



NEP-AC 009/2566

วันที่ 9 พฤศจิกายน 2566

เรื่อง อธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 3 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566  
เรียน กรรมการและผู้จัดการ  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

### **ผลการดำเนินงาน**

บริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด(มหาชน) ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 3 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 ตามรายละเอียดดังนี้

### **สำหรับงวด 3 เดือน ของไตรมาสที่ 3 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566**

บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานสำหรับงวด 3 เดือนของไตรมาสที่ 3 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566 มีผลกำไรสุทธิ 2.93 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 ซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิ 14.19 ล้านบาท ผลการดำเนินงานขาดทุนลดลง 11.26 ล้านบาท เนื่องจากสาเหตุหลักที่สำคัญดังนี้

#### **1. รายได้จากการขาย และ รายได้อื่น**

บริษัท มีรายได้จากการขายไตรมาสที่ 3 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566 จำนวน 32.15 ล้านบาท เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันปี 2565 มีรายได้จากการขาย 69.23 ล้านบาท ลดลง 37.08 ล้านบาท หรือ ลดลงร้อยละ 53.56 เนื่องจากยอดขายผลิตภัณฑ์กระสอบพลาสติกที่ลดลง จากการที่บริษัทยกเลิกสายการผลิตกระสอบพลาสติก

รายได้อื่นในไตรมาส 3 ปี 2566 มีรายได้ 0.72 ล้านบาท เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปี 2565 มีจำนวน 0.56 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.16 ล้านบาท ซึ่งไม่ได้มีรายการที่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ

#### **2. ต้นทุนขาย, กำไรขั้นต้น**

ไตรมาส 3 ปี 2566 บริษัท มีต้นทุนขาย 35.92 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีต้นทุนขาย 71.62 ล้านบาท ลดลง 35.70 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 49.84 ในขณะที่ยอดขายลดลงร้อยละ 53.56 แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีต้นทุนต่อหน่วยที่สูง จึงยังคงมีผลขาดทุนขั้นต้นอยู่ร้อยละ 11.75 ผลิตภัณฑ์ Flexible Packaging มียอดขายและผลผลิตที่ยังน้อยกว่าเป้าหมาย ทำให้กำลังการผลิตไม่ครอบคลุมกับต้นทุนคงที่(Fix



cost) การควบคุมของเสียยังไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ดังนั้นบริษัทจึงต้องเร่งแก้ปัญหาในเรื่องประสิทธิภาพการผลิต และบริษัทได้บันทึกต้นทุนจากวัตถุดิบและสินค้าเสื่อมสภาพจำนวน 1.65 ล้านบาท และขาดทุนจากมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับ (Net Realizable Value) จำนวน 0.37 ล้านบาทอยู่ในต้นทุนขาย

จากการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจ โดยการขายกระสอบพลาสติกในลักษณะ Outsourcing หรือ Trading โดยการว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตรายอื่นที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจแทนที่การผลิตเอง ส่งผลให้บริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการขายกระสอบพลาสติกที่ค่อนข้างแน่นอนในไตรมาสนี้ ถึงแม้จะมียอดขายลดลงก็ตาม

### 3. ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ไตรมาส 3 ปี 2566 มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย 1.94 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.03 ของยอดขาย เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย 2.53 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.66 ของยอดขาย ต้นทุนในการจัดจำหน่ายลดลง สาเหตุมาจากปี 2566 มียอดคำสั่งซื้อที่ลดลงทำให้ค่าใช้จ่ายการวิจัยและพัฒนาสินค้ารูปแบบใหม่เพื่อนำไปเป็นตัวอย่างเสนอขายลูกค้าลดลง

### 4. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ไตรมาส 3 ปี 2566 มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 8.52 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 26.49 ของรายได้ เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 9.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 13.87 ของรายได้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน 1.08 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรให้เกิดความกระชับ และให้ความสำคัญกับการลดค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง แต่หากเทียบเป็นสัดส่วนจากรายได้จะมีสัดส่วนที่สูงกว่าปีก่อน เนื่องจากยอดขายที่ลดลง

### 5. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ไตรมาส 3 ปี 2566 มีค่าตอบแทนผู้บริหาร 1.25 ล้านบาท เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีค่าตอบแทนผู้บริหาร 3.11 ล้านบาท ลดลง 1.86 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 59.79 เนื่องจากบุคลากรในระดับบริหารฝ่ายการตลาดและขายได้ลาออกและบริษัทยังไม่ได้จ่ายค่าตอบแทนกรรมการ เนื่องจากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นไม่อนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ

### 6. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

ไตรมาส 3 ปี 2566 มีค่าใช้จ่ายทางการเงิน 0.11 ล้านบาทเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีจำนวน 0.16 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายทางการเงินใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายทางการเงินของบริษัทจะเป็นดอกเบี้ยจากการซื้อวัตถุดิบโดยชำระผ่านธนาคาร(TR) โดยที่บริษัทไม่มีหนี้สินระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน



## 7. ส่วนแบ่งผลกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมไตรมาส 3 ปี 2566 มีจำนวน 17.80 ล้านบาท เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันปี 2565 มีจำนวน 2.07 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.73 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทร่วมมีผลกำไรเพิ่มขึ้นจากปีก่อน

### สำหรับงวด 9 เดือน ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566

บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานสำหรับงวด 9 เดือนของปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566 มีผลขาดทุนสุทธิ 7.38 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 ซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิ 38.33 ล้านบาท ผลการดำเนินงานขาดทุนลดลง 30.95 ล้านบาท เนื่องจากสาเหตุหลักที่สำคัญดังนี้

#### 1. รายได้จากการขาย และ รายได้อื่น

บริษัท มีรายได้จากการขายสำหรับงวด 9 เดือนของปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566 จำนวน 100.63 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันปี 2565 มีรายได้จากการขาย 244.55 ล้านบาท ลดลง 143.91 ล้านบาท หรือ ลดลงร้อยละ 58.85 เนื่องจากยอดขายผลิตภัณฑ์กระสอบพลาสติกที่ลดลง จากการที่บริษัทยกเลิกสายการผลิตกระสอบพลาสติก

รายได้อื่นในงวด 9 เดือน ปี 2566 มีรายได้ 2.12 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีจำนวน 3.71 ล้านบาท ลดลง 1.59 ล้านบาท เนื่องจากในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 บริษัทมีรายได้ค่าบริการเครื่องจักรผลิตกระสอบและให้บริการค่าแรงจากบริษัท วาวาแพค จำกัด ซึ่งปัจจุบันไม่มีรายได้ค่าบริการดังกล่าวแล้ว

#### 2. ต้นทุนขาย, กำไรขั้นต้น

งวด 9 เดือน ปี 2566 บริษัท มีต้นทุนขาย 113.03 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีต้นทุนขาย 253.83 ล้านบาท ลดลง 140.80 ล้านบาท หรือลดร้อยละ 55.47 ในขณะที่ยอดขายลดลงร้อยละ 58.85 แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีต้นทุนต่อหน่วยที่สูง จึงยังคงมีผลขาดทุนขั้นต้นอยู่ร้อยละ 12.31 ผลิตภัณฑ์ Flexible Packaging มียอดขายและผลผลิตที่ยังน้อยกว่าเป้าหมาย ทำให้กำลังการผลิตไม่ครอบคลุมกับต้นทุนคงที่ (Fix cost) การควบคุมของเสียยังไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ดังนั้นบริษัทจึงต้องเร่งแก้ปัญหาในเรื่องประสิทธิภาพการผลิต และบริษัทได้บันทึกบัญชีขาดทุนจากวัตถุดิบและสินค้าเสื่อมสภาพจำนวน 1.65 ล้านบาทและขาดทุนจากมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับ (Net Realizable Value) จำนวน 0.37 ล้านบาทอยู่ในต้นทุนขาย จากการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจ โดยการขายกระสอบพลาสติกในลักษณะ Outsourcing หรือ Trading โดยการว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตรายอื่นที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจแทนที่การผลิตเอง ส่งผลให้บริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการขายกระสอบพลาสติกที่ค่อนข้างแน่นอนในไตรมาสนี้ ถึงแม้จะมียอดขายลดลงก็ตาม



### 3. ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

งวด 9 เดือน ปี 2566 มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย 7.36 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 7.31 ของยอดขาย เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย 7.09 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.90 ของยอดขาย ต้นทุนในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น สาเหตุมาจากค่าใช้จ่ายการวิจัยและพัฒนาสินค้ารูปแบบใหม่เพื่อนำไปเป็นตัวอย่างเสนอขายลูกค้าเพิ่มขึ้น

### 4. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

งวด 9 เดือน ปี 2566 มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 24.74 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 24.58 ของรายได้ เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 36.56 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 14.95 ของรายได้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน 11.82 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรให้เกิดความกระชับ และให้ความสำคัญกับการลดค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง แต่หากเทียบเป็นสัดส่วนจากรายได้จะมีสัดส่วนที่สูงกว่าปีก่อน เนื่องจากยอดขายที่ลดลง

### 5. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

งวด 9 เดือน ปี 2566 มีค่าตอบแทนผู้บริหาร 6.33 ล้านบาท เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีค่าตอบแทนผู้บริหาร 10.28 ล้านบาท ลดลง 3.95 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 38.46 เนื่องจากบุคลากรในระดับบริหารฝ่ายการตลาดและขายได้ลาออกและบริษัทยังไม่ได้จ่ายค่าตอบแทนกรรมการ เนื่องจากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นไม่อนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ

### 6. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

งวด 9 เดือน ปี 2566 มีค่าใช้จ่ายทางการเงิน 0.35 ล้านบาทเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีจำนวน 0.47 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายทางการเงินใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายทางการเงินของบริษัทจะเป็นดอกเบี้ยจากการซื้อวัตถุดิบโดยชำระผ่านธนาคาร(TR) โดยที่บริษัทไม่มีหนี้สินระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน

### 7. ส่วนแบ่งผลกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วม งวด 9 เดือน ปี 2566 มีจำนวน 41.67 ล้านบาท เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันปี 2565 มีจำนวน 20.67 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทร่วมมีผลกำไรเพิ่มขึ้นจากปีก่อน



## ฐานะการเงิน

1. **สินทรัพย์รวม** บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม ณ. วันที่ 30 กันยายน 2566 จำนวน 640.51 ล้านบาท ลดลงจากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 11.56 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 1.77 ซึ่งมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้
  - 1.1 **สินทรัพย์หมุนเวียน** ณ.วันที่ 30 กันยายน 2566 มีจำนวน 42.40 ล้านบาท ลดลงจาก ปี 2565 จำนวน 12.34 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 22.55 ซึ่งมีสาระสำคัญมาจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลดลงจำนวน 2.97 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีผลขาดทุนจากการดำเนินงาน ลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือลดลงจำนวน 4.68 ล้านบาทและจำนวน 4.91 ล้านบาทตามลำดับ ซึ่งสัมพันธ์กับยอดขายที่ลดลง
  - 1.2 **สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน** ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 มีจำนวน 598 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.79 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.13 ซึ่งสาระสำคัญเพิ่มขึ้นจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจำนวน 15.87 ล้านบาท ลดลงในส่วนที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ จำนวน 12.43 ล้านบาท จากการที่บริษัทขายเครื่องจักรสำหรับผลิตกระสอบพลาสติกให้กับบริษัท วาวา แพค จำกัด และจากการคิดค่าเสื่อมราคาประจำปี
2. **หนี้สินรวม** บริษัทฯ มีหนี้สินรวม ณ.วันที่ 30 กันยายน 2566 จำนวน 44.41 ล้านบาท ลดลงจากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 4.18 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 8.60 ซึ่งมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้
  - 2.1 **หนี้สินหมุนเวียน** ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 มีจำนวน 38.50 ล้านบาท ลดลง 3.72 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 8.80 ซึ่งสาระสำคัญมาจากเจ้าหนี้การค้าและ TR ลดลง จำนวน 5.14 ล้านบาท เนื่องด้วยบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบลดลงตามยอดขาย และส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี ลดลง 1.18 ล้านบาท
  - 2.2 **หนี้สินไม่หมุนเวียน** ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 มีจำนวน 5.91 ล้านบาท ลดลง 0.46 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 7.23 ซึ่งเป็นการลดลงของหนี้สินตามสัญญาเช่า ทั้งนี้ บริษัทไม่มีหนี้สินระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน



บริษัท เอ็นอีที อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)  
NEP REALTY AND INDUSTRY PUBLIC COMPANY LIMITED  
Public Company Registration No. 0107537000831



3. ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 มีจำนวน 596.10 ล้านบาท ลดลงจากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 7.38 ล้านบาทหรือลดลงร้อยละ 1.22 เนื่องจากบริษัทฯ มีผลขาดทุนจากการดำเนินงานในงวด 9 เดือน เป็นจำนวน 7.38 ล้านบาท

### แนวทางในอนาคต

สำหรับทิศทางธุรกิจของบริษัทฯ ในปี 2566 ซึ่งปัจจุบัน เศรษฐกิจโลกก็ยังมีผลกระทบกับปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น เช่น ภาวะสงครามระหว่างรัสเซียและยูเครน รวมถึงประเทศยังคงประสบปัญหาภาวะเศรษฐกิจซบเซาจากการฟื้นตัวหลังโรคระบาด ปัญหาเศรษฐกิจโลก และปัญหาสงครามการค้า ซึ่งยังคงมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจไปทั่วโลก รวมทั้งธุรกิจของบริษัทฯ ด้วย ดังนั้นบริษัทฯ ต้องมีการปรับแผนธุรกิจให้มีความสอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นตลอดเวลา เพื่อให้ธุรกิจเดินหน้าและเติบโตต่อไปได้และให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทที่ว่า “NEP ต้องเป็นผู้นำด้าน Flexible Packaging Solution and Innovation”

เน้นธุรกิจขายกระสอบพลาสติกเดิมและต่อยอด แบบ Outsourcing นั้น เนื่องจากมีฐานลูกค้าเดิมและหาลูกค้ารายใหม่ ๆ โดยอาศัย Partner Strategy มาเพื่อเพิ่มยอดขายและมีกำไรสะสมมากขึ้น พร้อมทั้งจะเร่งขยายการขายในการเพิ่มยอดขายให้มากขึ้นในด้าน Flexible Packaging เพื่อวิเคราะห์ ลูกค้า คู่แข่ง ตลาด ส่วนราคาการแข่งขันเจาะ เป็น Customer Segment และดูแลทั้งกระบวนการผลิต รวมถึงวางแผนการตลาดในการผลิตและการพัฒนาสินค้า (Product Innovation) อย่างต่อเนื่องในรูปแบบของสินค้า NEP เพื่อให้ได้กำไรสะสมมากขึ้นในแต่ละสินค้า เพื่อให้สามารถครอบคลุม Fixed Cost

ติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องตามแนวทางการเพิ่มช่องทางธุรกิจและโอกาสใหม่ เพื่อขยายรายได้จากการขายและบริการที่จะส่งผลให้บริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้นและสามารถกลับมามีกำไรจากการดำเนินงานทางธุรกิจ ซึ่งได้เริ่มดำเนินงานตาม Action Plan ที่กำหนดไว้ ซึ่งต้องควบคุมติดตามให้บรรลุได้ตามเป้าหมายต่อไป โดยมีรายละเอียดดังนี้

- สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ (New Product) เพื่อเป็นสินค้าของ NEP ที่สามารถเข้าถึงลูกค้าในทุกช่องทางและมีการขายอย่างต่อเนื่องทุกวัน
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) พัฒนาสินค้าร่วมกับลูกค้าตั้งแต่ต้น เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในกับสินค้า NEP ทำให้เกิด Value-added กับสินค้าและบริการสร้างความสัมพันธ์ในการบริการระหว่างกัน
- ด้านบริการ (Services) เน้นเป็นที่ปรึกษาในการออกแบบ และวางแผนธุรกิจด้าน Flexible Packaging ให้กับบริษัท หรือลูกค้าที่สนใจในธุรกิจนี้
- หาคู่ค้าทางธุรกิจ (Partner) เพื่อขยายธุรกิจด้าน Packaging เพิ่มช่องทางขายลูกค้า ลดต้นทุนการผลิต ลดของเสีย (Waste) สินค้ามีประสิทธิภาพ และสามารถส่งสินค้าตรงเวลา



บริษัท เอ็นอีที อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)  
NEP REALTY AND INDUSTRY PUBLIC COMPANY LIMITED  
Public Company Registration No. 0107537000831



ในไตรมาสที่ 4/2566 และ ปี 2567 บริษัทจะต้องปรับกลยุทธ์ทางการตลาดและขายใหม่ และ Positioning ของผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อยกระดับสินค้าให้มีคุณภาพ มุ่งเน้นการขายสินค้าที่มี Value Added และการบริการลูกค้า อย่างมืออาชีพ รวมถึงให้ความสำคัญในการวิเคราะห์ แก้ปัญหาด้านคุณภาพสินค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อทำกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น ซึ่งอยู่ระหว่างการจัดทำแผนธุรกิจ เพื่อเสนอคณะกรรมการบริษัทในเดือนธันวาคม 2566

ถึงแม้ว่าภาพรวมของประเทศจะยังคงประสบปัญหาภาวะเศรษฐกิจซบเซาจากการฟื้นตัวหลังโรคระบาด ปัญหาเศรษฐกิจโลก และปัญหาสงครามการค้า แต่ทั้งนี้อุตสาหกรรม Packaging ยังถือว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ผลกระทบต่ออยู่ในระดับกลางซึ่งค่อนข้างน้อยกว่าอุตสาหกรรมอื่น เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุปโภคและบริโภคในชีวิตประจำวัน บริษัทจึงต้องเร่งปรับตัวในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ยังมีศักยภาพในช่วงเวลานี้ให้เร็วที่สุด รวมถึงการติดตามฐานลูกค้าเดิมและสร้างความเชื่อมั่นให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่ เพื่อให้เกิดการสั่งซื้อเพิ่มขึ้น และจะต้องเพิ่มความระมัดระวังสำหรับปัจจัยทั้งภายในและภายนอกที่จะมีผลกระทบต่อการทำงานให้เป็นไปตามแผนธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ

ขอแสดงความนับถือ

(วีระชาติ โล่ห์ศิริ)  
กรรมการผู้จัดการ