



NEP-AC 006/2569

วันที่ 15 พฤษภาคม 2569

เรื่อง การวิเคราะห์และคำอธิบายผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

1. ภาพรวมการดำเนินธุรกิจในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569

บริษัท เอ็นอีที อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ยังคงมุ่งเน้นกลยุทธ์ทางธุรกิจภายใต้แบรนด์ VAVA-Z และแบรนด์ WISE และถูกบรรจุภัณฑ์อื่น ๆ และขยายธุรกิจไปสู่การเป็น Trading Company ประเภทถุงซิปลนอม อาหารภายใต้แบรนด์ WISE และถูกบรรจุภัณฑ์อื่น ๆ โดยมีภาพรวมผลการดำเนินงาน ดังนี้

- ภาพรวมการดำเนินงานของกลุ่มสินค้า VAVA-Z
 - ภาพรวมและการวิเคราะห์ส่วนต่าง (Variance Analysis) แม้ว่าภาพรวมรายได้จากการดำเนินงานในไตรมาส 1 ปี 2569 จะยังคงเผชิญความท้าทายจากสภาวะตลาด ทำให้สามารถบรรลุเป้าหมายตามแผนธุรกิจได้ที่อัตราร้อยละ 48 อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณายอดขายรายเดือนพบว่าตัวเลขดังกล่าวไม่ได้สะท้อนถึงการถดถอย แต่เป็นลักษณะของ "จังหวะเวลาในการรับรู้รายได้" โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจสั่งผลิต OEM/ODM ซึ่งเป็นพอร์ตรายได้หลักของแบรนด์ VAVA-Z
 - ศักยภาพการฟื้นตัวของกลุ่มงาน OEM/ODM ฝ่ายบริหารเล็งเห็นถึง "ศักยภาพการฟื้นตัวที่แข็งแกร่ง" จากปริมาณงานในมือและยอดคำสั่งซื้อที่ทยอยยืนยันเข้ามาอย่างต่อเนื่องในช่วงปลายไตรมาส ซึ่งเป็นผลจากการปรับกลยุทธ์การบริหารจัดการ Sales Pipeline ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น การที่ยอดคำสั่งซื้อเหล่านี้เริ่มเข้ามาในเดือนสุดท้ายของไตรมาส จะเป็นปัจจัยส่งเสริมสำคัญที่ทำให้การรับรู้รายได้ในไตรมาสที่ 2 มีความหนาแน่นและเข้าใกล้เป้าหมายสะสมของปีได้มากยิ่งขึ้น
 - การวางรากฐานสินค้ากลุ่ม New S-Curve ในส่วนของกลุ่มสินค้าใหม่ อาทิ Food Packaging และ Trading ถุงซิปลนอม ขณะนี้ยังคงอยู่ในระยะการบุกเบิกตลาด ซึ่งฝ่ายบริหารให้ความสำคัญกับการวางรากฐานที่มั่นคง ทั้งการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและการคัดเลือกคู่ค้าเชิงยุทธศาสตร์ การลงทุนด้านเวลาในระยะเริ่มต้นนี้ถือเป็นก้าวสำคัญที่จำเป็นสำหรับการสร้าง "ฐานรายได้ใหม่" (New S-Curve) เพื่อลดความผันผวนจากการพึ่งพาสินค้ากลุ่มเดียว และเป็นการสร้างความยั่งยืนให้กับบริษัทในระยะยาวตามวิสัยทัศน์ที่วางไว้
- ภาพรวมการดำเนินงานของกลุ่มสินค้า WISE และสินค้าบรรจุภัณฑ์อื่น ๆ
 - กลยุทธ์สินค้าพรีเมียมเพื่อเพิ่ม Margin: วางตำแหน่งทางการตลาดในเซกเมนต์พรีเมียม มุ่งเน้นสร้างอัตรากำไร (Margin) ที่แข็งแกร่งด้วยคุณภาพและความคุ้มค่า ทดแทนการแข่งขันด้านราคาในตลาด Mass เพื่อสร้างรากฐานการเติบโตทางกำไรที่ยั่งยืน



- รุกตลาดรีเทลระดับบนและออนไลน์ครบวงจร: สร้างการเติบโตผ่านการกระจายสินค้าเข้าสู่ซูเปอร์มาร์เก็ตและโมเดิร์นเทรดระดับพรีเมียมอย่าง Gourmet Market (Siam Paragon, Emporium, EmQuartier), Foodland และ Index Living Mall ควบคู่กับการบูรณาการ E-Commerce ขึ้นมาเพื่อเข้าถึงผู้บริโภคยุคใหม่โดยตรง
 - ปักหมุดฐานลูกค้า High-Value: เจาะกลุ่มครอบครัวคนรุ่นใหม่และวัยทำงานในเมืองที่มีกำลังซื้อสูง ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีอัตราเติบโตและมีความต้องการสินค้าเพื่อสุขอนามัยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
 - ความได้เปรียบด้านต้นทุนและนวัตกรรม: เตรียมความพร้อมนวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัลระดับโลกเข้ามาพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้ามาตรฐานสากลในราคาที่จับต้องได้มากกว่าการนำเข้า หนุนขีดความสามารถทางการแข่งขันให้สูงขึ้น
 - ขยายพอร์ตโฟลิโอผลิตภัณฑ์ (Product Mix): มุ่งเพิ่มความหลากหลายของสินค้าบรรจุภัณฑ์เพื่อตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ซึ่งช่วยเปิดโอกาสการสร้างกระแสเงินสดและยอดขายใหม่ๆ ให้กับแบรนด์อย่างมั่นคง
 - เติบโตคู่กับความรับผิดชอบต่อ: ขับเคลื่อนธุรกิจภายใต้แนวคิด “Driving Sustainable Packaging for a Better Tomorrow” มุ่งเน้นกระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและช่วยลด Food Waste ซึ่งเป็นเทรนด์ใหญ่ของลูกค้าและผู้บริโภคทั่วโลกในปัจจุบัน
- การใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
จากการที่บริษัทเปลี่ยนไปทำธุรกิจ Trading Company จึงไม่ได้ใช้พื้นที่โรงงานเดิม และได้ประกาศสรรหาผู้เช่าทั้งโรงงานทั้งหมดและเช่าบางอาคาร ซึ่งในปี 2569 มีผู้สนใจเช่า 1 อาคาร และส่วนอาคารที่เหลือบริษัทจะยังคงดำเนินการสรรหาผู้เช่าที่มีศักยภาพเพื่อเข้ามาเติมเต็มพื้นที่โรงงานและคลังสินค้าให้เต็มขีดความสามารถ ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการพื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 - การรักษาเงินลงทุนในหุ้นบริษัท NNCL
เงินปันผลจาก NNCL ช่วยเพิ่มความแข็งแกร่งทางการเงินให้กับบริษัท เป็นส่วนหนึ่งของมูลค่าในพอร์ตการลงทุนของผู้ถือหุ้น

2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 11/2568 เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2568 มีมติเห็นชอบอนุมัติแผนธุรกิจ ประจำปี 2569 ซึ่งยังคงดำเนินงานในธุรกิจหลักภายใต้ธุรกิจแบรนด์ VAVA-Z และแบรนด์ WISE โดยจะเร่งการผลักดันรายได้จากการขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้และมีแผนการลงทุนในธุรกิจซื้อมาขายไปของสินค้าอื่นๆทุกชนิด
- ประชุมคณะกรรมการบริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2569 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2569 มีมติเห็นชอบอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ และพิจารณาการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทฯ ข้อ 3. วัตถุประสงค์ และให้เสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 (จัดผ่านระบบ E-AGM เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2569) ได้มีมติอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ และพิจารณาการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทฯ ข้อ 3. วัตถุประสงค์เพื่อให้ครอบคลุมและรองรับโครงสร้างธุรกิจใหม่



3. สรุปผลการดำเนินงาน

บริษัท เอ็นอีที อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2568 ตามรายละเอียดดังนี้

สำหรับงวด 3 เดือน ของไตรมาสที่ 1 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569

บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานสำหรับงวด 3 เดือนของไตรมาสที่ 1 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 มีผลกำไรสุทธิจำนวน 1.53 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีผลกำไรสุทธิจำนวน 3.59 ล้านบาท ผลการดำเนินงานมีกำไรลดลงจากปีก่อนจำนวน 2.06 ล้านบาท เนื่องจากสาเหตุหลักที่สำคัญดังนี้

1. รายได้จากการขาย และ รายได้อื่น

บริษัทฯ มีรายได้ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 จำนวน 6.39 ล้านบาท ซึ่งถ้าเปรียบเทียบกับปี 2568 มีรายได้จำนวน 4.18 ล้านบาท รายได้เพิ่มขึ้นจำนวน 2.21 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 52.87 โดยไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าภายใต้แบรนด์ VAVA-Z ที่เป็นรูปแบบ Circular Upcycling และ Trading ประเภทถุงซิปลอนอาหาร และถุงบรรจุภัณฑ์อื่น ๆ ภายใต้แบรนด์ WISE รวมไปถึงรายได้ค่าเช่าจากการให้เช่าพื้นที่อาคารโรงงาน ซึ่งจะเริ่มสัญญาเช่าตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2569 เป็นต้นไป

รายได้อื่นในปี 2569 มีจำนวน 0.91 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปี 2568 มีจำนวน 0.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 0.43 ล้านบาท ประกอบด้วยรายได้ค่าเช่า และดอกเบี้ยรับจากเงินฝากจากธนาคารและรายได้อื่น ๆ ซึ่งไม่ได้มีรายการที่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ

2. ต้นทุนขาย, กำไรขั้นต้น

ไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทมีต้นทุนขายจำนวน 2.83 ล้านบาท จากการจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ VAVA-Z และ WISE โดยมีกำไรขั้นต้นจำนวน 1.09 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 27.74 ของรายได้จากการขาย สะท้อนถึงความสามารถในการบริหารต้นทุนสินค้าและการรักษาระดับอัตรากำไรให้อยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสมแม้ภาวะต้นทุนวัตถุดิบและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานยังมีความผันผวนจากสภาพเศรษฐกิจและการแข่งขันทางการตลาด

เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีต้นทุนขายจำนวน 2.65 ล้านบาท พบว่าต้นทุนขายเพิ่มขึ้นจำนวน 0.18 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.79 โดยสาเหตุหลักมาจากปริมาณการจำหน่ายสินค้าที่เพิ่มขึ้น รวมถึงต้นทุนสินค้าบางประเภทที่ปรับตัวสูงขึ้นตามราคาวัตถุดิบ ค่าขนส่ง และต้นทุนการผลิต อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงสามารถควบคุมต้นทุนและรักษาอัตรากำไรขั้นต้นให้อยู่ในระดับที่ดีได้ จากการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ การคัดเลือกสินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด และการมุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าที่มีอัตรากำไรสูงมากขึ้น ส่งผลให้ผลการดำเนินงานโดยรวมยังคงอยู่ในทิศทางที่ดีเมื่อเทียบกับปีก่อน

3. ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ไตรมาส 1 ปี 2569 มีต้นทุนในการจัดจำหน่ายจำนวน 0.95 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 14.87 ของรายได้ เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2568 ต้นทุนในการจัดจำหน่ายจำนวน 1.44 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ



34.45 ของรายได้ ต้นทุนในการจัดจำหน่ายลดลงเนื่องจากในปี 2569 บริษัทได้ดำเนินธุรกิจโดยบริษัทมุ่งเน้นกลยุทธ์สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยมีเป้าหมายเพิ่มรายได้และขยายฐานลูกค้าภายใต้แบรนด์ VAVA-Z รวมถึงการบริหารจัดการทรัพย์สินของบริษัทให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยบริษัทได้ดำเนินการขยายตลาดและพัฒนาช่องทางการขาย มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และมีการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ โดยมีการใช้กลยุทธ์ด้านการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายและการบริหารทรัพย์สินอื่น ๆ เพื่อสร้างรายได้เสริม เพื่อผลักดันยอดขายตามที่บริษัทได้กำหนดไว้

4. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 6.02 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 94.21 ของรายได้ ลดลงเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 6.32 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 151 ของรายได้ โดยค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจำนวน 0.30 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.75 สะท้อนถึงประสิทธิภาพในการควบคุมและบริหารต้นทุนค่าใช้จ่ายของบริษัทที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงดำเนินนโยบายบริหารจัดการค่าใช้จ่ายอย่างเข้มงวด โดยมุ่งเน้นการปรับลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และบริหารทรัพยากรภายในองค์กรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ส่งผลให้อัตรাসวนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้ปรับตัวลดลงจากปีก่อนอย่างมีนัยสำคัญ แม้รายได้ของบริษัทจะยังอยู่ในช่วงการฟื้นตัวก็ตาม ซึ่งแนวทางดังกล่าวช่วยสนับสนุนให้ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทมีความมั่นคงมากยิ่งขึ้นในระยะยาว

5. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทมีค่าตอบแทนผู้บริหารจำนวน 1.99 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีจำนวน 1.73 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจำนวน 0.26 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 15.03 สาเหตุหลักมาจากบริษัทมีการปรับเพิ่มค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการบริหาร เพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจและผลักดันยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้

ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของค่าตอบแทนผู้บริหารเป็นส่วนหนึ่งของการเสริมศักยภาพในการบริหารจัดการองค์กร การวางกลยุทธ์ทางธุรกิจ รวมถึงการพัฒนาทีมงานเพื่อสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว โดยบริษัทมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนควบคู่กับการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน เพื่อสร้างโอกาสในการขยายรายได้และเสริมความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจในอนาคต

6. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

ไตรมาส 1 ปี 2569 มีค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 0.01 ล้านบาทเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2568 มีจำนวน 0.01 ล้านบาท ใกล้เคียงกับปี 2568 ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายทางการเงินของบริษัทจะเป็นดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ โดยที่บริษัทไม่มีหนี้สินระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน



7. ส่วนแบ่งผลกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

ไตรมาส 1 ปี 2569 ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมมีจำนวน 7.72 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันปี 2568 มีจำนวน 11.53 ล้านบาท ลดลงจำนวน 3.81 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 33.04 เนื่องจากบริษัทร่วมมีผลกำไรลดลงจากปีก่อน

ฐานะการเงิน

1. **สินทรัพย์รวม** บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 จำนวน 596.77 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 3.08 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.52 ซึ่งมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้
 - 1.1 **สินทรัพย์หมุนเวียน** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีจำนวน 25.58 ล้านบาท ลดลงจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 3.95 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 13.38 ซึ่งมีสาระสำคัญมาจากรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจำนวน 5.56 ล้านบาท ทั้งนี้ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้นจำนวน 1.36 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 29 สอดคล้องกับการขยายตัวของยอดขายของบริษัท ส่งผลให้ลูกหนี้เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน
 - 1.2 **สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีจำนวน 571.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 7.03 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 1.25 โดยมีสาเหตุหลักจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมเพิ่มขึ้นจำนวน 7.72 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2 สืบเนื่องจากบริษัทรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมในไตรมาสนี้ บริษัทมีสิทธิการใช้ทรัพย์สินเพิ่มขึ้นจำนวน 0.56 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 55 จากการรับรู้สัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อใช้ในการดำเนินงานของบริษัทในไตรมาสนี้
2. **หนี้สินรวม** บริษัทฯ มีหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 จำนวน 8.85 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 1.55 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.26 ซึ่งมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้
 - 2.1 **หนี้สินหมุนเวียน** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีจำนวน 3.91 ล้านบาท ลดลงจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 0.16 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 3.93 โดยมีการชำระหนี้เป็นไปตามกำหนดชำระ
 - 2.2 **หนี้สินไม่หมุนเวียน** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีจำนวน 4.93 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 1.72 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 53.11 โดยมีสาเหตุหลักจากการรับรู้เงินประกันการเช่าจำนวน 1.52 ล้านบาท จากการปล่อยเช่าโรงงานของบริษัท อีกทั้งมีหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้นจำนวน 0.20 ล้านบาท จากรายการเช่าอาคารสำนักงานและสัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อใช้ในการดำเนินงานของบริษัท
3. **ส่วนของผู้ถือหุ้น** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 มีจำนวน 587.93 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 1.53 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.26 เนื่องจากบริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิ

สรุปภาพรวมจากผลการดำเนินงาน

งบการเงิน สำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) สำหรับงบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย มีผลกำไร 1.53 ล้านบาท งบการเงินเฉพาะกิจการ มีผลขาดทุน 6.20 ล้านบาท และบริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานรวม 13.21 ล้านบาท



พัฒนาการเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ คือ การมุ่งเน้นขับเคลื่อนธุรกิจตามโมเดล ตัวแทนจำหน่าย (Trading Company) อย่างเต็มรูปแบบ โดยบริษัทได้เร่งผลักดันยอดขายในกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักภายใต้แบรนด์ VAVA-Z ผ่านกลยุทธ์การขายฐานลูกค้าในลักษณะงานสั่งผลิต OEM และ ODM ซึ่งถือเป็นช่องทางหลักในการสร้างกระแสเงินสดและรายได้ที่มั่นคง นอกจากนี้ บริษัทยังได้ต่อยอดความสำเร็จด้วยการเพิ่มความหลากหลายของกลุ่มสินค้า (Product Mix) โดยการเปิดตัวบรรจุภัณฑ์ถุงซิปลอนอาหารภายใต้แบรนด์ WISE รวมถึงบรรจุภัณฑ์นวัตกรรมประเภทอื่น ๆ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งหากการกระจายสินค้าเข้าสู่ช่องทางจำหน่ายเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ธุรกิจกลุ่มนี้จะกลายเป็นฟันเฟืองสำคัญในการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน ในส่วนของโครงสร้างพื้นฐาน บริษัทได้บริหารจัดการสินทรัพย์ โดยการสรรหาผู้เช่าที่มีศักยภาพเพื่อเข้ามาเติมเต็มพื้นที่โรงงานและคลังสินค้าให้เต็มขีดความสามารถ ซึ่งจะช่วยเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการพื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด รวมถึงการรักษาเงินลงทุนในบริษัทร่วม ซึ่งช่วยเพิ่มความแข็งแกร่งทางการเงินให้กับบริษัท รวมถึงความมุ่งมั่นที่จะขับเคลื่อนการทรานส์ฟอร์มองค์กรสู่การเป็น Trading Company อย่างเต็มรูปแบบ โดยเน้นการดำเนินงานในธุรกิจหลักผ่านการบริหารจัดการและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกลุ่มผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ VAVA-Z และ แบรนด์ WISE บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นอย่างแน่วแน่ในการเร่งผลักดันรายได้จากการขายให้เติบโตอย่างก้าวกระโดดและเป็นไปตามเป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ที่กำหนดไว้ ผ่านแผนการลงทุนที่มีประสิทธิภาพในธุรกิจซื้อขายไป (Trading Business) เพื่อสร้างโครงสร้างรายได้ใหม่ที่มีความยืดหยุ่นและมีความสามารถในการทำกำไรที่ยั่งยืน

บริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีขององค์กร (Good Corporate Governance) เพื่อให้บริษัทมีระบบการบริหารจัดการที่มีคุณธรรม โปร่งใส และตรวจสอบได้ สร้างประโยชน์สูงสุดของบริษัท ช่วยสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ผู้มีส่วนได้เสียและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายวีระชาติ โล่ห์ศิริ)

กรรมการผู้จัดการ