



# คำอธิบายและการวิเคราะห์ห้วงการเงิน

สำหรับผลการดำเนินงาน

ไตรมาสที่ 1 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569



SUSTAINABILITY



GROWTH



PERFORMANCE

บทสรุปผู้บริหาร

หน่วย : ล้านบาท	Q1'2569	Q4'2568	Q1'2568	เปลี่ยนแปลง			
				Q1'2569 เทียบ Q4'2568		Q1'2569 เทียบ Q1'2568	
				เพิ่ม (ลด)	%	เพิ่ม (ลด)	%
รายได้รวม	353.38	228.49	145.60	124.89	54.66	207.78	>100.00
EBITDA <sup>1</sup> (ไม่รวมรายการพิเศษ)	(20.09)	(88.96)	(39.70)	68.87	77.42	19.61	49.40
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ (ไม่รวมรายการพิเศษ)	(59.34)	(119.61)	(126.16)	60.27	50.39	66.82	52.97
กำไร (ขาดทุน) สุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ (ไม่รวมรายการพิเศษ)	(62.65)	(25.45)	(122.18)	(37.20)	<(100.00)	59.53	48.73
รายการพิเศษ - รวม <sup>2</sup>	(23.56)	(840.43)	(4.40)	816.87	(97.20)	(19.17)	<(100.00)
รายการพิเศษ - ส่วนของบริษัทใหญ่ <sup>2</sup>	(23.56)	(840.43)	(4.40)	816.87	(97.20)	(19.17)	<(100.00)
EBITDA <sup>1</sup>	(43.65)	(929.39)	(44.09)	885.75	(95.31)	0.45	1.02
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(82.90)	(960.04)	(130.56)	877.14	91.37	47.66	36.51
กำไร (ขาดทุน) สุทธิส่วนของบริษัทใหญ่	(86.22)	(865.88)	(126.58)	779.66	90.04	40.36	31.89
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (บาท/หุ้น)	(0.01)	(0.19)	(0.05)	0.18	94.74	0.04	80.00

<sup>1</sup> กลุ่มบริษัทฯ ได้พิจารณาตั้งสำรองทางบัญชี ซึ่งประกอบไปด้วย การสำรองค่าเพื่อปรับลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ การสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และการสำรองผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์

<sup>2</sup> ไม่รวมส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากบริษัทร่วม

กำไร (ขาดทุน) สุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ (ไม่รวมรายการพิเศษ) สำหรับ Q1'2569 เปรียบเทียบ Q4'2568 และ Q1'2569 เปรียบเทียบ Q1'2568

ขาดทุนสุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ (ไม่รวมรายการพิเศษ) Q1'2569 อยู่ที่ 62.65 ล้านบาท มีผลกำไรเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับ Q1'2568 ซึ่งมีขาดทุนสุทธิ 122.18 ล้านบาท กำไรเพิ่มขึ้นจำนวน 59.53 ล้านบาท โดยปัจจัยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม และผลประโยชน์ทางภาษีเงินได้ที่เพิ่มขึ้น

หากเปรียบเทียบกับ Q4'2568 มีขาดทุนสุทธิ 25.45 ล้านบาท ขาดทุนเพิ่มขึ้นจำนวน 37.20 ล้านบาท โดยปัจจัยหลักเพิ่มขึ้นจากส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

รายได้แยกตามส่วนงาน สำหรับ Q1'2569 เปรียบเทียบ Q4'2568 และ Q1'2569 เทียบกับ Q1'2568

หน่วย : ล้านบาท	Q1'2569	Q4'2568	Q1'2568	เปลี่ยนแปลง			
				Q1'2569 เทียบ Q4'2568		Q1'2569 เทียบ Q1'2568	
				เพิ่ม (ลด)	%	เพิ่ม (ลด)	%
รายได้รวม	353.38	228.49	145.60	124.89	54.66	207.78	>100.00
ธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์	207.42	95.36	26.19	112.06	>100.00	181.23	>100.00
รายได้จากการขายและบริการ	217.07	493.23	26.19	(276.16)	(56.00)	190.88	>100.00
หัก รายได้จากการรับคืน	(9.65)	(397.87)	-	388.22	(97.58)	(9.65)	-
ธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์	122.01	114.74	101.62	7.27	6.33	20.39	20.07
ธุรกิจให้บริการขนส่ง	15.90	14.66	5.88	1.24	8.45	10.02	>100.00
รายได้อื่น	13.05	9.34	12.94	3.71	39.71	0.11	0.86
หัก รายได้ระหว่างส่วนงาน	(5.00)	(5.61)	(1.03)	0.61	(10.87)	(3.97)	<(100.00)
รายได้รวม	353.38	228.49	145.60	124.89	54.66	207.78	>100.00

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้รวมสำหรับ Q1'2569 จำนวน 353.38 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 207.78 ล้านบาท จาก 145.60 ล้านบาทใน Q1'2568 สาเหตุหลักของการเพิ่มขึ้นมาจากธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์โดยมีรายได้เพิ่มขึ้นจำนวน 181.23 ล้านบาท จากการส่งมอบรถไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ จำนวน 41 คัน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกัน จำนวน 36 คัน และเพิ่มขึ้นจากธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์ โดยมีรายได้เพิ่มขึ้นจำนวน 20.39 ล้านบาท

## คำอธิบายและการวิเคราะห์งบการเงิน

สำหรับผลการดำเนินงาน

ไตรมาสที่ 1 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569



เมื่อเปรียบเทียบกับ Q4'2568 ซึ่งมีรายได้รวม 228.49 ล้านบาท รายได้ในไตรมาสนี้ปรับตัวเพิ่มขึ้น 124.89 ล้านบาท แม้ว่าจำนวนรถไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ที่ส่งมอบในไตรมาสนี้ จะน้อยกว่าไตรมาสก่อนหน้าที่ส่งมอบ 50 คันก็ตาม ทั้งนี้ สาเหตุหลักที่รายได้รวมยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้น เป็นผลมาจากประเภทของรถที่ดำเนินการส่งมอบในไตรมาสนี้ส่วนใหญ่มีมูลค่าต่อหน่วยสูงกว่าเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า ประกอบกับในไตรมาสนี้มีรายการรับคืนสินค้าน้อยลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยมียอดรับคืนเพียง 9.65 ล้านบาท นอกจากนี้ รายได้จากธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์ยังปรับตัวเพิ่มขึ้นอีกจำนวน 7.27 ล้านบาท จึงส่งผลให้ภาพรวมรายได้รวมของบริษัทฯ เติบโตขึ้นในทิศทางดังกล่าว

### ต้นทุนจากการขายและการให้บริการ สำหรับ Q1'2569 เปรียบเทียบ Q4'2568 และ Q1'2569 เทียบกับ Q1'2568 รายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท	Q1'2569	Q4'2568	Q1'2568	เปลี่ยนแปลง			
				Q1'2569 เทียบ Q4'2568		Q1'2569 เทียบ Q1'2568	
				เพิ่ม (ลด)	%	เพิ่ม (ลด)	%
ต้นทุนขายรวม	296.73	537.97	102.90	(241.23)	(44.84)	193.83	>100.00
ธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์	179.63	430.58	18.69	(250.96)	(58.29)	160.94	>100.00
ต้นทุนจากการขายและบริการ	190.15	845.64	18.69	(655.50)	(77.52)	171.46	>100.00
หัก ต้นทุนจากการรับคืน	(10.52)	(415.06)	-	404.54	(97.47)	(10.52)	-
ธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์	94.73	86.53	77.06	8.20	9.48	17.66	22.92
ธุรกิจให้บริการขนส่ง	22.38	20.86	7.15	1.52	7.31	15.23	>100.00
ต้นทุนขายรวม	296.73	537.97	102.90	(241.23)	(44.85)	193.83	>100.00

ต้นทุนจากการขายและการให้บริการ Q1'2569 มีจำนวน 296.73 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 102.90 ล้านบาท ใน Q1'2568 จำนวน 193.83 ล้านบาท การเพิ่มขึ้นนี้เป็นผลหลักมาจากธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ที่ต้นทุนขายเพิ่มขึ้น 160.94 ล้านบาท ที่ต้นทุนขายเพิ่มขึ้น เป็นไปในทิศทางเดียวกับรายได้รวมที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

หากเปรียบเทียบกับ Q4'2568 จำนวน 537.97 ล้านบาท ต้นทุนขายลดลงจำนวน 241.23 ล้านบาท โดยหลักลดลงจากธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ จำนวน 250.96 ล้านบาท เป็นผลมาจากค่าเพื่อการปรับลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือซึ่งปรับเพิ่มขึ้นจำนวน 309.32 ล้านบาท

### ข้อมูลการวิเคราะห์ฐานะการเงิน บริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569

หน่วย : ล้านบาท	ณ 31 มีนาคม 2569	ณ 31 ธันวาคม 2568	เปลี่ยนแปลง	
			เพิ่ม (ลด)	%
สินทรัพย์รวม	6,397.23	6,521.10	(123.87)	(1.90)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	324.73	335.58	(10.85)	(3.23)
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น สุทธิ	2,435.83	2,465.44	(29.61)	(1.20)
สินค้าคงเหลือ สุทธิ	1,222.28	1,287.24	(64.96)	(5.05)
เงินลงทุนในบริษัทรวม	286.32	301.39	(15.07)	(5.00)
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สุทธิ	882.05	880.46	1.59	0.18
สินทรัพย์อื่น	1,246.02	1,250.99	(4.97)	(0.40)
หนี้สินรวม	1,958.68	1,999.65	(40.97)	(2.05)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	1,600.96	1,612.09	(11.13)	(0.69)
หนี้สินอื่น	357.72	387.56	(29.84)	(1.36)
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	4,438.56	4,521.45	(82.89)	(1.83)

ไตรมาสที่ 1 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569

## สินทรัพย์รวม

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 จำนวน 6,397.23 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 123.87 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 1.90 โดยมีรายการที่เปลี่ยนแปลงหลัก ๆ ดังนี้

## เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 จำนวน 324.74 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 10.85 ล้านบาท โดยหลักเป็นผลมาจากเงินสดสุทธิจากการได้มาในกิจกรรมการดำเนินงาน จำนวน 5.28 ล้านบาท ใช้ไปในกิจกรรมการลงทุนจำนวน 7.84 ล้านบาท และใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 8.29 ล้านบาท (รายละเอียดเพิ่มเติมอธิบายในหัวข้อการวิเคราะห์กระแสเงินสด)

## ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ๆ – สุทธิ

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ๆ สุทธิ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีจำนวน 2,435.83 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 29.61 ล้านบาท อันเป็นผลมาจากการรับชำระหนี้เงินจากลูกหนี้การค้าของธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์

## ความคืบหน้าในการได้รับชำระหนี้

ชื่อลูกค้า	ยอดมูลหนี้ ณ 31 มีนาคม 2569 (ล้านบาท)	ยอดมูลหนี้ ณ 31 ธันวาคม 2568 (ล้านบาท)	การดำเนินการติดตามการชำระหนี้
ลูกค้า A	2	14	บริษัทฯ คาดว่าจะได้รับชำระเงินทั้งหมด ในไตรมาส 2 ปี 2569
ลูกค้า B	499	499	บริษัทฯ อยู่ระหว่างติดตามหนี้ และกระบวนการทางกฎหมาย คาดว่าจะสามารถได้รับเงิน ภายในปี 2569
ลูกค้า C	831	848	บริษัทฯ อยู่ระหว่างติดตามหนี้ และดำเนินการช่วยลูกค้าขายรถให้กับลูกค้าปลายทาง ภายในปี 2569
ลูกค้า D	1,597	1,607	บริษัทฯ อยู่ระหว่างติดตามหนี้ และดำเนินการช่วยลูกค้าขายรถให้กับลูกค้าปลายทาง ภายในปี 2569
รวม	2,929	2,968	

## สินค้าคงเหลือ – สุทธิ

สินค้าคงเหลือ - สุทธิ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีจำนวน 1,222.28 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 64.96 ล้านบาท โดยเป็นผลมาจากการรับรู้การสำรองค่าเพื่อปรับลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ

## เงินลงทุนในบริษัทร่วม

เงินลงทุนในบริษัทร่วม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีจำนวน 286.32 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 15.07 ล้านบาท โดยเป็นผลมาจากการรับรู้ส่วนแบ่งผลกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมลดลง

## หนี้สินรวม

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 จำนวน 1,958.68 ล้านบาท ลดลงจาก 1,999.65 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 จำนวน 40.97 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 2.05 ส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการจ่ายชำระเจ้าหนี้การค้า ของธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์

## ส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 จำนวน 4,438.56 ล้านบาท ลดลงจาก 4,521.45 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 จำนวน 82.89 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 1.83 โดยการลดลงนี้ เป็นผลหลักมาจากการและผลขาดทุนจากการดำเนินการ 82.89 ล้านบาท

## วิเคราะห์กระแสเงินสด

สำหรับงบกระแสเงินสด Q1'2569 มีกระแสเงินสดลดลง และรายการเทียบเท่าเงินสดสุทธิจำนวน 10.85 ล้านบาท โดยมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวดจำนวน 335.58 ล้านบาท เป็นผลทำให้เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวดเท่ากับ 324.74 ล้านบาท ทั้งนี้ รายละเอียดกระแสเงินสดแต่ละกิจกรรม มีดังนี้

หน่วย : ล้านบาท	งบการเงินรวม	
	Q1'2569	YE'2568
กระแสเงินสดสุทธิ (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	5.28	(4,110.20)
กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมลงทุน	(7.84)	(22.35)
กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมจัดหาเงิน	(8.29)	3,946.02
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงระหว่างงวด-สุทธิ	(10.85)	(186.53)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ ต้นงวด	335.58	522.11
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ ปลายงวด	324.74	335.58

**กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน** จำนวน 5.28 ล้านบาท โดยหลักมาจาก ผลขาดทุนก่อนภาษีเงินได้จำนวน 85.35 ล้านบาท ปรับปรุงด้วยรายการกระทบยอดกำไรก่อนภาษีเงินได้ จำนวน 70.45 ล้านบาท การเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน จำนวน 21.88 ล้านบาท และการปรับปรุงภาษีเงินได้ จำนวน 1.70 ล้านบาท

**กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน** จำนวน 7.84 ล้านบาท โดยหลักมาจาก เงินจ่ายซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน จำนวน 9.77 ล้านบาท และมีเงินสดรับจากการจำหน่ายเครื่องจักร อุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน จำนวน 1.48 ล้านบาท

**กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน** จำนวน 8.29 ล้านบาท โดยหลักมาจากเงินสดจ่ายชำระหนี้ต้นของหนี้สินสัญญาเช่า จำนวน 7.37 ล้านบาท และเงินสดจ่ายชำระดอกเบี้ย จำนวน 0.92 ล้านบาท



**อัตราส่วนสำคัญทางการเงิน**

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	Q1'2569	Q1'2568
---------------------	-------	---------	---------

**อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร (Profitability Ratios)**

อัตรากำไรขั้นต้น	%	12.81	22.43
อัตรากำไรสุทธิ	%	(23.46)	(89.67)
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	(26.35)	(103.87)

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	Q1'2569	YE'2568
---------------------	-------	---------	---------

**อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Leverage Ratios or Financial Ratios)**

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.46	0.46
--------------------------------------	------	------	------

**อัตราส่วนสภาพคล่อง**

อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน	เท่า	2.66	2.66
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว	เท่า	1.64	1.61



## ภาพรวมการดำเนินงานธุรกิจ

ในช่วงไตรมาสแรกของปี 2569 สภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจโลกเผชิญกับปัจจัยท้าทายเชิงโครงสร้างจากความผันผวนของราคาสินค้าโภคภัณฑ์อย่างรุนแรง อ้างอิงจากรายงาน Commodity Markets Outlook ฉบับเดือนเมษายน 2569 โดยธนาคารโลก (World Bank) ระบุว่าราคาสินค้าโภคภัณฑ์โดยรวมปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 16 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ซึ่งเป็นการปรับตัวขึ้นครั้งแรกนับตั้งแต่ปี 2565 โดยเฉพาะราคาน้ำมันดิบเบรนท์ (Brent Crude) ที่คาดการณ์ว่าจะทรงตัวในระดับสูงเฉลี่ย 86 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล และมีความเสี่ยงขาขึ้น (Upside Risk) จากสถานการณ์ในตะวันออกกลางที่อาจส่งผลให้เกิดสภาวะ Oil Supply Shock ซึ่งจะผลักดันราคาให้พุ่งสูงถึงระดับ 95-115 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรลได้ ปัจจัยเหล่านี้นำไปสู่ภาวะเงินเฟ้อที่ยืดเยื้อและความกดดันด้านโครงสร้างต้นทุนแก่โลจิสติกส์แบบดั้งเดิมทั่วโลก

อย่างไรก็ตาม ในสภาวะที่ราคาน้ำมันมีความผันผวนสูง อุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้ากลับก้าวเข้าสู่จุดเปลี่ยนสำคัญด้านต้นทุน (Tipping Point) ข้อมูลจาก BloombergNEF (BNEF) คาดการณ์ว่าราคาแบตเตอรี่ลิเธียมไอออนจะลดลงสู่ระดับ 80 ดอลลาร์สหรัฐต่อกิโลวัตต์ชั่วโมง (kWh) ภายในปีนี้ ซึ่งเป็นระดับที่สร้างความทัดเทียมด้านราคา (Price Parity) กับยานยนต์เครื่องยนต์สันดาปได้อย่างสมบูรณ์ ด้วยเหตุนี้ กลยุทธ์ของ บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน) หรือ NEX จึงมุ่งเน้นการส่งมอบ "เสถียรภาพของต้นทุนการดำเนินงาน (Stability of Operating Costs)" เพื่อเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยง (Hedging Tool) ให้แก่ลูกค้าองค์กร โดยเน้นความคุ้มค่าของต้นทุนการเป็นเจ้าของโดยรวม (Total Cost of Ownership: TCO) ที่เหนือกว่าในระยะยาว

### การขยายตัวสู่ตลาด Niche และการสร้างพันธมิตรระดับสากล

เพื่อสร้างการเติบโตที่ยั่งยืนและขยายขอบเขตการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ (Addressable Market) NEX ได้ดำเนินกลยุทธ์กระจายพอร์ตผลิตภัณฑ์จากยานพาหนะเชิงพาณิชย์ขนาดใหญ่เข้าสู่กลุ่มรถยนต์นั่งเนกพรีเมียม (Premium Passenger MPV) อย่างเต็มรูปแบบ ผ่านความร่วมมือครั้งสำคัญกับการได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายและผู้ให้บริการหลังการขายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) ให้แก่แบรนด์ Beijing Automobile Works (BAW) โดยมีการเปิดตัวยานยนต์ไฟฟ้าอัจฉริยะรุ่น BAW M8 ซึ่งได้รับการออกแบบมาเพื่อตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายระดับพรีเมียม ทั้งในภาคธุรกิจ โรงแรม การท่องเที่ยว และรถประจำตำแหน่งองค์กร

การรุกเข้าสู่เซกเมนต์ MPV นี้ เป็นการวิเคราะห์อุปสงค์ของตลาดอย่างแม่นยำ โดยสถิติในปี 2568 ชี้ให้เห็นว่ายอดจดทะเบียนรถ MPV และ VAN ในประเทศไทยมียอดรวมกว่า 19,841 คัน โดยมีสัดส่วนของยานยนต์ไฟฟ้า (EV) และปลั๊กอินไฮบริด (PHEV)<sup>2</sup> สูงถึงร้อยละ 35 สะท้อนถึงการเปลี่ยนผ่านของผู้บริโภคสู่พลังงานสะอาดเพื่อลดภาระค่าเชื้อเพลิงและการบำรุงรักษา การนำเข้า BAW M8 จึงเป็นกลไกสำคัญในการอุดช่องว่างทางการตลาดและขับเคลื่อนเป้าหมายนโยบาย 30@30 ของภาครัฐให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม

### การดำเนินงานและการสร้างคุณค่าร่วมต่อสังคม

ความสำเร็จของ NEX ในไตรมาสแรกสะท้อนผ่านความคืบหน้าในการส่งมอบยานยนต์ไฟฟ้าให้แก่พันธมิตรระดับ Top-tier ในหลากหลายห่วงโซ่อุปทาน อาทิ การส่งมอบรถหัวลากไฟฟ้า (EV Tractors) ให้แก่ McAndrew and Partners และ บมจ. เอสซีจี เจดับเบิลยูดี โลจิสติกส์ (SJWD) เพื่อขยายเส้นทางขนส่งสีเขียว (Green Logistics Route) ตลอดจนการร่วมมือกับพันธมิตรในอุตสาหกรรมเครื่องจักรขนาดใหญ่เพื่อสร้างระบบ Green Supply Chain ระดับชาติ

<sup>1</sup> BloombergNEF. (2026). EV Battery Price Outlook: Reaching the \$80/kWh Threshold

<sup>2</sup> กรมการขนส่งทางบก (Department of Land Transport). (2568-2569). รายงานสถิติการจดทะเบียนยานยนต์ไฟฟ้าจำแนกตามประเภทและกลุ่มอุตสาหกรรม

ในมิติของความรับผิดชอบต่อสังคม ยานยนต์ไฟฟ้าของ NEX ได้แสดงสมรรถนะเชิงประจักษ์ผ่านเครือข่ายรถโดยสารสาธารณะ บริษัท ชัยพัฒนาขนส่งเชียงใหม่ จำกัด (กรีนบัส) บริษัทฯ ในเครือกรีนแคปิตอล ซึ่งในช่วงเทศกาลสงกรานต์ปี 2569 ที่ผ่านมามีเสถียรภาพของต้นทุนพลังงานไฟฟ้าช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการต้นทุนได้ดีกว่าการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง ส่งผลให้ NEX และคู่ค้าสามารถดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคม จัดรถรับ-ส่งฟรีในพื้นที่ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมจังหวัดเชียงราย สิ่งนี้ต่อยอดวิสัยทัศน์การเป็นผู้นำ Total Green Logistics Solutions ที่มุ่งสร้างความสมดุลระหว่างผลกำไรทางธุรกิจและประโยชน์ต่อประชาชนในวงกว้าง

### การแข่งขันและการขยายความครอบคลุมของการบริการ

ปัจจัยสำคัญที่รักษาสถานะความเป็นผู้นำของ NEX คือการสร้าง "ปราการป้องกันการแข่งขัน (Strategic Moat)" ผ่านเครือข่ายบริการที่ครอบคลุม (Service Coverage) NEX ยังคงเดินหน้าขยายศูนย์บริการตัวแทนจำหน่าย (NEXA & Dealer Network) สู่พื้นที่ยุทธศาสตร์สำคัญอย่าง ภูเก็ต เชียงใหม่ และเขตเศรษฐกิจแหลมฉบัง เพื่อรับประกันการลดระยะเวลาหยุดซ่อมบำรุง (Zero Downtime) ให้เหลือน้อยที่สุด

นอกจากการเปิดตัว BAW M8 แล้ว NEX ยังเตรียมส่งมอบรถตู้ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ Vantastic ภายในไตรมาสที่ 3 เพื่อตอบโจทย์ตลาด SME และ Last-mile Delivery โครงสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งประกอบกับสายผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมทุกเซกเมนต์ ทำให้ NEX มีความพร้อมอย่างยิ่งในการรองรับการเติบโตของอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า และรักษาความเป็นผู้นำตลาดอย่างยั่งยืน

## พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทในไตรมาส 1 ปี 2569

ในระหว่างไตรมาสที่ 1 ปี 2569 จนถึงช่วงก่อนการอนุมัติการเผยแพร่รายงานฉบับนี้ NEX ได้ดำเนินกลยุทธ์เชิงรุกในการขยายระบบนิเวศยานยนต์ไฟฟ้า (EV Ecosystem) อย่างเป็นรูปธรรม ซึ่งก่อให้เกิดเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญอันส่งผลเชิงบวกต่อปัจจัยพื้นฐานทางธุรกิจ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

### ด้านพันธมิตรเชิงกลยุทธ์และการขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์

ท่ามกลางสภาวะการแข่งขันที่ทวีความรุนแรง NEX ประสบความสำเร็จในการลงนามความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ครั้งสำคัญกับ Beijing Automobile Works (BAW) ผู้ผลิตรถยนต์ชั้นนำจากสาธารณรัฐประชาชนจีน โดย NEX ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Exclusive Distributor แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยสำหรับรถยนต์ไฟฟ้ามัลติพาร์ทิคล์ BAW M8 ซึ่งการข้ามสายผลิตภัณฑ์เข้าสู่กลุ่ม Passenger MPV EV ขนาด 7 ถึง 9 ที่นั่งในครั้งนี้ ถือเป็นขยาย Addressable Market จากเดิมที่มุ่งเน้นเพียงกลุ่ม Heavy Duty Commercial Vehicles ไปสู่กลุ่มขนส่งองค์กร และธุรกิจท่องเที่ยวระดับพรีเมียมอย่างเต็มรูปแบบ ด้วยเทคโนโลยีแบตเตอรี่ LFP ความจุ 81 kWh ที่มีระยะทางขับขี่สูงสุดถึง 505 กิโลเมตรต่อการชาร์จหนึ่งครั้ง (มาตรฐาน CLTC) ทำให้ NEX มั่นใจว่านวัตกรรมดังกล่าวจะเป็นตัวเร่งสำคัญในการสร้างกระแสเงินสดใหม่ และตอบสนองอุปสงค์ในตลาด MPV ไฟฟ้าที่มียอดจดทะเบียนขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

### การขยายฐานลูกค้า และการบูรณาการห่วงโซ่อุปทานสีเขียว

ตลอดช่วงไตรมาสที่ 1 NEX ยังคงรักษาโมเมนตัมการส่งมอบยานยนต์ไฟฟ้าให้แก่พันธมิตรระดับ Top-tier ในภาคขนส่งและโลจิสติกส์อุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง โดยมีการส่งมอบรถหัวลากไฟฟ้า (EV Tractors) ลีตใหญ่จำนวน 40 คัน ให้แก่ บริษัท McAndrew and Partners เพื่อยกระดับประสิทธิภาพการปฏิบัติงานภายในองค์กร ควบคู่ไปกับการสานต่อความร่วมมือเฟสที่ 2 กับ บมจ. เอสซีจี เจดับเบิลยูดี โลจิสติกส์ (SJWD) และ บริษัท โตโยต้า ฟูโซ (ไทยแลนด์) จำกัด ในการส่งมอบ EV Tractors เพิ่มเติมอีก 20 คัน ส่งผลให้ปัจจุบัน SJWD มี Fleet รถหัวลากไฟฟ้าปฏิบัติการรวมทั้งสิ้น 30 คัน

นอกจากนี้ NEX ยังได้แสดงให้เห็นถึงบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อน National Green Supply Chain ผ่านการส่งมอบ EV Tractors ให้แก่ บริษัท พรุกทิพย์ ทรานสปอร์ต จำกัด เพื่อเชื่อมโยงระบบโลจิสติกส์ปลอดมลพิษจากต้นน้ำสู่ปลายน้ำ ตั้งแต่การขนส่งวัตถุดิบของ บริษัท ไทยรุ่งเรืองอุตสาหกรรม จำกัด นำส่งไปยัง บริษัท ชันโทรี เป็ปชีโค เบเวอเรจ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งถือเป็นโครงการต้นแบบของการใช้ยานยนต์ไฟฟ้าเพื่อบรรลุเป้าหมายด้านความยั่งยืนในอุตสาหกรรม FMCG ของประเทศ

### ความคืบหน้าในกลุ่มการขนส่งมวลชน และบุคลากรของคู่ค้าองค์กร

NEX ได้ดำเนินการส่งมอบรถโดยสารไฟฟ้า Low-floor ขนาด 12 เมตร จำนวน 20 คัน ให้แก่ บริษัท วี.อาร์.พี แอดวานซ์ จำกัด เพื่อใช้เป็นยานพาหนะรับ-ส่งผู้โดยสารภายในท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ การนำยานยนต์ไฟฟ้าเข้ามาทดแทนในครั้งนี้มีนัยสำคัญเชิงกลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการต้นทุน (Cost Optimization) โดยเสถียรภาพของต้นทุนพลังงานไฟฟ้าช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้สามารถตรึงอัตราค่าบริการไว้ได้โดยไม่ต้องผลักภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้นไปยังผู้โดยสารหรือท่าอากาศยาน ท่ามกลางสภาวะความผันผวนของราคาเชื้อเพลิงในปัจจุบัน

ขณะเดียวกัน ความเชื่อมั่นในนวัตกรรมของ NEX ยังสะท้อนผ่านการที่องค์กรพลังงานระดับโลกอย่าง บมจ. พิกี้ โกลบอล เคมิคอล (PTT GC) ได้เลือกใช้ POLESTAR EV Minibus ผ่านการดำเนินงานของ หจก.มะเด็ยการท่องเที่ยว จำนวน 3 คัน เพื่อใช้ในการกึ่งรับ-ส่งพนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นการย้ำจุดยืนในการส่งมอบโซลูชันเพื่อบรรลุเป้าหมาย GHG Emission Reduction ให้แก่คู่ค้าองค์กรอย่างเป็นรูปธรรม

อีกทั้ง NEX ได้ดำเนินการส่งมอบรถโดยสารไฟฟ้าขนาด 12 เมตร เพิ่มเติมอีกจำนวน 6 คัน ให้แก่บริษัท ชัยพัฒนาขนส่งเชียงใหม่ จำกัด (กรีนบัส) บริษัทฯ ในเครือกรีนแคปิตอล ในช่วงเดือนเมษายน 2569 ส่งผลให้มี Fleet รถไฟฟ้าดำเนินงานรวมทั้งสิ้น 18 คัน การส่งมอบในจังหวะเวลาดังกล่าวมีนัยสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากการนำรถเข้าประจำการเพื่อรองรับอุปสงค์การเดินทางที่สูงในช่วงเทศกาลสงกรานต์ ซึ่งถือเป็นการทดสอบสมรรถนะภายใต้สภาวะการใช้งานหนักหรือ Operational Stress Test ผลลัพธ์เชิงประจักษ์จากการใช้งานจริงไม่เพียงแต่ยืนยันถึงความทนทานและเสถียรภาพของตัวรถ แต่ยังพิสูจน์ให้เห็นถึงความคุ้มค่าด้าน TCO ที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุเป้าหมายการเดินทางของประชาชนได้อย่างแท้จริง



## ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือการเติบโตในอนาคต

### แนวโน้มอุตสาหกรรมและปัจจัยสนับสนุนการเติบโตเชิงโครงสร้าง

ทิศทาง การดำเนินงานและโอกาสในการเติบโตของ NEX ในระยะกลางถึงระยะยาว ยังคงได้รับปัจจัยหนุนเชิงโครงสร้างจากสถานะตลาดพลังงานโลกที่ผันผวน แม้ว่าราคาเชื้อเพลิงฟอสซิลที่ทรงตัวในระดับสูงจะสร้างแรงกดดันต่อภาพรวมเศรษฐกิจ แต่ในมิติของอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ปัจจัยดังกล่าวได้ทำหน้าที่เป็นตัวเร่ง (Catalyst) ที่สำคัญในการกระตุ้นให้ผู้ประกอบการภาคขนส่งและโลจิสติกส์ ต้องเร่งปรับตัวเพื่อแสวงหาเครื่องมือในการลดความเสี่ยงด้านต้นทุน (Cost Hedging) ซึ่งการนำเสนอความคุ้มค่าด้านต้นทุนการเป็นเจ้าของโดยรวม (Total Cost of Ownership: TCO) ของ NEX สามารถตอบโจทย์ความต้องการนี้ได้ตรงจุด

นอกจากนี้ การเติบโตของ NEX ในอนาคตจะถูกขับเคลื่อนด้วยกลยุทธ์การขยาย Addressable Market ผ่านการขยายสายผลิตภัณฑ์ให้ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้าสำคัญ โดย NEX มีกำหนดการเปิดตัวและประกาศราคาอย่างเป็นทางการสำหรับรถยนต์นั่งเอนกประสงค์ไฟฟ้าพรีเมียม (Premium MPV EV) รุ่น BAW M8 ภายในเดือนพฤษภาคม 2569 ควบคู่ไปกับการเตรียมส่งมอบรถตู้ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ Vantastic ภายในไตรมาสที่ 3 ของปี การรุกเข้าสู่ตลาด Corporate Fleet และธุรกิจขนส่งพัสดุนานกลาง (Last-mile Delivery) จะช่วยสร้างฐานรายได้ใหม่ และเสริมสร้างความแข็งแกร่งของกระแสเงินสดให้แก่ NEX อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งพัฒนาการทั้งหมดนี้สอดคล้องกับนโยบาย 30@30 ของภาครัฐที่ยังคงให้การสนับสนุนอุตสาหกรรม EV อย่างเป็นรูปธรรม

### ความท้าทายด้านเศรษฐกิจมหภาคและความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทานโลก

แม้ทิศทางความต้องการตลาดยานยนต์ไฟฟ้าจะเติบโตอย่างแข็งแกร่ง แต่ฝ่ายบริหารยังคงติดตามและประเมินความเสี่ยงเชิงโครงสร้าง (Structural Risks) ที่เป็นปัจจัยภายนอกอย่างใกล้ชิด อ้างอิงจากรายงาน Commodity Markets Outlook ของธนาคารโลก (World Bank) ซึ่งประเมินว่าความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ที่ยืดเยื้ออาจนำไปสู่ข้อจำกัดด้านโลจิสติกส์โลก โดยเฉพาะบริเวณช่องแคบสำคัญทางทะเล (Shipping Chokepoints) ซึ่งไม่เพียงแต่กระทบต่อราคาน้ำมัน แต่ยังส่งผลให้ราคาโลหะสำคัญ (Critical Minerals) และโลหะพื้นฐาน (Base Metals) ที่จำเป็นต่อการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และโครงสร้างรถยนต์ ทรงตัวอยู่ในระดับสูงเป็นประวัติการณ์จากข้อจำกัดด้านอุปทาน (Inflexible Supply) ซึ่งภาวะเงินเฟ้อที่เกิดจากต้นทุนพลังงานและวัตถุดิบดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคในระยะสั้น และอาจสร้างแรงกดดันต่อต้นทุนการผลิตในอุตสาหกรรมยานยนต์โดยรวม

### การบริหารความเสี่ยงและรักษาความสามารถในการทำกำไร

เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของตลาดสินค้าโภคภัณฑ์โลก NEX ได้มุ่งเน้นการสร้าง ความยืดหยุ่นในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Resilience) ผ่านการบริหารจัดการอย่างบูรณาการ ฝ่ายบริหารได้วางกลยุทธ์การบริหารจัดการสินค้าคงคลังเชิงรุก (Proactive Inventory Management) เพื่อการปรับตัวอย่างรวดเร็วของ NEX ในการจัดการสินค้า และการบริหารจัดการกระบวนการประกอบการรถยนต์ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งจะเป็นกลไกสำคัญในการควบคุมต้นทุนการผลิต (Cost Optimization) ซึ่งจะช่วยรักษาเสถียรภาพของอัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) และเป็นส่วนหนึ่งในการผลักดันเศรษฐกิจสีเขียวของประเทศได้อย่างยั่งยืน



## พัฒนาการด้านความยั่งยืน

กลุ่มบริษัทฯ มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจภายใต้วิสัยทัศน์ Total Green Logistics Solutions โดยบูรณาการมิติด้านความยั่งยืนเข้าเป็นส่วนหนึ่งของโมเดลการสร้างคุณค่า (Value Creation Model) เพื่อมุ่งสู่การเป็นองค์กรคาร์บอนต่ำที่สร้างประโยชน์เชิงประจักษ์ต่อระบบนิเวศและสังคมไทยอย่างยั่งยืน

### มิติด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental: E)

ในฐานะบริษัทย่อยๆ ของกลุ่มพลังงานบริสุทธิ์ (EA Group) NEX มีบทบาทเชิงกลยุทธ์ในการสนับสนุนเป้าหมายระดับมหภาคมุ่งสู่ Carbon Neutrality ภายในปี พ.ศ. 2583 และ Net Zero Emission ภายในปี พ.ศ. 2593 ผลิตภัณฑ์ยานยนต์ไฟฟ้าทุกประเภทที่ NEX ส่งมอบสู่ท้องถนน จะมีส่วนช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้อย่างมีนัยสำคัญ จากสถิติระบุว่า ยานยนต์ไฟฟ้า (EV Bus) เพียง 1 คัน สามารถลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ได้เฉลี่ย 72 ตันคาร์บอนต่อปี ซึ่งเทียบเท่ากับการดูดซับก๊าซของต้นไม้กว่า 7,600 ต้น<sup>3</sup>

ความสำเร็จนี้ได้รับการต่อยอดด้วยมาตรฐานคาร์บอนฟุตพริ้นท์ของผลิตภัณฑ์ (ISO 14067:2018) ซึ่งเป็นเครื่องยืนยันถึงความโปร่งใสในกระบวนการประเมินผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม การเปลี่ยนผ่านจากยานยนต์สันดาปภายใน (ICE) สู่มิติเทคโนโลยี Zero Emission ของ NEX ไม่เพียงแต่ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกในส่วนของ Scope 3 ให้แก่ห่วงโซ่อุปทานของลูกค้าองค์กร แต่ยังเป็นคำตอบในการแก้ไขปัญหามลพิษทางอากาศและฝุ่นละอองขนาดเล็ก (PM 2.5) ในพื้นที่เขตเมืองและนิคมอุตสาหกรรมทั่วประเทศ

### มิติด้านสังคม (Social: S)

NEX ยึดถือหลักการสร้างคุณค่าร่วม (Creating Shared Value: CSV) โดยการนำนวัตกรรมพลังงานสะอาดไปยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนในทุกๆระดับ สำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2569 NEX ได้พิสูจน์ให้เห็นถึงความอเนกประสงค์ของแพลตฟอร์ม EV ผ่านโครงการ รถกันตรมเคลื่อนที่พลังงานไฟฟ้า (EV Mobile Dental Clinic) ซึ่งเป็นการนำเทคโนโลยีที่ปราศจากมลพิษทางเสียงและอากาศ (Low Noise & Zero Emission Operation) เข้าไปให้บริการด้านสาธารณสุขแก่ชุมชนในพื้นที่ห่างไกล ลดข้อจำกัดด้านสิ่งแวดล้อมขณะปฏิบัติงานแพทย์เคลื่อนที่

นอกจากนี้ ในช่วงเทศกาลสงกรานต์ปี 2569 NEX ได้ร่วมกับพันธมิตรจัดโครงการรถรับ-ส่งฟรีในพื้นที่จังหวัดเชียงราย เพื่อบรรเทาภาระค่าเดินทางและสนับสนุนการท่องเที่ยวที่ปลอดภัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม พัฒนาการเหล่านี้เป็นความต่อเนื่องจากโครงการมอบยานยนต์ไฟฟ้าให้แก่สถาบันการศึกษา (อาทิ โรงเรียนหมอนทองวิทยา) เพื่อใช้เป็นห้องเรียนเคลื่อนที่และสร้างแรงบันดาลใจ (Inspiration) ด้านเทคโนโลยีสะอาดแก่เยาวชน สะท้อนให้เห็นว่านวัตกรรมของ NEX ไม่ได้เป็นเพียงยานพาหนะ แต่คือเครื่องมือในการลดความเหลื่อมล้ำและเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสวัสดิการขั้นพื้นฐานของสังคม

### มิติด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Governance: G)

รากฐานของความเชื่อมั่นจากนักลงทุนสถาบันและพันธมิตรทางยุทธศาสตร์ (Strategic Partners) เกิดจากความยึดมั่นในหลักบรรษัทภิบาลและการกำกับดูแลกิจการที่ดี NEX ได้ยกระดับมาตรฐานการเปิดเผยข้อมูลโดยเร่งนำกรอบกฎหมายใหม่ของตลาดหลักทรัพย์ฯ (ฉบับ ทว. 48/2568) มาพิจารณาปรับใช้ก่อนกำหนด พร้อมทั้งเตรียมความพร้อมเข้าสู่มาตรฐานการเปิดเผยข้อมูลด้านความยั่งยืนสากล (IFRS S1 และ S2) การดำเนินงานที่โปร่งใสและตรวจสอบได้ในทุกขั้นตอน ตั้งแต่กระบวนการผลิตจนถึงการส่งมอบสินค้า เป็นเครื่องรับประกันความมั่นคงเชิงกลยุทธ์ (Strategic Resilience) ของ NEX ในการรับมือกับความท้าทายจากกฎระเบียบโลก และต่อยอดสู่การเป็นผู้นำการให้บริการโซลูชันการขนส่งสีเขียวแบบครบวงจรอย่างสง่างาม

<sup>3</sup> EV Bus 1 คัน ขับได้ 87,600 ก.ม. ต่อปี และจากแหล่งข้อมูลอ้างอิงจาก สำนักเศรษฐกิจการป่าไม้ กรมป่าไม้: ต้นพรรณไม้พื้นเมืองดูดซับคาร์บอนไดออกไซด์ 0.95 ตันคาร์บอน/ไร่/ปี (100 ต้น/ไร่)

ภายใต้ภูมิทัศน์ทางเศรษฐกิจโลกที่เต็มไปด้วยความท้าทายและความผันผวนของโครงสร้างต้นทุนพลังงานนั้น NEX ได้พิสูจน์ให้เห็นถึงความแข็งแกร่งเชิงกลยุทธ์ (Strategic Resilience) ผ่านการขับเคลื่อนธุรกิจด้วยวิสัยทัศน์ Total Green Logistics Solutions การขยายระบบนิเวศยานยนต์ไฟฟ้าให้ครอบคลุมอย่างเบ็ดเสร็จ ตั้งแต่รถยนต์นั่งเอนกประสงค์ระดับพรีเมียมไปจนถึงรถหัวลากอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ไม่เพียงแต่เป็นการขยายช่องทางสร้างรายได้ (Revenue Diversification) แต่ยังเป็นการมอบเครื่องมือบริหารความเสี่ยงด้านต้นทุนที่ทรงประสิทธิภาพให้แก่คู่ค้าองค์กร ควบคู่ไปกับการยกระดับโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์ของประเทศให้ก้าวสู่สังคมคาร์บอนต่ำ

ส่วนที่ก้าวถัดไปในอนาคต ฝ่ายบริหารยังคงมุ่งมั่นที่จะรักษาสถานะความเป็นผู้นำตลาดอย่างยั่งยืน ผ่านการส่งมอบนวัตกรรมยานยนต์ที่มอบความคุ้มค่าด้านต้นทุนการเป็นเจ้าของโดยรวม (TCO) ขั้นสูงสุด พร้อมบูรณาการหลักการทำกับดูแลกิจการที่ดีและมาตรฐาน ESG ระดับสากลเข้าไว้ในทุกกระบวนการดำเนินงาน NEX เชื่อมั่นอย่างยิ่งว่า รากฐานทางธุรกิจที่แข็งแกร่งประกอบกับการขยายเครือข่ายบริการที่ครอบคลุม จะเป็นฟันเฟืองสำคัญในการสร้างการเติบโตของกระแสเงินสด ปกป้องความสามารถในการทำกำไร และส่งมอบการสร้างมูลค่าที่ยั่งยืน (Sustainable Value Creation) ให้แก่ผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนในระยะยาวต่อไป




# NEX POINT


NET ZERO EMISSIONS EXPERT



**NEX POINT PUBLIC COMPANY LIMITED**

999/999 Moo 4, Bangchalong, Bang Phi,  
Samut Prakarn 10540

 [ir@nexpoint.co.th](mailto:ir@nexpoint.co.th)

 [www.nexpoint.co.th](http://www.nexpoint.co.th)