

ที่ KC 043/69

วันที่ 14 พฤษภาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับไตรมาสที่ 1 ของปี 2569 สิ้นสุด 31 มีนาคม 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ

ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

บริษัท คัมเวล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอนำส่งคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับไตรมาสที่ 1 ของปี 2569 สิ้นสุด 31 มีนาคม 2569 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- 1** ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ เศรษฐกิจและอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงาน
- 2** สรุปผลการดำเนินงานรวม
- 3** สรุปฐานะทางการเงินรวม
- 4** ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือการเติบโตในอนาคต
- 5** พัฒนาการด้านความยั่งยืน



1 ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ เศรษฐกิจและภาวะอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อการดำเนินการ

1. ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ เศรษฐกิจและภาวะอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อการดำเนินการ

บริษัท คัมเวล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ยังคงดำเนินธุรกิจท่ามกลางสภาวะเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทมุ่งเน้นการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพและติดตามวิเคราะห์สถานการณ์ทางเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิด เพื่อรองรับโอกาสทางธุรกิจที่เกิดขึ้นจากการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมและโครงสร้างพื้นฐาน ทั้งนี้ ความต้องการด้านระบบป้องกันฟ้าผ่า ระบบความปลอดภัย และงานด้านโครงสร้างพื้นฐานยังคงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการลงทุนของทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนต่อการดำเนินธุรกิจและการเติบโตของบริษัทในระยะยาว

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 บริษัทสามารถดำเนินงานและมีผลประกอบการปรับตัวดีขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการบริหารจัดการภายในที่มีประสิทธิภาพ การควบคุมต้นทุน การบริหารความเสี่ยงด้านต้นทุน วัตถุดิบ ตลอดจนการพัฒนากระบวนการดำเนินงานภายในองค์กรอย่างต่อเนื่อง ภายใต้แนวทางการยกระดับองค์กรตามเกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติ (TQA) ซึ่งครอบคลุมถึงกระบวนการปฏิบัติการ กระบวนการสนับสนุน กระบวนการกำกับ และกระบวนการตรวจสอบ

นอกจากนี้ บริษัทยังเดินหน้าดำเนินงานตามแผนการยกระดับองค์กรภายใต้โครงการ JUMP+ อย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นทั้งด้านการพัฒนาศักยภาพองค์กร การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน และการสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ อาทิ การริเริ่มโครงการ “Kumwell Clinic” รวมถึงการพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์ด้าน สุขอนามัยและนวัตกรรม เพื่อตอบสนองต่อแนวโน้มความต้องการของตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพ ความปลอดภัย และสุขอนามัยมากยิ่งขึ้น

แม้สภาวะเศรษฐกิจและปัจจัยภายนอกยังคงมีความไม่แน่นอน บริษัทเชื่อมั่นว่าด้วยศักยภาพในการบริหารจัดการ การพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการมุ่งเน้นนวัตกรรมและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์และบริการ จะช่วยเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันและรองรับการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ บริษัทจะยังคงดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง โปร่งใส และคำนึงถึงการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน เพื่อสร้างคุณค่าอย่างยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้น ลูกค้า พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนในระยะยาว





สรุปผลการดำเนินงาน

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	งบการเงินรวม			
	ไตรมาส 1 2569	ไตรมาส 1 2568	เพิ่ม (ลด)	
			ลบ.	%
รายได้ขายและบริการ	236.2	142.2	94.0	66.1%
รายได้อื่น	2.6	0.6	1.9	298.9%
ต้นทุนขายและการให้บริการ	143.4	83.9	59.5	71.0%
กำไรขั้นต้น	95.3	59.0	36.3	61.6%
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	12.7	10.4	2.3	21.9%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	31.8	29.4	2.3	7.9%
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	44.5	39.9	4.6	11.6%
EBITDA	58.1	24.3	33.9	139.8%
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	50.8	19.1	31.8	166.3%
ต้นทุนทางการเงิน	2.1	2.4	- 0.3	-13.5%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	48.8	16.7	32.1	191.8%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	9.8	3.6	6.2	170.3%
กำไรสุทธิสำหรับงวด	39.0	13.1	25.9	197.7%

รายได้ขายและบริการ

สำหรับไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีรายได้จากขายและบริการเท่ากับ 236 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันในปี 2568 เท่ากับ 94 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 66 โดยมีการเติบโตของยอดขายเพิ่มขึ้นเท่าตัวจากกลุ่มงานนวัตกรรมและบริการในโครงการใหม่ที่ได้เริ่มดำเนินโครงการไปในปี 2568 และมีการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่อง

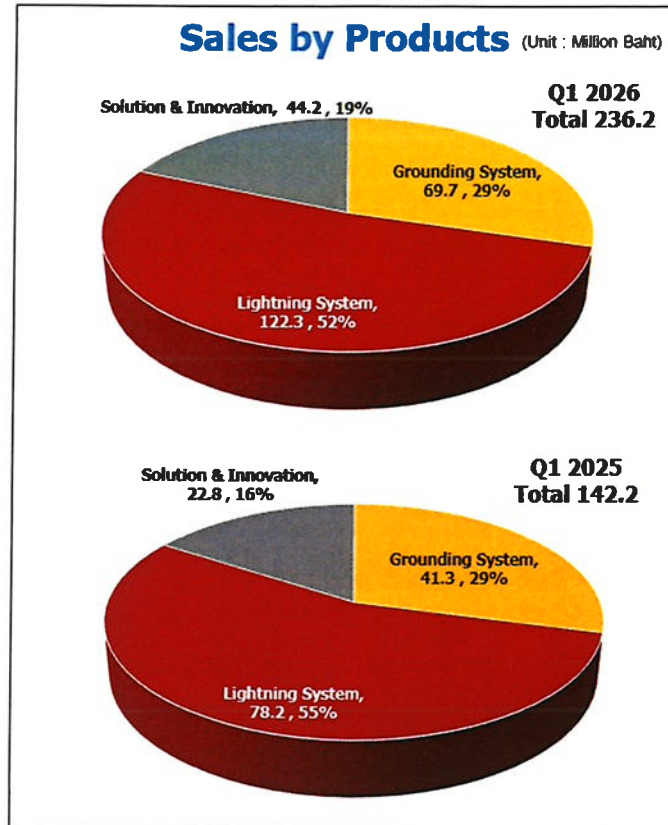
ยอดขายต่างประเทศที่เพิ่มขึ้นจากโซนอาเซียน ปัจจัยหลักมาจากความร่วมมือในการขยายตลาดตามแผนกลยุทธ์ที่วางไว้ โดยมีความต้องการสินค้าของกลุ่มลูกค้าเดิมที่เพิ่มมากขึ้นในตลาดต่างประเทศ รวมถึงการขยายไปยังกลุ่มตลาดใหม่และโปรเจกต์ใหม่ที่เป็นปัจจัยบวกในไตรมาสแรกนี้ ส่งผลให้ยอดขายเพิ่มขึ้น ประมาณ 10 ล้านบาท หรือเติบโตคิดเป็นร้อยละ 52 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสแรกในปี 2568

โดยมีโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯและบริษัทฯย่อยแบ่งออกตามรายได้แยกตามกลุ่ม และประเภทของสินค้าดังต่อไปนี้





รายได้แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์



ในไตรมาส 1/2569 กลุ่มผลิตภัณฑ์ระบบป้องกันฟ้าผ่า (Lightning Protection) ยังคงเป็นรายได้หลักของบริษัท โดยมียอดขายทั้งสิ้น 122 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52 ของรายได้รวม ซึ่งมีการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญที่ 44 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า (YoY)

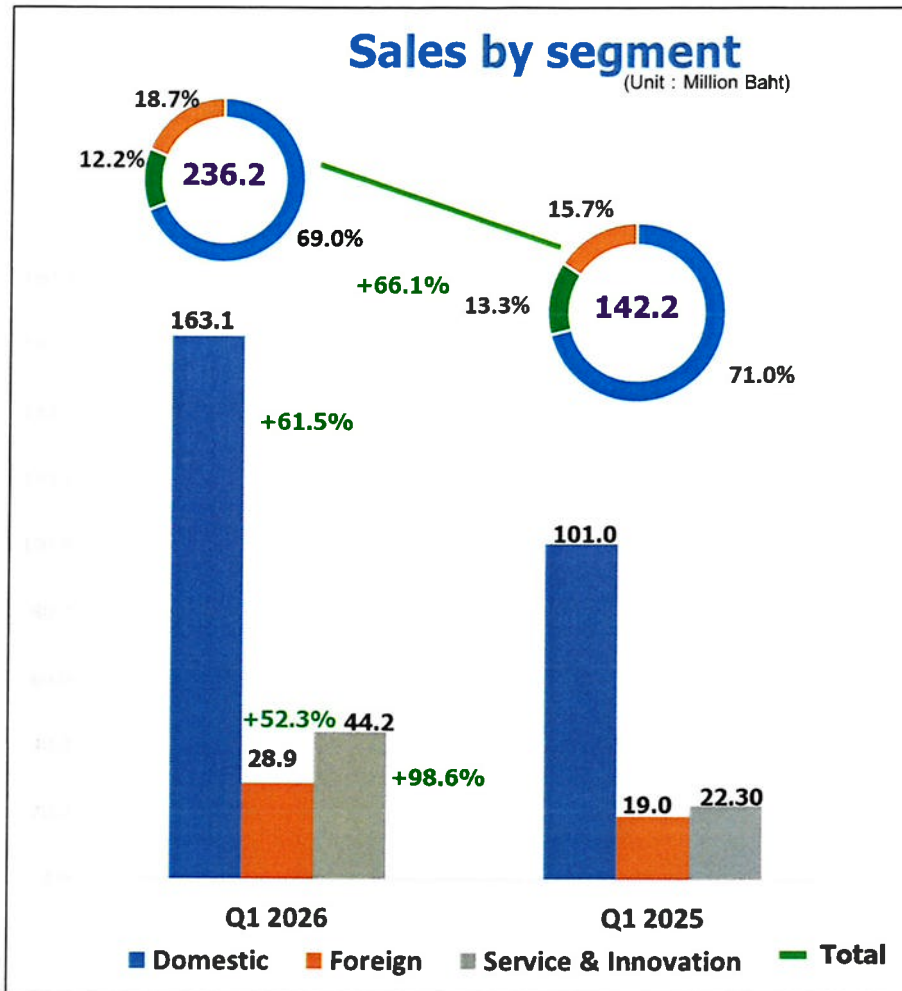
ขณะที่กลุ่มผลิตภัณฑ์ระบบต่อลงดิน (Grounding System) มียอดขาย 70 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 29 เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 28 ล้านบาท สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์นวัตกรรมและบริการมียอดขาย 44 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 19 โดยมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น 21 ล้านบาท เมื่อเทียบกับไตรมาสแรกของปี 2568

ปัจจัยสนับสนุนหลักของการเติบโตในกลุ่มนวัตกรรมมาจากงานโครงการในกลุ่มธุรกิจใหม่ ๆ ซึ่งถือเป็นการรุกเข้าสู่เซกเมนต์ธุรกิจใหม่ตามยุทธศาสตร์ "Jump" ของบริษัท เพื่อสร้างการเติบโตอย่างก้าวกระโดดและกระจายความเสี่ยงของโครงสร้างรายได้อย่างมีประสิทธิภาพ





รายได้แยกตามกลุ่มลูกค้า



1. ตลาดภายในประเทศ (Domestic Market)

ยอดขายในประเทศมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดถึง 61% โดยเพิ่มขึ้นเป็น 163 ล้านบาท (จาก 101 ล้านบาท ในปีก่อนหน้า) ซึ่งมีปัจจัยสนับสนุนหลักดังนี้:

- **โครงสร้างพื้นฐานและ Data Center:** การได้รับอานิสงส์จากการลงทุนขนาดใหญ่ในระบบสายส่งไฟฟ้า รถไฟฟ้าความเร็วสูง และความต้องการระบบความปลอดภัยไฟฟ้าขั้นสูงในกลุ่ม Data Center ซึ่งเป็นเมกะเทรนด์สำคัญ
- **การยกระดับมาตรฐานความปลอดภัย:** อุปสงค์ (Demand) ที่เพิ่มขึ้นจากการปรับปรุงระบบป้องกันฟ้าผ่า และระบบต่อลงดินให้สอดคล้องกับมาตรฐานความปลอดภัยใหม่ทั้งในภาคอุตสาหกรรมและอสังหาริมทรัพย์
- **กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก:** ความสำเร็จจากการบริหารจัดการช่องทางจำหน่ายร่วมกับตัวแทนจำหน่าย (Distributors) และการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่เข้มข้นทั่วประเทศ

2. กลุ่มธุรกิจนวัตกรรมและบริการ (Innovation & Services)

มียอดขายเติบโตเพิ่มขึ้น 21 ล้านบาท โดยมีแรงขับเคลื่อนสำคัญจากยุทธศาสตร์ "Jump+":

จากการดำเนินงานตามแผนยุทธศาสตร์ ซึ่งเป็นเชกเมนต์ธุรกิจใหม่ที่บริษัทฯ เริ่มรุกตลาดตั้งแต่ปี 2568 และเป็นตัวแปรสำคัญในการสร้างรายได้จากสินค้านวัตกรรม



3. ตลาดต่างประเทศ (International Market)

ยอดขายต่างประเทศเติบโตขึ้น 10 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโต 52% ปัจจัยหลักมาจาก

➢ การขยายฐานการตลาดในภูมิภาคอาเซียน

คัมเวลได้ยกระดับศักยภาพและสร้างความเชื่อมั่นในระดับภูมิภาคอาเซียน โดยจัดทำมาตรฐานให้กับ Badan Standardisasi Nasional หรือสำนักงานมาตรฐานแห่งชาติอินโดนีเซีย (BSN) อาศัยความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของบริษัทในด้านระบบต่อลงดิน (Grounding) ระบบป้องกันฟ้าผ่า (Lightning Protection) และความเข้ากันได้ทางแม่เหล็กไฟฟ้า (EMC) และส่งมอบความรู้ความสามารถให้กับวิศวกรและผู้เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อส่งมอบความปลอดภัยให้สังคมอินโดนีเซีย

➢ การเพิ่มตัวแทนจำหน่ายที่มีขีดความสามารถในตลาดต่างประเทศ

คัมเวลยังรุกต่อเนื่องในตลาดต่างประเทศ โดยได้ขยายเครือข่ายตัวแทนจำหน่ายที่มีศักยภาพในต่างประเทศเพิ่มเติม อาทิเช่น ตัวแทนจำหน่ายในประเทศปากีสถาน, อินโดนีเซีย, สิงคโปร์, สปป.ลาว ฯลฯ เพื่อรองรับแผนการเติบโตเชิงรุกและผลักดันการเติบโตอย่างก้าวกระโดด โดยมุ่งเน้นพันธมิตรที่มีความพร้อมทั้งด้านทีมขาย วิศวกรรม และการบริการทางเทคนิค สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ โซลูชัน และนวัตกรรมของ KUMWELL ไปสู่กลุ่มลูกค้า ซึ่งจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ขยายฐานลูกค้าในตลาดสากล และเสริมสร้างความแข็งแกร่งของแบรนด์ KUMWELL ในระยะยาว

วิเคราะห์จากภาพรวมของผลการดำเนินงานในไตรมาสแรก ผ่านแผนงาน 'Jump+' ประสบความสำเร็จอย่างเป็นรูปธรรม โดยสามารถเพิ่มประสิทธิภาพงานขายและรายได้อย่างเป็นระบบ พร้อมยกระดับความคล่องตัวในการตอบสนองความต้องการของตลาดที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ยอดขายไตรมาสแรกเปรียบเทียบช่วงเวลาเดียวกัน (YOY) พุ่งสูงขึ้นถึง **66%** ซึ่งไม่เพียงแต่สะท้อนความสำเร็จเบื้องต้น แต่ยังสร้างความเชื่อมั่นต่อเป้าหมายการเติบโต **50%** ในปี 2569 ที่ได้วางไว้



ต้นทุนขายและการให้บริการ

ด้วยการบริหารราคาเชิงรุก (Dynamic Pricing Mechanism) ที่สอดคล้องกับกลไกตลาดและต้นทุนวัตถุดิบที่เกิดขึ้นจริง (Real-time Cost Correlation) ต้นทุนสินค้าอยู่ภายใต้การบริหารจัดการVP จึงไม่ได้ส่งผลกระทบต่อกำไรอย่างมีนัยสำคัญ โดยเรายึดหลักความเป็นธรรมต่อ ผู้บริโภค หากต้นทุนวัตถุดิบมีการปรับตัวสูงขึ้น บริษัทจะบริหารจัดการโครงสร้างราคาให้สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงเพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างมั่นคง ในขณะเดียวกัน หากต้นทุนลดลง ผู้บริโภคจะได้รับการปรับราคาให้ลดลง ต้นทุนที่เพิ่มขึ้น 59.5 ล้านบาท เป็นต้นทุนที่สอดคล้องในทิศทางเดียวกับยอดขายที่ได้ที่เพิ่มสูงขึ้นแบบก้าวกระโดด ผลของสัดส่วนต้นทุนมีความเปลี่ยนแปลงเพียงร้อยละ 1 เมื่อเทียบกับไตรมาสแรก ปี 2568





ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายการบริการ

ค่าใช้จ่ายขายและบริหารมีสัดส่วนลดลงอย่างมีนัยสำคัญ จากยอดรายได้ที่เติบโตขึ้นถึง 66% และการควบคุมบริหารจัดการด้านรายจ่าย ทำให้สัดส่วนขายและบริหารเกิดการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางบวก

- อัตราส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่อรายได้ ลดลงจาก 7.3% มาเป็น 5.3%
- อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้ ลดลงจาก 20.6% คงเหลือเพียง 13.3%

ส่งผลให้ภาพรวม ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร มีอัตราส่วนลดลงจาก 27.9% เหลือเพียง 18.6 หรือลดลง 9% (YOY)



กำไรสุทธิ

กำไรสุทธิไตรมาส 1/2569 เติบโตอย่างก้าวกระโดดที่ 197.7% (YoY) โดยมีกำไรสุทธิรวม 39 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนถึง 25.9 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทยังสามารถยกระดับอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) จาก 9.2% เพิ่มขึ้นเป็น 16.3% ซึ่งเป็นดัชนีชี้วัดสำคัญที่สะท้อนถึงประสิทธิภาพการบริหารจัดการและศักยภาพการทำกำไรที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

3 สรุปฐานะทางการเงิน

หน่วย: ล้านบาท

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินรวม					
	ไตรมาสที่ 1 ปี 2568		2567		เพิ่ม (ลด)	
	ลบ.	สัดส่วน	ลบ.	สัดส่วน	ลบ.	%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	79.3	7.9%	54.5	5.9%	24.8	45.6%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	192.7	19.1%	168.8	18.3%	23.9	14.1%
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา	51.1	5.1%	29.6	3.2%	21.5	72.7%
สินค้าคงเหลือ	190.2	18.9%	173.1	18.8%	17.2	9.9%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	10.3	1.0%	8.8	1.0%	1.5	16.6%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	523.5	51.9%	434.7	47.2%	88.8	20.4%
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	10.3	1.0%	10.3	1.1%	0.0	0.2%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	420.3	41.6%	423.8	46.0%	(3.5)	-0.8%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	6.2	0.6%	4.9	0.5%	1.2	24.8%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	48.9	1.4%	47.6	2.0%	1.3	2.8%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	485.7	48.1%	486.6	52.8%	-0.9	-0.2%
รวมสินทรัพย์	1,009.2	100.0%	921.3	100.0%	87.9	9.5%

วิเคราะห์ฐานะการเงินด้านสินทรัพย์

- การเติบโตของสินทรัพย์รวม (Total Assets): สินทรัพย์รวมขยายตัวเพิ่มขึ้นเป็น 1,009.2 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 9.5 เมื่อเทียบกับปี 2568



- ความแข็งแกร่งของสภาพคล่อง (Cash & Liquidity): เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นเป็น 79.3 ล้านบาท หรือเติบโตกว่าร้อยละ 45.6 ซึ่งสอดคล้องกับทิศทางรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้น
- การบริหารสินทรัพย์ดำเนินงาน (Operating Assets):
 - ลูกหนี้การค้า (A/R): เพิ่มขึ้นเป็น 192.7 ล้านบาท ตามการขยายตัวของยอดขาย
 - สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา (Contract Assets): มีการเติบโตโดดเด่นถึงร้อยละ 72.7 สู่ระดับ 51.1 ล้านบาท สะท้อนถึงปริมาณงานโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินงานเพิ่มมากขึ้น
 - สินค้าคงเหลือ (Inventories): เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.9 มาอยู่ที่ 190.2 ล้านบาท เพื่อรองรับคำสั่งซื้อ และการส่งมอบในอนาคต
- สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน (Non-current Assets): ในส่วนของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (PPE) ปรับตัวลดลงเล็กน้อยร้อยละ 0.8 เหลือ 420.3 ล้านบาท เนื่องจากการตัดค่าเสื่อมราคาตามระยะเวลา

3 สรุปฐานะทางการเงิน (ต่อ)

หน่วย: ล้านบาท

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินรวม						
	Q1'2026		2025		เพิ่ม (ลด)		
	ลบ.	สัดส่วน	ลบ.	สัดส่วน	ลบ.	%	
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น	32.0	3.2%	32.0	3.5%	-	0.0%	
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	101.1	10.0%	53.2	5.8%	47.9	90.1%	
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	39.8	3.9%	40.3	4.4%	(0.5)	-1.3%	
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	29.8	3.0%	19.0	2.1%	10.8	57.2%	
รวมหนี้สินหมุนเวียน	225.1	22.3%	167.1	18.1%	58.0	34.7%	
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	96.6	9.6%	106.2	11.5%	(9.5)	-9.0%	
หนี้สินตามสัญญาเช่า	4.7	0.5%	4.4	0.5%	0.4	8.2%	
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	25.7	2.5%	25.7	2.8%	0.1	0.2%	
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	-	-	-	0.0%	-	0.0%	
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	127.1	12.6%	136.2	14.8%	(9.1)	-6.7%	
รวมหนี้สิน	352.2	34.9%	303.3	32.9%	48.9	16.1%	
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	215.0	21.3%	215.0	23.3%	-	0.0%	
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	519.7	51.5%	519.7	56.4%	-	0.0%	
ส่วนต่ำกว่าทุนจากการรวมธุรกิจ	-	460.9	-	460.9	-50.0%	-	0.0%
ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	17.7	1.8%	17.7	1.9%	-	0.0%	
ทุนสำรองตามกฎหมาย	21.5	2.1%	21.5	2.3%	-	0.0%	
ยังไม่ได้จัดสรร	341.4	33.8%	303.6	33.0%	37.8	12.5%	
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	654.4	64.8%	616.6	66.9%	37.8	6.1%	
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,009.2	100.0%	921.3	100.0%	87.9	9.5%	



วิเคราะห์สถานะทางการเงินด้านหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

- **หนี้สินหมุนเวียน:** หนี้สินรวมปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 16.1 มาอยู่ที่ 352.2 ล้านบาท โดยสัดส่วนหลักที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญคือเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นซึ่งเติบโตถึงร้อยละ 90.1 หรือคิดเป็นมูลค่า 47.9 ล้านบาท สะท้อนถึงศักยภาพในการบริหารเครดิตเทอมจากลูกค้า เพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนที่ไม่มีต้นทุนดอกเบี้ย (Interest-free financing) รองรับการขายตัวของคำสั่งซื้อในไตรมาสแรก
- **การลดลงของเงินกู้ยืมระยะยาว:** บริษัทมีการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ยอดหนี้ส่วนดังกล่าวลดลงร้อยละ 9.0 หรือลดลง 9.5 ล้านบาท เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 การลดสัดส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลงในสภาวะเศรษฐกิจที่มีความผันผวน ช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับโครงสร้างทางการเงินและเพิ่มขีดความสามารถในการทำกำไรสุทธิ
- **ส่วนของผู้ถือหุ้น :** ส่วนของผู้ถือหุ้นขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.1 เป็น 654.4 ล้านบาท จากกำไรสุทธิที่ยังไม่ได้จัดสรรที่เติบโตถึงร้อยละ 12.5 ส่งผลให้บริษัทมีโครงสร้างเงินทุนที่สมดุล โดยมีสัดส่วนส่วนของผู้ถือหุ้นสูงถึงร้อยละ 64.8 ของฐานสินทรัพย์รวม ซึ่งเป็นหลักประกันความเชื่อมั่นให้นักลงทุนถึงสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง พร้อมสำหรับโครงการลงทุนขนาดใหญ่ในอนาคต
- **กำไรต่อหุ้น :** จากการเติบโตแบบก้าวกระโดด ส่งผลให้กำไรต่อหุ้นปรับตัวสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จาก 0.03 เป็น 0.09 บาทต่อหุ้น ตอกย้ำความแข็งแกร่งทางการเงินและความมุ่งมั่นในการสร้างผลตอบแทนที่มั่นคงเพื่อความเชื่อมั่นสูงสุดของนักลงทุนอย่างยั่งยืน

4

ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือการเติบโตในอนาคต

▶ จากการทำหน้าที่ได้เข้าร่วมโครงการ JUMP+ เพื่อยกระดับศักยภาพการแข่งขันและเตรียมความพร้อมต่อการเติบโตในระยะยาว โดยมีการปรับปรุงแผนการลงทุนและเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการผลิตผ่านแนวคิด Smart Factory ด้วยการนำระบบ Automation และ Robot มาใช้ในสายการผลิตและกระบวนการปฏิบัติงานมากขึ้น ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนการดำเนินงาน เพิ่มความแม่นยำและความต่อเนื่องในการผลิต รวมถึงลดการพึ่งพาแรงงานในบางกระบวนการ อันเป็นการรองรับแนวโน้มการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุและภาวะขาดแคลนแรงงานในอนาคต ทั้งนี้ การดำเนินการดังกล่าวจะส่งผลเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน ความยืดหยุ่นในการดำเนินธุรกิจ และโอกาสการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทในระยะยาว





บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาความยั่งยืนขององค์กร โดยได้นำแนวทางตามเกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติ (Thailand Quality Award: TQA) มาใช้เป็นต้นแบบในการปรับปรุงและยกระดับกระบวนการบริหารจัดการภายในองค์กรอย่างเป็นระบบ เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพการดำเนินงาน ความโปร่งใส การกำกับดูแลกิจการที่ดี และความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดการดำเนินงานออกเป็น 4 กลุ่มกระบวนการหลัก ได้แก่

(1) กระบวนการปฏิบัติการ ประกอบด้วย ฝ่ายขายและการตลาด ฝ่ายวิจัยและพัฒนา ฝ่ายจัดซื้อและโลจิสติกส์ และฝ่ายสื่อสารองค์กร ซึ่งมุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ รวมถึงการสร้างคุณค่าและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสีย

(2) กระบวนการสนับสนุน ประกอบด้วย ฝ่ายบัญชีและการเงิน ฝ่ายทรัพยากรบุคคล และฝ่ายเทคโนโลยีและสารสนเทศ ซึ่งมีบทบาทในการเสริมสร้างความพร้อมด้านทรัพยากร บุคลากร ระบบข้อมูล และเทคโนโลยี เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจและการเติบโตขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ

(3) กระบวนการกำกับ ประกอบด้วย คณะทำงานเกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติ คณะทำงานการกำกับกิจการที่ดี คณะทำงานจัดซื้อจัดจ้าง คณะทำงานการจัดการความรู้ คณะทำงานการบริหารความเสี่ยง และคณะทำงานความยั่งยืน ซึ่งมีหน้าที่กำหนดแนวทาง กำกับติดตาม และผลักดันการดำเนินงานให้สอดคล้องกับหลักธรรมาภิบาล การบริหารความเสี่ยง และแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์กร

(4) กระบวนการตรวจสอบ โดยฝ่ายตรวจสอบภายใน ซึ่งทำหน้าที่ประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยง และการปฏิบัติตามกฎระเบียบ เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทคาดหวังว่าการนำเกณฑ์ TQA มาเป็นต้นแบบในการพัฒนาระบบบริหารจัดการ จะช่วยยกระดับองค์กรสู่ความเป็นเลิศในการบริหารจัดการ สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้มีส่วนได้เสีย และสนับสนุนการเติบโตของบริษัทอย่างยั่งยืนสืบไป

ขอแสดงความนับถือ

นายบุญศักดิ์ เกียรติเจริญเลิศ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท คัมเวล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

