



ที่ SLI. 009/2569

วันที่ 10 สิงหาคม 2569

เรื่อง แบบการเปิดเผยข้อมูลการจัดทำการวิเคราะห์และคำอธิบายระหว่างกาลของฝ่ายจัดการสำหรับงบการเงินประจำไตรมาสที่ 2 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

เรียน กรรมการผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์ใหม่

1. ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ เศรษฐกิจและภาวะอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงาน

1.1 สำหรับกลุ่มบริษัทมีธุรกิจหลักอยู่ 2 ธุรกิจ คือ

1.1.1 ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก ดำเนินการโดย บริษัท สาเล่อุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัท เพชรสยาม (ประเทศไทย) จำกัด

1.1.2 ธุรกิจผลิตถากสินค้า ดำเนินการโดย บริษัท สาเล่ ฟรินท์ติ้ง จำกัด (มหาชน)

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก

ก) กลุ่มลูกค้าในลักษณะรับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM)
ดำเนินการโดยบริษัท

ลูกค้าส่วนใหญ่จะนำสินค้าของบริษัทไปประกอบเป็นส่วนหนึ่งของสินค้าเพื่อการบริโภคในประเทศและเพื่อการส่งออกอีกทีหนึ่ง กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะกระจายอยู่ในหลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและของใช้ในครัวเรือน ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์ เครื่องใช้สำนักงาน เป็นต้น ทำให้มีการกระจายความเสี่ยงในด้านของกลุ่มธุรกิจของลูกค้าตามกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนั้น เมื่ออุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งมีภาวะอุตสาหกรรมที่ตกต่ำลงก็ไม่ได้มีผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทอย่างรุนแรงนัก

ข) กลุ่มลูกค้าโมเดิร์นเทรด ดำเนินการโดยบริษัทย่อย คือ บริษัท เพชรสยาม (ประเทศไทย) จำกัด

ลูกค้าจะนำสินค้าของบริษัทย่อยไปขายตรงให้กับผู้บริโภคอีกทีหนึ่ง โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ก็คือ ศูนย์การค้าโมเดิร์นเทรดต่าง ๆ เช่น บิ๊กซี โลตัส แม็คโคร ไทวัสดุ โฮมโปร เป็นต้น

ธุรกิจผลิตถากสินค้า ส่วนใหญ่กลุ่มลูกค้าเกือบทั้งหมดจะอยู่ในอุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภค และนำสินค้าของบริษัทไปประกอบเป็นส่วนหนึ่งของสินค้าทั้งเพื่อการบริโภคในประเทศและเพื่อการส่งออกด้วย ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตสินค้าอุปโภค

บริโภคข้ามชาติรายใหญ่ของโลก โดยกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมนี้ส่วนใหญ่จะมีการเติบโตที่ดี เนื่องจากเป็นสินค้าที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน ทำให้ยอดขายของบริษัทมีความมั่นคงในด้านความต้องการของสินค้าและเติบโตขึ้นตามการบริโภคที่เพิ่มขึ้น แต่อาจมีความเสี่ยงจากการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในธุรกิจผลิตผลลิกสินค้าจากการเข้ามาของกลุ่มคู่แข่งจากต่างประเทศ

สำหรับกลยุทธ์การดำเนินงานของกลุ่มบริษัทเน้นการเติบโตอย่างมั่นคง โดยมุ่งไปที่ลูกค้าที่ต้องการสินค้าคุณภาพสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทข้ามชาติที่มาลงทุนในประเทศไทย

- 1.2 ภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวลงจากการกำลังซื้อที่ลดลงและภาวะสงครามในบางพื้นที่ ส่งผลต่อความต้องการสินค้าในตลาดโลก รวมถึงกำลังซื้อในประเทศที่ยังไม่คืนกลับ โดยเห็นได้จากการคาดการณ์ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ในปี 2569 โดยสภาพัฒน์ฯ ที่เติบโตค่อนข้างต่ำที่ประมาณ 1.5-2.5%
- 1.3 ภาวะต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นจากราคาวัตถุดิบและต้นทุนพลังงานที่ปรับตัวสูงขึ้นตั้งแต่ปลายไตรมาสที่ 1 ปี 2569 ตามราคาน้ำมันที่สูงขึ้นจากภาวะสงครามในตะวันออกกลาง โดยเฉพาะต้นทุนทางด้านเม็ดพลาสติกซึ่งเป็นต้นทุนหลักของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก และเริ่มปรับตัวลดลงตั้งแต่ปลายไตรมาสที่ 2 ปี 2569 แต่ยังคงทรงตัวในระดับค่อนข้างสูง
- 1.4 ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมทั้งธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วนพลาสติกและธุรกิจพิมพ์ผลลิกสินค้าค่อนข้างสูงเนื่องจากมีผู้ผลิตจำนวนมาก แต่สำหรับลูกค้าที่ต้องการสินค้าคุณภาพสูงที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของกลุ่มบริษัทจะมีการแข่งขันที่น้อยกว่ามาก เนื่องจากต้องการความเชี่ยวชาญที่สูงกว่าในการผลิต

2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

- 2.1 บริษัทฯ ได้มีการจัดประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2569 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2569 ซึ่งมีวาระที่สำคัญคือ การจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานปี 2568 และจากกำไรสะสมให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 1,520,484,068 หุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.012 (หนึ่งจุดสองสตางค์) รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 18,245,808.82 บาท โดยกำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิรับเงินปันผลในครั้งนี้ (Record Date) ในวันที่ 30 เมษายน 2569 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 22 พฤษภาคม 2569
- 2.2 บริษัทย่อย คือ บริษัท สาลี พรินท์ติ้ง จำกัด (มหาชน) ได้มีการจัดประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2569 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2569 โดยมีการอนุมัติให้โอนเงินทุนสำรองและส่วนเกมูลค่าหุ้นเพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมของบริษัท ซึ่งมีผลให้บริษัทย่อยดังกล่าวสามารถทำการจ่ายเงินปันผลได้หากผลการดำเนินงานมีกำไรในอนาคต

3. สรุปผลการดำเนินงาน

3.1 รายได้จากการขายและบริการ

รายได้

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมเท่ากับจำนวน 385 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากจำนวน 345 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 12 เนื่องมาจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วนพลาสติก จากการเข้ามาลงทุนที่เพิ่มขึ้นของบริษัทข้ามชาติในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงยอดขายที่ยังเติบโตได้ดีของธุรกิจพิมพ์ฉลากสินค้า สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมเท่ากับจำนวน 756 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากจำนวน 698 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 8 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก

ก) กลุ่มลูกค้าในลักษณะรับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM)

ดำเนินการโดยบริษัท รายได้รวมจากธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกในกลุ่มนี้ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีจำนวนประมาณ 132 ล้านบาท คิดเป็นประมาณร้อยละ 33 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท ซึ่งมียอดขายรายได้รวมจากธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วนพลาสติกเพิ่มขึ้นจากปีก่อนค่อนข้างมากหรือคิดเป็นอัตราที่เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 47 เนื่องจากคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นจากลูกค้าที่เป็นบริษัทจากต่างประเทศที่เข้ามาลงทุนสร้างฐานการผลิตในประเทศไทย เพื่อหลีกเลี่ยงมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศสหรัฐอเมริกาและจีน เช่น อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ประเภทแผงวงจร PCB อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น

สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2569 บริษัทมีรายได้รวมเท่ากับจำนวน 246 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากจำนวน 179 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 37

ข) กลุ่มลูกค้าโมเดิร์นเทรด ดำเนินการโดยบริษัทย่อย คือ บริษัท เพชรสยาม (ประเทศไทย) จำกัด

รายได้รวมจากธุรกิจผลิตสินค้าพลาสติกในกลุ่มนี้ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีจำนวนประมาณ 101 ล้านบาท คิดเป็นประมาณร้อยละ 26 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท ซึ่งรายได้ดังกล่าวลดลงประมาณร้อยละ 4 จากเทียบกับปีก่อน เนื่องจากคำสั่งซื้อในประเทศยังคงชะงักจากภาวะเศรษฐกิจโดยรวมที่ยังคงชะลอตัว ทั้งนี้ บริษัทย่อยได้พยายามออกสินค้าใหม่ๆ ให้มีรูปแบบที่ทันสมัยและสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น โดยลูกค้าในกลุ่มนี้ คือ ศูนย์การค้าโมเดิร์นเทรดต่างๆ ได้แก่ บิ๊กซี โลตัส แม็คโคร ไทวัสดุ โฮมโปร เป็นต้น

สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2569 บริษัทมีรายได้รวมเท่ากับจำนวน 210 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากจำนวน 215 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือคิดเป็นอัตราลดลงประมาณร้อยละ 2

ธุรกิจผลิตถากสินค้า รายได้รวมจากธุรกิจผลิตถากสินค้าในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีจำนวน 161 ล้านบาท คิดเป็นประมาณร้อยละ 41 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท ซึ่งรายได้ดังกล่าวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนประมาณร้อยละ 12 ทั้งนี้ บริษัทยังได้มีการขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้นและมีสินค้าใหม่ๆ ที่หลากหลายมากขึ้น รวมถึงการมีจำนวนลูกค้ารายใหญ่เพิ่มมารายขึ้น เพื่อรักษายอดขายและสร้างความเติบโตในระยะยาว แม้จะประสบการแข่งขันที่รุนแรงในอุตสาหกรรม สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2569 บริษัทมีรายได้รวมเท่ากับจำนวน 316 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากจำนวน 301 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 5

ทั้งนี้ รายได้รวมของแต่ละกิจการและอัตราร้อยละต่อรายได้รวมที่นำมาแสดง เป็นรายได้ที่ไม่ได้ตัดรายการระหว่างกัน

3.2 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ต้นทุนขายและค่าใช้จ่าย

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อัตราส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายอยู่ที่ประมาณร้อยละ 73 ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่อยู่ที่อัตราร้อยละ 77 เพราะการใช้กำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น และต้นทุนบางส่วนเป็นต้นทุนคงที่ที่ไม่เพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2569 อัตราส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายอยู่ที่ประมาณร้อยละ 74 ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่อยู่ที่อัตราร้อยละ 76

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจำนวน 69 ล้านบาท ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับจำนวน 71 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยในปีนี้มีอัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายอยู่ที่ร้อยละ 18 ซึ่งลดลงจากปีก่อนที่อยู่ที่ร้อยละ 21 เพราะค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารบางส่วนเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ที่ไม่เพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มขึ้นและกลุ่มบริษัทสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ ได้ดีขึ้น สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2569 อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายอยู่ที่ประมาณร้อยละ 19 ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่อยู่ที่อัตราร้อยละ 21

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทพยายามประหยัดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ไม่จำเป็นและการปรับปรุงขั้นตอนการทำงานต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก

ก) กลุ่มลูกค้าในลักษณะรับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM)

ต้นทุนขายของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกในกลุ่มนี้ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 76 ของยอดขาย ซึ่งลดลงจากปีก่อนที่อยู่ประมาณร้อยละ 85 เนื่องจากยอดขายที่สูงขึ้นมากประมาณร้อยละ 54 ซึ่งต้นทุนบางส่วนเป็นต้นทุนคงที่ที่ไม่เพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทได้พยายามควบคุมต้นทุนการผลิตโดยการพยายามลดของเสียที่เกิดจากการผลิต รวมถึงการดูแลการใช้จ่ายด้านพลังงานให้ประหยัดเพิ่มมากขึ้น เพิ่มขึ้นสำหรับงวด 6 เดือน ปี 2569 อัตราส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายอยู่ที่ประมาณร้อยละ 77 ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่อยู่อัตราร้อยละ 83

สำหรับของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต ได้แก่ เศษพลาสติกที่เหลือจากการผลิตหรือชิ้นงานเสียที่ไม่ได้มาตรฐาน บริษัทพยายามให้สามารถนำกลับมาใช้ในการผลิตใหม่ได้อีกโดยกระบวนการรีไซเคิล ซึ่งจะช่วยให้ต้นทุนการผลิตลดลง

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 19 ของยอดขาย ซึ่งลดลงจากปีก่อนที่อยู่ประมาณร้อยละ 26 เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารบางส่วนเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ที่ไม่ผันแปรตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2569 อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายอยู่ที่ประมาณร้อยละ 20 ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อนที่อยู่อัตราร้อยละ 25

ข) กลุ่มลูกค้าโมเดิร์นเทรด

ต้นทุนขายของธุรกิจผลิตสินค้าพลาสติกในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 77 ของยอดขาย ซึ่งเท่ากับอัตราในปีก่อน สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2569 อัตราส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายอยู่ที่ประมาณร้อยละ 76 ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่อยู่อัตราร้อยละ 78

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 22 ของยอดขาย ซึ่งเท่ากับอัตราในปีก่อน สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2569 อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายอยู่ที่ประมาณร้อยละ 22 ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อนที่อยู่อัตราร้อยละ 23

ธุรกิจผลิตถลาถาสินค้า

ต้นทุนขายของธุรกิจพิมพ์ถลาถาสินค้าในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 72 ของยอดขาย ซึ่งลดลงจากปีก่อนที่อยู่ประมาณร้อยละ 74 เนื่องจากยอดขายที่สูงขึ้นและบริษัทพยายามขยายฐานลูกค้ารายใหญ่ในประเทศให้กว้างขึ้น รวมทั้งควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้ต้นทุนในการผลิตต่ำลงและสินค้าสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้มากขึ้น สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2569 อัตราส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายอยู่ที่ประมาณร้อยละ 72 ซึ่งลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่อยู่อัตราร้อยละ 73

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 17 ของยอดขาย ซึ่งลดลงจากปีก่อนที่อยู่ประมาณร้อยละ 20 เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการขายและ

บริหารบางส่วนเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ที่ไม่เพิ่มขึ้นตามยอดขายที่สูงขึ้น สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2569 อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายอยู่ที่ประมาณร้อยละ 18 ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อนที่อยู่ที่อัตราร้อยละ 19

ต้นทุนทางการเงิน

กลุ่มบริษัทมีดอกเบี้ยจ่ายในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 เท่ากับจำนวน 0.19 ล้านบาท ซึ่งลดลงจำนวน 0.02 ล้านบาทเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีจำนวน 0.21 ล้านบาท เนื่องจากหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ลดลงจากการทยอยคืนหนี้สินดังกล่าว

ทั้งนี้ ณ 30 มิถุนายน 2569 อัตราดอกเบี้ยสำหรับการกู้ยืมจากธนาคารระยะสั้นของกลุ่มบริษัทจะอยู่ที่ประมาณ 2.50 – 2.69% ต่อปี

ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีภาระภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นจำนวน 8.27 ล้านบาทซึ่งเพิ่มขึ้นจำนวน 6.47 ล้านบาทเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีจำนวน 1.80 ล้านบาท เนื่องจากกำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น

3.3 กำไร

กำไรสุทธิ

สำหรับไตรมาสที่ 2 ปี 2569 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้รวมทั้งสิ้น 385 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากจำนวน 345 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 12 และมีผลกำไรสุทธิ 23.40 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 ซึ่งคิดเป็นอัตราที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 187 เมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีผลกำไรสุทธิ 8.14 ล้านบาท ซึ่งสาเหตุหลักที่กลุ่มบริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น เนื่องมาจากยอดขายของกลุ่มบริษัทฯ ที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว โดยเฉพาะในกลุ่มผลิตภัณฑ์ส่วนพลาสติกสำหรับงานรับจ้างผลิตที่ดำเนินการ โดยบริษัทแม่เนื่องจากคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นจากลูกค้าที่เป็นบริษัทจากต่างประเทศที่เข้ามาลงทุนสร้างฐานการผลิตในประเทศไทย เพื่อหลีกเลี่ยงมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศสหรัฐอเมริกาและจีน เช่น อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ประเภทแผงวงจร PCB อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น ในขณะที่ธุรกิจพิมพ์ฉลากสินค้าก็ยังสามารถสร้างกำไรได้ดี

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีกำไรขั้นต้นจำนวน 101 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นประมาณ 22 ล้านบาท เมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 29 ซึ่งสาเหตุที่กำไรขั้นต้นของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้นนั้น เนื่องมาจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว เพราะต้นทุนขายบางส่วนเป็นต้นทุนคงที่ที่ไม่เพิ่มขึ้นตามยอดขายที่สูงขึ้น

สำหรับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของกลุ่มบริษัทในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่ 18% ซึ่งลดลงจากอัตรา 21% ในในช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารบางส่วนเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ที่ไม่เพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทพยายามประหยัดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ไม่จำเป็นและการปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อให้ต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ลดลง

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก

ก) กลุ่มลูกค้าในลักษณะรับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM)

มีกำไรสุทธิในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่จำนวน 13.02 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 1,000 เมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่มีผลกำไรสุทธิจำนวน 1.15 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมียอดขายที่สูงกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนประมาณร้อยละ 54 เพราะคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นจากลูกค้าที่เป็นบริษัทจากต่างประเทศที่เข้ามาลงทุนสร้างฐานการผลิตในประเทศไทย เพื่อหลีกเลี่ยงมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศสหรัฐอเมริกาและจีน เช่น อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ประเภทแผงวงจร PCB อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น ทำให้บริษัทมีการใช้กำลังการผลิตเพิ่มมากขึ้น

และสัดส่วนต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายก็ลดลงมากเพราะบางส่วนเป็นต้นทุนคงที่ไม่เพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น

ข) กลุ่มลูกค้าโมเดิร์นเทรด

มีกำไรสุทธิในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่จำนวน 1.74 ล้านบาท ซึ่งลดลงร้อยละ 23 เมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่มีผลกำไรสุทธิจำนวน 2.25 ล้านบาท เนื่องจากยอดขายที่ลดลงจากกำลังซื้อในประเทศที่ยังชะลอตัว

ธุรกิจผลิตฉลากสินค้า

มีกำไรสุทธิในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่จำนวน 14.49 ล้านบาทซึ่งเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 104 เมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่มีผลกำไรสุทธิจำนวน 7.11 ล้านบาท เนื่องจากยอดขายที่สูงขึ้นและการควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีขึ้น

4. สรุปฐานะการเงิน

4.1 สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม

สินทรัพย์รวมของกลุ่มบริษัทได้เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 2 จากจำนวน 1,810 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เป็นจำนวน 1,842 ล้านบาท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 เนื่องจากเงินลงทุนระยะสั้นและสินค้าคงเหลือที่เพิ่มขึ้น

กลุ่มบริษัทมีอัตราหมุนของสินทรัพย์รวมเฉลี่ยในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่ประมาณ 0.83 เท่า ซึ่งเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับอัตราหมุนของสินทรัพย์รวมเฉลี่ยในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 ที่อยู่ที่ประมาณ 0.77 เท่า (มีการปรับเป็นปีเพื่อการเปรียบเทียบ)

ลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ

กลุ่มบริษัทมียอดลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นสุทธิ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 เท่ากับ 388 ล้านบาท และเท่ากับ 376 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ซึ่งคิดเป็นอัตราส่วนลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นต่อสินทรัพย์รวม เท่ากับร้อยละ 21.04 และร้อยละ 20.79 ตามลำดับ

กลุ่มบริษัทมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่ประมาณ 92 วัน ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 ที่ประมาณ 96 วัน (มีการปรับเป็นปีเพื่อการเปรียบเทียบ) เนื่องจากยอดขายของกลุ่มบริษัทที่สูงขึ้นมากในส่วนของธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วนพลาสติกที่ดำเนินการโดยบริษัทฯ ซึ่งส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาก่อนการเก็บหนี้ที่สั้นกว่า ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทได้พยายามควบคุมไม่ให้หนี้ค้างเป็นเวลานาน

สำหรับลูกหนี้การค้าของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ที่ค้างชำระมากกว่า 12 เดือนมีเพียงจำนวน 0.72 ล้านบาท โดยกลุ่มบริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญแล้วเต็มทั้งจำนวน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีนโยบายตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญทั้งหมดร้อยละ 100 เมื่อมียอดหนี้ค้างเกินกว่า 12 เดือน เว้นแต่เป็นลูกหนี้ที่กลุ่มบริษัทมั่นใจว่าจะสามารถเรียกเก็บได้เนื่องจากได้มีการทยอยจ่ายมาอย่างต่อเนื่อง

สินค้าคงเหลือ

กลุ่มบริษัทมียอดสินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 เท่ากับ 175 ล้านบาท และเท่ากับ 139 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ซึ่งคิดเป็นอัตราส่วนสินค้าคงเหลือต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ 9.51 และร้อยละ 7.70 ตามลำดับ

กลุ่มบริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อยู่ที่ประมาณ 53 วัน ซึ่งช้าลงเมื่อเทียบกับระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 ที่ประมาณ 51 วัน (มีการปรับเป็นปีเพื่อการเปรียบเทียบ) เนื่องจากในช่วงเวลาดังกล่าวมีกรณีสงครามในอ่าวเปอร์เซียทำให้กลุ่มบริษัทมีการซื้อวัตถุดิบเพื่อเก็บสต็อกเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับปัญหาการขาดแคลนของวัตถุดิบที่อาจจะเกิดขึ้นและให้สามารถผลิตสินค้าและส่งให้กับลูกค้าได้อย่างทันเวลา

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทได้พยายามควบคุมการผลิตสินค้าเฉพาะที่มั่นใจได้ว่าจะสามารถขายได้เท่านั้น เพื่อไม่ให้มีสินค้าคงเหลือมากเกินไป โดยกลุ่มบริษัทจะมีการประชุมกันระหว่างฝ่ายวางแผนการผลิตและฝ่ายขายเป็นประจำทุกสัปดาห์เป็นอย่างน้อยในการควบคุมสินค้าคงเหลือดังกล่าว เพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหายจากสินค้าที่ค้างสต็อกเป็นเวลานาน หรือสินค้าเสื่อมคุณภาพ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทได้มีนโยบายชัดเจนในตั้งสำรองสินค้าเสื่อมคุณภาพที่ไม่ได้เคลื่อนไหวเกินกว่า 1 ปี รวมทั้งได้มีการประสานงานกับผู้สอบบัญชีอย่างใกล้ชิดในกรณีดังกล่าวด้วย

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทมี ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ สินทรัพย์สิทธิการใช้และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน เท่ากับ 632 ล้านบาท และเท่ากับ 668 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ซึ่งคิดเป็นอัตราส่วนสินทรัพย์ถาวรต่อสินทรัพย์รวม เท่ากับร้อยละ 34.33 และร้อยละ 36.92 ตามลำดับ เนื่องจากในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีค่าเสื่อมราคามากกว่าเงินที่ใช้ไปในการลงทุนเครื่องจักรอุปกรณ์ใหม่ ๆ

4.2 หนี้สิน

หนี้สินรวม

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวมเท่ากับ 278 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นหนี้สินหมุนเวียนเท่ากับ 207 ล้านบาท และหนี้สินไม่หมุนเวียน เท่ากับ 71 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจำนวน 3 ล้านบาท เมื่อเทียบกับหนี้สินรวม ณ 31 ธันวาคม 2568 ซึ่งมีจำนวน 275 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากเงินกู้ยืมระยะสั้นที่เพิ่มขึ้นเพราะมีการใช้เงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้นจากยอดขายที่สูงขึ้น

หากพิจารณาอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio) ของกลุ่มบริษัท พบว่า ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่ 0.18 เท่า ซึ่งเท่ากับ ณ 31 ธันวาคม 2568

ทั้งนี้ ณ 30 มิถุนายน 2569 อัตราดอกเบี้ยสำหรับการกู้ยืมจากธนาคารระยะสั้นของกลุ่มบริษัทจะอยู่ที่ประมาณ 2.50 – 2.69% ต่อปี

4.3 สภาพคล่อง

4.3.1 แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องสำหรับสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้น ไปอยู่ที่อัตรา 4.93 เท่า ซึ่งสูงกว่าที่อัตรา 4.63 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เนื่องจากเงินลงทุนระยะสั้นและสินค้าคงเหลือที่เพิ่มขึ้น

กลุ่มบริษัทมีสภาพคล่องของกระแสเงินสด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 จำนวน 118 ล้านบาท ซึ่งลดลงจาก ณ 31 ธันวาคม 2568 จำนวนประมาณ 5 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากกลุ่มบริษัทมีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวนประมาณ 48 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากค่าเสื่อมราคาของทรัพย์สินและกำไรจากการดำเนินงาน ใช้เงินสดสุทธิสำหรับกิจกรรมลงทุนจำนวนประมาณ 39 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่ใช้ไปเพื่อเงินฝากประจำธนาคารและการลงทุนซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ใหม่ และใช้เงินสดสุทธิไปสำหรับกิจกรรมจัดหาเงินจำนวนประมาณ 13 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เป็นการจ่ายเงินปันผล

จากกระแสเงินสดของกลุ่มบริษัท แสดงให้เห็นว่า กลุ่มบริษัทยังมีกระแสเงินสดเพียงพอในการชำระหนี้และปฏิบัติตามเงื่อนไขในการกู้ยืมได้เป็นอย่างดี ซึ่งที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทไม่เคยมีปัญหาในเรื่องเกี่ยวกับสภาพคล่องในการชำระหนี้เลย

4.3.2 รายจ่ายลงทุน

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีการขยายการลงทุนโดยการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ใหม่ ๆ เพื่อขยายกำลังการผลิตและทดแทนเครื่องจักรเก่า จำนวนรวมประมาณ 18 ล้านบาท ซึ่งสามารถใช้เงินทุนของกลุ่มบริษัทเองในการลงทุนดังกล่าว

4.3.3 ความเพียงพอของสภาพคล่อง

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 ที่ผ่านมา จากงบกระแสเงินสด จะเห็นว่าส่วนใหญ่จะมาจากกำไรจากการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายที่ไม่ต้องจ่ายเป็นเงินสด เช่น ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น ทำให้กลุ่มบริษัทมีเงินทุนเพียงพอที่จะรองรับความต้องการเงินทุนหมุนเวียนที่เพิ่มขึ้นของธุรกิจ รวมทั้งกลุ่มบริษัทยังมีสภาพคล่องที่ดีพอสมควรจากการที่สินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียนอยู่ที่อัตรา 4.93 เท่า นอกจากนี้ อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนของกลุ่มบริษัทที่ 0.18 เท่า ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ซึ่งก็อยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำทำให้กลุ่มบริษัทมีโอกาสที่จะใช้ช่องทางการกู้ยืมเงินในการขยายธุรกิจได้อีกจากวงเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินหลายแห่ง

4.4 ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น

กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 เท่ากับ 1,564 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากจำนวน 1,535 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เนื่องจากกำไรจากการดำเนินงาน ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทมีโครงสร้างเงินทุนประกอบด้วยหนี้สินรวม 278 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้น 1,564 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่ 0.18 เท่า ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Assets) อยู่ที่ร้อยละ 5.11 ในขณะที่ในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 อยู่ที่เพียงร้อยละ 1.86 (มีการปรับเป็นปีเพื่อการเปรียบเทียบ) ซึ่งสาเหตุที่ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้นเนื่องจากกำไรที่สูงขึ้นจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equities) อยู่ที่ร้อยละ 7.95 ในขณะที่ในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 อยู่ที่เพียงร้อยละ 2.82 (มีการปรับเป็นปีเพื่อการเปรียบเทียบ) ซึ่งสาเหตุที่ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นเนื่องจากกำไรที่สูงขึ้นจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น

5 ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือการเติบโตในอนาคต

5.1 ความเพียงพอของกำลังการผลิต วัตถุดิบ และเทคโนโลยี

กลุ่มบริษัทได้ป้องกันปัญหาทางด้านวัตถุดิบที่ไม่เพียงพอโดยการไม่พึ่งพิง suppliers เพียงเจ้าใดเจ้าหนึ่งมากเกินไป ส่วนปัญหาด้านเทคโนโลยีนั้น กลุ่มบริษัทได้มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตเครื่องจักรต้นน้ำ เพื่อให้สามารถก้าวทันเทคโนโลยีต่างๆ ที่จะเป็นประโยชน์ในกระบวนการผลิต

5.2 ราคาของวัตถุดิบและค่าแรงงาน

กลุ่มบริษัทได้รับผลกระทบจากราคาวัตถุดิบและค่าแรงงานหากมีการปรับเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้มีการป้องกันปัญหาด้านราคาวัตถุดิบที่ผันผวนโดยการจัดหาจาก

หลาย ๆ ที่รวมทั้งต่างประเทศด้วย ส่วนด้านแรงงานนั้น ก็พยายามนำเทคโนโลยีอัตโนมัติต่าง ๆ มาใช้ในกระบวนการผลิตมากขึ้น เพื่อให้พึ่งพิงแรงงานน้อยลง

5.3 ภาระหนี้สินที่มีปัจจุบันและอาจจะเกิดขึ้นในอนาคต

สำหรับเรื่องภาระหนี้สินที่มีในปัจจุบันนั้น กลุ่มบริษัทไม่ได้มีปัญหาในเรื่องนี้แต่อย่างใด โดยเห็นได้จากอัตราหนี้สินต่อทุนของกลุ่มบริษัทที่ยังอยู่ในอัตราที่ต่ำมาก คือ เพียง 0.18 เท่า และยังมีเงินกับธนาคารที่สามารถมาสนับสนุนโครงการในอนาคตได้

5.4 ผลกระทบจากภาวะสงครามในตะวันออกกลาง

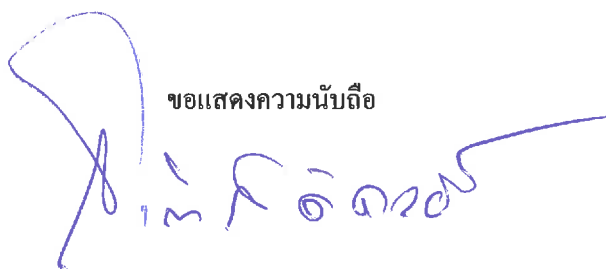
สำหรับเรื่องผลกระทบจากภาวะสงครามในตะวันออกกลางได้เริ่มส่งผลกระทบตั้งแต่ปลายของไตรมาสที่ 1 ปี 2569 จนถึงปัจจุบัน โดยราคาน้ำมันมีการปรับตัวขึ้นอย่างรุนแรง รวมถึงการขาดแคลนวัตถุดิบด้านเม็ดพลาสติกและ/หรือราคาของเม็ดพลาสติกมีการปรับตัวสูงขึ้นมาก ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและการขนส่งที่เพิ่มสูงขึ้น แม้ปัจจุบันมีการปรับลดลงมาพอสมควรแล้วแต่ก็ยังไม่เท่ากับก่อนหน้านี้ที่จะมีสงคราม

กลุ่มบริษัทได้ลดผลกระทบจากภาวะดังกล่าว โดยการเก็บสต็อกวัตถุดิบเพิ่มมากขึ้น เพื่อให้สามารถรักษาดัชนีต้นทุนการผลิตไว้ได้ในช่วงที่อยู่ระหว่างการเจรจาขอปรับราคากับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่ได้รับความเข้าใจถึงสถานการณ์จากลูกค้า รวมถึง ในการขายสินค้า บางส่วนในธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วนพลาสติกลูกค้าจะเป็นผู้สนับสนุนหรือกำหนดราคาวัตถุดิบในการซื้อขายกันทำให้ไม่ได้รับผลกระทบเมื่อวัตถุดิบมีการปรับราคา และบริษัทได้มีการรวมรถในการส่งสินค้าให้เต็มคันมากขึ้น โดยลดความถี่ในการจัดส่งลงเพื่อให้สามารถลดผลกระทบจากราคาน้ำมันที่สูงขึ้นได้

เนื่องจากธุรกิจของกลุ่มบริษัทโดยส่วนใหญ่เกี่ยวเนื่องโดยตรงกับเม็ดพลาสติกซึ่งเป็นสินค้าต่อเนื่องมาจากกระบวนการกลั่นน้ำมันจึงไม่สามารถหลีกเลี่ยงผลกระทบที่เกิดขึ้นนี้ได้ แต่พยายามให้มีผลกระทบให้น้อยที่สุดและให้กลุ่มบริษัทยังคงสามารถแข่งขันได้กับคู่แข่งในอุตสาหกรรม

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ



(นายสาทิส ตั้วธร)

ประธานกรรมการบริหาร