NEP-AC010/2069

วันที่ 14 พฤศจิกายน 2569

เรื่อง การวิเคราะห์และคำอธิบายผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 3 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

1. ภาพรวมการดำเนินธุรกิจในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569

สำหรับผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 3 ปี 2569 บริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างเสถียรภาพและผลักดันการเติบโตของรายได้ผ่านการบริหารสินค้าที่หลากหลายควบคู่กับการขยายช่องทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง ด้วยการผสานจุดแข็งของสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ สินค้าไลฟ์สไตล์รักษ์โลก สินค้าอุปโภคบริโภค และธุรกิจ Trading เพื่อเสริมสร้างความสมดุลให้กับโครงสร้างรายได้ ลดการพึ่งพิงช่องทางใดช่องทางหนึ่ง และเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง โดยมีสาระสำคัญของการดำเนินงานในแต่ละกลุ่มธุรกิจ ดังนี้

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์แบรนด์ VAVA Z (ผลิตภัณฑ์ Circular Upcycling)

กลุ่มผลิตภัณฑ์ไลฟ์สไตล์และสินค้าแฟชั่นรักษ์โลกภายใต้แบรนด์ VAVA Z มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนภาพลักษณ์ด้านความยั่งยืน (Sustainability) และโมเดลเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) ของบริษัทฯ

- ความแข็งแกร่งของกลุ่มงานสินค้าสั่งผลิตหลัก (OEM/ODM): ผลงานในกลุ่มกระเป๋างานสั่งผลิตสะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพและความเชื่อมั่นของลูกค้าที่มีต่อแบรนด์ จนสามารถสร้างสถิติยอดส่งมอบที่เติบโตอย่างก้าวกระโดดและทะลุเป้าหมายรายเดือนได้
- ความตื่นตัวในช่องทางจำหน่ายออนไลน์และสินค้าขายเอง: มีการขับเคลื่อนกิจกรรมการตลาดและการขายอย่างต่อเนื่องผ่านช่องทางออนไลน์และช่องทางที่แบรนด์ดูแลเอง ซึ่งช่วยสร้างการเข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายย่อยและเพิ่มความหลากหลายให้กับฐานรายได้ของแบรนด์
- โอกาสในการขยายพอร์ตโฟลิโอในอนาคต: การเตรียมความพร้อมในกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เช่น สินค้าพรีเมียม OEM บรรจุภัณฑ์อาหาร และกลุ่มงานเทรดดิ้ง ถือเป็นรากฐานสำคัญที่แสดงถึงวิสัยทัศน์ในการมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เพื่อรองรับความต้องการของตลาดที่หลากหลายยิ่งขึ้น

2. กลุ่มผลิตภัณฑ์แบรนด์ WISE (บรรจุภัณฑ์พรีเมียม / ถุงซิปล็อค)

กลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ระดับพรีเมียมภายใต้แบรนด์ "WISE" ถือเป็นหนึ่งในหัวใจสำคัญของการสร้างแบรนด์สินค้าเพื่อผู้บริโภค (Consumer Brand) ในไตรมาสนี้ โดยมีจุดเด่นและพัฒนาการที่สำคัญ ดังนี้

- **การวางรากฐานธุรกิจใหม่อย่างมั่นคง:** กลุ่มธุรกิจใหม่ภายใต้แบรนด์ WISE สามารถเริ่มต้นสร้างยอดขายได้อย่างต่อเนื่องตลอดช่วงที่ผ่านมา สะท้อนถึงศักยภาพในการบุกเบิกตลาดใหม่และสร้างการรับรู้ของแบรนด์ในกลุ่มผู้บริโภคได้สำเร็จ
- **ความสำเร็จในช่องทาง E-commerce:** ช่องทางออนไลน์ โดยเฉพาะแพลตฟอร์ม Shopee แสดงศักยภาพที่โดดเด่นและกลายเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนยอดขาย แสดงให้เห็นว่าสินค้าสามารถตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ได้อย่างตรงจุด

- **การต่อยอดด้วยสินค้านวัตกรรมใหม่:** มีการนำเสนอและขยายไลน์ผลิตภัณฑ์กลุ่มสินค้านวัตกรรมใหม่เข้าสู่ตลาด ซึ่งช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์ สร้างความแตกต่างทางการแข่งขัน และเปิดโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ๆ ได้มากยิ่งขึ้น
- **โอกาสในการขยายตลาดสู่ช่องทางใหม่:** ปัจจุบันธุรกิจกำลังอยู่ในช่วงรุกคืบเพื่อขยายฐานลูกค้าและสร้างการเติบโตเพิ่มเติมในช่องทาง Modern Trade และกลุ่มลูกค้า B2B ซึ่งจะเป็นแรงส่งสำคัญในการผลักดันยอดขายให้เติบโตยิ่งขึ้นในอนาคต

3. ธุรกิจ Trading (ซื้อมาขายไป)

การดำเนินธุรกิจประเภทซื้อมาขายไปและการกระจายสินค้าอุปโภคบริโภค (เช่น ถุงขยะ และสินค้าอื่น ๆ) ทำหน้าที่เป็นกลไกสำคัญในการสนับสนุนกระแสเงินสดและผลการดำเนินงานรวมในไตรมาสนี้

- **ความคล่องตัวและการสร้างฐานรายได้ B2B :** ธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กร (B2B) ได้อย่างรวดเร็วและยืดหยุ่น ส่งผลให้สามารถรักษาฐานลูกค้าและสร้างยอดขายจากกลุ่มลูกค้าองค์กรได้อย่างสม่ำเสมอ
- **การเสริมความสมดุลและกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ:** รายได้จากกลุ่มธุรกิจ Trading เข้ามาช่วยเติมเต็มพอร์ตโฟลิโอควบคู่ไปกับสินค้าแบรนด์ VAVA Z และ WISE ทำให้โครงสร้างรายได้ของบริษัทมีความสมดุล แข็งแกร่ง และลดการพึ่งพิงช่องทางใดช่องทางหนึ่งเพียงอย่างเดียว

4. ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์

ภายหลังการปรับเปลี่ยนโครงสร้างทางธุรกิจไปสู่รูปแบบการสร้างแบรนด์สินค้าและธุรกิจ Trading ส่งผลให้บริษัทสามารถบริหารจัดการพื้นที่โรงงานที่ไม่ได้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น บริษัทจึงได้ดำเนินการสรรหาผู้เช่าที่มีศักยภาพเพื่อสร้างประโยชน์สูงสุดจากทรัพย์สินที่มีอยู่ ทั้งนี้ บริษัทยังคงเดินหน้าดำเนินการอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับความสนใจและการติดต่อสอบถามจากกลุ่มนายหน้าและตัวแทนนักลงทุนต่างประเทศเข้ามาเป็นระยะ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพิจารณาพื้นที่ให้สอดคล้องกับรูปแบบการใช้งานของผู้สนใจเช่า

5. การรักษาเงินลงทุนในหุ้นบริษัท NNCL

บริษัทฯ ยังคงนโยบายรักษาสัดส่วนการลงทุนในหุ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในไตรมาสนี้ บริษัทร่วมมีผลการดำเนินงานที่เติบโตสูงขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนและเงินปันผลได้อย่างสม่ำเสมอ ทำหน้าที่เป็นแหล่งกระแสเงินสดรับที่ช่วยเสริมสภาพคล่องและเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับฐานะทางการเงินโดยรวมของบริษัทฯ

2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 11/2568 เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2568 มีมติเห็นชอบอนุมัติแผนธุรกิจ ประจำปี 2569 ซึ่งยังคงดำเนินงานในธุรกิจหลักภายใต้ธุรกิจแบรนด์ VAVA Z และแบรนด์ WISE โดยจะเร่งการผลักดันรายได้จากการขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้และมีแผนการลงทุนในธุรกิจซื้อมาขายไปของสินค้าอื่น ๆ ทุกชนิด
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2569 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2569 มีมติเห็นชอบอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ และพิจารณาการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 3.วัตถุประสงค์ และให้เสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 (จัดผ่านระบบ

E-AGM เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2569) ได้มีมติอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ และพิจารณาการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 3.วัตถุประสงค์เพื่อให้ครอบคลุมและรองรับโครงสร้างธุรกิจใหม่

- เมื่อวันที่ 21 พฤษภาคม 2569 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยพิจารณาทบทวนความเหมาะสมของกลุ่มอุตสาหกรรม (Industry Group) และหมวดธุรกิจ (Sector) ของบริษัทจดทะเบียนประจำปี 2569 และได้ประกาศข่าวการปรับย้ายกลุ่มอุตสาหกรรมและหมวดธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งได้หยุดธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระสอบพลาสติกและบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน และมุ่งสู่ธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระเป๋าและสินค้าไลฟสไตล์ย้ายจากกลุ่มอุตสาหกรรมสินค้าอุตสาหกรรม (Industrials) หมวดธุรกิจบรรจุภัณฑ์ (Packaging) ไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภค (Consumer products) หมวดธุรกิจแฟชั่น (Fashion)
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4/2569 เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2569 มีมติพิจารณาอนุมัติการปรับปรุงแผนธุรกิจ ประจำปี 2569 โดยฝ่ายจัดการได้กำหนดยอดขายเพิ่มเติมจากธุรกิจ Trading และปรับเป้าหมายยอดขายจากธุรกิจแบรนด์ VAVAZ ให้สอดคล้องกับผลการดำเนินงานจริงในปี 2568 ที่ผ่านมา

3. สรุปผลการดำเนินงาน

บริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 3 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2568 ตามรายละเอียดดังนี้

<u>สำหรับงวด 3 เดือน ของไตรมาสที่ 3 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569</u>

บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานสำหรับงวด 3 เดือนของไตรมาสที่ 3 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 มีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 1.13 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีกำไรสุทธิ 9.18 ล้านบาท ส่งผลให้ผลการดำเนินงานลดลง 10.31 ล้านบาท โดยมีปัจจัยหลักที่สำคัญดังนี้

1. รายได้จากการขาย และรายได้อื่น

บริษัทฯ มีรายได้ในไตรมาสที่ 3 ปี 2569 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 จากการขายจำนวน 42.94 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีรายได้ 4.71 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 38.23 ล้านบาท จากการขยายตัวของธุรกิจซื้อมาเพื่อจำหน่ายสินค้า (Trading)

ในไตรมาสที่ 3 ปี 2569 บริษัทฯ มุ่งเน้นการขยายธุรกิจและสร้างความหลากหลายของแหล่งรายได้ โดยดำเนินธุรกิจควบคู่กันทั้งการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ เอง ได้แก่ VAVA Z และ WISE รวมถึงธุรกิจซื้อมาเพื่อจำหน่ายสินค้า (Trading) เพื่อเพิ่มโอกาสทางการตลาด ขยายฐานลูกค้า และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมกลุ่มผู้บริโภคและลูกค้าองค์กร

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการจำนวน 0.34 ล้านบาท และรายได้จากการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์จำนวน 3.66 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีรายได้ค่าเช่าจำนวน 0.38 ล้านบาท ขณะที่รายได้อื่นมีจำนวน 0.15 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนซึ่งมีจำนวน 0.19 ล้านบาท หรือลดลง 0.04 ล้านบาท โดยรายได้อื่นส่วนใหญ่ประกอบด้วยดอกเบี้ยรับจากเงินฝากธนาคารและรายได้อื่น ๆ ซึ่งไม่มีรายการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 47.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 41.80 ล้านบาท

2. ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัทมีต้นทุนรวมจำนวน 43.45 ล้านบาท ประกอบด้วยต้นทุนขายจำนวน 40.83 ล้านบาท ต้นทุนให้บริการจำนวน 0.35 ล้านบาทและต้นทุนค่าเช่าจำนวน 2.27 ล้านบาท โดยมีกำไรขั้นต้นจำนวน 3.49 ล้านบาท

หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 7.44 ของรายได้ สะท้อนถึงความสามารถของบริษัทในการบริหารต้นทุนให้สอดคล้องกับการขยายตัวของรายได้ และรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม โดยบริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนของแต่ละธุรกิจ เพื่อสนับสนุนความสามารถในการทำกำไรอย่างต่อเนื่อง

เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีต้นทุนรวม 3.42 ล้านบาท พบว่าต้นทุนรวมเพิ่มขึ้น 40.03 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากต้นทุนขายที่เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของรายได้และปริมาณการจำหน่ายสินค้า โดยเฉพาะธุรกิจ Trading รวมถึงต้นทุนสินค้าบางประเภทที่ปรับตัวตามราคาวัตถุดิบและต้นทุนที่เกี่ยวข้อง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการต้นทุนให้สอดคล้องกับการเติบโตของธุรกิจ โดยมุ่งเน้นการควบคุมต้นทุนของแต่ละธุรกิจ การคัดเลือกสินค้าให้ตรงกับความต้องการของตลาด และเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าที่มีอัตรากำไรเหมาะสม เพื่อสนับสนุนการรักษาความสามารถในการทำกำไรและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

3. ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ในไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายจำนวน 1.52 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.24 ของรายได้ เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายจำนวน 1.14 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 22.40 ของรายได้ โดยต้นทุนในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจำนวน 0.38 ล้านบาท หรือร้อยละ 33.33

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุจากการขยายตัวของธุรกิจซื้อมาเพื่อจำหน่ายสินค้า (Trading) และการจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ ซึ่งส่งผลให้มีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายเพิ่มขึ้นตามปริมาณธุรกิจ อย่างไรก็ตาม เมื่อเทียบกับรายได้รวม พบว่าสัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายลดลงจากร้อยละ 22.40 ในปีก่อน เหลือร้อยละ 3.24 ในปีปัจจุบัน เนื่องจากรายได้รวมเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงกว่าการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในการจัดจำหน่าย

4. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 5.80 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.32 ของรายได้รวม ลดลงเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 6.02 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 113.80 ของรายได้รวม โดยค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจำนวน 0.22 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.65

การลดลงของค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบกับรายได้ของบริษัทที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ส่งผลให้อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้ปรับตัวลดลงอย่างชัดเจน สะท้อนถึงประสิทธิภาพในการบริหารและควบคุมค่าใช้จ่ายที่ดีขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการบริหารค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ควบคู่กับการขยายรายได้จากธุรกิจหลักและการสร้างรายได้จากธุรกิจและทรัพย์สินอื่น ๆ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการเติบโตของผลการดำเนินงานและเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

5. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัทมีค่าใช้จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารจำนวน 2.30 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีจำนวน 1.69 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจำนวน 0.61 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 36.09 สาเหตุหลักมาจากบริษัทมีการปรับเพิ่มค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการบริหาร เพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจและผลักดันยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้

ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของค่าตอบแทนผู้บริหารสอดคล้องกับบทบาทในการกำกับดูแลและขับเคลื่อนธุรกิจที่มีความหลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะการขยายธุรกิจ Trading การผลักดันแบรนด์ VAVA Z และการสร้างรายได้จากการบริหารทรัพย์สินของบริษัท ซึ่งต้องอาศัยการตัดสินใจและการติดตามผลการดำเนินงานอย่างใกล้ชิด เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปตามเป้าหมายและรองรับการเติบโตของบริษัทในระยะต่อไป

6. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

ไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 0.01 ล้านบาท ใกล้เคียงกับงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีจำนวน 0.01 ล้านบาท โดยค่าใช้จ่ายทางการเงินส่วนใหญ่เป็นดอกเบี้ยที่เกิดจากสัญญาเช่าซื้อ ทั้งนี้ บริษัทไม่มีภาระหนี้สินระยะยาวจากสถาบันการเงิน จึงทำให้ค่าใช้จ่ายทางการเงินอยู่ในระดับต่ำและไม่เป็นภาระต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

7. ส่วนแบ่งผลกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

ในไตรมาสที่ 3 ปี 2569 บริษัทฯ รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมจำนวน 4.81 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีจำนวน 16.12 ล้านบาท หรือลดลง 11.31 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 70.16 โดยมีสาเหตุหลักจากบริษัทร่วมมีผลกำไรจากการดำเนินงานลดลงเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้บริษัทฯ รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมลดลงตามไปด้วย

<u>สำหรับงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569</u>

บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานสำหรับงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 มีกำไรสุทธิจำนวน 36.78 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีกำไรสุทธิจำนวน 10.68 ล้านบาท บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 26.10 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักที่สำคัญดังนี้

1. รายได้จากการขาย และรายได้อื่น

บริษัทฯ มีรายได้จากการขาย การให้บริการ และรายได้ค่าเช่าในงวด 9 เดือน ปี 2569 จำนวน 72.27 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีจำนวน 12.70 ล้านบาท โดยรายได้เพิ่มขึ้นจำนวน 59.57 ล้านบาท หรือร้อยละ 469

การเพิ่มขึ้นของรายได้มีสาเหตุหลักจากการขยายธุรกิจและการจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ ได้แก่ VAVA Z ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ในรูปแบบ Circular Upcycling รวมถึงการดำเนินธุรกิจซื้อมาเพื่อจำหน่ายสินค้า (Trading) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีรายได้จากการให้บริการ และรายได้จากการให้เช่าพื้นที่อาคารโรงงาน ซึ่งเริ่มรับรู้รายได้ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2569 เป็นต้นไป

การเพิ่มขึ้นของรายได้ดังกล่าวสะท้อนถึงผลจากการขยายกิจกรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งในส่วนของการจำหน่ายสินค้า การให้บริการ และการให้เช่าพื้นที่อาคารโรงงาน ส่งผลให้บริษัทฯ มีแหล่งที่มาของรายได้ที่หลากหลายมากขึ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งเน้นการรักษาระดับรายได้และขยายโอกาสทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าและสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว

สำหรับรายได้อื่นในงวด 9 เดือน ปี 2569 มีจำนวน 0.81 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2568 จำนวน 0.97 ล้านบาท ลดลงจำนวน 0.16 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่ประกอบด้วยดอกเบี้ยรับจากเงินฝากธนาคารและรายได้อื่น ๆ

2. ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

สำหรับงวด 9 เดือน ปี 2569 บริษัทฯ มีต้นทุนขาย ต้นทุนบริการ และต้นทุนค่าเช่ารวมจำนวน 63.86 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีจำนวน 8.55 ล้านบาท เป็นจำนวน 55.31 ล้านบาท โดยการเพิ่มขึ้นดังกล่าวสอดคล้องกับการขยายตัวของรายได้และปริมาณธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจซื้อมาเพื่อจำหน่ายสินค้า (Trading) รวมถึงต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการและการให้เช่าพื้นที่อาคารโรงงาน

บริษัทมีกำไรขั้นต้นจำนวน 8.41 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 11.64 ของรายได้จากการขาย การให้บริการ และค่าเช่า สะท้อนถึงความสามารถในการบริหารต้นทุนให้สอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจ

การเพิ่มขึ้นของต้นทุนสอดคล้องกับปริมาณธุรกิจที่ขยายตัว โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนและพิจารณาผลตอบแทนของแต่ละธุรกิจ เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรอย่างเหมาะสม

3. ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

สำหรับงวด 9 เดือน ปี 2569 บริษัทฯ มีต้นทุนในการจัดจำหน่ายจำนวน 3.25 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 0.94 ล้านบาท หรือร้อยละ 22.43 โดยคิดเป็นร้อยละ 4.50 ของรายได้ ลดลงจากร้อยละ 32.99 ในปีก่อน

การลดลงของต้นทุนในการจัดจำหน่ายเกิดขึ้นในขณะที่บริษัทฯ มีรายได้เพิ่มขึ้น สะท้อนให้เห็นว่าบริษัทฯ สามารถบริหารจัดการค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขายและการจัดจำหน่ายได้อย่างเหมาะสม โดยใช้ช่องทางการจำหน่ายและทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์มากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่าการเติบโตของรายได้ และช่วยสนับสนุนผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

4. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

สำหรับงวด 9 เดือน ปี 2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 17.53 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีจำนวน 18.40 ล้านบาท หรือลดลง 0.87 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.73 โดยค่าใช้จ่ายในการบริหารคิดเป็นร้อยละ 23.99 ของรายได้รวม ลดลงจากร้อยละ 134.64 ในงวดเดียวกันของปีก่อน

การลดลงของค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบกับรายได้ของบริษัทฯ ที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้ลดลงอย่างชัดเจน สะท้อนถึงการควบคุมค่าใช้จ่ายและการบริหารทรัพยากรให้เหมาะสมกับการขยายตัวของธุรกิจ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการบริหารค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ ควบคู่กับการขยายธุรกิจ Trading การจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ VAVA Z และ WISE รวมถึงการใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินเพื่อสร้างรายได้เพิ่มเติม

5. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

สำหรับงวด 9 เดือน ปี 2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารจำนวน 6.54 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีจำนวน 4.99 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 1.55 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31.06 โดยมีสาเหตุหลักจากการปรับเพิ่มค่าตอบแทนและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการบริหาร เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจและภาระความรับผิดชอบในการบริหารงานที่เพิ่มขึ้น

การเพิ่มขึ้นดังกล่าวสอดคล้องกับการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งครอบคลุมทั้งธุรกิจซื้อมาขายไป (Trading) และผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ VAVA Z และ WISE ตลอดจนการบริหารจัดการทรัพย์สินเพื่อสร้างรายได้จากการให้เช่า ส่งผลให้มีภารกิจในการวางแผน กำกับดูแล และติดตามผลการดำเนินงานในแต่ละธุรกิจเพิ่มขึ้น

6. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

สำหรับงวด 9 เดือน ปี 2569 บริษัทมีค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 0.04 ล้านบาท ใกล้เคียงกับงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีจำนวน 0.05 ล้านบาท โดยค่าใช้จ่ายทางการเงินส่วนใหญ่เป็นดอกเบี้ยที่เกิดจากสัญญาเช่าซื้อ ทั้งนี้ บริษัทไม่มีภาระหนี้สินระยะยาวจากสถาบันการเงิน จึงทำให้ค่าใช้จ่ายทางการเงินอยู่ในระดับต่ำและไม่เป็นภาระต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

7. ส่วนแบ่งผลกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

สำหรับงวด 9 เดือน ปี 2569 บริษัทมี ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมจำนวน 54.78 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปี 2568 ซึ่งมีจำนวน 33.03 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจำนวน 21.75 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 65.84

<u>ฐานะการเงิน</u>

1. **สินทรัพย์รวม** บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 จำนวน 638.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 45.29 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.63 โดยการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ส่วนใหญ่สอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจและการรับรู้ผลตอบแทนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม ซึ่งมีรายละเอียดที่สำคัญดังนี้

1.1 สินทรัพย์หมุนเวียน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 57.76 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 28.24 ล้านบาท หรือร้อยละ 95.63 โดยมีสาเหตุสำคัญจาก ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้นจำนวน 37.13 ล้านบาท สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายและการให้บริการ ซึ่งในงวด 9 เดือน ปี 2569 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการเพิ่มขึ้นจากปีก่อนอย่างมีนัยสำคัญ ขณะที่เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจำนวน 7.27 ล้านบาท จากการใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจ

1.2 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 581.21 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 17.05 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.02 โดยมีสาเหตุหลักจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมที่เพิ่มขึ้นจำนวน 21.24 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมในงวด 9 เดือน ปี 2569 จำนวน 54.78 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.75 ล้านบาท หรือร้อยละ 65.84 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีจำนวน 33.03 ล้านบาท ส่งผลให้มูลค่าเงินลงทุนในบริษัทร่วมเพิ่มขึ้น

2. **หนี้สินรวม** บริษัทฯ มีหนี้สินรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 จำนวน 15.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 8.50 ล้านบาท หรือร้อยละ 116.60 โดยการเพิ่มขึ้นส่วนใหญ่เป็นหนี้สินที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานและการให้เช่าทรัพย์สินของบริษัท

2.1 หนี้สินหมุนเวียน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีหนี้สินหมุนเวียนจำนวน 11.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 6.99 ล้านบาท หรือร้อยละ171.74 โดยมีสาเหตุหลักจาก เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้นจำนวน 6.85 ล้านบาท สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของกิจกรรมทางธุรกิจและการจัดซื้อสินค้าที่เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับรายได้ที่เติบโตขึ้นในงวด 9 เดือน

2.2 หนี้สินไม่หมุนเวียน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีหนี้สินไม่หมุนเวียนจำนวน 4.74 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 1.52 ล้านบาท หรือร้อยละ 47.20 โดยมีสาเหตุหลักจากการรับรู้เงินประกันการเช่าจำนวน 1.52 ล้านบาท ซึ่งสัมพันธ์กับการเพิ่มขึ้นของรายได้ค่าเช่าจากการนำพื้นที่และอาคารของบริษัทออกให้เช่า รวมถึงหนี้สินตามสัญญาเช่าที่เพิ่มขึ้นจากการดำเนินงานของบริษัท

3. **ส่วนของผู้ถือหุ้น** ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 มีจำนวน 623.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 36.78 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.27 โดยมีสาเหตุหลักจากบริษัทฯ มีกำไรสุทธิสำหรับงวด 9 เดือน ปี 2569

สรุปภาพรวมจากผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงานสำหรับงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) มีผลการดำเนินงานที่สะท้อนถึงความสำเร็จในการปรับโครงสร้างธุรกิจและการบริหารจัดการทรัพย์สิน โดยมีรายได้จากการดำเนินงานรวม 73.08 ล้านบาท ส่งผลให้งบการเงินเฉพาะกิจการมีผลกำไรสุทธิ 15.54 ล้านบาท จากการบริหารต้นทุนและประสิทธิภาพในการดำเนินงานที่ดีขึ้น ขณะที่งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียมีผลกำไรสุทธิสูงถึง 36.78 ล้านบาท ผลการดำเนินการดังกล่าวชี้ให้เห็นว่านอกจากธุรกิจหลักของบริษัทเองจะฟื้นตัวและกลับมาสร้างผลกำไรได้ดีแล้ว บริษัทร่วมที่บริษัทเข้าไปลงทุนไว้ยังมีผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งและเติบโตอย่างโดดเด่น จนสามารถส่งผ่านส่วนแบ่งกำไรเข้ามาเสริมความแข็งแกร่งให้กับภาพรวมของบริษัทได้เป็นอย่างดี

ทิศทางและแนวทางการดำเนินงานในอนาคต

- **แบรนด์ VAVAZ**
  1. **ต่อยอดความสำเร็จและบริหารตารางการผลิตให้ราบรื่น:** มุ่งเน้นการรักษามาตรฐานและประสิทธิภาพของงานสั่งผลิต OEM/ODM ให้มีความต่อเนื่อง พร้อมทั้งวางแผนบริหารจัดการตารางการส่งมอบเชิงรุก เพื่อส่งมอบประสบการณ์และบริการที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าในทุกช่วงเวลา
  2. **รุกตลาดช่องทางออนไลน์และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเชิงลึก:** เพิ่มความเข้มข้นในการทำตลาดดิจิทัลและการสร้างสรรค์แคมเปญที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคยุคใหม่ เพื่อผลักดันยอดขายในช่องทางออนไลน์และสินค้าขายเองให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน
  3. **สานต่อศักยภาพกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อการเติบโตระยะยาว:** เดินหน้าพัฒนาและผลักดันกลุ่มสินค้าพรีเมียมและผลิตภัณฑ์ทางเลือกใหม่ๆ ให้พร้อมออกสู่ตลาดอย่างเต็มรูปแบบ เพื่อสร้างความหลากหลายและเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้แบรนด์ VAVAZ ก้าวขึ้นเป็นผู้นำในตลาดผลิตภัณฑ์ไลฟ์สไตล์และงานสั่งผลิตอย่างแท้จริง

- **แบรนด์ WISE**
  1. **ชูจุดเด่นด้านนวัตกรรม:** WISE Stretch'n Close ได้รับการออกแบบตามแนวคิด Lightweight Design เพื่อใช้วัสดุอย่างมีประสิทธิภาพ โดยความจุที่เพิ่มขึ้นช่วยลดความจำเป็นในการใช้ถุงหลายใบสำหรับจัดเก็บอาหารในปริมาณเท่าเดิม เมื่อผสานกับคุณสมบัติในการรักษาความสดและยืดอายุอาหาร จึงช่วยลด Food Waste ส่งเสริมการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า และสนับสนุนการบริโภคอย่างรับผิดชอบ สอดคล้องกับแนวทาง BCG Economy และ ESG
  2. **ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเชิงรุก (Omnichannel Expansion):** มุ่งเน้นการต่อยอดความสำเร็จจากช่องทางออนไลน์ สู่การขยายความร่วมมือกับพันธมิตรในกลุ่ม Modern Trade และช่องทางค้าปลีกสมัยใหม่ให้ครอบคลุมยิ่งขึ้น เพื่ออำนวยความสะดวกและเข้าถึงผู้บริโภคได้ทุกจุดสัมผัส

3. **ยกระดับกลยุทธ์การตลาดและการสร้างแบรนด์ (Brand Building & Engagement):** เพิ่มความเข้มข้นในการสื่อสารถึงจุดเด่นและคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างความตระหนักรู้ในวงกว้าง (Brand Awareness) และตอกย้ำความเชื่อมั่นในคุณภาพของแบรนด์ WISE ในใจผู้บริโภค
4. **พัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจและขยายฐานลูกค้า B2B:** เดินหน้าสร้างเครือข่ายและพัฒนาความร่วมมือกับกลุ่มลูกค้าธุรกิจ เพื่อสร้างพันธมิตรระยะยาวและเพิ่มช่องทางในการส่งมอบผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงให้เติบโตอย่างยั่งยืน

- **ธุรกิจ Trading (ซื้อมาขายไป):** บริษัทมุ่งเน้นการขยายตัวในกลุ่มธุรกิจซื้อมาขายไป ซึ่งเป็นธุรกิจหลักที่มีความคล่องตัวสูง แต่สามารถสร้างผลตอบแทนและหมุนเวียนกระแสเงินสดได้รวดเร็ว โดยบริษัทอาศัยความเชี่ยวชาญ เครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ และการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ที่มีประสิทธิภาพ เพื่อผลักดันยอดขายและขยายฐานลูกค้าให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง
- **ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ :** บริษัทเดินหน้าเชิงรุกในการสรรหาและคัดเลือกผู้เช่าที่มีศักยภาพและความมั่นคงทางการเงิน เพื่อเข้ามาเติมเต็มพื้นที่โรงงานและคลังสินค้าที่ยังคงเหลืออยู่ให้เต็มประสิทธิภาพ กลยุทธ์นี้ไม่เพียงแต่ช่วยสร้างกระแสรายได้ประจำ (Recurring Income) ที่สม่ำเสมอและคาดการณ์ได้ในระยะยาว แต่ยังเป็นการเพิ่มอัตราการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ (Asset Utilization) ที่มีอยู่ให้สร้างผลตอบแทนสูงสุด
- **การรักษามูลค่าการลงทุนในบริษัทร่วม:** บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการพอร์ตการลงทุนเชิงกลยุทธ์อย่างรอบคอบ ควบคู่ไปกับการติดตามผลการดำเนินงานและการบริหารจัดการเงินปันผลรับจากบริษัทร่วมอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับฐานะทางการเงิน สภาพคล่อง และสร้างการเติบโตของมูลค่ากิจการอย่างยั่งยืน อันจะนำไปสู่ผลตอบแทนที่ดีในระยะยาวให้แก่ผู้ถือหุ้น

สรุปผลการดำเนินงานของบริษัทในช่วงเวลานี้ สะท้อนถึงความสำเร็จในการปรับเปลี่ยนโครงสร้างธุรกิจสู่ความสมดุลและความยั่งยืน ผ่านการผสานจุดแข็งของกลุ่มสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ สินค้าไลฟ์สไตล์รักษ์โลก สินค้าอุปโภคบริโภค และธุรกิจซื้อมาขายไป (Trading) ควบคู่ไปกับการบริหารจัดการทรัพย์สินและเงินลงทุนให้เกิดประโยชน์สูงสุด สำหรับทิศทางในระยะถัดไป บริษัทฯยังคงมุ่งมั่นเดินหน้าขยายช่องทางการจัดจำหน่าย พัฒนาสินค้านวัตกรรมใหม่ และสร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) จากพื้นที่เช่า เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินและสร้างผลตอบแทนที่ดีอย่างต่อเนื่องให้แก่ผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นางทิฆัมพร ชัยเอี่ยม)
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)