NEX POINT

คำอธิบายและการวิเคราะห์งบการเงิน

สำหรับผลการดำเนินงาน

ไตรมาสที่ 3 และงวดเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569



SUSTAINABILITY | GROWTH | PERFORMANCE

บทสรุปผู้บริหาร

หน่วย : ล้านบาท	Q3'2569	Q2'2569	Q3'2568	เปลี่ยนแปลง				9M'2569	9M'2568	เปลี่ยนแปลง	
				Q3'2569 เทียบ Q2'2569		Q3'2569 เทียบ Q3'2568				9M'2569 เทียบ 9M'2568	
				เพิ่ม (ลด)	%	เพิ่ม (ลด)	%			เพิ่ม (ลด)	%
รายได้รวม	113.18	183.60	206.50	(70.42)	(38.36)	(93.32)	(45.19)	650.15	523.98	126.17	24.08
EBITDA[2] (ไม่รวมรายการพิเศษ)	(225.29)	(96.14)	(85.05)	(129.15)	<(100.00)	(140.24)	<(100.00)	(341.50)	(175.40)	(166.10)	(94.70)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ (ไม่รวมรายการพิเศษ)	(311.81)	(199.53)	(179.54)	(112.28)	(56.27)	(132.27)	(73.67)	(570.67)	(77.46)	(493.22)	<(100.00)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ (ไม่รวมรายการพิเศษ)	(317.15)	(205.83)	(150.26)	(111.32)	(54.09)	(166.89)	<(100.00)	(585.63)	(43.89)	(541.74)	<(100.00)
รายการพิเศษ - รวม[1]	184.68	61.00	112.21	123.68	>100.00	72.48	64.59	222.12	95.27	126.85	>100.00
รายการพิเศษ - ส่วนของบริษัทใหญ่[1]	184.68	61.00	112.21	123.68	>100.00	72.48	64.59	222.12	95.27	126.85	>100.00
EBITDA[2]	(40.60)	(35.13)	27.16	(5.47)	(15.56)	(67.76)	<(100.00)	(119.38)	(80.13)	(39.25)	(48.98)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(127.12)	(138.53)	(67.33)	11.41	8.24	(59.80)	(88.81)	(348.55)	17.81	(366.36)	<(100.00)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิส่วนของบริษัทใหญ่	(132.47)	(144.83)	(38.05)	12.36	8.53	(94.42)	<(100.00)	(363.51)	51.38	(414.89)	<(100.00)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (บาท/หุ้น)	(0.02)	(0.02)	(0.01)	0.00	0.00	(0.01)	(100.00)	(0.06)	0.01	(0.07)	<(100.00)

[1] กลุ่มบริษัทฯ ได้พิจารณาตั้งสำรองทางบัญชี ซึ่งประกอบไปด้วย การสำรองค่าเผื่อปรับลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ การสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และการสำรองผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์
[2] ไม่รวมส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากบริษัทร่วม

กำไร (ขาดทุน) สุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ (ไม่รวมรายการพิเศษ) สำหรับ Q3'2569 เปรียบเทียบ Q2'2569 และ Q3'2568 และ 9M'2569 เทียบกับ 9M'2568

บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ("กลุ่มบริษัทฯ") มีผลขาดทุนสุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ (ไม่รวมรายการพิเศษ) Q3'2569 อยู่ที่ 317.15 ล้านบาท ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับ Q3'2568 ซึ่งมีขาดทุนสุทธิ 150.26 ล้านบาท โดยขาดทุนเพิ่มขึ้น 166.89 ล้านบาท ปัจจัยหลักมาจากค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A) ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น จากการรับรู้ค่าใช้จ่ายจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ (Share-based Payment Expense) จำนวน 55.80 ล้านบาท ซึ่งเป็นรายการทางบัญชีที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวจากการเข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท ไทยอีวี จำกัด (Thai EV) ประกอบกับค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น

เมื่อเปรียบเทียบกับ Q2'2569 ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ (ไม่รวมรายการพิเศษ) จำนวน 205.83 ล้านบาท ผลขาดทุนในไตรมาสนี้เพิ่มขึ้น 111.32 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้น จากการรับรู้ค่าใช้จ่ายจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ (Share-based Payment Expense) จำนวน 55.80 ล้านบาท และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น

ขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานปกติ สำหรับงวด 9M'2569 เปรียบเทียบ 9M'2568

สำหรับงวด 9M'2569 กลุ่มบริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ (ไม่รวมรายการพิเศษ) จำนวน 585.63 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับ 9M'2568 ซึ่งมีขาดทุนสุทธิ จำนวน 43.89 ล้านบาท ขาดทุนเพิ่มขึ้นจำนวน 541.74 ล้านบาท โดยปัจจัยหลักมาจากการลดลงของส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้น จากรายการค่าใช้จ่ายจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ในการเข้าซื้อกิจการ Thai EV จำนวน 55.80 ล้านบาท รวมถึงค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น

รายได้แยกตามส่วนงาน สำหรับ Q3'2569 เปรียบเทียบ Q2'2569 และ Q3'2568 และ 9M'2569 เทียบกับ 9M'2568

หน่วย : ล้านบาท	Q3'2569	Q2'2569	Q3'2568	เปลี่ยนแปลง				9M'2569	9M'2568	เปลี่ยนแปลง	
				Q3'2569 เทียบ Q2'2569		Q3'2569 เทียบ Q3'2568				9M'2569 เทียบ 9M'2568	
				เพิ่ม (ลด)	%	เพิ่ม (ลด)	%			เพิ่ม (ลด)	%
รายได้รวม	113.18	183.60	206.50	(70.42)	(38.36)	(93.32)	(45.19)	650.15	523.98	126.17	24.08
ธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์	(41.99)	40.14	39.81	(82.13)	<(100.00)	(81.80)	<(100.00)	205.57	132.04	73.53	55.69
รายได้ตามส่วนงาน	308.93	175.30	284.51	133.63	76.23	24.42	8.58	701.30	408.70	292.60	71.59
หัก รายการนำสินค้ากลับ	(350.92)	(135.16)	(244.70)	(215.76)	<(100.00)	(106.22)	(43.41)	(495.73)	(276.66)	(219.07)	(79.18)
ธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์	149.19	121.70	131.62	27.49	22.59	17.57	13.35	392.90	335.47	57.43	17.12
ธุรกิจให้บริการขนส่ง	4.43	10.94	11.17	(6.51)	(59.51)	(6.74)	(60.34)	31.27	23.25	8.02	34.49
รายได้อื่น	14.75	17.66	12.70	(2.91)	(16.48)	2.05	16.14	45.45	37.67	7.78	20.65
หัก รายได้ระหว่างส่วนงาน	(13.20)	(6.84)	11.20	(6.36)	(92.98)	(24.40)	<(100.00)	(25.04)	(4.45)	(20.59)	<(100.00)
รายได้รวม	**113.18**	**183.60**	**206.50**	**(70.42)**	**(38.36)**	**(93.32)**	**(45.19)**	**650.15**	**523.98**	**126.17**	**24.08**

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้รวมสำหรับ Q3'2569 จำนวน 113.18 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 93.32 ล้านบาท จาก 206.50 ล้านบาทใน Q3'2568 โดยปัจจัยหลักลดลงมาจากธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ที่มีรายได้ลดลงจำนวน 81.80 ล้านบาท ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะมีปริมาณการส่งมอบรถไฟฟ้าเชิงพาณิชย์เพิ่มขึ้น จำนวน 11 คัน เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งคิดเป็นรายได้ที่เพิ่มขึ้น 24.42 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม จากการลดหนี้ให้แก่ลูกหนี้การค้าเต็มจำนวน พร้อมทั้งการนำสินค้ากลับคืนมาจำหน่ายต่อแก่ลูกค้าเป้าหมายใหม่ ส่งผลให้มีการกลับรายการรายได้เพิ่มขึ้นจำนวน 106.22 ล้านบาท ปัจจัยดังกล่าวจึงกดดันให้รายได้สุทธิจากธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ในไตรมาสนี้ลดลง

เมื่อเปรียบเทียบกับ Q2'2569 ซึ่งมีรายได้รวม 183.60 ล้านบาท รายได้รวมในไตรมาสนี้ปรับตัวลดลง 70.42 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการชะลอตัวของรายได้ในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ โดยแม้ว่าบริษัทฯ จะมีปริมาณการส่งมอบรถเพิ่มขึ้น 44 คัน จากไตรมาสก่อน ซึ่งคิดเป็นรายได้ที่เพิ่มขึ้น 133.63 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม จากการลดหนี้ให้แก่ลูกหนี้การค้าเต็มจำนวน พร้อมทั้งการนำสินค้ากลับคืนมาจำหน่ายต่อแก่ลูกค้าเป้าหมายใหม่ ส่งผลให้มีการกลับรายการรายได้เพิ่มขึ้นจำนวน 215.76 ล้านบาท ปัจจัยดังกล่าวจึงกดดันให้รายได้สุทธิจากธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ในไตรมาสนี้ลดลง 82.13 ล้านบาท

รายได้รวม สำหรับงวด 9M'2569 เปรียบเทียบ 9M'2568

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้รวมสำหรับ 9M'2569 จำนวน 650.15 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 126.17 ล้านบาท จาก 523.98 ล้านบาท ใน 9M'2568 สาเหตุหลักของการเพิ่มขึ้นมาจากการเติบโตของธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ ซึ่งบริษัทฯ มีปริมาณการส่งมอบรถไฟฟ้าเชิงพาณิชย์เพิ่มขึ้น 70 คันเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ทำให้รายได้สุทธิจากธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์เพิ่มขึ้น 73.53 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังรับรู้รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์จำนวน 57.43 ล้านบาท และรายได้จากธุรกิจให้บริการขนส่งที่เพิ่มขึ้นจำนวน 8.02 ล้านบาท

ต้นทุนจากการขายและการให้บริการ สำหรับ Q3'2569 เปรียบเทียบ Q2'2569 และ Q3'2568 และ 9M'2569 เทียบกับ 9M'2568

หน่วย : ล้านบาท	Q3'2569	Q2'2569	Q3'2568	เปลี่ยนแปลง				9M'2569	9M'2568	เปลี่ยนแปลง	
				Q3'2569 เทียบ Q2'2569		Q3'2569 เทียบ Q3'2568				9M'2569 เทียบ 9M'2568	
				เพิ่ม (ลด)	%	เพิ่ม (ลด)	%			เพิ่ม (ลด)	%
ต้นทุนขายรวม	184.05	174.69	193.61	9.36	5.36	(9.56)	(4.94)	655.47	419.12	236.35	56.39
ธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์	50.69	68.94	76.30	(18.25)	(26.47)	(25.61)	(33.57)	299.25	134.83	164.42	>100.00
ค่าใช้จ่ายตามส่วนงาน	422.17	216.23	317.61	205.94	95.24	104.56	32.92	828.55	408.22	420.33	>100.00
หัก รายการนำสินค้ากลับ	(371.49)	(147.30)	(241.32)	(224.19)	<(100.00)	(130.17)	(53.94)	(529.30)	(273.40)	(255.91)	(93.60)
ธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์	118.17	89.25	99.36	28.92	32.40	18.80	18.92	302.14	253.57	48.57	19.15
ธุรกิจให้บริการขนส่ง	15.20	16.51	17.95	(1.31)	(7.93)	(2.76)	(15.35)	54.08	30.72	23.36	76.05
ต้นทุนขายรวม	**184.05**	**174.69**	**193.61**	**9.36**	**5.36**	**(9.56)**	**(4.94)**	**655.47**	**419.12**	**236.35**	**56.39**

ต้นทุนจากการขายและการให้บริการสำหรับ Q3'2569 มีจำนวน 184.05 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 9.56 ล้านบาท จาก 193.61 ล้านบาท ใน Q3'2568 การลดลงนี้ปัจจัยหลักมาจากต้นทุนขายสุทธิในธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ที่ลดลง จำนวน 25.61 ล้านบาท ขณะที่ต้นทุนในธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์เพิ่มขึ้นจำนวน 18.80 ล้านบาท

หากเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (Q2'2569) ซึ่งมีต้นทุนรวม 174.69 ล้านบาท ต้นทุนขายรวมปรับตัวเพิ่มขึ้น 9.36 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์จำนวน 28.92 ล้านบาท เพื่อรองรับการส่งมอบงานโครงการในระหว่างงวด ขณะที่ต้นทุนขายสุทธิในธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ลดลง จำนวน 18.25 ล้านบาท

ต้นทุนขายรวม สำหรับงวด 9M'2569 เปรียบเทียบ 9M'2568

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีต้นทุนขายรวมสำหรับ 9M'2569 จำนวน 655.47 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 236.35 ล้านบาท จาก 419.12 ล้านบาท ใน 9M'2568 โดยสาเหตุหลักมาจากการเติบโตของกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ ซึ่งมีต้นทุนขายสุทธิเพิ่มขึ้น 164.42 ล้านบาท เป็นผลมาจากปริมาณการส่งมอบรถไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายตามส่วนงานปรับตัวเพิ่มขึ้น 420.33 ล้านบาท นอกจากนี้ ต้นทุนขายจากธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์ยังปรับตัวเพิ่มขึ้น 48.57 ล้านบาท และต้นทุนจากธุรกิจให้บริการขนส่งเพิ่มขึ้น 23.36 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามทิศทางการขยายตัวของรายได้ในแต่ละกลุ่มธุรกิจ

ข้อมูลการวิเคราะห์ฐานะการเงิน บริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 30 กันยายน 2569

หน่วย : ล้านบาท	ณ 30 กันยายน 2569	ณ 31 ธันวาคม 2568	เปลี่ยนแปลง	
			เพิ่ม (ลด)	%
สินทรัพย์รวม	7,109.95	6,521.10	588.85	9.03
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	272.43	335.58	(63.15)	(18.82)
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น สุทธิ	2,186.30	2,465.44	(279.14)	(11.32)
สินค้าคงเหลือ สุทธิ	1,377.81	1,287.24	90.57	7.04
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	204.77	301.39	(96.62)	(32.06)
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สุทธิ	907.45	880.46	26.99	3.07
สินทรัพย์อื่น	2,161.19	1,250.99	910.20	72.76
หนี้สินรวม	2,748.30	1,999.65	748.65	37.44
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	1,545.87	1,612.09	(66.22)	(4.11)
หนี้สินอื่น	1,202.43	387.56	814.87	>100.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	4,361.65	4,521.45	(159.80)	(3.53)

สินทรัพย์รวม

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 จำนวน 7,109.95 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2568 จำนวน 588.85 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.03 โดยมีรายการที่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ดังนี้

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 มีจำนวน 272.43 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 63.15 ล้านบาท (หรือลดลงร้อยละ 18.82) โดยหลักเป็นผลมาจากกระแสเงินสดสุทธิที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน จำนวน 37.54 ล้านบาท สุทธิกับกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมการลงทุนจำนวน 46.75 ล้านบาท และกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 53.94 ล้านบาท (รายละเอียดเพิ่มเติมอธิบายไว้ในหัวข้อการวิเคราะห์กระแสเงินสด)

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น – สุทธิ

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น สุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 มีจำนวน 2,186.30 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 279.14 ล้านบาท (หรือลดลงร้อยละ 11.32) อันเป็นผลมาจากการรับชำระเงินจากลูกหนี้การค้าของธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์

ความคืบหน้าในการได้รับชำระหนี้

ชื่อลูกค้า	ยอดมูลหนี้ ณ 30 กันยายน 2569 (ล้านบาท)	ยอดมูลหนี้ ณ 31 ธันวาคม 2568 (ล้านบาท)	การดำเนินการติดตามการชำระหนี้
ลูกค้า A	0	14	บริษัทฯ ได้รับชำระจากลูกหนี้แล้ว ในไตรมาส 2 ปี 2569
ลูกค้า B	499	499	บริษัทฯ อยู่ระหว่างติดตามหนี้ หนี้คงค้างรับชำระส่วนหนึ่ง จำนวน 289 ล้านบาท ซึ่งได้เข้าสู่กระบวนการทางกฎหมายศาลอาญาแล้ว และดำเนินการช่วยลูกค้าขายรถให้กับลูกค้าปลายทาง ภายในปี 2569
ลูกค้า C	825	848	บริษัทฯ อยู่ระหว่างติดตามหนี้ และดำเนินการขายรถให้กับลูกค้าปลายทาง ภายในปี 2569
ลูกค้า D	1,081	1,607	บริษัทฯ อยู่ระหว่างติดตามหนี้ และดำเนินการขายรถให้กับลูกค้าปลายทาง ภายในปี 2569
รวม	**2,405**	**2,968**	

สินค้าคงเหลือ – สุทธิ

สินค้าคงเหลือ - สุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 มีจำนวน 1,377.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2568 จำนวน 90.57 ล้านบาท (หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.04) โดยมีสาเหตุหลักมาจากการรับสินค้าจากบริษัทร่วมมาเพื่อขาย

เงินลงทุนในบริษัทร่วม

เงินลงทุนในบริษัทร่วม ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 มีจำนวน 204.77 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 96.62 ล้านบาท (หรือลดลงร้อยละ 32.06) โดยสาเหตุหลักเป็นผลมาจากการรับรู้ส่วนแบ่งผลขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นในระหว่างงวด

สินทรัพย์อื่น

สินทรัพย์อื่น ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 มีจำนวน 2,161.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 910.20 ล้านบาท จากสิ้นปี 2568 ส่วนใหญ่มาจากเงินมัดจำจ่ายล่วงหน้าจากการซื้อรถโครงการ ขสมก. 1,520 คัน จำนวน 697.18 ล้านบาท

หนี้สินรวม

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีหนี้สินรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 จำนวน 2,748.30 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 1,999.65 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 จำนวน 748.65 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 37.44 โดยปัจจัยหลักเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินหมุนเวียนที่เกิดจากสัญญาจำนวน 603.00 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากเงินมัดจำรับล่วงหน้าจากการขายรถโครงการ ขสมก. 1,520 คัน ที่รับจากคู่สัญญา และการเพิ่มขึ้นของหนี้สินตามสัญญาเช่าสุทธิจำนวน 137.39 ล้านบาท โดยส่วนหนึ่งมาจากการรวมหนี้สินสัญญาเช่าของ Thai EV เข้ามาในงวด ซึ่งถูกหักลบด้วยการลดลงของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นจำนวน 66.22 ล้านบาท จากการจ่ายชำระเงินให้แก่เจ้าหนี้การค้าตามกำหนด

ส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 จำนวน 4,361.65 ล้านบาท ลดลงจาก 4,521.45 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 จำนวน 159.80 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 3.53 โดยการลดลงนี้เป็นผลหลักมาจากการรับรู้ผลขาดทุนจากการดำเนินงานรวมสำหรับงวดเก้าเดือนจำนวน 363.51 ล้านบาท ขณะที่ส่วนที่เหลือมีการเพิ่มขึ้นของทุนเรือนหุ้นและส่วนเกินมูลค่าหุ้นจากการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อชำระเป็นค่าตอบแทนในการเข้าซื้อกิจการบริษัทย่อย (Thai EV)

วิเคราะห์กระแสเงินสด

สำหรับงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีกระแสเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงสุทธิจำนวน 63.15 ล้านบาท โดยมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวดจำนวน 335.58 ล้านบาท ส่งผลให้เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวดคงเหลือเท่ากับ 272.43 ล้านบาท ทั้งนี้ รายละเอียดกระแสเงินสดจากแต่ละกิจกรรม มีดังนี้

หน่วย : ล้านบาท	งบการเงินรวม	
	Q3'2569	YE'2568
กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	37.54	(4,110.20)
กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมลงทุน	(46.75)	(22.35)
กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมจัดหาเงิน	(53.94)	3,946.02
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงระหว่างงวด-สุทธิ	(63.15)	(186.53)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	335.58	522.11
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันปลายงวด	**272.43**	**335.58**

กระแสเงินสดสุทธิได้มาในกิจกรรมดำเนินงาน จำนวน 37.54 ล้านบาท ถึงแม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะมีผลขาดทุนก่อนภาษีเงินได้จำนวน 295.86 ล้านบาท แต่เมื่อปรับปรุงด้วยรายการปรับปรุงที่ไม่ใช่เงินสดจำนวน 44.97 ล้านบาท ส่งผลให้มีกระแสเงินสดก่อนการเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานติดลบ 250.89 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ มีกระแสเงินสดรับจากการเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานจำนวน 298.72 ล้านบาท สุทธิกับภาษีเงินได้จ่ายสุทธิจำนวน 10.28 ล้านบาท จึงทำให้กระแสเงินสดจากการดำเนินงานเป็นบวก

กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน จำนวน 46.75 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากเงินสดจ่ายซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนรวมจำนวน 44.29 ล้านบาท และเงินสดจ่ายลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่นสุทธิจำนวน 7.00 ล้านบาท (เงินสดจ่ายลงทุน 58.33 ล้านบาท สุทธิกับเงินสดรับคืนจากการลงทุน 51.33 ล้านบาท)

กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน จำนวน 53.94 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากเงินสดจ่ายชำระเงินต้นของหนี้สินสัญญาเช่า จำนวน 30.83 ล้านบาท เงินสดจ่ายเงินปันผลให้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย จำนวน 17.00 ล้านบาท และดอกเบี้ยจ่ายจำนวน 5.39 ล้านบาท

อัตราส่วนสำคัญทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	9M'2569	9M'2568
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร (Profitability Ratios)			
อัตรากำไรขั้นต้น	%	(8.40)	13.82
อัตรากำไรสุทธิ	%	(53.61)	3.40
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	(26.41)	(53.72)

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	9M'2569	YE'2568
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Leverage Ratios or Financial Ratios)			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.66	0.46
อัตราส่วนสภาพคล่อง			
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน	เท่า	2.18	2.66
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว	เท่า	1.04	1.61

ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ

ในไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ" หรือ "NEX") ดำเนินธุรกิจโดยมุ่งขยายการใช้งานยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม ทั้งงานขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ งานขนส่งตู้คอนเทนเนอร์ การกระจายสินค้าในเมือง และการขนส่งผู้โดยสารสาธารณะ โดยพัฒนาการสำคัญในไตรมาสนี้ประกอบด้วย การเร่งส่งมอบรถเชิงพาณิชย์ให้แก่ผู้ประกอบการขนส่งชั้นนำ การเริ่มส่งมอบรถตู้บรรทุกไฟฟ้า Cargo Vantastic EV ในประเทศไทย การเปิดตัวรถยนต์อเนกประสงค์ไฟฟ้า BAW M8 การได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) สำหรับรถบรรทุกหนักไฟฟ้าแบรนด์ HOWO และ SITRAK จาก SINOTRUK ควบคู่กับการเข้าซื้อกิจการของ บริษัท ไทยอีวี จำกัด (Thai EV) เพื่อเสริมช่องทางจำหน่ายตรงและการเข้าถึงฐานลูกค้าครอบคลุมทุกเซกเมนต์ ตลอดจนการเริ่มสายการผลิตรถโดยสารไฟฟ้าสำหรับโครงการขององค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ (ขสมก.) จำนวน 1,520 คัน ในเดือนกันยายน 2569

ในด้านการเติบโตของธุรกิจ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการนำเสนอโซลูชันยานยนต์ไฟฟ้าที่ตอบโจทย์ลักษณะงานขนส่งของลูกค้าอย่างแท้จริง ควบคู่กับการให้คำแนะนำด้านการใช้งาน การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานการชาร์จ และการบริการหลังการขายที่ได้มาตรฐาน รวมถึงการประเมินต้นทุนการเป็นเจ้าของโดยรวม (Total Cost of Ownership: TCO) เพื่อให้การเปลี่ยนผ่านมากองยานยนต์ไฟฟ้าเกิดความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดควบคู่ไปกับการบรรลุเป้าหมายด้านความยั่งยืนของลูกค้า

การส่งมอบผลิตภัณฑ์และการขับเคลื่อนความยั่งยืนให้แก่ลูกค้า

ในด้านกิจกรรมการขายและการส่งมอบยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ในไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัทฯ มีปริมาณการส่งมอบรถรวมทั้งสิ้น 96 คัน ซึ่งสะท้อนถึงการกระจายตัวของฐานลูกค้าในหลากหลายภาคอุตสาหกรรม โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักคือรถหัวลากไฟฟ้า 10 ล้อ ขนาดแบตเตอรี่ 423 kWh (10W Tractor 423kWh) ซึ่งได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มผู้ให้บริการโลจิสติกส์ชั้นนำระดับโลกและระดับประเทศอย่างกว้างขวาง โดยเฉพาะการส่งมอบเพื่อนำไปใช้ในฟลีทขนส่งของผู้ให้บริการขนส่งสินค้ายักษ์ใหญ่ระดับโลกและเครือข่าย รวมกันถึง 33 คัน เพื่อนำไปยกระดับห่วงโซ่อุปทานสีเขียวของกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่

สำหรับงานขนส่งตู้คอนเทนเนอร์และโลจิสติกส์ท่าเรือพาณิชย์ บริษัทฯ ได้เดินหน้าส่งมอบรถหัวลากไฟฟ้าให้แก่ บริษัท โวลท์อี เอเชีย จำกัด (VOLTe Asia) ในไตรมาสนี้เพิ่มเติมอีกจำนวน 10 คัน เมื่อรวมกับล็อตแรกที่ส่งมอบไปแล้วก่อนหน้าส่งผลให้มียอดส่งมอบสะสมรวมเป็น 20 คัน ภายใต้แผนงานการจัดหาฟลีทรถหัวลากไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 40 คัน เพื่อรองรับการขนส่งตู้สินค้าเชิงพาณิชย์ในพื้นที่ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ส่งมอบรถหัวลากไฟฟ้าให้แก่ผู้ให้บริการขนส่งชั้นนำ อาทิ บริษัท บอร์เนียว โลจิสติกส์ จำกัด พร้อมแผนขยายฟลีตเพิ่มเติมในระยะถัดไป ตลอดจนการส่งมอบรถหัวลากไฟฟ้าและรถบรรทุก 12 ล้อ ขนาด 30 ตัน ให้แก่กลุ่มผู้ประกอบการขนส่งวัสดุหนักและอุตสาหกรรมเหล็กโครงสร้าง เพื่อรองรับภารกิจขนส่งหนักระยะไกลอย่างมีประสิทธิภาพ และสะท้อนถึงการยอมรับในสมรรถนะของรถหัวลากไฟฟ้า NEX ในกลุ่มงานขนส่งหนักระยะไกล

ในส่วนของกลุ่มงานขนส่งมวลชนและบริการสาธารณะ บริษัทฯ ได้ส่งมอบรถโดยสารพลังงานไฟฟ้าเพื่อสนับสนุนระบบคมนาคมสีเขียวระดับภูมิภาค โดยมีการส่งมอบรถโดยสารไฟฟ้าขนาด 11 เมตร จำนวน 8 คัน ให้แก่ องค์การบริหารส่วนจังหวัดสงขลา เพื่อใช้ในระบบขนส่งมวลชนสาธารณะ และการส่งมอบรถโดยสารไฟฟ้าขนาด 8 เมตร ให้แก่สถาบันการศึกษาและหน่วยงานด้านสาธารณสุข อาทิ มหาวิทยาลัยพะเยา เพื่อยกระดับสุขอนามัยและคุณภาพชีวิตของชุมชนจากการลดมลพิษทางอากาศและเสียง

นอกจากนี้ ในกลุ่มงานกระจายสินค้าในเมือง (Urban Logistics) บริษัทฯ ได้เปิดประตูสู่ตลาดขนส่งพัสดุและสินค้าอุปโภคบริโภค ด้วยการเริ่มทยอยส่งมอบรถตู้บรรทุกไฟฟ้าขนาดเล็ก (Cargo Vantastic EV) ล็อตแรกในประเทศไทย รวมจำนวน 9 คัน ให้แก่กลุ่มลูกค้าธุรกิจชั้นนำ อาทิ บริษัท จันวาณิชย์ จำกัด และผู้ประกอบการด้านการกระจายสินค้าในเขตเมือง ซึ่งความคล่องตัวและพื้นที่บรรทุกแบบปิดสามารถตอบโจทย์การขนส่งระยะสั้นได้อย่างคุ้มค่า ควบคู่กับการส่งมอบรถกระบะ

ไฟฟ้าเพื่อการพาณิชย์ให้แก่กลุ่มธุรกิจโรงแรม เพื่อสนับสนุนภาพลักษณ์การท่องเที่ยวคาร์บอนต่ำในพื้นที่ยุทธศาสตร์การท่องเที่ยวของประเทศ

ควบคู่กันนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินกิจกรรมถ่ายทอดองค์ความรู้ควบคู่กับการทำตลาด โดยนำรถหัวลากไฟฟ้าเข้าร่วมสัมมนาและจัดแสดง Site Visit ในงาน “Smart Logistics toward Net Zero ยกระดับธุรกิจโลจิสติกส์สู่ความยั่งยืน” เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2569 ณ สำนักงานใหญ่ SCG บางซื่อ และนำ Cargo Vantastic EV เข้าร่วมจัดแสดงในงานสัมมนา “ถอดรหัสโลจิสติกส์พลังงานสะอาด” เมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2569 เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการศึกษาการใช้งานจริง ข้อมูล TCO รวมความพร้อมด้านต่างๆ

ยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ไม่มีการปล่อยไอเสียจากการเผาไหม้ขณะใช้งาน จึงเป็นทางเลือกสำคัญสำหรับลูกค้าที่ต้องการลดการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง ลดมลพิษในการเดินรถ รวมถึงการลดก๊าซเรือนกระจก การนำเสนอผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จึงเชื่อมโยงเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมกับความเหมาะสมในการใช้งานเชิงพาณิชย์

การขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์และความพร้อมในการส่งมอบเพื่อรองรับอุปสงค์ตลาด

เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งในตลาดรถบรรทุกหนักเชิงพาณิชย์ ในไตรมาสนี้ บริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งจาก SINOTRUK INTERNATIONAL CO., LTD. ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) ในประเทศไทย สำหรับรถบรรทุกหนักไฟฟ้าแบรนด์ HOWO และ SITRAK รุ่นขับเคลื่อน 4x2 และ 6x2 เข้าสู่ตลาด ความร่วมมือในครั้งนี้ช่วยเพิ่มทางเลือกในการนำเสนอผลิตภัณฑ์สำหรับงานขนส่งระยะไกลและการกระจายสินค้าขนาดใหญ่ โดย SINOTRUK จะเป็นผู้สนับสนุนด้านข้อมูลทางเทคนิค การรับรองผลิตภัณฑ์ การฝึกอบรมบุคลากร และองค์ความรู้ด้านการซ่อมบำรุง ขณะที่ NEX รับผิดชอบการนำเข้า การทำตลาด การจัดจำหน่าย ตลอดจนการพัฒนาระบบบริการหลังการขายในประเทศไทย

ในกลุ่มยานยนต์สำหรับการเดินทาง บริษัทฯ ได้เปิดตัว BAW M8 Flagship รถยนต์อเนกประสงค์ไฟฟ้าพรีเมียม 7 ที่นั่ง เมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2569 ในฐานะผู้จัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) เพื่อมุ่งทำตลาดกลุ่มลูกค้าองค์กร ธุรกิจรถเช่า ผู้ให้บริการรถรับส่งและลีมูซีน ตลอดจนกลุ่มลูกค้าครอบครัว การเปิดตัวดังกล่าวนับเป็นการขยายขอบเขตการทำตลาดไปสู่กลุ่มการเดินทางขององค์กรและบุคคล เพิ่มเติมจากกลุ่มรถโดยสารและรถขนส่งสินค้าเชิงพาณิชย์เดิมของบริษัทฯ พร้อมกันนี้ บริษัทฯ มีแผนพัฒนาเครือข่ายโชว์รูมและศูนย์บริการ เพื่อรองรับการขายและการดูแลลูกค้าอย่างทั่วถึง

สำหรับการยกระดับช่องทางการจำหน่ายและการเข้าถึงลูกค้า บริษัทฯ ได้ดำเนินการรับโอนหุ้นทั้งหมดของ บริษัท ไทย อีวี จำกัด (Thai EV) เสร็จสมบูรณ์เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2569 เพื่อขยายและเสริมช่องทางเข้าถึงลูกค้าผู้ใช้งานโดยตรง (Direct Sales) นอกเหนือจากเครือข่ายตัวแทนจำหน่ายเดิมของ NEX เนื่องจาก Thai EV มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการทำตลาดยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ขนาดเล็กถึงขนาดกลาง พร้อมฐานลูกค้าที่แข็งแกร่งทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ ขณะที่ NEX มีความแข็งแกร่งในกลุ่มรถบรรทุก รถหัวลาก และรถโดยสารขนาดใหญ่ ความเชี่ยวชาญที่เกื้อหนุนกันนี้จึงเป็นพื้นฐานสำคัญในการขยายการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายให้แก่ลูกค้าที่มีภารกิจขนส่งหลายประเภทภายในกองรถเดียวกัน ผ่านการประสานงานของทีมขาย ช่องทางจำหน่าย และการนำเสนอขายสินค้าที่เกี่ยวเนื่อง (Cross-selling) ร่วมกัน

ในส่วนของความคืบหน้าโครงการจัดหารถโดยสารไฟฟ้าสำหรับองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ (ขสมก.) จำนวน 1,520 คัน บริษัทฯ ปฏิบัติงานในฐานะผู้จัดหารถตามสัญญาซื้อขายกับ บริษัท นครชัยแอร์ จำกัด ซึ่งเป็นคู่สัญญาโดยตรงกับ ขสมก. โดยมี บริษัท แอ็บโซลูท แอสเซมบลี จำกัด (AAB) ซึ่งเป็นบริษัทร่วม ทำหน้าที่ผลิตและประกอบรถโดยสารไฟฟ้า โดยได้เริ่มเดินสายการผลิตในเดือนกันยายน 2569 ที่ผ่านมา ซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการประสานแผนจัดหาชิ้นส่วนและการผลิต การควบคุมคุณภาพตามมาตรฐาน ตลอดจนการเตรียมความพร้อมสำหรับการตรวจรับและส่งมอบตามข้อกำหนดของสัญญา ควบคู่ไปกับการบริหารจัดการต้นทุนและเงินทุนหมุนเวียนที่เกี่ยวข้องอย่างรัดกุม

นอกจากความพร้อมด้านผลิตภัณฑ์แล้ว การสนับสนุนหลังการขายถือเป็นหัวใจสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นระยะยาว บริษัทฯ จึงได้จัดเตรียมบริการอะไหล่ การสนับสนุนทางเทคนิค การอบรมผู้ขับขี่และทีมช่าง ตลอดจนการซ่อมบำรุงเชิงป้องกันผ่าน บริษัท เน็กซ์ ออโต้โปร จำกัด (NEX Autopro) เพื่อสนับสนุนความต่อเนื่องในการใช้งานและรักษาความพร้อมของยานพาหนะ (Fleet Uptime) ในระดับสูงสุด โดยเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการขนส่งและเดินรถสาธารณะที่ต้องรักษาเสถียรภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทในไตรมาส 3 ปี 2569

ในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2569 บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการยกระดับโครงสร้างทางธุรกิจ ผ่านการลงนามสัญญาพันธมิตรระดับโลก การปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตลอดจนการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีพัฒนาการที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

การขยายสายผลิตภัณฑ์และสิทธิการเป็นผู้แทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว

ในระหว่างไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัทฯ ได้ขยายพอร์ตโฟลิโอผลิตภัณฑ์ยานยนต์ไฟฟ้าอย่างมีนัยสำคัญ โดยเมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2569 บริษัทฯ ได้เปิดตัวรถยนต์อเนกประสงค์ไฟฟ้าระดับพรีเมียม 7 ที่นั่ง รุ่น BAW M8 Flagship ในฐานะผู้จัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย เพื่อขยายฐานรายได้เข้าสู่กลุ่มลูกค้ารถรับส่งผู้บริหาร รถเช่าองค์กร และการเดินทางของบุคคลทั่วไป จากนั้นเมื่อวันที่ 24 กรกฎาคม 2569 บริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งจาก SINOTRUK INTERNATIONAL CO., LTD. ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย สำหรับรถบรรทุกหนักไฟฟ้าแบรนด์ HOWO และ SITRAK ทั้งแบบขับเคลื่อน 4x2 และ 6x2 พร้อมได้รับการสนับสนุนด้านข้อมูลทางเทคนิค การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการฝึกอบรมบุคลากรจากผู้ผลิต ซึ่งช่วยเสริมความพร้อมในการรุกตลาดรถบรรทุกหนักเชิงพาณิชย์ในประเทศ

การเข้าซื้อกิจการ บริษัท ไทยอีวี จำกัด และการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน

เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2569 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 มีมติอนุมัติเป็นเอกฉันท์ให้บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของ บริษัท ไทยอีวี จำกัด (Thai EV) ในสัดส่วนร้อยละ 100 คิดเป็นมูลค่ารวม 149.95 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ชำระสิ่งตอบแทนด้วยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) จำนวน 208,268,566 หุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.72 บาท ซึ่งเป็นวิธีการแลกเปลี่ยนหุ้น (Share Swap) เพื่อสงวนรักษาสภาพคล่องทางการเงิน ต่อมาเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2569 บริษัทฯ ได้รับโอนหุ้นสามัญของ Thai EV เรียบร้อยแล้ว และได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 4 กันยายน 2569 โดยหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวเริ่มเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 8 กันยายน 2569 และเพื่อเป็นการเสริมสร้างศักยภาพด้านการบริหารงานภายหลังการเข้าลงทุนใน Thai EV ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2569 มีมติแต่งตั้ง นายกิตติกรณ์ พินิจวงศ์วิทยา (ประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม) เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทนกรรมการเดิมที่ลาออก โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 17 กันยายน 2569 เป็นต้นไป ซึ่งจะช่วยเสริมความแข็งแกร่งด้านการกำกับดูแลเชิงกลยุทธ์และการขับเคลื่อนการตลาดเชิงพาณิชย์ของกลุ่มบริษัทฯ

ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือการเติบโตในอนาคต

สำหรับทิศทางการดำเนินธุรกิจในช่วงสิ้นปี กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการประสานการเติบโตทางธุรกิจควบคู่กับการบริหารสภาพคล่องและเงินทุนหมุนเวียนอย่างรอบคอบ โดยมีปัจจัยเชิงโครงสร้างและโอกาสทางธุรกิจที่สำคัญ ดังนี้

การสร้างคุณค่าร่วมทางธุรกิจภายหลังการเข้าซื้อกิจการ Thai EV

การเข้าถือหุ้นทั้งหมดใน บริษัท ไทยอีวี จำกัด (Thai EV) เป็นกลไกสำคัญในการเติมเต็มระบบนิเวศยานยนต์ไฟฟ้าของกลุ่มบริษัทฯ ให้ครอบคลุมทุกระดับผลิตภัณฑ์ โดยจุดเด่นของ Thai EV ด้านประสบการณ์ทำตลาดยานยนต์ไฟฟ้าขนาดเล็กถึงขนาดกลาง และความเชี่ยวชาญในการเข้าถึงผู้ใช้งานโดยตรง (Direct Sales) จะเข้ามาผนวกกับความเป็นผู้นำของ NEX ในกลุ่มรถบรรทุกหนักและรถโดยสารขนาดใหญ่ เพื่อผลักดันกลยุทธ์การขายสินค้าที่เกี่ยวเนื่อง (Cross-selling) ให้แก่ลูกค้าองค์กรที่มีความต้องการใช้ยานยนต์หลากหลายประเภทภายในฟลีทเดียวกัน ทั้งนี้ ความสำเร็จในการแปลงโอกาสดังกล่าวไปสู่คำสั่งซื้อและการส่งมอบจริง จะขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของราคา เงื่อนไขสินเชื่อ ตลอดจนความพร้อมในการลงทุนของลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารสินค้าที่มีอยู่ให้ตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การต่อยอดพันธมิตรระดับโลกเพื่อขยายตลาดรถบรรทุกหนักเชิงพาณิชย์

การผนึกกำลังร่วมกับ SINOTRUK INTERNATIONAL CO., LTD. ในฐานะผู้แทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวสำหรับแบรนด์ HOWO และ SITRAK ทั้งแพลตฟอร์ม 4x2 และ 6x2 จะเป็นฟันเฟืองสำคัญในการรุกตลาดฟลีทขนส่งและโลจิสติกส์ขนาดใหญ่ของประเทศ ซึ่งมีความต้องการใช้งานยานยนต์สมรรถนะสูงที่ทนทานต่องานหนัก โดยการนำเข้าและจัดจำหน่ายจะดำเนินควบคู่ไปกับการสนับสนุนด้านเทคนิค การฝึกอบรม และอะไหล่มาตรฐานจากผู้ผลิต ขณะที่การเปิดตัวรถยนต์อเนกประสงค์พรีเมียม BAW M8 จะช่วยขยายช่องทางการสร้างรายได้สู่กลุ่มการเดินทางขององค์กรและบุคคล ซึ่งจะช่วยกระจายความเสี่ยงและเสริมสร้างความแข็งแกร่งและความหลากหลายของพอร์ตผลิตภัณฑ์ในระยะยาว

ความคืบหน้าและการบริหารโครงการรถโดยสารไฟฟ้า ขสมก. 1,520 คัน

การดำเนินโครงการจัดหารถโดยสารปรับอากาศพลังงานสะอาดสำหรับองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ (ขสมก.) จำนวน 1,520 คัน ตามสัญญาซื้อขายกับ บริษัท นครชัยแอร์ จำกัด โดยมี บริษัท แอ็บโซลูท แอสเซมบลี จำกัด (AAB) เป็นผู้ผลิตและประกอบ ซึ่งได้เริ่มเดินสายการผลิตตั้งแต่เดือนกันยายน 2569 ถือเป็นโครงการสำคัญที่จะสร้างเสถียรภาพทางรายได้ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ โดยมีเป้าหมายการทยอยส่งมอบรถในช่วงครึ่งแรกของปี 2570 ทั้งนี้ การดำเนินงานในระยะถัดไปจะมุ่งเน้นการบริหารห่วงโซ่อุปทาน การควบคุมมาตรฐานการผลิตและตรวจรับให้เป็นไปตามสัญญา ควบคู่ไปกับการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของโครงการให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

คำสั่งซื้อและความพร้อมด้านการผลิต

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีปริมาณคำสั่งซื้อยานยนต์ไฟฟ้าในมือที่รอการส่งมอบและรับรู้รายได้ (Order Backlog) รวมทั้งสิ้น 1,647 คัน คิดเป็นมูลค่าโครงการรอรับรู้รายได้สูงถึง 6,535 ล้านบาท ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดเมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 ที่มีมูลค่า 361 ล้านบาท โดยมีโครงการจัดหารถโดยสารปรับอากาศพลังงานสะอาดสำหรับ ขสมก. จำนวน 1,520 คัน เป็นแกนหลักสำคัญ การมีปริมาณคำสั่งซื้อในมือระดับกว่า 6.5 พันล้านบาทนี้ ถือเป็นปัจจัยบวกอย่างยิ่งต่อเสถียรภาพทางธุรกิจของบริษัทฯ เนื่องจากช่วยสร้างความชัดเจนของกระแสรายได้ (Revenue Visibility) ที่แน่นอน โดยจะเริ่มทยอยส่งมอบ ตรวจรับ และรับรู้รายได้ก้อนใหญ่เข้ามาตั้งแต่ช่วงครึ่งแรกของปี 2570 เป็นต้นไป ซึ่งจะเป็นแรงขับเคลื่อนหลักในการฟื้นตัวของผลการดำเนินงานและสร้างกระแสเงินสดรับที่มั่นคงในระยะยาว

ขณะเดียวกัน เพื่อสร้างความมั่นใจว่าบริษัทฯ จะสามารถส่งมอบงานได้ครบถ้วนตรงตามกำหนดสัญญา บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาจัดหาและล็อกกำลังการผลิตล่วงหน้ากับ บริษัท แอ็บโซลูท แอสเซมบลี จำกัด (AAB) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่มีโรงงานประกอบยานยนต์ไฟฟ้ามาตรฐานสากลในประเทศ เพื่อรองรับทั้งโครงการ ขสมก. และเตรียมความพร้อมสำหรับ

คำสั่งซื้อใหม่ของลูกค้าภาคเอกชน การบริหารจัดการในลักษณะจับคู่สัญญานี้ ช่วยขจัดความเสี่ยงเรื่องการขาดแคลนสินค้าหรือปัญหาความล่าช้าในห่วงโซ่อุปทาน ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมคุณภาพการผลิตได้อย่างใกล้ชิด ควบคู่ไปกับความได้เปรียบในการบริหารสภาพคล่อง เนื่องจากโครงการมีโครงสร้างเงินมัดจำรับล่วงหน้าตามงวดงานที่สอดรับกับแผนการจ่ายชำระ จึงทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินโครงการขนาดใหญ่ได้อย่างคล่องตัวโดยไม่สร้างภาระทางการเงินเพิ่มเติม

การบริหารจัดการลูกหนี้การค้า สินค้าคงเหลือ และเงินทุนหมุนเวียน

การรักษาเสถียรภาพทางการเงินยังคงเป็นภารกิจหลักของฝ่ายบริหาร โดยบริษัทฯ ยังคงเดินหน้าติดตามการรับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าอย่างใกล้ชิด การพิจารณาแนวทางจัดการลูกหนี้แต่ละกลุ่มอย่างรอบคอบ รวมถึงการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือที่มีอยู่ผ่านการปรับปรุงและส่งมอบให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ เพื่อเร่งการหมุนเวียนของสินทรัพย์และเปลี่ยนเป็นกระแสเงินสดกลับเข้าสู่บริษัทฯ ควบคู่กับการพิจารณาเงื่อนไขการให้สินเชื่อในการขายใหม่อย่างรัดกุม เพื่อสร้างความสมดุลระหว่างการขยายตัวของยอดขายและการรักษาสภาพคล่องทางการเงิน

พัฒนาการด้านความยั่งยืน

กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักดีว่าการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนภายใต้หลักการ ESG (Environmental, Social, and Governance) ถือเป็นรากฐานสำคัญในการสร้างคุณค่าระยะยาว โดยในฐานะผู้นำด้านยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ของประเทศไทย บริษัทฯ มุ่งมั่นผลักดันการเปลี่ยนผ่านระบบขนส่งของประเทศสู่พลังงานสะอาด ซึ่งเชื่อมโยงกับเป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) และการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ผ่านการผสานมิติความยั่งยืนเข้าสู่กระบวนการดำเนินงานในไตรมาส 3 ปี 2569 ดังนี้

มิติด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental: E)

บริษัทฯ ทำหน้าที่เป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนภาคธุรกิจและห่วงโซ่อุปทานสู่ระบบโลจิสติกส์คาร์บอนต่ำ (Decarbonizing Commercial Logistics) โดยในไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัทฯ ได้ส่งมอบยานยนต์ไฟฟ้าแบตเตอรี่ (BEV) 100% รวมจำนวน 96 คัน ครอบคลุมทั้งรถหัวลากไฟฟ้าขนาดใหญ่ รถบรรทุก 12 ล้อ รถโดยสารไฟฟ้า และรถตู้บรรทุกไฟฟ้าในเมือง ซึ่งยานยนต์ไฟฟ้าของบริษัทฯ ปราศจากการปล่อยมลพิษจากท่อไอเสียขณะขับเคลื่อน (Zero Tailpipe Emissions) จึงเป็นโซลูชันสำคัญที่ช่วยให้พันธมิตรผู้ให้บริการขนส่งและลูกค้าองค์กรชั้นนำสามารถลดการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงฟอสซิล และลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อมในห่วงโซ่อุปทาน (Scope 3 Emissions) ได้อย่างเป็นรูปธรรม ควบคู่ไปกับการที่บริษัทร่วม (AAB) ได้เริ่มเดินสายการผลิตรถโดยสารปรับอากาศพลังงานสะอาดสำหรับ ขสมก. จำนวน 1,520 คัน เพื่อเตรียมความพร้อมในการยกระดับระบบขนส่งมวลชนของกรุงเทพมหานครสู่พลังงานสะอาด การขยายตัวของกลุ่มผลิตภัณฑ์ยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ของบริษัทฯ จึงมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนแผนที่นำทางการลดคาร์บอน (Decarbonization Roadmap) ร่วมผลักดันภาคการขนส่งและโลจิสติกส์ของประเทศสู่เป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) ภายในปี 2583 และการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ภายในปี 2593 ได้อย่างยั่งยืน

มิติด้านสังคม (Social: S)

กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างผลกระทบเชิงบวกต่อคุณภาพชีวิต (Quality of Life) ของทั้งผู้ปฏิบัติงานและสังคมรอบข้าง โดยการส่งมอบรถโดยสารไฟฟ้าให้แก่ องค์การบริหารส่วนจังหวัดสงขลา และสถาบันการศึกษาในภูมิภาค เช่น มหาวิทยาลัยพะเยา มีส่วนสำคัญในการลดปัญหาฝุ่นละอองขนาดเล็ก (PM 2.5) และมลพิษทางเสียงในพื้นที่ชุมชนและแหล่งสัญจรสาธารณะ ขณะเดียวกัน รถหัวลากและรถบรรทุกไฟฟ้าของบริษัทฯ ได้รับการออกแบบโดยคำนึงถึงสุขชีวอนามัยของผู้ขับขี่ (Driver Wellness) เป็นสำคัญ ด้วยห้องโดยสารที่เงียบ แรงสั่นสะเทือนต่ำ และปราศจากความร้อนสะสมจากเครื่องยนต์สันดาป ซึ่งช่วยลดความเมื่อยล้าและป้องกันปัญหาสุขภาพระยะยาวของผู้ขับขี่ขนส่งทางไกล นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ร่วมจัดแสดงนวัตกรรมในงานสัมมนา “Smart Logistics toward Net Zero” และ “ถอดรหัสโลจิสติกส์พลังงานสะอาด” ในเดือน

กรกฎาคม 2569 เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ ข้อมูลด้านความคุ้มค่า TCO และความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐานการชาร์จ เพื่อเสริมสร้างศักยภาพและความพร้อมให้แก่ผู้ประกอบการไทยในการเปลี่ยนผ่านสู่ยุคพลังงานสะอาดอย่างยั่งยืน

มิติด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Governance: G)

บริษัทฯ ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจตามหลักบรรษัทภิบาล ความโปร่งใส และการบริหารความเสี่ยงอย่างรอบคอบ เพื่อคุ้มครองผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยในการขยายธุรกิจผ่านการเข้าซื้อกิจการ Thai EV บริษัทฯ ได้ดำเนินการผ่านกระบวนการขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นอย่างโปร่งใส พร้อมเลือกใช้โครงสร้างการแลกเปลี่ยนหุ้น (Share Swap) เพื่อรักษาวินัยทางการเงินและสงวนรักษาสภาพคล่องของบริษัทฯ ขณะเดียวกัน คณะกรรมการและฝ่ายบริหารให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลโครงการขนาดใหญ่อย่างเป็นอิสระ โดยมุ่งเน้นการจัดโครงสร้างเงินทุนที่มีประสิทธิภาพและปลอดจากภาระผูกพันหรือค่าธรรมเนียมต่อบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน ตลอดจนการเสริมทัพคณะกรรมการบริษัทด้วยผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางในอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า เพื่อยกระดับประสิทธิภาพการบริหารงานเชิงกลยุทธ์และการกำกับดูแลกิจการที่ดี

การดำเนินงานที่ครอบคลุมทั้ง 3 มิติดังกล่าว สะท้อนให้เห็นว่ากลุ่มบริษัทฯ มิได้มุ่งเน้นเพียงการเติบโตของผลการดำเนินงานทางธุรกิจเท่านั้น แต่ยังยึดมั่นในการบูรณาการหลักการ ESG เข้าสู่วัฒนธรรมองค์กรและทุกกระบวนการของห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) อย่างเป็นรูปธรรม โดยบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการผสานยุทธศาสตร์ความยั่งยืนเข้ากับนวัตกรรมยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์และการบริการที่ได้มาตรฐาน จะเป็นกลไกสำคัญในการเสริมสร้างขีดความสามารถทางการแข่งขันระยะยาว และสร้างเกราะคุ้มกันในการบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจ พร้อมทั้งสร้างความเชื่อมั่นอย่างยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และพันธมิตรทุกภาคส่วน เพื่อร่วมขับเคลื่อนการเติบโตขององค์กรให้มั่นคง ควบคู่ไปกับการสร้างคุณค่าร่วมให้แก่เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างแท้จริง

NEX POINT

NET ZERO EMISSIONS EXPERT



NEX POINT PUBLIC COMPANY LIMITED
999/999 Moo 4, Bangchalong, Bang Phli,
Samut Prakarn 10540

ir@nexpoint.co.th

www.nexpoint.co.th