



ที่ NEP043/2565

24 สิงหาคม 2565

เรื่อง รายงานแนวทางและความคืบหน้าการดำเนินการแก้ไข กรณีถูกขึ้นเครื่องหมาย C

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ตามที่ บริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้จัดประชุมเพื่อให้ข้อมูลแก่ผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้อง (Public Presentation) เนื่องจากหลักทรัพย์ของบริษัทถูกขึ้นเครื่องหมาย C จากสาเหตุที่บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นต่ำกว่าร้อยละ 50 ของทุนชำระแล้ว สำหรับงบการเงินไตรมาสที่ 2 ปี 2565 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 โดยบริษัทได้จัดการประชุมเมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2565 ซึ่งมีสรุปรายงานการประชุม ดังนี้

สาเหตุ

1. บริษัทประสบปัญหาผลการดำเนินงานขาดทุนต่อเนื่อง ตั้งแต่บริษัททยอยเลิกสายการผลิต กระสอบปอ และธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ คงเหลือเพียงธุรกิจกระสอบพลาสติก ซึ่งไม่สามารถสร้างรายได้ ได้มากพอ
2. ประสิทธิภาพในการควบคุมต้นทุนการผลิต
3. ในช่วงปี 2557 - 2558 บริษัทรับรู้ผลขาดทุนจากการลงทุนในบริษัทร่วม (บริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน)) ซึ่งเป็นเหตุจากอุทกภัยครั้งใหญ่ ทำให้บริษัทมีการขาดทุนสะสมเพิ่มมากขึ้น

แนวทางแก้ไข

บริษัททราบถึงสถานการณ์ของผลการดำเนินงานบริษัท จึงได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น โดยมีแนวทางดังนี้

การเพิ่มช่องทางสร้างรายได้

1. ในปี 2560 บริษัทได้เปิดสายการผลิตใหม่ ได้แก่ สายการผลิตบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน (Flexible Packaging) เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ให้กับบริษัท
2. ในปี 2561 บริษัทได้ขยายกำลังการผลิต Flexible Packaging จากการเพิ่มประเภทสินค้า ทำให้บริษัทมีแนวโน้มผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น ยอดขายสูงขึ้น มีการขาดทุนจากการดำเนินงานลดลง ซึ่งการขยายกำลังการผลิตดำเนินการเรียบร้อยแล้ว
3. บริษัทได้ปรับปรุงกลยุทธ์การขายและแผนการตลาดใหม่ เพื่อรักษารากฐานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้าใหม่
4. บริษัทมีพันธมิตรทางธุรกิจ จากการเพิ่มทุนแบบเฉพาะเจาะจง เมื่อช่วงต้นปี 2561 ทำให้ บริษัท ววา แพค จำกัด เข้ามาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท โดยช่วยให้การสนับสนุนทางการผลิตและแนะนำลูกค้าให้กับบริษัท

5. บริษัทร่วม (บริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน)) มีผลประกอบการดีขึ้นตามลำดับเนื่องจากการลงทุนเปิดโรงไฟฟ้า และการเพิ่มรายได้จากสาธารณูปโภค ส่งผลให้บริษัทได้รับเงินปันผลและส่วนแบ่งกำไรเพิ่มขึ้น

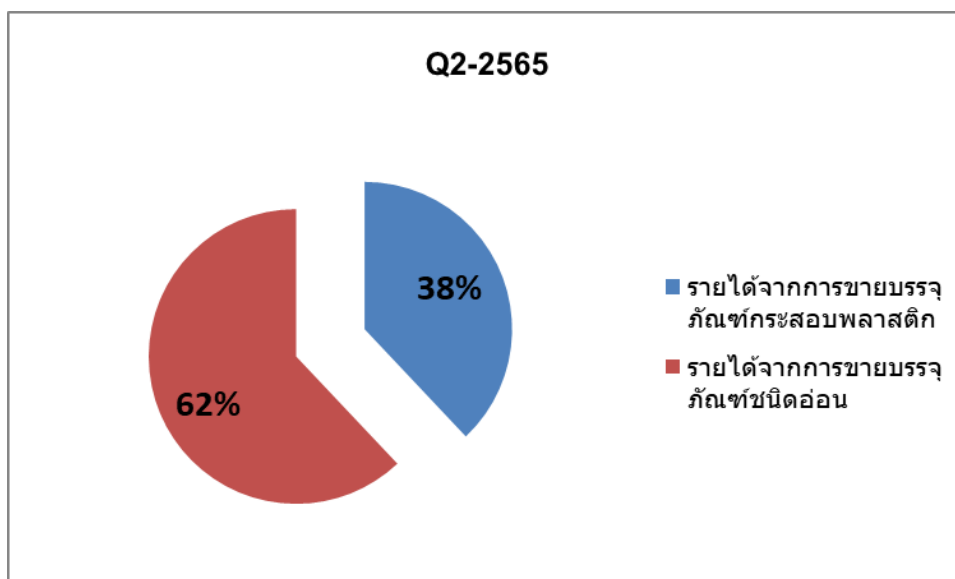
การลดต้นทุนในการดำเนินงาน

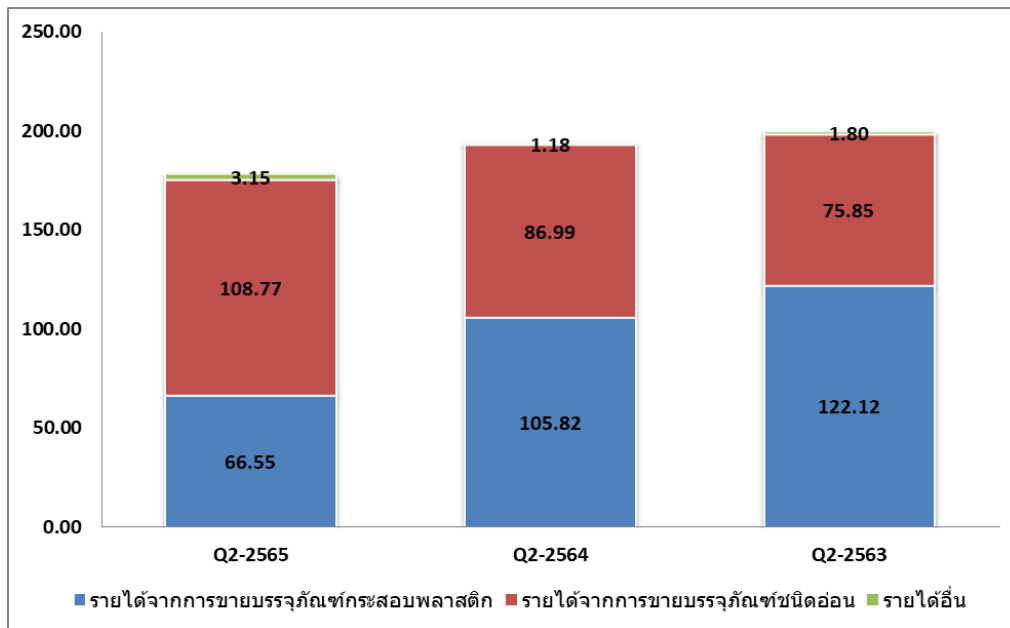
1. บริษัทได้ปรับปรุงศักยภาพทางด้านการผลิต ทั้งสินค้ากระสอบพลาสติกและสินค้า Flexible Packaging เพื่อคุณภาพของสินค้า ลดต้นทุนการผลิต และลดของเสีย
2. บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการจัดการใหม่ เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้กระชับและรวดเร็วขึ้น
3. บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างคณะกรรมการบริษัทและกำหนดค่าตอบแทนใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัท
4. บริษัทได้มีการควบคุมค่าใช้จ่ายและงบประมาณทางด้านต่างๆ ส่งผลให้ต้นทุนในการดำเนินงานลดลง

บริษัท มีรายได้จากการขายสำหรับงวด 6 เดือนของปี 2565 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2565 จำนวน 175.32 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันปี 2564 มีรายได้จากการขาย 192.81 ล้านบาท ลดลง 17.48 ล้านบาท หรือ ลดลงร้อยละ 9.07 เนื่องจาก

- รายได้จากการจำหน่ายบรรจุภัณฑ์กระสอบสานพลาสติก ลดลงจากปีก่อนเป็นจำนวน 39.27 ล้านบาท จากการที่บริษัททยอยเลิกสายการผลิตกระสอบพลาสติก และปรับเปลี่ยนรูปแบบการขายเป็นการ Outsourcing โดยคัดเลือกเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ไว้
- รายได้จากการขายบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน หรือ Flexible Packaging มียอดขายเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปี 2564 เป็นจำนวน 21.78 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 25.03 เนื่องจากสินค้าประเภท Flexible Packaging นั้น เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความหลากหลายมากกว่ากระสอบพลาสติก มีขนาดตลาดที่ใหญ่และเป็นกลุ่มสินค้าอุปโภค บริโภค ที่มีความจำเป็นต้องใช้ประจำวัน ประกอบกับบริษัทมีการขยายตลาดด้วยการลงทุนในเครื่องจักรผลิตของ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บรรจุภัณฑ์ได้มากขึ้น

สัดส่วนรายได้แยกตามประเภทสินค้า

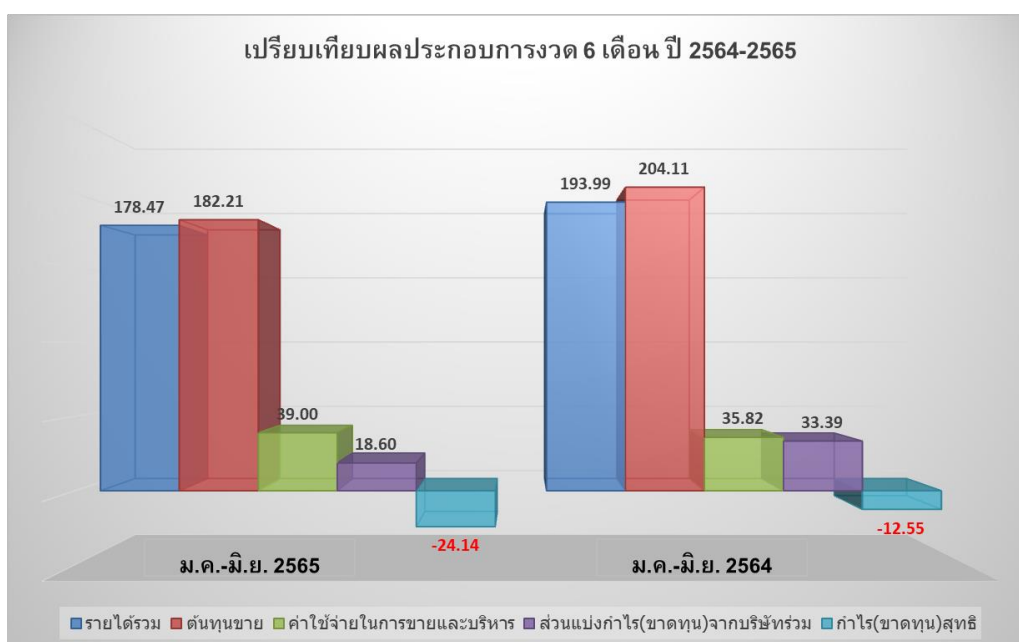




จากการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจ โดยการขายกระสอบพลาสติกในลักษณะ Outsourcing หรือ Trading โดยการว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตรายอื่นที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจแทนที่การผลิตเอง ส่งผลให้บริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการขายกระสอบพลาสติกที่ค่อนข้างแน่นอนในไตรมาสนี้ ถึงแม้จะมียอดขายลดลงก็ตาม

แต่ทั้งนี้ ในงวด 6 เดือน ปี 2565 ผลិតภัณฑ์ Flexible Packaging กลับมีผลขาดทุนขั้นต้น เนื่องจาก ราคาวัตถุดิบมีการปรับตัวสูงขึ้นถึง 15-20% และมีความผันผวนทุกสัปดาห์ ตามราคาน้ำมันที่สูงขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจโลกและสงครามระหว่างรัสเซียกับยูเครน ทำให้ส่งผลต่อการกำหนดราคาขายสินค้าที่ลูกค้ามีการสั่งซื้อล่วงหน้าไว้แล้ว

บริษัทยังสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริหารได้ดี แต่เนื่องจากบริษัทยังมีผลขาดทุนขั้นต้นและได้รับส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้ในงวด 6 เดือน ปี 2565 มีผลการดำเนินงานขาดทุน 24.14 ล้านบาท



ทิศทางของบริษัทในอนาคต

บริษัททราบถึงสถานการณ์ของผลการดำเนินงานบริษัท จึงได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น โดยมีแนวทางดังนี้

- การเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ โดยในปี 2560 บริษัทได้เปิดสายการผลิตใหม่ ได้แก่ สายการผลิตบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน (Flexible Packaging) ซึ่งมีขนาดตลาดใหญ่ที่สุดในกลุ่มบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ให้กับบริษัท และในปี 2561 บริษัทได้ขยายกำลังการผลิต Flexible Packaging จากการเพิ่มประเภทสินค้า ทำให้บริษัทมีแนวโน้มผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น ยอดขายสูงขึ้น มีการขาดทุนจากการดำเนินงานลดลง ซึ่งการขยายกำลังการผลิตดำเนินการเรียบร้อยแล้ว
- การลดต้นทุนในการดำเนินงาน โดยบริษัทได้ปรับปรุงศักยภาพทางด้านการผลิต ทั้งสินค้ากระสอบพลาสติกและสินค้า Flexible Packaging เพื่อคุณภาพของสินค้า ลดต้นทุนการผลิตและลดของเสีย นอกจากนี้ บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการจัดการใหม่ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการบริหารและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้กระชับและรวดเร็วขึ้น
- จากการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานจะเห็นว่าสาเหตุหลักที่บริษัทขาดทุน เป็นผลมาจากการผลิตและขายกระสอบพลาสติก ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำ การควบคุมต้นทุนการผลิตให้เกิดการประหยัดต่อขนาด หรือ Economy of Scale เป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งกำลังการผลิตกระสอบพลาสติกของบริษัทนั้น ถือว่าน้อยมากเมื่อเทียบกับคู่แข่งในอุตสาหกรรม การแข่งขันด้านราคาหรือการควบคุมต้นทุนจึงทำได้ยาก ดังนั้น บริษัทจึงมีการปรับรูปแบบการขายกระสอบพลาสติก เปลี่ยนเป็นการ Outsourcing หรือ Trading แทนที่การผลิตเอง โดยการขายเครื่องจักรผลิตกระสอบพลาสติกของบริษัทให้กับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีกำลังการผลิตมากพอ เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าให้กับบริษัท ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ค่อนข้างแน่นอนจากการขายกระสอบพลาสติก (จากที่ในอดีตมีผลขาดทุนมาโดยตลอด) สามารถมุ่งเน้นการตลาดเพื่อขยายกลุ่มลูกค้า Flexible Packaging ได้อย่างเต็มที่ และลดค่าใช้จ่ายที่เป็น Fix Cost ของบริษัทลงได้อีกด้วย
- อีกหนึ่งปัจจัยที่บริษัทได้ให้ความสำคัญ คือราคาวัตถุดิบที่ปรับตัวสูงขึ้นตามราคาน้ำมันโลก ซึ่งบริษัทได้มีการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้า และ วางแผนการรับคำสั่งซื้อ การกำหนดราคาขายกับลูกค้า ให้สอดคล้องกับแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายวีร์ วรศักดิ์โยธิน)

รักษาการกรรมการผู้จัดการ