



ที่ NEP010/2566

10 มีนาคม 2566

เรื่อง รายงานแนวทางและความคืบหน้าการดำเนินการแก้ไข กรณีถูกขึ้นเครื่องหมาย C

เรียน กรรมการและผู้จัดการ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ตามที่ บริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้จัดประชุมเพื่อให้ข้อมูลแก่ ผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้อง (Public Presentation) เนื่องจากหลักทรัพย์ของบริษัทถูกขึ้นเครื่องหมาย C จากสาเหตุที่บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นต่ำกว่าร้อยละ 50 ของทุนชำระแล้ว สำหรับงบการเงินประจำปี 2565 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยบริษัทได้จัดการประชุมเมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2566 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

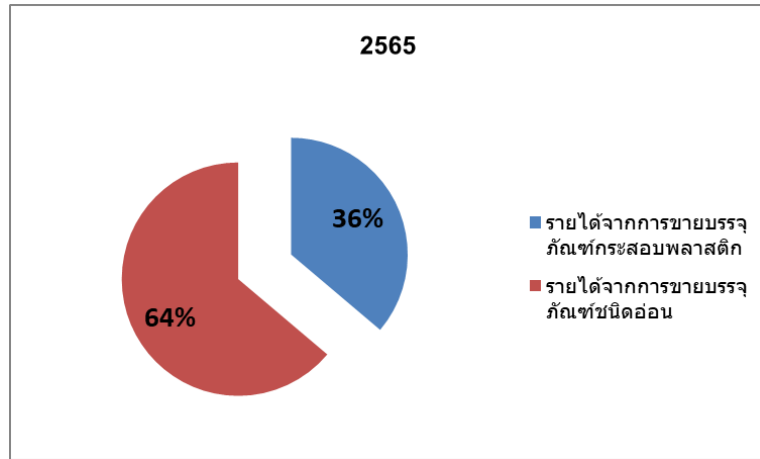
4. บริษัทที่มีพันธมิตรทางธุรกิจ จากการเพิ่มทุนแบบเฉพาะเจาะจง เมื่อช่วงต้นปี 2561 ทำให้บริษัท วาวา แพค จำกัด เข้ามาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท โดยช่วยให้การสนับสนุนทางด้านการผลิตและแนะนำลูกค้าให้กับบริษัท
5. บริษัทร่วม (บริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน)) มีผลประกอบการดีขึ้นตามลำดับเนื่องจากการลงทุนเปิดโรงไฟฟ้า และการเพิ่มรายได้จากสาธารณูปโภค ส่งผลให้บริษัทได้รับเงินปันผลและส่วนแบ่งกำไรเพิ่มขึ้น

การลดต้นทุนในการดำเนินงาน

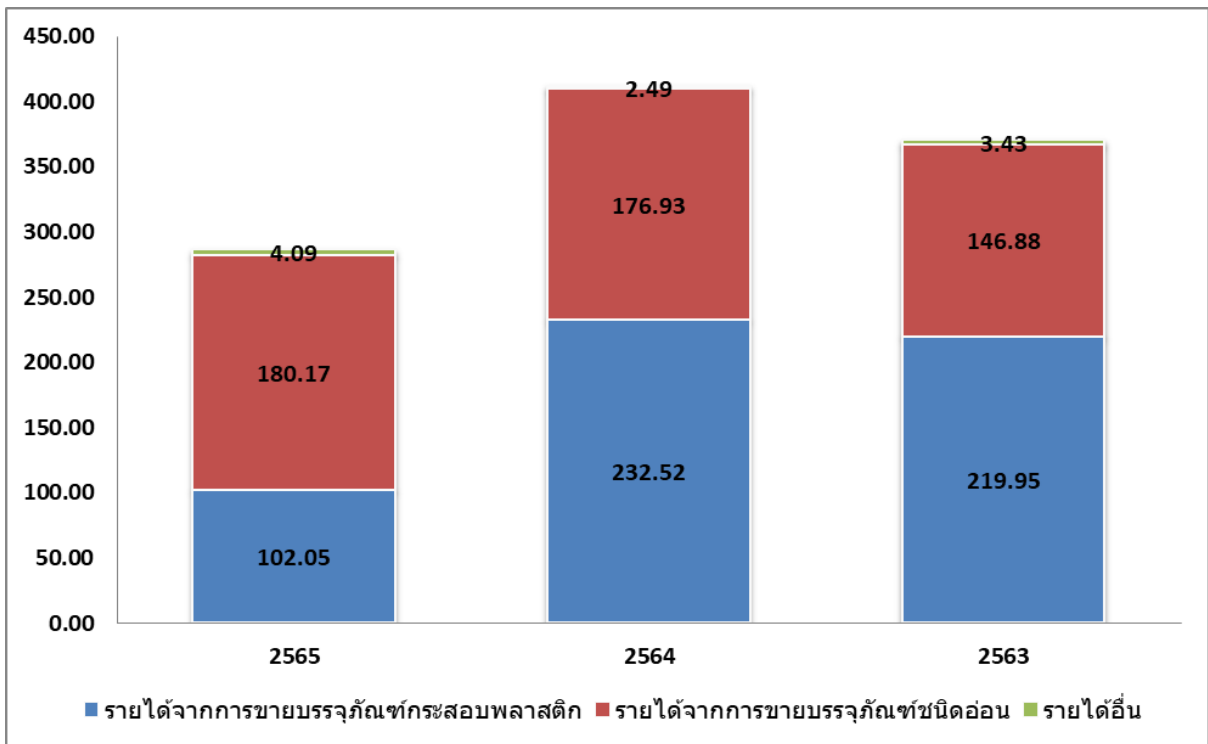
1. บริษัทได้ปรับปรุงศักยภาพทางด้านการผลิต ทั้งสินค้ากระสอบพลาสติกและสินค้า Flexible Packaging เพื่อคุณภาพของสินค้า ลดต้นทุนการผลิต และลดของเสีย
2. บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการจัดการใหม่ เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้กระชับและรวดเร็วขึ้น
3. บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างคณะกรรมการบริษัทและกำหนดค่าตอบแทนใหม่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

บริษัทมีรายได้จากการขายสำหรับปี 2565 เป็นจำนวน 282.22 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปี 2564 มีรายได้จากการขาย 409.45 ล้านบาท ลดลง 127.23 ล้านบาท หรือ ลดลงร้อยละ 31.07 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

- รายได้จากการจำหน่ายบรรจุภัณฑ์กระสอบพลาสติกลดลงจากปีก่อนเป็นจำนวน 130.47 ล้านบาท จากการที่บริษัทยกเลิกสายการผลิตกระสอบ และปรับรูปแบบการขายกระสอบพลาสติกในลักษณะ Outsourcing หรือ Trading จากที่บริษัทมีฐานลูกค้าเดิมอยู่แล้ว โดยการว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตรายอื่นที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจแทนที่การผลิตเอง ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาบริษัทมีผลขาดทุนจากการผลิตกระสอบพลาสติกเกือบทุกปี เนื่องจากกำลังการผลิตที่น้อยกว่าคู่แข่งในตลาดทำให้มีต้นทุนการผลิตสูง ในขณะที่การแข่งขันด้านราคาเป็นปัจจัยหลักของธุรกิจนี้ ประกอบกับกระสอบพลาสติกเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ตลาดเริ่มมีการหดตัว การยกเลิกสายการผลิตจึงเป็นการขจัดความเสี่ยงในด้าน Economy of Scale และการควบคุมของเสียที่บริษัทยังไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีกำไรขั้นต้นที่แน่นอนถึงแม้ยอดขายจะลดลงก็ตาม
- รายได้จากการขายบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน หรือ Flexible Packaging มียอดขายเพิ่มขึ้นจากปี 2564 เป็นจำนวน 3.24 ล้านบาท บริษัทสามารถรักษาระดับยอดขายให้สูงขึ้นกว่าปีก่อนได้เล็กน้อย เนื่องจากยอดขายของสินค้าประเภท ม้วนฟิล์มกราเวียร์สำหรับเคลือบกระสอบลดลงไปจากการที่ยกเลิกสายการผลิตกระสอบ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มุ่งเน้นในการหาลูกค้าใหม่ที่ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มี Value Added มากขึ้นมาทดแทน และมีการขยายตลาดด้วยการลงทุนในเครื่องจักรผลิตของ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บรรจุภัณฑ์ได้มากขึ้น ซึ่งสินค้าประเภท Flexible Packaging นั้น เป็นบรรจุภัณฑ์ที่มีขนาดตลาดใหญ่ที่สุดในกลุ่มบรรจุภัณฑ์ทั้งหมด มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นทุกปี และส่วนมากเป็นกลุ่มสินค้าอุปโภค บริโภค ที่มีความจำเป็นต้องใช้ประจำวัน ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อยอดขายไม่มากนัก จึงเป็นธุรกิจหลักของบริษัทที่มุ่งเน้นการเติบโตในอนาคต



สัดส่วนรายได้แยกตามประเภทสินค้า

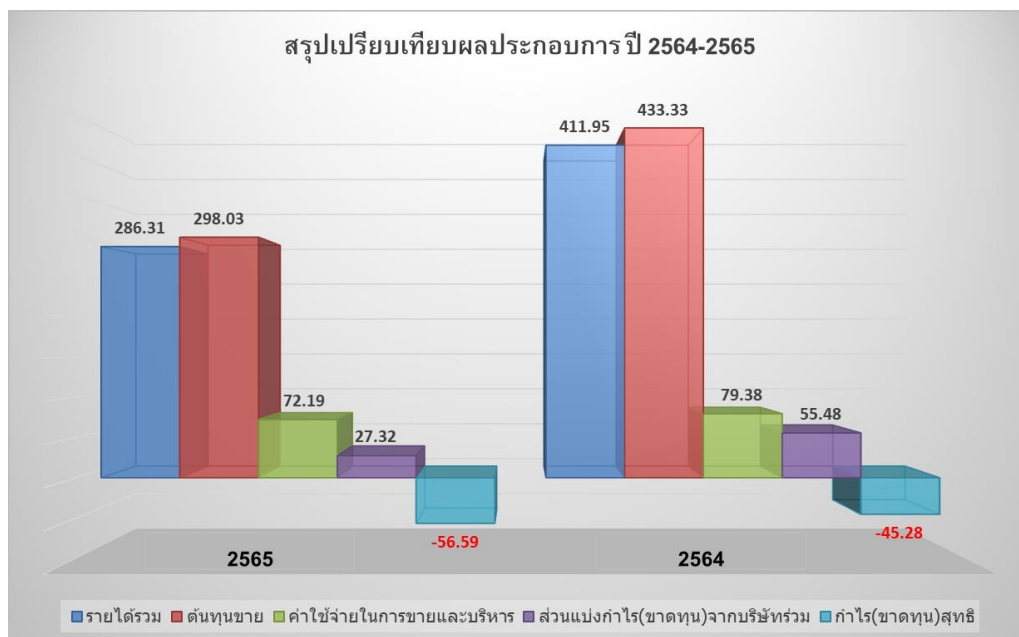


จากการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงานธุรกิจ โดยการขายกระสอบพลาสติกในลักษณะ Outsourcing หรือ Trading โดยการว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตรายอื่นที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจแทนที่การผลิตเอง ส่งผลให้บริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการขายกระสอบพลาสติกที่ค่อนข้างแน่นอน ถึงแม้จะมียอดขายลดลงก็ตาม โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยร้อยละ 7.45

แต่ทั้งนี้ ในปี 2565 ผลิตภัณฑ์ Flexible Packaging ที่เคยมีกำไรขั้นต้นมาโดยตลอด กลับมีผลขาดทุนขั้นต้นในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 10.42 เนื่องจากยอดขายที่ยังน้อยกว่าเป้าหมาย ทำให้กำลังการผลิตไม่ครอบคลุมกับต้นทุนคงที่ (Fix cost) การควบคุมคุณภาพสินค้าและของเสียยังไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด และอีกหนึ่งปัจจัยที่มีส่วนสำคัญในปีนี้เป็นคือราคาวัตถุดิบ อาทิ เม็ดพลาสติก ฟิล์มชนิดต่างๆ และสีพิมพ์ ที่มีราคาสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีความผันผวนทุกสัปดาห์ ตามราคาน้ำมันที่สูงขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจโลก ทำให้ส่งผลต่อการกำหนดราคาขายสินค้าที่ลูกค้ามีการสั่งซื้อล่วงหน้าไว้แล้ว

กระบวนการผลิต Flexible Packaging เป็นกระบวนการที่ความละเอียดสูง ต้องอาศัยความแม่นยำของเครื่องจักร และความชำนาญของพนักงาน บริษัทจึงมีแนวทางในการแก้ไขโดยปรับโครงสร้างการบริหารที่โรงงาน สรรหาบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้าน Flexible Packaging โดยเฉพาะ เพื่อสร้างระบบการผลิตที่เป็นมาตรฐาน กำหนดมาตรฐานในการใช้วัตถุดิบ รวมถึงการควบคุมของเสียให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานอย่างเข้มงวด ให้ความสำคัญกับการดูแลรักษาเครื่องจักรให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน และการฝึกอบรมพนักงานให้มีทักษะเพิ่มขึ้น

บริษัทยังสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริหารได้ดี แต่เนื่องจากบริษัทยังมีผลขาดทุนขั้นต้นและได้รับส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทรวมลดลงจากปีก่อน ส่งผลให้ในปี 2565 มีผลการดำเนินงานขาดทุนสุทธิ 56.60 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 ลดต้นทุนการผลิต และลดของเสีย นอกจากนี้ บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการจัดการใหม่ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการบริหารและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้กระชับและรวดเร็วขึ้น

- จากการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในอดีตจะเห็นได้ว่าสาเหตุหลักที่บริษัทขาดทุน เป็นผลมาจากการผลิตและขาย กระจกพลาสติก ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำ การควบคุมต้นทุนการผลิตให้เกิดการประหยัดต่อขนาด หรือ Economy of Scale เป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งกำลังการผลิตกระจกพลาสติกของบริษัทนั้น ถือว่าน้อยมากเมื่อเทียบกับ คู่แข่งในอุตสาหกรรม การแข่งขันด้านราคาหรือการควบคุมต้นทุนจึงทำได้ยาก ดังนั้น บริษัทจึงมีการปรับรูปแบบ การขายกระจกพลาสติก เปลี่ยนเป็นการ Outsourcing หรือ Trading แทนที่การผลิตเอง โดยการขายเครื่องจักร ผลิตกระจกพลาสติกของบริษัทให้กับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีกำลังการผลิตมากพอ เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าให้กับ บริษัท ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ค่อนข้างแน่นอนจากการขายกระจกพลาสติก (จากที่ในอดีตมีผล ขาดทุนมาโดยตลอด) สามารถมุ่งเน้นการตลาดเพื่อขยายกลุ่มลูกค้า Flexible Packaging ได้อย่างเต็มที่ และลด ค่าใช้จ่ายที่เป็น Fix Cost ของบริษัทลงได้อีกด้วย
- อีกหนึ่งปัจจัยที่บริษัทได้ให้ความสำคัญ คือราคาวัตถุดิบที่ปรับตัวสูงขึ้นตามราคาน้ำมันโลก ซึ่งบริษัทได้มีการวาง แผนการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้า และ วางแผนการรับคำสั่งซื้อ การกำหนดราคาขายกับลูกค้า ให้สอดคล้องกับ แผนการสั่งซื้อวัตถุดิบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายวีร์ วรรณดีโยธิน)

รักษาการกรรมการผู้จัดการ