



NEP-AC 008/2568

วันที่ 15 พฤษภาคม 2568

เรื่อง การวิเคราะห์และคำอธิบายผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2568 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2568
เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ผลการดำเนินงาน

บริษัท เอ็นอีที อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2568 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2568 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2567 ตามรายละเอียดดังนี้

สำหรับงวด 3 เดือน ของไตรมาสที่ 1 ปี 2568 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2568

บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานสำหรับงวด 3 เดือนของไตรมาสที่ 1 ปี 2568 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2568 มีผลกำไรสุทธิ 3.62 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2567 ซึ่งมีผลกำไรสุทธิ 1.13 ล้านบาท ผลการดำเนินงานมีกำไรเพิ่มขึ้น 2.49 ล้านบาท เนื่องจากสาเหตุหลักที่สำคัญดังนี้

1. รายได้จากการขาย และ รายได้อื่น

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2568 จำนวน 3.70 ล้านบาท ซึ่งเป็นการรับรู้รายได้ครั้งแรกในวันที่ 1 กรกฎาคม 2567 ภายใต้แบรนด์ VAVA Z ซึ่งถ้าเปรียบเทียบกับปี 2567 มีรายได้จากการขาย 15.38 ล้านบาท ลดลง 11.68 ล้านบาท หรือ ลดลงร้อยละ 75.94 สาเหตุเนื่องจากยอดขายผลิตภัณฑ์กระสอบพลาสติกและบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนที่ลดลง สืบเนื่องจากบริษัทได้ยุติการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระสอบพลาสติกและบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตั้งแต่วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2567

รายได้อื่นในปี 2568 มีรายได้ 0.48 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปี 2567 มีจำนวน 0.73 ล้านบาท ลดลง 0.25 ล้านบาท ซึ่งไม่ได้มีรายการที่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ

2. ต้นทุนขาย, กำไรขั้นต้น

ไตรมาส 1 ปี 2568 บริษัท มีต้นทุนขาย 2.66 ล้านบาท จากการขายสินค้าภายใต้แบรนด์ VAVA Z ที่เป็นรูปแบบ Circular Upcycling มีกำไรขั้นต้น 1.04 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 28.15 ของยอดขาย ถ้าเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันปี 2567 มีต้นทุนขาย 20.38 ล้านบาท ลดลง 17.72 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 86.95 ในขณะที่ยอดขายลดลงร้อยละ 75.94 ทั้งนี้สืบเนื่องจากในปี 2567 บริษัทได้ยุติการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระสอบพลาสติกและบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน ทั้งนี้บริษัทคาดว่าจะสามารถผลักดันรายได้จากการขายสินค้าภายใต้แบรนด์ VAVA Z ที่เป็นรูปแบบ Circular Upcycling ให้มีมูลค่าที่เพิ่มขึ้น ในทิศทางของธุรกิจสิ่งแวดล้อม ตามที่บริษัทได้กำหนดไว้ในแผนธุรกิจได้อย่างแน่นอน

3. ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ไตรมาส 1 ปี 2568 มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย 1.36 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 36.76 ของยอดขาย เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2567 ต้นทุนในการจัดจำหน่าย 0.94 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.10 ของยอดขาย ต้นทุนในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น เนื่องจากในปี 2568 บริษัทได้ดำเนินธุรกิจโดยบริษัทมุ่งเน้นกลยุทธ์สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยมีเป้าหมายเพิ่มรายได้และขยายฐานลูกค้า ภายใต้แบรนด์ VAVAZ รวมถึงการบริหารจัดการทรัพย์สินของบริษัทให้เกิดประโยชน์



สูงสุด โดยบริษัทได้ดำเนินการขยายตลาดและพัฒนาช่องทางการขาย มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และมีการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ โดยมีการใช้กลยุทธ์ด้านการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายและการบริหารทรัพย์สินอื่น ๆ เพื่อสร้างรายได้เสริม เพื่อผลักดันยอดขายตามที่บริษัทได้กำหนดไว้

4. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ไตรมาส 1 ปี 2568 มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 6.32 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 151.20 ของรายได้ เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2567 มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 12.07 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 78.49 ของรายได้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน 5.75 ล้านบาท เนื่องจากในปี 2567 บริษัทจ่ายเงินชดเชยกรณีเลิกจ้างพนักงาน สืบเนื่องจากแผนการยุติการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระสอบพลาสติกและบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน โดยบริษัทเลิกจ้างพนักงานในสายงานผลิตทั้งหมด สายงานการตลาดและขาย และสายงานสนับสนุนบางส่วน ทั้งนี้ในปี 2568 บริษัทยังคงเดินหน้าดำเนินนโยบายในการบริหารจัดการ ปรับลดค่าใช้จ่ายทั้งหมดอย่างต่อเนื่อง

5. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ไตรมาส 1 ปี 2568 มีค่าตอบแทนผู้บริหาร 1.73 ล้านบาท เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2567 มีค่าตอบแทนผู้บริหาร 1.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.11 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.79 เนื่องจากบริษัทมีการปรับเพิ่มค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน เพื่อผลักดันยอดขายตามที่บริษัทได้กำหนดไว้

6. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

ไตรมาส 1 ปี 2568 มีค่าใช้จ่ายทางการเงิน 0.02 ล้านบาทเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2567 มีจำนวน 0.07 ล้านบาท ลดลง 0.05 ล้านบาท ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายทางการเงินของบริษัทจะเป็นดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ โดยที่บริษัทไม่มีหนี้สินระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน

7. ส่วนแบ่งผลกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

ไตรมาส 1 ปี 2568 ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมมีจำนวน 11.53 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันปี 2567 มีจำนวน 20.11 ล้านบาท ลดลง 8.58 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทร่วมมีผลกำไรลดลงจากปีก่อน

ฐานะการเงิน

1. **สินทรัพย์รวม** บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 จำนวน 583.97 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 3.68 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.63 ซึ่งมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- 1.1 **สินทรัพย์หมุนเวียน** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 มีจำนวน 15.35 ล้านบาท ลดลงจาก ปี 2567 จำนวน 6.34 ล้านบาท หรือลดจรร้อยละ 29.23 ซึ่งมีสาระสำคัญมาจากรายการสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่นลดลงจำนวน 5.11 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ ได้ดำเนินการถอนเงินฝากประจำเพื่อนำมาใช้หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

- 1.2 **สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 มีจำนวน 568.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.01 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 1.79 ซึ่งสาระสำคัญจากรายการเงินลงทุนในบริษัทร่วมเพิ่มขึ้นเนื่องจากบริษัทฯ รับรู้ส่วนแบ่งผลกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมจำนวน 11.53 ล้านบาท

2. **หนี้สินรวม** บริษัทฯ มีหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 จำนวน 4.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 0.05 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.01 ซึ่งมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- 2.1 **หนี้สินหมุนเวียน** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 มีจำนวน 3.00 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.07 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.39 โดยมีการชำระหนี้เป็นไปตามกำหนดชำระ



- 2.2 หนี้สินไม่หมุนเวียน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 มีจำนวน 1.97 ล้านบาท ลดลง 0.03 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 1.50 ซึ่งเป็นการลดลงจากรายการหนี้สินตามสัญญาเช่าจำนวน 0.06 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นจากการประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงานจำนวน 0.04 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่มีหนี้สินระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน
3. ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 มีจำนวน 578.99 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 3.62 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.63 เนื่องจากบริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิ

แนวทางในอนาคต

ในปี 2568 บริษัทมุ่งเน้นกลยุทธ์สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยมีเป้าหมายเพิ่มรายได้และขยายฐานลูกค้า ภายใต้แบรนด์ VAVAZ รวมถึงการบริหารจัดการทรัพย์สินของบริษัทให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยมีแนวทางดังนี้

1. การขยายตลาดและพัฒนาช่องทางการขาย

1.1 การขยายช่องทางจำหน่าย (Omnichannel Expansion)

- ขยายหน้าร้าน VAVAZ เพิ่มจุดจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าและแหล่งท่องเที่ยว เช่น Emsphere
- เพิ่มตัวแทนจำหน่ายและ B2B Partner ร่วมมือกับร้านค้าปลีกโลก ร้านไลฟ์สไตล์ และธุรกิจที่สนใจแนวคิด Upcycle Fashion
- บุคคลาผ่านพาร์ตเนอร์หรือแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Shopee/Lazada และ TikTok Shop

1.2 การขยายช่องทางออนไลน์ (E-commerce & Social Commerce)

- เพิ่มยอดขายจาก Shopee, Lazada, TikTok Shop และ Facebook/Instagram Store
- ทำ Live Commerce & Influencer Marketing เพื่อสร้างการรับรู้และเพิ่ม Conversion Rate
- ขยายโฆษณาผ่าน Google Ads, Meta Ads และ TikTok Ads ให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย

1.3 การเพิ่มยอดขายผ่านองค์กรและลูกค้าองค์กร (B2B & Corporate Sales)

- ผลักดัน VAVAZ สู่ตลาด Corporate Gift สำหรับบริษัทที่ต้องการของขวัญรักษ์โลก
- เจาะกลุ่ม โรงแรม รีสอร์ท และองค์กรด้านสิ่งแวดล้อม ที่มองหาผลิตภัณฑ์รักษ์โลกเพื่อนำไปใช้

2.การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์

2.1 การพัฒนาไลน์สินค้าใหม่ (Product Diversification)

- เพิ่มผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัสดุรีไซเคิล และ Upcycling เช่น Accessories, Lifestyle Products
- ออกแบบ Limited Collection และคอลเล็กชันพิเศษตามเทศกาล เช่น ฤดูร้อน ฯลฯ

2.2 การสร้างความแตกต่างของแบรนด์ (Brand Positioning)

- นำเสนอ VAVAZ ให้เป็นแบรนด์ Upcycle Fashion ที่ทันสมัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- เพิ่มมูลค่าด้วย Storytelling และ Brand Identity ให้ลูกค้ารู้สึกมีส่วนร่วมกับการช่วยโลก

2.3 การพัฒนาความร่วมมือ (Collaboration & Co-branding)

- ร่วมมือกับ ดีไซน์เนอร์ นักออกแบบ หรือศิลปิน เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์
- จัดทำ Collaboration กับแบรนด์ที่มีแนวคิดคล้ายกัน เช่น แบรนด์ออร์แกนิก หรือแบรนด์แฟชั่นรักษ์โลก



3. การใช้กลยุทธ์ด้านการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย

3.1 การสร้างคอนเทนต์และการตลาดแบบดิจิทัล (Content & Digital Marketing)

- ผลิต UGC (User-Generated Content) และรีวิวจากลูกค้าเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ
- ทำ SEO และ Content Marketing เพื่อเพิ่มการเข้าถึงจากการค้นหาบน Google
- ใช้ Line OA กระตุ้นลูกค้าให้กลับมาซื้อซ้ำ

3.2 การตลาดเชิงประสบการณ์ (Experiential Marketing)

- จัด Pop-up Store และ Roadshow ในทำเลเป้าหมายเพื่อทดลองตลาดและสร้าง Awareness
- เข้าร่วม งานแฟร์และอีเวนต์ด้านสิ่งแวดล้อมและแฟชั่น เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ

4. การบริหารทรัพยากรเพื่อสร้างรายได้เสริม

4.1 การให้เช่าพื้นที่และอาคาร

- ปลดปล่อยเช่าพื้นที่อาคารโรงงานเดิมให้กับธุรกิจอื่น ๆ เช่น โกดังเก็บสินค้า โรงงานผลิต ฯลฯ

4.2 การลงทุนในธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวข้องกับ Sustainability

- ศึกษาโอกาสลงทุนใน Biodegradable Products หรือ Green Business ที่มีศักยภาพเติบโตสูง
- ทำ Research & Development (R&D) เพื่อพัฒนาวัสดุใหม่ที่ใช้ได้ในวงจร Circular Upcycle Economy

สำหรับทิศทางในปี 2568 บริษัทฯ ได้กำหนดแผนธุรกิจซึ่งได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทไว้แล้ว ซึ่งบริษัทยังคงดำเนินงานในธุรกิจหลักภายใต้ธุรกิจแบรนด์ VAVA Z โดยจะเร่งการผลักดันรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์กระเป๋าและสินค้าแฟชั่นอื่น ๆ ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้และมีแผนการลงทุนในธุรกิจซื้อไปขายไปของสินค้า Biodegradable ซึ่งเป็นสินค้าที่ย่อยสลายได้ รวมถึงการเร่งสรรหาผู้เช่าพื้นที่อาคารโรงงาน เพื่อใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินที่ไม่ได้ใช้งาน เพื่อเป็นการสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ

บริษัทฯ มีความตั้งใจที่จะดำเนินการอย่างเต็มที่และต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุเป้าหมายโดยการดำเนินการตามแผนงานและแผนปฏิบัติทุกขั้นตอน บริษัทจะให้ความสำคัญระมัดระวังอย่างละเอียดรอบคอบเพื่อให้เป็นไปตามกฎระเบียบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และกฎเกณฑ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทและผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ เพื่อสร้างความยั่งยืนให้กับบริษัทต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

-วีระชาติ โล่ห์ศิริ-

(นายวีระชาติ โล่ห์ศิริ)

กรรมการผู้จัดการ