



คำอธิบายและการวิเคราะห์งบการเงิน

สำหรับผลการดำเนินงาน

ไตรมาสที่ 2 และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569



SUSTAINABILITY



GROWTH



PERFORMANCE

บทสรุปผู้บริหาร

หน่วย : ล้านบาท	Q2'2569	Q1'2569	Q2'2568	เปลี่ยนแปลง				6M'2569	6M'2568	เปลี่ยนแปลง	
				Q2'2569 เทียบ Q1'2569		Q2'2569 เทียบ Q2'2568				6M'2569 เทียบ 6M'2568	
				เพิ่ม (ลด)	%	เพิ่ม (ลด)	%			เพิ่ม (ลด)	%
รายได้รวม	183.61	353.38	171.88	(169.77)	(48.05)	11.73	6.82	536.97	317.48	219.49	69.14
EBITDA* (ไม่รวมรายการพิเศษ)	(96.14)	(20.09)	(50.72)	(76.05)	<(100.00)	(45.41)	(89.54)	(116.22)	(90.42)	(25.80)	(28.54)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ (ไม่รวมรายการพิเศษ)	(199.53)	(59.34)	228.24	(140.19)	<(100.00)	(427.77)	<(100.00)	(258.87)	102.08	(360.95)	<(100.00)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ (ไม่รวมรายการพิเศษ)	(205.83)	(62.65)	228.55	(143.18)	<(100.00)	(434.38)	<(100.00)	(268.48)	106.37	(374.85)	<(100.00)
รายการพิเศษ - รวม'	61.00	(23.56)	(12.54)	84.56	>100.00	73.54	>100.00	37.44	(16.94)	54.38	>100.00
รายการพิเศษ - ส่วนของบริษัทใหญ่'	61.00	(23.56)	(12.54)	84.56	>100.00	73.54	>100.00	37.44	(16.94)	54.38	>100.00
EBITDA*	(35.14)	(43.65)	(63.27)	8.51	19.51	28.13	44.46	(78.78)	(107.36)	28.58	26.63
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(138.53)	(82.90)	215.70	(55.63)	(67.11)	(354.23)	<(100.00)	(221.43)	85.14	(306.57)	<(100.00)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิส่วนของบริษัทใหญ่	(144.83)	(86.22)	216.01	(58.61)	(67.98)	(360.84)	<(100.00)	(231.04)	89.43	(320.47)	<(100.00)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (บาท/หุ้น)	(0.02)	(0.01)	0.05	(0.01)	(100.00)	0.07	>100.00	(0.04)	0.03	(0.07)	<(100.00)

* กลุ่มบริษัทฯ ได้พิจารณาตั้งสำรองทางบัญชี ซึ่งประกอบไปด้วย การสำรองค่าเผื่อปรับลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ การสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และการสำรองผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์

* ไม่รวมส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากบริษัทร่วม

กำไร (ขาดทุน) สุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ (ไม่รวมรายการพิเศษ) สำหรับ Q2'2569 เปรียบเทียบ Q1'2569 และ Q2'2568 และ 6M'2569 เทียบกับ 6M'2568

บริษัท เน็กซ์พอยท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ("กลุ่มบริษัทฯ") ขาดทุนสุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ (ไม่รวมรายการพิเศษ) Q2'2569 อยู่ที่ 205.83 ล้านบาท ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับ Q2'2568 ซึ่งมีกำไรสุทธิ 228.55 ล้านบาท กำไรลดลงจำนวน 434.38 ล้านบาท โดยปัจจัยหลักมาจากการลดลงของส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม และการบันทึกการรั่วซึมยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ในระหว่างไตรมาส เพื่อนำมาบริหารจัดการและเตรียมส่งมอบให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ ซึ่งส่งผลให้การรับรู้รายได้ปรับตัวลดลง จึงส่งผลให้กำไรขั้นต้นลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

หากเปรียบเทียบกับ Q1'2569 ที่มีขาดทุนสุทธิ 62.65 ล้านบาท พบว่าขาดทุนเพิ่มขึ้นจำนวน 143.18 ล้านบาท โดยปัจจัยหลัก มาจากการเพิ่มขึ้นของส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม และผลกระทบจากรายการรั่วซึมยานยนต์ไฟฟ้าดังกล่าวใน Q2'2569 ส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นอย่างมีนัยสำคัญ

ขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานปกติ สำหรับงวด 6M'2569 เปรียบเทียบ 6M'2568

ขาดทุนสุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ (ไม่รวมรายการพิเศษ) 6M'2569 อยู่ที่ 268.48 ล้านบาท ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับ 6M'2568 ซึ่งมีกำไรสุทธิ จำนวน 106.37 ล้านบาท กำไรลดลงจำนวน 374.85 ล้านบาท โดยปัจจัยหลักมาจากการลดลงของส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม และผลกระทบจากรายการรั่วซึมยานยนต์ไฟฟ้า ที่ทำให้การรับรู้รายได้ในภาพรวมชะลอตัวลง จึงส่งผลให้กำไรขั้นต้นสำหรับงวดครึ่งปีแรกปรับตัวลดลงอย่างมีนัยสำคัญ



รายได้แยกตามส่วนงาน สำหรับ Q2'2569 เปรียบเทียบ Q1'2569 และ Q2'2568 และ 6M'2569 เทียบกับ 6M'2568

หน่วย : ล้านบาท	Q2'2569	Q1'2569	Q2'2568	เปลี่ยนแปลง				6M'2569	6M'2568	เปลี่ยนแปลง	
				Q2'2569 เทียบ Q1'2569		Q2'2569 เทียบ Q2'2568				6M'2569 เทียบ 6M'2568	
				เพิ่ม (ลด)	%	เพิ่ม (ลด)	%			เพิ่ม (ลด)	%
รายได้รวม	183.59	353.38	171.87	(169.79)	(48.05)	11.72	6.82	536.97	317.47	219.50	69.15
ธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์	40.14	207.42	66.04	(167.28)	(80.65)	(25.90)	(39.22)	247.56	92.23	155.33	>100.00
รายได้ตามส่วนงาน	175.30	217.07	98.00	(41.77)	(19.25)	77.30	78.88	392.37	124.19	268.18	>100.00
หัก รายได้จากการรับคืน	(135.16)	(9.65)	(31.96)	(125.51)	<(100.00)	(103.20)	<(100.00)	(144.81)	(31.96)	(112.85)	<(100.00)
ธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์	121.70	122.01	102.23	(0.31)	(0.25)	19.47	19.05	243.71	203.85	39.86	19.56
ธุรกิจให้บริการขนส่ง	10.94	15.90	6.19	(4.96)	(31.19)	4.75	76.74	26.84	12.07	14.77	>100.00
รายได้อื่น	17.65	13.05	12.03	4.60	35.25	5.62	46.72	30.70	24.97	5.73	22.95
หัก รายได้ระหว่างส่วนงาน	(6.84)	(5.00)	(14.62)	(1.84)	(36.80)	7.78	53.21	(11.84)	(15.65)	3.81	24.35
รายได้รวม	183.59	353.38	171.87	(169.79)	(48.05)	11.72	6.82	536.97	317.47	219.50	69.15

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้รวมสำหรับ Q2'2569 จำนวน 183.59 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 11.72 ล้านบาท จาก 171.87 ล้านบาทใน Q2'2568 โดยปัจจัยสนับสนุนหลักมาจากธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์ที่มีรายได้เพิ่มขึ้นจำนวน 19.47 ล้านบาท ในส่วนธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ แม้บริษัทฯ จะมีปริมาณการส่งมอบรถไฟฟ้าเชิงพาณิชย์เพิ่มขึ้น จำนวน 23 คัน เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งคิดเป็นรายได้ที่เพิ่มขึ้น 77.30 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม จากการบันทึกรายการรับคืนสินค้าเพื่อนำมาบริหารจัดการและเตรียมส่งมอบให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ ส่งผลให้มีการกลับรายการรายได้จำนวน 103.20 ล้านบาท ปัจจัยดังกล่าวจึงกดดันให้รายได้สุทธิจากธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ในไตรมาสนี้ลดลง 25.90 ล้านบาท

เมื่อเปรียบเทียบกับ Q1'2569 ซึ่งมีรายได้รวม 353.38 ล้านบาท รายได้รวมในไตรมาสนี้ปรับตัวลดลง 169.79 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการชะลอตัวของรายได้ในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ โดยแม้ว่าบริษัทฯ จะมีปริมาณการส่งมอบรถเพิ่มขึ้น 11 คันจากไตรมาสก่อน แต่เนื่องจากประเภทรถมีราคาขายเฉลี่ยน้อยกว่า ส่งผลให้รายได้ในส่วนนี้ลดลง 41.77 ล้านบาท ผนวกกับผลกระทบจากการบันทึกรายการรับคืนสินค้าเพื่อบริหารจัดการใหม่จำนวน 125.51 ล้านบาท ส่งผลให้รายได้กลุ่มธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์หดตัวลง 167.28 ล้านบาท

รายได้รวม สำหรับงวด 6M'2569 เปรียบเทียบ 6M'2568

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้รวมสำหรับ 6M'2569 จำนวน 536.97 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 219.50 ล้านบาท จาก 317.47 ล้านบาท ใน 6M'2568 สาเหตุหลักของการเพิ่มขึ้นมาจากการเติบโตของธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ ซึ่งบริษัทฯ มีปริมาณการส่งมอบรถไฟฟ้าเชิงพาณิชย์เพิ่มขึ้น 59 คันเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นรายได้ที่เพิ่มขึ้น 268.18 ล้านบาท ทั้งนี้ แม้จะได้รับผลกระทบจากการบันทึกรายการรับคืนสินค้าเพื่อนำมาบริหารจัดการใหม่จำนวน 112.85 ล้านบาท แต่รายได้สุทธิจากธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ยังคงเติบโตเพิ่มขึ้น 155.33 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังรับรู้รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์จำนวน 39.86 ล้านบาท และรายได้จากธุรกิจให้บริการขนส่งที่เพิ่มขึ้นจำนวน 14.77 ล้านบาท



ต้นทุนจากการขายและการให้บริการ สำหรับ Q2'2569 เปรียบเทียบ Q1'2569 และ Q2'2568 และ 6M'2569 เทียบกับ 6M'2568

หน่วย : ล้านบาท	Q2'2569	Q1'2569	Q2'2568	เปลี่ยนแปลง				6M'2569	6M'2568	เปลี่ยนแปลง	
				Q2'2569 เทียบ Q1'2569		Q2'2569 เทียบ Q2'2568				6M'2569 เทียบ 6M'2568	
				เพิ่ม (ลด)	%	เพิ่ม (ลด)	%			เพิ่ม (ลด)	%
ต้นทุนขายรวม	174.69	296.73	122.60	(122.04)	(41.13)	52.09	42.49	471.42	225.51	245.92	>100.00
ธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์	68.94	179.63	39.84	(110.69)	(61.63)	29.10	73.04	248.56	58.53	190.03	>100.00
ค่าใช้จ่ายตามส่วนงาน	216.23	190.15	71.92	26.09	13.72	144.31	>100.00	406.38	90.61	315.77	348.50
หัก ต้นทุนจากการรับคืน	(147.30)	(10.52)	(32.08)	(136.78)	<(100.00)	(115.22)	<(100.00)	(157.82)	(32.08)	(125.74)	<(100.00)
ธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์	89.25	94.73	77.15	(5.48)	(5.78)	12.10	15.69	183.98	154.21	29.77	19.30
ธุรกิจให้บริการขนส่ง	16.51	22.38	5.62	(5.88)	(26.26)	10.89	>100.00	38.89	12.77	26.12	>100.00
ต้นทุนขายรวม	174.69	296.73	122.60	(122.04)	(41.13)	52.09	42.49	471.42	225.51	245.92	>100.00

ต้นทุนจากการขายและการให้บริการสำหรับ Q2'2569 มีจำนวน 174.69 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 52.09 ล้านบาท จาก 122.60 ล้านบาท ใน Q2'2568 การเพิ่มขึ้นนี้ปัจจัยหลักมาจาก การเพิ่มขึ้นของต้นทุนขายในธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์จำนวน 144.31 ล้านบาท ซึ่งสอดคล้องกับปริมาณการส่งมอบและรายได้ที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม จากการบันทึกรายการรับคืนสินค้าเพื่อบริหารจัดการใหม่ ทำให้มีการกลบรายการต้นทุนขายจำนวน 115.22 ล้านบาท เมื่อหักล้างกันแล้ว ส่งผลให้ต้นทุนของกลุ่มธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ปรับตัวเพิ่มขึ้น 29.10 ล้านบาท

หากเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้าหรือ Q1'2569 ซึ่งมีต้นทุนรวม 296.73 ล้านบาท ต้นทุนขายรวมปรับตัวลดลง 122.04 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักมาจากการลดลงของต้นทุนในธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์จำนวน 110.69 ล้านบาท โดยแม้ว่าบริษัทฯ จะมีปริมาณการส่งมอบรถเพิ่มขึ้น 11 คันจากไตรมาสก่อน ซึ่งส่งผลให้ค่าใช้จ่ายตามส่วนงานปรับตัวเพิ่มขึ้น 26.09 ล้านบาท ตามปริมาณการส่งมอบ แต่เนื่องจากในไตรมาสนี้บริษัทฯ มีการบันทึกรายการหักต้นทุนจากการรับคืนสินค้าเพื่อนำมาบริหารจัดการใหม่จำนวน 147.30 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 136.78 ล้านบาท เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน ซึ่งขนาดของการกลบรายการต้นทุนรับคืนดังกล่าว มีสัดส่วนมูลค่าสูงกว่าค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการส่งมอบรถใหม่ จึงส่งผลให้ต้นทุนขายรวมของกลุ่มธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ปรับตัวลดลง สอดคล้องกับทิศทางของรายได้สุทธิที่ชะลอตัวลงในไตรมาสนี้

ต้นทุนขายรวม สำหรับงวด 6M'2569 เปรียบเทียบ 6M'2568

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีต้นทุนขายรวมสำหรับ 6M'2569 จำนวน 471.42 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 245.92 ล้านบาท จาก 225.51 ล้านบาท ใน 6M'2568 โดยสาเหตุหลักมาจากการเติบโตของกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ ซึ่งมีต้นทุนขายสุทธิเพิ่มขึ้น 190.03 ล้านบาท เป็นผลมาจากปริมาณการส่งมอบรถไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายตามส่วนงานปรับตัวเพิ่มขึ้น 315.77 ล้านบาท ทั้งนี้ แม้จะมีการบันทึกรายการกลบรายการต้นทุนขายจากการรับคืนสินค้าจำนวน 157.82 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 125.74 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แต่ต้นทุนขายของธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ยังคงเพิ่มขึ้น 190.03 ล้านบาท นอกจากนี้ ต้นทุนขายจากธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์ยังปรับตัวเพิ่มขึ้น 29.77 ล้านบาท และต้นทุนจากธุรกิจให้บริการขนส่งเพิ่มขึ้น 14.77 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามทิศทางของการขยายตัวของรายได้ในกลุ่มธุรกิจ



ข้อมูลการวิเคราะห์ฐานะการเงิน บริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

หน่วย : ล้านบาท	ณ 30 มิถุนายน 2569	ณ 31 ธันวาคม 2568	เปลี่ยนแปลง	
			เพิ่ม (ลด)	%
สินทรัพย์รวม	6,361.71	6,521.10	(159.39)	(2.44)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	203.16	335.58	(132.42)	(39.46)
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น สุทธิ	2,388.69	2,465.44	(76.75)	(3.11)
สินค้าคงเหลือ สุทธิ	1,223.30	1,287.24	(63.94)	(4.97)
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	219.91	301.39	(81.48)	(27.03)
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สุทธิ	870.24	880.46	(10.22)	(1.16)
สินทรัพย์อื่น	1,456.41	1,250.99	205.42	16.42
หนี้สินรวม	2,072.64	1,999.65	72.99	3.65
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	1,554.73	1,612.09	(57.36)	(3.56)
หนี้สินหมุนเวียนที่เกิดจากสัญญา	248.33	141.76	106.57	75.18
หนี้สินอื่น	269.58	245.8	23.78	9.67
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	4,289.07	4,521.45	(232.38)	(5.14)

สินทรัพย์รวม

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 จำนวน 6,361.71 ล้านบาท ปรับตัวลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 159.39 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 2.44 โดยมีรายการที่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ดังนี้

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 มีจำนวน 203.16 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 132.42 ล้านบาท โดยหลักเป็นผลมาจากกระแสเงินสดสุทธิจากที่ใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงาน จำนวน 22.26 ล้านบาท กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมการลงทุนจำนวน 82.43 ล้านบาท และกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 27.74 ล้านบาท (รายละเอียดเพิ่มเติมอธิบายไว้ในหัวข้อการวิเคราะห์กระแสเงินสด)

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น – สุทธิ

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น สุทธิ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 มีจำนวน 2,388.69 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 76.75 ล้านบาท อันเป็นผลมาจากการชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าของธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ ซึ่งสะท้อนถึงประสิทธิภาพในการบริหารจัดการและการจัดเก็บหนี้ตามรอบระยะเวลา

ความคืบหน้าในการได้รับชำระหนี้

ชื่อลูกค้า	ยอดมูลหนี้ ณ 30 มิถุนายน 2569 (ล้านบาท)	ยอดมูลหนี้ ณ 31 ธันวาคม 2568 (ล้านบาท)	การดำเนินการติดตามการชำระหนี้
ลูกค้า A	0	14	บริษัทฯ ได้รับคืนรถ ในไตรมาส 2 ปี 2569
ลูกค้า B	499	499	บริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินคดี ซึ่งได้เข้าสู่กระบวนการทางกฎหมายศาลแพ่งและศาลอาญาแล้ว คาดว่าจะได้รับชำระภายใน ปี 2569
ลูกค้า C	831	848	บริษัทฯ อยู่ระหว่างติดตามหนี้ และดำเนินการช่วยเหลือลูกค้าขายรถให้กับลูกค้าปลายทาง ภายในปี 2569
ลูกค้า D	1,452	1,607	บริษัทฯ อยู่ระหว่างติดตามหนี้ และดำเนินการช่วยเหลือลูกค้าขายรถให้กับลูกค้าปลายทาง ภายในปี 2569
รวม	2,782	2,968	

สินค้าคงเหลือ – สุทธิ

สินค้าคงเหลือ - สุทธิ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 มีจำนวน 1,223.30 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 63.94 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการบริหารจัดการและระบายสินค้าออกไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้มูลค่าสินค้าคงเหลือลดลง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการปรับลดค่าเพื่อการปรับลดมูลค่าของสินค้าลงจากสิ้นปี 2568 ซึ่งสะท้อนถึงคุณภาพของสินค้าคงคลังที่ดีขึ้น

เงินลงทุนในบริษัทร่วม

เงินลงทุนในบริษัทร่วม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 มีจำนวน 219.91 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2568 จำนวน 81.48 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักเป็นผลมาจากการรับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นในระหว่างงวด

สินทรัพย์อื่น

สินทรัพย์อื่น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 มีจำนวน 1,456.41 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 205.42 ล้านบาท ส่วนใหญ่มาจากเงินมัดจำจ่ายล่วงหน้าจากการซื้อรถ 101.02 ล้านบาท สินทรัพย์สิทธิการใช้ เพิ่มขึ้น 21.53 ล้านบาท สินทรัพย์ทางการเงินของบริษัทย่อยเพิ่มขึ้น 55.38 ล้านบาท

หนี้สินรวม

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีหนี้สินรวม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 จำนวน 2,072.64 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 1,999.65 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 จำนวน 72.99 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.65 โดยปัจจัยหลักเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินหมุนเวียนที่เกิดจากสัญญาจำนวน 106.57 ล้านบาท จากเงินมัดจำรับล่วงหน้าจากการขายรถ ซึ่งถูกหักลบด้วยการลดลงของเจ้าหนี้การค้าจำนวน 57.37 ล้านบาท จากการที่บริษัทฯ ได้จ่ายชำระหนี้ให้กับเจ้าหนี้ของธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์

ส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 จำนวน 4,289.07 ล้านบาท ลดลงจาก 4,521.45 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 จำนวน 232.38 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 5.14 โดยการลดลงนี้เป็นผลหลักมาจากการรับรู้ผลขาดทุนจากการดำเนินงานในงวดจำนวน 232.38 ล้านบาท



วิเคราะห์กระแสเงินสด

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 มีกระแสเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสุทธิลดลงสุทธิจำนวน 132.42 ล้านบาท โดยมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวดจำนวน 335.58 ล้านบาท ส่งผลให้เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวดคงเหลือเท่ากับ 203.16 ล้านบาท ทั้งนี้ รายละเอียดกระแสเงินสดจากแต่ละกิจกรรม มีดังนี้

หน่วย : ล้านบาท	งบการเงินรวม	
	Q2'2569	YE'2568
กระแสเงินสดสุทธิ (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	(22.26)	(4,110.20)
กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมลงทุน	(82.43)	(22.35)
กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมจัดหาเงิน	(27.74)	3,946.02
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงระหว่างงวด-สุทธิ	(132.42)	(186.53)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	335.58	522.11
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันปลายงวด	203.16	335.58

กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงาน จำนวน 22.26 ล้านบาท โดยมีผลขาดทุนก่อนภาษีเงินได้จำนวน 210.32 ล้านบาท ซึ่งเมื่อปรับปรุงด้วยรายการปรับปรุงกำไรขาดทุนก่อนภาษีเงินได้แล้ว ส่งผลให้มีกระแสเงินสดใช้ไปก่อนการเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานจำนวน 98.96 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกระแสเงินสดรับจากการเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน จำนวน 82.94 ล้านบาท และมีการปรับปรุงภาษีเงินได้จำนวน 6.23 ล้านบาท

กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน จำนวน 82.43 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากเงินจ่ายซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ จำนวน 27.55 ล้านบาท และมีเงินสดจ่ายลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น จำนวน 55.33 ล้านบาท

กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน จำนวน 27.74 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากเงินสดจ่ายชำระเงินต้นของหนี้สินสัญญาเช่า จำนวน 14.83 ล้านบาท และเงินสดจ่ายเงินปันผลให้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย จำนวน 10.95 ล้านบาท



อัตราส่วนสำคัญทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	6M'2569	6M'2568
---------------------	-------	---------	---------

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios)

อัตรากำไรขั้นต้น	%	6.88	22.91
อัตรากำไรสุทธิ	%	(41.24)	26.82
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	(24.48)	(55.62)

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	6M'2569	YE'2568
---------------------	-------	---------	---------

อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Leverage Ratios or Financial Ratios)

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.51	0.46
--------------------------------------	------	------	------

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนเงินหมุนเวียน	เท่า	2.52	2.66
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว	เท่า	1.44	1.61

ภาพรวมการดำเนินงานธุรกิจ

ในช่วงครึ่งแรกของปี 2569 ภาคธุรกิจโลจิสติกส์ไทยยังคงเผชิญความท้าทายจากแรงกดดันด้านโครงสร้างต้นทุนอย่างต่อเนื่องจากต้นทุนของราคาพลังงานเชื้อเพลิง อ้างอิงจากรายงาน Short-Term Energy Outlook (STEO) ฉบับล่าสุดเดือนกรกฎาคม 2569 ขององค์การบริหารสารสนเทศด้านพลังงานของสหรัฐฯ (EIA) ประเมินว่าราคาน้ำมันดิบเบรนท์ (Brent) ยังคงทรงตัวในระดับสูงและจะมีความผันผวนในช่วงครึ่งปีหลัง อันเป็นผลจากข้อจำกัดด้านอุปทานและความไม่แน่นอนทางภูมิรัฐศาสตร์¹ แรงกดดันดังกล่าวส่งผลผลักดันให้ผู้ประกอบการภาคขนส่งต้องเร่งปรับตัว มองหาแนวทางบริหารจัดการต้นทุนที่มีเสถียรภาพ และการลดต้นทุนการเป็นเจ้าของโดยรวม (Total Cost of Ownership: TCO) ในระยะยาว

เพื่อตอบสนองต่อสภาวะตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ ได้ดำเนินนโยบายบริหารจัดการทรัพยากรยานยนต์และสินค้าคงคลังเชิงรุกมากขึ้น โดยในครึ่งแรกของปี 2569 บริษัทฯ ได้ตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ในการปรับแผนการจัดสรรยานยนต์ไฟฟ้าใหม่ ด้วยการดัดแปลงยานยนต์ไฟฟ้าที่อยู่ระหว่างรอการส่งมอบกลับมารวมศูนย์ เพื่อบริหารจัดการและนำไปจัดสรรให้แก่กลุ่มลูกค้าใหม่ ที่มีความพร้อมทางการเงินและมีความต้องการนำรถไปใช้งานจริงได้ในทันที

ทั้งนี้ แม้การปรับแผนจัดสรรสินค้าใหม่จะส่งผลให้บริษัทฯ ต้องบันทึกรายการปรับปรุงยอดขายในระยะสั้น แต่การตัดสินใจดังกล่าวช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นในการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่มุ่งเน้นการเพิ่มรอบการหมุนเวียนสินค้า (Inventory Turnover) ลดระยะเวลาการแปลงสินค้าเป็นกระแสเงินสด (Cash Conversion Cycle) และความสามารถในการตอบสนองต่ออุปสงค์ของลูกค้ารายใหญ่ที่มีศักยภาพสูงได้อย่างทันก่วงที่ ซึ่งจะส่งผลดีต่อเสถียรภาพของสภาพคล่องและผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทฯ ในระยะยาว

การเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนความยั่งยืนให้แก่ลูกค้า

ปัจจุบัน มาตรฐานการประเมินด้านความยั่งยืน (ESG) และเป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อมที่เกิดจากห่วงโซ่อุปทาน (Scope 3 Emissions) ได้กลายเป็นตัวชี้วัดและเงื่อนไขสำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทจดทะเบียนและองค์กรขนาดใหญ่ แรงกดดันดังกล่าวได้สร้าง "โอกาสทางธุรกิจที่สำคัญ" ให้แก่บริษัทฯ ในการยกระดับจุดยืนจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยานยนต์ไฟฟ้า สู่การเป็น "ผู้ให้บริการโซลูชันด้านความยั่งยืนแบบครบวงจร (Total Green Logistics Solutions)" เพื่อเป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ที่ช่วยให้ลูกค้าองค์กรสามารถบรรลุเป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) และรักษาขีดความสามารถทางการแข่งขันในระดับสากล

ความสำเร็จในการเปลี่ยนผ่านแนวคิดด้านความยั่งยืนให้กลายเป็นผลลัพธ์ทางธุรกิจในครึ่งแรกของปี 2569 สะท้อนผ่านความไว้วางใจจากลูกค้าองค์กรชั้นนำระดับประเทศอย่างต่อเนื่อง อาทิ การส่งมอบรถหัวลากไฟฟ้า (EV Tractors) เพิ่มเติมให้แก่ บริษัท เอสซีวี เจดับเบิลยูดี โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) (SJWD) เพื่อร่วมยกระดับและขยายเส้นทางโลจิสติกส์สีเขียว (Green Logistics Route) รวมถึงการส่งมอบรถหัวลากไฟฟ้าให้แก่กลุ่มบริษัท ไทยรุ่งเรืองอุตสาหกรรม จำกัด (TRR Industry) ร่วมกับพันธมิตรผู้ให้บริการขนส่ง เพื่อใช้ในกระบวนการขนส่งน้ำเชื่อมคาร์บอนต่ำ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายผลความสำเร็จสู่ภาคการขนส่งมวลชนเพื่อสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ผ่านการส่งมอบรถโดยสารปรับอากาศพลังงานไฟฟ้าให้แก่ "ภูเก็ตสมาร์ตบัส" ในช่วงปลายเดือนมิถุนายน 2569 ความร่วมมือเชิงพาณิชย์เหล่านี้ไม่เพียงแต่ตอกย้ำถึงสมรรถนะและความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ยานยนต์ไฟฟ้าของบริษัทฯ แต่ยังเป็นข้อพิสูจน์ที่ชัดเจนว่าโซลูชันของบริษัทฯ คือกลไกสำคัญที่ช่วยยกระดับห่วงโซ่อุปทานของภาคธุรกิจไทยให้เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะเป็นรากฐานสำคัญในการสร้างรายได้ที่มั่นคงให้แก่บริษัทฯ ในระยะยาว

¹ U.S. Energy Information Administration (EIA). (2569). Short-Term Energy Outlook (July 2026).

การขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์และความพร้อมในการส่งมอบเพื่อรองรับอุปสงค์ตลาด

ตลาดยานยนต์เชิงพาณิชย์ในประเทศไทย กำลังก้าวเข้าสู่จุดเปลี่ยนสำคัญในการเปลี่ยนผ่านสู่ยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (Commercial EV) อย่างเต็มรูปแบบ อ้างอิงจากข้อมูลสถิติของกรมการขนส่งทางบก ซึ่งเห็นว่ายอดจดทะเบียนสะสมของยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (รถบรรทุกและรถโดยสารไฟฟ้า) ณ สิ้น Q2'2569 มีจำนวน 4,442 คัน ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.66 เมื่อเทียบกับยอดสะสม ณ สิ้นปี 2568 ที่จำนวน 4,126 คัน² อย่างไรก็ตาม ยอดจดทะเบียนสะสมของ Commercial EV ดังกล่าว คิดเป็นสัดส่วนเพียงไม่ถึงร้อยละ 1 เมื่อเทียบกับฐานยานยนต์เชิงพาณิชย์สะสมทั้งหมดในระบบที่มีจำนวนกว่า 1.37 ล้านคัน³ สัดส่วนที่อยู่ในระดับต่ำนี้สะท้อนให้เห็นอย่างชัดเจนว่า ตลาดยานยนต์ไฟฟ้าในไทยยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการเติบโต (Early Stage) และเป็นน่านน้ำใหม่ (Blue Ocean) ที่มีพื้นที่ให้บริษัทฯ เข้าไปขยายตลาดและสร้างการเติบโตได้อีกมาก สอดรับกับทิศทางของภาครัฐกิจและองค์กรขนาดใหญ่ ที่เร่งปรับเปลี่ยนฟลีทขนส่งเพื่อตอบสนองต่อนโยบายความยั่งยืน (ESG) และลดต้นทุนการเป็นเจ้าของโดยรวม (TCO)

บริษัทฯ ได้ดำเนินกลยุทธ์กระจายพอร์ตผลิตภัณฑ์ (Product Diversification) อย่างต่อเนื่อง เพื่อเจาะตลาดและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดที่มีศักยภาพสูงนี้ โดยใน Q3'2569 บริษัทฯ มีความพร้อมอย่างเต็มที่ในการเริ่มส่งมอบยานยนต์ไฟฟ้าเพื่อการพาณิชย์และขนส่งสินค้า (EV Cargo Van) รุ่น Vantastic ซึ่งได้รับการออกแบบมาเพื่อตอบโจทย์ธุรกิจโลจิสติกส์ยุคใหม่และกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่ต้องการบริหารจัดการต้นทุนการขนส่งสินค้าระยะสุดท้าย (Last-mile Delivery) ให้มีประสิทธิภาพและคุ้มค่าสูงสุด

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการขยายฐานรายได้สู่ตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) ที่มีความต้องการและกำลังซื้อสูง โดยสถิติในปี 2568 ซึ่งเห็นว่ายอดจดทะเบียนรถ MPV และ VAN ในประเทศไทยมียอดรวมกว่า 19,841 คัน โดยมีสัดส่วนของยานยนต์ไฟฟ้า (EV) และปลั๊กอินไฮบริด (PHEV)⁴ สูงถึงร้อยละ 35 สะท้อนถึงการเปลี่ยนผ่านของผู้บริโภคสู่พลังงานสะอาดเพื่อลดภาระค่าเชื้อเพลิงและการบำรุงรักษา การนำเข้า BAW M8 จึงเป็นกลไกสำคัญในการอุดช่องว่างทางการตลาดและขับเคลื่อนเป้าหมายนโยบาย 30@30 ของภาครัฐให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม โดยในช่วงปลายเดือนเมษายน 2569 ที่ผ่านมา ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการเข้าทำสัญญาแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) สำหรับยานยนต์ไฟฟ้าแบรนด์ Beijing Automobile Works (BAW) โดยนำร่องทำตลาดด้วยรถยนต์นั่งอเนกประสงค์ระดับพรีเมียม (Premium MPV) รุ่น BAW M8 เพื่อเจาะกลุ่มธุรกิจการท่องเที่ยว โรงแรมระดับพรีเมียม และรถประจำตำแหน่งผู้บริหารองค์กร

การรุกขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์ทั้งในกลุ่ม Electric Cargo Van ที่พร้อมดำเนินการส่งมอบเชิงพาณิชย์ทันที และกลุ่ม Premium MPV ถือเป็นจุดเริ่มต้นสำคัญ ที่สะท้อนถึงความยืดหยุ่นและการบริหารจัดการเชิงรุกของบริษัทฯ ในการเตรียมความพร้อมด้านผลิตภัณฑ์ให้ครอบคลุมทุกเซกเมนต์ เพื่อสนับสนุนการเติบโตของรายได้และเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับกระแสเงินสดของบริษัทฯ ในระยะยาวอย่างยั่งยืน

² กรมการขนส่งทางบก (DLT). (2569). สถิติจดทะเบียนสะสมตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก (ประเภทรถบรรทุกและรถโดยสารไฟฟ้า 100% BEV) ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569.

³ กรมการขนส่งทางบก (DLT). (2569). สถิติจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสมตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบกทั่วประเทศ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569.

⁴ กรมการขนส่งทางบก (DLT). (2568). รายงานสถิติการจดทะเบียนยานยนต์ไฟฟ้าจำแนกตามประเภท (กลุ่มรถยนต์นั่งอเนกประสงค์ MPV/VAN).

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทในไตรมาส 2 ปี 2569

ในช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2569 บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการยกระดับโครงสร้างทางธุรกิจ ผ่านการลงนามสัญญาพันธมิตรระดับโลก การปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตลอดจนการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีพัฒนาการที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

การขยายสายผลิตภัณฑ์และการลงนามสัญญาแต่งตั้ง Exclusive Distribution

เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2569 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติการเข้าทำสัญญาแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) ในประเทศไทย สำหรับยานยนต์ไฟฟ้าแบรนด์ Beijing Automobile Works (BAW) โดยเริ่มต้นนำร่องทำตลาดด้วยรถยนต์นั่งอเนกประสงค์ระดับพรีเมียม (Premium MPV) รุ่น BAW M8 เพื่อเป็นจุดเริ่มต้นในการเปิดประตูสู่การขยายฐานรายได้ในเซกเมนต์ใหม่ โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจการท่องเที่ยวพรีเมียมและรถประจำตำแหน่งผู้บริหารองค์กร

ความก้าวหน้าในการส่งมอบยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ให้แก่ลูกค้า

ใน Q2'2569 บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการส่งมอบยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ให้แก่กลุ่มลูกค้าองค์กร อย่างกว้างขวาง โดยการส่งมอบในไตรมาสนี้ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงภาคการขนส่งทั่วไป แต่ได้ขยายรากฐานเข้าไปสู่แกนหลักทางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของภาคธุรกิจชั้นนำที่เลือกใช้โซลูชันของบริษัทฯ ในการขับเคลื่อนเป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) อย่างเต็มรูปแบบ โดยมีการส่งมอบที่สำคัญครอบคลุม 3 กลุ่มอุตสาหกรรมหลัก ได้แก่

กลุ่มอุตสาหกรรมหนักและโลจิสติกส์ขนาดใหญ่ บริษัทฯ ได้ดำเนินการส่งมอบฟลิทรถบรรทุกหัวลากไฟฟ้า 10 ล้อ จำนวนเกือบ 30 คัน ให้แก่บริษัทจดทะเบียนชั้นนำในอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ระดับประเทศ ตลอดจนกลุ่มพันธมิตรผู้ให้บริการฟลิทขนส่งเชิงพาณิชย์และโลจิสติกส์รายใหญ่ การส่งมอบดังกล่าวถือเป็นก้าวสำคัญในการยกระดับห่วงโซ่อุปทาน เนื่องจากเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่ต้องใช้พลังงานในการขนส่งสูง ซึ่งโซลูชันของบริษัทฯ สามารถตอบโจทย์การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อม (Scope 3 Emissions) ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเห็นผลประจักษ์ชัด

กลุ่มอุตสาหกรรมค้าปลีกและสินค้าอุปโภคบริโภค เพื่อตอบสนองต่อเทรนด์ห่วงโซ่อุปทานสีเขียวที่กำลังขยายตัว บริษัทฯ ได้ดำเนินการส่งมอบรถบรรทุก 6 ล้อไฟฟ้า รวมไปถึงรถกระบะไฟฟ้าเพื่อการพาณิชย์ ให้แก่กลุ่มบริษัทจดทะเบียนชั้นนำในอุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภคและผู้จัดจำหน่ายระดับประเทศ เพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการต้นทุนการขนส่งสินค้าตั้งแต่ต้นทางจนถึงมือผู้บริโภค ให้เกิดความคุ้มค่าและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมสูงสุด

และกลุ่มอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและขนส่งมวลชนระดับภูมิภาค บริษัทฯ มีบทบาทสำคัญในการผลักดันโครงสร้างพื้นฐานด้านการท่องเที่ยวสีเขียวระดับภูมิภาค ผ่านการส่งมอบรถโดยสารปรับอากาศพลังงานไฟฟ้า ขนาด 12 เมตร ให้แก่ผู้ให้บริการเครือข่ายรถโดยสารชั้นนำในพื้นที่ภาคเหนือ เพื่อรองรับเส้นทางคมนาคมระหว่างจังหวัด รวมถึงการส่งมอบรถโดยสารมินิบัสไฟฟ้า ขนาด 8 เมตร ให้แก่ผู้ให้บริการระบบขนส่งมวลชนอัจฉริยะในจังหวัดยุทธศาสตร์ด้านการท่องเที่ยวทางภาคใต้ เพื่อยกระดับมาตรฐานการเดินทางสาธารณะให้ก้าวสู่การเป็นเมืองอัจฉริยะ (Smart City) อย่างสมบูรณ์แบบ

การกระจายตัวของการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมตั้งแต่อุตสาหกรรมหนัก รถกิจค้าปลีก ไปจนถึงภาคการท่องเที่ยวในไตรมาสนี้ ไม่เพียงแต่ตอกย้ำถึงสมรรถนะและความหลากหลายของพอร์ตโฟลิโอยานยนต์ไฟฟ้าของบริษัทฯ ที่ตอบโจทย์การใช้งานจริงในทุกมิติ แต่ยังสนับสนุนการรับรู้รายได้และกระแสเงินสดกลับเข้าสู่บริษัทฯ อย่างมั่นคง พร้อมทั้งเสริมสร้างสถานะของบริษัทฯ ในฐานะผู้นำที่ผลักดันระบบนิเวศยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ของประเทศไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืน

การขยายช่องทางการตลาดและการสร้างการรับรู้ในระดับภูมิภาค

เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าและสร้างการเข้าถึงในพื้นที่ศักยภาพใหม่ บริษัทฯ ได้นำยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์เข้าร่วมจัดแสดงในงาน “หอการค้า Mid Year Motor Show 2026” ณ จังหวัดเชียงใหม่ ในช่วงปลายเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา การรุกตลาดระดับภูมิภาคในครั้งนี้ไม่เพียงแต่ช่วยยกระดับการรับรู้ในตัวผลิตภัณฑ์ยานยนต์พลังงานสะอาดของบริษัทฯ แต่ยังเป็นโอกาสในการขยายเครือข่ายพันธมิตรกับกลุ่มผู้ประกอบการท้องถิ่นในภาคเหนือ ซึ่งจะเป็นโอกาสในการขับเคลื่อนและขยายตลาดในอนาคตต่อไป

ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือการเติบโตในอนาคต

สำหรับทิศทางการดำเนินธุรกิจในช่วงครึ่งหลังของปี 2569 ไปจนถึงระยะยาว บริษัทฯ มีปัจจัยเชิงบวกและพัฒนาการเชิงโครงสร้างที่สำคัญ ซึ่งจะเป็นฟันเฟืองหลักในการสนับสนุนการเติบโตของรายได้ การขยายส่วนแบ่งทางการตลาด และการยกระดับขีดความสามารถทางการแข่งขันในอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์อย่างยั่งยืน โดยมีปัจจัยขับเคลื่อนที่สำคัญดังนี้

ความพร้อมสำหรับการเติบโตเชิงโครงสร้างผ่านการควบรวมกิจการ

นอกเหนือจากการขับเคลื่อนการเติบโตจากการดำเนินงานปกติ ผ่านการขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมความต้องการของตลาดแล้ว บริษัทฯ ยังแสวงหาโอกาสทางธุรกิจผ่านการเข้าซื้อกิจการ เพื่อเร่งอัตราการขยายตัวและเติมเต็มระบบนิเวศยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (Commercial EV Ecosystem) ให้สมบูรณ์แบบในทุกมิติ

ความก้าวหน้าสำคัญที่สะท้อนถึงวิสัยทัศน์ดังกล่าว คือผลการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น (EGM) ครั้งที่ 1/2569 เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2569 ที่ผ่านมา ซึ่งที่ประชุมได้มีมติอนุมัติเป็นเอกฉันท์ให้บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของ บริษัท ไทยอีวี จำกัด (Thai EV) ในสัดส่วนร้อยละ 100 คิดเป็นมูลค่าการลงทุนรวม 149.95 ล้านบาท โดย Thai EV ถือเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดจำหน่ายและให้บริการยานยนต์พาณิชยพลังงานไฟฟ้าขนาดเล็กถึงขนาดกลาง ที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมมาอย่างยาวนาน และมีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่งครอบคลุมทั้งกลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ การขนส่งสินค้ากระจายตามสาขา ตลอดจนโครงการของภาครัฐและเอกชน

การเข้าซื้อกิจการในครั้งนี้ ถือเป็นการสร้างประโยชน์ร่วมทางธุรกิจ (Synergy) อย่างเป็นรูปธรรม เนื่องจากจุดแข็งของ Thai EV จะเข้ามาผนวกและเติมเต็มพอร์ตโฟลิโอของบริษัทฯ ที่มีความแข็งแกร่งในตลาดรถบรรทุกและรถโดยสารขนาดใหญ่ (Heavy-duty Vehicles) อยู่เดิม ส่งผลให้บริษัทฯ ก้าวขึ้นเป็นผู้ให้บริการโซลูชันยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์แบบครบวงจร (End-to-End Solutions) ซึ่งจะเปิดโอกาสให้บริษัทฯ สามารถดำเนินกลยุทธ์การนำเสนอขายสินค้าที่เกี่ยวข้อง (Cross-Selling) และขยายฐานลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ ได้พิจารณาชำระค่าตอบแทนการเข้าซื้อกิจการด้วยวิธีการแลกหุ้น (Share Swap) ผ่านการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ซึ่งสะท้อนถึงความรอบคอบในการสงวนรักษาสภาพคล่องทางการเงิน (Cash Preservation) และหลีกเลี่ยงการก่อภาระหนี้สินที่มีดอกเบี้ยเพิ่มเติม (Zero Interest-Bearing Debt Addition)

อย่างไรก็ตาม การเข้าทำรายการดังกล่าวจะเสร็จสมบูรณ์และบริษัทฯ จะสามารถรับรู้ผลการดำเนินงานของ Thai EV เข้ามาในงบการเงินรวมได้ ก็ต่อเมื่อเงื่อนไขบังคับก่อนที่สำคัญของการเข้าทำรายการ (Conditions Precedent) ที่ระบุในสัญญาสำเร็จลุล่วงครบถ้วน

การผนึกกำลังพันธมิตรระดับโลก เพื่อตอกย้ำความเป็นผู้นำในตลาดรถบรรทุกหนัก

อีกหนึ่งพัฒนาการเชิงโครงสร้างที่สำคัญในช่วงต้นครึ่งปีหลัง คือการที่บริษัทฯ ได้บรรลุข้อตกลงและลงนามในสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจ (Strategic Partnership Agreement) ในช่วงเดือนกรกฎาคม 2569 กับกลุ่ม SINOTRUK ซึ่งเป็นผู้ผลิตรถบรรทุกและยานยนต์เชิงพาณิชย์ระดับโลก เพื่อร่วมกันทำตลาดรถบรรทุกหนักพลังงานไฟฟ้าในประเทศไทย ภายใต้แบรนด์ที่ได้รับการยอมรับในระดับสากลอย่าง HOWO และ SITRAK

ความร่วมมือในครั้งนี้จะเข้ามาเป็นปัจจัยเร่งที่สำคัญในการบุกตลาดปลั๊กอินไฮบริดและโลจิสติกส์ขนาดใหญ่ของประเทศ ซึ่งมีความต้องการใช้งานยานยนต์สมรรถนะสูงที่สามารถรองรับงานหนักได้อย่างต่อเนื่อง การผสานรวมระหว่างเทคโนโลยีการผลิตอันทันสมัยและล้ำหน้าของ SINOTRUK เข้ากับความเชี่ยวชาญด้านบริการหลังการขาย การบำรุงรักษา และเครือข่ายธุรกิจที่แข็งแกร่งของบริษัทฯ ในประเทศไทย จะช่วยสร้างความสามารถในการแข่งขันที่ยากต่อการลอกเลียนแบบ พร้อมทั้งรองรับกระแสการเปลี่ยนผ่านสู่ฟลิทคาร์บอนต่ำของภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลบวกโดยตรงต่อการขยายฐานรายได้ และสนับสนุนการเติบโตของผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญในระยะยาว

การขยายฐานรายได้ผ่านโครงการจัดหาโดยสาธารณะพลังงานสะอาด

บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าขยายโอกาสทางธุรกิจ และสร้างความมั่นคงทางรายได้ โดยบริษัทฯ ได้บรรลุข้อตกลงและเข้าทำสัญญาซื้อขายยานยนต์ไฟฟ้า จำนวน 1,520 คัน กับ บริษัท นครชัยแอร์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ชนะการประมูลโครงการจัดหาโดยสารปรับอากาศพลังงานสะอาดขององค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ (ขสมก.) โดยในโครงการดังกล่าว บริษัทฯ จะทำหน้าที่เป็นผู้จัดหายานยนต์ไฟฟ้า และมี บริษัท แอ็บโซลูท แอสเซมบลี จำกัด (AAB) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทำหน้าที่เป็นผู้ผลิตและประกอบรถโดยสารไฟฟ้าสำหรับโครงการนี้แต่เพียงผู้เดียว

ปัจจุบัน บริษัทฯ และ AAB อยู่ระหว่างเตรียมความพร้อมด้านการผลิตและการดำเนินงานตามแผนโครงการ โดยเบื้องต้นคาดว่าจะสามารถเริ่มทยอยส่งมอบรถล็อตแรกได้ภายในไตรมาส 2 ปี 2570 ความร่วมมือดังกล่าว จะช่วยเสริมความชัดเจนของรายได้ในอนาคตให้แก่บริษัทฯ และยังสะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพและความพร้อมของกลุ่มบริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้าแบบครบวงจร (Total Green Logistics Solutions) ซึ่งพร้อมเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนการเปลี่ยนผ่านระบบขนส่งสาธารณะของประเทศไปสู่การใช้พลังงานสะอาดอย่างเป็นรูปธรรม

พัฒนาการด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ ตระหนักดีว่าปัจจุบัน ความยั่งยืนถือเป็นสิ่งสำคัญของการดำเนินธุรกิจ ในฐานะผู้นำด้านยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ บริษัทฯ มุ่งมั่นดำเนินนโยบายที่สอดคล้องกับ Decarbonization Roadmap ของกลุ่มบริษัท พลังงานบริสุทธิ์ จำกัด (มหาชน) เพื่อผลักดันเป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) ภายในปี 2583 และการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ภายในปี 2593 ผ่านการบูรณาการหลักการ ESG (Environmental, Social, and Governance) เข้าไปในทุกกระบวนการของห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) โดยในไตรมาส 2 ปี 2569 บริษัทฯ มีพัฒนาการด้านความยั่งยืนที่สำคัญใน 3 มิติ ดังนี้

มิติด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental: E)

บริษัทฯ ทำหน้าที่เป็นพันธมิตรสำคัญในการขับเคลื่อนภาคเศรษฐกิจสู่การเปลี่ยนผ่านพลังงานสะอาด โดยในไตรมาส 2 ปี 2569 บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการส่งมอบยานยนต์ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ ครบคลุมทั้งรถบรรทุกหัวลากไฟฟ้า รถบรรทุกไฟฟ้า รถกระบะไฟฟ้า รถโดยสารปรับอากาศไฟฟ้า และรถมินิบัสไฟฟ้า ให้แก่กลุ่มลูกค้าองค์กรในหลากหลายภาคอุตสาหกรรม ซึ่งการทดแทนยานยนต์สันดาป (ICE) ด้วยยานยนต์ไฟฟ้าไร้มลพิษ (Electric Vehicles) ไม่เพียงแต่ช่วยลดการปล่อยก๊าซ

คาร์บอนไดออกไซด์โดยตรงจากท่อไอเสีย แต่ยังช่วยให้พันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทฯ สามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อมในห่วงโซ่อุปทาน (Scope 3 Emissions) ได้อย่างเป็นรูปธรรม

นอกเหนือจากการส่งมอบผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ บริษัทฯ ยังได้เดินหน้าโครงการศึกษาและพัฒนาประสิทธิภาพการปฏิบัติงานจริง โดยได้นำรถหัวลากไฟฟ้า เข้าร่วมทดสอบการใช้งานในพื้นที่อุตสาหกรรมอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เพื่อประเมินความคุ้มค่าและประสิทธิภาพการปฏิบัติงานในภาคโลจิสติกส์ นอกจากนี้ การขยายฟลีทยานยนต์ไฟฟ้านี้ ยังสอดคล้องกับนโยบาย 30@30 ของภาครัฐในการผลักดันประเทศไทยสู่ฐานการผลิตและการใช้งานยานยนต์ไร้มลพิษอย่างยั่งยืน

มิติด้านสังคม (Social: S)

บริษัทฯ มุ่งมั่นสร้างผลกระทบเชิงบวกต่อสังคมโดยเน้นการยกระดับสุขอนามัยและคุณภาพชีวิต (Quality of Life) ทั้งในระดับชุมชนและผู้ปฏิบัติงาน การส่งมอบรถโดยสารไฟฟ้าให้แก่ "ภูเก็ต สมาร์ทบัส" ในเดือนมิถุนายน 2569 รวมถึงฟลีทรถโดยสารในพื้นที่ภาคเหนือ ไม่เพียงแต่ช่วยอำนวยความสะดวกในการเดินทาง แต่ยังมีส่วนสำคัญในการลดมลพิษทางเสียงและลดปัญหาฝุ่นละอองขนาดเล็ก (PM 2.5) ในพื้นที่เมืองยุทธศาสตร์ด้านการท่องเที่ยว ซึ่งส่งผลดีต่อสุขภาพของประชาชนในชุมชนโดยตรง ควบคู่ไปกับการให้ความสำคัญด้านสุขอนามัยของผู้ขับขี่ (Driver Wellness) ในภาคอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ โดยรถบรรทุกและรถหัวลากไฟฟ้าของบริษัทฯ ได้รับการออกแบบให้ช่วยลดแรงสั่นสะเทือน ลดเสียงรบกวนในห้องโดยสาร และปราศจากควันพิษหรือความร้อนสะสมจากเครื่องยนต์ ซึ่งช่วยลดความเมื่อยล้าและป้องกันปัญหาสุขภาพระยะยาวของผู้ปฏิบัติงานที่ต้องใช้เวลาบนท้องถนนอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีบทบาทในการสร้างงานสีเขียว (Green Jobs) ผ่านการถ่ายทอดเทคโนโลยีและยกระดับทักษะ (Upskilling) ให้แก่ช่างเทคนิคและบุคลากรของพันธมิตร เพื่อเตรียมความพร้อมของบุคลากรสู่การเปลี่ยนผ่านอุตสาหกรรมยานยนต์ใหม่ของประเทศ

มิติด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Governance: G)

บริษัทฯ ยึดมั่นในการเสริมสร้างความเชื่อมั่นและการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder Engagement) ผ่านการเปิดเผยข้อมูลที่โปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้ ในเดือนพฤษภาคม 2569 บริษัทฯ ได้นำคณะลูกค้าและผู้บริหารจากบริษัท เอนเนอร์ยี่ คอมเพล็กซ์ จำกัด (EnCo) เข้าเยี่ยมชมโรงงานผลิตและประกอบยานยนต์ไฟฟ้า AAB เพื่อให้พันธมิตรทางธุรกิจได้ศึกษาเทคโนโลยีและกระบวนการผลิตอย่างใกล้ชิด คณะผู้เยี่ยมชมได้รับฟังการบรรยายและเยี่ยมชมสายการผลิตที่ได้มาตรฐานระดับสากล ครอบคลุมตั้งแต่การประกอบโครงสร้าง การติดตั้งระบบขับเคลื่อนไฟฟ้า ระบบแบตเตอรี่ ตลอดจนกระบวนการตรวจสอบคุณภาพ กิจกรรมดังกล่าวจัดขึ้นเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจและความมั่นใจสูงสุดด้านความปลอดภัยและประสิทธิภาพสำหรับการใช้งานเชิงพาณิชย์ ซึ่งสะท้อนถึงวิสัยทัศน์ด้านบรรษัทภิบาลของบริษัทฯ ในการทำงานร่วมกับพันธมิตรเพื่อผลักดันการใช้งานยานยนต์ไฟฟ้าในองค์กร และสร้างระบบขนส่งที่โปร่งใสและยั่งยืน

การดำเนินงานที่ครอบคลุมทั้ง 3 มิติดังกล่าว สะท้อนให้เห็นว่าบริษัทฯ ไม่เพียงแต่มุ่งเน้นการสร้างผลกำไรทางธุรกิจ แต่ยังยึดมั่นในการยกระดับมาตรฐาน ESG ให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม โดยกลุ่มบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการผสานยุทธศาสตร์ความยั่งยืนเข้ากับผลิตภัณฑ์และบริการอย่างแท้จริง จะเป็นฟันเฟืองสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และพันธมิตรทางธุรกิจ พร้อมทั้งเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันระยะยาว เพื่อขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างมั่นคง ควบคู่ไปกับการสร้างคุณค่าให้แก่เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน





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