NEWSLETTER NSL FOODS PLC.

COMPANY VISIT NO.1 (JULY 2025)

เปิดบ้านต้อนรับ

ในวันที่ 18 กรกฎาคม 2568 ที่ผ่านมา บริษัท เอ็นเอสแอล ฟู้ดส์ จำกัด (มหาชน): NSL จัดกิจกรรม Company Visit ครั้งที่ 1 ภายใต้โครงการ “NSL IR Connect” เปิดบ้านต้อนรับนักวิเคราะห์และผู้จัดการกองทุนจากบริษัทหลักทรัพย์ชั้นนำ

เพื่อเยี่ยมชมโรงงานและรับฟังข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับธุรกิจ วิสัยทัศน์ และแผนการเติบโตระยะยาว โดยมีคณะผู้บริหารระดับสูงร่วมให้ข้อมูลอย่างใกล้ชิด สะท้อนความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส ยึดหลักธรรมาภิบาล และสร้างความเชื่อมั่นต่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของ NSL

Add me

Issue1

NSL ขยายไลน์การผลิตอาหารฮาลาลอย่างเป็นทางการ รองรับความต้องการตลาดที่เติบโตทั้งในและต่างประเทศ โดยเน้นมาตรฐานความสะอาด ปลอดภัย และถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม พร้อมยกระดับศักยภาพการส่งออกสู่กลุ่มประเทศมุสลิมในเอเชียและตะวันออกกลาง ตอกย้ำจุดยืนของ NSL ในการเป็นผู้นำด้านอาหารคุณภาพครบมิติ

ในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา (2021–2024) NSL มีแนวโน้มรายได้ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้อาจมีความผันผวนในบางปีจากปัจจัยภายนอก เช่น สถานการณ์โควิด-19 แต่โดยรวมรายได้ยังรักษาทิศทางบวก ด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสม (CAGR) ราว 5–8% ต่อปี ซึ่งมาจากการขยายไลน์ผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมรับประทาน การต่อยอดความร่วมมือกับ 7-Eleven และการเปิดตลาดใหม่ เช่น อาหารพร้อมทานและฮาลาลเพื่อส่งออก โดยเฉพาะปี 2023–2024 ที่รายได้เติบโตเด่นชัดจากการลงทุนในเครื่องจักรและการขยายกำลังการผลิต แม้ต้นทุนและค่าใช้จ่ายอาจเพิ่มขึ้นตามการขยายตัว แต่การบริหารจัดการต้นทุนที่ดี และกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น ทำให้ NSL ยังรักษาอัตรากำไรขั้นต้นได้ในระดับน่าพอใจ และสะท้อนศักยภาพในการเติบโตต่อเนื่องในระยะยาว

Total Revenue (2021 - 2024)

บทวิเคราะห์จากผู้บริหาร

มุมมอง CFO NSL FOODS Plc.

"ในไตรมาส 1 ปี 2025 NSL สะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพการเติบโตอย่างมั่นคง ด้วยรายได้รวม 1,712.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 26.8% จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 171.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 34.2% โดยผู้บริหารมองว่านี่คือผลลัพธ์ของการบริหารจัดการด้านการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ควบคู่กับการพัฒนาสินค้าใหม่ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใหม่ ส่งผลให้กำไรสุทธิไตรมาสแรกเติบโต 16.7% จากไตรมาสก่อนหน้า นอกจากนี้ ภายในช่วง 5 เดือนที่ผ่านมา บริษัทได้เดินหน้าสร้างรากฐานการเติบโตระยะยาวผ่านการเข้าซื้อกิจการ Pro Natural Foods และการลงทุนในโรงงานใหม่ เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตและรองรับโอกาสจากตลาดส่งออก รวมถึงกลุ่มลูกค้า HoReCa* ที่ขยายตัวต่อเนื่อง โดยผู้บริหารเชื่อมั่นว่า ความแข็งแกร่งของช่องทางการจัดจำหน่ายและการออกผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างสม่ำเสมอ จะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญของ NSL ในการเติบโตต่อเนื่องในช่วงครึ่งปีหลัง แม้จะยังต้องติดตามความผันผวนของต้นทุนวัตถุดิบและค่าใช้จ่ายในการขยายธุรกิจอย่างใกล้ชิด"

นายอัครเดช เลี่ยมเจริญ
กรรมการ, ผู้อำนวยการด้านบัญชีและการเงิน (CFO)

*กลุ่มลูกค้า HoReCa คือ กลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมโรงแรม (Hotel), ร้านอาหาร (Restaurant), และธุรกิจจัดเลี้ยง/คาเฟ่ (Café/Catering)

COMPANY VISIT NO.1 (JULY 2025)

NSLIR CONNECT
the Trusted choice of investor

บรรยากาศภายในงาน

See you Issue 2

ลิขสิทธิ์ภาพเป็นของ NSL Foods Plc. ไม่อนุญาตให้นำภาพหนึ่งภาพใดไปใช้ หากยังไม่ได้รับอนุญาต