



คุณจรรยา นุชิกไชย
นักลงทุนสัมพันธ์
และผู้จัดการทั่วไปฝ่ายบัญชีและการเงิน



คุณสมชาย อิศวปยานนท์
ประธานกรรมการบริหาร



คุณวีระชน ขาวผ่อง
ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการ



ติดตามข่าวสาร IR
ผ่านช่องทาง
NSL IR Connect



SET Opportunity Day



SET Thailand



SET Application



ส่งคำถาม
ผ่านการ Scan
QR Code นี้

EARNINGS CALL

บริษัท เอ็นเอสแอล ฟู้ดส์ จำกัด (มหาชน)

ขอเรียนเชิญผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้สนใจ
ร่วมรับฟังการชี้แจงผลการดำเนินงานประจำ ไตรมาสที่ 2/2569



ในวันอังคารที่ 25 สิงหาคม 2569
เวลา 13:15 น. เป็นต้นไป



รับชมผ่านช่องทางออนไลน์

EARNINGS CALL

Q2 & 6M FY2569 Financial Review

สำหรับงวดสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2569
For the period ended 30 June 2026

Revenue growth intact | Margin under pressure | Major investment cycle



Agenda

1

6M FY2569 Highlights at a Glance

ภาพรวมผลการดำเนินงาน 6 เดือนแรก

2

Financial Deep Dive & Margins Analysis

เจาะลึกงบกำไรขาดทุน และอัตรากำไร

3

Investing for Future Growth & Cash Flow

การลงทุนเพื่อการเติบโต และการบริหารกระแสเงินสด

4

Financial Position & Ratios Dashboard

ฐานะทางการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินสำคัญ

5

Shareholder Returns

ผลตอบแทนผู้ถือหุ้น

6

Operating Performance & Business Outlook

สัดส่วนรายได้ตามกลุ่มธุรกิจ และทิศทางธุรกิจ

7

Industry Outlook & Strategic Growth Drivers

ภาพรวมอุตสาหกรรมและปัจจัยแวดล้อม และเสาหลักการเติบโตเชิงกลยุทธ์

8

ESG Strategy and Roadmap & Financial Targets Framework

ความคืบหน้าด้าน ESG และกรอบเป้าหมายทางการเงิน

9

Q&A & Investor Open Discussion

ถาม-ตอบ และประเด็นสำคัญ



NSL
INTERTRADE (2023) CO., LTD.

NSL BAKE
A WISH

NSL
inno
FOODS
From Passion to Possibility

PNF
PRO NATURAL FOODS

NSL Integration
Co., Ltd.

รายได้โตต่อเนื่อง แต่กำไรถูกกดจากต้นทุน

ยอดขาย 6 เดือนยังเติบโต 6.3% YoY ขณะที่กำไรสุทธิลดลง 8.2% จากต้นทุนวัตถุดิบและ SG&A



Sales Revenue (6M)

3,690.4

MB

+6.3% YoY

Net Profit (6M)

307.9

MB

-8.2% YoY

EPS (6M)

1.04

Baht

-7.1% YoY

Net Margin

8.3%

6M FY2569

-1.3pp YoY

Total Assets

4,186.3

MB

+14.0% YTD

Total Equity

2,350.2

MB

+6.5% YTD

D/E Ratio

0.78x

vs 0.66x

Leverage up

Cash Position

369.7

MB

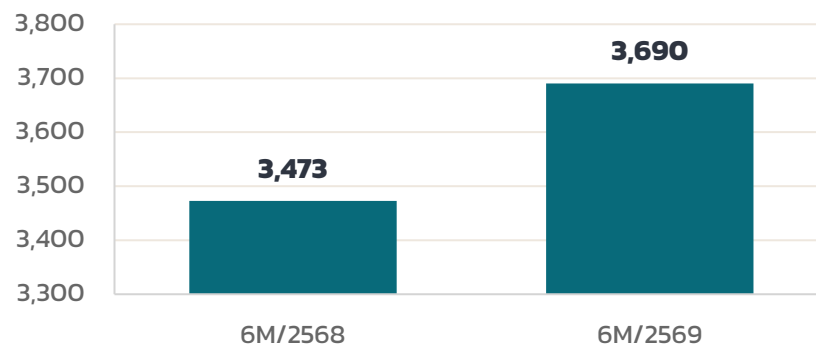
+39.5% YTD

Bottom line: Revenue growth remains intact while management focuses on margin recovery and CAPEX ROI communication.

ยอดขาย 6 เดือนโต 6.3% YoY

ภาพรวม demand ยังแข็งแกร่ง แต่ Q2 momentum ชะลอจาก Q1

Sales Revenue 6M



+217.7 MB absolute revenue increase

Q1

1,868.7 MB

+9.6% YoY

Q2

1,821.6 MB

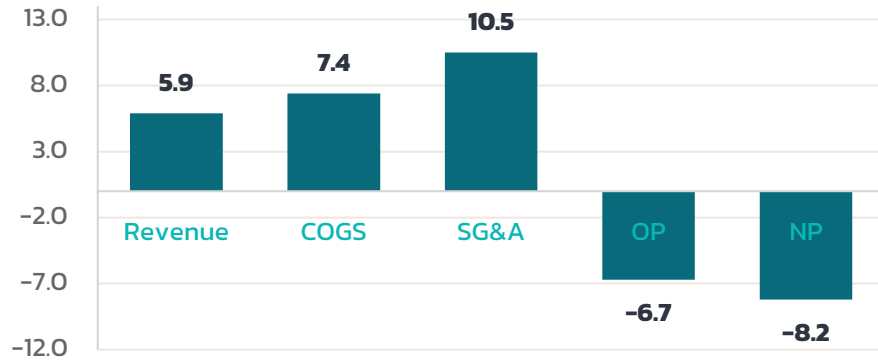
+3.1% YoY

รายได้โต แต่ operating leverage ตึงลบ

ภาพ 6M ชี้ให้เห็นว่า cost of sales และ SG&A โตเร็วกว่ารายได้ กดกำไรลงทั้ง Q2 และ 6M



6M Growth Bridge



Cost lines expanded faster than revenue, creating profit compression.

Sales Revenue (6M)

3,690.4 MB

+6.3% YoY

Gross Profit (6M)

730.8 MB

+2.0% YoY

Operating Profit

398.0 MB

-6.7% YoY

Net Profit

307.9 MB

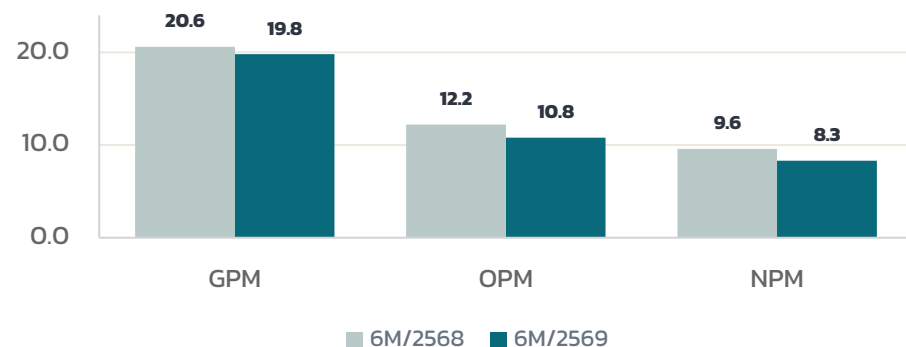
-8.2% YoY

Q2 snapshot: Sales 1,821.6 MB (+3.1% YoY), Net profit 148.2 MB
(-10.0% YoY), NPM 8.1%.

ต้นทุนเป็นความท้าทายในงวดนี้

Margin ลดลงทุกระดับ จากต้นทุนวัตถุดิบและค่าใช้จ่ายที่เพิ่มเร็วกว่ารายได้

6M Margin Comparison



GPM

-0.8pp

20.6% -> 19.8%

Raw material
cost pressure

OPM

-1.4pp

12.2% -> 10.8%

SG&A grew faster
than revenue

NPM

-1.3pp

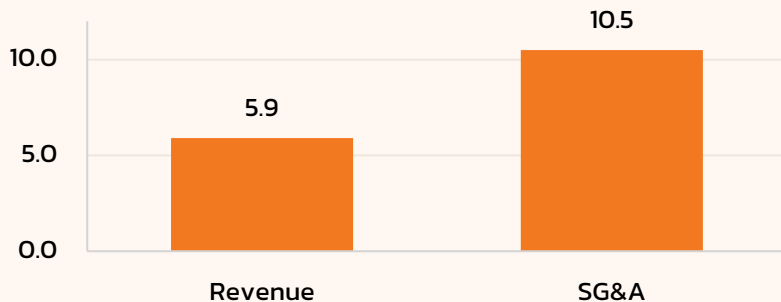
9.6% -> 8.3%

Margin
compression
flowed through

SG&A โตเร็วกว่ารายได้ เป็นจุดที่ต้องบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่ม 10.5% YoY เทียบกับรายได้รวมที่โต 5.9%

Operating leverage



+4.5pp gap between SG&A growth and revenue growth

SG&A / Revenue

9.3%
vs 8.9% YoY

Distribution Exp.

236.1 MB
+10.2% YoY

Admin Exp.

107.9 MB
+11.0% YoY

Operating Profit

398.0 MB
-6.7% YoY

Management focus for H2

freight/logistics efficiency, warehousing utilization, and subsidiary cost normalization.

CAPEX ครั้งใหญ่เพื่อรองรับการเติบโต

บริษัทเข้าสู่วัฏจักรลงทุนใหญ่ โดยใช้ CFO และเงินกู้ระยะยาวสนับสนุนการลงทุนตามแผน



CAPEX (6M)

397.8

MB

5.8x YoY

Operating Cash Flow

318.3

MB

+24% YoY

LT Loan Drawdown

314.6

MB

Funding CAPEX

Net Cash Increase

104.7

MB

Ending cash 369.7 MB

Funding structure

- CFO supports operations
- Long-term debt funds capacity expansion

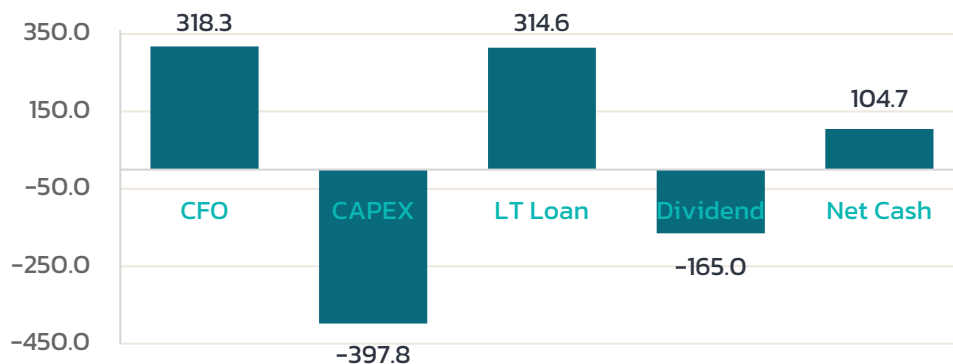
Expected benefits

- Capacity expansion to support demand growth
- Automation upgrade to lower cost base over time

CFO แข็งแรง แต่ FCF ตดลบจากรอบลงทุนใหญ่

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน เพิ่มขึ้น 24% YoY แต่ CAPEX เพิ่มขึ้นเป็น 397.8 MB

6M Cash Movement



Free cash flow = CFO 318.3 - CAPEX 397.8 = -79.5 MB

Operating CF

318.3 MB

+24% YoY

CAPEX

397.8 MB

5.8x YoY

LT Loan Drawdown

314.6 MB

Funding CAPEX

Ending Cash

369.7 MB

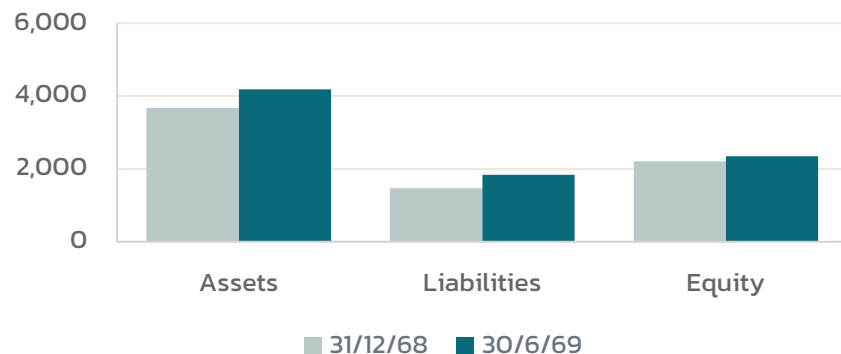
+39.5% YTD

ฐานะการเงินยังแข็งแกร่ง พร้อมรองรับการลงทุน

Leverage เพิ่มขึ้นจาก CAPEX แต่ interest coverage ยังสูงและ net debt อยู่ในระดับต่ำ



Balance Sheet Snapshot



D/E Ratio

0.78x
vs 0.66x
Leverage up

Cash Position

369.7
MB
+39.5% YTD

Net Debt

315.8
MB
Low net leverage

Interest Coverage

57.5x
6M FY2569
Very strong

Debt increased mainly to support strategic CAPEX, while financial headroom remains healthy.

Leverage เพิ่มขึ้น แต่ยังอยู่ในกรอบบริหารได้

หนี้สินเพิ่มเพื่อรองรับการลงทุน ขณะที่ liquidity และ interest coverage ยังแข็งแกร่ง

D/E Ratio

0.78x

vs 0.66x
+0.12x YTD

IBD / Equity

0.29x

vs 0.14x
+0.15x YTD

Current Ratio

1.60x

Liquidity
+0.03x YTD

Interest Coverage

57.5x

6M FY2569
Very strong

Profitability ratios

- GPM 19.8% (-0.8pp YoY)
- OPM 10.8% (-1.4pp YoY)
- NPM 8.3% (-1.3pp YoY)
- ROE 27.0% (-5.0pp YoY)

รักษาผลตอบแทนผู้ถือหุ้น พร้อมลงทุนระยะยาว

เงินปันผลจ่ายคงที่ ขณะที่ ROE ยังอยู่ในระดับสูงแม้กำไรสุทธิลดลง

Dividend Paid (6M)

165.0

MB

Maintained YoY

Dividend Payout

53.6%

6M basis

vs ~49.2%

EPS (6M)

1.04

Baht

-7.1% YoY

ROE (Annualized)

27.0%

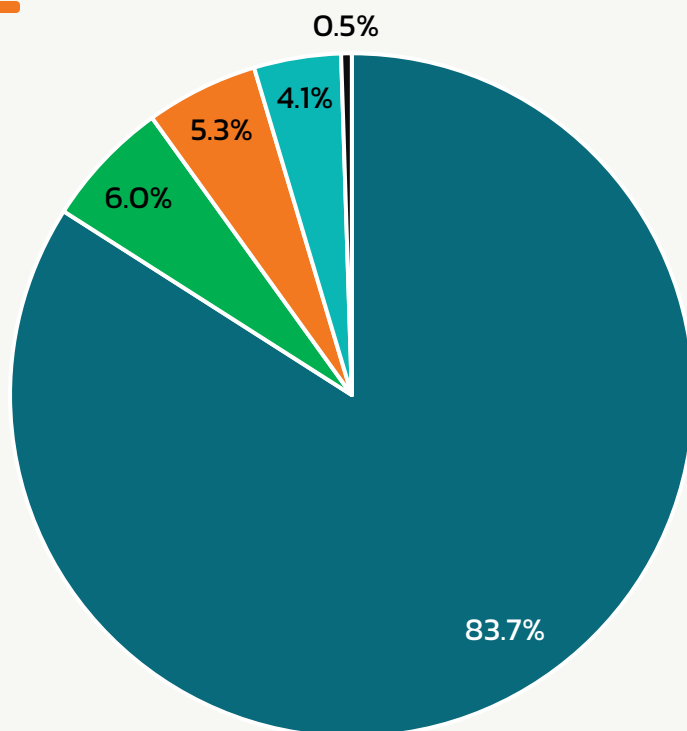
Return on Equity

ROE > 25%

Target :

- Consistent dividend policy
- Strong balance sheet
- Investing for long-term returns
- ROE above 25% maintained
- CAPEX supports future capacity

สัดส่วนรายได้ตามกลุ่มธุรกิจ 6M 2569



- กลุ่มเบเกอรี่และรองท็อจ
- Food Services
- อื่นๆ
- กลุ่มแบรนด์ NSL และซื้อมาขายไป
- ส่งออกและสินค้าทางการเกษตร

กลุ่มเบเกอรี่และรองท็อจ

Q2: 1,534.2 ลบ. (-1.8% QoQ)

6M: 3,097.3 ลบ. (+9.8% YoY)



กลุ่มแบรนด์ NSL และซื้อมาขายไป

Q2: 105.8 ลบ. (-9.1% QoQ)

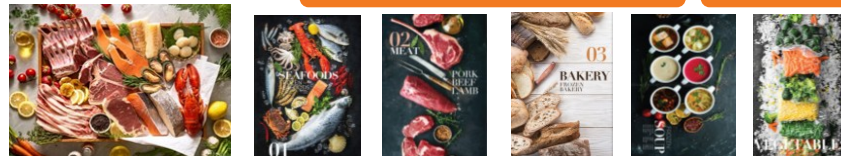
6M: 222.2 ลบ. (-8.9% YoY)



Food Services

Q2: 87.3 ลบ. (-21.1% QoQ)

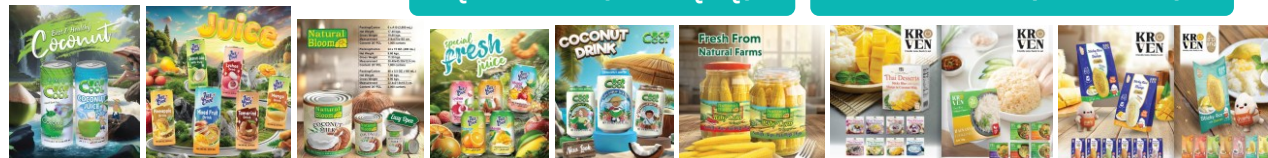
6M: 198.0 ลบ. (-18.8% YoY)



ส่งออกและสินค้าทางการเกษตร

Q2: 84.1 ลบ. (21.0% QoQ)

6M: 153.6 ลบ. (+7.0% YoY)



Progress Update

- ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว
- ขั้นตอนการดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จกว่า 98% และ test run ระบบ
- อยู่ระหว่างการดำเนินการขอใบอนุญาตต่างๆ
- กำลังการผลิตโดยประมาณ 60,000 โล/วัน (ชั่วโมงทำงาน 20 ชม.)
- คาดว่าเริ่มผลิตได้ภายในไตรมาส 4/2569



คณะกรรมการ BOI ได้
อนุมัติส่งเสริมการ
ลงทุนแล้วเมื่อวันที่
29 เมษายน 2569
**ปัจจุบันได้รับบัตร
ส่งเสริมการลงทุนเป็น
ที่เรียบร้อยแล้ว**



ทิศทางธุรกิจ 2026–2027

มุมมองผู้บริหารต่อครึ่งปีหลังและปีถัดไป | Management outlook for H2 and beyond

ครึ่งปีหลัง 2026 | H2 Focus

Margin Recovery — ปรับอัตรากำไร

บริหารต้นทุนวัตถุดิบ, เพิ่ม productivity สายการผลิต

Revenue Momentum — เร่งยอดขาย

ผลักดันสินค้ากลุ่มกำไรสูง, Food Services เน้นกลุ่มลูกค้า
อุตสาหกรรม, ออกสินค้าใหม่ต่อเนื่อง

Cost Discipline — คุมค่าใช้จ่าย

เพิ่มประสิทธิภาพ logistics/warehouse, คุมค่าใช้จ่ายพนักงาน,
ควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายของบริษัทย่อย

ปี 2027 | FY2027 Direction

Full-year Capacity Contribution

โรงงาน/สายการผลิตใหม่รับรู้เต็มปี ช่วยเพิ่มกำลังการผลิต

Revenue Growth Target

ตั้งเป้าเติบโตต่อเนื่องจากฐานลูกค้าเดิม + สินค้าใหม่ + ส่งออก

Margin Recovery

บริหารต้นทุนวัตถุดิบ + Automation

ภาพรวมอุตสาหกรรมและปัจจัยแวดล้อม

แนวโน้มตลาดอาหารพร้อมทานและปัจจัยที่กระทบธุรกิจ | RTE food industry trends & drivers

▲ ปัจจัยหนุน | Tailwinds

- **พฤติกรรมผู้บริโภคนิยมอาหารสะดวก (RTE/RTC)**
เมืองขยายตัว วิถีชีวิตเร่งรีบ หนุน demand ต่อเนื่อง
- **การขยายตัวของร้านสะดวกซื้อและ Modern Trade**
ช่องทางกระจายสินค้าเข้าถึงผู้บริโภคกว้างขึ้น
- **กระแสสุขภาพและโปรตีนทางเลือก**
เปิดโอกาสสินค้ามูลค่าเพิ่ม เช่น High-Protein Rice Bar

▼ ปัจจัยกดดัน | Headwinds

- **ปัจจัยด้านภูมิรัฐศาสตร์และภาวะสงคราม**
 - 1. ต้นทุนวัตถุดิบผันผวน (แป้งสาลี เนื้อสัตว์ พลังงาน)**
กดดัน gross margin — ต้องบริหารเชิงรุก
 - 2. กระบดต้นทุน logistics**
กระทบ SG&A — เน้น efficiency และ automation
- **การแข่งขันสูงในตลาดอาหารพร้อมทาน**
ต้องสร้างความแตกต่างด้วยนวัตกรรมและแบรนด์

เสาหลักการเติบโตเชิงกลยุทธ์

ปัจจัยขับเคลื่อนการเติบโตระยะกลางถึงยาว | Medium-to-long term growth pillars

1

ขยายกำลังการผลิต
Capacity Expansion

รองรับ demand จากโรงงานใหม่

2

พัฒนาสินค้านวัตกรรม
Product Innovation

สินค้า High-value, health-focused NPD

3

ขยายช่องทางและส่งออก
Channel & Export Growth

เพิ่มสัดส่วน Food Services และตลาดต่างประเทศ

4

เพิ่มประสิทธิภาพด้วย Automation
Operational Excellence

Automation + AI ลดต้นทุนและ human error

เสาหลักที่ 1 ขยายกำลังการผลิต

Capacity Expansion | รองรับ demand ที่เติบโต



เป้าหมายหลัก

เพิ่มกำลังผลิต รองรับคำสั่งซื้อที่เติบโตขึ้น

ทำไมสำคัญ | Why it matters

ร้านสะดวกซื้อและ Modern Trade เติบโตต่อเนื่อง หากไม่ขยายกำลังผลิต จะเสียโอกาสทางการขายและ market share ให้คู่แข่ง การลงทุนในโรงงานแห่งใหม่ "NSL Integration" เพิ่มสายการผลิตใหม่จึงเป็นรากฐานของการเติบโตระยะยาว

แนวทางดำเนินการ | How we execute

- ลงทุนในโรงงานแห่งใหม่/สายการผลิตใหม่ตามแผน CAPEX (6M ลงทุนแล้ว 398 ลบ. 5.8 เท่า YoY)
- เพิ่ม utilization ของกำลังผลิตเดิมให้สูงขึ้นก่อนขยายเพิ่ม
- วางแผนกำลังผลิตให้สอดคล้อง demand forecast รายกลุ่มสินค้า

เสาหลักที่ 2 พัฒนาสินค้านวัตกรรม

Product Innovation | ยกระดับ margin และแบรนด์



เป้าหมายหลัก

สร้างสินค้ามูลค่าเพิ่มและกำไรสูง

ทำไมสำคัญ | Why it matters

การแข่งขันด้านราคาอย่างเดียวกดดัน margin สินค้า High-value, health-focused NPD จะช่วยสร้างความแตกต่าง เพิ่มอำนาจต่อรองราคา และยกระดับภาพลักษณ์แบรนด์ในระยะยาว

แนวทางดำเนินการ | How we execute

- พัฒนาสินค้ากลุ่มโปรตีนสูง เช่น High-Protein Rice Bar (Labb Flavour) (finalist THAIFEX-Anuga)
- พัฒนาสินค้านวัตกรรมผ่านงานวิจัยร่วมทุนต่างๆ
- ต่อยอด R&D สินค้าใหม่ตอบโจทย์เทรนด์ผู้บริโภคยุคใหม่

เสาหลักที่ 3 ขยายช่องทางและส่งออก

Channel & Export Growth | กระจายความเสี่ยง เพิ่มตลาด



เป้าหมายหลัก

เพิ่มช่องทางใหม่และตลาดต่างประเทศ

ทำไมสำคัญ | Why it matters

เพื่อขยายโอกาสสำหรับการเติบโตในช่องทางใหม่ โดยการเพิ่มสัดส่วน Food Services และตลาดส่งออก ช่วยบริหารความเสี่ยง สร้างแหล่งรายได้ใหม่ และรองรับกำลังผลิตที่เพิ่มขึ้นจากการลงทุน

แนวทางดำเนินการ | How we execute

- ขยายช่องทาง Food Services ไปยังกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมและ B2B
- เพิ่มสัดส่วนการส่งออกและสินค้าเกษตรแปรรูป (6M ส่งออก +7.0% YoY)
- รักษาความแข็งแกร่งในช่องทาง CVS/Modern Trade ที่เป็นฐานหลัก

เสาหลักที่ 4 เพิ่มประสิทธิภาพด้วย Automation

Operational Excellence | ลดต้นทุน ลด human error



เป้าหมายหลัก

ยกระดับระบบ automation

ทำไมสำคัญ | Why it matters

ต้นทุนวัตถุดิบและค่าแรงเป็นความท้าทายหลัก การลงทุน automation และ AI ช่วยลดต้นทุนต่อหน่วย เพิ่มความแม่นยำ ลด human error และรองรับการขยายกำลังผลิตโดยไม่ต้องเพิ่มคนตามสัดส่วน

แนวทางดำเนินการ | How we execute

- ลงทุน automation ในสายการผลิตเพื่อลดต้นทุนต่อหน่วยและเพิ่ม throughput เช่น ไลน์แชวนิช หมูหยองน้ำสลัดอัตโนมัติ กล้องตรวจจับระบบของเสีย ระบบ OEE ในติดตามประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องจักรเพื่อการบริหารต้นทุน เป็นต้น
- นำ AI มาช่วยงานภายใต้กรอบนโยบายกำกับดูแลการใช้ปัญญาประดิษฐ์ในองค์กร (AI Governance Policy)
- ยกระดับระบบบัญชี/ERP อัตโนมัติ ลด manual work และเพิ่มความแม่นยำ

ESG Progress & Sustainability – 6M 2026

Environmental

63% Solar Rooftop Installed
Target 2026: 60%

2,239 kWp Total Solar Capacity
Target 2026: 2,100 kWp

801 tCO₂e GHG Reduced
Target 2026 : 1,600 tCO₂e

1.68 Million kWh Grid Electricity Saved
Target 2026 : 3.2 Million.kWh

100% Water Compliance
Target 2026 : 100%

Social

0
Human Rights Violations
Target 2026 : 0 case

18 Case
Lost Time Injury (LTI)
Target 2026 : 16 Case

279.47 kgs. or 1,174 meals
707 kgCO₂e GHG Avoided
Food surplus
Target 2026 : 540 kgs. Or 2,260 meals

Governance

0
Number of incidents related to governance and discrimination
Target 2026 : 0 case

0
Number of corruption incidents
Target 2026 : 0 case

Awards & Recognition:

- THAIFEX – Anuga taste Innovation Show (Finalist) – Khow Thang: The Next-Gen High-Protein Rice Bar (Labb Flavour)

กรอบเป้าหมายทางการเงิน

เชื่อมโยงกลยุทธ์สู่ตัวชี้วัดที่ผู้ถือหุ้นติดตาม | Linking strategy to shareholder metrics

การเติบโตรายได้

Revenue Growth

ปัจจุบัน / Current

6M: +6.3% YoY

เป้าหมาย / Target

+10.6% YoY

อัตรากำไรสุทธิ

Net Margin

ปัจจุบัน / Current

6M: 8.3%

ผลตอบแทนผู้ถือหุ้น

ROE

ปัจจุบัน / Current

27.0%

เป้าหมาย / Target

รักษา > 25%

อัตราส่วนหนี้สิน

D/E Ratio

ปัจจุบัน / Current

0.78x

เป้าหมาย / Target

< 1.0x

ลำดับการจัดสรรเงินทุน | Capital Allocation Priorities

1

ลงทุนเพื่อการเติบโต
Growth CAPEX

2

รักษาเงินปันผล
Sustain Dividend

3

คงวินัยงบดุล
Balance Sheet Discipline

4

สำรองสภาพคล่อง
Liquidity Buffer

Financial Discipline: ยึดหลัก CFO สนับสนุนการดำเนินงาน, เงินกู้ระยะยาวสำหรับ CAPEX, เงินสดสำหรับปันผล — leverage เพิ่มแต่ยังอยู่ในกรอบ (Interest Coverage 57.5x)

Q & A

Investor Takeaway & Open Discussion

คุณจริยา มุสิกไชย
General Manager (GM)

คุณสมชาย ัศวปิยานนท์
Chairman of the Executive Committee

คุณวีระชน ขาวผ่อง
Executive Vice President (EVP)

ส่งคำถามผ่านระบบออนไลน์ | Submit your questions via online platform