





Figure 1: ธุรกิจ Telemarketing

Outbound / Inbound Telemarketing



ตัวอย่างกลุ่มลูกค้าพันธมิตรของบริษัท

**42** คู่ค้าพันธมิตรด้าน Telemarketing

**57** แบนด์

**203** รายการสินค้า

สินค้า House Brand 21 รายการ และสินค้าของคู่ค้าพันธมิตร 182 รายการ

หมายเหตุ: ข้อมูล ณ เดือนมีนาคม 67

**ตัวอย่างกลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ**

**ตัวอย่างกลุ่มสินค้าเวชภัณฑ์**

**ตัวอย่างกลุ่มสินค้าความงาม**

**ตัวอย่างกลุ่มสินค้าอื่นๆ**

แบรนด์สินค้าหลักที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายช่วงไตรมาส 1/2567

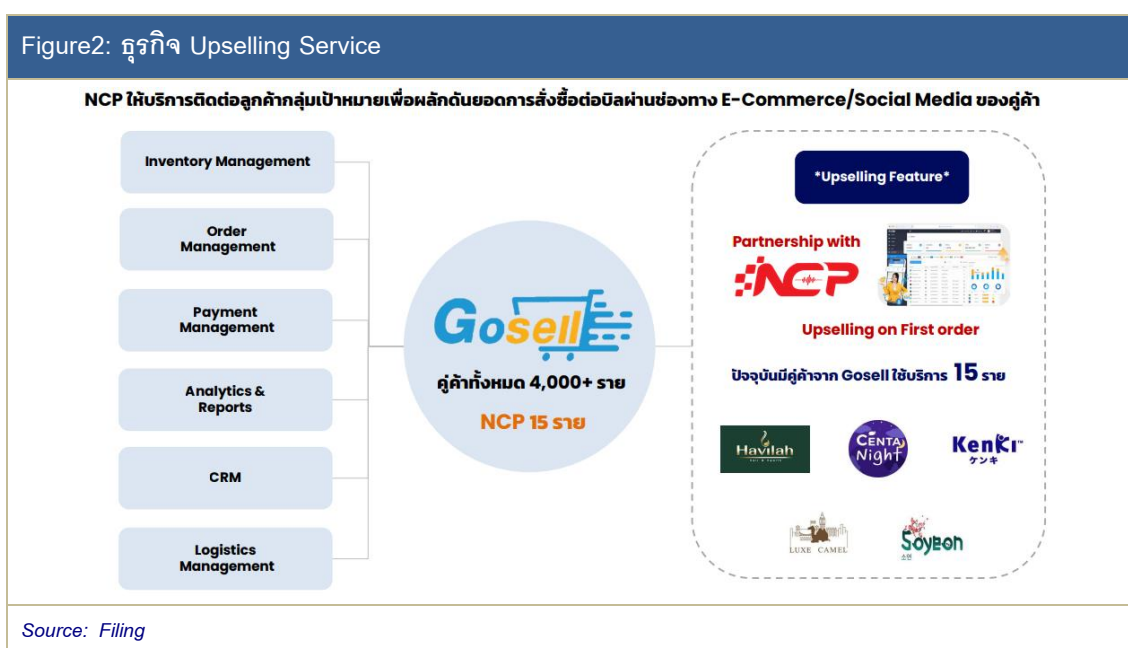
| กลุ่มผลิตภัณฑ์ของลูกค้า  |   |  |   |
|--|---|--|---|
| <p><b>1) กลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพ (Health Food Supplement)</b></p> <p>Top 1: BN, BN Gamma Oryzanol (อะซีดีโนไมโนลิโอ)</p> <p>2: CELVITA, Celvita (อะซีดีโนไมโนลิโอ)</p> <p>3: ZAMUNO, อาหารเสริมผู้ชาย</p> <p><b>36.57%</b> ของรายได้จากการขายรวม<sup>1</sup></p> | <p><b>2) กลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อความงาม (Beauty Food Supplement)</b></p> <p>Top 1: BN, Fiber Berry</p> <p>2: MANA, Mana Nature</p> <p>3: SUPER CLEAR PROTEIN, Protein Jelly</p> <p><b>1.66%</b> ของรายได้จากการขายรวม<sup>1</sup></p> | <p><b>3) กลุ่มสินค้าเวชสำอาง (Cosmeceutical)</b></p> <p>Top 1: LYO, Shampoo (ดูแลเส้นผมและการหลุดร่วง)</p> <p>2: NISIT, Nisit Serum (เซรั่มที่สกัดจากยาสมุนไพร)</p> <p>3: HONE, Hone Serum (เซรั่มบำรุงผิว)</p> <p><b>28.06%</b> ของรายได้จากการขายรวม<sup>1</sup></p> | <p><b>4) กลุ่มผลิตภัณฑ์ House brand</b></p> <p>BN Aqua D3 (เสริมสุขภาพกระดูก บำรุงระบบย่อยอาหาร)</p> <p>BN Gamma Oryzanol (อะซีดีโนไมโนลิโอ)</p> <p>BN Fiber Berry (ดีต่อร่างกาย)</p> <p>BN Hyia Miracle Booster (เสริมสุขภาพ)</p> <p>BN Lutein Klear (บำรุงสายตา)</p> <p><b>32.00%</b> ของรายได้จากการขายรวม<sup>1</sup></p> |
| หมายเหตุ: <sup>1</sup> ส่วนที่เหลือคือกลุ่มสินค้าอื่น (คิดเป็น 1.71% ของยอดขาย) ได้แก่ สินค้าเครื่องครัว เฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น  |   |  |   |

Source: Filing

Disclaimer : ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอในมุมมองของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ๒ วันที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าว โดยบริษัทไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ทราบ รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลให้แก่กลุ่มลูกค้าเท่านั้น บริษัทไม่รับผิดชอบต่อการซื้อขายหรือการตัดสินใจไปใช้ข้อมูลที่มี ส่วนนี้  
 1. ข้อมูลเชิงลึกในการพิจารณาตัดสินในรายงานฉบับนี้ โดยบริษัท และ/หรือ บริษัทในกลุ่มของเรามีส่วนเกี่ยวข้องหรือผลประโยชน์ใดๆกับบริษัทใดๆที่ปรากฏในรายงานนี้ไม่ได้ การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท (IOD) ในเรื่องการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance) เป็นการดำเนินการตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นการสำรวจและประเมินข้อมูลที่มีลักษณะเป็นกลางและเป็นอิสระจากผลประโยชน์ของบริษัทและ/หรือผู้ที่เกี่ยวข้อง บริษัทได้ดำเนินการประเมินการปฏิบัติงานของบริษัทและประเมินผลที่ได้จากข้อมูลภายในที่ทราบประเด็น ซึ่งจากการประเมินดังกล่าวเป็นเพียงการประเมิน ๒ วันที่ปรากฏในผลการประเมินเท่านั้น ดังนั้น ผลการประเมินจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าวหรือวันที่มีข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล จำกัด (มหาชน) หรือหน่วยงานผู้จัดทำรายงานผลการประเมินดังกล่าวต่อไปนี้ : [www.cgthailand.org](http://www.cgthailand.org)

## 2) ธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service)

ธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service) เป็นบริการที่บริษัทฯ มีหน้าที่จัดหาพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ให้กับคู่ค้าพันธมิตรเพื่อทำหน้าที่ติดต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นำเสนอขายสินค้า ติดตามการขายและผลักดันยอดขายการสั่งซื้อ ผ่านการนำเสนอโปรโมชั่น (Promotion) ที่คู่ค้าพันธมิตรกำหนดไว้ จนถึงการบันทึกคำสั่งซื้อเพิ่มเติมของลูกค้าผ่านระบบช่องทางการขายของคู่ค้าพันธมิตร ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่ได้ดำเนินการบริหารจัดการสินค้า การจัดส่งสินค้าและการรับชำระเงินสดสินค้าให้แก่คู่ค้าพันธมิตร โดยรายได้จากการดำเนินธุรกิจดังกล่าว รับรู้เป็นรายได้บริการตามอัตราส่วนแบ่งยอดขายที่ได้ตกลงกับทางคู่ค้าพันธมิตรแต่ละราย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการประเภทนี้ตั้งแต่เดือนเมษายน 2566



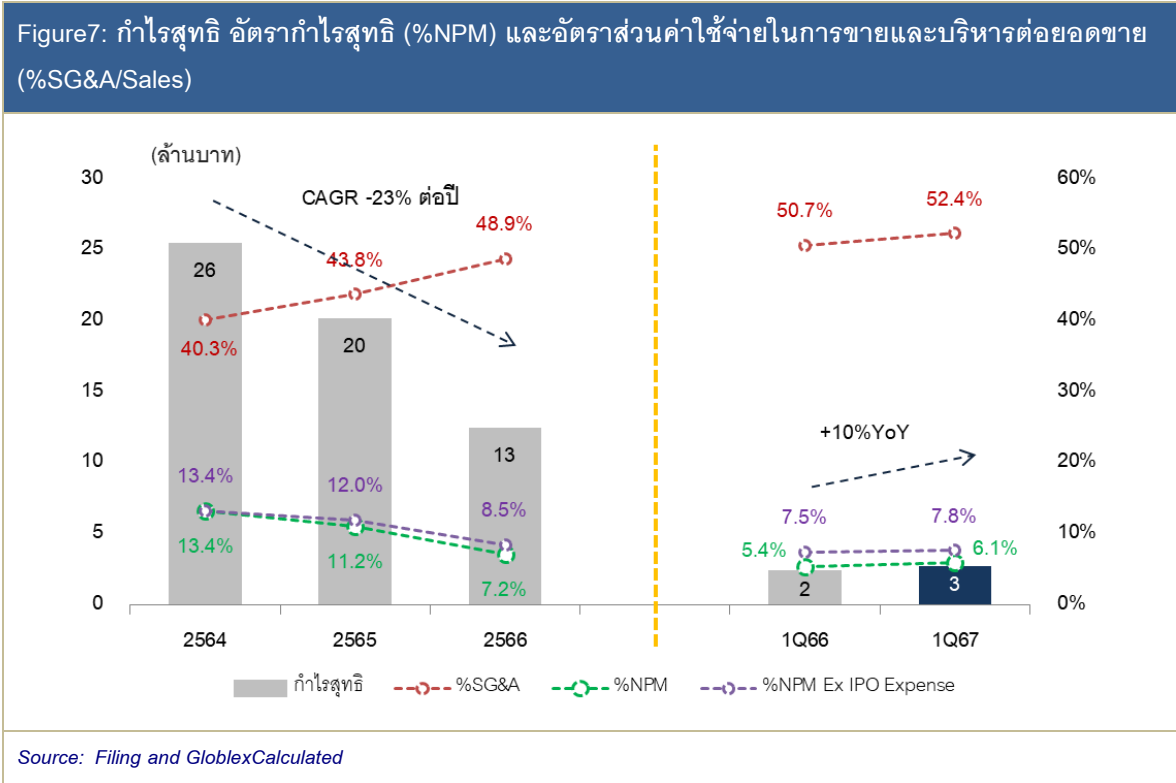
## 3) ธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing)

ธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เป็นบริการที่บริษัทฯ มีหน้าที่จัดหาและบริหารพนักงานขายสินค้าที่รับฝากขายจากคู่ค้าพันธมิตร ในการนำเสนอราคาและโปรโมชั่น (Promotion) ของสินค้าจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่คู่ค้าพันธมิตรกำหนดไว้ โดยการทำสัญญากับคู่ค้าพันธมิตรเป็นแบบรับฝากขาย (Consignment) ซึ่งบริษัทฯ จะมีหน้าที่นำเสนอขายสินค้า พร้อมทั้ง การบรรจุสินค้า และการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า แต่อย่างไรก็ดี คู่ค้าพันธมิตรจะมีหน้าที่จัดส่งสินค้าไปยังคลังสินค้าของบริษัทฯ รวมถึงมีภาระในการรับประกัน หรือเคลมสินค้าจากลูกค้า ทำให้กรรมสิทธิ์ในสินค้าจะเป็นของคู่ค้าพันธมิตร และบริษัทฯ มีฐานะเป็นผู้ให้บริการแก่คู่ค้าพันธมิตรเท่านั้น ทั้งนี้ บริษัทฯ จะรับรู้เป็นรายได้ตามอัตราส่วนแบ่งยอดขาย รวมถึงค่าบริการเจ้าหน้าที่ขายตามที่ตกลงกับทางคู่ค้าพันธมิตรไว้ ทั้งนี้ บริการประเภทนี้เริ่มดำเนินการแล้วตั้งแต่วันที่กันยายน 2566





อัตรากำไรขั้นต้น (%GPM) ช่วงปี 64-66 และ 1Q67 ทயอยปรับดีขึ้นมาที่ระดับ 56.0% 57.3% 57.8% และ 60.1% ตามลำดับ จากสัดส่วนการขายสินค้าแบรนด์ของบริษัทเอง (House Brand) ที่เพิ่มขึ้นจากระดับ 20% ในปี 64 สู่ระดับ 26% ในปี 66 ส่วนงวด 1Q67 มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมาที่ระดับ 31% ควบคู่กับการปรับขายผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงทดแทนผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำ



อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย (%SG&A/Sales) ช่วงปี 64-66 มีแนวโน้มเร่งขึ้นมาที่ระดับ 13.5% 16.6% และ 19.5% ตามลำดับ สาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายจากการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ตั้งแต่ปี 65 และการเตรียมพนักงานและผู้บริหารเพื่อรองรับการเติบโต ส่งผลให้ช่วงปี 64-66 มีกำไรสุทธิ 26 ลบ. 20 ลบ. และ 13 ลบ. ตามลำดับ หรือคิดเป็นการหดตัวเฉลี่ย CAGR 23% ต่อปี และคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ (%NPM) อยู่ที่ระดับ 13.4% 11.2% และ 7.2% ตามลำดับ และหากพิจารณาเฉพาะอัตรากำไรสุทธิไม่รวมค่าใช้จ่ายในการนำหุ้นเข้าตลาด (%NPM Ex IPO Expense) จะอยู่ที่ระดับ 13.4% 12.0% และ 8.5% ตามลำดับ ส่วนงวด 1Q67 มีกำไรสุทธิ 3 ลบ. +10%YoY โดยหลักมาจากอัตราการทำกำไรขั้นต้นที่ปรับดีขึ้นจากการขายสินค้า House Brand

**Disclaimer :** ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอในมุมมองของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ๒ บริษัทที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาวะตลาด โดยบริษัทไม่รับประกันต่อผลกำไรหรือขาดทุนจากการซื้อขายหลักทรัพย์หรือการลงทุนในหลักทรัพย์ใด ๆ ในรายงานนี้ การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทเป็นการเปิดเผยข้อมูลเบื้องต้นเท่านั้น บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทต่อไปในอนาคต (Corporate Governance) เป็นการดำเนินการตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นการสำรวจและประเมินข้อมูลที่มีอยู่และเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด (MAI) เป็นข้อมูลสาธารณะและเป็นข้อมูลที่มีอยู่ทั่วไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทต่อไปในอนาคต (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทจะเป็นที่เปิดเผยต่อสาธารณะได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับผลการปฏิบัติงานของบริษัทและเปิดเผยต่อสาธารณะได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับผลการปฏิบัติงานของบริษัท ทั้งนี้ ผลการประเมินจะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทต่อไปได้ ขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) ขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลของบริษัทและเปิดเผยต่อสาธารณะได้ ที่มา: www.cgthailand.org





## ประเมินราคาเหมาะสมในปี 67 ของ NCP ราว 2.52 บาทต่อหุ้น

Figure8: กลุ่มบริษัทและอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียง

| หมวดกิจกรรมส่งเสริมการขาย |   | 2566A     |             |      |       |      |      |
|---------------------------|---|-----------|-------------|------|-------|------|------|
| Company                   | Note  | Normal PE | Sales (Mb.) | %GPM | %NPM  | %ROE | %ROA |
| TVDH                      | จำหน่ายสินค้าและบริการผ่านช่องทางการตลาดที่หลากหลายช่องทาง อาทิ สถานีทีวีดิจิตอล สถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม และสื่อออนไลน์                                       | 20.04     | 1,778       | 43   | -24   | -51  | -26  |
| RS                        | ธุรกิจพาณิชย์ (สัดส่วนกว่า 50%) พัฒนาสินค้า สุขภาพและความงามออกจำหน่ายผ่านช่องทางต่างๆ ของบริษัทเอง อาทิ Telesale วิทยุ โทรทัศน์ เว็บไซต์ และช่องทางของพันธมิตร | 10.46     | 3,650       | 49   | 36    | 57   | 25   |
| MCA                       | ให้บริการจัดกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาดแบบครบวงจรทั้ง Offline และ Online  | 15.16     | 471         | 22   | 5     | 13   | 12   |
| NV                        | ผลิตและจำหน่ายอาหารเสริมภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท ผ่านช่องทาง 1) Telesales 2) Modern Trade 3) Home Shopping และ 4) Online                                | 10.44     | 613         | 42   | -11.0 | -5   | -4   |
| Equally-Weighted Average  |   | 14.02     |             | 39   | 2     | 3    | 2    |
| NCP                       | จำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์สินค้าของตัวเองและคู่ค้า ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telemarketing)  | 14.00     | 173         | 58   | 7     | 15   | 11   |

Source: Company and Globlex Calculated

ฝ่ายวิจัย บล.โกลเบล็ก ประเมินราคาเหมาะสม NCP โดยอิง Prospective PE ที่ระดับ 14.0x เท่ากับค่าเฉลี่ยของช่วงที่ผลประกอบการยังไม่เกิดการขาดทุนของกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ Direct Marketing รวมถึงธุรกิจที่มีการทำ Telesales Marketing อาทิ TVDH RS MCA และ NV เป็นต้น (Figure 8) โดยเราคาดการณ์กำไรต่อหุ้นปี 67 รว 0.18 บาทต่อหุ้น คำนวณเป็นราคาเหมาะสมของ NCP ปี 67 รว 2.52 บาทต่อหุ้น บนสมมติฐานกรณีดีที่สุดที่มีโอกาสเกิดขึ้น (Best Scenario Case) (Figure 9)

Figure9: EPS Forecast and PE Ratio Scenario

| NCP<br>EPS Forecast, PER Scenario |       |      | PE Ratio (x) |      |      |
|-----------------------------------|-------|------|--------------|------|------|
|                                   |       |      | Worst        | Base | Best |
| EPS 67F                           | Worst | 0.08 | 0.82         | 0.98 | 1.15 |
|                                   | Base  | 0.13 | 1.33         | 1.59 | 1.86 |
|                                   | Best  | 0.18 | 1.80         | 2.16 | 2.52 |

Source: Globlex Calculated

**Disclaimer:** ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอในมุมมองของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ณ วันที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามข้อมูลและข้อเท็จจริงที่ปรากฏ โดยบริษัทไม่รับประกันต่อผลกำไรหรือขาดทุน รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลให้แก่ผู้ลงทุนเท่านั้น บริษัทไม่รับผิดชอบต่อการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นใดๆ ไปใช้ในทางอื่น ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงควรใช้ข้อมูลนี้ในการพิจารณาตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบและระมัดระวังเป็นพิเศษ โดยเป็นการสำรวจและประเมินข้อมูลที่มีอยู่เท่านั้น ไม่สามารถรับประกันได้ว่าข้อมูลดังกล่าวจะถูกต้องและครบถ้วนสมบูรณ์ ในกรณีที่ข้อมูลดังกล่าวมีความคลาดเคลื่อนหรือไม่ครบถ้วน บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดขึ้นจากการนำข้อมูลนี้ไปใช้ในการลงทุน ผู้ใช้ข้อมูลควรพิจารณาความน่าเชื่อถือและประสิทธิภาพของข้อมูลที่ได้รับทราบไว้ก่อนตัดสินใจลงทุน โดยที่ข้อมูลดังกล่าวเป็นเพียงข้อมูลเบื้องต้นเท่านั้น ผลการดำเนินงานของบริษัทจะเปลี่ยนแปลงได้ตามสถานการณ์และข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจแตกต่างจากข้อมูลในรายงานฉบับนี้ ดังนั้น ผลการดำเนินงานของบริษัทจะเปลี่ยนแปลงได้ตามสถานการณ์และข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจแตกต่างจากข้อมูลในรายงานฉบับนี้

www.cgthailand.org

## ความเสี่ยงหลักที่ควรพึงระวัง

- 1) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของความต้องการสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่าย
- 2) ความเสี่ยงจากการที่ต้อพึ่งพิงการส่งมอบสินค้าของลูกค้าพันธมิตรและลูกค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของ บริษัทฯ (House Brand)
- 3) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรดำเนินงาน

เนื่องด้วยลักษณะธุรกิจของบริษัทจำเป็นต้องใช้บุคลากรจำนวนมากที่มีความชำนาญเฉพาะทาง โดยเฉพาะทักษะการขาย สำหรับพนักงานขายสินค้าผ่านโทรศัพท์ (Telesales) บุคลากรจึงเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญที่ขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโต เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรจึงมีการกำหนดค่าตอบแทนทั้งในส่วนของเงินเดือนและค่าคอมมิชชั่น (Commission) ที่เหมาะสมกับความสามารถของพนักงานแต่ละบุคคล ตลอดจนการขยายขอบข่ายในการจ้างแรงงานจากเรือนจำ หรือทัณฑสถานหญิงภายใต้โครงการคืนคนดีสู่สังคมตั้งแต่ปี 2562

- 4) ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าอาจมีความกังวลจากการรับสายโทรเข้าสืบเนื่องจากภัยอาชญากรรมแก๊งคอลเซ็นเตอร์ (Gang Call Center)

เนื่องจากปัจจุบันมีภัยอาชญากรรมเกี่ยวกับแก๊งคอลเซ็นเตอร์ (Gang Call Center) ทำให้ผู้รับโทรศัพท์อาจมีความไม่ไว้วางใจในผู้ที่โทรเข้ามา ซึ่งลักษณะธุรกิจของบริษัทเป็นการขายสินค้าผ่านช่องทางโทรศัพท์เป็นหลัก จึงอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตามทางบริษัทฯ มองว่าสำหรับกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทไม่ได้รับผลกระทบ เนื่องจากลูกค้ามีความเชื่อถือและคุ้นเคยกับการขายของบริษัทเป็นอย่างดีอยู่แล้ว สำหรับลูกค้ารายใหม่อาจจะมีผลกระทบเล็กน้อยเนื่องจากข่าวดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงรักษาอัตราการติดต่อลูกค้า (Contact Rate) อยู่ใกล้เคียงกับระดับเดิมที่ร้อยละ 40 เทียบกับช่วงก่อนมีข่าวดังกล่าวซึ่งอยู่ที่ระดับร้อยละ 40-43

- 5) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของกลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่

แม้ปัจจุบันการทำตลาดแบบตรง (Direct Marketing) มีพัฒนาการรูปแบบใหม่ตลอดเวลา อาทิ การทำตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ (E-Commerce) อย่างไรก็ตาม การขายผ่านช่องทางโทรศัพท์ (Telemarketing) จะยังคงมีบทบาทที่สำคัญต่อไปในฐานะช่องทางการติดต่อลูกค้าที่มีลักษณะเด่นเฉพาะตัว เนื่องจากเปิดโอกาสให้มีการพูดคุยและตอบปัญหาโดยตรงกับลูกค้า สามารถตอบสนองสงสัยและสื่อสารกับลูกค้าได้อย่างตรงไปตรงมา และทำให้สามารถปิดการขายได้เร็วขึ้น โดยเมื่อเปรียบเทียบกับทำการขายผ่านบนแพลตฟอร์มออนไลน์แบบปกติ (E-commerce) การขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) สามารถสร้างอัตราส่วนระหว่างยอดจำหน่ายสินค้าตามจริงเทียบกับยอดคลิกเข้าชมในช่วงเวลาหนึ่ง (Conversion Rate) ที่ดีกว่า และเมื่อนำมาพิจารณา ร่วมกับต้นทุนในการทำโฆษณาบนแพลตฟอร์มออนไลน์และช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ ที่มีการปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น ทำให้หลายธุรกิจชะลอการขยายตัวบนแพลตฟอร์มออนไลน์ และเริ่มหันมาสนใจการตลาดทางเลือกอื่นๆ ที่มีประสิทธิภาพในการขายเมื่อเทียบกับต้นทุนที่ดีกว่า อาทิ การทำการตลาดผ่านโทรศัพท์ (Telemarketing)

- 6) ความเสี่ยงด้านการประมาณการของผลประกอบการในอนาคต

แม้เราคาดการณ์ผลประกอบการในปี 67-68 ราว 32 ลบ. +159%YoY และ 50 ลบ. +54%YoY ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม การคาดการณ์ดังกล่าวตั้งอยู่บนสมมติฐานของกรณีที่ดีที่สุดที่อาจจะเกิดขึ้น หรือ Best Scenario Case ซึ่งมีความท้าทายสูง และอาจมีความคลาดเคลื่อนจากปัจจัย ดังต่อไปนี้ 1) แผนการเพิ่มจำนวนพนักงานน้อยกว่าที่ตั้งไว้ 2) การสร้างรายได้ของพนักงานต่อคนน้อยกว่าที่คาดการณ์ และ 3) การเติบโตของธุรกิจใหม่ คือ ธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service) และ ธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขาย (Dedicated Telesale Outsourcing) ไม่เป็นไปตามแผน ซึ่งอาจจะเกิดจากการเจรจากับกลุ่มลูกค้าเก่าและใหม่ไม่เป็นผลสำเร็จ

## นโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่า 40% ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ

บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิจากงบเฉพาะกิจการภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และเงินสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ กระแสเงินสดของบริษัทฯ และแผนการลงทุนของบริษัทฯ ตามความจำเป็น และความเหมาะสมอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้นเห็นสมควร

## จุดประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนและโครงการในอนาคต

การจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนครั้งแรกแก่ประชาชน (IPO) คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (Par) 0.50 บาทต่อหุ้น โดย NCP มีจุดประสงค์ในการนำเงินดังกล่าวเพื่อใช้ตามรายละเอียดดังนี้ คือ

| วัตถุประสงค์การใช้เงิน  | จำนวนเงินโดยประมาณ (ล้านบาท) | ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ | รายละเอียด  |
|---|------------------------------|-----------------------------|---|
| 1. ก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่  | 30.00                        | ภายในไตรมาส 3 ปี 2568       | บริษัทฯ อยู่ระหว่างการก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่ที่บริเวณรามอินทรา 14 เพื่อเป็นสำนักงานใหญ่ และคลังสินค้าแทนสำนักงานในปัจจุบัน โดยสำนักงานแห่งใหม่สามารถรองรับพนักงานได้จำนวน 200 ราย และคาดว่าจะดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จภายในไตรมาส 3 ปี 2568                       |
| 2. ก่อสร้างสถานที่ทำงานในเรือนจำ  | 10.00                        | ภายในสิ้นปี 2569            | ตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2567 บริษัทฯ มีแผนขยายขอบเขตการดำเนินงานในเรือนจำชลบุรีอีก 50 ที่นั่ง และอยู่ระหว่างการเข้าสำรวจพื้นที่อีก 1 แห่ง ในช่วงไตรมาส 2-3 ปี 2567 ทั้งนี้ ในปี 2568 และ 2569 คาดว่าจะมีการเปิดดำเนินการอีกปีละ 2 แห่ง ซึ่งอยู่ระหว่างการเจรจาและนำเสนอโครงการ |
| 3. พัฒนาระบบเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ และพัฒนาระบบเครือข่ายเพื่อรองรับการเพิ่มจำนวนพนักงาน | 5.00                         | ภายในสิ้นปี 2568            | บริษัทฯ มีแผนในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ และพัฒนาระบบเครือข่ายที่ใช้ในการดำเนินงานขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ที่สามารถรองรับพนักงานได้มากขึ้น ตามแผนการก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่ที่รองรับพนักงานได้ 200 คน  |
| 4. เงินทุนหมุนเวียน   | 55.00                        | -                           | ใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ  |
| <b>รวม</b>  | <b>100.00</b>                |                             |   |

**Disclaimer :** ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอในมุมมองของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ๘ บริษัทที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาวะแวดล้อม โดยบริษัทฯ ไม่รับประกันต่อผลกำไรหรือขาดทุน รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับผิดชอบต่อการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นใดๆ ไปใช้ในทางอื่น ส่วนข้อมูลเชิงลึกในการพิจารณาตัดสินใจลงทุน นอกเหนือจากนี้ บริษัทฯ และหุ้นของบริษัทฯ อาจมีผลกระทบต่อราคาหุ้นของบริษัทฯ ซึ่งอาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยต่างๆ เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทต่อเงินดอลลาร์สหรัฐฯ และอัตราเงินเฟ้อ เป็นต้น การเปลี่ยนแปลงของราคาหุ้นของบริษัทฯ อาจเกิดจากปัจจัยต่างๆ เช่น การเปลี่ยนแปลงของนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นการสำรวจและประเมินข้อมูลของบริษัทฯ และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและตลาดหลักทรัพย์ชวา (MAI) เป็นต้น ผลการดำเนินงานจะเป็นข้อมูลเบื้องต้นเท่านั้น ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาวะแวดล้อม การดำเนินการของบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก ทั้งนี้ บริษัทฯ จะยังคงติดตามและประเมินผลดำเนินงานของบริษัทฯ และจะแจ้งข้อมูลสถานการณ์ต่อสาธารณะ โดยหากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ไม่ดีตามที่คาดหมายไว้ บริษัทฯ จะพิจารณาปรับลดค่าเงินปันผลหรืองดจ่ายเงินปันผลไว้ก่อนเป็นต้นไป การดำเนินการของบริษัทฯ จะดำเนินการด้วยความสุจริต โปร่งใสและเป็นธรรม (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทฯ จะเป็นไปตามข้อกำหนดการประเมินโดยมิได้มีการประเมินการปฏิบัติงานของบริษัทฯ และจะมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการประเมินผลตามที่กำหนดไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งสามารถตรวจสอบได้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่ [www.wgthailand.org](http://www.wgthailand.org)

Figure10: โครงการในอนาคต

**สถานประกอบการในปัจจุบัน**



**1. อาคารสำนักงานหลักสี่ (สถานที่ทำงาน + คลังสินค้า)**

- รองรับพนักงานได้จำนวน 100 ราย
- NCP จะยกเลิกการเช่าสำนักงานหลักสี่ ภายหลังจากย้ายสำนักงานใหม่

**2. อาคารสำนักงานบางบอน (สถานที่ทำงาน)**

- รองรับพนักงานได้จำนวน 20 ราย
- NCP จะไม่ได้ยกเลิกการเช่าสำนักงานบางบอน ภายหลังจากย้ายสำนักงานใหม่

**สำนักงานแห่งใหม่ – อาคารสำนักงานรามอินทรา 14**



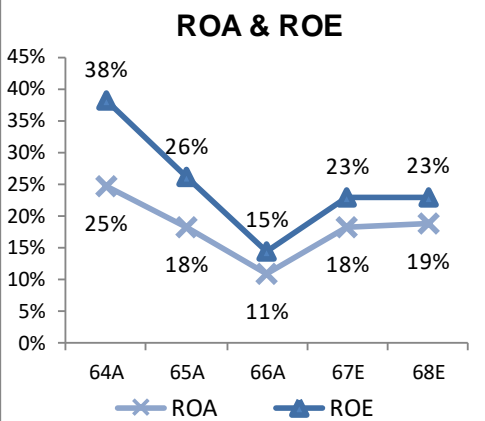
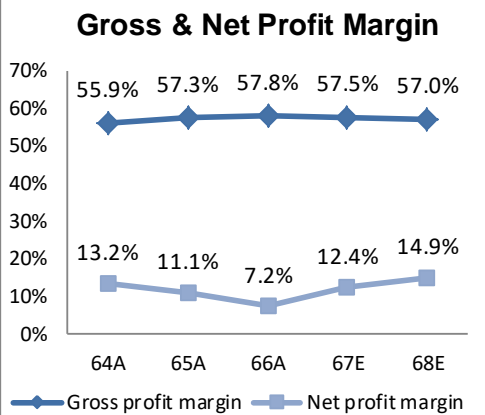
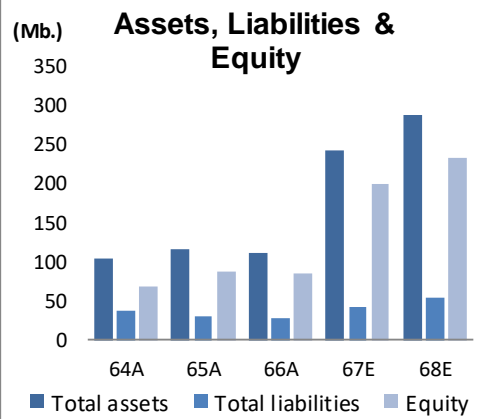
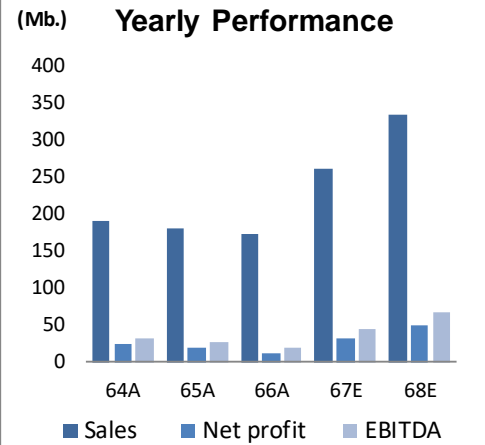
- รองรับพนักงานได้จำนวน 200 ราย
- เนื้อที่ 385 ตารางวา โดยมีพื้นที่ใช้สอย 3,000 ตารางเมตร
- คาดว่าจะดำเนินการสร้างแล้วเสร็จภายในไตรมาส 3 ปี 2568
- สำหรับเป็นสถานที่ประกอบการและคลังเก็บสินค้าแห่งใหม่

Source: Filing

**Disclaimer :** ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอข้อมูลของ บริษัทและเป็นความคิดเห็น ณ วันที่ที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าว โดยบริษัทไม่รับประกันต่อผลกำไรหรือขาดทุน รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลให้แก่ผู้ลงทุนเท่านั้น บริษัทไม่รับผิดชอบต่อการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นใดๆ ไปใช้ในธุรกรรมใด ๆ ซึ่งนักลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการพิจารณาตัดสินใจลงทุน การลงทุนในหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นการสำรวจและประเมินข้อมูลที่มีลักษณะเป็นตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและตลาดหลักทรัพย์ (MAI) เป็นตลาดสาธารณะและเป็นข้อมูลพื้นฐานทั่วไปตามข้อ 17.1 ได้ ดังนั้น ผลสำรวจที่เตรียมไว้ไม่ได้เป็นการรับรองผลการปฏิบัติงานและไม่ได้เป็นการให้คำแนะนำในการลงทุน ผู้ที่ซื้อขายหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยบริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล แคปิตอล มีเดีย จำกัด มีได้อินเทอร์เน็ตหรือเว็บไซต์ของบริษัทและข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์แล้วแต่อย่างใด การเปิดเผยผลการประเมินครั้งนี้มีความสัมพันธ์กับการป้องกันการทุจริตของบริษัท (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทจะเตรียมที่จัดทำโดยสถาบันที่เชื่อถือได้ เป็นเพียงการนำเสนอผลการประเมินโดยไม่ได้เป็นการประเมินการปฏิบัติงานของบริษัทและเปิดเผยและมีค่าใช้จ่ายในการเปิดเผยข้อมูลตามที่กำหนดไว้ที่ : [www.cgthailand.org](http://www.cgthailand.org)

| Financial Highlight           |       |       |       |       |       |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Balance Sheet (Btm)           | 64A   | 65A   | 66A   | 67E   | 68E   |
| Cash                          | 79    | 55    | 39    | 162   | 169   |
| Receivables                   | 5     | 5     | 5     | 3     | 4     |
| Inventories                   | 4     | 5     | 4     | 7     | 9     |
| other current assets          | 1     | 2     | 7     | 10    | 13    |
| Current assets                | 89    | 66    | 56    | 182   | 195   |
| Non-current assets            | 15    | 51    | 56    | 60    | 93    |
| Total assets                  | 103   | 117   | 112   | 242   | 289   |
| Current liabilities           | 34    | 29    | 27    | 40    | 53    |
| Long-term liabilities         | 2     | 0     | 1     | 1     | 2     |
| Total liabilities             | 36    | 29    | 28    | 42    | 55    |
| Paid-up, prem share & others  | 46    | 46    | 65    | 165   | 165   |
| Retained earnings             | 21    | 42    | 19    | 35    | 69    |
| Equity                        | 67    | 88    | 84    | 200   | 234   |
| P&L (Btm)                     | 64A   | 65A   | 66A   | 67E   | 68E   |
| Sales                         | 191   | 181   | 173   | 262   | 335   |
| Cost of sales                 | 84    | 77    | 73    | 111   | 144   |
| Gross profits                 | 107   | 104   | 100   | 151   | 191   |
| Other Revenues                | 2     | 1     | 0     | 0     | 0     |
| Selling & admin exp.          | 76    | 76    | 82    | 107   | 128   |
| Other Expenses                | 1     | 3     | 2     | 3     | 0     |
| EBIT                          | 32    | 25    | 16    | 41    | 63    |
| Interest exp.                 | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     |
| EBT                           | 32    | 25    | 16    | 41    | 62    |
| Taxes                         | 6     | 5     | 3     | 8     | 12    |
| Net profit                    | 26    | 20    | 13    | 32    | 50    |
| EBITDA                        | 33    | 27    | 19    | 44    | 69    |
| EPS (Bt)                      | 0.28  | 0.22  | 0.10  | 0.18  | 0.28  |
| #Shares (M.Units)             | 92    | 92    | 130   | 180   | 180   |
| Cashflow projection (Btm)     | 64A   | 65A   | 66A   | 67E   | 68E   |
| EBIT(1-t)                     | 26    | 20    | 13    | 33    | 50    |
| Dep. & Amortization           | 2     | 2     | 3     | 4     | 6     |
| Change in net working capital | 2     | -5    | 1     | 0     | 0     |
| Capital expenditure           | 0     | 37    | 5     | 3     | 33    |
| Firm free cashflow            | 30    | 54    | 22    | 39    | 89    |
| Financial Ratios              | 64A   | 65A   | 66A   | 67E   | 68E   |
| Gross profit margin           | 55.9% | 57.3% | 57.8% | 57.5% | 57.0% |
| Net profit margin             | 13.2% | 11.1% | 7.2%  | 12.4% | 14.9% |
| Current ratio (x)             | 2.6   | 2.3   | 2.0   | 4.5   | 3.7   |
| Times interest earned (x)     | 722   | 417   | 540   | 291   | 417   |
| Debt to Equity (x)            | 0.5   | 0.3   | 0.3   | 0.2   | 0.2   |
| ROA                           | 25%   | 18%   | 11%   | 18%   | 19%   |
| ROE                           | 38%   | 26%   | 15%   | 23%   | 23%   |
| Trends (%)                    | 64A   | 65A   | 66A   | 67E   | 68E   |
| Sales growth                  | 5%    | -5%   | -4%   | 51%   | 28%   |
| Expense growth                | 9%    | -3%   | -1%   | 43%   | 24%   |
| EBIT growth                   | -5%   | -20%  | -38%  | 160%  | 54%   |
| Net Profit                    | -8%   | -21%  | -38%  | 159%  | 54%   |
| EBITDA                        | -7%   | -18%  | -29%  | 132%  | 55%   |
| EPS                           | -80%  | -21%  | -56%  | 87%   | 54%   |

Source: Financial Statement and Globex Securities estimated



Disclaimer : ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอข้อมูลของของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ณ วันที่ที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามข้อมูลที่ได้รับดังกล่าว โดยบริษัทไม่รับประกันต่อผู้ถือหุ้นว่า รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อตอบสนองต่อข้อมูลใด ๆ ที่นอกเหนือจากนี้ บริษัทไม่รับผิดชอบต่อการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นใด ๆ ไปใช้ในทางอื่น ๆ  
 ข้อมูลเชิงลึกในการพิจารณาหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยบริษัทหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นการสำรวจและประเมินข้อมูลที่มีอยู่ของบริษัทและประเมินโอกาสของหลักทรัพย์ที่ระบุไว้ในรายงานนี้ไม่ได้ การเปิดเผยข้อมูลข่าวสารของสมาชิกของสมาชิกบริการลูกค้า (IOD) ในเรื่องการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance) เป็นการดำเนินการตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นการสำรวจและประเมินข้อมูลที่มีอยู่ของบริษัทและประเมินโอกาสของหลักทรัพย์ที่ระบุไว้ในรายงานนี้ไม่ได้ ดังนั้น การสำรวจและประเมินข้อมูลการปฏิบัติงานและประสิทธิภาพการดำเนินงานของบริษัท (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทจะประเมินที่ระดับข้อมูลที่มีอยู่ของบริษัท เป็นเพียงการนำเสนอผลการประเมิน โดยไม่ได้เป็นการประเมินการปฏิบัติงานของบริษัทและประเมินโอกาสของหลักทรัพย์ที่ระบุไว้ในรายงานนี้ นอกจากนี้ การประเมินข้อมูลการปฏิบัติงานและประสิทธิภาพการดำเนินงานของบริษัท (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทจะประเมินที่ระดับข้อมูลที่มีอยู่ของบริษัท เป็นเพียงการนำเสนอผลการประเมิน โดยไม่ได้เป็นการประเมินการปฏิบัติงานของบริษัทและประเมินโอกาสของหลักทรัพย์ที่ระบุไว้ในรายงานนี้ ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล ซีเคียวริตี้ จำกัด ไม่ได้รับผิดชอบ หรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลหรือผลการประเมินดังกล่าวแต่อย่างใด ที่มา : www.cgthailand.org