



Opportunity Day Q3/2022

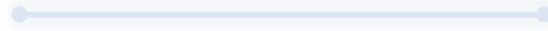
บริษัท โนวา ออร์แกนิก จำกัด (มหาชน)

NOVA ORGANIC PUBLIC COMPANY LIMITED “NV”

DECEMBER 23, 2022

ลำดับ	หัวข้อ
-------	--------

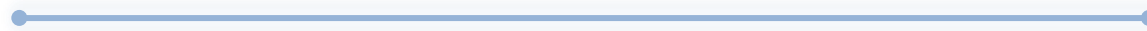
1. ข้อมูลบริษัท



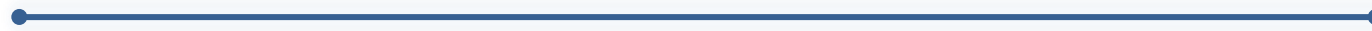
2. ภาพรวมในการประกอบธุรกิจ



3. ข้อมูลทางการเงิน



4. การดำเนินงานปี 2565 และแผนงานในอนาคต



5. ถาม - ตอบ



1. ข้อมูลบริษัท



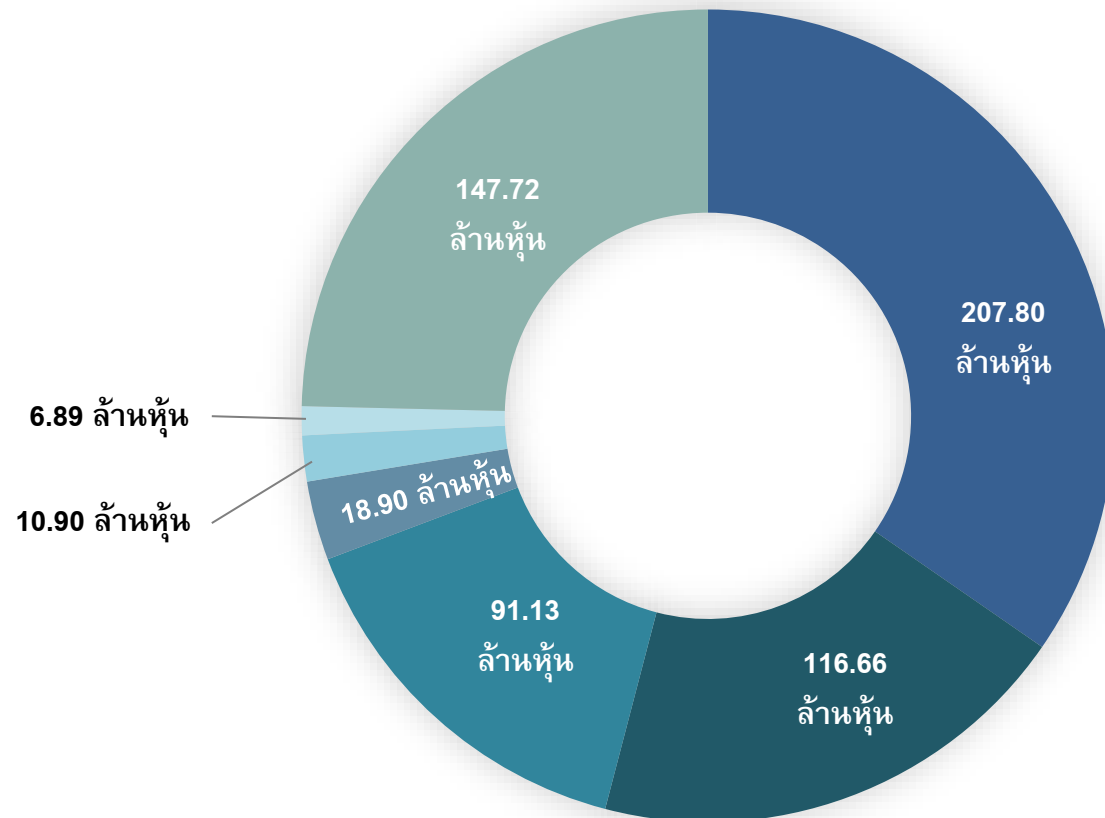
ประกอบธุรกิจ : ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

ทุนจดทะเบียน : 300 ล้านบาท

ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 300 ล้านบาท

แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 600 ล้านหุ้น

มูลค่า ณ 19 ธ.ค. 2565 หุ้นละ 2.46 บาท



- 34.63% บริษัท โนวา ออร์แกนิก โฮลดิ้ง จำกัด
- 19.44% นาย นวพล จันทร์จุฑามาศ
- 15.19% นาง ยุพิน จันทร์จุฑามาศ
- 3.15% ทรัสต์เพื่อการเงินร่วมลงทุน กองทุนร่วมลงทุนในกิจการ SMEs (กองทุนย่อยกองที่2)
- 1.82% นาย พีรเจต สุวรรณภาสรี
- 1.15% นาง จารุณี ชินวงศ์วรกุล
- 24.62% ผู้ถือหุ้นอื่น

Free Float 30.74%

2. ภาพรวมในการประกอบธุรกิจ



New Products Launch 2022

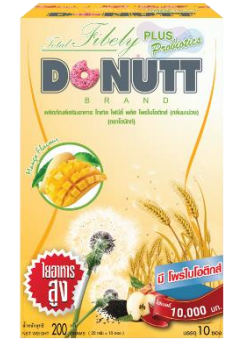
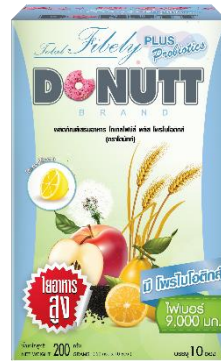
1

กลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร "DONUTT"

ผลิตภัณฑ์กลุ่มคอลลาเจน



ผลิตภัณฑ์กลุ่มโยเกิร์ต



ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ





New Products Launch 2022

2

กลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร "LIVEST"



ผลิตภัณฑ์กลุ่มเครื่องดื่ม ชา กาแฟ



ผลิตภัณฑ์ยาสีฟัน



ผลิตภัณฑ์กลุ่มสมุนไพรรและอาหารเสริม



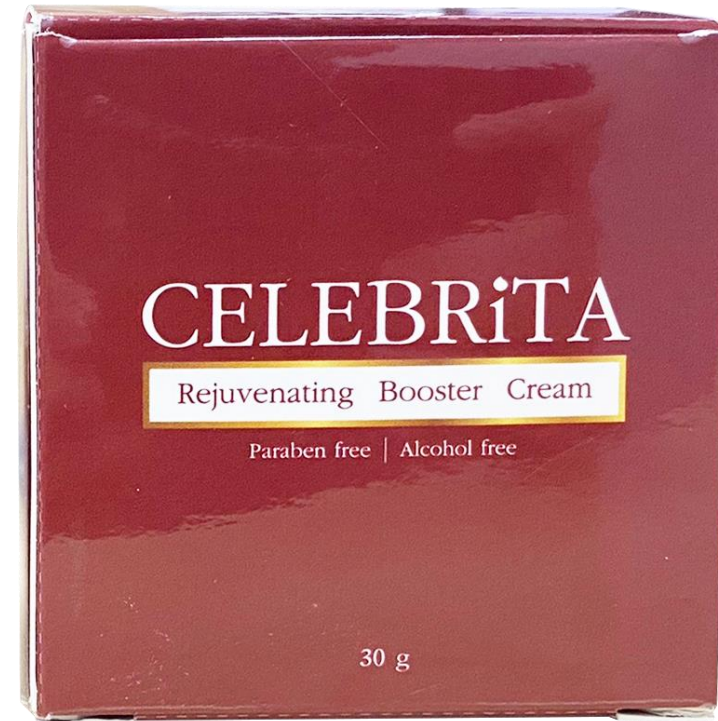
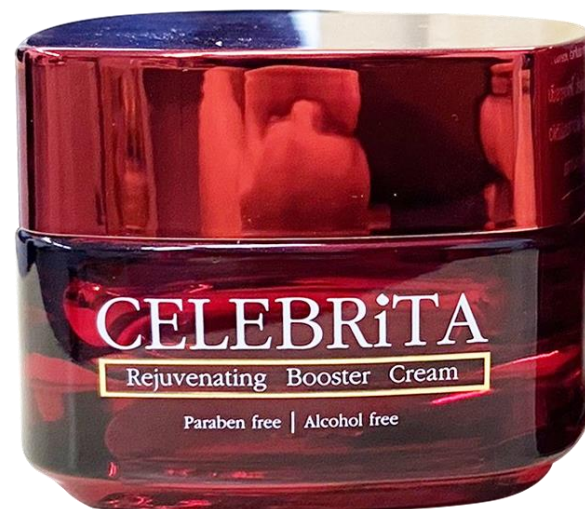


New Products Launch 2022

2

กลุ่มผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

CELEBRiTA





ลักษณะลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งออกเป็น 3 ช่องทางหลัก

สัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางต่าง ๆ

1 การจำหน่ายผ่านทางโทรศัพท์ (Telesales)
จำนวนพนักงาน 100 คน
จำนวน 160 คู่สาย

	2561	2562	2563	2564	2565
ฐานลูกค้า (ราย)	23,534	99,039	830,893	1,116,182	2,000,000



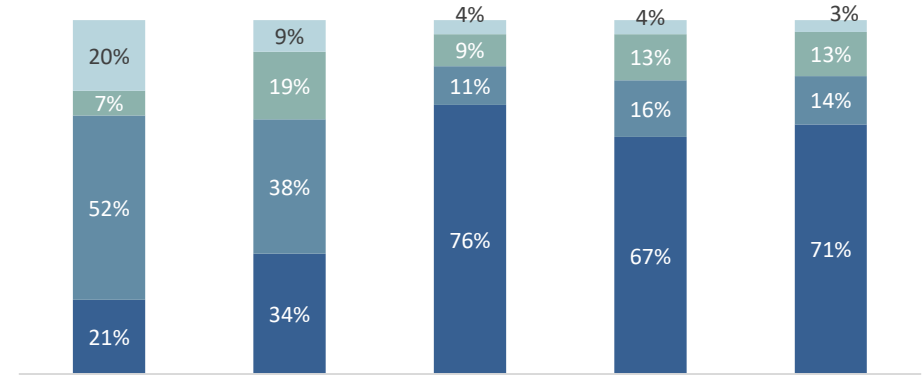
2 ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade)



3 Home Shopping



4 ช่องทางอื่น ๆ

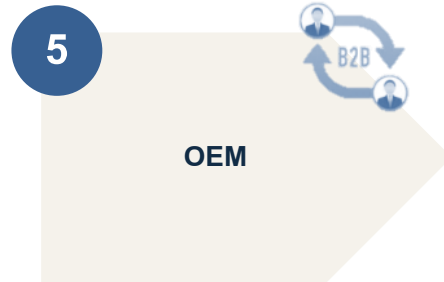


■ TELESALE ■ MODERN TRADE ■ HOME SHOPPING ■ OTHER

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- กลุ่มลูกค้าวัยรุ่นและวัยผู้ใหญ่ตอนต้น (30-40 ปี): นิยมสินค้าเกี่ยวกับการดูแลผิวพรรณและรูปร่าง 10%
- กลุ่มลูกค้าวัยกลางคน (41-60 ปี): ให้ความสำคัญกับสุขภาพมากขึ้น นิยมสินค้าเกี่ยวกับการบำรุงส่วนต่างๆ ของร่างกาย 79%
- กลุ่มลูกค้าผู้สูงอายุ (61 ปี ขึ้นไป): ให้ความสำคัญสุขภาพและสมรรถภาพทางร่างกายมากเป็นพิเศษ 11%





Weight loss
Collagen

แค็ตตาล็อกพรายเดย์

Eye care
Brain care
Knee care

กินอะไรบำรุงสายตา?

บริษัท ออรา เซฟ จำกัด
AURA SHAPE CO., LTD.

Probiotic
Plant Protein

Weight loss
Milk tea

Probiotic
Cordyceps



ลักษณะลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย



ร้านยากรุงเทพ

“เพราะเราห่วงใยคุณ”

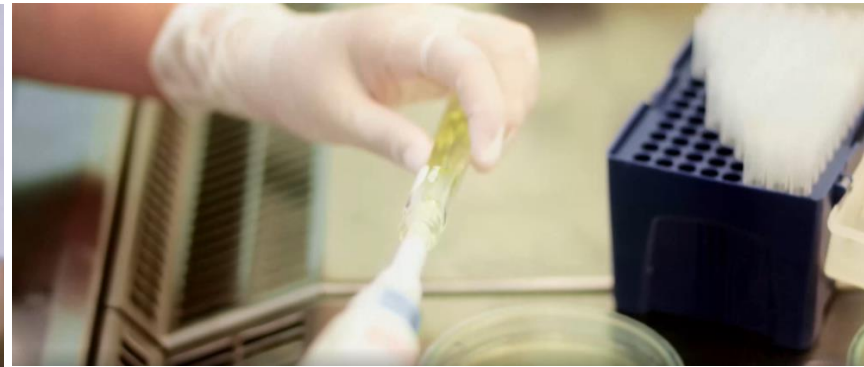


วางจำหน่ายในร้านขายยา
ทั้งหมด 80 สาขา



วางจำหน่ายบน Application







- บริษัทได้ร่วมสนับสนุนทุนการวิจัยกับสถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลผลิตทางการเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร (Kasetsart Agricultural and Agro-Industrial Product Improvement Institute): การวิจัยมะขามป้อมซึ่งเป็นโครงการที่บริษัทตกลงให้ทุนมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์เพื่อการพัฒนาสารสกัดมาตรฐานจากมะขามป้อมและเอนไซม์บริสุทธิ์จากสับปะรดเพื่อการประยุกต์ใช้ในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางค์ชะลอวัย ระยะเวลาโครงการ 12 เดือน เริ่มตั้งแต่ 1 พฤษภาคม 2564 โครงการมูลค่ารวมจำนวนไม่เกิน 1.75 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนวิเคราะห์สมบัติและการออกฤทธิ์ของเอนไซม์



- บริษัทได้ร่วมสนับสนุนทุนวิจัย เพื่อร่วมสร้างความพร้อมด้านห้องปฏิบัติการ HPTLC ที่มีมาตรฐานสากล ของคณะเภสัชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย: เพื่อการยกระดับการวิเคราะห์มาตรฐานของสมุนไพร ที่ผ่านมาริษัทฯ ได้ส่งตัวอย่างวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้า ให้กับห้องปฏิบัติการ HPTLC เพื่อการวิเคราะห์คุณภาพ ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างมากต่อการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพไปใช้เพื่อการผลิตต่อไป



- บริษัทได้ลงนามความร่วมมือกับทางสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง: โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ในศาสตร์ทางวิศวกรรมเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของประเทศไทยและช่วยผลักดันให้เกิดการพัฒนาเทคโนโลยีกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารให้มีคุณภาพทัดเทียมมาตรฐานสากล และอยู่ร่วมกับสังคมและชุมชนได้อย่างยั่งยืน



1 การโฆษณาผ่านสื่อช่องทางต่าง ๆ ทั้งช่องทาง Offline และ Talk show host



2 การโฆษณาผ่านสื่อช่องทางต่าง ๆ ทั้งช่องทาง Online



3 การสอบถามความต้องการและนำเสนอสินค้าให้แก่ลูกค้าผ่าน Telesales





รับรางวัลจากงาน 7 Innovation 2559
by CP All



Thailand Top Company Award 2564 by Business+



Product of The Year Award 2564 by Business+



รับรางวัลจากงาน HWB Awards 2561
by Watsons Singapore



บุคคลคุณภาพแห่งปี 2564 โดย มสท.



รับรางวัลจากงาน HWB Awards 2559 – 2564 by Watsons



รับรางวัลจากงาน HWB Awards 2565 by Watsons





ได้รับอนุมัติบัตรส่งเสริม จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน BOI



การส่งเสริมการลงทุน

ประเภท 1.11.2 กิจการผลิตสารสกัดจากวัตถุดิบทางธรรมชาติหรือการผลิตผลิตภัณฑ์จากสารสกัดจากวัตถุดิบทางธรรมชาติที่ต่อเนื่องในโครงการเดียวกัน และ

ประเภท 1.18 กิจการผลิตอาหารทางการแพทย์ หรือ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

สิทธิประโยชน์

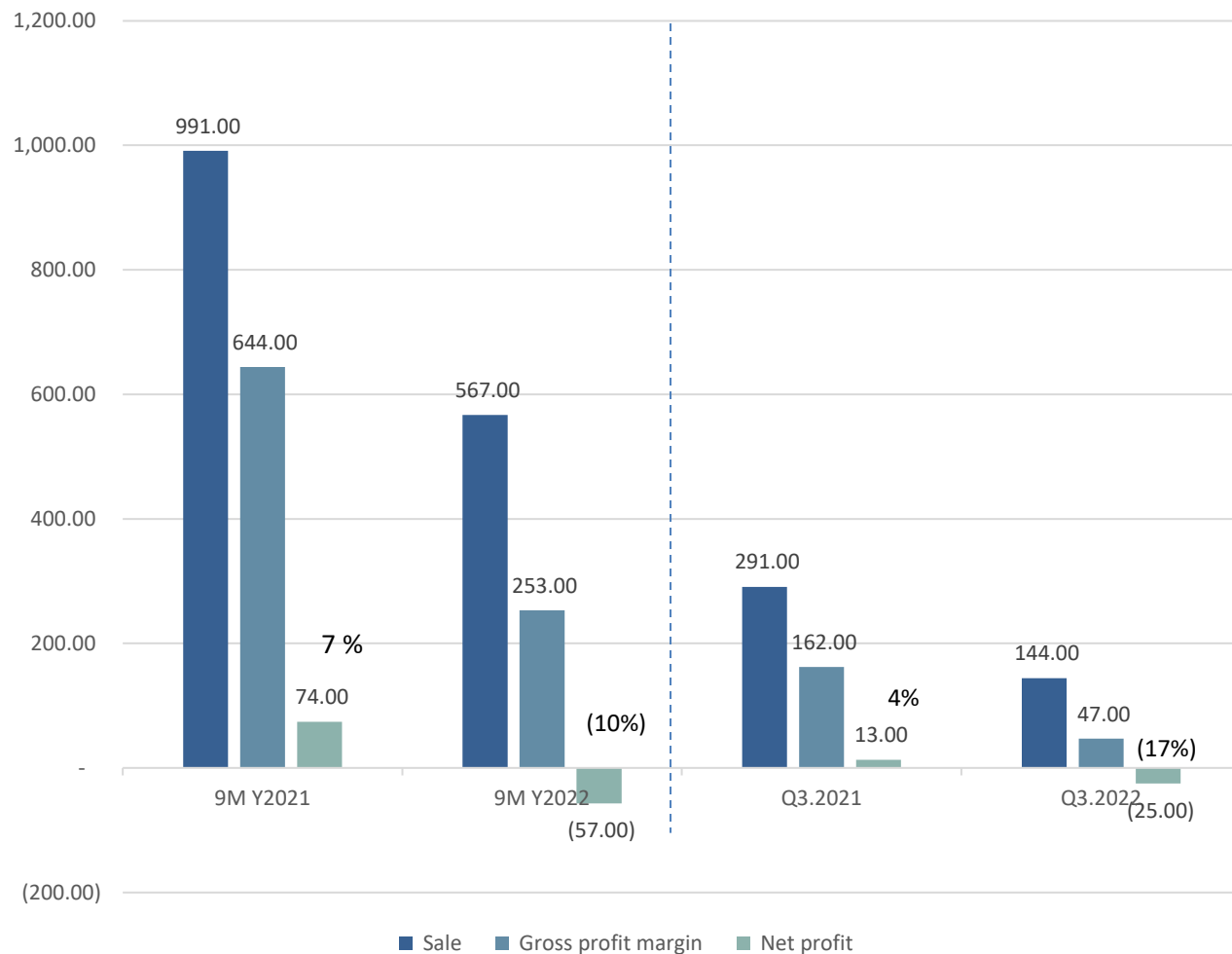
1. ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุน (มูลค่าไม่เกิน 42.78 ล้านบาท)

2. ระยะเวลา 8 ปี สำหรับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากวัตถุดิบทางธรรมชาติ

3. ระยะเวลา 5 ปี สำหรับผลิตภัณฑ์จากสารสกัดจากวัตถุดิบทางธรรมชาติ

3. ข้อมูลทางการเงิน

SALE & NET PROFIT



สรุปผลการดำเนินงานสำหรับ 9 เดือน ปี 2565
มีรายละเอียดโดยสรุปดังนี้

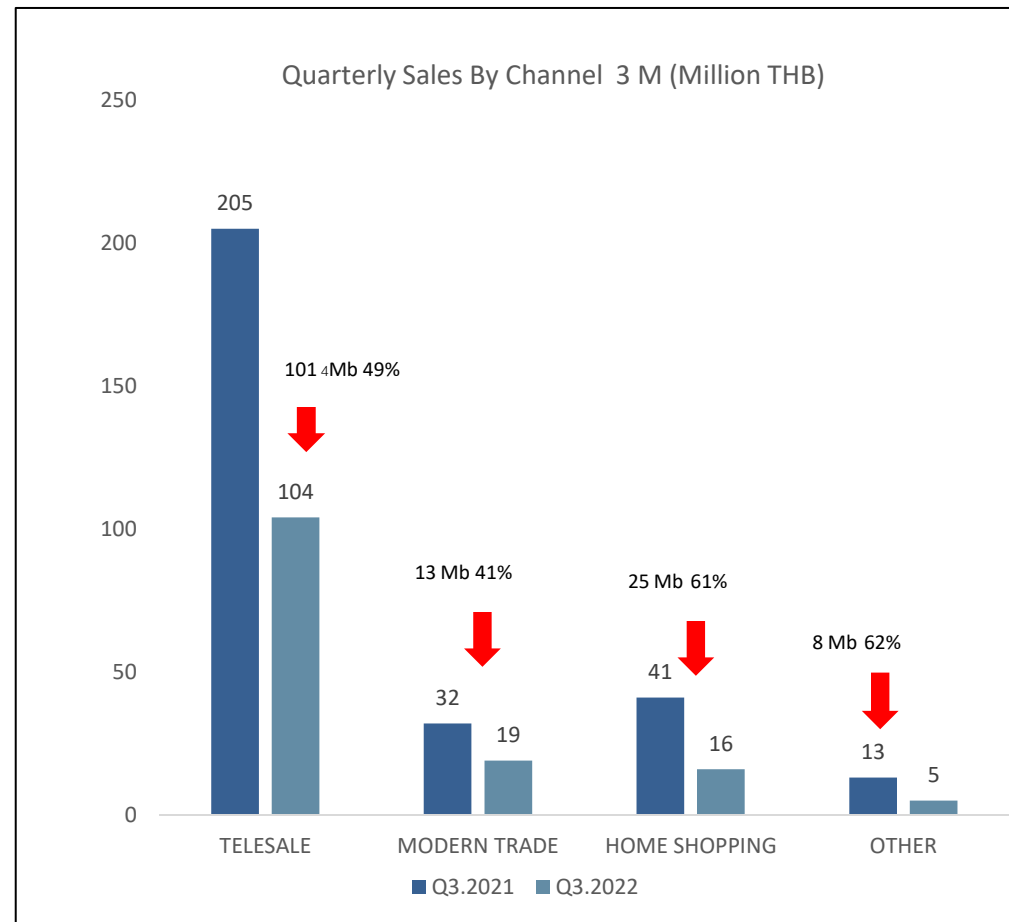
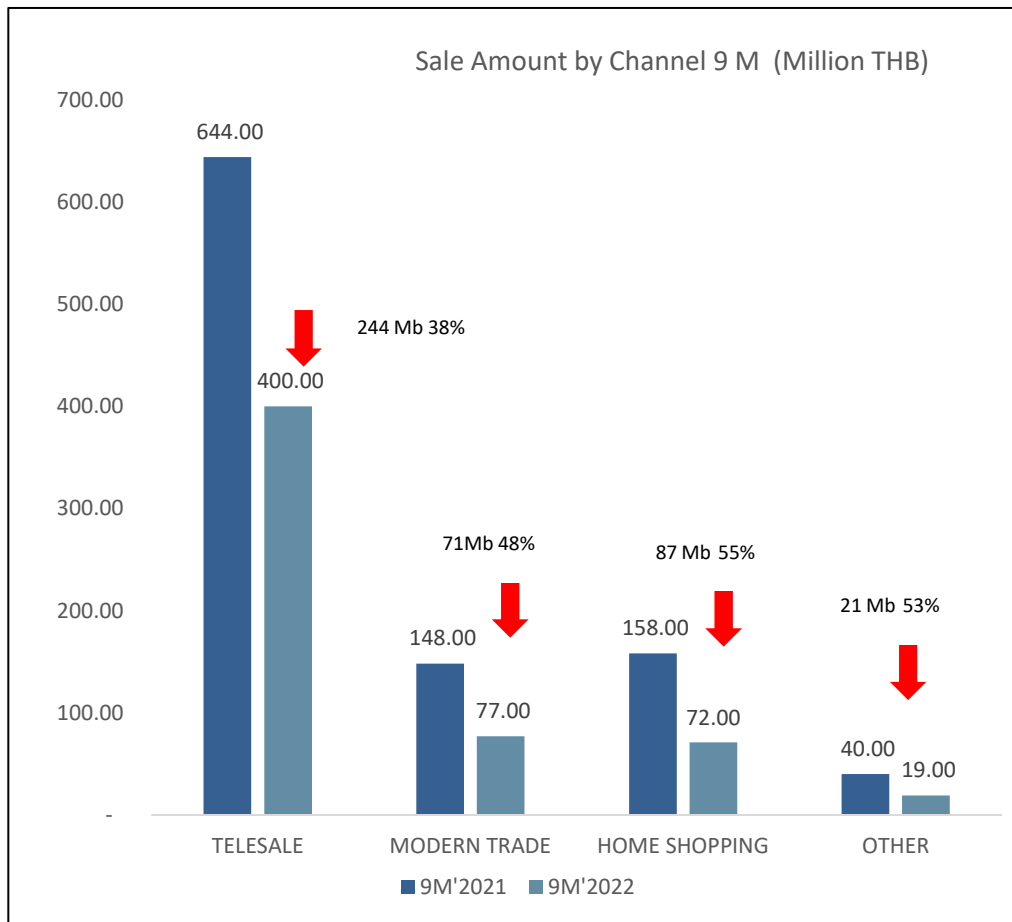
=====

รายได้จากการขาย 567 ล้านบาท ลดลง 242
ล้านบาท ร้อยละ 43% จากช่วงเดียวกันของปี
ก่อน

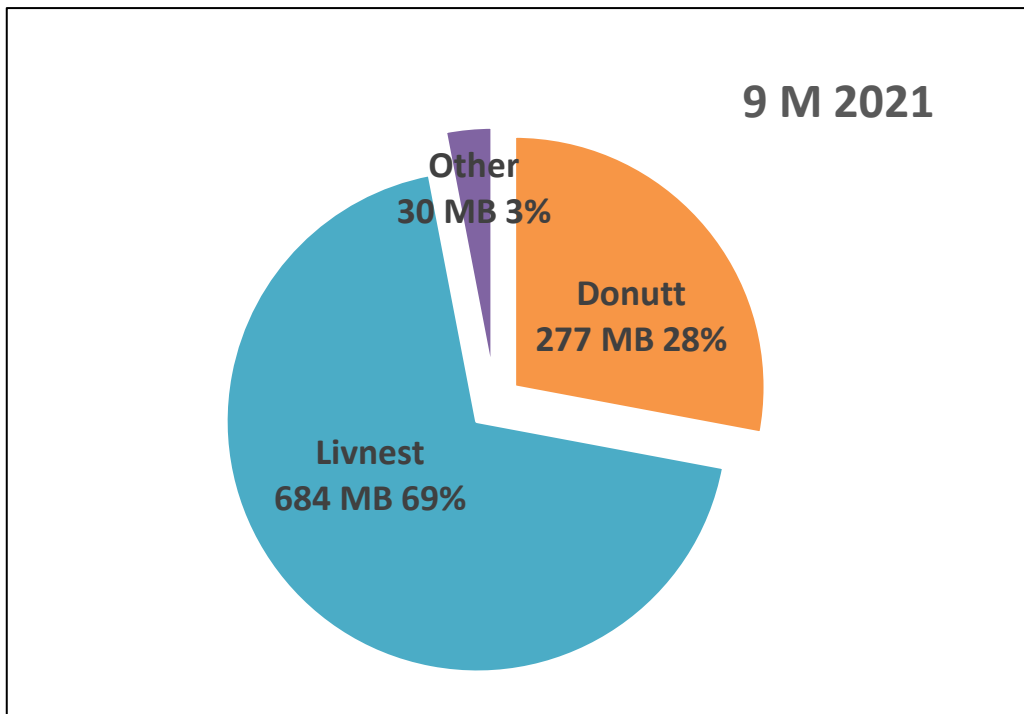
กำไรขั้นต้น 253 ล้านบาท ร้อยละ 45% ของ
ยอดขาย
มีผลขาดทุนสุทธิ 57 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ
10% ของยอดขาย

=====

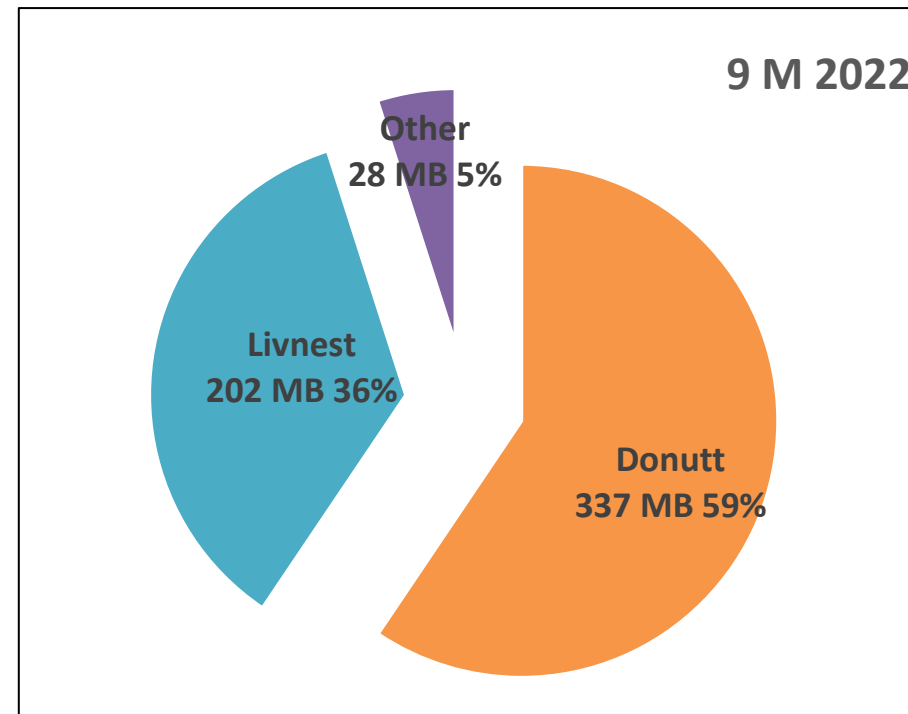
รายได้จากการขาย สำหรับไตรมาส 3 Y 22
144 ล้านบาท ลดลง 147 ล้านบาท ร้อยละ 50%
จากช่วงเดียวกันของปีก่อน
กำไรขั้นต้น 47 ล้านบาท 33 % ของยอดขาย
มีผลขาดทุนสุทธิ 25 ล้านบาท คิดเป็น 17 %
ของยอดขาย



รายได้จากการขายสำหรับเก้าเดือน ปี 2565 567 ล้านบาท ลดลง 242 ล้านบาท ร้อยละ 43% ยอดขายลดลงจากปีก่อน เนื่องจากปัญหาสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่ถดถอยส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคมีปริมาณที่ลดลงโดยยอดขายได้ลดลงในทุกช่องทางเมื่อเทียบกับปีก่อน สำหรับยอดขายช่องทาง **Telesale** ยังเป็นช่องทางที่ทำยอดขายได้สูงที่สุด เป็น 67 % ของรายได้



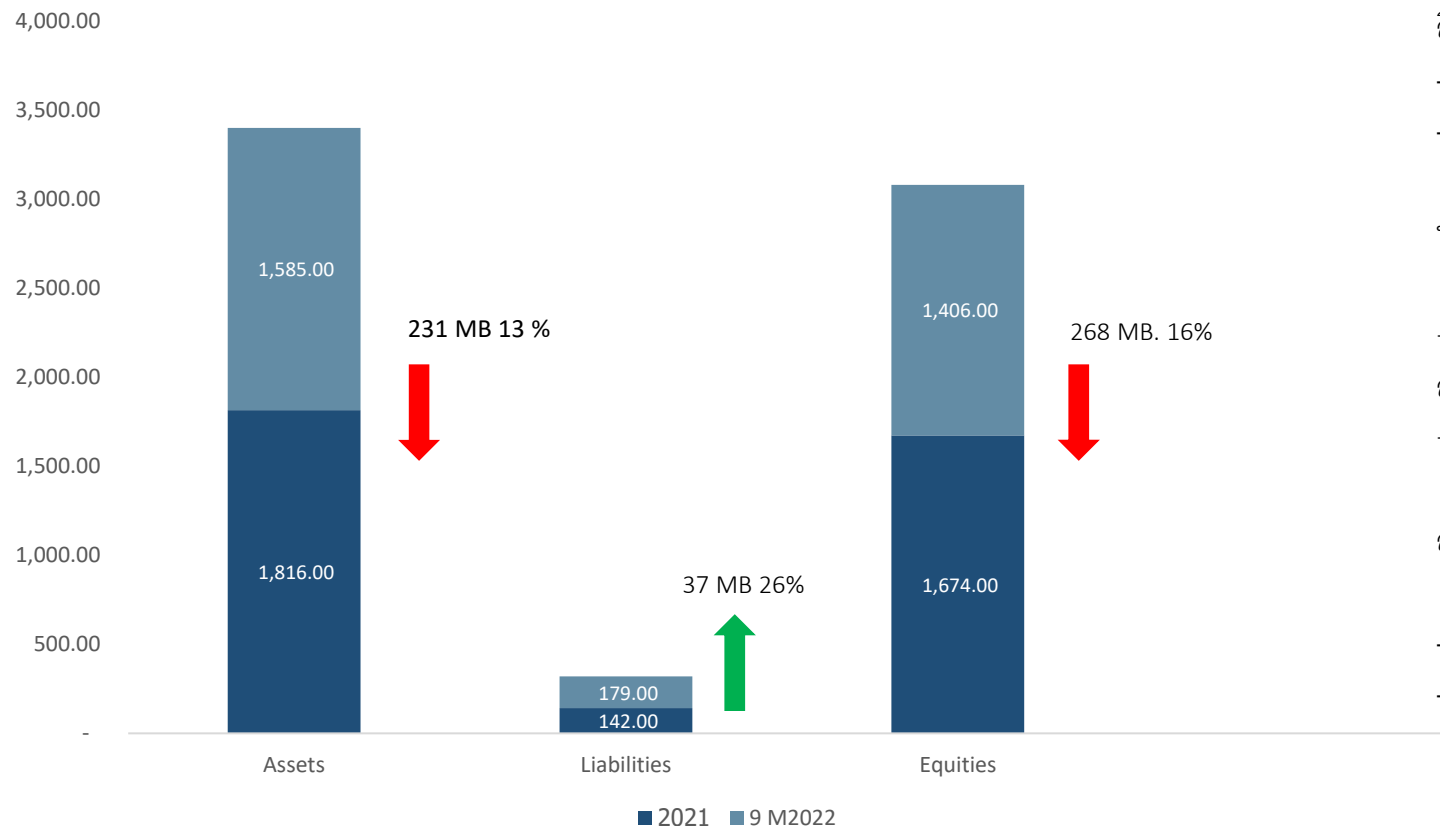
Grand Total 991.00 Million THB



Grand Total 567.00 Million THB

ยอดขายสำหรับเก้าเดือนปี 2565 สัดส่วนการขายสินค้ามาจากแบรนด์ Donutt 337 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 59 ของยอดขายทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน ร้อยละ 31 %

FINANCIAL POSITION



ปี 2564 vs 2565

สินทรัพย์ลดลง 231 ล้านบาทลดลงร้อยละ 13 %
 -210 ล้านบาทจากการจ่ายเงินปันผล
 -21 ล้านบาท จากการลดลงของเงินลงทุนระยะสั้น

หนี้สินเพิ่มขึ้น 37 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 26%

+29 ล้านบาท จากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้า เนื่องจากมีการลงทุนสำหรับโครงการก่อสร้างเพิ่มขึ้น
 +8 ล้านบาท จากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินอื่น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ลดลง 268 ล้านบาท

-210 ล้านบาทจากการจ่ายเงินปันผล
 -57 ล้านบาทจากผลขาดทุนจากการดำเนินงานสำหรับปี 2565

4. การดำเนินงานปี 2565 และแผนงานในอนาคต



การดำเนินงานปี 2565 และแผนงานในอนาคต

สำนักงานแห่งใหม่
รองรับการขยายงาน
Telesales

วัตถุประสงค์
เพื่อรองรับการบริการ
ขายสินค้าแบรนด์อื่น
เพิ่มขึ้น

สถานที่ตั้ง 5 - 6 แห่ง

- ที่ตั้ง : ซอยพระรามที่ 2 แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ (บริเวณสำนักงานเดิม)
- ขนาดพื้นที่ใช้สอยรวม: ~ 2,000 ตารางเมตร
- มูลค่างานก่อสร้าง : ~ 50 ล้านบาท
- กำหนดการแล้วเสร็จ : ภายในเดือนมกราคม 2566



- ที่ตั้ง : อาคาร ไทยศรี ทาวเวอร์ แขวงบางลำภูล่าง เขตคลองสาน กรุงเทพฯ (พื้นที่เช่า)
- ขนาดพื้นที่ใช้สอยรวม: ~ 150 ตารางเมตร
- กำหนดการแล้วเสร็จ : ภายในเดือนมกราคม 2566





คลังสินค้าแห่งใหม่

- ที่ตั้ง : ถนนประชาอุทิศ-คูสำโรง ตำบลในคลองบางปลากด อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ
- มูลค่างานก่อสร้าง : ~ 200 ล้านบาท
- พื้นที่ใช้สอย : 7,800 ตารางเมตร
- กำหนดการแล้วเสร็จ : ~ ไตรมาส 2/2566



ไลน์ผลิตเครื่องดื่ม

ริงนก

- ที่ตั้ง : ตำบลในคลองบางปลากด อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ (บริเวณโรงงานปัจจุบัน)
- มูลค่าไลน์ผลิต : ~ 50 ล้านบาท
- กำหนดการแล้วเสร็จ : ~ ไตรมาส 1/2566





51.00%



ประกอบธุรกิจ : เพื่อการลงทุน
ทุนจดทะเบียน : 10 ล้านบาท
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 10 ล้านบาท

ประกอบธุรกิจ : วิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร สมุนไพร และสารสกัด
สมุนไพร
ทุนจดทะเบียน : 3 ล้านบาท
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 0.75 ล้านบาท (25%)

สมุนไพร
ความร่วมมือกับ
KMITL



5. ถ้าม - ตอบ



บริษัท โนวา ออร์แกนิก จำกัด (มหาชน)

มาตรฐานโรงงาน GMP, ISO 9001:2015, TTM

