



2Q 2026 Earnings Call (OPPDAY)

27 August 2026





DISCLAIMER

This presentation has been prepared by Prime Road Power Public Company Limited (“PRIME”) for information purposes only and does not constitute a recommendation regarding the securities of PRIME or any of its subsidiaries. This presentation is not intended as, and does not form part of, any offer to sell or solicitation or invitation to buy or subscribe for any securities. Neither this presentation nor anything contained herein shall form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment whatsoever.

PRIME makes no representation or warranty, either expressed or implied, in relation to the accuracy, completeness or reliability of the information contained in this presentation. The information set out herein may be subject to updating, completion, revision, verification and amendment without notice and such information may change materially. The information in this presentation should not be regarded by recipients as a substitute for the exercise of their own judgment.

This presentation may contain forward-looking statements and estimates with respect to the future operations and performance of PRIME, its subsidiaries and affiliates. These forward-looking statements are subject to various assumptions, risks and uncertainties, many of which are difficult to predict and are generally beyond the control of PRIME. Such assumptions, risks and uncertainties could cause actual results and developments to differ materially from those expressed in or implied by the forward-looking statements.

Neither PRIME nor any of its directors, officers, employees, advisors or representatives assumes any responsibility to update any of the forward-looking statements to conform such statements to actual results or developments, to reflect the occurrence of anticipated results or otherwise. Neither PRIME nor any of its directors, officers, employees, advisors or representatives nor any other person accepts any liability whatsoever for any loss, however arising, from any use of this document or its contents or otherwise arising in connection therewith.

Any opinions expressed in this presentation are subject to change without notice and may differ or be contrary to opinions expressed by other business areas or groups of PRIME as a result of using different assumptions and criterion



คุณสมประสงค์ ปัญจะลักษณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



คุณจารุมาศ อนุชาลาคม

รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงิน
และสายงานบัญชี



คุณจิตริยา ปัญญาดี

ผู้จัดการฝ่ายพัฒนารัฐกิจและบริหาร
การลงทุนอาวุโส

AGENDA



01

ภาพรวม

02

ทิศทางเชิงกลยุทธ์

03

ผลการดำเนินงานทางการเงิน

04

ESG และความยั่งยืน

05

Q&A

AGENDA



01

ภาพรวม

02

ทิศทางเชิงกลยุทธ์

03

ผลการดำเนินงานทางการเงิน

04

ESG และความยั่งยืน

05

Q&A

COMPANY MILESTONES

2551

Waste to Energy : Zenith Green Energy Company Limited and Bangkok Greenpower

เริ่มดำเนินโครงการผลิตพลังงานจากก๊าซชีวภาพจากหลุมฝังกลบ ร่วมกับกลุ่มนักลงทุน บริษัท ซีเนเร กรีนเอ็นเนอร์จี้ จำกัด และ บริษัท บางกอก กรีน เพาเวอร์ จำกัด

2554

Power Purchase Agreements (PPAs)

เริ่มดำเนินโครงการและลงนามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าจำนวน 10 ฉบับ รวมกำลังการผลิตติดตั้งกว่า 92 เมกะวัตต์

2562

ปรับโครงสร้างสู่ PRIME

บริษัทได้เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท ฟู้ด แคปิตอล จำกัด (มหาชน) หรือ Food Capital Public Company Limited ชื่อย่อหลักทรัพย์ “FC” เป็น บริษัท ไพรม์ โรด เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ Prime Road Power Public Company Limited ภายใต้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “PRIME” ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562

ย้ายการจดทะเบียนจาก MAI สู่ SET

ได้รับการเลื่อนระดับเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) หมวดพลังงานและสาธารณูปโภค สะท้อนถึงการมุ่งเน้นธุรกิจหลักด้านพลังงานหมุนเวียน

PROVEN DEVELOPMENT TRACK RECORD

เริ่มต้น พัฒนากิจการชีวภาพจากหลุมฝังกลบ
สู่ธุรกิจพลังงาน (Bangkok Green power)

2551

เริ่มต้น เชื้อสัญญา 10 PPAs (VENA)

2554

ดำเนินการเชิงพาณิชย์ โรงไฟฟ้า
พลังงานแสงอาทิตย์แห่งแรก
(7.6 MW) (VENA)

2556

- **ดำเนินการเชิงพาณิชย์** 9 โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (84.1 MW) (VENA)
- PRG จัดตั้งบริษัทร่วมกับ Aizu เพื่อพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศญี่ปุ่น

2557

7.6 MW

91.7 MW

- **เริ่มต้น** พัฒนาโครงการ 5 Amata
- เชื้อสัญญา PPA โครงการ Co-op 1
- **ดำเนินการเชิงพาณิชย์** โครงการ Jupiter (1.2 MW)

2558

- **ดำเนินการเชิงพาณิชย์** ในโครงการต่อโปรเจกต์ 5 Amata, Hino, Co-op 1 (15.6 MW)

2559

- PRG bid for Co-op 2 (14.6 MW)
- **ดำเนินการเชิงพาณิชย์** โครงการ Awaji (9.9 MW)

2560

ดำเนินการเชิงพาณิชย์ 4 โครงการ
ในประเทศไทย (29.6 MW)

2561

- ได้รับการเลื่อนระดับเข้าจดทะเบียนใน SET 
- ลงทุนในโครงการ Yunlin (6 MW)
- PRA ลงทุนในโครงการในกัมพูชา (77 MW)

2562

92.9 MW

108.5 MW

118.4 MW

148 MW

154 MW

- เข้าซื้อโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์แบบ Adder และดำเนินการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต
- เริ่มจำหน่ายแบบ Private PPA
- **ดำเนินการเชิงพาณิชย์** ของโครงการ Yabuki (9.8 MW)

2563

- ขยายธุรกิจสู่การรับเหมาก่อสร้าง (Solar EPC)
- **ดำเนินการเชิงพาณิชย์** ของโครงการ Private PPA (1.577 MW)

2564

- **ดำเนินการเชิงพาณิชย์**
 - School Project และ Fish Farm 1 ในประเทศไต้หวัน (24.249 MW)
 - โครงการในประเทศกัมพูชา (77 MW)
 - โครงการ Private PPA (0.591 MW)
- ลงนามในสัญญาผู้ถือหุ้นร่วมกับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

2565

- **เริ่มต้น** พัฒนาโครงการ Indonesia GETI (0.9 MW)
- **ดำเนินการเชิงพาณิชย์**
 - โครงการ School Project และ Fish Farm 1 ในประเทศไต้หวัน (7.31 MW)
 - โครงการ Private PPA projects (7.61 MW)
- ได้รับสัญญาซื้อขายไฟฟ้า FiT ในประเทศไทย (15.70 MW)

2566

- **ดำเนินการเชิงพาณิชย์**
 - Indonesia GETI (0.9 MW)
 - Private PPA projects (1.33 MW)

2567

- **เริ่มต้น** พัฒนาโครงการ Private PPA: siegwork coffee concept CP bangprakong (1.8 MW)
- **ดำเนินการเชิงพาณิชย์** โครงการ Private PPA (3.54 MW)

2568

163.8 MW

165.37 MW

267.43 MW

282.35 MW

284.58 MW

246.39 MW

หมายเหตุ: Prime Road Alternative (PRA)

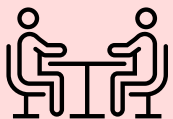
[] = จำนวนเมกะวัตต์สะสมของโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการ

A SIGNIFICANT STEP IN ADVANCING THE ORGANIZATION



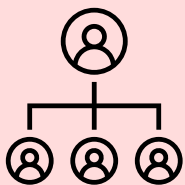
ตอกย้ำความมุ่งมั่นของผู้นำองค์กร (Reaffirming Leadership Commitment)

ทีมบริหารปัจจุบันนำโดยคุณสมประสงค์ ปัญจะลักษณ์ ที่มุ่งมั่นขับเคลื่อนองค์กรภายใต้หลักธรรมาภิบาล เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืนในระยะยาว



สร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Building Strategic Partnerships)

บริษัทอยู่ระหว่างการเจรจากับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพสูง เพื่อร่วมกันขับเคลื่อนและขยายธุรกิจพลังงานหมุนเวียนในทุกมิติ ซึ่งจะช่วยตอบสนองต่อความต้องการของตลาด ควบคู่กับการเสริมสร้างความแข็งแกร่งในการดำเนินงาน และสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืนในอนาคต



เสริมศักยภาพทีมผู้บริหาร (Strengthening the Management Team)

บริษัทได้เสริมความแข็งแกร่งด้านภาวะผู้นำ โดยแต่งตั้งผู้บริหารใหม่ในสายงานสำคัญ เช่น ด้านการเงินและกลยุทธ์ เพื่อยกระดับศักยภาพการบริหารจัดการและการวางแผนเชิงกลยุทธ์ของบริษัท รองรับการเติบโตอย่างยั่งยืนและการเปลี่ยนผ่านธุรกิจอย่างมั่นคง

HIGHLIGHTS AND KEY UPDATES



ได้รับการรับรองเป็นสมาชิกของ โครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC)

รับรองสมาชิก CAC

Prime Esco Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ Prime Road Power PLC ได้ส่งมอบโครงการ Private PPA ขนาด 1.00 เมกะวัตต์

ส่งมอบโครงการ

ไตรมาส 1

Prime Esco Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ Prime Road Power PLC ได้ส่งมอบโครงการ Private PPA ขนาด 2.54 เมกะวัตต์

ส่งมอบโครงการ

ไตรมาส 1



การตรวจประเมินดำเนินการโดย สถาบันรับรองระบบบริหาร (ประเทศไทย) (MASCI) ภายใต้มูลนิธิสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรม

ได้รับการรับรองฉลากคาร์บอนฟุตพริ้นท์องค์กร (Corporate Carbon Footprint Label)

- Prime X Co., Ltd. ชนะการประมูลกับการไฟฟ้านครหลวง มูลค่าสัญญารวม 2.70 ล้านบาท
- Prime Road Rooftop Co., Ltd. ทำสัญญาโครงการ Private PPA ขนาด 1.12 เมกะวัตต์

ชนะการประมูลและทำสัญญาโครงการ

ไตรมาส 3



จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

ได้รับรางวัลการกำกับดูแลกิจการที่ดีในระดับ "ดีมาก" คะแนน 4 ดาว

ไตรมาส 4

2568

2569

ไตรมาส 1

สิงหาคม 69

มกราคม: เปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีสำหรับเงินลงทุนเป็นวิธีส่วนได้เสีย (Equity Method) ในงบเฉพาะกิจการ

กุมภาพันธ์: บริษัทชำระเงินต้นหุ้นกู้สัดส่วน 23.14% พร้อมดอกเบี้ยและผลตอบแทนพิเศษ ให้แก่ผู้ถือหุ้นกู้ เพื่อสะท้อนความมุ่งมั่นของบริษัทในการบริหารจัดการและลดต้นทุนการเงิน

มีนาคม: ประชุมผู้ถือหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2569 และ ปลดเครื่องหมาย DP (Default Payment) และ CB (Caution Business)

บริษัทชำระคืนหนี้หุ้นกู้ก่อนครบกำหนดบางส่วนตามข้อกำหนดสิทธิ โดยกำหนดให้จัดสรรเงินไม่น้อยกว่า 90% ของเงินที่ได้รับเงินจากการจำหน่ายโครงการ COOP 1

เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2569 บริษัทได้รับชำระเงินงวดสุดท้ายจากการจำหน่ายโครงการ COOP 1 จำนวน 32.92 ล้านบาท และได้ชำระคืนหนี้หุ้นกู้ก่อนครบกำหนดบางส่วนตามข้อกำหนดสิทธิ ซึ่งกำหนดให้จัดสรรเงินไม่น้อยกว่า 90% ของเงินที่ได้รับจากการจำหน่ายโครงการดังกล่าว โดยคิดเป็น 29.70 ล้านบาท เพื่อชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้ถึง 4 รุ่น คิดเป็นสัดส่วน 0.5% ของมูลค่าที่ตราไว้ต่อหน่วย ณ วันออกหุ้นกู้และชำระดอกเบี้ย โดยผู้ถือหุ้นกู้ได้รับเงินดังกล่าวเมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2569 ภายหลังการชำระคืนข้างต้น บริษัทได้ชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้รวมทั้งสิ้น 23.64% ของมูลค่าที่ตราไว้ต่อหน่วย ณ วันออกหุ้นกู้

PRIME ได้รับผลประเมิน AGM Checklist 100 คะแนนเต็ม ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2

จากโครงการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สะท้อนถึงมาตรฐานการจัดประชุมผู้ถือหุ้นที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส และคำนึงถึงสิทธิของผู้ถือหุ้น

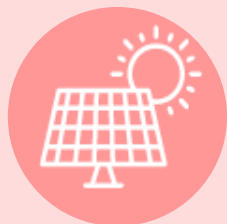


BUSINESS OVERVIEW

รายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้า

จำหน่ายไฟฟ้าที่ผลิตจากพลังงานแสงอาทิตย์ให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ทั้งในและต่างประเทศ

โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (75%)



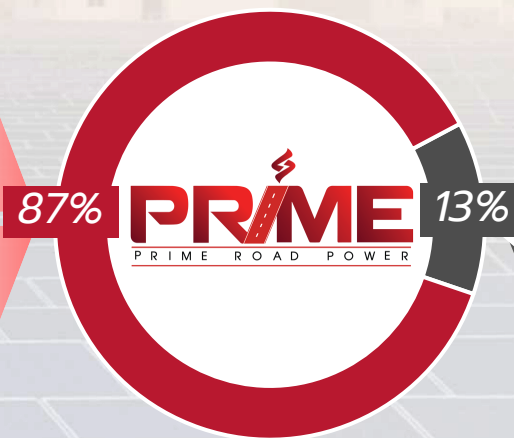
ธุรกิจหลักของ PRIME คือ โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่มีสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Power Purchase Agreements: PPAs) กับหน่วยงานภาครัฐในหลายประเทศในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก รวมถึงประเทศไทย ไต้หวัน และกัมพูชา

สัญญาซื้อขายไฟฟ้าแบบเอกชน (Private PPA) (8%)



บริษัทลงทุนในระบบผลิตไฟฟ้าและทำสัญญาขายไฟฟ้าที่ผลิตได้ให้กับลูกค้าภายใต้ราคาที่ต่ำกว่าราคาขายไฟฟ้าของหน่วยงานรัฐ

“ส่วนใหญ่ของรายได้บริษัทมาจากการจำหน่ายไฟฟ้า และกำลังขยายสู่ธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์แบบครบวงจรเพื่อขับเคลื่อนการเติบโต”



ธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์แบบครบวงจร

ด้วยความเชี่ยวชาญด้านพลังงานแสงอาทิตย์ PRIME สามารถนำเสนอโซลูชันครบวงจรเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (8%)



บริการติดตั้งระบบโซลาร์รูฟครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบจนถึงการบำรุงรักษา เพื่อช่วยให้เจ้าของอาคารและโรงงานอุตสาหกรรมลดต้นทุนค่าไฟฟ้าได้อย่างมีนัยสำคัญ

ธุรกิจซื้อขายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับพลังงาน (0%)



ดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับพลังงาน เช่น แผงโซลาร์เซลล์ อินเวอร์เตอร์ สายไฟ DC และนวัตกรรมอื่น ๆ เช่น เครื่องสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์

ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) ในบริษัทร่วม และอื่น ๆ (9%)



สำหรับโครงการบางแห่งบริษัทเข้าลงทุนร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ โดยผลการดำเนินงานของโครงการดังกล่าวจะรับรู้เป็นส่วนแบ่งกำไร (หรือขาดทุน) จากเงินลงทุนในบริษัทร่วมตามวิธีส่วนได้เสีย

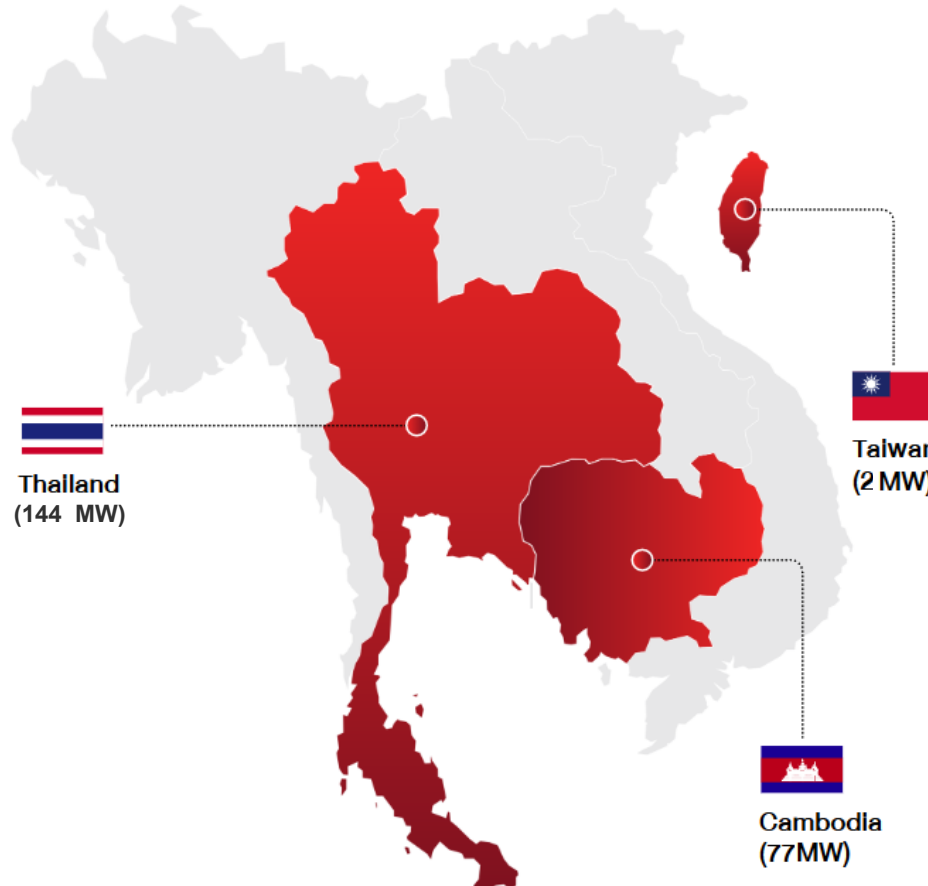
A LEADING DEVELOPER WITH A PROVEN LEGACY

พัฒนาโครงการพลังงาน

แสงอาทิตย์มากกว่า 360 เมกะวัตต์

สะท้อนความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ใน
อุตสาหกรรมพลังงาน

- ปรับพอร์ตการลงทุนเชิงกลยุทธ์ ผ่านการ
จำหน่ายโครงการในประเทศญี่ปุ่น 68.2 เมกะ
วัตต์ และ ไต้หวัน 49.54 เมกะวัตต์
- ณ มีนาคม 2569 บริษัทมีพอร์ตโครงการรวม
224 เมกะวัตต์ ใน 3 ประเทศ
- ประสบการณ์ในการพัฒนาและดำเนินโครงการ
สะท้อน ความน่าเชื่อถือ นวัตกรรม และ
ศักยภาพในการเติบโตอย่างยั่งยืน



กำลังการผลิตติดตั้ง (ม.ย. 69)

223 MW

ประเทศไทย 144 MW

1. โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Farm)

ดำเนินการเชิงพาณิชย์ (COD)

- 1) โครงการภายใต้สัญญากับ PEC 91.63 MW
- 2) หองคาย 1.26 MW
- 3) กำแพงเพชร 5.00 MW
- 4) ราชบุรี 8.00 MW
- 7) ตรัง 4.99 MW
- 8) กระบี่ 4.64 MW

2. FiT Big Lot 15.70 MW

ได้รับสัญญาซื้อขายไฟฟ้า

3. Private PPA 13.08 MW
- ดำเนินการเชิงพาณิชย์ (COD) 11.11 MW
- อยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการ 0.82 MW
- ได้รับสัญญาซื้อขายไฟฟ้า 1.15 MW

ไต้หวัน 2 MW

เจียอี้ (Chiayi) 2.00 MW

ได้รับสัญญาซื้อขายไฟฟ้า

กัมพูชา 77 MW

ดำเนินการเชิงพาณิชย์ (COD) 77.00 MW

AGENDA



01

ภาพรวม

02

ทิศทางเชิงกลยุทธ์

03

ผลการดำเนินงานทางการเงิน

04

ESG และความยั่งยืน

05

Q&A

2026 ECONOMIC & MARKET OUTLOOK



การผลิตไฟฟ้าจากพลังงาน หมุนเวียนของประเทศไทยยังคงมี แนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง*

จากความต้องการใช้ไฟฟ้าภายในประเทศและแรงผลักดัน
ด้านนโยบายพลังงานและสิ่งแวดล้อม โดยคาดว่าปริมาณ
การจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนจะขยายตัวในทุก
กลุ่มลูกค้าหลัก



ความต้องการจากภาครัฐคาดว่าจะอยู่ที่ประมาณ 24,303 กิกะวัตต์ชั่วโมง (+2.8% YoY)

จากการรับซื้อไฟฟ้าภายใต้สัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) เดิม
รวมถึงโครงการใหม่ตามแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของ
ประเทศ (PDP) ซึ่งทยอยเข้าสู่ช่วงเริ่มจ่ายไฟเชิงพาณิชย์



ความต้องการไฟฟ้าจากภาคเอกชนมีแนวโน้ม
เติบโตในอัตราที่สูงกว่า (+8.0% YoY) คาดว่าจะ
อยู่ที่ 4,249 กิกะวัตต์ชั่วโมง จากแรงกดดันด้าน
สิ่งแวดล้อมและการค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะการที่บริษัท
ข้ามชาติและผู้ส่งออกจำเป็นต้องลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก
เพื่อหลีกเลี่ยงมาตรการด้านภาษีคาร์บอน เช่น CBAM ของ
สหภาพยุโรป



คาดการณ์ความสามารถในการทำ กำไรในอุตสาหกรรมพลังงาน หมุนเวียน*

โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนที่เริ่มลงทุนใหม่ใน
ปี 2569 คาดว่าจะมีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ
30 แม้ว่าราคารับซื้อไฟฟ้าต่อหน่วยจะมีแนวโน้มปรับ
ลดลง แต่การลดลงของต้นทุนเทคโนโลยี โดยเฉพาะแผง
โซลาร์เซลล์และระบบกักเก็บพลังงาน ยังคงช่วยรักษาระดับ
ความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการไว้ได้



ความขัดแย้ง ทางภูมิรัฐศาสตร์

ราคาน้ำมันและก๊าซมีแนวโน้มผันผวนหรือสูงขึ้น ทำให้ประเทศ
ต่าง ๆ ต้องหาพลังงานทางเลือก

- ✓ หลายประเทศเร่งลดการพึ่งพาพลังงานนำเข้า
- ✓ เร่งลงทุนในพลังงานหมุนเวียนและระบบกักเก็บพลังงาน
- ✓ เพิ่มความต้องการพลังงานทางเลือก เช่น แสงอาทิตย์ในระยะยาว



ธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์ไทยในปี 2569 คาดว่าจะเติบโต 9% อยู่ที่ 14.2 พันล้านบาท**

- ในปี 2567 รายได้ธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์ในไทยกว่า
73% มาจาก 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ ภาคการเงิน 29%
ค้าส่ง-ค้าปลีก 25% และบริการสุขภาพ 19% โดยปี
2569 ตลาดยังเติบโตต่อเนื่อง จากการใช้จ่าย
ออนไลน์ที่เพิ่มขึ้น กระแสสังคมดิจิทัล และการเข้าสู่
สังคมสูงวัย
- ภาคการเงินคาดว่าจะเติบโต 9.5% จากการขยายตัว
ของธุรกรรมผ่าน PromptPay และ e-Wallet
รวมถึงการเปิด Virtual Bank และการนำ AI มาใช้ใน
บริการทางการเงิน ซึ่งล้วนเพิ่มความต้องการใช้ดาต้า
เซ็นเตอร์มากขึ้น
- ขณะเดียวกัน การเติบโตของดาต้าเซ็นเตอร์ยังส่งผล
ให้ความต้องการใช้ไฟฟ้าเพิ่มขึ้น เนื่องจากระบบ
เซิร์ฟเวอร์และระบบทำความเย็นต้องใช้พลังงานสูงใน
การรองรับการประมวลผลข้อมูลจำนวนมาก

*แหล่งที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย และศูนย์วิจัยกรุงศรี

**แหล่งที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

กระทรวงการคลังเตรียมผลักดันมาตรการสนับสนุนให้ประชาชนติดตั้งโซลาร์รูฟท็อป (Solar Rooftop)

ข่าวจริง ประเทศไทย รัฐช่วยจ่าย!
ติด Solar Rooftop 50,000 บาท

ซูโมเดล 'ผ่อนผ่านค่าไฟ' ประหยัดทันที ไม่ต้องควักเงินก้อน!

โซลาร์ฟาร์มที่บ้านหลังคาบ้าน
ประมาณ 5 kW

ค่าติดตั้งรวม
150,000.-

รัฐอุดหนุนให้ฟรี!

50,000.-

ยอดกู้ดอกเบี้ยต่ำ

100,000.-

60ส. / อนุมัติ

หลักการ Net Billing ผ่อนอย่างไรไม่ใช้เงินตัวเอง?

1

ค่าไฟที่ประหยัดได้จริง

2,000
บาท/เดือน

2

หักไปจ่ายธนาคาร

1,000
บาท/เดือน

3

คุณประหยัดเงินทันที

1,000
บาท/เดือน

คืนทุนไวใน 3-4 ปี!
ปีที่ 5 รับเงินที่ประหยัดได้เต็มๆ **100%**

หมดห่วงเรื่องช่างทำงาน หรือของไม่ได้มาตรฐาน!

กฟน. และ กฟภ.
กำหนดคุณสมบัติผู้ประกอบการ
ที่จะเข้าติดตั้งได้โดยเฉพาะ

BOI : สนับสนุนผู้ประกอบการ
ผลิตและติดตั้งโซลาร์เซลล์
มีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสม

**เป้าหมายช่วยเหลือ 5 แสน - 1 ล้านครัวเรือน
รออุ่น! กระทรวงการคลังเตรียมงบเข้าสภาฯ เร็วๆ นี้**

realnewsthailand | ที่มา : กระทรวงการคลัง | 8 ส.ค. 69 09:00 น.

กระทรวงการคลังเตรียมผลักดัน มาตรการสนับสนุนประชาชน

- ผ่านการติดตั้ง Solar Rooftop ลดภาระค่าไฟฟ้าของประชาชนและพึ่งพาก๊าซธรรมชาติที่มีต้นทุนสูง
- ตั้งเป้าช่วยเหลือประมาณ 500,000 – 1 ล้านครัวเรือนทั่วประเทศ
- ควบคุมคุณภาพการติดตั้ง
 - กฟน. และ กฟภ. คัดกรองและกำหนดคุณสมบัติผู้รับเหมาติดตั้ง
 - BOI สนับสนุนผู้ประกอบการไทย ให้สามารถผลิตและติดตั้งโซลาร์เซลล์ที่มีคุณภาพในราคาสมเหตุสมผล

รัฐช่วยค่าติดตั้ง 50,000 บาท

- ตัวอย่างระบบขนาด 5 กิโลวัตต์
 - ราคาติดตั้งประมาณ 150,000 บาท
 - รัฐอุดหนุน 50,000 บาท
 - เหลือประมาณ 100,000 บาท

ส่วนที่เหลือกู้ดอกเบี้ยต่ำ

กระทรวงการคลังเตรียมให้ ธนาคารออมสินและธนาคารอาคารสงเคราะห์ (รอส.) เข้ามาสนับสนุนสินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำสำหรับค่าใช้จ่ายส่วนที่เหลือ

แนวคิด Net Billing ช่วยลดภาระผ่อน

หากติดโซลาร์เซลล์แล้วช่วยลดค่าไฟได้ 2,000 บาท/เดือน นำประโยชน์จากค่าไฟที่ประหยัดได้ประมาณ 1,000 บาท ไปชำระค่างวดธนาคาร ครัวเรือนยังประหยัดค่าใช้จ่ายได้ประมาณ 1,000 บาท/เดือน

2Q 2026 ECONOMIC & MARKET OUTLOOK

โครงการรับซื้อไฟฟ้า
จากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา
สำหรับภาคประชาชน ประเภทบ้านอยู่อาศัย

การไฟฟ้านครหลวง
Metropolitan Electricity Authority

ตามมติคณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ
ในการประชุมครั้งที่ 1/2569 (ครั้งที่ 175) เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2569

ผลิตไฟฟ้าเพื่อใช้เอง ไฟฟ้าส่วนที่เหลือขายให้ MEA ได้

ยื่นเอกสารผ่านระบบ myenergy (MEA solar one stop service)

ขั้นตอนและกรอบระยะเวลา

- ✓ ยื่นแบบคำขอขายไฟฟ้า
ตั้งแต่วันที่ **1 ก.ค. 2569**
- ✓ กำหนดวันจ่ายไฟฟ้า
เข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) ภายในปี **2570**

คุณสมบัติ

- ✓ ประเภทที่ 1
บ้านอยู่อาศัย
- ✓ เป็นเจ้าของ
เครื่องวัด

สัญญาซื้อขายไฟฟ้า

- ✓ ปริมาณพลังไฟฟ้าเสนอขาย
ไม่เกิน **5 kW ต่อมิเตอร์**
เป้าหมายการรับซื้อรวมทั้งประเทศ
ไม่เกิน **500 MW**
- ✓ ราคารับซื้อไฟฟ้า **2.20 บาท/kWh**
- ✓ ระยะเวลารับซื้อไฟฟ้า **10 ปี**

"ปริมาณพลังไฟฟ้าเสนอขาย"
กระแสสลับ (AC) ที่เสนอขายให้กับการไฟฟ้า

อัตรารับซื้อไฟฟ้า **2.20** บาทต่อหน่วย

PRIME เดินหน้าเตรียมความพร้อม สนับสนุนลูกค้าเข้าร่วม "โครงการรับซื้อไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์สำหรับภาคประชาชน" ของการไฟฟ้านครหลวง (MEA) เพื่อช่วยสร้างโอกาสและเพิ่มรายได้จากการผลิตไฟฟ้าสะอาดอย่างยั่งยืน

6 ขั้นตอนง่ายๆ เข้าร่วมโครงการ โซลาร์ภาคประชาชน 2569
* ผู้ยื่นขอ ติดตามสถานะการดำเนินการผ่าน <https://myenergy.mea.or.th/>

การไฟฟ้านครหลวง
Metropolitan Electricity Authority

- 1** ผู้ยื่นขอแบบคำขออนุญาต
ยื่นผ่านระบบ MyEnergy
ที่เว็บไซต์ <https://myenergy.mea.or.th>
- 2** MEA ตรวจสอบเอกสาร
เจ้าหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้อง
ของเอกสารหลักฐานและ
คุณสมบัติทางเทคนิค
- 3** MEA ประกาศรายชื่อ
ผู้ผ่านการคัดเลือก
ตรวจสอบรายชื่อผู้ที่ได้รับ
การคัดเลือกผ่านทาง
เว็บไซต์ www.mea.or.th
- 4** ผู้ยื่นขอชำระค่าใช้จ่าย
และลงนามสัญญา
ชำระค่าธรรมเนียม
และทำสัญญาซื้อขาย
ไฟฟ้ากับ MEA
- 5** MEA ตรวจสอบ
หลังการติดตั้ง
ตรวจสอบระบบไฟฟ้า
เพื่อความปลอดภัย
- 6** MEA เปลี่ยนมิเตอร์ไฟฟ้า
และเริ่ม COD
MEA เปลี่ยนมิเตอร์ไฟฟ้า
และเริ่มจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบ
เชิงพาณิชย์อย่างเป็นทางการ

เปลี่ยนไฟเหลือ เป็นรายได้... ให้ PRIME จัดการเรื่องยุ่งยากให้คุณ **ฟรี!**

โครงการรับซื้อไฟฟ้าสำหรับภาคประชาชน



SMALL AND MEDIUM SCALE ROOFTOP SOLAR BUSINESS



ประสบการณ์พลังงานระดับประเทศ สู่โซลาร์รูปท้อปที่เข้าใจทุกการใช้งาน



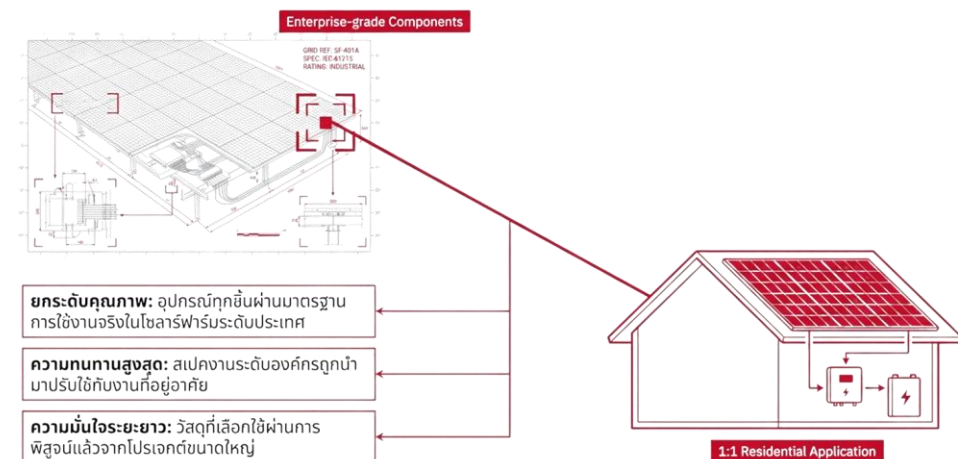
ประสบการณ์ยาวนานจากการพัฒนาโซลาร์ฟาร์มระดับประเทศ



นำความเชี่ยวชาญระดับประเทศ มายกระดับมาตรฐานที่อยู่อาศัย
โรงงาน สถานประกอบการ ฯลฯ



งานทุกขนาด ได้รับคุณภาพและความแม่นยำระดับมืออาชีพ



SMALL AND MEDIUM SCALE ROOFTOP SOLAR BUSINESS

กลยุทธ์การเข้าถึงลูกค้า

	การสร้างการรับรู้แบรนด์ (Brand Awareness)	การเจาะกลุ่มหมู่บ้านและชุมชน (Community Penetration Strategy)	การออกงานแสดงสินค้าและพันธมิตรธุรกิจ (Exhibition & Partnership Strategy)
กลยุทธ์หลัก	สร้างการรับรู้แบรนด์ผ่านช่องทางดิจิทัล เพื่อขยายฐานลูกค้าและสร้างความน่าเชื่อถือในตลาด Solar Rooftop สื่อสารจุดแข็งด้านประสิทธิภาพจากโครงการพลังงานระดับประเทศ สูบบริการสำหรับลูกค้ารายย่อยและ SME	ใช้ Direct Approach เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ที่มีศักยภาพสูงสร้างความร่วมมือกับนิติบุคคลและผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์	เสริมความน่าเชื่อถือผ่านงานแสดงสินค้าอุตสาหกรรมและเครือข่ายพันธมิตรนำเสนอ Solution ด้านพลังงานครบวงจรสำหรับภาคธุรกิจ
กลุ่มเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าทั่วไป และธุรกิจขนาดเล็กถึงกลาง (SME) เจ้าของบ้านที่มีศักยภาพในการติดตั้ง Solar Rooftop	ลูกค้าบ้านจัดสรรระดับกลาง-บนกลุ่มเจ้าของบ้านและผู้มีรายได้ประจำ	ลูกค้าองค์กร โรงงานอุตสาหกรรม และธุรกิจขนาดใหญ่กลุ่ม Commercial & Industrial (C&I)
ช่องทางและกิจกรรม	Social Media Marketing (Facebook, LINE OA)	Roadshow และ Community Engagement ติดตั้งสื่อประชาสัมพันธ์ภายในหมู่บ้านจัดกิจกรรมให้ความรู้ด้าน Solar Rooftop และ Energy Saving	เข้าร่วมงาน Solar, Energy และ Industrial Exhibition
เป้าหมาย	เพิ่ม Brand Recognition และ Qualified Leads ขยายฐานลูกค้าในกลุ่ม Residential และ SME Market	เพิ่ม Conversion Rate ในกลุ่ม Residential สร้างฐานลูกค้าระยะยาวและการบอกต่อ (Referral Network)	ขยายฐานลูกค้า Commercial & Industrial เพิ่มมูลค่าโครงการและโอกาสในการทำสัญญาระยะยาว

SMALL AND MEDIUM SCALE ROOFTOP SOLAR BUSINESS

ตัวอย่างสื่อประชาสัมพันธ์ลูกค้า







ระบบโซลาร์เซลล์ สำหรับบ้านพักอาศัย

ประหยัดค่าไฟ ด้วยพลังงานสะอาดจากแสงอาทิตย์



LINE

Aiko 670 + Huawei

กำลังการผลิต (kW)	ระบบไฟฟ้า	ราคา (บาท)	ระยะเวลาคืนทุน (ปี)
3.35	1 Phase	92,900	4.7
5.36	1 Phase	143,900	4.5
10.05	1 Phase	263,900	4.4
5.36	3 Phase	152,900	4.8
10.05	3 Phase	280,900	4.7

Aiko 670 + Huawei + Battery Huawei

กำลังการผลิต (kW)	ระบบไฟฟ้า	ราคา (บาท)	ระยะเวลาคืนทุน (ปี)
3.35	1 Phase	252,900	12.7
5.36	1 Phase	340,900	10.7
10.05	1 Phase	534,900	8.9
5.36	3 Phase	349,900	10.9
10.05	3 Phase	551,900	9.2

หมายเหตุ: บริษัทฯ คิดสรรอุปกรณ์โซลาร์เซลล์จากแบรนด์ชั้นนำ ได้แก่ Aiko, LONGi, Jinko, Huawei และ Deye โดยราคาสินค้าอาจแตกต่างกันตามแบรนด์และสเปกที่เลือกใช้

ลดค่าไฟระยะยาว

บริการหลังการขายครบวงจร

เพิ่มมูลค่าบ้านในอนาคต



primeroadpower

www www.primeroadpower

sales@primeroadgroup.com

02-105-8686

ตัวอย่างสื่อประชาสัมพันธ์ลูกค้าหน่วยงานที่เป็นพาหนะ







ระบบโซลาร์เซลล์ สำหรับบ้านพักอาศัย

มาตรฐานระดับประเทศ สู่หลังคาบ้านคุณ

ผู้เชี่ยวชาญด้าน โซลาร์พลังงานแสงอาทิตย์

ออกแบบและติดตั้ง ตามมาตรฐานวิศวกรรม

ทีมวิศวกรมืออาชีพ มาตรฐานระดับโรงไฟฟ้า

อุปกรณ์ Tier 1 คุณภาพระดับโลก

LONGi + HUAWEI Inverter

กำลังการผลิต (kW)	ระบบไฟฟ้า	ราคาปกติ (บาท)	ราคาสมาชิกสหกรณ์ (บาท)	ประหยัดต่อเดือน (บาท)	ระยะเวลาคืนทุน (ปี)
3.27	1 Phase	91,000	88,270	1,500 - 2,000	4.7
5.45	1 Phase	141,000	136,770	2,500 - 3,000	4.5
10.35	1 Phase	262,000	254,140	5,500 - 6,000	4.4
5.45	3 Phase	150,000	145,500	2,500 - 3,000	4.8
10.35	3 Phase	270,000	269,660	5,500 - 6,000	4.7

LONGi + HUAWEI Inverter & Battery

กำลังการผลิต (kW)	ระบบไฟฟ้า	ราคาปกติ (บาท)	ราคาสมาชิกสหกรณ์ (บาท)	ระยะเวลาคืนทุน (ปี)
3.27	1 Phase	250,000	242,500	12.7
5.45	1 Phase	337,000	326,890	10.7
10.35	1 Phase	532,000	516,040	8.9
5.45	3 Phase	346,000	335,620	10.9
10.35	3 Phase	549,000	532,530	9.2

หมายเหตุ: บริษัทฯ คิดสรรอุปกรณ์โซลาร์เซลล์จากแบรนด์ชั้นนำ ได้แก่ Aiko, LONGi, Jinko, Huawei และ Deye โดยราคาสินค้าอาจแตกต่างกันตามแบรนด์และสเปกที่เลือกใช้

* ราคานำเสนอยังไม่รวม VAT 7%



ฟรี!

- สำรวจบ้าน
- ดำเนินการออกแบบและติดตั้ง
- รับประกันระบบ 20 ปี



รับประกันงานติดตั้ง 2 ปี



ทีม Service ดูแลหลังการขาย โดยผู้เชี่ยวชาญ

ติดต่อเรา

02-105-8686 ต่อ 216

sales@primeroadgroup.com

www.primeroadpower.com



สแกนเลย! ปรึกษาฟรี

SMALL AND MEDIUM SCALE ROOFTOP SOLAR BUSINESS

ตัวอย่างผลงานการติดตั้ง



ร้านกาแฟเมซอน อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์



บริษัท ดรีม คาร์ มาร์เก็ต จำกัด จ.กรุงเทพฯ

NEW BUSINESS MODEL

ในระยะยาว บริษัทได้ปรับกลยุทธ์เพื่อก้าวสู่การเป็น **ผู้พัฒนาโครงการ (Project Developer)** ที่ให้บริการครบวงจร (End-to-End Services) เพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางการเงินและเร่งการรับรู้รายได้ปัจจุบันบริษัท ได้รับการจัดสรรโครงการ FiT จำนวน 4 โครงการ จาก PEA¹ และ EGAT² โดยเป็นโครงการระบบกักเก็บพลังงาน (Battery Energy Storage System: BESS) จำนวน 2 โครงการ รวมกำลังการผลิต 214.68 เมกะวัตต์ และโครงการโซลาร์อีก 2 โครงการ รวมกำลังการผลิตตามสัญญา 15.7 เมกะวัตต์ (Mwac³) ซึ่งมีกำหนดเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ในปี 2573 และอยู่ระหว่างการจัดเตรียมเพื่อเสนอนักลงทุน



“โดยอาศัยทรัพยากรและความเชี่ยวชาญของเราใน
อุตสาหกรรมพลังงานแสงอาทิตย์ บริษัทได้กำหนด
ทิศทางเชิงกลยุทธ์เพื่อก้าวสู่การเป็น **ผู้พัฒนา
โครงการ (Project Developer)** ที่ให้บริการแบบ
ครบวงจร (End-to-End Services)”



ระบบนิเวศแห่งการเสริมพลังร่วมกัน (Synergistic Ecosystem)

ให้บริการแบบครบวงจรเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและสร้างความแตกต่างทางการแข่งขัน ตั้งแต่การสรรหาโอกาสการลงทุน การออกแบบ และให้คำปรึกษา จนถึงการจัดตั้งและบำรุงรักษาระบบผลิตไฟฟ้า



ธุรกิจสินทรัพย์เบา (Light Asset Model)

ลดความเสี่ยงจากการลงทุนในสินทรัพย์ขนาดใหญ่ที่ใช้เงินลงทุนสูงและมีระยะเวลาคืนทุนยาวนาน



การกระจายแหล่งรายได้ (Diversified Sources of Revenue)

เพิ่มความยืดหยุ่นทางการเงินด้วยการกระจายแหล่งรายได้ นอกเหนือจากการจำหน่ายไฟฟ้า เช่น บริการตรวจสอบระบบโซลาร์ การให้คำปรึกษาด้านพลังงาน และบริการบำรุงรักษา



ชื่อเสียงที่แข็งแกร่งและน่าเชื่อถือ (Strong Reputation)

เป็นที่ยอมรับในฐานะองค์กรที่น่าเชื่อถือและอยู่ในใจของลูกค้าทั่วทุกอุตสาหกรรม เสริมสร้างภาพลักษณ์ความน่าเชื่อถือและความร่วมมือในระยะยาว

AGENDA



01

ภาพรวม

02

ทิศทางเชิงกลยุทธ์

03

ผลการดำเนินงานทางการเงิน

04

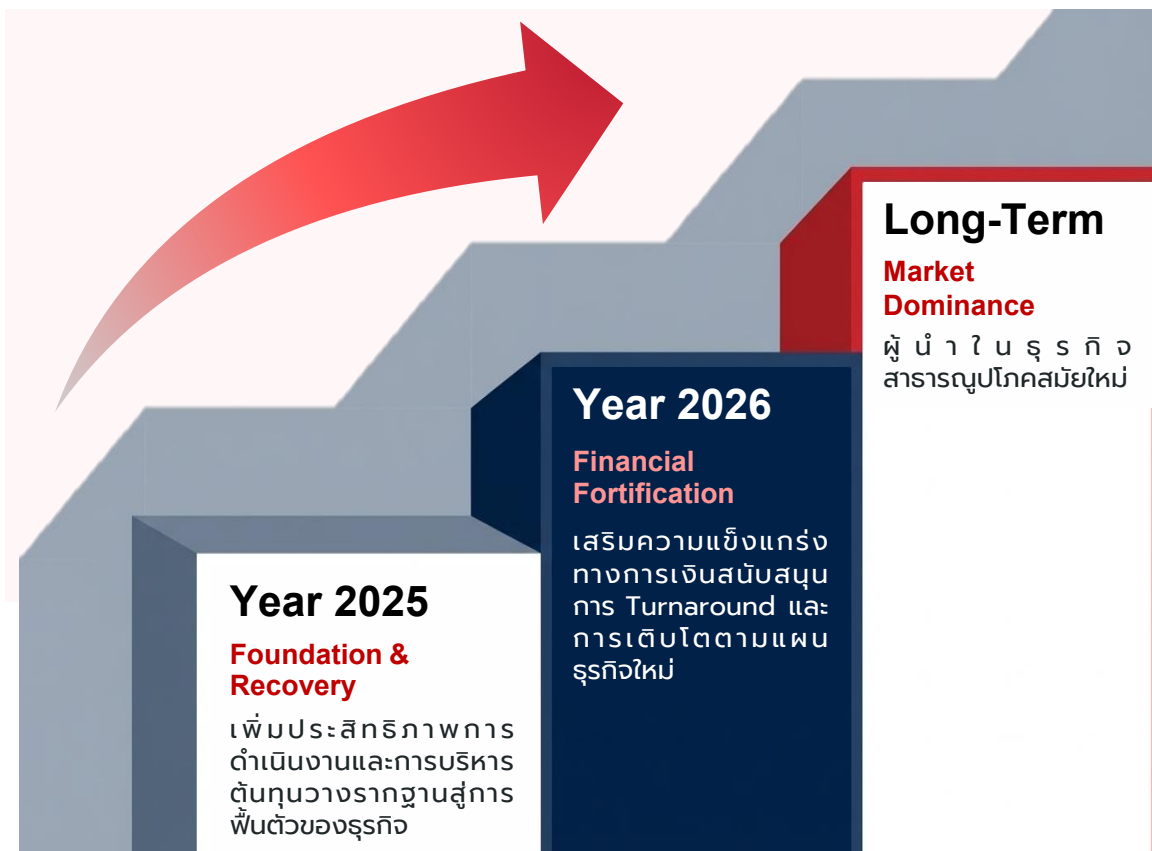
ESG และความยั่งยืน

05

Q&A

FINANCIAL PERFORMANCE

แม้รายได้ใน 2Q69 ลดลงภายหลังการจำหน่ายโครงการ COOP 1 แต่บริษัทยังคงบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดย COGS ลดลงในอัตราที่เร็วกว่ารายได้ ในขณะที่ SG&A เพิ่มขึ้นจากรายการพิเศษจำนวน 72 ล้านบาท พร้อมเดินหน้าลดภาระหนี้ โดยชำระคืนหนี้หุ้นกู้ก่อนครบกำหนดบางส่วนตามข้อกำหนดสิทธิ จากเงินที่ได้รับจากการจำหน่ายโครงการ COOP 1 จนสุดท้าย ส่งผลให้บริษัทชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้สะสมรวม 23.64%



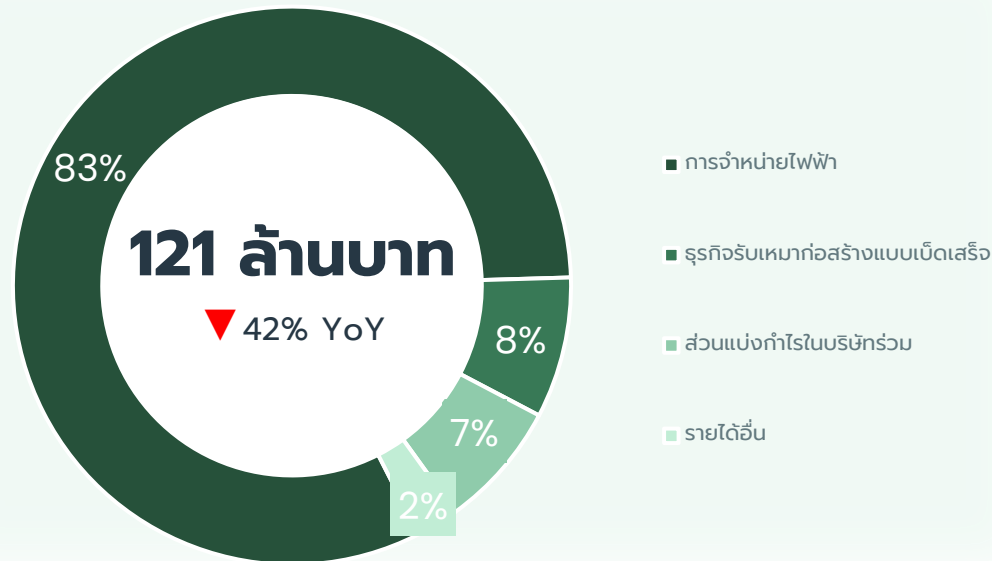
รายได้รวม	ขาดทุนสุทธิ	สินทรัพย์รวม	ส่วนผู้ถือหุ้นรวม
121 ล้านบาท ▼ 42% YoY	137 ล้านบาท ▼ 204% YoY	5,820 ล้านบาท ณ วันที่ 30 มิ.ย. 69	2,030 ล้านบาท ณ วันที่ 30 มิ.ย. 69

2Q 2569 Key highlight

- ใน 2Q 2569 รายได้รวมจำนวน 121 ล้านบาท (-42%YoY) ในขณะที่ 6M 2569 อยู่ที่ 582 ล้านบาท (+16% YoY) ปัจจัยมาจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่ดำเนินโครงการ COOP1 จำนวน 318 ล้านบาท ในไตรมาส 1 ปี 2569 และส่งผลให้รายได้จากการขายไฟฟ้าลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน
- COGS ลดลงจากปีก่อนทั้งรายไตรมาสและครึ่งปี โดยลดลงในอัตราที่เร็วกว่าการลดลงของรายได้ สะท้อนถึง**การบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ** ในขณะที่ **SG&A ใน 2Q 2569 เพิ่มขึ้นจากการรับรู้ค่าใช้จ่ายครั้งเดียวจำนวน 72 ล้านบาท** เนื่องจากสถาบันการเงินเรียกชำระเงินจากบริษัทย่อยตามภาระผูกพันภายใต้หนังสือค้ำประกันจำนวน 2 โครงการ
- ส่งผลให้บริษัทมีผลขาดทุนสุทธิ ใน 2Q 2569 มีจำนวน 137 ล้านบาท (+204% YoY) ขณะที่สำหรับ 6M 2569 มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 160 ล้านบาท (+325% YoY)
- บริษัทชำระคืนหนี้หุ้นกู้ก่อนครบกำหนดบางส่วนตามข้อกำหนดสิทธิ** โดยกำหนดให้จัดสรรเงินไม่น้อยกว่า 90% ของเงินที่ได้รับเงินจากการจำหน่ายโครงการ COOP1 ซึ่งได้รับงวดสุดท้ายเมื่อ 31 ก.ค. 2569 เพื่อชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยของหุ้นกู้ทั้ง 4 รุ่น คิดเป็น 0.5% ของมูลค่าที่ตราไว้ต่อหน่วย ณ วันออกหุ้นกู้ โดยภายหลังการชำระคืนดังกล่าว **บริษัทได้ชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้รวมทั้งสิ้น 23.64%**

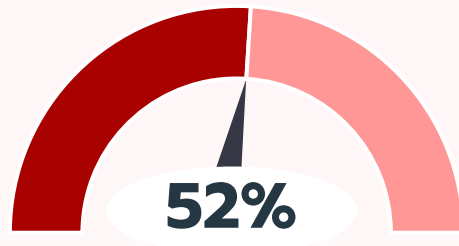
2Q 2026 REVENUE CONTRIBUTION

สัดส่วนรายได้ไตรมาส 2 ปี 2569



- รายได้รวมของ 6M 2569 เทียบประมาณการรายได้รวมปี 2569 คิดเป็น 52%
- มากกว่า 2 ใน 3 ของรายได้ใน 2Q 2569 มาจากการจำหน่ายไฟฟ้า โดยการจำหน่ายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (PEA) ในประเทศไทยยังคงเป็นสัดส่วนหลัก
 - ใน 2Q 2569 รายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าอยู่ที่ 99 ล้านบาท (-29% YoY) ในขณะที่ 6M 2569 อยู่ที่ 212 ล้านบาท (-26% YoY) จากการจำหน่ายโครงการ COOP 1 ส่งผลให้รายได้จากการขายไฟฟ้างดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน

รายได้รวมสะสมเทียบประมาณการรายได้รวมปี 2569



ประมาณการรายได้รวมสำหรับปี 2569*

1,100 ล้านบาท

*รวมรายการพิเศษ

รายได้จากการขายไฟฟ้าแบ่งตามกลุ่มลูกค้า



รายได้จากการขายไฟฟ้าแบ่งตามภูมิศาสตร์



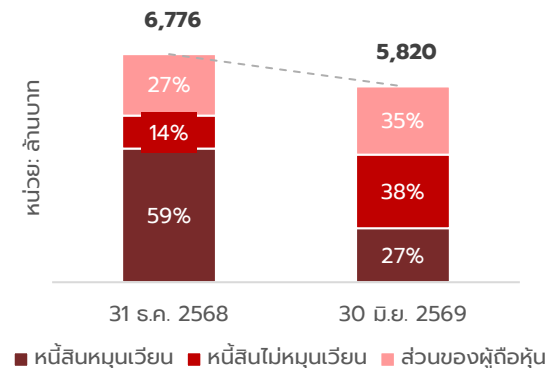
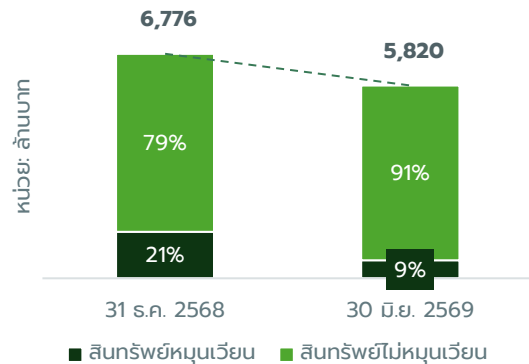
STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME

มาตรการควบคุมต้นทุนและการยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงาน ส่งผลให้ COGS ลดลงในอัตราที่เร็วกว่ารายได้ ขณะที่ SG&A เพิ่มขึ้นจากการรับรู้รายการพิเศษ จำนวน 72 ล้านบาท ส่วนต้นทุนทางการเงินลดลงอย่างต่อเนื่อง สะท้อนความมุ่งมั่นของบริษัทในการลดภาระหนี้และเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงิน

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 2 ปี 2569	ไตรมาส 2 ปี 2568	YoY	YoY (%)	6 เดือน ปี 2569	6 เดือน ปี 2568	YoY	YoY (%)
รายได้จากการดำเนินงาน	109	189	(80)	(42.33%)	231	443	(212)	(47.86%)
ต้นทุนการก่อสร้างและบริการ	(65)	(116)	51	(43.97%)	(123)	(270)	147	(54.44%)
กำไรขั้นต้น	44	73	(29)	(39.73%)	108	173	(65)	(37.57%)
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) ในบริษัทร่วม	9	9	0	0.00%	21	24	(3)	(12.50%)
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุน	0	0	0	n/a	318	0	318	n/a
รายได้อื่น	3	9	(6)	(66.67%)	12	35	(23)	(65.71%)
กำไร (ขาดทุน) จาก อัตราแลกเปลี่ยน	10	(15)	25	(166.67%)	25	(29)	54	(186.21%)
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	(133)	(49)	(84)	171.43%	(178)	(117)	(61)	52.14%
ผลขาดทุนจากการด้อยค่า	(11)	10	(21)	(210.00%)	(19)	5	(24)	(480.00%)
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	(78)	37	(115)	(310.81%)	287	91	196	215.38%
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย	(40)	89	(129)	(144.94%)	366	193	173	89.64%
ต้นทุนทางการเงิน	(53)	(65)	12	(18.46%)	(108)	(132)	24	(18.18%)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	(131)	(28)	(103)	367.86%	179	(41)	220	536.59%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(6)	(17)	11	(64.71%)	(19)	(30)	11	(36.67%)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(137)	(45)	(92)	204.44%	160	(71)	231	325.35%

- COGS:** ใน 2Q 2569 มีจำนวน 65 ล้านบาท (-44% YoY) และสำหรับ 6M 2569 มีจำนวน 123 (-54% YoY) ซึ่งสอดคล้องกับการลดลงของรายได้ โดยลดลงในอัตราที่เร็วกว่าการลดลงของรายได้ สะท้อนถึงการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ **กำไรขั้นต้น** ใน 2Q 2569 มีจำนวน 44 ล้านบาท (-40% YoY) และสำหรับ 6M 2569 มีจำนวน 108 ล้านบาท (-38% YoY)
- SG&A:** ใน 2Q 2569 มีจำนวน 133 ล้านบาท (+171 YoY) และสำหรับ 6M 2569 มีจำนวน 178 ล้านบาท (+52% YoY) สาเหตุหลักมาจากการรับรู้ค่าใช้จ่ายแบบจ่ายครั้งเดียวจำนวน 72 ล้านบาท เนื่องจากสถาบันการเงินเรียกชำระเงินจากบริษัทย่อยตามภาระผูกพันภายใต้หนังสือค้ำประกันจำนวน 2 โครงการ **ต้นทุนทางการเงิน:** ใน 2Q 2569 มีจำนวน 53 ล้านบาท (-18% YoY) และ 6M 2569 มีจำนวน 108 ล้านบาท (-18% YoY) โดยมีสาเหตุจากการชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินบางส่วน ส่งผลให้ยอดเงินกู้คงค้างและภาระดอกเบี้ยจ่ายลดลงตามไปด้วย
- ขาดทุนสุทธิ:** ใน 2Q 2569 มีจำนวน 137 ล้านบาท (+204% YoY) ขณะที่ 6M 2569 บริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 160 ล้านบาท (+325% YoY)

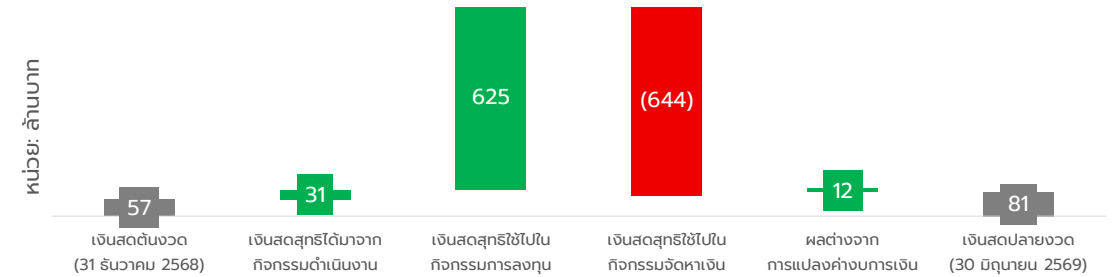
STATEMENT OF FINANCIAL POSITION & CASH FLOWS



สินทรัพย์รวม จำนวน 5,820 ล้านบาท ลดลง 957 ล้านบาท (-14% YoY) สาเหตุหลักมาจากการลดลงของ สินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งมีจำนวน 545 ล้านบาท ลดลง 863 ล้านบาท (-62% YoY) จากการลดลงของสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายหลังการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจโครงการ COOP 1 ซึ่งธุรกรรมดังกล่าวแล้วเสร็จในเดือนม.ค. 2569 ส่งผลให้สินทรัพย์ของโครงการดังกล่าวถูกตัดออกจากงบการเงินรวม

หนี้สินรวม มีจำนวน 3,790 ล้านบาท ลดลง 1,159 ล้านบาท (-23% YoY) โดยมีสาเหตุหลักจากการลดลงของ หนี้สินหมุนเวียน ซึ่งมีจำนวน 1,600 ล้านบาท ลดลง 2,370 ล้านบาท (-60% YoY) จากการลดลงของหนี้สินที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยในโครงการ COOP 1

ส่วนของผู้ถือหุ้น จำนวน 2,030 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 203 ล้านบาท (+ 11% YoY) จากกำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยในโครงการ COOP 1



- **กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 31 ล้านบาท** โดยหลักมาจากการชำระหนี้ของลูกหนี้ ซึ่งสูงกว่าเงินสดจ่ายในการดำเนินงาน
- **กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุนจำนวน 625 ล้านบาท** โดยหลักมาจากการจำหน่ายเงินลงทุนและเงินปันผลรับจากบริษัทร่วม
- **กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินมีจำนวน 644 ล้านบาท** โดยหลักมาจากการชำระคืนหุ้นกู้จำนวน 474 ล้านบาท รวมถึงการชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งช่วยลดภาระหนี้และเสริมสร้างความแข็งแกร่งของโครงสร้างเงินทุนในระยะยาว
- **กระแสเงินสดรับจากผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 12 ล้านบาท**
- **ณ สิ้นงวด บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือจำนวน 81 ล้านบาท**

ยอดหุ้นกู้คงเหลือ

(ณ สิงหาคม 2569)

1,575 ล้านบาท

▼ 24% YoY

บริษัทชำระคืนหนี้หุ้นกู้ก่อนครบกำหนดบางส่วนตามข้อกำหนดสิทธิ

โดยกำหนดให้จัดสรรเงินไม่น้อยกว่า 90% ของเงินที่ได้รับเงินจากการจำหน่ายโครงการ COOP 1 ซึ่งได้รับงวดสุดท้ายเมื่อ 31 กรกฎาคม 2569 เพื่อชำระคืนแก่ผู้ถือหุ้นกู้ทั้ง 4 รุ่น คิดเป็นสัดส่วน 0.5% ของมูลค่าที่ตราไว้ต่อหน่วย ณ วันออกหุ้นกู้และดอกเบี้ย

บริษัทชำระคืนหนี้หุ้นกู้ก่อนครบกำหนดบางส่วนตามข้อกำหนดสิทธิสำหรับหุ้นกู้ทั้ง 4 รุ่น ในสัดส่วนร้อยละ 0.5 ของมูลค่าที่ตราไว้ต่อหน่วย ณ วันออกหุ้นกู้ โดยใช้เงินที่ได้รับจากการชำระเงินงวดสุดท้ายจากการจำหน่ายโครงการ COOP 1

- บริษัทชำระคืนหนี้หุ้นกู้ก่อนครบกำหนดบางส่วนตามข้อกำหนดสิทธิ ซึ่งกำหนดให้บริษัทต้องนำเงินไม่น้อยกว่า 90% ของเงินที่ได้รับจากการจำหน่ายโครงการ COOP 1 (ไม่ว่าจะเป็นการจำหน่ายครั้งเดียวหรือหลายครั้ง) มาชำระคืนหนี้หุ้นกู้แก่ผู้ถือหุ้นกู้ โดยจัดสรรการชำระคืนตามสัดส่วนของมูลค่าหนี้หุ้นกู้คงค้างของหุ้นกู้แต่ละรุ่น
- เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2569 บริษัทได้รับชำระเงินงวดสุดท้ายจากการจำหน่ายโครงการ COOP 1 จำนวน 32.92 ล้านบาท จึงจัดสรรเงินไม่น้อยกว่า 90% ของเงินที่ได้รับ คิดเป็นจำนวน 29.70 ล้านบาท เพื่อชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้บางส่วนสำหรับหุ้นกู้ทั้ง 4 รุ่น ในสัดส่วน 0.5% ของมูลค่าที่ตราไว้ต่อหน่วย ณ วันออกหุ้นกู้ และชำระดอกเบี้ย
- ภายหลังการชำระคืนดังกล่าว บริษัทได้ชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้รวมทั้งสิ้น 23.64% ของมูลค่าที่ตราไว้ต่อหน่วย ณ วันออกหุ้นกู้

LIQUIDITY MANAGEMENT

PRIME เดินหน้าชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้ โดยมีเป้าหมายให้สัดส่วนการชำระคืนสะสมเป็น **40%** ภายในปี 2569 และบริหารจัดการเงินต้นส่วนที่เหลือ **60%** ตามแผนในปี 2570

$$23.14\% + 0.50\% + 16.36\% = 40.00\%$$

23.14%

ชำระคืนแล้ว

THB 474mn

+0.50%

ชำระคืนหนี้หุ้นกู้ก่อนครบกำหนดบางส่วน
ตามข้อกำหนดสิทธิ

THB 10mn

+16.36%

แผนชำระคืน

THB 335mn

60.00%

แผนชำระคืน

THB 1,230mn



ก.พ. 2569



ส.ค. 2569



พ.ย - ธ.ค. 2569



พ.ย - ธ.ค. 2570

AGENDA



01

ภาพรวม

02

ทิศทางเชิงกลยุทธ์

03

ผลการดำเนินงานทางการเงิน

04

ESG และความยั่งยืน

05

Q&A

ESG AND SUSTAINABILITY



The infographic features the PRIME logo at the top, followed by the title 'AGM CHECKLIST 100 คะแนนเต็ม ต่อเนื่อง 2 ปี' (AGM Checklist 100 Full Score for 2 consecutive years). Below the title, a text box states: 'PRIME ได้รับผลประเมิน AGM Checklist 100 คะแนนเต็ม ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 จากโครงการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย' (PRIME received the AGM Checklist 100 full score evaluation for the 2nd consecutive year from the project to evaluate the quality of the general meeting of shareholders of companies listed on the Thai Stock Exchange). The infographic lists five key points with corresponding icons: 1. สิทธิและความเท่าเทียมของผู้ถือหุ้น (Shareholder rights and equality), 2. การเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วนและทันเวลา (Full and timely disclosure of information), 3. การประชุมที่โปร่งใสและเปิดโอกาสให้มีส่วนร่วม (Transparent meeting and opportunity for participation), 4. การลงคะแนนและตรวจสอบได้ (Voting and auditability), and 5. การรายงานผลหลังการประชุมอย่างครบถ้วน (Full reporting of results after the meeting). At the bottom, it specifies: 'สำหรับปี 2569 การประเมินครอบคลุมการประชุม AGM ระหว่างวันที่ 1 มกราคม – 30 เมษายน 2569 โดยมีบริษัทจดทะเบียนเข้ารับการประเมินรวม 832 บริษัท' (For the year 2569, the evaluation covers the AGM between January 1 and April 30, 2569, with a total of 832 listed companies participating). The background shows solar panels under a sunset sky. At the very bottom, it reads: 'Being a leader in energy and environmental solutions through innovative modern technology to create a better and more sustainable society and environment.'

PRIME ได้รับผลประเมิน AGM Checklist 100 คะแนนเต็ม ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 จากโครงการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สะท้อนถึงมาตรฐานการจัดประชุมผู้ถือหุ้นที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส และคำนึงถึงสิทธิของผู้ถือหุ้น

สำหรับปี 2569 การประเมินครอบคลุมการประชุม AGM ระหว่างวันที่ 1 มกราคม – 30 เมษายน 2569 โดยมีบริษัทจดทะเบียนเข้ารับการประเมินรวม 832 บริษัท คะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 95 คะแนน โดย 100 คะแนนเต็ม สะท้อนมาตรฐาน AGM ที่ครอบคลุมทุกมิติ ดังนี้

- ✓ **สิทธิและความเท่าเทียมของผู้ถือหุ้น** เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอวาระและเสนอข้อกรรมการ รวมถึงอำนวยความสะดวกในการเข้าร่วมประชุม การมอบฉันทะ และการใช้สิทธิออกเสียง
- ✓ **การเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วนและทันเวลา** จัดเตรียมและเผยแพร่เอกสารประกอบการประชุมอย่างครบถ้วน ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ พร้อมข้อมูลสำคัญเพื่อประกอบการตัดสินใจของผู้ถือหุ้น
- ✓ **การประชุมที่โปร่งใสและเปิดโอกาสให้มีส่วนร่วม** ดำเนินการประชุมตามวาระ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามและแสดงความคิดเห็น พร้อมชี้แจงประเด็นสำคัญก่อนการลงคะแนน
- ✓ **การลงคะแนนและตรวจสอบได้** มีกระบวนการลงคะแนนที่ชัดเจน แยกการลงคะแนนในเรื่องสำคัญ เผยแพร่ผลคะแนนในแต่ละวาระ และมีกระบวนการตรวจสอบการนับคะแนน
- ✓ **การรายงานผลหลังการประชุมอย่างครบถ้วน** เปิดเผยมติ ผลการลงคะแนน ประเด็นคำถามและคำชี้แจง รวมถึงเผยแพร่รายงานการประชุมภายในระยะเวลาที่กำหนด



สมาคมส่งเสริมลงทุนไทย
THAI INVESTORS ASSOCIATION



สภาธุรกิจ
ตลาดทุนไทย
Federation of Thai Capital Market Organizations

“บริษัทได้เดินหน้าพัฒนากลยุทธ์ด้าน ESG อย่างต่อเนื่อง โดยสร้างมูลค่าเพิ่มให้โครงการทั้งในและต่างประเทศ ด้วย I-REC และ Carbon Credit”



โครงการในประเทศไทย



บริษัทได้ขึ้นทะเบียนเป็นผู้ผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนสากล เพื่อขอรับใบรับรอง (International Renewable Energy Certificates: I-REC) สำหรับโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศไทย ทั้งโครงการโซลาร์ฟาร์ม และโซลาร์รูฟท็อป สร้างมูลค่าเพิ่มจากการผลิตพลังงานหมุนเวียน และสนับสนุนลูกค้าองค์กรในการบรรลุเป้าหมายการใช้พลังงานสะอาดผ่านการซื้อไฟฟ้าจากโครงการของบริษัท



โครงการในประเทศกัมพูชา

บริษัทได้ลงทะเบียนคาร์บอนเครดิต (Carbon Credit) โครงการโซลาร์ฟาร์มในกัมพูชา ตามมาตรฐาน VERRA ซึ่งจะสามารถสามารถสร้างรายได้ผ่านตลาดคาร์บอนในอนาคต เป็นอีกหนึ่งแหล่งรายได้ระยะยาว และช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการ



ESG AND SUSTAINABILITY

“บริษัทให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยยึดหลักธรรมาภิบาลในการดำเนินงาน ควบคู่กับการบริหารจัดการที่สมดุล ระหว่างมิติทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม (ESG) พร้อมสนับสนุนการกำหนดเป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ในภาคอุตสาหกรรม เพื่อมุ่งสู่การปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero)”



สมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC)

บริษัทได้รับการรับรองเป็นสมาชิกของ โครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Collective Action Against Corruption: CAC) ซึ่งสะท้อนถึงความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาล และมาตรฐานด้านจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจการรับรองดังกล่าวมีผลตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2568 ถึง 31 มีนาคม 2571



การรับรองคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร (Carbon Footprint for Organization: CFO)

บริษัทได้รับการรับรอง คาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร (CFO) ครอบคลุมการดำเนินงานของโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์จำนวน 9 โครงการการตรวจประเมินดำเนินการโดย องค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) (TGO) ร่วมกับ สถาบันรับรองระบบบริหาร (ประเทศไทย) (MASC) บริษัทได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายรับรองดังกล่าว ตั้งแต่วันที่ 22 สิงหาคม 2568 ถึง 21 สิงหาคม 2569



ผลการประเมินการกำกับดูแลกิจการในระดับ “ดีมาก” (Very Good) ระดับ 4 ดาว

บริษัทได้รับผลการประเมินการกำกับดูแลกิจการที่ดี Corporate Governance (CG) Score ในระดับ “ดีมาก” (Very Good) หรือ 4 ดาว จาก สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัทในการดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาล

AGENDA



01

ภาพรวม

02

ทิศทางเชิงกลยุทธ์

03

ผลการดำเนินงานทางการเงิน

04

ESG และความยั่งยืน

05

Q&A

AGENDA



Q&A

ส่งคำถามผ่านทางระบบ



SET Member

(www.set.or.th/oppday)



THANK YOU

ฝ่ายงานนักลงทุนสัมพันธ์

อีเมล: ir@primeroadgroup.com

โทร: +662-105-8686 ต่อ 222