



บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A)

สำหรับผลการดำเนินงาน ไตรมาส 2/2568

วันที่ 7 สิงหาคม 2568

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับไตรมาส 2/2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอชี้แจงผลการดำเนินงาน สำหรับไตรมาส 2/2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 ซึ่งได้ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว โดยมีสาระสำคัญ ดังต่อไปนี้:

ส่วนที่ 1: โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “TERA”) ในปัจจุบัน ประกอบไปด้วย 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยอีก 2 แห่ง (ซึ่ง TERA ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%) ได้แก่ บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด และบริษัท สกายฟร็อก จำกัด ประกอบธุรกิจในกลุ่มไอซีที โดยเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการ โครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีที (ให้บริการ Cloud, On-premise Hardware & Cyber Security และ AI for Biz. & Data Analytics) ให้บริการแอปพลิเคชัน Skyfrog (ซอฟต์แวร์บริหารจัดการระบบโลจิสติกส์) และให้บริการ IT Manager & IT Consultant as a Services (บริการ Outsourcing การปรับปรุงระบบควบคุมภายในด้านไอที สำหรับบริษัทที่เตรียมเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ)

บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้ ประกอบไปด้วย 1) รายได้จากการให้บริการ 2) รายได้จากการขาย และ 3) รายได้อื่นๆ สำหรับรายได้จากการให้บริการ ประกอบไปด้วยรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้บริการบางส่วนแบบ One Time จากบริการติดตั้งระบบโครงการ โดยรายได้จากการให้บริการ ส่วนใหญ่ เป็นรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ

ส่วนรายได้จากการขาย เป็นรายได้แบบงานโครงการ (Project Base) ซึ่งเป็นรายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอในแต่ละปี ขึ้นอยู่กับความสามารถในการปิดโครงการ และการส่งมอบงานเพื่อรับรู้รายได้ในแต่ละปี เป็นปกติของธุรกิจที่จะมีรายได้ในส่วนนี้ที่ไม่สม่ำเสมอเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน หรือเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน

ส่วนที่ 2: สรุปเหตุการณ์สำคัญ ในไตรมาส 2/2568

- 1) บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2568 ที่ผ่านมา ในอัตราหุ้นละ 0.08 บาท ต่อหุ้น รวมเป็นเงินปันผลที่จ่ายทั้งสิ้น 19.20 ล้านบาท
- 2) ความคืบหน้าของโครงการ T.Cloud Gen3 (เป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์การใช้จ่ายเงิน IPO): บริษัทฯ ได้เริ่มต้นให้บริการ และเริ่มต้นรับรู้รายได้โครงการ T.Cloud Gen3 นี้ ตั้งแต่ไตรมาส 1/2568 เป็นต้นมา และเมื่อเริ่มต้นมีรายได้ บาทแรก ก็จะเริ่มต้นตัดค่าเสื่อมราคา และ Amortization ทรัพย์สินในโครงการนี้ ตั้งแต่ไตรมาส 1/2568 เป็นต้นมาเช่นกัน ในช่วงเริ่มต้นที่เพิ่งเริ่มต้นให้บริการ และเริ่มมีรายได้จากโครงการนี้จะไม่มาก โดยมีรายได้จากโครงการนี้ในไตรมาส 1/2568 และไตรมาส 2/2568 จำนวน 0.24 และ 0.63 ล้านบาท ตามลำดับ / ซึ่ง ณ ขณะนี้ Fixed Cost จากโครงการนี้ยังสูงกว่ารายได้ของโครงการ แต่รายได้จากโครงการนี้จะค่อยๆ เติบโตขึ้น จนมีรายได้ สูงกว่า Fixed Cost และจะเติบโตขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคตอันใกล้ (เช่นเดียวกับตัวอย่างการเติบโตของรายได้กรณี โครงการ T.Cloud Gen1 และ Gen2: ที่มีรายได้เพียง 17.33 ล้านบาท ในปี 2563 และเติบโตขึ้นเป็นประมาณ 73.39 ล้านบาท ในปี 2567 ที่ผ่านมา)
- 3) เริ่มต้นพัฒนาโซลูชันด้านเอไอสำหรับธุรกิจ (AI for Biz.) ซึ่งเป็น Use Case สำคัญด้าน AI Solution ที่จะช่วยงาน ภาครัฐกิจและภาครัฐ (โดยให้บริการร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ) จึงได้เปลี่ยนชื่อกลุ่มธุรกิจจาก Data Analytics เป็น AI for Biz. & Data Analytics โดยบริษัทฯ ได้เข้าประมูลงานภาครัฐโครงการประมาณ 70 ล้านบาท โดยใช้โซลูชันเอไอดังกล่าวในการยื่นประมูล คาดว่าจะทราบผลการประมูลงานดังกล่าวภายในไตรมาส 3/2568 นี้

ส่วนที่ 3: สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน ไตรมาส 2/2568

หน่วย: ล้านบาท

ภาพรวมผลการดำเนินงาน	Q2/68	Q2/67	Q1/68	เปลี่ยนแปลง +/-		6M/68	6M/67	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	19.18	47.34	23.08	(59.48%)	(16.87%)	42.26	90.69	(53.40%)
รายได้จากการให้บริการ	83.05	72.03	78.54	15.29%	5.74%	161.59	144.03	12.20%
รายได้อื่น	0.90	1.70	0.77	(47.00%)	17.47%	1.67	1.96	(14.94%)
รวมรายได้	103.14	121.08	102.39	(14.82%)	0.73%	205.52	236.68	(13.16%)
ต้นทุนจากการขาย	-14.72	-38.42	-19.04	(61.68%)	(22.67%)	-33.76	-71.33	(52.67%)
ต้นทุนจากการให้บริการ	-62.42	-49.02	-58.03	27.34%	7.58%	-120.45	-99.43	21.15%
รวมต้นทุนขายและบริการ	-77.15	-87.44	-77.06	(11.78%)	0.11%	-154.21	-170.75	(9.69%)
กำไรขั้นต้น	25.09	31.93	24.56	(21.44%)	2.17%	49.64	63.97	(22.39%)
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-10.52	-11.50	-11.08	(8.45%)	(5.03%)	-21.61	-22.26	(2.96%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-14.39	-14.63	-14.41	(1.67%)	(0.12%)	-28.79	-30.00	(4.02%)
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	-24.91	-26.13	-25.49	(4.65%)	(2.26%)	-50.40	-52.26	(3.57%)
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	1.08	7.51	-0.16	(85.64%)	761.35%	0.92	13.66	(93.30%)
ต้นทุนทางการเงิน	-0.56	-0.42	-0.59	34.29%	(4.60%)	-1.15	-0.82	40.39%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	0.52	7.09	-0.75	(92.69%)	169.07%	-0.23	12.85	(101.81%)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	-0.02	-1.41	0.14	(98.37%)	116.55%	0.12	-2.59	(104.44%)
กำไรสุทธิ	0.50	5.68	-0.61	(91.28%)	181.01%	-0.12	10.26	(101.14%)
กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) หน่วย: บาท	0.00	0.03	(0.003)			(0.00)	0.06	
อัตรากำไรขั้นต้น	24.54%	26.75%	24.16%			24.35%	27.25%	
อัตรากำไรสุทธิ	0.48%	4.69%	-0.60%			-0.06%	4.33%	

หมายเหตุ:

- อาจมีการคลาดเคลื่อนของตัวเลข เนื่องจากการปัดจุดทศนิยมและการเปลี่ยนหน่วยเป็นล้านบาท
- ตัวเลข %การเปลี่ยนแปลง จากตารางข้างต้น (และตลอดทั้งเอกสารนี้) คำนวณมาจากตัวเลขหน่วยเป็นหลักบาท (ซึ่งอาจจะไม่ตรงกับการคำนวณ %ผลต่าง ด้วยหน่วยเป็นหลักล้านบาท ซึ่งถูกปัดเศษทศนิยมจากการเปลี่ยนหน่วยเป็นล้านบาท)

3.1: สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานงวด Q2/2568

งวด Q2/2568 (งวดสามเดือน) สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีรายได้ และกำไรสุทธิรวม 103.14 และ 0.50 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีรายได้รวม Q2/2568 ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 17.94 ล้านบาท หรือลดลง 14.82% และกำไรสุทธิ ลดลง YoY 5.18 ล้านบาท หรือลดลง 91.28% / ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ) บริษัทฯ มีรายได้รวมเพิ่มขึ้น QoQ 0.75 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 0.73% และกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น QoQ 1.11 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 181.01% / โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่ 0.48% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 4.69% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ (0.60%)

รายได้ YoY ใน Q2/2568 ลดลงจาก Q2/2567 17.94 ล้านบาท มาจากรายได้จากการขาย Project Base ลดลง 28.16 ล้านบาท หรือลดลง 59.48% และรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 11.02 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 15.29% สาเหตุมาจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Services ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น / สำหรับ QoQ บริษัทฯ มีรายได้ และกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 0.73% และ 181.01% ตามลำดับ สาเหตุมาจากบริษัทฯ มีรายได้จากการบริการและรายได้อื่นเพิ่มขึ้น, มีการบริหารจัดการต้นทุนที่ดีทำให้มีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น และรวมถึงการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ดีทำให้มียอดลดลง ใน Q2/2568

เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2568 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้เริ่มต้นมีรายได้บาทแรกจากการลงทุนโครงการ T.Cloud Gen3 ก็จะต้องเริ่มต้นตัดค่าเสื่อมราคาและ Amortization ทรัพย์สิน (ตามอายุใช้งาน) เป็นไปตามมาตรฐานบัญชีและมาตรฐานรายงานทางการเงิน ตั้งแต่ Q1/2568 เป็นต้นมาเช่นกัน ส่งผลให้บริษัทฯ มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายในลักษณะ Fixed Cost เช่น ค่าเสื่อมราคา และ Amortization ทรัพย์สิน รวมถึงค่าเช่า Data Centers, ค่าไฟฟ้า, ค่าตอบแทนพนักงานดูแลระบบ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการแบบ 7x24 รวมถึง Cost Allocation จากค่าตอบแทน Cloud Engineers ที่เพิ่มขึ้นเฉพาะโครงการนี้ในไตรมาส 2/2568 จำนวน 3.66 ล้านบาท ในขณะที่รายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้น ซึ่งมีรายได้ใน Q2/2568 นี้จำนวนเพียง 0.63 ล้านบาท บริษัทฯ จึงมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายจากโครงการดังกล่าว มากกว่ารายได้จากโครงการดังกล่าวที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นธรรมชาติของการลงทุนในโครงการใหญ่ที่ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง ซึ่งต้องใช้เวลาในการที่รายได้จะเกินกว่า Fixed Cost (โดยเฉพาะ Fixed Cost ที่เกิดจากค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน และค่าตัดจำหน่าย) ซึ่งโครงการนี้ มีแนวโน้มการเติบโตของรายได้ที่ดี และจะถึงจุดที่รายได้สูงกว่า Fixed Cost ได้ในระยะเวลาไม่นาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานงวด 6M/2568

งวด 6M/2568 (งวดหกเดือน) สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีรายได้ และกำไรสุทธิรวม 205.52 และ (0.12) ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีรายได้รวม 6M/2568 ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 31.16 ล้านบาท หรือลดลง 13.16% มีกำไรสุทธิลดลง YoY 10.38 ล้านบาท หรือลดลง 101.14% / โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่ (0.06%) ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 4.33%

รายได้ที่ลดลง YoY ในงวด 6M/2568 ส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากรายได้จากการขาย Project Base ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน 48.43 ล้านบาท หรือลดลง 53.40% และรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 17.57 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 12.20% เนื่องจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Services ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น

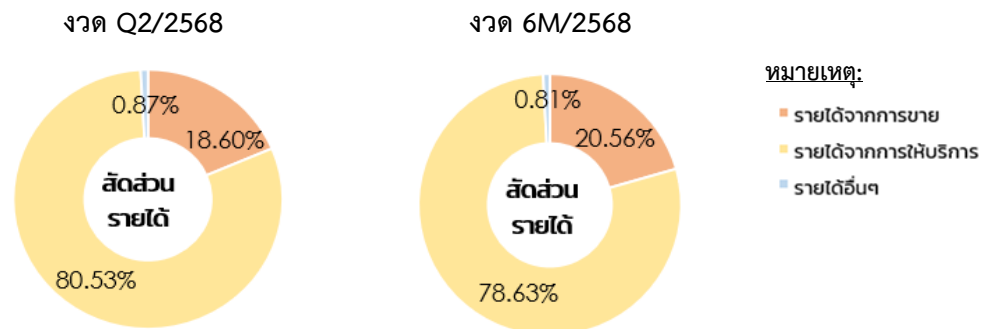
แต่เนื่องจากในงวด 6M/2568 บริษัทฯ เริ่มต้นให้บริการและมีรายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่โดยมีเงินลงทุนในโครงการดังกล่าวจนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2568 ประมาณ 49.41 ล้านบาท ในจำนวนนี้เป็นการลงทุนในรูปแบบของสินทรัพย์ที่ใช้ให้บริการในโครงการประมาณ 44.63 ล้านบาท ทำให้เมื่อบริษัทฯ เริ่มต้นมีรายได้บาทแรกเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2568 เป็นต้นมา ก็จะต้องเริ่มต้นตัดค่าเสื่อมราคาและ Amortization ทรัพย์สิน (ตามอายุใช้งาน) เป็นไปตามมาตรฐานบัญชีและมาตรฐานรายงานทางการเงิน ส่งผลให้ บริษัทฯ มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายในลักษณะ Fixed Cost เช่น ค่าเสื่อมราคา และ Amortization ทรัพย์สิน รวมถึงค่าเช่า Data Centers, ค่าไฟฟ้า, ค่าตอบแทนพนักงานดูแลระบบ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการแบบ 7x24 รวมถึง Cost Allocation จากค่าตอบแทน Cloud Engineers ที่เพิ่มขึ้นเฉพาะโครงการนี้ 6.5 ล้านบาท ในขณะที่รายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้น ซึ่งมีรายได้ในครึ่งปีแรกนี้เพียง 0.87 ล้านบาท บริษัทฯ จึงมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายจากโครงการดังกล่าว มากกว่ารายได้จากโครงการดังกล่าวที่เพิ่มขึ้น / บริษัทฯ มีต้นทุนจากการให้บริการเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 21.03 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 21.15% โดยเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราที่มากกว่ารายได้จากการให้บริการที่เพิ่มขึ้น ต้นทุนบริการที่เพิ่มขึ้นนี้มีสาเหตุหลักมาจากโครงการ T.Cloud Gen3 ดังรายละเอียดข้างต้น จึงส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 14.32 ล้านบาท หรือลดลง 22.39% (ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบโดยจำลองกรณีไม่มี Fixed Cost 6.5 ล้านบาทจากโครงการ T.Cloud Gen3 ก็จะทำให้บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นประมาณ 56.14 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นประมาณ 27.54% เพิ่มขึ้นจากอัตรากำไรขั้นต้นในงวดเดียวกันของปีก่อนเล็กน้อย ที่มีอัตรา 27.25% และสูงกว่าอัตรากำไรขั้นต้นที่ไม่รวมต้นทุนจากโครงการ T.Cloud Gen3 ของ Q1/2568 ที่มีอัตรา 26.76%

ในส่วนของการใช้จ่ายขายและบริหาร: บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายขายและบริหาร 50.40 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 1.87 ล้านบาท หรือลดลง 3.57%

3.2: รายได้

3.2.1 รายได้ในภาพรวม แบ่งตามลักษณะรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

สัดส่วนรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

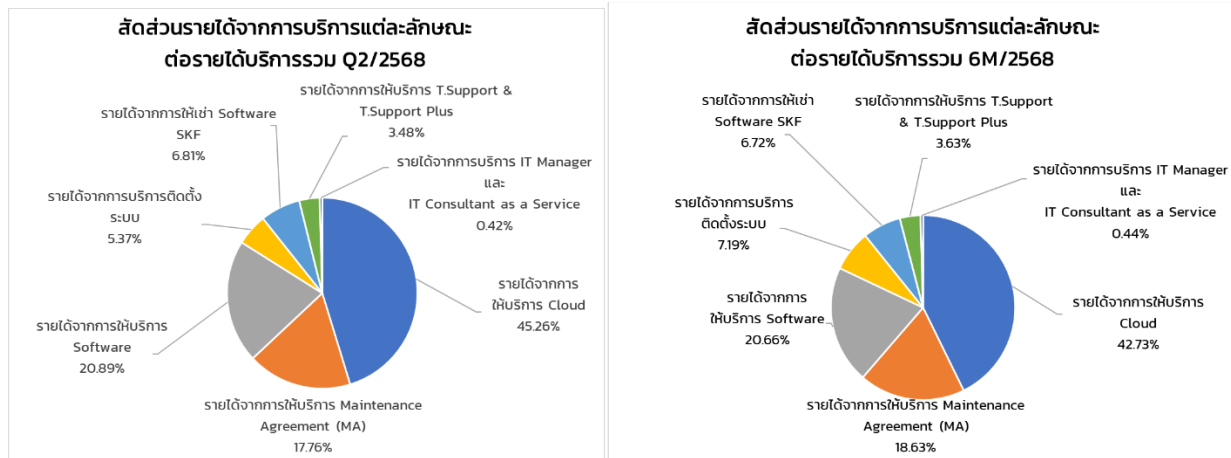


โครงสร้างรายได้ในแต่ละลักษณะธุรกิจ

โครงสร้างรายได้	Q2/68	Q2/67	Q1/68	เปลี่ยนแปลง +/-		6M/68	6M/67	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	19.18	47.34	23.08	(59.48%)	(16.87%)	42.26	90.69	(53.40%)
รายได้จากการให้บริการ								
บริการ Cloud	37.59	28.69	31.46	31.01%	19.50%	69.05	56.45	22.32%
บริการ Hardware M/A	14.75	14.80	15.35	(0.30%)	(3.88%)	30.10	30.64	(1.77%)
บริการ Software	17.35	15.98	16.04	8.59%	8.21%	33.39	31.11	7.32%
บริการติดตั้งระบบ	4.46	7.03	7.15	(36.58%)	(37.64%)	11.62	14.62	(20.56%)
บริการ Software Skyfrog	5.66	2.65	5.21	113.64%	8.60%	10.86	5.65	92.21%
บริการ T.Support & T.Support Plus	2.89	2.53	2.98	14.05%	(2.96%)	5.87	5.20	12.76%
บริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service	0.35	0.35	0.37	(0.29%)	(4.38%)	0.71	0.35	104.00%
รวมรายได้จากการให้บริการ	83.05	72.03	78.54	15.29%	5.74%	161.59	144.02	12.20%
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	102.23	119.38	101.62	(14.36%)	0.60%	203.85	234.72	(13.15%)
หมายเหตุ:								
เฉพาะบริการ T.Cloud Gen3	0.63	-	0.24	162.50%		0.87	-	

หมายเหตุ:

- อาจมีการคลาดเคลื่อนของตัวเลข เนื่องจากการปิดจุดทศนิยมและการเปลี่ยนหน่วยเป็นล้านบาท
- รายได้จากการบริการแต่ละลักษณะ ในตารางข้างต้นนี้เป็นการจัดเก็บข้อมูลทางบัญชีของบริษัทฯ เพื่อประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งการเงินของบริษัทฯ ไม่มีการแยกรายละเอียดข้อมูลดังกล่าวไว้ด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เขียนอธิบายเรื่องนี้ไว้ในหนังสือชี้ชวนแล้ว



โดยภาพรวม ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ คิดเป็นสัดส่วน 80.53%, 18.60% และ 0.87% ของรายได้รวม ตามลำดับ / สำหรับงวด 6M/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ คิดเป็นสัดส่วน 78.63%, 20.56% และ 0.81% ของรายได้รวม ตามลำดับ

โดยมีรายละเอียด รายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ ในงวด Q2/2568 และ 6M/2568 ดังต่อไปนี้:

1) รายได้จากการให้บริการ

ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 11.02 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 15.29% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 4.51 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 5.74% ภาพรวมของการเพิ่มขึ้น-ลดลงของรายได้จากการให้บริการที่สำคัญในงวด Q2/2568 สรุปได้ดังต่อไปนี้:

- 1) การให้บริการซอฟต์แวร์ Skyfrog, รายได้จากการให้บริการ Cloud, รายได้จากการให้บริการ T.Support/T.Support Plus (บริการแบบ Premium Services ด้านไอที ที่บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้า) และ รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ (Software M/A: Maintenance Agreement และ SaaS: Software-as-a-Service จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายบริการซอฟต์แวร์ให้กับ Principal Vendors ด้านไอที ระดับโลก) เพิ่มขึ้น YoY 113.64%, 31.01%, 14.05% และ 8.59% ตามลำดับจากการให้บริการแอปพลิเคชัน Skyfrog เพิ่มขึ้นอันเกิดจากการรับรู้รายได้โครงการขนาดใหญ่ของ Skyfrog จากสัญญาของลูกค้าต่อเนื่องและลูกค้ารายใหม่ที่เพิ่มขึ้นตามความต้องการใช้บริการ Cloud, Software Subscription, ความต้องการใช้ระบบไอทีในรูปแบบของ SaaS, Software M/A และการให้บริการ T. Support/T.Support Plus ที่มากขึ้น ตามลำดับ
- 2) รายได้จากการให้บริการติดตั้งระบบและรายได้จากการให้บริการ Hardware M/A ลดลง YoY 36.58% และ 0.30% ตามลำดับ โดยรายได้จากการติดตั้งระบบและรายได้จากการให้บริการ Hardware M/A ลดลง สอดคล้องกับการลดลงของรายได้จากการขายแบบ Project Base ทำให้บริการติดตั้งระบบแบบ One Time และ บริการ Hardware M/A ลดลง

สำหรับงวด 6M/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน (YoY) 17.57 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 12.20% จาก

- 1) รายได้จากการให้บริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service (บริการแบบ Outsourcing กับลูกค้าเพื่อปรับปรุงระบบ Internal Audit ด้านไอทีให้กับบริษัทที่กำลังเตรียมตัว IPO), การให้บริการซอฟต์แวร์ Skyfrog, รายได้จากการให้บริการ Cloud, รายได้จากการให้บริการ T.Support/T.Support Plus (บริการแบบ Premium Services ด้านไอที ที่บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้า) และรายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ (Software M/A: Maintenance Agreement และ SaaS: Software-as-a-Service จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายบริการซอฟต์แวร์ให้กับ Principal Vendors ด้านไอที ระดับโลก) งวด 6M/2568 เพิ่มขึ้น YoY 104%, 92.21%, 22.32%, 12.76% และ 7.32% ตามลำดับ จากสัญญาของลูกค้าต่อเนื่องและลูกค้ารายใหม่ที่เพิ่มขึ้น, จากปีนี้มีรายได้โครงการขนาดใหญ่ของ Skyfrog เพิ่มขึ้น, ความต้องการใช้บริการ Cloud จากทั้งบริการ Local Cloud (T.Cloud) และ Public Cloud เพิ่มขึ้น, จากความต้องการใช้ระบบไอทีในรูปแบบของ SaaS และ Software M/A รวมถึงความต้องการบริการแบบ Premium Services ด้านไอทีที่มากขึ้น
- 2) รายได้จากการให้บริการติดตั้งระบบและการให้บริการ Hardware M/A งวด 6M/2568 ลดลง YoY 20.56% และ 1.77% ตามลำดับ โดยรายได้จากการติดตั้งระบบแบบ One Time ที่ลดลง สอดคล้องกับการลดลงของรายได้จากการขายแบบ Project Base ทำให้บริการที่เกี่ยวข้องคือ การให้บริการ Hardware M/A ลดลง

2) รายได้จากการขาย

ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขาย ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 28.16 ล้านบาท หรือลดลง 59.48% เนื่องจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Service ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น โดยงานโครงการด้าน Hardware Project Base ที่มีมูลค่าสูง อยู่ระหว่างการติดตั้ง จึงไม่สามารถจะส่งมอบงานได้ทันใน Q2/2568 นี้

สำหรับงวด 6M/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 48.43 ล้านบาท หรือลดลง 53.40% เนื่องจากแนวโน้มการเปลี่ยนรูปแบบการซื้อของลูกค้าดังคำอธิบายข้างต้น และนอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้รับผลกระทบจากการให้บริการในรูปแบบ as-a-service ของเจ้าของ Enterprise Software ทำให้เกิดการหดตัวของการขาย Hardware Project Base (รวมถึงบริการ Cloud)

อย่างไรก็ดี รายได้จากการขาย เป็นรายได้แบบโครงการ (Project Base) ซึ่งเป็นรายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอในแต่ละไตรมาส และในแต่ละปี ขึ้นอยู่กับการปิดโครงการ, การส่งมอบงาน และการรับรู้รายได้โครงการ ซึ่งเป็นปกติของธุรกิจ

3) รายได้อื่น

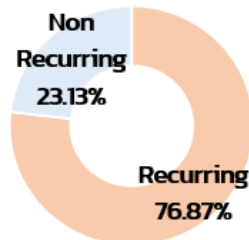
รายได้อื่นของบริษัทฯ ประกอบด้วย กำไรจากการบันทึกบัญชีมูลค่าหน่วยลงทุนที่เพิ่มขึ้น (Marked to Market) กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 0.90 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.80 ล้านบาท หรือลดลง 47.00% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 0.13 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 17.47%

สำหรับในงวด 6M/2568 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 1.67 ล้านบาท ใกล้เคียงกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) ที่มีรายได้อื่น 1.96 ล้านบาท

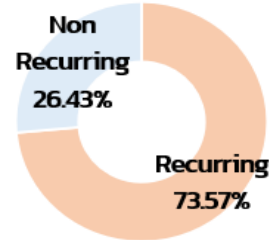
หมายเหตุ: รายได้อื่น เป็นรายได้ที่ไม่ได้มาจาก Operations ทางธุรกิจตามปกติ ซึ่งจะไม่มีความสม่ำเสมอในแต่ละไตรมาส แต่อย่างไรก็ดี มีรายได้ส่วนหนึ่งที่มาจาก Operations ทางธุรกิจ คือเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Events จาก Principal Vendors และพันธมิตรทางธุรกิจตามปกติ ที่แม้บริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายและบริหารจากการจัดงาน Marketing Events เพื่อช่วยส่งเสริม-กระตุ้นยอดขาย และรักษาสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้าสำคัญไว้ แต่การจัดงาน Marketing Events เหล่านี้ บริษัทฯ ก็ได้รับเงินสนับสนุน (Sponsorship) ค่าจัดงาน Marketing Events จาก Principal Vendors และพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญของบริษัทฯ เข้ามาในรูปแบบของรายได้อื่น เช่นกัน

4) สรุปสัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอต่อรายได้ดำเนินงาน

สัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอ
ต่อรายได้ดำเนินงาน Q2/2568



สัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอ
ต่อรายได้ดำเนินงาน 6M/2568



ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอ (Non Recurring Revenue) ในสัดส่วน 76.87% : 23.13% ตามลำดับ

สำหรับงวด 6M/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอ (Non Recurring Revenue) ในสัดส่วน 73.57% : 26.43% ตามลำดับ

หมายเหตุ: รายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) ประกอบไปด้วยสัญญาบริการต่างๆ ที่มีระยะเวลาแน่นอนตายตัว ส่วนใหญ่มีระยะเวลาประมาณ 1-3 ปี ได้แก่บริการ T.Cloud, บริการ Public Cloud, บริการ M/A และ Subscription (ทั้ง Hardware-Software), บริการระบบ Skyfrog SaaS, บริการ T.Support/T.Support Plus, บริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service เป็นต้น

3.2.2 รายได้แบ่งตามบริษัทฯ และบริษัทย่อย

หน่วย: ล้านบาท

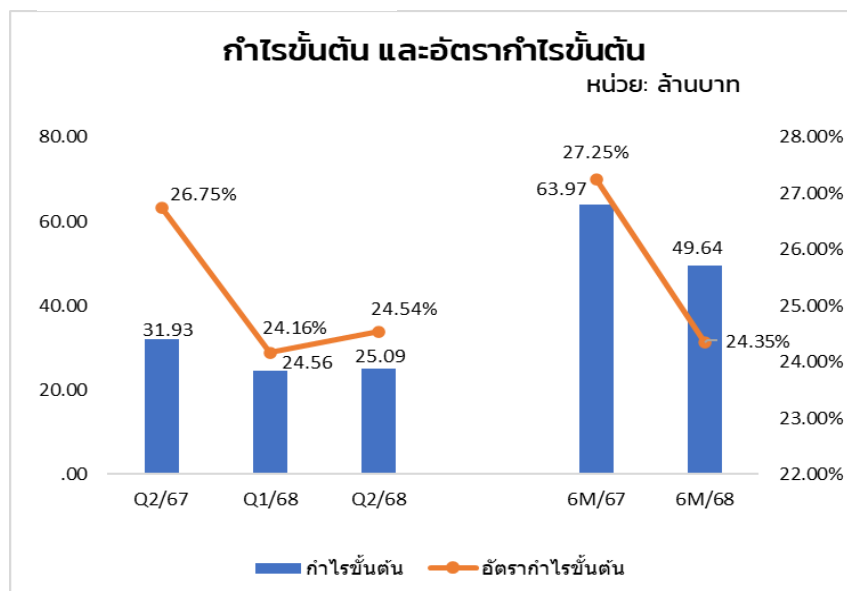
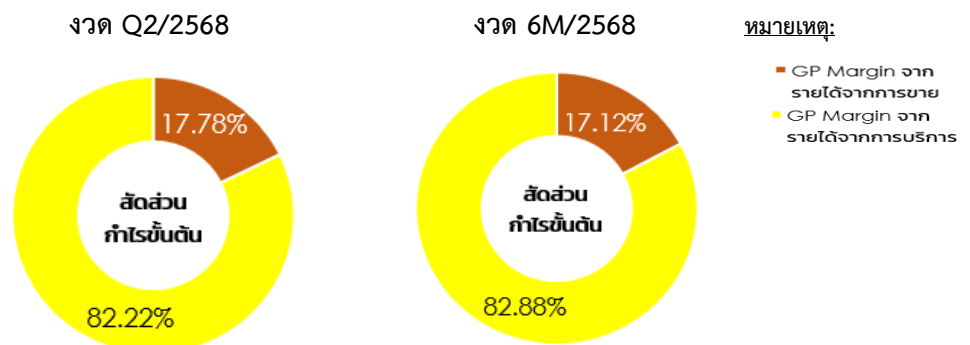
บมจ. เทอร์ราไบท์ พลัส	Q2/68	Q2/67	Q1/68	เปลี่ยนแปลง +/-		6M/68	6M/67	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	13.46	27.57	19.99	(51.16%)	(32.65%)	33.46	59.83	(44.09%)
รายได้จากการให้บริการ	62.91	54.95	59.67	14.49%	5.42%	122.58	113.57	7.94%
รายได้เงินปันผล	12.30	0.00	0.00	-	-	12.30	5.46	125.32%
รายได้อื่น	2.45	2.94	2.56	(16.59%)	(3.95%)	5.01	4.89	2.39%
รวมรายได้	91.13	85.46	82.22	6.63%	10.83%	173.35	183.76	(5.66%)

บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด	Q2/68	Q2/67	Q1/68	เปลี่ยนแปลง +/-		6M/68	6M/67	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	5.61	17.48	3.09	(67.91%)	81.85%	8.70	28.50	(69.49%)
รายได้จากการให้บริการ	14.18	11.77	13.47	20.42%	5.21%	27.65	20.81	32.84%
รายได้อื่น	0.06	0.12	0.00	(54.17%)	-	0.06	0.16	(65.84%)
รวมรายได้	19.84	29.37	16.56	(32.46%)	19.82%	36.40	49.48	(26.43%)

บริษัท สกายฟร็อก จำกัด	Q2/68	Q2/67	Q1/68	เปลี่ยนแปลง +/-		6M/68	6M/67	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	0.11	2.29	0.00	(95.24%)	-	0.11	2.36	(95.37%)
รายได้จากการให้บริการ	8.06	7.51	7.24	7.24%	11.35%	15.29	14.03	8.97%
รายได้อื่น	0.14	0.43	0.14	(67.84%)	(0.72%)	0.28	0.64	(57.17%)
รวมรายได้	8.30	10.23	7.37	(18.83%)	12.60%	15.68	17.03	(7.96%)

3.3: กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

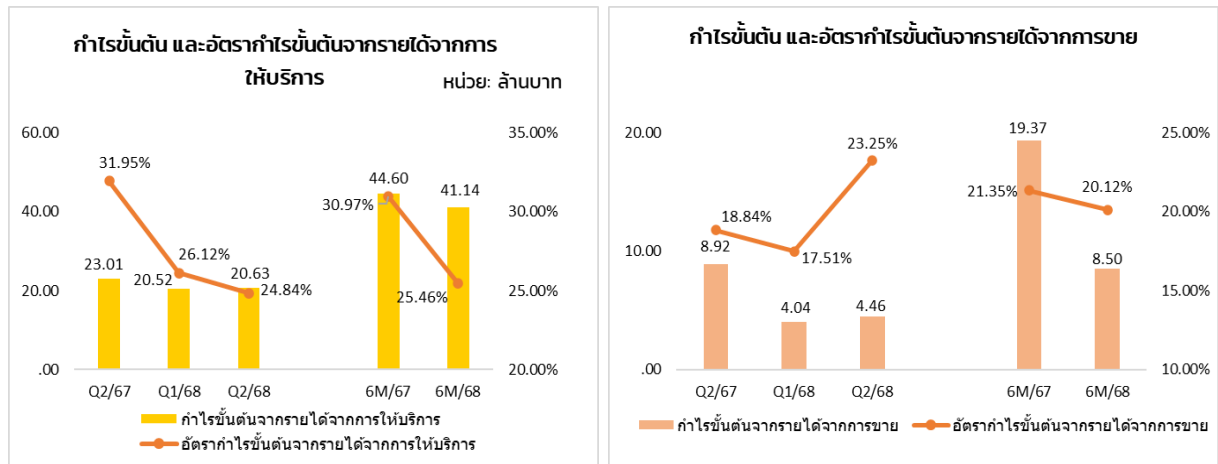
สัดส่วนกำไรขั้นต้นของแต่ละกลุ่มธุรกิจ



ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 25.09 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 6.85 ล้านบาท หรือลดลง 21.44% หากมองในมิติของอัตรากำไรขั้นต้น บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นของงวด Q2/2568 อยู่ที่ 24.54% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 26.75% โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเริ่มรับรู้รายได้บาทแรกจากโครงการ T.Cloud Gen3 จึงทำให้เริ่มต้นตัดค่าเสื่อมราคาและ Amortization ทรัพย์สินของโครงการฯ จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นลดลง และเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ) บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น 0.53 ล้านบาท หรือคิดเป็น 2.17% ส่งผลให้บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 24.16% / โดยภาพรวม ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วน 82.22% และ 17.78% ตามลำดับ

สำหรับงวด 6M/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 49.64 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 14.32 ล้านบาท หรือลดลง 22.39% มีอัตรากำไรขั้นต้นของงวด 6M/2568 อยู่ที่ 24.35% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 27.25% / โดยภาพรวม สำหรับงวด 6M/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วน 82.88% และ 17.12% ตามลำดับ

โดยมีรายละเอียด กำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย ในงวด Q2/2568 และ 6M/2568 ดังต่อไปนี้:



1) กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ

ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการให้บริการ จำนวน 20.63 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 2.39 ล้านบาท หรือลดลง 10.36% โดยบริษัทฯ สามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นได้ 24.84% ต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 31.95% / และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนเล็กน้อย (QoQ) 0.11 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 0.54%

สำหรับงวด 6M/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการให้บริการ จำนวน 41.14 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 3.46 ล้านบาท หรือลดลง 7.75% โดยบริษัทฯ สามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นได้ 25.46% ต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 30.97%

เนื่องจากในงวด 6M/2568 บริษัทฯ เริ่มต้นให้บริการและมีรายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่โดยมีเงินลงทุนในโครงการดังกล่าวจนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2568 ประมาณ 49.41 ล้านบาท ในจำนวนนี้เป็นการลงทุนในรูปแบบของสินทรัพย์ที่ใช้ให้บริการในโครงการประมาณ 44.63 ล้านบาท ทำให้เมื่อบริษัทฯ เริ่มต้นมีรายได้บาทแรกเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2568 ก็จะต้องเริ่มต้นตัดค่าเสื่อมราคาและ Amortization ทรัพย์สิน (ตามอายุใช้งาน) เป็นไปตามมาตรฐานบัญชีและมาตรฐานรายงานทางการเงิน ส่งผลให้ บริษัทฯ มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายในลักษณะ Fixed Cost เช่น ค่าเสื่อมราคา และ Amortization ทรัพย์สิน รวมถึงค่าเช่า Data Centers, ค่าไฟฟ้า, ค่าตอบแทนพนักงานดูแลระบบ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการแบบ 7x24 รวมถึง Cost Allocation จากค่าตอบแทน Cloud Engineers ที่เพิ่มขึ้นเฉพาะโครงการนี้ 6.5 ล้านบาท ในขณะที่รายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้น ซึ่งมีรายได้ในครึ่งปีแรกนี้เพียง 0.87 ล้านบาท

2) กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย

ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการขาย จำนวน 4.46 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 4.46 ล้านบาท หรือลดลง 49.99% โดยมีอัตรากำไรขั้นต้น 23.25% เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 18.84% เนื่องจากโครงการที่รับรู้รายได้ในงวด Q2/2568 เป็นโครงการขนาดเล็กกว่าไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ทำให้การแข่งขันไม่สูง บริษัทฯ สามารถทำกำไรขั้นต้นได้สูงกว่า / และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนเล็กน้อย (QoQ) 0.42 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 10.42%

สำหรับงวด 6M/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการขาย จำนวน 8.50 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 10.87 ล้านบาท หรือลดลง 56.10%

การลดลงของกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย ทั้งในงวด Q2/2568 และงวด 6M/2568 เป็นไปตามการลดลงของรายได้จากการขาย (จากรายได้ประเภท Project Base) ที่รายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอในแต่ละไตรมาส ขึ้นอยู่กับความสามารถในการปิดโครงการ การส่งมอบโครงการ และการรับรู้รายได้โครงการในแต่ละไตรมาส ซึ่งเป็นปกติของธุรกิจ

3.4: ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

1) ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขาย ประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือนและค่าตอบแทนเกี่ยวกับพนักงานขาย ค่าเดินทางและค่าที่พัก ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย และค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ อาทิ ค่าโฆษณา ค่ารับรองลูกค้า เป็นต้น

ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.97 ล้านบาท หรือลดลง 8.45% / และมีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 0.56 ล้านบาท หรือลดลง 5.03%

สำหรับงวด 6M/2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.66 ล้านบาท หรือลดลง 2.96% มาจากค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายในการจัดงาน Marketing Events ประจำปีของบริษัทฯ เพื่อส่งเสริมการขายและรักษาสัมพันธภาพที่ดีของลูกค้าซึ่งในปีก่อนมีกำหนดจัดงานในช่วงไตรมาส 2 แต่ปีนี้มีการกำหนดจัดงานในไตรมาสถัดไป

2) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือน โบนัส ค่าตอบแทนกรรมการ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเดินทาง ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น

ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.25 ล้านบาท หรือลดลง 1.67% / และมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร ลดลงจากไตรมาสก่อนเล็กน้อย (QoQ) 0.02 ล้านบาท หรือลดลง 0.12%

สำหรับงวด 6M/2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 1.21 ล้านบาท หรือลดลง 4.02% จากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับ IPO ที่ลดลง (งวด 6M/2567 มีค่าใช้จ่ายพิเศษที่เกี่ยวข้องกับการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) อาทิ ค่าที่ปรึกษาทางการเงิน, ค่าประชาสัมพันธ์บริษัท (P/R) และค่า Roadshow เป็นต้น ในงวด 6M/2568 คงเหลือเพียงค่าบริการที่ปรึกษาทางการเงิน หรือ FA ตามสัญญาดูแลหลังการ IPO ระยะเวลา 1 ปี ซึ่งได้สิ้นสุดสัญญาแล้วตั้งแต่วันที่ 23 เมษายน 2568 ที่ผ่านมา)

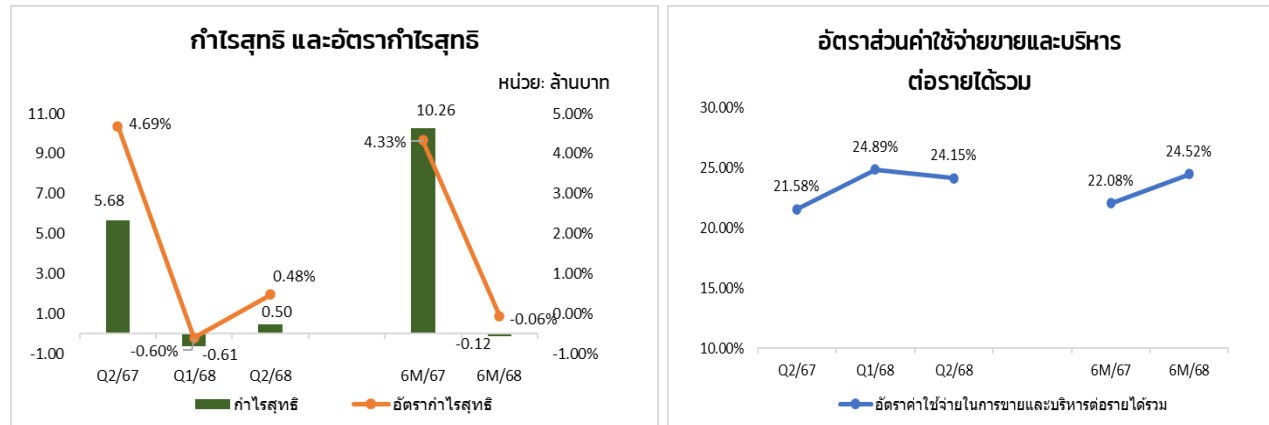
3.5: ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยจ่ายหนี้สินตามสัญญาเช่า และดอกเบี้ยจ่ายจากสิทธิการใช้สินทรัพย์ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า

ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.14 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 34.29% / และมีต้นทุนทางการเงิน ลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) เล็กน้อย 0.03 ล้านบาท หรือลดลง 4.60%

สำหรับงวด 6M/2568 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.33 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 40.39%

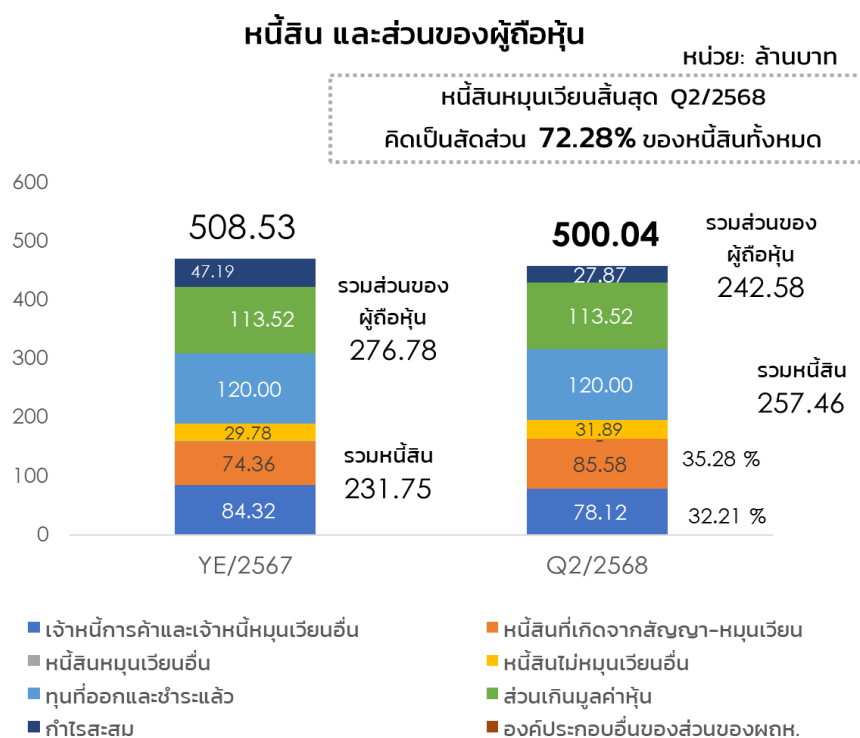
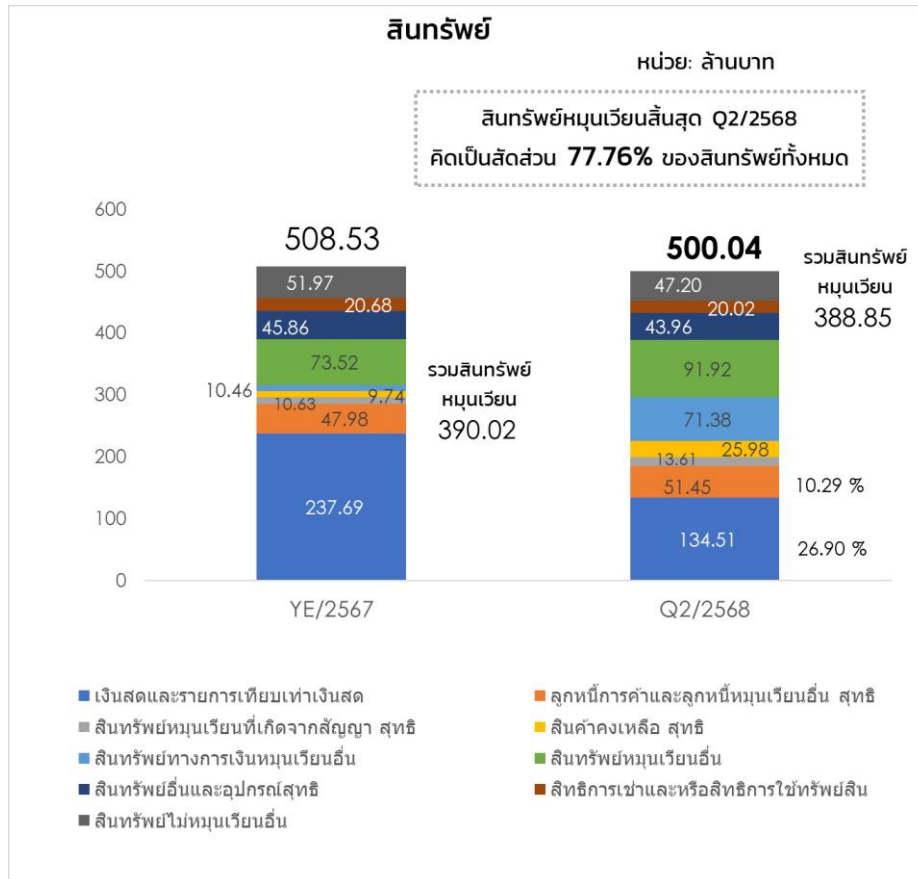
3.6: กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ



สำหรับกำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ ของงวด Q2/2568 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY), เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) และงวด 6M/2568 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้:

YoY (Q2/2568 เปรียบเทียบกับ Q2/2567)	QoQ (Q2/2568 เปรียบเทียบกับ Q1/2568)	YoY (6M/2568 เปรียบเทียบกับ 6M/2567)
ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ จำนวน 0.50 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 5.18 ล้านบาท หรือลดลง 91.28% สอดคล้องกับกำไรขั้นต้นที่ลดลง ซึ่งเกิดรายได้จากการดำเนินงานลดลงและมีต้นทุนในลักษณะที่เป็น Fixed Cost เพิ่มขึ้นจากโครงการ T.Cloud Gen3 ถึงแม้บริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลดลงจากปีก่อน โดยบริษัทฯ มีอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมใน Q2/2568 อยู่ที่ 24.15% เพิ่มขึ้นจาก 21.58% ในงวดเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิ ในไตรมาสนี้ อยู่ที่ 0.48% ลดลงจาก 4.69% ในงวดเดียวกันของปีก่อน	ในงวด Q2/2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ จำนวน 0.50 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) จำนวน 1.11 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 181.01% ซึ่งแปรผันกับรายได้จากการดำเนินงานและกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น QoQ รวมถึงบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลดลงจากไตรมาสก่อน ส่วนใหญ่เกิดจากการค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายในการจัดงาน Marketing Events (ในไตรมาส 1 มีการจัดงานขอบคุณลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจเนื่องในโอกาสครบรอบ 20 ปีของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2568) โดยอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ใน Q2/ 2568 อยู่ที่ 24.15% ลดลงจาก 24.89% ในไตรมาสก่อน เป็นต้น ส่งผลให้ อัตรากำไรสุทธิ ใน Q2/2568 อยู่ที่ 0.48% เพิ่มขึ้นจาก (0.60%) ใน Q1/2568	ในงวดหกเดือนแรก ปี 2568 (6M/2568) บริษัทฯ มีขาดทุนสุทธิ จำนวน 0.12 ล้านบาท ลดลงจำนวน 10.38 ล้านบาท หรือลดลง 101.14% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) โดยมีปัจจัยหลักจากการลดลงของรายได้จากการดำเนินงาน (ส่วนใหญ่จากรายได้จากการขาย Project Base ที่ลดลง) และมีต้นทุนในลักษณะที่เป็น Fixed Cost เพิ่มขึ้นจากโครงการ T.Cloud Gen3 ถึงแม้บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลงจากปีก่อน เกิดจากค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายในการจัดงาน Marketing Events และค่าใช้จ่ายพิเศษก่อนการ IPO ลดลง ค่าตอบแทนพนักงานที่เพิ่มขึ้น โดยอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ในงวด 6M/2568 อยู่ที่ร้อยละ 24.52% เพิ่มขึ้นจาก 22.08% ในงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิ ในงวด 6M/2568 อยู่ที่ (0.06%) ปรับตัวลดลงจาก 4.33% เมื่อเทียบกับงวด 6M/2567

ส่วนที่ 4: สรุปฐานะทางการเงินและกระแสเงินสด สิ้นสุดไตรมาส 2/2568



4.1: สินทรัพย์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 500.04 ล้านบาท ลดลง 8.49 ล้านบาท หรือลดลง 1.67% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2567 โดยหลักมาจากการลดลงของสินทรัพย์หมุนเวียน สินทรัพย์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 เป็นประเภทสินทรัพย์หมุนเวียนรวม 388.85 ล้านบาท คิดเป็น 77.76% ของสินทรัพย์รวม โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของสินทรัพย์ ดังนี้:

- **เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด:** จำนวน 134.51 ล้านบาท จากยอดคงเหลือเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2568 จำนวน 237.69 ล้านบาท ลดลงระหว่างงวดสุทธิ 103.18 ล้านบาท โดยรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ปรากฏในหัวข้อ 4.4: กระแสเงินสด
- **ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นสุทธิ:** มีมูลค่า 51.45 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.47 ล้านบาท สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการบริการ

4.2: หนี้สิน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 242.58 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.83 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 4.67% จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินที่เกิดจากสัญญา หนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 เป็นประเภทหนี้สินหมุนเวียนรวม 175.33 ล้านบาท คิดเป็น 72.28% ของหนี้สินรวม

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt)* อยู่เพียง 0.10 ล้านบาท (คิดเป็นเพียง 0.0004% ของหนี้สินรวมเท่านั้น) โดยส่วนใหญ่หนี้สินของบริษัทฯ เป็นเจ้าหนี้การค้า และหนี้สินที่เกิดการบันทึกบัญชีตามมาตรฐานการบัญชี หรือมาตรฐานรายงานทางการเงิน เช่น หนี้สินหมุนเวียนที่เกิดจากสัญญา, หนี้สินตามสัญญาเช่า และภาระผลประโยชน์ผูกพันพนักงาน (สำรอง Employee Benefits) เป็นต้น

โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของหนี้สิน ดังนี้

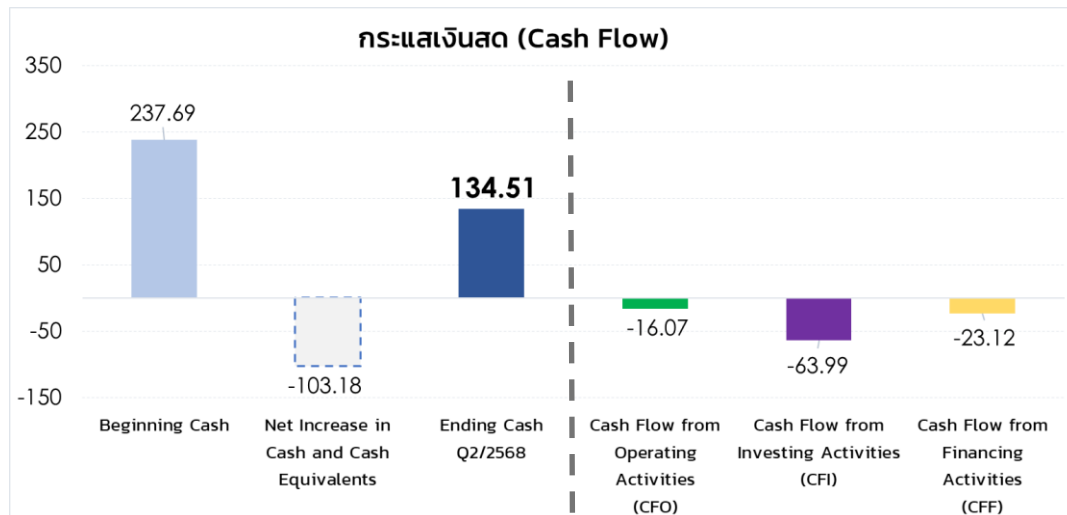
- **เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น:** มีมูลค่า 78.12 ล้านบาท ลดลง 6.20 ล้านบาท ส่วนใหญ่จากการชำระหนี้คืนให้แก่เจ้าหนี้การค้า เมื่อครบกำหนดชำระเงิน
 - **หนี้สินหมุนเวียนที่เกิดจากสัญญา:** มีมูลค่า 85.58 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.22 ล้านบาท จากการขายบริการประเภท Recurring โดยเรียกเก็บเงินแบบครั้งเดียวมากขึ้น โดยจะรอการรับรู้รายได้ตามระยะเวลาของสัญญา
- *หมายเหตุ:** รายการหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) คือ หนี้สินเฉพาะที่มีภาระดอกเบี้ย ซึ่งบริษัทฯ มีข้อผูกพันในการจ่ายชำระออกไปจริง ในกรณีนี้ เป็นหนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ (Leasing) ที่เป็นการซื้อบริการ HPE GreenLake (เป็นบริการเสมือน Cloud Service ของบริษัท Hewlett Packard Enterprise หรือ HPE) ซึ่งเป็นสัญญาแบบ Recurring โดยบริษัทฯ ซื้อบริการดังกล่าว เพื่อขายบริการให้กับลูกค้า (และมีสัญญาแบบ Recurring กับลูกค้าเช่นกัน) รายการหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยนี้ ไม่รวมหนี้สินที่เกิดจากการบันทึกบัญชีตามมาตรฐานการบัญชี หรือมาตรฐานรายงานทางการเงิน (ที่ไม่มีการจ่ายเงินดอกเบี้ยออกจากบริษัทฯ)

4.3: ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นหรือส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 257.46 ล้านบาท ลดลง 19.32 ล้านบาท หรือลดลง 6.98% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2567 จากการมีผลขาดทุนสุทธิในงวด 6M/2568 และการจ่ายเงินปันผล เมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2568 ที่ผ่านมา ในอัตราหุ้นละ 0.08 บาทต่อหุ้น

4.4: กระแสเงินสด

หน่วย: ล้านบาท



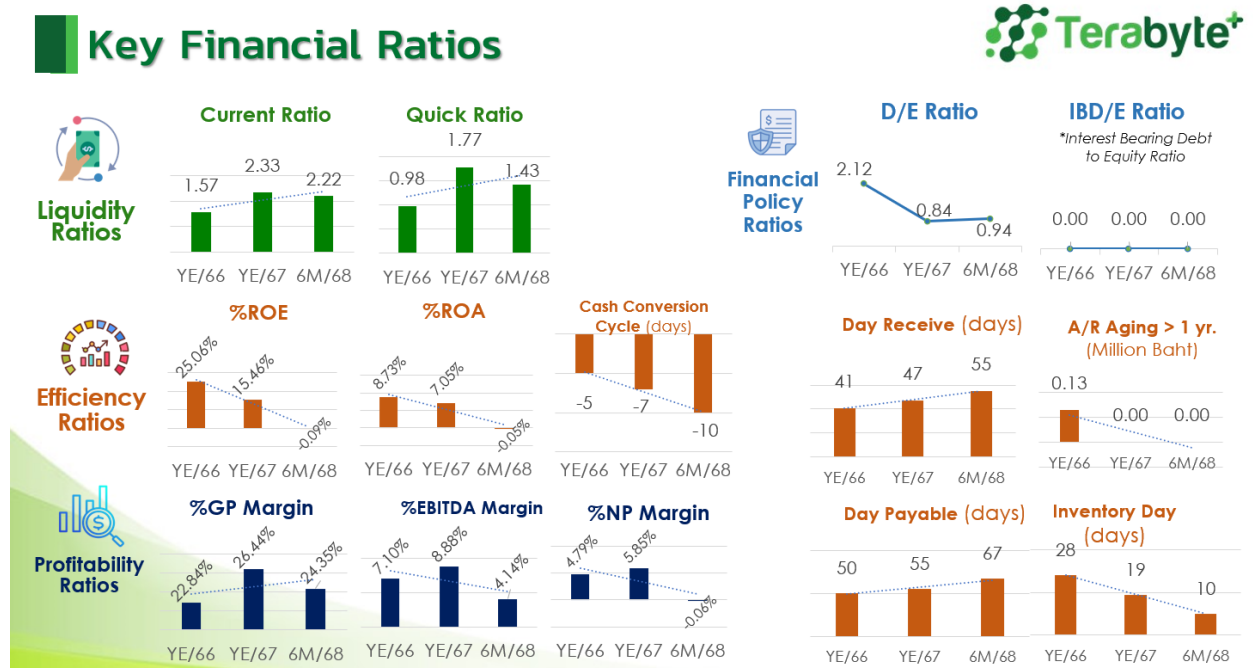
ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 134.51 ล้านบาท จากยอดคงเหลือต้นรอบระยะเวลา 237.69 ล้านบาท ลดลงระหว่างงวด สุทธิ 103.18 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น:

- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน -16.07 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน -63.99 ล้านบาท และ
- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน -23.12 ล้านบาท

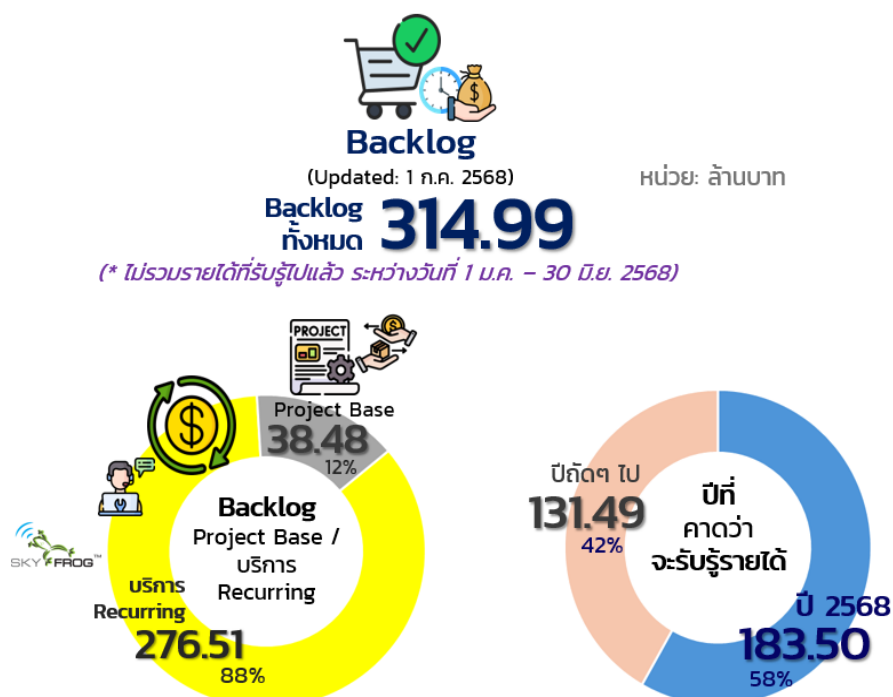
โดยกระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนหลักๆ ได้แก่: การนำเงินไปลงทุนในเงินฝากประจำ 6 เดือน ของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย 50.78 ล้านบาท ลงทุนในกองทุนรวมตราสารหนี้ จำนวน 10 ล้านบาท ซื้อสินทรัพย์ถาวรในโครงการ T.Cloud Gen3 (เพิ่มเติม) จำนวน 4.12 ล้านบาท และเงินสดรับจากดอกเบี้ย 0.89 ล้านบาท

และกระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน หลักๆ ได้แก่: การจ่ายเงินปันผล 19.20 ล้านบาท, การจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า 3.14 ล้านบาทและการจ่ายชำระดอกเบี้ยตามสัญญาเช่า 0.79 ล้านบาท

ส่วนที่ 5: สรุปอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ สิ้นสุด Q2/2568



ส่วนที่ 6: Backlog



ส่วนที่ 7: แผนธุรกิจที่สำคัญ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเติบโตของธุรกิจ ทั้งการเติบโตแบบ Organic Growth และการเติบโตแบบ Inorganic โดยการ M&A (Merger and Acquisition) บริษัทฯ มีแผนธุรกิจที่สำคัญ ดังต่อไปนี้:

- 1) สรรหา Solutions และบริการที่ดี (และมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูง) เพื่อตอบสนองความต้องการด้านไอทีของลูกค้าอยู่เสมอ โดยมุ่งเน้นที่การเพิ่มสัดส่วนรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) เพื่อความมีเสถียรภาพของรายได้ และกำไรขั้นต้นของบริษัทฯ อาทิเช่น การให้บริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service ซึ่งเป็นบริการใหม่ซึ่งให้บริการแบบ Outsourcing กับลูกค้าเพื่อปรับปรุงระบบ Internal Audit ด้านไอที ให้กับบริษัทที่กำลังเตรียมตัว IPO เป็นต้น
- 2) รักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้าอยู่เสมอ ผ่านการพบปะลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงจัดงานกิจกรรมทางการตลาด (Marketing Events) เป็นระยะๆ เพื่อ Update Solutions ที่เป็นประโยชน์ นำไปสู่โอกาสในการขายสินค้าและบริการให้กับลูกค้ามากขึ้น รวมถึงการรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้าไว้อยู่เสมอ โดยบริษัทฯ ได้จัดงานขอบคุณลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจเนื่องในโอกาสครบรอบ 20 ปีของการก่อตั้งบริษัทฯ เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2568 ที่ผ่านมา และมีการจัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง ทั้งการ Demo Solutions ด้านๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง T.Cloud Gen3, Virtualization อยู่อย่างเป็นประจำสม่ำเสมอ รวมถึงกำลังจะมีการจัดงานใหญ่ประจำปี TERA, CLUSTER และ SKYFROG Solution Day เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายทั้งฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และบริการที่เกี่ยวข้อง
- 3) เข้าประมูลงานในกลุ่มภาครัฐ ภาครัฐวิสาหกิจ เพื่อชดเชยรายได้ที่ลดลงจากกลุ่มลูกค้าภาคเอกชนที่มีการชะลอการลงทุนจากกำลังซื้อภาคประชาชน สภาพเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวย หนี้ภาคครัวเรือน ภาวะสงครามการค้าของมหาอำนาจ ภาวะสงครามในหลายประเทศ ภาวะภัยทางธรรมชาติ ทั้งภัยแล้ง น้ำท่วม ภัยแผ่นดินไหวเมื่อเดือนมีนาคม 2568 ที่ผ่านมา ประเทศกำลังอยู่ในภาวะสงครามกับประเทศกัมพูชา รวมถึงสถานการณ์ผลกระทบจาก Tariffs ของสหรัฐอเมริกา ซึ่งส่งผลกระทบกับราคาและผลผลิตทางการเกษตร กระทบต่อกำลังซื้อภาคประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศ และกระทบต่อการชะลอการลงทุนของบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ
- 4) ควบคุมและบริหารจัดการด้านต้นทุน และค่าใช้จ่ายบริหาร โดยเฉพาะจำนวนพนักงานให้สอดคล้องกับรายได้ของบริษัทฯ
- 5) เร่งการขายบริการ Cloud ในโครงการ T.Cloud Gen3 (เป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์การใช้เงิน IPO) เพื่อให้เกิดการรับรู้รายได้จากโครงการนี้ให้ได้มากที่สุด
- 6) ตั้งเป้าลงทุนในบริษัทเป้าหมายที่มีศักยภาพ (ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการทำ Accounting Due Diligence เรียบร้อยตั้งแต่ไตรมาส 4/2567 ที่ผ่านมา และได้ให้คำแนะนำในการปรับปรุงระบบบัญชี เพื่อให้ระบบบัญชีของบริษัทเป้าหมายมีความพร้อมให้ได้มาตรฐาน เพื่อเข้าร่วมลงทุน) โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะพิจารณาการลงทุนบริษัทฯ ดังกล่าวได้ภายในครึ่งปีหลังของปี 2568 และจะตั้งเป้าจะเข้าลงทุนได้ภายในต้นปี 2569 ที่จะถึงนี้ โดยบริษัทฯ จะปฏิบัติตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ.20/2551 เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปสินทรัพย์ และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปสินทรัพย์ พ.ศ. 2547 โดยบริษัทฯ จะคำนวณขนาดรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ และจะเปิดเผยสารสนเทศผ่านระบบเผยแพร่ข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องให้นักลงทุนและสาธารณชนรับทราบต่อไป รวมถึงการสรรหาบริษัทที่มีศักยภาพ เพื่อดำเนินการทำ Due Diligence เพิ่มเติม

ส่วนที่ 8: ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงาน ฐานะการเงิน หรือการเติบโตในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทฯ มีการประเมินและบริหารความเสี่ยง ทั้งความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก และปัจจัยภายใน ที่อาจมีผลกระทบต่อ การประกอบธุรกิจ ฐานะทางการเงิน รวมถึงการเติบโตในอนาคตของบริษัทฯ และมีการกำหนดมาตรการลดความเสี่ยง โดยกำหนดให้มีการประเมินปัจจัยเสี่ยง ทั้งที่มาจากภายนอก และภายใน บริษัทฯ จึงดำเนินการประเมินความเสี่ยงทางธุรกิจ (Risk Assessment) อย่างสม่ำเสมอ โดยมีการรายงานสรุปผลการประเมินความเสี่ยง ให้ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และ คณะกรรมการบริษัททราบในทุกๆ ไตรมาส

อย่างไรก็ดี เพื่อไม่ให้เอกสารนี้ มีเนื้อหาความยาวจนเกินไป บริษัทฯ จึงไม่ได้สรุปปัจจัยเสี่ยงทั้งหมดที่ได้รับรายงาน ต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท โดยในที่นี้ จะขอสรุปเฉพาะความเสี่ยงหลักที่มีนัยสำคัญ (Key Risks) ดังต่อไปนี้:

1) ปัจจัยเสี่ยงหนี้สูญการเก็บหนี้ลูกค้านอกจากการจำหน่ายสินค้าและบริการ และปัจจัยเสี่ยงการขาดสภาพคล่องทางการเงิน

เนื่องจากสภาพการแข่งขันในธุรกิจนี้ โดยส่วนใหญ่ มีความจำเป็นต้องให้เครดิตกับลูกค้า และขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้เครดิตทางการค้าจากคู่ค้าในการซื้อสินค้าที่เพียงพอเช่นกัน แต่อย่างไรก็ดี หากลูกค้าชำระเงินล่าช้า หรือ กรณีที่ลูกค้าไม่มี ความสามารถในการชำระหนี้ เนื่องจากฐานะการเงินของลูกค้ามีปัญหา อาจเป็นเหตุให้เกิดหนี้สูญเกิดขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ การขาดสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ เกิดขึ้นได้

มาตรการลดความเสี่ยง:

- บริษัทฯ มีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทเอกชนขนาดกลาง-ใหญ่ โดยบริษัทฯ มีการคัดกรองคุณภาพของลูกค้า มีระบบ อนุมัติเงื่อนไขการชำระเงินที่เหมาะสม รวมถึงระบบการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระที่มีประสิทธิภาพ บริษัทฯ มีนโยบายกระจายฐานลูกค้าที่หลากหลายกลุ่ม และมีจำนวนลูกค้ามากมาย ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่ง เป็นพิเศษ จึงเป็นการลดความเสี่ยงการเก็บหนี้ลงไปได้มาก
- บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) มีการ ตรวจสอบฐานะการเงิน และศักยภาพการทำกำไรของลูกค้าอย่างเข้มงวด โดยเฉพาะลูกค้ารายใหม่ที่ต้องการซื้อ สินค้าและบริการจากบริษัทฯ และดำเนินการพิจารณาอนุมัติเงื่อนไขการชำระเงินโดยผู้อนุมัติเงื่อนไขการชำระเงิน (ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน หรือ CFO) เพื่อกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินที่เหมาะสมอยู่ในความเสี่ยง ที่ควบคุมได้ ให้กับลูกค้าแต่ละราย ระบบดังกล่าว ได้ใช้ในการปฏิบัติงานมาแล้วถึงเกือบ 20 ปี พบว่ามี ประสิทธิภาพเป็นที่น่าพอใจเป็นอย่างมาก ในระยะเวลาเกินกว่า 20 ปีของการประกอบธุรกิจ บริษัทฯ มีหนี้สูญ เกิดขึ้นเพียงแค่ 2 ราย จำนวนเงินรวมประมาณ 4 แสนบาทเศษ ซึ่งเกิดขึ้นในปี 2566 คิดเป็นสัดส่วนเพียง ประมาณ 0.07% ของรายได้รวมในปีดังกล่าวเท่านั้น เนื่องจากธุรกิจลูกค้าประสบปัญหาไม่สามารถดำเนินการต่อ ได้จนต้องปิดกิจการไป
- บริษัทฯ มีระบบการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระที่มีประสิทธิภาพ โดยมีการสรุปรายงานลูกหนี้ค้างชำระ และ รายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท เป็นประจำสม่ำเสมอในทุกๆ ไตรมาส / กรณี ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่ากำหนด บริษัทฯ มีขั้นตอนการติดตามทวงถาม รวมถึงกำหนดขั้นตอนดำเนินการ ฟ้องร้องดำเนินคดีอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สามารถจัดเก็บหนี้ค้างชำระได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- บริษัทฯ มีเงินทุนหมุนเวียน และมีกระแสเงินสด (Cash Flow) ที่เพียงพอ มีอัตราหนี้สินต่อทุนที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt to Equity Ratio) ต่ำมาก มีระบบการจัดทำ Cash Flow รายวัน ผู้บริหารมีการตรวจสอบสถานะ Cash Flow อยู่ตลอดเวลา ตลอดจนมีวงเงินสินเชื่อสำรองประเภท O/D (Bank Overdraft) เพื่อฉุกเฉินกับสถาบันการเงิน / กรณีโครงการที่ต้องมีการส่งมอบระยะยาว บริษัทฯ จะติดต่อขอเครดิตจากคู่ค้าที่ยาวขึ้น และ/หรือ ขอสินเชื่อกับธนาคารเพื่อให้ครอบคลุมระยะเวลาที่สามารถเก็บหนี้จากลูกค้าได้ / บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) และมีกระแสเงินสดจากการเพิ่มทุน IPO บริษัทฯ จึงมีเงินทุนหมุนเวียน สภาพคล่อง และกระแสเงินสดที่เพียงพอต่อการดำเนินงานได้เป็นอย่างดี
- โดยรวม บริษัทฯ มั่นใจว่ามีมาตรการควบคุมความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพเพียงพอต่อความเสี่ยงหนี้สูญการเก็บหนี้ลูกค้าจากการจำหน่ายสินค้าและบริการ และสามารถบริหารจัดการป้องกันการขาดสภาพคล่องทางการเงิน ได้อย่างพอเพียง

2) ความเสี่ยงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ซึ่งอาจกระทบต่อศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ในอนาคตได้

เทคโนโลยีด้านไอที มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา หากบริษัทฯ ไม่สามารถจะปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ก็อาจจะทำให้ศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ลดลง และอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ในระยะยาวได้

มาตรการลดความเสี่ยง:

- บริษัทฯ มีการเฝ้าติดตามความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี และมีความพยายามในการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ, New S-curve และบริษัทที่มีศักยภาพเพื่อจะเข้าร่วมลงทุนอยู่ตลอดเวลา วัตถุประสงค์การใช้เงิน IPO ที่สำคัญ ได้แก่ การลงทุนในโครงการ T.Cloud Gen3 และการลงทุนในบริษัท SME ด้านไอทีที่มีศักยภาพ ก็เป็นสิ่งที่จะเสริมศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ในอนาคตอยู่ตลอดเวลา
- บริษัทฯ มีการจัดทำแผนงานประจำปี มีการมอบหมาย Team Lead ที่จะรับผิดชอบติดตามในแต่ละเรื่อง และมีการเรียกประชุมติดตามความคืบหน้าของการพัฒนาการด้านต่างๆ และมีการปรับเปลี่ยนแผนงานตามความเหมาะสมอยู่ตลอดเวลา

3) ความเสี่ยงการให้บริการของเจ้าของซอฟต์แวร์ในรูปแบบของ Software-as-a-Service (SaaS)

ซึ่งมีผลกระทบต่อรายได้ของการขาย Hardware On-premise และ Cloud ของบริษัทฯ ได้

เจ้าของผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์สำหรับองค์กร ให้บริการในรูปแบบของ Software-as-a-Service (SaaS) ทำให้ลูกค้าไม่มีความจำเป็นต้องซื้อ Hardware On-premise และบริการ Cloud ไปรันซอฟต์แวร์เหล่านี้ ทำให้กระทบต่อรายได้ของการขาย Hardware On-premise และ Cloud ของบริษัทฯ ได้

มาตรการลดความเสี่ยง:

- เร่งหาลูกค้ากลุ่มใหม่ ที่ยังมีความต้องการใช้ Hardware On-premise และ Cloud เช่น ลูกค้ากลุ่มภาครัฐ ภาคการศึกษา เป็นต้น เพื่อมาทดแทนรายได้ในลูกค้ากลุ่มเดิมที่มีแนวโน้มการซื้อ Hardware On-premise และ Cloud ที่ลดลง
- เร่งหาพันธมิตรทางธุรกิจใหม่ๆ เพื่อหาโซลูชันทดแทน
- เร่งหาบริษัทเป้าหมายเพื่อเข้าลงทุนในโซลูชันใหม่ๆ
- ควบคุมค่าใช้จ่ายขายและบริหาร โดยเฉพาะจำนวนพนักงานที่เหมาะสม

ส่วนที่ 9: พัฒนาการด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ มีการดำเนินโครงการและจัดกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสียเสมอมา มีการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงความมุ่งมั่นในการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (ESG: Environment, Social and Governance) โดยในงวด Q2/2568 บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการเพื่อพัฒนาการด้านความยั่งยืน ดังต่อไปนี้:

- 1) บริษัทฯ ได้รับนักศึกษาฝึกงานแบบสหกิจศึกษาจากสถาบันอุดมศึกษาต่างๆ จำนวน 6 คน เพื่อมอบโอกาสให้นักศึกษาเหล่านี้ ได้มีโอกาสฝึกงานแบบได้ทำงานจริงตามสายงานต่างๆ โครงการนี้ ยังเป็นการเสริมความยั่งยืนด้านบุคลากรและศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ในอนาคต เนื่องจากนักศึกษาฝึกงานฯ เหล่านี้ จะได้รับการฝึกอบรม ผ่านการทำงานจริง และบริษัทฯ ยังได้มีโอกาสคัดเลือกนักศึกษาฝึกงานฯ เหล่านี้ ที่มีศักยภาพเข้ามาทำงานกับบริษัทฯ ในอนาคต (บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการนี้อย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2565 เป็นต้นมา ในขณะนี้ เป็นรุ่นที่ 4.6)
- 2) บริษัทฯ ได้จัดทำโครงการ “รับบริจาคยา (เหลือใช้) ส่งน้ำใจไปอ้อมผาง” เพื่อเป็นสื่อกลางในการรับบริจาคยาเหลือใช้ ทั้งจากพนักงานและพันธมิตรทางธุรกิจ โดยบริษัทฯ ทำหน้าที่เป็นตัวกลางรวบรวมยาเหล่านี้ เพื่อจัดส่งให้ทางโรงพยาบาลอ้อมผาง ทางปริมณีย เป็นระยะๆ โดยได้ริเริ่มโครงการนี้ ตั้งแต่ต้นเดือนมกราคม 2568 เป็นต้นมา

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

และเลขานุการบริษัท