

บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A)

สำหรับผลการดำเนินงาน ไตรมาส 3/2568

วันที่ 10 พฤศจิกายน 2568

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับไตรมาส 3/2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2568

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอชี้แจงผลการดำเนินงาน สำหรับไตรมาส 3/2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 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 โดยเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีที (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 สำหรับ รายได้จากการให้บริการ ประกอบไปด้วยรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้บริการบางส่วนแบบ One Time จากบริการติดตั้งระบบโครงการ โดยรายได้จากการให้บริการ ส่วนใหญ่ เป็นรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ

ส่วนรายได้จากการขาย เป็นรายได้แบบงานโครงการ (Project-base) ซึ่งเป็นรายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอกัน ในแต่ละปี ขึ้นอยู่กับความสามารถในการปิดโครงการ และการส่งมอบงานเพื่อรับรู้รายได้ในแต่ละปี เป็นปกติของธุรกิจที่จะมีรายได้ในส่วนนี้ที่ไม่สม่ำเสมอเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน หรือเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน

ส่วนที่ 2: สรุปเหตุการณ์สำคัญในไตรมาส 3/2568

- 1) ความคืบหน้าของโครงการ T.Cloud Gen3 (เป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์การใช้จ่ายเงิน IPO): บริษัทฯ ได้เริ่มต้นให้บริการ และเริ่มต้นรับรู้รายได้โครงการ T.Cloud Gen3 นี้ ตั้งแต่ไตรมาส 1/2568 เป็นต้นมา และเมื่อเริ่มต้นมีรายได้บาทแรก ก็จะมีต้นทุนตัดค่าเสื่อมราคา และ Amortization ทรัพย์สินในโครงการนี้ ตั้งแต่ไตรมาส 1/2568 เป็นต้นมาเช่นกัน ในช่วงเริ่มต้นที่เพิ่งเริ่มต้นให้บริการ และเริ่มมีรายได้จากโครงการนี้ยังไม่มาก โดยมีรายได้จากโครงการนี้ในไตรมาส 1/2568, ไตรมาส 2/2568 และไตรมาส 3/2568 จำนวน 0.24, 0.65 และ 2.25 ล้านบาท ตามลำดับ / ซึ่ง ณ ขณะนี้ Fixed Cost จากโครงการนี้ยังสูงกว่ารายได้ของโครงการ แต่รายได้จากโครงการนี้จะค่อยๆ เติบโตขึ้น จนมีรายได้สูงกว่า Fixed Cost และจะเติบโตขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคตอันใกล้
- 2) กลุ่มบริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) ได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรภายในกลุ่ม โดยได้รวมกำลังคนของบริษัท คลัสเตอร์ ซีเอสทีเอ็มส์ จำกัด (“CTS” บริษัทย่อย) ทั้งหมดเข้ามาที่ TERA ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2568 เป็นต้นมา ส่งผลให้ทีม TERA มีขนาดกำลังคนมืออาชีพที่ใหญ่ขึ้น และจะทำให้บริษัทฯ สามารถจะยกระดับศักยภาพในการให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดต่อไป การปรับโครงสร้างองค์กรในครั้งนี้ จะทำให้เกิดพลังขับเคลื่อนการเติบโตทางธุรกิจที่เข้มแข็งยิ่งขึ้นไปอีกขั้น โดย TERA ได้ Positioning องค์กรเป็น Provider ด้าน IT Infrastructure Solutions & Services แบบ Multi-brands (ทั้งในส่วนของ Hardware On-premise, บริการ Local และ Public Cloud รวมถึงบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง)
ทั้งนี้ CTS จะยังคงดำเนินงานตามปกติอยู่ โดยจะให้บริการกับลูกค้าที่ได้ทำสัญญาบริการแบบประจำสม่ำเสมอไว้กับ CTS จนกว่าจะสิ้นสุดการให้บริการตามอายุสัญญาที่ผูกพันกับลูกค้า / ส่วน Proposal ที่นำเสนอ ทั้งลูกค้าเก่าและใหม่ จะเสนอในชื่อของ TERA ในการขายผลิตภัณฑ์และให้บริการ ซึ่งมีผลเชิงบวกต่อภาพลักษณ์ ความน่าเชื่อถือ และศักยภาพในการแข่งขันในตลาดมากกว่า การปรับโครงสร้างองค์กรดังกล่าว จะสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจและสร้างประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ โดยรวมต่อไปในอนาคต
- 3) กลุ่มบริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) ได้จัดทำโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดโดยสมัครใจ โดยสิ้นสุดโครงการเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2568 ที่ผ่านมา โดยมีพนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ได้รับการอนุมัติให้ใช้สิทธิ์เกษียณอายุก่อนกำหนดโดยสมัครใจโดยได้รับค่าชดเชย จำนวน 5 คน ทำให้บริษัทฯ เกิดค่าใช้จ่ายพิเศษในระหว่างไตรมาสที่ 3/2568 ถึง ไตรมาสที่ 4/2568 (ซึ่งเป็นส่วนต่างระหว่างค่าชดเชย และสำรองผลประโยชน์พนักงานที่ตั้งไว้ตามมาตรฐานบัญชี ฉบับที่ 19) การเกษียณอายุก่อนกำหนดของพนักงานจำนวนดังกล่าว ไม่กระทบต่อประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน การให้บริการลูกค้า รวมถึงการประกอบธุรกิจแต่อย่างใด
ประโยชน์ของโครงการดังกล่าวจะช่วยเสริมสร้างประสิทธิภาพ ลดค่าใช้จ่าย-ต้นทุนของกลุ่มบริษัทฯ ในระยะยาว และจะช่วยรักษาสมรรถภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทฯ ในระยะยาว
- 4) บริษัทฯ ได้ลงนามสัญญาความร่วมมือดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ AWS Public Cloud และ Gen AI ในประเทศไทย กับบริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ MSC เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2568 ที่ผ่านมา เพื่อขยายธุรกิจการให้บริการ AWS Public Cloud ที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากการเปิดให้บริการ Thailand Region ของ AWS ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2568 ที่ผ่านมา

ส่วนที่ 3: สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน ไตรมาส 3/2568

หน่วย: ล้านบาท

ภาพรวมผลการดำเนินงาน	Q3/68	Q3/67	Q2/68	เปลี่ยนแปลง +/-		9M/68	9M/67	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	41.85	45.89	19.18	(8.80%)	118.15%	84.11	136.58	(38.42%)
รายได้จากการให้บริการ	89.77	83.27	83.05	7.80%	8.09%	251.37	227.30	10.59%
รายได้อื่น	2.09	1.27	0.90	64.12%	131.52%	3.75	3.23	16.12%
รวมรายได้	133.71	130.43	103.14	2.51%	29.64%	339.23	367.11	(7.60%)
ต้นทุนจากการขาย	-32.10	-38.13	-14.72	(15.82%)	118.05%	-65.86	-109.46	(39.83%)
ต้นทุนจากการให้บริการ	-67.16	-58.81	-62.42	14.19%	7.58%	-187.61	-158.24	18.56%
รวมต้นทุนขายและบริการ	-99.26	-96.94	-77.15	2.39%	28.66%	-253.47	-267.70	(5.32%)
กำไรขั้นต้น	32.36	32.22	25.09	0.45%	28.99%	82.01	96.18	(14.74%)
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-9.11	-9.74	-10.52	(6.45%)	(13.46%)	-30.71	-32.00	(4.03%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-11.22	-12.76	-14.39	(12.10%)	(22.02%)	-40.01	-42.76	(6.43%)
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	-20.33	-22.50	-24.91	(9.65%)	(18.41%)	-70.72	-74.76	(5.40%)
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	14.12	10.99	1.08	28.50%	1,209.93%	15.04	24.65	(39.01%)
ต้นทุนทางการเงิน	-0.52	-0.46	-0.56	14.16%	(6.43%)	-1.67	-1.28	30.96%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	13.60	10.53	0.52	29.13%	2,524.90%	13.37	23.38	(42.83%)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	-2.17	-2.01	-0.02	8.16%	9,347.83%	-2.06	-4.60	(55.24%)
กำไรสุทธิ	11.42	8.52	0.50	34.07%	2,207.88%	11.31	18.78	(39.79%)
กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) หน่วย: บาท	0.05	0.04	0.00			0.05	0.09	
อัตรากำไรขั้นต้น	24.59%	24.94%	24.54%			24.44%	26.43%	
อัตรากำไรสุทธิ	8.54%	6.53%	0.48%			3.33%	5.12%	

หมายเหตุ:

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

3.1: สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานงวด Q3/2568

งวด Q3/2568 (งวดสามเดือน) สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 บริษัทฯ มีรายได้ และกำไรสุทธิรวม 133.71 และ 11.42 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีรายได้รวม Q3/2568 เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 3.27 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 2.51% และกำไรสุทธิ เพิ่มขึ้น YoY 2.90 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 34.07% / ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ) บริษัทฯ มีรายได้รวมเพิ่มขึ้น QoQ 30.57 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 29.64% และกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น QoQ 10.93 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 2,207.88% / โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่ 8.54% เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 6.53% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 0.48%

รายได้ YoY ใน Q3/2568 เพิ่มขึ้นจาก Q3/2567 3.27 ล้านบาท มาจากรายได้จากการขาย Project-base ลดลง 4.04 ล้านบาท หรือลดลง 8.80% และรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 6.50 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 7.80% สาเหตุมาจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Services ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น / สำหรับ QoQ บริษัทฯ มีรายได้และกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 29.64% และ 2,207.88% ตามลำดับ สาเหตุมาจากบริษัทฯ มีรายได้จากการบริการและรายได้อื่นเพิ่มขึ้น มีการบริหารจัดการต้นทุนที่ดี ส่งผลได้จากการที่บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้น 24.59% ลดลงเล็กน้อยจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 24.94% ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะมีต้นทุนแบบ Fixed Cost จากการลงทุนโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่มขึ้น และรวมถึงการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ดีทำให้มียอดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลดลงใน Q3/2568

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, ค่าตอบแทนพนักงานดูแลระบบที่ให้บริการแบบ 7x24 รวมถึง Cost Allocation จากค่าตอบแทน Cloud Engineers ที่เพิ่มขึ้นเฉพาะโครงการนี้ โดยในไตรมาส 3/2568 มีต้นทุนรวม 4.62 ล้านบาท ในขณะที่รายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้น ซึ่งมีรายได้ใน Q3/2568 นี้จำนวนเพียง 2.25 ล้านบาท โดยมีต้นทุนประมาณ 4.62 ล้านบาท บริษัทฯ จึงมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายจากโครงการดังกล่าว มากกว่ารายได้จากโครงการดังกล่าว เป็นธรรมชาติของการลงทุนในโครงการใหญ่ที่ใช้เงินทุนค่อนข้างสูง ซึ่งต้องใช้เวลาในการที่รายได้จะเกินกว่า Fixed Cost (โดยเฉพาะ Fixed Cost ที่เกิดจากค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน และค่าตัดจำหน่าย) ซึ่งโครงการนี้ มีแนวโน้มการเติบโตของรายได้ต่อไตรมาสที่ดี โดยมีรายได้ 0.25 และ 0.65 ล้านบาท ใน Q1/2568 และ Q2/2568 ตามลำดับ และจะถึงจุดที่รายได้สูงกว่า Fixed Cost (ตั้งแต่ ปลาย Q2/2569)

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายพิเศษใน Q3/2568 ซึ่งเป็นส่วนต่างระหว่างค่าชดเชยและสำรอง Employee Benefits อันเกิดจากโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดของพนักงานโดยสมัครใจ จำนวนเงิน 0.43 ล้านบาท ซึ่งโครงการได้สิ้นสุดลงแล้ว โดยบริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายพิเศษนี้อีกจำนวนหนึ่งในไตรมาส 4/2568

ภาพรวมผลการดำเนินงานงวด 9M/2568

งวด 9M/2568 (งวดเก้าเดือน) สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 บริษัทฯ มีรายได้ และกำไรสุทธิรวม 339.23 และ 11.31 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีรายได้รวม 9M/2568 ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 27.88 ล้านบาท หรือลดลง 7.60% มีกำไรสุทธิลดลง YoY 7.47 ล้านบาท หรือลดลง 39.79% / โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่ 3.33% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 5.12%

รายได้ที่ลดลง YoY ในงวด 9M/2568 ส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากรายได้จากการขาย Project-base ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน 52.47 ล้านบาท หรือลดลง 38.42% และรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 24.07 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 10.59% เนื่องจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Services ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น

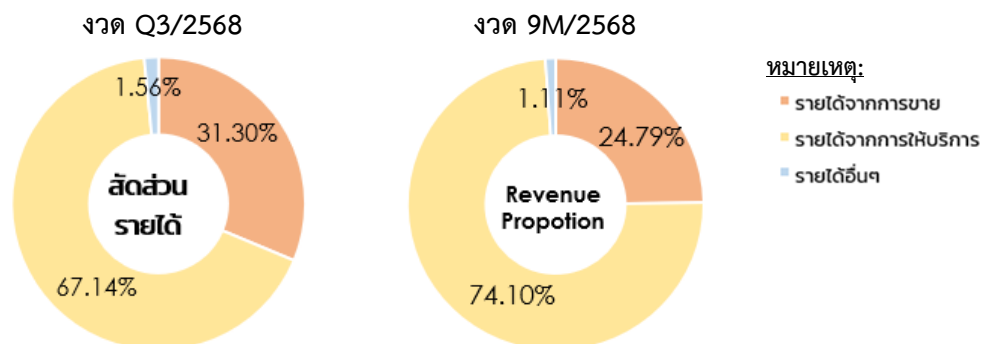
แต่เนื่องจากในงวด 9M/2568 บริษัทฯ เริ่มต้นให้บริการและมีรายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่โดยมีเงินลงทุนในโครงการดังกล่าวจนถึงวันที่ 30 กันยายน 2568 ประมาณ 51.11 ล้านบาท ในจำนวนนี้เป็นการลงทุนในรูปแบบของสินทรัพย์ที่ใช้ให้บริการในโครงการประมาณ 44.79 ล้านบาท ทำให้เมื่อบริษัทฯ เริ่มต้นมีรายได้บาทแรกเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2568 เป็นต้นมา ก็จะต้องเริ่มต้นตัดค่าเสื่อมราคาและ Amortization ทรัพย์สิน (ตามอายุใช้งาน) เป็นไปตามมาตรฐานบัญชีและมาตรฐานรายงานทางการเงิน 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 ที่เพิ่มขึ้นเฉพาะโครงการนี้ 11.12 ล้านบาท ในขณะที่รายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้น ซึ่งมีรายได้ใน 9 เดือนนี้เพียง 3.15 ล้านบาท บริษัทฯ จึงมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายจากโครงการดังกล่าว มากกว่ารายได้จากโครงการดังกล่าวที่เพิ่มขึ้น / บริษัทฯ มีต้นทุนจากการให้บริการเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 29.37 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 18.56% โดยเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราที่มากกว่ารายได้จากการให้บริการที่เพิ่มขึ้น ต้นทุนบริการที่เพิ่มขึ้นนี้มีสาเหตุหลักมาจากโครงการ T.Cloud Gen3 ดังรายละเอียดข้างต้น จึงส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 14.18 ล้านบาท หรือลดลง 14.74% (ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบโดยจำลองกรณีไม่มี Fixed Cost 11.12 ล้านบาทจากโครงการ T.Cloud Gen3 ก็จะทำให้บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นประมาณ 90.95 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นประมาณ 27.07% เพิ่มขึ้นจากอัตรากำไรขั้นต้นในงวดเดียวกันของปีก่อนเล็กน้อย ที่มีอัตรา 26.43%)

ในส่วนของค่าใช้จ่ายขายและบริหาร: บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายขายและบริหาร 70.72 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 4.04 ล้านบาท หรือลดลง 5.40%

3.2: รายได้

3.2.1 รายได้ในภาพรวม แบ่งตามลักษณะรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

สัดส่วนรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ



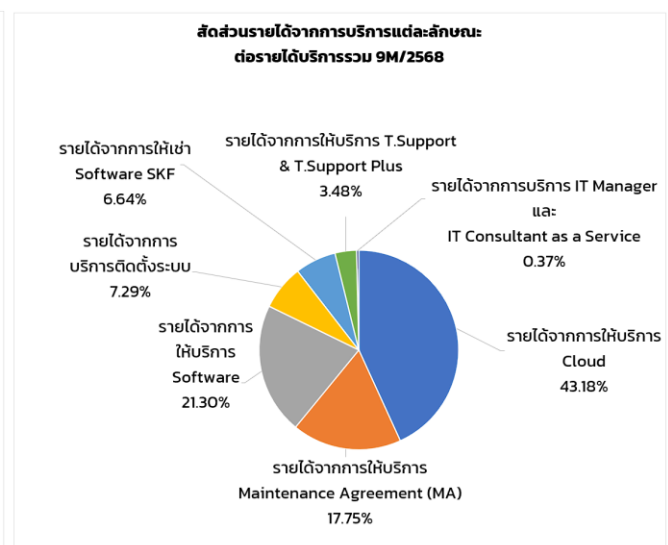
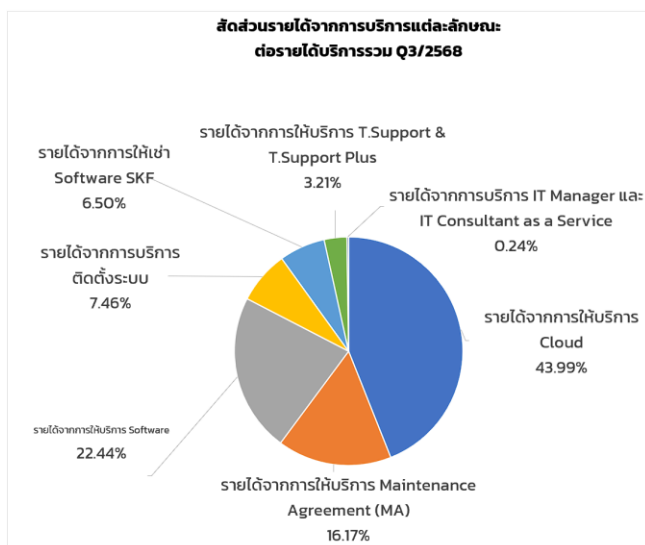
โครงสร้างรายได้ในแต่ละลักษณะธุรกิจ

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	Q3/68	Q3/67	Q2/68	เปลี่ยนแปลง +/-		9M/68	9M/67	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	41.85	45.89	19.18	(8.80%)	118.15%	84.11	136.58	(38.42%)
รายได้จากการให้บริการ								
บริการ Cloud	39.49	34.06	37.59	15.93%	5.04%	108.54	90.51	19.92%
บริการ Hardware M/A	14.52	15.36	14.75	(5.44%)	(1.57%)	44.62	45.99	(2.99%)
บริการ Software	20.14	17.01	17.35	18.41%	16.08%	53.53	48.12	11.24%
บริการติดตั้งระบบ	6.70	11.21	4.46	(40.28%)	50.12%	18.31	25.84	(29.12%)
บริการ Software Skyfrog	5.83	2.44	5.66	139.10%	3.17%	16.70	8.09	106.39%
บริการ T.Support & T.Support Plus	2.88	2.71	2.89	6.35%	(0.38%)	8.75	7.91	10.55%
บริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service	0.21	0.49	0.35	(56.49%)	(39.54%)	0.93	0.84	10.78%
รวมรายได้จากการให้บริการ	89.77	83.27	83.05	7.80%	8.09%	251.36	227.30	10.59%
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	131.62	129.16	102.23	1.90%	28.74%	335.47	363.88	(7.81%)
หมายเหตุ:								
เฉพาะบริการ T.Cloud Gen3	2.25	-	0.65		249.16%	3.15	-	

หมายเหตุ:

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



โดยภาพรวม ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ คิดเป็นสัดส่วน 67.14%, 31.30% และ 1.56% ของรายได้รวม ตามลำดับ / สำหรับงวด 9M/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ คิดเป็นสัดส่วน 74.10%, 24.79% และ 1.11% ของรายได้รวม ตามลำดับ

โดยมีรายละเอียด รายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ ในงวด Q3/2568 และ 9M/2568 ดังต่อไปนี้:

1) รายได้จากการให้บริการ

ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 6.50 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 7.80% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 6.72 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 8.09% ภาพรวมของการเพิ่มขึ้น-ลดลงของรายได้จากการให้บริการที่สำคัญในงวด Q3/2568 สรุปได้ดังต่อไปนี้:

- 1) รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ Skyfrog, รายได้การให้บริการซอฟต์แวร์ (Software M/A: Maintenance Agreement และ SaaS: Software-as-a-Service จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายบริการซอฟต์แวร์ให้กับ Principal Vendors ด้านไอที ระดับโลก), รายได้จากการให้บริการ Cloud และรายได้การให้บริการ T.Support/T.Support Plus (บริการแบบ Premium Services ด้านไอที ที่บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้า) เพิ่มขึ้น YoY 139.10%, 18.41%, 15.93% และ 6.35% ตามลำดับ จากการให้บริการแอปพลิเคชัน Skyfrog เพิ่มขึ้น อันเกิดจากการรับรู้รายได้โครงการขนาดใหญ่ของ Skyfrog จากสัญญาของลูกค้าต่อเนื่องและลูกค้ารายใหม่ที่เพิ่มขึ้นตามความต้องการใช้บริการ Cloud, Software Subscription, ความต้องการใช้ระบบไอที ในรูปแบบของ SaaS, Software M/A และการให้บริการ T. Support/T.Support Plus ที่มากขึ้น ตามลำดับ
- 2) รายได้จากการให้บริการ IT Manager & IT Consultant as a Services, รายได้จากการให้บริการติดตั้งระบบและรายได้จากการให้บริการ Hardware M/A ลดลง YoY 56.49%, 40.28% และ 5.44% ตามลำดับ โดย รายได้จากการให้บริการ IT Manager & IT Consultant as a Services ลดลงจากการสิ้นสุดสัญญาการให้บริการ ส่วนรายได้จากการติดตั้งระบบและรายได้จากการให้บริการ Hardware M/A ลดลง สอดคล้องกับการลดลงของรายได้จากการขายแบบ Project-base ทำให้บริการติดตั้งระบบแบบ One Time และบริการ Hardware M/A ลดลง

สำหรับงวด 9M/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน (YoY) 24.07 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 10.59% จาก

- 1) รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ Skyfrog, รายได้จากการให้บริการ Cloud, รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ (Software M/A: Maintenance Agreement และ SaaS: Software-as-a-Service จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายบริการซอฟต์แวร์ให้กับ Principal Vendors ด้านไอที ระดับโลก), รายได้จากการให้บริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service (บริการแบบ Outsourcing กับลูกค้าเพื่อปรับปรุงระบบ Internal Audit ด้านไอที ให้กับบริษัทที่กำลังเตรียมตัว IPO) และรายได้จากการให้บริการ T.Support/T.Support Plus (บริการแบบ Premium Services ด้านไอที ที่บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้า) งวด 9M/2568 เพิ่มขึ้น YoY 106.39%, 19.92%, 11.24%, 10.78% และ 10.55% ตามลำดับ จากสัญญาของลูกค้าต่อเนื่องและลูกค้ารายใหม่ที่เพิ่มขึ้น, จากปีนี้มีารรับรู้รายได้โครงการขนาดใหญ่ของ 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 9M/2568 ลดลง YoY 29.19% และ 2.99% ตามลำดับ โดยรายได้จากการติดตั้งระบบแบบ One Time ที่ลดลง สอดคล้องกับการลดลงของรายได้จากการขายแบบ Project-base ทำให้บริการที่เกี่ยวข้องคือ การให้บริการ Hardware M/A ลดลง

2) รายได้จากการขาย

ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขาย ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 4.04 ล้านบาท หรือลดลง 8.80% เนื่องจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Service ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น

สำหรับงวด 9M/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 52.47 ล้านบาท หรือลดลง 38.42% เนื่องจากแนวโน้มการเปลี่ยนรูปแบบการซื้อของลูกค้าดังกล่าวข้างต้น และนอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้รับผลกระทบจากการให้บริการในรูปแบบ as-a-service ของเจ้าของ Enterprise Software ทำให้เกิดการหดตัวของการขาย Hardware Project-base

อย่างไรก็ดี รายได้จากการขาย เป็นรายได้แบบโครงการ (Project-base) ซึ่งเป็นรายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอในในแต่ละไตรมาส และในแต่ละปี ขึ้นอยู่กับการปิดโครงการ, การส่งมอบงาน และการรับรู้รายได้โครงการ ซึ่งเป็นปกติของธุรกิจ

3) รายได้อื่น

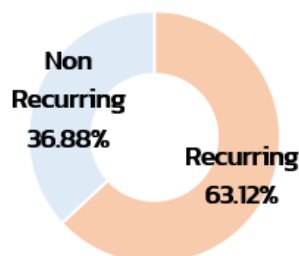
รายได้อื่นของบริษัทฯ ประกอบด้วย กำไรจากการบันทึกบัญชีมูลค่าหน่วยลงทุนที่เพิ่มขึ้น (Marked to Market) กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 2.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.82 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 64.12% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 1.19 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 131.52% จากเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Events จาก Principal Vendors และพันธมิตรทางธุรกิจ

สำหรับในงวด 9M/2568 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 3.75 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.52 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 16.12% เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) ที่มีรายได้อื่น 3.23 ล้านบาท

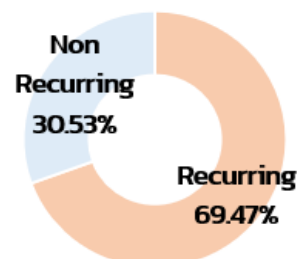
หมายเหตุ: รายได้อื่น เป็นรายได้ที่ไม่ได้มาจาก Operations ทางธุรกิจตามปกติ ซึ่งจะไม่มีความสม่ำเสมอในแต่ละไตรมาสแต่อย่างไรก็ดี มีรายได้ส่วนหนึ่งที่มาจากรายการทางธุรกิจ คือเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Events จาก Principal Vendors และพันธมิตรทางธุรกิจตามปกติ ที่แม้บริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายและบริหารจากการจัดงาน Marketing Events เพื่อช่วยส่งเสริม-กระตุ้นยอดขาย และรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้าสำคัญไว้ แต่การจัดงาน Marketing Events เหล่านี้ บริษัทฯ ก็ได้รับเงินสนับสนุน (Sponsorship) ค่าจัดงาน Marketing Events จาก Principal Vendors และพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญของบริษัทฯ เข้ามาในรูปแบบของรายได้อื่น เช่นกัน

4) สรุปสัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอต่อรายได้ดำเนินงาน

สัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอ
ต่อรายได้ดำเนินงาน Q3/2568



สัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอ
ต่อรายได้ดำเนินงาน 9M/2568



ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอ (Non Recurring Revenue) ในสัดส่วน 63.12% : 36.88% ตามลำดับ

สำหรับงวด 9M/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอ (Non Recurring Revenue) ในสัดส่วน 69.47% : 30.53% ตามลำดับ

หมายเหตุ: รายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) ประกอบไปด้วยสัญญาบริการต่างๆ ที่มีระยะเวลาแน่นอนตายตัว ส่วนใหญ่ระยะเวลาประมาณ 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

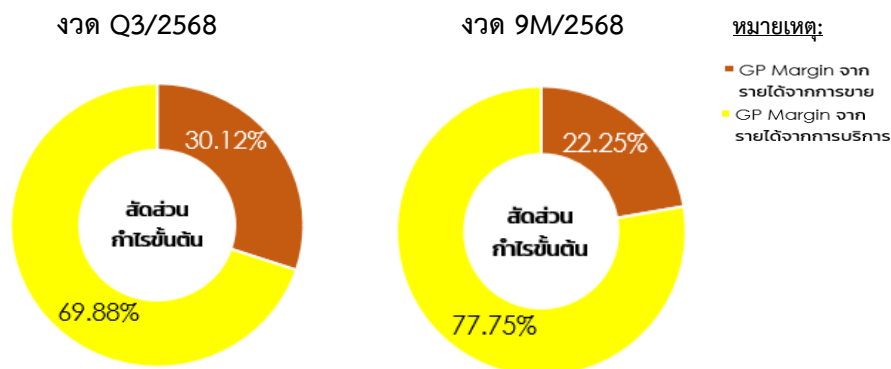
บมจ. เทอร์ราไบท์ พลัส	Q3/68	Q3/67	Q2/68	เปลี่ยนแปลง +/-		9M/68	9M/67	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	20.72	35.47	13.46	(41.60%)	53.87%	54.17	95.31	(43.16%)
รายได้จากการให้บริการ	67.53	62.93	62.91	7.30%	7.34%	190.11	176.50	7.71%
รายได้เงินปันผล	-	-	12.30		(100.00%)	12.30	5.46	125.32%
รายได้อื่น	3.41	2.84	2.45	20.23%	39.00%	8.42	7.73	8.94%
รวมรายได้	91.66	101.24	91.13	(9.47%)	0.58%	265.00	285.00	(7.02%)

บริษัท คลัสเตอร์ ซีเอสทีเอ็มส์ จำกัด	Q3/68	Q3/67	Q2/68	เปลี่ยนแปลง +/-		9M/68	9M/67	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	13.03	10.37	5.61	25.68%	132.26%	21.73	38.87	(44.11%)
รายได้จากการให้บริการ	15.18	16.26	14.18	(6.66%)	7.10%	42.83	37.08	15.51%
รายได้อื่น	0.15	0.12	0.06	25.83%	174.55%	0.21	0.28	(26.69%)
รวมรายได้	28.36	26.75	19.84	6.02%	42.95%	64.76	76.23	(15.05%)

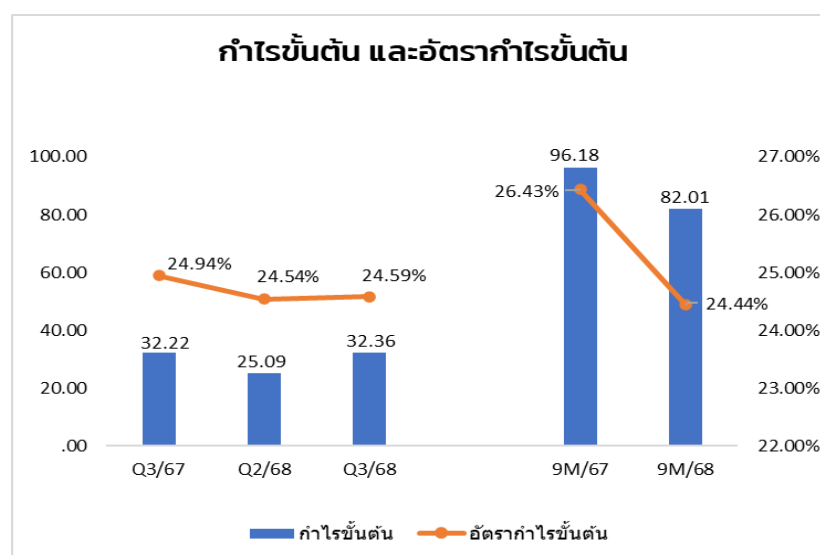
บริษัท สกายฟร็อก จำกัด	Q3/68	Q3/67	Q2/68	เปลี่ยนแปลง +/-		9M/68	9M/67	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	8.10	0.05	0.11	17,902.22%	7,332.11%	8.21	2.40	241.98%
รายได้จากการให้บริการ	8.65	6.36	8.06	35.94%	7.37%	23.94	20.40	17.39%
รายได้อื่น	0.35	0.39	0.14	(8.31%)	157.66%	0.63	1.03	(38.91%)
รวมรายได้	17.11	6.79	8.30	151.77%	106.01%	32.78	23.83	37.59%

3.3: กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

สัดส่วนกำไรขั้นต้นของแต่ละกลุ่มธุรกิจ



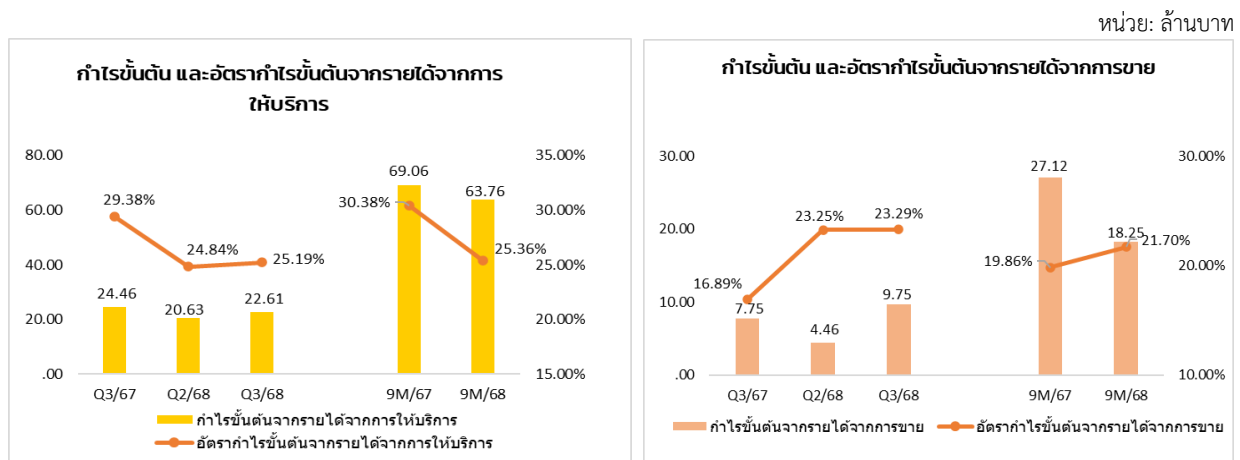
หน่วย: ล้านบาท



ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 32.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนเล็กน้อย (YoY) จำนวน 0.15 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 0.45% หากมองในมิติของอัตรากำไรขั้นต้น บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นของงวด Q3/2568 อยู่ที่ 24.59% ลดจากงวดเดียวกันของปีก่อนเล็กน้อย (YoY) ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 24.94% โดยมีสาเหตุหลักมาจากการต้นทุนแบบ Fixed Cost ของโครงการ T.Cloud Gen3 ที่ถึงแม้จะมีรายได้เพิ่มมากขึ้น แต่ยังไม่สามารถครอบคลุมต้นทุนได้ เมื่อรวมกับกำไรจากบริการประเภทอื่นจึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นลดลงถึงแม้ว่าจะมีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเล็กน้อย และเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ) บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น 7.27 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 28.99% มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 24.54% / โดยภาพรวม ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วน 69.88% และ 30.12% ตามลำดับ

สำหรับงวด 9M/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 82.01 ล้านบาท ลดจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 14.18 ล้านบาท หรือลดลง 14.74% มีอัตรากำไรขั้นต้นของงวด 9M/2568 อยู่ที่ 24.44% ลดจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 26.43% / โดยภาพรวม สำหรับงวด 9M/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วน 77.75% และ 22.25% ตามลำดับ

โดยมีรายละเอียด กำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขายในงวด Q3/2568 และ 9M/2568 ดังต่อไปนี้:



1) กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ

ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการให้บริการ จำนวน 22.61 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 1.85 ล้านบาท หรือลดลง 7.56% โดยบริษัทฯ สามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นได้ 25.19% ต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 29.38% / และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 1.99 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.63%

สำหรับงวด 9M/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการให้บริการ จำนวน 63.76 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 5.31 ล้านบาท หรือลดลง 7.68% โดยบริษัทฯ สามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นได้ 25.36% ต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 30.38%

เนื่องจากในงวด 9M/2568 บริษัทฯ เริ่มต้นให้บริการและมีรายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่โดยมีเงินลงทุนในโครงการดังกล่าวจนถึงวันที่ 30 กันยายน 2568 ประมาณ 51.11 ล้านบาท ในจำนวนนี้เป็นการลงทุนในรูปแบบของสินทรัพย์ที่ใช้ให้บริการในโครงการประมาณ 44.79 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 11.12 ล้านบาท ในขณะที่รายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้น โดยมีรายได้ใน 9 เดือนนี้เพียง 3.15 ล้านบาท จึงส่งผลให้ต้นทุนสูงขึ้นและมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลง

2) กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย

ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการขาย จำนวน 9.75 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 2 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 25.74% โดยมีอัตรากำไรขั้นต้น 23.29% เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 16.89% เนื่องจากโครงการที่รับรู้รายได้ในงวด Q3/2568 เป็นโครงการขนาดเล็กกว่าไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ทำให้การแข่งขันไม่สูง บริษัทฯ สามารถทำกำไรขั้นต้นได้สูงกว่า รวมถึงมีการต่อสัญญาการให้บริการอุปกรณ์ Handheld ที่จำหน่ายให้ลูกค้าของบริษัทย่อย (บริษัท สกายฟร็อก จำกัด) รอบใหม่ / และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 5.29 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 118.49% จากการที่สามารถส่งมอบโครงการที่แล้วเสร็จ ได้มากกว่าไตรมาสก่อนและการต่อสัญญาการให้บริการ Handheld ที่จำหน่ายให้ลูกค้าของ บริษัท สกายฟร็อก จำกัด รอบใหม่ ซึ่งมีรายได้บางส่วนในโครงการนี้ถูกรับรู้เป็นรายได้จากการขาย

สำหรับงวด 9M/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการขาย จำนวน 18.25 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 8.87 ล้านบาท หรือลดลง 32.71% เป็นไปตามการลดลงของรายได้จากการขาย (จากรายได้ประเภท Project-base) ที่รายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอในแต่ละไตรมาส ขึ้นอยู่กับความสามารถในการปิดโครงการ การส่งมอบโครงการ และการรับรู้รายได้โครงการในแต่ละไตรมาส ซึ่งเป็นปกติของธุรกิจ

3.4: ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

1) ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขาย ประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือนและค่าตอบแทนเกี่ยวกับพนักงานขาย ค่าเดินทาง และค่าที่พัก ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย และค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ อาทิ ค่าโฆษณา ค่ารับรองลูกค้า เป็นต้น

ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.63 ล้านบาท หรือลดลง 6.45% / และมีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 1.42 ล้านบาท หรือลดลง 13.46%

สำหรับงวด 9M/2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 1.29 ล้านบาท หรือลดลง 4.03% สาเหตุหลักมาจากการปรับลดประมาณการค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับผลประกอบการ (เป็นไปตามงบประมาณ Revised ครึ่งปีหลัง/2568)

2) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือน โบนัส ค่าตอบแทนกรรมการ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเดินทาง ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น

ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 1.54 ล้านบาท หรือลดลง 12.10% / และมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร ลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 3.17 ล้านบาท หรือลดลง 22.02%

สำหรับงวด 9M/2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 2.75 ล้านบาท หรือลดลง 6.43% จากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับ IPO ที่ลดลง (งวด 9M/2567 มีค่าใช้จ่ายพิเศษที่เกี่ยวข้องกับการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) อาทิ ค่าที่ปรึกษาทางการเงิน, ค่าประชาสัมพันธ์บริษัท (P/R) และ ค่า Roadshow เป็นต้น ในงวด 9M/2568 คงเหลือเพียงค่าบริการที่ปรึกษาทางการเงิน หรือ FA ตามสัญญาดูแลหลังการ IPO ระยะเวลา 1 ปี ซึ่งได้สิ้นสุดสัญญาแล้วตั้งแต่วันที่ 23 เมษายน 2568 ที่ผ่านมา) และการปรับลดประมาณการค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับผลประกอบการ (เป็นไปตามงบประมาณ Revised ครึ่งปีหลัง/2568)

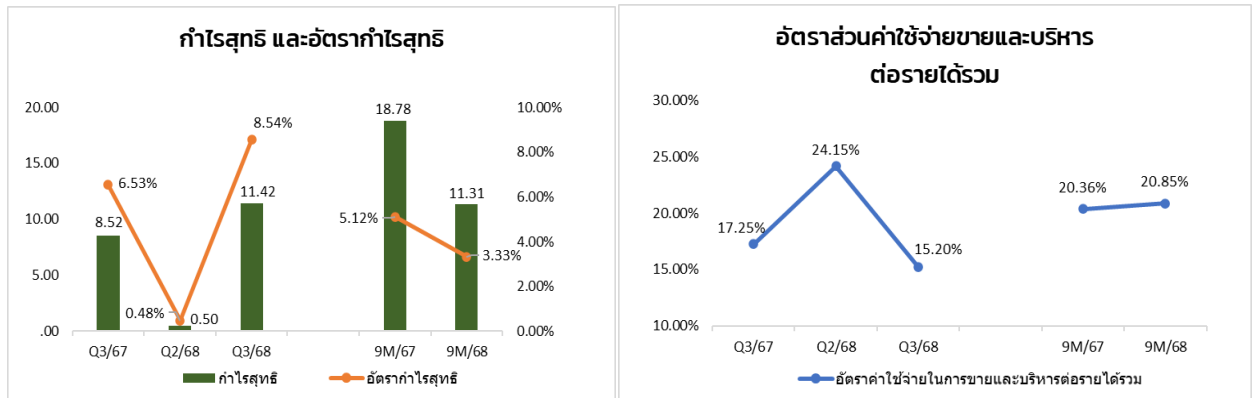
3.5: ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยจ่ายหนี้สินตามสัญญาเช่า และดอกเบี้ยจ่ายจากสิทธิการใช้สินทรัพย์ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า

ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.07 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 14.16% / และมีต้นทุนทางการเงิน ลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) เล็กน้อย 0.04 ล้านบาท หรือลดลง 6.43%

สำหรับงวด 9M/2568 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.40 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 30.96%

3.6: กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ



สำหรับกำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ ของงวด Q3/2568 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY), เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) และงวด 9M/2568 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้:

YoY (Q3/2568 เปรียบเทียบกับ Q3/2567)	QoQ (Q3/2568 เปรียบเทียบกับ Q2/2568)	YoY (9M/2568 เปรียบเทียบกับ 9M/2567)
ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 11.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 2.90 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 34.07% สอดคล้องกับกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น และเมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลงจึงทำให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยบริษัทฯ มีอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมใน Q3/2568 อยู่ที่ 15.20% ลดลงจาก 17.25% ในงวดเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้ อัตรากำไรสุทธิ ในไตรมาสนี้ อยู่ที่ 8.54% เพิ่มขึ้นจาก 6.53% ในงวดเดียวกันของปีก่อน	ในงวด Q3/2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 11.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) จำนวน 10.93 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 2,207.88% ซึ่งแปรผันกับรายได้จากการดำเนินงานและกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น QoQ จากการที่บริษัทฯ สามารถส่งมอบและรับรู้รายได้แบบ Project-base ได้มากขึ้น รวมถึงบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลดลงจากไตรมาสก่อน ซึ่งอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ใน Q3/ 2568 อยู่ที่ 15.20% ลดลงจาก 24.15% ในไตรมาสก่อน ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิ ใน Q3/2568 อยู่ที่ 8.54% เพิ่มขึ้นจาก 0.48% ใน Q2/2568	ในงวดเก้าเดือน ปี 2568 (9M/2568) บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 11.31 ล้านบาท ลดลงจำนวน 7.47 ล้านบาท หรือลดลง 39.79% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) โดยมีปัจจัยหลักจากการลดลงของรายได้จากการดำเนินงาน (ส่วนใหญ่จากรายได้จากการขาย Project-base ที่ลดลง) และมีต้นทุนในลักษณะที่เป็น Fixed Cost จากโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่มขึ้น ถึงแม้บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลงจากปีก่อน ซึ่งเกิดจากค่าใช้จ่ายพิเศษก่อนการ IPO ลดลง และการปรับลดประมาณการค่าใช้จ่ายขายและบริหารให้เหมาะสมกับการดำเนินงาน โดยอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมในงวด 9M/2568 อยู่ที่ ร้อยละ 20.85% เพิ่มขึ้นจาก 20.36% ในงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ส่งผลให้ อัตรากำไรสุทธิ ในงวด 9M/2568 อยู่ที่ 3.33% ปรับตัวลดลงจาก 5.12% เมื่อเทียบกับงวด 9M/2567

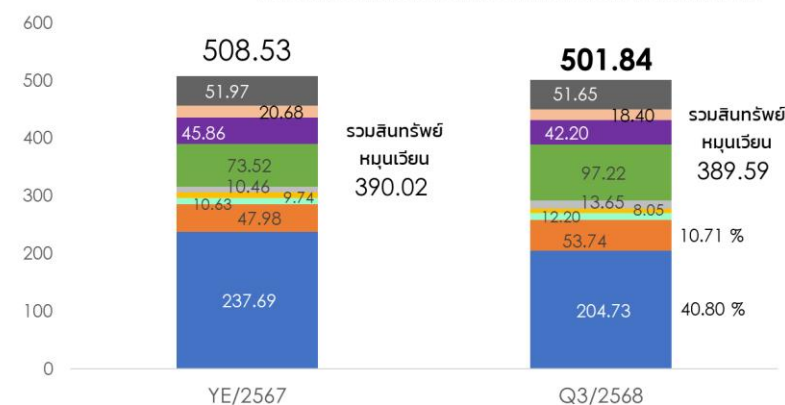
ส่วนที่ 4: สรุปฐานะทางการเงินและกระแสเงินสด สิ้นสุดไตรมาส 3/2568

สินทรัพย์

หน่วย: ล้านบาท

สินทรัพย์หมุนเวียนสิ้นสุด Q3/2568

คิดเป็นสัดส่วน 77.63% ของสินทรัพย์ทั้งหมด



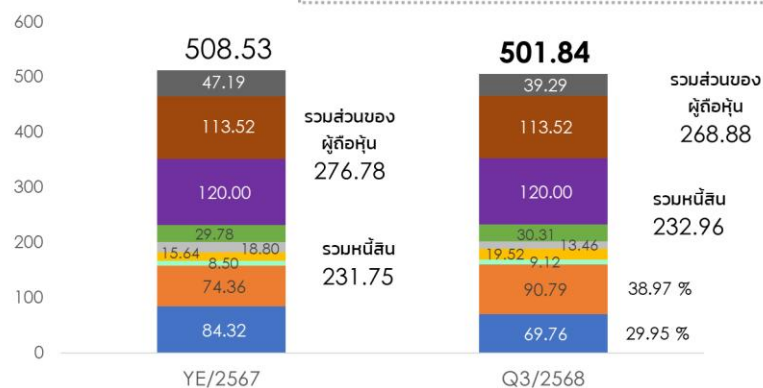
- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด
- สินทรัพย์ทางการเงินที่เกิดจากสัญญา สุทธิ
- สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น สุทธิ
- สินทรัพย์ทางการเงินอื่นและอุปกรณ์สุทธิ
- สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น สุทธิ
- สินค้าคงเหลือ สุทธิ
- สินทรัพย์ทางการเงินอื่น
- สิทธิการเช่าและหรือสิทธิการใช้ทรัพย์สิน

หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

หน่วย: ล้านบาท

หนี้สินหมุนเวียนสิ้นสุด Q3/2568

คิดเป็นสัดส่วน 72.83% ของหนี้สินทั้งหมด



- เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น
- หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี
- หนี้สินตามสัญญาเช่า สุทธิ
- หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น
- ส่วนเกินมูลค่าหุ้น
- องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น
- หนี้สินที่เกิดจากสัญญา-หมุนเวียน
- หนี้สินไม่หมุนเวียนที่เกิดจากสัญญา
- หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น

4.1: สินทรัพย์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 501.84 ล้านบาท ลดลง 6.69 ล้านบาท หรือลดลง 1.32% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2567 โดยหลักมาจากการลดลงของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน สินทรัพย์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 เป็นประเภทสินทรัพย์หมุนเวียนรวม 389.59 ล้านบาท คิดเป็น 77.63% ของสินทรัพย์รวม โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของสินทรัพย์ ดังนี้:

- **เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด:** มีมูลค่า 204.73 ล้านบาท ลดลงระหว่างงวดสุทธิ 32.96 ล้านบาท จากยอดคงเหลือเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2568 จำนวน 237.69 ล้านบาท โดยรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปรากฏในหัวข้อ 4.4: กระแสเงินสด
- **ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นสุทธิ:** มีมูลค่า 53.74 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.76 ล้านบาท สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการบริการ

4.2: หนี้สิน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 232.96 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.21 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 0.52% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2567 โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินที่เกิดจากสัญญา หนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 เป็นประเภทหนี้สินหมุนเวียนรวม 169.67 ล้านบาท คิดเป็น 72.83% ของหนี้สินรวม

ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 บริษัทฯ มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt)* อยู่เพียง 0.04 ล้านบาท (คิดเป็นเพียง 0.0002% ของหนี้สินรวมเท่านั้น) โดยส่วนใหญ่หนี้สินของบริษัทฯ เป็นเจ้าหนี้การค้า และหนี้สิน ที่เกิดจากการบันทึกบัญชีตามมาตรฐานการบัญชี หรือมาตรฐานรายงานทางการเงิน เช่น หนี้สินหมุนเวียนที่เกิดจากสัญญา, หนี้สินตามสัญญาเช่า และภาระผลประโยชน์ผูกพันพนักงาน (สำรอง Employee Benefits) เป็นต้น

โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของหนี้สิน ดังนี้

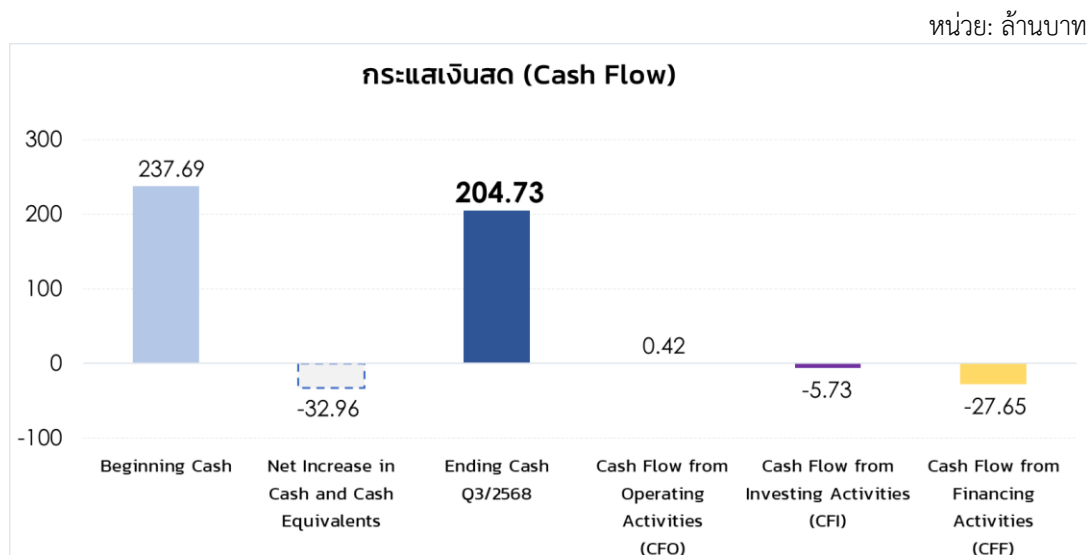
- **เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น:** มีมูลค่า 69.76 ล้านบาท ลดลง 14.56 ล้านบาท ส่วนใหญ่จากการชำระหนี้สินให้แก่เจ้าหนี้การค้า เมื่อครบกำหนดชำระหนี้
- **หนี้สินที่เกิดจากสัญญา:** มีมูลค่ารวม 110.31 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.31 ล้านบาท จากการขายบริการประเภท Recurring โดยเรียกเก็บเงินแบบครั้งเดียวมากขึ้น โดยจะรอการรับรู้รายได้ตามระยะเวลาของสัญญา โดยแบ่งเป็นส่วนที่จะรับรู้รายได้ภายใน 1 ปี (หมุนเวียน) จำนวน 90.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.43 ล้านบาท และส่วนที่จะรับรู้รายได้เกิน 1 ปี (ไม่หมุนเวียน) จำนวน 19.52 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.88 ล้านบาท

***หมายเหตุ:** รายการหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) คือ หนี้สินเฉพาะที่มีภาระดอกเบี้ย ซึ่งบริษัทฯ มีข้อมูลผูกพันในการจ่ายชำระออกไปจริง ในกรณีนี้ เป็นหนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ (Leasing) ที่เป็นการซื้อบริการ HPE GreenLake (เป็นบริการเสมือน Cloud Service ของบริษัท Hewlett Packard Enterprise หรือ HPE) ซึ่งเป็นสัญญาแบบ Recurring โดยบริษัทฯ ซื้อบริการดังกล่าวเพื่อขายบริการให้กับลูกค้า (และมีสัญญาแบบ Recurring กับลูกค้าเช่นกัน) รายการหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยนี้ ไม่รวมหนี้สินที่เกิดจากการบันทึกบัญชีตามมาตรฐานการบัญชี หรือมาตรฐานรายงานทางการเงิน (ที่ไม่มีการจ่ายเงินดอกเบี้ยออกจากบริษัทฯ)

4.3: ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นหรือส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 268.88 ล้านบาท ลดลง 7.90 ล้านบาท หรือลดลง 2.85% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2567 จากการมีกำไรสุทธิในงวด 9M/2568 ลดลงและการจ่ายเงินปันผล เมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2568 ที่ผ่านมา ในอัตราหุ้นละ 0.08 บาทต่อหุ้น

4.4: กระแสเงินสด



ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 204.73 ล้านบาท

จากยอดคงเหลือต้นรอบระยะเวลา 237.69 ล้านบาท

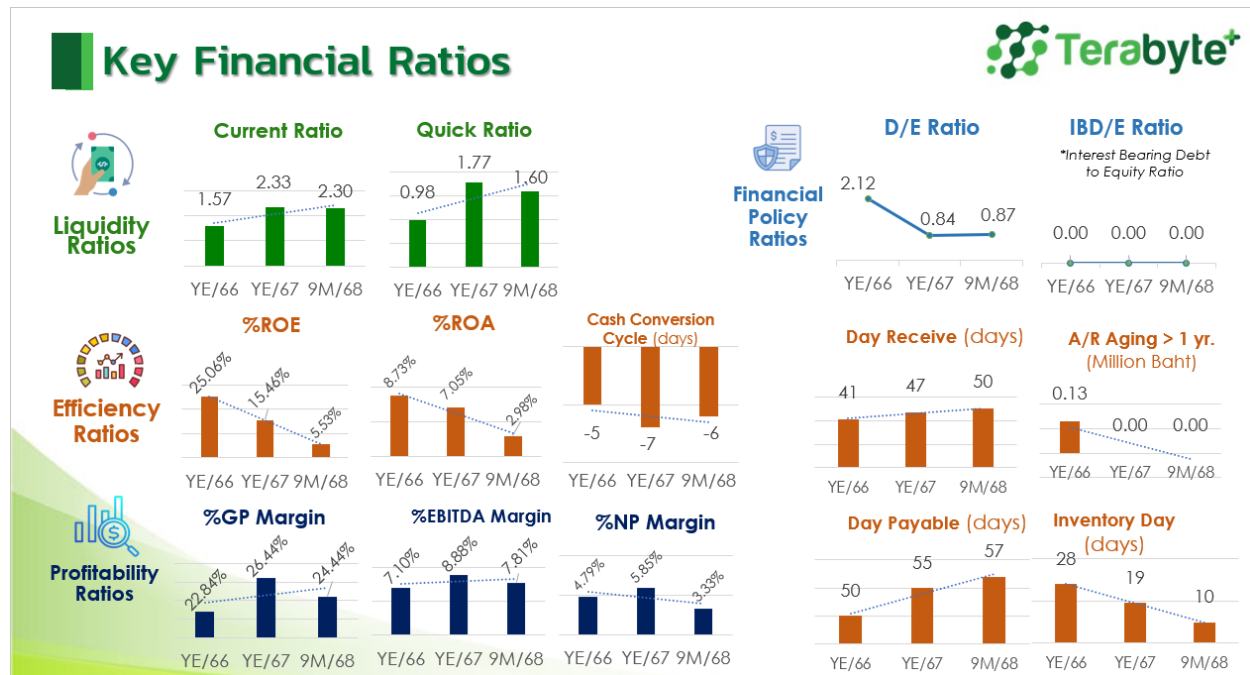
ลดลงระหว่างงวด สุทธิ 32.96 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น:

- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน +0.42 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน - 5.73 ล้านบาท และ
- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน -27.65 ล้านบาท

โดยกระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนหลักๆ ได้แก่: เงินสดรับจากเงินฝากประจำ 6 เดือน ของสถาบันการเงิน ครอบคลุม 51.27 ล้านบาท และเงินสดจ่ายจากการนำเงินที่ครบกำหนดทั้งจำนวนฝากประจำ 3 เดือน ของสถาบันการเงิน 51.27 ล้านบาท, เงินสดจ่ายจากการลงทุนในกองทุนรวมตราสารหนี้ จำนวน 10 ล้านบาท และเงินสดรับจากการขายกองทุนรวมตราสารหนี้ จำนวน 7 ล้านบาท, เงินสดจ่ายจากการซื้อสินทรัพย์ถาวรเพื่อใช้ในโครงการ T.Cloud Gen3 และใช้ในสำนักงาน จำนวน 4.24 ล้านบาท รวมถึงเงินสดรับจากดอกเบี้ยเงินฝากสถาบันการเงิน 1.54 ล้านบาท

และกระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน หลักๆ ได้แก่: การจ่ายเงินปันผล 19.20 ล้านบาท, การจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า 7.32 ล้านบาท และการจ่ายชำระดอกเบี้ยตามสัญญาเช่า 1.13 ล้านบาท

ส่วนที่ 5: สรุปอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ สิ้นสุด Q3/2568



ส่วนที่ 6: Backlog



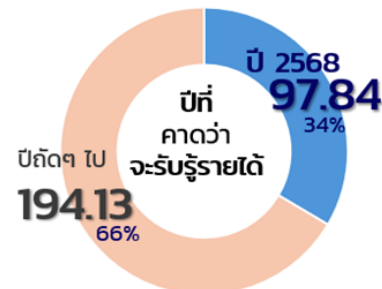
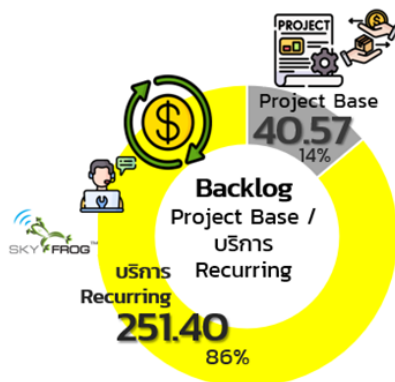
Backlog

(Updated: 1 ต.ค. 2568)

หน่วย: ล้านบาท

Backlog ทั้งหมด **291.97**

(* ไม่รวมรายได้ที่รับรู้ไปแล้ว ระหว่างวันที่ 1 ม.ค. – 30 ก.ย. 2568)



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 และ กำไรขั้นต้นของบริษัทฯ เช่น การลงทุนโครงการ T.Cloud Gen3 เป็นต้น
- 2) รักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้าอยู่เสมอ ผ่านการพบปะลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงจัดงานกิจกรรมทางการตลาด (Marketing Events) เป็นระยะๆ เพื่อ Update Solutions ที่เป็นประโยชน์ นำไปสู่อุปสงค์ในการขายสินค้าและบริการ ให้กับลูกค้ามากขึ้น รวมถึงการรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้าไว้อยู่เสมอ โดยบริษัทฯ ได้จัดงานขอบคุณลูกค้าและพันธมิตร ทางธุรกิจเนื่องในโอกาสครบรอบ 20 ปีของการก่อตั้งบริษัทฯ เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2568 ที่ผ่านมา และมีการจัด กิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง ทั้งการ Demo Solutions ด้านต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง T.Cloud Gen3, Virtualization อยู่อย่างเป็นประจำสม่ำเสมอ รวมถึงได้มีการจัดงานใหญ่ประจำปี TERA, CLUSTER และ SKYFROG Solution Day ในเดือนสิงหาคม และกันยายนที่ผ่านมา เพิ่มโอกาสในการขาย ทั้งฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และบริการที่เกี่ยวข้อง
- 3) เข้าประมูลงานในกลุ่มภาครัฐ ภาครัฐวิสาหกิจ เพื่อชดเชยรายได้ที่ลดลงจากกลุ่มลูกค้าภาคเอกชนที่มีการชะลอการลงทุน จากกำลังซื้อภาคประชาชน สภาพเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวย หนี้ภาครัฐครัวเรือน ภาวะสงครามการค้าของมหาอำนาจ ภาวะสงครามในหลายประเทศ ภาวะภัยทางธรรมชาติ ทั้งภัยแล้ง น้ำท่วม ภัยแผ่นดินไหวเมื่อเดือนมีนาคม 2568 ที่ผ่านมา ประเทศกำลังอยู่ในภาวะสงครามกับประเทศกัมพูชา รวมถึงสถานการณ์ผลกระทบจาก Tariffs ของสหรัฐอเมริกา ซึ่งส่งผลกระทบต่อราคาและผลผลิตทางการเกษตร กระทั่งต่อกำลังซื้อภาคประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศ และกระทบต่อการชะลอการลงทุนของบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ
- 4) ควบคุมและบริหารจัดการด้านต้นทุน และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร โดยเฉพาะจำนวนพนักงานให้สอดคล้องกับรายได้ของบริษัทฯ
- 5) เร่งการขายบริการ Cloud ในโครงการ T.Cloud Gen3 (เป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์การใช้เงิน IPO) เพื่อให้เกิดการรับรู้รายได้จากโครงการนี้ให้ได้มากที่สุด
- 6) ตั้งเป้าลงทุนในบริษัทเป้าหมายที่มีศักยภาพ (ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการทำ Accounting Due Diligence เรียบร้อยตั้งแต่ ไตรมาส 4/2567 ที่ผ่านมา และได้ให้คำแนะนำในการปรับปรุงระบบบัญชี เพื่อให้ระบบบัญชีของบริษัทเป้าหมายมีความพร้อมให้ได้มาตรฐาน เพื่อเข้าร่วมลงทุน) โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะเข้าลงทุนได้ภายในครึ่งปีแรกของปี 2569 ที่จะถึงนี้ โดยบริษัทฯ จะปฏิบัติตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ.20/2551 เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปสินทรัพย์ และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2547 โดยบริษัทฯ จะคำนวณขนาดรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ และจะเปิดเผยสารสนเทศผ่านระบบเผยแพร่ข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องให้นักลงทุนและสาธารณชนรับทราบต่อไป รวมถึงการสรรหาบริษัทที่มีศักยภาพ เพื่อดำเนินการทำ Due Diligence เพิ่มเติม

ส่วนที่ 8: ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงาน ฐานะการเงิน หรือการเติบโตในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทฯ มีการประเมินและบริหารความเสี่ยง ทั้งความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก และปัจจัยภายใน ที่อาจมีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจ ฐานะทางการเงิน รวมถึงการเติบโตในอนาคตของบริษัทฯ และมีการกำหนดมาตรการลดความเสี่ยง โดยกำหนดให้มีการประเมินปัจจัยเสี่ยง ทั้งที่มาจากภายนอก และภายใน บริษัทฯ จึงดำเนินการประเมินความเสี่ยงทางธุรกิจ (Risk Assessment) อย่างสม่ำเสมอ โดยมีการรายงานสรุปผลการประเมินความเสี่ยง ให้ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัททราบในทุกๆ ไตรมาส

อย่างไรก็ดี เพื่อให้เอกสารนี้ มีเนื้อหาความยาวจนเกินไปนัก บริษัทฯ จึงไม่ได้สรุปปัจจัยเสี่ยงทั้งหมดที่ได้รายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท โดยในที่นี้ จะขอสรุปเฉพาะความเสี่ยงหลักที่มีนัยสำคัญ (Key Risks) ดังต่อไปนี้:

1) ปัจจัยเสี่ยงหนี้สูญการเก็บหนี้ลูกค้านอกจากการจำหน่ายสินค้าและบริการ และปัจจัยเสี่ยงการขาดสภาพคล่องทางการเงิน

เนื่องจากสภาพการแข่งขันในธุรกิจนี้ โดยส่วนใหญ่ มีความจำเป็นต้องให้เครดิตกับลูกค้า และขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้เครดิตทางการค้าจากคู่ค้าในการซื้อสินค้าที่เพียงพอเช่นกัน แต่อย่างไรก็ดี หากลูกค้าชำระเงินล่าช้า หรือ กรณีที่ลูกค้าไม่มีความสามารถชำระหนี้ เนื่องจากฐานะการเงินของลูกค้ามีปัญหา อาจเป็นเหตุให้เกิดหนี้สูญเกิดขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการขาดสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ เกิดขึ้นได้

มาตรการลดความเสี่ยง:

- บริษัทฯ มีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทเอกชนขนาดกลาง-ใหญ่ โดยบริษัทฯ มีการคัดกรองคุณภาพของลูกค้า มีระบบอนุมัติเงื่อนไขการชำระหนี้ที่เหมาะสม รวมถึงระบบการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระที่มีประสิทธิภาพ บริษัทฯ มีนโยบายกระจายฐานลูกค้าที่หลากหลายกลุ่ม และมีจำนวนลูกค้ามากมาย ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ จึงเป็นการลดความเสี่ยงการเก็บหนี้สูญได้มาก
- บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) มีการตรวจสอบฐานะการเงิน และศักยภาพการทำกำไรของลูกค้าอย่างเข้มงวด โดยเฉพาะลูกค้ารายใหม่ที่ต้องการซื้อสินค้าและบริการจากบริษัทฯ และดำเนินการพิจารณาอนุมัติเงื่อนไขการชำระหนี้โดยผู้อนุมัติเงื่อนไขการชำระหนี้ (ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน หรือ CFO) เพื่อกำหนดเงื่อนไขการชำระหนี้ที่เหมาะสมอยู่ในความเสี่ยงที่ควบคุมได้ ให้กับลูกค้าแต่ละราย ระบบดังกล่าว ได้ใช้ในการปฏิบัติงานมาแล้วถึงเกือบ 21 ปี พบว่ามีประสิทธิภาพเป็นที่น่าพอใจเป็นอย่างมาก ในระยะเวลาเกินกว่า 20 ปีของการประกอบธุรกิจ บริษัทฯ มีหนี้สูญเกิดขึ้นเพียงแค่ 2 ราย จำนวนเงินรวมประมาณ 4 แสนบาทเศษ ซึ่งเกิดขึ้นในปี 2566 คิดเป็นสัดส่วนเพียงประมาณ 0.07% ของรายได้รวมในปีดังกล่าวเท่านั้น เนื่องจากธุรกิจลูกค้าประสบปัญหาไม่สามารถดำเนินการต่อได้จนต้องปิดกิจการไป
- บริษัทฯ มีระบบการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระที่มีประสิทธิภาพ โดยมีการสุปรายงานลูกหนี้ค้างชำระ และรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท เป็นประจำสม่ำเสมอในทุกๆ ไตรมาส / กรณี ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่ากำหนด บริษัทฯ มีขั้นตอนการติดตามทวงถาม รวมถึงกำหนดขั้นตอนดำเนินการฟ้องร้องดำเนินคดีอย่างเป็นระบบ 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 / กรณีโครงการที่มีต้องมีการส่งมอบระยะยาว บริษัทฯ จะติดต่อขอเครดิตจากคู่ค้าที่ยาวขึ้น และ/หรือ ขอสินเชื่อกับธนาคาร เพื่อให้ครอบคลุมระยะเวลาที่สามารถเก็บหนี้จากลูกค้าได้ / บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) และมีกระแสเงินสดจากการเพิ่มทุน IPO บริษัทฯ จึงมีเงินทุนหมุนเวียน สภาพคล่อง และกระแสเงินสดที่เพียงพอต่อการดำเนินงานได้เป็นอย่างดี
- โดยรวม บริษัทฯ มั่นใจว่ามีมาตรการควบคุมความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพเพียงพอต่อความเสี่ยงหนี้สูญการเก็บหนี้ลูกค้านอกจากการจำหน่ายสินค้าและบริการ และสามารถบริหารจัดการป้องกันการขาดสภาพคล่องทางการเงินได้อย่างพอเพียง

2) ความเสี่ยงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ซึ่งอาจกระทบต่อศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ในอนาคตได้

เทคโนโลยีด้านไอที มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา หากบริษัทฯ ไม่สามารถจะปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ก็อาจทำให้ศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ลดลง และอาจส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ 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) ทำให้ลูกค้า ไม่มีความจำเป็นต้องซื้อ Hardware On-premise และบริการ Cloud ไปรันซอฟต์แวร์เหล่านี้ ทำให้กระทบต่อรายได้ของ การขาย Hardware On-premise และ Cloud ของบริษัทฯ ได้

มาตรการลดความเสี่ยง:

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

ส่วนที่ 9: พัฒนาการด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ มีการดำเนินโครงการและจัดกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสียเสมอมา มีการดำเนินธุรกิจ โดยคำนึงถึงความมุ่งมั่นในการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (ESG: Environment, Social and Governance) โดยในงวด Q3/2568 บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการเพื่อพัฒนาการด้านความยั่งยืน ดังต่อไปนี้:

- 1) เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2568 ที่ผ่านมา บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ร่วมส่งกำลังใจ และบริจาคสิ่งของที่จำเป็น เพื่อสนับสนุนทหารไทย "รั้วของชาติ" และช่วยเหลือพี่น้องผู้ประสบภัยที่อยู่ในศูนย์พักพิงที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์บริเวณชายแดนไทย-กัมพูชา ณ กรมทหารปืนใหญ่ต่อสู้อากาศยานที่ 1 (ปตอ. 1) คิดเป็นมูลค่าประมาณ 20,000 บาท
- 2) เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2568 ที่ผ่านมา บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ร่วมบริจาคเงินสนับสนุนทางการแพทย์ ให้แก่โรงพยาบาลรัตนประชารักษ์ กรุงเทพมหานคร เป็นจำนวนเงิน 50,000 บาท
โรงพยาบาลดังกล่าวให้บริการทางการแพทย์แก่ประชาชนในพื้นที่คลองสามวาตะวันออกมาอย่างต่อเนื่อง ทั้งในภาวะปกติและภาวะฉุกเฉิน แต่ในปัจจุบันยังประสบปัญหาในการขาดแคลนงบประมาณและเครื่องมือทางการแพทย์ที่จำเป็นต่อการให้บริการ เพื่อช่วยเสริมศักยภาพในการดูแลรักษาผู้ป่วยให้ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการส่งเสริมคุณภาพชีวิตของประชาชนในชุมชน และตอกย้ำความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจควบคู่ไปกับการรับผิดชอบต่อสังคมอย่างยั่งยืน
- 3) เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2568 ที่ผ่านมา บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ทำกิจกรรมบริจาคเครื่องมือแพทย์และเวชภัณฑ์ที่จำเป็น ให้แก่โรงพยาบาลพนมดงรัก จังหวัดสุรินทร์ มูลค่ารวมประมาณ 52,000 บาท ซึ่งโรงพยาบาลฯ ได้รับความเสียหายจากการโจมตีของกัมพูชาจากเหตุการณ์ความไม่สงบในเดือนกรกฎาคม 2568 ที่ผ่านมา (โดยมีตัวแทนจากโรงพยาบาลค่ายสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา เป็นผู้แทนรับบริจาค เพื่อส่งต่อเครื่องมือแพทย์และเวชภัณฑ์ต่อไปให้กับโรงพยาบาลพนมดงรัก เป็นที่เรียบร้อยแล้ว)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
และเลขานุการบริษัท