



## **บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน)**

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A)

สำหรับผลการดำเนินงาน ไตรมาส 4/2568 และประจำปี 2568

วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2569

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับไตรมาส 4/2568 และประจำปี 2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

เรียน กรรมการและผู้จัดการ  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอชี้แจงผลการดำเนินงาน สำหรับไตรมาส 4/2568 และประจำปี 2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 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 คลัสเตอร์ซิสเต็มส์ 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) รายได้จากบริการ 2) รายได้จากขาย 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: สรุปเหตุการณ์สำคัญในไตรมาส 4/2568

- 1) ความคืบหน้าของโครงการ T.Cloud Gen3 (เป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์การใช้จ่ายเงิน IPO): บริษัทฯ มีรายได้จากโครงการนี้จำนวน 3.92 ล้านบาท ในไตรมาส 4/2568 ซึ่งเติบโตขึ้นมาอย่างต่อเนื่องจาก 0.24, 0.65 และ 2.27 ล้านบาท ในไตรมาส 1/2568, ไตรมาส 2/2568 และไตรมาส 3/2568 ตามลำดับ แม้ขณะนี้ Fixed Cost จากโครงการนี้ยังสูงกว่ารายได้ของโครงการ แต่รายได้จากโครงการนี้จะค่อยๆ เติบโตขึ้น บริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะมีกำไรจากโครงการนี้ภายในไตรมาส 3/2569 ที่จะถึงนี้
- 2) ในไตรมาส 4/2568 (เดือนพฤศจิกายน 2568) บริษัทฯ ได้ T.Cloud Gen3 ลูกค้า 2 ราย (ในประเทศและในต่างประเทศ) ซึ่งเป็นสัญญาที่มีระยะเวลาการจ้างบริการยาวถึง 10 ปี มี Backlog เฉพาะ 2 โครงการนี้ จำนวนเงินประมาณ 32.51 ล้านบาท ตลอดอายุสัญญา
- 3) กลุ่มบริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) ได้จัดทำโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดโดยสมัครใจ โดยสิ้นสุดโครงการเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2568 ที่ผ่านมา โดยมีพนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ได้รับการอนุมัติให้ใช้สิทธิเกษียณอายุก่อนกำหนดโดยสมัครใจโดยได้รับค่าชดเชย 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

### ส่วนที่ 3: สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน ไตรมาส 4/2568

หน่วย: ล้านบาท

ภาพรวมผลการดำเนินงาน	Q4/68	Q4/67	Q3/68	เปลี่ยนแปลง		YE/68	YE/67	เปลี่ยนแปลง
				+/-	+/-			
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	25.10	58.69	41.85	(57.23%)	(40.02%)	109.21	195.27	(44.07%)
รายได้จากการให้บริการ	89.64	78.29	89.77	14.50%	(0.14%)	341.01	305.59	11.59%
รายได้อื่น	0.43	1.41	2.09	(69.72%)	(79.53%)	4.18	4.64	(9.94%)
<b>รวมรายได้</b>	<b>115.17</b>	<b>138.39</b>	<b>133.71</b>	<b>(16.78%)</b>	<b>(13.86%)</b>	<b>454.40</b>	<b>505.50</b>	<b>(10.11%)</b>
ต้นทุนจากการขาย	-19.74	-44.77	-32.10	(55.90%)	(38.50%)	-85.60	-154.23	(44.50%)
ต้นทุนจากการให้บริการ	-66.78	-55.97	-67.16	19.31%	(0.57%)	-254.38	-214.20	18.76%
<b>รวมต้นทุนขายและบริการ</b>	<b>-86.52</b>	<b>-100.74</b>	<b>-99.26</b>	<b>(14.11%)</b>	<b>(12.83%)</b>	<b>-339.99</b>	<b>-368.43</b>	<b>(7.72%)</b>
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>28.22</b>	<b>36.24</b>	<b>32.36</b>	<b>(22.13%)</b>	<b>(12.79%)</b>	<b>110.23</b>	<b>132.42</b>	<b>(16.76%)</b>
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-8.54	-8.42	-9.11	1.46%	(6.17%)	-39.26	-40.42	(2.88%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-15.25	-15.63	-11.22	(2.46%)	35.91%	-55.26	-58.39	(5.37%)
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>-23.79</b>	<b>-24.06</b>	<b>-20.33</b>	<b>(1.09%)</b>	<b>17.06%</b>	<b>-94.52</b>	<b>-98.82</b>	<b>(4.35%)</b>
<b>กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>4.86</b>	<b>13.60</b>	<b>14.12</b>	<b>(64.29%)</b>	<b>(65.61%)</b>	<b>19.89</b>	<b>38.25</b>	<b>(48.00%)</b>
ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ ไม่มีตัวตน	-3.03	0.00	0.00	100.00%	100.00%	-3.03	0.00	100.00%
ต้นทุนทางการเงิน	-0.50	-0.56	-0.52	(11.10%)	(4.32%)	-2.17	-1.84	18.05%
<b>กำไรก่อนภาษีเงินได้</b>	<b>1.32</b>	<b>13.03</b>	<b>13.60</b>	<b>(89.84%)</b>	<b>(90.26%)</b>	<b>14.69</b>	<b>36.41</b>	<b>(59.66%)</b>
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	-0.10	-2.23	-2.17	(95.38%)	(95.25%)	-2.16	-6.83	(68.37%)
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>1.22</b>	<b>10.80</b>	<b>11.42</b>	<b>(88.69%)</b>	<b>(89.31%)</b>	<b>12.53</b>	<b>29.58</b>	<b>(57.65%)</b>
กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) หน่วย: บาท	0.01	0.04	0.00			0.05	0.14	
อัตรากำไรขั้นต้น	24.60%	26.46%	24.59%			24.48%	26.44%	
อัตรากำไรสุทธิ	1.06%	7.80%	8.54%			2.76%	5.85%	

**หมายเหตุ:**

- อาจมีการคลาดเคลื่อนของตัวเลข เนื่องจากมีการปิดจุดทศนิยมและการเปลี่ยนหน่วยเป็นล้านบาท
- ตัวเลข %การเปลี่ยนแปลง จากตารางข้างต้น (และตลอดทั้งเอกสารนี้) คำนวณมาจากตัวเลขหน่วยเป็นหลักบาท (ซึ่งอาจจะไม่ตรงกับการคำนวณ %ผลต่าง ด้วยหน่วยเป็นหลักล้านบาท ซึ่งถูกปิดเศษทศนิยมจากการเปลี่ยนหน่วยเป็นล้านบาท)

### 3.1: สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน

#### ภาพรวมผลการดำเนินงานงวด Q4/2568

งวด Q4/2568 (งวดสามเดือน) สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีรายได้ และกำไรสุทธิรวม 115.17 และ 1.22 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีรายได้รวม Q4/2568 ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 23.22 ล้านบาท หรือลดลง 16.78% และกำไรสุทธิ ลดลง YoY 9.58 ล้านบาท หรือลดลง 88.69% / ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน บริษัทฯ มีรายได้รวมลดลง QoQ 18.54 ล้านบาท หรือลดลง 13.86% และกำไรสุทธิลดลง QoQ 10.20 ล้านบาท หรือลดลง 89.31% / โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่ 1.06% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 7.80% และลดลงจากไตรมาสก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 8.54%

รายได้ YoY ใน Q4/2568 ลดลงจาก Q4/2567 23.22 ล้านบาท มาจากรายได้จากการขาย Project-base ลดลง 33.59 ล้านบาท หรือลดลง 57.23% และรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 11.35 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 14.50% สาเหตุมาจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Services ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น จึงทำให้มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 24.60% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 26.46% / สำหรับ QoQ บริษัทฯ มีรายได้และกำไรสุทธิลดลง 13.86% และ 89.31% ตามลำดับ สาเหตุมาจากบริษัทฯ มีรายได้จากการบริการลดลง, มีรายได้จากการขายลดลง เนื่องจากมีโครงการที่แล้วเสร็จและส่งมอบได้ลดลง และรายได้อื่นลดลง โดยบริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้น 24.60% เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 24.59% อีกทั้งบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้นในไตรมาส 4/2568 สาเหตุหลักมาจากส่วนต่างระหว่างค่าชดเชยและสำรอง Employee Benefits อันเกิดจากโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดของพนักงานโดยสมัครใจ

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 รวมถึง ค่าเช่า Data Centers, ค่าไฟฟ้า, ค่าตอบแทนพนักงานดูแลระบบ ที่ให้บริการแบบ 7x24 รวมถึง Cost Allocation จากค่าตอบแทน Cloud Engineers ที่เพิ่มขึ้นเฉพาะโครงการนี้ โดยในไตรมาส 4/2568 มีต้นทุนรวม 4.62 ล้านบาท ในขณะที่รายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้น ซึ่งมีรายได้ใน Q4/2568 นี้จำนวนเพียง 3.92 ล้านบาท บริษัทฯ จึงมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายจากโครงการดังกล่าว มากกว่ารายได้จากโครงการดังกล่าว เป็นธรรมชาติของการลงทุนในโครงการใหญ่ที่ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง ซึ่งต้องใช้เวลาในการที่รายได้จะเกินกว่า Fixed Cost (โดยเฉพาะ Fixed Cost ที่เกิดจากค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน และค่าตัดจำหน่าย) ซึ่งโครงการนี้ มีแนวโน้มการเติบโตของรายได้ต่อไตรมาสที่ดี โดยมีรายได้ 0.25, 0.65 และ 2.27 ล้านบาท ใน Q1/2568, Q2/2568 และ Q3/2568 ตามลำดับ) และจะถึงจุดที่รายได้สูงกว่า Fixed Cost (ตั้งเป้า ภายใน Q3/2569)

#### ภาพรวมผลการดำเนินงานงวด YE/2568

สำหรับปี 2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีรายได้ และกำไรสุทธิรวม 454.40 และ 12.53 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีรายได้รวม YE/2568 ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 51.11 ล้านบาท หรือลดลง 10.11% มีกำไรสุทธิลดลง YoY 17.05 ล้านบาท หรือลดลง 57.65% / โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่ 2.76% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 5.85%

รายได้ที่ลดลง YoY ในงวด YE/2568 ส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากรายได้จากการขาย Project-base ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน 86.06 ล้านบาท หรือลดลง 44.07% และรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 35.42 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 11.59% เนื่องจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Services ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น

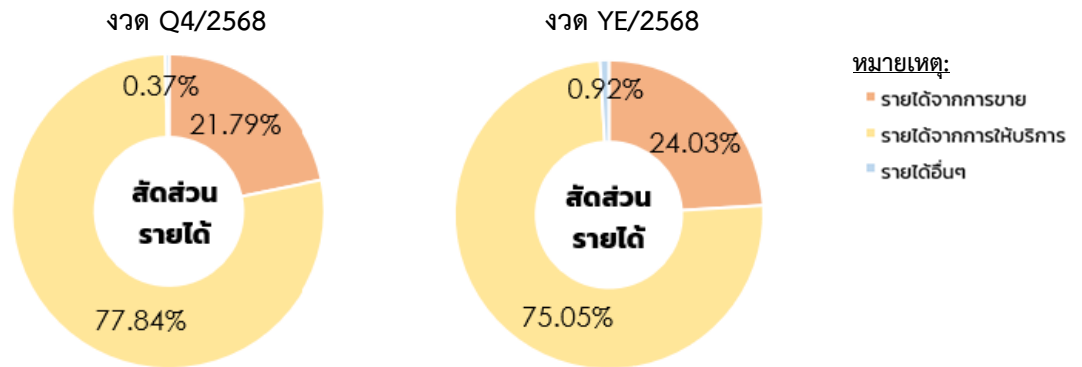
แต่เนื่องจากในงวด YE/2568 บริษัทฯ เริ่มต้นให้บริการและมีรายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่โดยมีเงินลงทุนในโครงการดังกล่าวจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ประมาณ 63.41 ล้านบาท ในจำนวนนี้เป็นการลงทุนในรูปแบบของสินทรัพย์ที่ใช้ให้บริการในโครงการประมาณ 55.28 ล้านบาท ทำให้เมื่อบริษัทฯ เริ่มต้นมีรายได้บาทแรกเมื่อวันที่ 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 15.74 ล้านบาท ในขณะที่รายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้น ซึ่งมีรายได้ในปี 2568 เพียง 7.08 ล้านบาท บริษัทฯ จึงมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายจากโครงการดังกล่าว มากกว่ารายได้จากโครงการดังกล่าว ผลประกอบการในปี 2568 จึงเกิดผลขาดทุนจากโครงการดังกล่าวในปีแรก ประมาณ 8.66 ล้านบาท / บริษัทฯ มีต้นทุนจากการให้บริการเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 40.18 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 18.76% โดยเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราที่มากกว่ารายได้จากการให้บริการที่เพิ่มขึ้น ต้นทุนบริการที่เพิ่มขึ้นนี้มีสาเหตุหลักมาจากโครงการ T.Cloud Gen3 ดังรายละเอียดข้างต้น จึงส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 22.20 ล้านบาท หรือลดลง 16.76% (ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบโดยจำลองกรณีไม่มี Fixed Cost 15.74 ล้านบาทจากโครงการ T.Cloud Gen3 ก็จะทำให้บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นประมาณ 121.16 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นประมาณ 26.91% เพิ่มขึ้นจากอัตรากำไรขั้นต้นในงวดเดียวกันของปีก่อนเล็กน้อย ที่มีอัตรา 26.44%)

ในส่วนของค่าใช้จ่ายขายและบริหาร: บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายขายและบริหาร 94.52 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 4.30 ล้านบาท หรือลดลง 4.35%

## 3.2: รายได้

### 3.2.1 รายได้ในภาพรวม แบ่งตามลักษณะรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

#### สัดส่วนรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ



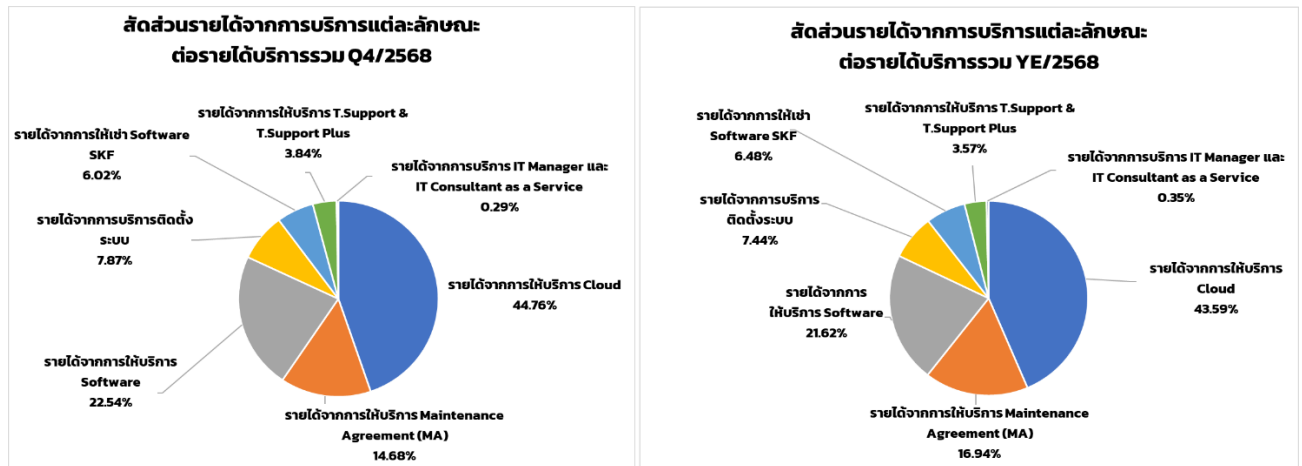
#### โครงสร้างรายได้ในแต่ละลักษณะธุรกิจ

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	Q4/68	Q4/67	Q3/68	เปลี่ยนแปลง +/-		YE/68	YE/67	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	25.10	58.69	41.85	(57.23%)	(40.02%)	109.21	195.27	(44.07%)
รายได้จากการให้บริการ								
บริการ Cloud	40.12	30.61	39.49	31.07%	1.60%	148.66	121.12	22.73%
บริการ Hardware M/A	13.16	14.52	14.52	(9.35%)	(9.36%)	57.78	60.51	(4.51%)
บริการ Software	20.21	17.41	20.14	16.10%	0.33%	73.74	65.53	12.53%
บริการติดตั้งระบบ	7.05	9.25	6.70	(23.76%)	5.33%	25.37	35.09	(27.71%)
บริการ Software Skyfrog	5.39	3.13	5.83	72.14%	(7.56%)	22.09	11.22	96.83%
บริการ T.Support & T.Support Plus	3.44	2.85	2.88	20.89%	19.59%	12.19	10.76	13.28%
บริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service	0.26	0.52	0.21	(50.00%)	23.22%	1.19	1.36	(12.55%)
รวมรายได้จากการให้บริการ	89.64	78.29	89.77	14.50%	(0.14%)	341.01	305.59	11.59%
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	114.74	136.98	131.62	(16.24%)	(12.82%)	450.21	500.86	(10.11%)
หมายเหตุ:								
เฉพาะบริการ T.Cloud Gen3	3.92	-	2.27		72.40%	7.08	-	

**หมายเหตุ:**

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



โดยภาพรวม ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ คิดเป็นสัดส่วน 77.84%, 21.79% และ 0.37% ของรายได้รวม ตามลำดับ / สำหรับงวด YE/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ คิดเป็นสัดส่วน 75.05%, 24.03% และ 0.92% ของรายได้รวม ตามลำดับ

โดยมีรายละเอียดรายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ ในงวด Q4/2568 และ YE/2568 ดังต่อไปนี้:

### 1) รายได้จากการให้บริการ

ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 11.35 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 14.50% และลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 0.13 ล้านบาท หรือลดลง 0.14% ภาพรวมของการเพิ่มขึ้น-ลดลงของรายได้จากการให้บริการที่สำคัญในงวด Q4/2568 สรุปได้ดังต่อไปนี้:

- 1) รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ 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 72.14%, 31.07%, 20.89% และ 16.10% ตามลำดับ จากการให้บริการแอปพลิเคชัน Skyfrog เพิ่มขึ้น อันเกิดจากการรับรู้รายได้โครงการขนาดใหญ่ของ Skyfrog จากสัญญาของลูกค้าต่อเนื่องและลูกค้ารายใหม่ที่เพิ่มขึ้น, ตามความต้องการใช้ระบบไอที ในรูปแบบของ SaaS การใช้บริการ Cloud ที่รวมการให้บริการ T. Support/T.Support Plus, ตามความต้องการใช้ Software Subscription และ Software M/A ที่มากขึ้น ตามลำดับ
- 2) รายได้จากการให้บริการ IT Manager & IT Consultant as a Services, รายได้จากการให้บริการติดตั้งระบบ และรายได้จากการให้บริการ Hardware M/A ลดลง YoY 50.00%, 23.76% และ 9.35% ตามลำดับ โดยรายได้จากการให้บริการ IT Manager & IT Consultant as a Services ลดลงจากการสิ้นสุดสัญญาการให้บริการโดยมีลูกค้ารายใหม่ในปี 2568 จำนวน 1 ราย ส่วนรายได้จากการติดตั้งระบบและรายได้จากการให้บริการ Hardware M/A ลดลง สอดคล้องกับการลดลงของรายได้จากการขายแบบ Project-base ทำให้บริการติดตั้งระบบแบบ One Time และบริการ Hardware M/A ลดลง

สำหรับงวด YE/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน (YoY) 35.42 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 11.59% จาก

- 1) รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ 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) งวด YE/2568 เพิ่มขึ้น YoY 96.83%, 22.73%, 13.28% และ 12.53% ตามลำดับ จากสัญญาของลูกค้าต่อเนื่องและลูกค้ารายใหม่ที่เพิ่มขึ้น, จากปีนี้มีารรับรู้รายได้โครงการขนาดใหญ่ของ Skyfrog เพิ่มขึ้น, ความต้องการใช้บริการ Cloud จากทั้งบริการ Local Cloud (T.Cloud) และ Public Cloud เพิ่มขึ้น ทำให้มีความต้องการบริการแบบ Premium Services ด้านไอทีมีมากขึ้น รวมถึงจากความต้องการใช้ระบบไอทีในรูปแบบของ SaaS, Software Subscription และ Software M/A
- 2) รายได้จากการให้บริการติดตั้งระบบ, รายได้จากการให้บริการ IT Manager & IT Consultant as a Services และการให้บริการ Hardware M/A งวด YE/2568 ลดลง YoY 27.71%, 12.55% และ 4.51% ตามลำดับ โดยรายได้จากการติดตั้งระบบแบบ One Time ที่ลดลง สอดคล้องกับการลดลงของรายได้จากการขายแบบ Project-base ทำให้บริการที่เกี่ยวข้องคือการให้บริการ Hardware M/A ลดลง ส่วนรายได้จากการให้บริการ IT Manager & IT Consultant as a Services ลดลงจากการสิ้นสุดสัญญาการให้บริการโดยมีลูกค้ารายใหม่ในปี 2568 จำนวน 1 ราย

## 2) รายได้จากการขาย

ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขาย ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 33.59 ล้านบาท หรือลดลง 57.23% เนื่องจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Service ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น

สำหรับงวด YE/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 86.06 ล้านบาท หรือลดลง 44.07% เนื่องจากแนวโน้มการเปลี่ยนรูปแบบการซื้อของลูกค้าดังกล่าวข้างต้น และนอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้รับผลกระทบจากการให้บริการในรูปแบบ As a Service ของเจ้าของ Enterprise Software ทำให้เกิดการหดตัวของการขาย Hardware Project-base

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

## 3) รายได้อื่น

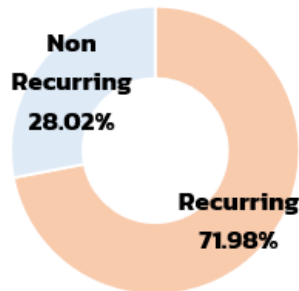
รายได้อื่นของบริษัทฯ ประกอบด้วย กำไรจากการบันทึกบัญชีมูลค่าหน่วยลงทุนที่เพิ่มขึ้น (Marked to Market) กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 0.43 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.98 ล้านบาท หรือลดลง 69.72% และลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 1.66 ล้านบาท หรือลดลง 79.53% เนื่องจากในไตรมาสก่อน ได้รับเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Events จาก Principal Vendors และพันธมิตรทางธุรกิจแต่ไตรมาสนี้ไม่มี และดอกเบี้ยรับที่ลดลง

สำหรับในงวด YE/2568 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 4.18 ล้านบาท ลดลง 0.46 ล้านบาท หรือลดลง 9.94% เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) ที่มีรายได้อื่น 4.64 ล้านบาท

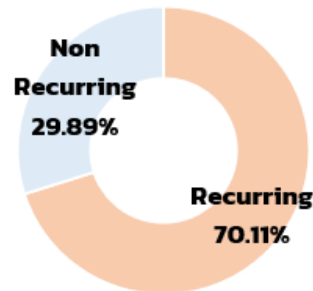
**หมายเหตุ:** รายได้อื่น เป็นรายได้ที่ไม่ได้มาจาก Operations ทางธุรกิจตามปกติ ซึ่งจะไม่สม่ำเสมอในแต่ละไตรมาสแต่อย่างไรก็ดี มีรายได้ส่วนหนึ่งที่มาจาก Operations ทางธุรกิจ คือเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Events จาก Principal Vendors และพันธมิตรทางธุรกิจตามปกติ ที่แม้บริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายและบริหารจากการจัดงาน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

#### 4) สรุปสัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอต่อรายได้ดำเนินงาน

##### สัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอ ต่อรายได้ดำเนินงาน Q4/2568



##### สัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอ ต่อรายได้ดำเนินงาน YE/2568



ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอ (Non Recurring Revenue) ในสัดส่วน 71.98% : 28.02% ตามลำดับ

สำหรับงวด YE/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอ (Non Recurring Revenue) ในสัดส่วน 70.11% : 29.89% ตามลำดับ

**หมายเหตุ:** รายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) ประกอบไปด้วยสัญญาบริการต่างๆ ที่มีระยะเวลาแน่นอนตายตัว ส่วนใหญ่มีระยะเวลาประมาณ 1-3 ปี และ 10 ปีในโครงการ 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	Q4/68	Q4/67	Q3/68	เปลี่ยนแปลง		YE/68	YE/67	เปลี่ยนแปลง
				+/-				
				%YoY	%QoQ			
รายได้จากการขาย	21.96	45.80	20.72	(52.06%)	5.98%	76.13	141.10	(46.05%)
รายได้จากการให้บริการ	70.42	59.05	67.53	19.27%	4.29%	260.53	235.55	10.61%
รายได้เงินปันผล	-	-	0.00	-	-	12.30	5.46	125.31%
รายได้อื่น	2.16	2.74	3.41	(20.97%)	(36.56%)	10.58	10.47	1.12%
<b>รวมรายได้</b>	<b>94.54</b>	<b>107.58</b>	<b>91.66</b>	<b>(12.12%)</b>	<b>3.15%</b>	<b>359.55</b>	<b>392.58</b>	<b>(8.41%)</b>

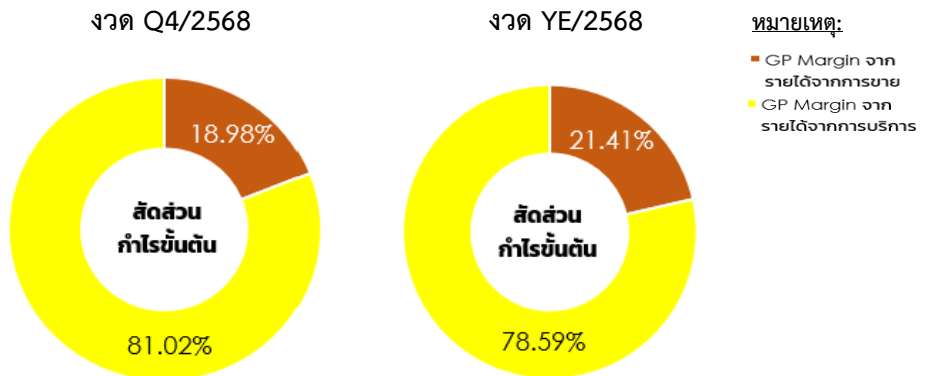
บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด	Q4/68	Q4/67	Q3/68	เปลี่ยนแปลง		YE/68	YE/67	เปลี่ยนแปลง
				+/-				
				%YoY	%QoQ			
รายได้จากการขาย	3.12	12.88	13.03	(75.82%)	(76.09%)	24.84	51.75	(52.00%)
รายได้จากการให้บริการ	13.79	14.79	14.74	(6.72%)	(6.41%)	56.62	51.87	9.17%
รายได้อื่น	0.03	0.45	0.15	(93.80%)	(81.45%)	0.23	0.73	(68.04%)
<b>รวมรายได้</b>	<b>16.94</b>	<b>28.12</b>	<b>27.92</b>	<b>(39.77%)</b>	<b>(39.34%)</b>	<b>81.70</b>	<b>104.35</b>	<b>(21.71%)</b>

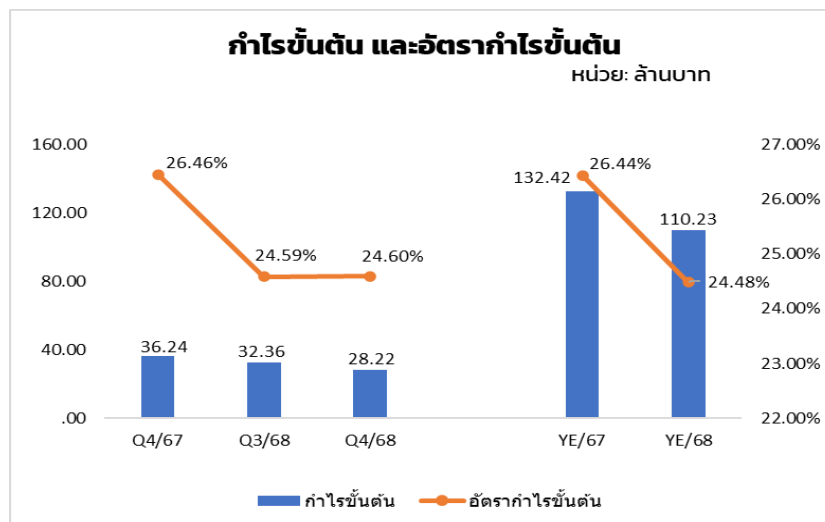
บริษัท สกายพรีอ็อก จำกัด	Q4/68	Q4/67	Q3/68	เปลี่ยนแปลง		YE/68	YE/67	เปลี่ยนแปลง
				+/-				
				%YoY	%QoQ			
รายได้จากการขาย	0.03	0.01	8.10	168.45%	(99.57%)	8.25	2.41	241.58%
รายได้จากการให้บริการ	8.05	6.35	8.65	26.75%	(6.90%)	32.00	26.75	19.61%
รายได้อื่น	0.11	0.18	0.35	(39.35%)	(68.90%)	0.74	1.21	(39.00%)
<b>รวมรายได้</b>	<b>8.20</b>	<b>6.55</b>	<b>17.11</b>	<b>25.21%</b>	<b>(52.07%)</b>	<b>40.98</b>	<b>30.37</b>	<b>34.92%</b>

### 3.3: กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

#### สัดส่วนกำไรขั้นต้นของแต่ละกลุ่มธุรกิจ



หน่วย: ล้านบาท

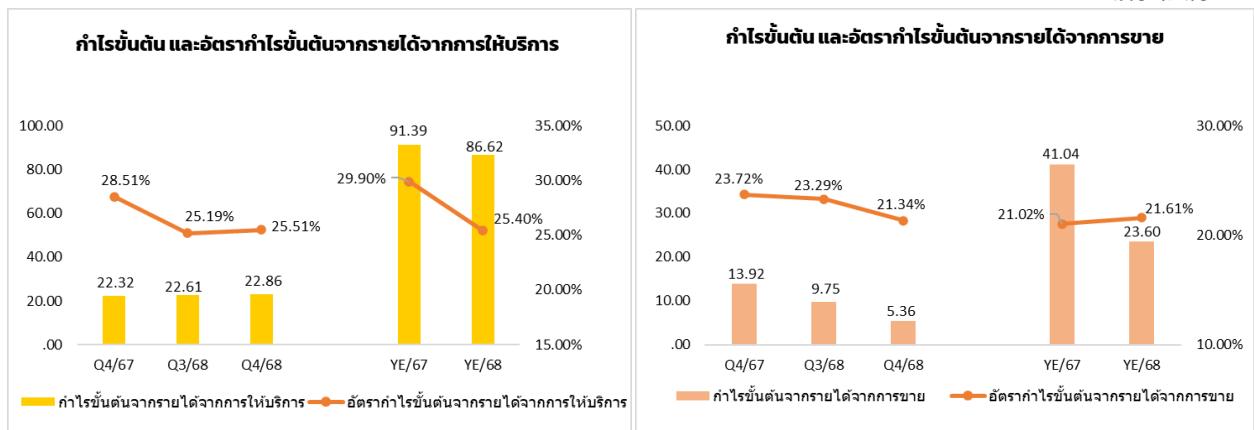


ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 28.22 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 8.02 ล้านบาท หรือลดลง 22.13% ซึ่งหากมองในมิติของอัตรากำไรขั้นต้น บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นของงวด Q4/2568 อยู่ที่ 24.60% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 26.46% โดยมีสาเหตุหลักมาจากกำไรขั้นต้นจากการขายที่ลดลง 8.56 ล้านบาท หรือลดลง 61.52% และจากการที่บริษัทฯ มีต้นทุนแบบ Fixed Cost ของโครงการ T.Cloud Gen3 ที่ถึงแม้จะมีรายได้ในกลุ่มรายได้จากการบริการที่เพิ่มมากขึ้นจนสามารถครอบคลุมต้นทุนได้ในไตรมาสนี้ แต่ก็ยังทำกำไรได้เพียงเล็กน้อย โดยมีกำไรขั้นต้นจากการบริการเพิ่มขึ้น 0.54 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 2.43% ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ) บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นลดลง 4.14 ล้านบาท หรือลดลง 12.79% มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 24.59% / โดยภาพรวม ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วน 81.02% และ 18.98% ตามลำดับ

สำหรับงวด YE/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 110.23 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 22.20 ล้านบาท หรือลดลง 16.76% มีอัตรากำไรขั้นต้นของงวด YE/2568 อยู่ที่ 24.48% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 26.44% โดยมีสาเหตุหลักมาจากกำไรขั้นต้นจากการขายที่ลดลง 17.44 ล้านบาท หรือลดลง 42.48% กำไรขั้นต้นจากการให้บริการที่ลดลง 4.76 ล้านบาท หรือลดลง 5.21% / โดยภาพรวม สำหรับงวด YE/2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วน 78.59% และ 21.41% ตามลำดับ

โดยมีรายละเอียดกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขายในงวด Q4/2568 และ YE/2568 ดังต่อไปนี้:

หน่วย: ล้านบาท



### 1) กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ

ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการให้บริการ จำนวน 22.86 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.54 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 2.43% โดยบริษัทฯ สามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการได้ 25.51% ต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการ 28.51% / และมีกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 0.25 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 1.11%

สำหรับงวด YE/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการให้บริการ จำนวน 86.62 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 4.76 ล้านบาท หรือลดลง 5.21% โดยบริษัทฯ สามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการได้ 25.40% ต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการ 29.90%

เนื่องจากในงวด YE/2568 (ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2568 เป็นต้นมา) บริษัทฯ เริ่มต้นให้บริการและมีรายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่โดยมีเงินลงทุนในโครงการดังกล่าวจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ประมาณ 63.41 ล้านบาท ในจำนวนนี้เป็นการลงทุนในรูปแบบของสินทรัพย์ที่ใช้ให้บริการในโครงการประมาณ 55.28 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 15.74 ล้านบาท ในขณะที่รายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้น โดยมีรายได้ในปี 2568 เพียง 7.08 ล้านบาท จึงส่งผลให้ต้นทุนสูงขึ้นและมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลง (บริษัทฯ มีผลขาดทุนจากโครงการฯ ดังกล่าวในปีแรกถึงประมาณ 8.66 ล้านบาท)

## 2) กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย

ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการขาย จำนวน 5.36 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 8.56 ล้านบาท หรือลดลง 61.52% โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย 21.34% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย 23.72% เนื่องจากโครงการที่รับรู้รายได้ในงวด Q4/2568 เป็นโครงการขนาดเล็กมูลค่าของแต่ละโครงการโดยเฉลี่ยไม่สูงมาก บริษัทฯ จึงทำกำไรขั้นต้นในแต่ละโครงการได้ค่อนข้างต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน / และลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 4.39 ล้านบาท หรือลดลง 45.04% จากการที่สามารถส่งมอบโครงการที่แล้วเสร็จได้ลดลงจากไตรมาสก่อนและจากการที่ไตรมาสก่อน บริษัทฯ สกายพรีอิก จำกัด มีการต่อสัญญาการให้บริการ Handheld รอบใหม่ ซึ่งมีรายได้บางส่วนในโครงการนี้ถูกรับรู้เป็นรายได้จากการขาย แต่ไตรมาสนี้ไม่มี

สำหรับงวด YE/2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการขาย จำนวน 23.60 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 17.44 ล้านบาท หรือลดลง 42.48% เป็นไปตามการลดลงของรายได้จากการขาย (จากรายได้ประเภท Project-base) ที่รายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอในแต่ละไตรมาส ขึ้นอยู่กับความสามารถในการปิดโครงการส่งมอบโครงการ และการรับรู้รายได้โครงการในแต่ละไตรมาส ซึ่งเป็นปกติของธุรกิจ

## 3.4: ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

### 1) ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขาย ประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือนและค่าตอบแทนเกี่ยวกับพนักงานขาย ค่าเดินทางและค่าที่พัก ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย และค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ อาทิ ค่าโฆษณา ค่ารับรองลูกค้า เป็นต้น

ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.12 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 1.46% / และมีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 0.56 ล้านบาท หรือลดลง 6.17%

สำหรับงวด YE/2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 1.16 ล้านบาท หรือลดลง 2.88% สาเหตุหลักมาจากการปรับลดประมาณการค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับผลประกอบการ (เป็นไปตามงบประมาณ Revised ครึ่งปีหลัง/2568)

### 2) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือน โบนัส ค่าตอบแทนกรรมการ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเดินทาง ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น

ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.38 ล้านบาท หรือลดลง 2.46% / และมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 4.03 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 35.91% สาเหตุหลักมาจากส่วนต่างระหว่างค่าชดเชยและสำรอง Employee Benefits อันเกิดจากโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดของพนักงานโดยสมัครใจซึ่งมีพนักงานผู้เข้าร่วมโครงการจำนวน 5 คนในไตรมาส 4/2568

สำหรับงวด YE/2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 3.13 ล้านบาท หรือลดลง 5.37% จากการที่บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายพิเศษซึ่งเป็นส่วนต่างระหว่างค่าชดเชยและสำรอง Employee Benefits อันเกิดจากโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดของพนักงานโดยสมัครใจ เมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับ IPO ที่ลดลง (งวด YE/2567 มีค่าใช้จ่ายพิเศษที่เกี่ยวข้องกับการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) อาทิ ค่าที่ปรึกษาทางการเงิน, ค่าประชาสัมพันธ์บริษัท (P/R) และค่า Roadshow เป็นต้น ในงวด YE/2568 คงเหลือเพียงค่าบริการที่ปรึกษาทางการเงิน หรือ FA ตามสัญญาดูแลหลังการ IPO ระยะเวลา 1 ปี ซึ่งได้สิ้นสุดสัญญาแล้วตั้งแต่วันที่ 23 เมษายน 2568 ที่ผ่านมา) และการปรับลดประมาณการค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับผลประกอบการ เป็นไปตามงบประมาณ Revised ครึ่งปีหลัง/2568 จึงส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจากปีก่อน

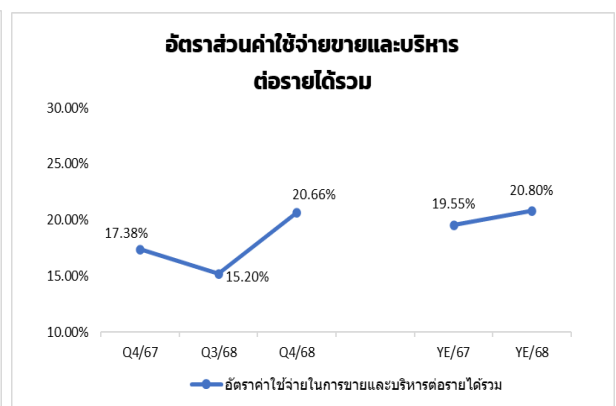
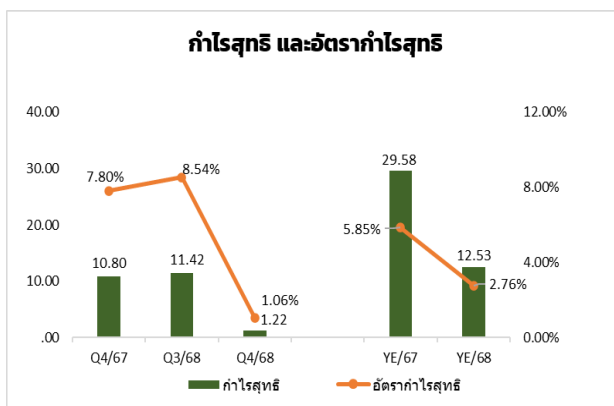
### 3.5: ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยจ่ายหนี้สินตามสัญญาเช่า และดอกเบี้ยจ่ายจากสิทธิการใช้สินทรัพย์ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า

ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.06 ล้านบาท หรือลดลง 11.10% / และมีต้นทุนทางการเงิน ลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) เล็กน้อย 0.02 ล้านบาท หรือลดลง 4.32%

สำหรับงวด YE/2568 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.33 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 18.05%

### 3.6: กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ



สำหรับกำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ ของงวด Q4/2568 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY), เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) และงวด YE/2568 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้:

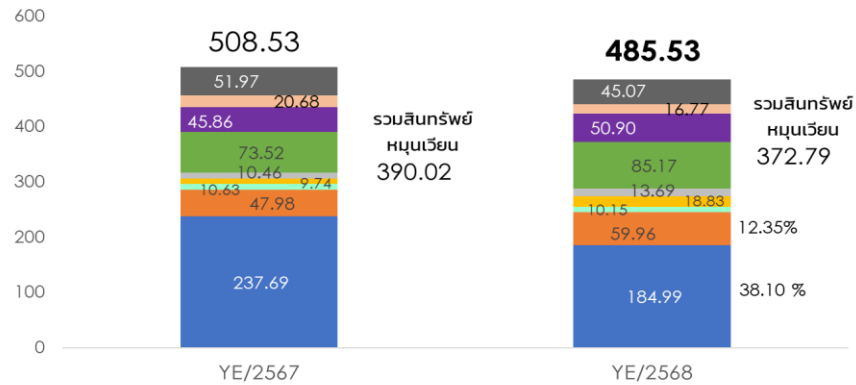
YoY (Q4/2568 เปรียบเทียบกับ Q4/2567)	QoQ (Q4/2568 เปรียบเทียบกับ Q3/2568)	YoY (YE/2568 เปรียบเทียบกับ YE/2567)
<p>ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ จำนวน 1.22 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 9.58 ล้านบาท หรือลดลง 88.69% สอดคล้องกับกำไรขั้นต้นที่ลดลง ถึงแม้บริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลง แต่ในไตรมาสนี้ บริษัทฯ ต้องบันทึกผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตน (จากค่าความนิยม Customer Relationships ของบริษัทย่อย บริษัท สกายฟร็อก จำกัด จากการประเมินในขณะทำการซื้อ อี กิ จการ ดังกล่าว Under Common Control เข้ามาในปี 2562) จำนวน 3.03 ล้านบาท จึงส่งผลให้กำไรสุทธิลดลงจากปีก่อน โดยบริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิในการขายและบริหารต่อรายได้รวมใน Q4/2568 อยู่ที่ 20.66% เพิ่มขึ้นจาก 17.38% ในงวดเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิ ในไตรมาสนี้ อยู่ที่ 1.06% ลดลงจาก 7.80% ในงวดเดียวกันของปีก่อน</p>	<p>ในงวด Q4/2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 1.22 ล้านบาท ลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) จำนวน 10.20 ล้านบาท หรือลดลง 89.31% ซึ่งแปรผันกับรายได้จากการดำเนินงานและกำไรขั้นต้นที่ลดลง QoQ จากการที่บริษัทฯ สามารถส่งมอบและรับรู้รายได้แบบ Project-base ได้น้อยกว่าไตรมาสก่อน รวมถึงบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นจากส่วนต่างระหว่างค่าชดเชยและสำรอง Employee Benefits อันเกิดจากโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดของพนักงานโดยสมัครใจ ซึ่งอัตรากำไรสุทธิในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ใน Q4/2568 อยู่ที่ 20.66% เพิ่มขึ้นจาก 15.20% ในไตรมาสก่อน และการบันทึกผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตน จำนวน 3.03 ล้านบาท (กรณีค่าความนิยม Customer Relationship ของบริษัทย่อย: บริษัท สกายฟร็อก จำกัด) ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิใน Q4/2568 อยู่ที่ 1.06% ลดลงจาก 8.54% ใน Q3/2568</p>	<p>ในรอบระยะเวลา 1 ปี (YE/2568) บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ จำนวน 12.53 ล้านบาท ลดลงจำนวน 17.05 ล้านบาท หรือลดลง 57.65% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) โดยมีปัจจัยหลักจากการลดลงของรายได้จากการดำเนินงาน (ส่วนใหญ่จากรายได้จากโครงการขาย Project-base ที่ลดลง) และมีต้นทุนในลักษณะที่เป็น Fixed Cost จากโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่มขึ้น แม้บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลงจากปีก่อน 4.30 ล้านบาท หรือลดลง 4.35% ทำให้อัตรากำไรสุทธิในการขายและบริหารต่อรายได้รวมในงวด YE/2568 อยู่ที่ร้อยละ 20.80% เพิ่มขึ้นจาก 19.55% ในงวดเดียวกันของปีก่อน (เนื่องจากอัตรากำไรสุทธิของรายได้มากกว่าอัตรากำไรสุทธิของค่าใช้จ่าย) และในงวด YE/2568 บริษัทฯ ต้องบันทึกผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตน จำนวน 3.03 ล้านบาท (ค่าความนิยม Customer Relationship ของบริษัทย่อย: บริษัท สกายฟร็อก จำกัด) ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิ ในงวด YE/2568 อยู่ที่ 2.76% ปรับตัวลดลงจาก 5.85% เมื่อเทียบกับงวด YE/2567</p>

## ส่วนที่ 4: สรุปฐานะทางการเงินและกระแสเงินสด สิ้นสุดไตรมาส 4/2568

### สินทรัพย์

หน่วย: ล้านบาท

สินทรัพย์หมุนเวียนสิ้นสุด YE/2568 คิดเป็นสัดส่วน **76.78%** ของสินทรัพย์ทั้งหมด

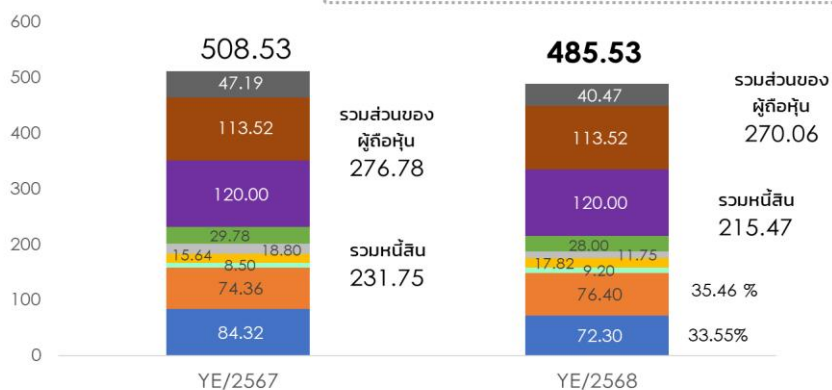


- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด
- สินทรัพย์หมุนเวียนที่เกิดจากสัญญา สุทธิ
- สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น
- สินทรัพย์อื่นและอุปกรณ์สุทธิ
- สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น สุทธิ
- สินค้าคงเหลือ สุทธิ
- สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น
- สิทธิการเช่าและหรือสิทธิการใช้ทรัพย์สิน

### หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

หน่วย: ล้านบาท

หนี้สินหมุนเวียนสิ้นสุด YE/2568 คิดเป็นสัดส่วน **73.28%** ของหนี้สินทั้งหมด



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

#### 4.1: สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 485.53 ล้านบาท ลดลง 23 ล้านบาท หรือลดลง 4.52% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2567 โดยหลักมาจากการลดลงของสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งสินทรัพย์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เป็นประเภทสินทรัพย์หมุนเวียนรวม 372.79 ล้านบาท คิดเป็น 76.78% ของสินทรัพย์รวม โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของสินทรัพย์ ดังนี้:

- **เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด:** มีมูลค่า 184.99 ล้านบาท ลดลงระหว่างงวดสุทธิ 52.70 ล้านบาท จากยอดคงเหลือเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 237.69 ล้านบาท โดยรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ปรากฏในหัวข้อ 4.4: กระแสเงินสด
- **ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นสุทธิ:** มีมูลค่า 59.96 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.98 ล้านบาท สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการบริการ

#### 4.2: หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 215.47 ล้านบาท ลดลง 16.28 ล้านบาท หรือลดลง 7.03% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2567 โดยหลักมาจากการลดลงของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น ซึ่งหนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เป็นประเภทหนี้สินหมุนเวียนรวม 157.90 ล้านบาท คิดเป็น 73.28% ของหนี้สินรวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ ไม่มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) โดยส่วนใหญ่หนี้สินของบริษัทฯ เป็นเจ้าหนี้การค้า และหนี้สิน ที่เกิดการบันทึกบัญชีตามมาตรฐานการบัญชี หรือมาตรฐานรายงานทางการเงิน เช่น หนี้สินหมุนเวียนที่เกิดจากสัญญา หนี้สินตามสัญญาเช่า และภาระผลประโยชน์ผูกพันพนักงาน (สำรอง Employee Benefits) เป็นต้น

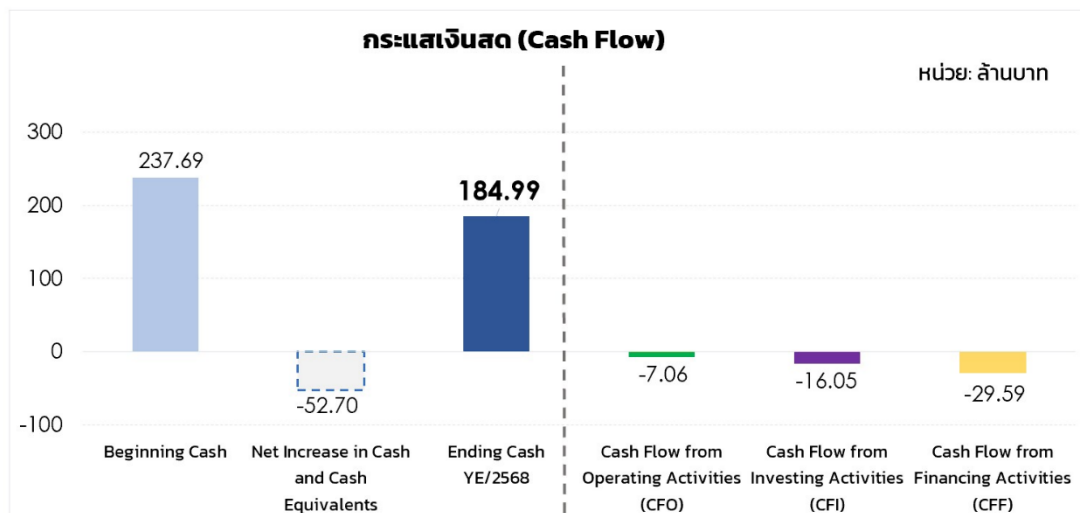
โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของหนี้สิน ดังนี้

- **เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น:** มีมูลค่า 72.30 ล้านบาท ลดลง 12.02 ล้านบาท ส่วนใหญ่จากการชำระหนี้สินให้แก่เจ้าหนี้การค้า เมื่อครบกำหนดชำระหนี้
  - **หนี้สินที่เกิดจากสัญญา:** มีมูลค่ารวม 94.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.22 ล้านบาท จากการขายบริการประเภทประจำสม่ำเสมอ (Recurring Income) มีการเรียกเก็บเงินแบบครั้งเดียวมากขึ้น โดยจะรอการรับรู้รายได้ตามระยะเวลาของสัญญา แบ่งเป็นส่วนที่จะรับรู้รายได้ภายใน 1 ปี (หมุนเวียน) จำนวน 76.40 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.04 ล้านบาท และส่วนที่จะรับรู้รายได้เกิน 1 ปี (ไม่หมุนเวียน) จำนวน 17.82 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.18 ล้านบาท
- \*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 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นหรือส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 270.06 ล้านบาท ลดลง 6.72 ล้านบาท หรือลดลง 2.43% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2567 จากการมีกำไรสุทธิในงวด YE/2568 ลดลงและการจ่ายเงินปันผลเมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2568 ที่ผ่านมา ในอัตราหุ้นละ 0.08 บาทต่อหุ้น

#### 4.4: กระแสเงินสด



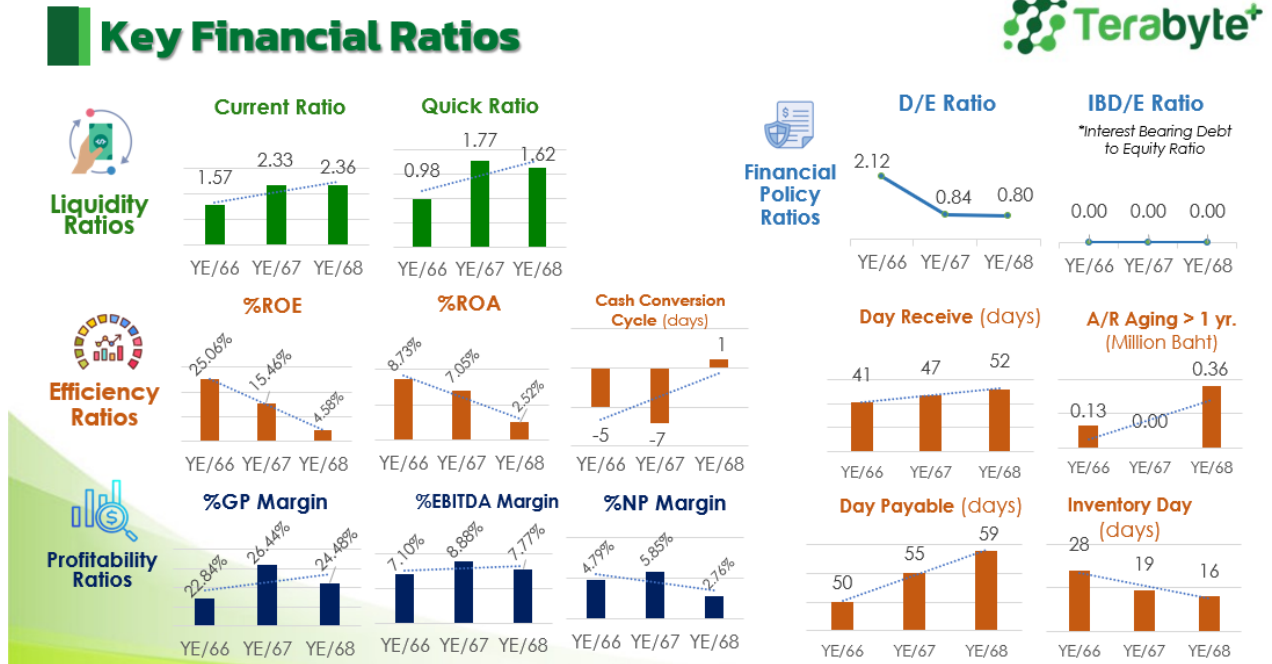
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 184.99 ล้านบาท จากยอดคงเหลือต้นรอบระยะเวลา 237.69 ล้านบาท ลดลงระหว่างงวด สุทธิ 52.70 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น:

- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน -7.06 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน -16.05 ล้านบาท และ
- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน -29.59 ล้านบาท

โดยกระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนหลักๆ ได้แก่: เงินสดรับจากเงินฝากประจำ 6 เดือน ของสถาบันการเงิน ควบ กำหนด 51.27 ล้านบาท และเงินสดจ่ายจากการนำเงินที่ครบกำหนดทั้งจำนวนฝากประจำ 3 เดือน ของสถาบันการเงิน 51.27 ล้านบาท, เงินสดจ่ายจากการลงทุนในกองทุนรวมตราสารหนี้ จำนวน 10 ล้านบาท และเงินสดรับจากการขายกองทุนรวมตราสารหนี้ จำนวน 7 ล้านบาท, เงินสดจ่ายจากการซื้อสินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์ไม่มีตัวตนเพื่อใช้ในโครงการ T.Cloud Gen3 และใช้ในสำนักงาน จำนวน 15.04 ล้านบาท, เงินสดรับจากดอกเบี้ยเงินฝากสถาบันการเงิน 1.95 ล้านบาท รวมถึงเงินสดรับจากการจำหน่ายอุปกรณ์ 0.04 ล้านบาท

และกระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน หลักๆ ได้แก่: การจ่ายเงินปันผล 19.20 ล้านบาท, การจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า 8.95 ล้านบาท และการจ่ายชำระดอกเบี้ยตามสัญญาเช่า 1.44 ล้านบาท

## ส่วนที่ 5: สรุปอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ สิ้นสุด Q4/2568



## ส่วนที่ 6: Backlog



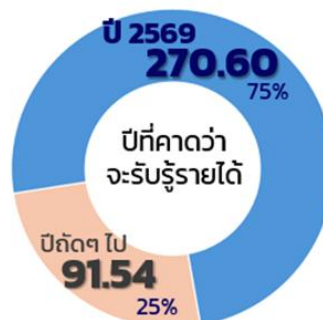
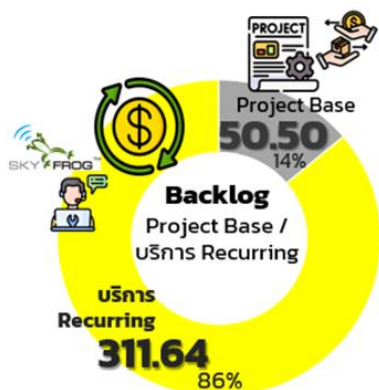
### Backlog

(Updated: 31 ม.ค. 2569)

Backlog  
ทั้งหมด

**362.14**

หน่วย: ล้านบาท



## 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 เช่น การลงทุนโครงการ T.Cloud Gen3 เป็นต้น
- 2) รักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้าอยู่เสมอ ผ่านการพบปะลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงจัดงานกิจกรรมทางการตลาด (Marketing Events) เป็นระยะๆ เพื่อ Update Solutions ที่เป็นประโยชน์ นำไปสู่โอกาสในการขายสินค้าและบริการให้กับลูกค้ามากขึ้น รวมถึงการรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้าไว้อยู่เสมอ
- 3) ผลักดันการขาย T.Cloud Gen3 (เป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์การใช้เงิน IPO) เพื่อเสริมรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ เพื่อให้เกิดการรับรู้รายได้จากโครงการนี้ให้ได้มากที่สุด
- 4) ควบคุมและบริหารจัดการด้านต้นทุน และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร โดยเฉพาะจำนวนพนักงานให้สอดคล้องกับรายได้ของบริษัทฯ
- 5) ตั้งเป้าลงทุนในบริษัทเป้าหมายที่มีศักยภาพ (ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการทำ Accounting Due Diligence เรียบร้อย โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะเข้าลงทุนได้ภายในปี 2569 ที่จะถึงนี้ โดยบริษัทฯ จะปฏิบัติตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ.20/2551 เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปสินทรัพย์ และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2547 โดยบริษัทฯ จะคำนวณขนาดรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ และจะเปิดเผยสารสนเทศผ่านระบบเผยแพร่ข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องให้นักลงทุนและสาธารณชนรับทราบต่อไป รวมถึงการสรรหาบริษัท ที่มีศักยภาพ เพื่อดำเนินการทำ Due Diligence เพิ่มเติม

## ส่วนที่ 8: งบประมาณและ



## เป้าหมายผลประกอบการที่สำคัญ ประจำปี 2569

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2569 เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2569 มีมติอนุมัติงบประมาณประจำปี 2569 โดยตั้งเป้าหมายผลประกอบการปี 2569 ที่สำคัญ สรุปได้ดังต่อไปนี้:

● ตั้งเป้ารายได้รวม*	505.04 ล้านบาท
	คิดเป็นเป้าอัตราการเติบโตจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY Growth): +11.14%
● ตั้งเป้ารายได้จากโครงการ T.Cloud Gen3	26.89 ล้านบาท
	คิดเป็นเป้าอัตราการเติบโตจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY Growth): +279.62%

\* หมายเหตุ: จากการตั้งเป้ารายได้รวม แบ่งเป็น: เป้ารายได้จากการขาย, เป้ารายได้จากการบริการ และเป้ารายได้อื่นๆ 106.77, 369.96 และ 1.42 ล้านบาท ตามลำดับ

## ส่วนที่ 9: ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงาน ฐานะการเงิน หรือการเติบโตในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญ

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

อย่างไรก็ดี เพื่อให้เอกสารนี้ มีเนื้อหาความยาวจนเกินไป บริษัทฯ จึงไม่ได้สรุปปัจจัยเสี่ยงทั้งหมดที่ได้รายงาน ต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท โดยในที่นี้ จะขอสรุปเฉพาะความเสี่ยงหลักที่มีนัยสำคัญ (Key Risks) ดังต่อไปนี้:

### 1) ปัจจัยเสี่ยงหนี้สูญการเก็บหนี้ลูกค้านอกจากการจำหน่ายสินค้าและบริการ และปัจจัยเสี่ยงการขาดสภาพคล่องทาง การเงิน

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

#### มาตรการลดความเสี่ยง:

- บริษัทฯ มีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทเอกชนขนาดกลาง-ใหญ่ โดยบริษัทฯ มีการคัดกรองคุณภาพของลูกค้า มีระบบ อนุมัติเงื่อนไขการชำระเงินที่เหมาะสม รวมถึงระบบการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระที่มีประสิทธิภาพ บริษัทฯ มี นโยบายกระจายฐานลูกค้าที่หลากหลายกลุ่ม และมีจำนวนลูกค้ามากมาย ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็น พิเศษ จึงเป็นการลดความเสี่ยงการเก็บหนี้ลงไปได้มาก
- บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) มีการตรวจสอบ ฐานะการเงิน และศักยภาพการทำกำไรของลูกค้าอย่างเข้มงวด โดยเฉพาะลูกค้ารายใหม่ที่ต้องการซื้อสินค้าและ บริการจากบริษัทฯ และดำเนินการพิจารณาอนุมัติเงื่อนไขการชำระเงินโดยผู้อนุมัติเงื่อนไขการชำระเงิน (ประธาน เจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน หรือ CFO) เพื่อกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินที่เหมาะสมอยู่ในความเสี่ยงที่ควบคุมได้ ให้กับลูกค้าแต่ละราย ระบบดังกล่าว ได้ใช้ในการปฏิบัติงานมาแล้วประมาณ 21 ปี พบว่ามีประสิทธิภาพเป็นที่น่า พอใจเป็นอย่างมาก ในระยะเวลาประมาณ 21 ปีของการประกอบธุรกิจ บริษัทฯ มีหนี้สูญเกิดขึ้นต่ำมากคิดเป็น สัดส่วนเพียงประมาณไม่เกิน 0.10% ของรายได้รวมเท่านั้น เนื่องจากธุรกิจลูกค้าประสบปัญหาไม่สามารถดำเนินการ ต่อได้จนต้องปิดกิจการไป
- บริษัทฯ มีระบบการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระที่มีประสิทธิภาพ โดยมีการสรุปรายงานลูกหนี้ค้างชำระและรายงาน ต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท เป็นประจำสม่ำเสมอในทุกๆ ไตรมาส / กรณี ลูกหนี้ ค้างชำระเกินกว่ากำหนด บริษัทฯ มีขั้นตอนการติดตามทวงถาม รวมถึงกำหนดขั้นตอนดำเนินการฟ้องร้องดำเนินคดี อย่างเป็นระบบ เพื่อให้สามารถจัดเก็บหนี้ค้างชำระได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทฯ มีเงินทุนหมุนเวียน และมีกระแสเงินสด (Cash Flow) ที่เพียงพอ มีอัตราหนี้สินต่อทุนที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt to Equity Ratio) ต่ำมาก มีระบบการจัดทำ Cash Flow รายวัน ผู้บริหารมีการตรวจสอบ สถานะ Cash Flow อยู่ตลอดเวลา / กรณีโครงการที่ต้องมีการส่งมอบระยะยาว บริษัทฯ จะติดต่อขอเครดิตจากคู่ ค้าที่ยาวขึ้น และ/หรือ ขอสินเชื่อกับธนาคารเพื่อให้ครอบคลุมระยะเวลาที่สามารถเก็บหนี้จากลูกค้าได้ / บริษัทฯ ได้ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) และมีกระแสเงินสดจากการเพิ่มทุน IPO บริษัทฯ จึง มีเงินทุนหมุนเวียน สภาพคล่อง และกระแสเงินสดที่เพียงพอต่อการดำเนินงานได้เป็นอย่างดี
- โดยรวม บริษัทฯ มั่นใจว่ามีมาตรการควบคุมความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพเพียงพอต่อความเสี่ยงหนี้สูญการเก็บหนี้ ลูกค้านอกจากการจำหน่ายสินค้าและบริการ และสามารถบริหารจัดการป้องกันการขาดสภาพคล่องทางการเงินได้อย่าง พอเพียง

## 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 ก็เป็นสิ่งที่ส่งเสริมศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ 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 ไม่มี ความจำเป็นต้องซื้อ 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 เพื่อมาทดแทนรายได้ในลูกค้ากลุ่มเดิมที่มีแนวโน้มการซื้อ Hardware On-premise และ Cloud ที่ลดลง
- เร่งหาพันธมิตรทางธุรกิจใหม่ๆ เพื่อหาโซลูชันทดแทน
- เร่งหาบริษัทเป้าหมายเพื่อเข้าลงทุนในโซลูชันใหม่ๆ
- ควบคุมค่าใช้จ่ายขายและบริหาร โดยเฉพาะจำนวนพนักงานที่เหมาะสม

## ส่วนที่ 10: พัฒนาการด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ มีการดำเนินโครงการและจัดกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสียเสมอมา มีการดำเนินธุรกิจ โดยคำนึงถึงความมุ่งมั่นในการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (ESG: Environment, Social and Governance) โดยในงวด Q4/2568 บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการเพื่อพัฒนาการด้านความยั่งยืน ดังต่อไปนี้:

- 1) เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2568 ที่ผ่านมา บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยในเครือ ดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคม โดยร่วมสนับสนุนการช่วยเหลือผู้ประสบภัยจากเหตุอุทกภัย (น้ำท่วม) ในพื้นที่ภาคใต้ ผ่านการมอบสิ่งของอุปโภคบริโภคและเงินสมทบทุน รวมมูลค่า 62,000 บาท ให้แก่มูลนิธิองค์กรทำดี เพื่อนำไปใช้ในการบรรเทาความเดือดร้อนของประชาชน และสนับสนุนการปฏิบัติงานของหน่วยกู้ภัยในพื้นที่ ทั้งนี้ บริษัท เอส.ซี.เอส. ไอ. ทรานสปอร์ต จำกัด ได้ให้การสนับสนุนการขนส่งสิ่งของบริจาคดังกล่าว โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย สะท้อนถึงความร่วมมือของพันธมิตรทางธุรกิจในการสร้างคุณค่าร่วมแก่สังคมและชุมชนอย่างยั่งยืน
- 2) เนื่องด้วยศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย ได้ประชาสัมพันธ์ขอความร่วมมือจากประชาชนในการร่วมบริจาคโลหิตอย่างเร่งด่วน ภายหลังเกิดภาวะโลหิตสำรองขาดแคลน ซึ่งส่งผลกระทบต่อการรักษาผู้ป่วยและการให้บริการทางการแพทย์ของโรงพยาบาลในพื้นที่ภาคใต้กว่า 135 แห่ง บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย จึงได้ร่วมกับสภากาชาดไทย จัดกิจกรรม “บริจาคโลหิตด้วยหัวใจ หนึ่งคนให้ หลายคนรับ” ประจำปี 2568 เพื่อสนับสนุนการจัดหาโลหิตสำรองให้เพียงพอต่อความต้องการ นำโดยนายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) พร้อมด้วยพนักงานในเครือเข้าร่วมบริจาคโลหิตอย่างพร้อมเพรียง เพื่อช่วยเพิ่มโอกาสในการรักษาพยาบาลและช่วยชีวิตผู้ป่วย บรรเทาภาวะโลหิตขาดแคลน เสริมความพร้อมของโรงพยาบาลในการดูแลผู้ป่วยอย่างทันทั่วถึง ตลอดจนสร้างความมั่นคงด้านสาธารณสุขให้แก่ชุมชนอย่างยั่งยืน

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์)  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร  
และเลขานุการบริษัท