

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569

บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน)

ประชุมเมื่อวันที่ 21 เมษายน 2569 เวลาประมาณ 10.03 น.
ณ ห้องประชุม USA ชั้น 12 บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน)
สำนักงานเลขที่ 230 อาคาร ซี เอส ทาวเวอร์ ถนนรัชดาภิเษก
แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

วัน เวลา และสถานที่

ประชุมเมื่อวันที่ 21 เมษายน 2569 เวลาประมาณ 10.03 น. ณ ห้องประชุม USA ชั้น 12 บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) สำนักงานเลขที่ 230 อาคาร ซี เอส ทาวเวอร์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

เริ่มการประชุม

นายอุดมศักดิ์ โรจนวิบูลย์ชัย (ประธานกรรมการ) ทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม (“ประธาน”) และนายสุรสิทธิ์ วิศวกรรมศาสตร์ (ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและเลขานุการบริษัท) ทำหน้าที่เป็นเลขานุการที่ประชุม

ผู้ดำเนินการประชุมได้กล่าวต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุม และแจ้งให้ที่ประชุมทราบถึงข้อมูลการเข้าร่วมประชุมของผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะของบริษัท บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ดังนี้

จำนวนผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุม

ผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุมด้วยตนเอง	11 ราย	รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	48,032,424 หุ้น
ผู้ถือหุ้นที่มอบฉันทะ	27 ราย	รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	103,444,419 หุ้น
รวมทั้งหมด	38 ราย	รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	151,476,843 หุ้น
คิดเป็นร้อยละ	63.1154	ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด	240,000,000 หุ้น

ครบเป็นองค์ประชุมตามข้อบังคับของบริษัทฯ ข้อที่ 27 ซึ่งกำหนดว่าต้องมีผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะมาประชุมไม่น้อยกว่ายี่สิบห้า (25) คน หรือไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด และต้องมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่าหนึ่งในสาม (1/3) ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ทั้งนี้ หลังจากจากการเปิดประชุม ได้มีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมเพิ่มเติมอีก 9 ราย นับจำนวนหุ้นที่เข้าร่วมประชุมภายหลังจากเปิดประชุมรวม 19,883,479 หุ้น รวมจำนวนผู้เข้าร่วมประชุมเมื่อปิดการประชุม 47 ราย นับจำนวนหุ้นที่ถือรวมกัน 171,360,322 หุ้น

จากนั้น ประธานที่ประชุมได้กล่าวเปิดการประชุมและแนะนำผู้ที่เข้าร่วมประชุม โดยมีกรรมการเข้าร่วมประชุมทั้งหมด 9 ท่าน หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

กรรมการผู้เข้าร่วมประชุม

- | | | |
|------------------|-----------------|---|
| 1. นายอุดมศักดิ์ | โรจนวิบูลย์ชัย | ประธานกรรมการบริษัท, กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ |
| 2. นายสุรสิทธิ์ | คิวงประสพศักดิ์ | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร, กรรมการบริษัท และเลขานุการบริษัท |
| 3. นายบุญชัย | ตั้งวัฒนาพรชัย | รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร, กรรมการบริษัท และนักลงทุนสัมพันธ์ |

กรรมการผู้เข้าร่วมประชุมผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์

- | | | |
|--------------|---------------|---|
| 1. นายมนตรี | อรุณ | ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระ และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน |
| 2. นายญาณพล | รักกสิกร | กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ |
| 3. นายวสุ | กลมเกลี้ยง | ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน, ประธานกรรมการพิจารณาการลงทุน, กรรมการบริษัท และกรรมการบริหาร |
| 4. เอกพล | สกุลพลไพศาล | กรรมการบริษัท, กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และกรรมการบริหาร |
| 5. นายธนรัฐ | โรจนวิภาต | กรรมการบริษัท |
| 6. นายธนพัชร | สุขสุธรรมวงศ์ | กรรมการบริษัท |

กรรมการไม่เข้าร่วมประชุม

-ไม่มี-

ผู้บริหารที่เข้าร่วมประชุม

- | | | |
|--------------|---------------|--|
| 1. นายเมธัช | อุดมมหันตีสุข | กรรมการผู้จัดการ บริษัท สกายฟร็อก จำกัด |
| 2. นางสาวหยด | แนวดีศรี | ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงิน (CFO) |

ผู้เกี่ยวข้องที่เข้าร่วมประชุม

- | | | |
|---|-------------------|---|
| 1. นางสาวรจนา | ปัญญาธนาคุณศาสตร์ | และทีมงานผู้สอบบัญชี จากบริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์ คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด |
| 2. นายภูษงค์ | ไชยรุ่งเรือง | ที่ปรึกษากฎหมาย จากบริษัท กฎหมาย เคพีเอ็มจี ภูมิภาค จำกัด |
| 3. เจ้าหน้าที่ บริษัท ลัคกี้ สมาร์ท จำกัด | | ผู้จัดดูแลระบบการลงคะแนนของผู้ถือหุ้น และตรวจคะแนนจากระบบ E-Voting |
| 4. นางสาวสุภาวดี มณีวรรณกุล | | ทำหน้าที่เป็นผู้ดำเนินการประชุม (“พิธีกรผู้ดำเนินการประชุม”) |

โดยมีนายภูซงค์ ไชยรุ่งเรือง ที่ปรึกษากฎหมาย เข้าร่วมเป็นพยานในการตรวจนับคะแนน (Vote Inspector) และเพื่อเป็นการส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ และได้เชิญผู้ถือหุ้นรายย่อยทำหน้าที่เป็นพยานในการตรวจนับคะแนน โดยในการประชุมผู้ถือหุ้นครั้งนี้ ไม่มีผู้ถือหุ้นอาสาเป็นตัวแทนผู้ถือหุ้นในการเข้าร่วมเป็นผู้สังเกตการณ์นับคะแนน

พิธีกรผู้ดำเนินการประชุมได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบถึงระเบียบขั้นตอนของการประชุมผู้ถือหุ้น การลงคะแนนเสียง การนับคะแนนเสียง และสิทธิของการประชุมผู้ถือหุ้น

ระเบียบและขั้นตอนการประชุม

การประชุมและการลงคะแนนเสียงจะดำเนินไปโดยเรียงลำดับวาระการประชุมตามที่ปรากฏในหนังสือบอกกล่าวเรียกประชุม มติที่ประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับกรณีให้ถือคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนนกรณีอื่นๆ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อบังคับของบริษัทฯ และภายหลังจากการนับคะแนนเสร็จสิ้น ประธานที่ประชุมจะแจ้งผลการนับคะแนนให้ที่ประชุมทราบทุกวาระ ทั้งนี้ ประธานจะเปิดโอกาสให้ซักถามหรือเสนอแนะได้ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับวาระการประชุม ในการแสดงความคิดเห็นหรือสอบถามข้อสงสัย ให้ผู้เข้าร่วมประชุมแจ้ง ชื่อ-สกุล เพื่อการบันทึกรายงานการประชุม

การลงคะแนนเสียง

ผู้ถือหุ้นมีสิทธิลงคะแนนเสียงโดยหนึ่งหุ้นเท่ากับหนึ่งเสียง และผู้ถือหุ้นต้องออกเสียงเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยหรืองดออกเสียงแบบใดแบบหนึ่งเท่านั้น ยกเว้นการออกเสียงลงคะแนนของคัสโตเดียน (Custodian) ผู้ถือหุ้นที่ไม่แสดงความจำนงในการลงมติ ไม่ว่าจะแบบใดจะถือว่าผู้ถือหุ้นเห็นด้วยกับข้อเสนอของคณะกรรมการบริษัท การลงคะแนนเสียงทำโดยวิธีการทำเครื่องหมายกากบาทลงในใบลงคะแนนเสียง ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นโดยมอบฉันทะแบบ ข. และแบบ ค. ที่ได้กำหนดการออกเสียงไว้ล่วงหน้าในแต่ละวาระนั้น บริษัทฯ ได้ดำเนินการบันทึกคะแนนเสียงไว้เรียบร้อยแล้ว

การนับคะแนนเสียง

สำหรับการนับคะแนนเสียงในที่ประชุม จะนับตามวาระการประชุมทีละวาระ เพื่อนำไปประมวลผลรวมกับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มอบฉันทะตามหนังสือมอบฉันทะแบบ ข. หรือ แบบ ค. โดยจะนำคะแนนเสียงของท่านผู้ถือหุ้นที่ไม่เห็นด้วยและที่งดออกเสียง หักออกจากคะแนนเสียงทั้งหมดของที่ประชุมในแต่ละวาระ

สำหรับการนับคะแนนเสียงตามวาระการประชุมที่กำหนดไว้ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569 นี้ แบ่งเป็น 2 ประเภท ตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และข้อบังคับของบริษัทฯ ดังนี้

1. วาระที่ต้องได้รับมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม และออกเสียงลงคะแนน คือ วาระที่ 1, 3, 4, 5 และ 7 ซึ่งบริษัทฯ จะคำนวณฐานคะแนนเสียงโดยนับเฉพาะคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่ออกเสียงเห็นด้วยและไม่เห็นด้วยเท่านั้นโดยไม่รวมคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้น ที่งดออกเสียงและบัตรเสีย
2. วาระที่ต้องได้รับมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนคะแนนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม คือ วาระที่ 6 ซึ่งบริษัทฯ จะคำนวณฐานคะแนนเสียงโดยเสียงของผู้ถือหุ้นที่ออกเสียง เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย และงดออกเสียง

เพื่อให้การประชุมเป็นไปด้วยความสะดวก ภายหลังจากเจ้าหน้าที่ได้รวบรวมคะแนนเรียบร้อยแล้วในแต่ละวาระ ประธานที่ประชุมจะขอให้ที่ประชุมพิจารณาปิดวาระถัดไป และเมื่อผลการนับคะแนนของวาระก่อนหน้านี้ออกมาแล้ว ประธานจะแจ้งผลการนับคะแนนนั้นๆ ให้ที่ประชุมทราบ

กรณีบัตรเสีย

1. การลงคะแนนเสียงเกินกว่าหนึ่งประเภทความเห็น ยกเว้นการลงคะแนนของผู้รับมอบฉันทะจากผู้ลงทุนต่างประเทศที่แต่งตั้งให้คัสโตเดียน สามารถลงคะแนนแบบแยกความเห็นได้
 2. การแก้ไขหรือขีดฆ่าความเห็น โดยผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะมิได้ลงนามกำกับ
 3. การขีดฆ่าบัตรทั้งบัตร
 4. บัตรลงคะแนนที่ชำรุดอยู่ในสภาพที่ไม่สามารถอ่านผลได้
- ทั้งนี้ กรณีบัตรเสียจะไม่ถูกคำนวณเป็นฐานคะแนนเสียง

สิทธิของผู้ถือหุ้น

ผู้ถือหุ้นที่มาภายหลังการประชุมเริ่มขึ้นแล้ว ยังคงมีสิทธิเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนได้ นับตั้งแต่ระเบียบวาระที่ได้เข้าร่วมประชุมขึ้นไป เป็นต้นไป ก่อนการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระ ประธานจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้สอบถามและแสดงความคิดเห็น โดยผู้ถือหุ้นที่ต้องการสอบถามหรือแสดงความคิดเห็นให้แจ้ง ชื่อ-สกุล เพื่อการบันทึกรายงานการประชุม

การเสนอวาระการประชุมและคำถามล่วงหน้า

เพื่อเป็นการส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการที่ดี และแสดงถึงการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน ในระหว่างวันที่ 25 พฤศจิกายน 2568 ถึง 31 มกราคม 2569 บริษัทฯ ได้เชิญผู้ถือหุ้นเสนอระเบียบวาระการประชุม และเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการศึกษาเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569 (ผ่านทางเว็บไซต์ Investor Relation ของบริษัทฯ <https://investor.terabyteplus.com>) ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดได้เสนอระเบียบวาระการประชุม และเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการศึกษาเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569

การปฏิบัติตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562

เอกสารการลงทะเบียน บัตรลงคะแนนเสียง รายชื่อผู้ถือหุ้นและข้อมูลอื่นใดในการประชุมครั้งนี้ ซึ่งปรากฏข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ถือหุ้น บริษัทฯ มีความจำเป็นตามกฎหมายในการเก็บหลักฐานดังกล่าวไว้ที่บริษัทฯ เป็นเวลา 10 ปี โดยมีระบบรักษาการจัดเก็บข้อมูลดังกล่าวอย่างปลอดภัย

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการบันทึกเสียงและภาพวิดีโอที่ศูนย์การประชุมครั้งนี้ และจะเผยแพร่ผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่ได้ร่วมประชุมสามารถดูการประชุมครั้งนี้ได้ ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยกล้องวิดีโอที่ศูนย์จะอยู่ด้านหลังห้องประชุมและจะบันทึกภาพของกรรมการและผู้บริหาร ผู้สอบบัญชี และที่ปรึกษากฎหมายเป็นหลัก กรณีท่านผู้ถือหุ้นสอบถามหรือแสดงความคิดเห็น บริษัทฯ จะไม่ได้ถ่ายภาพใบหน้าของผู้ถือหุ้นแต่อย่างใด

จากนั้น ประธานที่ประชุมได้ดำเนินการประชุม เพื่อให้ที่ประชุมพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระการประชุมดังต่อไปนี้

วาระที่ 1**ผู้ดำเนินการประชุม****พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2568**

แจ้งต่อที่ประชุมว่า บริษัทฯ ได้จัดทำรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2568 และได้เผยแพร่ผ่านทางเว็บไซต์นักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทฯ <https://investor.terabyteplus.com> ตั้งแต่วันที่ 6 พฤษภาคม 2568 เพื่อให้ผู้ถือหุ้นตรวจสอบ ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นคัดค้านหรือขอแก้ไข คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่ารายงานการประชุมดังกล่าวบันทึกไว้อย่างถูกต้องครบถ้วน จึงเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณารับรองรายงานการประชุมดังกล่าว (อ้างอิงเอกสารแนบ 1)

การลงมติ

ต้องได้รับมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

มติที่ประชุม

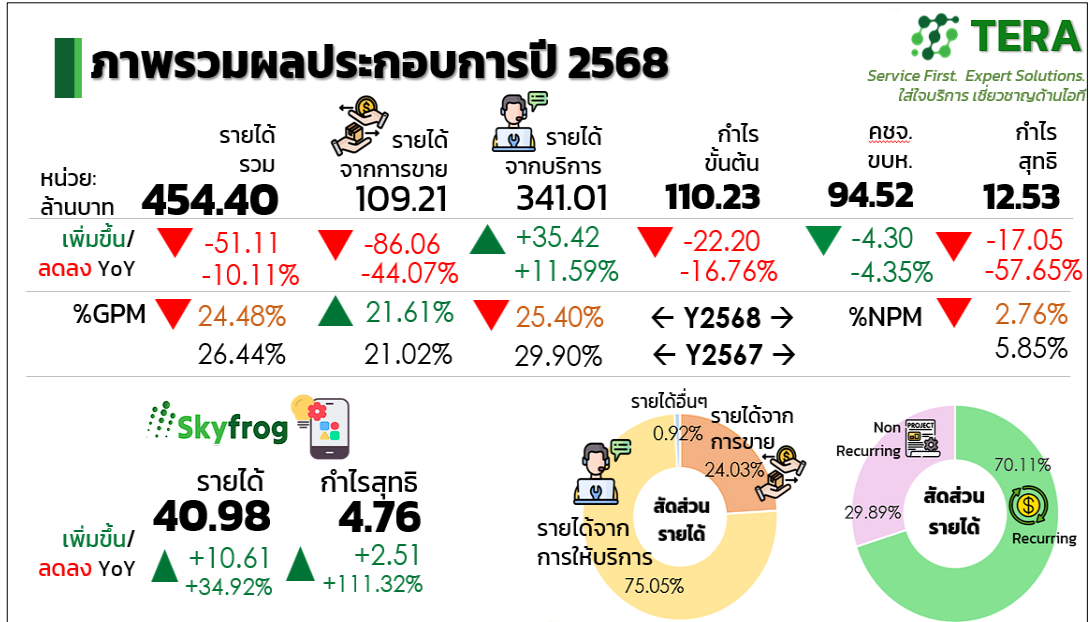
ที่ประชุมมีมติรับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2568 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2568 ตามที่เสนอทุกประการ

มีผู้ถือหุ้นที่	คะแนน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
เห็นด้วย	171,360,322	100
ไม่เห็นด้วย	0	0
งดออกเสียง	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
บัตรเสีย	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
รวม	171,360,322	100

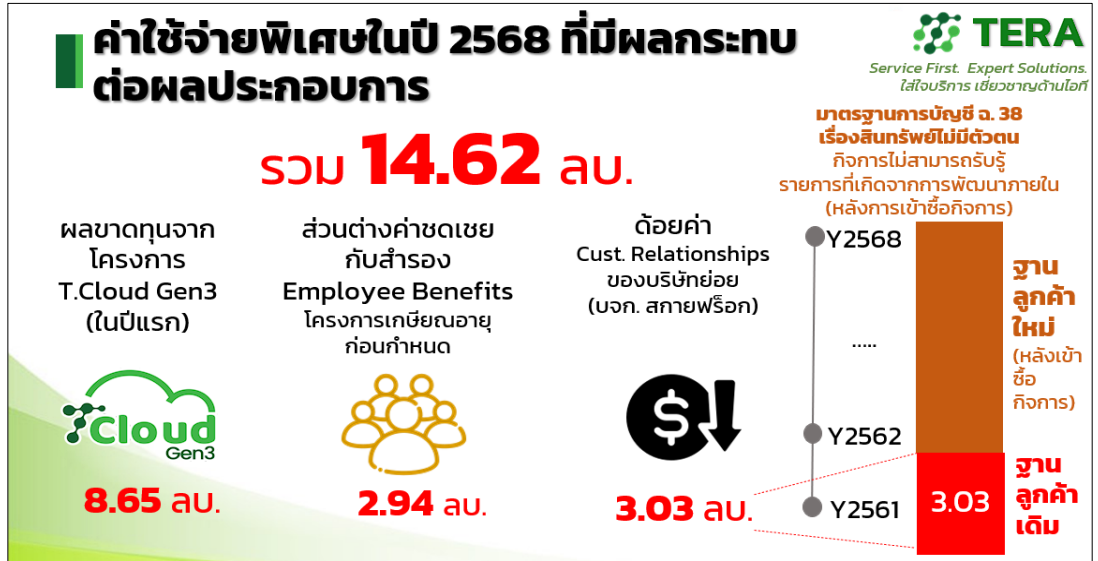
วาระที่ 2**ผู้ดำเนินการประชุม****รับทราบผลการดำเนินงานประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568**

แจ้งวาระและเชิญประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นผู้เสนอรายงาน โดยรายละเอียดปรากฏตามแบบ 56-1 One Report ประจำปี 2568 ซึ่งจัดส่งให้ผู้ถือหุ้นในรูปแบบ QR Code (อ้างอิงเอกสารแนบ 2) และเรียนเชิญนายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นผู้รายงานข้อมูลผลการดำเนินงานประจำปี 2568 ต่อที่ประชุม

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ สรุปผลการดำเนินงานปี 2568 ให้ที่ประชุมได้ทราบ ดังต่อไปนี้:



- ในปี 2568 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายได้รวมประมาณ 454.40 ล้านบาท (ลดลงประมาณ 51.11 ล้านบาท หรือลดลงประมาณ 10.11% YoY จากปี 2567 โดยแบ่งเป็น:
 - ✓ รายได้จากการขาย: 109.21 ล้านบาท (ลดลงประมาณ 86.06 ล้านบาท หรือลดลง 44.07%)
 - ✓ รายได้จากการให้บริการ: 341.01 ล้านบาท (เพิ่มขึ้นประมาณ 35.42 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นประมาณ 11.59%)
 - ✓ สัดส่วนรายได้: รายได้จากการให้บริการ ประมาณ 75%, รายได้จากการขาย ประมาณ 24%, รายได้อื่นๆ เกือบ 1%
 - ✓ สัดส่วนรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Income) กับรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอ (Non-recurring Income): ประมาณ 70% และ 30% ของรายได้รวม ตามลำดับ
- บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้น (GP: Gross Profit): ประมาณ 110.23 ล้านบาท (ลดลงประมาณ 22.20 ล้านบาท หรือลดลง 16.76% YoY)
 - ✓ อัตรากำไรขั้นต้น (GPM) โดยรวม: 24.48% (ลดลงจาก 26.44% ในปี 2567)
 - ✓ GPM รายได้จากการขาย: 21.61% (เพิ่มขึ้นจาก 21.20% ในปี 2567)
 - ✓ GPM รายได้จากการให้บริการ: 25.40% (ลดลงจาก 29.90% ในปี 2567)
- ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร (SG&A): 94.52 ล้านบาท (ลดลงประมาณ 4.30 ล้านบาท หรือลดลง 4.35%)
- กำไรสุทธิ (NP: Net Profit): 12.53 ล้านบาท (ลดลงประมาณ 17.05 ล้านบาท หรือลดลง 57.65%)
- ผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย (บริษัท สกายฟร็อก จำกัด): รายได้และกำไรสุทธิทำสถิติสูงสุดใหม่ (New High)
 - ✓ รายได้ 40.98 ล้านบาท (เพิ่มขึ้นประมาณ 10.61 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 34.92%)
 - ✓ กำไรสุทธิ 4.76 ล้านบาท (เพิ่มขึ้นประมาณ 2.51 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 111.32%)

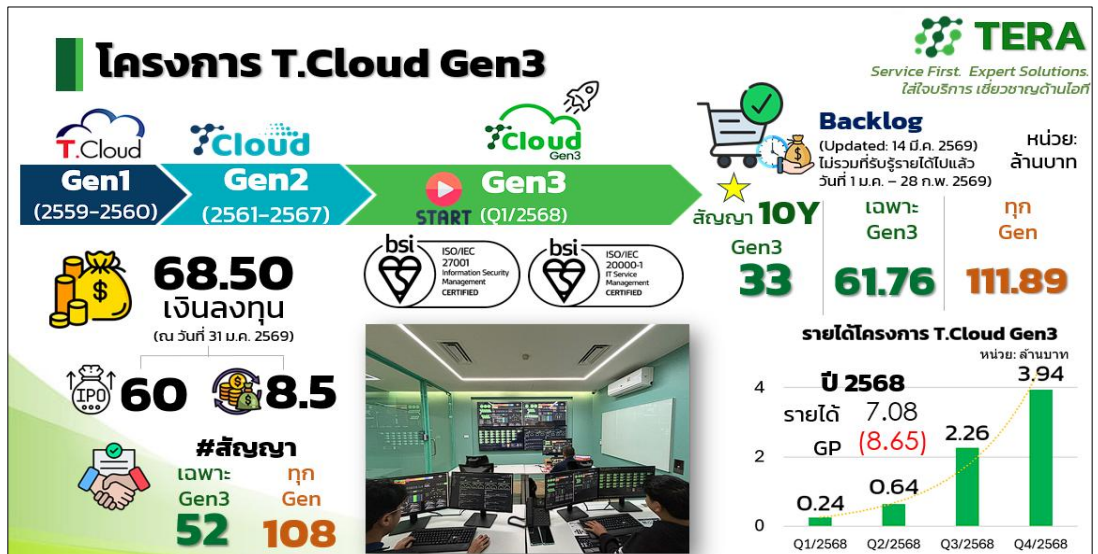
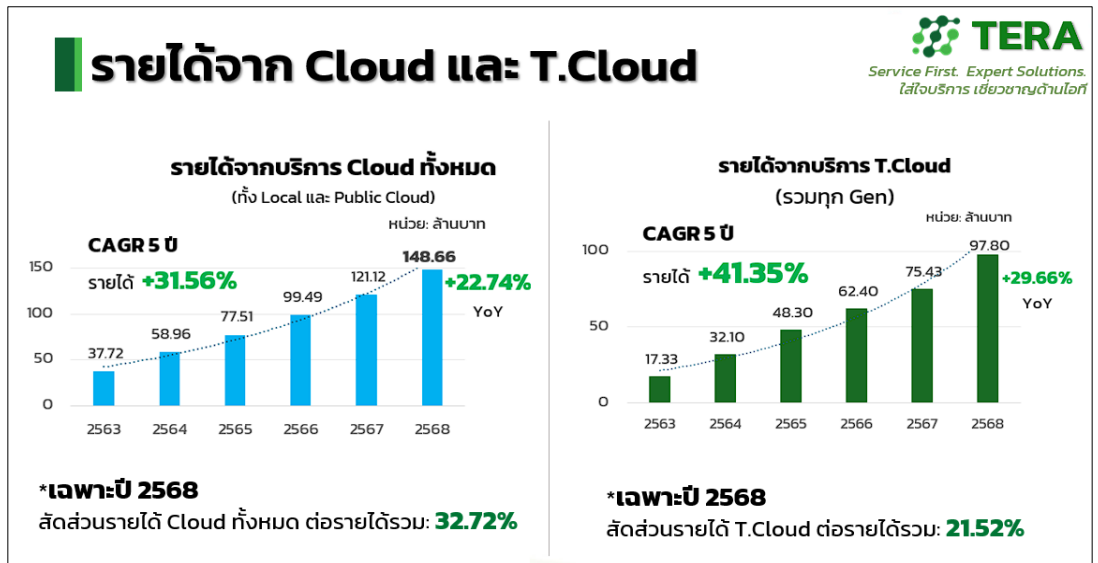


- นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้ให้ข้อมูลต่อที่ประชุมถึงเหตุผลของการลดลงของอัตรากำไรขั้นต้น อัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการ และกำไรสุทธิ ในปี 2568 มีเหตุผลสำคัญ 2 ประการได้แก่:

- แนวโน้มการเปลี่ยนการใช้ระบบเป็น Cloud ทำให้รายได้จากการขายฮาร์ดแวร์ลดลงอย่างต่อเนื่อง: ลูกค้ามีแนวโน้มเปลี่ยนจากการซื้อฮาร์ดแวร์เป็นการใช้บริการคลาวด์ ซึ่งเป็นแนวโน้มที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องทั่วโลก ส่งผลให้รายได้จากการขายฮาร์ดแวร์ลดลง แต่บริษัทฯ ยังคงมีรายได้จากการให้บริการที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายพิเศษในปี 2568 (รวมประมาณ 14.62 ล้านบาท):
 - ✓ บริษัทฯ มีผลขาดทุนจากโครงการ T.Cloud Gen3 ประมาณ 8.65 ล้านบาท การลงทุนในโครงการ T.Cloud เป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์การระดมทุน IPO โดยโครงการนี้จะส่งผลดีต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ในระยะยาว ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มลงทุนตั้งแต่ไตรมาสที่ 3/2567 ภายหลังจาก IPO และเริ่มรับรู้รายได้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2568 (รับรู้รายได้ในปี 2568 เป็นปีแรก) จึงทำให้เกิดค่าใช้จ่ายทางบัญชี ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน, ค่าตัดจำหน่าย, ค่าเช่า Data Center, ค่าไฟฟ้า, ค่าจ้างพนักงาน และต้นทุนอื่นๆ แต่ฝั่งรายได้ต้องใช้เวลาในการทำตลาด, การให้ลูกค้าทดลองใช้บริการ (Proof of Concept: POC) จึงทำให้บริษัทฯ มีผลขาดทุนจากโครงการนี้ในปี 2568 ประมาณ 8.65 ล้านบาท (มีรายได้ประมาณ 7.08 ล้านบาท แต่มีต้นทุนประมาณ 15.73 ล้านบาท) อย่างไรก็ตามโครงการนี้มีการเติบโตของรายได้เป็นอย่างดี ฝ่ายบริหารตั้งเป้าที่จะทำให้โครงการนี้กลับมามีกำไรภายในไตรมาส 3/2569 ที่จะถึงนี้เป็นต้นไป
 - ✓ บริษัทฯ จ่ายค่าชดเชยพนักงานตามโครงการเกษียณอายุที่กำหนดโดยสมัครใจ ในปี 2568: โดยมีพนักงานได้รับอนุมัติให้ใช้สิทธิในโครงการนี้จำนวน 5 คน ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการตั้งสำรอง Employee Benefits ตามมาตรฐานรายงานทางการเงินไว้แล้ว (ด้วยการประเมินโดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัย โดยใช้เกณฑ์การเกษียณอายุตามปกติ) แต่สำรอง Employee Benefits ที่ตั้งไว้ไม่เพียงพอ

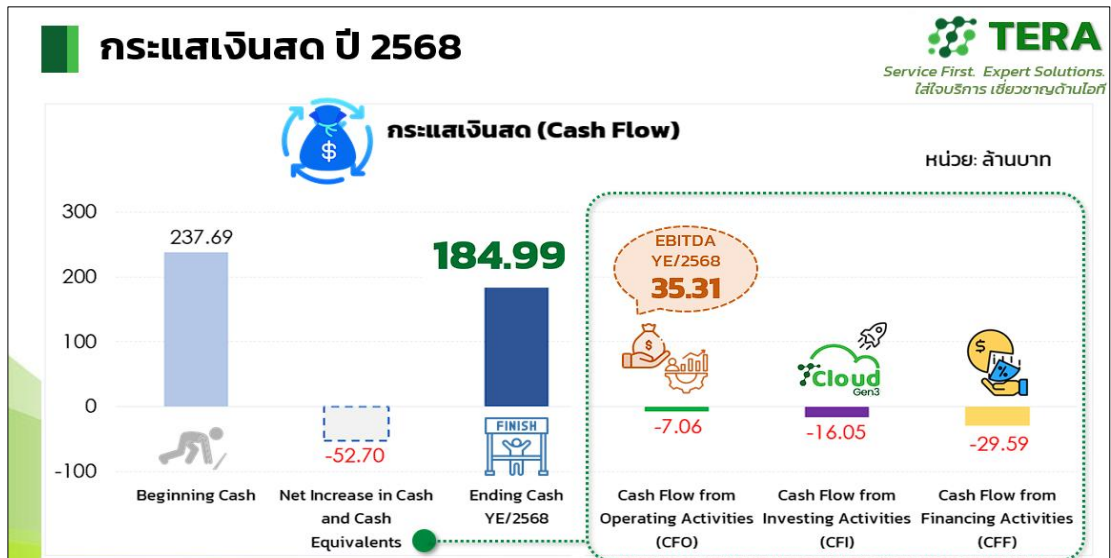
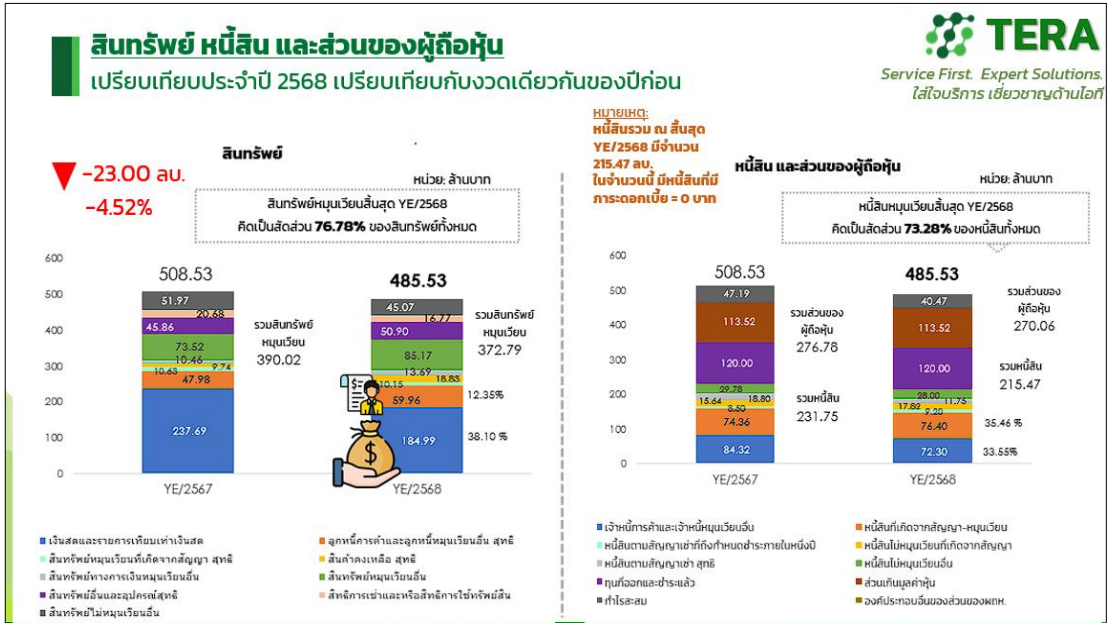
สำหรับการจ่ายค่าชดเชยพนักงานที่ได้รับการอนุมัติให้ใช้สิทธิในโครงการนี้ จึงเกิดค่าใช้จ่ายพิเศษซึ่งเป็นส่วนต่างระหว่างค่าชดเชยและสำรอง Employee Benefits ที่มี: ประมาณ 2.94 ล้านบาท

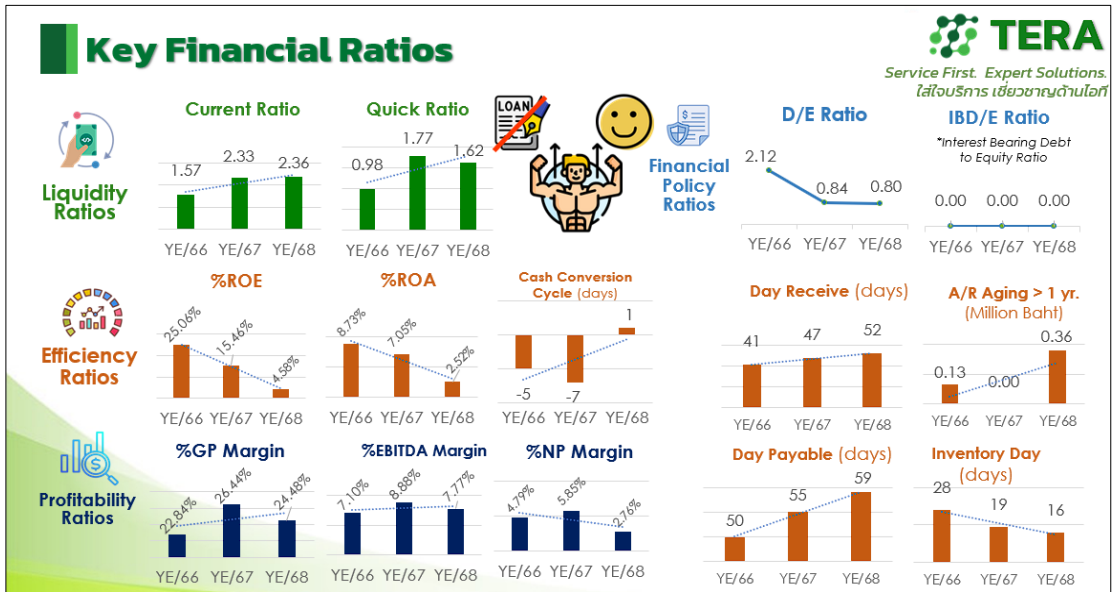
- ✓ **ตั้งด้อยค่าสินทรัพย์ไม่มีตัวตนประเภทค่าความนิยม (Customer Relationship)** ของบริษัทย่อย: บริษัท สกายฟร็อก จำกัด: จำนวน 3.03 ล้านบาท เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 38 ซึ่งเป็นสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนประเภทค่าความนิยมที่ได้ประเมินไว้ตั้งแต่ปี 2561 ก่อนที่บริษัทฯ จะได้ลงทุนเข้าซื้อหุ้นบริษัทฯ ดังกล่าว



- ต่อมา นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้ให้ข้อมูลต่อที่ประชุมถึงรายได้จากการให้บริการ Cloud และพัฒนาการของโครงการ T.Cloud Gen3 ดังต่อไปนี้:
 - ✓ บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการคลาวด์ทั้งหมด (ทั้ง Local Cloud ภายใต้ Branding T.Cloud และ Public Cloud): 148.66 ล้านบาท (เติบโต +31.56% CAGR 5 ปี และ +22.74% YoY)

- ✓ บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ T.Cloud (ทุก Generations) รวม 97.80 ล้านบาท (เติบโต +41.35% CAGR 5 ปี และ +29.66% YoY)
- ✓ บริษัทฯ ได้เริ่มต้นให้บริการ T.Cloud Gen1 และ Gen2 (ซึ่งเป็นบริการ Local Cloud ของบริษัทฯ) ตั้งแต่ปี 2559 และ 2561 เป็นต้นมา ตามลำดับ และมีการเติบโตของรายได้ T.Cloud อย่างต่อเนื่อง
- ✓ ภายหลังการ IPO ในปี 2567: บริษัทฯ ได้ลงทุนในโครงการ T.Cloud Gen3 (เป็นไปตามหนึ่งในวัตถุประสงค์การระดมทุน IPO) มีพัฒนาการที่สำคัญ สรุปได้ดังต่อไปนี้:
 - ณ วันที่ 31 มกราคม 2569 บริษัทฯ ได้ลงทุนในโครงการนี้ไปแล้วรวมทั้งสิ้นประมาณ 68.50 ล้านบาท (โดยแบ่งเป็นเงินจาก IPO ประมาณ 60 ล้านบาทตามวัตถุประสงค์การระดมทุน IPO และ 8.50 ล้านบาท จากเงินสดสภาพคล่องของบริษัทฯ)
 - บริการ T.Cloud Gen3 ได้เริ่มต้นให้บริการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2568 เป็นต้นมา
 - ในปี 2568: บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานการให้บริการ ISO จำนวน 2 รายการที่สำคัญ ได้แก่: ISO27001 (Information Security Management Certified) และ ISO20000-1 (IT Service Management Certified)
 - รายได้จากโครงการนี้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มต้นจาก 0.24, 0.64, 2.26 และ 3.96 ล้านบาทต่อไตรมาส สำหรับรายได้ในไตรมาส 1/2568, 2/2568, 3/2568 และ 4/2568 ตามลำดับ
 - บริษัทฯ มี Backlog สัญญา 10 ปีที่ลูกค้าที่ลงนามสัญญากับบริษัทฯ (จำนวน 2 สัญญา) ซึ่งมีมูลค่า Backlog รวมประมาณ 33 ล้านบาท สำหรับสัญญา 10 ปี ทั้งนี้ Backlog รวมเฉพาะ T.Cloud Gen3 ประมาณ 61.76 ล้านบาท และ Backlog T.Cloud ทุก Generations รวมประมาณ 111.89 ล้านบาท





โครงการด้าน ESG ปี 2568

กิจกรรมปลูกป่า (ปี 3) ส่วนเบญจขุ
10 ก.พ. 2568

โครงการรับนักศึกษาฝึกงานแบบสหกิจ 2 รุ่น (รวม 15 ตำแหน่ง)
1H/2568 และ 2H/2568

กิจกรรมให้ความรู้และประชาสัมพันธ์รับนักศึกษา
แก่นักศึกษาสถาบันต่างๆ (จำนวนหลายครั้ง)
1H/2568 และ 2H/2568

ร่วมส่งกำลังใจ และบริจาคสิ่งของที่เป็นประโยชน์แก่คนไทยร่วมชาติ ณ กรมปศอ.1
8 ส.ค. 2568

ร่วมบริจาคเงินสนับสนุนทางการแพทย์ ณ โรงพยาบาลรัตนประชารักษ์
20 ส.ค. 2568

ร่วมบริจาคเครื่องมือแพทย์ให้กับ sw.พนมดงรัก
2 ต.ค. 2568

ร่วมบริจาคสิ่งของและเงินสมทบทุนให้แก่ "มูลนิธิธรรมาภิบาล" เพื่อช่วยเหลือผู้ประสบภัยน้ำท่วมที่อำเภอหาดใหญ่
28 พ.ย. 2568

กิจกรรมบริจาคโลหิตด้วยหัวใจ หนึ่งคนให้หลายคนรับ (ครั้งที่ 4)
3 ธ.ค. 2568

- ถัดจากนั้น คุณสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้ให้ข้อมูลต่อที่ประชุมถึง
 - 1) สรุปงบแสดงฐานะทางการเงินของบริษัทฯ
 - 2) สรุปงบกระแสเงินสด
 - 3) สรุป Key Financial Ratios และ
 - 4) สรุปโครงการด้าน ESG ของบริษัทฯ ปรากฏรายละเอียดตาม Presentation Slides ที่ได้ให้ข้อมูลต่อที่ประชุม

นางสาวบุษกร งามพสุธาตล, ผู้ถือหุ้น สอบถาม 3 ประเด็นสำคัญ คือ

- 1) ขอให้บริษัทฯ ชี้แจงสัดส่วนรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจทั้ง 4 กลุ่ม สำหรับปี 2568 ว่ามีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละเท่าใด และขอให้ระบุเพิ่มเติมว่ากลุ่มธุรกิจใดมีแนวโน้มเติบโต และกลุ่มธุรกิจใดมีแนวโน้มชะลอตัวหรือลดลง
- 2) จากผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในช่วงปี 2565-2568 พบว่าบริษัทฯ มีฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่รายได้รวมกลับมีแนวโน้มลดลง จึงขอให้บริษัทฯ ชี้แจงสาเหตุของการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว พร้อมทั้งอธิบายปัจจัยที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม
- 3) ในส่วนของธุรกิจ T.Cloud มีปัจจัยใดที่ทำให้มีการพัฒนาจาก Gen1 เป็น Gen2 และ Gen3 หรือไม่ รวมถึงจำเป็นต้องมีฐานลูกค้ารองรับล่วงหน้าหรือไม่ และการพัฒนาดังกล่าวส่งผลต่อรายได้ ต้นทุน และความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ อย่างไร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ได้ตอบคำถามที่ 3) ต่อผู้ถือหุ้น: ถึงพัฒนาการ T.Cloud คือย้อนกลับไปในปี 2559 บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจหลักในรูปแบบการจำหน่าย Hardware ซึ่งมีลักษณะเป็นรายได้แบบโครงการ Project-base ที่มีความไม่แน่นอนของรายได้ในแต่ละช่วงเวลา บริษัทฯ จึงพิจารณาแล้วเห็นว่าแนวทางการดำเนินธุรกิจดังกล่าวอาจไม่สามารถสร้างความยั่งยืนในระยะยาวได้ จึงตัดสินใจปรับเปลี่ยนทิศทางการดำเนินธุรกิจ (Direction) และกำหนดกลยุทธ์ “Service First” และ “Recurring First” ภายใต้กลยุทธ์ดังกล่าวทำให้บริษัทฯ มีรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Income) ที่มีสัดส่วนเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง เสริมสร้างความมั่นคงยั่งยืนในด้านรายได้และผลประกอบการให้กับบริษัทฯ ในระยะยาว ลดความไม่สม่ำเสมอของรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอจากการขายฮาร์ดแวร์ในแบบ Project-base ในขณะที่ธุรกิจบริการ (Service) ยังมีอัตรากำไรขั้นต้น (GPM) สูงกว่ารายได้แบบ Project-base อย่างมีนัยสำคัญ ปรากฏว่าหลังปรับทิศทางการดำเนินธุรกิจและดำเนินธุรกิจภายใต้กลยุทธ์ดังกล่าวตลอดระยะเวลา 8-9 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ โดยเฉพาะรายได้แบบ Recurring ทำให้บริษัทฯ มีเสถียรภาพในด้านรายได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

T.Cloud Gen1 เป็นบริการที่บริษัทฯ ได้ลงทุนและให้บริการเอง, T.Cloud Gen2 เป็นบริการ Cloud แบบ OEMed, ส่วน T.Cloud Gen3 บริษัทฯ ได้ลงทุนและให้บริการเองทั้งหมด โดยมีอายุการใช้งาน (ตัดค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน) ประมาณ 8 ปี การลงทุนในโครงการ T.Cloud Gen3 จะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถควบคุมคุณภาพของการให้บริการได้ดีที่สุด เพิ่มอัตรากำไรขั้นต้นของการให้บริการ T.Cloud และเพิ่มอัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ ได้ การลงทุนในขั้นต้นยังไม่มีฐานลูกค้ารองรับโดยเป็นการหาลูกค้าใหม่ และในระยะหลังก็จะมีทั้งกรณีที่ได้สัญญาลูกค้าแล้วค่อยลงทุนเพิ่มเติม และความจำเป็นในการลงทุนเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่จะมีเข้ามาเพิ่มเติม

รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

นายบุญชัย ตั้งวัฒนาพรชัย ได้ตอบคำถามที่ 1) และให้ข้อมูลต่อผู้ถือหุ้นสำหรับสัดส่วนโครงการ T.Cloud Gen1 ในปี 2559 มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 2 และ T.Cloud Gen2 มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 89 ขณะที่ T.Cloud Gen3 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 7 ซึ่งรวมกันคิดเป็นร้อยละ 100 ของโครงการทั้งหมด โดยปัจจุบันสัดส่วนรายได้หลักยังคงมาจาก T.Cloud Gen2 เป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่าแนวโน้มในปีนี้ สัดส่วนรายได้จาก T.Cloud Gen3 จะปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จากประมาณร้อยละ 7 เป็นมากกว่าร้อยละ 20 ขณะที่สัดส่วน

รายได้จาก T.Cloud Gen2 มีแนวโน้มปรับลดลงตามการเปลี่ยนผ่านดังกล่าว เพื่อสะท้อนการพัฒนาและต่อยอดธุรกิจไปสู่โครงการในรุ่นใหม่มากยิ่งขึ้น โดยสัดส่วนดังกล่าว มีแนวโน้มปรับลดลงตามลำดับ เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ที่อยู่ในโครงการ T.Cloud Gen2 เริ่มทยอยย้ายมาใช้บริการใน T.Cloud Gen3 มากขึ้น ทั้งนี้ อายุเฉลี่ยของแต่ละ Gen ที่บริษัทฯ ให้บริการอยู่ที่ประมาณ 6-7 ปี นับจากการลงทุนในโครงการ ในกรณีของ T.Cloud Gen2 ซึ่งบริษัทฯ ได้ร่วมดำเนินงานกับพันธมิตร ปัจจุบันได้เข้าสู่ช่วงปีที่ 7-8 แล้ว จึงเป็นช่วงเวลาที่ลูกค้าเดิมเริ่มมีการเปลี่ยนผ่านไปสู่การใช้บริการใน Generation ใหม่ ส่งผลให้แนวโน้มรายได้ค่อยๆ เคลื่อนย้ายจาก T.Cloud Gen2 ไปสู่ T.Cloud Gen3 อย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันมีลูกค้าอยู่ในแผนการย้ายประมาณกว่า 20 ราย และคาดว่าจะดำเนินการย้ายแล้วเสร็จภายในปีนี้ ส่งผลให้สัดส่วนรายได้จาก T.Cloud Gen2 มีแนวโน้มปรับลดลงตามลำดับ ขณะที่รายได้จาก T.Cloud Gen3 จะเพิ่มขึ้นจากการขยายฐานลูกค้าและการให้บริการใน Generation ใหม่ ทั้งนี้ บริษัทฯ มองว่า T.Cloud Gen3 จะเป็นธุรกิจหลัก (Flagship) ในอนาคต และเป็นแหล่งรายได้สำคัญที่มีการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ โดยบริษัทฯ มีแผนลงทุนเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่องในทุกปี ซึ่งจะได้นำเสนอเพื่อขออนุมัติต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยในปี 2569 บริษัทฯ ได้รับอนุมัติวงเงินลงทุนเพิ่มเติมประมาณ 29 ล้านบาท ส่งผลให้มูลค่าการลงทุนรวมเพิ่มขึ้นจากประมาณ 70 ล้านบาท เป็นประมาณ 100 ล้านบาทในปีปัจจุบัน เพื่อรองรับการขยายศักยภาพการให้บริการ (Capacity) และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานให้สามารถรองรับการเติบโตของลูกค้าในอนาคต สำหรับ T.Cloud Gen3 ซึ่งเริ่มเปิดให้บริการตั้งแต่ต้นปี 2568 ปัจจุบันมีการใช้งาน Capacity แล้วประมาณร้อยละ 75 โดยการลงทุนเพิ่มเติมดังกล่าวจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับลูกค้าได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ในด้านโครงสร้างรายได้ ปัจจุบันรายได้จากกลุ่มธุรกิจ T.Cloud มีสัดส่วนประมาณ 1 ใน 4 ของรายได้รวมของบริษัทฯ ขณะที่เมื่อพิจารณาแยกตามกลุ่มธุรกิจ พบว่า กลุ่ม Cloud มีสัดส่วนรายได้สูงสุดอยู่ที่ประมาณร้อยละ 60 รองลงมา คือ กลุ่มธุรกิจแบบโครงการ Project-base อยู่ที่ประมาณร้อยละ 29 กลุ่มธุรกิจด้านโลจิสติกส์และซอฟต์แวร์ (Skyfrog Software) อยู่ที่ประมาณร้อยละ 4.8 และกลุ่มธุรกิจ Data Analytics ซึ่งรวมถึงบริการด้าน IT Outsourcing และ IT Managed Services มีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 1-2 โดยสรุปบริษัทฯ มีรายได้หลักจากกลุ่มธุรกิจ Cloud เป็นสำคัญ และมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับกลยุทธ์การมุ่งเน้นรายได้ประจำ (Recurring Income) และการสร้างความยั่งยืนให้กับธุรกิจในระยะยาว

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ได้ตอบคำถามที่ 2) ต่อผู้ถือหุ้น: ถึงสาเหตุของการเปลี่ยนแปลงของรายได้ที่ลดลงในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ในอดีต บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจหลักในรูปแบบการจำหน่าย Hardware ซึ่งมีลักษณะเป็นรายได้แบบโครงการ Project-base ที่มีความไม่แน่นอนของรายได้ในแต่ละช่วงเวลา บริษัทฯ จึงพิจารณาแล้วเห็นว่าแนวทางการดำเนินธุรกิจดังกล่าวอาจไม่สามารถสร้างความยั่งยืนในระยะยาวได้ จึงตัดสินใจปรับเปลี่ยนทิศทางการดำเนินธุรกิจ (Direction) และกำหนดกลยุทธ์ “Service First” และ “Recurring First” ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา เพื่อสร้างความมีเสถียรภาพของรายได้ของบริษัทฯ มากขึ้น ภายใต้กลยุทธ์ดังกล่าวทำให้บริษัทฯ มีรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Income) ที่มีสัดส่วนเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง สามารถลดความไม่สม่ำเสมอของรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอจากรายได้จากการขายฮาร์ดแวร์ในรูปแบบ Project-base ในขณะที่ธุรกิจบริการ (Service) ยังมีอัตรากำไรขั้นต้น (GPM)

สูงกว่ารายได้แบบ Project-base อย่างมีนัยสำคัญ ปรากฏว่าหลังปรับทิศทางการดำเนินธุรกิจ และดำเนินธุรกิจภายใต้กลยุทธ์ดังกล่าวตลอดระยะเวลา 8-9 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้แบบ Recurring เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ส่งผลให้ปัจจุบันสัดส่วนรายได้จากธุรกิจบริการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ล่าสุดอยู่ที่ประมาณร้อยละ 75 ของรายได้รวม

อย่างไรก็ตาม แม้บริษัทฯ จะมุ่งเน้นรายได้จากการให้บริการเป็นหลัก แต่ยังคงมีความจำเป็นต้องพึ่งพารายได้จากธุรกิจแบบโครงการ Project-base อยู่ในระดับหนึ่ง โดยรายได้จากการให้บริการในปัจจุบันสามารถรองรับค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร (ซึ่งเป็นต้นทุนหลักของบริษัทฯ ได้เกินกว่า 100%) และรองรับค่าใช้จ่ายและบริหารโดยรวมได้ 90 กว่า%

โดยในช่วงปี 2565-2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายฮาร์ดแวร์แบบ Project-base จากลูกค้ารายหนึ่ง มีมูลค่าการซื้อประมาณ 100 ล้านบาทต่อปี (ซึ่งเป็นโครงการเฉพาะกิจที่พุ่งสูงขึ้นจากฐานรายได้การขายตามปกติ) แต่ลูกค้าดังกล่าวได้ยุติโครงการลงทุนดังกล่าวไป จึงไม่มีการซื้อฮาร์ดแวร์เพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ยังไม่สามารถจะหารายได้แบบ Project-base จากลูกค้ารายอื่นมาทดแทนการหายไปของรายได้จากการขาย Hardware แบบ Project-base ของลูกค้ารายดังกล่าวได้เพียงพอ จึงทำให้รายได้ในปี 2568 ลดลง อย่างไรก็ตาม แม้รายได้จากธุรกิจฮาร์ดแวร์จะมีแนวโน้มลดลง แต่รายได้จากธุรกิจบริการ โดยเฉพาะรายได้ประจำสม่ำเสมอ ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทฯ ในการสร้างเสถียรภาพและความยั่งยืนของรายได้ในระยะยาว

นางสาวบุษกร งามพสุธาตล, ผู้ถือหุ้น สอบถามเพิ่มเติม: จากที่บริษัทฯ ได้ชี้แจง เข้าใจว่าทิศทางหลักของบริษัทฯ จะมุ่งเน้นไปที่ธุรกิจ Cloud เป็นสำคัญ จึงขอเรียนสอบถามเกี่ยวกับลักษณะการลงทุนในธุรกิจดังกล่าวว่า โดยทั่วไปการลงทุนใน Cloud หากสมมุติว่าบริษัทฯ ลงทุนในวงเงินประมาณ 7-10 ล้านบาท และมีระยะเวลาการใช้งานประมาณ 8 ปี ในช่วงระยะเวลาดังกล่าว บริษัทฯ มีเป้าหมายในการสร้างผลตอบแทนหรือการทยอยเพิ่มความสามารถในการทำกำไรอย่างไร และเมื่อครบอายุการใช้งานแล้ว สินทรัพย์ดังกล่าวยังสามารถใช้งานต่อได้หรือจำเป็นต้องมีการลงทุนเพิ่มเติม นอกจากนี้ ในกรณีที่ปัจจุบันอัตราการใช้บริการ (Utilization Rate) อยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 75 หากในอนาคตมีความต้องการใช้งานจากลูกค้าเพิ่มขึ้นจนเกินขีดความสามารถที่มีอยู่ บริษัทฯ มีแนวทางหรือแผนการรองรับอย่างไรในการขยายศักยภาพการให้บริการ เพื่อรองรับการเติบโตดังกล่าว

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่า: ในส่วนของการลงทุนด้าน Cloud ตามที่ได้เรียนให้ข้อมูลท่านผู้ถือหุ้นไปก่อนหน้านี้ ฮาร์ดแวร์ของบริษัทฯ สำหรับโครงการดังกล่าว มีอายุการใช้งานทางบัญชีประมาณ 8 ปี ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ใช้ในการตัดค่าเสื่อมราคา อย่างไรก็ตาม การครบอายุทางบัญชีดังกล่าวไม่ได้หมายความว่าสินทรัพย์จะไม่สามารถใช้งานได้ต่อเปรียบเสมือนรถยนต์ที่แม้จะครบระยะเวลาการใช้งานตามที่กำหนด แต่ยังสามารถใช้งานได้ตามสภาพและการบำรุงรักษา ในกรณีของฮาร์ดแวร์ บริษัทฯ ยังสามารถต่อสัญญาบำรุงรักษา (Maintenance Agreement) เพื่อใช้งานต่อเนื่องในปีถัดไปได้ แม้จะพ้นระยะเวลา 8 ปีไปแล้วก็ตาม ทั้งนี้ สำหรับโครงการนี้ นโยบายทางบัญชีของบริษัทฯ กำหนดให้ตัดค่าเสื่อมราคาในระยะเวลา 8 ปีเป็นหลัก สำหรับประเด็นการลงทุนเพิ่มเติมภายหลังระยะเวลา 8 ปีนั้น จะขึ้นอยู่กับระดับการใช้ทรัพยากร (Capacity) เป็นสำคัญ โดยบริษัทฯ จะติดตามและประเมินการใช้งานอย่างต่อเนื่อง หากพบว่าศักยภาพการให้บริการเริ่มไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

บริษัทฯ จะพิจารณาลงทุนเพิ่มเติมเพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต แต่หาก Capacity ยังเพียงพอ ก็ยังไม่มี ความจำเป็นต้องลงทุนเพิ่มเติมในทันที ดังนั้น การลงทุนในธุรกิจ Cloud ของบริษัทฯ จะมีลักษณะเป็นการลงทุนแบบยืดหยุ่น (Flexible Investment) ซึ่งสอดคล้องกับระดับความต้องการใช้งานของลูกค้าเป็นหลัก

นางสาวบุษกร งามพสุธาตล, ผู้ถือหุ้น สอบถามเพิ่มเติมว่า: ในส่วนของการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ซึ่งมีพัฒนาการค่อนข้างรวดเร็ว ปัจจัยดังกล่าวมีผลกระทบต่อ การให้บริการ Cloud ของบริษัทฯ หรือไม่ กล่าวคือ แม้บริษัทฯ จะกำหนดอายุการใช้งานของการลงทุนไว้ประมาณ 8 ปี แต่ในทางปฏิบัติเทคโนโลยีอาจมีการเปลี่ยนแปลงภายในระยะเวลาเพียง 2-3 ปี จนอาจทำให้เกิดความล้าสมัย (Obsolescence) บริษัทฯ มีแนวทางบริหารจัดการความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีดังกล่าวอย่างไร และปัจจัยนี้ส่งผลต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการเลือกใช้บริการ หรือการย้ายไปสู่เทคโนโลยีรุ่นใหม่ เช่น การเปลี่ยนจาก Generation เดิมไปสู่ Generation ใหม่ มากน้อยเพียงใด

รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นายบุญชัย ตั้งวัฒนาพรชัย ให้ข้อมูลต่อผู้ถือหุ้นว่า: โดยทั่วไป การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี อาจมีผลกระทบต่ออยู่บ้าง แต่ในทางปฏิบัติถือว่ายังอยู่ในระดับที่ไม่มากนัก เนื่องจากฮาร์ดแวร์ที่บริษัทฯ ลงทุนมีอายุการใช้งานด้านเทคโนโลยีโดยเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 4-5 ปี ขึ้นไป ขณะที่ในทางบัญชีบริษัทฯ กำหนดระยะเวลาตัดค่าเสื่อมไว้ที่ 8 ปี ทั้งนี้ การลงทุนของบริษัทฯ จะเป็นลักษณะทยอยลงทุนเป็นรอบ (เป็นล็อต) เช่น การลงทุนในช่วงแรก และการลงทุนเพิ่มเติมในปีถัดมา ซึ่งการลงทุนเพิ่มเติมดังกล่าวไม่ได้เกิดจากการที่เทคโนโลยีเดิมถูกทดแทน (Disruption) แต่เป็นการลงทุนเพื่อขยายขีดความสามารถในการให้บริการ (Capacity) รองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น ดังนั้น ฮาร์ดแวร์ที่ได้ลงทุนไปในช่วงก่อนหน้ายังคงสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง และยังคงสร้างรายได้ตามปกติ โดยไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในระยะสั้น

นายสมชาย ริงส์สกลสวัสดิ์, ผู้ถือหุ้น สอบถามในประเด็นเกี่ยวกับรายการด้อยค่า ค่าความนิยม (ใน ส่วน Customer Relationship) ของบริษัท สกายฟร็อก จำกัด ดังนี้:

- 1) จากที่ปรากฏรายการด้อยค่า ค่าความนิยมในส่วน ของ Customer Relationships ดังกล่าว ในขณะที่บริษัทฯ เข้าซื้อหรือเข้าลงทุนในกิจการ Skyfrog บริษัทฯ ได้มีการประเมินมูลค่า และตรวจสอบสถานะของกิจการ (Due Diligence) อย่างเพียงพอแล้วหรือไม่ เนื่องจากโดยหลักการ หากทราบถึงความเสี่ยงหรือการด้อยค่าของสินทรัพย์ล่วงหน้า บริษัทฯ ควรสะท้อนมูลค่าดังกล่าวตั้งแต่ ณ วันที่เข้าซื้อกิจการ มิใช่มารับรู้รายการด้อยค่าในภายหลัง
- 2) ขอให้บริษัทฯ ชี้แจงถึงลักษณะการดำเนินธุรกิจของ Skyfrog ว่าประกอบธุรกิจใด และเหตุผลเชิงกลยุทธ์ที่บริษัทฯ ตัดสินใจเข้าซื้อกิจการ โดยบริษัทฯ คาดหวังประโยชน์หรือ Synergy ในด้านใดจากการเข้าลงทุน รวมถึงในกรณีที่ฐานลูกค้าหรือรายได้ของกิจการดังกล่าว ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ เช่น มีลูกค้าที่หมดอายุสัญญาหรือไม่สามารถสร้างรายได้ต่อเนื่องได้ บริษัทฯ มีการพิจารณาปัจจัยประกอบการประเมินมูลค่าก่อนการเข้าซื้อกิจการอย่างไร และเหตุใดจึงยังคงตัดสินใจเข้าลงทุนในระดับมูลค่าดังกล่าว

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ตอบคำถามของท่านผู้ถือหุ้นว่า: การเข้าลงทุนในบริษัท สกายฟร็อก จำกัด เป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2559 ที่มุ่งปรับโครงสร้างจาก ธุรกิจขายฮาร์ดแวร์แบบ Project-base ไปสู่ธุรกิจบริการ (Service) และมุ่งเน้นรายได้ประจำ สม่ำเสมอ (Recurring Income) โดย Skyfrog เป็นระบบแอปพลิเคชันด้านโลจิสติกส์ หรือ Transportation Management System (TMS) ที่มีลักษณะรายได้เป็นแบบ Recurring เกือบทั้งหมด และมีอัตรากำไรที่อยู่ในระดับที่ดี อีกทั้งยังสามารถเสริมสัดส่วนรายได้จากบริการ เพื่อลดการพึ่งพิงธุรกิจฮาร์ดแวร์ได้อย่างมีนัยสำคัญ เป็นไปตามทิศทางและกลยุทธ์ “Service First” และ “Recurring First” ของบริษัทฯ

ในช่วงต้นปี 2562 ที่บริษัทฯ ตัดสินใจเข้าลงทุน ธุรกิจดังกล่าวยังมีผลประกอบการในระดับไม่สูงมาก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เล็งเห็นศักยภาพในการเติบโตในระยะยาว ทั้งในด้านฐานลูกค้าและความสามารถในการสร้างรายได้ ซึ่งภายหลังจากการเข้าลงทุน ธุรกิจดังกล่าวมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปีล่าสุดสามารถสร้างผลกำไรในระดับที่สูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และมีการขยายฐานลูกค้าใหม่ (New Customers) ซึ่งสะท้อนถึงศักยภาพของธุรกิจที่เติบโตได้ตามที่บริษัทฯ คาดการณ์ไว้ สำหรับประเด็นการประเมินมูลค่า (Valuation) และการรับรู้รายการด้อยค่า บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัท สกายฟร็อก จำกัด (เดิมชื่อบริษัท ไชแอมท ซอฟต์แวร์ จำกัด) ได้ดำเนินการตั้งตั้งแต่ปี 2561 ภายใต้อุปกรณ์กลุ่มบริษัทเดิม และมีการประเมินมูลค่า ยุติธรรมโดยพิจารณาจากหลายปัจจัยประกอบกันในขณะนั้น ต่อมา เมื่อมีการปรับโครงสร้าง และรวมกิจการภายใต้การควบคุมเดียวกันในปี 2562 จึงมีการโอนย้ายธุรกิจดังกล่าวมาอยู่ภายใต้บริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ในช่วงเวลาดังกล่าว บริษัทฯ มิได้มีการตั้งด้อยค่าในส่วนของฐานลูกค้าเดิมไว้ล่วงหน้า (ทั้งนี้ เป็นไปตามการบันทึกบัญชีค่าความนิยมของบริษัทฯ ดังกล่าวตั้งตั้งแต่ในปี 2561) จึงเป็นเหตุให้มีการรับรู้รายการด้อยค่าในภายหลังในปี 2568 อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2562 – 2568 บริษัทฯ มีฐานลูกค้าใหม่ที่มีขนาดใหญ่ขึ้นและมีคุณภาพที่ดีเพิ่มขึ้นมา โดยตลอด การถูกตั้งด้อยค่า ค่าความนิยมในส่วน of Customer Relationships ในครั้งนี้ เป็นค่าใช้จ่ายพิเศษที่เป็นค่าใช้จ่ายแบบ One Time ทั้งนี้ บริษัทฯ เห็นว่าการตัดสินใจเข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าวยังคงเป็นไปตามกลยุทธ์ และสามารถสร้างการเติบโตของรายได้และผลประกอบการ ได้อย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน

การลงมติ**มติที่ประชุม**

วาระนี้เป็นวาระเพื่อทราบ จึงไม่มีการลงมติ

ที่ประชุมรับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ประจำปี 2568

วาระที่ 3

พิจารณาอนุมัติงบการเงินสำหรับปีบัญชี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 รับทราบรายงานความเห็นของผู้สอบบัญชี และรายงานประจำปี 2568

ผู้ดำเนินการประชุม

แจ้งวัตถุประสงค์ของวาระตาม พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และเชิญประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เสนอรายงาน (อ้างอิงเอกสารแนบ 2)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ รายงานต่อที่ประชุมว่างบการเงินประจำปี 2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ได้ผ่านการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตของบริษัทฯ และได้รับความเห็นแบบไม่มีเงื่อนไข (Unqualified Opinion) ว่างบการเงินดังกล่าวแสดงฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ซึ่งรายละเอียดปรากฏอยู่ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี แบบ 56-1 One Report โดยได้ผ่านการพิจารณาเห็นชอบโดยมติคณะกรรมการตรวจสอบและมติคณะกรรมการบริษัท

เห็นควรให้นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติงบการเงิน รับทราบความเห็นของผู้สอบบัญชี และรายงานประจำปี

ส่วนรายละเอียดของงบการเงินฉบับดังกล่าว นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้ชี้แจงต่อที่ประชุมว่าได้สรุปข้อมูลสำคัญของงบการเงินทั้งงบกำไรขาดทุน งบแสดงฐานะทางการเงิน และงบกระแสเงินสด ปรากฏรายละเอียดข้อมูลที่ได้รายงานต่อที่ประชุมในวาระที่ 2 แล้ว จึงขออนุญาตไม่ได้ลงรายละเอียดงบการเงินในวาระนี้อีก

นางสาวศิริพร ชัตตพงษ์, สมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย สอบถามว่า: จากที่งบการเงินของบริษัทฯ ได้รับความเห็นจากผู้สอบบัญชีแบบไม่มีเงื่อนไข (Unqualified Opinion) แต่อย่างไรก็ตาม ผู้สอบบัญชีได้มีการกล่าวถึงประเด็นการประเมินการด้อยค่าของค่าความนิยม (Goodwill) และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่มีอายุการใช้ประโยชน์ไม่ทราบแน่นอน จึงขอให้บริษัทฯ ชี้แจงเพิ่มเติมว่า ประเด็นดังกล่าวเกี่ยวข้องกับธุรกิจหรือรายการใดของบริษัทฯ และมีผลกระทบต่อฐานะการเงินหรือผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ อย่างไร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ให้ข้อมูลผู้ถือหุ้น: ในประเด็นดังกล่าว เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ไม่มีตัวตนประเภท Customer Relationship ของบริษัท สกายฟร็อก จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการบันทึกและรับรู้มูลค่าไว้ในงบการเงิน และได้มีการตั้งค่าเผื่อด้อยค่าในส่วนดังกล่าวไว้เต็มจำนวนครบถ้วนแล้วตามหลักเกณฑ์ทางบัญชี ดังนั้น จึงจะไม่มีมีการถูกตั้งด้อยค่าเพิ่มเติมในส่วนนี้ แต่อย่างไรก็ดี สำหรับกระแสเงินสดจากความสามารถในการประกอบของธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อใช้ประเมินมูลค่ายุติธรรมของกิจการบริษัท สกายฟร็อก จำกัด ก็อาจจะถูกตั้งด้อยค่าเงินลงทุนในอนาคตได้ หากมีปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญในอนาคต เช่น เปลี่ยนจากผลประกอบการที่มีกำไรกลายเป็นขาดทุน เป็นต้น

โดยสรุปการประเมินดังกล่าวเป็นไปตามหลักการทางบัญชี และสะท้อนมูลค่าที่เหมาะสมของสินทรัพย์ภายใต้สถานการณ์ปัจจุบัน

นางสาวศิริพร ชัตตพงษ์, สมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย สอบถามเพิ่มเติม: เหตุใดค่าเผื่อขาดทุนด้านเครดิตของลูกหนี้การค้า จึงเพิ่มขึ้นจาก 20,798 บาท ในปี 2567 เป็น 103,404 บาท ในปี 2568 และค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยเพิ่มขึ้นจาก 106,263 บาท ในปี 2567 เป็น 144,058 บาท ในปี 2568? นอกจากนี้รายการ “สินค้าคงเหลือที่รับรู้เป็นค่าใช้จ่าย” หมายถึงอะไร? และจะมีโอกาสได้คืนในค่าใช้จ่ายส่วนนี้หรือไม่?

ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายบัญชีการเงินและธุรการ นางสาวอรรฉน หาญณรงค์พงษ์ ได้ให้ข้อมูลผู้ถือหุ้น: การตั้งค่าเผื่อขาดทุนด้านเครดิตของลูกหนี้การค้า เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน TFRS9 ซึ่งกำหนดให้บริษัทฯ ต้องพิจารณาตั้งค่าเผื่อสำหรับลูกหนี้ทุกราย ไม่ว่าจะอยู่ในช่วงอายุหนี้ (Aging) ใดก็ตาม โดยสาเหตุหลักที่ค่าเผื่อเพิ่มขึ้นในปี 2568 เนื่องมาจากยอดลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นจากประมาณ 30 ล้านบาทในปี 2567 เป็นประมาณ 54 ล้านบาทในปี 2568

ประธานกรรมการตรวจสอบ นายมนตรี อรุณ ให้ข้อมูลผู้ถือหุ้นเพิ่มเติม: การตั้งค่าเผื่อขาดทุนด้านเครดิตของลูกหนี้ เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ซึ่งกำหนดให้บริษัทฯ ต้องพิจารณาตั้งสำรองตามช่วงอายุของลูกหนี้ (Aging) เช่น ลูกหนี้ค้างชำระ 1-30 วัน, 31-60 วัน เป็นต้น ทั้งนี้ การตั้งค่าเผื่อดังกล่าวเป็นเพียงการบันทึกทางบัญชีตามหลักความระมัดระวัง (Prudence) เพื่อสะท้อนความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น มิได้หมายความว่า จะเกิดผลขาดทุนขึ้นจริงทั้งหมดในทางปฏิบัติในด้านการ

ดำเนินงาน บริษัทฯ ยังคงมีการติดตามและบริหารจัดการลูกหนี้อย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะกรณีลูกหนี้ที่มีอายุค้างชำระ เช่น เกินกว่า 3 เดือน ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบได้กำชับให้ฝ่ายบริหารดำเนินการติดตามและกำหนดแนวทางในการเร่งรัดการชำระหนี้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้นการตั้งค่าเผื่อดังกล่าวจึงถือเป็นแนวปฏิบัติทางบัญชีตามปกติ และไม่ได้สะท้อนว่าบริษัทฯ จะเกิดผลขาดทุนจริงในจำนวนดังกล่าวทั้งหมด

ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายบัญชีการเงินและธุรการ นางสาวอรรฉน หาญณรงค์พงษ์ ให้ข้อมูลผู้ถือหุ้นเพิ่มเติม: สำหรับค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย บริษัทฯ ดำเนินการตามนโยบายที่กำหนดไว้ โดยสินค้าที่มีอายุเกิน 1 ปี จะตั้งค่าเผื่อร้อยละ 50 และหากเกิน 2 ปี จะตั้งค่าเผื่อร้อยละ 100 ซึ่งในปี 2568 มีการตั้งค่าเผื่อเพิ่มขึ้นระหว่างงวดจำนวน 37,795 บาท ส่งผลให้ยอดรวม ณ สิ้นปีอยู่ที่ 144,058 บาทในส่วนของการขาย “สินค้าคงเหลือที่รับรู้เป็นค่าใช้จ่าย” หมายถึง ต้นทุนขาย (Cost of Goods Sold) ซึ่งคำนวณจากสินค้าคงเหลือต้นงวดบวกซื้อระหว่างงวด และหักด้วยสินค้าคงเหลือปลายงวด โดยผู้สอบบัญชีใช้ค่าดังกล่าวในการอธิบายรายการในงบการเงิน

การลงมติ

ต้องได้รับมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้น ซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

มติที่ประชุม

ที่ประชุมมีมติอนุมัติงบการเงินของบริษัทฯ สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 รับทราบรายงานความเห็นของผู้สอบบัญชี และรายงานประจำปี 2568 ตามที่เสนอทุกประการ

มีผู้ถือหุ้นที่	คะแนน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
เห็นด้วย	171,360,322	100
ไม่เห็นด้วย	0	0
งดออกเสียง	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
บัตรเสีย	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
รวม	171,360,322	100

วาระที่ 4**ผู้ดำเนินการประชุม****รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร****พิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผล และตั้งสำรองตามกฎหมาย ประจำปี 2568**

แจ้งวาระและเชิญรองประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นผู้เสนอรายงาน

นายบุญชัย ตั้งวัฒนาพรชัย แจ้งให้ที่ประชุมได้ทราบว่า คณะกรรมการบริษัทในการประชุมครั้งที่ 1/2569 เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2569 ได้มีมติจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และตั้งสำรองตามกฎหมาย ประจำปี 2568 ดังนี้:

- การตั้งสำรองตามกฎหมาย:** บริษัทฯ มีกำไรสุทธิปี 2568 (งบเฉพาะกิจการ) 17,420,658.- (สิบเจ็ดล้านสี่แสนสองหมื่นหกร้อยห้าสิบบาทถ้วน) คณะกรรมการบริษัทเสนอให้ตั้งสำรองตามกฎหมายจำนวน 900,000.- (เก้าแสนบาทถ้วน) ตามข้อบังคับ (ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิ) จนกว่าจะครบร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน ทำให้ทุนสำรองตามกฎหมาย ณ สิ้นปี 2568 อยู่ที่ 10,758,000.- (สิบล้านเจ็ดแสนห้าหมื่นแปดพันบาทถ้วน) คิดเป็นร้อยละ 8.97 (ร้อยละแปดจุดเก้าเจ็ด) ของทุนจดทะเบียน
- การจ่ายเงินปันผล:** ตามนโยบายจ่ายเงินปันผลไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ (เฉพาะกิจการ) หลังหักภาษีและสำรองตามกฎหมาย คณะกรรมการบริษัทเสนอให้ที่ประชุมอนุมัติจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสม ณ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ในอัตราหุ้นละ 0.067 บาท (ศูนย์จุดศูนย์หกเจ็ดบาท) รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 16,080,000.- (สิบล้านแปดหมื่นบาทถ้วน) โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 30 เมษายน 2569 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 20 พฤษภาคม 2569 (วันขึ้นเครื่องหมาย XD คือวันที่ 29 เมษายน 2569)

การลงมติ

ต้องได้รับมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

มติที่ประชุม

ที่ประชุมมีมติอนุมัติการจ่ายกำไรสุทธิ ประจำปี 2568 เป็นทุนสำรองตามกฎหมายจำนวน 900,000.- (เก้าแสนบาทถ้วน) และอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานประจำปี 2568 ในอัตราหุ้นละ 0.067 บาท (ศูนย์จุดศูนย์หกเจ็ดบาท) รวมเป็นเงิน 16,080,000.- (สิบล้านแปดหมื่นบาทถ้วน) โดยกำหนด Record Date วันที่ 30 เมษายน 2569 และจ่ายเงินปันผลวันที่ 20 พฤษภาคม 2569 ตามที่เสนอทุกประการ

มีผู้ถือหุ้นที่	คะแนน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
เห็นด้วย	171,360,322	100
ไม่เห็นด้วย	0	0
งดออกเสียง	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
บัตรเสีย	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
รวม	171,360,322	100

วาระที่ 5
ผู้ดำเนินการประชุม

พิจารณาอนุมัติแต่งตั้งกรรมการ แทนกรรมการที่ออกจากตำแหน่งตามวาระ ประจำปี 2569 แจ้งหลักเกณฑ์ตามมาตรา 71 แห่ง พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และข้อบังคับบริษัท ข้อ 13 ที่กำหนดให้กรรมการ 1 ใน 3 ออกจากตำแหน่งตามวาระ สำหรับปี 2569 มีกรรมการที่ต้องออกจากตำแหน่ง 3 ท่าน ได้แก่ นายมนตรี อรุณ, นายวสุ กลมเกลี้ยง และนายเอกพล สกุลพลไพศาล บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลล่วงหน้า (ในระหว่างวันที่ 25 พฤศจิกายน 2568 ถึงวันที่ 31 มกราคม 2569) แต่ไม่มีผู้เสนอชื่อ คณะกรรมการบริษัท (ไม่รวมกรรมการผู้มีส่วนได้เสีย) พิจารณาแล้วเห็นว่ากรรมการทั้ง 3 ท่านมีคุณสมบัติเหมาะสม เข้าใจการดำเนินงาน และเป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ รวมถึงได้รับรองตนเองว่าไม่มีคุณสมบัติขัดต่อการเป็นกรรมการบริษัทจดทะเบียนฯ จึงเสนอให้เลือกตั้งกลับเข้าดำรงตำแหน่งอีกวาระหนึ่ง รวมถึงให้เข้าดำรงตำแหน่งในคณะกรรมการย่อยต่างๆ ดังกล่าวดังนี้ (ประวัติในเอกสารแนบ 4)

ชื่อ-นามสกุล	นำเสนอดำรงตำแหน่ง
1. นายมนตรี อรุณ	- ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ - กรรมการอิสระ - กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
2. นายวสุ กลมเกลี้ยง	- ประธานคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน - ประธานคณะกรรมการพิจารณาการลงทุน - กรรมการบริษัท - กรรมการบริหาร
3. นายเอกพล สกุลพลไพศาล	- กรรมการบริษัท - กรรมการบริหาร - กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาแล้ว เห็นควรว่าเสนอให้นายมนตรี อรุณ ดำรงตำแหน่งประธานคณะกรรมการตรวจสอบ จากความสามารถที่ให้ความเห็นได้อย่างเป็นอิสระและเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งได้นำความรู้ ความสามารถ ความเชี่ยวชาญ และข้อเสนอแนะอันเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินกิจการของบริษัทฯ จึงขอเสนอผู้ถือหุ้นมีมติแต่งตั้งนายมนตรี อรุณ ดำรงตำแหน่งประธานคณะกรรมการตรวจสอบด้วย

การลงมติ

ต้องได้รับมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล

มติที่ประชุม

ที่ประชุมพิจารณาและลงมติเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล มีมติอนุมัติแต่งตั้งกรรมการทั้ง 3 ท่านที่ครบกำหนดออกตามวาระ กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทต่อไปอีกวาระหนึ่งด้วยคะแนนเสียง ดังนี้:

1. นายมนตรี อรุณ

มีผู้ถือหุ้นที่	คะแนน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
เห็นด้วย	171,360,322	100
ไม่เห็นด้วย	0	0
งดออกเสียง	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
บัตรเสีย	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
รวม	171,360,322	100

2. นายวสุ กลมเกลี้ยง

มีผู้ถือหุ้นที่	คะแนน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
เห็นด้วย	171,360,322	100
ไม่เห็นด้วย	0	0
งดออกเสียง	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
บัตรเสีย	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
รวม	171,360,322	100

 3. นายเอกพล สกุลพลไพศาล

มีผู้ถือหุ้นที่	คะแนน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
เห็นด้วย	171,360,322	100
ไม่เห็นด้วย	0	0
งดออกเสียง	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
บัตรเสีย	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
รวม	171,360,322	100

วาระที่ 6
ผู้ดำเนินการประชุม
พิจารณาอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ ประจำปี 2569

แจ้งหลักเกณฑ์ตามมาตรา 90 แห่ง พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และข้อบังคับบริษัท ข้อ 14 ว่าการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น และควรสอดคล้องกับผลประกอบการ หน้าที่ความรับผิดชอบ ควบทบทวนทุกปี คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาโดยเปรียบเทียบกับขนาดธุรกิจ ภาระหน้าที่ และบริษัทจดทะเบียนอื่นที่ใกล้เคียงกัน เสนอให้คงอัตราค่าตอบแทนปี 2569 เท่ากับปี 2568 โดยคณะกรรมการบริษัทเห็นชอบตามข้อเสนอของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ ประจำปี 2569 ประกอบด้วย 2 ส่วน:

1. **เงินบำเหน็จกรรมการ:** วงเงินไม่เกิน 1,300,000.- (หนึ่งล้านสามแสนบาทถ้วน) โดยพิจารณาจ่ายตามผลประกอบการ
2. **ค่าเบี้ยประชุม:** สำหรับคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย จ่ายตามจำนวนครั้งที่เข้าประชุม โดยไม่ได้กำหนดจำนวนครั้งสูงสุด

	ปี 2568	ปี 2569 (นำเสนอ)		
	ต่อปี (จ่ายจริง)	ต่อปี (งบประมาณ)	เพิ่มขึ้น/ลดลง (บาทต่อปี)	เพิ่มขึ้น/ลดลง (%)
คำตอบแทน: ค่าเบี้ยประชุม				
	ค่าเบี้ยประชุม (จ่ายจริง) (บาทต่อครั้ง)	ค่าเบี้ยประชุม (งบประมาณ) (บาทต่อครั้ง)	เพิ่มขึ้น/ลดลง (ต่อครั้ง)	เพิ่มขึ้น/ลดลง (ต่อครั้ง) (%)
คณะกรรมการบริษัท				
ประธานกรรมการ	25,000	25,000	-	0.00%
กรรมการ	15,000	15,000	-	0.00%
คณะกรรมการตรวจสอบ				
ประธานกรรมการตรวจสอบ	15,000	15,000	-	0.00%
กรรมการตรวจสอบ	10,000	10,000	-	0.00%
คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน				
ประธานกรรมการสรรหาฯ	15,000	15,000	-	0.00%
กรรมการสรรหาฯ	10,000	10,000	-	0.00%
** กรรมการที่เป็นผู้บริหาร ไม่ได้รับเบี้ยประชุม				
คณะกรรมการพิจารณาการลงทุน				
ประธานกรรมการพิจารณาการลงทุน	15,000	15,000	-	0.00%
กรรมการพิจารณาการลงทุน	10,000	10,000	-	0.00%
** กรรมการที่เป็นผู้บริหาร ไม่ได้รับเบี้ยประชุม				
คณะกรรมการบริหาร				
ประธานกรรมการบริหาร	-	-	-	-
กรรมการบริหาร	10,000	10,000	-	0.00%
** กรรมการที่เป็นผู้บริหาร ไม่ได้รับเบี้ยประชุม				

** หมายเหตุ:

ค่าเบี้ยประชุมจ่ายตามจำนวนครั้งที่เข้าประชุม (โดยไม่กำหนดจำนวนครั้งสูงสุดของการประชุม)

การลงมติ

ต้องได้รับมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสองในสามของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

มติที่ประชุม

ที่ประชุมมีมติอนุมัติกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและกรรมการชด้อย่อย ประจำปี 2569 ตามที่เสนอทุกประการ

มีผู้ถือหุ้นที่	คะแนน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
เห็นด้วย	171,360,322	100
ไม่เห็นด้วย	0	0
งดออกเสียง	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
บัตรเสีย	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
รวม	171,360,322	100

วาระที่ 7**ผู้ดำเนินการประชุม****พิจารณาอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และกำหนดค่าตอบแทนการสอบบัญชี ประจำปี 2569**

แจ้งหลักเกณฑ์ตามมาตรา 120 แห่ง พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และข้อบังคับของบริษัทฯ ข้อ 29 (5) คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้ว เสนอให้แต่งตั้งบริษัท ไพรซ์วอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีแอส จำกัด (PwC) เป็นผู้สอบบัญชี ประจำปี 2569 โดยเสนอชื่อผู้สอบบัญชีที่สามารถปฏิบัติงานได้ ดังนี้:

- 1) นางสาวอมรรัตน์ เพิ่มพูนวัฒนาสุข (ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4599) และ/หรือ
 - 2) นายบุญเรือง เลิศวิเศษวิทย์ (ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 6552) และ/หรือ
 - 3) นางสาวโรจนารถ ปัญญานานาศาสตร์ (ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 8435) และ/หรือ
- ผู้สอบบัญชีท่านอื่นของ PwC ที่ได้รับมอบหมาย ให้เป็นผู้สอบบัญชีผู้รับผิดชอบคนใดคนหนึ่ง เป็นผู้ทำการตรวจสอบและรับรองงบการเงินของบริษัทฯ ประจำปี 2569

ผู้สอบบัญชีที่เสนอชื่อไม่มีความสัมพันธ์หรือส่วนได้เสียกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย และไม่เกินวาระตามเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เสนอให้ที่ประชุมอนุมัติค่าสอบบัญชีปี 2569 สำหรับบริษัทและบริษัทย่อย เป็นจำนวนเงินรวมไม่เกิน 1,777,500.- (หนึ่งล้านเจ็ดแสนเจ็ดหมื่นเจ็ดพันห้าร้อยบาทถ้วน) โดยแบ่งเป็น:

- บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) 1,186,500.- (หนึ่งล้านหนึ่งแสนแปดหมื่นหกพันห้าร้อยบาทถ้วน)
- บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด 295,000.- (สองแสนเก้าหมื่นห้าพันบาทถ้วน)
- บริษัท สกายฟร็อก จำกัด 296,000.- (สองแสนเก้าหมื่นหกพันบาทถ้วน)

การลงมติ

ต้องได้รับมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

มติที่ประชุม

ที่ประชุมมีมติอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีจาก บริษัท ไพรซ์วอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีแอส จำกัด (PwC) ตามรายชื่อที่เสนอ และกำหนดค่าสอบบัญชี ประจำปี 2569 เป็นจำนวนเงินรวมไม่เกิน 1,777,500.- (หนึ่งล้านเจ็ดแสนเจ็ดหมื่นเจ็ดพันห้าร้อยบาทถ้วน) ตามที่เสนอทุกประการ

มีผู้ถือหุ้นที่	คะแนน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
เห็นด้วย	171,360,322	100
ไม่เห็นด้วย	0	0
งดออกเสียง	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
บัตรเสีย	0	ไม่นับเป็นฐานเสียง
รวม	171,360,322	100

วาระที่ 8**ประธานที่ประชุม****พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)**

แจ้งว่าวาระนี้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นพิจารณาเสนอเรื่องอื่นนอกจากที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญนัดประชุมอีกได้

ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอวาระเพิ่มเติม

ประธานที่ประชุม

เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามหรือให้ความเห็นต่อคณะกรรมการ โดยผู้ถือหุ้นได้ซักถามหรือแสดงความคิดเห็น ดังต่อไปนี้

ช่วงถามตอบ:**ผู้ถือหุ้น ไม่ได้แจ้งชื่อ**

สอบถามว่า: เนื่องจากบริษัทฯ เพิ่งเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ไม่นาน และอยู่ในช่วงของการปรับตัวเข้าสู่ธุรกิจ Cloud และการพัฒนาไปสู่ Gen3 ซึ่งปัจจุบันอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินงาน จึงขอทราบวิสัยทัศน์และทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในช่วง 5-10 ปีข้างหน้าว่าบริษัทฯ มีแผนการเติบโตอย่างไร ทั้งในส่วนของธุรกิจ Cloud Service และธุรกิจแบบ Project-base รวมถึงมีแผนต่อยอดหรือขยายธุรกิจไปในด้านใดเพิ่มเติมหรือไม่ และนอกจากนี้ โครงสร้างธุรกิจของบริษัทฯ ในระยะยาวจะยังคงมุ่งเน้นเพียง 2 ธุรกิจหลักดังกล่าว หรือมีแผนในการพัฒนาธุรกิจใหม่เพิ่มเติม เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคตอย่างไร

นายสรรสรค คุณรัตน์พิศาล, ผู้ถือหุ้น สอบถามเพิ่มเติมว่า: ปัจจุบันเทคโนโลยีด้านปัญญาประดิษฐ์ (AI) และ Cloud Computing ที่มีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างไรบ้าง ทั้งในด้านโอกาสและความเสี่ยง นอกจากนี้ การเข้ามาลงทุนของผู้ให้บริการ Cloud รายใหญ่ระดับโลก เช่น Microsoft และ Amazon Web Services (AWS) จะส่งผลกระทบต่อการแข่งขันในอุตสาหกรรม และต่อทิศทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างไร ทั้งในเชิงโอกาสทางธุรกิจและความเสี่ยงที่บริษัทฯ ต้องบริหารจัดการ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ตอบคำถามท่านผู้ถือหุ้น: ปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการปรับโมเดลธุรกิจจากเดิมอย่างมีนัยสำคัญ โดยมุ่งสู่การเป็นผู้ให้บริการ Service Provider อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งปัจจุบันรายได้จากธุรกิจบริการมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 75 ของรายได้รวม และอยู่ในกลุ่มธุรกิจ Cloud Services เป็นหลัก ในด้านทิศทางการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการลงทุนสร้าง Data Center ขนาดใหญ่ เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากและมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่รวดเร็ว แต่บริษัทฯ เลือกดำเนินกลยุทธ์ในลักษณะการให้บริการ Cloud โดยคัดเลือกใช้โครงสร้างพื้นฐาน Infrastructure จาก Data Center ที่มีประสิทธิภาพสูงในแต่ละช่วงเวลา เพื่อให้เกิดความยืดหยุ่นและไม่ผูกติดกับเทคโนโลยีเดิมสำหรับการเติบโตของบริษัทฯ ในระยะถัดไป แบ่งออกเป็น 2 แนวทางหลัก ได้แก่

1) **การเติบโตแบบ Organic:** บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการขยายธุรกิจ Cloud Services และบริการที่สร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) โดยเฉพาะการพัฒนา T. Cloud Gen3 ซึ่งตั้งเป้าไว้ว่าจะเริ่มสร้างผลกำไรได้ภายในไตรมาส 3 ของปีนี้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจในลักษณะ Hybrid Cloud โดยเป็นพันธมิตรกับผู้ให้บริการ Public Cloud ระดับโลก อาทิ Microsoft Azure มากกว่า 8 ปี และ Amazon Web Services (AWS) ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มขยายความร่วมมืออย่างจริงจังในช่วงเวลาที่ผ่านมา โดยการเป็นพันธมิตรดังกล่าวช่วยให้บริษัทฯ สามารถนำเสนอบริการที่หลากหลายและตอบโจทย์ลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

- 2) การเติบโตแบบ Inorganic: บริษัทฯ มีความพร้อมด้านสภาพคล่อง ทั้งจากกระแสเงินสดของกิจการและเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้น (IPO) ซึ่งจะนำไปใช้ในการลงทุนหรือเข้าซื้อกิจการ (M&A) ที่มีศักยภาพ เพื่อเสริมสร้างการเติบโตในอนาคต

ในส่วนของผลกระทบจากผู้ให้บริการ Cloud รายใหญ่ระดับโลกที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทยนั้น บริษัทฯ มองว่าเป็นทั้งโอกาสและความท้าทาย โดยในด้านหนึ่งอาจเพิ่มการแข่งขันในตลาด แต่ในอีกด้านหนึ่งก็ช่วยขยายตลาดและความต้องการใช้งาน Cloud โดยรวม ซึ่งเอื้อต่อการเติบโตของบริษัทฯ ในฐานะผู้ให้บริการที่สามารถออกแบบโซลูชันและดูแลลูกค้าแบบครบวงจร โดยการมาตั้ง Data Centers ให้บริการ Thailand Region ของ Public Cloud Providers รายใหญ่อย่าง AWS ในประเทศ ก็เป็นโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มต้นให้บริการ AWS Public Clouds ในระยะเวลาที่ผ่านมา และในปีที่แล้ว บริษัทฯ ก็ได้โครงการขนาดใหญ่ในส่วนของ AWS ถึง 2 โครงการ ทั้งนี้ บริษัทฯ วางตำแหน่งทางธุรกิจโดยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการและการดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด ส่งผลให้อัตราการต่อสัญญาของลูกค้าอยู่ในระดับสูง โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายการเติบโตของกำไรสุทธิในระยะยาวไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ต่อปี

นางสาวบุษกร งามพสุธาตล, ผู้ถือหุ้น สอบถามเพิ่มเติมว่า: ปัจจุบันบริษัทฯ มีรายได้ประมาณ 500 ล้านบาท อย่างไรก็ตามพบว่าสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A) อยู่ในระดับประมาณร้อยละ 20 ซึ่งถือว่าค่อนข้างสูง ส่งผลให้กำไรสุทธิ (Net Profit Margin) อยู่ในระดับประมาณร้อยละ 5 และในปีปัจจุบัน เมื่อมีค่าใช้จ่ายพิเศษ (One Time Expenses) เข้ามาเพิ่มเติม ทำให้อัตรากำไรสุทธิลดลงมาอยู่ที่ประมาณร้อยละ 2 จึงขอสอบถามฝ่ายบริหารว่า บริษัทฯ มีแนวทางในการบริหารจัดการโครงสร้างค่าใช้จ่าย โดยเฉพาะ SG&A อย่างไร เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรในระยะยาว และมีแผนในการปรับปรุงอัตรากำไรสุทธิให้เพิ่มสูงขึ้นอย่างไร นอกจากนี้ ภายใต้ระดับรายได้ปัจจุบัน บริษัทฯ มีมุมมองต่อความเหมาะสมของ Business Model อย่างไร และมีแผนในการเพิ่มประสิทธิภาพหรือขยายรายได้ เพื่อให้สามารถสร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมมากยิ่งขึ้นในอนาคตหรือไม่ อย่างไร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ตอบคำถามท่านผู้ถือหุ้น: บริษัทฯ ยังคงดำเนินกลยุทธ์ “Service First” และ “Recurring First” อย่างต่อเนื่อง ซึ่งตลอดระยะเวลา 8-9 ปีที่ผ่านมา เห็นพัฒนาการในเชิงบวกอย่างชัดเจน โดยสัดส่วนรายได้ประจำ Recurring Income เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากเดิมที่พึ่งพารายได้แบบโครงการ Project-base เป็นหลัก ฝ่ายบริหารได้ติดตามตัวชี้วัดสำคัญมาโดยตลอด โดยเฉพาะความสามารถของรายได้ประจำในการรองรับค่าใช้จ่ายประจำ (Recurring Expenses) ซึ่งในปัจจุบัน รายได้จากบริการสามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายหลัก โดยเฉพาะค่าตอบแทนพนักงาน ซึ่งเป็นต้นทุนสำคัญของธุรกิจในระดับมากกว่า 100% แล้ว สะท้อนถึงความมั่นคงของโครงสร้างรายได้ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม รายได้ประจำยังสามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A) ได้ในระดับประมาณ 90%+ โดยบริษัทฯ ยังคงมีรายได้จากโครงการ Project-base เข้ามาในทุกไตรมาส ซึ่งบริษัทฯ มีนโยบายลดการพึ่งพารายได้แบบ Project-base ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง ในด้านการบริหารต้นทุน บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างใกล้ชิด โดยในปีที่ผ่านมา มีค่าใช้จ่ายพิเศษบางรายการ อาทิ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการปรับโครงสร้างองค์กร เช่น โครงการเกษียณอายุ

ก่อนกำหนดโดยสมัครใจ (Early Retirement) ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อปรับขนาดองค์กรให้เหมาะสมกับโครงสร้างรายได้ที่เปลี่ยนแปลงไป และช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายในระยะยาว สำหรับแนวโน้มในปี 2569 บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายบริหารให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมได้ดีขึ้น ขณะเดียวกัน การลงทุนในโครงการ T.Cloud Gen3 ที่ได้ดำเนินการไปก่อนหน้านี้ เริ่มเข้าสู่ช่วงที่สามารถสร้างผลตอบแทนได้มากขึ้น จากเดิมที่อยู่ในช่วงเริ่มต้นและมีภาระต้นทุนในการพัฒนา นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนขยายการเติบโตผ่านการเข้าลงทุนหรือเข้าซื้อกิจการ (M&A) โดยมุ่งเน้นธุรกิจที่มีรายได้ประจำในสัดส่วนสูง ซึ่งจะช่วยให้มีส่วนรายได้ที่มีความต่อเนื่อง และสนับสนุนการเติบโตของกำไรสุทธิในระยะยาว โดยสรุปบริษัทฯ มุ่งเน้นทั้งการเพิ่มรายได้ประจำและการบริหารต้นทุนควบคู่กัน เพื่อยกระดับความสามารถในการทำกำไร และสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

นางสาวบุษกร งามพสุธาตล, ผู้ถือหุ้น สอบถามเพิ่มเติมว่า: ปัจจุบันบริษัทฯ มีแผนงานหรือ Pipeline ในการเข้าลงทุนหรือเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) อย่างไรบ้าง และมีแนวทางในการเติบโตอย่างไร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ตอบคำถามท่านผู้ถือหุ้น: บริษัทฯ ได้มีการเปิดเผยรายละเอียดเกี่ยวกับแผนการเข้าลงทุนและความคืบหน้าต่างๆ ไว้ในรายงาน MD&A อย่างต่อเนื่องในทุกไตรมาส สำหรับความคืบหน้าล่าสุด ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ดำเนินการตรวจสอบสถานะกิจการ (Due Diligence) ของบริษัทเป้าหมายแล้ว ทั้งในด้านธุรกิจและด้านบัญชี โดยได้ว่าจ้างผู้สอบบัญชีมีอาชีพเข้ามาดำเนินการตรวจสอบอย่างรอบคอบ ซึ่งในขณะนี้อยู่ระหว่างกระบวนการว่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (Independent Financial Advisor: IFA) เพื่อทำการประเมินมูลค่ากิจการ รวมถึงจัดทำประมาณการทางการเงิน (Projection) ประกอบการพิจารณาการลงทุน

ผู้ถือหุ้น ไม่ได้แจ้งชื่อ

สอบถามว่า: T.Cloud Gen2 และ T.Cloud Gen3 มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญในด้านใดบ้าง และประโยชน์หลักที่ลูกค้าจะได้รับจากการย้ายจาก Gen2 ไปสู่ Gen3 คืออะไร และในกระบวนการย้ายระบบของลูกค้าจาก Gen2 ไป Gen3 บริษัทฯ มีนโยบายคิดค่าบริการหรือมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมหรือไม่ และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ของโครงการ T.Cloud Gen3 อยู่ในระดับประมาณเท่าใด

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้น: สำหรับ T.Cloud Gen2 บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจในลักษณะการเป็นผู้ให้บริการภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ โดยมีการใช้โครงสร้างพื้นฐานจากผู้ให้บริการภายนอก (OEM) เป็นหลัก อย่างไรก็ตามจากประสบการณ์ในการดำเนินงาน บริษัทฯ พบข้อจำกัดในด้านการควบคุมคุณภาพการให้บริการ จึงเป็นที่มาของการพัฒนา T.Cloud Gen3 ซึ่งบริษัทฯ ได้ลงทุนและบริหารจัดการระบบด้วยตนเองมากขึ้น เพื่อยกระดับมาตรฐานการให้บริการ โดยเลือกใช้เทคโนโลยีและ Data Centers ที่มีประสิทธิภาพสูงและทันสมัย ทั้งนี้ T.Cloud Gen3 สามารถรับประกันระดับการให้บริการ (Service Level Agreement: SLA) ในด้าน Uptime ได้ในระดับสูงมาก ส่งผลให้ตั้งแต่เริ่มเปิดให้บริการ บริษัทฯ ยังไม่เคยเกิดเหตุการณ์ระบบหยุดชะงักโดยไม่คาดคิด (Unplanned Downtime) ซึ่งสะท้อนถึงเสถียรภาพและคุณภาพของระบบได้เป็นอย่างดี ด้วยเหตุผลดังกล่าว ลูกค้าจึงได้รับประโยชน์จากประสิทธิภาพที่ดีขึ้น ความเสถียร ที่สูงขึ้น และคุณภาพการให้บริการที่บริษัทฯ สามารถควบคุมได้มากขึ้น จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่น และตัดสินใจทำสัญญาระยะยาวกับบริษัทฯ โดยมีลูกค้าบางรายทำสัญญายาวถึง 10 ปี นอกจากนี้

ความต่อเนื่องของความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิมตั้งแต่ Gen1 และ Gen2 ที่ทยอยย้ายมาใช้ Gen3 ยังสะท้อนถึงความเชื่อมั่นในคุณภาพบริการของบริษัทฯ โดยปัจจุบันมีมูลค่างานในสัญญาระยะยาว (Backlog) จากลูกค้ากลุ่มดังกล่าวในระดับที่มีนัยสำคัญ

รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นายบุญชัย ตั้งวัฒนาพรชัย ตอบคำถามผู้ถือหุ้นเพิ่มเติม: ในส่วนของอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) บริษัทฯ ได้มีการจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) โดยอิงระยะเวลาโครงการประมาณ 7 ปี ขณะที่ในทางบัญชีมีการตัดค่าเสื่อมของฮาร์ดแวร์ใหม่ที่ 8 ปี จากการประเมินในขณะนั้น โครงการมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) อยู่ในระดับที่สูง และฝ่ายบริหารคาดว่ามีโอกาสที่จะสูงกว่าประมาณการดังกล่าว สำหรับระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) คาดว่าจะอยู่ที่ประมาณ 3 ปี โดยอาจมีความผันผวนเล็กน้อยตามสถานะการดำเนินงาน ทั้งนี้ ในปี 2569 บริษัทฯ คาดว่ารายได้จากโครงการจะสามารถครอบคลุมต้นทุนการลงทุนได้ รวมถึงการลงทุนเพิ่มเติมในปีปัจจุบัน โดยมีแนวโน้มที่ผลประกอบการจะปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่องตามแผนที่วางไว้

นายธรรมบุญ วุฒิรงค์, ผู้ถือหุ้น สอบถาม 3 ประเด็น ดังนี้:

1. ในส่วนของธุรกิจแบบโครงการ (Project-base) ขอให้บริษัทฯ ยกตัวอย่างโครงการสำคัญในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะโครงการขนาดใหญ่หรือโครงการกับลูกค้ารายหลัก เพื่อให้เห็นภาพการดำเนินงานในปัจจุบัน
2. ในด้านโครงสร้างรายได้ ขอสอบถามถึงลูกค้าหลักในกลุ่มรายได้ประจำ (Recurring Income) โดยขอแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่
 - กลุ่มลูกค้าภาคเอกชน: ลูกค้าหลักประมาณ 3 ราย เป็นรายไต่บ้าง
 - กลุ่มลูกค้าภาครัฐหรือกึ่งภาครัฐ: ลูกค้าหลักประมาณ 3 ราย เป็นรายไต่บ้าง
3. ในประเด็นเกี่ยวกับการรับประกันระดับการให้บริการ (Service Level Agreement: SLA) ที่มีการกล่าวถึงระดับ Uptime ร้อยละ 100 จะขอความชัดเจนเพิ่มเติมว่า เงื่อนไขของ SLA ดังกล่าวเป็นอย่างไร และมีขอบเขตหรือข้อกำหนดในทางปฏิบัติอย่างไร เนื่องจากโดยทั่วไปในเชิงเทคนิค การรับประกัน Uptime 100% อาจเป็นไปได้ยากในทางปฏิบัติ

รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นายบุญชัย ตั้งวัฒนาพรชัย ตอบคำถามผู้ถือหุ้น: ในส่วนของโครงการสำคัญในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ มีโครงการขนาดใหญ่ในภาคเอกชนหลายโครงการ อาทิ บริษัท Trax Intertrade จำกัด มูลค่าประมาณ 33 ล้านบาท, DOD Biotech มูลค่าประมาณ 20 ล้านบาท และ AEON (Thailand) มูลค่าประมาณ 16 ล้านบาท สำหรับภาครัฐและกึ่งภาครัฐ บริษัทฯ มีการดำเนินโครงการเช่นกัน อาทิ โครงการในระดับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น (สถ.) มูลค่าประมาณ 15 ล้านบาท และโครงการกับหน่วยงานภาครัฐอื่นๆ มูลค่าประมาณ 10 ล้านบาทขึ้นไป โดยภาพรวมสัดส่วนรายได้ของบริษัทฯ มาจากภาคเอกชนประมาณร้อยละ 90 และภาครัฐประมาณร้อยละ 10

ในส่วนของประเด็น Service Level Agreement (SLA) ขอเรียนชี้แจงว่า ตามเงื่อนไขในสัญญาที่บริษัทฯ ให้บริการกับลูกค้า สำหรับ T.Cloud Gen3 ในปี 2569 บริษัทฯ กำหนด SLA ด้าน Uptime ไว้ที่ร้อยละ 99.95 ทั้งนี้ ตัวเลขร้อยละ 100 ที่บริษัทฯ ได้นำเสนอเป็นผลการดำเนินงานจริง (Actual Performance) นับตั้งแต่เริ่มเปิดให้บริการ (Go-live) ในช่วงต้นปี 2568 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งยังไม่เคยเกิดเหตุการณ์ระบบหยุดชะงักโดยไม่คาดคิด (Unplanned

Downtime) โดยเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเป็นเพียงกรณีเล็กน้อยในส่วนของโครงข่าย (Network) ซึ่งไม่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการให้บริการ ดังนั้น ตัวเลข SLA ตามสัญญาและผลการดำเนินงานจริงจึงเป็นคนละส่วนกัน โดยบริษัทฯ มีการปรับเพิ่มระดับ SLA จากร้อยละ 99.90 ในปีก่อน เป็นร้อยละ 99.95 ในปีปัจจุบัน สะท้อนถึงความมั่นใจในคุณภาพการให้บริการที่สูงขึ้น

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นเพิ่มเติม: ในส่วนของการกำหนด Uptime Service Level Agreement (SLA) ที่บริษัทฯ ให้กับลูกค้า บริษัทฯ กำหนดไว้ที่ระดับร้อยละ 99.95 ซึ่งเป็นระดับที่เหมาะสมภายใต้เงื่อนไขที่สามารถควบคุมได้ อย่างไรก็ตาม ในกระบวนการคัดเลือกพันธมิตร โดยเฉพาะผู้ให้บริการ Data Centers บริษัทฯ ได้พิจารณาอย่างเข้มงวด โดยมีการเปรียบเทียบผู้ให้บริการหลายราย และเลือกผู้ที่มีมาตรฐานสูง รวมถึงสามารถรับประกันระดับการให้บริการในระดับสูงมาก (ผู้ให้บริการ Data Center หลัก การันตี Uptime SLA 100%) เพื่อเพิ่มความมั่นใจในคุณภาพระบบโดยรวม ทั้งนี้ โครงสร้างระบบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็น Data Centers, Hardware และ Architecture ได้ถูกออกแบบให้มีระบบ Redundancy และรองรับการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด แม้ Data Center จะการันตี Uptime SLA สูงถึง 100% แต่ก็มีปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ หลายประการ อาทิเช่น O/S เป็นต้น บริษัทฯ จึงกำหนด Uptime SLA กับลูกค้าที่ระดับร้อยละ 99.95 แต่จากการบริหารจัดการและการเลือกใช้พันธมิตรที่มีคุณภาพสูง บริษัทฯ สามารถดำเนินงานได้ดีกว่าระดับที่รับประกันไว้ในทางปฏิบัติ

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดซักถามและแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม ประธานฯ กล่าวขอบคุณผู้ถือหุ้นทุกท่านที่ได้เข้าร่วมประชุม และกล่าวปิดประชุม

เวลาประมาณ 12.18 น.

(นายอุดมศักดิ์ โรจนวิบูลย์ชัย)

ประธานกรรมการ

รับรองว่าถูกต้อง

(นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

และเลขานุการบริษัท