



บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A)

สำหรับผลการดำเนินงาน ไตรมาส 2/2569

วันที่ 11 สิงหาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับไตรมาส 2/2569 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอชี้แจงผลการดำเนินงาน สำหรับไตรมาส 2/2569 ซึ่งได้ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว โดยมีสาระสำคัญ ดังต่อไปนี้:

ส่วนที่ 1: โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “TERA”) ในปัจจุบัน ประกอบไปด้วย 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยอีก 2 แห่ง (ซึ่ง TERA ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%) ได้แก่ บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด และบริษัท สกายฟร็อก จำกัด ประกอบธุรกิจในกลุ่มไอซีที โดยจัดจำหน่ายและให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีที โดยแบ่งกลุ่มธุรกิจในปัจจุบันเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่:

- 1) Cloud (ทั้ง Local Cloud ภายใต้ Branding T.Cloud และ Public Cloud กับ Public Cloud Providers ที่สำคัญระดับโลก ทั้ง Microsoft Azure และ AWS)
- 2) On-premise Hardware และ Cyber Security
- 3) แอปพลิเคชันระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ ภายใต้ Branding Skyfrog
- 4) บริการอื่นๆ ด้านไอที

บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้ ประกอบไปด้วย:

- 1) รายได้จากการให้บริการ
- 2) รายได้จากการขาย และ
- 3) รายได้อื่นๆ

สำหรับรายได้จากการให้บริการ ประกอบไปด้วยรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้บริการบางส่วนแบบ One Time จากบริการติดตั้งระบบโครงการ โดยรายได้จากการให้บริการ ส่วนใหญ่เป็นรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ

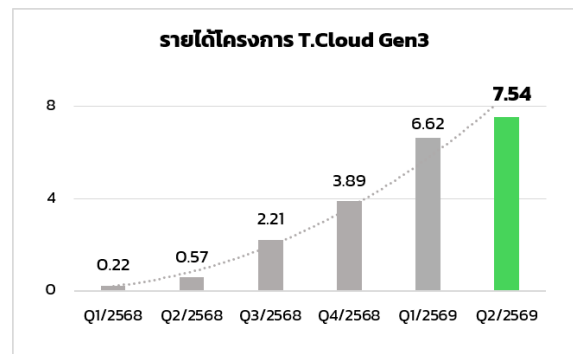
ส่วนรายได้จากการขาย เป็นรายได้แบบงานโครงการ (Project-base) ซึ่งเป็นรายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอกันในแต่ละไตรมาสแต่ละปี ขึ้นอยู่กับความสามารถในการปิดการขายโครงการ และการส่งมอบงานเพื่อรับรู้รายได้ในแต่ละไตรมาสแต่ละปี เป็นปกติของธุรกิจที่จะมีรายได้ในส่วนนี้ที่ไม่สม่ำเสมอเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน หรือเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน

ส่วนที่ 2: สรุปเหตุการณ์สำคัญ ในไตรมาส 2/2569

- 1) ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569 ของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2569 ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผล จากกำไรสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ในอัตราหุ้นละ 0.067 บาท คิดเป็นจำนวนรวม 16.08 ล้านบาท โดย บริษัทฯ ได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2569 ที่ผ่านมา

- 2) ความคืบหน้าของโครงการ T.Cloud Gen3 (เป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์การใช้เงิน IPO):

- ✓ ในไตรมาส 2/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากโครงการ นี้ จำนวน 7.54 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.92 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 13.90% จากไตรมาสก่อน (QoQ) และมีรายได้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่เริ่มต้น รับรู้รายได้โครงการนี้ตั้งแต่ไตรมาส 1/2568 ที่ ผ่านมา ข้อมูลรายได้จากโครงการนี้ย้อนหลังตั้งแต่ เริ่มโครงการ ปรากฏตามภาพกราฟต่อไปนี้



- ✓ ในไตรมาส 2/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากโครงการนี้จำนวน 1.00 ล้านบาท (เป็นกำไรขั้นต้นของโครงการ นี้ในไตรมาสที่ 2 ซึ่งเติบโตจากไตรมาส 1/2569 ประมาณ 170% QoQ ที่บริษัทฯ เพิ่งเริ่มมีกำไรขั้นต้นจาก โครงการนี้เป็นครั้งแรกจำนวน 0.37 ล้านบาท)
- ✓ ในระหว่างไตรมาส 2/2569 บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่ Data Centers เพิ่มเติม สำหรับโครงการ T.Cloud Gen3 กับผู้ให้บริการ Data Centers เดิมจำนวนสองราย เป็นจำนวน 1.73 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีสิทธิประโยชน์การใช้ และหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น 1.73 ล้านบาท เป็นไปตามมาตรฐานรายงานทาง การเงิน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ลงทุนอุปกรณ์เพิ่มเติมสำหรับโครงการดังกล่าวจำนวน 15.92 ล้านบาท ทั้งการเช่าพื้นที่ Data Centers และการลงทุนอุปกรณ์เพิ่มเติมเพื่อขยาย Capacity ในการรองรับความ ต้องการของลูกค้าในโครงการดังกล่าว

- 3) ความคืบหน้าการขยายธุรกิจ Public Cloud กับ AWS:

ในไตรมาส 2/2569 บริษัทฯ มีรายได้จาก AWS Public Cloud ประมาณ 5.70 ล้านบาท รายได้ AWS Public Cloud ดังกล่าวเกือบทั้งหมดมาจากโครงการของลูกค้าอื่นๆ ที่ซื้อบริการ AWS จากบริษัทฯ ทั้งนี้ สัญญา โครงการลูกค้าภาครัฐรายหนึ่งลงนามสัญญาในไตรมาส 1/2569 (Backlog) ประมาณ 13 ล้านบาทเศษ (ซึ่ง ประกอบไปด้วยรายได้ AWS Public Cloud, Software Subscription และบริการที่เกี่ยวข้อง) ปัจจุบันอยู่ระหว่างการติดตั้งและย้ายจากระบบเดิม คาดว่าจะส่งมอบงานให้ลูกค้าดังกล่าวได้เสร็จสิ้นภายในไตรมาส 3/2569 จึงรับรู้ รายได้จากโครงการนี้ในไตรมาส 2/2569 ได้เพียงส่วนน้อยเท่านั้น (ประมาณ 0.036 ล้านบาท) ซึ่งเป็นพัฒนาการ ของการขยายธุรกิจ Cloud และการเพิ่มรายได้จากการให้บริการ สอดคล้องกับกลยุทธ์ “Recurring First” และ “Service First” ของบริษัทฯ

- 4) ลงทุนในระบบ ERP:

ในไตรมาส 2/2569 บริษัทฯ ได้ลงทุนในโครงการ ERP (Enterprise Resource Planning) จำนวน 1.62 ล้านบาท (เงินลงทุนบางส่วนของโครงการที่รับรู้ค่าใช้จ่ายในไตรมาส 2/2569) ซึ่งอยู่ระหว่างการพัฒนาและติดตั้ง ระบบ (ตั้งเป้า Go Live ระบบได้ในปี 2570) ประโยชน์ของโครงการนี้โดยสังเขปได้แก่: เพิ่ม Productivity และ ประสิทธิภาพการดำเนินงาน, ลดกระบวนการทำงานแบบ Manual, ได้ข้อมูลแบบ Integrated และ Up-to-date มากที่สุด ช่วยให้ฝ่ายบริหารสามารถตัดสินใจได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำมากยิ่งขึ้น, รองรับ AI Enabling Business ต่อยอดการทำงานด้านต่างๆ ด้วย AI และ สนับสนุนการขยายธุรกิจในอนาคต

ส่วนที่ 3: สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน ไตรมาส 2/2569

หน่วย: ล้านบาท

ภาพรวมผลการดำเนินงาน	Q2/69	Q2/68	Q1/69	เปลี่ยนแปลง +/-		6M/69	6M/68	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	28.20	19.18	32.34	47.02%	(12.78%)	60.54	42.26	43.25%
รายได้จากการให้บริการ	93.48	83.05	89.67	12.55%	4.24%	183.15	161.59	13.34%
รายได้อื่น	0.70	0.90	1.07	(21.86%)	(34.33%)	1.78	1.67	6.47%
รวมรายได้	122.38	103.13	123.08	18.66%	(0.57%)	245.46	205.52	19.43%
ต้นทุนจากการขาย	-18.89	-14.72	-26.33	28.32%	(28.25%)	-45.22	-33.76	33.94%
ต้นทุนจากการให้บริการ	-70.60	-62.42	-68.11	13.10%	3.65%	-138.71	-120.45	15.16%
รวมต้นทุนขายและบริการ	-89.49	-77.14	-94.44	16.01%	(5.24%)	-183.93	-154.21	19.27%
กำไรขั้นต้น	32.19	25.09	27.57	28.29%	16.76%	59.76	49.64	20.37%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-8.52	-10.52	-9.86	(19.06%)	(13.63%)	-18.38	-21.61	(14.92%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-12.42	-14.39	-12.26	(13.71%)	1.23%	-24.68	-28.79	(14.29%)
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	-20.93	-24.91	-22.13	(15.97%)	(5.39%)	-43.06	-50.40	(14.56%)
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	11.96	1.08	6.51	1,007.22%	83.60%	18.47	0.92	1,918.69%
ต้นทุนทางการเงิน	-0.52	-0.56	-0.42	(7.68%)	23.10%	-0.94	-1.15	(18.31%)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	11.44	0.52	6.09	2,100.19%	87.77%	17.53	-0.23	7,657.76%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	-2.17	-0.02	-1.22	8,929.17%	77.33%	-3.39	0.12	3046.96%
กำไรสุทธิ	9.27	0.50	4.87	1,769.76%	90.39%	14.15	-0.12	12,189.74%
กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) หน่วย: บาท	0.04	0.00	0.02			0.06	(0.00)	
อัตรากำไรขั้นต้น	26.45%	24.54%	22.59%			24.52%	24.35%	
อัตรากำไรสุทธิ	7.58%	0.48%	3.96%			5.76%	-0.06%	

หมายเหตุ:

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

3.1: สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานงวด Q2/2569

งวด Q2/2569 (งวดสามเดือน) สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีรายได้ และกำไรสุทธิรวม 122.38 และ 9.27 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีรายได้รวม Q2/2569 เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 19.25 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 18.66% และกำไรสุทธิ เพิ่มขึ้น YoY 8.77 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 1,769.76% / ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ) บริษัทฯ มีรายได้รวมลดลง QoQ 0.70 ล้านบาท หรือลดลง 0.57% และกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น QoQ 4.40 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 90.39% / โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่ 7.58% เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 0.48% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 3.96%

รายได้ YoY ใน Q2/2569 ที่เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 19.25 ล้านบาท มีสาเหตุมาจากรายได้จากการขาย Project-base เพิ่มขึ้น 9.02 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 47.02% จากการที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการได้มากกว่าปีก่อน มีรายได้จากการบริการที่ประกอบด้วย รายได้บริการแบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Services) และรายได้จากการบริการแบบ One Time Service เพิ่มขึ้น 10.43 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 12.55% ซึ่งสาเหตุของการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการบริการแบบ Recurring Services มาจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Services ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น และมีรายได้อื่น ที่ประกอบด้วยดอกเบี้ยรับจากเงินฝากประจำและการให้เช่าซื้ออุปกรณ์ด้านไอทีให้กับลูกค้า, รายได้จากการจำหน่ายทรัพย์สิน และรายได้จากเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Event จาก Partner ลดลง 0.20 ล้านบาท หรือลดลง 21.86%

สำหรับ QoQ บริษัทฯ มีรายได้ลดลง 0.57% ในขณะที่กำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 90.39% สาเหตุมาจากบริษัทฯ มีรายได้จากการขายประเภท project-base ที่เพิ่มขึ้น, มีการบริหารจัดการต้นทุนที่ดีทำให้มีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น และรวมถึงการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ดีทำให้มียอดลดลงใน Q2/2569

ภาพรวมผลการดำเนินงานงวด 6M/2569

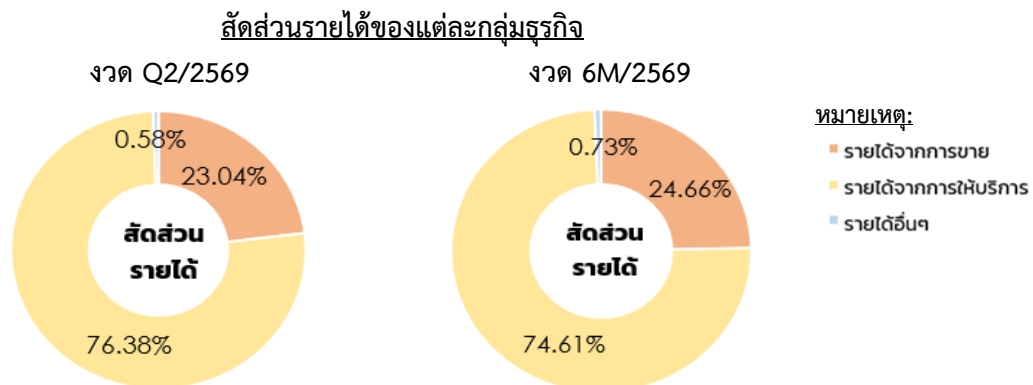
งวด 6M/2569 (งวดหกเดือน) สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีรายได้ และกำไรสุทธิรวม 245.46 และ 14.15 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีรายได้รวม 6M/2569 เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 39.94 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 19.43% มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น YoY 14.27 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 12,189.74% / โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่ 5.76% เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ (0.06%)

รายได้ที่เพิ่มขึ้น YoY ในงวด 6M/2569 ส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากรายได้จากการขาย Project-base เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน 18.28 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 43.25% จากการที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการได้มากกว่าปีก่อน มีรายได้จากการบริการที่ประกอบด้วย รายได้บริการแบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Services) และรายได้จากการบริการแบบ One Time Service เพิ่มขึ้น 21.56 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 13.34% ซึ่งสาเหตุของการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการบริการแบบ Recurring Services มาจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Services ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น และมีรายได้อื่น ที่ประกอบด้วยดอกเบี้ยรับจากเงินฝากประจำและการให้เช่าซื้ออุปกรณ์ด้านไอทีให้กับลูกค้า, รายได้จากการจำหน่ายทรัพย์สิน และรายได้จากเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Event จาก Partner เพิ่มขึ้น 0.11 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 6.47%

ในส่วนของค่าใช้จ่ายขายและบริหาร: บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายขายและบริหาร 43.06 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 7.34 ล้านบาท หรือลดลง 14.56%

3.2: รายได้

3.2.1 รายได้ในภาพรวม แบ่งตามลักษณะรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

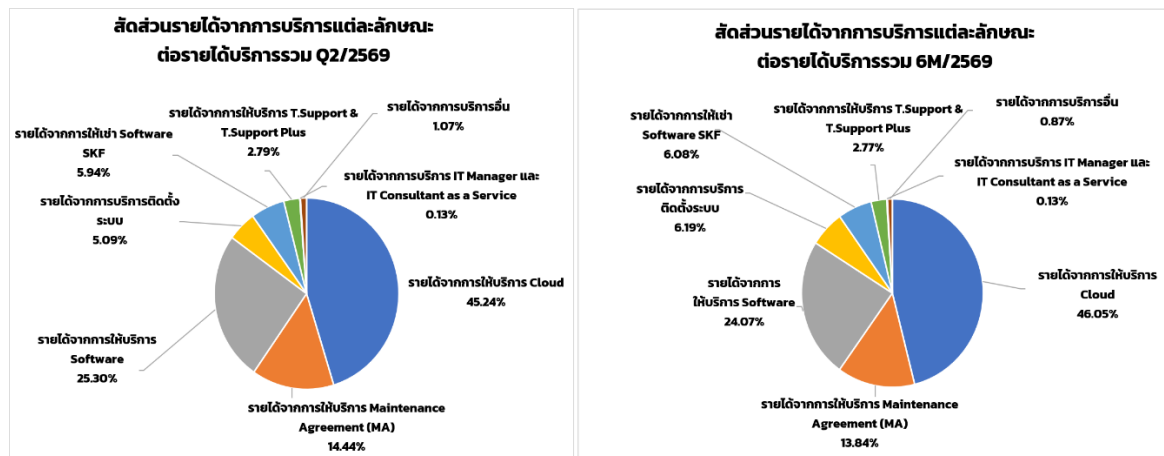


โครงสร้างรายได้ในแต่ละลักษณะธุรกิจ

โครงสร้างรายได้	Q2/69	Q2/68	Q1/69	เปลี่ยนแปลง +/-		6M/69	6M/68	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	28.20	19.18	32.34	47.02%	(12.78%)	60.54	42.26	43.25%
รายได้จากการให้บริการ								
บริการ Cloud	42.29	37.34	42.05	13.25%	0.57%	84.34	68.55	23.04%
บริการ M/A	13.50	13.72	11.85	(1.63%)	13.95%	25.35	28.41	(10.78%)
บริการ Software	23.65	17.35	20.43	36.31%	15.80%	44.08	33.39	32.03%
บริการติดตั้งระบบ	4.75	4.52	6.59	5.20%	(27.86%)	11.34	11.62	(2.33%)
บริการ Software SKF	5.55	5.66	5.58	(1.82%)	(0.50%)	11.13	10.86	2.49%
บริการ T.Support & T.Support Plus	2.61	2.89	2.46	(9.69%)	6.01%	5.07	5.87	(13.58%)
บริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service	0.12	0.35	0.12	(65.62%)	0.00%	0.24	0.71	(66.39%)
รายได้จากการบริการอื่น	1.00	1.22	0.60	(18.20%)	67.45%	1.59	2.19	(27.26%)
รวมรายได้จากการให้บริการ	93.48	83.05	89.67	12.55%	4.24%	183.15	161.59	13.34%
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	121.68	102.23	122.01	19.02%	(0.27%)	243.69	203.85	19.54%
หมายเหตุ:								
เฉพาะบริการ T.Cloud Gen3	7.54	0.57	6.62	1,215.53%	13.95%	14.15	0.79	1,693.79%

หมายเหตุ:

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



โดยภาพรวม ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ คิดเป็นสัดส่วน 76.38%, 23.04% และ 0.58% ของรายได้รวม ตามลำดับ / สำหรับงวด 6M/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ คิดเป็นสัดส่วน 74.61%, 24.66% และ 0.73% ของรายได้รวมตามลำดับ

โดยมีรายละเอียด รายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ ในงวด Q2/2569 และ 6M/2569 ดังต่อไปนี้:

1) รายได้จากการให้บริการ

ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 10.43 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 12.55% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 3.81 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 4.24% โดยภาพรวมของการเพิ่มขึ้น-ลดลงของรายได้จากการให้บริการที่สำคัญในงวด Q2/2569 สรุปได้ดังต่อไปนี้:

- 1) รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ (Software M/A: Maintenance Agreement และ SaaS: Software-as-a-Service) จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายบริการซอฟต์แวร์ให้กับ Principal Vendors ด้านไอที ระดับโลก), รายได้จากการให้บริการ Cloud และรายได้จากการให้บริการติดตั้งระบบ เพิ่มขึ้น YoY 36.31%, 13.25% และ 5.20% ตามลำดับ จากความต้องการใช้ระบบไอทีในรูปแบบของ SaaS เพิ่มขึ้น ทั้ง Cloud, Software Subscription ทั้งจากสัญญาของลูกค้าต่อเนื่องและลูกค้ารายใหม่ที่เพิ่มขึ้น และจากการที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการแบบ One Time Service ได้มากกว่าปีก่อน
- 2) รายได้จากการบริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service, รายได้จากการบริการอื่น, รายได้จากการให้บริการ T.Support/T.Support Plus (บริการแบบ Premium Services ด้านไอที ที่บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้า), รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ Skyfrog และรายได้จากการให้บริการ Hardware M/A ลดลง YoY 65.62%, 18.20%, 9.69%, 1.82% และ 1.63% ตามลำดับ โดยรายได้จากการบริการ IT Manager & IT Consultant as a Service, รายได้จากการบริการอื่น และรายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ Skyfrog ลดลงจากการสิ้นสุดสัญญาของลูกค้า ส่วนรายได้จากการให้บริการ Hardware M/A และรายได้จากการให้บริการ T. Support/T.Support Plus ลดลงเนื่องจากลูกค้าบางส่วนเลือกที่จะซื้อ Hardware ใหม่ทดแทนการต่ออายุ M/A ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น

สำหรับงวด 6M/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน (YoY) 21.56 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 13.34% จาก

- 1) รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ (Software M/A: Maintenance Agreement และ SaaS: Software-as-a-Service จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายบริการซอฟต์แวร์ให้กับ Principal Vendors ด้านไอที ระดับโลก), รายได้จากการให้บริการ Cloud และรายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ Skyfrog งวด 6M/2569 เพิ่มขึ้น YoY 32.03%, 23.04% และ 2.49% ตามลำดับ จากความต้องการใช้ระบบไอทีในรูปแบบของ SaaS และ Software M/A รวมถึงความต้องการบริการแบบ Premium Services ด้านไอทีที่มากขึ้น, จากความต้องการใช้บริการ Cloud จากทั้งบริการ Local Cloud (T.Cloud) และ Public Cloud เพิ่มขึ้น รวมถึงบริการแอปพลิเคชัน Skyfrog จากสัญญาของลูกค้าต่อเนื่องรวมถึงลูกค้ารายใหม่ที่เพิ่มขึ้น
- 2) รายได้จากการบริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service, รายได้จากการบริการอื่น, รายได้จากการให้บริการ T.Support/T.Support Plus (บริการแบบ Premium Services ด้านไอที ที่บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้า), รายได้จากการให้บริการ Hardware M/A และรายได้จากการให้บริการติดตั้งระบบ งวด 6M/2569 ลดลง YoY 66.39%, 27.26%, 13.58%, 10.78% และ 2.33% โดยรายได้จากการบริการ IT Manager & IT Consultant as a Service และรายได้จากการบริการอื่น ลดลงจากการสิ้นสุดสัญญาของลูกค้า รายได้จากการให้บริการ Hardware M/A และรายได้จากการให้บริการ T. Support/T.Support Plus ลดลงเนื่องจากลูกค้าบางส่วนเลือกที่จะซื้อ Hardware ใหม่ทดแทนการต่ออายุ MA ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น ส่วนรายได้จากการให้บริการติดตั้งระบบลดลงจากการที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการแบบ One Time Service ได้ลดลงจากปีก่อน

2) รายได้จากการขาย

ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการขาย เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 9.02 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 47.02% และลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 4.14 ล้านบาท หรือลดลง 12.78% ซึ่งเป็นปกติของการขายแบบ Project-base ที่ขึ้นอยู่กับงานโครงการที่จะสามารถส่งมอบได้ในไตรมาสนั้นๆ

สำหรับงวด 6M/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 18.28 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 43.25% จากการที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการได้มากขึ้น ซึ่งเป็นโครงการที่มีมูลค่าสูง เมื่อเทียบกับช่วงที่ผ่านมา แม้รายได้จากการขาย (ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์แบบ On-premise) ของบริษัทฯ จะมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง เป็นไปตามแนวโน้มทั่วโลก ที่ลูกค้าเปลี่ยนจากการลงทุนซื้อฮาร์ดแวร์แบบ On-premise เป็นการซื้อบริการ Cloud Services แต่อย่างไรก็ดี ยังมีงานบางประเภทที่จำเป็นต้องลงทุนซื้อฮาร์ดแวร์ติดตั้งที่ Site ลูกค้า (หรืองานเหมาะกับฮาร์ดแวร์มากกว่า Cloud) โดยเฉพาะอย่างยิ่งกรณี Network Infrastructure หรือทำงานร่วมกันระหว่างฮาร์ดแวร์ที่ Site ลูกค้ากับบน Cloud (เรียกว่า Hybrid Cloud) โดยในงวด 6M/2569 ลูกค้ารายสำคัญของบริษัทฯ มีการสั่งซื้อฮาร์ดแวร์ โดยบริษัทฯ ได้ทำการติดตั้งส่งมอบงานและรับรู้รายได้ในงวด 6M/2569 ที่ผ่านมา จึงทำให้รายได้จากการขายเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน

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

3) รายได้อื่น

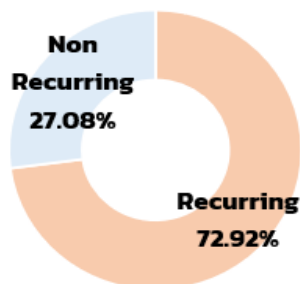
รายได้อื่นของบริษัทฯ ประกอบด้วย กำไรจากการบันทึกบัญชีมูลค่าหน่วยลงทุนที่เพิ่มขึ้น (Marked to Market) กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน ดอกเบี้ยรับ และเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Events เป็นต้น ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 0.70 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.20 ล้านบาท หรือลดลง 21.86% และลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 0.37 ล้านบาท หรือลดลง 34.33%

สำหรับในงวด 6M/2569 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 1.78 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.11 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 6.47%

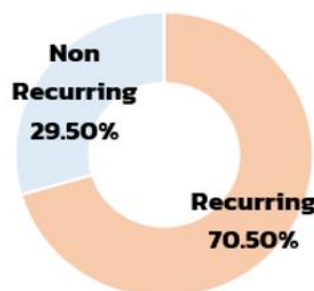
หมายเหตุ: รายได้อื่น เป็นรายได้ที่ไม่ได้มาจาก Operations ทางธุรกิจตามปกติ ซึ่งจะไม่สม่ำเสมอในในแต่ละไตรมาส แต่อย่างไรก็ดี มีรายได้ส่วนหนึ่งที่มาจาก Operations ทางธุรกิจ คือเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Events จาก Principal Vendors และพันธมิตรทางธุรกิจตามปกติ ที่แม้บริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายและบริหารจากการจัดงาน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

4) สรุปสัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอต่อรายได้ดำเนินงาน

**สัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอ
ต่อรายได้ดำเนินงาน Q2/2569**



**สัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอ
ต่อรายได้ดำเนินงาน 6M/2569**



ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอ (Non Recurring Revenue) ในสัดส่วน 72.92% : 27.08% ตามลำดับ

สำหรับงวด 6M/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอ (Non Recurring Revenue) ในสัดส่วน 70.50% : 29.50% ตามลำดับ

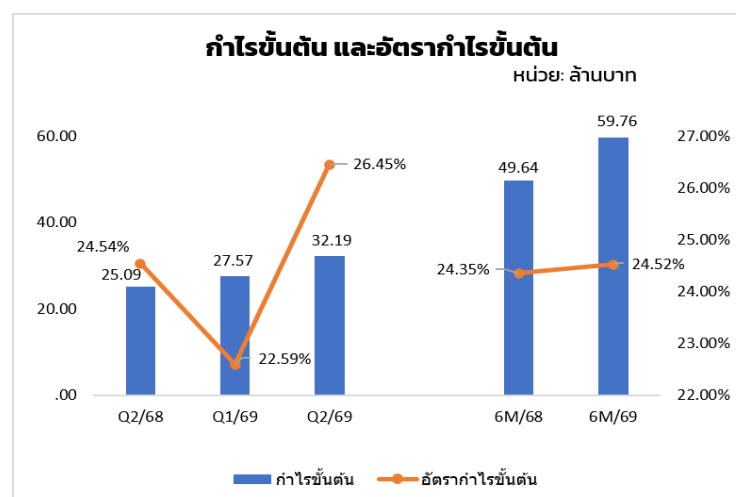
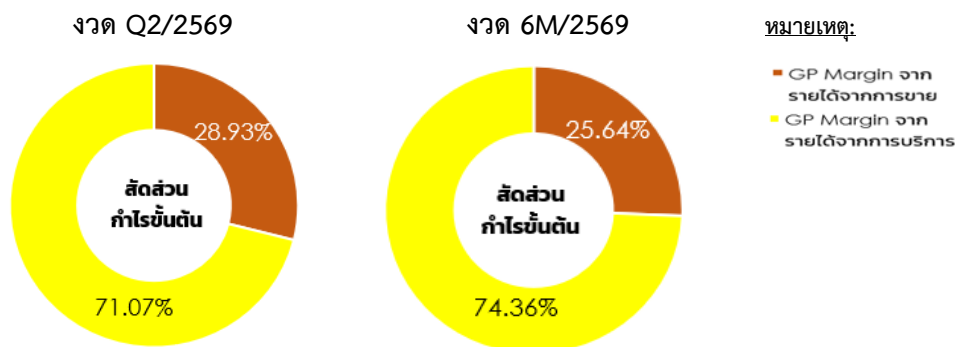
หมายเหตุ: รายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) ประกอบไปด้วยสัญญาบริการต่างๆ ที่มีระยะเวลาแน่นอนตายตัว ส่วนใหญ่มีระยะเวลาประมาณ 1-3 ปี (สูงสุดสัญญาระยะเวลา 10 ปี) ได้แก่บริการ T.Cloud, บริการ Public Cloud, บริการ M/A และ Subscription (ทั้ง Hardware-Software), บริการระบบ Skyfrog SaaS, บริการ T.Support/T.Support Plus, บริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service เป็นต้น

3.2.2 รายได้แบ่งตามบริษัทฯ และบริษัทย่อย

บมจ. เทอร์ราไบท์ พลัส	Q2/69	Q2/68	Q1/69	เปลี่ยนแปลง +/-		6M/69	6M/68	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	27.81	13.46	30.95	106.55%	(10.14%)	58.76	33.46	75.63%
รายได้จากการให้บริการ	77.82	62.91	71.30	23.70%	9.14%	149.12	122.58	21.65%
รายได้เงินปันผล	-	12.30	9.93	-	-	9.93	12.30	(19.27%)
รายได้อื่น	1.27	2.45	1.60	(48.17%)	(20.65%)	2.88	5.01	(42.58%)
รวมรายได้	106.90	91.13	113.78	17.31%	(6.05%)	220.68	173.35	27.30%
หน่วย: ล้านบาท								
บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด	Q2/69	Q2/68	Q1/69	เปลี่ยนแปลง +/-		6M/69	6M/68	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	-	5.61	1.51	(100.00%)	(100.00%)	1.51	8.70	(82.61%)
รายได้จากการให้บริการ	9.27	14.18	11.84	(34.62%)	(21.71%)	21.11	27.65	(23.66%)
รายได้อื่น	0.02	0.06	-	(63.64%)	-	0.02	0.06	(63.64%)
รวมรายได้	9.29	19.84	13.35	(53.19%)	(30.43%)	22.64	36.40	(37.80%)
บริษัท สกายฟร็อก จำกัด	Q2/69	Q2/68	Q1/69	เปลี่ยนแปลง +/-		6M/69	6M/68	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	0.39	0.11	0.02	259.63%	1,777.39%	0.41	0.11	278.90%
รายได้จากการให้บริการ	7.45	8.06	8.05	(7.60%)	(7.46%)	15.49	15.29	1.29%
รายได้อื่น	0.14	0.14	0.47	4.38%	(69.34%)	0.61	0.28	121.45%
รวมรายได้	7.98	8.30	8.53	(3.89%)	(6.47%)	16.51	15.68	5.33%

3.3: กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

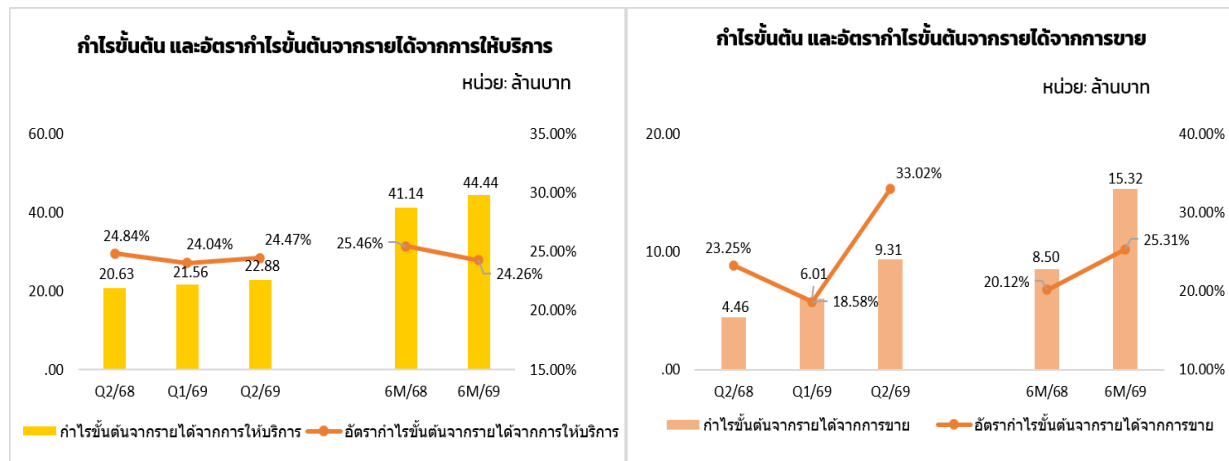
สัดส่วนกำไรขั้นต้นของแต่ละกลุ่มธุรกิจ



ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 32.19 บาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 7.10 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 28.29% หากมองในมิติของอัตรากำไรขั้นต้น บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นของงวด Q2/2569 อยู่ที่ 26.45% เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 24.54% สาเหตุมาจาก มีอัตรากำไรขั้นต้นของรายได้แบบ Project-base โครงการสำคัญที่สูงขึ้น รวมถึงมีกำไรขั้นต้นจากโครงการ T.Cloud Gen3 (จากเดิมมีผลขาดทุนจากโครงการดังกล่าวในงวดเดียวกันของปีก่อน) และเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ) บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น 4.62 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 16.76% ส่งผลให้บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 22.59% ซึ่งการที่ในไตรมาสนี้บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นถึงแม้จะมีรายได้ลดลง เนื่องจากสามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการสำคัญที่สามารถทำกำไรขั้นต้นได้สูงกว่าโครงการปกติ รวมถึงมีผลกำไรขั้นต้นจากโครงการ T.Cloud Gen3 (จากเดิม ขาดทุนในงวดเดียวกันของปีก่อน) / โดยภาพรวม ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วน 71.07% และ 28.93% ตามลำดับ

สำหรับงวด 6M/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 59.76 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 10.12 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 20.37% มีอัตรากำไรขั้นต้นของงวด 6M/2569 อยู่ที่ 24.52% เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 24.35% / โดยภาพรวม สำหรับงวด 6M/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วน 74.36% และ 25.64% ตามลำดับ

โดยมีรายละเอียด กำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย ในงวด Q2/2569 ดังต่อไปนี้:



1) กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ

ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการให้บริการ จำนวน 22.88 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 2.25 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 10.90% โดยบริษัทฯ สามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นได้ 24.47% ต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อนเล็กน้อย ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 24.84% / และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 1.32 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 6.10%

สำหรับงวด 6M/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการให้บริการ จำนวน 44.44 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 3.30 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 8% โดยบริษัทฯ สามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นได้ 24.26% ต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 25.46% ซึ่งการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงถึงแม้จะมีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุมาจากต้นทุนบริการในส่วน Public Cloud, M/A Hardware & Software มีราคาสูงขึ้น

2) กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย

ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการขาย จำนวน 9.31 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 4.85 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 108.72% โดยมีอัตรากำไรขั้นต้น 33.02% เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 23.25% / และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 3.30 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 55%

สำหรับงวด 6M/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการขาย จำนวน 15.32 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 6.82 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 80.20%

การเพิ่มขึ้นของกำไรขั้นต้นทั้งในงวด Q2/2569 และงวด 6M/2569 เป็นไปตามการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขาย (จากรายได้ประเภท Project-base) เป็นรายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอในแต่ละไตรมาส ขึ้นอยู่กับความสามารถในการปิดการขาย และการรับรู้รายได้โครงการในแต่ละไตรมาส ซึ่งเป็นปกติของธุรกิจ

3.4: ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

1) ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขาย ประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือนและค่าตอบแทนเกี่ยวกับพนักงานขาย ค่าเดินทางและค่าที่พัก ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย และค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ อาทิ ค่าโฆษณา ค่ารับรองลูกค้า เป็นต้น

ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 2 ล้านบาท หรือลดลง 19.06% / และมีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 1.34 ล้านบาท หรือลดลง 13.63%

สำหรับงวด 6M/2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 3.23 ล้านบาท หรือลดลง 14.92%

สำหรับค่าใช้จ่ายในการขายที่ลดลงทั้งในงวด Q2/2569 และในงวด 6M/2569 เมื่อเทียบกับปีก่อน ส่วนใหญ่มาจากการจ่ายค่าตอบแทนพนักงานที่ลดลงจากการลดจำนวนพนักงานด้วยโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดโดยสมัครใจในปี 2568 ที่ผ่านมา และมาจากค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายในการจัดงาน Marketing Events ประจำปีของบริษัทฯ เพื่อส่งเสริมการขายและรักษาสัมพันธภาพที่ดีของลูกค้าซึ่งในปีก่อนมีกำหนดจัดงานในช่วงไตรมาส 2 แต่ปีนี้มีการงดจัดงานในไตรมาสต่อไป

2) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือน โบนัส ค่าตอบแทนกรรมการ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเดินทาง ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน เป็นต้น

ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 1.97 ล้านบาท หรือลดลง 13.71% / และมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนเล็กน้อย (QoQ) 0.16 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 1.23%

สำหรับงวด 6M/2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 4.11 ล้านบาท หรือลดลง 14.29%

สำหรับค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ลดลงส่วนใหญ่มาจากการจ่ายค่าตอบแทนพนักงานที่ลดลงจากการลดจำนวนพนักงานด้วยโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดโดยสมัครใจในปี 2568 ที่ผ่านมา รวมถึงการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

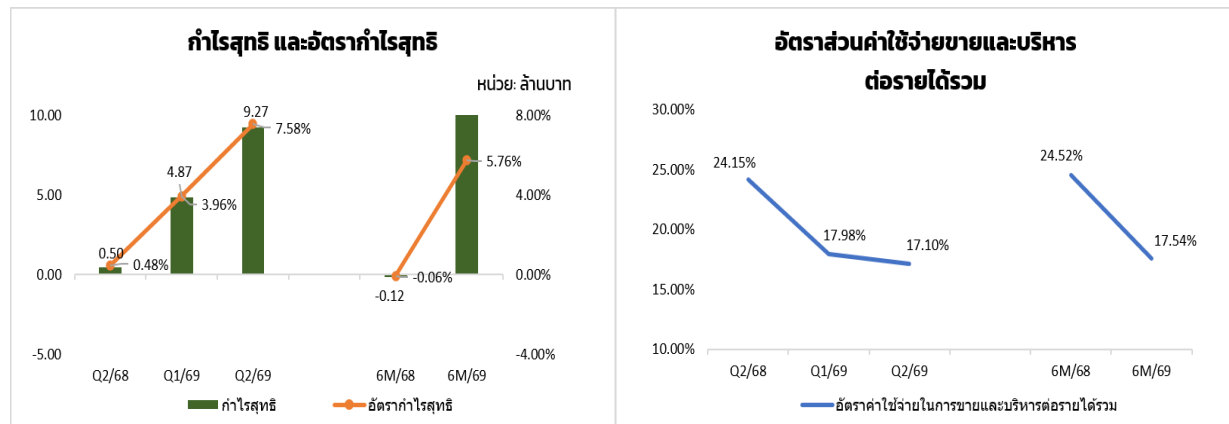
3.5: ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยจ่ายหนี้สินตามสัญญาเช่า และดอกเบี้ยจ่ายจากสิทธิการใช้สินทรัพย์ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า

ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนเล็กน้อย (YoY) 0.04 ล้านบาท หรือลดลง 7.68% / และมีต้นทุนทางการเงิน เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 0.10 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 23.10%

สำหรับงวด 6M/2569 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.21 ล้านบาท หรือลดลง 18.31%

3.6: กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ



สำหรับกำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ ของงวด Q2/2569 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY), เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) และงวด 6M/2569 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้:

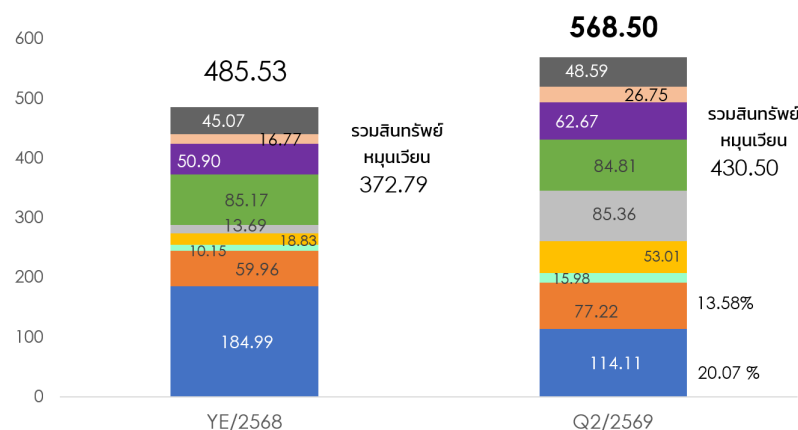
YoY (Q2/2569 เปรียบเทียบกับ Q2/2568)	QoQ (Q2/2569 เปรียบเทียบกับ Q1/2569)	YoY (6M/2569 เปรียบเทียบกับ 6M/2568)
ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 9.27 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 8.77 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 1,769.76% สอดคล้องกับกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลงจากปีก่อน โดยบริษัทฯ มีอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ใน Q2/2569 อยู่ที่ 17.10% ลดลงจาก 24.15% ในงวดเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้ อัตรากำไรสุทธิ ในไตรมาสนี้ อยู่ที่ 7.58% เพิ่มขึ้นจาก 0.48% ในงวดเดียวกันของปีก่อน	ในงวด Q2/2569 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 9.27 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) จำนวน 4.40 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 90.39% ซึ่งแปรผันกับรายได้จากการดำเนินงานที่ลดลง QoQ เนื่องจากในไตรมาสนี้กิจการสามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการได้ในจำนวนที่น้อยกว่าไตรมาสก่อน แต่ในจำนวนโครงการที่สามารถส่งมอบได้ไม่มีโครงการสำคัญที่สามารถทำกำไรขั้นต้นได้สูงกว่าโครงการอื่นรวมอยู่ด้วย อีกทั้งบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลดลง โดยอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ใน Q2/2569 อยู่ที่ 17.10% ลดลงเล็กน้อยจาก 17.98% ในไตรมาสก่อน เป็นต้น ส่งผลให้ อัตรากำไรสุทธิ ใน Q2/2569 อยู่ที่ 7.58% เพิ่มขึ้นจาก 3.96% ใน Q1/2569	ในงวดหกเดือนแรกของปี 2569 (6M/2569) บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 14.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 14.27 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 12,189.74% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) โดยมีปัจจัยมาจากการที่บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากการขายและมีกำไรขั้นต้นจากการบริการเพิ่มขึ้น 80.20% และ 8% ตามลำดับ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลงจากปีก่อน โดยอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ในงวด 6M/2569 อยู่ที่ร้อยละ 17.54% ลดลงจาก 24.52% ในงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ส่งผลให้ อัตรากำไรสุทธิ ในงวด 6M/2569 อยู่ที่ 5.76% เพิ่มขึ้นจาก (0.06%) เมื่อเทียบกับงวด 6M/2568

ส่วนที่ 4: สรุปฐานะทางการเงินและกระแสเงินสด สิ้นสุด ไตรมาส 2/2569

สินทรัพย์

หน่วย: ล้านบาท

สินทรัพย์หมุนเวียนสิ้นสุด Q2/2569 คิดเป็นสัดส่วน **75.73%** ของสินทรัพย์ทั้งหมด

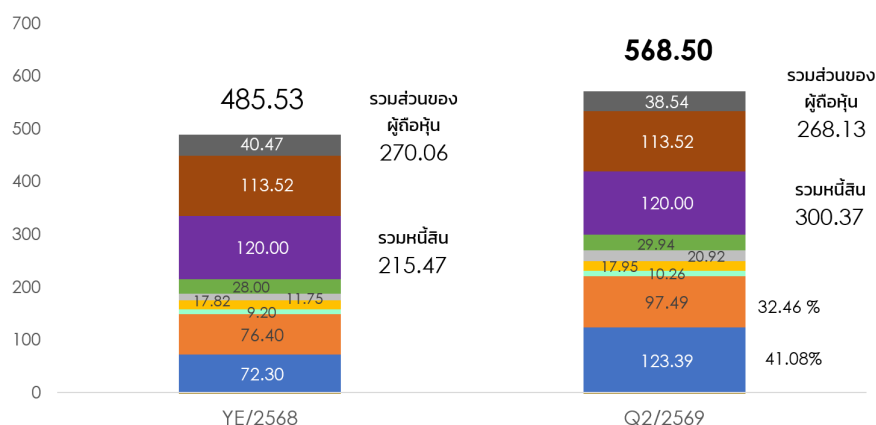


- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด
- สินทรัพย์หมุนเวียนที่เกิดจากสัญญา สุทธิ
- สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น
- สินทรัพย์อื่นและอุปกรณ์สุทธิ
- สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น สุทธิ
- สินค้าคงเหลือ สุทธิ
- สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น
- สิทธิการเช่าและหรือสิทธิการใช้ทรัพย์สิน

หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

หน่วย: ล้านบาท

หนี้สินหมุนเวียนสิ้นสุด Q2/2569 คิดเป็นสัดส่วน **77.09%** ของหนี้สินทั้งหมด



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

4.1: สินทรัพย์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 568.50 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 82.97 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 17.09% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์หมุนเวียน สินทรัพย์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 เป็นประเภทสินทรัพย์หมุนเวียนรวม 430.50 ล้านบาท คิดเป็น 75.73% ของสินทรัพย์รวม โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของสินทรัพย์ ดังนี้:

- **เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด:** มีมูลค่า 114.11 ล้านบาท ลดลง 70.88 ล้านบาท โดยรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ปรากฏในหัวข้อ 4.4: กระแสเงินสด
- **ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นสุทธิ:** มีมูลค่า 77.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17.26 ล้านบาท ซึ่งสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการดำเนินงาน

4.2: หนี้สิน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 300.37 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 84.90 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 39.40% จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น และหนี้สินตามสัญญาเช่า หนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 เป็นประเภทหนี้สินหมุนเวียนรวม 231.56 ล้านบาท คิดเป็น 77.09% ของหนี้สินรวม

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ **ไม่มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt)*** โดยส่วนใหญ่หนี้สินของบริษัทฯ เป็นเจ้าหนี้การค้า และหนี้สินที่เกิดจากการบันทึกบัญชีตามมาตรฐานการบัญชี หรือมาตรฐานรายงานทางการเงิน เช่น หนี้สินหมุนเวียนที่เกิดจากสัญญา, หนี้สินตามสัญญาเช่า และภาระผลประโยชน์ผูกพันพนักงาน (สำหรับ Employee Benefits) เป็นต้น

โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของหนี้สิน ดังนี้

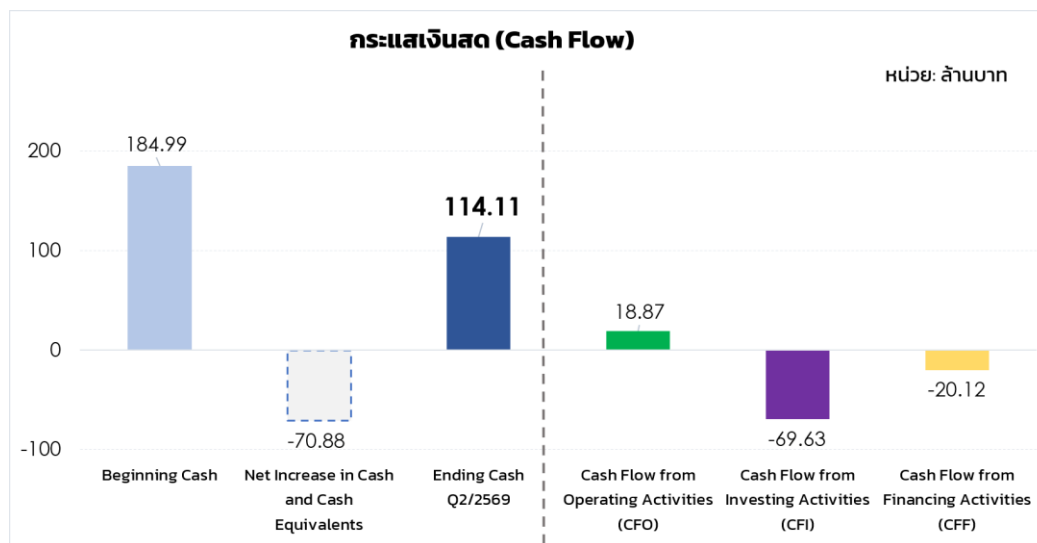
- **เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น:** มีมูลค่า 123.39 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 51.09 ล้านบาท จากการซื้อสินค้าและบริการสำหรับการดำเนินงานและยังไม่ได้ถึงกำหนดชำระ
- **หนี้สินที่เกิดจากสัญญา-หมุนเวียน:** มีมูลค่ารวม 97.49 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.09 ล้านบาท จากการขายบริการประเภท Recurring โดยเรียกเก็บเงินแบบครั้งเดียวมากขึ้น โดยจะรอการรับรู้รายได้ตามระยะเวลาของสัญญา

**หมายเหตุ: รายการหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) คือ หนี้สินเฉพาะที่มีภาระดอกเบี้ย ซึ่งบริษัทฯ มีข้อผูกพันในการจ่ายชำระออกไปจริง*

4.3: ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นหรือส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 268.13 ล้านบาท ลดลง 1.93 ล้านบาท หรือลดลง 0.72% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 มาจากการจ่ายเงินปันผล 16.08 ล้านบาท เมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2569 และกำไรสุทธิในงวดปัจจุบัน 14.15 ล้านบาท

4.4: กระแสเงินสด



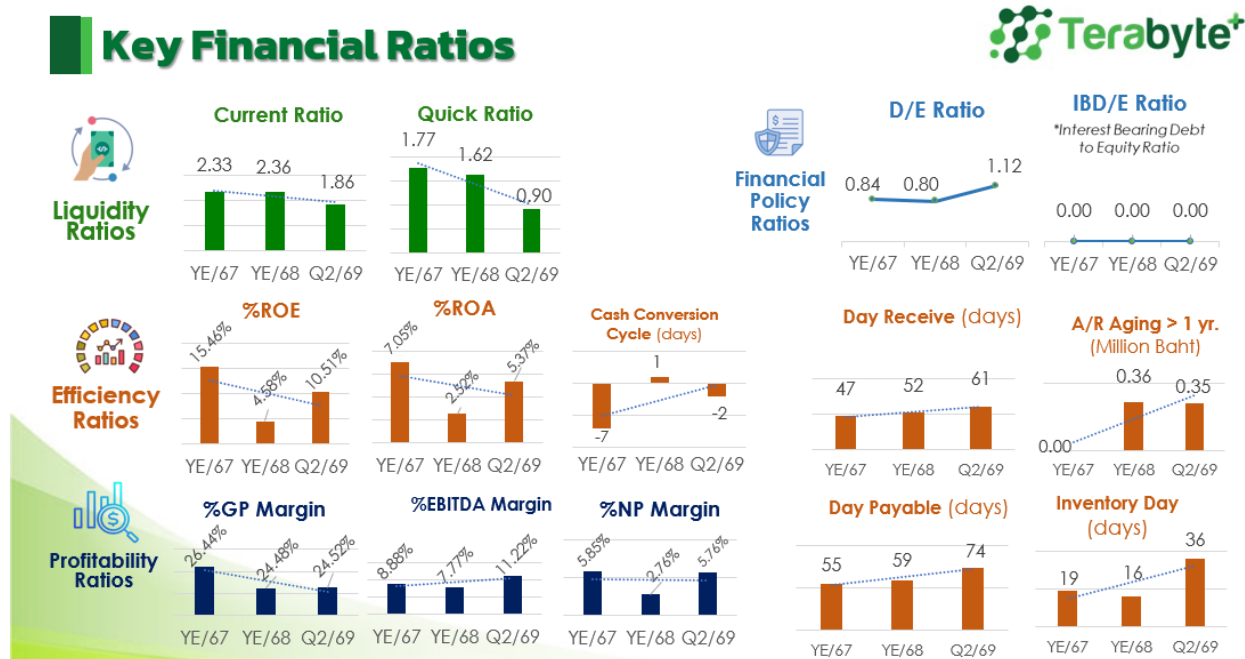
ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 114.11 ล้านบาท จากยอดคงเหลือต้นรอบระยะเวลา 184.99 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นระหว่างงวด สุทธิ -70.88 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น:

- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน +18.87 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน -69.63 ล้านบาท และ
- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน -20.12 ล้านบาท

โดยกระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนหลักๆ ได้แก่: การนำเงินไปฝากประจำในสถาบันการเงินและนำไปลงทุนในกองทุนรวมตราสารหนี้ จำนวน 55.33 ล้านบาท, เงินสดจ่ายจากการซื้อสินทรัพย์ถาวรเพื่อใช้ในโครงการ T.Cloud Gen3 และใช้ในสำนักงาน จำนวน 15 ล้านบาท, เงินสดจ่ายจากการซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน 0.17 ล้านบาท, เงินสดรับจากดอกเบี้ยเงินฝากสถาบันการเงิน 0.45 ล้านบาท และเงินสดรับจากการจำหน่ายอุปกรณ์ 0.42 ล้านบาท

และกระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน หลักๆ ได้แก่: การจ่ายเงินปันผล 16.08 ล้านบาท, การจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า 3.32 ล้านบาท และการจ่ายชำระดอกเบี้ยตามสัญญาเช่า 0.72 ล้านบาท

ส่วนที่ 5: สรุปอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ สิ้นสุด Q2/2569



ส่วนที่ 6: Backlog



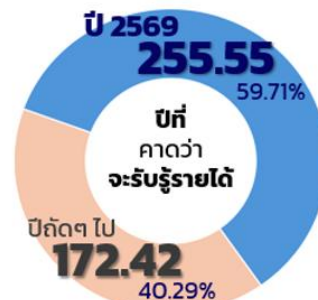
Backlog

(Updated: 17 ก.ค. 2569)

หน่วย: ล้านบาท

Backlog
ทั้งหมด **427.97**

(* ไม่รวมรายได้ที่รับรู้ไปแล้ว ระหว่างวันที่ 1 ม.ค. – 30 มิ.ย. 2569)



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

ส่วนที่ 8: ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานฐานะการเงิน หรือการเติบโตในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญ

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

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

1) ปัจจัยเสี่ยงหนี้สูญการเก็บหนี้ลูกค้านอกจากการจำหน่ายสินค้าและบริการ และปัจจัยเสี่ยงการขาดสภาพคล่องทางการเงิน

เนื่องจากสภาพการแข่งขันในธุรกิจนี้ โดยส่วนใหญ่ มีความจำเป็นต้องให้เครดิตกับลูกค้า และขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้เครดิตทางการค้าจากคู่ค้าในการซื้อสินค้าที่เพียงพอเช่นกัน แต่อย่างไรก็ดี หากลูกค้าชำระเงินล่าช้า หรือ กรณีที่ลูกค้าไม่มีความสามารถการชำระหนี้ เนื่องจากฐานะการเงินของลูกค้ามีปัญหา อาจเป็นเหตุให้เกิดหนี้สูญเกิดขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ เกิดขึ้นได้

มาตรการลดความเสี่ยง:

- บริษัทฯ มีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทเอกชนขนาดกลาง-ใหญ่ โดยบริษัทฯ มีการคัดกรองคุณภาพของลูกค้า มีระบบอนุมัติเงื่อนไขการชำระเงินที่เหมาะสม รวมถึงระบบการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระที่มีประสิทธิภาพ บริษัทฯ มีนโยบายกระจายฐานลูกค้าที่หลากหลายกลุ่ม และมีจำนวนลูกค้ามากมาย ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ จึงเป็นการลดความเสี่ยงการเก็บหนี้ลงไปได้มาก
- บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) มีการตรวจสอบฐานะการเงิน และศักยภาพการทำกำไรของลูกค้าอย่างเข้มงวด โดยเฉพาะลูกค้ารายใหม่ที่ต้องการซื้อสินค้าและบริการจากบริษัทฯ และดำเนินการพิจารณาอนุมัติเงื่อนไขการชำระเงินโดยผู้อนุมัติเงื่อนไขการชำระเงิน (ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน หรือ CFO) เพื่อกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินที่เหมาะสมอยู่ในความเสี่ยงที่ควบคุมได้ ให้กับลูกค้าแต่ละราย ระบบดังกล่าว ได้ใช้ในการปฏิบัติงานมาแล้วมากกว่า 21 ปี พบว่ามีประสิทธิภาพเป็นที่น่าพอใจเป็นอย่างมาก บริษัทฯ มีหนี้สูญเกิดขึ้นต่ำมากคิดเป็นสัดส่วนเพียงประมาณไม่เกิน 0.10% ของรายได้รวมเท่านั้น
- บริษัทฯ มีระบบการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระที่มีประสิทธิภาพ โดยมีการสรุปรายงานลูกหนี้ค้างชำระและรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหาร เป็นประจำสม่ำเสมอในทุกๆ ไตรมาส / กรณี ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่ากำหนด บริษัทฯ มีขั้นตอนการติดตามทวงถาม รวมถึงกำหนดขั้นตอนดำเนินการฟ้องร้องดำเนินคดีอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สามารถจัดเก็บหนี้ค้างชำระได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทฯ มีเงินทุนหมุนเวียน และมีกระแสเงินสด (Cash Flow) ที่เพียงพอ มีอัตราหนี้สินต่อทุนที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt to Equity Ratio) ต่ำมาก มีระบบการจัดทำ Cash Flow รายวัน ผู้บริหารมีการตรวจสอบสถานะ Cash Flow อยู่ตลอดเวลา / กรณีโครงการที่ต้องมีการส่งมอบระยะยาว บริษัทฯ จะติดต่อขอเครดิตจากคู่ค้าที่ยาวขึ้น และ/หรือ ขอสินเชื่อกับธนาคารเพื่อให้ครอบคลุมระยะเวลาที่สามารถเก็บหนี้จากลูกค้าได้ / บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) และมีกระแสเงินสดจากการเพิ่มทุน IPO บริษัทฯ จึงมีเงินทุนหมุนเวียน สภาพคล่อง และกระแสเงินสดที่เพียงพอต่อการดำเนินงานได้เป็นอย่างดี
- โดยรวม บริษัทฯ มั่นใจว่ามีมาตรการควบคุมความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพเพียงพอต่อความเสี่ยงหนี้สูญการเก็บหนี้ลูกค้านอกจากการจำหน่ายสินค้าและบริการ และสามารถบริหารจัดการป้องกันการขาดสภาพคล่องทางการเงินได้อย่างพอเพียง

2) ความเสี่ยงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ซึ่งอาจกระทบต่อศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ในอนาคตได้

เทคโนโลยีด้านไอที มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา หากบริษัทฯ ไม่สามารถจะปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ก็อาจจะทำให้ศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ลดลง และอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ในระยะยาวได้

มาตรการลดความเสี่ยง:

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

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

ซึ่งมีผลกระทบต่อรายได้ของการขาย Hardware On-premise และ Cloud ของบริษัทฯ ได้

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

มาตรการลดความเสี่ยง:

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

ส่วนที่ 9: พัฒนาการด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ มีการดำเนินโครงการและจัดกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสียเสมอมา มีการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงความมุ่งมั่นในการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (ESG: Environment, Social and Governance) โดยในงวด Q2/2569 บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการเพื่อพัฒนาการด้านความยั่งยืน ดังต่อไปนี้:

- 1) บริษัทฯ ได้รับนักศึกษาฝึกงานแบบสหกิจศึกษาจากสถาบันอุดมศึกษาต่างๆ จำนวน 4 คน เพื่อมอบโอกาสให้นักศึกษาเหล่านี้ ได้มีโอกาสฝึกงานแบบได้ทำงานจริงตามสายงานต่างๆ โครงการนี้ ยังเป็นการเสริมความยั่งยืนด้านบุคลากรและศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ในอนาคต เนื่องจากนักศึกษาฝึกงานฯ เหล่านี้ จะได้รับการฝึกอบรม ผ่านการทำงานจริง และบริษัทฯ ยังได้มีโอกาสคัดเลือกนักศึกษาฝึกงานฯ เหล่านี้ ที่มีศักยภาพเข้ามาทำงานกับบริษัทฯ ในอนาคต (บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการนี้มาอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2565 เป็นต้นมา ในขณะนี้ เป็นรุ่นที่ 6.2)
- 2) วันที่ 22 เมษายน 2569 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เปิดรับนักศึกษาหลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิทยาการและเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Science and Technology) คณะคณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) มหาวิทยาลัยมหิดล เข้าศึกษาดูงาน เพื่อถ่ายทอดมุมมองการทำงานจริงในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศ และสร้างแรงบันดาลใจให้นักศึกษาในการพัฒนาตนเองสู่สายวิชาชีพในอนาคต โดยผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญของบริษัทและบริษัทในเครือได้ให้ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาซอฟต์แวร์และการให้บริการด้าน System Integration รวมถึงแนวทางในการ “เริ่มต้นอย่างไร? ให้กลายเป็นนักพัฒนา Top Performer ตั้งแต่วัยเรียน” เพื่อถ่ายทอดทั้งองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยี แนวทางการทำงานและประสบการณ์ตรงจากภาคอุตสาหกรรม พร้อมเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้เยี่ยมชมบรรยากาศการทำงานจริงของบริษัท ทั้งในส่วนของผู้ปฏิบัติงานและการดำเนินงานขององค์กรอย่างใกล้ชิด
- 3) เมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2569 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มอบทุนการศึกษา จำนวน 1 ทุน ให้แก่นักศึกษาในระดับปริญญาตรี ด้านวิศวกรรมคอมพิวเตอร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (องครักษ์) ทุนฯ ดังกล่าว เป็นทุนฯ แบบต่อเนื่อง ที่จะช่วยสนับสนุนให้โอกาสแก่นักศึกษาที่มีฐานะขาดแคลน เพื่อให้นักศึกษาได้มีโอกาสเรียนจนจบการศึกษาในระดับปริญญาตรี และเป็นทุนที่มีข้อผูกพันที่นักศึกษาผู้รับทุน เมื่อจบการศึกษาแล้ว จะต้องเข้าทำงานให้กับบริษัทฯ ให้ครบจำนวนปีตามสัญญา จึงเป็นโครงการที่ช่วยสร้างความยั่งยืนด้านบุคลากรที่มีศักยภาพเพื่อเป็นกำลังสำคัญ เสริมศักยภาพการแข่งขันที่ยั่งยืนให้กับบริษัทฯ ในอนาคต (เป็นการให้ทุนการศึกษาแบบต่อเนื่อง เป็นทุนฯ ที่ 3 ของบริษัทฯ)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร