

ที่ 0127-2026

วันที่ 14 พฤษภาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปีไตรมาสที่ 1/2569 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

1. ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ

กลุ่มบริษัท CMO ดำเนินธุรกิจภายใต้พันธกิจ “We are Experience Creators” โดยมุ่งสร้างสรรค์แนวคิดและประสบการณ์ที่มีคุณค่าให้แก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน ในไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้สภาวะการแข่งขันที่มีความเข้มข้นสูงในอุตสาหกรรมอีเวนต์และการสร้างประสบการณ์ควบคู่กับแรงกดดันด้านต้นทุนและการบริหารทรัพยากรโครงการ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุน การรักษาวินัยทางการเงิน และการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน เพื่อรองรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง

ภาพรวมอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมอีเวนต์และไมซ์ (MICE: Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions) ยังคงเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่ภาครัฐให้ความสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ โดยสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (สสปน. หรือ TCEB) คาดการณ์ว่า รายได้รวมของอุตสาหกรรมไมซ์ไทยในปีงบประมาณ 2568 จะอยู่ในระดับมากกว่า 200,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีงบประมาณ 2567 ที่มีมูลค่าประมาณ 136,000 ล้านบาท สะท้อนถึงการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของกิจกรรมการจัดงานทั้งในประเทศและต่างประเทศ

สำหรับกลุ่มอีเวนต์เชิงพาณิชย์ ตลาดคอนเสิร์ตและมิวสิคเฟสติวัลในประเทศไทยมีมูลค่าตลาดรวมมากกว่า 5,000 ล้านบาท ในปี 2568 และถือเป็นหนึ่งในแรงขับเคลื่อนสำคัญของอุตสาหกรรมอีเวนต์ในปัจจุบัน แม้อุตสาหกรรมโดยรวมจะมีแนวโน้มเติบโต แต่ระดับการแข่งขันภายในประเทศได้ปรับตัวสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะจากผู้ประกอบการรายใหญ่ในประเทศ รวมถึงการเข้ามาของผู้ประกอบการทุนต่างชาติ ซึ่งสมาคมและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมได้สะท้อนว่า มีการนำแรงงานและอุปกรณ์เข้ามาดำเนินงานในประเทศไทย ส่งผลให้เกิดแรงกดดันด้านราคาและอัตรากำไรต่อผู้ประกอบการสัญชาติไทยอย่างชัดเจน

การเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอีเวนต์และการสร้างประสบการณ์ในประเทศไทยสามารถแบ่งออกได้เป็นหลายกลุ่ม ซึ่งล้วนเป็นคู่แข่งและคู่แข่งสำคัญของกลุ่มบริษัท CMO ในการแข่งขันเชิงพาณิชย์ ประกอบด้วย

- กลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และมีประสบการณ์ดำเนินธุรกิจกว่า 30 ปี รวมถึงมีฐานธุรกิจ在不同ประเทศ โดยให้บริการครอบคลุมตั้งแต่ Event Marketing, Festive Events, Exhibitions ไปจนถึง Integrated Media และ Consumer Research ซึ่งมีจุดแข็งด้านขนาดธุรกิจ เครือข่ายลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ และผลงานในระดับสากล
- กลุ่มผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นการจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ (Exhibitions) ในตลาด B2B ซึ่งเป็นเซกเมนต์ที่มีสัดส่วนรายได้สูงสุดของอุตสาหกรรมไมซ์ คิดเป็นมากกว่าร้อยละ 63 ของรายได้รวมของอุตสาหกรรม โดยมีจุดเด่นด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะทางและความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าองค์กร
- กลุ่มผู้จัดงาน Trade Fair และงานแสดงยานยนต์ขนาดใหญ่ระดับประเทศ ซึ่งมีรายได้หลักจากการจัดงานประจำปีและเครือข่ายผู้สนับสนุนในอุตสาหกรรมเฉพาะ
- กลุ่มผู้ประกอบการด้านคอนเสิร์ตและมิวสิคเฟสติวัล รวมถึงค่ายเพลงและผู้จัดงานบันเทิงที่ขยายธุรกิจเข้าสู่การให้บริการจัดอีเวนต์แบบครบวงจร ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการเติบโตสูงและมีการแข่งขันด้านคอนเทนต์และศิลปินอย่างเข้มข้น
- กลุ่มผู้ประกอบการต่างชาติ ซึ่งมีการนำแรงงานและอุปกรณ์เข้ามาดำเนินงานในประเทศไทย ส่งผลให้เกิดแรงกดดันด้านราคาและอัตรากำไรต่อผู้ประกอบการไทย

เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการในกลุ่มต่างๆ ข้างต้น กลุ่มบริษัท CMO มีจุดแข็งด้านการให้บริการที่ครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบเชิงสร้างสรรค์ การบริหารโครงการ การให้บริการอุปกรณ์ ไปจนถึงการสร้างประสบการณ์แบบครบวงจร (Total Experience Solutions)

อย่างไรก็ดี ภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ประกอบกับอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ที่ปรับลดลงจากร้อยละ 32.5 ในไตรมาสที่ 1/2568 เหลือร้อยละ 26.2 ในไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพการให้บริการ การเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนโครงการ ตลอดจนการยกระดับมาตรฐานด้านความยั่งยืน (Sustainability Compliance) ซึ่งกำลังกลายเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขันสำหรับงานระดับสากลและลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ในปัจจุบัน

2. สรุปผลการดำเนินงานประจำไตรมาสที่ 1/2569

2.1 รายได้จากบริการ

สำหรับไตรมาสที่ 1 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “CMO”) มีรายได้จากการให้บริการจำนวน 411.94 ล้านบาท ลดลง 25.20 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.8 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า และลดลง 23.70 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.4 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีรายได้จากการให้บริการจำนวน 435.64 ล้านบาท

การลดลงของรายได้ดังกล่าวสะท้อนภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นในอุตสาหกรรมอีเวนต์และการสร้างประสบการณ์ รวมถึงจังหวะการรับรู้รายได้ของโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินงานในงวด โดยรายได้ของบริษัทฯ ยังคงมีลักษณะเป็นรายได้จากงานโครงการ (Project-based Revenue) ซึ่งรับรู้ตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (Percentage of Completion) ส่งผลให้รายได้ในแต่ละไตรมาสอาจเปลี่ยนแปลงตามขนาดและระยะเวลาการส่งมอบของโครงการ

โครงสร้างรายได้และลักษณะการรับรู้รายได้

รายได้หลักของบริษัทฯ ยังคงมาจาก 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่

- (1) งานบริหารและจัดอีเวนต์ครบวงจร
- (2) งานออกแบบและก่อสร้างพื้นที่จัดแสดงนิทรรศการและประสบการณ์ (Exhibition & Experience Solutions) และ
- (3) งานให้บริการอุปกรณ์และระบบเทคนิคสำหรับงานอีเวนต์

ในไตรมาสนี้ บริษัทฯ มีรายได้จากทั้งโครงการที่ดำเนินงานต่อเนื่องข้ามไตรมาสและโครงการที่ส่งมอบแล้วเสร็จภายในงวด ขณะเดียวกันยังมีโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินงาน (Work-in-Progress) ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ในไตรมาสถัดไป

การกระจายฐานลูกค้าและคุณภาพรายได้

ฐานลูกค้าของบริษัทฯ ครอบคลุมทั้งหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และภาคเอกชนในหลากหลายอุตสาหกรรม อาทิ กลุ่มสถาบันการเงิน สินค้าอุปโภคบริโภค ยานยนต์ พลังงาน และเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยในไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ ได้รับงานจากทั้งลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ สะท้อนความสามารถในการรักษาฐานลูกค้าเดิมควบคู่กับการขยายโอกาสทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงด้านการกระจุกตัวของรายได้จากลูกค้ารายใหญ่ ซึ่งเป็นลักษณะปกติของธุรกิจประเภทโครงการ จึงให้ความสำคัญกับการกระจายฐานลูกค้า รวมถึงการเพิ่มสัดส่วนรายได้จากลูกค้าใหม่ และโครงการต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง

ปัจจัยที่ส่งผลต่อระดับรายได้ในไตรมาส

ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อระดับรายได้ในไตรมาสนี้ ได้แก่

- (1) การแข่งขันด้านราคาที่รุนแรงขึ้นจากทั้งผู้ประกอบการในประเทศและต่างประเทศ

(2) จังหวะการรับรู้รายได้ของโครงการระหว่างดำเนินงาน และ

(3) การปรับปรุงประมาณด้านการตลาดและการสื่อสารของลูกค้าภาคเอกชนให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อในประเทศ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพงานสร้างสรรค์ การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารโครงการ และการขยายโอกาสในตลาดต่างประเทศ เพื่อรองรับการเติบโตของรายได้ในระยะถัดไป

2.2 ต้นทุนบริการและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ในไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ มีต้นทุนการให้บริการจำนวน 304.13 ล้านบาท ลดลง 13.14 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.1 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้น 9.94 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.4 แม้ว่ารายได้จากการให้บริการจะปรับลดลง ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากปีก่อน สำหรับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายจำนวน 80.61 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.92 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.4 จากงวดเดียวกันของปีก่อน

องค์ประกอบและโครงสร้างต้นทุนการให้บริการ

ต้นทุนการให้บริการของบริษัทฯ มีลักษณะเป็นต้นทุนแปรผันตามโครงการ โดยส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับผู้รับเหมาช่วงและผู้ให้บริการภายนอก สำหรับงานออกแบบ งานก่อสร้างพื้นที่จัดแสดง งานระบบเทคนิค อุปกรณ์ภาพ แสง เสียง และบริการเฉพาะทางอื่นที่เกี่ยวข้องกับการส่งมอบโครงการ

ในด้านการบริหารลูกค้า บริษัทฯ มีฐานผู้ให้บริการและผู้รับเหมาช่วงที่หลากหลาย โดยลูกค้าหลัก 5 ราย แรกคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 ของต้นทุนการให้บริการทั้งหมด สะท้อนการกระจายความเสี่ยงด้านห่วงโซ่อุปทานในระดับที่เหมาะสม

การเพิ่มขึ้นของต้นทุนการให้บริการเมื่อเทียบกับปีก่อน มีสาเหตุหลักจากราคาวัสดุและค่าบริการของผู้รับเหมาช่วงที่ปรับตัวสูงขึ้นตามภาวะตลาดและการแข่งขันในอุตสาหกรรม ขณะที่รายได้ลดลง ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นถูกกดดันทันอย่างมีนัยสำคัญ

องค์ประกอบและโครงสร้างค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของบริษัทฯ มีลักษณะเป็นต้นทุนคงที่เป็นหลัก (Fixed Cost) โดยส่วนใหญ่เกิดจากค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ซึ่งรวมถึงเงินเดือน โบนัส และสวัสดิการพนักงาน ตลอดจนค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการปรับโครงสร้างองค์กรและการเสริมทีมงานเพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในไตรมาสที่ 1/2569

แนวทางการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ภายใต้สภาวะที่อัตรากำไรขั้นต้นปรับลดลงและการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่สูงขึ้น บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายในไตรมาสถัดไป ประกอบด้วย

- (1) การเจรจาราคาและเงื่อนไขการชำระเงินกับคู่ค้าและผู้รับเหมาช่วงเพื่อบริหารต้นทุนโครงการให้สอดคล้องกับงบประมาณที่กำหนด
- (2) การวางแผนการรับรู้รายได้ของโครงการ Work-in-Progress ให้เป็นไปอย่างต่อเนื่องและสอดคล้องกับต้นทุนที่บันทึกในแต่ละงวด
- (3) การติดตามและควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริหารและบุคลากรให้สอดคล้องกับระดับรายได้และแผนงานของแต่ละหน่วยธุรกิจ และ
- (4) การพิจารณาประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรร่วมกันระหว่างบริษัทในกลุ่ม เพื่อลดความซ้ำซ้อนและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานโดยรวม

2.3 กำไรขั้นต้นและกำไรสุทธิ

ในไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 107.81 ล้านบาท ลดลง 33.63 ล้านบาท หรือร้อยละ 23.8 จากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 26.2 ลดจากร้อยละ 32.5 ในไตรมาสที่ 1/2568

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิสำหรับงวดจำนวน 20.8 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 5.1 ลดลง 33.25 ล้านบาท หรือร้อยละ 61.5 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน และลดลง 11.24 ล้านบาท หรือร้อยละ 35.1 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า

การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของกำไรขั้นต้น

การลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นมีปัจจัยสำคัญที่อธิบายได้ในสองมิติ มิติแรกคือด้านรายได้ โดยรายได้จากการให้บริการลดลงร้อยละ 5.4 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ตามภาวะการแข่งขันด้านราคาในอุตสาหกรรมและจังหวะการรับรู้รายได้ของโครงการในงวด มิติที่สองคือด้านต้นทุน โดยต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.4 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ตามแรงกดดันด้านราคาของวัสดุและบริการของผู้รับเหมาช่วง การที่รายได้ลดลงในขณะที่ต้นทุนเพิ่มขึ้นในงวดเดียวกัน เป็นปัจจัยหลักที่กดดันอัตรากำไรขั้นต้นอย่างมีนัยสำคัญ

เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า อัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากร้อยละ 27.4 ในไตรมาสที่ 4/2568 มาอยู่ที่ร้อยละ 26.2 ในไตรมาสนี้ ซึ่งเป็นผลจากโครงสร้างของโครงการในงวดที่มีระดับอัตรากำไรแตกต่างกัน รวมถึงจังหวะการรับรู้รายได้ของโครงการระหว่างดำเนินงาน

การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของกำไรสุทธิ

การลดลงของกำไรสุทธิเป็นผลจากหลายปัจจัยร่วมกัน ได้แก่

- (1) การลดลงของกำไรขั้นต้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีน้ำหนักสูงสุดต่อการลดลงของกำไรสุทธิในงวด

- (2) การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 8.92 ล้านบาท โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร และ
- (3) การเปลี่ยนแปลงของรายได้อื่นและต้นทุนทางการเงินในงวด

ทั้งนี้ อัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ ปรับลดลงจากร้อยละ 12.4 ในไตรมาสที่ 1/2568 มาอยู่ที่ร้อยละ 5.1 ในไตรมาสที่ 1/2569 สะท้อนผลกระทบของโครงสร้างต้นทุนคงที่ โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ภายใต้ระดับรายได้ที่ปรับลดลง

ประเด็นที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรในระยะถัดไป

บริษัทฯ ตระหนักถึงประเด็นที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรในระยะถัดไป และได้กำหนดแนวทางบริหารเพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไร ได้แก่ การคัดเลือกโครงการที่มีอัตรากำไรเหมาะสม การบริหารต้นทุนโครงการอย่างใกล้ชิด การควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริหาร และการขยายโอกาสทางธุรกิจไปยัง กลุ่มลูกค้าและตลาดที่มีศักยภาพ รวมถึงโครงการต่างประเทศและลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่

ตารางสรุปผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 1/2569 (หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	Q1/2569	Q4/2568	Q1/2568	เปลี่ยนแปลง QoQ	เปลี่ยนแปลง YoY
รายได้จากการให้บริการ	411.94	437.14	435.64	-5.8%	-5.4%
ต้นทุนการให้บริการ	304.13	317.27	294.20	-4.1%	+3.4%
กำไรขั้นต้น	107.81	119.86	141.44	-10.1%	-23.8%
อัตรากำไรขั้นต้น (GPM)	26.2%	27.4%	32.5%		
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	80.61	79.37	71.70	+1.6%	+12.4%
กำไรก่อนภาษี	23.59	41.77	66.18	-43.5%	-64.3%
กำไรสุทธิ	20.8	32.06	54.06	-35.1%	-61.5%
อัตรากำไรสุทธิ (NPM)	5.1%	7.3%	12.4%		

3. สรุปฐานะการเงิน

3.1 สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 1,144.32 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13.25 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.2 จาก ณ สิ้นปี 2568 และเพิ่มขึ้น 1.52 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.1 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน สะท้อนการรักษาระดับฐานสินทรัพย์ของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับใกล้เคียงกับปีก่อน แม้ภายใต้สภาวะการแข่งขันและภาวะเศรษฐกิจที่ยังมีความท้าทาย

สินทรัพย์หมุนเวียนมีจำนวน 358.55 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 1.7 จากสิ้นปี 2568 และลดลงร้อยละ 12.2 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีการเปลี่ยนแปลงสำคัญในองค์ประกอบของสินทรัพย์หมุนเวียน ได้แก่ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้า และสินค้าคงเหลือ

บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 60.00 ล้านบาท ลดลง 57.57 ล้านบาท หรือร้อยละ 49.0 จากสิ้นปี 2568 และลดลง 76.21 ล้านบาท หรือร้อยละ 56.0 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการชำระค่าสินค้าและบริการให้แก่คู่ค้าและผู้รับเหมาช่วงตามรอบการดำเนินงานของโครงการ

ลูกหนี้การค้ามีจำนวน 208.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 41.64 ล้านบาท หรือร้อยละ 24.9 จากสิ้นปี 2568 สอดคล้องกับการรับรู้รายได้จากโครงการในระหว่างงวดและจังหวัดการวางบิลตามความคืบหน้าของงาน ทั้งนี้ บริษัทฯ มีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยอยู่ที่ 42 วัน ซึ่งยังอยู่ในระดับที่ฝ่ายจัดการสามารถติดตามและบริหารจัดการได้อย่างใกล้ชิด

สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา มีจำนวน 73.23 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.99 ล้านบาท หรือร้อยละ 15.8 จากสิ้นปี 2568 และเพิ่มขึ้น 44.36 ล้านบาท หรือร้อยละ 153.7 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน โดยการเพิ่มขึ้นดังกล่าวสอดคล้องกับความคืบหน้าของโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินงาน ซึ่งบริษัทฯ ได้รับรู้ต้นทุนและสิทธิในการเรียกชำระตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน ทั้งนี้ ระดับสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาดังกล่าวสะท้อนปริมาณงานโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินงานและคาดว่าจะทยอยรับรู้รายได้ในไตรมาสถัดไป โดยบริษัทฯ ยังคงติดตามและบริหารสินทรัพย์ดังกล่าวอย่างใกล้ชิด เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินโครงการและประสิทธิภาพในการบริหารเงินทุนหมุนเวียน

องค์ประกอบและโครงสร้างสินทรัพย์

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 1,144.32 ล้านบาท ประกอบด้วยสินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 358.55 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 31.3 ของสินทรัพย์รวม และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 785.77 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 68.7 ของสินทรัพย์รวม

โครงสร้างสินทรัพย์ดังกล่าวสะท้อนลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งมีการลงทุนในอุปกรณ์ทรัพย์สินถาวร และสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินงานระยะยาว เพื่อรองรับการให้บริการงานโครงการและการดำเนินธุรกิจด้านอีเวนต์และการสร้างประสบการณ์แบบครบวงจร ขณะที่สินทรัพย์หมุนเวียนสะท้อนการบริหารเงินทุนหมุนเวียนและการดำเนินงานตามรอบธุรกิจปกติของบริษัทฯ

เมื่อพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์รวมจาก ณ สิ้นปี 2568 ซึ่งเพิ่มขึ้น 13.25 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.2 พบว่าการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ขณะที่สินทรัพย์หมุนเวียนปรับลดลงเล็กน้อยจากการลดลงของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ซึ่งบางส่วนถูก

ชดเชยด้วยการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือที่สอดคล้องกับการดำเนินงานและการรับรู้รายได้ของโครงการในระหว่างงวด

การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์หมุนเวียน

การเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์หมุนเวียนในไตรมาสที่ 1/2569 มีลักษณะเป็นการเปลี่ยนแปลงในเชิงโครงสร้างขององค์ประกอบสินทรัพย์ (Composition Shift) มากกว่าการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าสินทรัพย์หมุนเวียนโดยรวม โดยมีรายละเอียดสำคัญดังนี้

- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจำนวน 57.57 ล้านบาท หรือร้อยละ 49.0 จาก ณ สิ้นปี 2568 สาเหตุหลักมาจากการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการชำระค่าสินค้าและบริการให้แก่คู่ค้าและผู้รับเหมาช่วงสำหรับโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินงานในงวด
- ลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นจำนวน 41.64 ล้านบาท หรือร้อยละ 24.9 จาก ณ สิ้นปี 2568 สอดคล้องกับการรับรู้รายได้ของโครงการระหว่างงวด รวมถึงจังหวัดการส่งมอบงานและการออกใบแจ้งหนี้ตามความคืบหน้าของโครงการ ทั้งนี้ ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของบริษัทฯ อยู่ที่ 42 วัน ซึ่งยังคงอยู่ในระดับที่ฝ่ายจัดการสามารถติดตามและบริหารจัดการได้อย่างใกล้ชิด และสอดคล้องกับเงื่อนไขการชำระเงินตามปกติของลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชน
- สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาเพิ่มขึ้นจำนวน 9.99 ล้านบาท หรือร้อยละ 15.8 จาก ณ สิ้นปี 2568 และเพิ่มขึ้นร้อยละ 153.7 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน โดยการเพิ่มขึ้นดังกล่าวสอดคล้องกับความคืบหน้าของโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินงาน ซึ่งบริษัทฯ ได้รับรู้ต้นทุนและสิทธิในการเรียกชำระตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน ทั้งนี้ ระดับสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาดังกล่าวสะท้อนปริมาณงานโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินงานและคาดว่าจะทยอยรับรู้รายได้ในไตรมาสถัดไป

คุณภาพของสินทรัพย์และการบริหารเงินทุนหมุนเวียน

การเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือ ขณะที่เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปรับลดลงสะท้อนการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ จากสินทรัพย์ในรูปเงินสดไปสู่สินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน (Operating Assets) ซึ่งอยู่ระหว่างกระบวนการแปลงกลับเป็นเงินสดตามรอบการดำเนินงาน

ลักษณะดังกล่าวถือเป็นเรื่องปกติของธุรกิจประเภทงานโครงการ ซึ่งมีรอบระยะเวลาการรับรู้รายได้ การส่งมอบงาน และการเรียกเก็บเงินที่อาจไม่สอดคล้องกับรอบการชำระต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารเงินทุนหมุนเวียนอย่างใกล้ชิด เพื่อรักษาระดับสภาพคล่องและความสามารถในการรองรับภาระผูกพันระยะสั้นอย่างเหมาะสม

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารคุณภาพของสินทรัพย์และเงินทุนหมุนเวียนอย่างต่อเนื่องประกอบด้วย

- (1) การติดตามการเรียกเก็บหนี้และประเมินคุณภาพลูกหนี้การค้ำตามอายุหนี้ (Aging Analysis) อย่างใกล้ชิด
- (2) การบริหารระดับสินค้าคงเหลือให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินงานโครงการและรอบธุรกิจ เพื่อหลีกเลี่ยงการถือครองสินค้าคงเหลือเกินความจำเป็น และ
- (3) การวางแผนการใช้เงินสดและบริหารสมดุลระหว่างเงินสด ลูกหนี้การค้า และสินค้าคงเหลือ ให้สอดคล้องกับลักษณะและระยะเวลาของโครงการในแต่ละช่วงเวลา เพื่อสนับสนุนประสิทธิภาพในการบริหารสภาพคล่องโดยรวมของบริษัทฯ

3.2 หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 724.24 ล้านบาท ประกอบด้วยหนี้สินหมุนเวียนจำนวน 600.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.07 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.3 จาก ณ สิ้นปี 2568 และหนี้สินไม่หมุนเวียนจำนวน 123.69 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.36 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.9 จาก ณ สิ้นปี 2568

ณ สิ้นไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt-to-Equity Ratio: D/E Ratio) อยู่ที่ 1.72 เท่า ปรับตัวดีขึ้นจาก 1.75 เท่า ณ สิ้นปี 2568 และจาก 1.79 เท่าในงวดเดียวกันของปีก่อน สะท้อนแนวโน้มการบริหารโครงสร้างเงินทุนและระดับหนี้สินที่มีความเหมาะสมและมีวินัยทางการเงินมากขึ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นมีจำนวน 420.08 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.8 ล้านบาท หรือร้อยละ 2.1 จาก ณ สิ้นปี 2568 โดยมีปัจจัยหลักจากผลการดำเนินงานและกำไรสะสมของบริษัทฯ ในระหว่างงวด

องค์ประกอบและโครงสร้างหนี้สิน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 724.24 ล้านบาท ประกอบด้วยหนี้สินหมุนเวียนจำนวน 600.55 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 82.9 ของหนี้สินรวม และหนี้สินไม่หมุนเวียนจำนวน 123.69 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 17.1 ของหนี้สินรวม

โครงสร้างหนี้สินที่มีสัดส่วนของหนี้สินหมุนเวียนอยู่ในระดับสูง สะท้อนลักษณะการดำเนินธุรกิจประเภทงานโครงการ ซึ่งมีรอบการชำระค่าสินค้าและบริการ รวมถึงการบริหารเจ้าหนี้การค้าและภาระผูกพันระยะสั้น เป็นองค์ประกอบสำคัญของการบริหารเงินทุนหมุนเวียนและการดำเนินงานตามปกติของบริษัทฯ

หนี้สินหมุนเวียนของบริษัทฯ ประกอบด้วยเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี และหนี้สินหมุนเวียนอื่นที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ขณะที่หนี้สินไม่หมุนเวียนส่วนใหญ่ประกอบด้วยเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน หนี้สินตามสัญญาเช่าระยะยาว และประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน

การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของหนี้สิน

การเปลี่ยนแปลงของหนี้สินรวมของบริษัทฯ จาก ณ สิ้นปี 2568 อยู่ในระดับจำกัด โดยหนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้นจำนวน 2.07 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.3 ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงที่สอดคล้องกับจังหวะการดำเนินงานของโครงการ การบริหารเจ้าหนี้การค้า และการบริหารกระแสเงินสดในระหว่างงวด

ขณะที่หนี้สินไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้นจำนวน 2.36 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.9 โดยมีสาเหตุหลักจากการรับรู้รายการตามมาตรฐานการบัญชีที่เกี่ยวข้องกับสัญญาเช่า และการเปลี่ยนแปลงของภาระผูกพันตามสัญญาเช่าระยะยาวของบริษัทฯ

แม้ผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 1/2569 จะมีกำไรสุทธิปรับลดลงเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน แต่ระดับหนี้สินรวมของบริษัทฯ ยังคงเปลี่ยนแปลงในระดับที่จำกัด สะท้อนแนวทางการบริหารวินัยทางการเงินและการควบคุมภาระหนี้สินอย่างระมัดระวัง โดยบริษัทฯ ไม่มีการก่อหนี้เพิ่มเติมอย่างมีนัยสำคัญเพื่อรองรับการดำเนินงานในงวด

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยอยู่ที่ 72 วัน ซึ่งยังคงเป็นกลไกสำคัญในการบริหารเงินทุนหมุนเวียนและรักษาสภาพคล่องทางการเงิน ภายใต้ลักษณะธุรกิจที่มีรอบการรับรู้รายได้และการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าแตกต่างจากรอบการชำระต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ส่วนของผู้ถือหุ้นและโครงสร้างเงินทุน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 420.08 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.8 ล้านบาท หรือร้อยละ 2.1 จาก ณ สิ้นปี 2568 โดยมีปัจจัยหลักจากกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้นตามผลการดำเนินงานและกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นในระหว่างงวด

การเพิ่มขึ้นของส่วนของผู้ถือหุ้นในขณะที่หนี้สินรวมเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อย ส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt-to-Equity Ratio: D/E Ratio) ปรับตัวดีขึ้นจาก 1.75 เท่า ณ สิ้นปี 2568 มาอยู่ที่ 1.72 เท่า ณ สิ้นไตรมาสที่ 1/2569 และปรับดีขึ้นจาก 1.79 เท่าในงวดเดียวกันของปีก่อน สะท้อนถึงแนวทางการบริหารโครงสร้างเงินทุนและระดับภาระหนี้สินที่มีความเหมาะสมและมีวินัยทางการเงินมากขึ้น

นอกจากนี้ อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิหลังหักเงินสดต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Net Interest-Bearing Debt to Equity Ratio) ณ สิ้นไตรมาสที่ 1/2569 อยู่ที่ 0.80 เท่า ปรับดีขึ้นเล็กน้อยจาก 0.81 เท่าในงวดเดียวกันของปีก่อน ขณะที่อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (Debt-to-Assets Ratio) อยู่ที่ 0.63 เท่า ปรับดีขึ้นจาก 0.64 เท่า

การปรับตัวดีขึ้นของอัตราส่วนทางการเงินดังกล่าว สะท้อนว่าแม้ผลการดำเนินงานและความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ในงวดจะเผชิญแรงกดดันจากภาวะการแข่งขันและต้นทุนที่เพิ่มขึ้น แต่บริษัทฯ ยังคงสามารถบริหารโครงสร้างเงินทุนและระดับภาระหนี้สินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและสามารถบริหารจัดการได้ ภายใต้กรอบการบริหารความเสี่ยงทางการเงินและการรักษาสภาพคล่องของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

ความสามารถในการชำระหนี้และการบริหารโครงสร้างเงินทุน

ณ สิ้นไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ มีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio) อยู่ที่ 6.15 เท่า ลดลงจาก 15.08 เท่าในช่วงเดียวกันของปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการลดลงของกำไรจากการดำเนินงานในช่วงงวด อย่างไรก็ตาม ระดับอัตราส่วนดังกล่าวยังสะท้อนว่าบริษัทฯ มีความสามารถในการรองรับภาระดอกเบี้ยจากการดำเนินธุรกิจได้ในระดับที่เหมาะสม

ขณะเดียวกัน อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (Debt Service Coverage Ratio: DSCR) อยู่ที่ 0.09 เท่า ลดลงจาก 0.27 เท่าในไตรมาสที่ 1/2568 สะท้อนแรงกดดันจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานและระดับผลกำไรที่ปรับลดลงในช่วง ซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญในการติดตามและบริหารสภาพคล่อง รวมถึงการชำระภาระผูกพันระยะสั้นอย่างใกล้ชิด

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารโครงสร้างเงินทุนและความสามารถในการชำระหนี้อย่างต่อเนื่อง ประกอบด้วย

- (1) การรักษาวินัยในการก่อหนี้ใหม่ให้สอดคล้องกับความสามารถในการสร้างกระแสเงินสดของบริษัทฯ
- (2) การบริหารโครงสร้างหนี้ระยะสั้นและระยะยาวให้มีความสมดุลและสอดคล้องกับลักษณะการใช้เงินทุนของธุรกิจ
- (3) การติดตามและบริหารต้นทุนทางการเงินอย่างใกล้ชิด เพื่อควบคุมผลกระทบจากภาระดอกเบี้ย และ
- (4) การพิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินและแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม เพื่อเสริมสภาพคล่องและรองรับการดำเนินธุรกิจในระยะถัดไป ภายใต้กรอบการบริหารความเสี่ยงทางการเงินของบริษัทฯ อย่างเหมาะสม

4. อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

บริษัทฯ ติดตามและประเมินอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญอย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้วิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร สภาพคล่อง โครงสร้างเงินทุน และประสิทธิภาพในการดำเนินงาน โดยสาระสำคัญของการเปลี่ยนแปลงในไตรมาสที่ 1/2569 สามารถสรุปได้ดังนี้

4.1 อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร

อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin: GPM) ของบริษัทฯ ปรับลดลงจากร้อยละ 32.5 ในไตรมาสที่ 1/2568 มาอยู่ที่ร้อยละ 26.2 ในไตรมาสที่ 1/2569 หรือลดลงร้อยละ 6.3 สะท้อนแรงกดดันจากต้นทุนการให้บริการที่เพิ่มสูงขึ้น รวมถึงการแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้นในอุตสาหกรรมอีเวนต์และการสร้างประสบการณ์

ขณะเดียวกัน อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin: NPM) ปรับลดลงจากร้อยละ 12.4 มาอยู่ที่ร้อยละ 5.1 หรือลดลง 7.4 จุดร้อยละ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการลดลงของอัตรากำไรขั้นต้น ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ยังคงอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับรายได้ในช่วง

4.2 อัตราส่วนโครงสร้างเงินทุนและความสามารถในการชำระหนี้

ณ สิ้นไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt-to-Equity Ratio: D/E Ratio) อยู่ที่ 1.72 เท่า ปรับตัวดีขึ้นจาก 1.75 เท่า ณ สิ้นปี 2568 และจาก 1.79 เท่าในงวดเดียวกันของปีก่อน สะท้อนแนวทางการบริหารโครงสร้างเงินทุนและระดับหนี้สินที่ยังคงอยู่ในระดับที่เหมาะสมและสามารถบริหารจัดการได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการบริหารกระแสเงินสดและภาระการชำระหนี้ระยะสั้นอย่างใกล้ชิด ภายใต้สภาวะที่ความสามารถในการทำกำไรปรับลดลงจากแรงกดดันด้านต้นทุนและการแข่งขันในอุตสาหกรรม

4.3 อัตราส่วนสภาพคล่องและวงจรเงินสด

ณ สิ้นไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio) อยู่ที่ 0.60 เท่า ลดลงเล็กน้อยจาก 0.61 เท่า ณ สิ้นปี 2568 และลดลงจาก 0.68 เท่าในไตรมาสที่ 1/2568 สะท้อนระดับสภาพคล่องที่ตั้งตัวมากขึ้นเมื่อเทียบกับทั้งงวดก่อนหน้าและงวดเดียวกันของปีก่อน

สำหรับวงจรเงินสด (Cash Conversion Cycle: CCC) ณ ไตรมาสที่ 1/2569 อยู่ที่ติดลบ 26 วัน เทียบกับติดลบ 31 วัน ณ ไตรมาสที่ 4/2568 และติดลบ 22 วัน ณ ไตรมาสที่ 1/2568 โดยองค์ประกอบสำคัญของวงจรเงินสดประกอบด้วย ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย 42 วัน ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย 5 วัน และระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย 72 วัน

ตารางอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ: ไตรมาสที่ 1/2569 เปรียบเทียบไตรมาสที่ 1/2568

รายการ	หน่วย	Q1/2569	Q1/2568
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratios)			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio)	เท่า	0.60	0.68
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (Quick Ratio)	เท่า	0.45	0.61
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity)	เท่า	(0.09)	0.14
วงจรเงินสด (Cash Conversion Cycle)	วัน	(26)	(22)
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (Average Inventory Period)	วัน	5	4
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (Average Collection Period)	วัน	42	40
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (Average Payment Period)	วัน	72	66
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios)			
อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin)	%	26.17%	32.47%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (EBIT/Operating Margin)	%	6.82%	16.23%

อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin)	%	5.04%	12.38%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on Equity)	%	20.03%	56.02%
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratios)			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (Return on Assets)	%	7.32%	19.95%
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม (Total Assets Turnover)	เท่า	1.45	1.61
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial Policy Ratios)			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity)	เท่า	1.72	1.79
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	เท่า	6.15	15.08
อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (Debt to Assets)	เท่า	0.63	0.64
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิหลังหักเงินสดต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Net IBD to Equity)	เท่า	0.80	0.81
ความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (DSCR)	เท่า	0.09	0.27

5. การวิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ประเมินปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน และสภาพคล่องของบริษัทฯ ในระยะถัดไป โดยพิจารณาพร้อมกันทั้งผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 1/2569 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมอีเวนต์และการสร้างประสบการณ์ ตลอดจนภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อโดยรวม

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ เพื่อควบคุมและลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม โดยปัจจัยเสี่ยงสำคัญสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้:

5.1 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันและภาวะอุตสาหกรรม

ลักษณะความเสี่ยง: อุตสาหกรรมอีเวนต์และการสร้างประสบการณ์ยังคงมีระดับการแข่งขันที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากผู้ประกอบการรายใหญ่ในประเทศ ผู้ประกอบการเฉพาะทาง และผู้ประกอบการต่างชาติที่นำแรงงานและอุปกรณ์เข้ามาดำเนินงานในประเทศไทย ส่งผลให้เกิดแรงกดดันด้านราคาในการแข่งขันงานโครงการ รวมถึงส่งผลกระทบต่อระดับอัตรากำไรของผู้ประกอบการในประเทศ

ผลกระทบที่สังเกตได้: ในไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากร้อยละ 32.5 ในไตรมาสที่ 1/2568 มาอยู่ที่ร้อยละ 26.2 ขณะที่รายได้จากการให้บริการลดลงร้อยละ 5.4 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง: บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารความเสี่ยงด้านการแข่งขันและภาวะอุตสาหกรรม ประกอบด้วย

- (1) การสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพงานสร้างสรรค์ การออกแบบประสบการณ์ และการยกระดับมาตรฐานด้านความยั่งยืน (Sustainability Compliance) เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่และงานระดับสากล
- (2) การคัดเลือกและรับงานโครงการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ในระดับที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความสามารถในการบริหารโครงการของบริษัทฯ
- (3) การขยายโอกาสทางธุรกิจไปยังตลาดต่างประเทศและกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ เพื่อเพิ่มความหลากหลายของแหล่งรายได้และลดผลกระทบจากการแข่งขันในตลาดภายในประเทศ

5.2 ความเสี่ยงด้านต้นทุนและอัตรากำไร

ลักษณะความเสี่ยง: บริษัทฯ เผชิญแรงกดดันด้านต้นทุนจากการปรับเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุ ค่าแรง และค่าบริการของผู้รับเหมาช่วงตามภาวะตลาดและการแข่งขันในอุตสาหกรรม ขณะที่โครงสร้างต้นทุนการให้บริการของบริษัทฯ มีลักษณะเป็นต้นทุนแปรผันตามโครงการ (Project-driven Variable Cost) ซึ่งพึ่งพาการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงและผู้ให้บริการภายนอกในสัดส่วนค่อนข้างสูง

ผลกระทบที่สังเกตได้: ในไตรมาสที่ 1/2569 ต้นทุนการให้บริการของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.4 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ขณะที่รายได้จากการให้บริการลดลงร้อยละ 5.4 ส่งผลให้กำไรขั้นต้นลดลงจำนวน 33.63 ล้านบาท หรือร้อยละ 23.8 และกำไรสุทธิลดลงร้อยละ 61.5 มาอยู่ที่ 20.8 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 5.1

แนวทางการบริหารจัดการ: บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารความเสี่ยงด้านต้นทุนและอัตรากำไรอย่างต่อเนื่อง ประกอบด้วย

- (1) การเจรจาราคาและเงื่อนไขการชำระเงินกับคู่ค้าและผู้รับเหมาช่วง เพื่อบริหารต้นทุนโครงการให้สอดคล้องกับงบประมาณและระดับอัตรากำไรที่เหมาะสม
- (2) การวางแผนการรับรู้รายได้ของโครงการระหว่างดำเนินงาน (Work-in-Progress) ให้สอดคล้องกับต้นทุนที่รับรู้ในแต่ละงวด เพื่อรักษาเสถียรภาพของผลการดำเนินงาน
- (3) การติดตามและควบคุมต้นทุนโครงการอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอนของการดำเนินงาน

5.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและกระแสเงินสด

ลักษณะความเสี่ยง: บริษัทฯ มีลักษณะการดำเนินธุรกิจแบบงานโครงการ (Project-based Business) ซึ่งรอบระยะเวลาการรับรู้รายได้และการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าอาจไม่สอดคล้องกับรอบการชำระค่าสินค้าและบริการให้แก่คู่ค้าและผู้รับเหมาช่วง ประกอบกับลูกค้าหลักส่วนหนึ่งเป็นหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งมีกระบวนการตรวจรับงานและอนุมัติการชำระเงินตามขั้นตอนของหน่วยงาน ส่งผลให้บริษัทฯ อาจเผชิญความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและการบริหารกระแสเงินสดในบางช่วงเวลา

ผลกระทบที่สังเกตได้: ณ สิ้นไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 60.00 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 49.0 จาก ณ สิ้นปี 2568 ขณะที่อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio) อยู่ที่ 0.60 เท่า ลดลงจาก 0.68 เท่าในไตรมาสที่ 1/2568 และอัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (Debt Service Coverage Ratio: DSCR) อยู่ที่ 0.09 เท่า ลดลงจาก 0.27 เท่าในงวดเดียวกันของปีก่อน สะท้อนระดับสภาพคล่องและความสามารถในการรองรับภาระผูกพันระยะสั้นที่ตึงตัวมากขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน

แนวทางการบริหารจัดการ: บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและกระแสเงินสดอย่างใกล้ชิด ประกอบด้วย

- (1) การบริหารกระแสเงินสดเชิงรุก รวมถึงการติดตามการเรียกเก็บหนี้ของลูกค้าและการประเมินคุณภาพลูกหนี้การค้ำตามอายุหนี้ (Aging Analysis) อย่างต่อเนื่อง
- (2) การรักษาสมาดุลระหว่างเงินสด ลูกหนี้การค้า และสินค้าคงเหลือ ให้สอดคล้องกับลักษณะและระยะเวลาของโครงการในแต่ละช่วงเวลา
- (3) การพิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินและแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม เพื่อเสริมสภาพคล่องและรองรับการดำเนินงานธุรกิจในระยะถัดไป

5.4 ความเสี่ยงด้านการกระจุกตัวของรายได้และลักษณะงานโครงการ

ลักษณะความเสี่ยง: รายได้จากบริการของบริษัทฯ มีลักษณะเป็นรายได้จากงานโครงการ (Project-based Revenue) ซึ่งรับรู้ตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (Percentage of Completion) ส่งผลให้ระดับรายได้ในแต่ละไตรมาสอาจเปลี่ยนแปลงตามขนาด ระยะเวลา และจังหวะการส่งมอบของโครงการ นอกจากนี้ในแต่ละช่วงเวลา บริษัทฯ อาจมีการกระจุกตัวของรายได้จากลูกค้าหลักบางรายหรือบางกลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความผันผวนของรายได้และผลการดำเนินงาน หากโครงการสำคัญมีการเลื่อนกำหนดส่งมอบหรือชะลอการดำเนินงาน

ผลกระทบที่สังเกตได้: ในไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการจำนวน 411.94 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 5.8 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า และลดลงร้อยละ 5.4 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน สะท้อนความอ่อนไหวของระดับรายได้ต่อจังหวะการรับรู้รายได้ของโครงการในแต่ละงวด

แนวทางการบริหารจัดการ: บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารความเสี่ยงด้านการกระจุกตัวของรายได้และความผันผวนของรายได้จากงานโครงการ ประกอบด้วย

- (1) การกระจายฐานลูกค้าและเพิ่มสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้าใหม่ รวมถึงโครงการในต่างประเทศ
- (2) การบริหารพอร์ตโครงการให้มีระยะเวลาดำเนินงานที่กระจายต่อเนื่องข้ามไตรมาสในสัดส่วนที่เหมาะสม เพื่อลดความผันผวนของการรับรู้รายได้ในแต่ละงวด
- (3) การขยายฐานลูกค้าในทั้งกลุ่มภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และภาคเอกชนในหลากหลายอุตสาหกรรม เพื่อลดการพึ่งพารายได้จากลูกค้าหรืออุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งมากเกินไป

5.5 ความเสี่ยงด้านห่วงโซ่อุปทานและคู่ค้า

ลักษณะความเสี่ยง: ต้นทุนการให้บริการของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงและผู้ให้บริการภายนอก สำหรับงานออกแบบ ก่อสร้างพื้นที่จัดแสดง งานระบบเทคนิค อุปกรณ์ภาพ แสง เสียง และ บริการเฉพาะทางอื่นที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ การพึ่งพาผู้ค้าและผู้รับเหมาช่วงในระดับค่อนข้างสูง อาจทำให้บริษัทฯ เผชิญความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุและบริการ ความพร้อมในการให้บริการ คุณภาพของงาน รวมถึงความต่อเนื่องของห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อระยะเวลาการส่งมอบงาน ต้นทุนโครงการ และความสามารถในการทำกำไร

ผลกระทบที่สังเกตได้: ในไตรมาสที่ 1/2569 คู่ค้าหลัก 5 รายแรกของบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 ของต้นทุนการให้บริการทั้งหมด สะท้อนการกระจายความเสี่ยงด้านห่วงโซ่อุปทานในระดับที่เหมาะสม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงได้รับผลกระทบจากแรงกดดันด้านราคาของวัสดุและค่าบริการของผู้รับเหมาช่วง ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้ต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้นในงวด และกดดันอัตรากำไรของบริษัทฯ

แนวทางการบริหารจัดการ: บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารความเสี่ยงด้านห่วงโซ่อุปทานและคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง ประกอบด้วย

- (1) การคัดเลือกคู่ค้าและผู้รับเหมาช่วงตามมาตรฐานด้านคุณภาพ ความสามารถในการดำเนินงาน และความมั่นคงทางธุรกิจ พร้อมทั้งเจรจาเงื่อนไขทางการค้าอย่างเหมาะสม
- (2) การรักษามาตรฐานผู้ให้บริการและผู้รับเหมาช่วงที่หลากหลาย เพื่อลดการพึ่งพาผู้ค้ารายใดรายหนึ่งมากเกินไป และเพิ่มความยืดหยุ่นในการบริหารโครงการ
- (3) การติดตามและบริหารต้นทุนโครงการอย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนให้อยู่ในระดับที่แข่งขันได้ ขณะเดียวกันยังคงรักษาคุณภาพและมาตรฐานการให้บริการของบริษัทฯ

5.6 ความเสี่ยงด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ลักษณะความเสี่ยง: ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของบริษัทฯ มีลักษณะเป็นต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) เป็นหลัก โดยค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร เช่น เงินเดือน โบนัส และสวัสดิการพนักงาน คิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 90 ของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารทั้งหมดในงวด ภายใต้ภาวะที่รายได้จากการดำเนินงานอาจผันผวนตามลักษณะของธุรกิจงานโครงการ การที่ค่าใช้จ่ายบุคลากรยังคงอยู่ในระดับสูง อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรและความยืดหยุ่นในการบริหารต้นทุนของบริษัทฯ

ผลกระทบที่สังเกตได้: ในไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นจำนวน 8.92 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.4 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน โดยหลักเกิดจากค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มขึ้นจำนวน 8.55 ล้านบาท หรือร้อยละ 16.9 จากการปรับโครงสร้างทีมงาน การเสริมบุคลากรในหน่วยงานสนับสนุน รวมถึงค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับโบนัสและสวัสดิการพนักงาน ส่งผลให้ต้นทุนคงที่ของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น

แนวทางการบริหารจัดการ: บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารความเสี่ยงด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายในการบริหารอย่างต่อเนื่อง ประกอบด้วย

- (1) การติดตามและควบคุมค่าใช้จ่ายด้านการบริหารและบุคลากรให้สอดคล้องกับระดับรายได้ แผนงาน และผลการดำเนินงานของแต่ละหน่วยธุรกิจ
- (2) การบริหารโครงสร้างบุคลากรและอัตรากำลังให้เหมาะสมกับทิศทางการดำเนินธุรกิจและแผนการขยายงานในระยะถัดไป
- (3) การพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานและการใช้ทรัพยากรบุคคลร่วมกันระหว่างบริษัทในกลุ่ม เพื่อลดความซ้ำซ้อนและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานโดยรวม

5.7 ความเสี่ยงด้านโครงสร้างเงินทุนและภาระดอกเบี้ย

ลักษณะความเสี่ยง: โครงสร้างเงินทุนของบริษัทฯ มีสัดส่วนหนี้สินหมุนเวียนอยู่ในระดับสูง คิดเป็นประมาณร้อยละ 82.9 ของหนี้สินรวม อย่างไรก็ตาม ภายใต้ภาวะที่ผลกำไรจากการดำเนินงานปรับลดลง ความสามารถในการรองรับภาระดอกเบี้ยและการชำระภาระผูกพันทางการเงินอาจได้รับแรงกดดันเพิ่มขึ้น

ผลกระทบที่สังเกตได้: อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio) ของบริษัทฯ ลดลงจาก 15.08 เท่าในไตรมาสที่ 1/2568 มาอยู่ที่ 6.15 เท่าในไตรมาสที่ 1/2569 สะท้อนผลกระทบจากกำไรจากการดำเนินงานที่ปรับลดลงในงวด อย่างไรก็ตาม อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ปรับตัวดีขึ้นจาก 1.75 เท่า ณ สิ้นปี 2568 มาอยู่ที่ 1.72 เท่า ณ สิ้นไตรมาสที่ 1/2569 สะท้อนถึงการบริหารโครงสร้างเงินทุนและระดับหนี้สินอย่างมีวินัยทางการเงิน

แนวทางการบริหารจัดการ:

- (1) รักษาวินัยในการก่อหนี้ใหม่ให้สอดคล้องกับความสามารถในการสร้างกระแสเงินสดของบริษัทฯ
- (2) บริหารโครงสร้างหนี้ระยะสั้นและระยะยาวให้มีความสมดุลและสอดคล้องกับลักษณะการใช้เงินทุนของธุรกิจ

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายมงคล ศีลธรรมพิทักษ์)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ซีเอ็ม โอ จำกัด (มหาชน)