

วันที่ 12 พฤษภาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ขอนำส่งคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการประจำ
ไตรมาสที่ 1 ปี 2569 ตามรายละเอียดดังแนบ

ขอแสดงความนับถือ

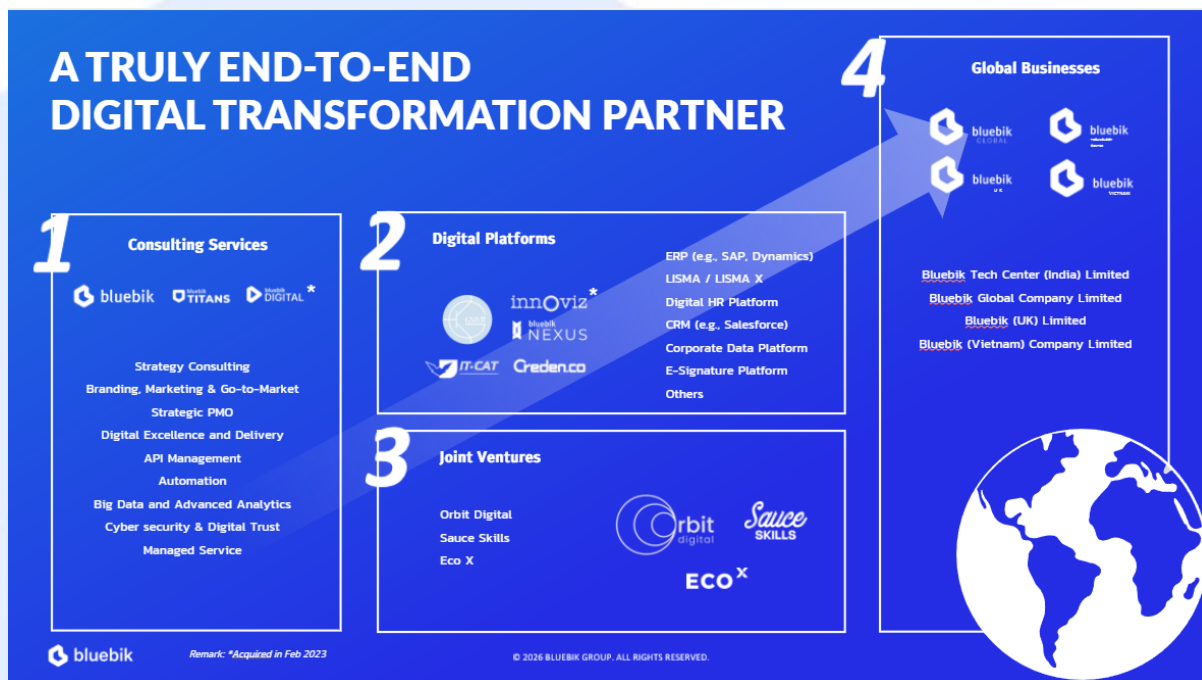
-ลายเซ็น-

(นางสาวศรีแพร ธนวุฒิปันธุ์)

ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน

บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)**คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการประจำปีไตรมาสที่ 1 ปี 2569****ภาพรวมธุรกิจ**

บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจที่ปรึกษาด้านดิจิทัล ทรานส์ฟอร์มเมชันแบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นการนำเอาเทคโนโลยีดิจิทัล มาใช้เป็นเครื่องมือสำคัญในการพัฒนาธุรกิจเพื่อสร้างประโยชน์สูงสุดให้แก่องค์กรตั้งแต่ขนาดเล็กลงจนถึงใหญ่ โดยการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น จะดำเนินการผ่านบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัทฯ”) ซึ่งมีขอบเขตการดำเนินงานใน 4 ส่วนหลัก ได้แก่



1. ธุรกิจบริการหลักด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชัน (Digital Transformation Consulting Services) ที่เป็นส่วนงานหลักที่กลุ่มบริษัทฯ มีการให้บริการอย่างครบวงจร ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ จะมุ่งเน้น

บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

BLUEBIK GROUP PUBLIC COMPANY LIMITED

51 ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทร. 66 (0) 2636 7011

www.bluebik.com

ความสำคัญเรื่องคุณภาพการให้บริการควบคู่กับการขยายธุรกิจรูปแบบใหม่ โดยเฉพาะในกลุ่มบริการหรือ เทรนด์เทคโนโลยีสำคัญหลังการเปลี่ยนผ่านองค์กรสู่ระบบดิจิทัล ทั้งนี้ ธุรกิจการให้บริการหลัก มีดังนี้

- **ธุรกิจการให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์และการจัดการ (Management Consulting; MC)** เป็นการออกแบบแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจระยะสั้นและยาว (3 ปี – 5 ปี) การออกแบบแผนการตลาด สำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการของลูกค้า การวิจัยตลาดเพื่อสร้างกลยุทธ์การแข่งขัน การออกแบบกระบวนการทำงานเพื่อลดความซ้ำซ้อน และการปรับโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับธุรกิจ
- **ธุรกิจการบริหารโครงการเชิงยุทธศาสตร์ (Strategic PMO; PMO)** เป็นการให้บริการบริหารโครงการต่างๆ ในรูปแบบการกำกับดูแลโครงการ จัดกลไกการจัดการโครงการ ตลอดจนดำเนินการบริหารโครงการ หรือบริหารผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินงานได้ทันเวลา และองค์กรสามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้
- **ธุรกิจการพัฒนาระบบดิจิทัลและให้คำปรึกษาด้านเทคโนโลยี (Digital Excellence and Delivery; DX)** เป็นการให้คำปรึกษาเชิงลึกด้านดิจิทัลครบวงจรและพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมสำหรับองค์กร ครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบสถาปัตยกรรมและโครงสร้างของระบบ การออกแบบประสบการณ์ของผู้ใช้งานและส่วนติดต่อระหว่างผู้ใช้กับระบบ (UX/UI) บนหน้าเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชัน การพัฒนาและปรับปรุงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการเชื่อมต่อโปรแกรม เพื่อแก้ปัญหาเฉพาะด้านภายในองค์กร โดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและความคล่องตัวให้กับธุรกิจ
- **ธุรกิจการจัดการข้อมูลขนาดใหญ่และการวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงด้วยปัญญาประดิษฐ์ (Big data, advanced analytics and artificial intelligence; AI)** เป็นการให้บริการออกแบบและพัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ รวมถึงการวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่ และการพัฒนาปัญญาประดิษฐ์ เพื่อใช้สนับสนุนการตัดสินใจ และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

- **ธุรกิจบริการด้านทรัพยากรบุคคลชั่วคราวที่มีความเชี่ยวชาญด้านไอที (IT Staff Augmentation)** โดยทำหน้าที่จัดหาพนักงานที่เชี่ยวชาญด้านไอที อาทิ โปรแกรมเมอร์ และ นักพัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อปฏิบัติงานตามกำหนดระยะเวลาจนจบโครงการ
- **ธุรกิจบริการด้านการพัฒนาระบบและให้คำปรึกษาด้านความปลอดภัยไซเบอร์ (Cyber Security and Solution Implementation Services)** โดยเป็นการให้บริการที่ปรึกษา เพื่อบริหารจัดการด้านความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ครบวงจรตั้งแต่การวางแผนกลยุทธ์และ การออกแบบบริหารจัดการ การประเมินมาตรการควบคุมและป้องกัน การยกระดับมาตรการ ป้องกัน การวางแผนและรับมือเหตุละเมิดความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ รวมถึงการติดตั้ง ระบบ Cyber security ให้กับลูกค้า

2. ธุรกิจดิจิทัลแพลตฟอร์ม (Digital Platform) โดยกลุ่มบริษัทฯ มีการจับมือกับพันธมิตรทาง ธุรกิจซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำด้านไอทีระดับโลกในการนำเสนอดิจิทัลแพลตฟอร์ม หรือไอทีโซลูชันที่สามารถ รองรับความต้องการและเทรนด์ธุรกิจใหม่ และขยายฐานลูกค้าที่ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้าขนาดเล็กจนถึง ขนาดใหญ่ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันและเทรนด์การทำธุรกิจ เช่น

- **ธุรกิจด้านการพัฒนาระบบงาน Enterprise Resource Planning; ERP และการพัฒนา ประสิทธิภาพการใช้ระบบงาน (ERP maximization and advisory)** ซึ่งในปัจจุบันมีการ ให้บริการสำหรับระบบงาน Microsoft Dynamic 365 และระบบงาน SAP โดยมุ่งเน้นการ ออกแบบและพัฒนาโปรแกรมผ่านการเขียนโปรแกรมประยุกต์ทางธุรกิจขั้นสูง เพื่อให้ลูกค้า สามารถใช้งานระบบ ERP ได้อย่างคล่องตัวและมีประสิทธิภาพสูงสุด
- **ธุรกิจด้านการพัฒนาระบบงาน Customer Relationship Management; CRM (CRM advisory and solution)** ซึ่งในปัจจุบันมีการให้บริการสำหรับระบบงาน Salesforce ตั้งแต่ การออกแบบ พัฒนาและการดูแลระบบ โดยมุ่งเน้นการออกแบบและพัฒนาระบบที่สามารถ เชื่อมต่อการทำงานกับระบบเดิมที่ลูกค้ามีอยู่อย่างไร้รอยต่อ เพื่อทำให้การใช้งานสะดวกสบาย มากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการพัฒนาดิจิทัลแพลตฟอร์ม หรือไอทีโซลูชันขึ้นมาเอง เช่น นวัตกรรม LISMA หรือ LISMA X ซึ่งเป็นการเชื่อมต่อระบบ SAP เข้ากับแพลตฟอร์ม Line หรือ Microsoft เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถใช้งานระบบต่างๆ ได้สะดวก ง่ายและปลอดภัยมากยิ่งขึ้น

3. ธุรกิจร่วมค้า โดยการลงทุนร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความแข็งแกร่งและเชี่ยวชาญที่สามารถต่อยอดด้านบริการและธุรกิจ ได้แก่

- บริษัท ออร์บิท ดิจิทัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ และบริษัท มอดูลัส เวเนเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) (“โออาร์”) เพื่อประกอบธุรกิจบริการด้านการให้คำปรึกษา ออกแบบ พัฒนา ดูแลรักษาระบบและ แอปพลิเคชันของบริษัทในเครือโออาร์ รวมถึงการหารายได้โดยการใช้ประโยชน์ของข้อมูล (Data Monetization) โดยเป็นการขยายผลเพื่อนำข้อมูลที่เป็นทรัพยากรขององค์กรไปใช้ต่อยอดทางธุรกิจ
- บริษัท ซอส สกิลส์ จำกัด (“Sauce Skills”) ซึ่งเป็นการร่วมมือกับ บริษัท เดอะแอสเตนดาร์ด จำกัด ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาหลักสูตรอบรมแก่องค์กร (Corporate Training) เพื่อมุ่งยกระดับทักษะและความรู้ความเข้าใจด้านดิจิทัล ธุรกิจ และการส่งเสริมความเป็นผู้นำในองค์กร (Sauce Skills มีฐานะเป็นบริษัทย่อยภายในงบการเงินรวมของบริษัทฯ)
- บริษัท อีโค เอ็กซ์ จำกัด (“EcoX”) ซึ่งเป็นธุรกิจร่วมค้ากับ บริษัท เบริส 8 พลัส จำกัด (มหาชน) ในการดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อดูแลสิ่งแวดล้อม (Green Technology)

4. ธุรกิจต่างประเทศ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีการรุกสู่ตลาดต่างประเทศที่มีขนาดใหญ่และมีความต้องการในการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มีการให้บริการพัฒนาระบบดิจิทัลและให้คำปรึกษาด้านเทคโนโลยีให้กับลูกค้าต่างประเทศ เช่น อินโดนีเซีย สิงคโปร์ สหราชอาณาจักร และเวียดนาม ผ่านการชูจุดแข็งด้วยศักยภาพของบุคลากรด้านดิจิทัล และข้อได้เปรียบในต้นทุนบริการที่สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก

นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 22 กรกฎาคม 2568 บริษัทฯ ได้ผ่านคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Stock Exchange of Thailand หรือ SET) และได้ย้ายจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เข้าซื้อขายในตลาด SET กลุ่มเทคโนโลยี (TECH) หมวดเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสาร (ICT)

สรุปผลการดำเนินงานสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569

หน่วย: ล้านบาท

งบการเงินรวม	3M				3M		
	Q1/26	Q4/25	ปี QoQ	%	Q1/25	ปี YoY	%
รายได้บริการและขาย	370.57	450.78	(80.21)	(17.79%)	346.66	23.91	6.90%
ต้นทุนบริการและขาย	(172.66)	(207.70)	35.04	(16.87%)	(167.85)	(4.81)	2.87%
กำไรขั้นต้น	197.91	243.08	(45.17)	(18.58%)	178.81	19.10	10.68%
รายได้อื่น	2.34	0.83	1.51	182.44%	2.54	(0.21)	(8.16%)
ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร	(122.53)	(125.36)	2.83	(2.26%)	(113.18)	(9.35)	8.26%
กำไรจากการดำเนินงาน	77.72	118.55	(40.83)	(34.44%)	68.17	9.55	14.00%
รายได้ทางการเงิน	0.84	1.93	(1.08)	(56.23%)	0.73	0.11	15.81%
ต้นทุนทางการเงิน	(1.63)	(1.60)	(0.03)	1.97%	(1.76)	0.13	(7.17%)
ส่วนแบ่งกำไรของ JV/ บ.ร่วม	7.05	24.09	(17.04)	(70.74%)	9.36	(2.31)	(24.64%)
ภาษีเงินได้	(3.92)	(13.23)	9.31	(70.38%)	(3.73)	(0.19)	5.00%
กำไรสุทธิสำหรับงวด	80.06	129.74	(49.68)	(38.29%)	72.77	7.29	10.03%
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(0.70)	3.02	(3.71)	(123.09%)	0.29	(0.99)	(340.81%)
กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	80.76	126.72	(45.96)	(36.27%)	72.48	8.28	11.43%
อัตรากำไรสุทธิ	21.6%	28.8%			21.0%		

โดยรายละเอียดรายได้ของแต่ละประเภทธุรกิจ สามารถแสดงได้ ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

รายได้บริการและขาย	3M				3M		
	Q1/26	Q4/25	ปป QoQ	%	Q1/25	ปป YoY	%
1. ธุรกิจ MC	16.05	32.44	(16.39)	(50.52%)	7.49	8.56	114.29%
2. ธุรกิจ PMO	2.07	3.55	(1.48)	(41.69%)	3.33	(1.26)	(37.84%)
3. ธุรกิจ DX	190.53	225.83	(35.30)	(15.63%)	209.84	(19.31)	(9.20%)
4. ธุรกิจ ERP และ CRM	118.19	137.69	(19.50)	(14.16%)	83.10	35.09	42.23%
5. ธุรกิจ AI	28.54	22.29	6.25	28.04%	32.39	(3.85)	(11.89%)
6. อื่นๆ เช่น Corporate training	15.19	28.98	(13.79)	(47.58%)	10.51	4.68	44.53%
รวมรายได้	370.57	450.78	(80.21)	(17.79%)	346.66	23.91	6.90%

ผลประกอบการสำหรับงวด 3 เดือนประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 1 ปี 2568

สำหรับงวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 รายได้รวมของกลุ่มบริษัทอยู่ที่ 370.57 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า 23.91 ล้านบาท หรือคิดเป็น ร้อยละ 6.90 YoY สะท้อนให้เห็นถึงความสามารถของกลุ่มบริษัทในการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง แม้ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2569 ยังมีความไม่แน่นอนจากหลายปัจจัย ทั้งภาวะกำลังซื้อในประเทศที่ยังเปราะบาง ต้นทุนทางเศรษฐกิจที่อาจได้รับผลกระทบจากราคาล้างงาน และความไม่แน่นอนด้านเศรษฐกิจโลก

การเติบโตของรายได้ในไตรมาสนี้ได้รับแรงสนับสนุนหลักจากงานในกลุ่ม ERP ซึ่งมีรายได้ 118.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 35.09 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 42.23 YoY จากความต้องการของลูกค้าองค์กรในการยกระดับระบบงานหลักและปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงงานในกลุ่ม MC ที่เพิ่มขึ้นเป็น 16.05 ล้านบาท หรือเติบโต ร้อยละ 114.29 YoY สะท้อนบทบาทของกลุ่มบริษัทในการให้คำปรึกษาเชิงกลยุทธ์และดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันตั้งแต่ต้นน้ำ นอกจากนี้ รายได้จากกลุ่ม Corporate training เพิ่มขึ้นเป็น 15.19 ล้านบาท หรือเติบโต ร้อยละ 44.53 YoY ขณะที่รายได้จากต่างประเทศเริ่มมีการให้บริการ ถึงแม้รายได้ที่รับรู้ในไตรมาสนี้จะยัง

ไม่สูง ที่ 0.94 ล้านบาท แต่ก็แสดงให้เห็นถึงการขยายโอกาสทางธุรกิจนอกประเทศ แม้ฐานรายได้ส่วนใหญ่ยังคงมาจากประเทศไทยเป็นหลัก

อย่างไรก็ตาม รายได้จากกลุ่ม DX อยู่ที่ 190.53 ล้านบาท ลดลง 19.31 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 9.20 YoY และรายได้จากกลุ่ม AI อยู่ที่ 28.54 ล้านบาท ลดลง 3.85 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 11.89 YoY โดยเป็นผลจากจังหวะการส่งมอบงานและโครงสร้างโครงการในแต่ละงวด อย่างไรก็ตาม กลุ่มธุรกิจดังกล่าวยังคงเป็นส่วนสำคัญของรายได้รวม และเป็นกลุ่มบริการที่มีบทบาทต่อการเติบโตในระยะยาว เนื่องจากลูกค้าองค์กรยังคงมีความต้องการลงทุนด้านเทคโนโลยี ดิจิทัลแพลตฟอร์ม ระบบข้อมูล และ AI เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ลดต้นทุน และรองรับการเปลี่ยนแปลงของรูปแบบธุรกิจในอนาคต ที่ยังเป็นความจำเป็นในหลายอุตสาหกรรม อาทิ สถาบันการเงิน ประกันภัย พลังงาน อุตสาหกรรมการผลิต และกลุ่มเทคโนโลยีและสื่อสาร

ในด้านความสามารถในการทำกำไร กลุ่มบริษัทมีกำไรขั้นต้น 197.91 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า 19.10 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 10.68 YoY โดยอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจาก ร้อยละ 51.58 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 เป็น ร้อยละ 53.41 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 สะท้อนถึงการรักษาประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนโครงการ การจัดสรรทรัพยากรบุคลากร และการรักษาสัดส่วนงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูง แม้ต้นทุนการให้บริการจะเพิ่มขึ้นเล็กน้อยตามการขยายตัวของรายได้

สำหรับกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 อยู่ที่ 80.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า 7.30 ล้านบาท หรือคิดเป็น ร้อยละ 10.03 YoY โดยอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ ร้อยละ 21.61 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 20.99 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 ทั้งนี้ กำไรสุทธิที่เป็นของบริษัทใหญ่อยู่ที่ 80.76 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.28 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 11.43 YoY จากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า การเติบโตของกำไรสุทธิในอัตราที่สูงกว่าการเติบโตของรายได้สะท้อนถึงความสามารถของกลุ่มบริษัทในการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่าย รวมถึงการรักษาอัตรากำไรในระดับที่แข็งแกร่ง แม้บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการขยายธุรกิจ การพัฒนาบุคลากร งานขาย และการยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานภายในอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีสัญญาการให้บริการมูลค่าคงเหลือ (Backlog) อยู่ในระดับแข็งแกร่งที่ 803 ล้านบาท (ไม่รวม Backlog ของกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วม) ซึ่งคาดว่าจะสามารถ

ส่งมอบและรับรู้รายได้ในปี 2569 ไม่น้อยกว่า 542 ล้านบาท และส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้ในช่วงปี 2570–2573 สะท้อนความต่อเนื่องของรายได้ในอนาคตและความมั่นคงของฐานธุรกิจในระยะถัดไป

ผลประกอบการสำหรับงวด 3 เดือนประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 4 ปี 2568

สำหรับงวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 รายได้รวมของกลุ่มบริษัทอยู่ที่ 370.57 ล้านบาท ลดลงจากไตรมาสก่อนหน้า 80.21 ล้านบาท หรือคิดเป็น ร้อยละ 17.79 QoQ โดยหลักเป็นผลจากลักษณะตามปกติของธุรกิจที่การส่งมอบงานและการรับรู้รายได้มักจะมีสัดส่วนสูงในไตรมาสที่ 4 ของปี เนื่องจากเป็นช่วงที่ลูกค้าองค์กรเร่งดำเนินโครงการและส่งมอบงานให้แล้วเสร็จตามรอบงบประมาณประจำปี ขณะที่ไตรมาสที่ 1 โดยทั่วไปจะเป็นช่วงเริ่มต้นของการดำเนินโครงการใหม่ การวางแผนงาน และการทยอยเริ่มรับรู้รายได้ตามความคืบหน้าของงานในรอบปีถัดไป ดังนั้น การลดลงของรายได้เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้าจึงเป็นผลจาก Seasonal factor และจังหวะการรับรู้รายได้ตามรอบการส่งมอบงานตามปกติของธุรกิจ มิได้สะท้อนถึงการชะลอตัวของความสามารถในการแข่งขันหรือแนวโน้มการเติบโตของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทยังคงมีพัฒนาการของ pipeline และ backlog เป็นไปตามแผนที่วางไว้ โดยเฉพาะในกลุ่มบริการหลักที่เกี่ยวข้องกับ Digital Transformation, ERP, AI, Data Platform และบริการที่ปรึกษาเชิงกลยุทธ์ ซึ่งยังคงได้รับความสนใจจากลูกค้าองค์กรที่ต้องการยกระดับประสิทธิภาพลดต้นทุน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว

เมื่อพิจารณารายได้ตามกลุ่มธุรกิจในภาพรวม การลดลงจากไตรมาสก่อนหน้าส่วนใหญ่เกิดจาก timing ของการส่งมอบงานบางโครงการที่รับรู้รายได้ในระดับสูงในไตรมาสที่ 4 แล้วเสร็จไปแล้ว ขณะที่โครงการใหม่ในไตรมาสที่ 1 อยู่ระหว่างเริ่มต้นดำเนินงานและทยอยรับรู้รายได้ตามความคืบหน้า อย่างไรก็ตาม กลุ่มธุรกิจที่มีความสำคัญเชิงกลยุทธ์ยังคงมีทิศทางที่ดี โดยเฉพาะบริการด้าน AI ที่มีรายได้เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า สะท้อนถึงความต้องการของลูกค้าในการนำเทคโนโลยี AI และ data-driven solution ไปประยุกต์ใช้ในกระบวนการทำงานจริงมากขึ้น

แม้รายได้รวมลดลงจากไตรมาสก่อนหน้า แต่อัตรากำไรขั้นต้นของกลุ่มบริษัทยังคงอยู่ในระดับสูงที่ ร้อยละ 53.41 ใกล้เคียงกับไตรมาสที่ 4 ปี 2568 ที่ ร้อยละ 53.92 สะท้อนให้เห็นถึงความสามารถในการ

บริหารต้นทุนโครงการ การจัดสรรทรัพยากรบุคลากร และการรักษาคุณภาพของรายได้อย่างต่อเนื่อง โดยกำไรขั้นต้นอยู่ที่ 197.91 ล้านบาท ลดลงตามทิศทางรายได้รวมตามปัจจัยฤดูกาล แต่ยังคงอยู่ในระดับที่สนับสนุนความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทได้อย่างแข็งแกร่ง

ในส่วนของกำไรสุทธิสำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิ 80.06 ล้านบาท ลดลงจากไตรมาสก่อนหน้า 49.68 ล้านบาท หรือคิดเป็น ร้อยละ 38.29 QoQ โดยหลักเป็นผลจากการลดลงของรายได้ตามปัจจัยฤดูกาล และส่วนแบ่งกำไรจากกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วมที่ลดลงจากระดับสูงในไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งมีลักษณะของ timing การรับรู้ผลการดำเนินงานเช่นเดียวกับธุรกิจหลัก อย่างไรก็ตาม อัตรากำไรสุทธิยังคงอยู่ในระดับสูงที่ ร้อยละ 21.61

โดยรวมแล้ว ผลประกอบการไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 4 ปี 2568 สะท้อนรูปแบบการดำเนินธุรกิจตามฤดูกาลตามปกติ โดยการลดลงของรายได้และกำไรจากไตรมาสก่อนหน้าไม่ได้ส่งผลกระทบต่อทิศทางที่เติบโตโดยรวมของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทยังคงสามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรในระดับสูง และยังคงดำเนินงานตามแผนธุรกิจที่วางไว้ โดยมุ่งเน้นการขยายงานในกลุ่มบริการที่มีมูลค่าเพิ่มสูง การต่อยอดฐานลูกค้าเดิม การขยายฐานลูกค้าใหม่ และการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานภายใน เพื่อสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนในปี 2569 และในระยะยาว

งบแสดงฐานะการเงิน

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวม 2,646.78 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ที่ 2,645.38 ล้านบาท จำนวน 1.40 ล้านบาท หรือคิดเป็น ร้อยละ 0.05 สะท้อนฐานะการเงินที่ยังคงแข็งแกร่งและมีเสถียรภาพ โดยโครงสร้างสินทรัพย์ยังอยู่ในระดับใกล้เคียงกับสิ้นปีก่อนหน้า ขณะที่องค์ประกอบของสินทรัพย์มีการเปลี่ยนแปลงตามรอบการดำเนินงานและการบริหารเงินทุนหมุนเวียนในช่วงต้นปี

ปัจจัยสำคัญของการเปลี่ยนแปลงประกอบด้วย

- สภาพคล่องของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น 105.89 ล้านบาท สะท้อนความสามารถในการเก็บเงินจากลูกค้าและการบริหารกระแสเงินสดจากการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นลดลง 126.62 ล้านบาท ซึ่งสอดคล้องกับการรับชำระเงินจากลูกค้าในระหว่างงวด และเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยสนับสนุนการเพิ่มขึ้นของเงินสดและฐานะสภาพคล่องของกลุ่มบริษัท
- สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาและงานระหว่างทำเพิ่มขึ้นสุทธิ 11.27 ล้านบาท สะท้อนการดำเนินงานโครงการที่ยังคงเป็นไปอย่างต่อเนื่อง และการทยอยรับรู้รายได้ตามความคืบหน้าของงานในช่วงต้นปี
- เงินลงทุนในบริษัทร่วมและเงินลงทุนในตราสารทุนเพิ่มขึ้นรวม 10.02 ล้านบาท สะท้อนการรับรู้ผลตอบแทนจากการลงทุน
- สินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานปรับลดลงสุทธิบางส่วน จากสิทธิการใช้สินทรัพย์ ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ รวมถึงสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นที่ลดลงตามค่าเสื่อมราคา การตัดจำหน่าย และการใช้ประโยชน์ตามปกติของธุรกิจ ขณะที่โปรแกรมคอมพิวเตอร์สุทธิเพิ่มขึ้น 2.48 ล้านบาท สะท้อนการลงทุนต่อเนื่องในระบบงานสำหรับสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

โดยรวมแล้ว การเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 สะท้อนถึงการบริหารเงินทุนหมุนเวียนที่มีประสิทธิภาพ โดยกลุ่มบริษัทสามารถแปลงลูกหนี้การค้าเป็นเงินสดได้ดี ขณะเดียวกันยังคงรักษาระดับสินทรัพย์เพื่อรองรับการดำเนินโครงการและการเติบโตตามแผนธุรกิจ

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวม 421.75 ล้านบาท ลดลงจากหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ที่ 501.25 ล้านบาท จำนวน 79.50 ล้านบาท หรือคิดเป็น ร้อยละ 15.86 สะท้อนการบริหารโครงสร้างหนี้และการผูกพันทางการเงินอย่างมีวินัย โดยการลดลงของหนี้สินส่วนใหญ่มาจากการจ่ายชำระเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นในระหว่างงวด ซึ่งสอดคล้องกับรอบการดำเนินธุรกิจตามปกติภายหลังช่วงสิ้นปี

ปัจจัยสำคัญของการเปลี่ยนแปลงประกอบด้วย

- เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นลดลง 73.83 ล้านบาท จากการจ่ายชำระค่าสินค้า ค่าบริการ และค่าใช้จ่ายค้างจ่ายต่าง ๆ ตามรอบปกติของธุรกิจ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้หนี้สินหมุนเวียนและหนี้สินรวมลดลง
- หนี้สินที่เกิดจากสัญญาลดลงเล็กน้อย 1.89 ล้านบาท โดยยังคงอยู่ในระดับที่สะท้อนงานที่อยู่ระหว่างการให้บริการตามสัญญากับลูกค้า และการทยอยรับรู้รายได้ตามความคืบหน้าของโครงการ
- หนี้สินหมุนเวียนอื่นลดลง 9.47 ล้านบาท สะท้อนการชำระภาระผูกพันและการใช้ประมาณการตามรอบการดำเนินงานปกติ
- หนี้สินไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้น 4.11 ล้านบาท โดยหลักจากประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงานที่เพิ่มขึ้น 4.98 ล้านบาท ตามการรับรู้ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงานตามหลักบัญชี ขณะที่หนี้สินสัญญาเช่าลดลงตามการทยอยชำระค่าเช่าในระหว่างงวด

โดยรวมแล้ว หนี้สินของกลุ่มบริษัทลดลงอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับสิ้นปีก่อนหน้า ขณะที่ยังไม่มีการเพิ่มภาระหนี้ที่มีดอกเบี้ยอย่างมีนัยสำคัญ สะท้อนฐานะการเงินที่แข็งแกร่ง ความสามารถในการชำระภาระผูกพัน และความระมัดระวังในการบริหารโครงสร้างเงินทุนของกลุ่มบริษัท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 2,225.02 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ที่ 2,144.13 ล้านบาท จำนวน 80.90 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.77 สะท้อนการสร้างมูลค่าให้แก่ผู้ถือหุ้นจากผลการดำเนินงานที่มีกำไรอย่างต่อเนื่องในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 ขณะเดียวกัน เมื่อพิจารณาร่วมกับหนี้สินรวมที่ลดลง ทำให้โครงสร้างฐานะการเงินของกลุ่มบริษัทยังคงแข็งแกร่ง มีระดับหนี้สินต่ำ และมีความพร้อมในการรองรับการขยายธุรกิจตามแผนในปี 2569

กลยุทธ์และแผนการดำเนินงานต่อเนื่องในปี 2569

ในปี 2569 บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแผนยุทธศาสตร์ให้เกิดผลลัพธ์ที่เป็นรูปธรรม ผ่านการดำเนินงานใน 3 มิติหลัก ได้แก่ การเสริมความแข็งแกร่งของโครงสร้างภายในองค์กร การกลับมาเดินหน้าขยายโอกาสทางธุรกิจในต่างประเทศ และการวางตำแหน่งทางธุรกิจให้พร้อมรองรับโอกาสการเติบโตระลอกใหม่ของตลาด

ประการแรก บริษัทฯ ได้ดำเนินการบูรณาการโครงสร้างธุรกิจภายใต้บริษัท บลูบิค ดิจิทัล จำกัด แล้วเสร็จ ซึ่งเป็นก้าวสำคัญในการยกระดับความพร้อมขององค์กรให้สามารถรองรับการเติบโตในระดับที่ใหญ่ขึ้นและซับซ้อนมากขึ้น การรวมโครงสร้างองค์กรและฐานบุคลากรเข้าด้วยกันช่วยให้บริษัทฯ สามารถบริหารการใช้ประโยชน์จากบุคลากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น จัดสรรทรัพยากรในแต่ละโครงการได้เหมาะสมยิ่งขึ้น และสร้างภาพลักษณ์ของหน่วยงานด้านการส่งมอบงานดิจิทัลที่มีความเป็นหนึ่งเดียวในตลาด นอกจากนี้ ฐานบุคลากรที่รวมเป็นหนึ่งเดียวกันยังช่วยเพิ่มขีดความสามารถของทีมงานให้ครอบคลุมและแข็งแกร่งยิ่งขึ้น รองรับโครงการที่มีความซับซ้อนและมูลค่าสูง ตลอดจนเร่งการพัฒนาทักษะของบุคลากรภายในองค์กรอย่างต่อเนื่อง

ประการที่สอง บริษัทฯ ได้กลับมาเดินหน้าขยายโอกาสทางธุรกิจในต่างประเทศอย่างเป็นรูปธรรม ภายหลังจากปรับโครงสร้างการดำเนินงานระหว่างประเทศ บริษัทฯ สามารถกลับมาให้บริการโครงการในประเทศเวียดนามได้อีกครั้ง ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าโมเดลการดำเนินงานในต่างประเทศที่ได้รับการปรับปรุงใหม่นั้นมีศักยภาพในเชิงพาณิชย์และสามารถนำไปต่อยอดได้จริง ความสำเร็จดังกล่าวนับเป็นหมุดหมาย

สำคัญของการฟื้นศักยภาพในการส่งมอบโครงการในต่างประเทศของบริษัทฯ และเป็นรากฐานสำคัญในการขยายโอกาสทางธุรกิจไปยังประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในระยะถัดไป

ประการที่สาม บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการวางตำแหน่งทางธุรกิจให้สอดคล้องกับแนวโน้มการเติบโตของตลาด โดยเฉพาะโอกาสจากการนำเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์และโซลูชันดิจิทัลไปใช้ในองค์กรขนาดใหญ่ บริษัทฯ เห็นแนวโน้มความต้องการของลูกค้าองค์กรที่เพิ่มขึ้นในการดำเนินโครงการขนาดใหญ่แบบบูรณาการ ซึ่งครอบคลุมทั้งงานให้คำปรึกษา งานเทคโนโลยี และงานด้าน AI นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนเสริมสร้างระบบนิเวศพันธมิตรทางธุรกิจ โดยแต่งตั้งผู้บริหารระดับสูงเพื่อดูแลการสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ และพัฒนาโมเดลโซลูชันเฉพาะที่สามารถร่วมลงทุนหรือร่วมพัฒนาไปกับพันธมิตรด้านเทคโนโลยี ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยังมองเห็นแรงสนับสนุนจากแนวโน้มรายอุตสาหกรรม โดยเฉพาะการลงทุนด้าน AI และดิจิทัลแพลตฟอร์มในอุตสาหกรรมหลัก ซึ่งจะเป็นปัจจัยสนับสนุนการเติบโตของบริษัทฯ ในระยะกลางถึงระยะยาว

โดยสรุป กลยุทธ์ของบริษัทฯ ในปี 2569 มุ่งเน้นการสร้างการเติบโตอย่างมีคุณภาพ ผ่านการเสริมความพร้อมขององค์กรให้สามารถขยายตัวได้ การต่อยอดโอกาสทางธุรกิจในประเทศ และการจับโอกาสจากคลื่นการลงทุนด้าน AI และดิจิทัลแพลตฟอร์มที่ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการดำเนินงานตามแนวทางดังกล่าวจะช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน รักษาความสามารถในการทำกำไร และสร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว