

เลขที่ B8-2026-0078

8 พฤษภาคม 2569

เรื่อง การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการต่อผลการดำเนินงานสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569
 เรียน กรรมการและผู้จัดการ
 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“บริษัทและบริษัทย่อย”) ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 โดยมีรายละเอียดดังนี้

สรุปข้อมูลสำคัญทางการเงิน

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม	ไตรมาส 1		ไตรมาส 4		งวด 3		งวด 3	
	2569	2568	ล้านบาท	%	2569	2568	ล้านบาท	%
รวมรายได้	608.99	620.71	(11.72)	(1.89)	608.99	599.05	9.94	1.66
กำไรขั้นต้น	71.33	135.75	(64.42)	(47.45)	71.33	142.10	(70.77)	(49.80)
อัตรากำไรขั้นต้น	11.84%	22.26%		(10.42%)	11.84%	24.03%		(12.19%)
กำไรจากการดำเนินงาน	(57.32)	26.62	(83.94)	(315.33)	(57.32)	31.65	(88.97)	(281.11)
กำไร/(ขาดทุน)สำหรับงวด	(68.82)	18.00	(86.82)	(482.33)	(68.82)	17.98	(86.80)	(482.76)
กำไร/(ขาดทุน)สำหรับงวดส่วนที่เป็น ของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	(68.91)	16.71	(85.62)	(512.39)	(68.91)	19.90	(88.81)	(446.28)
รายการพิเศษ	31.26	0.00	31.26		31.26	0.00	31.26	
กำไร/(ขาดทุน)สำหรับงวดก่อน รายการพิเศษ	(37.65)	16.71	(54.36)	(325.31)	(37.65)	19.90	(57.55)	(289.20)

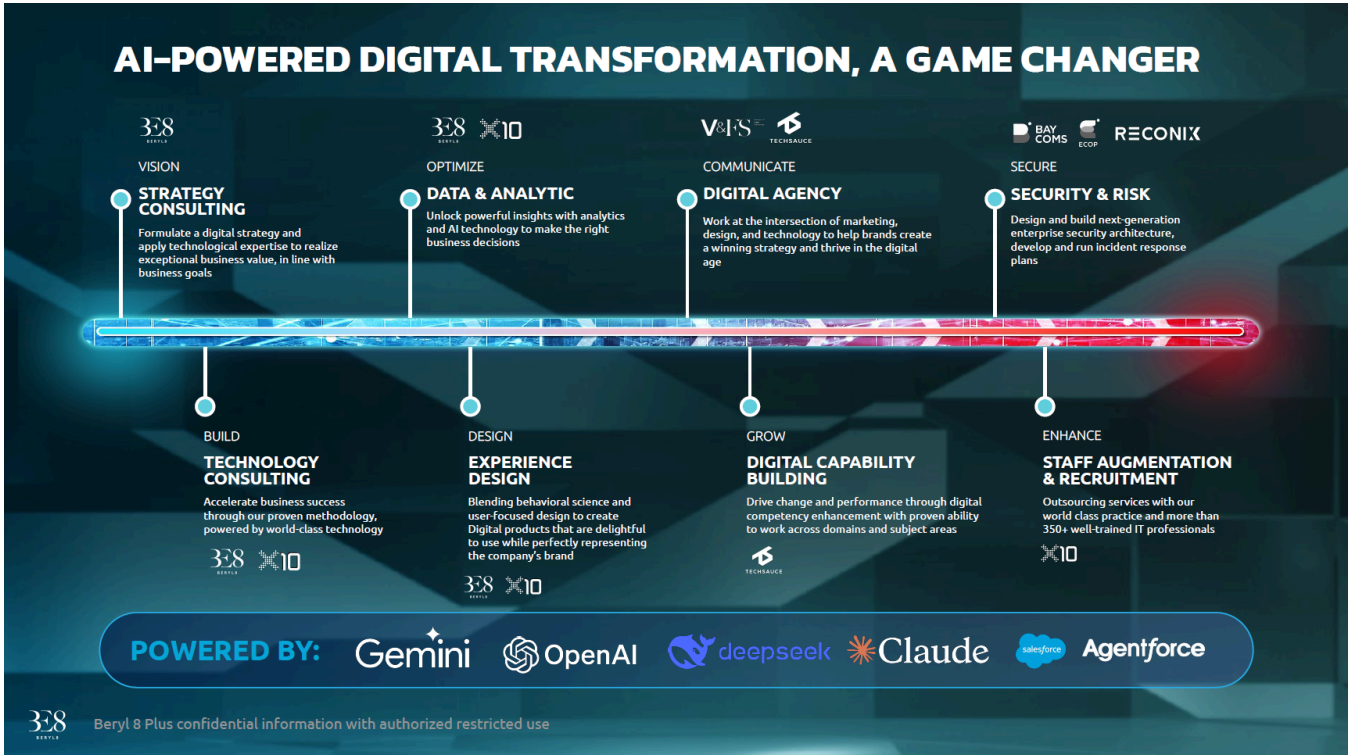
1. ภาพรวมธุรกิจ (Business Overview)

1.1 โครงสร้างกลุ่มธุรกิจและการให้บริการ

บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) ("BE8" หรือ "บริษัทฯ") เป็นบริษัทฯ ที่ปรึกษาด้าน Digital Transformation ชั้นนำในประเทศไทย ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) บริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการผ่าน 8 เสาหลักทางธุรกิจ (8 Integrated Capability Pillars) ที่ออกแบบมาเพื่อสนับสนุนลูกค้าในทุกช่วงเวลาของการเปลี่ยนผ่านสู่ยุคดิจิทัล โดยมีการผสมผสานเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) เป็นแกนกลางในทุกบริการ ดังนี้

เสาหลักทางธุรกิจ (Pillar)	รายละเอียดบริการ
Strategy Consulting	การวางกลยุทธ์ทางธุรกิจ, แผนแม่บทด้านการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัล (Digital Transformation Roadmap), แผนแม่บทด้านไอที และกลยุทธ์องค์กรที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล เพื่อสร้างการเติบโตที่ยั่งยืนและหาแหล่งรายได้ใหม่ (New S-Curve)
Data Analytics & AI	การสร้างรายได้เปรียบจากข้อมูลผ่าน Business Intelligence, แพลตฟอร์มข้อมูลระดับองค์กร, Machine Learning, AI Agents, AI Assistants และการธรรมาภิบาลข้อมูล (Data Governance) เพื่อช่วยในการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ
Technology Consulting	การเร่งความเร็วในการเปลี่ยนผ่านด้วยแพลตฟอร์มระดับโลก อาทิ CRM (Salesforce), ERP, HCM และการเชื่อมต่อผ่าน API เพื่อวางระบบดิจิทัลแบบครบวงจร (End-to-end) ให้แก่ทั่วทั้งองค์กร
Digital Agency	จุดตัดระหว่างการตลาด ดิจิทัล และเทคโนโลยี โดยให้บริการตั้งแต่กลยุทธ์แบรนด์, การตลาดดิจิทัล, การออกแบบ UX/UI ไปจนถึงการพัฒนา Mobile/Web Application และระบบบริหารจัดการเนื้อหา (CMS)
Security & Risk	การออกแบบและบริหารจัดการโซลูชันความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ยุคใหม่ เช่น SOC, MSSP, MDR รวมถึงการทดสอบเจาะระบบ (Penetration Testing), การตรวจสอบ Smart Contract, การกำกับดูแล (GRC), การปฏิบัติตาม PDPA และการธรรมาภิบาล AI
Staff Augmentation	การให้บริการจัดหาบุคลากรด้านไอทีที่มีทักษะสูงกว่า 350 ท่าน อาทิ Project Managers, Solution Architects, Developers, Business Analysts และ QA Engineers เพื่อสนับสนุนโครงการของลูกค้าแบบ Managed Outsourcing
Digital Capability Building	การขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงผ่านนวัตกรรม เช่น การจัดกิจกรรม Hackathons, Accelerator Programmes และการจัดงาน Techsauce Global Summit ซึ่งเป็นงานประชุมด้านเทคโนโลยีที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
Experience Design	การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ดิจิทัลที่ยึดผู้ใช้งานเป็นศูนย์กลาง (Human-centered Design) โดยผสมผสานวิทยาศาสตร์พฤติกรรมเข้ากับการวิจัย UX, การออกแบบผลิตภัณฑ์ และโซลูชัน E-commerce ครบวงจร

นอกเหนือจาก 8 เสาหลักทางธุรกิจที่เป็นแกนหลักแล้ว บริษัทฯ ยังได้ขยายตัวเข้าสู่ 2 กลุ่มธุรกิจเชิงกลยุทธ์ ได้แก่ กลุ่มเทคโนโลยีเพื่อความยั่งยืน (ESG and Sustainability Technology) ที่ให้บริการที่ปรึกษาเชิงกลยุทธ์ด้านเทคโนโลยีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ผ่านบริษัทร่วมทุน บริษัท อีโคเอ็กซ์ จำกัด “EcoX” และ กลุ่มเทคโนโลยีประกันภัย (Insurance Technology) ซึ่งนำเสนอแพลตฟอร์มประกันภัยดิจิทัลที่ขับเคลื่อนด้วย AI ผ่านบริษัทร่วมทุน บริษัท ฮอไรซอน ที 8 จำกัด “HoriXon T8”



1.2 สภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม - ไตรมาส 1/2569

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีปัจจัยท้าทายหลายประการทั้งในด้านเศรษฐกิจมหภาคและภูมิรัฐศาสตร์ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความต้องการลงทุนด้านเทคโนโลยีในตลาดที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่ชะลอตัวลง:

- **การเปลี่ยนผ่านทางการเมืองในประเทศ:** การจัดตั้งคณะรัฐมนตรีชุดใหม่สร้างความไม่แน่นอนเกี่ยวกับความต่อเนื่องและทิศทางของนโยบายรัฐบาล ส่งผลให้หน่วยงานภาครัฐชะลอการเบิกจ่ายงบประมาณด้านเทคโนโลยี และเลื่อนการอนุมัติโครงการไอทีใหม่ ๆ เพื่อรอนโยบายที่ชัดเจนจากรัฐบาลชุดปัจจุบัน
- **ความขัดแย้งในตะวันออกกลาง (สงครามอิหร่าน):** แม้กลุ่มบริษัทจะไม่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินงานในภูมิภาคดังกล่าว แต่กลุ่มลูกค้าบางกลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มที่อ่อนไหวต่อห่วงโซ่อุปทานหรือต้นทุนพลังงาน ได้ปรับเปลี่ยนนโยบายการลงทุน (CAPEX) ให้ระมัดระวังมากขึ้น โดยเลือกที่จะรักษาความคล่องตัวทางการเงินเพื่อรองรับผลกระทบจากเหตุการณ์ภูมิรัฐศาสตร์ที่อาจขยายตัว
- **การชะลอตัวทางเศรษฐกิจในวงกว้าง:** ความต้องการลงทุนของภาคเอกชนยังคงซบเซาต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า ส่งผลให้งบประมาณด้านไอทีของลูกค้าถูกจำกัด และทำให้การแข่งขันด้านราคาในภาคธุรกิจบริการเทคโนโลยีรุนแรงขึ้น

แม้จะมีปัจจัยลบเหล่านี้ แต่บริษัทฯ ยังคงรักษาระดับรายได้ให้ใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า ซึ่งสะท้อนถึงความแข็งแกร่งของความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว โดยรายได้รวมในไตรมาส 1/2569 อยู่ที่ 608.99 ล้านบาท ซึ่งทรงตัวอย่างชัดเจน (เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.66 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า) อย่างไรก็ตาม ความสามารถในการทำกำไรได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากแรงกดดันด้านต้นทุนตามวัฏจักรและรายการค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว (One-off charges) ซึ่งจะกล่าวถึงในหน้าที่ 2

2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

2.1 พัฒนาการด้านธุรกิจ

ในไตรมาส 1/2569 บริษัทและบริษัทย่อยมีความคืบหน้าเชิงกลยุทธ์ในด้านนวัตกรรมผลิตภัณฑ์และการตลาด ดังนี้

- **การเปิดตัวแพลตฟอร์ม PRISM AI:** บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) เปิดตัว "PRISM" แพลตฟอร์ม AI ระดับองค์กรสำหรับองค์กรขนาดกลางและใหญ่ PRISM ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางอัจฉริยะ (Centralized Intelligence) ที่ช่วยให้องค์กรสามารถเลือกรุ่น AI (AI model) ที่เหมาะสมที่สุดสำหรับแต่ละหน้าที่ทางธุรกิจ ผสานรวมคลังความรู้ภายในกับข้อมูลอินเทอร์เน็ตแบบเรียลไทม์ และบริหารจัดการต้นทุนการใช้ AI ให้สอดคล้องกับงบประมาณองค์กร โดยมีฟีเจอร์เด่นคือสถาปัตยกรรมแบบหลายรุ่น (Multi-model), การเชื่อมต่อข้อมูลองค์กร และการควบคุมความปลอดภัยและการเข้าถึงอย่างครบวงจร PRISM เป็นหนึ่งในโซลูชันหลักในบริการ AI Transformation และมีเป้าหมายที่จะพัฒนาเป็นแพลตฟอร์มอย่างเต็มรูปแบบที่รองรับข้อมูลขนาดใหญ่และการเชื่อมต่อกับระบบเดิมได้อย่างไร้รอยต่อ
- **BAYCOMS — รางวัล IBM Quantum Innovation:** บริษัท เบย์ คอมพิวติ้ง จำกัด (มหาชน) ("BAYCOMS") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ BE8 ได้รับรางวัล IBM Quantum Innovation Award ประจำปี 2568 จากความสำเร็จในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี Quantum computing อย่างสร้างสรรค์และใช้งานได้จริง รางวัลนี้ตอกย้ำความมุ่งมั่นของ BAYCOMS ในการพัฒนาโซลูชันเทคโนโลยีขั้นสูงที่พร้อมสำหรับอนาคตเพื่อลูกค้าองค์กร
- **BAYCOMS — ความร่วมมือทางวิชาการ:** เมื่อวันที่ 23 มกราคม 2569 BAYCOMS เข้าร่วมโครงการ Capstone Project ของมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ (DPU) โดยให้คำปรึกษาแก่นักศึกษาด้านการออกแบบโมเดลธุรกิจไซเบอร์และการทำธุรกิจอัจฉริยะ (Smart Business) เพื่อสร้างบุคลากรด้านเทคโนโลยีให้กับประเทศ
- **Reconix — การยอมรับด้านความปลอดภัยไซเบอร์และการศึกษา:** บริษัท รีคอนิกซ์ จำกัด บริษัทย่อยด้านความปลอดภัยไซเบอร์ ประสบความสำเร็จใน 2 ด้าน ได้แก่
 - ที่ปรึกษาของ Reconix เป็นส่วนหนึ่งของทีม "Vuln IS Here" ซึ่งได้รับรางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2 จากโครงการ Women Thailand Cyber Top Talent 2025 จัดโดยสำนักงานคณะกรรมการรักษาความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์แห่งชาติ (สอท.) และ Huawei
 - Reconix สนับสนุนทีมนักเรียนไทย 5 คน เข้าร่วม Global Cybersecurity Camp (GCC) 2026 ณ นครโฮจิมินห์ ประเทศเวียดนาม ซึ่งเป็นการฝึกอบรมนานาชาติที่มี 10 ประเทศสมาชิกครอบคลุมหัวข้อตั้งแต่ Firmware Analysis ไปจนถึงความปลอดภัยของแอปพลิเคชัน Android

2.2 รายการพิเศษ (One-Time Items) ในไตรมาส 1/2569

บริษัทฯ มีรายการค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว (non-recurring charges) ที่รับรู้ในไตรมาสนี้ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรอย่างมีนัยสำคัญดังนี้

รายการ	จำนวน (ล้านบาท)	คำอธิบาย
การตั้งสำรองขาดทุนจากสัญญา (Onerous Contract)	14.06	เนื่องจากลูกค้ามีการปรับเปลี่ยนความต้องการและขอบเขตงานอย่างมีนัยสำคัญ เพื่อให้สอดคล้องกับเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วทำให้การประมาณการต้นทุนมีความคลาดเคลื่อนจากมูลค่าตามสัญญาและการปรับขอบเขตของงานดังกล่าวทำให้เกิดต้นทุนเพิ่มเติมในการสนับสนุนลูกค้าในช่วงเปลี่ยนผ่านดิจิทัลนี้ และเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า
การตั้งสำรองการด้อยค่าสินทรัพย์ ไม่มีตัวตน	17.20	เพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางตลาด AI ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์โดยการตั้งสำรองการด้อยค่าสินทรัพย์เทคโนโลยีเดิมเพื่อยุติค่าใช้จ่ายที่ไม่สอดคล้องกับทิศทางใหม่ และนำทรัพยากรไปมุ่งเน้นการเสริมสร้างขีดความสามารถทางการแข่งขันและบริหารจัดการต้นทุนให้มีประสิทธิภาพสูงสุด จึงปรับกลยุทธ์จากการลงทุนพัฒนาเทคโนโลยี AI ขึ้นใช้เองภายในองค์กร มาเป็นการผนึกกำลังกับผู้พัฒนาแพลตฟอร์ม AI ระดับโลก โดยทำหน้าที่เป็นพันธมิตรหลักในการนำโซลูชันเหล่านี้เข้าสู่ตลาดองค์กรในประเทศไทย ผ่านการ integrate, customize และ implement ที่สอดคล้องกับบริบทของลูกค้าไทย ซึ่งแนวทางนี้สอดคล้องกับทิศทางของบริษัทที่ปรึกษาในระดับสากล และเป็นการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ (Capital-efficient) มากกว่าการพัฒนาเอง
รวมค่าใช้จ่ายพิเศษ	31.26	คิดเป็นประมาณ 45% ของผลขาดทุนสุทธิในไตรมาส 1/2569

2.3 ประเด็นด้านกฎหมาย

เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2568 บริษัทฯ ถูกฟ้องร้องเป็นจำเลยในคดีแพ่งจากการถูกกล่าวหาว่าผิดสัญญาข้อตกลงกิจการร่วมค้าในโครงการพัฒนาระบบแห่งหนึ่ง โดยโจทก์ได้เรียกร้องค่าเสียหายเป็นจำนวนเงินประมาณ 70 ล้านบาท ต่อมาเมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2568 ศาลได้มีคำสั่งให้คู่ความทั้งสองฝ่ายเข้าสู่กระบวนการไกล่เกลี่ย อย่างไรก็ตาม การไกล่เกลี่ยเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2569 ไม่สามารถตกลงประนีประนอมกันได้ ขณะนี้คดีจึงเข้าสู่ขั้นตอนการสืบพยาน ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารได้รับคำปรึกษาจากที่ปรึกษากฎหมายภายนอกซึ่งประเมินว่าโอกาสที่บริษัทฯ จะต้องชำระค่าเสียหายตามที่โจทก์เรียกร้องอยู่ในระดับต่ำ จึงพิจารณาว่ายังไม่จำเป็นต้องตั้งประมาณการหนี้สินเพิ่มเติม ทั้งนี้ บริษัทฯ จะติดตามและทบทวนสถานะคดีอย่างสม่ำเสมอ

3. สรุปผลการดำเนินงาน

3.1 รายได้

รายได้รวมไตรมาส 1/2569 อยู่ที่ 608.99 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยร้อยละ 1.89 จากไตรมาส 4/2568 (620.71 ล้านบาท) และเพิ่มขึ้นเล็กน้อยร้อยละ 1.66 จากไตรมาส 1/2568 (599.05 ล้านบาท) โดยการเปลี่ยนแปลงของรายได้ในไตรมาสนี้มีนัยสำคัญที่โครงสร้างรายได้ (Revenue Mix) โดยรายได้จากบริษัทย่อยคือ บมจ. เบย์คอมพิวติ้ง เข้ามาเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนและทดแทนส่วนแบ่งรายได้ของบริษัทฯ ที่ปรับตัวลดลง ทำให้ภาพรวมรายได้ของกลุ่มบริษัทยังคงอยู่ในระดับคงที่

หน่วย : ล้านบาท

รายได้แยกตามลักษณะการให้บริการ	ไตรมาส 1		ไตรมาส 4		เปลี่ยนแปลง		งวด 3	งวด 3	เปลี่ยนแปลง	
	2569	2568	ล้านบาท	%	2569	2568	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์และเทคโนโลยี	226.87	216.07	10.80	5.00	226.87	224.57	2.30	1.02		
2. ให้บริการด้านเทคโนโลยี										
2.1 การขายและการให้เข้าใช้สิทธิการใช้งาน	202.00	201.54	0.46	0.23	202.00	191.61	10.39	5.42		
2.2 การดูแลระบบเทคโนโลยีและจัดหาบุคลากรเทคโนโลยี	173.62	192.23	(18.61)	(9.68)	173.62	175.10	(1.48)	(0.85)		
รายได้จากการขายและให้บริการ	602.49	609.84	(7.35)	(1.21)	602.49	591.28	11.21	1.90		
รายได้อื่น	6.50	10.87	(4.37)	(40.20)	6.50	7.77	(1.27)	(16.34)		
รวมรายได้จากการขายและให้บริการและรายได้อื่น	608.99	620.71	(11.72)	(1.89)	608.99	599.05	9.94	1.66		

- รายได้จากการดูแลระบบเทคโนโลยีและจัดหาบุคลากรเทคโนโลยี มีอัตราการลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้าสูงที่สุด (ลดลงร้อยละ 9.68) ซึ่งสอดคล้องกับการที่ลูกค้าดำเนินงานภายใต้งบประมาณในการจ้างบุคลากรด้านไอทีที่รัดกุมขึ้นในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน
- รายได้จากการให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์และเทคโนโลยี มีอัตราการเติบโตร้อยละ 5.00 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า และร้อยละ 1.02 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สะท้อนถึงความต้องการบริการให้คำปรึกษาที่มีอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่องค์กรต่าง ๆ กำลังเร่งปรับตัวสู่การเปลี่ยนผ่านธุรกิจด้วย AI (AI-driven transformation)

3.2 โครงสร้างต้นทุนและความสามารถในการทำกำไร

สำหรับกำไรในไตรมาส 1 ปี 2569 นี้ ได้รับผลกระทบอย่างหนักจากค่าใช้จ่ายพิเศษดังกล่าวข้างต้น ทั้งนี้ สรุปงบกำไรขาดทุนรวมมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม	ไตรมาส 1	ไตรมาส 4	เปลี่ยนแปลง		งวด 3	งวด 3	เปลี่ยนแปลง	
	2569	2568	ล้านบาท	%	2569	2568	ล้านบาท	%
รายได้								
รายได้จากการขายและให้บริการ	602.49	609.84	(7.35)	(1.21)	602.49	591.28	11.21	1.90
รายได้อื่น	6.50	10.87	(4.37)	(40.20)	6.50	7.77	(1.27)	(16.34)
รวมรายได้	608.99	620.71	(11.72)	(1.89)	608.99	599.05	9.94	1.66
ค่าใช้จ่าย								
ต้นทุนการขายและให้บริการ	(531.16)	(474.09)	(57.07)	12.04	(531.16)	(449.18)	(81.98)	18.25
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(50.96)	(48.48)	(2.48)	5.12	(50.96)	(52.79)	1.83	(3.47)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(84.19)	(71.52)	(12.67)	17.72	(84.19)	(65.43)	(18.76)	28.67
กำไรจากการดำเนินงาน	(57.32)	26.62	(83.94)	(315.33)	(57.32)	31.65	(88.97)	(281.11)
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากบริษัทร่วม	(4.00)	1.58	(5.58)	(353.16)	(4.00)	(3.55)	(0.45)	12.68
ต้นทุนทางการเงิน	(3.08)	(4.21)	1.13	(26.84)	(3.08)	(5.39)	2.31	(42.86)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	(64.40)	23.99	(88.39)	(368.45)	(64.40)	22.71	(87.11)	(383.58)
ภาษีเงินได้	(4.42)	(5.99)	1.57	(26.21)	(4.42)	(4.73)	0.31	(6.55)
กำไรสำหรับงวด	(68.82)	18.00	(86.82)	(482.33)	(68.82)	17.98	(86.80)	(482.76)
กำไรสำหรับงวดส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	(68.91)	16.71	(85.62)	(512.39)	(68.91)	19.90	(88.81)	(446.28)

อัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวลดลงอย่างรุนแรงเหลือที่ร้อยละ 11.84 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 จากร้อยละ 22.26 ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักดังนี้:

- ต้นทุนขายและให้บริการเพิ่มขึ้น 57.07 ล้านบาท (เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.04) เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า เป็น 531.16 ล้านบาท แม้ว่ารายได้จะลดลงเล็กน้อยก็ตาม ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการรับรู้ประมาณการหนี้สินจากสัญญาที่สร้างภาระ (Onerous Contract) จำนวน 14.06 ล้านบาท เข้าไปในต้นทุนขายและให้บริการ และลดลงของรายได้ของบริษัทฯ ในขณะที่ยังมีต้นทุนบุคลากร ซึ่งเป็นส่วนประกอบต้นทุนที่ใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ มีการปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อยเนื่องจากการปรับฐานค่าตอบแทนให้สอดคล้องกับอัตราตลาด และโปรแกรมยกระดับทักษะการใช้เครื่องมือ AI (Upskilling) ให้แก่พนักงาน
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.72 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า เป็น 84.19 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่มาจากรายการค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนจำนวน 17.20 ล้านบาท ซึ่งเป็นปัจจัยเพิ่มเติมที่กดดันอัตรากำไรให้ลดลง

- ทั้งนี้ หากไม่รวมรายการพิเศษทั้ง 2 รายการ จะทำให้ไตรมาสนี้บริษัท มีต้นทุนขายและให้บริการเท่ากับ 517.10 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 66.99 ล้านบาท และขาดทุนสำหรับงวดเท่ากับ 37.65 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราขาดทุนสุทธิร้อยละ 6.23 ซึ่งเกิดจากการลดลงของรายได้ของบริษัทฯ เป็นหลัก
- ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วม พลิกกลับมาติดลบที่ 4.00 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับกำไรจำนวน 1.58 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568
- อย่างไรก็ดี ในระหว่างไตรมาส 1 ปี 2569 ผู้บริหารได้ตระหนักถึงความท้าทายจากเศรษฐกิจที่ซบเซา จึงกำหนดทิศทางการกลยุทธ์และปัจจัยขับเคลื่อนการเติบโตตาม ข้อ 5.2 ด้านล่าง และในเดือน เมษายน 2569 บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกเป็นพันธมิตรในการพัฒนาแพลตฟอร์มและบริหารโครงการ Postman Cloud ของไปรษณีย์ไทย ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่ผสมผสานโครงข่ายบุรุษไปรษณีย์ 25,000 คน และฐานข้อมูล Digital Post ID เข้ากับเทคโนโลยี AI และ Security ของไปรษณีย์ไทย เพื่อยกระดับจากขนส่งแบบเดิมสู่ "Information Logistics"—บริการเก็บข้อมูลและสำรวจพื้นที่ทั่วประเทศในนามลูกค้าองค์กร โครงการนี้เป็นการบริหารด้วยโมเดล Revenue Sharing เพื่อสร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Revenue) ในฐานะ New S-Curve หลักของกลุ่มบริษัท ครอบคลุมลูกค้า 6 อุตสาหกรรมยุทธศาสตร์ ได้แก่ บริการทางการเงิน ประกันภัย คำปลีก/FMCG ภาครัฐ การแพทย์ และโทรคมนาคม/สาธารณูปโภค
- ทั้งนี้ โครงสร้างบริการของ Postman Cloud ประกอบด้วย 3 กลุ่มบริการหลัก:
 - Survey Services — บริการสำรวจภาคสนามเชิงรุก (Data-Enabled Field Survey) ที่บูรณาการการเก็บข้อมูลเข้ากับกระบวนการทำงานแบบเรียลไทม์ ผ่านการบันทึกภาพ พิกัด GPS และแบบสอบถามอัจฉริยะที่ปรับแต่งได้ตามความต้องการ
 - Express Services — บริการขนส่งด่วนแบบ On-demand พร้อมระบบติดตามสถานะ
 - Matching Services (PostConnect & PostMonetize) — เครือข่ายการตลาดออฟไลน์ที่เข้าถึงทุกชุมชนผ่านบุรุษไปรษณีย์ เชื่อมต่อ Demand และ Supply ด้วยความใกล้ชิดระดับท้องถิ่น ไม่ว่าจะเป็นการกระจายสินค้าตัวอย่างถึงกลุ่มเป้าหมายแม่นยำ พร้อมหลักฐานการส่งมอบ การสำรวจตลาด เก็บข้อมูลร้านค้า พิกัด GPS และวิเคราะห์คู่แข่งหรือการขยายช่องทางจำหน่ายร้านค้าใหม่ทั่วประเทศ

4. สรุปฐานะทางการเงิน

4.1 สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 สินทรัพย์รวมอยู่ที่ 3,850.52 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 79.33 ล้านบาท (+2.10%) จากสิ้นปี 2568 จำนวน 3,771.19 ล้านบาท โดยการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์รวมมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้า จำนวน 91.53 ล้านบาท (จากการดำเนินธุรกิจปกติ), ต้นทุนการให้บริการจ่ายล่วงหน้าเพิ่มขึ้น 35.45 ล้านบาท และสินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้น 18.50 ล้านบาท จากการเช่าสำนักงานใหม่ของบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นดังกล่าวถูกหักล้างบางส่วนด้วยการลดลงของเงินสดจำนวน 24.66 ล้านบาท, สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา (สุทธิ) ลดลง 22.18 ล้านบาท และการลดลงของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนจำนวน 21.14 ล้านบาท จากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ตามที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น

หน่วย : ล้านบาท

งบฐานะการเงิน	31 มีนาคม 2569	31 ธันวาคม 2568	เปลี่ยนแปลง (ลบ)	เปลี่ยนแปลง (%)
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	117.23	141.89	(24.66)	(17.38)
เงินลงทุนในกองทุนเปิดตราสารหนี้	26.35	30.80	(4.45)	(14.45)
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ	338.04	246.51	91.53	37.13
สินค้าคงเหลือ	7.08	0.13	6.95	5,346.15
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา	667.13	612.88	54.25	8.85
เงินจ่ายล่วงหน้าค่าบริการ	375.85	340.40	35.45	10.41
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	49.74	44.02	5.72	12.99
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,581.42	1,416.63	164.79	11.63

หน่วย : ล้านบาท

งบฐานะการเงิน	31 มีนาคม 2569	31 ธันวาคม 2568	เปลี่ยนแปลง (ล้านบาท)	เปลี่ยนแปลง (%)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	48.64	51.18	(2.54)	(4.96)
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	28.00	28.75	(0.75)	(2.61)
เงินลงทุนในกิจการร่วมค้า	14.19	14.94	(0.75)	(5.02)
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา - ไม่หมุนเวียน	80.96	157.39	(76.43)	(48.56)
ที่ดิน ส่วนปรับปรุงสินทรัพย์เช่าและอุปกรณ์	60.84	60.75	0.09	0.15
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	155.89	177.03	(21.14)	(11.94)
ค่าความนิยม	1,745.97	1,745.97	0.00	0.00
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	27.68	29.69	(2.01)	(6.77)
สินทรัพย์สิทธิการเช่า	76.21	57.71	18.50	32.06
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	30.72	31.15	(0.43)	(1.38)
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	2,269.10	2,354.56	(85.46)	(3.63)
รวมสินทรัพย์	3,850.52	3,771.19	79.33	2.10

4.2 คุณภาพลูกหนี้

ลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นเป็น 340.25 ล้านบาท ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 จาก 247.79 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 โดยบริษัทฯ มีค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) จำนวน 22.35 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากสิ้นปีจำนวน 2.36 ล้านบาทจากการได้รับชำระจากลูกหนี้ที่ได้เคยตั้งค่า ECL ไว้จนถึงสิ้นปี 2568 โดยมีรายละเอียดอายุลูกหนี้โดยสรุปดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายละเอียดลูกหนี้การค้าตามอายุหนี้	31 มีนาคม 2569	31 ธันวาคม 2568
ยังไม่ครบกำหนดชำระ	218.40	147.95
ค้างชำระ - ไม่เกิน 3 เดือน	81.79	56.91
ค้างชำระ - 3 ถึง 6 เดือน	8.87	9.14
ค้างชำระ - 6 ถึง 12 เดือน	8.84	5.82
ค้างชำระ - เกินกว่า 12 เดือน	22.35	27.97
รวมลูกหนี้การค้า	340.25	247.79
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(22.35)	(24.71)
ลูกหนี้การค้า – สุทธิ	317.90	223.08

4.3 หนี้สิน

หนี้สินรวมเพิ่มขึ้นจำนวน 148.52 ล้านบาท (เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.34) เป็น 1,057.34 ล้านบาท ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 โดยสาเหตุหลักของการเพิ่มขึ้นมาจากเงินกู้ยืมระยะสั้นที่เพิ่มขึ้นจำนวน 47.73 ล้านบาท, เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น 38.36 ล้านบาท, หนี้สินที่เกิดจากสัญญาที่เพิ่มขึ้น 38.21 ล้านบาท, หนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น 18.77 ล้านบาท จากการเช่าสำนักงานใหม่ และการตั้งสำรองขาดทุนจากสัญญาที่ประเมินว่าจะขาดทุน (Onerous Contract) จำนวน 14.87 ล้านบาท ทั้งนี้ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก 0.32 เท่า เป็น 0.38 เท่า ซึ่งยังคงอยู่ในระดับที่มีความมั่นคงทางการเงิน

4.4 ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวมลดลงจำนวน 69.19 ล้านบาท (ลดลงร้อยละ 2.42) มาอยู่ที่ 2,793.18 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากผลขาดทุนสุทธิในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 จำนวน 68.82 ล้านบาท ในขณะที่ทุนจดทะเบียนชำระแล้วและส่วนเกินมูลค่าหุ้นยังคงไม่เปลี่ยนแปลงที่จำนวน 132.35 ล้านบาท และ 2,267.68 ล้านบาท ตามลำดับ

4.5 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	31 มีนาคม 2569	31 ธันวาคม 2568
อัตราส่วนสภาพคล่อง	1.87x	1.86x
อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว	0.60x	0.62x
อัตรากำไรขั้นต้น	(11.84%)	22.26%

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	31 มีนาคม 2569	31 ธันวาคม 2568
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	(9.41%)	4.29%
อัตรากำไรสุทธิ	(11.30%)	2.69%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	(2.46%)	1.98%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	0.13%	2.42%
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	0.38x	0.32x

5. ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือการเติบโตในอนาคต

5.1 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจมหภาคและอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ได้ประเมินปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานและการเติบโตไว้ดังนี้

- **สภาวะเศรษฐกิจโดยรวม:** หากการลงทุนของภาคเอกชนยังคงซบเซา จะกดดันให้ลูกค้าประหยัดงบประมาณด้านไอทีและต่อรองราคามากขึ้น โดยเฉพาะงานประเภทโปรเจกต์ (Project-based)
- **ความเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์:** ความขัดแย้งในตะวันออกกลางและความไม่แน่นอนทั่วโลก ทำให้ลูกค้าบางกลุ่มชะลอการลงทุนเพราะต้องการถือเงินสดไว้เพื่อรักษาสภาพคล่อง
- **ทิศทางงบประมาณภาครัฐ:** นโยบายและความรวดเร็วในการเบิกจ่ายของคณะรัฐมนตรีชุดใหม่ คือตัวแปรสำคัญที่จะกำหนดรายได้จากโครงการภาครัฐ ซึ่งเป็นหนึ่งในรายได้หลักของกลุ่มบริษัท
- **การแข่งขันด้านราคาที่รุนแรง:** ธุรกิจบริการเทคโนโลยียังคงมีการแข่งขันด้านราคากันอย่างหนัก เพื่อแย่งชิงงบประมาณที่มีจำกัดของลูกค้า
- **การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี:** กระแส AI, Cybersecurity และ Cloud เปลี่ยนแปลงเร็วมาก ซึ่งมีทั้ง "โอกาส" ในการสร้างบริการใหม่ และ "ความเสี่ยง" ที่ระบบเดิมจะตกฐาน ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทฯ ต้องตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่พัฒนาขึ้นเองในไตรมาส 1/2569 เพื่อปรับตัวให้ทันโลก
- **การรักษาบุคลากรที่มีความสามารถ:** หัวใจสำคัญของธุรกิจของบริษัทฯ คือ "คน" การสรรหาและรักษาผู้เชี่ยวชาญด้าน AI และ Data คือกุญแจสำคัญในการรักษาความสามารถในการแข่งขันระยะยาว

5.2 ทิศทางกลยุทธ์และปัจจัยขับเคลื่อนการเติบโต

เพื่อให้สามารถรับมือกับความท้าทายดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้กำหนดทิศทางเชิงกลยุทธ์เพื่อมุ่งเน้นการฟื้นฟูความสามารถในการทำกำไร พร้อมทั้งสร้างรากฐานการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาวดังนี้

- **ผู้นำด้าน Digital Transformation ที่ขับเคลื่อนด้วย AI**

BE8 มุ่งสู่การเป็นพันธมิตรหลักด้าน AI Transformation สำหรับองค์กรในไทย ผ่านแพลตฟอร์ม PRISM และบริการด้าน AI แบบครบวงจร และในเดือน พฤษภาคม 2569 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงนามในสัญญาแต่งตั้งให้เป็นพันธมิตรเพียงรายเดียวในประเทศไทย กับ Lyzr, Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่เป็น "Standard Framework" สำหรับการสร้าง AI Agents ในระดับองค์กร (Enterprise AI) โดยมุ่งเน้นการเปลี่ยนผ่านจากการใช้ AI แชนทัวไปสู่อุปกรณ์ "พนักงาน AI" (AI Workforce) ที่ทำงานอัตโนมัติได้อย่างปลอดภัยและแม่นยำ ซึ่ง

จะช่วยให้บริษัท สามารถสนับสนุนลูกค้าตั้งแต่การวางกลยุทธ์ AI ไปจนถึงการปรับหรือกระบวนการทำงาน (Workflow Re-engineering) ให้สอดคล้องกับยุค AI ขณะเดียวกันก็นำเครื่องมือ AI มาใช้ภายในองค์กร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและลดต้นทุนด้านบุคลากร (Man-hour costs) ซึ่งถือเป็นการแก้ปัญหาแรงกดดันด้านค่าใช้จ่ายพนักงานที่พบในไตรมาส 1/2569 โดยตรง

- **โอกาสจากตลาดไอทีภาครัฐ**

แม้จะมีความล่าช้าบ้างในช่วงเปลี่ยนผ่านทางการเมือง แต่คาดการณ์ว่าในระยะ 5 ปีข้างหน้า งบประมาณด้านไอทีภาครัฐจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นโอกาสทางรายได้เชิงโครงสร้างที่สำคัญของ BE8 เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีผลงานที่โดดเด่นและได้รับความไว้วางใจในการวางระบบเทคโนโลยีให้กับหน่วยงานภาครัฐอย่างต่อเนื่อง

- **การสร้าง New S-Curve และรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Revenue)**

บริษัท กำลังรุกขยายความร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับพันธมิตรในหลากหลายอุตสาหกรรม เพื่อร่วมกันพัฒนาโซลูชันและสร้างทรัพย์สินทางปัญญา (IP) ของตนเอง เป้าหมายหลักคือการเปลี่ยนสัดส่วนรายได้จากการรับงานโครงการเป็นครั้งคราว (One-off) ไปสู่รูปแบบ **รายได้ต่อเนื่อง (Recurring Revenue)** เช่น ค่าธรรมเนียมสมาชิก (Subscription) และค่าสิทธิ (Licensing) เพื่อเพิ่มความชัดเจนของรายได้ (Earnings Visibility) และลดความผันผวนตามฤดูกาลของงานโครงการ

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2569 บริษัท ได้รับคัดเลือกเป็นพันธมิตรกับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ภายใต้โครงการพัฒนาธุรกิจ Postman Cloud ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่ผสานโครงข่ายบุรุษไปรษณีย์ 25,000 คน และฐานข้อมูล Digital Post ID เข้ากับเทคโนโลยี AI และ Security ของไปรษณีย์ไทยตามรายละเอียดในข้อ 3.2 ข้างต้น พร้อมทั้งโครงการนี้เป็นการบริหารด้วยโมเดล Revenue Sharing ที่จะสร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Revenue) ในฐานะ New S-Curve หลักของกลุ่มบริษัท

- **วินัยทางการเงินและการบริหารต้นทุน (Capital Discipline)**

จากการตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนทางบัญชีในไตรมาส 1/2569 บริษัทได้ปรับกลยุทธ์จากการลงทุนพัฒนาเทคโนโลยีเอง มาเป็นการผนึกกำลังกับระบบนิเวศพันธมิตร AI ระดับโลก ซึ่งเป็นแนวทางที่ใช้เงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่า (Capital-efficient) ช่วยลดความเสี่ยงในการพัฒนาและเร่งระยะเวลาในการนำบริการเข้าสู่ตลาด (Time-to-market) ทั้งนี้ การบริหารจัดการทรัพยากรและต้นทุนอย่างรอบคอบจะยังคงเป็นลำดับความสำคัญสูงสุด ในขณะที่กลุ่มบริษัท กำลังก้าวผ่านปัจจัยท้าทายในระยะสั้นนี้

ขอแสดงความนับถือ

(นายอภิเชก เทวินทรภักดี)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน)

ผู้มีอำนาจรายงานสารสนเทศ