



## **บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน)**

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A)

สำหรับผลการดำเนินงาน ไตรมาส 1/2569

วันที่ 13 พฤษภาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับไตรมาส 1/2569 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอชี้แจงผลการดำเนินงาน สำหรับไตรมาส 1/2569 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 โดยจัดจำหน่ายและให้บริการ โครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีที 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) รายได้จากบริการ
- 2) รายได้จากการขาย และ
- 3) รายได้อื่นๆ

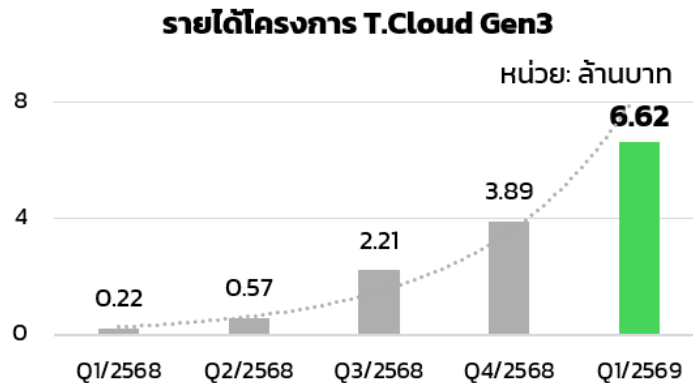
สำหรับรายได้จากการให้บริการ ประกอบไปด้วยรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้บริการ บางส่วนแบบ One Time จากบริการติดตั้งระบบโครงการ โดยรายได้จากการให้บริการ ส่วนใหญ่เป็นรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ

ส่วนรายได้จากการขาย เป็นรายได้แบบงานโครงการ (Project-base) ซึ่งเป็นรายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอกัน ในแต่ละไตรมาสแต่ละปี ขึ้นอยู่กับความสามารถในการปิดการขายโครงการ และการส่งมอบงานเพื่อรับรู้รายได้ในแต่ละไตรมาส แต่ละปี เป็นปกติของธุรกิจที่จะมีรายได้ในส่วนนี้ที่ไม่สม่ำเสมอเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน หรือเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน

## ส่วนที่ 2: สรุปเหตุการณ์สำคัญ ในไตรมาส 1/2569

### 1) ความคืบหน้าของโครงการ T.Cloud Gen3 (เป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์การใช้เงิน IPO):

- ✓ ในไตรมาส 1/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากโครงการนี้ จำนวน 6.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.73 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 70.18% จากไตรมาสก่อน (QoQ) และมีรายได้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่เริ่มต้นรับรู้รายได้โครงการนี้ตั้งแต่ไตรมาส 1/2568 ที่ผ่านมา ข้อมูลรายได้จากโครงการนี้ย้อนหลังตั้งแต่เริ่มโครงการ ปรากฏตามภาพกราฟต่อไปนี้



- ✓ ในไตรมาส 1/2569 บริษัทฯ เริ่มมีกำไรขั้นต้นจากโครงการนี้เป็นครั้งแรกจำนวน 0.37 ล้านบาท (พลิกจากขาดทุนในแต่ละไตรมาสตั้งแต่เริ่มต้นโครงการ เป็นกำไรในไตรมาสแรก) ทั้งนี้ บริษัทฯ สามารถทำกำไรจากโครงการนี้ได้เร็วกว่าเป้าที่ตั้งไว้ว่าจะพลิกจากขาดทุนมาเป็นกำไรภายในไตรมาส 3/2569
- 2) ความคืบหน้าการขยายธุรกิจ Public Cloud กับ AWS:

นอกเหนือจากพัฒนาการโครงการ T.Cloud Gen3: ในไตรมาส 1/2569 บริษัทฯ ได้ลงนามสัญญาการซื้อขาย AWS Public Cloud มี Backlog สัญญา 1 ปี จากลูกค้ารายหนึ่ง มูลค่าประมาณ 13 ล้านบาทเศษ คาดว่า จะเริ่มทยอยรับรู้รายได้ในไตรมาส 2/2569 เป็นต้นไป ซึ่งเป็นพัฒนาการของการขยายธุรกิจ Cloud และการเพิ่มรายได้จากการให้บริการ สอดคล้องกับกลยุทธ์ “Recurring First” และ “Service First” ของบริษัทฯ

### ส่วนที่ 3: สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน ไตรมาส 1/2569

ภาพรวมผลการดำเนินงาน	Q1/69	Q1/68	Q4/68	หน่วย: ล้านบาท	
				เปลี่ยนแปลง +/-	
				%YoY	%QoQ
รายได้จากการขาย	32.34	23.08	25.10	40.12%	28.82%
รายได้จากการให้บริการ	89.67	78.54	89.64	14.17%	0.03%
รายได้อื่น	1.07	0.77	0.43	39.77%	151.07%
<b>รวมรายได้</b>	<b>123.08</b>	<b>102.39</b>	<b>115.17</b>	<b>20.21%</b>	<b>6.87%</b>
ต้นทุนจากการขาย	(26.33)	(19.04)	(19.74)	38.30%	33.35%
ต้นทุนจากการให้บริการ	(68.11)	(58.03)	(66.78)	17.38%	2.00%
<b>รวมต้นทุนขายและบริการ</b>	<b>(94.44)</b>	<b>(77.07)</b>	<b>(86.52)</b>	<b>22.55%</b>	<b>9.15%</b>
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>27.57</b>	<b>24.56</b>	<b>28.22</b>	<b>12.26%</b>	<b>(2.32%)</b>
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(9.86)	(11.08)	(8.54)	(11.00%)	15.42%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(12.26)	(14.41)	(15.25)	(14.86%)	(19.57%)
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>(22.13)</b>	<b>(25.49)</b>	<b>(23.79)</b>	<b>(13.18%)</b>	<b>(7.01%)</b>
<b>กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>6.51</b>	<b>(0.16)</b>	<b>4.86</b>	<b>4,095.71%</b>	<b>34.14%</b>
ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	-	(3.03)	-	(100.00%)
ต้นทุนทางการเงิน	(0.42)	(0.59)	(0.50)	(28.45%)	(16.23%)
<b>กำไรก่อนภาษีเงินได้</b>	<b>6.09</b>	<b>(0.75)</b>	<b>1.32</b>	<b>912.40%</b>	<b>360.14%</b>
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(1.22)	0.14	(0.10)	(979.14%)	1,084.65%
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>4.87</b>	<b>(0.61)</b>	<b>1.22</b>	<b>897.22%</b>	<b>298.93%</b>
กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) หน่วย: บาท	0.02	(0.003)	0.01		
อัตรากำไรขั้นต้น	22.59%	24.16%	24.60%		
อัตรากำไรสุทธิ	3.96%	(0.60%)	1.06%		

**หมายเหตุ:**

- อาจมีการคลาดเคลื่อนของตัวเลข เนื่องจากมีการปิดจุดทศนิยมและการเปลี่ยนหน่วยเป็นล้านบาท
- ตัวเลข %การเปลี่ยนแปลง จากตารางข้างต้น คำนวณมาจากตัวเลขหน่วยเป็นหลักบาท (ซึ่งอาจจะไม่ตรงกับการคำนวณ %ผลต่าง ด้วยหน่วยเป็นหลักล้านบาท ซึ่งถูกปิดเศษทศนิยมจากการเปลี่ยนหน่วยเป็นล้านบาท)

### 3.1: สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน

#### ภาพรวมผลการดำเนินงานงวด Q1/2569

งวด Q1/2569 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีรายได้ และกำไรสุทธิรวม 123.08 และ 4.87 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีรายได้รวม Q1/2569 เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 20.69 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 20.21% และกำไรสุทธิ เพิ่มขึ้น YoY 5.48 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 897.22% โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่ 3.96% เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ (0.60%)

รายได้ YoY ใน Q1/2569 ที่เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 20.69 ล้านบาท มีสาเหตุมาจากรายได้จากการขายเพิ่มขึ้น 9.26 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 40.12% เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้จากการขายแบบ Project-base ที่เพิ่มขึ้นจากการที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการได้มากกว่าปีก่อน มีรายได้จากการบริการที่ประกอบด้วย รายได้บริการแบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Services) และรายได้จากการบริการแบบ One Time Service เพิ่มขึ้น 11.13 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้น 14.17% และมีรายได้อื่น ๆ ที่ประกอบด้วยดอกเบี้ยรับจากเงินฝากประจำและการให้เช่าชื่ออุปกรณ์ด้านไอทีให้กับลูกค้า, รายได้จากการจำหน่ายทรัพย์สิน และรายได้จากเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Event จาก Partner เพิ่มขึ้น 0.31 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 39.77%

บริษัทฯ มีต้นทุนจากการขายเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 7.29 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 38.30% และมีต้นทุนจากการให้บริการเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 10.09 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 17.38% โดยเป็นการเพิ่มขึ้นตามรายได้ที่เพิ่มขึ้น

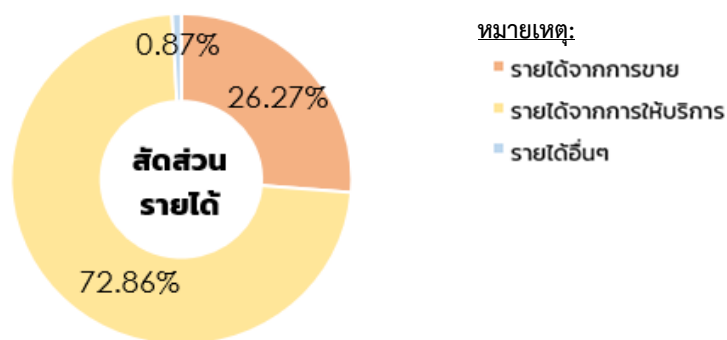
ในส่วนของค่าใช้จ่ายขายและบริหาร: บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายขายและบริหาร 22.13 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 3.36 ล้านบาท หรือลดลง 13.18% โดยส่วนใหญ่มาจากการจ่ายค่าตอบแทนพนักงานที่ลดลงจากการลดจำนวนพนักงานด้วยโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดโดยสมัครใจในปี 2568 ที่ผ่านมา

## 3.2: รายได้

### 3.2.1 รายได้ในภาพรวม แบ่งตามลักษณะรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

#### สัดส่วนรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

งวด Q1/2569



หมายเหตุ:

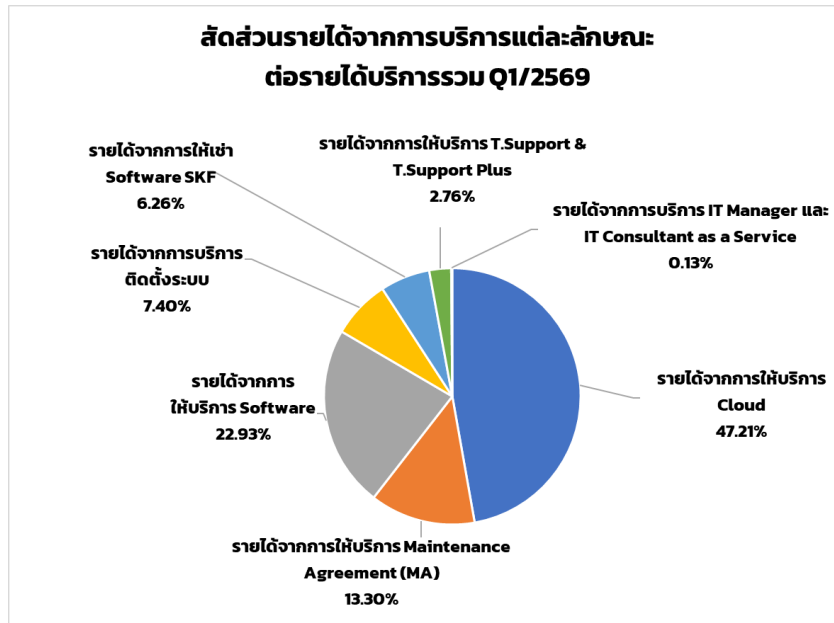
- รายได้จากการขาย
- รายได้จากการให้บริการ
- รายได้อื่นๆ

#### โครงสร้างรายได้ในแต่ละลักษณะธุรกิจ

โครงสร้างรายได้	Q1/69	Q1/68	Q4/68	เปลี่ยนแปลง +/-	
				%YoY	%QoQ
รายได้จากการขาย	32.34	23.08	25.10	40.12%	28.82%
รายได้จากการให้บริการ					
บริการ Cloud	42.05	31.21	39.87	34.74%	5.46%
บริการ M/A	11.85	14.68	12.54	(19.32%)	(5.52%)
บริการ Software	20.43	16.04	20.21	27.38%	1.07%
บริการติดตั้งระบบ	6.59	7.10	7.05	(7.13%)	(6.58%)
บริการ Software SKF	5.58	5.21	5.39	7.16%	3.47%
บริการ T.Support & T.Support Plus	2.46	2.98	3.44	(17.33%)	(28.49%)
บริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service	0.12	0.37	0.26	(67.12%)	(53.85%)
รายได้จากการบริการอื่น	0.60	0.97	0.87	(38.62%)	(31.57%)
รวมรายได้จากการให้บริการ	89.67	78.54	89.64	14.17%	0.03%
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	122.01	101.62	114.74	20.06%	6.33%
หมายเหตุ: เฉพาะบริการ T.Cloud Gen3	6.62	0.22	3.89		

หมายเหตุ:

- อาจมีการคลาดเคลื่อนของตัวเลข เนื่องจากมีการปิดจุดทศนิยมและการเปลี่ยนหน่วยเป็นล้านบาท
- รายได้จากการบริการแต่ละลักษณะ ในตารางข้างต้นนี้เป็นการจัดเก็บข้อมูลทางบัญชีของบริษัทฯ เพื่อประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งงบการเงินของบริษัทฯ ไม่มีการแยกรายละเอียดข้อมูลดังกล่าวไว้ด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เขียนอธิบายเรื่องนี้ไว้ในหนังสือชี้ชวนแล้ว
- มีการจัดประเภทรายได้จากการบริการในแต่ละลักษณะใหม่ จึงอาจมีตัวเลขของปีก่อนแตกต่างจากข้อมูลที่เคยแสดงไว้ก่อนหน้านี้



โดยภาพรวม ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่น ๆ คิดเป็นสัดส่วน 72.86%, 26.27% และ 0.87% ของรายได้รวม ตามลำดับ

โดยมีรายละเอียด รายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่น ๆ ในงวด Q1/2569 ดังต่อไปนี้

#### 1) รายได้จากการให้บริการ

ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 11.13 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 14.17% และเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสก่อน (QoQ) 0.03 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 0.03% โดยภาพรวมของการเพิ่มขึ้น-ลดลงของรายได้จากการให้บริการที่สำคัญในงวด Q1/2569 สรุปได้ดังต่อไปนี้:

- 1) รายได้จากการให้บริการ Cloud, รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ (Software M/A: Maintenance Agreement และ SaaS: Software-as-a-Service จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายบริการซอฟต์แวร์ให้กับ Principal Vendors ด้านไอที ระดับโลก) และรายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ Skyfrog เพิ่มขึ้น YoY 34.74%, 27.38% และ 7.16% ตามลำดับ จากความต้องการใช้ระบบไอทีในรูปแบบของ SaaS เพิ่มขึ้น ทั้ง Cloud, Software Subscription รวมถึงบริการแอปพลิเคชัน Skyfrog ทั้งจากสัญญาของลูกค้าต่อเนื่องและลูกค้ารายใหม่ที่เพิ่มขึ้น
- 2) รายได้จากการบริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service, รายได้จากการบริการอื่น, รายได้จากการให้บริการ Hardware M/A, รายได้จากการให้บริการ T.Support/T.Support Plus (บริการแบบ Premium Services ด้านไอที ที่บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้า) และรายได้จากการให้บริการติดตั้งระบบ ลดลง YoY 67.12%, 38.62%, 19.32%, 17.33% และ 7.13% ตามลำดับ โดยรายได้จากการบริการ IT Manager & IT Consultant as a Service และรายได้จากการบริการอื่นลดลงจากการสิ้นสุดสัญญาของลูกค้า ส่วนรายได้จากการให้บริการ Hardware M/A และรายได้จากการให้บริการ T. Support/T.Support Plus ลดลงสอดคล้องกับการลดลงของรายได้จากการขายแบบ Project-base ในงวดก่อนๆ เนื่องจากเป็นบริการต่อเนื่องกัน และรายได้จากการติดตั้งระบบลดลงจากการให้บริการแบบ One Time Service ลดลง

## 2) รายได้จากการขาย

ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 9.26 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 40.12% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 7.24 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 28.82% จากการที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการได้มากขึ้นซึ่งเป็นโครงการที่มีมูลค่าสูงเมื่อเทียบกับช่วงที่ผ่านมา แม้รายได้จากการขาย (ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์แบบ On-premise) ของบริษัทฯ จะมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง เป็นไปตามแนวโน้มทั่วโลกที่ลูกค้าเปลี่ยนจากการลงทุนซื้อฮาร์ดแวร์แบบ On-premise เป็นการซื้อบริการ Cloud Services แต่อย่างไรก็ดี ยังมีงานบางประเภทที่จำเป็นต้องลงทุนซื้อฮาร์ดแวร์ติดตั้งที่ Site ลูกค้า (หรืองานเหมาะกับฮาร์ดแวร์มากกว่า Cloud) โดยเฉพาะอย่างยิ่งกรณี Network Infrastructure หรือทำงานร่วมกันระหว่างฮาร์ดแวร์ที่ Site ลูกค้ากับบน Cloud (เรียกว่า Hybrid Cloud) ในไตรมาส 1/2569 ลูกค้ารายสำคัญของบริษัทฯ มีการสั่งซื้อฮาร์ดแวร์ โดยบริษัทฯ ได้ทำการติดตั้งส่งมอบงานและรับรู้รายได้ในไตรมาส 1/2569 ที่ผ่านมา จึงทำให้รายได้จากการขายเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนและจากไตรมาสก่อน

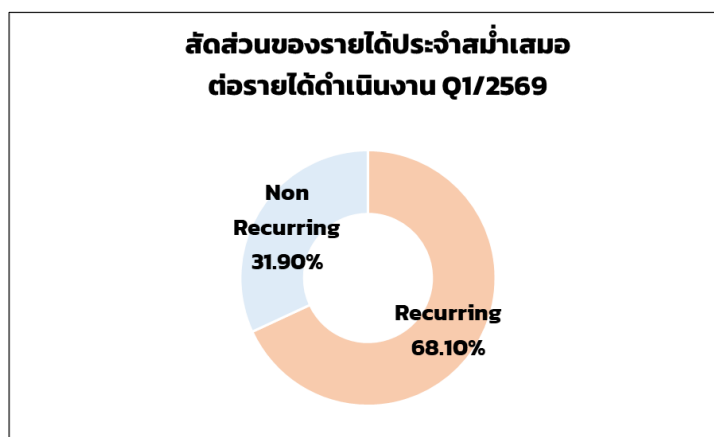
อย่างไรก็ดี รายได้จากการขาย เป็นรายได้แบบโครงการ (Project-base) เป็นรายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอกันในแต่ละไตรมาสและในแต่ละปี ขึ้นอยู่กับการปิดโครงการ, การส่งมอบงาน และการรับรู้รายได้โครงการ ซึ่งเป็นปกติของธุรกิจ

## 3) รายได้อื่น

รายได้อื่นของบริษัทฯ ประกอบด้วย กำไรจากการบันทึกบัญชีมูลค่าหน่วยลงทุนที่เพิ่มขึ้น (Marked to Market) กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน ดอกเบี้ยรับ และเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Events เป็นต้น ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 1.07 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.31 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 39.77% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 0.65 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 151.07%

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

#### 4) สรุปลักษณะของรายได้ประจำสม่ำเสมอต่อรายได้ดำเนินงาน



ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอ (Non Recurring Revenue) ในสัดส่วน 68.10% : 31.90% ตามลำดับ

**หมายเหตุ:** รายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) ประกอบไปด้วยสัญญาบริการต่างๆ ที่มีระยะเวลาแน่นอนตายตัว ส่วนใหญ่มีระยะเวลาประมาณ 1-3 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	Q1/69	Q1/68	Q4/68	หน่วย: ล้านบาท	
				เปลี่ยนแปลง +/-	
				%YoY	%QoQ
รายได้จากการขาย	30.95	19.99	20.72	54.80%	49.38%
รายได้จากการให้บริการ	71.30	59.67	67.53	19.48%	5.59%
รายได้เงินปันผล	9.93	-	-	-	-
รายได้อื่น	1.60	2.56	3.41	(37.26%)	(53.00%)
<b>รวมรายได้</b>	<b>113.78</b>	<b>82.22</b>	<b>91.66</b>	<b>38.38%</b>	<b>24.14%</b>

บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด	Q1/69	Q1/68	Q4/68	เปลี่ยนแปลง +/-	
				%YoY %QoQ	
รายได้จากการขาย	1.51	3.09	3.12	(51.00%)	(51.48%)
รายได้จากการให้บริการ	11.84	13.47	13.79	(12.13%)	(14.17%)
รายได้อื่น	-	-	0.03	-	(100.00%)
<b>รวมรายได้</b>	<b>13.35</b>	<b>16.56</b>	<b>16.94</b>	<b>(19.37%)</b>	<b>(21.18%)</b>

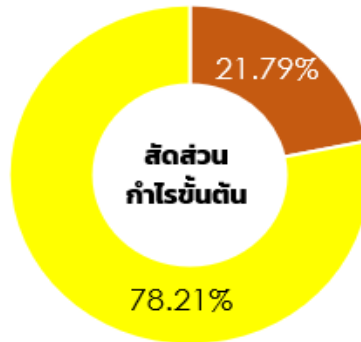
  

บริษัท สกายพรีอ็อก จำกัด	Q1/69	Q1/68	Q4/68	เปลี่ยนแปลง +/-	
				%YoY %QoQ	
รายได้จากการขาย	0.02	0.00	0.03	100.00%	(40.17%)
รายได้จากการให้บริการ	8.05	7.24	8.05	11.18%	(0.11%)
รายได้อื่น	0.47	0.14	0.11	238.03%	324.93%
<b>รวมรายได้</b>	<b>8.53</b>	<b>7.37</b>	<b>8.20</b>	<b>15.71%</b>	<b>4.07%</b>

### 3.3: กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

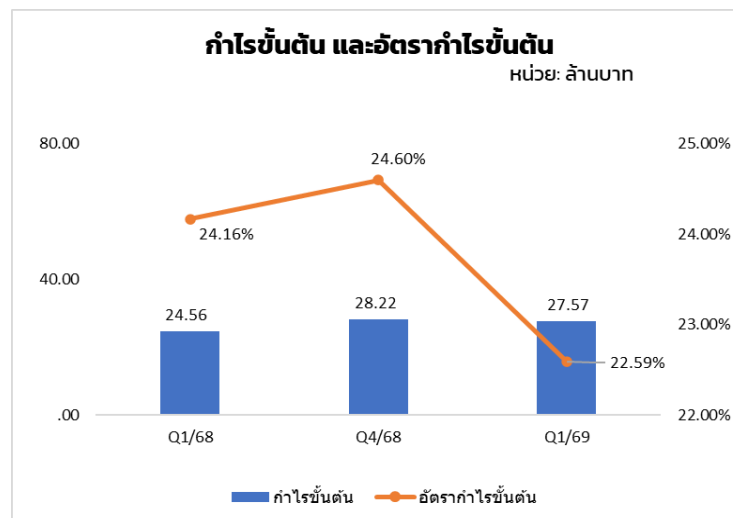
#### สัดส่วนกำไรขั้นต้นของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

งวด Q1/2569



หมายเหตุ:

- GP Margin จาก รายได้จากการขาย
- GP Margin จาก รายได้จากการบริการ

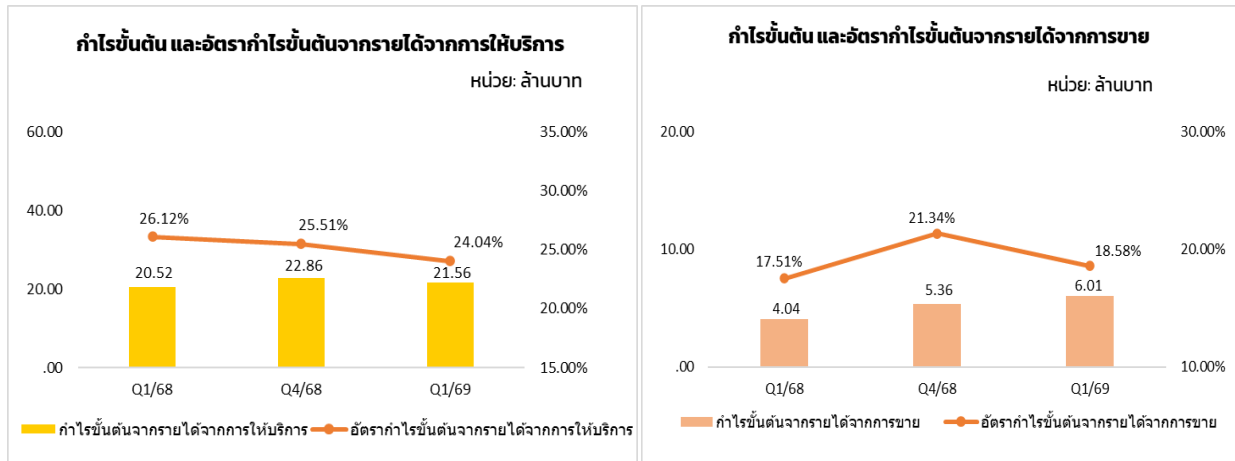


ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 27.57 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 3.01 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 12.26% หากมองในมิติของอัตรากำไรขั้นต้น บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นของงวด Q1/2569 อยู่ที่ 22.59% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 24.16% ซึ่งการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงถึงแม้จะมีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น สาเหตุมาจากต้นทุนบริการในส่วน Public Cloud, M/A Hardware & Software มีราคาสูงขึ้น

เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ) บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นลดลง 0.65 ล้านบาท หรือลดลง 2.32% ส่งผลให้บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากไตรมาสก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 24.60% / โดยภาพรวม ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วน 78.21% และ 21.79% ตามลำดับ

สาเหตุสำคัญของการลดลงของอัตรากำไรขั้นต้น (GPM: Gross Profit Margin) มาจากต้นทุนคงที่ของโครงการ T.Cloud Gen3 (ที่อยู่ในช่วงการเติบโต) ทำให้ต้นทุนขาย/ต้นทุนบริการของบริษัทฯ ที่สูงขึ้นและส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ที่ลดลง อย่างไรก็ตาม การเติบโตของรายได้จากโครงการดังกล่าวจะทำให้บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้น และอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้นในอนาคต

โดยมีรายละเอียด กำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย ในงวด Q1/2569 ดังต่อไปนี้:



1) กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ

ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการให้บริการ จำนวน 21.56 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 1.04 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 5.09% โดยบริษัทฯ สามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นได้ 24.04% ต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 26.12% / และลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 1.30 ล้านบาท หรือลดลง 5.71%

2) กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย

ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการขาย จำนวน 6.01 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 1.97 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 48.69% โดยมีอัตรากำไรขั้นต้น 18.58% เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 17.51% / และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 0.65 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 12.14%

การเพิ่มขึ้นของกำไรขั้นต้นในงวด Q1/2569 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 Q1/2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 1.22 ล้านบาท หรือลดลง 11% / และมีค่าใช้จ่ายในการขาย เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 1.32 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 15.42%

สำหรับค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้นในไตรมาสนี้ ส่วนใหญ่มาจากการจัดงาน Marketing Event และ Incentive พนักงานขายซึ่งสอดคล้องกับยอดขายสินค้าและบริการที่เพิ่มขึ้น

#### 2) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือน โบนัส ค่าตอบแทนกรรมการ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเดินทาง ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน เป็นต้น

ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 2.14 ล้านบาท หรือลดลง 14.86% / และมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร ลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 2.98 ล้านบาท หรือลดลง 19.57%

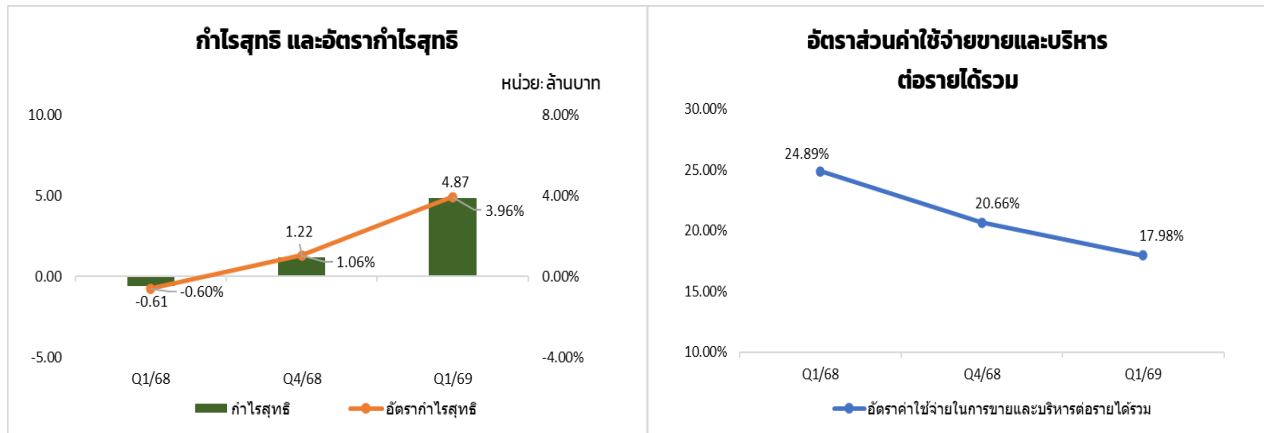
สำหรับค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ลดลงส่วนใหญ่มาจากไตรมาสก่อนบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายพิเศษซึ่งเป็นส่วนต่างระหว่างค่าชดเชยและสำรอง Employee Benefits อันเกิดจากโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดของพนักงานโดยสมัครใจ และการจ่ายค่าตอบแทนพนักงานที่ลดลงจากการลดจำนวนพนักงานด้วยโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดโดยสมัครใจ ในปี 2568 ที่ผ่านมา

### 3.5: ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยจ่ายหนี้สินตามสัญญาเช่า และดอกเบี้ยจ่ายจากสิทธิการใช้สินทรัพย์ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า

ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.17 ล้านบาท หรือลดลง 28.45% / และมีต้นทุนทางการเงิน ลดลงจากไตรมาสก่อนเล็กน้อย (QoQ) 0.08 ล้านบาท หรือลดลง 16.23%

### 3.6: กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ



สำหรับกำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ ของงวด Q1/2569 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY), และงวด Q1/2569 เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ) สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้:

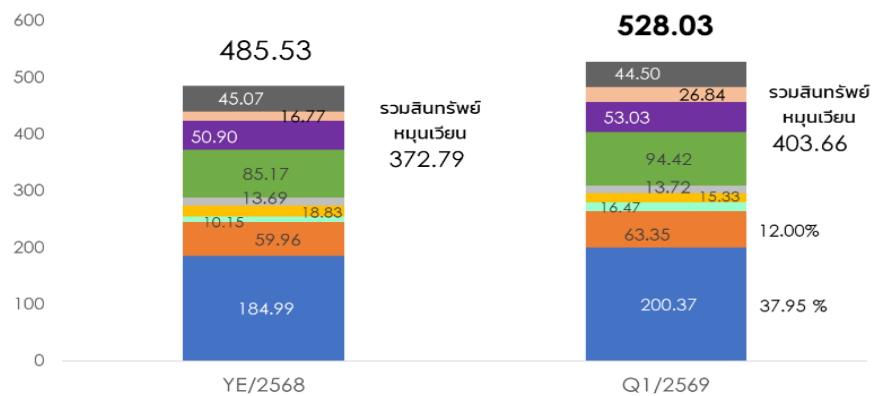
YoY (Q1/2569 เปรียบเทียบ Q1/2568)	QoQ (Q1/2569 เปรียบเทียบ Q4/2568)
<p>ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ จำนวน 4.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 5.48 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 897.22% สอดคล้องกับกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลงจากปีก่อน 3.36 ล้านบาท หรือลดลง 13.18% โดยบริษัทฯ มีอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ใน Q1/2569 อยู่ที่ 17.98% ลดลงจาก 24.89% ในงวดเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิในไตรมาสนี้ อยู่ที่ 3.96% เพิ่มขึ้นจาก (0.60%) ในงวดเดียวกันของปีก่อน</p>	<p>ในงวด Q1/2569 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ จำนวน 4.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) จำนวน 3.65 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 298.93% สอดคล้องกับกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลงจากไตรมาสก่อน 1.67 ล้านบาท หรือลดลง 7.01% โดยมีอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมใน Q1/2569 อยู่ที่ 17.98% ลดลงจาก 20.66% ในไตรมาสก่อน นอกจากนี้ ในไตรมาสก่อน บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายพิเศษจากผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตน (Customer Relationships ของบริษัทย่อย) จำนวน 3.03 ล้านบาท โดยอัตรากำไรสุทธิในไตรมาสนี้อยู่ที่ 3.96% เพิ่มขึ้นจาก 1.06% ในไตรมาสก่อน</p>

## ส่วนที่ 4: สรุปฐานะทางการเงินและกระแสเงินสด สิ้นสุด ไตรมาส 1/2569

### สินทรัพย์

หน่วย: ล้านบาท

สินทรัพย์หมุนเวียนสิ้นสุด Q1/2569 คิดเป็นสัดส่วน **76.45%** ของสินทรัพย์ทั้งหมด

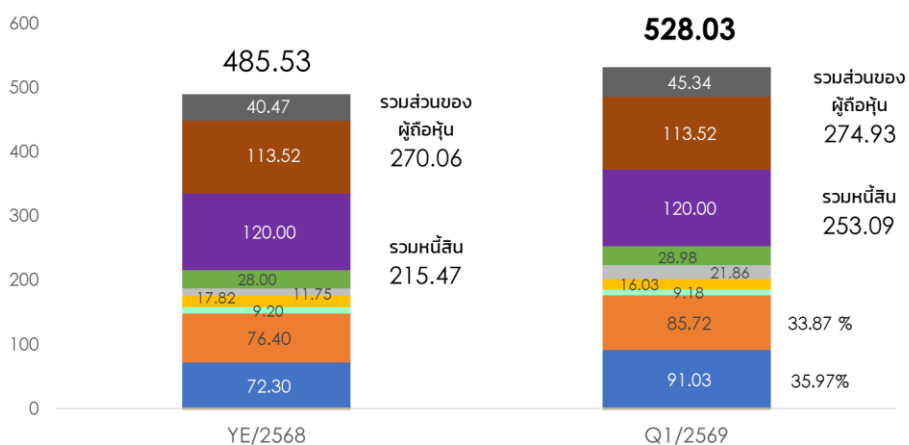


- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด
- สินทรัพย์หมุนเวียนที่เกิดจากสัญญา สุทธิ
- สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น
- สินทรัพย์อื่นและอุปกรณ์สุทธิ
- สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น สุทธิ
- สินค้าคงเหลือ สุทธิ
- สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น
- สิทธิการเช่าและหรือสิทธิการใช้ทรัพย์สิน

### หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

หน่วย: ล้านบาท

หนี้สินหมุนเวียนสิ้นสุด Q1/2569 คิดเป็นสัดส่วน **73.58%** ของหนี้สินทั้งหมด



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

#### 4.1: สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 528.03 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 42.50 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 8.75% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์หมุนเวียน สินทรัพย์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 เป็นประเภทสินทรัพย์หมุนเวียนรวม 403.66 ล้านบาท คิดเป็น 76.45% ของสินทรัพย์รวม โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของสินทรัพย์ ดังนี้:

- **เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด:** มีมูลค่า 200.37 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.38 ล้านบาท โดยรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ปรากฏในหัวข้อ 4.4: กระแสเงินสด
- **ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นสุทธิ:** มีมูลค่า 63.35 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.39 ล้านบาท สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการดำเนินงาน

#### 4.2: หนี้สิน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 253.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 37.62 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 17.46% จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น และหนี้สินตามสัญญาเช่า หนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 เป็นประเภทหนี้สินหมุนเวียนรวม 186.22 ล้านบาท คิดเป็น 73.58% ของหนี้สินรวม

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ ไม่มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt)\* โดยส่วนใหญ่หนี้สินของบริษัทฯ เป็นเจ้าหนี้การค้า และหนี้สินที่เกิดจากการบันทึกบัญชีตามมาตรฐานการบัญชี หรือมาตรฐานรายงานทางการเงิน เช่น หนี้สินหมุนเวียนที่เกิดจากสัญญา, หนี้สินตามสัญญาเช่า และภาระผลประโยชน์ผูกพันพนักงาน (สำรอง Employee Benefits) เป็นต้น

โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของหนี้สิน ดังนี้

- **เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น:** มีมูลค่า 91.03 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 18.73 ล้านบาท จากการซื้อสินค้าและบริการสำหรับการดำเนินงานและยังไม่ถึงกำหนดชำระ
- **หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระเกินหนึ่งปี (ไม่หมุนเวียน):** มีมูลค่ารวม 21.86 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.11 ล้านบาท จากการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน และการเช่าพื้นที่สำหรับ Data Centers ของโครงการ T.Cloud Gen3 เพิ่ม ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่าที่กำหนดให้ผู้เช่าบันทึกหนี้สินตามสัญญาเช่าด้วยมูลค่าปัจจุบันของเงินค่าเช่าที่ต้องจ่ายตลอดอายุสัญญา โดยรับรู้คู่กับสินทรัพย์สิทธิการใช้

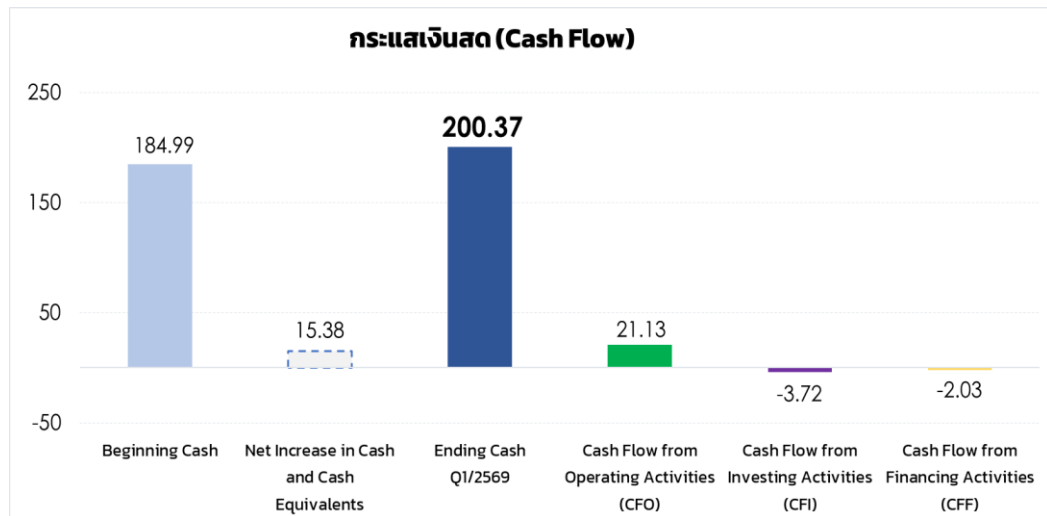
*\*หมายเหตุ: รายการหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) คือ หนี้สินเฉพาะที่มีภาระดอกเบี้ย ซึ่งบริษัทฯ มีข้อผูกพันในการจ่ายชำระออกไปจริง*

#### 4.3: ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นหรือส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 274.93 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.87 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 1.80% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 มาจากกำไรสุทธิในงวดปัจจุบัน

#### 4.4: กระแสเงินสด

หน่วย: ล้านบาท



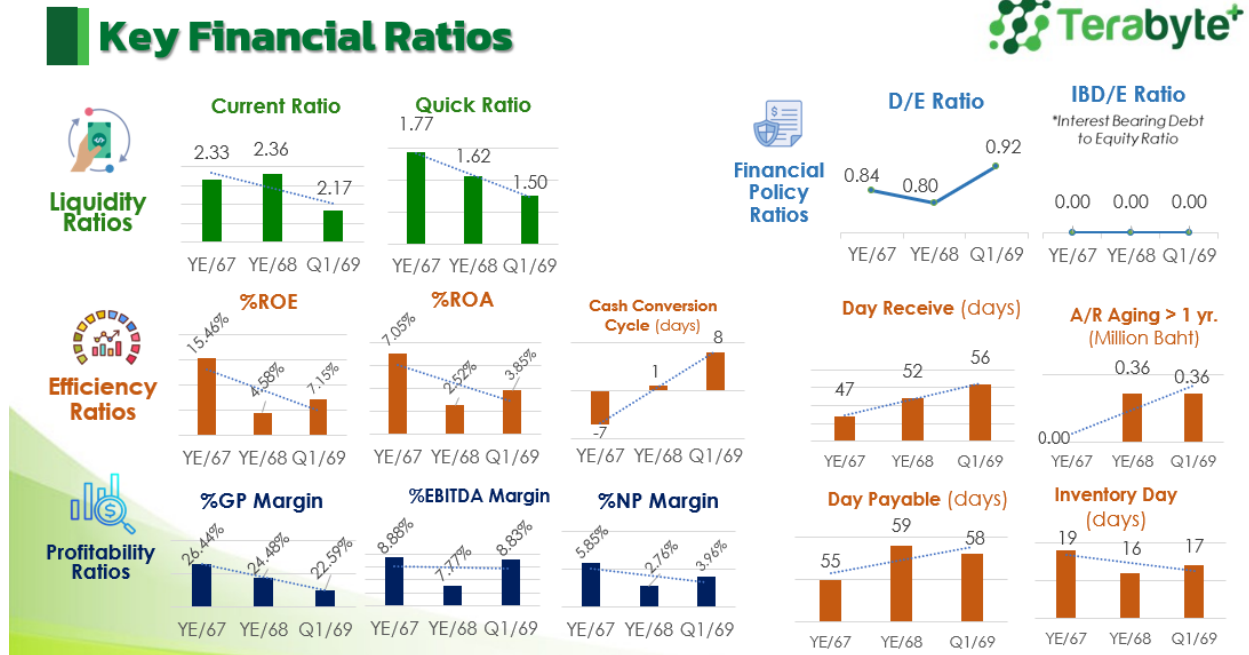
ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 200.37 ล้านบาท จากยอดคงเหลือต้นรอบระยะเวลา 184.99 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นระหว่างงวด สุทธิ +15.38 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น:

- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน +21.13 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน -3.72 ล้านบาท และ
- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน -2.03 ล้านบาท

โดยกระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนหลักๆ ได้แก่: เงินสดจ่ายจากการซื้อสินทรัพย์ถาวรเพื่อใช้ในโครงการ T.Cloud Gen3 และใช้ในสำนักงาน จำนวน 4.34 ล้านบาท, เงินสดรับจากดอกเบี้ยเงินฝากสถาบันการเงิน 0.21 ล้านบาท รวมถึงเงินสดรับจากการจำหน่ายอุปกรณ์ 0.41 ล้านบาท

และกระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน หลักๆ ได้แก่: การจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า 1.72 ล้านบาท และการจ่ายชำระดอกเบี้ยตามสัญญาเช่า 0.31 ล้านบาท

## ส่วนที่ 5: สรุปอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ สิ้นสุด Q1/2569



## ส่วนที่ 6: Backlog



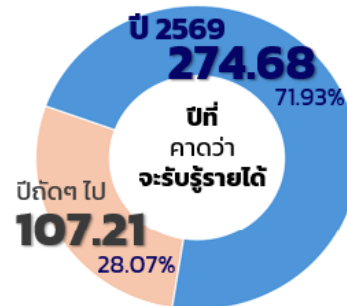
### Backlog

(Updated: 17 เม.ย. 2569)

หน่วย: ล้านบาท

Backlog ทั้งหมด **381.89**

(\* ไม่รวมรายได้ที่รับรู้ไปแล้ว ระหว่างวันที่ 1 ม.ค. - 31 มี.ค. 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 โดยมุ่งเน้นที่การเพิ่มสัดส่วนรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) เพื่อความมีเสถียรภาพของรายได้ และกำไรรายได้ของบริษัทฯ เช่น การลงทุนโครงการ T.Cloud Gen3 เป็นต้น
- 2) รักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้าอยู่เสมอ ผ่านการพบปะลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงจัดงานกิจกรรมทางการตลาด (Marketing Events) เป็นระยะๆ เพื่อ Update Solutions ที่เป็นประโยชน์ นำไปสู่โอกาสในการขายสินค้าและบริการให้กับลูกค้ามากขึ้น 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 เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปสินทรัพย์ และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2547 โดยบริษัทฯ จะคำนวณขนาดรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ และจะเปิดเผยสารสนเทศผ่านระบบเผยแพร่ข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องให้นักลงทุนและสาธารณชนรับทราบต่อไป รวมถึงการสรรหาบริษัท ที่มีศักยภาพเพื่อดำเนินการทำ Due Diligence เพิ่มเติม

## ส่วนที่ 8: ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงาน ฐานะการเงิน หรือการเติบโตในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทฯ มีการประเมินและบริหารความเสี่ยง ทั้งความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก และปัจจัยภายใน ที่อาจมีผลกระทบต่อ การประกอบธุรกิจ ฐานะทางการเงิน รวมถึงการเติบโตในอนาคตของบริษัทฯ และมีการกำหนดมาตรการลดความเสี่ยง โดยกำหนดให้มีการประเมินปัจจัยเสี่ยง ทั้งที่มาจากภายนอก และภายใน บริษัทฯ จึงดำเนินการประเมินความเสี่ยงทางธุรกิจ (Risk Assessment) อย่างสม่ำเสมอ โดยมีการรายงานสรุปผลการประเมินความเสี่ยง ให้ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัททราบในทุกๆ ไตรมาส

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

### 1) ปัจจัยเสี่ยงหนี้สูญการเก็บหนี้ลูกค้านอกจากการจำหน่ายสินค้าและบริการ และปัจจัยเสี่ยงการขาดสภาพคล่องทางการเงิน

เนื่องจากสภาพการแข่งขันในธุรกิจนี้ โดยส่วนใหญ่ มีความจำเป็นต้องให้เครดิตกับลูกค้า และขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้เครดิตทางการค้าจากคู่ค้าในการซื้อสินค้าที่เพียงพอเช่นกัน แต่อย่างไรก็ดี หากลูกค้าชำระเงินล่าช้า หรือ กรณีที่ลูกค้าไม่มี ความสามารถการชำระหนี้ เนื่องจากฐานะการเงินของลูกค้ามีปัญหา อาจเป็นเหตุให้เกิดหนี้สูญเกิดขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ การขาดสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ เกิดขึ้นได้

#### มาตรการลดความเสี่ยง:

- บริษัทฯ มีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทเอกชนขนาดกลาง-ใหญ่ โดยบริษัทฯ มีการคัดกรองคุณภาพของลูกค้า มีระบบอนุมัติเงื่อนไขการชำระเงินที่เหมาะสม รวมถึงระบบการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระที่มีประสิทธิภาพ บริษัทฯ มีนโยบายกระจายฐานลูกค้าที่หลากหลายกลุ่ม และมีจำนวนลูกค้ามากมาย ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใด รายหนึ่งเป็นพิเศษ จึงเป็นการลดความเสี่ยงการเก็บหนี้ลงไปได้มาก
- บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) มีการ ตรวจสอบฐานะการเงิน และศักยภาพการทำกำไรของลูกค้าอย่างเข้มงวด โดยเฉพาะลูกค้ารายใหม่ที่ต้องการซื้อ สินค้าและบริการจากบริษัทฯ และดำเนินการพิจารณาอนุมัติเงื่อนไขการชำระเงินโดยผู้อนุมัติเงื่อนไขการชำระเงิน (ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน หรือ CFO) เพื่อกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินที่เหมาะสมอยู่ในความเสี่ยง ที่ควบคุมได้ ให้กับลูกค้าแต่ละราย ระบบดังกล่าว ได้ใช้ในการปฏิบัติงานมาแล้วมากกว่า 21 ปี พบว่า มีประสิทธิภาพเป็นที่น่าพอใจเป็นอย่างมาก บริษัทฯ มีหนี้สูญเกิดขึ้นต่ำมากคิดเป็นสัดส่วนเพียงประมาณไม่เกิน 0.10% ของรายได้รวมเท่านั้น
- บริษัทฯ มีระบบการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระที่มีประสิทธิภาพ โดยมีการสรุปรายงานลูกหนี้ค้างชำระและ รายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท เป็นประจำสม่ำเสมอในทุกๆ ไตรมาส / กรณี ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่ากำหนด บริษัทฯ มีขั้นตอนการติดตามทวงถาม รวมถึงกำหนดขั้นตอนดำเนินการ ฟ้องร้องดำเนินคดีอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สามารถจัดเก็บหนี้ค้างชำระได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทฯ มีเงินทุนหมุนเวียน และมีกระแสเงินสด (Cash Flow) ที่เพียงพอ มีอัตราหนี้สินต่อทุนที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt to Equity Ratio) ต่ำมาก มีระบบการจัดทำ Cash Flow รายวัน ผู้บริหารมีการ ตรวจสอบสถานะ Cash Flow อยู่ตลอดเวลา / กรณีโครงการที่ต้องมีการส่งมอบระยะยาว บริษัทฯ จะติดต่อขอ เครดิตจากคู่ค้าที่ยาวขึ้น และ/หรือ ขอสินเชื่อกับธนาคารเพื่อให้ครอบคลุมระยะเวลาที่สามารถเก็บหนี้จากลูกค้า ได้ / บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) และมีกระแสเงินสดจากการเพิ่ม ทุน IPO บริษัทฯ จึงมีเงินทุนหมุนเวียน สภาพคล่อง และกระแสเงินสดที่เพียงพอต่อการดำเนินงานได้เป็นอย่างดี
- โดยรวม บริษัทฯ มั่นใจว่ามีมาตรการควบคุมความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพเพียงพอต่อความเสี่ยงหนี้สูญการเก็บหนี้ ลูกค้านอกจากการจำหน่ายสินค้าและบริการ และสามารถบริหารจัดการป้องกันการขาดสภาพคล่องทางการเงินได้ อย่างพอเพียง

2) ความเสี่ยงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ซึ่งอาจกระทบต่อศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ในอนาคตได้

เทคโนโลยีด้านไอที มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา หากบริษัทฯ ไม่สามารถจะปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ก็อาจจะทำให้ศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ลดลง และอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ในระยะยาวได้

มาตรการลดความเสี่ยง:

- บริษัทฯ มีการเฝ้าติดตามความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี และมีความพยายามในการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ, New S-curve และบริษัทที่มีศักยภาพเพื่อจะเข้าร่วมลงทุนอยู่ตลอดเวลา วัตถุประสงค์การใช้เงิน 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 Q1/2569 บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการเพื่อพัฒนาการด้านความยั่งยืน ดังต่อไปนี้:

- 1) บริษัทฯ ได้รับนักศึกษาฝึกงานแบบสหกิจศึกษาจากสถาบันอุดมศึกษาต่างๆ จำนวน 9 คน เพื่อมอบโอกาสให้นักศึกษาเหล่านี้ ได้มีโอกาสฝึกงานแบบได้ทำงานจริงตามสายงานต่างๆ โครงการนี้ ยังเป็นการเสริมความยั่งยืนด้านบุคลากรและศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ในอนาคต เนื่องจากนักศึกษาฝึกงานฯ เหล่านี้ จะได้รับการฝึกอบรม ผ่านการทำงานจริง และบริษัทฯ ยังได้มีโอกาสคัดเลือกนักศึกษาฝึกงานฯ เหล่านี้ ที่มีศักยภาพเข้ามาทำงานกับบริษัทฯ ในอนาคต (บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการนี้มาอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2565 เป็นต้นมา ในขณะนี้ เป็นรุ่นที่ 6.1)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์)  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร  
และเลขานุการบริษัท