

ที่ IDG 2569-009

13 พฤษภาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท อินดิจี จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “IDG”) ขอนำส่งคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2569 โดยมีรายละเอียดตามเอกสารแนบ

ขอแสดงความนับถือ

-จิตราวรรณ จันทรวงศ์-

นางสาวจิตราวรรณ จันทรวงศ์  
ประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงิน

## ภาพรวมธุรกิจ

บริษัท อินดิจี จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “IDG”) ดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีดิจิทัลและการทรานส์ฟอร์มองค์กร (Digital Transformation) โดยมุ่งเน้นการพัฒนาและส่งเสริมโซลูชันด้านดิจิทัล แพลตฟอร์ม ซอฟต์แวร์ และบริการด้าน AI เพื่อสนับสนุนให้องค์กรสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน ยกระดับความสามารถในการแข่งขัน และรองรับการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจดิจิทัลได้อย่างยั่งยืน ภายใต้วิสัยทัศน์ “Simplify Work, Amplify Innovation”

บริษัทฯ มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 25 ปี และมีความเชี่ยวชาญในการให้บริการด้าน Digital Transformation แบบครบวงจร ครอบคลุมทั้งงานให้คำปรึกษา การพัฒนาระบบ การเชื่อมต่อเทคโนโลยี การบริหารจัดการ Workflow และ Automation ตลอดจนการพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลและโซลูชันด้าน AI สำหรับองค์กรภาครัฐและเอกชนในหลากหลายอุตสาหกรรม

บริษัทฯ มีการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยแบ่งกลุ่มธุรกิจเป็น 5 กลุ่มธุรกิจหลัก (Digital Business Group) ซึ่งเชื่อมโยงกันเป็นระบบนิเวศด้านดิจิทัลแบบครบวงจร เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าองค์กรตั้งแต่การวางกลยุทธ์ การพัฒนาระบบ การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน ไปจนถึงการพัฒนาบุคลากรและการสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ในยุค AI และ Digital Economy

### 1. Digital Consulting

กลุ่มธุรกิจ Digital Consulting ดำเนินธุรกิจด้านการให้คำปรึกษาและวางกลยุทธ์ด้านดิจิทัลและเทคโนโลยี เพื่อช่วยให้องค์กรสามารถกำหนดทิศทาง การเปลี่ยนผ่านสู่ยุคดิจิทัลได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยครอบคลุมบริการด้าน Digital Transformation Strategy, AI Strategy, Cloud Strategy, Enterprise Architecture, Business Process Improvement, IT Governance, Cybersecurity และ Technology Roadmap

บริษัทฯ มุ่งเน้นการวิเคราะห์กระบวนการดำเนินงานขององค์กร (Business Process Analysis) เพื่อออกแบบแนวทางการปรับปรุงการทำงาน ลดความซ้ำซ้อน เพิ่มประสิทธิภาพ และยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าและพนักงานผ่านการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยี AI และ Automation มาประยุกต์ใช้ในระดับองค์กร เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจเชิงธุรกิจ การวิเคราะห์ข้อมูล และการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานในระยะยาว

### 2. Digital Integration

กลุ่มธุรกิจ Digital Integration ดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนา ติดตั้ง และเชื่อมต่อระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร โดยมุ่งเน้นการสร้างโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลที่มีความยืดหยุ่น ปลอดภัย และรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต

บริการหลักของกลุ่มธุรกิจนี้ประกอบด้วย การพัฒนาและเชื่อมต่อระบบงาน AI, Microsoft 365, Azure Cloud, Power Platform, Enterprise Workflow, Data Integration, API Integration, Document Management, Collaboration Platform รวมถึงการติดตั้งและบริหารระบบ Cloud Infrastructure และระบบรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์

# INDIGY

บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการพัฒนา Workflow และ Automation เพื่อช่วยลดขั้นตอนการทำงาน เพิ่มความรวดเร็วในการดำเนินงาน และสนับสนุนการทำงานร่วมกันภายในองค์กร โดยเฉพาะการพัฒนาโซลูชันบน Microsoft Ecosystem ซึ่งเป็นหนึ่งในจุดแข็งสำคัญของบริษัทฯ รวมถึงการให้บริการด้าน System Support, Maintenance Services และ Managed Services เพื่อดูแลและบริหารจัดการระบบของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ช่วยสร้างความมั่นคงและเสถียรภาพให้แก่ระบบงานขององค์กร

## 3. Digital Platform

กลุ่มธุรกิจ Digital Platform เป็นกลุ่มธุรกิจที่มุ่งพัฒนาแพลตฟอร์ม ซอฟต์แวร์ และผลิตภัณฑ์ดิจิทัลของบริษัทฯ เพื่อรองรับความต้องการขององค์กรยุคใหม่ โดยเน้นการพัฒนาแพลตฟอร์มในรูปแบบ AI-Native และ Subscription-Based Services เพื่อสร้างรายได้ประจำ (Recurring Revenue) ในระยะยาว

บริษัทฯ ได้พัฒนากลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ Work+, Biz+, Life+ และ Transformation+ ซึ่งสามารถรองรับการทำงานด้าน Workflow, Automation, Employee Services, Customer Services, Community Platform และ AI Agents ได้อย่างครบวงจร

- **Work+** เป็นแพลตฟอร์มด้าน Workflow Automation และ Employee Services สำหรับองค์กร
- **Biz+** เป็นแพลตฟอร์มด้าน Business Operations และ Customer Engagement
- **Life+** เป็นแพลตฟอร์มด้าน Smart Community และ Smart Living
- **Transformation+** เป็นแพลตฟอร์ม AI-Native ที่พัฒนาภายใต้แนวคิด AAA (Application, Automation และ AI Agents) เพื่อรองรับการสร้างระบบงานอัจฉริยะสำหรับองค์กร

บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาแพลตฟอร์มให้สามารถเชื่อมต่อกับระบบต่าง ๆ ขององค์กรได้อย่างยืดหยุ่น และสามารถต่อยอดด้วย AI, Data Analytics และ Automation เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลูกค้าในระยะยาว

## 4. Digital Academy

กลุ่มธุรกิจ Digital Academy ดำเนินธุรกิจด้านการฝึกอบรมและพัฒนาศักยภาพบุคลากรด้านดิจิทัล เทคโนโลยี และ AI เพื่อสนับสนุนให้องค์กรสามารถพัฒนาทักษะของบุคลากรให้พร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและรูปแบบการทำงานในอนาคต

บริษัทฯ ให้บริการอบรมทั้งในรูปแบบ Public Training, In-house Training, Workshop และ Executive Program ครอบคลุมหัวข้อด้าน AI, Microsoft 365, Copilot, Power Platform, Cloud Computing, Cybersecurity, Data Analytics และ Workflow Automation และยังมีมุ่งพัฒนาโปรแกรมด้าน AI Adoption และ AI Transformation เพื่อช่วยให้้องค์กรสามารถนำ AI ไปใช้งานได้จริงในระดับกระบวนการทำงานและระดับกลยุทธ์องค์กร โดยเน้นแนวคิด “Learning by Doing” และการประยุกต์ใช้จริงในองค์กร โดย Digital Academy ถือเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญของบริษัทฯ ในการสร้าง Ecosystem ด้าน Digital Transformation และช่วยต่อยอดโอกาสทางธุรกิจไปยังกลุ่มลูกค้าองค์กรในระยะยาว

## 5. Digital Market

กลุ่มธุรกิจ Digital Market ดำเนินธุรกิจด้านการตลาด การสร้างช่องทางการจำหน่าย และการพัฒนา Ecosystem สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการดิจิทัลของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นการใช้ Digital Platform และ Online Channels เพื่อขยายฐานลูกค้าและสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

บริการของกลุ่มธุรกิจนี้ครอบคลุมการทำ Digital Products เพื่อสนับสนุนการเข้าถึงลูกค้าองค์กรและลูกค้ารายย่อย

ในวงกว้าง โดยบริษัทฯ ยังพัฒนาแพลตฟอร์มและช่องทางออนไลน์ เช่น M365Center และ Digital Business Center เพื่อสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจที่เชื่อมโยงระหว่างลูกค้า พันธมิตร และเทคโนโลยี

บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการเชื่อมโยงศักยภาพของทั้ง 5 กลุ่มธุรกิจเข้าด้วยกัน จะช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และทำให้บริษัทฯ สามารถส่งมอบบริการด้าน Digital Transformation ได้แบบครบวงจร ตั้งแต่การวางกลยุทธ์ การพัฒนาระบบ การสร้างแพลตฟอร์ม การพัฒนาบุคลากร ไปจนถึงการสร้าง Ecosystem และโอกาสทางธุรกิจใหม่ในยุค AI Economy ได้อย่างยั่งยืน

### ผลการดำเนินงาน

#### งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

หน่วย : ล้านบาท

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	งบการเงิน					
	31 มี.ค. 69	%	31 มี.ค. 68	%	YOY	%YOY
รายได้จากการขาย	7.07	24.30%	9.13	26.70%	(2.06)	22.56%
รายได้จากการบริการ	22.03	75.70%	25.07	73.30%	(3.04)	12.13%
<b>รวมรายได้</b>	<b>29.10</b>	<b>100.00%</b>	<b>34.20</b>	<b>100.00%</b>	<b>(5.10)</b>	<b>14.91%</b>
ต้นทุนขาย	(4.12)	58.27%	(3.46)	37.90%	(0.66)	19.08%
ต้นทุนบริการ	(12.97)	58.87%	(13.34)	53.21%	0.37	2.77%
<b>รวมต้นทุน</b>	<b>(17.09)</b>	<b>58.73%</b>	<b>(16.80)</b>	<b>49.12%</b>	<b>(0.29)</b>	<b>1.73%</b>
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>12.01</b>	<b>41.27%</b>	<b>17.40</b>	<b>50.88%</b>	<b>(5.39)</b>	<b>30.98%</b>
รายได้อื่น	0.46	1.58%	0.07	0.20%	0.39	557.14%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(2.54)	8.73%	(1.78)	5.20%	(0.76)	42.70%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(8.57)	29.45%	(8.89)	25.99%	0.32	3.60%
(กลับรายการ) ผลขาดทุนด้าน						
เครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น - สุทธิ	0.05	0.17%	0.03	0.09%	0.02	66.67%
ต้นทุนทางการเงิน	(0.09)	0.31%	(0.02)	0.06%	(0.07)	350.00%
<b>กำไรก่อนรายได้(ค่าใช้จ่าย)ภาษีเงินได้</b>	<b>1.32</b>	<b>4.54%</b>	<b>6.81</b>	<b>19.91%</b>	<b>(5.49)</b>	<b>80.62%</b>
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) ภาษีเงินได้	(0.25)	0.86%	(1.37)	4.01%	1.12	81.75%
<b>กำไรสุทธิสำหรับงวด</b>	<b>1.07</b>	<b>3.68%</b>	<b>5.44</b>	<b>15.91%</b>	<b>(4.37)</b>	<b>80.33%</b>

## ภาพรวมผลการดำเนินงานสำหรับงวด 3 เดือน ประจําไตรมาส 1 ปี 2569

สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีรายได้รวมจำนวน 29.10 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จำนวน 5.10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14.91 โดยรายได้จากการขายและการให้บริการปรับตัวลดลงจากสถานะตลาดและพฤติกรรมลูกค้าการชะลอการลงทุน ทำให้กำไรขั้นต้นของบริษัทอยู่ที่ 12.01 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จำนวน 5.39 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 30.98 ทั้งนี้บริษัทมีการขายและการให้บริการที่หลากหลายมากขึ้นทำให้มีต้นทุนต่อหน่วยที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับงวดจำนวน 1.07 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จำนวน 4.37 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 80.33

### รายได้จากการขาย

สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีรายได้จากการขาย จำนวน 7.07 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จำนวน 2.06 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 22.56 สาเหตุหลักมาจากการลดลงของการขายซอฟต์แวร์กลุ่ม Microsoft ร้อยละ 6.99 และการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทลดลงร้อยละ 54.39 อย่างไรก็ตาม บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายฮาร์ดแวร์และอุปกรณ์อื่น ๆ เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 2.42 ของรายได้รวมในไตรมาส 1 ปี 2569 ซึ่งชดเชยการลดลงของรายได้จากการขายซอฟต์แวร์ และเพิ่มช่องทางการต่อยอดรายได้การขายในอนาคตของบริษัท

### รายได้จากการให้บริการ

สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการ จำนวน 22.03 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จำนวน 3.04 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 12.13 สาเหตุหลักมาจากรายได้จากการให้บริการพัฒนาระบบดิจิทัลลดลงร้อยละ 21.35 และรายได้จากการให้บริการอื่น ๆ ลดลงร้อยละ 25.98 อย่างไรก็ตาม รายได้จากการให้บริการบำรุงรักษาระบบของบริษัทเพิ่มขึ้นร้อยละ 16 ซึ่งเป็นผลจากการส่งมอบงานพัฒนาระบบดิจิทัลและลูกค้าให้ความไว้วางใจให้บริษัทดูแลระบบงานอย่างต่อเนื่อง

### รายได้อื่น

สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีรายได้อื่น จำนวน 0.46 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จำนวน 0.39 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 557.14 จากดอกเบี้ยรับและเงินรางวัลสลากออมสิน

### ต้นทุนขาย กำไรขั้นต้นจากการขาย และอัตรากำไรขั้นต้นจากการขาย

สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีต้นทุนขาย จำนวน 4.12 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 58.27 และอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายอยู่ที่ร้อยละ 41.73 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นร้อยละ 47.97 โดยมีสาเหตุหลักมาจากยอดขายของบริษัทที่ลดลง 2.06 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 22.56 เนื่องจากสถานะตลาดปัจจุบันลูกค้ามีการชะลอการตัดสินใจในการลงทุนซื้อซอฟต์แวร์ ทำให้การนำเสนอผลิตภัณฑ์ของบริษัทใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจ แต่ในส่วนต้นทุนค่าตัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทคิดเป็นเส้นตรงตลอดอายุการใช้ประโยชน์

### ต้นทุนการให้บริการ กำไรขั้นต้นจากการให้บริการ และอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการ

สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีต้นทุนการให้บริการจำนวน 12.97 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 58.87 และอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการอยู่ที่ร้อยละ 41.13 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นร้อยละ 22.76

# INDIGY

เนื่องจากบริษัทมีการใช้เทคโนโลยี AI เข้ามาช่วยในการพัฒนาระบบดิจิทัลรวมถึงการบริการจัดการบุคคลกรที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น และค่าบริการระบบคลาวด์ที่เพิ่มขึ้นตามการให้บริการในงานโครงการ

## ค่าใช้จ่ายในการขาย

สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 2.54 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.73 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน จำนวน 0.76 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 42.70 จากการเพิ่มบุคลากรในฝ่ายขาย และค่าใช้จ่ายในการทำตลาดเพิ่มมากขึ้น

## ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร จำนวน 8.57 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 29.45 ของรายได้รวม ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน จำนวน 0.32 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.60 จากการลดลงของค่าตอบแทนพนักงาน ค่าที่ปรึกษาทางการเงิน เป็นต้น และเพิ่มขึ้นจากการขยายพื้นที่สำนักงานเพื่อให้พนักงานมีพื้นที่ในการทำงานมากขึ้น

## กำไรสุทธิ

สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีกำไรสุทธิ จำนวน 1.07 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันปีของก่อน จำนวน 4.37 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 80.33 จากรายได้จากการขายและการให้บริการที่ลดลง

## งบแสดงฐานะการเงิน

(หน่วย: ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงิน ณ วันที่		ผลต่าง	เปลี่ยนแปลง %
	31 มี.ค. 69	31 ธ.ค. 68		
สินทรัพย์	185.97	175.13	10.84	6.19
หนี้สิน	58.29	48.36	9.93	20.53
ส่วนของผู้ถือหุ้น	127.68	126.77	0.91	0.72

## สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 185.97 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 10.84 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.19 เมื่อเทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยสาเหตุหลักมาจาก

- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลดลงจำนวน 2.06 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.01 จากการใช้ไปในการลงทุนขยายสำนักงานและการจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น – สุทธิ เพิ่มขึ้นจำนวน 7.18 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 60.90 สอดคล้องกับการส่งมอบงานและการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าเพิ่มขึ้นในช่วงปลายงวด

- สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา เพิ่มขึ้น 1.59 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.96 จากการพัฒนาาระบบดิจิทัลตามความก้าวหน้าของงาน
- สินทรัพย์ภาษีเงินได้ของรอบระยะเวลาปัจจุบัน เพิ่มขึ้นจำนวน 0.35 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 25.70 ซึ่งเกิดจากภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายที่ถูกหักเพิ่มขึ้น
- ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นจำนวน 0.79 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 49.85 จากการขยายพื้นที่สำนักงานและการจัดหาอุปกรณ์เพื่อรองรับการดำเนินงาน
- สินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้นจำนวน 2.67 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 25.70 จากการเข้าทำสัญญาเช่าเพิ่มเติมเพื่อรองรับการขยายธุรกิจ

โดยรวม การเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์สะท้อนถึงการขยายตัวของธุรกิจ โดยเฉพาะในส่วนของการโครงการและการลงทุนในทรัพยากรเพื่อรองรับการเติบโตในระยะยาว

## หนี้สิน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีหนี้สินจำนวน 58.29 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 9.93 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.53 สาเหตุหลักมาจาก

- เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เพิ่มขึ้นจำนวน 0.65 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.89 จากต้นทุนการซื้อซอฟต์แวร์และบริการที่เกี่ยวข้อง
- หนี้สินที่เกิดจากสัญญา - หมุนเวียน เพิ่มขึ้นจำนวน 5.50 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 56.22 จากการรับชำระเงินล่วงหน้าค่าบริการการบำรุงรักษาระบบและซอฟต์แวร์
- หนี้สินตามสัญญาเช่า เพิ่มขึ้นจำนวน 2.67 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 25.65 จากการทำสัญญาเช่าพื้นที่เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ รองรับการค้าและการขยายกิจกรรมทางธุรกิจ เพื่อสนับสนุนให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจของบริษัทในระยะยาว
- ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน เพิ่มขึ้นจำนวน 0.77 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.87 จากการรับรู้ต้นทุนผลประโยชน์พนักงานตามระยะเวลาการทำงานที่เพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของหนี้สินส่วนใหญ่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะการรับชำระเงินล่วงหน้าซึ่งสะท้อนถึงรายได้ที่รอรับรู้ในอนาคต

## ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นหรือส่วนของผู้ถือหุ้น จำนวน 127.68 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 0.91 ล้านบาท จากกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นในงวด

## สภาพคล่องของบริษัท

(หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	งบกระแสเงินสด	
	สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569	สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2568
เงินสดสุทธิได้รับจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมดำเนินงาน	0.25	10.24
เงินสดสุทธิได้รับจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมลงทุน	(1.49)	(0.50)
เงินสดสุทธิได้รับจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน	(0.81)	(0.41)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	(2.05)	9.33
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	0.00	0.03
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	34.19	35.43
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวด	<b>32.14</b>	<b>44.79</b>

โดยภาพรวมสภาพคล่องของบริษัทสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงสุทธิ 2.05 ล้านบาท จากปีก่อนที่เพิ่มขึ้น 9.33 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานที่ลดลง สอดคล้องกับกำไรสุทธิที่ลดลงและการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา ซึ่งกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 1.49 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เป็นเงินสดจ่ายลงทุนส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์จำนวน 0.95 และพัฒนาซอฟต์แวร์ผลิตภัณฑ์ของบริษัท จำนวน 0.47 ล้านบาท และกระแสเงินสดกิจกรรมจัดหาเงินใช้ไป 0.81 ล้านบาท ในการจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า

## อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	ณ 31 ธันวาคม 2567	ณ 31 ธันวาคม 2568	ณ 31 มีนาคม 2569
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio)	เท่า	3.21	6.41	4.98
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio)	เท่า	0.75	0.38	0.46
อัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	ร้อยละ	14.28	5.27	0.59
วงจรเงินสด (วัน)	วัน	24	(23)	12
อัตราส่วนกำไรขั้นต้น	ร้อยละ	49.26	46.43	41.27
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	ร้อยละ	12.10	7.67	3.68

## กลยุทธ์และแผนการดำเนินงานต่อเนื่อง ในปี 2569

ในปี 2569 บริษัท อินดิจี จำกัด (มหาชน) ยังคงมุ่งเน้นการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ภายใต้แนวทาง “Simplify Work, Amplify Innovation” โดยให้ความสำคัญกับการยกระดับศักยภาพองค์กรให้พร้อมรองรับยุค AI-Driven Economy และการเปลี่ยนผ่านสู่ Digital Transformation อย่างเต็มรูปแบบของธุรกิจไทย

บริษัทฯ มุ่งขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ให้เกิดผลลัพธ์ที่เป็นรูปธรรม ผ่านการดำเนินงานใน 5 มิติสำคัญ ได้แก่

1. การพัฒนาองค์กรและบุคลากรสู่ AI-Native Organization
2. การขยายโอกาสทางธุรกิจและบริการดิจิทัลแบบครบวงจร
3. การผลักดันผลิตภัณฑ์และแพลตฟอร์ม Transformation+
4. การสร้างระบบนิเวศพันธมิตรและโอกาสการเติบโตใหม่
5. การเสริมความแข็งแกร่งด้านรายได้ประจำและความสามารถในการแข่งขันระยะยาว

### 1. การพัฒนาองค์กรและบุคลากรสู่ AI-Native Organization

บริษัทฯ เชื่อว่าการเปลี่ยนผ่านด้าน AI จะไม่ได้เกิดขึ้นเพียงในระดับเทคโนโลยี แต่จะเป็นการเปลี่ยนวิธีคิด วิธีทำงาน และโครงสร้างการดำเนินงานขององค์กรโดยรวม ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพบุคลากรอย่างต่อเนื่องผ่านโครงการ “90-Day Transformation Program” และการสร้าง AI Layer ในทุกหน่วยงานขององค์กร

บริษัทฯ มุ่งยกระดับบุคลากรให้สามารถใช้ AI, Automation และ Digital Tools เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ลดงานซ้ำซ้อน และสนับสนุนการตัดสินใจเชิงธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังเดินหน้าสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่สนับสนุนการเรียนรู้ การทำงานร่วมกัน และการสร้างนวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโตในระยะยาว

### 2. การขยายโอกาสทางธุรกิจและบริการดิจิทัลแบบครบวงจร

บริษัทฯ มองเห็นโอกาสจากแนวโน้มการลงทุนด้าน Cloud, AI และ Digital Platform ที่ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งในประเทศไทยและภูมิภาค โดยเฉพาะความต้องการขององค์กรขนาดใหญ่ที่ต้องการพันธมิตรด้าน Digital Transformation แบบครบวงจร

บริษัทฯ จึงเดินหน้าขยายบริการในกลุ่ม Digital Consulting, Digital Integration, Digital Platform, Digital Academy และ Digital Market ให้สามารถเชื่อมโยงกันเป็น End-to-End Digital Transformation Ecosystem ตั้งแต่การวางกลยุทธ์ การพัฒนาระบบ การเชื่อมต่อข้อมูล การบริหาร Workflow และการพัฒนาศักยภาพบุคลากรด้าน AI และ Digital Skills

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งขยาย “Digital Business Center” เพื่อเป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ การให้คำปรึกษา และการทดลองใช้งานโซลูชันจริง ช่วยให้องค์กรสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีดิจิทัลและ AI ได้ง่ายขึ้น พร้อมสร้างโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจในอนาคต

### 3. การผลักดันผลิตภัณฑ์และแพลตฟอร์ม Transformation+

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาแพลตฟอร์ม Transformation+ ซึ่งเป็น Strategic Platform หลักขององค์กร ที่ได้รับการส่งเสริมจาก สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ภายใต้แนวคิด AAA ได้แก่ Application,

Automation และ Agents เพื่อรองรับความต้องการขององค์กรยุคใหม่ที่ต้องการระบบงานที่ยืดหยุ่น เชื่อมต่อได้ และสามารถขยายต่อยอดด้วย AI ได้ในอนาคต

Transformation+ จะเป็นแกนสำคัญในการสร้างรายได้ประจำ (Recurring Revenue) และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ผ่านโมเดล Subscription และ AI-Driven Services โดยบริษัทฯ มีแผนพัฒนาโซลูชันเฉพาะทางสำหรับอุตสาหกรรมต่าง ๆ เช่น Healthcare, Retail, Smart Business, ESG และ Enterprise Operations ขณะเดียวกันบริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการพัฒนาแพลตฟอร์มร่วมกับ Cloud Providers และพันธมิตรด้านเทคโนโลยี เพื่อให้สามารถส่งมอบโซลูชันที่มีความครบวงจรและตอบโจทย์ลูกค้าองค์กรได้ดียิ่งขึ้น

#### **4. การสร้างระบบนิเวศพันธมิตรและโอกาสการเติบโตใหม่**

บริษัทฯ มีแผนขยายความร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับพันธมิตรทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่และต่อยอดบริการด้าน AI และ Digital Transformation

บริษัทฯ มุ่งพัฒนาโมเดลความร่วมมือในลักษณะ Co-Innovation, Joint Solution Development และ Industry Partnership โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง เช่น AI Transformation, Smart Operations, Intelligent Workplace และ Digital Community Platform โดยบริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างการศึกษาโอกาสในการขยายตลาดไปยังประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ผ่านโมเดลพันธมิตรทางธุรกิจและการส่งมอบบริการดิจิทัลร่วมกับเครือข่ายพันธมิตรในภูมิภาค

#### **5. การเสริมความแข็งแกร่งด้านรายได้ประจำและความสามารถในการแข่งขันระยะยาว**

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring Revenue) ผ่านบริการ Subscription, Managed Services, Cloud Services, Maintenance Services และ AI Platform Services เพื่อสร้างเสถียรภาพด้านรายได้และความสามารถในการทำกำไรในระยะยาว พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังเดินหน้าปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานภายในองค์กร ทั้งด้าน Delivery, Resource Allocation, AI-Assisted Operations และระบบบริหารจัดการโครงการ เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจและรักษาคุณภาพการให้บริการแก่ลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่

#### **สรุปภาพรวมกลยุทธ์ปี 2569**

โดยสรุป กลยุทธ์ของ บริษัทฯ ในปี 2569 มุ่งเน้นการสร้างการเติบโตอย่างมีคุณภาพ ผ่านการยกระดับองค์กรสู่ AI-Native Company การขยายบริการดิจิทัลแบบครบวงจร การผลักดันแพลตฟอร์ม Transformation+ การสร้างระบบนิเวศพันธมิตร และการเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำจากผลิตภัณฑ์และบริการดิจิทัล

บริษัทฯ เชื่อว่าแนวทางดังกล่าวจะช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน รองรับคลื่นการลงทุนด้าน AI และ Digital Transformation ที่กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง และสร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว.