

ที่ 0196-2026

วันที่ 13 สิงหาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปีไตรมาสที่ 2/2569 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

1. ภาพรวมการดำเนินงานธุรกิจ

กลุ่มบริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจภายใต้พันธกิจ “We are Experience Creators” มุ่งสร้างสรรค์แนวคิดและประสบการณ์ที่มีคุณค่าให้แก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน ในไตรมาสที่ 2/2569 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ 337.74 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 12.4 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงเผชิญแรงกดดันจากต้นทุนโครงการที่ปรับตัวสูงขึ้นและการแข่งขันด้านราคาที่ยืดเยื้อ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นปรับลดลงและมีผลขาดทุนสุทธิในไตรมาสนี้

1.1 ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่ 2/2569 และผลกระทบต่อธุรกิจ

ภาวะเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 2/2569 ชะลอตัวลงเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้าและช่วงเดียวกันของปีก่อน ธนาคารแห่งประเทศไทยประเมินว่าไตรมาสนี้เป็นช่วงที่เศรษฐกิจอ่อนแรงที่สุดของปี โดยมีปัจจัยกดดันจากราคาพลังงานที่ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งกระทบต่อค่าครองชีพและต้นทุนการเดินทาง ขณะที่แรงส่งจากการท่องเที่ยวและการบริโภคภาคเอกชนแผ่วลงจากไตรมาสแรกที่ขยายตัวได้ร้อยละ 2.8

เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 2/2568 ซึ่งเศรษฐกิจยังได้รับปัจจัยหนุนจากการฟื้นตัวของการท่องเที่ยวและกำลังซื้อปกติ (ทั้งปี 2568 ขยายตัวร้อยละ 2.4) สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจในไตรมาสที่ 2/2569 มีความท้าทายมากขึ้น ทั้งจากระดับราคาพลังงาน อัตราเงินเฟ้อที่คาดว่าจะอยู่ในช่วงร้อยละ 2.0–3.0 ภาระหนี้ครัวเรือนระดับสูง และความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก ทั้งนี้ สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ยังคงประมาณการการเติบโตของ GDP ปี 2569 ไว้ที่ร้อยละ 1.5–2.5 (ค่ากลางร้อยละ 2.0) โดยมีแรงขับเคลื่อนจากมาตรการภาครัฐและ พ.ร.ก. เงินกู้วงเงิน 400,000 ล้านบาท ที่เริ่มมีผลตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2569

ภาวะดังกล่าวส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ใน 2 มิติสำคัญ:

- **มิติด้านอุปสงค์ (Demand):** ลูกค้าภาคเอกชนบางส่วนชะลอการใช้จ่ายและทบทวนงบประมาณด้านการตลาดและการสื่อสารให้สอดคล้องกับกำลังซื้อ ขณะที่งานภาครัฐภัณฑ์ รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ ยังคงเป็นฐานรายได้หลักที่สร้างความต่อเนื่อง

- **มิติด้านต้นทุน (Cost):** ราคาพลังงานและค่าขนส่งที่สูงขึ้นได้ส่งผ่านไปยังราคาวัสดุและค่าบริการของผู้รับเหมาช่วง ซึ่งเป็นองค์ประกอบหลักของต้นทุนการให้บริการ กดดันอัตรากำไรขั้นต้นในไตรมาสนี้ อย่างมีนัยสำคัญ

1.2 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานงวด 6 เดือนแรกของปี 2569

งวด 6 เดือนแรกของปี 2569 เป็นช่วงเวลาแห่งการทดสอบความสามารถในการปรับตัวท่ามกลางความผันผวนทางเศรษฐกิจ แม้ภาคเอกชนจะระมัดระวังการใช้จ่ายงบการตลาด แต่กลุ่มบริษัทฯ ยังคงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า สะท้อนจากรายได้จากการให้บริการรวมงวด 6 เดือนที่ **749.68 ล้านบาท** เติบโตร้อยละ 1.8 YoY และมีรายได้จากการให้บริการตามงบการเงินเฉพาะกิจการงวด 6 เดือนอยู่ที่ **414.54 ล้านบาท** เติบโตร้อยละ 33.0 YoY ตอกย้ำความเชื่อมั่นในแบรนด์ CMO

ในอีกด้านหนึ่ง ฝ่ายจัดการตระหนักดีว่าความผันผวนดังกล่าวได้ส่งผ่านมายังโครงสร้างต้นทุนอย่างมีนัยสำคัญ โดยกำไรขั้นต้นงวดหกเดือนลดลงร้อยละ 18.6 มาอยู่ที่ 175.91 ล้านบาท อัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากร้อยละ 29.4 มาอยู่ที่ร้อยละ 23.5 และกำไรสุทธิลดลงเหลือ 0.82 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม เมื่อวิเคราะห์รายละเอียดงานจะเห็นภาพที่ชัดเจนว่าแรงกดดันมิได้เกิดขึ้นทั่วทั้งองค์กร ธุรกิจรับจัดงานซึ่งเป็นหัวใจของกลุ่มบริษัทและคิดเป็นร้อยละ 66.2 ของรายได้ ยังคงเติบโตร้อยละ 12.6 พร้อมกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.4 ขณะที่การถดถอยกระจุกตัวอยู่ในธุรกิจบริการด้านอุปกรณ์ซึ่งพลิกเป็นขาดทุนขั้นต้น 5.77 ล้านบาท และธุรกิจติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ไฟฟ้าที่กำไรขั้นต้นลดลงร้อยละ 50.0 มาอยู่ที่ 21.62 ล้านบาท นอกจากนี้ ธุรกิจขายสินค้าซึ่งเป็นแหล่งรายได้ใหม่เริ่มสร้างผลตอบแทนแล้วที่รายได้ 5.21 ล้านบาท และกำไรขั้นต้น 3.70 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นกว่าร้อยละ 70 กล่าวได้ว่าธุรกิจแกนหลักยังแข็งแกร่ง ส่วนที่ต้องเร่งแก้ไขคือส่วนงานสนับสนุน

กลยุทธ์และการทิศทางการดำเนินงานปี 2569

ภายใต้พันธกิจ “We are Experience Creators” บริษัทฯ ยึดมั่นในการรักษามาตรฐานงานออกแบบการผลิต และการบริหารจัดการหน่วยงานโดยไม่ลดทอนคุณภาพ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและรักษารฐานลูกค้าระยะยาว

สำหรับภาพรวมอุตสาหกรรม แม้งานอีเวนต์ภาคเอกชนจะแข่งขันสูงและระมัดระวังงบประมาณ แต่อุตสาหกรรมไมซ์ (MICE) มีแนวโน้มเติบโตเด่นชัด จากการที่สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (TCEB) ประกาศให้ปี 2569 เป็น “ปีแห่งการเฉลิมฉลองอุตสาหกรรมไมซ์” พร้อมการเป็น host งานระดับสากล เช่น มหกรรมพืชสวนโลก จังหวัดอุดรธานี 2569, การประชุมประจำปีของกองทุนการเงินระหว่างประเทศและธนาคารโลก (IMF/World Bank Annual Meetings) และงาน World Congress on Pain 2026 ซึ่งล้วนต้องการมาตรฐานการจัดงานระดับสากลอันเป็นจุดแข็งของ CMO

สำหรับทิศทางการดำเนินงานในครึ่งปีหลัง 2569 ฝ่ายบริหารมุ่งเน้นการฟื้นฟูความสามารถในการทำกำไรควบคู่กับการยกระดับคุณภาพบริการ โดยแบ่งกลยุทธ์ตามกลุ่มงานอย่างชัดเจน ได้แก่ กลุ่มงานอีเวนต์เชิง

การตลาดของภาคเอกชนมีความอ่อนไหวต่อเศรษฐกิจและแข่งขันด้านราคาสูง จะมุ่งเน้นการคัดเลือกเฉพาะโครงการที่ให้อัตรากำไรเหมาะสม เพื่อบริหารความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจและการแข่งขันด้านราคา ขณะที่กลุ่มงาน MICE นิทรรศการ พิพิธภัณฑ์ และงานระดับนานาชาติ จะเป็นเครื่องยนต์หลักในการสร้างการเติบโต เนื่องจากเป็นงานขนาดใหญ่ที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ซึ่งกลุ่มบริษัทมีความได้เปรียบเชิงแข่งขันและสามารถทำอัตรากำไรได้สูงกว่า ซึ่งทั้งหมดนี้ตั้งอยู่บนหลักการเดียวกันคือ การรักษาคุณภาพการให้บริการและการเพิ่มคุณค่าของประสบการณ์ที่ส่งมอบแก่ลูกค้า ควบคู่กับการฟื้นฟูความสามารถในการทำกำไรอย่างต่อเนื่อง

ที่มาของข้อมูลประกอบการวิเคราะห์: (1) สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) รายงานภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสแรกของปี 2569 และแนวโน้มปี 2569 (แถลงข่าววันที่ 18 พฤษภาคม 2569) สำหรับอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่ 1/2569 ร้อยละ 2.8 ประมาณการทั้งปี 2569 ร้อยละ 1.5-2.5 (ค่ากลางร้อยละ 2.0) อัตราเงินเฟ้อร้อยละ 2-3 และการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยปี 2568 ร้อยละ 2.4 (2) ธนาคารแห่งประเทศไทย สำหรับการประเมินภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่ 2/2569 และแนวโน้มไตรมาสที่ 3/2569 (3) สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ ทีเส็บ สำหรับทิศทางอุตสาหกรรมไมซ์ปี 2569 เป้าหมายการเติบโตร้อยละ 10 และการปรับลดเป้าหมายรายได้ตลาดไมซ์ปีงบประมาณ 2569 เหลือ 130,000-140,000 ล้านบาท (4) ข่าวประชาสัมพันธ์ผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 1/2569 ของบริษัทฯ ที่เผยแพร่ต่อสาธารณะ

2. สรุปผลการดำเนินงานประจำไตรมาสที่ 2/2569

2.1 รายได้จากการให้บริการ

สำหรับงวดสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “CMO”) มีรายได้จากการให้บริการจำนวน 337.74 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 37.27 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.4 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีรายได้จำนวน 300.46 ล้านบาท ขณะที่ผลการดำเนินงานงวดหกเดือนแรกของปี 2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการรวม 749.68 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13.58 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.8 จาก 736.10 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปีก่อน

การเติบโตของรายได้ในไตรมาสนี้สะท้อนถึงปริมาณงานโครงการที่ส่งมอบได้เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะจากกลุ่มธุรกิจรับจัดงาน ทั้งนี้ เนื่องจากโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ มีลักษณะเป็นงานโครงการ (Project-based Revenue) ซึ่งรับรู้รายได้ตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (Percentage of Completion) ส่งผลให้รายได้ในแต่ละไตรมาสผันแปรตามขนาดของโครงการและกำหนดเวลาการส่งมอบงานเป็นสำคัญ

โครงสร้างรายได้รวม (สำหรับงวดสามเดือน) หน่วย: ล้านบาท

รายการ	Q2/2569	%	Q2/2568	%	เปลี่ยนแปลง	%
รายได้จากการให้บริการ	337.74	99.7%	300.46	99.5%	37.27	12.4%
รายได้อื่น	1.09	0.3%	1.44	0.5%	(0.35)	(24.1%)

รายการ	Q2/2569	%	Q2/2568	%	เปลี่ยนแปลง	%
รวมรายได้	338.83	100.0%	301.90	100.0%	36.93	12.2%

โครงสร้างรายได้ (สำหรับงวดหกเดือน) หน่วย: ล้านบาท

รายการ	H1/2569	%	H1/2568	%	เปลี่ยนแปลง	%
รายได้จากการให้บริการ	749.68	99.7%	736.10	99.7%	13.58	1.8%
รายได้อื่น	2.07	0.3%	2.57	0.3%	(0.50)	(19.5%)
รวมรายได้	751.75	100.0%	738.67	100.0%	13.08	1.8%

รายได้อื่นในไตรมาสที่ 2/2569 มีจำนวน 1.09 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 24.1 จากงวดเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.3 ของรายได้รวม จึงไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อโครงสร้างรายได้หลักของบริษัทฯ

รายได้จากลูกค้าภายนอกจำแนกตามส่วนงาน (งวดหกเดือน) หน่วย: ล้านบาท

ส่วนงาน	H1/2569	H1/2568	%
ธุรกิจรับจัดงาน	496.12	440.55	12.6%
ธุรกิจบริการด้านอุปกรณ์	98.55	131.06	(24.8%)
ธุรกิจรับทำสื่อ	-	1.46	(100.0%)
ธุรกิจติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ไฟฟ้า	149.80	163.03	(8.1%)
ธุรกิจขายสินค้า	5.21	-	n/a
รวมรายได้จากลูกค้าภายนอก	749.68	736.10	1.8%

สาระสำคัญของรายได้จำแนกตามส่วนงาน (งวด 6 เดือนแรก ปี 2569)

- **ธุรกิจรับจัดงาน (Event Management):** ยังคงเป็นกลุ่มธุรกิจหลักที่สร้างรายได้สูงสุด คิดเป็นร้อยละ 66.2 ของรายได้รวมจากลูกค้าภายนอก โดยเติบโตร้อยละ 12.6 YoY มาอยู่ที่ 496.12 ล้านบาท สะท้อนถึงความไว้วางใจของลูกค้าและการส่งมอบงานโครงการขนาดใหญ่อย่างต่อเนื่อง
- **ธุรกิจติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ไฟฟ้า (Utilities Services):** มีรายได้ 149.80 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.0 ของรายได้รวม สะท้อนถึงแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจนี้ที่เพิ่มขึ้น 8.1 YoY ตามจังหวะการส่งมอบโครงการ
- **ธุรกิจบริการด้านอุปกรณ์ (Equipment Services):** มีรายได้ 98.55 ล้านบาท (สัดส่วนร้อยละ 13.1) ลดลงร้อยละ 24.8 YoY จากการที่ภาคเอกชนระมัดระวังการใช้จ่ายเงินงบประมาณการตลาด
- **ธุรกิจขายสินค้า (Merchandise Sales):** เป็นแหล่งรายได้ใหม่ที่เริ่มรับรู้ในงวดนี้จำนวน 5.21 ล้านบาท ช่วยเสริมสร้างความหลากหลายของฐานรายได้

2.2 ต้นทุนการให้บริการ, ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และต้นทุนทางการเงิน

1) ต้นทุนการให้บริการ ไตรมาสที่ 2/2569 บริษัทฯ มีต้นทุนการให้บริการจำนวน 269.64 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 43.90 ล้านบาท หรือร้อยละ 19.4 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่จำนวน 225.74 ล้านบาท ซึ่งเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นที่สูงกว่าการเติบโตของรายได้จากการให้บริการ (ร้อยละ 12.4) ส่งผลให้อัตรากำไรส่วนต้นทุนการให้บริการต่อรายได้จากการให้บริการปรับเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 75.1 ในไตรมาสที่ 2/2568 มาอยู่ที่ร้อยละ 79.8 ในไตรมาสนี้

สำหรับงวดหกเดือนแรก ปี 2569 ต้นทุนการให้บริการรวมอยู่ที่ 573.77 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 53.83 ล้านบาท หรือร้อยละ 10.4 จาก 519.94 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปีก่อน

2) ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ไตรมาสที่ 2/2569: มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารรวม 77.76 ล้านบาท ลดลง 3.11 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.8 เมื่อเทียบกับ 80.87 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปีก่อน
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร: จำนวน 50.74 ล้านบาท ลดลง 3.56 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.6 สะท้อนถึงผลสำเร็จจากมาตรการควบคุมและเพิ่มประสิทธิภาพค่าใช้จ่ายภายในองค์กรอย่างเป็นรูปธรรม **ค่าใช้จ่ายในการขาย:** จำนวน 27.02 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อย 0.45 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.7 ตามกิจกรรมการตลาด

สำหรับงวดหกเดือนแรก ปี 2569 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารรวมอยู่ที่ 158.37 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.81 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.8 จาก 152.56 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปีก่อน

โครงสร้างต้นทุนและค่าใช้จ่าย (สำหรับงวดสามเดือน) หน่วย: ล้านบาท

รายการ	Q2/2569	%	Q2/2568	%	เปลี่ยนแปลง	%
ต้นทุนการให้บริการ	269.64	79.8%	225.74	75.1%	43.90	19.4%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	27.02	8.0%	26.56	8.8%	0.45	1.7%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	50.74	15.0%	54.30	18.1%	(3.56)	(6.6%)
ต้นทุนทางการเงิน	5.14	1.5%	4.24	1.4%	0.90	21.3%
รวมต้นทุนและค่าใช้จ่าย	352.54	104.4%	310.85	103.5%	41.69	13.4%

โครงสร้างต้นทุนและค่าใช้จ่าย (สำหรับงวดหกเดือน) หน่วย: ล้านบาท

รายการ	H1/2569	%	H1/2568	%	เปลี่ยนแปลง	%
ต้นทุนการให้บริการ	573.77	76.5%	519.94	70.6%	53.83	10.4%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	48.39	6.5%	47.56	6.5%	0.83	1.7%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	109.98	14.7%	105.00	14.3%	4.98	4.7%
ต้นทุนทางการเงิน	9.74	1.3%	8.94	1.2%	0.80	8.9%
รวมต้นทุนและค่าใช้จ่าย	741.88	99.0%	681.44	92.6%	60.44	8.9%

โครงสร้างต้นทุนดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า แรงกดดันต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ในไตรมาสที่ 2/2569 มีปัจจัยหลักมาจากต้นทุนการให้บริการ โดยเมื่อรวมต้นทุนการให้บริการ ค่าใช้จ่ายในการ

ขายและบริหาร และต้นทุนทางการเงินเข้าด้วยกัน คิดเป็นสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 104.4 ของรายได้จากการให้บริการ (เทียบกับร้อยละ 103.5 ในงวดเดียวกันของปีก่อน) โดยมีสาเหตุสำคัญจาก 2 ปัจจัย ได้แก่:

- **ปัจจัยภายนอกจากต้นทุนพลังงาน:** ราคาวัสดุ ค่าขนส่ง และค่าบริการของผู้รับเหมาช่วง ปรับตัวสูงขึ้นตามระดับราคาพลังงานในไตรมาส
- **ปัจจัยจากการแข่งขัน:** โครงสร้างงานโครงการที่ส่งมอบในงวดนี้มีอัตรากำไรต่ำกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการแข่งขันด้านราคาที่เข้มข้นในการประมูลงาน

3) ต้นทุนทางการเงิน ไตรมาสที่ 2/2569: บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินจำนวน 5.14 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.3 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อรองรับความต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานระหว่างงวด

2.3 กำไรขั้นต้นและกำไร (ขาดทุน) สุทธิ

1) กำไรขั้นต้น ไตรมาสที่ 2/2569: บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 68.10 ล้านบาท ลดลง 6.62 ล้านบาท หรือร้อยละ 8.9 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่จำนวน 74.72 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น ที่ร้อยละ 20.2 ปรับลดลง 4.7 จุดร้อยละ จากร้อยละ 24.9 ในไตรมาสที่ 2/2568

สำหรับงวดหกเดือนแรก ปี 2569: มีกำไรขั้นต้นรวม 175.91 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 18.6 YoY จาก 216.17 ล้านบาท โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 23.5 ลดลงจากร้อยละ 29.4 ในงวดเดียวกันของปีก่อน

2) กำไร (ขาดทุน) สุทธิ ไตรมาสที่ 2/2569: บริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 19.98 ล้านบาท (อัตราขาดทุนสุทธির้อยละ 5.9) ขาดทุนเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีผลขาดทุนสุทธิ 9.07 ล้านบาท (อัตราขาดทุนสุทธির้อยละ 3.0) สาเหตุหลักมาจากอัตรากำไรขั้นต้นของงานโครงการที่ลดลง ประกอบกับแรงกดดันจากต้นทุนทางการเงินที่ปรับตัวสูงขึ้น

สำหรับงวดหกเดือนแรก ปี 2569: บริษัทฯ มีกำไรสุทธิรวม 0.82 ล้านบาท (อัตรากำไรสุทธির้อยละ 0.1) ลดลง 44.17 ล้านบาท หรือร้อยละ 98.2 จากกำไรสุทธิ 44.99 ล้านบาท (อัตรากำไรสุทธির้อยละ 6.1) ในงวดเดียวกันของปีก่อน

ตารางสรุปผลการดำเนินงานที่สำคัญ หน่วย: ล้านบาท

รายการ	Q2/2569	Q2/2568	%	H1/2569	H1/2568	%
รายได้จากการให้บริการ	337.74	300.46	12.4%	749.68	736.10	1.8%
ต้นทุนการให้บริการ	269.64	225.74	19.4%	573.77	519.94	10.4%
กำไรขั้นต้น	68.10	74.72	(8.9%)	175.91	216.17	(18.6%)
รายได้อื่น	1.09	1.44	(24.1%)	2.07	2.57	(19.5%)
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(77.76)	(80.87)	3.8%	(158.37)	(152.56)	(3.8%)
กำไร (ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงิน	(8.57)	(4.71)	(82.1%)	19.60	66.17	(70.4%)
ต้นทุนทางการเงิน	5.14	4.24	21.3%	9.74	8.94	8.9%

รายการ	Q2/2569	Q2/2568	%	H1/2569	H1/2568	%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	6.27	0.12	5,075.7%	9.05	12.24	(26.1%)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิสำหรับงวด	(19.98)	(9.07)	(120.3%)	0.82	44.99	(98.2%)
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	20.2%	24.9%	-4.7pp	23.5%	29.4%	-5.9pp
อัตรากำไร (ขาดทุน) สุทธิ (%)	-5.9%	-3.0%	-2.9pp	0.1%	6.1%	-6.0pp

กำไรขั้นต้นจำแนกตามส่วนงาน (งวดหกเดือน) หน่วย: ล้านบาท

ส่วนงาน	H1/2569	H1/2568	%
ธุรกิจรับจัดงาน	156.36	149.84	4.4%
ธุรกิจบริการด้านอุปกรณ์	(5.77)	25.18	(122.9%)
ธุรกิจรับทำสื่อ	-	(2.12)	n/a
ธุรกิจติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ไฟฟ้า	21.62	43.27	(50.0%)
ธุรกิจขายสินค้า	3.70	-	n/a
รวมกำไรขั้นต้น	175.91	216.17	(18.6%)

2.4 การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของกำไรขั้นต้น

การลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นในไตรมาสที่ 2/2569 เกิดจาก 2 มิติสำคัญ ได้แก่:

1) มิติด้านโครงสร้างต้นทุน: ต้นทุนการให้บริการปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.4 ขณะที่รายได้จากการให้บริการเติบโตร้อยละ 12.4 สะท้อนว่าการเติบโตของรายได้ในไตรมาสนี้มาจากงานโครงการที่มีอัตรากำไรต่ำกว่าค่าเฉลี่ยปกติ ประกอบกับแรงกดดันจากราคาวัสดุ ค่าขนส่ง และค่าบริการผู้รับเหมาช่วงที่ปรับตัวสูงขึ้นตามระดับราคาพลังงาน

2) มิติด้านส่วนผสมของงาน (Product Mix): เมื่อพิจารณากำไรขั้นต้นตามส่วนงานสำหรับงวดหกเดือนแรกของปี 2569 พบว่า ธุรกิจบริการด้านอุปกรณ์ (Equipment Services) พลิกจากกำไรขั้นต้น 25.18 ล้านบาท ในงวด H1/2568 เป็นขาดทุนขั้นต้น 5.77 ล้านบาท จากอัตรการใช้อุปกรณ์ที่ลดลงและการแข่งขันด้านราคา ธุรกิจติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ไฟฟ้า (Utilities Services) มีกำไรขั้นต้นจำนวน 21.62 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 50.0 YoY จาก 43.27 ล้านบาท ในงวด H1/2568 ตามการชะลอตัวและจังหวะการส่งมอบงานโครงการ ธุรกิจรับจัดงาน (Event Management): ซึ่งเป็นส่วนงานหลัก ยังคงเติบโตอย่างมั่นคง โดยทำกำไรขั้นต้น 156.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.4 YoY

2.5 การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของผลการดำเนินงานสุทธิ

ผลขาดทุนสุทธิที่เพิ่มขึ้นในไตรมาสที่ 2/2569 เป็นผลกระทบรวมจากปัจจัยสำคัญ ดังนี้:

1) การลดลงของกำไรขั้นต้นจำนวน 6.62 ล้านบาท ซึ่งเป็นปัจจัยกดดันหลักจากต้นทุนงานโครงการที่สูงขึ้น

2) ต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นจำนวน 0.90 ล้านบาท (หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.3) สอดคล้องกับการใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นเพื่อเสริมสภาพคล่องในการดำเนินงานระหว่างงวด

3) ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 6.27 ล้านบาท (เทียบกับ 0.12 ล้านบาท ใน Q2/2568) ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากการระภาษีของบริษัทย่อยที่มีผลกำไรทางภาษี และการปรับปรุงสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

ทั้งนี้ การลดลงของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจำนวน 3.11 ล้านบาท (ลดลงร้อยละ 3.8) จากมาตรการควบคุมค่าใช้จ่ายภายในอย่างต่อเนื่อง ได้ช่วยบรรเทาผลกระทบต่อผลการดำเนินงานสุทธิได้บางส่วน

3. สรุปฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงินโดยสรุป หน่วย: ล้านบาท

รายการ	30 มิ.ย. 2569	31 ธ.ค. 2568	เปลี่ยนแปลง (ลบ.)	เปลี่ยนแปลง (%)
สินทรัพย์หมุนเวียน	279.62	364.64	(85.02)	(23.3%)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	84.58	117.56	(32.98)	(28.1%)
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น - สุทธิ	140.59	167.24	(26.64)	(15.9%)
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา	35.95	63.23	(27.29)	(43.2%)
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	18.50	16.60	1.89	11.4%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	789.90	766.43	23.47	3.1%
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน	62.09	38.45	23.64	61.5%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	572.24	583.46	(11.22)	(1.9%)
สินทรัพย์รวม	1,069.52	1,131.07	(61.55)	(5.4%)
หนี้สินหมุนเวียน	541.92	598.47	(56.55)	(9.4%)
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	121.85	125.28	(3.43)	(2.7%)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	205.11	241.90	(36.78)	(15.2%)
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคล/กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	114.17	65.00	49.17	75.6%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	128.39	121.31	7.08	5.8%
หนี้สินรวม	670.32	719.79	(49.47)	(6.9%)
ส่วนของผู้ถือหุ้น	399.20	411.28	(12.08)	(2.9%)
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,069.52	1,131.07	(61.55)	(5.4%)

3.1 สินทรัพย์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 1,069.52 ล้านบาท ลดลง 61.55 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.4 เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2568 โดยเป็นการลดลงจากสินทรัพย์หมุนเวียนเป็นหลัก ขณะที่สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนปรับตัวเพิ่มขึ้น

โครงสร้างและรายการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของสินทรัพย์

- สินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 279.62 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 26.1 ของสินทรัพย์รวม) ลดลง 85.02 ล้านบาท หรือร้อยละ 23.3 จาก ณ สิ้นปี 2568 โดยมีรายการเปลี่ยนแปลงสำคัญ ได้แก่:
 1. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด: จำนวน 84.58 ล้านบาท ลดลง 32.98 ล้านบาท (-28.1%) จากการใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนดำเนินโครงการและการลงทุนระหว่างงวด
 2. ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น: จำนวน 140.59 ล้านบาท ลดลง 26.64 ล้านบาท (-15.9%) สะท้อนถึงประสิทธิภาพการบริหารหนี้และการเรียกเก็บเงินที่ดีขึ้น โดยระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (DSO) ปรับลดลงอย่างมีนัยสำคัญจาก 62.5 วัน ในไตรมาสที่ 1/2569 มาอยู่ที่ 43.0 วัน ในไตรมาสนี้
 3. สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา (Contract Assets): จำนวน 35.95 ล้านบาท ลดลง 27.29 ล้านบาท (-43.2%) จากการทยอยส่งมอบงานและออกใบแจ้งหนี้ งานโครงการที่ทยอยแล้วเสร็จจากงวดก่อน
- สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 789.90 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 73.9 ของสินทรัพย์รวม) เพิ่มขึ้น 23.47 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.1 จาก ณ สิ้นปี 2568 สาเหตุหลักมาจาก:
 1. เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดการใช้: จำนวน 62.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23.64 ล้านบาท (+61.5%) เพื่อใช้เป็นหลักประกันสัญญางานโครงการ วงเงินสินเชื่อสถาบันการเงิน และการวางหลักประกันตามขั้นตอนทางกฎหมายซึ่งอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลางในชั้นอุทธรณ์
 2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (สุทธิ): จำนวน 572.24 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยร้อยละ 1.9 ตามการทยอยตัดค่าเสื่อมราคาตามปกติระหว่างงวด

3.2 หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

1) หนี้สิน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 670.32 ล้านบาท ลดลง 49.47 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.9 จาก ณ สิ้นปี 2568 (719.79 ล้านบาท)

โครงสร้างหนี้สินประกอบด้วย

- หนี้สินหมุนเวียน: จำนวน 541.92 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 80.8 ของหนี้สินรวม) รายการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ได้แก่:

- เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น: ลดลง 36.78 ล้านบาท (-15.2%) มาอยู่ที่ 205.11 ล้านบาท จากการชำระค่าสินค้า บริการ และค่าแรงผู้รับเหมาช่วงตามรอบระยะเวลา
- เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน: เพิ่มขึ้น 49.17 ล้านบาท (+75.6%) มาอยู่ที่ 114.17 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนเสริมสภาพคล่องในการดำเนินงานระหว่างงวด

- หนี้สินไม่หมุนเวียน: จำนวน 128.39 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 19.2 ของหนี้สินรวม)

2) ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ส่วนของผู้ถือหุ้นรวมมีจำนวน 399.20 ล้านบาท ลดลง 12.08 ล้านบาท หรือร้อยละ 2.9 จาก ณ สิ้นปี 2568 (411.28 ล้านบาท) สาเหตุหลักมาจากการดำเนินงานที่มีผลขาดทุนสุทธิในไตรมาสที่ 2/2569 อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio): อยู่ที่ 1.68 เท่า ปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อยจาก 1.72 เท่า ณ ไตรมาสที่ 1/2569 (แต่อยู่ในระดับสูงกว่า 1.54 เท่า ในไตรมาสที่ 2/2568) อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (D/A Ratio): อยู่ที่ 0.63 เท่า ทรงตัวใกล้เคียงกับไตรมาสก่อนหน้า

4. กระแสเงินสด

งบกระแสเงินสดโดยสรุป หน่วย: ล้านบาท

รายการ	Q2/2569	Q1/2569	Q2/2568
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	(0.30)	(55.14)	31.42
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	(44.59)	(28.55)	(10.32)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน	11.92	26.12	(37.08)
เงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(32.98)	(57.57)	(15.98)
เงินสดปลายงวด	84.58	60.00	69.60

สำหรับงวดหกเดือนแรก สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงของกระแสเงินสดสุทธิจำแนกตามกิจกรรม ดังนี้:

1) กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน (Operating Activities)

มีกระแสเงินสดใช้ไปสุทธิ 0.30 ล้านบาท ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน 31.42 ล้านบาท สอดคล้องกับผลการดำเนินงานงวดหกเดือนแรกที่ทำไร่ขึ้นต้นและกำไรสุทธิปรับลดลง

2) กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน (Investing Activities)

มีกระแสเงินสดใช้ไปสุทธิในกิจกรรมลงทุนจำนวน 44.59 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 10.32 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการวางเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดการใช้ (ติดภาระค้ำประกัน) เพิ่มขึ้น 23.64 ล้านบาท เพื่อเป็นหลักประกันสัญญางานโครงการ วงเงินสินเชื่อสถาบันการเงิน และหลักประกันตามขั้นตอนทางกฎหมายชั้นอุทธรณ์ รวมถึงการจัดซื้ออุปกรณ์เพื่อรองรับการให้บริการ

3) กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน (Financing Activities)

มีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินสุทธิจำนวน 11.92 ล้านบาท (เทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีกระแสเงินสดใช้ไปสุทธิ 37.08 ล้านบาท) โดยเป็นผลจากการรับเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันเพิ่มขึ้นเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเสริมสภาพคล่อง ขณะที่มีการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม สัญญาเช่า และดอกเบี้ยจ่ายตามกำหนด

สรุปเงินสดคงเหลือจากกิจกรรมดังกล่าว ส่งผลให้ในงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงสุทธิ 32.98 ล้านบาท โดยมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 จำนวน 84.58 ล้านบาท ซึ่งยังคงเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ และสูงกว่า ณ สิ้นงวดเดียวกันของปีก่อนที่ 69.60 ล้านบาท

5. อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ตารางอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ: ไตรมาสที่ 2/2569 เปรียบเทียบไตรมาสที่ 1/2569 และไตรมาสที่ 2/2568

รายการ	หน่วย	Q2/2569	Q1/2569	Q2/2568
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratios)				
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio)	เท่า	0.52	0.60	0.57
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (Quick Ratio)	เท่า	0.42	0.45	0.47
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity)	เท่า	0.00	(0.09)	0.06
วงจรเงินสด (Cash Conversion Cycle)	วัน	(42.4)	(26.0)	(23.7)
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (Average Inventory Period)	วัน	5.6	5.0	4.0
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (Average Collection Period)	วัน	43.0	62.5	49.5
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (Average Payment Period)	วัน	91.0	93.5	77.1
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios)				
อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin)	%	23.5	26.2	29.4
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (EBIT/Operating Margin)	%	2.6	6.8	9.0
อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin)	%	0.1	5.0	6.1
อัตราผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้น (Return on Equity)	%	0.4	20.0	23.6
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratios)				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (Return on Assets)	%	0.1	7.3	8.8
อัตราหมุนของสินทรัพย์รวม (Total Assets Turnover)	เท่า	1.37	1.45	1.45
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial Policy Ratios)				

รายการ	หน่วย	Q2/2569	Q1/2569	Q2/2568
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity)	เท่า	1.68	1.72	1.54
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	เท่า	2.01	6.13	7.40
อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (Debt to Assets)	เท่า	0.63	0.63	0.61
หนี้สินที่มีการดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Net IBD/E)	เท่า	0.83	0.80	0.80
ความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (DSCR)	เท่า	0.13	0.12	0.29

หมายเหตุ: อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร ROA และ ROE คำนวณบนฐานงวดหกเดือนและปรับเป็นอัตราต่อปี (Annualized) ส่วนอัตราส่วนสภาพคล่อง D/E และ Debt to Assets เป็นข้อมูล ณ วันสิ้นงวด

5.1 อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร

การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรคำนวณจากผลการดำเนินงานสะสมงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า (H1/2569 vs H1/2568) เพื่อสะท้อนทิศทางการเปลี่ยนแปลงของประสิทธิภาพการทำกำไรใน 3 ระดับโครงสร้างรายได้และค่าใช้จ่าย รวมถึงผลกระทบต่อเนื่องไปยังอัตราผลตอบแทนต่อการดำเนินงาน ดังนี้:

ระดับที่ 1: อัตรากำไรขั้นต้น ปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ ร้อยละ 23.5 จากร้อยละ 29.4 ในงวดเดียวกันของปีก่อน มีสาเหตุหลักมาจากต้นทุนการให้บริการโครงการที่ปรับตัวสูงขึ้นเร็วกว่าการเติบโตของรายได้ จากแรงกดดันด้านราคาพลังงานและค่าบริการผู้รับเหมาช่วง

ระดับที่ 2: อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (EBIT Margin) ปรับตัวลดลงจากร้อยละ 9.0 ในงวด H1/2568 เหลือ ร้อยละ 2.6 ในงวด H1/2569 สะท้อนถึงผลกระทบจากการลดลงของกำไรขั้นต้น ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารยังคงมีสัดส่วนค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับฐานรายได้ ส่งผลให้ส่วนต่างกำไรจากการดำเนินงานปรับตัวลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

ระดับที่ 3: อัตรากำไรสุทธิ ปรับตัวลดลงจากร้อยละ 6.1 ในงวด H1/2568 เหลือ ร้อยละ 0.1 ในงวด H1/2569 ซึ่งเป็นผลกระทบสะสมต่อเนื่องจากอัตรากำไรขั้นต้นและกำไรจากการดำเนินงานที่ลดลง ประกอบกับผลกระทบจากต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ในช่วง

อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE): ปรับลดลงมาอยู่ที่ ร้อยละ 0.4 จากร้อยละ 23.6 ในงวดเดียวกันของปีก่อน อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (Return on Assets: ROA): ปรับลดลงมาอยู่ที่ ร้อยละ 0.1 จากร้อยละ 8.8 ในงวดเดียวกันของปีก่อน การปรับลดลงอย่างมีนัยสำคัญของทั้ง ROE และ ROA มีได้เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของฐานส่วนของผู้ถือหุ้นหรือฐานสินทรัพย์รวมอย่างมีนัยสำคัญ แต่เป็นผลกระทบโดยตรงจากการลดลงของกำไรสุทธิในงวดหกเดือนแรกของปี 2569 เป็นปัจจัยหลัก

5.2 อัตราส่วนสภาพคล่องและวงจรเงินสด

การวิเคราะห์สภาพคล่อง ณ สิ้นไตรมาสที่ 2/2569 อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio): ณ สิ้นไตรมาสที่ 2/2569 อยู่ที่ 0.52 เท่า ปรับตัวลดลงจาก 0.60 เท่า ณ ไตรมาสที่ 1/2569 และ 0.57 เท่า ในไตรมาสที่

2/2568 ขณะที่อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (Quick Ratio): อยู่ที่ 0.42 เท่า ปรับตัวลดลงจาก 0.45 เท่า ในไตรมาสที่ 1/2569 และ 0.47 เท่า ในไตรมาสที่ 2/2568

การที่อัตราส่วนสภาพคล่องมีระดับต่ำกว่า 1.00 เท่า สะท้อนถึงภาวะเงินทุนหมุนเวียนสุทธิที่เป็นลบ ซึ่งเป็นโครงสร้างปกติของธุรกิจรับจัดงานโครงการ ที่บริษัทฯ ได้รับระยะเวลาเครดิตการค้าจากผู้ขายวัสดุและผู้รับเหมาช่วงยาวนานกว่าระยะเวลาการให้เครดิตแก่กลุ่มลูกค้า

อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio): ปรับตัวดีขึ้นมาอยู่ที่ 0.00 เท่า จากติดลบ 0.09 เท่า ในไตรมาสก่อนหน้า (แม้ยังต่ำกว่า 0.06 เท่า ในงวดเดียวกันของปีก่อน) สะท้อนว่ากระแสเงินสดจากการดำเนินงานเริ่มฟื้นตัวกลับเข้าสู่ระดับสมดุลมากขึ้น

วงจรเงินสด (Cash Cycle) ในไตรมาสที่ 2/2569 ปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญมาอยู่ที่ ติดลบ 42.4 วัน เทียบกับติดลบ 26.0 วัน ในไตรมาสก่อนหน้า และติดลบ 23.7 วัน ในไตรมาสที่ 2/2568 โดยมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย ลดลงเหลือ 43.0 วัน จาก 62.5 วัน ในไตรมาสที่ 1/2569 และ 49.5 วัน ในไตรมาสที่ 2/2568 สะท้อนถึงความสำเร็จในการเร่งรัดเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้าที่เร็วขึ้นเกือบ 20 วัน, ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย อยู่ที่ 91.0 วัน ใกล้เคียงกับ 93.5 วัน ในไตรมาสที่ 1/2569 แต่ยาวกว่า 77.1 วัน ในไตรมาสที่ 2/2568 จากการบริหารการชำระเงินกับคู่ค้าอย่างเหมาะสม และระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย อยู่ที่ 5.6 วัน ซึ่งอยู่ในระดับต่ำตามลักษณะธุรกิจบริการที่ไม่มีการถือครองสินค้าคงเหลือจำนวนมาก

สรุปโครงสร้างสภาพคล่องของกลุ่มบริษัทฯ ในไตรมาสที่สะท้อนภาพ 2 ด้านสำคัญ

1) ประสิทธิภาพการบริหารเงินทุนหมุนเวียนปรับตัวดีขึ้นชัดเจน โดยเฉพาะการเก็บเงินสดจากลูกหนี้ได้เร็วขึ้นเกือบ 20 วัน ซึ่งช่วยผ่อนคลายความต้องการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นลงโดยตรง

2) ข้อเฝ้าระวัง วงจรเงินสดที่ติดลบในระดับสูงเกิดจากการพึ่งพาเครดิตการค้าจากผู้ขายและผู้รับเหมาช่วง หากเงื่อนไขการชำระเงินถูกปรับให้สั้นลง หรือกระแสเงินสดจากการดำเนินงานไม่สามารถรักษาระดับบวกได้อย่างต่อเนื่อง อัตราส่วนสภาพคล่องที่ต่ำกว่า 1.00 เท่าจะกลายเป็นข้อจำกัดในการดำเนินงานทันที

ฝ่ายบริหารได้กำหนดให้ การรักษากระแสเงินสดจากการดำเนินงานให้เป็นบวก และการบริหารสมดุลระยะเวลาการรับ-จ่ายเงินระหว่างลูกหนี้กับเจ้าหนี้ เป็นตัวชี้วัดหลัก ในการติดตามสภาพคล่องอย่างใกล้ชิด ตลอดช่วงครึ่งหลังของปี 2569

5.3 อัตราส่วนโครงสร้างเงินทุนและความสามารถในการชำระหนี้

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ณ สิ้นไตรมาสที่ 2/2569 อยู่ที่ 1.68 เท่า ปรับตัวขึ้นเล็กน้อยจาก 1.72 เท่า ณ สิ้นไตรมาสที่ 1/2569 แต่ยังคงสูงกว่า 1.54 เท่า ในไตรมาสที่ 2/2568 ขณะที่อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio) งวดหกเดือนแรกของปี 2569 อยู่ที่ 2.01 เท่า ปรับลดลงจาก 7.40 เท่า ในงวดเดียวกันของปีก่อน ในส่วนของอัตราส่วนความสามารถในการชำระ

ภาระผูกพัน (Debt Service Coverage Ratio: DSCR) อยู่ที่ 0.13 เท่า ลดลงจาก 0.29 เท่า ในงวดเดียวกันของปีก่อน

การปรับลดลงของอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยและ DSCR สะท้อนถึงแรงกดดันจากผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ปรับตัวลดลง ซึ่งฝ่ายบริหารให้ความสำคัญอย่างยิ่ง และได้กำหนดเป็นประเด็นหลักในการติดตาม บริหารจัดการสภาพคล่อง และควบคุมภาระหนี้สินอย่างใกล้ชิดตลอดช่วงครึ่งหลังของปี 2569

6. การวิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยง

กลุ่มบริษัทฯ ได้ประเมินและทบทวนปัจจัยเสี่ยงสำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน และสภาพคล่องในระยะถัดไป โดยพิจารณาจากผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 2/2569 ทิศทางเศรษฐกิจและกำลังซื้อภายในประเทศ ตลอดจนสถานะการแข่งขันในอุตสาหกรรมอีเวนต์และการสร้างประสบการณ์ โดยสรุปปัจจัยเสี่ยงสำคัญและแนวทางการบริหารจัดการได้ดังนี้:

6.1 ความเสี่ยงด้านต้นทุนการให้บริการและอัตราทำกำไร

ลักษณะความเสี่ยง: โครงสร้างต้นทุนการให้บริการของกลุ่มบริษัทฯ มีลักษณะเป็นต้นทุนแปรผันตามโครงการ ซึ่งพึ่งพาการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง และผู้ให้บริการภายนอกในสัดส่วนสูง จึงมีความอ่อนไหวสูงต่อความผันผวนของราคาวัสดุ อัตราค่าบริการ ค่าขนส่ง และระดับราคาพลังงาน

ผลกระทบ: ในไตรมาสที่ 2/2569 ต้นทุนการให้บริการปรับตัวสูงขึ้นร้อยละ 19.4 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นที่สูงกว่าการเติบโตของรายได้จากการให้บริการที่ร้อยละ 12.4 ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นปรับลดลงจากร้อยละ 24.9 มาอยู่ที่ร้อยละ 20.2 และมีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 19.98 ล้านบาท

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง:

- 1) การบริหารจัดการคู่ค้า เพิ่มประสิทธิภาพการเจรจาต่อรองราคาและกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินกับคู่ค้าและผู้รับเหมาช่วงอย่างมีโครงสร้าง
- 2) มุ่งเน้นคัดเลือกและประมูลโครงการที่ให้อัตรากำไรขั้นต้น (Margin) อยู่ในระดับที่เหมาะสมและคุ้มค่าความเสี่ยง
- 3) ควบคุมต้นทุนโครงการอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การประเมินราคางาน การจัดซื้อจัดจ้างจนถึงการบริหารจัดการหน้างาน

6.2 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและกระแสเงินสด

ลักษณะความเสี่ยง: ความไม่สอดคล้องระหว่างรอบระยะเวลาการรับรู้รายได้และการเรียกเก็บเงินสดจากลูกค้า กับรอบกำหนดชำระค่าสินค้า บริการ และค่าแรงผู้รับเหมาช่วง ประกอบกับการที่กลุ่มบริษัทฯ มี

สัดส่วนลูกค้ารายใหญ่ส่วนหนึ่งเป็นหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งมีขั้นตอนและกระบวนการตรวจรับงานตลอดจนขั้นตอนอนุมัติจ่ายเงินตามระเบียบที่ใช้ระยะเวลา

ผลกระทบต่อสภาพคล่อง: ณ สิ้นไตรมาสที่ 2/2569 อัตราส่วนสภาพคล่องปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ 0.52 เท่า (เทียบกับ 0.57 เท่า ในงวดเดียวกันของปีก่อน) และอัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (DSCR) ลดลงมาอยู่ที่ 0.06 เท่า (เทียบกับ 0.29 เท่า) ส่งผลให้บริษัทฯ จำเป็นต้องใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันเพิ่มขึ้นจำนวน 49.17 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเสริมสภาพคล่องในการดำเนินงานระหว่างงวด

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง:

- 1) การบริหารกระแสเงินสดเชิงรุก: ติดตามและควบคุมรอบระยะเวลาเรียกเก็บหนี้อย่างเข้มงวดผ่านการวิเคราะห์รายงานอายุหนี้ (Aging Analysis) อย่างสม่ำเสมอเพื่อเร่งรัดการรับชำระเงิน
- 2) การรักษาสมดุลเงินทุนหมุนเวียน: บริหารจัดการสมดุลระหว่างเงินสดคงเหลือ ลูกหนี้การค้า และสินค้าคงเหลือให้สอดคล้องกับกำหนดชำระหนี้สินระยะสั้น
- 3) การจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม: พิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินและแสวงหาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่มีโครงสร้างและต้นทุนเหมาะสม เพื่อเสริมความแข็งแกร่งของสภาพคล่องในระยะยาว

6.3 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันและภาวะอุตสาหกรรม

ลักษณะความเสี่ยง: ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมอีเวนต์และการสร้างประสบการณ์ มีความรุนแรงมากขึ้นรอบด้าน ซึ่งเกิดจาก 4 ปัจจัยหลัก ได้แก่

- 1) การแข่งขันจากผู้ประกอบการรายใหญ่ในประเทศ ที่มีความพร้อมด้านฐานทุนและเครือข่ายกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ในระดับใกล้เคียงกัน
- 2) การแข่งขันจากผู้ประกอบการเฉพาะทางขนาดกลางและเล็ก ที่มีโครงสร้างต้นทุนคงที่ต่ำกว่า จึงเสนอราคาแข่งขันในงานระดับพื้นฐานหรือโครงการที่ไม่ซับซ้อนได้
- 3) การเข้ามาของผู้ประกอบการทุนต่างชาติ ที่นำบุคลากร ทีมงาน และอุปกรณ์เข้ามาให้บริการในประเทศไทยสำหรับงานระดับนานาชาติ
- 4) พฤติกรรมลูกค้าองค์กรที่เปลี่ยนไป โดยลูกค้าบางส่วนหันมาจัดงานด้วยทีมงานภายใน (In-house) หรือใช้วิธีแยกจ้างผู้ให้บริการเป็นรายส่วนงาน แทนการว่าจ้างแบบครบวงจร ซึ่งส่งผลให้มูลค่างานต่อสัญญาปรับตัวลดลง

ผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน: แรงกดดันด้านราคาจากการประมูลงานกระทบโดยตรงต่ออัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ สะท้อนจากผลการดำเนินงานงวดหกเดือนแรกของปี 2569 ที่แม้รายได้จากการ

ให้บริการยังคงเติบโตร้อยละ 1.8 แต่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นปรับลดลงจากร้อยละ 29.4 เหลือร้อยละ 23.5 ทั้งนี้ ผลกระทบดังกล่าวกระจายตัวแตกต่างกันตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

ธุรกิจที่ให้บริการมาตรฐานและทดแทนได้ง่าย: ได้รับผลกระทบสูงที่สุด เช่น ธุรกิจบริการด้านอุปกรณ์ พลิกเป็นขาดทุนขั้นต้น 5.77 ล้านบาท และ ธุรกิจติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ไฟฟ้า กำไรขั้นต้นลดลงร้อยละ 50.0

ธุรกิจรับจัดงาน ซึ่งอาศัยความคิดสร้างสรรค์ การออกแบบ และการบริหารโครงการเฉพาะตัว ยังคงสามารถผลักดันให้กำไรขั้นต้นเติบโตได้ร้อยละ 4.4 ซึ่งเห็นว่าอำนาจต่อรองด้านราคาจะแปรผันตามระดับความยากและความเฉพาะตัวของงาน

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง:

1) หลีกเลี่ยงสงครามราคาในงานบริการระดับมาตรฐานที่ทดแทนได้ง่าย โดยมุ่งเน้นแข่งขันในงานที่ใช้ความคิดสร้างสรรค์ การออกแบบประสบการณ์ และการบริหารโครงการขนาดใหญ่ซึ่งเป็นจุดแข็งหลักของกลุ่มบริษัท

2) เพิ่มสัดส่วนงานกลุ่มไมซ์ (MICE) นิทรรศการ พิพิธภัณฑสถาน และงานระดับนานาชาติที่มีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด

3) มาตรฐานการจัดงานด้านความปลอดภัยและการปฏิบัติตามเกณฑ์ความยั่งยืน (Sustainability Compliance) เพื่อสร้างข้อได้เปรียบเชิงแข่งขันที่ผู้ประกอบการรายย่อยเข้าถึงได้ยาก

4) ดึงศักยภาพจากการเป็นผู้ให้บริการครบวงจรในกลุ่มบริษัทฯ เพื่อบริหารจัดการต้นทุนภายในอย่างมีประสิทธิภาพ และลดการพึ่งพาผู้รับเหมาช่วงภายนอก

5) กำหนดเกณฑ์อัตรากำไรขั้นต่ำ (Minimum Hurdle Margin) ในการพิจารณาเสนอราคาประมูลงาน เพื่อรักษาวินัยในการทำกำไรแม้ในภาวะที่การแข่งขันสูง

6.4 ความเสี่ยงด้านผลการดำเนินงานรายส่วนงาน

ลักษณะความเสี่ยง: ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ มีการกระจุกตัวและพึ่งพาส่วนงานธุรกิจเดียวในระดับสูง โดยในงวดหกเดือนแรกของปี 2569 ธุรกิจรับจัดงาน สร้างรายได้จำนวน 496.12 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 66.2 ของรายได้จากลูกค้าภายนอกรวม และสร้างกำไรขั้นต้นจำนวน 156.36 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 88.9 ของกำไรขั้นต้นรวม (175.91 ล้านบาท) ส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับธุรกิจรับจัดงานเป็นหลัก หากเกิดชะลอตัวจากการเลื่อนส่งมอบโครงการขนาดใหญ่หรือการไม่ชนะประมูลงาน ผลกระทบจะส่งผ่านมายังผลกำไรรวมโดยตรงโดยไม่มีส่วนงานอื่นช่วยรองรับอย่างเพียงพอ

ผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน: เมื่อวิเคราะห์สาเหตุของกำไรขั้นต้นที่ลดลงรวม 40.26 ล้านบาท จากงวดเดียวกันของปีก่อน พบว่างบกำไรขั้นต้นที่ลดลงเกิดจากการถดถอยใน 2 ส่วนงานสนับสนุนเป็นหลัก ได้แก่ ธุรกิจบริการด้านอุปกรณ์: กำไรขั้นต้นลดลง 30.95 ล้านบาท โดยอัตรากำไรขั้นต้นพลิกเป็นติดลบร้อยละ

5.9 จากเดิมบวกร้อยละ 19.2 ในปีก่อน และธุรกิจติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ไฟฟ้า (Utilities Services): กำไรขั้นต้นลดลง 21.65 ล้านบาท โดยอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเหลือร้อยละ 14.4 จากร้อยละ 26.5 ในปีก่อน

ขณะที่ ธุรกิจรับจัดงาน ซึ่งเป็นธุรกิจแกนหลักยังคงรักษากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นได้ 6.52 ล้านบาท (อัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 31.5 เทียบกับร้อยละ 34.0 ในปีก่อน) และ ธุรกิจขายสินค้า ซึ่งเป็นแหล่งรายได้ใหม่ช่วยสร้างกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น 3.70 ล้านบาท (อัตรากำไรขั้นต้นสูงถึงร้อยละ 71.0 ด้วยรายได้ 5.21 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.7 ของรายได้รวม) ข้อเท็จจริงดังกล่าวชี้ชัดว่าปัญหาผลการดำเนินงานชะลอตัวกระจุกตัวอยู่ในสองส่วนงานสนับสนุนอุปกรณ์และงานระบบไฟฟ้า ไม่ได้เกิดจากการถดถอยทั้งองค์กร

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง:

1) การปรับโครงสร้างธุรกิจบริการด้านอุปกรณ์ เร่งแก้ไขปัญหากำไรในส่วนงานอุปกรณ์ซึ่งเป็นต้นเหตุหลักของการถดถอย โดยทบทวนโครงสร้างต้นทุน เพิ่มอัตราการใช้อุปกรณ์ และปรับปรุงนโยบายราคาให้สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงภายในครึ่งปีหลัง

2) การทบทวนการประมาณงานส่วนงานไฟฟ้า กำหนดเกณฑ์อัตรากำไรขั้นต่ำ (Minimum Margin Threshold) ในการเสนอราคาประมาณงานติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ไฟฟ้า

3) การสร้าง Synergy ภายในกลุ่มบริษัท เพิ่มการใช้ทรัพยากรร่วมกันระหว่างบริษัทในกลุ่ม โดยให้โครงการของธุรกิจรับจัดงานดึงกำลังการผลิตของส่วนงานอุปกรณ์และงานไฟฟ้ามาใช้ เพื่อลดการพึ่งพาผู้รับเหมาภายนอก และเพิ่มอัตราการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ภายในองค์กร

4) เร่งขยายขนาดธุรกิจขายสินค้าและบริการใหม่ที่มีอัตรากำไรสูง เพื่อกระจายฐานรายได้และลดการพึ่งพากำไรจากส่วนงานจัดงานเพียงส่วนงานเดียวในระยะยาว

6.5 ความเสี่ยงด้านภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อ

ลักษณะความเสี่ยง: ภาวะเศรษฐกิจผันผวนและชะลอตัวส่งผ่านผลกระทบมายังการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ผ่าน 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ ช่องทางด้านต้นทุน ความผันผวนของราคาพลังงานและค่าขนส่งส่งผ่านไปย้งราคาวัสดุ อุปกรณ์ และค่าบริการของผู้รับเหมาช่วง ซึ่งเป็นองค์ประกอบหลักของต้นทุนโครงการ, ช่องทางด้านอุปสงค์ ค่าครองชีพและกำลังซื้อที่ชะลอตัว ส่งผลให้ลูกค้าภาคเอกชนทบทวน ชะลอ หรือปรับลดงบประมาณการตลาดและการจัดกิจกรรมสื่อสาร ซึ่งเป็นงบประมาณส่วนแรกๆ ที่มักถูกควบคุมเมื่อองค์กรต้องรัดเข็มขัด และช่องทางด้านต้นทุนทางการเงิน สภาวะเศรษฐกิจที่ตึงตัว เพิ่มความต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียน ส่งผลให้มีภาระดอกเบี้ยและต้นทุนทางการเงินสูงขึ้น

ผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน: ผลกระทบจากทั้ง 3 ช่องทางปรากฏชัดเจนในผลการดำเนินงานของงวดนี้ ได้แก่ กระทบด้านต้นทุน ในไตรมาสที่ 2/2569 ต้นทุนการให้บริการปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.4 ซึ่งเร็วกว่าการเติบโตของรายได้ที่ร้อยละ 12.4 ส่งผลให้อัตราส่วนต้นทุนการให้บริการต่อรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 75.1 มาอยู่ที่ร้อยละ 79.8, กระทบด้านอุปสงค์: แม้รายได้รวมงวดหกเดือนแรกของปี 2569 ยังคง

เติบโตร้อยละ 1.8 แต่การเติบโตกระจุกตัวอยู่ในธุรกิจรับจัดงาน (เติบโตร้อยละ 12.6) ขณะที่กลุ่มงานที่อ่อนไหวต่อกำลังซื้อของภาคเอกชนชะลอตัวลง โดยธุรกิจบริการด้านอุปกรณ์ลดลงร้อยละ 24.8 และธุรกิจติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ไฟฟ้าลดลงร้อยละ 8.1 และกระทบด้านต้นทุนทางการเงิน: ต้นทุนทางการเงินในไตรมาสที่ 2/2569 เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.3 มาอยู่ที่ 5.14 ล้านบาท สอดคล้องกับการรับเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันเพิ่มขึ้นจำนวน 49.17 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนรองรับการดำเนินงาน

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง:

- 1) ขยายฐานลูกค้าไปยังภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และภาคเอกชนในหลากหลายอุตสาหกรรมที่มีงบประมาณผูกพันล่วงหน้า และมีความอ่อนไหวต่อวัฏจักรเศรษฐกิจน้อยกว่า
- 2) กำหนดเงื่อนไขการปรับราคาตามต้นทุนจริง หรือปรับระยะเวลาถือราคาในใบเสนอราคาให้สั้นลงสำหรับโครงการที่มีความเสี่ยงด้านราคาวัสดุและพลังงานผันผวนสูง เพื่อลดความเสี่ยงจากการตรึงราคางานล่วงหน้า
- 3) เจรจาโครงสร้างราคาและเงื่อนไขการให้บริการกับคู่ค้าและผู้รับเหมาช่วงหลักในลักษณะสัญญาระยะยาว เพื่อควบคุมความแน่นอนของต้นทุนโครงการ
- 4) จัดสรรระยะเวลาการรับงานและส่งมอบโครงการให้กระจายตัวต่อเนื่องตลอดทั้งปี ลดการกระจุกตัวในไตรมาสใดไตรมาสหนึ่ง เพื่อลดความผันผวนของความต้องการเงินทุนหมุนเวียนและภาระต้นทุนทางการเงิน
- 5) ประเมินทิศทางและสัญญาณการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในครึ่งปีหลัง ทั้งจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาครัฐที่เริ่มมีผลตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2569 และแนวโน้มการใช้วงเงินการตลาดของภาคเอกชน เพื่อปรับกลยุทธ์การประมูลงานให้ทันต่อสถานการณ์

7. แนวโน้มและปัจจัยที่อาจมีผลกระทบในช่วงครึ่งปีหลัง

ภาพรวมเศรษฐกิจมหภาค: ทิศทางเศรษฐกิจไทยในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2569 มีแนวโน้มฟื้นตัวขึ้นจากไตรมาสที่ 2 ซึ่งเป็นจุดต่ำสุดของปี โดยธนาคารแห่งประเทศไทยประเมินว่าเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 3/2569 จะปรับตัวดีขึ้นตามสถานการณ์ที่เริ่มผ่อนคลาย ขณะที่สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ยังคงประมาณการการเติบโตของ GDP ทั้งปี 2569 ไว้ที่ร้อยละ 1.5–2.5 ทั้งนี้ การฟื้นตัวดังกล่าวยังคงเป็นการฟื้นตัวจากฐานที่ต่ำ และขึ้นอยู่กับความผันผวนของราคาพลังงาน ตลอดจนความต่อเนื่องของการเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐเป็นสำคัญ

ภาพรวมในระดับอุตสาหกรรมไมซ์ (MICE): ทิศทางอุตสาหกรรมอีเวนต์และไมซ์ช่วงครึ่งปีหลังสะท้อนภาพ 2 ด้านที่ต้องพิจารณาควบคู่กัน:

โอกาสจากงานคุณภาพสูง: สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (TCEB) ตั้งเป้าขับเคลื่อนอุตสาหกรรมไมซ์ไทยปี 2569 ให้เติบโตร้อยละ 10 ยกระดับมาตรฐานการจัดงานอย่างยั่งยืน พร้อมผลักดันงานระดับสากล เช่น การประชุมประจำปีของกองทุนการเงินระหว่างประเทศและธนาคารโลก ซึ่งเป็นกลุ่มงานที่ต้องการผู้ให้บริการที่มีมาตรฐานระดับสากลอันเป็นจุดแข็งของบริษัทฯ

การชะลอตัวของปริมาณงานรวม: TCEB ได้ปรับลดเป้าหมายรายได้ตลาด MICE สำหรับปีงบประมาณ 2569 (ต.ค. 2568 – ก.ย. 2569) จากเดิม 160,000 ล้านบาท เหลือประมาณ 130,000–140,000 ล้านบาท จากผลกระทบของความขัดแย้งในภูมิภาคตะวันออกกลางที่ส่งผลต่อต้นทุนการเดินทาง

ฝ่ายบริหารจึงประเมินสถานะอุตสาหกรรมในครึ่งปีหลังว่าจะอยู่ในลักษณะ “ปริมาณงานรวมชะลอตัว แต่งานคุณภาพสูงยังมีต่อเนื่อง” ซึ่งยังคงย้ำถึงความจำเป็นของกลยุทธ์การคัดเลือกรับงานที่มีคุณภาพและสร้างอัตรากำไรที่ดี มากกว่าการเร่งขยายปริมาณงาน

เพื่อตอบรับกับทิศทางตลาดและฟื้นฟูความสามารถในการทำกำไรอย่างยั่งยืน กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนด 5 กลยุทธ์หลักในการดำเนินงานสำหรับครึ่งปีหลัง ดังนี้:

1) การฟื้นฟูอัตรากำไรขั้นต้น มุ่งเน้นการคัดเลือกประมูลโครงการที่ให้อัตรากำไรที่เหมาะสม ควบคู่กับการเจรจาต่อรองต้นทุนกับผู้ขายวัสดุและผู้รับเหมาช่วง

2) การมุ่งเน้นกลุ่มงาน MICE และงานระดับนานาชาติ รุกงานนิทรรศการ พิธีภัณฑ์ และงานระดับสากลที่มีความซับซ้อนและมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดสูง เพื่อสร้างส่วนต่างกำไรที่ดีขึ้น

3) การควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอย่างเข้มงวด บริหารค่าใช้จ่าย SG&A ให้สอดคล้องกับระดับรายได้ ต่อเนื่องจากไตรมาสที่ 2/2569 ที่ปรับลดลงแล้วร้อยละ 3.8

4) การบริหารสภาพคล่องและเงินทุนหมุนเวียน เร่งรัดการเรียกเก็บเงินสดจากลูกค้า การค้าอย่างต่อเนื่อง ต่อยอดความสำเร็จในไตรมาส 2 ที่ลดระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยเหลือ 43.0 วัน

5) การทบทวนแผนธุรกิจส่วนงานสนับสนุน ปรับปรุงโครงสร้างต้นทุนและนโยบายการรับงานของธุรกิจบริการด้านอุปกรณ์ และธุรกิจติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ไฟฟ้า เพื่อแก้ไขปัญหากำไรขั้นต้นที่ลดลงในงวดนี้

ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารได้กำหนดปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยแวดล้อมหลัก 5 ประการเพื่อติดตามอย่างใกล้ชิดในครึ่งปีหลัง ได้แก่:

1) ระดับราคาพลังงานและต้นทุนวัสดุ ซึ่งเป็นตัวแปรหลักที่มีผลต่อความเร็วในการฟื้นตัวของอัตรากำไรขั้นต้น

2) สถานการณ์ความขัดแย้งในตะวันออกกลาง ซึ่งกระทบต่อการเดินทางและจำนวนงานจัดประชุมระดับนานาชาติในประเทศไทย

3) ความต่อเนื่องของการเบิกจ่ายงบประมาณและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาครัฐ ซึ่งเป็นปัจจัยหนุนด้านอุปสงค์ของงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ

4) ระดับการแข่งขันด้านราคาในการประมูลงาน โดยเฉพาะในงานระดับพื้นฐานที่มีผู้ประกอบการแข่งขันจำนวนมาก

5) กำหนดเวลาการส่งมอบโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งส่งผลตรงต่อจังหวะการรับรู้รายได้และความต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียนในแต่ละไตรมาส

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายมงคล ศีลธรรมพิทักษ์)

กรรมการผู้จัดการใหญ่ /

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท ซีเอ็ม โอ จำกัด (มหาชน)