

วันที่ 13 สิงหาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการประจำไตรมาสที่ 2 ปี 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ขอนำส่งคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการประจำ
ไตรมาสที่ 2 ปี 2569 ตามรายละเอียดดังแนบ

ขอแสดงความนับถือ

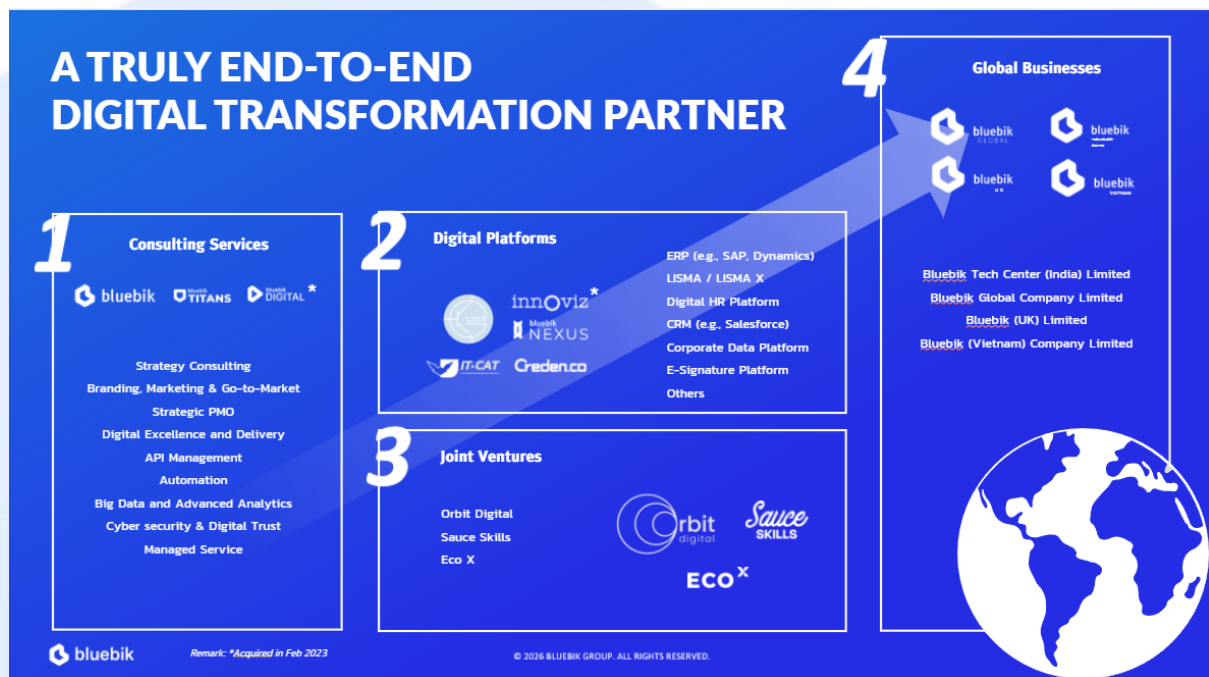
-ลายเซ็น-

(นางสาวศรีแพร ธนฐิติพันธ์)

ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน

บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)**คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการประจำปีไตรมาสที่ 2 ปี 2569****1) ภาพรวมธุรกิจ**

บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจที่ปรึกษาด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน (Digital Transformation) แบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นการนำเอาเทคโนโลยีดิจิทัล มาใช้เป็นเครื่องมือสำคัญในการพัฒนาธุรกิจเพื่อสร้างประโยชน์สูงสุดให้แก่องค์กรตั้งแต่ขนาดเล็กลงถึงใหญ่ โดยการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น จะดำเนินการผ่านบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัทฯ”) ซึ่งมีขอบเขตการดำเนินงานใน 4 ส่วนหลัก ได้แก่



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

บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)**BLUEBIK GROUP PUBLIC COMPANY LIMITED**

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

www.bluebik.com

ความสำคัญเรื่องคุณภาพการให้บริการควบคู่กับการขยายธุรกิจรูปแบบใหม่ โดยเฉพาะในกลุ่มบริการหรือ เทรนด์เทคโนโลยีสำคัญหลังการเปลี่ยนผ่านองค์กรสู่ระบบดิจิทัล ทั้งนี้ ธุรกิจการให้บริการหลัก มีดังนี้

- **ธุรกิจการให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์และการจัดการ (Management Consulting; MC)** เป็น การออกแบบแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจระยะสั้นและยาว (3 ปี – 5 ปี) การออกแบบแผนการตลาด สำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการของลูกค้า การวิจัยตลาดเพื่อสร้างกลยุทธ์การแข่งขัน การ ออกแบบกระบวนการทำงานเพื่อลดความซ้ำซ้อน และการปรับโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้อง กับธุรกิจ
- **ธุรกิจการบริหารโครงการเชิงยุทธศาสตร์ (Strategic PMO; PMO)** เป็นการให้บริการ บริหารโครงการต่างๆ ในรูปแบบการกำกับดูแลโครงการ จัดกลไกการจัดการโครงการ ตลอดจนดำเนินการบริหารโครงการ หรือบริหารผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินงานได้ทันเวลา และองค์กรสามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้
- **ธุรกิจการพัฒนาระบบดิจิทัลและให้คำปรึกษาด้านเทคโนโลยี (Digital Excellence and Delivery; DX)** เป็นการให้คำปรึกษาเชิงลึกด้านดิจิทัลครบวงจรและพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมสำหรับองค์กร ครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบสถาปัตยกรรมและโครงสร้างของระบบ การออกแบบประสบการณ์ของผู้ใช้งานและส่วนติดต่อระหว่างผู้ใช้กับระบบ (UX/UI) บนหน้าเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชัน การพัฒนาและปรับปรุงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการเชื่อมต่อโปรแกรม เพื่อแก้ปัญหาเฉพาะด้านภายในองค์กร โดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการ ทำงานและความคล่องตัวให้กับธุรกิจ
- **ธุรกิจการจัดการข้อมูลขนาดใหญ่และการวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงด้วยปัญญาประดิษฐ์ (Big data, advanced analytics and artificial intelligence; AI)** เป็นการให้บริการ ออกแบบและพัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ รวมถึงการวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่ และการพัฒนาปัญญาประดิษฐ์ เพื่อใช้สนับสนุนการตัดสินใจ และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

- **ธุรกิจบริการด้านทรัพยากรบุคคลชั่วคราวที่มีความเชี่ยวชาญด้านไอที (IT Staff Augmentation)** โดยทำหน้าที่จัดหาพนักงานที่เชี่ยวชาญด้านไอที อาทิ โปรแกรมเมอร์ และ นักพัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อปฏิบัติงานตามกำหนดระยะเวลาจนจบโครงการ
- **ธุรกิจบริการด้านการพัฒนาระบบและให้คำปรึกษาด้านความปลอดภัยไซเบอร์ (Cyber Security and Solution Implementation Services)** โดยเป็นการให้บริการที่ปรึกษาเพื่อบริหารจัดการด้านความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ครบวงจรตั้งแต่การวางแผนกลยุทธ์และกรอบการบริหารจัดการ การประเมินมาตรการควบคุมและป้องกัน การยกระดับมาตรการป้องกัน การวางแผนและรับมือเหตุละเมิดความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ รวมถึงการติดตั้งระบบ Cyber security ให้กับลูกค้า

2. ธุรกิจดิจิทัลแพลตฟอร์ม (Digital Platform) โดยกลุ่มบริษัทฯ มีการจับมือกับพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำด้านไอทีระดับโลกในการนำเสนอดิจิทัลแพลตฟอร์ม หรือไอทีโซลูชันที่สามารถรองรับความต้องการและเทรนด์ธุรกิจใหม่ และขยายฐานลูกค้าที่ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้าขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการทำ Digital Transformation และเทรนด์การทำธุรกิจ เช่น

- **ธุรกิจด้านการพัฒนาระบบงาน Enterprise Resource Planning; ERP และการพัฒนาประสิทธิภาพการใช้ระบบงาน (ERP maximization and advisory)** ซึ่งในปัจจุบันมีการให้บริการสำหรับระบบงาน Microsoft Dynamic 365 และระบบงาน SAP โดยมุ่งเน้นการออกแบบและพัฒนาโปรแกรมผ่านการเขียนโปรแกรมประยุกต์ทางธุรกิจขั้นสูง เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานระบบ ERP ได้อย่างคล่องตัวและมีประสิทธิภาพสูงสุด
- **ธุรกิจด้านการพัฒนาระบบงาน Customer Relationship Management; CRM (CRM advisory and solution)** ซึ่งในปัจจุบันมีการให้บริการสำหรับระบบงาน Salesforce ตั้งแต่การออกแบบ พัฒนาและการดูแลระบบ โดยมุ่งเน้นการออกแบบและพัฒนาระบบที่สามารถเชื่อมต่อการทำงานกับระบบเดิมที่ลูกค้ามีอยู่อย่างไร้รอยต่อ เพื่อทำให้การใช้งานสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น

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

3. ธุรกิจร่วมค้า โดยการลงทุนร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความแข็งแกร่งและเชี่ยวชาญที่สามารถต่อยอดด้านบริการและธุรกิจ ได้แก่

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

4. ธุรกิจต่างประเทศ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีการรุกสู่ตลาดต่างประเทศที่มีขนาดใหญ่และมีความต้องการในการทำ Digital Transformation ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มีการให้บริการพัฒนาระบบดิจิทัลและให้คำปรึกษาด้านเทคโนโลยีให้กับลูกค้าต่างประเทศ เช่น อินโดนีเซีย สิงคโปร์ สหราชอาณาจักร และเวียดนาม ผ่านการชูจุดแข็งด้วยศักยภาพของบุคลากรด้านดิจิทัล และข้อได้เปรียบในต้นทุนบริการที่สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก

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

2) ภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมที่มีผลต่อการดำเนินงาน

ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 เศรษฐกิจไทยยังเผชิญความไม่แน่นอนจากการฟื้นตัวของกำลังซื้อที่ไม่ทั่วถึง ความผันผวนของเศรษฐกิจโลก ต้นทุนการดำเนินธุรกิจ และความระมัดระวังในการอนุมัติงบประมาณของภาคเอกชน ปัจจัยดังกล่าวอาจทำให้ลูกค้าบางรายใช้เวลาในการพิจารณาความคุ้มค่า อนุมัติงบประมาณ และตรวจรับโครงการนานขึ้น อย่างไรก็ตาม ความต้องการลงทุนด้าน Digital Transformation, Data, AI, Cloud, Cyber security และการปรับปรุงระบบงานหลักขององค์กรยังคงดำเนินต่อเนื่องเนื่องจากการลงทุนดังกล่าวมีบทบาทโดยตรงต่อการเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุน บริหารความเสี่ยง รองรับข้อกำหนดด้านข้อมูล และรักษาความสามารถในการแข่งขันขององค์กร โดยฐานลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยองค์กรขนาดใหญ่ในกลุ่มธนาคาร สถาบันการเงิน ประกันภัย พลังงาน ค้าปลีก เทคโนโลยี และโทรคมนาคม ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความจำเป็นต้องลงทุนและปรับปรุงระบบงานอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ยังคงติดตามความคืบหน้าการอนุมัติโครงการ กระบวนการตรวจรับงาน คุณภาพลูกหนี้ และสถานะการชำระหนี้ของลูกค้าแต่ละรายอย่างใกล้ชิด

นอกจากนี้ การนำ AI และ Generative AI มาใช้งานจริงในระดับองค์กรยังมีความท้าทายด้านคุณภาพและโครงสร้างข้อมูล การเชื่อมโยงกับระบบเดิม ความปลอดภัยของข้อมูล การกำกับดูแลโมเดล และการวัดผลตอบแทนจากการลงทุน ปัจจัยดังกล่าวทำให้ลูกค้ามีแนวโน้มต้องการผู้ให้บริการที่สามารถให้คำปรึกษา ออกแบบ พัฒนา เชื่อมโยงระบบ และบริหารการเปลี่ยนแปลงได้อย่างครบวงจร ซึ่งสอดคล้องกับความสามารถหลักของกลุ่มบริษัทฯ

3) เหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

➤ การบูรณาการโครงสร้างธุรกิจภายใต้บริษัท บลูบิค ดิจิทัล จำกัด

ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการบูรณาการโครงสร้างธุรกิจและบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านดิจิทัลภายใต้บริษัท บลูบิค ดิจิทัล จำกัด แล้วเสร็จ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดความซ้ำซ้อนของกระบวนการทำงาน เพิ่มความคล่องตัวในการบริหารกำลังคน และเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดสรรบุคลากรระหว่างโครงการ โดยโครงสร้างที่บูรณาการมากขึ้นช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถประสานความเชี่ยวชาญด้านการให้คำปรึกษา การบริหารโครงการ การออกแบบกระบวนการ การพัฒนาระบบการบริหารข้อมูล และการประยุกต์ใช้ AI เพื่อรองรับโครงการ Digital Transformation ที่มีขนาดใหญ่และซับซ้อนมากขึ้น และในช่วงครึ่งปีหลัง กลุ่มบริษัทฯ จะติดตามผลของการบูรณาการดังกล่าวผ่านตัวชี้วัดสำคัญ ได้แก่ อัตราการใช้บุคลากร ประสิทธิภาพต้นทุนโครงการ ระยะเวลาในการจัดสรรทรัพยากร และความสามารถในการนำเสนอบริการแบบครบวงจรแก่ลูกค้า

➤ การกลับมาให้บริการโครงการในต่างประเทศ

ภายหลังการปรับรูปแบบและโครงสร้างการดำเนินงานระหว่างประเทศ กลุ่มบริษัทฯ ได้กลับมาให้บริการโครงการในต่างประเทศในปี 2569 และเริ่มรับรู้รายได้จากต่างประเทศจำนวน 1.89 ล้านบาทในช่วงครึ่งปีแรก แม้รายได้ดังกล่าวยังมีสัดส่วนไม่สูงเมื่อเทียบกับรายได้รวม เนื่องจากโครงการต่างประเทศส่วนใหญ่อยู่ระหว่างดำเนินงานและยังไม่ถึงกำหนดส่งมอบ แต่ถือเป็นพัฒนาการสำคัญในการกลับมาขยายฐานลูกค้าและต่อยอดความเชี่ยวชาญของกลุ่มบริษัทฯ ไปยังตลาดในภูมิภาค ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินกลยุทธ์ต่างประเทศอย่างมีวินัย โดยให้ความสำคัญกับความเหมาะสมของพันธมิตรในประเทศ ความสามารถในการควบคุมคุณภาพการส่งมอบ ต้นทุนโครงการ เจือจางการชำระเงิน ตลอดจนความเสถียรด้านกฎหมาย ภาษี และอัตราแลกเปลี่ยน

4) สรุปผลการดำเนินงาน

สรุปผลการดำเนินงานสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

หน่วย: ล้านบาท

	3M	3M	ปี		3M	ปี			ปี		
งบการเงินรวม	Q2/26	Q1/26	QoQ	%	Q2/25	YoY	%	6M 26	6M 25	YTD	%
รายได้บริการและขาย	367.61	370.57	(2.96)	(0.80%)	364.87	2.74	0.75%	738.18	711.53	26.65	3.75%
ต้นทุนบริการและขาย	(166.42)	(172.66)	6.24	(3.62%)	(185.87)	19.46	(10.47%)	(339.08)	(353.72)	14.65	(4.14%)
กำไรขั้นต้น	201.19	197.91	3.28	1.66%	179.00	22.20	12.40%	399.10	357.81	41.30	11.54%
รายได้อื่น	1.08	2.34	(1.26)	(53.93%)	0.59	0.48	81.84%	3.12	3.14	(0.02)	(0.39%)
ค่าใช้จ่ายจัดจำหน่ายและบริหาร	(126.25)	(122.53)	(3.72)	3.03%	(115.06)	(11.19)	9.73%	(248.49)	(228.24)	(20.25)	8.87%
กำไรจากการดำเนินงาน	76.02	77.72	(1.70)	(2.18%)	64.53	11.49	17.80%	153.74	132.70	21.04	15.85%
รายได้ทางการเงิน	1.27	0.84	0.42	50.09%	2.23	(0.97)	(43.34%)	2.11	2.96	(0.85)	(28.80%)
ต้นทุนทางการเงิน	(1.59)	(1.63)	0.04	(2.24%)	(1.77)	0.18	(10.15%)	(3.22)	(3.53)	0.31	(8.67%)
ส่วนแบ่งกำไรของ บ.ร่วม/ JV	9.23	7.05	2.18	30.86%	9.70	(0.47)	(4.88%)	16.28	19.06	(2.78)	(14.58%)
ภาษีเงินได้	(4.77)	(3.92)	(0.85)	21.67%	(2.60)	(2.17)	83.54%	(8.69)	(6.33)	(2.36)	37.23%
กำไรสุทธิ	80.15	80.06	0.09	0.11%	72.09	8.06	11.18%	160.21	144.86	15.35	10.60%
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(1.49)	(0.70)	(0.79)	113.84%	(1.57)	0.08	(5.02%)	(2.19)	(1.28)	(0.91)	70.91%
กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	81.64	80.76	0.88	1.09%	73.66	7.98	10.83%	162.40	146.14	16.26	11.13%
อัตรากำไรสุทธิรวม	21.8%	21.6%			19.8%			21.7%	20.4%		

โดยรายละเอียดรายได้ของแต่ละประเภทธุรกิจ สามารถแสดงได้ ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

รายได้บริการและขาย	3M	3M	ปป		3M	ปป		6M 26	6M 25	ปป	
	Q2/26	Q1/26	QoQ	%	Q2/25	YoY	%			YTD	%
1. ธุรกิจ MC	4.50	16.05	(11.55)	(71.96%)	14.82	(10.32)	(69.64%)	20.55	22.31	(1.76)	(7.91%)
2. ธุรกิจ PMO	1.09	2.07	(0.98)	(47.34%)	5.50	(4.41)	(80.17%)	3.16	8.83	(5.67)	(64.20%)
3. ธุรกิจ DX	213.82	190.53	23.29	12.22%	212.81	1.01	0.47%	404.35	422.65	(18.30)	(4.33%)
4. ธุรกิจ ERP และ CRM	104.04	118.19	(14.15)	(11.97%)	101.56	2.48	2.44%	222.23	184.66	37.57	20.34%
5. ธุรกิจ AI	32.41	28.54	3.87	13.56%	21.20	11.21	52.88%	60.95	53.59	7.36	13.73%
6. อื่นๆ ได้แก่ Corporate training	11.75	15.19	(3.44)	(22.65%)	8.98	2.77	30.86%	26.94	19.49	7.45	38.23%
รวมรายได้	367.61	370.57	(2.96)	(0.80%)	364.87	2.74	0.75%	738.18	711.53	26.65	3.75%

หมายเหตุ : การจำแนกรายได้ตามประเภทธุรกิจข้างต้นเป็นการจัดกลุ่มตามลักษณะงานหลักหรือองค์ประกอบที่มีมูลค่าสูงสุดของแต่ละโครงการ ซึ่งช่วยสะท้อนองค์ประกอบรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ ในแต่ละงวด อย่างไรก็ดี รูปแบบการให้บริการของกลุ่มบริษัทฯ มีแนวโน้มเป็นโครงการแบบ End-to-End Digital/AI Transformation มากขึ้น โดยโครงการหนึ่งอาจครอบคลุมบริการหลายด้าน ทั้งการให้คำปรึกษาเชิงกลยุทธ์ การบริหารโครงการ การออกแบบและพัฒนาระบบ การจัดเตรียมข้อมูล และการประยุกต์ใช้ AI ดังนั้น รายได้ของบริการบางประเภท โดยเฉพาะ MC, PMO และ AI ที่แสดงแยกในตาราง จึงสะท้อนรายได้จากโครงการที่มีบริการดังกล่าวเป็นองค์ประกอบหลัก ขณะที่เนื้องานบางส่วนอาจรวมอยู่ในโครงการ Implementation และถูกจัดแสดงภายใต้กลุ่มธุรกิจหลัก เช่น DX ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของรายได้ในแต่ละประเภทธุรกิจจึงสะท้อนทั้งผลจากจังหวะการส่งมอบโครงการและการเปลี่ยนแปลงของส่วนผสมโครงการในแต่ละงวด ทั้งนี้ แนวโน้มการเติบโตของงานแบบครบวงจรยังสะท้อนถึงความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในการผสานความเชี่ยวชาญจากหลายหน่วยธุรกิจเพื่อขยายขอบเขตการให้บริการและเพิ่มมูลค่าต่อโครงการ

**ผลประกอบการสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 เปรียบเทียบกับงวด 6 เดือน
สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568**

รายได้จากการให้บริการและการขาย

สำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการและการขายจำนวน 738.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 26.65 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.75 จากงวดเดียวกันของปีก่อน การเติบโตดังกล่าวเกิดขึ้นท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอน แต่ความต้องการลงทุนด้าน Digital Transformation, Data, AI และการปรับปรุงระบบงานหลักขององค์กรขนาดใหญ่ยังคงดำเนินต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุน บริหารความเสี่ยง และรักษาความสามารถในการแข่งขัน รายได้จากธุรกิจ ERP อยู่ที่ 222.23 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 37.57 ล้านบาท หรือร้อยละ 20.34 สะท้อนถึงความต้องการของลูกค้าองค์กรในการปรับปรุงระบบงานหลัก เชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงาน และเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการทำงานผ่าน Automation ในขณะที่รายได้จากธุรกิจ AI อยู่ที่ 60.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.36 ล้านบาท หรือร้อยละ 13.73 สะท้อนถึงการที่ลูกค้าองค์กรเริ่มขยายการใช้งาน AI และ Advanced Analytics จากขั้นตอนศึกษาและทดลองแนวทาง ไปสู่การพัฒนาและนำไปประยุกต์ใช้กับกระบวนการทำงานจริงมากขึ้น รวมถึงรายได้จาก Corporate Training อยู่ที่ 26.94 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.45 ล้านบาท หรือร้อยละ 38.23 สะท้อนถึงความต้องการพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล ข้อมูล AI และภาวะผู้นำของบุคลากรในองค์กร เนื่องจากการขับเคลื่อน Digital/ AI Transformation จำเป็นต้องดำเนินควบคู่กับการพัฒนาทักษะและการบริหารการเปลี่ยนแปลงภายในองค์กร นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเริ่มกลับมาให้บริการโครงการในต่างประเทศ โดยรับรู้รายได้จำนวน 1.89 ล้านบาทในงวดนี้ แม้ยังไม่มีสัดส่วนสูง เนื่องจากโครงการส่วนใหญ่อยู่ระหว่างดำเนินงานและยังไม่ถึงกำหนดส่งมอบ แต่สะท้อนถึงโอกาสในการขยายฐานลูกค้าในภูมิภาคในระยะถัดไป

สำหรับธุรกิจ DX มีรายได้ 404.35 ล้านบาท ลดลง 18.30 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.33 โดยหลักเป็นผลจากความแตกต่างของจังหวะการดำเนินโครงการ การส่งมอบงาน และการรับรู้รายได้ของโครงการขนาดใหญ่ในแต่ละงวด ไม่ได้สะท้อนถึงการลดลงของความต้องการบริการในระยะยาว โดยธุรกิจ DX ยังคงเป็นฐานรายได้หลักของกลุ่มบริษัทฯ และมีบทบาทสำคัญในการรองรับการเติบโตของบริการด้าน Data, Cloud และ AI เนื่องจากการนำ AI ไปใช้ในระดับองค์กรยังจำเป็นต้องอาศัยโครงสร้างระบบ

ดิจิทัล การจัดการข้อมูล และการเชื่อมโยงระบบงานที่มีประสิทธิภาพเป็นพื้นฐาน นอกจากนี้ รายได้ที่จัดแสดงภายใต้กลุ่ม MC และ PMO ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ส่วนหนึ่งเป็นผลจากจังหวะการส่งมอบและการรับรู้รายได้ รวมถึงแนวโน้มที่งานให้คำปรึกษาและบริหารโครงการถูกรวมเป็นองค์ประกอบหนึ่งของโครงการ End-to-End และจัดแสดงตามลักษณะงานหลักของโครงการ เช่น DX เป็นต้น

ต้นทุนและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนบริการและขายสำหรับงวด 6 เดือนปี 2569 อยู่ที่ 339.08 ล้านบาท ลดลง 14.65 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.14 จากงวดเดียวกันของปีก่อน แม้รายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.75 ส่งผลให้กำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น 41.30 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.54 เป็น 399.10 ล้านบาท และอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 50.29 เป็นร้อยละ 54.07 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้นมาจากหลายปัจจัย เช่น การบริหารต้นทุนและความคุ้มค่าของโครงการอย่างมีประสิทธิภาพ การจัดสรรทรัพยากรบุคลากรให้สอดคล้องกับความต้องการของโครงการ การนำองค์ความรู้ เครื่องมือ และทรัพยากรจากโครงการหนึ่งไปต่อยอดกับโครงการอื่น และการเพิ่มขึ้นของโครงการแบบครบวงจรที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถผสานความเชี่ยวชาญจากหลายส่วนงาน อย่างไรก็ดี อัตรากำไรขั้นต้นในแต่ละไตรมาสอาจแตกต่างกันตามส่วนผสมของโครงการ ระยะของการดำเนินงาน สัดส่วนบุคลากรภายในและค่าใช้จ่ายตรงของแต่ละโครงการ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสำหรับงวด 6 เดือนปี 2569 อยู่ที่ 248.49 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.25 ล้านบาท หรือร้อยละ 8.87 จากงวดเดียวกันของปีก่อน การเพิ่มขึ้นดังกล่าวมีปัจจัยหลักจากค่าใช้จ่ายบุคลากรและการเสริมทีมผู้บริหาร ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาธุรกิจ รวมถึงค่าใช้จ่ายด้านระบบงานและโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการเติบโต ทั้งนี้การเสริมทีมผู้บริหารมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งด้านการกำหนดกลยุทธ์ การพัฒนาธุรกิจ การบริหารลูกค้ารายสำคัญ การกำกับดูแลการดำเนินงาน และการขยายบริการในกลุ่มที่มีศักยภาพสูง ถึงแม้ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้น แต่การเติบโตของกำไรขั้นต้นสามารถรองรับค่าใช้จ่ายดังกล่าวได้ ส่งผลให้กำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 21.04 ล้านบาท หรือร้อยละ 15.85 เป็น 153.74 ล้านบาท

ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า

กลุ่มบริษัทฯ รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้าจำนวน 16.28 ล้านบาท ลดลง 2.78 ล้านบาท หรือร้อยละ 14.58 จากงวดเดียวกันของปีก่อน การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีสาเหตุหลักจากความแตกต่างของจังหวะการส่งมอบโครงการ อย่างไรก็ดี บริษัทร่วมและกิจการร่วมค้ายังคงมีผลการดำเนินงานเป็นบวก เป็นไปตามแผนงานประจำปี และสนับสนุนผลประกอบการของกลุ่มบริษัทฯ

ภาษีเงินได้

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้สำหรับงวด 6 เดือนปี 2569 อยู่ที่ 8.69 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.36 ล้านบาท หรือร้อยละ 37.23 จากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยหลักเกิดจากความแตกต่างของจังหวะการรับรู้รายได้ที่ได้รับยกเว้นภาษีตามสิทธิประโยชน์ BOI ในแต่ละงวด ทั้งนี้ สิทธิประโยชน์ทางภาษีตาม BOI ของกลุ่มบริษัทฯ ยังไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงจากงวดที่ผ่านมา

กำไรสุทธิ

กลุ่มบริษัทฯ มีกำไรสุทธิสำหรับงวด 6 เดือนปี 2569 จำนวน 160.21 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.35 ล้านบาท หรือร้อยละ 10.60 จากงวดเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่จำนวน 162.40 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.26 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.13 นอกจากนี้ อัตรากำไรสุทธิรวมเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 20.4 เป็นร้อยละ 21.7 สะท้อนถึงการเพิ่มขึ้นของกำไรขั้นต้นและประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน ซึ่งสามารถรองรับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้นจากการลงทุนเพื่อเสริมศักยภาพการเติบโตในอนาคตได้ ขณะที่กลุ่มบริษัทฯ ยังคงรักษาความสามารถในการทำกำไรในระดับแข็งแกร่ง

ผลประกอบการสำหรับงวด 3 เดือนประจำไตรมาสที่ 2 ปี 2569 เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 1 ปี 2569

สำหรับงวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการและการขายจำนวน 367.61 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยจากไตรมาสก่อนจำนวน 2.96 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.80 โดยรายได้รวมยังคงอยู่ในระดับใกล้เคียงกับไตรมาสก่อน แม้อंकประกอบรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจจะเปลี่ยนแปลงตามจังหวะการดำเนินงานและการส่งมอบโครงการ โดยรายได้จากกลุ่ม DX เพิ่มขึ้นจาก

190.53 ล้านบาท เป็น 213.82 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.22 สะท้อนถึงความคืบหน้าและการส่งมอบโครงการ Digital/ AI Transformation ในกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ โดยเฉพาะโครงการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาระบบดิจิทัล การเชื่อมโยงระบบงาน การพัฒนาแพลตฟอร์ม และการจัดเตรียมโครงสร้างข้อมูล รวมถึงรายได้จากกลุ่ม AI เพิ่มขึ้นจาก 28.54 ล้านบาท เป็น 32.41 ล้านบาท หรือร้อยละ 13.56 สะท้อนถึงความต้องการของลูกค้าในการนำ AI และ Advanced Analytics ไปประยุกต์ใช้在工作การทำงานจริงเพิ่มขึ้น ขณะที่รายได้จากกลุ่ม ERP ลดลงจาก 118.19 ล้านบาท เป็น 104.04 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.97 โดยส่วนใหญ่เป็นผลจากจังหวะการส่งมอบและการรับรู้รายได้ของโครงการในแต่ละไตรมาส ขณะที่ความต้องการของลูกค้าองค์กรในการปรับปรุงระบบงานหลัก เชื่อมโยงข้อมูล และเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานยังคงดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง

สำหรับไตรมาสที่ 2 ปี 2569 แม้รายได้รวมลดลงเล็กน้อย แต่กำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจาก 197.91 ล้านบาท เป็น 201.19 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.66 ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 53.41 เป็นร้อยละ 54.73 สะท้อนถึงประสิทธิภาพในการบริหารส่วนผสมของโครงการ ต้นทุนโครงการ และการจัดสรรทรัพยากรบุคลากร ในขณะที่กลุ่มบริษัทฯ มีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่จำนวน 81.64 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนที่ 80.76 ล้านบาท และมีอัตรากำไรสุทธิรวมร้อยละ 21.8 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากร้อยละ 21.6 ในไตรมาสก่อน แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการรักษาระดับกำไรของกลุ่มบริษัทฯ

ผลประกอบการสำหรับงวด 3 เดือนประจำไตรมาสที่ 2 ปี 2569 เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 2 ปี 2568

เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการและการขายจำนวน 367.61 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.74 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.75 โดยหลักจากการเติบโตของรายได้จากกลุ่ม AI ที่เพิ่มขึ้นจาก 21.20 ล้านบาท เป็น 32.41 ล้านบาท หรือร้อยละ 52.88 สะท้อนถึงการขยายตัวของโครงการที่มี AI และ Advanced Analytics เป็นองค์ประกอบหลัก รวมถึงแนวโน้มที่ลูกค้าองค์กรเริ่มขยายการใช้งานจากขั้นตอนการศึกษาและทดลองแนวทาง ไปสู่การพัฒนาและนำระบบไปประยุกต์ใช้กับกระบวนการทำงานจริงมากขึ้น สำหรับรายได้ในกลุ่ม MC และ PMO ที่ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนส่วนใหญ่เป็นผลจากจังหวะการส่งมอบและการรับรู้รายได้ของโครงการ ขณะที่ความเชี่ยวชาญด้านการให้

คำปรึกษาและการบริหารโครงการยังคงมีบทบาทสำคัญต่อการส่งมอบโครงการ Digital / AI Transformation ของกลุ่มบริษัทฯ

สำหรับไตรมาสที่ 2 ปี 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 201.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22.20 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.40 ขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 49.06 เป็นร้อยละ 54.73 สะท้อนถึงประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนโครงการ การจัดสรรทรัพยากร และการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูง กำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 11.49 ล้านบาท หรือร้อยละ 17.80 และกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่เพิ่มขึ้นจาก 73.66 ล้านบาท เป็น 81.64 ล้านบาท หรือร้อยละ 10.83 ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิรวมเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 19.76 เป็นร้อยละ 21.80

ผลการดำเนินงานดังกล่าวสะท้อนถึงความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในการรักษาคุณภาพของรายได้และบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้กำไรเติบโตในอัตราที่สูงกว่ารายได้ แม้กลุ่มบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจากการเสริมความแข็งแกร่งของทีมบริหารและการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเติบโตในระยะยาว

Backlog และความต่อเนื่องของรายได้

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทมีมูลค่างานที่อยู่ระหว่างการส่งมอบตามสัญญา หรือ Backlog จำนวน 1,084 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 281 ล้านบาท หรือร้อยละ 35.0 จาก 803 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาสที่ 1 ปี 2569 และเพิ่มขึ้น 252 ล้านบาท หรือร้อยละ 30.3 จาก 832 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2568 การเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของ Backlog สะท้อนถึงความสำเร็จในการได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าและการสร้างโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงความต้องการบริการด้าน Digital Transformation, ERP, Data และ AI ของลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ ซึ่งช่วยเสริมความชัดเจนและความต่อเนื่องของรายได้ในระยะถัดไป โดย Backlog ดังกล่าวไม่รวมมูลค่างานของบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า โดยกลุ่มบริษัทคาดว่าจะสามารถส่งมอบและรับรู้เป็นรายได้ภายในปี 2569 ไม่น้อยกว่า 642 ล้านบาท และส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้ในช่วงปี 2570–2573 ตามแผนการดำเนินงานและกำหนดการส่งมอบของแต่ละโครงการ

อย่างไรก็ดี ระยะเวลาการรับรู้รายได้จริงอาจแตกต่างจากประมาณการตามความคืบหน้าของโครงการ การเปลี่ยนแปลงขอบเขตงาน กำหนดการส่งมอบ และกระบวนการตรวจรับของลูกค้า

5) ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 2,649.00 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 3.62 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.14 โดยสินทรัพย์รวมยังคงอยู่ในระดับใกล้เคียงกับสิ้นปีก่อน สะท้อนถึงโครงสร้างฐานะการเงินที่มีเสถียรภาพ แม้อองค์ประกอบของสินทรัพย์หมุนเวียนจะเปลี่ยนแปลงตามการดำเนินโครงการและรอบการเรียกเก็บเงินจากลูกค้า ปัจจัยสำคัญของการเปลี่ยนแปลงประกอบด้วย

- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น 23.32 ล้านบาท เป็น 617.46 ล้านบาท ขณะที่ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นลดลง 117.14 ล้านบาท สะท้อนถึงการรับชำระเงินจากลูกค้าและการบริหารจัดการเก็บหนี้ที่มีประสิทธิภาพ โดยฐานลูกค้าหลักส่วนใหญ่เป็นองค์กรขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ยังคงติดตามคุณภาพลูกหนี้ ระยะเวลาการตรวจรับงาน และสถานะการชำระเงินของลูกค้าแต่ละรายอย่างต่อเนื่อง แต่ระยะเวลาในการเรียกเก็บเงินอาจแตกต่างกันตามขั้นตอนการตรวจรับงานและกระบวนการอนุมัติของลูกค้าแต่ละราย
- สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาเพิ่มขึ้น 102.33 ล้านบาท และงานระหว่างทำสุทธิตเพิ่มขึ้น 9.98 ล้านบาท โดยหลักสะท้อนถึงความคืบหน้าของโครงการที่กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินงานแล้ว แต่ยังไม่ถึงเงื่อนไขการออกใบแจ้งหนี้หรือการตรวจรับตามสัญญา การเพิ่มขึ้นของรายการดังกล่าวส่งผลให้จังหวะการรับเงินสดอาจแตกต่างจากจังหวะการรับรู้รายได้ กลุ่มบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการติดตามการส่งมอบ การตรวจรับ การออกใบแจ้งหนี้ และการจัดเก็บเงินจากลูกค้า

- เงินลงทุนในบริษัทร่วมลดลง 14.50 ล้านบาท จากส่วนแบ่งผลการดำเนินงานสุทธิกับเงินปันผลรับจากเงินลงทุนในระหว่างงวด
- ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ รวมถึงสินทรัพย์สิทธิการใช้ปรับลดลงสุทธิ 5.05 ล้านบาท จากค่าเสื่อมราคา การตัดจำหน่าย และการใช้ประโยชน์ตามปกติของธุรกิจ ขณะที่โปรแกรมคอมพิวเตอร์สุทธิเพิ่มขึ้น 3.03 ล้านบาท สะท้อนการลงทุนต่อเนื่องในระบบงานสำหรับสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

โดยรวมแล้ว การเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์ในงวด 6 เดือนปี 2569 สะท้อนถึงการบริหารเงินทุนหมุนเวียนที่มีประสิทธิภาพ โดยกลุ่มบริษัทฯ สามารถแปลงลูกหนี้การค้าเป็นเงินสดได้ดี ขณะเดียวกันยังคงรักษาระดับสินทรัพย์เพื่อรองรับการดำเนินโครงการและการเติบโตตามแผนธุรกิจ

หนี้สิน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 439.53 ล้านบาท ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 61.72 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.31 โดยมีปัจจัยหลักจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นที่ลดลง 70.88 ล้านบาท ตามการชำระเจ้าหนี้และค่าใช้จ่ายค้างจ่ายในช่วงต้นปี 2569 ขณะที่หนี้สินที่เกิดจากสัญญาเพิ่มขึ้น 16.43 ล้านบาท สะท้อนถึงเงินที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับล่วงหน้าหรือได้ออกใบแจ้งหนี้แก่ลูกค้าก่อนการรับรู้รายได้ตามความคืบหน้าของงาน ซึ่งจะทยอยรับรู้เป็นรายได้เมื่อกลุ่มบริษัทฯ ได้ให้บริการตามภาระที่กำหนดไว้ในสัญญา ดังนั้น การเพิ่มขึ้นของรายการดังกล่าวจึงช่วยสนับสนุนความชัดเจนของรายได้ในอนาคตและกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน

กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่มีสาระสำคัญ โดยหนี้สินส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับ การดำเนินงานและสัญญาเช่า ส่งผลให้ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยและการทางการเงินอยู่ในระดับจำกัด และทำให้กลุ่มบริษัทฯ ยังคงมีความยืดหยุ่นในการลงทุนหรือขยายธุรกิจเมื่อมีโอกาสมناسبة

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมจำนวน 2,209.47 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสิ้นปีก่อนจำนวน 65.35 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.05 โดยหลักมาจากผลกำไรจากการดำเนินงาน

ในระหว่างงวด สุกฤติด้วยการจ่ายเงินปันผลและการเปลี่ยนแปลงในองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น โดยกลุ่มบริษัทฯ ยังคงมีโครงสร้างเงินทุนที่แข็งแกร่ง มีหนี้สินต่อสินทรัพย์ในระดับต่ำ และมีเงินสดเพียงพอสำหรับรองรับเงินทุนหมุนเวียน การพัฒนาความสามารถด้าน AI และเทคโนโลยี ตลอดจนโอกาสในการลงทุนหรือขยายธุรกิจในอนาคต

6) สภาพคล่องและกระแสเงินสด

สำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวดจำนวน 617.46 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23.32 ล้านบาทจากสิ้นปี 2568

➤ กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน

กลุ่มบริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 102.77 ล้านบาท โดยมีปัจจัยสำคัญจากกำไรจากการดำเนินงานและรายการปรับปรุงที่ไม่ใช่เงินสดที่สำคัญ เช่น ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า การเปลี่ยนแปลงของหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน เช่น การรับชำระลูกหนี้การค้า สุกฤติกับการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาและงานระหว่างทำ และการลดลงของเจ้าหนี้การค้าและค่าใช้จ่ายค้างจ่าย

➤ กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน

กลุ่มบริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมลงทุนจำนวน 23.68 ล้านบาท โดยหลักเกี่ยวข้องกับเงินปันผลรับจากกิจการร่วมค้า สุกฤติกับการซื้ออุปกรณ์ พัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์ และลงทุนเพิ่มในกิจการร่วมค้า

➤ กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

กลุ่มบริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 106.16 ล้านบาท โดยหลักเกี่ยวข้องกับการจ่ายเงินปันผลและการชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า

➤ อัตราส่วนและความเพียงพอของสภาพคล่อง

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มี

- อัตราส่วนสภาพคล่อง 5.34 เท่า
- อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 0.20 เท่า
- เงินทุนหมุนเวียนสุทธิจำนวน 1,066.28 ล้านบาท

กลุ่มบริษัทฯ ประเมินว่าเงินสดที่มีอยู่ กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน และความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน มีความเพียงพอสำหรับรองรับเงินทุนหมุนเวียน และภาระผูกพันที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในระยะ 12 เดือนข้างหน้า

7) ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือการเติบโตในอนาคต

➤ ภาวะเศรษฐกิจและระยะเวลาการอนุมัติโครงการ

ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจอาจทำให้ลูกค้าใช้เวลาในการอนุมัติงบประมาณและพิจารณาความคุ้มค่าของโครงการนานขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อระยะเวลาเริ่มต้นโครงการและจังหวะการรับรู้รายได้ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ บริหารความเสี่ยงโดยกระจายฐานลูกค้า ให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมที่มีความจำเป็นต้องลงทุนด้านเทคโนโลยี และติดตาม Pipeline กับกำหนดการตัดสินใจของลูกค้าอย่างใกล้ชิด

➤ จังหวะการส่งมอบและตรวจรับโครงการ

รายได้ของกลุ่มบริษัทฯ ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับความคืบหน้า การส่งมอบ และการตรวจรับงานของโครงการขนาดใหญ่ ความล่าช้าหรือการเปลี่ยนแปลงขอบเขตงานอาจทำให้ส่งผลต่อการรับรู้รายได้ รวมถึงกระแสเงินสดรับแตกต่างจากประมาณการ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ บริหารความเสี่ยงผ่านระบบติดตาม

โครงการ การควบคุมขอบเขตงาน การบริหาร Change Request และการประสานงานกับลูกค้าเกี่ยวกับ
เกณฑ์และกำหนดการตรวจรับให้ชัดเจน

➤ ความเพียงพอและต้นทุนของบุคลากรด้านเทคโนโลยี

ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ พึ่งพาบุคลากรที่มีทักษะเฉพาะด้าน ความสามารถในการสรรหา พัฒนา และรักษาบุคลากรจึงมีผลต่อขีดความสามารถในการส่งมอบโครงการและอัตรากำไร กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการพัฒนาทักษะบุคลากรอย่างต่อเนื่อง บริหารการจัดสรรบุคลากรระหว่างโครงการ และพัฒนา เครื่องมือและองค์ความรู้ที่สามารถนำกลับมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

➤ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและการแข่งขัน

เทคโนโลยี AI, Cloud, Data และ Cyber security เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อาจทำให้ความต้องการของลูกค้าและรูปแบบการแข่งขันเปลี่ยนแปลงไป รวมถึงมีผู้ให้บริการรายใหม่เข้าสู่ตลาด ซึ่งกลุ่ม บริษัทฯ มุ่งลงทุนในการพัฒนาความสามารถของบุคลากร การสร้างพันธมิตรกับผู้ให้บริการเทคโนโลยี และการพัฒนาโซลูชันที่สามารถสร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจให้แก่ลูกค้าอย่างชัดเจน

➤ ความเสี่ยงจากการนำ AI ไปใช้

การนำ AI ไปใช้ในระดับองค์กรมีความเสี่ยงด้านคุณภาพข้อมูล ความปลอดภัย ความเป็นส่วนตัว การกำกับดูแลโมเดล ความถูกต้องของผลลัพธ์ และการปฏิบัติตามกฎหมายหรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับ Data Governance, Model Governance, Security by Design และ Responsible AI รวมถึงการกำหนดกรอบการประเมินผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนนำระบบไปใช้
จริง

8) แนวโน้มและแผนการดำเนินงานในช่วงครึ่งหลังของปี 2569

สำหรับช่วงครึ่งหลังของปี 2569 กลุ่มบริษัทฯ ยังคงเห็นความต้องการบริการด้าน Digital Transformation, Data, AI, Cloud, Core Systems และ Cyber security อย่างต่อเนื่องในกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตาม จากความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจ ความระมัดระวังในการใช้จ่ายของภาครัฐกิจ และระยะเวลาในการอนุมัติโครงการและงบประมาณที่อาจยาวนานขึ้น กลุ่มบริษัทฯ จึงยังคงมีมุมมองอย่างระมัดระวังต่อจังหวะการเปลี่ยนความต้องการดังกล่าวไปสู่การได้รับโครงการและการรับรู้รายได้ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับโครงการที่สามารถสร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจให้แก่ลูกค้าได้อย่างชัดเจน โดยเฉพาะการนำ AI และ Generative AI ไปเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุน การพัฒนา Data Platform และ Data Governance การปรับปรุง Core Systems และ ERP การพัฒนาและเชื่อมโยงระบบดิจิทัล การบริหารความเสี่ยงด้าน Cyber security และข้อมูล รวมถึงการพัฒนาทักษะบุคลากรและการบริหารการเปลี่ยนแปลง

แนวทางการดำเนินงานในช่วงที่เหลือของปี 2569 ครอบคลุมด้านสำคัญ ดังนี้

➢ การยกระดับประสิทธิภาพภายในองค์กร

ภายหลังการบูรณาการโครงสร้างธุรกิจภายใต้บริษัท บลูบิค ดิจิทัล จำกัด กลุ่มบริษัทฯ จะมุ่งเพิ่มประสิทธิภาพการจัดสรรทรัพยากร บริหารอัตราการใช้บุคลากร และลดความซ้ำซ้อนในการดำเนินงาน โครงสร้างที่เป็นหนึ่งเดียวจะช่วยเพิ่มความพร้อมในการรองรับโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญหลายด้าน และสนับสนุนการถ่ายทอดองค์ความรู้และการพัฒนาทักษะระหว่างทีมงาน

➢ การขยายโอกาสทางธุรกิจในต่างประเทศ

กลุ่มบริษัทฯ จะต่อยอดจากการกลับมาให้บริการโครงการในเวียดนาม โดยมุ่งเน้นตลาดและโครงการที่สอดคล้องกับความเชี่ยวชาญหลัก มีพันธมิตรในประเทศที่เหมาะสม และสามารถบริหารความเสี่ยงด้านการส่งมอบ ต้นทุน ภาษี และการชำระเงินได้ กลยุทธ์ต่างประเทศจะดำเนินอย่างมีวินัย โดยให้ความสำคัญกับคุณภาพของรายได้และผลตอบแทนจากโครงการมากกว่าการขยายรายได้เพียงอย่างเดียว

➤ การพัฒนาขีดความสามารถด้าน AI Transformation

กลุ่มบริษัทฯ จะพัฒนาขีดความสามารถเพื่อรองรับโครงการ AI Transformation ที่มีขนาดใหญ่และซับซ้อนมากขึ้น โดยครอบคลุมตั้งแต่การกำหนดกลยุทธ์ การออกแบบกระบวนการ การพัฒนาและเชื่อมโยงระบบ การวางแผนโครงสร้างข้อมูล การกำกับดูแล AI และการบริหารการเปลี่ยนแปลง กลุ่มบริษัทฯ ยังมีแผนเสริมสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจผ่านความร่วมมือกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์และผู้ให้บริการเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มความหลากหลายของโซลูชัน ขยายขีดความสามารถในการให้บริการ และต่อยอดไปสู่โครงการหรือโอกาสทางธุรกิจใหม่

➤ การรักษาคุณภาพรายได้และความสามารถในการทำกำไร

กลุ่มบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการคัดเลือกโครงการที่มีความเหมาะสมด้านผลตอบแทนและความเสี่ยง การบริหารราคาขายและขอบเขตงาน การติดตาม Actual Effort เทียบกับงบประมาณโครงการ การบริหารอัตราการใช้นุ้คลากร การเร่งรัดการตรวจรับ ออกใบแจ้งหนี้ และจัดเก็บเงิน รวมถึงการขยายสัดส่วนบริการที่มีมูลค่าเพิ่มสูง

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าแนวทางทั้งหมดดังกล่าวจะสนับสนุนการเติบโตของรายได้และกำไรอย่างมีคุณภาพ ควบคู่กับการรักษาฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งและการสร้างผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว

9) ความคืบหน้าตามแผน JUMP+

กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดแผนงาน JUMP+ สำหรับปี 2569–2571 เพื่อสนับสนุนการเติบโตและเพิ่มความสามารถในการทำกำไรผ่าน 3 แนวทางหลัก ได้แก่ การสร้างคุณค่าให้ลูกค้าและพัฒนาตลาดใหม่ การยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงาน และการขยายธุรกิจเชิงกลยุทธ์

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 กำไรสุทธิรวมของกลุ่มบริษัทฯ เติบโตประมาณร้อยละ 10.6 จากงวดเดียวกันของปีก่อน แม้ยังต่ำกว่าเป้าหมายการเติบโตของกำไรสุทธิร้อยละ 20 ที่กำหนดไว้ภายใต้กลยุทธ์ด้าน Client Value & Market Innovation และ Operational Excellence & Scalable

Growth อย่างไรก็ดี ผลการดำเนินงานดังกล่าวสะท้อนว่าแผนงานมีส่วนสนับสนุนการเติบโตของกำไร ขณะที่กิจกรรมสำคัญหลายส่วนยังอยู่ระหว่างการวางรากฐานและดำเนินการตาม Roadmap

➤ Client Value & Market Innovation

ในช่วงครึ่งปีแรก กลุ่มบริษัทฯ อยู่ระหว่างการจัดลำดับกลุ่มอุตสาหกรรมและลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงพัฒนาทีมและโซลูชันที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อเพิ่มความสามารถในการตอบโจทย์ลูกค้า และขยายรายได้จาก Priority Domain แผนงานดังกล่าวยังอยู่ในช่วงการวางรากฐานและพัฒนา Pipeline จึงต้องใช้เวลาในการสะท้อนเป็นรายได้เต็มที่ โดยในช่วงครึ่งปีหลัง กลุ่มบริษัทฯ จะเร่งพัฒนา Industry-focused Solutions เพิ่มการทำงานร่วมกันระหว่างทีมขายและทีมส่งมอบ และขยายความร่วมมือกับพันธมิตรที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ความเสี่ยงหลัก ได้แก่ การขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญและการแข่งขันที่อาจกีดกันการเติบโตและอัตรากำไร ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ บริหารความเสี่ยงผ่านการพัฒนากักขะบุคลากร การสร้างทีมเฉพาะด้าน และการใช้พันธมิตรเพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นในการส่งมอบงาน

➤ Operational Excellence & Scalable Growth

กลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายยกระดับอัตราการใช้บุคลากรและนำ AI มาใช้เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน โดยอัตราการใช้บุคลากรเฉลี่ยในช่วงครึ่งปีแรกอยู่ที่ประมาณร้อยละ 64 เทียบกับเป้าหมายทั้งปีมากกว่าร้อยละ 70 ผลดังกล่าวส่วนหนึ่งเกิดจากการจัดสรรบุคลากรและ Capability ให้สอดคล้องกับ Demand ของโครงการ ซึ่งยังต้องใช้เวลาในการพัฒนากักขะ ปรับโครงสร้างทีม และบริหาร Resource ข้ามหน่วยงาน โดยกลุ่มบริษัทฯ ยังประเมินว่าเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการเปลี่ยนผ่าน และยังไม่มีเหตุให้เปลี่ยนแปลงทิศทางของแผนในระยะยาว ในช่วงครึ่งปีหลัง กลุ่มบริษัทฯ จะเร่งเชื่อมโยงการวางแผน กำลังคนกับ Sales Pipeline พัฒนากักขะในกลุ่ม AI, Data, ERP และ Cloud และขยายการใช้ AI ในงานพัฒนา ทดสอบ และตรวจสอบคุณภาพ ทั้งนี้ ความเสี่ยงหลัก ได้แก่ การลาออกของบุคลากรและการพึ่งพา AI มากเกินไป ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ บริหารความเสี่ยงผ่านการกำหนดเป้าหมายของโครงการที่ชัดเจน การปรับสมดุลภาระงาน และการกำหนดแนวทางควบคุมคุณภาพการใช้ AI

➤ Strategic Expansion & Long-Term Growth

กลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายขยายธุรกิจผ่าน M&A กิจกรรมร่วมค้า หรือความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถ ฐานลูกค้า และโอกาสในการ Cross-selling และ Upselling ณ สิ้นงวด 6 เดือนปี 2569 กลุ่มบริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างพิจารณาและดำเนินการกับโอกาสลงทุนที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ โดยยังไม่มีธุรกรรมที่ปิดแล้วเสร็จ เนื่องจากกระบวนการคัดเลือกเป้าหมาย การตรวจสอบสถานะกิจการ การประเมินมูลค่า และการเจรจาเงื่อนไขต้องดำเนินการอย่างรอบคอบ กลุ่มบริษัทฯ จะยังคงให้ความสำคัญกับคุณภาพของเป้าหมาย วิทยาด้านมูลค่า และความสามารถในการสร้าง Synergy มากกว่าการเร่งปิดธุรกรรมตามกรอบเวลาเพียงอย่างเดียว ทั้งนี้ความเสี่ยงหลัก ได้แก่ การเลือกเป้าหมายที่ไม่เหมาะสมและความเสี่ยงด้านการบูรณาการภายหลังธุรกรรม ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ บริหารความเสี่ยงผ่านกระบวนการคัดเลือกอย่างมีวินัย การทำ Due Diligence และการจัดทำแผน Post-merger Integration ล่วงหน้า

สรุปสถานะโดยรวม แผนงาน JUMP+ ทั้ง 3 ด้านยังอยู่ระหว่างดำเนินการตาม Roadmap โดยหลายกิจกรรมในปีแรกเป็นการวางรากฐานด้านบุคลากร กระบวนการ และขีดความสามารถ ซึ่งต้องใช้เวลาก่อนสะท้อนเป็นผลลัพธ์ทางการเงินอย่างเต็มที่ แม้อัตราการใช้บุคลากรยังต่ำกว่าเป้าหมายและธุรกรรม M&A ยังไม่แล้วเสร็จ แต่กลุ่มบริษัทฯ ยังไม่พบเหตุการณ์ที่ทำให้ต้องปรับเปลี่ยนทิศทางเชิงกลยุทธ์หรือเป้าหมายระยะยาวอย่างมีสาระสำคัญ และจะติดตามความคืบหน้าและปัจจัยเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง