

เลขที่ B8-2026-0128

7 สิงหาคม 2569

เรื่อง การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการต่อผลการดำเนินงานสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569
เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ("บริษัทและบริษัทย่อย") ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 โดยมีรายละเอียดดังนี้

สรุปข้อมูลสำคัญทางการเงิน

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม	ไตรมาส 2	ไตรมาส 1	เปลี่ยนแปลง		งวด 6	งวด 6	เปลี่ยนแปลง	
	2569	2569	ล้านบาท	%	เดือน	เดือน	ล้านบาท	%
รายได้รวม	580.16	608.99	(28.83)	(4.73)	1,189.15	1,167.20	21.95	1.88
กำไรขั้นต้น	82.24	71.33	10.91	15.30	153.57	259.31	(105.74)	(40.78)
อัตรากำไรขั้นต้น	14.53%	11.84%		2.69%	13.14%	22.56%		-9.41%
กำไรจากการดำเนินงาน	(20.28)	(57.32)	37.04	(64.62)	(77.60)	47.99	(125.59)	(261.70)
กำไร/(ขาดทุน)สำหรับงวด	(27.73)	(68.82)	41.09	(59.71)	(96.55)	24.44	(120.99)	(495.05)
กำไร/(ขาดทุน)สำหรับงวดส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	(28.17)	(68.91)	40.74	(59.12)	(97.08)	26.47	(123.55)	(466.75)
รายการพิเศษ	0.00	31.26	(31.26)		31.26	0.00	31.26	
กำไร/(ขาดทุน)สำหรับงวดก่อนรายการพิเศษ	(28.17)	(37.65)	9.48	(25.18)	(65.82)	26.47	(92.29)	(348.66)

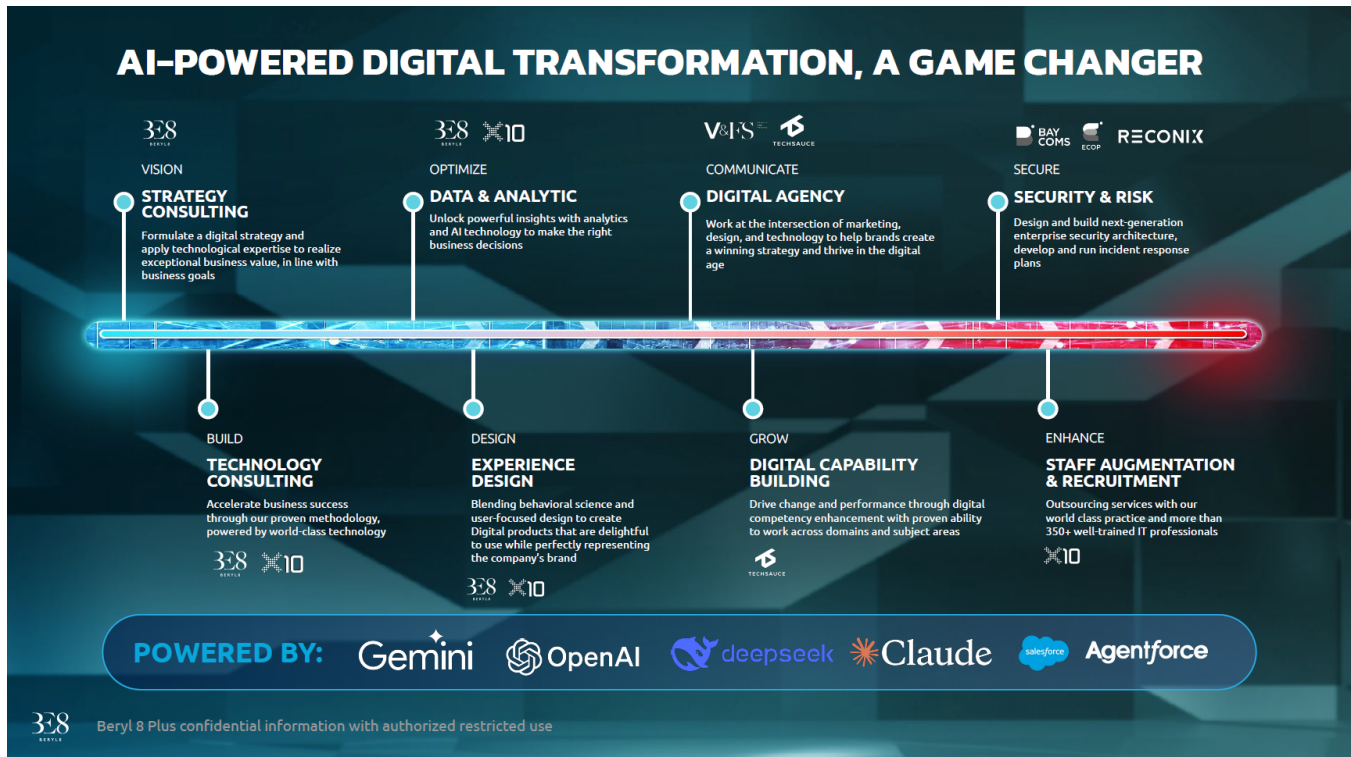
1. ภาพรวมธุรกิจ (Business Overview)

1.1 โครงสร้างกลุ่มธุรกิจและการให้บริการ

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

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

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



1.2 สภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม - ไตรมาส 2/2569

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 สภาวะเศรษฐกิจและปัจจัยแวดล้อมภายนอกเริ่มมีทิศทางผ่อนคลายลงบางส่วนเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า แต่ยังคงมีความไม่แน่นอนในบางประเด็นที่ส่งผลกระทบต่อจังหวะการตัดสินใจลงทุนด้านเทคโนโลยีของลูกค้า ดังนี้:

- **การเมืองในประเทศ:** ความไม่แน่นอนจากการจัดตั้งรัฐบาลที่เกิดขึ้นในไตรมาสก่อนคลี่คลายลง คณะรัฐมนตรีชุดใหม่ภายใต้ นายกรัฐมนตรี นายอนุทิน ชาญวีรกูล เข้าบริหารราชการแผ่นดินอย่างเป็นทางการตั้งแต่ปลายเดือนมีนาคม ปี 2569 ทำให้ทิศทางนโยบายภาครัฐเริ่มชัดเจนขึ้น อย่างไรก็ตาม อัตราการเบิกจ่ายงบลงทุนภาครัฐในช่วงต้นปีงบประมาณ 2569 ยังต่ำกว่าเป้าหมาย แม้คณะรัฐมนตรีจะมีมติเร่งรัดการเบิกจ่ายแล้ว ส่งผลให้โครงการภาครัฐด้านเทคโนโลยีบางส่วนยังล่าช้ากว่าแผน
- **ความขัดแย้งในตะวันออกกลาง (สงครามอิหร่าน):** ทิศทางผ่อนคลายลงในช่วงไตรมาส โดยสหรัฐฯ และอิหร่านบรรลุข้อตกลงหยุดยิงเมื่อ 8 เมษายน 2569 ขยายเวลาแบบไม่มีกำหนดเมื่อ 21 เมษายน 2569 ตามด้วยบันทึกความเข้าใจ (MOU) เพื่อยุติความขัดแย้งอย่างเป็นทางการเมื่อ 14 มิถุนายน 2569 ช่วยลดความเสี่ยงภูมิรัฐศาสตร์ลงบางส่วนระหว่างไตรมาส แต่สถานการณ์ยังเปราะบางสูง (ความขัดแย้งปะทุอีกครั้งในเดือนกรกฎาคม 2569 หลังสิ้นไตรมาส) ลูกค้ากลุ่มที่อ่อนไหวต่อห่วงโซ่อุปทานและต้นทุนพลังงานจึงยังระมัดระวังการลงทุนใน CAPEX อย่างต่อเนื่อง
- **การชะลอตัวทางเศรษฐกิจในวงกว้าง:** ความต้องการลงทุนของภาคเอกชนยังคงชะงักต่อเนื่องจากปัญหาความขัดแย้งในตะวันออกกลาง และสภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยที่เผชิญความท้าทายจากแรงกดดันด้านต้นทุนและกำลังซื้อ ส่งผลให้งบประมาณด้านไอทีของลูกค้าถูกจำกัด และการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรงโดยเฉพาะในธุรกิจบริการเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง

จากปัจจัยลบเหล่านี้ ส่งผลให้รายได้รวมของบริษัทฯ ในไตรมาส 2/2569 ปรับตัวลดลงจากไตรมาส ที่ 1/2569 เล็กน้อย แต่มีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า ทั้งนี้ หากเทียบกับกำไรขั้นต้นที่ไม่รวมรายการพิเศษที่เกิดขึ้นในไตรมาสก่อน จะเห็นว่ากำไรขั้นต้นลดลงตามรายได้ที่ลดลงเล็กน้อย อย่างไรก็ตาม แม้ผลประกอบการบริษัทฯ และบริษัทย่อยยังเผชิญขาดทุนสุทธิในไตรมาสที่ 2 แต่อยู่ในอัตราที่ลดลงจากขาดทุนสุทธิ (ไม่รวมรายการพิเศษ) 37.65 ล้านบาท มาอยู่ที่ขาดทุนสุทธิ 27.73 ล้านบาท จากการบริหารและควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย รวมถึงการพยายามนำโซลูชันใหม่ ๆ ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ในสภาวะปัจจุบันที่มีงบประมาณอย่างจำกัด

2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

2.1 พัฒนาการด้านธุรกิจ

ในไตรมาส 2/2569 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความคืบหน้าเชิงกลยุทธ์ในด้านนวัตกรรมผลิตภัณฑ์และการตลาด ดังนี้

- **BERYL8 — ลงนามในสัญญาฉบับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เพื่อร่วมพัฒนาแพลตฟอร์ม Postman Cloud:** บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) หรือ BE8 พร้อมพันธมิตรบริษัทภายใต้กิจการร่วม Capital 8 ซึ่งประกอบด้วย บริษัท วานิลลา แอนด์ เฟรนด์ จำกัด และบริษัท สแนป-อิน โซลูชัน จำกัด ร่วมลงนามสัญญากับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด โดย ดร.ดนันท์ สุภัทรพันธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ เพื่อร่วมพัฒนาแพลตฟอร์ม Postman Cloud ผู้บริการเชิงพาณิชย์ในรูปแบบ Platform as a Service (PaaS) ที่ผสมผสานความชำนาญของบุรุษไปรษณีย์เข้ากับเทคโนโลยี Data และ AI เพื่อรองรับการให้บริการแก่ภาคธุรกิจและองค์กรในอนาคต เมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม 2569 ณ ห้องประชุมใหญ่ ชั้น 5 ไปรษณีย์ไทย
- **BERYL8 — คว่ำ 2 มาตรฐาน ISO 9001:2015 และ ISO/IEC 29110-4-1:2018 ยกกระตือรือร้นการดำเนินงานสู่มาตรฐานระดับโลก:** บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) หรือ BE8 ได้รับการรับรอง ISO 9001:2015 ระบบบริหารคุณภาพองค์กร และ ISO/IEC 29110-4-1:2018 การบริหารและพัฒนาซอฟต์แวร์ สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของ BE8 ในการพัฒนาแนวทางการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่า ทุกโปรเจกต์ดำเนินไปอย่างเป็นระบบ โปร่งใส และตรวจสอบได้ในทุกขั้นตอน
- **BERYL8 — ลงนาม MOU กับคณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มหาวิทยาลัยมหิดล ต่อยอดความร่วมมือวิชาการ-พัฒนาคนดิจิทัลยุค AI:** บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) ผู้นำธุรกิจที่ปรึกษาด้าน AI-Powered Digital Transformation ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางวิชาการ (MOU) ร่วมกับคณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มหาวิทยาลัยมหิดล เพื่อส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพและบุคลากรด้านเทคโนโลยีดิจิทัลให้สอดคล้องกับความต้องการของภาคธุรกิจและอุตสาหกรรม บัณฑิตดิจิทัลผ่านโครงการ พร้อมจัดเวิร์กช็อปโดยผู้เชี่ยวชาญ และการเปิดโอกาสให้นักศึกษาเข้าฝึกงานในอนาคต เพื่อเสริมทักษะที่สอดคล้องกับความต้องการของภาคธุรกิจในยุค Digital Transformation และ AI
- **BAYCOMS — พันธมิตรระดับ Silver Partner ของ Mitel:** บริษัท เบย์ คอมพิวติ้ง จำกัด (มหาชน) ("BAYCOMS") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ BE8 ได้รับความไว้วางใจจากทาง Mitel ให้เป็นพันธมิตรระดับ Silver Partner ของ Mitel โดยพันธมิตรระดับ Silver ได้ผ่านการฝึกอบรมด้านการขายและเทคนิคตามข้อกำหนดบนแพลตฟอร์ม UC หลักอย่างน้อยหนึ่งระบบของ Mitel นอกเหนือจากการลงทุนด้านการศึกษาแล้ว พันธมิตรระดับ Silver ยังมีผลงานการขายที่บรรลุตามเกณฑ์ที่กำหนด และสามารถให้บริการสนับสนุนหลังการขายแก่ลูกค้า

2.2 ประเด็นด้านกฎหมาย

เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2568 บริษัทฯ ถูกฟ้องร้องในคดีผิดสัญญาบริการค่าร่วม ซึ่งดำเนินงานร่วมกันในโครงการจ้างเหมาพัฒนาระบบกับลูกค้ารายหนึ่ง โดยผู้ร่วมคำร่ายดังกล่าวมีการเรียกร้องค่าเสียหายเป็นจำนวนเงินประมาณ 70 ล้านบาท เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2568 บริษัทฯ ได้ยื่นคำให้การต่อศาลเพื่อใช้สำหรับการพิจารณาคดี ต่อมาเมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2568 ศาลได้แจ้งให้บริษัทฯ และผู้ฟ้องร้องเข้าสู่กระบวนการในการเจรจาไกล่เกลี่ย โดยบริษัทฯ และผู้ร่วมคำร่ายดังกล่าวได้เข้าเจรจาไกล่เกลี่ยในวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2569 โดยการเจรจาดังกล่าวยังไม่สามารถหาข้อยุติได้ ทางศาลจึงพิจารณาตัดสินคดีดังกล่าวเข้าสู่กระบวนการสืบพยานในวันที่ 9 กรกฎาคม 2569 หลังจากกระบวนการดังกล่าวเสร็จสิ้นศาลได้กำหนดการนัดฟังคำพิพากษาในวันที่ 1 กันยายน 2569 ตามความเห็นของฝ่ายกฎหมายและฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัท คาดว่าบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลเสียหายจากคดีความฟ้องร้องดังกล่าว

3. สรุปผลการดำเนินงาน

3.1 รายได้

รายได้รวมไตรมาส 2/2569 อยู่ที่ 580.16 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 4.73 หรือลดลง 28.83 ล้านบาท จากไตรมาส 1/2569 (608.99 ล้านบาท) การลดลงของรายได้ ผลกระทบส่วนใหญ่มาจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจในวงกว้าง ทั้งการเมืองในประเทศ ปัญหาด้านต้นทุนพลังงาน และห่วงโซ่อุปทานที่ส่งผลกระทบต่อด้านการลงทุนจากกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ

หน่วย : ล้านบาท

รายได้แยกตามลักษณะการให้บริการ	ไตรมาส 2		ไตรมาส 1		เปลี่ยนแปลง		งวด 6		งวด 6		เปลี่ยนแปลง	
	2569	2569	2569	2569	ล้านบาท	%	2569	2569	2568	2568	ล้านบาท	%
1. ให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์และเทคโนโลยี	166.04	226.87	(60.83)	(26.81)	392.91	411.95	(19.04)	(4.62)				
2. ให้บริการด้านเทคโนโลยี												
2.1 การขายและการให้เข้าใช้สิทธิการใช้งาน	217.18	202.00	15.18	7.51	419.18	393.85	25.33	6.43				
2.2 การดูแลระบบเทคโนโลยีและจัดหาบุคลากรเทคโนโลยี	182.68	173.62	9.06	5.22	356.30	343.87	12.43	3.61				
รายได้จากการขายและให้บริการ	565.90	602.49	(36.59)	(6.07)	1,168.39	1,149.67	18.72	1.63				
รายได้อื่น	14.26	6.50	7.76	119.38	20.76	17.53	3.23	18.43				
รวมรายได้จากการขายและให้บริการและรายได้อื่น	580.16	608.99	(28.83)	(4.73)	1,189.15	1,167.20	21.95	1.88				

- รายได้จากการดูแลระบบเทคโนโลยีและจัดหาบุคลากรเทคโนโลยีมีอัตราเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.22) สอดคล้องกับแนวโน้มลูกค้าที่เลือกใช้บริการตามสัญญาระยะยาว (Recurring) แทนโครงการใหม่ในภาวะบังคับ
- รายได้จากการให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์และเทคโนโลยี ลดลง 60.83 ล้านบาท หรือร้อยละ 26.81 QoQ มาอยู่ที่ 166.04 ล้านบาท สะท้อนการที่ลูกค้าชะลออนุมัติโครงการลักษณะ Project-based ท่ามกลางบอิกที่จำกัดและการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรง

3.2 โครงสร้างต้นทุนและความสามารถในการทำกำไร

สำหรับกำไรในไตรมาส 2 ปี 2569 สรุปงบกำไรขาดทุนรวม มีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม	ไตรมาส 2 2569	ไตรมาส 1 2569	เปลี่ยนแปลง ล้านบาท	%	งวด 6 เดือน 2569	งวด 6 เดือน 2568	เปลี่ยนแปลง ล้านบาท	%
รายได้								
รายได้จากการขายและให้บริการ	565.90	602.49	(36.59)	(6.07)	1,168.39	1,149.67	18.72	1.63
รายได้อื่น	14.26	6.50	7.76	119.38	20.76	17.53	3.23	18.43
รวมรายได้	580.16	608.99	(28.83)	(4.73)	1,189.15	1,167.20	21.95	1.88
ค่าใช้จ่าย								
ต้นทุนการขายและให้บริการ	(483.66)	(531.16)	47.50	(8.94)	(1,014.82)	(890.36)	(124.46)	13.98
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(44.75)	(50.96)	6.21	(12.19)	(95.71)	(96.91)	1.20	(1.24)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(72.03)	(84.19)	12.16	(14.44)	(156.22)	(131.94)	(24.28)	18.40
กำไรจากการดำเนินงาน	(20.28)	(57.32)	37.04	(64.62)	(77.60)	47.99	(125.59)	(261.70)
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากบริษัทร่วม	(0.31)	(4.00)	3.69	(92.25)	(4.31)	(4.27)	(0.04)	0.94
ต้นทุนทางการเงิน	(3.60)	(3.08)	(0.52)	16.88	(6.68)	(9.06)	2.38	(26.27)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	(24.19)	(64.40)	40.21	(62.44)	(88.59)	34.66	(123.25)	(355.60)
ภาษีเงินได้	(3.54)	(4.42)	0.88	(19.91)	(7.96)	(10.22)	2.26	(22.11)
กำไรสำหรับงวด	(27.73)	(68.82)	41.09	(59.71)	(96.55)	24.44	(120.99)	(495.05)
กำไรสำหรับงวดส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้น ของบริษัทฯ	(28.17)	(68.91)	40.74	(59.12)	(97.08)	26.47	(123.55)	(466.75)

อัตรากำไรขั้นต้นไตรมาส 2/2569 ปรับตัวดีขึ้นเป็นร้อยละ 14.53 เพิ่มขึ้น 2.69 จุดจากร้อยละ 11.84 ในไตรมาส 1/2569 ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบอัตรากำไรขั้นต้นที่ไม่รวมรายการพิเศษของไตรมาส 1/2569 จะพบว่าอัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวขึ้น 0.36 จุด จากไตรมาสก่อนหน้า สาเหตุหลักดังนี้:

- ต้นทุนขายและให้บริการลดลง 47.50 ล้านบาท (ร้อยละ 8.94) จากไตรมาสก่อนหน้า เป็น 483.66 ล้านบาท ซึ่งลดลงในอัตรากำไรมากกว่าการลดลงของรายได้ (ร้อยละ 6.07) ส่วนหนึ่งเพราะไตรมาสนี้ไม่มีรายการค่าเผื่อนหนี้สินจากสัญญาที่สร้างภาระ (Onerous Contract) เหมือน Q1 (14.06 ล้านบาท) หากเทียบต้นทุนขายและให้บริการ ก่อนรายการพิเศษของ Q1 (531.16 หัก 14.06 เท่ากับ 517.10 ล้านบาท) กับ Q2 (483.66 ล้านบาท) ต้นทุนขายและให้บริการ ยังคงลดลง 33.44 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.47 โดยบริษัทฯ มีต้นทุนบุคลากรซึ่งเป็นส่วนประกอบต้นทุนที่ใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ จากการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล และการนำเครื่องมือ AI มาช่วยในการทำงาน ทำให้บริษัทฯ สามารถลดต้นทุนในการทำโปรเจกต์ได้
- ค่าใช้จ่ายในการขายลดลง 6.21 ล้านบาท (ร้อยละ 12.19) เป็น 44.75 ล้านบาท จากไตรมาส 1 ที่ 50.96 ล้านบาท

- ค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลง 12.16 ล้านบาท (ร้อยละ 14.44) เป็น 72.03 ล้านบาท ส่วนใหญ่เพราะจากค่าเผื่อการด้อยค่าสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ตั้งขึ้นในไตรมาส 1 (17.20 ล้านบาท) ซึ่งไม่มีรายการดังกล่าวในไตรมาสที่ 2 แต่หากเทียบ (Q1: 84.19 ล้านบาท หัก 17.20 ล้านบาท เท่ากับ 66.99 ล้านบาท) ค่าใช้จ่ายบริหาร Q2 (72.03 ล้านบาท) จะเพิ่มขึ้น 5.04 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.52 เนื่องจากรายการ ได้มีการเพิ่มบุคลากรในการรองรับงานโครงการ Postman Cloud และ การจัดการในการลงทุนในบริษัท Hummix ที่ได้ลงทุนในช่วงไตรมาสที่ 2
- ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วม ขาดทุนที่ 0.31 ล้านบาท ซึ่งลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับขาดทุนจำนวน 4.00 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569
- อย่างไรก็ดี ในระหว่างไตรมาส 1 - 2 ปี 2569 ผู้บริหารได้ตระหนักถึงความท้าทายจากเศรษฐกิจที่ซบเซา จึงกำหนดทิศทางการกลยุทธ์และปัจจัยขับเคลื่อนการเติบโตตาม ข้อ 5.2 ด้านล่าง และในเดือนเมษายน ปี 2569 บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกเป็นพันธมิตรในการพัฒนาแพลตฟอร์มและบริหารโครงการ Postman Cloud ของไปรษณีย์ไทย ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่ผสานโครงข่ายบุรุษไปรษณีย์ 25,000 คน และฐานข้อมูล Digital Post ID เข้ากับเทคโนโลยี AI และ Security ของไปรษณีย์ไทย เพื่อยกระดับจากขนส่งแบบเดิมสู่ "Information Logistics" — บริการเก็บข้อมูลและสำรวจพื้นที่ทั่วประเทศในนามลูกค้าองค์กร โครงการนี้เป็นการบริหารด้วยโมเดล Revenue Sharing เพื่อสร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Revenue) ในฐานะ New S-Curve หลักของกลุ่มบริษัท และบริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญาในวันที่ 28 พฤษภาคม 2569

4. สรุปฐานะทางการเงิน

4.1 สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 สินทรัพย์รวมอยู่ที่ 3,837.77 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 66.58 ล้านบาท (+1.77%) จากสิ้นปี 2568 จำนวน 3,771.19 ล้านบาท โดยการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์รวมมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ เพิ่มขึ้น 43.08 ล้านบาท (จากการดำเนินธุรกิจปกติ), ต้นทุนการให้บริการจ่ายล่วงหน้าเพิ่มขึ้น 29.41 ล้านบาท และสินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้น 12.78 ล้านบาท จากการเช่าสำนักงานใหม่ของบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นดังกล่าวถูกหักล้างบางส่วนด้วยการลดลงของเงินสดจำนวน 19.41 ล้านบาท, สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา (สุทธิ) ลดลง 16.60 ล้านบาท และการลดลงของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนจำนวน 28.42 ล้านบาท จากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ตามที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น

หน่วย : ล้านบาท

งบฐานะการเงิน	30 มิถุนายน 2569	31 ธันวาคม 2568	เปลี่ยนแปลง (ลบ)	เปลี่ยนแปลง (%)
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	122.48	141.89	(19.41)	(13.68)
เงินลงทุนในกองทุนเปิดตราสารหนี้	21.92	30.80	(8.88)	(28.83)
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ	289.59	246.51	43.08	17.48
สินค้าคงเหลือ	37.91	0.13	37.78	29,061.54
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา	722.45	612.88	109.57	17.88
เงินจ่ายล่วงหน้าค่าบริการ	369.81	340.40	29.41	8.64
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	58.07	44.02	14.05	31.92
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,622.23	1,416.63	205.60	14.51

หน่วย : ล้านบาท

งบฐานะการเงิน	30 มิถุนายน 2569	31 ธันวาคม 2568	เปลี่ยนแปลง (ลบ)	เปลี่ยนแปลง (%)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	48.65	51.18	(2.53)	(4.94)
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	29.32	28.75	0.57	1.98
เงินลงทุนในกิจการร่วมค้า	27.45	14.94	12.51	83.73
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา - ไม่หมุนเวียน	31.22	157.39	(126.17)	(80.16)
ที่ดิน ส่วนปรับปรุงสินทรัพย์เช่าและอุปกรณ์	56.82	60.75	(3.93)	(6.47)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	148.61	177.03	(28.42)	(16.05)
ค่าความนิยม	1,745.97	1,745.97	0.00	0.00
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	26.23	29.69	(3.46)	(11.65)
สินทรัพย์สิทธิการใช้	70.49	57.71	12.78	22.15
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	30.78	31.15	(0.37)	(1.19)
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	2,215.54	2,354.56	(139.02)	(5.90)
รวมสินทรัพย์	3,837.77	3,771.19	66.58	1.77

4.2 คุณภาพลูกหนี้

ลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นเป็น 275.24 ล้านบาท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 จาก 247.79 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 โดยบริษัทฯ มีค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) จำนวน 16.98 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากสิ้นปีจำนวน 7.73 ล้านบาท จากการได้รับชำระจากลูกหนี้ที่ได้เคยตั้งค่า ECL ไว้จนถึงสิ้นปี 2568 โดยมีรายละเอียดอายุลูกหนี้โดยสรุปดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายละเอียดลูกหนี้การค้าตามอายุหนี้	ณ 30 มิถุนายน 2569	31 ธันวาคม 2568
ยังไม่ครบกำหนดชำระ	104.55	147.95
ค้างชำระ - ไม่เกิน 3 เดือน	110.58	56.91
ค้างชำระ - 3 ถึง 6 เดือน	32.85	9.14
ค้างชำระ - 6 ถึง 12 เดือน	8.38	5.82
ค้างชำระ - เกินกว่า 12 เดือน	18.88	27.97
รวมลูกหนี้การค้า	275.24	247.79
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(16.98)	(24.71)
ลูกหนี้การค้า – สุทธิ	258.26	223.08

4.3 หนี้สิน

หนี้สินรวมเพิ่มขึ้นจำนวน 172.48 ล้านบาท (เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.98) เป็น 1,081.30 ล้านบาท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 โดยสาเหตุหลักของการเพิ่มขึ้นมาจากเงินกู้ยืมระยะสั้นที่เพิ่มขึ้นจำนวน 146.54 ล้านบาท, เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น 19.53 ล้านบาท, หนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น 13.39 ล้านบาท จากการเช่าสำนักงานใหม่ และการตั้งสำรองขาดทุนจากสัญญาที่ประเมินว่าจะขาดทุน (Onerous Contract) จำนวน 14.87 ล้านบาท ทั้งนี้ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก 0.32 เท่า เป็น 0.39 เท่า ซึ่งยังคงอยู่ในระดับที่มีความมั่นคงทางการเงิน

4.4 ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวมลดลงจำนวน 105.90 ล้านบาท (ลดลงร้อยละ 3.65) มาอยู่ที่ 2,756.47 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากผลขาดทุนสุทธิในไตรมาสที่ 1 และ 2 ปี 2569 จำนวน 96.55 ล้านบาท และการจ่ายเงินปันผล 10.59 ล้านบาท ในขณะที่ทุนจดทะเบียนชำระแล้วและส่วนเกินมูลค่าหุ้นยังคงไม่เปลี่ยนแปลงที่จำนวน 132.35 ล้านบาท และ 2,267.68 ล้านบาท ตามลำดับ

4.5 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	30 มิถุนายน 2569	31 ธันวาคม 2568
อัตราส่วนสภาพคล่อง	1.84x	2.01x
อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว	0.49x	0.60x
อัตรากำไรขั้นต้น	14.53%	22.07%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	-3.50%	3.94%
อัตรากำไรสุทธิ	-4.86%	2.35%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	-2.41%	1.98%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	-0.82%	2.42%
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	0.39x	0.32x

5. ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือการเติบโตในอนาคต

5.1 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจมหภาคและอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ได้ประเมินปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานและการเติบโตไว้ดังนี้

- **สภาวะเศรษฐกิจโดยรวม:** หากการลงทุนของภาคเอกชนยังคงชะงัก จะกดดันให้ลูกค้าประหยังบประมาณด้านไอทีและต่อรองราคามากขึ้น โดยเฉพาะงานประเภทโปรเจกต์ (Project-based)
- **ความเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์:** ความขัดแย้งในตะวันออกกลางและความไม่แน่นอนทั่วโลก ทำให้ลูกค้าบางกลุ่มชะลอการลงทุนเพราะต้องการถือเงินสดไว้เพื่อรักษาสภาพคล่อง

- **ทิศทางงบประมาณภาครัฐ:** นโยบายและความรวดเร็วในการเบิกจ่ายของคณะรัฐมนตรีชุดใหม่ คือตัวแปรสำคัญที่จะกำหนดรายได้จากโครงการภาครัฐ ซึ่งเป็นหนึ่งในรายได้หลักของกลุ่มบริษัท
- **การแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้น:** ธุรกิจบริการเทคโนโลยียังคงมีการแข่งขันด้านราคากันอย่างหนัก เพื่อแย่งชิงงบประมาณที่มีจำกัดของลูกค้า
- **การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี:** กระแส AI, Cybersecurity และ Cloud เปลี่ยนแปลงเร็วมาก ซึ่งมีทั้ง "โอกาส" ในการสร้างบริการใหม่ และ "ความเสี่ยง" ที่ระบบเดิมจะตกฐาน ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัท ต้องตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่พัฒนาขึ้นเองในไตรมาส 1/2569 เพื่อปรับตัวให้ทันโลก
- **การรักษาบุคลากรที่มีความสามารถ:** หัวใจสำคัญของธุรกิจของบริษัท คือ "คน" การสรรหาและรักษาผู้เชี่ยวชาญด้าน AI และ Data คือกุญแจสำคัญในการรักษาความสามารถในการแข่งขันระยะยาว

5.2 ทิศทางกลยุทธ์และปัจจัยขับเคลื่อนการเติบโต

เพื่อให้สามารถรับมือกับความท้าทายดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้กำหนดทิศทางเชิงกลยุทธ์เพื่อมุ่งเน้นการฟื้นฟูความสามารถในการทำอะไร พร้อมทั้งสร้างรากฐานการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาวดังนี้

- **ผู้นำด้าน Digital Transformation ที่ขับเคลื่อนด้วย AI**

BE8 มุ่งสู่การเป็นพันธมิตรหลักด้าน AI Transformation สำหรับองค์กรในไทย ผ่านแพลตฟอร์ม PRISM และบริการด้าน AI แบบครบวงจร และในเดือนพฤษภาคม ปี 2569 บริษัท ได้เข้าร่วมลงนามในสัญญาแต่งตั้งให้เป็นพันธมิตรเพียงรายเดียวในประเทศไทย กับ Lyzr, Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่เป็น "Standard Framework" สำหรับการสร้าง AI Agents ในระดับองค์กร (Enterprise AI) โดยมุ่งเน้นการเปลี่ยนผ่านจากการใช้ AI แชนทูปไปสู่การมี "พนักงาน AI" (AI Workforce) ที่ทำงานอัตโนมัติได้อย่างปลอดภัยและแม่นยำ ซึ่งจะช่วยให้บริษัท สามารถสนับสนุนลูกค้าตั้งแต่การวางกลยุทธ์ AI ไปจนถึงการปรับรื้อกระบวนการทำงาน (Workflow Re-engineering) ให้สอดคล้องกับยุค AI ขณะเดียวกันก็ได้นำเครื่องมือ AI มาใช้ภายในองค์กร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและลดต้นทุนด้านบุคลากร (Man-hour costs) ซึ่งถือเป็นการแก้ปัญหาแรงกดดันด้านค่าใช้จ่ายพนักงานที่พบในไตรมาส 1/2569 โดยตรง

- **โอกาสจากตลาดไอทีภาครัฐ**

แม้จะมีความล่าช้าบ้างในช่วงเปลี่ยนผ่านทางการเมือง แต่คาดการณ์ว่าในระยะ 5 ปีข้างหน้า งบประมาณด้านไอทีภาครัฐจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นโอกาสทางรายได้เชิงโครงสร้างที่สำคัญของ BE8 เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีผลงานที่โดดเด่นและได้รับความไว้วางใจในการวางระบบเทคโนโลยีให้กับหน่วยงานภาครัฐมาอย่างต่อเนื่อง

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

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

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

● **วินัยทางการเงินและการบริหารต้นทุน (Capital Discipline)**

จากการตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนทางบัญชีในไตรมาส 1/2569 บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์จากการลงทุนพัฒนาเทคโนโลยีเอง มาเป็นการผนึกกำลังกับระบบนิเวศพันธมิตร AI ระดับโลก ซึ่งเป็นแนวทางที่ใช้เงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่า (Capital-efficient) ช่วยลดความเสี่ยงในการพัฒนาและเร่งระยะเวลาในการนำบริการเข้าสู่ตลาด (Time-to-market) ทั้งนี้ การบริหารจัดการทรัพยากรและต้นทุนอย่างรอบคอบจะยังคงเป็นลำดับความสำคัญสูงสุด ในขณะที่กลุ่มบริษัทกำลังก้าวผ่านปัจจัยท้าทายในระยะสั้นนี้

ขอแสดงความนับถือ

(นายอภิเชษ เทวินทรภักดี)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน)

ผู้มีอำนาจรายงานสารสนเทศ