

วันที่ 14 สิงหาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ทีบีเอ็น คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“บริษัทฯ”) ใคร่ขอรายงานผลการดำเนินงานสำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 ตามเอกสารแนบ

ขอแสดงความนับถือ

ชนิษฐา วงศ์วิชรัตน์

(นางสาวชนิษฐา วงศ์วิชรัตน์)

ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน

บริษัท ทีบีเอ็น คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ภาพรวมการดำเนินธุรกิจและแนวโน้มในอนาคต

ในช่วงครึ่งแรกของปี 2569 ภาวะเศรษฐกิจและการลงทุนของภาคธุรกิจยังคงมีความไม่แน่นอน ส่งผลให้องค์กรต่าง ๆ มีความระมัดระวังในการพิจารณาและเริ่มโครงการใหม่ ขณะเดียวกัน กระแสของเทคโนโลยี Artificial Intelligence (AI) ที่เติบโตอย่างรวดเร็วและเข้ามามีบทบาทต่อการดำเนินธุรกิจมากขึ้น ส่งผลให้องค์กรหันมาให้ความสำคัญและจัดสรรการลงทุนด้านเทคโนโลยีไปสู่ AI มากขึ้น โดยเฉพาะโซลูชันที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุน และสร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวส่งผลให้ทิศทางและลำดับความสำคัญของการลงทุนด้านเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงไป

บริษัทฯ จึงปรับแนวทางการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับทิศทางของตลาดและพฤติกรรมการลงทุนด้านเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป โดยมุ่งขยายโอกาสในการสร้างฐานรายได้ใหม่ควบคู่กับการดำเนินธุรกิจหลักในปัจจุบัน เพื่อรองรับแนวโน้มความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป และลดการพึ่งพารายได้จากเทคโนโลยีหรือแพลตฟอร์มใดแพลตฟอร์มหนึ่ง

หนึ่งในกลุ่มธุรกิจที่บริษัทฯ มองเห็นโอกาสคือภาคการเงินและสินเชื่อ ซึ่งปัจจุบันยังคงเผชิญแรงกดดันจากภาวะหนี้และความสามารถในการชำระหนี้ ทำให้สถาบันการเงินและผู้ให้บริการสินเชื่อให้ความสำคัญมากขึ้นกับการบริหารคุณภาพสินทรัพย์ การควบคุมความเสี่ยงด้านเครดิต และการบริหารจัดการหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ จึงเล็งเห็นถึงความต้องการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยยกระดับกระบวนการบริหารสินเชื่อ และกำหนดให้ End-to-End Lending Solutions เป็นหนึ่งในกลยุทธ์สำคัญในการขยายโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

โดย End-to-End Lending Solutions จะครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการเริ่มต้นสินเชื่อ การบริหารสินเชื่อ ไปจนถึงการติดตามและจัดเก็บหนี้ พร้อมประยุกต์ใช้ AI เพื่อสนับสนุนการวิเคราะห์ข้อมูลและพฤติกรรมทางการเงิน ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน ลดต้นทุน และสนับสนุนการบริหารพอร์ตสินเชื่อของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ในการขับเคลื่อนกลยุทธ์ดังกล่าว บริษัทฯ มุ่งเน้นการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของตลาด เพื่อเพิ่มความรวดเร็วในการนำเสนอโซลูชันและขยายโอกาสทางธุรกิจ ควบคู่กับการพัฒนาองค์ความรู้และความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า เพื่อนำไปสู่การต่อยอดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เอง

ปัจจุบันบริษัทฯ เริ่มได้รับโอกาสทางธุรกิจจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และสามารถปิดการขายได้แล้วในบางโครงการ บริษัทฯ จึงคาดว่า End-to-End Lending Solutions จะเป็นหนึ่งในกลุ่มโซลูชันที่มีศักยภาพในการสร้างฐานรายได้ใหม่ ตลอดจนสนับสนุนการเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำและการเติบโตของบริษัทฯ ในระยะถัดไป

สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

มีนาคม 2569

ในเดือนมีนาคม 2569 บริษัทฯ ได้นำส่งแผนงาน JUMP+ และได้นำเสนอข้อมูลความคืบหน้าของโครงการในเดือน เมษายน 2569 โดยโครงการดังกล่าวถือเป็นยุทธศาสตร์สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตอย่างก้าวกระโดด ซึ่งประกอบด้วย 3 แผนงานหลัก ได้แก่

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ: มุ่งเน้นการสร้างสรรค์และยกระดับโซลูชันเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด
- การปรับปรุงโครงสร้างและกระบวนการทำงาน: มุ่งเน้นการปรับโครงสร้างองค์กร และเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน (Operational Efficiency) ให้มีความคล่องตัว
- การสร้างการเติบโตผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ: มุ่งเน้นการขยายกิจการผ่านการควบรวมกิจการ (M&A) หรือการร่วมทุน (JV) เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งในระยะยาว

ทั้งนี้ เพื่อให้การเติบโตของธุรกิจดำเนินควบคู่ไปกับการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ภายใต้แผนงาน JUMP+ บริษัทฯ ยังได้มีแผนด้านธรรมาภิบาล (Governance Plan) และแผนการจัดการด้านสภาพภูมิอากาศ (Climate Plan) เข้าเป็นส่วนหนึ่งของแผนการเพิ่มมูลค่าบริษัทฯ เพื่อยกระดับการบริหารงานให้โปร่งใส และเตรียมความพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางสภาพภูมิอากาศอย่างเป็นรูปธรรม

เมษายน 2569

เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2569 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569 ได้มีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติจัดสรรเงินกำไร เพื่อเป็นเงินทุนสำรองตามกฎหมาย และอนุมัติการจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดจากผลการดำเนินงานประจำปี 2568 ในอัตรา 0.21 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 21.00 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ จำนวน 21.01 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้กำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 8 พฤษภาคม 2569 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 27 พฤษภาคม 2569

มิถุนายน 2569

บริษัทฯ ได้รับผลการประเมินการพัฒนายั่งยืน FTSE Russell ESG Scores ประจำปี 2568 (อ้างอิงข้อมูล การดำเนินงานปี 2567) โดยบริษัทฯ ได้รับคะแนนภาพรวม (ESG Score) ที่ 3.9 จาก 5.0 คะแนน และอยู่ในระดับ

Percentile Rank ที่ 71 ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาแยกตามรายด้าน (Pillar Scores) ประกอบด้วย มิติด้านสิ่งแวดล้อม (Environment) 3.0 คะแนน มิติด้านสังคม (Social) 3.7 คะแนน และมิติด้านธรรมาภิบาล (Governance) โดดเด่นอยู่ที่ 5.0 คะแนน ซึ่งผลการประเมินดังกล่าวสะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ในการพัฒนาธุรกิจเติบโตควบคู่ไปกับการยั่งยืนในทุกมิติ

สรุปผลการดำเนินงาน สำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

บริษัท ทีบีเอ็น คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“บริษัทฯ”) ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานรวม สำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

	6M	6M	YoY Δ	3M	3M	YoY Δ	3M	3M	QoQ Δ
	6M'68	6M'69	%	Q2'68	Q2'69	%	Q1'69	Q2'69	%
รายได้	190.86	167.91	-12%	93.31	80.99	-13%	86.92	80.99	-7%
ต้นทุนบริการ	(141.83)	(143.25)	1%	(72.85)	(67.61)	-7%	(75.64)	(67.61)	11%
กำไรขั้นต้น	49.04	24.66	-50%	20.46	13.37	-35%	11.28	13.37	19%
รายได้อื่น	3.44	3.28	-5%	1.60	1.22	-24%	2.06	1.22	-41%
คชจ.ขายและบริหาร	(38.95)	(39.21)	1%	(20.28)	(20.42)	1%	(18.79)	(20.42)	-9%
ค่าใช้จ่าย one-time	-	(7.12)	100%	-	(7.12)	100%	-	(7.12)	100%
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)ในบริษัทร่วม	-	(0.04)	-100%	-	(0.17)	100%	0.13	(0.17)	100%
ต้นทุนการเงิน	(1.05)	(0.92)	-12%	(0.44)	(0.44)	1%	(0.48)	(0.44)	7%
กำไรก่อนภาษี	12.48	(19.35)	-255%	1.35	(13.55)	-1107%	(5.79)	(13.55)	-134%
ภาษีเงินได้	(2.58)	0.27	-111%	(0.30)	0.38	-228%	(0.11)	0.38	452%
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	9.90	(19.07)	-293%	1.05	(13.17)	-1358%	(5.90)	(13.17)	-123%

รายได้แยกตามลักษณะบริการ

หน่วย : ล้านบาท

	6M	6M	YoY Δ	3M	3M	YoY Δ	3M	3M	QoQ Δ
	6M'68	6M'69	%	Q2'68	Q2'69	%	Q1'69	Q2'69	%
1. งานพัฒนาระบบ ดิจิทัลและงานให้ คำปรึกษา	75.64	38.22	-49%	27.46	17.38	-37%	20.84	17.38	-17%
2. งานบำรุงรักษา ระบบและงาน สนับสนุนด้าน เทคโนโลยี	103.25	114.35	11%	51.79	59.86	16%	54.49	59.86	10%
3. งานอื่นๆ	11.97	15.34	-27%	14.05	3.75	-73%	11.59	3.75	-68%
รวม	190.86	167.91	-12%	93.31	80.99	-13%	86.92	80.99	-7%

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทมีจำนวนโครงการระหว่างการดำเนินการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (Backlog) ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทรายได้	มูลค่าที่ยังไม่ได้ รับรู้	ส่งมอบ 2569	ส่งมอบ >2569
1. งานพัฒนาระบบดิจิทัลและงานบริการให้คำปรึกษา	32	25	7
2. งานบำรุงรักษาระบบและงานสนับสนุนด้านเทคโนโลยี	225	95	130
3. งานอื่นๆ	17	3	14
รวม	274	123	151

รายได้และกำไรขั้นต้นของงานพัฒนาระบบดิจิทัลและงานให้คำปรึกษา

	6M	6M	YoY Δ		3M	3M	YoY Δ		3M	3M	QoQ Δ
	6M'68	6M'69	%		Q2'68	Q2'69	%		Q1'69	Q2'69	%
รายได้ (ล้านบาท)	75.64	38.22	-49%		27.46	17.38	-37%		20.84	17.38	-17%
กำไรขั้นต้น	2%	-48%	-50%		-13%	-49%	-36%		-48%	-49%	-1%

สำหรับผลการดำเนินงานงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 บริษัทฯ มีรายได้รวมลดลง เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) และเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) โดยสาเหตุหลักมาจากปริมาณงานที่ลดลง จากภาวะเศรษฐกิจและการชะลอตัวของการลงทุนภาคเอกชน

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เริ่มปรับทิศทางการลงทุนโดยมุ่งพัฒนาโซลูชันด้านสินเชื่อและบริหารหนี้ ซึ่งเป็นจุดแข็งที่บริษัทสั่งสมประสบการณ์อย่างต่อเนื่อง และสอดคล้องกับแนวโน้มความต้องการของตลาดที่เติบโตขึ้น โดยในปัจจุบันเริ่มมีโอกาสด้านธุรกิจใหม่เข้ามาอย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของอัตรากำไรขั้นต้น ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) และไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้ที่ลดลง ขณะที่ต้นทุนบุคลากรซึ่งเป็นต้นทุนหลักของบริษัทยังคงอยู่ในระดับสูง ทั้งนี้ในช่วงไตรมาส 2 บริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างการปรับลดกำลังคนให้เหมาะสมกับระดับรายได้ในปัจจุบัน ซึ่งคาดว่าจะช่วยให้โครงสร้างต้นทุนมีความเหมาะสมมากขึ้น โดยบริษัทคาดการณ์ว่าอัตรากำไรขั้นต้นจะมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นในระยะถัดไป

รายได้และกำไรขั้นต้นของงานบำรุงรักษาระบบและงานสนับสนุนด้านเทคโนโลยี

	6M	6M	YoY Δ	3M	3M	YoY Δ	3M	3M	QoQ Δ
	6M'68	6M'69	%	Q2'68	Q2'69	%	Q1'69	Q2'69	%
รายได้ (ล้านบาท)	103.25	114.35	11%	51.79	59.86	16%	54.49	59.86	10%
กำไรขั้นต้น	37%	34%	-3%	34%	33%	-1%	36%	33%	-3%

รายได้จากกลุ่มงานบำรุงรักษาระบบและงานสนับสนุนด้านเทคโนโลยีปรับตัวเพิ่มขึ้นทั้งเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) และไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) โดยมีปัจจัยหลักมาจากรายได้งาน License ที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลจากการขยายตัวของฐานลูกค้าในช่วงปลายปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของกลุ่มงานรายได้ประจำ (Recurring Income) สะท้อนถึงความต่อเนื่องของรายได้จากฐานลูกค้าเดิม และความสามารถของบริษัทในการรักษาระดับรายได้ประจำ ส่งผลให้ภาพรวมรายได้ของกลุ่มงานดังกล่าวยังคงมีความต่อเนื่องและมีเสถียรภาพ

ในส่วนของอัตรากำไรขั้นต้น มีการเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) และไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) สะท้อนถึงเสถียรภาพของอัตรากำไรในกลุ่มงานรายได้ประจำ (Recurring Income) โดยยังคงอยู่ในระดับประมาณ 30%-40% ซึ่งเป็นกรอบการดำเนินงานตามปกติของกลุ่มงานดังกล่าว

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารและ อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย (SG&A to Sales)

	6M	6M	YoY Δ	3M	3M	YoY Δ	3M	3M	QoQ Δ
	6M'68	6M'69	%	Q2'68	Q2'69	%	Q1'69	Q2'69	%
คชจ.ขายและบริหาร (ไม่รวม One-time)	38.95	39.21	1%	20.28	20.42	1%	18.79	20.42	9%
ค่าใช้จ่าย one-time	-	7.12	100%	-	7.12	100%	-	7.12	100%
รวม	38.95	46.33	19%	20.28	27.54	36%	18.79	27.54	47%
อัตราค่าใช้จ่ายต่อ ยอดขาย	20%	28%	7%	22%	34%	12%	22%	34%	12 %

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในภาพรวมปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยมีสาเหตุหลักจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว (One-time Expense) ซึ่งเป็นค่าชดเชยพนักงานจากการปรับลดอัตรากำลังคน ขณะที่ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานปกติ ยังคงอยู่ในระดับใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) อย่างไรก็ตาม เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) ค่าใช้จ่ายปรับตัวเพิ่มขึ้น ส่วนหนึ่งจากการตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) เพิ่มขึ้นในไตรมาสนี้

ทั้งนี้ อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายปรับตัวสูงขึ้น โดยมีสาเหตุจากผลกระทบของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว (One-time Expense) ประกอบกับรายได้ที่ปรับตัวลดลง ส่งผลให้อัตราส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้เพิ่มขึ้นในงวดนี้

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย

	6M	6M	YoY Δ	3M	3M	YoY Δ	3M	3M	QoQ Δ
	6M'68	6M'69	%	Q2'68	Q2'69	%	Q1'69	Q2'69	%
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	9.90	(19.07)	-293%	1.05	(13.17)	-1358%	(5.90)	(13.17)	123%
อัตรากำไรสุทธิ	5%	-11%	-17	1%	-16%	-17%	-7%	-16%	-9%

บริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิทั้งในงวด 6 เดือนและไตรมาส 2 ปี 2569 ปัจจัยหลักมาจากรายได้และอัตรากำไรขั้นต้นที่ปรับตัวลดลง ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้น โดยมีค่าใช้จ่ายค่าชดเชยพนักงานจากการปรับลดอัตรากำลังคน ซึ่งเป็นรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว (One-time Expense) จำนวน 7.12 ล้านบาท

รายงานฐานะการเงิน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

สินทรัพย์

หน่วย:ล้านบาท	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	ณ วันที่ 30 มิถุนายน	เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	2568	2569	จำนวน	ร้อยละ
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	151.84	118.20	-33.64	-22%
เงินลงทุนชั่วคราว	306.33	307.13	0.80	0%
ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ	176.44	166.18	-10.26	-6%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	6.20	5.75	-0.45	-7%
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระผูกพัน	14.63	14.00	-0.63	-4%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	6.39	6.11	-0.29	-4%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	24.18	20.23	-3.95	-16%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	8.12	8.30	0.18	2%
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	1.54	1.50	-0.04	-2%
ภาษีรอขอลคืน	2.23	6.39	4.16	187%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี	6.86	7.14	0.27	4%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	2.53	2.13	-0.40	-16%
รวม	707.30	663.05	-44.25	-6%

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 663.05 ล้านบาท ลดลง 44.25 ล้านบาท คิดลดลงร้อยละ 6 เมื่อเปรียบเทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 สำหรับการเปลี่ยนแปลงรายการสำคัญ สรุปได้ดังนี้

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปรับตัวลดลง โดยมีสาเหตุหลักมาจากการจ่ายเงินปันผลในระหว่างงวด ประกอบกับกระแสเงินสดรับจากลูกค้าที่ปรับตัวลดลงตามระดับรายได้ ส่งผลให้กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานปรับตัวลดลง

สำหรับรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดในแต่ละกิจกรรม สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้:

หน่วย: ล้านบาท

เงินสดสุทธิ (ใช้ไปใน) ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	(8.27)
เงินสดสุทธิ(ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(0.07)
เงินสดสุทธิ (ใช้ไปใน) ได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงิน	(25.30)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด(ลดลง) เพิ่มขึ้น - สุทธิ	(33.64)

ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับลดลงเมื่อเทียบกับสิ้นปีก่อน สอดคล้องกับการชะลอตัวของรายได้จากโครงการใหม่ในระหว่างงวด ส่งผลให้ยอดลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับลดลงตามระดับการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ โดยสามารถแสดงอายุของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับได้ดังนี้

ลูกหนี้การค้า

อายุ	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สาเหตุ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	61.82	
เกินกำหนดชำระไม่เกิน 3 เดือน	7.89	รับเงินแล้วบางส่วนในเดือน กรกฎาคม 2569 และอยู่ในระหว่างการอนุมัติทำจ่ายของลูกค้า คาดว่าจะได้รับภายในไตรมาส 3 ปี 2569
เกินกำหนดชำระตั้งแต่ 3 - 6 เดือน	8.71	รับเงินแล้วบางส่วนในเดือน กรกฎาคม 2569และอยู่ในระหว่างการอนุมัติทำจ่ายของลูกค้า คาดว่าจะได้รับภายในไตรมาส 3 ปี 2569
เกินกำหนดชำระมากกว่า 12 เดือน	1.61	1.61 ล้าน เป็นลูกหนี้ที่มีปัญหาด้านสภาพคล่อง ปัจจุบันอยู่ในกระบวนการติดตามเพื่อเรียกชำระหนี้อย่างใกล้ชิด (ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญแล้ว 100%)
รวมมูลค่าก่อนประมาณการขาดทุนด้านเครดิต	80.03	

รายได้ค้างรับ

อายุ	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สาเหตุ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	81.36	
เกินกำหนดชำระไม่เกิน 3 เดือน	9.12	วางบิลเรียกเก็บแล้วบางส่วนในเดือน กรกฎาคม 2569 และอยู่ในระหว่างการอนุมัติให้ออกบิลเรียกเก็บของลูกค้า คาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาส 3 ปี 2569
เกินกำหนดชำระตั้งแต่ 3 - 6 เดือน	-	
เกินกำหนดชำระตั้งแต่ 6 - 12 เดือน	0.06	วางบิลเรียกเก็บในเดือน สิงหาคม 2569
รวมมูลค่าก่อนประมาณการขาดทุนด้านเครดิต	90.54	

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการบันทึกค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตของรายได้ค้างรับทั้งสิ้นจำนวน 4.39 ล้านบาท

หนี้สิน

หน่วย:ล้านบาท	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569	เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น (ลดลง)	
			จำนวน	ร้อยละ
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	85.51	82.37	-3.14	-4%
รายได้รับล่วงหน้า	54.75	58.09	3.34	6%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	6.14	6.16	0.02	0%
หนี้สินตามสัญญาเช่า	23.35	18.47	-4.88	-21%
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	22.06	22.49	0.43	2%
สำรองผลขาดทุนโครงการ	3.83	3.83	0.00	0%
ประมาณการรื้อถอนส่วนปรับปรุงอาคาร	1.13	1.19	0.06	5%
รวม	196.76	192.59	-4.17	-2%

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีหนี้สินปรับตัวลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นตามรอบการชำระหนี้ตามปกติของธุรกิจ ประกอบกับการลดลงของหนี้สินตามสัญญาเช่าจากการจ่ายชำระเงินในระหว่างงวด

ส่วนของผู้ถือหุ้น

หน่วย: ล้านบาท	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	ณ วันที่ 30 มิถุนายน	เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	2568	2569	จำนวน	ร้อยละ
ทุนที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้ว	50.00	50.00	0.00	0%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	400.47	400.47	0.00	0%
กำไรสะสม	58.53	18.46	-40.07	-68%
ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	1.54	1.53	-0.01	0%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	510.53	470.46	-40.07	-8%

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากผลขาดทุนที่เกิดขึ้นในงวดปัจจุบัน ประกอบกับการจ่ายเงินปันผลในระหว่างงวด ส่งผลให้กำไรสะสมของบริษัทฯ ปรับตัวลดลง

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	6M'68	6M'69	เปลี่ยนแปลง
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	4.18	4.02	- 0.16
อัตรากำไรขั้นต้น	ร้อยละ	26%	15%	-11%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	ร้อยละ	2.05%	-1.90%	- 4%
อัตราหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.05	0.04	- 0.01

ในงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 กลุ่มบริษัทฯ ยังคงมีฐานะทางการเงินและสภาพคล่องอยู่ในระดับที่ดี แม้ว่าความสามารถในการทำกำไรจะปรับตัวลดลงตามผลการดำเนินงานในงวดปัจจุบัน โดยสามารถสรุปสาระสำคัญของอัตราส่วนทางการเงินได้ดังนี้

อัตราส่วนสภาพคล่องปรับตัวลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน อย่างไรก็ตาม ยังคงอยู่ในระดับสูง สะท้อนถึงความสามารถในการรองรับภาระหนี้สินระยะสั้นได้อย่างเพียงพอ

อัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวลดลง โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้ที่ลดลง ขณะที่ต้นทุนบุคลากรซึ่งเป็นต้นทุนหลักของกลุ่มบริษัทฯ ยังคงอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) ปรับตัวลดลงและอยู่ในระดับติดลบ สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ที่มีผลขาดทุนสุทธิในงวดปัจจุบัน

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ ยังคงอยู่ในระดับต่ำและปรับตัวลดลงเล็กน้อยจากงวดก่อนหน้า สะท้อนถึงความเสี่ยงทางการเงินที่อยู่ในระดับต่ำ และโครงสร้างเงินทุนของกลุ่มบริษัทฯ ที่ยังคงมีความแข็งแกร่ง

พัฒนาการด้านความยั่งยืน

บริษัท ทีบีเอ็น คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “TBN”) ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยนำหลักการด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) มาเป็นรากฐานสำคัญในการขับเคลื่อนองค์กร เพื่อสร้างสมดุลและสร้างคุณค่าร่วมให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย สำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืนที่สำคัญ ดังนี้

1. มิติด้านสิ่งแวดล้อม (Environment)

การจัดการพลังงานภายในองค์กร: บริษัทฯ มีมาตรการรณรงค์ด้านการประหยัดพลังงานอย่างจริงจัง ผ่านการกำหนดเวลาเปิด-ปิดเครื่องปรับอากาศและระบบแสงสว่างภายในสำนักงาน เพื่อลดการใช้ทรัพยากรและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การมีส่วนร่วมลดก๊าซเรือนกระจกและบรรเทาวิกฤตฝุ่นละออง (PM2.5): สืบเนื่องปี 2568 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมเป็นเครือข่าย Work From Home กับกรุงเทพมหานครในช่วงวิกฤตฝุ่นละออง (ระหว่างเดือนมกราคม ถึงเดือนมีนาคม 2569) ผ่านการดำเนินงานของ “คณะทำงานบริหารกลยุทธ์ด้านความยั่งยืน” ในการสำรวจและบริหารจัดการวันทำงานของพนักงานส่งผลให้ในไตรมาส 2/2569 นี้ บริษัทฯ ได้รับเกียรติบัตรอิเล็กทรอนิกส์จากสำนักงานสิ่งแวดล้อม ซึ่งยืนยันว่าการเข้าร่วมโครงการดังกล่าวสามารถช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการใช้เชื้อเพลิงภาคจราจรได้รวมทั้งสิ้น 10.3 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า (tCO₂eq) ความสำเร็จดังกล่าวสะท้อนถึงบทบาทและความรับผิดชอบของบริษัทฯ ในการร่วมบรรเทาปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมและคุณภาพอากาศของสังคมเมืองอย่างเป็นรูปธรรม

2. มิติด้านสังคม (Social)

การพัฒนาศักยภาพบุคลากร (Human Capital Development): บริษัทฯ มุ่งเน้นการยกระดับทักษะด้านเทคโนโลยี (Upskill/Reskill) ให้แก่พนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อยอมรับการเติบโตขององค์กรในระยะยาว โดยปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษาและพัฒนาระบบ e-Learning เพื่อเตรียมความพร้อมในการใช้เป็นสื่อกลางสำหรับการเรียนรู้และอบรมพนักงานอย่างเต็มรูปแบบในอนาคต

นอกจากนี้ ในช่วงไตรมาส 1/2569 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมและมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะด้านการสื่อสารและความเป็นผู้นำ (Soft Skills) ให้แก่พนักงานผ่านหลักสูตร "Powerful Communication at Work" และหลักสูตร "การพัฒนาทักษะภาวะผู้นำ (Smart Leader)" ให้แก่หัวหน้างาน เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถของบุคลากรอย่างรอบด้าน

สิทธิมนุษยชนและการดูแลพนักงาน (Human Rights & Employee Relations): บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการลดความเหลื่อมล้ำและเคารพสิทธิแรงงานอย่างเป็นธรรม โดยได้จัดตั้ง "คณะกรรมการสวัสดิการ" เพื่อเป็นช่องทางให้พนักงานมีส่วนร่วมและเปิดโอกาสให้เสนอแนะแนวคิดด้านสวัสดิการที่เหมาะสม

อาชีวอนามัยและความปลอดภัย (Occupational Health & Safety): บริษัทฯ ส่งเสริมสุขภาวะที่ดีของพนักงาน โดยจัดให้มีการตรวจสุขภาพประจำปี การดูแลสถานที่ทำงานให้ถูกสุขลักษณะ การจัดเตรียมยาสามัญและอุปกรณ์ปฐมพยาบาลเบื้องต้นสำหรับกรณีฉุกเฉิน ตลอดจนจัดกิจกรรมส่งเสริมการออกกำลังกาย "Power Step Challenge 2026" (กิจกรรมรณรงค์การนับก้าวเดิน) เพื่อสร้างเสริมสุขภาพที่แข็งแรงให้แก่พนักงาน

การเสริมสร้างความตระหนักรู้ด้านความยั่งยืนแก่บุคลากร: เพื่อยกระดับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนายั่งยืนให้แก่บุคลากรทุกระดับ บริษัทฯ ได้สนับสนุนให้พนักงานเข้ารับการอบรมหลักสูตร “ESG 101 พื้นฐานความรู้ด้านความยั่งยืน” ผ่านระบบ e-Learning ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) โดยในไตรมาส 2/2569 นี้ พนักงานของบริษัทฯ ทุกคนได้ผ่านการอบรมดังกล่าวครบถ้วน 100% บรรลุตามเป้าหมายที่บริษัทฯ กำหนด เพื่อเป็นรากฐานสำคัญในการร่วมกันขับเคลื่อนองค์กรสู่การเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

3. มิติด้านธรรมาภิบาล (Governance)

การขับเคลื่อนกลยุทธ์ด้านความยั่งยืน: ต่อเนื่องจากการจัดตั้ง "คณะทำงานบริหารกลยุทธ์ด้านความยั่งยืน" ในปี 2568 เพื่อกำหนดนโยบายจัดสรรทรัพยากร และขยายความร่วมมือกับพันธมิตร ในช่วงไตรมาส 1/2569 คณะทำงานฯ ได้ดำเนินโครงการความร่วมมือระหว่างพนักงานและพันธมิตรเพื่อพัฒนากระบวนการเก็บข้อมูลความต้องการของลูกค้า (Employee-Partner Collaborative Initiative for Customer Requirement Process Development) อย่างเป็นรูปธรรม

สำหรับในไตรมาส 2/2569 คณะทำงานฯ ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการความร่วมมือระหว่างพนักงานและพันธมิตรเพื่อพัฒนากระบวนการเก็บข้อมูลความต้องการของลูกค้า (Employee-Partner Collaborative Initiative for Customer Requirement Process Development) เรียบร้อยแล้ว และสามารถนำกระบวนการมาตรฐานดังกล่าวมาเริ่มใช้งานได้จริง โดยบริษัทฯ ได้กำหนดให้เริ่มนำกระบวนการมาตรฐานดังกล่าวไปปรับใช้กับโครงการใหม่เป็นโครงการนำร่อง (Pilot Project) เพื่อเป็นโครงการตั้งต้นในการสร้างกระบวนการทำงานที่มีความชัดเจน โปร่งใส และมีมาตรฐานในการเริ่มต้นดำเนินงานโครงการใหม่ ซึ่งช่วยยกระดับประสิทธิภาพการบริหารจัดการและตอกย้ำความมุ่งมั่นในการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ