



ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ เศรษฐกิจและภาวะอุตสาหกรรมที่มีผลต่อการดำเนินงาน

อุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศในปี 2569 ยังคงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการเร่งเปลี่ยนผ่านสู่ยุคดิจิทัล (Digital Transformation) และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence: AI) ในภาคธุรกิจและภาคครัวเรือน ส่งผลให้การลงทุนด้าน Cloud Computing, Data Center, Cybersecurity และ AI Infrastructure ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกัน การสิ้นสุดการสนับสนุน Windows 10 ของ Microsoft ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2568 ยังเป็นปัจจัยสำคัญที่กระตุ้นให้ทั้งผู้ใช้งานทั่วไปและองค์กรทยอยเปลี่ยนอุปกรณ์เพื่อรองรับ Windows 11 และ AI PC ส่งผลให้ความต้องการสินค้าในกลุ่ม Notebook, Desktop, DIY และ Commercial Solution เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 ตลาด IT ยังคงได้รับแรงสนับสนุนจากความต้องการสินค้าเทคโนโลยีที่แข็งแกร่ง ประกอบกับราคาสินค้า IT หลายประเภทที่ปรับตัวสูงขึ้นตามต้นทุนชิปและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ส่งผลให้ผู้ประกอบการที่มีการบริหารสินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพสามารถรักษำอัตรากำไรขั้นต้นได้ในระดับที่ดี ขณะเดียวกัน ความต้องการด้าน AI Computing และระบบประมวลผลประสิทธิภาพสูง (High Performance Computing: HPC) ยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ในระบบนิเวศ (Ecosystem) ของ NVIDIA ซึ่งได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นจากการลงทุนด้าน AI ของภาคธุรกิจ สถาบันการศึกษา และหน่วยงานต่าง ๆ นอกจากนี้ ตลาด Smartphone ทั้ง Apple และ Android ยังคงเติบโตจากการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่และการขยาย Ecosystem ของผู้ผลิตรายใหญ่ ส่งผลให้ความต้องการอุปกรณ์และบริการที่เกี่ยวข้องเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งสนับสนุนการเติบโตของตลาดค้าปลีกสินค้าไอทีในภาพรวม

สำหรับช่วงครึ่งปีหลังของปี 2569 อุตสาหกรรม IT และ Smartphone คาดว่ายังคงได้รับแรงสนับสนุนจากการพัฒนาเทคโนโลยี AI การลงทุนด้าน Cloud และ Digital Transformation รวมถึงการทยอยเปิดตัวผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีรุ่นใหม่ โดยเฉพาะอุปกรณ์ที่รองรับ AI และ On-device AI ซึ่งมีแนวโน้มเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในผลิตภัณฑ์กลุ่มคอมพิวเตอร์และสมาร์ทโฟน ขณะเดียวกัน การขยายตัวอย่างรวดเร็วของ AI และ Data Center ส่งผลให้ความต้องการชิปหน่วยความจำและชิ้นส่วนประสิทธิภาพสูงเพิ่มขึ้น แนวโน้มการลงทุนด้าน AI Infrastructure ตลอดจนความต้องการเปลี่ยนอุปกรณ์ของภาคธุรกิจและผู้บริโภค รวมถึงความต้องการสินค้าเทคโนโลยีในช่วงปลายปี ยังคงเป็นปัจจัยสนับสนุนความต้องการสินค้าและโซลูชันด้านเทคโนโลยีในช่วงครึ่งปีหลัง

ภายใต้แนวโน้มดังกล่าว บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าขับเคลื่อนธุรกิจตามกลยุทธ์การเติบโตอย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการขยายธุรกิจในกลุ่ม Smartphone, Apple Ecosystem และ Commercial Solution ควบคู่กับการขยายเครือข่ายร้าน "Advice iStore" และการยกระดับประสบการณ์ลูกค้าผ่านกิจกรรมทางการตลาดทั่วประเทศ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของแบรนด์และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังต่อยอดการดำเนินธุรกิจในกลุ่มลูกค้าองค์กรภายใต้ "Advice Business Solutions" เพื่อรองรับความต้องการด้าน Digital Transformation และ AI Transformation โดยมุ่งนำเสนอโซลูชันด้านเทคโนโลยีแบบครบวงจร และยกระดับบทบาทสู่การเป็น AI Integrator ที่สามารถเชื่อมโยงเทคโนโลยีและโซลูชันจากพันธมิตรด้านเทคโนโลยี เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าองค์กรได้อย่างครอบคลุม ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยังต่อยอดธุรกิจ Solar Solution เพื่อตอบสนองความต้องการด้านพลังงานสะอาดที่เพิ่มขึ้น โดยได้รับแรงสนับสนุนจากมาตรการส่งเสริมของภาครัฐและสิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้จากธุรกิจและสนับสนุนการเติบโตของบริษัทฯ ในระยะยาว



สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

- บริษัทฯ มีสาขาทั้งหมด 121 สาขา แบ่งเป็น กรุงเทพฯ และปริมณฑล 19 สาขา และต่างจังหวัด 102 สาขา โดยในไตรมาส 1 ถึง ไตรมาส 2 ของปี 2569 เปิดสาขาเพิ่ม 3 สาขา และปิด 7 สาขา (ปี 2568 : 125 สาขา)
- บริษัทฯ มีแฟรนไชส์ทั้งหมด 215 สาขา แบ่งเป็นกรุงเทพฯและปริมณฑล 3 สาขา และต่างจังหวัด 212 สาขา โดยในไตรมาส 1 ถึง ไตรมาส 2 ของปี 2569 เปิดสาขาเพิ่ม 3 สาขา และปิด 27 สาขา (ปี 2568 : 239 สาขา)
- บริษัทฯ ได้มีการวางขายสินค้า Smartphone โดยมี Apple CE 63 สาขา Android CE 93 สาขา และ Advice iStore 22 สาขา (ปี 2568 : 17 สาขา)
- เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2569 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากกำไรของผลการดำเนินงาน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.185 บาท รวมเป็นเงิน 114.70 ล้านบาท โดยบริษัทฯ จ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในวันที่ 6 พฤษภาคม 2569
- เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2569 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 4/2569 มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรของผลการดำเนินงานสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.23 บาท รวมเป็นเงิน 142.60 ล้านบาท โดยบริษัทฯ จะจ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในวันที่ 7 กันยายน 2569 เงินปันผลดังกล่าวจะบันทึกในไตรมาสที่ 3 ของปี 2569

Advice



ภาพรวมผลการดำเนินงานประจำปีไตรมาส 2 ปี 2569

ผลประกอบการของบริษัท แอดไวซ์ โอที อินฟินีท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ตามงบการเงินรวมสำหรับงวดสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นดังนี้

รายได้จากการขายและบริการ	เท่ากับ	4,536.49	ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ	13.14
กำไรขั้นต้น	เท่ากับ	565.08	ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ	35.85
กำไรสุทธิ	เท่ากับ	137.17	ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ	82.51

(หน่วย: ล้านบาท)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (งบการเงินรวม)	ไตรมาส 2/2568		ไตรมาส 2/2569		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	% เปลี่ยนแปลง
	จำนวน	%	จำนวน	%		
รายได้จากการขายและบริการ	4,009.64	99.96%	4,536.49	99.94%	526.85	13.14%
ต้นทุนขายและบริการ	3,593.69	89.59%	3,971.42	87.49%	377.73	10.51%
กำไรขั้นต้น	415.95	10.37%	565.08	12.46%	149.13	35.85%
รายได้อื่น	1.69	0.04%	2.78	0.06%	1.10	64.87%
รวมรายได้	4,011.33	100.00%	4,539.28	100.00%	527.95	13.16%
ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย	228.65	5.70%	284.75	6.27%	56.11	24.54%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	94.49	2.36%	108.44	2.39%	13.94	14.76%
กำไรจากการดำเนินงาน	94.50	2.36%	174.67	3.85%	80.17	84.84%
รายได้ทางการเงิน	0.52	0.01%	0.25	0.01%	(0.27)	(51.35%)
ต้นทุนทางการเงิน	1.64	0.04%	3.34	0.07%	1.70	103.97%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	93.38	2.33%	171.59	3.78%	78.21	83.75%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	18.22	0.45%	34.41	0.76%	16.19	88.85%
กำไรสำหรับงวด	75.16	1.87%	137.17	3.02%	62.02	82.51%

รายได้จากการขายและบริการไตรมาส 2 ปี 2569

บริษัทฯ ได้แบ่งช่องทางการจำหน่ายออกเป็น 3 ประเภทหลัก ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

รายได้แยกช่องทาง งวด 3 เดือน (เมษายน-มิถุนายน)						
กลุ่มธุรกิจ	ไตรมาส 2/2568		ไตรมาส 2/2569		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	% เปลี่ยนแปลง
	จำนวน	%	จำนวน	%		
ธุรกิจค้าปลีก	2,811.19	70.11%	3,217.87	70.93%	406.68	14.47%
ธุรกิจค้าส่ง	1,159.05	28.91%	1,279.88	28.21%	120.83	10.42%
ธุรกิจบริการ	39.40	0.98%	38.74	0.86%	(0.66)	(1.68%)
รายได้จากการขายและบริการ	4,009.64	100.00%	4,536.49	100.00%	526.85	13.14%



ภาพรวมผลการดำเนินงานประจำงวดสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2569

ผลประกอบการของบริษัท แอดไวซ์ โอที อินฟิไนท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ตามงบการเงินรวมสำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นดังนี้

รายได้จากการขายและบริการ	เท่ากับ	8,846.81	ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ	10.60
กำไรขั้นต้น	เท่ากับ	1,101.15	ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ	33.42
กำไรสุทธิ	เท่ากับ	253.16	ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ	82.68

(หน่วย: ล้านบาท)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (งบการเงินรวม)	6 เดือน ปี 2568		6 เดือน ปี 2569		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	% เปลี่ยนแปลง
	จำนวน	%	จำนวน	%		
รายได้จากการขายและบริการ	7,999.28	99.94%	8,846.81	99.94%	847.53	10.60%
ต้นทุนขายและบริการ	7,173.95	89.63%	7,745.65	87.50%	571.71	7.97%
กำไรขั้นต้น	825.33	10.32%	1,101.15	12.45%	275.82	33.42%
รายได้อื่น	4.79	0.06%	5.39	0.06%	0.60	12.59%
รวมรายได้	8,004.07	100.00%	8,852.20	100.00%	848.13	10.60%
ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย	464.95	5.81%	565.84	6.40%	100.88	21.70%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	190.05	2.37%	218.09	2.46%	28.05	14.76%
กำไรจากการดำเนินงาน	175.12	2.19%	322.61	3.64%	147.50	84.23%
รายได้ทางการเงิน	0.52	0.01%	0.25	0.00%	(0.27)	(51.35%)
ต้นทุนทางการเงิน	3.33	0.04%	6.63	0.07%	3.30	99.07%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	172.30	2.15%	316.23	3.57%	143.93	83.53%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	33.72	0.42%	63.07	0.71%	29.35	87.05%
กำไรสำหรับงวด	138.58	1.73%	253.16	2.86%	114.58	82.68%

รายได้จากการขายและบริการประจำงวดสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2569

บริษัทฯ ได้แบ่งช่องทางการจำหน่ายออกเป็น 3 ประเภทหลัก ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

รายได้แยกช่องทาง งวด 6 เดือน (มกราคม-มิถุนายน)						
กลุ่มธุรกิจ	6 เดือน ปี 2568		6 เดือน ปี 2569		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	% เปลี่ยนแปลง
	จำนวน	%	จำนวน	%		
ธุรกิจค้าปลีก	5,585.58	69.83%	6,323.99	71.48%	738.41	13.22%
ธุรกิจค้าส่ง	2,338.70	29.23%	2,449.35	27.69%	110.65	4.73%
ธุรกิจบริการ	75.00	0.94%	73.47	0.83%	(1.53)	(2.04%)
รายได้จากการขายและบริการ	7,999.28	100.00%	8,846.81	100.00%	847.53	10.60%

สรุปผลการดำเนินงาน

Q2/2569 (ไตรมาส 2 ปี 2569)

รายได้จากการขาย
และบริการ4,536.49
ล้านบาท▲ +13.14%
YoY

ทำขึ้นต้น

565.08
ล้านบาท▲ +35.85%
YoY

ทำไรสุทธิ

137.17
ล้านบาท▲ +82.51%
YoY

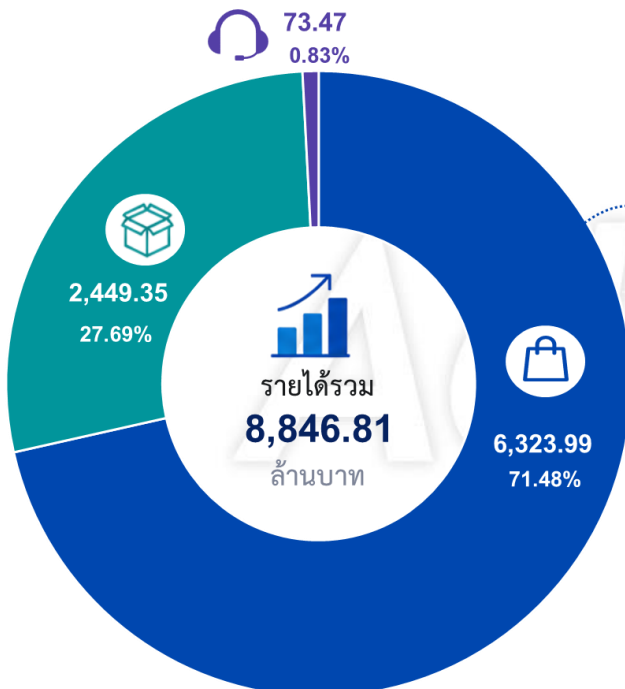
1H/2569 (งวด 6 เดือนแรก ปี 2569)

รายได้จากการขาย
และบริการ8,846.81
ล้านบาท▲ +10.60%
YoY

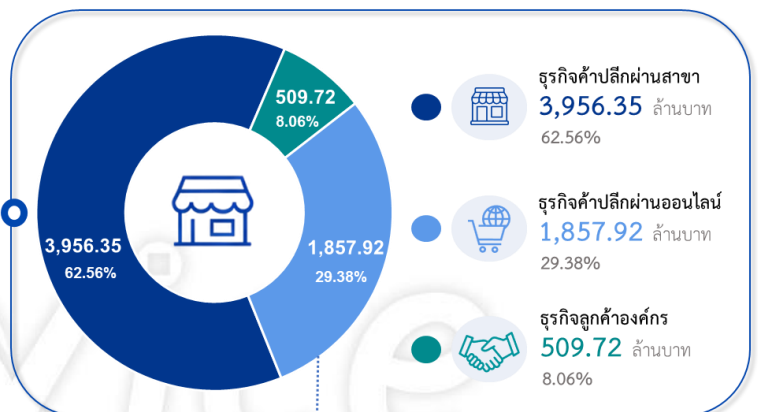
ทำขึ้นต้น

1,101.15
ล้านบาท▲ +33.42%
YoY

ทำไรสุทธิ

253.16
ล้านบาท▲ +82.68%
YoY

● ธุรกิจค้าปลีก	6,323.99 ล้านบาท	71.48%
● ธุรกิจค้าส่ง	2,449.35 ล้านบาท	27.69%
● ธุรกิจบริการ	73.47 ล้านบาท	0.83%





ปัจจัยที่ทำให้รายได้จากการขายและบริการเพิ่มขึ้น

- รายได้จากช่องทางขายปลีกผ่านหน้าร้านในไตรมาส 2 ปี 2569 เพิ่มขึ้นจำนวน 196.32 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 เพิ่มขึ้น 333.97 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากยอดขายปลีกผ่านหน้าร้านที่เพิ่มขึ้น 412.97 ล้านบาท แม้ว่ารายได้จากการจัดงานอีเวนต์จะลดลง 79.00 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง อาทิ Advice IT & Mobile Expo 2026, Advice Mobile Road Show, Advice iStore Grand Opening, Advice Lucky Deal 168 รวมถึงแคมเปญตามเทศกาล เช่น New Year Surprise Deal, 2.2 Big Surprise ในไตรมาส 1 ปี 2569 และ Songkran Super Splash ในไตรมาส 2 ปี 2569 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังร่วมจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายกับพันธมิตรทางการค้า พร้อมผลักดันโปรแกรมสมาชิก “Advice Plus” เพื่อให้ลูกค้าสะสมคะแนนแลกรับส่วนลดและสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ รวมถึงเพิ่มความสะดวกในการชำระเงินผ่านช่องทางของธนาคารและผู้ให้บริการทางการเงิน (Non-bank) ตลอดจนบริการ Trade-in สำหรับนำสินค้าเดิมมาแลกซื้อสินค้าใหม่ ซึ่งช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อและสนับสนุนการเติบโตของยอดขายผ่านหน้าร้าน
- รายได้จากการขายและให้บริการของสาขาเดิม (Same Store Sales Growth) ในรอบไตรมาส 2 ปี 2569 เพิ่มขึ้น 4.56% และในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 เพิ่มขึ้น 3.90% (เฉพาะสัดส่วนปลีก) เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 2 ปี 2568: 117 สาขา)
- รายได้จากการขายปลีกผ่านช่องทางออนไลน์ในไตรมาส 2 ปี 2569 เพิ่มขึ้น 161.76 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 เพิ่มขึ้น 311.17 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากการเติบโตของยอดขายผ่านช่องทาง Marketplace ประกอบกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่หันมาเลือกซื้อสินค้าผ่านช่องทางดิจิทัลเพิ่มขึ้น ขณะที่บริษัทฯ ดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขายผ่านช่องทางออนไลน์อย่างต่อเนื่อง ทั้งบน Marketplace และเว็บไซต์ advice.co.th อาทิ Advice IT Expo Online, แคมเปญ Double Date, Mid-Month และ Pay Day รวมถึงการขยายระยะเวลาโปรโมชั่นในช่วงต้นเดือนและปลายเดือน การมอบคูปองส่วนลดเพิ่มเติม และการปรับราคาจำหน่ายให้ครอบคลุมค่าธรรมเนียมของ Marketplace โดยสามารถรักษาความสามารถในการแข่งขันด้านราคาได้ ปัจจัยดังกล่าวสนับสนุนให้ยอดขายผ่านช่องทางออนไลน์เติบโตอย่างต่อเนื่อง
- รายได้จากธุรกิจขายส่งในไตรมาส 2 ปี 2569 เพิ่มขึ้น 120.83 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 เพิ่มขึ้น 110.65 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยบริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการบริหารคุณภาพลูกค้าและการบริการเครดิตอย่างรอบคอบ ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจที่ยังมีความท้าทาย ขณะเดียวกัน กลุ่มลูกค้าแฟรนไชส์ยังมีการเติบโตจากการจัดกิจกรรมร่วมกับแบรนด์และการขยายความร่วมมือทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้รายได้จากธุรกิจขายส่งปรับตัวเพิ่มขึ้น
- รายได้จากกลุ่มลูกค้าองค์กรในไตรมาส 2 ปี 2569 เพิ่มขึ้น 48.60 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 เพิ่มขึ้น 93.27 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยกลุ่มลูกค้าองค์กรยังคงมีอัตรากำไรขั้นต้น (GP) อยู่ในระดับที่ดี จากการที่บริษัทฯ ได้เสริมความแข็งแกร่งให้กับทีมงานด้วยการรับผู้บริหารและเพิ่มพนักงานขาย เพื่อขยายฐานลูกค้าในกลุ่ม Commercial และต่อยอดการให้บริการภายใต้ “Advice Business Solutions” เพื่อรองรับความต้องการด้านเทคโนโลยีและการเปลี่ยนผ่านสู่ยุคดิจิทัลและ AI ของลูกค้าองค์กร โดยมุ่งนำเสนอโซลูชันและบริการด้านเทคโนโลยีแบบครบวงจร ตั้งแต่โครงสร้างพื้นฐานด้าน IT, Cloud, Data Center และ Cybersecurity ไปจนถึง AI Solutions และบริการในรูปแบบ As-a-Service ควบคู่กับการบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อยังมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งเน้นการจำหน่ายให้แก่บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ กลุ่มลูกค้าที่มีสภาพคล่องทางการเงินสูง และมีประวัติการชำระหนี้ที่ดี ซึ่งช่วยสนับสนุนการขยายฐานลูกค้าองค์กรและสร้างโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ Commercial ในระยะต่อไป



- รายได้จากกลุ่มสินค้า IT ในไตรมาส 2 ปี 2569 เพิ่มขึ้น 282.83 ล้านบาท หรือร้อยละ 8.68 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 เพิ่มขึ้น 291.16 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.44 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการเติบโตของสินค้าในกลุ่ม DIY ได้แก่ SSD, RAM, Hard Disk, CPU และ Memory Card รวมถึงกลุ่ม Notebook, Desktop & AIO และ Server ซึ่งได้รับแรงสนับสนุนจากความต้องการสินค้า IT ที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับการเร่งตัดสินใจซื้อของลูกค้าจากภาวะขาดแคลนสินค้าบางรายการและแนวโน้มราคาที่ปรับตัวสูงขึ้น นอกจากนี้ การเติบโตของเทคโนโลยี AI ยังเป็นอีกปัจจัยที่ช่วยผลักดันความต้องการอุปกรณ์ที่รองรับการประมวลผลและฟังก์ชันด้าน AI เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- รายได้จากกลุ่มสินค้า Apple และ Android ในไตรมาส 2 ปี 2569 เพิ่มขึ้น 244.70 ล้านบาท หรือร้อยละ 34.39 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 เพิ่มขึ้น 557.89 ล้านบาท หรือร้อยละ 40.78 ส่งผลให้สัดส่วนรายได้ต่อรายได้รวมเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 18 เป็นร้อยละ 21 และจากร้อยละ 17 เป็นร้อยละ 22 ตามลำดับ การเติบโตดังกล่าวได้รับแรงสนับสนุนจากการดำเนินธุรกิจในฐานะ Apple Authorized Reseller และการขยายเครือข่ายร้าน “Advice iStore” โดยในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 บริษัทฯ เปิดเพิ่ม 5 สาขา ส่งผลให้ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2569 มีจำนวนรวม 22 สาขา จากเป้าหมาย 29 สาขาภายในปี 2569 ประกอบกับการจัดแคมเปญส่งเสริมการขายและความร่วมมือกับ AIS ภายใต้แนวคิด Ecosystem Economy ซึ่งช่วยสนับสนุนการขยายช่องทางการจำหน่าย อย่างไรก็ตาม แม้รายได้จากกลุ่มสินค้า Apple จะเติบโตจากปีก่อนอย่างต่อเนื่อง แต่ยังคงต่ำกว่าเป้าหมาย เนื่องจากการขาดแคลนสินค้าบางรายการในช่วงไตรมาส 2 ปี 2569 ทำให้ไม่สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้อย่างเต็มที่ ขณะที่ความต้องการสินค้า Apple ยังอยู่ในระดับสูง

กำไรขั้นต้น

บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นในไตรมาส 2 ปี 2569 จำนวน 565.08 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 149.13 ล้านบาท หรือร้อยละ 35.85 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 12.46 ขณะที่ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 มีกำไรขั้นต้นจำนวน 1,101.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 275.82 ล้านบาท หรือร้อยละ 33.42 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 12.45

การเติบโตดังกล่าวสอดคล้องกับการเติบโตของรายได้จากกลุ่มสินค้า IT ตามที่กล่าวข้างต้น ประกอบกับอัตรากำไรขั้นต้นที่ปรับตัวดีขึ้นในกลุ่ม DIY, Notebook, Desktop และ AIO จากราคาจำหน่ายที่ปรับเพิ่มขึ้นตามภาวะตลาด ขณะที่ต้นทุนสินค้าอยู่ในระดับเดิม รวมถึงการสนับสนุนกิจกรรมส่งเสริมการขายจากแบรนด์และผู้จัดจำหน่าย การเพิ่มขึ้นของสัดส่วนสินค้า Commercial Model และการเติบโตของสินค้า Accessories ภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าสินค้าทั่วไป

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในไตรมาส 2 ปี 2569 จำนวน 393.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 70.05 ล้านบาท หรือร้อยละ 21.68 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.66 ของรายได้รวม ขณะที่ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจำนวน 783.93 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 128.93 ล้านบาท หรือร้อยละ 19.68 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.86 ของรายได้รวม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างระมัดระวังและใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีสาเหตุหลักของค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นดังนี้



- ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุคลากรเพิ่มขึ้นจากการขยายกำลังคนเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ ประกอบกับการเพิ่มบุคลากรทั้งฝ่ายบริหารและพนักงานขายในกลุ่มสินค้า Smartphone ทั้ง Android และ Apple เพื่อเตรียมความพร้อมในการเปิดร้าน Apple Mono ภายใต้ชื่อ “Advice iStore” ในปี 2569 รวมถึงการเพิ่มบุคลากรฝ่ายบริหารในช่องทางการขายกลุ่มลูกค้าองค์กร เพื่อรองรับการปรับกลยุทธ์และมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้าองค์กร นอกจากนี้ ในรอบไตรมาส 2 ปี 2569 บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายในการพัฒนาศักยภาพบุคลากรเพิ่มขึ้น ตลอดจนค่าใช้จ่ายด้านค่าคอมมิชชั่นและโบนัสที่เพิ่มขึ้น สอดคล้องกับการเติบโตของยอดขายและกำไรขั้นต้น
- ค่าเช่า ค่าบริการส่วนกลาง และค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้น จากการเปิดสาขา การขยายพื้นที่ การรีโนเวท และการตกแต่งหน้าร้านเพื่อรองรับ “Advice iStore”
- ค่าธรรมเนียม Marketplace เพิ่มขึ้นจากการปรับอัตราค่าธรรมเนียมและยอดขายที่เพิ่มขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ได้รวมต้นทุนดังกล่าวไว้ในราคาขายแล้ว
- ค่าใช้จ่ายด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพิ่มขึ้นจากการพัฒนาและปรับปรุงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯ ทั้งในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจและส่วนสนับสนุน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและรองรับการเติบโตของธุรกิจ
- ค่าที่ปรึกษาและค่าธรรมเนียมวิชาชีพเพิ่มขึ้นจากค่าที่ปรึกษาโครงการ ESG & Jump+ ที่บริษัทฯ เข้าร่วมโครงการเพื่อส่งเสริมการเติบโตและเพิ่มมูลค่าของบริษัทจดทะเบียน
- ค่าใช้จ่ายด้านค่าธรรมเนียมธนาคาร รวมถึงค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการจัดกิจกรรม ปรับลดลงอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากบริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์การตลาด โดยมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมเชิงพื้นที่และกิจกรรมหน้าสาขาทั่วประเทศภายใต้แคมเปญ “Advice IT & Mobile Expo 2026” ควบคู่กับการทำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้จ่ายด้านการตลาด เข้าถึงกลุ่มลูกค้าในแต่ละพื้นที่ได้ตรงเป้าหมายมากขึ้น และสามารถจัดกิจกรรมได้อย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินโครงการสะสมคะแนน “Advice Plus+” เพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า เสริมสร้างความผูกพันกับลูกค้าในระยะยาว และสนับสนุนการเติบโตของยอดขาย

ต้นทุนทางการเงิน

บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินในไตรมาส 2 ปี 2569 จำนวน 3.34 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.70 ล้านบาท หรือร้อยละ 103.97 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ขณะที่ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 มีต้นทุนทางการเงินจำนวน 6.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.30 ล้านบาท หรือร้อยละ 99.07 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากบริษัทฯ มีการใช้ตัวสัญญาใช้เงินเพื่อรองรับการสต็อกสินค้าเพิ่มขึ้นในกลุ่มสินค้าที่มีการปรับราคา

กำไรสุทธิ

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิในไตรมาส 2 ปี 2569 จำนวน 137.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 62.02 ล้านบาท หรือร้อยละ 82.51 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ขณะที่ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 253.16 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 114.58 ล้านบาท หรือร้อยละ 82.68 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ผลจากปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้น พร้อมมุ่งมั่นสร้างการเติบโตของยอดขายและกำไรอย่างต่อเนื่องผ่านการดำเนินงานและการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ



(หน่วย: ล้านบาท)

งบฐานะการเงิน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

งบฐานะการเงิน (งบการเงินรวม)	31 ธันวาคม 2568		30 มิถุนายน 2569		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	% เปลี่ยนแปลง
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%		
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	218.15	5.75%	131.91	2.80%	(86.24)	(39.53%)
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	496.70	13.10%	582.30	12.38%	85.60	17.23%
สินค้าคงเหลือ	2,107.78	55.60%	2,966.94	63.06%	859.16	40.76%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,822.62	74.45%	3,681.15	78.25%	858.53	30.42%
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	22.82	0.60%	22.31	0.47%	(0.51)	(2.22%)
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	603.82	15.93%	668.28	14.20%	64.45	10.67%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	191.42	5.05%	179.28	3.81%	(12.14)	(6.34%)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	40.67	1.07%	38.33	0.81%	(2.34)	(5.76%)
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	44.03	1.16%	51.45	1.09%	7.42	16.85%
เงินประกันการเช่าและให้บริการ	62.06	1.64%	60.08	1.28%	(1.97)	(3.18%)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	3.74	0.10%	3.77	0.08%	0.02	0.62%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	968.56	25.55%	1,023.48	21.75%	54.92	5.67%
รวมสินทรัพย์	3,791.18	100.00%	4,704.63	100.00%	913.45	24.09%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	189.61	5.00%	289.68	6.16%	100.07	52.78%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	2,265.20	59.75%	2,915.15	61.96%	649.95	28.69%
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	59.27	1.56%	50.94	1.08%	(8.33)	(14.05%)
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	26.92	0.71%	55.06	1.17%	28.14	104.53%
ประมาณการหนี้สินหมุนเวียนอื่น	13.38	0.35%	14.29	0.30%	0.91	6.79%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	2,554.38	67.38%	3,325.12	70.68%	770.74	30.17%
หนี้สินตามสัญญาเช่า - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	126.78	3.34%	133.16	2.83%	6.38	5.03%
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	92.81	2.45%	96.82	2.06%	4.01	4.32%
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	24.31	0.64%	18.18	0.39%	(6.14)	(25.25%)
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	243.91	6.43%	248.15	5.27%	4.24	1.74%
รวมหนี้สิน	2,798.29	73.81%	3,573.27	75.95%	774.98	27.69%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	992.89	26.19%	1,131.36	24.05%	138.47	13.95%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	3,791.18	100.00%	4,704.63	100.00%	913.45	24.09%



สินทรัพย์

บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม จำนวน 4,704.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 913.45 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 24.09 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 โดยเกิดจากสินทรัพย์หมุนเวียนมียอดเพิ่มขึ้นจำนวน 858.53 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 30.42 และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนมียอดเพิ่มขึ้นจำนวน 54.92 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.67

สินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้น จำนวน 858.53 ล้านบาท ส่วนใหญ่เกิดจากสินค้าคงเหลือที่เพิ่มขึ้น เพื่อรองรับเป้าหมายยอดขายของบริษัทฯ และเตรียมความพร้อมสำหรับแผนการจำหน่ายสินค้าในช่วงไตรมาส 3 ปี 2569 ประกอบกับการสำรองสินค้าในบางกลุ่มที่เริ่มมีภาวะขาดแคลนในตลาด (Supply Shortage) และสินค้าที่มีแนวโน้มต้นทุนปรับตัวสูงขึ้น ทั้งนี้ สินค้าคงเหลือที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีสภาพคล่องและพร้อมจำหน่ายในระยะถัดไป ขณะเดียวกัน ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น โดยลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับการเติบโตของยอดขาย ส่วนลูกหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้นจากรายได้ค่าส่งเสริมการขายค้างรับ โดยมีสาเหตุจากการชดเชยส่วนต่างราคาสินค้าจากแบรนด์ภายหลังการปรับลดราคาจำหน่าย รวมถึงรายได้ส่งเสริมการขายที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ลูกหนี้กรมสรรพากรเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือในช่วงไตรมาส 2 ปี 2569

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้น จำนวน 54.92 ล้านบาท โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ จากการก่อสร้างและตกแต่งสาขาใหม่ 1 สาขา และ Advice iStore ที่เปิดเพิ่มระหว่างงวดจำนวน 5 สาขา รวมถึงงานระหว่างก่อสร้างของสาขาใหม่อีก 10 สาขาในไตรมาส 2 ปี 2569 นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการรับโอนสิทธิการใช้ทรัพย์สินประเภทยานพาหนะจากรถยนต์ที่ผ่อนชำระครบถ้วนซึ่งสอดคล้องกับการลดลงของสิทธิการใช้ทรัพย์สินในส่วนดังกล่าว

หนี้สิน

บริษัทฯ มีหนี้สินรวม จำนวน 3,573.27 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 774.98 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.69 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 โดยเกิดจากหนี้สินหมุนเวียนมียอดเพิ่มขึ้นจำนวน 770.74 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 30.17 และหนี้สินไม่หมุนเวียนมียอดเพิ่มขึ้นจำนวน 4.24 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.74

หนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้น จำนวน 770.74 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ทั้งนี้ เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือ ขณะที่เจ้าหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจากเงินมัดจำรับค่าสินค้าจากการรับชำระเงินล่วงหน้าของลูกค้า นอกจากนี้ เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นจากการใช้ตัวสัญญาใช้เงินเพื่อบริหารสภาพคล่องและรองรับการชำระค่าสินค้าแก่เจ้าหนี้การค้า อย่างไรก็ตาม เจ้าหนี้ค่าซื้อทรัพย์สินลดลงจากการชำระหนี้ค้างชำระที่รับรู้ไว้ในปีก่อน

หนี้สินไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้น จำนวน 4.24 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินตามสัญญาเช่า อันเป็นผลจากการขยายสาขาในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 รวมถึงการเพิ่มขึ้นของประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน

ส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 1,131.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 138.47 ล้านบาท หรือร้อยละ 13.95 เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2568 โดยมีปัจจัยหลักจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นจากผลการดำเนินงานในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 ซึ่งส่งผลให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น แม้ว่าบริษัทฯ จะมีการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานประจำปี 2568 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในระหว่างงวดก็ตาม



อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

	หน่วย	2567	Q1/2568	Q2/2568	Q3/2568	2568	Q1/2569	Q2/2569
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	%	24.62%	6.32%	14.29%	21.87%	26.54%	10.46%	22.38%
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม	%	7.74%	2.00%	4.09%	5.95%	6.95%	2.70%	5.38%
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน	เท่า	1.17	1.19	1.14	1.11	1.11	1.12	1.11
ระยะเวลาในการเก็บหนี้	วัน	2	3	3	3	3	3	3
ระยะเวลาขายสินค้าโดยเฉลี่ย	วัน	42	42	44	44	46	55	59
ระยะเวลาการชำระหนี้	วัน	46	43	46	46	46	55	57
วงจรเงินสด	วัน	(2)	2	1	1	3	3	5

บริษัทฯ มีความสามารถในการบริหารจัดการหนี้สินระยะสั้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถรักษาสภาพคล่องให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม สะท้อนจากอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนที่ยังคงอยู่ในเกณฑ์ที่ดี โดยวงจรเงินสดของบริษัทฯ อยู่ที่ 5 วัน ระยะเวลาการขายสินค้าโดยเฉลี่ยเพิ่มขึ้นเป็น 59 วัน จากการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือเพื่อรองรับแผนการจำหน่ายสินค้าในไตรมาส 3 ปี 2569 รวมถึงการสำรองสินค้าในบางกลุ่มที่มีแนวโน้มราคาปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะสินค้าที่เกี่ยวข้องกับชิปหน่วยความจำ (Memory) จากความต้องการชิปสำหรับเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) ที่เพิ่มขึ้นและการขยายตัวของ Data Center ซึ่งส่งผลต่อภาวะอุปทานและราคาของชิปหน่วยความจำในตลาดโลก ขณะเดียวกัน ระยะเวลาการชำระเจ้าหนี้การค้าโดยเฉลี่ยเพิ่มขึ้นเป็น 57 วัน จากการบริหารระยะเวลาเครดิตกับคู่ค้าให้เหมาะสม โดยบริษัทฯ มีทั้งการเจรจาขยายระยะเวลาเครดิต และการพิจารณาชำระเจ้าหนี้การค้าก่อนครบกำหนดในกรณีที่ได้รับส่วนลดทางการค้า ซึ่งช่วยสนับสนุนการบริหารเงินทุนหมุนเวียนและรักษาสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดเป้าหมายในการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือให้กลับมาอยู่ในระดับใกล้เคียงกับอดีต โดยมีระยะเวลาการขายสินค้าไม่เกิน 42 วัน ซึ่งคาดว่าจะช่วยให้วงจรเงินสดปรับตัวดีขึ้นและสนับสนุนประสิทธิภาพในการบริหารเงินทุนหมุนเวียนในระยะต่อไป เมื่อสถานการณ์ด้านอุปทานและราคาสินค้ากลับเข้าสู่ภาวะปกติ

การดำเนินธุรกิจเพื่อความยั่งยืนและการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Sustainability and Good Governance)

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบ ESG โดยบูรณาการแนวคิดด้านความยั่งยืนเข้ากับการดำเนินงานและการบริหารความเสี่ยง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ ลดต้นทุนในระยะยาว และเสริมสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตอย่างมั่นคงของบริษัท

ด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental)

บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายเชิงปริมาณด้านการจัดการพลังงานและการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก โดยใช้ปี 2568 เป็นปีฐาน เพื่อใช้เป็นกรอบในการติดตามผลอย่างเป็นรูปธรรม บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายผลิตไฟฟ้าจากระบบพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Rooftop) สำหรับสำนักงานใหญ่และสาขาต่าง ๆ รวม 1,400,000 กิโลวัตต์-ชั่วโมงต่อปี ภายในสิ้นปี 2569



สำหรับผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 2/2569 บริษัทฯ ดำเนินการติดตั้งระบบที่สาขาแล้วเสร็จรวม 12 แห่ง มีปริมาณการผลิตไฟฟ้าสะสม 632,503 กิโลวัตต์-ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 45.18 ของเป้าหมายประจำปี บริษัทฯ มีแผนเร่งติดตั้งระบบในสาขาหลักอีก 5 แห่งในช่วงไตรมาสที่ 3-4/2569 เพื่อให้บรรลุเป้าหมายภายในกำหนด การดำเนินการดังกล่าวช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านกระแสไฟฟ้าได้เฉลี่ยประมาณ 0.50 ล้านบาทต่อเดือน และเสริมสร้างความมั่นคงทางพลังงานโดยลดการพึ่งพาแหล่งพลังงานภายนอกนอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เปลี่ยนยานพาหนะใช้งานภายในองค์กรเป็นรถยนต์ไฟฟ้าจำนวน 12 คัน จากทั้งหมด 20 คัน (ร้อยละ 60) เพื่อลดต้นทุนเชื้อเพลิงในระยะยาวและลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินงาน โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าเปลี่ยนยานพาหนะเป็น EV ครบ 100% ภายในปี 2570

ด้านสังคม (Social)

บริษัทฯ มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจควบคู่กับการสร้างคุณค่าร่วมสู่สังคม ผ่านการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี ในไตรมาสที่ 2/2569 บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับมูลนิธิช่วยคนตาบอดแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชินูปถัมภ์ ดำเนินโครงการ "อ่านด้วยใจ ไปด้วยเสียง" โดยผู้บริหารและพนักงานได้ร่วมกันผลิตหนังสือเสียงสำหรับเด็กเล็ก (อายุ 3-5 ปี) จำนวนรวม 546 เรื่อง เพื่อขยายโอกาสการเรียนรู้และเปิดโลกจินตนาการผ่านนิทานและหนังสือสร้างเสริมทักษะ พร้อมกันนี้ยังได้มอบวิทยุและลำโพงเคลื่อนที่ เพื่อสนับสนุนการเรียนรู้และใช้ประโยชน์ในกิจกรรมต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการส่งเสริมกิจกรรมในด้านบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ผ่านโครงการหลัก 3H (Happy Health, Happy Money, Happy Heart) ครอบคลุมการส่งเสริมสุขภาพ ความมั่นคงทางการเงิน และความผูกพันต่อองค์กร

ด้านธรรมาภิบาล (Governance)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี ความโปร่งใส และการบริหารความเสี่ยง โดยได้ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) และอยู่ระหว่างกระบวนการตรวจประเมิน คาดว่าจะได้รับการรับรองภายในปี 2569 ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการยกระดับระบบควบคุมภายในและมาตรการต่อต้านการทุจริตขององค์กร

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้รับการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้น (AGM Checklist) จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย (TIA) ในระดับ "ดีเยี่ยม" สะท้อนความมุ่งมั่นในการพิทักษ์สิทธิผู้ถือหุ้นและความโปร่งใสในการเปิดเผยข้อมูล

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA Management System) ครอบคลุมการปรับปรุงกระบวนการจัดเก็บและใช้ข้อมูล การอบรมพนักงาน และการกำหนดมาตรการควบคุม เพื่อรองรับความเสี่ยงด้านข้อมูลและสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าและคู่ค้า

บริษัทฯ จะเดินหน้านำมาตรฐานธรรมาภิบาลและระบบกำกับดูแลอย่างต่อเนื่อง เพื่อสนับสนุนความเชื่อมั่นของผู้ลงทุนและความมั่นคงของธุรกิจในระยะยาว