บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) (สำนักงานใหญ่)
33/4 อาคาร เดอะไนน์ ทาวเวอร์ แกรนด์ พระรามเก้า (อาคารบี) ชั้นที่ 19
ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทร : 02-116-5081 แฟกซ์ : 02-116-5082

เลขที่ B8-2026-0176

6 พฤศจิกายน 2569

เรื่อง การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการต่อผลการดำเนินงานสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“**บริษัทและบริษัทย่อย**”) ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 โดยมีรายละเอียดดังนี้

สรุปข้อมูลสำคัญทางการเงิน

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม	ไตรมาส 3	ไตรมาส 2	เปลี่ยนแปลง		งวด 9 เดือน	งวด 9 เดือน	เปลี่ยนแปลง	
	2569	2569	ล้านบาท	%	2569	2568	ล้านบาท	%
รายได้รวม	619.62	580.16	39.46	6.80	1,808.77	1,769.98	38.79	2.19
กำไรขั้นต้น	95.38	82.24	13.14	15.98	248.95	384.53	(135.58)	(35.26)
อัตรากำไรขั้นต้น	**15.59%**	**14.53%**		**1.06%**	**13.99%**	**22.00%**		**-8.02%**
กำไรจากการดำเนินงาน	(10.13)	(20.28)	10.15	(50.05)	(87.73)	67.61	(155.34)	(229.76)
กำไร/(ขาดทุน)สำหรับงวด	**(14.77)**	**(27.73)**	**12.96**	**(46.74)**	**(111.32)**	**38.27**	**(149.59)**	**(390.88)**
กำไร/(ขาดทุน)สำหรับงวดส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	**(15.99)**	**(28.17)**	**12.18**	**(43.24)**	**(113.07)**	**39.47**	**(152.54)**	**(386.47)**
รายการพิเศษ	0.00	0.00	0.00		31.26	0.00	31.26	
กำไร/(ขาดทุน)สำหรับงวดก่อนรายการพิเศษ	**(15.99)**	**(28.17)**	**12.18**	**(43.24)**	**(81.81)**	**39.47**	**(121.28)**	**(307.27)**

1. ภาพรวมธุรกิจ (Business Overview)

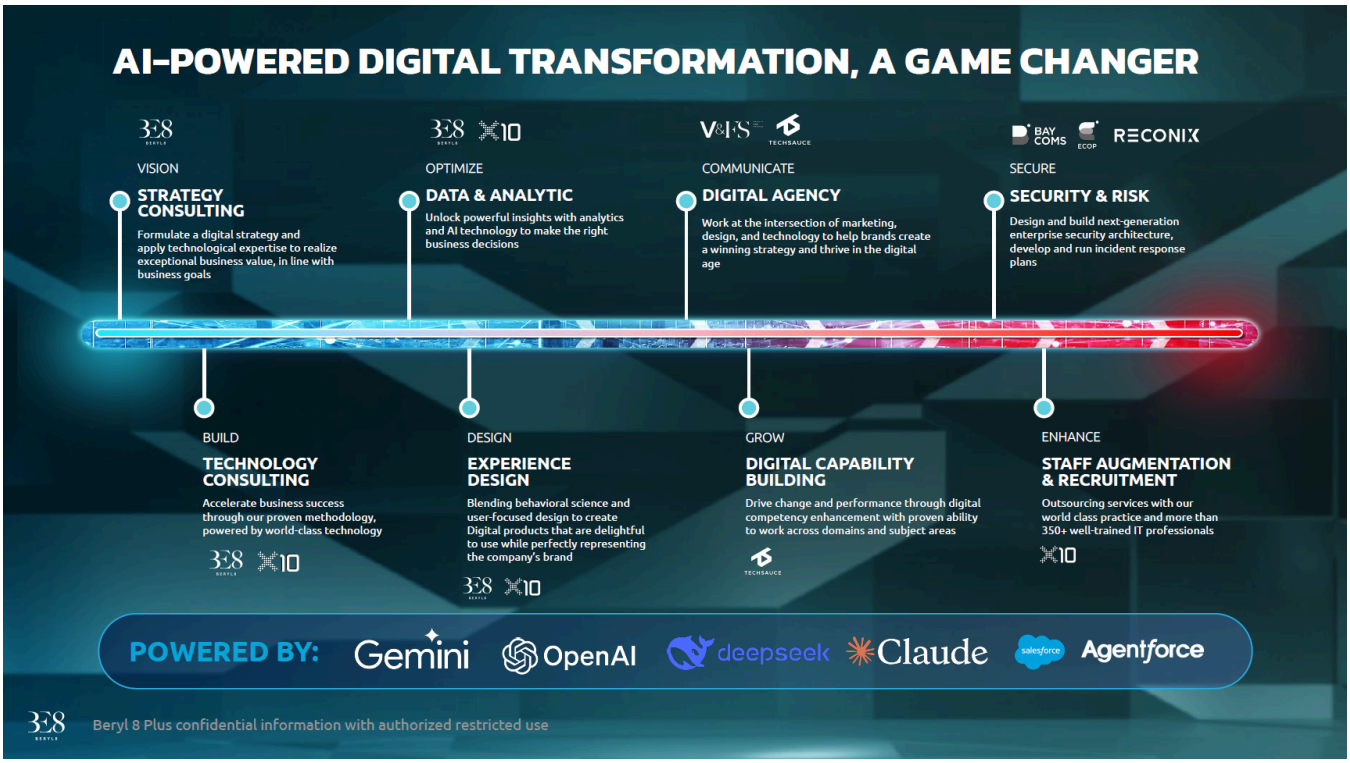
1.1 โครงสร้างกลุ่มธุรกิจและการให้บริการ

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

เสาหลักทางธุรกิจ (Pillar)	รายละเอียดบริการ
Strategy Consulting	การวางกลยุทธ์ทางธุรกิจ, แผนแม่บทด้านการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัล (Digital Transformation Roadmap), แผนแม่บทด้านไอที และกลยุทธ์องค์กรที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล เพื่อสร้างการเติบโตที่ยั่งยืนและหาแหล่งรายได้ใหม่ (New S-Curve)
Data Analytics & AI	การสร้างความได้เปรียบจากข้อมูลผ่าน 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”

บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) (สำนักงานใหญ่)
33/4 อาคาร เดอะไนน์ ทาวเวอร์ แกรนด์ พระรามเก้า (อาคารบี) ชั้นที่ 19
ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทร : 02-116-5081 แฟกซ์ : 02-116-5082



1.2 **สภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม - ไตรมาส** 3/2569

ในไตรมาสที่ 3 ปี 2569 เศรษฐกิจไทยยังคงขยายตัวในระดับต่ำและไม่ทั่วถึง โดยภาคส่งออกที่เกี่ยวเนื่องกับเทคโนโลยีและปัญญาประดิษฐ์ (AI) ขยายตัวในอัตราสูง ขณะที่อุปสงค์ในประเทศยังอ่อนแรง และความเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์กลับมาเพิ่มสูงขึ้นอีกครั้ง ซึ่งส่งผลต่อจังหวะการตัดสินใจลงทุนด้านเทคโนโลยีของลูกค้า ดังนี้:

- **ความขัดแย้งในตะวันออกกลางกลับมารุนแรงขึ้น**: หลังจากสถานการณ์ผ่อนคลายลงในไตรมาสก่อน ข้อตกลงหยุดยิงระหว่างสหรัฐฯ และอิหร่านล่มลงเกือบทั้งหมดในเดือนกรกฎาคม 2569 จากการโจมตีตอบโต้ระหว่างกัน และการสู้รบได้ปะทุขึ้นอีกครั้งในช่วงต้นเดือนกันยายน 2569 ส่งผลให้การปิดล็อกช่องแคบฮอร์มุซเข้มงวดขึ้น และราคาน้ำมันดิบเบรนท์ปรับขึ้นมาอยู่ที่ประมาณ 96 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล ณ ต้นเดือนกันยายน 2569 เพิ่มแรงกดดันด้านต้นทุนพลังงานและเงินเฟ้อ ลูกค้าโดยเฉพาะกลุ่มที่อ่อนไหวต่อต้นทุนพลังงานและห่วงโซ่อุปทานจึงยังคงระมัดระวังการลงทุน
- **เศรษฐกิจไทยเติบโตแบบไม่ทั่วถึง**: มูลค่าการส่งออกขยายตัวจากสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่ได้รับอานิสงส์จากการลงทุนด้าน AI ทั่วโลก อย่างไรก็ดี คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ในการประชุมเมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2569 มีมติคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ร้อยละ 1.00 ต่อปี และประเมินว่าเศรษฐกิจในภาพรวมยังขยายตัวต่ำและไม่ทั่วถึง เนื่องจากการส่งออกและการลงทุนดังกล่าวพึ่งพาการนำเข้าสูงและส่งผลดีต่อเศรษฐกิจไทยในวงจำกัด ขณะที่การบริโภคภาคเอกชนขยายตัวต่ำกว่าคาดจากค่าครองชีพที่สูงขึ้น และธุรกิจ SMEs ยังเผชิญการแข่งขันที่รุนแรง
- **งบประมาณและการลงทุนภาครัฐ**: พระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2570 วงเงิน 3.788 ล้านล้านบาท ได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2569 และมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2569

ตามปฏิทินงบประมาณ ประกอบกับคณะรัฐมนตรีได้เห็นชอบมาตรการเร่งรัดการเบิกจ่ายงบประมาณปี 2570 ซึ่งคาดว่าจะเป็นปัจจัยสนับสนุนโครงการด้านเทคโนโลยีภาครัฐตั้งแต่ไตรมาส 4/2569 เป็นต้นไป ทั้งนี้ ไตรมาส 3 เป็นช่วงปลายปีงบประมาณ 2569 ซึ่งโครงการภาครัฐบางส่วนยังได้รับผลกระทบจากความล่าช้าในช่วงต้นปีงบประมาณ

- **อุตสาหกรรมบริการเทคโนโลยี**: งบประมาณด้านไอทีของลูกค้าภาคเอกชนยังคงถูกจำกัด และการแข่งขันด้านราคายังรุนแรงต่อเนื่อง ลูกค้าให้ความสำคัญกับโครงการที่สร้างผลตอบแทนได้ชัดเจนในระยะสั้น และการใช้ AI เพื่อเข้ามาช่วยในการตอบสนองการดำเนินงาน และการควบคุมต้นทุน

ภายใต้สภาวะดังกล่าว รายได้รวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในไตรมาส 3/2569 อยู่ที่ 619.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.8 จากไตรมาสก่อนหน้า และสำหรับรายได้รวมเก้าเดือนเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.19 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยอัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวดีขึ้นเป็นร้อยละ 15.59 จากร้อยละ 14.53 ในไตรมาส 2/2569 ส่งผลให้ขาดทุนสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ลดลงจาก 28.17 ล้านบาท มาอยู่ที่ 15.99 ล้านบาท อย่างไรก็ดี เมื่อเทียบกับเก้าเดือนของปี 2568 บริษัทฯ ขาดทุนสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ 113.07 ล้านบาท หรือผลประกอบการลดลง 152.54 ล้านบาท เนื่องจากอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลง จากการตั้งสำรองขาดทุนจากสัญญาจำนวน 14.06 ล้านบาท การตั้งสำรองการด้อยค่าสินทรัพย์ไม่มีตัวตนจำนวน 17.20 ล้านบาท ในไตรมาส 1/2569 และจากการแข่งขันด้านราคาและการชะลอโครงการของลูกค้า

2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

2.1 พัฒนาการด้านธุรกิจ

ในไตรมาส 3/2569 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความคืบหน้าเชิงกลยุทธ์ในด้านนวัตกรรมผลิตภัณฑ์และการตลาด ดังนี้

- BERYL8 — **ผนึก Lyzr ยกระดับ Enterprise AI หนุนองค์กรนำ AI Agents ใช้งานจริงอย่างเป็นระบบ**: บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับ Lyzr ในการพัฒนาแพลตฟอร์ม Lyzr AI สำหรับการสร้าง พัฒนา และบริหารจัดการ AI Agents ระดับองค์กรมาเสริมศักยภาพการให้บริการของ BE8 โดยแพลตฟอร์มดังกล่าวได้รับการออกแบบให้รองรับการใช้งานในระดับองค์กร เชื่อมโยงกับ Enterprise Workflows พร้อมให้ความสำคัญกับความมั่นคงปลอดภัย การกำกับดูแล AI (AI Governance) การกำหนดแนวทางควบคุมการทำงานของ AI Agents (Guardrails) การติดตามตรวจสอบการทำงาน และการบริหารจัดการต้นทุนในการใช้งาน AI เพื่อรองรับการขยายการใช้งานในระยะยาว ภายใต้ความร่วมมือครั้งนี้ Lyzr จะนำเทคโนโลยีแพลตฟอร์มสำหรับการพัฒนาและบริหาร AI Agents มาผสานกับความเชี่ยวชาญของ BE8 ในด้าน Digital Transformation การออกแบบสถาปัตยกรรมระบบ และการวางกลยุทธ์เทคโนโลยีองค์กร เพื่อช่วยให้องค์กรสามารถพัฒนาและนำ AI Agents ไปใช้งานจริงได้รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจ อีกทั้งยังช่วยให้องค์กรสามารถบริหารจัดการ ขยายการใช้งาน และกำกับดูแล AI ได้อย่างเป็นระบบ พร้อมรักษามาตรฐานด้านความปลอดภัยและควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน รองรับการประยุกต์ใช้ในหลากหลายอุตสาหกรรม
- BAYCOMS — **จัดงาน BAYCOMS Cybersecurity Day 2026 ภายใต้แนวคิด Trust in The Autonomous AI Era เตรียมองค์กรไทยรับมือโลกไซเบอร์ยุค AI พร้อมฉลองวาระครบรอบ 30 ปี**: บริษัท เบย์ คอมพิวติ้ง จำกัด (มหาชน) ("BAYCOMS") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ BE8 เป็นบริษัทที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนองค์กรไทยสู่โลกดิจิทัลที่ปลอดภัย พร้อมรับมือกับความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในยุคที่ AI กำลังเข้ามามีบทบาทในทุกภาคส่วนของธุรกิจ ตลอดระยะเวลา 30 ปี

เทคโนโลยีได้เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จากยุคที่ระบบดิจิทัลทำหน้าที่สนับสนุนการดำเนินงาน สู่ยุคที่ Artificial Intelligence (AI) สามารถเข้ามาช่วยวิเคราะห์ข้อมูล คาดการณ์สถานการณ์ และสนับสนุนการตัดสินใจขององค์กร การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวกำลังสร้างทั้งโอกาสและความท้าทายใหม่ให้กับองค์กร โดยเฉพาะประเด็นเรื่อง “ความเชื่อมั่น (Trust)” เพราะเมื่อ AI มีความสามารถในการดำเนินการด้วยตัวเองมากขึ้น องค์กรจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการรักษาความปลอดภัย การกำกับดูแล และการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้มั่นใจว่าเทคโนโลยีที่นำมาใช้นั้นสามารถสร้างประโยชน์ได้อย่างเต็มศักยภาพ โดยไม่เพิ่มความเสี่ยงให้กับองค์กร

- BAYCOMS — **เข้าร่วมสนับสนุนโครงการแข่งขัน "Informatics MSU Hackathon 2026" ระดับมัธยมศึกษา และระดับอุดมศึกษา**: บริษัท เบย์ คอมพิวติ้ง จำกัด (มหาชน) ("BAYCOMS") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ BE8 ได้เข้าร่วมสนับสนุนโครงการแข่งขัน "Informatics MSU Hackathon 2026" ระดับมัธยมศึกษา และระดับอุดมศึกษา โดยมุ่งเน้นให้เป็นเวทีแห่งการเรียนรู้ การแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ การทำงานร่วมกันเป็นทีม และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อตอบโจทย์ความท้าทายในยุคดิจิทัล และได้ร่วมแลกเปลี่ยนมุมมองและประสบการณ์ด้าน Cybersecurity เพื่อสร้างนวัตกรรมด้าน Cybersecurity ออกสู่ตลาด พร้อมให้ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติแก่นักศึกษา เพื่อช่วยเสริมสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับความสำคัญของความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ในโลกดิจิทัล โดยเฉพาะในบริบทของธุรกิจและสังคมที่ต้องการการเติบโตอย่างยั่งยืน

2.2 ประเด็นด้านกฎหมาย

เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2568 บริษัทฯ ถูกฟ้องร้องในคดีผิดสัญญากิจการค้าร่วม ซึ่งดำเนินงานร่วมกันในโครงการจ้างเหมาพัฒนาระบบกับลูกค้ารายหนึ่ง โดยผู้ร่วมค้ารายดังกล่าวมีการเรียกร้องค่าเสียหายเป็นจำนวนเงินประมาณ 70 ล้านบาท เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2569 ศาลได้มีคำพิพากษาให้บริษัทฯ ชำระค่าเสียหายให้แก่ผู้ร่วมค้าจำนวน 2.3 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี นับจากวันที่ 20 สิงหาคม 2568 จนกว่าจะมีการชำระเงิน ปัจจุบันคดียังอยู่ในระยะเวลาของการยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาดังกล่าวข้างต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้บันทึกสำรองค่าเผื่อผลเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นจำนวน 2.5 ล้านบาท ในส่วนของกำไรขาดทุนสำหรับงวดสามเดือนไตรมาส 3 และเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าสำรองเผื่อความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นที่ได้บันทึกไว้เพียงพอแล้ว ตามสถานการณ์ปัจจุบันและความเห็นของที่ปรึกษากฎหมายของบริษัทฯ

3. สรุปผลการดำเนินงาน

3.1 รายได้

รายได้รวมไตรมาส 3/2569 อยู่ที่ 619.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 39.46 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.80 จากไตรมาส 2/2569 (580.16 ล้านบาท) และ สำหรับรายได้รวมเก้าเดือนเพิ่มขึ้น 38.79 ล้านบาท หรือร้อยละ 2.19 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยรายได้จากการขายและให้บริการอยู่ที่ 611.71 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 45.81 ล้านบาท หรือร้อยละ 8.10 เมื่อเทียบไตรมาสก่อน และ รายได้จากการขายและให้บริการเก้าเดือนเพิ่มขึ้น 32.47 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.86 เมื่อเทียบช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว

บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) (สำนักงานใหญ่)
33/4 อาคาร เดอะไนน์ ทาวเวอร์ แกรนด์ พระรามเก้า (อาคารบี) ชั้นที่ 19
ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทร : 02-116-5081 แฟกซ์ : 02-116-5082

หน่วย : ล้านบาท

รายได้แยกตามลักษณะการให้บริการ	ไตรมาส 3	ไตรมาส 2	เปลี่ยนแปลง		งวด 9 เดือน	งวด 9 เดือน	เปลี่ยนแปลง	
	2569	2569	ล้านบาท	%	2569	2568	ล้านบาท	%
1. ให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์และเทคโนโลยี	216.13	166.04	50.09	30.17	609.04	630.90	(21.86)	(3.46)
2. ให้บริการด้านเทคโนโลยี								
2.1 การขายและการให้เช่าใช้สิทธิการใช้งาน	215.84	217.18	(1.34)	(0.62)	635.02	592.75	42.27	7.13
2.2 การดูแลระบบเทคโนโลยีและจัดหาบุคลากรเทคโนโลยี	179.74	182.68	(2.94)	(1.61)	536.04	523.98	12.06	2.30
รายได้จากการขายและให้บริการ	**611.71**	**565.90**	**45.81**	**8.10**	**1,780.10**	**1,747.63**	**32.47**	**1.86**
รายได้อื่น	7.91	14.26	(6.35)	(44.53)	28.67	22.35	6.32	28.28
รวมรายได้จากการขายและให้บริการและรายได้อื่น	**619.62**	**580.16**	**39.46**	**6.80**	**1,808.77**	**1,769.98**	**38.79**	**2.19**

- รายได้จากการดูแลระบบเทคโนโลยีและจัดหาบุคลากรเทคโนโลยีมีอัตราลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (ลดลงร้อยละ 1.61) หรือ เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.3 เมื่อเทียบกับยอดเก้าเดือนของช่วงเดียวกันของปีก่อน สอดคล้องกับแนวโน้มลูกค้าที่เลือกใช้บริการตามสัญญาระยะยาว (Recurring) แทนโครงการใหม่ในภาวะงบจำกัด
- รายได้จากการให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์และเทคโนโลยี เพิ่มขึ้น 50.09 ล้านบาท หรือร้อยละ 30.17 จากไตรมาสที่แล้ว มาอยู่ที่ 216.13 ล้านบาท เนื่องมาจากในปัจจุบันหลายหน่วยงานทั้งภาครัฐ และเอกชนมีการลงทุน AI มากขึ้นในปัจจุบันซึ่งเป็นผลบวกกับกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ ในงานด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ ทั้งการเพิ่มการป้องกันจากภายนอกและการใช้ภายในองค์กร แต่อย่างไรก็ตาม ในทางกลับกัน งานด้านการพัฒนา และ digital transformation ยังอยู่ในสภาวะการแข่งขันด้านราคา และต้นทุนที่เพิ่มขึ้นของบุคลากรด้านไอที ปัจจุบันทางบริษัทฯ จึงได้พัฒนาและหา Partner อย่าง Lyzr AI เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการพัฒนาระบบ และเป็นทางเลือกมากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และลดข้อจำกัดด้านเงินลงทุนของภาคธุรกิจ

3.2 โครงสร้างต้นทุนและความสามารถในการทำกำไร

สำหรับกำไรในไตรมาส 3 ปี 2569 สรุปงบกำไรขาดทุนรวม มีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม	ไตรมาส 3	ไตรมาส 2	เปลี่ยนแปลง		งวด 9 เดือน	งวด 9 เดือน	เปลี่ยนแปลง	
	2569	2569	ล้านบาท	%	2569	2568	ล้านบาท	%
รายได้								
รายได้จากการขายและให้บริการ	611.71	565.90	45.81	8.10	1,780.10	1,747.63	32.47	1.86
รายได้อื่น	7.91	14.26	(6.35)	(44.53)	28.67	22.35	6.32	28.28
รวมรายได้	**619.62**	**580.16**	**39.46**	**6.80**	**1,808.77**	**1,769.98**	**38.79**	**2.19**
ค่าใช้จ่าย								
ต้นทุนการขายและให้บริการ	(516.33)	(483.66)	(32.67)	6.75	(1,531.15)	(1,363.10)	(168.05)	12.33
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(47.68)	(44.75)	(2.93)	6.55	(143.39)	(145.48)	2.09	(1.44)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(65.74)	(72.03)	6.29	(8.73)	(221.96)	(193.79)	(28.17)	14.54
กำไรจากการดำเนินงาน	**(10.13)**	**(20.28)**	**10.15**	**(50.05)**	**(87.73)**	**67.61**	**(155.34)**	**(229.76)**
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากบริษัทร่วม	0.52	(0.31)	0.83	(267.74)	(3.79)	0.59	(4.38)	(742.37)
ต้นทุนทางการเงิน	(3.14)	(3.60)	0.46	(12.78)	(9.82)	(13.86)	4.04	(29.15)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**(12.75)**	**(24.19)**	**11.44**	**(47.29)**	**(101.34)**	**54.34**	**(155.68)**	**(286.49)**
ภาษีเงินได้	(2.02)	(3.54)	1.52	(42.94)	(9.98)	(16.07)	6.09	(37.90)
กำไรสำหรับงวด	**(14.77)**	**(27.73)**	**12.96**	**(46.74)**	**(111.32)**	**38.27**	**(149.59)**	**(390.88)**
กำไรสำหรับงวดส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	**(15.99)**	**(28.17)**	**12.18**	**(43.24)**	**(113.07)**	**39.47**	**(152.54)**	**(386.47)**

อัตรากำไรขั้นต้นไตรมาส 3/2569 ปรับตัวดีขึ้นเป็นร้อยละ 15.59 เพิ่มขึ้น 1.06 จุดจากร้อยละ 14.53 ในไตรมาส 2/2569 สาเหตุหลักดังนี้:

- ต้นทุนการขายและให้บริการอยู่ที่ 516.33 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 32.67 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.75 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งเพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่ารายได้จากการขายและให้บริการ (ร้อยละ 8.10) โดยการเพิ่มขึ้นของต้นทุนดังกล่าว สัมพันธ์กับการขึ้นของยอดรายได้ของกิจการ แต่เมื่อเปรียบเทียบต้นทุนขายเก้าเดือนปีนี้กับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน ต้นทุนการขายและให้บริการเพิ่มขึ้น 168.05 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.33 ซึ่งสูงกว่าการเติบโตของรายได้ เนื่องมาจากรายการพิเศษ ที่มีการตั้งสำรองในไตรมาสที่ 1 จำนวน 14.06 ล้านบาท และการเพิ่มขึ้นของต้นทุนตามยอดรายได้จากธุรกิจด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ซึ่งเป็นการขายอุปกรณ์ที่พร้อมกับระบบที่เติบโตมากขึ้นในปี 2569 และต้นทุนจะแปรผันไปตามยอดขาย รวมถึงการเพิ่มขึ้นของต้นทุนบุคลากรซึ่งเป็นส่วนประกอบต้นทุนที่ใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ ซึ่งผลตอบแทนของพนักงานเพิ่มขึ้นตามปกติของธุรกิจ

- ค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นเล็กน้อย 2.93 ล้านบาท (ร้อยละ 6.55) เป็น 47.68 ล้านบาท จากไตรมาส 2 ที่ 44.75 ล้านบาท
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลง 6.29 ล้านบาท (ร้อยละ 8.73) เป็น 65.74 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ ไตรมาสที่ 2 ปี 2569 เป็นผลมาจากความมีวินัยทางการเงินและการควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับบุคลากรและค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการโดยรวมปรับตัวลดลง แต่ทางบริษัทฯ ได้มีการเพิ่มบุคลากรเล็กน้อยในการรองรับงานโครงการ Postman Cloud และการจัดการในการลงทุนในบริษัท Hummix ที่ได้ลงทุนในช่วงไตรมาสที่ 2 และเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ก่อน ค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับงวด 9 เดือนเพิ่มขึ้น 28.17 ล้านบาท หรือร้อยละ 14.54 มาจากการเพิ่มของผลตอบแทนของพนักงานตามปกติของธุรกิจ
- ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมที่ 0.52 ล้านบาท ซึ่งพลิกกลับจากผลขาดทุนจำนวน 0.31 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 โดยหลักกำไรส่วนแบ่งมาจากบริษัท เทคซอส มีเดีย จำกัด ซึ่งจะมีงานใหญ่ประจำปี Techsauce Summit ซึ่งจะจัดเป็นประจำในช่วงไตรมาสที่ 3
- อย่างไรก็ดี ในระหว่างไตรมาสทั้ง 3 ของปี 2569 ผู้บริหารได้ตระหนักถึงความท้าทายจากเศรษฐกิจที่ซบเซา จึงกำหนดทิศทางกลยุทธ์และปัจจัยขับเคลื่อนการเติบโตตามข้อ 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 และความร่วมมือกับ Lyzr AI เพื่อเพิ่มเครื่องมือ และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น

4. สรุปฐานะทางการเงิน

4.1 สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 สินทรัพย์รวมอยู่ที่ 3,819.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 48.60 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.29 จากสิ้นปี 2568 จำนวน 3,771.19 ล้านบาท โดยการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์รวมมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ เพิ่มขึ้น 106.23 ล้านบาท (จากการดำเนินธุรกิจปกติ) ต้นทุนการให้บริการจ่ายล่วงหน้าเพิ่มขึ้น 54.21 ล้านบาท และสินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้น 10.68 ล้านบาท จากการเช่าสำนักงานใหม่ของบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นดังกล่าวถูกหักล้างบางส่วนด้วยการลดลงของเงินสดจำนวน 27.35 ล้านบาท สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา (สุทธิ) ลดลง 111.86 ล้านบาท และการลดลงของสินทรัพย์ไม่มีตัวตน จำนวน 33.96 ล้านบาท จากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์และการด้อยค่าตามที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น

บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) (สำนักงานใหญ่)
33/4 อาคาร เดอะไนน์ ทาวเวอร์ แกรนด์ พระรามเก้า (อาคารบี) ชั้นที่ 19
ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทร : 02-116-5081 แฟกซ์ : 02-116-5082

หน่วย : ล้านบาท

งบฐานะการเงิน	30 กันยายน 2569	31 ธันวาคม 2568	เปลี่ยนแปลง (ลบ)	เปลี่ยนแปลง (%)
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	114.54	141.89	(27.35)	(19.28)
เงินลงทุนในกองทุนเปิดตราสารหนี้	6.05	30.80	(24.75)	(80.36)
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ	352.74	246.51	106.23	43.09
สินค้าคงเหลือ	45.70	0.13	45.57	35,053.85
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา	643.73	612.88	30.85	5.03
เงินจ่ายล่วงหน้าค่าบริการ	394.61	340.40	54.21	15.93
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	54.34	44.02	10.32	23.44
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**1,611.71**	**1,416.63**	**195.08**	**13.77**

หน่วย : ล้านบาท

งบฐานะการเงิน	30 กันยายน 2569	31 ธันวาคม 2568	เปลี่ยนแปลง (ลบ)	เปลี่ยนแปลง (%)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	48.65	51.18	(2.53)	(4.94)
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	31.02	28.75	2.27	7.90
เงินลงทุนในกิจการร่วมค้า	26.27	14.94	11.33	75.84
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา - ไม่หมุนเวียน	14.68	157.39	(142.71)	(90.67)
ที่ดิน ส่วนปรับปรุงสินทรัพย์เช่าและอุปกรณ์	54.64	60.75	(6.11)	(10.06)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	143.07	177.03	(33.96)	(19.18)
ค่าความนิยม	1,745.97	1,745.97	0.00	0.00
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	27.21	29.69	(2.48)	(8.35)
สินทรัพย์สิทธิการใช้	68.39	57.71	10.68	18.51
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	48.18	31.15	17.03	54.67
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**2,208.08**	**2,354.56**	**(146.48)**	**(6.22)**
รวมสินทรัพย์	3,819.79	3,771.19	48.60	1.29

4.2 คุณภาพลูกหนี้

ลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นเป็น 333.95 ล้านบาท ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 จาก 247.79 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 โดยบริษัทฯ มีค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) จำนวน 17.13 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากสิ้นปีจำนวน 7.58 ล้านบาท จากการได้รับชำระจากลูกหนี้ที่ได้เคยตั้งค่า ECL ไว้จนถึงสิ้นปี 2568 โดยมีรายละเอียดอายุลูกหนี้โดยสรุปดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายละเอียดลูกหนี้การค้าตามอายุหนี้	ณ 30 กันยายน 2569	31 ธันวาคม 2568
ยังไม่ครบกำหนดชำระ	226.41	147.95
ค้างชำระ - ไม่เกิน 3 เดือน	59.05	56.91
ค้างชำระ - 3 ถึง 6 เดือน	13.94	9.14
ค้างชำระ - 6 ถึง 12 เดือน	14.41	5.82
ค้างชำระ - เกินกว่า 12 เดือน	20.14	27.97
รวมลูกหนี้การค้า	**333.95**	**247.79**
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(17.13)	(24.71)
ลูกหนี้การค้า – สุทธิ	**316.82**	**223.08**

4.3 หนี้สิน

หนี้สินรวมเพิ่มขึ้นจำนวน 175.45 ล้านบาท (เพิ่มขึ้นร้อยละ 19.31) เป็น 1,084.27 ล้านบาท ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 โดยสาเหตุหลักของการเพิ่มขึ้นมาจากเงินกู้ยืมระยะสั้นที่เพิ่มขึ้นจำนวน 111.92 ล้านบาท, เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น 25.51 ล้านบาท,หนี้สินตามสัญญาเพิ่มขึ้น 39.29 ล้านบาท หนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น 11.48 ล้านบาท จากการเช่าสำนักงานใหม่ และการตั้งสำรองขาดทุนจากสัญญาที่ประเมินว่าจะขาดทุน (Onerous Contract) จำนวน 9 ล้านบาท ทั้งนี้ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก 0.32 เท่า เป็น 0.39 เท่า ซึ่งยังคงอยู่ในระดับที่มีความมั่นคงทางการเงิน

4.4 ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวมลดลงจำนวน 126.85 ล้านบาท (ลดลงร้อยละ 4.43) มาอยู่ที่ 2,735.52 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากผลขาดทุนสุทธิในไตรมาสทั้ง 3 ไตรมาส ปี 2569 จำนวน 111.32 ล้านบาท และการจ่ายเงินปันผล 10.59 ล้านบาท ในขณะที่ทุนจดทะเบียนชำระแล้วและส่วนเกินมูลค่าหุ้นยังคงไม่เปลี่ยนแปลงที่จำนวน 132.35 ล้านบาท และ 2,267.68 ล้านบาท ตามลำดับ

4.5 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	30 กันยายน 2569	31 ธันวาคม 2568
อัตราส่วนสภาพคล่อง	1.81x	2.01x
อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว	0.49x	0.60x
อัตรากำไรขั้นต้น	15.59%	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 ได้ประเมินปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและการเติบโตไว้ดังนี้

- **สภาวะเศรษฐกิจโดยรวม**: หากการลงทุนของภาคเอกชนยังคงซบเซา จะกดดันให้ลูกค้าประหยัดงบประมาณด้านไอทีและต่อรองราคามากขึ้น โดยเฉพาะงานประเภทโปรเจกต์ (Project-based)
- **ความเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์**: ความขัดแย้งในตะวันออกกลางและความไม่แน่นอนทั่วโลก ทำให้ลูกค้าบางกลุ่มชะลอการลงทุนเพราะต้องการถือเงินสดไว้เพื่อรักษาสภาพคล่อง
- **ทิศทางงบประมาณภาครัฐ**: นโยบายและความรวดเร็วในการเบิกจ่ายของคณะรัฐมนตรีชุดใหม่ คือตัวแปรสำคัญที่จะกำหนดรายได้จากโครงการภาครัฐ ซึ่งเป็นหนึ่งในรายได้หลักของกลุ่มบริษัท
- **การแข่งขันด้านราคาที่รุนแรง**: ธุรกิจบริการเทคโนโลยียังคงมีการแข่งขันด้านราคากันอย่างหนัก เพื่อแย่งชิงงบประมาณที่มีจำกัดของลูกค้า
- **การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี**: กระแส AI, Cybersecurity และ Cloud เปลี่ยนแปลงเร็วมาก ซึ่งมีทั้ง "โอกาส" ในการสร้างบริการใหม่ และ "ความเสี่ยง" ที่ระบบเดิมจะตกรุ่น ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทฯ ต้องตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่พัฒนาขึ้นเองในไตรมาส 1/2569 เพื่อปรับตัวให้ทันโลก
- **การรักษาบุคลากรที่มีความสามารถ**: หัวใจสำคัญของธุรกิจของบริษัทฯ คือ "คน" การสรรหาและรักษาผู้เชี่ยวชาญด้าน AI และ Data คือกุญแจสำคัญในการรักษาความสามารถในการแข่งขันระยะยาว

5.2 ทิศทางกลยุทธ์และปัจจัยขับเคลื่อนการเติบโต

เพื่อให้สามารถรับมือกับความท้าทายดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้กำหนดทิศทางเชิงกลยุทธ์เพื่อมุ่งเน้นการฟื้นฟูความสามารถในการทำกำไร พร้อมทั้งสร้างรากฐานการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาวดังนี้

- **ผู้นำด้าน Digital Transformation ที่ขับเคลื่อนด้วย AI**

BE8 มุ่งสู่การเป็นพันธมิตรหลักด้าน AI Transformation สำหรับองค์กรในไทย ผ่านแพลตฟอร์ม PRISM และบริการด้าน AI แบบครบวงจร และในเดือนพฤษภาคม ปี 2569 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงนามในสัญญาแต่งตั้งให้เป็นพันธมิตรเพียงรายเดียวในประเทศไทย กับ Lyzr, Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่เป็น "Standard Framework" สำหรับการสร้าง AI Agents ในระดับองค์กร (Enterprise AI) โดยมุ่งเน้นการเปลี่ยนผ่านจากการใช้ AI แชททั่วไปสู่การมี "พนักงาน AI" (AI Workforce) ที่ทำงานอัตโนมัติได้อย่างปลอดภัยและแม่นยำ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถสนับสนุนลูกค้าตั้งแต่การวางกลยุทธ์ AI ไปจนถึงการปรับรื้อกระบวนการทำงาน (Workflow Re-engineering) ให้สอดรับกับยุค 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)**

บริษัทฯ 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

(นายอภิเษก เทวินทรภักติ)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน)
ผู้มีอำนาจรายงานสารสนเทศ