บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A)

สำหรับผลการดำเนินงาน ไตรมาส 3/2569

วันที่ 11 พฤศจิกายน 2569

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับไตรมาส 3/2569 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอชี้แจงผลการดำเนินงาน สำหรับไตรมาส 3/2569 ซึ่งได้ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว โดยมีสาระสำคัญ ดังต่อไปนี้:

ส่วนที่ 1:  โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “TERA”) ในปัจจุบัน ประกอบไปด้วย 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยอีก 2 แห่ง (ซึ่ง TERA ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%) ได้แก่ บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเท็มส์ จำกัด และบริษัท สกายฟร็อก จำกัด ประกอบธุรกิจในกลุ่มไอซีที โดยจัดจำหน่ายและให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีที โดยแบ่งกลุ่มธุรกิจในปัจจุบันเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่:

1) **Cloud** (ทั้ง Local Cloud ภายใต้ Branding T.Cloud และ Public Cloud กับ Public Cloud Providers ที่สำคัญระดับโลก ทั้ง Microsoft Azure และ AWS)
2) **On-premise Hardware และ Cyber Security**
3) **แอปพลิเคชันระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ ภายใต้ Branding Skyfrog**
4) **บริการอื่นๆ ด้านไอที**

บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้ ประกอบไปด้วย:

1) **รายได้จากการให้บริการ**
2) **รายได้จากการขาย และ**
3) **รายได้อื่นๆ**

สำหรับรายได้จากการให้บริการ ประกอบไปด้วยรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้บริการบางส่วนแบบ One Time จากบริการติดตั้งระบบโครงการ โดยรายได้จากการให้บริการ ส่วนใหญ่เป็นรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ

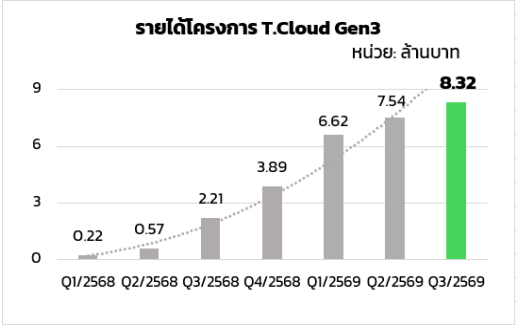
ส่วนรายได้จากการขาย เป็นรายได้แบบงานโครงการ (Project-base) ซึ่งเป็นรายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอกันในแต่ละไตรมาสแต่ละปี ขึ้นอยู่กับความสามารถในการปิดการขายโครงการ และการส่งมอบงานเพื่อรับรู้รายได้ในแต่ละไตรมาสแต่ละปี เป็นปกติของธุรกิจที่จะมีรายได้ในส่วนนี้ที่ไม่สม่ำเสมอเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน หรือเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน

ส่วนที่ 2: สรุปเหตุการณ์สำคัญ ในไตรมาส 3/2569

1) **ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2569** คณะกรรมการได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จากกำไรสุทธิสำหรับรอบระยะเวลาสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 ในอัตราหุ้นละ 0.037 บาท คิดเป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 8.88 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 8 กันยายน ที่ผ่านมา

2) **เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2569 ที่ผ่านมา บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเท็มส์ จำกัด** (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%) **ได้ลงนามสัญญาเลขที่ 222/2569 ในโครงการระบบบันทึกคำพยานด้วยภาพและเสียงในห้องพิจารณาคดี (โครงการ eHearing) ระยะที่ 3 กับสำนักงานศาลยุติธรรม มีมูลค่าโครงการรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ประมาณ 89.88 (แปดสิบเก้าจุดแปดแปดล้านบาท)** โครงการดังกล่าวมีขอบเขตงานในด้าน AI (Artificial Intelligence) Model ซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ และบริการด้าน IT Enterprise ที่เกี่ยวข้อง ครอบคลุมจำนวน 108 แห่ง รวมถึง Data Centers ของสำนักงานศาลยุติธรรม โดยระยะเวลาการส่งมอบงานภายใน 10 (สิบ) เดือน โครงการดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนางานของสำนักงานศาลยุติธรรมในอนาคตอย่างมากด้วยระบบเอไอ และจะเป็น Use Case ที่สำคัญเพื่อใช้ต่อยอดกับองค์กรต่างๆ ได้ในอนาคตอีกมาก

3) **ความคืบหน้าของโครงการ T.Cloud Gen3 (เป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์การใช้เงิน IPO):**



- ✓ ในไตรมาส 3/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากโครงการ จำนวน 8.32 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.78 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 10.34% จากไตรมาสก่อน (QoQ) และมีรายได้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่เริ่มต้นรับรู้รายได้โครงการนี้ตั้งแต่ไตรมาส 1/2568 ที่ผ่านมา ข้อมูลรายได้จากโครงการนี้ย้อนหลังตั้งแต่เริ่มโครงการ ปรากฏตามภาพกราฟต่อไปนี้
- ✓ ในไตรมาส 3/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากโครงการนี้จำนวน 1.30 ล้านบาท (เป็นกำไรขั้นต้นของโครงการนี้ในไตรมาสที่ 3 ซึ่งเติบโตจากไตรมาส 2/2569 ประมาณ 31% QoQ แต่เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2569 ที่บริษัทฯ เพิ่งเริ่มมีกำไรขั้นต้นจากโครงการนี้เป็นครั้งแรกจำนวน 0.37 ล้านบาท จะคิดเป็นการเติบโต 248%)

4) **ความคืบหน้าการขยายธุรกิจ Public Cloud กับ AWS:**

ในไตรมาส 3/2569 บริษัทฯ มีรายได้จาก AWS Public Cloud ประมาณ 6.90 ล้านบาท รายได้ AWS Public Cloud ดังกล่าวเกือบทั้งหมดมาจากโครงการของลูกค้าอื่นๆ ที่ซื้อบริการ AWS จากบริษัทฯ ทั้งนี้ สัญญาโครงการลูกค้าภาครัฐรายหนึ่งลงนามสัญญาในไตรมาส 1/2569 (Backlog) ประมาณ 13 ล้านบาทเศษ (ซึ่งประกอบไปด้วยรายได้ AWS Public Cloud, Software Subscription และบริการที่เกี่ยวข้อง) ปัจจุบันได้ดำเนินการติดตั้งเสร็จสิ้น และส่งมอบงานให้ลูกค้าเรียบร้อยแล้วในไตรมาส 3/2569 จึงรับรู้รายได้จากโครงการนี้ได้เพิ่มมากขึ้น (ประมาณ 0.70 ล้านบาท) ซึ่งเป็นพัฒนาการของการขยายธุรกิจ Cloud และการเพิ่มรายได้จากการให้บริการ สอดคล้องกับ**กลยุทธ์** “Recurring First” และ “Service First” ของบริษัทฯ

5) **ลงทุนในระบบ ERP:**

บริษัทฯ ได้เริ่มลงทุนในโครงการ ERP (Enterprise Resource Planning) ในไตรมาส 2/2569 ถึงปัจจุบัน มีเงินลงทุนในโครงการทั้งสิ้นจำนวน 2.52 ล้านบาท ซึ่งอยู่ระหว่างการพัฒนาและติดตั้งระบบ (ตั้งเป้า Go Live ระบบได้ในต้นปี 2570) ประโยชน์ของโครงการนี้โดยสังเขปได้แก่: เพิ่ม Productivity และประสิทธิภาพการดำเนินงาน, ลดกระบวนการทำงานแบบ Manual, ได้ข้อมูลแบบ Integrated และ Up-to-date มากที่สุด ช่วยให้ฝ่ายบริหารสามารถตัดสินใจได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำมากยิ่งขึ้น, รองรับ AI Enabling Business ต่อยอดการทำงานด้านต่างๆ ด้วย AI และ สนับสนุนการขยายธุรกิจในอนาคต

ส่วนที่ 3: สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน ไตรมาส 3/2569

หน่วย: ล้านบาท

ภาพรวมผลการดำเนินงาน	Q3/69	Q3/68	Q2/69	เปลี่ยนแปลง +/-		9M/69	9M/68	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	51.54	41.85	28.20	23.16%	82.76%	112.08	84.11	33.25%
รายได้จากการให้บริการ	97.63	89.77	93.48	8.75%	4.44%	280.78	251.37	11.70%
รายได้อื่น	1.06	2.09	0.70	(49.23%)	50.43%	2.84	3.75	(24.48%)
รวมรายได้	**150.23**	**133.71**	**122.38**	**12.36%**	**22.75%**	**395.69**	**339.23**	**16.64%**
ต้นทุนจากการขาย	-45.38	-32.10	-18.89	41.36%	140.20%	-90.60	-65.86	37.56%
ต้นทุนจากการให้บริการ	-72.79	-67.16	-70.60	8.38%	3.10%	-211.50	-187.61	12.74%
รวมต้นทุนขายและบริการ	**-118.17**	**-99.26**	**-89.49**	**19.05%**	**32.04%**	**-302.10**	**-253.47**	**19.19%**
กำไรขั้นต้น	**31.00**	**32.36**	**32.19**	**(4.19%)**	**(3.68%)**	**90.76**	**82.01**	**10.67%**
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-9.50	-9.11	-8.52	4.27%	11.48%	-27.88	-30.71	(9.23%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-12.52	-11.22	-12.42	11.61%	0.86%	-37.20	-40.01	(7.02%)
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	**-22.02**	**-20.33**	**-20.93**	**8.32%**	**5.18%**	**-65.08**	**-70.72**	**(7.98%)**
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	**10.05**	**14.12**	**11.96**	**(28.86%)**	**(16.00%)**	**28.52**	**15.04**	**89.65%**
ต้นทุนทางการเงิน	-0.52	-0.52	-0.52	0.00%	0.00%	-1.46	-1.67	(12.93%)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**9.53**	**13.60**	**11.44**	**(29.93%)**	**(16.73%)**	**27.06**	**13.37**	**102.48%**
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	-1.72	-2.17	-2.17	(20.89%)	(20.67%)	-5.11	-2.06	148.20%
กำไรสุทธิ	**7.81**	**11.42**	**9.27**	**(31.65%)**	**(15.81%)**	**21.95**	**11.31**	**94.15%**
กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) หน่วย: บาท	0.03	0.05	0.04			0.09	0.05	
อัตรากำไรขั้นต้น	20.78%	24.59%	26.45%			23.10%	24.44%	
อัตรากำไรสุทธิ	5.20%	8.54%	7.58%			5.55%	3.33%	

หมายเหตุ:

1. อาจมีการคลาดเคลื่อนของตัวเลข เนื่องจากมีการปัดจุดทศนิยมและการเปลี่ยนหน่วยเป็นล้านบาท

2. ตัวเลข %การเปลี่ยนแปลง จากตารางข้างต้น คำนวณมาจากตัวเลขหน่วยเป็นหลักบาท (ซึ่งอาจจะไม่ตรงกับการคำนวณ %ผลต่าง ด้วยหน่วยเป็นหลักล้านบาท ซึ่งถูกปัดเศษทศนิยมจากการเปลี่ยนหน่วยเป็นล้านบาท)

3.1: สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานงวด Q3/2569

งวด Q3/2569 (งวดสามเดือน) สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีรายได้ และกำไรสุทธิรวม 150.23 และ 7.81 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีรายได้รวม Q3/2569 เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 16.52 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 12.36% และกำไรสุทธิ ลดลง YoY 3.62 ล้านบาท หรือลดลง 31.65% / ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ) บริษัทฯ มีรายได้รวมเพิ่มขึ้น QoQ 27.85 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 22.75% และกำไรสุทธิลดลง QoQ 1.47 ล้านบาท หรือลดลง 15.81% / โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่ 5.20% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 8.54% และลดลงจากไตรมาสก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 7.58%

รายได้ YoY ใน Q3/2569 ที่เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 16.52 ล้านบาท มีสาเหตุมาจากรายได้จากการขาย Project-base เพิ่มขึ้น 9.69 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 23.16% จากการที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการได้มากกว่าปีก่อน มีรายได้จากการบริการที่ประกอบด้วย รายได้บริการแบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Services) และรายได้จากการบริการแบบ One Time Service เพิ่มขึ้น 7.86 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 8.75% ซึ่งสาเหตุของการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการบริการแบบ Recurring Services มาจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Services ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น และมีรายได้อื่นที่ประกอบด้วยดอกเบี้ยรับจากเงินฝากประจำและจากการให้เช่าซื้ออุปกรณ์ด้านไอทีให้กับลูกค้า, รายได้จากการจำหน่ายทรัพย์สิน และรายได้จากเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Event จาก Partner ลดลง 1.03 ล้านบาท หรือลดลง 49.23%

สำหรับ QoQ บริษัทฯ มีรายได้เพิ่มขึ้น 27.85 ล้านบาท หรือคิดเป็น 22.75% ในขณะที่กำไรสุทธิลดลง 15.81% สาเหตุมาจากบริษัทฯ มีรายได้จากการขายประเภท Project-base ที่เพิ่มขึ้น, มีต้นทุนสินค้าที่เพิ่มขึ้นจากการปรับราคาขึ้นของสินค้าประเภท Hardware ทำให้มีกำไรขั้นต้นลดลง และรวมถึงมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นใน Q3/2569

ภาพรวมผลการดำเนินงานงวด 9M/2569

งวด 9M/2569 (งวดเก้าเดือน) สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีรายได้ และกำไรสุทธิรวม 395.69 และ 21.95 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีรายได้รวม 9M/2569 เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 56.46 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 16.64% มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น YoY 10.65 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 94.15% / โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่ 5.55% เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิ 3.33%

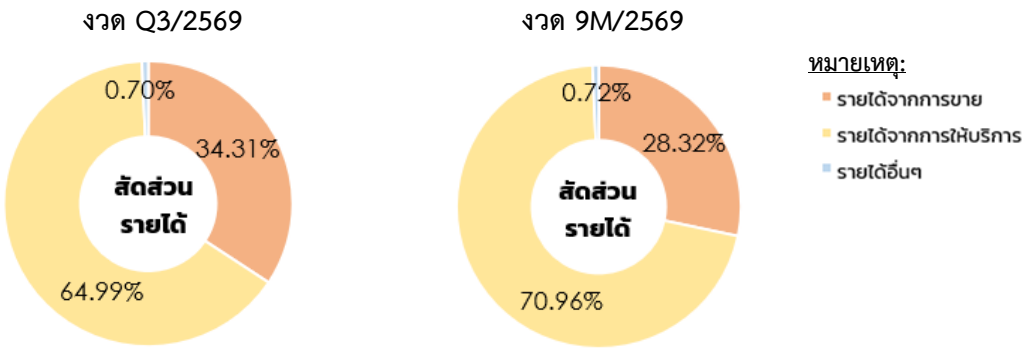
รายได้ที่เพิ่มขึ้น YoY ในงวด 9M/2569 ส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากรายได้จากการขาย Project-base เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน 27.97 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 33.25% จากการที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการได้มากกว่าปีก่อน มีรายได้จากการบริการที่ประกอบด้วย รายได้บริการแบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Services) และรายได้จากการบริการแบบ One Time Service เพิ่มขึ้น 29.41 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 11.70% ซึ่งสาเหตุของการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการบริการแบบ Recurring Services มาจากลูกค้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเปลี่ยนรูปแบบการซื้อจาก On-premise ซึ่งเป็นการลงทุนใน Hardware และ Software เป็นการซื้อบริการแบบ As a Services ในรูปแบบของ Cloud Services หรือ Software Subscription มากขึ้น และมีรายได้อื่น ที่ประกอบด้วยดอกเบี้ยรับจากเงินฝากประจำและจากการให้เช่าซื้ออุปกรณ์ด้านไอทีให้กับลูกค้า, รายได้จากการจำหน่ายทรัพย์สิน และรายได้จากเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Event จาก Partner ลดลง 0.92 ล้านบาท หรือลดลง 24.48%

ในส่วนของค่าใช้จ่ายขายและบริหาร: บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายขายและบริหาร 65.08 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 5.65 ล้านบาท หรือลดลง 7.98%

3.2: รายได้

3.2.1 รายได้ในภาพรวม แบ่งตามลักษณะรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

สัดส่วนรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ



โครงสร้างรายได้ในแต่ละลักษณะธุรกิจ

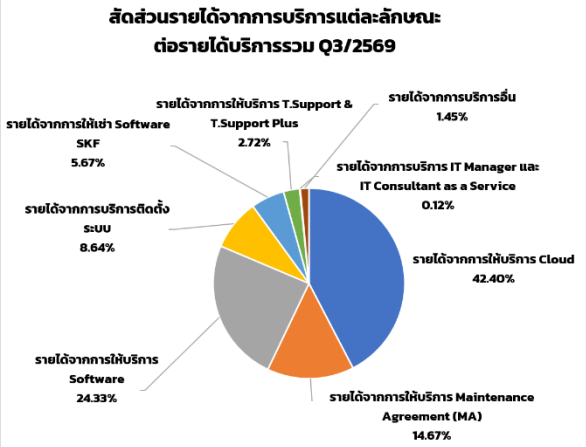
โครงสร้างรายได้	Q3/69	Q3/68	Q2/69	เปลี่ยนแปลง +/-		9M/69	9M/68	เปลี่ยนแปลง +/-
				%YoY	%QoQ			%YoY
รายได้จากการขาย	**51.54**	**41.85**	**28.20**	**23.16%**	**82.76%**	**112.08**	**84.11**	**33.25%**
รายได้จากการให้บริการ								
บริการ Cloud	41.40	39.24	42.29	5.50%	(2.11%)	125.74	107.79	16.65%
บริการ M/A	14.32	13.62	13.50	5.14%	6.07%	39.67	42.03	(5.62%)
บริการ Software	23.76	20.14	23.65	17.95%	0.44%	67.84	53.53	26.73%
บริการติดตั้งระบบ	8.43	6.70	4.75	25.92%	77.39%	19.78	18.31	8.00%
บริการ Software SKF	5.54	5.83	5.55	(5.07%)	(0.25%)	16.67	16.70	(0.16%)
บริการ T.Support & T.Support Plus	2.65	2.88	2.61	(7.92%)	1.57%	7.72	8.75	(11.72%)
บริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service	0.12	0.21	0.12	(43.13%)	0.00%	0.36	0.93	(61.08%)
รายได้จากการบริการอื่น	1.41	1.15	1.00	22.70%	41.38%	3.00	3.34	(10.09%)
รวมรายได้จากการให้บริการ	**97.63**	**89.77**	**93.48**	**8.75%**	**4.44%**	**280.78**	**251.36**	**11.70%**
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	**149.17**	**131.62**	**121.68**	**13.33%**	**22.59%**	**392.86**	**335.47**	**17.10%**
หมายเหตุ:								
เฉพาะบริการ T.Cloud Gen3	**8.32**	**2.21**	**7.54**	**276.64%**	**10.37%**	**22.47**	**3.00**	**649.63%**

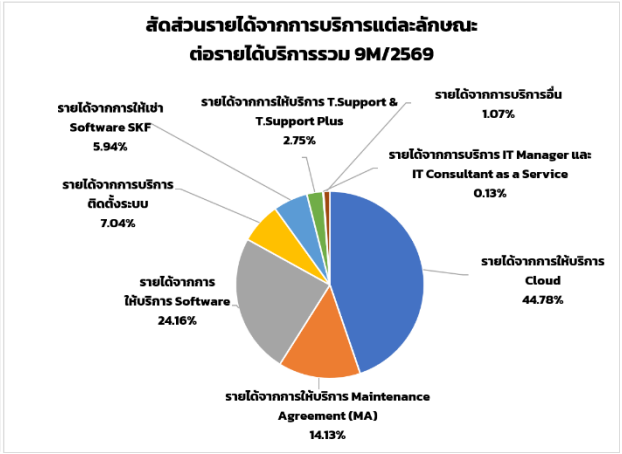
หมายเหตุ:

- อาจมีการคลาดเคลื่อนของตัวเลข เนื่องจากมีการปัดจุดทศนิยมและการเปลี่ยนหน่วยเป็นล้านบาท

- รายได้จากการบริการแต่ละลักษณะ ในตารางข้างต้นนี้เป็นการจัดเก็บข้อมูลทางบัญชีของบริษัทฯ เพื่อประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งงบการเงินของบริษัทฯ ไม่มีการแยกรายละเอียดข้อมูลดังกล่าวไว้ด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เขียนอธิบายเรื่องนี้ไว้ในหนังสือชี้ชวนแล้ว

- มีการจัดประเภทรายได้จากการบริการในแต่ละลักษณะใหม่ จึงอาจมีตัวเลขของปีก่อนแตกต่างจากข้อมูลที่เคยแสดงไว้ก่อนหน้านี้





โดยภาพรวม ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ คิดเป็นสัดส่วน 64.99%, 34.31% และ 0.70% ของรายได้รวม ตามลำดับ / สำหรับงวด 9M/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ คิดเป็นสัดส่วน 70.96%, 28.32% และ 0.72% ของรายได้รวม ตามลำดับ

โดยมีรายละเอียด รายได้จากการให้บริการ รายได้จากการขาย และรายได้อื่นๆ ในงวด Q3/2569 และ 9M/2569 ดังต่อไปนี้:

1) รายได้จากการให้บริการ

ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 7.86 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 8.75% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 4.15 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 4.44% โดยภาพรวมของการเพิ่มขึ้น-ลดลงของรายได้จากการให้บริการที่สำคัญในงวด Q3/2569 สรุปได้ดังต่อไปนี้:

1) **รายได้จากการให้บริการติดตั้งระบบ, รายได้จากการบริการอื่น, รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์** *(**Software M/A**: Maintenance Agreement และ **SaaS**: Software-as-a-Service จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายบริการซอฟต์แวร์ให้กับ Principal Vendors ด้านไอที ระดับโลก),* **รายได้จากการให้บริการ Cloud และรายได้จากการให้บริการ Hardware M/A** เพิ่มขึ้น YoY 25.92%, 22.70%, 17.95%, 5.50% และ 5.14% ตามลำดับ จากการที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการแบบ One Time Service ได้มากกว่าปีก่อน จากความต้องการใช้ระบบไอทีในรูปแบบของ SaaS เพิ่มขึ้นทั้ง Cloud, Software Subscription ทั้งจากสัญญาของลูกค้าต่อเนื่องและลูกค้ารายใหม่ที่เพิ่มขึ้น
2) **รายได้จากการบริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service, รายได้จากการให้บริการ T.Support/T.Support Plus** *(บริการแบบ Premium Services ด้านไอที ที่บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้า)* **และ รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ Skyfrog** ลดลง YoY 43.13%, 7.92% และ 5.07% ตามลำดับ โดยรายได้จากการบริการ IT Manager & IT Consultant as a Service, รายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ Skyfrog และรายได้จากการให้บริการ T. Support/T.Support Plus ลดลงจากการสิ้นสุดสัญญาของลูกค้า

สำหรับงวด 9M/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน (YoY) 29.41 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 11.70% จาก

1) **รายได้การให้บริการซอฟต์แวร์** (Software M/A: Maintenance Agreement และ SaaS: Software-as-a-Service จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายบริการซอฟต์แวร์ให้กับ Principal Vendors ด้านไอที ระดับโลก)**, รายได้จากการให้บริการ Cloud และรายได้จากการให้บริการติดตั้งระบบ** งวด 9M/2569 เพิ่มขึ้น YoY 26.73%, 16.65% และ 8% ตามลำดับ จากความต้องการใช้ระบบไอทีในรูปแบบของ SaaS และ Software M/A รวมถึงความต้องการบริการแบบ Premium Services ด้านไอทีที่มากขึ้น, จากความต้องการใช้บริการ Cloud จากทั้งบริการ Local Cloud (T.Cloud) และ Public Cloud เพิ่มขึ้น และจากการที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการแบบ One Time Service ได้มากกว่าปีก่อน
2) **รายได้จากการบริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service, รายได้จากการให้บริการ T.Support/T.Support Plus** (บริการแบบ Premium Services ด้านไอที ที่บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้า)**, รายได้จากการบริการอื่น, รายได้จากการให้บริการ Hardware M/A และรายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ Skyfrog** งวด 9M/2569 ลดลง YoY 61.08%, 11.72%, 10.09%, 5.62% และ 0.16% โดยรายได้จากการบริการ IT Manager & IT Consultant as a Service, รายได้จากการบริการอื่น และรายได้จากการให้บริการซอฟต์แวร์ Skyfrog ลดลงจากการสิ้นสุดสัญญาของลูกค้า ในส่วนของรายได้จากการให้บริการ Hardware M/A และรายได้จากการให้บริการ T. Support/T.Support Plus ลดลงเนื่องจากลูกค้าบางส่วนเลือกที่จะซื้อ Hardware ใหม่ทดแทนการต่ออายุ MA ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น

2) รายได้จากการขาย

ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการขาย เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 9.69 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 23.16% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 23.34 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 82.76% ซึ่งเป็นปกติของการขายแบบ Project-base ที่ขึ้นอยู่กับงานโครงการที่จะสามารถส่งมอบได้ในไตรมาสนั้นๆ

สำหรับงวด 9M/2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 27.97 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 33.25% จากการที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการได้มากขึ้น ซึ่งเป็นโครงการที่มีมูลค่าสูง เมื่อเทียบกับช่วงที่ผ่าน แม้รายได้จากการขาย (ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์แบบ On-premise) ของบริษัทฯ จะมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง เป็นไปตามแนวโน้มทั่วโลกที่ลูกค้าเปลี่ยนจากการลงทุนซื้อฮาร์ดแวร์แบบ On-premise เป็นการซื้อบริการ Cloud Services แต่อย่างไรก็ดี ยังมีงานบางประเภทที่จำเป็นจะต้องลงทุนซื้อฮาร์ดแวร์ติดตั้งที่ Site ลูกค้า (หรืองานเหมาะกับฮาร์ดแวร์มากกว่า Cloud) โดยเฉพาะอย่างยิ่งกรณี Network Infrastructure หรือทำงานร่วมกันระหว่างฮาร์ดแวร์ที่ Site ลูกค้ากับบน Cloud (เรียกว่า Hybrid Cloud) โดยในงวด 9M/2569 ลูกค้ารายสำคัญจำนวน 2-3 รายของบริษัทฯ มีการสั่งซื้อฮาร์ดแวร์ โดยบริษัทฯ ได้ทำการติดตั้งส่งมอบงานและรับรู้รายได้ในงวด 9M/2569 ที่ผ่านมา จึงทำให้รายได้จากการขายเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน

อย่างไรก็ดี รายได้จากการขาย เป็นรายได้แบบโครงการ (Project-base) เป็นรายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอกันในแต่ละไตรมาสและในแต่ละปี ขึ้นอยู่กับการปิดโครงการ, การส่งมอบงาน และการรับรู้รายได้โครงการ ซึ่งเป็นปกติของธุรกิจ

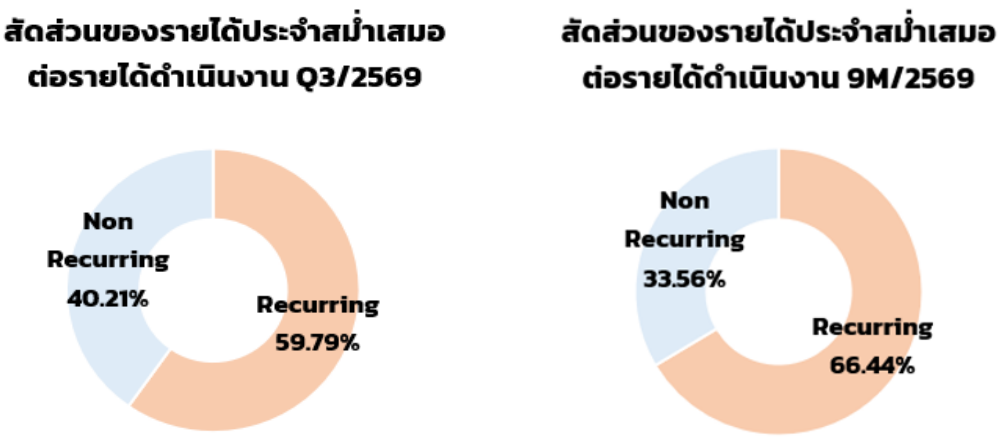
3) รายได้อื่น

รายได้อื่นของบริษัทฯ ประกอบด้วย กำไรจากการบันทึกบัญชีมูลค่าหน่วยลงทุนที่เพิ่มขึ้น (Marked to Market) กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน ดอกเบี้ยรับ และเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Events เป็นต้น ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 1.06 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 1.03 ล้านบาท หรือลดลง 49.23% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 0.36 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 50.43%

สำหรับในงวด 9M/2569 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 2.84 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.92 ล้านบาท หรือลดลง 24.48%

หมายเหตุ: *รายได้อื่น เป็นรายได้ที่ไม่ได้มาจาก Operations ทางธุรกิจตามปกติ ซึ่งจะมีความไม่สม่ำเสมอกันในแต่ละไตรมาส แต่อย่างไรก็ดี มีรายได้ส่วนหนึ่งที่มาจาก Operations ทางธุรกิจ คือเงินสนับสนุนการจัดงาน Marketing Events จาก Principal Vendors และพันธมิตรทางธุรกิจตามปกติ ที่แม้บริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายขายและบริหารจากการจัดงาน Marketing Events เพื่อช่วยส่งเสริม-กระตุ้นยอดขาย และรักษาสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้าสำคัญไว้ แต่การจัดงาน Marketing Events เหล่านี้ ส่วนใหญ่บริษัทฯ ก็ได้รับเงินสนับสนุน (Sponsorship) ค่าจัดงาน Marketing Events จาก Principal Vendors และพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญของบริษัทฯ เข้ามาในรูปแบบของรายได้อื่น เช่นกัน*

4) สรุปสัดส่วนของรายได้ประจำสม่ำเสมอต่อรายได้ดำเนินงาน



ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอ (Non Recurring Revenue) ในสัดส่วน 59.79% : 40.21% ตามลำดับ

สำหรับงวด 9M/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) และรายได้แบบไม่ประจำสม่ำเสมอ (Non Recurring Revenue) ในสัดส่วน 66.44% : 33.56% ตามลำดับ

<u>หมายเหตุ:</u> *รายได้ประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) ประกอบไปด้วยสัญญาบริการต่างๆ ที่มีระยะเวลาแน่นอนตายตัว ส่วนใหญ่ระยะเวลาประมาณ 1-3 ปี (สูงสุดสัญญาระยะเวลา 10 ปี) ได้แก่บริการ T.Cloud, บริการ Public Cloud, บริการ M/A และ Subscription (ทั้ง Hardware-Software), บริการระบบ Skyfrog SaaS, บริการ T.Support/T.Support Plus, บริการ IT Manager และ IT Consultant as a Service เป็นต้น*

3.2.2 รายได้แบ่งตามบริษัทฯ และบริษัทย่อย

หน่วย: ล้านบาท

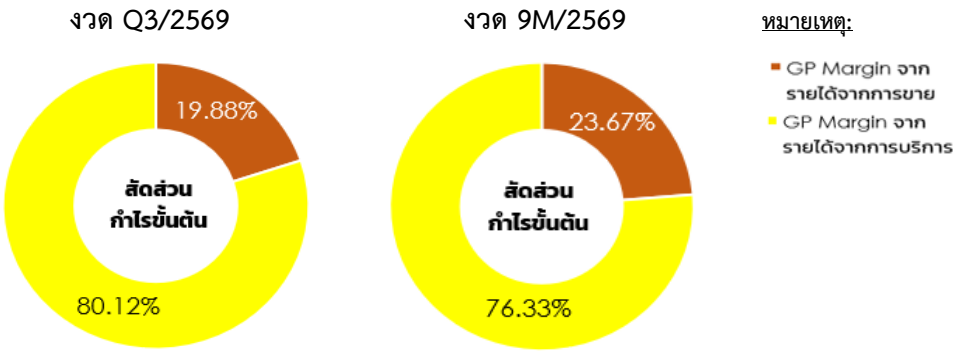
บมจ. เทอร์ราไบท์ พลัส	**Q3/69**	**Q3/68**	**Q2/69**	**เปลี่ยนแปลง +/-**		**9M/69**	**9M/68**	**เปลี่ยนแปลง +/-**
				%YoY	**%QoQ**			**%YoY**
รายได้จากการขาย	51.54	20.72	27.81	148.79%	85.33%	110.30	54.17	103.61%
รายได้จากการให้บริการ	84.32	67.53	77.82	24.87%	8.36%	233.44	190.11	22.79%
รายได้เงินปันผล	-	-	-	-	-	9.93	12.30	(19.27%)
รายได้อื่น	1.65	3.41	1.27	(51.69%)	29.56%	4.52	8.42	(46.27%)
รวมรายได้	**137.51**	**91.66**	**106.90**	**50.03%**	**28.64%**	**358.19**	**265.00**	**35.16%**

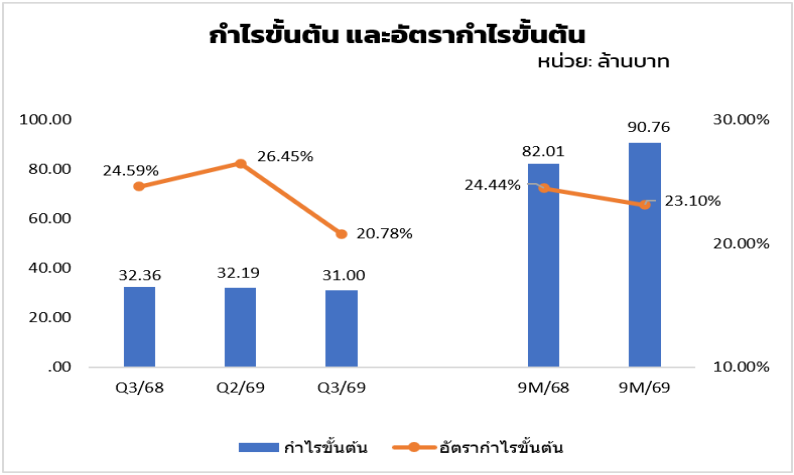
บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเท็มส์ จำกัด	**Q3/69**	**Q3/68**	**Q2/69**	**เปลี่ยนแปลง +/-**		**9M/69**	**9M/68**	**เปลี่ยนแปลง +/-**
				%YoY	**%QoQ**			**%YoY**
รายได้จากการขาย	-	13.03	-	(100.00%)	0.00%	1.51	21.73	(93.04%)
รายได้จากการให้บริการ	6.41	15.18	9.27	(57.80%)	(30.87%)	27.51	42.83	(35.76%)
รายได้อื่น	0.00	0.15	0.02	(98.68%)	(90.00%)	0.02	0.21	(89.32%)
รวมรายได้	**6.41**	**28.36**	**9.29**	**(77.40%)**	**(31.00%)**	**29.05**	**64.76**	**(55.15%)**

บริษัท สกายฟร็อก จำกัด	**Q3/69**	**Q3/68**	**Q2/69**	**เปลี่ยนแปลง +/-**		**9M/69**	**9M/68**	**เปลี่ยนแปลง +/-**
				%YoY	**%QoQ**			**%YoY**
รายได้จากการขาย	-	8.10	0.39	(100.00%)	(100.00%)	0.41	8.21	(94.97%)
รายได้จากการให้บริการ	7.65	8.65	7.45	(11.57%)	2.75%	23.14	23.94	(3.36%)
รายได้อื่น	0.13	0.35	0.14	(63.17%)	(9.09%)	0.74	0.63	17.83%
รวมรายได้	**7.78**	**17.11**	**7.98**	**(54.52%)**	**(2.51%)**	**24.29**	**32.78**	**(25.90%)**

3.3: กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

สัดส่วนกำไรขั้นต้นของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

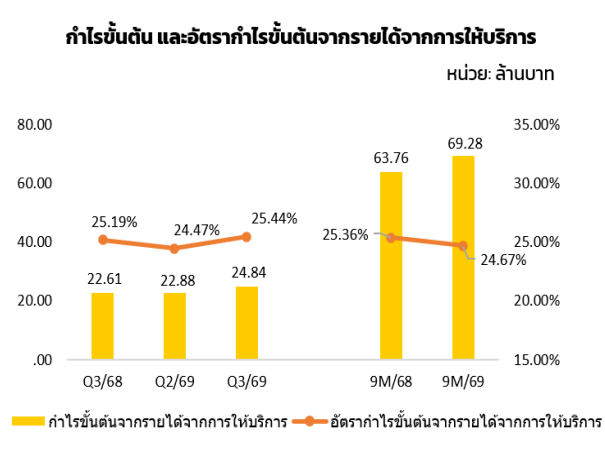


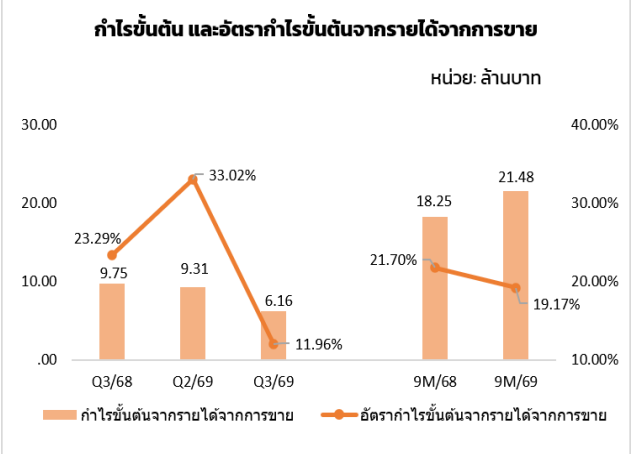


ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 31 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 1.36 ล้านบาท หรือลดลง 4.19% หากมองในมิติของอัตรากำไรขั้นต้น บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นของงวด Q3/2569 อยู่ที่ 20.78% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 24.59% และเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ) บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นลดลง 1.18 ล้านบาท หรือลดลง 3.68% ส่งผลให้บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากไตรมาสก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 26.45% ซึ่งการที่ในไตรมาส 3/2569 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงถึงแม้จะมีรายได้เพิ่มขึ้น เนื่องจากในไตรมาสนี้ มีการรับรู้รายได้โครงการแบบ Project-base ของลูกค้ารายสำคัญที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการได้ แต่อัตรากำไรขั้นต้นของโครงการมีอัตราค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับโครงการอื่น เนื่องจากเป็นโครงการที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง รวมถึงการปรับตัวขึ้นของต้นทุนสินค้าประเภท Hardware จึงส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมลดลง / โดยภาพรวม ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วน 80.12% และ 19.88% ตามลำดับ

สำหรับงวด 9M/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 90.76 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 8.75 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 10.67% มีอัตรากำไรขั้นต้นของงวด 9M/2569 อยู่ที่ 23.10% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 24.44% / โดยภาพรวม สำหรับงวด 9M/2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการและกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วน 76.33% และ 23.67% ตามลำดับ

โดยมีรายละเอียด กำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ และกำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย ในงวด Q3/2569 ดังต่อไปนี้:





1) กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการให้บริการ

ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการให้บริการ จำนวน 24.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 2.23 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.84% โดยบริษัทฯ สามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นได้ 25.44% เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนเล็กน้อย ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 25.19% / และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 1.96 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 8.59%

สำหรับงวด 9M/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการให้บริการ จำนวน 69.28 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 5.52 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 8.66% โดยบริษัทฯ สามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นได้ 24.67% ต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 25.36% ซึ่งการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงถึงแม้จะมีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุมาจากต้นทุนบริการในส่วน Public Cloud, M/A Hardware & Software มีราคาสูงขึ้น

2) กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จากการขาย

ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการขาย จำนวน 6.16 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 3.58 ล้านบาท หรือลดลง 36.76% โดยมีอัตรากำไรขั้นต้น 11.96% ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น 23.29% / และลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) 3.15 ล้านบาท หรือลดลง 33.80%

สำหรับงวด 9M/2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นที่มาจากรายได้จากการขาย จำนวน 21.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 3.24 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 17.73%

การเพิ่มขึ้นของกำไรขั้นต้นในงวด 9M/2569 เป็นไปตามการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขาย (จากรายได้ประเภท Project-base) เป็นรายได้ที่ยังคงมีความไม่สม่ำเสมอกันในแต่ละไตรมาส ขึ้นอยู่กับความสามารถในการปิดการขาย และการรับรู้รายได้โครงการในแต่ละไตรมาส ซึ่งเป็นปกติของธุรกิจ

3.4: ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

1) ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขาย ประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือนและค่าตอบแทนเกี่ยวกับพนักงานขาย ค่าเดินทางและค่าที่พัก ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย และค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ อาทิ ค่าโฆษณา ค่ารับรองลูกค้า เป็นต้น

ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.39 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 4.27% / และมีค่าใช้จ่ายในการขาย เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน (QoQ) 0.98 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 11.48% เนื่องจากในไตรมาสนี้มีการจัดงาน Marketing Events ทั้ง “Terabyte Solution Day 2026” และ “Skyfrog Solution Day 2026” ซึ่งเป็นงานประจำปีของบริษัทฯ ที่จะช่วยสร้าง Demand กระตุ้นยอดขาย และสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาว

สำหรับงวด 9M/2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 2.84 ล้านบาท หรือลดลง 9.23%

สำหรับค่าใช้จ่ายในการขายที่ลดลงในงวด 9M/2569 เมื่อเทียบกับปีก่อน ส่วนใหญ่มาจากการจ่ายค่าตอบแทนพนักงานที่ลดลงจากการลดจำนวนพนักงานด้วยโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดโดยสมัครใจในปี 2568 ที่ผ่านมา

2) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือน โบนัส ค่าตอบแทนกรรมการ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเดินทาง ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน เป็นต้น

ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 1.30 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 11.61% / และมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนเล็กน้อย (QoQ) 0.11 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 0.86%

สำหรับงวด 9M/2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 2.81 ล้านบาท หรือลดลง 7.02%

สำหรับค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ลดลงในงวด 9M/2569 เมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุส่วนใหญ่มาจากการจ่ายค่าตอบแทนพนักงานที่ลดลงจากการลดจำนวนพนักงานด้วยโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดโดยสมัครใจในปี 2568 ที่ผ่านมา รวมถึงการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

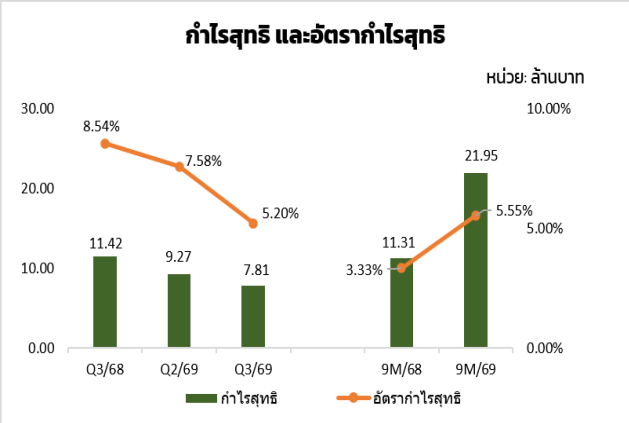
3.5: ต้นทุนทางการเงิน

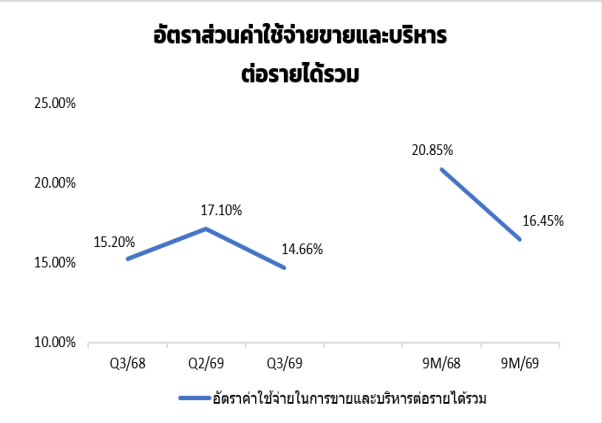
ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยจ่ายหนี้สินตามสัญญาเช่า และดอกเบี้ยจ่ายจากสิทธิการใช้สินทรัพย์ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า

ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินเท่ากันกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) และไตรมาสก่อน (QoQ)

สำหรับงวด 9M/2569 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) 0.22 ล้านบาท หรือลดลง 12.93%

3.6: กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ





สำหรับกำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ ของงวด Q3/2569 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY), เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) และงวด 9M/2569 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้:

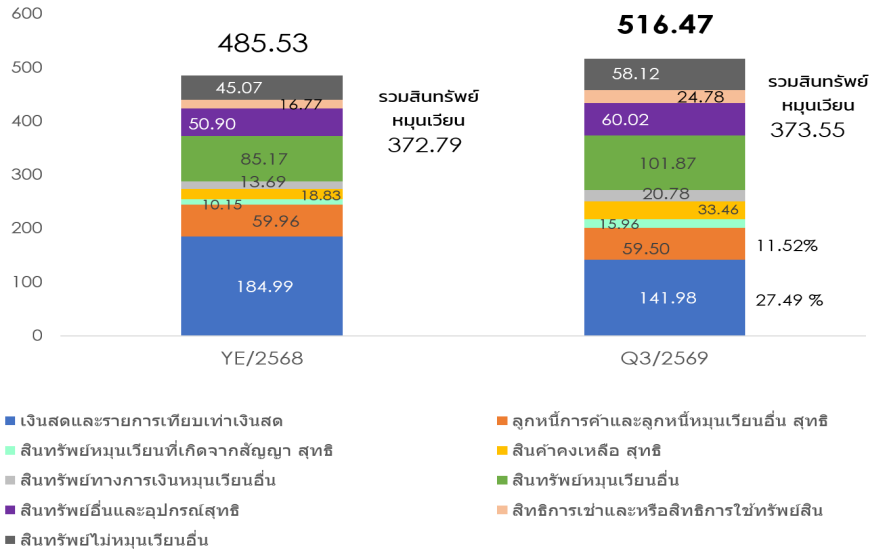
YoY (Q3/2569 เปรียบเทียบ Q3/2568)	QoQ (Q3/2569 เปรียบเทียบ Q2/2569)	YoY (9M/2569 เปรียบเทียบ 9M/2568)
ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 7.81 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) จำนวน 3.62 ล้านบาท หรือลดลง 31.65% สอดคล้องกับกำไรขั้นต้นที่ลดลง ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยบริษัทฯ มีอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ใน Q3/2569 อยู่ที่ 14.66% ลดลงจาก 15.20% ในงวดเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้ **อัตรากำไรสุทธิ** ในไตรมาสนี้ อยู่ที่ 5.20% ลดลงจาก 8.54% ในงวดเดียวกันของปีก่อน	ในงวด Q3/2569 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 7.81 ล้านบาท ลดลงจากไตรมาสก่อน (QoQ) จำนวน 1.47 ล้านบาท หรือลดลง 15.81% ซึ่งแปรผันกับรายได้จากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากในไตรมาสนี้ มีการรับรู้รายได้โครงการแบบ Project-base ของลูกค้ารายสำคัญที่สามารถปิดการขายและส่งมอบโครงการได้ แต่อัตรากำไรขั้นต้นของโครงการมีอัตราค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับโครงการอื่น เนื่องจากเป็นโครงการที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง รวมถึงการปรับตัวขึ้นของต้นทุนสินค้าประเภท Hardware จึงส่งผลให้มีกำไรขั้นต้นโดยรวมลดลง อีกทั้งบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้น โดยอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ใน Q3/2569 อยู่ที่ 14.66% ลดลงจาก 15.20% ในไตรมาสก่อน ส่งผลให้ **อัตรากำไรสุทธิ**ใน Q3/2569 อยู่ที่ 5.20% ลดลงจาก 7.58% ใน Q2/2569	ในงวดเก้าเดือนแรกของปี 2569 (9M/2569) บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 21.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 10.65 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 94.15% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (YoY) โดยมีปัจจัยมาจากการที่บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากการขายและมีกำไรขั้นต้นจากการบริการเพิ่มขึ้น 17.73% และ 8.66% ตามลำดับ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลงจากปีก่อน โดยอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ในงวด 9M/2569 อยู่ที่ร้อยละ 16.45% ลดลงจาก 20.85% ในงวดเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้ **อัตรากำไรสุทธิ** ในงวด 9M/2569 อยู่ที่ 5.55% เพิ่มขึ้นจาก 3.33% เมื่อเทียบกับงวด 9M/2568

ส่วนที่ 4: สรุปฐานะทางการเงินและกระแสเงินสด สิ้นสุดไตรมาส 3/2569

สินทรัพย์

หน่วย: ล้านบาท

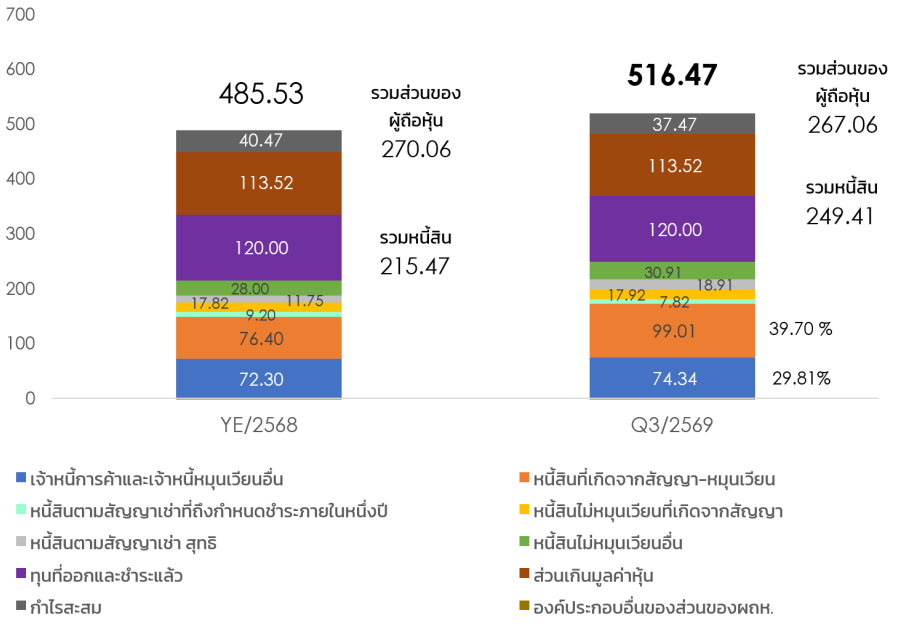
สินทรัพย์หมุนเวียนสิ้นสุด Q3/2569
คิดเป็นสัดส่วน **72.33%** ของสินทรัพย์ทั้งหมด



หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

หน่วย: ล้านบาท

หนี้สินหมุนเวียนสิ้นสุด Q3/2569
คิดเป็นสัดส่วน **72.84%** ของหนี้สินทั้งหมด



4.1: สินทรัพย์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 516.47 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 30.94 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 6.37% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน สินทรัพย์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 เป็นประเภทสินทรัพย์หมุนเวียนรวม 373.55 ล้านบาท คิดเป็น 72.33% ของสินทรัพย์รวม โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของสินทรัพย์ ดังนี้:

- **เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด:** มีมูลค่า 141.98 ล้านบาท ลดลง 43.01 ล้านบาท โดยรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ปรากฏในหัวข้อ 4.4: กระแสเงินสด
- **ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นสุทธิ:** มีมูลค่า 59.50 ล้านบาท ลดลง 0.46 ล้านบาท จากการเก็บเงินจากลูกค้าได้ตามกำหนด

4.2: หนี้สิน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 249.41 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 33.94 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 15.75% จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น และหนี้สินที่เกิดจากสัญญา หนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 เป็นประเภทหนี้สินหมุนเวียนรวม 181.67 ล้านบาท คิดเป็น 72.84% ของหนี้สินรวม

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ ไม่มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt)* โดยส่วนใหญ่หนี้สินของบริษัทฯ เป็นเจ้าหนี้การค้า และหนี้สินที่เกิดจากการบันทึกบัญชีตามมาตรฐานการบัญชี หรือมาตรฐานรายงานทางการเงิน เช่น หนี้สินหมุนเวียนที่เกิดจากสัญญา, หนี้สินตามสัญญาเช่า และภาระผลประโยชน์ผูกพันพนักงาน (สำรอง Employee Benefits) เป็นต้น

โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของหนี้สิน ดังนี้

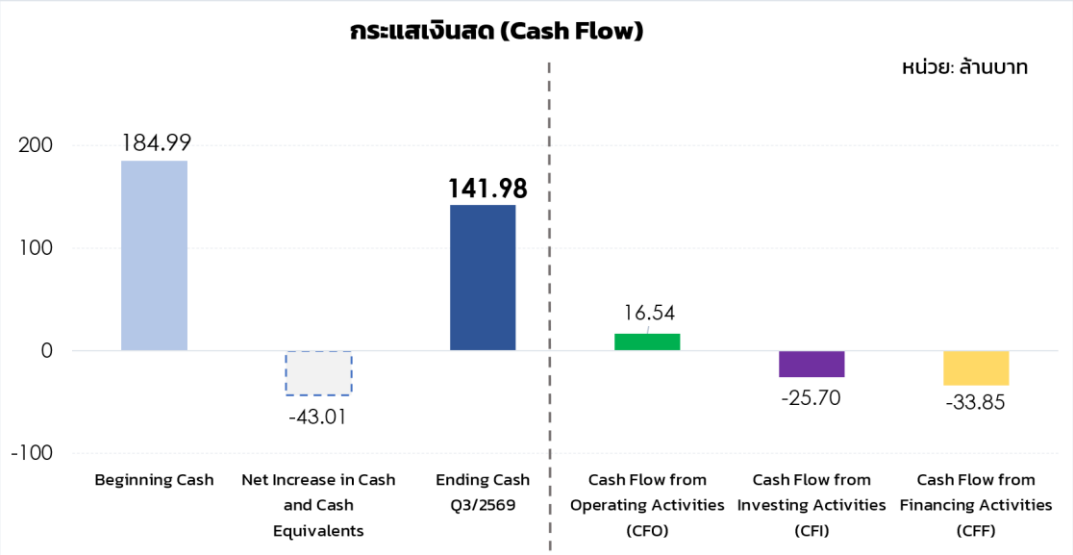
- **เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น**: มีมูลค่า 74.34 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.04 ล้านบาท จากการซื้อสินค้าและบริการสำหรับการดำเนินงานและยังไม่ถึงกำหนดชำระ
- **หนี้สินที่เกิดจากสัญญา-หมุนเวียน**: มีมูลค่ารวม 99.01 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22.61 ล้านบาท จากการขายบริการประเภท Recurring โดยเรียกเก็บเงินแบบครั้งเดียวมากขึ้น โดยจะรอการรับรู้รายได้ตามระยะเวลาของสัญญา

***หมายเหตุ:** รายการหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) คือ หนี้สินเฉพาะที่มีภาระดอกเบี้ย ซึ่งบริษัทฯ มีข้อผูกพันในการจ่ายชำระออกไปจริง*

4.3: ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีส่วนของเจ้าของหรือส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 267.06 ล้านบาท ลดลง 3.01 ล้านบาท หรือลดลง 1.11% จากวันที่ 31 ธันวาคม 2568 มาจากการจ่ายเงินปันผล 24.96 ล้านบาท (เมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2569 จำนวน 16.08 ล้านบาท และวันที่ 8 กันยายน 2569 จำนวน 8.88 ล้านบาท) รวมกับกำไรสุทธิในงวดปัจจุบัน 21.95 ล้านบาท

4.4: กระแสเงินสด



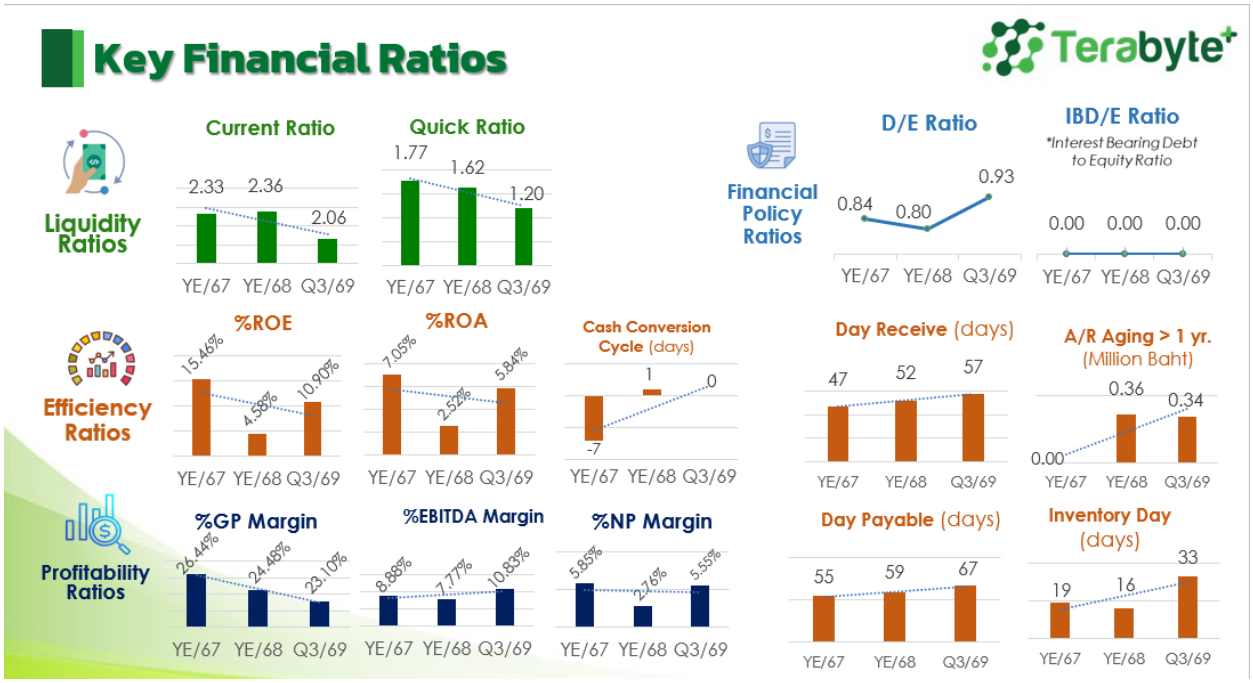
ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 141.98 ล้านบาท จากยอดคงเหลือต้นรอบระยะเวลา 184.99 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นระหว่างงวด สุทธิ -43.01 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น:

- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน +16.54 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน -25.70 ล้านบาท และ
- กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน -33.85 ล้านบาท

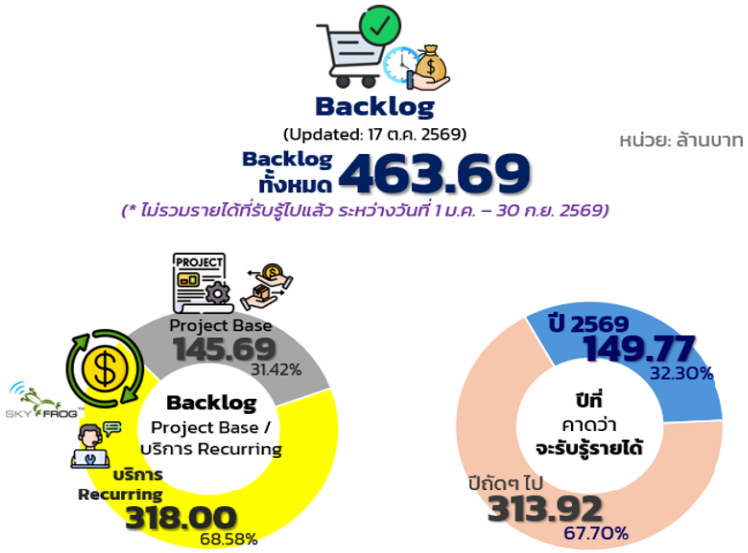
โดยกระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนหลักๆ ได้แก่: การนำเงินไปฝากประจำในสถาบันการเงินและนำไปลงทุนในกองทุนรวมตราสารหนี้ จำนวน 58.33 ล้านบาท, เงินสดจ่ายจากการซื้อสินทรัพย์ถาวรเพื่อใช้ในโครงการ T.Cloud Gen3 และใช้ในสำนักงาน จำนวน 16.95 ล้านบาท, เงินสดจ่ายจากการซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน 2.89 ล้านบาท, เงินสดรับจากเงินฝากประจำ 6 เดือนของสถาบันการเงิน ครบกำหนด 51.33 ล้านบาท, เงินสดรับจากดอกเบี้ยเงินฝากสถาบันการเงิน 0.73 ล้านบาท และเงินสดรับการจำหน่ายอุปกรณ์ 0.41 ล้านบาท

และกระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน หลักๆ ได้แก่: การจ่ายเงินปันผล 24.96 ล้านบาท, การจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า 7.77 ล้านบาท และการจ่ายชำระดอกเบี้ยตามสัญญาเช่า 1.12 ล้านบาท

ส่วนที่ 5: สรุปอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ สิ้นสุด Q3/2569



ส่วนที่ 6: Backlog



ส่วนที่ 7:  แผนธุรกิจที่สำคัญ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเติบโตของธุรกิจ ทั้งการเติบโตแบบ Organic Growth และการเติบโตแบบ Inorganic โดยการ M&A (Merger and Acquisition) บริษัทฯ มีแผนธุรกิจที่สำคัญ ดังต่อไปนี้:

1) สรรหา Solutions และบริการที่ดี (และมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูง) เพื่อตอบสนองความต้องการด้านไอทีของลูกค้าอยู่เสมอ โดยมุ่งเน้นที่การเพิ่มสัดส่วนรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) เพื่อความมีเสถียรภาพของรายได้ และกำไรขั้นต้นของบริษัทฯ เช่น การลงทุนโครงการ T.Cloud Gen3 เป็นต้น
2) รักษาสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้าอยู่เสมอ ผ่านการพบปะลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงจัดงานกิจกรรมทางการตลาด (Marketing Events) เป็นระยะๆ เพื่อ Update Solutions ที่เป็นประโยชน์ นำไปสู่โอกาสในการขายสินค้าและบริการให้กับลูกค้ามากขึ้น รวมถึงการรักษาสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้าไว้อยู่เสมอ
3) ผลักดันการขาย T.Cloud Gen3 *(เป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์การใช้เงิน IPO)* เพื่อให้เกิดการรับรู้รายได้จากโครงการนี้ให้ได้มากที่สุด รวมถึงบริการ Public Cloud เพื่อเสริมรายได้แบบประจำสม่ำเสมอ
4) ควบคุมและบริหารจัดการด้านต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร โดยเฉพาะจำนวนพนักงานให้สอดคล้องกับรายได้ของบริษัทฯ
5) ตั้งเป้าลงทุนในบริษัทเป้าหมายที่มีศักยภาพ (ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการทำ Accounting Due Diligence และได้ดำเนินการว่าจ้างบริษัทผู้ประเมินมูลค่ายุติธรรมของกิจการ) โดยบริษัทฯ จะปฏิบัติตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ.20/2551 เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปสินทรัพย์ และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจด-ทะเบียนในการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2547 โดยบริษัทฯ จะคำนวณขนาดรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ และจะเปิดเผยสารสนเทศผ่านระบบเผยแพร่ข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องให้นักลงทุนและสาธารณชนรับทราบต่อไป รวมถึงการสรรหาบริษัท ที่มีศักยภาพ เพื่อดำเนินการทำ Due Diligence เพิ่มเติม

ส่วนที่ 8: ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงาน ฐานะการเงิน หรือการเติบโตในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทฯ มีการประเมินและบริหารความเสี่ยง ทั้งความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก และปัจจัยภายใน ที่อาจมีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจ ฐานะทางการเงิน รวมถึงการเติบโตในอนาคตของบริษัทฯ และมีการกำหนดมาตรการลดความเสี่ยง โดยกำหนดให้มีการประเมินปัจจัยเสี่ยง ทั้งที่มาจากภายนอก และภายใน บริษัทฯ จึงดำเนินการประเมินความเสี่ยงทางธุรกิจ (Risk Assessment) อย่างสม่ำเสมอ โดยมีการรายงานสรุปผลการประเมินความเสี่ยง ให้ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัททราบในทุกๆ ไตรมาส

อย่างไรก็ดี เพื่อไม่ให้เอกสารนี้ มีเนื้อหาความยาวจนเกินไปนัก บริษัทฯ จึงไม่ได้สรุปปัจจัยเสี่ยงทั้งหมดที่ได้รายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท โดยในที่นี้ จะขอสรุปเฉพาะความเสี่ยงหลักที่มีนัยสำคัญ (Key Risks) ดังต่อไปนี้:

1) ปัจจัยเสี่ยงหนี้สูญการเก็บหนี้ลูกค้าจากการจำหน่ายสินค้าและบริการ และปัจจัยเสี่ยงการการขาดสภาพคล่องทางการเงิน

เนื่องจากสภาพการแข่งขันในธุรกิจนี้ โดยส่วนใหญ่ มีความจำเป็นต้องให้เครดิตกับลูกค้า และขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้เครดิตทางการค้าจากคู่ค้าในการซื้อสินค้าที่เพียงพอเช่นกัน แต่อย่างไรก็ดี หากลูกค้าชำระเงินล่าช้า หรือ กรณีที่ลูกค้าไม่มีความสามารถการชำระหนี้ เนื่องจากฐานะการเงินของลูกค้ามีปัญหา อาจเป็นเหตุให้เกิดหนี้สูญเกิดขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการขาดสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ เกิดขึ้นได้

มาตรการลดความเสี่ยง:

- บริษัทฯ มีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทเอกชนขนาดกลาง-ใหญ่ โดยบริษัทฯ มีการคัดกรองคุณภาพของลูกค้า มีระบบอนุมัติเงื่อนไขการชำระเงินที่เหมาะสม รวมถึงระบบการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระที่มีประสิทธิภาพ บริษัทฯ มีนโยบายกระจายฐานลูกค้าที่หลากหลายกลุ่ม และมีจำนวนลูกค้ามากราย ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ จึงเป็นการลดความเสี่ยงการเก็บหนี้ลงไปได้มาก
- บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) มีการตรวจสอบฐานะการเงิน และศักยภาพการทำกำไรของลูกค้าอย่างเข้มงวด โดยเฉพาะลูกค้ารายใหม่ที่ต้องการซื้อสินค้าและบริการจากบริษัทฯ และดำเนินการพิจารณาอนุมัติเงื่อนไขการชำระเงินโดยผู้อนุมัติเงื่อนไขการชำระเงิน (ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน หรือ CFO) เพื่อกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินที่เหมาะสมอยู่ในความเสี่ยง ที่ควบคุมได้ ให้กับลูกค้าแต่ละราย ระบบดังกล่าว ได้ใช้ในการปฏิบัติงานมาแล้วมากกว่า 21 ปี พบว่ามีประสิทธิภาพเป็นที่น่าพอใจเป็นอย่างมาก บริษัทฯ มีหนี้สูญเกิดขึ้นต่ำมากคิดเป็นสัดส่วนเพียงประมาณไม่เกิน 0.10% ของรายได้รวมเท่านั้น
- บริษัทฯ มีระบบการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระที่มีประสิทธิภาพ โดยมีการสรุปรายงานลูกหนี้ค้างชำระและรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท เป็นประจำสม่ำเสมอในทุกๆ ไตรมาส / กรณี ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่ากำหนด บริษัทฯ มีขั้นตอนการติดตามทวงถาม รวมถึงกำหนดขั้นตอนดำเนินการฟ้องร้องดำเนินคดีอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สามารถจัดเก็บหนี้ค้างชำระได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทฯ มีเงินทุนหมุนเวียน และมีกระแสเงินสด (Cash Flow) ที่เพียงพอ มีอัตราหนี้สินต่อทุนที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt to Equity Ratio) ต่ำมาก มีระบบการจัดทำ Cash Flow รายวัน ผู้บริหารมีการตรวจสอบสถานะ Cash Flow อยู่ตลอดเวลา / กรณีโครงการที่มีต้องมีการส่งมอบระยะยาว บริษัทฯ จะติดต่อขอเครดิตจากคู่ค้าที่ยาวขึ้น และ/หรือ ขอสินเชื่อกับธนาคารเพื่อให้ครอบคลุมระยะเวลาที่สามารถเก็บหนี้จากลูกค้าได้ / บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) และมีกระแสเงินสดจากการเพิ่มทุน IPO บริษัทฯ จึงมีเงินทุนหมุนเวียน สภาพคล่อง และกระแสเงินสดที่เพียงพอต่อการดำเนินงานได้เป็นอย่างดี
- โดยรวม บริษัทฯ มั่นใจว่ามีมาตรการควบคุมความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพเพียงพอต่อความเสี่ยงหนี้สูญการเก็บหนี้ลูกค้าจากการจำหน่ายสินค้าและบริการ และสามารถบริหารจัดการป้องกันการขาดสภาพคล่องทางการเงินได้อย่างพอเพียง

2) **ความเสี่ยงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ซึ่งอาจกระทบต่อศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ในอนาคตได้**

เทคโนโลยีด้านไอที มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา หากบริษัทฯ ไม่สามารถจะปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ก็อาจจะทำให้ศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ลดลง และอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ในระยะยาวได้

มาตรการลดความเสี่ยง:

- บริษัทฯ มีการเฝ้าติดตามความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี และมีความพยายามในการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ, New S-curve และบริษัทที่มีศักยภาพเพื่อจะเข้าร่วมลงทุนอยู่ตลอดเวลา วัตถุประสงค์การใช้เงิน IPO ที่สำคัญ ได้แก่ การลงทุนในโครงการ T.Cloud Gen3 และการลงทุนในบริษัท SME ด้านไอทีที่มีศักยภาพ ก็เป็นสิ่งที่จะเสริมศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ในอนาคตอยู่ตลอดเวลา
- บริษัทฯ มีการจัดทำแผนงานประจำปี มีการมอบหมาย Team Lead ที่จะรับผิดชอบติดตามในแต่ละเรื่อง และมีการเรียกประชุมติดตามความคืบหน้าของการพัฒนาการด้านต่างๆ และมีการปรับเปลี่ยนแผนงานตามความเหมาะสมอยู่ตลอดเวลา

3) **ความเสี่ยงการให้บริการของเจ้าของซอฟต์แวร์ในรูปแบบของ Software-as-a-Service (SaaS)** ซึ่งมีผลกระทบต่อรายได้ของการขาย Hardware On-premise และ Cloud ของบริษัทฯ ได้

เจ้าของผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์สำหรับองค์กร ให้บริการในรูปแบบของ Software-as-a-Service (SaaS) ทำให้ลูกค้า ไม่มีความจำเป็นต้องซื้อ Hardware On-premise และบริการ Cloud ไปรันซอฟต์แวร์เหล่านี้ ทำให้กระทบต่อรายได้ของ การขาย Hardware On-premise และ Cloud ของบริษัทฯ ได้

มาตรการลดความเสี่ยง:

- เร่งหาลูกค้ากลุ่มใหม่ ที่ยังมีความต้องการใช้ Hardware On-premise และ Cloud เช่น ลูกค้ากลุ่มภาครัฐ ภาคการศึกษา เป็นต้น เพื่อมาทดแทนรายได้ในลูกค้ากลุ่มเดิมที่มีแนวโน้มการซื้อ Hardware On-premise และ Cloud ที่ลดลง
- เร่งหาพันธมิตรทางธุรกิจใหม่ๆ เพื่อหาโซลูชันทดแทน
- เร่งหาบริษัทเป้าหมายเพื่อเข้าลงทุนในโซลูชันใหม่ๆ
- ควบคุมค่าใช้จ่ายขายและบริหาร โดยเฉพาะจำนวนพนักงานที่เหมาะสม

4) **ความเสี่ยงผลกระทบกฎเกณฑ์ภาครัฐและประเด็นผลกระทบ ESG ที่เกี่ยวกับ Data Center**

กระแสการต่อต้าน Data Center ที่อาจส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมของชุมชน เช่น การแย่งใช้น้ำ ใช้ไฟฟ้า การจัดเก็บน้ำมันสำรองปริมาณมหาศาลกลางชุมชน กำลังเป็นประเด็นที่ทั่วโลกให้ความสำคัญ สิ่งนี้ ทำให้ภาครัฐได้ตั้งคณะกรรมการนโยบายการประกอบกิจการดาตาเซ็นเตอร์แห่งชาติ (บอร์ด Data Center) ขึ้นเมื่อเดือนสิงหาคม 2569 ที่ผ่านมา ผู้ให้บริการ Data Center ที่บริษัทฯ ทำสัญญาใช้บริการ เพื่อนำเอาอุปกรณ์ T.Cloud Gen3 ไปติดตั้งไว้ในปัจจุบัน คาดว่าจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้นจากการที่ต้องดำเนินการให้เป็นไปตามที่บอร์ด Data Center จะออกกฎหมายหรือประกาศให้ผู้ให้บริการ Data Center ต้องปฏิบัติตามซึ่งอาจก่อภาระและต้นทุนเพิ่มเติมของผู้ให้บริการ Data Center และจะมีการผลักภาระดังกล่าวเพิ่มในค่าบริการในอนาคต

มาตรการลดความเสี่ยง:

- ฝ่ายบริหารได้ขอหลักฐานที่เกี่ยวข้องจากผู้ให้บริการ Data Center ได้แก่: หนังสือขออนุญาตก่อสร้าง, ใบอนุญาตการจัดเก็บน้ำมันจากทางการ, ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม พบว่าผู้ให้บริการ Data Centers ที่บริษัทฯ ใช้งานอยู่ในปัจจุบัน ได้ดำเนินการก่อสร้างเป็นไปตามใบอนุญาตก่อสร้างอย่างถูกต้องโดยกฎหมาย ณ ขณะนั้น (ในอดีตยังไม่มีใบอนุญาตก่อสร้าง Data Center เป็นการเฉพาะ) และไม่มีข้อกำหนดให้ต้องทำรายงานผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม ส่วนการจัดเก็บน้ำมันสำรอง ผู้ให้บริการ Data Centers ที่ใช้บริการ จัดเก็บน้ำมันที่ได้มาตรฐานไม่เกินกว่าใบอนุญาตที่มี
- ส่วนประเด็นเรื่องค่าบริการที่อาจถูกปรับเพิ่มขึ้นในอนาคต หากผู้ให้บริการ Data Center ต้องรับภาระต้นทุนเพิ่มขึ้นจากการที่ต้องปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่จะมีในอนาคต บริษัทฯ มีแนวทางขอราคาการต่อสัญญาบริการอย่างน้อย 6 เดือน ก่อนหมดสัญญา เพื่อจะได้มีอำนาจต่อรองกับผู้ให้บริการ Data Centers โดยอาจพิจารณาย้าย Data Centers หากค่าบริการในการต่อสัญญาครั้งต่อไปสูงขึ้นมาก

ส่วนที่ 9:  พัฒนาการด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ มีการดำเนินโครงการและจัดกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสียเสมอมา มีการดำเนินธุรกิจ โดยคำนึงถึงความมุ่งมั่นในการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (ESG: Environment, Social and Governance) โดยในงวด Q3/2569 บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการเพื่อพัฒนาการด้านความยั่งยืน ดังต่อไปนี้:

1) บริษัทฯ ได้ร่วมส่งต่อความช่วยเหลือและสร้างประโยชน์ให้แก่สังคม ผ่านการบริจาคเงินจำนวน 20,000 บาท พร้อมมอบชุดนักเรียน ให้แก่ มูลนิธิกระจกเงา เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2569 ที่ผ่านมา โดยการส่งมอบในครั้งนี้จัดขึ้นเพื่อร่วมสนับสนุนการทำงานของมูลนิธิกระจกเงาในการช่วยเหลือและส่งต่อสิ่งของที่จำเป็นให้แก่เด็ก เยาวชน และผู้ที่ขาดแคลน โดยหวังว่าสิ่งของและเงินบริจาคจะสามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์และช่วยเติมเต็มโอกาสให้กับผู้ที่ต้องการความช่วยเหลือได้อย่างเหมาะสม ซึ่งบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมในการสร้างสังคมที่ดี ผ่านการแบ่งปันและสนับสนุนกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชนและสังคม เพราะเราเชื่อว่า การให้ไม่จำเป็นต้องเป็นเรื่องใหญ่ เพียงทุกคนร่วมกันส่งต่อสิ่งที่สามารถช่วยเหลือผู้อื่นได้ ก็สามารถสร้างความเปลี่ยนแปลงที่ดีและส่งต่อกำลังใจให้เกิดขึ้นได้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร