INDIGY

ที่ IDG 2569-013

11 พฤศจิกายน 2569

เรื่อง การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท อินดิจี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอนำส่งการวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ ผลการดำเนินงานสำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 ของบริษัท ดังนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

-จิตราวรรณ จันทรวงศ์-

นางสาวจิตราวรรณ จันทรวงศ์

ประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงิน

INDIGY

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัท อินดิจี จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “IDG”) ดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีดิจิทัลและการทรานส์ฟอร์มองค์กร (Digital Transformation) โดยมุ่งเน้นการพัฒนาและส่งมอบโซลูชันด้านดิจิทัล แพลตฟอร์ม ซอฟต์แวร์ และบริการด้าน AI เพื่อสนับสนุนให้องค์กรสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน ยกระดับความสามารถในการแข่งขัน และรองรับการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจดิจิทัลได้อย่างยั่งยืน ภายใต้วิสัยทัศน์ “Simplify Work, Amplify Innovation”

บริษัทฯ มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 25 ปี และมีความเชี่ยวชาญในการให้บริการด้าน Digital Transformation แบบครบวงจร ครอบคลุมทั้งงานให้คำปรึกษา การพัฒนาระบบ การเชื่อมต่อเทคโนโลยี การบริหารจัดการ Workflow และ Automation ตลอดจนการพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลและโซลูชันด้าน AI สำหรับองค์กรภาครัฐและเอกชนในหลากหลายอุตสาหกรรม

บริษัทฯ มีการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยแบ่งกลุ่มธุรกิจเป็น 5 กลุ่มธุรกิจหลัก (Digital Business Group) ซึ่งเชื่อมโยงกันเป็นระบบนิเวศด้านดิจิทัลแบบครบวงจร เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าองค์กรตั้งแต่การวางกลยุทธ์ การพัฒนาระบบ การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน ไปจนถึงการพัฒนาบุคลากรและการสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ในยุค AI และ Digital Economy

<u>1. Digital Consulting</u>

กลุ่มธุรกิจ Digital Consulting ดำเนินธุรกิจด้านการให้คำปรึกษาและวางกลยุทธ์ด้านดิจิทัลและเทคโนโลยี เพื่อช่วยให้องค์กรสามารถกำหนดทิศทางการเปลี่ยนผ่านสู่ยุคดิจิทัลได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยครอบคลุมบริการด้าน Digital Transformation Strategy, AI Strategy, Cloud Strategy, Enterprise Architecture, Business Process Improvement, IT Governance, Cybersecurity และ Technology Roadmap

บริษัทฯ มุ่งเน้นการวิเคราะห์กระบวนการดำเนินงานขององค์กร (Business Process Analysis) เพื่อออกแบบแนวทางการปรับปรุงการทำงาน ลดความซ้ำซ้อน เพิ่มประสิทธิภาพ และยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าและพนักงานผ่านการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยี AI และ Automation มาประยุกต์ใช้ในระดับองค์กร เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจเชิงธุรกิจ การวิเคราะห์ข้อมูล และการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานในระยะยาว

INDIGY

2. Digital Integration

กลุ่มธุรกิจ Digital Integration ดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนา ติดตั้ง และเชื่อมต่อระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร โดยมุ่งเน้นการสร้างโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลที่มีความยืดหยุ่น ปลอดภัย และรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต

บริการหลักของกลุ่มธุรกิจนี้ประกอบด้วยการพัฒนาและเชื่อมต่อระบบงาน AI, Microsoft 365, Azure Cloud, Power Platform, Enterprise Workflow, Data Integration, API Integration, Document Management, Collaboration Platform รวมถึงการติดตั้งและบริหารระบบ Cloud Infrastructure และระบบรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์

บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการพัฒนา Workflow และ Automation เพื่อช่วยลดขั้นตอนการทำงาน เพิ่มความรวดเร็วในการดำเนินงาน และสนับสนุนการทำงานร่วมกันภายในองค์กร โดยเฉพาะการพัฒนาโซลูชันบน Microsoft Ecosystem ซึ่งเป็นหนึ่งในจุดแข็งสำคัญของบริษัทฯ รวมถึงการให้บริการด้าน System Support, Maintenance Services และ Managed Services เพื่อดูแลและบริหารจัดการระบบของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ช่วยสร้างความมั่นคงและเสถียรภาพให้แก่ระบบงานขององค์กร

3. Digital Platform

กลุ่มธุรกิจ Digital Platform เป็นกลุ่มธุรกิจที่มุ่งพัฒนาแพลตฟอร์ม ซอฟต์แวร์ และผลิตภัณฑ์ดิจิทัลของบริษัทฯ เพื่อรองรับความต้องการขององค์กรยุคใหม่ โดยเน้นการพัฒนาแพลตฟอร์มในรูปแบบ AI-Native และ Subscription-Based Services เพื่อสร้างรายได้ประจำ (Recurring Revenue) ในระยะยาว

บริษัทฯ ได้พัฒนากลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ Work+, Biz+, Life+ และ Transformation+ ซึ่งสามารถรองรับการทำงานด้าน Workflow, Automation, Employee Services, Customer Services, Community Platform และ AI Agents ได้อย่างครบวงจร

- **Work+** เป็นแพลตฟอร์มด้าน Workflow Automation และ Employee Services สำหรับองค์กร
- **Biz+** เป็นแพลตฟอร์มด้าน Business Operations และ Customer Engagement
- **Life+** เป็นแพลตฟอร์มด้าน Smart Community และ Smart Living
- **Transformation+** เป็นแพลตฟอร์ม AI-Native ที่พัฒนาภายใต้แนวคิด AAA (Application, Automation และ AI Agents) เพื่อรองรับการสร้างระบบงานอัจฉริยะสำหรับองค์กร

บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาแพลตฟอร์มให้สามารถเชื่อมต่อกับระบบต่าง ๆ ขององค์กรได้อย่างยืดหยุ่น และสามารถต่อยอดด้วย AI, Data Analytics และ Automation เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลูกค้าในระยะยาว

4. Digital Academy

กลุ่มธุรกิจ Digital Academy ดำเนินธุรกิจด้านการฝึกอบรมและพัฒนาศักยภาพบุคลากรด้านดิจิทัล เทคโนโลยี และ AI เพื่อสนับสนุนให้องค์กรสามารถพัฒนาทักษะของบุคลากรให้พร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและรูปแบบการทำงานในอนาคต

บริษัทฯ ให้บริการอบรมทั้งในรูปแบบ Public Training, In-house Training, Workshop และ Executive Program ครอบคลุมหัวข้อด้าน AI, Microsoft 365, Copilot, Power Platform, Cloud Computing, Cybersecurity, Data Analytics และ Workflow Automation และยังมุ่งพัฒนาโปรแกรมด้าน AI Adoption และ AI Transformation เพื่อช่วยให้องค์กรสามารถนำ AI ไปใช้งานได้จริงในระดับกระบวนการทำงานและระดับกลยุทธ์องค์กร โดยเน้นแนวคิด “Learning by Doing” และการประยุกต์ใช้จริงในองค์กร โดย Digital Academy ถือเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญของบริษัทฯ ในการสร้าง Ecosystem ด้าน Digital Transformation และช่วยต่อยอดโอกาสทางธุรกิจไปยังกลุ่มลูกค้าองค์กรในระยะยาว

5. Digital Market

กลุ่มธุรกิจ Digital Market ดำเนินธุรกิจด้านการตลาด การสร้างช่องทางการจำหน่าย และการพัฒนา Ecosystem สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการดิจิทัลของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นการใช้ Digital Platform และ Online Channels เพื่อขยายฐานลูกค้าและสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

บริการของกลุ่มธุรกิจนี้ครอบคลุมการทำ Digital Products เพื่อสนับสนุนการเข้าถึงลูกค้าองค์กรและลูกค้ารายย่อย

ในวงกว้าง โดยบริษัทฯ ยังพัฒนาแพลตฟอร์มและช่องทางออนไลน์ เช่น M365Center และ Digital Business Center เพื่อสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจที่เชื่อมโยงระหว่างลูกค้า พันธมิตร และเทคโนโลยี

บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการเชื่อมโยงศักยภาพของทั้ง 5 กลุ่มธุรกิจเข้าด้วยกัน จะช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และทำให้บริษัทฯ สามารถส่งมอบบริการด้าน Digital Transformation ได้แบบครบวงจร ตั้งแต่การวางกลยุทธ์ การพัฒนาระบบ การสร้างแพลตฟอร์ม การพัฒนาบุคลากร ไปจนถึงการสร้าง Ecosystem และโอกาสทางธุรกิจใหม่ในยุค AI Economy ได้อย่างยั่งยืน

INDIGY

ผลการดำเนินงาน

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

หน่วย : ล้านบาท

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	3M				3M			9M			
	Q3/26	Q2/26	YOY	%	Q3/25	YOY	%	9M 26	9M 25	YOY	%
รายได้จากการขาย	7.29	7.14	0.15	2.10%	5.67	1.62	28.57%	21.50	24.58	(3.08)	12.53%
รายได้จากการบริการ	19.62	19.34	0.28	1.45%	24.29	(4.67)	19.23%	60.99	69.65	(8.66)	12.43%
รวมรายได้	**26.91**	**26.48**	**0.43**	**1.62%**	**29.96**	**(3.05)**	**10.18%**	**82.49**	**94.23**	**(11.74)**	**12.46%**
ต้นทุนขาย	(3.70)	(4.28)	0.58	13.55%	(2.66)	(1.04)	39.10%	(12.10)	(8.51)	(3.59)	42.19%
ต้นทุนบริการ	(12.82)	(13.51)	0.69	5.11%	(12.97)	0.15	1.16%	(39.31)	(40.10)	0.79	1.97%
รวมต้นทุน	**(16.52)**	**(17.79)**	**1.27**	**7.14%**	**(15.63)**	**(0.89)**	**5.69%**	**(51.41)**	**(48.61)**	**(2.80)**	**5.76%**
กำไรขั้นต้น	**10.39**	**8.69**	**1.70**	**19.56%**	**14.33**	**(3.94)**	**27.49%**	**31.08**	**45.62**	**(14.54)**	**31.87%**
รายได้อื่น	0.25	0.26	(0.01)	3.85%	0.01	0.24	2,400.00%	0.97	0.17	0.80	470.59%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(1.94)	(2.11)	0.17	8.06%	(2.11)	0.17	8.06%	(6.59)	(5.92)	(0.67)	11.32%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(8.52)	(9.02)	0.50	5.54%	(7.64)	(0.88)	11.52%	(26.10)	(25.86)	(0.24)	0.93%
(กลับรายการ) ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น - สุทธิ	0.57	0.07	0.50	714.29%	(0.11)	0.68	618.18%	0.69	-	0.69	0.00%
ต้นทุนทางการเงิน	(0.13)	(0.14)	0.01	7.14%	(0.02)	(0.11)	550.00%	(0.36)	(0.06)	(0.30)	500.00%
กำไรก่อนรายได้(ค่าใช้จ่าย)ภาษีเงินได้	**0.62**	**(2.25)**	**2.87**	**127.56%**	**4.46**	**(3.84)**	**86.10%**	**(0.31)**	**13.95**	**(14.26)**	**102.22%**
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) ภาษีเงินได้	0.10	0.45	(0.35)	77.78%	(1.07)	1.17	109.35%	0.30	(2.97)	3.27	110.10%
กำไร(ขาดทุน)สุทธิสำหรับงวด	**0.72**	**(1.80)**	**2.52**	**140.00%**	**3.39**	**(2.67)**	**78.76%**	**(0.01)**	**10.98**	**(10.99)**	**100.09%**

ภาพรวมผลการดำเนินงาน

สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีรายได้จากการขายและการให้บริการจำนวน 82.49 ล้านบาท ลดลงจำนวน 11.74 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.46 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน สาเหตุจากการชะลอการลงทุนของลูกค้าบางกลุ่ม และมีการแข่งขันด้านราคาจากผู้เล่นรายใหญ่ ทำให้กำไรขั้นต้นของบริษัทลดลงอยู่ที่ 31.08 ล้านบาท ลดลง จำนวน 14.54 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 31.87 ทั้งนี้ บริษัทมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใต้การส่งเสริมการลงทุน BOI ชื่อผลิตภัณฑ์ “Transformation+” เป็นผลิตภัณฑ์ด้าน AI ซึ่งได้รับความสนใจจากลูกค้าและสร้างฐานลูกค้าใหม่ให้กับบริษัท และถึงแม้ว่ารายได้ของผลิตภัณฑ์ Transformation+ ที่ได้รับการส่งเสริม BOI ยังมีสัดส่วนไม่สูง แต่เริ่มแสดง contribution ต่อ profitability และมี gross margin สูงกว่าธุรกิจเดิม ขณะที่บริษัทจะยังคงมุ่งเพิ่มสัดส่วนรายได้จากผลิตภัณฑ์และบริการที่มี margin สูงขึ้น โดยเริ่มปรับตัวดีขึ้นจากไตรมาสก่อน โดยกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.56 และทำให้ไตรมาส 3 กำไรสุทธิ 0.72 ล้านบาท

INDIGY

รายได้จากการขาย

สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีรายได้จากการขาย จำนวน 21.50 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จำนวน 3.08 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 12.53 สาเหตุหลักมาจากการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทลดลงร้อยละ 48.59 อย่างไรก็ตามบริษัทมีการขายซอฟต์แวร์กลุ่ม Microsoft และฮาดแวร์และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.35 และรายได้จากการจำหน่ายฮาร์ดแวร์และอุปกรณ์อื่น ๆ เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 18.45 ของรายได้ ในช่วงไตรมาส 2/2569 และ 3/2569 บริษัทเริ่มรับรู้รายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ Transformation+ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ได้มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Transformation + ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ AI ที่อยู่ภายใต้การส่งเสริมการลงทุน BOI ที่เกิดรายได้แล้วร้อยละ 5.50 ของรายได้รวมทั้งหมด

รายได้จากการให้บริการ

สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการ จำนวน 60.99 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จำนวน 8.66 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.43 โดยรายได้จากการพัฒนาระบบดิจิทัลลดลงร้อยละ 17.51 รายได้จากการให้บริการบำรุงรักษาระบบลดลงร้อยละ 3.93 และรายได้จากการให้บริการอื่น ๆ ลดลงร้อยละ 23.66 อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เปิดตัว Transformation+ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ภายใต้การส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อสนับสนุนการนำเทคโนโลยีและ AI มาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจของลูกค้า ซึ่งคาดว่าจะช่วยสร้างโอกาสในการต่อยอดบริการพัฒนาระบบดิจิทัลและสนับสนุนการสร้างโครงการพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่องในระยะต่อไป

<u>รายได้อื่น</u>

สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีรายได้อื่น จำนวน 0.97 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จำนวน 0.80 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 470.59 จากดอกเบี้ยรับเงินฝากประจำและเงินรางวัลสลากออมสิน

<u>ต้นทุนขาย กำไรขั้นต้นจากการขาย และอัตรากำไรขั้นต้นจากการขาย</u>

สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีต้นทุนขาย จำนวน 12.10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 56.28 และอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายอยู่ที่ร้อยละ 43.72 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นร้อยละ 21.66 โดยมีสาเหตุหลักมาจากยอดขายของบริษัทที่ลดลง 3.08 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 12.53 เนื่องจากรายได้จากผลิตภัณฑ์ที่บริษัทพัฒนาเองลดลง ขณะที่บริษัทยังคงรับรู้ค่าตัดจำหน่ายซอฟต์แวร์และผลิตภัณฑ์ตามอายุการใช้ประโยชน์อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ต้นทุนคงที่ดังกล่าวมีสัดส่วนต่อ

รายได้สูงขึ้น นอกจากนี้ การแข่งขันด้านราคาและการเปลี่ยนแปลงของส่วนผสมรายได้ยังส่งผลต่ออัตรากำไรขั้นต้นจากการขาย

ต้นทุนการให้บริการ กำไรขั้นต้นจากการให้บริการ และอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการ

สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีต้นทุนการให้บริการจำนวน 39.31 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 64.45 และอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการอยู่ที่ร้อยละ 35.55 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นร้อยละ 6.88 เนื่องจากค่าบริการระบบคลาวด์ที่เพิ่มขึ้นตามการให้บริการในงานโครงการ และบริษัทได้นำ AI และเครื่องมือด้าน Automation มาใช้ในการพัฒนาระบบและบริหารทรัพยากรโครงการ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการส่งมอบงานและควบคุมต้นทุนในระยะต่อไป

ค่าใช้จ่ายในการขาย

สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 6.59 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.99 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน จำนวน 0.67 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 11.32 จากการเพิ่มจากการเพิ่มบุคลากรฝ่ายขายและกิจกรรมการตลาดเพื่อสนับสนุนการขยายฐานลูกค้าและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารติดตามประสิทธิผลของค่าใช้จ่ายดังกล่าวโดยพิจารณาจากการสร้างโอกาสทางการขายและการเปลี่ยน Pipeline เป็นยอดขาย

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร จำนวน 26.10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31.64 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน จำนวน 0.24 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.93 โดยมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากการขยายพื้นที่สำนักงานเพื่อรองรับการดำเนินงานและ Digital Business Center อย่างไรก็ตาม ผลกระทบบางส่วนได้รับการชดเชยจากการลดลงของค่าตอบแทนพนักงานและค่าที่ปรึกษาทางการเงิน

กำไร(ขาดทุน)สุทธิ

สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีผลขาดทุนสุทธิ 0.01 ล้านบาท เทียบกับกำไรสุทธิ 10.98 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีสาเหตุหลักจากรายได้ที่ลดลงและอัตรากำไรขั้นต้นที่ปรับตัวลดลง อย่างไรก็ตาม ในไตรมาส 3/2569 บริษัทกลับมามีกำไรสุทธิ 0.72 ล้านบาท จากผลขาดทุนสุทธิ 1.80 ล้านบาทในไตรมาส 2/2569 จากกำไรขั้นต้นที่ปรับตัวดีขึ้นและการควบคุมค่าใช้จ่าย

INDIGY

งบแสดงฐานะการเงิน

(หน่วย: ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงิน ณ วันที่		ผลต่าง	เปลี่ยนแปลง
	30 ก.ย. 69	31 ธ.ค. 68		%
สินทรัพย์	172.32	175.13	(2.81)	1.60%
หนี้สิน	53.07	48.36	4.71	9.74%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	119.25	126.77	(7.52)	5.93%

สินทรัพย์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 172.32 ล้านบาท ลดลงจำนวน 2.81 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.60 เมื่อเทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยสาเหตุหลักมาจาก

- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลดลงจำนวน 15.86 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 46.39 จากการใช้ไปในการลงทุนขยายสำนักงาน การจ่ายชำหนี้สินตามสัญญาเช่าและการจ่ายเงินปันผล
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น – สุทธิ เพิ่มขึ้นจำนวน 3.54 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 30.02 สอดคล้องกับการส่งมอบงานและการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าเพิ่มขึ้นในช่วงปลายงวด
- สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา เพิ่มขึ้น 3.11 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 17.54 จากการพัฒนาระบบดิจิทัลตามความก้าวหน้าของงาน
- สินทรัพย์ภาษีเงินได้ของรอบระยะเวลาปัจจุบัน เพิ่มขึ้นจำนวน 2.13 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 157.44 ซึ่งเกิดจากภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายที่ถูกหักเพิ่มขึ้นในงวด
- ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นจำนวน 0.86 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 54.66 จากการขยายพื้นที่สำนักงานและการจัดหาอุปกรณ์เพื่อรองรับการดำเนินงาน
- เงินฝากติดภาระค้ำประกัน เพิ่มขึ้นจำนวน 0.75 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 42.45 จากการที่บริษัทได้มีการขอสินเชื่องวงเงินการออกหนังสือค้ำประกันเพื่อรองรับงานขายสำหรับการประมูลงานที่เพิ่มขึ้น
- สินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้นจำนวน 0.76 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.28 จากการเข้าทำสัญญาเช่าเพิ่มเติมเพื่อรองรับการขยายธุรกิจและขนายสำนักงาน

โดยรวม การเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์สะท้อนถึงการขยายตัวของธุรกิจ และการวางแผนการขยายการดำเนินงานในส่วนของ Digital Business Center เพื่อเป็นศูนย์การเรียนรู้ และให้บริการด้านการฝึกอบรม

และพัฒนาศักยภาพบุคคลกรด้านดิจิทัล เทคโนโลยี และ AI เพื่อสนับสนุนให้องค์กรสามารถพัฒนาบุคคลกรให้พร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในทรัพยากรเพื่อรองรับแผนธุรกิจในอนาคต

หนี้สิน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีหนี้สินจำนวน 53.07 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 4.71 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.74 สาเหตุหลักมาจาก

- เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น ลดลงจำนวน 2.02 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 27.47 จากต้นทุนการซื้อซอฟต์แวร์และบริการที่เกี่ยวข้องลดลง
- หนี้สินที่เกิดจากสัญญา เพิ่มขึ้นจำนวน 3.91 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 40.43 จากการรับชำระเงินล่วงหน้าค่าบริการการบำรุงรักษาระบบและซอฟต์แวร์ และค่าบริการพัฒนาระบบดิจิทัล
- หนี้สินตามสัญญาเช่า เพิ่มขึ้นจำนวน 0.88 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.44 จากการทำสัญญาเช่าพื้นที่เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ รองรับการดำเนินงานและการขยายกิจกรรมทางธุรกิจ เพื่อสนับสนุนให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจของบริษัทในระยะยาว
- ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน เพิ่มขึ้นจำนวน 1.88 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.45 จากการรับรู้ต้นทุนผลประโยชน์พนักงานตามระยะเวลาการทำงานที่เพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของหนี้สินส่วนใหญ่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะการรับชำระเงินล่วงหน้าซึ่งสะท้อนถึงรายได้ที่รอรับรู้ในอนาคต

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 119.25 ล้านบาท ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 7.52 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.93 สาเหตุหลักจากการจ่ายเงินปันผลจำนวน 7.35 ล้านบาท และผลขาดทุนสุทธิสำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569

INDIGY

สภาพคล่องของบริษัท

(หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	งบกระแสเงินสด	
	สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569	สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568
เงินสดสุทธิได้รับจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมดำเนินงาน	(3.02)	16.11
เงินสดสุทธิได้รับจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมลงทุน	(2.92)	(1.98)
เงินสดสุทธิได้รับจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน	(9.96)	(24.74)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	(15.90)	(10.61)
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	0.03	0.07
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	34.20	35.44
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวด	**18.33**	**24.90**

โดยภาพรวมสภาพคล่องของบริษัทสำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงสุทธิ 15.90 ล้านบาท จากปีก่อนลดลงสุทธิ 10.61 ล้านบาท โดยกระแสเงินสดกิจกรรมดำเนินงานใช้ไป 3.02 ล้านบาทจากการดำเนินงานและเงินทุนหมุนเวียนที่เพิ่มขึ้น และมีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน 2.92 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เป็นการลงทุนเพื่อพัฒนาซอฟต์แวร์และผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ที่จะสนับสนุนโอกาสในการสร้างรายได้ในอนาคต และจ่ายลงทุนส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์จำนวน 1.33 ล้านบาท และกระแสเงินสดกิจกรรมจัดหาเงินใช้ไป 9.96 ล้านบาท ในการจ่ายเงินปันผล และชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า

INDIGY

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	ณ 30 กันยายน 2569	ณ 31 ธันวาคม 2568	ณ 31 ธันวาคม 2567
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio)	เท่า	7.39	6.41	3.21
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio)	เท่า	0.45	0.38	0.75
อัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	ร้อยละ	0.00	6.55	12.90
วงจรเงินสด (วัน)	วัน	12	(23)	24
อัตรส่วนกำไรขั้นต้น	ร้อยละ	37.68	46.43	49.26
อัตรส่วนกำไรสุทธิ	ร้อยละ	(0.01)	7.67	12.10

กลยุทธ์และแผนการดำเนินงานต่อเนื่อง ในช่วงไตรมาส 4/2569

ในปี 2569 บริษัท อินดิจี จำกัด (มหาชน) ยังคงมุ่งเน้นการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ภายใต้แนวทาง “Simplify Work, Amplify Innovation” โดยให้ความสำคัญกับการยกระดับศักยภาพองค์กรให้พร้อมรองรับยุค AI-Driven Economy และการเปลี่ยนผ่านสู่ Digital Transformation อย่างเต็มรูปแบบของธุรกิจไทย

บริษัทฯ มุ่งขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ให้เกิดผลลัพธ์ที่เป็นรูปธรรม ผ่านการดำเนินงานใน 5 มิติสำคัญ ได้แก่

1. การพัฒนาองค์กรและบุคลากรสู่ AI-Native Organization
2. การขยายโอกาสทางธุรกิจและบริการดิจิทัลแบบครบวงจร
3. การผลักดันผลิตภัณฑ์และแพลตฟอร์ม Transformation+
4. การสร้างระบบนิเวศพันธมิตรและโอกาสการเติบโตใหม่
5. การเสริมความแข็งแกร่งด้านรายได้ประจำและความสามารถในการแข่งขันระยะยาว

INDIGY

1. การพัฒนาองค์กรและบุคลากรสู่ AI-Native Organization

บริษัทฯ มุ่งยกระดับบุคลากรและกระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่อง ให้สามารถใช้ AI, Automation และ Digital Tools เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ลดงานซ้ำซ้อน และสนับสนุนการตัดสินใจเชิงธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังเดินหน้าสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่สนับสนุนการเรียนรู้ การทำงานร่วมกัน และการสร้างนวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโตในระยะยาว

2. การขยายโอกาสทางธุรกิจและบริการดิจิทัลแบบครบวงจร

บริษัทฯ มองเห็นโอกาสจากแนวโน้มการลงทุนด้าน Cloud, AI และ Digital Platform โดยสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรรายใหญ่ทั้งในประเทศไทยและภูมิภาค ในการให้บริการกับภาครัฐและเอกชน เพื่อนำมาสนับสนุนความต้องการขององค์กรขนาดใหญ่ในการทำ Digital Transformation แบบครบวงจร

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งขยาย “Digital Business Center” และ “Transformation+ Academy” เพื่อเป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ การให้คำปรึกษา และการทดลองใช้งานโซลูชันจริง ช่วยให้องค์กรสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีดิจิทัลและ AI ได้ง่ายขึ้น พร้อมสร้างโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจในอนาคต

3. การผลักดันผลิตภัณฑ์และแพลตฟอร์ม Transformation+

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาแพลตฟอร์ม Transformation+ ซึ่งเป็น Strategic Platform หลักขององค์กร ที่ได้รับการส่งเสริมจาก สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ภายใต้แนวคิด AAA ได้แก่ Application, Automation และ Agents เพื่อรองรับความต้องการขององค์กรยุคใหม่ที่ต้องการระบบงานที่ยืดหยุ่น เชื่อมต่อได้ และสามารถขยายต่อยอดด้วย AI ได้ในอนาคต

Transformation+ จะเป็นแกนสำคัญในการสร้างรายได้ประจำใหม่ (New Recurring Revenue) และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ผ่านโมเดล Subscription และ AI-Driven Services โดยบริษัทฯ มีแผนพัฒนาโซลูชันเฉพาะทางสำหรับอุตสาหกรรมต่าง ๆ เช่น Healthcare, Retail, Smart Business, ESG และ Enterprise Operations ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการพัฒนาแพลตฟอร์มร่วมกับ Cloud Providers และพันธมิตรด้านเทคโนโลยี เพื่อให้สามารถส่งมอบโซลูชันที่มีความครบวงจรและตอบโจทย์ลูกค้าองค์กรได้ดียิ่งขึ้น

INDIGY

4. การสร้างระบบนิเวศพันธมิตรและโอกาสการเติบโตใหม่

บริษัทฯ มีแผนขยายความร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับพันธมิตรทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่และต่อยอดบริการด้าน AI และ Digital Transformation

บริษัทฯ มุ่งพัฒนาโมเดลความร่วมมือในลักษณะ Co-Innovation, Joint Solution Development และ Industry Partnership โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง เช่น AI Transformation, Smart Operations, Intelligent Workplace และ Digital Community Platform โดย บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างการศึกษาโอกาสในการขยายตลาดไปยังประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ผ่านโมเดลพันธมิตรทางธุรกิจและการส่งมอบบริการดิจิทัลร่วมกับเครือข่ายพันธมิตรในภูมิภาค

5. การเสริมความแข็งแกร่งด้านรายได้ประจำและความสามารถในการแข่งขันระยะยาว

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring Revenue) ผ่านบริการ Subscription, Managed Services, Cloud Services, Maintenance Services และ AI Platform Services เพื่อสร้างเสถียรภาพด้านรายได้และความสามารถในการทำกำไรในระยะยาว พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังเดินหน้าปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานภายในองค์กร ทั้งด้าน Delivery, Resource Allocation, AI-Assisted Operations และระบบบริหารจัดการโครงการ เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจและรักษาคุณภาพการให้บริการแก่ลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่

สรุปภาพรวมกลยุทธ์ปี 2569

โดยสรุป กลยุทธ์ครึ่งปีหลังของบริษัทฯ ในปี 2569 มุ่งเน้นการปรับโครงสร้างองค์กร ผ่านการยกระดับองค์กรสู่ AI-Native Company การขยายบริการดิจิทัลแบบครบวงจร การผลักดันแพลตฟอร์ม Transformation+ การสร้างระบบนิเวศพันธมิตร และการเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำจากผลิตภัณฑ์และบริการดิจิทัล

บริษัทฯ เชื่อว่าแนวทางดังกล่าวจะช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถของบริษัทในการแข่งขันระยะยาว ตามแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้าน AI เพื่อสร้างการเติบโตที่สร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว