

AVIATION

TECHNOLOGY

SERVICE

## บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ  
ประจำไตรมาส 3 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2567

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปีไตรมาส 3 ปี 2567  
เรียน กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  
สิ่งที่ส่งมาด้วย สำเนาการเงินสำหรับไตรมาส 3 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2567 จำนวน 1 ชุด

บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) ขอนำส่งงบการเงินสำหรับไตรมาส 3 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2567 ซึ่งผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีแล้ว และคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับผู้ลงทุน และผู้สนใจทั่วไป รับทราบ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

## ภาพรวมการดำเนินงานธุรกิจ

บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่นำเสนอสินค้าและบริการเพื่อให้ลูกค้าในสาขาสารสนเทศและการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพและมีความมั่นคงปลอดภัย ด้วยการจัดสรรผลิตภัณฑ์พื้นฐาน (Base Products) ที่ดีและเป็นที่ยอมรับของอุตสาหกรรม เพื่อมุ่งนำเสนอการให้บริการที่เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้าในแต่ละองค์กรที่มีความหลากหลาย อาทิ การให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งระบบความปลอดภัยทั้งทางกายภาพและความปลอดภัยของข้อมูล ระบบควบคุมการป้องกันและระบบเครือข่ายการบูรณาการ ซึ่งล้วนจำเป็นต่อการให้บริการเกี่ยวกับความปลอดภัยทางเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารบนเครือข่าย หรือจากสถานที่ใดก็ตามที่ “ผู้รับเหมา ระบบไอซีที” ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะวิสัยของธุรกิจต่าง ๆ มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและมีการแข่งขันสูง โดยได้มีการนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) เข้ามาช่วยพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ โดยสามารถแบ่งการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ออกได้เป็น 3 ส่วนคือ

### 1. ธุรกิจการให้บริการ

#### 1.1. การบริการที่เกี่ยวข้องกับกิจการการบิน (Aviation Service)

กลุ่มบริษัทฯ นำเทคโนโลยีสารสนเทศสมัยใหม่มาเชื่อมต่อและรองรับในการบริหารจัดการท่าอากาศยาน โดยการนำเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบใหม่ ๆ มาใช้เพื่อปรับปรุงการรองรับพฤติกรรมในการดำเนินชีวิตในวิถีปกติรูปแบบใหม่ของผู้ใช้บริการสนามบินในอนาคต เป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้โดยสารที่เดินทางทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการตรวจสอบและคัดกรองผู้โดยสารส่วนหน้าก่อนเดินทางเข้าและออกประเทศไทย มีการพัฒนาระบบประมวลผลรายการข้อมูลสำหรับฐานข้อมูลการเดินทางของผู้โดยสาร

#### 1.2. ธุรกิจผลิตและให้บริการแพลตฟอร์ม

กลุ่มบริษัทฯ พัฒนาและให้บริการทางด้านดิจิทัลคอนเทนต์แพลตฟอร์มที่เกี่ยวข้องกับการเดินทางและการท่องเที่ยว นำเสนอข้อมูลข่าวสารการท่องเที่ยว สถานที่สำคัญ และบริการต่าง ๆ ผ่านแพลตฟอร์มในรูปแบบอินเทอร์เน็ตหรือแอปพลิเคชัน สำหรับการเป็นแหล่งบริการข่าวสารต่าง ๆ แก่นักท่องเที่ยวและผู้ให้บริการ การเสนอขายผลิตภัณฑ์และบริการผ่านแพลตฟอร์มดังกล่าวพร้อมสำหรับบริหารจัดการความปลอดภัยของอาคารสำนักงานและที่อยู่ต่าง ๆ ตลอดจนแพลตฟอร์มที่รองรับ ดำเนินการพัฒนาด้วยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญเพื่อให้รองรับกับผู้ใช้งานที่หลากหลาย โดยบริษัทฯ มีทีมบริหารจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ มีทีมพัฒนาเพื่อเสริมโปรแกรมที่มีความเชี่ยวชาญสูงเพื่อให้การประเมินความต้องการของลูกค้าเพื่อนำไปสู่พัฒนาต่อได้เหมาะสม

### 1.3. การบริการบำรุงดูแลรักษาหลังการขายและติดตั้งและบริการอื่นๆ

กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการซ่อมและบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) ทั้งในส่วนของฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ที่ตรงกับที่เสนอขายให้แก่ลูกค้า เพื่อให้ระบบที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการติดตั้งมีประสิทธิภาพในการใช้งานอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ เน้นงานที่เป็นบริการบำรุงดูแลรักษาตลอดเวลา และเมื่อเกิดปัญหาที่เกี่ยวกับระบบ ทีมงานจะสามารถแก้ไขปัญหาให้ได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีบริการดูแลระบบให้กับบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกลถึงจังหวัดต่าง ๆ

### 1.4. การบริการดูแลความปลอดภัยและการบริหารอสังหาริมทรัพย์อัจฉริยะ

กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการด้านการพัฒนาระบบบริหารจัดการความปลอดภัยและอาคารสถานที่ด้วยเทคโนโลยีขั้นสูง โดยให้บริการครอบคลุมตั้งแต่ระบบรักษาความปลอดภัยอัจฉริยะที่ใช้เทคโนโลยี AI และ IoT ในการตรวจสอบและจัดการความปลอดภัยทั้งทางกายภาพและข้อมูล ไปจนถึงการบริหารจัดการอาคารด้วยเทคโนโลยีดิจิทัลทวิน (Digital Twin) และระบบการแสดงผล 3 มิติ (3D Visualization) นอกจากนี้ยังมีโซลูชัน AI ที่ช่วยจัดการเหตุการณ์อัจฉริยะ รวมถึงการใช้หุ่นยนต์และ IoT เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ด้วยทีมงานกว่า 6,000 คน ให้บริการลูกค้ากว่า 400 รายทั่วประเทศ โดยมุ่งเน้นการผสานเทคโนโลยีล้ำสมัยเข้ากับการบริการคุณภาพ เพื่อสร้างสังคมที่ปลอดภัยและน่าอยู่

### 1.5. การบริการบริหารจัดการงานลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service Management)

กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการบริหารจัดการงานลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service Management) อย่างครบวงจร ครอบคลุมทั้งช่องทางดิจิทัลและแบบดั้งเดิม บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการจัดหาทรัพยากรมนุษย์และการจัดการงานลูกค้าสัมพันธ์ โดยให้บริการแก่ลูกค้าองค์กรชั้นนำทั้งภาครัฐและเอกชน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการพัฒนาบุคลากรและระบบการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

## 2. ธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology System Integration: ICT-SI)

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจด้านการจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ครอบคลุมการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง บริหารจัดการงานโครงการที่ซับซ้อนและขนาดใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารบนเครือข่าย ซึ่งสามารถตอบสนองลูกค้าทั้งในหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ซึ่งโครงการส่วนใหญ่เป็นลักษณะโครงการที่มีความซับซ้อนในการดำเนินงาน (Complexity Project) ประกอบกับผู้ให้บริการคู่ค้าที่ครอบระบบซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ต่าง ๆ ความชำนาญเฉพาะด้าน และเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน ซึ่งสามารถช่วยพัฒนาโซลูชัน (Solutions) ที่หลากหลายเพื่อเสริมสร้างให้องค์กรมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการข้อมูลและกระบวนการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งมีความปลอดภัยต่อข้อมูลและปลอดภัยทางกายภาพสูงสุด

## 3. ธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ

กลุ่มบริษัทฯ มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศอื่น ๆ เช่น คอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ก เครื่องสแกนภาพ เครื่องพิมพ์ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage) อุปกรณ์กระจายสัญญาณ เครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Switch) กล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) และอุปกรณ์อื่น ๆ ตามความต้องการของลูกค้า เป็นต้น

## เศรษฐกิจและภาวะอุตสาหกรรมที่มีผลต่อการดำเนินงาน

ในปี 2567 ภาวะเศรษฐกิจและการเมืองของประเทศไทยแสดงสัญญาณบวกที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท การฟื้นตัวของเศรษฐกิจจากการท่องเที่ยวที่กลับมาแข็งแกร่งและการบริโภคภาคเอกชนที่เพิ่มขึ้น ได้รับแรงสนับสนุนจากการลงทุนของภาครัฐในโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ที่เป็นหนึ่งในธุรกิจหลักของบริษัท

รัฐบาลใหม่ที่มีเสถียรภาพและมีนโยบายมุ่งเน้นการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัลและการส่งเสริมการลงทุนในเทคโนโลยี ทำให้บริษัทมีโอกาสขยายตลาดในด้านโซลูชัน IT และบริการความปลอดภัยอัจฉริยะได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ความสำคัญของความปลอดภัยและการบริหารจัดการอาคาร รวมถึงความต้องการบริการแม่บ้านและศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ (Call Center) ที่ครบวงจร ยังคงเพิ่มขึ้นในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง

กลุ่มบริษัทมองเห็นโอกาสจากการเติบโตของภาคการท่องเที่ยว ซึ่งสนับสนุนความต้องการบริการด้านการรักษาความปลอดภัยที่ทันสมัย การดูแลรักษาความสะอาด และการบริหารจัดการประสบการณ์ลูกค้า ซึ่งเป็นธุรกิจที่บริษัทฯ เชี่ยวชาญ ผู้บริหารมั่นใจว่าการผสมผสานระหว่างโซลูชันด้าน IT และบริการที่หลากหลายของบริษัท จะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มและนำไปสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน

ด้วยแนวโน้มเศรษฐกิจที่แข็งแกร่งและการสนับสนุนจากภาครัฐ กลุ่มบริษัทมีความพร้อมที่จะใช้ประโยชน์จากโอกาสเหล่านี้เพื่อเสริมสร้างฐานธุรกิจและสร้างผลตอบแทนที่มั่นคงและยั่งยืนให้กับนักลงทุนในระยะยาว

## สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2567 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2567 ได้มีมติอนุมัติการเข้าลงทุนโดยการซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท วันทูน โพรเฟสชันแนล จำกัด (“OTP”) จากบริษัท เพียร์ ฟอร์ ยู จำกัด (มหาชน) (“PEER”) โดยบริษัทฯ และ บริษัท เทิร์นคีย์ คอมมูนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“TKC”) จะซื้อหุ้นสามัญ OTP จากบริษัท เพียร์ ฟอร์ ยู จำกัด (มหาชน) (“PEER”) ทั้งหมด 5,600,000 หุ้นหรือคิดเป็นร้อยละ 70 ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของ OTP โดยแบ่งจำนวนหุ้นที่ซื้อขาย และราคาซื้อขายตามรายละเอียด

1. บริษัทฯ ซ้ำค่าตอบแทนเป็นเงินสด 90,000,000 บาท และ เงินจำนวนเท่าร้อยละ 45 ของเงินทุนหมุนเวียนสุทธิของ OTP ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 12,407,150.82 บาท
2. TKC ซ้ำค่าตอบแทนเป็นเงินสด 50,000,000 บาท และ เงินจำนวนเท่าร้อยละ 25 ของเงินทุนหมุนเวียนสุทธิของ OTP ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 6,892,861.57 บาท

ภายหลังการทำรายการจะส่งผลให้ OTP มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดย บริษัทฯ ถือหุ้น OTP จำนวนร้อยละ 45 และ TKC ถือหุ้น OTP จำนวนร้อยละ 25 ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้น TKC จำนวนร้อยละ 18.8

ลักษณะการประกอบธุรกิจ OTP ได้แก่การให้บริการศูนย์บริการข้อมูล (Outsourced Contact Center Service) ซึ่งประกอบด้วยบริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบ (Fully-Outsourced Contact Center and Customer Management Services) ให้บริการเข้าอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ระบบ Contact Center ให้บริการจัดหาพนักงานที่ลูกค้าสัมพันธ์เพื่อประจำศูนย์บริการข้อมูลของลูกค้า ให้บริการบำรุงรักษาระบบ Contact Center และให้บริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) ด้วยระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย สามารถรองรับการติดต่อได้จากหลากหลายช่องทาง

บริษัทฯ เล็งเห็นว่าธุรกิจ Contact Center ของ OTP สามารถเติบโตต่อไปได้ในอนาคต เนื่องจากแนวโน้มของการใช้บริการติดต่อสื่อสารผ่านช่องทางดิจิทัลที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว ดังนั้น บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าการซื้อและเป็นเจ้าของหุ้นใน OTP เป็นโอกาสการลงทุนที่คุ้มค่า รวมถึงธุรกิจ Contact Center ของ OTP เป็นหนึ่งในธุรกิจที่เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเข้ามาเปลี่ยนแปลงการดำเนินธุรกิจและพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างมาก เช่น แนวโน้มการใช้ระบบปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence : AI) ทดแทนการให้บริการของเจ้าหน้าที่ที่ลูกค้าสัมพันธ์มากยิ่งขึ้น ทำให้ บริษัทฯ จะสามารถอยู่ได้ทัน่วงทีสำหรับนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่มีความเชี่ยวชาญมาใช้กับธุรกิจ Contact Center รวมถึงการพัฒนาระบบ AI ดังกล่าวของ OTP ทำให้ OTP มีความสามารถในการแข่งขัน มีโอกาสในการนำเสนอบริการที่ตอบสนองความ

ต้องการของลูกค้าในปัจจุบันและอนาคต และโอกาสในการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลต่อ บริษัทฯ และ TKC ในการได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนที่ดี



### สรุปผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานไตรมาส 3/2567

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	QoQ	YoY	9 เดือน	9 เดือน	YoY
	3/2567	2/2567	3/2566	(%)	(%)	2567	2566	(%)
รายได้รวม	1,715	1,648	1,084	4.1	58.2	4,730	2,849	66.0
กำไรสุทธิ	111	111	128	(0.0)	(13.3)	331	332	(0.3)
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาทต่อหุ้น)	0.16	0.16	0.17	0.0	(5.9)	0.47	0.49	(4.1)

### กำไรสุทธิ

กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมสำหรับไตรมาส 3/2567 จำนวน 1,715 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนจำนวน 631 ล้านบาท หรือร้อยละ 58.2 โดยมีสาเหตุหลักมาจากกลุ่มบริษัทได้รวมรายได้ของบริษัท รักษาความปลอดภัยและบริหารธุรกรรม สยาม จำกัด (“SAMCO”) ที่บริษัท เมทเธียร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้เข้าไปลงทุน 100% เมื่อวันที่ 19 กันยายน 2566 เข้ามาแสดงในงบการเงินได้เต็มไตรมาส รวมไปถึงภาคการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวปรับตัวสูงขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อนหน้า นอกจากนั้นกลุ่มบริษัทยังได้เข้าไปลงทุนใน OTP ระหว่างไตรมาส 3/2567 เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2567 ส่งผลให้สามารถรวมรายได้ของ OTP เข้ามาแสดงในงบการเงินไตรมาส 3/2567 ได้เป็นครั้งแรก อย่างไรก็ตามอัตรากำไรของ SAMCO และ OTP ไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับธุรกิจอื่นของกลุ่มบริษัท รวมทั้งกลุ่มบริษัทได้รับรู้ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของ SAMCO ที่เพิ่มขึ้นจากการขยายธุรกิจ ส่งผลกำไรสุทธิกลุ่มบริษัทสำหรับไตรมาส 3/2567 มีจำนวนลดลงจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนจำนวน 17 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 13.3

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	QoQ	YoY	9 เดือน	9 เดือน	YoY
	3/2567	2/2567	3/2566	(%)	(%)	2567	2566	(%)
รายได้จากการจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จ	330	371	293	(11.1)	12.6	810	703	15.2
รายได้จากการขาย	1	-	30	100.0	(96.7)	10	75	(86.7)
รายได้จากการให้บริการ	1,378	1,254	757	9.9	82.0	3,893	2,064	88.6
<b>รวมรายได้</b>	<b>1,709</b>	<b>1,625</b>	<b>1,080</b>	<b>5.2</b>	<b>58.2</b>	<b>4,713</b>	<b>2,842</b>	<b>65.8</b>

**รายได้จากการจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จ** ในไตรมาส 3/2567 มีจำนวน 330 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 19.3 ของรายได้ทั้งหมด เพิ่มขึ้นจำนวน 37 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.6 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากโครงการที่มีการส่งมอบและรับรู้รายได้ ในไตรมาส 3/2567 มีมูลค่าโครงการสูงกว่าโครงการที่รับรู้ในไตรมาส 3/2566 ซึ่งไตรมาสปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีรายได้จากการส่งมอบงานจากโครงการที่สำคัญ ดังนี้

- โครงการพัฒนาระบบคลาวด์กลางด้านสาธารณสุขของประเทศไทย กิจกรรมที่ 1 : การพัฒนาระบบบริหารจัดการการแลกเปลี่ยนข้อมูลสุขภาพ ของ สำนักงานคณะกรรมการดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
- โครงการระบบตรวจสอบและติดตามการปฏิบัติการเดินรถ (GPS) พร้อมติดตั้ง ของ องค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ
- โครงการพัฒนาเทคโนโลยีระบบ CCTV เพื่อควบคุมการตรวจคนเข้าเมือง (IMMIGRATION CONSOLIDATION : CCTV) สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง เพิ่มเติม จำนวน 12 จุดตรวจ ของ สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง

**รายได้จากการขาย** ในไตรมาส 3/2567 มีจำนวน 1 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.1 ของรายได้ทั้งหมด โดยรายได้จากการขายมิใช่รายได้หลักของกิจการ ซึ่งมีผลทำให้รายได้จากการขายลดลงจำนวน 29 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 96.7 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากไตรมาส 3/2566 บริษัทมีรายได้จากการขายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนเพียงไม่กี่รายเท่านั้น

**รายได้จากการให้บริการ** ในไตรมาส 3/2567 มีจำนวน 1,378 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 80.6 ของรายได้ทั้งหมด เพิ่มขึ้นจำนวน 621 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 82.0 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากสาเหตุดังนี้

- รายได้จากการให้บริการระบบบริการผู้โดยสารขึ้นเครื่อง (CUPPS) ณ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ท่าอากาศยานดอนเมือง ท่าอากาศยานเชียงใหม่ ท่าอากาศยานภูเก็ต ท่าอากาศยานหาดใหญ่ และ ท่าอากาศยานแม่ฟ้าหลวงเชียงราย ซึ่งบริษัทจะมีการรับรู้รายได้ดังกล่าวนี้จากจำนวนผู้โดยสารขาออกทั้งในและต่างประเทศที่ใช้บริการระบบ ถึงแม้ว่าจำนวนผู้โดยสารขาออกจะมีจำนวนเพิ่มขึ้น แต่ก็ยังน้อยกว่าผู้โดยสารในอัตราร้อยละ 90 ของจำนวนผู้โดยสารตามที่กำหนดใน TOR ทำให้บริษัทยังคงรับรู้รายได้ในอัตราร้อยละ 90 ของจำนวนผู้โดยสารตามที่กำหนดใน TOR ซึ่งผู้โดยสารตาม TOR ในไตรมาส 3/2567 มีจำนวนมากกว่าไตรมาส 3/2566 ทำให้บริษัทมีการรับรู้รายได้เพิ่มขึ้น จำนวน 80 ล้านบาท
- รายได้จากการให้บริการระบบตรวจสอบและคัดกรองผู้โดยสารล่วงหน้า (APPS) และประมวลผลรายการข้อมูลสำหรับฐานข้อมูลการเดินทางของผู้โดยสาร (PNR) สำหรับท่าอากาศยานทั้ง 6 แห่งของบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) สำหรับไตรมาส 3/2567 สูงกว่าไตรมาส 3/2566 จำนวน 50 ล้านบาท เนื่องจากจำนวนผู้โดยสารที่เดินทางเข้าออกประเทศไทยและเปลี่ยนเครื่องที่ประเทศไทยมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการรณรงค์อุตสาหกรรมท่องเที่ยวของทางภาครัฐตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นมา
- รายได้ค่าบริการดูแลความปลอดภัยและการบริหารอสังหาริมทรัพย์อัจฉริยะ เพิ่มขึ้นจำนวน 416 ล้านบาท รายได้ในส่วนนี้จะเป็นรายได้ของ SAMCO ที่บริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100 จึงถือได้ว่า SAMCO เป็นบริษัทย่อยของบริษัท บริษัทจึงได้นำการเงินของ SAMCO มารวมในงบการเงินด้วย ส่งผลให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้จากธุรกิจดังกล่าวได้เต็มจำนวนในปี 2567 โดย SAMCO มีรายได้ค่าบริการในปี 2567 เพิ่มขึ้นจากปี 2566 เป็นจำนวน 416 ล้านบาท

- รายได้ค่าบริการบริหารจัดการงานลูกค้าสัมพันธ์ เพิ่มขึ้นจำนวน 45 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้เข้าลงทุนใน OTP เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2567 ส่งผลให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้จากธุรกิจดังกล่าวได้ในไตรมาส 3/2567 เป็นครั้งแรก ทั้งนี้ บริษัทได้มีอำนาจในการควบคุม OTP จึงถือได้ว่า OTP เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทสามารถนำรายได้ค่าบริการของ OTP มารวมในงบการเงินรวม
- รายได้จากการให้บริการดูแลและบำรุงรักษา (Maintenance Service Agreement) รายได้จากการให้บริการอื่น เช่น โครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล โครงการจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ชายขอบหมู่บ้าน โครงการให้บริการรถเข็นกระเป๋า ณ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ เพิ่มขึ้นจำนวน 30 ล้านบาท จากจำนวนโครงการที่เพิ่มขึ้น รวมถึงสัญญาการให้บริการบำรุงรักษาระบบที่บริษัทได้มีการจำหน่ายและติดตั้ง

## ต้นทุน

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	QoQ	YoY	9 เดือน	9 เดือน	YoY
	3/2567	2/2567	3/2566	(%)	(%)	2567	2566	(%)
ต้นทุนจากการจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จ	277	309	196	(10.4)	41.3	665	531	25.2
ต้นทุนจากการขาย	-	-	22	-	(100.0)	6	54	(88.9)
ต้นทุนจากการให้บริการ	1,121	988	571	13.5	96.3	3,088	1,462	111.2
รวมต้นทุน	1,398	1,297	789	7.8	77.2	3,759	2,047	83.6
กำไรขั้นต้น	311	328	291	(5.2)	(6.9)	954	795	20.0
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	18.2	20.2	26.9			20.2	28.0	

ต้นทุนรวม ในไตรมาส 3/2567 มีจำนวน 1,398 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 609 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 77.2 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้าที่มีต้นทุนรวมจำนวน 789 ล้านบาท โดยกลุ่มบริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมลดลงจากร้อยละ 26.9 เป็นร้อยละ 18.2 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีผลมาจาก

- ต้นทุนจากการจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จเพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่สูงกว่ารายได้จากการจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จที่เพิ่มขึ้น เป็นผลมาจากโครงการที่รับรู้รายได้ในไตรมาส 3/2567 มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่าโครงการที่รับรู้รายได้ใน ไตรมาส 3/2566
- ต้นทุนจากการขายลดลงตามรายได้จากการขายที่ลดลง เนื่องจากรายได้จากการขายมิใช่รายได้ที่กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นเช่นเดียวกับรายได้จากการจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จและรายได้จากการให้บริการ ซึ่งมีจำนวนสูงและมีความต่อเนื่องช่วยสร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับกลุ่มบริษัท
- ต้นทุนจากการให้บริการเพิ่มขึ้นอย่างมากตามรายได้จากการให้บริการที่เพิ่มขึ้น โดยต้นทุนจากการให้บริการเพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่สูงกว่ารายได้จากการให้บริการที่เพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากธุรกิจบริการดูแลความปลอดภัยและการบริหารอสังหาริมทรัพย์อัจฉริยะของ SAMCO ซึ่งมีต้นทุนส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าแรงงานที่มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับงานโครงการอื่นของกลุ่มบริษัท และเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมของกลุ่มบริษัทลดลงอย่างมีนัยสำคัญเหลือร้อยละ 18.2

## กำไร(ขาดทุน)อื่น

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	QoQ	YoY	9 เดือน	9 เดือน	YoY
	3/2567	2/2567	3/2566	(%)	(%)	2567	2566	(%)
รายได้อื่น	6	23	4	(73.9)	50.0	17	7	142.9
(ขาดทุน) กำไรอื่น - สุทธิ	(6)	(32)	12	(81.3)	(150.0)	(47)	5	(1,040.0)
<b>รวมกำไร(ขาดทุน)อื่น</b>	<b>-</b>	<b>(9)</b>	<b>16</b>	<b>(100.0)</b>	<b>(100.0)</b>	<b>(30)</b>	<b>12</b>	<b>(350.0)</b>

ขาดทุนอื่นในไตรมาส 3/2567 ลดลงจำนวน 16 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 100.0 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีกำไรอื่นจำนวน 16 ล้านบาท เนื่องจากในไตรมาส 3/2566 กลุ่มบริษัทมีกำไรจากการป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินต่างประเทศ ซึ่งเป็นผลมาจากค่าเงินบาทที่อ่อนค่าลงกว่าอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่กลุ่มบริษัทเข้าทำสัญญาป้องกันความเสี่ยง อย่างไรก็ตามผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนมีจำนวนเงินลดลงในไตรมาส 3/2567 เนื่องจากค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้นในช่วงปัจจุบัน

## ค่าใช้จ่ายและต้นทุนทางการเงิน

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	QoQ	YoY	9 เดือน	9 เดือน	YoY
	3/2567	2/2567	3/2566	(%)	(%)	2567	2566	(%)
ค่าใช้จ่ายในการขาย	51	35	33	45.7	54.5	134	93	44.1
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	109	144	80	(24.3)	36.3	369	250	47.6
ต้นทุนทางการเงิน	69	74	76	(6.8)	(9.2)	221	223	(0.9)
<b>รวมค่าใช้จ่าย</b>	<b>229</b>	<b>253</b>	<b>189</b>	<b>(9.5)</b>	<b>21.2</b>	<b>724</b>	<b>566</b>	<b>27.9</b>
อัตราส่วนต่อรายได้ (ร้อยละ)	13.4	15.6	17.5			15.4	19.9	

ค่าใช้จ่ายโดยรวมของกลุ่มบริษัท สำหรับไตรมาส 3/2567 มีจำนวน 229 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 40 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 21.2 เป็นผลจากสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายในไตรมาส 3/2567 ได้รวมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นของบริษัทที่กลุ่มบริษัทได้เข้าไปลงทุนในปี 2566 ได้แก่ บริษัท แอสโตร โซลูชันส์ จำกัด (“ASTRO”) ซึ่งได้เปลี่ยนจากบริษัทร่วมมาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2566 และ SAMCO ที่บริษัท เมทเธียร์ จำกัด (“METTHIER”) เข้าไปลงทุน เมื่อวันที่ 19 กันยายน 2566 เข้ามาด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังได้เข้าไปลงทุนใน OTP ระหว่างไตรมาส 3/2567 เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2567 ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายโดยรวมของกลุ่มบริษัทสูงขึ้น เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยค่าใช้จ่ายโดยรวมที่เพิ่มขึ้นจะเป็นค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายพนักงานที่มีจำนวนพนักงานเพิ่มขึ้นจากการขยายกิจการของบริษัท รวมถึงค่าใช้จ่ายการตลาดเพื่อเสริมสร้างภาพลักษณ์ของกลุ่มบริษัท



ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	QoQ	YoY	9 เดือน	9 เดือน	YoY
	3/2567	2/2567	3/2566	(%)	(%)			
บริษัท เทิร์นคีย์ คอมมูนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“TKC”)	9	16	18	(43.8)	(50.0)	42	46	(8.7)
บริษัท แอสโตร โซลูชันส์ จำกัด (“ASTRO”)	-	-	-	0.0	0.0	-	(1)	(100.0)
บริษัท โกลเบล สปอร์ต เวเนเจอร์ส จำกัด (“GSV”)	6	4	5	50.0	20.0	16	7	(128.6)
บริษัท เอสเอแอล กรุ๊ป (ไทยแลนด์) จำกัด (“SAL”)	48	33	23	45.5	108.7	140	99	41.4
<b>รวม</b>	<b>63</b>	<b>53</b>	<b>46</b>	<b>18.9</b>	<b>37.0</b>	<b>198</b>	<b>151</b>	<b>31.1</b>

สำหรับไตรมาส 3/2567 กลุ่มบริษัทได้รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้าจำนวน 46 ล้านบาท ดังนี้

- บริษัท เทิร์นคีย์ คอมมูนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“TKC”) จำนวน 9 ล้านบาท ลดลง 9 ล้านบาท เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีส่วนแบ่งกำไรจำนวน 18 ล้านบาท เนื่องจากผลประกอบการ TKC มีผลกำไรลดลง
- บริษัท แอสโตร โซลูชันส์ จำกัด (“ASTRO”) ไม่มีส่วนแบ่งกำไร เนื่องจากในไตรมาส 4/2566 บริษัทได้ลงทุนใน ASTRO เพิ่มจนทำให้เปลี่ยนจากบริษัทร่วมเป็นบริษัทย่อย บริษัทจึงได้เปลี่ยนจากการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้าเป็นการรวมงบการเงินของบริษัทย่อยไว้ในงบการเงินรวม
- บริษัท โกลเบล สปอร์ต เวเนเจอร์ส จำกัด (“GSV”) จำนวน 6 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1 ล้านบาท เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีส่วนแบ่งกำไรจำนวน 5 ล้านบาท โดยมาจากกำไรจากการดำเนินงานของ GSV ซึ่งประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการจัดแข่งขันกีฬา
- บริษัท เอสเอแอล กรุ๊ป (ไทยแลนด์) จำกัด (“SAL”) จำนวนเงิน 48 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 25 ล้านบาท จากการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวของประเทศไทย ส่งผลให้บริษัท บริการภาคพื้น ท่ออากาศยานไทย จำกัด (“AOTGA”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของ SAL ที่ประกอบธุรกิจการให้บริการเกี่ยวกับการบริการภาคพื้นของธุรกิจการบินที่ทำอากาศยานดอนเมืองและท่าอากาศยานภูเก็ต และธุรกิจบริหารคลังสินค้าภายในท่าอากาศยานภูเก็ต มีผลการดำเนินงานดีขึ้น

**สรุปฐานะทางการเงิน**

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 มีจำนวน 11,214 ล้านบาท ลดลงจำนวน 301 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 2.6 จาก 11,514 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 โดยมีสาเหตุหลักมาจากค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์ในโครงการ ทั้งนี้ในระหว่างไตรมาส 3/2567 กลุ่มบริษัทได้บันทึกค่าเผื่อการด้อยค่าของลูกหนี้การค้าลดลงจำนวน 12 ล้านบาท เนื่องจากได้รับชำระจากลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระเป็นระยะเวลานานบางส่วน ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

หนี้สินรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 มีจำนวน 6,190 ล้านบาท ลดลงจำนวน 612 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 9.0 จาก 6,803 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 เนื่องจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวที่กู้มาเพื่อใช้ในโครงการ CUPPS และ APPS โดยบริษัทชำระคืนเงินกู้ดังกล่าวนี้เป็นรายเดือนและการจ่ายชำระหุ้นกู้จำนวน 156 ล้านบาทที่ถึงกำหนดเมื่อเดือนพฤษภาคม 2567

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 มีจำนวน 5,023 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 312 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.6 จาก 4,712 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ส่วนใหญ่เป็นผลมาจากผลประกอบการของบริษัท

## อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส 3/2567	ไตรมาส 2/2567	ไตรมาส 3/2566
<b>อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratios)</b>			
อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	1.1	1.1	1.2
อัตราส่วนเงินหมุนเวียนเร็ว (Quick Ratio)	0.2	0.3	0.6
<b>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์ (Activity Ratios)</b>			
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (Average Collection Period)	44	52	89
<b>อัตราส่วนที่แสดงถึงความเสี่ยงจากการกู้ยืม (Leverage Ratios)</b>			
อัตราหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio)	1.2	1.2	1.6
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	3	3	2
อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (Debt Service Coverage Ratio)	0.5	0.6	0.5
<b>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios)</b>			
อัตราผลตอบแทนสินทรัพย์ (Return on Asset)	3.2%	4.9%	3.9%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on Equity)	11.3%	11.9%	11.3%

## ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือการเติบโตในอนาคต

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงปัจจัยสำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อการทำงานและการเติบโตในอนาคต และได้เตรียมกลยุทธ์อย่างรอบคอบเพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโตอย่างยั่งยืน พร้อมทั้งบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงทางธุรกิจและผลตอบแทนที่มั่นคงสำหรับผู้ถือหุ้น

- การพัฒนาเทคโนโลยีและการจัดการทรัพยากร** กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ ๆ และมีแผนการพัฒนานวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของอุตสาหกรรม โดยทีมผู้บริหารได้เตรียมความพร้อมทั้งด้านทรัพยากร กำลังการผลิต และความสามารถทางเทคโนโลยี เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทสามารถรักษาความได้เปรียบในการแข่งขัน
- การสนับสนุนจากภาครัฐ** นโยบายของรัฐบาลที่มุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลและส่งเสริมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีเป็นแรงหนุนสำคัญที่ช่วยเพิ่มศักยภาพการเติบโตของกลุ่มบริษัท ผู้บริหารมีความพร้อมในการใช้ประโยชน์จากนโยบายเหล่านี้ เพื่อขยายธุรกิจและตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้นของตลาด
- การบริหารต้นทุนและการจัดการค่าแรง** กลุ่มบริษัทได้พัฒนากระบวนการจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และมีแผนการรับมือกับความผันผวนของราคาวัตถุดิบและค่าแรงงาน ผ่านการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานและการลงทุนในโครงการที่ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม เพื่อเสริมสร้างภาพลักษณ์องค์กรที่ยั่งยืน
- การพัฒนาทักษะบุคลากร** ผู้บริหารเล็งเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาทักษะบุคลากร โดยเฉพาะในธุรกิจบริการ เช่น ศูนย์บริการลูกค้า (Call Center) การรักษาความปลอดภัย และบริการแม่บ้าน กลุ่มบริษัทได้จัดทำแผนการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บุคลากรมีความพร้อมในการรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี และสร้างความมั่นใจว่าองค์กรจะยังคงเป็นผู้นำในอุตสาหกรรม
- ความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ** แม้เศรษฐกิจจะมีความไม่แน่นอนในบางช่วงเวลา แต่กลุ่มบริษัทได้เตรียมแผนบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างรัดกุม และใช้ประโยชน์จากการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวและการบริโภคภาคเอกชน ซึ่งเป็นตัวกระตุ้นสำคัญที่ช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจบริการของบริษัท

6. การบริหารภาระหนี้สินและสนับสนุนทางการเงิน ผู้บริหารมีการวางแผนบริหารภาระหนี้สินอย่างมีประสิทธิภาพ และเตรียมกลยุทธ์ทางการเงินที่แข็งแกร่งเพื่อสนับสนุนการขยายธุรกิจ รวมถึงการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่บริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและสร้างโอกาสการเติบโตที่มั่นคง
7. การขยายธุรกิจใหม่เพื่อกระจายความเสี่ยง กลุ่มบริษัทมีแผนที่จะขยายธุรกิจไปยังอุตสาหกรรมใหม่ ๆ ที่มีศักยภาพและเกี่ยวเนื่องกันกับอุตสาหกรรมที่กลุ่มบริษัทมีประสบการณ์ เพื่อกระจายความเสี่ยงและสร้างโอกาสการเติบโตในระยะยาว ไม่เพียงแต่จะเสริมสร้างความยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด แต่ยังช่วยเพิ่มแหล่งรายได้ที่มั่นคงให้แก่บริษัท การลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีใหม่และการบริการที่ทันสมัย จะช่วยให้บริษัทสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป และเสริมสร้างศักยภาพในการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ด้วยการเตรียมพร้อมในทุกด้าน กลุ่มบริษัทมั่นใจว่าจะสามารถรับมือกับความท้าทายและใช้ประโยชน์จากโอกาสที่เกิดขึ้นได้อย่างเต็มที่ เพื่อสร้างความมั่นคงและการเติบโตอย่างยั่งยืน พร้อมทั้งให้ผลตอบแทนที่ดีแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว

### พัฒนาการด้านความยั่งยืน

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจที่ครอบคลุมถึงมิติด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental), สังคม (Social), และบรรษัทภิบาล (Governance) หรือ ESG เพื่อเสริมสร้างคุณค่าที่ยั่งยืนให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และเพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางการลงทุนของนักลงทุนที่ให้ความสำคัญกับการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

1. **ด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental)** กลุ่มบริษัทดำเนินนโยบายลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมพร้อมทั้งพัฒนามาตรการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในกระบวนการดำเนินงาน เช่น การใช้เทคโนโลยีประหยัดพลังงาน การลดของเสีย การแยกขยะ และการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ
2. **ด้านสังคม (Social)** กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญต่อการพัฒนาชุมชนและสังคม โดยเน้นการยกระดับคุณภาพชีวิตของพนักงานและชุมชนที่บริษัทดำเนินธุรกิจผ่านโครงการเพื่อสังคม เช่น การจัดฝึกอบรมและพัฒนาทักษะให้กับพนักงาน รวมถึงการส่งเสริมความเท่าเทียมในสถานที่ทำงาน โครงการพัฒนาชุมชนและดูแลคนชายขอบ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังให้ความสำคัญกับความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงาน โดยสร้างสภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัยและมีสุขอนามัยที่ดี
3. **ด้านบรรษัทภิบาล (Governance)** กลุ่มบริษัทมุ่งมั่นในการรักษามาตรฐานการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) โดยยึดมั่นในความโปร่งใส ความซื่อสัตย์ และการบริหารจัดการที่เป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีการเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญต่อผู้ลงทุนอย่างครบถ้วน รวมถึงการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานของบริษัทมีความโปร่งใสและตรวจสอบได้

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

### ขอแสดงความนับถือ

นายสิทธิเดช มัยลาภ  
กรรมการ

เลขานุการบริษัท

โทร 02 029 7888 ต่อ 812