

Indigy- อินดิจี (IDG)

24 ตุลาคม 2568

ชื่อ

ราคาเป้าหมายปี 2569 4.37 บาท
ปริมาณหุ้น (พาร์ 0.50 บาท) 100 ล้านหุ้น

บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด เป็นผู้จัดทำ
จำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้นสามัญ
เพิ่มทุนของ IDG ในครั้งนี้ โดยการจัดทำ
เอกสารฉบับนี้เพื่อวัตถุประสงค์ในการนำเสนอ
ข้อมูลและบทความการวิเคราะห์เท่านั้น การ
ตัดสินใจลงทุนขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของนักลงทุน



เอกรินทร์ วงษ์ศิริ, CFA, CQF
เลขทะเบียนนักวิเคราะห์ : 055680
e-mail : ekkarin@trinitythai.com

INDIGY

INDIGY พร้อมขับเคลื่อนธุรกิจด้วย Digital Platform

- IDG บริษัทประกอบธุรกิจประกอบธุรกิจที่ปรึกษาด้านดิจิทัลทรานสฟอร์มเมชัน (Digital Transformation) และพัฒนาดิจิทัลแพลตฟอร์ม (Digital Platform) แบบครบวงจร
- ประมาณการรายได้และกำไรมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง คาดอัตราการเติบโตเฉลี่ยของกำไรปี 2568-2569 (CAGR) ร้อยละ 48 ต่อปี จากยอดขายที่เพิ่มขึ้นโดยบริษัทวางแผนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทที่พัฒนาขึ้นมาด้วยนวัตกรรม AI ในปี 2569
- ประเมินมูลค่าเหมาะสมของบริษัท ณ สิ้นปี 2569 ที่ 4.37 บาท ต่อหุ้น ด้วยวิธี PER ratio ที่ 13 เท่า ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยของ Current Trading PER ของหุ้นที่มีธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัท

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท อินดิจี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “IDG”) ประกอบธุรกิจที่ปรึกษาด้านดิจิทัลทรานสฟอร์มเมชัน (Digital Transformation) และพัฒนาดิจิทัลแพลตฟอร์ม (Digital Platform) แบบครบวงจร โดยสามารถแบ่งประเภทการให้บริการตามลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท ได้เป็น 3 ประเภทหลัก ประกอบด้วย 1) การจำหน่ายซอฟต์แวร์ 2) การให้บริการในคำปรึกษา การพัฒนาระบบ การให้บริการบำรุงรักษาระบบและซอฟต์แวร์ และ 3) การให้บริการอื่นๆ

ความน่าสนใจในการลงทุน

- บริษัทพัฒนาและจำหน่ายซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาขึ้นเอง เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทเองซึ่งลักษณะเป็น No Code เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและแนวโน้มที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว
- การพัฒนาดิจิทัลแพลตฟอร์มของบริษัทที่พัฒนาขึ้นมาด้วยนวัตกรรม AI ซึ่งสอดคล้องกับความต้องการของตลาดในปัจจุบัน
- แนวโน้มการเติบโตของกำไรสุทธิในปี 2568-2569 คิดเป็นการเติบโตในอัตราเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 48 ต่อปี
- ฐานะทางการเงินแข็งแกร่ง Debt to Equity Ratio 3M2568 ที่ 0.74x

แนวโน้มผลการดำเนินงานและการเติบโต

กำไรในปี 2568-2569 ฝ่ายวิเคราะห์ ประเมินไว้ ที่ 22 ล้านบาท และ 34 ล้านบาท ตามลำดับ โดยคิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 47 และ ร้อยละ 50 ตามลำดับ กำไรที่เพิ่มขึ้นมากจากทั้งรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น และอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มสูง ซึ่งบริษัท มีแผนในการนำเงินที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้ไปวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นมาด้วยนวัตกรรม AI และขยายสำนักงานและศูนย์บริการธุรกิจดิจิทัล โดยบริษัทได้เล็งเห็นถึงการขยายการเติบโตไปยังต่างจังหวัด

ประเมินมูลราคาเป้าหมายปี 2569 ที่ 4.37 บาท

ฝ่ายวิเคราะห์ ประเมินมูลค่าเหมาะสมของบริษัท ณ สิ้นปี 2569 ที่ 4.37 บาท ต่อหุ้น ด้วยวิธี PER ratio ที่ 13 เท่า ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยของ Current Trading PER ของหุ้นที่มีธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัท

Financial Highlights

Year-End:	2565A	2566A	2567F	2568F	2569F
Sales and Services (Bt mn)	124	114	126	145	168
EBITDA (Bt mn)	30	16	22	31	45
Net Profit (Bt mn)	23	11	15	22	34
EPS (Bt)	3.76	1.85	0.21	0.22	0.34
EV/EBITDA (x)	12.53	23.36	18.41	10.10	6.84
PER(x)	1.16	2.36	20.67	19.52	12.99
P/BV (x)	0.32	0.28	5.17	2.60	2.32
DPS(Bt)	2.17	0.00	1.11	0.09	0.13
Div Yield (%)	50%	0%	25%	2%	3%
ROE (%)	29%	13%	20%	20%	19%

Source: Company, Trinity Research * Stock price based on target price @ 4.37

บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด เลขที่ 1 อาคารพาร์ค สยาม ชั้น 22 และห้อง 2301 ชั้น 23 ถนนคอนแวนต์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้ แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการต่าง ๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชี้นำหรือชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท อินดีจี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “IDG”) ประกอบธุรกิจที่ปรึกษาด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชัน (Digital Transformation) และพัฒนาดิจิทัลแพลตฟอร์ม (Digital Platform) แบบครบวงจร ที่สามารถตอบโจทย์ลูกค้าในการออกแบบโซลูชันที่มีประสิทธิภาพสูงตรงตามความต้องการทางธุรกิจ รวมถึงการบูรณาการให้ทำงานร่วมกับระบบงานต่างๆ ของลูกค้าได้อย่างลงตัว บริษัทมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมที่ยาวนานมากกว่า 24 ปี ในการให้คำปรึกษาและพัฒนาระบบให้กับองค์กรชั้นนำทั้งในและต่างประเทศ โดยให้ความสำคัญสูงสุดกับการพัฒนาระบบงานที่มีประสิทธิภาพสูงรองรับกับการทำงานให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยสามารถแบ่งประเภทการให้บริการตามลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท ได้เป็น 3 ประเภทหลัก ประกอบด้วย 1) การจำหน่ายซอฟต์แวร์ 2) การให้บริการให้คำปรึกษา การพัฒนาระบบ การให้บริการบำรุงรักษาระบบและซอฟต์แวร์ และ 3) การให้บริการอื่นๆ

สำหรับโครงสร้างรายได้ของบริษัทสามารถแบ่งตามประเภทการให้บริการในช่วงตั้งแต่ปี 2565 – 2567 และงวด 3 เดือนแรกปี 2567 - ปี 2568 มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

Exhibit 1 โครงสร้างรายได้ปี 2565-2567 และ 3M2568

รายได้รวม	ปี 2565		ปี 2566		ปี 2567		3M2568	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายซอฟต์แวร์	32.52	26.1	27.38	24.0	36.12	28.7	9.13	26.7
รายได้จากการบริการพัฒนาระบบดิจิทัล	68.04	54.7	56.97	50.0	51.78	41.2	10.62	31.1
รายได้จากการบริการบำรุงรักษาระบบและซอฟต์แวร์	21.03	16.9	22.63	19.9	23.02	18.3	5.51	16.1
รายได้จากการบริการอื่นๆ	2.81	2.3	6.98	6.1	14.85	11.8	8.95	26.2
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	124.4	100.0	113.96	100.0	125.77	100.0	34.2	100.0

Source: Company

ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบและพัฒนาระบบดิจิทัลแบบครบวงจร รวมทั้งให้บริการเป็นที่ปรึกษาด้าน Digital & AI Transformation และพัฒนาโซลูชันตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถแบ่งประเภทการให้บริการตามลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท ได้เป็น 3 ประเภทหลัก ประกอบด้วย 1) การจำหน่ายซอฟต์แวร์ 2) การให้บริการให้คำปรึกษา การพัฒนาระบบ การให้บริการบำรุงรักษาระบบและซอฟต์แวร์ และ 3) การให้บริการอื่นๆ

1. การจำหน่ายซอฟต์แวร์ สามารถจำแนกรูปแบบการจำหน่ายซอฟต์แวร์ที่บริษัทจำหน่ายเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

1.1. การจำหน่ายซอฟต์แวร์จากลูกค้า บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของ Microsoft Corporation (“Microsoft”) โดยให้บริการแอปพลิเคชันพื้นฐานที่ใช้ในสำนักงาน เช่น Microsoft 365 (Microsoft Excel, Microsoft Word, Microsoft PowerPoint, Microsoft Outlook, Onedrive, Microsoft Team) และซอฟต์แวร์ระบบ ERP (Microsoft Dynamic 365) บริษัทให้บริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษาในการเลือกแพ็คเกจ Microsoft 365 และโซลูชันที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ไปจนถึงการให้คำแนะนำในการใช้งาน การบริการหลังการขาย และการอบรมการใช้งานซอฟต์แวร์ของ Microsoft ทั้งสำหรับพนักงานทั่วไปจนถึงระดับผู้ใช้งานขั้นสูง

นอกจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Microsoft License แล้ว บริษัทยังมีบริการจัดหาและบริหารจัดการระบบ Cloud ให้แก่ลูกค้า ทั้งในรูปแบบการเช่าหรือซื้อขาด โดยบริษัทเป็นพันธมิตรในการให้บริการ Microsoft Azure Cloud บริษัทมีรูปแบบการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ทั้งแบบ Subscription ซึ่งสร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Revenue) โดยให้สิทธิการใช้งานตามจำนวนผู้ใช้งานและระยะเวลาที่ตกลง และแบบ Perpetual License ซึ่งเป็นแบบค่าใช้จ่ายครั้งเดียว โดยบริษัทเป็น Reseller Partner (พันธมิตรของตัวแทนจำหน่าย) ที่สามารถจัดจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการหลังการขายได้อย่างครบวงจรเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า

- 1.2. การจำหน่ายซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาขึ้นเอง ปัจจุบันบริษัทมีกลุ่มซอฟต์แวร์สำเร็จรูปที่บริษัทพัฒนาขึ้นเองและพร้อมจำหน่ายทั้งหมด 3 โปรแกรม และ 1 โซลูชันที่นำเอาเทคโนโลยี Microsoft มาพัฒนา ประกอบด้วย
- กลุ่มผลิตภัณฑ์ WORK+ คือ แพลตฟอร์ม หรือซอฟต์แวร์ Application ที่เป็นเครื่องมือศูนย์รวมการทำงานขององค์กร รองรับการใช้งานบนมือถือและเว็บเบราว์เซอร์ ผลิตภัณฑ์ของ WORK+ ประกอบด้วย WORK+ SUPERAPP WORK+ AUTOMATE และ WORK+ HR
 - กลุ่มผลิตภัณฑ์ BIZ+ คือ แพลตฟอร์มเพื่อธุรกิจ สามารถเชื่อมต่อกับฟีดแบ็ค ออส และ แท็บเล็ตสำหรับบริการหน้าร้านและสาขาได้ และใช้ในการควบคุมการขายและการให้บริการสำหรับ ศูนย์บริการ ร้านค้า และ ร้านอาหารโดยช่วยตรวจสอบประเมินผลกระบวนการทำงานภายในร้านค้า ลดขั้นตอนการทำงาน ตรวจสอบ ควบคุมสินค้า และบริหารจัดการภายในให้ได้มาตรฐาน
 - กลุ่มผลิตภัณฑ์ LIFE+ คือ แพลตฟอร์ม Smart Office & Smart Living สำหรับนำไปใช้ในกิจการสำนักงานและโครงการที่พักอาศัย เพื่อช่วยควบคุมเรื่องการบริหารจัดการรวมถึงฟังก์ชันการทำงานร่วมกับอุปกรณ์ ไอโอที ให้เข้ากับการใช้ชีวิตแบบ Smart Living
 - กลุ่มผลิตภัณฑ์ 365+ คือ โซลูชันที่นำเอาเทคโนโลยี Microsoft มาพัฒนา โดยจัดเป็นรูปแบบแพคเกจพร้อมสำหรับการการขายและใช้งาน

Exhibit 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทพัฒนาขึ้นเอง

กลุ่มผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติหลัก
WORK+ SUPERAPP	- การสื่อสาร (Communication) - การมีส่วนร่วมของพนักงาน (Employee Engagement) - ศูนย์บริการ (Service Center) - การปรับแต่งส่วนบุคคล (Personalize)
WORK+ AUTOMATE	- มีแม่แบบที่พร้อมใช้งานและเริ่มทำงานได้ด้วยเทมเพลตที่ออกแบบมาพร้อมใช้งานง่าย ลดขั้นตอนที่ยุ่งยาก - รองรับทุกอุปกรณ์ ใช้งานได้อย่างราบรื่น ด้วยมือถือ แท็บเล็ต หรือเว็บไซต์ ทำให้ผู้ใช้งานสามารถทำงานได้ทุกที่ทุกเวลา - แสดงประวัติการทำงานเอกสาร ตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงได้อย่างโปร่งใสทุกขั้นตอนด้วยมาตรฐานความปลอดภัย - มีแบบฟอร์มตามต้องการปรับแต่งฟอร์มได้ง่ายดายและตรงตามความต้องการขององค์กร - Workflow ที่ชัดเจนขั้นตอนที่แสดงชัดเจนและง่ายต่อการติดตาม ลดความสับสนในกระบวนการ - มีระบบแจ้งเตือนเพื่อให้ผู้ใช้งานไม่พลาดทุกงานสำคัญที่ต้องตรวจสอบหรืออนุมัติ - สร้างและปรับแต่งฟอร์มสร้างฟอร์มใหม่หรือปรับแต่งฟอร์มที่มีอยู่ได้ง่าย ๆ - เชื่อมต่อกับระบบอื่น ๆ รองรับการทำงานเชื่อมต่อกับระบบอื่น ๆ ในองค์กรผ่าน API - รองรับการทำงานจากทุกที่ไม่ว่าจะอยู่ที่ไหน ผู้ใช้งานก็สามารถทำงานได้อย่างง่ายดายและไม่ขาดตอน - รองรับการใช้งานหลายภาษา ใช้งานได้ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ
WORK+ HR	- โดยมีคุณสมบัติหลักดังนี้ ศูนย์บริการพนักงาน (Service Center) รวมการจัดการคำร้องของพนักงานในทุกเรื่อง - ข่าวสารและประกาศ (News & Announcement) สื่อสารข้อมูลสำคัญกับพนักงานทุกคนผ่านแพลตฟอร์มกลาง - ไดเรกทอรีพนักงาน (Employee Directory) ค้นหาข้อมูลพนักงานอย่างรวดเร็ว - การจัดการการเข้างานและลางาน (Attendance & Leave Management) ติดตามการเข้างาน และจัดการคำร้องขอลางาน - การจัดการค่าใช้จ่ายและการทำงานล่วงเวลา (Expense & Overtime Management) เพิ่มความโปร่งใสในกระบวนการจัดการค่าใช้จ่ายของพนักงาน - ชุมชน Experience+ (Experience+ Community) สร้างพื้นที่สำหรับพนักงานในการแบ่งปัน ความคิดเห็น ประสบการณ์ และแนวคิดต่าง ๆ - การจัดการการร้องขอและอนุมัติ (Approval Workflow) ระบบการอนุมัติคำร้องที่สะดวกและง่ายต่อการใช้งาน ไม่ว่าจะเป็นคำร้องลางาน ค่าใช้จ่าย หรือตำแหน่งงานใหม่ - ระบบแจ้งเตือนอัจฉริยะ (Smart Notifications) ระบบจะแจ้งเตือนผู้ใช้งานอัตโนมัติ ช่วยให้ผู้ใช้งานไม่พลาดข้อมูลสำคัญหรือการดำเนินการที่จำเป็น - การจัดการเอกสารและนโยบาย PDPA ช่วยให้ผู้ใช้งานบริหารจัดการเอกสารและนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลได้อย่างเป็นระบบ ปลอดภัย และปฏิบัติตามกฎหมาย PDPA

บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด เลขที่ 1 อาคารพาร์ค สยาม ชั้น 22 และห้อง 2301 ชั้น 23 ถนนคอนแวนต์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้ แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการต่าง ๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการแนะนำหรือชักชวนให้ลงทุน การซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

Exhibit 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทพัฒนาขึ้นเอง

กลุ่มผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติหลัก
BIZ+	- การทำรายการรองรับการตรวจสอบแบบออนไลน์ผ่านมือถือหรือแท็บเล็ต เพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถให้บริการทางธุรกิจได้แบบครบวงจร - การทำรายการสนับสนุนการขาย เช่น เลือกรายการสินค้า การตรวจสอบโปรโมชั่น - การทำรายการผ่านจุดบริการด้วย QR Code - การตรวจสอบตามประเภทของงานที่ต้องการตรวจสอบ เช่น การตรวจสอบคุณภาพสินค้า, การตรวจสอบอุปกรณ์ หรือการตรวจสอบด้านความปลอดภัย โดยไม่ต้องเริ่มต้นออกแบบใหม่ - การบันทึกประวัติ ระบบสามารถบันทึกผลการตรวจสอบและเก็บบันทึกประวัติการตรวจเพื่อให้สามารถตรวจสอบย้อนหลังได้ในกรณีที่ต้องการดูข้อมูลเก่า - การแจ้งเตือนและการติดตามผล เมื่อพบข้อบกพร่อง ระบบสามารถส่งการแจ้งเตือนให้ผู้รับผิดชอบดำเนินการแก้ไขหรือทำการตรวจสอบซ้ำตามระยะเวลาที่กำหนด - การสร้างรายงานอัตโนมัติ ระบบสร้างรายงานที่สรุปผลการตรวจสอบได้อัตโนมัติ เพื่อนำเสนอข้อมูลให้กับผู้บริหารหรือทีมงานได้อย่างรวดเร็ว
LIFE+	- การให้บริการด้วย QR Code เพื่อเชื่อมต่อจุดบริการต่างๆ ไว้ในที่เดียว - บริการเชื่อมต่อกับอุปกรณ์ IoTs ภายในจุดให้บริการ โดยสามารถเชื่อมต่ออุปกรณ์ได้หลากหลาย - มีระบบบริหารจัดการผู้ใช้งานและให้บริการพื้นฐานสำหรับใช้งานได้ทั้งภายในองค์กรและการใช้งานกับกลุ่มลูกค้า หรือใช้งานแบบสาธารณะ - มีบริการที่หลากหลายเหมาะสมสำหรับสื่อสารผู้ใช้งาน ได้แก่ ประกาศข่าวสารสำคัญ การแจ้งเตือน การตรวจรับสิ่งของ การตรวจสอบประวัติการให้บริการต่างๆ - การแจ้งปัญหาไปที่ส่วนกลางเพื่อแก้ไข - สามารถขยายระบบงานเพื่อเชื่อมต่อกับระบบงานอื่นๆ ภายในองค์กรได้
365+	365+ MODERN PORTAL คือ โซลูชันสำหรับพัฒนาพอร์ทัลสื่อสารองค์กร โดยใช้ประโยชน์จากชุดโปรแกรม Microsoft 365 suite อาทิ SharePoint, Microsoft VIVA Connection และ Team 365+ Document Management System (DMS) โซลูชันจัดเก็บเอกสารและค้นหาเอกสารดิจิทัล ปลอดภัย รองรับการจัดเก็บเอกสารแบบ Soft file ทุกชนิดได้ 365+ E-MEMO โซลูชันรองรับการส่งคำขอและอนุมัติได้ทุกที่ ทุกเวลา สะดวกรวดเร็วและปลอดภัย ลดการใช้กระดาษ 365+ Adoption & Consulting งานบริการให้คำปรึกษาในการปรับใช้เทคโนโลยี (Consulting Services) การอบรมและส่งเสริมการใช้งาน (Adoption Services) การปรับแต่งและการพัฒนาเฉพาะทาง (Customization & Development) และการสนับสนุนหลังการใช้งาน (Post-Adoption Support)

Source: Company

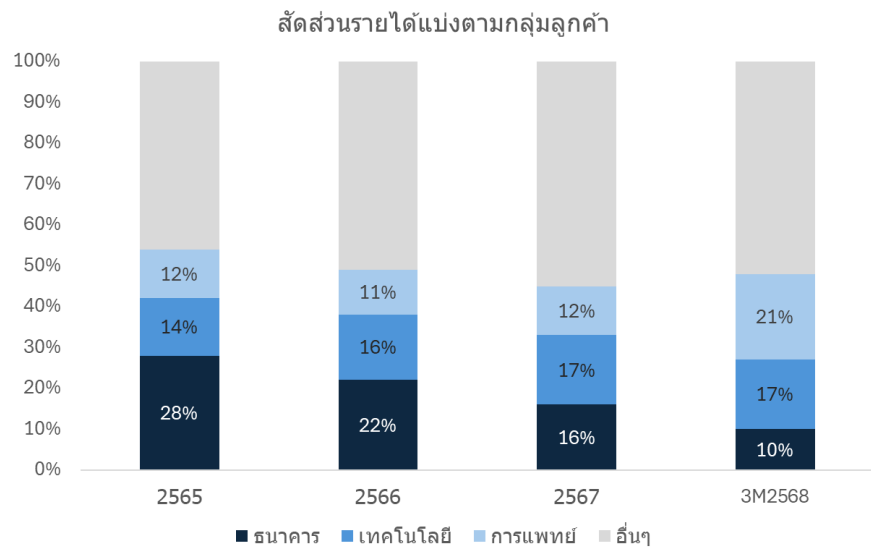
2. การให้บริการพัฒนาระบบดิจิทัล ให้คำปรึกษาติดตั้งซอฟต์แวร์และการให้บริการบำรุงรักษาระบบและซอฟต์แวร์ โดยบริษัทมีบริการพัฒนาระบบดิจิทัลและให้คำปรึกษาติดตั้งซอฟต์แวร์เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการติดตั้งซอฟต์แวร์แบบครบวงจร โดยส่วนใหญ่แล้วบริษัทจะให้บริการในลักษณะแพ็คเกจ ซึ่งจะเป็นการให้คำปรึกษา บริการติดตั้งซอฟต์แวร์ควบคู่ไปกับการให้บริการบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ภายหลังการติดตั้ง
บริษัทมีบริการด้านการสนับสนุนและบำรุงรักษาระบบหลังจากที่ได้ส่งมอบงานให้กับลูกค้าภายใต้ระยะเวลาให้บริการหลังการขายตามสัญญา โดยเป็นลักษณะสัญญาต่อเนื่องโดยส่วนมากจะมีระยะเวลาในการให้บริการสนับสนุนและบำรุงรักษาซอฟต์แวร์อยู่ที่ 1-5 ปี ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า
3. การให้บริการอื่นๆ บริษัทมีบริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาซอฟต์แวร์ขององค์กร โดยไม่จำกัดว่าจะต้องเป็นซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาหรือจำหน่ายโดยบริษัท รวมถึงให้บริการการอบรมการใช้งานของ Microsoft 365 ไปจนถึงการใช้งาน AI (Artificial Intelligence) ตั้งแต่ขั้นพื้นฐานไปจนถึงขั้นสูง เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจในตัวซอฟต์แวร์ เพื่อให้บุคลากรของลูกค้าสามารถใช้งานซอฟต์แวร์ได้อย่างราบรื่น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท คือ กลุ่มสถาบันการเงินและธนาคาร กลุ่มการแพทย์ กลุ่มประกันภัย กลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม กลุ่มธุรกิจโรงแรม กลุ่มธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค กลุ่มภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ และกลุ่มธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

โดยกลุ่มลูกค้า 3 อันดับแรกอยู่ในกลุ่ม ธนาคาร, เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร, การแพทย์ รวมคิดเป็นร้อยละ 45-54

Exhibit 3 สัดส่วนรายได้แบ่งตามกลุ่มลูกค้า



Source: Company

Exhibit 4 ตัวอย่างลูกค้าของบริษัท



Source: Company

ช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัท แบ่งออกเป็น 4 ช่องทาง ดังนี้

1. ลูกค้าติดต่อผ่านบริษัทโดยตรง บริษัทมีทีมฝ่ายขายเพื่อให้บริการและให้ข้อมูลกับลูกค้า โดยเฉพาะ ผ่านฝ่ายขายและฝ่าย Pre-Sales โดยจะพิจารณาความต้องการของลูกค้า ข้อมูลการประกอบธุรกิจของลูกค้า รวมไปถึงจำนวนพนักงานที่จะเข้ามาใช้งานระบบ นำมาประเมินเบื้องต้น เพื่อเตรียมการนำเสนอระบบโซลูชันและแพ็คเกจที่สามารถตอบโจทย์ให้กับทางลูกค้าได้
2. ลูกค้าใหม่จากการแนะนำจากกลุ่มลูกค้าเดิม ด้วยผลงานที่ผ่านมาและความเชี่ยวชาญในด้านการพัฒนาระบบดิจิทัลและงานสนับสนุนด้านเทคโนโลยีของบริษัทและความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าเสมอมา บริษัทจึงได้รับความไว้วางใจให้พัฒนาแพลตฟอร์มและแอปพลิเคชัน รวมถึงการให้บริการอื่นๆ จากลูกค้าจำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นองค์กรชั้นนำขนาดใหญ่ และ/หรือบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม อาทิเช่น กลุ่มธุรกิจธนาคาร การเงิน และประกันภัย กลุ่มธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและการผลิต และกลุ่มธุรกิจอื่นๆ เป็นต้น ทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในทีมพัฒนาระบบของบริษัท จึงทำให้เกิดการแนะนำในกลุ่มลูกค้า
3. ลูกค้าจากการแนะนำผ่านทางพันธมิตร บริษัทมีพันธมิตรที่สำคัญคือ Microsoft Corporation ซึ่งบริษัทเป็น Solution Partner ให้กับ Microsoft Corporation โดยในกรณีที่ลูกค้าที่ต้องการความชำนาญเฉพาะด้านที่บริษัทมีความชำนาญเป็นพิเศษ บริษัทก็จะได้รับการแนะนำลูกค้าจาก Microsoft Corporation เพื่อให้บริการ
4. ลูกค้าจากการเข้าประมูลงาน นอกจากลูกค้าเอกชนขนาดใหญ่ บริษัทยังมีกลุ่มลูกค้าภาครัฐที่ใช้วิธีการประมูลงานในการคัดเลือกผู้รับจ้างโดยที่ผ่านมา บริษัทจะได้รับการเชิญให้เข้าร่วมประมูลงานจากเจ้าของโครงการโดยตรง ซึ่งรับทราบถึงประวัติการทำงานหรือเคยร่วมงานกับบริษัทมาก่อน ทั้งนี้ ผู้ว่าจ้างจะพิจารณาถึงงบประมาณ และคัดเลือกผู้ให้บริการโดยวิธีการประมูลราคาเป็นหลัก โดยผู้ว่าจ้างจะพิจารณาจากชื่อเสียงผลงานในอดีต ประสบการณ์ทำงาน การตอบสนองต่อความต้องการของผู้ว่าจ้าง และสถานะทางการเงินที่มั่นคงของผู้รับจ้าง เป็นต้น

โครงการในอนาคต

1. **วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์** บริษัทมีเป้าหมายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อตอบสนองต่อทุกความต้องการของผู้ประกอบการซึ่งเป็นลูกค้าของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่โดยเฉพาะซึ่งมีชื่อว่า Transformation + โดยเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ที่พัฒนาขึ้นมาด้วยนวัตกรรม AI และใช้ในการสนับสนุนการทำโครงการ Digital & AI Transformation แบบครบวงจรให้กับภาคธุรกิจซึ่งจะช่วยให้สามารถตอบโจทย์การให้บริการลูกค้าได้ดีขึ้นภายในระยะเวลาที่เร็วขึ้น และมีต้นทุนที่ลดลง
2. **ขยายสำนักงานและศูนย์บริการธุรกิจดิจิทัล** บริษัทมีความตั้งใจ ขยายพื้นที่สำนักงานของบริษัท และพัฒนาศูนย์บริการธุรกิจในรูปแบบ Community & Co จัดสถานที่ในรูปแบบ Community Business Showcase ให้คำปรึกษาให้บริการฝึกอบรม จัดกิจกรรมต่าง ๆ ด้านดิจิทัลให้กับธุรกิจ โดยบริษัทได้เล็งเห็นถึงการขยายการเติบโตไปยังต่างจังหวัด โดยมีรายละเอียดดังนี้
 - ปี 2568 : ศูนย์ 1 กรุงเทพฯ
 - ปี 2569 : ศูนย์ธุรกิจ 2 & 3 ภูเก็ต/ชลบุรี
 - ปี 2570 : ศูนย์ธุรกิจ 4 & 5 & 6 ขอนแก่น/อุบลราชธานี/เชียงใหม่

อย่างไรก็ดี สำหรับลำดับการสร้างศูนย์บริการดิจิทัล บริษัทอาจพิจารณาเปลี่ยนแปลงตามแผนและความเหมาะสมตามสภาพเศรษฐกิจเป็นหลัก นอกจากนี้แล้วบริษัทเตรียมปรับโครงสร้างและให้ความสำคัญ 5 กลุ่มธุรกิจใหม่ดังนี้

 - ธุรกิจการให้คำปรึกษาด้านดิจิทัลและงานบริการด้านไอที (Digital Consulting Business) ให้คำปรึกษาด้านการวางแผนโครงสร้างดิจิทัลให้กับองค์กรนำไปพัฒนาต่อขยายธุรกิจ
 - ธุรกิจการพัฒนาและอินทิเกรตระบบงาน (Digital Integration Business) ให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาแพลตฟอร์มหรือซอฟต์แวร์ เพื่อเชื่อมต่อระบบงานต่างๆ รวมถึงการปรับเปลี่ยนแก้ไขระบบงานให้ตอบโจทย์ ความต้องการทางธุรกิจ โดยครอบคลุมทุกขั้นตอนของการพัฒนาระบบ โดยนำหลักการของ Design Thinking ขยายออกแบบความต้องการลูกค้า และ DevSecOps ใช้ในการพัฒนาความปลอดภัย
 - ธุรกิจการให้บริการดิจิทัลแพลตฟอร์ม (Digital Platform) ให้บริการแพลตฟอร์มดิจิทัลพร้อมใช้งาน โดยครอบคลุมทั้งสินค้าและบริการที่มุ่งเน้นการทำ Digital Transformation ทั้งในและนอกองค์กร
 - ธุรกิจการฝึกอบรมด้านดิจิทัล (Digital Academy Business) ให้บริการฝึกอบรมด้านดิจิทัลกับองค์กรและบุคคล เพื่อเสริมทักษะความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจ เทคโนโลยีและการใช้เครื่องมือดิจิทัลยุคใหม่
 - ธุรกิจขายสินค้าดิจิทัลในรูปแบบออนไลน์ (Digital Market) ให้บริการโดยการขายและส่งสินค้าเข้า Marketplace Platform โดยเน้นจัดหาสินค้าดิจิทัลที่เป็นที่ต้องการในตลาด

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

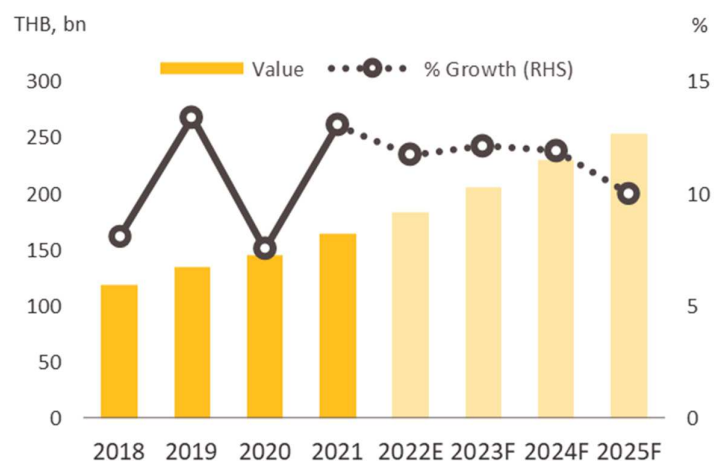
อุตสาหกรรมดิจิทัล

สำหรับภาคอุตสาหกรรมดิจิทัลไม่ได้เติบโตตามที่คาดการณ์เนื่องจากภาวะการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 เป็นปัจจัยสำคัญที่เร่งให้อุตสาหกรรมดิจิทัลเติบโต ขึ้นตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา จะเห็นได้จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ใช้บริการ Mobile platform ที่ส่งผลให้เกิดการเติบโตของการลงทุน ทางด้านซอฟต์แวร์ ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ TTB (TTB Analytics) และมุมมองวิจัยกรุงศรี ได้มีการประเมินแนวโน้มของธุรกิจดิจิทัลถึงการเติบโตในช่วงปี 2566-2568 ว่าจะมีการเติบโตถึงร้อยละ 19-20 เกิดเศรษฐกิจแบบดิจิทัล เกิดเทคโนโลยีใหม่ที่เข้ามาประยุกต์ใช้ในปัจจุบัน เช่น การให้บริการฐานข้อมูลของ SaaS การพัฒนาด้วย AI หรือการนำ Digital Transformation มาปรับใช้กับธุรกิจอย่างเต็มรูปแบบ เพื่อให้ธุรกิจ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

ในส่วนของแนวโน้มธุรกิจซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์รายได้มีแนวโน้มเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 11-12 ต่อปี ในช่วงปี 2566-2568 สอดรับแนวโน้มการลงทุนด้านซอฟต์แวร์ที่มีทิศทางขยายตัว โดย Gartner, Inc. คาดว่า มูลค่าซอฟต์แวร์และบริการด้านไอทีของไทยจะเติบโตต่อเนื่องจากแนวโน้มการเพิ่มค่าใช้จ่ายในการลงทุนด้านซอฟต์แวร์และบริการไอทีที่จะครอบคลุมไปถึงองค์กรระดับภูมิภาคกว้างขวางขึ้น โดยมีปัจจัยหนุนที่สำคัญ ได้แก่

- 1) การแข่งขันสร้างมูลค่าเพิ่มผ่านการให้บริการเฉพาะเจาะจงกับลูกค้าในปริมาณมาก (Mass customization) ซึ่งต้องใช้ระบบฐานข้อมูลขนาดใหญ่แบบทันเวลาทั้งในภาคการผลิตและบริการ
- 2) การลดค่าใช้จ่ายด้านการบริหารและประมวลผลข้อมูลโดยใช้บริการผ่านระบบสมาชิกบนคลาวด์ในรูปแบบ Subscription model หรือ SaaS ที่มีต้นทุนถูกกว่าการติดตั้งระบบ Software แบบเดิม
- 3) การเข้ามาลงทุนของผู้ให้บริการคลาวด์ชั้นนำของโลก ได้แก่ Google Cloud และ Amazon Web Services (AWS) โดยจะตั้งศูนย์ข้อมูลระดับภูมิภาคในประเทศไทย (Regional data centers)

Exhibit 5 กราฟแสดงรายได้ของธุรกิจซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์



Source: ที่มา: DEPA, วิจัยกรุงศรี มีนาคม 2567

ภาวะการแข่งขัน

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการออกแบบและพัฒนาระบบดิจิทัลแบบครบวงจร รวมไปถึงผู้ให้คำปรึกษาด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชัน และพัฒนาโซลูชันตามความต้องการของลูกค้า โดยใช้ Low-Code Development Platform และ No-Code Development Platform ผ่าน Microsoft Power Apps ซึ่งการเข้ามาของ Low Code และ No Code จะเป็นเครื่องมือในการช่วยให้องค์กรต่าง ๆ สามารถพัฒนาซอฟต์แวร์ หรือแอปพลิเคชัน ได้รวดเร็ว ทันเวลา และตรงตามความต้องการ

สำหรับผู้เล่นในอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจให้คำปรึกษาด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันและพัฒนาโซลูชันตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งมองว่ามีผู้เล่นในอุตสาหกรรมจำนวนมากที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียง เช่น บริษัทที่ดำเนินธุรกิจในการให้คำปรึกษาในการออกแบบ และพัฒนาระบบดิจิทัล บริษัทที่พัฒนาซอฟต์แวร์โดยใช้ 1) แพลตฟอร์ม Low Code 2) การเขียนโค้ดแบบดั้งเดิม (High Code) 3) ซอฟต์แวร์ Off-the-shelf เช่น SAP Oracle และบริษัทที่ใช้ซอฟต์แวร์ โซลูชัน หรือเทคโนโลยีในรูปแบบอื่นๆ ที่สามารถพัฒนาระบบตามที่ลูกค้าต้องการได้ โดยจากกลุ่มคู่แข่งที่กล่าวมาข้างต้นมีผู้ประกอบการที่มีธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัทตามรายชื่อ ดังนี้

Exhibit 6 ตารางเปรียบเทียบผู้เล่นในอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจให้คำปรึกษาด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันและพัฒนาโซลูชัน

ลำดับ	บริษัท	รายได้รวม (ล้านบาท)	สินทรัพย์ (ล้านบาท)	กำไรสุทธิ (ล้านบาท)
1	บริษัท จีเอเบิล จำกัด (มหาชน)	6,199.65	6,182.13	236.53
2	บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน)	2,537.96	4,001.77	154.51
3	บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	1,516.45	2,510.94	301.11
4	บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน)	1,470.13	4,215.44	343.97
5	บริษัท เน็ตเบย์ จำกัด (มหาชน)	589.26	770.41	215.92
6	บริษัท เทอร์ราไบท์ พลัส จำกัด (มหาชน)	505.50	508.53	29.58
7	บริษัท ทีบีเอ็น คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	349.30	686.35	22.01
8	บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)	199.80	396.90	40.59
9	บริษัท อินดิจี จำกัด (มหาชน)	125.77	106.62	15.22
10	บริษัท เจโนซิส เทคโนโลยี จำกัด ¹	67.89	72.51	3.92
11	บริษัท เทคโนโลยีคอนสลิบ จำกัด ¹	50.00	41.94	4.40

ที่มา : Business Online (BOL) / กระทรวงพาณิชย์ / SET

หมายเหตุ: /1 เป็นข้อมูลของปี 2566

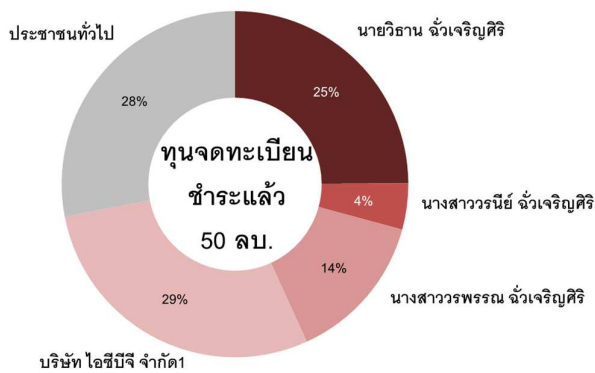
ข้อมูลสรุปการเสนอขายหุ้น IPO

บริษัทจะมีทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้ โดยหุ้นสามัญที่เสนอขายในครั้งนี้มีจำนวน 28 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.00 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้

บริษัทมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน ดังนี้

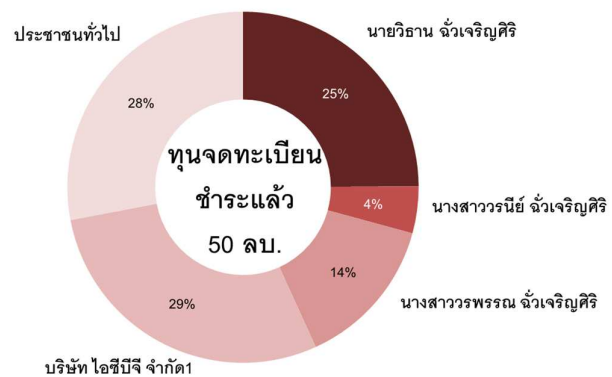
1. วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ลงทุนในการจ้างบุคลากรใหม่สำหรับกรวิจัย พัฒนา และให้บริการกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์เดิม
2. ขยายสำนักงานและศูนย์บริการธุรกิจดิจิทัล ลงทุนในการขยายพื้นที่สำนักงานของบริษัท และ พัฒนาศูนย์บริการธุรกิจในรูปแบบ Community & Co จัดสถานที่ในรูปแบบ Community Business Showcase ให้คำปรึกษา ให้บริการฝึกอบรม จัดกิจกรรมต่างๆ ด้านดิจิทัลให้กับธุรกิจ โดยมีแผนจะขยายศูนย์บริการธุรกิจดิจิทัลออกไปต่างจังหวัดโดยพิจารณาตามความเหมาะสมและตามสภาพเศรษฐกิจ
3. เงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

Exhibit 7 โครงสร้างผู้ถือหุ้นก่อน IPO



Source: Company

Exhibit 8 โครงสร้างผู้ถือหุ้นหลัง IPO



หมายเหตุ :

1/ บริษัท ไอซีบีจี จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นกรรมสิทธิ์ครอบครองของกลุ่มจิวเจริญศิริ

รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท ไอซีบีจี จำกัด ตามที่ปรากฏในบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้นล่าสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ
1. นายวิธาน จิวเจริญศิริ	69,200	57.67
2. นางสาววรพรรณ จิวเจริญศิริ	38,800	32.33
3. นางสาววรณีย์ จิวเจริญศิริ	12,000	10
รวมจำนวนหุ้นก่อนเสนอขาย	120,000	100.00

วิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานปี 2565-2567

รายได้จากการขายและบริการ

บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานในปี 2565 อยู่ที่ 124.40 ล้านบาท ก่อนจะลดลงมาอยู่ที่ 113.96 ล้านบาทในปี 2566 หรือลดลง 10.44 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.39 จากปีก่อนหน้า โดยสาเหตุของการลดลงส่วนใหญ่มาจากยอดขายที่ปรับตัวลดลง ทั้งในส่วนของรายได้จากการบริการพัฒนาระบบดิจิทัลที่ชะลอตัวลงหลังการลงทุนของลูกค้าลดลง และรายได้จากการขายซอฟต์แวร์ที่หดตัวจากทั้งผลิตภัณฑ์ของลูกค้าและซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาเอง อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 บริษัทสามารถกลับมามีรายได้จากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นเป็น 125.77 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.81 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 10.36 จากปีก่อนหน้า ซึ่งการฟื้นตัวดังกล่าวมาจากรายได้ค่าบริการอื่น ๆ ที่ขยายตัวอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะการให้บริการที่ปรึกษาและการให้บริการเสริมที่ตอบโจทย์ลูกค้าได้มากขึ้น ประกอบกับรายได้จากการขายซอฟต์แวร์ที่กลับมาขยายตัวอย่างโดดเด่น

ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงาน 30.97 ล้านบาท ขณะที่ในงวดเดียวกันของปี 2568 รายได้จากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นเป็น 34.20 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 3.23 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 10.44 โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้ค่าบริการอื่น ๆ ที่ขยายตัวอย่างโดดเด่น โดยเฉพาะงานที่ปรึกษาและงานพัฒนาในลักษณะรายชิ้น (Tailor-made) ซึ่งสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงจุดและมีแนวโน้มได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ต้นทุนขายและบริการ

ในปี 2565 บริษัทมีต้นทุนขาย 15.53 ล้านบาท และต้นทุนการให้บริการ 46.84 ล้านบาท ส่งผลให้กำไรขั้นต้นจากการขาย 17.15 ล้านบาท (อัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 52.49) และกำไรขั้นต้นจากการให้บริการ 44.88 ล้านบาท (อัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 48.93) ขณะที่ในปี 2566 ต้นทุนขายและบริการเพิ่มขึ้นเป็น 14.63 ล้านบาทและ 49.12 ล้านบาทตามลำดับ ประกอบกับรายได้จากซอฟต์แวร์และบริการที่ลดลง ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นหดตัว โดยกำไรขั้นต้นจากการขายลดลงเหลือ 12.75 ล้านบาท (ร้อยละ 46.56) และจากการให้บริการลดลงเหลือ 37.46 ล้านบาท (ร้อยละ 43.26) อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 บริษัทสามารถฟื้นตัวได้จากการเพิ่มสัดส่วนยอดขายซอฟต์แวร์ที่พัฒนาเองซึ่งมีมาร์จิ้นสูง ส่งผลให้ต้นทุนขายลดลงเหลือ 11.53 ล้านบาท และกำไรขั้นต้นจากการขายปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเป็น 24.59 ล้านบาท (ร้อยละ 68.09) แม้ว่าต้นทุนการให้บริการยังคงปรับเพิ่มเป็น 52.29 ล้านบาท ทำให้กำไรขั้นต้นจากการให้บริการทรงตัวที่ 37.37 ล้านบาท (ร้อยละ 41.68) สำหรับไตรมาส

สำหรับงวด 3 เดือนแรกปี 2568 บริษัทมีแนวโน้มที่ดีขึ้น โดยกำไรขั้นต้นจากการให้บริการปรับตัวสูงขึ้นตามรายได้ที่เติบโต ขณะที่กำไรขั้นต้นจากการขายยังคงแข็งแกร่ง แม้แต่อัตรากำไรจะลดลงจากสัดส่วนการขายซอฟต์แวร์ Microsoft ที่มากขึ้น สะท้อนถึงความสามารถของบริษัทในการรักษาระดับกำไรขั้นต้นและสร้างสมดุลระหว่างผลิตภัณฑ์ที่มีมาร์จิ้นต่างกัน

กำไรสุทธิ

บริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2565 อยู่ที่ 22.58 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 17.93 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากปีก่อนหน้า โดยได้รับแรงหนุนจากการลงทุนด้านดิจิทัลที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่ เช่น สถาบันการเงิน โรงพยาบาล และธุรกิจอาหาร อีกทั้งการเติบโตของซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาเองซึ่งมีต้นทุนต่ำกว่าสินค้าที่ซื้อมา เพื่อจำหน่ายช่วยเสริมความสามารถในการทำกำไร อย่างไรก็ตาม ในปี 2566 กำไรสุทธิปรับลดลงเหลือ 11.09 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 50.88 จากปีก่อนหน้า คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 9.64 สาเหตุหลักมาจากการชะลอการลงทุนของลูกค้าในภาวะเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่เพิ่มขึ้น ขณะที่ในปี 2567 บริษัทสามารถกลับมาฟื้นตัวโดยมีกำไรสุทธิ 15.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 37.25 จากปีก่อนหน้า คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 11.96 โดยได้แรงสนับสนุนจากการเติบโตของซอฟต์แวร์ที่พัฒนาเอง การควบคุมต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ และการฟื้นตัวของการลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของหลายอุตสาหกรรม

สำหรับงวด 3 เดือนแรกปี 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิ 5.44 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยร้อยละ 1.32 จากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 15.86 โดยมีแรงขับเคลื่อนหลักจากรายได้การให้บริการที่ปรึกษาซึ่งเติบโตต่อเนื่อง

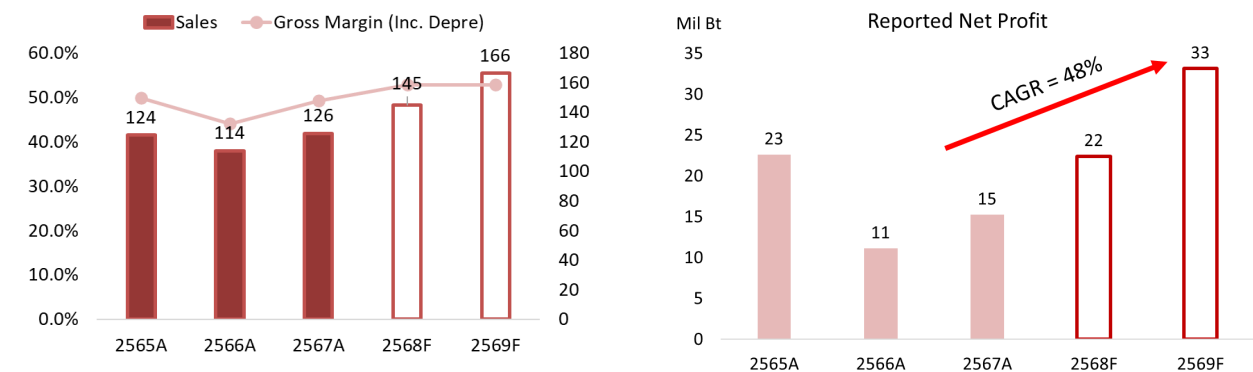
คาดการณ์ดำเนินงานปี 2568-2569 เติบโตต่อเนื่อง

ฝ่ายวิเคราะห์ คาดการณ์รายได้จากการขายและให้บริการในปี 2568-2569 เท่ากับ 145 ล้านบาท และ 166 ล้านบาท ตามลำดับ โดยคิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 15.0 และ ร้อยละ 16.4 ตามลำดับ การเติบโตที่สูงขึ้นจากการที่กลุ่มลูกค้ามีความต้องการในการเปลี่ยนแปลงระบบเทคโนโลยีให้ทันต่อสภาวะตลาดที่เปลี่ยนแปลง รวมถึงบริษัทมีแผนที่จะออกผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกี่ยวข้องกับการใช้ AI เข้ามาช่วยในการทำงาน ซึ่งกำลังเป็นเทรนด์

อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2568-2569 ฝ่ายวิเคราะห์ ประเมินไว้ ที่ร้อยละ 52.9 ร้อยละ และ ร้อยละ 53.0 ของรายได้จากการขายและให้บริการ ตามลำดับ อัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มสูงขึ้นนั้นเป็นผลมาจากบริษัทเน้นขายผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้พัฒนาซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าผลิตภัณฑ์จากลูกค้า

สำหรับกำไรในปี 2568-2569 ฝ่ายวิเคราะห์ ประเมินไว้ ที่ 22 ล้านบาท และ 33 ล้านบาท ตามลำดับ โดยคิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 47 และ ร้อยละ 50 ตามลำดับ กำไรที่เพิ่มขึ้นมาจากทั้งรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น และอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มสูง ซึ่งบริษัทฯ มีแผนในการนำเงินที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้ไปวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นมาด้วยนวัตกรรม AI และขยายสำนักงานและศูนย์บริการธุรกิจดิจิทัล โดยบริษัทได้เล็งเห็นถึงการขยายการเติบโตไปยังต่างจังหวัด

Exhibit 9 ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาและการเติบโตในอนาคต



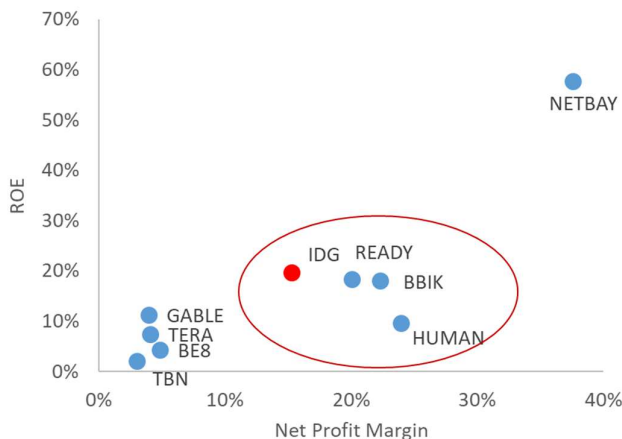
Source: Company, Trinity Research

การประเมินมูลค่าหุ้น

ประเมิน Fair value สิ้นปี 2569 ที่ 4.37 บาทต่อหุ้น

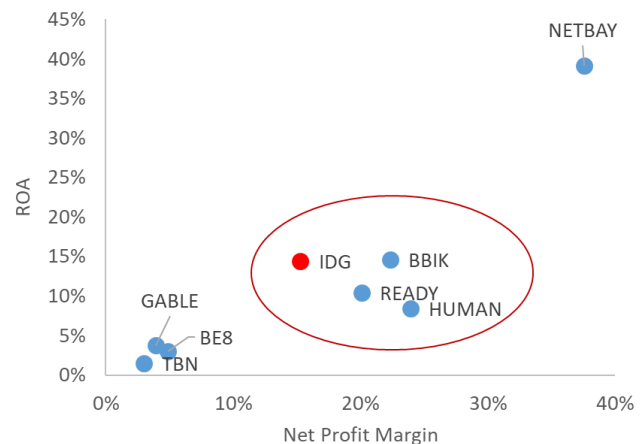
ฝ่ายวิเคราะห์ ประเมินมูลค่าเหมาะสมของบริษัท ณ สิ้นปี 2568 ที่ 4.37 บาท ต่อหุ้น ด้วยวิธี PER ratio ที่ 13 เท่า ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยของ Current Trading PER ของหุ้น READY, BBIK, และ HUMAN ซึ่งฝ่ายวิเคราะห์ เลือกจากผู้ประกอบการที่มีธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัทและมีความสามารถ และประสิทธิภาพในการทำกำไรใกล้เคียงกับบริษัท ในมิติของ ROE , ROA และ Net Profit Margin

Exhibit 10 กราฟเปรียบเทียบ ROE และ Net Profit Margin



Source: Bloomberg

Exhibit 11 กราฟเปรียบเทียบ ROA และ Net Profit Margin



Source: Bloomberg

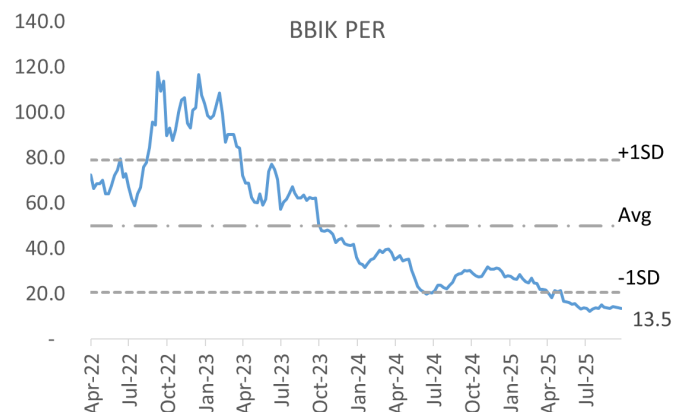
Exhibit 12 ค่าเฉลี่ย Current Trading PER ของ หุ้น READY, BBIK และ HUMAN

Current Trading PER

READY	9.8
BBIK	13.5
HUMAN	15.7
Avg	13.0

Source: Bloomberg

Exhibit 13 BBIK PER band



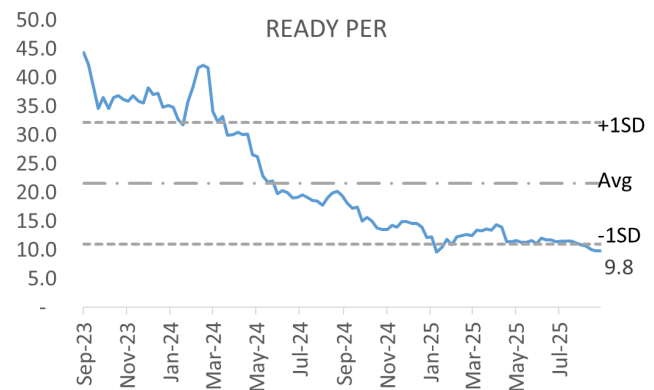
Source: Bloomberg

Exhibit 14 HUMAN PER band



Source: Bloomberg

Exhibit 15 READY PER band



Source: Bloomberg

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40.00 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับงบการเงินเฉพาะกิจการและหลังหักเงินสำรองต่าง ๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายและบริษัทได้กำหนดไว้ และการจ่ายเงินปันผลนั้นไม่มีผลกระทบต่อการทำงานตามปกติของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท สภาพคล่องของบริษัท แผนการขยายธุรกิจ ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นใดในอนาคต และปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท ตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัท เห็นสมควร และการดำเนินการดังกล่าวจะต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น

ปัจจัยเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีของ Microsoft บริษัทเป็นพันธมิตร Solution Partner ของ Microsoft และมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ Microsoft คิดเป็น 9-15% ของรายได้รวม แม้ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือ แต่ยังมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี การเลิกสนับสนุนผลิตภัณฑ์ หรือการปรับราคาและเงื่อนไขที่อาจเพิ่มต้นทุน บริษัทจึงพัฒนาซอฟต์แวร์ของตนเองและขยายพันธมิตรอื่นเพื่อลดการพึ่งพิง
2. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ความต้องการบุคลากรด้านเทคโนโลยีในประเทศสูงกว่ากำลังผลิต และมีการขยายงานบ่อย หากบริษัทขาดการวางแผนบริหารบุคลากรอาจกระทบต่อการรับงานและพัฒนาซอฟต์แวร์ บริษัทจึงเน้นสรรหาและพัฒนาบุคลากร พร้อมก่อตั้ง Academy เพื่อสร้างทักษะและความผูกพันกับองค์กร
3. ความเสี่ยงจากการประมาณการต้นทุนงานโครงการที่ปรึกษาต่ำเกินไป หรือต้นทุนสูงกว่าที่คาดการณ์ การให้บริการพัฒนาโครงการซอฟต์แวร์แบบเหมาจ่ายอาจทำให้ต้นทุนสูงกว่าที่ประเมิน (Cost Overrun) หากลูกค้าแก้ไขงานหรือตรวจรับล่าช้า แม้ในอดีตยังไม่เกิดเหตุการณ์ดังกล่าว แต่บริษัทมีมาตรการติดตามต้นทุนอย่างรัดกุม และหารือกับลูกค้าใกล้ชิดเพื่อควบคุมกำไรโครงการ
4. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ธุรกิจซอฟต์แวร์เปลี่ยนแปลงเร็ว หากปรับตัวไม่ทันอาจกระทบผลประโยชน์ บริษัทจึงติดตามแนวโน้มเทคโนโลยี ใช้ความเชี่ยวชาญด้าน Low Code/No Code และพัฒนาซอฟต์แวร์ใหม่ เช่น AI เพื่อตอบสนองตลาดและลดความเสี่ยง
5. ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้ รายได้หลักมาจากรายงานโครงการที่ขึ้นกับความซับซ้อนและกระบวนการอนุมัติของลูกค้า จึงมีความผันผวนสูง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีรายได้ Recurring จากบริการบำรุงรักษาและบริการเสริม (Cloud, ฝึกอบรม, Consulting) ที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง พร้อมกลยุทธ์ Secure Income, Quick Win และ New S-curve เพื่อลดความเสี่ยง
6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่คิดเป็น 18% ของรายได้ในปี 2565 แต่สัดส่วนลดลงต่อเนื่องเหลือเพียง 7% ในไตรมาส 1/2568 จากการขยายฐานลูกค้าในหลายอุตสาหกรรม ทำให้ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายเดียวลดลงอย่างมีนัยสำคัญ
7. ความเสี่ยงจากการส่งมอบงานไม่ทันตามกรอบระยะเวลาที่กำหนด โครงการซอฟต์แวร์ที่มีกรอบเวลาแน่นอนอาจเสี่ยงต่อค่าปรับหากส่งมอบล่าช้า บริษัทจึงบริหารโครงการอย่างใกล้ชิด ประสานงานกับลูกค้าและทีมพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อป้องกันความล่าช้า โดยในอดีตไม่เคยมีเหตุการณ์ส่งมอบงานเกินกำหนดหรือถูกปรับ

8. ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุน บริษัทพึ่งพาเงินทุนจากผู้ถือหุ้นเป็นหลักในการดำเนินโครงการ และอยู่ระหว่างการจัดหาแหล่งเงินกูจากสถาบันการเงินเพื่อกระจายความเสี่ยง หากไม่สามารถจัดหาเงินทุนได้ทันเวลาอาจกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการติดตามและพยากรณ์กระแสเงินสดใกล้ชิด อีกทั้งมีสัดส่วนหนี้สินต่อทุนเพียง 0.38-0.75 เท่า ในช่วงปี 2565-ไตรมาส 1 ปี 2568 สะท้อนศักยภาพในการกู้ยืมเพิ่มเติมได้
9. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความช่วยเหลือทางการเงินจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ที่ผ่านมาบริษัทอาศัยการค้ำประกันจากผู้ถือหุ้นใหญ่ในการขอสินเชื่อ หากในอนาคตผู้ถือหุ้นปฏิเสธการสนับสนุน อาจเสี่ยงต่อการจัดหาเงินทุนและส่งผลต่อการดำเนินแผนงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่อง 3.18 เท่า ณ มี.ค. 2568 แสดงถึงฐานะการเงินแข็งแกร่ง อีกทั้งการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และการระดมทุนเพิ่มทุนจะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือและลดการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นใหญ่ในระยะยาว
10. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก บริษัทพึ่งพานายวิธาน จั่วเจริญศิริ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และมีบทบาทสำคัญตั้งแต่ก่อตั้ง หากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารอาจกระทบต่อการบริหารและผลประกอบการ บริษัทจึงมีนโยบายสืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning) และสนับสนุนการอบรมพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความพร้อมและลดการพึ่งพิง
11. ความเสี่ยงจากกรณีที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน ภายหลังการเพิ่มทุน กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ 72% ของทุนชำระแล้ว ทำให้มีอำนาจชี้ขาดในที่ประชุมผู้ถือหุ้นและอาจจำกัดการถ่วงดุลของผู้ถือหุ้นรายย่อย บริษัทจึงแต่งตั้งกรรมการอิสระ 3 จาก 7 คนเป็นกรรมการตรวจสอบเพื่อช่วยสร้างสมดุล และยึดหลักธรรมาภิบาล รวมถึงปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ ก.ล.ต. และตัดสินใจการออกเสียงของผู้มีส่วนได้เสียในกรณีรายการที่เกี่ยวข้องกัน

Indigy Public Company Limited
Income statement

Year End Dec (Btm)	2565A	2566A	2567A	2568F	2569F
Sales	124	114	126	145	168
Cost of good sold	(62)	(64)	(64)	(68)	(79)
Gross Profit	62	50	62	76	89
SG&A	(32)	(36)	(43)	(48)	(47)
Equity Shares	0	0	0	0	0
Other Income	2	1	1	1	1
Other Expenses	(3)	(1)	(1)	(1)	(1)
EBITDA	30	16	22	31	45
Depreciation & Amortization	(2)	(2)	(3)	(3)	(3)
EBIT	28	14	19	28	42
Financial Costs	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
EBT	28	14	19	28	42
Tax	(6)	(3)	(4)	(6)	(8)
Net Profit before minority	23	11	15	22	34
Less Minority Interest	0	0	0	0	0
Net Profit before Extra.	23	11	15	22	34
Impairment loss on assets	0	0	0	0	0
Extraordinary items	0	0	0	0	0
Reported Net Profit	23	11	15	22	34
EPS (Bt)	3.76	1.85	0.21	0.22	0.34
Core (EPS)	3.76	1.85	0.21	0.22	0.34

Statements of Financial Position

Year End Dec (Btm)	2565A	2566A	2567A	2568F	2569F
Cash in hand & at banks	63	56	35	126	130
Short term investment	0	4	3	4	4
Accounts receivable -net	18	28	25	30	35
Inventories	23	24	22	21	25
Other current assets	0	0	0	0	0
Total Current Assets	104	111	86	181	193
Investments	2	0	0	0	0
Property, Plant & Equipment	1	1	1	13	25
Good w ill	0	0	0	0	0
Intangible assets	9	11	14	14	14
Deferred tax assets	0	0	0	0	0
Others	6	6	5	5	5
Total Assets	124	129	107	213	238
Loans and O/D from banks	0	0	0	0	0
Account payable-trade	23	18	23	23	27
Current portion 1 yr L/T loans	4	1	2	1	0
Other current liabilities	1	3	2	2	2
Total Current Liabilities	28	21	27	26	30
Long-term debt	1	0	1	0	0
Other	13	14	18	19	20
Total Liabilities	41	36	46	45	50
Capital	3	3	36	130	130
Legal reserve	0	0	1	2	4
Unappropriated	80	91	25	37	56
Others	0	0	(1)	(1)	(1)
Total Equity before MI	83	94	61	168	188
Minority Interest	0	0	0	0	0
Total Equity	83	94	61	168	188
Total Liabilities & Equity	124	129	107	213	238

Assumption

	2565A	2566A	2567A	2568F	2569F
Assumption					
Revenues Grow th	32%	-8%	10%	15.0%	16.4%
Gross Margin	49.9%	44.1%	49.3%	52.9%	53.0%

บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด เลขที่ 1 อาคารพาร์ค สยาม ชั้น 22 และห้อง 2301 ชั้น 23 ถนนคอนแวนต์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้ แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการต่าง ๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการแนะนำหรือชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

Indigy Public Company Limited
Cash Flow Statement

Year End Dec (Btm)	2565A	2566A	2567A	2568F	2569F
EBIT	28	14	19	28	42
Depreciation	2	2	3	3	3
Chg in working capital	22	(11)	13	(3)	(4)
Tax paid	(6)	(3)	(4)	(6)	(8)
Other operating activities	0	0	0	0	0
CF from Operating	46	2	31	22	33
Capital expenditure	(10)	(4)	(5)	(15)	(15)
Change in investments	(0)	(1)	(0)	(0)	(0)
Other investing activities	0	0	0	0	0
CF from Investment	(11)	(5)	(6)	(15)	(15)
Capital Increase	0	0	34	95	2
Debt Financing	3	(4)	2	(2)	(1)
Dividend (incl. tax)	(13)	0	(80)	(9)	(13)
Other financing activities	(0)	(0)	(2)	(1)	(2)
CF from Financing	(10)	(4)	(46)	83	(14)
Change in Cash	26	(7)	(21)	90	4
Beginning Cash	37	63	56	35	126
Ending Cash	63	56	35	126	130

Key Ratios

Year End Dec (Bt mn)	2565A	2566A	2567A	2568F	2569F
Per Share (Bt)					
EPS	3.76	1.85	0.21	0.22	0.34
DPS	2.17	0.00	1.11	0.09	0.13
BV	13.81	15.65	0.85	1.68	1.88
CF	7.69	0.36	0.43	0.22	0.33
* number of shares based on par 0.5 THB					
Liquidity Ratio (x)					
Current Ratio	3.78	5.26	3.21	6.84	6.44
Quick Ratio	2.94	4.14	2.41	6.03	5.61
Profitability Ratio (%)					
Gross Margin (Inc. Depre)	49.86%	44.06%	49.26%	52.87%	52.96%
EBITDA Margin	24.27%	14.34%	17.47%	21.37%	26.72%
EBIT Margin	22.79%	12.21%	15.18%	19.36%	24.99%
Net Margin	17.93%	9.64%	11.96%	15.34%	19.82%
ROE	28.94%	12.55%	19.67%	19.55%	18.88%
Efficiency Ratio					
ROA	18.23%	8.57%	14.28%	10.49%	14.14%
ROFA	1554.68%	911.27%	1267.62%	168.43%	132.59%
Leverage Ratio (x)					
Debt to Equity	0.05	0.01	0.05	0.01	0.00
Net Debt to Equity	Cash	Cash	Cash	Cash	Cash
Interest Coverage Ratio	525.04	198.21	522.61	1,682.47	2,261.86
Growth					
Sales Grow th	31.87%	-8.39%	10.37%	15.00%	16.44%
EBITDA Grow th	123.76%	-45.89%	34.49%	40.66%	45.56%
Net Profit Grow th	137.45%	-50.88%	37.25%	47.04%	50.32%
EPS Grow th	137.45%	-50.88%	-88.56%	5.87%	50.32%
Valuation					
PER (x)	1.16	2.36	20.67	19.52	12.99
P/BV (x)	0.32	0.28	5.17	2.60	2.32
EV/EBITDA (x)	12.53	23.36	18.41	10.10	6.84
P/CF (x)	0.57	12.13	10.12	19.43	13.26
Dividend Yield (%)	49.58%	0.00%	25.43%	2.05%	3.08%
Dividend Payout Ratio (%)	58%	0%	525%	40%	40%

* Stock price based on target price @ 4.37

บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด เลขที่ 1 อาคารพาร์ค สยาม ชั้น 22 และห้อง 2301 ชั้น 23 ถนนคอนแวนต์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้ แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการต่าง ๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการแนะนำหรือชักชวนให้ นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

Corporate Governance Report Rating

ช่วงคะแนน Score	สัญลักษณ์ Range Number of Logo	ความหมาย	Description
90 - 100		ดีเลิศ	Excellent
80 - 89		ดีมาก	Very Good
70 - 79		ดี	Good
60 - 69		ดีพอใช้	Satisfactory
50 - 59		ผ่าน	Pass
ต่ำกว่า 50	No logo given	N/A	N/A

Disclaimer : การเปิดเผยผลการสำรวจของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในเรื่องการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance) นี้ เป็นการดำเนินการตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยการสำรวจของ IOD เป็นการสำรวจและประเมินจากข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ (MAI) ที่มีการเปิดเผยต่อสาธารณะ และเป็นข้อมูลที่ผู้ลงทุนทั่วไปสามารถเข้าถึงได้ ดังนั้น ผลสำรวจดังกล่าวจึงเป็นการนำเสนอในมุมมองของบุคคลภายนอก โดยไม่ได้เป็นการประเมินการปฏิบัติ และได้มีการใช้ข้อมูลภายในเพื่อการประเมิน ผลสำรวจดังกล่าวเป็นผลการสำรวจ ณ วันที่ปรากฏในรายงานการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียนไทยเท่านั้น ดังนั้น ผลการสำรวจจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าว หรือเมื่อข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด มิได้ยืนยัน ตรวจสอบ หรือรับรองถึงความถูกต้องครบถ้วนของผลการสำรวจดังกล่าวแต่อย่างใด

Anti-corruption Progress Indicators

บริษัทที่เข้าร่วมโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Thai CAC) ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย แบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ

- ได้ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วม CAC
- ได้รับการรับรอง CAC

Disclaimer : การเปิดเผยผลการประเมินดัชนีชี้วัดความคืบหน้าการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่จัดทำโดยสถาบันที่เกี่ยวข้องซึ่งมีการเปิดเผยโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์นี้ เป็นการดำเนินการตามนโยบายและตามแผนพัฒนาความยั่งยืนสำหรับบริษัทจดทะเบียน โดยผลการประเมินดังกล่าว สถาบันที่เกี่ยวข้องอาศัยข้อมูลที่ได้รับจากบริษัทจดทะเบียนตามที่บริษัทจดทะเบียนได้ระบุในแบบแสดงข้อมูลเพื่อการประเมิน Anti-Corruption ซึ่งได้อ้างอิงข้อมูลมาจากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) รายงานประจำปี (แบบ 56-2) หรือในเอกสารและหรือรายงานอื่นที่เกี่ยวข้องของบริษัทจดทะเบียนนั้น แล้วแต่กรณี ดังนั้น ผลการประเมินดังกล่าวจึงเป็นการนำเสนอในมุมมองของสถาบันที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นบุคคลภายนอก โดยมีได้เป็นการประเมินการปฏิบัติของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และได้ใช้ข้อมูลภายในเพื่อการประเมิน

เนื่องจากผลการประเมินดังกล่าวเป็นเพียงผลการประเมิน ณ วันที่ปรากฏในผลการประเมินเท่านั้น ดังนั้น ผลการประเมินจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าว หรือเมื่อข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด มิได้ยืนยัน ตรวจสอบ หรือรับรองความถูกต้องครบถ้วนของผลการประเมินดังกล่าวแต่อย่างใด