

GlobeX Securities อาจเป็นผู้ร่วมจัดจำหน่ายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้นี้ซึ่งจะได้รับค่าธรรมเนียมในฐานะผู้ร่วมจัดจำหน่าย

EARNING FORECAST

Year to Dec	2565	2566	2567F	2568F	2569F
Net Profit (Mb)	31.2	37.6	34.4	54.5	67.1
Core EPS (Bt.)	0.16	0.19	0.17	0.27	0.34
EPS Growth (%)	44	21	-8	58	23
P/E* (x)	32	27	29	18	15
DPS (Bt)	0.00	0.46	0.00	0.32	0.10
Yield (%)	0.0	9.1	0.0	6.3	2.0
BVPS (Bt.)	0.4	0.5	0.7	1.8	2.1
P/BV* (x)	12.5	9.1	6.9	2.7	2.4

Source: Filing and GlobeXResearch

*คำนวณจากราคา ipo ที่ 5.00 บาท

PERTINENT INFORMATION

ที่ปรึกษาทางการเงิน	บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)
ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและ รับประกันการจัดจำหน่าย	บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)
จำนวนหุ้นที่เสนอขาย	50 ล้านหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท)
ราคาเสนอขายหุ้น IPO	5.00 บาท
วันจองซื้อ	25-27 มีนาคม 2568
วันเริ่มซื้อขายในตลาดฯ	2 เมษายน 2568
ทุนจดทะเบียน	100 ล้านบาท จำนวนหุ้นสามัญ 200 ล้านหุ้น
ทุนที่เรียกชำระแล้วก่อน IPO	75 ล้านบาท จำนวนหุ้นสามัญ 150 ล้านหุ้น
ทุนที่เรียกชำระแล้วหลัง IPO	100 ล้านบาท จำนวนหุ้นสามัญ 200 ล้านหุ้น
วัตถุประสงค์ในการเพิ่มทุน	1) เพื่อใช้สำหรับการขยายการดำเนินธุรกิจเทคโนโลยีบริหารความมั่งคั่ง (WealthTech) 2) ชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 3) ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน

โครงสร้างการถือหุ้น

	ก่อน IPO	หลัง IPO
1. กลุ่มครอบครัวนายธนรัฐ เตะตะเลิศ	67.03	50.27
2. บริษัท เอ้าท์ดอร์ มีเดีย อินเวสเม้นท์ จำกัด	17.00	12.75
3. นายเอก ตังคนนนท์	10.00	7.50
4. บริษัท ก่อ จำกัด	2.80	2.10
ประชาชนทั่วไป (IPO)	-	25.00

Source: Filing

Analyst: Panachai Kritthanachai
02 672 5997
panachai@globlex.co.th

ปัจจัยเสี่ยง

- การเผยแพร่ข้อมูล คอนเทนต์ต่างๆ บนช่องทางออนไลน์ที่อาจละเมิดลิขสิทธิ์ หรือมีเนื้อหาที่ไม่เหมาะสม
- การพึ่งพิงแพลตฟอร์มผู้ให้บริการออนไลน์ (Online Service Provider)
- การพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรที่มีความสามารถและมีความเชี่ยวชาญ
- การแข่งขันทางธุรกิจที่อาจสูงขึ้นในอนาคต

LTMH ผู้ผลิตสื่อ และให้บริการสื่อโฆษณา

ด้านการเงิน และการลงทุน

บริษัท แอลทีเอ็มเอช จำกัด (มหาชน) หรือที่รู้จักกันในนาม “ลงทุนแมน” ลักษณะการประกอบธุรกิจ สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้ 1.กลุ่มธุรกิจสื่อและแพลตฟอร์มสื่อ (ออนไลน์) แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ 1.1 ธุรกิจสื่อออนไลน์ (Online Media) 1.2 ธุรกิจแพลตฟอร์มสื่อออนไลน์ (Online Media Platform) 1.3 ธุรกิจให้บริการที่ปรึกษาด้านการตลาดออนไลน์แบบครบวงจร (Digital Marketing Solution) 2.ธุรกิจออฟไลน์ แบ่งออกเป็น 2 ธุรกิจ ได้แก่ 2.1 ธุรกิจการจัดงานอีเวนต์ (Event) 2.2 ธุรกิจการจำหน่ายหนังสือ โดยวัตถุประสงค์ของการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ คือ 1) เพื่อใช้สำหรับการขยายการดำเนินธุรกิจเทคโนโลยีบริหารความมั่งคั่ง (WealthTech) 2) ชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 3) ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน โดยฝ่ายวิจัยประเมินมูลค่าเหมาะสมของ LTMH ในปี 68 ที่ 6.60 บาทต่อหุ้น

Investment Highlight

อุตสาหกรรมสื่อโฆษณาช่องทางสื่อออนไลน์ในปี 65-67F เติบโตเฉลี่ย (CAGR) 7.5% ต่อปี และมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องในปี 68-69

LTMH มีการผลิตสื่อ ให้บริการสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ออนไลน์ (Online Media) บริษัทมีแบรนด์สื่อออนไลน์ทั้งหมด 6 แบรนด์ ได้แก่ 1.ลงทุนแมน 2.ลงทุนเกิร์ล 3.MarketThink 4.BrandCase 5.MONEY LAB 6.Mao-Investor เพื่อรองรับความสนใจที่หลากหลายของกลุ่มเป้าหมายหรือผู้ติดตามจากแหล่งข้อมูลของสมาคมมีเดียเอเจนซีและธุรกิจสื่อแห่งประเทศไทย (MAAT) เผยค่าใช้จ่ายช่องทางโฆษณาออนไลน์ (Online Media) ในปี 65-67F เติบโตเฉลี่ย (CAGR) 7.5% ต่อปี และมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง โดยแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียที่มีการใช้งานมากที่สุดในประเทศไทย คือ Facebook ซึ่งผู้ติดตามส่วนใหญ่ของบริษัทติดตามผ่านช่องทางแพลตฟอร์ม Facebook เป็นหลัก ลูกค้านักลงทุนของบริษัท ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรมต่างๆ กลุ่มสถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน บริษัทหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) เป็นต้น

คาดผลประกอบการปี 67-68-69 เท่ากับ 34 ลบ. 54 ลบ. และ 67 ลบ. ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ย(3 Yrs-CAGR) 40% ต่อปี

เราคาดการณ์รายได้จากการดำเนินงานปี 67-68 จำนวน 225 ลบ. ทรงตัว YoY และ 300 ลบ. +33%YoY ตามลำดับ ปี 67 รายได้ที่ทรงตัวสาเหตุหลักมาจาก ในปี 66 มีรายได้ในส่วนของธุรกิจแพลตฟอร์มสื่อออนไลน์ เป็นงานรับจ้างพัฒนาระบบและการตลาดเพื่อทดสอบธุรกิจ Travel Content Platform ซึ่งรายได้ค่อนข้างสูงได้จบลง ส่วนการเติบโตของรายได้ในปี 68 มาจากการเติบโตของธุรกิจสื่อออนไลน์ ที่เติบโตจากความต้องการใช้บริการสื่อโฆษณาของลูกค้า รวมถึงการเพิ่มขึ้นของฐานลูกค้า เรามีสมมติฐานอัตรากำไรขั้นต้น (%GPM) ที่ระดับ 50.3% และ 57.6% ตามลำดับ โดย %GPM ที่ปรับตัวขึ้นเนื่องมาจากต้นทุนส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นต้นทุนคงที่ (Fix Cost) ทำให้เมื่อรายได้ปรับตัวขึ้น แต่ต้นทุนปรับขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่า ขณะที่คาดอัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหารต่อรายได้รวม (%SG&A/Sales) อยู่ที่ระดับ 27.3% และ 30.3% ตามลำดับ เพิ่มขึ้นต่อเนื่องเมื่อเทียบกับปี 66 สาเหตุหลักจากบริษัทมีการเพิ่มจำนวนพนักงานเพื่อสนับสนุนธุรกิจเทคโนโลยีบริหารความมั่งคั่ง (WealthTech) ส่งผลให้เรคาดกำไรสุทธิราว 34 ลบ. -8%YoY และ 54 ลบ. +58%YoY ตามลำดับ

ประเมินราคาเหมาะสมปี 2568 ของ LTMH เท่ากับ 6.60 บาทต่อหุ้น

ฝ่ายวิจัย บล.โกลเบล็ก ประเมินราคาเหมาะสม LTMH ด้วยวิธี Market Comparable Approach ด้วย Price to Earning Approach โดยอิง Prospective PE ที่ระดับ 24.2x เนื่องจากไม่มีบริษัทในตลาดฯ ที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับบริษัท LTMH จึงใช้หลักทรัพย์ที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัท (อุตสาหกรรมบริการ/หมวดธุรกิจสื่อและสิ่งพิมพ์) ในการอ้างอิงโดยใช้ค่าเฉลี่ย P/E Ratio ย้อนหลัง 2 ปีของ PLANB ที่ระดับ 32.0x และ ONEE ที่ระดับ 16.4x ประกอบกับคาดการณ์กำไรสุทธิต่อหุ้นปี 68 รว 0.272 บาท/หุ้นคำนวณเป็นราคาเหมาะสมปี 2568 เท่ากับ 6.60 บาท

LTMH ผู้ผลิตสื่อ และให้บริการสื่อโฆษณาด้านการเงิน การลงทุน กลยุทธ์ธุรกิจ ฯลฯ

บริษัท แอลทีเอ็มเอช จำกัด (มหาชน) หรือ "LTMH" เดิมชื่อ บริษัท แอลทีแมน จำกัด โดยในปี 2560 คุณธนัฐ เตชะเลิศ เริ่มต้นจากการสร้างเพจ Facebook ภายใต้ชื่อ "ลงทุนแมน" ด้วยความตั้งใจที่อยากถ่ายทอดเรื่องราวของธุรกิจ การเงิน และการลงทุน และประเด็นเหตุการณ์สำคัญต่างๆ ที่เกิดขึ้นในสังคม ในปีเดียวกันได้เพิ่มช่องทางเพื่อสื่อสารกับผู้บริโภคกลุ่มใหม่ๆ สำหรับผู้ที่สนใจเนื้อหาเกี่ยวกับการตลาด การทำธุรกิจ และเทคโนโลยี โดยสร้างเพจ Facebook ชื่อ "MarketThink" โดยทั้ง 2 เพจ มีผู้ติดตามเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลทำให้มีลูกค้าจำนวนมากติดต่อเข้ามาเพื่อขอใช้บริการโฆษณาผ่านทางทั้ง 2 เพจ จึงได้จัดตั้ง บริษัท แอลทีแมน จำกัด ขึ้น เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2560 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ออนไลน์อย่างจริงจัง รวมถึงเพิ่มช่องทางออฟไลน์ในการสื่อสารและเพิ่มฐานผู้ติดตาม

ต่อมาในปี 2564 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจเพื่อให้คำปรึกษาด้านการตลาดออนไลน์แบบครบวงจร (Digital Marketing Solution) ภายใต้ชื่อแบรนด์ "LTMH Rocket" เพื่อตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้าให้ครอบคลุมมากขึ้น และได้จัดทำหนังสือฉบับพิเศษ 1 เล่มชื่อว่า "หนังสือเศรษฐกิจโลก 1,000 ปี" ในปี 2565 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อเพจ Billionway และเว็บไซต์ www.billionway.com โดยปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น "MONEY LAB" เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเน้นการนำเสนอข้อมูลในเชิงลึกที่เกี่ยวกับการลงทุน และการวางแผนทางการเงิน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เริ่มประกอบธุรกิจจัดงาน Event ที่เกี่ยวกับการลงทุน และการจัดการเกี่ยวกับการเงิน โดยงานแรกที่จัดคือ "BLACK SWAN FORUM" ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีทั้งจากบุคคลทั่วไปที่ซื้อบัตรเข้าร่วมงาน รวมทั้งจากลูกค้าในการเป็นสปอนเซอร์การจัดงาน

ในปี 2566 บริษัทฯ เปิดตัวฟังก์ชันการใช้งานใหม่ คือ "Blockdit Reserve" สำหรับแลกเปลี่ยนส่วนลดจากร้านอาหาร โรงแรม รวมถึงการบริการต่างๆ และพีเอเจอร์ "Blockdit Invest" ซึ่งเป็นพื้นที่แลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องการลงทุน เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า และเข้าซื้อเพจ Mao-Investor และเว็บไซต์ www.maoinvestor.com

ในปี 2567 บริษัทฯ มีแผนขยายเข้าสู่ธุรกิจเทคโนโลยีบริหารความมั่งคั่ง (WealthTech) โดยจัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัทฯ ประกอบด้วย บริษัท เวลท์เอกซ์ แมเนจเม้นท์ จำกัด ("WM") เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ และออกแบบโครงสร้างและเนื้อหาโปรแกรมคอมพิวเตอร์ และ บริษัท เวลท์เอกซ์ คอร์ป จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท หลักทรัพย์ เวลท์เอกซ์ จำกัด เมื่อ 18 ธันวาคม 2567 ("WS") เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุน และ/หรือ การเป็นนายหน้าซื้อ-ขายหลักทรัพย์อันเป็นตราสารแห่งหนี้ โดย WS ยื่นคำขออนุญาตแล้วเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2568 ทั้งนี้ ต้องผ่านการพิจารณาของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("สำนักงาน ก.ล.ต.") และกระทรวงการคลัง ตามลำดับ (ซอฟต์แวร์ที่ WS ใช้ในการประกอบธุรกิจจะถูกพัฒนาขึ้นโดย WM) ขณะเดียวกันบริษัทฯ เล็งเห็นถึงโอกาสในธุรกิจจัดการหลักทรัพย์การลงทุนและกองทุน จึงได้เข้าซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ทาลิส จำกัด ("TALIS") ในสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้วทั้งหมด

Disclaimer: ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอข้อมูลของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ณ วันที่ที่ปรากฏในรายงานเท่านั้นซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังดังกล่าว โดยบริษัทไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ทราบ รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลในลักษณะเท่านั้น บริษัทไม่รับประกันผลการซื้อขายหรือความคิดเห็นใดๆที่ใช้ในกรณีนี้ ดังนั้นนักลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการพิจารณาตัดสินใจลงทุนของตนเองอย่างรอบคอบ นอกจากนี้ บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลและข้อมูลทางการเงินที่ปรากฏในรายงานนี้ ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลาโดยไม่แจ้งให้ทราบล่วงหน้า การซื้อขายหลักทรัพย์ควรดำเนินการผ่านบริษัทหลักทรัพย์สมาชิกของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เท่านั้น การซื้อขายหลักทรัพย์ควรดำเนินการผ่านบริษัทหลักทรัพย์สมาชิกของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เท่านั้น การซื้อขายหลักทรัพย์ควรดำเนินการผ่านบริษัทหลักทรัพย์สมาชิกของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เท่านั้น การซื้อขายหลักทรัพย์ควรดำเนินการผ่านบริษัทหลักทรัพย์สมาชิกของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เท่านั้น

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้



1. ธุรกิจสื่อและแพลตฟอร์มสื่อ (ออนไลน์)

1.1 **ธุรกิจสื่อออนไลน์ (Online Media):** ผลิตสื่อออนไลน์ (Online Media) และให้บริการประชาสัมพันธ์ออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (Website) ของบริษัทฯ และช่องทางแพลตฟอร์มสื่อออนไลน์ต่างๆ เช่น Facebook, Youtube, Instagram, Blockdit, X, Tiktok และ Line ซึ่งเนื้อหาคอนเทนต์ (Content) ที่บริษัทฯ ผลิต และเผยแพร่ผ่านช่องทางต่างๆ สามารถแบ่งเป็น 2 ชนิด ได้แก่ 1) Organic Content หรือ คอนเทนต์ที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง เพื่อเพิ่มความนิยมให้แก่สื่อออนไลน์ของบริษัทฯ และ 2) Paid Content หรือ คอนเทนต์ที่ได้รับการจ้างงานจากลูกค้า โดยจะบริการเขียนคอนเทนต์โฆษณาในหลากหลายรูปแบบเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า อีกทั้งมีแบรนด์ในการให้บริการที่หลากหลายถึง 6 แบรินด์ ได้แก่ 1) ลงทุนแมน 2) ลงทุนเกิร์ล 3) MarketThink 4) BrandCase 5) MONEY LAB และ 6) Mao-Investor

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทฯ มีแบรนด์สื่อออนไลน์ ประกอบการให้บริการกลุ่มธุรกิจสื่อโฆษณาออนไลน์ของบริษัทฯ ทั้งหมด 6 แบรินด์ โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

สื่อออนไลน์	เนื้อหา	ช่องทาง/ ผู้ติดตาม*
<p>1. ลงทุนแมน</p>	บทวิเคราะห์เชิงลึกเกี่ยวกับธุรกิจ เศรษฐกิจ และอุตสาหกรรมทั่วโลก การลงทุน และเรื่องราวของบุคคลที่มีชื่อเสียงทั้งไทยและต่างประเทศที่ประสบความสำเร็จ ด้วยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย	<ul style="list-style-type: none"> - Facebook 2.57 M - Instagram 380.0 K - YouTube 625.0 K - Twitter 198.0 K - TikTok 158.4 K - Blockdit 415.9 K - Line 58.3 K
<p>2. ลงทุนเกิร์ล</p>	การเจาะลึกเรื่องการเปลี่ยนแปลง หรือโมเดลธุรกิจใหม่ๆ รวมไปถึงเรื่องการลงทุน โดยเน้นการนำเสนอในรูปแบบของไลฟ์สไตล์ผู้หญิง สุขภาพและความงาม เป็นต้น	<ul style="list-style-type: none"> - Facebook 607.1 K - Instagram 113.0 K - Twitter 24.4 K - TikTok 133.5 K - Blockdit 105.9 K
<p>3. MarketThink</p>	การรายงานความเป็นไปล่าสุดในตลาดและเทคโนโลยี โดยจะเป็นการเล่าภาพใหญ่แบบกระชับให้ผู้อ่านสามารถติดตามข่าวธุรกิจและการตลาดได้ง่าย รวมไปถึงการวิเคราะห์ทิศทางบริษัทล่าสุด	<ul style="list-style-type: none"> - Facebook 783.1 K - Instagram 63.0 K - YouTube 12.5 K - Twitter 22.7 K - TikTok 30.8 K - Blockdit 157.4 K
<p>4. BrandCase</p>	การสร้างแบรนด์ กรณีศึกษากลยุทธ์ธุรกิจ และการตลาดของแบรนด์ที่ประสบความสำเร็จ (Brand insight story) รวมไปถึงเบื้องหลังการตัดสินใจให้คนทำงานการตลาด หรือเจ้าของกิจการ	<ul style="list-style-type: none"> - Facebook 414.4 K - Instagram 10.0 K - Twitter 16.0 K - Tiktok 31.2 K - Blockdit 61.9 K

Disclaimer : ความเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการวิเคราะห์และประเมินผลของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ณ วันที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาวะตลาด โดยบริษัทไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ทราบ รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลในลักษณะที่ปรากฏเท่านั้น บริษัทไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆที่เกิดจากการใช้ข้อมูลนี้ รวมถึงการขาดการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ บริษัท และ/หรือ บริษัทในกลุ่มของบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลที่ปรากฏในรายงานนี้ได้ การเปิดเผยต่อสาธารณะของข้อมูลดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ (IOD) ในรายงานที่เปิดเผยแก่สาธารณะ (Corporate Governance) เป็นการดำเนินการตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นการชี้แจงและประเมินผลของบริษัทฯ ซึ่งเป็นไปตามหลักการเปิดเผยข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ลงทุนและผู้เกี่ยวข้อง (MAI) เป็นเอกสารที่จะเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับรายงานนี้ไม่ได้ ดังนั้น เพื่อให้ทราบถึงข้อเท็จจริงได้เป็นการครบถ้วนและเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับรายงานนี้ได้อย่างถูกต้อง บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลที่ปรากฏในรายงานนี้ไว้ด้วย และขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลที่ปรากฏในรายงานนี้ไว้ด้วย

<p>5. MONEY LAB</p> 	<p>สรุปเรื่องการเงิน การลงทุน แบบมีรายละเอียดเชิงลึก ด้วยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย รวมไปถึงการนำเสนอข้อมูลในรูปแบบ Infographic ที่สามารถทำความเข้าใจเนื้อหาได้ในรูปเดียว</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Facebook 658.6 K - Instagram 14.3 K - YouTube 32.9 K - Twitter 4.0 K - TikTok 1.6 K - Blockdit 28.8 K
<p>6. Mao-Investor</p> 	<p>การเงิน การลงทุน แบบเข้าใจง่าย ๆ โดยการนำเสนอข้อมูลผ่านตัวการ์ตูนเปรียบเสมือนเป็นตัวแทนของนักลงทุนประเภทต่างๆ ในตลาดทุน เช่น เม้า เต่า เตียว และกระทิง เป็นต้น</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Facebook 503.3 K - YouTube 1.9 K - Tiktok 40.0 K - Line 49.8 K

Source: Filing

1.2 ธุรกิจแพลตฟอร์มสื่อออนไลน์ (Online Media Platform): ให้บริการแพลตฟอร์มชุมชนออนไลน์ในนาม “Blockdit” เพื่อนำเสนอข่าวสาร บทความ สาระความรู้ต่างๆ เปิดให้ดาวน์โหลด แอปพลิเคชันผ่านทาง Smartphone ทั้ง iOS และ Android และเปิดโอกาสให้สมาชิกสามารถสร้างสรรค์ผลงาน โพสต์คอนเทนต์ หรือเนื้อหาได้ด้วยตัวเอง (User Generated Content หรือ “UGC”)

1.3 ธุรกิจให้บริการที่ปรึกษาด้านการตลาดออนไลน์แบบครบวงจร (Digital Marketing Solution): บริการที่ปรึกษา ด้านการตลาดออนไลน์แบบครบวงจร (Digital Marketing Solution) ภายใต้แบรนด์ “LTMH Rocket” ซึ่งจะเป็นการให้บริการวางกลยุทธ์ต่างๆ ด้านการตลาด ทั้งการให้คำปรึกษา วางแผนการตลาดออนไลน์ โครงสร้าง และกลยุทธ์ในการผลิตคอนเทนต์ รวมถึงการซื้อสื่อโฆษณาออนไลน์ ให้ตอบโจทย์กับความต้องการของลูกค้าให้ได้อย่างมากที่สุดเปรียบเสมือนบริการแบบ One Stop Service Solution

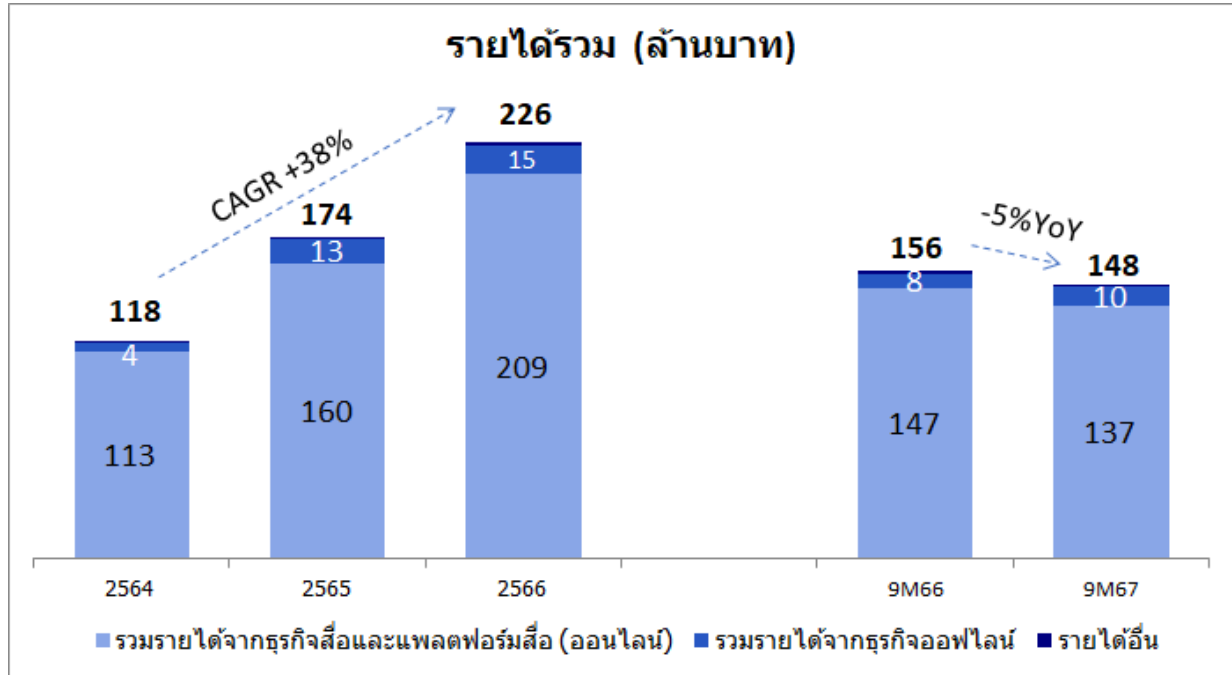
2. ธุรกิจออฟไลน์

2.1 ธุรกิจการจัดงานอีเวนต์ (Event): เป็นการจัดงานสัมมนาในรูปแบบอีเวนต์ให้ความรู้ และแลกเปลี่ยนประสบการณ์เกี่ยวกับการเงิน การลงทุน และการทำธุรกิจ เป็นต้น โดยจำหน่ายบัตรเพื่อให้บุคคลทั่วไปเข้าร่วมงาน และมีแขกรับเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ มาเป็น Speaker เพื่อให้ความรู้ ถ่ายทอดประสบการณ์ เทคนิคการลงทุนต่างๆ ที่สามารถรับฟังได้ภายในงานเท่านั้น รวมทั้งให้บริการโฆษณาภายในงานอีเวนต์ (Event) ในรูปแบบต่างๆ เช่น การจัดบูธ (Booth) และกิจกรรมอื่นๆ ตามที่ลูกค้าต้องการ โดยรายได้ส่วนใหญ่ของการจัดงานอีเวนต์ มาจากการจัดงานอีเวนต์ของบริษัทฯ เอง

2.2 ธุรกิจการจำหน่ายหนังสือ: บริษัทฯ จัดทำหนังสือทั้งหมด 16 เล่ม แบ่งเป็นฉบับปกติ 13 เล่ม ภายใต้ชื่อลงทุนแมน 1.0 ถึงลงทุนแมน 13.0 และจัดทำหนังสือฉบับพิเศษ 3 เล่ม ภายใต้ชื่อ “เศรษฐกิจโลก 1,000 ปี” “BRANDING THE NATION” และ “BLACK SWAN วันมีดมืดในชีวิตการลงทุน” จัดจำหน่ายผ่านช่องทางต่างๆ ทั้งร้านค้าและช่องทางออนไลน์ของร้านหนังสือชั้นนำ อาทิ SE-ED และ แพลตฟอร์ม E-Commerce ชั้นนำ เช่น Lazada และ Shopee เป็นต้น

รายได้จากธุรกิจจอพไลน์ประกอบด้วยรายได้จาก 2 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจการจัดงานอีเวนต์ (Event) ซึ่งรวมถึงการจัดการหาพิธีกรนอกสถานที่ให้แก่ลูกค้าทั่วไปคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2-7 ของรายได้รวม และธุรกิจการจำหน่ายหนังสือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1-4 ของรายได้รวม

Figure4: รายได้ช่วงปี 64-66 และงวด 9M67 แบ่งตามประเภทรายได้



Source: Filing and Globlex Securities

ปี 64-66 และช่วง 9M67 บริษัทมีรายได้รวมจำนวน 118 ลบ. 174 ลบ. 226 ลบ. และ 148 ลบ. ตามลำดับ ในปี 65 บริษัทมีรายได้รวมเติบโต +47%YoY สาเหตุหลักมาจากการเติบโตของรายได้จากธุรกิจสื่อและแพลตฟอร์มสื่อ (ออนไลน์) เพิ่มขึ้นตามการเติบโตอย่างต่อเนื่องของอุตสาหกรรมสื่อโฆษณาออนไลน์ในประเทศไทย สำหรับปี 66 บริษัทมีรายได้รวมเติบโต +30%YoY สาเหตุหลักมาจากการเติบโตของรายได้จากธุรกิจสื่อและแพลตฟอร์มสื่อ (ออนไลน์) จากการที่บริษัทฯ ให้บริการรับจ้างพัฒนาระบบและการตลาดเพื่อทดสอบธุรกิจ Travel Content Platform ให้แก่ลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่ง โดยเป็นการสร้างพีแอร์กาการใช้งานใหม่บนแพลตฟอร์ม Blockdit เพื่อส่งเสริมธุรกิจการท่องเที่ยวและไลฟ์สไตล์ ส่งผลทำให้รายได้จากธุรกิจแพลตฟอร์มสื่อออนไลน์ (Online Media Platform) เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

สำหรับช่วง 9M67 บริษัทมีรายได้รวมหดตัว -5%YoY เนื่องจากในปี 2566 บริษัทมีงานรับจ้างพัฒนาระบบและการตลาดเพื่อทดสอบธุรกิจ Travel Content Platform ซึ่งรายได้ค่อนข้างสูง

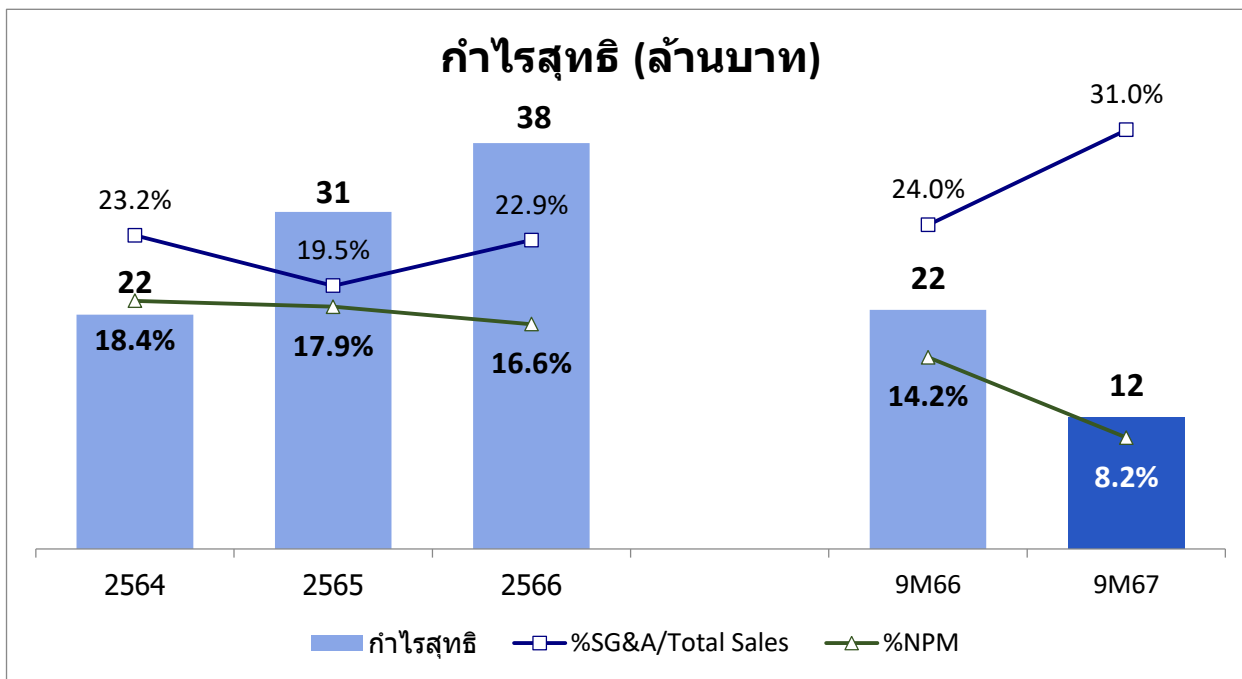
ธุรกิจสื่อและแพลตฟอร์มสื่อ (ออนไลน์) ปี 64-66 และช่วง 9M67 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น (%GPM) ที่ระดับ 58.0% 49.3% 47.7% และ 48.4% ตามลำดับ ในปี 65 บริษัทมี %GPM ปรับตัวลงจากปีก่อนหน้า สาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้นจากการจ่ายค่าโฆษณาบนแพลตฟอร์มออนไลน์ การจ้าง Media Buyer (KOLs) และการจ้างทำ Production เพิ่มขึ้นตามงานที่ได้รับมากขึ้น รวมถึงการเพิ่มจำนวนบุคลากรฝ่าย Operation สำหรับธุรกิจสื่อและแพลตฟอร์มสื่อ (ออนไลน์) จำนวน 39 คน จากปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการขยายแบรนด์สื่อใหม่ของบริษัทฯ และเพิ่มกำลังการผลิตของธุรกิจให้บริการที่ปรึกษาด้านการตลาดออนไลน์แบบครบวงจร ในปี 66 บริษัทมี %GPM ลดลงจากปีก่อนหน้า สาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ ได้เพิ่มจำนวนบุคลากรฝ่าย Operation สำหรับธุรกิจสื่อและแพลตฟอร์มสื่อ (ออนไลน์) อีก 10 คน เพื่อให้เพียงพอับความต้องการของลูกค้าที่มากขึ้น และรองรับแผนการเติบโตของธุรกิจในปี 2567 รวมถึงต้นทุนการผลิตของบริษัทเพิ่มขึ้นจากการจ่ายค่าโฆษณาบนแพลตฟอร์มออนไลน์ และการซื้อ Media Buyer (KOLs) สำหรับงานให้บริการรับจ้างพัฒนาระบบและการตลาดเพื่อทดสอบธุรกิจ Travel Content Platform

สำหรับช่วง 9M67 บริษัทมี %GPM ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้า มีสาเหตุหลักมาจากกำไรที่บริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนธุรกิจสื่อและแพลตฟอร์มสื่อ (ออนไลน์) ได้ดีขึ้น

ธุรกิจออฟไลน์ ปี 64-66 และช่วง 9M67 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น (%GPM) ที่ระดับ 55.2% 56.8% 46.5% และ 22.5% ตามลำดับ โดยต้นทุนธุรกิจออฟไลน์ที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ต้นทุนการจัดงาน Event เช่น ค่าเช่าสถานที่ การจัดจ้าง Organizer รวมถึง การจัดหาวิทยากรรับเชิญ และต้นทุนการผลิตหนังสือ เป็นต้น

สำหรับช่วง 9M67 บริษัทมี %GPM ลดลงจากช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้า เนื่องจากในปีนี้ธุรกิจออฟไลน์ของบริษัทฯ มีสัดส่วนของธุรกิจอีเวนต์ (Event) คิดเป็นสัดส่วน 94% ของรายได้ธุรกิจออฟไลน์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำ เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนของธุรกิจจำหน่ายหนังสือซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่าเป็นส่วนใหญ่

Figure7: กำไรสุทธิ อัตรากำไรสุทธิ (%NPM) และอัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม (%SG&A/Total Sales)



Source: Filing and Globlex Securities

อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม (%SG&A/Total Sales) ในปี 64-66 และช่วง 9M67 เท่ากับ 23.2% 19.5% 22.9% และ 31.0% ตามลำดับ ในปี 66 บริษัทมี %SG&A/Total Sales ที่ระดับ 22.9% ปรับตัวขึ้นจากช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้า สาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานจากการเพิ่มจำนวนพนักงานฝ่าย Back Office จำนวน 5 คน เพื่อรองรับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้นจากการเติบโตของบริษัท ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจากการตัดจำหน่ายต้นทุนการพัฒนาซอฟต์แวร์ ช่วง 9M67 บริษัทมี %SG&A/Total Sales ที่ระดับ 31.0% ปรับตัวขึ้นจากช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้า สาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานจากการเพิ่มผู้บริหาร และพนักงานบริษัทย่อยเพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทในอนาคต

ส่งผลให้ในปี 64-66 และช่วง 9M67 บริษัทมีกำไรสุทธิ 22 ลบ. 31 ลบ. 38 ลบ. และ 12 ลบ. ตามลำดับ และคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ (%NPM) อยู่ที่ระดับ 18.4% 17.9% 16.6% และ 8.2% ตามลำดับ ในปี 65 บริษัทมี %NPM ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มขึ้น ในปี 66 บริษัทมี %NPM ลดลงจากปีก่อนหน้า เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และค่าใช้จ่ายที่ปรึกษาและบริการอื่นๆ รวมถึงค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเตรียมความพร้อมเพื่อนำบริษัท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และสำหรับช่วง 9M67 บริษัทมี %NPM ลดลงจากช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้าเนื่องจากในปี 66 บริษัทมีงานรับจ้างพัฒนาระบบและการตลาดเพื่อทดสอบธุรกิจ Travel Content Platform ซึ่งรายได้ค่อนข้างสูง

Disclaimer : ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอข้อมูลของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ณ วันที่ที่ปรากฏในรายงานเท่านั้นซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังดังกล่าว โดยบริษัทไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ทราบ รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลในกนกลางเท่านั้น บริษัทไม่รับผิดชอบต่อการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นไปใช้ในทางอื่นใด ส่วนนี้ถึงงบการเงินจัดทำขึ้นเพื่อการวิเคราะห์ข้อมูลภายในเท่านั้น บริษัทและบริษัทที่ปรึกษาได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา (IOD) ในประเทศไทย (Corporate Governance) เป็นที่ทราบว่าการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินของบริษัทและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ (MAI) เป็นการเสนอข่าวและจะไม่ได้เปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายหลักทรัพย์ และไม่มีเป็นการให้คำแนะนำในการซื้อขายหลักทรัพย์ หรือให้คำแนะนำใดๆ ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ ไทยพาณิชย์ จำกัด มีมติเห็นชอบ หรือรับรองความถูกต้องครบถ้วนของผลการประเมินดังกล่าวด้วยใจดี ที่มา : www.globlex.co.th

ภาวะอุตสาหกรรม

ภาพรวมอุตสาหกรรมสื่อโฆษณา

สมาคมมีเดียเอเจนซีและธุรกิจสื่อแห่งประเทศไทย (MAAT) เผยภาพรวมมูลค่าการใช้จ่ายโฆษณาในประเทศไทย ณ สิ้นปี 2564 - 2566 มีมูลค่าโฆษณาอยู่ที่ 101,747 ล้านบาท 109,790 ล้านบาท และ 111,601 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 7.90 และ 1.65 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยมูลค่าสื่อโฆษณา ณ สิ้นปี 2566 มีการเติบโตลดลงจากปีก่อนหน้า สาเหตุหลักมาจากการลดลงของมูลค่าสื่อสิ่งพิมพ์ (Print) และสื่อโทรทัศน์ (TV) ที่มีมูลค่าลดลงจากปี 2565 คิดเป็นร้อยละ 12.91 และ 3.85 ตามลำดับ ในขณะที่สื่อที่มีการเติบโตเพิ่มขึ้น ณ สิ้นปี 2566 คือ สื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย (Outdoor) สื่อโฆษณาเคลื่อนที่ (Transit) ที่มีการใช้งบประมาณเพิ่มขึ้นร้อยละ 16.33 และสื่อในโรงภาพยนตร์ที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.32 เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2565 เนื่องจากประชาชนเริ่มกลับมาใช้ชีวิตปกติ ทำกิจกรรมนอกบ้านมากขึ้น หลังจากที่ยุทธศาสตร์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 เริ่มคลี่คลายลง

สื่อออนไลน์ (Online Media) ในปี 2564 มีมูลค่าเท่ากับ 27,599 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็น 30,617 ล้านบาท ในปี 2566 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ร้อยละ 5.33 ในช่วงปี 2564 – 2566 ซึ่งจะเห็นว่าช่องทางการโฆษณาออนไลน์ (Online Media) ยังคงเป็นสื่อที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง สะท้อนให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ๆ และการเข้ามาของสื่อใหม่ก่อให้เกิด Digital Disruption ที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคและส่งผลกระทบต่อโฆษณาในสื่อโทรทัศน์ (TV) อย่างมีนัยสำคัญจากการที่ผู้บริโภคหันมาเสพสื่อออนไลน์มากขึ้นตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา

ตารางแสดงสัดส่วนค่าใช้จ่ายสำหรับการโฆษณาจำแนกตามช่องทางการโฆษณาในประเทศไทย ณ สิ้นปี 2564 – 2566 และคาดการณ์ปี 2567

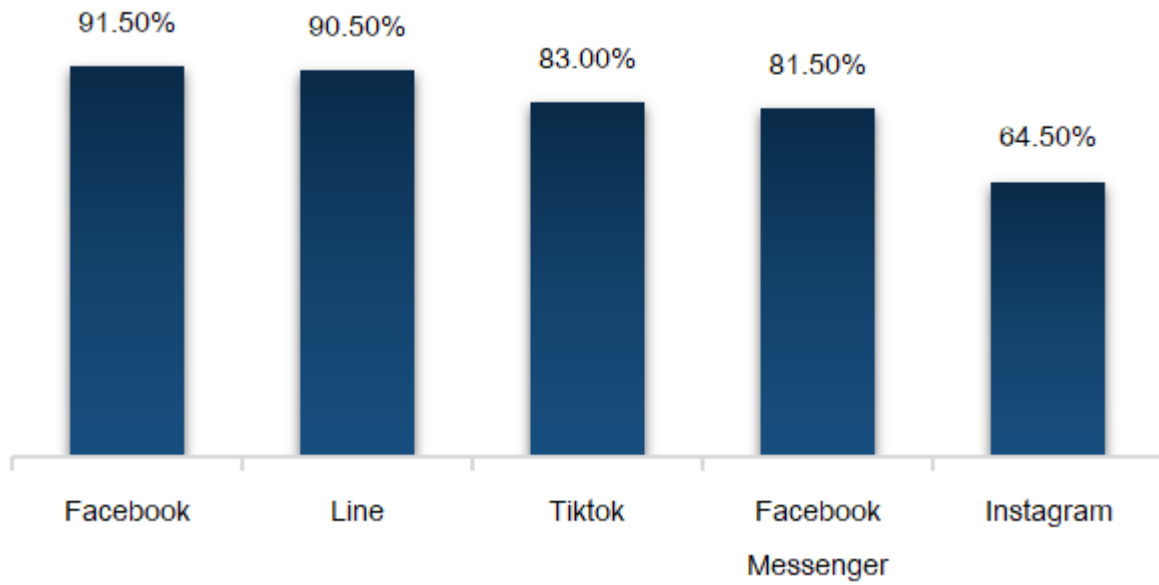
ประเภทสื่อ	2564		2565		2566		2567 F	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สื่อโฆษณาในห้าง (In-store)	680	0.67%	901	0.82%	876	0.78%	920	0.80%
สื่อวิทยุ (Radio)	3,183	3.13%	3,264	2.97%	3,524	3.16%	3,577	3.13%
สื่อภาพยนตร์ (Cinema)	1,138	1.12%	2,466	2.25%	2,835	2.54%	2,864	2.50%
สื่อสิ่งพิมพ์ (Print)	3,065	3.01%	3,005	2.74%	2,617	2.34%	2,317	2.02%
สื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย (Outdoor)	5,999	5.90%	7,837	7.14%	9,116	8.17%	9,845	8.60%
สื่อโฆษณาเคลื่อนที่ (Transit)	3,611	3.55%	6,394	5.82%	7,438	6.66%	8,033	7.02%
สื่อโทรทัศน์ (TV)	56,474	55.50%	56,764	51.70%	54,577	48.90%	53,213	46.50%
รวมสื่อออฟไลน์ (Offline Media)	74,150	72.88%	80,631	73.44%	80,983	72.57%	80,769	70.57%
สื่อออนไลน์ (Online Media)	27,599	27.12%	29,159	26.56%	30,617	27.43%	33,679	29.43%
รวมทั้งหมด	101,749	100.00%	109,790	100.00%	111,601	100.00%	114,448	100.00%

ที่มา : รายงาน 2024 Media Industry Update “Emerging of OOH Commerce”

จัดทำโดย สมาคมมีเดียเอเจนซีและธุรกิจสื่อแห่งประเทศไทย, (MAAT) ข้อมูล ณ วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2567

จากรายงาน Digital 2024 : THAILAND พบว่า Facebook เป็นแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียที่มีการใช้งานมากที่สุดในประเทศไทย อยู่ที่ร้อยละ 91.50 รองลงมาเป็น Line ตามด้วย Tiktok, Facebook Messenger และ Instagram โดยมีอัตราการเข้าใช้งานอยู่ที่ร้อยละ 90.5 ร้อยละ 83.0 ร้อยละ 81.5 และร้อยละ 64.5 ตามลำดับ ซึ่งส่งผลดีต่อการให้บริการของบริษัท เนื่องจาก บริษัท มีการให้บริการสื่อโฆษณาออนไลน์ในการเผยแพร่ เนื้อหา บทความ รวมถึงคอนเทนต์ต่างๆ ผ่านช่องทาง Facebook Page เป็นหลัก

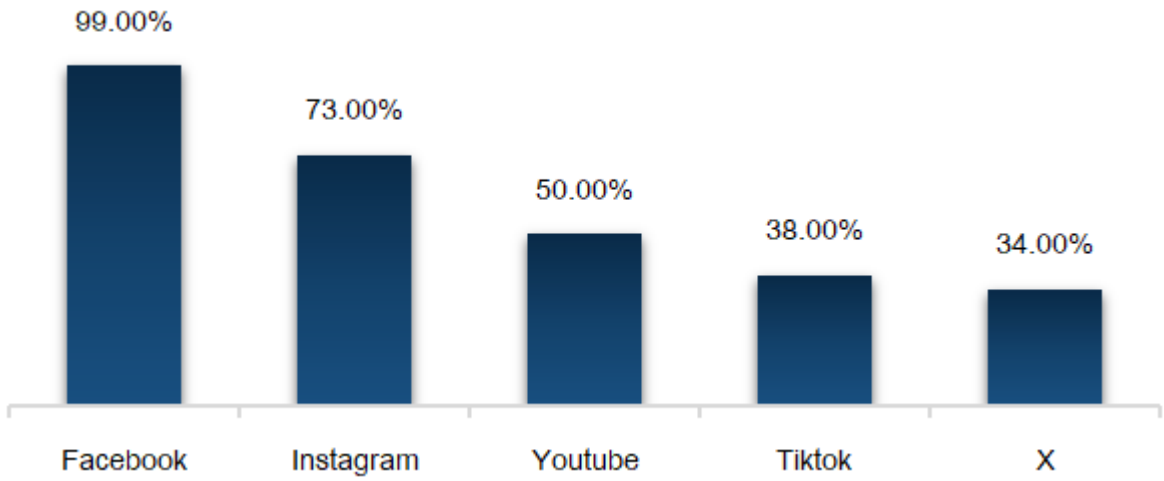
Top 10 แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียที่มีการใช้งานมากที่สุดในประเทศไทย



ที่มา : รายงาน Digital 2024 : THAILAND, We Are Social และ Meltwater

ปัจจุบันแพลตฟอร์ม Social Media หลักที่ภาคธุรกิจนิยมเลือกใช้ในการทำการตลาดกับผู้บริโภคมากที่สุด คือ Facebook โดย Wisersight ผู้ให้บริการด้านการวิเคราะห์ข้อมูล Social Media ชั้นนำในประเทศไทย ได้ระบุว่าร้อยละ 99 ของผู้ประกอบการในประเทศไทยเลือกใช้ Facebook ในการทำการตลาด ตามมาด้วย Instagram, YouTube, TikTok และ X ที่มีสัดส่วนการใช้น้อยกว่าร้อยละ 73, 50, 38 และ 34 ตามลำดับ และกว่าร้อยละ 95 ของแบรนด์ มีบัญชี Social Media ทางการอย่างน้อย 2 แพลตฟอร์มในการทำการตลาดกับผู้บริโภค เนื่องจากการเลือกใช้แพลตฟอร์มของแต่ละธุรกิจจะมีความแตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค ซึ่งพฤติกรรมการใช้ Social Media ของคนไทยในปัจจุบันส่งผลในเชิงบวกกับบริษัท เนื่องจากบริษัท ประกอบธุรกิจให้คำปรึกษาด้านการตลาดออนไลน์แบบครบวงจร (Digital Marketing Solution) และมีการให้บริการในทุกแพลตฟอร์มชั้นนำ

แผนภาพแสดงการใช้ Social Media ในเชิงธุรกิจ



ที่มา : บทความ อัปเดต Digital Profile ของคนไทยในปี 2567, ศูนย์วิจัยกรุงไทย (ข้อมูล ณ วันที่ 09 พ.ค. 2567)

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ เกี่ยวข้องกับให้บริการสื่อโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ โดยมีการเผยแพร่เนื้อหาบทความ รวมถึงคอนเทนต์ต่างๆ ผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ แนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมสื่อโฆษณา โดยเฉพาะช่องทางสื่อโฆษณาออนไลน์ที่มีแนวโน้มอัตราการเติบโตสูงถึงร้อยละ 10.0 ในปี 2567 ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมการใช้สื่อโฆษณาของผู้บริโภคในปัจจุบันที่เข้าสู่สังคมออนไลน์มากขึ้น ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการสนับสนุนให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตอย่างยั่งยืน

ที่มา : Filing

คาดการณ์กำไรสุทธิปี 67-69 รว 34 54 67 ลบ. หดตัว -8% เติบโต 58% และ +23% ตามลำดับ เติบโตเฉลี่ย (CAGR) 40% ต่อปี

เราคาดการณ์รายได้จากการดำเนินงานในปี 67-69 เท่ากับ 225 ลบ. ทวงตัว YoY 300 ลบ. +33%YoY และ 362 ลบ. +20%YoY ตามลำดับ คิดเป็นการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) รว 27% ต่อปี ปี 67 คาดรายได้ทรงตัวเมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากรายได้ในส่วนของธุรกิจแพลตฟอร์มสื่อออนไลน์ (Online Media Platform) ที่ลดลงเป็นผลมาจากในปี 66 มีงานรับจ้างพัฒนาระบบและการตลาดเพื่อทดสอบธุรกิจ Travel Content Platform ซึ่งมีรายได้ค่อนข้างสูง ปี 68 คาดรายได้ที่ 300 ลบ. +33%YoY สาเหตุหลักจากการเติบโตของรายได้ธุรกิจสื่อออนไลน์ +27%YoY จากปริมาณงานโฆษณา และจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น รวมไปถึงความสามารถในการปรับขึ้นราคาค่าบริการ และการเติบโตของรายได้ธุรกิจให้คำปรึกษาด้านการตลาดออนไลน์แบบครบวงจร +70%YoY จากที่คาดว่าบริษัทจะได้รับงานใหม่อย่างต่อเนื่อง และปี 69 คาดรายได้ที่ 362 ลบ. +20%YoY สาเหตุหลักมาจากการเติบโตของรายได้ธุรกิจสื่อออนไลน์ +20%YoY

สมมติฐานอัตรากำไรขั้นต้น (%GPM) ที่ระดับ 50.3% 57.6% และ 58.0% ตามลำดับ ปี 67 %GPM ที่คาดว่าจะปรับตัวสูงขึ้นจากปี 66 เนื่องจากบริษัท สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตของงานโปรเจกต์ได้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเนื่องจากในปี 66 มีงานโครงการที่ต้องใช้ต้นทุนจากภายนอกจำนวนมาก ตามขอบเขตของงานที่ถูกค้ำกำหนด สำหรับปี 68-69 คาด %GPM ที่ปรับตัวสูงขึ้นต่อเนื่อง สาเหตุหลักจากต้นทุนส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นต้นทุนคงที่ (Fix Cost) ส่งผลให้เมื่อรายได้ปรับตัวเพิ่มขึ้น แต่ต้นทุนปรับขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่าสำหรับสมมติฐานค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหารต่อรายได้รวม (SG&A/Total Sales) ที่ระดับ 27.3% 30.3% และ 30.3% ตามลำดับ โดยมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นจากในปี 66 สาเหตุหลักคาดมาจากการที่บริษัทเพิ่มจำนวนพนักงาน เพื่อรองรับการขยายการดำเนินงานธุรกิจเทคโนโลยีบริหารจัดการความมั่งคั่ง (WealthTech) ซึ่งบริษัทมีแผนการเปิดให้บริการธุรกิจหลักทรัพย์สินในช่วง 2H68 (รายละเอียดสามารถอ่านเพิ่มเติมได้ในส่วนของโครงการในอนาคต)

ส่งผลให้เราคาดการณ์กำไรสุทธิเท่ากับ 34 54 และ 67 ลบ. คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ/เติบโต -8% +58% และ +23% ตามลำดับ หรือคิดเป็นการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) รว 40% ต่อปี มีอัตรากำไรสุทธิ (%NPM) ที่ระดับ 15.2% 18.1% และ 18.5% ตามลำดับ สำหรับกำไรในงวด 9M67 เท่ากับ 12 ลบ. คิดเป็นสัดส่วนราว 36% ของประมาณการกำไรปี 67 ซึ่งลักษณะของธุรกิจบริษัทมีความเป็น seasonal กล่าวคือรายได้จะสูงในช่วงไตรมาสที่ 3 และไตรมาสที่ 4

ประเมินราคาเหมาะสมในปี 68 ของ LTMH รว 6.60 บาทต่อหุ้น

Peers	2 Yrs. Avg. PE
PLANB	32.0
ONEE	16.4
Average	24.2

Source: Bloomberg

ฝ่ายวิจัย บล.โกลเบล็ก ประเมินราคาเหมาะสม LTMH ด้วยวิธี Market Comparable Approach ด้วย Price to Earning Approach โดยอิง Prospective PE ที่ระดับ 24.2x เนื่องจากไม่มีบริษัทในตลาดฯ ที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับบริษัท LTMH จึงใช้หลักทรัพย์สินที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัท (อุตสาหกรรมบริการ/หมวดธุรกิจสื่อและสิ่งพิมพ์) ในการอ้างอิง โดยใช้ค่าเฉลี่ย P/E Ratio ย้อนหลัง 2 ปีของ PLANB ที่ระดับ 32.0x และ ONEE ที่ระดับ 16.4x ประกอบกับคาดการณ์กำไรสุทธิต่อหุ้นปี 68 รว 0.272 บาท/หุ้น คำนวณเป็นราคาเหมาะสมปี 2568 เท่ากับ 6.60 บาท

ความเสี่ยงหลักที่ควรพึงระวัง

1. ความเสี่ยงจากการเผยแพร่ข้อมูล บทความ รวมไปถึงคอนเทนต์ต่างๆ บนช่องทางออนไลน์ที่อาจละเมิดลิขสิทธิ์ หรือมีเนื้อหาที่ไม่เหมาะสม

เนื่องจากการให้บริการหลักของบริษัทฯ เกี่ยวข้องกับธุรกิจโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ โดยเนื้อหาที่ใช้ในการนำมาจัดทำบทความต่างๆ จะมีการใช้รูปภาพ และอ้างอิงข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่างๆ อยู่เสมอ ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่มีระบบตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลและคัดกรองเนื้อหา รูปภาพ และคอนเทนต์ต่างๆ ที่มีประสิทธิภาพก่อนนำไปเผยแพร่ หรือไม่มีการตรวจสอบเนื้อหาที่มีความอ่อนไหวทางสังคม วัฒนธรรม หรือความคิดเห็นที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียง ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงให้ความสำคัญในการจัดทำระเบียบปฏิบัติเพื่อดำเนินการตรวจสอบบทความและคอนเทนต์ต่างๆ ก่อนการเผยแพร่อย่างเคร่งครัด

2. ความเสี่ยงจากการฟิชฟิงแพลตฟอร์มผู้ให้บริการออนไลน์ (Online Service Provider)

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ เป็นสื่อออนไลน์รูปแบบ เพจ (Page) บนแพลตฟอร์ม Facebook ซึ่งนอกจากจะเป็นช่องทางในการเผยแพร่เนื้อหาที่บริษัทฯ จัดทำแล้ว ยังถือเป็นช่องทางหลักในการให้บริการลูกค้าด้วย โดยรายได้จากธุรกิจสื่อออนไลน์ (Online Media) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 67 ของรายได้รวม หากเกิดเหตุใดๆ ก็ตามทีส่งผลกระทบต่อเพจหลัก (ลงทุนแมน) ของบริษัทฯ เช่น การถูกแยกจากผู้ไม่ประสงค์ดี หรือเพจละเมิดเงื่อนไข กฎเกณฑ์ และ/หรือมาตรฐานชุมชน (Meta Community Standard) ส่งผลให้เพจถูกระงับการใช้งานบางส่วน หรือถูกปิดเพจ จะทำให้กระทบต่อการดำเนินงาน และผลประโยชน์ของบริษัทฯ โดยตรง รวมถึง การลดลงของความนิยมบนแพลตฟอร์ม Facebook อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานของบริษัทฯ ได้เช่นกัน บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการวางแผนการดำเนินงาน และกำหนดกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจไว้เพื่อรองรับความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทฯ มีแนวทางการป้องกันการถูกแฮกด้วยการใช้ Two Factor Authentication ("2FA") เพื่อเข้าถึงบัญชีของบริษัทฯ ในแพลตฟอร์ม Facebook นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจสื่อออนไลน์เพิ่มขึ้นเป็น 6 เพจ และให้ความสำคัญกับการสร้างตัวตนและฐานลูกค้าไปยังแพลตฟอร์มอื่นๆ เช่น Youtube, Instagram และ TikTok เพื่อขยายช่องทางการให้บริการสื่อโฆษณาออนไลน์ของบริษัทฯ ให้ครอบคลุมมากขึ้น และบริษัทฯ ยังได้พัฒนาแพลตฟอร์มของบริษัทฯ เองภายใต้ชื่อ "Blockdit" ที่เปิดโอกาสให้ผู้อ่าน ผู้ใช้งานสามารถเข้าไปพูดคุย แลกเปลี่ยนความคิดเห็น สร้างสรรค์ผลงาน รวมไปถึงคอนเทนต์ต่างๆ ได้ไม่ต่างจากแพลตฟอร์มออนไลน์อื่น เพื่อลดการฟิชฟิงการให้บริการผ่านผู้ให้บริการแพลตฟอร์มออนไลน์ภายนอกด้วย

3. ความเสี่ยงในการฟิชฟิงผู้บริหารและบุคลากรที่มีความสามารถและมีความเชี่ยวชาญ

การที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ คือ นายธณัฐ เตชะเลิศ เป็นผู้ที่มีความรู้ในเรื่องของธุรกิจ การเงิน การลงทุน โดยมีประสบการณ์ในธุรกิจสื่อและแพลตฟอร์มออนไลน์มานานกว่า 7 ปี ทำให้มีความรู้และความเชี่ยวชาญในการพัฒนาสื่อ โฆษณาออนไลน์ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ส่งผลทำให้การดำเนินงานด้านสื่อออนไลน์และบริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการฟิชฟิงผู้บริหารหลัก หากมีการเปลี่ยนแปลงหรือเหตุการณ์ใดๆ เกิดขึ้นกับผู้บริหารดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและการบริหารงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังมีการจัดการบริหารอย่างเป็นระบบ มีนโยบายการพัฒนาบุคลากร เพื่อพัฒนาและส่งเสริมความรู้ ความสามารถ ตลอดจนทักษะที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานให้แก่พนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อฝึกอบรมพนักงาน และผู้บริหารในสวนงานต่างๆ ให้มีความรู้ความสามารถ รวมทั้งยังมีนโยบายการสรรหาผู้บริหารมาสืบต่อตำแหน่งที่สำคัญ (Succession Plan) เพื่อให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

Disclaimer: ความเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอในมุมมองของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ณ วันที่ปรากฏในรายงานเท่านั้นซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังดังกล่าว โดยบริษัทไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ทราบ รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลในเชิงลงทุนเท่านั้น บริษัทไม่รับผิดชอบต่อการมีข้อมูลหรือความคิดเห็นใดๆใช้ในทุกกรณี ดังนั้นจึงขอแนะนำให้ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือของบริษัทฯ และควรปรึกษากับที่ปรึกษาการลงทุนก่อนตัดสินใจลงทุน นอกจากนี้ บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลและข้อมูลที่เกี่ยวข้องโดยไม่มีผลผูกพันหรือคำแนะนำใด ๆ ในรายงานนี้ การบริการทางการเงิน (Corporate Governance) เป็นการดำเนินการตามมาตรฐานของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยมีการพิจารณาและมีขั้นตอนการดำเนินงานที่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (MAI) เป็นมาตรฐานและเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลและข้อมูลที่เกี่ยวข้องโดยไม่มีผลผูกพันหรือคำแนะนำใด ๆ ในรายงานนี้ การบริการทางการเงิน (Anti-Corruption Progress Indicator) ของบริษัทจะเปิดเผยสู่สาธารณะผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ เป็นเพียงการนำเสนอผลการประเมินที่ได้จากการประเมินการปฏิบัติของบริษัทฯ เท่านั้นและไม่ใช่อุปกรณ์การประเมินผลภายใต้การพิจารณาของบริษัทฯ เป็นเพียงการประเมินค่าเท่านั้น และการประเมินดังกล่าวเป็นเพียงการประเมิน ณ วันที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ดังนั้น ผลการประเมินดังกล่าวจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามข้อเท็จจริงและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลง ทีม บริหารผลิตภัณฑ์ ขาดแคลน จำกัด รับผิดชอบ ตรวจสอบ หรือปริมาณความถูกต้องของผลการประเมินดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง พิจารณา www.globex.co.th

4. ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ

ปัจจุบันผู้ประกอบการสื่อบนแพลตฟอร์มออนไลน์ในอุตสาหกรรมมีจำนวนมาก ประชาชนทั่วไปสามารถเข้าถึงระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตได้สะดวกและรวดเร็วขึ้น รวมถึงสามารถใช้แพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อสร้างธุรกิจได้ง่าย โดยใช้เงินทุนจำนวนไม่สูง ทำให้กำแพงการเข้ามาแข่งขันของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมสื่อออนไลน์ค่อนข้างต่ำ (Barriers to entry) การแข่งขันในอุตสาหกรรมสื่อโฆษณาออนไลน์จึงมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นได้ในอนาคต ซึ่งอาจส่งผลให้ความนิยมของธุรกิจสื่อและแพลตฟอร์มสื่อของบริษัท ลดลงจากจำนวนคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้น หรือลดลงจากการผลิตคอนเทนต์ที่ไม่มีคุณภาพทำให้จำนวนผู้ติดตาม หรือยอดการกดไลค์ลดน้อยลงไป และส่งผลกระทบต่อประกอบการธุรกิจสื่อและแพลตฟอร์มสื่อของบริษัท บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่อาจสูงขึ้นในอนาคต ท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของเทคโนโลยีดิจิทัล บริษัทฯ จึงมีการสำรวจตลาดและประเมินคู่แข่งอยู่เสมอ เพื่อทบทวนจุดเด่น จุดด้อย ไปจนถึงการปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการและราคาค่าบริการ เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะตลาดและการแข่งขัน

จุดประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนและโครงการในอนาคต

การจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนครั้งแรกแก่ประชาชน (IPO) คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (Par) 0.50 บาทต่อหุ้น โดย LTMH มีจุดประสงค์ในการนำเงินดังกล่าวเพื่อใช้ตามรายละเอียดดังนี้ คือ

1. เพื่อใช้สำหรับการขยายการค้าในธุรกิจเทคโนโลยีบริหารความมั่งคั่ง (WealthTech) โดยแบ่งออกเป็น 2 ธุรกิจ ได้แก่ 1. ประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ และออกแบบโครงสร้างและเนื้อหาโปรแกรมคอมพิวเตอร์ และ 2. ธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุนและ/หรือการเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์อันเป็นตราสารแห่งหนึ่ง จำนวนเงินที่คาดว่าจะใช้จำนวน 37 ลบ. ระยะเวลาการใช้เงินโดยประมาณ ปี 2568
2. ชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ที่บริษัทฯ กู้ยืมมาลงทุนในหุ้นบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ทาลิส จำกัด ("TALIS")
3. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

โครงการในอนาคต

บริษัทฯ ได้ทำการจัดตั้ง บริษัท เวลท์เอกซ์ แมเนจเม้นท์ จำกัด ("WM") เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2567 เพื่อพัฒนาซอฟต์แวร์ และสร้างแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อรองรับการประกอบธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุน และตราสารแห่งหนึ่ง โดยปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 25,000,000 บาท รวมทั้ง ได้จัดตั้งบริษัท เวลท์เอกซ์ คอร์ป จำกัด เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2567 และได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท หลักทรัพย์ เวลท์เอกซ์ จำกัด ("WS") เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2567 เพื่อประกอบธุรกิจเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุน และตราสารแห่งหนึ่ง โดยปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 25,000,000 บาท

โดย WS ยื่นคำขออนุญาตแล้วเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2568 ทั้งนี้ ต้องผ่านการพิจารณาของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("สำนักงาน ก.ล.ต.") และกระทรวงการคลัง ตามลำดับ และคาดว่าจะเริ่มดำเนินธุรกิจหลักทรัพย์ได้ภายในปี 2568 บริษัทฯ คาดว่าจะใช้เงินลงทุนรวมประมาณ 37 ล้านบาท ซึ่งจะลงทุนในเงินกองทุนสภาพคล่องสุทธิประมาณ 25 ล้านบาท ส่วนที่เหลือเป็นค่าใช้จ่ายอนุญาต ค่าอุปกรณ์สำนักงานของพนักงาน รวมถึงซอฟต์แวร์ที่ใช้สำหรับการพัฒนาแอปพลิเคชัน โดยคาดว่าจะใช้เงินลงทุนภายในไตรมาส 3 ของปี 2568 ตามแผนการเปิดให้บริการธุรกิจหลักทรัพย์ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2568 โดยแหล่งเงินทุนของโครงการจะมาจากเงินเพิ่มทุนที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ ซึ่งโครงการลงทุนนี้จะช่วยเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทฯ จากรายได้จากค่าธรรมเนียมเมื่อซื้อขายหน่วยลงทุน (Front-end Fee) และ ส่วนแบ่งค่าธรรมเนียมการจัดการ (Management Fee)

โดย WS จะประกอบธุรกิจเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุน และตราสารแห่งหนึ่ง โดยดำเนินธุรกิจผ่านแพลตฟอร์มสำหรับการซื้อ - ขาย หน่วยลงทุนและตราสารหนี้ที่ WM พัฒนาขึ้น ซึ่ง WM จะนำเทคโนโลยีมาพัฒนาแพลตฟอร์มให้สามารถรวบรวมและสรุปข้อมูลในอุตสาหกรรมให้เข้าใจง่ายและใช้งานสะดวกยิ่งขึ้น

การจัดการด้านความยั่งยืน (ESG)

บริษัท แอลทีเอ็มเอช จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีนโยบายในการปลูกฝังทัศนคติและสร้างวัฒนธรรมองค์กรเพื่อให้พนักงานมีความรับผิดชอบต่อสังคมที่อยู่ร่วมกัน เสมือนเป็นภารกิจหลักที่จะสร้างสรรค์โครงการและกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ในการพัฒนาสังคมและชุมชน จึงได้กำหนดให้มีนโยบายด้านความยั่งยืน เพื่อส่งเสริมสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (Environment, Social, and Governance: ESG) พร้อมทั้งกับการร่วมเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยขับเคลื่อนไปสู่เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนในระดับประเทศและสากล (Sustainable Development Goals: SDGs)

การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม (Environment)

บริษัทฯ ส่งเสริมและสร้างจิตสำนึกให้พนักงานทุกคนคำนึงถึงการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมกับจัดอบรมพนักงานเพื่อให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญ และเป็นการปลูกฝังให้พนักงานทุกคนคำนึงถึงความสำคัญและร่วมมือกันในการอนุรักษ์พลังงานภายในองค์กร ทั้งในด้านการลดการใช้ไฟฟ้า การลดการใช้เครื่องปรับอากาศ การลดการใช้อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน และน้ำมันเชื้อเพลิงต่างๆ โดยบริษัทฯ ตั้งตัวชี้วัดให้อัตราร้อยละค่าไฟฟ้าต่อขนาดพื้นที่เช่าของบริษัทฯ และอัตราร้อยละค่าบริการที่จอดรถของบริษัทฯ ต่อจำนวนพนักงานรวมลดลงร้อยละ 5.00 ภายในปี 2571 เพื่อเป็นเป้าหมายระยะสั้น และลดลงร้อยละ 10.00 ภายในปี 2573 เพื่อเป็นเป้าหมายระยะยาว โดย ณ ปี 2566 อัตราร้อยละดังกล่าวมีค่าเท่ากับ 519 บาทต่อตารางเมตรต่อปี และ 392 บาทต่อพนักงานหนึ่งรายต่อปี

การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสังคม (Social)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจโดยมีความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility: CSR) ภายใต้หลักพื้นฐานทางจริยธรรม เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง พร้อมทั้งนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีมาเป็นแนวทางเพื่อรักษาคุณภาพของการดำเนินงานทั้งทางด้านเศรษฐกิจ ชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อม อันจะนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจที่ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

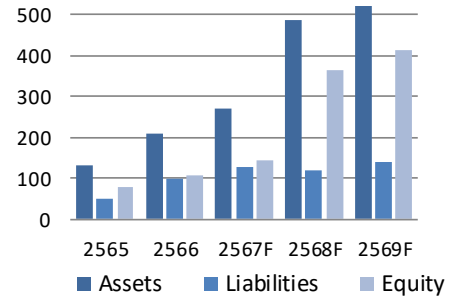
การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติธรรมาภิบาล (Governance)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง ด้วยความสุจริต เป็นธรรม โปร่งใส เปิดเผยข้อมูลที่สำคัญ และสามารถตรวจสอบได้ ซึ่งบริษัทฯ คำนึงถึงผลประโยชน์และผลกระทบต่อผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย รวมถึงมีการแบ่งปันผลประโยชน์อย่างเหมาะสมและเป็นธรรม ให้มีความสำคัญกับการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจระดับประเทศและระดับภูมิภาค รวมถึงการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจที่เป็นสากล โดยกำหนดให้กรรมการผู้บริหาร และพนักงานของกลุ่มบริษัท ต้องปฏิบัติตามให้อยู่ในกรอบของกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และต้องไม่มีส่วนรู้เห็น ช่วยเหลือ หรือกระทำการใดๆ อันเป็นการละเมิด ฝ่าฝืนกฎหมาย ข้อบังคับ และกฎระเบียบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

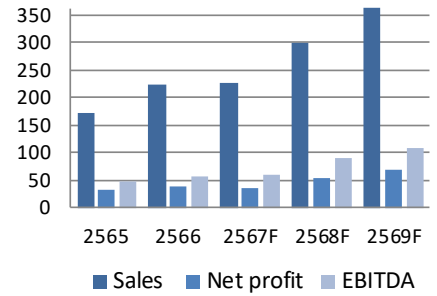
ที่มา : Filing

Financial Highlight					
Balance Sheet (Btm)					
	2565	2566	2567F	2568F	2569F
Cash	31	22	12	61	66
Receivables	24	26	27	36	42
Inventories	2	1	1	1	2
Other Current Assets	25	70	20	159	204
Current assets	82	119	61	258	313
Non-current assets	49	90	212	230	243
Total assets	131	209	273	488	556
Current liabilities	33	83	73	84	104
Long-term liabilities	18	16	56	38	38
Total liabilities	51	99	128	122	142
Paid-up, prem share & others	16	94	94	325	325
Retained earnings	64	16	50	41	88
Equity	80	110	144	366	413
P&L* (Btm)					
	2565	2566	2567F	2568F	2569F
Sales	173	224	225	300	362
Cost of sales	87	117	112	127	152
Gross profits	86	107	113	173	210
Other Revenues	1	2	1	1	1
Selling & admin exp.	34	52	62	91	110
Other Expenses	13	9	7	7	7
EBIT	40	48	46	76	94
Interest exp.	1	1	3	3	3
EBT	39	47	43	73	91
Taxes	8	9	9	19	24
Net profit	31	38	34	54	67
EBITDA	48	57	58	90	109
EPS (Bt)	0.16	0.19	0.17	0.27	0.34
Cashflow projection (Btm)					
	2565	2566	2567F	2568F	2569F
EBIT(1-t)	32	38	37	57	69
Dep. & Amortization	7	9	12	14	15
Change in net working capital	(9)	(28)	12	7	(6)
Capital expenditure	4	33	9	9	10
Firm free cashflow	44	42	28	54	81
Financial Ratios					
	2565	2566	2567F	2568F	2569F
Gross profit margin	49.9%	47.6%	50.3%	57.6%	58.0%
Net profit margin	17.9%	16.6%	15.2%	18.1%	18.5%
Current ratio (x)	2.5	1.4	0.8	3.1	3.0
Times interest earned (x)	39.0	51.5	15.4	25.4	34.7
Debt to Equity (x)	0.6	0.9	0.9	0.3	0.3
ROA	29%	22%	14%	14%	13%
ROE	47%	40%	27%	21%	17%
Trends (%)					
	2565	2566	2567F	2568F	2569F
Sales growth	48%	30%	0%	33%	20%
Expense growth	48%	33%	1%	25%	19%
EBIT growth	46%	19%	-4%	65%	23%
Net Profit	44%	21%	-8%	58%	23%
EBITDA	49%	20%	2%	54%	21%
EPS	44%	21%	-8%	58%	23%

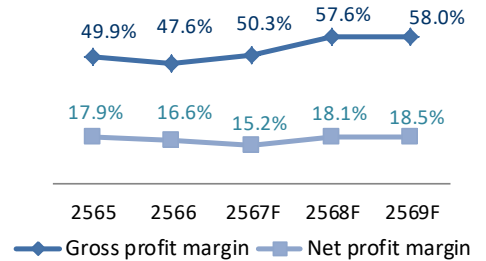
Assets, Liabilities & Equity



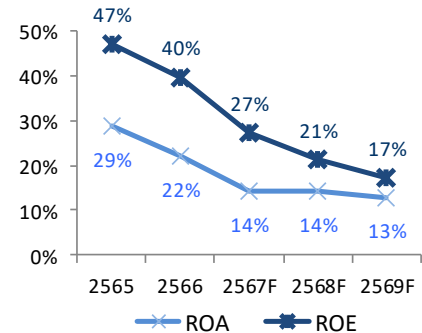
Yearly Performance



Gross & Net Profit Margin



ROA & ROE



Source: Financial Statement and Globlex Securities estimated

* หมายถึง บริษัทฯ ได้จัดประเภทต้นตุนและค่าใช้จ่ายใหม่ในการเงินสำหรับงวด 9 เดือนแรกปี 2567 เพื่อให้งบการเงินสะท้อนถึงการปรับประเภทได้ชัดเจนยิ่งขึ้น โดยย้ายค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานขายที่อยู่ในต้นตุนการให้บริการมาเป็นต้นตุนในการจัดจำหน่าย และย้ายค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน IT ออกจากต้นตุนการให้บริการมาเป็นค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา บริษัทฯ จึงได้จัดประเภทต้นตุนและค่าใช้จ่ายดังกล่าวในปี 2565 - 2566 เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบ