

ส่วนของผู้แนะนำการลงทุน

- ก่อนการเสนอขายหลักทรัพย์ ผู้แนะนำการลงทุนมีหน้าที่แจ้ง และ/หรือ ให้ข้อมูลความเสี่ยงดังต่อไปนี้ให้กับผู้ลงทุน

ข้อมูลสรุปนี้เป็นส่วนหนึ่งตามข้อมูลที่ปรากฏในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวน ซึ่งเอกสารฉบับนี้เป็นข้อมูลสำคัญและจำเป็นเพื่อเปิดเผยข้อมูลของบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ ซึ่งมีลักษณะและความเสี่ยงเป็นการเฉพาะ ดังนั้น ผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม หรืออาจศึกษาข้อมูลได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลและร่างหนังสือชี้ชวนได้ที่เว็บไซต์ของสำนักงาน ก.ล.ต.

สรุปข้อมูลความเสี่ยงของการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน

บริษัท อินดิจี จำกัด (มหาชน) – IDG

ระยะเวลาการเสนอขาย วันที่ 15 - 17 ตุลาคม 2568

ข้อมูลความเสี่ยงที่สำคัญ

สรุปปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีของ Microsoft

ด้วยการประสบความสำเร็จในการทำการตลาดให้แก่ Microsoft Corporation ตลอดจนความรู้ความเข้าใจ ประสบการณ์ของทีมงานและผู้บริหารของบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ Microsoft เป็นอย่างดี จึงทำให้บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญด้านเทคนิคระดับสูงจาก Microsoft Corporation ในลักษณะพันธมิตรที่เป็น Solution Partner ที่มีความชำนาญเฉพาะด้านได้แก่ Data & AI, Applications & Infrastructure และ Azure อย่างเป็นทางการ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทได้รับการยอมรับจาก Microsoft ให้เป็นผู้เชี่ยวชาญ ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในคุณภาพที่เชื่อถือได้ และลักษณะพันธมิตรที่เป็น Indirect Reseller ซึ่งบริษัทจะทำการซื้อผลิตภัณฑ์ของ Microsoft ผ่าน Direct Bill Partner ซึ่งจะเป็นผู้ที่ทำธุรกรรมโดยตรงกับ Microsoft ด้วยราคาที่เงื่อนไขดีกว่าผู้จัดจำหน่ายรายอื่น โดยผู้ที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Microsoft Corporation จำเป็นที่จะต้องผ่านกระบวนการคัดสรรด้านมาตรฐานอย่างเข้มงวด และการได้รับสถานะพันธมิตรนี้เป็นการยอมรับถึงความสามารถและมาตรฐานที่สูงของบริษัทในด้านการให้บริการผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีระดับองค์กร ซึ่งสะท้อนถึงศักยภาพของบริษัทในการส่งมอบโซลูชันที่มีคุณภาพแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และได้รับการยอมรับจากลูกค้าและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม ถึงแม้ว่าการมีพันธมิตรที่เข้มแข็งเช่น Microsoft จะช่วยเสริมสร้างจุดแข็งให้กับบริษัท แต่การพึ่งพาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีของ Microsoft เป็นหลักก็ยังทำให้บริษัทยังคงมีความเสี่ยงบางประการ อาทิ เช่น การเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์ Microsoft การยกเลิกการสนับสนุนผลิตภัณฑ์ Microsoft ที่จำหน่ายอยู่ในเวอร์ชันปัจจุบันเป็นการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ซอฟต์แวร์ประเภทใหม่เพื่อทดแทนผลิตภัณฑ์เดิมอย่างสิ้นเชิงหรือการปรับเปลี่ยนราคาและเงื่อนไขการให้บริการของผลิตภัณฑ์ Microsoft ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการให้บริการของบริษัท รวมถึงต้นทุนที่สูงขึ้นได้

เพื่อลดความเสี่ยงนี้ บริษัทได้ดำเนินการในการพัฒนาศักยภาพของทีมงานอย่างต่อเนื่อง และเน้นการเรียนรู้และการได้รับการรับรองในระดับสูงจาก Microsoft รวมถึงการขยายเครือข่ายพันธมิตรด้านเทคโนโลยีอื่น ๆ เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการขายผลิตภัณฑ์ Microsoft อาทิเช่น การพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทเพื่อจำหน่ายเอง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นในการปรับตัว และรองรับความท้าทายจากการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีที่อาจเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต โดยในปี 2565 – ปี 2567 และงวด 3 เดือนแรกปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ Microsoft จำนวน 17.56 ล้านบาท 17.03 ล้านบาท 12.21 ล้านบาท และ 3.63 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.94 ร้อยละ 14.81 ร้อยละ 9.59 และร้อยละ 10.58 ของรายได้รวม ตามลำดับ

2) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

เนื่องจากการเข้าสู่ยุค Digital Transformation ส่งผลให้ประเทศไทยมีความต้องการบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพิ่มมากยิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งในภาคส่วนของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและทุกภาคส่วนธุรกิจ ซึ่งปัจจุบันประเทศไทยยังไม่สามารถผลิตบุคลากรหรือนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีความรู้ความสามารถได้ทันกับความต้องการในตลาด รวมถึงพฤติกรรมของบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในปัจจุบันที่มี

อัตราการย้ายงานที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับในอดีต ดังนั้น หากบริษัทขาดการวางแผนการจัดการกำลังพล หรือแผนการจัดสรรหรือพัฒนาบุคลากรที่มีประสิทธิภาพที่ดีเพียงพอ จึงอาจจะส่งผลให้บริษัทต้องเผชิญความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานแก่ลูกค้าหรือส่งผลกระทบต่อกรวางแผนพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อใช้ในการจำหน่ายของบริษัทได้ในอนาคต

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงให้ความสำคัญกับการจัดเตรียมแผนเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยฝ่ายบุคคลจะทำหน้าที่ในการสรรหาบุคลากรที่มีความสามารถมาร่วมกับบริษัทผ่านช่องทางต่าง ๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ การสำรวจตลาดแรงงานในอุตสาหกรรม เพื่อกำหนดผลตอบแทนและสวัสดิการให้กับพนักงานได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้แผนในการสรรหาบุคลากรข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีแผนในพัฒนาบุคลากรเพื่อเพิ่มคุณค่าให้แก่พนักงานและเกิดความภักดีต่อองค์กร อาทิเช่น การก่อตั้งศูนย์การเรียนรู้ (Academy) เพื่อเป็นศูนย์กลางของการเรียนรู้การใช้ซอฟต์แวร์ Microsoft และต่อยอดนำเทคโนโลยีมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งจะมุ่งเน้นทั้งการอบรมบุคลากรภายใน ลูกค้ายกอร์ บุคลากรภายนอกและนักศึกษาให้ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการพัฒนาซอฟต์แวร์อีกช่องทางหนึ่งด้วย

3) ความเสี่ยงจากการประมาณการต้นทุนงานโครงการที่ปรึกษาต่ำเกินไป หรือต้นทุนสูงกว่าที่คาดการณ์

บริษัทให้บริการในส่วนของการออกแบบและพัฒนาซอฟต์แวร์และระบบดิจิทัลแบบครบวงจร ซึ่งส่วนใหญ่แล้วการให้บริการของบริษัทจะเป็นงานในลักษณะโครงการ และงานในแต่ละโครงการดังกล่าวใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการทำงานประมาณ 3-6 เดือน โดยมีการกำหนดราคาในการให้บริการในอัตราคงที่ของแต่ละโครงการ ดังนั้น บริษัทจึงต้องมีการประเมินต้นทุนงานให้ครบถ้วนก่อนที่จะเสนอราคาแก่ลูกค้าเพื่อให้บริษัทได้รับอัตรากำไรตามที่คาดการณ์ไว้หลังโครงการแล้วเสร็จ สำหรับการประเมินต้นทุนงานดังกล่าวบริษัทจะพิจารณาจากชั่วโมงการทำงานของบุคลากรและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ อาทิเช่น ต้นทุนการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ ต้นทุนการเช่าสำนักงาน และต้นทุนอื่นที่อาจเกิดขึ้นจากการทำงาน เป็นต้น ดังนั้น หากในกรณีที่บริษัทไม่สามารถประมาณต้นทุนการให้บริการงานให้ถูกต้องแม่นยำ ซึ่งอาจเกิดจากกรณีที่ลูกค้าอาจขอแก้ไขหรือปรับเปลี่ยนในรายละเอียดของการให้บริการ รวมถึงกระบวนการในการตรวจรับงานซึ่งใช้เวลาในการดำเนินการ จึงอาจทำให้ต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ (Cost Overrun) และเป็นเหตุให้อัตรากำไรของแต่ละโครงการลดลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม ในปี 2565 – ปี 2567 และงวด 3 เดือนแรก ปี 2568 ยังไม่เคยเกิดเหตุการณ์ที่บริษัทส่งมอบงานล่าช้าหรือเหตุการณ์ที่บริษัทใช้ต้นทุนโครงการสูงกว่างบประมาณโครงการที่คาดการณ์ไว้

ทั้งนี้ บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการประเมินต้นทุนโครงการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและความสามารถในการกำไรของบริษัท บริษัทจึงมีการหารือและประสานงานกับลูกค้าเกี่ยวกับการกำหนดขอบเขตงาน และผลงานที่ต้องการอย่างใกล้ชิด เพื่อให้การทำงานเป็นไปอย่างราบรื่น รวมทั้งจัดทำประมาณการต้นทุนการทำงานที่ละเอียด โดยผ่านการคัดกรองจากทั้งผู้จัดการโครงการ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี ตลอดจนผู้อำนวยการหน่วยงาน อีกทั้งมีการพิจารณาค่าเผื่อของต้นทุนก่อนการเสนอราคาแก่ลูกค้า และมีระบบการบริหารจัดการต้นทุนโดยฝ่ายบัญชี ซึ่งจะมีการประเมินต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงระหว่างการทำงานและปรับปรุงประมาณต้นทุนโครงการเป็นรายไตรมาส เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้อง และเป็นประมาณการที่ดีที่สุด นอกจากนี้ หากบริษัทพบว่าโครงการที่อยู่ระหว่างให้บริการเกิดปัญหาในการปฏิบัติงานที่อาจไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริษัทจะนำโครงการดังกล่าวมาพิจารณาเพื่อหาแนวทางแก้ไขเพิ่มเติมในการประชุมคณะกรรมการบริหาร ซึ่งจะสามารถลดความเสี่ยงจากการที่มีต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ได้

4) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

บริษัทประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาซอฟต์แวร์ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยในปัจจุบันเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำคัญกับหลาย ๆ บริษัทที่ต้องการปรับตัวเข้ากับโลกยุคดิจิทัลเพื่อตอบสนองให้ทันต่อความต้องการของผู้บริโภคและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถปรับตัวให้ทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป จึงอาจส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของบริษัทได้

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี จึงได้มีการศึกษาและติดตามข้อมูลการเปลี่ยนแปลงจากลูกค้าและพันธมิตรอย่างต่อเนื่อง เพื่อที่บริษัทจะได้ทราบข่าวสารข้อมูลและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยบริษัทเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านการพัฒนาระบบโดยใช้ Low Code และ No Code ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัท ที่จะช่วยให้บริษัทสามารถพัฒนาซอฟต์แวร์ได้อย่างรวดเร็วและประหยัดเวลาเมื่อเทียบกับการพัฒนาระบบโดยใช้ High Code ได้เป็นอย่างมาก จึงทำให้บริษัทได้ประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทยังมีการพัฒนาซอฟต์แวร์อย่างสม่ำเสมอ โดยมุ่งเป้าไปที่การพัฒนา

ปัญญาประดิษฐ์ (AI) ซึ่งบริษัทคาดว่าจะระบบดังกล่าวจะเข้ามามีบทบาทสำคัญในธุรกิจประเภทเทคโนโลยีในอนาคตซึ่งเห็นได้ชัดว่าบริษัทได้เตรียมตัวในการรับมือกับความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีได้เป็นอย่างดี

5) ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทเป็นการพัฒนาซอฟต์แวร์ให้กับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลักษณะของงานโครงการและมีระยะเวลาการพัฒนาที่แตกต่างกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับความซับซ้อนและความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก โดยบริษัทให้บริการพัฒนาระบบระบบดิจิทัลแบบครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่ การให้คำปรึกษา การออกแบบพัฒนาการทดสอบ ไปจนถึงการอบรมวิธีการใช้งานให้กับผู้ใช้งาน รวมทั้ง งานสนับสนุนด้านเทคโนโลยี และการให้บริการเช่าพื้นที่บน Cloud ซึ่งลักษณะรายได้ที่ได้จากงานโครงการนั้น โดยปกติแล้วบริษัทจำเป็นต้องใช้เวลาในการพัฒนาซอฟต์แวร์และส่งมอบงานและต้องใช้เวลาในการพิจารณาตอบรับงานจากลูกค้า ซึ่งเกิดจากกระบวนการภายในของลูกค้า จึงอาจส่งผลกระทบต่อรับรู้รายได้ของบริษัทรวมถึงอาจเกิดปัจจัยอื่นๆ อาทิ การผันผวนให้ช่วงที่ธุรกิจชะลอตัวเนื่องจากเศรษฐกิจโลกซบเซา การเปลี่ยนแปลงงบประมาณของลูกค้า และการเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยทางการเมือง เป็นต้น โดยในปี 2565 – ปี 2567 และงวด 3 เดือนแรก ปี 2568 บริษัทมีรายได้จากค่าบริการบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ที่มีรายได้สม่ำเสมอ (Recurring) จำนวน 21.03 ล้านบาท 22.63 ล้านบาท จำนวน 23.02 ล้านบาท และจำนวน 5.51 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.69 ร้อยละ 19.68 ร้อยละ 18.09 และร้อยละ 16.07 ของรายได้รวมตามลำดับ

อย่างไรก็ดี บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงในด้านนี้ โดยนำเสนอการบริการงานสนับสนุนด้านเทคโนโลยี อาทิ เช่น การให้บริการ Cloud การให้บริการดูแลรักษาโปรแกรมภายหลังการส่งมอบงานบริษัท การให้บริการฝึกอบรมในการใช้งานโปรแกรมแก่ลูกค้า เป็นต้น โดยในช่วงปี 2565 - ปี 2567 และงวด 3 เดือนแรก ปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการอื่น จำนวน 2.81 ล้านบาท 6.98 ล้านบาท 14.85 ล้านบาท และจำนวน 8.95 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.23 ร้อยละ 6.07 ร้อยละ 11.67 และร้อยละ 26.10 ของรายได้รวมตามลำดับ ซึ่งรายได้จากส่วนนี้เป็นรายได้ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องที่จะช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้ให้มีสัดส่วนมากขึ้นกว่าเดิม จากเดิมที่รายได้ส่วนใหญ่มาจากการขายซอฟต์แวร์ และการพัฒนาซอฟต์แวร์ตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าซึ่งธุรกิจประเภท IT นั้นเป็นธุรกิจที่มีการเปลี่ยนของเทรนด์ของค่อนข้างไวทำให้บริษัทต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกมาอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทมีการกำหนดแผนกลยุทธ์สำหรับการรักษารฐานลูกค้าเดิม และการขยายฐานลูกค้าใหม่เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน แบ่งออกเป็น 3 ข้อ ได้แก่

1. Secure Income เป็นกลยุทธ์ที่เน้นดูแลและขยายระบบงานให้กับลูกค้าปัจจุบัน ที่มีความต้องการพัฒนาเพิ่มเติม และรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งช่วยส่งเสริมการพัฒนาระบบงานอย่างต่อเนื่องและงานบริการ MA ให้กับลูกค้า
2. Quick Win เป็นกลยุทธ์ที่เน้นการขายผลิตภัณฑ์ / solution package ที่สามารถส่งมอบได้รวดเร็วในราคาที่เหมาะสมให้กับลูกค้า ซึ่งสามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้เป็นอย่างดี และง่ายต่อการตัดสินใจของลูกค้ามากขึ้น
3. New S-curve เป็นกลยุทธ์ที่ช่วยให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน โดยการมุ่งเน้นสร้าง “ความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า” และ “การพัฒนานวัตกรรมร่วมกันอย่างต่อเนื่อง” เพื่อให้ซอฟต์แวร์และโซลูชันที่ บริษัทส่งมอบสามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจและช่วยให้ลูกค้าประสบความสำเร็จ โดยมีการจัดทำเป็นโครงการความร่วมมือ 3 - 5 ปี เพื่อช่วยส่งเสริมการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจระยะยาวมาช่วยสนับสนุนการเติบโตของบริษัทและลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

6) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในช่วงปี 2565 – ปี 2567 และงวด 3 เดือนแรก ปี 2568 บริษัทมีการขายผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 1 ราย โดยในปี 2565 – ปี 2567 และงวด 3 เดือนแรก ปี 2568 บริษัทมีรายได้จากลูกค้ารายใหญ่อ้างอิงเป็นจำนวน 23.20 ล้านบาท 18.94 ล้านบาท 13.48 ล้านบาท และ 2.39 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 18.00 ร้อยละ 16.47 ร้อยละ 10.59 และร้อยละ 6.97 ของรายได้รวมตามลำดับ เนื่องจากบริษัทมีความเชี่ยวชาญและผลงานในอดีตจึงทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า รายดังกล่าว โดยสาเหตุที่บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่ลูกค้ารายใหญ่อ้างอิงดังกล่าว เนื่องด้วยองค์กรของลูกค้ามีขนาดใหญ่จึงทำให้มีจำนวนสาขาและจำนวนพนักงานในองค์กรจึงมีจำนวนมากที่มากตาม จึงส่งผลให้รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์และบริการแก่ลูกค้าดังกล่าวมีจำนวนที่สูงขึ้นตามไปด้วย

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากช่วงปี 2565 – ปี 2567 และงวด 3 เดือนแรก ปี 2568 จะพบว่าสัดส่วนรายได้ของลูกค้ารายนี้เทียบกับสัดส่วนรายได้รวมนั้นลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทมีกลุ่มลูกค้าที่มีความหลากหลาย และด้วยผลงานที่ผ่านมาและความเชี่ยวชาญในด้านการ

พัฒนาระบบดิจิทัลและงานสนับสนุนด้านเทคโนโลยีของบริษัท บริษัทจึงได้รับความไว้วางใจให้พัฒนาแพลตฟอร์มและแอปพลิเคชัน รวมถึงการให้บริการอื่น ๆ จากลูกค้ารายอื่น ๆ จำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นองค์กรชั้นนำขนาดใหญ่ และ/หรือบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม อาทิเช่น กลุ่มธุรกิจธนาคาร การเงิน และประกันภัย กลุ่มธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและการผลิต และกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ เป็นต้น ดังนั้นถึงแม้ว่าบริษัทจะไม่ได้รับงานจากลูกค้ารายใหญ่รายดังกล่าว ก็ไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัทอย่างมีนัยสำคัญ อีกทั้งในอนาคตบริษัทคาดว่าจะมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ารายอื่นในสัดส่วนที่สูงขึ้นในอนาคต

7) ความเสี่ยงจากการส่งมอบงานไม่ทันตามกรอบระยะเวลาที่กำหนด

ด้วยธุรกิจหลักของบริษัทเป็นธุรกิจขาย ออกแบบ ติดตั้ง และพัฒนาซอฟต์แวร์ ซึ่งเป็นการขายและให้บริการพัฒนาซอฟต์แวร์ในลักษณะโครงการ ซึ่งมีการกำหนดระยะเวลาแล้วเสร็จอย่างชัดเจนโดยสัญญาบางส่วนอาจจะมีการระบุค่าปรับที่บริษัทจะต้องชดเชยหากมีการดำเนินการล่าช้ากว่ากำหนด โดยก่อนเริ่มงานบริษัทจะมีการให้คำปรึกษากับลูกค้า รวมถึงรับฟังความคิดเห็นและความต้องการของลูกค้า เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนการพัฒนาซอฟต์แวร์ รวมถึงระยะเวลาของโครงการตามที่ลูกค้าต้องการ เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า เช่น ในงานที่ต้องการใช้ระบบซอฟต์แวร์อย่างเร่งด่วน บริษัทจะนำเสนอตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัทซึ่งพร้อมต่อการใช้งาน อาทิเช่น WORK+, BIZ+, LIFE+ หรือซอฟต์แวร์อื่น ๆ ที่บริษัทได้พัฒนาขึ้น เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า แทนที่จะใช้เวลาในการพัฒนาขึ้นใหม่ทั้งหมดซึ่งจะทำให้ประหยัดเวลาได้มากขึ้น

อย่างไรก็ดี บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงจากการส่งมอบงานล่าช้ากว่าที่กำหนดตามสัญญา โดยมีการประสานงานระหว่างผู้ควบคุมดูแลโครงการและลูกค้าอย่างใกล้ชิด มีการควบคุมการทำงานของพนักงานในการพัฒนาซอฟต์แวร์อย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีทีมงานที่พร้อมรับทราบถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นและสามารถแก้ไขได้อย่างทันท่วงที รวมถึงการจัดสรรทรัพยากรบุคคลให้มีความเหมาะสมกับโครงการนั้น ๆ เพื่อให้การพัฒนาซอฟต์แวร์มีประสิทธิภาพสูงสุดและสามารถส่งมอบได้ตามกำหนด ทั้งนี้ ในอดีตบริษัทไม่เคยมีเหตุการณ์ที่ส่งมอบงานไม่ทันตามกรอบระยะเวลาที่กำหนดรวมถึงไม่เคยมีเหตุการณ์ที่บริษัทถูกปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าแต่อย่างใด

ความเสี่ยงด้านการเงิน

8) ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุน

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทมีต้นทุนหลักมาจากค่าแรงของพนักงานในการพัฒนาโปรแกรม ซึ่งเป็นลักษณะเงินเดือน รวมถึงค่าซอฟต์แวร์ โดยปัจจุบันบริษัทมีเงินทุนสำหรับดำเนินโครงการจากการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นเป็นหลักเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการ ซึ่งปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างกำลังดำเนินการในการจัดหาเงินทุนเพื่อดำเนินโครงการจากการกู้ยืมสถาบันการเงิน เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตที่บริษัทจะไม่สามารถจัดหาเงินทุนได้ทันในกำหนดที่จะต้องใช้จ่ายเงินที่กำหนด ซึ่งอาจส่งผลถึงการดำเนินธุรกิจได้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการติดตามงบประมาณเงินสดอย่างใกล้ชิด รวมถึงมีการพยากรณ์เงินสดในช่วง 3-6 เดือนข้างหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยง และความจำเป็นในการมองหาแหล่งเงินทุนอย่างใกล้ชิด

สำหรับปี 2565 – ปี 2567 และงวด 3 เดือนแรก ปี 2568 บริษัทมีสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.50 เท่า 0.38 เท่า 0.75 เท่า และ 0.74 เท่า ตามลำดับ ทำให้บริษัทยังมีศักยภาพทางการเงินในการกู้ยืมสถาบันการเงิน และที่ผ่านมามีประวัติในการกู้เงินหรือการผิดชำระหนี้ บริษัทจึงเชื่อว่าจะสามารถหาเงินทุนเพิ่มเติมเพื่อบริหารโครงการในอนาคตได้อย่างแน่นอน

9) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความช่วยเหลือทางการเงินจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่

ในการประกอบธุรกิจในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทได้มีการจัดหาแหล่งเงินทุนจากผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นหลักซึ่งปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการขอวงเงินกับธนาคาร โดยผู้ถือหุ้นเป็นผู้ค้ำประกัน ดังนั้น หากในอนาคตกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ปฏิเสธที่จะให้ความช่วยเหลือในด้านการค้ำประกัน บริษัทอาจต้องเผชิญความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุน มาใช้ในการประกอบธุรกิจ ส่งผลให้ไม่สามารถดำเนินการตามแผนการเข้ารับงานหรือประมูลงานตามที่กำหนดไว้ อีกทั้งยังส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของบริษัท

โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 บริษัทมีสภาพคล่องส่วนเกินในการดำเนินงานเพียงพอต่อการดำเนินงาน โดยมีอัตราส่วนสภาพคล่องที่ 3.18 เท่า แสดงถึงการที่บริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนมากพอที่จะสามารถชำระหนี้ระยะสั้นได้ อย่างไรก็ดี เมื่อบริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว บริษัทจะได้รับความน่าเชื่อถือจากสถาบันการเงินมากยิ่งขึ้น ทั้งด้านบแสดงฐานะทางการเงิน และระบบการควบคุมภายในบริษัท

เนื่องจากผลการดำเนินการของบริษัทผ่านการตรวจสอบจากหน่วยงานต่าง ๆ มากหลายขั้นตอน ส่งผลให้บริษัทมีความสามารถในการจัดหาแหล่งเงินทุนจากการสถาบันการเงินได้สะดวกมากยิ่งขึ้น รวมทั้งการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนและการขออนุญาตต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้พิจารณาหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ยังเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ช่วยให้บริษัทจะได้รับเงินทุนจากการระดมทุนจากผู้ถือหุ้นร่วมลงทุนในครั้งนี้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ยังคงยินยอมให้ความช่วยเหลือโดยการค้ำประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของบริษัทตามจำเป็นที่เห็นสมควร

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

10) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

เนื่องจากนายวิธาน ฉั่วเจริญศิริ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้บริหารหลักและเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ซึ่งมีส่วนร่วมในการบริหารงานหลักในบริษัทตั้งแต่ช่วงระยะแรกของการก่อตั้งบริษัทจนถึงปัจจุบัน จึงถือเป็นบุคคลที่มีความสำคัญในการบริหารงาน อีกทั้งยังเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ และมีประสบการณ์ในวงการธุรกิจออกแบบ ติดตั้งพัฒนา และจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์ ดังนั้น หากบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักท่านดังกล่าว บริษัทอาจเผชิญความเสี่ยงได้รับผลกระทบทางด้านการบริหารงานและผลประโยชน์ของบริษัทได้

ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินกิจการเป็นไปอย่างราบรื่น บริษัทจึงได้มีการกำหนดนโยบายการสืบทอดตำแหน่งงาน (Succession Planning) เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงจัดตั้งงบประมาณสำหรับการอบรมของพนักงาน เพื่อสนับสนุนให้พนักงานเข้าร่วมอบรมพัฒนาองค์ความรู้ตามระบบงานต่าง ๆ เป็นประจำทุกปี เพื่อเพิ่มขีดความสามารถ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในการทำงาน ของพนักงานแต่ละแผนก รวมถึงการเสริมสร้างให้พนักงานได้ตระหนักถึงการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environmental, Social and Governance: ESG) นอกจากนี้บริษัทยังเปิดรับฟังความคิดเห็นสำหรับการเลือกหัวข้อ ในการอบรมจากพนักงานทุกคน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดหาและสมัครอบรมให้ตรงกับความต้องการของพนักงานและตรงตามสายงานให้มากที่สุด และส่งผลให้พนักงานสามารถส่งมอบงานได้อย่างมีคุณภาพและบรรลุตามเป้าหมายที่บริษัทได้กำหนดไว้

11) ความเสี่ยงจากกรณีที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ บริษัทยังคงมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มฉั่วเจริญศิริ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่เดิม ถือหุ้นรวมจำนวน 72.00 ล้านหุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 72.00 ของทุนชำระแล้ว 50.00 ล้านบาท (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2.2.1 โครงสร้างและการดำเนินงานของบริษัทข้อที่ 2.2.1.3.4 ผู้ถือหุ้น) ดังนั้น มติการประชุมผู้ถือหุ้นจะเป็นไปตามการลงคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นดังกล่าว ซึ่งทำให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงให้เพียงพอเพื่อดำเนินการตรวจสอบและถ่วงดุลอำนาจในเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน โดยปัจจุบันกรรมการอิสระทั้ง 3 ท่าน ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ ซึ่งจะทำหน้าที่เข้าตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทและมีความเป็นอิสระเพื่อช่วยถ่วงดุลอำนาจในการบริหารจัดการของบริษัทได้ในระดับหนึ่ง เนื่องจากจำนวนของกรรมการอิสระนับเป็นกึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระเป็นบุคคลที่มีความเป็นอิสระ มีวุฒิการศึกษาและคุณวุฒิ รวมทั้งมีความรู้ความสามารถที่จะสามารถปกป้องคุ้มครองประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายย่อย นอกจากนี้ ในการตัดสินใจกระทำการหรือละเว้นกระทำการใดๆ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายในการดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ผู้ถือหุ้นเป็นหลักและหากบริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงสำหรับวาระดังกล่าว

ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

12) ความเสี่ยงจากการขายหุ้นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในอนาคตภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกครั้งนี้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อราคาซื้อขายหุ้นของบริษัท

เมื่อการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกนี้แล้วเสร็จ ผู้เข้าขาย Strategic Shareholders¹ ของบริษัทจะถูกห้ามขายหุ้นในจำนวนรวมร้อยละ 55.00 ของทุนจดทะเบียนภายหลังการเสนอขายหุ้นของบริษัทในระยะเวลา 1 ปีนับจากวันที่หุ้นของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายเป็น

¹ กรรมการและผู้บริหาร รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง, ผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 5.00 ของทุนชำระแล้ว รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง, ผู้มีอำนาจควบคุม

ครั้งแรก ตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) โดยในระยะเวลา 1 ปีซึ่งผู้เข้าขาย Strategic Shareholders ของบริษัทอาจทยอยขายหุ้นในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 25.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดที่ถูกห้ามขายเมื่อครบกำหนด 6 เดือนได้ และจะสามารถขายหุ้นส่วนที่เหลือได้เมื่อครบกำหนด 1 ปีนับจากวันที่หุ้นของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายเป็นครั้งแรกแล้ว ดังนั้น เมื่อกำหนดระยะเวลาห้ามขายหุ้นสิ้นสุดลง ผู้ลงทุนจึงอาจได้รับผลกระทบในทางลบจากการที่ราคาตลาดของหุ้นอาจลดลง เนื่องจากอาจมีการนำหุ้นซึ่งก่อนหน้านี้อยู่ภายใต้ข้อจำกัดการห้ามขายหุ้นมาขายหุ้นในภายหลัง ซึ่งการขายหุ้นในจำนวนที่มีนัยสำคัญหรือการคาดการณ์ว่าจะมีการขายหุ้นในจำนวนที่มีนัยสำคัญ (ถ้ามี) ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อราคาซื้อขายหุ้นของบริษัทนอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทบางรายที่ไม่เข้าขาย Strategic Shareholders จะมีหุ้นที่ไม่ถูกบังคับตามเกณฑ์ระยะเวลาห้ามขายหุ้น (Silent Period) จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการผลกระทบในทางลบต่อราคาซื้อขายหุ้นของบริษัทหากผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวอาจนำหุ้นที่ตนถือมาขายภายหลังบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว โดยบริษัทไม่สามารถคาดการณ์ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการขายหุ้นต่อราคาซื้อขายของหุ้นของบริษัท ณ ขณะใดขณะหนึ่งในอนาคตได้

13) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการปฏิบัติตามเงื่อนไขของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

เนื่องจากบริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้และอยู่ระหว่างการยื่นขออนุญาตเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนต่อตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ดังนั้น ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงที่หลักทรัพย์ของบริษัทอาจไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ส่งผลให้ผู้ลงทุนอาจไม่มีตลาดรองเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์และไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นดังกล่าวได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์เฮียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วมีความเห็นว่า บริษัทและหุ้นสามัญของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียน การเปิดเผยสารสนเทศ การรายงานการถือครองหลักทรัพย์และการเพิกถอนหลักทรัพย์จดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ พ.ศ. 2558 ลงวันที่ 16 พฤษภาคม 2558 (รวมถึงที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และมีคุณสมบัติผ่านเกณฑ์ ข้อ 5 (ก) คือ บริษัทมีผลการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนยื่นคำขออนุญาตเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนต่อตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยมีกำไรสุทธิในปีล่าสุดไม่น้อยกว่า 10 ล้านบาทและมีกำไรสุทธิในงวดสะสมก่อนยื่นคำขอ โดยมีได้ใช้คุณสมบัติตามข้อ 5 (ข) คือ บริษัทมีผลการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนยื่นคำขออนุญาตเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนต่อตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ และมีมูลค่าหุ้นสามัญตามราคาตลาดทั้งสิ้นไม่น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท ยกเว้นคุณสมบัติในเรื่องการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยที่จะต้องมีความไม่ต่ำกว่า 300 รายและผู้ถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25.00 ของทุนชำระแล้ว โดยบริษัทจะแต่งตั้งบริษัทหลักทรัพย์ให้ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการการจัดจำหน่าย และรับประกันการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ รวมทั้งดูแลให้บริษัทมีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์เกี่ยวกับการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยอย่างครบถ้วน ภายหลังจากเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนแล้วเสร็จ

14) ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นของบริษัทอาจมีข้อจำกัดในการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทในอนาคต

แม้บริษัทมหาชนจำกัดไม่จำเป็นต้องเสนอสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมก่อนเมื่อมีการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน แต่บริษัทมหาชนจำกัดก็มีการออกตราสารต่าง ๆ รวมถึงหุ้นสามัญเพิ่มทุนและตราสารประเภทอื่นที่ออกโดยบริษัทเช่น ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้น (Warrant) หรือใบแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่โอนสิทธิได้ (TSR – Transferable Subscription Right) หรือหุ้นกู้แปลงสภาพ (Convertible Bond) เป็นครั้งคราว โดยจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น ในกรณีที่บริษัทเสนอหรือให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นสามัญในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนหรือสิทธิในรูปแบบใด ๆ บริษัทมีสิทธิใช้ดุลยพินิจในการดำเนินการเสนอขายตราสารดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้น โดยบริษัทอาจไม่เสนอสิทธิในการจองซื้อตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นสามัญที่มีที่อยู่นอกประเทศไทย นอกจากนี้ ภายใต้กฎหมายที่บังคับใช้ บริษัทอาจถูกห้ามมิให้เสนอขายตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นในบางประเทศ เว้นแต่ได้ดำเนินการปฏิบัติตามขั้นตอนที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัทไม่อาจเสนอสิทธิดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นสามัญที่มีสถานะเป็นบุคคลอเมริกัน (U.S. Person) ตามความหมายตามกฎหมาย Regulation S ภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา ค.ศ. 1933 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) เว้นแต่ (ก) มีแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ที่มีผลบังคับใช้ภายในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกาดังกล่าว หรือ (ข) เป็นการเสนอขายสิทธิดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นตามข้อยกเว้นภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา การปฏิบัติตามกฎหมายหลักทรัพย์หรือข้อกำหนดของกฎเกณฑ์อื่นในบางประเทศอาจทำให้ผู้ลงทุนไม่สามารถใช้สิทธิในการซื้อ

ตราสารตามสัดส่วนได้ ซึ่งอาจลดสัดส่วนการถือหุ้นของนักลงทุนดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทไม่มีหน้าที่ต้องดำเนินการยื่นขอจดทะเบียนหุ้นสามัญของบริษัทในประเทศไทย เพื่อให้ผู้ลงทุนต่างชาติสามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนในอนาคต

ความเสี่ยงต่อการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างประเทศ

15) ความเสี่ยงต่อการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างประเทศ

- ไม่มี -

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับหลักทรัพย์ : <https://market.sec.or.th/public/ipos/IPOSEQ01.aspx?TransID=671697>

ส่วนของผู้ลงทุน

ชื่อ-สกุล ผู้ลงทุน.....

ชื่อผู้เสนอขาย (ผู้แนะนำการลงทุน).....สังกัดทีม/สาขา.....

ข้าพเจ้าได้รับการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชนของ บริษัท อินดิจี จำกัด (มหาชน) จากผู้แนะนำการลงทุน พร้อมทั้งข้าพเจ้าได้รับทราบข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขาย ครบถ้วนและเพียงพอต่อการตัดสินใจลงทุนก่อนการจองซื้อหลักทรัพย์ดังกล่าวแล้ว โดยข้าพเจ้าขอให้การรับรองว่า

- 1) ข้าพเจ้าเข้าใจและรับทราบถึงลักษณะและความเสี่ยงของบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ ตามที่ปรากฏในเอกสารสรุปข้อมูลความเสี่ยงของการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชนฉบับนี้แล้ว และได้ใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณา โดยได้ทำการศึกษาและทำความเข้าใจในลักษณะและความเสี่ยงของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ดังกล่าวก่อนการจองซื้อหลักทรัพย์เป็นอย่างดี และ
- 2) ข้าพเจ้าได้ตัดสินใจลงทุนดังกล่าวด้วยตนเอง โดยไม่มีผู้ใดให้คำแนะนำ ความเห็น หรือวิเคราะห์ นอกเหนือจากแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวนจากบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ รวมถึงไม่ได้ถูกชักชวน หรือชักจูง เพื่อให้ลงทุนในหลักทรัพย์ดังกล่าว

ลายมือชื่อผู้ลงทุน

.....
(.....)

หมายเหตุ :- กรณีผู้ลงทุนต้องการคำแนะนำในการลงทุนหรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมตามข้อมูลความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น โปรดติดต่อโดยตรงกับผู้แนะนำการลงทุนที่คุณแลบัญชีของท่าน และตามเบอร์โทรศัพท์พื้นฐานที่บริษัทได้จัดไว้ให้กับผู้แนะนำการลงทุนดังกล่าว