

บริษัท อินดีจี จำกัด (มหาชน)

ที่ปรึกษา Digital Transformation และ Platform แบบครบวงจร

บริษัท อินดีจี จำกัด (มหาชน) (IDG) ประกอบธุรกิจที่ปรึกษาด้าน Digital Transformation และ Digital Platform แบบครบวงจร โดยมีธุรกิจหลักคือ 1) การจำหน่าย Software ทั้งจากคู่ค้า Microsoft Corporation และ Platform ที่พัฒนาขึ้นเอง ได้แก่ WORK+, Biz+, Life+ และ 365+, 2) การให้คำปรึกษา พัฒนา และบริการบำรุงรักษา Software, 3) การให้บริการปรึกษาการพัฒนาทุกระบบ Software และ 4) การบริการอบรมการใช้งาน Microsoft บริษัทฯ มีศักยภาพการเติบโตจากการขยายฐานลูกค้าจากการพัฒนา Platform ของตนเอง โดยเราคาดว่า IDG จะมีกำไรสุทธิเติบโต 17.8% CAGR สำหรับ 2025-2027F ฝ่ายวิจัยประเมินมูลค่าพื้นฐานที่ 4.30 บาท อิง Forward PE สำหรับปี 2026F ที่ 18.6 เท่า และ EPS ที่ 0.23 ในปี 2026F

ประเด็นการลงทุน

- **บริษัทชั้นนำด้าน Digital Platform** บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์กว่า 24 ปี ในธุรกิจให้คำปรึกษา และพัฒนาระบบให้กับลูกค้ากลุ่มองค์กร โดยมีฐานลูกค้าหลัก หลายอุตสาหกรรม โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าองค์กร รว 64%, กลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่ 20%, กลุ่มลูกค้าขนาดกลาง 8% และกลุ่มลูกค้าขนาดเล็ก 5% โดยหลังการ IPO บริษัทมีแผนการขยายการเติบโต ได้แก่ 1) การลงทุนทำ R&D โดยเฉพาะ Software ใหม่ ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าการจำหน่าย Software ของ Microsoft, 2) การขยายสำนักงาน และศูนย์บริการธุรกิจดิจิทัล และ 3) เงินทุนหมุนเวียนบริษัท
- **คาด EPS เติบโตเฉลี่ย 17.8% CAGR ในปี 2025-2027 ได้แรงหนุนจากการจำหน่ายและบริการ Software ของ IDG ช่วยเพิ่ม Product Mix ดีขึ้น** เราคาดว่า IDG จะมีกำไรสุทธิ 17.8% CAGR ใน 2025-2027F ได้แรงหนุนจาก 1) Product Mix ที่ดีขึ้นจากการจำหน่าย Software โดยเราคาดว่าจะเติบโต 20.4% CAGR โดยเฉพาะ Platform ของ IDG ซึ่งเราคาดว่าจะมีกำไรขั้นต้นสูง 70% จากการตั้งเป้าการขยายฐานลูกค้าองค์กรในเชิงรุกมากขึ้น (อัตรากำไรขั้นต้นเดิม รว 80% สำหรับ Platform WORK+, Biz+, Life+ และ 365+ และ Microsoft ที่มีอัตรากำไรขั้นต้น รว 10%), 2) รายได้จากการให้บริการพัฒนาระบบ Digital ที่คาดว่าจะเติบโต 14.5% CAGR ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งเราเชื่อว่าจะเติบโตตามตลาดธุรกิจ Software และบริการ IT solution
- **ประเมินราคาเป้าหมายปี 2026 ที่ 4.30 บาท** อิง PE valuation โดยใช้ EPS ปี 2026F ที่ 0.23 บาท/หุ้น และ Forward PE ปี 2026F ที่ 18.6 เท่า ใกล้เคียง -1.0 S.D. ของค่าเฉลี่ย Forward PE ของกลุ่มที่ปรึกษาด้าน Digital transformation ที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกัน ได้แก่ BBIK, BE8 และ HUMAN หรือ Premium รว 35% เนื่องจาก 1) เรามองว่า IDG มีการเติบโตของรายได้ 10.2% CAGR สำหรับ 2025-2027F (vs คู่แข่ง รว 6.4%-11%), 2) บริษัทมี เงินสดต่อมูลค่าหลักทรัพย์ (Cash to Market cap.) หลังการ IPO รว 37% (vs คู่แข่ง รว 10-45%), 3) มีอัตรากำไรขั้นต้น รว 50% (vs คู่แข่ง รว 25-50%) และ 4) มี D/E ที่น้อย รว 0.3 หลังการ IPO

KEY FINANCIALS

Year to 31 Dec (Btm)	2023	2024	2025F	2026F	2027F
Net turnover	114.0	125.8	138.4	165.5	185.9
EBITDA	16.3	22.0	28.0	36.8	43.2
Operating profit	13.9	19.0	23.4	28.7	32.4
Net profit (rep./act.)	11.1	15.2	18.8	23.1	26.1
Net profit (adj.)	11.1	15.2	18.8	23.1	26.1
EPS (Bt)	1.8	0.21	0.19	0.23	0.26
PE (x)	2.3	20.34	22.85	18.62	16.48
P/B (x)	0.3	2.4	1.9	2.1	1.9
EV/EBITDA (x)	(1.9)	5.2	7.8	7.8	6.5
Dividend yield (%)	-	25.8	2.0	2.1	2.4
Net margin (%)	9.7	12.1	13.6	14.0	14.0
Net debt/(cash) to equity (%)	Net Cash	Net Cash	Net Cash	Net Cash	Net Cash

Source: IDG, UOB Kay Hian

ข้อมูลพื้นฐานหลักทรัพย์

ราคาพื้นฐาน 4.30 บาท/หุ้น

รายละเอียดการเสนอขายหลักทรัพย์

จำนวนหุ้นที่เสนอขาย 28 ล้านหุ้น

จำนวนหุ้นหลัง IPO 100 ล้านหุ้น

โครงสร้างผู้ถือหุ้นหลัง IPO

บริษัท ไอซีบีจี จำกัด	28.80%
ประชาชนทั่วไป (IPO)	28.00%
นายวิธาน ฉั่วเจริญศิริ	24.91%

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

จ่ายปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40

ของกำไรสุทธิ ตามงบเฉพาะกิจการ

ภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล

และการจัดสรรทุนสำรองต่างๆ

UOB Kay Hian อาจเป็นผู้จัดการ
การจัดจำหน่ายและรับประกัน
การจำหน่าย

ANALYST(S)

Krit Tanarattananon, AISA

+662 090 3365

krit@uobkayhian.co.th

Sirithat Prasertwuti

Assistant Analyst(s)

Sirithat@uobkayhian.co.th

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลที่ได้จากแหล่งที่มาที่เชื่อถือได้แต่ไม่ได้เป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคีย ฮัน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลง
ความเห็นหรือประมาณการในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้ไม่มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ
ที่ปรากฏในรายงาน

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

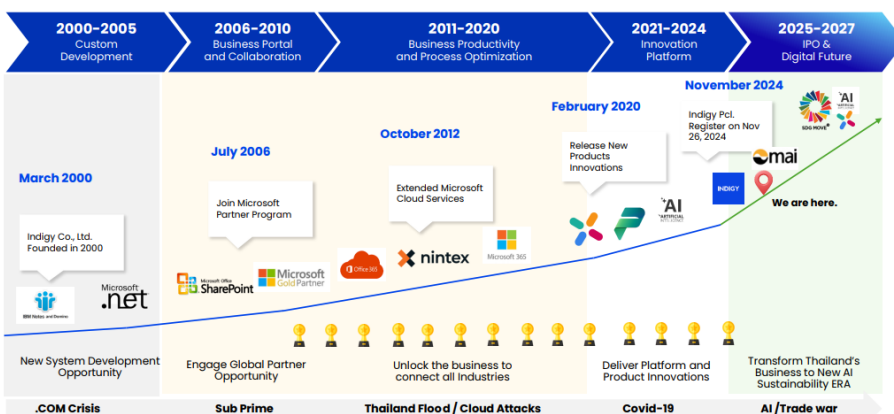
บริษัท อินดีจี จำกัด (มหาชน) (บริษัท หรือ IDG) ประกอบธุรกิจที่ปรึกษาด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชัน (Digital Transformation) และพัฒนาดิจิทัลแพลตฟอร์ม (Digital Platform) แบบครบวงจร โดยใช้เทคโนโลยี ชั้นนำที่ทันสมัยมาวางโครงสร้างพื้นฐานทางธุรกิจให้กับลูกค้า ภายใต้แนวคิด “Simplify Work, Amplify Innovation” โดยบริษัทมีความมุ่งมั่นในการสร้างสรรค์นวัตกรรมด้านการทำงานที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพองค์กร และเสริมศักยภาพ การแข่งขันทางธุรกิจในยุคดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้บริษัทสามารถตอบโจทย์ลูกค้าในการออกแบบโซลูชันที่มีประสิทธิภาพสูงตรงตามความต้องการทางธุรกิจ รวมถึงการบูรณาการให้ทำงานร่วมกับระบบงานต่างๆ ของลูกค้าได้อย่างลงตัว

บริษัทมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมที่ยาวนานมากกว่า 24 ปี ในการให้คำปรึกษาและพัฒนาระบบให้กับองค์กรชั้นนำทั้งในและต่างประเทศ โดยให้ความสำคัญสูงสุดกับการพัฒนาระบบงานที่มีประสิทธิภาพสูงรองรับการทำงานให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญในการสนับสนุนการเติบโตและความสำเร็จทางธุรกิจ บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาระบบบริหารจัดการการทำงานทั้งแบบรวมศูนย์และกระจายศูนย์ที่ครอบคลุมการบริหารจัดการองค์กร ช่วยให้องค์กรสามารถบริหารจัดการทั้งทรัพยากรและกระบวนการทำงานทุกจุดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรองรับการนำข้อมูลมาวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเพื่อนำไปสู่การพัฒนาอย่างต่อเนื่องด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทำให้สอดคล้องและสนับสนุนเป้าหมายระยะยาวขององค์กร

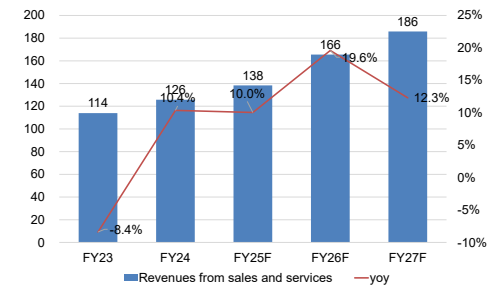
ธุรกิจของบริษัท ได้เป็น 3 ประเภทหลัก ประกอบด้วย 1) การจำหน่ายซอฟต์แวร์, 2) การให้บริการให้คำปรึกษา การพัฒนาระบบ การให้บริการบำรุงรักษาระบบและซอฟต์แวร์ และ 3) การให้บริการอื่นๆ เช่น บริษัทมีบริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาซอฟต์แวร์ขององค์กร โดยไม่จำกัดว่าจะต้องเป็นซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาหรือจำหน่ายโดยบริษัท รวมถึงให้บริการการอบรมการใช้งานของ Microsoft 365 ไปจนถึงการใช้งาน AI (Artificial Intelligence) ตั้งแต่ขั้นพื้นฐานไปจนถึงขั้นสูง

สำหรับธุรกิจการจำหน่ายซอฟต์แวร์ สามารถจำแนกรูปแบบการจำหน่ายซอฟต์แวร์ที่บริษัทจำหน่ายเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ 1.1) การจำหน่ายซอฟต์แวร์จากลูกค้า โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของ Microsoft Corporation และ 1.2) การจำหน่ายซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาขึ้นเอง อาทิ กลุ่มผลิตภัณฑ์ WORK+ คือ แพลตฟอร์ม หรือซอฟต์แวร์ Application ที่เป็นเครื่องมือศูนย์รวมการทำงานขององค์กรยุคใหม่ ที่สามารถเชื่อมโยงและช่วยยกระดับการทำงานให้องค์กรขับเคลื่อนอย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

Milestone ธุรกิจของ IDG

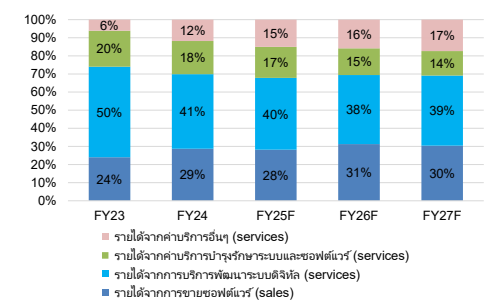


โครงสร้างรายได้ปี 2023 - 2027F (ล้านบาท)



Source: IDG, filing

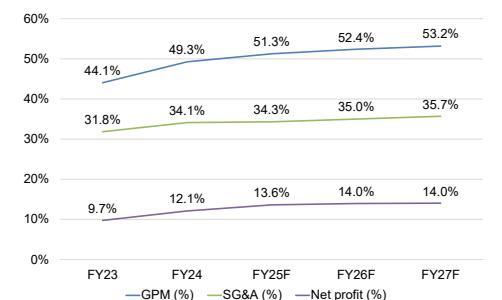
สัดส่วนรายได้ในปี 2023 - 2027F (%)



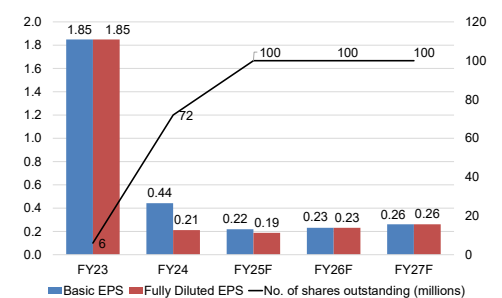
Source: IDG, filing

อัตราส่วนการดำเนินงาน GPM (%), OPM (%),

SG&A to sales (%) และ Net profit margin (%)



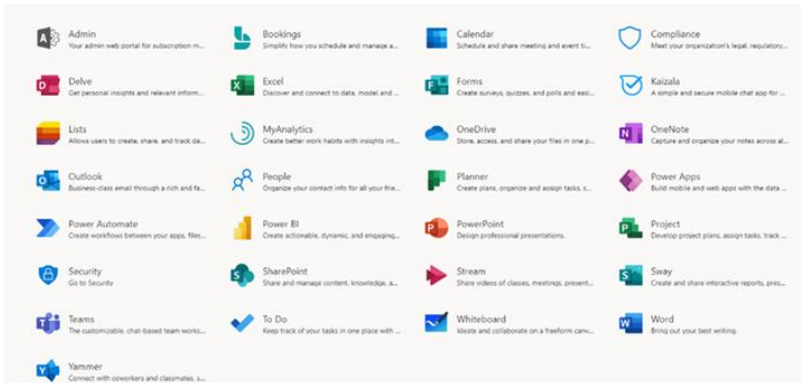
กำไรต่อหุ้น และจำนวนหุ้นสามัญ



Source: IDG, filing

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลที่ได้ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้แต่ไม่ได้เป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคียฮัน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการในรายงานดังกล่าวที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มิได้ประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

ตัวอย่างกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายซอฟต์แวร์



Source: IDG, filing

ตัวอย่างกลุ่มผลิตภัณฑ์ Partner จำแนกตามบริษัท Reseller Partner

บริษัท	สัญลักษณ์การค้า	สิทธิ์การขาย	ชื่อผลิตภัณฑ์
		Reseller	Microsoft 365 Licenses Microsoft Azure Licenses
		Reseller	Microsoft 365 Licenses Microsoft Azure Licenses
JS (Thailand) Co.,		Reseller	Microsoft 365 Licenses Microsoft Azure Licenses Adobe Cloud License
pty Ltd.		Reseller	Nintex Software License
IT Infinite PCL.		Reseller	Server & Hardware
le		Reseller	UEM Software License

ตัวอย่างกลุ่มผลิตภัณฑ์ Work+, Biz+, Life+ และ 365+



รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลที่ได้ปรากฏและเชื่อว่าได้นำเสนอได้แต่ไม่ถือเป็นงานการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคีย ฮัน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการในด้านต่างๆที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชักชวนให้ลงทุนหรือการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆที่ปรากฏในรายงาน

ตัวอย่างกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทพัฒนาระบบ



Source: IDG, filing

ตัวอย่างกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทพัฒนาระบบ

WORK+ HR



Source: IDG, filing

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลที่ได้ปรากฏและเชื่อว่าน่าเชื่อถือได้แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคียฮัน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการณ์ต่างๆที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้ไม่มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆที่ปรากฏในรายงาน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท คือ กลุ่มสถาบันการเงินและธนาคาร กลุ่มการแพทย์ กลุ่มประกันภัย กลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม กลุ่มธุรกิจโรงแรม กลุ่มธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค กลุ่มภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ และกลุ่มธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น โดยลูกค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทให้บริการนั้นจะเป็นลูกค้าภายในประเทศเป็นหลัก โดยในปี 2022-2024 และ 3M25 นั้น บริษัทมีรายได้จากลูกค้าภายในประเทศเป็นสัดส่วน 98%/ 98%/ 99% และ 99% ตามลำดับ

ตัวอย่างฐานลูกค้าของบริษัท



Source: IDG, filing

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัท แบ่งออกเป็น 4 ช่องทาง ดังนี้

1. ลูกค้าติดต่อผ่านบริษัทโดยตรง

บริษัทที่มีทีมฝ่ายขายเพื่อให้บริการและให้ข้อมูลกับลูกค้าโดยเฉพาะ ผ่านฝ่ายขายและฝ่าย Pre-Sales โดยจะพิจารณาความต้องการของลูกค้า ข้อมูลการประกอบธุรกิจของลูกค้า รวมไปถึงจำนวนพนักงานที่จะเข้ามาใช้งานระบบ นำมาประเมินเบื้องต้น เพื่อเตรียมการนำเสนอระบบโซลูชันและแพ็คเกจที่สามารถตอบโจทย์ให้กับทางลูกค้าได้

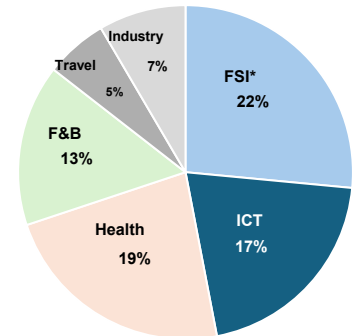
2. ลูกค้าใหม่จากการแนะนำจากกลุ่มลูกค้าเดิม

ด้วยผลงานที่ผ่านมาและความเชี่ยวชาญในด้านการพัฒนาระบบดิจิทัลและงานสนับสนุนด้านเทคโนโลยีของบริษัทและความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าเสมอมา บริษัทจึงได้รับความไว้วางใจให้พัฒนาแพลตฟอร์มและแอปพลิเคชัน รวมถึงการให้บริการอื่น ๆ จากลูกค้าจำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นองค์กรชั้นนำขนาดใหญ่ และ/หรือบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม อาทิเช่น กลุ่มธุรกิจธนาคาร การเงิน และประกันภัย กลุ่มธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและการผลิต และกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ เป็นต้น ทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในทีมพัฒนาระบบของบริษัท จึงทำให้เกิดการแนะนำในกลุ่มลูกค้า

3. ลูกค้าจากการแนะนำผ่านทางพันธมิตร

บริษัทมีพันธมิตรที่สำคัญคือ Microsoft Corporation ซึ่งบริษัทเป็น Solution Partner ให้กับ Microsoft Corporation โดยในกรณีที่มีลูกค้าที่ต้องการความชำนาญเฉพาะด้านที่บริษัทมีความชำนาญเป็นพิเศษ บริษัทก็จะได้รับการแนะนำลูกค้าจาก Microsoft Corporation เพื่อให้บริการ

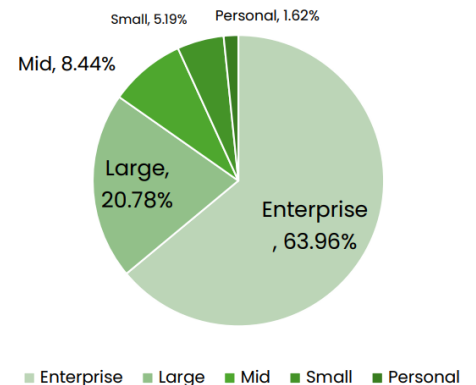
สัดส่วนรายได้แบ่งตามลูกค้ารายกลุ่มอุตสาหกรรม ปี 2024



* Financial Securities And Insurance

Source: IDG, filing

สัดส่วนกลุ่มลูกค้าแบ่งตามขนาดธุรกิจในปี 2024



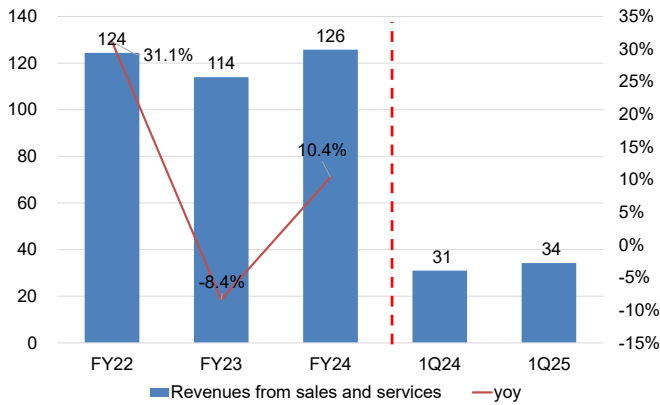
■ Enterprise ■ Large ■ Mid ■ Small ■ Personal

4. ลูกค้ายกจากการเข้าประมูลงาน

นอกจากลูกค้าเอกชนขนาดใหญ่ บริษัทยังมีกลุ่มลูกค้าภาครัฐที่ใช้วิธีการประมูลงานในการคัดเลือกผู้รับจ้างโดยที่ผ่านมา บริษัทจะได้รับการเชิญให้เข้าร่วมประมูลงานจากเจ้าของโครงการโดยตรง ซึ่งรับทราบถึงประวัติการทำงานหรือเคยว่าจ้างบริษัทมาก่อน ทั้งนี้ ผู้ว่าจ้างจะพิจารณาถึงงบประมาณ และคัดเลือกผู้ให้บริการโดยวิธีการประมูลราคาเป็นหลัก โดยผู้ว่าจ้างจะพิจารณาจากชื่อเสียงผลงานในอดีต ประสบการณ์ทำงาน การตอบสนองต่อความต้องการของผู้ว่าจ้าง และสถานะทางการเงินที่มั่นคงของผู้รับจ้าง เป็นต้น

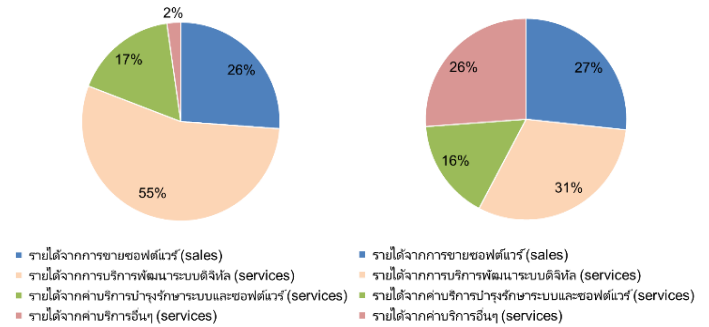
ผลการดำเนินงานและอัตราส่วนการเงินที่สำคัญ

รายได้จากการดำเนินงาน FY2022-2024, 1Q24 และ 1Q25 (ล้านบาท)



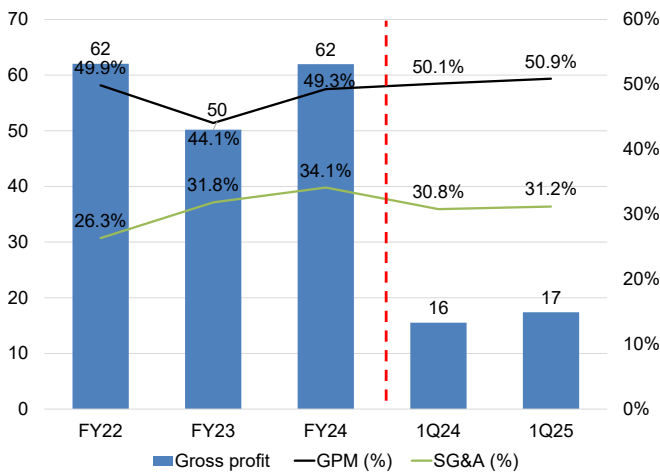
Source: IDG, UOB Kay Hian

สัดส่วนรายได้แยกตามลักษณะงาน 2024 และ 1Q25 (%)



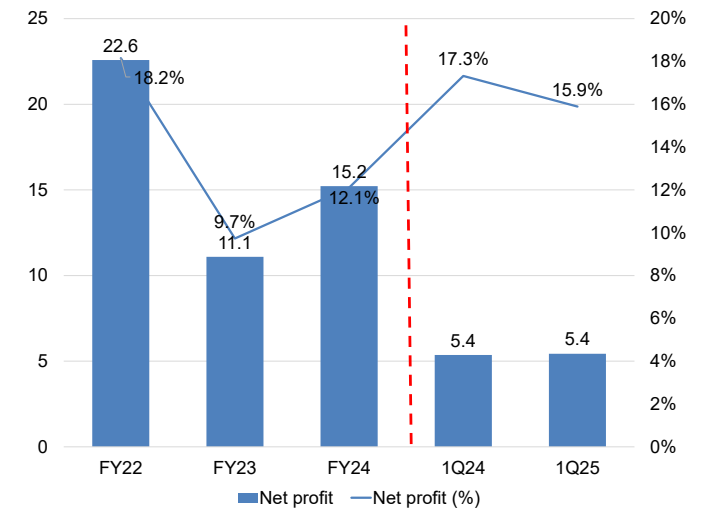
Source: IDG, UOB Kay Hian

กำไรขั้นต้น (ล้านบาท) และอัตรากำไรขั้นต้น (%) สำหรับ 2022-2024, 1Q24 และ 1Q25



Source: IDG, UOB Kay Hian

กำไรสุทธิ (ล้านบาท) และอัตรากำไรสุทธิ (%)



Source: IDG, UOB Kay Hian

ภาพรวมอุตสาหกรรม

แนวโน้มธุรกิจซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์รายได้มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง 11-12% CAGR สำหรับช่วง 2023-2025 ที่ผ่านมา สอดรับแนวโน้มการลงทุนด้านซอฟต์แวร์ที่มีทิศทางขยายตัว โดย Gartner, Inc. คาดว่า มูลค่าซอฟต์แวร์และบริการด้านไอทีของไทยจะเติบโตต่อเนื่องจากแนวโน้มการเพิ่มค่าใช้จ่ายในการลงทุนด้านซอฟต์แวร์และบริการไอทีที่จะครอบคลุมไปถึงองค์กรระดับภูมิภาคกว้างขวางขึ้น โดยมีปัจจัยหนุนที่สำคัญ ได้แก่

1) การแข่งขันสร้างมูลค่าเพิ่มผ่านการให้บริการเฉพาะเจาะจงกับลูกค้าในปริมาณมาก (Mass customization)

2) การลดค่าใช้จ่ายด้านการบริหารและประมวลผลข้อมูลโดยใช้บริการผ่านระบบสมาชิกบนคลาวด์ในรูปแบบ Subscription model หรือ SaaS ที่มีต้นทุนถูกกว่าการติดตั้งระบบ Software แบบเดิม

3) การเข้ามาลงทุนของผู้ให้บริการคลาวด์ชั้นนำของโลก ได้แก่ Google Cloud และ Amazon Web Services (AWS) โดยจะตั้งศูนย์ข้อมูลระดับภูมิภาคในประเทศไทย (Regional data centers) ในปี 2566-2567 จะเปิดโอกาสให้ภาคธุรกิจไทยเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานระบบคลาวด์อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งช่วยให้ผู้ใช้บริการสามารถประมวลผลข้อมูลบนคลาวด์ได้เร็วขึ้นถึง 10 เท่า

โดยประเภทธุรกิจที่สนับสนุนการเติบโตของกลุ่มซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ ส่วนใหญ่น่าจะยังคงมาจาก SaaS, Software Integration (SI) และ Software customization เนื่องจากองค์กรธุรกิจกำลังอยู่ในช่วงบูรณาการข้อมูลจากระบบซอฟต์แวร์รุ่นเก่าสู่ระบบ SaaS เพื่อสร้างโครงข่ายข้อมูลที่มีความคล่องตัวในการรองรับระบบและ แอปพลิเคชันที่หลากหลายสำหรับการประมวลผลข้อมูลแบบทันที ทำให้มีอุปสงค์ต่อบริการติดตั้งระบบ โดยเฉพาะการออกแบบที่มีความเฉพาะเจาะจงกับรูปแบบการดำเนินงานขององค์กรมากขึ้น การเติบโตของกลุ่มธุรกิจข้างต้นจะเอื้อให้ธุรกิจที่อยู่ในห่วงโซ่บริการ ได้แก่ ธุรกิจให้คำปรึกษาและฝึกอบรมด้านซอฟต์แวร์ (Consultation/Training) มีขนาดตลาดที่ใหญ่ขึ้นตามมา อย่างไรก็ตาม แรงกดดันในการแข่งขันมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจที่ให้บริการออกแบบเว็บเพจทั่วไปที่มีผู้ประกอบการ SMEs จำนวนมาก

ภาวะการแข่งขัน

สำหรับผู้เล่นในอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจให้คำปรึกษาด้าน Digital transformation และพัฒนาโซลูชันตามความต้องการของลูกค้า 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

Company Update

Monday, 29 September 2025

ผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัทในปี 2567 เรียงตามรายได้

ลำดับ ที่	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 อีแวนนิกา 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 เทคโนโลยีคอนสตรัค จำกัด ¹	50.00	41.94	4.40

ที่มา : Business Online (BOL) / กระทรวงพาณิชย์ / SET

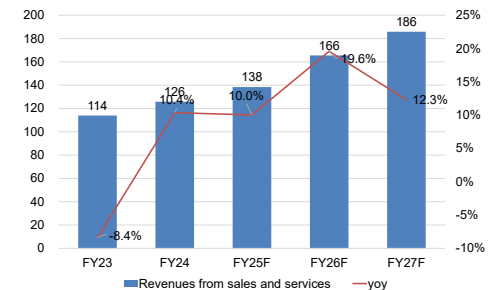
หมายเหตุ: /1 เป็นข้อมูลของปี 2566

Source: IDG, filing

Investment Highlight

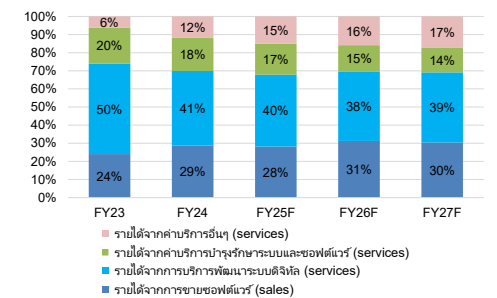
- **ที่ปรึกษา Digital Transformation และ Platform แบบครบวงจร** บริษัท อินดีจี จำกัด (มหาชน) (IDG) ประกอบธุรกิจที่ปรึกษาด้าน Digital Transformation และ Digital Platform แบบครบวงจร โดยมีธุรกิจหลักคือ 1) การจำหน่าย Software ทั้งจากคู่ค้า Microsoft Corporation และ Platform ที่พัฒนาขึ้นเอง ได้แก่ WORK+, Biz+, Life+ และ 365+, 2) การให้คำปรึกษา พัฒนา และบริการบำรุงรักษา Software, 3) การให้บริการปรึกษาการพัฒนาทุกระบบ Software และ 4) การบริการอบรมการใช้งาน Microsoft บริษัทฯ มีศักยภาพการเติบโตจากการขยายฐานลูกค้าจากการพัฒนา Platform ของตนเอง
- **คาด EPS เติบโตเฉลี่ย 17.8% CAGR ในปี 2025-2027 ได้แรงหนุนจากการจำหน่ายและบริการ Software ของ IDG ช่วยให้ Product Mix ดีขึ้น** เราคาดว่า IDG จะมีกำไรสุทธิ 17.8% CAGR ใน 2025-2027F ได้แรงหนุนจาก 1) Product Mix ที่ดีขึ้นจากการจำหน่าย Software โดยเราคาดว่าจะเติบโต 20.4% CAGR โดยเฉพาะ Platform ของ IDG ซึ่งเราคาดว่าจะมีกำไรขั้นต้นสูง 70% จากการตั้งเป้าการขยายฐานลูกค้าองค์กรในเชิงรุกมากขึ้น (อัตรากำไรขั้นต้นเดิม รว 80% สำหรับ Platform WORK+, Biz+, Life+ และ 365+ และ Microsoft ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นเพียง 10%), 2) รายได้จากการให้บริการพัฒนาระบบ Digital ที่คาดว่าจะเติบโต 14.5% CAGR ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งเราเชื่อว่าจะเติบโตตามตลาดธุรกิจ Software และบริการ IT solution
- **ความสามารถในการกำไรรายได้สูงเมื่อเทียบกับคู่แข่ง** บริษัทมีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นที่ 49.3% ในปี 2024 ทั้งนี้จาก Product mix ที่ดีขึ้นจากการขยายธุรกิจและฐานลูกค้าในเชิงรุก เราคาดว่า IDG สามารถรักษ้อัตรากำไรขั้นต้นที่ 51-53% ในปี FY25-27F (vs คู่แข่งราว 25-50% ในปี 2024) อย่างไรก็ตาม เราคาดว่าค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A to sales) จะปรับตัวเพิ่มขึ้น จาก 34.1% ในปี 2024 หรือ 31.2% ใน 1Q25 เป็น 34.3%/ 35.0%/ 35.7% ในปี 2025-2027F จากการลงทุนใน R&D รวมถึงการจ้างบุคลากรใหม่สำหรับการวิจัย พัฒนา และให้บริการกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์เดิม ทั้งนี้ การเป้าหมายเพิ่มฐานลูกค้ามากขึ้น จาก Platform ของ IDG และผลิตภัณฑ์ใหม่ คาดว่าจะทำให้เกิด Economies of scale ดังนั้น เราเชื่อว่าบริษัทมีกำไรสุทธิปรับตัวดีขึ้นจาก 9.7%/12.1% ในปี 2023 และ 2024 เป็น 13.6-14% ในปี 2024-2025

แนวโน้มรายได้หลัก สำหรับ 2023-2027F (ล้านบาท)



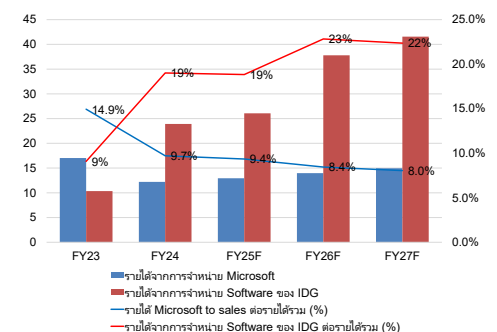
Source: IDG, UOB Kay Hian

สัดส่วนรายได้ในปี 2023 - 2027F (%)



Source: IDG, UOB Kay Hian

Product Mix ที่ดีขึ้นจากการจำหน่าย Software ของ IDG และการลงทุน R&D



Source: IDG, UOB Kay Hian

โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท

บริษัท อินดีจี จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “IDG”) จัดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) และเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) จำนวนไม่เกิน 28 ล้านหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น) ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ในครั้งนี้ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้ IDG จะมีจำนวนหุ้นรวม 100 ล้านหุ้น

โครงสร้างผู้ถือหุ้นก่อนและภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญ

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อนเสนอขายหุ้นต่อประชาชน		ภายหลังเสนอขายหุ้นต่อประชาชน	
	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ
1. นายวิธาน ฉั่วเจริญศิริ	24,912,000	34.60	24,912,000	24.91
2. นางสาวรณีย์ ฉั่วเจริญศิริ	4,320,000	6.00	4,320,000	4.32
3. นางสาวพรพรรณ ฉั่วเจริญศิริ	13,968,000	19.40	13,968,000	13.97
4. บริษัท ไอซีบีจี จำกัด ¹	28,800,000	40.00	28,800,000	28.80
รวมกลุ่มฉั่วเจริญศิริ ²	72,000,000	100.00	72,000,000	72.00
รวมจำนวนหุ้นก่อนเสนอขาย	72,000,000		72,000,000	72.00
จำนวนหุ้นที่เสนอขายแก่ประชาชนทั่วไป ซึ่งรวมถึง กรรมการ ผู้บริหาร พนักงานของบริษัท ³			28,000,000 ⁴	28.00
รวมจำนวนหุ้นหลังการเสนอขายหลักทรัพย์			100,000,000	100.00

Source: IDG, filing

วัตถุประสงค์การใช้เงิน

IDG มีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ (ภายหลังการหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์) ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ คือ 1) วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ จำนวน 25 ล้านบาท, 2) ขยายสำนักงานและศูนย์บริการธุรกิจดิจิทัล จำนวน 38 ล้านบาท และ 3) ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท โดยระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ คือ ภายในปี 2024-2027

การประมาณการจำนวนเงินดังกล่าวของบริษัทเป็นไปตามแผนธุรกิจในปัจจุบัน และเป็นการประมาณการที่ดีที่สุดในการจัดสรรเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ ทั้งนี้ แผนงานของบริษัทในอนาคตและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างไปจากประมาณการที่ระบุไว้ข้างต้น ทำให้บริษัทอาจมีความจำเป็นต้องจัดสรรเงินสุทธิที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้แตกต่างออกไปจากประมาณการข้างต้น โดยบริษัทเชื่อว่ากรณีดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อแผนการลงทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทจะปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ด.) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยต่อไป

Company Update

Monday, 29 September 2025

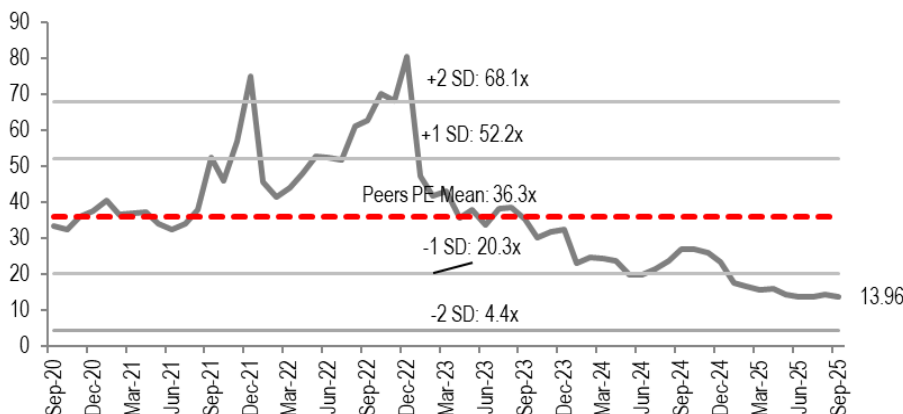
Valuation

ประเมินราคาเป้าหมายปี 2026 ที่ 4.30 บาท อิง PE valuation โดยใช้ EPS ปี 2026 ที่ 0.23 บาท/หุ้น และ Forward PE ปี 2026 ที่ 18.6 เท่า ใกล้เคียง -1.00 S.D. ของค่าเฉลี่ย Forward PE ของกลุ่มที่ปรึกษาด้าน Digital transformation ที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกัน ได้แก่ BBIK, BE8 และ HUMAN

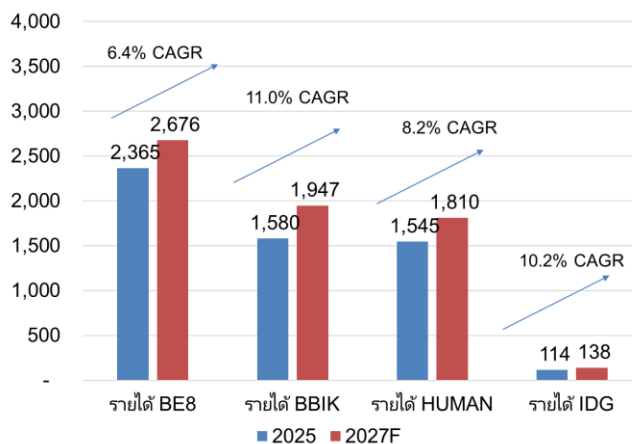
ทั้งนี้ Forward PE ที่ 18.6 เท่าคิดเป็น Premium ราว 35% เนื่องจาก 1) เรามองว่า IDG มีการเติบโตของรายได้ 10.2% CAGR สำหรับ 2025-2027F (vs คู่แข่ง ราว 6.4%-11%), 2) บริษัทมี เงินสดต่อมูลค่าหลักทรัพย์ (Cash to Market cap.) หลังการ IPO ราว 37% (vs คู่แข่งราว 10-45% ณ 2Q25), 3) IDG มีอัตรากำไรขั้นต้น ราว 50% (vs คู่แข่งราว 25-50%) และ 4) มี D/E ที่น้อยราว 0.3 เท่า หลังการ IPO โดย Downside risk มาจากการเติบโตของผลิตภัณฑ์ หรือการขยายลูกค้าต่ำกว่าคาด และ Upside risk มาจากการตอบรับผลิตภัณฑ์ IDG จากลูกค้าดีกว่าคาด

Forward PE กลุ่มที่ปรึกษาด้าน Digital transformation ที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกัน ได้แก่ BBIK, BE8 และ HUMAN

P/E (x) Fwd 1 Yr



เปรียบเทียบการเติบโตของรายได้ในอุตสาหกรรมเดียวกัน สำหรับ 2025-2027F (ล้านบาท)



Source: IDG, UOB Kay Hian and Bloomberg 26 September 2025, SET

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลที่ได้ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้แต่ไม่ได้เป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์ ฮีเนียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

Company Update

Monday, 29 September 2025

PEER COMPARISON 1

Company	Ticker	Rec.	Last Price	Target Price (Bt)	Upside Downside (%)	Market Cap (US\$m)	PE			EPS CAGR 2024-26F (%)	PEG 2025F (x)	P/B 2025F (x)	Yield 2025F (%)	ROE 2025F (%)
							2024 (x)	2025F (x)	2026F (x)					
Beryl 8 Plus	BE8 TB	N.R.	6.45	6.9	6.8	54	11.1	15.6	13.6	-9.6	-0.5	0.6	2.6	3.3
Bluebik Group	BBIK TB	N.R.	21.20	30.1	42.2	133	14.0	12.5	10.6	15.3	1.0	1.9	2.6	15.7
Humanica	HUMAN TB	N.R.	6.60	10.3	56.1	173	16.5	15.0	13.5	10.7	1.5	1.6	5.6	10.2
TBN Corporation	TBN TB	N.R.	4.88	na.	na.	na.	na.	na.	na.	na.	na.	na.	na.	na.
						360	14.8	14.2	12.4			1.5	4.0	11.2

Source: IDG, UOB Kay Hian and Bloomberg

PEER COMPARISON 2

Company	Ticker	Revenue growth	EPS	Cash/Mkt. cap	GPM (%)	NPM (%)	ROE	ROA
		FY25-27F (%) CAGR	FY25-27F (%) CAGR	2Q25 %	2024 %	2024 %	2024 %	2024 %
Beryl 8 Plus	BE8 TB	6.4%	26.5%	10%	24%	6%	5%	5%
Bluebik Group	BBIK TB	11.0%	14.1%	11%	48%	20%	15%	14%
Humanica	HUMAN TB	8.2%	10.8%	19%	51%	24%	9%	10%
TBN Corporation	TBN TB	na.	na.	45%	26%	6%	4%	4%
IDG		10.2%	9.4%	*37%	49%	12%	25%	14%

Source: IDG, UOB Kay Hian and Bloomberg 26-29 September 2025, SET

*อัตราส่วนเงินสด ต่อมูลค่าหลักทรัพย์ อ้างอิงราคาเป้าหมาย (Cash to market capitalization) ของ IDG หลังการ IPO

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลที่ได้ปรากฏและเชื่อว่าน่าเชื่อถือได้แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคีย ฮีเนียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการณั้ต่างๆที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มิได้วัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชักชวนให้นักลงทุนให้ลงทุนหรือซื้อขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆที่ปรากฏในรายงาน

ปัจจัยเสี่ยง

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีของ Microsoft** บริษัทมีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ Microsoft จึงทำให้บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญด้านเทคนิคระดับสูงจาก Microsoft Corporation ในลักษณะพันธมิตรที่เป็น Solution Partner ที่มีความชำนาญเฉพาะด้านได้แก่ Data & AI, Applications & Infrastructure และ Azure อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์ Microsoft, การยกเลิกการสนับสนุนผลิตภัณฑ์ Microsoft ที่จำหน่ายอยู่ในเวอร์ชันปัจจุบันเป็นการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ซอฟต์แวร์ประเภทใหม่เพื่อทดแทนผลิตภัณฑ์เดิมอย่างสิ้นเชิง, การปรับเปลี่ยนราคาและเงื่อนไขการใช้บริการของผลิตภัณฑ์ Microsoft อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการให้บริการของบริษัท รวมถึงต้นทุนที่สูงขึ้นได้
- ความเสี่ยงจากการประมาณการต้นทุนงานโครงการที่ปรึกษาต่ำเกินไป หรือต้นทุนสูงกว่าที่คาดการณ์** การให้บริการในส่วนของการออกแบบและพัฒนาซอฟต์แวร์และระบบดิจิทัลแบบครบวงจร ซึ่งส่วนใหญ่เป็นงานในลักษณะโครงการ และใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการทำงานประมาณ 3-6 เดือน โดยมีการกำหนดราคาในการให้บริการในอัตราคงที่ของแต่ละโครงการ ดังนั้น หากในกรณีที่บริษัทไม่สามารถประมาณต้นทุนการให้บริการงานให้ถูกต้องอาจทำให้ต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงสูงกว่าที่คาดไว้ (Cost Overrun) และอัตรากำไรของแต่ละโครงการลดลง อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2022-1Q25 ยังไม่เคยเกิดเหตุการณ์ที่ส่งมอบงานล่าช้าหรือเหตุการณ์ที่บริษัทใช้ต้นทุนโครงการสูงกว่างบประมาณโครงการที่คาดการณ์ไว้
- ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี** ธุรกิจซอฟต์แวร์เป็นอุตสาหกรรมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถปรับตัวให้ทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป จึงอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านการพัฒนาระบบโดยใช้ Low Code และ No Code ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัท ที่จะช่วยให้บริษัทสามารถพัฒนาซอฟต์แวร์ได้อย่างรวดเร็วและประหยัดเวลาเมื่อเทียบกับการพัฒนาระบบโดยใช้ High Code ได้เป็นอย่างมาก จึงทำให้บริษัทได้ประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีดังกล่าว
- ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้** การประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ ส่วนใหญ่เป็นลักษณะของงานโครงการ และมีระยะเวลาการพัฒนาที่แตกต่างกันตามความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งลักษณะรายได้ที่ได้เป็นในลักษณะงานโครงการ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีรายได้สม่ำเสมอ (recurring income) คิดเป็นสัดส่วน 16.69%, 19.68%, 18.09% และ 16.07% ต่อรายได้รวม สำหรับ 2022-2024 และ 1Q25 จากค่าบริการบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ นอกจากนี้ บริษัทได้บริหารความเสี่ยงโดยการนำเสนอการบริการ งานสนับสนุนด้านเทคโนโลยี อาทิ เช่น การให้บริการ Cloud การให้บริการดูแลรักษาโปรแกรมภายหลังการส่งมอบงานบริษัท การให้บริการฝึกอบรมในการใช้งานโปรแกรมแก่ลูกค้า 2.23%, 6.07%, 11.67% และ 26.10% สำหรับ 2022-2024 และ 1Q25
- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่** ในช่วงปี 2022-2024 และ 1Q25 บริษัทมีการขายผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 1 ราย จำนวน 23.20 ล้านบาท 18.94 ล้านบาท 13.48 ล้านบาท และ 2.39 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 18.00%, 16.47%, 10.59% และ 6.97% ของรายได้รวมตามลำดับ เนื่องมาจากบริษัทมีความเชี่ยวชาญและผลงานในอดีตจึงทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า อย่างไรก็ตาม การกระจายความเสี่ยงของกลุ่มลูกค้ารายอื่นที่มากขึ้น ทำให้สัดส่วนการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ลดลง

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลที่ได้ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้แต่ไม่ได้เป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์ ฮีเนียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการดังกล่าวที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

Company Update

Monday, 29 September 2025

PROFIT & LOSS

Year to 31 Dec (Btm)	2024	2025F	2026F	2027F
Net turnover	125.8	138.4	165.5	185.9
EBITDA	22.0	28.0	36.8	43.2
Deprec. & amort.	2.9	4.4	7.9	10.5
EBIT	19.1	23.6	28.9	32.7
Total other non-operating income	1.5	1.5	1.8	2.0
Associate contributions	0.0	0.0	0.0	0.0
Net interest income/ (expense)	0.0	-0.1	-0.1	-0.1
Pre-tax profit	19.0	23.5	28.9	32.6
Tax	-3.8	-4.7	-5.8	-6.5
Minorities	0.0	0.0	0.0	0.0
Net profit	15.2	18.8	23.1	26.1
Net profit (adj.)	15.2	18.8	23.1	26.1

CASH FLOW

Year to 31 Dec (Btm)	2024	2025F	2026F	2027F
Operating	29.6	31.4	41.6	49.8
Pre-tax profit	19.0	23.5	28.9	32.6
Tax	-3.8	-4.7	-5.8	-6.5
Deprec. & amort.	2.9	4.4	7.9	10.5
Working capital changes	8.8	4.2	5.0	5.9
Non-cash items	2.9	3.4	4.0	4.8
Other operating cashflows	-4.1	-4.1	-4.1	-4.1
Investing	-1.9	-23.4	-40.3	-28.1
Capex (growth)	-2.1	-13.6	-30.5	-20.3
Investments	0.0	0.0	0.0	0.0
Others	0.2	-9.8	-9.8	-7.8
Financing	-48.3	111.3	-11.4	-13.5
Dividend payments	-80.0	-7.5	-9.2	-10.4
Issue of shares	33.0	120.4	0.0	0.0
Others/interest paid	-1.3	-1.5	-2.1	-3.0
Net cash inflow (outflow)	-20.7	119.3	-10.1	8.2
Beginning cash & cash equivalent	56.1	35.4	154.8	144.7
Changes due to forex impact	0.0	0.0	0.0	0.0
Ending cash & cash equivalent	35.4	154.8	144.7	152.9

BALANCE SHEET

Year to 31 Dec (Btm)	2024	2025F	2026F	2027F
Fixed assets	1.2	7.7	19.7	29.5
Other LT assets	13.9	21.8	36.6	41.0
Cash/ST investment	35.4	154.8	144.7	152.9
Other current assets	56.1	55.2	60.2	59.8
Total assets	106.6	239.5	261.2	283.3
ST debt	10.3	10.5	13.7	15.0
Other current liabilities	16.4	15.6	16.7	17.8
LT debt	0.0	0.0	0.0	0.0
Other LT liabilities	19.0	22.0	25.5	29.6
Total liabilities	45.7	48.1	56.0	62.4
Shareholders' equity	60.9	191.4	205.2	220.9
Total liabilities & equity	106.6	239.5	261.2	283.3

KEY METRICS

Year to 31 Dec (%)	2024	2025F	2026F	2027F
Profitability				
EBITDA margin	17.5	20.2	22.3	23.3
Pre-tax margin	15.1	17.0	17.4	17.6
Net margin	12.1	13.6	14.0	14.0
ROA	14.3	7.9	8.8	9.2
ROE	25.0	9.8	11.3	11.8
Growth				
Turnover	10.4	10.0	19.6	12.3
EBITDA	34.5	27.5	31.5	17.4
Pre-tax profit	37.8	23.5	22.7	13.0
Net profit	37.2	23.6	22.7	13.0
EPS	(88.6)	(11.0)	22.7	13.0
Leverage				
Debt to total capital	0.43	0.20	0.21	0.22
Debt to equity	0.75	0.25	0.27	0.28
Net debt/(cash) to equity	Net Cash	Net Cash	Net Cash	Net Cash
Interest cover (x)	454.0	344.0	454.6	427.8

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลที่ได้ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์ ฮียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการณใดงาที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มิได้ประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชักชวนให้นักลงทุนให้ลงทุนหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน



AAV	ABM	ACE	ACG	ADVANC	AE	AF	AGE	AH*	AIT	AJ	AKP
AKR	ALLA	ALT	AMA	AMARIN	AMATA	AMATAV	ANAN	AOT	AP	ASIMAR	ASK
ASP	ASW	AURA	AWC	B	BAFS	BAM	BANPU	BAY	BBGI	BBL	BCH
BCP	BCPG	BDMS	BEC	BEM	BEYOND	BGC	BGRIM	BJC	BKIH	BLA	BPP
BR	BRI	BRR	BSRC	BTG	BTS	BTW	BWG	CBG	CENTEL	CFRESH	CHASE
CHEWA	CHOW	CIMBT	CIVIL	CK	CKP	CNT	COLOR	COM7	CPALL	CPAXT	CPF
CPL	CPN	CPW	CRC	CRD	CREDIT	CSC	CV	DCC	DDD	DELTA	DEMCO
DITTO	DMT	DOHOME	DRT	DUSIT	EAST	EASTW	ECF	EGCO	EPG	ERW	ETC
ETE	FLOYD	FN	FPI	FPT	FVC	GABLE	GC	GCAP	GFC	GFPT	GGC
GLAND	GLOBAL	GPSC	GRAMMY	GULF	GUNKUL	HANA	HARN	HENG	HMPRO	HPT	HTC
ICC	ICHI	III	ILINK	ILM	IND	INET	INSET	IP	IRC	IRPC	IT
ITC	ITEL	ITTHI	IVL	JAS	JTS	K	KBANK	KCC	KCE	KCG	KEX
KKP	KSL	KTB	KTC	KTMS	KUMWEL	LALIN	LANNA	LH	LHFG	LIT	LOXLEY
LPN*	LRH	LST	M	MAJOR	MALEE	MBK	MC	M-CHAI	MCOT	MFC	MFEC
MINT	MODERN	MONO	MOONG	MOSHI	MSC	MST	MTC	MTI	MVP	NCH	NER
NKI	NOBLE	NRF*	NSL	NTSC	NVD	NWR	NYT	OCC	OR	ORI	OSP
PAP	PB	PCC	PCSGH	PDJ	PEER	PG	PHOL	PIMO	PLANB	PLAT	PLUS
PM	PORT	PPP	PPS	PR9	PRG	PRIME	PRM	PRTR	PSH	PSL	PTT
PTTEP	PTTGC	Q-CON	QH	QTC	RATCH	RBF	RPC	RPH	RS	RT	RWI
S	S&J	SA	SAAM	SABINA	SAK	SAMART	SAMTEL	SAT	SAV	SAWAD	SC
SCAP	SCB	SCC	SCCC	SCG	SCGD	SCGP	SCM	SCN	SDC	SEAFCO	SEAOIL
SELIC	SENA	SENX	SGC	SGF	SGP	SHR	SICT	SIRI	SIS	SITHAI	SJWD
SKE	SKR	SMPC	SNC	SNNP	SNP	SO	SONIC	SPALI	SPC	SPI	SPRC
SR	SSF	SSP	SSSC	STA	STARM	STECON	STGT	STI	SUC	SUN	SUTHA
SVI*	SYMC	SYNEX	SYNTEC	TASCO	TBN	TCAP	TCMC	TEAMG	TEGH	TFG	TFMAMA
TGE	TGH	THANA	THANI	THCOM	THG*	THIP	THRE	THREL	TIPH	TISCO	TK
TKS	TKT	TLI	TM	TMILL	TMT	TNDT	TNITY	TNL	TOA	TOG	TOP
TPAC	TPBI	TPIPL	TIPIP	TPS	TQM	TQR	TRP	TRUBB	TRUE	TRV	TSC
TSTE	TSTH	TTA	TTB	TTCL	TTW	TU	TVDH	TVO	TVT	TWPC	UAC
UBE	UBIS	UKEM	UPF	UPOIC	UV	VARO	VGI	VIH	WACOAL	WGE	WHA
WHAUP	WICE	WINMED	WINNER	ZEN							



2S	AAI	ADB	AEONTS	AHC	AIRA	APCO	APCS	APURE	ARIP	ARROW	ASIAN
ATP30	AUCT	AYUD	BA	BBIK	BC	BE8	BH	BIZ	BOL	BSBM	BTC
CH	CI	CIG	CM	COCOCO	COMAN*	CPI	CSS	DTCENT	EVER	FE	FORTH
FSMART	FSX	FTI	GEL	GPI	HUMAN	IFS	INSURE	JCK	JDF	JMART	KGI*
KJL	KTIS	KUN	L&E	LHK	MATCH	MBAX	MEGA	METCO	MICRO	NC	NCAP
NCL	NDR	ONEE	PATO	PDG	PJW	POLY	PQS	PREB	PROUD	PSG	PSP
PSTC	PT	PTECH	PYLON	QLT	RABBIT	RCL	SAPPE	SECURE	SFLEX	SFT	SINO
SMT	SPCG	SPVI	STANLY	STPI	SUPER	SUSCO	SVOA	SVT	TACC	TAE	TCC*
TEKA	TFM	TITLE	TKN	TMD	TNR	TPA	TPCH	TPCS	TPLAS	TPOLY	TRT
TURTLE	TVH	UBA	UP	UREKA	VCOM	VIBHA	VRANDA	WARRIX	WIN	WP	XYZ*



A5	ADD	AIE	ALUCON	AMC	AMR	ARIN	ASEFA	ASIA	ASN	BIG	BIOTEC
BIS	BJCHI	BLC	BVG	CEN	CGH	CHARAN	CHAYO	CHIC	CHOTI	CITY	CMC
CPANEL	CSP	DEXON	DOD	DPAIN	DV8	EASON	EFORL	EKH	ESTAR	ETL	FNS
GBX	GENCO	GTB	GYT	ICN	IIG	IMH	IRCP	J	JCKH	JMT	JPARK
JR	JSP	JUBILE	KBS	KCAR	KIAT	KISS	KK	KWC	LDC	LEO	MCA
META	MGC	MITSIB	MK	NAM	NOVA	NTV	NV	OGC	PACO	PANEL	PHG
PIN	PRAPAT	PRI	PRIN	PROEN	PROS	PTC	READY	ROCTEC	SALEE	SAMCO	SANKO
SCI	SE	SE-ED	SINGER	SISB	SKN	SKY	SMD100	SMT	SORKON	SPG	SST
STC	STOWER	STP	SVR	SWC	TAKUNI	TC	TFI	TL*	TMC	TMI	TNP
TOPP	TRU	UEC	UOBKH	VL	WAVE	WFX	WIJK	WSOL	XO	XPG	YUASA
ZAA											

ช่วงคะแนน	สัญลักษณ์	ความหมาย
90-100		ดีเลิศ
80-89		ดีมาก
70-79		ดี
60-69		ดีพอใช้
50-59		ผ่าน
ต่ำกว่า 50	-	-

Disclaimer : การเปิดเผยผลการสำรวจของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในเรื่องการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance) นี้ เป็นการดำเนินการตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยการสำรวจของ IOD เป็นการสำรวจและประเมินจากข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ (MAI) ที่มีการเปิดเผยต่อสาธารณะ และเป็นข้อมูลที่ผู้ลงทุนทั่วไปสามารถเข้าถึงได้ ดังนั้น ผลสำรวจดังกล่าวจึงเป็นการนำเสนอในมุมมองของบุคคลภายนอก โดยไม่ได้เป็นการประเมินการปฏิบัติ และไม่ได้มีการใช้ข้อมูลภายในเพื่อการประเมิน ผลสำรวจดังกล่าวเป็นผลการสำรวจ ณ วันที่ปรากฏในรายงานการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียนไทยเท่านั้น ดังนั้น ผลการสำรวจจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าว หรือเมื่อข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์ เอเชียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) มิได้ยืนยันตรวจสอบ หรือรับรองถึงความถูกต้องครบถ้วนของผลการสำรวจดังกล่าวแต่อย่างใด

*บริษัทหรือกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทที่มีส่วนการกำกับดูแลกิจการ เช่น การกระทำผิดเกี่ยวกับหลักทรัพย์ การทุจริต คอร์รัปชัน เป็นต้น ซึ่งการใช้ข้อมูล CGR ควรตระหนักถึงข้อควรระวังประกอบด้วย

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลใดๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์ เอเชียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการณ่ต่างๆที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชี้นำชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

SET ESG Ratings 2024 (as of 26 Aug 25)

AAA

ACE	AJ	AMATA	BANPU	BAY	BBL	BCPG	BEM	BGC	BGRIM	BKIH	BPP
BTG	CENTEL	CKP	CPALL	CPF	CPN	DITTO	GPSC	GULF	IVL	KBANK	KTB
KTC	MC	M-CHAI	MFEC	MTC	NOBLE	OR	ORI	PB	PR9	PTT	PTTGC
RATCH	SABINA	SCC	SCGP	SIRI	SJWD	STA	STGT	TEGH	TFMAMA	THCOM	TISCO
TMT	TOP	TPBI	TIIPP**	TTB	TVO	WHA	WHAUP				

AA

ADB	ADVANC	AKP	AMATAV	AP	ASW	AWC	BAM	BBGI	BCH	BJC	BLA
BRI	BTS	CBG	CK	COM7	CPAXT**	CRC	DMT	DRT	EASTW	EGCO	EPG
ETC	FPI	FPT	GLOBAL	GUNKUL	HANA	HENG	HMPRO	HTC	III	ILM	KKP
LH	MAJOR	MINT	MTI	NYT	OSP	PLANB	PPS	PSH	PSL	PTTEP**	QTC
S	S&J	SAT	SAWAD	SC	SCB	SCCC	SCG	SHR	SMPC	SNP	SSP
STECON	SUTHA	SVOA	SYNEX	TASCO	TCAP	TFG	TGH	THANI	TPAC	TRUBB	TTA
TTW	VGI	WICE	ZEN								

A

ALLA	AOT	ASK	BDMS	CFRESH	CHASE	CM	COLOR	DELTA	GCAP	HARN	ICHI
ILINK	IRC	IT	ITEL	JMART	KCE	KCG	KUMWEL	LHFG	LOXLEY	MBK	MEGA
MFC	MODERN	MOONG	MOSHI	MSC	NER	NVD**	PCC	PCSGH	PHOL	PM	RBF
SAK	SAPPE	SCGD	SELIC	SFLEX	SGC	SICT	SITHAI	SNC	SNNP	SPALI	SPI
SSSC	TGE	THIP	THREL	TKS	TLI	TOA	TOG	TPCS	TQM	TSC	TSTH
TTCL	TU	TWPC	UAC	UBE	VIH	WACOAL	XO				

BBB

AKR	BA	BLC	DEMCO	GABLE	INSET	JMT	MICRO	PDJ	Q-CON	QLT	SENA
SKR	SO	SUN	SYMC	THANA	UPF	UPOIC	VIBHA				

Anti-corruption Progress Indicator (2Q25)

ได้รับการรับรอง

2S	AAI	ACE	ADB	ADVANC	AE	AF	AH	AI	AIE	AIRA	AJ
AKP	AMA	AMANAHA	AMATA	AMATAV	AP	APCS	AS	ASIAN	ASK	ASP	ASW
AWC	AYUD	B	BAFS	BAM	BANPU	BAY	BBGI	BBL	BCH	BCP	BCPG
BE8	BEC	BEYOND	BGC	BGRIM	BLA	BPP	BPS	BRI	BRR	BSBM	BTC
BTG	BTS	BWG	CAZ	CBG	CEN	CENTEL	CFRESH	CGH	CHASE	CHEWA	CHOTI
CHOW	CI	CIG	CIMBT	CM	CMC	COM7	CPALL	CPF	CPI	CPL	CPN
CPW	CRC	CREDIT	CSC	CV	DCC	DELTA	DEMCO	DEXON	DIMET	DMT	DOHOME
DRT	DUSIT	EASTW	ECF	EGCO	EP	EPG	ERW	ETC	ETE	FNS	FPI
FPT	FSMART	FSX	FTE	GBX	GC	GCAP	GEL	GFPT	GGC	GLOBAL	GPI
GPSC	GUNKUL	HANA	HARN	HEALTH	HENG	HMPRO	HTC	ICC	ICHI	ICN	IFS
III	ILINK	ILM	INET	INOX	INSURE	IRPC	ITC	ITEL	IVL	JAS	JMART
JR	JTS	K	KASET	KBANK	KCAR	KCE	KGEN	KGI	KKP	KSL	KTB
KTC	L&E	LANNA	LH	LHFG	LHK	LPN	LRH	M	MAJOR	MALEE	MATCH
MBAX	MBK	MC	MCOT	MEGA	MENA	META	MFC	MFEC	MINT	MODERN	MONO
MOONG	MSC	MST	MTC	MTI	NATION	NCAP	NEP	NER	NKI	NOBLE	NRF
NWR	OCC	OGC	OR	ORI	OSP	PAP	PATO	PB	PCSGH	PDG	PDJ
PG	PHOL	PIMO	PK	PL	PLANB	PLANET	PLAT	PLUS	PM	PMC	PPP
PPPM	PPS	PQS	PR9	PREB	PRG	PRIME	PRINC	PRM	PROS	PRTR	PSH
PSL	PSTC	PT	PTECH	PTG	PTT	PTTEP	PTTGC	PYLON	Q-CON	QH	QLT
QTC	RABBIT	RATCH	RBF	RML	RS	RWI	S&J	SA	SAAM	SABINA	SAK
SAPPE	SAT	SC	SCB	SCC	SCCC	SCG	SCGD	SCGP	SCM	SCN	SEAOL
SE-ED	SELIC	SENA	SENX	SFLEX	SFT	SGC	SGP	SINGER	SIRI	SIS	SITHAI
SJWD	SKR	SMIT	SMPC	SNC	SNNP	SNP	SORKON	SPACK	SPALI	SPC	SPI
SPRC	SRICHA	SSF	SSP	SSSC	SST	STA	STARM	STGT	STOWER	SUSCO	SVI
SVOA	SVT	SYMC	SYNTEC	TAE	TAKUNI	TASCO	TBN	TCAP	TCMC	TEGH	TFG
TFI	TFMAMA	TGE	TGH	THANI	THCOM	THIP	THRE	THREL	TIDLOR	TIPCO	TIPH
TISCO	TKN	TKS	TKT	TMD	TMILL	TMT	TNITY	TNL	TNP	TNR	TOG
TOP	TOPP	TPA	TPAC	TPCS	TPLAS	TRU	TRU	TRUE	TSC	TSI	TSTE
TSTH	TTA	TTB	TTCL	TU	TURTLE	TVDH	TVO	TWPC	UBE	UBIS	UEC
UKEM	UPF	UV	VCOM	VGI	VIBHA	VIH	VNG	WACOAL	WHA	WHAUP	WICE
WIJK	WPH	XO	YUASA	ZEN	ZIGA						

Disclaimer : การเปิดเผยผลการประเมินดัชนีชี้วัดความคืบหน้าการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยซึ่งจัดทำโดยสถาบันไทยพัฒน์นี้ เป็นการดำเนินการตามนโยบายและตามแผนพัฒนาความยั่งยืนสำหรับบริษัทจดทะเบียนของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยผลการประเมินดังกล่าวของสถาบันไทยพัฒน์ อาศัยข้อมูลที่ได้รับจากบริษัทจดทะเบียนตามที่บริษัทจดทะเบียนได้ระบุในแบบแสดงข้อมูลเพื่อการประเมิน Anti-Corruption ซึ่งได้อ้างอิงข้อมูลมาจากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) รายงานประจำปี (แบบ 56-2) หรือในเอกสารและหรือรายงานอื่นที่เกี่ยวข้องของบริษัทจดทะเบียนนั้น แล้วแต่กรณี ดังนั้น ผลการประเมินดังกล่าวจึงเป็นการนำเสนอในมุมมองของสถาบันไทยพัฒน์ซึ่งเป็นบุคคลภายนอก โดยมีได้เป็นการประเมินการปฏิบัติของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และมีได้ใช้ข้อมูลภายในเพื่อการประเมิน เนื่องจากผลการประเมินดังกล่าวเป็นเพียงผลการประเมิน ณ วันที่ปรากฏในผลการประเมินเท่านั้น ดังนั้น ผลการประเมินจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าว หรือเมื่อข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์ เอเชียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) มิได้ยืนยัน ตรวจสอบ หรือรับรองความถูกต้องครบถ้วนของผลการประเมินดังกล่าวแต่อย่างใด

****ผู้ใช้ข้อมูล SET ESG Ratings ควรตรวจสอบข้อมูลของบริษัท เนื่องจากบริษัท กรรมการ หรือผู้บริหารของบริษัทมีชาวเกี่ยวกับประเด็นการกำกับดูแลกิจการ หรือการสร้างผลกระทบด้านสังคมและ/หรือสิ่งแวดล้อม**

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้แต่ไม่ได้เป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนี้ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์ เอเชียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการนี้ตราบเท่าที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชี้นำชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน