

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (executive summary)

ข้อมูลสรุปนี้เป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวน ซึ่งเป็นเพียงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับการเสนอขาย ลักษณะและความเสี่ยงของบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ ("บริษัท") ดังนั้นผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม ซึ่งสามารถขอได้จากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์และบริษัท หรืออาจศึกษาข้อมูลได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนที่บริษัทยื่นต่อสำนักงาน ก.ล.ด. ได้ที่ website ของสำนักงาน ก.ล.ด.

ข้อมูลสรุปของการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน

บริษัท ไลท์อ็อป โทเทิล โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

(ระยะเวลาการเสนอขาย : ตั้งแต่เวลา 9.00 น. ถึง 16.00 น. ของวันที่ 9, 10, 13 พฤษภาคม 2567)

ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขาย

ผู้เสนอขาย	: บริษัท ไลท์อ็อป โทเทิล โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ("บริษัท" หรือ "LTS")
ประเภทธุรกิจ	: จัดจำหน่ายและติดตั้งอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าส่องสว่าง
จำนวนหุ้นที่เสนอขาย	: 55,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 26.62 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี
สัดส่วนการเสนอขายหุ้น	: 1.เสนอขายต่อบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ประมาณ ไม่น้อยกว่า 46,200,000 หุ้น 2.เสนอขายต่อผู้มีอุปการคุณของบริษัทและบริษัทย่อย ประมาณ ไม่เกิน 4,400,000 หุ้น 3.เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและ/หรือบุคคลที่มีความสัมพันธ์ ของบริษัท และบริษัทย่อย ประมาณ ไม่เกิน 4,400,000 หุ้น
เงื่อนไขในการจัดจำหน่าย	: <input checked="" type="checkbox"/> รับประกันการจัดจำหน่ายอย่างแน่นอนทั้งจำนวน (Firm Underwriting) <input type="checkbox"/> ไม่รับประกันการจัดจำหน่าย (Best Effort)
เงื่อนไขการยกเลิกการเสนอขายหุ้น	: ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่ายมีสิทธิยกเลิกการจัดจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนีเมื่อเกิดเหตุการณ์ต่างๆตามที่กำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย (Underwriting Agreement) ซึ่งรวมถึง เหตุการณ์ดังต่อไปนี้ (ก) เมื่อบริษัท ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขใด ๆ ที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย (Underwriting Agreement) (ข) เมื่อเกิดเหตุสุดวิสัย การเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญทางการเงิน เศรษฐกิจ หรือการเมือง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ หรือการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ของดัชนีตลาดหลักทรัพย์ หรือการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในธุรกิจหรือการ ดำเนินงานของบริษัท ที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดจำหน่ายในครั้งนี (ค) เมื่อมีการยกเลิกสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย (Underwriting Agreement)

		(ง) เมื่อมีเหตุที่ทำให้สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือหน่วยงานราชการ สั่งระงับหรือหยุดการเสนอขายหลักทรัพย์ หรือไม่สามารถส่ง มอบหลักทรัพย์ที่เสนอขายได้ (รายละเอียดเพิ่มเติมส่วนที่ 3 หัวข้อ 6.3.1 เงื่อนไขในการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์)
ราคาเสนอขายต่อประชาชน	:	3.00 บาท
มูลค่าการเสนอขาย	:	165,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	0.5 บาท/หุ้น
มูลค่าตามราคาบัญชี	:	0.90 บาท/หุ้น
สัดส่วนหุ้นของ "ผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร" ที่ไม่ติด silent period	:	31,422,200 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 15.21 % จำนวนหุ้นสามัญที่ออกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้'
ตลาดรอง	:	mai
หมวดธุรกิจ	:	สินค้าอุปโภคบริโภค
เกณฑ์เข้าจดทะเบียน	:	Profit test

หมายเหตุ : /1 คุณภักดิ์ ตรีสุขนิเวศ และ คุณกิติพงษ์ วิมลโนช จะนำหุ้นที่เหลือทั้งหมดเป็นหุ้นจำนวนรวมกันเท่ากับ 5.90% ของทุนที่ชำระแล้ว ภายหลังจากการเสนอขายในครั้งนี้ ซึ่งเท่ากับจำนวน 12,198,000 หุ้น ห้ามขายภายในกำหนดระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่หุ้นของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ (ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ) โดยผู้บริหารทั้งสองท่านฝากหลักทรัพย์ให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

การเสนอขายหุ้นหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพในช่วง 6 เดือนก่อนหน้ายื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงานจนถึงช่วงเสนอขาย

ไม่ ใช่

ที่มาของการกำหนดราคาเสนอขายและข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย

การกำหนดราคาของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่จะเสนอขายในครั้งนี้กระทำโดยการประเมินมูลค่าหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ด้วยวิธีอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิ (Price to Earnings Ratio : P/E) ทั้งนี้ ราคาหุ้นสามัญที่เสนอขายหุ้นละ 3.00 บาท คิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิเท่ากับ 19.48 เท่า โดยคำนวณกำไรสุทธิต่อหุ้นจากผลการดำเนินงานในช่วง 4 ไตรมาสล่าสุด ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2566 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2566 ซึ่งมีกำไรสุทธิรวมเท่ากับ 31.43 ล้านบาท และคำนวณจากจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วภายหลังจากการเสนอขายต่อประชาชนในครั้งนี้จำนวน 206,600,000 หุ้น (Fully diluted) จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้นประมาณ 0.1521 บาทต่อหุ้น

ทั้งนี้ อัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิดังกล่าว คำนวณจากผลประกอบการในอดีต โดยที่ยังไม่ได้พิจารณาถึงผลการดำเนินงานหรือความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ในอนาคต ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญหนึ่งที่นักลงทุนควรพิจารณาประกอบการตัดสินใจลงทุน

วัตถุประสงค์การใช้เงิน

กลุ่มบริษัทมีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนในครั้งนี้ประมาณ 154.85 ล้านบาท (ภายหลังจากหักค่าใช้จ่ายการเสนอขาย) ไปใช้ดังนี้

วัตถุประสงค์ในการใช้เงิน	จำนวนเงินโดยประมาณ (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ
--------------------------	------------------------------	-----------------------------

1. เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท สำหรับโครงการขนาดใหญ่ของบริษัท อันได้แก่สวนสาธารณะ อัจฉริยะ โครงการ smart pole โครงการ smart city และ โครงการ smart street light	100.00	2567-2568
2. เพื่อใช้ลงทุนในดีกอล์ฟฟิศ Showroom และโกดังสินค้า แถว กรุงเทพมหานคร พื้นที่ประมาณ 260 ตารางวา โดยมีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 2,000 ตารางเมตร โดยบริษัทได้มีการสำรวจและประเมินการก่อสร้างเบื้องต้น มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 100 - 120 ล้านบาท สัดส่วนค่าที่ดินต่อค่าสิ่งปลูกสร้าง ประมาณ 40 : 60 โดยแหล่งเงินทุนที่ใช้ในโครงการนี้จะมาจากการเสนอขายหลักทรัพย์ 54.85 ล้านบาท และส่วนที่เหลือมาจากเงินกู้ยืมธนาคารและกระแสเงินสดจากผลการดำเนินงานของบริษัท โดยโครงการดังกล่าวคาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จภายในปี 2568	54.85	2567-2568
รวม	154.85	

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทภายหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและเงินทุนสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัท อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการบริษัทอาจกำหนดอัตราการจ่ายเงินปันผลที่แตกต่างไปจากอัตราที่กำหนดไว้ข้างต้นได้ตามความเหมาะสมและจำเป็นโดยพิจารณาจาก ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน กระแสเงินสด เงินทุนหมุนเวียน แผนการลงทุนและการขยายธุรกิจ สภาพตลาด ภาระหนี้สินและเงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่ระบุไว้ในสัญญา รวมทั้งความจำเป็นและปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานและการบริหารงานของบริษัท โดยการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลห้ามมิให้บริษัทจ่ายเงินปันผลจากเงินประเภทอื่นนอกจากเงินกำไร ในกรณีที่บริษัทยังมียอดขาดทุนสะสมอยู่ห้ามมิให้จ่ายเงินปันผล และให้จ่ายเงินปันผลตามจำนวนหุ้น หุ้นละเท่าๆ กัน

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้เสนอขายหลักทรัพย์

บริษัท ไลต์อ็อป โทเทิล โซลูชัน จำกัด (มหาชน) ("บริษัท" หรือ "LTS") เดิมชื่อบริษัท ไลต์อ็อป ดีไซน์ จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทโดย นายภักดิ์ ตรีโฆษิต เพื่อประกอบกิจการค้า จำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า ดวงไฟ โคมไฟ และให้บริการซ่อมแซมบำรุงรักษาของสินค้าดังกล่าว ภายหลังการดำเนินธุรกิจไประยะแรก ทางบริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญในการนำเสนอการบริการออกแบบแสงสว่างให้กับลูกค้าเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าและโอกาสในการขายสินค้าให้กับบริษัทได้มากขึ้นจึงได้จัดตั้งแผนกออกแบบแสงสว่างให้กับลูกค้าตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา โดยในปัจจุบันได้เล็งเห็นโอกาสในการขยายตัวของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการใช้เทคโนโลยี Internet of Things (IoT) จึงมีการสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถด้านดังกล่าว เข้ามาร่วมงานโดยมีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ พัฒนาระบบการจัดการระบบไฟและควบคุมอุปกรณ์ IoT ซึ่งจะเป็นผลิตภัณฑ์สำคัญของบริษัทในยุคปัจจุบันและอนาคต ทั้งนี้บริษัทมีรายได้จากการการขายอุปกรณ์ส่องสว่างและอุปกรณ์เสริมสำหรับการติดตั้งอุปกรณ์ส่องสว่าง เช่น โคมไฟ ไฟฟ้า ไฟสปอร์ตไลท์ ไฟเพื่อการตกแต่ง แก่ลูกค้า 3 กลุ่มหลักคือ 1) ลูกค้าสถาปนิกหรือผู้รับเหมา 2) ลูกค้าโครงการรัฐบาล รัฐวิสาหกิจและเอกชนขนาดใหญ่ และ บริษัทและ 3) ลูกค้าค้าส่งและค้าปลีก ผ่านพนักงานขายและ ช่องทางออนไลน์

จากความรู้ความสามารถและประสบการณ์นับจากการก่อตั้งกว่า 14 ปีของบริษัทที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องจากการขายสินค้าปกติ ต่อยอดมาเป็นการเพิ่มบริการเสริมด้านออกแบบ และการพัฒนาระบบการจัดการระบบไฟและควบคุมอุปกรณ์ IoT ทำให้บริษัท โดยในช่วงปี 2563 ทาง บริษัทเล็งเห็นโอกาสและแนวโน้มเกี่ยวกับสินค้าประเภท Smart City ต่างๆ สินค้า smart pole จะควบคู่กับการพัฒนา smart city โดยในประเทศไทยนั้นได้มีการจัดตั้ง สำนักงานเมืองอัจฉริยะ ซึ่งเป็นหน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม มีภารกิจในการจัดทำแผนแม่บท แผนปฏิบัติการและการขับเคลื่อนการพัฒนาเมืองอัจฉริยะให้สอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาประเทศตามแนวทางการขับเคลื่อนประเทศไทย 4.0 โดยมีแนวคิดในการพัฒนาหัวเมืองหลักให้มีการพัฒนาโครงการ smart city ให้เกิดขึ้นภายใน 5 ปีและจังหวัดอื่นๆทั้งประเทศอีกหลังจากนั้น โดยตั้งเป้าจะพัฒนาเมืองให้มีความทันสมัยและมีประโยชน์กับประชาชนโดยแบ่งการพัฒนาออกเป็นส่วนๆดังนี้ Smart mobility, smart living, smart people, smart energy, smart economy และ smart governance ซึ่งสินค้าที่บริษัทนำเสนออย่างเช่น smart pole จะเป็นหนึ่งในส่วนประกอบของภาพ smart city ที่ทางกระทรวงดิจิทัลมีแผนในการพัฒนานำเสาไฟฟ้าลงดิน และใช้ smart pole แทน ทั้งนี้จากการที่ทางบริษัทได้ทราบถึงนโยบายของภาครัฐนี้ ทางบริษัทจึงมีการเข้าไปนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับ smart city/smart pole กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ซึ่งทำให้บริษัทได้นำเสนองานโครงการ สวนสาธารณะอัจฉริยะ ซึ่งจัดตั้งอยู่บนถนนพิษณุโลก เขตดุสิต กรุงเทพมหานคร โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการที่จะมีการติดตั้งเสาไฟ smart pole และ LTS ได้รับงานโครงการสวนสาธารณะอัจฉริยะ จากผู้ว่าจ้างคือผู้รับเหมาหลักของโครงการในการขายสินค้าในส่วนของไฟส่องสว่างและ smart pole เพื่อใช้ในโครงการ ทั้งนี้บริษัทเริ่มดำเนินการส่งมอบสินค้าตั้งแต่ช่วงปลายปี 2565 และจะทำการส่งมอบตามที่ได้รับแจ้งไปจนถึงปี 2568 โดยที่ผ่านมาบริษัทได้ทำการส่งมอบสินค้าและรับรู้รายได้แล้วในปี 2565 ประมาณ 78 ล้านบาท งวดปี 2566 ประมาณ 78 ล้านบาท ณ ปัจจุบัน บริษัทมีสินค้าที่ต้องนำส่งเพิ่มเติมภายในปี 2567 ที่บริษัทได้รับใบสั่งซื้อแล้วประมาณ 144 ล้านบาท และยังมีงานส่วนที่ยังไม่ได้รับใบสั่งซื้อประมาณ 91 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะต้องส่งสินค้าทั้งหมดไม่เกินไตรมาสที่ 2 ของปี 2568

บริษัทมีประสบการณ์ ความชำนาญในระบบไฟส่องสว่าง และสามารถตอบโจทย์ตามความต้องการของลูกค้า ในด้านรูปลักษณะของเสาไฟที่มีความแตกต่างกัน โดยความต้องการดังกล่าวไม่สามารถทำได้ในช่วงระยะเวลาสั้น และมีความซับซ้อนของโครงสร้างภายใน ซึ่งการทำหรือประกอบเสา Smart Pole ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และสามารถปรับเปลี่ยน Module ต่างๆนั้น ต้องใช้ความสามารถและระยะเวลาในการศึกษาและพัฒนาอย่างน้อยประมาณ 6 เดือน อ้างอิงจากขั้นตอนการทำงานของ LTS เอง ทั้งนี้ Smart Pole ของบริษัทสามารถเพิ่มหรือปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานหรือเพิ่มอุปกรณ์เสริมได้ในอนาคต เมื่อเปรียบเทียบกับ Smart pole ทั่วไปในท้องตลาดที่มีรูปลักษณะตายตัว ไม่มีเอกลักษณ์ และไม่สามารถปรับเปลี่ยนการใช้งานได้ตามความต้องการ

โครงการดังกล่าวจะทำให้บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำด้านจำนวนการขายเสาไฟอัจฉริยะในประเทศไทย และจะเป็นโครงการนำร่องของบริษัทที่จะช่วยให้บริษัทมีโอกาสเติบโตจากการขายสินค้ากลุ่ม smart pole สอดคล้องกับแผนปฏิบัติการและการขับเคลื่อนการพัฒนาเมืองอัจฉริยะให้สอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาประเทศตามแนวทางการขับเคลื่อนประเทศไทย 4.0 ในอนาคต

บริษัทยังมีแผนขยายธุรกิจที่เกี่ยวข้องเพื่อเพิ่มรายได้และผลกำไรของบริษัทโดยบริษัทอยู่ในระหว่างการพัฒนาแผนธุรกิจที่เกี่ยวข้องคือบริการทางด้าน IT Solution ที่เกิดจากความต้องการต่อยอดผลิตภัณฑ์และบริการทางด้านอุปกรณ์ส่องสว่าง ให้สามารถสอดคล้องกับอุปกรณ์ IOT จึงได้มองหาบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์เข้ามาร่วมงานกับบริษัทเพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในด้านการเชื่อมต่อผ่านทางเครือข่ายออนไลน์ บริษัทได้แต่งตั้งบุคลากรดังกล่าว ให้ดำรงตำแหน่งเป็นผู้จัดการอาวุโสแผนกวิจัยและพัฒนาด้านนวัตกรรม โดยมีประสบการณ์ในการเป็นที่ปรึกษาทางเทคโนโลยีสารสนเทศให้แก่บริษัทในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีหลายแห่งพร้อมทั้งยังมีความเชี่ยวชาญในด้าน Cloud Engineering และ ระบบการป้องกันทางไซเบอร์ และจัดตั้งแผนกวิจัยและพัฒนาซอฟต์แวร์ ปัจจุบันบริษัทกำลังศึกษาความเป็นไปได้และพัฒนาธุรกิจที่เกี่ยวข้อง IT solution

ธุรกิจ IT Solution ของบริษัทจะมุ่งเน้นไปที่การนำความสามารถของบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญความสามารถและประสบการณ์ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งบริษัทได้นำความรู้ความสามารถทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของบุคลากรในการค้นคว้าหาผลิตภัณฑ์ที่มีการใช้งานในเชิงพาณิชย์จากผู้ให้บริการรายอื่น และ จากการพัฒนาชุดคำสั่งขึ้นด้วยตนเองเพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้ดียิ่งขึ้นจากความแม่นยำของโปรแกรมในการคำนวณและความสามารถในการลดภาระงานแก่บุคลากร ด้วยสาเหตุที่บริษัทมีแผนกเทคโนโลยีสารสนเทศทำให้มีความสามารถในการปรับแต่งการใช้งานโปรแกรมให้ตรงตามรูปแบบการดำเนินงานของบริษัทได้ อีกทั้งยังสามารถ ดูแลการปรับแก้ไขข้อมูลระบบเมื่อเกิดปัญหา และนอกจากนั้นความสามารถทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศนั้นยังได้รับการยอมรับจากทางภาครัฐและเอกชนจากการที่บริษัทได้เข้าไปมีส่วนร่วมในการพัฒนาและจำหน่ายชุดคำสั่งต่างๆ ให้แก่องค์กรดังกล่าว โดยมีการบริการแบบครบวงจรกล่าวคือมีการบริการให้คำปรึกษา นำเสนอผลิตภัณฑ์และประสานงานกับผู้เกี่ยวข้องในองค์กรต่างๆ ที่ต้องการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบ IoT และระบบอื่นๆ เข้าไปใช้งานกับองค์กร โดยมีผลิตภัณฑ์หลัก 3 กลุ่ม ได้แก่ 1) ด้าน Subscription เป็นการซื้อลิขสิทธิ์โปรแกรมมาเพื่อจัดจำหน่ายต่อเพื่อให้ลูกค้าสมัครใช้บริการในรูปแบบรายเดือนหรือรายปี 2) Software Development เป็นการพัฒนาโปรแกรมขึ้นมาจากทีมงานของบริษัทซึ่งจะมีทั้งการขายสิทธิ์โปรแกรมให้แก่ลูกค้าหรือการให้เข้าไปใช้โปรแกรม และ 3) General Service เป็นบริการให้คำแนะนำในการใช้โปรแกรมที่บริษัทให้บริการ

ในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2566 บริษัทได้พัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อใช้สำหรับบริหารจัดการข้อมูลภายในองค์กร โดยมีการเชื่อมต่อกับระบบฐานข้อมูล และรองรับการออกรายงานในรูปแบบต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกในการนำข้อมูลไปวิเคราะห์ และใช้งาน โดยระบบดังกล่าวมีจุดเด่นคือสามารถบริหารจัดการและจัดการสนับสนุนการเชื่อมโยงข้อมูลในองค์กรด้วยมาตรฐานด้านเทคโนโลยีในปัจจุบัน มีความถูกต้องของข้อมูล รวดเร็ว และรองรับการเข้าถึงได้ทุกแพลตฟอร์ม ไม่ว่าจะเป็น เครื่องคอมพิวเตอร์ (PC), Tablet หรือ Mobile นอกจากนี้มีฟังก์ชันที่ครอบคลุมและออกแบบตามความต้องการของผู้ใช้งานภายในองค์กรโดยเฉพาะ รวมถึงการออกแบบที่ง่าย และตอบสนองต่อประสบการณ์การใช้งานของผู้ใช้ (UX/UI) ได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาโปรแกรมที่ใช้ในการติดตามทรัพย์สิน อาทิเช่น การพัฒนาอุปกรณ์ RFID Tag เพื่อลูกค้าที่ประกอบธุรกิจรับซักรีดผ้าอุตสาหกรรมในการช่วยควบคุมคุณภาพ จำนวนครั้ง การจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์ และผลการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ในแต่ละจุดผ่านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและฐานข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) ซึ่งโครงการดังกล่าวมีลักษณะผลิตภัณฑ์แบบ Subscription

ทั้งนี้ข้อดีของประเภทธุรกิจดังกล่าวคือการที่ไม่มีเงินลงทุนในทรัพย์สินถาวรที่มีมูลค่าที่มีนัยสำคัญ เน้นความสามารถของบุคลากรเป็นหลักซึ่งบริษัทมีความพร้อมดังกล่าวสำหรับการริเริ่มธุรกิจนี้อยู่แล้ว อีกเรื่องหนึ่งคือการที่โครงสร้างรายได้ของธุรกิจดังกล่าวมีลักษณะที่มีความต่อเนื่อง (recurring income) ซึ่งหากธุรกิจดังกล่าวสามารถขยายตัวได้ในอนาคตจะช่วยเพิ่มช่องทางรายได้ของบริษัทและช่วยเพิ่มเสถียรภาพของโครงสร้างรายได้และการเติบโตของบริษัทอย่างยั่งยืน ทั้งนี้ธุรกิจดังกล่าวมีรายได้อย่างเป็นทางการในไตรมาสที่ 4 ปี 2566 ประมาณ 8 แสนบาท

โดยทั้งนี้แล้วนั้นโครงสร้างรายได้ของทางบริษัทสามารถจำแนกเป็นรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้

รายการ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2564		2565		2566	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1.1 กลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาหรือสถาปนิก	126.04	77.04	141.46	60.95	114.73	50.37
1.2 กลุ่มลูกค้าโครงการขนาดใหญ่	17.48	10.68	87.00	37.48	93.00	40.83
1.3 กลุ่มลูกค้า Retail/Wholesale	20.09	12.28	3.64	1.57	19.24	8.45
1.4 ธุรกิจ IT Solutions	-	-	-	-	0.81	0.36
รวมรายได้จากการให้บริการ	163.61	100.00	232.11	100.00	227.78	100.00

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งแรก (IPO) สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อนเสนอขายหุ้นต่อประชาชน		ภายหลังเสนอขายหุ้นต่อประชาชน	
	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ
1. นายภักดิ์ ตรีชัยมิตร	79,590,000	52.50	79,590,000	38.52
2. นายกิตติพงษ์ วิมลโนช	46,238,000	30.50	46,238,000	22.38
3. นางสาวสุวิมล เขาวานโยธิน	13,644,000	9.00	13,644,000	6.60
4. นายอวิรุทธ์ งามศิลป์เสถียร	4,548,000	3.00	4,548,000	2.20
5. นางสาวพรทิพย์ ตันสิริธเนศ	4,548,000	3.00	4,548,000	2.20
6. นายรัฐวงษ์ พสงวศ์	3,032,000	2.00	3,032,000	1.47
จำนวนหุ้นที่เสนอขายแก่ประชาชนทั่วไป ซึ่งรวมถึง กรรมการ ผู้บริหาร พนักงานของบริษัท	-	-	55,000,000	26.62
รวมจำนวนหุ้นหลังการเสนอขายหลักทรัพย์	151,600,000	100.00	206,600,000	100.00

โครงสร้างรายได้

รายการ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2564		2565		2566	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1.1 รายได้จากการจัดจำหน่ายกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาหรือสถาปนิก	126.04	77.04	141.46	60.95	114.73	50.37
1.2 รายได้จากการจัดจำหน่ายกลุ่มลูกค้าโครงการขนาดใหญ่	17.48	10.68	87.00	37.48	93.00	40.83

รายการ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2564		2565		2566	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1.3 รายได้จากการจัดจำหน่ายกลุ่มลูกค้า Retail/Wholesale	20.09	12.28	3.64	1.57	19.24	8.45
1.4 รายได้จากธุรกิจ IT Solutions	-	-	-	-	0.81	0.36
รวมรายได้จากการให้บริการ	163.61	100.00	232.11	100.00	227.78	100.00

คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2567 คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย กรรมการ จำนวน 8 ท่าน ดังนี้

รายชื่อคณะกรรมการ	ตำแหน่ง
1. ผศ.ดร.พร วิรุฬห์รักษ์	ประธานกรรมการบริษัท/กรรมการอิสระ
2. นายอภิวุฒิ ทองคำ	ประธานกรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ/กรรมการบริษัท
3. นายฐานันตร์ สุทธิพงศ์ไมตรี	กรรมการตรวจสอบ/ประธานคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน/กรรมการอิสระ/กรรมการบริษัท
4. นายศุภรัตน์ ศิริสุวรรณางกูร	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ/กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน/กรรมการบริษัท
5. นางสาวนุชนาถ แสงซัจจ์	กรรมการบริษัท/กรรมการบริหาร/คณะทำงานบริหารความเสี่ยง
6. นายอวิรุทธิ์ งามศิลป์เสถียร	กรรมการบริษัท
7. นายภักฎิ ครัลโฆษิต	ประธานกรรมการบริหาร/กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน/กรรมการบริษัท
8. นายกิตติพงษ์ วิมลโนช	กรรมการบริหาร/กรรมการบริษัท

โดยมี นาย ฐานันตร์ สุทธิพงศ์ไมตรี เป็นกรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์ทางด้านบัญชีและการเงินที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัท รายละเอียดเพิ่มเติมตามเอกสารแนบ 1 (รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทางบัญชี และเลขานุการบริษัท)

สรุปปัจจัยความเสี่ยง

1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าและผู้จัดจำหน่าย

เนื่องด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญจากผลงานการออกแบบระบบส่องสว่างให้แก่อาคารสถานที่ต่างๆ ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจาก โครงการขนาดใหญ่ของทั้งรัฐบาลและเอกชน ในการออกแบบ ขาย และติดตั้งอุปกรณ์ส่องสว่างในโครงการดังกล่าว รายได้จากโครงการขนาดใหญ่ เป็นหนึ่งในสัดส่วนรายได้ที่สำคัญต่อบริษัทโดยทั่วไปโครงการ

ดังกล่าวจะมีกรอบอายุโครงการประมาณ 1-3 ปี ทำให้ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามเวลา โดยที่ผ่านมามีบริษัทที่มีโครงการขนาดใหญ่เฉลี่ยปีละ 1-2 โครงการ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และค่าใช้จ่าย บางส่วนมีการกระจุกตัวอยู่กับลูกค้าบางราย โดยตั้งแต่ปี 2565 สัดส่วนของลูกค้าโครงการคิดเป็นร้อยละ 10.68 ร้อยละ 37.48 และร้อยละ 40.83 ของรายได้จากการขายและบริการในปี 2564 2565 และ 2566 ตามลำดับ ซึ่งมีความเสี่ยงต่อความต่อเนื่องของรายได้ รวมถึงความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระค่าสินค้าหรือได้รับชำระค่าสินค้าล่าช้า นอกจากนี้ในการดำเนินโครงการในแต่ละโครงการยังจำเป็นต้องจัดหาผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายในไทยและต่างประเทศซึ่งบริษัทได้ทำการสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากเพื่อที่จะได้ผลประโยชน์ต่อการประหยัดต่อขนาด (Economy of scale) จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากการผิดนัดการส่งสินค้าหรือส่งสินค้าล่าช้าจากผู้จัดจำหน่ายได้

บริษัทมีกระบวนการในการคัดเลือก ชั้นทะเบียน และประเมินลูกค้า และผู้จัดจำหน่าย ก่อนการเริ่มทำรายการ เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทดังกล่าว มีตัวตน ถูกกฎหมาย มีสถานะทางการเงินที่พร้อมและผลการดำเนินงานที่ดี โดยการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเกณฑ์ดังกล่าวเป็นไปตามคู่มือการปฏิบัติงานและระบบการควบคุมภายในด้านขายและซื้อของบริษัท และยังมีการประเมินลูกค้า และผู้จัดจำหน่ายรายเดิมทุกปีเพื่อให้แน่ใจว่าลูกค้า และผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวยังคงมีคุณสมบัติที่เหมาะสมอยู่ นอกจากนี้บริษัทยังมีการติดตามสถานการณ์การทำรายการต่าง ๆ อย่างใกล้ชิดผ่านการประชุมของหัวหน้าฝ่ายและผู้บริหาร รวมไปถึงนโยบายในการบริหารความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและผู้จัดจำหน่ายทุกรายโดยพนักงานของบริษัท ทั้งนี้จากผลงานการดำเนินงานที่ผ่านมามีปัญหาการเรียกเก็บเงินหรือการชำระเงินกับบริษัทเหล่านี้

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทมีงานโครงการขนาดใหญ่ อย่างต่อเนื่องทั้ง โครงการไฟรั้วโซล่าเซลล์ IOT จากกรมท่าอากาศยานในปี 2563 โครงการ AOT สนามบินสุวรรณภูมิ Phase II ในปี 2564 และโครงการสวนสาธารณะ สนามม้า นางเลิ้ง ในปี 2565 โดยเฉพาะงานโครงการสวนสาธารณะ สนามม้า นางเลิ้ง เป็นโครงการขนาดใหญ่ที่มีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าต่อเนื่องตั้งแต่ 2565 -2567 ซึ่งช่วยเพิ่มเสถียรภาพทางรายได้ให้กับบริษัทมากยิ่งขึ้น จากเดิมที่รายได้จากโครงการขนาดใหญ่จะเปลี่ยนแปลงไปทุกปี นอกจากนี้งานโครงการสวนสาธารณะ สนามม้า นางเลิ้ง เป็นงานจัดหาสินค้าเสาไฟอัจฉริยะ ซึ่งเป็นงานที่บริษัทมองว่าจะเป็นงานที่แนวโน้มในอนาคตดี จากความต้องการปรับเปลี่ยนสภาพแวดล้อมของเมืองตามแผนปฏิบัติการและการขับเคลื่อนการพัฒนาเมืองอัจฉริยะให้สอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาประเทศตามแนวทางการขับเคลื่อนประเทศไทย 4.0 โดยส่วนหนึ่งแนวทางดังกล่าวจะนำสายไฟลงดิน และเปลี่ยนเสาไฟปกติเป็นเสาไฟอัจฉริยะ จึงเล็งเห็นว่างานโครงการสวนสาธารณะ สนามม้า นางเลิ้ง เป็นโครงการที่จะช่วยบุกเบิกไปสู่งานอื่น ๆ อีกมากมายในอนาคตซึ่งจะช่วยสร้างเสถียรภาพและความต่อเนื่องของรายได้ให้กับบริษัทอย่างยั่งยืน

นอกจากนี้บริษัทยังมีการบริหารความเสี่ยงโดยมีการรักษาสมดุลของรายได้จากกลุ่มลูกค้าลูกค้าโครงการขนาดใหญ่จากภาครัฐ รัฐวิสาหกิจและเอกชน และ ลูกค้ากลุ่มสถาปนิกและผู้รับเหมา โดยบริษัทมีรายได้จากกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาหรือสถาปนิกที่ถึงแม้ว่าจะมีมูลค่าต่องานที่น้อยกว่า แต่มีปริมาณงานหรือปริมาณการขายที่สูงกว่า มีสัดส่วนการใช้บริการซ้ำที่มากกว่า ลูกค้ามีการกระจายตัวและหลากหลายกว่า โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มนี้จากทีมพนักงานขายของบริษัทที่ดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด จากธรรมชาติของลูกค้ากลุ่มนี้ที่กระจายตัวและไม่ทับซ้อนกัน การจัดสรรผลประโยชน์ในการได้มาซึ่งลูกค้ารายใหม่ที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ รวมไปถึงการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าทำให้จำนวนลูกค้าและปริมาณงานจากลูกค้ากลุ่มนี้มีความมั่นคงและยังมีการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยตั้งแต่ปี 2565 สัดส่วนของลูกค้ากลุ่มสถาปนิกและผู้รับเหมา คิดเป็นร้อยละ 77.04 ร้อยละ 60.95 และร้อยละ 50.37 ของรายได้จากการขายและบริการในปี 2564 2565 และ 2566 ตามลำดับ บริษัทเชื่อว่าลูกค้าทั้งสองกลุ่มมีข้อดีข้อเสียที่แตกต่างกัน บริษัทจะยังคงมุ่งมั่นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งสองกลุ่มนี้ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีสัดส่วนโครงสร้างรายได้ที่สมดุล การเติบโตของรายได้มีเสถียรภาพและยั่งยืน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งนี้สำเร็จบริษัทจะมีความสามารถนำเงินที่ได้รับจากการระดมทุนมาใช้ในการดำเนินงานให้เกิดสภาพคล่องที่เพิ่มขึ้นทั้งจากฐานทุนที่เพิ่มขึ้นและความสามารถในการเข้าถึง

เงินกู้ยืมที่มีความยืดหยุ่นและมีประสิทธิภาพมากขึ้นทำให้สามารถรองรับการดำเนินงานของบริษัทและสำหรับโครงการขนาดใหญ่ที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

2) ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าโครงการขนาดใหญ่ผิดนัดชำระหนี้

โครงการในการออกแบบและติดตั้งระบบส่องสว่างที่ได้รับมอบหมายงานจากทั้งทางภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และเอกชนมีมูลค่าในการทำโครงการที่สูงเพราะมีขอบเขตของงานที่มีขนาดใหญ่จึงทำให้ใช้ระยะเวลาดำเนินงานเป็นเวลานาน โดยมีระยะเวลาการดำเนินงานที่ประมาณ 1-3 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องใช้เงินลงทุนที่สูง ส่งผลให้บริษัทต้องแบกรับความเสี่ยงจากโอกาสที่ลูกค้าจะชำระหนี้ล่าช้าหรือผิดนัดชำระหนี้ ซึ่งในช่วงเวลาระหว่างการดำเนินงานบริษัทมีค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์ และ ค่าใช้จ่ายของการจ้างงานพนักงานของบริษัทเพื่อดูแลโครงการ ซึ่งถือเป็นค่าใช้จ่ายที่มีต้นทุนเป็นจำนวนมาก อีกทั้งลูกค้ากลุ่มดังกล่าวเป็นลูกค้ากลุ่มหลักในด้านของรายได้ จึงทำให้การที่ลูกค้าผิดนัดชำระหนี้หรือชำระหนี้ล่าช้าจะส่งผลกระทบต่อรายได้และสภาพคล่องของบริษัท

บริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญของความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้จึงได้มีมาตรการป้องกันจากนโยบายการขึ้นทะเบียนลูกค้ารายใหม่ที่เข้มข้นมากขึ้น โดยจะมีการตรวจสอบ และประเมินลูกค้าด้านต่าง ๆ ทั้งสถานะการดำเนินการ สถานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน รวมถึงยังมีการตรวจสอบและประเมินลูกค้ารายเดิมอยู่เสมอทุกปี และยังมีการตรวจสอบความเป็นไปได้ทางการเงินสำหรับแต่ละโครงการก่อนที่จะดำเนินการจัดหาสินค้าและอุปกรณ์ระบบไฟส่องสว่าง ทั้งนี้บริษัทยังมีการออกแบบลักษณะของสัญญาเพื่อปกป้องผลประโยชน์ของบริษัท โดยการเรียกเก็บค่ามัดจำและการแบ่งการชำระค่าสินค้าตามความสำเร็จของงาน อย่างไรก็ตาม ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทมีรายได้จากลูกค้าในกลุ่มโครงการขนาดใหญ่โดยภาครัฐ รัฐวิสาหกิจและเอกชน อย่างต่อเนื่อง อาทิ เช่น โครงการไฟรั้วโซล่าเซลล์ IOT จากกรมท่าอากาศยานในปี 2563 โครงการ AOT สนามบินสุวรรณภูมิ Phase II ในปี 2564 และโครงการสวนสาธารณะ สนามม้านางเลิ้ง ในปี 2565 ทั้งนี้ โดยส่วนใหญ่แล้วลูกค้าของ LTS ล้วนแต่เป็นบริษัทขนาดใหญ่หรือรัฐบาล และรัฐวิสาหกิจที่มีความแข็งแกร่งทางการเงินสูงโดย LTS มีรายได้จากกลุ่มลูกค้าโครงการขนาดใหญ่คิดเป็นสัดส่วนรายได้ร้อยละ 10.68 ร้อยละ 37.48 และร้อยละ 40.83 ของรายได้จากการขายในปี 2564 2565 และ 2566 ตามลำดับ โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยถูกผิดนัดชำระหนี้จากลูกค้าเหล่านี้เลย

นอกจากนี้บริษัทยังมีรายได้จากกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาหรือสถาปนิกที่ถึงแม้ว่าอาจจะมียอดค่าตอบแทนที่น้อยกว่า แต่มีปริมาณงานหรือปริมาณการขายที่สูงกว่า มีสัดส่วนการใช้บริการซ้ำที่มากกว่า ลูกค้ามีการกระจายตัวและหลากหลายกว่า โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มนี้จากทีมพนักงานขายของบริษัทที่ดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด จากธรรมชาติของลูกค้ากลุ่มนี้ที่กระจายตัวและไม่ทับซ้อนกัน การจัดสรรผลประโยชน์ในการได้มาซึ่งลูกค้ารายใหม่ที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ รวมไปถึงการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าทำให้จำนวนลูกค้าและปริมาณงานจากลูกค้ากลุ่มนี้มีความมั่นคงและยังมีการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยตั้งแต่ปี 2565 สัดส่วนของลูกค้ากลุ่มสถาปนิกและผู้รับเหมา คิดเป็นร้อยละ 77.04 ร้อยละ 60.95 และร้อยละ 50.37 ของรายได้จากการขายและบริการในปี 2564 2565 และ 2566 ตามลำดับ

3) ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม

เนื่องจากการประกอบธุรกิจของบริษัทมีคู่แข่งทางการค้าที่มีการให้บริการและการขายผลิตภัณฑ์ในลักษณะที่สามารถใช้ทดแทนกันได้จึงทำให้มีความเสี่ยงต่อความสามารถทางการแข่งขันหากบริษัทคู่แข่งทางการค้ามีการออกผลิตภัณฑ์หรือกลยุทธ์ทางการขายใหม่ อีกทั้งภาพรวมอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่มีแนวโน้มเติบโตในอัตราที่ช้าเนื่องจากการที่ประเทศไทยเพิ่งฟื้นตัวจากสถานการณ์แพร่ระบาดของ COVID-19 และ แนวโน้มที่อาจจะเกิดการแพร่ระบาดของระลอกใหม่ของ COVID-19 รวมไปถึงภาวะเงินเฟ้อ และดอกเบี้ยที่สูงขึ้นประกอบกับที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการหายากมากขึ้น จึงเป็นปัจจัยที่ส่งผลโดยตรงต่อความเสี่ยงในการลดลงของอุปสงค์ของการซื้อสินค้าและใช้บริการจากทางบริษัท

ในแง่มุมมองของผลิตภัณฑ์ บริษัทมีพัฒนาการของผลิตภัณฑ์ที่จากเดิมเน้นไปที่การขายสินค้าเพียงอย่างเดียวเป็นการเพิ่มเติมบริการเสริมเกี่ยวเนื่องเช่นการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งและการบริการหลังการขาย ซึ่งช่วยเสริมมูลค่าเพิ่มและความครบวงจรให้กับสินค้า ปัจจุบันยังมีการพัฒนาระบบการจัดการระบบไฟและควบคุมอุปกรณ์ IoT ทำให้บริษัท

สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่คือเสาไฟอัจฉริยะที่บริษัทเป็นผู้ริเริ่มพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ดังกล่าว โดยบูรณาการผสมผสานกับอุปกรณ์อื่น ๆ นอกเหนือจากอุปกรณ์ส่องสว่างภายใต้การควบคุมด้วยระบบสารสนเทศ จนได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้จัดหา และติดตั้งระบบไฟในโครงการสวนสาธารณะอัจฉริยะ

นอกจากนี้บริษัทยังมีความมุ่งมั่นที่จะติดตามเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ อยู่เสมอ เพื่อช่วยสร้างความยืดหยุ่นในการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงในความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม และรักษาความสามารถในการแข่งขันของบริษัทอย่างยั่งยืน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกครั้งนี้สำเร็จบริษัทจะมีความสามารถนำเงินที่ได้รับจากการระดมทุนมาเพื่อขยายกิจการให้มีความแข็งแกร่งขึ้น โดยบริษัทจะมีสภาพคล่องที่เพิ่มขึ้นทั้งจากฐานทุนที่เพิ่มขึ้นและความสามารถในการเข้าถึงเงินกู้ยืมที่มีความยืดหยุ่นและมีประสิทธิภาพมากขึ้นทำให้สามารถรองรับการดำเนินงานของบริษัทและสำหรับโครงการขนาดใหญ่ที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น บริษัทสามารถดึงดูดบุคลากรที่มีความสามารถหรือเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมเพื่อให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพพร้อม อีกทั้งบริษัทยังมีแผนการที่จะขยายกิจการไปยังธุรกิจเกี่ยวเนื่องซึ่งหากประสบความสำเร็จจะช่วยให้บริษัทมีกระแสรายได้จากหลากหลายธุรกิจ หลากหลายกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น

4) ความเสี่ยงจากคู่แข่งจากประเทศจีน

เนื่องจากประเทศจีนมีความสามารถสูงในการผลิตสินค้าด้วยต้นทุนที่ต่ำและราคาที่สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตในไทยได้ อีกทั้งการพัฒนาของระบบขนส่งที่ทำให้ค่าขนส่งสินค้าจากประเทศจีนมายังประเทศไทยหรือประเทศเพื่อนบ้านมีราคาที่ถูกลง รวมถึงยังมีผลิตภัณฑ์จำนวนมากให้ผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อได้อย่างสะดวกสบายผ่านช่องทางการขายออนไลน์ ทำให้สินค้าจากประเทศจีนเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อทางเลือกซื้อสินค้าของกลุ่มเป้าหมายของบริษัท

บริษัทได้มีการนำเข้าสินค้าแบรนด์ LUXRAM ในฐานะตัวแทนการจัดจำหน่ายมาจากประเทศจีนแต่เพียงผู้เดียว จึงทำให้บริษัทมีความสามารถในการต่อรองราคาจากผู้จัดจำหน่ายให้บริษัท และสามารถจัดซื้อผลิตภัณฑ์ได้ในราคาที่บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น อีกทั้งบริษัทยังมีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลายทั้งผ่านพนักงานขายของบริษัท และ ผ่านช่องทางการขายแบบออนไลน์ทำให้ลูกค้าสามารถเลือกชมสินค้าจริงได้ด้วยตนเองและยังสามารถสั่งซื้อได้อย่างสะดวกสบาย

ทั้งนี้นอกจากการแข่งขันในด้านราคาของสินค้าโดยแบรนด์ Luxram ของบริษัทแล้ว บริษัทยังได้เล็งเห็นถึงการเพิ่มมูลค่าของสินค้าโดยมีการเพิ่มบริการเสริมที่เกี่ยวข้องและสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์อื่น ได้แก่ การให้การให้คำปรึกษา ออกแบบ และ ติดตั้ง เพื่อเสริมสร้างความครบวงจรของการขายสินค้าของบริษัท และสามารถขายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าที่ต้องการความครบวงจรในสินค้าของบริษัทและมีความอ่อนไหวต่อราคาน้อย ซึ่งจะช่วยให้นักขายยังคงการแข่งขันในด้านราคาสินค้า

5) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายภาครัฐ กฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับ

เนื่องจากรัฐบาลมีผลกระทบกับความสามารถในการขายผลิตภัณฑ์ทางตรงจากการออกหรือเปลี่ยนแปลงกฎหมาย เช่น มาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมจากการผลิต หรือ นโยบายทางภาษี ซึ่งมีความเสี่ยงที่จะส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ถูกลดความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งอื่นได้อย่างเต็มประสิทธิภาพหรือมีโอกาสที่จะไม่สามารถนำมาจำหน่ายได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัท ซึ่งใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท ได้แก่ ใบอนุญาตนำเข้าผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมที่มีพระราชกฤษฎีกากำหนดให้ต้องเป็นไปตามมาตรฐานเข้ามาเพื่อจำหน่ายในราชอาณาจักร (แบบ มอ.6 หรือใบอนุญาตนำเข้าเพื่อจำหน่าย) โดยในปัจจุบันบริษัทมีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 ของยอดการสั่งซื้อ หากเกิดเหตุการณ์ใดที่ทำให้ไม่สามารถนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศได้เช่น ภัยพิบัติ สงคราม หรือการก่อการร้าย บริษัทอาจได้รับผลกระทบจากการนำส่งสินค้าเข้าจากกรณีที่ไม่สามารถจัดหาสินค้าได้

บริษัทได้ตระหนักถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจากความเสียดังกล่าวจึงได้มีการออกแบบและนำเข้าผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องตามมาตรฐานที่กำหนดและมีนโยบายและกระบวนการในการตรวจสอบสินค้านำเข้าว่าเป็นสินค้าที่ผ่านเกณฑ์ในการนำมาขายในประเทศไทยได้ เพื่อไม่ให้ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากความเสียดังกล่าวได้ โดยในอดีตที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยมีปัญหาหรือไม่เคยได้รับผลกระทบจากการขอใบอนุญาตดังกล่าว ทั้งนี้บริษัทมีระบบควบคุมภายในที่คอยตรวจสอบถึงกฎเกณฑ์ในการนำเข้าสินค้า รวมถึงหากมีสินค้า ใหม่เข้ามา บริษัทก็ได้มีกระบวนการที่จะตรวจสอบสินค้าให้ตรงตามมาตรฐานและกฎเกณฑ์ที่กำหนดก่อนทำการค้าเชิงพาณิชย์ นอกจากนี้บริษัทยังมีการบริหารความเสี่ยงจากการไม่สามารถนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศได้โดยที่บริษัทยังคงมีลูกค้าที่สามารถสั่งซื้อสินค้าจากในประเทศได้ โดยสามารถเทียบเคียงกับสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศดังกล่าวได้

6) ความเสี่ยงจากการไม่สามารถขายสินค้าหลังจากการออกแบบ

การไม่สามารถขายสินค้าหลังจากการออกแบบของผลิตภัณฑ์ให้ความส่องสว่างเป็นเรื่องที่เกิดความเสี่ยงต่อธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ การออกแบบสินค้าให้มีรูปลักษณ์และฟังก์ชันการใช้งานให้ตรงตามความต้องการของลูกค้ามีบทบาทสำคัญในการสร้างความสนใจในความต้องการซื้อสินค้าของลูกค้า แต่การออกแบบสินค้านั้นมีต้นทุนบุคลากรในการออกแบบ บริษัทมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวได้ในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปจากหลากหลายปัจจัย หากไม่สามารถจำหน่ายได้บริษัทจะสูญเสียโอกาส และสูญเสียแรงงานทรัพยากรบุคคลในการออกแบบและขายสินค้าให้แก่โครงการอื่นหรือลูกค้ารายอื่น

อย่างไรก็ดีบริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า จึงให้ความสำคัญในการสรรหา และพัฒนาบุคลากรที่มีศักยภาพของบริษัทอยู่เสมอ อีกทั้งในปี 2566 ยังมีการจัดหาพนักงานขายเพิ่มเติมจากปี 2565 จนมีทีมขายทั้งหมดจำนวน 23 รายเพื่อเพิ่มความสามารถในการดูแลลูกค้ารวมถึงกระบวนการติดตามและรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้บริษัทเข้าใจความต้องการของลูกค้าผ่านการทำการสำรวจทั้งทางตรงและจากข้อมูลการขายของสินค้าในอดีต นอกจากนี้บริษัทจะใช้เวลาพยายามในการเข้าทำสัญญากับลูกค้า เพื่อตกลงรายละเอียดสินค้า คุณสมบัติ แบบ และ ราคา ให้ชัดเจนเพื่อป้องกันความเสี่ยงในส่วนนี้โดยเร็ว อย่างไรก็ตาม นอกจากการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าแล้ว บริษัทยังมีการจัดทำเอกสารส่งเสริมการขายผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายและความสามารถในการเข้าถึงของลูกค้าในช่องทางใหม่ๆ นอกจากนี้บริษัทยังมีการติดตามเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ อยู่เสมอเพื่อเสริมสร้างความยืดหยุ่นและศักยภาพในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มที่เปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา และลดโอกาสที่จะไม่สามารถขายสินค้าได้ในภายหลัง โดยที่ผ่านมามีบริษัทมีสัดส่วนสินค้าที่ขายไม่ได้หลังการออกแบบเท่ากับร้อยละ 30 ของมูลค่างาน

7) ความเสี่ยงจากสินค้าเคลื่อนไหวช้า สินค้าล้าสมัยและการแสดงมูลค่าของสินค้าคงเหลือในงบการเงินที่สูงเกินไป

ปัจจุบัน ความรวดเร็วในการส่งมอบสินค้า ถือเป็นความสามารถในการแข่งขันอย่างหนึ่งซึ่งบริษัทให้ความสำคัญและทำการสั่งซื้อสินค้าหลากหลาย SKUs เพื่อเตรียมพร้อมในการขายและให้บริการแก่ลูกค้าหลากหลายกลุ่มที่มีความต้องการในสินค้าแตกต่างกันออกไป บริษัทมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถขายสินค้าเหล่านี้ออกไปทั้งหมด สินค้าล้าสมัยจากเทคโนโลยี สินค้าเสื่อมสภาพจากข้อจำกัดทางกายภาพของวัสดุ และส่งผลกระทบต่อประมาณการทางบัญชีที่เกี่ยวข้อง

อีกทั้ง จากผลกระทบของสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ส่งผลให้พนักงานขายของบริษัทไม่สามารถพบเจอลูกค้าและทำการขายสินค้าได้ จึงทำให้บริษัทต้องปรับแผนกำลังคน และส่งผลกระทบต่อรายการขายสินค้าที่ช้าลงทั้งสินค้าทั่วไปและสินค้าจากแบรนด์ Luxram ทำให้ปัจจุบันบริษัทมีสินค้าคงเหลือที่ค้างนานตั้งแต่ช่วงก่อนการแพร่ระบาดของโรค COVID-19

สำหรับสินค้าล้าสมัยจากเทคโนโลยี ปัจจุบันสินค้าหลอดไฟของบริษัทส่วนใหญ่คือหลอดไฟ LED ซึ่งเป็นเทคโนโลยีล่าสุดที่มีจุดเด่นด้านการประหยัดพลังงาน และมีส่วนน้อยที่เป็นหลอดไฟฟลูออเรสเซนต์ ที่เป็นเทคโนโลยี

รองลงมา จึงมีความนิยมในการใช้ลดน้อยลง และมีอัตราการระบายสินค้าค่อนข้างช้า สำหรับสินค้าเสื่อมสภาพจากข้อจำกัดทางกายภาพของวัสดุ ส่วนใหญ่ประกอบด้วยวัสดุโลหะและอลูมิเนียม มีอายุการใช้งานยาวนาน และในส่วนของหลอดไฟ LED จะไม่มีการเสื่อมสภาพจนกว่าจะเริ่มเปิดใช้งาน และหากเริ่มเปิดใช้งานแล้ว จะมีอายุการใช้งาน ประมาณ 10-15 ปี (อ้างอิงงานวิจัยเกี่ยวกับอายุของหลอดไฟ)

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้ดำเนินการ 1) การปรับอัตราค่าจ้างคนในส่วนของพนักงานขายเพิ่มขึ้นในปี 2565 ภายหลังจากแพร่ระบาดของโรค COVID-19 โดยช่องทางการขายผ่านพนักงานขายของบริษัทถือเป็นช่องทางที่มีความสำคัญกับบริษัทเป็นอย่างมาก และส่งผลถึงอัตราการขายโดยตรง 2) การปรับเปลี่ยนรูปแบบผลตอบแทนของพนักงานที่มีความสัมพันธ์สอดคล้องกับอายุของสินค้าคงเหลือโดยตรง และเป็นหนึ่งตัววัดในการใช้พิจารณาผลงานคนสิ้นปี ซึ่งจะช่วยให้พนักงานขายมีความตั้งใจในการระบายสินค้าค้างนานออกไป ภายในปลายปี 2566 3) ฝ่าย IT จัดทำรายงานสินค้าเคลื่อนไหวซ้ำตั้งแต่ต้นปี 2566 ซึ่งเป็นโปรแกรมภายในของบริษัทโดยจัดเก็บเป็นไฟล์พร้อมรูปถ่าย เพื่อให้ฝ่ายแผนกออกแบบ พนักงานขาย และแผนกคลังสินค้า สามารถเข้าไปดูรายงานสินค้าเคลื่อนไหวซ้ำ เพื่อทำการวางรายละเอียดของสินค้า (Specification) ในงานขายหรืองานออกแบบแสงสว่างต่างๆที่ทางบริษัทมีในราคาที่แข่งขันได้มากขึ้น 4) การวางแผนจัดทำกิจกรรมทางการตลาด ที่เกี่ยวข้องกับอาทิเช่น การจัดการขายล้างสต็อก (Clearance Sales) การขายร่วมกับสินค้าปกติ (Bundle Sales) 5) การเพิ่มช่องทางการขายและกิจกรรมทางการตลาดในช่องทางออนไลน์ การจัดทำโปรโมชั่นการขายผ่านทางช่องทางออนไลน์ต่างๆ รวมไปถึงเว็บไซต์ของบริษัท ช่วงปลายปี 2566 แล้ว และนอกจากนี้ ภายหลังจากเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ วัตถุประสงค์การใช้เงินส่วนหนึ่งคือการสร้างออฟฟิศ คลังสินค้า และสถานที่จัดแสดงสินค้า (Showroom) ซึ่งบริษัทเชื่อว่าจะเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่สำคัญและจะช่วยเพิ่มอัตราการขายและการระบายสินค้าค้างนาน

สำหรับสินค้า LUXRAM ที่เริ่มทำการซื้อและนำมาจำหน่ายเมื่อช่วงปี 2562 บริษัทได้ทำการจัดตั้งทีมการขายเฉพาะของสินค้ายี่ห้อ LUXRAM ซึ่งส่งผลให้มียอดขายที่เพิ่มขึ้นในช่วงเวลา 2562-2563 แต่ในปี 2564 บริษัทได้รับผลกระทบจาก COVID-19 ทำให้บริษัทจึงมีความจำเป็นต้องลดจำนวนพนักงานลงส่งผลให้ยอดขายจากการขายสินค้า LUXRAM ลดลง อย่างไรก็ตามหลังจากสถานการณ์คลี่คลายแล้ว ทางบริษัทได้วางแผนในการพิจารณา จัดหาพนักงานขายเพิ่มเติม และจัดทำแผนการตลาดสำหรับสินค้าเหล่านี้เพื่อกระตุ้นยอดขายสินค้า และยังมีเป้าหมายที่จะระบายกลุ่มสินค้า LUXRAM ให้จำนวนสินค้าคงเหลือกลับมาสู่สภาวะปกติภายใน ปี 2568

นอกจากนี้สำหรับความเสี่ยงต่อผลกระทบต่อการเงินที่อาจแสดงมูลค่าสินค้าคงเหลือที่สูงเกินไป บริษัทมีสัดส่วนสินค้าคงเหลือต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ 44.67 ร้อยละ 37.11 และร้อยละ 26.34 ในปี 2564 ถึงปี 2566 ตามลำดับ โดยทางบริษัทได้ทำการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับสินค้าคงเหลือของบริษัทในแง่มุมต่างๆ ทั้งปัจจัยด้านกายภาพ รูปลักษณะภายนอก ปัจจัยด้านคุณภาพวัสดุ และเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์ และจัดกลุ่มของสินค้าคงเหลือใหม่ตามอัตราการระบายสินค้าและความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงการปรับปรุงอัตราค่าเผื่อสินค้าคงเหลือดังกล่าวใหม่ ให้เหมาะสมกับความเสี่ยงของสินค้าแต่ละกลุ่ม โดยมีอัตราการตั้งค่าเผื่อสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 100 และจะมีการทบทวนความเหมาะสมของนโยบาย วิธีการและอัตราค่าเผื่อดังกล่าวเป็นประจำทุกปี ทั้งนี้บริษัทได้มีการพิจารณานโยบายดังกล่าวช่วงปลายปี 2566 จึงเป็นผลให้มีการปรับปรุงงบการเงินย้อนหลัง โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติม ในส่วนที่ 2.2.4 การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A)

8) ความเสี่ยงจากการหมดวาระของสัญญาเช่าโกดังเก็บสินค้า

บริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่บางส่วนของโกดังเก็บสินค้าที่จังหวัดสมุทรปราการ เพื่อใช้ในการดำเนินงานของบริษัท แต่เนื่องด้วยสัญญาเช่าจะหมดอายุสัญญา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการดำเนินงานต่อเนื่องของบริษัทที่ไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และ ค่าใช้จ่ายในการเช่าอาคารสำนักงานที่เพิ่มสูงขึ้นจากการเปลี่ยนผู้ให้เช่ารายใหม่ซึ่งจะส่งผลต่อผลประกอบการในระยะยาว

ถึงแม้ข้อกำหนดในสัญญาจะไม่ได้ระบุถึงสิทธิในการต่อสัญญาเช่า แต่ที่ผ่านมา บริษัทมีการปฏิบัติหน้าที่ในฐานะของผู้เช่าเป็นอย่างดี รวมถึงการจ่ายชำระค่าเช่าตรงตามกำหนด จากความสัมพันธ์อันดีดังกล่าวทำให้ที่ผ่านมาบริษัทสามารถต่อสัญญาเช่ากับเจ้าของพื้นที่เช่ามาได้ตลอด โดยมีการทำสัญญาอาคารสำนักงานครั้งแรกในปี 2561 และคลังสินค้า 2 แห่ง ในปี 2562 และ 2563 ทั้งนี้สามารถพิจารณาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ 2.2.1 โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

อีกทั้งบริษัทมีแผนการใช้เงินภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกครั้งนี้สำเร็จ บริษัทมีความตั้งใจที่จะนำเงินที่เกิดจากการระดมทุนเพื่อนำไปขยายธุรกิจซึ่งรวมถึงการลงทุนในกรรมสิทธิ์ของพื้นที่อาคารสำนักงานและโกดังเก็บสินค้าในสถานที่อื่นที่ไม่ใช่ที่ตั้งอาคารสำนักงานและโกดังเก็บสินค้าปัจจุบัน

9) ความเสี่ยงจากอุบัติเหตุอัคคีภัย

การเกิดอุบัติเหตุจากอัคคีภัยทั้งในคลังสินค้าของบริษัทและสำนักงานจะส่งผลกระทบต่ออย่างสำคัญทั้งด้านการดำเนินงานของบริษัทในการประสานงาน ติดต่อกัน หรือ รับรองลูกค้า บริษัทมีการจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้าจำนวนมาก เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าได้อย่างรวดเร็วและมีผลิตภัณฑ์หลากหลายให้เลือกซื้อ การเกิดอัคคีภัยมีความเสี่ยงที่จะส่งผลให้สินค้าเสียหายและไม่สามารถจำหน่ายได้

บริษัททราบถึงความเสี่ยงจากอัคคีภัยเป็นอย่างดีจึงมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากอัคคีภัยทั้งในรูปแบบของการทำกรรมธรรม์เสี่ยงภัยโกดังซึ่งสามารถชดเชยมูลค่าทางบัญชีของทรัพย์สินที่เอาประกันได้เต็มจำนวน อีกทั้ง บริษัทยังมีระบบตรวจจับและดับไฟตามจุดสำคัญต่างๆภายในโรงงานและสำนักงาน และ บริษัทยังให้ความสำคัญแก่การเตรียมความพร้อมบุคลากรทุกคนเพื่อรับมืออัคคีภัยโดยมีการฝึกซ้อมดับเพลิงและอพยพพร้อมกับหน่วยงานฝึกอบรมจากสำนักป้องกันและบรรเทาสาธารณภัย กรุงเทพมหานคร

10) ความเสี่ยงจากคดีฟ้องร้องที่อาจเกิดขึ้น

คดีความฟ้องร้องที่เกิดขึ้นกับทางบริษัทส่งผลกระทบต่ออย่างมากต่อการดำเนินงานของบริษัทหากไม่สามารถเรียกเก็บหนี้ได้ รวมถึงการสูญเสียค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคลากรทางกฎหมายเพื่อปกป้องผลประโยชน์ของบริษัท โดย ณ วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2567 บริษัทมีสถานะเป็นโจทก์ฟ้องหรือถูกบุคคลอื่นฟ้องร้องระหว่างการดำเนินคดีจำนวนทั้งสิ้น 9 คดี โดยมี 7 คดีที่บริษัทเป็นโจทก์ และ 2 คดีที่เป็นจำเลย โดยสถานะปัจจุบันของคดีมีรายละเอียดดังนี้ 1. คดียังไม่ถึงที่สุด จำนวน 4 คดี 2. คดีอยู่ระหว่างกระบวนการบังคับคดีจำนวน 1 คดี และ 3. คดีถึงที่สุดแล้ว 2 คดี 4. นัดตรวจพยานหลักฐาน 1 คดี และอยู่ระหว่างการบันทึกข้อตกลงประนีประนอมยอมความกัน 2 คดี โดยจำนวนทุนทรัพย์คงเหลือทั้งหมดในสถานะที่เป็นโจทก์ มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 6,375,971.44 บาท และในปัจจุบัน คดีที่บริษัทเป็นจำเลย มีสถานะ คดีถึงที่สุดแล้วทั้งหมดแล้ว อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการบริหารสภาพคล่องของบริษัทอยู่เสมอ หากเกิดกรณีที่ร้ายแรงในอนาคต บริษัทก็มีความสามารถในการชำระหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าวโดยไม่กระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท

เนื่องจากการดำเนินการของธุรกิจของบริษัทมีความจำเป็นต้องมีการขายเชื่อให้แก่ลูกค้าจึงมีความเสี่ยงจากการชำระหนี้ล่าช้ารวมถึงการผิดนัดชำระ ส่งผลให้บริษัทต้องบังคับฟ้องร้องคดีความแก่ลูกหนี้ดังกล่าวเมื่อพิจารณาแล้วว่าลูกหนี้นี้มีสาระสำคัญ กรณีบริษัทเป็นจำเลยในคดีความฟ้องร้องจากบุคลากรเก่าของบริษัทซึ่งคดีความดังกล่าวยังอยู่ในขั้นตอนการพิจารณาคดีโดยศาลแรงงาน คดีดังกล่าวมีโอกาที่จะชนะสูง เนื่องจากมีการตรวจสอบภายหลังจากที่โจทก์ลาออกซึ่งพบการกระทำผิดและทำให้บริษัทเกิดความเสียหาย

บริษัททราบถึงความสำคัญในการป้องกันไม่ให้เกิดการผิดชำระหนี้จึงได้มีมาตรการเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีแก่ลูกค้าและหลีกเลี่ยงการฟ้องร้องคดีความ โดยบริษัทมีกระบวนการในการคัดเลือก ขึ้นทะเบียน และประเมินลูกค้า และผู้จัดจำหน่าย ก่อนการเริ่มทำรายการ เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทดังกล่าว มีตัวตน ถูกกฎหมาย มีสถานะทางการเงินที่พร้อมและผลการดำเนินงานที่ดี และมีกระบวนการพิจารณาการให้เครดิต รวมถึงกระบวนการในการติดตามทวงถามการชำระหนี้ ซึ่งเป็นไปตามระบบการควบคุมภายในด้านขายและซื้อ อีกทั้งบริษัทยังมีการติดตามเผื่อระวังอย่างใกล้ชิดโดยผู้จัดการและ

ผู้บริหาร รวมถึงมีการแต่งตั้งคณะทำงานบริหารความเสี่ยงคอยให้ความเห็น และตรวจสอบทั้งงานโครงการขนาดใหญ่และงานโครงการที่มีความเสี่ยงสูง

11) ความเสี่ยงจากโครงการสวนสาธารณะอัจฉริยะ

บริษัทได้รับงานโครงการสวนสาธารณะอัจฉริยะ จากผู้ว่าจ้างคือผู้รับเหมาหลักของโครงการในการขายสินค้าในส่วนของไฟส่องสว่างและ smart pole เพื่อใช้ในโครงการ ทั้งนี้บริษัทเริ่มดำเนินการส่งมอบสินค้าตั้งแต่ช่วงปลายปี 2565 และจะทำการส่งมอบตามที่ได้รับแจ้งไปจนถึงปี 2568 โดยที่ผ่านมาบริษัทได้ทำการส่งมอบสินค้าและรับรู้รายได้แล้วในปี 2565 ประมาณ 78 ล้านบาท และปี 2566 รับรู้ได้ประมาณ 78 ล้านบาท โดยปัจจุบัน บริษัทมีสินค้าที่ต้องนำส่งเพิ่มเติมภายในปี 2567 ที่บริษัทได้รับใบสั่งซื้อแล้วประมาณ 144 ล้านบาท และยังมีงานส่วนที่ยังไม่ได้รับใบสั่งซื้อประมาณ 91 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะต้องส่งสินค้าทั้งหมดไม่เกินไตรมาสที่ 2 ของปี 2568

โครงการดังกล่าวถือเป็นโครงการขนาดใหญ่ของบริษัท ในกรณีนี้ผู้รับเหมาหลักใช้ผู้จัดหาสินค้ารายอื่นอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตสำหรับยอดประมาณการที่ยังไม่มีใบสั่งซื้อ และในกรณีที่โครงการจบลงหากบริษัทไม่มีงานโครงการขนาดใหญ่อื่น ๆ มาทดแทน อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ถึงแม้ว่าผู้รับเหมาหลักของโครงการมีอิสระที่จะจัดจ้างผู้รับเหมาช่วง รายใดก็ได้ ตรายใดที่ผู้รับเหมาช่วงนั้นมีความสามารถจัดหาสินค้าหรือบริการที่มีคุณสมบัติของครุภัณฑ์ตรงตามความต้องการของโครงการ แต่ภายหลังจากที่จัดจ้างผู้รับเหมาช่วงแล้ว จะต้องนำส่งแบบสินค้าหรือบริการที่มีคุณสมบัติของครุภัณฑ์ตรงตามที่โครงการกำหนดให้ทางเจ้าของโครงการอนุมัติก่อนดำเนินการ รวมไปถึงขั้นตอนการทำเสาตัวอย่าง ขั้นตอนการอนุมัติผู้จัดหาสินค้า ซึ่งกินระยะเวลาานาน 3-6 เดือน (อ้างอิงตามระยะเวลาที่ LTS ดำเนินการ) ซึ่งหากดำเนินการส่งมอบสินค้าล่าช้า ผู้รับเหมาหลักจะมีความเสี่ยงต่อการส่งมอบงานล่าช้า และโดนปรับในที่สุด เมื่อพิจารณาจากความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ประกอบกับการส่งมอบสินค้าที่ผ่านมาโดย LTS ตรงตามเวลา คุณลักษณะถูกต้องตามแบบ จึงมองว่า ความเสี่ยงที่ผู้รับเหมาหลักจะเปลี่ยนไปใช้ผู้จัดหาสินค้ารายอื่นมีน้อยมาก

บริษัทมีกระบวนการในการสรรหางานโครงการอย่างสม่ำเสมอ และที่ผ่านมาบริษัทได้รับงานโครงการอย่างต่อเนื่อง ทั้งโครงการไฟรั้วโซล่าเซลล์ IOT จากกรมท่าอากาศยานในปี 2563 โครงการ AOT สนามบินสุวรรณภูมิ Phase II ในปี 2564 และโครงการสวนสาธารณะอัจฉริยะ ในปี 2565 โดยเฉพาะงานโครงการสวนสาธารณะอัจฉริยะ เป็นโครงการขนาดใหญ่ที่มีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าต่อเนื่องตั้งแต่ 2565 -2568 ซึ่งช่วยเพิ่มเสถียรภาพทางรายได้ให้กับบริษัทมากยิ่งขึ้น จากเดิมที่รายได้จากโครงการขนาดใหญ่จะเปลี่ยนแปลงไปทุกปี นอกจากนี้งานสินค้าเสาไฟอัจฉริยะ เป็นงานที่บริษัทมองว่าจะเป็นงานที่แนวโน้มในอนาคตดี จากความต้องการปรับเปลี่ยนสภาพแวดล้อมของเมืองตามแผนปฏิบัติการและการขับเคลื่อนการพัฒนาเมืองอัจฉริยะให้สอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาประเทศตามแนวทางการขับเคลื่อนประเทศไทย 4.0 โดยส่วนหนึ่งแนวทางดังกล่าวจะนำสายไฟลงดิน และเปลี่ยนเสาไฟปกติเป็นเสาไฟอัจฉริยะ และในปัจจุบัน บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการในโครงการที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเสาไฟอัจฉริยะหลายโครงการ โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมใน 2.2.1 โครงสร้างและการดำเนินการของกลุ่มบริษัท ส่วน โครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินการ

นอกจากนี้บริษัทยังมีการบริหารความเสี่ยงโดยมีการรักษาสมดุลของรายได้จากกลุ่มลูกค้าลูกค้าโครงการขนาดใหญ่จากภาครัฐ รัฐวิสาหกิจและเอกชน และ ลูกค้ากลุ่มสถาบันกและผู้รับเหมา โดยบริษัทมีรายได้จากกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาหรือสถาบันกที่ถึงแม้ว่าจะมีมูลค่าต่องานที่น้อยกว่า แต่มีปริมาณงานหรือปริมาณการขายที่สูงกว่า มีสัดส่วนการใช้บริการซ้ำที่มากกว่า ลูกค้ามีการกระจายตัวและหลากหลายกว่า โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มนี้จากทีมพนักงานขายของบริษัทที่ดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด จากธรรมชาติของลูกค้ากลุ่มนี้ที่กระจายตัวและไม่ทับซ้อนกัน การจัดสรรผลประโยชน์ในการได้มาซึ่งลูกค้ารายใหม่ที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ รวมไปถึงการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าทำให้จำนวนลูกค้าและปริมาณงานจากลูกค้ากลุ่มนี้มีความมั่นคงและยังมีการเติบโตอย่างยั่งยืนโดยตั้งแต่ปี 2565 สัดส่วนของลูกค้ำกลุ่มสถาบันกและผู้รับเหมา คิดเป็นร้อยละ 50-60 ของรายได้รวมจากการขายและบริการ บริษัทเชื่อว่า

ลูกค้าทั้งสองกลุ่มมีข้อดีข้อเสียที่แตกต่างกัน บริษัทจะยังคงมุ่งมั่นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งสองกลุ่มนี้ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีสัดส่วนโครงสร้างรายได้ที่สมดุล การเติบโตของรายได้มีเสถียรภาพและยั่งยืน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งนี้สำเร็จบริษัทจะมีความสามารถนำเงินที่ได้รับจากการระดมทุนมาใช้ในการดำเนินงานให้เกิดสภาพคล่องที่เพิ่มขึ้นทั้งจากฐานทุนที่เพิ่มขึ้นและความสามารถในการเข้าถึงเงินกู้ยืมที่มีความยืดหยุ่นและมีประสิทธิภาพมากขึ้นทำให้สามารถรองรับการดำเนินงานของบริษัทและสำหรับโครงการขนาดใหญ่ที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

12) ความเสี่ยงจาก Platform Barter Card

บริษัทเป็นสมาชิกในระบบ Barter Card ซึ่งเป็น platform ที่สามารถแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ ทำให้บริษัทสามารถซื้อสินค้าหรือบริการที่ต้องการได้ โดยนำสินค้าที่มีอยู่ในสต็อกเพื่อนำไปแลกซึ่งจะช่วยลดภาระเงินสดหมุนเวียนและเพิ่มช่องทางในการระบายสินค้า ปัจจุบันมียอดเงินค้างอยู่ในระบบประมาณ 5 ล้านบาท บริษัทมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถนำยอดเงินคงค้างในระบบมาใช้ได้ทันที เนื่องจาก Platform ดังกล่าวยังอยู่ในช่วงเติบโตและอาจมีรายการของสินค้าและบริการให้เลือกสรรไม่ตรงกับความต้องการใช้ของบริษัท และอาจส่งผลต่อการตั้งค่าเผื่อการขาดทุนด้านเครดิตเพิ่มเติมในกรณีที่ไม่สามารถขายยอดเงินคงค้างในระบบเป็นระยะเวลานาน

ทางบริษัทได้เห็นความสำคัญเกี่ยวกับเครดิตที่ยังมีค้างอยู่ในระบบ จึงได้เริ่มประชุมและวางแผนการใช้จ่ายเงินคงค้างตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 65 โดยในเบื้องต้น ได้แจ้งหยุดทำการขายสินค้าในระบบตั้งแต่เดือนตุลาคม 2566 และมองหาสินค้าสำหรับการใช้จ่ายซึ่งจะเริ่มมีการใช้ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2567 เป็นต้นไป โดยวางแผนการใช้จ่ายให้หมดภายในปี 2568 ซึ่งสินค้าและบริการที่อยู่ในแผนการใช้จ่ายจะมาทดแทนการใช้จ่ายที่ปกติบริษัทต้องจ่ายเป็นเงินสด เช่น การพิมพ์แคตตาล็อกสินค้าเล่มใหม่ที่ใกล้จะถึงกำหนดภายในไตรมาส 2 ปี 67 การก่อสร้างงานแสดงสินค้าในงานสถาปนิกที่จะจัดขึ้นในเดือน 5 ปี 67 การท่องเที่ยวประจำปีของบริษัท ชุด uniform ใหม่ของพนักงาน จึงเสมือนเป็นการใช้สินค้าที่ค้างในสต็อกเพื่อแปลงเป็นเงินและนำมาใช้จ่ายกับสิ่งที่บริษัทจำเป็นต้องจ่ายนับว่าเป็นประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท

บริษัทได้ทำการหยุดขายใน platform นี้จนกว่ายอดคงเหลือสุทธิที่เกิดจากยอดคงค้างที่ได้รับจากการขายหักลบกับยอดการซื้อสินค้าหรือบริการจะกลับมาเป็นศูนย์ จึงจะกลับมาเริ่มขายอีกครั้งโดยในช่วงเวลาที่บริษัทวางแผนจะขายยอดคงเหลือให้หมดคือภายในปี 2568 จะมีแค่เพียงการซื้อสินค้าหรือบริการจากใน platform นี้เท่านั้น

ทั้งนี้บริษัทเห็นว่า online platform จะเริ่มเติบโตขึ้นจาก network effect จากทางฝั่งคนซื้อและคนขาย และเชื่อว่าในอนาคตจะมีสินค้าและบริการเพิ่มขึ้นอีกมากมายที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทนอกเหนือจากการเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทอีกทางหนึ่ง และบริษัทสามารถขายยอดเงินจากการขายสินค้า เพื่อแลกเปลี่ยนเป็นสินค้าหรือบริการที่มีความจำเป็นต่อบริษัทเองในราคาที่เหมาะสม โดยในอนาคตจะมีการติดตามความสมดุลของยอดเงินคงค้างและแผนการใช้จ่ายเงินคงค้างในระบบ รวมถึงการพิจารณากลยุทธ์การขายสินค้าในช่องทางดังกล่าวอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

13) ความเสี่ยงจากการเข้าทำสัญญาเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้สินค้าแบรนด์หนึ่งในกลุ่ม Smart Home Automation

บริษัทมีความเสี่ยงจากการเข้าทำสัญญาเป็นตัวแทนการจัดจำหน่ายสินค้าแบรนด์หนึ่งในกลุ่ม smart home automation ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มนี้ค่อนข้างน้อย และการเข้าทำสัญญาดังกล่าว อาจทำให้สินค้าคงเหลือของบริษัทเพิ่มสูงขึ้น อาจกระทบกับแผนการระบายสินค้าในบางกลุ่มสินค้าที่ทับซ้อนกันเช่นหลอดไฟ รวมไปถึงการตั้งค่าเผื่อสินค้าเคลื่อนไหวซ้ำที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตนอกจากนี้ยังมีค่าใช้จ่ายอื่นๆเพิ่มเติมที่เกี่ยวข้องกับสัญญาดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้น เช่น ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อสินค้าครั้งแรกจำนวนประมาณ 100,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ การสั่งซื้อสินค้าเพิ่มเติมเพื่อให้บรรลุยอดเป้าหมายการขายเพื่อคงสถานะความเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ส่วนผลที่ต้องให้แก่ลูกค้า

เพิ่มเติมกรณีสินค้าดังกล่าวไม่ประสบความสำเร็จในประเทศไทย และต้องการระบายสินค้าออกโดยการให้ส่วนลด ค่าใช้จ่ายในการมีหน้าร้านเพื่อแสดงสินค้าเช่น ค่าเช่า ค่าก่อสร้างที่เกิดขึ้น จากการทำตามสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่าย

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกระบวนการทำในการบริหารความเสี่ยง โดยเริ่มจากการประเมิน สภาวะตลาดของสินค้าในกลุ่ม smart home automation ซึ่งเป็นสินค้าในกลุ่มที่มีแนวโน้มการเติบโตในอนาคตที่ดี แปรนัยดังกล่าวเป็นแปรนัยที่มีชื่อเสียงและมีศักยภาพในการเติบโตอีกมาก สินค้าเป็นสินค้าที่สามารถต่อยอดในการขายกับกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทได้โดยไม่ต้องใช้ทรัพยากรบุคคลเพิ่ม และได้มีการตรวจสอบกิจการ ชม โรงงานผลิตสินค้า ร้านค้าและสำนักงาน รวมถึงสัมภาษณ์ผู้บริหารก่อนที่จะเจรจาและลงนามในสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า

โดยบริษัทมีการพิจารณาถึงความเสี่ยงและผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการเข้าทำสัญญาดังกล่าวแล้ว ทั้งนี้ยังมีการจัดทำกรอบระยะเวลาในการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าดังกล่าว โดยบริษัทวางแผนทางเลือกในการตัดสินใจในการดำเนินการที่เกี่ยวข้องและมีกระบวนการติดตามผลลัพธ์อย่างใกล้ชิดเพื่อให้แน่ใจว่า ในกรณีที่เลวร้ายที่สุดจะมีผลกระทบเชิงลบต่อบริษัทน้อยที่สุด โดย ณ ปัจจุบันบริษัทมองว่าจำนวนเงิน 100,000 ดอลลาร์สหรัฐจากการสั่งซื้อสินค้าครั้งแรกสุดจะเป็น มูลค่าความเสียหายสูงสุดในการดำเนินการครั้งนี้ ในกรณีที่โอกาสเชิงธุรกิจจากการทดลองตลาดไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ บริษัทจะสั่งซื้อสินค้าต่อ และจะไม่จัดหาสถานที่จัดแสดงสินค้า ทำให้ มูลค่าความเสียหายสูงสุดจะถูกจำกัดไว้เพียง 100,000 ดอลลาร์สหรัฐ เท่านั้น ซึ่งในความเป็นจริงแล้วบริษัทยังมีสิทธิในสินค้ามูลค่าดังกล่าวเต็มจำนวน และสามารถนำสินค้าดังกล่าวมาขายพร้อมจัดกิจกรรมทางการตลาดร่วมด้วยเพื่อระบายสินค้าออกไปได้ ทำให้ในความเป็นจริงแล้ว กรณีที่อาจเกิดขึ้นมากที่สุด จะมีความเสียหายที่ต่ำกว่า 100,000 ดอลลาร์สหรัฐ อย่างแน่นอน

ทั้งนี้สัญญาดังกล่าว ไม่มีเงื่อนไขที่มีผลกระทบเชิงลบต่อบริษัทในกรณีที่บริษัททำตามเงื่อนไขในสัญญาได้ และในกรณีที่มีความเป็นไปได้เชิงเศรษฐกิจจากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าดังกล่าว บริษัทตั้งใจจะดำเนินการและปฏิบัติตามข้อบังคับและข้อตกลงต่างๆ ตามสัญญาเพื่อให้แน่ใจว่าจะได้รับการต่อสัญญาต่อไปทุกปี และในกรณีที่บริษัทเป็นฝ่ายถูกบอกเลิกสัญญาโดยที่ไม่ใช่ความผิดของบริษัท บริษัทเชื่อมั่นว่าสามารถดำเนินคดีทางกฎหมายเพื่อเรียกร้องค่าชดเชยค่าเสียหาย และค่าเสียหายโอกาสได้ และ บริษัทสามารถนำหน้าร้านดังกล่าวเปลี่ยนเป็นร้านจัดแสดงสินค้าของบริษัทภายใต้ชื่อของบริษัทได้อีกด้วย นอกจากนี้บริษัทจะมีการประเมินค่าเผื่อสินค้าดังกล่าวทุกปีและมีการตั้งค่าเผื่อสินค้าเคลื่อนไหวซ้ำที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

ปัจจัยทางด้านความเสี่ยงทางการเงิน

- 1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
- 2) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความช่วยเหลือทางการเงินจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

ปัจจัยทางด้านความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

- 1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก
- 2) ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน

ปัจจัยทางด้านความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

- 1) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการปฏิบัติตามเงื่อนไขของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)
- 2) ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นของบริษัทอาจมีข้อจำกัดในการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทในอนาคต
- 3) ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นของบริษัทอาจมีข้อจำกัดในการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทในอนาคต

สรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทย้อนหลัง (ปีบัญชี)

รายละเอียด : หน่วย	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
สินทรัพย์รวม : ล้านบาท	170.82	212.18	214.07
หนี้สินรวม : ล้านบาท	80.63	106.99	77.46
ส่วนของผู้ถือหุ้น : ล้านบาท	90.18	105.19	136.61
ทุนที่ออกและชำระแล้ว : ล้านบาท	75.80	75.80	75.80
รายได้จากการขายและบริการ : ล้านบาท	163.61	232.11	227.78
ต้นทุนจากการขายและบริการ : ล้านบาท	98.43	170.28	138.10
กำไรสุทธิ : ล้านบาท	0.72	15.01	13.80
กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) บาท/หุ้น	0.00 ¹	0.10 ¹	0.21
อัตรากำไรขั้นต้น : ร้อยละ	39.84	26.64	39.37
อัตรากำไรสุทธิ : ร้อยละ	8.02	13.98	22.26
อัตรากำไรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E) : เท่า	0.89	1.02	0.57
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) : ร้อยละ	0.81	15.36	25.99

หมายเหตุ : ¹ กำไรต่อหุ้นในปี 2564 และ 2565 คำนวณด้วย จำนวนหุ้นสามัญ 151,600,000 หุ้น เสมือนว่าได้มีการแตกพาร์มาตั้งแต่วันที่ต้นงวดเพื่อความสะดวกในการเปรียบเทียบกันได้ ในกรณีที่คำนวณตาม จำนวนหุ้นเดิม 758,000 หุ้น กำไรต่อหุ้นในปี 2564 และ 2565 จะเท่ากับ 0.95 บาทต่อหุ้น และ 19.80 บาทต่อหุ้น ตามลำดับ

คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

รายได้

การดำเนินงานของบริษัทในปัจจุบัน บริษัทได้มีการประกอบธุรกิจหลักคือ ธุรกิจการให้คำปรึกษา ออกแบบ ขาย และจัดหา ติดตั้ง และการดูแลหลังการขายสำหรับอุปกรณ์ไฟฟ้าส่องสว่าง อาทิ โคมไฟ หลอดไฟ และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อื่นๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับการใช้งาน ปัจจุบันการขายตัวของธุรกิจที่มีการนำเทคโนโลยี IoT (Internet of Thing) มีเพิ่มขึ้น บริษัทจึงได้มีการสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ทางด้านดังกล่าวมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะกลายเป็นผลิตภัณฑ์ของทางบริษัทในอนาคต โดยทั้งนี้แล้วทางด้านโครงสร้างรายได้ของทางบริษัทสามารถจำแนกตามกลุ่มลูกค้าของทางบริษัท โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม อันได้แก่ กลุ่มลูกค้าปลีกและลูกค้าส่ง กลุ่มลูกค้าโครงการอสังหาริมทรัพย์ และกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาหรือสถาปนิก

1) รายได้จากการจัดจำหน่ายกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาหรือสถาปนิก

ในปี 2564 บริษัทมีรายได้จากการจัดจำหน่ายให้แก่กลุ่มลูกค้า ผู้รับเหมาหรือสถาปนิก 126.04 ล้านบาท มาจากลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลที่รับรู้รายได้ 115.26 ล้านบาท จากจำนวนลูกค้าทั้งหมดที่มีการทำรายการกับบริษัท 625 ราย และลูกค้าบุคคล 10.78 ล้านบาท จากจำนวนลูกค้าทั้งหมดที่มีการทำรายการกับบริษัท 235 ราย

ในปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการจัดจำหน่ายให้แก่กลุ่มลูกค้า ผู้รับเหมาหรือสถาปนิก 141.46 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวนทั้งสิ้น 15.42 ล้านบาทจากปี 2564 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.23 ซึ่งทั้งนี้แล้วเกิดมาจากการฟื้นตัวของสภาพเศรษฐกิจในทิศทางที่ดีขึ้น พร้อมกับทั้งยังส่งผลให้อุตสาหกรรมการก่อสร้างมีการขยายตัวมากขึ้นโดยเฉพาะกับลูกค้านิติบุคคล โดยมีการรับรู้รายได้จากลูกค้าที่เป็นนิติบุคคล 134.26 ล้านบาท จากจำนวนลูกค้าทั้งหมดที่มีการทำรายการกับบริษัท 608 ราย และลูกค้าบุคคล 7.20 ล้านบาท จากจำนวนลูกค้าทั้งหมดที่มีการทำรายการกับบริษัท 148 ราย ทั้งนี้บริษัทมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการดำเนินงานสำหรับลูกค้าในกลุ่มผู้รับเหมาหรือสถาปนิก โดยการมุ่งเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีความสัมพันธ์อันดี ให้งานกับบริษัทอย่างต่อเนื่อง เป็นผลให้ภาพรวมจำนวนลูกค้าที่มีการทำรายการกับบริษัทลดลง แต่มูลค่างานต่อลูกค้าสูงขึ้น

ในปี 2566 บริษัทมีรายได้จากการจัดจำหน่ายให้แก่กลุ่มลูกค้า ผู้รับเหมาหรือสถาปนิก 114.73 ล้านบาท ลดลงจำนวนทั้งสิ้น 26.73 ล้านบาทจากปี 2565 หรือลดลงร้อยละ 18.90 ซึ่งทั้งนี้แล้วเกิดจากแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่จะให้พนักงานขายดูแลลูกค้าที่มีศักยภาพ มีความสัมพันธ์อันดี ให้งานกับบริษัทอย่างต่อเนื่อง ได้ดียิ่งขึ้น โดยถึงแม้จำนวนลูกค้าที่มีการทำรายการทั้งหมดมีจำนวนที่ลดลง จากเดิม 756 รายในปี 2565 เหลือ 615 รายในปี 2566 และยอดขายเฉลี่ยต่อลูกค้าหนึ่งรายไม่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ พนักงานขายสามารถดูแลลูกค้าที่เหลือที่มีศักยภาพ ได้ดียิ่งขึ้นและทำให้อัตรากำไรจากการขายสินค้าสูงขึ้น จากประมาณร้อยละ 39.6 ในปี 2565 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 50.8 ในปี 2566

2) รายได้จากการจัดจำหน่ายกลุ่มลูกค้าโครงการ

ในปี 2564 บริษัทมีรายได้จากการจัดจำหน่ายกลุ่มลูกค้า โครงการรัฐบาล รัฐวิสาหกิจและเอกชนของบริษัทเท่ากับ 17.48 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่มาจากการรับรู้รายได้จากการขายและให้บริการลูกค้าโครงการขายอุปกรณ์ส่องสว่างให้กับอาคารผู้โดยสารสนามบินสุวรรณภูมิส่วนต่อขยาย

ในปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการจัดจำหน่ายกลุ่มลูกค้าโครงการรัฐบาล รัฐวิสาหกิจและเอกชนของบริษัทเท่ากับ 87.00 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 69.53 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 397.83 เมื่อเทียบกับปี 2564 ทั้งนี้มีเหตุผลมาจากโครงการไฟส่องสว่างโรงงานกัญชง ซึ่งมีมูลค่าของโครงการที่รับรู้เป็นรายได้จำนวนทั้งสิ้น 17.82 ล้านบาท โครงการออกแบบและติดตั้งระบบไฟในโครงการสวนสาธารณะอัจฉริยะ มูลค่าของโครงการที่รับรู้รายได้จำนวนทั้งสิ้น 67.89 ล้านบาท

ในปี 2566 บริษัทมีรายได้จากการจัดจำหน่ายกลุ่มลูกค้าโครงการรัฐบาล รัฐวิสาหกิจและเอกชนของบริษัทเท่ากับ 93.00 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.00 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.90 เมื่อเทียบกับปี 2565 ทั้งนี้มีเหตุผลมาจากรายได้จากโครงการสวนสาธารณะอัจฉริยะที่เริ่มรับรู้รายได้ครั้งแรกในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 โดยโครงการดังกล่าวจะเป็นโครงการที่จัดหาเสาไฟอัจฉริยะให้แก่โครงการอย่างต่อเนื่องไปจนถึงปี 2567 เป็นอย่างน้อย โดยในปี 2566 มีการรับรู้รายได้จากโครงการสวนสาธารณะอัจฉริยะตลอดทั้งปี ประมาณ 78 ล้านบาท ส่วนที่เหลือประมาณ 15 ล้านบาท ประกอบด้วยโครงการอื่นๆประมาณ 5 โครงการ

3) รายได้จากการจัดจำหน่ายกลุ่มลูกค้า Retail/Wholesale

รายได้จากการจัดจำหน่ายกลุ่มลูกค้า Retail/Wholesale ของบริษัทในช่วงปี 2564 ถึงปี 2566 เท่ากับ 20.09 ล้านบาท 3.64 ล้านบาท และ 19.24 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนของรายได้จากการขายและบริการร้อยละ 12.28 ร้อยละ 1.57 และร้อยละ 8.45 ตามลำดับ

ในปี 2564 รายได้จากการจัดจำหน่ายกลุ่มลูกค้า Retail/Wholesale ของบริษัทเท่ากับ 20.09 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกค้าคนกลางที่ซื้อไปเพื่อขายต่อ 16.04 ล้านบาท และลูกค้ารายย่อยทั้งส่วนที่เป็นบริษัทและบุคคลธรรมดา 4.05 ล้านบาท

ในขณะที่ในปี 2565 บริษัทยังคงมีรายได้ในปี 2565 ที่ลดลงจากปี 2564 เป็นจำนวน 16.45 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 81.87 ซึ่งทั้งนี้แล้วมีสาเหตุมาจากส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกค้าคนกลางที่ซื้อไปเพื่อขายต่อลดลง 15.45 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 96.33 โดยมีสาเหตุมาจากลูกค้ารายหนึ่งของบริษัทไม่ได้ทำธุรกิจในส่วนของอุปกรณ์ส่องสว่างต่อไปทำให้ยอดการซื้อขายระหว่างกันลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และรายได้จากลูกค้ารายย่อยทั้งส่วนที่เป็นบริษัทและบุคคลธรรมดา ลดลง 2.51 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 61.98 ทั้งนี้รายได้จากการจัดจำหน่ายแก่กลุ่ม Retail/Wholesale เป็นรายได้จากการขายสินค้าที่มีการแข่งขันสูงและปัจจุบันบริษัทไม่ได้ให้ความสำคัญมากนักและอาจจะมีแนวโน้มลดลงเรื่อยๆในระยะยาว ยกเว้นการขายสินค้าในช่องทาง online-Lazada หรือ Barter card ที่ซึ่งมีการริเริ่มการขายผ่านช่องทางดังกล่าวในปี 2565

ในปี 2566 บริษัทมีรายได้จากลูกค้ากลุ่ม Retail/Wholesale 19.24 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 15.60 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 428.10 ซึ่งทั้งนี้แล้วมีสาเหตุมาจากส่วนใหญ่มาจากการขายให้แก่ลูกค้าเพื่อใช้ในการตกแต่ง SHOWROOM BYD และ การขาย ผ่านช่องทาง Bartercard ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะของการระบายสินค้าเคลื่อนไหวซ้ำ โดยบริษัทเริ่มใช้รายงานสินค้าเคลื่อนไหวซ้ำตั้งแต่ช่วงเดือนกุมภาพันธ์ปี 2566 โดยรายงานดังกล่าวจะช่วยให้พนักงานขาย

ทราบว่ามีสินค้าประเภทใดที่เคลื่อนไหวช้า แล้วจะให้ความสำคัญในการขายสินค้าเหล่านั้นก่อน ซึ่งบริษัทมีเป้าหมายที่จะระบายสินค้าเคลื่อนไหวช้าไปให้ได้ภายในปี 2568 โดยสินค้าเคลื่อนไหวช้าดังกล่าวโดยส่วนใหญ่มีการตั้งค่าเผื่อสินค้าเคลื่อนไหวช้าในระดับหนึ่งแล้ว ทำให้มีข้อได้เปรียบในการทำโปรโมชันลดราคา และสามารถระบายออกไปได้ในมูลค่าที่มีนัยสำคัญ

4) รายได้จาก IT Solutions

บริษัทมีแผนขยายธุรกิจที่เกี่ยวข้องเพื่อเพิ่มรายได้และผลกำไรของบริษัทซึ่งคือบริการทางด้าน IT Solution โดยมีผลิตภัณฑ์เป้าหมายหลัก 3 กลุ่ม ได้แก่ 1) ด้าน Subscription เป็นการซื้อลิขสิทธิ์โปรแกรมมาเพื่อจัดจำหน่ายต่อเพื่อให้ลูกค้าสมัครรับบริการในรูปแบบรายเดือนหรือรายปี 2) Software Development เป็นการพัฒนาโปรแกรมขึ้นมาจากทีมงานของบริษัท ซึ่งจะมีทั้งการขายสิทธิโปรแกรมให้แก่ลูกค้าหรือการให้เข้าใช้ และ 3) General Service เป็นบริการให้คำแนะนำในการใช้โปรแกรมที่บริษัทให้บริการ

ในปี 2566 บริษัทเริ่มรับรู้รายได้จากธุรกิจ IT Solutions เท่ากับ 0.81 ล้านบาท โดยมาจากการพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อใช้สำหรับบริหารจัดการข้อมูลภายในองค์กร โดยมีการเชื่อมต่อกับระบบฐานข้อมูล และรองรับการออกรายงานในรูปแบบต่าง ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกไปวิเคราะห์ และใช้งาน ทั้งนี้สัญญาดังกล่าวมีมูลค่ารวม 1.3 ล้านบาท โดยส่วนที่เหลือคาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้ในปี 2567 อ้างอิงตามสัญญาจ้างพัฒนาระบบจัดการข้อมูลตั้งต้นให้แก่บริษัทเอกชนที่ประกอบธุรกิจด้านการประมวลผลข้อมูล

รายได้อื่น

รายได้อื่นของบริษัทส่วนใหญ่ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ หนี้สูญได้รับคืน เงินอุดหนุนรัฐบาล รายได้จากการตัดจำหน่ายรายการ รายได้เงินชดเชยจากคดีความ และรายได้อื่นๆ เป็นต้น สำหรับในปี 2564 – 2566 ทางบริษัทมีรายได้อื่นเท่ากับ 3.43 ล้านบาท 1.87 ล้านบาท และ 1.50 ล้านบาทตามลำดับ

ต้นทุนขายสินค้าและการให้บริการ กำไรขั้นต้น และอัตรากำไรขั้นต้น

ในปี 2564 บริษัทมีต้นทุนขาย 98.43 ล้านบาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่ประกอบด้วยค่าซื้อสินค้า 82.69 ล้านบาท และต้นทุนเงินเดือน ค่าแรงและผลประโยชน์พนักงาน 3.58 ล้านบาท และอื่นๆ 10.26 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคลากรภายนอก ทั้งนี้ บริษัทมีกำไรขั้นต้น 65.18 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 39.84

ในปี 2565 บริษัทมีต้นทุนขาย 170.28 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 71.85 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 72.99 เมื่อเทียบกับปี 2564 โดยส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากการซื้อสินค้า 73.76 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 89.21 ทั้งนี้การเพิ่มขึ้นดังกล่าวเป็นการเพิ่มขึ้นตามโครงการจากรัฐบาล รัฐวิสาหกิจและเอกชน ซึ่งลักษณะงานมีมูลค่าต่องานสูงและมีระยะเวลาในการดำเนินการตั้งแต่ เก้าเดือน – 2 ปี ทำให้มีโอกาสที่รายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้มีโอกาสที่จะเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างมีนัยสำคัญในแต่ละปีขึ้นอยู่กับโครงการที่บริษัทได้รับมอบหมายให้ดำเนินการในแต่ละปี ซึ่งในปีดังกล่าวมีการเพิ่มขึ้นจากโครงการออกแบบและติดตั้งระบบไฟในโครงการสวนสาธารณะอัจฉริยะ โดยถึงแม้รายได้และต้นทุนเพิ่มขึ้น แต่กำไรขั้นต้นลดลงอยู่ที่ 61.83 ล้านบาท และอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 26.64 ซึ่งกำไรขั้นต้นลดลงจากเดิมร้อยละ 5.14 ทั้งนี้ โครงการจากรัฐบาล รัฐวิสาหกิจและเอกชนจะเป็นโครงการที่มีมูลค่าต่องานสูง แต่เป็นโครงการที่จำเป็นต้องแข่งขันกับผู้อื่น ทำให้อัตรากำไรน้อยกว่ารูปแบบงานประเภทอื่นๆ

ในปี 2566 บริษัทมีต้นทุนขาย 138.10 ล้านบาท ลดลง 32.18 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 18.90 เมื่อเทียบกับปี 2565 โดยส่วนใหญ่ลดลงจากการซื้อสินค้า 33.89 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 22.33 ทั้งนี้การลดลงดังกล่าวเป็นการลดลงจากการบริหารการขายสินค้าที่เน้นไปที่สินค้ากลุ่มที่มีอัตรากำไรสูง โดยเฉพาะกับ กลุ่มผู้รับเหมาและสถาปนิก และในส่วนของลูกค้าโครงการ ถึงแม้ว่าโครงการที่มีการรับรู้รายได้ในปี 2565 และ 2566 จะเป็นโครงการเดียวกันคือโครงการสวนสาธารณะอัจฉริยะ แต่ลักษณะสินค้าที่ส่งมอบในปี 2566 เป็นเสาไฟธรรมดา เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2565 ที่ส่วนใหญ่จะ

เป็นเสาไฟอัจฉริยะ และหลอดไฟ ซึ่งมีอัตราค่าไฟที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ กำไรขั้นต้นของบริษัทในปี 2566 เท่ากับ 89.69 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 27.85 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 45.04 และมีอัตราค่าไฟที่ร้อยละ 39.37 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.73

ตารางแสดงรายละเอียดรายได้ ต้นทุน และกำไรขั้นต้นในปี 2564 - 2566

รายการ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2564		2565		2566	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายและงานบริการ	163.61	100.00	232.11	100.00	227.78	100.00
ต้นทุนขายและต้นทุนบริการ	(98.43)	(60.16)	(170.28)	(73.36)	(138.10)	(60.63)
กำไรขั้นต้น	65.18	39.84	61.83	26.64	89.69	39.37

กำไรสุทธิ

ในปี 2564 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ 163.61 ล้านบาท ต้นทุนขายและต้นทุนบริการ 98.43 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการขาย 17.93 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการบริหาร 44.15 ล้านบาท ต้นทุนทางการเงิน 2.87 ล้านบาท กำไรสุทธิ 0.72 ล้านบาท ทั้งนี้กำไรของปี 2564 มีผลลัพธ์จากการแก้ไขงบการเงินย้อนหลังและส่งผลต่อค่าเมื่อสินค้าเคลื่อนไหวซ้ำเพิ่มขึ้นจำนวน 5 ล้านบาท

และในปี 2565 บริษัทมีกำไรสุทธิ 15.01 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.29 ล้านบาท ทั้งนี้มีสาเหตุมาจากการที่รายได้และต้นทุนขายเพิ่มขึ้นจากการฟื้นตัวของธุรกิจ แต่สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและค่าใช้จ่ายในการบริหารให้ลดลง ประกอบกับ เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเฉลี่ยลดลงจากการทยอยจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายทางการเงินลดลง และกำไรสุทธิรวมถึงอัตรากำไรสุทธิสูงขึ้น

และในปี 2566 บริษัทมีกำไรสุทธิ 31.43 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.42 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 109.42 เมื่อเทียบกับปี 2565 ทั้งนี้มีสาเหตุมาจากการบริหารการขายที่มุ่งเน้นไปที่การขายสินค้าที่มีอัตรากำไรสูง รวมไปถึงการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายในการขายและค่าใช้จ่ายในการบริหารให้มีประสิทธิภาพ ประกอบกับ เงินกู้ยืมเฉลี่ยลดลงจากการทยอยจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายทางการเงินลดลง และกำไรสุทธิรวมถึงอัตรากำไรสุทธิสูงขึ้น

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564-2566 บริษัทมีสินทรัพย์รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้น 170.82 ล้านบาท 212.18 ล้านบาท และ 214.07 ล้านบาท ตามลำดับ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 มีมูลค่าของสินทรัพย์รวมที่เพิ่มขึ้นจากจำนวนสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 จำนวน 41.36 ล้านบาท และปี 2566 บริษัทมีสินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้นเท่ากับ 1.89 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2565 ทั้งนี้สินทรัพย์รวมของบริษัท ส่วนใหญ่ประกอบไปด้วยสินทรัพย์หมุนเวียนเช่น ลูกหนี้การค้า สินค้าคงเหลือ และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน เช่น อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนและสินทรัพย์สิทธิการใช้

หนี้สิน

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 วันที่ 31 ธันวาคม 2565 วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีหนี้สินรวมเป็นจำนวนทั้งสิ้น จำนวน 80.64 ล้านบาท จำนวน 106.99 ล้านบาท และจำนวน 77.46 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.20 ร้อยละ 50.42 และร้อยละ 36.18 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น โดยหนี้สินหลักของบริษัท ได้แก่ เงินเบิกเกินบัญชี และเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น เงินกู้ยืมระยะสั้นและดอกเบี้ยค้างจ่าย - บุคคลที่

เกี่ยวข้องกัน และหนี้สินสัญญาเช่า โดยที่หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยของบริษัทมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2563 จนถึงปัจจุบัน จากการใช้กระแสเงินจากการดำเนินงานของบริษัททยอยจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม โดยเฉพาะส่วนของเงินกู้ยืมระยะสั้นที่มีดอกเบี้ยสูง และเงินกู้ยืมจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกับบริษัททั้งจำนวนในไตรมาสที่ 1 ปี 2566 นอกจากนี้ยังรวมถึงการจ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะยาวด้วย

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 วันที่ 31 ธันวาคม 2565 วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 90.18 ล้านบาท 105.19 ล้านบาท และ 136.61 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งสามารถคิดเป็นสัดส่วนได้เท่ากับร้อยละ 52.80 ร้อยละ 49.58 และร้อยละ 63.82 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นตามลำดับ ทั้งนี้การเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่มาจากการกำไรสุทธิจากการดำเนินงานในแต่ละรอบเวลา ซึ่งบริษัทไม่ได้มีการจ่ายเงินปันผลในอดีต

อัตราสวนสภาพคล่อง

บริษัทมีอัตราสวนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 วันที่ 31 ธันวาคม 2565 วันที่ 31 ธันวาคม 2566 เท่ากับ 2.01 เท่า 1.96 เท่า และ 2.74 เท่า ตามลำดับ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีอัตราสวนสภาพคล่องลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เนื่องจากเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น และในวันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีอัตราสวนสภาพคล่องเพิ่มขึ้นเนื่องจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงานในรอบเก้าเดือน ถึงแม้เจ้าหนี้การค้าจะเพิ่มขึ้นก็ตาม

ปัจจัยที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงาน (Forward Looking)

สืบเนื่องจากการกำหนดการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งใหม่ของบริษัทเป็นช่วงระยะเวลาใกล้เคียงกับช่วงเวลาซึ่งการเงินสำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2567 จะได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บริษัท และที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาร่างงบการเงินสำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2567 ก่อนการสอบทานของผู้สอบบัญชีของบริษัท โดยเบื้องต้นแล้ว บริษัทขอให้การรับรองว่า

- (1) ผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2567 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุน เกินกว่าร้อยละ 20 เมื่อเปรียบเทียบกับผลการดำเนินงานสำหรับรอบ ไตรมาสที่ 1 ปี 2566
- (2) บริษัทไม่ได้ขยายขอบเขตการประกอบธุรกิจไปยังธุรกิจอื่นใดนอกเหนือจากลักษณะการประกอบธุรกิจตามปกติของบริษัท
- (3) ไม่มีการทำรายการระหว่างกันในลักษณะอื่นใดระหว่างบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เพิ่มเติมในไตรมาสที่ 1 ปี 2567 นอกเหนือจากรายการที่มีลักษณะตามที่ได้เคยเปิดเผยไว้ในส่วนที่ 2.3.9 การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน ซึ่งเป็นข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566
- (4) ไม่มีการเปลี่ยนแปลงของผู้บริหารของบริษัทในไตรมาสที่ 1 ปี 2567
- (5) ไม่มีโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินการเพิ่มเติมและโครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการเข้าประมูลที่นอกเหนือจากที่ได้เปิดเผยไว้แล้วในส่วนที่ 2.2.1 โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท
- (6) ไม่มีข้อมูลที่ควรแจ้งในสาระสำคัญที่เกิดขึ้นในไตรมาสที่ 1 ปี 2567 ของบริษัทฯ ที่นักลงทุนควรทราบเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนที่ยังไม่ได้เปิดเผยเพิ่มเติมในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์

- (7) เมื่อพิจารณาผลการดำเนินงานสำหรับงวดไตรมาสที่ 1 ปี 2567 ของบริษัทฯ แล้ว ไม่ขัดต่อคุณสมบัติตามที่ระบุไว้ในข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558 และฉบับแก้ไขเพิ่มเติม

นักลงทุนสัมพันธ์: นางนุชนาถ แสงซัจจ์ โทรศัพท์: 081-8144559

Email Address: Nuchanat.s@lightuptotal.com

สรุปข้อเสนอเทศ (ส่วนเพิ่มเติม)

ข้อมูลทั่วไป		
ข้อมูลทั่วไป	ชื่อบริษัท/ ชื่อย่อหลักทรัพย์	บริษัท ไลท์อ็อป โทเทิล โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ("บริษัท" หรือ "LTS")
	ที่อยู่	1265 ถนนพระราม 9 แขวงพัฒนาการ เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250
	เบอร์โทรศัพท์และโทรสาร	02-374-2732
	เว็บไซต์บริษัท	https://www.lightuptotal.co.th/
	ที่ปรึกษาทางการเงิน/ ผู้รับประกันการจำหน่าย	<u>ที่ปรึกษาทางการเงิน</u> บริษัท ออฟท์เอเชีย แคปิตอล จำกัด <u>ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย</u> บริษัทหลักทรัพย์ ซีจีเอส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด <u>ผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย</u> บริษัทหลักทรัพย์ หยวนต้า (ประเทศไทย) จำกัด
	ทุนจดทะเบียน (หุ้น)/ ทุนชำระแล้ว (หุ้น)	216,600,000 หุ้น / 206,600,000 หุ้น
	จำนวนผู้ถือหุ้นรายย่อย (จำนวนรายและร้อยละ)	609 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.79
	จำนวนหุ้นและระยะเวลาห้ามขายหุ้น	จำนวน 113,630,000 หุ้น คิดเป็น 55% ของทุนชำระแล้วหลัง IPO (จำนวนหุ้นหลัง IPO เท่ากับ 206,600,000 หุ้น) โดยฝากไว้กับบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (TSD) เป็นระยะเวลา 1 ปีนับแต่วันที่หุ้นของบริษัทเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ และเมื่อครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือนสามารถทยอยขายได้ 28,407,500 หุ้น คิดเป็น 25% ของหุ้นทั้งหมดที่ถูกสั่งห้ามขาย และสามารถขายหุ้นที่ถูกสั่งห้ามขายส่วนที่เหลือ 85,222,500 หุ้น ได้เมื่อครบกำหนด 1 ปีนับแต่วันที่หุ้นของบริษัทเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ
แบบรายงานผลการขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนเป็นการทั่วไป (แบบ 81-1) อย่างย่อ	รายละเอียดตาม Link ที่ Website สำนักงาน ก.ล.ต. คือ https://market.sec.or.th/public/disc/th/Product/SalesReport เลือกประเภทหลักทรัพย์ >> หุ้นสามัญ เลือกบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์/หุ้นอ้างอิง >> บริษัท ไลท์อ็อป โทเทิล โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)	
ข้อมูลเกี่ยวกับงบการเงิน	วันที่สิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชี	31 ธันวาคม ของทุกปี
	นโยบายการนำเสนองบการเงิน	งบการเงินรายไตรมาส บริษัทจะนำเสนองบการเงินไตรมาส 1 งบการเงินไตรมาส 2 และงบการเงินไตรมาส 3 ที่ได้รับการสอบทานโดยผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. แล้วให้แก่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ภายใน 45 วัน นับแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของแต่ละไตรมาส แต่บริษัทจะไม่นำเสนองบการเงินไตรมาส 4

		งบการเงินประจำปี บริษัทจะนำส่งงบการเงินประจำปีที่ได้รับการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. แล้วให้แก่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ภายใน 2 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชี			
	สำนักงานตรวจสอบบัญชี	บริษัท แกรนท์ ซอร์นตัน จำกัด			
	ผู้สอบบัญชี	1. นายสมคิด เตียตระกูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2785 2. นางสาวกัญญาณัฐ ศรีรัตน์ชัชวาล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6549 3. นางสาววรัณญา อัครมหาพาดิษฐ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9919 4. นางสาวลักษมี ตีตระกูลวัฒนผล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9056 5. นางสาวเกษณี สระทองพูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9262			
ข้อมูลผลการดำเนินงาน 3 ปีย้อนหลังและงวดสะสมล่าสุด		2564	2565	2566	งวด 3 เดือน ปี 2567
	มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น	0.59 ¹	0.69 ¹	0.90	1.00
	กำไรสุทธิต่อหุ้น	0.005 ²	0.10 ²	0.21	0.10
	เงินปันผลต่อหุ้น	-	-	-	-
	อัตราการจ่ายปันผล	-	-	-	-
อื่น ๆ (ถ้ามี)	เงื่อนไขการรับหลักทรัพย์	ไม่มี			
	การจัดสรรหุ้นส่วนเกิน	ไม่มี			

หมายเหตุ : /1 มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นในปี 2564 และ 2565 คำนวณด้วย จำนวนหุ้นสามัญ 151,600,000 หุ้น เสมือนว่าได้มีการปรับพาร์เป็น 0.5 บาทต่อหุ้น มาตั้งแต่วันที่ต้นงวดเพื่อความเปรียบเทียบกันได้
/2 กำไรต่อหุ้นในปี 2564 และ 2565 คำนวณด้วย จำนวนหุ้นสามัญ 151,600,000 หุ้น เสมือนว่าได้มีการปรับพาร์มาตั้งแต่วันที่ต้นงวดเพื่อความเปรียบเทียบกันได้

คณะกรรมการบริษัท					
ลำดับ	ตำแหน่ง	ชื่อ	สกุล	ตำแหน่ง	วันเริ่มต้น
1	ผศ.ดร.	พร	วิวุฒ์รักษ์	ประธานคณะกรรมการบริษัท/ กรรมการอิสระ	6 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566
2	นาย	อภิวุฒิ	ทองคำ	กรรมการอิสระ	6 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566
				ประธานกรรมการตรวจสอบ	28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566
3	นาย	ฐานันตร์	สุทธิพงศ์ไมตรี	กรรมการอิสระ/กรรมการบริษัท	6 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566
				กรรมการตรวจสอบ/ประธาน คณะกรรมการสรรหาและกำหนด ค่าตอบแทน	28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566
4	นาย	อวิรุทธิ์	งามศิลป์เสถียร	กรรมการบริษัท	6 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566

5	นาย	ศุภรัตน์	ศิริสุวรรณางกูร	กรรมการอิสระ/กรรมการบริษัท	6 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566
				กรรมการตรวจสอบ/กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566
6	นาย	กัญ	ตรีลโยษิต	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการบริษัท	1 มิถุนายน พ.ศ. 2554
				ประธานกรรมการบริหาร/กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน/คณะทำงานบริหารความเสี่ยง	28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566
7	นาย	กิตติพงษ์	วิมลโนช	รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการบริษัท	1 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2555
				กรรมการบริหาร/ประธานคณะทำงานบริหารความเสี่ยง	28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566
8	นางสาว	นุชนาถ	แสงซัจจ์	ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงิน/เลขานุการบริษัท/กรรมการบริษัท	15 มีนาคม พ.ศ. 2565
				กรรมการบริหาร/คณะทำงานบริหารความเสี่ยง	28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566

เงินลงทุนในบริษัทย่อย *					
(Investment in Subsidiary)					
ลำดับ (Rank)	บริษัท (Company)	ประเภทธุรกิจ (Business type)	ทุนชำระแล้ว (ลบ.) (Paid-up capital (million baht))	สัดส่วนการถือหุ้น (%) (Holding shares (%))	มูลค่าเงินลงทุน (ตามราคาทุน) (ลบ.) (Investment value (Cost Method)) (million baht)
ไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อย					

จัดทำโดย บริษัท ออฟท์เอเชีย แคบิตอล จำกัด

บริษัทฯ รับรองว่าสารสนเทศที่ได้รายงานไว้ในสรุปข้อสนเทศฉบับนี้ถูกต้อง



ลงชื่อ.....
(นายกัญ ตรีลโยษิต)
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

ลงชื่อ.....
(นายกิตติพงษ์ วิมลโนช)
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม