

[Earnings Call Transcript]

การแสดงผลประกอบการ LTMH ไตรมาส 3 ปี 2568

ผู้ดำเนินรายการ: สวัสดีผู้ฟังทุกท่าน ดิฉันนางสาวอนงค์นาฏ อิ่มสำราญ เลขานุการบริษัท รับหน้าที่เป็นผู้ดำเนินรายการวันนี้ ขอต้อนรับทุกท่านเข้าสู่การประชุมแสดงผลประกอบการ หรือ Earnings Call ประจำปี 2568 ของ บริษัท แอลทีเอ็มเอช จำกัด (มหาชน) การประชุมครั้งนี้แบ่งออกเป็น 3 ส่วน โดยส่วนแรกเป็นการรายงานผลการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งจะนำเสนอข้อมูลโดย คุณณภัทร ปริญญาสุรณ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงิน ค่ะ

คุณณภัทร: บริษัทขอเรียนรายงานผลการดำเนินงานสำหรับ ไตรมาส 3 ปี 2568 ดังนี้

- ภาพรวมผลประกอบการ ไตรมาส 3 ปี 2568 (งบการเงินรวม)
 - กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมอยู่ที่ 60.0 ล้านบาท โดยเติบโตขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา 11.4%
 - ต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวมอยู่ที่ 49.0 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว 18.6%
 - กำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ประมาณ 11.0 ล้านบาท ซึ่งลดลงเล็กน้อยจากปีที่แล้ว อัตรากำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ 18.4%
 - กำไรสุทธิ (ของบริษัทใหญ่) ในงวด 3 เดือนอยู่ที่ 8.0 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 13.3%
- ภาพรวมผลประกอบการ 9 เดือน ปี 2568 (งบการเงินรวม)
 - บริษัทมีรายได้รวมอยู่ที่ 164.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว 11.2%
 - กำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ 27.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว 48.8%
 - กำไรสุทธิ (ของบริษัทใหญ่) อยู่ที่ 18 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 46.9% จากปีที่แล้ว คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 11.0%
 - กำไรสุทธิที่ลดลง เมื่อเทียบกับงบเฉพาะกิจการ เป็นผลมาจากธุรกิจ WealthTech ซึ่งยังไม่มีรายได้จากการเริ่มประกอบกิจการ แต่มีค่าใช้จ่ายในการเตรียมพร้อมกิจการอยู่
- ผลประกอบการธุรกิจหลัก (ไม่รวม WealthTech)
 - เพื่อให้เห็นผลการดำเนินงานที่แท้จริงของธุรกิจหลัก บริษัทจึงขอรายงานผลประกอบการแบบไม่รวมธุรกิจ WealthTech
 - ในงวด 3 เดือนนี้ บริษัทมีกำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ 17.9 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ 29.2% ซึ่งเติบโต 22.0%
 - กำไรสุทธิอยู่ที่ 13.4 ล้านบาท เติบโต 26.2% คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 21.8%
 - ในงวด 9 เดือน มีกำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ 43.3 ล้านบาท เติบโตสูงถึง 88.9% จากปีที่แล้ว
 - กำไรสุทธิงวด 9 เดือนอยู่ที่ 30.6 ล้านบาท เติบโต 83.8% คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 18.2%
- ฐานผู้ติดตามและพนักงาน
 - ณ สิ้นไตรมาส 3 บริษัทมีผู้ติดตามของทุกแบรนด์รวมอยู่ที่ 8.8 ล้านคน เติบโตขึ้น 7.2%
 - จำนวนพนักงานของบริษัทอยู่ที่ 191 คน เพิ่มขึ้นประมาณ 6%
- ปัจจัยสำคัญในการเติบโตของธุรกิจหลัก
 - ในงบเฉพาะกิจการ (ธุรกิจหลัก) บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานเติบโตขึ้นประมาณ 10% จากปีที่แล้ว ทั้งในงบ 3 เดือนและ 9 เดือน
 - กำไรจากการดำเนินงานและกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่สูงกว่าอย่างชัดเจน โดยปัจจัยสำคัญมาจากการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพดีขึ้น เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา และมีการปรับโครงสร้างรายได้ โดยบริษัทสามารถสร้างรายได้ประจำที่มีอัตรากำไรสูงเพิ่มมากขึ้นในงวดนี้

- รายละเอียดรายได้ประจำ

- รายได้ประจำคือรายได้ที่บริษัทให้บริการในลักษณะสัญญาระยะยาวกับลูกค้า ซึ่งก่อให้เกิดการสร้างรายได้ อย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องในระยะยาว เมื่อเรามีการให้บริการในลักษณะนี้ต่อไปก็จะเป็นการเพิ่ม รายได้ให้เติบโตขึ้นในทุกๆ เดือน โดยที่รายได้ประจำจากสัญญาก่อนหน้าก็ยังคงอยู่ จึงทำให้บริษัทมีการ เติบโตของรายได้ที่สม่ำเสมอและยั่งยืน
- ปัจจุบันบริษัทมีส่วนของรายได้ประจำอยู่ที่ 7.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 12% ของรายได้รวม
- เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 3 ปีที่ผ่านมา ถือเป็นการเติบโตเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว
- การเพิ่มขึ้นของรายได้ประจำถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้อัตรากำไรของบริษัทเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก

- ผลการดำเนินงานย้อนหลัง 12 เดือน (LTM)

- เนื่องจากธุรกิจมีรูปแบบรายได้ที่เป็น Seasonal โดย Q1 มักจะมีรายได้ต่ำสุด และ Q4 มีรายได้สูงสุด การแสดงผลการดำเนินงานในภาพ 12 เดือนย้อนหลังจึงช่วยสะท้อนผลการดำเนินงานที่แท้จริงของบริษัท ได้
- ภาพสะสมย้อนหลัง 12 เดือน บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานอยู่ที่ 246.5 ล้านบาท
- กำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ 75.0 ล้านบาท
- กำไรสุทธิอยู่ที่ 54.5 ล้านบาท

- การคาดการณ์และแนวโน้มธุรกิจ (Guidance) Q4/2568

- บริษัทคาดการณ์ว่าจะมีรายได้จากการดำเนินงานแบบไม่รวมธุรกิจ WealthTech อยู่ที่ประมาณ 85-90 ล้านบาท
- คิดเป็นช่วงการเติบโตอยู่ที่ประมาณ 1.6% - 7.5% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา
- อัตรากำไรจากการดำเนินงานแบบไม่รวมธุรกิจ WealthTech คาดว่าจะอยู่ในช่วงประมาณ 38% - 43% ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 37.3% ของช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อน
- กลยุทธ์ในการเติบโตในปีนี้ยังคงเป็นกลยุทธ์เดิมคือ 2G ซึ่งเน้นการเติบโตของ อัตรากำไร (Margin Growth) และ รายได้ประจำ (Recurring Growth)
- สำหรับธุรกิจ WealthTech แอปพลิเคชัน WealthX คาดว่าจะเริ่มทดสอบให้บริการแก่บุคคลทั่วไป (Soft Launch) ในช่วงปลายไตรมาส 4 ปี 2568

ผู้ดำเนินรายการ: ส่วนที่สองจะเป็นการนำเสนอรายละเอียดข้อมูลการเข้าร่วมโครงการส่งเสริมและเพิ่มมูลค่าของบริษัทจดทะเบียน หรือโครงการ JUMP+ ของ SET ซึ่งจะนำเสนอข้อมูลโดยคุณณภัทร

- โครงการส่งเสริมและเพิ่มมูลค่าของบริษัทจดทะเบียน (JUMP+)

- บริษัทได้สมัครเข้าร่วมโครงการ JUMP+ ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ซึ่งเป็นโครงการ ส่งเสริมและเพิ่มมูลค่าของกิจการ
- บริษัทจะได้รับเงินสนับสนุนจาก SET สูงสุด 5 ล้านบาท เพื่อใช้ในการจัดทำแผนและดำเนินงานตามแผนที่ กำหนด
- ประโยชน์ที่ได้รับคือ การเพิ่มมูลค่ากิจการ การบริหารจัดการความยั่งยืน และช่วยให้นักลงทุนเข้าถึงข้อมูล แผนการเติบโตและความคืบหน้าของบริษัทได้มากขึ้น
- แผนงานที่ต้องจัดทำมีระยะเวลา 3 ปี (2569 - 2571) และประกอบด้วย 3 แผนหลัก ดังนี้
 1. แผนการเติบโตของบริษัท (Business)
 2. แผนการยกระดับธรรมาภิบาล (Governance)

3. แผนการจัดการก๊าซเรือนกระจก (Climate Action)

- บริษัทได้รับอนุมัติแผน JUMP+ จากคณะกรรมการบริษัทแล้วในวันที่ 11 พฤศจิกายน 2568 และจะสื่อสารกับนักลงทุนผ่านทาง Opp Day ภายใน ไตรมาสที่ 1 ของปี 2569

ผู้ดำเนินรายการ: ส่วนสุดท้ายเป็นส่วน LTMH's Vision ปี 2569 โดยผู้บริหารที่จะนำเสนอข้อมูลคือ **คุณธณัฐ เตชะเลิศ** ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท

คุณธณัฐ: สวัสดีครับ ผมขออนุญาตเข้าสู่รายละเอียดด้านกลยุทธ์ที่เราจะดำเนินการในปี 2569 (2026)

- กลยุทธ์ LTMH Vision 2026 ฝ่ายสื่อ (Media)

- กลยุทธ์สำหรับธุรกิจสื่อในปีหน้าเรียกว่า **4 More**

- More AI:** จะเน้นการใช้ AI เข้ามาในทุกส่วนของการดำเนินงาน บริษัทจัดซื้อ Gemini Pro ให้กับพนักงานทุกคนใช้ฟรี ตัวชี้วัดคือจำนวนครั้งในการใช้ AI โดยมีค่าเฉลี่ยปัจจุบันอยู่ที่ 7 ครั้งต่อเดือน จะมีการฝึกอบรมให้พนักงานใช้ Generative AI และ Agent AI ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก สิ่งนี้จะช่วยเพิ่ม Productivity และทำให้ค่าใช้จ่ายต่อรายได้มีอัตราที่ต่ำลง
- More Creativity:** บริษัทจะทำผลงานที่มีมูลค่าและมีความคิดสร้างสรรค์มากขึ้น ตัวอย่างเช่น การไปถ่ายทำรายการสารคดีเชิงธุรกิจที่ประเทศญี่ปุ่น (Insights Japan)
- More Insightful:** เน้นการทำข้อมูลเชิงลึกเพื่อให้ผู้รับชมได้รับคุณค่าจากข้อมูลที่นำเสนอไปมากขึ้น ตัวอย่างคือการทำข้อมูลเชิงลึกในงานลงทุนแมน Summit
- More Partnership:** จะเพิ่มรูปแบบความร่วมมือ (Partnership) มากขึ้น โดยอาจไม่จำกัดแค่ วงการลงทุน แต่รวมถึงวงการเงินที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างคือการจัดทำ Content และโฆษณาให้กับ บลจ. ทาลิส

- การอัปเดตธุรกิจ WealthX และ Timeline

- WealthX ถือเป็นยุคใหม่ของ LTMH และคาดว่าจะมีสัดส่วนรายได้ที่สำคัญในอนาคต

- Timeline:

- Internal Launch: เริ่มให้บริการกับบุคลากรภายในบริษัทตั้งแต่วันที่ 20 ตุลาคม 2568 มีการทดสอบระบบและซื้อขายกองทุนภายในแล้ว
- Soft Launch: คาดว่าจะเริ่ม Soft Launch ให้บุคคลทั่วไปในวงกว้างได้ในช่วงปลายเดือน พฤศจิกายน หรือต้นเดือนธันวาคม 2568
- Full Launch: คาดการณ์การเปิดตัวอย่างเป็นทางการประมาณวันที่ 10 ธันวาคม 2568 ซึ่งน่าจะทันรอบการซื้อกองทุนประยุตภาชีในปี

- สโลแกนหลัก: **“WealthX ช่วยคุณสร้างความมั่งคั่งได้ง่ายขึ้น”**

- แกนหลัก 3 ประการ: 1. สื่อสารอย่างโปร่งใส ข้อมูลครบถ้วน 2. เน้นความมั่นคงระยะยาว และ 3. เข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน

- คุณสมบัติเด่นของ WealthX:

- มีการจัดพอร์ตตามธีมที่กำหนด
- แนะนำ RMF/SSF ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของผู้ใช้งาน
- สามารถวิเคราะห์พอร์ตเชิงลึกพร้อมแสดงกราฟเปรียบเทียบผลตอบแทน
- แนะนำการปรับพอร์ตเมื่อจำเป็น
- มีกองทุน Exclusive เฉพาะบนแพลตฟอร์ม WealthX

- ระบบจะเปรียบเทียบกองทุนที่ดีที่สุด/โดดเด่นในแต่ละกลุ่ม และสร้างพอร์ตตามธีมโปรด

ผู้ดำเนินรายการ: ลำดับถัดไปจะเข้าสู่ช่วงถาม-ตอบ (Q&A) คำถามแรกที่ส่งมาล่วงหน้า คือ ขอรบกวนแผนและขนาดการลงทุนของบริษัทในธุรกิจ WealthTech ระหว่างปี 2569 ถึงปี 2571

คุณณัฐ: การวิเคราะห์แบ่งออกเป็น 2 ประเด็นหลัก คือ ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) และ ต้นทุนผันแปร (Variable Cost)

- ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost): ส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับเงินเดือนพนักงาน (Payroll) ซึ่งปัจจุบันใช้ประมาณ 30 ล้านบาทต่อปี คาดการณ์ว่าส่วนเพิ่มของ Fixed Cost จะไม่เพิ่มขึ้นมากนักในปีหน้า
- ต้นทุนผันแปร (Variable Cost): จะแปรผันตามปริมาณการใช้งาน (เช่น ค่าใช้จ่ายในการโอนเงิน) บริษัทจะบริหารจัดการไม่ให้ Variable Cost สูงกว่ารายได้ที่เป็น Marginal
- จุดคุ้มทุน (Break-Even): คาดว่าจุดคุ้มทุนจะอยู่ที่ระดับ AUA (Asset Under Advisement) ประมาณ 10,000 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถทำได้ภายในระยะเวลา 2-3 ปี หลังปีนี้ อย่างไรก็ตาม ในส่วนของปีหน้า (2569) ธุรกิจ WealthTech อาจจะมีผลขาดทุน หากไม่ได้รับการตอบรับอย่างรวดเร็ว

ผู้ดำเนินรายการ: คำถามที่สอง คือ ผู้บริหารคาดการณ์ว่า WealthX จะมีสัดส่วนรายได้เป็นอย่างไรเมื่อเทียบกับธุรกิจเดิมของบริษัท

คุณณัฐ: ในอนาคตระยะกลาง (3-5 ปี) หากบริษัทบรรลุเป้าหมาย AUA ในระดับ 10,000 ล้านบาท ถึง 30,000 ล้านบาท รายได้จะมีสัดส่วนสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าฝั่ง Media ที่เป็นรายได้เดิม

- **ข้อดีในระยะยาว:** ธุรกิจ WealthTech เป็นธุรกิจเทคโนโลยีที่สามารถขยายตัวได้ดี (Scale ได้) เมื่อรายได้เพิ่มขึ้น แต่ Fixed Cost ไม่เพิ่ม ส่งผลให้อัตรากำไร (Margin) ในระยะยาวจะดีกว่าฝั่ง Media แม้ในระยะสั้นจะมี Fixed Cost อยู่ หากธุรกิจถึงจุดที่เกิด Operating Leverage ได้ อัตรากำไรก็จะดีไม่แพ้หรืออาจจะสูงกว่าฝั่ง Media

ผู้ดำเนินรายการ: หากไม่มีคำถามเพิ่มเติมแล้ว ขอให้คุณณัฐกล่าวขอบคุณผู้ฟังทุกท่าน

คุณณัฐ: ในไตรมาสที่กำลังจะเข้าสู่ช่วง High Season โดย Guidance ที่ให้ไว้ยังคงเป็นไปในเชิงระมัดระวัง (Conservative) ในอนาคตประเด็นสำคัญจะเกี่ยวข้องกับธุรกิจใหม่ (WealthTech) ว่าจะได้รับการตอบรับจากตลาดอย่างไร เรายังคงเน้นการเติบโตทั้งในธุรกิจเดิมผ่านกลยุทธ์ 4 More และธุรกิจใหม่ ซึ่งจะเป็นช่วงเวลาที่น่าตื่นเต้นที่สุดช่วงหนึ่งของบริษัท ขอขอบคุณนักลงทุนทุกท่านที่ให้ความสนใจและติดตามบริษัท LTMH เป็นอย่างดี