

[Earnings Call Transcript]

การแถลงผลประกอบการ LTMH ไตรมาส 1 ปี 2569

นางสาวอนงค์นาฏ อิ่มสำราญ เลขานุการบริษัท (ผู้ดำเนินรายการ): กล่าวต้อนรับผู้เข้าชมถ่ายทอดสดและผู้ฟังคลิปลับย้อนหลังเข้าสู่การประชุมผลประกอบการ (Earnings Call) ประจำไตรมาส 1 ปี 2569 ของบริษัท แอลทีเอ็มเอช จำกัด (มหาชน) พร้อมทั้งเรียนเชิญ นางสาวณภัทร ปริญญาสุธรรม ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงิน นำเสนอข้อมูลผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

นางสาวณภัทร: รายงานผลการดำเนินงาน ประจำไตรมาส 1 ปี 2569 ดังนี้

1. สรุปผลการดำเนินงานทางการเงิน (Financial Highlights)

- รายได้รวม:** กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมทั้งสิ้น 52.9 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY)
- กำไรสุทธิ:** บริษัทมีผลขาดทุนจากการดำเนินงานจำนวน 6 ล้านบาท และผลขาดทุนสุทธิ 6.7 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากการขยายการลงทุนในกลุ่มธุรกิจใหม่

2. ผลการดำเนินงานแยกตามส่วนงานธุรกิจ (Segment Performance)

เพื่อให้สะท้อนโครงสร้างธุรกิจที่ชัดเจน บริษัทได้แยกรายงานผลการดำเนินงานออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้:

- กลุ่มธุรกิจสื่อ (Media Business):** ยังคงรักษาระดับการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีกำไรจากการดำเนินงาน 8.7 ล้านบาท ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า
- กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีบริหารความมั่งคั่ง (WealthTech):** มีผลขาดทุนจากการดำเนินงาน 14.7 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ (Startup Phase)

3. โครงสร้างรายได้และตัวชี้วัดสำคัญ (Revenue Structure & Key Metrics)

- สัดส่วนรายได้:** รายได้หลักร้อยละ 89 มาจากสื่อออนไลน์จำนวน 46.7 ล้านบาท และสื่อออฟไลน์ 4.6 ล้านบาท ขณะที่ธุรกิจ WealthTech เริ่มมีการรับรู้รายได้เชิงประจักษ์ที่ 0.9 ล้านบาท
- รายได้ประจำ (Recurring Income):** สัดส่วนรายได้ประจำเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 13.3 ซึ่งบริษัทเชื่อมั่นว่าธุรกิจ WealthTech จะเข้ามามีบทบาทสำคัญในการลดความผันผวนของรายได้จากธุรกิจสื่อในอนาคต
- ฐานผู้ติดตามและสินทรัพย์:** จำนวนผู้ติดตามแบรนด์รวมเพิ่มขึ้นเป็น 9 ล้านคน (เติบโตขึ้นร้อยละ 6.5) และสินทรัพย์ภายใต้การดูแล (AUA) เติบโตอย่างก้าวกระโดดจาก 58.5 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 มาปิดที่ 901.5 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 1/2569
- การบริหารส่วนทุน:** บริษัทได้เริ่มดำเนินโครงการซื้อหุ้นคืน (Share Buyback) เพื่อเป็นการบริหารสภาพคล่องส่วนเกินและเพิ่มอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น โดย ณ สิ้นไตรมาสที่ 1/2569 มีการซื้อหุ้นคืนแล้วจำนวน 160,700 หุ้น รวมมูลค่า 0.7 ล้านบาท

4. การวิเคราะห์ต้นทุนและค่าใช้จ่าย (Cost & Expense Analysis)

- ธุรกิจสื่อ:** อัตราค่าโฆษณาต้นทุนปรับตัวลดลงอยู่ที่ร้อยละ 40.3 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนบุคลากรเพื่อรองรับการขยายงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงประสิทธิภาพในการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- ธุรกิจ WealthTech: ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่ ได้แก่ บุคลากรผู้เชี่ยวชาญและค่าเสื่อมราคาของระบบเทคโนโลยี นอกจากนี้ บริษัทมีการลงทุนเชิงรุกผ่าน:
 - งบการตลาด: 3 ล้านบาท
 - งบวิจัยและพัฒนา (R&D): 3.8 ล้านบาท

โดยบริษัทพิจารณาว่าค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในกลุ่มธุรกิจ WealthTech เป็นการลงทุนเชิงยุทธศาสตร์เพื่อสร้างฐานรากของระบบนิเวศทางการเงิน ซึ่งจะเปลี่ยนผ่านไปสู่การสร้างผลตอบแทนที่คุ้มค่าและยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นในอนาคตต่อไป

จากนั้น ผู้ดำเนินรายการ เรียนเชิญนายธณัฐ เตชะเลิศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นำเสนอข้อมูลรายงานความคืบหน้าทางธุรกิจ (Business Update)

1. ภาพรวมการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท (Business Update)

- การเพิ่มประสิทธิภาพภายในองค์กร: บริษัทบรรลุเป้าหมายการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI Integration) ในทุกภาคส่วนงานอย่างเป็นรูปธรรม เพื่อยกระดับความเร็วและคุณภาพในการทำงาน
- กิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์: ประสบความสำเร็จในการจัดงานสัมมนา The Entrepreneur Forum 2026 ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

2. ความคืบหน้าของผลิตภัณฑ์และบริการ (WealthX Application)

กลุ่มธุรกิจ WealthTech ประสบความสำเร็จในการนำเสนอกองทุนรวมภายใต้กลยุทธ์ Series X โดยมีผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นดังนี้:

- TLWORLD-X: กองทุนรวมกองแรกในประเทศไทยที่ลงทุนในดัชนี VT ETF (ครอบคลุมกว่า 10,000 บริษัททั่วโลก) โดยจุดเด่นด้านอัตราค่าธรรมเนียมการจัดการที่ต่ำและสิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับการลงทุนต่างประเทศ ปัจจุบันมียอดสินทรัพย์ภายใต้การจัดการ (AUM) สูงถึง 440 ล้านบาท และมีศักยภาพที่จะเติบโตสู่ระดับ 1,000 ล้านบาท
- TLNDQINCOME: กองทุนที่เน้นการสร้างกระแสเงินสด (Income Generation) จากดัชนี NASDAQ-100 พร้อมสิทธิประโยชน์ทางภาษี มีทั้งรูปแบบป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน (H) และไม่ป้องกันความเสี่ยง (UH)
- TLDEFENSE: กองทุนกลุ่มอุตสาหกรรมเทคโนโลยีป้องกันประเทศ ซึ่งได้รับความสนใจสูงสุดระดับกับสถานะภูมิรัฐศาสตร์โลก

3. กลยุทธ์และการเติบโตในอนาคต

- การขยายผลิตภัณฑ์: บริษัทเตรียมต่อยอดความสำเร็จของกองทุนค่าธรรมเนียมต่ำ ด้วยการเปิดตัว Series X Ultra และกองทุนเพื่อการเลี้ยงชีพ Series X RMF ในอนาคตอันใกล้
- การยกระดับบริการลูกค้า: เตรียมเปิดตัวบริการ WealthX Prime เพื่อมอบสิทธิประโยชน์พิเศษและส่วนลดค่าธรรมเนียมตามลำดับขั้นของขนาดพอร์ตการลงทุน (Tiered Benefits)

4. ประเมินการผลประกอบการไตรมาส 2/2569

- กลุ่มธุรกิจสื่อ: คาดการณ์รายได้ 55-58 ล้านบาท (เติบโตร้อยละ 1-6 YoY) อัตรากำไรร้อยละ 20-30 โดยขับเคลื่อนผ่านกลยุทธ์ 4 More (More AI, More Creativity, More Insightful, More Partnership)

- ธุรกิจ WealthTech: คาดการณ์รายได้ 2-3 ล้านบาท และปรับเป้าหมาย AUA สูงขึ้น โดยคาดว่าจะแตะ 1,800 ล้านบาท ภายในไตรมาส 2 และทะลุ 4,400 ล้านบาทภายในสิ้นปี 2569 และกลุ่มบริษัทคาดว่า WealthX จะกลายเป็นแพลตฟอร์มที่สะสม AUA ถึงระดับ 10,000 ล้านบาทได้เร็วที่สุดในประวัติศาสตร์กองทุนรวมไทย

ทั้งนี้ แม้ในระยะสั้น งบการเงินจะปรากฏผลขาดทุนจากการลงทุนเพื่อขยายฐานธุรกิจ แต่บริษัทถือเป็นกลยุทธ์สำคัญในการสร้างรากฐานเพื่อการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในระยะยาว (Growth Strategy) ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารมีความเชื่อมั่นว่าสถานะทางธุรกิจในปัจจุบันมีความมั่นคงที่สุดนับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากการปรับโครงสร้างสู่โมเดลธุรกิจ Pure-play WealthTech อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งเป็นโมเดลธุรกิจที่ชัดเจนและมีศักยภาพในการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างยิ่ง

ผู้ดำเนินรายการ: ลำดับถัดไปจะเข้าสู่ช่วงถาม-ตอบ (Q&A) โดยคำถามแรกที่ส่งมาล่วงหน้า สอบถามถึงสาเหตุการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของต้นทุนขายและบริการในไตรมาสนี้ว่า เป็นผลมาจากต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) เช่น ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร และการวางระบบ หรือเป็นผลจากต้นทุนผันแปร (Variable Cost) พร้อมทั้งขอทราบแนวโน้มและกรอบระยะเวลาที่บริษัทคาดว่าอัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) จะกลับเข้าสู่ระดับปกติ

นางสาวณภัทร: ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีบริหารความมั่งคั่ง (WealthTech) ซึ่งเป็นลักษณะต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) โดยคาดการณ์ว่าอัตรากำไรในภาพรวมจะปรับตัวเข้าสู่ระดับปกติเมื่อธุรกิจในกลุ่มดังกล่าวบรรลุจุดคุ้มทุน (Break-even Point)

นายธณัฐ: เสริมว่าบริษัทมีกลยุทธ์ยอมรับผลกระทบต่ออัตรากำไรในระยะสั้น เพื่อเป้าหมายการสร้างอัตรากำไรที่เติบโตแบบก้าวกระโดดในอนาคต ผ่านกลไก Operating Leverage จากรายได้ในส่วนของ WealthTech

ผู้ดำเนินรายการ: คำถามถัดไป ขอทราบรายละเอียดการจัดสรรงบประมาณด้านการจัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นว่า มีวัตถุประสงค์เพื่อการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีบริหารความมั่งคั่ง (WealthTech) หรือกลุ่มธุรกิจสื่อเป็นหลัก

นางสาวณภัทร: งบประมาณดังกล่าวถูกนำไปใช้ในกิจกรรมทางการตลาดของกลุ่มธุรกิจ WealthTech เพื่อสร้างการรับรู้ในตราสินค้า (Brand Awareness) และการขยายฐานผู้ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

ผู้ดำเนินรายการ: คำถามถัดไป สอบถามถึงวัตถุประสงค์ของการเพิ่มงบประมาณด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) ว่ามุ่งเน้นในผลงานใด และบริษัทคาดการณ์ว่าจะสามารถรับรู้รายได้เชิงประจักษ์จากการลงทุนดังกล่าวได้ในช่วงไตรมาสใด

นางสาวณภัทร: บริษัทได้จัดสรรงบประมาณส่วนนี้เพื่อใช้ในการพัฒนาแอปพลิเคชัน และเพิ่มขีดความสามารถของฟีเจอร์ใหม่ ๆ บนแพลตฟอร์ม WealthX

ผู้ดำเนินรายการ: คำถามถัดไป สอบถามว่าตามที่ปรากฏวิสัยทัศน์ของกลุ่มบริษัทในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (56-1 One Report) จึงขอทราบทิศทางนโยบายว่า ในส่วนของกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีบริหารความมั่งคั่ง (WealthTech) บริษัทมีเป้าหมายที่จะพัฒนาโครงสร้างสู่การเป็นบริษัทลงทุน (Holding Company) ในลักษณะเดียวกับ Berkshire Hathaway หรือไม่

นายธณัฐ: แม้โครงสร้างกระแสเงินสดอาจมีความแตกต่างกัน แต่ในเชิงหลักการและการสร้างผลตอบแทนตามการเติบโตของสินทรัพย์ภายใต้การดูแลของลูกค้า บริษัทมีแนวคิดที่มุ่งเน้นการเติบโตไปพร้อมกับผู้ลงทุน ซึ่งสอดคล้องกับรูปแบบธุรกิจดังกล่าว

ผู้ดำเนินรายการ: คำถามถัดไป สอบถามว่าในกรณีที่บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนทาลิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัทประสบปัญหาด้านฐานะทางการเงินจนถึงขั้นล้มละลาย บริษัทมีกลไกในการแยกทรัพย์สินของผู้ถือหุ้นรายละ (เช่น กองทุน

TLWORLD-X) ออกจากทรัพย์สินของ บลจ. ทาลิส อย่างไร เพื่อสร้างความเชื่อมั่นว่าสินทรัพย์ของนักลงทุนจะได้รับการคุ้มครองตามกฎหมาย และไม่ถูกนำไปเฉลี่ยคืนให้แก่เจ้าหน้าที่ของ บลจ. ทาลิส

นายธนรัฐ: ทรัพย์สินของผู้ลงทุนมีความปลอดภัยในระดับสูง เนื่องจากตามระเบียบข้อบังคับของหน่วยงานที่มีอำนาจกำกับดูแลบริษัทหลักทรัพย์ สินทรัพย์ของกองทุนจะถูกแยกออกจากสินทรัพย์ของ บลจ. อย่างชัดเจน (Segregated Assets) โดยมีผู้ดูแลผลประโยชน์ (Trustee) ทำหน้าที่กำกับดูแลเพื่อรักษาผลประโยชน์ของผู้ลงทุนตามมาตรฐานสากล

ผู้ดำเนินรายการ: คำถามถัดไป ขอทราบรายละเอียดโครงสร้างการรับผลตอบแทนจากการถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 ใน บลจ. ทาลิส ว่าเป็นการรับรู้ผลประโยชน์ในรูปแบบเงินสดปันผล (Cash Dividend) หรือเป็นการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรทางบัญชีตามวิธีส่วนได้เสีย (Equity Method) เท่านั้น

นายธนรัฐ: ปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทรวมอยู่ที่ร้อยละ 28 โดยในด้านการแสดงรายการทางบัญชี บริษัทจะรับรู้ส่วนแบ่งกำไรขาดทุนตามสัดส่วนการถือหุ้น และจะรับรู้รายได้จากเงินปันผลเมื่อมีการประกาศจ่ายเงินปันผลจริงจากบริษัทดังกล่าว

ผู้ดำเนินรายการ: คำถามถัดไป สอบถามว่าบริษัทมีนโยบายที่จะใช้กองทุนกลุ่ม Series X เป็นผลิตภัณฑ์หลัก (Flagship Product) ในการดึงดูดลูกค้าอย่างต่อเนื่องในระยะยาวหรือไม่ และในกรณีที่ตลาดหุ้นเข้าสู่สภาวะปรับฐานอย่างรุนแรง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อบรรยากาศการลงทุนในภาพรวม บริษัทได้เตรียมแผนยุทธศาสตร์ในการพัฒนาหรือนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางเลือกเพื่อรองรับสภาวะตลาดที่ไม่เอื้ออำนวยไว้อย่างไร

นายธนรัฐ: บริษัทยังคงมุ่งเน้นการนำเสนอกองทุนกลุ่ม Series X เป็นผลิตภัณฑ์หลักตราบที่ยังสามารถสร้างผลลัพธ์ที่ดี ขณะเดียวกันได้เตรียมผลิตภัณฑ์ทางเลือก เช่น กองทุนที่มีนโยบายจ่ายเงินปันผลสม่ำเสมอ และกองทุนที่มีความเสี่ยงต่ำเพื่อเป็นแหล่งพักเงินในช่วงตลาดมีความผันผวนสูง

ผู้ดำเนินรายการ: คำถามถัดไป สอบถามถึงความเป็นไปได้และแผนยุทธศาสตร์ในการขยายฐานธุรกิจเข้าสู่ตลาดการบริหารจัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ หรือกองทุนเพื่อการเลี้ยงชีพสำหรับองค์กรและบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

นายธนรัฐ: ปัจจุบันเริ่มมีกลุ่มลูกค้านิติบุคคลเข้ามาบริหารจัดการสภาพคล่องส่วนเกินผ่านแพลตฟอร์ม WealthX แล้ว สำหรับการเป็นผู้บริหารกองทุนสำรองเลี้ยงชีพนั้น บริษัทอยู่ในขั้นตอนการศึกษาความเป็นไปได้และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องเพื่อพิจารณาโอกาสในอนาคตต่อไป

นายธนรัฐกล่าวสรุปปิดท้ายว่าฝ่ายบริหารมีความเชื่อมั่นอย่างยิ่งต่อศักยภาพการเติบโตของผลประกอบการในระยะยาว โดยเปิดเผยว่าภายในระยะเวลา 2 เดือนข้างหน้า บริษัทมีกำหนดเปิดตัวผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ซึ่งเชื่อมั่นว่าจะสร้างความตื่นตัวให้แก่ตลาดและส่งผลดีต่อภาพรวมธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารมีความมั่นใจในคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทพัฒนาขึ้นเป็นอย่างสูง จนนำมาสู่การเล่ารายละเอียดเกี่ยวกับการที่ฝ่ายบริหารเลือกลงทุนในผลิตภัณฑ์ดังกล่าวด้วยตนเอง พร้อมให้คำมั่นแก่ที่ประชุมว่า บริษัทยังคงมุ่งมั่นทุ่มเทในการคิดสรรและนำเสนอนวัตกรรมทางการเงินที่ดีที่สุด เพื่อสร้างประโยชน์สูงสุดและผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ลงทุนต่อไป