

[Earnings Call Transcript]

การแถลงผลประกอบการ LTMH ไตรมาส 2 ปี 2569

นางสาวอนงค์นาฏ อิ่มสำราญ เลขานุการบริษัท (ผู้ดำเนินรายการ): สวัสดีผู้เข้าร่วมประชุมและท่านผู้ชมทุกท่าน ทั้งที่รับฟังการถ่ายทอดสดอยู่ ณ ขณะนี้ และที่รับฟังย้อนหลัง ขอต้อนรับเข้าสู่การประชุมแถลงผลประกอบการ (Earnings Call) ประจำไตรมาสที่ 2 ปี 2569 ของบริษัท แอลทีเอ็มเอช จำกัด (มหาชน) หรือ LTMH ในลำดับแรกนี้ ขอเรียนเชิญ นางสาวณัฏฐา ปริญญาสุรณ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงิน (CFO) นำเสนอข้อมูลผลการดำเนินงานของบริษัทประจำไตรมาสนี้

1. ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

นางสาวณัฏฐา ปริญญาสุรณ (CFO): สำหรับผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ณ ไตรมาสที่ 2 เริ่มต้นด้วยสรุปผลการดำเนินงานทางการเงินที่สำคัญ (Financial Highlights) โดยในงวด 3 เดือนของไตรมาสที่ 2 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมจากการดำเนินงานจำนวน 60.0 ล้านบาท เติบโตขึ้นประมาณร้อยละ 8.3 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (Year on Year: YoY) ด้านกำไรจากการดำเนินงาน (Operating Income) อยู่ที่ 5.4 ล้านบาท ปรับตัวลดลงประมาณร้อยละ 50.1 YoY และมีกำไรสุทธิสำหรับงวด 3 เดือน อยู่ที่ 5.3 ล้านบาท ลดลงประมาณร้อยละ 32.8 YoY คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin: NPM) ที่ร้อยละ 8.8

สำหรับยอดผลประกอบการสะสม 6 เดือนแรกของปี 2569 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมสะสมทั้งสิ้น 112.9 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 8.0 YoY ด้านผลการดำเนินงานงวดสะสมมีผลขาดทุนจากการดำเนินงานรวม 0.6 ล้านบาท และมีผลขาดทุนสุทธิสะสมรวม 1.5 ล้านบาท ซึ่งผลการดำเนินงานในภาพรวมเป็นผลสะท้อนจากการดำเนินงานใน 2 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่

กลุ่มธุรกิจสื่อ (Media Business): ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 ธุรกิจสื่อมีกำไรจากการดำเนินงาน (Operating Income) จำนวน 12.8 ล้านบาท ลดลงประมาณร้อยละ 23.7 YoY คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating Margin) ที่ร้อยละ 22.0 สำหรับงวดสะสม 6 เดือนแรก มีกำไรจากการดำเนินงานสะสมจำนวน 21.5 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating Margin) ที่ร้อยละ 18.6

กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีบริหารความมั่งคั่ง (WealthTech): ในไตรมาสที่ 2 มีผลขาดทุนจากการดำเนินงาน จำนวน 7.4 ล้านบาท และผลการดำเนินงานงวดสะสม 6 เดือนแรก กลุ่มธุรกิจ WealthTech มีผลขาดทุนจากการดำเนินงานสะสมรวม 22.1 ล้านบาท

ในส่วนของตัวชี้วัดสำคัญการดำเนินงาน ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีจำนวนผู้ติดตามแบรนด์สื่อในเครือ รวมกันทั้งสิ้นกว่า 9.0 ล้านคน เติบโตขึ้นประมาณร้อยละ 5.1 YoY ขณะเดียวกัน ธุรกิจ WealthTech ภายใต้แอปพลิเคชัน WealthX มียอดมูลค่าสินทรัพย์ภายใต้การดูแล (AUA) อยู่ที่ 3,200 ล้านบาท เติบโตอย่างก้าวกระโดดเมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นไตรมาสที่ 1 ที่มียอด AUA อยู่ที่ 900 ล้านบาท ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีจำนวนพนักงานรวมทั้งสิ้น 189 คน

นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการซื้อหุ้นคืน เพิ่มเติมในไตรมาสที่ 2 อีกจำนวนประมาณ 1.3 ล้านหุ้น คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 5.6 ล้านบาท เพื่อบริหารจัดการสภาพคล่องส่วนเกิน และเพิ่มอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทให้มีความเหมาะสมสูงสุด

ในด้านสัดส่วนโครงสร้างรายได้จากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท รายได้หลักส่วนใหญ่ยังคงขับเคลื่อนโดย กลุ่มธุรกิจสื่อออนไลน์จำนวนประมาณ 50.9 ล้านบาท และธุรกิจสื่อออฟไลน์จำนวนประมาณ 1.7 ล้านบาท ขณะที่กลุ่มธุรกิจ WealthTech มีการรับรู้รายได้ จากการให้บริการเติบโตขึ้นโดดเด่นแตะระดับ 6.7 ล้านบาท สะท้อนถึงผลสำเร็จจากการทำกลยุทธ์การตลาดในหลากหลายมิติ

ในมิตีสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring Income) กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้ประจำปรับตัวเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ ร้อยละ 12.1 ในไตรมาสที่ 2 นี้ เมื่อเปรียบเทียบกับร้อยละ 11.8 ในไตรมาสที่ 2 ของปีก่อน ซึ่งเป็นไปตามกรอบเป้าหมายระยะยาว ที่ต้องการเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างเสถียรภาพทางการเงินและลดการพึ่งพารายได้ไม่ประจำที่มีความผันผวน

ผลการดำเนินงานแยกตามส่วนงานธุรกิจ (Segment Performance)

สำหรับรายละเอียดเชิงลึกของผลการดำเนินงานของฝั่งธุรกิจสื่อ (Media Segment) ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 บริษัทยังคงรักษาทิศทางรายได้จากการดำเนินงานให้อยู่ในระดับทรงตัวที่ 54.8 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) ในไตรมาส 2 ลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 46.4 (จากร้อยละ 54.5 ในปีก่อน) ปัจจัยหลักเกิดจากในไตรมาสที่ 2 มีสัดส่วนรายได้จากงานบริการที่มีอัตรากำไรต่ำ เพิ่มขึ้นขึ้นชั่วคราว ประกอบกับมีวันหยุดนักขัตฤกษ์ค่อนข้างมาก ส่งผลให้กลุ่มลูกค้าธุรกิจส่วนใหญ่ขอเลื่อนตารางและแผนการลงโฆษณา ที่มีอัตรากำไรสูงออกไป อย่างไรก็ตาม บริษัทสามารถควบคุมบริหารจัดการค่าใช้จ่ายการขายและบริหารได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้กำไรจากการดำเนินงานส่วนนี้ 12.8 ล้านบาท (Operating Margin ร้อยละ 22.0) และสำหรับงวดสะสม 6 เดือนแรก ธุรกิจสื่อมีรายได้จากการดำเนินงานสะสม 108.8 ล้านบาท และมีกำไรจากการดำเนินงานสะสมรวม 21.5 ล้านบาท (Operating Margin ร้อยละ 18.6)

เมื่อพิจารณาแนวโน้มสถิติผลการดำเนินงานย้อนหลัง 4 ไตรมาสของธุรกิจสื่อ จะเห็นรูปแบบการเคลื่อนไหวตามฤดูกาล (Seasonal Effect) ของอุตสาหกรรมสื่ออย่างชัดเจน โดยผลการดำเนินงานจะปรับตัวลดต่ำสุดในช่วงไตรมาสที่ 1 และทยอยปรับตัวสูงขึ้น ก่อนจะแตะระดับสูงสุดของปีในงวดไตรมาสที่ 4 ซึ่งจากสถิติจะเห็นว่าบริษัทยังคงรักษาแนวโน้มการเติบโตและบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้กำไรจากการดำเนินงานในไตรมาสนี้ปรับตัวดีขึ้นจากไตรมาสที่ 1 ที่ผ่านมา ในอัตราที่สูงกว่าการเติบโตของรายได้หลัก

ในด้านกลุ่มธุรกิจ WealthTech มีรายได้จากการให้บริการในไตรมาสที่ 2 อยู่ที่ 6.8 ล้านบาท และมีต้นทุนการให้บริการ อยู่ที่ 7.8 ล้านบาท เช่น ค่าใช้จ่ายพนักงาน ค่าใช้จ่ายระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และระบบปฏิบัติการหลัก ส่งผลให้มีผลขาดทุนขั้นต้นจำนวน 1 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทมีการลงทุนเชิงรุกในการหาลูกค้าใหม่และสร้างฐานการรับรู้แบรนด์ ได้แก่ งบประมาณและประชาสัมพันธ์จำนวน 2.6 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายดำเนินงานส่วนบริหาร อีก 3.9 ล้านบาท ส่งผลให้มีผลขาดทุนจากการดำเนินงานในไตรมาสที่ 2 นี้จำนวน 7.4 ล้านบาท

สำหรับผลประกอบการสะสมครั้งแรกของปี 2569 กลุ่มธุรกิจ WealthTech มีรายได้สะสมรวม 7.8 ล้านบาท ขาดทุนขั้นต้นสะสม 9.0 ล้านบาท และขาดทุนจากการดำเนินงานสะสมรวม 22.1 ล้านบาท หากเปรียบเทียบข้อมูลย้อนหลัง 5 ไตรมาส ตั้งแต่เริ่มเปิดให้บริการ ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 รายได้ที่เติบโตโดดเด่นในไตรมาสที่ 2 นี้ ส่งผลให้ยอดขาดทุนจากการดำเนินงานปรับลดลงเกือบครึ่งหนึ่งเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 1 ที่ขาดทุน 14.7 ล้านบาท ยิ่งไปกว่านั้น หากวิเคราะห์ผลดำเนินงานโดยไม่รวมค่าใช้จ่ายครั้งเดียวในการได้ลูกค้า (Customer Acquisition Cost: CAC) (เช่น ค่าการตลาดหรือค่าธรรมเนียมการยืนยันตัวตนลูกค้าใหม่) ผลขาดทุนจากการดำเนินงานฝั่ง WealthTech จะอยู่ที่ 3.2 ล้านบาท ซึ่งปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับตัวเลขขาดทุน 10.7 ล้านบาทในไตรมาสที่ 1

สรุปผลการดำเนินงานรวมของกลุ่มบริษัท LTMH ในงวด 3 เดือนของไตรมาสที่ 2 ปี 2569 บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานรวมทั้งสิ้น 59.3 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 8.5 YoY มีกำไรขั้นต้นรวมอยู่ที่ 24.1 ล้านบาท และเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร มีกำไรจากการดำเนินงานรวม 5.4 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมเข้ามาเพิ่มเติม จำนวน 1.7 ล้านบาท ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้าที่รับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วมจำนวน 1.1 ล้านบาท ส่งผลให้ในไตรมาสที่ 2 นี้ กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่จำนวน 5.3 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) อยู่ที่ร้อยละ 8.8

สำหรับยอดสะสมงวดครึ่งปีแรกของปี 2569 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมจากการดำเนินงาน 111.6 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 8 YoY มีกำไรขั้นต้น 37.3 ล้านบาท มีผลขาดทุนจากการดำเนินงาน 0.6 ล้านบาท และมีผลขาดทุนสุทธิ 1.5 ล้านบาท

นายธณัฐ เตชะเลิศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO): ผมขอชี้แจงเพื่อสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับโครงสร้างผลประกอบการทางการเงินในภาพรวมของกลุ่มบริษัท นักลงทุนและผู้ถือหุ้นหลายท่านอาจจะเห็นภาพรวมว่ารายได้จากการดำเนินงานเติบโตขึ้นแต่ยอดผลกำไรสุทธิมีการย่อตัวลงชั่วคราว สำหรับผู้ที่ได้ติดตามความคืบหน้าของบริษัทอย่างสม่ำเสมอจะมีความเข้าใจอย่างดีว่าขณะนี้บริษัทกำลังอยู่ในช่วงลงทุนเพื่อสร้างความเติบโต โดยโครงสร้างธุรกิจถูกแยกเป็น 2 ส่วนหลักคือธุรกิจสื่อเดิมที่มีแบรนด์แข็งแกร่งและสร้างกำไรสะสมเป็นกระแสเงินสดที่สม่ำเสมอกับธุรกิจ WealthTech ซึ่งเป็นระบบนิเวศการเงินใหม่ที่กำลังเติบโตเชิงรุกอย่างรวดเร็วและมีแนวโน้มการขาดทุนที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

ผลขาดทุนจากการดำเนินงานในฝั่งธุรกิจ WealthTech แสดงทิศทางการปรับตัวดีขึ้นตามลำดับอย่างมีนัยสำคัญ โดยฝ่ายบริหารมีประมาณการเป้าหมายการดำเนินงานในอนาคตว่า หากพิจารณาผลการดำเนินงานหลักโดยไม่รวมค่าใช้จ่ายครั้งเดียวในการได้ลูกค้า WealthX จะเริ่มพลิกกลับมาทำกำไรสุทธิจากการดำเนินงานได้สำเร็จภายในช่วงปลายปีนี้ และหากรวมค่าใช้จ่ายครั้งเดียวในการได้ลูกค้าทั้งหมด WealthX จะเริ่มคุ้มทุนและทำกำไรได้สำเร็จภายในปีหน้า

ดังนั้น หากเราวิเคราะห์ข้อมูลแบบแยกธุรกิจจะเห็นว่าสถานะงบการเงินไม่ได้แย่ลง และทิศทางการขยายตัวเป็นไปตามกรอบแผนงาน ที่คณะผู้บริหารคาดการณ์ไว้ล่วงหน้า จึงไม่จำเป็นต้องมีความกังวลต่อตัวแปรระยะสั้นในไตรมาสนี้ ส่วนปัจจัยที่ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นของฝั่งธุรกิจสื่อดั้งเดิม ปรับลดลงเล็กน้อยชั่วคราวนั้น ผมขออนุญาตเรียนชี้แจงรายละเอียดอย่างเป็นทางการในช่วงตอบคำถามผู้ถือหุ้นถัดไป

2. Business Update

นายธณัฐ (CEO): สำหรับความคืบหน้าการดำเนินงานทางธุรกิจประจำไตรมาสที่ผ่านมา ปัจจุบัน LTMH ดำเนินงานเป็น Ecosystem ที่เชื่อมโยงระบบการทำงานร่วมกันโดยมี 'แบรนด์สื่อ' เป็นแกนกลางสำคัญในการสื่อสารและมีหน่วยธุรกิจย่อยในเครือส่งเสริมกัน เช่น การจัดงานสัมมนา แอปพลิเคชัน Blockdit แพลตฟอร์มลงทุน WealthX และกลุ่ม LTMH Rocket ซึ่งให้บริการที่ปรึกษาทางธุรกิจและการตลาดดิจิทัล ทั้งหมดประสานงานและส่งต่อ ประโยชน์ระหว่างกันอย่างเป็นระบบ และสำหรับปีนี้ กลยุทธ์เชิงรุกและทิศทางที่บริษัทเน้นย้ำและขับเคลื่อนแบ่งออกเป็น 4 มิติ ภายใต้กลยุทธ์ '4 More' ได้แก่ More AI, More Creativity, More Insightful และ More Partnership

More AI: บริษัทประสบความสำเร็จในการนำเอาเทคโนโลยี AI เข้ามาใช้งานภายในองค์กรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ การผลิตและปริมาณงาน (Productivity) ของบุคลากรในจำนวนเท่าเดิมอย่างเป็นรูปธรรม โดยบริษัทสนับสนุนการจัดหา AI ให้พนักงาน เช่น จัดหา Gemini ให้แก่พนักงานทุกคนในบริษัท, Claude ให้แก่กลุ่มพัฒนาซอฟต์แวร์ (Developer) และนักเขียนบางส่วน รวมทั้ง ChatGPT สำหรับทีมงานสร้างสรรค์ผลงานรูปภาพ ซึ่งผลลัพธ์ที่ผ่านมาพนักงานมีอัตราการปรับตัวประยุกต์ใช้ (Adoption Rate) ที่ดีและรวดเร็วมาก

More Creativity: บริษัทมุ่งเน้นการยกระดับการผลิตเนื้อหาคอนเทนต์ที่มีระดับความคิดสร้างสรรค์สูงและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ซึ่งปัญญาประดิษฐ์ยังไม่สามารถทำหน้าที่ทดแทนได้อย่างสมบูรณ์ เช่น การสร้างสรรค์เนื้อหาเฉพาะตัวบนเพจ ลงทุนเกิร์ล ตลอดจนการพัฒนาทักษะการสัมภาษณ์ การร้อยเรียงเรื่องราว ส่งผลให้รายการและวิดีโอทางธุรกิจของเครือ LTMH มียอดผู้เข้าชมและมีสถิติการรับฟังสูงที่สุดเป็นอันดับต้นๆ ในหมวดหมู่ข้อมูลธุรกิจการเงิน นอกจากนี้ บริษัทยังรุกพัฒนาการผลิตคอนเทนต์วิดีโอสั้น (Short Video) สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัลปัจจุบัน

More Insightful: บริษัทประสบความสำเร็จในการจัดกิจกรรมและงานสัมมนาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ต้นปี เช่น งานสัมมนาสำหรับกลุ่มลูกค้าพิเศษ (Private Seminar) และงาน Entrepreneur Forum สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการ และในไตรมาสที่ 2

เราได้เป็นพันธมิตรร่วมจัดสัมมนา SET In the City 2026 และสมาคม mai ในงาน MAI Forum ซึ่งบริษัทได้รับคำชื่นชมอย่างสูงในการทำหน้าที่จัดงานได้อย่างยอดเยี่ยม และนอกจากนี้ สำหรับทีมจัดงานสัมมนา ล่าสุดมีการเปิดจองสิทธิ์เข้าร่วมงานสัมมนา Worldwide Wealth ซึ่งได้รับการตอบรับสูงมากจนทีมงานต้องดำเนินการขยายขนาดพื้นที่รองรับ และสำหรับในเดือนตุลาคม 2569 บริษัทเตรียมจัดงานสัมมนาใหญ่ประจำปีอย่าง ลงทุนแมน Summit 2026 ซึ่งเป็นงานสำคัญแห่งปี โดยขณะนี้ได้เริ่มเปิดจำหน่ายบัตรอย่างเป็นทางการแล้ว

นอกเหนือจากงานสัมมนา บริษัทได้ส่งทีมงานเดินทางไปถ่ายทำรายการสารคดีทางการเงินและการลงทุนถึงสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยการลงทุนในส่วนนี้ใช้งบประมาณหลักล้านบาท เพื่อให้ได้คุณภาพการเล่าเรื่อง footage และการตัดต่อที่ดีที่สุด ซึ่งในอุตสาหกรรมปัจจุบัน มีบริษัทสื่อการเงินและเทคโนโลยีจำนวนน้อยรายมากที่จะทุ่มเทงบประมาณ และมีศักยภาพในการผลิตผลงานสารคดีการเงินในสเกลสูงขนาดนี้เพื่อให้บริการแก่ฐานผู้ชม

More Partnership: ในช่วงไตรมาสที่ผ่านมา บริษัทประสบความสำเร็จในการร่วมมือกับบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน (บลจ.) พันธมิตรชั้นนำรวม 6 แห่ง ได้แก่ บลจ.ทาลิส, บลจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์, บลจ.กรุงไทย, บลจ.เอ็มเอฟซี, บลจ.พรินซิเพิล และ บลจ.วรณ ในการร่วมกันคัดสรรและเปิดตัวกองทุน Exclusive เพื่อให้บริการแก่ผู้ลงทุนบนแอปพลิเคชัน WealthX ส่งผลให้มูลค่าสินทรัพย์ภายใต้การดูแล (AUA) เติบโตโดดเด่นอย่างรวดเร็ว โดยสิ้นไตรมาสที่ 2 อยู่ที่ 3,200 ล้านบาท และตัวเลขล่าสุด ในช่วงเดือนกรกฎาคม 2569 ยอดสินทรัพย์ภายใต้การดูแลได้เติบโตข้ามผ่านหลัก 5,000 ล้านบาทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว สะท้อนความเชื่อมั่นจากผู้ลงทุนอย่างแท้จริง

สำหรับรายละเอียดเชิงลึกของผลิตภัณฑ์กองทุนรวมพันธมิตรของ WealthX นั้น มีคุณลักษณะพิเศษ อาทิเช่น ความร่วมมือกับ บลจ.วรณ ในการเปิดตัวกองทุนเปิด GLDM ซึ่งเป็นกองทุนรวมทองคำที่ยกเว้นค่าธรรมเนียมการจัดการ (0% Management Fee) รายแรกในประวัติศาสตร์กองทุนรวมไทย โดยเน้นพิดเข้ากองทุนหลักในต่างประเทศที่ค่าใช้จ่ายต่ำมากเพียงร้อยละ 0.1 เท่านั้น เมื่อเทียบกับกองทุนทองคำทั่วไป ที่มักพิดเข้ากองทุนหลักที่มีอัตราค่าธรรมเนียมสูงถึงร้อยละ 0.4 ส่งผลให้กองทุนมีอัตราค่าใช้จ่ายรวมต่ำที่สุดและได้รับผลประโยชน์สูงสุด

นอกจากนี้ แพลตฟอร์มยังออกกองทุนกลุ่ม SeriesX™ เช่น กองทุน TLSPACE-X, กองทุน LPHOTONICS, กองทุนรวมดัชนีเวียดนาม 30 บริษัทที่มีอัตราค่าใช้จ่ายต่ำที่สุดในกลุ่มกองทุนรวมในไทย ตลอดจนการนำเสนอกองทุนดัชนี S&P 500 Zero fee กองแรกของไทย และกองทุน TLWORLDXUS-X ที่พิดตรงเข้าสู่ Vanguard ex-US ETF เป็นรายแรก รวมถึงความสำเร็จของกองทุนเรือธงในเครือ อาทิ TLWORLD-X, TLNDQINCOME ตลอดจนการพัฒนาระบบสิทธิประโยชน์ WealthX Prime เพื่อจัดแบ่งกลุ่มลูกค้าและให้ส่วนลดค่าธรรมเนียมตามขนาดสินทรัพย์ตั้งแต่ระดับ X0.1 (ขนาดพอร์ตตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป) จนถึงระดับ X50 (ขนาดพอร์ตตั้งแต่ 50 ล้านบาทขึ้นไป) ซึ่งทั้งหมดนี้เกิดจากการตั้งใจศึกษา และคัดกรองผลิตภัณฑ์อย่างประณีตเพื่อประโยชน์สูงสุดของนักลงทุนเป็นหลัก

WealthTech Business Model

ผมขอเรียนอธิบายถึงความแตกต่างและความได้เปรียบระหว่างโมเดลธุรกิจของ WealthX กับรูปแบบดั้งเดิมในอุตสาหกรรม (Traditional Model) ในอุตสาหกรรมรูปแบบเดิมนั้น ค่าธรรมเนียมทั้งหมดที่นักลงทุนจ่าย 100% จะต้องถูกกระจายสัดส่วนออกเป็นสามส่วนหลักเพื่อแบ่งจ่ายให้แก่ บลจ. (ผู้ออกผลิตภัณฑ์) ตัวแทนขาย/แพลตฟอร์ม และที่ปรึกษาการลงทุน (FA) แต่ในโมเดลของ WealthX เราใช้ระบบเทคโนโลยีโดยไม่มีความจำเป็นต้องจ่ายส่วนแบ่งให้แก่พนักงานที่ปรึกษาการลงทุน (FA) ที่เป็นบุคคล ทำให้เราสามารถคืนสิทธิประโยชน์และลดค่าธรรมเนียมรวมกลับไปให้ผู้ลงทุน ทำให้ผู้ลงทุนจ่ายค่าธรรมเนียมลดลงเหลือร้อยละ 80 (ตัวเลขเปรียบเทียบเชิงสมมติฐาน) อีกทั้ง บลจ. พันธมิตร และ WealthX ได้รับส่วนแบ่งเพิ่มขึ้น

ความได้เปรียบเชิงโครงสร้างที่สำคัญที่สุดคือ เรามีฐาน 'แบรนด์สื่อ (Media Ecosystem)' ของ LTMH เป็นสื่อกลางในการทำการตลาดไปยังฐานผู้ติดตามโดยตรงจำนวนมาก ส่งผลให้เราสามารถเพิ่มมูลค่า AUA และฐานผู้ใช้บริการได้อย่างรวดเร็ว โดยมีต้นทุนในการหาลูกค้าใหม่ (Customer Acquisition Cost: CAC) ต่ำกว่าสถิติอุตสาหกรรมอย่างมีนัยสำคัญ

โครงสร้างโมเดลธุรกิจแบบมีแบรนด์สื่อในเครือตนเองนี้ เป็นสิ่งที่คู่แข่งรายใหม่ในอุตสาหกรรมลอกเลียนได้ยาก เนื่องจากขาด Ecosystem แบรนด์สื่อของตนเองและต้องแบกรับภาระต้นทุนคงที่สูงในการบริหารและแบ่งผลประโยชน์ให้แก่ที่ปรึกษาการลงทุน (FA) ขณะเดียวกันพฤติกรรมลูกค้าผู้ใช้งานบน WealthX ยังมีลักษณะการออมเงินและทยอยเติมเงินสะสมพอร์ตเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ (Flywheel Effect) ส่งผลให้มูลค่าพอร์ตลงทุนรวมเติบโตและสร้างผลตอบแทนสม่ำเสมอตามระยะเวลาโดยไม่มีภาระต้นทุน CAC เพิ่มเติม

ในส่วนของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางเทคโนโลยี ทีมงานมีศักยภาพในการสร้างนวัตกรรมพีเจอาร์การลงทุนที่รวดเร็วและตรงใจกลุ่มเป้าหมาย อาทิ ระบบ Dynamic DCA™ ที่มีความยืดหยุ่น ยิ่งสถานะตลาดลดลงระบบยิ่งออมเพิ่มขึ้น และเราได้เปิดตัว 2 พีเจอาร์ใหม่ ได้แก่ SWITCHTECH™ (ระบบส่งคำสั่งสับเปลี่ยนหน่วยลงทุนรายเดือนอัตโนมัติจากกองทุนตลาดเงินความเสี่ยงต่ำเข้าสู่กองทุนหุ้นเป้าหมายเพื่ออำนวยความสะดวกและรักษามูลค่าเงินพัก) และ TICKERTECH™ (ระบบกำหนดเป้าหมายทำกำไรและส่งคำสั่งขายคืนหน่วยลงทุนอัตโนมัติเมื่อพอร์ตลงทุนถึงเกณฑ์กำไรที่กำหนดไว้) รวมถึงการเพิ่มช่องทางการลงทุน DCA จากบัญชีเงินสดโดยตรงเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพสูงสุด

3. คาดการณ์และแนวโน้มธุรกิจของกลุ่มบริษัท

นายธณัฐ (CEO): สำหรับแนวโน้มและการคาดการณ์เป้าหมายผลประกอบการของกลุ่มบริษัท ในส่วนของกลุ่มธุรกิจสื่อ (Media Segment) บริษัทประมาณการทิศทางการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 3 เดบิตโอเลี่ยที่ร้อยละ 1.6 - 6.6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) และมีทิศทางของอัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating Margin) ปรับตัวสูงขึ้นตามปัจจัยฤดูกาล (Seasonal effect) เนื่องจากผ่านพ้นช่วง Low Season และช่วงวันหยุดยาวราชการติดต่อกันในไตรมาสที่ 2 ไปแล้วและกำลังเข้าสู่ช่วง High Season ประจำปีของอุตสาหกรรมโฆษณา

ในส่วนของกลุ่มธุรกิจ WealthTech จากอัตราความรวดเร็วและทิศทางการขยายตัวของ AUA ที่เร็วกว่าแผนแรกเริ่มอย่างโดดเด่น ฝ่ายบริหารได้ปรับเป้าหมาย AUA ประจำปี 2569 ขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากแผนงานเดิมที่ 4,400 ล้านบาท ปรับขึ้นเป็นเป้าหมายใหม่ที่ 10,000 ล้านบาท โดยคาดว่าจะแตะระดับ 6,400 ล้านบาทภายในงวดไตรมาสที่ 3 และมีแผนในการขับเคลื่อน AUA สู่ระดับ 25,000 ล้านบาทภายในสิ้นปี 2570

ในด้านเป้าหมายรายได้และผลกำไรของ WealthX ฝ่ายบริหารคาดการณ์เป้าหมายรายได้จากการให้บริการอยู่ที่ประมาณ 6 - 10 ล้านบาท และมีอัตราส่วนแบ่งรายได้เฉลี่ยต่อปี (Effective Annual Rate) ร้อยละ 0.3 - 0.5 ของ AUA ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารมีความมั่นใจอย่างยิ่งต่อทิศทางโครงสร้างและเป้าหมาย โดยคาดว่าจะระบบแพลตฟอร์มจะสามารถก้าวเข้าสู่จุดคุ้มทุน (Breakeven point) โดยไม่รวมค่าใช้จ่ายจัดหาลูกค้าใหม่หรือ CAC ได้สำเร็จภายในสิ้นปีนี้ และจะก้าวเข้าสู่จุดคุ้มทุนแบบรวมค่าใช้จ่าย CAC ทั้งหมดได้สำเร็จภายในปีนี้

4. รายงานความคืบหน้าแผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

นางสาวณภัทร (CFO): สำหรับโครงการ JUMP+ Plan บริษัทได้เข้าร่วมโครงการและจัดทำรายงานความคืบหน้าผลการดำเนินงาน ประจำปีรอบครึ่งปีแรกของปี 2569 นี้เรียบร้อยแล้ว โดยบริษัทเข้าร่วมแผนการดำเนินงานย่อยรวมทั้งสิ้น 3 มิติ ได้แก่ Business Plan, CG Plan และ Climate Action Plan มีรายละเอียดผลการดำเนินงานดังนี้

แผนงานแรกคือ Business Plan บริษัทมีเป้าหมายเชิงโครงสร้างในการขยายประสิทธิภาพผลกำไรสุทธิ โดยตั้งเป้าหมายสร้างยอดกำไรสุทธิสะสมแตะระดับ 80 - 100 ล้านบาทภายในปี 2571 ผ่านกระบวนการตามแผน Strategic Plan 2 ด้าน

หลักคือ ด้านที่ 1: การขยายโครงสร้างธุรกิจเข้าสู่โมเดลธุรกิจ WealthTech และด้านที่ 2: การพัฒนาเพิ่มผลผลิตจากการใช้เครื่องมือดิจิทัลและเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์เพื่อยกระดับระบบปฏิบัติการภายในองค์กร (Digital Productivity Transformation)

สำหรับรายละเอียดความคืบหน้าของยุทธศาสตร์การเติบโตด้านธุรกิจ WealthTech บริษัทกำหนดเป้าหมายยอดขายสะสม มูลค่าสินทรัพย์ภายใต้การดูแล (AUA) ของแอปพลิเคชัน WealthX ณ ประจำปีสิ้นปี 2569 ไว้ที่ 2,500 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ผลการดำเนินงานจริง ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2569 ยอดสะสม AUA ของบริษัทก้าวขึ้นสู่ระดับ 3,200 ล้านบาทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งสะท้อนว่าบริษัทสามารถดำเนินกลยุทธ์บรรลุเป้าหมายสูงสุดประจำปี 2569 ได้สำเร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้วตั้งแต่รอบครึ่งปีแรก

สำหรับความคืบหน้าของยุทธศาสตร์การพัฒนา Digital Productivity Transformation บริษัทวางเป้าหมายเพิ่มสัดส่วนอัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating Margin) รวมของกลุ่มบริษัทประจำปี 2569 ไว้ที่ระดับร้อยละ 20 ผลการดำเนินงานจริงในรอบครึ่งปีแรก มีค่าอยู่ที่ติดลบร้อยละ 0.6 เนื่องจากสภาวะ Low Season ของธุรกิจสื่อในครั้งแรกและผลกระทบโครงสร้างการลงทุนระบบในกลุ่มธุรกิจ WealthTech อย่างไรก็ดี หากพิจารณาผลการดำเนินงานจริงเฉพาะฝั่งกลุ่มธุรกิจสื่อ จะมีอัตรา Operating Margin ร้อยละ 18.6 ซึ่งบริษัทมีประมาณการว่าในช่วงครึ่งปีหลังที่เป็น High Season ของสื่อโฆษณา เราจะสามารถเร่งรายได้และจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดเพื่อบรรลุเป้าหมายประจำปี

แผนงานส่วนที่สองคือ CG Plan เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพการกำกับดูแลกิจการและจริยธรรมองค์กรที่ดี โดยบริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินแผนงานย่อยรวม 3 แผน ได้แก่:

- แผนที่ 1: แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ในปี 2569 บริษัทวางเป้าหมายจัดทำแผนตรวจสอบและทบทวนนโยบายป้องกันการทุจริต ซึ่งฝ่ายบริหารได้มอบหมายให้ผู้ตรวจสอบภายในและฝ่ายบริหารความเสี่ยงร่วมกันจัดทำและสอบทานระบบควบคุม คาดว่าจะเสร็จสมบูรณ์ภายในสิ้นปีนี้ตามแผนงาน
- แผนที่ 2: แผนยกระดับการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน บริษัทดำเนินการแต่งตั้งผู้รับผิดชอบและให้คำปรึกษาแก่บุคลากร ได้แก่ ทีมงานฝ่ายบริหารความเสี่ยงและฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ โดยมอบหมายให้ฝ่ายความเสี่ยงเป็นผู้ประเมินและจัดทำแผนการตรวจสอบร่วมกับผู้ตรวจสอบภายใน คาดว่าจะแล้วเสร็จสมบูรณ์ในรอบสิ้นปีนี้
- แผนที่ 3: แผนยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ บริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินการฝึกอบรมและจัดสอบวัดระดับมาตรฐานความปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cyber Security) แก่บุคลากรและพนักงานทุกคน โดยมีสถิติผู้ผ่านเกณฑ์และทดสอบผ่านร้อยละ 100 นอกจากนี้ ในส่วนของบริษัทร่วมในเครือก็ได้จัดจ้างผู้ตรวจสอบอิสระระดับสากลเข้ามาดำเนินการสอบทานระบบการควบคุมทั่วไปด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT General Controls: ITGC) คาดว่าจะรายงานผลลัพธ์และเสร็จสมบูรณ์ภายในช่วงสิ้นปีนี้

สำหรับแผนงานย่อยสุดท้ายคือ Climate Action Plan บริษัทมีประมาณการเป้าหมายการคำนวณ การจัดทำรายงานการทวนสอบ และการเผยแพร่รายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 (Direct Emissions) และขอบเขตที่ 2 (Indirect Energy Emissions) ภายในปีนี้ โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้ว่าจ้างที่ปรึกษาเฉพาะทางที่มีความเชี่ยวชาญ พร้อมทั้งจัดตั้งคณะทำงานเฉพาะกิจ ประเมินและรวบรวมแหล่งการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และจัดอบรมพนักงานทุกภาคส่วนเรียบร้อยแล้ว ขณะนี้อยู่ระหว่างขั้นตอนเก็บรวบรวมแหล่งข้อมูลดิบเพื่อการคำนวณ และเผยแพร่ข้อมูลอย่างถูกต้องและเป็นรูปธรรมตามมาตรฐาน

5. ถาม-ตอบ (Q&A)

นางสาวอนงค์นาฏ (ผู้ดำเนินรายการ): ในลำดับถัดไป จะเข้าสู่ช่วงตอบคำถามผู้ร่วมประชุมและนักลงทุน (Q&A Session) โดยบริษัทได้รวบรวมประเด็นข้อซักถามหลักที่นักลงทุนได้ส่งคำถามเข้ามาล่วงหน้าและส่งผ่านระบบถ่ายทอดสดเข้ามา ดังนี้

1. แผนงานการสร้างรายได้และผลกำไรของบริษัทในระยะยาวหากยอดสินทรัพย์ภายใต้การดูแล (AUA) เติบโตและระดับ 100,000 ล้านบาท จะมีลักษณะโครงสร้างทิศทางเป็นอย่างไร มีกลไกการทำ Operating Leverage สูงขนาดไหน และบริษัทมีแนวทางในการจัดการเงินสดส่วนเกินอย่างไร

นายธณัฐ (CEO): สำหรับเป้าหมายการสเกลไปสู่ระดับแสนล้านบาทนั้น ในแง่ความเป็นจริง เราจำเป็นต้องประเมินเป้าหมายที่ไกลกว่าการเป็นเพียงแพลตฟอร์มตัวกลางจำหน่ายกองทุนรวมทั่วไปเพื่อเพิ่มขนาดตลาดรวม (Total Addressable Market) ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการประเมินและศึกษากลไกในช่องทางบริการ และผลิตภัณฑ์ทางการลงทุนในมิติเชิงโครงสร้างอื่นๆ เพิ่มเติมเพื่อตอบสนองต่อผู้ลงทุนและสเกลขนาดตลาดในระยะยาว

ในส่วนของแนวทางการบริหารจัดการเงินสดส่วนเกิน เนื่องจากปัจจุบันสถานะทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทยังคงอยู่ในช่วงของการเติบโตและการขยายการลงทุน ในระบบเทคโนโลยีที่สำคัญ (Investment Phase) เพื่อสร้างรากฐานและสร้างการเติบโตที่มั่นคงในระยะยาว จึงยังไม่มีกระแสเงินสดส่วนเกินปริมาณสูงมาก อย่างไรก็ตาม นโยบายหลักในระยะยาวหากกระแสเงินสดพลิกฟื้นและผลประกอบการมีความพร้อม นโยบายที่บริษัทให้ความสำคัญคือโครงการการจัดซื้อหุ้นคืน หรือการพิจารณาจัดสรรจ่ายเงินปันผลตอบแทนที่สม่ำเสมอและเหมาะสมเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น

สำหรับกลไกการทำ Operating Leverage ของธุรกิจ WealthTech แพลตฟอร์ม WealthX มีโครงสร้างค่าใช้จ่ายดำเนินงานส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) อยู่ที่ระดับประมาณ 40 ล้านบาทต่อปี เมื่อมูลค่า AUA และปริมาณรายได้เติบโตจนพ้นขีดจำกัดจุดคุ้มทุน รายได้ส่วนเพิ่มเกือบทั้งหมดที่เกิดขึ้นหลังจากนั้นจะไหลลงเป็นกำไรสุทธิจากการดำเนินงานได้ในอัตราที่สูงมาก เนื่องจากไม่มีต้นทุนผันแปร (Variable Cost) ที่เป็นนัยสำคัญ ซึ่งจะสะท้อนถึง Operating Leverage ที่เด่นชัด มีประสิทธิภาพสูง และมีความแข็งแกร่งกว่าธุรกิจสื่ออย่างเห็นได้ชัดเจนที่สุด

2. WealthX มีแผนจะขาย tools ด้านอื่นนอกจากกองทุนบ้างหรือไม่

นายธณัฐ (CEO): ผลิตภัณฑ์กองทุนรวมเป็นตัวขับเคลื่อนหลักและมีความต้องการใช้งานขยายตัวร้อนแรงสูงสุดใน phase ปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม เพื่อการสร้างเป้าหมายและการขยายงานในระยะยาวให้เติบโตยั่งยืนขึ้น บริษัทมีความตั้งใจที่จะพัฒนาและศึกษาขอบเขตความพร้อมในการเป็นผู้จัดจำหน่าย เครื่องมือการลงทุนและผลิตภัณฑ์การเงินในมิติอื่นๆ เพิ่มเติม โดยปัจจุบันฝ่ายพัฒนาธุรกิจอยู่ระหว่างขั้นตอนการศึกษา กรอบเกณฑ์และเงื่อนไขด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

3. อยากทราบว่าบริษัทมีค่าใช้จ่ายใน Blockdit เยอะแค่ไหน และในขณะนี้มีการหรือรายได้เป็นเงินจำนวนเท่าไร

นายธณัฐ (CEO): ปัจจุบัน โครงสร้างแพลตฟอร์ม Blockdit ไม่มีค่าใช้จ่ายในการพัฒนาหรือเงินลงทุนใหม่ที่เป็นสาระสำคัญ สำหรับโครงสร้างรายได้ รายได้ของ Blockdit จะถูกจัดรวมเข้าไปเป็นส่วนเสริมในรูปแบบแพ็คเกจโฆษณาและสื่อ (Media Package) ร่วมกับแบรนด์สื่อหลักอื่นๆ ของทางกลุ่มบริษัท เพื่อเสนอขายแก่ลูกค้าองค์กรธุรกิจ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถปิดการขายแพ็คเกจโฆษณาและสื่อหลักได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

4. อยากทราบจำนวนผู้ใช้ปัจจุบัน ผู้ใช้ใหม่ และ growth ของจำนวนผู้ใช้งานแต่ละไตรมาสของ WealthX

นายธณัฐ (CEO): สำหรับข้อมูลสถิติที่แน่นอน ฝ่ายบริหารต้องขอเรียนชี้แจงเพื่อทำความเข้าใจว่าเราไม่สะดวกที่จะเปิดเผยข้อมูลตัวเลขสถิติอย่างละเอียดใน phase นี้ เนื่องจากข้อมูลดังกล่าวเป็นข้อมูลเชิงลึกทางธุรกิจที่มีผลกระทบอย่างสูงต่อสถานะการแข่งขัน อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันมีสถิติยอดขายผู้ใช้บริการที่มีความเคลื่อนไหวและลงทุนจริงสะสมรวมในระบบอยู่ที่หลักหมื่นราย และมีอัตราเติบโตสูงและต่อเนื่อง

5. ปัจจัยหลักใดที่ส่งผลให้อัตราค่าใช้จ่ายต้นทุนบริการของฝั่งกลุ่มธุรกิจสื่อ ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นมากกว่าแนวโน้มการเติบโตสะสมของรายได้ในงวดไตรมาส

นายธนัฐ (CEO): ประเด็นนี้เป็นผลกระทบเพียงชั่วคราวจากการแกว่งตัวของฤดูกาล (Seasonal Effect) และผลกระทบวันหยุดที่มีเป็นลักษณะวันหยุดที่ลดลงจำนวนมากในไตรมาสที่ 2 ซึ่งตามธรรมชาติพฤติกรรมของอุตสาหกรรมสื่อโฆษณาเมื่อมีสัปดาห์ที่มีวันหยุดยาวติดต่อกัน กลุ่มลูกค้าองค์กรธุรกิจที่เป็นแบรนด์ผู้ซื้อโฆษณามักขอเลื่อนตารางและแผนการเปิดตัวแคมเปญโฆษณาขนาดใหญ่ที่มีสัดส่วนอัตรากำไร (Margin) สูงออกไปชั่วคราว เพื่อรอให้ผู้บริโภคกลับมาทำงานตามสภาวะปกติ ส่งผลให้สัดส่วนรายได้ที่มี Margin สูงถูกเลื่อนไป ขณะที่รายได้ในไตรมาส 2 มีสัดส่วนงานบริการ Margin ต่ำเพิ่มสูงขึ้นเป็นการชั่วคราว ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นบริการสื่อในไตรมาสนี้น้อยตัวบางลง อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารมีความมั่นใจว่าในงวดไตรมาสที่ 3 และไตรมาสที่ 4 ซึ่งเป็นฤดูกาล High Season ของสื่อ รายได้และระดับ Margin จะพลิกฟื้นกลับคืนสู่ระดับปกติที่สูงและมั่นคงเช่นเดิม ดังนั้น ปริมาณการแกว่งตัวของกำไรสุทธิระยะสั้นเพียงหลักหน่วยล้านบาทในรอบไตรมาสนี้ ไม่มีผลกระทบต่อพื้นฐานโครงสร้างความแข็งแกร่งและเป้าหมายระยะยาวของกลุ่มบริษัทแต่อย่างใด ผมประเมินและมองสิ่งที่ใหญ่กว่านั้นมาก

6. พอเล่าเรื่องราวของ LHD RAM ได้หรือไม่ ทำไมยอดขายถึงขึ้นเร็วมาก

นายธนัฐ (CEO): สำหรับรายละเอียดประเด็นดังกล่าว กองทุนรวมดังกล่าวเป็นผลิตภัณฑ์ที่ออกและบริหารจัดการงานโดย บลจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ (LHFUND) ซึ่งมีการจำหน่ายกระจายผ่านตัวแทนผู้สนับสนุนและพันธมิตรจัดจำหน่ายหลากหลายช่องทาง โดยแอปพลิเคชัน WealthX ของเราทำหน้าที่ เป็นเพียงหนึ่งในช่องทางตัวแทนจำหน่ายร่วมช่องทางหนึ่งเท่านั้น และไม่ได้มีข้อสัญญา Exclusive ร่วมจัดจำหน่ายกับเราแต่เพียงผู้เดียว ดังนั้น ฝ่ายบริหารจึงต้องขอภัยที่ไม่สะดวกจะนำข้อวิเคราะห์เชิงลึกของผลิตภัณฑ์ บลจ.อื่น มานำเสนอในที่นี้ แต่ในภาพรวม ถือเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ชั้นนำที่ได้รับกระแสตอบรับอย่างกว้างขวางในสภาวะตลาดการลงทุน

7. ทาง LHFUND เมื่อยอดขายครบ 1,000 ล้านบาทแล้วไม่มีการเปิดขายเพิ่ม โดยทั่วไปแล้วกองทุนรวมจะมียอดเต็มแค่ 1,000 ล้านบาท หรือไม่

นายธนัฐ (CEO): โดยทั่วไปแล้ว กองทุนรวมแทบทุกประเภทเมื่อมียอดคำสั่งจองซื้อเต็มจำนวนมูลค่าโครงการเริ่มแรกแล้ว ทาง บลจ. ผู้ดูแลจะดำเนินการยื่นเรื่องขออนุมัติจดทะเบียนเพิ่มขยายมูลค่าโครงการระดมทุนต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้ตามขั้นตอนระเบียบปฏิบัติเป็นปกติอยู่แล้ว แต่จะมีกรณียกเว้นเฉพาะบางกองทุนรวมที่มีข้อจำกัดในเรื่องประเด็นสัดส่วนการกระจุกตัวของกองทุน ซึ่งปัจจุบัน บลจ. ผู้ออกอยู่ระหว่างขั้นตอน การจัดเตรียมปรับปรุงและสับเปลี่ยนกองทุนหลัก (Master Fund) ในต่างประเทศเพื่อคลายล็อกข้อจำกัดทางกฎหมายนี้อยู่ แต่สำหรับกองทุนรวมประเภททั่วไปอื่นๆ ไม่มีข้อจำกัดเรื่องวงเงินของโครงการที่ระดม 1,000 ล้านบาทแต่อย่างใด บลจ. พันธมิตรสามารถเปิดรับคำสั่งซื้อเพิ่มเติมได้ตามความต้องการลงทุนจริง ของผู้ลงทุนตามปกติ

นางสาวอนงค์นาฏ (ผู้ดำเนินรายการ): และสุดท้ายนี้ ผู้ลงทุนและผู้ถือหุ้นได้ส่งข้อความมาเพื่อมอบเป็นกำลังใจให้แก่คณะผู้บริหาร คณะทำงาน และทีมงานทุกท่าน ในความมุ่งมั่นพัฒนาแอปพลิเคชัน และสร้างสรรค์นวัตกรรมทางการเงินที่ดี และฝากความหวังไว้ให้คณะทำงานดูแลรักษาสุขภาพทุกท่าน

นายธนัฐ (CEO): ขอบคุณมากครับ ตัวผมและทีมงานทุกคนมีความมุ่งมั่นและตั้งใจสูงสุดในการพัฒนาและสร้างสรรค์แอปพลิเคชันและผลิตภัณฑ์ทางการเงินนี้ขึ้นมา ผมอยากขอเรียนเน้นย้ำเพื่อให้ผู้ลงทุนทุกท่านตระหนักและมีความมั่นใจร่วมกันว่า แพลตฟอร์ม WealthX และกลุ่มผลิตภัณฑ์ SeriesXTM ที่ออกนำเสนอ เป็นเพียงจิ๊กซอว์แรกสุดของเป้าหมายและยุทธศาสตร์ระยะยาวในแผนงาน Roadmap ที่ยิ่งใหญ่ของบริษัท LTMH เท่านั้น เปรียบเสมือนวันแรก ที่ผมเริ่มก่อตั้งแบรนด์ลงทุนแมน ซึ่งในวันแรกเคยมีผู้ส่งคำแนะนำและตั้งข้อสังเกตกับผมว่า ขอเพียงมีผู้ติดตามหลักแสนรายและสื่อสามารถทำรายได้ พอประคับประคององค์กรได้ก็ถือเป็นเรื่องที่ยากและเก่งมากแล้ว แต่ในปัจจุบัน กลุ่ม LTMH ขยายฐานผู้ติดตามได้

มากกว่า 9 ล้านราย มีแบรนด์สื่อชั้นนำในเครือรวม 6 แบรนด์ พร้อมทั้งผลประกอบการและรากฐานด้านทุนและบุคลากรที่แข็งแกร่งที่สุดนับตั้งแต่เปิดบริษัทมา

ขอให้ความเชื่อมั่นแก่ผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทุกท่านว่า เรายังคงมุ่งมั่น ท่วมเทสร้างสรรค์นวัตกรรมระบบการเงินที่ดีที่สุด เพื่อสร้างเสถียรภาพและผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายต่อไป ปัจจัยความผันผวนของตัวเลขงบรายไตรมาสระยะสั้น จึงไม่ได้มีนัยสำคัญใดๆ เลยเมื่อเทียบกับวิสัยทัศน์ Roadmap ระยะยาวที่เรากำลังก้าวเดินไปข้างหน้า ขอขอบคุณสำหรับกำลังใจที่ส่งเข้ามา และขอบคุณทุกท่านที่สละเวลามาร่วมรับฟังและเข้าร่วมการประชุมในวันนี้ครับ ขอขอบคุณมากครับ

[สิ้นสุดบันทึกการประชุมแถลงผลประกอบการไตรมาสที่ 2 ปี 2569]