[Earnings Call Transcript]

การแถลงผลประกอบการ LTMH ไตรมาส 3 ปี 2569

นางสาวอนงค์นาฎ อิ่มสำราญ เลขานุการบริษัท (ผู้ดำเนินรายการ): สวัสดีผู้เข้าร่วมประชุมและท่านผู้ชมทุกท่าน ทั้งที่รับฟังการถ่ายทอดสดอยู่ ณ ขณะนี้ และที่รับฟังย้อนหลัง ขอต้อนรับเข้าสู่การประชุมแถลงผลประกอบการ (Earnings Call) ประจำไตรมาสที่ 3 ปี 2569 ของ**บริษัท แอลทีเอ็มเอช จำกัด (มหาชน) หรือ LTMH** ในลำดับแรกนี้ ขอเรียนเชิญ **นางสาวณภัทร ปริญญานุสรณ์ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงิน (CFO)** นำเสนอข้อมูลผลการดำเนินงานของบริษัทประจำไตรมาสนี้

1. ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

นางสาวณภัทร ปริญญานุสรณ์ (CFO): สำหรับผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ณ ไตรมาสที่ 3 เริ่มต้นด้วยสรุปผลการดำเนินงานทางการเงินที่สำคัญ (Financial Highlights) โดยในงวด 3 เดือนของไตรมาสที่ 3 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมจำนวน 62.6 ล้านบาท เติบโตขึ้นประมาณร้อยละ 4.4 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (Year on Year: YoY) ที่ 60.0 ล้านบาท ขณะที่ต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวมอยู่ที่ 54.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.6 YoY จาก 49.0 ล้านบาท ด้านกำไรจากการดำเนินงาน (Operating Income) อยู่ที่ 8.0 ล้านบาท ปรับตัวลดลงประมาณร้อยละ 27.4 YoY จาก 11.0 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating Margin) ที่ร้อยละ 12.8 เทียบกับร้อยละ 18.4 ในไตรมาสที่ 3 ปี 2568 และมีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่สำหรับงวด 3 เดือน อยู่ที่ 9.2 ล้านบาท เติบโตขึ้นประมาณร้อยละ 14.7 YoY จาก 8.0 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin: NPM) ที่ร้อยละ 14.6 ปรับตัวดีขึ้นจากร้อยละ 13.3 ในไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ซึ่งผลการดำเนินงานในภาพรวมเป็นผลสะท้อนจากการดำเนินงานใน 2 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่

กลุ่มธุรกิจสื่อ (Media Business): ในไตรมาสที่ 3 ปี 2569 ธุรกิจสื่อมีรายได้รวมจำนวน 58.7 ล้านบาท และมีกำไรจากการดำเนินงาน (Operating Income) จำนวน 14.4 ล้านบาท ลดลงประมาณร้อยละ 20 YoY คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating Margin) ที่ร้อยละ 24.4

กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีบริหารความมั่งคั่ง (WealthTech): ในไตรมาสที่ 3 มีรายได้รวมจำนวน 8.7 ล้านบาท และมีผลขาดทุนจากการดำเนินงานที่ปรับลดลงอย่างต่อเนื่องมาอยู่ที่ 6.4 ล้านบาท

สำหรับยอดผลประกอบการสะสม 9 เดือนแรกของปี 2569 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมสะสมทั้งสิ้น 175.5 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 6.7 YoY จาก 164.5 ล้านบาท มีกำไรจากการดำเนินงานสะสม 7.4 ล้านบาท ลดลงจาก 27.2 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ร้อยละ 4.2 และมีกำไรสุทธิสะสม 7.7 ล้านบาท เทียบกับ 18.0 ล้านบาทในงวด 9 เดือนของปีก่อน คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิที่ร้อยละ 4.4

ในส่วนของตัวชี้วัดสำคัญการดำเนินงาน ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีจำนวนผู้ติดตามแบรนด์สื่อในเครือทั้ง 6 แบรนด์ รวมกันทั้งสิ้น 9.1 ล้านคน เติบโตขึ้นประมาณร้อยละ 3.8 YoY ขณะเดียวกัน ธุรกิจ WealthTech ภายใต้แอปพลิเคชัน WealthX มียอดมูลค่าสินทรัพย์ภายใต้การดูแล (Asset under Administration: AUA) อยู่ที่ 6,400 ล้านบาท เติบโตเมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นไตรมาสที่ 2 ที่มียอด AUA อยู่ที่ประมาณ 3,200 ล้านบาท ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีจำนวนพนักงานรวมทั้งสิ้น 183 คน

ในด้านสัดส่วนโครงสร้างรายได้จากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท รายได้หลักส่วนใหญ่ยังคงขับเคลื่อนโดยกลุ่มธุรกิจสื่อออนไลน์ จำนวนประมาณ 52.5 ล้านบาท และธุรกิจสื่อออฟไลน์และการจัดงานอีเวนต์ จำนวนประมาณ 1.2 ล้านบาท ขณะที่กลุ่มธุรกิจ WealthTech มีการรับรู้รายได้จากการให้บริการจำนวน 7.0 ล้านบาท

ในมิติสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring Income) บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างเสถียรภาพทางการเงินในระยะยาว โดยในไตรมาสที่ 3 นี้ สัดส่วนรายได้ประจำปรับตัวเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ร้อยละ 13.8 ของรายได้ทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบกับร้อยละ 12.0 ในไตรมาสที่ 3 ของปีก่อน และร้อยละ 12.1 ในไตรมาสที่ 2 ที่ผ่านมา

ผลการดำเนินงานแยกตามส่วนงานธุรกิจ (Segment Performance)

สำหรับรายละเอียดเชิงลึกของผลการดำเนินงานของฝั่งธุรกิจสื่อ (Media Segment) ในไตรมาสที่ 3 ปี 2569 บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานจำนวน 55.6 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 5.9 YoY จาก 59.1 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 3 ปี 2568 ปัจจัยหลักเกิดจากในช่วงปลายเดือนกันยายนมีข่าวสถานการณ์น้ำท่วม ซึ่งเป็นประเด็นข่าวหลักที่ครอบคลุมพื้นที่สื่อในช่วงเวลาดังกล่าว ส่งผลให้ลูกค้าเอเจนซีและแบรนด์สินค้าบางรายชะลอและขอเลื่อนแผนการลงโฆษณาออกไปเป็นเดือนตุลาคม ทำให้รายได้เฉพาะเดือนกันยายนลดลงประมาณร้อยละ 20 YoY ขณะที่รายได้ในเดือนกรกฎาคมและสิงหาคมยังคงเติบโตเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ในด้านโครงสร้างต้นทุน ต้นทุนส่วนใหญ่ของธุรกิจสื่อเป็นต้นทุนคงที่ที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน โดยธุรกิจสื่อมีต้นทุนการให้บริการจำนวน 28.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.1 YoY กำไรขั้นต้น 27.1 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 48.8 ลดลงจากร้อยละ 54.6 ในไตรมาสที่ 3 ปี 2568 เมื่อหักค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 2.8 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 13.1 ล้านบาท ส่งผลให้มีกำไรจากการดำเนินงาน 14.4 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 20.0 YoY คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ร้อยละ 24.4 ทั้งนี้ เม็ดเงินโฆษณาที่เลื่อนออกไปดังกล่าวได้ทยอยกลับมาลงสื่อในเดือนตุลาคมแล้ว และจะถูกรับรู้เป็นรายได้ในไตรมาสที่ 4 ซึ่งเป็นช่วง High Season ของอุตสาหกรรมโฆษณา

ในด้านกลุ่มธุรกิจ WealthTech มีรายได้จากการดำเนินงานในไตรมาสที่ 3 อยู่ที่ 7.1 ล้านบาท และนับเป็นไตรมาสแรกที่มีกำไรขั้นต้นเป็นบวกจำนวน 0.6 ล้านบาท โดยมีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 2.4 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายในการบริหารอีก 6.1 ล้านบาท ส่งผลให้มีผลขาดทุนจากการดำเนินงานในไตรมาสที่ 3 นี้ จำนวน 6.4 ล้านบาท ปรับตัวลดลงจากผลขาดทุน 6.9 ล้านบาทในไตรมาสที่ 3 ปี 2568 อย่างไรก็ดี หากวิเคราะห์ผลการดำเนินงานโดยไม่รวมค่าใช้จ่ายครั้งเดียวในการได้มาซึ่งลูกค้า (One-time Customer Acquisition Cost: CAC) ผลขาดทุนจากการดำเนินงานฝั่ง WealthTech จะอยู่ที่เพียง 2.2 ล้านบาท

ในด้านอัตรารายได้ต่อมูลค่าสินทรัพย์ภายใต้การดูแล อัตรารายได้ประจำต่อ AUA (Recurring Yield) เริ่มมีเสถียรภาพอยู่ที่ร้อยละ 0.20 ต่อปี สะท้อนถึงการเติบโตอย่างมั่นคง ขณะที่อัตรารายได้ไม่ประจำต่อ AUA (Non-recurring Yield) มีความผันผวนตามค่าธรรมเนียมของกองทุนที่ผู้ลงทุนซื้อขาย โดยในไตรมาสที่ 3 นี้ อยู่ที่ร้อยละ 0.36 ต่อปี ทั้งนี้ รายได้ประจำของธุรกิจ WealthTech เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องมาอยู่ที่ 2.6 ล้านบาท ในไตรมาสนี้ ส่งผลให้ส่วนต่างระหว่างรายได้และต้นทุนและค่าใช้จ่ายไม่รวม CAC แคบลงตามลำดับ

สรุปผลการดำเนินงานรวมของกลุ่มบริษัท LTMH (Consolidated Results) ในงวด 3 เดือนของไตรมาสที่ 3 ปี 2569 บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานรวมทั้งสิ้น 60.7 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 2.7 YoY มีกำไรขั้นต้นรวม 27.4 ล้านบาท และมีกำไรจากการดำเนินงานรวม 8.0 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม (บลจ. ทาลิส) จำนวน 2.2 ล้านบาท พลิกกลับจากที่รับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนจำนวน 0.7 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 3 ของปีก่อน ส่งผลให้ในไตรมาสที่ 3 นี้ กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิรวมจำนวน 9.2 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 14.7 YoY

2. Business Update

นางสาวอนงค์นาฎ (ผู้ดำเนินรายการ): ในลำดับถัดไป ขอเรียนเชิญ **นายธณัฐ เตชะเลิศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)** นำเสนอข้อมูลความคืบหน้าการดำเนินงานทางธุรกิจ

นายธณัฐ เตชะเลิศ (CEO): สำหรับความคืบหน้าการดำเนินงานทางธุรกิจประจำไตรมาสที่ผ่านมา บริษัทได้ดำเนินกิจกรรมในหลากหลายด้าน โดยงานหลักยังคงเป็นการผลิตเนื้อหาคอนเทนต์ ซึ่งเนื้อหาที่เผยแพร่บนเพจของแบรนด์สื่อในเครือยังคงสร้างยอดผู้เข้าชมได้ในระดับหลายล้านครั้งอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ บริษัทประสบความสำเร็จในการจัดงานสัมมนาใหญ่ประจำปีอย่างงานลงทุนแมน Summit 2026 เมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2569 ซึ่งได้รับเกียรติจากวิทยากรชั้นนำเข้าร่วมงานและสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี รวมถึงผลงานสารคดีทางการเงินและการลงทุนที่ทีมงานเดินทางไปถ่ายทำในต่างประเทศภายใต้ชุดรายการ New China Economy ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ตลอดจนรายการสัมภาษณ์ผู้บริหารเชิงธุรกิจที่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า จนมียอดจองการผลิตล่วงหน้าข้ามเดือน

สำหรับประเด็นรายได้ธุรกิจสื่อที่เลื่อนออกไปนั้น เกิดจากปัจจัยชั่วคราวจากข่าวสถานการณ์น้ำท่วมในช่วงปลายเดือนกันยายน ส่งผลให้ลูกค้าขอเลื่อนกำหนดการเผยแพร่ชิ้นงานออกไป อย่างไรก็ตาม เมื่อเข้าสู่ช่วงต้นเดือนตุลาคม ลูกค้าได้กลับมาลงโฆษณาตามปกติ ส่งผลให้รายได้ในเดือนตุลาคมเติบโตได้ดี ทั้งนี้ ตารางงานโฆษณายังคงมีต่อเนื่องทุกวัน และธุรกิจสื่อไม่ได้มีสัญญาณการชะลอตัวแต่อย่างใด

ในด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity) บริษัทได้ยกระดับมาตรการรักษาความปลอดภัยให้มีความเข้มงวดยิ่งขึ้นใน 2 ด้านหลัก ได้แก่ การควบคุมการเข้าใช้งาน โดยปรับลดระยะเวลาการหมดอายุของการเข้าใช้งานให้สั้นลง บังคับใช้การยืนยันตัวตนแบบหลายปัจจัย (Multi-Factor Authentication: MFA) ในการเข้าสู่ระบบเพื่อให้ผู้ใช้งานมีความมั่นใจในความปลอดภัยของข้อมูล

ในลำดับถัดไป ผมขอเรียนเชิญคุณณภัทร (CFO) นำเสนอข้อมูลคาดการณ์และแนวโน้มธุรกิจสำหรับไตรมาสที่ 4

3. คาดการณ์และแนวโน้มธุรกิจของกลุ่มบริษัท

นางสาวณภัทร (CFO): สำหรับแนวโน้มและการคาดการณ์เป้าหมายผลประกอบการของกลุ่มบริษัทในไตรมาสที่ 4 ปี 2569 ในส่วนของกลุ่มธุรกิจสื่อ (Media Segment) บริษัทประมาณการรายได้จากการดำเนินงานไว้ที่ 87.5 - 90.5 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 1.5 - 5.0 YoY และคาดว่าจะมีอัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating Margin) อยู่ที่ร้อยละ 30 - 40 ภายใต้กลยุทธ์ ‘4 More’ เช่นเดิม

ในส่วนของกลุ่มธุรกิจ WealthTech ภายหลังจากที่บริษัทบรรลุเป้าหมาย AUA ประจำไตรมาสที่ 3 ที่ 6,400 ล้านบาทแล้ว บริษัทตั้งเป้าหมาย AUA ณ สิ้นไตรมาสที่ 4 ไว้ที่ 10,000 ล้านบาท และมีเป้าหมายในการขับเคลื่อน AUA สู่ระดับ 25,000 ล้านบาท ภายในสิ้นปี 2570 โดยคาดว่าจะสามารถแปลงเป็นรายได้จากการดำเนินงานในไตรมาสที่ 4 ประมาณ 8 - 10 ล้านบาท ด้วยอัตรา Recurring Yield ที่ร้อยละ 0.18 - 0.22 ต่อปี และ Non-recurring Yield ที่ร้อยละ 0.25 - 0.35 ต่อปี

ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารคาดว่ากลุ่มธุรกิจ WealthTech จะเริ่มมีกำไรจากการดำเนินงานโดยไม่รวมค่าใช้จ่าย CAC ได้ตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2569 ถึงไตรมาสที่ 1 ปี 2570 และจะเริ่มมีกำไรจากการดำเนินงานแบบรวมค่าใช้จ่าย CAC ทั้งหมดภายในสิ้นปี 2570

4. ความคืบหน้าและโมเดลธุรกิจของแพลตฟอร์ม WealthX

นายธณัฐ (CEO): สำหรับความคืบหน้าของแพลตฟอร์ม WealthX ยอด AUA ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 อยู่ที่ 6,400 ล้านบาท และล่าสุด ณ วันที่ 2 พฤศจิกายน 2569 ยอด AUA ได้เติบโตข้ามผ่านหลัก 8,000 ล้านบาท เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งบริษัทได้แจ้งต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว ซึ่งสูงกว่าเป้าหมายเดิมที่ตั้งไว้ในช่วงต้นปีเป็นอย่างมาก

สำหรับเป้าหมาย AUA ที่ 10,000 ล้านบาท ณ สิ้นปีนี้ บริษัทต้องการยอดสินทรัพย์เพิ่มเติมอีกประมาณ 2,000 ล้านบาท ภายในระยะเวลา 2 เดือน โดยปัจจุบันมีเงินลงทุนสุทธิไหลเข้า (Net Inflow) เฉลี่ยเดือนละ 1,000 - 1,200 ล้านบาท

หากบริษัทบรรลุเป้าหมายดังกล่าวได้สำเร็จ WealthX จะถือเป็นหนึ่งในแพลตฟอร์มที่สามารถสร้างยอด AUA แตะระดับ 10,000 ล้านบาทได้เร็วที่สุดในประวัติศาสตร์ของอุตสาหกรรมนี้ในประเทศไทย โดยใช้ระยะเวลาเพียง 1 ปี 1 เดือนเท่านั้น ขณะที่ผู้ให้บริการรายเดิมในตลาดโดยทั่วไปอาจใช้ระยะเวลามากกว่าถึง 4 เท่า

อย่างไรก็ตาม การเติบโตของ AUA ยังคงมีปัจจัยความผันผวนของภาวะตลาดเข้ามาเกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น หากมูลค่าตลาดโดยรวมปรับลดลงร้อยละ 1.0 บนฐาน AUA 8,000 ล้านบาท จะส่งผลให้ AUA ลดลงประมาณ 80 ล้านบาท ซึ่งเป็นปัจจัยที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ แต่ในมิติของเงินลงทุนสุทธิไหลเข้า (Net Inflow) เงินลงทุนใหม่จากผู้ใช้งานยังคงเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

นอกจากช่องทางดิจิทัลแล้ว บริษัทได้ขยายกิจกรรมการตลาดแบบออฟไลน์อย่างต่อเนื่อง อาทิ การจัดสัมมนา Worldwide Wealth การออกบูทงานสัมมนา Money Freedom งานลงทุนแมน Summit 2026 ซึ่งได้รับความสนใจจากผู้ลงทุนเป็นจำนวนมาก

ผมขอเรียนอธิบายถึงปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้แพลตฟอร์ม WealthX สามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว ดังนี้

การตัดตัวกลางผู้ขายและค่านายหน้า: ในรูปแบบดั้งเดิมของอุตสาหกรรม (Traditional Model) ระบบการขายผูกติดกับส่วนแบ่งค่าคอมมิชชันของตัวแทนขาย (Financial Advisor: FA) ทำให้มักมีการนำเสนอกองทุนที่มีค่าธรรมเนียมการขาย (Front-end Fee) สูง หรือกระตุ้นให้ผู้ลงทุนซื้อขายบ่อยครั้ง แต่ WealthX ไม่มีแรงจูงใจในรูปแบบดังกล่าวให้แก่ตัวแทนขาย ผลประโยชน์ของบริษัทจึงสอดคล้องกับผลประโยชน์ของลูกค้า โดยมุ่งเน้นการเพิ่มพูนมูลค่าสินทรัพย์ของลูกค้าเป็นหลัก มิใช่การกระตุ้นให้ซื้อขายบ่อยครั้ง และเมื่อบริษัทไม่มีภาระต้นทุนส่วนแบ่งค่านายหน้า จึงสามารถส่งต่อต้นทุนที่ประหยัดได้กลับคืนสู่ลูกค้าในรูปของค่าธรรมเนียมที่ต่ำ

การบริหารต้นทุนต่ำ (Low-cost Flywheel): บริษัทบริหารจัดการต้นทุนให้อยู่ในระดับต่ำเพื่อส่งต่อผลประโยชน์กลับคืนสู่ลูกค้า โดยมีวงจรการเติบโต (Flywheel) ดังนี้ ต้นทุนการดำเนินงานต่ำ นำไปสู่ค่าธรรมเนียมการจัดการกองทุนที่ต่ำ ดึงดูดผู้ลงทุนจำนวนมาก ผู้ลงทุนเกิดความภักดี ลงทุนเพิ่มเติม และบอกต่อ บริษัทคัดเลือกกลุ่มลูกค้าและโมเดลธุรกิจที่คุ้มค่า และเมื่อฐานลูกค้าขยายใหญ่ขึ้น ต้นทุนต่อหน่วยยิ่งลดลง ทำให้สามารถรักษาระดับค่าธรรมเนียมที่ต่ำได้อย่างต่อเนื่อง ตัวอย่างเช่น บริษัทไม่รับชำระค่าซื้อหน่วยลงทุนผ่านบัตรเครดิต เนื่องจากต้นทุนค่าธรรมเนียมบัตรเครดิตสูงกว่าค่าธรรมเนียมการจัดการกองทุนตลอดทั้งปี หากบริษัทเปิดรับชำระผ่านบัตรเครดิต จะต้องผลักภาระต้นทุนดังกล่าวไปสู่การปรับเพิ่มค่าธรรมเนียมแก่ลูกค้าอีกร้อยละ 95 ที่ไม่ได้ใช้บัตรเครดิต ขณะที่ผู้ได้รับประโยชน์จากคะแนนสะสมบัตรเครดิตมีสัดส่วนไม่ถึงร้อยละ 5 ของผู้ใช้งานทั้งหมด บริษัทจึงเลือกโมเดลที่ทำให้ค่าธรรมเนียมต่ำที่สุด

ค่าธรรมเนียมต่ำอย่างแท้จริง: กองทุนกลุ่ม SeriesX™ เช่น กองทุน TLWORLD-X ซึ่งเป็นกองทุนหุ้นทั่วโลกแบบ Passive เปิดตัวเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ และปัจจุบันมียอด AUA ประมาณ 1,500 ล้านบาท มีค่าธรรมเนียมการจัดการเพียงร้อยละ 0.1 เมื่อเทียบกับกองทุนทั่วไปในตลาดที่มีค่าธรรมเนียมประมาณร้อยละ 1.0 ช่วยให้ลูกค้าประหยัดค่าใช้จ่ายได้ถึงร้อยละ 0.9 ต่อปี คิดเป็นเงินที่ลูกค้าประหยัดได้กว่า 13.5 ล้านบาทต่อปี และหากกองทุนเติบโตสู่ระดับ 10,000 ล้านบาท จะช่วยให้ผู้ลงทุนประหยัดค่าใช้จ่ายได้ถึง 90 ล้านบาทต่อปี ซึ่งสะท้อนกลับเป็นผลตอบแทนสุทธิที่เพิ่มขึ้นของผู้ลงทุนโดยตรง ปัจจุบันบริษัทมีกองทุนกลุ่ม SeriesX™ ร่วมกับ บลจ. พันธมิตร 6 แห่ง รวมกว่า 31 กองทุน ภายในระยะเวลาเพียง 1 ปี ครอบคลุมสินทรัพย์หลัก ได้แก่ หุ้นทั่วโลก หุ้น S&P 500 (ค่าธรรมเนียมการจัดการร้อยละ 0) หุ้น Nasdaq (ค่าธรรมเนียมการจัดการร้อยละ 0.10) ตราสารหนี้ระยะยาว ตราสารหนี้ระยะสั้น กองทุนผสม (Multi-asset) กองทุนเฉพาะธีม (Thematic) รวมถึงกองทุน RMF ที่มีค่าธรรมเนียมการจัดการต่ำที่สุดในประเทศไทย

เครื่องมือบริหารพอร์ตการลงทุนอัตโนมัติ (Automated Tools): บริษัทเชื่อว่าค่าธรรมเนียมที่ต่ำเพียงอย่างเดียวยังไม่เพียงพอ จึงได้บุกเบิกพัฒนาฟีเจอร์การลงทุนอัตโนมัติเป็นรายแรกของประเทศไทยในหลายฟังก์ชัน ดังนี้

YIELDTECH™: ระบบขายคืนหน่วยลงทุนอัตโนมัติเป็นรายเดือน เพื่อสร้างกระแสเงินสดอย่างสม่ำเสมอ โดยเงินที่ได้จากการขายคืนหน่วยลงทุนได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้ แตกต่างจากเงินปันผลของกองทุนทั่วไปที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ร้อยละ 10.0

Dynamic DCA™: ระบบปรับจำนวนเงินลงทุนตามความเคลื่อนไหวของราคาโดยอัตโนมัติ โดยเพิ่มจำนวนเงินลงทุนเมื่อราคากองทุนปรับตัวลดลง และลดจำนวนเงินลงทุนเมื่อราคาปรับตัวสูงขึ้น ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของต้นทุนเฉลี่ยโดยผู้ลงทุนไม่ต้องติดตามตลาดตลอดเวลา

Rebalance DCA™: ระบบรักษาสัดส่วนพอร์ตการลงทุนเป้าหมายโดยอัตโนมัติ ตัวอย่างเช่น หากกำหนดสัดส่วนกองทุนหุ้นร้อยละ 60.0 และกองทุนตราสารหนี้ร้อยละ 40.0 เมื่อราคากองทุนหุ้นปรับตัวลดลงจนสัดส่วนเหลือร้อยละ 50.0 เงินลงทุน DCA ในงวดถัดไปจะถูกจัดสรรไปลงทุนในกองทุนหุ้นก่อน เพื่อปรับพอร์ตกลับสู่สัดส่วนเป้าหมาย โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

TRIGGERTECH™: ระบบตั้งเงื่อนไขราคาซื้อขายอัตโนมัติตามเป้าหมายที่ผู้ลงทุนกำหนด ทดแทนการลงทุนในกองทุนประเภท Trigger Fund ซึ่งมักมีค่าธรรมเนียมสูง โดยผู้ลงทุนสามารถตั้งเป้าหมายกำไรได้เองผ่านแอปพลิเคชันโดยไม่มีค่าธรรมเนียมเพิ่มเติม

SWITCHTECH™: ระบบสับเปลี่ยนกองทุนอัตโนมัติเป็นรายสัปดาห์หรือรายเดือน ตัวอย่างเช่น การพักเงินลงทุน 1 ล้านบาทไว้ในกองทุนตลาดเงิน (Money Market Fund) และตั้งค่าให้ทยอยสับเปลี่ยนเข้ากองทุนหุ้นเป้าหมายสัปดาห์ละ 25,000 บาท หรือเดือนละ 100,000 บาท ช่วยลดความเสี่ยงจากการลืมส่งคำสั่ง

LOTTECH™: ระบบคำนวณต้นทุน กำไร และขาดทุนแยกตามรายการซื้อขาย (Gain/Loss by Transaction) อย่างละเอียด ช่วยให้ผู้ลงทุนวางแผนภาษีและกลยุทธ์การขายทำกำไรได้อย่างแม่นยำ

TAXSMOOTH™ (เตรียมเปิดตัวเร็ว ๆ นี้): ฟีเจอร์ที่ช่วยให้ผู้ลงทุนสามารถสับเปลี่ยนกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (RMF) ข้าม บลจ. ที่เข้าร่วมผ่านแอปพลิเคชันได้แบบดิจิทัลทั้งหมด โดยไม่ต้องลงนามในเอกสารใด ๆ

ทิศทางในอนาคต: ต่อยอดจากรากฐานด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่มีอยู่ ในปี 2570 บริษัทอยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายขอบเขตการให้บริการสู่ธุรกิจซื้อขายหุ้นต่างประเทศรายตัว (Offshore Equities) เพิ่มเติม เพื่อให้ผู้ลงทุนสามารถบริหารพอร์ตการลงทุนได้อย่างครบถ้วนยิ่งขึ้น

5. ถาม-ตอบ (Q&A)

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

1. ขอให้อธิบายการรับรู้รายได้ของบริษัทจาก WealthX ว่าคำนวณมาจากอะไร และบริษัทได้รับกระแสเงินสด (Cash Inflow) จากธุรกิจในลักษณะใด เช่น รายเดือนหรือรายไตรมาส

นางสาวณภัทร (CFO): บริษัทรับรู้รายได้ในรูปแบบส่วนแบ่งค่าธรรมเนียมจาก บลจ. พันธมิตร ได้แก่ ค่าธรรมเนียมการขาย (Front-end Fee) ค่าธรรมเนียมการรับซื้อคืน (Back-end Fee) และค่าธรรมเนียมการจัดการ (Management Fee) โดยมีการคำนวณส่วนแบ่งรายได้เป็นรายวัน และ บลจ. พันธมิตรจะสรุปยอดและชำระเงินสดให้แก่บริษัทเป็นรายเดือน

2. ปัจจุบัน WealthX มีมูลค่าสินทรัพย์ภายใต้การดูแล (AUA) ประมาณ 8,000 ล้านบาท อยากทราบว่ากองทุนกลุ่ม SeriesX™ คิดเป็นสัดส่วนประมาณเท่าใดของ AUA ทั้งหมด

   นายธณัฐ (CEO): กองทุนกลุ่ม SeriesX™ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของ AUA ทั้งหมด โดยส่วนใหญ่กระจายการลงทุนอยู่ในกองทุนหลัก (Core Portfolio) เช่น กองทุนหุ้นทั่วโลก (TLWORLD-X) กองทุนหุ้นสหรัฐอเมริกา (S&P 500 และ Nasdaq) และกองทุนพันธบัตร ซึ่งเป็นกลุ่มที่ผู้ลงทุนนิยมถือครองและลงทุนสะสมอย่างต่อเนื่อง

3. กองทุนกลุ่ม SeriesX™ บางกองทุนมีขนาดกองทุน (AUM) ค่อนข้างต่ำ (ไม่ถึง 100 ล้านบาท) ซึ่งอาจไม่คุ้มค่ากับค่าใช้จ่ายในการบริหารกองทุนและมีความเสี่ยงต่อการปิดกองทุน อยากทราบว่ากองทุนเหล่านี้จะมีความยั่งยืนเพียงใด และจะกระทบต่อรายได้หรือผลประกอบการของบริษัทอย่างไร

   นายธณัฐ (CEO): บริษัททำงานร่วมกับ บลจ. พันธมิตรอย่างใกล้ชิดเพื่อขยายขนาดกองทุนอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ในเชิงรายได้และผลกำไร ประเด็นดังกล่าวไม่ได้ส่งผลกระทบต่อบริษัทแต่อย่างใด และในปัจจุบันยังไม่มีสัญญาณว่าจะมีการปิดกองทุนใด

4. เหตุใดกองทุนกลุ่ม SeriesX™ Ultra และกองทุนกลุ่ม SeriesX™ RMF ซึ่งลงทุนในสินทรัพย์เดียวกัน จึงมีค่าธรรมเนียมการจัดการแตกต่างกัน เช่น ร้อยละ 0.11 เทียบกับร้อยละ 0.45

   นายธณัฐ (CEO): กองทุนกลุ่ม Ultra มีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการขาย (Front-end Fee) และค่าธรรมเนียมการรับซื้อคืน (Back-end Fee) เช่น กองทุน TLWORLD-X มีค่าธรรมเนียมการขายร้อยละ 0.1 และค่าธรรมเนียมการรับซื้อคืนร้อยละ 0.3 แต่ตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) กองทุนรวมเพื่อสิทธิประโยชน์ทางภาษี เช่น กองทุน RMF ไม่สามารถเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการขายและรับซื้อคืนจากผู้ถือหน่วยลงทุนได้ บลจ. จึงจำเป็นต้องปรับเพิ่มค่าธรรมเนียมการจัดการขึ้นเล็กน้อย เพื่อชดเชยต้นทุนจากการที่ไม่มีค่าธรรมเนียมทั้งสองส่วนดังกล่าว และให้สะท้อนโครงสร้างต้นทุนการดำเนินงานที่แท้จริง

5. ปัจจุบันผู้บริหารมีมุมมองอย่างไรต่ออุตสาหกรรม Wealth Management ที่การแข่งขันเริ่มรุนแรงมากขึ้น

   นายธณัฐ (CEO): ฝ่ายบริหารไม่ได้มองว่าการแข่งขันในอุตสาหกรรมมีความรุนแรงแต่อย่างใด การที่บริษัทสามารถเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) และขยายยอด AUA จากระดับหลักร้อยล้านบาทขึ้นมาแตะระดับ 8,000 ล้านบาทได้อย่างรวดเร็ว สะท้อนให้เห็นว่าสภาวะการแข่งขันไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อการเติบโตของบริษัท

6. ขอให้อธิบายรายได้ประจำและรายได้ไม่ประจำของธุรกิจ WealthTech ว่าประกอบด้วยรายได้ประเภทใดบ้าง

   นายธณัฐ (CEO): รายได้ประจำ (Recurring Income) ได้แก่ ส่วนแบ่งค่าธรรมเนียมการจัดการ (Management Fee) ที่ได้รับจาก บลจ. ซึ่งคำนวณจากมูลค่าสินทรัพย์ภายใต้การดูแล (AUA) เป็นรายวัน ตราบใดที่ลูกค้ายังคงถือครองหน่วยลงทุน รายได้ส่วนนี้จะเกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ ส่วนรายได้ไม่ประจำ (Non-recurring Income) ได้แก่ ค่าธรรมเนียมที่เกิดจากการทำธุรกรรม (Transaction Fee) เช่น ค่าธรรมเนียมการขายและรับซื้อคืน (Front-end/Back-end Fee) ซึ่งเกิดขึ้นตามรอบการซื้อขายหน่วยลงทุนของผู้ลงทุน

7. คาดการณ์อัตรารายได้ต่อ AUA (Revenue Yield) ของธุรกิจ WealthTech ในปีหน้าจะอยู่ที่ร้อยละเท่าใด

   นายธณัฐ (CEO): ตามที่คุณณภัทร (CFO) ได้ให้ประมาณการ (Guidance) ไว้ในคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A) อัตรารายได้ประจำจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 0.20 ต่อปี และอัตรารายได้ไม่ประจำจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 0.30 ต่อปีของ AUA

8. รายได้จากการจัดงานสัมมนามาจากรูปแบบใดบ้าง

นายธณัฐ (CEO): รายได้จากการจัดงานสัมมนา มาจาก 2 ส่วนหลัก ได้แก่ รายได้จากการจำหน่ายบัตรเข้าร่วมงานให้แก่ผู้เข้าร่วมงานทั่วไป และรายได้จากผู้สนับสนุนการจัดงาน (Corporate Sponsorship)

9. คาดการณ์ AUA ณ สิ้นปี 2570 จะอยู่ที่ประมาณเท่าใด

นายธณัฐ (CEO): ตามประมาณการ (Guidance) ที่บริษัทได้ให้ไว้ บริษัทตั้งเป้าหมาย AUA ณ สิ้นปี 2570 ไว้ที่ 25,000 ล้านบาท

10. ภายหลังการลงทุนในค่าใช้จ่ายการได้มาซึ่งลูกค้า (CAC) ฐานลูกค้าของธุรกิจ WealthTech เติบโตขึ้นร้อยละเท่าใด เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) และช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY)

นายธณัฐ (CEO): ฐานลูกค้าของธุรกิจ WealthTech มีการเติบโตขึ้นอย่างมากเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่สามารถเปิดเผยตัวเลขที่ไม่ได้ระบุไว้ใน MD&A ได้ เพื่อความเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกท่าน ส่วนการเปรียบเทียบแบบ YoY ยังไม่สามารถทำได้ เนื่องจากบริษัทเพิ่งเริ่มให้บริการเป็นปีแรก

11. คาดว่าธุรกิจ WealthTech จะพลิกกลับมามีกำไรในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2569 ถึงไตรมาสที่ 1 ปี 2570 จากรายการใดเป็นหลัก ระหว่างรายได้ ต้นทุน หรือค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A)

นายธณัฐ (CEO): การปรับตัวดีขึ้นจะเริ่มตั้งแต่ระดับกำไรขั้นต้น (Gross Margin) เนื่องจากต้นทุนการให้บริการ (Cost of Services) ส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่ อาจปรับเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยตามขนาดธุรกิจ แต่ไม่ได้เพิ่มขึ้นตามสัดส่วนของรายได้ เมื่อรายได้ขยายตัว อัตรากำไรขั้นต้นจะปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ดังที่ปรากฏในผลการดำเนินงานของไตรมาสนี้ซึ่งเป็นไตรมาสแรกที่กำไรขั้นต้นพลิกกลับเป็นบวก

12. ผลประกอบการของบริษัทร่วม (บลจ. ทาลิส) ในปี 2570 คาดว่าจะยังเติบโตได้ดีจากปี 2569 มากน้อยเพียงใด

นายธณัฐ (CEO): มูลค่าทรัพย์สินสุทธิภายใต้การบริหาร (AUM) ของ บลจ.ทาลิส เติบโตอย่างโดดเด่นตามข้อมูลที่เปิดเผยต่อสาธารณะ และมีแนวโน้มขยายตัวได้ดีอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทเป็นหนึ่งในพันธมิตรสำคัญที่ช่วยส่งมอบ AUA เข้าไปสนับสนุนการเติบโตของ บลจ. ทาลิส ขณะเดียวกัน บลจ. ทาลิส ยังมีพันธมิตรตัวแทนขายรายอื่นร่วมด้วย ซึ่งจะช่วยสร้างส่วนแบ่งกำไรที่มั่นคงกลับมาสู่บริษัท

13. การที่กองทุนส่วนใหญ่บนแพลตฟอร์มมีค่าธรรมเนียมต่ำ จะทำให้อัตรารายได้ต่อ AUA (Revenue Yield) ของบริษัทต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมหรือไม่

นายธณัฐ (CEO): อัตรารายได้ต่อ AUA ของบริษัทต่ำกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมเกือบครึ่งหนึ่งจริง แต่บริษัทไม่มีค่าคอมมิชชันหรือแรงจูงใจ (Incentive) ที่ต้องจ่ายให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน (FA) ขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นที่มีอัตรารายได้สูงกว่าต้องจ่ายรายได้ประมาณครึ่งหนึ่งให้แก่พนักงานขายและตัวแทน ซึ่งค่าใช้จ่ายส่วนดังกล่าวปรับเพิ่มขึ้นตามรายได้ ในทางกลับกัน ค่าใช้จ่ายของบริษัทไม่ได้ปรับเพิ่มขึ้นตามรายได้ ดังนั้น ในระยะยาว การใช้ต้นทุนการดำเนินงานเดิมที่ทำให้เกิดรายได้ใหม่ (Operating Leverage) ของบริษัทจะอยู่ในระดับที่ดีกว่า

14. ปัจจุบันสัดส่วนผู้ถือหุ้นรายย่อย (Free Float) ของหุ้นบริษัทค่อนข้างต่ำ ในอนาคตบริษัทมีแผนเพิ่มสัดส่วนดังกล่าวอย่างไร

นายธณัฐ (CEO): เรื่องนี้ยังต้องติดตามต่อไป บริษัทเข้าใจว่าการเข้าซื้อหุ้นในปริมาณมากช่วงนี้อาจทำได้ยาก แต่ตามตรงคือบริษัทไม่อยากให้ผู้ถือหุ้นเดิมเกิด Dilution ซึ่งปัจจุบันกำลังอยู่ระหว่างหาแนวทางว่าจะเพิ่มส่วนนี้ได้อย่างไร

15. ขอให้อธิบายเพิ่มเติมเกี่ยวกับการศึกษาธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ (หุ้นต่างประเทศ) ว่าจะมีโมเดลธุรกิจที่แตกต่างจากคู่แข่งอย่างไร

นายธณัฐ (CEO): ปัจจุบันอยู่ระหว่างขั้นตอนการศึกษา และบริษัทยังไม่ได้ตัดสินใจที่จะเปิดให้บริการ โดยหลักการในการพิจารณาดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ ต้องเป็นโมเดลที่ต้นทุนคงที่ไม่เพิ่มขึ้นมากหรือเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย แต่มีโอกาสสร้างรายได้อย่างมีนัยสำคัญ หากบริษัทดำเนินธุรกิจดังกล่าวจริง จะเป็นโมเดลที่ใช้ทีมงานและระบบเดิมที่มีอยู่ โดยไม่มีการลงทุนเพิ่มบุคลากรจำนวนมาก ต้นทุนส่วนใหญ่จะเป็นต้นทุนผันแปร (Variable Cost) ตามปริมาณธุรกรรมจริง และออกแบบมาให้เหมาะสมกับกลุ่มผู้ใช้งานของบริษัทซึ่งเน้นการลงทุนสะสม ไม่เน้นการซื้อขายเก็งกำไรระยะสั้นหรือการซื้อขายที่มีความถี่สูง

16. ในอนาคต WealthX จะมีกองทุน RMF for PVD หรือให้บริการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (Provident Fund: PVD) หรือไม่

นายธณัฐ (CEO): บริการ RMF for PVD ซึ่งเป็นการโอนย้ายเงินจากกองทุนสำรองเลี้ยงชีพมาลงทุนต่อในกองทุน RMF อยู่ในแผนการเปิดให้บริการภายในช่วงปลายปี 2569 โดยมี บลจ. พันธมิตรเข้าร่วมประมาณ 3 แห่ง ซึ่งสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสามารถเตรียมโอนย้ายมาได้ สำหรับการรับบริหารกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (PVD) โดยตรง บริษัทยังไม่มีนโยบายดำเนินการ เนื่องจากต้องใช้ใบอนุญาตเฉพาะทาง ซึ่งเป็นบทบาทของ บลจ.

นางสาวอนงค์นาฎ (ผู้ดำเนินรายการ): และสุดท้ายนี้ ขอขอบคุณผู้เข้าร่วมประชุมและท่านผู้ชมทุกท่านที่สละเวลาร่วมรับฟังการประชุมในวันนี้ และขอเรียนเชิญนายธณัฐ (CEO) กล่าวปิดการประชุม

นายธณัฐ (CEO): ขอขอบคุณทุกท่านที่ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัท ในไตรมาสนี้บริษัทสามารถดำเนินงานได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ แม้ฝั่งธุรกิจสื่อจะได้รับผลกระทบระยะสั้นจากสถานการณ์น้ำท่วม จนทำให้ลูกค้าเลื่อนการลงโฆษณาออกไปบางส่วน แต่ปัจจุบันตารางงานได้กลับมาเป็นปกติ และในภาพรวมไม่มีปัจจัยที่น่ากังวลแต่อย่างใด ส่วนฝั่ง WealthX บริษัทจะมุ่งมั่นผลักดันการเติบโตให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ทั้งเป้าหมาย AUA ที่ 10,000 ล้านบาท ณ สิ้นปีนี้ และ 25,000 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2570 ขอขอบคุณทุกท่านอีกครั้งสำหรับความไว้วางใจ ขอบคุณมากครับ

[สิ้นสุดบันทึกการประชุมแถลงผลประกอบการไตรมาสที่ 3 ปี 2569]