

— MD&A · ฉบับไตรมาส 2 / 2569

Q2
2569

รายงานคำอธิบายและ บทวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ

ผลประกอบการงวดหกเดือน ปี 2569 ของบริษัทฯ
รายได้รวม 3,827.2 ล้านบาท อัตรากำไรขั้นต้น 8.8%

สำหรับงวดสามเดือน (ไตรมาส 2) รายได้รวม
1,953.6 ล้านบาท อัตรากำไรขั้นต้น 8.5%

MANAGEMENT DISCUSSION & ANALYSIS

FOR THE PERIOD ENDED 30 JUNE 2026

บทวิเคราะห์ผลการดำเนินงานสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่
30 มิถุนายน 2569 ครอบคลุมผลการดำเนินงานรวม
สายธุรกิจ ฐานะการเงิน และมุมมองของผู้บริหารต่อ
ทิศทางในระยะถัดไป

เลขที่

11 / 2569

วันที่

7 ส.ค. 2569

หลักทรัพย์

SET · PRTR

งวด

30 มิ.ย. 2569

เรียบ · กรรมการและผู้จัดการ

ตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย

คำอธิบายและบทวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการต่อผลการดำเนินงาน
สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

จดหมายจากฝ่ายจัดการ

ผลการดำเนินงาน ไตรมาส 2 ปี 2569 และทิศทางระยะถัดไป

ในงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีรายได้รวม* 3,827.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.8 จากงวดเดียวกันของปีก่อน กำไรขั้นต้น 338.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.2 และกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทฯ ใหญ่ 101.0 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10.1 จากรายได้ของกลุ่ม Recruitment ที่ต่ำกว่าเป้า

ในงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 รายได้รวมของบริษัทฯ อยู่ที่ 3,827.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 29.6 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.8 จากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยธุรกิจ Outsourcing เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 ธุรกิจฝึกอบรมร้อยละ 71.9 และแพลตฟอร์ม HRIS ร้อยละ 8.2 ขณะที่ธุรกิจ Recruitment ปรับลดลงร้อยละ 7.5 เฉพาะงวดสามเดือน (ไตรมาส 2) รายได้รวมอยู่ที่ 1,953.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.2 YoY และร้อยละ 4.3 QoQ จากการกลับมาขยายตัวของธุรกิจ Outsourcing

ด้านความสามารถในการทำกำไร กำไรขั้นต้นงวดหกเดือนอยู่ที่ 338.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.9 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.2 และอัตรากำไรขั้นต้นทรงตัวที่ร้อยละ 8.8 โดยการเติบโตของธุรกิจฝึกอบรมและแพลตฟอร์ม HRIS ช่วยชดเชยการชะลอตัวของธุรกิจ Recruitment ซึ่งเป็นสายธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูง สำหรับงวดสามเดือน กำไรขั้นต้นอยู่ที่ 166.3 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.1 และอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเป็นร้อยละ 8.5 จากร้อยละ 8.9

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงวดหกเดือนอยู่ที่ 221.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.1 คิดเป็นร้อยละ 5.79 ของรายได้รวม จากการรวมงบการเงินของบริษัท รักษาความปลอดภัย ฟิอาร์ทีอาร์ พลัส แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2568 ส่งผลให้กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทฯ ใหญ่อยู่ที่ 101.0 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10.1 (งวดสามเดือน 47.0 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 18.0 YoY) ฐานะการเงินยังคงแข็งแกร่ง ด้วยสินทรัพย์รวม 2,389.7 ล้านบาท ส่วนของผู้ถือหุ้น 1,643.8 ล้านบาท และอัตราส่วนสภาพคล่อง 3.86 เท่า ภายหลังการจ่ายเงินปันผล 180.0 ล้านบาทในไตรมาส 2

สำหรับแนวโน้มปี 2569 ฝ่ายจัดการประเมินว่าธุรกิจยังคงมีทิศทางเติบโต โดยมีธุรกิจ Outsourcing เป็นแกนหลัก ธุรกิจฝึกอบรมและแพลตฟอร์ม HRIS ที่คาดว่าจะมีบทบาทเพิ่มขึ้นในระยะกลาง ขณะที่ธุรกิจ Recruitment ยังคงผันผวน ตามวัฏจักรการจ้างงาน ทั้งนี้ ฝ่ายจัดการยังคงติดตามผลกระทบจากมาตรการภาษีนำเข้าของสหรัฐฯ ราคาพลังงาน และความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ต่ออุตสาหกรรมลูกค้าอย่างใกล้ชิด

* “รายได้รวม” = รายได้จากการให้บริการ + รายได้อื่น + รายได้ทางการเงิน ซึ่งอาจต่างจากการแสดงรายการในงบการเงิน

สารบัญ · CONTENTS

01	บทสรุปผู้บริหาร	03
	ภาพรวมผลการดำเนินงานและตัวเลขสำคัญ	
02	ภาวะอุตสาหกรรมและตลาดแรงงานไทย	04
	เศรษฐกิจไทย การจ้างงาน และปัจจัยมหภาค	
03	ลักษณะการประกอบธุรกิจและสภาวะการแข่งขัน	05
	โครงสร้างกลุ่มธุรกิจและตำแหน่งทางการแข่งขัน	
04	ผลการดำเนินงานรวม	06
	รายได้ ต้นทุน และกำไร งวดสามเดือนและหกเดือน	
05	ภาพรวมรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ	07
	Outsource · Recruitment · Training · HRIS	
06	ธุรกิจบริหารและจัดจ้างพนักงาน (Outsourcing)	08
	ธุรกิจหลักและการรวมกิจการ PRTR Plus	
07	โครงสร้างลูกค้าและกำลังคน	09
	รายได้ตามกลุ่มอุตสาหกรรม และกำลังคนตามลักษณะงาน	
08	Recruitment · Training · HRIS	10
	สายธุรกิจที่สนับสนุนอัตรากำไรของกลุ่ม	
09	โครงสร้างกำไรและค่าใช้จ่าย	11
	อัตรากำไร ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ภาษีและต้นทุนทางการเงิน	
10	ฐานะการเงินและกระแสเงินสด	12
	งบแสดงฐานะการเงิน สภาพคล่อง และอัตราส่วนสำคัญ	
11	แนวโน้มการดำเนินธุรกิจปี 2569	13
	โอกาส ความเสี่ยง และแนวทางการบริหารจัดการ	
12	พัฒนาการด้านความยั่งยืนและบรรษัทภิบาล	14
	ESG การกำกับดูแลกิจการ และการรับรองมาตรฐาน	



วิศรา เจริญพาณิชย์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร · CHIEF EXECUTIVE OFFICER

— รายได้รวมงวดหกเดือน · สิ้นสุด 30 มิถุนายน 2569

3,827.2

ล้านบาท · **+0.8%** YoY · งวดสามเดือน 1,953.6 ลบ. (**+2.2%** YoY)

รายได้งวดหกเดือนขยายตัวจากธุรกิจ Outsourcing ฝึกอบรม และแพลตฟอร์ม HRIS ขณะที่ **กำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.2**



รายได้ — REVENUE (6 เดือน / 3 เดือน)

งวดหกเดือน รายได้รวม* อยู่ที่ 3,827.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.8 โดยธุรกิจ **Outsourcing** ซึ่งเป็นกลไกหลักอยู่ที่ 3,679.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 คิดเป็นร้อยละ 96.1 ของรายได้รวม ซึ่งเป็นผลจากการเติบโตของ PRTR+

ธุรกิจฝึกอบรม **The Blacksmith** เติบโตร้อยละ 71.9 มาอยู่ที่ 22.0 ล้านบาท และธุรกิจแพลตฟอร์ม **HRIS (Pinno)** เติบโตร้อยละ 8.2 มาอยู่ที่ 21.0 ล้านบาท ขณะที่ธุรกิจ **Recruitment** ปรับลดลงร้อยละ 7.5 มาอยู่ที่ 99.7 ล้านบาท ตามการชะลอการจ้างงานของลูกค้าองค์กร

งวดสามเดือน รายได้รวมอยู่ที่ 1,953.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.2 YoY และร้อยละ 4.3 QoQ โดยธุรกิจ Outsourcing กลับมาขยายตัวร้อยละ 2.5 เป็น 1,885.3 ล้านบาท ขณะที่ Recruitment ลดลงร้อยละ 18.3 · รายได้ทางการเงินงวดหกเดือนลดลงเป็น 2.7 ล้านบาท จาก 4.4 ล้านบาท ตามทิศทางอัตราดอกเบี้ย

* “รายได้รวม” = รายได้จากการให้บริการ + รายได้อื่น + รายได้ทางการเงิน ซึ่งอาจต่างจากการแสดงรายการในงบการเงิน

กำไร — PROFITABILITY (6 เดือน / 3 เดือน)

อัตรากำไรขั้นต้นงวดหกเดือน ทรงตัวที่ร้อยละ 8.8 โดยกำไรขั้นต้น เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.2 เป็น 338.0 ล้านบาท จากการเติบโตของธุรกิจฝึกอบรม (training) ซึ่งช่วยชดเชยการชะลอตัวของธุรกิจ Recruitment

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงวดหกเดือนอยู่ที่ 221.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.1 คิดเป็นร้อยละ 5.79 ของรายได้รวม จากการรวมงบของ **บริษัท รักษาความปลอดภัย พียอร์ทีอาร์ พลัส แอนด์ เซอร์วิส จำกัด** ตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2568

กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่งวดหกเดือนอยู่ที่ 101.0 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10.1 อัตรากำไรสุทธิร้อยละ 2.6 เทียบกับร้อยละ 3.0 ในงวดเดียวกันของปีก่อน

งวดสามเดือน กำไรขั้นต้นลดลงร้อยละ 2.1 เป็น 166.3 ล้านบาท (อัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 8.5) เนื่องจากอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจ Recruitment ลดลงเหลือร้อยละ 48.3 จากร้อยละ 54.9 ส่งผลให้กำไรสุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ อยู่ที่ 47.0 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 18.0 YoY ฐานะการเงินยังคงแข็งแกร่ง ด้วยส่วนของผู้ถือหุ้น 1,643.8 ล้านบาท

กำไรขั้นต้นงวดหกเดือนเพิ่มขึ้น **ร้อยละ 1.2** บนฐานรายได้ที่ขยายตัวร้อยละ 0.8 ขณะที่กำไรสุทธิลดลงร้อยละ 10.1 จากการลดลงของรายได้จากธุรกิจ Recruitment

6M/2568 → 6M/2569



ตลาดแรงงานและภาวะมหภาค

ภาวะตลาดแรงงาน
และเศรษฐกิจไทย

อัตราการว่างงาน ณ ไตรมาสแรกของปี 2569 อยู่ที่ร้อยละ **0.91** เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 0.70 ในไตรมาสก่อนหน้า และร้อยละ 0.89 ในงวดเดียวกันของปีก่อน แม้ยังอยู่ในระดับต่ำ แต่สะท้อนภาวะตึงตัวในตลาดแรงงาน (ที่มา: สศช.)

ผู้ใช้งาน Q1/69

41.2 ล้าน

● +4.6% YoY

อัตราการว่างงาน Q1/69

0.91 %

● ↑ จาก 0.70% Q4/68

GDP ขยายตัว Q1/69

2.8 %

● ↑ จาก 2.5% Q4/68

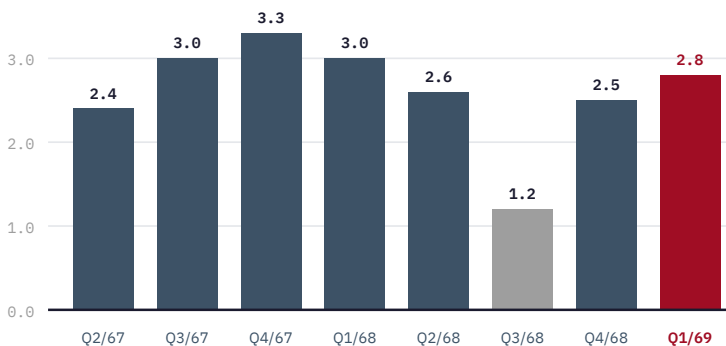
GDP คาดการณ์ 2569

1.5–2.5 %

● ค่ากลาง 2.0% · สศช.

การขยายตัวของ GDP รายไตรมาส

หน่วย: ร้อยละ YoY · ที่มา: สศช.



ภาพรวมเศรษฐกิจไทย · ไตรมาส 1 ปี 2569

เศรษฐกิจไทยในไตรมาสแรกของปี 2569 ขยายตัวร้อยละ **2.8** เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 2.5 ในไตรมาสที่สี่ของปี 2568 และเมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้วขยายตัวร้อยละ 0.7 จากไตรมาสก่อนหน้า โดยการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 9.9 ซึ่งเป็นอัตราสูงสุดในรอบ 44 ไตรมาส (การลงทุนภาคเอกชนร้อยละ 10.1 และภาครัฐร้อยละ 9.4)

อัตราเงินเฟ้อทั่วไปติดลบร้อยละ 0.5 ต่อเนื่องเป็นไตรมาสที่สี่ อัตราเงินเฟ้อพื้นฐานอยู่ที่ร้อยละ 0.6 และดัชนีผู้บริโภคขึ้น 3.2 พันล้านดอลลาร์ สรอ. สำหรับทั้งปี 2569 สศช. คาดว่าเศรษฐกิจไทยจะขยายตัวในช่วงร้อยละ **1.5–2.5** (ค่ากลาง 2.0) โดยมูลค่าส่งออกสินค้าคาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 9.6

ในระดับโลก ยังคงมีความไม่แน่นอนจากมาตรการภาษีนำเข้าของสหรัฐฯ และความขัดแย้งในภูมิภาคตะวันออกกลาง ซึ่งกดดันราคาพลังงาน และอาจส่งผลต่อมูลค่าส่งออกและกำลังซื้อในระยะถัดไป

โดยสรุป แม้ธุรกิจ Recruitment อาจผันผวนตามวัฏจักรการจ้างงาน แต่แนวโน้มระยะยาวของธุรกิจ Outsourcing และแพลตฟอร์ม HRIS ยังอยู่ในทิศทางเติบโต

แนวโน้มภาคธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับ **การเพิ่มประสิทธิภาพต้นทุน** และความยืดหยุ่นของกำลังแรงงาน เป็นปัจจัยเชิงโครงสร้างที่สนับสนุนความต้องการการบริการ Outsourcing และ HR Solutions อย่างต่อเนื่อง

ภาวะอุตสาหกรรม · Q2/2569



ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ผู้ให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลแบบครบวงจร

บริษัท พีโออาร์ทีอาร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ("บริษัท" หรือ "PRTR") ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการจ้างพนักงาน (Outsourcing Services) และได้ก่อตั้งบริษัทในเครือเพื่อดำเนินธุรกิจการให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลแบบครบวงจร ได้แก่ ธุรกิจสรรหาบุคลากร (Recruitment Services) ซึ่งรวมถึงการสรรหาบุคลากรไปทำงานในต่างประเทศ ธุรกิจแพลตฟอร์มการหางานออนไลน์ (Job Platform) ธุรกิจฝึกอบรมแบบออนไลน์และออฟไลน์ (Integrated Learning Services) และธุรกิจแอปพลิเคชันซอฟต์แวร์ด้านการบริหารจัดการบุคลากร (Human Capital Management)

96.1% ของรายได้ · 6 เดือน



01
Outsourcing
บริหารจัดการจ้างพนักงาน

1 ใน 3 ผู้นำตลาดประเทศไทย ด้วยฐานพนักงาน Outsource **19,746 คน** ให้แก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมหลัก

2.6% ของรายได้ · 6 เดือน



02
Recruitment
สรรหาบุคลากร

ฐานข้อมูลผู้สมัครกว่า **700,000 คน** และเจ้าหน้าที่สรรหากว่า 150 คน ครอบคลุมทุกระดับตำแหน่ง

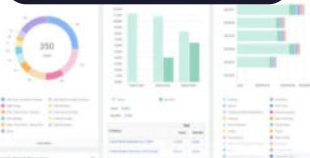
0.6% ของรายได้ · 6 เดือน



03
The Blacksmith
INTEGRATED LEARNING

เติบโต **+71.9%** YoY จากความต้องการอบรม On-site ของลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่

0.6% ของรายได้ · 6 เดือน



04
Pinno
HUMAN CAPITAL PLATFORM

แพลตฟอร์ม HRIS ที่คาดว่าจะมีบทบาทเพิ่มขึ้นในระยะกลางจากแนวโน้ม **HR Digital Transformation**

สภาวะการแข่งขัน

ตำแหน่งทางการแข่งขันของบริษัทฯ

ธุรกิจ Outsourcing มีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากขนาดรายได้ บริษัทฯ ถือเป็น **1 ใน 3 ผู้นำตลาด** Outsourcing Services ในประเทศไทย ด้วยความเชี่ยวชาญกว่า 30 ปี ในการสรรหาและจัดจ้างพนักงานทั้งกลุ่มพนักงานขาย พนักงานออฟฟิศ กลุ่ม IT และ Customer Services ทำให้ลูกค้ามีกำลังคนเพียงพอต่อความต้องการ โดยไม่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจ Recruitment ต้องได้รับใบอนุญาตจากกรมการจัดหางาน ณ วันที่ 31 มกราคม 2566 มีบริษัทที่ได้รับใบอนุญาต 309 บริษัท บริษัทฯ พิจารณาจากขนาดรายได้ก็ถือเป็น 1 ใน 3 ผู้นำตลาดเช่นกัน ด้วยฐานข้อมูลผู้สมัครกว่า 700,000 คน และเจ้าหน้าที่สรรหากว่า 150 คน ที่เชี่ยวชาญการสรรหาตั้งแต่ระดับพนักงาน (Junior Officer) จนถึงระดับผู้บริหาร (Executive Level) (ที่มา: BOL และ กองทะเบียนจัดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน)

ตัวชี้วัดเชิงโครงสร้าง

ฐานบุคลากรและประสบการณ์

พนักงาน Outsource ภายใต้การบริหาร	19,746 คน
ฐานข้อมูลผู้สมัคร Recruitment	700,000+ คน
เจ้าหน้าที่สรรหา	150+ คน
ประสบการณ์ในตลาด	30+ ปี
ตำแหน่งในตลาด Outsourcing TH	Top 3
ตำแหน่งในตลาด Recruitment TH	Top 3

ที่มา: BOL และ กองทะเบียนจัดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน

ภาพรวมงบกำไรขาดทุน

สรุปผลการดำเนินงาน
งวดหกเดือนและสามเดือน

งวดหกเดือน รายได้รวม* 3,827.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.8 กำไรขั้นต้น 338.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.2 และกำไรสุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ 101.0 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10.1 · **งวดสามเดือน** รายได้รวมเพิ่มขึ้น ร้อยละ 2.2 YoY และร้อยละ 4.3 QoQ ขณะที่กำไรสุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ ลดลงร้อยละ 18.0

รายการ (ล้านบาท)	สำหรับงวดหกเดือน			สำหรับงวดสามเดือน				
	6M/2568	6M/2569	%YOY	Q2/2568	Q1/2569	Q2/2569	%QOQ	%YOY
รายได้จากการให้บริการ	3,792.1	3,821.9	+0.8%	1,910.0	1,870.3	1,951.6	+4.4%	+2.2%
รายได้อื่น	1.1	2.5	+127.3%	0.9	1.6	0.9	-43.8%	0.0%
รายได้ทางการเงิน	4.4	2.7	-38.6%	1.5	1.6	1.1	-31.3%	-26.7%
รวมรายได้	3,797.6	3,827.2	+0.8%	1,912.4	1,873.5	1,953.6	+4.3%	+2.2%
ต้นทุนการให้บริการ	3,458.0	3,483.9	+0.8%	1,740.1	1,698.6	1,785.4	+5.1%	+2.6%
กำไรขั้นต้น	334.1	338.0	+1.2%	169.9	171.7	166.3	-3.1%	-2.1%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	203.4	221.8	+9.1%	102.8	111.4	110.5	-0.8%	+7.5%
รวมต้นทุนและค่าใช้จ่าย	3,661.4	3,705.8	+1.2%	1,842.9	1,810.0	1,895.9	+4.7%	+2.9%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษี	136.2	121.4	-10.9%	69.5	63.5	57.8	-9.0%	-16.8%
ต้นทุนทางการเงิน	2.2	0.6	-72.7%	1.1	0.2	0.4	+100.0%	-63.6%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	24.9	22.8	-8.4%	12.4	11.4	11.4	0.0%	-8.1%
กำไรสุทธิสำหรับงวด	109.1	97.9	-10.3%	56.0	51.9	46.0	-11.4%	-17.9%
ส่วนของบริษัทใหญ่	112.3	101.0	-10.1%	57.3	54.0	47.0	-13.0%	-18.0%
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(3.2)	(3.1)	-1.2%	(1.3)	(2.1)	(1.0)	+52.4%	+23.1%

โครงสร้างรายได้ งวดหกเดือน
2569



ประเภทธุรกิจ	งวดหกเดือน			งวดสามเดือน			
	6M/68	6M/69	%YOY	Q2/68	Q1/69	Q2/69	%YOY
■ Outsource *	3,652.1	3,679.2	+0.7%	1,839.5	1,793.9	1,885.3	+2.5%
■ Recruitment	107.8	99.7	-7.5%	55.0	54.8	44.9	-18.3%
■ Training (Blacksmith)	12.8	22.0	+71.9%	6.2	11.9	10.1	+62.9%
■ HRIS (Pinno) **	19.4	21.0	+8.2%	9.4	9.7	11.4	+20.3%
รวมรายได้จากการให้บริการ	3,792.1	3,821.9	+0.8%	1,910.0	1,870.3	1,951.6	+2.2%

นิยาม: “รวมรายได้” ในตารางนี้ = รายได้จากการให้บริการ + รายได้อื่น + รายได้ทางการเงิน ซึ่งอาจต่างจากการแสดงรายการในงบการเงิน · “กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษี” = รวมรายได้ หัก ต้นทุนการให้บริการ และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ไม่รวมต้นทุนทางการเงิน)
* รวมรายได้จาก บริษัท รักษาความปลอดภัย ฟิอาร์ทีอาร์ พลัส แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (รวมงบการเงินตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2568)
** รายได้หลังหักรายการระหว่างกัน
หมายเหตุ: เมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2569 บริษัท บิซริซอร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท รักษาความปลอดภัย ฟิอาร์ทีอาร์ พลัส แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

รายได้แยกตามประเภทธุรกิจ

ภาพรวมรายได้ และองค์ประกอบกำไรเติบโต

(1) ธุรกิจบริการ OUTSOURCE

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีรายได้จากธุรกิจบริการ Outsource จำนวน **3,679.2 ล้านบาท** เพิ่มขึ้นจาก 3,652.1 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นการเพิ่มขึ้น 27.2 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.7 โดยการเติบโตดังกล่าวมีแรงหนุนจากการรับรู้รายได้เต็มงวด ของสัญญาลูกค้าใหม่

เมื่อเปรียบเทียบกับรายไตรมาส รายได้ธุรกิจ Outsource ในไตรมาสที่ 1 และไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีมูลค่า 1,793.9 ล้านบาท และ 1,885.3 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้น 91.4 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.1 สะท้อนการกลับมาขยายตัวของธุรกิจหลักภายหลังการปรับฐานในไตรมาสแรก จากการสิ้นสุดสัญญาลูกค้าบางรายในครึ่งหลังของปี 2568 ทั้งนี้ ฐานพนักงาน Outsource ภายใต้การบริหาร ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 อยู่ที่ 19,746 คน เพิ่มขึ้นจาก 18,847 คน ณ สิ้นไตรมาสก่อนหน้า

(2) ธุรกิจบริการ RECRUITMENT

สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 31 มีนาคม 2569 และ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีรายได้จากธุรกิจ Recruitment เท่ากับ 55.0 ล้านบาท 54.8 ล้านบาท และ **44.9 ล้านบาท** ตามลำดับ

เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน รายได้งวดสามเดือนลดลง 10.1 ล้านบาท หรือร้อยละ 18.3 และเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้าลดลง 9.9 ล้านบาท หรือร้อยละ 18.0 กลุ่มอุตสาหกรรมที่รับลดลงหลักคือ Automotive, Machinery, Logistics และ Services

เมื่อพิจารณาตามระดับตำแหน่งในงวดหกเดือน จำนวนการบรรจุงานรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 24.7 เป็น 1,468 อัตรา จากงานระดับ Junior ที่ขยายตัวร้อยละ 34.0 ขณะที่รายได้ต่อการบรรจุ ของกลุ่มดังกล่าวลดลงร้อยละ 30.9 ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงลงทุนยกระดับความสามารถ ของนักสรรหาและเครื่องมือจับคู่ผู้สมัครด้วยเทคโนโลยี

รายการสำคัญระหว่างงวด

การเข้าซื้อกิจการบริษัท รักษาความปลอดภัย พีอาร์ทีอาร์ พลัส แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (PRTR PLUS SERVICES AND SECURITY CO., LTD.) ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการรักษาบุคคลในกลุ่มพนักงานขับรถและแม่บ้าน บริษัทฯ ได้ตกลงซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน 50,000 หุ้น รวมเป็นจำนวนไม่เกิน 40.0 ล้านบาท โดยการโอนกรรมสิทธิ์ในหุ้นดังกล่าวเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2568 และบริษัทฯ ได้รวมงบการเงินของบริษัทดังกล่าว ตั้งแต่วันที่ 3 ปี 2568 เป็นต้นไป การบูรณาการดำเนินไปตามแผน และมีส่วนสนับสนุนการขยายตัวของรายได้ธุรกิจ Outsource ในงวดปัจจุบัน

การจ่ายเงินปันผล ในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 บริษัทฯ ได้จ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ จำนวน 180.0 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นสาเหตุหลักของการลดลงของเงินสดและส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นงวด โดยบริษัทฯ ยังคงรักษาระดับสภาพคล่องและโครงสร้างเงินทุนที่แข็งแกร่ง

รายได้จากการให้บริการงวดหกเดือนอยู่ที่ **3,821.9 ล้านบาท** เพิ่มขึ้นจาก 3,792.1 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน คิดเป็น 29.9 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.8 โดยมีธุรกิจ Outsource เป็นแกนหลัก และธุรกิจแพลตฟอร์มเป็นแรงส่งเพิ่มเติม

(3) ธุรกิจที่ให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม

(3.1) ธุรกิจการฝึกอบรม (The Blacksmith) ให้บริการฝึกอบรมทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ โดยมีรายได้หลักจากการฝึกอบรมแบบ On-site สำหรับลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ และการพัฒนาหลักสูตรเฉพาะทาง (Customized & Industry-Specific Programs) ซึ่งเป็นแนวทางสร้างความแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่นในตลาด ในงวดหกเดือนปี 2569 ธุรกิจดังกล่าวเติบโตสูงที่สุดในกลุ่ม โดยมีรายได้ **22.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 71.9** จาก 12.8 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน (งวดสามเดือน 10.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 62.9)

(3.2) ธุรกิจบริการแพลตฟอร์มบริหารจัดการบุคคลากร (Pinno : HRIS Platform) เติบโตจากการขยายฐานลูกค้าองค์กรขนาดกลาง และรายได้ประจำ (Recurring Income) จากการให้บริการใช้แพลตฟอร์มแบบรายเดือน ซึ่งเป็นลักษณะรายได้ที่มีความต่อเนื่อง และมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าธุรกิจจัดจ้างพนักงาน โดยจำนวนผู้ใช้งานในระบบ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 อยู่ที่ **55,241 ราย**

(3.3) ธุรกิจการจัดหางานผ่านแพลตฟอร์ม (Online Job Platform) ไม่มีการรับรู้รายได้แยกรายการในงวดปัจจุบัน เนื่องจากรายได้ทั้งหมด ถูกจัดประเภทรวมอยู่ในธุรกิจบริการ Recruitment

โดยสรุป ธุรกิจที่ให้บริการผ่านแพลตฟอร์มมีแนวโน้มการเติบโตในทิศทางบวก โดยเฉพาะ Pinno ซึ่งมีลักษณะรายได้ต่อเนื่องและมีอัตรากำไรขั้นต้นสูง ช่วยเสริมความมั่นคงของโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ในระยะยาว

รายได้อื่นและรายได้ทางการเงิน

บริษัทฯ มีรายได้อื่นรวมกับรายได้ทางการเงินงวดหกเดือน 5.5 ล้านบาท และ 5.2 ล้านบาท ในปี 2568 และ 2569 ตามลำดับ โดยรายได้ทางการเงินลดลงเป็น 2.7 ล้านบาท จาก 4.4 ล้านบาท ตามทิศทางอัตราดอกเบี้ยและระดับเงินสดที่ลดลง ภายหลังการจ่ายเงินปันผล ขณะที่รายได้อื่นเพิ่มขึ้นเป็น 2.5 ล้านบาท จาก 1.1 ล้านบาท

สัดส่วนการเติบโตรายธุรกิจ · 6 เดือน

Outsourcing	+0.7%
Recruitment	-7.5%
Training (Blacksmith)	+71.9%
HRIS (Pinno)	+8.2%

ความยาวแถบแสดงอัตราการเติบโต YoY เชิงสัมพันธ์ (ฐาน 71.9% = เต็มแถบ)
โดยกำหนดความกว้างขั้นต่ำเพื่อการอ่าน · แถบโทนเข้มคือสายธุรกิจที่หดตัว

ภาพรวมรายได้จากการให้บริการยังคงขยายตัวอย่างมั่นคง โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก **คุณภาพของการให้บริการ** และศักยภาพในการให้บริการแบบครบวงจร ซึ่งครอบคลุมทั้งการจัดจ้างพนักงาน ในหลากหลายอุตสาหกรรม และสามารถในการสรรหาพนักงานในทุกระดับ

REVENUE REVIEW · งวดหกเดือน 2569

OUTSOURCING
SERVICES

สัดส่วนร้อยละ 96.1 ของรายได้รวม (6 เดือน)

ธุรกิจ
Outsourcing

รายได้และ MARGIN

งวด หกเดือน บริษัทฯ มีรายได้จากรธุรกิจ Outsource 3,679.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 3,652.1 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปีก่อน คิดเป็น 27.1 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.7 และมีกำไรขั้นต้น 267.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 7.3 ปรับขึ้นจากร้อยละ 7.2 ในงวดเดียวกันของปีก่อน

งวดสามเดือน รายได้อยู่ที่ 1,885.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.5 YoY และร้อยละ 5.1 QoQ เป็นการกลับมาเติบโตหลังการชะลอตัวในไตรมาสแรก ขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นงวดสามเดือนอยู่ที่ร้อยละ 7.2 เทียบกับร้อยละ 7.3 ในไตรมาส 2 ปี 2568 และร้อยละ 7.4 ในไตรมาสก่อนหน้า

บุคลากรและการบูรณาการ

จำ นวนพนักงาน Outsource ณ 30 มิถุนายน 2569 อยู่ที่ 19,746 คน เพิ่มขึ้นประมาณ 1,100 คน จากงวดเดียวกันของปีก่อน จากโครงการใหม่ที่เริ่มให้บริการในปี

ในไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัทฯ มีแผนขยายการให้บริการไปยัง **กลุ่มพนักงานรายวัน** ซึ่งจะเพิ่มขอบเขตการให้บริการและฐานพนักงานภายใต้การบริหาร

การบูรณาการบริษัท **บริษัท รักษาความปลอดภัยพีอาร์ทีอาร์ พลัส แอนด์ เซอร์วิส จำกัด** ดำเนินไปตามแผน และฝ่ายจัดการประเมินว่าธุรกิจ Outsourcing จะยังคงมีโมเมนตัมการเติบโตเป็นบวกในช่วงที่เหลือของปี 2569

รายได้ OUTSOURCING

3,679.2 ลบ.

● +0.7% YoY · 6 เดือน

พนักงานภายใต้บริหาร

19,746 คน

● ณ 30 มิ.ย. 2569

อัตรากำไรขั้นต้น

7.3 %

● 6 เดือน · ↑ จาก 7.2%

เปรียบเทียบ QoQ

รายได้ Outsource งวดสามเดือน ที่ **1,885.3 ลบ.** เพิ่มขึ้นจาก 1,793.9 ลบ. ในไตรมาส 1 ปี 2569 คิดเป็น 91.4 ลบ. หรือร้อยละ 5.1 — **เป็นการกลับมาขยายตัวหลังการปรับฐานในไตรมาสแรก** หลังไตรมาสแรกได้รับผลจากการสิ้นสุดสัญญาลูกค้ารายใหญ่ในครึ่งหลังของปี 2568

ธุรกิจ OUTSOURCING · ช่วงหกเดือน 2569

โครงสร้างรายได้ตามกลุ่มอุตสาหกรรม และกำลังคนตามลักษณะงาน

รายได้แยกตามกลุ่มอุตสาหกรรมลูกค้า

กลุ่มอุตสาหกรรม	ล้านบาท	สัดส่วน	%YOY
CONSUMER ELECTRONICS สินค้าอิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้บริโภค	821	23%	-15%
E-COMMERCE & IT อีคอมเมิร์ซและไอที	499	14%	+18%
TELECOMMUNICATION โทรคมนาคม	369	10%	-28%
CONSTRUCTION PRODUCTS วัสดุก่อสร้าง	329	9%	-8%
OIL & GAS / ENERGY น้ำมัน ก๊าซ และพลังงาน	296	8%	+14%
WHOLESALE / RETAIL & FASHION ค้าส่ง ค้าปลีก และแฟชั่น	198	6%	+54%
BANKING & INSURANCE ธนาคารและประกันภัย	157	4%	+2%
AUTOMOTIVE & AVIATION ยานยนต์และการบิน	122	3%	+14%

รวม 2,791 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 76 ของรายได้ธุรกิจ Outsource ช่วงหกเดือน (3,679.2 ลบ.) ส่วนที่เหลือกระจายอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่น

การเติบโตในงวดนี้ได้รับแรงหนุนหลักจากกลุ่ม Wholesale / Retail & Fashion (+54%), E-commerce & IT (+18%), Oil & Gas / Energy และ Automotive & Aviation (+14% ทั้งสองกลุ่ม) ซึ่งช่วยชดเชยการปรับลดลงของกลุ่ม Telecommunication (-28%) และ Consumer Electronics (-15%) ที่ได้รับผลกระทบจากการปรับโครงสร้าง ของลูกค้าและความระมัดระวังในการใช้จ่าย

การกระจายตัวของฐานลูกค้าในหลากหลายอุตสาหกรรมเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยลดความผันผวน ของรายได้ในภาพรวม โดยไม่มีกลุ่มอุตสาหกรรมใดมีส่วนเกินร้อยละ 25 ของรายได้ธุรกิจ Outsource ซึ่งสะท้อนโครงสร้างรายได้ที่มีเสถียรภาพ และความสามารถในการรองรับวัฏจักรของแต่ละอุตสาหกรรม

ฐานลูกค้าของบริษัทฯ กระจายตัวในหลากหลายอุตสาหกรรม โดยกลุ่ม Consumer Electronics ยังคงเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดที่ร้อยละ 23 ของรายได้ธุรกิจ Outsource ขณะที่กลุ่ม Wholesale / Retail & Fashion เติบโตสูงที่สุดที่ร้อยละ 54

ณ สิ้นปี 2568	ณ 30 มิ.ย. 2569	เป้าหมายปี 2569
18,627 คน	19,746 คน +1,119 คน	21,500 คน

กำลังคน OUTSOURCE แยกตามลักษณะงาน

ลักษณะงาน	จำนวน	สัดส่วน	Δ คน
PC พนักงานประจำร้าน	7,467	38%	+519
Office & Other สำนักงานและอื่นๆ	4,053	21%	-131
Worker พนักงานปฏิบัติการ	1,794	9%	+142
Engineer วิศวกร	1,771	9%	+61
Sale & Marketing ขายและการตลาด	1,526	8%	-5
Driver พนักงานขับรถ	969	5%	+376
IT เทคโนโลยีสารสนเทศ	770	4%	+94
Customer Service บริการลูกค้า	720	4%	+10
Executive Driver พนักงานขับรถผู้บริหาร	351	2%	+27
Maid แม่บ้าน	325	2%	+26

Δ คน คือการเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานเทียบกับเดือนธันวาคม 2568

โครงสร้างกำลังคนยังคงมีสัดส่วนสูงสุดในกลุ่ม PC (พนักงานประจำร้าน) ที่ร้อยละ 38 และกลุ่ม Office & Other ที่ร้อยละ 21 โดยกลุ่มที่ขยายตัวมากที่สุดในงวดนี้คือ Driver (+376 คน) ซึ่งสอดคล้องกับการรวมงบการเงินของบริษัท รักษาความปลอดภัย ฟิอาร์ทีอาร์ พลัส แอนด์ เซอร์วิส จำกัด และกลุ่ม PC (+519 คน) ตามการขยายฐานลูกค้ากลุ่มค้าปลีก

ฐานพนักงาน Outsource เพิ่มขึ้น **1,119 คน** จากสิ้นปี 2568 มาอยู่ที่ 19,746 คน โดยกลุ่ม Driver และ PC เป็นกลุ่มที่ขยายตัวมากที่สุด สอดคล้องกับการขยายฐานลูกค้าค้าปลีก โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายฐานพนักงานที่ 21,500 คน ภายในปี 2569

WORKFORCE MIX · ณ 30 มิถุนายน 2569

RECRUITMENT · TRAINING · HRIS

สายธุรกิจที่สนับสนุน อัตรากำไรของกลุ่ม

ทั้งสามสายธุรกิจคิดเป็นสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 3.7 ของรายได้รวม
งวดหกเดือน แต่มีอัตรากำไรขั้นต้นในระดับ **ร้อยละ 28-55** จึงมี
อิทธิพลต่ออัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมของกลุ่มอย่างมีนัยสำคัญ



02

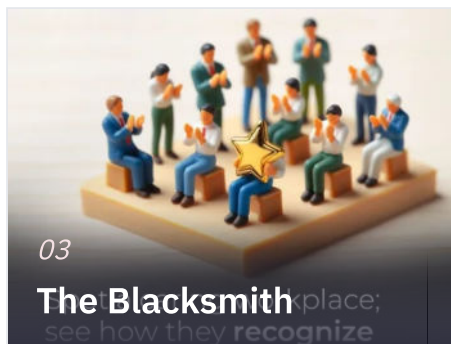
Recruitment Services

รายได้ YOY
99.7 ล.บ. **-7.5%**

ปรับลดลง 8.2 ล้านบาท จากการชะลอการตัดสินใจจ้างงานของลูกค้าองค์กรท่ามกลางความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ โดยรายได้เคลื่อนไปยังตำแหน่งระดับต้นที่มีค่าธรรมเนียมต่อรายต่ำลง กลุ่มอุตสาหกรรมที่ลดลงหลักคือ Automotive, Machinery และ Logistics (งวดสามเดือน 44.9 ล.บ. ลดลง 10.1 ล.บ. หรือร้อยละ 18.3 YoY และ 9.9 ล.บ. หรือร้อยละ 18.0 QoQ) บริษัทฯ ยังคงลงทุน ยกกระดับความสามารถของนักสรรหาและเครื่องมือจับคู่ผู้สมัครด้วยเทคโนโลยี เพื่อรองรับการฟื้นตัวของตลาดแรงงาน

GP MARGIN

52.7% ↓ จาก 53.4%



03

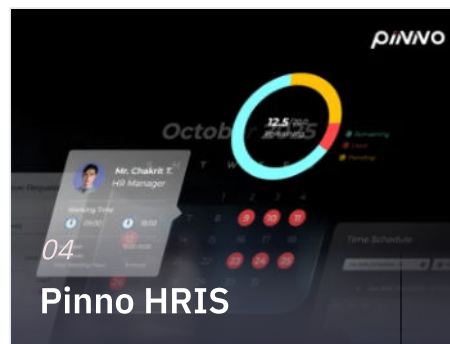
The Blacksmith

รายได้ YOY
22.0 ล.บ. **+71.9%**

เพิ่มขึ้น 9.2 ล้านบาท จากความต้องการจัดฝึกอบรม On-site ขององค์กรขนาดใหญ่ที่เพิ่มขึ้น (งวดสามเดือน 10.1 ล.บ. เพิ่มขึ้นร้อยละ 62.9) บริษัทฯ พัฒนาหลักสูตร Customized & Industry-Specific Programs เพื่อสร้างความแตกต่าง

GP MARGIN

54.6% ↑ จาก 51.0%



04

Pinno HRIS

รายได้ YOY
21.0 ล.บ. **+8.2%**

เพิ่มขึ้น 1.6 ล้านบาท จากการรับรู้รายได้ของลูกค้าใหม่และการขยายฐานผู้ใช้อย่างต่อเนื่อง (งวดสามเดือน 11.4 ล.บ. เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.3) โดยส่วนใหญ่เป็น รายได้ Recurring จากค่าบริการรายเดือน จำนวนผู้ใช้งานในระบบ ณ 30 มิ.ย. 2569 อยู่ที่ **55,241 ราย**

MEDIUM-TERM ROLE

HR Digital Transformation

ตัวเลขหลักในกราฟเป็นงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 โดยระบุตัวเลขงวดสามเดือนกำกับไว้ในคำอธิบายของแต่ละสายธุรกิจ

RECRUITMENT — รายได้และจำนวนการบรรจุแยกตามระดับตำแหน่ง · งวดหกเดือน

ระดับตำแหน่ง	6 เดือน 2568			6 เดือน 2569			เปลี่ยนแปลง YOY	
	รายได้ (ล.บ.)	บรรจุ (อัตรา)	ต่ออัตรา (บาท)	รายได้ (ล.บ.)	บรรจุ (อัตรา)	ต่ออัตรา (บาท)	รายได้	บรรจุ
Junior	44.2	969	45,640	40.9	1,298	31,521	-7.5%	+34.0%
Middle	38.1	161	236,875	33.0	126	261,585	-13.6%	-21.7%
Executive	24.4	47	518,612	26.5	44	602,249	+8.7%	-6.4%
รวม	106.7	1,177	—	100.4	1,468	—	-6.0%	+24.7%

ข้อมูลระดับตำแหน่งจากระบบบริหารงานทรัพยากรภายใน ก่อนหักรายการระหว่างกัน ซึ่งต่างจากรายได้ตามส่วนงานในงบการเงิน (99.7 ล.บ.) เล็กน้อย

กำไรขั้นต้นและ MARGIN

โครงสร้างกำไรขั้นต้น
และค่าใช้จ่าย

งวดหกเดือน กำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.2 มาอยู่ที่ 338.0 ล้านบาท อัตรากำไรขั้นต้นทรงตัวที่ร้อยละ 8.8 · **งวดสามเดือน** กำไรขั้นต้น ลดลงร้อยละ 2.1 มาอยู่ที่ 166.3 ล้านบาท อัตรากำไรขั้นต้นลดลงเป็นร้อยละ 8.5 จากร้อยละ 8.9

ประเภทธุรกิจ	งวดหกเดือน				งวดสามเดือน				
	6M/68	6M/69	GP%	%YOY	Q2/68	Q1/69	Q2/69	GP%	%YOY
Outsourcing	264.0	267.6	7.3%	+1.4%	133.8	132.0	135.5	7.2%	+1.3%
Recruitment	57.6	52.5	52.7%	-8.8%	30.2	30.9	21.7	48.2%	-28.2%
Training (Blacksmith)	6.5	12.0	54.6%	+84.1%	3.2	6.4	5.6	55.4%	+76.4%
HRIS (Pinno)	6.0	5.9	28.0%	-2.7%	2.7	2.4	3.5	30.8%	+28.3%
รวมกำไรขั้นต้น	334.1	338.0	8.8%	+1.2%	169.9	171.7	166.3	8.5%	-2.1%

ต้นทุนการให้บริการ

งวดหกเดือน **3,483.9 ล้านบาท** (+0.8% YoY) อัตราต้นทุนต่อรายได้ **91.2%** ของรายได้จากการให้บริการ (3,821.9 ลบ.) ทรงตัวจากร้อยละ 91.2 ในงวดเดียวกันของปีก่อน · **งวดสามเดือน** 1,785.4 ล้านบาท (+2.6% YoY) อัตราต้นทุนต่อรายได้ 91.5% เทียบกับ 91.1% ใน Q2/2568

ประเภทธุรกิจ	งวดหกเดือน			งวดสามเดือน			
	6M/68	6M/69	%YOY	Q2/68	Q1/69	Q2/69	%YOY
Outsourcing	3,388.1	3,411.7	+0.7%	1,705.6	1,661.9	1,749.8	+2.6%
Recruitment	50.3	47.1	-6.4%	24.8	23.9	23.2	-6.5%
Training (Blacksmith)	6.2	10.0	+61.3%	3.0	5.5	4.5	+50.0%
HRIS (Pinno)	13.4	15.1	+12.7%	6.7	7.3	7.9	+17.9%
รวมต้นทุนการให้บริการ	3,458.0	3,483.9	+0.8%	1,740.1	1,698.6	1,785.4	+2.6%

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ผลจากการรวมงบการเงินของบริษัท รักษาความปลอดภัย พอร์ทัลอาร์พลัส แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

งวดหกเดือน SG&A เพิ่มขึ้นจาก 203.4 ล้านบาท (5.36% ของรายได้) เป็น **221.8 ล้านบาท (5.79%)** หรือ +9.1% YoY · **งวดสามเดือน** เพิ่มขึ้นจาก 102.8 ล้านบาท (5.38%) เป็น **110.5 ล้านบาท (5.66%)** หรือ +7.5% YoY และ -0.8% QoQ

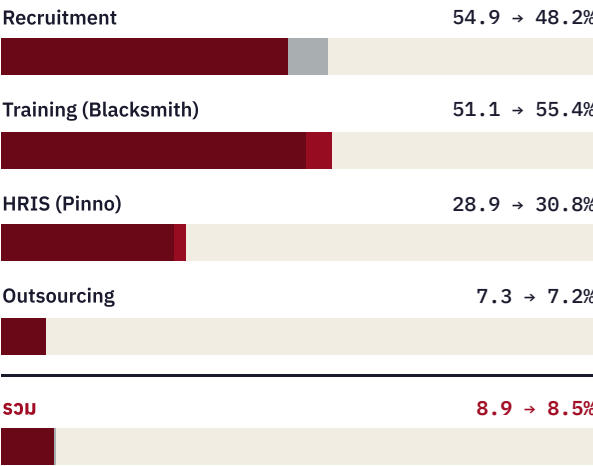
สาเหตุหลักมาจากการจัดตั้งฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (Business Development) เพื่อแสวงหาโอกาสทางธุรกิจจากตลาดเป้าหมายใหม่ ประกอบกับการรับรู้ค่าใช้จ่ายของกิจการที่เข้าซื้อ รวมถึงการลงทุนอย่างต่อเนื่องในโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยี เพื่อรองรับการเติบโตและเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ ยังคงมุ่งบริหารต้นทุนอย่างมีวินัย และคาดว่าอัตราส่วน OPEX จะปรับลดลงเมื่อฐานรายได้ขยายตัว โดยเฉพาะจากการขยายตัวของธุรกิจ **HRIS Platform และ Outsourcing**

รายการ	6M/68	6M/69	Q2/68	Q2/69
ต้นทุนทางการเงิน (ลบ.)	2.2	0.6	1.1	0.4
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ (ลบ.)	24.9	22.8	12.4	11.4
อัตราภาษีที่แท้จริง	18.6%	18.9%	18.1%	19.9%

ต้นทุนทางการเงินงวดหกเดือนลดลงเป็น 0.6 ล้านบาท จาก 2.2 ล้านบาท จากค่าตัดจำหน่ายหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ลดลงภายหลังการต่ออายุและปรับโครงสร้างสัญญาเช่าบางรายการ · อัตราภาษีที่แท้จริงยังต่ำกว่าร้อยละ 20 เนื่องจากค่าใช้จ่ายที่หักได้ 2 เท่าทางภาษีบางรายการ โดยงวดสามเดือนอยู่ที่ร้อยละ 19.9 และงวดหกเดือนร้อยละ 18.9

เปรียบเทียบ MARGIN รายธุรกิจ



แถบโทนเข้ม = Q2/2568 · แถบสีแดง = Q2/2569 (งวดสามเดือน)

งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน
และกระแสเงินสด

สินทรัพย์รวม 2,389.7 ลบ. · ส่วนของผู้ถือหุ้น 1,643.8
ลบ. · อัตราส่วนสภาพคล่อง 3.86× · ระยะเวลาเก็บหนี้
เฉลี่ย 67.4 วัน

รายการ (ล้านบาท)	31 ธ.ค. 2568	%	30 มิ.ย. 2569	%	%Δ
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน	2,111.9	87.3%	2,052.7	85.9%	-2.8%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	306.6	12.7%	337.0	14.1%	+9.9%
สินทรัพย์รวม	2,418.5	100.0%	2,389.7	100.0%	-1.2%
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน	504.2	20.9%	531.8	22.3%	+5.5%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	184.6	7.6%	214.1	9.0%	+16.0%
หนี้สินรวม	688.8	28.5%	745.9	31.2%	+8.3%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,729.7	71.5%	1,643.8	68.8%	-5.0%

สินทรัพย์รวม ณ 30 มิถุนายน 2569 อยู่ที่ 2,389.7 ล้านบาท ลดลง 28.8 ลบ. หรือ 1.2% จากสิ้นปี 2568 โดยสินทรัพย์หมุนเวียนคิดเป็น 85.9% ของสินทรัพย์รวม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้การค้าและเงินสด สะท้อนลักษณะธุรกิจบริการที่ใช้สินทรัพย์ต่ำ ทั้งนี้ ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้นเป็น 1,120.2 ล้านบาท จาก 948.3 ล้านบาท ขณะที่เงินสดลดลงเป็น 288.2 ล้านบาท ภายหลังการจ่ายเงินปันผลระหว่างงวด

หนี้สินรวม อยู่ที่ 745.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 57.1 ลบ. หรือ 8.3% จากสิ้นปี 2568 จากหนี้สินหมุนเวียน และหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ทำสัญญาใหม่ ทำให้สัดส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวมอยู่ที่ 31.2% จาก 28.5% อัตราส่วนหนี้สินทางการเงินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (IBD/E) ยังอยู่ในระดับต่ำที่ 0.02 เท่า

ส่วนของผู้ถือหุ้น ลดลง 85.9 ลบ. หรือ 5.0% มาที่ 1,643.8 ล้านบาท คิดเป็น 68.8% ของสินทรัพย์รวม โดยเป็นผลจากการจ่ายเงินปันผล 180.0 ล้านบาท ในไตรมาส 2 ปี 2569 หักลบกับกำไรสุทธิงวดหกเดือน 97.9 ล้านบาท อัตราส่วน D/E อยู่ที่ 0.46× และ ROE (12 เดือนย้อนหลัง) ที่ 12.0%

กระแสเงินสด

รายการ (ล้านบาท) · งวด 6 เดือน	6M/68	6M/69
กระแสเงินสดจาก/(ใช้ไปใน)กิจกรรมดำเนินงาน	113.4	(132.5)
ในจำนวนนี้: เงินคืนภาษีหัก ณ ที่จ่าย	140.3	—
กระแสเงินสดจาก/(ใช้ไปใน)กิจกรรมลงทุน	(5.6)	64.3
กระแสเงินสดใช้ไป/ในกิจกรรมจัดหาเงิน	(151.2)	(179.9)
เงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(43.4)	(248.1)
-เงินสดต้นงวด (1 ม.ค.)	477.8	536.3
-เงินสดปลายงวด (30 มิ.ย.)	434.4	288.2

อัตราส่วนทางการเงินสำคัญ · งวดหกเดือน 2569

สภาพคล่อง	GP MARGIN
3.86×	8.8%
↓ -0.33 vs 31 ธ.ค. 68 (4.19×)	↑ +0.03 pp vs 6M/2568
NP MARGIN	ROE (12M ย้อนหลัง)
2.64%	12.0%
↓ -0.32 pp vs 6M/2568	↓ -1.7 pp vs 6M/2568
ROA (12M ย้อนหลัง)	D / E
8.4%	0.46×
↓ -1.3 pp vs 6M/2568	↑ +0.06 vs 31 ธ.ค. 68
IBD / E	DSO
0.02×	67.4 วัน
เงื่อนไข ≤ 3.5×	↑ จาก 63.0 วัน (Q2/2568)

หมายเหตุ — การจ่ายเจ็บบัณผล

ในไตรมาส 2 ปี 2569 บริษัทฯ ได้จ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทจำนวน 180.0 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นสาเหตุหลักของการลดลงของเงินสด และส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นงวด

สภาพคล่องและความเพียงพอของเงินกุน

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ Q2/2569 อยู่ที่ 3.86 เท่า ปรับลดลงจาก 4.19 เท่า ณ สิ้นปี 2568 ภายหลังการจ่ายเงินปันผล แต่ยังเพียงพอ ต่อการชำระหนี้ระยะสั้น ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (รวมสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา เพื่อให้เทียบกับปีก่อนได้) อยู่ที่ 67.4 วัน เพิ่มขึ้นจาก 63.0 วัน ตามการขยายฐานลูกค้าและรอบการวางบิล

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานงวดหกเดือนปี 2569 ติดลบ 132.5 ล้านบาท เทียบกับบวก 113.4 ล้านบาทในปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการที่ปี 2568 มีเงินคืนภาษีหัก ณ ที่จ่าย 140.3 ล้านบาท ปีนี้มีลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น 172.4 ล้านบาท ตามการขยายตัวของรายได้ กิจกรรมลงทุนมีกระแสเงินสดรับสุทธิ 64.3 ล้านบาท ขณะที่กิจกรรมจัดหาเงินใช้เงิน 179.9 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นเงินปันผลจ่าย บริษัทฯ ยังคงมีเงินสด 288.2 ล้านบาท และ IBD/E เพียง 0.02 เท่า ซึ่งต่ำกว่าเพดาน Financial Covenant ที่ ≤ 3.5 เท่าอย่างมีนัย

มุมมองผู้บริหารต่อปี 2569

แนวโน้มนำการดำเนินธุรกิจปี 2569

ฝ่ายจัดการประเมินว่าแนวโน้มนำการดำเนินธุรกิจในปี 2569 ยังคงมีทิศทางเติบโต แม้ต้องเผชิญความท้าทายจากความไม่แน่นอนของนโยบายการค้าโลก โดยเฉพาะมาตรการภาษีนำเข้าของสหรัฐฯ และความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์

OUTSOURCING MOMENTUM

RECRUITMENT CYCLICALITY

HRIS SCALING

PRTR PLUS SYNERGY

01 Outsourcing เป็นกลไกหลักของรายได้

ได้รับแรงสนับสนุนจากแนวโน้มองค์กรที่มุ่งบริหารต้นทุนแรงงานอย่างมีประสิทธิภาพ และความต้องการแรงงานที่มีความยืดหยุ่น ฐานลูกค้าที่หลากหลายและความสัมพันธ์ระยะยาว รวมถึงพอร์ตที่ขยายตัวจาก PRTR Plus จะช่วยรักษาการเติบโตของรายได้

02 Recruitment ยังผันผวนตามวัฏจักร

ปรับลดลงร้อยละ 7.5 ในงวดหกเดือน (ไตรมาส 2 ลดลงร้อยละ 18.3) จากการชะลอการตัดสินใจจ้างงานของลูกค้าองค์กร ฝ่ายจัดการประเมินว่าธุรกิจดังกล่าวจะยังผันผวนตามวัฏจักรการจ้างงานในระยะสั้น แต่ยังคงลงทุนด้านเครื่องมือและบุคลากรเพื่อรองรับการฟื้นตัวของตลาดแรงงาน

03 HRIS Platform มีบทบาทเพิ่มขึ้น

จากแนวโน้มนำการเปลี่ยนผ่านสู่ระบบดิจิทัลด้านทรัพยากรบุคคล ซึ่งจะช่วยเพิ่มสัดส่วน **Recurring income** และเสริมความสามารถในการทำกำไรระยะยาว

04 PRTR Plus Integration

การบูรณาการดำเนินไปตามแผน เปิดโอกาส cross-selling กับฐานลูกค้าใหม่ ขยายบริการให้กับลูกค้าเดิม และเสริมศักยภาพการให้บริการ Outsourcing โดยรวม

ปัจจัยความเสี่ยงที่ต้องติดตาม

มาตรการภาษีนำเข้าสหรัฐฯ

ผลกระทบที่อาจส่งต่อมายังอุตสาหกรรมลูกค้า โดยเฉพาะการผลิตเพื่อส่งออก

ความตึงเครียดภูมิรัฐศาสตร์

ความขัดแย้งในตะวันออกกลาง กดดันราคาพลังงานและอาจกระทบกำลังซื้อและการส่งออกในระยะสั้น

ต้นทุนแรงงาน

ภาวะแรงงานตึงตัวจากด้นต้นทุน — แต่ก็เป็นบวกต่อความต้องการบริการ Outsourcing

การแข่งขัน Recruitment

ผู้ให้บริการที่มีใบอนุญาตจำนวน 309 รายในประเทศ — PRTR รักษาตำแหน่ง Top 3

ฝ่ายจัดการประเมินว่าบริษัทฯ มีความพร้อมทั้งด้าน **ฐานะการเงิน ฐานลูกค้า และศักยภาพการให้บริการ** เพื่อรองรับการเติบโตอย่างยั่งยืนในปี 2569 และระยะยาว

มุมมองผู้บริหาร · 2569

พัฒนาการด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ มุ่งเน้นในการพัฒนาองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืนผ่านกระบวนการกำกับดูแลกิจการที่ดี ที่สร้างความเชื่อมั่นต่อผู้ถือหุ้น ผู้มีส่วนได้เสีย และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย



SET ESG Ratings ระดับ A ประจำปี 2568

บริษัทฯ ได้รับการประเมินหุ้นยั่งยืน SET ESG Ratings ระดับ A ประจำปี 2568 จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

G ธรรมาภิบาล

GOVERNANCE

CGR



CGR ระดับ 5 ดาว

"ดีเลิศ" ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 (2566–2568) จาก IOD

AGM



AGM Checklist 5 ดาว

"ดีเยี่ยมสมควรเป็นตัวอย่าง"

(Excellent)

คะแนนเต็ม 100 คะแนน

สะท้อนคุณภาพการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นและความโปร่งใส

CAC



CAC Change

Agent ระดับ 3 ดาว

ปรับขึ้นจากระดับ 2 ดาว · สมาชิก

แนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาค

เอกชนไทย ตั้งแต่นี้ปี 2567

ISO/IEC 27001:2022

ความมั่นคงปลอดภัย

สารสนเทศ

พร้อมด้วย ISO/IEC 29110 –

มาตรฐานสากลสำหรับการพัฒนา

ระบบสารสนเทศ

S สังคม

SOCIAL

ความรับผิดชอบต่อสังคม

โครงการ “เหลื่อ-ขอ” เปลี่ยนสิ่งของเหลือใช้ให้เป็นทุนการศึกษา ส่งต่อโอกาสทางการเรียนรู้แก่เยาวชนที่ขาดแคลน · โครงการพัฒนาศักยภาพผู้นำรุ่นใหม่ เสริมสร้างความรู้และทักษะแห่งอนาคตให้นิสิตนักศึกษา

การพัฒนาทรัพยากรบุคคล

พัฒนาศักยภาพเยาวชนและนักศึกษาอย่างต่อเนื่อง ผ่านการแนะแนวอาชีพและเตรียมความพร้อมสู่ตลาดแรงงาน

การดูแลบุคลากรและสิทธิมนุษยชน

ยกระดับมาตรฐานสิทธิมนุษยชน อบรมหลักสูตรกฎหมายแรงงาน (Fundamentals of Labor Law และ Practical Guide to Labor Law Updates & Dispute Management) เพื่อลดข้อพิพาทและบริหารงานด้วยความโปร่งใส · ส่งเสริมความปลอดภัยในชีวิต อบรมการปฐมพยาบาลเบื้องต้น (Basic Life Support)

E สิ่งแวดล้อม

ENVIRONMENT

105 tCO₂e



GHG Inventory ทวนสอบแล้ว

Scope 1+2 ปี 2568 ลดลงจาก 124.04 tCO₂e ในปี 2567 (Direct 22 · Energy Indirect 83) ทวนสอบโดย TEAM GROUP โดยการตรวจสอบอิสระแล้วเสร็จในปี 2569

เป้าปี 2569

100–102 tCO₂e

แผนปฏิบัติการด้านสภาพภูมิอากาศ · 2569–2571

CLIMATE ACTION PLAN

ผลงวดหกเดือน 2569

51.29 tCO₂e

ประมาณร้อยละ 50 ของเป้าทั้งปี · ยังไม่ผ่านการทวนสอบ

เป้าลดการปล่อย

2–5 % / ปี

ต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2569 ถึง 2571

ยานยนต์ไฟฟ้า (EV)

4 คัน ภายในปี 2571

เปลี่ยน 1 คันในครึ่งปีหลัง 2569 และอีก 1 คันในปี 2570 ก่อนคงระดับการใช้ งาน 4 คันในปี 2571

งบสุทธิ PRTR 2569–

2571

1.15 ลบ.

จากงบที่ได้รับอนุมัติรวม 2.15 ลบ. โดยได้รับเงินสนับสนุนจาก CMDF ร้อยละ 50 (1.00 ลบ.)

ข้อมูลปี 2568 ผ่านการทวนสอบโดย TEAM GROUP แล้ว · ผลงวดหกเดือนปี 2569 และเป้าหมายทั้งปี เป็นตัวเลขจากการคำนวณเบื้องต้น ระบบ SET Carbon ซึ่งยังไม่ผ่านการทวนสอบ ส่วนงบลงทุนเป็นงบที่ได้รับอนุมัติแล้ว · บริษัทฯ ยังเข้าร่วมโครงการ TSD QR Code Sealer เพื่อลดการใช้กระดาษ

บริษัทฯ นำแนวคิด ESG มาประยุกต์ใช้ในทุกกระบวนการดำเนินงาน (ESG in Process) เพื่อสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ให้ความสำคัญกับความยั่งยืนอย่างเป็นรูปธรรม และเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

ขอขอบคุณผู้ถือหุ้น ลูกค้า พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ที่ให้ความไว้วางใจและสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทฯ ด้วยดีเสมอมา

ริศรา เจริญพานิช

(นางสาวริศรา เจริญพานิช)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร