

Q&A : OPP Day Q2-2024**วันอังคารที่ 27 สิงหาคม 2567**

1. เห็นเคยมีข่าวว่า ETIX กำลังพิจารณาตั้ง Data Center แห่งที่ 2 ในไทย ไม่ทราบว่าจะยังทำภายใต้ JV ของ ITEL หรือเปล่า

ตอบ โดย Principle แล้ว JV จะเกิดขึ้น เรามีคุยกันในภาพใหญ่ที่เราจะขยายกิจการใน Data Center ไปด้วยกัน ซึ่งอันนี้เราคุยกันไว้ตั้งแต่ตอนแรกเริ่มเดิมที ปัจจุบันเองเรามองว่าจะมี Data Center สร้างขึ้นอยู่ค่อนข้างเยอะ ITEL เองก็ Position ตัวเองว่าถ้าเราทำแล้ว เราไม่ไปแข่งกับลูกค้าของเรา อันนี้เราก็จะทำในส่วนของ Data Center แห่งที่ 2 ต้องเรียนว่าอาจจะไม่ได้อยู่ใน Vision ของเราในเวลานี้ เหตุผลก็คือเรามองว่าเราจะทำ Data Center ที่มีอยู่ให้เต็ม แล้วก็รองรับสิ่งที่มี Demand อยู่จริง ซึ่งปัจจุบันเราลงทุนประมาณสิบล้านเหรียญใน JV ตรงนี้ เราลงทุนไปแล้วก็สร้าง Data Center 1.5 เมกะวัตต์แล้วเสร็จในเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา และเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมาเราก็มีลูกค้าจองใช้ที่ 1.5 เมกะวัตต์เต็มพื้นที่แล้ว ปัจจุบันก็อยู่ในระหว่างการย้ายเข้ามาอยู่ในพื้นที่ของเรา เพราะฉะนั้นเรา Comfortable กับการที่สร้างแล้วมีลูกค้า มากกว่าการที่จะสร้างไปแล้วไม่มีลูกค้า ซึ่งอันนี้เราก็กำลัง Position กันอยู่ว่าจริงๆ แล้ว ITEL ในอนาคตเราจะ Position ตัวเองในธุรกิจ Data Center อย่างไร เดียวมีอัปเดตเพิ่มเติมก็คงนำมาเรียนนักลงทุนอีกทีนะคะ

2. ลูกค้าค้างชำระเกิน 3 เดือน จะมีวิธีการจัดการอย่างไรให้ลดลง และลูกหนี้กลุ่มนี้ตั้งสำรองไปเท่าไรแล้ว

ตอบ ต้องเรียนว่ายอดลูกหนี้ค้างเกิน 3 เดือน เราแบ่งเป็น 3 ส่วน ส่วนที่ 1 คือ น้อยกว่า 3 เดือน 3-6 เดือน แล้วก็มากกว่า 6 เดือน ในส่วนของตัวที่อยู่ระหว่าง 3-6 เดือน ต้องเรียนว่าจะมีโครงการหลักๆ ที่เราอยู่ระหว่างการส่งมอบ และตรวจเอกสารกันอยู่ ยกตัวอย่างเช่น สำนักงานประมาณ ซึ่งส่วนนี้เองก็อยู่ในรอบการดำเนินการปกติ เพียงแต่ว่าวันที่เราทำงาน กับวันที่เราเก็บเงินได้อาจจะถูก Book ไว้ใน AR ลูกค้าที่เกิน 6 เดือน จริงๆ ก็จะมีส่วนที่ทำงานไปแล้ว อยู่ระหว่างการรอเบิกเงินกับลูกค้าบ้าง บางครั้งเราเข้าไปช่วยงาน หรือเราเข้าไปทำงานในการเป็นผู้รับเหมาร่วม ในขณะที่เราต้องไปเบิกเงินกับลูกค้าบ้าง ซึ่งอันนี้บางครั้งลูกค้าก็จะมีความล่าช้าในการเบิกเงิน ที่เป็นเอกชนบางราย ซึ่งอันนี้ก็จะทำให้ยอด

ลูกหนี้เกินกว่า 6 เดือนเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ทั้งนั้นเราก็มองว่าในส่วนนี้เองน่าจะไม่มีผลในเรื่องของการตั้งสำรอง

3. ลูกหนี้ที่ค้างชำระ ทางบริษัท คิดดอกเบี้ยในการค้างชำระเกินกำหนดหรือไม่ และคิดอัตราดอกเบี้ยเท่าใด

ตอบ จริงๆ ต้องเรียนว่าในสัญญา ในระเบียบมีการเขียนไว้ จริงๆ เรามองว่าเวลา Settlement หนึ่งคือจ่ายเงินก็ยากอยู่แล้ว ไปเอาดอกเบี้ยอีกก็น่าจะยากยิ่งกว่า เพราะฉะนั้นตอน Settlement ส่วนใหญ่จะไม่ค่อยเกิดขึ้นในเรื่องของการชำระดอกเบี้ย อันนี้ก็เจรจาใน Case by case ไป

4. แนวทางการลดหนี้เงินกู้เพื่อลด IBD/E มีแนวทางอย่างไร เพราะดอกเบี้ยจ่ายรายไตรมาสสูงขึ้นเรื่อยๆ จนงานที่หามาได้กำไรไม่น่าจะครอบคลุมดอกเบี้ยจ่ายได้

ตอบ เรียนว่าจริงๆ แล้วตัวโครงการต่างๆ ที่เราได้เข้ามา เราสามารถที่จะเซอร์วิส Dept ในตัวของเขาเองได้ เขาก็จะใช้วิธีในลักษณะนั้น การเก็บเงินล่าช้าก็จะทำให้การเก็บเงินของโครงการนั้นๆ ลดต่ำลง แต่ก็ยังสามารถที่จะเซอร์วิสตัวเองได้ ดอกเบี้ยที่เราเห็นในงบการเงิน อาจจะมีดอกเบี้ยส่วนที่เกี่ยวข้องกับมาตรฐานบัญชีด้วย เดี่ยวถ้ามีโอกาสยังงี้ ขออนุญาต Classify เพิ่มเติม

5. กระแสเงินสดมีเพียงพอต่อการจ่ายดอกเบี้ยและจ่ายหนี้เงินกู้หรือไม่

ตอบ อย่างที่เรียนไปนะครับ เราสามารถที่จะลด Long term dept จากประมาณ 1,800 ล้านลงมาได้ เหลือประมาณ 800-900 ล้าน เรายังมีศักยภาพในการจ่ายดอกเบี้ย แล้วก็จ่ายเงินต้นได้

6. กระแสเงินสดจะมีเพียงพอต่อการจ่ายเงินปันผลหรือไม่

ตอบ กระแสเงินสดมาจากหลายทิศทางอย่างที่เรียนไป ไม่ว่าจะเป็นกระแสเงินสดจากกิจการหลัก กระแสเงินสดจากการขาย Asset หรือมีการขายกิจการแล้วได้กำไรเข้ามา หรือแม้กระทั่งการ Spin-off แล้วก็มี การ Valuation ที่เพิ่มขึ้นอะไรต่างๆ เพราะฉะนั้นเราเชื่อว่ากระแสเงินสดมีเพียงพอต่อการจ่ายปันผลนะครับ

7. แผนการใช้เงิน ที่ได้จากการเอา Blue Solutions เข้าตลาด จะนำเงินไปใช้หนี้เงินกู้ใหม่ (ไม่ยกให้ขยายกิจการเพิ่ม)

ตอบ จริงๆ ต้องเรียนว่า Blue Solutions เข้าตลาดเป็นเรื่องของ Blue Solutions สิ่ง que ITEL ได้ก็คือ Valuation หรือ Capital gain ที่เกิดขึ้นนะครับ หาก ITEL จะ Position ตัวเอง จะขาย จะมีการปรับเปลี่ยนสัดส่วนอะไรต่างๆ อันนี้ขอให้เป็นเรื่องของ Post Market หรือว่าเป็น Post IPO ซึ่งปัจจุบันเรายังไม่มีนโยบายใดๆ สมมติว่าในกรณีที่เรายกกิจการ หรือเราขาย Asset หรือเราขายอะไรก็แล้วแต่ หากเป็นกิจการใหม่ๆ ที่เราไปลงทุน แล้วเราได้ Capital gain มา ในมุมมองของฝ่ายบริหารเอง แล้วก็หรือกับบอร์ด เราคงแบ่งเงินเป็นหลายๆ ส่วน ส่วนแรกอาจจะเป็นส่วนของผู้ถือหุ้น ส่วนที่สองคือส่วนที่ Reserve ไว้สำหรับการขยายกิจการในอนาคต ส่วนที่สามจะเป็นส่วนของการคืนเงินกู้ต่างๆ เพราะฉะนั้นเราก็จะมีภาพของการบริหารจัดการในส่วนนี้ ซึ่งอันนี้ก็คิดว่าเป็น Case by case ไป

8. เดือน ก.ค. ส.ค. มีเก็บลูกหนี้ค้างชำระก้อนใหญ่ได้บ้างหรือไม่

ตอบ ในมุมมองนี้เองต้องเรียนว่าเรามีลูกหนี้ ยกตัวอย่างเช่น USO1 USO2 ซึ่งเราวางบิล เราส่งเอกสารไปตั้งแต่เดือนธันวาคม เราควรจะได้รับเงินได้ตั้งแต่เดือนมิถุนายนที่ผ่านมา ปัจจุบันเราก็มีการแก้ไขเอกสารต่างๆ อันนี้ก็เป็ Process ปกติ อย่างลิมว่า USO ในอดีตที่ผ่านมา ที่เคยอัปเดตนักลงทุนไป การค้างเงิน หรือการเก็บเงินล่าช้ามากที่สุด Maximum คือ 2 ปี ปัจจุบันเราก็อยู่ระหว่างการบริหารจัดการ ซึ่งเราเชื่อว่า จะไม่ได้แยขนาดนั้น เราก็มีการบริหารจัดการ แล้วก็คุยกับลูกค้าอยู่เป็นระยะเรื่องของแก้ไขเอกสารต่างๆ ที่เกิดขึ้น แล้วก็การหมดไปของสัญญาและการกลับมาใหม่ของสัญญา ก็จะเป็นตัวที่ช่วยในเรื่องของ Commitment สำคัญ เพราะลูกค้ายังอยากเราให้บริการต่อ เพราะฉะนั้นก็ต้องมีการเคลียร์หนี้ก้อนเก่า แล้วก็มีการรับเงินก้อนใหม่ะครับ อีกอันหนึ่งที่เรารู้ในหนี้ค้างชำระ นักลงทุนอาจจะเห็นในเรื่องของการส่งมอบเรื่องของโซลาร์ ส่งมอบโซลาร์ไปเรามีการวางบิล แล้วก็ Credit term ยาวเกือบๆ 1 ปี เพราะฉะนั้นตรงนี้ก็เข้ามาอยู่ในงบการเงินของเรา เพราะฉะนั้นดูตัวเลขแล้วอาจจะต้อง Classify เป็ by project ก็จะทำให้เห็นว่าแต่ละ Project term จะมี Term and Condition ที่แตกต่างกัน

9. ลูกหนี้ค้างชำระเกิน 3 เดือน จะมีวิธีการจัดการอย่างไรให้ลดลง และลูกหนี้กลุ่มนี้ตั้งสำรองไปเท่าไรแล้ว

ตอบ ส่วนนี้จริง ๆ ต้องเรียนว่าในเรื่องของลูกหนี้ค้างเกิน 3 เดือน อย่างเมื่อกี้ที่ผมอัปเดตไปนะครับ งานสำนักงบประมาณ งานตัวลูกค้าเอกชนที่ยังไม่ชำระเข้ามา พวกนี้เองเราก็มีการหารือกับลูกค้า แล้วก็ดำเนินการไป จะคล้าย ๆ กับข้อก่อนหน้านี้ที่ถามไป

10. ช่วยอธิบายหนี้ที่ยังไม่ได้รับเงินจำนวนมากเกิดจากโครงการอะไร และคิดว่าจะเริ่มได้รับเงินประมาณช่วงไหนครับ

ตอบ อย่างที่ผมอัปเดตไปก่อนหน้านี้ครับ จะมีอย่างเรื่องโซลาร์ เราทำงานเสร็จแล้ว เรามี Credit term ที่ให้ไว้กับลูกค้าอยู่ที่ 1 ปี เพราะฉะนั้นเราวางบิลไป แล้วก็ Countdown ในการให้ครบกำหนดระยะเวลา แล้วเราก็จะได้รับชำระเงินในส่วนนั้น ยกตัวอย่างเช่นที่เราไปทำกับค่ายสีแดง เราก็ทำกับบริษัทอีกบริษัทหนึ่งในตลาดเช่นกัน หรือว่าที่เราไปทำกับค่ายสีเขียว เราก็ไปทำร่วมกันกับค่ายธุรกิจพลังงานขนาดใหญ่ เป็นต้น เพราะฉะนั้นภาพพวกนี้ก็จะ มี Credit term ที่เข้ามาเกี่ยวข้อง ก็จะเห็นในงบการเงินในลักษณะประมาณนี้ รวมไปถึง USO1 USO2 อย่าง USO1 เองที่เราอยู่ระหว่างการเก็บเงิน มียอดการรอเก็บเงินอยู่เกือบ ๆ ประมาณ 300 ล้าน USO2 ที่เป็นภาคกลาง อยู่ประมาณ 61 ล้าน แล้วก็ USO2 ที่เป็นภาคใต้ อีกประมาณ 272 ล้าน เพราะฉะนั้นทุกอันจะมีโปรเจกต์ของตัวเองกำกับ แล้วก็จะมีแนวทางของแต่ละโครงการครับ

11. ผลประกอบการ Q2/67 ที่ออกมาเป็นจุดต่ำสุดแล้วใช่ไหม จากนี้ต่อไปเราจะฟื้นตัวแล้วกลับไปทำจุดสูงสุดได้แน่ ๆ ใช่ไหมครับ ผู้บริหารช่วยให้ข้อมูลอนาคตที่จะขอของ ITEL ที่จะเดินไปกับโอกาสในอนาคตครับ

ตอบ เรียนอย่างนี้ครับว่าจริง ๆ ในการดำเนินธุรกิจ แบ่งเป็น 2 ส่วน แล้วก็การอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ เราเองก็ต้อง Comply กับกฎและมาตรฐานทางบัญชี อยู่ที่เราคุมมอง ยกตัวอย่างเช่น ในช่วง Quarter 2 เรามีการให้บริการจากสิทธิ์ เรามีไฟเบอร์อยู่ เราเอาสิทธิ์ของไฟเบอร์ที่เราเป็นเจ้าของไปให้บริการ เราเรียกว่า IRU ในศัพท์ต่างประเทศ IRU ก็คือการให้สิทธิ์ในการใช้สายไฟเบอร์ ไม่ว่าจะเป็น 1 เลน 2 เลน เราเรียกเป็นภาษาไฟเบอร์ว่าคอร์ก็แล้วแต่ เรามีการไปให้บริการกับลูกค้า เพื่อจะใช้ส่วนของประเทศไทยเป็นทางผ่านไปยังมาเลเซีย แล้วก็รวมไปยังเชื่อมกับพม่า เวียดนาม ผ่านโครงการที่เรียกว่า Asean Connect ซึ่งมูลค่าโครงการที่เราได้เบื้องต้นในเฟสแรก 1.2 ล้านเหรียญ สำหรับลูกค้ารายหนึ่ง ส่วนนี้เองมี Cash basis มีการชำระเข้ามาแล้ว แต่ในเชิงมาตรฐานบัญชี เนื่องจากเป็น Asset ที่เรามีอยู่ เขาก็ต้องเอาไป

Amortize ในเรื่องของ Asset เพราะฉะนั้นในเชิงของการคาดการณ์หรือวิธีการ Book บัญชี อาจจะไม่ได้ตรงกับ Cash basis เสียทีเดียว ด้วยมาตรฐานต่างๆ ซึ่งอันนี้เองเราก็อยู่ระหว่างการหารือกับ Auditor ว่าจะทำอย่างไรให้สามารถ Interpret หรือว่าให้สามารถชี้ไปในทิศทางเดียวกันได้ ซึ่งอันนี้เราก็ต้องยึดมาตรฐานเป็นหลักในการเป็นบริษัทในตลาด เราก็เชื่อว่าจริง ๆ ผลประกอบการ หากเอาส่วนนี้เข้ามาคิดที่เรามองเป็น Cash basis แล้ว ในส่วนนี้เองเราก็อยู่ใน Position ที่เรายังดำเนินการได้ดีอยู่

12. โอกาสที่จะได้รับงานส่วนของ Installation โครงการต่างๆ มีอย่างไรบ้าง งบส่วนต่างออกหรือยัง

ตอบ หลายๆ งานมีการยื่นไปแล้วนะครับ อย่างที่เมื่อกี้ผู้บริหารได้อัปเดตไป ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ การขยาย Wifi ปัจจุบัน Status ก็คือหน่วยงานเราเป็นผู้ชนะ แต่มีการร้องเรียน น ทำไม่เขาถึงแพ้ ทำไม่เขาถึงไม่ชนะ พวกนี้ก็ต้องมีการชี้แจง ทำตามหลักที่ถูกต้อง ซึ่งอันนี้การชี้แจงต่างๆ เมื่อมีผู้ร้องเรียนมาแล้วใช้เวลา อันนี้ก็จะ เป็นสิ่งที่เกิดขึ้น หรือล่าสุดเมื่อวันศุกร์ที่ผ่านมา เรามีการยื่นเรื่องของโครงการ Finger Scan ต่างๆ เข้าไป อันนี้เองเราก็อยู่ระหว่างรอผล ซึ่งเราก็เชื่อว่าเมื่อผลต่างๆ ประกาศออกมา ก็จะเข้ามาสะท้อนอยู่ใน Backlog ของเรา

13. การเข้ามาของ Hyper scaler ผู้บริหาร จะผลักดันตัวเองเข้าไปมีส่วนร่วมกับการโอกาสนี้ได้อย่างไร ถ้า Hyper scaler มีการใช้พลังงานสีเขียว ทาง ITEL จะเข้าไปมีบทบาทได้ไหม อย่างไรบ้าง

ตอบ เมื่อกี้ผมพูดไปแล้วนะครับ ทั้ง 2 เรื่องเลยก็คือ พลังงานสะอาดที่เราพยายามจะผลักดันเรื่องของ 3rd Party Access เพื่อจะสร้างฟาร์มใหญ่ๆ และขายเข้า 3rd Party Access เพื่อจะระบุไปยังปลายทาง ซึ่งอันนี้เรามี Demand ที่ค่อนข้างชัดเจน แต่ถ้าเราไม่ทำอย่างนั้น เราต้องไปติดอยู่บนหลังคาเขา เพื่อจะขายตรง ถ้าเราไม่ไปผ่าน 3rd Party Access ซึ่งจริง ๆ แล้วปริมาณความต้องการไฟฟ้าที่เขาต้องการมันมหาศาลมาก หลายร้อยเมกะวัตต์ ซึ่งอันนี้เองเราก็ต้องผลักดันเรื่องของ 3rd Party Access ให้สำเร็จ ปัจจุบันเรื่องอยู่ที่กรมธุรกิจพลังงาน หรือเราเรียกว่า Regulator แล้วก็มีแนวโน้มหรือมีแนวทางที่เราคิดว่าหลังจากได้รัฐมนตรีที่เข้ามาดำเนินการในส่วนนี้ หลังจากในอนาคตที่จะมีการจัดตั้ง ครม. ขึ้นมา เราเชื่อว่าเรื่องนี้จะเป็นหนึ่งในวาระที่เกี่ยวข้องในการผลักดัน ในเรื่องการเข้ามาของ Hyper scaler เขาก็จำเป็นที่จะต้องใช้การเชื่อมต่อไปยังต่างประเทศ หรือแม้กระทั่งระหว่าง Data Center ซึ่งเราเองก็มีคุยกับหลายๆ เจ้า บางเจ้าก็เป็นลูกค้าเราอยู่แล้ว เมื่อกี้กลับไปเรื่อง IRU เหมือนกัน ส่วนใหญ่แล้ว Hyper scaler พวกนี้เข้ามา จะต้องการสิทธิ์ ไม่อยากจ่ายเงินเป็นรายเดือน อยากจะจ่ายเงินเลย เขามีเงิน เขา

อยากจะจ่ายแล้วได้สิทธิ์เป็น 10 ปีบ้าง 15 ปีบ้าง ซึ่งอันนี้ก็จะเข้ามามีบทบาทในเรื่องของการขายสิทธิ์ IRU เหมือนกัน เดี๋ยวยังงั้นอันไหน Disc ได้ก็ให้อัปเดตนักลงทุนนะครับ

14. โอกาสการเติบโตของธุรกิจ GLS 3-5 ปี ตั้งเป้าเติบโตเท่าไร อย่างไรขอขอบพระคุณผู้บริหารและทีมงานทุกท่านครับเส้นทางอาจจะดูบ้างขอให้สู้ต่อไปสร้าง ITEL ให้กลับมาเติบโตยิ่งใหญ่ครับ

ตอบ ต้องเรียนว่าปีนี้เราตั้งเป้าต่ำ คือเราตั้งเป้า 100 แต่ 3-5 ปีเราคิดว่าบริษัทนี้สามารถที่จะเป็นบริษัทในระดับ Scale 300-500 ล้านได้ หรืออาจจะมากกว่านั้น 3 สิ่งที่เราทำเป็นหลัก สิ่งแรกคือการสลายนิว ซึ่งเป็นสิ่งที่มี Demand แล้วก็เป็น Expert ด้านนี้ เป็นคนที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้มาเกือบ 10 ปี อันที่ 2 คือ CT Scan ตาม Vision ของผู้บริหารที่เรามองว่าจำเป็นที่จะต้องมีการมีจำนวนเครื่อง CT กระจายไปมากขึ้น 2 คือเราเอา AI มาจับในการบริหารจัดการ แล้วก็ตรวจหรือวิเคราะห์ เพื่อลดการขาดแคลนของนักรังสีวิทยา และรวมไปถึงแพทย์ ซึ่งอันนี้ก็จะเริ่มเกี่ยวข้องกับไอทีมากขึ้น ส่วนที่ 3 คือเรื่องของ Cath Lab หรือโรคที่เกี่ยวข้องกับหัวใจ อันนี้เราก็มองว่าต่อไปในอนาคต ด้วยอาหารที่เราทาน ด้วยสภาวะแวดล้อมที่เราอยู่ จะทำให้มีปริมาณเคสที่เพิ่มสูงขึ้น และเคสดังกล่าวต่อไปก็จะทำ Automation มากขึ้น คือส่งตัวคนเข้าเครื่อง เจาะเลือดอะไรต่างๆ แล้วก็หุ่นยนต์ก็จะเป็นคนทำ ซึ่งอันนี้เรามองว่าจะเป็นความไอทีที่เกี่ยวข้อง แล้วก็ธุรกิจทางด้าน Health Tech แล้วก็ธุรกิจทางด้านอุตสาหกรรมทางด้านสุขภาพ รัฐบาลเองก็ผลักดันให้เป็นหนึ่งในเป้าหมายหลัก อย่างที่เราได้ยินคำว่า Medical Hub ต่างๆ

15. ขออธิบายเพิ่มเติมเกี่ยวกับวงจรเงินสดที่กลับมาเป็นบวก 15.97 วัน ทั้งๆ ที่ติดลบมาตลอดสามปีว่าเกิดจากสาเหตุใดบ้าง

ตอบ อันนี้เดียวในรายละเอียดขอชี้แจงในหน้าเว็บนะครับ เพราะว่าต้องทีมทำในส่วนนี้นะครับ

16. Target gross profit Bt728m รวม GLS หรือยัง

ตอบ ต้องเรียนว่าทุกอันเรามองภาพเป็น Consolidate as a group นะครับ

17. สอบถามแผนชำระหนี้ที่ถึงกำหนดใน 1 ปี 428 ล้านบาท บริษัทวางแผนจะใช้ funding source จากส่วนใด

ตอบ อย่างที่เรียนนะครับ เรามีกระแสเงินสดจากการเก็บจากลูกค้าต่างๆ เข้ามา ยกตัวอย่าง USO อย่างที่ผมพูดไปก่อนหน้านี้ หรือแม้กระทั่งสำนักงานประมาณต่างๆ ส่วนนี้ก็จะมีการ Low Over ในเรื่องของโปรเจกต์ต่างๆ ได้ตามเป้าหมายที่เราวางไว้ ทีมไฟแนนซ์ก็จับตาดูในเรื่องนี้อยู่ครับ

18. มอง GM ของ GLS ใน 2H ไว้ที่เท่าไร Mixed ของ sales & medical service จะเป็นอย่างไร

ตอบ ต้องเรียนจริงๆ ว่าเป้าหมายยังยึดที่ 100 ล้านนะครับ แต่ด้วยงานต่างๆ ที่เข้ามา เราคิดว่าเราจะทำได้มากกว่านั้น Second Half ถ้าไม่มีโครงการอะไรที่เป็นการขาย one time ก็อาจจะเป็น flash เทียบกับปีที่แล้ว แต่เรากำลังอยู่ระหว่างการ Closing deal ของ CT Scan โรงพยาบาลเอกชน รับสิทธิ์จากสำนักงานประกันสังคม ซึ่งอันนี้เองเราคาดว่าจะประมาณเดือน 10 หรือเดือน 11 จะเริ่มวางเครื่อง แล้วก็สามารถเริ่มให้บริการได้ ก็จะเริ่มเห็น movement ของรายได้ในส่วนนี้เข้ามาเช่นกัน

19. ช่วยอธิบาย USO 3 ว่าจะเริ่มเข้าประมูลเมื่อไรและเรามุ่งหวังเท่าไร

ตอบ บอร์ดเองมีการพิจารณาอนุมัติ แล้วก็ให้โครงการดำเนินการต่อในเรื่องดังกล่าว อันนี้เราก็มองว่าภายใน 1-2 เดือน TOR น่าจะแล้วเสร็จแล้วก็ออกมา เพราะฉะนั้นในช่วงเดือนกันยายนหรือตุลาคม เราเชื่อว่าจะมีความชัดเจนในส่วนนี้นะครับ

20. การร่วมลงทุนกับบริษัทผลิตไฟฟ้า บริษัทคาดว่าจะ COD ได้เมื่อไร

ตอบ ต้องเรียนว่าอันนี้คือเรื่องของ 3rd Party Access ตอนนี้เหลืออย่างเดียวคือรอ Regulator มีการประชุม แล้วก็ผลักดันในเรื่องของหลักการ 3rd Party Access ขึ้นมา ซึ่งหากหลักการนี้ออกมา เราจะเป็นรายแรกๆ ในประเทศไทย ที่สามารถเข้าร่วมใน MOU 3rd Party Access ได้

21. การอนุมัติงบล่าช้าไป 7 เดือน บริษัทฯ ได้รับผลกระทบหรือไม่ ถ้าใช่ ตอนหนึ่งอนุมัติแล้วตอนปลายเมษา บริษัทเก็บเงินได้หรือยัง

ตอบ ต้องรีบรวบ 67 จำเป็นต้องใช้ให้ทันกันยายน ก็จะมีงบที่ได้เข้าประมวลผูกพันสัญญาที่نگบที่ตกไป แล้วถึงบ 68 ก็จะเริ่มทยอยเข้ามาจะครบ ได้รับผลกระทบไหม ได้รับผลกระทบในความล่าช้า แต่ Overall แล้วเราก็ต้องบริหารจัดการให้เป้าหมายสามารถบรรลุได้ ก็เป็นแนวทางของ ITEL นะครับ ถ้าถามว่าวันนี้เราจะไปข้างหน้ายังไง ทีมผู้บริหารทุกคน พนักงานทุกคน รวมไปถึงคนที่เกี่ยวข้อง Partner Supplier ต่างๆ เราก็เชื่อมั่น และพยายามที่จะทำสิ่งที่เราบริหารจัดการได้ให้ดีที่สุด เราก็ยังเชื่อมั่นในเป้าหมาย แล้วก็เชื่อมั่นในความเป็น ITEL ในการที่จะเป็นบริษัทที่ดี เด็บโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน ขอขอบคุณสำหรับแรงสนับสนุน แล้วก็นักลงทุนที่ติดตามนะครับ