

Q&A: ITEL: Earnings Call (OPPDAY) Q1/2026

วันที่ 27 พฤษภาคม 2569

1. ปัญหาการแบกต้นทุนรอส่มอบงานโครงการ USO 2 จะจบลง และทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจ Data Service กลับมาเป็นบวกได้ภายใน Q2/69 หรือไม่ครับ?

โครงการ USO 2 ได้สิ้นสุดไปตั้งแต่เดือนมกราคมที่ผ่านมา โดยค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ได้ทยอยเบิกจนครบแล้ว ส่งผลให้ในไตรมาส 1/2569 อัตรากำไรขั้นต้นเริ่มกลับมาเป็นบวก และมีแนวโน้มที่จะปรับตัวดีขึ้นในไตรมาส 2/2569 ซึ่งขณะนี้บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินงานเข้าร่วมประมูลโครงการ USO 3 ซึ่งคาดว่าจะมีความชัดเจนในไตรมาส 2 นี้ ที่จะเข้ามาช่วยให้การบริหารต้นทุนมีเสถียรภาพมากขึ้น และบริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่ากำไรขั้นต้นของธุรกิจ Data Service จะสามารถกลับมาเป็นบวกได้อย่างต่อเนื่องในช่วงเวลาดังกล่าว

2. รายได้และมาร์จิ้นของธุรกิจ Installation ที่เติบโตเด่นมากใน Q1/69 จะสามารถรักษาระดับความต่อเนื่องในไตรมาสที่เหลือของปีได้หรือไม่?

รายได้และมาร์จิ้นของธุรกิจ Installation ที่เติบโตเด่นในไตรมาส 1/2569 มีความแตกต่างตาม seasonality และลักษณะงาน โดยงานไมโครเวฟมีมาร์จิ้นสูงกว่างานติดตั้งทั่วไป อย่างไรก็ตาม บริษัทบริหารจัดการให้ GP Margin อยู่ในกรอบ 18-20% อย่างต่อเนื่อง จึงมั่นใจว่าสามารถรักษาระดับที่เหมาะสมได้ในไตรมาสถัดไป

3. บริษัทมีแนวทางจัดการค่าใช้จ่าย SG&A ที่ยังคงค่อนข้างสูง ให้ทยอยปรับลดลงกลับไปอยู่ระดับปกติได้อย่างไรบ้างครับ?

บริษัทมีแนวทางบริหารจัดการโดยเทียบกับยอดขายเป็นหลัก โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นยังเป็นค่าใช้จ่ายปกติ ไม่มีรายการพิเศษ และมีการปรับโครงสร้างค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับรายได้ เพื่อให้ทยอยกลับไปอยู่ในระดับที่เหมาะสม

4. การประมูลงาน USO เฟส 3ที่กำลังจะเกิดขึ้น บริษัทตั้งเป้าหมายสัดส่วนมูลค่างานที่คาดว่าจะประมูลได้ไว้ที่เท่าไรครับ?

สำหรับการประมูลงาน USO 3 บริษัทตั้งเป้าเข้าร่วมทุกภาค แต่จะโฟกัสพื้นที่ภาคใต้ที่บริษัทมีความแข็งแกร่งและมีความได้เปรียบ โดยคาดว่าจะมีความชัดเจนภายในหนึ่งเดือน และมีโอกาสขยายมากกว่าหนึ่งภาค เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดในพื้นที่หลักที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญ



5. แนวโน้มกำไรหลักจากการดำเนินงาน (Core Profit) ใน Q2/69 หากไม่รวมรายการพิเศษ จะสามารถเติบโตได้ทั้ง YoY และ QoQ หรือไม่ครับ?

บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถเติบโตได้ทั้งเมื่อเทียบกับปีต่อปี (YoY) และไตรมาสต่อไตรมาส (QoQ) โดยมีปัจจัยหนุนจากการรับรู้รายได้โครงการ USO และงานติดตั้งที่มีมาร์จิ้นสูง

6. สถานการณ์สงครามในต่างประเทศ ส่งผลกระทบต่อซัพพลายเชน ต้นทุนการนำเข้าอุปกรณ์ หรือการชะลอลงทุนของลูกค้าบ้างหรือไม่ครับ?

สถานการณ์สงครามในต่างประเทศไม่ได้ส่งผลกระทบต่อการนำเข้าอุปกรณ์ Active Device แต่ต้นทุนพลังงานและไฟเบอร์มีการปรับขึ้นตามภาวะตลาด ซึ่งถือเป็นสภาพจำยอมที่ต้องบริหารจัดการต่อไป โดยบริษัทมีมาตรการควบคุมต้นทุนเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน

7. ผู้บริหารมองว่าไตรมาสไหนจะเป็นไตรมาสที่ผลประกอบการทำจุดสูงสุด (Peak Quarter) ของปีนี้ และมาจากปัจจัยหนุนใดเป็นหลักครับ?

ไตรมาสที่ผลประกอบการจะทำจุดสูงสุดของปีนี้คือไตรมาส 3-4/2569 เนื่องจากจะมีความชัดเจนของโครงการ USO และการรับรู้รายได้จากงานที่รอส่งมอบเข้ามาเสริม ทำให้ภาพรวมผลประกอบการมีแนวโน้มเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ โดยบริษัทพยายามบริหารให้รายได้มีลักษณะการเติบโตแบบ step-like อย่างต่อเนื่อง

8. โครงการ DWDM ขนาด 40 Tbps ที่ลงทุนระบบ Chassis ไปนั้น เป็นเส้นทางจากจุดไหนไปจุดไหน และปัจจุบันที่เริ่มเสียบการ์ดใช้งานเฟสแรก 1 Tbps มีลูกค้า (Hyperscaler / IX) เข้ามาเซ็นสัญญาเช่าใช้คิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของความจุเริ่มต้นแล้วครับ กว่าจะเต็มคาดว่าจะใช้เวลานานแค่ไหนครับ

โครงการ DWDM ที่บริษัทลงทุนไปนั้นเชื่อมต่อจากจังหวัดมุกดาหารลงไปถึงปาดังเบซาร์ โดยปัจจุบันมีการเชื่อมต่ออยู่แล้ว 2 จุดที่ชายแดนประเทศมาเลเซีย และอยู่ระหว่างการเจรจากับบริษัท Petronas เพื่อขยายเป็นจุดเชื่อมต่อที่ 3 เพื่อเพิ่มความมั่นคงของระบบ ในส่วนการใช้งาน บริษัทได้เริ่มเปิดใช้งานระบบแล้ว โดยล่าสุดมีการให้บริการเชื่อมต่อไปค่ายที่ฮอตงที่ความเร็ว 100 G และมีแผนขยายเป็น 500 G ซึ่งทีมงาน ITEL Global กำลังอยู่ระหว่างการเจรจาสัญญากับลูกค้ากลุ่ม Hyperscaler และ IX รายอื่น ๆ ทั้งนี้บริษัทคาดว่าในอีกประมาณหนึ่งไตรมาส จะเริ่มเห็นภาพการใช้ Capacity ที่ชัดเจนมากขึ้น และมีแนวโน้มที่จะทยอยเต็มตามแผนงานที่วางไว้



9. ใน AI Cycle ตั้งแต่ต้นน้ำ ไปปลายน้ำ ITELอยู่ในช่วงไหนของ Cycle ช่วยอธิบายงานที่ ITELสามารถ Service ได้ หรือเราจะปรับตัวกับโอกาสใหญ่ที่เกิดขึ้นอย่างไรบ้าง

บริษัทมองว่าตนเองอยู่ในช่วงกลางน้ำ ของ AI Cycle โดยทำหน้าที่เป็นตัวกลาง (Intermediator) เชื่อมต่อข้อมูลระหว่างระบบต่าง ๆ เช่น โรงงาน สาขา หรือองค์กร เพื่อให้ AI สามารถสื่อสารและทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ งานที่ ITEL สามารถให้บริการได้ครอบคลุมตั้งแต่การจัดการโครงสร้างพื้นฐานด้านเครือข่าย การให้บริการ Managed Service ไปจนถึงการรองรับงาน Data Processing ขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นความต้องการสำคัญของลูกค้าในหลายอุตสาหกรรม

AI จะเข้ามามีบทบาทสำคัญในการผลักดันให้ Bandwidth สูงขึ้น, Latency ต่ำลง และการส่งข้อมูลแบบ Real-time ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นจุดแข็งของ ITEL ที่สามารถตอบโจทย์ได้โดยตรง บริษัทจึงปรับตัวด้วยการลงทุนและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่รองรับการใช้งาน AI ในระดับ Enterprise และต่อยอดไปถึงบริษัทขนาดกลาง เพื่อใช้ประโยชน์จากโอกาสใหญ่ที่เกิดขึ้นในตลาด AI และสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต

10. ปัจจุบัน backlog ของบริษัทแบ่งเป็นงานประเภทใด และสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring Income) กับรายได้จากโครงการ (Project Income) เป็นอย่างไร รวมถึงจะทยอยรับรู้รายได้หนักในช่วงใด

ปัจจุบัน backlog ของบริษัทมีมูลค่ารวมประมาณ 2,500 ล้านบาท โดยมีสัดส่วน Recurring Income เช่น Data Service, Data Center, HealthTech อยู่ที่ ประมาณ 50-55% ของรายได้รวม ขณะที่ Non-Recurring Income หรือ Project Income งาน Installation อยู่ที่ราว 45-50% โดยรายได้จาก Recurring จะทยอยรับรู้ต่อเนื่องทุกไตรมาส ส่วนรายได้จาก Non-Recurring จะทยอยรับรู้มากในช่วง Q2-Q3/2569 ตามแผนการส่งมอบโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการ ซึ่งจะเป็นตัวสนับสนุนการเติบโตของรายได้ในปีนี้อย่างมีนัยสำคัญ

11. บริษัทมีแผนงานที่จะขยายธุรกิจเกี่ยวกับ AI โดยตรง นอกเหนือจากการลงทุนใน Data Center หรือไม่

บริษัทมองว่าโอกาสจาก AI เป็นโอกาสใหญ่ที่กำลังเกิดขึ้น และนอกจากการลงทุนใน Data Center แล้ว บริษัทมีแผนที่จะขยายธุรกิจไปสู่บริการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการใช้งาน AI เช่น การให้บริการ Managed Service ที่รองรับการประมวลผลข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data Processing) การจัดการโครงสร้างพื้นฐานด้านเครือข่ายที่ตอบโจทย์ Bandwidth สูง, Latency ต่ำ และการส่งข้อมูลแบบ Real-time รวมถึงการพัฒนาโซลูชันที่ช่วยเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างระบบต่าง ๆ เพื่อให้ AI สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งนี้บริษัทตั้งเป้าที่จะต่อยอดจากฐานลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ (Enterprise) ไปสู่ลูกค้ากลุ่มบริษัทขนาดกลาง เพื่อใช้ประโยชน์จากการขยายตัวของตลาด AI และสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต



12. หากในอนาคตโครงการ USO หายไป บริษัทจะมีรายได้ทางใดที่มีขนาดพอจะมาทดแทนได้

บริษัทมองว่าโครงสร้างพื้นฐานด้านการสื่อสาร ยังคงเป็นสิ่งจำเป็นต่อประชาชนและประเทศ โดยเฉพาะอินเทอร์เน็ตซึ่งถูกประกาศเป็นหนึ่งในหัวใจของ Digital Economy ดังนั้นบริษัทเชื่อว่าโครงการ USO จะยังคงมีการจัดเก็บและจัดสรรงบประมาณเพื่อใช้ประโยชน์ในการขยายโครงสร้างพื้นฐาน ทั้ง USO 1 และ USO 2 ที่ดำเนินไปแล้วและได้มีการต่อสัญญา และในอนาคต USO 3 และ USO 4 จะมีการขยายบริการ *on-top services* ที่ช่วยลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มความสะดวกในการดำเนินชีวิตของประชาชน โดยยังคงต้องอาศัยความร่วมมือกับภาคเอกชนในการใช้โครงสร้างพื้นฐานเพื่อพัฒนาบริการใหม่ ๆ ที่ตอบโจทย์การเชื่อมต่อและการเข้าถึงดิจิทัล ซึ่งทั้งหมดนี้ก็จะยังคงทำให้บริษัทมีบทบาทสำคัญในด้าน Connectivity จะยังเป็นส่วนหลักของการดำเนินงาน ซึ่งโครงการ USO จะยังคงเป็นหนึ่งในแหล่งรายได้หลัก (Source of Revenue) ของบริษัทต่อไป

*** จบ Q&A: ITEL: Earnings Call (OPPDAY) Q1/2026 ***

