

Q&A: ITEL: Earnings Call (OPPDAY) Q2 2026

วันที่ 19 สิงหาคม 2569

1. กลยุทธ์การรองรับความต้องการใช้งาน Data Center ของกลุ่ม Hyperscaler ใน Q3'26 มีความคืบหน้าอย่างไร และจะเริ่มรับรู้รายได้เพิ่มเติมอย่างมีนัยสำคัญในช่วงไตรมาสไหนหรือไม่?

จากการที่ในสัญญาของลูกค้ากลุ่ม Hyperscaler ส่วนใหญ่ จะต้องมีการตรวจสอบให้ชัดเจนก่อนการก่อสร้าง Data center ว่า Data center นั้นๆ สามารถเข้าถึงได้หรือไม่ รวมถึงจะต้องมีการทำการตกลงกับทางบริษัท ไว้ล่วงหน้า ส่งผลให้ Lead time ของการขายส่วนใหญ่ จะเกิดขึ้นก่อนการสร้าง Data center ดังนั้นจึงคาดว่าโอกาสการเกิดความล่าช้าจะอยู่ในระดับจำกัด หรือเมื่อเกิดความล่าช้าขึ้นก็จะสามารถบริหารจัดการได้

ในส่วนของการรับรู้รายได้ จะขึ้นอยู่กับ Model การรับรู้รายได้แต่ละประเภท โดยบริษัท เน้นการทำสัญญาระยะยาว และให้ลูกค้าชำระเงินล่วงหน้า ซึ่งในปัจจุบันอยู่ระหว่างหารือกับผู้ตรวจสอบบัญชีในด้านรูปแบบการรับรู้รายได้ และจะเริ่มรับรู้รายได้ในช่วงประมาณเดือนสิงหาคม 2026 ทั้งนี้ บริษัทฯ ต้องการให้รูปแบบการรับรู้รายได้เป็นรูปแบบการรับรู้เงินสด (Cash basis) และบริษัทฯ มีความเชื่อมั่นในการเป็นผู้ให้บริการที่สำคัญสำหรับลูกค้ากลุ่ม Hyperscaler

2. สถานะงานในมือ (Backlog) ปัจจุบันที่คาดว่าจะรับรู้รายได้ภายใน Q3'26 มีมูลค่าเท่าใด? และบริษัทมีแนวทางจัดการความเสี่ยงหากเกิดความล่าช้าในการส่งมอบโครงการภาครัฐอย่างไร?

Worst case scenario ที่ประเมินไว้ อยู่ที่ 699 ล้านบาท โดยเป็นการประเมินจากการขายที่มีลักษณะพร้อมปรับเพิ่มการบริการ (พร้อม Scale) เพื่อรายได้ที่เพิ่มขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ คาดว่าในช่วงสิ้นปี 2026 บริษัทจะมีกระแสเงินสดเข้าในระดับที่ดี จากการชำระเงินในส่วนดังกล่าวจากลูกค้า

สำหรับโครงการภาครัฐ บริษัทฯ ยึดหลักในการดำเนินการบนพื้นฐานความถูกต้องและเป็นประโยชน์ ดังนั้น บริษัทฯ จะให้บริการในโครงการที่สอดคล้องกับพื้นฐานดังกล่าว ดังจะเห็นได้จากการให้บริการโครงการ Antidrone ที่เป็นไปเพื่อความมั่นคงของประเทศ สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างนั้นเป็นไปตามรูปแบบการดำเนินการปกติ ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการบริหารจัดการตามสถานการณ์ เพื่อให้โครงการมีความคืบหน้าอย่างเหมาะสม

3. หากพิจารณาความผันผวนของค่าเงินบาทในปัจจุบัน บริษัทมีการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน (Hedging) อย่างไร เพื่อลดผลกระทบต่อกำไรใน Q3'26?

สินทรัพย์ที่เป็นอุปกรณ์ของบริษัทฯ (เช่น สาย Fiber optic) บริษัทฯ ทำการบริหารความเสี่ยงทั้งหมด (Fully hedged) ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงกำหนดให้มูลค่าของเงินที่ได้รับจากลูกค้าต่างประเทศ (ดำเนินการผ่าน ITEL Global: ITG) เป็นสกุล USD เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ระหว่างการพิจารณาการลงทุนระหว่างเมือง และ/หรือ ระหว่างประเทศ ที่จำเป็นต้องใช้เงินสกุล USD ในการดำเนินการ ส่งผลให้ไม่มีความเสี่ยงทางด้านค่าเงินสำหรับการดำเนินการดังกล่าว อย่างไรก็ตาม อาจมีความเสี่ยงในเชิงของผล

กำไรที่บริษัท จะรับรู้ช่วงการเงิน เนื่องจากการรับรู้ผลกำไรช่วงการเงิน จะต้องแปลงหน่วยเงินเป็นสกุลบาท

4. ธุรกิจเครื่องมือทางการแพทย์ที่เติบโตสูงใน Q2'26 มีแผนการรับรู้รายได้จากโครงการต่อเนื่องอย่างไรในช่วง Q3'26 และมีโอกาสปิดดีลใหม่เพิ่มเติมหรือไม่?

ปัจจุบัน (สิงหาคม 2026) บริษัท ได้มีการให้บริการ CT Scan แก่โรงพยาบาลจำนวน 3 แห่ง (โรงพยาบาลลำดวน จ. สุรินทร์, โรงพยาบาลสมเด็จพระยุพราชเขียงของ จ. เขียงราย และโรงพยาบาลอรัญประเทศ จ. สระแก้ว) โดยได้มีการศึกษารูปแบบการรับรู้รายได้ของแต่ละโรงพยาบาลเทียบกับที่บริษัท ประเมินไว้ ตัวอย่างของรูปแบบที่ได้จากการศึกษา คือ การใช้บริการ CT Scan ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือในช่วงฤดูเก็บเกี่ยว จะน้อยกว่าในช่วงที่พ้นฤดูเก็บเกี่ยวไปแล้ว เนื่องจากคนใช้ส่วนใหญ่มักมุ่งเน้นเก็บเกี่ยวพืชผลการผลิตในช่วงฤดูเก็บเกี่ยว และมาเข้ารับการรักษาตัวในช่วงที่พ้นฤดูกาลดังกล่าวไปแล้ว โดยรวมผลประกอบการมีความสอดคล้องกับที่ประมาณการไว้

สิ่งที่บริษัท สังเกตได้เพิ่มเติมคือ โรงพยาบาลชุมชนที่ทางบริษัท ให้บริการ เริ่มมีการรับคนไข้ที่เดิมเน้นการเดินทางไปรักษาตัวที่โรงพยาบาลขนาดใหญ่ที่ไกลจากพื้นที่ชุมชนของตนเอง สะท้อนว่าธุรกิจเครื่องมือทางการแพทย์ของบริษัท ได้ช่วยให้รูปแบบการแพทย์ในพื้นที่ที่ให้บริการมีประสิทธิภาพมากขึ้น

5. หากเทียบภาพรวมของกำไรและรายได้ใน Q3'26 บริษัทประเมินว่าจะเติบโตทั้ง YoY และ QoQ หรือไม่ และอะไรคือ Key Driver หลักที่จะเป็นตัวผลักดันผลประกอบการในไตรมาส?

บริษัท มีมุมมองว่า ธุรกิจ Hyperscaler จะเริ่มรับรู้รายได้ตามรายละเอียดในคำตอบข้อ 1 ทั้งนี้ รูปแบบการรับรู้รายได้แบบต่างๆ จะมีลักษณะแตกต่างกัน เช่น 1) Cash basis: รับรู้เป็นเงินก่อนที่เข้าสู่บริษัท และ 2) Amortise over the contract: รับรู้เป็นค่าตัดจำหน่ายตามสัญญา เป็นต้น

6. จากรายได้ 1,369 ล้านบาท ที่หากตัดรายการพิเศษออก บริษัท จะมีกำไรสุทธิเพียงเล็กน้อย Net Profit Margin ที่ควรจะเป็นของธุรกิจของบริษัท อยู่ที่กี่% และมีแผนการแก้ไขอย่างไรบ้าง?

ผลการประกอบการของบริษัท สะท้อนการดำเนินงานตามความเป็นจริง โดยรายจ่ายของบริษัท ถูกออกแบบให้รองรับด้วยรายได้จากธุรกิจ Data Service เป็นหลัก เนื่องจากพนักงานส่วนใหญ่ถูกจ้างเพื่อให้บริการทางด้าน Data Service อย่างไรก็ตาม มีปัจจัยกดดันจากการที่โครงการ USO ต่างๆ ยังไม่ต่อสัญญา ซึ่งบริษัท คาดว่าปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลกระทบในระยะสั้น ทั้งนี้ บริษัท อยู่ระหว่างบริหารจัดการด้านการต่อสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

7. นอกจาก USO แล้ว เรามีโอกาสทางธุรกิจที่เป็น Recurring ในประเทศ ในด้านอื่น ๆ อีกบ้างหรือไม่ เพราะดูเหมือนรายได้ส่วนนี้จะไม่โตมาสักพักแล้ว?

หากไม่พิจารณา USO รายได้ในส่วนของ Data Service ของบริษัท ยังมีการเติบโตอยู่ โดยจะเป็นรายได้จากการขายให้แก่ลูกค้ากลุ่ม Enterprise ที่จะรับรู้รายได้เป็นรายเดือน ซึ่งการเติบโตจะเป็นไป

แบบค่อยเป็นค่อยไป นอกจากนี้ บริษัท อยู่ระหว่างการพิจารณาการเพิ่มบริการอื่นๆ On top ขึ้นจากบริการ Data Service เช่น บริการ Cybersecurity เป็นต้น โดยคาดว่าจะเริ่มต้นนำเสนอบริการ On top ให้แก่ลูกค้าบางส่วนก่อน

8. สอบถามแนวโน้มการเติบโตของ Fiber optic ในเขต EEC ว่า Penetration rate ปัจจุบันเป็นเท่าใด?

บริษัท มีลูกค้าในพื้นที่ EEC หลายกลุ่ม เช่น 1) Enterprise/โรงงาน 2) ผู้ให้บริการสัญญาณโทรศัพท์มือถือ (Mobile operator) และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet service provider) 3) Hyperscaler ที่เพิ่งสร้าง Data center เสร็จ (ส่วนใหญ่คาดว่าจะสร้างเสร็จในปี 2026 และบริษัท อยู่ระหว่างการพูดคุยกับลูกค้ากลุ่มดังกล่าว)

สำหรับปริมาณการให้บริการในพื้นที่ดังกล่าว คิดเป็นอัตราการให้บริการ (Utilization rate) มากกว่า 50% และยังมี Capacity สำหรับการเติบโต

9. งาน USO คาดว่าจะมีการ Official award ไหนช่วงไหน และมีโอกาสที่จะ Delay เนื่องจากเจอเรื่อง ประธาณ กสทช. หรือไม่?

ปัจจุบัน (สิงหาคม 2026) กระบวนการเกี่ยวกับโครงการ USO อยู่ในส่วนความรับผิดชอบของ กสทช. ในการพิจารณาบริษัท ในฐานะผู้ยื่นประมูล ทั้งนี้ บริษัท มีความเชื่อมั่นว่าโครงการ USO เป็นโครงการที่มีความสมเหตุสมผล (Reasonable) และเกิดประโยชน์จากการให้ประโยชน์ของศูนย์ต่างๆ ของโครงการอย่างแท้จริง เพียงแต่ในช่วงปัจจุบันมีการหยุดให้บริการ เนื่องจากครบอายุสัญญาโดยบริษัท มีความพร้อมในการกลับมาให้บริการหากได้รับการต่อสัญญา และเชื่อว่า USO 3 จะสามารถดำเนินการได้และมีความสำคัญต่อประเทศ

10. การที่บริษัท มีดอกเบี้ย 42 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 22 ล้านบาท บริษัทมองการะดอกเบี้ยในระดับนี่ยังไง และบริษัท จะลดต้นทุนการเงินอย่างไร?

บริษัท คาดว่าในช่วง HY2'26 การบริหารจัดการเงินจะดีขึ้นจากช่วงก่อนหน้านี้ จากการที่ลูกค้าหลายรายมีการชำระค่าบริการเข้ามาในช่วงดังกล่าว

11. สามารถกล่าวได้ไหมว่า สิทธิใช้น้ำแรงไฟของ ITEL เป็น Moat ของทางบริษัท หรือไม่ และหากครบ 30 ปี สิทธิจะตกเป็นของใคร?

ตามเงื่อนไขที่ทางบริษัท ได้ทำไว้กับการรถไฟแห่งประเทศไทย (รฟท.) บริษัท ได้รับสิทธิในการบริหารจัดการโครงข่ายเป็นเวลา 30 ปี (2555-2585) โดยในช่วงเวลาดังกล่าว สิทธิเป็นของ บริษัท แต่เมื่อพ้นช่วงเวลาดังกล่าวแล้ว บริษัท จะยกสิทธิให้ รฟท. โดยบริษัท ยังคงมีสิทธิในการเช่ากลับ อีกทั้ง รฟท. มีสิทธิที่จะไม่รับสิริดังกล่าว และขายคืนให้แก่บริษัท

จากข้อมูลข้างต้น จึงสามารถกล่าวได้ว่าสิทธิใช้น้ำแรงไฟของ ITEL เป็น Moat ของทางบริษัท

12. หลังได้สิทธิ์ใช้แนวรถไฟฟ้าวัดตั้งแต่ปี 2555 ITEL ลง Fiber ตามแนวรถไฟไปแล้วกี่กิโลเมตร และจะยังมี Room ในการเติบโตก่อนหมดสัญญาในปี 2585 หรือไม่?

บริษัทฯ มีการลงโครงข่ายสัญญาณตามแนวรถไฟทั่วประเทศ ซึ่งเส้นทางรถไฟทั่วทั้งประเทศมีระยะทางอยู่ที่ประมาณ 3,000 กิโลเมตร ทั้งนี้ การลงทุนต่อระยะทาง ไม่ได้คิดเป็นสัดส่วน 1:1 เนื่องจากบางเส้นทางมีการลงสาย Fiber มากกว่า 1 เส้น หรือมีสายที่แตกแขนงออกไป หรือมีสายสำรองสำหรับการซ่อมบำรุง นอกจากนี้ เมื่อลงทุนในทางรถไฟแล้ว บริษัทฯ ต้องเดินระบบไปยังอุปกรณ์ของบริษัทฯ ด้วย ซึ่งการเดินอุปกรณ์นั้นนับเป็นส่วนหนึ่งของเส้นทางรถไฟ ส่งผลให้ระยะรวมของสาย Fiber ตามทางรถไฟของบริษัทฯ จะมากกว่าระยะของทางรถไฟ

สำหรับการลงทุนเพิ่มเติมในส่วนดังกล่าว บริษัทฯ ได้ลงทุนเพิ่มเติมเล็กน้อย เช่น การลงทุนโครงข่าย Fiber เชื่อมต่อระหว่างพื้นที่สูงใหญ่ของโลกของประเทศไทยกับประเทศมาเลเซีย โดยการเชื่อมตอดังกล่าว ถือเป็นการเชื่อมต่อระหว่าง ไทย-มาเลเซีย เป็นแห่งที่ 3 (2 แห่งแรก เป็นการเชื่อมต่อกับด่านสะเดา และปาดังเบซาร์)

13. จะมีแผนนำ Blue Solutions เข้าตลาดในระยะเวลาอันใกล้หรือไม่?

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้ตั้งสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (Expected credit loss: ECL) ในระดับที่มีนัยสำคัญ ส่งผลให้แผนการนำ Blue Solutions เข้าตลาดหลักทรัพย์ ต้องชะลอไปอย่างไรก็ตาม ในปี 2026 ระดับการตั้ง ECL ปรับตัวลดลงจากปีก่อน จึงมองว่าเป็นโอกาสที่ดีที่สามารถผลักดัน Blue Solutions เข้าตลาดหลักทรัพย์ ได้ สำหรับรูปแบบการเข้าตลาดหลักทรัพย์ นั้น กำลังอยู่ระหว่างการศึกษาแนวทางที่เป็นไปได้

ทั้งนี้ Blue Solutions เป็นบริษัทที่สามารถดำเนินกิจการได้ตามปกติ และสามารถก่อให้เกิดผลกำไร โดยบริษัทฯ จะผลักดันให้บริษัทดังกล่าวเป็น Enterprise Resource Planning (ERP) ที่สำคัญของประเทศไทย

14. บริษัทมีความมั่นใจเพียงใดในการรักษาอัตรากำไร EBITDA Margin ให้อยู่ในระดับสูงใกล้เคียงกับ Q2'26 (ที่ 26.7%) ท่ามกลางการแข่งขันด้านราคาที่ยาจรรุนแรงขึ้น?

บริษัทฯ ยังคงคาดว่าจะสามารถรักษาระดับ EBITDA Margin ให้ใกล้เคียงกับใน Q2'26 ได้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับโครงการใหม่ ๆ ที่บริษัทฯ จะได้รับงานเพิ่มขึ้นมาในอนาคต

15. บริษัทมีประเด็นเรื่องแรงกดดันจากต้นทุนการดำเนินงานหรือค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A) ที่อาจปรับตัวสูงขึ้นใน Q3'26 หรือไม่?

บริษัทฯ ไม่มีประเด็นในส่วนดังกล่าว

16. สัดส่วนรายได้ Project based vs Recurring ของกลุ่มเครื่องมือแพทย์ เป็นเท่าใด?

ใน Q2'26 รายได้ของกลุ่มเครื่องมือแพทย์ (ดำเนินการผ่าน Interlink Health Technology: IHT) มีสัดส่วน Recurring ประมาณ 55% และ Non-recurring ประมาณ 45% ซึ่งในส่วนของ Non-recurring จะเป็น One-Time สำหรับไตรมาสที่เท่านั้น ยังคงไม่มีโครงการใหม่ ๆ ในไตรมาสถัดไป