

Q&A: ITEL Opp Day Year-end 2025

วันที่ 10 มีนาคม 2569

1. สำรองหนี้ (ECL): ความคืบหน้าในการจัดเก็บเงินจากลูกค้าภาครัฐ/เอกชนที่เป็นเหตุให้ต้องตั้งสำรองในปี 2568 เป็นอย่างไร และคาดว่าจะมีการกลับรายการสำรอง (Write-back) มาเป็นกำไรในไตรมาส 1/69 ได้มากน้อยเพียงใด?

ในภาพรวม บริษัทอยู่ระหว่างการทยอยจัดเก็บหนี้จากลูกค้า โดยได้มีการหารือและเจรจากับลูกหนี้อย่างต่อเนื่อง พร้อมดำเนินการติดตามและทยอยจัดเก็บหนี้เข้ามา ซึ่งสามารถจัดเก็บได้ประมาณ 10 ล้านบาท คงเหลือ 91 ล้านบาทที่ตั้งสำรอง ECL ทั้งนี้ยังอยู่ระหว่างการเจรจากับลูกค้าและดำเนินการจัดเก็บเพิ่มเติม

2. ความคืบหน้า ITEL Global หลังจากร่วมทุนกับ SEAX Asia ปัจจุบันเริ่มมีการรับรู้รายได้จากการเชื่อมโยงโครงข่ายระหว่างประเทศ (Regional Connectivity) เข้ามาใน Q1/69 แล้วหรือไม่?

ในช่วงปัจจุบัน บริษัทอยู่ในระยะ Transition การนำลูกค้าเข้ามารู้จักบริการของ ITEL ภายใต้แบรนด์ ITEL Global โดยมีการนำเสนอให้ลูกค้ารู้จัก ITEL Global ในการเป็นผู้ให้บริการที่มีความชัดเจนในบทบาท Single Point of Contact ซึ่งขณะนี้ บริษัทจะมีการแนะนำ Managing Director (MD) ชาวสิงคโปร์ให้กับลูกค้ารายใหญ่ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและเริ่มเปิดการอภิปรายระหว่างกัน สิ่งที่เห็นได้ชัดคือ ITEL Global เริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้น และมีลูกค้าที่สื่อสารทั้งภาษาอังกฤษและภาษาจีน โดย MD ที่ดูแลกิจการสามารถสื่อสารได้ทั้งสองภาษา ทำให้การสื่อสารกับลูกค้าเป็นไปอย่างราบรื่นและไม่ตกหล่น

ปัจจุบันมีดีลที่ได้ลงนามแล้ว แต่บางส่วนยังไม่เริ่มให้บริการ โดยคาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้ตั้งแต่เดือนมิถุนายนและสิงหาคม เป็นต้นไป ซึ่งจะช่วยให้รายได้จาก Regional Connectivity เข้ามามากขึ้นในช่วงครึ่งปีหลัง

3. โครงการโดรนและ Anti-Drone: จากข่าวที่บริษัทลงทุนด้านความมั่นคงมูลค่ากว่า 5,800 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนใด และคาดว่าจะทราบผลการประมูลชัดเจนในช่วงไตรมาสใด?

ในช่วงปลายปีที่ผ่านมา รัฐบาลได้ผลักดันโครงการด้านความมั่นคงเพื่อรองรับการแก้ไขปัญหาพื้นที่ชายแดนและการเตรียมความพร้อมต่าง ๆ ซึ่งการดำเนินงานดังกล่าวไม่สามารถเกิดขึ้นได้ทันที แต่ต้องมีการเตรียมการสั่งซื้อและผลิตอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องล่วงหน้า

อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์การยุบสภาในเดือนธันวาคมที่ผ่านมา รวมถึงการเลือกตั้งในเดือนกุมภาพันธ์และการจัดตั้งคณะรัฐมนตรีใหม่ ส่งผลให้กระบวนการพิจารณาอนุมัติโครงการมีความล่าช้า โดยงบประมาณที่เกี่ยวข้องได้มีการจัดสรรแล้ว แต่ยังอยู่ระหว่างการนำเสนอเข้าสู่การพิจารณาของคณะรัฐมนตรี ซึ่งอาจต้องรอรัฐบาลชุดใหม่ที่ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการเข้ามาดำเนินการ

ทั้งนี้ ไม่ว่าจะเป็นอย่างไรรวมทั้งระยะเวลาใด บริษัทมีความพร้อมที่จะปฏิบัติงานและดำเนินโครงการได้ทันทีเมื่อผ่านการอนุมัติ

4. งาน USO Phase 3: บริษัทมีความพร้อมและวางเป้าหมายในการประมูลโครงการเน็ตชายขอบเฟส 3 ของ กสทช. ใ้ อย่างไร และจะเริ่มเห็นความชัดเจนในครึ่งปีแรกนี้หรือไม่?

บริษัทได้ยื่นประมูลโครงการ USO Phase 3 ไปแล้วตั้งแต่ช่วงปลายปีที่ผ่านมา ปัจจุบันอยู่ระหว่างขั้นตอนการพิจารณาของ กสทช. โดยคาดว่าจะภายใน 1-2 เดือนข้างหน้า จะมีความชัดเจนมากขึ้น ซึ่งน่าจะเกิดขึ้นในช่วงครึ่งปีแรกของปีนี้ ทำให้บริษัทสามารถเห็นทิศทางและผลการพิจารณาโครงการดังกล่าวได้อย่างเป็นรูปธรรม



5. ถ้ายังไม่ได้ USO 3 บริษัทจะยังขาดทุนต่อเนื่องไหมครับ?

บริษัทฯ มองว่าการดำเนินงานในภาวะการบริหารจัดการปกติสามารถเติบโตและรองรับค่าใช้จ่ายของบริษัทได้ ธุรกิจ Data Service ซึ่งมีศักยภาพเพียงพอในการดูแลค่าใช้จ่ายของบริษัทอยู่แล้ว และมีโครงการอื่น ๆ ที่เข้ามาช่วยสนับสนุน ดังนั้นแม้ยังไม่ได้งาน USO Phase 3 บริษัทก็ยังสามารถบริหารจัดการให้ธุรกิจดำเนินไปได้ตามปกติ

6. อัตรากำไร (Margin): จากสัดส่วนรายได้งานติดตั้ง (Installation) ที่สูงขึ้นในปีที่ผ่านมา บริษัทมีแผนบริหารจัดการต้นทุนอย่างไรเพื่อรักษา Net Profit Margin ไม่ให้ถูกกดดันจากลักษณะงานโครงการ?

ในช่วงปี 2569 บริษัทเชื่อว่าโครงการที่มี Margin เหลือมากกว่า 17% จะกลับมา หลังจากที่มีการจัดตั้งรัฐบาล ทั้งนี้บริษัทอยู่ระหว่างการประเมินและวางแผนการบริหารต้นทุนอย่างต่อเนื่อง โดยยังคงเชื่อมั่นว่าสามารถรักษา Net Profit Margin ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมได้

7. ผลกระทบจากตะวันออกกลาง: สถานการณ์ความขัดแย้งในตะวันออกกลาง ส่งผลกระทบต่อต้นทุนนำเข้าอุปกรณ์โทรคมนาคม หรือระยะเวลาการส่งมอบอุปกรณ์ (Supply Chain) สำหรับโครงการในมือปัจจุบันและใน Q1/69 หรือไม่?

ผลกระทบจากสถานการณ์ในตะวันออกกลางที่บริษัทรับรู้ได้จริง คือ เรื่องการขาดแคลนน้ำมัน เนื่องจากบริษัทต้องใช้รถในการดูแลและซ่อมบำรุงโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกอย่างต่อเนื่อง จึงจำเป็นต้องมีน้ำมันเพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานในภาคสนาม อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับการยืนยันจากภาครัฐและมีมาตรการบริหารจัดการภายในที่สามารถรองรับสถานการณ์ดังกล่าวได้

ปัจจุบันยังไม่มีผลกระทบที่ชัดเจนต่อการดำเนินงานหรือ Supply Chain ของบริษัท และเมื่อมองไปข้างหน้าในช่วง 90-120 วัน บริษัทเชื่อว่ายังอยู่ในวิสัยที่สามารถบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

8. แนวโน้มงบ Q1/69: เมื่อเทียบกับ Q1/68 (YoY) และ Q4/68 (QoQ) บริษัทคาดการณ์ทิศทางรายได้และกำไรสุทธิอย่างไร โดยเฉพาะเมื่อพิจารณาจากฐาน Backlog ที่สูงและการไม่ต้องตั้งสำรองก้อนใหญ่เหมือนไตรมาสก่อนหน้า?

บริษัทฯ คาดว่าผลประกอบการในไตรมาส 1/69 จะกลับเข้าสู่ทิศทางปกติ หลังจากที่ในช่วงปลายปีที่ผ่านมาได้มีการตั้งสำรอง Expected Credit Loss (ECL) ก้อนใหญ่ ซึ่งปัจจุบันได้ตั้งไปเกือบครบถ้วนแล้ว ทำให้ค่าใช้จ่ายพิเศษต่าง ๆ ลดลงและสามารถบริหารจัดการได้ดีขึ้น

สิ่งที่ต้องติดตามต่อไปคือโครงการ USO และการต่อสัญญาหรือการได้งานใหม่เพิ่มเติม ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญต่อการขยายฐานรายได้ในอนาคต ทั้งนี้ผู้บริหารและพนักงานยังคงโฟกัสไปที่การขยายกิจการตามแผนที่วางไว้ และเชื่อมั่นว่าจะสามารถดำเนินงานได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

9. การตั้งสำรองจบแล้วยังครับ?

การตั้งสำรองส่วนใหญ่เกิดจากบริษัทชื่อ GFH ซึ่งปัจจุบันได้ตั้งไปทั้งหมดแล้ว ซึ่งอยู่ระหว่างการทยอยเก็บหนี้ โดย Long-term Outstanding ส่วนที่เหลือจากอดีต ยกตัวอย่างเช่น การให้บริการด้านโซลาร์กับบริษัทพลังงานรายหนึ่ง ซึ่งเดิมมีหนี้ค้างชำระกว่า 200 ล้านบาท ปัจจุบันลดลงเหลือประมาณ 17 ล้านบาทแล้ว ทั้งนี้บริษัทได้ทยอยเก็บหนี้ในส่วนดังกล่าวมาเกือบหมดแล้ว



10. จากงบกระแสเงินสดกิจการการลงทุนประมาณ 1,000 ล้านบาท เป็นเงินที่ได้จาก SEAX บางส่วนไหมครับ ถ้าใช่เป็นลงทุนส่วนไหนครับ?

สำหรับกระแสเงินสดในการลงทุน บริษัทเลือกที่จะลงทุนขยายตามฐานลูกค้าที่มีอยู่ โดยใช้เงินลงทุน 400 ล้านบาท ในการเพิ่มทุนให้กับบริษัท ITEL Global และจะขยาย Bandwidth อีก 400 ล้านบาท เพื่อรองรับการให้บริการ ปัจจุบันบริษัท ITEL Global มี Bandwidth พร้อมให้บริการที่ 400 Gbps และได้เริ่มให้บริการไปแล้วประมาณกว่า 200 Gbps ทั้งนี้ การขยายเพิ่มเติมที่ละ 100 Gbps ในอนาคตจะไม่ต้องใช้เงินลงทุนมากเท่ากับการลงทุนเริ่มต้นที่ต้องสร้างโครงสร้างพื้นฐานใหม่ทั้งหมด

11. ปัจจัยบวก/ลบของปี 2569

ปัจจัยบวกที่สำคัญคือการแล้วเสร็จของ Hyperscaler และ Data Center ต่าง ๆ ซึ่งบริษัทเชื่อมั่นว่าจะสามารถเป็นหนึ่งใน Player ที่ให้บริการเชื่อมต่อแก่ลูกค้าเหล่านี้ได้ แม้ทุกดีลจะมีการแข่งขัน แต่ด้วยคุณภาพการให้บริการ Record ที่บริษัทมีและโครงข่ายไฟเบอร์ออปติกที่มีมาตรฐานสูง จะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้บริษัทสามารถให้บริการได้อย่างมีศักยภาพ

ในขณะเดียวกัน การที่มี Player รายใหม่เข้ามามากขึ้นก็ถือเป็นการแข่งขันที่ท้าทาย แต่บริษัทมองว่านี่คือ Window of Opportunity ในช่วง 3 ปีข้างหน้า ที่จะเห็นการเติบโตและการขยายตัวของตลาดอย่างมีนัยสำคัญ

12. จากการที่เราไม่ได้ปันผลมา 2 ปี แล้วหลังจากนี้ไปเราจะพิจารณาปันผลก็ต่อเมื่อผลประกอบการเป็นอย่างไรบ้างครับ และจากสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงพันธบัตรภายใน และสภาพตลาดการแข่งขันภายนอกผู้บริหารคาดว่าจะปีใดที่เราจะกลับมาสามารถปันผลได้อีกครั้งครับ?

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทมีความชัดเจน คือการจ่ายจากกำไรสุทธิในอัตรา 40% ทั้งนี้ในปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีผลกำไร จึงเป็นเหตุผลที่คณะกรรมการพิจารณาไม่จ่ายเงินปันผล

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาในเชิงกระแสเงินสดและโครงสร้างเงินทุน บริษัทมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เช่น การลด D/E Ratio จาก 1 เท่ากว่า ๆ ลงมาอยู่ที่ประมาณ 0.7 เท่า บริษัทได้มีการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ (Refinance) โดยจากเดิมที่มีวงเงินกู้ระยะยาว (Long-term Outstanding Loan) อยู่ที่ประมาณ 1,800 ล้านบาท บริษัทได้ทยอยชำระคืนตลอดระยะเวลา 3-4 ปีที่ผ่านมาเป็นจำนวนกว่า 1,000 ล้านบาท ทำให้ยอดคงเหลืออยู่ที่ประมาณ 700-800 ล้านบาทในปัจจุบัน และได้ดำเนินการรีไฟแนนซ์เพื่อให้มีวงเงินเพิ่มอีก 1,000 ล้านบาท รองรับการขยายโครงข่ายที่มีขนาดใหญ่ขึ้น รวมถึงการลงทุนในโครงการสายสื่อสารใต้น้ำ ซึ่งเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่ผู้ให้บริการรายใหญ่ให้ความสนใจและอยู่ระหว่างการหารือร่วมกัน

ในเชิงการบริหารจัดการด้าน Cash Flow บริษัทมีพัฒนาการที่ดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการธุรกิจหลัก ได้แก่ Data Service, Data Center และงาน Installation ซึ่งเป็นส่วนที่ต้องโฟกัสและดำเนินการอย่างรอบคอบ เพื่อสร้างผลประกอบการที่มั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว

*** จบ Q&A: ITEL Opp Day Year-end 2025***

