

Q&A: ITEL Opp Day Q1/2025

วันที่ 27 พฤษภาคม 2568

1. บริษัทมีความกังวลใด ๆ ใน 1-3 ปีนี้หรือไม่ และมีแผนรับมืออย่างไร

จากมุมมองของบริษัท Demand ยังคงมีความชัดเจน ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน เนื่องจากการเชื่อมต่อเป็นโครงสร้างพื้นฐานสำคัญที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงการแข่งขันที่สูงขึ้นจากคู่แข่งและผู้เล่นรายอื่นในตลาด โดยบริษัทมีจุดแข็งที่สำคัญ ได้แก่ โครงข่ายที่ครอบคลุมทั้งเส้นทางรถไฟและถนน รวมถึงการลงทุนด้านคุณภาพการให้บริการ ซึ่งช่วยให้สามารถดึงดูดลูกค้าใหม่ และรักษาลูกค้าเดิมไว้ได้ โดยอัตราการสูญเสียลูกค้า (Turn Rate) ยังอยู่ในระดับต่ำ ไม่ถึง 1% นอกจากนี้ บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มมูลค่าให้กับบริการ (Value as a Service) ผ่านการขายบริการเสริมจากโครงสร้างพื้นฐานที่มีอยู่แล้ว (Service on Top) เช่น Cloud, Cyber Security และ CCTV ซึ่งช่วยให้สามารถคงความต้องการในตลาดได้อย่างต่อเนื่อง

ปัจจัยทางเศรษฐกิจและการเมือง บริษัทมองว่าภาวะเศรษฐกิจและการเมืองอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจในบางด้าน อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริการเชื่อมต่อถือเป็นโครงสร้างพื้นฐานหลักที่จำเป็นต้องใช้งานอยู่เสมอ บริษัทจึงไม่น่าจะได้รับผลกระทบโดยตรง อาจมีเพียงปัจจัยเรื่องความรวดเร็วในการให้บริการที่อาจเกิดความล่าช้า (Delay) ในบางกรณี

สำหรับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและการเจรจาระหว่างประเทศ เช่น จีน, อเมริกา, อังกฤษ หรือประเทศอื่น ๆ บริษัทมองว่าตัวบริษัทเองยังเป็น Domestic Player และกำลังขยายสู่การเป็น Regional Player ดังนั้นจึงไม่น่าจะได้รับผลกระทบโดยตรงจากเปลี่ยนแปลงเหล่านี้

ITEL ยังให้ความสำคัญกับการเลือกใช้อุปกรณ์และเทคโนโลยีจากแบรนด์ชั้นนำระดับโลก เช่น Cisco, Nokia และ Alcatel ซึ่งหากมีเรื่องสงครามการค้าระหว่างประเทศ บริษัทมั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจจะไม่ถูกผลกระทบดังกล่าว อีกทั้งบริษัทไม่ได้เลือกให้บริการเฉพาะกลุ่มลูกค้าจากประเทศใดประเทศหนึ่ง แต่พร้อมให้บริการแก่ทุกบริษัทที่มีความต้องการเชื่อมต่อ

การป้องกันการให้บริการผิดประเภท หนึ่งในข้อกังวลที่บริษัทให้ความสำคัญ คือ ลูกค้านำสินค้าและบริการไปใช้ผิดประเภท เช่น Call Center การพนันออนไลน์ หากพบว่ามีการใช้บริการในลักษณะที่ไม่ถูกต้อง บริษัทมีมาตรการในการตรวจสอบและควบคุม โดย ITEL ได้ทำงานร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ตำรวจ และ กสทช. อย่างใกล้ชิด เพื่อให้มั่นใจว่าบริการของบริษัทจะถูกใช้อย่างถูกต้องและเป็นไปตามกฎหมาย นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่ชัดเจนในการกำกับดูแลทีมขาย หากพบว่ามีตัวเลขการใช้บริการที่สูงผิดปกติ หรือพฤติกรรมที่เป็น Red Flag ทีมงานจะนำมาพิจารณาและพูดคุยเพื่อประเมินสถานการณ์ ให้มั่นใจว่าบริการของ ITEL ถูกใช้อย่างถูกต้อง

2. บริษัทให้ความสำคัญกับสิ่งใดมากที่สุดในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทให้ความสำคัญสูงสุดกับคุณภาพการให้บริการ (Quality of Service) อย่างเช่น กรณีค่ายมือถือขัดข้องที่ผ่านมา บริษัทได้ดำเนินการตรวจสอบระบบทันทีเพื่อหาสาเหตุว่าเกี่ยวข้องกับโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกหรือไม่ ซึ่งกรณีดังกล่าวไม่ใช่ปัญหาที่เกิดจากโครงข่ายของบริษัท ซึ่งเราได้รับการยืนยันจากภายในบริษัทของเราและจากการยืนยันของลูกค้าว่าเกิดขึ้นจากอุปกรณ์ อย่างไรก็ตาม หากพบว่าเกิดจากโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกของบริษัท ITEL จะเร่งดำเนินการแก้ไขโดยเร็วที่สุด เพื่อให้สามารถกลับมาใช้งานได้ปกติ

หากต้องเลือกสิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับการดำเนินธุรกิจ บริษัทให้ความสำคัญสูงสุดกับคุณภาพการให้บริการ

3. สอบถามตัวเลข ROIC เทียบ WACC

บริษัทมี ROIC ของอยู่ที่ประมาณ 2.33% เทียบกับ WACC มีอัตราอยู่ที่ 7.88%

สำหรับ ROIC อาจดูเป็นตัวเลขที่ค่อนข้างต่ำ ซึ่งมาจากเรื่องการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐาน โดยบริษัทจะต้องหาลูกค้าเข้ามาเพื่อสร้างรายได้เพิ่ม และในไตรมาส 2-4 ที่ผ่านมา บริษัทได้รับผลกระทบจากโครงการ USO ส่งผลให้รายได้รวมลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ดำเนินมาตรการแก้ไขและคาดว่าจะในช่วงไตรมาสที่ 2 เป็นต้นไป รายได้จากโครงการ USO1 และ USO2 จะกลับมา ซึ่งจะสร้างรายรับต่อเนื่องให้กับบริษัทอยู่ที่ 400-500 ล้านบาท โดยคาดว่าสัญญาจะสิ้นสุดในปลายปี โดยขณะนี้ กสทช. กำลังพิจารณารูปแบบการต่อสัญญาเพื่อป้องกันช่องว่างที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผู้ใช้งานในพื้นที่หากการดำเนินงานเป็นไปตามแผน คาดว่าในช่วงปลายปีจะมีความชัดเจนมากขึ้น

ในส่วนของ WACC เป็นผลมาจากต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ภายในบริษัท

4. ดอกเบี้ยจ่ายใน Q1 ที่ผ่านมา ลดลงไปประมาณ 10 ล้าน เป็นเพราะสาเหตุใด และไตรมาสถัด ๆ ไป จะมีทิศทางขาลงต่อเนื่องอีกหรือไม่

สาเหตุสำคัญแรก เนื่องจากการเจรจาเรื่องอัตราดอกเบี้ย จากทั้งสหรัฐฯ และรัฐบาลไทย ซึ่งส่งผลต่อภาพรวมของอัตราดอกเบี้ยในตลาด ปัจจุบันบริษัทอยู่ภายใต้ MLR ที่ประมาณ 1.75-2% และเมื่ออัตรา MLR มีการปรับลดลง 0.25% ทำให้อัตราดอกเบี้ยที่บริษัทต้องจ่ายลดลงตามไปด้วย

สาเหตุที่สอง บริษัทมีหนี้ค้ำชำระหลายรายการอยู่ระหว่างการเจรจา ซึ่งหากมีลูกค้าชำระในส่วนดังกล่าว บริษัทจะสามารถนำเงินคืนให้กับธนาคารเพื่อลดภาระดอกเบี้ยที่ต้องจ่าย ด้วยบริษัทมีการดำเนินโครงการ Financing แบบ 100% ส่งผลทำให้ดอกเบี้ยลดลงใน Q1 และคาดว่าจะเกิดขึ้นแบบเดียวกันใน Q2

ปัจจุบันบริษัทมีโครงการขนาดใหญ่ที่อยู่ระหว่างเรียกเก็บเงิน ได้แก่ โครงการ USO1 และ USO2 โดยในสิ้นเดือนเมษายนที่ผ่านมา บริษัทสามารถปิดโครงการ USO 1 และดำเนินการเรียกเก็บเงินได้สำเร็จ ขณะนี้บริษัทกำลังโฟกัสไปที่โครงการ USO2 ซึ่งจากแพทเทิร์นการเก็บเงินที่มีแนวโน้มดีขึ้น คาดว่าบริษัทจะสามารถผลักดันให้เกิดการชำระที่รวดเร็วขึ้น และส่งผลให้บริษัทสามารถลดภาระการจ่ายดอกเบี้ยและปรับ Cash Flow อยู่ในทิศทางเชิงบวก ซึ่งบริษัทกำลังบริหารให้เป็นบวกอย่างต่อเนื่อง

5. ลูกหนี้การค้ามูลค่า 1,200 ล้าน และรายได้ค้างรับ-หมุนเวียน 1934 ล้าน ในปีนี้มีแผนในการเรียกเก็บ-วางบิลอย่างไรบ้างครับ ปีนี้จะเก็บเงินได้มากกว่าปีที่แล้วหรือไม่

บริษัทคาดว่าจะสามารถเรียกเก็บเงินได้รวดเร็วขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา เนื่องจากในปีที่ผ่านมา บริษัทมีการ Boost Up การเรียกเก็บเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยสามารถรวบรวมรายรับที่ค้างชำระจาก 2 ปีก่อนหน้ามาสะสมรวมอยู่ในปีที่แล้ว โดยเฉพาะในช่วงเดือนตุลาคม อย่างไรก็ตาม ปริมาณการเรียกเก็บเงินอาจลดลง เนื่องจากไม่มีส่วนที่ต้องเรียกเก็บจากยอดค้างเดิม เพราะบริษัทได้ดำเนินการเก็บเงินในส่วนนี้จะครบถ้วนแล้ว

แนวทางการบริหารลูกหนี้การค้า โดยบริษัทมีลูกหนี้การค้าแบ่งเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มที่อยู่ในระหว่าง Credit Term เช่น โครงการติดตั้งสายไฟเบอร์ หรือ Solar System ซึ่งโดยทั่วไปจะมี Credit Term ประมาณ 1 ปี จึงจะสามารถเริ่มวางบิลได้ และอาจมีบางกรณี ลูกค้าอาจไม่สามารถชำระเงินได้ตามกำหนดเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจหรือปัจจัยอื่น ๆ บริษัทจึงดำเนินการมาตรการในการใช้สัญญาและกฎหมายอย่างจริงจัง เพื่อให้แน่ใจว่าการเรียกเก็บเงินเป็นไปตามแผน สำหรับกลุ่มงานภาครัฐ

ขนาดใหญ่ที่ได้กล่าวไป คือ โครงการ USO มีการดำเนินงานเรียกเก็บเงินได้ตามปกติ โดยมีการส่งมอบงานใกล้แล้วเสร็จเกือบทั้งหมด จึงไม่น่ามีผลกระทบต่อกระบวนการเรียกเก็บเงิน

6. ในกรณีที่ True สัญญาณล่ม ITEL มีส่วนที่เกี่ยวข้องกับกรณีไหม

เมื่อเกิดเหตุการณ์สัญญาณล่มบริษัทได้ดำเนินการตรวจสอบกับผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือทันที เพื่อพิจารณาว่าบริษัทมีส่วนเกี่ยวข้องหรือไม่ และตรวจสอบว่ามีจุดใดที่ต้องแก้ไข จากการตรวจสอบบริษัทได้รับการยืนยันว่า เหตุการณ์ดังกล่าวเกิดจากปัญหาด้านอุปกรณ์ของผู้ให้บริการเอง ไม่ใช่ปัญหาที่เกิดจากโครงข่ายของ ITEL นอกจากนี้ ทางผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือได้ชี้แจงแนวทางแก้ไขต่อ กสทช. เรียบร้อยแล้ว

อีกทั้ง บริษัทมีความภาคภูมิใจในโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกที่ได้รับการยอมรับจากผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือแทบทุกค่ายในประเทศไทย รวมถึง Internet Provider ทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั้งเส้นทางรถไฟและถนน ด้วยมาตรฐานและคุณภาพของโครงข่าย บริษัทมั่นใจว่า ITEL เป็นโครงข่ายที่มีเสถียรภาพ มีการบริหารจัดการ และดูแลระบบอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่มีคุณภาพดี ซึ่งเป็นหนึ่งในเหตุผลที่ทุกบริษัทเลือกใช้บริการของ ITEL

7. สัญญา USO1 ต่อแล้วหรือยัง? ถ้าต่อแล้ว รายได้จะเริ่มรับรู้ในไตรมาสใด และจะช่วยดัน Gross Margin ของ Data Service กลับขึ้นเกิน 20 % ได้เมื่อไร?

โครงการ USO1 ได้มีการต่อสัญญาแล้วและจะเริ่มรับรู้รายได้ Q2 โดยมีมูลค่าสัญญาประมาณ 170-180 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะรับรู้รายได้ปีนี้ประมาณ 100 ล้านบาท ในขณะเดียวกันโครงการ USO2 มีมูลค่าประมาณ 200-300 ล้านบาท โดยสัญญาทั้งสองจะหมดภายในสิ้นปีหรือประมาณเดือนกุมภาพันธ์ปีหน้า ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างหารือเรื่องการต่อสัญญาเพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อประชาชนในพื้นที่ คาดว่าภายในช่วง 1-2 ไตรมาสถัดไป จะมีความชัดเจนมากขึ้น ซึ่งขณะนี้วาระการต่อสัญญาได้ถูกบรรจุเข้าวาระหารือของบอร์ดกสทช. แล้ว และบริษัทกำลังรอประกาศหลักการในการดำเนินงาน หากมีอัปเดตใด ๆ จะแจ้งกับนักลงทุนให้ทราบต่อไป โดยบริษัทคาดว่าจะช่วยดัน Gross Margin กลับมาอยู่ในระดับเกิน 20 %

8. สำหรับสัญญา Data Service มูลค่า 388 ลบ. ที่จะหมดปี 2568 บริษัทมีแผนต่ออายุ อัปเดต หรือปรับราคาอย่างไรเพื่อรักษารายได้และกำไรขั้นต้น

บริษัทมีลูกค้าหลากหลายกลุ่มและได้มีการดำเนินนโยบายต่ออายุสัญญาก่อนหมดอายุ เพื่อรักษาความต่อเนื่องของรายได้ โดยเรามีแนวทางในการเข้าพบลูกค้าแตกต่างกันไป สำหรับบางรายจะเริ่ม Approach ลูกค้าล่วงหน้า 6 เดือนก่อนหมดสัญญา สำหรับบางราย บริษัทจะเข้าพบก่อน 3 เดือน โดยเหตุผลที่เราเข้าไปพบลูกค้าก่อน เพื่อที่จะทำความเข้าใจและประเมินความต้องการของลูกค้า เพื่อที่จะสามารถเสนอทางเลือกที่ตอบโจทย์อย่างเหมาะสมและสร้างความมั่นใจว่าลูกค้าจะต่อสัญญากับบริษัท

โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการ Retain และ Upsale โดยจะนำเสนอ 2-3 ตัวเลือก เช่น การเพิ่ม Bandwidth เพื่อให้ลูกค้าใช้บริการที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น การนำเสนอบริการใหม่ให้ลูกค้าทดลองใช้ ปรับสัญญาหรือปรับราคา ตามข้อตกลงที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและสถานะการแข่งขันในเวลานั้น

9. การประมูล USO3 1.24 พันลบ. บริษัทตั้งสมมุติฐานอัตรากำไร – เงินลงทุน – Cash-collection อย่างไร?

บริษัทคาดการณ์ค่าการลงทุนสำหรับโครงการ USO3 จะใช้ Working Cash Flow ประมาณ 3-500 ล้านบาท โดยในช่วงแรกจะลงทุนในเรื่องอุปกรณ์ จากนั้นจะดำเนินการติดตั้ง และทำการเบิกเงินคืนจาก กสทช. หลังจากทำการติดตั้งเสร็จ โดยแผนการทำงานตั้งเป้าให้ทีมงานดำเนินการแล้วเสร็จภายใน 180 วันแรก อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อว่าด้วยศักยภาพของทีมงานอาจจะสามารถดำเนินการได้เร็วกว่ากำหนด และหลังจากการติดตั้งเสร็จแล้ว บริษัทจะเริ่มรับรู้รายได้ในส่วนที่เป็น Recurring income

ปัจจุบันการประมูลโครงการ USO3 อยู่ในขั้นตอนการประชาสัมพันธ์ โดยคาดว่าจะเริ่มเสนอแบบเพื่อเข้าสู่กระบวนการประมูลได้ในช่วงเดือนมิถุนายน-กรกฎาคม หากกระบวนการเป็นไปตามแผน คาดว่าขั้นตอนทั้งหมดจะเสร็จภายในไตรมาส 2

การบริหารจัดการ Cash Collection บริษัทมีประสบการณ์จากโครงการ USO1 และ USO2 ซึ่งช่วยให้การจัดทำเอกสารและรายละเอียดต่าง ๆ มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ทำให้บริษัทมีความมั่นใจในเรื่อง Cash Collection และเชื่อว่าจะสามารถบริหารจัดการได้ดีขึ้น

10. แนวโน้มผลการดำเนินงานใน Q2/68 จะดีกว่า Q2/67 หรือไม่เพราะเหตุใด

บริษัทคาดว่าแนวโน้มผลการดำเนินงานใน Q2/68 จะมี Momentum ของธุรกิจเป็นไปตามปกติ โดยมาจากงานที่อยู่ระหว่างดำเนินการที่จะรับรู้รายได้ และบริษัทยังมีงานใหม่ที่กำลังจะเข้ามาในช่วงกลาง Q2 อย่างไรก็ตาม รายได้บางส่วนจากงานใหม่จะต้องรอการเซ็นสัญญา ก่อนจะจึงจะสามารถรับรู้รายได้

โดยรวมแล้ว บริษัทเชื่อว่าการดำเนินธุรกิจ ใน Q2/68 จะมีกำไรอยู่ที่ 25 ล้านบาท มีทิศทางที่ดีขึ้นกว่า Q2/67 ที่มีกำไรอยู่ที่ 21 ล้านบาท

11. สัญญา USO1 ที่เพิ่งต่อใหม่ยังคงอัตรา Gross Margin เดิมหรือมีการปรับเปลี่ยนไปเป็นเท่าใด?

สัญญา USO1 ที่เพิ่งต่อใหม่ Ball Park Number อยู่ที่ประมาณ 17-20% ทั้งนี้ ด้วยประสบการณ์ที่มากขึ้น ทีมงานอยู่ระหว่างดำเนินการ Cost Optimization โดยเน้นการ Utilize Asset ที่ได้ลงทุนไปแล้ว นอกจากนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการต่อรองลดต้นทุนด้านค่าอินเทอร์เน็ตและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เพื่อช่วยให้โครงสร้างต้นทุนมีความเหมาะสมมากขึ้น

โดยบริษัทตั้งเป้าหมายในการ Boost Up Gross Margin เพิ่มอีกประมาณ 3-5% จากจุดเริ่มต้นของโครงการ เพื่อให้มีแนวโน้มที่ดีขึ้น

12. เรื่อง กสทช. ยังมีความไม่ลงตัวในฝ่ายบริหาร ถ้ามีการเปลี่ยนนโยบาย มีโอกาสที่จะไม่มีการต่อสัญญาหรือเลื่อนออกไป ได้หรือไม่

บริษัทขอแบ่งประเด็นออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ เรื่องของฝ่ายบริหารและเรื่องการให้บริการกับประชาชน ด้วยโครงการอินเทอร์เน็ตชายขอบและพื้นที่ห่างไกลเป็นสิ่งที่ประชาชนต้องการและภาครัฐมีเป้าหมายในการผลักดันดิจิทัลชุมชนและเศรษฐกิจดิจิทัล ซึ่งมีการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งสำคัญในนโยบายดังกล่าว และเพื่อให้ประชาชนในพื้นที่ห่างไกลสามารถเข้าถึงโครงข่ายได้ บริษัทมองว่าภาครัฐจะให้การสนับสนุนและต่อสัญญาตามแผน อีกทั้งบริษัทมีการหารือเชิงนโยบายกับ กสทช. แล้ว และหากมีอุปสรรคเกี่ยวกับการต่อสัญญาจะมีการแจ้งให้ทราบต่อไป

13. ITEL สนใจเข้าร่วมประมูล USO Phase ล่าสุดหรือไม่ และจะยื่นทั้ง 4 ที่หรือไม่

บริษัทมีประสบการณ์ในการดำเนินโครงการ USO1 และ USO2 มาแล้ว และสำหรับ USO3 บริษัทมีแผนที่จะเข้าแข่งขันในการประมูล โดยตั้งเป้าหมายที่จะเข้าร่วมมากกว่า 1 พื้นที่ โดยพื้นที่ที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญ คือ ภาคใต้ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่บริษัทมีความคุ้นเคยกับโครงสร้างระบบ โดยแต่ละพื้นที่จะมีกลยุทธ์ด้านราคาและแนวทางดำเนินงานที่แตกต่างกัน ดังนั้นบริษัทจะต้องพิจารณาโครงสร้างต้นทุนก่อนตัดสินใจ โดยมีแนวทางมุ่งเน้นไปที่การโฟกัสพื้นที่ภาคใต้เป็นหลัก

14. นโยบายการเป็น Regional ของ ITEL เป็นอย่างไร

บริษัทมองว่าการเป็น Regional ไม่สามารถเกิดขึ้นได้เพียงลำพัง แต่ต้องอาศัยความร่วมมือกับพาร์ตเนอร์ที่แข็งแกร่ง ปัจจุบัน ITEL มีพาร์ตเนอร์ใน AseanConnect.One ซึ่งช่วยให้สามารถ Leverage โครงข่าย Asset ในต่างประเทศและขายบริการในตลาดต่างประเทศได้ โดยมีลักษณะคล้ายกับการดำเนินงานโครงข่ายของบริษัทเอง โดยบริษัทเริ่มดำเนินการแพลตฟอร์มแล้ว โดยมีการเปลี่ยนจากรูปแบบ Buy and Sell มาเป็นรูปแบบ Sharing มากขึ้น และเพื่อให้สามารถ Go International และเติบโตในระดับ Regional ได้มากขึ้น ITEL มีแนวทางในการมองหา Partner ที่แข็งแกร่งในต่างประเทศ รวมถึงมีการหารือเกี่ยวกับความร่วมมือต่าง ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจในตลาดใหม่

15. การเชื่อมต่อ Data Center กับต่างประเทศ เราใช้โครงข่ายของเราหรือต้องใช้ของคนอื่น

การเชื่อมต่อ Data Center กับต่างประเทศ บริษัทใช้โครงข่ายของ ITEL เอง โดยปัจจุบันบริษัท Work Closely กับ Data Center ต่าง ๆ อย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ตามความต้องการของลูกค้า โดยจุดแข็งของบริษัท คือ เรื่องระยะทางที่สั้นกว่าและ Latency ที่น้อยกว่า ซึ่งอันจะมีผลต่อบริการในอนาคต

16. ตอนนี้อยู่ระดับ DE ratio ค่อนข้างต่ำกว่าอดีตมากแล้ว Targets DE ratio ของผู้บริหารเป็นอย่างไร นอกจาก DE, GP margin ผู้บริหารมีตัวเลขทางการเงินอื่นที่ใช้เป็น KPI อีกบ้าง

บริษัทมีการมอนิเตอร์ DE Ratio ออกเป็นสองส่วนหลัก แบ่งเป็น

1. Long-Term DE ซึ่งเคยอยู่ที่ 1,800 ล้านบาท และลดลงเหลือ 700 กว่าล้านบาท ปัจจุบัน DE Ratio อยู่ที่ 0.8 แต่หากบริษัทมีโอกาสขยายธุรกิจระดับ Regional หรือเพิ่มโครงข่ายเพื่อรองรับ Hyperscaler อาจจำเป็นต้องมีการลงทุนขนาดใหญ่ หากมี Solid Case หรือความต้องการที่ชัดเจน บริษัทพร้อมที่จะลงทุนและ Boost Up DE Ratio กลับไปที่ระดับ 1.5 – 1.7 แต่จะควบคุมไม่ให้เกินระดับ 1.7
2. Short-Term DE ซึ่งเป็นเงินกู้เพื่อดำเนินโครงการ โดยใช้ลักษณะ Revolving Loan คือ กู้ธนาคารเพื่อดำเนินโครงการและคืนเงินเมื่อได้รับชำระ ส่วน Target ยังไม่มีชัดเจน ขึ้นอยู่กับโครงการที่เข้ามา

แนวทางบริหาร GP Margin บริษัทพยายามรับงานที่มี Margin สูง และใช้แนวทาง Utilize Asset ให้มีประสิทธิภาพสูงสุดในปีที่ผ่านมา บริษัทเผชิญปัญหาจาก USO1 ที่หยุดรับรู้รายได้ชั่วคราว ส่งผลกระทบต่อ Q1 และ Q2 แต่คาดว่าเมื่อสถานการณ์กลับสู่ภาวะปกติ GP Margin จะปรับตัวดีขึ้น

ผู้บริหารมี KPI ด้านการเงิน โดยติดตาม DE Ratio, GP Margin, Debt Service Coverage Ratio (DSCR) เพื่อให้สามารถ Comply กับ Bank รวมถึงมุมมอง Cash Flow ที่เป็นบวก เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทสามารถดำเนินธุรกิจและขยายกิจการได้ต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังมีการ Monitor Finance แบบ Day-to-Day เพื่อให้สามารถบริหารจัดการได้อย่างมี

ประสิทธิภาพ โดยสรุป บริษัทมีการบริหารจัดการ DE Ratio และ GP Margin อย่างรอบคอบ พร้อมทั้งมุ่งเน้นตัวชี้วัดทางการเงินที่สำคัญ

17. อัปเดตนโยบายซื้อคืนหุ้น

ปัจจุบันบริษัทได้ดำเนินการซื้อหุ้นคืนไปบางส่วนแล้ว โดยการซื้อหุ้นคืนเป็นไปตาม Backout Period ในช่วงที่มีการประกาศงบการเงิน ซึ่งบริษัทปฏิบัติตามกฎระเบียบของ ก.ล.ต. อย่างเคร่งครัด (Comply 100%) โดยบริษัทจะทยอยซื้อหุ้นคืนตามจังหวะที่เหมาะสม ซึ่งทาง ก.ล.ต. ได้เน้นย้ำว่าการซื้อคืนต้องเป็นไปตามกฎและดำเนินการภายในกรอบเวลาที่ถูกต้อง โดย ITEL ดำเนินการซื้อคืนตามกลไกตลาดจริง ตามกฎที่กำหนด และมีการรายงานต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทุกครั้งที่มีการซื้อหุ้นคืน

18. ธุรกิจ Data service จะยกระดับ Gross Margin กลับ >20 % ได้อย่างไร? มีแผน re-price สัญญารัฐหรือลดต้นทุนอย่างไร

บริษัทกำลังดำเนินการลดต้นทุน (Cost Optimization) ธุรกิจ Data Service ผ่านแนวทางการ Cross Selling และ Utilization ซึ่งเมื่อโครงการ USO1 กับ USO2 กลับมารับรู้รายได้ในระดับปกติ น่าจะช่วยสนับสนุนให้ Gross Margin ปรับตัวกลับมาสูงขึ้นเป็นปกติได้

19. คาดว่า Data Service จะรักษาหรือดัน Gross Margin ระยะยาวไว้ที่ระดับประมาณกี่เปอร์เซ็นต์?

บริษัทตั้งเป้าหมาย Gross Margin ระยะยาวให้อยู่ที่ระดับ 28-30% โดยบริษัทมีการปรับโครงสร้างต้นทุนและบริหารจัดการให้สามารถรักษาระดับ Gross Margin ที่ 23-25% ก่อน เมื่อรายได้กลับเข้าสู่ระดับปกติตามแผนที่ได้ดำเนินการแก้ไขไปแล้ว บริษัทเชื่อมั่นว่าจะทำได้ตามเป้าหมายระยะยาวได้ตามที่วางไว้

*** จบ Q&A: ITEL Opp Day Q1/2025 ***

