

Q&A : ITEL OPP Day Year-end 2024

วันอังคารที่ 4 มีนาคม 2568

1. GLS ขาดทุน ที่ Gross level ใน 4Q24 เพราะอะไร?

ตอบ ในไตรมาส 4 บริษัทมีการกลับรายการขายบางรายการ รวมไปถึงการตั้งค่าใช้จ่ายประมาณการที่เพิ่มขึ้น ในการให้บริการและการขายของ GLS ซึ่งปัจจุบันเราเรียกว่า IHT – Interlink Health Tech โดยปกติเราจะมีการขาย ทั้งแบบขายตรงกับหน่วยงานภาครัฐ รวมไปถึงขายผ่านตัวแทนที่ไปได้สัญญาคู่กับภาครัฐ ในช่วงที่ผ่านมามาในไตรมาส 4 ซึ่งจะมีรายการบางรายการที่เป็นการขายให้กับตัวแทน ซึ่งตัวแทนไปขายให้กับภาครัฐอีกทีหนึ่ง

ซึ่งในส่วนนี้ จะมีประเด็นเรื่องของการเก็บเงินที่ล่าช้า ทำให้ทางออডিเตอร์ให้เราตั้งสำรองในส่วนนี้เอาไว้ ในกรณีที่ยังเก็บเงินไม่ได้ ซึ่งต้องบอกว่า IHT เป็นบริษัทใหม่ พอเข้ามาเป็นการ Audit ครั้งแรก ก็จะมีการ Review ในส่วนของ Terms หรือการ Adjust ในเรื่องของบัญชีต่าง ๆ เนื่องจากยังไม่ได้มีหลักการที่ชัดเจน เลยมีการตั้งหนี้สงสัยจะสูญขึ้นมาเร็วหน่อย รวมไปถึงการกลับรายการรายได้บางรายการ แต่จริง ๆ แล้วถ้าเราไปดู Terms หรือการชำระเงิน ส่วนใหญ่ของลูกค้ายก 2 ผัง ผังที่เป็น Recurring การสลายหนี้ รวมไปถึงการขายอุปกรณ์จะมี Lead Time อยู่ประมาณ 6-8 เดือน ซึ่งตรงนี้ที่จะต้องมา Revise ปรับแก้ในเรื่องของการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญว่า มาตรฐานบัญชีที่เราจะ Apply กับ IHT ควรจะเป็นแบบไหน ซึ่งอาจจะต้องใช้เวลาในการเก็บข้อมูลแล้วก็คุยกับ Auditor ซึ่งเป็นเหตุผลที่ทำให้ขาดทุนใน Gross Level ในไตรมาส 4 ก็คือเหตุผลดังกล่าว

2. กำไรขาย Data Center สุทธิหลังภาษีเหลือเท่าไร?

ตอบ มีกำไรหลังเสียภาษีที่บันทึกเข้าไปอยู่ในงบแล้วอยู่ที่ 123 ล้านบาท ซึ่งส่วนนี้เองได้แสดงอยู่ในงบไตรมาส 4 โดยสมบูรณ์ ซึ่งเป็นกำไรจากการซื้อมาขายไปของกิจการ มีวิธีการคิดของเราก็คือ เราได้เงินชำระ หักวงเงินลงทุนที่เราลงไป คืนเงินกู้แบ่งกันในส่วนที่เกี่ยวข้องทั้งหมด เพื่อจะทำให้ Transaction หรือรายการนี้เป็น Net จริง ๆ เลยเป็นที่มาของการบันทึกกำไรที่ 123 ล้านบาทหลังหักภาษีเงินได้

3. Data Service ทั้ง ๆ ที่เป็น Recurring แต่ GPM ลดลงทุกปีเป็นเพราะอะไร?

ตอบ ในปีที่ผ่านมา มีการหมดสัญญาของ USO 1 ทำให้รายได้ในส่วนนี้หายไป ซึ่งจริง ๆ เริ่มหายไปตั้งแต่เดือน 7 ที่ผ่านมามา โดยตอนแรกบริษัทคาดว่า การประมูล ในการต่อสัญญาถูกประมูลแล้วเสร็จในสิ้นปี 2024 หรือ 2567 แล้วก็มีการพิจารณาประกาศผู้ชนะ ซึ่งเกิดขึ้นในเดือนมกราคม – กุมภาพันธ์ ปี 2568 นี้ ปัจจุบันเราอยู่ในระหว่างขั้นตอนของการเสนอเซ็นสัญญา ซึ่งต้องบอกว่าสัญญาที่มีการประมูลที่เกิดขึ้นในช่วงปลายปีที่ผ่านมามา ไม่ได้มีแค่สัญญาเราสัญญาเดียว สัญญาอื่นใน USO1 ที่หมดสัญญาก็เกิดการประมูลขึ้นมา เพราะฉะนั้นเวลาเสนอข้อมูลในการขึ้นไปอนุมัติ ผู้ชนะรวมไปถึงอนุมัติการเซ็นสัญญาจะต้องเสนอทั้งหมด ซึ่งพอเอาทั้งหมดมารวมกันมูลค่ามันเกินอำนาจของรักษาการเลขาธิการฯ. ก็เลยเป็นที่มาที่ต้องเสนอกับบอร์ดในการเซ็นอนุมัติลงมาอีกที ปัจจุบันเรื่องอยู่ระหว่างทางบอร์ดพิจารณาแล้ว ก็ลงนามอนุมัติ น่าจะเกิดขึ้นในเดือนมีนาคมแล้วมีความเป็นไปได้ที่จะเริ่มให้บริการในวันที่ 1 เมษายน

การเริ่มให้บริการเป็นการกดปุ่ม เพราะว่าทุกอย่างมีอยู่ในพื้นที่อยู่แล้ว ก็จะทำให้รายได้ในส่วนที่หายไปดังกล่าว กลับมาในช่วงไตรมาส 2

ทั้งนี้ทั้งนั้น ในฝั่ง USO1 ที่ต่อสัญญาจะไปหมดสิ้นปี ซึ่งเราจะสังเกตเห็นว่า USO1 และ USO2 จะหมดพร้อมกันในช่วงสิ้นปีนี้ ปัจจุบันเราอยู่ระหว่างการหารือกับหน่วยงานว่า เป็นไปได้หรือไม่ที่จะพิจารณาว่าโครงการดังกล่าวจะมีประโยชน์หรือไม่กับประชาชน หน่วยงาน หรือ สำนักงานกสทช. จะดำเนินการต่อหรือไม่อย่างไร ถ้าผลของการพิจารณาหรือหารือดังกล่าวเป็นบวกกว่า ควรจะมี Digital Infrastructure หรือ อินเทอร์เน็ตในพื้นที่ชายขอบหรือพื้นที่ห่างไกลให้กับประชาชนที่อยู่ในพื้นที่ดังกล่าว แล้วมีการ Funding ลงมาหรือมีงบประมาณลงมา ก็จะทำให้เกิดกระบวนการประมูลแล้วก็ตามต่อสัญญาต่อไป ซึ่งอันนี้ก็เป็นเรื่องที่น่าติดตามในปีนี้ ในวิธีการอาจจะต้องไปหารือในเชิงกฎหมายว่าสามารถที่จะทำได้ในกรอบระยะเวลาไหน เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นก็คือ สัญญาหมดถึงเริ่มประมูลแล้วกว่าจะได้ผู้ชนะ ซึ่งจากเดือนกรกฎาคมปีที่แล้วที่หมดจนมาถึงวันที่เปิดให้บริการ สมมติว่าเป็น 1 เมษายน เราจะเห็นว่ามันจะมีช่วงเวลาที่ประชาชนไม่สามารถใช้บริการได้อยู่ประมาณครึ่งปี ประมาณ 6-7 เดือน ซึ่งต้องเรียนว่าอาจจะเป็นสิ่งที่ทำให้ประชาชนในพื้นที่เขาได้รับผลกระทบ อันนี้เราก็อยู่ในระหว่างการหารือแล้วก็พูดคุยในส่วนนี้

4. จากกรณีที่บริษัทประกาศซื้อหุ้นคืนด้วยจำนวนเงิน 300 ล.บนั้น ขอทราบว่าจะยังดำเนินการต่อไปหรือไม่ และมีแผนจะซื้อจนครบจำนวนหรือไม่ อย่างไร และจะเริ่มซื้ออย่างต่อเนื่องเมื่อไร?

ตอบ ในส่วนของการประกาศซื้อหุ้นคืน เราดำเนินการตามที่เรายอมรับไว้ ทั้งนี้ จังหวะการเข้าซื้อหรือปริมาณการซื้อจะขึ้นอยู่กับสถานะของตลาดในแต่ละวัน โดยบริษัทไม่มีนโยบายที่จะควบคุมราคาหุ้นในตลาด ดังนั้น การดำเนินการซื้อหุ้นจะเป็นไปในลักษณะของการซื้อเมื่อราคามีความเหมาะสมและในปริมาณที่เหมาะสม

ในช่วงที่ผ่านมา กลไกแรงซื้อและแรงขายยังคงเป็นไปตามปกติในตลาด เราไม่มีการเข้าไปมีบทบาทในกระบวนการที่ส่งผลต่อราคาหุ้นในตลาด ดังนั้น การซื้อหุ้นคืนจะดำเนินการในจุดที่บริษัทเห็นว่าเหมาะสม ทั้งในด้านราคาและปริมาณที่เหมาะสม ขั้นตอนของการซื้อคืน ไม่ว่าจะจำนวนหุ้นจะมากหรือน้อยเพียงใด บริษัทจะพิจารณาว่าจะดำเนินโครงการต่อไปหรือปิดโครงการ รวมถึงการวางแผนเกี่ยวกับการขายคืน การจดทะเบียนเพิ่มหรือลดทุนในส่วนของหุ้นที่ซื้อคืน ทั้งหมดนี้เป็นกระบวนการที่ทางแอดมินต้องดำเนินการอย่างเหมาะสม ซึ่งขั้นตอนดังกล่าวจะมีผลโดยตรงกับเรื่องของวันที่ในการ Exercise Warrant ซึ่งตามที่ CFO ได้ชี้แจงไปกำหนดการ Exercise Warrant จะเกิดขึ้นในช่วงไตรมาส 4 เพราะฉะนั้นไม่ว่าจะมีการ Exercise หรือไม่ บริษัทฯ ต้องดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มหรือลดทุนกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ การดำเนินการดังกล่าวจะส่งผลต่อจำนวนหุ้นที่ซื้อคืนและ Warrant ที่ถูก Exercise

5. ปัจจุบันจ่ายดอกเบี้ยระยะสั้นอยู่ที่ประมาณกี่ % และทางผู้บริหารคาดว่าปีนี้จะเก็บเงินจากหนี้ระยะสั้นที่คงค้างอยู่จากสิ้นปีที่แล้ว ได้ประมาณเท่าไร?

ตอบ บริษัทมีอัตราดอกเบี้ยระยะสั้นอยู่ที่ประมาณ 4-5 เปอร์เซ็นต์ ทั้งนี้ เหตุผลที่เราไม่จ่ายดอกเบี้ยระยะสั้นในระบบเป็นเพราะการดำเนินงานด้านการเงินของโครงการ (Project Financing) โดยบริษัทมีการหารือกับธนาคารพันธมิตร ทุก ๆ โครงการที่ได้รับการพิจารณา ธนาคารที่ชนะการคัดเลือกจะเป็นผู้จัดหา Project Financing ให้สำหรับโครงการนั้น ๆ ด้วยอัตราดอกเบี้ยที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน อยู่ในช่วง 4-5 เปอร์เซ็นต์ และมีการปรับลดหรือปรับแก้ตามอัตราในตลาด เพื่อให้สอดคล้องกับสถานะทางการเงินในปัจจุบัน

ปีนี้เราได้วางแผนที่จะเก็บเงินจากหนี้คงค้างในระบบของเราอีกประมาณ 1,000 กว่าล้านบาท ซึ่งในจำนวนนั้นรวมถึงโครงการ USO1 และ USO2 ที่ทยอยมีการชำระเข้ามา โดยยอดดังกล่าวจะเป็นส่วนหนึ่งของการเก็บเงินที่เกิดขึ้นในปี 2025 หรือ 2568 เช่นกัน สำหรับปี 2567 เราสามารถเก็บหนี้ในโครงการอินเทอร์เน็ตทางไกลและอินเทอร์เน็ตชายขอบ คือ USO1 และ USO2 ได้เป็นอย่างดี โดยเก็บเงินมาประมาณ 1,200 ล้านบาท ทำให้การเก็บเงินเริ่มตรงตามรอบมากขึ้นเรื่อย ๆ

ซึ่งปัจจุบัน เราสามารถยืนยันได้ว่ากระบวนการวางบิลและการเก็บเงินของเราเป็นไปตามรอบปัจจุบันแล้ว และไม่มีกรณีของหนี้ค้างชำระระยะเวลานาน

6. ข่าวที่ TikTok ประกาศลงทุนกว่า 3 แสนล้านในไทย เป็นบวกกับบริษัทไหม

ตอบ ในเรื่องของ TikTok ประกาศลงทุนในไทย รูปแบบการลงทุนคล้ายกับ Hyperscaler หรือ Data Center Player อื่น ๆ ในเรื่องของประกาศลงทุน ส่วนใหญ่เงินจะถูกใช้ไปใน 3 ส่วนหลัก คือ ส่วนแรกเป็นเรื่องของการซื้อที่ดิน ส่วนที่สองคือการสร้าง Data Center หรือโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ และส่วนสุดท้ายคือการจัดหาอุปกรณ์ไอที เพื่อให้ระบบสามารถดำเนินงานได้ สำหรับในส่วนที่เกี่ยวข้องกับเราจริง ๆ ก็คือเรื่องของการเชื่อมต่อ ซึ่งในอดีตเราอาจจะมองการเชื่อมต่อเป็นแบบ 1:1 ส่วนที่เกี่ยวข้องกับเราจริง ๆ แล้ว จะเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเชื่อมต่อ ซึ่งเรียนว่าการเชื่อมต่อในอดีต เราอาจจะมองการเชื่อมต่อเป็นแค่ 1:1 เช่น บริษัทนั้น ๆ กับ Internet Service Provider ซึ่งเราก็เข้ามาเป็นส่วนกลางในการเชื่อมต่อให้กับเขา แต่ในความเป็นจริงโลกยุคปัจจุบัน สังเกตได้ว่าเมื่อเราใช้งาน Social Media เราอาจกดลิงก์และไปปรากฏบนแพลตฟอร์มวิดีโอของอีกค่ายหนึ่ง ซึ่งเป็นคนละเจ้าของ สิ่งที่ได้ชัดเจนก็คือ การเชื่อมต่อไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่ง แต่สามารถเชื่อมต่อข้ามแพลตฟอร์มได้

เพราะฉะนั้นสิ่งที่เกิดขึ้น คือ จำนวนลิงก์หรือจำนวนการเชื่อมต่อจะไม่ใช่ 1:1 แต่จะเป็น 1 ที่ขยายตัวแบบ Exponential เพราะเจ้าที่ 1 ต้องเชื่อมไปหาเจ้าที่ 2 และเชื่อมไปหาเจ้าที่ 3 เป็นต้น และเจ้าที่ 2 ยังต้องเชื่อมไปหาเจ้าที่ 3 ทำให้จำนวนลิงก์ที่เกิดขึ้นมีปริมาณที่เพิ่มขึ้นแบบทวีคูณ ดังนั้น เราเชื่อว่าเราจะเป็นผู้ให้บริการที่ได้รับอานิสงส์จากการเป็นผู้ให้บริการสำหรับกลุ่มเหล่านี้ และเราสามารถดำเนินการในส่วนดังกล่าวได้ ทั้งนี้ เราได้เคยแชร์เรื่องนี้ไปแล้วว่า เรามีการจัดตั้ง Consortium ร่วมที่เรียกว่า AseanConnect.One และเริ่มรับรูรายได้ในช่วงไตรมาสที่ 2 ที่ผ่านมา

เรามองว่าจุดให้บริการไม่ได้จำกัดเพียงในประเทศไทย แต่หากข้อมูลผ่านประเทศไทยหรือมาจากจุดใดก็ตามในประเทศไทย เราสามารถเป็นผู้ให้บริการได้ ในปัจจุบัน TikTok มีการเชื่อมต่อ Data Center ระหว่างมาเลเซียและเวียดนาม ซึ่งแน่นอนว่าการเชื่อมต่อดังกล่าวต้องผ่านประเทศไทย เรามองภาพว่า เราเป็นหนึ่งใน Consortium ของ AseanConnect.One ที่ได้รับประโยชน์จากส่วนนี้ โดยคู่สัญญาที่เซ็นสัญญาในมาเลเซียก็เป็นสมาชิกของ Consortium ของเรา และดำเนินการเชื่อมต่อผ่านประเทศไทย

เพราะฉะนั้น การที่มีการลงทุนและตั้ง Data Center ในประเทศไทย ผมมองว่าน่าจะส่งผลเชิงบวกมากขึ้น เนื่องจาก Traffic หรือปริมาณข้อมูลที่วิ่งมาจบในประเทศไทยจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างมาก ต่างจากเดิมที่ Traffic ส่วนใหญ่แค่วิ่งผ่านประเทศ สิ่งนี้น่าจะเป็นประโยชน์ที่เกิดขึ้นอย่างชัดเจน

7. ทิศทางผลประกอบการไตรมาส 1 เป็นอย่างไร? มีปัจจัยอะไรเป็นตัวหนุน

ตอบ ในส่วนของ Pipeline และ Contract ที่ได้มีการเซ็นไว้แล้ว ทางทีมบริหารได้ให้ข้อมูลที่ยืนยันว่ามีความปลอดภัยและมั่นคง รวมถึงในส่วนของสัญญาใหม่ที่ได้เซ็นเข้ามานั้น เป็นผลลัพธ์ที่ต่อเนื่องจากการดำเนินงานล่วงหน้าในช่วงก่อน Lead Time ของไตรมาสที่ 1 โดยเราได้มีการจัดทำสัญญาล่วงหน้ากับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นี่คือผลลัพธ์จากความพยายามและการดำเนินงานในช่วงปีที่ผ่านมา

สำหรับงานที่เป็นสัญญา Non-Recurring เช่น โครงการที่เซ็นในช่วงเดือนตุลาคมหรือพฤศจิกายนที่ผ่านมา ถือเป็นงานที่มีการเริ่มดำเนินงานแล้ว ยกตัวอย่างเช่น โครงการ USO WiFi ซึ่งมีเป้าหมายในการขยาย WiFi ไปยังพื้นที่ที่ต้องการเพิ่มเติม เราได้รับสัญญาในช่วงเดือนสิงหาคมของปีที่แล้ว และได้ทยอยดำเนินการติดตั้ง รวมถึงรับรู้รายได้บางส่วนในช่วงไตรมาสที่ 3 และ 4 และยังคงดำเนินต่อไปในไตรมาสที่ 1

แนวทางการดำเนินงานของ Interlink Telecom คือ การส่งมอบ (Deliver) โครงการให้เสร็จสิ้นในระยะเวลาอันรวดเร็ว เพื่อให้ประชาชนหรือหน่วยงานที่ต้องการบริการสามารถเข้าถึงได้โดยเร็วที่สุด อีกทั้งยังช่วยให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้จากโครงการได้เร็วขึ้น ขณะเดียวกัน ทีมบุคลากรเองก็สามารถโยกย้ายไปดำเนินงานในโครงการใหม่ ๆ ต่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนั้น เรายังดำเนินงานในโครงการอื่น ๆ เช่น โครงการติดตั้ง CCTV ซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อความปลอดภัยและคุณภาพชีวิต โดยเฉพาะในพื้นที่ภาคใต้ เราได้ดำเนินการขยายผลและทำงานร่วมกับพันธมิตรทั้งในภาครัฐและเอกชนอย่างต่อเนื่อง

8. ปี 2024 รายได้พลาดเป้าจากโครงการใดครับ (ที่คิดว่าจะได้ แต่ไม่ได้) และเป็นเพราะอะไร

ตอบ การหยุดรับรู้รายได้จากสัญญาและการต่อสัญญา การหยุดรับรู้รายได้จากสัญญาเกิดจากการสิ้นสุดของสัญญา USO อย่างไรก็ตาม ได้มีการดำเนินการต่อสัญญา โดยจากมุมมองของเรา เราคาดว่า การต่อสัญญานี้จะเกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากเป็นบริการที่มีประโยชน์ต่อประชาชน แต่ด้วยข้อจำกัดด้านระเบียบการจัดซื้อจัดจ้าง เรามีความมุ่งมั่นให้ทุกขั้นตอนดำเนินไปอย่างถูกต้องและโปร่งใส หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงต้องปฏิบัติตามขั้นตอนอย่างเคร่งครัด ส่งผลให้ต้องใช้เวลาดำเนินการเพิ่มเติม

ทั้งนี้ การประมูลได้เสร็จสิ้นและมีการประกาศผู้ชนะอย่างเป็นทางการ ขณะนี้อยู่ในขั้นตอนการรอการเซ็นสัญญา

การเรียนรู้จากโครงการที่พลาด เรายอมรับว่าในบางโครงการ เราพลาดจากการได้งาน ยกตัวอย่างงานด้านระบบความมั่นคงทางอากาศซึ่งเราให้บริการด้านไฟเบอร์ แต่พบว่าระบบอื่น เช่น เรดาร์ ก็สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี และมีคู่แข่งที่น่าเสนอในจุดที่ตรงกับความ ต้องการมากกว่า

ในฐานะฝ่ายบริหาร เราเน้นย้ำว่า การพลาดในบางโครงการไม่ใช่ความล้มเหลวที่ไม่อาจยอมรับได้ เราจะไม่ปรับข้อเสนอในลักษณะที่บิดจุดแข็งของเราให้เป็นจุดอ่อน หรือเสนองบประมาณที่ต่ำกว่า ต้นทุน ความคุ้มค่าของลูกค้า (Value Proposition) เป็นสิ่งสำคัญที่เรายึดมั่น โดยคำนึงถึงต้นทุนที่ สมเหตุสมผล ความเสี่ยงที่ควบคุมได้ และการเติบโตอย่างยั่งยืนขององค์กร

9. จากปี 2024 กำไรบริษัทอยู่ที่ 303 นั้น ขอถามว่าปีนี้เราจะรักษากำไรเท่าปีที่ผ่านมาหรือทำให้กำไรเติบโตได้หรือไม่ ช่วยอธิบาย

ตอบ ในส่วนของกำไร บริษัทตั้งใจที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน เพราะฉะนั้นในมุมมองรายได้ และกำไร เราพยายามทำให้สิ่งเหล่านี้สอดคล้องกันอยู่เสมอ เราทำให้สอดคล้องด้วยการนำโปรเจกต์ ใหม่ ๆ ที่มีคุณภาพเข้ามาเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ เนื่องจาก Business ของเราเป็น Recurring เราจึงให้ความสำคัญกับการรักษาลูกค้าเดิมพร้อมกับต่อยอดความสัมพันธ์ ในขณะเดียวกัน เราก็พยายาม นำเสนอบริการที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าใหม่ในราคาที่สามารถแข่งขันได้ในตลาด และมองหาวิธีที่จะทำให้ ลูกค้าอยู่กับเราในระยะยาว ซึ่งถือเป็น Nature หลักที่เราดำเนินงาน

เพราะฉะนั้น เราเชื่อว่าหากเราดำเนินการตามแนวทางเหล่านี้ต่อไป เรายังไม่หยุดคิดที่จะขยาย ไปสู่เทรนด์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็น Hyperscaler หรืออะไรก็ตาม เรายังมีส่วนเกี่ยวข้องไม่ มากก็น้อย เรายังยืนยันความตั้งใจเดิมว่าเราทำในสิ่งที่เราถนัด ซึ่งนี่ก็เป็นข้อดีที่ช่วยให้ลูกค้าของเราเกิดความชื่นชมว่าเราไม่ได้ดำเนินการแบบสะเปะสะปะ

10. ผู้บริหารคาดว่ากรณีที่ Hyperscaler กำลังเข้ามาประเทศไทยมากขึ้นเรื่อย ๆ ทาง ITEL จำเป็นต้องมีการลงทุนใหญ่ ๆ ในโครงข่ายหลักอีกหรือไม่

ตอบ โครงข่ายและการให้บริการ Hyperscaler สำหรับการให้บริการ Hyperscaler เราสามารถทราบ ตำแหน่งพื้นที่ที่พวกเขาเลือกใช้งานล่วงหน้า ซึ่งพื้นที่เหล่านี้มักมีการใช้ไฟฟ้าเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะพื้นที่ที่มีสถานะเป็นพื้นที่สีม่วง เช่น บางนา ECC และพื้นที่ต่างจังหวัดในภาคตะวันออก เมื่อเข้าซื้อที่ดินหรือสร้าง Data Center โครงข่ายไฟเบอร์ออปติกจำเป็นต้องถูกเดินไปยังจุดดังกล่าว โดยเชื่อมต่อจากจุดสุดท้ายของโครงข่ายที่เรามีอยู่ ซึ่งโดยส่วนใหญ่จุดนี้มักไม่ได้อยู่ห่างจากพื้นที่ที่ ลูกค้าซื้อที่ดินมากนัก การลงทุนในลักษณะนี้เรียกว่า Last Mile โดยบริษัทได้ลงทุนในส่วนนี้อย่าง ต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถลากหรือเชื่อมโครงข่าย ICT ไปถึงจุดปลายทาง เช่นเดียวกับการติดตั้ง อินเทอร์เน็ตภายในบ้าน เมื่อโครงข่ายหลักเดินผ่านถนนใหญ่แล้ว การเชื่อมต่อยังต้องดำเนินการต่อไปยัง

ตัวบ้านของลูกค้า หรือในกรณีนี้คือ Data Center การลงทุนในส่วน Last Mile นี้เป็นการลงทุนที่จำเป็นเปรียบเสมือนการตัดถนนซอยย่อยเพื่อเชื่อมกับถนนหลัก ช่วยให้บริการสามารถเข้าถึงปลายทางได้อย่างสมบูรณ์

การลงทุน Last Mile และประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร ค่าถามเกี่ยวกับการเป็นการลงทุนขนาดใหญ่หรือไม่ นั้น ต้องเรียนว่าการลงทุน Last Mile ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนเฉพาะจุดในด้าน Fiber หรือ Bandwidth ซึ่งสามารถใช้ประโยชน์ (Utilize) จากโครงข่ายหรือทรัพยากรที่เรามีอยู่แล้วจากการลงทุนในอดีต จึงทำให้ต้นทุนรวมไม่ได้เพิ่มขึ้นอย่างมาก แต่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานทรัพยากรได้สูงสุด

11. สัดส่วนรายได้ Recurring ปัจจุบันมีเท่าไร และปีที่ตั้งเป้าจะเพิ่มเป็นเท่าไร

ตอบ สัดส่วนรายได้ Recurring และ Non Recurring สัดส่วนของรายได้ Recurring และ Non Recurring อยู่ในช่วงประมาณ 40-60 หรือ 45-55 โดยในปี 2024 เราปิดตัวเลขที่ 52-48 ซึ่งหมายถึงรายได้ในส่วน Recurring มีสัดส่วน 52% และ Non Recurring 48% สำหรับปี 2025 เราคาดการณ์ว่าหากรายได้จากสัญญา USO ที่หยุดรับรู้รายได้ในส่วน Recurring ตั้งแต่กลางปี 2024 กลับมารับรู้รายได้อีกครั้ง จะช่วยให้สัดส่วนรายได้ Recurring มีการเติบโตเมื่อเทียบกับ Non Recurring

เป้าหมายสัดส่วนรายได้ในอนาคต เราคาดหวังว่าสัดส่วนรายได้จะขยับไปใกล้เคียงเป้าหมายสมมติที่วางไว้ คือ 60-40 โดยบริษัทจะยังคงดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุเป้าหมายนี้ การรักษาความสมดุลระหว่าง Recurring และ Non Recurring จึงเป็นหัวใจสำคัญของแผนการเติบโตที่ยั่งยืนในระยะยาว

12. พอทราบคร่าว ๆ หรือเปล่าคะ ว่า USO3 Bt 1,240 m จะเริ่มรับรู้ได้จริง ๆ ใน Quarter ไหน หลังเข้ามาคิดว่า Impact ต่อ Data Service Gross Margin เป็นยังไง

ตอบ กระบวนการปกติของงานภาครัฐและสถานะของ USO3 งานภาครัฐโดยปกติเริ่มต้นจากความต้องการและงบประมาณ ก่อนจะเข้าสู่การพัฒนา Terms of Reference (TOR) เพื่อใช้ในการออกประมูลสำหรับโครงการ USO3 ขณะนี้อยู่ในขั้นตอนการตั้งคณะกรรมการพิจารณา TOR โดยคณะกรรมการจะทำหน้าที่พิจารณา TOR เพื่อให้เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อประเทศชาติ หลังจากพิจารณา TOR จะเข้าสู่กระบวนการ Public Hearing เพื่อให้สาธารณชนทราบถึงรายละเอียดที่กำหนดไว้ และจากนั้นเข้าสู่ขั้นตอนการประมูลจนถึงประกาศผู้ชนะ ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นขั้นตอนปกติของงานภาครัฐ

การคาดการณ์การดำเนินงานของ USO3 จากสถานะปัจจุบันไปจนถึงจุดที่สามารถเริ่มการประมูลได้ คาดว่าในช่วง 2-3 เดือนข้างหน้า จะเริ่มมีการดำเนินกิจกรรมตามลำดับ หลังจากนั้น คาดว่าโครงการจะสามารถผูกพันในสัญญาได้ในช่วง ไตรมาสที่ 2-3 และจะเริ่มรับรู้รายได้ในช่วงถัดไป

นอกจากนี้ ยังมีโครงการที่เกี่ยวข้องหรือเกี่ยวเนื่องที่จะเข้ามาเพิ่มเติม ซึ่งหากมีข้อมูลอัปเดต บริษัทจะดำเนินการแจ้งให้นักลงทุนทราบอย่างต่อเนื่อง

13. ITEL หากหักกำไร Onetime จะเห็นว่า กำไรลดลงอย่างมากและพลาดจากเป้า 2024 ที่ตั้งไว้ของบริษัท อยากทราบว่า บริษัทมีแผนที่จะดำเนินงานในปีใหม่นี้ 2025 เพื่อชดเชยการทำงานที่พลาดเป้าไปในปี 2024 อย่างไร และมั่นใจแค่ไหนว่า จะทำได้ตามแผนที่ตั้งไว้ในปี 2025

ตอบ กำไรพิเศษและผลกระทบต่อรายได้โดยรวม บริษัทเคยอัปเดตให้นักลงทุนทราบแล้วว่า มีกำไรพิเศษที่เกิดจากการขายกิจการและการซื้อขายกิจการต่าง ๆ อย่างไรก็ตาม หนึ่งในสาเหตุที่ทำให้รายได้โดยรวมในปีที่ผ่านมาไม่เป็นไปตามเป้าหมายคือความล่าช้าของบางโครงการ ทั้งนี้ บุคลากรของบริษัทมีศักยภาพสูงในการรับมือและดำเนินงานในโครงการต่าง ๆ ซึ่งสามารถช่วยสร้างกำไรเสริมในบางส่วนได้ แต่ในปีที่ผ่านมา บริษัทพลาดโอกาสในส่วนนี้ไป

การคาดการณ์สำหรับปี 2025 สำหรับปีนี้ บริษัทเชื่อมั่นว่าเมื่อองค์ประกอบต่าง ๆ เข้าที่มากขึ้น รวมถึง Pipeline งานที่ได้แชร์ไว้ก่อนหน้านี้ ทุกอย่างจะสามารถดำเนินไปได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทคาดหวังว่าจะมีโครงการใหม่ ๆ เพิ่มเข้ามาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างรายได้และผลประกอบการให้แข็งแกร่งและยั่งยืนในอนาคต

14. ปัจจุบันบริษัทมี Backlog เท่าไหร่ จะรับรู้ปีนี้เท่าไหร่?

ตอบ Backlog ที่เรามีอยู่ในมือ ณ สิ้นเดือนธันวาคมปีที่ผ่านมา อยู่ที่ประมาณ 1,921 ล้านบาท โดยในยอดนี้ยังไม่นับรวมการต่อสัญญาและไม่นับรวมสัญญาใหม่ ๆ ที่เข้ามา หากคำนวณจากสัญญาที่มีอยู่แล้ว ยอดที่สามารถรับรู้รายได้จะอยู่ที่ประมาณ 1,479 ล้านบาท ทั้งนี้ ยังมีสัญญาใหม่ ๆ ที่ผู้บริหารได้ชี้แจงไว้ก่อนหน้านี้

ซึ่งกำลังอยู่ในขั้นตอนต่าง ๆ เช่น บางสัญญาอยู่ระหว่างการยื่นเสนอราคา บางสัญญายื่นแล้วแต่รอประกาศผล บางสัญญาประกาศผลแล้วแต่รอการเซ็นสัญญา บางสัญญาเซ็นแล้วแต่รอการรับรู้รายได้ และบางสัญญารับรู้รายได้ไปแล้ว แต่ยังมีส่วนงานที่เหลือที่ต้องดำเนินการ หากรวมทั้งหมดนี้จะเป็นงานที่อยู่ในลักษณะ Secure ซึ่งผู้บริหารของเราได้ระบุว่ายอดรวมจะอยู่ที่ประมาณ 2,000-2,200 ล้านบาท

15. ปีนี้บริษัทวางงบลงทุนเท่าไหร่? ใช้งบลงทุนอะไรบ้าง

ตอบ งบลงทุนของเราจะอยู่ที่ประมาณ 200-300 ล้านบาทต่อปี โดยก่อนหน้านี้เราได้อัปเดตข้อมูลในส่วนของงบลงทุน Last Mile ซึ่งในปัจจุบัน Data Center ของเรามีอายุพอสมควร และอุปกรณ์ต่าง ๆ ใน Data Center ก็มีอายุการใช้งาน แต่ด้วยเรามีลูกค้าที่มั่นคงและ Secure เราจึงจัดสรรงบประมาณบางส่วนไปปรับปรุงระบบเหล่านี้ เพื่อให้ลูกค้ามีความทันสมัยยิ่งขึ้น สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้ และยังคงรักษาระดับการให้บริการให้อยู่ในมาตรฐานที่ดี พร้อมสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าของเรา ซึ่งคือภาพรวมของสิ่งที่เราดำเนินการอยู่

สำหรับธีมสำคัญที่อยากให้ทุกคนได้ติดตาม อันแรกคือเรื่องของงานภาครัฐที่ล่าช้า เราคาดว่าจะในช่วงเดือน 3, เดือน 4 และเดือน 5 จะมีการประมูลโครงการจำนวนมาก รวมถึงการประกาศผลผู้ชนะ ซึ่งเป็นไปตามกระบวนการ

ธีมที่สองที่น่าจับตามองคือเรื่องของ USO การขยายอินเทอร์เน็ตไปยังพื้นที่ห่างไกลซึ่งจะนำความเจริญมาสู่พื้นที่นั้น ๆ ทุกครั้งที่อินเทอร์เน็ตเข้าถึง ปัจจุบันรัฐบาลให้ความสำคัญกับการผลักดันเรื่องดิจิทัลในทุกมิติ ไม่ว่าจะเป็น Digital Economy, Digital Transaction, Digital Health และด้านอื่น ๆ คำว่า "Digital" จะเกิดขึ้นไม่ได้หากไม่มีอินเทอร์เน็ตหรือโครงสร้างพื้นฐานที่เชื่อมต่อถึงพื้นที่เหล่านั้น ซึ่งเราเห็นว่างานนี้เป็นประโยชน์กับประเทศ และเราก็ค้นเคยกับการดำเนินงานในลักษณะนี้ เราจึงมองว่าเป็นหนึ่งในเป้าหมายสำคัญ

ธีมที่สามคือ การมาของ Hyperscaler จุดที่เราเกี่ยวข้องมีสองส่วนสำคัญ จุดแรกคือเรื่องการเชื่อมต่อ ซึ่งเราเชื่อว่าการเชื่อมต่อจะไม่ใช่แบบ 1:1 แต่จะเป็น One to Many หรือการเชื่อมต่อหนึ่งจุดไปยังหลาย ๆ ที่ ซึ่งเราคาดว่าจะได้รับอานิสงส์จากตรงนี้ นอกจากนี้ การที่ Hyperscaler เข้ามาจะมีมูลค่าเกิดขึ้นตามมา ส่งผลให้เกิดเรื่องของ Cloud Implementation ซึ่งในปัจจุบันเรากำลังผลักดันเรื่องนี้อย่างต่อเนื่อง และมองว่าเป็นจุดสำคัญที่อยากให้นักลงทุนได้ติดตาม

เรายังคงมุ่งมั่นที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยเรามีทีมบริหารและทีมพนักงานที่ร่วมมือผลักดันตามนโยบายนี้ หากนักลงทุนมีคำถามเพิ่มเติม สามารถส่งคำถามที่ IR@interlinktelecom.co.th เราจะมีทีมหรือผู้บริหารตอบคำถาม

*** จบช่วง Q&A ขอขอบคุณค่ะ/ครับ ***

