

Q&A : OPP Day Q3-2024

วันอังคารที่ 19 พฤศจิกายน 2567

1. มูลค่าเงินลงทุนใน ETIX เท่าไร ขายได้ในราคาเท่าไร เงินที่ได้จากการขายจะนำไปทำอะไร

ตอบ การลงทุนเบื้องต้นในบริษัท เอทีทรี ไอเทล แวงค็อก จำกัด (ETIX) เราได้ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นจำนวน 70 ล้านบาท และในปัจจุบัน ราคาขายยังคงเป็นข้อมูลที่ไม่สามารถเปิดเผยได้ เนื่องจากอยู่ในข้อตกลงระหว่างบริษัท ลูกค้า และพันธมิตรที่เข้ามาเป็นผู้รับช่วงต่อ อย่างไรก็ตาม บริษัทยืนยันได้ว่าการจำหน่ายเงินลงทุนในครั้งนี้ บริษัทจะรับรู้เป็นผลกำไรพิเศษจากการขายหุ้นในกิจการร่วมค้า และจะปรากฏในงบการเงินไตรมาสที่ 4 โดยผลกำไรดังกล่าวอยู่ในระดับที่เหมาะสมและไม่ส่งผลเสียต่อบริษัท

ในส่วนของคำถามที่ว่า บริษัทจะนำเงินที่ได้จากการจำหน่ายเงินลงทุนไปทำอะไร ผมจึงขอทำความเข้าใจไปถึงเหตุผลของการขาย Data Center ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา ธุรกิจ Data Center นั้นอยู่ในช่วงที่ตลาดเติบโตสูง มีนักลงทุนต่างชาติให้ความสนใจลงทุนในประเทศไทยอย่างมาก อย่างไรก็ตาม ด้วยวิสัยทัศน์ของ ITEL คือการมุ่งเน้นไปที่การเป็นพันธมิตร (Partnership) กับ Hyperscaler Cloud Providers มากกว่าที่จะลงทุนหรือดำเนินธุรกิจ Data Center ด้วยตนเอง

การตัดสินใจดังกล่าวเกิดจากหลักการที่เรายึดมั่นตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท เช่นเดียวกับช่วงเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจ Fiber Optic ที่เราจะไม่ขายสินค้าหรือบริการแข่งกับลูกค้า แต่เลือกที่จะสร้างความเป็นกลาง (Neutrality) และความไว้วางใจจากลูกค้า การไม่มีทรัพย์สินหรือบริการที่แข่งขันโดยตรงกับ Hyperscaler ทำให้เราเป็นพันธมิตรที่ลูกค้าวางใจได้

โดยผมได้วิเคราะห์ว่า ตลาด Cloud ในประเทศไทยมีศักยภาพในการเติบโตอย่างมาก และการเข้ามาของ Hyperscaler ที่สร้าง Data Center ในไทยยังต้องการพันธมิตรที่สามารถช่วยในการ Implement หรือ Migration ระบบขึ้น Cloud ซึ่งเป็นสิ่งที่เรามองว่าเป็นโอกาสที่เหมาะสมสำหรับการเปลี่ยนโฟกัสไปยัง Cloud Implementation



อีกปัจจัยสำคัญที่ทำให้ตัดสินใจขายธุรกิจ Data Center คือ แนวโน้มการแข่งขันในธุรกิจ Data Center ที่อาจเปลี่ยนแปลงในอนาคต จากเดิมที่มีผู้เล่นในตลาดจำกัด ลูกค้าน่าจะมีตัวเลือกน้อย แต่อนาคตอาจมีผู้ให้บริการรายใหม่ๆ เข้ามา ทำให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงและสร้างความไม่แน่นอนต่อธุรกิจ ดังนั้นเราจึงตัดสินใจขายกิจการในช่วงเวลาที่เหมาะสม เพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงในอนาคต และนำเงินที่ได้จากการขายไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจ Cloud Implementation

2. เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่การร่วมค้า 149 ลบ. ไม่มีอัตราดอกเบี้ย จะมีการรับชำระคืนเมื่อไร

ตอบ การซื้อขาย Data Center ในครั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 ส่วนสำคัญ ได้แก่

ส่วนที่เป็นภาระหนี้สินกู้ยืม : สำหรับภาระหนี้สินที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนใน Data Center เราจะได้รับชำระหนี้ทั้งหมดใน Transaction เดียวกัน เพื่อให้การซื้อขายเป็นไปอย่างเรียบร้อยและโปร่งใส

ส่วนที่เป็นทุนและผลกำไร : ทุนที่ลงทุนใน Data Center เราจะได้รับเงินลงทุนส่วนนี้กลับคืนมารวมถึงได้กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในครั้งนี้ ซึ่งเกิดจากการโดยขั้นตอนการดำเนินงานและเจรจาได้ดำเนินการร่วมกับพันธมิตรของเรา และได้ข้อสรุปเรียบร้อย โดยผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากคณะกรรมการทั้งฝั่งของบริษัทและพันธมิตรผู้ซื้ออย่างสมบูรณ์แล้ว

การซื้อขายครั้งนี้เป็นไปตามแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการสร้าง ความมั่นคงทางการเงินและโอกาสในการพัฒนาธุรกิจใหม่ๆ ที่มีศักยภาพในอนาคต

3. ETIX Disposal - ไม่ทราบว่าจะได้ Book Gain จาก Transaction นี้หรือเปล่า และจะมีผลอะไรต่อลูกค้าที่ ITEL เอาเข้ามาใน Data Center นี้หรือไม่

ตอบ ในการดำเนินการขาย Data Center เราได้มีการเจรจา และอัปเดตข้อมูลกับลูกค้าอย่างเปิดเผย ซึ่งรวมถึงการพูดคุยเรื่องเงื่อนไขของสัญญา การจัดการด้านการส่งต่อบริการ (Transition) และการสื่อสารกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งหมดนี้เป็นส่วนหนึ่งของเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในกระบวนการซื้อขาย ซึ่งยืนยันได้ว่าการขายหุ้นในครั้งนี้ไม่มีผลกระทบต่อการใช้งานบริการกับลูกค้าที่ใช้บริการ ETIX Bangkok#1 อยู่

แม้ว่าการขาย Data Center จะเกิดขึ้น แต่ในส่วนของการใช้งานบริการ Data Center รวมถึงบริการที่เกี่ยวข้อง เช่น Connectivity หรือบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องของ ITEL ยังคงเป็นผู้ให้บริการตามเดิม ไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อการใช้งานบริการแก่ลูกค้า

ในด้านการบันทึกกำไร (book gain) จากการขายกิจการ ส่วนนี้จะสะท้อนให้เห็นในงบการเงินของไตรมาสที่ 4 โดยตัวเลขกำไรจะถูกบันทึกในส่วน gain/loss จากการขายกิจการ ทั้งนี้นักลงทุนสามารถติดตามตัวเลขดังกล่าวได้ในช่วงเวลาดังกล่าว

กระบวนการนี้สะท้อนถึงการบริหารจัดการอย่างโปร่งใสและความมุ่งมั่นของบริษัทในการรักษาคุณภาพการให้บริการและผลประโยชน์ของลูกค้าและนักลงทุนในระยะยาว

4. เข้าใจว่า Gross margin ของ Data Center ที่ขึ้นมาเยอะเป็นเพราะ Solar Rooftop ไม่ทราบว่าจะอยู่ที่ระดับไหน

ตอบ เราได้วางกรอบการคาดการณ์ (Forecast) ไว้ที่ประมาณ 40-45% โดยมีปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้ตัวเลขในช่วงนั้นพุ่งสูงขึ้นคือ โครงการ Solar ซึ่งเป็นการลงทุนที่ช่วยสร้างประโยชน์ในระยะยาว โดยการลงทุนใน Solar Rooftop ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในส่วนของค่าซ่อมบำรุง (maintenance) และค่าเสื่อมราคา (depreciation) แต่ในทางกลับกัน สิ่งที่ได้รับกลับมาก็คือการประหยัดต้นทุน (cost saving) จากค่าไฟฟ้าที่เราสามารถลดลงได้ โดยไฟฟ้าที่ผลิตจาก Solar Rooftop จะถูกนำมาใช้โดยตรง แทนที่จะต้องจ่ายค่าไฟฟ้าให้กับผู้ให้บริการภายนอก

แต่ปริมาณไฟฟ้าที่ผลิตได้จาก Solar Rooftop มีความแปรผันตามช่วงเวลาและสภาพอากาศ ซึ่งส่งผลต่อ Margin เช่น ฤดูร้อน ผลิตไฟได้ในปริมาณสูงสุดจากแสงอาทิตย์ที่มาก ฤดูหนาว หากท้องฟ้าเปิด จะผลิตไฟได้ในระดับใกล้เคียงกับฤดูร้อน แต่หากมีเมฆหรือฟ้าปิด อาจลดลง ในฤดูฝน ปริมาณการผลิตไฟฟ้าจะลดลงเนื่องจากแสงแดดมีจำกัด ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอก (External factors) ที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้

5. ขอตถาม Outlook ของ Earnings 4Q24

ตอบ ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างกระบวนการดำเนินงานในไตรมาสที่ 4 ซึ่งส่งผลให้การประเมินรายได้และผลประกอบการในไตรมาสนี้ยังไม่สามารถสรุปตัวเลขได้แน่ชัด อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลของทีมผู้บริหารได้ให้ไว้ มีปัจจัยสำคัญที่น่าสนใจดังนี้

- บริษัทมี Backlog เดิม ที่รอการรับรู้รายได้ โดยส่วนนี้จะถูกทยอยบันทึกตามความคืบหน้าของงาน
- งานใหม่ที่ได้เซ็นสัญญาแล้ว จะเริ่มดำเนินการและทยอยรับรู้รายได้ในไตรมาสนี้
- โครงการใหม่ที่อยู่ระหว่างการเซ็นสัญญา
- งานบางส่วนที่อยู่ระหว่างการเจรจาและคาดว่าจะเซ็นสัญญาในช่วงเดือนนี้หรือเดือนหน้า อาจช่วยสร้างรายได้บางส่วนในไตรมาส 4 หากสามารถเริ่มดำเนินการได้ทัน
- การขายกิจการในส่วนของ Data Center จะสร้างกำไรพิเศษ (Book Gain) ที่จะถูกบันทึกในไตรมาส 4

จากปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ ผู้บริหารเชื่อว่าผลประกอบการไตรมาส 4 จะออกมาในระดับที่ เหมาะสม และ น่าจะเป็นไปตามความคาดหวัง ซึ่งนักลงทุนก็น่าจะได้เห็นในส่วนนี้ได้ในช่วงประกาศ Earning

6. รบกวนผู้บริหารช่วยขยายความที่ว่า เงินจากการขาย ETIX จะเอาไปใช้ในธุรกิจการเชื่อมต่อ และ Cloud นั้นจะนำไปใช้อย่างไร มูลค่าเท่าไร และผลตอบแทนกลับมาจะเป็นอย่างไรครับ

ตอบ แม้ว่าอินเทลลิงค์ เทเลคอมจะ Exit จากกิจการ Data Center แห่งที่ 2 และได้เป็นเจ้าของพื้นที่แล้ว แต่บริษัทยังคงให้บริการในโครงการ Interlink Data Center อยู่ และกิจการที่เกี่ยวข้องในด้านการให้บริการ การเชื่อมต่อ ยังสามารถดำเนินการได้ โดยการเชื่อมต่อไปยัง Data Center ต่างๆ ยังคงเป็นหนึ่งในจุดแข็งที่สำคัญของบริษัทในการให้บริการโครงข่ายการเชื่อมต่อกับ หลายๆ Data Center ซึ่งลูกค้าหลายราย เลือกรับบริการจากเราในการเชื่อมต่อในระยะยาวผ่านสัญญาต่างๆ เช่น สัญญาระยะยาว หรือ การซื้อสิทธิ์ ในการใช้สายเชื่อมต่อ โดยบริการนี้ยังคงสร้างความมั่นคงให้กับลูกค้าในการใช้บริการของเราในระยะยาว

ในส่วนของการย้ายไปยัง Cloud ซึ่งเป็นแนวทางที่กำลังเติบโตและเป็นที่ต้องการในปัจจุบัน เรา เห็นโอกาสในการพัฒนาและเสริมสร้างทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญใน Hyperscaler Cloud ซึ่งกลุ่ม Hyperscaler ที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในตลาด ได้แก่ AWS, Google, Microsoft, Alibaba, และ Tencent เป็นต้น กลุ่มนี้ต้องการ Partner ที่มีความสามารถในการเข้าไปช่วยเหลือลูกค้าในการ Migrate ระบบจากการใช้งานเดิมไปยังระบบ Cloud ซึ่งจะเป็นโอกาสที่ดีสำหรับอินเทลลิงค์ เทเลคอมในการใช้ประโยชน์จากการที่เรามีฐานลูกค้าเดิมที่ให้บริการ การเชื่อมต่อ และทีมวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญในการให้บริการ

การปรับตัวและพัฒนาที่มุ่งงานในด้าน Cloud โดยเฉพาะในการทำงานร่วมกับ Hyperscaler จะช่วยให้เราสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่กำลังย้ายไปยัง Cloud ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในกลุ่ม ลูกค้าภาครัฐ (Government) ซึ่งเรามองว่ามีศักยภาพในการให้บริการและการเข้าไปดำเนินการในกลุ่มนี้ได้

โดยรวมแล้ว อินเทอร์เน็ต เทคโนโลยี เทเลคอม มุ่งมั่นที่จะเสริมสร้างความแข็งแกร่งในธุรกิจ Cloud Implementation และ การเชื่อมต่อ Data Center เพื่อเติบโตในตลาดที่กำลังเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว พร้อมทั้งพัฒนาและขยายการให้บริการในลักษณะ Synergy กับ Hyperscaler และ Cloud Services ที่เติบโตขึ้นในอนาคต

7. ธุรกิจ Recurring ของเราที่เติบโตค่อนข้างช้ามันมีวิธีแก้ปัญหาหรือไม่ อย่างไร และหากในอนาคตที่ Data Center จะเปิดกันเป็นจำนวนมาก Recurring จะเติบโตก้าวกระโดดได้หรือไม่

ตอบ กิจการ Recurring ประกอบไปด้วยสองส่วนสำคัญ ได้แก่ การรักษาลูกค้าเก่าและการดึงลูกค้าใหม่เข้ามา ซึ่งทั้งสองส่วนนี้จำเป็นสำหรับการเติบโตของธุรกิจ ในส่วนของการรักษาลูกค้าเก่า เราอาจจะพบกับการต่อรองราคาหรือการสูญเสียรายได้บางส่วน แต่หากลูกค้าเพิ่มการใช้งานหรือขยายช่องสัญญา ก็สามารถช่วยชดเชยผลกระทบจากการลดราคาได้ ทั้งนี้เราเชื่อว่า คุณภาพการให้บริการ ที่เราได้มอบให้แก่ลูกค้าจะช่วยรักษาความสัมพันธ์ที่ดีและทำให้ลูกค้าพึงพอใจในระยะยาว

ส่วนของการขายลูกค้าใหม่ เป็นเรื่องที่ต้องแข่งขันในตลาดที่มีโอกาสค่อนข้างมาก แต่ก็มี Lead time ที่ต้องรอการหมดอายุของสัญญาจากลูกค้าเดิม และระยะเวลาในการติดตั้งที่อาจต้องใช้เวลาหลายเดือน นอกจากนี้การแข่งขันในตลาดยังมีการใช้กลยุทธ์ต่างๆ เช่น การลดแลกแจกแถม หรือ Special Deals ซึ่งเป็นเรื่องปกติในภาคธุรกิจนี้ อย่างไรก็ตามเรามองว่าศักยภาพในการเพิ่มลูกค้าของเราอยู่ในช่วง 150-200 ล้านบาท ต่อปี ซึ่งยังคงเป็นระดับที่แข็งแกร่ง

Backlog หรือสัญญาที่เรากำลังเซ็น ทำให้เราเห็นภาพว่าเราอาจจะเซ็น 5 ปี 10 ปี จะเป็นอีกตัวชี้วัดที่สำคัญ ซึ่งจะช่วยให้เห็นภาพการรับรู้รายได้ในอนาคต แม้ว่าสัญญาบางรายการจะมีระยะเวลารับรู้รายได้เพียง 2-3 เดือน จากสัญญาที่เซ็นในช่วงเดือนที่ 10-11 แต่ในระยะยาวจะช่วยเสริมขนาดของ Backlog หรือสัญญาที่เราเซ็นเข้ามาเพิ่ม อันนี้ก็เป็น factor ในการมอนิเตอร์

ในขณะเดียวกัน การได้รับสัญญาขนาดใหญ่จากลูกค้า เช่น กสทช. สัญญา USO 1 หยุดรับรู้รายได้เนื่องจากสิ้นสุดระยะเวลาให้บริการ ซึ่งในปัจจุบันอยู่ระหว่างการต่อสัญญา USO ถ้าส่วนนี้สามารถต่อสัญญาเข้ามา ก็จะกลับไปอยู่ในเรท ซึ่งเรามองเป็น Positive Term การได้มาซึ่งสัญญาใหม่ๆ ไม่ว่าจะ เป็น USO 3 และ USO 4 หรืออะไรก็แล้วแต่ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต จะเป็น Upsize จะส่งผลบวกต่อการเติบโตของธุรกิจ Recurring ของเรา หากสัญญาดังกล่าวได้รับการต่อสัญญา จะช่วยให้เรากลับไปใช้เรทเดิมและยังสามารถเพิ่มการเติบโตให้กับบริษัทในอนาคต

นอกจากนี้ เรากำลังมองหาโอกาสในการขยาย โครงข่ายการให้บริการ ไปสู่ลูกค้า International ผ่านพันธมิตรที่แข็งแกร่งในต่างประเทศ เช่น Telin (อินโดนีเซีย), SEAX (มาเลเซีย, สิงคโปร์), NTC (กัมพูชา) และ APT Satellite (เวียดนาม) ซึ่งเราเรียกกลุ่มพันธมิตรนี้ว่า AseanConnect.One การเชื่อมต่อกับ OTT หรือผู้ให้บริการต่างประเทศในโซเซียลมีเดีย, เสิร์จเอนจิน และคอนเทนต์โพรไวเดอร์ จะช่วยให้การเชื่อมต่อมาถึง Data Center ในประเทศไทยได้ ซึ่งมีศักยภาพที่จะสร้างโอกาสใหม่ๆ ในอนาคต ตัวอย่างเช่น ในปัจจุบันเราให้บริการกับลูกค้าจากจีนในกลุ่มโซเซียลมีเดียที่เชื่อมต่อจากเวียดนามมายังมาเลเซียแล้ว ซึ่งเป็นโอกาสที่ดีที่แสดงให้เห็นถึงการเติบโตในตลาดการเชื่อมต่อระหว่างประเทศที่มีศักยภาพสูง

8. บริษัทฯ จะได้ประโยชน์จากโครงการ "รถไฟฟ้ารางคู่" ในเส้นทางหลักทั่วประเทศอย่างไรบ้าง สืบเนื่องจากการที่บริษัทฯ เป็นผู้ได้สิทธิในการติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสงตามรางรถไฟจนถึงปี 2585 eg. พื้นที่ให้บริการขยายเพิ่มขึ้น

ตอบ ในส่วนของโครงการรถไฟฟ้ารางคู่ จะมีการพัฒนาระบบคอนโทรลและการส่งอาณัติสัญญาณ (Signaling) เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งการพัฒนาระบบเหล่านี้จำเป็นต้องใช้โครงข่ายไฟเบอร์ออปติกที่มีความเสถียรและรวดเร็ว ในส่วนนี้ เรามีความเชี่ยวชาญเป็นอย่างดี เนื่องจากเราเคยทำงานในพื้นที่ของการรถไฟมาก่อน ทำให้เราเข้าใจถึงความท้าทายและปัญหาที่อาจเกิดขึ้น เช่น จุดที่ต้องหลีกเลี่ยง จุดที่ต้องให้ความสำคัญเป็นพิเศษ รวมถึงวิธีการวางโครงข่ายเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด จากโครงข่ายไฟเบอร์ออปติก ด้วยความเข้าใจในรายละเอียดเหล่านี้ เราจึงสามารถเป็นหนึ่งในตัวเลือกที่

ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า ล่าสุด เราได้รับสัญญาใหม่มูลค่าประมาณ 180 ล้านบาท ซึ่งขณะนี้อยู่ในขั้นตอนการเซ็นสัญญาเพื่อดำเนินการต่อไป

9. โครงการที่ชนะประมูลมาให้ 700 km. คาดว่าจะ COD ได้เมื่อไร และ margin (GPM, NPM) มีแนวโน้มเช่นไร เมื่อเทียบกับ average margin ในปัจจุบัน

ตอบ การเดินสายไฟเบอร์ระหว่าง Sub station รวมระยะทางทั้งสิ้น 700 กิโลเมตร ซึ่งส่วนหนึ่งของงานนี้ได้ดำเนินการไปแล้ว และบางส่วนยังอยู่ในขั้นตอนการติดตั้งไฟเบอร์ สำหรับกระบวนการทำงาน เราจะเริ่มต้นหลังจากได้รับงาน โดยการสำรวจพื้นที่และออกแบบ จากนั้นขออนุญาตเข้าพื้นที่เพื่อติดตั้งไฟเบอร์ ก่อนที่จะส่งมอบงานให้ลูกค้า ซึ่งปกติแล้วเราจะกำหนดเวลาการดำเนินการ (lead time) อยู่ที่ประมาณ 6-9 เดือน ขึ้นอยู่กับลักษณะของงาน ในส่วนของกำไร (margin) ของงานติดตั้งนั้น หากมีการแข่งขันสูงอาจทำให้ margin ต่ำลง แต่เราพยายามควบคุม GP margin ให้อยู่ในระดับอย่างน้อย 15% ซึ่งคาดว่าเราจะสามารถทำได้ตามเป้าหมายดังกล่าว

10. รายได้จากการให้บริการเครื่องมือทางการแพทย์ลดลงเมื่อเทียบ Q2 (62ลบ.) vs Q3 (22ลบ.) เกิดจากสาเหตุหลักใด และแนวโน้มทิศทางการรายได้ใน Q4/24 ของกลุ่มเครื่องมือแพทย์คาดว่าจะ pick up ได้ไหม

ตอบ ในไตรมาสที่ 2 เราจะมีรายการพิเศษ (one-time) ที่เป็นรายได้จากการขายอุปกรณ์ทดสอบสารเสพติด ซึ่งจะช่วยเหลือรายได้ให้กับกิจการของเรา ส่วนในด้านธุรกิจหลัก เรามีความมุ่งมั่นในการสร้างรายได้แบบ Recurring จากการให้เช่าเครื่องมือแพทย์หลักของเรา สำหรับไตรมาสที่ 4 เราจะเน้นการผลักดันในด้านการให้บริการ CT Scan โดยมีเป้าหมายในการปิดการขายที่ 2 ศูนย์ ซึ่งเรากำลังเดินหน้าเต็มที่เพื่อให้ได้ผลสำเร็จตามเป้าหมาย ณ ขณะนี้ เรากำลังเจรจากับลูกค้าทั้งสองศูนย์ ศูนย์แรกที่สุราษฎร์ธานี เรากำลังอยู่ในขั้นตอนการปรับปรุงและตกแต่งพื้นที่ พร้อมทั้งเตรียมติดตั้งเครื่องมือเพื่อเริ่มให้บริการแก่ลูกค้า ขณะที่ศูนย์กรุงเทพฯ เรากำลังอยู่ระหว่างการเจรจาข้อตกลงขั้นสุดท้ายกับลูกค้า โดยมีกำหนดการปิดคุยในวันที่ 26 พฤศจิกายน 2567 ซึ่งเราหวังว่าจะสามารถสรุปงานได้ในเร็วๆ นี้

11. จากงบการเงิน พบว่าสัดส่วนเงินกู้สั้น (43%) vs เงินกู้นาน (18%) เหตุใดบริษัทฯ จึงเน้นการกู้สั้นมากกว่าการกู้ระยะยาว

ตอบ เงินกู้ระยะยาวเราใช้สำหรับกิจการ Interlink Fiber Optic ซึ่งเราเริ่มลงทุน Fiber Optic ตั้งแต่ปีแรกที่ เราเริ่มสร้าง อันนี้อยู่ในกรอบวงเงินกู้ระยะยาว วงเงินกู้ระยะสั้นเป็นวงเงินกู้จากงานโครงการทั้งหมด รวมไปถึง ถึงงาน USO หรืออื่นๆ ซึ่งส่วนดังกล่าวก็จะแปรผันตามโครงการ ถ้ามีโครงการเยอะ ก็จะมีวงเงินกู้ระยะสั้น ค่อนข้างเยอะ แนวทางในการกู้ระหว่างเรากับธนาคาร เราจะกู้เป็นโครงการแต่ละโครงการไป และการ เบิกจ่ายต่างๆ เราก็โฟกัสกับการเบิกจ่ายในโครงการนั้นๆ ซึ่งก็จะมีธนาคารเข้ามาร่วมดูในส่วนกระบวนการ ดังกล่าวด้วย

12. รบกวนอธิบาย gross margin จาก data service ว่าทำไมตกเยอะ แล้ว outlook 4Q24 / FY25 จะเป็นอย่างไร

ตอบ Gross Profit Margin (GP Margin) ของบริการข้อมูล (Data Service) มีความสัมพันธ์โดยตรงกับการ รับรู้รายได้จาก USO ซึ่งก่อนหน้านี้เราเคยได้รับรายได้จากส่วนนี้อย่างต่อเนื่อง เมื่อการรับรู้รายได้จาก USO ลดลง ทำให้รายได้หายไป แต่ค่าใช้จ่ายในส่วนของโครงข่ายยังคงเดิม ส่งผลให้ GP Margin ของ ส่วนนี้ลดลงตามไปด้วย อย่างไรก็ตาม เมื่อ USO ได้ต่อสัญญาและกลับมารับรู้รายได้อีกครั้ง จะทำให้ Net Profit Margin ของส่วนนี้กลับเป็นปกติ

นอกจากนี้ หากมีงานใหม่ๆ เข้ามาและสามารถนำโครงข่ายที่มีอยู่มาใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ก็ จะช่วยเพิ่ม GP Margin ขึ้นได้ เรากำลังพยายามผลักดันให้ GP Margin กลับไปอยู่ในช่วงปกติที่ประมาณ 25-28% ซึ่งในขณะนี้เรากำลังแก้ไขปัญหาการไม่ได้ต่อสัญญา โดยมีการดำเนินการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เรา มองว่าเป็นสิ่งที่สามารถทำได้ แต่ปัจจัยหลายอย่างที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาต่างๆ ตามที่ได้กล่าวมา ทำให้เรายัง ไม่สามารถบริหารจัดการในส่วนนี้ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ



13. พบว่าต้นทุนทางการเงินของบริษัทใน Q3 (49ลบ.) มีจำนวนมากกว่ากำไรสุทธิ (42ลบ.) ในขณะที่บริษัทฯ มีกำไรสะสมถึง 1345 ลบ. บริษัทฯ มีแผนจะลดต้นทุนทางการเงินโดยการใช้จ่ายประโยชน์จากกำไรสะสมที่มีอยู่บ้างหรือไม่

ตอบ ปัจจุบันเราอยู่ในการคุยกับธนาคารในเรื่องของการปรับโครงสร้างต่างๆ ในช่วงที่ผ่านมาดอกเบี้ยขาขึ้น และเรามีวงเงินกู้ภายใต้ข้อตกลงเดิมกับธนาคาร ก็ทำให้การต่อรองทำได้ค่อนข้างต่ำ จึงต้องแปรผันตามนั้น

อย่างไรก็ตาม เมื่อเราเห็นสัดส่วนหนี้ระยะยาวของเราลดลงจากประมาณ 2,000 ล้านบาท เหลือเพียง 600-700 ล้านบาท เราจึงเห็นโอกาสในการเจรจาใหม่ โดยเราได้นำเสนอตัวเองในฐานะ "Good Repayer" ที่มีการจ่ายคืนหนี้โดยตรงไปตรงมาและมีความน่าเชื่อถือในการชำระหนี้ เพื่อขอให้มีการปรับปรุงเงื่อนไขการชำระหนี้ (Terms of Payment) ให้เหมาะสมยิ่งขึ้น โดยในขั้นตอนนี้เรากำลังวางแผนในการปรับโครงสร้างหนี้และทุนในช่วงเวลาที่เหมาะสม รวมถึงการพิจารณากำไรสะสมของบริษัทในการจัดสรรวงเงินที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งปัจจุบันเรายังคงอยู่ในขั้นตอนการพูดคุยกับธนาคารเกี่ยวกับรายละเอียดต่างๆ ของการปรับโครงสร้างหนี้

14. 4Q/24 revenue จะมี upside จาก Bt633m backlog มากหรือน้อยแค่ไหน

ตอบ ไตรมาสที่ 4 จะเป็นการรับรู้ในส่วนที่มีอยู่ จะเป็นการรับรู้สัญญาใหม่ๆ ที่เราเซ็นเข้ามาเพิ่ม แล้วก็จะมีการพิเศษที่เกิดขึ้นจากกิจการการขาย Data Center ในส่วนนี้ คิดว่าน่าจะมี Upsize ในส่วนต่างๆ ให้ได้เห็นกัน

15. ลูกหนี้ก้อนใหญ่ที่ค้างชำระเกิน 6 เดือน เมื่อไรจะเก็บเงินได้

ตอบ ในส่วนของงาน Government ที่มีการเก็บเงินที่ล่าช้า แต่ปัจจุบันเราได้เริ่มทยอยเก็บเงินตามขั้นตอนที่กำหนด โดยในช่วง 2-3 เดือนที่ผ่านมา เราสามารถเก็บเงินจาก กสทช. ได้เข้ามาเยอะ และเมื่อไม่นานมานี้เราก็ได้รับหนังสือสั่งจ่ายที่จะเข้าสู่กระบวนการ ซึ่งคาดว่าจะมีการจ่ายเงินออกมาในอีก 1-2 อาทิตย์ข้างหน้า ดังนั้น เราคาดว่าเงินค้างชำระจะทยอยลดลงและสถานการณ์จะดีขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการดำเนินการเก็บเงินของเรา

16. ลูกหนี้ก้อนใหญ่ที่ค้างชำระเกิน 6 เดือน เมื่อไรจะเก็บเงินได้ หรือหาก เก็บมาได้แล้วได้มากี่ล้าน

ตอบ ช่วงปลายไตรมาส 3 ต้นไตรมาส 4 ในช่วงนี้เราเก็บเงินมาได้ประมาณ 400-500 ลบ. ในช่วงที่ผ่านมาและมีแผนที่จะเก็บอีกประมาณ 120-150 ล้านบาท ในช่วง 1-2 สัปดาห์ข้างหน้า ซึ่งมีคำสั่งให้อนุมัติจ่ายออกมาแล้ว เป็นเรื่องของกระบวนการต่างๆ

17. แนวทาง การลด IBD / E จะทำอย่างไร

ตอบ ต้องเก็บเงินโครงการให้ได้เร็วขึ้น ซึ่งส่วนนี้ก็ดำเนินการอยู่

18. หลังจากนี้ ดอกเบี้ยที่เราต้องจ่ายมีแนวโน้มจะลดลงหรือเพิ่มขึ้นอย่างไรบ้าง จะลดลูกหนี้ลงได้เร็วกว่าเดิมบ้างหรือไม่

ตอบ เรากำลังพยายามปรับปรุงกระบวนการในการเก็บเงินจากลูกค้าราชการ โดยเน้นการทำเอกสารต่างๆ ให้ถูกต้องและครบถ้วนตั้งแต่เริ่มต้น เพื่อให้กระบวนการดำเนินงานเป็นไปอย่างรวดเร็ว

19. Data Center เต็มแล้ว เราจะมีลูกค้าใหม่ได้อย่างไร

ตอบ ในช่วงแรก เราได้ขาย Data Center แห่งแรกไปที่กองทุน KTBSTMR แล้ว และปัจจุบันเรามีกิจการที่ขายและซื้อ Data Center ซึ่งทำให้เราสามารถมีรายได้จากกิจการนี้แม้ว่าเราไม่ใช่เจ้าของโดยตรง โดยกำไรจากการขายหักลบกับการซื้อเข้ามาจะทำให้เรามีกำไรในส่วนนี้ และยังช่วยให้เราสามารถมีลูกค้าใหม่ๆ ได้ผ่านกิจการที่เราซื้อขายในลักษณะนี้

ส่วนในเรื่องของ Cloud Service ที่เราจะทำ Cloud Implementation ในอนาคต เมื่อเรามีลูกค้าที่เป็นตัวเป็นตนแล้ว เราจะพิจารณาว่าจะรับรู้รายได้ในบรรทัดของ Data Center หรือจะตั้งบรรทัดใหม่เป็น Cloud Implementation ซึ่งจะมีสัดส่วนใน 2 ส่วน คือ

1. Cloud Implementation: รายได้ในส่วนนี้จะแบบ One-time ที่ได้รับจากการดำเนินการติดตั้งและปรับใช้
2. การให้บริการ Cloud: รายได้จากกรให้บริการ Cloud ที่ลูกค้าไม่สามารถซื้อเครดิตจาก Operator ได้โดยตรง จำเป็นต้องซื้อผ่านเรา หรือให้เราเป็นผู้จัดการบริการ ซึ่งจะเป็นรายได้ในลักษณะ Recurring ที่เกิดขึ้นต่อเนื่องจากการให้บริการ

20. ผบ.กังวลว่า Data Center ที่จะเข้ามาในไทยหรือไม่ และจะใช้ประโยชน์อย่างไร จะมีโอกาสได้งานก่อสร้าง Data Center หรือไม่

ตอบ ในมุมมองของ ITEL เรามองว่า Upsize ของ Data Center มี 2 ส่วนหลักที่เราจะเข้าไปโฟกัส

1. การเชื่อมต่อและให้บริการ Data Center: เรามองว่าไม่ว่าลูกค้าจะอยู่ที่ไหนก็ตาม เราต้องการที่จะเชื่อมต่อไปยัง Data Center ของเราให้ได้อย่างทั่วถึง โดยเฉพาะในพื้นที่ที่การเข้าถึงอาจจะไม่่ง่าย เช่น พื้นที่ที่ต้องใช้สายไฟเบอร์ออฟติกใต้ดิน หรือพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมที่มีข้อกำหนดพิเศษในการติดตั้งโครงข่าย ซึ่ง ITEL มีความพร้อมทั้งในด้านโครงข่ายและการให้บริการในพื้นที่เหล่านี้ เราจึงมองว่าโอกาสนี้จะเป็นจุดที่ช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับเราต่อไป
2. Cloud Implementation: แม้ว่าเราจะไม่เน้นไปทำงานก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับ Cloud แต่ ITEL มีความมุ่งมั่นที่จะโฟกัสในด้าน Recurring Income เป็นหลัก

21. ขอลถาม Strategy กับ Potential business ที่เราจะสามารถทำกับ AWS ได้ หลังจากที่ขาย ETIX แล้ว

ตอบ ในโลกของ Cloud Provider Hyperscaler หลายๆ รายมักจะพึ่งพาหรือได้รับความร่วมมือจาก Implementer ที่มีความเชี่ยวชาญในการดำเนินงาน ซึ่งกระบวนการนี้จะคล้ายกับตอนที่เราร่วมกันทำโครงการไฟเบอร์ออฟติกที่เราต้องส่งบุคลากรไปเรียนรู้ด้าน Network และได้รับการ Certification เพื่อให้สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในกรณีของ Cloud เราก็ต้องมีบุคลากรที่ได้รับการ Certified และมีความเชี่ยวชาญในการดำเนินการด้วยเช่นกัน เพื่อให้สามารถให้บริการได้อย่างมืออาชีพและตอบโจทย์ลูกค้าได้ดีที่สุด

เราเชื่อว่า Synergy นี้ เราจะไม่เลือกค่ายใดค่ายหนึ่งเป็นพิเศษ แต่จะเลือกความร่วมมือจากผู้ให้บริการที่มีจุดแข็งที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งแต่ละค่ายก็มีความน่าสนใจและความพร้อมในการเข้ามาในประเทศไทยอย่างจริงจัง ดังนั้น เราจึงพร้อมที่จะเป็น Partner ในการ Implement Cloud ให้กับลูกค้าทุกราย

22. ขอ Strategy ในการขยาย Data Center

ตอบ เราจะ Shift ทั้งหมดไปโฟกัสในเรื่องของ Cloud Implementation ซึ่งส่วนนี้เองอยู่ระหว่างการเตรียมตัว และอาจจะได้เล่าให้ฟังใน Company Visit ที่จะมาถึง

23. ช่วยอธิบาย Strategy ในการทำ Partnership กับ Hyperscaler Data Center

ตอบ ขอลงรายละเอียดใน Company Visit ซึ่งเป็นเรื่องของการวางกลยุทธ์

24. อยากทราบแนวโน้ม GPM ของธุรกิจ Data Service และ Installation ใน Q4/24 และปี 2025 ว่า จะมีแนวโน้มเป็นอย่างไรบ้างครับ

ตอบ เราพยายามที่จะกลับไปอยู่ที่ 25-28% ให้ได้ อันนี้ก็มี Factor ของการต่อสัญญา Installation ก็คอนโทรล ให้อยู่ไม่น้อยกว่า 15% ซึ่งเราก็คิดว่าน่าจะดีขึ้น

25. จากการที่ Data Center Hyperscaler กำลังจะสร้างนั้น ทีมบริหารมีแนวทางจะสร้างทีมเข้ารับ งานวางระบบของ Data Center หรือไม่ อย่างไร

ตอบ เราอาจจะไม่ได้เข้าไปวางระบบ เราจะโฟกัสในการเป็น Cloud Implementation

26. หลังจากนี้ทาง ITEL ยังคงมี Data Center ประมาณเท่าไร

ตอบ รายได้ประมาณ 100 ล้านบาทต่อปี

27. ช่วยอธิบายเรื่องรายได้ในส่วนของ Data Service ซึ่งการที่ลดลงเกิดจากปัจจัยอะไร และการที่ จะทำให้กลับมาเติบโตได้นั้น ต้องอาศัยปัจจัยอะไร

ตอบ ลดลงจากงาน Course Online และ USO 1 ที่ให้บริการแล้วเสร็จ และจะสามารถเติบโตกลับมาจาก

1. การต่อสัญญา USO1
2. งาน USO3
3. การหา Service อื่นๆ ไป Bundle กับ Connectivity เพื่อ Upsale

28. Blue จะเข้าตลาดเมื่อไหร่

ตอบ ไตรมาสที่ 1 ปี 2568

29. ปีนี้ sales ITEL ต่ำกว่า target Bt3.5bn ใช่มั้ย

ตอบ รายได้รวม 9 เดือน และ Backlog ในปัจจุบันที่คาดว่าจะรับรู้ ทำให้รวมประมาณ 2,628 ล้านบาท