

Q&A OPP Day Year End 2023

วันอังคารที่ 5 มีนาคม 2567

1. หลังใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ที่มีอายุ 15 ปีสิ้นสุดลง ในปี 2570 จะเกิดผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างไรบ้าง

ตอบ กิจการโทรคมนาคม ได้รับใบอนุญาตเป็นเวลา 15 ปี ในขณะที่หลายผู้ประกอบการ ที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน ได้รับใบอนุญาต 15 ปี หรือ 20 ปี ซึ่งเมื่อหมดอายุแล้วจะมีการขอพิจารณาต่อใบอนุญาตต่างๆ ในที่นี้ถือเป็นเรื่องปกติของอุตสาหกรรม ซึ่งจากที่ผู้ประกอบการอื่นสามารถต่อใบอนุญาตในการประกอบกิจการได้ ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการชำระเงินค่าธรรมเนียมใบอนุญาตต่างๆ เป็นไปตามระบบที่กำหนด ไม่มีเหตุที่ทำให้เกิดข้อพิพาทระหว่างกัน ฉะนั้นบริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถต่อสัญญาได้อย่างแน่นอน

2. ธุรกิจ Data Center เข้ามาตั้งฐานในไทยเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ มีผลบวก และลบต่อบริษัทฯ ในด้านใดบ้าง

ตอบ แยกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกคือการมี Data Center เข้ามาตั้งฐานในไทย เป็นผลดีในมุมมองของธุรกิจ Data Service อย่างแน่นอน เมื่อมี Data Center เข้ามาตั้งฐานในไทยแล้ว จำเป็นที่จะต้องมีการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่าง Data Center ด้วยกัน การเชื่อมต่อข้อมูลระหว่าง Data Center ไปหาลูกค้า หรือการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่าง Data Center ไปยังต่างประเทศ ซึ่งเมื่อขึ้นชื่อว่า “เชื่อมต่อข้อมูล” นั้น เป็นสิ่งที่บริษัทฯ สามารถให้บริการด้าน Data Service ได้ทั้งหมด โดยในปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการให้บริการด้านนี้แก่ Data Center หลายราย ทั้งลูกค้าใหม่ๆ ที่อยู่ระหว่างการเจรจา รวมถึงการเซ็นสัญญา ในส่วนนี้จะทยอยเติบโตขึ้น ซึ่งมีทั้งรายเล็ก รายใหญ่ หรือบางรายเป็นลูกค้าเดิมอยู่แล้ว ก็มีการเพิ่มบริการเป็นการเชื่อมต่อข้อมูลไปยังต่างประเทศ เป็นต้น ส่วนที่สองคือส่วนของอุตสาหกรรม Data Center เมื่อ Data Center เข้ามาตั้งฐานในไทยเพิ่มมากขึ้น การแข่งขันเป็นเรื่องที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ อย่างไรก็ตามการที่มี Data Center ใหม่ๆ เพิ่มขึ้น จะทำให้เกิด Business Model ต่างๆ ที่เพิ่มมากขึ้น ในส่วน Data Center บริษัทฯ ให้ความสนใจลูกค้าเฉพาะราย ยกตัวอย่างเช่น กลุ่มธนาคาร กลุ่มลูกค้าที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทฯ อยู่ใน niche market ก็ต้องบริหารจัดการลูกค้าของบริษัทฯ ต่อไป และเชื่อว่าขนาดกิจการของบริษัทฯ ก็น่าจะมีความแข็งแกร่ง และด้วยสถิติลูกค้าที่บริษัทฯ ให้บริการมาก่อนทั้งกลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่ม Hyper scalers ต่างๆ ก็สามารถเป็นหนึ่งในกรณีการันตีให้ลูกค้ารายใหม่ๆ เข้ามาใช้บริการของบริษัทฯ ได้ ฉะนั้นเรื่องของการแข่งขันบริษัทฯ เชื่อว่าเป็นการบริหาร

จัดการไปตามสถานการณ์ของอุตสาหกรรม และบริษัทฯ มั่นใจว่าบริษัทฯ มีจุดแข็งที่มีประสิทธิภาพมากพอในการแข่งขันส่วนนี้

3. แนวโน้มผลการดำเนินงานใน Q1 เป็นอย่างไร แผนการลงทุนในปี 2567 เป็นอย่างไร งบลงทุนเท่าไร และบริษัทต่างชาติเข้ามาลงทุน Data center ในไทย มองเป็นความเสี่ยงและโอกาสอย่างไร

ตอบ ปัจจุบันยังไม่สิ้นสุดไตรมาสแรก ซึ่งจะเห็น track record ของไตรมาสแรกมาพอสมควร การเติบโตของบริษัทนั้น มาจากหลายส่วน ส่วนที่ 1 คือการให้บริการ Data Service ที่มีความแข็งแกร่ง มีการดำเนินงานต่างๆ ส่วนที่ 2 คือส่วนของงานให้บริการ Installation ที่บริษัทฯ มีสัญญาอยู่แล้ว และทยอยส่งมอบ ส่วนนี้ก็จะเป็นส่วนที่บริษัทฯ เชื่อได้ว่าจะทำให้ผลประกอบการมีแนวโน้มในการเติบโตที่ดี ถ้าดูงบการเงินของบริษัทฯ จะเห็นว่า ITEL จะมีลักษณะคล้ายๆ กัน คือจะมากกว่าไตรมาสแรกของปีก่อนหน้า แล้วจะค่อยๆ เติบโตในเชิงของแต่ละไตรมาส เป็นลักษณะหรือเป็นเทรนด์ที่นักลงทุนสามารถเข้าไปดูและวิเคราะห์ได้ บริษัทฯ เชื่อว่าเป็น industry standard สำหรับแผนการลงทุนในปี 2567 มีงบลงทุนเท่าไร การลงทุนมีหลายส่วน ส่วนที่ 1 คือการลงทุนในการซื้อกิจการ ซึ่งในปี 2567 นี้ บริษัทฯ อยู่ในระหว่างพิจารณาว่ามีกิจการไหนที่จะมี synergy กับบริษัทฯ หากมีจะทำการแจ้งให้ทราบเป็นระยะ สำหรับโครงข่ายไฟเบอร์ออปติก บริษัทฯ มีการลงทุนจำนวน 200-300 ล้านบาท/ปี ในส่วนของธุรกิจ Data Center บริษัทฯ มีการลงทุนในส่วนของ 1.5 เมกะวัตต์ โดยเป็นการทยอยลงทุน ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นจำนวน 33% ส่วนนี้คิดเป็นทั้งปี คาดว่าประมาณ 300-500 ล้าน ขึ้นอยู่กับลูกค้า อุตสาหกรรม และการเติบโตต่างๆ ในส่วนของบริษัทต่างชาติที่เข้ามาลงทุน มองเป็นความเสี่ยงอย่างไร บริษัทฯ มองว่าเป็นผลกระทบเชิงบวก โดยเฉพาะธุรกิจ Data Service ในทางเดียวกัน เกิดการแข่งขัน มีความต้องการการใช้งานเพิ่มมากขึ้น ถือเป็นผลดีต่อประเทศไทย

4. บริษัทที่เข้ามาเช่าพื้นที่ Data Center เป็นชาติใดบ้าง สัดส่วนเท่าไร

ตอบ บริษัทฯ ที่มีการเช่าพื้นที่ Data Center นั้น ไม่ได้เปิดเผยเป็นรายลูกค้า ทั้งนี้บริษัทฯ เริ่มจากการให้บริการภายในประเทศ โดยได้ให้บริการกับสถาบันการเงินไทย ซึ่งเป็น สถาบันการเงินไทยที่เคยถือหุ้น โดย สถาบันการเงินต่างชาติ เป็นต้น ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีเรื่องของลูกค้า เรื่องของระบบ Ticket ต่างๆ ระบบการเก็บข้อมูลทางด้าน โหนดที่คืนต่างๆ เป็นต้น และ Data Center ของบริษัทฯ มี Hyper scalers มาตั้งเป็น Edge Data Center เป็นต้น และด้วยคุณภาพ เสถียรภาพในการให้บริการของบริษัทฯ สามารถให้บริการได้ตามความต้องการทั้งลูกค้าในประเทศ และต่างประเทศ

5. มีแนวทางการจัดการภาระหนี้สินที่ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายทางการเงินอย่างไร อยากให้จัดทำแผนงานดำเนินการในเรื่องนี้ให้ชัดเจน เนื่องจากเป็นค่าใช้จ่ายสูงมากในงบการเงินเมื่อเปรียบเทียบกับกำไรสุทธิ

ตอบ บริษัทฯ อยู่ระหว่างหาแนวทางการเก็บเงินให้เร็วขึ้น สำหรับภาวะดอกเบี้ยที่มีการปรับตัวสูงขึ้นเป็นเรื่องที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากบริษัทฯ ใช้ระบบการกู้ยืม ซึ่งมีการขยับในเรื่องของอัตราดอกเบี้ย ทำให้ต้นทุนต่างๆ แพงสูงขึ้น ส่วนหนึ่งที่บริษัทฯ พยายามดำเนินการคือเรื่องของการเก็บเงินจากลูกค้า ซึ่งมีการเข้าไปบริหารจัดการ ในบางช่วงสามารถทำได้ดี บางช่วงมีความล่าช้า สิ่งสำคัญก็คืองบประมาณปี 2567 ด้วยงบประมาณที่ยังไม่ได้รับการอนุมัติ จึงเป็นส่วนที่ทำให้รัฐบาลอาจจะไม่สามารถทำจ่ายในบางส่วนได้ และเมื่อได้รับการอนุมัติแล้ว ก็สามารถนำกลับไปคืนในส่วนนั้นได้ สิ่งเหล่านี้คือเรื่องที่ต้องบริหารจัดการในเชิงธุรกิจของบริษัทฯ

6. บริษัทฯ มีแผนจะขยายพื้นที่ให้เช่า Data Center หรือไม่ เพราะจากงบการเงินพบว่าอัตรการให้เช่าพื้นที่นั้นอยู่ที่ 98%

ตอบ Data Center ที่เห็นในงบการเงินไม่ได้เยอะมาก เพราะบริษัทฯ ถือหุ้น 100% ใน Data Center แห่งแรก และถือหุ้น 33% ใน Data Center แห่งที่ 2 จึงไม่ได้นำรายได้ในส่วนของการถือหุ้น 33% นี้ มารวมอยู่ในงบการเงินของบริษัทฯ ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีแผนขยายส่วนของธุรกิจ Data Center ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจจากสิ่งที่มี และดำเนินการปิดการขายกับลูกค้าเพื่อให้ Data Center แห่งที่ 2 เต็ม

7. เหตุใดบริษัทฯ จึงตั้งเป้าการเติบโตของ Data Service ค่อนข้างน้อย ได้รวม upside ของการได้ต่อสัญญา USO อินเทอร์เน็ตขายออกไปหรือยัง

ตอบ ด้านธุรกิจ Data Service มีการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่อง มูลค่าสัญญาที่ลดลงจากลูกค้าบางรายที่มีการปรับเปลี่ยนธุรกิจ อาจมีการใช้น้อยลง หรือใช้ service ที่ลดต่ำลง ซึ่งจะมีความเกี่ยวโยง เกี่ยวเนื่องกัน การตั้งเป้าจึงมีหลายปัจจัยเข้ามาเกี่ยวข้อง รวมไปถึงการต่อสัญญาต่างๆ บริษัทฯ คาดว่าการต่อสัญญา USO จะมีทิศทางที่ดี และคาดว่าจะต่อสัญญาได้ในช่วงกลางปี ปัจจุบันมีการพิจารณาไปแล้ว อยู่ในกระบวนการ การทำให้มีการต่อสัญญาเกิดขึ้น

8. การอนุมัติงบประมาณที่ล่าช้ามีผลทำให้รายได้ของบริษัทต่ำกว่าที่คาดการณ์หรือไม่

ตอบ การอนุมัติงบประมาณที่ล่าช้า มีผลในเชิงของเวลา แต่ในภาพรวมแล้ว บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถบริหารจัดการให้มีการเติบโตเป็น normal growth ได้ เพราะบริษัทฯ มีสัญญาณอยู่แล้วในมือ ปัจจุบันงบประมาณดังกล่าวอยู่ในวาระที่กำลังจะผ่านการอนุมัติ คาดว่าช่วงเดือนเมษายนถึงเดือนพฤษภาคมจะเข้าสู่ภาวะปกติ ในขณะที่เดียวกันปีนี้ มีงบประมาณ 2 รอบ ส่งผลในเชิงบวก มากกว่าเชิงลบ

9. จาก 3 ธุรกิจหลักของบริษัทฯ ในความเห็นผู้บริหารคาดว่าธุรกิจใดที่จะเป็นเรือธง (Flagship) ของบริษัทฯ ในอีก 10 ปีข้างหน้า

ตอบ บริษัทอินเตอร์ลิงก์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ถูกสร้างขึ้นมาเพื่อมุ่งเน้นในเรื่องของ Connectivity เพราะฉะนั้นในเชิงของ Connectivity หรือการเชื่อมต่อ หรือ Data Service ยังคงเป็นเรื่องของบริษัทฯ การให้บริการ Data Service เป็นบริการที่ไม่ใช้ไม่ได้ เป็นหลักสำคัญในการให้บริการของบริษัทฯ ธุรกิจอื่นๆ ก็สำคัญเช่นเดียวกัน ก็จะเกิดการทำงานร่วมกันอยู่ในกลุ่ม ซึ่งบริษัทฯ มองว่าทุกธุรกิจสำคัญเหมือนกันหมด หากแต่ถามว่าสร้างบริษัทนี้ขึ้นมาเพราะอะไร คำตอบคือเพราะต้องการให้บริการ Data Service หรือ Connectivity

10. บริษัทฯ มีแผนการที่จะชำระหนี้ที่จะครบใน 1 ปี จำนวน 460 ล้าน (สัญญาเช่าและเงินกู้) อย่างไร ในขณะที่มีเงินสด 109 ล้านบาท

ตอบ บริษัทฯ มีการชำระหนี้ระยะยาวเป็นรายเดือนอยู่แล้ว จะเห็นได้จากงบกระแสเงินสด โดยมีการเก็บเงินจากลูกค้า มีการกำหนดกระแสเงินสดที่เหลือใช้จ่ายได้จริง บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการวงเงินต่างๆ ได้ โดยไม่กระทบกับธุรกิจ

11. ปีนี้ margin จะลดลงมากน้อยเท่าไร

ตอบ ในปีที่ผ่านมา margin ของธุรกิจ Installation ดี เกิดจากงานที่เป็นเรื่องของ Finger Scan บริษัทฯ เชื่อว่า ปีนี้ก็จะมียานลักษณะดังกล่าวเข้ามาอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งอยู่ระหว่างการเจรจา เนื่องจากมีต้นทุนมีการปรับเพิ่มขึ้น มีความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีเกิดขึ้น หรือมีความประสงค์ที่เพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ พยายามกำหนด base line ให้อยู่ที่ 17-20% แต่หากมีงาน ที่มี margin ดีๆ เข้ามา บริษัทฯ ก็จะเข้าไปบริหารจัดการ

12. เหตุผลที่เงินกู้ยืมระยะสั้นในปี 2022 เพิ่มขึ้น 1 พันล้านบาท (YoY) แต่ต้นทุนทางการเงินกลับเพิ่มขึ้นเพียงแค่ 13 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2021 บริษัทฯ ใช้เครื่องมือทางการเงินใด จึงสามารถควบคุมต้นทุนทางการเงินได้ดีมาก

ตอบ เงินกู้บางช่วงเข้ามาเป็นระยะสั้น ไม่ได้ส่งผลในเรื่องต้นทุนทางการเงิน ซึ่งเป็นการบริหารจัดการทั่วไป มีเงินกู้ระยะสั้น และเงินกู้ระยะยาวต่างๆ

13. ผลประกอบการของ GLS ปัจจุบันเป็นบวกหรือยัง ธุรกิจนี้มี Seasonal หรือไม่

ตอบ ในช่วงที่บริษัทฯ เข้าซื้อกิจการ GLS นั้น ผลประกอบการของ GLS ก็เป็นบวกอยู่แล้ว โดยบริษัทฯ ได้เข้าไปบริหารจัดการลูกค้า บางอย่างมีการยกเลิก เนื่องจากไม่ synergy กับกิจการของบริษัทฯ และพยายามหาลูกค้าใหม่ ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่ากิจการนี้จะป็นกิจการที่มี กระแสเงินสดที่เป็นบวก ขึ้นอยู่กับว่าจะสามารถทำให้กิจการใหญ่ได้มากน้อยเพียงใด

ในปัจจุบันนี้ โรคต่างๆ วิเคราะห์ หรือมองเห็นได้ยากขึ้น ดังนั้นในการให้บริการ CT Scan, MRI Scan ต่างๆ จะกลับมาเป็นพื้นฐานสำคัญให้กับคนไข้ได้มากขึ้น หมอสามารถวินิจฉัยโรคได้มากขึ้น หากมีเครื่องมือทางการแพทย์เหล่านี้กระจายอยู่ตามพื้นที่ต่างๆ มากขึ้น ก็จะทำให้เกิดการเข้าถึงได้มากขึ้น และมีประสิทธิภาพมากขึ้น บริษัทฯ เชื่อว่ากิจการจะมีศักยภาพที่ดี และสามารถขยายกิจการต่อไปได้อีก

14. บริษัทฯ มีแผนขยายธุรกิจผู้การผลิตไฟฟ้าหรือไม่ในอนาคต เพื่อสอดคล้องกับ Data Center ที่ต้องการไฟฟ้าปริมาณมาก

ตอบ บริษัทฯ ได้มีการเจรจาร่วมทุนกับบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ และมีการถือหุ้น 12% ในการพัฒนาเข้าสู่กิจการที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้า อยู่ระหว่างการจัดตั้งบริษัทคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในเดือนนี้ หลังจากนั้นจะมีการแจ้งรายละเอียดให้ทราบอย่างเป็นทางการ

15. คาดว่าจะต้องมีการตั้งสำรองลูกหนี้ค้างชำระประมาณเท่าใด บริษัทฯ พอลจะมีสภาพคล่อง ช่วยซื้อหุ้นคืนได้ไหม

ตอบ การซื้อหุ้นคืนอยู่ระหว่างรอจังหวะเวลารวมถึงนโยบายต่างๆ ซึ่งจะมีการหารือกันว่าเหมาะสมที่จะดำเนินการหรือไม่ อย่างไร และรูปแบบใด สำหรับการตั้งสำรองลูกหนี้ค้างชำระ บริษัทฯ ตั้งตามนโยบายหลัก ซึ่งมีคณะกรรมการบริษัทดูแลเรื่องนี้อยู่

16. บริษัทฯ เริ่มเห็นสัญญาณการฟื้นตัวของงานภาครัฐบ้างแล้วหรือไม่ คาดว่างานประมูลจะออกมามากประมาณช่วงไหนของปี

ตอบ โดยปกติเมื่อจบประมาณผ่านการพิจารณาอนุมัติ ก็จะมีการทยอยออกงานประมูลต่างๆ ซึ่งในปีนี้อาจจะมีงบประมาณทั้งหมด 2 รอบ

17. หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายปีนี้ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหรือลดลง

ตอบ ภาระดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น เกิดจากโครงการที่บริษัทฯ ได้มามากขึ้น มีการกู้ทำ Project Finance ซึ่งจะทำให้มีแนวโน้มในการมีภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น การเก็บเงินต่างๆ ที่ได้รับเข้ามา มีการนำชำระคืนเงินกู้ ส่งผลให้เงินกู้ลดลง ในช่วงไตรมาสหนึ่ง บริษัทฯ มีลูกค้าเช่นงาน USO ต่างๆ ที่ทยอยชำระเงินทุก 6 เดือน ซึ่งจะทำให้เงินกู้ในส่วนนั้นลดลงได้

18. Recurring Income ตั้งเป้าเพิ่มสัดส่วนเป็นเท่าไร มีแนวทางอย่างไร และแผนงาน Spin-Off บริษัทย่อย Blue Solution และ GLS เป็นอย่างไร

ตอบ บริษัทฯ พยายามผลักดัน Recurring ให้มีความเติบโต มีการตั้งเป้าเติบโตเฉลี่ย 10-20% ทั้งนี้การต่อรองมูลค่าสัญญาต่างๆ มีการแข่งขันมากขึ้น ก็จะเป็นตัวที่ obsess หรือว่าเป็นส่วนลดที่จะเกิดขึ้นในการทำจริง สำหรับแผนการ spin-off บริษัทย่อย Blue Solution มีแผนชัดเจนอยู่แล้ว ในปัจจุบันอยู่ระหว่างการทำงานร่วมกันระหว่างบริษัทฯ ตลาดหลักทรัพย์ และ ก.ล.ต. คาดว่าหลังจาก ก.ล.ต. ดำเนินกระบวนการต่างๆ แล้วเสร็จ ซึ่งมีโอกาสที่จะเกิดขึ้นในเดือนนี้ทั้งหมด คาดว่าจะประกาศวันที่ชัดเจนได้ ซึ่งขณะนี้อยู่ในกระบวนการของ ก.ล.ต. มีการสัมภาษณ์ผู้บริหาร มีการเจรจากับคณะกรรมการ มีการตรวจเอกสารต่างๆ ซึ่ง

เป็นขั้นตอนที่ดำเนินการอยู่ สำหรับ GLS บริษัทฯ มองว่าหากธุรกิจดำเนินไปได้ด้วยดี ประสบความสำเร็จ ก็อยู่ในวิสัยที่สามารถจะ spin-off ได้

19. Backlog สิ้นปี 2023 ต่ำกว่า 2022 ค่อนข้างมาก จะทำให้แนวโน้มผลประกอบการใน 1H24 ค่อนข้างอ่อนตัวกว่าปีที่แล้วหรือไม่

ตอบ ด้วยงบประมาณที่ไม่มีการประมูลเกิดขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา เพราะงบประมาณปี 2567 ไม่ได้มีการพิจารณา ถือเป็นปกติที่เกิดขึ้นในสภาวะปัจจุบัน

20. USO TOT อยู่ใน backlog หรือยัง และ Total Circuit ของ Data Service มีอยู่เท่าไร

ตอบ USO TOT อยู่ระหว่างการประเมินความเสี่ยง หรือประเมินความคุ้มค่า บริษัทฯ ควรเข้าไปดำเนินการหรือไม่ดำเนินการอย่างไร การให้ข้อมูลก็เหมือนเปรยนักลงทุนไปในระดับหนึ่งว่าสนใจหรือไม่สนใจ อยากรู้ก็อยู่ระหว่างการประเมินความเสี่ยง

21. งบลงทุนปี 2566 อยู่ที่เท่าไร และงบการลงทุนปี 2567 คาดว่าต้องใช้จ่ายเงินเท่าไร นำไปใช้ส่วนใดเป็นหลัก และแผนการบริหารจัดการต้นทุนทางการเงินปีนี้เป็นอย่างไร

ตอบ การลงทุนหลักคือการขยายโครงข่ายทั่วไป และขยาย Data Center ในปีที่แล้ว กับปีนี้จะเห็นการลงทุน Data Center ในส่วนที่บริษัทฯ ได้ลงทุนกับ ETIX อยู่

22. งาน Installation ที่มี Margin สูงในปีที่แล้ว ได้ส่งมอบไปใกล้หมดหรือยัง

ตอบ งาน Installation มีการส่งมอบไปแล้ว และหลังจากงบประมาณพิจารณาอนุมัติ คาดว่าจะมีงานในส่วนนี้เข้ามาเพิ่มเติม

23. บริษัทฯ มีโอกาสจะรับงานวางระบบก่อสร้าง Data Center บ้างไหม

ตอบ บริษัทฯ สามารถทำได้ แต่ในบางครั้งผู้รับจ้างอาจทำไปพร้อมกับการก่อสร้างอาคาร ซึ่งทำให้เกิดการแข่งขัน และหากมีการแข่งขันแล้ว margin ไม่เหมาะสม บริษัทฯ ก็ไม่ดำเนินการ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของงานที่รับเข้ามา การส่งมอบ รวมไปถึงเรื่องของคุณภาพของ margin ด้วยเช่นกัน

24. ขอทราบ outlook Q1

ตอบ outlook Q1 คาดว่าเติบโตได้ตามเป้าที่ตั้งใจไว้

25. ขอความรู้ผู้บริหารถึงความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย เพื่อเป็นศูนย์กลางของ Data Center ในทวีปเอเชีย และเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เวียดนาม จีน มีข้อได้เปรียบ และเสียเปรียบอย่างไรบ้าง

ตอบ บริษัทฯ มีตำแหน่งพื้นที่ตั้งที่ดี มีไฟที่เยอะที่สามารถจ่ายให้กับ Data Center ได้ เรื่องนี้เป็นส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ มีข้อได้เปรียบจากหลายๆ ประเทศ

26. ค่าใช้จ่ายด้าน Cybersecurity ของบริษัทฯ คิดเป็นประมาณกี่ % ของ Revenue

ตอบ บริษัทฯ ยังไม่ได้ดำเนินการอย่างจริงจังในเรื่องของ Cybersecurity แต่มีการทำ firewall ที่ดำเนินการอยู่แล้วตามปกติ ยังไม่ได้เป็นส่วนที่ใหญ่เมื่อเทียบกับงบประมาณของบริษัทฯ

