

Q&A OPP Day Q3/2566

วันที่ 9 พฤศจิกายน 2566

1. GPM ของงาน Installation ที่ยังอยู่ในระดับ 30% เกิดจากสาเหตุใด ไม่ทราบว่าเราควรคาดหวัง GPM สำหรับงาน Installation ในปีหน้าอย่างไร

ตอบ งาน Installation ของบริษัทมี Margin เฉลี่ย อยู่ที่ 18-20% เหตุผลที่บางช่วงเวลามี Margin สูงนั้นมาจากช่วงเวลาการทำงานและต้นทุนไม่เท่ากันยกตัวอย่างเช่น ช่วงสำรวจส่วนใหญ่เราใช้ทีมงานของบริษัทในการดำเนินงานทำให้ต้นทุนส่วนนี้ค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับปกติ อีกทั้งยังมีเรื่องของ Projects mix ที่แตกต่างกันในแต่ละช่วงเวลาจะทำให้ Margin แตกต่างกันไป

2. ดูเหมือน Data service revenue ใน Q3/2023 สูงกว่าที่คาดไว้ตอน Opp Day คราวที่แล้วมาก รบกวนอธิบายว่าเกิดอะไรขึ้น แล้ว outlook เป็นอย่างไร เราจะใช้ Q3/2023 เป็น base recurring revenue ได้หรือไม่

ตอบ บริษัทฯ มีงาน Course Online เข้ามาเพิ่มในช่วงไตรมาส 3 แล้ว ไตรมาส 4 ก็จะเห็นภาพแบบเดียวกัน ซึ่งงาน Course Online บริษัทฯ เคยคาดหวังว่าจะเข้ามาตั้งแต่ ไตรมาส 2 แต่มีความล่าช้า เนื่องจากมีการร้องเรียนต่างๆ เกิดขึ้น ส่งผลให้แผนงานล่าช้ามาในไตรมาส 3 ซึ่ง ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ดำเนินงานนี้เต็มรูปแบบแล้ว

3. Blue Solution มี sales & net profit เท่าไหร่ ใน Q3/2023 และ 9M23

ตอบ ในช่วง 9 เดือน มียอดขาย 216 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 20 ล้านบาท แต่ในไตรมาส 4 นี้ บริษัทฯ เชื่อว่าจะมี Revenue เข้ามาเพิ่มขึ้นค่อนข้างเยอะ แล้วก็ Net profit ที่เราตั้งเป้าไว้ก็ค่อนข้าง Aggressive ในการยื่นเข้าตลาดหลักทรัพย์ อยากให้จับตาดูในช่วงปีของ Blue Solutions อีกครั้ง

4. ลูกหนี้การค้าที่ค้างอยู่มากกว่า 6 เดือน จำนวนประมาณ 122 ล้านบาท เกิดจากลูกค้าใด แล้วแนวโน้มการเก็บเงินลูกหนี้ดังกล่าวเป็นอย่างไร

ตอบ เป็น โครงการ Back to Back ที่เกิดจากงานรัฐวิสาหกิจต่างๆ ซึ่งจะเกิดความล่าช้าในการเก็บเงิน และหลังจากที่บริษัทฯ เก็บเงินจาก USO ที่เคยอัปเดตไปว่ามีความล่าช้าเกือบ 2 ปี หลังจากนั้นก็มีหลายกระบวนการที่บริษัทฯ เข้าไปผลักดันและดำเนินการ ลูกหนี้การค้าที่ค้างก็จะดีขึ้นเรื่อยๆ

5.1 ในงบเฉพาะกิจการ ค่าใช้จ่ายในการให้บริการและค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มขึ้นอย่างมากในปี 2566 เป็นเพราะสาเหตุใด

ตอบ SG&A มีการตั้งเรื่องของ Expected Credit Loss ที่เกิดจากการเก็บเงินล่าช้า ทาง Auditor ก็ขอให้ตั้งเข้ามาตามมาตรฐานบัญชี ซึ่งจะเป็นเรื่องของ TFRS ที่ตั้งขึ้นมาเพิ่ม

5.2 ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนร่วมค้าที่ลงทุนใน เอทิกซ์ไอเทล จะมีโอกาสที่จะกลับมาทำกำไรได้เมื่อใด

ตอบ ในส่วนของส่วนแบ่งขาดทุนเอทิกซ์จะมีกำไรเมื่อใด บริษัทฯ เห็นว่า เมื่อลูกค้าผู้ปั่นเข้า Day 2 เต็ม และเมื่อ Day 3 เริ่ม Operate บริษัทฯ ก็น่าจะมีส่วนแบ่งที่เป็นกำไรในส่วนนี้เข้ามาได้ดีขึ้น

5.3 เนื่องจากดอกเบี้ยมีแนวโน้มปรับเพิ่มสูงขึ้นซึ่งเป็นความเสี่ยงต่อ ITEL ที่มีการกู้ยืมเงินจำนวนมาก บริษัทฯ มีแนวทางในการจัดการอย่างไร

ตอบ ในหลายๆ โครงการ บริษัทฯ ได้มีการเอาดอกเบี้ยเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนโครงการ ซึ่งจะถูก Pass through ไปที่ลูกค้า หรือกระทบในกำไรขาดทุนที่ Forecast เอาไว้ การเก็บเงินที่เร็วขึ้นก็จะทำให้บริษัทฯ สามารถมีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่ถูกลงได้ ซึ่งได้ดำเนินการอยู่ในการบริหารจัดการ

5.4 รายได้จาก กสทช. จะทยอยกลับมาได้เมื่อใด

ตอบ มีการทยอยกลับมาแล้ว การทยอยกลับมานี้หมายถึงในเรื่องของ Course Online ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการเจรจาในเรื่องของการต่อสัญญา ซึ่งก็มี Movement ไประดับหนึ่ง โดยบริษัทฯ เชื่อว่าในช่วงประมาณเดือน 5 ปี 2567 ตามที่เคยให้ข้อมูลไว้ก่อนหน้านี้ ก็จะมีการต่อสัญญาต่างๆ เกิดขึ้น ซึ่งก็มี progress อยู่ในระดับที่ค่อนข้างน่าพอใจ

5.5 การเข้าซื้อบริษัทโกลบอล ลิโธทริปซี่ เซอร์วิส เซส จำกัด ITEL มีแผนการดำเนินธุรกิจกับบริษัทนี้ อย่างไร และคาดว่าจะ Contribute กำไรในอนาคตให้ ITEL มากน้อยเพียงใด เนื่องจากบริษัทฯ นี้ทำธุรกิจจัดจำหน่ายและให้บริการอุปกรณ์ทางการแพทย์ ธุรกิจดังกล่าวจะทำให้เกิด Synergy กับ ITEL ได้อย่างไร

ตอบ บริษัทฯ ไม่ได้ให้ความสนใจในเรื่องของการจัดจำหน่าย ซ้อมาขายไป ของอุปกรณ์ทางการแพทย์ สิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสนใจจริงๆ คือ 1) การให้บริการให้เข้าอุปกรณ์ทางการแพทย์ ซึ่งบริษัทฯ จะเน้นอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่เป็น High Potential ก็คือ CT Scan และ MRI 2) คือต้องเป็นอุปกรณ์ที่ต้องใช้ Technician

ของบริษัทฯ เนื่องจากเรามีทีมนักรังสีที่เป็นพนักงานของบริษัทฯ อยู่ประมาณ 20-30 คน ซึ่งจะเข้าไปทำงานให้กับลูกค้า และบริษัทฯ ก็สังเกตเห็นเทรนด์ในหลายๆ โรงพยาบาล ที่เริ่มจะ Outsource มากขึ้น เพราะฉะนั้นจะเป็นการดำเนินงานที่ครบวงจร

รายได้บริษัทฯ มที่ Acquire มาอยู่ประมาณร้อยล้านบาทต่อปี โดยบริษัทฯ ได้มีการเข้าไปปรับปรุงแผนกลยุทธ์ โดยแผนกลยุทธ์แรกคือ ลูกค้าที่อาจจะไม่เป็น Long term หรือเป็น Loss making บริษัทฯ จะไม่ต่อสัญญา ซึ่งก็ได้ดำเนินการยกเลิกสัญญาไปประมาณ 3-4 ราย ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็จะดำเนินการต่อสัญญากับลูกค้าที่เป็น profit making และลูกค้าที่เป็น Long term Customer แล้วมี Potential กับบริษัทฯ ซึ่งได้ต่อสัญญาไปประมาณ 80% ของสัญญาทั้งหมดแล้ว เพราะฉะนั้นสัญญาที่ได้ต่อไปจะไปหมดอีกทีสิ้นปีหน้า ซึ่งจะทำให้เห็นถึง Backlog ที่ค่อนข้าง Strong ในธุรกิจนี้

สำหรับความต้องการเครื่อง CT Scan ตามที่ได้ให้ข้อมูลไปก่อนหน้านี้ เครื่อง CT Scan มี Demand หรือมีความต้องการสูง เพราะอะไรที่มองไม่เห็น ก็จะถูกส่งเข้าทำ CT/MRI Scan ในทางเดียวกัน หนึ่งโรงพยาบาลไม่ได้มีเครื่อง CT Scan และ MRI แยกเครื่องเดียว บางแห่งถ้ามีเพียงเครื่องเดียว ลูกค้าก็ต้องต่อคิวนาน ก็จะมีการขยายเป็น 2 เครื่อง หรือ 3 เครื่อง หรือ 4 เครื่อง เป็นต้น เพราะฉะนั้นสังเกตว่าโรงพยาบาลหนึ่งโรงพยาบาล มี Potential ที่สามารถขยายไปได้หลายเครื่อง ซึ่งบริษัทฯ ก็จะดำเนินการขยายต่อไปในกิจการนี้ อีกเรื่องหนึ่งที่ยากให้เป็นข้อมูล การที่จะซื้ออุปกรณ์แพงๆ ในโรงพยาบาลภาครัฐนั้น บริษัทฯ คิดว่าอาจจะเป็นโอกาสอันดีที่จะเข้าไปช่วยในการเป็น Leasing ในการเป็น Recurring ให้แก่โรงพยาบาลนั้น ซึ่งบริษัทฯ เล็งเห็น Potential ในกิจการนี้ แล้วก็ Synergy บริษัทฯ มีทีมงานอยู่ทั่วประเทศ มีโครงข่ายที่สามารถเชื่อมไปได้ ซึ่งในอนาคตแทนที่บริษัทฯ จะให้นักรังสีไปนั่งอยู่ประจำที่ บริษัทฯ อาจจะใช้ AI แทน อาจจะทำเป็นเซ็นเซอร์ในการอ่านฟิล์ม เป็นต้น

5.6 การเข้าซื้อบริษัทโกลบอล ลิโธรปิซีย์ ที่ราคา 40 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับส่วนทุนของบริษัทเป้าหมายที่ 112 ล้านบาท ถือว่าซื้อได้ในราคาที่ต่ำมาก อีกทั้งบริษัทมีกำไรสะสมมากกว่า 110 ล้านบาทนั้น บริษัทโกลบอล ลิโธรปิซีย์ มีการจ่ายปันผลให้ผู้ถือหุ้นเดิมก่อนที่ ITEL จะได้รับโอนหุ้นหรือไม่ หรือมีภาระอื่นที่ ITEL ต้องรับเพิ่มเติมหรือไม่ หรือมีสาเหตุใดที่ทำให้สามารถซื้อหุ้นได้ในราคาต่ำกว่า Book Value มาก

ตอบ บริษัทฯ ซื้อกิจการได้ราคาที่ค่อนข้างต่ำ ทำไม่ถึงซื้อได้ต่ำกว่า Book มาก เป็นเรื่องของศิลปะการเจรจา และการต่อรอง

6.1 ลูกค้าโครงการขายที่เพิ่มขึ้นมาใน Q3 เหตุใด จึงมี **GPM** ที่ต่ำมาก ลูกหนี้ค้างชำระ มีแนวโน้มต้องตั้งสำรอง เยอะหรือไม่

ตอบ เรื่องตั้งสำรองไม่ได้มีเยอะ

6.2 จะมีโอกาสได้รับเงินจากลูกหนี้ที่ค้างชำระก้อนใหญ่ๆ เมื่อใด

ตอบ บริษัทฯ มีงาน USO ที่ทยอยเก็บเงินอยู่ ซึ่งส่วนหนึ่งน่าจะ ได้รับช่วงวันที่ 22 พฤศจิกายน บริษัทฯ จะมีการยื่น Submit เข้าไป อีกส่วนหนึ่งก็จะได้ในช่วงเดือนธันวาคม ในส่วนของลูกหนี้โครงการขายที่เพิ่มขึ้น ก็จะมีค่าใช้จ่ายต่างๆ มีการ MA ต่างๆ สัญญาใหม่ที่ได้รับเข้ามาจากกรุงไทย มีงาน MA ก็จะนำเข้ามา Book อยู่ในงบของบริษัทฯ

7. เป้า 3700 ล้าน ยังอีกไกลมากที่จะทำให้ได้ตามเป้า Q4 จะเร่งส่งงานทันหรือไม่

ตอบ จากการประเมินจากสถานะปัจจุบันแล้ว เป้า 3,700 ล้าน อาจไม่ใช่เป้าที่บริษัทฯ จะวิ่งไปหาแล้ว เนื่องจากมีความล่าช้าจากหลายๆ โครงการ ที่ได้อัปเดตไปแล้ว ในส่วนเป้าหมายใหม่อย่างไร บริษัทฯ คิดว่าจะมีการเติบโตที่ดีขึ้น ไม่ได้มีตัวเลขในใจ แต่จะพยายามทำให้ดีที่สุด

8. อายุลูกหนี้ที่เกินกว่า 6 เดือน เพิ่มขึ้นเยอะ เกิดจากส่วนใด

ตอบ จะมีค่าใช้จ่ายในช่วง Session ต่างๆ มีการวางบิล ยกตัวอย่างเช่นบริษัทฯ ได้รับงาน Course Online เข้ามา ทางบริษัทฯ ก็เริ่มมีการวางบิล ซึ่งก็จะมีส่วนของลูกหนี้ต่างๆ ที่เกิดขึ้น เข้ามาอยู่ในงบการเงินของบริษัท

9. สอบถาม ความคืบหน้า IPO บลู โซลูชัน

ตอบ ภายในเดือนนี้ จะมี Filing

10.1 เมื่อไหร่ cycle การลงทุนจะสิ้นสุด เพื่อเข้าสู่ cycle การเก็บเกี่ยว ค่าเสื่อม โตขึ้นทุกไตรมาสกดดันกำไร

ตอบ การลงทุนมีอยู่เรื่อยๆ แต่จะมากหรือน้อยก็แตกต่างกัน ในเรื่องของโครงการขายบริษัทฯ มีการลงทุน แต่ไม่ได้เยอะมาก ในเรื่องของการลงทุนในกิจการใหม่ บริษัทฯ เชื่อว่าจะเป็นการต่อยอดธุรกิจ ถ้าได้คิคลักษณะดังกล่าวขึ้นมา ก็จะสามารถต่อยอดได้ ซึ่งจะเป็นการลงทุนเพื่อการเติบโตของบริษัทฯ

10.2 ทิศทางผลงานไตรมาส 4/2566 มีโอกาสดีกว่าไตรมาส 3/2566 หรือไม่

ตอบ บริษัทฯ เชื่อว่าในไตรมาส 4 หลายๆ งานที่ล่าช้า ที่กำลังจะเข้ามา คาดว่าน่าจะสามารถดำเนินงานได้

10.3 Backlog ปัจจุบันมีอยู่เท่าใดและรับรู้ถึงปีไหน

ตอบ Backlog ปัจจุบันอยู่ที่ 2,855 ล้านบาท และรับรู้ในปี 2566 เท่ากับ 749 ล้านบาท ปี 2567 เท่ากับ 1,328 ล้านบาท ปี 2568 เท่ากับ 636 ล้านบาท ปี 2569 เป็นต้นไป เท่ากับ 142 ล้านบาท

10.4 แผนประมุลงานใหม่หลังจากนี้ มูลค่า

ตอบ มีโครงการ USO TOT ประมาณ 632 ล้านบาท และ โครงการติดตั้ง Solar Cell ที่ Base Station มูลค่าโครงการ 234 ล้านบาท

11. รายได้ Data Service ในส่วนของ Course online สัญญามีระยะเวลาที่เดือน

ตอบ รายได้ Data Service ของ Course Online มีระยะสัญญาทั้งหมด 18 เดือน บริษัทฯ ดำเนินงานตั้งแต่เดือนสิงหาคม กันยายน กำหนดส่งมอบแล้วเสร็จ อย่างเร็วประมาณกลางปีหน้า อย่างช้าคาดว่าจะใช้เวลาประมาณ 1 ปีในการทำงาน ในส่วนของการเก็บเงิน ก็จะเริ่มเข้าสู่ระบบของการทยอยเก็บเงิน การทำเอกสารต่างๆ ซึ่งจะมี Learning Curve ในเรื่องของ การเก็บเงินที่ผ่านๆ มา จะพยายามทำให้เร็วขึ้น

12.1 หนี้สิน ที่มีดอกเบี้ย จะมีแนวโน้มเป็นอย่างไรในปีหน้า จะเพิ่มขึ้นหรือลดลง

ตอบ ปัจจุบัน Long-Term Debt ของบริษัทฯ หากดูจากในงบการเงินจะเห็นได้ว่าอยู่ที่ประมาณหนึ่งพันล้านบาท ซึ่งลดลงจาก 2 ปีก่อน ที่ 1,800 มาเหลือ 1,300 จาก 1,300 เหลือ 1,000 ในเชิงของ Long-Term Debt บริษัทฯ มีการคืนเงินกู้ไป เพราะฉะนั้นก็จะทยอยลดลง แล้วก็มีการเพิ่มขึ้นผ่าน โปรเจกต์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น จะเป็น Normalization ที่ทำอยู่ในปัจจุบัน

12.2 หนี้สินที่เป็นดอกเบี้ยลอยตัวกับดอกเบี้ยคงที่ มีอัตราส่วนเท่าใด

ตอบ ดอกเบี้ยจะมีการปรับตาม MLR ต่างๆ ซึ่งในสภาวะดอกเบี้ยขาขึ้น บริษัทฯ ก็ได้รับผลกระทบในส่วนนี้ด้วย แต่สิ่งที่บริษัทฯ ชดเชยในส่วนนี้ คือการควบคุมค่าใช้จ่าย หรือบริหารจัดการการเก็บเงินให้เร็วขึ้น ซึ่งผลกระทบจริงๆ ในภาพรวม ก็คงได้รับผลกระทบแต่อาจจะไม่ได้สูงมาก ทั้งนี้บริษัทฯ พยายามมองในภาพใหญ่ว่าทำอย่างไรให้มีการเติบโตได้ตลอด อันนี้ก็คือสิ่งที่บริษัทฯ ดำเนินการ

12.3 หากจะลดดอกเบี้ยจ่ายในปีหน้าลง 20-30% จะสามารถทำได้หรือไม่

ตอบ ในเชิงทฤษฎีสามารถทำได้แน่นอน ในทางปฏิบัติ บริษัทฯ เก็บเงินให้เร็วขึ้น ซึ่งอาจจะมีปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น เอกสารที่นำส่งไป ลูกค้านึกไม่พอใจ มีการเปลี่ยน Format ก็ต้องกลับมาทำใหม่ ซึ่งบริษัทฯ ก็พยายามจะควบคุมในการเจรจาและตรวจก่อน มีการแก้ไขก่อนที่จะตรวจรับจริง ในทางปฏิบัติอีกเรื่องหนึ่งคือ การเปลี่ยนผันของผู้บริหาร หรือคนทำงาน อาจจะมีการโยกย้ายต่างๆ ก็จะมีผลในเรื่องของ Format ที่แตกต่างกัน หรือวิธีการวิเคราะห์ต่างๆ แตกต่างกันไป ซึ่งก็เป็นสิ่งที่บริษัทฯ ต้องคอยดู ทั้งนี้ บริษัทฯ ก็ยินดีที่จะปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้าเพื่อให้การเก็บเงินเป็นไปอย่างรวดเร็วขึ้น

13.1 ธุรกิจอะไรคือธุรกิจที่สร้างความยั่งยืนของ ITEL ที่จะ generate รายได้อย่างสม่ำเสมอ

ตอบ บริษัทฯ ให้บริการ Data Service, Data Center ซึ่งเป็นธุรกิจที่ยั่งยืนอยู่แล้ว ลูกค้าที่อยู่กับบริษัทฯ ก็ยังคงอยู่อย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มีการ Up sale ในธุรกิจอื่นเข้าไป Cross ตรงนั้นด้วย

13.2 บริษัทไม่ค่อยปันผล และราคาหุ้นก็ตกลงเยอะในระยะหลัง ทำให้ผู้ถือหุ้นไม่ได้ผลตอบแทนที่ดีพอ ท่านผู้บริหารจะบริหารจัดการอย่างไร

ตอบ บริษัทฯ มีเหตุผลในการไม่ปันผล เนื่องจากมีการปรับโครงสร้าง ซึ่ง DE ของบริษัทฯ ก็ลดลงมาอยู่ที่ 1.1 เท่าแล้ว ปี 2565 ก็ได้มีการแจ้งปันผล ซึ่งสามารถติดตามได้ ในส่วนของราคาหุ้นที่ตกลงเยอะ ในสภาวะตลาดไม่ว่าจะเป็นภาวะสงครามเศรษฐกิจหรืออื่นๆ ก็อาจเป็นเรื่องที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุม หรือจัดการได้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญและให้ความใส่ใจในการทำผลงานออกมาให้ดีที่สุด

13.3 การลงทุนในปี 67 จะต้องใช้เงินเท่าไร และจะลงทุนในอะไรครับ

ตอบ วันที่ 10 พฤศจิกายนนี้ บริษัทฯ จะมีการทำแผนยุทธศาสตร์ ปี 2567 กับทีมผู้บริหาร จะนำเสนอให้รับทราบอีกครั้ง

13.4 บริษัทต้องลงทุนทุกปีหรือไม่ เพราะอะไร

ตอบ การลงทุนมีอยู่เรื่อยๆ แต่จะมากหรือน้อยก็แตกต่างกัน ในเรื่องของโครงข่ายบริษัทฯ มีการลงทุน แต่ไม่ได้เยอะมาก ในเรื่องของการลงทุนในกิจการใหม่ บริษัทฯ เชื่อว่าจะเป็นการต่อยอดธุรกิจ ถ้าได้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวขึ้นมา ก็จะสามารถต่อยอดได้ ซึ่งจะเป็นการลงทุนเพื่อการเติบโตของบริษัทฯ

14. ราคาหุ้นต่ำ book ทางบริษัทพิจารณาจะซื้อหุ้นคืนหรือไม่ หรือให้ทาง ILINK ถือหุ้นในสัดส่วนที่มากขึ้น

ตอบ หากมี Action อย่างไร จะนำเสนอให้รับทราบอีกครั้ง

15. งานรับเหมามี margin สูง จะรับรู้ไปถึงไตรมาสไหน

ตอบ ในปีนี้จะมี Margin Average ที่ดีกว่าปีที่ผ่านมา และบริษัทฯ จะผลักดันงานที่ High Margin เข้ามาอย่างต่อเนื่อง

16. รายได้ USO1 จะกลับมาเมื่อไร

ตอบ บริษัทฯ คาดว่าจะประมาณเดือน 5 ปีหน้า จะมีการต่อสัญญา

17. ดูหน้การค้ำที่ค้างจากรัฐวิสาหกิจ คาดว่าจะเก็บเงินได้ในช่วงใดครับ ผู้บริหารมีความกังวลในด้านนี้มากน้อยเพียงใด

ตอบ บริษัทฯ ทขอยเก็บเงินอยู่ ซึ่งก็จะมีส่วนหนึ่งที่จะมีการเก็บเงินในช่วงพฤศจิกายน และธันวาคม

