

**Q&A OPP Day Q1/2565**

**วันที่ 24 พฤษภาคม 2565**

**1.1 ณ ปัจจุบัน Backlog ของ Blue Solutions มีอยู่เท่าไร และจะรับรู้รายได้ในปีนี้อย่างไรบ้าง และปีนี้ Blue Solutions มีงานที่จะเข้าร่วมประมูล/นำเสนอ ที่น่าสนใจอะไรเพิ่มเข้ามาบ้าง**

**ตอบ**

ปัจจุบัน Blue Solutions (“BS”) มี Backlog ณ สิ้นไตรมาสที่ 1 ประมาณ 389 ล้านบาท โดยจะมีการรับรู้รายได้ทั้งหมดประมาณ 344 ล้านบาทภายในปี 2565 โดย BS มีเป้าหมายรายได้ปี 2565 ที่ประมาณ 400-700 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าปีนี้ BS มีโอกาสทำได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ และในส่วนของอัตรากำไรสุทธิ อยู่ที่ประมาณ 10% แผนปีนี้ BS มีการเตรียมจะเข้าประมูลงาน โครงการมูลค่ารวมประมาณ 1,000 ล้านบาท คาดการณ์ว่ารายได้มูลค่า 300-400 ล้านบาท จะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับ Unman Substation ซึ่งจะเป็นการนำอุปกรณ์ไอทีต่าง ๆ เข้ามาช่วยในเรื่องของการพัฒนาระบบไฟฟ้าหรือระบบผลิตไฟฟ้า โดยงานโครงการนี้ BS มีศักยภาพอย่างมาก และเป็นพื้นที่ Blue Ocean ที่ผู้ประกอบการผลิตไฟฟ้าเริ่มให้ความสนใจ

BS มีความเชี่ยวชาญด้าน Digital Transformation, Consultation และยังมองหาโอกาสร่วมงานพัฒนาระบบ SAP ขนาดใหญ่ ซึ่งเสริมสร้างความแข็งแกร่งด้วยโปรไฟล์ ของ ITEL หรือบริการของ ITEL ที่เป็นผู้ถือหุ้นจะช่วยเป็นใบเบิกทางทำให้ BS สามารถที่จะเข้าไปดำเนินงานในส่วนนี้ได้ง่ายขึ้น และจะเกิด Synergy ในอนาคต

**1.2 รายได้ค้างรับจากการให้บริการติดตั้งโครงข่าย 1,778 ล้านบาท และรายได้ค้างรับจากงานบริการโครงข่าย 1,086 ล้านบาท มีการรับชำระคืนอย่างไรบ้าง**

**ตอบ**

รายได้ค้างรับส่วนใหญ่เป็นของ โครงการของ USO1 USO2 เป็นหลัก มูลค่ารวมประมาณ 995 ล้านบาท ในขณะที่รายได้ค้างรับของ Drone และ Anti-Drone อยู่ที่ประมาณ 634 ล้านบาท โดยในส่วนของโครงการ USO1 USO2 บริษัทฯ ได้เก็บเงินมาแล้วในเดือน พ.ค. ประมาณ 100 ล้านบาท และคาดว่าจะสามารถเก็บเงินได้เพิ่มในเดือนหน้าอีกประมาณ 120 ล้านบาท ในส่วนของโครงการ Drone และ Anti-Drone บริษัทฯ เริ่มมีการเริ่มทยอยส่งมอบ Anti-Drone หรือระบบตรวจจับและต่อต้านอากาศยานไร้คนขับ ให้กับหน่วยงานและทดสอบระบบเพื่อรองรับการใช้งานจริง ล่าสุดบริษัทฯ ได้นำระบบนี้ไปแสดงที่สิงคโปร์ โดยมีผู้ใหญ่จากหลายประเทศมาเยี่ยมชมไม่ว่าจะเป็นประเทศไทย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม และเห็นถึงศักยภาพของบริษัท เพราะฉะนั้นระบบนี้ไม่ใช่แค่ในประเทศไทยที่จะสามารถใช้งานได้ แต่ในตอนนี้ต่างประเทศเริ่มให้ความสนใจ โดยเป้าหมายของบริษัทฯ คือจะโฟกัสกับ New S-Curve

### 1.3 ความคืบหน้าของงาน USO/TOT และ Courses Online จะเริ่มประมูลในช่วงใด

#### ตอบ

ความคืบหน้าของงานโครงการ Course Online มีการดำเนินการและผลักดันให้เข้าสู่กระบวนการพิจารณาพิจารณา คาดว่าเร็ว ๆ นี้ จะมีการขึ้นพิจารณาพิจารณาและเมื่อโครงการดังกล่าวได้ขึ้นพิจารณาพิจารณาแล้ว บริษัทฯ จะส่งข่าวให้กับนักลงทุนได้รับทราบต่อไป สำหรับงานโครงการ USO TOT อยู่ระหว่างการดำเนินงานเพื่อผลักดันขึ้นพิจารณาพิจารณา คาดว่าหลังจากนี้จะขึ้นพิจารณาพิจารณาได้ทั้งหมด ภายใน 1-2 เดือนจากนี้ คาดจะมีข่าวการประมูลในโครงการดังกล่าว

บริษัทฯ มั่นใจในศักยภาพในการรับงานโครงการ Course Online เพราะบริษัทฯ เชี่ยวชาญในพื้นที่ไหน บริษัทฯ ก็จะโฟกัสในพื้นที่นั้น ในงานโครงการ USO TOT บริษัทฯ เชื่อว่าหน่วยงานเองต้องการคนที่เคยทำงานมาก่อนแล้ว และสามารถส่งมอบงานได้ตรงตามกรอบเวลา ซึ่งบริษัทฯ ได้พิสูจน์ศักยภาพในส่วนนี้มาแล้ว

### 2. บริษัทได้รับผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าไฟฟ้าบ้างไหมครับ จะกระทบ Profit Margin ของธุรกิจ Data Service บ้างไหม

#### ตอบ

บริษัทฯ ได้รับผลกระทบค่อนข้างประมาหนึ่ง แต่ไม่ได้เป็นนัยยะสำคัญมาก มากในธุรกิจ Data Service เพราะไฟฟ้าที่มีการกระจายไปยังบริการของลูกค้า อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีการลงทุนในเรื่องของตัวอุปกรณ์ที่เพิ่มประสิทธิภาพการใช้งาน โดยช่วงที่ไม่มีมีการใช้งานจะมีการ Down ระบบในส่วนนี้สามารถที่จะบริหารจัดการและลดค่าไฟฟ้าได้ แต่บริษัทฯ มองว่าการขึ้นของค่าไฟฟ้า บริษัทฯ มีแผนการพัฒนากระบวนการบริหารที่ค่อนข้างชัดเจน ในธุรกิจของ Data Center บริษัทฯ ได้ดำเนินการในเรื่องของ Fix price กับลูกค้าบางราย ซึ่งเป็นลูกค้ารายใหญ่ เพราะค่า Ft ของค่าไฟฟ้าเพิ่มขึ้น บริษัทฯ ก็ได้รับผลกระทบ ทั้งนี้ค่าไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นมายังไม่ได้ทำให้บริษัทฯ ขาดทุนในส่วนของค่าไฟฟ้า แต่ส่งผลให้ Margin บริษัทฯ น้อยลง

### 3.1 ทิศทางผลงานในไตรมาส 2/2565 มีโอกาสดีกว่าช่วงเดียวกันปีก่อนหรือไม่ เพราะอะไร

#### ตอบ

ทิศทางผลงานในไตรมาส 2/2565 บริษัทฯ น่าจะสามารถทำได้ดี เพราะธุรกิจของบริษัทฯ เป็นลักษณะ Recurring ซึ่งจะมีโอกาสที่จะเติบโตสูงขึ้นในทุกไตรมาส อีกทั้งบริษัทฯ มีการลงนามในสัญญาใหม่ๆ เข้ามาเพิ่มขึ้น และมีการทยอยส่งมอบอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้ที่เพิ่มขึ้นในไตรมาส 2

### 3.2 เป้ารายได้ปี 65 ยังมองเติบโตราว 30% จากปีก่อนหรือไม่ เพราะอะไร

#### ตอบ

เป้าหมายปี 2565 บริษัทฯ มองการเติบโตประมาณ 30% ตั้งเป้ารายได้อยู่ที่ 3,200 ล้านบาท และ ณ ปัจจุบันบริษัทฯ ยังคงเป้าหมายเดิม เพราะเป้ารายได้อยู่ที่ 3,200 ล้านบาท จะเป็นบันไดที่ทำให้ บริษัทฯ โตไปสู่ 5,000 ล้านบาท ปัจจัยการเติบโตไปตามเป้าหมาย เช่น บริษัทฯ มีการร่วมทุนกับ ETIX ในการขยาย Data Center ถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยทำให้ธุรกิจของบริษัทฯ สามารถไปสู่ 5,000 ล้านบาทได้ และการที่บริษัทฯ เข้าไปถือหุ้นในบริษัท บลู โซลูชั่น จำกัด และร่วมกันพัฒนาโซลูชันต่าง ๆ ที่เป็น New S-Curve ดังนั้นเป้าหมายรายได้ที่ 3,200 ล้านบาท เป็นเป้าหมายที่บริษัทฯ ต้องไปให้ถึงเพื่อจะพิสูจน์ให้เห็นว่าแผนที่บริษัทฯ วางไว้สามารถที่จะทำตามเป้าหมายได้

### 4. การเปลี่ยนผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร มีผลกระทบอะไรต่อบริษัทใหม่

#### ตอบ

บริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร โดยบริษัทฯ ขอชี้แจงว่าผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครจะเป็นท่านไหน บริษัทฯ สามารถทำงานบูรณาการไปกับนโยบายได้ และถ้านักลงทุนได้ไปดูนโยบายของท่านผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนปัจจุบัน จะเห็นได้ว่าการให้ความสำคัญในประมาณ 6 เรื่องหลัก โดยใน 6 เรื่องนี้มีเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ อยู่หลายเรื่อง ยกตัวอย่างเช่น ความปลอดภัย ซึ่งในส่วนนี้จะเกี่ยวข้องกับกล้องวงจรปิดที่จะเข้ามาช่วยด้านความปลอดภัย หรือเป็นเรื่องของการแจ้งเหตุต่าง ๆ ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการให้บริการอยู่แล้วในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ทั้ง 6 พื้นที่ รวมไปถึงโครงการต่างๆ ในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาเรื่องของการเชื่อมต่อ และการติดตั้ง WIFI ในโรงเรียน สิ่งเหล่านี้จะเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกัน เพราะฉะนั้นบริษัทฯ ค่อนข้างเชื่อว่านโยบายของผู้ว่าเอง หรือแม้ว่าจะเป็นระดับจังหวัดหรือระดับประเทศ บริษัทฯ ก็จะดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับนโยบายนั้น

### 5. เป้าปีนี้ 3,200 ล้านบาท แบ่งเป็น Non-Recurring, Recurring สัดส่วนอย่างไร

#### ตอบ

บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะอยู่สัดส่วนประมาณเดิมประมาณ 50:50, 60:40 โดยมีการมุ่งสู่เป้าหมายที่ 80:20 แบ่งเป็น Recurring 80% และ Non-Recurring 20%

### 6. การขยายลูกค้า ของ AIS Fiber และ True Internet มีผลกับ ITEL มากน้อยแค่ไหน

#### ตอบ

ตลาด Data Service ที่บริษัทฯ ให้บริการ เป็นตลาดทางด้าน B2B โดยขอบเขตการให้บริการจะเป็นการโฟกัสตลาดที่แตกต่างจาก AIS Fiber และ True Internet โฟกัสด้านตลาดเป้าหมาย B2C เป็นหลัก หรือตลาดคอนโด ตลาดบ้าน ตลาดที่กล่าวมาข้างต้นหากมีการขยายโครงข่ายไม่ว่าจะเป็นส่วนที่เป็น Last Mile ที่

ไปตามบ้านต่างๆ หรือเป็นส่วนที่เป็นเส้นทางหลักของระบบเน็ตเวิร์ก (Core Backbone) บริษัทฯ เชื่อว่า บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้รับเหมาหรือผู้ติดตั้งที่มีศักยภาพและสามารถที่จะทำงานให้เสร็จตามกำหนดที่ AIS หรือ True วางแผนเอาไว้ เพราะฉะนั้นการขยายลูกค้าของทั้ง AIS Fiber และ True Internet จะช่วยทำให้ บริษัทฯ ได้รับงานเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

## 7. แนวโน้มการส่งมอบงาน Installation ในไตรมาส 2/2565 และช่วงที่เหลือของปีเป็นอย่างไรบ้างครับ? งาน Installation มี Seasonal อย่างไรบ้าง?

### ตอบ

การให้บริการด้านงาน Installation มี Seasonal ในตัวเนื้องาน บริษัทฯ ได้มีแผนการส่งงานในปีนี้อยู่ประมาณ 1,054 ล้านบาท สำหรับงาน Installation จะเป็นลักษณะงานที่มี Seasonal เป็นปกติอยู่แล้ว ตามการส่งมอบงาน บริษัทฯ ขอชี้แจงนักลงทุนว่าถ้ามองภาพใหญ่ของบริษัทฯ คาดว่ารายได้จากงาน Installation ทั้งปี 1,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถทำตามเป้าหมายที่วางไว้ได้ รวมไปถึงการเซ็นสัญญาใหม่ๆ เข้ามาประมาณ 700-800 ล้านบาท

## 8. เป้าหมายรายได้และ Backlog คงเหลือที่ Present เป็นเฉพาะของ ITEL ไม่รวม Blue Solution ใช่มั้ย?

### ตอบ

เป็น Backlog ของ ITEL ไม่รวม Blue Solutions โดย Blue Solutions มี Backlog ประมาณ 389 ล้านบาท โดยเป็นรายได้รับรู้เดิมที่จะมีการรับรู้ในช่วงที่เหลือของปี 2565 ไม่รวมงานใหม่ๆ ที่จะเข้ามาไม่น้อยกว่า 900-1,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ คาดว่ารายได้จะทยอยเข้ามาเพิ่มในส่วนนี้

## 9.1 Backlog ปีนี้มีอยู่เท่าไร?

### ตอบ

Backlog ณ สิ้นไตรมาสที่ 1 อยู่ที่ 3,563 ล้านบาท บริษัทฯ คาดว่าในช่วงไตรมาสที่ 2 และไตรมาสที่ 3 ถ้ารายได้เป็นไปตามเป้าหมายที่เราวางไว้ บริษัทฯ จะมีงานใหม่เพิ่มขึ้นประมาณเกือบ 700-1,000 ล้านบาท ตามเป้าที่บริษัทฯ วางเอาไว้ สำหรับบริการด้าน New S-curve บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นที่บริการดังนี้ Drone & Anti-Drone, Social Data & Social Analytic, Security Analytics เพื่อดูแลด้านความปลอดภัยอย่างครบวงจร เช่น กล้อง CCTV รวมไปถึงเรื่องธุรกิจ Tele of Everything ซึ่งทั้ง 4 ด้านนี้จะเข้ามาเพิ่มเติมในส่วนของ Backlog ไม่ว่าจะเป็น Recurring หรือ Non-Recurring ของบริษัทฯ



## 9.2 สำหรับการเข้าซื้อกิจการนั้นจะมีข่าวดีซื้อบริษัทอื่นแบบ บลู โซลูชันอีกหรือไม่

### ตอบ

บริษัทฯ ขอชี้แจงว่าในการเข้าซื้อกิจการ บริษัทฯ ต้องการหาบริษัทที่ผลประกอบการเป็นบวกและสามารถที่จะผลักดันเข้าตลาดได้ รวมไปถึงต้องเกิดการ Synergy กันได้ และผู้บริหารของบริษัทที่จะเข้าซื้อ นั้น ต้องมีธรรมาภิบาลการบริหารธุรกิจ

สิ่งนี้เป็นสิ่งที่บริษัทฯ ต้องทำการศึกษาโอกาสทางธุรกิจอย่างครบถ้วน การที่บริษัทฯ เข้าซื้อกิจการของ บลู โซลูชัน บริษัทฯ มองว่า บลู โซลูชัน เป็นหนึ่งในบริษัทที่มีครบทุกอย่าง เมื่อเริ่มเข้าไปถือหุ้น ITEL เริ่มเข้าไปมีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการทำ Management Meeting ทำ Town hall ร่วมกันกับบลู โซลูชัน และทีมของ ITEL มีการวางแผนสร้าง Synergy ให้เกิดขึ้นระหว่างกันไม่ว่าจะเป็น ด้านการเงิน และด้านการดำเนินธุรกิจ รวมไปถึงแผนการเข้าตลาดหลักทรัพย์ มีการวาง Road Map ที่ค่อนข้างชัดเจน ซึ่งบริษัท บลู โซลูชัน จำกัด จะเป็นบริษัทต้นแบบที่จะทำให้ ITEL สามารถที่จะวางแผนธุรกิจ ได้ว่าในอนาคต ITEL จะผลักดันบริษัทฯ ไปไหนมุมไหน

การเข้าไปซื้อกิจการอื่น ITEL ยังมองหาโอกาสทางธุรกิจอยู่เสมอ อยากให้นักลงทุนที่ลงทุนใน ITEL เชื่อมั่นในวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ และในวิสัยทัศน์ของคณะกรรมการ ถ้ามีบริษัทฯ ไหนที่ทางนักลงทุนเห็นว่าเข้าข่ายหรือว่าหรือว่าเกี่ยวข้องหรือน่าสนใจ ITEL ก็ไม่ปิดรับโอกาสต่างๆ ปัจจุบัน ITEL ตั้งเป้าหมายรายได้ที่ 5,000 ล้านบาท และพร้อมเดินหน้าสู่เป้าหมาย และถ้ามีบริษัทใดๆ ที่น่าสนใจหรือว่ามีบริษัทอะไรที่ ITEL กำลังศึกษาอยู่ก็จะนำเรียนให้กับนักลงทุนได้รับทราบผ่านทางช่องทางต่างๆ ITEL เองยังเป็นบริษัทที่มุ่งมั่นในการบริหารและการนำเสนอบริการต่างๆ ที่ ITEL ได้สัญญาแก่นักลงทุนไว้ รวมไปถึงลูกค้าของ ITEL เพราะบริษัทฯ จะเป็นบริษัทฯ ที่ต้องการเติบโตต่อเนื่องและยั่งยืน ซึ่งนักลงทุนจะเห็นได้แล้วจากการที่บริษัทฯ มีผลประกอบการในแต่ละปีที่ผ่านมา รวมไปถึงแผนการดำเนินงานที่บริษัทฯ ได้ยึดมั่น ไม่ใช่เพียงแค่ประกาศ แต่บริษัทฯ สามารถดำเนินการได้

## 10. หลังจากการขาย Data Center เข้ากอง REIT จะมีการเปลี่ยนแปลงในการบันทึกรายได้และกำไรของ Data Center ในงบการเงิน ITEL อย่างไร

### ตอบ

ไม่มีการเปลี่ยนแปลงในการบันทึกรายได้และกำไรของ Data Center ในงบการเงิน ITEL

## 11. จะมีข่าวดีซื้อบริษัทอื่นแบบ Blue Solution อีกหรือไม่

ตอบ ถ้ามีข่าวการซื้อบริษัทฯ จะแจ้งทางนักลงทุนอีกครั้ง