Q&A : OPP Day Q2/2565

วันที่ 23 สิงหาคม 2565

1. Upcoming Contracts ครึ่งปีหลัง บริษัทฯ มีงานรอเข้าประมูล 1,115 ล้านบาท แต่วางเป้าหมายไว้ 2,000 ล้านบาท มีความเป็นไปได้มากน้อยแค่ไหน จะมาจากงานอะไรได้บ้าง

ตอบ

บริษัทฯ ขอชี้แจงว่า รายได้จากงานรอเข้าประมูล 1,115 ล้านบาท จะเป็นตัวเลขที่เห็น ณ วันนี้ โดยเห็น ณ วันนี้หมายถึง บริษัทฯ มีการยื่นประมูลงานโครงการเป็นที่เรียบร้อย หรือโครงการที่กำลังทำประชาพิจารณ์ โดยบริษัทฯ จะได้รับงานหรือไม่นั้น ถือเป็นเรื่องของอนาคต แต่ ณ ปัจจุบัน การเข้าเสนองานในโครงการเหล่านี้ จะเป็นโครงการที่บริษัทฯ มีโอกาสสูงและในบางโครงการบริษัทฯ ได้มีการยื่นเข้าเสนองานไปแล้ว บริษัทฯ มีการวางเป้าหมายที่ประมาณกว่า 800 ล้านบาท อีกทั้งบริษัทฯ มีงานที่ค่อนข้างหลากหลาย ที่บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมหรือบริษัทฯ สามารถที่จะดำเนินงานได้ ไม่ว่าจะเป็นการต่อยอดจากเรื่องของ CCTV แต่เนื่องด้วยเรื่องของกรอบงบประมาณต่างๆ หรือว่าความต้องการของลูกค้ายังไม่ชัดเจน ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ จึงยังไม่ได้นำยอดรับรู้รายได้เข้ามาอยู่ในส่วนนี้

บริษัทฯ คาดว่าจะมีการลงนามสัญญาเข้ามาใหม่ได้รวมถึง 2,000 ล้านบาท บริษัทฯ มีความมั่นใจเพราะว่าในส่วนของข้อเสนอ (Proposal) งานที่จะออกมาบริษัทฯ มีโอกาสได้ศึกษาข้อมูลมาอย่างถี่ถ้วนและมีการเข้าไปมีส่วนร่วมอยู่บ้าง ปัจจุบันมีโอกาสค่อนข้างสูง ด้วยความเชี่ยวชาญที่บริษัทฯ มี และมีอีกหลายปัจจัยเข้ามาหนึ่งในนั้นที่สำคัญคือ ธุรกิจ Tele of Everything บริษัทฯ ได้มีการให้ความสำคัญ ในส่วนนี้และส่วนที่สองคือ ธุรกิจ CCTV Analytics เพื่อดูแลด้านความปลอดภัยอย่างครบวงจร ซึ่งด้านนี้ก็จะเป็นส่วนที่เราให้ความสำคัญ ธุรกิจ Drone & Anti Drone บริษัทฯ มีการไป อบรมให้ความรู้หรือนำเสนอบริการให้กับลูกค้า โครงการดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณา อีกทั้งมีการนำเสนอเรื่องในบอร์ดต่างๆ เพราะฉะนั้นงานที่กล่าวมาข้างต้น จะมีพัฒนาการรายได้ที่เติบโตสูงขึ้นและ บริษัทฯ เชื่อว่าเป้าหมาย 2,000 ล้านบาท บริษัทฯ สามารถทำตามเป้าหมายที่วางไว้

2. ณ ปัจจุบัน ETIX Bangkok #1 มีลูกค้าทำสัญญาล่วงหน้าจนเต็ม 4DAY แล้วหรือยัง และมีแผนจะลงทุนแห่งที่ 2 อย่างไร จะใหญ่ระดับ Hyperscale ได้ไหม

ตอบ

ปัจจุบันการให้บริการใน ETIX Bangkok #1 แบ่งทั้งหมด 4 Phase เรียกว่า Day 1, Day 2, Day 3, Day 4 โดยในส่วนของ Day 2 บริษัทฯ มีการลงทุนและมีลูกค้าเซ็นสัญญาใช้บริการประมาณ 66% ของพื้นที่ปริมาณไฟที่ใช้จริงใน Day 2 อาจจะเกิน 60% แผนต่อมาของ Day 2 คือ การนำไฟที่ยังเหลืออยู่ไปจำหน่าย

กับลูกค้ารายอื่น ซึ่งรวมถึงแผนการขยายความต้องการของลูกค้ารายแรกของ Day 2 ซึ่งเมื่อมีผู้เข้าใช้บริการเต็มพื้นที่แล้ว บริษัทฯ ก็จะมีแผนในการขยาย Day3 และ Day4 ต่อไป

ซึ่งปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญและโฟกัสอยู่ที่ Hyperscale โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญอยู่ที่ Hyperscale ด้วยปัจจัยดังนี้

1. เพราะลูกค้า Hyperscale เมื่อเข้ามาใช้บริการจะมีระยะเวลาเข้าใช้งานค่อนข้างยาว เมื่อลูกค้าอยู่ยาว ลูกค้าก็จะมีแผนที่จะขยาย พื้นที่การใช้บริการ โดยธุรกิจของ Hyperscale ไม่ใช่แค่เพิ่งเริ่มทำ แต่ล้วนมีความสำเร็จอยู่ทั่วโลก รวมไปถึงเริ่มมีความสำเร็จหรือมีความสำเร็จอยู่แล้ว ซึ่งในประเทศไทยเช่นกัน ลูกค้า Hyperscale เลยเลือกที่จะมาตั้งในพื้นที่ของ ETIX Bangkok #1

2. เงินลงทุนของบริษัทกลุ่ม Hyperscale ค่อนข้างมหาศาล และลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการบริการที่มีเสถียรภาพ แล้วลูกค้ากลุ่มนี้ ต้องการคนที่ทำให้ได้จริงๆ ซึ่งบริษัทฯ มองว่าตรงกับวิสัยทัศน์ ของ ETIX Bangkok #1 บริษัทจึงโฟกัสในลูกค้าที่เป็น Hyperscale

ทั้งนี้บริษัทฯ มีลูกค้าเดิมที่อยู่ใน ธุรกิจ Data Service และมีลูกค้าเดิมที่อยู่ใน Data Center แห่งที่ 1 ลูกค้าเหล่านี้จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่บริษัทฯ สามารถจะต่อยอดและชักชวนให้มาเพิ่มหรือมาขยายบริการใน ETIX Bangkok #1 ได้เช่นกัน สำหรับ Data Center ETIX Bangkok #2 บริษัทฯ ได้มีการวางแผนไว้ เหตุผลก็คือ Data Center แห่งแรก ตั้งอยู่บนพื้นที่ที่จำกัด บริษัทฯ มีปริมาณไฟที่เราสามารถขยายได้สูงสุด คือ 4.2 เมกะวัตต์ จากเดิมที่บริษัทฯ วางแผนไว้ 2.4 เมกะวัตต์ เพราะฉะนั้นเป้าหมายต้องไปเต็มที่ 4.2 เมกะวัตต์ ซึ่งถ้าบริษัทฯ มีลูกค้าระดับ Hyperscale ที่ 4.2 เมกะวัตต์ขึ้นไปหรือมากกว่า ส่วนที่เราเหลืออยู่บริษัทฯ ก็ไม่สามารถให้บริการได้ จะเป็นการเสียโอกาสทางธุรกิจ ปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการเข้าไปศึกษาพื้นที่ที่คิดว่าเป็นศักยภาพ สามารถที่จะขยายกำลังไฟถึง 15-20 เมกะวัตต์ เพื่อรองรับลูกค้ากลุ่ม Hyperscale ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ มีพื้นที่ศักยภาพ โดยบริษัทฯ ได้มีการเข้าไปพูดคุยกับลูกค้าและมีการหารือในเชิงการค้า แต่อย่างไรก็ตามความสำคัญของเรื่องนี้คือเรื่องของลูกค้า บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างการศึกษาว่าจะมีลูกค้ากลุ่มไหนหรือว่าลูกค้ารายไหนที่สนใจระดับ Hyperscale ที่มีความต้องการใช้งานสิบเมกะวัตต์ขึ้นไป ส่วนนี้อยู่ระหว่างการดำเนินงานให้เป็นไปแผน แต่ต้องกล่าวว่าในมุมของ ITEL เองแล้วรวมไปถึง ETIX Bangkok #1 เอง บริษัทฯ มุ่งมั่นและเชื่อว่าตลาด Hyperscale ในประเทศไทยเพิ่งเริ่มต้น เพราะฉะนั้นยังมีการเข้าใกล้งานในส่วนนี้อยู่ค่อนข้างมาก อีกทั้งบริษัทฯ ตั้งใจที่จะลงทุนแล้วก็ขยายดาต้า เซ็นเตอร์แห่งที่ 2 ค่อนข้างแน่นอน ทั้งนี้เรื่องของลูกค้าที่จะเข้าจะเป็นการบริหารในเรื่องของความเสี่ยงของบริษัทฯ ต่อไป

3. หาก D/E ปลายปีมีการลดลงได้ตามแผนที่วางไว้ เราจะกลับมาจ่ายปันผลตามนโยบายในปีถัดไปได้หรือไม่

<u>ตอบ</u>

บริษัทฯ มีการมองเป้าหมายในการจ่ายเงินปันผล ทั้งนี้ ITEL เองเป็น Growth stock เพราะฉะนั้นในการขยายรายได้ของบริษัทฯ จะประกอบด้วย 2-3 ส่วน คือ 1.การใช้ Service Cash Flow ที่บริษัทฯ มีหรือการ

ใช้เงินที่บริษัทฯ ระดมทุนมาจากภายนอก แล้วนำไปขยายให้เกิดการเติบโตหลายเท่าให้กับบริษัทฯ สำหรับเงินปันผลบริษัทฯ ขอชี้แจงว่า บริษัทฯ ได้มีการคุยกันในระดับบอร์ดและมีความตั้งใจที่จะพิจารณาในเรื่องเงินปันผล แต่ในส่วนนี้ต้องดูในส่วนนโยบาย เพื่อทำการวางแผนให้เหมาะสม ในขณะที่บริษัทฯ ยังขยายบริษัทฯ อยู่เช่นกัน เพราะฉะนั้นในส่วนนี้อาจจะให้นักลงทุนลองติดตามเมื่อบริษัทฯ มีโอกาสบริษัทฯ จะมาอัพเดทอีกครั้ง แต่ต้องชี้แจงว่าการจ่ายเงินปันผลยังอยู่ในแผนของบริษัทฯ บริษัทฯ เชื่อว่าการจ่ายเงินปันผลเป็นปัจจัยที่น่าจะเข้ามามีบทบาทสำคัญในอนาคตเช่นกัน

4. ปีนี้มีโอกาสที่จะเห็นการ M&A ได้ไหม

ตอบ

บริษัทต่างๆ ที่บริษัทฯ ดูอยู่ ณ ปัจจุบัน มีหลายบริษัทที่ บริษัทฯ สนใจ โดยบริษัทฯ อยู่ระหว่างการพิจารณาว่าบริษัทเหล่านั้น ถ้าบริษัทฯ เข้าไปตอนนี้ถือว่าเป็นการเข้าไปเร็วเกินหรือไหม เพราะถ้าเข้าไปเร็วเกินไปอาจจะถูกแต่ไม่แน่ใจเรื่องศักยภาพ ในอนาคต บริษัทนั้นจะเข้าไปควบรวมกิจการอาจจะได้งานเป็นพักๆ เป็นงานโครงการแล้วก็จบไป โดยบริษัทฯ ได้มีการมองหาโอกาสต่อไป และตั้งใจว่าจะขยายไปเรื่อยๆ ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ยังไม่มีแผนที่จะเข้าไป M&A คาดว่าช่วงครึ่งปีหลังอาจจะยังไม่ใช่ช่วงเวลาที่เหมาะสม ทั้งนี้การควบรวมกิจการมี General Mandate ที่เราได้มติประชุมผู้ถือหุ้นมา อันนี้ก็สามารถทำได้ทุกเมื่อ เมื่อโอกาสมันใช่แล้วก็บริษัทต่างๆ ใช่ เราก็สามารถ ดำเนินงานในส่วนนั้นได้ แต่ว่าภาพใหญ่ในช่วงปัจจุบันบริษัทฯ ต้องดูทั้งสถานการณ์เศรษฐกิจดูว่าบริษัทฯ ดังกล่าวที่เป็นเป้าหมายที่สามารถปรับตัวหรือสามารถที่จะแยกออกจากกันได้ ในมุมของการเปลี่ยนผ่านดิจิทัล ทรานส์ฟอร์เมชัน (Digital Transformation) หรือว่าการเปลี่ยนผ่านในเรื่องของสภาวะแวดล้อมต่างๆ รวมถึงเศรษฐกิจได้หรือไม่ ถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้บริษัทฯ พยายามหาโอกาสต่อไป

5. ทิศทางผลงานในไตรมาส 3/2565 มีโอกาสดีกว่าช่วงเดียวกับในปีก่อนหรือไม่ หลังฐานธุรกิจขยายตัว

ตอบ

ภาพรวมทิศทางผลงานในไตรมาส 3/2565 ถ้ามองภาพใหญ่ทั้งปีบริษัทฯ เชื่อว่าธุรกิจที่เราวางไว้ทั้งปีจะสามารถที่จะมีการเติบโตได้ แต่ว่าจะมีงานบ้างงานที่จะมีการล่าช้า กว่าที่บริษัทฯ ตั้งใจที่จะให้เข้าในช่วงไตรมาส 2 ซึ่งขั้นตอนการดำเนินงานอยู่ระหว่างการทำแผนแต่บริษัทฯ เชื่อว่าด้วยภาพรวมของธุรกิจหรือว่างานต่างๆ บริษัทฯ สามารถที่จะ นำในสิ่งที่เราสัญญาได้

ทั้งนี้ ในเรื่องของการข้ามในเรื่องของช่วงเวลาต่างๆ งานที่เข้ามาช้าจะมีการชดเชยอย่างไรบริษัทฯ ขอพิจารณาในรายละเอียดอีกครั้ง บริษัทฯ ยังเชื่อว่าในไตรมาส 3 มีความสำคัญต่อการเติบโตด้วยเช่นกัน โดยในไตรมาส 3 ปีที่แล้วบริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่ 530 ล้านบาท กำไรสุทธิ อยู่ที่ 64 ล้านบาท

5.1 เป้าหมายรายได้ 3,200 ล้านบาท ยังมองเป็นตามเดิมหรือไม่

ตอบ

เป้าหมายรายได้ ในปี 2565 ยังมองเป้ารายได้อยู่ที่ 3,200 ลบ.

6. Data center occupancy rate is reaching its full capacity, would the company consider to increase capacity? If yes, when do you expect to start investing?

ตอบ

บริษัทฯ ได้มีการดำเนินการไปแล้ว 95% อีกทั้งบริษัทฯ มี Data Center แห่งที่ 2 ที่เข้าลงทุนไปแล้ว โดยมีการถือหุ้นอยู่ 33% เป็นลงทุนใน Data Center ที่มีขนาด 4.2 เมกะวัตต์ ทั้งหมด 4 เฟส โดย 2 เฟสแรก บริษัทฯ ได้ดำเนินการเป็นที่เรียบร้อย และให้บริการแล้ว มี Capacity ที่เกือบเต็ม ในขณะที่เฟส 3 และเฟส 4 บริษัทฯ กำลังหามองลูกค้า

บริษัทฯ มีแผนที่จะขยาย ETIX Bangkok# 2 ซึ่งบริษัทฯ ตั้งใจที่จะทำระดับ Hyperscale เป็นหลัก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าลูกค้าจะตอบรับในส่วนนี้หรือไหมแต่ถ้าลูกค้าตอบรับบริษัทฯ จะมีการลงทุนเพิ่ม ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังโฟกัสในเรื่องของ Day 3 Day 4 อยู่ในปัจจุบันจะเข้ามาเติมเต็ม Data Center ETIX Bangkok #1

7. What is the timeline for Course Online and USO-TOT bidding? What is causing the delay?

ตอบ

สำหรับคอร์สออนไลน์บริษัทฯมีการยื่นประมูลไปแล้ว มีการแข่งขันที่เกิดขึ้นค่อนข้างหลากหลาย มีผู้ให้ความสนใจในการเข้ามาประมูล ทั้งนี้บริษัทฯ เชื่อว่าศักยภาพหรือสิ่งที่บริษัทฯ นำเสนอไปมีประสิทธิภาพและมีคุณภาพ บริษัทฯ อยู่ระหว่างรอผลในส่วนนี้

ในเรื่องของ USO TOT ประมาณหลังสิ้นเดือนสิงหาคมจะมีความคืบหน้า สำหรับ TOT มีการประชาพิจารณ์อยู่วันที่ 19-30 สิงหาคมนี้ ถ้าไม่มีอะไรผิดพลาด จะสามารถที่จะเริ่มเข้าสู่กระบวนการประมูล

สำหรับคอร์สออนไลน์ ปัจจุบันมีการประมูลล่าช้าและอาจมีการลงนามล่าช้า อาจจะมีการลดในเชิงของ รายได้ต่างๆ ที่บริษัทฯ วางแผนไว้ ซึ่งจะมีการทำรายได้และค่าใช้จ่ายอีกครั้ง

7.1 Will ITEL still close Wisesight M&A in 3Q22?

ตอบ

สำหรับ Wisesight เป็นหนึ่งใน M&A ที่บริษัทฯ ดำเนินการไปถึงเรื่องการชำระเงินต่าง ๆ โดยมีการดำเนินการไปบางส่วนแล้ว แต่การทำ Share Swap บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างในเรื่องของการศึกษาให้เหมาะสมที่สุด ซึ่งส่วนนี้ต้องรอเรื่อง ให้บอร์ดของ Wisesight อีกครั้ง

7.2 Is ITEL still 100% confident in 320 million Baht net profit target for FY22? How will this be achieved? (Only 41% achieved in 6M22)

ตอบ

เราอาจไม่สามารถพูดได้ในเชิงของกำไรสุทธิ แต่บริษัทฯ เองเชื่อว่าในการดำเนินงานต่างๆ บริษัทเรามีการเติบโต ในเรื่องของการได้รับงานต่างๆ เข้ามาและเซ็นสัญญาเพิ่ม อยากให้นักลงทุนลองจับตาดูในส่วนนี้และติดตามผลประกอบการในแต่ละไตรมาสจะออกมาเป็นอย่างไร

8. เป้าหมายรายได้ 3,200 ลบ. ยังคงเป้าเดิมอยู่ไหมครับ มั่นใจว่าสามารถทำได้กี่ % จะสามารถติดตามการเซ็นสัญญางานต่างๆ ของทาง ITEL ได้ทางไหนบ้างไหมครับ เนื่องจากไม่เห็นมีประกาศอัพเดตข่าวได้งานในเว็บ SET

ตอบ

เป้าหมายรายได้ ในปี 2565 ยังมองเป้ารายได้อยู่ที่ 3,200 ลบ. สามารถทำได้ 100 % สำหรับข่าวได้รับงานและลงนามในสัญญาโครงการอยู่ในช่วงรอผลพิจารณา ถ้าโครงการยื่นเสร็จเรียบร้อยและบริษัทฯ ได้รับเงิน จะแจ้งนักลงทุนอีกครั้ง

8.1 ทำไมบริษัทคิดกำไรจาก Blue Solution 51% ตามที่บริษัทถือ แต่รวมรายได้เข้ามา 100% ของที่ Blue Solution ทำได้

ตอบ

บริษัทฯ ได้เข้าไปถือหุ้นใน Blue Solution และในไตรมาส 2 Blue Solution มีรายได้อยู่ที่ 101 ล้านบาท และมีกำไรอยู่ที่ 12.20 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้นำมาอยู่ในรายได้ของบริษัทฯ ที่ 100 % ในขณะที่กำไรบริษัทฯ นำมาแค่ในส่วนที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ 51 % จากยอดกำไรอยู่ที่ 12.20 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามหลักการทำบัญชี

8.2 Blue solution จะเข้าไอพีโอได้ ประมาณ กันยายน 2566 ใช่ไหม

ตอบ

บริษัทฯ อยู่ในระหว่างดำเนินการ ถ้ามีความคืบหน้าที่ชัดเจนจะแจ้งนักลงทุนอีกครั้ง

9. ค่าไฟที่ปรับขึ้นตลอด กระทบธุรกิจ Data center อย่างไรและบริหารจัดการอย่างไร

ตอบ

บริษัทฯได้รับผลกระทบค่อนข้างประมาณนึง แต่ไม่ได้เป็นนัยยะสำคัญมาก มากในธุรกิจ Data Center เพราะบริษัทฯ มีการลงทุนในเรื่องของตัวอุปกรณ์ที่เพิ่มประสิทธิภาพการใช้งาน ซึ่งบริษัทฯ มีแผนการพัฒนาระบบการบริหารที่ค่อนข้างชัดเจน และมีแผนที่จะติดตั้ง Solar Roof

10. ทิศทางผลงานครึ่งหลังปี 65 มีโอกาสดีกว่าครึ่งแรกหรือไม่ หลังมีงานรอประมูลมากขึ้น Backlog รวมปัจจุบันอยู่ที่เท่าใด และรับรู้ช่วงที่เหลือเท่าใด

ตอบ

ผลงานครึ่งหลังปี 2565 จะมีการเติบโตจากโครงการทั้งเอกชนและรัฐ ซึ่งน่าจะสามารถรับรู้ได้ในช่วงที่เหลือ รวมทั้งมีโอกาสได้รับโครงการใหม่เข้ามาเพิ่มเติม เพื่อสนับสนุนภาพรวมธุรกิจให้เติบโตได้ตามแผนที่วางไว้ ปัจจุบัน Backlog ในไตรมาสที่ 2/2565 อยู่ที่ราว 3,000 ล้านบาท ซึ่งจะรับรู้ในช่วงครึ่งหลังของปี 2565 ประมาณ 1,270 ล้านบาท ปี 2566 ประมาณ 934 ล้านบาท ปี 2567 ประมาณ 499 ล้านบาท และตั้งแต่ปี 2568 ประมาณ 350 ล้านบาท