

Q&A : OPP Day Q3/2565

วันที่ 22 พฤศจิกายน 2565

1. งานพัฒนาระบบงบประมาณ วงเงิน 636 ลบ. มี Hardware, Software, และ Services อย่างละประมาณเท่าไร ของวงเงิน และคาดว่าจะมี Net Profit Margin ที่ %

ตอบ ปัจจุบัน บริษัทฯ คาดว่าโครงการนี้จะมี Profit Margin ขั้นต่ำ อยู่ที่ 15 - 17% และเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน โครงการนี้จะเป็นงานซื้อและพัฒนาระบบ Software โดยในความหมายของระบบ e-Budgeting ยกตัวอย่างเช่น ในทุกหน่วยงาน เมื่อมีการของบประมาณจะต้องส่งเรื่องไปที่สำนักงานประมาณ ซึ่งสำนักงานประมาณมีหน้าที่ในการรวบรวมและส่งเรื่องเข้าประมวลผล หลังจากนั้น สำนักงานประมาณจะนำการประมวลผลดังกล่าวเข้าที่ประชุม ครม. ตามวาระ หลังจากประชุมแล้วเสร็จ จะมีการนำเรื่องดังกล่าวเสนอไปยังคณะอนุกรรมการ ในการพิจารณางบประมาณต่างๆ ซึ่งในกระบวนการพิจารณานั้น จะมีการพิจารณาในหลายคณะ หลังจากนั้นจึงจะส่งเรื่องกลับเข้าไปที่ ครม. อีกครั้ง เพื่อพิจารณาผลสุดท้ายจะมีการพิจารณาว่างบประมาณไหนผ่าน งบประมาณไหนไม่ผ่าน ซึ่งกระบวนการดังกล่าวจะเกิดขึ้นในเดือนสิงหาคม โดยกระบวนการดังกล่าวจะเกิดขึ้นแบบนี้ในทุกๆปี รอบการของบประมาณจะเกิดขึ้น รวมถึงมีการใช้งบประมาณจริงในช่วง 1 ตุลาคม ซึ่งทางบริษัท อินเทอร์เน็ต เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ได้เข้าไปเสนอโครงการดังกล่าว กับทาง สำนักงานประมาณ เรื่องการที่หน่วยงานจะมีการเตรียมตัวเข้าสู่ยุค Thailand 4.0 และบริษัทฯ ต้องการทำให้หน่วยงานเป็นสำนักงานไร้กระดาษ (Paperless) เพื่อให้ทุกหน่วยงานบันทึกข้อมูลในระบบ และส่งข้อมูลต่างๆ เข้ามายังระบบของสำนักงานประมาณ มีการปรับเปลี่ยน หรือปรับแก้ ผู้ใช้งานก็สามารถเห็นการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้ บริษัทฯ จึงเห็นโอกาสดังกล่าวเข้าไปเสนองาน และทำการรวบรวมข้อมูลต่างๆ ในส่วนนี้ จะทำให้เกิด Big Data เมื่อบริษัทฯ ได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูล แต่สิ่งที่บริษัทฯ ต้องทำก่อนคือเรื่องของโครงสร้างหลัก และระบบทำงานหลัก ทำอย่างไรให้สามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ที่กล่าวมาข้างต้น คือ ลักษณะงานของการพัฒนาระบบงบประมาณ หลังจากที่ทำระบบเสร็จแล้ว บริษัทฯ มองเห็นโอกาสในการต่อยอดเรื่อง Big Data และการต่อยอดในเรื่องของ AI เช่น เมื่อมีการขอข้อมูลมาแล้ว มีการขอข้อมูลซ้ำ ระบบจะมีการเตือนว่าข้อมูลดังกล่าวซ้ำ และทำการแจ้งว่า ข้อมูลดังกล่าว มีการขอข้อมูลมา ณ วันที่เท่าไร มีการเปลี่ยนข้อมูล ณ วันที่ เท่าไร เป็นต้น ซึ่งกระบวนการต่างๆ หน่วยงานสามารถที่จะเพิ่ม โขลู่ชั้นเพิ่มเติมเข้ามาได้ในภายหลัง รวมไปถึงเมื่อทำการพัฒนาระบบ ควรมีในส่วนของ Data Center และ Cloud ที่มั่นคง ซึ่งงานส่วนนี้อยู่ในแผนของบริษัทฯ จะยื่นเสนอเรื่อง Cloud ไปเพิ่มเติมหลังส่งมอบงาน มูลค่าอยู่ที่ประมาณ 60-80 ล้านบาท ต่อปี ซึ่งจะมีการ Synergy ในกลุ่มบริษัทฯ หากแผนดังกล่าวแล้วเสร็จ

2. ทำไมรายได้ Data Service มีการเติบโตค่อนข้างน้อยเทียบกับในอดีต ตลาดเริ่มอิ่มตัวแล้วหรือเปล่า

ตอบ ตลาด Data Service ยังไม่อิ่มตัว แต่ในช่วงไตรมาส 3/2565 บริษัทฯ มีการปรับสัญญาอยู่จำนวนหนึ่ง และได้ทำการพูดคุยกับลูกค้าเพื่อต่อรองปรับเปลี่ยนสัญญาให้เป็นสัญญาระยะยาวมากขึ้น โดยเสนอเพิ่มส่วนลดให้แก่ลูกค้า รวมไปถึงในสัญญาบางฉบับมีการปรับสัญญา และอายุสัญญาให้หมดในช่วงกันยายนของปีนี้ เป็นต้น ซึ่งเป็นการปรับเปลี่ยนทางบัญชี ทางบริษัทฯ ยังเชื่อว่าตลาด Data service ยังเติบโตค่อนข้างมาก และบริษัทฯ ก็เป็นผู้เล่นในตลาดที่สำคัญ และบริษัทฯ ยังมีการไต่ถามในส่วนของ Data service เข้ามาอย่างต่อเนื่อง การแข่งขันเองบริษัทฯ มีทีมงานที่แข็งแกร่ง และบริการที่มีเสถียรภาพสูง ในเรื่องของการให้บริการ ไม่ว่าจะเป็นการติดตั้งที่รวดเร็ว การดูแลหลังการขาย หรือ เสถียรภาพของโครงข่ายที่แข็งแรง ส่วนนี้เองบริษัทฯ เชื่อว่าจะเป็นการรักษาตลาด Data service และการเติบโตไปกับความต้องการของตลาดได้

3. งาน e-Budgeting คืองานลักษณะใด และจะมีงานลักษณะนี้ ต่อเนื่องในอนาคตอีกหรือไม่

ตอบ งานต่อ ยอดในอนาคตคือ Big Data กับ AI ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการไปลงทุน ในบริษัทย่อยรายหนึ่งไว้ และรวมไปถึงการเข้ามาใช้งาน Data Center และ Cloud ซึ่งส่วนนี้จะเข้ามาต่อยอดได้ ทั้งนี้ระบบเองต้องถูกพัฒนาแล้ว และขอชี้แจงเพิ่มเติม คือ หน่วยงาน กระบวนการ ทบวง กรม ต่างๆ ที่จะมีการของบ จะต้องมีการเชื่อมระบบ (link) และ การเชื่อมต่อ (connectivity) เข้ามายังหน่วยงานสำนักงบประมาณ ส่วนนี้เองจะมีการเชื่อมต่อในอนาคตไปทุกหน่วยงาน กระบวนการ ทบวง กรม ลักษณะงานจะมีความคล้ายคลึงในตอนที่รัฐบาลให้ยื่น ภาษีออนไลน์ การที่บริษัทฯ ขนาดใหญ่จะยื่นภาษีออนไลน์จะมีเรื่องของ Private link เข้ามาเกี่ยวข้อง หรือวงจรเชื่อมต่อ ซึ่งบริษัทฯ เป็นหนึ่งในให้ผู้บริการในการเชื่อมต่อเข้าสู่ระบบ ภาษีในปัจจุบัน ส่วนนี้เองบริษัทฯ มองว่าจะมีงานเข้ามาต่อเนื่อง

4. หากภาวะ D/E บริษัทเราลดลงอย่างมีนัยยะสำคัญแล้ว ผู้บริหารวางแผนก้าวต่อไปของ ITEL ใ่ว่างไร

ตอบ บริษัทฯ มีการขยาย และลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกัน เราเชื่อว่าสิ่งที่เราทำได้ จะเป็นในส่วนของเรื่องเทคโนโลยี Digital Transformation , Technology , Infrastructure ที่บริษัทฯ มีอยู่ สำหรับ D/E จริงๆ ไม่ใช่ตัวกำหนดว่า ลดลงแล้วบริษัทฯ จะมีการขยายธุรกิจ มากหรือน้อย เพราะทุกวันนี้มีการขยายธุรกิจอย่างเต็มที่เต็มกำลังในโอกาสที่เหมาะสมและเป็นไปตามนโยบาย พร้อมดำเนินงานในสิ่งที่ถนัด ควบคุม Gross Profit Margin ที่เหมาะสม และสามารถเติบโตตามแผนยุทธศาสตร์บริษัทฯ วางไว้

5. การเข้ามาของ AWS บริษัทฯ ปรึบลดการเติบโตหรือความคาดหวังในธุรกิจ Data Center ของเราเอง หรือไม่ว่างไร และมีความเป็นไปได้หรือไม่ว่า ทาง AWS จะให้เราเป็น alliance ร่วม หรือสุดท้ายแล้วเค้าคงทำเองทั้งหมด

ตอบ การเข้ามาของ AWS ดีกับประเทศไทย และการที่ AWS เลือกประเทศไทยเป็น Regional Hub หมายถึง AWS มีการให้ความสำคัญกับประเทศไทย โดยตามโครงสร้างที่ AWS ได้มีการออกข่าว บริษัทฯ เชื่อว่า AWS จะมีการลงทุนใน Data Center ของตัวเองไม่น้อยกว่า 2 ที่ บริษัทฯ เชื่อว่าในปัจจุบัน AWS ได้มีการลงทุนและสร้าง Data Center ทั้งนี้จะมีในส่วนของเทคโนโลยีที่เรียกว่า Edge Data Center ที่ย่อยลงมา จาก Regional Data Center บริษัทฯ มองว่า AWS เองต้องมองหา Edge Data Center เช่นกัน ซึ่งบริษัทฯ สามารถให้บริการในส่วนนี้ได้ และบริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ มีศักยภาพเพียงพอและพันธมิตรของเราก็มี ฐานลูกค้า (Connection) หรือ ความสัมพันธ์ที่ดี (Relation) ที่ทำอยู่ในปัจจุบัน โดยบริษัทฯ ไม่มีการปรับลดการเติบโต เพราะบริษัทฯ เชื่อกันว่า การที่ AWS เข้ามาจะเป็นแรงหนุนที่ทำให้ธุรกิจ Data Center ของบริษัทฯ เติบโตใน ETIX Bangkok #1 ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการใช้บริการลูกค้าในลักษณะ Cloud Service Provider ขนาดใหญ่อยู่แล้ว

5.1 ธุรกิจ บลู โซลูชัน (ที่ ITEL ไปแลกหุ้นมา ช่วงต้นปี) ในปีหน้า 2023 เราคาดหวังการเติบโตอย่างไร ด้านไหน พอดีจะยกตัวอย่างให้นักลงทุนผู้ถือหุ้นเห็นภาพได้ไหม

ตอบ บริษัทฯ ทำธุรกิจให้บริการโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) เป็นหลัก โดยบริษัทฯ ต้องการตั้งให้ บลู โซลูชัน เชี่ยวชาญใน System Integrator, Hardware และ Software เป็นหลัก รวมไปถึงด้าน Cyber Security ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ในส่วนนี้เป็นสิ่งที่บริษัทฯ วางเป้าหมายไว้ และบลู โซลูชัน ก็มีการดำเนินงานได้คืออยู่แล้วในกลุ่มที่เป็น SI (System Integrator) หรือ Infrastructure และมีลูกค้าที่เชื่อมั่นในการบริการได้คืออย่างต่อเนื่อง เช่นลูกค้าการประปาส่วนภูมิภาค การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (EGAT) หรือแม้กระทั่งสำนักงาน กสทช. ทั้ง ITEL และ บลูโซลูชัน ต่างมีความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกัน ในส่วนนี้จะเกิดการร่วมงานร่วมกัน (Synergy) และเกิดงานต่างๆ ได้อีกมากในอนาคต โดยบริษัทฯ เชื่อว่า บลูโซลูชัน เป็นบริษัทฯ ที่แข็งแกร่ง และมีโอกาสเติบโตสูง

6. ปัจจุบันเราได้รับเงินที่เคยค้างชำระจากหน่วยงานราชการรวมเป็นจำนวนเท่าไร และทิศทางการเบิกจ่ายในอนาคตจะลดลงอย่างไร

ตอบ บริษัทฯ ได้รับชำระแล้ว ประมาณ 1,389 ล้านบาท ในช่วงเดือนตุลาคมที่ผ่านมา โดยจะมาจากโครงการ อินเทอร์เน็ตชายขอบ และอินเทอร์เน็ตห่างไกล และมิงงานของหน่วยงานความมั่นคง คืองานจากสำนักงาน ตำรวจแห่งชาติ ไม่ว่าจะเป็นรถ Anti-Drone ที่บริษัทฯ ได้ทำการส่งมอบไปแล้ว และบริการในการกิจการ

ประชุมเอเปค (APEC) รวมไปถึงระบบ UAV ต่างๆ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับเงิน ชำระเข้ามาพอสมควร ดอกเบี้ยในไตรมาสที่ 4/2565 คาดการณ์ว่าทิศทางดอกเบี้ยในอนาคตจะลดลงเทียบกับ ไตรมาสที่ 3/2565 30 – 40% ด้วยเหตุผลที่ระบุก่อนหน้านี้ว่า บริษัทฯ เก็บเงินได้ในไตรมาสที่ 3/2565 เราก็นำเงินส่วนนี้ทั้งหมดคืนธนาคาร และสัญญาต่างๆ ที่บริษัทฯ ค้างอยู่ ซึ่งธนาคารเองก็ให้การสนับสนุนค่อนข้างดี

7. แนวโน้มการลงทุนเพิ่มใน ETIX ITEL BANGKOK #2 คาดว่าจะเริ่มลงทุนได้เมื่อไหร่ มีปัจจัยอะไรบ้างที่เป็นตัวกำหนดทิศทางการลงทุนนี้

ตอบ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการหารือกับลูกค้า โดยต้องการให้ได้ลูกค้าที่มีความมั่นคงระดับหนึ่ง และบริษัทฯ ก็จะขยายธุรกิจ เหตุผลที่บริษัทฯ อยากจะลงทุน ETIX BANGKOK #2 เพราะว่า ขนาดความจุของพื้นที่ (Capacity) บริษัทฯ เหลืออีกไม่เยอะ บริษัทฯ เหลืออีกประมาณ 1 เมกะวัตต์กว่า ซึ่งประมาณการแล้วว่า ถ้าเราต้องการที่จะให้บริการกับลูกค้าขนาดใหญ่ จากอเมริกา จีน หรือประเทศอื่นๆ บริษัทฯ จำเป็นจะต้องมี 5 – 10 เมกะวัตต์ ซึ่งเป้าหมายของ ETIX BANGKOK #2 บริษัทฯ อยากจะสร้างที่ 15 เมกะวัตต์ แต่จะเป็นการค่อยๆ ลงทุน ซึ่งยังอยู่ระหว่างการหารือกับลูกค้า และพยายามหาลูกค้าที่ชอบในบริการของบริษัทฯ มาใช้บริการ ก่อนที่จะเริ่มมีการลงทุน

8. Is there any progress on a new Hyperscale Data Center customer?

Answer We actually approach to all The Hyperscale customer for the example the cloud service provider from US all the cloud service provider all e-commerce provider from China actually right now we are in discussion with so many customers however customer have their right to make a decision waiting to go or not to go with us we still believe that our Data Center have a strong Feasibility, strong capacity to support those customer so we will keep you update one we have more customer coming

ตอบ Hyperscale Data Center และ Cloud Service Provider ในประเทศอเมริกา ยุโรป หรือ จีน นั้น บริษัทฯ มีการคุยและให้บริการอยู่ในปัจจุบัน โดยทั้งนี้เป็นสิทธิของลูกค้าในการที่จะเลือกบริษัทฯ หรือไม่เลือกบริษัทฯ ในการใช้บริการ ซึ่งเราเชื่อว่าบริษัทฯ มีศักยภาพเพียงพอในการแข่งขัน ถ้าบริษัทฯ มีข้อมูลลูกค้ารายใดมาอัปเดตจะนำเรียนแจ้งอีกครั้ง

9. บริษัทได้รับผลกระทบจากการขึ้นค่า FT มาน้อยแค่ไหน

ตอบ บริษัทฯ มีค่า FT ที่เพิ่มขึ้นจากต้นทุนค่าไฟฟ้าต่อหน่วยเดิมที่ 3.25 เพิ่มขึ้น เป็น 4.33 ในช่วงเดือนกันยายน ซึ่ง FT ก็เพิ่มขึ้นมาก่อนข้างสูง ไฟเพิ่มขึ้นประมาณ 33% แต่เรามีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการบริหารจัดการไฟ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของโซลาร์เซลล์ พลังงานทางเลือก (Alternative Energy) ในการบริหารจัดการในส่วนนี้ และจะเข้าไปเจรจากับลูกค้าในการขอปรับเปลี่ยน (Transfer) ต่างๆ ที่จะปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับสถานการณ์มากขึ้น ทั้งนี้ลูกค้าใหม่ๆ ที่เข้ามา เราจะทำการปรับเปลี่ยน (Transfer) ลำดับที่ 2 ทั้ง PUE และ FT ตามไปที่ลูกค้าโดยตรง ซึ่งจะตัดความเสี่ยงในส่วนนี้ได้

10. บริษัทมีแผนจะเข้าไปวางเครือข่ายหรือให้บริการลูกค้าในพื้นที่ EEC หรือไม่ บริษัทได้ประโยชน์จากการที่ AWS ที่เข้ามาตั้ง Data Center ด้วยหรือไม่ครับ Drone และ Anti Drone จะมีการขยายตลาดไปส่วนอื่นๆ อย่างไร

ตอบ ในเรื่องของ EEC เรามีโครงข่ายที่พร้อมให้บริการอยู่แล้ว ลูกค้าใน EEC ไม่ว่าจะเป็นนิคมอุตสาหกรรมใดๆ รวมไปถึงหน่วยงานใหม่ๆ ที่เข้าไปสร้าง พื้นที่ของตัวเองในพื้นที่ EEC บริษัทฯ ก็มีการให้บริการอยู่บ้าง โดย ธุรกิจ Data Center มีคำว่า Regional มีคำว่า Edge มีคำว่า Co-Location มีคำว่า Pop Point of presence เราเชื่อว่า Regional จะเป็นอะไรที่หน่วยงานอยากจะทำเอง แต่ Edge Data Center เป็นอะไรที่หน่วยงานน่าจะพิจารณาในการเช่า บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่า เรามีศักยภาพที่จะสามารถให้บริการลูกค้ากลุ่มนี้ได้

สำหรับ Drone และ Anti Drone บริษัทฯ เชื่อว่ามีความสำคัญ ซึ่ง Anti Drone ได้มีการเข้าไปปฏิบัติการในพื้นที่สำคัญๆ และอีกหลายพื้นที่ที่ยังไม่มี Anti Drone บริษัทฯ ก็จะเข้าไปนำเสนอบริการดังกล่าว บริษัทฯ มองว่าน่าจะมีโอกาสอีกพอสมควร โดยหน่วยงานที่จะให้ความสำคัญนี้ส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานทางด้านภาครัฐ Drone จะเป็นอีกบริการหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสนใจทั้งภาครัฐและเอกชน ปัจจุบันเรามีการพัฒนา ในเรื่องของ Drone ที่บริษัทฯ คุยกับเอกชนและ บริษัทอสังหาริมทรัพย์ รายหนึ่งเอาไว้ ซึ่งส่วนนี้หากเป็นรูปเป็นร่างจะมานำเรียนแจ้งอีกครั้ง ใครที่ไปท่องเที่ยวในจังหวัดท่องเที่ยวอาจจะเห็น Drone ของเราบริษัทฯ บินส่งของในพื้นที่ที่เป็นพื้นที่ที่บริษัทฯ ควบคุมได้ ซึ่งส่วนนี้เองจะเป็นบริการแบบหนึ่ง และโควิดจะเป็นตัวหนึ่งที่ขับเคลื่อน เราอาจจะไม่ได้เจอกับคน เราก็ใช้โดรนหรือหุ่นยนต์ในการส่งของต่างๆ ที่สามารถที่จะถือหรือหิ้วขึ้นไป แต่พื้นที่ในการทำงานของโดรนเองจะต้องเป็นพื้นที่จำกัด ซึ่งเรามีการหารือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง หากมีตัวอย่างจะมานำเรียนแจ้งอีกครั้ง

11. ช่วยเล่าเรื่อง Data Center ว่าเราได้ขายเข้ากองทุนแล้วเป็นอย่างไร และต่อจากนี้เรารับรู้รายได้ได้อย่างไร เงินที่ได้มาให้ประโยชน์อะไรกับเราบ้าง

ตอบ บริษัทฯ รับรู้รายได้ปกติในเรื่องของการให้บริการต่างๆ อย่างธุรกิจ Data Center มีรายได้ ต่อปี 80 – 100 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ให้บริการปกติ บริษัทฯ ก็สามารถรับรู้รายได้ปกติ เงินที่ได้มาก็ใช้คืนเงินกู้ลด D/E Ratio ต่างๆ ซึ่งดำเนินการไปแล้ว และปรับ โครงสร้างต่างๆ มาให้บริษัทฯ มี Cash Flow หรือฐานทุนที่ค่อนข้างแข็งแกร่งมากขึ้น

12. ก่อนหน้านี้ มีธนาคารรายหนึ่งที่เป็นลูกค้าหลักของเรา มีปัญหาเรื่อง internet banking อยากทราบรายละเอียดว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นเกี่ยวข้องกับ datacenter ของเรา หรือไม่อย่างไร และมีแนวทางการป้องกันปัญหาอย่างไร

ตอบ สำหรับ Internet Banking ที่ลูกค้ามีเรื่องของ Application ในการโอนเงินแล้วมีปัญหาเข้าไม่ได้ ต้องเรียนว่าหลักๆ จะเป็นเรื่องของ Application โดยส่วนใหญ่ที่เกิดปัญหาก็คือ Application ไม่สามารถรับ-ส่งข้อมูล ได้เพียงพอ ยกตัวอย่างเราไปซื้อลอตเตอรี่ บางทีอาจจะล้มเพราะ รับ-ส่งข้อมูลไม่พอ แต่อันนี้ไม่ได้พูดถึงลูกค้ารายนี้ แต่ว่าเป็นลูกค้าของเรา ก็คือธนาคารที่มีการรวบรวม ก็มีปัญหาเรื่อง Internet Banking ผมเข้าใจว่าจากข่าวทางผู้บริหาร ทางหน่วยงานของลูกค้าเองก็ได้ชี้แจงว่าเกิดจากอะไร จึงเรียนยืนยันในฝั่งของอินเตอร์ลิงค์ เทเลคอม ว่าธุรกิจ Data Center ของเรายังแข็งแกร่ง มีเสถียรภาพ การให้บริการ จึงไม่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ดังกล่าว บริษัทฯ มีแนวทางป้องกัน เนื่องจากไม่ได้เกิดที่เรา แนวทางป้องกันก็คงไม่ได้เกี่ยวกับบริษัทฯ เป็นแนวทางของทางลูกค้า แต่แนวทางในธุรกิจ Data Center บริษัทฯ มุ่งหวัง และให้บริการที่มีเสถียรภาพสูงสุด แนวทางป้องกันของบริษัทฯ คือหมั่นตรวจเช็คอุปกรณ์ต่างๆ และมีการออกแบบไว้ให้เป็น 2N ในระบบต่างๆ ที่แข็งแรง ซึ่งหากนักลงทุนรายไหนสนใจอยากมาเยี่ยมชม Data Center ของบริษัทฯ สามารถรวมกลุ่มกัน แล้วประสานงานกับฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทฯ เพื่อขอเข้าเยี่ยมชมกิจการได้

13. บริษัทมีแผนจัดการต้นทุนการเงินในภาวะดอกเบี้ยขาขึ้นอย่างไรบ้างครับ? มีแผนจะออก Bond บ้างไหม

ตอบ สำหรับการออก Bond เป็นส่วนหนึ่งที่บริษัทฯ มองอยู่เช่นกัน และปัจจุบันบริษัทฯ ก็ได้รับเรตติ้งจาก TRIS Rating ซึ่งถือว่าอยู่ในเรตติ้งที่ค่อนข้างดี ทั้งนี้แผนการออก Bond ก็มีการคุยกันภายใน โดยบริษัทฯ ขอคู่สถานการณ์ของการเก็บเงิน ที่ได้ดำเนินการ รวมไปถึงแผนการขยายที่บริษัทฯ จะขับเคลื่อน โดยในภาวะที่คิดว่าผลประโยชน์ประกอบกิจการของบริษัทฯ มีศักยภาพในการเติบโตต่างๆ ในส่วนนี้ก็จะอยากจะดูตรงนี้ก่อนแล้วลองเอามาพ่วงกับแผนของการออก Bond ก็ขอชี้แจงว่าอยู่ในแผนที่พิจารณา และดูอยู่ว่าเหมาะสมในช่วงเวลาใดๆ

14. สต็อกท้าย data center แต่ละ day จะกำไรต่อปีเท่าไรในระยะยาว

ตอบ ในธุรกิจของบริษัทฯ มีกำไรเฉลี่ยอยู่ที่ 20 – 30% อยู่แล้วใน Data Center แห่งแรก และแห่งที่สอง บริษัทฯ มี Data Center อยู่ระหว่างการลงทุนและหาลูกค้าเข้ามาเพิ่ม คาดว่ากลางปีหน้าจะเริ่มมีกำไรเกิดขึ้น

15. บริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนอย่างไรบ้าง

ตอบ บริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน

16. ดูจากราคาในปัจจุบัน หากไม่มีการแปลง warrant W3 W4 เพิ่มเติม จะกระทบการสถานะการเงินหรือแผนการลงทุนของบริษัทอย่างไร

ตอบ บริษัทฯ ขอชี้แจงว่า ไม่เกี่ยวกับแผนการลงทุน

17. เป้ารายได้ที่ 3200 ล.บยังขาดอยู่ 1,000 ลบ ขากว่าจะรับรู้ในปีนี้ได้ บวก,ลบกี่ล้าน ครับ

ตอบ บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นที่จะทำให้ได้ตามเป้าหมายที่ 3,200 ล้านบาท โดยปัจจุบันมี Contract on Hand ที่คาดว่าจะรับรู้ในไตรมาส 4 ทั้งในส่วนของ ITEL และ Blue Solution รวมกัน 999 ล้านบาท

18. แนวโน้มผลการดำเนินงานในช่วงไตรมาส 4/65 มีทิศทางเติบโตจากช่วงเดียวกันของปีก่อน และไตรมาสก่อนหรือไม่ เพราะอะไร

ตอบ บริษัทฯ มีรายได้รวมสำหรับงวดเก้าเดือนที่ 2,220 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 88 ของรายได้ปี 2564 โดยปีนี้บริษัท ตั้งเป้าหมายรายได้ที่ 3,200 ล้านบาท

ภาพรวมทั้งปี 2565 จะมีการเติบโตจากปีก่อนเท่าไร เพราะอะไร

ตอบ ปีนี้บริษัท ตั้งเป้าหมายรายได้ที่ 3,200 ล้านบาท ถ้าทำตามเป้าหมายได้จะโตประมาณร้อยละ 27 เมื่อเทียบกับปี 2564



19. AIS+3BB จะมีผลอย่างไรกับบริษัท จะทำให้งานติดตั้งลดลงไหม แล้วที่ Amazon จะเข้ามาตั้ง Data Center จะมีผลอย่างไรบ้าง

ตอบ AIS+3BB จะทำให้มีโครงข่ายสำหรับให้บริการอินเทอร์เน็ตเพิ่มมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทนั้น โฟกัสงานติดตั้งทั้งในส่วนโครงข่ายตอนนอก และงานติดตั้งโซล่าเซลล์ที่สถานีฐาน จึงทำให้ได้รับผลกระทบไม่มากนัก

ในส่วนของการเข้ามาของ AWS ดิกับประเทศไทย และการที่ AWS เลือกประเทศไทยเป็น Regional Hub หมายถึง AWS มีการให้ความสำคัญกับประเทศไทย โดยตามโครงสร้างที่ AWS ได้มีการออกข่าวบริษัทฯ เชื่อว่า AWS จะมีการลงทุนใน Data Center ของตัวเองไม่น้อยกว่า 2 ที่ บริษัทฯ เชื่อว่าในปัจจุบัน AWS ได้มีการลงทุนและสร้าง Data Center ทั้งนี้จะมีในส่วนของเทคโนโลยีที่เรียกว่า Edge Data Center ที่ย่อยลงมาจาก Regional Data Center บริษัทฯ มองว่า AWS เองต้องมองหา Edge Data Center เช่นกัน ซึ่งบริษัทฯ สามารถให้บริการในส่วนนี้ได้ และบริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ มีศักยภาพเพียงพอและพันธมิตรของเราก็มี ฐานลูกค้า (Connection) หรือ ความสัมพันธ์ที่ดี (Relation) ที่ทำอยู่ในปัจจุบัน โดยบริษัทฯ ไม่มีการปรับลดการเติบโต เพราะบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการที่ AWS เข้ามาจะเป็นแรงหนุนที่ทำให้ธุรกิจ Data Center ของบริษัทฯ เติบโตใน ETIX Bangkok #1 ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการใช้บริการลูกค้าในลักษณะ Cloud Service Provider ขนาดใหญ่อยู่แล้ว

20. ค่าไฟที่เพิ่มขึ้น จะกระทบกำไรมากไหม ทางบริษัทฯ จะสามารถจัดการต้นทุนได้อย่างไร

ตอบ ค่าไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นประมาณ 33% เมื่อเทียบกับปีก่อน กระทบกำไรขั้นต้นของธุรกิจ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ กำลังที่จะติดตั้งพลังงานทางเลือก เช่น โซล่าเซลล์ เพื่อช่วยประหยัดค่าไฟฟ้า

21. What is your 2023F guidance?

Ans. We aim target for 2023 at 3,500 MB

ตอบ บริษัทตั้งเป้าในปี 2566 ที่ 3,500 ล้านบาท