

## Q&A : OPP Day Year end 2022

วันพุธที่ 8 มีนาคม 2566

1. บริษัทมีแผนที่จะเพิ่มรายได้ เพิ่มลูกค้าของธุรกิจบริการเครือข่ายกับ ดาต้า เซ็นเตอร์ ภายใน 2-3 ปีนี้ อย่างไร เพราะว่ามีอัตรากำไรที่ดีกว่าธุรกิจติดตั้งเครือข่าย

ตอบ บริษัทฯ จะสร้างเพิ่มที่ 1.5 เมกะวัตต์ สำหรับ Day 3 0.5 เมกะวัตต์จะ Reserve ไว้ให้กับลูกค้ารายเก่า และอีก 1 เมกะวัตต์ บริษัทฯ พยายามจะขายไปหาลูกค้า โดยที่เราอยากจะหาลูกค้าทุกราย แต่ก็พยายามจะ โฟกัสลูกค้ารายสำคัญๆ เป็นหลัก

2. ธุรกิจดาต้า เซ็นเตอร์ของ ITEL จะสามารถแข่งขันกับคู่แข่งระดับ Global ที่มีสาขา Backup ข้อมูลอยู่ทั่วโลกได้อย่างไร

ตอบ Global player เข้ามา โดยมี 2 option คือ เข้า กับ สร้าง การสร้างต้องใช้เวลา การเข้าขึ้นใช้ได้เลย เพราะฉะนั้น บริษัทฯ เชื่อว่า global player เวลาเข้ามา เขาก็มี strategy ทั้งไฮบริด สร้างด้วย เข้าด้วย ซึ่งเราจะเล่นบทบาทในเรื่องของการเป็นผู้ให้เช่า แล้วเขาก็มาเช่าเรา แล้วเราก็มีมาตรฐานระดับโลก เราเป็นมาตรฐานที่ certified uptime tier standard ซึ่งทำให้เราได้รับความไว้วางใจ รวมไปถึงพาร์ตเนอร์ของเราที่ไม่ได้มีดาต้า เซ็นเตอร์แค่ที่เมืองไทย ยังมีที่ออสเตรเลีย ฝรั่งเศส ฯลฯ แล้วก็เรื่องของฐานทุนที่ค่อนข้างแข็งแกร่ง ทำให้เราเป็นตัวเลือกที่ดี และพิสูจน์มาแล้วว่าเรามีลูกค้าระดับโลกมาใช้บริการกับเราแล้ว

3. ทิศทางผลดำเนินงานไตรมาสที่ 1 ปี 2566 การรับงานใหม่ ประมูลงานใหม่ และงบลงทุนปีนี้ ใช้ด้านใดบ้าง

ตอบ หากมองในภาพใหญ่ บริษัทฯ อยากเห็นตัวเลขโตไปที่ประมาณ 3,500 - 3,700 ล้านบาท ประกอบไปด้วย 1,700 ล้าน บวก 1,900 ล้าน นี่คือนับตัวเลขที่เราอยากเห็น สำหรับงบลงทุน ปัจจุบันยังไม่มี significant ลงทุนสำคัญๆ ยกเว้นการลงทุนใน Day-3 ดาต้า เซ็นเตอร์ ซึ่งเรามีความคิดที่จะลงทุนประมาณ 75-100 ล้าน ซึ่งสัดส่วน D/E ประมาณ 1:1 อันนั้นคือแผน เพราะฉะนั้นเราน่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 50-100 ล้าน Maximum ในความเป็นจริงจะมีเรื่องของ การ financing เรื่องของ debt financing ด้วย ซึ่งในส่วนนี้ไม่ได้ใช้ งบลงทุนมากมาย ส่วนถัดไปก็คือเงินที่มีอยู่ เราอาจจะไปดู M&A ในบริษัทที่น่าสนใจ ซึ่งจะเป็นแผนขึ้น

ต่อไปที่เราจะดำเนินการ ในเรื่องของการใหม่ๆ ทางบริษัทฯ มีเรื่องของการติดตั้งที่ได้มาแล้ว อย่างที่ได้อัปเดตไป ค่ายสีเขียว 249 ล้านบาท และค่ายสีแดงที่เราคาดว่าจะได้อีกประมาณ 290 กว่าล้าน ซึ่งก็อยู่ระหว่างไฟนอลต่างๆ แล้วก็ก็มีเรื่องของ Installation สำหรับ Solar เสาโทรคมนาคม ที่จะเป็น major theme ซึ่งผมเชื่อว่าภายในสิ้น Q1 หรือต้น Q2 เราน่าจะเห็นภาพที่ค่อนข้างชัดเจน เรามีฐานลูกค้าที่ strong และขึ้นขอบในบริการของเรา เพราะฉะนั้นรายได้ประมาณ 1,000-1,200 ล้านบาทต่อปี เราน่าจะทำได้ในส่วนนี้ งานประมูลใหม่ๆ หรืองานที่เราไปนำเสนอบริการทั้งทางภาครัฐและเอกชน ทางบริษัทฯ ก็คงมีงานเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

#### 4. แนวโน้มรายได้และกำไรของธุรกิจ data service ใน Q1/23 และ Q2/23 น่าจะใกล้เคียงกับ Q4/22 ไหม เพราะยังไม่ได้ต่อสัญญา USO1

ตอบ หากยังไม่ได้ต่อสัญญา USO ก็จะมีรายได้ที่หายไป ในขณะที่ทางบริษัทฯ ต้องรอให้การเซ็นสัญญาในเรื่องของการ values add service ต่างๆ เข้ามา ซึ่งจะช่วยให้ margin กลับไป โดยตอนนี้เราก็พยายามดูว่ามีตัวแปรไหนบ้างที่สามารถทำได้ในเรื่องของการควบคุม GP margin โดยหากมองภาพใหญ่ เราเชื่อว่าจะอยู่ที่ประมาณ 20-25%

#### 5. ปัจจุบันบริษัทมีจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ Data Service อยู่กี่ราย และทีมผู้บริหารประเมินว่าด้วย Resource ปัจจุบันจะสามารถให้บริการลูกค้า Data Service ได้สูงสุดกี่ราย

ตอบ บริษัทฯ มีลูกค้าในมืออยู่ประมาณ 880 ราย utilization อยู่ที่ 62 เปอร์เซ็นต์ เราเชื่อว่าสิ่งที่เรามีอยู่ปัจจุบันยังสามารถเพิ่มลูกค้าได้มากขึ้น ตามสถานะของตลาด ซึ่งจะมีทั้งหมด 3 มุมมอง โดยมุมมองที่ 1 คือตลาดที่ไม่ได้เป็นลูกค้าที่ใช้บริการ Data Service อยู่แล้ว ยกตัวอย่างเช่น ร้านอาหารอาจจะไม่จำเป็นต้องใช้ MPLS ไม่ต้องใช้ Data Service อาจจะใช้อินเทอร์เน็ตก็ได้ แต่ปัจจุบันจะเห็นได้ว่าร้านอาหารต่างๆ ที่มีเครือหรือมีสาขา เริ่มมีการนำระบบเข้ามาใช้ในการดำเนินงาน ยกตัวอย่างเช่น ร้านอาหารไอ้กะจู้ เป็นต้น ซึ่งเป็นลูกค้าของบริษัทฯ เพราะฉะนั้นแล้วเราจะเห็นว่ากลุ่มลูกค้ารายย่อยพวกนี้ ที่เป็นลักษณะ SME โตขึ้นมา ก็จะเริ่มใช้บริการที่เป็น Data Service มากขึ้น เพราะมีความมั่นคงกว่า เสถียรกว่า และสามารถส่งข้อมูลต่างๆ ได้ดีกว่า อันนี้ก็คือสิ่งที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการ รวมไปถึงสาขาเหล่านั้น มีกล้อง CCTV แทนที่จะเก็บไว้ที่สาขา ก็สามารถส่งมารวมที่ศูนย์กลาง เพื่อรองรับความต้องการใช้งานจากข้อมูลดังกล่าว ซึ่งก็สามารถทำตรงนั้นได้ ส่งผลให้ MPLS เข้ามามีบทบาทสำคัญ ก็จะเป็นตัวหนึ่งที่ทำให้ตลาดเติบโต มุมที่ 2 คือตลาดลูกค้าที่ใช้บริการอยู่แล้ว แต่มีการขยายสาขา ทางบริษัทฯ ก็สามารถเข้าไปแข่งขันในเรื่องนี้ได้ หรือแม้กระทั่งไม่ใช่ลูกค้าของเรา เราก็เข้าไปแข่งขันได้ มุมที่ 3 ก็คือลูกค้าที่เป็น Global Player ที่มา เขาก็ต้องใช้บริการที่ดี กลุ่ม

นี่ก็จะเป็นลักษณะที่เราจะเข้าไปหาลูกค้าเหล่านี้ได้ ทางบริษัทฯมี resource เพียงพอ ที่สามารถให้บริการกับลูกค้าได้ เราไม่ลิมิตว่าจะเป็นการจำนวนเท่าไร ก็ราย แต่พยายามควบคุมไม่ให้เกิน 80 เปอร์เซ็นต์ ไม่ให้เกิดเรื่องของ traffic conjunction ต่างๆ

## 6. โอกาสในการต่อสัญญาฉบับ สำนักงานกสทช.

ตอบ การต่อสัญญามีโอกาสเกิดขึ้นทั้งได้และไม่ได้ แต่เรียนว่าเราเป็นผู้ให้บริการเดิมที่ให้บริการอยู่แล้ว และสำนักงานกสทชก็ลงทุนในการให้เราเป็นผู้รับผิดชอบโครงการ เพราะฉะนั้น โอกาสที่จะทำให้กสทชต่อสัญญากับเรา หรือว่าใช้บริการกับเราต่อ ก็มีโอกาเป็นไปได้อย่างสูง ทางบริษัทฯ ค่อนข้าง positive ในมุมมองนี้

## 7. ดีแทคควรรวมทรูกระทบงานของ ITEL ใหม่ ถ้าหากมีการรวมเสาสัญญาณ

ตอบ Opportunity ที่จะเกิดขึ้น หนึ่งก็คือเรื่องของการใช้โครงข่าย มีการเปลี่ยนจากโครงข่ายใดๆ ก็แล้วแต่ที่ค่ายสัฟไฟร์อยู่ แล้วมาใช้โครงข่ายของทรู หรือใช้โครงข่ายของเรา อันนี้ก็จะได้ประโยชน์มากขึ้น อันที่สองคือถ้าเขามีการรวมเสาสัญญาณมากเท่าไรก็แล้วแต่ จะทำให้ปริมาณเสาที่ทรูมีอยู่เพิ่มสูงขึ้น เราก็อาจจะมี opportunity ในเรื่องของธุรกิจทางด้านการติดตั้งให้กับ Solar แต่ต้องเรียนว่าการรวมเสาจริงๆ อาจจะไม่ได้เป็น positive term เท่าไร เพราะว่าพื้นที่การให้บริการของค่ายมือถือทุกเจ้า จริงๆ เขาก็จะตั้งเสาอยู่ใกล้ๆ กัน เพราะฉะนั้นเราอาจจะไม่ได้มองตรงนี้เป็น positive สำหรับเราเท่าไรในการควรรวมเสาสัญญาณ แต่เราก็มีสายสัมพันธ์ที่ดี แล้วก็ทำงานกับทรูมายาวนาน เป็นไม่กับบริษัทที่เซ็นสัญญาระยะยาว 10 ปีกับทรูได้ เพราะฉะนั้นเราเชื่อว่าเราน่าจะสามารถที่จะ maintain ตรงนี้ได้ แล้วการใช้บริการของเรา ก็เป็นบริการที่เขาเห็นศักยภาพเราอยู่แล้ว เป็นเรื่องของความมั่นใจ

## 8. บริษัทฯ มีแผนจะรับผิดชอบ Solar Roof บ้างไหม

ตอบ Solar Roof ที่เป็นบ้าน เป็น retail ไม่ได้รับทำ เนื่องจากไม่ใช่ area of expertise ของบริษัทฯ แล้วก็เข้าไปแข่งขันกับคนอื่น ๆ อีกมากมาย แต่พื้นที่ที่เป็น expertise เราจะใช้ทีมงาน กองงานของบริษัทฯ ที่เรามีอยู่เข้าไปติดตั้งตามเสาโทรคมนาคม ในขณะที่เดียวกันเสาโทรคมนาคม player ที่ติดตั้งตามโรงงาน ตามบ้าน ก็ไม่อยากจะทำ เพราะว่าการขั้บรถเพียงเพื่อคิด 4 - 5 แผ่น อาจจะคุ้ม เพราะฉะนั้นเราเชื่อว่าการพยายามจะเอาสิ่งที่เรามี จุดแข็งที่เราโดดเด่น ไปหาตลาดที่ใช่ ซึ่งวันนี้เราเชื่อว่าการติดตั้ง Solar สำหรับเสาโทรคมนาคมคือตลาดที่ใช่ player ณ ปัจจุบัน ยังไม่เยอะ และถ้าถึงขั้นที่ต้องแข่งขัน เราก็สามารถพูดได้ว่าเราติดตั้ง

ทั้งหมดก็ต้นแล้ว ทำให้สร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้ โดยที่ไม่ต้องไปเริ่มนับหนึ่งใหม่กับคนที่อาจจะต้องเริ่มนับหนึ่งใหม่ ในเรื่องของ การ training, certification หรืออื่นๆ

### 9. บริษัทจะถือหุ้น Blue Solution หลังจาก IPO ก็เปอร์เซ็นต์

ตอบ Policy ตรงนี้ยังไม่มีความชัดเจนใดๆ บริษัทฯ ตั้งใจที่จะถือหุ้น Majority ใน Blue Solution แล้วก็ console เข้ามาในงบของ ITEL ทั้งนี้ฝ่ายบริหารเองยังคิดว่าเงินลงทุนที่ ITEL และผู้ถือหุ้น ITEL ได้ร่วมกันลงทุนในตลอดระยะเวลาตั้งแต่ปี 2022 มาจนถึง spin off เนี่ย เราอาจจะมีการขายหุ้นบางส่วนออกมาเพื่อคืนเงินลงทุนตรงนี้ก็กลับมาให้ ITEL และผู้ถือหุ้นของ ITEL เป็นแค่กรอบความคิด แต่ยังไม่ใช่ solid หากมีอะไร solid จะอัปเดตให้ทราบอีกครั้ง แต่เราเชื่อว่า Blue Solution เป็นบริษัทที่ดี แล้วก็จะมี synergy กับเราด้วย

### 10 งานของ Blue Solution มีส่วนที่ทับซ้อนกับ ITEL บ้างไหม

ตอบ จริงๆ แล้ว ITEL สามารถไปติดตั้งอุปกรณ์เองได้ไหม ITEL สามารถไปวิ่งงาน ไปเดินงาน ไปอะไรต่างๆ ได้ไหม จริงๆ ต้องบอกว่าเราทำได้ เพราะลักษณะงานคือ System Integrator แต่ถามว่ามั่นใจ expertise ของเราไหม ITEL คุณลูกค้าหลากหลาย Blue Solution คุณลูกค้าเป็นกระจุก เป็นที่ๆ ไป เพราะฉะนั้นจริงๆ แล้วธรรมชาติของการโฟกัสลูกค้ากระจาย กับ โฟกัสลูกค้าเป็นที่ๆ นั้นไม่เหมือนกัน หากมองในเชิงลึกก็จะเห็นว่าไม่ได้ทับซ้อนกัน ด้วยวิธีการทำงานที่แตกต่าง และ nature ของลูกค้าที่แตกต่างกัน แต่ถ้ามองเป็นเนื้องานว่าทำได้ไหม ก็อาจจะทับซ้อนกันในมุมของเนื้องาน แต่สุดท้ายแล้วตอนจบของภาพนี้ ITEL บวก Blue Solution มี synergy แทนที่ Blue Solution จะไปจ้างคนอื่นติดตั้ง Fiber Optic แต่เรามีคนที่อยู่ในพื้นที่อยู่แล้วในพื้นที่ใดๆ ก็แล้วแต่ เขาจ้างเราถูกกว่า ได้กำไรมากขึ้น จากที่เขาต้องไปเช่าคนอื่น เป็นต้น เพราะฉะนั้นพวกนี้ก็จะทำให้เกิด synergy ในกลุ่มของเราได้

### 11. ต้นทุนทางการเงินที่เป็นดอกเบี้ยลอยตัว มีสัดส่วนเท่าไร

ตอบ ต้นทุนทางการเงินตอนนี้ ดอกเบี้ยลอยตัวเป็น 2 ใน 3 ของหนี้สินทั้งหมดที่มีดอกเบี้ย เรียกว่าปีที่แล้วหนึ่งในนั้นที่อยากพูดถึง ถ้าไรเราเพิ่มขึ้นจากปี 2021 แค่หนึ่งล้าน เป็น 252 ล้าน อาจจะคูณน้อยไป จากเป้าที่เราเคยตั้งไว้ 320 ล้าน แต่ถ้าไปดูในเชิงของ finance cost ปีที่แล้ว เรากระโดดขึ้นไป 144 ล้าน จากเป้าจริงที่ควรจะเป็นอยู่ที่ประมาณ 90-100 ล้าน 144 ล้านที่ขึ้นมาจากเป้า ก็เกิดจากการเก็บเงินไม่ได้ของเรา ที่ carry กันมาเป็นระยะเวลานาน แล้วเราต้องเสียดอกเบี้ยในส่วนนั้น ก็เลยเป็นที่มาที่เราอยากแลกที่จะแลกสัญญากับลูกค้า แล้วก็ขอเป็นการเก็บเงิน เพราะฉะนั้นปีนี้เป็นเป้าหมายหลักที่เราวางไว้คือพยายามควบคุม finance cost ให้

อยู่ที่ประมาณ 90-100 ล้าน ซึ่งเราเชื่อว่าเราเก็บเงิน majority ส่วนใหญ่เก็บมาได้หมดแล้ว USO2 การเก็บเงิน  
เข้าที่ดีกว่า USO1 เพราะฉะนั้นไม่เกิดปัญหานี้ในอนาคตอย่างแน่นอน เราจะมีประสิทธิภาพในเรื่องของการ  
เก็บเงินที่ดีขึ้น

## **INTERLINK TELECOM PUBLIC COMPANY LIMITED**

48/66 Soi Rung-Reung, Ratchadaphisek Rd., Samsenok, Huay Khwang, Bangkok 10310, Thailand

Head Office : 0 2666 2222 Fax : 0 2666 2299 Email : [info@interlinktelecom.co.th](mailto:info@interlinktelecom.co.th)

Network Management Center : 0 2666 2288 Fax : 0 2666 2298

Website : [www.interlinktelecom.co.th](http://www.interlinktelecom.co.th) Facebook : [InterlinkTelecomPublicCompanyLimited](https://www.facebook.com/InterlinkTelecomPublicCompanyLimited) YouTube : [ITEL CHANNEL](https://www.youtube.com/ITELCHANNEL)

