



Highest Security Fastest Speed Nationwide Coverage Ultimate Connectivity



Telecom^{'''}
PUBLIC COMPANY LIMITED

Agenda

- **Company Timeline**
- **Group and Company Structure**
- **Products and Services**
- **2016 Performance Recap and Recent Update**
- **Other Importance Information**

Company Timeline

2550



- ก่อตั้งและจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด ภายใต้การถือหุ้น 100% ของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอสมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 30 ล้านบาท

2555



- ได้รับใบอนุญาตจาก กสทช. แบบที่สาม เลขที่ 3ก/55/001 โดยใบอนุญาตมีระยะเวลาครอบคลุม 15 ปี
- ได้รับอนุญาตให้มีสิทธิแห่งการทางที่จะติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสงไปตลอดแนวเส้นทางรถไฟ เพื่อใช้ในการให้บริการเป็นระยะเวลาครอบคลุม 30 ปี
- เริ่มดำเนินการติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสงทั่วประเทศ

2556



- เริ่มเปิดให้บริการโครงข่าย Interlink Fiber Optic โดยเน้นการให้บริการด้านคุณภาพ

2557



- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 300 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 270,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
- ซื้ออาคาร Data Center และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องจาก ILINK และเริ่มดำเนินธุรกิจให้บริการเช่าพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์
- ได้รับการยอมรับคุณภาพของศูนย์รับฝากข้อมูลจากหน่วยงาน ISO ภายใต้ ISO27001
- ได้รับอนุญาตจากสำนักงาน กสทช. ในการให้บริการวงจรเช่าส่วนบุคคลระหว่างประเทศ (IPLC) และวงจรเช่าเสมือนส่วนบุคคลระหว่างประเทศ (International IP-VPN)
- เชื่อมต่อโครงข่ายกับผู้ให้บริการโครงข่ายในต่างประเทศเพื่อที่จะสามารถให้บริการส่งข้อมูลไปยังประเทศต่างๆ เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย กัมพูชา เวียดนาม และฮ่องกง เป็นต้น

2558



- แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด / เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็น 1 บาท
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 500 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- เชื่อมต่อโครงข่ายเพิ่มเติมไปยังประเทศพม่า ที่ชายแดนประเทศไทยทั้ง 2 แห่งคือ อ.แม่สอด จ.ตาก และอ.แม่สาย จ.เชียงราย

2559



- เชื่อมต่อโครงข่ายเพิ่มเติมไปยังประเทศลาว ที่ชายแดนประเทศไทย
- เริ่มดำเนินการขยายโครงข่ายไปยัง 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ เพื่อจะให้บริการแก่ลูกค้า
- ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 200 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขาย 5.2 บาท ทำให้มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 500 ล้านบาท และมีส่วนเกินมูลค่าหุ้น 809 ล้านบาท

Group and Company Structure



บริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)
("ILINK")

- จัดจำหน่ายสายสัญญาณทุกชนิด
- นำเข้าและส่งออกสายสัญญาณทุกชนิด
- ออกแบบและก่อสร้างระบบสายเคเบิลใต้ทะเล ที่เป็นสายไฟฟ้าหรือสายสื่อสารระหว่างไฟฟ้าแรงสูงร่วมกับใยแก้วนำแสง (สาย Composite)
- ออกแบบและก่อสร้างงานโครงการระบบสายส่งไฟฟ้า (Transmission Line) สายไฟฟ้าใต้ดิน สถานีไฟฟ้าย่อยและโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้ากำลัง

95.07%



บริษัท อินเตอร์ลิงค์ เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์จี จำกัด
("IPOWER")

- ออกแบบและก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเล ทั้งสายไฟฟ้าหรือสายสื่อสารระหว่างไฟฟ้าแรงสูงร่วมกับใยแก้วนำแสง (สาย Composite)
- ออกแบบและก่อสร้างงานโครงการระบบสายส่งไฟฟ้า (Transmission Line) สายไฟฟ้าใต้ดิน สถานีไฟฟ้าย่อยและโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้ากำลัง

60%



บริษัท อินเตอร์ลิงค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน)
("บริษัทฯ" หรือ "ITEL")

- ให้บริการเช่าโครงข่ายใยแก้วนำแสง
- ให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม
- ให้บริการเช่าพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์
- ให้บริการออกแบบ ก่อสร้างและรับเหมางานโครงการดาต้าเซ็นเตอร์

100%



บริษัท อินเตอร์ลิงค์ ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด
("IDC")

- จัดทะเบียนไว้เพื่อรักษาสถานภาพของชื่อและปัจจุบันไม่ได้ประกอบธุรกิจ

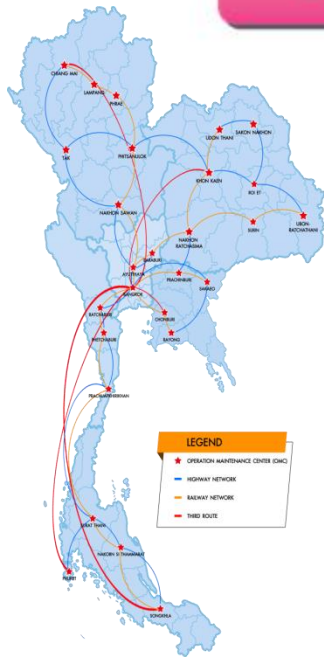
Products and Services

1. การให้บริการโครงข่ายวงจรรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง (Data Service)

2. การให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม (Installation)

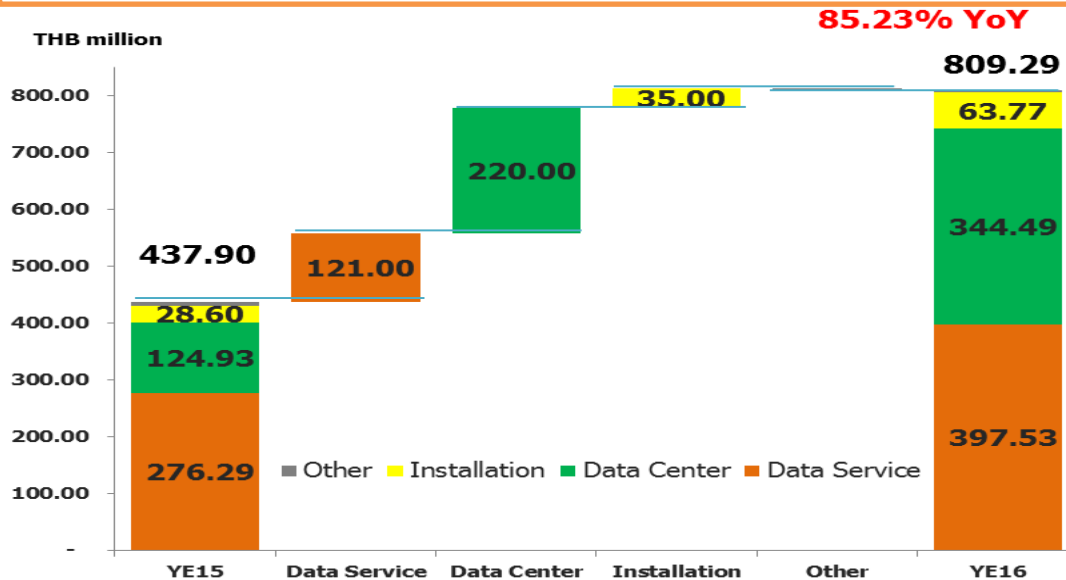
3. การให้บริการพื้นที่ศูนย์ข้อมูลหรือดาต้าเซ็นเตอร์ (Data Center)

4. การให้บริการสร้างศูนย์ข้อมูลหรือดาต้าเซ็นเตอร์ (Turnkey Data Center)



2016 Performance Recap and Recent Update

2016 Revenue



What's News in 2016

Data Service

- # of Circuit increase to **6,718** from 2,879
- # of Customer increase to **337** from 242
- % of SLA at **99.9985%**
- Major projects in 2016 are from large scale customers
- Network Coverage up to **75 provinces**

Data Center

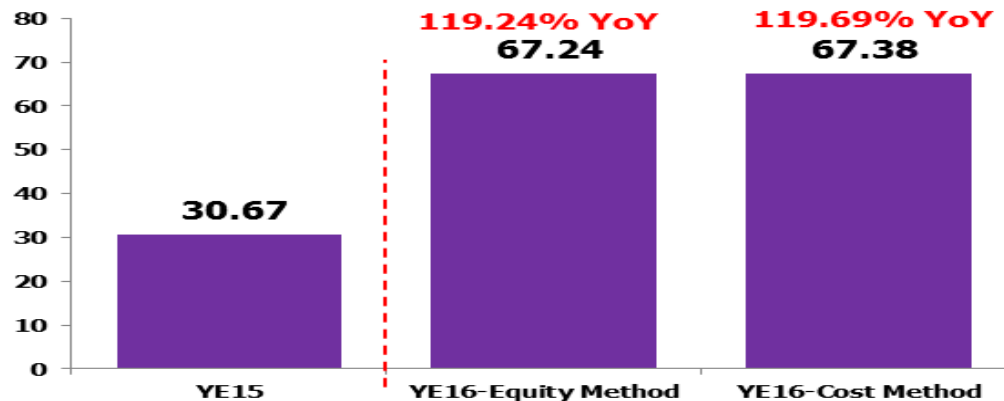
- # of customer: **13 customers** including **2 major customers**
- Run at **95% of Occupancy Rate**
- SLA at **100%**

Installation

- Major Projects Revenue Recognition are **FTTX, 4G and State Public School**
- 2 New Projects acquiring in Q3'16
PEA Installation Fiber Optic = 49 MB
State Public School Project = 89 MB
- 1 New Project acquiring in Q4'16 is PEA 24 Hours Preventive Maintenance at North and South at 56 MB and 61 MB, respectively
- Back log on hand as of YE16 = 183 MB

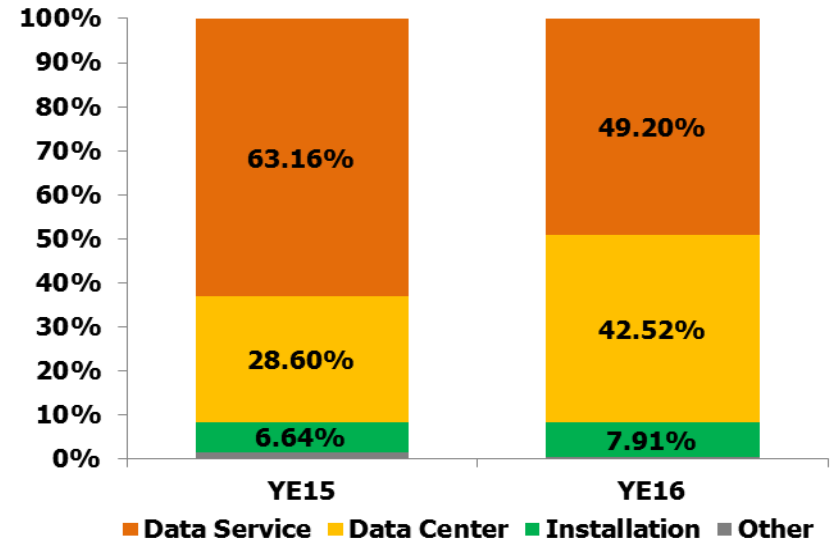
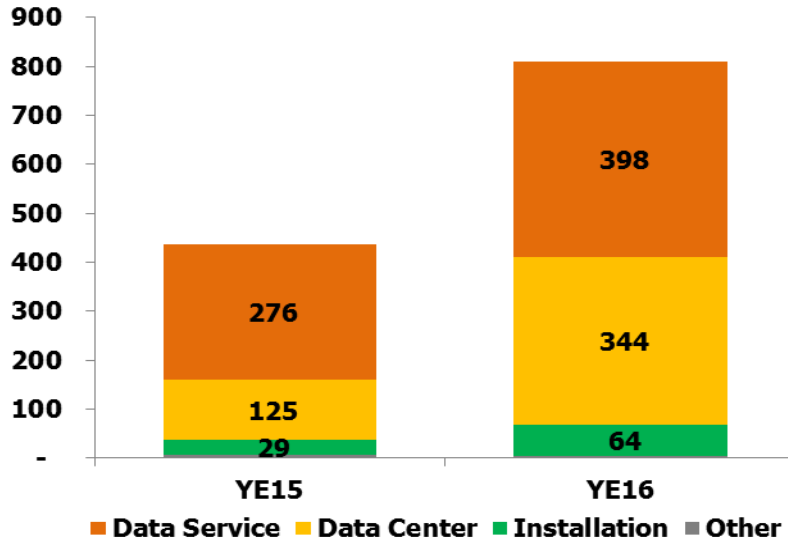
Turnkey
N/A

2016 Net Income



2016 Performance Recap and Recent Update

2016 Revenue Contribution



Maintain proportionate of **Data Service** : **Data Center** : **Installation** at **60:10:30**

Other information

Network Coverage: 75 provinces
SLA: 99.999%
IDC occupancy: 95%
2nd Data Center: Plan to service in Q1-Q2'17

MRC

Data Service +44.20% of growth YoY
Data Center +175.20 % of growth YoY

NRC

Installation +120.69 % of growth YoY

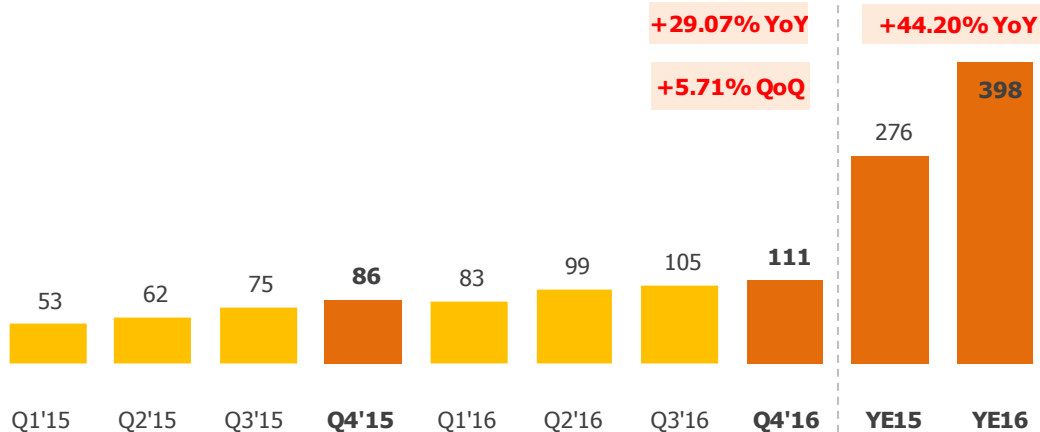
2016 Performance Recap and Recent Update

Financial Performance

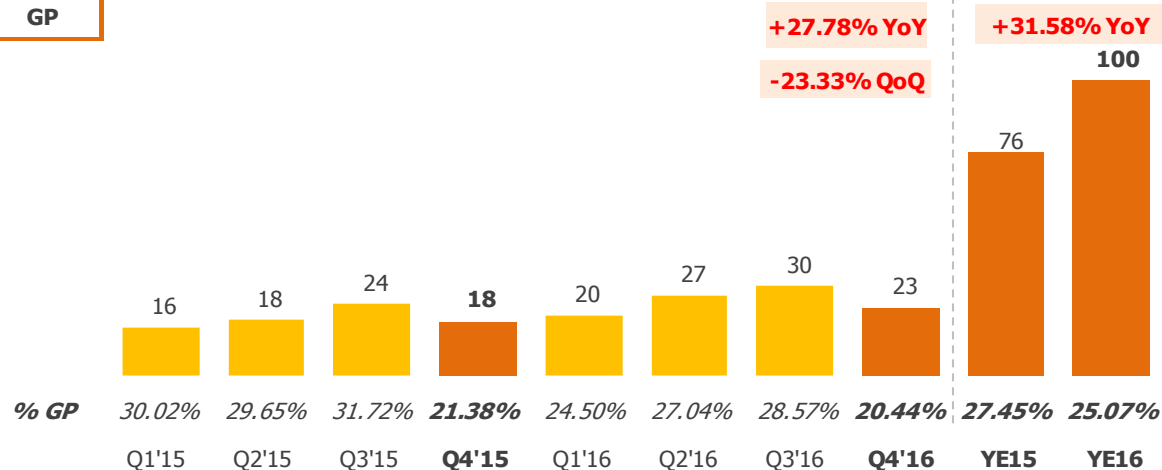
Data Service

THB Million

Revenue



GP



Key Highlights

Revenue

- Continuously growth QoQ
- Significant growth YoY
- Increased in # of customers and # of circuits are the key to success
- Nationwide network (75 provinces) as well as improving SLA helped in building customer satisfaction that lead to more revenues.

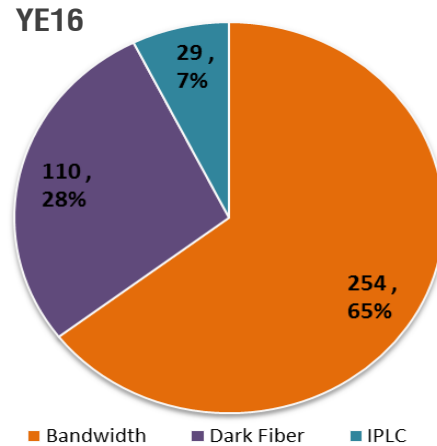
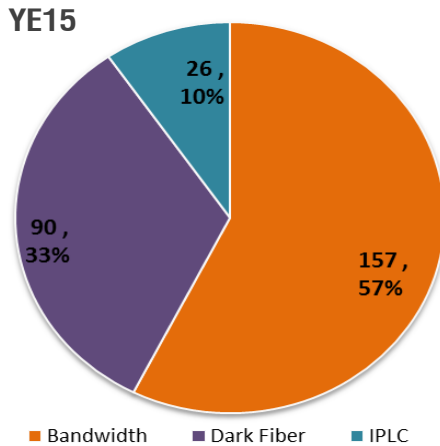
Gross Profit

- Increased in term of value but slightly decreased in term of percentage due to more expenses occurring from expanding network
- Major expenses are such as depreciation, repair and maintenance, network sub service and rental fee.
- Will effectively control of the costs in 17 onward due to the fact that no major investment in fiber optic network because the network is already covered 75 provinces.

2016 Performance Recap and Recent Update

Financial Performance

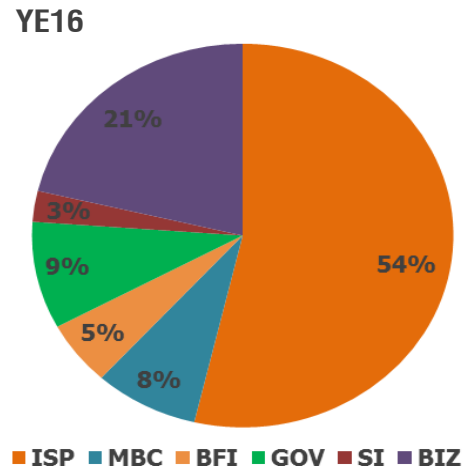
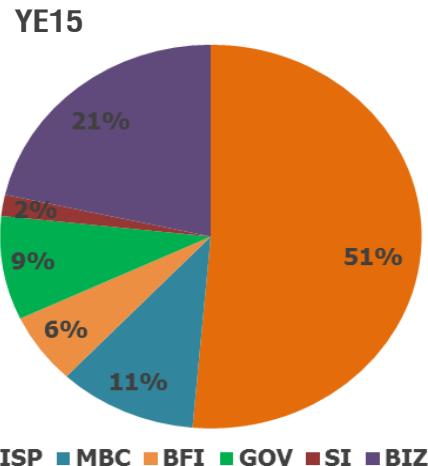
Data Service



Revenue by Service Types

- **No. 1** of data service revenues is from **bandwidth**, in which its sales are covered 65% of total data service revenue. Its growth is around 61.78% comparing to 2015.
- **No. 2** is from **dark fiber** in which its sales are covered 28% of total service revenue. Its growth is around 22.22%.
- **The last** is **IPLC** that its sales remained around 7% of total data service revenue. However, its sale value is growth around 11.54%

Revenue by segment customers



- **Ranging** of data service customers are **ISP>BIZ>MBC>GOV>BFI>SI**
- Their proportions are not significant changed comparing to 2015.
- ITEL will continuously **focus on ISP, BIZ, BFI.**

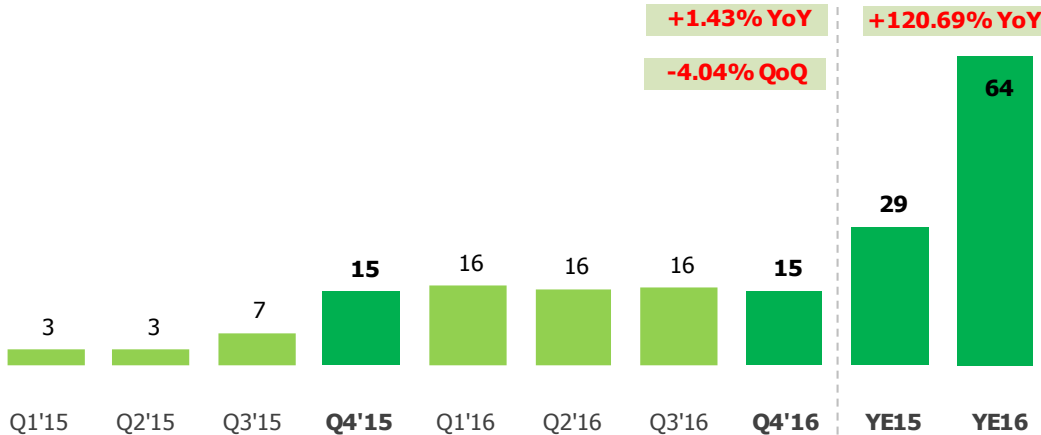
2016 Performance Recap and Recent Update

Financial Performance

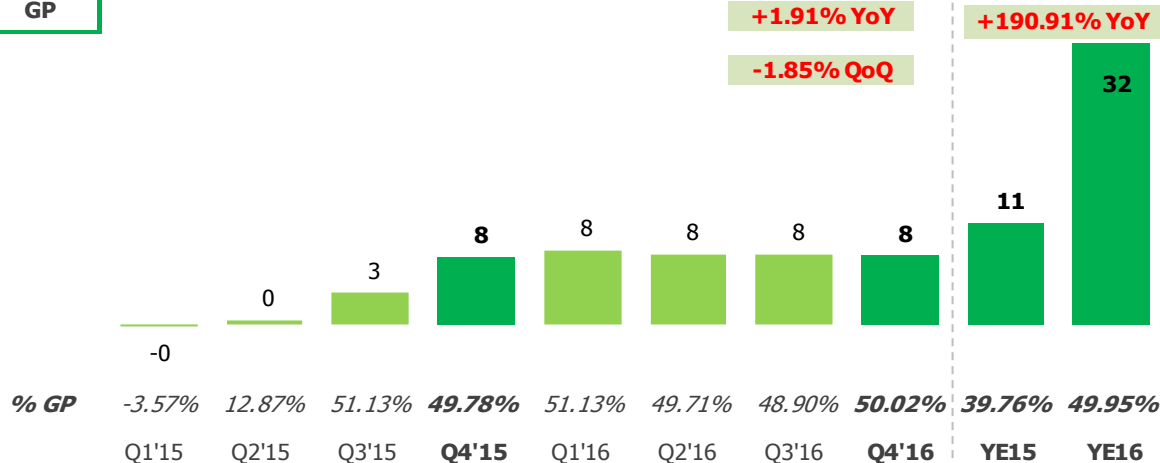
Data Center

THB Million

Revenue



GP



Key Highlights

Revenue

- Significantly growth in 16 is from acquiring new major customer since Q4'15
- Maintained level of revenue around 15-16 MB since Q3'15, the variances are from electricity charge.
- Having 2 major customers with **95% utilization of capacity**

Gross Profit

- Increased in term of value as well as in term of percentage due to more utilization its capacity up to 95% since the late of 2015.
- **Control level of % GP is around 45%**

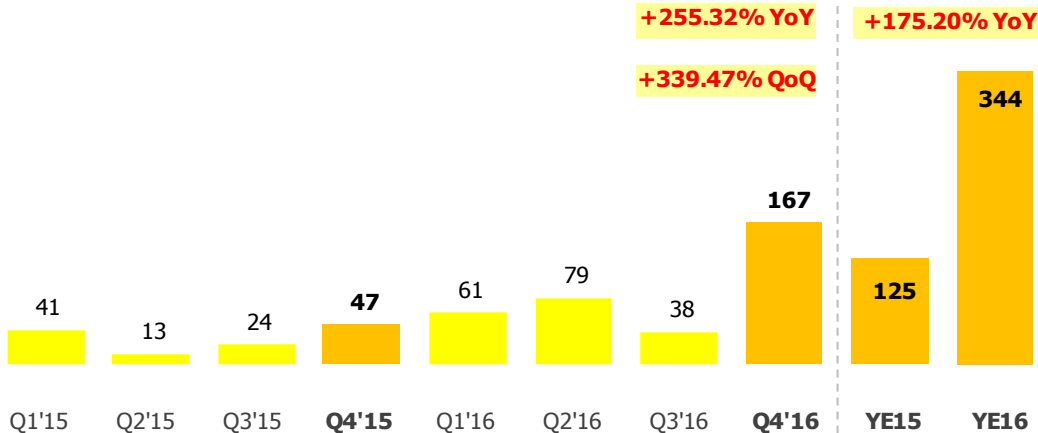
2016 Performance Recap and Recent Update

Financial Performance

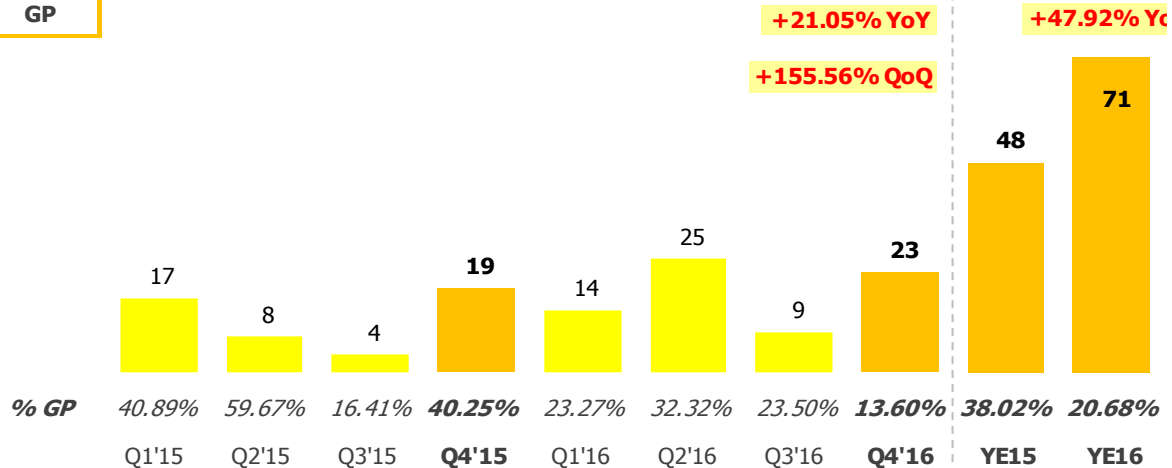
Installation

THB Million

Revenue



GP



Key Highlights

Revenue

- Rather fluctuation in revenue upon completing of projects' progression.
- Major projects in 2016 are Fttx, 4G and State Public School

Gross Profit

- Increased in term of value but lower in term of % GP due to different in %GP of each year's projects
- Control level of % GP is above 20%

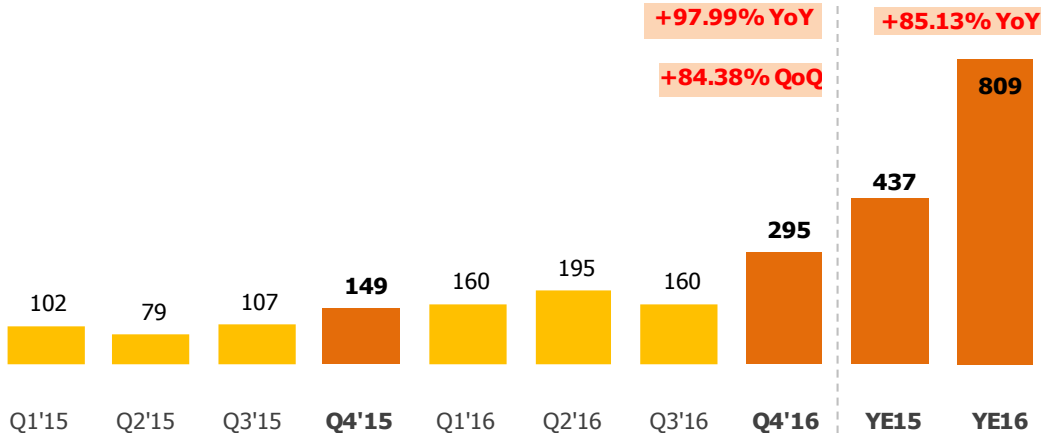
2016 Performance Recap and Recent Update

Financial Performance

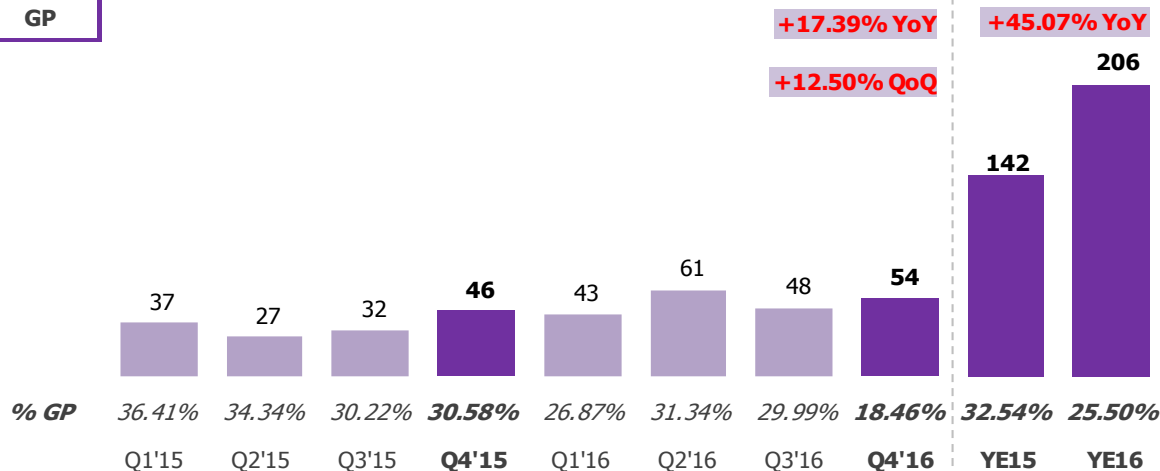
Overall

THB Million

Revenue



GP



Key Highlights

Revenue

- Recurring revenue trend is growth continuously. However, non-recurring revenue is vary upon progression of installation projects.

Gross Profit

- Increased in term of value but lower in term of % GP mainly from decreasing of % GP from data service and installation service.
- Expected to be improved quarter by quarter due to stability of some costs, such as depreciation expenses.

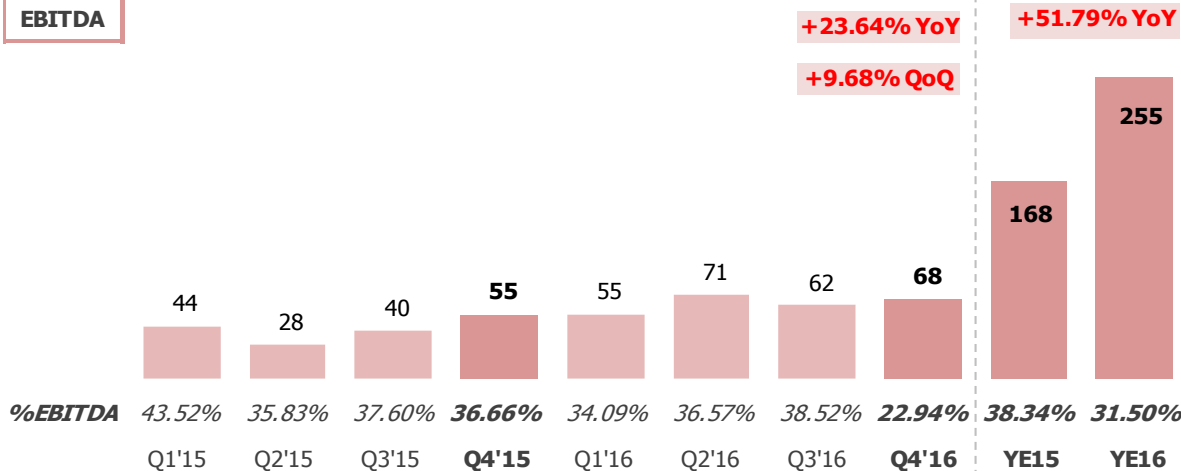
2016 Performance Recap and Recent Update

Financial Performance

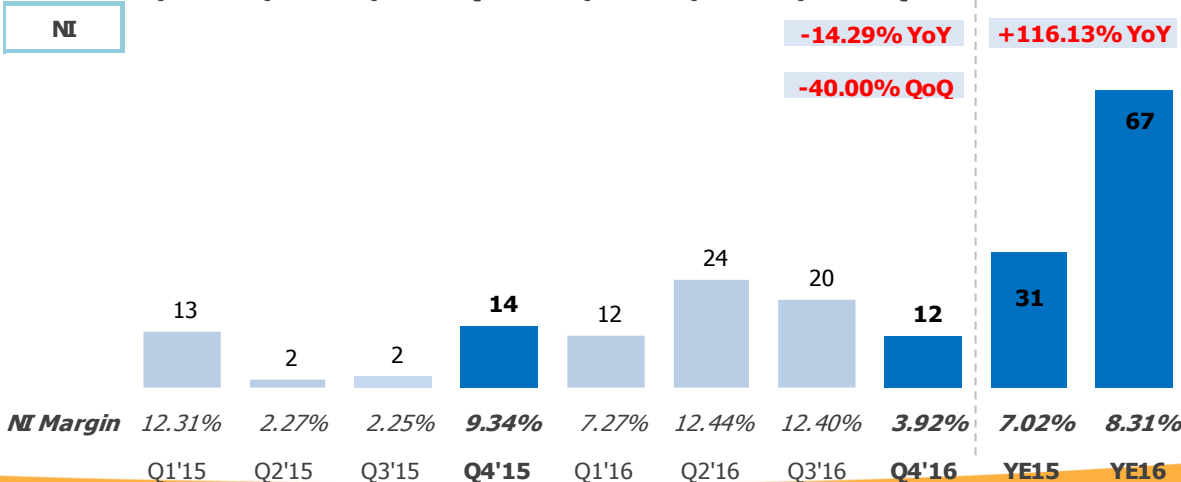
Overall

THB Million

EBITDA



NI



Key Highlights

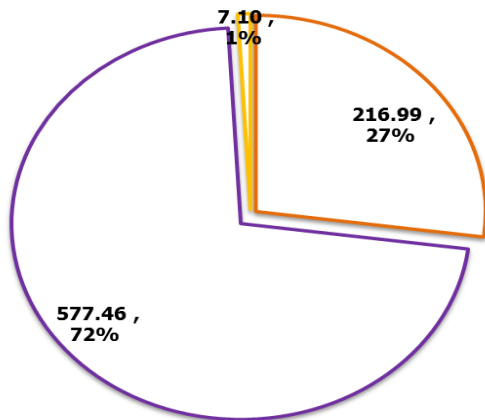
EBITDA

- Increasing in term of value but slightly decreased in % of GP YoY
- Meaning that ITEL could generate more cash from operation.

Net Income

- Increased in term of value as well as in term of % of NI YoY
- Could generate more of revenue from all business and could improve in controlling of costs and expenses

2016 Performance Recap and Recent Update



Bandwidth Dark Fiber IPLC

DATA SERVICE

801.55 MB

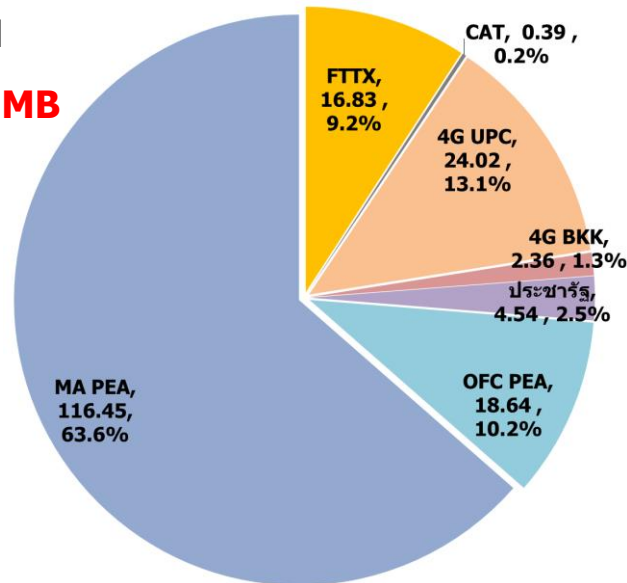


DATA CENTER

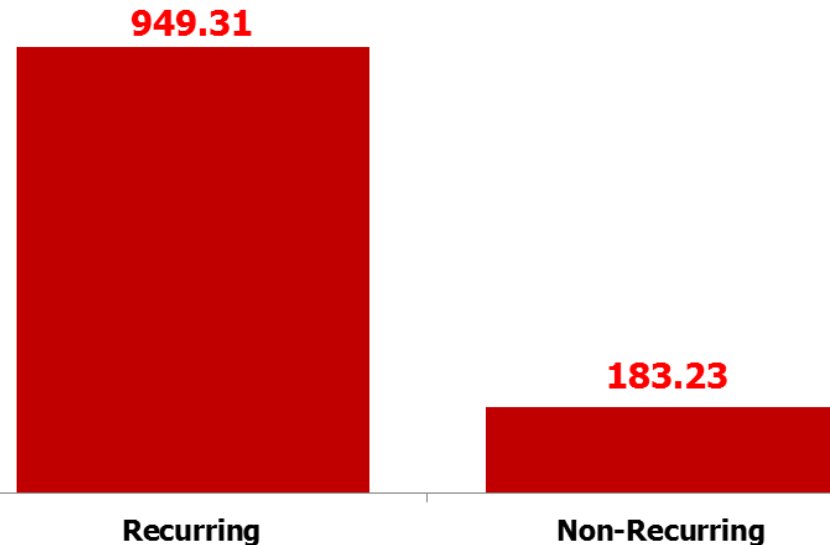
147.76 MB

INSTALLATION

NRC = 183.23 MB



Revenue Back Log

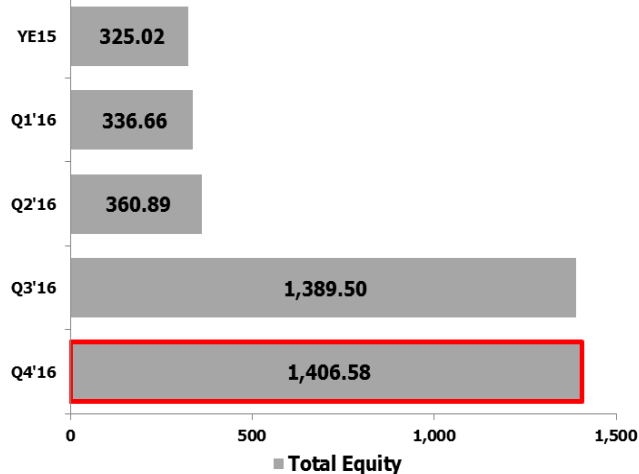
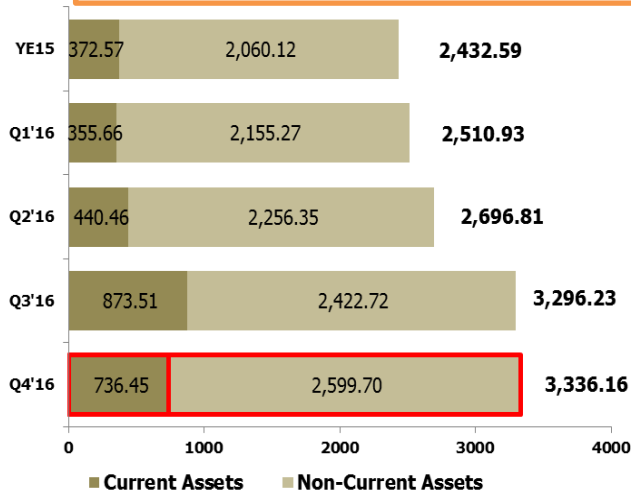


- Back log of Data Service will be recognized within 1-8 years
- Back log of Data Center will be recognized within 1-4 years
- Back log of installation will be recognized within 1 years

2016 Performance Recap and Recent Update

Financial Position

Overall



Key Highlights

Assets

- Significantly increasing from
 - Accrued revenue from unbilled installation progress
 - New installation of network

Liabilities

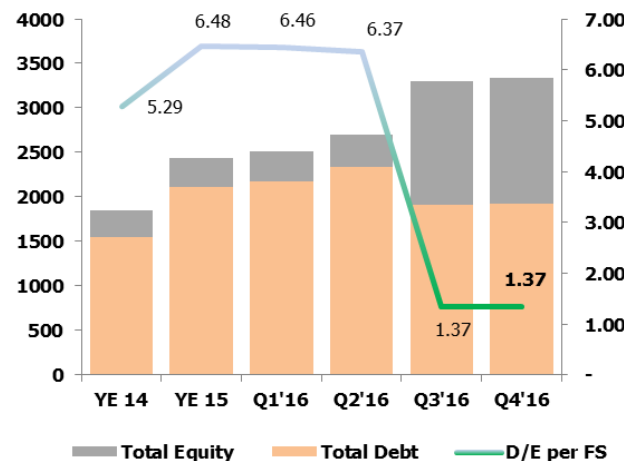
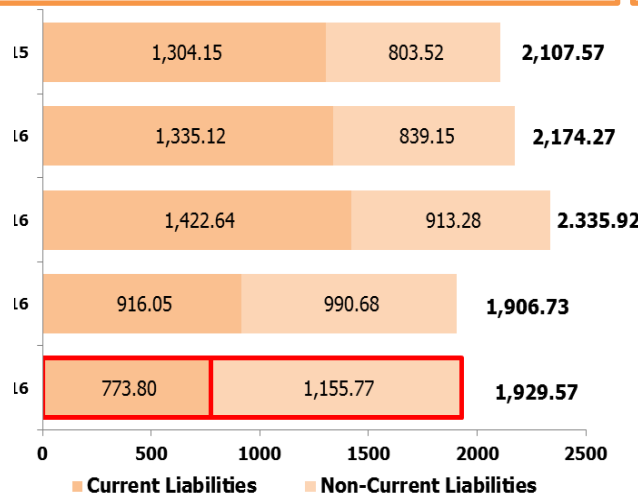
- Significantly decreasing from repayment of loans from ILINK by 850 MB

Equities

- Significantly increasing from IPO amounting to 1,015 MB, divided into 200 MB of paid up share capital and 815 MB of share premium

Debt to Equity Ratio

- Decreasing to 1.37 since the end of Q3'16 and maintained until YE16 from lower of liabilities and higher of equities as mentioned above

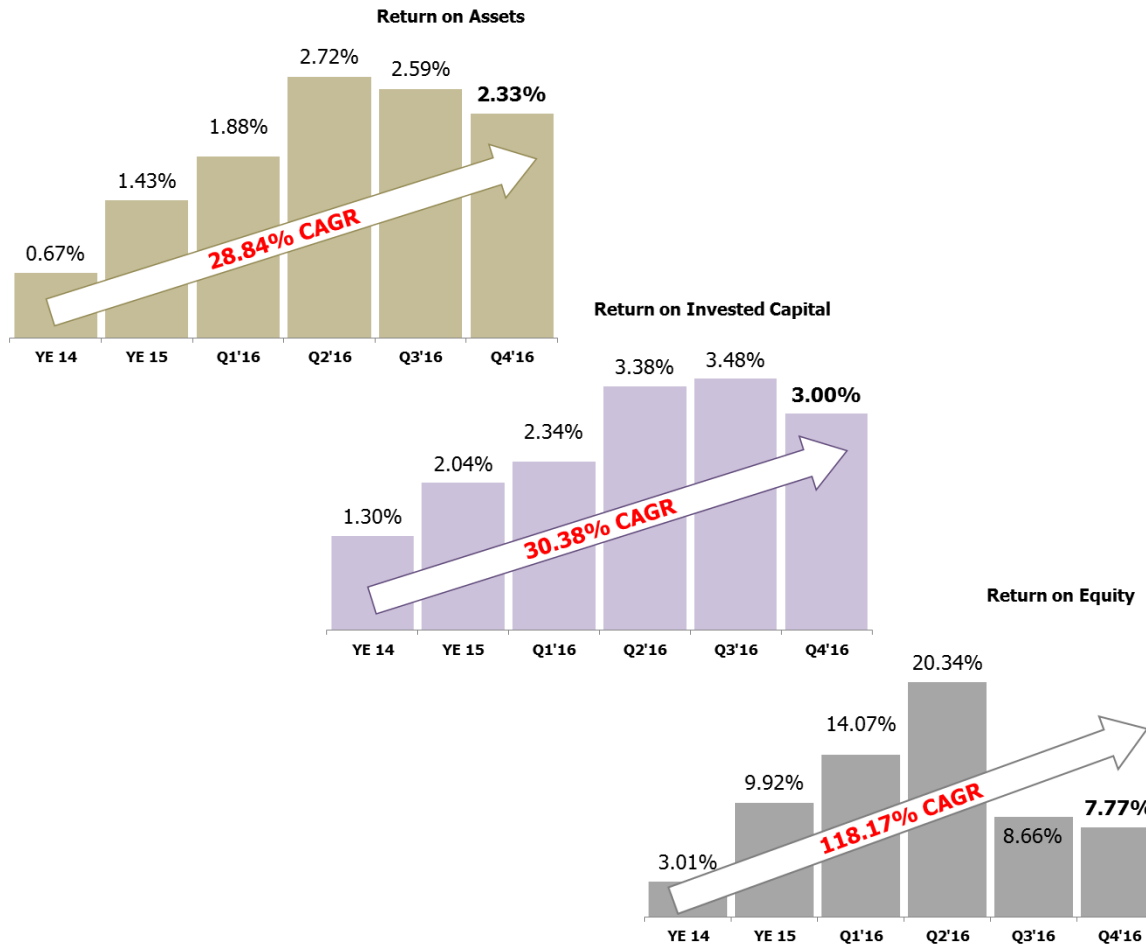


2016 Performance Recap and Recent Update

Profitability Ratio

Overall

Key Highlights



ROA

- YoY increasing due to more utilization of network and expected to be higher year by year.

ROIC

- ROIC is expected to be higher year by year because ITEL has cash from IPO and cash from own operation to use for capital expenditure. Therefore, need of loans from bank will be lower in the future and ITEL's operating profits are believed to be sustainable growth.

ROE

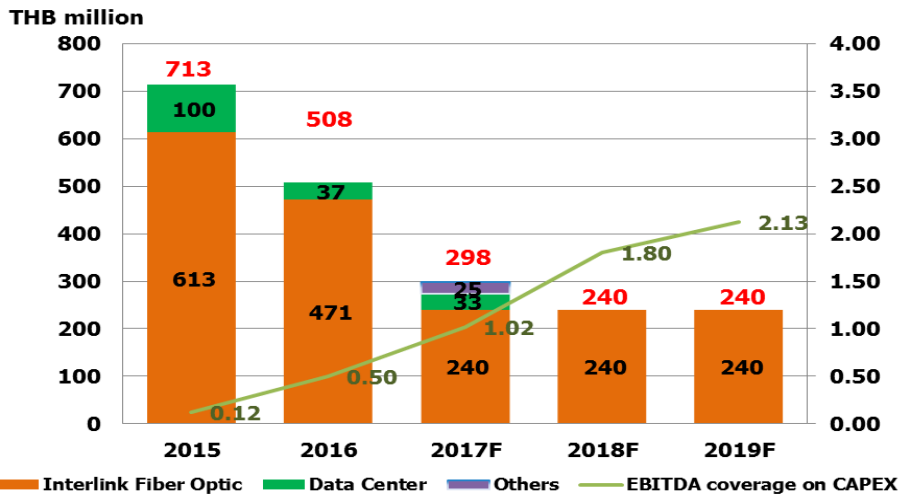
- Drop from YE15 due to higher of equity from IPO. ITEL confident in making ROE increase to at least 15% by 2019.

2016 Performance Recap and Recent Update

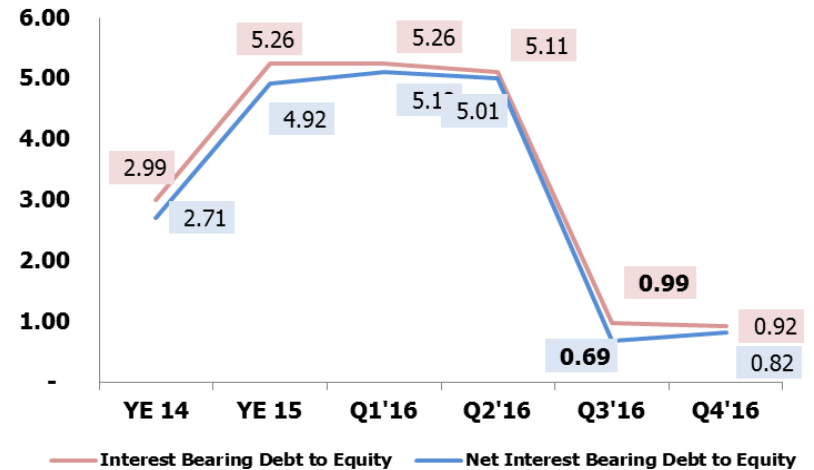
Capital Expenditure and Financial Position Strength

Overall

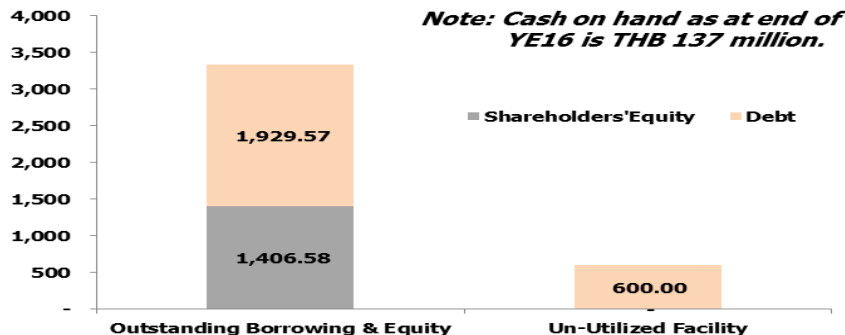
CAPEX PLANS - COMMITTED & OTHERS



LEVERAGE RATIO



BACK-UP FINANCING



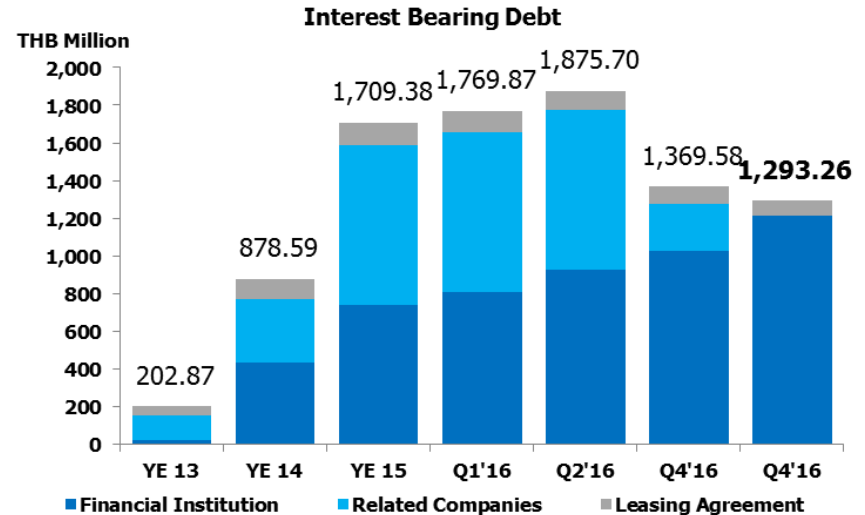
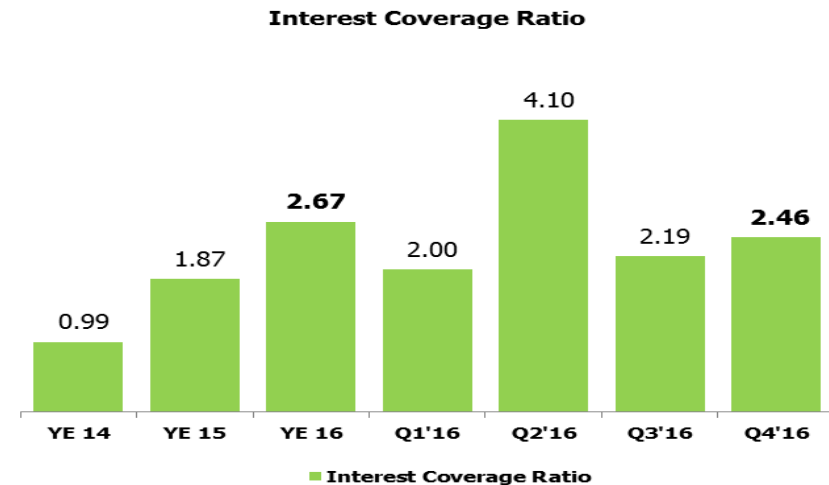
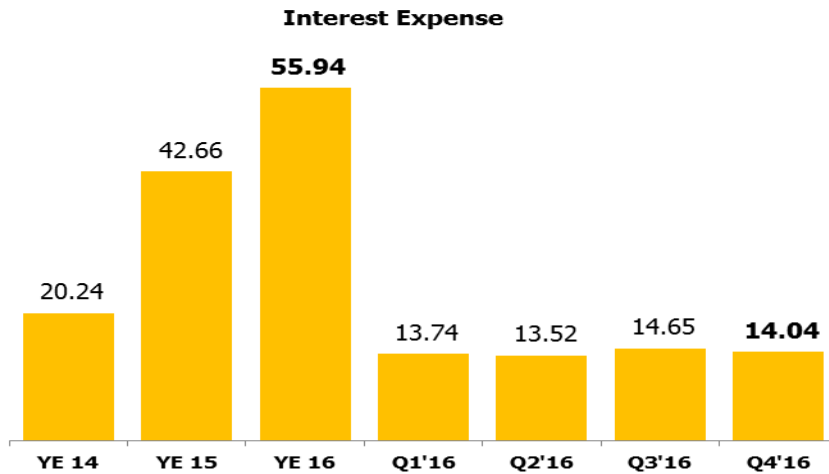
Key Highlights

- Expansion of Interlink Fiber Optic Network is continuously decreased because network is already covered 75 provinces in Thailand
- ITEL expected that cash from operation (EBITDA) will be enough for spending in CapEx in 2017
- Leverage ratio of ITEL is improved after IPO
- ITEL received funding from both of liabilities (bank loans) and equities (IPO)

2016 Performance Recap and Recent Update

Obligation from external sources of funds

Overall



Key Highlights

- Interest expense in 2016 are higher than in 2015, normally around 14 MB per quarter, in line with the increasing of loans from bank as seen in interest bearing debt outstanding each period that its trend is continuously increased.
- Interest coverage ratio is also increased due to the increasing of ITEL's operation profit.

Other Importance Information

Subsequent Events

- BOD No. 2/2016 approved a change in the par value of ordinary shares from that of Baht 1 to that of Baht 0.50 by splitting one ordinary share at a par value of Baht 1 into 2 ordinary shares at par value of Baht 0.50.



- BOD No. 2/2016 approved the establishment of a new subsidiary named Interlink Telecom (Myanmar) Company Limited in Myanmar which will be 100% held by ITEL.

Other Importance Information

Five Years Plan





THANK YOU



02-693-1122



info@interlinktelecom.co.th



www.interlinktelecom.co.th

