

Question

1. จาก Revenue contribution เราตั้งเป้าว่ารายได้จาก ITEL มีทิศทางที่สูงขึ้น และเป็นรายได้หลักในอนาคต ทำไมเราไม่ซื้อหุ้น ITEL เพื่อเพิ่มสัดส่วนการถือครอง เพราะตอนนี้หุ้น ITEL มีราคาถูกมาก?

ตอบ กลุ่มบริษัทมุ่งปรับสัดส่วนรายได้ของธุรกิจโทรคมนาคมเพิ่มขึ้นจาก 40% เป็น 50% ของรายได้รวม เนื่องจากตัวธุรกิจโทรคมนาคมเองมีผลการดำเนินการที่โดดเด่น รวมทั้งอยู่ในตลาดที่กำลังเติบโตสูง อย่างไรก็ตาม สัดส่วนการถือครองหุ้นในแต่ละบริษัทย่อยเป็นส่วนหนึ่งของการบริหารจัดการความเสี่ยง ทำให้กรรมการและผู้บริหารยังไม่พิจารณาที่จะปรับสัดส่วนดังกล่าว

2. 1) งานเกาะปันหยี 144 ล้านบาท ชะลอותרณ์แล้ว หมายถึงบริษัทจะได้งานนี้ใช่มั้ยคะ?

ตอบ บริษัทชนะอู่ทอร์ณ์และได้งานสายเคเบิลใต้น้ำเกาะปันหยี มูลค่า 144 ล้านบาทแล้ว คาดว่าจะเซ็นสัญญา ในช่วงไตรมาสที่ 3/2563 นี้

- 2) งบกวน update งานเคเบิลใต้น้ำ เกาะสมุยด้วยคะ?

ตอบ งานสายเคเบิลใต้น้ำที่เกาะสมุย ยังคงอยู่ระหว่างการยื่นอู่ทอร์ณ์ซึ่งคาดว่าจะต้องใช้ระยะเวลาอีกพอสมควร

3. บริษัทมีแผนจะซื้อหุ้นคืนให้ครบกำหนดที่ตั้งไว้อย่างไรครับ?

ตอบ ตั้งแต่วันที่ 23 เมษายน 2563 เป็นต้นมา บริษัทวางแผนที่จะซื้อหุ้นคืนในทุกวันทำการ วันละประมาณ 300,000 หุ้น (ยกเว้นช่วงที่ตลาดหลักทรัพย์ประกาศห้ามมีการซื้อคืน เช่น ช่วงที่บริษัทจะมีหรืออยู่ระหว่างการเปิดเผยข้อมูลงบการเงิน เป็นต้น) โดยช่วงหนึ่งเดือนที่ผ่านมา บริษัทซื้อหุ้นคืนได้เพียงเฉลี่ยวันละ 50,000 หุ้น เนื่องจากสภาพคล่องของหุ้นบริษัทมีไม่สูงมาก อย่างไรก็ตาม จากสภาพคล่องที่เพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน บริษัทจะยังคงเดินตามแผนเดิมและเชื่อมั่นว่าบริษัทจะสามารถซื้อหุ้นคืนได้ครบภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้อย่างแน่นอน

4. 1) ธุรกิจวิศวกรรมเมื่อไหร่จะไม่ขาดทุน?

ตอบ คาดว่าหลังจากงานโครงการ CC3 เสร็จสิ้นในช่วงไตรมาสที่ 3/2563 ธุรกิจวิศวกรรมจะฟื้นตัวกลับมาสู่จุด Breakeven และเติบโตไปตามแผนการปรับสัดส่วนรายได้ของกลุ่มบริษัทเพื่อทำกำไรอีกครั้ง

- 2) ทำไมค่าใช้จ่ายจากการขายและค่าใช้จ่ายบริหารเพิ่มขึ้นสูง 18 ลบ. และ 9 ลบ. จากงวดเดียวกันของปีก่อน?

ตอบ ค่าใช้จ่ายจากการขายเพิ่มขึ้นจาก 1) ผลกระทบ TFRS 9/ TFRS 16 จำนวน 2 ลบ. 2) ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน จำนวน 9 ลบ. 3) ค่าปรับปรุงซ่อมแซมโครงข่าย 3 ลบ. ในขณะที่ค่าใช้จ่ายบริหารเพิ่มขึ้นจาก 1) ผลกระทบ TFRS 9/ TFRS 16 จำนวน 2 ลบ. 2) ผลต่างค่าเงิน USD ตอนที่นำสินค้าเข้าและตอนจำหน่ายสินค้า สถาบันทางการเงิน จำนวน 8 ลบ.

3) IMED จะทำอะไรบ้าง? มีโครงการรียัง?

ตอบ IMED มุ่งเน้นที่จะนำเทคโนโลยีมาพัฒนาทางการแพทย์ของประเทศไทย ปัจจุบัน บริษัทได้รับแต่งตั้งเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายกล้องส่องตรวจผิวหนัง (Dermoscopy) ซึ่งเป็นวิธีการสมัยใหม่ที่ใช้ในการวินิจฉัยโรคหรือเนื้องอกต่างๆบนผิวหนังโดยไม่ต้องมีการแทรกแซงทางศัลยกรรม

5. การปรับสัดส่วนรายได้ขายสายสัญญาณ 45% โทรคมนาคม 50% และวิศวกรรม 5% จะเห็นได้ในปีใด?

ตอบ การปรับสัดส่วนรายได้ของกลุ่มบริษัทจะเกิดขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยสัดส่วน 45:50: 5 นั้น คาดว่าจะเห็นผลได้ชัดเจนตั้งแต่ปี 2566 เป็นต้นไป

6. ช่วงที่เหลือของปีนี้ มีแผนเข้าประมูลงานใหม่มูลค่าเท่าไร? คาดหวังได้งานกี่%

ตอบ ช่วงครึ่งปีหลังนี้ บริษัทมีแผนเข้าประมูลโครงการใหม่ คือ งาน Transmission Line 115KV จังหวัดน่าน มูลค่า 110 ลบ. งาน Substation รังสิตใต้ 2 มูลค่า 287 ลบ. เป็นต้น ปัจจุบัน เนื่องจากธุรกิจวิศวกรรมมี Backlog รอรับรู้รายได้ในปี 2563 อยู่อีกประมาณ 800 ลบ. ดังนั้น จากเป้าหมายที่วางไว้ทั้งปี บริษัทไม่คาดหวังจะได้จำนวนงานที่สูง แต่จะเน้นและคาดหวังเฉพาะงานที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญและมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่า 20% เท่านั้น

7. 1) แนวโน้มธุรกิจ Distribution ไตรมาสที่เหลือของปีนี้ จะเห็นกำไรกลับมาเติบโต Y-Y หรือไม่?

ตอบ ในไตรมาสที่เหลือของปี 2563 บริษัทมองว่าธุรกิจ Distribution มีแนวโน้มกำไรในแต่ละไตรมาสเติบโตสูงขึ้นกว่าปีที่แล้ว เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการขาย (การซ่อมแซมโครงข่ายและอื่นๆ รวมจำนวน 6 ลบ.) ของไตรมาส 1/2563 นี้เป็นผลกระทบแบบ One-time

2) ทิศทาง Gross margin ของธุรกิจ engineering ไตรมาสที่เหลือของปีนี้?

ตอบ ทิศทางอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจวิศวกรรมในปี 2563 ยังคงเป็นไปตามงาน 2 โครงการใหญ่ของสนามบินสุวรรณภูมิที่จะเสร็จสิ้นและส่งมอบภายในไตรมาส 3 และ 4 ของปีนี้ตามลำดับ โดยแนวโน้มอัตรากำไรขั้นต้นในแต่ละไตรมาส คาดว่าจะเป็นบวกเล็กน้อย

8. Backlog จะรับรู้ปีนี้เท่าไร? ปีหน้าเท่าไร?

ตอบ ยอด Backlog ณ 31 มีนาคม 2563 เท่ากับ 1,444 ล้านบาท จะถูกรับรู้ในปี 2563 ประมาณ 800 ล้านบาท และปี 2564 ประมาณ 600 ล้านบาท

9. 1) ทิศทางค่าเงินบาทที่อ่อนค่าขึ้น ธุรกิจมีแนวทางบริหารจัดการอย่างไร?

ตอบ แนวทางที่บริษัทใช้ในการรับมือกับค่าเงินที่ผันผวน คือ การใช้อัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward exchange rate)

2) การคลายล็อกดาวน์มีผลดีต่อธุรกิจมากน้อยแค่ไหน?

ตอบ การประกาศคลาย Lockdown มีผลดีกับทุกธุรกิจของกลุ่มบริษัทมาก สำหรับธุรกิจ Distribution ลูกค้านี้มีหน้าร้านมีความเชื่อมั่นที่จะสั่งและ stock สินค้าเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับความต้องการของ end users ที่เติบโตขึ้นทุกวัน สำหรับธุรกิจโทรคมนาคม ลูกค้าที่ประกอบธุรกิจโรงแรม ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าต่างๆ กลับมาเปิดดำเนินการกันตามปกติ ทำให้บริษัทกลับมามีรายได้จากการให้บริการเข้าโครงข่ายความเร็วสูงกับลูกค้ากลุ่มนี้ และธุรกิจวิศวกรรม การเข้าถึงหน้างาน การทำงานของผู้รับเหมา และการประสานงานกับทุกภาคส่วน มีความราบรื่นและสะดวกมากขึ้น ทำให้เกิดความก้าวหน้าของงานมากกว่าตอน Lockdown 100%

3) ภาพรวมผลงานในช่วงไตรมาส 2/2563 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ตอบ ภาพรวมผลการดำเนินงานในช่วง เม.ย. และ พ.ค. 2563 นี้ มีทิศทางที่ดีขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

10. Selling expense ของธุรกิจ Distribution ที่เพิ่มขึ้นกว่า 27% YOY มีส่วนที่เป็น one-time ประมาณเท่าไรครับ? และจะมีแนวโน้มลดลงใน Q ถัด ไปได้ไหมครับ?

ตอบ ค่าใช้จ่ายในการขายซึ่งเพิ่มขึ้นในไตรมาส 1/2563 27% YOY เกิดจากค่าใช้จ่ายที่เป็น One-Time Effect ประมาณ 6 ลบ. และค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นตามปกติ ประมาณ 11 ลบ. (ประกอบด้วย TFRS9/ TFRS16 2 ลบ. และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน 9 ลบ.) โดยค่าใช้จ่ายในการขายมีแนวโน้มลดลงในไตรมาสต่อไป

11. จาก ITEL-W1 มีราคาแปลงที่ 5 บาท ซึ่งคงเป็นไปได้อยาก เรามีวิธีจัดการกับ W1 ดังกล่าวอย่างไร?

มีการขายออกไปบ้างหรือไม่?

ตอบ บริษัทยังไม่มียุทธศาสตร์ที่จะขาย ITEL-W1

12. 1) รมกชนช่วยเหลือโครงการที่ได้มีการยื่นอุทธรณ์ข้ออะไร? มูลค่าโครงการประมาณเท่าไร?

ตอบ งานที่ยังคงอยู่ระหว่างการยื่นอุทธรณ์คือ งานโครงการ สายเคเบิลใต้น้ำ เกาะสมุย มูลค่าประมาณ 1,230 ล้านบาท

2) แผนประมุลงานใหม่ในช่วงที่เหลือปี 2563

ตอบ ช่วงครึ่งปีหลังนี้ บริษัทมีแผนเข้าประมูลโครงการใหม่ คือ งาน Transmission Line 115KV จังหวัดน่าน มูลค่า 110 ลบ. งาน Substation รังสิตใต้ 2 มูลค่า 287 ลบ. เป็นต้น ปัจจุบัน เนื่องจากมี Backlog ของธุรกิจวิศวกรรมรับรู้อยู่ได้ในปี 2563 อยู่อีกประมาณ 800 ลบ. ดังนั้น จากเป้าหมายที่วางไว้ทั้งปี บริษัทไม่คาดหวังจะได้จำนวนงานที่สูง แต่จะเน้นและคาดหวังเฉพาะงานที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญและมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่า 20% เท่านั้น

13. กังวลเรื่อง Gross margin ของธุรกิจ Distribution ที่ลดลงค่อนข้างเยอะใน Q1 อยากทราบว่าแนวโน้มอัตรากำไรในช่วงที่เหลือของปีจะค่อย ๆ ดีขึ้นไหมครับ? และปกติทางบริษัทมีการปรับราคาสินค้าในช่วงใดของปีบ้าง? เพื่อให้สะท้อนกับต้นทุนสินค้าที่สั่งจาก supplier

ตอบ บริษัทคาดว่าแนวโน้มอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจ Distribution จะปรับตัวสูงขึ้นในไตรมาสต่อไป หากสัดส่วนรายได้ของสินค้ากลุ่ม Networking โตมากขึ้น และปัจจุบันบริษัทมีการพิจารณาปรับราคาสินค้าจำนวน 2 ครั้งต่อปี (ต้นปี และกลางปี) เพื่ออัปเดตทั้งรายการสินค้าและราคาให้มีความเหมาะสม