

Questions

1. ILINK ขาย ITEL ให้ MFC วันที่รายการเข้ามาเมื่อไร ?

ตอบ บริษัทฯ วันที่รายการขายหุ้น ITEL ในวันที่ 7 ก.ค. 2564 (ไตรมาส 3 ของปี 2564) โดยในงบการเงินเฉพาะกิจการ ได้บันทึกรายการเข้างบกำไรขาดทุน ส่วนในงบการเงินรวม ได้บันทึกรายการเข้างบแสดงฐานะทางการเงิน ส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)

2. ถ้าราคาทองแดงลดลง บริษัทจะต่อรองต้นทุนสายสัญญาณกับ suppliers ได้หรือไม่ หรือว่าเป็นการล็อกราคาต้นทุนเป็นช่วงเวลาตามราคา ILINK ขาย ?

ตอบ บริษัทฯ สามารถต่อรองราคาต้นทุนสายสัญญาณกับผู้ผลิตได้ในทุก Lot ของการสั่งซื้อสินค้า เพื่อให้สอดคล้องกับราคาทองแดงที่ผันผวนในตลาด

3. Flagship ของ ITEL ในปัจจุบันคืออะไรและในอนาคตคิดว่าจะเป็นตัวไหนครับ ?

ตอบ ทั้งในปัจจุบันและอนาคต Flagship ของ ITEL คือ งานบริการโครงข่าย (Data Service) ซึ่งเป็นรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Revenue) จากการให้บริการโครงข่ายใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ผ่านรูปแบบการให้บริการต่าง ๆ ได้แก่ บริการ Interlink MPLS IP-VPN บริการ Interlink Dark Fiber และบริการ Interlink IPLC โดย ณ 30 มิ.ย. 64 สัดส่วนรายได้บริการนี้คิดเป็นร้อยละ 73 ของรายได้จากธุรกิจโทรคมนาคม

4. บริษัทมีคู่แข่งที่สำคัญ ๆ กี่บริษัท และ Ranking ของบริษัทจากรายได้ที่ลำดับเท่าไร ?

ตอบ คู่แข่งของบริษัทฯแยกตามธุรกิจ ดังนี้

4.1 ธุรกิจ Distribution – ยี่ห้อของคู่แข่งในตลาดประเทศไทย สามารถแยกตามกลุ่มของสินค้าหลักได้ ดังนี้

1 CABLINGS

- LINK 55%
- Commscope (10% + 10%)
- Panduit 10%
- Furukawa 5%
- Limaz 5%
- Others 5%

2 NETWORKINGS

- CISCO 45%
- Huawei 20%
- ARUBA 15%
- TP-LINK 10%
- LINKSYS 5%
- Others 5%

3 RACKS

- GERMAN 40%
- LINK 15%
- Cheval 15%
- PERFOMA 10%
- Map 5%
- PpowerC 5%
- Others 10%

ส่วนที่เป็นตัวอักษรสีน้ำเงิน คือ ยี่ห้อและสัดส่วนที่ ILINK เป็นผู้จัดจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน

4.2 ธุรกิจ Telecom – คู่แข่งในตลาดประเทศไทย สามารถแยกตามลักษณะของการให้บริการได้ ดังนี้

1 DATA SERVICE

- TRUE
- AIS
- Jasmine (3BB)
- NT (TOT + CAT)
- ITEL
- Utel
- DTAC
- Symphony
- ALT

2 DATA CENTER

- Supernap
- NT (TOT + CAT)
- Interlink
- Genesis
- INET

3 INSTALLATION

- ITEL
- Utel
- Planet
- Sky
- ALT
- TRUE
- AIS
- NT (TOT + CAT)
- JWS
- Others

4.3 ธุรกิจ Engineering – คู่แข่งในตลาดประเทศไทยมีประมาณ 3-4 บริษัท เนื่องจากเป็นงานโครงการที่ต้องใช้เงินทุนสูง อ้างอิงผลงานในอดีต และทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญสูง

5. สัดส่วนการ import และการสั่งซื้อในประเทศ เป็นอย่างไรครับ? และส่วนใหญ่บริษัทซื้อสินค้าเป็นเงินสกุลใด?

ตอบ สัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ (สินค้ากลุ่ม Cabling และสินค้ากลุ่ม Networkings) ด้วยเงินสกุล USD คิดเป็นร้อยละ 85 และสัดส่วนการสั่งซื้อภายในประเทศ (สินค้ากลุ่ม Racks) คิดเป็นร้อยละ 15

6. ผู้บริหารคิดว่า ด้วยคุณสมบัติใดที่บริษัทมีที่นักลงทุนควรมองว่าน่าลงทุนกับ ILINK?

ตอบ คุณสมบัติที่บริษัทฯ และทีมงานของ ILINK มี คือ ความมุ่งมั่นขยันหมั่นเพียร และความรวดเร็วในปรับตัวให้เข้ากับการสถานการณ์อยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้ ILINK ให้ความสำคัญอย่างมากกับการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน (ESG)

7. งาน submarine ข้างหน้า ภายในปีนี้ ปีหน้า มีอะไรบ้าง มูลค่าเท่าไร?

ตอบ ในช่วงปี 2564-2565 บริษัทฯ วางแผนเข้าร่วมการประมูลงานระบบไฟฟ้าสายเคเบิลใต้น้ำเกาะสีชัง มูลค่าประมาณ 900 ล้านบาท เกาะเต่า มูลค่า 1,700-1,800 ล้านบาท และเกาะสมุย มูลค่า 1,230 ล้านบาท

8. การที่ต้นทุนสินค้าสูงขึ้นจากราคาทองแดงและเงินบาทอ่อน บริษัทสามารถเพิ่มราคาสินค้าได้หรือไม่? และจะมีการปรับราคาสินค้าบ่อยแค่ไหน ?

ตอบ บริษัทฯ มีนโยบายการทบทวนและปรับราคาสินค้า 2 ครั้งต่อปี (กลางปี และปลายปี) สำหรับกลางปี 2564 นี้ บริษัทฯ ได้ปรับเพิ่มราคาสินค้าไปแล้วซึ่งมีผลตั้งแต่วันที่ 1 พ.ค. 2564 เป็นต้นมา

9. ธุรกิจ Distribution และ Engineering มีเป้าหมายยอดขาย กำไร EBITDA อย่างไรในปีนี้ ปีหน้า ?

ตอบ เป้าหมายของแต่ละธุรกิจในปี 2564 มีดังนี้

9.1 ธุรกิจ Distribution – รายได้เติบโตมากกว่า 1 % จากปีก่อนหน้า

อัตรากำไรขั้นต้น 25-30%

อัตรากำไรสุทธิ 7-9%

9.2 ธุรกิจ Engineering – รายได้เติบโตมากกว่า 12% จากปีก่อนหน้า

อัตรากำไรขั้นต้น 10%

อัตรากำไรสุทธิ 5%

10. ถ้าราคาทองแดงลดลงในอนาคต บริษัทจะลดราคาสินค้าลงตามด้วยหรือไม่ครับ หลังจากขึ้นราคาเพราะทองแดงขึ้น ?

ตอบ ถ้าหากราคาทองแดงลดลงอย่างมีสาระสำคัญในช่วง 6 เดือนหลังจากมีการปรับราคาสินค้าไปเมื่อ 1 พ.ค. 2564 บริษัทฯ จะใช้กิจกรรมส่งเสริมการขาย จัด Promotion รายเดือน เพื่อลดราคาสินค้าลงจาก Price List เพื่อสะท้อนราคาต้นทุนที่แท้จริงให้กับลูกค้า

11. เห็นว่า GPM ของธุรกิจ distribution เพิ่มขึ้น 1.3% อันนี้มาจากการปรับราคาขายสัญญาเพิ่มได้มากกว่าต้นทุนที่เพิ่มขึ้นใช่หรือไม่ ?

ตอบ ใช่ค่ะ อีกทั้ง Q2 และ Q4 จะเป็นช่วงที่ GPM สูงกว่าไตรมาสอื่นๆ เนื่องจากเป็นต้นทุนราคาสินค้าที่แท้จริงไม่ได้รับผลกระทบจากงานมหกรรมลดราคาสินค้าครั้งใหญ่ ซึ่งปกติจะจัดขึ้นในไตรมาส 1 และในไตรมาส 3

12. เรื่องที่ขายให้โรงพยาบาลสนามนี้เราได้เข้าไปมีส่วนร่วมอย่างไร น่าจะเป็นรายได้ที่หลังจากสถานการณ์ดีขึ้น จะหายไปมากหรือไม่ ?

ตอบ สินค้าของบริษัทฯ เป็นสินค้าประเภท Infrastructure ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานสำหรับการติดต่อสื่อสารในชีวิตประจำวัน ดังนั้น คาดว่าหลังจากสถานการณ์โควิด-19 ดีขึ้น รายได้ของบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบ

13. รายได้จากการให้บริการ ณ ไตรมาส 2 เป็น กี่ % ของรายได้ทั้งหมด ?

ตอบ รายได้จากการให้บริการของธุรกิจโทรคมนาคม คิดเป็นร้อยละ 38% ของรายได้รวม

14. อยากทราบเรื่อง IMED ว่ามีแนวโน้มจะเอาเข้าพอร์ตของบริษัทเมื่อไร และมีแนวทางบริหาร

อย่างไร กลุ่มเป้าหมายเป็น b to b หรือ b to c ?

ตอบ บริษัทฯ วางแผนจะนำ IMED เข้ามารวมอยู่ในโครงสร้างของกลุ่มบริษัทฯ เมื่อธุรกิจมีการเติบโต ต่อเนื่อง อย่างชัดเจน และสามารถสร้างความยั่งยืนให้กับกลุ่มได้ต่อไป

15. โครงการสายใต้ดินที่ขอนแก่นอยู่ที่ถนนสายใด ระยะทางกี่กิโลเมตร เป็นเงินเท่าไร และจะรับรู้ทั้งหมดเมื่อไหร่ ?

ตอบ โครงการสายเคเบิลใต้ดิน 1 จังหวัด 1 ถนนเพื่อเฉลิมพระเกียรติ (จังหวัดขอนแก่น) มีระยะทาง 832 เมตร มูลค่า 33.80 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) และคาดว่าจะรับรู้รายได้ในปี 2564 ประมาณ 60% ของมูลค่าโครงการ และส่วนที่เหลือทั้งหมดจะรับรู้รายได้ในปี 2565

16. Backlog ของงานวิศวกรรม 769.30 ล้านบาท รับรู้รายได้ในครึ่งปีหลังเท่าไร ?

ตอบ Back log ของงานวิศวกรรมจำนวน 769.30 ล้านบาท คาดจะรับรู้รายได้คิดเป็นร้อยละ 93 (จำนวน 715 ล้านบาท) ในครึ่งปีหลังนี้

17. เป้าหมาย Distribution จะโตปีละกี่เปอร์เซ็นต์ มีแผนดำเนินธุรกิจที่จะ hit target ได้อย่างไร ?

ตอบ เป้าหมายรายได้ของธุรกิจ Distribution จะเติบโตปีละประมาณ 5-10% โดยใน Q1'64 เติบโต 5% YoY Q2'64 เติบโต 7% YoY และบริษัทมุ่งเน้นการดำเนินงานให้เติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน โดยเน้นขายสินค้าที่หลากหลาย สินค้าที่มีมาตรฐาน การรับประกันสินค้า 30 ปี การให้บริการที่ดีกว่า ซึ่งเป็น Key Success ของบริษัท

18. ธุรกิจ engineering มีโครงการไหนที่ยังขาดทุนอยู่ไหม ?

ตอบ ไม่มี

19. แนวโน้มผลประกอบการไตรมาส 3/64 คาดว่าจะโตกว่าไตรมาส 2/64 หรือ YY หรือไม่ เพราะอะไร ?

ตอบ บริษัทฯ คาดว่าผลประกอบการไตรมาส 3/64 จะเติบโตมากกว่า เพราะเป็นช่วง High Season ของธุรกิจ Distribution อีกทั้งธุรกิจ Telecom และ Engineering มี Backlog รอรับรู้เป็นจำนวนมาก

20. งานใหม่ที่เตรียมประมูลครั้งปีหลังมีกี่งาน มูลค่ารวมเท่าไร คาดหวังได้งานใหม่เท่าไร ?
ตอบ ในครั้งปีหลัง บริษัทฯ ได้ชนะการประมูล และลงนามสัญญาเพิ่มไปทั้งสิ้น 3 โครงการ ดังนี้

2H21 Line-up Projects



✓ Engineering Business

| | Approx. Contract Value | | Q3 |
|--|------------------------|---|---------------------------------|
| Total | 595 | | |
| Submarine Cable - Panyi Island | 144 | ✓ | Contract Signed on Jul 9, 2021 |
| Submarine Cable - Chao Phraya River | 85 | ✓ | Contract Signed on Aug 2, 2021 |
| Substations - 3 Provinces (Consortium) | 366 | ✓ | Contract Signed on Jul 30, 2021 |

(Unit: Million Baht)

โดยงานโครงการที่สนใจจะเข้าประมูลเพิ่มเติม คือ งานระบบไฟฟ้าสายเคเบิลใต้น้ำเกาะสีชัง มูลค่าประมาณ 900 ล้านบาท และเกาะเต่า มูลค่า 1,700-1,800 ล้านบาท

21. ครั้งปีหลังมีงานที่จะเข้าประมูลใหม่อีกหรือไม่ มูลค่าเท่าไร คาดได้งานเท่าไร ?

ตอบ ตามคำตอบข้อ 20.

22. ช่วยพูดเรื่องการปันผลด้วยครับว่ายังนโยบายเหมือนเดิมหรือเปลี่ยนไปเพื่อการลงทุน

ตอบ นโยบายการจ่ายเงินปันผลยังคงเหมือนเดิม