

Questions

1. สัดส่วนรายได้ของสาย Solar เป็นเท่าไรของรายได้ Cabling ครบ และแนวโน้มยอดขายของสาย Solar ที่ผ่านมาเป็นยังไง และอนาคตคาดว่าจะเป็นอย่างไคร้?

ตอบ ในปี 2565 สัดส่วนรายได้ Solar Cable คิดเป็น 12% ของรายได้สินค้ากลุ่ม Cabling และคิดเป็น 10% ของรายได้ธุรกิจ Distribution โดยในปีที่ผ่านมา ยอดขายสายดังกล่าวมีอัตราการเติบโต 55.36% YoY และในอนาคตคาดว่าจะเห็นทิศทางการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญต่อไป

2. บริษัทฯ มี Market Share ของ Solar Cable กี่ %? จุดเด่นของสาย Solar ของบริษัทที่เปรียบคู่แข่งในตลาดคืออะไรคร้? ถ้าเป็นไปได้อยากขอตัวอย่าง Reference Project ที่ใช้สายของ LINK ด้วยคร้?

ตอบ - ปัจจุบัน ยังไม่สามารถระบุส่วนแบ่งทางการตลาดของสาย Solar ประเภทเดียวได้ เนื่องจากข้อมูลที่ไม่ครบถ้วนเพียงพอ

- จุดเด่นของสาย Solar แรนด์ LINK คือ ผ่านการทดสอบการกันน้ำตามมาตรฐาน AD8 ทำให้สามารถนำไปติดตั้งในแผงโซลาร์ลอยน้ำ (Solar Floating) ได้ นอกจากนี้ ยังมีจุดขายอื่นๆ ตามภาพ



- Reference Project เช่น โรงงานอุตสาหกรรมของบริษัท LG Electronics (Thailand) / โรงงานอุตสาหกรรมของบริษัท Electrolux Thailand / โรงงานอุตสาหกรรมของบริษัท HONDA / ห้าง Big C (จังหวัดนครศรีธรรมราช และจังหวัดลพบุรี) เป็นต้น

3. ตลาด LAN/ Fiber Cable เริ่มอิ่มตัวแล้วหรือเปล่า? เพราะโตจาก Solar ค่อยข้างเยอะ สายแต่ละแบบมี Margin ต่างกันไหม?

ตอบ บริษัทฯ ประเมินว่าตลาดของ LAN Cable และ Fiber Optic Cable จะยังคงมีการเติบโตต่อเรื่อยๆ เนื่องจากสายดังกล่าวเป็นรากฐานในการวางระบบโครงข่ายทั้งหมด ทั้งนี้ สายแต่ละแบบมี Margin ที่แตกต่างกัน

กัน เพราะส่วนผสมในสายแต่ละชนิดมีอัตราส่วนและต้นทุนที่ไม่เท่ากัน ตัวอย่างเช่น ส่วนประกอบหลักของ LAN Cable คือ ทองแดง ในขณะที่ส่วนประกอบหลักของ Fiber Optic Cable คือ แก้ว

4. อยากให้ช่วยเล่าถึงจุดแข็งที่ทำให้ ILINK ชนะงาน Submarine Cable อย่างต่อเนื่อง?

ตอบ จุดแข็งของบริษัทฯ คือ

(1) จำนวนผลงานในอดีต (Reference)

(2) ความสามารถในการรับงาน (Bid Capacity)

(3) Supplier ผลิตสาย / Partner ติดตั้งสาย ที่มีผลงานร่วมกันมานานกว่า 20 ปี

(4) ต้นทุนที่สามารถแข่งขันกับผู้ร่วมประมูลได้ ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนสินค้า ต้นทุนค่าขนส่ง และต้นทุนทางการเงินที่ได้ประโยชน์จากการต่อรอง Payment Term

5. หากหลังการ Exercise Warrant ของ ITEL-W3 ครบแล้ว ILINK จะมีสัดส่วนถือหุ้นใน ITEL กี่% ครับ?

ตอบ ต้องรอผลการใช้สิทธิ ITEL W-3 ครั้งสุดท้าย ในวันที่ 12 เมษายน 2566 จึงจะสามารถทราบสัดส่วนการถือหุ้นใน ITEL ที่แน่นอนได้

6. มีโอกาสที่บริษัทจะเปลี่ยนนโยบายการจ่ายเงินปันผลโดยอิงจากกำไรของงบการเงินรวมไหมครับ? เพื่อให้การจ่ายปันผลสอดคล้องกับกำไรของกลุ่มที่ทำได้จริง?

ตอบ มีความเป็นไปได้

7. แนวทางการเข้าประมูลปีนี้ – รอผลประมูล

ตอบ ในไตรมาส 1/66 บริษัทฯ เตรียมเข้าประมูลงานของธุรกิจวิศวกรรม ดังนี้

1. โครงการ 115kv Submarine Cable – Koh Samui มูลค่า 1,820 ล้านบาท เปิดประมูลวันที่ 17 มี.ค. 2566

2. โครงการ 22kv Submarine Cable – Koh Si Chang มูลค่า 812 ล้านบาท เปิดประมูลวันที่ 20 มี.ค. 2566

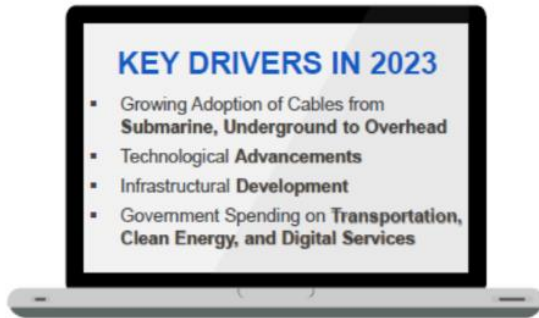
8. แผนการลงทุน

ตอบ แผนการลงทุนในปี 2566 นี้ เป็นการลงทุนต่อเนื่องมาจากปีก่อนหน้า คือ งานก่อสร้างคลังสินค้าใหม่ (WH2) เพิ่มเติม เพื่อรองรับยอดขายของธุรกิจจัดจำหน่ายให้ได้ถึง 5,000 ล้านบาท งบลงทุนประมาณ 100 ล้านบาท คาดว่าจะแล้วเสร็จและพร้อมใช้งานในไตรมาส 2/66 นี้

9. เป้าหมายรายได้ปี 66 / ทิศทางไตรมาส 1/66 โตกว่าช่วงเดียวกันไหมครับ?

ตอบ เป้าหมายรายได้ปี 66 แบบแยกรายธุรกิจ และของกลุ่มบริษัทอินเทลลิจ့်ซ์ มีดังนี้

2023 Strategy & Outlook



Distribution

- Drive High Growth / High Margin Products
- Maintain Repeat Customers
- Break into Modern Trade & International Market

Dis Revenue 2023 (T) $\geq 2,700$ MB

Dis NPM 2023 (T) $\geq 9\%$

Engineering

- #1 in Submarine Cable
- Deliver Projects on Hand as planned

EPC Backlog 2023 (T) $\geq 1,200$ MB

EPC NPM 2023 (T) $\geq 8\%$

Telecom

- Increase Profit
- Improve Customer Experience
- Develop "BS" & push into SET

Telco Revenue 2023 (T) $\geq 3,500$ MB

Telco NPM 2023 (T) $\geq 9\%$

2023 Group Target

Total Revenues
 $\geq 7,400$ MB

NPM
 $\geq 8\%$

© 2023 Interlink Communication PCL. All rights reserved.

ทิศทางไตรมาส 1/66 คาดว่าจะมีรายได้เติบโตกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน

10. งานเกาะเต่า ตอนประมูลคิดว่าเงิน 38 บาท ไว้ทำการถือตราค่า ลือค่าเงินซื้อของไว้เลยไหมครับ แล้วค่าเงินที่แข็งกว่า 38 จะทำให้ Margin เพิ่มไหม?

ตอบ บริษัทฯ ตั้งประมาณการต้นทุนไว้ที่ค่าเงิน 38 บาท / USD อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะทยอยทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (FX Forward) ตามงวดการจ่ายเงิน ซึ่งปัจจุบันได้มาบางส่วนแล้วในอัตราเฉลี่ยที่ต่ำกว่าประมาณการ (เงินบาทแข็ง) จึงทำให้โครงการนี้มีกำไรสูงขึ้น

11. โกงตั้งที่จะลงทุนมีค่าเสื่อมมากแค่ไหน ปัจจุบันโกงตั้งที่มีอยู่ Bottle Neck ทำให้การขายเพิ่มไม่ได้หรือไม่?

ตอบ สำหรับคลังสินค้าใหม่ (WH2) คาดว่าจะเป็นการคิดค่าเสื่อมทางบัญชีเป็นระยะเวลา 20 ปี ในขณะที่คลังสินค้าเดิม (WH1 + WH3 + WH4) สามารถรองรับยอดขายได้ถึงประมาณ 2,800 ล้านบาท

12. ปีนี้คิดว่า GP ธุรกิจ Distribution จะได้เท่าไร?

ตอบ คาดว่า %GPM ของธุรกิจจัดจำหน่ายจะเป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ คือ ไม่ต่ำกว่า 25%

13. การเปลี่ยนแปลงการจ่ายปันผลทำให้ปันผลปี 2565 ลดลงเพราะใช้งบการเงินเฉพาะกิจการ อันนี้ บ. จำเป็นต้องเอาเงินไปทำอะไรไหม?

ตอบ จากการประกาศปรับเพิ่มอัตรานโยบายการจ่ายปันผลของบริษัทฯ เดิมจ่ายในอัตรา ไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการ เป็นจ่ายในอัตรา ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการ นั้น ไม่ได้เป็นปัจจัยที่ทำให้ปันผลปี 2565 ลดลงแต่อย่างใด แต่ปัจจัยหลัก คือ กำไรจากการดำเนินงานปกติ และกำไรพิเศษที่เกิดขึ้นในแต่ละปี ดังนั้น ในปี 2564 บริษัทฯ มีกำไรพิเศษ (งบการเงินเฉพาะกิจการ) ที่เกิดจากการขายหุ้น ITEL ให้กองทุน MFC จึงทำให้บริษัทฯ สามารถจ่ายเงินปันผลพิเศษเพิ่มเติมจาก 0.14 เป็น 0.38 บาท/หุ้น ตามข้อมูลในตารางด้านล่างนี้

ประจำปี	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564		ปี 2565	
ประเภทของกำไรที่เกิดขึ้นจริง	กำไรจากการดำเนินงานปกติ	กำไรจากการดำเนินงานปกติ	กำไรจากการดำเนินงานปกติ	กำไรพิเศษ (ขายหุ้น ITEL ให้กองทุน)	รวมกำไรงบเฉพาะ	กำไรจากการดำเนินงานปกติ
กำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการ หลังหักสำรองตามกฎหมาย	46,440,354.39	102,441,822.19	182,092,748.03	325,169,435.43	507,262,183.46	173,340,713.00
ปันผลต่อหุ้น (บาท : หุ้น)	0.03	0.14	0.14	0.24	0.38	0.20
สัดส่วนการจ่ายปันผลเทียบกับกำไรสุทธิ	35.12	72.2245	41.7966	40.1242	40.7246	62.7241
Dividend Yield (%)	0.38%	1.75%	1.75%	3.00%	4.75%	2.50%
กำหนดจ่าย	8 พ.ค. 2563	19 พ.ค. 2564	26 พ.ค. 2565			26 พ.ค. 2566

ทั้งนี้ เมื่อเทียบการจ่ายปันผลลบกำไรจากการดำเนินงาน (Normal Operation) แล้ว ใน 2565 บริษัทฯ จ่ายสูงขึ้นจาก 0.14 เป็น 0.20 บาท/หุ้น โดยถ้าหากรอบบัญชีใด มี Transaction ที่ทำให้เกิดกำไรพิเศษงบการเงินเฉพาะกิจการ ทางฝ่ายบริหารและคณะกรรมการบริษัทฯ ก็จะพิจารณาให้มีการจ่ายปันผลพิเศษเป็นรายครั้งไป

14. พอดีจะแยก รายได้ กำไร ของ Cable กับ Solar ในอธิบายงบการเงิน หรือ Financial Note ได้ไหมครับ?

ตอบ เป็นข้อมูลภายในสำหรับการวางกลยุทธ์ของธุรกิจจัดจำหน่าย (Distribution)

15. จาก Progress ของงานเกาะเต่าที่ติกว่าคาด มีโอกาสที่จะปิดโครงการเร็วกว่ากำหนดไหมครับ? คาดว่าจะส่งมอบแล้วเสร็จเมื่อไร?

ตอบ บริษัทฯ คาดว่าจะปิดโครงการได้อย่างสมบูรณ์ภายในเดือน เม.ย. ปี 2567 ตามสัญญา

16. Warehouse ใหม่จะสร้างเสร็จเมื่อไร? และจะสามารถรองรับยอดขายไปได้อีกกี่ปี?

ตอบ คาดว่าคลังสินค้าใหม่ (WH2) จะก่อสร้างแล้วเสร็จและพร้อมใช้งานในไตรมาส 2/66 ซึ่งจะรองรับยอดขายได้อีก 2,000 – 2,200 ล้านบาท ดังนั้นในอนาคต คลังสินค้าทั้ง 4 แห่งของบริษัทฯ จะสามารถรองรับยอดขายธุรกิจจัดจำหน่ายได้สูงถึง 5,000 ล้านบาท

17. ลูกค้ายี่ห้อสาย LAN กับ สาย SOLAR เป็นลูกค้ากลุ่มเดียวกันไหมครับ?

ตอบ เป็นลูกค้ากลุ่มเดียวกัน ได้แก่ กลุ่ม Installer & Contractor กลุ่มร้านค้า และกลุ่ม Modern Trade

18. Distribution Q1 คาดว่าเติบโตเท่าไร เทียบ yoy?

ตอบ คาดว่ารายได้จะเติบโต yoy ล้อไปกับเป้าหมายรายได้ทั้งปีของธุรกิจนี้ ที่ไม่ต่ำกว่า 2,700 ล้านบาท

19. งานเกาะเต่าคาดว่าจะรับรู้ไตรมาส 1 กี่%?

ตอบ คาดว่าในไตรมาส 1/66 จะรับรู้รายได้จากงานเกาะเต่าประมาณ 10-15%

20. ถ้าประมูล Submarine Cable ได้หลายโครงการ จะมีปัญหาในการทำงานหรือไม่ เช่น เรือที่ใช้วาง Submarine Cable เป็นต้น?

ตอบ หากบริษัทฯ ได้รับความ Submarine Cable พร้อมกันหลายโครงการ จะไม่เกิดปัญหาดังกล่าวอย่างแน่นอน เนื่องจากบริษัทฯ มีการวางแผนการทำงาน เริ่มตั้งแต่กำหนดช่วงเวลาในการผลิตสาย Submarine การคัดเลือกผู้รับเหมา กำหนดช่วงเวลาของการใช้เรือติดตั้ง ระยะเวลาการประกันภัย และการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งกระบวนการทั้งหมดนี้สามารถจัดสรรให้ช่วงเวลามีความแตกต่างกันได้