

Questions

1. **ILINK** เป็นหุ้นดี ราคาถูก แต่ปันผลน้อยมาก ปีนี้มีโอกาสปันผลได้มากกว่านโยบายใหม่ หรือยังจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนอยู่?

ตอบ ILINK มีเป้าหมายที่จะเป็นหุ้นปันผล (Dividend stock) และปัจจุบันยังไม่มีแผนที่จะต้องใช้เงินลงทุนเพิ่มเติม ดังนั้น มีโอกาสที่บริษัทฯ จะจ่ายปันผลในอัตราที่สูงขึ้น

2. **Recurring income** ของบริษัทคิดเป็นกี่ % ของ **port** ในไตรมาส 1/66 นี้?

ตอบ บริษัทฯ มีรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) มาจาก 2 ธุรกิจ คือ 1) ธุรกิจ Distribution ซึ่งมีฐานลูกค้าเดิมที่ซื้อซ้ำในสัดส่วนมากกว่า 98% ของยอดขาย และ 2) ธุรกิจ Telecom จากการให้บริการ Data Service และ Data Center ดังนั้น รายได้ต่อเนื่องทั้งหมดนี้คิดเป็นประมาณ 60% ของรายได้รวม

3. ลูกหนี้ที่ค้างชำระ 3-6 เดือน เหตุใดจึงเพิ่มขึ้นเยอะ เป็นลูกค้ากลุ่มไหน มีความกังวลที่จะต้องตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญในอนาคตหรือไม่?

ตอบ ลูกหนี้ค้างชำระ 3-6 เดือนนี้ เพิ่มขึ้นเป็นปกติตามการเติบโตของแต่ละธุรกิจ ทั้งนี้ ลูกหนี้ส่วนใหญ่มาจากงานโครงการภาครัฐของธุรกิจ Telecom และธุรกิจ Engineering ซึ่งอาจมีการเก็บเงินล่าช้าบ้างในบางโครงการ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการติดตามอย่างต่อเนื่อง และไม่มีมีความกังวลที่จะต้องตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญดังกล่าว

4. ตอนนี้บริษัทได้เริ่มทำธุรกิจการติดตั้ง **Solar Roof Top** ใหม่ มีแนวคิดที่จะทำเองไหม?

ตอบ บริษัทฯ เน้นการขายสาย Solar แปรนต์ LINK ให้กับกลุ่มลูกค้าที่จำหน่ายและติดตั้ง Solar Roof Top จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องทำธุรกิจแข่งขันกับลูกค้าของตนเอง

5. ประเทศ **CLMV** ทาง **ILINK** ได้สิทธิจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวเหมือนไทยไหม มีแผนที่จะเพิ่มรายได้จาก **CLMV** อย่างไรบ้าง และมีแนวโน้มที่จะเติบโตในอนาคตมากไหม?

ตอบ บริษัทฯ ได้สิทธิในการจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศกลุ่ม CLMV ปัจจุบัน มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายรายหลาย (Distributors) ในแต่ละประเทศ เพื่อขยายตลาดและเจาะกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย ดังนั้น คาดว่าตั้งแต่ปี 2566 เป็นต้นไป สัดส่วนยอดขายจากประเทศกลุ่ม CLMV จะเติบโตขึ้นอย่างมีสาระสำคัญ

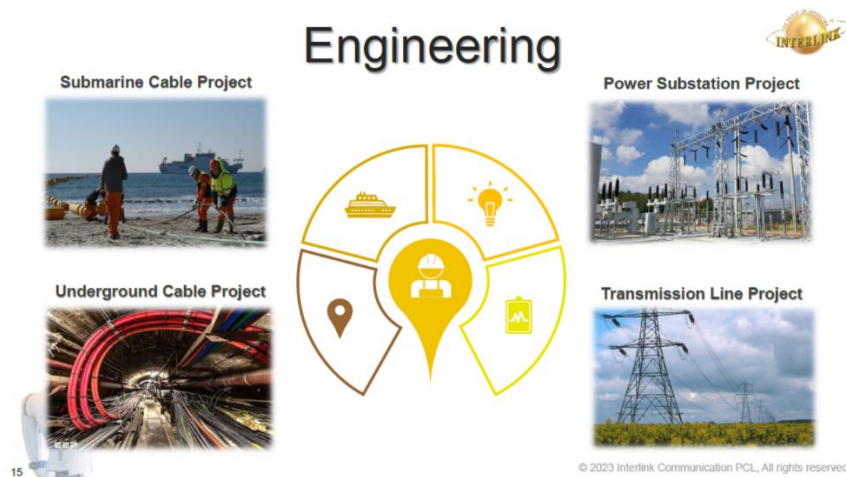


6. ผู้ผลิตรถยนต์จากจีนมีแผนเข้ามาตั้งโรงงานผลิต BEV ใน EEC หรือการติดตั้งตู้ชาร์จ EV ในที่ต่าง ๆ อยากรู้ให้บริษัทเจาะตลาดขายสายสัญญาณในกลุ่มนี้ด้วย?

ตอบ บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า (หรือ สาย DC) ภายใต้แบรนด์ LINK สำหรับตู้ชาร์จ EV และมั่นใจว่าจะมีส่วนแบ่งทางการตลาดอย่างแน่นอน

7. อยากรู้ให้ผู้บริหารช่วยเล่าถึงสาเหตุการขาดทุนของธุรกิจ Engineering ในอดีต และมาตรการป้องกันไม่ให้เกิดแบบเดียวกันสำหรับงานปัจจุบันและอนาคต?

ตอบ สาเหตุเกิดจากบริษัทฯ ไปจับมือร่วมกับ Partner รายหนึ่ง เพื่อทำงานโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง อย่างไรก็ตาม Partner รายนั้นประสบปัญหาสภาพคล่องทางการเงินและทิ้งงานไป บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องเข้าไป Takeover งานทั้งหมด เพื่อดำเนินการต่อให้แล้วเสร็จ ระหว่างนั้น จึงทราบว่าส่วนงานของ Partner (งานโยธา) มีผลขาดทุนเกิดขึ้นจำนวนมาก ทำให้บริษัทฯ ต้องทยอยรับรู้ขาดทุนดังกล่าว ทั้งนี้ปัจจุบันและอนาคต บริษัทฯ วางกลยุทธ์ที่จะเข้าประมูลเฉพาะงานโครงการ 4 ประเภทตามภาพด้านล่างนี้ ซึ่งเป็นงานที่บริษัทฯ มีประสบการณ์มายาวนาน มีความเชี่ยวชาญสูง และงานเหล่านี้มีอัตรากำไรสอดคล้องกับนโยบายของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาและประเมิน Partner แต่ละรายอย่างถี่ถ้วน หากจำเป็นที่จะต้องไปจับมือร่วมทำงานด้วย



8. ถ้าบริษัทจะลดการเติบโตลงนิดหน่อย เพื่อจ่ายปันผลเพิ่มขึ้น สำหรับนักลงทุน VI ที่ต้องการลงทุนระยะยาวเป็นสิบปีจะดีหรือไม่ เพราะอะไร?

ตอบ บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง และจ่ายปันผลในอัตราที่สูงขึ้น เพื่อมุ่งสู่การเป็นหุ้นปันผล (Dividend stock)

9. กังวลบริษัทต่างชาติมาประมูลแข่ง Submarine Cable หรือไม่ โดยเฉพาะงานของ EGAT ที่เพิ่งผ่านกรรม. มา?

ตอบ บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในงานโครงการ Submarine Cable เป็นอย่างมาก โดยมีผลงานการก่อสร้างสายเคเบิลใต้น้ำไปยังเกาะต่าง ๆ มาแล้วมากกว่า 10 เกาะ จึงมีความมั่นใจว่าจะสามารถเอาชนะบริษัทต่างชาติได้