

Questions

1. ราคาทองแดงปรับตัวสูงขึ้น แต่ ILINK ยังสามารถรักษาอัตรากำไรได้ดีตามเป้าด้วยเหตุใดครับ?

ตอบ บริษัทฯ มีองค์ความรู้ และประสบการณ์ในการบริหารต้นทุน และราคาขายสินค้า โดยบริษัทมีการตั้งราคา Price List ที่สามารถรองรับการปรับตัวการขึ้นลงของทองแดง $\pm 20\%$

2. ผลิตภัณฑ์ใหม่ UTP CAT6A และ FTTR Super s-Series มีแนวโน้มยอดขายเป็นอย่างไร ลูกค้าใช้งานจริงแล้วรู้สึกอย่างไรครับ?

ตอบ มีแนวโน้มมาผลิตภัณฑ์ยอดขายที่เพิ่มขึ้นประมาณ 10-50% ในหมวดสินค้าของสาย LAN Cable และ Fiber Cable โดยลูกค้าพึงพอใจสูงสุดกับผลิตภัณฑ์และตอบโจทย์ความต้องการได้

3. ผลิตภัณฑ์สาย LiYCY control cable มีแนวโน้มยอดขายเป็นอย่างไรครับ?

ตอบ บริษัทคาดว่า LiYCY control cable จะเริ่มวางจำหน่ายตั้งแต่ Q3/2567 เป็นต้นไป

4. ความคืบหน้าการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายไปยังต่างประเทศได้แก่ เวียดนาม อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์เป็นอย่างไรครับ?

ตอบ ปัจจุบันได้ขอให้ธนาคารกสิกรไทยแนะนำตลาดเวียดนามให้ และธนาคารกรุงเทพแนะนำอินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ให้

5. ความคืบหน้าการเซ็นรับงาน Submarine cable เกาะสมุยของ PEA เป็นอย่างไรครับ?

ตอบ บริษัทฯ เป็นผู้ผ่านคุณสมบัติ และมีราคาต่ำสุด ปัจจุบันยังอยู่ในกระบวนการนำเสนอให้คณะกรรมการ PEA อนุมัติสั่งจ้าง แต่เนื่องจากคณะกรรมการ PEA ได้ลาออกเมื่อเดือนกันยายน และเพิ่งมีการแต่งตั้งคณะกรรมการ PEA ใหม่ เมื่อเดือนมกราคม คาดว่าน่าจะมีการนำเสนอและอนุมัติสั่งจ้างได้ ภายในไตรมาสที่ 3 และลงนามในสัญญาได้ภายในไตรมาสที่ 4

6. งานโครงการ Submarine cable เกาะสมุยของ EGAT อยากให้ภาครัฐพิจารณาให้โอกาสเฉพาะบริษัทคนไทยเข้าร่วมประมูล อยากสอบถาม TOR และแผนงานจัดทำโดยบริษัทที่ปรึกษาจะออกเมื่อไหร่ครับ?

ตอบ ปัจจุบันที่ปรึกษาของ EGAT กำลังดำเนินการศึกษาและเขียน TOR คาดว่าน่าจะแล้วเสร็จประมาณสิ้นปี 2567 หรือต้นปี 2568

7. งบ Q1 ออกมาดีกว่าที่นักวิเคราะห์คาดการณ์มาก เหตุใดนักวิเคราะห์ยังคงประมาณการกำไรปี 67 ไม่เติบโตด้วยปัจจัยเสี่ยงอะไรครับ?

ตอบ บริษัทมีแผนจะให้ข้อมูลเชิงลึกกับนักวิเคราะห์มากขึ้น เพื่อให้เข้าใจธุรกิจของกลุ่มอินเตอร์ลิ่งค์ และนำเสนอข้อมูลได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น

8. ธุรกิจบริการเครื่องมือทางการแพทย์ มีแนวโน้มเติบโตอย่างไรครับ และที่ผ่านมามีกำไรขาดทุน อย่างไรครับ?

ตอบ ITEL มองว่าธุรกิจของ GLS น่าจะเป็นโอกาสในอนาคต

9. แนวโน้มผลการดำเนินงานในช่วงไตรมาส 2/2567 มีทิศทางเติบโตจากช่วงเดียวกันของปีก่อน และไตรมาสก่อน หรือไม่เพราะอะไร ?

ตอบ กลุ่มบริษัทมีแนวโน้มผลการดำเนินงานในไตรมาส 2/2567 เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

10. ถ้างานเกาะเต่าจบไป กำไรจะหายไปไตรมาสละเท่าไรครับ?

ตอบ ธุรกิจวิศวกรรมมี Backlog 958.05 ล้านบาท ที่รอรับรู้รายได้และกำไร อีกทั้งมี New Potential 2,271.77 ล้านบาท ตามที่ได้แจ้งแล้ว

11. งานเกาะสมุยติดปัญหาอะไร จะมี surprise เชิงลบมั๊ยครับ?

ตอบ บริษัทฯ เป็นผู้ผ่านคุณสมบัติ และมีราคาต่ำสุด ปัจจุบันยังอยู่ในกระบวนการนำเสนอให้คณะกรรมการ PEA อนุมัติสั่งจ้าง แต่เนื่องจากคณะกรรมการ PEA ได้ลาออกเมื่อเดือนกันยายน และเพิ่งมีการแต่งตั้งคณะกรรมการ PEA ใหม่ เมื่อเดือนมกราคม คาดว่าน่าจะมีการนำเสนอและอนุมัติสั่งจ้างได้ ภายในไตรมาสที่ 3 และลงนามในสัญญาได้ภายในไตรมาสที่ 4


12. ถ้าเรามี market share จาก LINK 80% แล้ว เราจะมี room ที่โตได้ไม่มากใช้มั้ยคะ นอกจากโตตามตลาด?

ตอบ บริษัทมีปัจจัยหลักที่ส่งเสริมการเติบโตของรายได้เพิ่มขึ้น 3 ปัจจัยหลัก ได้แก่

1. การปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป (Technological Advancement)
2. นโยบายส่งเสริมให้ใช้พลังงานแสงแดดของรัฐบาล (Solar Energy Policy)
3. การเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ และเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์ใหม่ (New Product Launches)


“

**Cabling Distribution Business
Growth Driven Factor**




Technological Advancements

The ongoing shift in basic network technology has driven increased demand for cable upgrades across various sectors, prompting both existing and new customers to invest in system improvements.



Solar Energy Policy

Government policies encouraging households to install solar energy systems have significantly boosted the market for rooftop solar panels, thereby increasing the sales of solar cables.



New Product Launches

- Introduction of LAN UTP CAT6A cables solution in the Super-S Series.
- Launch of (Fiber Optic to the Room) cables solutions in the Super-S Series.
- Enhanced quality and competitive pricing of solar cables to capture more market share.

© 2023 Interlink Communication PCL, All rights reserved.

13. Brand link ของ USA นั้น มีสัมพันธ์ที่มันคงกับ ILINK อย่างไร เพื่อแสดงให้เห็นนักลงทุนเห็นว่าเรามั่นคงกับแบรนด์ Link เรามีส่วนร่วมก่อตั้งสร้างฐานในประเทศไทยและยังคงอยู่ต่อไป, นวัตกรรม LINK ที่ American สุดยอดเจ๋งอย่างไร ให้เพื่อให้นักลงทุนเห็นอนาคตและความเป็นของระดับโลก มีโปรดักอย่างไร ช่วยสื่อสารภาพโอกาสในอนาคต ส่วน data center, ai, robotic สร้างโอกาสทางธุรกิจกับโปรดักของ Ilink มากแค่ไหน ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ของ ILINK ที่มีเติบโตในตลาด มีตัวใดบ้าง ที่จะมีโอกาสสร้างให้ ILINK เติบโตในอนาคตครับ?

ตอบ บริษัทเป็น Authorize ในแบรนด์ LINK American แต่เพียงผู้เดียวในเอเชีย บริษัทสามารถติดต่อโดยตรงกับทางผู้ผลิตได้

LINK American ครอบส่วนแบ่งการตลาดมากกว่า 80 % ของทั้งประเทศ การที่บริษัทสามารถถือแบรนด์ LINK American ไว้ได้ทำให้บริษัทสามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ได้อย่างต่อเนื่องและทุกปี มีการขยายตัวทางธุรกิจสื่อสาร ธุรกิจพลังงานสะอาด

รวมถึง ILINK American ก็ได้มีการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ Super-S Series ทั้งหมดนี้เป็นโอกาสที่จะผลักดันให้ธุรกิจจัดจำหน่ายสามารถเติบโตไปได้ อีกทั้งบริษัทมีแผนที่จะพาแบรนด์ LINK ไปบุกตลาดที่ประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อไปเติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน และยึดครองส่วนแบ่งการตลาดให้เหมือนกับที่ทำสำเร็จแล้วในประเทศไทย

14. สาย solar ตลาดมูลค่าเท่าใด แล้วจะเติบโตในขนาดประมาณเท่าไร ประสิทธิภาพ โอกาสทางการตลาดพลังงานการใช้ solar ในประเทศครับ ?

ตอบ ปี 2566 สาย LINK Solar มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 16.36% จากยอดขาย 2,850 ล้านบาท เติบโตต่อเนื่องมา 3 ปีซ้อน

15. สายคอนโทรลหรือโปรดักอื่น ๆ ที่มีโอกาสสร้างยอดขายให้เติบโตครับ?

ตอบ ปี 2566 สาย LINK Control Cable มีส่วนแบ่งการตลาด 3.45% จากยอดขาย 2,850 ล้านบาท โต 50% มาต่อเนื่อง 2 ปีซ้อน คาดว่าปี 2568 น่าจะมียอดขายการเติบโตที่สูงเกิน 100%

16. แผนเติบโตที่จากเดิมมองปีต่อปี หรือ 1 ปี เป็นแผน 3-5 ปี เพื่อให้นักลงทุนมั่นใจใน Ilink เห็นภาพระยะยาวครับ?

ตอบ จะนำคำถามไปทำแผน 3 ปี – 5 ปี เพื่อสะท้อนให้นักลงทุนได้เห็นภาพระยะยาวต่อไป

17. ช่วยเล่าถึงความแข็งแกร่งในส่วนของงาน Logistic และ Distribution ที่ทำให้ Ilink เป็น No.1 และจะคงอยู่ต่อไปในอนาคต ว่าทีมงานเราแข็งแกร่งอย่างไร ถึงเป็น No.1?

ตอบ ผลการดำเนินงาน 38 ปี ที่ผ่านมา ILINK หรือธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณเติบโตมาอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นความแข็งแกร่งของทีมงานครับ

18. ชี้แจงลูกหนี้ค้างชำระหนี้เป็นของภาครัฐ เพื่อให้นักลงทุนไม่ต้องห่วง?

ตอบ ลูกหนี้ค้างหนี้ ซึ่งเป็นลูกหนี้ภาครัฐที่ยังไม่ได้รับชำระหนี้ ต้องเรียนว่า เป็นธรรมชาติของงานโครงการภาครัฐ ซึ่งบริษัทจะได้รับเงินแน่นอน แต่อาจจะต้องใช้เวลาในการดำเนินการนานหน่อย ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทมีประสบการณ์ทำงานร่วมกับภาครัฐมาอย่างยาวนาน และได้ประเมินสถานการณ์ไว้ทั้งหมดเรียบร้อยแล้ว

19. งานสมยุคืบหน้าอย่างไร GP เพื่อไว้แล้วหรือยัง ค่าเงินทองแดง?

ตอบ บริษัทฯ เป็นผู้ผ่านคุณสมบัติ และมีราคาต่ำสุด ปัจจุบันยังอยู่ในกระบวนการนำเสนอให้คณะกรรมการ PEA อนุมัติสั่งจ้าง แต่เนื่องจากคณะกรรมการ PEA ได้ลาออกเมื่อเดือนกันยายน และเพิ่งมีการแต่งตั้งคณะกรรมการ PEA ใหม่ เมื่อเดือนมกราคม คาดว่าน่าจะมีการนำเสนอและอนุมัติสั่งจ้างได้ ภายในไตรมาสที่ 3 และลงนามในสัญญาได้ภายในไตรมาสที่ 4

20. งานสมยุตัวใหญ่ หมื่นล้าน เป็นอย่างไรบ้างครับ?

ตอบ ปัจจุบันที่ปรึกษาของ EGAT กำลังดำเนินการศึกษาและเขียน TOR คาดว่าน่าจะแล้วเสร็จประมาณสิ้นปี 2567 หรือต้นปี 2568

21. งานอื่นที่การไฟฟ้าจะออกมา แจงโอกาสที่จะได้งานและรับงานที่มี margin ดีเรากันบ้างครับ ?

ตอบ ไตรมาส 2/2567 จะมีงาน Transmission Line Project ประมาณ 144 ล้านบาท ไตรมาส 3/2567 จะงาน Underground Cable ประมาณ 315 ล้านบาท และไตรมาส 4/2567 มีงาน Submarine cable Project ประมาณ 1,812 ล้านบาท เข้ามาเพิ่มเติมเป็น Backlog ที่จะรับรู้ในช่วงระหว่างปี 2567 และปีต่อไป

22. ตลาดงานซัพมารีนมีอะไรบ้าง ที่เราจะเข้าร่วมครับ มูลค่างานเพื่อประเมินรายได้ต่อเดือนไหม ?

ตอบ



“ Submarine Project Potential

- 115 KV - Koh Samui	Budget 2,133 MB. (PEA)	- 33 KV - Koh Kratan	Budget 268 MB. (PEA)
- 33 KV - Phi Phi Don Island	Budget 1,440 MB. (PEA)	- 22 KV - Koh Samet	Budget 346 MB. (PEA)
		- 230 KV - Koh Samui	Budget 11,230 MB. (EGAT)

© 2023 Ilink Communication PCL All rights reserved