

อินทัชเผยผลประกอบการครึ่งแรกของปี 2561

กำไรสุทธิ 6,938 ล้านบาท พร้อมจ่ายเงินปันผล 1.

35 บาท/หุ้น

บริษัท อินทัช โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ประกาศผลประกอบการครึ่งแรกของปี 2561 มีกำไรสุทธิ 6,938 ล้านบาท หรือเติบโตขึ้นร้อยละ 16 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการปรับโครงสร้างธุรกิจโดยไทยคมขายสัดส่วนการถือหุ้นในซีเอส ล็อกอินโฟให้แก่เอไอเอสและการเติบโตของรายได้จากลูกค้ารายเดือนและการให้บริการอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ของเอไอเอส พร้อมประกาศจ่ายเงินปันผล 1.35 บาทต่อหุ้น กำหนดจ่ายในวันที่ 30 สิงหาคม 2561

นายเอนก พนาอภิชน รักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.อินทัช โฮลดิ้งส์ เปิดเผยว่า “ปัจจุบันเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามามีบทบาทในการดำเนินชีวิตประจำวันและการดำเนินธุรกิจ ในฐานะที่อินทัชลงทุนในธุรกิจโทรคมนาคม สื่อ และเทคโนโลยี เรามองว่าเป็นโอกาสที่ดีที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ออกสู่ตลาดโดยใช้ศักยภาพของบริษัทลูก และบริษัทร่วมที่เราไปลงทุนเพื่อต่อยอดธุรกิจและรองรับการใช้งานของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เห็นได้ชัดจากยอดการใช้งานดาต้าของเอไอเอสเพิ่มขึ้นเป็น 8.9 กิกะไบต์ต่อเดือนในไตรมาสที่ 2 ของปีนี้ จาก 4.7 กิกะไบต์ต่อเดือนในช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว ส่วนอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงมีลูกค้าใช้เอไอเอส ไฟเบอร์เพิ่มขึ้นร้อยละ 40 จากไตรมาสที่ 2 ของปี 2560 สำหรับการจ่ายเงินปันผล อินทัชยังคงนโยบายจ่ายเงินปันผลส่วนใหญ่ที่บริษัทได้รับจากบริษัทร่วมและบริษัทย่อยหลังหักค่าใช้จ่าย โดยจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานระหว่างกาลสำหรับงวดวันที่ 1 มกราคม - 30 มิถุนายน 2561 ในอัตรา 1.35 บาทต่อหุ้น โดยจะจ่ายให้ผู้ถือหุ้นในวันที่ 30 สิงหาคม 2561”

เอไอเอส เน้นคุณภาพการให้บริการ 4G และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง จากอัตราการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ 4G ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ของปี 2561 เอไอเอสมีลูกค้าสุทธิทั้งสิ้น 40.1 ล้านราย โดยลูกค้าระบบรายเดือนเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 จากไตรมาสก่อน ขณะที่ธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเติบโตขึ้นจากการให้บริการคอนเวอร์เจนซ์ที่รวมบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ อินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ และคอนเทนต์เข้าไว้ด้วยกันโดยใช้แพ็คเกจ Fixed-Mobile-Content (FMC) ที่ครอบคลุมการใช้งานดังกล่าวที่มีคุณภาพใน 50 เมืองใหญ่ที่ให้บริการ เพื่อเพิ่มความสะดวกและความต่อเนื่องของผู้ใช้บริการมากขึ้น

นอกจากนี้ เอไอเอสได้เปิดบริการ NU Mobile ซึ่งเป็นบริการแบบออนไลน์ครบวงจร เน้นให้ลูกค้าใช้งานอินเทอร์เน็ตบนมือถือได้อย่างสะดวก ไม่ซับซ้อนสอดรับกับการขยายตัวของช่องทางเพิ่มเติมเงินและชำระบิลออนไลน์ที่เติบโตขึ้นตามพัฒนาการของระบบอีเพย์เมนต์ (e-payment) ในประเทศไทย เอไอเอสยังคงเดินหน้าต่อยอดโครงสร้างพื้นฐานทั้งดิจิทัลแพลตฟอร์มและเครือข่าย NB-IoT ที่ครอบคลุม 77 จังหวัด เพื่อสนับสนุนการเติบโตของลูกค้าองค์กรและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ

ไทยคม เร่งหาลูกค้าในตลาดใหม่

ในครึ่งปีแรก รายได้ของไทยคมปรับลดลงจากปีที่ผ่านมาเนื่องจากสภาวะการแข่งขันในตลาด โดยบริษัทจะเน้นหาลูกค้าใหม่ที่มีการใช้งานดาวเทียมแบบทั่วไปเพิ่มขึ้นในแถบแอฟริกา ภูมิภาคลุ่มน้ำโขงและเอเชียใต้ ส่วนดาวเทียมบรอดแบนด์มีการรับรู้รายได้จากลูกค้าใหม่ที่เซ็นสัญญาเมื่อปี 2560 ได้แก่ ลูกค้าในประเทศอินโดนีเซีย ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ อินเดีย และไทย นอกจากนี้ในปี 2561 ไทยคมยังบรรลุข้อตกลงในการให้บริการสัญญาณดาวเทียมบรอดแบนด์กับบริษัท วี อาร์ ไอที ฟิลิปปีนส์ จำกัด เพื่อให้บริการเชื่อมต่อสัญญาณบรอดแบนด์สำหรับโครงการของภาครัฐและเอกชนที่จะเกิดขึ้นทั่วฟิลิปปินส์ รวมทั้งการให้บริการแพลตฟอร์ม “นาวา” กับบริษัท ซิฟ เอ็กซ์เพิร์ท เทคโนโลยี จำกัด โดยติดตั้งบริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงทางทะเลผ่านดาวเทียมจากไทยคมในเรือปฏิบัติงานนอกชายฝั่งเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานและให้บริการทางทะเล

อินเวนท์ ต่อยอดนวัตกรรมด้วยการลงทุนในสตาร์ทอัพที่มีโอกาสเติบโตสูง

อินเวนท์ (InVent) มีนโยบายการลงทุนในสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพในการเติบโตสูงโดยเฉพาะบริษัทที่อยู่ในธุรกิจโทรคมนาคม สื่อ และเทคโนโลยีตั้งแต่ระดับซีรีส์ A ขึ้นไป มีความพร้อมทั้งโมเดลธุรกิจและลูกค้า โดยในช่วงครึ่งปีแรกได้ร่วมลงทุนในธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งครบวงจร ภายใต้บริษัท YDM Thailand ซึ่งเป็นบริษัทดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งโซลูชันครบวงจรให้บริการตั้งแต่การวางกลยุทธ์ออนไลน์ สร้างสรรค์ไอเดีย วางแผนโซเชียลมีเดีย ชื่อสื่อออนไลน์ ทำเว็บไซต์ Mobile Application ไปจนถึงการวิเคราะห์ข้อมูลระดับแนวหน้าของไทยซึ่งเป็นธุรกิจในเครือ Yello Digital Marketing Global (YDMG) ประเทศเกาหลีใต้ โดยใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 30 ล้านบาท

เส้นทางการลงทุนของอินทัชใน 6 ปีที่ผ่านมา ได้สร้างมูลค่าเพิ่มให้บริษัทที่เข้าร่วมลงทุน และทำให้มูลค่าเงินลงทุนของอินทัชภายใต้โครงการอินเวนท์เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 50 มาอยู่ที่ 647 ล้านบาท ซึ่งนอกจากการสร้างมูลค่าให้เติบโตขึ้นแล้ว บริษัทได้สร้าง ecosystem ในระบบเศรษฐกิจการลงทุน เกิดการสร้างสรรค์ผลงานใหม่ๆ จากความคิดให้เป็นความจริงขึ้นมาได้ โดยอินทัชไม่หยุดที่จะต่อยอดการเติบโตของธุรกิจต่างๆ ยังคงเดินหน้าลงทุนภายใต้งบประมาณที่ตั้งไว้ 200 ล้านบาทต่อปี

ไฮ ซ็อบปิ้ง ยอดขายเติบโตจากการขยายช่องทางจัดจำหน่ายในหลายแพลตฟอร์ม

ในช่วงครึ่งแรกของปี 2561 ไฮ ซ็อบปิ้งมียอดขายเฉลี่ยต่อวันที่ 1.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ปัจจัยสำคัญที่ช่วยผลักดันการเติบโตมาจากการขยายช่องทางทางการขายสินค้าในแพลตฟอร์มที่หลากหลายมากขึ้นโดยเฉพาะการเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายทางโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมในช่องและช่วงเวลาที่ผู้ชมจำนวนมาก เช่น MCOT, PSI, M Channel และช่องทางออนไลน์ต่างๆ รวมทั้งเพิ่มความหลากหลายของสินค้าที่เป็นที่นิยมและเป็นสินค้าที่มีอัตรากำไรสูง เช่น สินค้าแฟชั่น สินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม เป็นต้น

สำหรับทิศทางการดำเนินธุรกิจของอินทัชในช่วงครึ่งปีหลัง ยังคงเน้นการร่วมสร้างมูลค่าให้กับบริษัทร่วมและบริษัทย่อย รวมถึงบริการที่ตอบโจทย์การใช้งานของผู้บริโภคในยุคดิจิทัลที่มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง

นอกจากนี้ อินทัชยังคงแสวงหาการลงทุนในธุรกิจโทรคมนาคม สื่อ และเทคโนโลยี ทั้งในรูปแบบธุรกิจร่วมทุนและ
ธุรกิจใหม่เพื่อสร้างมูลค่าให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระยะยาว