

ITEL ฟอรัมสวย โชว์ผลการดำเนินงาน Q1/2563

กำไรสุทธิ 40.08 ล้านบาท ตั้งเป้าเพิ่มสัญญาการให้บริการใหม่ปีนี้ไม่น้อยกว่า 1,500 ล้านบาท หวังรักษาระดับการเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่อง



ITEL คาดแนวโน้ม ไตรมาส 2/2563 สัญญานิติ หลังภาครัฐ-เอกชน ทอยพิจารณาการลงทุน ส่งผลต่อการเพิ่มโอกาสในการรับงานโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยผลการดำเนินงานไตรมาส 1/2563 โดสวนกระแส โชว์รายได้รวม 460.65 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 40.08 ล้านบาท สืบเนื่องจากการปรับกลยุทธ์บริหารต้นทุนค่าใช้จ่าย และทุกบริการของบริษัทฯ ยังตอบโจทย์ทุกกลุ่มลูกค้า พร้อมปรับแผนธุรกิจครั้งหลัง ลุยธุรกิจ ดิจิตอลแพลตฟอร์ม เดินหน้าขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ โดยคาดว่าจะมีทิศทางการเติบโต ประมาณ 20-30% มั่นใจต้นผลงานปีนี้เติบโตต่อเนื่อง แยมเตรียมนำเสนอ โซลูชันใหม่กับหน่วยงานภาครัฐ คาดชัดเจนเร็วๆ นี้

นายณัฐนัย อนันตรัมพร กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินเทอร์เน็ต ประเทศไทย (มหาชน) หรือ ITEL เปิดเผยว่า บริษัทฯ มั่นใจทุกธุรกิจจะเติบโตต่อเนื่องในปี 2563 สนับสนุนรายได้ให้บริการโครงข่ายปีนี้เติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ หลังบริษัทฯ มีงานเพิ่มขึ้น โดยสัดส่วนลูกค้าเป็นภาคเอกชน 70% และอีก 30% เป็นทางภาครัฐ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีการบริหารจัดการต้นทุนที่ดี ควบคุมการให้ความสำคัญเรื่องกำไรสุทธิ หลังจากผลประกอบการไตรมาส 1/2563 บริษัทฯ มีรายได้รวม 460.65 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวม 453.45 ล้าน

บาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.59 และมีกำไรสุทธิ 40.08 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 38.91 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.01 โดยในส่วนของลูกค้าใหม่นั้น บริษัทฯตั้งเป้าเพิ่มสัญญาการให้บริการต่างๆแก่ลูกค้าทั้งปีไม่น้อยกว่า 1,500 ล้านบาท โดยในปัจจุบัน ได้เพิ่มเข้ามาแล้วประมาณ 330 ล้านบาท ผ่านโครงการที่ได้ประกาศไปก่อนหน้านี้ไม่ว่าจะเป็นงานบริการระบบเครือข่ายเสมือนและระบบแจ้งเตือนข้อความสั้น (SMS) เพื่อรองรับระบบสารสนเทศสำหรับผู้ใช้น้ำ ของการประปาส่วนภูมิภาค, งานการให้บริการระบบโทรคมนาคมแบบไมโครเวฟ จากกรมการสื่อสารทหาร กองบัญชาการกองทัพไทย และงานจ้างเหมาตรวจซ่อม และบำรุงรักษาโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง แบบเตรียมความพร้อมตลอด 24 ชั่วโมงจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) เป็นต้น โดยบริษัทฯ คาดว่าจะมีงานที่ได้รับความไว้วางใจเพิ่มเติมจากลูกค้า ในช่วงเดือนมิถุนายน เข้ามาอีกประมาณ 300-400 ล้านบาท และตั้งเป้าที่จะเพิ่มสัญญาบริการใหม่ เข้ามาอีกไม่น้อยกว่า 800 ล้านบาทในช่วงที่เหลือของปีนี้ อีกทั้ง บริษัทฯยังมีการทยอยรับรู้รายได้ในส่วนของงานให้บริการติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสงที่ได้รับสัญญามาจากลูกค้าแล้ว ซึ่งคาดว่าจะรับรู้ในครึ่งปีแรก ไม่น้อยกว่า 300-400 ล้านบาท

ทั้งนี้ในไตรมาส 1/2563 บริษัทฯมีรายได้จากงานให้บริการโครงข่ายอยู่ที่ 267.45 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 58.06 ของรายได้รวม เทียบกับไตรมาส 1/2562 ที่มีรายได้ 204.16 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 31% เป็นผลสืบเนื่องจาก บริษัทฯ มีการขยายโครงข่ายเพื่อเพิ่มเส้นทางเชื่อมต่อไปยังลูกค้า ในขณะที่เดียวกันโครงข่ายของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักและได้รับความไว้วางใจด้วยคุณภาพของการให้บริการ ที่ SLA 99.99% ทำให้บริษัทฯมีฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น ซึ่งเป็นการเติบโตตามปกติในทุกๆไตรมาส อย่างไรก็ตาม บริษัทฯยังคงมุ่งมั่นหางานใหม่เข้ามาอย่างต่อเนื่อง ทั้งในส่วนของงานโทรคมนาคมภาครัฐและเอกชน เพื่อผลักดันธุรกิจเติบโตอย่างแข็งแกร่ง ซึ่งจะช่วยผลักดันให้ Backlog ในปีนี้เพิ่มขึ้น รวมถึงรายได้ก็จะเติบโตไปตามเป้าหมายที่วางไว้ได้

สำหรับรายได้จากการให้บริการติดตั้งโครงข่ายอยู่ที่ 164.94 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.80 ของรายได้รวม เทียบกับไตรมาส 1/2562 ที่มีรายได้ 222.12 ล้านบาท โดยงวดนี้บริษัทฯ มีการรับรู้รายได้งานโครงการที่สำคัญ คือ โครงการอินเทอร์เน็ตชายขอบ จำนวน 76.02 ล้านบาท และงานรับเหมาติดตั้งโครงข่ายไฟเบอร์ออปติกของผู้ให้บริการโทรคมนาคมรายหนึ่งจำนวน 61.04 ล้านบาท

ขณะที่รายได้จากธุรกิจให้บริการพื้นที่ดาต้า เซ็นเตอร์ มีรายได้จำนวน 23.29 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.06 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้น 4.02 % จากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยรายได้จากการให้บริการพื้นที่ดาต้า เซ็นเตอร์เติบโตขึ้นจากรายได้ค่าไฟฟ้าที่สามารถเรียกเก็บจากลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการและรายได้จากการให้บริการดูแลศูนย์รับฝากข้อมูลหรือดาต้า เซ็นเตอร์ รวมไปถึงส่วนแบ่งรายได้จากการให้บริการ Cloud Service

ทั้งนี้ งานบริการโครงข่าย ปัจจุบันบริษัทฯ มีฐานลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า โรงภาพยนตร์ บิมน้ำมัน ผู้ให้บริการมือถือ และในปีนี้นี้บริษัทฯได้ขยายฐานลูกค้าเพิ่ม เช่น หน่วยงานเอกชน อาทิ บมจ.ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น (SAWAD), บริษัท สยามไคกันเซลล์ จำกัด, บริษัท เอฟเอ็น แฟคตอรี เอ๊าท์เลท จำกัด (มหาชน), บริษัท ทนา กรุ๊ป อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (Fuji) และหน่วยงานภาครัฐ อาทิ กรมการสื่อสารทหาร กองบัญชาการกองทัพไทย , บริษัท ขนส่ง จำกัด (มหาชน), การให้บริการโครงข่ายกล้องวงจรปิดของกรุงเทพมหานคร

เป็นต้น

โดยในช่วงครึ่งปีหลัง ITEL เตรียมบุกตลาดโทรคมนาคมอย่างเต็มที่ ซึ่งมั่นใจว่าจะมีส่วนสำคัญในการผลักดันรายได้ และกำไรในอนาคต เติบโตอย่างแข็งแกร่ง และยั่งยืน เนื่องจากมีฐานลูกค้าจำนวนมาก ด้วยปัจจัยดังกล่าวจึงส่งผลดี ต่อภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่คาดว่าจะขยายตัวได้ดีขึ้น จากงานโครงการที่เริ่มทยอยออกมาอย่างต่อเนื่อง และเป็นโอกาสที่ ITEL จะนำความเชี่ยวชาญและจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจเข้าร่วมเสนองานโครงการใหม่ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่างานในมือ (Backlog) ให้มากขึ้น โดย ณ วันที่ 26 พฤษภาคม 2563 บริษัทฯ มีงานในมือ (Backlog) ตุนไว้รวมกว่า 4,378.23 ล้านบาท โดยมีงานโครงการอินเทอร์เน็ตพื้นที่ชายขอบ (USO Phase 1) และโครงการ อินเทอร์เน็ตในพื้นที่ห่างไกล (USO Phase 2) รวมอยู่ใน Backlog นี้ด้วย อีกทั้งบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการต่อยอดทางธุรกิจ โดยใช้สินทรัพย์ที่มีอยู่ในบริษัทให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยปัจจุบัน บริษัทฯ ได้พัฒนาโซลูชันให้บริการ การศึกษาผ่านทางไกลเพื่อรองรับเทรนด์การเรียนการสอนออนไลน์ โดยจะอาศัยศูนย์บริการ USONET ของบริษัทฯ ที่อยู่ตามพื้นที่ห่างไกลและมีระบบอินเทอร์เน็ตและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ให้พร้อมรองรับนักเรียนที่จะมาใช้บริการ และรวมถึงประชาชนในพื้นที่ใกล้เคียง โดยคาดว่าโซลูชันดังกล่าว น่าจะชัดเจนในเดือนกรกฎาคมหรือสิงหาคม ปี 2563 ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะเป็นการต่อยอดบริการจากสิ่งที่บริษัทฯ ได้มีอยู่ก่อนหน้าแล้วให้เกิดประโยชน์สูงสุด และส่งเสริมการวางรากฐานสำหรับการเติบโตทางการศึกษาในอนาคต

“แม้ว่าปัจจุบันสถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 เริ่มมีสัญญาณที่ดีขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังติดตามสถานการณ์ อย่างใกล้ชิด และประเมินสถานการณ์ในระยะยาวอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะช่วยเหลือลูกค้าของบริษัทฯ ให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ พร้อมมุ่งเน้นเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารโครงการขยับทั้งเรื่องคุณภาพและระยะเวลาในการติดตั้ง ควบคู่กับการบริหารจัดการต้นทุน ควบคุมค่าใช้จ่าย ให้รัดกุมมากขึ้น รวมถึงพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ ให้มีความพร้อม เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อภาพรวมการดำเนินงาน ซึ่งหากบริษัทฯ สามารถส่งมอบงานได้ตามแผน เชื่อว่าจะรักษาการเติบโตได้ตามเป้าหมาย” นายณัฐนัย กล่าว