

“ITEL” มั่นใจผลงานปี 63 ท็อปฟอร์ม ตั้งเป้ารายได้ กว่า 2,400 ล้านบาท รุกประมูลบิ๊กว่าโปรเจกต์ ดันผล งานสร้างนิวไฮ



“ITEL” มั่นใจผลงานปี 63 ท็อปฟอร์ม รายได้-กำไร สร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง อานิสงส์ดำเนินงานในมือกว่า 4 พัน ล้านบาท ลุยประมูลงานใหม่ต่อเนื่อง แยมไตรมาส 1/63 รอลุ้นผลประมูลบิ๊กว่าโปรเจกต์ภาครัฐ มูลค่ากว่า 3,000 ล้านบาท โดยเน้นโครงการที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารโทรคมนาคมและระบบบริหารจัดการกล้องวงจรปิด (CCTV) ซึ่งถือเป็นโครงการสำคัญในยุคปัจจุบัน

นายณัฐนัย อนันตรัมพร กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินเทอร์เน็ต ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL เปิดเผยว่า แผนการดำเนินงานในปี 2563 บริษัทพร้อมเดินหน้าเต็มสูบเข้าประมูลงานอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในโครงการที่เชื่อมโยงกับการวางระบบโครงข่ายเทคโนโลยี 5G ซึ่งเริ่มมีความชัดเจนมากขึ้นและคาดว่า ITEL ซึ่งมีการดำเนินงานแบบครบวงจร จะได้รับอานิสงส์ในครั้งนี้ ส่งผลให้งานในมือรอรับรายได้ (Backlog) เติบโตอย่างแข็งแกร่ง จากปัจจุบัน ณ สิ้นไตรมาส 4, 2562 อยู่ที่ 4,681 ล้านบาท นอกจากนี้มียังโครงการทั้งในและต่างประเทศที่อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้าลงทุนอีกด้วย

โดยในไตรมาส 1/2563 บริษัทเตรียมที่จะเข้าประมูลงานภาครัฐหลายโครงการมูลค่าไม่ต่ำกว่า 3,000 ล้านบาท พร้อมกับขยายตลาดงานบริการโครงข่ายวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงหรือดาต้า เซอร์วิส ไปยังกลุ่มใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง อาทิ อาคารสำนักงาน สถานศึกษา ห้างสรรพสินค้า ร้านอาหาร โรงแรม และโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ทั้งนี้

นอกเหนือจากงานวางระบบโครงข่ายที่ ITEL มีความเชี่ยวชาญแล้ว บริษัทฯยังคาดว่าจะได้รับงานประเภท การรื้อถอนสายสื่อสาร และงานในส่วนของการอัปเดตเทคโนโลยีเพิ่มเติม ซึ่งจะเป็นงานที่เกิดขึ้นหลังจากการประมูล 5G ดำเนินการเสร็จสิ้นแล้ว ซึ่งบริษัทฯมองว่าจะช่วยผลักดันให้งานในมือรอรับรายได้ในอนาคตเพิ่มขึ้นสำหรับ แผนการดำเนินงานในปีนี้ บริษัทฯตั้งเป้าหมายรายได้ 2,400 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้รายได้และกำไรสร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง ทำให้มีศักยภาพในการเข้ารับงานใหม่ ที่มีขนาดใหญ่ และที่สำคัญยังได้รับการยอมรับจากลูกค้าถึงเสถียรภาพโครงข่ายที่มีประสิทธิภาพสูงอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ธุรกิจการให้บริการพื้นที่ดำดำ เช่นเตอร์และธุรกิจการให้บริการติดตั้งโครงข่ายคมนาคม มีสัญญาณการเติบโตที่ดีอย่างมีนัยสำคัญ จากกลุ่มลูกค้ารายใหม่ โดยแต่ละรายที่เริ่มเป็นลูกค้ากับบริษัทถือเป็นลูกค้ารายใหญ่และมีศักยภาพที่จะสามารถสร้างโอกาสการเติบโตของการให้บริการอย่างในอนาคตได้อย่างต่อเนื่อง โอกาสที่ได้รับเหล่านี้เป็นผลจากทีมฝ่ายขายเดินทางติดต่อและนำเสนอบริการให้กับลูกค้าในประเทศและต่างประเทศที่มีศักยภาพในการให้บริการอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มเห็นการเติบโตอย่างก้าวกระโดดตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2562 ที่ผ่านมา ปัจจุบันบริษัทมีสัญญาให้บริการยาวต่อเนื่องไปกว่า 5 ปีข้างหน้า นายณัฐนัย กล่าวอีกว่า ภายในระยะเวลา 5 ปี ข้างหน้า บริษัทฯ ตั้งเป้าที่อยากให้เห็นรายได้จะเติบโตมากกว่า 5 พันล้านบาท และคงสัดส่วนรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) ให้อยู่ในระดับ 80% ของรายได้ ซึ่งจะทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างแข็งแกร่ง และยั่งยืนในอนาคต