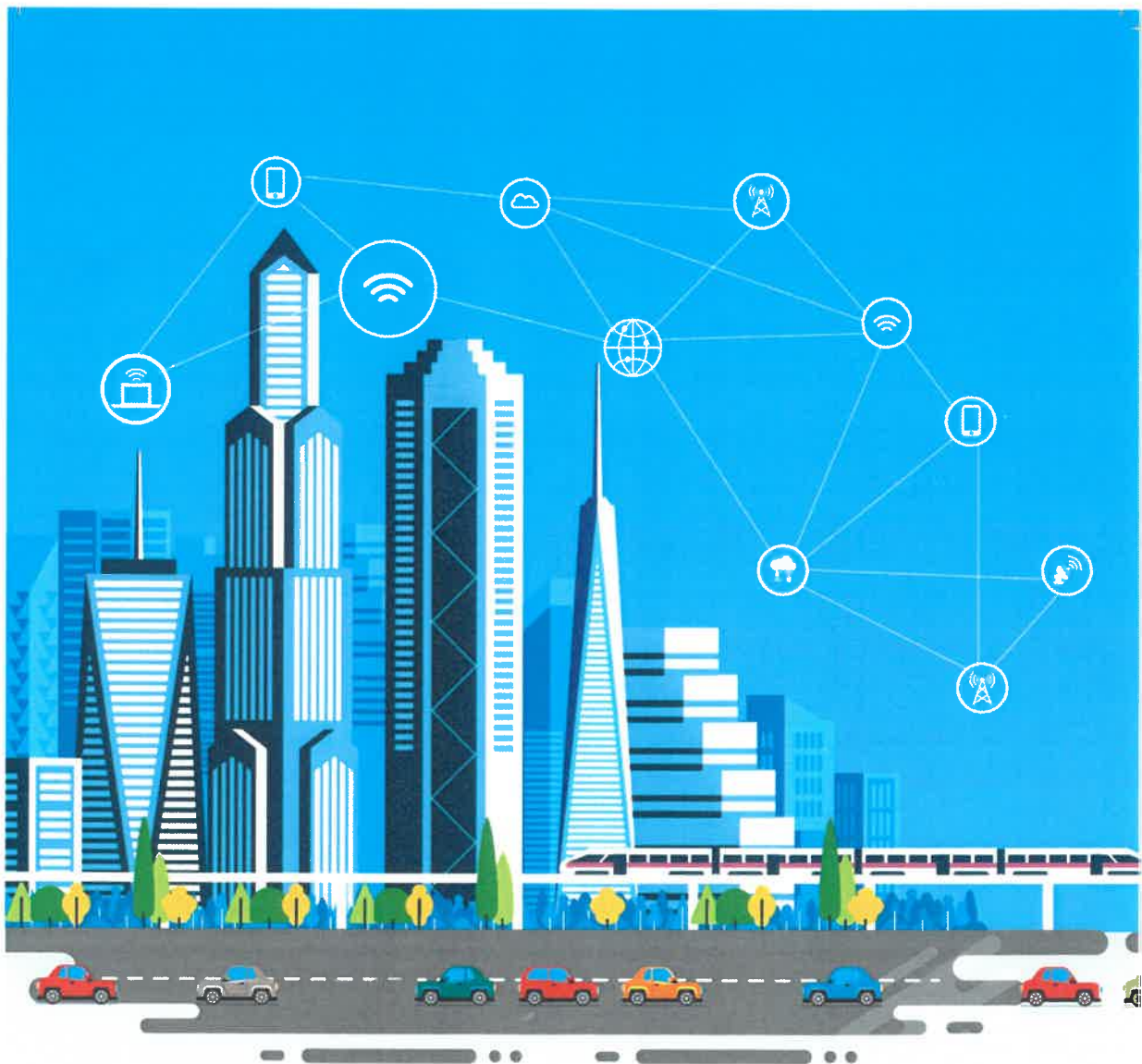




บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ

ประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561



วันที่: 22 กุมภาพันธ์ 2562

เรื่อง: คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการประจำปี 2561

เรียน: กรรมการและผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ("ALT") มีผลการดำเนินงานประจำปี 2561 เปรียบเทียบกับปี 2560 ตามงบการเงินรวมของบริษัท มีสาระสำคัญ สรุปได้ดังนี้

- ในปี 2561 บริษัทมีรายได้รวม 853.7 ล้านบาท ลดลง 404.4 ล้านบาท หรือร้อยละ 32.1 เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่ 1,258.1 ล้านบาท
- ผลประกอบการมียอดขาดทุนสุทธิ 286.3 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน 114.9 ล้านบาท
- อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อทุนอยู่ที่ 1.19 ณ สิ้นปี 2561
- ปริมาณงานในมือ (Backlog) ณ สิ้นปี 2561 เท่ากับ 832.4 ล้านบาท

### บทสรุปผู้บริหาร

ข้อมูลสำคัญ	2561 ล้านบาท	2560		
		ล้านบาท	ล้านบาท	ส่วนต่าง %ต่าง
รายได้รวม	853.7	1,258.1	(404.4)	-32.1%
กำไรขั้นต้น	(66.2)	234.4	(300.6)	-128.2%
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	-7.8%	18.6%		
กำไรสุทธิ	(286.3)	56.9	(343.2)	-603.4%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	-33.5%	4.5%		

ผลการดำเนินงานในปี 2561 บริษัทมีรายได้และผลกำไรลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า สาเหตุหลักมาจากเหตุผล 2 ประการ คือ 1) การชะลอการลงทุนของผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ในอุตสาหกรรมสื่อสาร 2) ต้นทุนการให้บริการโครงข่ายยังคงสูงอยู่มากเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้จากการให้บริการโครงข่าย

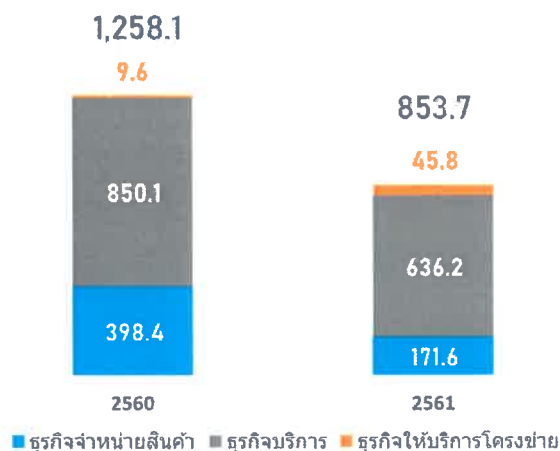
อย่างไรก็ตามรายได้จากการให้บริการโครงข่ายยังคงมีแนวโน้มการเติบโตขึ้น และบริษัทยังคงมีโครงการอื่น ๆ ที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง ซึ่งจะมีการทยอยรับรู้รายได้ตามความคืบหน้าของงานในแต่ละโครงการ โดย ณ สิ้นสุดปี 2561 บริษัทมีปริมาณงานในมือ (Backlog) เท่ากับ 832.4 ล้านบาท

นอกจากนี้บริษัทยังคงมองหาโอกาสในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อต่อยอดในการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ต่าง ๆ ที่บริษัทมีอยู่ในปัจจุบัน และขยายขอบเขตการหารายได้ให้มีความหลากหลายขึ้น โดยในเดือนกันยายนที่ผ่านมาบริษัทได้เข้าซื้อหุ้นของบริษัท สปอเทวีร์คซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งจะช่วยสนับสนุนต่อยอดธุรกิจของบริษัทไปสู่ธุรกิจ BIG DATA และ DATA ANALYTIC อันจะมีบทบาทที่สำคัญในการช่วยผลักดันประเทศไทยให้เป็น ไทยแลนด์ สมาร์ทซิตี และ ไทยแลนด์ 4.0 ในอนาคตอันใกล้

## สรุปผลการดำเนินงานรวม

งบกำไรขาดทุน	2561		2560		เพิ่มขึ้น/ลดลง	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้รวม	853.7	100.0%	1,258.1	100.0%	(404.4)	-32.1%
ต้นทุนรวม	(919.8)	-107.8%	(1,023.7)	-81.4%	(103.9)	-10.1%
กำไรขั้นต้น	(66.2)	-7.8%	234.4	18.6%	(300.6)	-128.2%
รายได้อื่น	37.9	4.4%	39.8	3.2%	(1.9)	-4.7%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(206.8)	-24.2%	(174.4)	-13.9%	32.4	51.1%
กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน	0.5	0.1%	2.2	0.2%	(1.7)	-78.2%
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า	(24.9)	-2.9%	(1.5)	-0.1%	(23.4)	-242.2%
ต้นทุนทางการเงิน	(42.9)	-5.0%	(24.3)	-1.9%	18.6	76.5%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(302.4)	-35.4%	76.1	6.1%	(378.5)	-497.3%
(ค่าใช้จ่าย) รายได้ภาษีเงินได้	16.1	1.9%	(19.3)	-1.5%	(35.4)	-183.7%
กำไรสำหรับงวด	(286.3)	-33.5%	56.9	4.5%	(343.2)	-603.4%

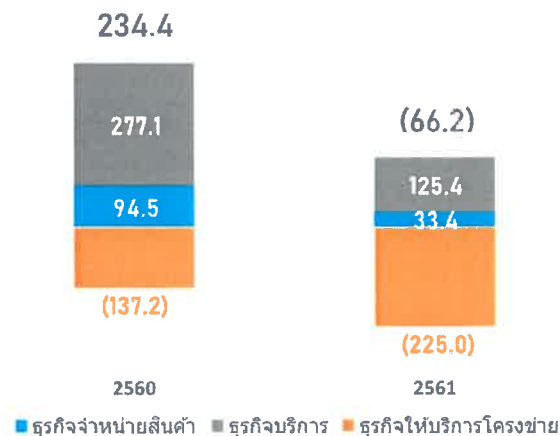
## รายได้



## กลุ่มธุรกิจที่ 1 – ธุรกิจจำหน่ายสินค้า

- มียอดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์โทรคมนาคม เช่น สายสื่อสารใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Cable) และอุปกรณ์ Wi-Fi เป็นต้น มีจำนวนรวม 171.6 ล้านบาท ลดลง 226.8 ล้านบาท หรือร้อยละ 56.9 เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่ 398.4 ล้านบาท
- กำไรขั้นต้นมีจำนวน 33.4 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปี 2560 ที่ 94.5 ล้านบาท ลดลง 61.0 ล้านบาท หรือร้อยละ 64.6
- อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 19.5 ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2560 ที่ร้อยละ 23.7

## กำไรขั้นต้น



## กลุ่มธุรกิจที่ 2 - รับเหมาและบริการ

- รายได้จากธุรกิจรับเหมาและให้บริการ เช่น งานสร้างสถานีฐานรับส่งสัญญาณ และงานติดตั้งอุปกรณ์และวางสายเคเบิล มีจำนวนรวม 636.2 ล้านบาท ลดลง 213.9 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 25.2 เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่ 850.1 ล้านบาท
- กำไรขั้นต้นมีจำนวน 125.4 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปี 2560 ที่ 277.1 ล้านบาท ลดลง 151.7 ล้านบาท หรือร้อยละ 54.7
- อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 19.7 ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2560 ที่ร้อยละ 32.6

**กลุ่มธุรกิจที่ 3 – บริการโครงข่าย (Network Service)**

- บริษัทมีรายได้จากการให้บริการโครงข่ายจำนวน 45.8 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่มาจากโครงการ SRT โดยมีรายได้เติบโตเพิ่มขึ้น 36.3 ล้านบาท และยังมีแนวโน้มที่จะเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- ต้นทุนการให้บริการโครงข่ายสื่อสารใยแก้วนำแสงมียอดจำนวน 270.9 ล้านบาท ประกอบด้วยค่าเสื่อมราคาโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง จำนวน 61.6 ล้านบาท ส่วนที่เหลือเป็นต้นทุนค่าเช่า ค่าบริการโครงข่าย เงินเดือน และค่าซ่อมแซมบำรุง เป็นรายการสำคัญ
- อนึ่ง ค่าเสื่อมราคาจำนวน 61.6 ล้านบาทดังกล่าว ได้รวมค่าเสื่อมราคาของโครงข่ายโครงการเหมราชฯ เข้าไว้ด้วยที่ปีละ 22.86 ล้านบาท ซึ่งโครงการนี้บริษัทฯ ได้หยุดรับรู้รายได้เนื่องจากลูกค้าไม่ได้ชำระค่าบริการ บริษัทฯ ได้ยื่นฟ้องต่อศาลปกครองกลาง และศาลปกครองกลางได้มีคำสั่งตัดสิน เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2559 ให้คู่กรณีชำระค่าขาดประโยชน์ต่อบริษัท แต่คู่กรณีได้ใช้สิทธิอุทธรณ์ ปัจจุบันคดีอยู่ในระหว่างรอคำสั่งตัดสินของศาลปกครองสูงสุด

**โครงสร้างรายได้**

ปี 2561 มีสัดส่วนระหว่างธุรกิจจำหน่ายสินค้า ธุรกิจให้บริการ และธุรกิจให้บริการเช่าโครงข่าย คือร้อยละ 20.1 ร้อยละ 74.5 และ ร้อยละ 5.4 ตามลำดับ

โครงสร้างรายได้	2560	2561
ธุรกิจจำหน่ายสินค้า	31.7%	20.1%
ธุรกิจบริการ	67.6%	74.5%
ธุรกิจให้บริการโครงข่าย	0.8%	5.4%

**ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร**

- ในปี 2561 มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเป็นจำนวน 206.8 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปี 2560 เพิ่มขึ้น 32.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 51.1 โดยค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ที่เพิ่มขึ้นเป็นค่าใช้จ่ายในการขยายตลาด และฐานลูกค้าในต่างประเทศ

**ต้นทุนทางการเงิน**

- มีจำนวน 42.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 18.6 ล้านบาท จากปี2560 อันเนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของยอดเงินกู้และอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มสูงขึ้น

**ผลขาดทุนสุทธิ**

- ปี 2561 บริษัทฯยังคงมีผลการดำเนินงานขาดทุนสุทธิจำนวน 286.3 ล้านบาท เป็นผลจากการขาดทุนจากธุรกิจให้บริการโครงข่าย เพราะมีต้นทุนสูงกว่ารายได้ อย่างไรก็ตามรายได้จากการให้บริการโครงข่ายมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีและคาดว่าจะสามารถสร้างผลกำไรได้ในไม่ช้า

**คาดการณ์และมุมมองของผู้บริหารต่อแนวโน้มและกลยุทธ์ในปี 2562**

ในปี 2561 แม้ว่าบริษัทจะมีผลประกอบการขาดทุนสุทธิ อันเนื่องมาจากการชะลอการลงทุนของผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และรายได้จากการให้บริการโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่ยังไม่มากพอเมื่อเทียบกับต้นทุนการให้บริการ อย่างไรก็ตามบริษัทได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าวและได้ปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจโดยการพยายามที่จะขยายฐานรายได้ที่มาจากอุตสาหกรรมใหม่ ๆ เพื่อลดความเสี่ยงจากการมีรายได้จากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเพียงแหล่งเดียว อย่างไรก็ตามหากมีโอกาสที่จะต่อยอดธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร บริษัทฯก็ไม่ได้ปิดกั้นตนเองจากโอกาสที่จะเข้ามา ซึ่งในปัจจุบันบริษัทฯได้ดำเนินกลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันดังต่อไปนี้

1. การเพิ่มอัตราการใช้งาน (Utilization Rate) ของโครงข่ายที่มีอยู่ในปัจจุบันของบริษัท เพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ซึ่งจะส่งผลให้ผลประกอบการของบริษัทกลับมาฟื้นตัวดีขึ้น
2. การต่อยอดการใช้ประโยชน์โครงข่ายที่บริษัทมีอยู่ไปสู่ธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวข้องกัน เช่น การให้บริการ Wi-Fi บนสถานีรถไฟ BTS 30 สถานี
3. การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ ที่จะช่วยเสริมข้อได้เปรียบในการทำธุรกิจของบริษัท ทั้งกับพันธมิตรภายในประเทศและต่างประเทศ เพื่อเสริมความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงนำบริษัทเข้าสู่ธุรกิจใหม่ๆ
4. การสร้างแหล่งรายได้ใหม่ และข้ามไปสู่อุตสาหกรรมข้างเคียง เป็นการแสวงหาแหล่งรายได้ใหม่นอกเหนือจากแหล่งรายได้แบบเดิม ๆ เช่น อุตสาหกรรมไฟฟ้า ในโครงการ Smart Grid ธุรกิจด้านการ



พัฒนาและให้บริการข้อมูลเพื่อการสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างฉับพลันและตรงประเด็น (Big Data & Data Analytics)

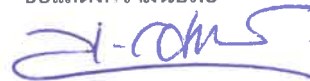
5. การปรับโครงสร้างทางธุรกิจใหม่เพื่อให้มีความคล่องตัวในการบริหารงาน โดยในปลายปี 2561 บริษัท ได้มีการโอนทรัพย์สินโครงข่ายใยแก้วนำแสงพร้อมวงจรและอุปกรณ์ในบางส่วนของบริษัทให้แก่ บริษัท อินเทอร์เน็ตในชนันแนล เกทเวย์ จำกัด (IG) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ ALT อันเนื่องมาจาก IG มีผู้บริหารและบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์เฉพาะด้าน ซึ่งจะช่วยให้สามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ทั้งนี้บริษัทฯ ยังมีโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินงานดังนี้

- บริษัทฯยังมีปริมาณงานในมือ (Backlog) ณ สิ้นสุดปี 2561 จำนวนเท่ากับ 832.4 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้ ในปี 2562-2563
- โครงการโครงข่ายสื่อสารตามแนวเส้นทางรถไฟ (SRT Project) มีอัตราการให้บริการโครงข่ายที่เพิ่มสูงขึ้น โดยในปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการโครงข่ายโทรคมนาคมเติบโตขึ้น 378.3% เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 และยังมีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- โครงการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ (Smart Grid) โดยการวางระบบการจ่ายไฟฟ้าด้วย Digital Meter ในพื้นที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีระยะเวลาดำเนินการและการรับรู้รายได้ในปี 2562-2563
- โครงการอื่นยังอยู่ระหว่างการเจรจา เพื่อให้ได้สิทธิในการใช้พื้นที่พร้อมกับการดำเนินการสำรวจความต้องการของลูกค้า ก่อนการตัดสินใจลงทุน

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ



(สมบุญ เศรษฐ์สินตพงษ์)

รองกรรมการผู้อำนวยการสายงานการเงินและบัญชี

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์

www.alt.co.th

Email: IR@alt.co.th

โทร (66) 2863-8999

ข้อปฏิเสธความรับผิดชอบ

ในเอกสารฉบับนี้อาจจะมีข้อมูลบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับการคาดการณ์ในอนาคตโดยใช้ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในหลายด้านซึ่งจะขึ้นอยู่กับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งข้อมูลดังกล่าว รวมถึง แผนธุรกิจ กลยุทธ์ และความเชื่อของบริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทในกลุ่ม รวมทั้งข้อมูลอื่นที่ไม่ใช่ข้อมูลที่เกิดขึ้นในอดีต ตัวอย่างของค่าใช้จ่ายในการคาดการณ์ในอนาคต เช่น "อาจจะ", "จะ", "คาดว่า", "ตั้งใจว่า", "ประมาณ", "เชื่อว่า", "ยังคง", "วางแผนว่า" หรือคำใด ๆ ที่มีความหมายเหมือนกัน เป็นต้น แม้ว่าการคาดการณ์ดังกล่าวจะถูกจัดขึ้นจากสมมติฐานและความเชื่อของฝ่ายบริหาร โดยอาศัยข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบันเป็นพื้นฐานก็ตาม สมมติฐานเหล่านี้ยังคงมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งอาจจะทำให้ผลงาน ผลการดำเนินงาน ความสำเร็จที่เกิดขึ้นจริงแตกต่างจากที่บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทในกลุ่มคาดการณ์ไว้ในอนาคต ดังนั้นผู้ใช้ข้อมูลดังกล่าวจึงควรระมัดระวังในการใช้ข้อมูลข้างต้น อีกทั้งบริษัท และผู้บริหาร/พนักงาน ไม่อาจควบคุมหรือรับรองความเกี่ยวข้อง ระยะเวลาที่จะเกิดขึ้น หรือความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว