

บทวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

สรุปสาระสำคัญไตรมาสที่ 2 ปี 2560

ในไตรมาส 2/2560 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่ายเติบโต 2.3% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเติบโต 1.1% จากไตรมาสก่อน โดยบริษัทยังคงดำเนินการอย่างต่อเนื่องจากไตรมาสที่แล้วในการใช้แคมเปญพัฒนาภาพลักษณ์โครงข่ายที่ประสบความสำเร็จ รวมทั้งนำเสนอแพ็คเกจ "Go โน ลิมิต" และสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยโครงการดีแทควีรอร์ที่ได้อัปเกรดใหม่ ทั้งนี้ การเติบโตของรายได้จากการให้บริการยังมีปัจจัยจากการเติบโตของบริการระบบรายเดือนในขณะที่บริการระบบเติมเงินยังคงเผชิญกับความท้าทายจากการให้ส่วนลดค่าเครื่องซึ่งยังคงมีอยู่ในตลาดรวมทั้งการลดลงของจำนวนผู้ใช้บริการระบบเติมเงินในกลุ่มที่มีคุณภาพน้อย อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความก้าวหน้าในการเสริมความต่อเนื่องของโครงข่ายโดยเพิ่มจำนวนสถานีฐานทั้ง 4G และ 3G ในโครงข่าย 2.1GHz ขึ้นอีกกว่า 2,800 สถานีในไตรมาส 2/2560 ซึ่งช่วยให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ในการใช้งานโครงข่ายที่ต่อเนื่องดียิ่งขึ้น

ด้วยความมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องในการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้บริษัทมี EBITDA (ก่อนรายการอื่น) ในไตรมาส 2/2560 เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 7,976 ล้านบาทเติบโต 21% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนและเติบโต 16% จากไตรมาสก่อน ทั้งนี้ การเติบโตของ EBITDA ดังกล่าวส่วนใหญ่มีปัจจัยจากรายได้จากการให้บริการที่เติบโต การให้ส่วนลดค่าเครื่องที่ลดลง และมีต้นทุนการดำเนินงานโดยรวมที่ดีขึ้น รวมทั้งค่าธรรมเนียมและส่วนแบ่งรายได้ของบริษัทลดลงมาอยู่ที่ 13.3% ของรายได้จากการให้บริการไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่ายอันเป็นผลจากปริมาณการใช้งานบนโครงข่ายภายใต้ระบบใบอนุญาตที่เพิ่มขึ้นและอัตราค่าธรรมเนียมยูเอสโอ (USO) ที่ลดลง ทั้งนี้ บริษัทสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารได้ดีด้วยการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทสามารถ

สร้างกระแสเงินสดจากการดำเนินงานได้อย่างแข็งแกร่ง (คำนวณจาก EBITDA หักด้วยเงินลงทุน) โดยอยู่ที่ 3,856 ล้านบาทในไตรมาสนี้ ในขณะที่บริษัทมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 743 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 426% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้น 224% จากไตรมาสที่ผ่านม อันเป็นผลจากการเติบโตของ EBITDA ซึ่งสามารถชดเชยการเพิ่มขึ้นของค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายอันเป็นผลจากการลงทุนขยายโครงข่าย ทั้งนี้ สถานะทางการเงินของบริษัทยังคงมีความแข็งแกร่งและมีความคล่องตัวโดยที่อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA อยู่ที่ 0.9 เท่า รวมทั้งมีกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง

บริษัทยังคงประมาณการแนวโน้มผลการดำเนินงานของปี 2560 โดยมีปัจจัยจากแนวโน้มการเติบโตของรายได้จากการให้บริการและการมุ่งเน้นปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงาน โดยในครึ่งแรกของปี 2560 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่ายเติบโต 0.5% จากปีก่อนและมี EBITDA อยู่ที่ 14,869 ล้านบาท ซึ่งทั้งสองรายการมีความสอดคล้องกับประมาณการแนวโน้มผลการดำเนินงานของทั้งปี 2560 ที่คาดไว้ ทั้งนี้ บริษัทได้ใช้เงินลงทุนกว่า 8.6 พันล้านบาทในช่วงครึ่งแรกของปี 2560 ซึ่งส่วนใหญ่ใช้เพื่อเพิ่มความต่อเนื่องของโครงข่าย 2.1GHz เพื่อช่วยให้ประสบการณ์ใช้งานอินเทอร์เน็ตของลูกค้าดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ ในช่วงครึ่งหลังของปีนี้ บริษัทคาดว่าจะเพิ่มความเข้มข้นและความต่อเนื่องในการดำเนินงานมากขึ้นเพื่อรักษาแนวโน้มทางการตลาดรวมทั้งนำเสนอประสบการณ์ดิจิทัลให้กับลูกค้าโดยมีเป้าหมายในการเป็นแบรนด์ดิจิทัลอันดับ 1 ในประเทศไทยภายในปี 2563 นอกจากนี้ บริษัทยังอยู่ในระหว่างการเจรจาจัดทำสัญญากับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) หรือ ทีโอที ในการให้บริการไร้สายบนคลื่นความถี่ 2300 MHz

สรุปผลการดำเนินงาน

ในไตรมาส 2/2560 บริษัทนำเสนอแคมเปญพัฒนาภาพลักษณ์โครงข่ายที่ประสบความสำเร็จรวมทั้งใช้แบรนด์แพลตฟอร์ม "FLIP IT -แคฟลีก ซีรีส์" ซึ่งเปิดตัวเมื่อไตรมาสที่ผ่านม โดยบริษัทสามารถเพิ่มฐานลูกค้าระบบรายเดือนได้จำนวน 168,000 เลขหมายในไตรมาส 2/2560 ทำให้ฐานลูกค้าระบบรายเดือนของบริษัทเพิ่มขึ้นเป็น 5.4 ล้านเลขหมาย และช่วยให้สัดส่วนลูกค้าระบบรายเดือนเพิ่มขึ้นเป็น 23% ของฐานลูกค้ารวม จากเดิมอยู่ที่ระดับ 19% เมื่อไตรมาส 2/2559 และคาดว่าสัดส่วนของลูกค้าระบบรายเดือนจะยังคงเพิ่มขึ้น ทั้งนี้การเพิ่มขึ้นของฐานลูกค้าระบบรายเดือนดังกล่าวมาจากความสำเร็จของแพ็คเกจ "Go โน ลิมิต" และโปรโมชั่นขายเครื่องพร้อมแพ็คเกจที่น่าดึงดูด รวมทั้งการเปลี่ยนการใช้งานจากระบบเติมเงินมาเป็นระบบรายเดือนของลูกค้า อย่างไรก็ตาม ฐานลูกค้ารวมของบริษัทอยู่ที่ 23.6 ล้านเลขหมาย ลดลง 2.9% จากเมื่อสิ้นไตรมาส 1/2560 ซึ่งการลดลงดังกล่าวเกิดจากฐานลูกค้าระบบเติมเงินที่ลดลงเนื่องจากสภาวะการแข่งขันในตลาดบริการระบบเติมเงินที่ยังคงมีความท้าทาย

ณ สิ้นไตรมาส 2/2560 สัดส่วนของลูกค้าที่ลงทะเบียนบนโครงข่าย 2.1GHz (ดีทีเอ็น) ซึ่งอยู่ภายใต้ระบบใบอนุญาตเพิ่มขึ้นเป็น 96% ของฐานลูกค้ารวม จากเดิมอยู่ที่ระดับ 92% เมื่อไตรมาส 2/2559 ในขณะที่บริษัทมีสัดส่วนผู้ใช้งานสมาร์ตโฟนเพิ่มขึ้นเป็น 70% ของฐานลูกค้ารวม จากเดิมอยู่ที่ระดับ 65% เมื่อไตรมาส 2/2559 แต่อยู่ในระดับทรงตัวจากไตรมาสก่อน ทั้งนี้ บริษัทยังคงสามารถเพิ่มจำนวนผู้ใช้งานบริการ 4G ได้อย่างต่อเนื่องโดยมีสัดส่วนผู้ใช้บริการ 4G เพิ่มขึ้นเป็น 28% ของฐานลูกค้ารวม ในขณะที่จำนวนลูกค้าที่ใช้อุปกรณ์ที่รองรับเทคโนโลยี 4G มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็น 43% ของฐานลูกค้ารวม โดยมีปัจจัยจากโปรโมชั่นการขายเครื่องโทรศัพท์พร้อมแพ็คเกจที่น่าดึงดูด รวมทั้งประสบการณ์จากการใช้โครงข่าย 4G และภาพลักษณ์ที่ดีขึ้น

รายได้เฉลี่ยต่อเลขหมาย (ไม่รวม IC) อยู่ที่ 230 บาทต่อเดือน เพิ่มขึ้น 8.8% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้น 4.2% จากไตรมาสก่อน โดยมีปัจจัยจากสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นของลูกค้าที่มีการใช้จ่ายต่อเลขหมายในระดับสูง ในขณะที่จำนวนนาทีเฉลี่ยต่อเลขหมาย (ไม่รวม IC) อยู่ที่ 115 นาทีต่อเดือนและยังคงลดลงในขณะที่การใช้อินเทอร์เน็ตของลูกค้ายังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

| จำนวนผู้ใช้บริการรวม (พันเลขหมาย) | ไตรมาส 2/2559 | ไตรมาส 1/2560 | ไตรมาส 2/2560 | %QoQ | %YoY |
|--|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| ระบบรายเดือน (ภายใต้สัญญาสัมปทานจาก CAT) | 507 | 379 | 350 | -7.8% | -31% |
| ระบบเติมเงิน (ภายใต้สัญญาสัมปทานจาก CAT) | 1,420 | 647 | 514 | -21% | -64% |
| ระบบรายเดือน (ภายใต้ใบอนุญาต 2.1GHz) | 4,116 | 4,841 | 5,038 | 4.1% | 22% |
| ระบบเติมเงิน (ภายใต้ใบอนุญาต 2.1GHz) | 18,910 | 18,443 | 17,703 | -4.0% | -6.4% |
| รวม | 24,953 | 24,310 | 23,605 | -2.9% | -5.4% |
| จำนวนผู้ใช้บริการใหม่สุทธิ (พันเลขหมาย) | ไตรมาส 2/2559 | ไตรมาส 1/2560 | ไตรมาส 2/2560 | %QoQ | %YoY |
| ระบบรายเดือน | 191 | 195 | 168 | -14% | -12% |
| ระบบเติมเงิน | -715 | -365 | -873 | -139% | -22% |
| รวม | -524 | -170 | -705 | -315% | -35% |
| ปริมาณการใช้งาน (นาทีต่อเลขหมายต่อเดือน) | ไตรมาส 2/2559 | ไตรมาส 1/2560 | ไตรมาส 2/2560 | %QoQ | %YoY |
| ระบบรายเดือน | 290 | 264 | 262 | -0.8% | -10% |
| ระบบเติมเงิน | 157 | 130 | 125 | -4.1% | -20% |
| เฉลี่ยสองระบบ | 179 | 157 | 153 | -2.1% | -15% |
| ระบบรายเดือน ไม่รวม IC | 205 | 185 | 185 | -0.4% | -10% |
| ระบบเติมเงิน ไม่รวม IC | 123 | 101 | 97 | -4.6% | -22% |
| เฉลี่ยสองระบบ ไม่รวม IC | 138 | 118 | 115 | -2.6% | -16% |
| รายได้เฉลี่ยต่อเลขหมาย (บาทต่อเลขหมายต่อเดือน) | ไตรมาส 2/2559 | ไตรมาส 1/2560 | ไตรมาส 2/2560 | %QoQ | %YoY |
| ระบบรายเดือน | 549 | 559 | 567 | 1.4% | 3.3% |
| ระบบเติมเงิน | 160 | 153 | 158 | 2.9% | -1.5% |
| เฉลี่ยสองระบบ | 227 | 233 | 242 | 3.9% | 6.8% |
| ระบบรายเดือน ไม่รวม IC | 517 | 533 | 541 | 1.6% | 4.7% |
| ระบบเติมเงิน ไม่รวม IC | 148 | 144 | 149 | 3.3% | 0.7% |
| เฉลี่ยสองระบบ ไม่รวม IC | 211 | 221 | 230 | 4.2% | 8.8% |

สรุปผลประกอบการด้านการเงิน

รายได้

บริษัทมีรายได้รวมในไตรมาส 2/2560 อยู่ที่ 19,443 ล้านบาท ลดลง 1.8% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลง 1.5% จากไตรมาสก่อน โดยส่วนใหญ่เกิดจากรายได้จากค่าบริการจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์ที่ลดลงและรายได้จากค่าเชื่อมต่อโครงข่ายที่ลดลงจากการปรับลดอัตราค่าเชื่อมต่อโครงข่ายเมื่อต้นปี 2560 อย่างไรก็ตาม บริษัทมีรายได้จากการให้บริการไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่ายเติบโตขึ้นมาอยู่ที่ 16,407 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.3% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้น 1.1% จากไตรมาสก่อน โดยเป็นผลจากการเติบโตของรายได้จากบริการข้อมูลซึ่งสามารถชดเชยกับรายได้จากบริการเสียงที่ลดลง รวมทั้งรายได้จากกลุ่มลูกค้าระบบรายเดือนยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ รายได้จากค่าบริการไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่ายในช่วงครึ่งแรกของปีนี้เพิ่มขึ้น 0.5% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อน ซึ่งสอดคล้องกับประมาณการทั้งปีที่คาดไว้

รายได้จากบริการเสียง อยู่ที่ 3,810 ล้านบาท ลดลง 35% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลง 12% จากไตรมาสที่แล้ว โดยรายได้จากบริการเสียงได้รับผลกระทบจากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ใช้บริการอินเทอร์เน็ตทดแทนบริการเสียง ซึ่งรวมถึงการโทรผ่านอินเทอร์เน็ต

รายได้จากบริการข้อมูล อยู่ที่ 11,052 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 27% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้น 6.5% จากไตรมาสก่อน โดยมาจากการใช้งานอินเทอร์เน็ตที่เพิ่มขึ้น ซึ่งมีปัจจัยมาจากความนิยมใช้งานคอนเทนต์แบบสตรีมมิ่ง ความสำเร็จของแพ็คเกจ "Go ใน ลิมิต" ที่เปิดตัวเมื่อไตรมาส 1/2560 และโครงข่าย 4G ที่สามารถแข่งขันได้และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นสัดส่วนรายได้จากการให้บริการข้อมูลต่อรายได้จากการให้บริการไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่ายเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 67.4% จากเดิมอยู่ที่ 64.0% เมื่อไตรมาส 1/2560 และอยู่ที่ 54.2% เมื่อไตรมาส 2/2559

รายได้จากบริการข้ามแดนอัตโนมัติ อยู่ที่ 308 ล้านบาท ลดลง 4.2% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน อันเป็นผลจากการแข่งขันและบริการทางเลือกในตลาด ในขณะที่รายได้จากบริการข้ามแดนอัตโนมัติลดลง 14% จากไตรมาสก่อนอันเป็นผลจากการลดลงของรายได้จากกลุ่มลูกค้าต่างประเทศที่เข้ามาใช้โครงข่ายของบริษัทในประเทศไทย

รายได้จากการให้บริการอื่น อยู่ที่ 1,237 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.1% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้น 7.4% จากไตรมาสก่อน

รายได้จากการจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์และชุดเลขหมาย อยู่ที่ 2,055 ล้านบาท ลดลง 12% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลง 16% จากไตรมาสก่อน โดยเป็นผลจากปัจจัยเชิงฤดูกาล รวมทั้งมียอดขายไอโฟนที่ลดลงและมีการควบคุมการให้ส่วนลดค่าเครื่อง ซึ่งช่วยให้ผลขาดทุนจากการขายเครื่องโทรศัพท์และชุดเลขหมายในไตรมาสนี้ ลดลงมาอยู่ที่ 742 ล้านบาท เทียบกับเมื่อไตรมาส 1/2560 ซึ่งขาดทุนอยู่ที่ 958 ล้านบาทและในไตรมาส 2/2559 ซึ่งขาดทุนอยู่ที่ 889 ล้านบาท

ต้นทุนการดำเนินงาน

ต้นทุนการดำเนินงานไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่าย (IC) อยู่ที่ 10,955 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.8% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน อันเป็นผลจากการเพิ่มขึ้นของค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายรวมทั้งค่าใช้จ่ายด้านโครงข่ายจากการลงทุนในโครงข่ายที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ต้นทุนการดำเนินงานไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่าย ลดลง 1.2% จากไตรมาสก่อนเนื่องจากการลดลงของค่าธรรมเนียมและส่วนแบ่งรายได้ที่สามารถชดเชยกับผลกระทบจากค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น

ค่าธรรมเนียมและส่วนแบ่งรายได้ อยู่ที่ 2,188 ล้านบาท ลดลง 11% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลง 15% จากไตรมาสก่อน อันเป็นผลจากปริมาณการใช้งานบนโครงข่ายภายใต้ระบบใบอนุญาตที่เพิ่มขึ้นและอัตราค่าธรรมเนียมยูเอสโอ (USO) ที่ลดลง ดังนั้น สัดส่วนค่าธรรมเนียมและส่วนแบ่งรายได้ต่อรายได้จากการให้บริการไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่ายในไตรมาสนี้จึงลดลงมาอยู่ที่ 13.3% จากเดิมอยู่ที่ 15.8% เมื่อไตรมาส 1/2560 และ 15.3% เมื่อไตรมาส 2/2559

ค่าใช้จ่ายด้านโครงข่าย อยู่ที่ 1,609 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.6% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน อันเป็นผลจากการลงทุนขยายโครงข่าย โดยในไตรมาส 2/2560 บริษัทมุ่งเน้นในการเพิ่มความต่อเนื่องของโครงข่าย 2.1GHz โดยทำการติดตั้งสถานีฐานทั้ง 4G และ 3G บนโครงข่าย 2.1GHz ให้มีจำนวนรวมเพิ่มขึ้น 57% จากไตรมาส 2/2559 ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีจำนวนสถานีฐาน 4G และ 3G ทุกคลื่นความถี่รวมอยู่ที่กว่า 55.8 พันสถานี เพิ่มขึ้นกว่า 34% จากไตรมาส 2/2559 อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายด้านโครงข่ายในไตรมาสนี้อยู่ในระดับที่ทรงตัว จากไตรมาสก่อน อันเป็นผลจากการดำเนินกิจกรรมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

ค่าใช้จ่ายอื่น อยู่ที่ 839 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.3% จากไตรมาสก่อน โดยส่วนใหญ่เกิดจากค่าคอมมิชชั่นที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่ค่าใช้จ่ายอื่นลดลง 1.3% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากค่าใช้จ่าย IP transit ที่ลดลง

ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายของต้นทุนการให้บริการ อยู่ที่ 6,319 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 18% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และ 3.8% จากไตรมาสก่อน อันเป็นผลจากการลงทุนในโครงข่ายอย่างต่อเนื่อง

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร อยู่ที่ 3,581 ล้านบาท ลดลง 25% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลง 7.9% จากไตรมาสก่อน โดยเป็นผลจากการดำเนินมาตรการเพิ่มประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีค่าใช้จ่ายพิเศษในการปรับโครงสร้างจำนวน 394 ล้านบาท เมื่อไตรมาส 2/2559 อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายการตั้งสำรองหนี้สูญปรับตัวสูงขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด อยู่ที่ 1,028 ล้านบาท ลดลง 46% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลง 24% จากไตรมาสก่อน โดยบริษัทเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้จ่ายด้านการขายและการตลาดมากขึ้นโดยเลือกลักษณะกิจกรรมและดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่มีประสิทธิผลมากขึ้น โดยในไตรมาส 2/2560 บริษัทใช้แบรนด์แพลตฟอร์ม "FLIP IT-แคฟลิค ซีวีกังาย" ซึ่งเปิดตัวเมื่อไตรมาส 1/2560 อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งเพิ่มการมองเห็นแบรนด์ดีแทคและเข้าถึงลูกค้าด้วยโปรแกรม "ดีแทค รีวอร์ด" ในขณะที่บริษัทมีการควบคุมการใช้จ่ายด้านการใช้สื่อโฆษณา อย่างไรก็ตาม การลดลงของค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาดจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนส่วนหนึ่งเกิดจากการปรับรายการทางบัญชีที่เริ่มใช้เมื่อไตรมาส 1/2560 ที่ผ่านมา ทั้งนี้ในครึ่งหลังของปีนี้ บริษัทคาดว่าจะมีความต่อเนื่องและเข้มข้นมากขึ้นในการทำกิจกรรมการตลาดเพื่อรักษาแนวโน้มของรายได้รวมทั้งพัฒนาภาพลักษณ์ของโครงข่ายและเสริมสร้างตำแหน่งการตลาดในการนำเสนอความคุ้มค่าให้กับลูกค้า

| งบแสดงฐานะทางการเงิน (ล้านบาท) | ไตรมาส 4/2559 | ไตรมาส 2/2560 |
|---------------------------------------|----------------|----------------|
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 18,293 | 22,430 |
| สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น | 13,618 | 12,382 |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 83,467 | 79,151 |
| รวมสินทรัพย์ | 115,379 | 113,963 |
| หนี้สินหมุนเวียน | 38,232 | 35,849 |
| หนี้สินไม่หมุนเวียน | 50,002 | 50,000 |
| รวมหนี้สิน | 88,234 | 85,849 |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 27,145 | 28,114 |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 115,379 | 113,963 |

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร อยู่ที่ 1,934 ล้านบาท ลดลง 21% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากค่าใช้จ่ายพิเศษในการปรับโครงสร้างที่เกิดขึ้นในไตรมาส 2/2559 จำนวน 394 ล้านบาท ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลง 2.4% จากไตรมาสก่อน ทั้งนี้ บริษัทสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริหารโดยรวมได้ดี

ค่าใช้จ่ายการตั้งสำรองหนี้สูญ อยู่ที่ 396 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 100% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนและเพิ่มขึ้น 23% จากไตรมาสก่อน เพื่อให้สอดคล้องกับฐานลูกค้ารายเดือนที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ บริษัทควบคุมการเพิ่มฐานลูกค้าเพื่อให้ได้ลูกค้าที่มีคุณภาพมากขึ้นรวมทั้งใช้มาตรการต่างๆ เพื่อแก้ปัญหาค่าใช้จ่ายการตั้งสำรองหนี้สูญที่เพิ่มขึ้น

EBITDA และกำไรสุทธิ

EBITDA (ก่อนรายการอื่น) อยู่ที่ 7,976 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้น 16% จากไตรมาสก่อน โดยการเพิ่มขึ้นของ EBITDA มาจากรายได้จากการให้บริการที่เติบโตค่าธรรมเนียมและส่วนแบ่งรายได้ที่ลดลง รวมทั้งมีการควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งรวมถึงการควบคุมการให้ส่วนลดค่าเครื่องโทรศัพท์ด้วย ในขณะที่มีค่าใช้จ่ายด้านโครงข่ายและค่าใช้จ่ายการตั้งสำรองหนี้สูญที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ EBITDA margin อยู่ที่ 41.0% เพิ่มขึ้นจากระดับ 33.4% ในไตรมาส 2/2559 และระดับ 34.9% ในไตรมาส 1/2560 ทั้งนี้ในรอบครึ่งแรกของปีนี้ บริษัทมี EBITDA อยู่ที่ 14,869 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากระดับ 13,933 ล้านบาทในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ซึ่งสอดคล้องกับประมาณการทั้งปีที่คาดไว้

กำไรสุทธิ อยู่ที่ 743 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 426% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้น 224% จากไตรมาสก่อน โดยมีปัจจัยจาก EBITDA ที่เพิ่มสูงขึ้นซึ่งสามารถชดเชยการเพิ่มขึ้นของค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย รวมทั้งมีค่าใช้จ่ายพิเศษในการปรับโครงสร้างจำนวน 394 ล้านบาทที่เกิดขึ้นในไตรมาส 2/2559

งบดุลและข้อมูลสำคัญทางการเงิน

ณ สิ้นไตรมาส 2/2560 บริษัทมีสินทรัพย์รวมอยู่ที่ 113,963 ล้านบาท ลดลงจากระดับ 115,379 ล้านบาทเมื่อสิ้นปี 2559 ซึ่งส่วนใหญ่มีสาเหตุจากการลดลงของสินทรัพย์ภายใต้สัญญาสัมปทานในขณะที่เงินสดและสินทรัพย์นอกสัมปทานเพิ่มสูงขึ้น บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิ ณ สิ้นไตรมาส 2/2560 อยู่ที่ 26,735 ล้านบาท ลดลงจากระดับเมื่อสิ้นปี 2559 เนื่องจากบริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น ในขณะที่หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยอยู่ในระดับเดิมที่ 49,165 ล้านบาท ซึ่งทำให้อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA อยู่ที่ระดับ 0.9 เท่า จากเดิมอยู่ที่ 1.1 เท่าเมื่อไตรมาส 1/2560 และ 2/2559

บริษัทใช้เงินลงทุนในไตรมาส 2/2560 อยู่ที่ 4,120 ล้านบาทจากเดิมอยู่ที่ 4,477 ล้านบาทเมื่อไตรมาส 1/2560 ส่งผลให้บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน (คำนวณจาก EBITDA หักด้วยเงินลงทุน) อยู่ที่ 3,856 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากระดับ 2,416 ล้านบาทในไตรมาส 1/2560

| งบกระแสเงินสด (ล้านบาท) | 6 เดือนแรก ของปี 2559 | 6 เดือนแรก ของปี 2560 |
|---|-----------------------|-----------------------|
| เงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน | 17,593 | 14,608 |
| จ่ายดอกเบี้ยและภาษีเงินได้ | (2,224) | (916) |
| เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน | 15,369 | 13,692 |
| เงินสดสุทธิที่ใช้ในกิจกรรมลงทุน | (7,675) | (9,556) |
| เงินสดสุทธิ รับ/ (ชำระคืน) - เงินกู้ยืมและหุ้นกู้ | 1,000 | - |
| จ่ายเงินปันผล | (1,231) | - |
| รายการอื่น | - | (0) |
| เงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน | (231) | (0) |
| เงินสดและเทียบเท่าสุทธิเพิ่มขึ้น/(ลดลง) | 7,463 | 4,137 |
| เงินสดและเทียบเท่าต้นงวด | 10,121 | 18,293 |
| เงินสดและเทียบเท่าสิ้นงวด | 17,584 | 22,430 |

รายงานการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

ไตรมาสที่ 2/2560

| งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท) | ไตรมาส 2/2559 | ไตรมาส 1/2560 | ไตรมาส 2/2560 | %QoQ | %YoY |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|--------------|--------------|
| บริการเสียง | 5,831 | 4,338 | 3,810 | -12% | -35% |
| บริการข้อมูล | 8,685 | 10,377 | 11,052 | 6.5% | 27% |
| บริการข้ามแดนอัตโนมัติ | 321 | 357 | 308 | -14% | -4.2% |
| รายได้จากการให้บริการอื่น | 1,200 | 1,151 | 1,237 | 7.4% | 3.1% |
| รายได้จากการให้บริการ ไม่รวม IC | 16,038 | 16,224 | 16,407 | 1.1% | 2.3% |
| รายได้จากค่าเชื่อมต่อโครงข่าย (IC) | 1,157 | 848 | 820 | -3.3% | -29% |
| รวมรายได้จากการให้บริการ | 17,195 | 17,071 | 17,226 | 0.9% | 0.2% |
| รายได้จากการจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์และชุดเลขหมาย | 2,331 | 2,446 | 2,055 | -16% | -12% |
| รายได้จากการดำเนินงานอื่น | 273 | 230 | 162 | -30% | -41% |
| รวมรายได้ | 19,799 | 19,748 | 19,443 | -1.5% | -1.8% |
| ต้นทุนการให้บริการ | (11,253) | (11,893) | (11,754) | -1.2% | 4.5% |
| <i>ค่าธรรมเนียมและส่วนแบ่งรายได้</i> | <i>(2,456)</i> | <i>(2,571)</i> | <i>(2,188)</i> | <i>-15%</i> | <i>-11%</i> |
| <i>ค่าใช้จ่ายด้านโครงข่าย</i> | <i>(1,496)</i> | <i>(1,604)</i> | <i>(1,609)</i> | <i>0.3%</i> | <i>7.6%</i> |
| <i>ค่าเชื่อมต่อโครงข่าย (IC)</i> | <i>(1,092)</i> | <i>(807)</i> | <i>(799)</i> | <i>-1.0%</i> | <i>-27%</i> |
| <i>ค่าใช้จ่ายอื่น</i> | <i>(850)</i> | <i>(821)</i> | <i>(839)</i> | <i>2.3%</i> | <i>-1.3%</i> |
| <i>ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย</i> | <i>(5,358)</i> | <i>(6,090)</i> | <i>(6,319)</i> | <i>3.8%</i> | <i>18%</i> |
| ต้นทุนการจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์และชุดเลขหมาย | (3,221) | (3,405) | (2,797) | -18% | -13% |
| รวมต้นทุน | (14,473) | (15,297) | (14,551) | -4.9% | 0.5% |
| กำไรขั้นต้น | 5,326 | 4,451 | 4,892 | 10% | -8.1% |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร | (4,803) | (3,889) | (3,581) | -7.9% | -25% |
| <i>การขายและการตลาด</i> | <i>(1,914)</i> | <i>(1,357)</i> | <i>(1,028)</i> | <i>-24%</i> | <i>-46%</i> |
| <i>การบริหาร</i> | <i>(2,441)</i> | <i>(1,983)</i> | <i>(1,934)</i> | <i>-2.4%</i> | <i>-21%</i> |
| <i>การตั้งสำรองหนี้สูญ</i> | <i>(198)</i> | <i>(322)</i> | <i>(396)</i> | <i>23%</i> | <i>100%</i> |
| <i>ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย</i> | <i>(250)</i> | <i>(227)</i> | <i>(223)</i> | <i>-2.1%</i> | <i>-11%</i> |
| กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน | (3) | 16 | 4 | -76% | 215% |
| ดอกเบี้ยรับ | 38 | 43 | 54 | 25% | 41% |
| รายได้อื่นและส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม | 14 | 13 | 6 | -53% | -58% |
| กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้ | 572 | 634 | 1,375 | 117% | 141% |
| ค่าใช้จ่ายทางการเงิน | (403) | (367) | (417) | 14% | 3.7% |
| ภาษีเงินได้ | (28) | (38) | (215) | 469% | 676% |
| กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้น | 141 | 229 | 743 | 224% | 426% |

| EBITDA (ล้านบาท) | ไตรมาส 2/2559 | ไตรมาส 1/2560 | ไตรมาส 2/2560 | %QoQ | %YoY |
|---|---------------|---------------|---------------|-------------|-------------|
| กำไรสำหรับงวด | 141 | 229 | 743 | 224% | 426% |
| <i>ค่าใช้จ่ายทางการเงิน</i> | <i>403</i> | <i>367</i> | <i>417</i> | <i>14%</i> | <i>3.7%</i> |
| <i>ภาษีเงินได้</i> | <i>28</i> | <i>38</i> | <i>215</i> | <i>469%</i> | <i>676%</i> |
| <i>ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย</i> | <i>5,608</i> | <i>6,317</i> | <i>6,541</i> | <i>3.5%</i> | <i>17%</i> |
| <i>รายการอื่น</i> | <i>426</i> | <i>(59)</i> | <i>60</i> | <i>202%</i> | <i>-86%</i> |
| EBITDA | 6,606 | 6,893 | 7,976 | 16% | 21% |
| EBITDA margin | 33.4% | 34.9% | 41.0% | | |
| EBITDA margin-ไม่รวมการขายเครื่องโทรศัพท์และชุดเลขหมาย | 42.9% | 45.4% | 50.1% | | |

EBITDA ในที่นี้เป็น EBITDA ก่อนรายได้และรายจ่ายอื่นบางประการ รายละเอียดเพิ่มเติมสามารถดูในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

| กำหนดการคืนหนี้เงินกู้ระยะยาว (ล้านบาท) | เงินกู้ยืม | หุ้นกู้ |
|---|------------|---------|
| ณ สิ้นไตรมาส 2/2560 | | |
| ปี 2560 | - | - |
| ปี 2561 | - | 2,000 |
| ปี 2562 | 10,875 | 1,500 |
| ปี 2563 | 10,875 | 4,000 |
| ปี 2564- ปี 2570 | 1,750 | 18,000 |

| อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ | ไตรมาส 2/2559 | ไตรมาส 1/2560 | ไตรมาส 2/2560 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| อัตราผลตอบแทนต่อส่วนผู้ถือหุ้น (%) | 13% | 4% | 6% |
| อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (%) | 3% | 1% | 1% |
| อัตราส่วน Interest coverage (เท่า) | 4x | 2X | 3x |
| อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA (เท่า) | 1.1x | 1.1X | 0.9x |
| อัตราส่วนเงินลงทุนต่อรายได้รวม (%) | 22% | 23% | 21% |

แนวโน้มปี 2560

การแข่งขันในตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มีแนวโน้มแข่งขันอย่างต่อเนื่อง โดยผู้ให้บริการต่างใช้โปรโมชั่นเกี่ยวกับเครื่องโทรศัพท์ในการสร้างฐานลูกค้าระดับบน รวมทั้งยังคงมีการให้ส่วนลดค่าเครื่องในตลาดบริการระบบเติมเงินอยู่บ้างแต่ในระดับที่ลดลงจากปีก่อน ทั้งนี้ บริการอินเทอร์เน็ตยังคงเป็นปัจจัยหลักในการสร้างความเติบโตอันเป็นผลจากความต้องการใช้งานที่สูงขึ้นเนื่องจากการใช้งานบริการสตรีมมิ่งที่เพิ่มขึ้นรวมทั้งลูกค้าได้รับประสบการณ์ใช้งานอินเทอร์เน็ตที่ดีขึ้นจากโครงข่ายเทคโนโลยี 4G

บริษัทคาดว่าภาพลักษณ์ของแบรนด์และโครงข่ายจะมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะหลังจากมีการแจ้งความคืบหน้าการเป็นคู่ค้าในการให้บริการไร้สายคลื่นความถี่ 2300 MHz กับทีโอที โดยบริษัทมุ่งสร้างความเชื่อมั่นของผู้บริโภคด้วยโครงข่ายอินเทอร์เน็ตที่พัฒนาดียิ่งขึ้น พร้อมนำเสนอบริการดิจิทัลและการบริการที่คุ้มค่าให้กับลูกค้าเพื่อให้บริการเป็นแบรนด์ดิจิทัลอันดับหนึ่งในประเทศไทยภายในปี 2563

บริษัทยังคงมุมมองแนวโน้มผลประกอบการของปี 2560 โดยคาดว่ารายได้จากการให้บริการไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่ายจะอยู่ในระดับเดียวกับปีก่อน ในขณะที่บริษัทยังคงแผนการลงทุนของปี 2560 ด้วยวงเงินประมาณ 17,000-20,000 ล้านบาท รวมทั้งบริษัทยังคงแนวโน้มของ EBITDA ในปีที่ซึ่งคาดว่าจะอยู่ในระดับเดียวกับปี 2559 เป็นอย่างน้อย ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับการสร้างกระแสเงินสดจากการดำเนินงานรวมทั้งรักษาสถานะทางการเงินให้มีความคล่องตัวในช่วงก่อนสิ้นสุดสัญญาสัมปทาน

แนวโน้มสำหรับปี 2560

- รายได้จากการให้บริการไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่าย: อยู่ในระดับเดียวกับปีก่อน
- EBITDA: อยู่ในระดับเดียวกับปีก่อนเป็นอย่างน้อย
- เงินลงทุน: 17,000-20,000 ล้านบาท

บริษัทคงนโยบายการจ่ายเงินปันผลโดยมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิของบริษัท ขึ้นอยู่กับฐานะทางการเงินและแผนการประกอบธุรกิจของบริษัทในอนาคต โดยบริษัทมีเป้าหมายจะพิจารณาจ่ายเงินปันผลทุกครึ่งปี ทั้งนี้ในช่วงครึ่งแรกของปี 2560 บริษัทต้องการรักษาสถานะทางการเงินเพื่อสนับสนุนกลยุทธ์ระยะยาวของบริษัทซึ่งยังไม่พิจารณาเรื่องการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

ติดต่อเรา

บมจ. โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น

319 อาคารจัตุรัสจามจุรี
ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน
เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

นักลงทุนสัมพันธ์

โทรศัพท์: (66) 2202 8882
อีเมล: IR@dtac.co.th
เว็บไซต์: www.dtac.co.th

ข้อปฏิเสธความรับผิดชอบ

ในเอกสารฉบับนี้อาจจะมีข้อมูลบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับการคาดการณ์ในอนาคตโดยอิงจากข้อมูลที่เปิดเผยที่เกี่ยวข้องในหลายด้านซึ่งจะขึ้นอยู่กับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆซึ่งข้อมูลดังกล่าวรวมถึงแผนธุรกิจกลยุทธ์และความเชื่อของบริษัท รวมทั้งข้อมูลอื่นที่ไม่ใช่ข้อมูลที่เกิดขึ้นในอดีตตัวอย่างของคำที่ใช้ในการคาดการณ์ในอนาคต เช่น "อาจจะ" "จะ" "คาดว่าจะ" "ตั้งใจว่า" "ประมาณ" "เชื่อว่า" "ยังคง" "วางแผนว่า" หรือคำใดๆ ที่มีความหมายทำนองเดียวกัน เป็นต้น

แม้ว่าการคาดการณ์ดังกล่าวจะถูกจัดทำขึ้นจากสมมติฐานและความเชื่อของฝ่ายบริหาร โดยอาศัยข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบันเป็นพื้นฐานก็ตาม สมมติฐานเหล่านี้ยังคงมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งอาจจะทำให้ผลงาน ผลการดำเนินงาน ความสำคัญที่เกิดขึ้นจริงแตกต่างจากที่บริษัทคาดการณ์ไว้ในอนาคต ดังนั้นผู้ใช้ข้อมูลดังกล่าวจึงควรระมัดระวังในการใช้ข้อมูลข้างต้น อีกทั้งบริษัท และผู้บริหาร/พนักงาน ไม่อาจควบคุมหรือรับรองความเกี่ยวข้อง ระยะเวลาที่จะเกิดขึ้น หรือความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าวได้