

บทวิเคราะห์สำหรับผู้บริหาร

ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ยังคงเติบโตจากการใช้งาน 4G ในขณะที่การแข่งขันยังคงมีต่อเนื่อง ในปี 2560 การแข่งขันทางด้านราคาและการทำแคมเปญโทรศัพท์มือถือยังคงเป็นกลยุทธ์หลักในการทำตลาดของผู้ให้บริการ แม้ว่าจะลดความรุนแรงลงจากปี 2559 อุตสาหกรรมมีรายได้ต่อเลขหมายของผู้ใช้งาน (ARPU) ที่เพิ่มขึ้นตลอดทั้งปี จากการเติบโตของกลุ่มลูกค้าระบบรายเดือน และการทำแคมเปญที่ใช้เครื่องโทรศัพท์ผูกแพ็คเกจ รวมถึงพฤติกรรมของผู้ใช้บริการที่ใช้ดาต้าอยู่ที่ 6.7 กิกะไบต์/เลขหมายที่ใช้งานดาต้า/เดือน ซึ่งเพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัวในระยะเวลาหนึ่งปี จากการใช้งานวิดีโอสตรีมมิ่งที่แพร่หลาย และอัตราการใช้งานเครื่องโทรศัพท์ 4G ที่เพิ่มขึ้นเป็น 46% ของฐานผู้ใช้บริการ เอไอเอสได้ขยายโครงข่าย 4G ทั่วประเทศในปีก่อน และยังคงลงทุนเพื่อพัฒนาคุณภาพและความจุโครงข่ายอย่างต่อเนื่องผ่านคลื่นความถี่ที่เพิ่งประมูลมา เพื่อให้สามารถแข่งขันในการให้บริการแก่ลูกค้าที่มีคุณภาพได้

เอไอเอส ไฟเบอร์ ขยายบริการเข้าสู่ 50 จังหวัด เห็นเติบโตอย่างแข็งแกร่ง
ในปี 2560 เอไอเอส ไฟเบอร์ ยังคงขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทำให้ปัจจุบันมีลูกค้ารวมทั้งสิ้น 521,200 ราย และทยอยลดการทำแคมเปญลดราคาสำหรับแพ็คเกจระดับเริ่มต้นลง ส่งผลให้ ARPU เพิ่มขึ้น 25% เทียบกับปีก่อน ในระหว่างปี เอไอเอส ไฟเบอร์ ได้ออกมาตรการในการคัดกรองคุณภาพลูกค้า ส่งผลให้จำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นต่อไตรมาสชะลอลงในช่วงครึ่งปีหลัง อย่างไรก็ตาม ในไตรมาส 4/2560 รายได้ของเอไอเอส ไฟเบอร์ คิดเป็น 2.9% ของรายได้การให้บริการรวม เพิ่มขึ้นจาก 1.2% ในปลายปีก่อน รวมทั้งมีการออกแพ็คเกจแบบคอนเวอร์เจนซ์เป็นครั้งแรก โดยผสมบริการโทรศัพท์มือถือ เข้ากับบริการอินเทอร์เน็ตบ้านและคอนเทนต์ด้านวิดีโอ ต่อยากการเป็นผู้ให้บริการด้านดิจิทัลไลฟ์ของเอไอเอส และเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการรับชมคอนเทนต์ต่างๆ ทั้งในและนอกบ้าน

กำไร EBITDA อยู่ที่ 70,498 ล้านบาท เติบโต 16% จากปีก่อน คิดเป็นอัตรากำไร EBITDA 44.7% จากการควบคุมค่าใช้จ่ายในการทำแคมเปญ

เหตุการณ์สำคัญ

1. AWN บริษัทย่อยของเอไอเอส ได้แจ้งผลการซื้อหุ้นของ CSL เมื่อวันที่ 23 มกราคม 2561 โดยสรุป ผู้ถือหุ้นของ CSL จำนวนทั้งสิ้น 476,196,534 หุ้น หรือคิดเป็น 80.10% ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ได้แสดงเจตจำนงในการขายหุ้น CSL ซึ่ง AWN ได้รับซื้อทั้งหมด นักลงทุนสามารถดูรายละเอียดผลการซื้อหุ้นได้ที่ http://investor.ais.co.th/newsroom_set.html
2. ในเดือนธันวาคม 2560 กสทช. ได้ประกาศอัตราค่าธรรมเนียมใบอนุญาตใหม่ โดยผู้ให้บริการต้องคำนวณค่าธรรมเนียมใบอนุญาตด้วยอัตราใหม่ตั้งแต่ต้นปี 2560 ด้วยเหตุดังกล่าว ในไตรมาส 4/2560 เอไอเอสได้บันทึกผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นของทั้งปี 2560 ในบรรทัดค่าธรรมเนียมใบอนุญาตประมาณ 200 ล้านบาท โดยอัตราค่าธรรมเนียมใหม่มีรายละเอียดดังนี้

| รายได้การให้บริการ (ล้านบาท) | อัตราค่าธรรมเนียมใบอนุญาตใหม่ |
|------------------------------|-------------------------------|
| 0 – 100 | 0.125% |
| 101 – 500 | 0.25% |
| 501 – 1,000 | 0.5% |
| 1,001 – 10,000 | 0.75% |
| 10,001 – 25,000 | 1% |
| 25,001 – 50,000 | 1.25% |
| >50,000 | 1.5% |

ทางการตลาด แนวโน้มของรายได้ที่ปรับดีขึ้น รวมถึงการบริหารประสิทธิภาพต้นทุน รายได้การให้บริการ (ไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่าย) เติบโต 4.9% เทียบกับปีก่อน สนับสนุนจากทั้งธุรกิจโทรศัพท์มือถือและอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ค่าใช้จ่ายการตลาดเทียบกับรายได้รวม ลดลงเหลือ 6.3% จาก 10.5% ในปีก่อน จากแคมเปญโทรศัพท์มือถือที่จำกัดการให้ส่วนลดมากขึ้น ในขณะที่ต้นทุนโครงข่ายเพิ่มขึ้น 36% เทียบกับปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการบันทึกค่าใช้จ่ายการเป็นพันธมิตรกับทีโอที หากหักรายการดังกล่าวออก ต้นทุนโครงข่ายจะลดลง 4.1% เทียบกับปีก่อน จากการบริหารต้นทุนที่ดีขึ้น **กำไรสุทธิ** อยู่ที่ 30,077 ล้านบาท ลดลง 1.9% เทียบกับปีก่อน จากการขยายโครงข่ายและประมูลคลื่นความถี่

คาดการณ์สำหรับปี 2561 ณ วันที่ 23 มกราคม 2561 บริษัทได้เข้าซื้อหุ้น CSL จากผู้ถือหุ้นที่แสดงเจตจำนงขายจำนวนทั้งสิ้น 80.10% ของหุ้น CSL ทั้งหมด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมความแข็งแกร่งของเอไอเอสในการเติบโตในตลาดลูกค้าองค์กร (Enterprise) สำหรับคาดการณ์ในปี 2561 เมื่อรวม CSL คาดว่า**รายได้การให้บริการ (ไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่าย)** จะเติบโต 7-8% โดย 2% จากการเติบโตดังกล่าวมาจากการรวมรายได้ทั้งหมดของ CSL เอไอเอสมุ่งในการหาและรักษาลูกค้าคุณภาพจากการให้บริการโครงข่ายคุณภาพสูงและการออกผลิตภัณฑ์ทางการตลาดที่จูงใจ รวมถึงตั้งเป้าการขยายความครอบคลุมของไฟเบอร์ต่อเนื่องในตัวเมืองที่มีความต้องการใช้งาน **อัตรากำไร EBITDA** คาดว่าจะอยู่ในช่วง 45-47% จากแนวโน้มของรายได้ที่เติบโต และการบริหารต้นทุนอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในด้านต้นทุนโครงข่าย **งบลงทุนที่เป็นเงินสด (Cash CAPEX)** คาดว่าจะลดลงจากปีก่อน และอยู่ในกรอบ 35,000-38,000 ล้านบาท ซึ่งจะใช้สำหรับการขยายโครงข่าย 4G และการลากสายไฟเบอร์เพื่อให้บริการอินเทอร์เน็ตบ้าน เอไอเอสคงนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่ไม่น้อยกว่า 70% ของกำไรสุทธิ เพื่อรักษาความแข็งแกร่งและความยืดหยุ่นทางการเงิน สำหรับการเติบโตของบริษัทในอนาคต (ดูคาดการณ์สำหรับปี 2561 ในหน้า 7)

ปัจจุบันเอไอเอสมีต้นทุนค่าธรรมเนียมรวมประกอบไปด้วย

- 1) ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตตามตารางด้านข้าง
- 2) ค่าธรรมเนียม USO 2.5% ของรายได้การให้บริการ และ
- 3) ค่าธรรมเนียมเลขหมายโทรศัพท์ 2 บาท/เดือน/เลขหมาย

สถานะตลาดและการแข่งขัน

ในไตรมาส 4/2560 การแข่งขันในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ค่อนข้างทรงตัว ทั้งในด้านแคมเปญการตลาดและในด้านระดับราคาแพ็คเกจ โดยกลุ่มลูกค้าระบบรายเดือนยังคงเป็นเป้าหมายหลักของผู้ให้บริการในการหาลูกค้าใหม่และรักษาลูกค้าเดิม โดยมีการควบคุมค่าใช้จ่ายแคมเปญการตลาดเพื่อเน้นลูกค้าที่มีคุณภาพเป็นหลัก แม้ว่าจะมีการออกโทรศัพท์มือถือรุ่นใหม่ ๆ เช่น iPhone X ซัมซุง โน้ต 8 เป็นต้น การทำแคมเปญระบบรายเดือนที่รวมเครื่องโทรศัพท์ที่ผูกกับแพ็คเกจมีการกำหนดราคาเพื่อเพิ่มระดับของรายได้ต่อเลขหมายต่อเดือน (ARPU) ในขณะที่การทำแคมเปญในกลุ่มลูกค้าระบบเติมเงินค่อนข้างลดน้อยลง ส่วนการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างคงที่ โดยมีการนำเสนอส่วนลดในระดับหนึ่งเพื่อจูงใจให้ลูกค้าย้ายค่าย หรือเปลี่ยนจากระบบเติมเงินมาเป็นระบบรายเดือน

ส่วนตลาดอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ระดับราคาและความเร็วของแพ็คเกจทั่วไปค่อนข้างทรงตัว แต่มีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาในบางช่วงของไตรมาสเพื่อแย่งชิงลูกค้า เช่น ผู้ให้บริการบางรายนำเสนอแพ็คเกจที่มีความเร็วต่ำกว่า 30 เมกะบิตต่อวินาที ที่ราคาต่ำกว่าราคาตลาดในบางพื้นที่ รวมถึงมีการให้ส่วนลดในแพ็คเกจระดับกลางถึงสูงเพื่อเพิ่ม ARPU ในระยะกลาง ผู้ให้บริการยังคงเพิ่มความครอบคลุมของไฟเบอร์เพื่อตอบโจทยลูกค้าที่ต้องการใช้งานเทคโนโลยีใหม่ โดยเฉพาะในบริเวณรอบนอกของกรุงเทพฯ และตัวเมืองใหญ่

สรุปผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2560

ในไตรมาส 4/2560 เอไอเอสได้คัดเลือกสมาร์ตโฟนที่ได้รับความนิยมมาช่วยผลักดันการเติบโตของลูกค้าระบบรายเดือนอย่างต่อเนื่อง และแนวโน้มการย้ายจากบริการระบบเติมเงินมาเป็นรายเดือนยังคงระดับเดียวกับไตรมาสก่อน ทั้งนี้ เอไอเอสมีลูกค้าระบบรายเดือนเพิ่มขึ้น 163,300 เลขหมาย แต่ลูกค้าระบบเติมเงินลดลง 294,100 เลขหมาย ทำให้มีลูกค้าสุทธิทั้งสิ้น 40.1 ล้านเลขหมาย ลดลงจากไตรมาสก่อน 130,800 เลขหมาย อย่างไรก็ตาม ARPU เฉลี่ยเพิ่มขึ้น 0.8% จากไตรมาสก่อน มาอยู่ที่ 256 บาท จากปริมาณการใช้งานดาต้าที่เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 6.7 กิกะไบต์/เลขหมายที่ใช้งานดาต้า/เดือน และจำนวนลูกค้าระบบรายเดือนที่เพิ่มขึ้น โดยคิดเป็น 18% ของฐานลูกค้ารวม จาก 16% ในไตรมาส 4/2559

ในปลายปี 2560 เอไอเอส ไฟเบอร์ มีลูกค้าเพิ่มขึ้น 39,700 รายจากไตรมาสก่อน ทำให้มีลูกค้าทั้งสิ้น 521,200 ราย และมีแนวโน้มดีขึ้นกว่าในไตรมาส 3/2560 ที่ มีลูกค้าเพิ่มขึ้น 35,600 ราย ทั้งนี้ ARPU ลดลงเล็กน้อยจาก 637 บาท เป็น 635 บาท จากการออกแพ็คเกจเพื่อจูงใจให้ลูกค้าหันมาใช้งานแพ็คเกจความเร็วสูง

| ธุรกิจมือถือ | ไตรมาส 4/2559 | ไตรมาส 1/2560 | ไตรมาส 2/2560 | ไตรมาส 3/2560 | ไตรมาส 4/2560 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| จำนวนผู้ใช้บริการ | | | | | |
| ระบบรายเดือน | 6,429,600 | 6,661,400 | 6,991,500 | 7,226,800 | 7,390,100 |
| ระบบเติมเงิน | 34,601,600 | 33,986,400 | 33,482,000 | 32,959,500 | 32,665,400 |
| รวมจำนวนผู้ใช้บริการ | 41,031,200 | 40,647,800 | 40,473,500 | 40,186,300 | 40,055,500 |
| จำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น | | | | | |
| ระบบรายเดือน | 320,900 | 231,800 | 330,100 | 235,300 | 163,300 |
| ระบบเติมเงิน | 836,900 | -615,200 | -504,400 | -522,500 | -294,100 |
| รวมจำนวนผู้ใช้บริการ | 1,157,800 | -383,400 | -174,300 | -287,200 | -130,800 |
| ARPU (บาท/เลขหมาย/เดือน) | | | | | |
| ระบบรายเดือน | 600 | 579 | 593 | 590 | 581 |
| ระบบเติมเงิน | 186 | 181 | 182 | 182 | 183 |
| เฉลี่ย | 251 | 244 | 251 | 254 | 256 |
| MOU (นาที/เลขหมาย/เดือน) | | | | | |
| ระบบรายเดือน | 296 | 280 | 271 | 264 | 257 |
| ระบบเติมเงิน | 201 | 190 | 169 | 163 | 151 |
| เฉลี่ย | 215 | 205 | 186 | 181 | 170 |
| VOU (กิกะไบต์/เลขหมายที่ใช้อินเทอร์เน็ต/เดือน) | | | | | |
| ระบบรายเดือน | 5.0 | 5.7 | 6.7 | 7.5 | 8.3 |
| ระบบเติมเงิน | 3.2 | 3.5 | 4.1 | 5.4 | 6.2 |
| เฉลี่ย | 3.6 | 4.0 | 4.7 | 5.9 | 6.7 |
| อัตราการใช้อุปกรณ์โทรศัพท์ | | | | | |
| โทรศัพท์มือถือ 4G | 29% | 35% | 39% | 42% | 46% |
| ธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง | | | | | |
| จำนวนผู้ใช้บริการ | 301,500 | 373,900 | 445,900 | 481,500 | 521,200 |
| จำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น | 106,500 | 72,400 | 72,000 | 35,600 | 39,700 |
| ARPU (บาท/ราย/เดือน) | 510 | 541 | 600 | 637 | 635 |

สรุปผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2560

ในไตรมาส 4/2560 เอไอเอสมีรายได้รวม 41,205 ล้านบาท ลดลง 0.3% เทียบกับปีก่อน แต่เพิ่มขึ้น 6.8% เทียบกับไตรมาสก่อน รายได้การให้บริการ (ไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่าย) อยู่ที่ 32,611 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.1% เทียบกับปีก่อน และเพิ่มขึ้น 0.5% เทียบกับไตรมาสก่อน จากระดับ ARPU ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดปี และจำนวนลูกค้าเอไอเอส ไฟเบอร์ที่เพิ่มขึ้น รายได้จากการขายซิมและโทรศัพท์อยู่ที่ 7,488 ล้านบาท ลดลง 9.9% เทียบกับปีก่อน จากการแข่งขันที่ลดลง แต่เพิ่มขึ้น 49% เทียบกับไตรมาสก่อน เนื่องจากปัจจัยทางด้านฤดูกาล อัตราค่าโรจากการขายซิมและโทรศัพท์อยู่ที่ -0.6% ดีขึ้นจาก 3.3% ในไตรมาส 4/2559 และ -4.9% ในไตรมาส 3/2560

ต้นทุนการให้บริการ (ไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่าย) อยู่ที่ 15,981 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.4% เทียบกับปีก่อน และเพิ่มขึ้น 1.4% เทียบกับไตรมาสก่อน โดยปัจจัยหลักมาจากค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายโครงข่ายที่เพิ่มขึ้น ชดเชยด้วยต้นทุนค่าธรรมเนียมใบอนุญาตที่ลดลง ทั้งนี้ ในเดือนธันวาคม 2560 กสทช. ได้ออกอัตราค่าธรรมเนียมใบอนุญาตใหม่ ทำให้มีการบันทึกผลประโยชน์ประมาณ 200 ล้านบาทในไตรมาสนี้ ค่าใช้จ่ายทางการตลาดอยู่ที่ 2,357 ล้านบาท ลดลง 41% เทียบกับปีก่อน และลดลง 9.6% เทียบกับไตรมาสก่อน จากการทำแคมเปญโทรศัพท์มือถือที่ลดลง และส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลดลง 20% เทียบกับปีก่อน และลดลง 4% เทียบกับไตรมาสก่อน มาอยู่ที่ 6,338 ล้านบาท

โดยสรุป การทำกำไรในไตรมาส 4/2560 ดีขึ้นต่อเนื่องจากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น ทำให้ EBITDA เติบโต 23% เทียบกับปีก่อน และเติบโต 4.9% เทียบกับไตรมาสก่อน มาอยู่ที่ 18,454 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไร EBITDA 44.8% แม้ว่าค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายยังคงเพิ่มสูงขึ้นจากการลงทุน แต่กำไรสุทธิในไตรมาส 4/2560 ยังคงเติบโต 19% เทียบกับปีก่อน และเติบโต 3.1% เทียบกับไตรมาสก่อน มาอยู่ที่ 7,701 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 18.7%

สรุปงบการเงินประจำปี 2560

รายได้

ในปี 2560 รายได้รวม อยู่ที่ 157,722 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.7% จากปีก่อน เป็นผลมาจากรายได้การให้บริการและรายได้การขายซิมและโทรศัพท์ที่เติบโต

รายได้จากการให้บริการ (ไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่าย) อยู่ที่ 128,583 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.9% ตามคาดการณ์ จากการใช้งานดาต้าและจำนวนลูกค้าเอไอเอส ไฟเบอร์ที่เพิ่มขึ้น โดยในปี 2560 รายได้จากธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่คิดเป็น 97.6% ของรายได้การให้บริการรวม และรายได้จากธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงคิดเป็น 2.4%

- **รายได้จากการโทร** อยู่ที่ 42,829 ล้านบาท ลดลง 16% จากปีก่อน จากการใช้งานอินเทอร์เน็ตแทนการโทรมากขึ้น
- **รายได้จากการให้บริการข้อมูล** อยู่ที่ 76,062 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19% จากปีก่อน จากอัตราการใช้โทรศัพท์มือถือ 4G ที่เพิ่มขึ้นเป็น 46% ของจำนวนลูกค้าทั้งหมด และอัตราการใช้งานดาต้าเพิ่มขึ้นเกือบหนึ่งเท่าตัว จาก 3.6 กิกะไบต์/เลขหมายที่ใช้งานดาต้า/เดือน ในไตรมาส 4/2559 มาเป็น 6.7 กิกะไบต์ในไตรมาส 4/2560 จากความนิยมของสื่อโซเชียลมีเดีย การดูวิดีโอสตรีมมิ่ง และการถ่ายทอดสดผ่านมือถือ
- **รายได้จากธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง** อยู่ที่ 3,128 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 264% จากปีก่อน ในปี 2560 เอไอเอส ไฟเบอร์ มีลูกค้าเพิ่มขึ้นทั้งสิ้น 219,700 ราย ทำให้มีลูกค้าสุทธิ 521,200 ราย ARPU ในไตรมาส 4/2560 อยู่ที่ 635 บาท เพิ่มขึ้นจาก 510 บาท ในไตรมาส 4/2559 จากการทยอยหมดอายุของแพ็คเกจลดราคา รวมถึงปริมาณลูกค้าที่สมัครบริการแพ็คเกจความเร็วสูงที่มากขึ้น ทั้งนี้ ในครึ่งปีหลังของปี 2560 เอไอเอส ไฟเบอร์ ได้ออกมาตรการในการหาลูกค้าที่มีคุณภาพ เช่น การเก็บค่าแรกเข้า 650 บาท ทำให้จำนวนลูกค้าใหม่ชะลอลง อย่างไรก็ตาม บริษัทหวังผลว่ามาตรการต่างๆ จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการขาย รวมถึงผลตอบแทนแก่บริษัทในระยะยาว
- **รายได้จากบริการต่างประเทศและบริการอื่นๆ** อยู่ที่ 6,564 ล้านบาท ลดลง 0.4% เทียบกับปีก่อน จากแนวโน้มการใช้งานโทรต่างประเทศโดยตรง (IDD) ที่ลดลง เนื่องจากความนิยมการโทรผ่านระบบ IP ที่เพิ่มขึ้น

รายได้จากค่าเชื่อมโยงโครงข่ายสุทธิ (Net IC) อยู่ที่ 220 ล้านบาท ลดลงจาก 285 ล้านบาท ในปี 2559 จากการปรับอัตราค่าเชื่อมโยงโครงข่ายจาก 0.34 บาท/นาที ในปีก่อน เป็น 0.27 บาท/นาที ในปีนี้ และตั้งแต่ต้นปี 2561 อัตราค่าเชื่อมโยงโครงข่ายถูกปรับลดลงเป็น 0.19 บาท/นาที

รายได้จากการขายซิมและโทรศัพท์ อยู่ที่ 24,775 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.6% เทียบกับปีก่อน และมีอัตรากำไรอยู่ที่ -3.5% เทียบกับ -4.2% ในปีก่อน จากการทำแคมเปญโทรศัพท์ที่ลดลง

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ต้นทุนการให้บริการ (ไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่าย) อยู่ที่ 62,460 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19% จากปีก่อน เนื่องจากค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการเป็นพันธมิตรกับที่โอทีทีที่เพิ่มขึ้น ชดเชยด้วยต้นทุนค่าธรรมเนียมใบอนุญาตที่ลดลง

- **ต้นทุนค่าธรรมเนียมใบอนุญาต** อยู่ที่ 6,272 ล้านบาท ลดลง 40% เทียบกับปีก่อน และคิดเป็น 4.9% ของรายได้การให้บริการ (ไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่าย) เทียบกับ 8.5% ในปีที่แล้ว ในไตรมาส 4/2560 บริษัทได้บันทึกผลประโยชน์จากการเปลี่ยนอัตราค่าธรรมเนียมใบอนุญาตใหม่ตามที่ กสทช. กำหนด (ดูสรุปผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2560) โดยตั้งแต่ไตรมาส 1/2561 ต้นทุนค่าธรรมเนียมใบอนุญาตจะยังคงอยู่ในช่วง 4-5% ของรายได้การให้บริการ
- **ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย** อยู่ที่ 29,686 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 40% เทียบกับปีก่อน จากทั้งการลงทุนในโครงข่ายและใบอนุญาตให้ใช้งานคลื่นความถี่ ในปี 2560 ค่าตัดจำหน่ายใบอนุญาตทั้ง 3 ใบ (2100/1800/900 เมกะเฮิร์ตซ์) เท่ากับ 7,855 ล้านบาท เทียบกับ 5,545 ล้านบาท ในปี 2559 ในขณะที่ค่าเสื่อมราคาของโครงข่ายยังคงเพิ่มขึ้น จากการลงทุนในโครงข่าย 4G ในปีที่ผ่านมา
- **ต้นทุนโครงข่าย** อยู่ที่ 20,080 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 36% เทียบกับปีก่อน จากค่าใช้จ่ายในการเป็นพันธมิตรกับที่โอทีที หากหักค่าใช้จ่ายดังกล่าวออก ต้นทุนโครงข่ายจะลดลง 4.1% เทียบกับปีก่อน จากการบริหารต้นทุนอย่างต่อเนื่อง

- **ต้นทุนการให้บริการอื่น ๆ** อยู่ที่ 6,422 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.3% เทียบกับปีก่อน จากค่าใช้จ่ายด้านคอนเทนต์

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร อยู่ที่ 25,078 ล้านบาท ลดลง 16% เทียบกับปีก่อน จากการทำแคมเปญโทรศัพท์มือถือที่ลดลง ชดเชยด้วยค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มขึ้น

- **ค่าใช้จ่ายการตลาด** อยู่ที่ 9,990 ล้านบาท ลดลง 38% เทียบกับปีก่อน จากการเน้นทำแคมเปญการตลาดกับกลุ่มลูกค้าระบบรายเดือนเป็นหลัก ส่งผลให้อัตราราคาใช้จ่ายการตลาดต่อรายได้รวมลดลงเป็น 6.3% จาก 11% ในปี 2559
- **ค่าใช้จ่ายในการบริหาร** อยู่ที่ 12,424 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.2% เทียบกับปีก่อน จากค่าใช้จ่ายพนักงาน และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่เพิ่มขึ้น
- **ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย** อยู่ที่ 464 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12% เทียบกับปีก่อน จากการขยายและปรับปรุงช่องทางจัดจำหน่าย
- **ค่าใช้จ่ายการตั้งสำรองหนี้สูญ** อยู่ที่ 2,199 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 43% เทียบกับปีก่อน จากฐานลูกค้าระบบรายเดือนที่ขยายตัว สัดส่วนค่าใช้จ่ายการตั้งสำรองหนี้สูญต่อรายได้ระบบรายเดือนอยู่ที่ 4.3% ในปี 2560 เทียบกับ 3.6% ในปี 2559 เนื่องจากการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มระดับกลางถึงล่างมากขึ้น

กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ อยู่ที่ 225 ล้านบาท ลดลงจาก 277 ล้านบาท ในปีก่อน กำไร/ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเกิดจากงบลงทุนค้างจ่าย ซึ่งเป็นผลจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้บริษัทได้ทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงไว้เต็มจำนวนสำหรับหนี้สินสกุลเงินต่างประเทศ

รายได้อื่น ๆ อยู่ที่ 613 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 39% เทียบกับปีก่อน จากการบันทึกรายได้ของบัตรเงินสดที่หมดอายุ รวมถึงค่าปรับอื่น ๆ

ต้นทุนทางการเงิน อยู่ที่ 5,302 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 25% เทียบกับปีก่อน จากดอกเบี้ยรอตัดบัญชีที่เกิดจากใบอนุญาตให้ใช้งานคลื่นความถี่ (ประมาณ 2,100 ล้านบาท ในปี 2560 จาก 1,300 ล้านบาท ในปี 2559) รวมถึงหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น ต้นทุนทางการเงินเฉลี่ยอยู่ที่ 3.1% ต่อปี ลดลงจาก 3.3% ต่อปี ในปี 2559

กำไร

ในปี 2560 **EBITDA** อยู่ที่ 70,498 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16% จากปีก่อน จากการดำเนินงานที่ดีขึ้นทั้งด้านรายได้ที่เติบโต และการบริหารต้นทุนอย่างต่อเนื่อง **อัตรากำไร EBITDA** เพิ่มขึ้นเป็น 44.7% ดีกว่าคาดการณ์ที่ 42-44% และเพิ่มขึ้นจาก 39.9% ในปีก่อน โดยสรุป **เอไอเอสมีกำไรสุทธิ** เท่ากับ 30,077 ล้านบาท ลดลง 1.9% เทียบกับปีก่อน หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 19.1% ทั้งนี้ จากผลประโยชน์ทางภาษีจากเงินลงทุนที่บริษัทใช้ไปในปี 2559 และ 2560 ซึ่งต้องทยอยรับรู้ผลประโยชน์ดังกล่าวเป็นเวลา 5 ปี จะทำให้อัตรากำไรเงินได้สุทธิอยู่ที่ประมาณ 16% จนถึงปี 2563

ฐานะการเงิน

ณ เดือนธันวาคม 2560 **เอไอเอสมีสินทรัพย์สุทธิทั้งสิ้น** 284,067 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3% เทียบกับปีก่อน จากสินทรัพย์หมุนเวียนที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ **เอไอเอสมีสินทรัพย์หมุนเวียนทั้งสิ้น** 34,841 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.2% เทียบกับปีก่อน จากลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของลูกค้าระบบรายเดือน และสินค้าคงคลัง (โทรศัพท์มือถือ) ที่เพิ่มขึ้น สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอยู่ที่ 249,226 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.2% เทียบกับปีก่อน จากการขยายตัวของโครงการเพื่อให้บริการลูกค้า ชดเชยด้วยมูลค่าของใบอนุญาตคลื่นความถี่ที่ลดลงจากการตัดจำหน่าย

เอไอเอสมีหนี้สินรวมทั้งสิ้น 233,641 ล้านบาท คงที่จากปี 2559 ทั้งนี้หนี้สินหมุนเวียนและไม่หมุนเวียน ทั้งนี้ หนี้สินหมุนเวียนอยู่ที่ 69,601 ล้านบาท ซึ่งรวมถึงเงินกู้ที่มีกำหนดชำระในหนึ่งปีเท่ากับ 9,600 ล้านบาท และค่าใบอนุญาตที่ต้องชำระในปี 2561 จำนวนประมาณ 14,000 ล้านบาท หนี้สินไม่หมุนเวียนอยู่ที่ 164,040 ล้านบาท ซึ่งรวมถึงเงินกู้ระยะยาวประมาณ 100,000 ล้านบาท และค่าใบอนุญาตคลื่นความถี่ 900 เมกะเฮิรตซ์ งวดสุดท้ายที่มีกำหนดชำระแก่สหราชอาณาจักร. ในปี 2563 ประมาณ 60,000 ล้านบาท **เอไอเอสมีหนี้สินและเจ้าหนี้การค้า (เพื่อจ่ายค่าลงทุนโครงการ)** สกุลเงินต่างประเทศ เท่ากับ 4,888 ล้านบาท และ 6,135 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงสำหรับหนี้สินสกุลเงินต่างประเทศแบบเต็มจำนวน อย่างไรก็ตาม เจ้าหนี้การค้าสกุลเงินต่างประเทศจะถูกปิดความเสี่ยงบางส่วนโดยขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการชำระเงินและความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

เอไอเอสมีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 50,427 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 18% เทียบกับปีก่อนจากกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติให้จ่ายเงินปันผลประจำปี 2560 จากผลการดำเนินงานช่วงครึ่งหลังของปี 2560 เท่ากับ 3.57 บาท/หุ้น หรือคิดเป็น 70% ของกำไรสุทธิ โดยมีกำหนดขึ้นเครื่องหมาย XD และกำหนดจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นในวันที่ 5 เมษายน 2561 และ 26 เมษายน 2561 ตามลำดับ

เอไอเอสยังคงรักษาสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง โดยมีอัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วน interest coverage อยู่ที่ 0.5 เท่า และ 13 เท่า ตามลำดับ ทั้งนี้ ณ ปลายปี 2560 **เอไอเอสมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวมทั้งสิ้น** 109,700 ล้านบาท และมีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA อยู่ที่ 1.4 เท่า คงที่จากปีก่อน รวมทั้งรักษาระดับเครดิตอยู่ที่ BBB+ สำหรับ S&P ซึ่งเป็นอันดับที่น่าลงทุน

กระแสเงินสด

ในปี 2560 **เอไอเอสมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน (หลังหักภาษี)** เท่ากับ 65,528 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.3% จากปีก่อน เนื่องจาก EBITDA ที่เติบโตสำหรับกระแสเงินสดจากการลงทุน **เอไอเอสใช้งบลงทุนไปทั้งสิ้น** 41,108 ล้านบาท หรือคิดเป็น 32% ของรายได้จากการให้บริการ ซึ่งลดลงจาก 47,554 ล้านบาทในปีก่อน นอกจากนี้ **AWN ได้ชำระค่าใบอนุญาตคลื่นความถี่** 1800 เมกะเฮิรตซ์ งวดที่สองแก่สหราชอาณาจักร เป็นเงิน 10,247 ล้านบาท สำหรับกระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน **เอไอเอสมีหนี้สินสุทธิเพิ่มขึ้น** 11,417 ล้านบาท เพื่อสนับสนุนการขยายธุรกิจของบริษัท และได้จ่ายเงินปันผลสำหรับผลประกอบการช่วงครึ่งหลังของปี 2559 และครั้งแรกของปี 2560 ทั้งสิ้น 23,190 ล้านบาท โดยสรุป ณ ปลายปี 2560 **เอไอเอสมีเงินสดทั้งสิ้น** 10,650 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 576 ล้านบาท

บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)
คำอธิบายและบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำปี 2560



| งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท) | ไตรมาส 4/2559 | ไตรมาส 3/2560 | ไตรมาส 4/2560 | %YoY | %QoQ | ประจำปี 2559 | ประจำปี 2560 | %YoY |
|--|------------------|------------------|------------------|--------------|-------------|-----------------|-----------------|--------------|
| รายได้จากการโทร (Voice) | 12,329 | 10,351 | 9,965 | -19% | -3.7% | 51,250 | 42,829 | -16% |
| รายได้จากบริการข้อมูล (Non-voice) | 17,265 | 19,570 | 20,007 | 16% | 2.2% | 63,857 | 76,062 | 19% |
| รายได้จากธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง | 380 | 886 | 956 | 152% | 7.8% | 860 | 3,128 | 264% |
| รายได้จากบริการข้ามแดนอัตโนมัติ และรายได้อื่นๆ | 1,643 | 1,648 | 1,683 | 2.4% | 2.1% | 6,594 | 6,564 | -0.4% |
| รวมรายได้จากการให้บริการไม่รวม IC | 31,617 | 32,455 | 32,611 | 3.1% | 0.5% | 122,561 | 128,583 | 4.9% |
| รายรับค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (IC) | 1,387 | 1,102 | 1,107 | -20% | 0.4% | 5,665 | 4,364 | -23% |
| รายได้จากการขายซิมและโทรศัพท์ | 8,315 | 5,022 | 7,488 | -9.9% | 49% | 23,924 | 24,775 | 3.6% |
| รวมรายได้ (ไม่รวมค่าก่อสร้าง) | 41,319 | 38,580 | 41,205 | -0.3% | 6.8% | 152,150 | 157,722 | 3.7% |
| ค่าธรรมเนียมและส่วนแบ่งรายได้ | (1,834) | (1,502) | (1,301) | -29% | -13% | (10,414) | (6,272) | -40% |
| ค่าตัดจำหน่าย | (6,717) | (7,618) | (8,044) | 20% | 5.6% | (21,253) | (29,686) | 40% |
| ค่าใช้จ่ายด้านโครงข่าย | (5,065) | (5,051) | (5,012) | -1.0% | -0.8% | (14,810) | (20,080) | 36% |
| ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ | (1,539) | (1,593) | (1,624) | 5.5% | 1.9% | (6,216) | (6,422) | 3.3% |
| ต้นทุนการให้บริการไม่รวม IC | (15,155) | (15,764) | (15,981) | 5.4% | 1.4% | (52,694) | (62,460) | 19% |
| ต้นทุนค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (IC) | (1,332) | (1,046) | (1,037) | -22% | -0.9% | (5,380) | (4,144) | -23% |
| ต้นทุนการขายซิมและโทรศัพท์ | (8,592) | (5,270) | (7,534) | -12% | 43% | (24,918) | (25,654) | 3.0% |
| รวมต้นทุน (ไม่รวมค่าก่อสร้าง) | (25,079) | (22,080) | (24,552) | -2.1% | 11% | (82,992) | (92,259) | 11% |
| กำไรขั้นต้น | 16,240 | 16,500 | 16,653 | 2.5% | 0.9% | 69,158 | 65,463 | -5.3% |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร | (7,961) | (6,599) | (6,338) | -20% | -4.0% | (29,776) | (25,078) | -16% |
| ค่าใช้จ่ายการตลาด | (3,988) | (2,608) | (2,357) | -41% | -9.6% | (16,012) | (9,990) | -38% |
| ค่าใช้จ่ายในการบริหารและพนักงาน | (3,278) | (3,321) | (3,303) | 0.8% | -0.5% | (11,812) | (12,424) | 5.2% |
| ค่าใช้จ่ายการตั้งสำรองหนี้สูญ | (584) | (551) | (558) | -4.5% | 1.3% | (1,538) | (2,199) | 43% |
| ค่าตัดจำหน่ายในการขายและบริหาร | (111) | (120) | (121) | 8.8% | 0.5% | (414) | (464) | 12% |
| กำไรจากการดำเนินงาน | 8,279 | 9,900 | 10,315 | 25% | 4.2% | 39,382 | 40,385 | 2.5% |
| กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน | 6 | 41 | 21 | 256% | -48% | 277 | 225 | -19% |
| รายได้ (ค่าใช้จ่าย) อื่น | 114 | 87 | 223 | 96% | 158% | 442 | 613 | 39% |
| ค่าใช้จ่ายทางการเงิน | (1,331) | (1,339) | (1,346) | 1.1% | 0.5% | (4,236) | (5,302) | 25% |
| ภาษีเงินได้ | (594) | (1,221) | (1,512) | 155% | 24% | (5,175) | (5,843) | 13% |
| ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม | (6) | 0.4 | (1.4) | -77% | -472% | (23) | (1) | -97% |
| กำไรสุทธิ | 6,468 | 7,469 | 7,701 | 19% | 3.1% | 30,667 | 30,077 | -1.9% |

| EBITDA (ล้านบาท) | ไตรมาส 4/2559 | ไตรมาส 3/2560 | ไตรมาส 4/2560 | %YoY | %QoQ | ประจำปี 2559 | ประจำปี 2560 | %YoY |
|--------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------|-------------|-----------------|-----------------|------------|
| กำไรจากการดำเนินงาน | 8,279 | 9,900 | 10,315 | 25% | 4.2% | 39,382 | 40,385 | 2.5% |
| ค่าตัดจำหน่าย | 6,828 | 7,738 | 8,164 | 20% | 5.5% | 21,667 | 30,151 | 39% |
| (กำไร)ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์ | 23 | - | 7 | -69% | NA | 23 | 164 | 611% |
| ค่าตอบแทนผู้บริหาร | (41) | (36) | (24) | -41% | -34% | (150) | (143) | -5.0% |
| ค่าใช้จ่ายการเงินอื่นๆ | (32) | (13) | (8) | -75% | -37% | (181) | (60) | -67% |
| EBITDA | 15,058 | 17,589 | 18,454 | 23% | 4.9% | 60,741 | 70,498 | 16% |
| อัตรา EBITDA margin (%) | 36.4% | 45.6% | 44.8% | | | 39.9% | 44.7% | |

บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)
คำอธิบายและบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำปี 2560



| ฐานะการเงิน (ล้านบาท/ร้อยละ ของสินทรัพย์รวม) | ไตรมาส 4/2559 | | ไตรมาส 4/2560 | |
|---|----------------|-------------|----------------|-------------|
| | บาท | % | บาท | % |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 11,226 | 4.1% | 10,650 | 3.7% |
| เงินลงทุนระยะสั้น | 2,963 | 1.1% | 2,643 | 0.9% |
| ลูกหนี้การค้า | 11,377 | 4.1% | 14,179 | 5.0% |
| สินค้าคงเหลือ | 3,085 | 1.1% | 3,951 | 1.4% |
| อื่นๆ | 3,248 | 1.2% | 3,418 | 1.2% |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 31,899 | 12% | 34,841 | 12% |
| ใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ | 115,378 | 42% | 107,524 | 38% |
| โครงการฯ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ | 118,271 | 43% | 132,579 | 47% |
| สินทรัพย์ไม่มีตัวตน | 4,099 | 1.5% | 4,499 | 1.6% |
| สินทรัพย์ภายใต้การควบคุม | 2,618 | 0.9% | 2,562 | 0.9% |
| อื่นๆ | 3,404 | 1.2% | 2,062 | 0.7% |
| สินทรัพย์รวม | 275,670 | 100% | 284,067 | 100% |
| เจ้าหนี้การค้า | 17,737 | 6.4% | 14,686 | 5.2% |
| ส่วนของเงินกู้ยืมกำหนดชำระภายใน 1 ปี | 11,685 | 4.2% | 9,575 | 3.4% |
| ผลตอบแทนค้างจ่าย | 5,361 | 1.9% | 5,362 | 1.9% |
| อื่นๆ | 34,546 | 13% | 39,977 | 14% |
| รวมหนี้สินหมุนเวียน | 69,328 | 25% | 69,601 | 25% |
| หุ้นกู้และเงินกู้ระยะยาว | 87,273 | 32% | 100,102 | 35% |
| อื่นๆ | 76,361 | 28% | 63,938 | 23% |
| รวมหนี้สิน | 232,962 | 85% | 233,641 | 82% |
| กำไรสะสม | 16,971 | 6.2% | 24,675 | 8.7% |
| อื่นๆ | 25,737 | 9.3% | 25,752 | 9.1% |
| รวมส่วนผู้ถือหุ้น | 42,708 | 15% | 50,427 | 18% |

| อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ | ไตรมาส 4/2559 | ไตรมาส 3/2560 | ไตรมาส 4/2560 |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| เงินกู้ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น | 2.3 | 2.5 | 2.2 |
| เงินกู้สุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น | 2.0 | 2.3 | 1.9 |
| เงินกู้สุทธิต่อ EBITDA | 1.4 | 1.4 | 1.4 |
| อัตราส่วนสภาพคล่อง | 0.5 | 0.4 | 0.5 |
| Interest Coverage | 14 | 13 | 13 |
| Debt Service Coverage Ratio | 3.4 | 2.7 | 4.4 |
| ผลตอบแทนส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) | 67% | 76% | 65% |

ตัวเลขจากงบกำไรขาดทุนเป็นตัวเลขตั้งแต่ต้นปี เทียบให้เป็นเต็มปี

| ตารางการชำระหนี้ | | | ตารางชำระค่าใบอนุญาตคลื่นความถี่ | |
|------------------|---------|---------|----------------------------------|--------|
| ล้านบาท | หุ้นกู้ | เงินกู้ | 1800MHz | 900MHz |
| 2561 | - | 9,299 | 10,247 | 4,020 |
| 2562 | 7,789 | 3,364 | - | 4,020 |
| 2563 | - | 24,829 | - | 59,574 |
| 2564 | 1,776 | 12,079 | - | - |
| 2565 | - | 13,290 | - | - |
| 2566 | 7,820 | 6,400 | - | - |
| 2567 | 6,638 | - | - | - |
| 2568 | - | - | - | - |
| 2569 | 7,180 | - | - | - |
| 2570 | 9,000 | - | - | - |

อันดับเครดิต

Fitch National rating: AA+ (THA), แนวโน้ม: คงที่
S&P BBB+, แนวโน้ม: เป็นลบ

| แหล่งที่มาและแหล่งใช้ไปของเงินทุนประจำปี 2560 | | (ล้านบาท) | |
|---|---------------|--|---------------|
| แหล่งที่มาของเงินทุน | | แหล่งใช้ไปของเงินทุน | |
| กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน | 71,061 | เงินลงทุนในโครงการฯและสินทรัพย์ถาวร | 41,108 |
| เงินกู้ยืมระยะยาว | 16,307 | เงินปันผลจ่าย | 23,190 |
| เงินรับจากการขายสินทรัพย์ | 121 | ชำระค่าใบอนุญาต | 10,246 |
| ดอกเบี้ยรับ | 169 | ชำระภาษีเงินได้ | 5,533 |
| เงินสดลดลง | 576 | ชำระต้นทุนทางการเงินและสัญญาเช่าทางการเงิน | 3,184 |
| | | ชำระเงินกู้ระยะยาว | 2,190 |
| | | ชำระเงินกู้ระยะสั้น | 2,700 |
| | | อื่นๆ | 83 |
| รวม | 88,234 | รวม | 88,234 |

มุมมองของผู้บริหารต่อแนวโน้มและกลยุทธ์ในปี 2561

รายได้จากการให้บริการ (ไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่าย)

รายได้จากการขายโทรศัพท์มือถือ

อัตรา EBITDA margin

เงินลงทุนโครงข่าย

นโยบายเงินปันผล

- คาดการณ์เพิ่มขึ้นประมาณ 7-8% (2% ใน 7-8% มาจากรายได้ของ CSL)
- คาดการณ์รายได้จากการขายลดลง ด้วยอัตรากำไรใกล้เคียง 0%
- 45-47%
- 35,000-38,000 ล้านบาท
- ไม่ต่ำกว่า 70% ของกำไรสุทธิ

การใช้งานดาต้าเดิโตเชิงแกร่งต่อเนื่อง พร้อมภาพลักษณ์โครงข่ายที่ดีขึ้น

ในปี 2561 คาดว่ากรใช้งานอินเทอร์เน็ตบนมือถือจะยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการใช้งาน 4G เพื่อรับชมคอนเทนต์ด้านวิดีโอและโซเชียลมีเดียที่เพิ่มขึ้น พร้อมแนวโน้มเศรษฐกิจของประเทศที่ปรับตัวดีขึ้น หลังจากให้บริการ 4G มาเป็นเวลา 2 ปี ภาพลักษณ์ด้านโครงข่ายและแบรนด์ของเอไอเอสเป็นที่รับรู้ของลูกค้ามากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าแนวโน้มจะดำเนินต่อไปในปี 2561 จากที่บริษัทเน้นหาลูกค้าคุณภาพที่ใช้งานดาต้าทั้งระบบรายเดือนและระบบเติมเงิน ทั้งนี้ บริษัทคาดว่าแคมเปญโทรศัพท์มือถือที่ผูกแพคเกจจะยังคงมีความสำคัญในการหาลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเดิม สนับสนุนด้วยการพัฒนาคุณภาพโครงข่ายอย่างต่อเนื่อง

ขยายบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในหัวเมืองสำคัญ และตั้งเป้าลูกค้าเพิ่มขึ้นมากกว่าปีก่อน

แบรนด์เอไอเอส ไฟเบอร์ ได้รับความนิยมในตลาดมากขึ้นอย่างต่อเนื่องหลังจากเปิดให้บริการในปี 2558 และมีส่วนแบ่งตลาดประมาณ 6% ในปี 2561 เอไอเอส ไฟเบอร์ ตั้งเป้าในการขยายพื้นที่บริการเพิ่มเติมในหัวเมืองสำคัญ จากปัจจุบันที่มีพื้นที่บริการใน 50 จังหวัด เพื่อตอบรับกับความต้องการของลูกค้าที่อยากใช้งานเทคโนโลยีไฟเบอร์ ทั้งนี้ เอไอเอส ไฟเบอร์ ยังคงรักษาเป้าหมายในการเป็นผู้ให้บริการรายสำคัญในปี 2563 และให้ความสำคัญในการหาลูกค้าที่มีคุณภาพ รวมถึงสร้างภาพลักษณ์ที่แข็งแกร่งในการเป็นผู้ให้บริการทั้งแบบมีสายและไร้สาย (Fixed-mobile convergence) โดยตั้งเป้าในการเพิ่มรายได้ต่อครัวเรือน (revenue per household) ให้มากขึ้น

เติบโตในตลาดลูกค้าองค์กร (Enterprise) จากการควบรวม CSL

AWN ได้ซื้อหุ้นของ CSL จากผู้ถือหุ้นที่แสดงเจตจำนงในการขาย คิดเป็น 80.10% ของหุ้น CSL ทั้งหมด การควบรวมนี้เป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ระยะยาวของบริษัทในการเติบโตในตลาดลูกค้าองค์กร โดยเน้นการให้บริการด้านคลาวด์และโซลูชันด้านไอซีที ผลประโยชน์จากการควบรวมที่มีต่อเอไอเอส คือรายได้ใหม่ที่เกิดจากฐานลูกค้าที่ขยายตัวและความชำนาญของ CSL ในตลาดลูกค้าองค์กรเดิม รวมทั้งต้นทุนที่อาจลดลงจากการใช้โครงสร้างพื้นฐานบางอย่างร่วมกัน ซึ่งผลประโยชน์ดังกล่าวจะถูกทยอยรับรู้ระหว่างการควบรวม

EBITDA เติบโตจากทั้งรายได้ที่เพิ่มขึ้น และการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

เอไอเอสคาดการณ์ว่ารายได้จากการให้บริการ (ไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่าย) จะเติบโต 7-8% จากปีก่อน โดย 2% (จาก 7-8%) จะมาจากการรวมรายได้ของ CSL เข้ามา 100% อีกทั้งเอไอเอสยังคงบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง โดยสรุป บริษัทคาดว่า EBITDA margin จะขยายตัวจากปีก่อน และอยู่ในช่วง 45-47% งบลงทุนที่เป็นเงินสด (ไม่รวมค่าชำระใบอนุญาตคลื่นความถี่) คาดว่าจะอยู่ในช่วง 35,000 – 38,000 ล้านบาท สำหรับทั้งธุรกิจโทรศัพท์มือถือและอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เพื่อรองรับการใช้งาน 4G และการขยายตัวของฐานลูกค้าเอไอเอส ไฟเบอร์

นโยบายการจ่ายเงินปันผล: จ่ายไม่ต่ำกว่า 70% ของกำไรสุทธิ

เอไอเอสมุ่งมั่นในการสร้างการเติบโตของธุรกิจในระยะยาวและส่งมอบผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง เอไอเอสจึงให้ความสำคัญต่อการรักษาสถานะทางการเงินให้แข็งแกร่งและมีความคล่องตัวเพื่อสร้างการเติบโตในอนาคต นโยบายการจ่ายเงินปันผลจะจ่ายไม่ต่ำกว่า 70% ของกำไรสุทธิ โดยนโยบายการจ่ายเงินปันผลนี้จะทำให้เอไอเอสมีกระแสเงินสดเพื่อเพิ่มความคล่องตัวทางการเงินซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเป็นผู้นำตลาด ความสามารถในการแข่งขัน และโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ รวมถึงพร้อมรับต่อสภาวะการผันผวนต่างๆ ที่อาจเปลี่ยนแปลง

เอไอเอสยังคงการจ่ายเงินปันผลปีละสองครั้งจากผลการดำเนินงานบริษัทและกำไรสะสมงบการเงินเฉพาะกิจการ ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลในทุกกรณี จะขึ้นอยู่กับกระแสเงินสดและแผนการลงทุน รวมถึงความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคตของบริษัทและ/หรือบริษัทย่อย และการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะต้องไม่เกินกำไรสะสมที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทและ/หรือมีผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินที่สำคัญต่อการดำเนินงานปกติของบริษัทและบริษัทย่อย

ข้อปฏิเสธความรับผิดชอบ

ในเอกสารฉบับนี้อาจจะมีข้อมูลบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับการคาดการณ์ในอนาคตโดยอิงข้อมูลที่เกี่ยวกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวรวมถึง แผนธุรกิจ กลยุทธ์ และความเชื่อของบริษัทฯ รวมทั้งข้อมูลอื่นที่ไม่ใช่ข้อมูลที่เกิดขึ้นในอดีต ตัวอย่างของคำที่ใช้ในการคาดการณ์ในอนาคต เช่น "อาจจะ", "จะ", "คาดว่า", "ตั้งใจว่า", "ประมาณ", "เชื่อว่า", "ยังคง", "วางแผนว่า" หรือคำใดๆ ที่มีความหมายที่เหมือนกัน เป็นต้น แม้ว่าคาดการณ์ดังกล่าวจะถูกจัดทำขึ้นจากสมมุติฐานและความเชื่อของฝ่ายบริหาร โดยอาศัยข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบันเป็นพื้นฐานก็ตาม สมมุติฐานเหล่านี้ยังคงมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งอาจจะทำให้ผลงาน ผลการดำเนินงาน ความสำเร็จที่เกิดขึ้นจริงแตกต่างจากที่บริษัทฯ คาดการณ์ไว้ในอนาคต ดังนั้นผู้ใช้ข้อมูลดังกล่าวจึงควรระมัดระวังในการใช้ข้อมูลข้างต้น อีกทั้งบริษัท และผู้บริหารพนักงาน ไม่อาจควบคุมหรือรับรองความเสี่ยงใดๆ ระยะเวลาที่จะเกิดขึ้น หรือความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์เอไอเอส

<http://investor.ais.co.th>; investor@ais.co.th; โทร (66) 2029 5014