

ภาพรวมโดยสรุป

รักษาความเป็นผู้นำในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่

ภาพรวมการแข่งขันในปี 2561 ยังคงเข้มข้น โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคาจากการนำเสนอแพ็คเกจแบบใช้งานไม่จำกัดด้วยความเร็วคงที่ (Fixed-Speed Unlimited) ในขณะที่การทำการแคมเปญส่วนลดเครื่องโทรศัพท์มือถือค่อนข้างจำกัดอยู่เฉพาะบางพื้นที่เมื่อเทียบกับปีก่อน ด้วยความนิยมของลูกค้าที่หันมาใช้ชำนแพ็คเกจแบบใช้งานไม่จำกัดด้วยความเร็วคงที่มากขึ้น ทำให้กัตตันการเติบโตของรายได้และ ARPU ของอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ไตรมาส 3/2561 เป็นต้นมา ผู้ให้บริการทุกรายได้เริ่มลดการนำเสนอแพ็คเกจดังกล่าวลงเพื่อควบคุมผลกระทบต่อรายได้ ด้วยภาพการแข่งขันที่กล่าวมาทำให้ในปี 2561 เอไอเอสมีรายได้จากธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่เท่ากับ 124,601 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.3 เทียบกับปีก่อน นอกจากนี้ ด้วยการใช้งาน 4G ที่เติบโตขึ้นต่อเนื่อง เอไอเอสได้ประมวลใบอนุญาตคลื่นความถี่ 1800 เมกะเฮิรตซ์ เพิ่มเติมเพื่อเสริมสร้างความเป็นผู้นำด้านดาต้า ทำให้เอไอเอสมีคลื่นความถี่เพื่อให้บริการลูกค้ากว้างที่สุดในอุตสาหกรรม คิดเป็นความกว้าง 2x60 เมกะเฮิรตซ์ ซึ่งหลังจากเปิดใช้งานคลื่นความถี่เพิ่มเติม ผลการวัดคุณภาพแสดงให้เห็นว่าคุณภาพโครงข่าย 4G ของเอไอเอสดีขึ้นอย่างชัดเจนเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการรายอื่น โดยเอไอเอสยังคงทำการตลาดเพื่อเสริมภาพลักษณ์ของแบรนด์อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้นถึง 1 ล้านเลขหมายจากช่วงครึ่งปีหลังของปีที่ผ่านมา

ขยายธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และเสริมความแข็งแกร่งบริการดิจิทัลเซอร์วิส

ด้านธุรกิจเอไอเอส ไฟเบอร์ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องท่ามกลางการแข่งขันในตลาด โดยมีรายได้เติบโตร้อยละ 42 เทียบกับปีก่อน มาอยู่ที่ 4,436 ล้านบาท และมีลูกค้าเพิ่มขึ้นทั้งปี 209,300 ราย หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 20 ของจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นทั้งอุตสาหกรรม ทำให้ ณ สิ้นปีเอไอเอส ไฟเบอร์มีลูกค้ารวมทั้งสิ้น 730,500 ราย ด้านธุรกิจดิจิทัลเซอร์วิสในปีที่ผ่านมา เอไอเอสได้ขยายแพลตฟอร์มดิจิทัลที่สำคัญทั้งสำหรับกลุ่มลูกค้าทั่วไปและลูกค้าองค์กร ได้แก่ แพลตฟอร์มวิดีโอ AIS PLAY ของเอไอเอสซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้มียอดลูกค้าใช้งานอย่างต่อเนื่องกว่า 1.7 ล้านราย และติดหนึ่งในห้าแอปพลิเคชันการรับชมคอนเทนต์ที่ลูกค้าเลือกใช้ อีกแพลตฟอร์มสำคัญคือ แพลตฟอร์มการทำธุรกรรมทางการเงินบนมือถือ (Mobile Money) โดยในช่วงต้นปีเอไอเอสได้เข้าร่วมลงทุนผ่านบริษัทร่วมค้า แรบบิท โนว์ เพย์ และได้ขยายช่องทางชำระเงินไปยังรถไฟฟ้า ซึ่งปัจจุบัน

มีผู้ใช้งานแรบบิท โนว์ เพย์ อย่างต่อเนื่องกว่า 850,000 ราย นอกจากนี้ การเข้าซื้อกิจการของซีเอสแอล (CSL) ทำให้เอไอเอสมีศักยภาพในการให้บริการลูกค้าองค์กรดีขึ้นในหลายด้าน เช่น การให้บริการอินเทอร์เน็ตแก่ลูกค้าองค์กร (EDS) รวมถึงบริการคลาวด์ (Cloud) ซึ่งมีอัตราการเติบโตในอัตราเลขสองหลักเมื่อเทียบกับปีก่อน ในขณะที่แบรนด์ของเอไอเอสและ CSL ยังคงมีความแข็งแกร่งในตลาด

บริหารต้นทุนในทุกส่วนขององค์กร

ด้วยสถานะตลาดโทรคมนาคมที่มีอัตราการเติบโตลดน้อยลง เอไอเอสให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุน โดยการพัฒนาระบบการและการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ ทั้งในระบบการบริหารโครงข่ายและงานบริการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทำให้ในปี 2561 เอไอเอสมีค่าใช้จ่ายโครงข่าย (ไม่รวมต้นทุนการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับทีโอที) ที่คงที่เมื่อเทียบกับปีก่อน หรือคิดเป็นร้อยละ 8 ของรายได้ และการให้ความสำคัญกับประสิทธิภาพของการใช้จ่ายเงิน ทำให้ค่าใช้จ่ายการตลาดในปีที่ผ่านมาลดลงร้อยละ 4 ในส่วนงบลงทุนของปี 2561 ลดลงมาอยู่ที่ 20,198 ล้านบาท ซึ่งใช้สำหรับขยายความจุโครงข่ายของธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่และธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเป็นหลัก หลังจากที่ได้ขยายความครอบคลุมของบริการ 4G ทั่วประเทศไปแล้วก่อนหน้านี้

คาดการณ์ปี 2562 รายได้การให้บริการเติบโตอัตราเลขตัวเดียวระดับกลาง (mid-single digit growth)

โดยสรุป ในปี 2561 เอไอเอสมีรายได้การให้บริการหลักอยู่ที่ 133,429 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.8 เทียบกับปีก่อน EBITDA อยู่ที่ 73,792 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 4.7 เทียบกับปีก่อน หรือคิดเป็นอัตรากำไร EBITDA (ไม่รวมรายได้ค่าเช่าเครื่องและอุปกรณ์) เท่ากับร้อยละ 45.2 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 44.7 ในปีก่อน กำไรสุทธิอยู่ที่ 29,682 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 1.3 เทียบกับปีก่อน จากการลงทุนในโครงข่ายต่อเนื่อง สำหรับปี 2562 เอไอเอสคาดการณ์รายได้จากการให้บริการหลักจะเติบโตในอัตราเลขตัวเดียวระดับกลางจากการเติบโตของทุกธุรกิจ และคาดว่าจะมีอัตรากำไร EBITDA ใกล้เคียงกับปีก่อน พร้อมวางแผนใช้งบลงทุนประมาณ 20,000 – 25,000 ล้านบาท (ดูรายละเอียดคาดการณ์หน้า 7)

เหตุการณ์สำคัญในปี 2562

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 เอไอเอสได้เริ่มใช้มาตรฐานบัญชีไทยฉบับที่ 15 (IFRS 15) เกี่ยวกับรายได้จากสัญญากับลูกค้า โดยมาตรฐานบัญชีฉบับนี้มีผลต่อวิธีการบันทึกบัญชีของแคมเปญโทรศัพท์มือถือที่มีการผูกสัญญากับแพ็คเกจรายเดือน โดยก่อนหน้าปี 2562 เอไอเอสได้บันทึกค่าใช้จ่ายการแคมเปญโทรศัพท์มือถือเต็มจำนวน โดยบันทึกเป็นต้นทุนค่าเครื่องโทรศัพท์หรือเป็นค่าใช้จ่ายการตลาด ด้วยมาตรฐานบัญชีฉบับใหม่ รายการทางการเงินที่สำคัญที่มีการเปลี่ยนแปลงมีดังนี้

- ก) ค่าใช้จ่ายแคมเปญโทรศัพท์มือถือที่เคยบันทึกเป็นต้นทุนค่าเครื่องโทรศัพท์ จะถูกนำไปแบ่งระหว่างรายได้ค่าเครื่องโทรศัพท์และรายได้การให้บริการถ่วงน้ำหนักด้วยราคาตลาด (fair market value) ของค่าเครื่องโทรศัพท์และค่าแพ็คเกจตลอดสัญญา ซึ่งจะมีผลให้รายได้ค่าเครื่องโทรศัพท์เพิ่มขึ้น และรายได้การให้บริการลดลง ส่วนค่าใช้จ่ายที่เคยบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายการตลาด จะถูกนำไปบันทึกเป็นสินทรัพย์รอตัดจำหน่ายตามสัญญา (Contract Asset) และจะถูกตัดจำหน่ายออกจากรายได้การให้บริการตลอดช่วงระยะเวลาของสัญญา
- ข) บณงบดุล จะปรากฏรายการสินทรัพย์รอตัดจำหน่ายตามสัญญา (Contract Asset) ซึ่งแสดงส่วนต่างระหว่างรายได้ที่บันทึก ณ ตอนทำสัญญา กับเงินสดที่รับจริงจากลูกค้า รวมถึงค่าใช้จ่ายที่ถูกนำไปบันทึกเป็นสินทรัพย์

ทั้งนี้ หากพิจารณาตลอดระยะเวลาสัญญา มาตรฐานบัญชีฉบับใหม่จะไม่ส่งผลกระทบต่อกำไรของแต่ละสัญญา อย่างไรก็ตาม คาดการณ์ของปี 2562 ในหน้า 7 ไม่ได้รวมผลกระทบของมาตรฐานบัญชีฉบับใหม่ เพื่อให้สามารถเปรียบเทียบกับผลการดำเนินงานของปี 2561 ได้ (รายละเอียดเพิ่มเติมของ IFRS 15 อยู่ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ 2)

สภาวะตลาดและการแข่งขัน

จากภาวะรายได้ของอุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ชะลอตัวลงในไตรมาส 3/2561 ส่งผลให้ผู้ให้บริการต่างทยอยหยุดการนำเสนอแพ็คเกจแบบใช้งานไม่จำกัดด้วยความเร็วคงที่ (Fixed-Speed Unlimited) โดยคาดว่า ARPU จะค่อยๆ ปรับตัวดีขึ้น อย่างไรก็ตาม การทำแคมเปญให้ส่วนลดโทรศัพท์มือถือยังคงดำเนินต่อเนื่องในไตรมาส 4/2561 ด้วยช่วงปลายปีที่มีกิจกรรมทางการตลาดมากกว่าปกติลดการจับจ่ายใช้สอย รวมทั้งยังมีแคมเปญการตลาดเชิงรุกต่อเนื่องในบางพื้นที่ โดยหลังจากการประมูลคลื่นความถี่ในไตรมาส 3/2561 ส่งให้คุณภาพโครงข่าย 4G โดยรวมดีขึ้นจากการเปิดใช้งานคลื่นความถี่เพิ่มเติม ซึ่งคาดว่าจะช่วยผู้ให้บริการในการบริหารควบคุมงบประมาณได้ดีขึ้นในปีต่อไป

การแข่งขันในตลาดอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงยังคงดำเนินต่อเนื่อง โดยมีระดับราคาของแพ็คเกจค่อนข้างคงที่จากไตรมาสก่อน อย่างไรก็ตาม ภาพรวมในปีที่ผ่านมา แพ็คเกจมาตรฐานที่ราคา 600 บาท ได้มีการปรับความเร็วเพิ่มขึ้นจาก 30 เมกะบิตต่อวินาทีในปี 2560 เป็น 50 เมกะบิตต่อวินาทีในปี 2561 และผู้ให้บริการที่มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเพียงอย่างเดียวเน้นใช้กลยุทธ์ด้านราคาในการทำตลาดเป็นหลัก ในขณะที่ผู้ให้บริการที่มีหลายบริการ ได้เน้นนำเสนอแพ็คเกจที่รวมหลายบริการ (Convergence) เพื่อดึงดูดลูกค้าจากความคุ้มค่าของแพ็คเกจรวมทั้งสูงขึ้น ส่งผลให้ราคาแพ็คเกจแบบมีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเพียงอย่างเดียวและแบบที่รวมหลายบริการมีส่วนต่างลดลง

สรุปผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2561

ในไตรมาส 4/2561 รายได้จากบริการหลักอยู่ที่ 33,683 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.3 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 1.7 เทียบกับไตรมาสก่อน จากการเติบโตของธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่และธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ในด้านการเติบโตของธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่มีจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้น 522,200 ราย ซึ่งกว่าร้อยละ 66 เป็นลูกค้าระบบเติมเงิน ด้วยการปรับรูปแบบแพ็คเกจเป็นการคิดค่าตามปริมาณการใช้งาน และมีจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ 4G เพิ่มขึ้นต่อเนื่องเป็นร้อยละ 59 ของฐานลูกค้ารวม ทำให้รายได้จากธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ในไตรมาส 4/2561 เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.1 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 1.6 เทียบกับไตรมาสก่อน มาอยู่ที่ 31,364 ล้านบาท โดยมีรายได้ต่อเลขหมาย (ARPU) ลดลงร้อยละ 0.7 เทียบกับปีก่อน แต่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.2 เทียบกับไตรมาสก่อน ลูกค้าระบบรายเดือนยังคงขยายตัวต่อเนื่อง และคิดเป็นร้อยละ 20 ของฐานลูกค้ารวม เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 18 ในปีก่อน สำหรับธุรกิจเอไอเอส ไฟเบอร์ ยังคงเน้นการขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ 57 จังหวัด และมีลูกค้าเพิ่มขึ้นในไตรมาส 53,800 ราย ใกล้เคียงกับไตรมาสที่แล้ว อย่างไรก็ตาม จากการแข่งขันด้านราคาในตลาด ทำให้ ARPU ลดลงมาอยู่ที่ 574 บาท จาก 635 บาท ในไตรมาส 4/2560 แต่คงที่จากไตรมาส 3/2561

ด้านต้นทุนการให้บริการ มีค่าธรรมเนียมใบอนุญาตอยู่ที่ 1,420 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.2 ของรายได้การให้บริการ ซึ่งคงที่จากไตรมาสก่อน ค่าใช้จ่ายโครงข่ายอยู่ที่ 7,366 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 47 เทียบกับปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 เทียบกับไตรมาสก่อน โดยเพิ่มขึ้นจากการทำสัญญาการเป็นพันธมิตรกับโอที หากไม่รวมผลกระทบทางบัญชีจากการทำสัญญาดังกล่าว จากการบริหารต้นทุนอย่างต่อเนื่อง ค่าใช้จ่ายโครงข่ายจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.5 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 2.1 เทียบกับไตรมาสก่อน ค่าใช้จ่ายการตลาดและขาดทุนจากการขายโทรศัพท์มือถืออยู่ที่ 3,045 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 27 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 11 เทียบกับไตรมาสก่อน จากการทำแคมเปญโทรศัพท์มือถือและเสริมภาพลักษณ์ของแบรนด์ ทำให้ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารโดยรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.9 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 2.6 เทียบกับไตรมาสก่อน มาอยู่ที่ 6,968 ล้านบาท

EBITDA อยู่ที่ 18,071 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.1 เทียบกับปีก่อน แต่เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 เทียบกับไตรมาสก่อน หรือคิดเป็นอัตรากำไร EBITDA ร้อยละ 42.6 (ไม่รวมรายได้ค่าเช่าเครื่องและอุปกรณ์) ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายอยู่ที่ 8,767 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 4.4 เทียบกับไตรมาสก่อน จากการตัดจำหน่ายใบอนุญาต 1800 เมกะเฮิรตซ์ที่ประมูลมาในไตรมาสก่อน และการลงทุนขยายโครงข่าย 4G และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ทำให้โดยสรุป เอไอเอสมีกำไรสุทธิในไตรมาส 4/2561 เท่ากับ 6,839 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 11 เทียบกับปีก่อน แต่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.6 เทียบกับไตรมาสก่อน

ธุรกิจมือถือ	ไตรมาส 4/2560	ไตรมาส 1/2561	ไตรมาส 2/2561	ไตรมาส 3/2561	ไตรมาส 4/2561
จำนวนผู้ใช้บริการ					
ระบบรายเดือน	7,390,100	7,617,100	7,822,600	8,014,700	8,189,900
ระบบเติมเงิน	32,665,400	32,432,900	32,272,100	32,632,300	32,979,300
รวมจำนวนผู้ใช้บริการ	40,055,500	40,050,000	40,094,700	40,647,000	41,169,200
จำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น					
ระบบรายเดือน	163,300	227,000	205,500	192,100	175,200
ระบบเติมเงิน	-294,100	-232,500	-160,800	360,200	347,000
รวมจำนวนผู้ใช้บริการ	-130,800	-5,500	44,700	552,300	522,200
ARPU (บาท/เลขหมาย/เดือน)					
ระบบรายเดือน	581	578	574	562 ¹⁾	571
ระบบเติมเงิน	183	184	183	178 ¹⁾	176
เฉลี่ย	256	257	258	253¹⁾	254
MOU (นาที/เลขหมาย/เดือน)					
ระบบรายเดือน	257	251	242	241	244
ระบบเติมเงิน	151	148	136	124	121
เฉลี่ย	170	168	156	147	145
VOU (กิกะไบต์/เลขหมายที่ใช้อินเทอร์เน็ต/เดือน)					
ระบบรายเดือน	8.3	9.2	10.9	12.7	14.0
ระบบเติมเงิน	6.2	7.0	8.2	9.2	9.8
เฉลี่ย	6.7	7.6	8.9	10.1	10.9
อัตราการใช้เครื่องโทรศัพท์					
โทรศัพท์มือถือ 4G	46%	50%	54%	57%	59%
ธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง					
จำนวนผู้ใช้บริการ	521,200	571,800	623,400	676,700	730,500
จำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น	39,700	50,600	51,600	53,300	53,800
ARPU (บาท/ราย/เดือน)	635	618	610	573	574

¹⁾ค่าเฉลี่ยใหม่

สรุปงบการเงินประจำปี 2561

รายได้

ในปี 2561 เอไอเอสมีรายได้รวมเท่ากับ 169,856 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.7 เทียบกับปีก่อน จากการเติบโตของรายได้การให้บริการ การรวมรายได้ของ CSL จากการควบรวมกิจการ และรายได้ค่าเช่าเครื่องและอุปกรณ์จากการเป็นพันธมิตรกับทีโอที

รายได้จากการให้บริการ อยู่ที่ 144,005 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.3 เทียบกับปีก่อน หากไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่ายและค่าเช่าเครื่องและอุปกรณ์ **รายได้การให้บริการหลักจะอยู่ที่ 133,429 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.8 เทียบกับปีก่อน** ตามกรอบที่คาดการณ์ไว้ จากการใช้งาน 4G ที่สูงขึ้นและจำนวนลูกค้าธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่เพิ่มขึ้น

- **รายได้จากธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่** อยู่ที่ 124,601 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.3 แม้ยังคงมีแรงกดดันจากการแข่งขันทางด้านราคา ในขณะที่การใช้งานดาต้ายังคงเพิ่มขึ้นเป็น 11 กิกะไบต์/เลขหมายที่ใช้วันดาต้า/เดือน โดยจากการพัฒนาคุณภาพด้านเครือข่ายและภาพลักษณ์ของแบรนด์เอไอเอส ส่งผลให้ในปีที่ผ่านมาเอไอเอสมีจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้น 1.1 ล้านเลขหมาย โดยกว่าร้อยละ 72 เป็นลูกค้าระบบรายเดือน
- **รายได้จากธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง** อยู่ที่ 4,436 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 42 เทียบกับปีก่อน ในปี 2561 เอไอเอส ไฟเบอร์ มีลูกค้าเพิ่มขึ้น 209,300 ราย ทำให้ในปัจจุบันมีจำนวนลูกค้าทั้งหมด 730,500 ราย จากการ

แข่งขันด้านราคาและการให้ส่วนลดเพื่อรักษาฐานลูกค้า ทำให้ในไตรมาส 4/2561 ARPU อยู่ที่ 574 บาท ลดลงจาก 635 บาท ในไตรมาส 4/2560

- **รายได้การให้บริการอื่นๆ** ซึ่งรวมรายได้ของ CSL รายได้การให้บริการอินเทอร์เน็ตแก่ลูกค้าองค์กร (EDS) และรายได้อื่นๆ อยู่ที่ 4,391 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 77 เทียบกับปีก่อน จากการรับรู้รายได้ของ CSL เต็มปีในปี 2561
- **ค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (IC) และรายได้ค่าเช่าเครื่องและอุปกรณ์** อยู่ที่ 10,576 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 142 เทียบกับปีก่อน จากการรับรู้รายได้จากค่าเช่าเครื่องและอุปกรณ์ในการเป็นพันธมิตรกับทีโอทีซึ่งเริ่มบันทึกตั้งแต่เดือนมีนาคม 2561 ชดเชยด้วยค่าเชื่อมโยงโครงข่ายที่ลดลงตามการปรับอัตราค่าเชื่อมโยงโครงข่าย

รายได้การขายซิมและอุปกรณ์ อยู่ที่ 25,851 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.3 เทียบกับปีก่อน โดยอัตราขาดทุนจากการขายซิมและอุปกรณ์ในปี 2561 อยู่ที่ร้อยละ 3.5 คงที่จากปีก่อน จากการทำแคมเปญโทรศัพท์มือถืออย่างต่อเนื่อง

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ในปี 2561 **ต้นทุนการให้บริการ** อยู่ที่ 76,700 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 เทียบกับปีก่อน จากค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายการเป็นพันธมิตรกับทีโอที ชดเชยด้วยต้นทุนค่าธรรมเนียมที่ลดลง

- **ต้นทุนค่าธรรมเนียม** อยู่ที่ 5,723 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 8.7 เทียบกับปีก่อน ตามที่กสทช.ประกาศอัตราค่าธรรมเนียมรายปีลดลง โดยในปีนี้เป็นต้นทุนค่าธรรมเนียมต่อรายได้การให้บริการหลักอยู่ที่ร้อยละ 4.3 ลดลงจากร้อยละ 4.9 ในปี 2560
- **ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย** อยู่ที่ 33,282 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12 เทียบกับปีก่อน จากการขยายโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง รวมถึงค่าตัดจำหน่ายใบอนุญาตคลื่นความถี่ 1800 เมกะเฮิรตซ์ที่ได้รับในเดือนกันยายนที่ผ่านมา
- **ค่าใช้จ่ายโครงข่าย** อยู่ที่ 26,929 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 34 เทียบกับปีก่อน จากการเปลี่ยนวิธีการบันทึกบัญชีตามสัญญาการเป็นพันธมิตรกับทีโอที หากไม่รวมผลกระทบทางบัญชีดังกล่าว ค่าใช้จ่ายโครงข่ายจะเพิ่มขึ้นเล็กน้อยที่ร้อยละ 1.6 เทียบกับปีก่อน เป็นผลจากการบริหารต้นทุนอย่างต่อเนื่อง
- **ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ** ซึ่งรวมถึงต้นทุนคอนเทนต์วีดีโอ ค่าคอมมิชชั่นระบบเติมเงิน และต้นทุนค่าเชื่อมโยงโครงข่าย อยู่ที่ 10,766 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.9 เทียบกับปีก่อน จากต้นทุนคอนเทนต์ที่เพิ่มขึ้น ชดเชยด้วยค่าคอมมิชชั่นของระบบเติมเงินที่ลดลง

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร อยู่ที่ 26,295 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.9 เทียบกับปีก่อน จากค่าใช้จ่ายในการบริหาร ชดเชยด้วยค่าใช้จ่ายการตลาดที่ลดลง

- **ค่าใช้จ่ายการตลาด** อยู่ที่ 9,550 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 4.4 เทียบกับปีก่อน จากการเน้นทำแคมเปญโทรศัพท์มือถือในพื้นที่สำคัญ ส่งผลให้อัตรส่วนค่าใช้จ่ายการตลาดต่อรายได้รวมลดลงจากร้อยละ 6.3 ในปี 2560 เป็นร้อยละ 5.6 ในปี 2561
- **ค่าใช้จ่ายในการบริหารและค่าใช้จ่ายอื่นๆ** อยู่ที่ 16,745 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11 เทียบกับปีก่อน จากค่าใช้จ่ายพนักงานที่เพิ่มขึ้น การขยายและปรับปรุงช่องทางจัดจำหน่าย รวมถึงการบันทึกรายการพิเศษจำนวน 134 ล้านบาท จากข้อเรียกร้องของกรมสรรพากรในกรณีภาษีหัก ณ ที่จ่ายในไตรมาส 3/2561 ทั้งนี้ ในปี 2561 สัดส่วนค่าใช้จ่ายการตั้งสำรองหนี้สูญต่อรายได้ระบบรายเดือนลดลงอยู่ที่ร้อยละ 3.8 เทียบกับร้อยละ 4.3 ในปี 2560 จากการเน้นขยายฐานลูกค้าที่มีคุณภาพทั้งลูกค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ อยู่ที่ 119 ล้านบาท ลดลงจาก 225 ล้านบาท ในปี 2560 โดยกำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเกิดจากงบลงทุนค้างจ่าย ซึ่งเป็นผลจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ บริษัทมีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงสำหรับหนี้ในสกุลเงินต่างประเทศเต็มจำนวน

ต้นทุนทางการเงิน อยู่ที่ 5,148 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.9 เทียบกับปีก่อน จากดอกเบี้ยการตัดบัญชีจากใบอนุญาตคลื่นความถี่ที่ลดลง ทั้งนี้ ต้นทุนทางการเงินเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 3.1 ต่อปี คงที่จากปีก่อน

กำไร

ในปี 2561 เอไอเอสมี **EBITDA** เท่ากับ 73,792 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.7 เทียบกับปีก่อน จากรายได้จากการให้บริการที่เติบโต และการบริหารต้นทุนอย่างต่อเนื่อง โดย **อัตรากำไร EBITDA** อยู่ที่ร้อยละ 43.4 อย่างไรก็ตาม หากไม่รวมค่าเช่าเครื่องและอุปกรณ์ **อัตรากำไร EBITDA** จะเท่ากับร้อยละ 45.2

ตามกรอบคาดการณ์ที่ร้อยละ 45-47 และเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 44.7 ในปี 2560 โดยสรุป เอไอเอสมี**กำไรสุทธิ**เท่ากับ 29,682 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยที่ร้อยละ 1.3 เทียบกับปีก่อน จากค่าเสื่อมราคาโครงข่ายและค่าตัดจำหน่ายใบอนุญาตที่เพิ่มเข้ามา

ฐานะการเงิน

ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2561 เอไอเอสมีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 290,505 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.3 เทียบกับปีก่อน จากใบอนุญาตคลื่นความถี่ 1800 เมกะเฮิรตซ์ ที่ประมูลได้มาในเดือนกันยายน สินทรัพย์หมุนเวียนอยู่ที่ 34,905 ล้านบาท คงที่เมื่อเทียบกับปีก่อน จากลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของลูกค้าระบบรายเดือน ชดเชยกับเงินสดที่ลดลง สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอยู่ที่ 255,600 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.6 เทียบกับปีก่อน จากใบอนุญาตคลื่นความถี่ ค่าความนิยมและเงินลงทุนใน RLP

เอไอเอสมีหนี้สินรวมเท่ากับ 232,836 ล้านบาท คงที่จากปี 2560 จากการชำระค่าใบอนุญาตคลื่นความถี่เดิม ชดเชยด้วยรายจ่ายค้างจ่ายของใบอนุญาตคลื่นความถี่ 1800 เมกะเฮิรตซ์ไปใหม่ ส่วนของผู้ถือหุ้นรวมอยู่ที่ 57,669 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14 เทียบกับปีก่อน จากกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ สถานะทางการเงินของเอไอเอสยังคงแข็งแกร่ง โดยมีอัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วน interest coverage อยู่ที่ 0.5 เท่า และ 12 เท่า ตามลำดับ ณ ปลายปี 2561 เอไอเอสมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวมทั้งสิ้น 109,100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA อยู่ที่ 1.3 เท่า คงที่จากปี 2560 รวมทั้งยังคงรักษาอันดับเครดิตที่นำลงทุนอยู่ที่ BBB+ จากการจัดอันดับของ S&P

กระแสเงินสด

ในปี 2561 เอไอเอสมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน (หลังหักภาษี) อยู่ที่ 69,132 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.5 เทียบกับปีก่อน ตามการเติบโตของ EBITDA และมีการใช้จ่ายค่าลงทุนโครงข่าย 20,198 ล้านบาท ลดลงจาก 41,108 ล้านบาทในปี 2560 ด้วยงบลงทุนที่ลดลงและการขยายระยะเวลาการชำระเงินกับผู้ผลิตอุปกรณ์โครงข่าย นอกจากนี้ เอไอเอสได้ชำระค่าใบอนุญาตคลื่นความถี่ให้แก่กสทช. เป็นเงินทั้งสิ้น 20,536 ล้านบาท ทำให้เอไอเอสมีกระแสเงินสดอิสระอยู่ที่ 28,398 ล้านบาท (กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน หักค่าใช้จ่ายในการลงทุนและค่าใบอนุญาต) เพิ่มขึ้นจาก 14,174 ล้านบาทในปี 2560 นอกจากนี้ ระหว่างปีเอไอเอสได้เข้าซื้อกิจการของ CSL และร่วมลงทุนใน RLP เป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 5,042 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผล 21,852 ล้านบาท พร้อมทั้งจ่ายชำระเงินกู้ยืมสุทธิจำนวน 738 ล้านบาท เป็นผลให้เอไอเอสมีเงินสดคงเหลือ 9,067 ล้านบาท

งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท)	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	%YoY	%QoQ	ปี 2560	ปี 2561	%YoY
	4/2560	3/2561	4/2561					
รายได้ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่	31,016	30,862	31,364	1.1%	1.6%	122,979	124,601	1.3%
รายได้ธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง	956	1,117	1,212	27%	8.6%	3,128	4,436	42%
รายได้การให้บริการอื่นๆ	639	1,155	1,107	73%	-4.1%	2,476	4,391	77%
รายได้การให้บริการหลัก	32,611	33,134	33,683	3.3%	1.7%	128,583	133,429	3.8%
รายได้ค่าเชื่อมโยงโครงข่ายและค่าเช่าเครื่องและอุปกรณ์	1,107	3,111	3,202	189%	2.9%	4,364	10,576	142%
รายได้การให้บริการ	33,717	36,245	36,885	9.4%	1.8%	132,947	144,005	8.3%
รายได้จากการขายซิมและอุปกรณ์	7,488	5,865	7,699	2.8%	31%	24,775	25,851	4.3%
รวมรายได้	41,205	42,110	44,584	8.2%	5.9%	157,722	169,856	7.7%
ค่าธรรมเนียมและส่วนแบ่งรายได้	(1,301)	(1,429)	(1,420)	9.2%	-0.6%	(6,272)	(5,723)	-8.7%
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	(8,044)	(8,401)	(8,767)	9.0%	4.4%	(29,686)	(33,282)	12%
ค่าใช้จ่ายด้านโครงข่าย	(5,012)	(7,223)	(7,366)	47%	2.0%	(20,080)	(26,929)	34%
ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ	(2,661)	(2,781)	(2,830)	6.3%	1.7%	(10,566)	(10,766)	1.9%
รวมต้นทุนการให้บริการ	(17,018)	(19,835)	(20,383)	20%	2.8%	(66,604)	(76,700)	15%
ต้นทุนการขายซิมและอุปกรณ์	(7,534)	(6,189)	(8,032)	6.6%	30%	(25,654)	(26,756)	4.3%
รวมต้นทุน	(24,552)	(26,023)	(28,414)	16%	9.2%	(92,259)	(103,456)	12%
กำไรขั้นต้น	16,653	16,087	16,170	-2.9%	0.5%	65,463	66,400	1.4%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(6,338)	(6,794)	(6,968)	9.9%	2.6%	(25,078)	(26,295)	4.9%
ค่าใช้จ่ายการตลาด	(2,357)	(2,426)	(2,713)	15%	12%	(9,990)	(9,550)	-4.4%
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและอื่นๆ	(3,982)	(4,368)	(4,255)	6.9%	-2.6%	(15,088)	(16,745)	11%
กำไรจากการดำเนินงาน	10,315	9,293	9,202	-11%	-1.0%	40,385	40,105	-0.7%
กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน	21	12	129	502%	939%	225	119	-47%
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) อื่น	223	119	118	-47%	-0.8%	613	560	-8.5%
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	(1,346)	(1,277)	(1,288)	-4.3%	0.9%	(5,302)	(5,148)	-2.9%
ภาษีเงินได้	(1,512)	(1,345)	(1,320)	-13%	-1.8%	(5,843)	(5,923)	1.4%
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(1.4)	(1)	(1)	-7.7%	39%	(0.6)	(32)	5125%
กำไรสุทธิ	7,701	6,800	6,839	-11%	0.6%	30,077	29,682	-1.3%

EBITDA (ล้านบาท)	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	%YoY	%QoQ	ปี 2560	ปี 2561	%YoY
	4/2560	3/2561	4/2561					
กำไรจากการดำเนินงาน	10,315	9,293	9,202	-11%	-1.0%	40,385	40,105	-0.7%
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	8,164	8,556	8,919	9%	4.2%	30,151	33,879	12%
(กำไร)ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์	7	12	(20)	-377%	-270%	164	2	-99%
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	(24)	(41)	(32)	35%	-22%	(143)	(177)	24%
ค่าใช้จ่ายการเงินอื่นๆ	(8)	(2)	2	-123%	-230%	(60)	(18)	-71%
EBITDA	18,454	17,817	18,071	-2.1%	1.4%	70,498	73,792	4.7%
อัตรากำไร EBITDA margin ที่รายงาน (%)	44.8%	42.3%	40.5%			44.7%	43.4%	

ฐานะการเงิน (ล้านบาท/ร้อยละของสินทรัพย์รวม)	ไตรมาส 4/2560		ไตรมาส 4/2561	
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	10,650	3.7%	9,067	3.1%
เงินลงทุนระยะสั้น	2,643	0.9%	2,221	0.8%
ลูกหนี้การค้า	14,179	5.0%	16,361	5.6%
สินค้าคงเหลือ	3,951	1.4%	3,823	1.3%
อื่นๆ	3,418	1.2%	3,433	1.2%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	34,841	12%	34,905	12%
ใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่	107,524	38%	111,749	38%
โครงการ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	132,579	47%	130,212	45%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	4,499	1.6%	5,092	1.8%
สินทรัพย์ภายใต้การควบคุม	2,562	0.9%	3,210	1.1%
อื่นๆ	2,062	0.7%	5,337	1.8%
สินทรัพย์รวม	284,067	100%	290,505	100%
เจ้าหนี้การค้า	14,686	5.2%	18,422	6.3%
ส่วนของเงินกู้ถึงกำหนดชำระในปี	9,575	3.4%	17,104	5.9%
ผลตอบแทนค้างจ่าย	5,362	1.9%	5,362	1.8%
อื่นๆ	39,977	14%	31,877	11%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	69,601	25%	72,764	25%
หุ้นกู้และเงินกู้ระยะยาว	100,102	35%	92,030	32%
อื่นๆ	63,938	23%	68,042	23%
รวมหนี้สิน	233,641	82%	232,836	80%
กำไรสะสม	24,675	8.7%	32,505	11%
อื่นๆ	25,752	9.1%	25,163	8.7%
รวมส่วนผู้ถือหุ้น	50,427	18%	57,669	20%

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส 4/2560	ไตรมาส 3/2561	ไตรมาส 4/2561
เงินกู้ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	2.2	2.2	1.9
เงินกู้สุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	1.9	2.0	1.7
เงินกู้สุทธิต่อ EBITDA	1.4	1.4	1.3
อัตราส่วนสภาพคล่อง	0.5	0.4	0.5
Interest Coverage	14	13	12
Debt Service Coverage Ratio	3.4	2.6	2.9
ผลตอบแทนส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	65%	66%	55%

ตัวเลขจากงบกำไรขาดทุนเป็นตัวเลขตั้งแต่ต้นปี เทียบให้เป็นเต็มปี

ตารางการชำระหนี้		ตารางชำระค่าใบอนุญาตคลื่นความถี่		
ล้านบาท	หุ้นกู้	เงินกู้	1800MHz	900MHz
2562	7,789	9,264	-	4,020
2563	-	24,829	3,128	59,574
2564	1,776	12,079	3,128	-
2565	-	13,440	-	-
2566	7,820	6,550	-	-
2567	6,638	150	-	-
2568	-	300	-	-
2569	7,180	750	-	-
2570	9,000	750	-	-
2571	-	750	-	-

อันดับเครดิต

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

แหล่งที่มาและแหล่งใช้ไปของเงินทุนในปี 2561		(ล้านบาท)	
แหล่งที่มาของเงินทุน		แหล่งใช้ไปของเงินทุน	
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	75,895	เงินลงทุนในโครงการขายและสินทรัพย์ถาวร	20,198
เงินรับจากการขายสินทรัพย์	847	ชำระค่าใบอนุญาตคลื่นความถี่	20,536
ดอกเบี้ยรับ	173	เงินปันผลจ่าย	21,852
เงินกู้ระยะสั้น	3,000	ภาษีเงินได้	6,763
เงินสดลด	1,577	ชำระต้นทุนทางการเงินและสัญญาเช่าทางการเงิน	3,363
		ชำระเงินกู้ระยะสั้น	850
		ชำระเงินกู้ระยะยาว	2,888
		เงินลงทุนในบริษัทร่วมค้าและอื่นๆ	788
		เงินสดจ่ายสุทธิในการซื้อธุรกิจ	4,254
รวม	81,492	รวม	81,492

มุมมองของผู้บริหารต่อแนวโน้มและกลยุทธ์ในปี 2562

รายได้การให้บริการหลัก

อัตรากำไร EBITDA margin

งบลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่จะใช้

นโยบายเงินปันผล

- เติบโตในอัตราเลขตัวเดียวระดับกลาง (ไม่รวมผลจาก TFRS 15)
- โกลด์เดียวกับปีก่อน
- ประมาณ 20,000 – 25,000 ล้านบาท
- ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ของกำไรสุทธิ

รายได้การให้บริการหลักเติบโตอัตราเลขตัวเดียวระดับกลาง (mid-single digit)

ในปี 2562 เอไอเอสยังคงมุ่งเน้นกลยุทธ์เสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งเป็นธุรกิจหลัก และให้ความสำคัญต่อการขยายการเติบโตในธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและการให้บริการลูกค้าองค์กร พร้อมผลักดันบริการดิจิทัลเซอร์วิสใหม่ๆ ให้เกิดขึ้น โดยภาพรวม เอไอเอสคาดการณ์รายได้การให้บริการหลักจะเติบโตด้วยอัตราเลขตัวเดียวระดับกลางเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยให้ความสำคัญกับการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในระดับที่เหมาะสม ทั้งเพื่อการรักษาฐานลูกค้าและรายได้ในธุรกิจหลัก และเพื่อการขยายการเติบโตในธุรกิจใหม่

สำหรับธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ คาดว่าการใช้งาน 4G จะยังคงเติบโตต่อเนื่องจากความต้องการใช้งานดาต้าของลูกค้า และคุณภาพของโครงข่าย 4G ที่ดีขึ้นจากความพร้อมของปริมาณคลื่นความถี่ในการให้บริการ เอไอเอสในฐานะผู้นำตลาดมีเป้าหมายในการรักษาฐานลูกค้าและรายได้ รวมถึงมุ่งเน้นพัฒนาความแตกต่างของสินค้าและบริการลักษณะแบรนด์เพื่อการเจาะกลุ่มลูกค้า (segment) ที่มีการเติบโต

ธุรกิจเอไอเอส ไฟเบอร์ หรืออินเทอร์เน็ตบ้าน มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องหลังจากให้บริการมาเป็นระยะเวลา 4 ปี และปัจจุบันมีส่วนแบ่งตลาดเชิงผู้ใช้บริการร้อยละ 8 คาดว่ากลุ่มลูกค้าที่มีคุณภาพทำให้รายได้จากธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงมีสัดส่วนเพิ่มขึ้น และเป็นกลยุทธ์สำคัญในการเข้าถึงบริการในบ้านให้แก่ลูกค้า ในปี 2562 เอไอเอสมีเป้าหมายที่จะมุ่งเน้นการทำตลาดแบบ FMC (Fixed-Mobile Convergence) หรือการผนวกรวมบริการทั้งอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์และโทรศัพท์มือถือถือเป็นแพ็คเกจรวมที่ให้บริการกับลูกค้า อาศัยการต่อยอดจากฐานลูกค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ และการนำเสนอแพ็คเกจที่ตอบโจทย์กับครอบครัวในบ้านพักอาศัย โดยมุ่งสร้างบริการที่เพิ่มรายได้ต่อครัวเรือน (ARPH: Average Revenue per Household) และตั้งเป้าหมายฐานลูกค้า 1 ล้านราย หรือคิดเป็นส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 10

ด้านธุรกิจบริการลูกค้าองค์กร (Enterprise business) หลังจากที่ได้เข้าซื้อกิจการของซีเอสแอลซีในปีที่แล้ว ได้ดำเนินการปรับกระบวนการทำงานและแนวทางกลยุทธ์ให้สอดคล้องและพร้อมต่อการเติบโต โดยในปี 2562 เอไอเอสคาดว่าจะสามารถเติบโตในการให้บริการอินเทอร์เน็ตสำหรับลูกค้าองค์กร (Enterprise Data Service) ได้ต่อเนื่องพร้อมใช้ประโยชน์จากความแข็งแกร่งของทั้งเอไอเอสและซีเอสแอลซี ในการให้บริการคลาวด์ ดาต้าเซ็นเตอร์ บริการ ICT ครบวงจร (ICT Managed Service) รวมทั้งสร้างการเติบโตในการให้บริการอุตสาหกรรมอื่น โดยสรุป เอไอเอสคาดว่าจะรายได้จากการให้บริการลูกค้าองค์กร (รวมส่วนที่เป็นบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่) ซึ่งปัจจุบันอยู่ที่ร้อยละ 10 ของรายได้การให้บริการรวม จะยังคงเติบโตในอัตราเลขตัวเดียวระดับสูง (High single digit) ในปี 2562

EBITDA ขยายตัว โดยมีอัตรากำไร EBITDA โกลด์เดียวกับปีก่อน พร้อมวางแผนใช้งบลงทุนประมาณ 20,000 – 25,000 ล้านบาท

เอไอเอสยังคงเน้นการบริหารต้นทุนผ่านการพัฒนากระบวนการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีโครงสร้างต้นทุนที่เหมาะสมกับสภาวะตลาดและการแข่งขัน ทั้งนี้ เพื่อสนับสนุนการเติบโตในปี 2562 เอไอเอสจะยังคงมีการตลาดที่เพียงพอเพื่อรักษาความเป็นผู้นำในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมถึงการขยายการเติบโตในธุรกิจอื่นๆ นอกจากนี้ ยังคงแผนการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการพัฒนาระบบการทำงานและการบริการเพื่อรักษาระดับต้นทุนให้เหมาะสม ในขณะที่มีการลงทุนขยายโครงข่ายต่อเนื่องเพื่อรองรับการเติบโต โดยรวมคาดว่าอัตรากำไร EBITDA (คำนวณจาก EBITDA หักด้วยรายได้รวม) ในปี 2562 จะใกล้เคียงกับปีก่อน (ปี 2561 มี EBITDA margin อยู่ที่ร้อยละ 43.4) ทั้งนี้ ด้วยปัจจุบันที่เอไอเอสมีคลื่นความถี่หลากหลายในย่าน 900/1800/2100 เมกะเฮิรตซ์ เพื่อพร้อมรองรับการเติบโตของ 4G/3G จึงตั้งงบลงทุนสำหรับปี 2562 ใกล้เคียงกับปีก่อนที่ 20,000 – 25,000 ล้านบาท สำหรับเสริมความจุของ 4G เป็นหลัก โดยคำนึงถึงรูปแบบของการใช้งานโครงข่าย 5G ในอนาคต และเน้นรักษาสสมดุลระหว่างการลงทุนและการสร้างผลตอบแทน ทั้งนี้การลงทุนดังกล่าวได้รวมงบสำหรับการขยายธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง 4,000 – 5,000 ล้านบาท

นโยบายการจ่ายเงินปันผล: จ่ายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ของกำไรสุทธิ

เอไอเอสมุ่งมั่นในการสร้างการเติบโตของธุรกิจในระยะยาวและส่งมอบผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอ เอไอเอสจึงให้ความสำคัญต่อการรักษาสถานะทางการเงินให้แข็งแกร่งและมีความคล่องตัวเพื่อสร้างการเติบโตในอนาคต นโยบายการจ่ายเงินปันผลจะจ่ายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ของกำไรสุทธิ โดยนโยบายการจ่ายเงินปันผลนี้จะทำให้อีไอเอสมีกระแสเงินสดเพื่อเพิ่มความคล่องตัวทางการเงินซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเป็นผู้นำตลาด ความสามารถในการแข่งขัน และโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ รวมถึงพร้อมรับต่อสภาวะการดำเนินงานที่อาจเปลี่ยนแปลง

เอไอเอสยังคงการจ่ายเงินปันผลปีละสองครั้งจากผลการดำเนินงานบริษัทและกำไรสะสมบนงบการเงินเฉพาะกิจการ ทั้งการจ่ายเงินปันผลในทุกกรณี จะขึ้นอยู่กับกระแสเงินสดและแผนการลงทุน รวมถึงความเป็นและความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคตของบริษัทและ/หรือบริษัทย่อย และการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะต้องไม่เกินกำไรสะสมที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทและ/หรือมีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานปกติของบริษัทและบริษัทย่อย

ข้อปฏิเสธความรับผิดชอบ

ในเอกสารฉบับนี้อาจจะมีข้อมูลบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับการคาดการณ์ในอนาคตโดยใช้ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในหลายด้านซึ่งจะขึ้นอยู่กับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวรวมถึง แผนธุรกิจ และความเสี่ยงของบริษัท รวมทั้งข้อมูลอื่นที่ไม่ใช่ข้อมูลที่เกิดขึ้นในอดีต ตัวอย่างของคำที่ใช้ในการคาดการณ์ในอนาคต เช่น “อาจจะ”, “จะ”, “คาดว่า”, “ตั้งใจว่า”, “ประมาณ”, “เชื่อว่า”, “ยังคง”, “วางแผนว่า” หรือคำใดๆ ที่มีความหมายทำนองเดียวกัน เป็นต้น แม้ว่าผลการดำเนินงานดังกล่าวจะถูกจัดทำขึ้นจากสมมติฐานและความเชื่อของฝ่ายบริหาร โดยอาศัยข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบันเป็นพื้นฐานก็ตาม สมมติฐานเหล่านี้ย่อมมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งอาจจะทำให้ผลงาน การดำเนินงาน ความสำเร็จที่เกิดขึ้นจริงแตกต่างจากที่บริษัท คาดการณ์ไว้ในอนาคต ดังนั้นผู้ใช้ข้อมูลดังกล่าวจึงควรระมัดระวังในการใช้ข้อมูลข้างต้น อีกทั้งบริษัท และผู้บริหารพนักงาน ไม่อาจควบคุมหรือรับรองความเสี่ยงเกี่ยวกับ ระยะเวลาที่จะเกิดขึ้น หรือความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว

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