

ที่ RC 19/64

9 พฤศจิกายน 2564

เรื่อง แจ้งผลการดำเนินงานประจำไตรมาสที่ 3 ปี 2564

เรียน กรรมการและผู้จัดการ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ครั้งที่ 6/2564 เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2564 มีมติอนุมัติงบการเงินประจำไตรมาสที่ 3 ปี 2564 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 ที่ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชี และผ่านการสอบทานของที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 4/2564 เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2564 แล้ว ในการนี้ขอชี้แจงผลการดำเนินงาน ดังนี้

ผลการดำเนินงาน

หน่วย : ล้านบาท

	3Q64	2Q64	3Q63	QoQ		YOY	
				เพิ่ม (ลด)	ร้อยละ	เพิ่ม (ลด)	ร้อยละ
รายได้จากการขายและการบริการ : ส่วนงานให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและ อินเทอร์เน็ตทีวี	4,602	4,443	4,425	159	4	177	4
ส่วนงานจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสาร และโทรคมนาคม	286	258	241	28	11	45	19
รายได้ส่วนงานอื่นและรายได้อื่น	143	147	177	(4)	(3)	(34)	(19)
รวมรายได้	5,031	4,848	4,843	183	4	188	4
ต้นทุนขายและบริการ	3,383	3,639	3,372	(256)	(7)	11	0
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,066	1,118	1,323	(52)	(5)	(257)	(19)
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน	210	141	145	69	49	65	45
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	(370)	(910)	(794)	540	(59)	424	(53)
EBITDA	3,470	3,278	3,040	192	6	430	14

ผลการดำเนินงานไตรมาส 3 ปี 2564 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2564 ขาดทุนสุทธิ 370 ล้านบาท ขาดทุนลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อนและไตรมาส 2 ที่ผ่านมา จำนวน 424 ล้านบาท และ 540 ล้านบาท ตามลำดับ ขาดทุนจากการดำเนินงานในไตรมาส 3 ปี 2564 อยู่ที่ 276 ล้านบาท ขาดทุนลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และไตรมาส 2 ที่ผ่านมา ซึ่งขาดทุนจากการดำเนินงานอยู่ที่ 738 ล้านบาท และ 618 ล้านบาท ตามลำดับ

EBITDA ไตรมาส 3 ปี 2564 อยู่ที่ 3,470 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 430 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้น 192 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า

1. รายได้รวม

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้รวมจากการดำเนินงานในไตรมาส 3 ปี 2564 อยู่ที่ 5,031 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 188 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้น 183 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า รายได้รวมดังกล่าวประกอบด้วย

- รายได้จากส่วนงานให้บริการอินเทอร์เน็ต ความเร็วสูงและอินเทอร์เน็ตทีวี จำนวน 4,602 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 177 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากจำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น

ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2564 มีจำนวนผู้ใช้บริการรวม 3.61 ล้านราย เมื่อหักจำนวนผู้ใช้บริการภาคองค์กร ลูกค้า WIFI กลุ่ม Barter กลุ่มที่ใช้ในกิจการภายใน กลุ่มบริการเสริมอื่น และกลุ่มลูกค้าที่มีหนี้ค้างออก เป็นต้น โดยจะมียอดผู้ใช้บริการสำหรับลูกค้าทั่วไปในส่วนที่เป็น Fixed Broadband และที่สามารถเก็บเงินได้ ประมาณ 2.42 ล้านราย โดยมีรายได้เฉลี่ยต่อราย (ARPU) 595 บาทต่อเดือน

- รายได้จากส่วนงานจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารและโทรคมนาคม จำนวน 286 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 45 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 19 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน เป็นผลมาจากรายได้จากบริการให้บริการวงจรเช่าเพิ่มขึ้น ในส่วนของธุรกิจเหมืองขุดบิตคอยน์ เริ่มที่จะรับรู้รายได้แล้ว โดยในไตรมาส 3 นี้รับรู้รายได้จำนวนประมาณ 2.8 เหรียญบิตคอยน์ หรือประมาณ 4.2 ล้านบาท
- รายได้ส่วนงานอื่นและรายได้อื่น จำนวน 143 ล้านบาท ลดลง 34 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 19 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากรายได้จากธุรกิจให้เช่าพื้นที่สำนักงานลดลง

2. ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ต้นทุนขายและบริการไตรมาส 3 ปี 2564 จำนวน 3,383 ล้านบาท ใกล้เคียงกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลง 256 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า ต้นทุนขายและบริการที่ลดลงโดยหลัก ๆ เป็นผลมาจากรายการปรับปรุงสำรองประกันรายได้ค่าเช่า OFC ของ JASIF จากการเปลี่ยนแปลงสมมติฐานอัตราคิดลด ซึ่งมีผลกระทบต่อการบันทึกต้นทุนค่าเช่า OFC (ต้นทุนค่าเช่า OFC เป็นยอดสุทธิจากค่าเสื่อมราคา-สินทรัพย์สิทธิการใช้ และค่าเช่า OFC ตามสัญญาประกันรายได้ หลังหักรายการตัดจำหน่ายสำรองประกันรายได้ค่าเช่าและปรับปรุงสำรองประกันรายได้ค่าเช่า OFC ของ JASIF จากการเปลี่ยนแปลงสมมติฐานอัตราคิดลด)

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารไตรมาส 3 ปี 2564 จำนวน 1,066 ล้านบาท ลดลง 257 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 19 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลง 52 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า เป็นผลมาจากรายการกลุ่มบริษัทที่มีการบริหารจัดการและควบคุมค่าใช้จ่ายได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยค่าใช้จ่ายที่ลดลงหลัก ๆ มาจาก ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย และค่าใช้จ่ายสำนักงาน จากนโยบาย WFH ในช่วงสถานการณ์โรคระบาด COVID-19 ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลดลงอย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายและแผนธุรกิจปี 2565

สถานการณ์ของ Covid-19 เริ่มกลับมามีขึ้นหลังจาก Lockdown เป็นเวลาหลายเดือน มีการปรับตัวให้อยู่กับ Covid-19 ให้ได้หลาย ๆ หน่วยงานเริ่มให้พนักงานกลับเข้าออฟฟิศมากขึ้น แต่ก็ยังมีการทำงานแบบ WFH อยู่ ความต้องการในการใช้ broadband อินเทอร์เน็ตยังมีต่อเนื่อง เพราะยังต้องทำงานที่บ้านหรือเรียนแบบ Online อยู่ อีกทั้งทางรัฐบาลเริ่มมีการเปิดรับนักท่องเที่ยว ภาคธุรกิจท่องเที่ยวเริ่มกลับมาดำเนินการได้อีกครั้ง บริการห้องพักต่าง ๆ กลับมาเปิดให้บริการอินเทอร์เน็ตเพื่อรองรับลูกค้าที่จะมาเข้าพัก คาดว่าธุรกิจต่าง ๆ เริ่มฟื้นตัวต่อไปด้วย

ซึ่งในช่วง Covid -19 เป็นเวลาที่ทำให้บริษัทให้บริการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพที่เพิ่มมากขึ้น เช่นมีการปรับโครงสร้างองค์กรเพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ซ้ำซ้อน การเริ่มธุรกิจชุด Bitcoin เพิ่มช่องทางการหารายได้ รวมทั้งการหาเงินทุนโดยการออกหุ้นกู้เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการขยายงาน โดยมีเป้าหมายดังนี้

1. ธุรกิจเหมืองขุดบิตคอยน์ โดยบริษัท จัสมิน เทคโนโลยี โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ JTS ได้ที่เริ่มทดลองขุด Bitcoin เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ที่จะก้าวเข้าสู่ธุรกิจนี้อย่างเต็มตัว เพราะรากฐานของธุรกิจเดิมทำให้บริษัทต่อยอดได้เร็วขึ้น ส่งผลให้การขุด Bitcoin ให้ผลลัพธ์ที่ดี จึงมีแผนการในการขยายเหมืองขุด Bitcoin โดยตั้งเป้าหมายจะเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจขุด Bitcoin ที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียแปซิฟิก
2. ธุรกิจบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต ความต้องการในการใช้อินเทอร์เน็ตมีมากขึ้นเรื่อยๆ ตามเทคโนโลยีและการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนไป ทำให้บริษัททำการขยายและปรับปรุงคุณภาพโครงข่ายให้ได้อยู่เสมอ เพื่อรองรับความต้องการผู้ใช้บริการมีความพึงพอใจในคุณภาพการเชื่อมต่อ
3. ธุรกิจ IPTV มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ถึงจะประสบปัญหาที่ Chipset ขาดตลาด ทำให้การขายชะลอตัวไปบางส่วน แต่ความต้องการของลูกค้าก็ไม่ได้ลดลง การทำ IPTV ส่งผลให้ลูกค้ามีการยกเลิกบริการอินเทอร์เน็ตลดลง ทำให้บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายให้ลูกค้าใช้บริการมากขึ้น โดยการหา Premium Content ที่ตรงใจผู้ใช้บริการให้มากขึ้น อีกทั้งทำตัวเป็นช่องทางการเก็บเงินให้กับ Partner ด้าน Content เพิ่มมากขึ้น อย่างเช่น WeTV เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้และทำให้ลูกค้าไม่อยากยกเลิกบริการ นอกจากนี้จะหาช่องทางการเพิ่มรายได้จากสิทธิ์ของพรีเมียมคอนเทนต์ที่มีอยู่
4. ธุรกิจ OTT มีแผนการให้บริการให้บริการ Smart Home ภายใต้อีโก้ 3BB GIGAHome ที่รวมผลิตภัณฑ์ด้าน Home Security และ IoT มาให้บริการ
5. กลุ่มลูกค้าองค์กร ตั้งเป้าทำรายได้เพิ่มจากเดิม 50%-100% โดยมุ่งเน้นลูกค้าภาครัฐที่ทางบริษัทเคยทำธุรกิจร่วมกันมาก่อน รวมทั้งหน่วยงานที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อเป็นการเปิดช่องทางใหม่ในการหารายได้
6. การลดค่าใช้จ่ายต่างๆ จากการปรับโครงสร้าง การปรับการทำงานต่างๆ ที่ลดค่าใช้จ่ายแต่ประสิทธิภาพและประสิทธิผลยังคงเดิม เริ่มให้ผลชัดเจนมากขึ้น บริษัทฯ เห็นว่าเป็นนโยบายที่ดีจึงอยากให้มีการทำอย่างต่อเนื่อง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

บริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (มหาชน)

(นายสุพจน์ สัญญพิสิทธิ์กุล)

รักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร