

ภาพรวมโดยสรุป

รายได้ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ยังคงถูกกดดันด้านราคา

ภาพรวมตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ในไตรมาส 1/2562 ได้ลดการขยายแพ็คเกจแบบใช้งานไม่จำกัดด้วยความเร็วคงที่ (Fixed-Speed Unlimited) ซึ่งเป็นแพ็คเกจที่ทำให้ลูกค้าใช้ปริมาณดาต้าสูงแต่สร้างรายได้จำกัดด้วยค่าบริการเหมาจ่าย อย่างไรก็ตาม ยังคงมีลูกค้าจำนวนมากที่ใช้งานแพ็คเกจดังกล่าวอยู่เนื่องจากยังอยู่ในช่วงสิทธิการใช้งานหนึ่งปี ทำให้การเพิ่มระดับรายได้ต่อเลขหมาย (ARPU) ในไตรมาสนี้ยังคงมีความท้าทาย นอกจากนี้ ตลาดมีการออกแพ็คเกจราคาต่ำและนำเสนอโปรโมชันเครื่องโทรศัพท์มือถือ โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าระบบเติมเงิน ซึ่งเอไอเอสมีกลยุทธ์การตลาดตอบโต้ในบางพื้นที่เพื่อรักษาฐานลูกค้าคุณภาพไว้ โดยสรุป รายได้จากธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ในไตรมาสนี้เติบโตร้อยละ 1.1 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 0.4 เทียบกับไตรมาสก่อน มีลูกค้าเพิ่มขึ้นสุทธิ 321,500 ราย โดยลูกค้าที่ใช้งาน 4G ยังคงเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 63 ของฐานลูกค้ารวม อย่างไรก็ตาม จากการลงทุนในเครือข่ายและแบรนด์อย่างต่อเนื่อง ทำให้ภาพลักษณ์ในกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นและนักท่องเที่ยวปรับตัวดีขึ้นตามลำดับ

ธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเติบโตแข็งแกร่ง เน้นนำเสนอแพ็คเกจคอนเวอร์เจนซ์ (FMC)

เอไอเอส ไฟเบอร์ มีรายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 27 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 6.3 เทียบกับไตรมาสก่อน โดยมีลูกค้าเพิ่มขึ้นทั้งสิ้น 64,500 รายในไตรมาสนี้ ทำให้ยอดลูกค้ารวมเติบโตเป็น 795,000 ราย แม้ว่าการแข่งขันด้านราคาในกลุ่มลูกค้าย้ายค่ายยังคงมีความเข้มข้น แต่แพ็คเกจ Power4Maxx ซึ่งรวมบริการอินเทอร์เน็ตไฟเบอร์ ซิมโทรศัพท์มือถือ และคอนเทนต์ในแพ็คเกจเดียวได้รับการตอบรับจากตลาดที่ดี เสริมด้วยการแนะนำเสนอแพ็คเกจดังกล่าวแก่กลุ่มลูกค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ของเอไอเอสที่มีกำลังจ่ายสูง (high-valued) อย่างไรก็ดี จากกลยุทธ์การเจาะตลาดครอบครัว อาจทำให้ระดับ ARPU เฉพาะบริการเน็ตบ้านมีแนวโน้มลดลงจากปัจจุบันซึ่งอยู่ที่ 563 บาท แต่ด้วยแพ็คเกจที่รวมหลายบริการจะช่วยสร้างรายได้ต่อครัวเรือน (ARPH: Average Revenue Per Household) ที่เอไอเอสจะได้เพิ่มขึ้นในระยะยาว

ขยายบริการดิจิทัลเซอร์วิสที่สำคัญ เข้าสู่ตลาดองค์กรและตลาดลูกค้าทั่วไป

จากการมีสินค้าและบริการที่ครบวงจรหลังจากเข้าซื้อกิจการของซีเอสแอลกซ์ ทำให้เอไอเอสสามารถเติบโตในตลาดลูกค้าองค์กรได้อย่างแข็งแกร่ง และได้ชนะโปรเจกต์การจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) หลายรายการ ซึ่งคาดว่าจะ

จะช่วยให้การเติบโตของธุรกิจบริการลูกค้าองค์กรในปี 2562 เป็นไปตามเป้าหมายที่ระดับใกล้เคียงร้อยละ 10 อีกทั้งการเป็นพันธมิตรล่าสุดกับ China Unicom จะช่วยเพิ่มโอกาสให้เอไอเอสในการให้บริการแก่บริษัทจากประเทศจีนที่มีสาขาในประเทศไทยได้มากขึ้น สำหรับตลาดลูกค้าทั่วไป เอไอเอสได้ใช้กลยุทธ์ต่อยอดการหารายได้จากฐานลูกค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เอไอเอสมีมากที่สุดกว่า 41.5 ล้านราย โดยในไตรมาส 1/2562 ได้ตั้งบริษัทโมบิเกอ์ประกันภัยขึ้นเพื่อเป็นช่องทางในการขายประกันภัยแบบออนไลน์ พร้อมโปรโมทช่องทางการชำระเงินผ่านระบบพีพีไลน์ เปย์ เป็นช่องทางสำคัญ การรับรู้ถึงบริการวีดีโอคอนเทนต์ยังคงมีเพิ่มมากขึ้น ทำให้มีลูกค้าที่ใช้งาน AIS PLAY ต่อเนื่องเติบโตเป็น 2 ล้านราย อีกทั้งได้ขยายบริการเข้าสู่ตลาด eSports เพื่อสนับสนุนการเติบโตของตลาดเกม และหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ สำหรับการเติบโตในอนาคต

รายได้การให้บริการหลัก (ไม่รวมผลกระทบจาก TFRS 15) เติบโตร้อยละ 2.5 เทียบกับปีก่อน พร้อมคงคาดการณ์ทั้งปี

หากไม่รวมผลกระทบจาก TFRS 15 ในไตรมาส 1/2562 เอไอเอสมีรายได้การให้บริการหลักเท่ากับ 33,962 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 2.5 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 0.8 เทียบกับไตรมาสก่อน และเทียบกับคาดการณ์ทั้งปีที่อัตราเลขตัวเดียวชั้นกลาง (mid-single digit) สำหรับด้านกำไร EBITDA อยู่ที่ 18,906 ล้านบาท คงที่เทียบกับปีก่อน จากรายได้ที่เพิ่มขึ้น ชดเชยด้วยค่าใช้จ่ายโครงสร้าง (ไม่รวมต้นทุนการเป็นพันธมิตรกับไอที) และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และร้อยละ 7.1 เทียบกับปีก่อน ตามลำดับ แต่ EBITDA เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.6 เทียบกับไตรมาสก่อน จากรายได้ที่เพิ่มขึ้นรวมทั้งค่าใช้จ่ายโครงสร้างและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลงร้อยละ 1.6 และร้อยละ 2.6 เทียบกับไตรมาสก่อน ตามลำดับ โดยสรุปกำไรสุทธิอยู่ที่ 7,615 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 5.3 เทียบกับปีก่อน จากค่าเสื่อมราคาโครงสร้างและค่าตัดหน่วยใบอนุญาตที่เพิ่มขึ้น แต่กำไรสุทธิเติบโตร้อยละ 11 เทียบกับไตรมาสก่อน พร้อมคงคาดการณ์งบลงทุนทั้งปี 20,000 - 25,000 ล้านบาท

ตั้งแต่เดือนมกราคม 2562 เอไอเอสได้เริ่มใช้มาตรฐานบัญชี TFRS 15 โดยไม่ปรับงบการเงินย้อนหลัง ซึ่งมาตรฐานดังกล่าวส่งผลต่อการบันทึกบัญชีของแคมเปญโทรศัพท์มือถือที่ผูกสัญญา (ดูเหตุการณ์สำคัญ) ทั้งนี้ การอธิบายผลประกอบการของเอไอเอสในปี 2562 นี้ จะไม่รวมผลกระทบจากการใช้มาตรฐานดังกล่าวเพื่อให้สามารถเปรียบเทียบกับการดำเนินงานในปีก่อนบนฐานเดียวกันได้

เหตุการณ์สำคัญ

ตั้งแต่เดือนมกราคม 2562 เอไอเอสได้เริ่มใช้มาตรฐานบัญชีไทยฉบับที่ 15 (TFRS 15) เกี่ยวกับรายได้จากสัญญากับลูกค้า โดยเอไอเอสเลือกรับรู้ผลกระทบย้อนหลังที่เกิดขึ้นก่อนเริ่มใช้มาตรฐานผ่านการปรับปรุงกำไรสะสมต้นงวด ณ วันที่ 1 มกราคม 2562 ทั้งนี้ ผลกระทบทางบัญชีอื่นๆ แสดงไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 2 และในตารางหน้า 4 ของบทวิเคราะห์ฉบับนี้ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาตลอดระยะเวลาสัญญากับลูกค้า มาตรฐานบัญชีฉบับใหม่จะไม่ส่งผลกระทบต่อกำไรของแต่ละสัญญา โดยมีวิธีการบันทึกบัญชีเกี่ยวกับรายได้จากสัญญากับลูกค้าเปลี่ยนแปลงไปจากก่อนหน้า ดังนี้

- ค่าใช้จ่ายแคมเปญโทรศัพท์มือถือที่เคยบันทึกเป็นต้นทุนค่าเครื่องโทรศัพท์ จะถูกนำไปแบ่งระหว่างรายได้ค่าเครื่องโทรศัพท์และรายได้การให้บริการถ่วงน้ำหนักด้วยราคาตลาด (fair market value) ของค่าเครื่องโทรศัพท์และค่าแพ็คเกจตลอดสัญญา ซึ่งมีผลให้รายได้ค่าเครื่องโทรศัพท์เพิ่มขึ้น และรายได้การให้บริการลดลง ส่วนค่าใช้จ่ายที่เคยบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายการตลาด จะถูกนำไปบันทึกเป็นสินทรัพย์รอตัดจำหน่ายตามสัญญา (Contract Asset) และจะถูกตัดจำหน่ายออกจากรายได้การให้บริการตลอดช่วงระยะเวลาของสัญญา
- บนงบดุล จะปรากฏรายการสินทรัพย์รอตัดจำหน่ายตามสัญญา (Contract Asset) ซึ่งแสดงส่วนต่างระหว่างรายได้ที่บันทึก ณ ตอนทำสัญญา กับเงินสดที่รับจริงจากลูกค้าและค่าใช้จ่ายที่ถูกนำไปบันทึกเป็นสินทรัพย์

สภาวะตลาดและการแข่งขัน

ตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ในไตรมาส 1/2562 ยังคงมีการแข่งขันด้านราคาต่อเนื่อง โดยถึงแม้ว่าการแข่งขันในตลาดระบบรายเดือนจะปรับตัวดีขึ้น จากการหยุดให้บริการแพ็คเกจใช้งานไม่จำกัดด้วยความเร็วคงที่ (Fixed-Speed Unlimited) ที่มีราคาต่ำ แต่ตลาดระบบเติมเงินยังคงมีการออกแพ็คเกจราคาถูกที่ให้บริการตามค่าและนาทีการโทรที่มาก โดยการทำแคมเปญการตลาดกับรุ่นโทรศัพท์มือถือราคาถูกยังคงมีเป็นรายพื้นที่ ในขณะที่การทำตลาดกับรุ่นโทรศัพท์ราคาสูงส่วนมากใช้สำหรับรักษาและยกระดับ ARPU ของฐานลูกค้าเดิม โดยการให้ส่วนลดของผู้ให้บริการแต่ละรายค่อนข้างใกล้เคียงกัน

ตลาดอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงมีการนำเสนอแพ็คเกจความเร็ว 100Mbps ที่ราคาประมาณ 600 บาท และมีการนำเสนอส่วนลด 50% แก่ลูกค้าที่ต้องการย้ายค่ายในพื้นที่ที่แข่งขันสูง ซึ่งทำให้อัตราส่วนรายได้ของอุตสาหกรรมโดยรวม ทั้งนี้ แพ็คเกจคอนเวอร์เจนซ์ที่รวมบริการอินเทอร์เน็ตไฟเบอร์ ซิม โทรศัพท์เคลื่อนที่ และคอนเทนต์ ยังคงได้รับความนิยมในพื้นที่ตัวเมืองสำคัญ

สรุปผลการดำเนินงานในไตรมาส 1/2562

ในไตรมาส 1/2562 เอไอเอสมีลูกค้าทั้งสิ้น 41.5 ล้านเลขหมาย เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.8 เทียบกับไตรมาสก่อน สนับสนุนด้วยการทำแคมเปญโทรศัพท์มือถือที่ดึงดูดลูกค้าและการย้ายจากระบบเติมเงินมาเป็นระบบรายเดือนที่ยังคงมีอย่างต่อเนื่อง โดยฐานลูกค้าระบบรายเดือนเติบโตขึ้น 353,900 เลขหมาย ในขณะที่ ARPU ลดลงร้อยละ 1.2 เทียบกับไตรมาสก่อน มาอยู่ที่ 564 บาท ส่วนฐานลูกค้าระบบเติมเงินลดลงเล็กน้อยที่ 32,400 เลขหมาย และ ARPU ลดลงร้อยละ 1.4 จากไตรมาสก่อนมาอยู่ที่ 174 บาท เป็นผลจากการออกแพ็คเกจดาวน์ราคาต่ำในตลาด ปริมาณการใช้งานดาต้าเฉลี่ยเติบโตเล็กน้อยจาก 10.9 กิกะไบต์/เลขหมายที่ใช้ดาต้า/เดือน ในไตรมาสก่อน มาอยู่ที่ 11.4 กิกะไบต์ ในไตรมาสนี้ จากการลดการขายแพ็คเกจแบบใช้งานไม่จำกัดด้วยความเร็วคงที่

ธุรกิจมือถือ	ไตรมาส 1/2561	ไตรมาส 2/2561	ไตรมาส 3/2561	ไตรมาส 4/2561	ไตรมาส 1/2562
จำนวนผู้ใช้บริการ					
ระบบรายเดือน	7,617,100	7,822,600	8,014,700	8,189,900	8,543,800
ระบบเติมเงิน	32,432,900	32,272,100	32,632,300	32,979,300	32,946,900
รวมจำนวนผู้ใช้บริการ	40,050,000	40,094,700	40,647,000	41,169,200	41,490,700
จำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น					
ระบบรายเดือน	227,000	205,500	192,100	175,200	353,900
ระบบเติมเงิน	-232,500	-160,800	360,200	347,000	-32,400
รวมจำนวนผู้ใช้บริการ	-5,500	44,700	552,300	522,200	321,500
ARPU (บาท/เลขหมาย/เดือน)					
ระบบรายเดือน	577 ¹⁾	573 ¹⁾	561 ¹⁾	571 ¹⁾	564
ระบบเติมเงิน	184 ¹⁾	183 ¹⁾	179 ¹⁾	176 ¹⁾	174
เฉลี่ย	258¹⁾	259¹⁾	254¹⁾	255¹⁾	253
ระบบรายเดือน (TFRS 15)	-	-	-	-	529
ระบบเติมเงิน (TFRS 15)	-	-	-	-	174
เฉลี่ย (TFRS 15)	-	-	-	-	246
MOU (นาที/เลขหมาย/เดือน)					
ระบบรายเดือน	251	242	241	244	237
ระบบเติมเงิน	148	136	124	121	113
เฉลี่ย	168	156	147	145	138
VOU (กิกะไบต์/เลขหมายที่ใช้อินเทอร์เน็ต/เดือน)					
ระบบรายเดือน	9.2	10.9	12.7	14.0	14.4
ระบบเติมเงิน	7.0	8.2	9.2	9.8	10.3
เฉลี่ย	7.6	8.9	10.1	10.9	11.4
อัตราการใช้เครื่องโทรศัพท์					
โทรศัพท์มือถือ 4G	50%	54%	57%	59%	63%
ธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง					
จำนวนผู้ใช้บริการ	571,800	623,400	676,700	730,500	795,000
จำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น	50,600	51,600	53,300	53,800	64,500
ARPU (บาท/ราย/เดือน)	618	610	573	574	563

¹⁾จัดประเภทรายได้บางส่วนที่เกี่ยวข้องกับคอนเทนต์ จากที่เคยบันทึกภายใต้รายได้ในปี 2561 เป็นบันทึกภายใต้รายได้ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่

ในไตรมาสที่ผ่านมา เอไอเอส ไฟเบอร์ มีจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นสุทธิ 64,500 ราย เทียบกับจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 52,300 รายต่อไตรมาสในปี 2561 ส่งผลให้ปัจจุบันมีลูกค้าทั้งสิ้น 795,000 ราย จากภาพลักษณ์ของแบรนด์ที่ดีขึ้นต่อเนื่อง เอไอเอส ไฟเบอร์ ได้มุ่งเน้นในการนำเสนอแพ็คเกจแบบคอนเวอร์เจนซ์ให้กับกลุ่มลูกค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ของเอไอเอสที่มีกำลังจ่ายสูง และคงความสามารถในการแข่งขันเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิม ด้วยเหตุนี้จึงส่งผลให้ ARPU ของบริการอินเทอร์เน็ตบ้านไฟเบอร์อย่างเดียวลดลงมาอยู่ที่ 563 บาท หรือร้อยละ 2 เทียบกับไตรมาสก่อน แต่จะช่วยเพิ่มรายได้ต่อครัวเรือน (ARPH: Average Revenue Per Household) ในระยะยาว

สรุปงบการเงินประจำไตรมาส 1/2562 (ไม่รวมผลจาก TFRS 15)

รายได้

ในไตรมาส 1/2562 เอไอเอสมีรายได้รวมเท่ากับ 43,824 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.1 เทียบกับปีก่อน จากการเติบโตของรายได้จากการให้บริการโดยเฉพาะรายได้จากธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และรายได้จากการขายอุปกรณ์ หากเทียบกับไตรมาสก่อน รายได้รวมลดลงเล็กน้อยที่ร้อยละ 1.7 จากรายได้การขายอุปกรณ์และรายได้ค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (IC) ที่ลดลง

รายได้จากการให้บริการอยู่ที่ 36,957 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.9 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 0.2 เทียบกับไตรมาสก่อน หากไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่ายและค่าเช่าเครื่องและอุปกรณ์ รายได้จากการให้บริการหลักจะอยู่ที่ 33,962 ล้านบาท เติบโตขึ้นร้อยละ 2.5 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 0.8 เทียบกับไตรมาสก่อน จากการใช้งาน 4G และจำนวนลูกค้าธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่เติบโตขึ้น รวมทั้งรายได้จากการให้บริการลูกค้าองค์กรที่เพิ่มขึ้น

- **รายได้จากธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่** อยู่ที่ 31,555 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.1 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 0.4 เทียบกับไตรมาสก่อน จากฐานลูกค้าที่เติบโตขึ้น 321,500 เลขหมายในไตรมาสนี้ ในขณะที่ปริมาณการใช้งานดาต้าเพิ่มขึ้นเป็น 11.4 กิกะไบต์/เลขหมายที่ใช้งานดาต้าเดือน โดยแนวโน้มการย้ายจากระบบเติมเงินมาเป็นระบบรายเดือนยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องจากการทำแคมเปญโทรศัพท์มือถือและแพ็คเกจที่จูงใจลูกค้า
- **รายได้จากธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง** อยู่ที่ 1,288 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 27 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 6.3 เทียบกับไตรมาสก่อน จากจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น 64,500 ราย ทั้งนี้ ARPU ในไตรมาส 1/2562 ลดลงมาอยู่ที่ 563 บาท เทียบกับ 618 บาท ในไตรมาส 1/2561 และ 574 ในไตรมาส 4/2561 จากการนำเสนอแพ็คเกจคอนเวอร์เจนซ์ (FMC) และการแข่งขันด้านราคา
- **รายได้จากการให้บริการอื่นๆ** ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการให้บริการดาต้าแก่ลูกค้าองค์กร (EDS) และรายได้อื่นๆ อยู่ที่ 1,119 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 21 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 7.0 เทียบกับไตรมาสก่อน ตามการเติบโตของบริการลูกค้าองค์กร และจากการรับรู้รายได้ของ CSL ซึ่งเริ่มตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2561

ค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (IC) และรายได้ค่าเช่าเครื่องและอุปกรณ์ อยู่ที่ 2,995 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 111 เทียบกับปีก่อน จากการรับรู้รายได้จากค่าเช่าเครื่องและอุปกรณ์ในการเป็นพันธมิตรกับทีโอทีซึ่งเริ่มบันทึกตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2561 ขดเซชด้วยค่าเชื่อมโยงโครงข่ายที่ลดลง หากเทียบกับไตรมาสก่อน รายได้ในส่วนนี้ลดลงร้อยละ 6.5 จากรายได้ค่าเชื่อมโยงโครงข่ายที่ลดลง

รายได้การขายซิมและอุปกรณ์ อยู่ที่ 6,867 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.8 เทียบกับปีก่อน จากการทำแคมเปญโทรศัพท์มือถือในพื้นที่สำคัญเพิ่มขึ้น แต่หากเทียบกับไตรมาสก่อน รายได้การขายซิมและอุปกรณ์ลดลงร้อยละ 11 จากราคาขายเครื่องที่ลดลง เนื่องจากเน้นทำการตลาดกับรุ่นโทรศัพท์มือถือราคาประหยัด ทั้งนี้ อัตราขาดทุนจากการขายซิมและอุปกรณ์ของไตรมาส 1/2562

อยู่ที่ร้อยละ 4.2 เทียบกับร้อยละ 1.1 ในไตรมาส 1/2561 และร้อยละ 4.3 ในไตรมาส 4/2561

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ในไตรมาส 1/2562 **ต้นทุนการให้บริการ** อยู่ที่ 19,817 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 เทียบกับปีก่อน จากค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น รวมถึงค่าใช้จ่ายจากการเป็นพันธมิตรกับทีโอที หากเทียบกับไตรมาสก่อน ต้นทุนการให้บริการลดลงร้อยละ 2.8 จากค่าเชื่อมโยงโครงข่ายที่ลดลง

- **ต้นทุนค่าธรรมเนียม** อยู่ที่ 1,403 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 4.9 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 1.2 เทียบกับไตรมาสก่อน และคิดเป็นร้อยละ 4.1 ของรายได้จากการให้บริการหลัก
- **ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย** อยู่ที่ 8,691 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.5 เทียบกับปีก่อน จากการลงทุนขยายโครงข่าย และค่าตัดจำหน่ายใบอนุญาตคลื่นความถี่ 1800 เมกะเฮิรตซ์ที่ได้รับในเดือนกันยายน 2561 หากเทียบกับไตรมาสก่อน ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายลดลงเล็กน้อยที่ร้อยละ 0.9
- **ค่าใช้จ่ายโครงข่าย** อยู่ที่ 7,371 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 35 เทียบกับปีก่อน แต่คงที่เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน การเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนเป็นผลจากค่าใช้จ่ายการเป็นพันธมิตรกับทีโอที หากไม่รวมค่าใช้จ่ายที่จ่ายให้ทีโอที ค่าใช้จ่ายโครงข่ายจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 เทียบกับปีก่อน จากการขยายโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง แต่ลดลงร้อยละ 1.6 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน
- **ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ** อยู่ที่ 2,352 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.1 เทียบกับปีก่อน จากค่าคอมมิชชันของระบบเติมเงินที่ลดลง หากเทียบกับไตรมาสก่อน ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ ลดลงร้อยละ 17 จากค่าเชื่อมโยงโครงข่ายที่ลดลง

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร อยู่ที่ 6,786 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.1 เทียบกับปีก่อน จากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายการตลาดและค่าใช้จ่ายในการบริหาร แต่ลดลงร้อยละ 2.6 เทียบกับไตรมาสก่อน จากค่าโฆษณาที่ลดลง

- **ค่าใช้จ่ายการตลาด** อยู่ที่ 2,587 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 เทียบกับปีก่อน จากการโฆษณาเพื่อเสริมสร้างภาพลักษณ์และจากกระตุ้นค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างต่ำในไตรมาส 1/2561 แต่หากเทียบกับไตรมาสก่อน ค่าใช้จ่ายการตลาดลดลงร้อยละ 4.6 จากค่าโฆษณาที่ลดลง ทั้งนี้ อัตราส่วนค่าใช้จ่ายการตลาดต่อรายได้รวมอยู่ที่ร้อยละ 5.9 เทียบกับร้อยละ 5.5 ในไตรมาส 1/2561 และร้อยละ 6.1 ในไตรมาส 4/2561
- **ค่าใช้จ่ายในการบริหารและค่าใช้จ่ายอื่นๆ** อยู่ที่ 4,198 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.7 เทียบกับปีก่อน แต่ลดลงร้อยละ 1.3 เทียบกับไตรมาสก่อน เนื่องจากค่าใช้จ่ายพนักงาน

กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ อยู่ที่ 84 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากขาดทุนสุทธิ 129 ล้านบาทในไตรมาส 1/2561 แต่ลดลงจากกำไรสุทธิ 129 ล้านบาทในไตรมาส 4/2561 จากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ เอไอเอสมีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงสำหรับหนี้ในสกุลเงินต่างประเทศเพิ่มจำนวน

ต้นทุนทางการเงิน อยู่ที่ 1,217 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 5.8 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 5.5 เทียบกับไตรมาสก่อน จากดอกเบี้ยรอการตัดบัญชีจากค่าใบอนุญาตคลื่นความถี่ที่ลดลง รวมถึงหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาสที่แล้ว ทั้งนี้ ต้นทุนทางการเงินเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 3.0 ต่อปี คงที่เมื่อเทียบกับปีก่อนและไตรมาสก่อน

กำไร

ในไตรมาส 1/2562 เอไอเอสมี **EBITDA** เท่ากับ 18,906 ล้านบาท คงที่เมื่อเทียบกับปีก่อน จากค่าใช้จ่ายโครงข่ายและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่สูงขึ้น ชดเชยด้วยรายได้จากการให้บริการที่เติบโต หากเทียบกับไตรมาสก่อน EBITDA เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.6 จากการเติบโตของรายได้จากการให้บริการ รวมทั้งค่าใช้จ่ายโครงข่ายและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลง **อัตรากำไร EBITDA** อยู่ที่ร้อยละ 43.1 ตามกรอบที่คาดการณ์ไว้ โดยสรุป ในไตรมาส 1/2562 เอไอเอสมี**กำไรสุทธิ**เท่ากับ 7,615 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 5.3 เทียบกับปีก่อน จากค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายของโครงข่าย รวมทั้งใบอนุญาตคลื่นความถี่ที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ หากเทียบกับไตรมาสก่อน กำไรสุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 11 จาก EBITDA ที่เพิ่มขึ้น และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายที่ลดลงเล็กน้อย

ฐานะการเงิน (รวมผลจาก TFRS 15)

ณ สิ้นเดือนมีนาคม 2562 เอไอเอสมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 296,634 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.1 จากปลายปี 2561 จากเงินสดที่เพิ่มขึ้น ชดเชยด้วยสินทรัพย์โครงข่ายที่ลดลงจากการตัดค่าเสื่อมราคาและลูกหนี้การค้าที่ลดลง ทั้งนี้ สินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้นจากการบันทึกสินทรัพย์รอตัดจำหน่ายตามสัญญา (Contract Assets) จำนวน 1,639 ล้านบาท ตามมาตรฐานบัญชีไทยฉบับที่ 15 (TFRS 15) ซึ่งเริ่มใช้ตั้งแต่เดือนมกราคม 2562 (ดูหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ 2) หนี้สินรวมเท่ากับ 239,865 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.0 เทียบกับไตรมาสก่อน จากเงินปันผลค้างจ่ายที่บันทึกในไตรมาสนี้ และจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นในเดือนเมษายนที่ผ่านมา ชดเชยด้วยหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ลดลงมาอยู่ที่ 103,200 ล้านบาท ทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อ EBITDA ลดลงจาก 1.3 เท่า มาอยู่ที่ 1.1 เท่า ส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 56,769 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 1.6 เทียบกับไตรมาสก่อน เนื่องจากกำไรสะสมที่ลดลงจากการจัดสรรเงินปันผล

กระแสเงินสด

ในไตรมาส 1/2562 เอไอเอสมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน (หลังหักภาษี) เท่ากับ 20,611 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 16 เทียบกับปีก่อนจาก EBITDA ที่เพิ่มขึ้น และชำระเงินลงทุนโครงข่าย 3,123 ล้านบาท ทำให้อเอไอเอสมีกระแสเงินสดอิสระอยู่ที่ 17,488 ล้านบาท (กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน หักที่ชำระเงินลงทุนโครงข่าย) เทียบกับ 11,267 ล้านบาท ในไตรมาส 1/2562 นอกจากนี้ เอไอเอสจ่ายชำระเงินกู้ยืมสุทธิจำนวน 5,900 ล้านบาท เป็นผลให้ ณ สิ้นไตรมาส บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเท่ากับ 20,498 ล้านบาท

บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)
คำอธิบายบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำไตรมาส 1/2562



งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท)	ไม่รวมผลจาก TFRS 15					รวมผลจาก TFRS 15	ส่วนต่างจากการไม่รวมผลของ TFRS 15
	ไตรมาส 1/2561	ไตรมาส 4/2561	ไตรมาส 1/2562	%YoY	%QoQ		
	รายได้ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ ¹⁾	31,208	31,426	31,555	1.1%		
รายได้ธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง	1,013	1,212	1,288	27%	6.3%	1,288	-
รายได้การให้บริการอื่นๆ ¹⁾	926	1,045	1,119	21%	7.0%	1,078	(40)
รายได้การให้บริการหลัก	33,147	33,683	33,962	2.5%	0.8%	33,044	(918)
รายได้ค่าเชื่อมโยงโครงข่ายและค่าเช่าเครื่องและอุปกรณ์	1,418	3,202	2,995	111%	-6.5%	2,995	-
รายได้การให้บริการ	34,565	36,885	36,957	6.9%	0.2%	36,039	(918)
รายได้จากการขายซิมและอุปกรณ์	6,368	7,699	6,867	7.8%	-11%	7,222	355
รวมรายได้	40,933	44,584	43,824	7.1%	-1.7%	43,262	(563)
ต้นทุนค่าธรรมเนียม	(1,475)	(1,420)	(1,403)	-4.9%	-1.2%	(1,403)	-
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	(7,941)	(8,767)	(8,691)	9.5%	-0.9%	(8,691)	-
ค่าใช้จ่ายด้านโครงข่าย	(5,462)	(7,366)	(7,371)	35%	0.1%	(7,371)	-
ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ	(2,403)	(2,830)	(2,352)	-2.1%	-17%	(2,352)	-
รวมต้นทุนการให้บริการ	(17,281)	(20,383)	(19,817)	15%	-2.8%	(19,817)	-
ต้นทุนการขายซิมและอุปกรณ์	(6,437)	(8,032)	(7,159)	11%	-11%	(7,159)	-
รวมต้นทุน	(23,718)	(28,414)	(26,976)	14%	-5.1%	(26,976)	-
กำไรขั้นต้น	17,215	16,170	16,848	-2.1%	4.2%	16,286	(563)
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(6,336)	(6,968)	(6,786)	7.1%	-2.6%	(6,262)	524
ค่าใช้จ่ายการตลาด	(2,250)	(2,713)	(2,587)	15%	-4.6%	(1,934)	654
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและอื่นๆ	(4,086)	(4,255)	(4,198)	2.7%	-1.3%	(4,328)	(130)
กำไรจากการดำเนินงาน	10,879	9,202	10,063	-7.5%	9.3%	10,024	(39)
กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน	(129)	129	84	-165%	-35%	84	-
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) อื่น	248	118	221	-11%	87%	203	(18)
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	(1,292)	(1,288)	(1,217)	-5.8%	-5.5%	(1,217)	-
ภาษีเงินได้	(1,658)	(1,320)	(1,535)	-7.4%	16%	(1,523)	11
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(10.8)	(1)	(1)	-91%	-22%	(1)	-
กำไรสุทธิ	8,037	6,839	7,615	-5.3%	11%	7,570	(45)

¹⁾ จัดประเภทรายได้บางส่วนที่เกี่ยวข้องกับคอนเทนต์ จากที่เคยบันทึกภายใต้รายได้อื่นในปี 2561 เป็นบันทึกภายใต้รายได้ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่

EBITDA (ล้านบาท)	ไม่รวมผลจาก TFRS 15					รวมผลจาก TFRS 15	ส่วนต่างจากการไม่รวมผลของ TFRS 15
	ไตรมาส 1/2561	ไตรมาส 4/2561	ไตรมาส 1/2562	%YoY	%QoQ		
	กำไรจากการดำเนินงาน	10,879	9,202	10,063	-7.5%		
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	8,079	8,919	8,847	10%	-0.8%	8,847	-
(กำไร/ขาดทุน) จากการขายสินทรัพย์	-	(20)	29	NA	-245%	29	-
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	(48)	(32)	(35)	-27%	7.4%	(35)	-
ค่าใช้จ่ายการเงินอื่นๆ	(6)	2	3	-155%	61%	3	-
EBITDA	18,905	18,071	18,906	0.0%	4.6%	18,868	(39)
อัตรากำไร EBITDA margin (%)	46.2%	40.5%	43.1%			43.6%	

บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)
คำอธิบายบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำไตรมาส 1/2562



ฐานะการเงิน (ล้านบาท/ร้อยละ ของสินทรัพย์รวม)	มาตรฐานบัญชี TFRS 15			
	ไตรมาส 4/2561		ไตรมาส 1/2562	
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	9,067	3.1%	20,498	6.9%
เงินลงทุนระยะสั้น	2,221	0.8%	1,997	0.7%
ลูกหนี้การค้า	16,361	5.6%	15,887	5.4%
สินค้าคงเหลือ	3,823	1.3%	3,615	1.2%
อื่นๆ	3,433	1.2%	4,041	1.4%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	34,905	12%	46,038	16%
ใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่	111,749	38%	109,610	37%
โครงการฯ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	130,212	45%	127,833	43%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	5,092	1.8%	5,116	1.7%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี	3,210	1.1%	2,871	1.0%
อื่นๆ	5,337	1.8%	5,165	1.7%
สินทรัพย์รวม	290,505	100%	296,634	100%
เจ้าหนี้การค้า	18,422	6.3%	18,704	6.3%
ส่วนของเงินกู้ถึงกำหนดชำระใน 1 ปี	17,104	5.9%	11,206	3.8%
ผลตอบแทนค้างจ่าย	5,362	1.8%	5,362	1.8%
อื่นๆ	31,877	11%	44,093	15%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	72,764	25%	79,365	27%
หุ้นกู้และเงินกู้ระยะยาว	92,030	32%	92,021	31%
อื่นๆ	68,042	23%	68,480	23%
รวมหนี้สิน	232,836	80%	239,865	81%
กำไรสะสม	32,505	11%	31,620	11%
อื่นๆ	25,163	8.7%	25,149	8.5%
รวมส่วนผู้ถือหุ้น	57,669	20%	56,769	19%

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส		
	1/2561	4/2561	1/2562
เงินกู้ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	2.1	1.9	1.8
เงินกู้สุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	1.9	1.7	1.4
เงินกู้สุทธิต่อ EBITDA	1.2	1.3	1.1
อัตราส่วนสภาพคล่อง	0.5	0.5	0.6
Interest Coverage	13	12	13
Debt Service Coverage Ratio	17	2.9	4.2
ผลตอบแทนส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	65%	55%	53%

ตัวเลขจากงบกำไรขาดทุนเป็นตัวเลขตั้งแต่ต้นปี เทียบให้เป็นเต็มปี

จำนวนการชำระหนี้	ตารางชำระค่าใบอนุญาตคลื่นความถี่			
	หุ้นกู้	เงินกู้	1800MHz	900MHz
2562	7,789	3,364	-	4,020
2563	-	14,829	3,128	59,574
2564	1,776	12,079	3,128	-
2565	-	13,440	-	-
2566	7,820	6,550	-	-
2567	6,638	5,150	-	-
2568	-	5,300	-	-
2569	7,180	750	-	-
2570	9,000	750	-	-
2571	-	750	-	-

อันดับเครดิต

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

แหล่งที่มาและแหล่งใช้ไปของเงินทุนประจำไตรมาส 1/2562		(ล้านบาท)	
แหล่งที่มาของเงินทุน		แหล่งใช้ไปของเงินทุน	
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	21,104	เงินลงทุนในโครงการฯ และสินทรัพย์ถาวร	3,123
เงินรับจากการขายสินทรัพย์	19	ภาษีเงินได้	493
ดอกเบี้ยรับ	36	ชำระต้นทุนทางการเงินและสัญญาเช่าทางการเงิน	218
		ชำระเงินกู้ระยะสั้น	5,900
		เงินสดเพิ่มขึ้น	11,425
รวม	21,159	รวม	21,159

มุมมองของผู้บริหารต่อแนวโน้มและกลยุทธ์ในปี 2562 (คงเดิม)

คาดการณ์ทั้งหมดไม่รวมผลจากมาตรฐานบัญชี TFRS 15

รายได้การให้บริการหลัก	• เติบโตในอัตราเลขตัวเดียวระดับกลาง (mid-single digit)
อัตรากำไร EBITDA margin	• ใกล้เคียงกับปีก่อน
งบลงทุนโครงข่ายที่วางแผนจะใช้	• ประมาณ 20,000 – 25,000 ล้านบาท
นโยบายเงินปันผล	• ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ของกำไรสุทธิ

รายได้การให้บริการหลักเติบโตอัตราเลขตัวเดียวระดับกลาง (mid-single digit)

ในปี 2562 เอไอเอสยังคงมุ่งเน้นกลยุทธ์เสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งเป็นธุรกิจหลัก และให้ความสำคัญต่อการขยายการเติบโตในธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและการให้บริการลูกค้าองค์กร พร้อมผลักดันบริการดิจิทัลเซอร์วิสใหม่ๆ ให้เกิดขึ้น โดยภาพรวม เอไอเอสคาดการณ์รายได้การให้บริการหลักจะเติบโตด้วยอัตราเลขตัวเดียวระดับกลางเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยให้ความสำคัญกับการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในระดับที่เหมาะสม ทั้งเพื่อการรักษารฐานลูกค้าและรายได้ในธุรกิจหลัก และเพื่อการขยายการเติบโตในธุรกิจใหม่

สำหรับธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ คาดว่าการใช้งาน 4G จะยังคงเติบโตเนื่องจากความต้องการใช้งานดาต้าของลูกค้า และคุณภาพของโครงข่าย 4G ที่ดีขึ้นจากความพร้อมของปริมาณคลื่นความถี่ในการให้บริการ เอไอเอสในฐานะผู้นำตลาดมีเป้าหมายในการรักษารฐานลูกค้าและรายได้ รวมถึงมุ่งเน้นพัฒนาความแตกต่าง ของสินค้าและภาพลักษณ์แบรนด์เพื่อการเจาะกลุ่มลูกค้า (segment) ที่มีการเติบโต

ธุรกิจเอไอเอส ไฟเบอร์ หรืออินเทอร์เน็ตบ้าน มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องหลังจากให้บริการมาเป็นระยะเวลา 4 ปี และปัจจุบันมีส่วนแบ่งตลาดเชิงผู้ใช้บริการร้อยละ 8 การมุ่งเน้นเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีคุณภาพทำให้รายได้จากธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงมีส่วนเพิ่มขึ้น และเป็นกลยุทธ์สำคัญในการเข้าถึงบริการในบ้านให้แกลูกค้า ในปี 2562 เอไอเอสมีเป้าหมายที่จะมุ่งเน้นการทำตลาดแบบ FMC (Fixed-Mobile Convergence) หรือการผนวกรวมบริการทั้งอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์และโทรศัพท์มือถือเป็นแพ็คเกจรวมที่ให้บริการกับลูกค้า อาศัยการต่อยอดจากฐานลูกค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ และการนำเสนอแพ็คเกจที่ตอบโจทย์กับครอบครัวในบ้านพักอาศัย โดยมุ่งสร้างบริการที่เพิ่มรายได้ต่อครัวเรือน (ARPH: Average Revenue per Household) และตั้งเป้ามีฐานลูกค้า 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 ใกล้เคียงกับปีก่อน พร้อมวางแผนใช้งบลงทุนประมาณ 20,000 – 25,000 ล้านบาท

เอไอเอสยังคงเน้นการบริหารต้นทุนผ่านการพัฒนาระบบการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีโครงสร้างต้นทุนที่เหมาะสมกับสภาวะตลาดและการแข่งขัน ทั้งนี้ เพื่อสนับสนุนการเติบโตในปี 2562 เอไอเอสจะยังคงงบการตลาดที่เพียงพอเพื่อรักษาความเป็นผู้นำในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมถึงการขยายการเติบโตในธุรกิจอื่น ๆ นอกจากนี้ ยังคงแผนการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการพัฒนาระบบการทำงานและการบริการเพื่อรักษาระดับต้นทุนให้เหมาะสม ในขณะที่มีการลงทุนขยายโครงข่ายต่อเนื่องเพื่อรองรับการเติบโต โดยรวมคาดว่าอัตรากำไร EBITDA (คำนวณจาก EBITDA หาดด้วยรายได้รวม) 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 และเน้นรักษาสมาดุลระหว่างการลงทุนและการสร้างผลตอบแทน ทั้งนี้งบการลงทุนดังกล่าวได้รวมงบสำหรับการขยายธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง 4,000 – 5,000 ล้านบาท

นโยบายการจ่ายเงินปันผล: จ่ายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ของกำไรสุทธิ

เอไอเอสมุ่งมั่นในการสร้างการเติบโตของธุรกิจในระยะยาวและส่งผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง เอไอเอสจึงให้ความสำคัญต่อการรักษาสถานะทางการเงินให้แข็งแกร่งและมีความคล่องตัวเพื่อสร้างการเติบโตในอนาคต นโยบายการจ่ายเงินปันผลจะจ่ายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ของกำไรสุทธิ โดยนโยบายการจ่ายเงินปันผลนี้จะทำให้เอไอเอสมีกระแสเงินสดเพื่อเพิ่มความคล่องตัวทางการเงินซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเป็นผู้นำตลาด ความสามารถในการแข่งขัน และโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ รวมถึงพร้อมรับต่อสภาวะการณต่างๆ ที่อาจเปลี่ยนแปลง

เอไอเอสยังคงการจ่ายเงินปันผลปีละสองครั้งจากผลการดำเนินงานบริษัทและกำไรสะสมงบการเงินเฉพาะกิจการ ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลในทุกกรณี จะขึ้นอยู่กับกระแสเงินสดและแผนการลงทุน รวมถึงความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคตของบริษัทและ/หรือบริษัทย่อย และการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะต้องไม่เกินกำไรสะสมที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทและ/หรือมีผลกระทบต่อภาระดำเนินงานปกติของบริษัทและบริษัทย่อย

ข้อปฏิเสธความรับผิดชอบ

ในเอกสารฉบับนี้อาจจะมีข้อมูลบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับการคาดการณ์ในอนาคตโดยใช้ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในหลายด้านซึ่งจะขึ้นอยู่กับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวรวมถึง แผนธุรกิจ กลยุทธ์ และความเชื่อของบริษัทฯ รวมทั้งข้อมูลอื่นที่ไม่ใช่ข้อมูลที่เกิดขึ้นในอดีต ตัวอย่างของคำที่ใช้ในการคาดการณ์ในอนาคต เช่น "อาจจะ", "จะ", "คาดว่า", "ตั้งใจว่า", "ประมาณ", "เชื่อว่า", "มีผล", "วางแผนว่า" หรือคำใดๆ ที่มีความหมายทำนองเดียวกัน เป็นต้น แม้ว่าคาดการณ์ดังกล่าวจะถูกจัดทำขึ้นจากสมมุติฐานและความเชื่อของฝ่ายบริหาร โดยอาศัยข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบันเป็นพื้นฐานก็ตาม สมมุติฐานเหล่านี้ย่อมมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งอาจจะทำให้ผลงาน ผลการดำเนินงาน ความสำเร็จที่เกิดขึ้นจริงแตกต่างจากที่บริษัทฯ คาดการณ์ไว้ในอนาคต ดังนั้นผู้ใช้ข้อมูลดังกล่าวจึงควรระมัดระวังในการใช้ข้อมูลข้างต้น อีกทั้งบริษัทฯ และผู้บริหารพนักงาน ไม่อาจควบคุมหรือรับรองความเกี่ยวข้อง ระยะเวลาที่จะเกิดขึ้น หรือความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว