

ที่ RC 12/64

13 พฤษภาคม 2564

เรื่อง แจ้งผลการดำเนินงานประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2564

เรียน กรรมการและผู้จัดการ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ครั้งที่ 2/2564 เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2564 มีมติอนุมัติงบการเงินประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2564 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2564 ที่ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชี และผ่านการสอบทานของที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 2/2564 เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2564 แล้ว ในการนี้ขอชี้แจงผลการดำเนินงาน ดังนี้

ผลการดำเนินงาน สำหรับงวด 3 เดือน

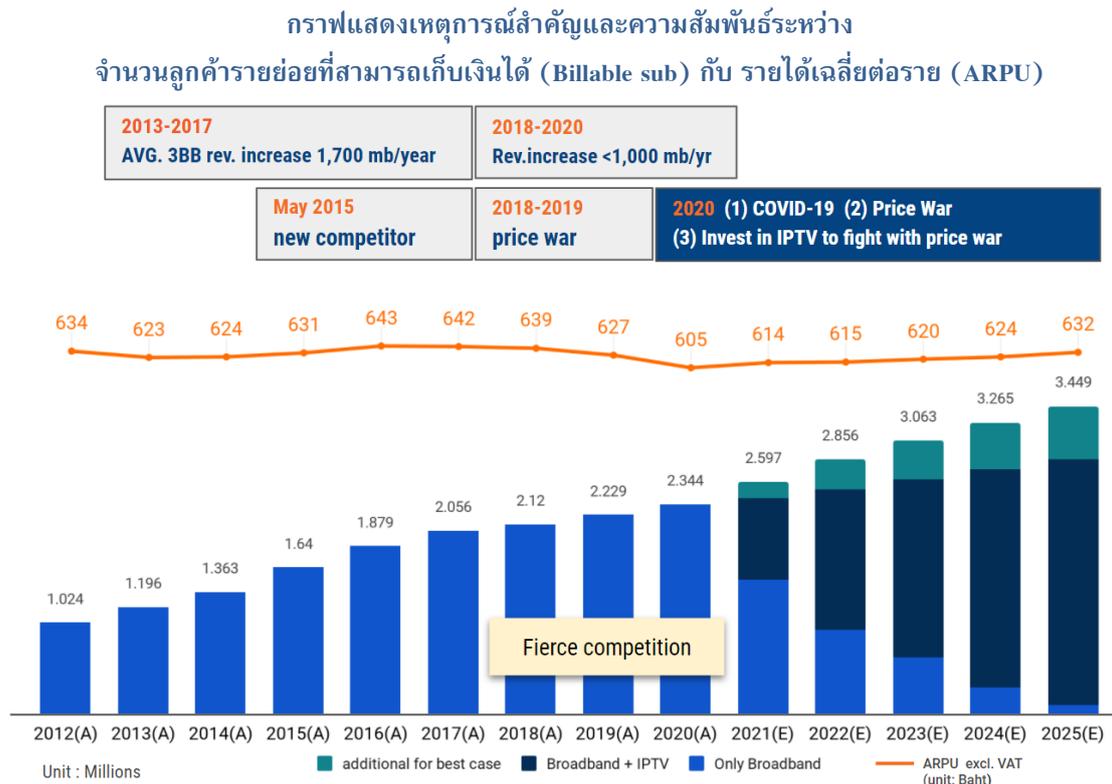
หน่วย : ล้านบาท

	1Q64	4Q63	1Q63	QoQ		YOY	
				เพิ่ม (ลด)	ร้อยละ	เพิ่ม (ลด)	ร้อยละ
รายได้จากการขายและการบริการ :							
ส่วนงานให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและอินเทอร์เน็ตทีวี	4,410	4,404	4,346	6	0.1	64	2
ส่วนงานจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารและ โทรคมนาคม	251	205	180	46	22	71	39
รายได้ส่วนงานอื่นและรายได้อื่น	152	210	231	(58)	(28)	(79)	(34)
รวมรายได้	4,813	4,819	4,757	(6)	(0.1)	56	1
ต้นทุนขายและบริการ	2,921	3,598	3,231	(677)	(19)	(310)	(10)
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,255	1,364	1,304	(109)	(8)	(49)	(4)
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน	160	(24)	394	184	(767)	(234)	(59)
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	(265)	(927)	(990)	662	(71)	725	(73)
EBITDA	3,112	3,067	3,094	45	1	18	0.6

ผลการดำเนินงานไตรมาส 1 ปี 2564 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2564 ขาดทุนสุทธิ 265 ล้านบาท โดยขาดทุนลดลง 725 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 73 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และขาดทุนลดลง 662 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 71 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า

1. รายได้รวม

- บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้รวมจากการดำเนินงานในไตรมาส 1 ปี 2564 เพิ่มขึ้น 56 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน โดยรายได้หลักของบริษัทฯ ยังคงมาจากส่วนงานให้บริการอินเทอร์เน็ต ความเร็วสูงและอินเทอร์เน็ตทีวี
- บริการ 3BB ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2564 มีจำนวนผู้ใช้บริการรวม 3.49 ล้านราย เมื่อหักจำนวนผู้ใช้บริการ ภาคองค์กร ลูกค้ำ Wifi กลุ่ม Barter กลุ่มที่ใช้ในกิจการภายใน กลุ่มบริการเสริมอื่น และกลุ่มที่มีหนี้ค้างออก เป็นต้น โดยจะมียอดผู้ใช้บริการสำหรับลูกค้าทั่วไปในส่วนที่เป็น Fixed Broadband และที่สามารถเก็บเงินได้ (Billable sub) ประมาณ 2.36 ล้านราย โดยมีรายได้เฉลี่ยต่อราย (ARPU) 603 บาทต่อเดือน



2. ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ในปี 2564 กลุ่มบริษัทมีนโยบายเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่าย เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด และรองรับความไม่แน่นอนจากสถานการณ์โรคระบาด COVID-19 ระลอกใหม่ที่ยังคงยืดเยื้อ และกดดันสถานะเศรษฐกิจโดยรวม

- ต้นทุนขายและบริการไตรมาสที่ 1 ปี 2564 จำนวน 2,921 ล้านบาท ลดลง 310 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน
- ค่าใช้จ่ายขายและบริการไตรมาสที่ 1 ปี 2564 จำนวน 1,255 ล้านบาท ลดลง 49 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

แผนธุรกิจปี 2564

สถานการณ์การระบาดของ Covid-19 ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2563 ต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ได้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้ชีวิตของผู้บริโภค เกิดเป็น new normal ผู้คนต้องทำงานหรือเรียนจากที่บ้านมากขึ้น แม้จะเป็นผลดี ต่อผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต แต่ผลกระทบของภาวะโรคระบาดที่มีต่อเศรษฐกิจโดยรวม ประกอบกับ การแข่งขันที่รุนแรงตลอดช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ทำให้เกิดการแย่งชิงลูกค้าและการแข่งขันด้านราคาอย่างหนัก บริษัทฯ จึงมีแผนมุ่งเน้น

ให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตด้วยไฟเบอร์คุณภาพสูง ที่มาพร้อมกับบริการเสริมต่าง ๆ บน เครือข่ายอินเทอร์เน็ต เพื่อเพิ่มรรถประโยชน์ให้กับลูกค้า ตอบโจทย์ความต้องการใช้บริการให้ครอบคลุมด้านต่าง ๆ สร้างความผูกพันต่อแบรนด์ 3BB ให้มากขึ้น และทำให้อัตราการยกเลิกบริการ (churn rate) ลดลง

ด้านการให้บริการกลุ่มลูกค้ารายย่อย (B2C)

- **บริการเสริมด้านความบันเทิง (Entertainment Service):** บริการ 3BB Gigatainment และ 3BB GigaTV ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2564 มีจำนวนผู้ใช้บริการรวมประมาณ 280,000 ราย โดยคาดว่าภายในสิ้นปี 2564 จำนวนผู้ใช้บริการจะเติบโตอยู่ที่ประมาณ 800,000 ถึง 1,000,000 ราย เนื่องจากคุณภาพของบริการ 3BB GigaTV ประกอบกับโปรโมชั่นที่ได้รับความนิยมจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก การตัดสินใจเลือกสมัครแพ็คเกจระยะยาว 2 ปี เหนมาจ่ายในราคา 700 บาทต่อเดือน เพื่อได้รับบริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และกล่องดูทีวี ที่มาพร้อมกับช่องทีวีฟรีเมียมมากมาย รวมถึงบริการวีดีโอออนดีมานด์ (VOD) จากผู้ให้บริการอย่าง HBO Go และ Monomax ที่มีคอนเทนต์ให้เลือกดูเมื่อไรก็ได้กว่า 40,000 ชั่วโมง ส่งผลทำให้ตัวเลขอัตราการยกเลิกบริการ (churn rate) ของ 3BB ในช่วงไตรมาส 1 ปี 2564 ดีขึ้นกว่าปี 2563 ถึง 22% และการที่ลูกค้าให้ความสนใจ สมัครแพ็คเกจที่ราคาสูงขึ้น จะส่งผลดีต่อรายได้เฉลี่ยต่อราย (ARPU) ที่จะดีขึ้นในอนาคต
- **การต่อยอดธุรกิจโดยการเพิ่มช่องทางรายได้จากฐานลูกค้าบนแพลตฟอร์มของ 3BB GigaTV:** อาทิเช่น รายได้บริการโฆษณา รายได้จาก Home Shopping เป็นต้น
- **มุ่งรักษาฐานลูกค้าในระยะยาว เพื่อสร้าง Lifetime Value:** โดยเร่งพัฒนาฟังก์ชันอินเทอร์เน็ตแอดทีฟ ให้มีความหลากหลาย และสามารถพัฒนาไปสู่ smart home solution (เครื่องมืออัจฉริยะภายในบ้าน) ได้ในอนาคต เพื่อตอบ โจทย์กับกลยุทธ์หลักของ 3BB ที่ต้องการเป็น Digital Companion (เพื่อนคู่ใจในโลกดิจิทัล) ผ่านบริการ 3BB GIGA HOME ที่จะเปิดตัวในปีนี้

ด้านการให้บริการกลุ่มลูกค้าองค์กร (B2B) :

- รุกตลาดองค์กรมากขึ้น มีแผนในการรุกตลาดองค์กรให้มากขึ้น โดยใช้โครงสร้างที่มีกระจายอยู่ทั่วประเทศ และ โครงข่ายที่เข้าไปยังอาคารสำนักงานต่าง ๆ ให้เกิดประโยชน์มากขึ้น อีกทั้งยังมีแผนดำเนินการทำ Hyperscale Data Center และ Cloud Service ซึ่งจะดำเนินการภายใต้บริษัท JTS และ JASTEL เพื่อ สามารถให้บริการแบบครบวงจร

ด้านบริหารจัดการ :

- บริษัทฯ มีนโยบายควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย โดยมีแผนบริหารจัดการในหลายส่วน (1) ปรับค่าใช้จ่ายในการบริหาร อาทิเช่น ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเช่า เป็นต้น ให้ลดลงประมาณ 350-750 ล้านบาทต่อปี (2) ปรับลด ค่าใช้จ่ายในการลงทุน ประมาณ 700-1,000 ล้านบาทต่อปี โดยการลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เกิดจาก การปรับขั้นตอนการทำงานให้อัตโนมัติมากขึ้นผ่านทาง Mobile Application

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

บริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

(นายสุพจน์ สัญญพิลธิกุล)

รักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร