

## บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) คำอธิบายบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำไตรมาส 3/2567

### ภาพรวมโดยสรุป

#### ธุรกิจหลักเติบโตสอดคล้องกับเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจประเทศไทยในไตรมาส 3/2567 เติบโตอย่างค่อยเป็นค่อยไปจากสถานการณ์การเมืองที่เริ่มทรงตัว การออกมาตรการรัฐเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจและภาคการท่องเที่ยวที่ยังฟื้นตัวต่อเนื่อง แม้จะยังคงมีความท้าทายจากความเชื่อมั่นผู้บริโภคและการลงทุนภาคเอกชนที่อ่อนตัวลง รวมถึงสถานการณ์น้ำท่วมที่เกิดขึ้นในช่วงไตรมาส 3/2567

โดยสรุป เอไอเอสมีรายได้จากการให้บริการหลักที่ 40,799 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยได้รับแรงหนุนจากการรับรู้รายได้ TTTBB และการขยายตัวของธุรกิจหลัก นอกจากนี้ยังเติบโตร้อยละ 1.4 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน จากความต้องการที่เพิ่มขึ้นในทั้งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

#### บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่คงแนวโน้มการเติบโตจากความต้องการใช้งานข้อมูลและการมุ่งเน้นคุณภาพ

รายได้จากการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อยู่ที่ 30,962 ล้านบาท เติบโตขึ้นร้อยละ 5.6 เมื่อเทียบกับปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.6 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน จากพฤติกรรมการใช้งานดิจิทัลที่เติบโต ส่งผลให้ปริมาณการใช้งานข้อมูลสูงขึ้น ร่วมกับแรงหนุนจากการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวจำนวนผู้ใช้บริการเติบโตขึ้น สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มผู้ใช้ภายในประเทศ โดยบริษัทมีกลยุทธ์มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีคุณภาพ และให้ความสำคัญกับคุณภาพโครงข่าย สำหรับรายได้เฉลี่ยต่อเลขหมายต่อเดือน (ARPU) ยังเติบโตต่อเนื่องเมื่อเทียบกับปีก่อน สะท้อนภาพการบริโภคข้อมูลที่สูงขึ้นและกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการส่งมอบมูลค่าให้กับลูกค้าเป็นหลัก

เอไอเอสมุ่งมั่นยกระดับคุณภาพบริการเพื่อตอบรับพฤติกรรมการใช้งานดิจิทัลที่เพิ่มสูงขึ้น หลังจากบรรลุเป้าหมายโครงข่าย 5G ครอบคลุมประชากรกว่า 95% ทั่วประเทศ เอไอเอสยังคงเดินหน้าขยายโครงข่ายในพื้นที่ที่มีการใช้งานสูง เพื่อยกระดับประสบการณ์การใช้งานของลูกค้า และช่วยขับเคลื่อนการเติบโตของรายได้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ปัจจุบัน เอไอเอสมีผู้ใช้งาน 5G เพิ่มขึ้นเป็น 11.5 ล้านเลขหมายหรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของฐานผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้งหมด

### สภาวะการตลาดและการแข่งขัน

ในไตรมาส 3/2567 ประเทศไทยเริ่มเห็นสัญญาณบวกจากเสถียรภาพในสถานการณ์การเมือง ซึ่งส่งผลดีต่อความชัดเจนของทิศทางเศรษฐกิจ รวมถึงการเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐที่เริ่มกลับมา บังคับเหล่านี้ช่วยลดแรงกดดันจากปัจจัยฤดูกาลและผลกระทบจากน้ำท่วม พร้อมทั้งกระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภคและบรรเทาความกังวลในระบบเศรษฐกิจในระยะสั้น

อุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่ยังคงรักษาแนวโน้มเชิงบวก แม้เผชิญกับปัจจัยฤดูกาล โดยได้แรงหนุนจากความต้องการใช้ข้อมูลที่เติบโตอย่างต่อเนื่องและจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลดีต่อบริการระบบเติมเงิน ในด้านการแข่งขันยังคงเน้นการนำเสนอแพ็คเกจเพิ่มมูลค่าที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เพื่อสร้างการเติบโตของ ARPU นอกจากนี้ ตลาดอุปกรณ์โทรศัพท์เคลื่อนที่ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน ได้รับอานิสงส์จากการเปิดตัว iPhone รุ่นใหม่

อุตสาหกรรมอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้เผชิญกับความท้าทายในช่วงฤดูฝน โดยจำนวนผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นจากการขยายโครงข่ายไฟเบอร์ไปยังพื้นที่ใหม่ ๆ ซึ่งสอดคล้องกับอัตราการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตบ้านต่อครัวเรือนไทยที่ยังต่ำกว่าร้อยละ 50 ในด้าน ARPU มีการเติบโตจากกลยุทธ์การขายพ่วง (Cross-sell & Upsell) บริการมูลค่าเพิ่ม และสินค้านวัตกรรมที่ตอบโจทย์ลูกค้าที่ต้องการความเร็วและความเสถียร พร้อมทั้งยกระดับประสบการณ์การใช้งานด้วยบริการคอนเทนต์และอุปกรณ์ IoT

การให้บริการลูกค้าองค์กรเริ่มเห็นการฟื้นตัวจากเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและการเมืองที่ชัดเจนยิ่งขึ้น ซึ่งช่วยเสริมสร้างความเชื่อมั่นในการใช้จ่ายงบประมาณทั้งจากภาครัฐและเอกชน ในด้านเทคโนโลยี บริการเชื่อมต่อโครงข่าย (EDS) และบริการคลาวด์ยังคงเป็นปัจจัยสำคัญในการเปลี่ยนแปลงดิจิทัล นอกจากนี้ ผู้ให้บริการคลาวด์ระดับโลกที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทยยังส่งผลต่อความต้องการการเชื่อมต่อข้อมูลที่สูงขึ้น และยังได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในการผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจดิจิทัล

#### บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากขนาดธุรกิจที่ใหญ่ขึ้นและบริการมูลค่าเพิ่ม

รายได้อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงอยู่ที่ 7,437 ล้านบาท เติบโตอย่างแข็งแกร่งร้อยละ 146 เมื่อเทียบกับปีก่อนและเติบโตร้อยละ 2.1 จากไตรมาสก่อน การเติบโตนี้ได้แรงหนุนจากการขยายฐานผู้ใช้ที่เน้นคุณภาพ โดยใช้โครงข่ายไฟเบอร์ที่ครอบคลุมทั่วประเทศ พร้อมทั้งเพิ่ม ARPU ผ่านกลยุทธ์การขายพ่วงด้วยบริการเสริมที่สร้างมูลค่าเพิ่ม และมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ที่แตกต่าง อาทิ สมาร์ทโฮม ไส้ลูลูชัน ในกระบวนการควบรวมกับ TTTBB เอไอเอสให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพการบริการ เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์การใช้งานที่ดีที่สุด พร้อมยกระดับประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

#### บริการลูกค้าองค์กรเติบโตจากความชัดเจนทางเศรษฐกิจและสอดคล้องกับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี

รายได้บริการลูกค้าองค์กร (ไม่รวมโทรศัพท์เคลื่อนที่) อยู่ที่ 1,821 ล้านบาท เติบโตขึ้นร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการรับรู้รายได้ของ TTTBB และความต้องการของภาคธุรกิจในการปรับเปลี่ยนด้านดิจิทัล ซึ่งก่อให้เกิดความต้องการในการเชื่อมต่อสื่อสารในรูปแบบ โครงข่ายข้อมูล (EDS) และ คลาวด์ ทั้งนี้ รายได้บริการลูกค้าองค์กรยังเติบโตจากไตรมาสก่อน โดยได้รับปัจจัยหนุนจากการใช้จ่ายงบประมาณของภาครัฐ ร่วมกับการปิดการขายโครงการคลาวด์ขนาดใหญ่ เอไอเอสยังคงมุ่งเน้นบริการพื้นฐานในการเชื่อมต่อข้อมูล (Connectivity) สำหรับลูกค้าองค์กร โดยสร้างความแข็งแกร่งผ่านความร่วมมือกับกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย เพื่อเพิ่มผลตอบแทนอย่างต่อเนื่อง

#### ผลประกอบการที่แข็งแกร่งจากความมุ่งมั่นในการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและความสามารถในการทำกำไร

เอไอเอสมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อมราคา (EBITDA) ในไตรมาส 3/2567 ที่ 27,696 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 17 เมื่อเทียบกับปีก่อน เร่งตัวขึ้นจากการรับรู้ EBITDA ของ TTTBB ร่วมกับการเติบโตของธุรกิจหลัก ขณะที่ทรงตัวร้อยละ 0.3 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน จากค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่สูงขึ้น สอดคล้องกับการเติบโตของรายได้

อัตรากำไร EBITDA (EBITDA Margin) อยู่ที่ร้อยละ 53 จากการมุ่งเน้นรายได้ที่สร้างกำไร การบริหารจัดการต้นทุน และการยกระดับอัตรากำไรของยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่

ณ สิ้นไตรมาส 3/2567 เอไอเอสรายงานกำไรสุทธิที่ 8,788 ล้านบาท เติบโตขึ้นร้อยละ 7.9 เมื่อเทียบกับปีก่อน สอดคล้องกับผลดำเนินงานที่ดีขึ้น และ เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.5 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนจากกำไรอัตราแลกเปลี่ยนที่เพิ่มขึ้น

**บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)**  
**คำอธิบายบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำไตรมาส 3/2567**

**สรุปผลการดำเนินงานในไตรมาส 3/2567**

**บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่:** ณ สิ้นไตรมาส 3/2567 เอไอเอสมีฐานผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้งสิ้น 46.3 ล้านเลขหมาย เพิ่มขึ้นสุทธิ 613,100 เลขหมาย จากการเพิ่มขึ้นของผู้ใช้บริการระบบเติมเงิน ทั้งในกลุ่มลูกค้าภายในประเทศ นักท่องเที่ยว และแรงงานข้ามชาติ สำหรับผู้ใช้บริการรายเดือนเพิ่มขึ้นต่อเนื่องที่ 117,800 เลขหมาย สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจที่ค่อย ๆ ฟื้นตัว ทั้งนี้ ด้วยกลยุทธ์ที่เอไอเอสมุ่งเน้นยกระดับประสบการณ์การใช้งานด้วยบริการสร้างมูลค่าเพิ่ม และพฤติกรรมดิจิทัลที่ทำให้การใช้งานข้อมูลสูงขึ้น ส่งผลให้ ARPU เฉลี่ยของบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อยู่ที่ 223 บาท/เลขหมาย/เดือน เติบโตขึ้นร้อยละ 3.0 จากปีก่อน โดย ARPU ระบบเติมเงินทรงตัวเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนจากปัจจัยตามฤดูกาล ในขณะที่ ARPU ระบบรายเดือนลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน จากการปรับกลยุทธ์ส่วนลดค่าเครื่อง และ รายได้บริการโรมมิ่งที่ลดลงจากไตรมาสก่อน สำหรับ VOU มีการปรับตัวลงเล็กน้อยจากไตรมาสก่อน แต่ยังคงเติบโตเมื่อเทียบกับปีก่อน สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า โดยฐานผู้ใช้บริการ 5G คิดเป็นร้อยละ 25 ของฐานผู้ใช้บริการทั้งหมด เติบโตขึ้นร้อยละ 8.6 จากไตรมาสก่อน อยู่ที่ 11.5 ล้านเลขหมาย ณ สิ้นไตรมาส 3/2567

**บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง:** จากแนวโน้มการเติบโตของผู้ใช้บริการคุณภาพสูงที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและกลยุทธ์การรักษาฐานลูกค้าเดิมอย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านการยกระดับคุณภาพบริการและระบบสิทธิประโยชน์ ส่งผลให้ AIS 3BB Fibre3 มีผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นสุทธิ (Net add) 62,900 ราย จากไตรมาสก่อน มาอยู่ที่ 4.94 ล้านราย ณ สิ้นไตรมาส 3/2567 ทั้งนี้ผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นสุทธิมีจำนวนลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน เกิดจากช่วงฤดูฝนซึ่งกระทบกับงานติดตั้งบริการอินเทอร์เน็ตบ้านในบางพื้นที่ สำหรับ ARPU เพิ่มขึ้นเป็น 505 บาท/เลขหมาย/เดือน เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.8 จากไตรมาสก่อน จากการนำเสนอสินค้านวัตกรรมและให้บริการที่มีมูลค่าสูงด้วยการขายแพคเกจคอนเทนต์

บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่	ไตรมาส 3/2566	ไตรมาส 2/2567	ไตรมาส 3/2567	%YoY	%QoQ
<b>จำนวนผู้ใช้บริการ</b>					
ระบบรายเดือน	12,663,800	12,797,600	12,915,400	2.0%	0.9%
ระบบเติมเงิน	31,785,900	32,871,400	33,366,700	5.0%	1.5%
<b>รวมจำนวนผู้ใช้บริการ</b>	<b>44,449,700</b>	<b>45,669,000</b>	<b>46,282,100</b>	<b>4.1%</b>	<b>1.3%</b>
<b>จำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น</b>					
ระบบรายเดือน	(9,400)	64,400	117,800	NM%	83%
ระบบเติมเงิน	(857,100)	579,700	495,300	NM%	-15%
<b>รวมจำนวนผู้ใช้บริการ</b>	<b>(866,500)</b>	<b>644,100</b>	<b>613,100</b>	<b>NM%</b>	<b>-4.8%</b>
<b>ARPU (บาท/เลขหมาย/เดือน)</b>					
ระบบรายเดือน	446	448	443	-0.8%	-1.3%
ระบบเติมเงิน	125	137	137	9.3%	- %
<b>เฉลี่ย</b>	<b>216</b>	<b>224</b>	<b>223</b>	<b>3.0%</b>	<b>-0.8%</b>
<b>VOU* (กิกะไบต์/เลขหมาย/เดือน)</b>					
ระบบรายเดือน	33.8	36.9	35.9	6.2%	-2.7%
ระบบเติมเงิน	26.3	27.5	27.2	3.4%	-1.1%
<b>เฉลี่ย</b>	<b>28.7</b>	<b>30.5</b>	<b>29.9</b>	<b>4.2%</b>	<b>-2.0%</b>
<b>จำนวนการสมัครใช้บริการ 5G</b>					
จำนวนลูกค้าใช้บริการ 5G	8,496,000	10,578,600	11,488,400	35%	8.6%
<b>บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง</b>					
จำนวนผู้ใช้บริการทั้งหมด	2,380,700	4,881,900	4,944,800	108%	1.3%
จำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น	51,900	66,900	62,900	21%	-5.9%
ARPU (บาท/ราย/เดือน)	428	501	505	18%	0.8%

\*VOU ไม่รวมข้อมูลจากการส่ง MMS ตั้งแต่ไตรมาส 3/2567 เป็นต้นไป

## บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) คำอธิบายบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำไตรมาส 3/2567

### ผลการดำเนินงานในรอบ 9 เดือนของปี 2567

ในรอบ 9 เดือนของปี 2567 เอไอเอสมีรายได้จากการให้บริการหลัก 120,465 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 19 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นผลจากการรับรู้รายได้ TTTBB บนบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและบริการลูกค้าองค์กร ประกอบกับการฟื้นตัวของบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และการเติบโตของบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงโดยรายได้จากการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เติบโตขึ้นร้อยละ 4.6 จากปีก่อน ตามการฟื้นตัวของ ARPU จากการนำเสนอแพ็คเกจแบบเฉพาะบุคคล การใช้งานข้อมูลที่สูงขึ้น และการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัว ขณะที่บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเติบโตอย่างแข็งแกร่งที่ร้อยละ 154 จากปีก่อน จากการเข้าซื้อกิจการ TTTBB ร่วมกับการขยายฐานลูกค้าไปยังพื้นที่ใหม่ และการเพิ่มขึ้นของ ARPU จากกลยุทธ์ส่งเสริมการขายพวงสนั้วค่านวัตกรรมและคอนเทนต์ ในขณะที่รายได้บริการลูกค้าองค์กรและอื่น ๆ เติบโตร้อยละ 35 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการรับรู้รายได้ของ TTTBB และการเติบโตของความต้องการบริการเชื่อมต่อสื่อสาร

ต้นทุนการให้บริการปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 13 เมื่อเทียบกับปีก่อน ส่วนใหญ่เป็นผลจากการรวมต้นทุนของ TTTBB โดยต้นทุนค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ 17 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการรวมต้นทุนค่าเช่าสายไฟเบอร์ของ 3BBIF การรับโอนใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่สำหรับกิจการโทรคมนาคมย่าน 700 MHz ในไตรมาส 4/2566 และการขยายโครงข่าย 5G ในขณะที่ค่าใช้จ่ายโครงข่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.8 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นผลจากการรวมต้นทุนของ TTTBB ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นร้อยละ 28 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากค่าใช้จ่ายการบริหารที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 35 ตามการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายพนักงานที่สอดคล้องตามผลการดำเนินงาน ค่าใช้จ่ายการตลาดเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.0 โดยที่เอไอเอสยังคงมุ่งเน้นกลยุทธ์การใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างผลตอบแทนและสร้างโอกาสการเติบโตของรายได้ในอนาคต

ในรอบ 9 เดือนของปี 2567 กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อมราคา (EBITDA) เติบโตร้อยละ 20 จากปีก่อน เติบโตขึ้นจากการรับรู้ผลประกอบการของ TTTBB ควบคู่กับการเติบโตของธุรกิจหลัก โดยกำไรสุทธิในงวด 9 เดือนอยู่ที่ 25,816 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 17 เมื่อเทียบกับปีก่อน ตามผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นและการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจาก 3BBIF

### สรุปงบการเงินประจำไตรมาส 3/2567

#### รายได้

ไตรมาส 3/2567 เอไอเอสมีรายได้รวมอยู่ที่ 52,209 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 13 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการเติบโตของรายได้การให้บริการหลักทุกกลุ่ม และเติบโตร้อยละ 1.7 จากไตรมาสก่อน เนื่องจากการขายอุปกรณ์เพิ่มสูงขึ้นตามช่วงการเปิดตัว iPhone 16 ในปลายเดือนกันยายน 2567

รายได้จากการให้บริการหลัก (ไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่ายและรายได้จากการเป็นพันธมิตรกับ NT) อยู่ที่ 40,799 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการรับรู้รายได้ของ TTTBB และการเติบโตปกติของบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 จากไตรมาสก่อน ตามการเติบโตที่แข็งแกร่งของบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการเติบโตของบริการลูกค้าองค์กร (ไม่รวมโทรศัพท์เคลื่อนที่)

- **รายได้จากบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่** อยู่ที่ 30,962 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 5.6 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการเติบโตของ ARPU และจำนวนเลขหมายที่เพิ่มขึ้นเป็นผลจากการมุ่งเน้นบริการที่สร้างมูลค่าเพิ่ม และเติบโตร้อยละ 0.6 จากไตรมาสก่อน ผ่านการขยายฐานผู้ใช้บริการและโครงการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ
- **รายได้จากบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง** อยู่ที่ 7,437 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 146 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการรับรู้รายได้ของ TTTBB และเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.1 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน จากการขยายฐานผู้ใช้บริการและการเพิ่มขึ้นของ ARPU ซึ่งเติบโตจากกลยุทธ์การขายพวงสนั้วบริการเสริมแก่กลุ่มลูกค้าเดิม รวมถึงการดึงดูดลูกค้าใหม่ด้วยแพ็คเกจที่มีมูลค่าสูง
- **รายได้จากบริการลูกค้าองค์กรและอื่น ๆ** อยู่ที่ 2,399 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 37 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการรวมผลประกอบการ TTTBB และรับรู้รายได้เชื่อมโยงโครงข่ายระหว่าง NT และเพิ่มขึ้นร้อยละ 11 จากไตรมาสก่อน จากรายได้การขายบริการคลาวด์สำหรับโครงการขนาดใหญ่

**รายได้ค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (IC) และรายได้จากการเป็นพันธมิตรกับ NT** อยู่ที่ 3,177 ล้านบาท ลดลงร้อยละ -4.1 เมื่อเทียบกับปีก่อน และลดลงร้อยละ -1.8 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน จากปริมาณการเชื่อมต่อโครงข่ายกับ NT ที่ลดลง

**รายได้จากการขายอุปกรณ์และซิม** อยู่ที่ 8,232 ล้านบาท ลดลงร้อยละ -5.1 จากปีก่อน เนื่องจากจำนวนเครื่อง iPhone 16 ที่ได้รับมาขายในประเทศไทยในช่วงเปิดตัวมีจำนวนน้อยกว่าปีก่อน อย่างไรก็ตามรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.6 จากไตรมาสก่อน ตามช่วงการเปิดตัว iPhone ใหม่

สำหรับอัตรากำไรของยอดขายอุปกรณ์ลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 6.0 ในไตรมาส 2/2567 เป็นร้อยละ 5.6 ในไตรมาส 3/2567 จากสัดส่วนการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่อัตรากำไรต่ำที่เพิ่มขึ้น

#### ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ในไตรมาส 3/2567 ต้นทุนการให้บริการอยู่ที่ 24,849 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14 จากปีก่อน จากการรับรู้ค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้นและการรับรู้ค่าใช้จ่ายส่วนของ TTTBB ในขณะที่ต้นทุนการให้บริการตรงตัวเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนจากค่าเสื่อมราคาที่สูงขึ้นชดเชยด้วยค่าซ่อมบำรุงและค่าส่งสัญญาณ (Transmission cost) ที่ลดลง

- **ต้นทุนค่าธรรมเนียมใบอนุญาต** อยู่ที่ 1,629 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 16 เมื่อเทียบกับปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.3 จากไตรมาสก่อน สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการให้บริการหลัก โดยต้นทุนดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนค่าธรรมเนียมต่อรายได้จากการให้บริการหลักอยู่ที่ร้อยละ 4.0
- **ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย** อยู่ที่ 15,052 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 21 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการรวมค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์สิทธิการใช้ (Right-of-use assets) จาก TTTBB และเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.1 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน ตามการรับรู้ค่าเสื่อมราคาจากการขยายโครงข่าย 5G
- **ค่าใช้จ่ายโครงข่ายและค่าใช้จ่ายจากการเป็นพันธมิตรกับ NT** อยู่ที่ 5,453 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.1 จากการรับรู้ต้นทุนของ TTTBB และลดลงร้อยละ -9.7 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน จากค่าใช้จ่ายการเป็นพันธมิตรกับ NT ที่ลดลง สอดคล้องกับรายได้ รวมถึงค่าซ่อมบำรุงที่ลดลง
- **ต้นทุนการให้บริการอื่น ๆ** อยู่ที่ 2,715 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.3 เมื่อเทียบกับปีก่อนจากต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการคลาวด์สอดคล้องกับรายได้คลาวด์ที่เติบโต และเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.4 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนจากต้นทุนบริการคลาวด์เพิ่มขึ้น ชดเชยกับต้นทุนการโรมมิ่งระหว่างประเทศ (IDD) ที่ลดลง

#### กำไรขั้นต้น

ในไตรมาส 3/2567 กำไรขั้นต้นอยู่ที่ 19,586 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 24 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการรับรู้กำไรของ TTTBB และเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.9 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน ตามการขายตัวของรายได้ ควบคู่กับการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

อัตรากำไรขั้นต้น อยู่ที่ร้อยละ 37.5 เพิ่มขึ้นจากปีก่อน สอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจและกำไรจากการขายอุปกรณ์ที่สูงขึ้น และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน จากการลดลงของค่าใช้จ่ายโครงข่ายด้วยการจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ



**บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)**  
**คำอธิบายบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำไตรมาส 3/2567**

**ความคืบหน้าของการดำเนินการตามแผนพัฒนาด้านความยั่งยืน**

ในไตรมาส 3/2567 เอไอเอสได้ก้าวเข้าสู่การเงินเพื่อความยั่งยืน และได้ริเริ่มเปิดโอกาสการลงทุนผ่านการเสนอขายหุ้นกู้เพื่อความยั่งยืน (Green Bond) และ สินเชื่อสีเขียวเพื่อสิ่งแวดล้อม (Green Loan) สำหรับสนับสนุนโครงการด้านความยั่งยืน เช่น การขยายโครงข่าย 5G เพื่อส่งเสริมการเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลให้ประชาชนหรือครัวเรือนที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกล

**เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้นในรอบ 9 เดือนของปี 2567**

- (ไม่มี)

**งบกำไรขาดทุน**

งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท)	ไตรมาส 3/2566	ไตรมาส 2/2567	ไตรมาส 3/2567	%YoY	%QoQ	9 เดือน 2566	9 เดือน 2567	%YoY
รายได้ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่	29,311	30,775	30,962	5.6 %	0.6 %	88,064	92,077	4.6 %
รายได้ธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง	3,021	7,284	7,437	146 %	2.1 %	8,588	21,839	154 %
รายได้การให้บริการอื่นๆ	1,748	2,170	2,399	37 %	11 %	4,862	6,549	35 %
<b>รายได้จากการให้บริการหลัก</b>	<b>34,080</b>	<b>40,229</b>	<b>40,799</b>	<b>20 %</b>	<b>1.4 %</b>	<b>101,514</b>	<b>120,465</b>	<b>19 %</b>
รายได้ค่าเชื่อมโยงโครงข่ายและการเป็นพันธมิตรกับNT	3,313	3,235	3,177	-4.1 %	-1.8 %	9,981	9,779	-2.0 %
<b>รายได้การให้บริการ</b>	<b>37,393</b>	<b>43,464</b>	<b>43,977</b>	<b>18 %</b>	<b>1.2 %</b>	<b>111,495</b>	<b>130,243</b>	<b>17 %</b>
รายได้จากการขายซิมและอุปกรณ์	8,675	7,868	8,232	-5.1 %	4.6 %	26,060	26,591	2.0 %
<b>รวมรายได้</b>	<b>46,069</b>	<b>51,332</b>	<b>52,209</b>	<b>13 %</b>	<b>1.7 %</b>	<b>137,555</b>	<b>156,834</b>	<b>14 %</b>
ต้นทุนค่าธรรมเนียม	1,409	1,577	1,629	16 %	3.3 %	4,171	4,787	15 %
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	12,479	14,738	15,052	21 %	2.1 %	38,055	44,606	17 %
ค่าใช้จ่ายด้านโครงข่าย	5,394	6,038	5,453	1.1 %	-9.7 %	16,268	17,381	6.8 %
ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ	2,508	2,552	2,715	8.3 %	6.4 %	7,579	7,861	3.7 %
<b>รวมต้นทุนการให้บริการ</b>	<b>21,789</b>	<b>24,904</b>	<b>24,849</b>	<b>14 %</b>	<b>-0.2 %</b>	<b>66,074</b>	<b>74,635</b>	<b>13 %</b>
ต้นทุนการขายซิมและอุปกรณ์	8,517	7,395	7,773	-8.7 %	5.1 %	25,639	25,162	-1.9 %
<b>รวมต้นทุน</b>	<b>30,306</b>	<b>32,300</b>	<b>32,623</b>	<b>7.6 %</b>	<b>1.0 %</b>	<b>91,713</b>	<b>99,797</b>	<b>8.8 %</b>
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>15,762</b>	<b>19,032</b>	<b>19,586</b>	<b>24 %</b>	<b>2.9 %</b>	<b>45,842</b>	<b>57,037</b>	<b>24 %</b>
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	4,993	6,574	7,365	48 %	12 %	15,540	19,829	28 %
ค่าใช้จ่ายการตลาด	1,126	1,239	1,447	29 %	17 %	3,783	4,009	6.0 %
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและอื่นๆ	3,867	5,335	5,918	53 %	11 %	11,758	15,820	35 %
<b>กำไรจากการดำเนินงาน</b>	<b>10,770</b>	<b>12,458</b>	<b>12,221</b>	<b>13 %</b>	<b>-1.9 %</b>	<b>30,302</b>	<b>37,208</b>	<b>23 %</b>
กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน	123	73	364	196 %	398 %	207	239	15 %
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) อื่น	508	424	362	-29 %	-15 %	733	1,199	64 %
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	1,366	2,391	2,293	68 %	-4.1 %	3,949	6,984	77 %
ภาษีเงินได้	1,887	1,987	1,865	-1.2 %	-6.1 %	5,207	5,845	12 %
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-1.0	-0.5	-0.6	-35 %	39 %	-3.0	-1.5	-50 %
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>8,146</b>	<b>8,577</b>	<b>8,788</b>	<b>7.9 %</b>	<b>2.5 %</b>	<b>22,084</b>	<b>25,816</b>	<b>17 %</b>
<b>EBITDA</b>	<b>23,610</b>	<b>27,621</b>	<b>27,696</b>	<b>17 %</b>	<b>0.3 %</b>	<b>69,427</b>	<b>83,085</b>	<b>20 %</b>
<b>อัตรากำไร EBITDA (%)</b>	<b>51.2 %</b>	<b>53.8 %</b>	<b>53.0 %</b>	<b>180bps</b>	<b>-76bps</b>	<b>50.5 %</b>	<b>53.0 %</b>	<b>250bps</b>



บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)  
คำอธิบายบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำไตรมาส 3/2567

ฐานะการเงิน (ล้านบาท/ร้อยละของสินทรัพย์รวม)	ไตรมาส 4/2566		ไตรมาส 3/2567	
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	14,744	3.2 %	12,976	3.0 %
เงินลงทุนระยะสั้น	557	0.1 %	556	0.1 %
ลูกหนี้การค้า	19,356	4.3 %	19,306	4.5 %
สินค้าคงเหลือ	4,147	0.9 %	4,550	1.1 %
อื่นๆ	3,477	0.8 %	3,265	0.8 %
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>42,281</b>	<b>9.3 %</b>	<b>40,653</b>	<b>9.5 %</b>
ใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่	121,154	27 %	111,349	26 %
โครงการ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	139,224	31 %	130,302	30 %
สินทรัพย์สิทธิการใช้	101,225	22 %	93,595	22 %
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	20,882	4.6 %	23,928	5.6 %
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี	3,703	0.8 %	3,849	0.9 %
อื่นๆ	25,970	5.7 %	26,193	6.1 %
<b>สินทรัพย์รวม</b>	<b>454,439</b>	<b>100 %</b>	<b>429,869</b>	<b>100 %</b>
เจ้าหนี้การค้า	16,031	3.5 %	16,250	3.8 %
ส่วนของเงินกู้ถึงกำหนดชำระใน 1 ปี	57,404	13 %	55,466	13 %
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าถึงกำหนดชำระใน 1 ปี	15,062	3.3 %	15,587	3.6 %
ผลตอบแทนค้างจ่าย	3,361	0.7 %	3,361	0.8 %
ใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ค้างจ่ายถึงกำหนดชำระใน 1 ปี	12,599	2.8 %	15,419	3.6 %
อื่นๆ	29,190	6.4 %	31,085	7.2 %
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>133,647</b>	<b>29 %</b>	<b>137,169</b>	<b>32 %</b>
หุ้นกู้และเงินกู้ระยะยาว	69,840	15 %	61,283	14 %
หนี้สินตามสัญญาเช่า	100,077	22 %	92,139	21 %
ใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ค้างจ่าย	51,610	11 %	37,203	8.7 %
อื่นๆ	8,587	1.9 %	13,796	3.2 %
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>363,761</b>	<b>80 %</b>	<b>341,590</b>	<b>79 %</b>
กำไรสะสม	65,515	14 %	63,138	15 %
อื่นๆ	25,163	5.5 %	25,140	5.8 %
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>90,678</b>	<b>20 %</b>	<b>88,278</b>	<b>21 %</b>

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส 3/2566	ไตรมาส 2/2567	ไตรมาส 3/2567
หนี้สินรวมต่อทุน	2.9	3.7	3.9
เงินกู้ที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุน*	1.2	1.2	1.3
เงินกู้สุทธิต่อ EBITDA*	0.9	0.9	0.9
เงินกู้สุทธิรวมหนี้สินตามสัญญาเช่าและใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ค้างจ่ายต่อ EBITDA	1.9	2.5	2.4
อัตราส่วนสภาพคล่อง	0.4	0.3	0.3
Interest Coverage	17.6	11.8	11.9
Debt Service Coverage Ratio	2.4	1.6	1.6
ผลตอบแทนส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	35%	37%	38%

ตัวเลขจากงบกำไรขาดทุนเป็นตัวเลขไตรมาสเทียบให้เป็นเต็มปี  
\*ไม่รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า (Lease Liability)

ตารางการชำระหนี้			ตารางชำระค่าใบอนุญาตคลื่นความถี่		
ล้านบาท	หุ้นกู้	เงินกู้	900MHz	2600MHz	700MHz
ไตรมาส 4/2567		46,906*			
2568		9,102	7,565	2,934	5,189
2569	15,180	6,853		2,934	5,189
2570	9,000	6,110		2,934	5,189
2571	9,500	5,130		2,934	5,189
2572				2,934	5,189
2573	3,000			2,934	5,189
2574	3,000				
2575					
2576	3,000				
2577					

\* รวมเงินกู้ยืมระยะสั้น (Bridge Loan) สำหรับเข้าซื้อกิจการ TTTTB และ 3BBIF

อันดับเครดิต  
Fitch National rating: AAA (THA), Rating Watch On  
S&P BBB+, แนวโน้มอันดับเครดิต: คงที่

แหล่งที่มาและแหล่งใช้ไปของเงินทุนประจำ 9 เดือนของปี 2567 (ล้านบาท)

แหล่งที่มาของเงินทุน	แหล่งใช้ไปของเงินทุน
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	90,831 เงินลงทุนในโครงการช่วยและสินทรัพย์ถาวร
เงินรับจากการคืนทุนของบริษัทร่วม	821 จ่ายชำระเงินกู้ยืม
ดอกเบี้ยรับ	144 เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่บริษัทร่วม
อื่นๆ	26 เงินปันผลจ่าย
	ชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า
	ชำระใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่โทรคมนาคม
	จ่ายภาษีเงินได้
	ชำระต้นทุนทางการเงิน
เงินสดลดลง	1,768
<b>รวม</b>	<b>93,590</b>
	<b>93,590</b>

## บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) คำอธิบายบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำไตรมาส 3/2567

มุมมองของผู้บริหารต่อแนวโน้มในปี 2567 และ ผลประกอบการรอบ 9 เดือนของปี 2567

	มุมมองผู้บริหาร	ผลประกอบการรอบ 9 เดือนของปี 2567
รายได้จากการให้บริการหลัก	เติบโตประมาณร้อยละ 13 ถึง 15	เติบโตร้อยละ 19
กำไร EBITDA	เติบโตประมาณร้อยละ 14 ถึง 16	เติบโตร้อยละ 20
งบประมาณการลงทุน (ไม่รวมคลื่นความถี่)	ประมาณ 25,000 ถึง 26,000 ล้านบาท	17,000 ล้านบาท (กระแสเงินสด)

### คาดการณ์รายได้การให้บริการหลักเติบโตที่ระดับร้อยละ 13 ถึง 15

ผลประกอบการรอบ 9 เดือนของปี 2567 เติบโตมากกว่าการคาดการณ์ โดยได้รับอานิสงส์จากภาวะเศรษฐกิจที่มีปัจจัยเชิงบวกมากขึ้นในไตรมาส 3/2567 ขณะที่ผลกระทบจากปัจจัยตามฤดูกาลปกติลดลงจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐและการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของนักท่องเที่ยวต่างชาติ

เอไอเอสยังคงมุ่งมั่นอย่างเต็มที่ที่จะรักษาแนวโน้มการเติบโตของรายได้การให้บริการหลักอย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาสสุดท้ายของปี 2567 การเติบโตจะยังคงเกิดจากการเข้าซื้อกิจการ TTTBB และการสร้างการเติบโตจากธุรกิจเดิม ร่วมกับการฟื้นตัวของกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวและการใช้จ่ายงบประมาณของภาครัฐ ทั้งนี้เอไอเอสยังมุ่งเน้นสร้างการเติบโตด้วยการนำเสนอบริการแบบหลอมรวม (convergence) ระหว่างบริการหลักด้านต่าง ๆ ร่วมกับใช้ประโยชน์จากความสัมพันธ์กับลูกค้า และการยกระดับคุณค่าที่ผู้ใช้บริการจะได้รับผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายอย่างต่อเนื่อง

- **โทรศัพท์เคลื่อนที่** มุ่งเน้นรักษาความเป็นผู้นำด้านคุณภาพและความครอบคลุมของโครงข่าย การนำเสนอสินค้าและบริการที่เฉพาะเจาะจงแก่ผู้ใช้บริการเฉพาะกลุ่ม และยกระดับคุณค่าของบริการผ่านปัจจัยต่างๆ อาทิ 5G บริการแบบหลอมรวม และระบบนิเวศสิทธิประโยชน์ เพื่อส่งมอบบริการดิจิทัลเหนือระดับแก่ผู้ใช้บริการ
- **อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง** เติบโตด้วยการรับรู้รายได้จาก TTTBB ร่วมกับการรักษาแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ใช้ประโยชน์จากฐานผู้ใช้บริการที่ขยายตัวขึ้น และโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศจากการรวมกันระหว่างเอไอเอสและ TTTBB พร้อมการนำเสนอสินค้าด้วยจุดเด่นด้านนวัตกรรมและคุณภาพการให้บริการที่เหนือกว่าเพื่อสร้างประสบการณ์การใช้งานที่มากกว่าอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบทั่วไป เอไอเอสให้ความสำคัญไปที่กระบวนการบูรณาการการทำงานระหว่างเอไอเอส และ TTTBB เข้าด้วยกัน เพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพการทำงานและสร้างให้เกิดประโยชน์ทั้งในเชิงรายได้และต้นทุน (Synergies)
- **บริการลูกค้าองค์กร** มุ่งเน้นการเติบโตที่สร้างผลตอบแทนสูงด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล รับผิดชอบต่อการพัฒนาของสภาพเศรษฐกิจ-สังคม โดยใช้ประโยชน์จากบริการการเชื่อมต่อสื่อสาร บริการเทคโนโลยีดิจิทัลที่สร้างมูลค่าเพิ่ม และ การสร้างความแตกต่างด้วยแพลตฟอร์มบนเทคโนโลยี 5G (5G Paragon Platform)

### EBITDA เติบโตประมาณร้อยละ 14 ถึง 16 จากการมุ่งเน้นที่ความสามารถในการทำกำไร

เช่นเดียวกับรายได้การให้บริการหลัก กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อมราคา (EBITDA) ได้รับประโยชน์จากเศรษฐกิจที่มีปัจจัยเชิงบวกมากขึ้น โดยค่าใช้จ่ายคาดว่าจะถูกจัดสรรเพื่อการรักษาสถานะผู้นำตลาด และเพื่อยกระดับความสัมพันธ์กับลูกค้าซึ่งจะช่วยสนับสนุนการเติบโตไปในอนาคต

เอไอเอสยังคงตั้งเป้าบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพพร้อมกับการเร่งรับรู้ประโยชน์จากการเข้าซื้อกิจการ TTTBB เพื่อสร้างประโยชน์ด้านต้นทุน ควบคู่กับการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน พัฒนาการส่งมอบบริการและสร้างประสบการณ์ของลูกค้า เอไอเอสตั้งเป้าพัฒนารากฐานที่สำคัญในด้านต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง ได้แก่ ระบบไอที โครงข่าย การวิเคราะห์ข้อมูล และทรัพยากรบุคคล นอกจากนี้เอไอเอสมุ่งเน้นไปที่การใช้ประโยชน์จากใช้โครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสม เพื่อสร้างประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย

### ตั้งเป้างบลงทุนระหว่าง 25,000 ถึง 26,000 ล้านบาท เพื่อรักษาคุณภาพภายใต้ความเหมาะสม

เอไอเอสคาดการณ์งบลงทุนที่ลดลงจากปีก่อนหน้า โดยเป็นผลมาจากการเร่งลงทุนโครงข่าย 5G สำหรับคลื่นความถี่ 700MHz ในปี 2566 การใช้ประโยชน์จากโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่กว้างขึ้นของ TTTBB การใช้จ่ายงบลงทุนอย่างเหมาะสมสอดคล้องไปกับความตั้งใจของบริษัทที่ต้องการรักษาลูกค้าคุณภาพสูงผ่านการคงสถานะการเป็นผู้นำด้านโครงข่าย ในขณะที่ยังมุ่งเน้นการเติบโตของธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงจากการเข้าสู่พื้นที่ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ผ่านการใช้งบลงทุนร่วมเพื่อให้เกิดประโยชน์และประสิทธิผลทางการเงินมากขึ้น (CAPEX synergy) จากการผนึกกำลังของโครงข่ายระหว่างเอไอเอสและ TTTBB โดยสรุป เอไอเอสคาดการณ์สัดส่วนงบลงทุนสำหรับธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ร้อยละ 60 ธุรกิจอินเทอร์เน็ตบ้านร้อยละ 28 และส่วนที่เหลือสำหรับธุรกิจบริการลูกค้าองค์กรและอื่นๆ

### นโยบายการจ่ายเงินปันผล : จ่ายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ของกำไรสุทธิ

เอไอเอสมุ่งมั่นในการสร้างการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว และส่งมอบผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นมาอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง เอไอเอสจึงให้ความสำคัญต่อการรักษาสถานะทางการเงินให้แข็งแกร่ง และมีความคล่องตัวเพื่อสร้างการเติบโตในอนาคต นโยบายการจ่ายเงินปันผลจะจ่ายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ของกำไรสุทธิ โดยนโยบายการจ่ายเงินปันผลนี้จะทำให้อเอไอเอสมีกระแสเงินสดเพื่อเพิ่มความคล่องตัวทางการเงินซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเป็นผู้นำตลาด ความสามารถในการแข่งขัน และโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ รวมถึงพร้อมรับต่อสภาวะการต่าง ๆ ที่อาจเปลี่ยนแปลง

เอไอเอสยังคงการจ่ายเงินปันผลปีละสองครั้งจากผลการดำเนินงานบริษัท และกำไรสะสมบนงบการเงินเฉพาะกิจการ ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลในทุกกรณี จะขึ้นอยู่กับกระแสเงินสด และแผนการลงทุน รวมถึงความจำเป็น และความเหมาะสมอื่น ๆ ในอนาคตของบริษัท และ/หรือบริษัทย่อย และการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะต้องไม่เกินกำไรสะสมที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท และ/หรือมีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานปกติของบริษัท และบริษัทย่อย

# บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) คำอธิบายบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำไตรมาส 3/2567

ผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืน

ณ สิ้นปี 2566

## กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

ในการขับเคลื่อนการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน คณะกรรมการพัฒนาสู่ความยั่งยืน (Sustainable Development Committee: SDC) ได้รับมอบหมายให้ดูแลและกำกับการนโยบาย กลยุทธ์ เป้าหมาย และประเด็นสำคัญ รวมถึงให้คำปรึกษาและสนับสนุนฝ่ายจัดการในการบริหารธุรกิจภายใต้กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนของ เอไอเอส ประกอบด้วย 3 มิติ ดังนี้



## ผลการประเมินในประเด็นที่มีนัยสำคัญ



## การเปิดเผยข้อมูลตามมาตรฐานสากล และ ผลการประเมิน ESG

### การเปิดเผยข้อมูลตามมาตรฐานสากล

- **GRI:** Global Reporting Initiative
- **UNGC:** United Nations Global Compact
- **SASB:** Sustainability Accounting Standard Board
- **CDP:** Carbon Disclosure Project
- **TCFD:** Task Force on Climate-Related Financial Disclosure

### ผลการประเมินในปี 2566

- ได้รับการประเมินในระดับ AA จาก MSCI ESG ratings
- เป็นสมาชิกในกลุ่ม DJSI World และมีรายชื่ออยู่ใน Sustainability Yearbook
- เป็นสมาชิกดัชนี FTSE 4 Good Index Series
- ได้รับการจัดอันดับ SET ESG ratings ที่ระดับ AAA
- ได้รับคะแนนระดับ "ดีเลิศ" จากโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย (CGR) โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

สามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับกลยุทธ์และผลการดำเนินงานด้านการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืนได้ในรายงานการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืนของ เอไอเอส ประจำปี 2566  
ลิงก์ไปยังรายงานการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน:

<https://sustainability.ais.co.th/storage/sustainability-report/2023/20240219-advanc-srd-2023-th.pdf>

## ขับเคลื่อนดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจ

มุ่งมั่นพัฒนานวัตกรรมดิจิทัลเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของคนไทยและภาคธุรกิจ ด้วยการให้บริการดิจิทัลที่ปลอดภัย ปกป้องข้อมูลส่วนบุคคล และส่งเสริมความรู้ด้านดิจิทัลให้กับพนักงานเอไอเอส

- ปกป้องระบบโครงข่ายและข้อมูลส่วนบุคคล
- ส่งเสริมประสิทธิภาพของคณะกรรมการด้วยความรู้ความสามารถที่หลากหลาย
- ส่งมอบผลตอบแทนที่เหมาะสมให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

หัวข้อ	หน่วย	2564	2565	2566
รายได้จากบริการดิจิทัลรูปแบบใหม่	ร้อยละ	-	4.1	4.1
การฟ้องร้องหรือถูกปรับจากข้อมูลรั่วไหล หรือการสูญหายของข้อมูล	กรณี	0	0	0
สัดส่วนของคณะกรรมการอิสระ	ร้อยละ	36	36	36
สัดส่วนของกรรมการผู้หญิง	ร้อยละ	18	18	18
สัดส่วนของพนักงานผู้หญิง	ร้อยละ	61	60	59

## สร้างการเข้าถึงดิจิทัลให้ทุกคนในสังคม

เอไอเอสมุ่งมั่นพัฒนาสังคมไทยผ่านโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลและแพลตฟอร์มดิจิทัล พร้อมส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลอย่างรับผิดชอบ ดังนี้

- ขยายความครอบคลุมของโครงข่าย 5G อย่างต่อเนื่อง
- พัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลเพื่อส่งเสริมการเข้าถึงดิจิทัลและยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนในสังคมไทย
- ส่งเสริมการใช้งานอินเทอร์เน็ตและโซเชียลมีเดียอย่างปลอดภัยและเหมาะสม
- ส่งเสริมการพัฒนาและดูแลพนักงานอย่างครบวงจร

หัวข้อ	หน่วย	2564	2565	2566
ความครอบคลุมของโครงข่าย 5G	ร้อยละ	76	85	90
การพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และ ความเป็นอยู่ของประชาชน	ล้านคน	-	2.19	2.57
ส่งเสริมสุขภาพะดิจิทัล	ล้านคน	-	0.21	0.51

## ยึดหยัดเพื่อสิ่งแวดล้อม

เอไอเอสมุ่งลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ผ่านการจัดการการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

- เพิ่มการใช้ไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน เช่น การติดตั้งระบบพลังงานแสงอาทิตย์ที่สถานีสถานีทั่วประเทศ
- พัฒนาประสิทธิภาพการใช้พลังงานของโครงข่าย
- ส่งเสริมการใช้น้ำอย่างมีประสิทธิภาพและการใช้น้ำหมุนเวียน
- จัดการขยะอิเล็กทรอนิกส์อย่างเหมาะสมและพัฒนาโครงการที่เกี่ยวกับขยะอิเล็กทรอนิกส์

หัวข้อ	หน่วย	2564	2565	2566
การปล่อยก๊าซเรือนกระจก ขอบเขตที่ 1 และ 2	ตัน CO <sub>2</sub> เทียบเท่า	645,321	675,497	704,264
ความเข้มข้นในการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	ตัน CO <sub>2</sub> เทียบเท่า ต่อ เทราบิต	0.01	0.008	0.007
สัดส่วนการใช้พลังงานหมุนเวียน	ร้อยละ	1.23	1.73	2.25
สัดส่วนการปล่อยน้ำทิ้ง	ร้อยละ	-	51	34
ปริมาณขยะอิเล็กทรอนิกส์ที่ถูกกำจัดด้วยวิธีฝังกลบ	ตัน	-	0	0



## บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) คำอธิบายบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำไตรมาส 3/2567

### ธุรกิจเอไอเอส

เอไอเอส เป็นผู้ให้บริการให้บริการด้านเทคโนโลยี-โทรคมนาคมอัจฉริยะ (Cognitive Tech-Co) ของประเทศไทย และมุ่งเน้นในการส่งมอบประสบการณ์ดิจิทัลเหนือระดับให้กับลูกค้า ผ่านบริการหลัก 4 ด้านได้แก่

- **บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่:** ภายใต้แบรนด์ “AIS” ครอบคลุมบริการระบบเติมเงิน ระบบรายเดือน และบริการระหว่างประเทศครอบคลุมกว่า 240 ประเทศทั่วโลก ให้บริการด้วยจุดเด่นด้านความครอบคลุมโครงข่าย คุณภาพการให้บริการเหนือระดับ และบริการเสริมที่ตอบโจทย์การใช้งาน
- **บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง:** ภายใต้แบรนด์ “AIS Fibre 3” และ “3BB Fibre 3” ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแก่ลูกค้าครัวเรือนและลูกค้าธุรกิจ ด้วยจุดเด่นโครงข่ายใยแก้วนำแสงที่ครอบคลุม 13.3 ล้านครัวเรือนทั่วประเทศ สินค้าและบริการนวัตกรรมใหม่ และคุณภาพการให้บริการที่เหนือกว่า
- **บริการลูกค้าองค์กร:** ภายใต้แบรนด์ “AIS Business” ให้บริการเทคโนโลยีและดิจิทัลโซลูชัน ที่สำคัญต่อกระบวนการทำงานด้านดิจิทัลขององค์กรธุรกิจ อาทิ การเชื่อมต่อโครงข่ายสำหรับธุรกิจ คลาวด์ ศูนย์ข้อมูล และ แพลตฟอร์มดิจิทัล มุ่งเน้นการให้บริการโซลูชันที่ช่วยขับเคลื่อนลูกค้าธุรกิจให้สามารถเติบโตอย่างยั่งยืน
- **บริการดิจิทัล:** เอไอเอสขยายบริการด้านดิจิทัล ใน 3 ด้านหลัก ได้แก่ แพลตฟอร์มความบันเทิงและวิดีโอ ธุรกิจการเงินผ่านมือถือ และ บริการการตลาดดิจิทัล ผ่านความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อสร้างบริการดิจิทัลที่ครบวงจร ยกกระดับความสัมพันธ์กับลูกค้า และเป็นโอกาสสร้างแหล่งรายได้ใหม่ในอนาคต

### Glossary

จำนวนผู้ใช้บริการ	จำนวนหมายเลขที่จดทะเบียน ณ สิ้นงวด ไม่รวมถึงหมายเลขที่มีสถานะเป็น chum
จำนวนผู้ใช้บริการระบบรายเดือนที่ตัดออกจากระบบ (Postpaid chum)	จำนวนผู้ใช้บริการที่มีสถานะการค้างชำระเกิน 60 วันนับจากวันครบกำหนดชำระ
จำนวนผู้ใช้บริการระบบเติมเงินที่ตัดออกจากระบบ (Prepaid chum)	จำนวนผู้ใช้บริการที่จำนวนวันใช้งานหมดเกิน 45 วัน หรือจำนวนผู้ใช้บริการที่ไม่มีการใช้งานใดๆ เกิน 90 วัน
จำนวนผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นสุทธิ	ผลต่างระหว่างจำนวนผู้ใช้บริการ ณ สิ้นงวด กับจำนวนผู้ใช้บริการ ณ ต้นงวด
อัตราจำนวนเลขหมายที่ตัดออกจากระบบ (Churn rate)	จำนวนผู้ใช้บริการที่ยกเลิกบริการระหว่างงวดหารด้วยผลรวมของจำนวนผู้จดทะเบียนใหม่ระหว่างงวด และจำนวนผู้ใช้บริการ ณ ต้นงวด
รายได้เฉลี่ยต่อเลขหมายต่อเดือน (ARPU)	รายได้รวมจากการให้บริการทั้งหมดยกเว้นรายได้บริการข้ามแดนขาเข้า และรายได้จากค่าเชื่อมโยงโครงข่าย หารด้วยจำนวนลูกค้าเฉลี่ยระหว่างต้นงวดและปลายงวด
จำนวนอินเทอร์เน็ตที่ใช้ต่อเลขหมายต่อเดือน (VOU)	จำนวนอินเทอร์เน็ตที่เรียกเก็บเงินจากผู้ใช้บริการ หารด้วยจำนวนลูกค้าเฉลี่ยระหว่างต้นงวดและปลายงวด

อัตรากำไร EBITDA margin	EBITDA / รายได้รวม
เงินกู้ที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุน (Interest-bearing Debt to Equity)	เงินกู้ที่มีภาระดอกเบี้ย / ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ ปลายงวด
หนี้สินรวมต่อทุน (Debt to Equity)	หนี้สิน ณ ปลายงวด / ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ ปลายงวด
หนี้สินสุทธิต่อ EBITDA (Net Debt to EBITDA)	(เงินกู้ที่มีภาระดอกเบี้ย - เงินสด) / EBITDA
หนี้สินสุทธิรวมหนี้สินตามสัญญาเช่าและใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ ค้างจ่ายต่อ EBITDA	(เงินกู้ที่มีภาระดอกเบี้ย + หนี้สินตามสัญญาเช่า + ค่าใบอนุญาตคลื่นความถี่ค้างจ่าย - เงินสด) / EBITDA
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage)	EBITDA / ค่าใช้จ่ายทางการเงิน
อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (DSCR)	EBITDA / (ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย + หนี้สินที่ต้องชำระใน 1 ปี รวมสินทรัพย์สิทธิการใช้)
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	กำไรสุทธิ / ค่าเฉลี่ยสินทรัพย์รวม ณ ต้นงวดและปลายงวด
อัตราผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	กำไรสุทธิ / ค่าเฉลี่ยส่วนของผู้ถือหุ้น ณ ต้นงวดและปลายงวด
กระแสเงินสดอิสระ (Free Cash Flow)	เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน - เงินลงทุนโครงข่าย - หนี้สินตามสัญญาเช่าจ่าย