



## 'เทเลเฮลธ์' คนไทยพร้อมจริงหรือ?



หลังจากที่ กกต.เคาะวันเลือกตั้ง 14 พ.ค.2566 นโยบายหนึ่งที่ถูกหยิบยกขึ้นมาใช้ “หาเสียง” หนึ่งไม่พ้น เรื่องการยกระดับบริการสาธารณสุขทางไกล หรือ เทเลเฮลธ์ ซึ่งจะเป็นการเปลี่ยนโฉมรูปแบบการพบหมอ ได้รับการรักษาพยาบาล และการวินิจฉัยโรคได้ผ่านเทคโนโลยี ซึ่งจะมีประโยชน์มากต่อผู้ป่วยที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกลและถิ่นทุรกันดาร

ความพยายามการผลักดันเทเลเฮลธ์ เป็นอีกหมุดหมายที่หลายๆ พรรคการเมือง ออกมาขยันทันทีว่า หากเกิดเทเลเฮลธ์แล้วผู้ป่วยที่อยู่ในต่างจังหวัดในพื้นที่ห่างไกลจะมีโอกาสพบหมอได้อย่างเท่าเทียมกับในหัวเมือง และย่นระยะเวลาที่ต้องอยู่ในโรงพยาบาลไปได้มากกว่า 50% ภาพอนาคตที่จะได้เห็น คือ ระบบสาธารณสุขที่เพียบพร้อมและช่วยให้สุขภาพของคนในชาติดีขึ้น

คำถามคือแล้วเทเลเฮลธ์ที่พูดถึงกันอยู่พร้อมแล้วหรือกับระบบสาธารณสุขไทย เราต้องแยกกันก่อนว่า องค์ประกอบของเทเลเฮลธ์ คือ

การมีโครงข่ายอินเทอร์เน็ตที่ทั่วถึง ไวไฟฟรี แอปพลิเคชันที่รองรับซึ่งการใช้งานการหาหมอทางไกลผ่านมือถือ อาจจะไม่ใช่ยากสำหรับคนหนุ่มสาวหรือคนในเมืองหลวง

แต่เมื่อเทเลเฮลธ์ที่กำลังพูดถึงคือ

ระบบแพทย์ทางไกลผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล คนที่เป็นกลุ่มเป้าหมายที่จะต้องใช้งานแน่ๆ คือ ปู่ย่า ตายาย หรือพ่อแม่ที่อยู่ตามจังหวัด เขาเหล่านั้นใช้เครื่องมือเหล่านี้เป็นจริง ๆ ใช่มั้ย?

เรื่องนี้ดูจะเป็นที่ถกเถียงและจับตาในการประชุมคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม

แห่งชาติ (กสทช.) เมื่อศาสตราจารย์คลินิก นพ.สรณ บุญใบชัยพฤกษ์ ประธานบอร์ด กสทช. ที่ถูกสรรหาเข้ามาดำเนินการคุ้มครองผู้บริโภค เป็นผู้พยายามผลักดันเทเลเฮลธ์ ตามโครงการบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง (ยูโซ่) ในวงเงินรวม 8,000 ล้านบาท ตามแผนการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานเพื่อมิติเชิงสังคม และมีส่วนของระบบโทรคมนาคมเพื่อสาธารณสุข



|                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>กรุงเทพธุรกิจ</b><br><br>Krungthep Turakij<br>Circulation: 160,000<br>Ad Rate: 1,400 | <b>Section:</b> First Section/พิเศษ<br><b>วันที่:</b> พุธที่ 30 มีนาคม 2566<br><b>ปีที่:</b> 36 <b>ฉบับที่:</b> 12347 <b>หน้า:</b> 7(ขวา)<br><b>Col.Inch:</b> 47.18 <b>Ad Value:</b> 66,052 <b>PRValue (x3):</b> 198,156 <b>คลิป:</b> ขาว-ดำ<br><b>คอลัมน์:</b> จัปกระเส: 'เทเลเฮลธ์'คนไทยพร้อมจริงหรือ? |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

องค์ประกอบของเทเลเฮลธ์ คือการมีโครงข่ายอินเทอร์เน็ตที่ทั่วถึง ไวไฟฟรี แอปพลิเคชันที่รองรับ คนที่เป็นกลุ่มเป้าหมายที่จะต้องใช้งานแน่ๆ คือ ปู่ย่า ตายาย หรือพ่อแม่ที่อยู่ตามจังหวัด เขาเหล่านั้นใช้เครื่องมือเหล่านี้เป็นจริงๆ ใช้หรือไม่

การกำหนดแนวทางการพัฒนา และการประยุกต์ใช้งานบริการทางการแพทย์ผ่านระบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ชนบท ที่มีความสอดคล้องกับบริบทความต้องการของประเทศ เพื่อรองรับเป้าหมายการปรับโครงสร้างประเทศไทยไปสู่สังคมดิจิทัล ภายใต้ นโยบายไทยแลนด์ 4.0 โดยมีพื้นที่เป้าหมาย 13 เขตสุขภาพ แบ่งเป็น 1,147 หน่วยบริการ

ซึ่งแม้ที่ประชุมบอร์ดยังไม่เห็นด้วยกับงบก้อนมหึมาของ USO ที่ เทไปยังกระทรวงสาธารณสุขเกินกว่าด้านโทรคมนาคมตามวัตถุประสงค์ กองทุน ทำให้ต้องเลื่อนการลงมติตีสนี้ออกไปอีก 1 เดือนและจะขงเข้าบอร์ดขออนุมัติในการประชุมวาระพิเศษ 20 เม.ย.นี้

สุดท้ายแล้วไม่ว่างบโครงการ 8,000 ล้านบาท จะถูกหั่นจนเหลือ กี่บาท แต่หากเทเลเฮลธ์ถูกทำให้เกิดประสิทธิภาพใช้ได้จริงอย่างเป็น รูปธรรมต่อคนไทย และสามารถเข้ามาเปลี่ยนแปลงระบบสาธารณสุข ไทยได้ทำให้คนไทย 66 ล้านคนแบ่งเป็นผู้มีสิทธิบัตรทอง 30 ล้านบาท ผู้ป่วยติดเตียง 500,000 ราย ได้ใช้และยกระดับสาธารณสุขไทยได้ ก็ถือเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าไม่น้อย...



# AISไม่อัดฉีดเงิน3BB เร่งปรับหนี้สัญญาเช่า

## ● 'สารัชต์' ขึ้นแท่นคุมบอร์ดบริหารเอง

AIS ลั่นไม่อัดฉีดสภาพคล่อง หรือเพิ่มทุน 3BB เร่งปรับโครงสร้างหนี้-สัญญาค่าเช่าใหม่กับ JASIF หลังทช.ไฟเขียวให้ควมรวมต้นทุนลูกค้าทะลุ 4.6 ล้านราย ด้าน "สมชัย" ตั้งเป้าขยายรายได้บรอดแบนด์เพิ่มเป็น 20% พร้อมปรับลดสัดส่วนรายได้มือถือล่าสุดบอร์ดเอไอเอส ตั้ง "สารัชต์" นั่งประธานกรรมการบริหาร ส่วน "ยุพาพิน-สมิทธิ์" เสริมทีมบอร์ดบริหาร

หน้า 29



**AIS 2023 :** สมชัย เลิศสุทธิวงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ ADVANC พร้อมคณะผู้บริหาร ร่วมแถลงข่าวในงาน "AIS BEYOND THE BOUNDARIES" ทิศทางและภาพรวมแผนธุรกิจของ AIS ในปี 2023

## AIS

นายสมชัย เลิศสุทธิวงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ ADVANC กล่าวถึงความคืบหน้าดีลซื้อหุ้นบริษัท ทรูบิเลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน)

หรือ 3BB กับ กองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐานบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต จัสมิน หรือ JASIF ว่า บริษัทยืนยันที่จะซื้ออยู่ เนื่องจาก 3BB ยังบริหารงานได้ดี แต่มีปัญหาที่จ่ายค่าเช่า JASIF ที่แพงมาก แม้ก่อนหน้านี้ได้มีการเจรจาลดค่าเช่าแล้วแต่ไม่ผ่านมติผู้ถือหุ้น

"AIS ยืนยันที่จะซื้ออยู่ และขณะนี้ อยู่ระหว่างรอสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ กสทช. ว่า พิจารณาให้ซื้อหรือไม่ ซึ่งต้องดำเนินการซื้อให้ได้ก่อน และหลังจากซื้อ 3BB แล้ว ก็จะต้องมีการเจรจากัน เพื่อหาวิธีลดค่าเช่าส่วนนี้ลง"

สำหรับดีลซื้อ 3BB ไม่น่าจะมีปัญหา และหากควมรวมกันแล้ว AIS จะเป็นผู้เล่นรายใหญ่ โดยจะเข้ามาช่วยหนุนธุรกิจ Fixed Broadband ซึ่ง 3BB มีลูกค้า 2.4 ล้านราย ขณะที่เอไอเอสไฟเบอร์มีลูกค้า 2.2 ล้านราย รวมทั้งสิ้น 4.6 ล้านราย

โดยบริษัทวางเป้าหมายรายได้จากการให้บริการในช่วง 3 ปีนี้เติบโตเฉลี่ยปีละ 3-5% แม้จะปรับลดสัดส่วนธุรกิจมือถือถึง 20% แต่รายได้ไม่ได้ลดลง แต่จะขยายธุรกิจ Fixed Broadband และกลุ่มลูกค้าองค์กร เพิ่มขึ้นมาเป็น 30% โดย Fixed Broadband มีประมาณ 20%

นายสมชัย กล่าวว่า แม้ บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TRUE กับบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ DTAC จะควมรวมกันแล้ว แต่ปีนี้ AIS ก็ยังมีแรงกดดันการแข่งขันด้านราคาอยู่บ้าง แต่ไม่รุนแรงเหมือนก่อนหน้านี้ ส่วนลูกค้าจะเพิ่มขึ้นเท่าไรหลังทรูควบตีเทคยังประเมินไม่ได้ เพราะยังเร็วเกินไป ส่วนเรื่องราคาขึ้นกับปริมาณการใช้

บริการ หากมีการใช้บริการระบบที่มีคุณภาพมากขึ้นราคาก็จะสอดคล้องกับปริมาณการใช้ งาน ต้นทุนก็ยังสูงอยู่จากค่าพลังงานที่มีการปรับตัวขึ้น แต่ AIS ก็มีการบริหารจัดการ และเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการดูแลโครงข่ายเพิ่มขึ้น รวมถึงมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ขณะที่ความคืบหน้า Virtual Bank นั้น ทาง AIS และบริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ GULF ได้มีการลงนามทำข้อตกลงความร่วมมือทางธุรกิจ (MOU) ร่วมกับธนาคารกรุงไทย หรือ KTB ซึ่งหาก ธปท. อนุมัติให้ใบอนุญาตในการทำ Virtual Bank แล้ว ก็จะมีการจัดตั้งบริษัทเพื่อดำเนินการทำ Virtual Bank ต่อไป โดยต่อยอดจากจุดแข็งที่มีฐานลูกค้ามากกว่า 46 ล้านเลขหมาย ที่จะทำให้มีข้อมูล Credit Scoring ที่แม่นยำมากยิ่งขึ้น

ด้านนายธีร สีส้มพรรัตน์ หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านการเงิน บริษัทแอดวานซ์ อินโฟร์

เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ ADVANC เปิดเผยว่า บริษัทยังคงดำเนินการต่อการเข้าซื้อหุ้นบริษัท ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) หรือ 3BB และ หน่วยลงทุนในกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐานบรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต จัสมิน หรือ JASIF โดยปัจจุบันการเข้าซื้อหุ้นใน 3BB อยู่ในขั้นตอนการพิจารณาอนุมัติของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ตามที่กำหนดไว้ในประกาศ กสทช. เรื่อง มาตรการกำกับดูแลการรวมธุรกิจในกิจการโทรคมนาคม ซึ่งบริษัทคาดว่าจะธุรกรรมซื้อหุ้นและซื้อหน่วยลงทุนจะเสร็จสมบูรณ์ภายในไตรมาส 2 ของปี 2566

นอกจากนี้ ตามที่ในสัปดาห์ที่ผ่านมา บริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตในชนแดน จำกัด (มหาชน) (JAS) และกองทุนรวม โครงสร้างพื้นฐาน JASIF ได้ชี้แจงข่าวที่ปรากฏในสื่อเรื่องการจ่ายค่าเช่าให้กองทุนไม่ครบถ้วน และ/หรือล่าช้า นั้น บริษัทฯ ขอแจ้งให้ทราบว่า บริษัทเล็งเห็นถึงสภาวะการแข่งขันในตลาดอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ที่รุนแรงที่ส่งผลด้านลบต่อผู้ให้บริการอย่างต่อเนื่อง และเป็นสาเหตุหลักที่บริษัทได้เสนอปรับโครงสร้างค่าเช่าต่อผู้ถือหุ้น JASIF เมื่อปลายปี/ 2565 ที่ผ่านมา

โดยบริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาให้ 3BB สามารถดำเนินธุรกิจได้ด้วยตนเอง โดยไม่พึ่งพากระแสเงินสดจากบริษัท ภายหลังจากที่ธุรกรรมการเข้าซื้อกิจการในครั้งนี้ได้รับการอนุมัติจาก กสทช. บริษัทจะพิจารณาทางเลือกต่าง ๆ ในการปรับโครงสร้างทางธุรกิจของ 3BB ทั้งในเชิงการเงิน และโครงสร้างหนี้ รวมถึงการเสนอปรับโครงสร้างสัญญาการจ่ายค่าเช่าให้กองทุน JASIF ให้เหมาะสม เพื่อให้ 3BB สามารถแข่งขันในธุรกิจอินเทอร์เน็ตบ้านต่อไปได้ด้วยตัวเองในระยะยาว โดยบริษัทไม่มีนโยบายที่จะอัดฉีดสภาพคล่องหรือเพิ่มทุนใน 3BB

ทั้งนี้ บริษัทยังคงเห็นว่าการเข้าซื้อ 3BB มีความเหมาะสมตามกลยุทธ์เพื่อขยายการเติบโตในธุรกิจอินเทอร์เน็ตบ้านให้แก่บริษัท ดังนั้น การพิจารณาปรับโครงสร้างธุรกิจของ 3BB ให้เหมาะสมต่อการแข่งขันจะสร้างประโยชน์สูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทในระยะยาว

## 'สาริษฐ์' คุมบอร์ดบริหาร

ด้านที่ประชุมคณะกรรมการ ADVANC ได้มีมติแต่งตั้งกรรมการ 3 ท่าน ได้แก่ นางสาวพาพิณ วังวิวัฒน์, นางสาวจินโล เจียบ จง, และ นายมาร์ค ชอง ชิน ก๊อก เข้าดำรงตำแหน่งในคณะกรรมการบริหาร ซึ่งเป็นคณะกรรมการชุดย่อย โดยสรุปแล้ว คณะกรรมการบริหารของบริษัทมีรายชื่อ ดังนี้

1. นายสาริษฐ์ รัตนาวดี ประธานกรรมการบริหาร
2. นางสาวพาพิณ วังวิวัฒน์ กรรมการบริหาร
3. นายสมิทธิพนมมยงค์ กรรมการบริหาร
4. นายอาเซอร์ หลาน เต้า อี้ กรรมการบริหาร
5. นางสาวจิน โล เจียบ จง กรรมการบริหาร
6. นายสมชัย เลิศสุทธิวงศ์ กรรมการบริหาร

และ 7. นายมาร์ค ชอง ชิน ก๊อก กรรมการบริหาร

นายสมชัย กล่าวเพิ่มเติมว่า ปีนี้บริษัทตั้งเป้ารายได้เติบโตที่ 3-5% จากการใช้งานโครงข่ายที่เพิ่มมากขึ้น โดยตั้งเป้าภายใน 3 ปีข้างหน้าจะมีการขยายเพิ่มสัดส่วนของ Fixed Broadband, Enterprise และ Digital Service ให้มากขึ้นจากเดิมรวม

กันอยู่ที่ 15% เป็น 30% ขณะที่ Mobile ปัจจุบันสัดส่วนอยู่ที่ 85% จะกลายเป็น 70% รวมถึงคาดการณ์ว่าใน 5 ปีข้างหน้า จะมี 800 ล้าน Devices ในตลาดโทรคมนาคมไทยจากการเติบโตด้านระบบ IoT ที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปีนี้จะเห็นแผนการดำเนินงานก้าวเข้าสู่ Cognitive Tech-Co มุ่งสร้างการเติบโตให้กับเศรษฐกิจแบบร่วมกัน หรือ ECOSYSTEM ECONOMY ผสานความร่วมมือข้ามอุตสาหกรรมร่วมผู้ประกอบการ ผ่านนวัตกรรมโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลที่มีความอัจฉริยะ บนโครงข่าย 5G ที่มีความครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศเป็นอันดับ 1 มากกว่า 87% ได้แก่ Digital Intelligence Infrastructure พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลอัจฉริยะจากโครงข่าย 5G และเน็ตบ้าน พร้อม 5G Platform เพื่อภาคอุตสาหกรรม ที่สามารถเปิดให้บริการได้ครบทั้ง 77 จังหวัด

โดยเฉพาะอย่างยิ่งเขตพื้นที่เศรษฐกิจ EEC ที่ครอบคลุมกว่า 92% ล่าสุดยกระดับการให้บริการรองรับ Millimeter Wave ในย่านความถี่สูงเป็นครั้งแรก ประกาศศักยภาพความเร็วแรงทะลุมาตรฐาน 5G ที่ 3Gbps บนเครือข่าย 5G Millimeter Wave ย่าน 26 GHz รายแรก รายเดียวในไทย ผ่านสมาร์ตโฟนระดับโลก ด้วยการลงทุนในปีที่ 27,000-30,000 ล้านบาท, Cross Industry Collaboration เชื่อมต่อธุรกิจข้ามอุตสาหกรรม

พร้อมร่วมมือกับผู้ประกอบการรายย่อยกว่า 1.8 ล้านร้านค้าทั่วประเทศ สร้างการเติบโตไปด้วยกัน พร้อมประโยชน์เพื่อลูกค้า โดยในปีนี้เป็นครั้งแรกทำงานร่วมกับร้านค้าถุงเงินร้านธงฟ้า ร้านค้ารายย่อย ไทห่วย ร้านสตรีฟู้ด รวมกว่า 1.8 ล้านร้านค้าทั่วประเทศผ่านโครงการพอยท์เพย์ จากธนาคารกรุงไทย รวมถึงการทำงานร่วมกับผู้ให้บริการธุรกิจค้าปลีกชั้นนำของไทย อย่าง เครือเซ็นทรัล รวมถึงร้านค้าแบรนด์ดังจากทั่วประเทศรวมมากกว่า 20,000 ร้านค้า เพื่อเป็นการขับเคลื่อนและสนับสนุนเศรษฐกิจฐานราก

ให้ลูกค้าสามารถนำ AIS Points มาแลกสิทธิพิเศษได้อย่างมากมายทั้ง กิน เที่ยว ช้อปปิ้ง ในขณะเดียวกันก็ได้ทำงานร่วมกับธนาคารกรุงเทพเพื่อส่งมอบบริการทางการ

# ข่าวหุ้น

Khao Hoon  
Circulation: 80,000  
Ad Rate: 1,100

Section: First Section/หน้าแรก

วันที่: พุธที่ 30 มีนาคม 2566

ปีที่: 29

ฉบับที่: 7153

หน้า: 1(บน), 29

Col.Inch: 124.03 Ad Value: 136,433

PRValue (x3): 409,299

คลิป: สีส

หัวข้อข่าว: AISไม่อัดฉีดเงิน3BB เร่งปรับหนี้สัญญาเช่า 'สารชัย' ขึ้นแท่นคุมบอร์ดบริหารเอง

เงินอย่าง บัทรเดบิต Be1st Digital AIS POINTS ที่ตอบโจทย์ลูกค้าในแง่ของการ สะสมคะแนนจากพาร์ทเนอร์นอกเหนือจาก การใช้บริการของ AIS พร้อมขยายการซื้อป ینگออนไลน์ส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล

ปัจจุบัน AIS มีลูกค้า Fixed Broad-band ที่ประมาณ 2.2 ล้านครัวเรือน และ 3BB มีลูกค้าอยู่ที่ประมาณ 2.4 ล้านครัว เรือน โดยในอนาคตหากรวมกับ 3BB ก็จะทำ ให้ AIS มีฐานลูกค้าที่กว้างขึ้น มองว่าน่า จะเป็นโอกาสในการนำสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เข้าไปถึงผู้ใช้บริการอย่างเป็นรูปธรรมมาก ขึ้น โดยได้มีการร่วมกับพาร์ทเนอร์ระดับโลก เพื่อส่งมอบประสบการณ์ดิจิทัลชั้นนำ ไม่ว่า จะเป็น SAMSUNG ที่ร่วมกันมอบความ พิเศษกับการใช้งานเน็ตบ้านพร้อมสมาร์ททีวี ตอบโจทย์การใช้งานด้านความบันเทิงในบ้าน อย่างครบถ้วน, ZTE กับแท็บเล็ต 3 มิติ Nubia Pad 3D ที่ทำงานด้วยเทคโนโลยี AI รุ่นแรกของโลกสามารถทำให้ผู้ใช้งานได้ รับประสบการณ์การจำลองภาพเสมือนจริง ทั้ง การสื่อสาร สตรีมมิ่ง และการเล่นเกม รวมถึงการแชร์ข้อมูลในรูปแบบ 3 มิติโดย ไม่ต้องสวมอุปกรณ์เสริม หรือแม้แต่การนำ เสนอบริการทางการเงินร่วมกับสถาบันทางการเงิน อย่าง UOB กับบริการ UOB Best Buy เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงการใช้งานจากสมาร์ต-โฟน 5G ได้อย่างง่ายดายยิ่งขึ้น

โดยที่พิเศษกว่านั้นคือการก้าวข้ามขีดจำกัด เดิมนักกำลังร่วมกับพาร์ทเนอร์ในกลุ่ม Content Provider ทั้งระดับประเทศและ ระดับโลกมาให้คนไทยได้ได้รับชมสุดยอด คอนเทนต์ไม่ว่าจะเป็น Disney+ Hotstar, NETFLIX, 3Plus, MONOMAX และสุด ยอดคอนเทนต์กีฬาระดับโลก ไม่ว่าจะเป็น เทนนิส ฟุตบอลทั้งยูฟ่าแชมเปียนส์ลีก ยูฟ่า ยูโรปาลีกและ ลีกชั้นนำของยุโรปอีกมากมาย กับช่อง beIN Sports ที่วันนี้ได้มอบความ พิเศษให้กับลูกค้า AIS รับชมฟรีทุกช่องทุก รายการแข่งขันได้ถึง 11 เม.ย. 2566 รวม ถึง Human Capital & Sustainability ยกระดับขีดความสามารถของ Digital Talent และคนไทยผ่าน Education Plat-form รวมถึงส่งเสริมความรู้ทักษะดิจิทัลสร้าง ภูมิคุ้มกันภัยไซเบอร์ ■

# ● “เอไอเอส” ชู 4 เสาหลักธุรกิจในอนาคต ผนึกพันธมิตรโตไปด้วยกัน

“สมชัย” ชูวิสัยทัศน์เอไอเอส เน้น “สร้างเศรษฐกิจร่วมกัน” เติบโตไปด้วยกัน ต้องเปิดใจกว้าง อย่ากินรวบ พลิกเกมการบริการจับมือ “ซัมซุง-ยูโอบี” เปิดให้เข้าทีวี-สมาร์ทโฟน พร้อมเน็ตเป็นรายเดือน เพื่อเปิดโอกาสให้เข้าถึง เติบโตขึ้นซื้อกิจการ 3BB ขณะนี้รอ กสทช.อนุมัติเท่านั้น

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า เมื่อวันที่ 29 มี.ค.2566 นายสมชัย เลิศสุทธิวงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือเอไอเอส และพาร์ตเนอร์ชั้นนำทั้งระดับโลกและระดับประเทศ ได้เปิดแถลงข่าวทิศทางการทำงานและภาพรวมแผนธุรกิจของเอไอเอสในปี 2566 ครั้งใหญ่ในรอบ 3 ปี

นายสมชัย กล่าวว่า ในปีนี้ เอไอเอสมุ่งเน้นการขับเคลื่อนเศรษฐกิจเติบโตไปด้วยกัน แบบสร้างเศรษฐกิจร่วมกัน (Ecosystem Economy) ซึ่งเป็นการผสมผสานความร่วมมือทุกภาคส่วนภายใต้ 3 พันธกิจหลัก คือ 1.การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลอัจฉริยะ จากโครงข่าย 5 จี และเน็ตบ้าน พร้อมแพลตฟอร์ม 5 จี ซึ่งแต่ละปีนี้จะใช้เงินลงทุน 27,000 - 30,000 ล้านบาท 2.การเชื่อมต่อธุรกิจข้ามอุตสาหกรรม พร้อมร่วมมือกับผู้ประกอบการรายย่อยกว่า 1.8 ล้าน ร้านค้าทั่วประเทศ สร้างการเติบโตไปด้วยกัน พร้อมประโยชน์เพื่อลูกค้าและพาร์ตเนอร์กว่า 20,000 ราย และ 3.ยกระดับขีดความสามารถของ Digital Talent และคนไทยผ่าน Education Platform

“การร่วมมือกันเพื่อร่วมสร้างความแข็งแกร่งไปด้วยกันไม่มีใครใหญ่โตเท่าไรหลายแสนล้านบาทแล้วอยู่ได้โดยลำพังแล้วคนข้างๆ หรือคนข้างล่างล้มหายจากไป เราต้องเปิดใจกว้างอย่ากินรวบคนเดียว เพราะเราต้องเติบโตไปด้วยกันแบบ Ecosystem Economy โดยจะผลักดันให้มีการใช้โครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลให้มากยิ่งขึ้น เพราะยุคใหม่การขับเคลื่อนเศรษฐกิจต้องใช้ดิจิทัลเป็นหลัก”

นายสมชัย กล่าวว่า การดำเนินธุรกิจของเอไอเอสภายใต้วิสัยทัศน์ Cognitive Tech-Co ที่มี 4 เสาหลักของธุรกิจ ได้แก่ 1.มือถือ 2.อินเทอร์เน็ต \ ความเร็วสูง 3.อินเทอร์เน็ตโปรส



บิสซิเนส 4.ดิจิทัลเซอร์วิส โดยจะปรับสัดส่วนรายได้ใหม่ มือถือ 70% ส่วนเหลือ 30% ในอีก 3 ปี

ข้างหน้านับจากนี้ จากปัจจุบันมือถือ 85% ที่เหลือ 15% ขณะนี้เอไอเอสมีลูกค้ามือถือ 46 ล้านราย เอไอเอสไฟเบอร์ 2.2 ล้านครัวเรือน ขณะที่ลูกค้าของ 3BB อยู่ที่ 2.4 ล้านครัวเรือน

“การเข้าซื้อกิจการ 3BB ยังคงดำเนินการอยู่ส่วนธุรกิจ Virtual bank หรือธนาคารไม่มีสาขานั้น มีความชัดเจนแล้วว่าจะร่วมดำเนินธุรกิจกับกลุ่มบริษัทกัลฟ์และธนาคารกรุงไทย”

ด้านนายปรริษา ลีลพจน์ หัวหน้าคณะผู้บริหารกลุ่มลูกค้าทั่วไปเอไอเอส กล่าวว่า ปีนี้เอไอเอสจะจับมือกับซัมซุง เพื่อเปิดโอกาสให้ลูกค้าเข้าถึงบริการด้วยการใช้งานเน็ตบ้านพร้อมสมาร์ททีวีแบบเข้าทีวีและอินเทอร์เน็ตเดือนละ 1,299 บาท ร่วมมือกับธนาคารยูโอบี เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงการใช้งานจากสมาร์ทโฟน 5 จี หรือเป็นการเข้าใช้ไอโฟน 14 ได้เดือนละ 850 บาทภายใต้เงื่อนไขสัญญา 24 เดือน และอื่นๆอีกมากมาย.

หุ้นอินไซด์ รายวัน

HOONINSIDE DAILY  
Circulation: 5,000  
Ad Rate: 50,000

Section: First Section/-

วันที่: พุธที่ 30 มีนาคม 2566

ปีที่: - ฉบับที่: -

จำนวนหน้า: 7 Ad Value: 350,000

หัวข้อข่าว: ADVANC มุ่งสู่ Cognitive Tech-Co

หน้า: 1 (เต็มหน้า), 4to9

PRValue (x3): 1,050,000

คลิป: สีสี่

# HOONINSIDE



นายสมชัย เลิศสุทธิวงค์  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร AIS

## ADVANC

มุ่งสู่

## Cognitive Tech-Co

บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ADVANC  
คาดการณ์รายได้การให้บริการหลักเติบโตที่ **ระดับร้อยละ 3 ถึง 5**  
**“ท่ามกลางความเสี่ยงและความไม่แน่นอน”**

|                                                                                              |                                                                                                                                                                                           |                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| <p>หุ้นอินไซด์ รายวัน</p> <p>HOONINSIDE DAILY<br/>Circulation: 5,000<br/>Ad Rate: 50,000</p> | <p>Section: First Section/-</p> <p>วันที่: พุธที่ 30 มีนาคม 2566</p> <p>ปีที่: - ฉบับที่: -</p> <p>จำนวนหน้า: 7 Ad Value: 350,000</p> <p>หัวข้อข่าว: ADVANC มุ่งสู่ Cognitive Tech-Co</p> | <p>หน้า: 1 (เต็มหน้า), 4to9</p> <p>PRValue (x3): 1,050,000</p> <p>คลิป: สีสี่</p> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|

# ADVANC

## มุ่งสู่ Cognitive Tech-Co



**บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ADVANC** คาดการณ์รายได้การให้บริการหลักเทปโตที่ ระดับร้อยละ 3 ถึง 5 ท่ามกลางความเสี่ยงและความไม่แน่นอน

ปี 2566 เศรษฐกิจโลก ยังคงอยู่บนความไม่แน่นอนจากความเสี่ยงในการเกิดเศรษฐกิจชะลอตัวในหลายประเทศทั่วโลกพร้อมกับความเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์ที่อาจทำให้เกิด การชะงักงันของห่วงโซ่อุปทานและส่งผลกระทบต่อภาคการผลิตและอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยได้รับการสนับสนุนจากการเติบโตในภาคการท่องเที่ยว

ซึ่งได้รับอานิสงค์เพิ่มเติมจากการเปิดประเทศเร็วกว่าที่คาดไว้ของประเศจีนในช่วงต้นปี 2566 และอัตราเงินเฟ้อที่ปรับตัวดีขึ้นซึ่งช่วยหนุนการบริโภคภาคเอกชนให้สูงขึ้น เอไอเอสได้วางเป้าหมายการเปลี่ยนแปลงองค์กรจาก ผู้ให้บริการดิจิทัลไลฟ์ (Digital Life Service Provider) สู่ **Cognitive Tech-Co** ด้วยการพัฒนารากฐานสำคัญ 3 แกน ได้แก่ โครงข่ายอัตโนมัติ (Autonomous Network), ระบบไอทีอัจฉริยะ (IT Intelligence) และ การวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics) เพื่อผลักดันการเติบโตของทุกกลุ่มธุรกิจดังนี้



### • ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่

คาดการณ์ว่าจะเติบโตแม้ว่าภาพการแข่งขันยังคงคาดเดาได้ยาก เอไอเอส ยังคงเน้นการเติบโตในส่วนแบ่งทางการตลาดที่สร้างผลกำไร ด้วยการส่งมอบประสบการณ์ 5G ที่เหนือระดับทั้งในด้านคุณภาพและความครอบคลุมของโครงข่าย รวมถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อให้เกิดความแตกต่าง ผ่านสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ร่วมกับพันธมิตรเพื่อดึงดูดและสร้างการมีส่วนร่วมของลูกค้าด้วยข้อเสนอที่เน้นความต้องการเฉพาะบุคคล (Personalization) และตอบสนองลูกค้าได้ทันที (Real-time)

### • ธุรกิจอินเทอร์เน็ต

บ้านเติบโตก้าวกระโดดด้วยคุณภาพและความครอบคลุมในการให้บริการ ด้วยกลยุทธ์การให้บริการที่หลากหลายในแพ็คเกจเดียว (Fixed-Mobile-Convergence) เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงระดับสูงโดยเน้นคุณภาพและบริการที่แตกต่างสำหรับความต้องการของครอบครัว (Home Solutions) และการเข้าถึงพื้นที่การให้บริการใหม่ ๆ บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้เสนอรายหลักที่มีการเติบโตของผู้ใช้บริการเทปโตในระดับเลขสองหลักของ รายได้ และตั้งเป้าหมายในการสร้างฐานลูกค้ากว่า 2.5 ล้านรายในปี ธุรกิจบริการลูกค้าองค์กรเติบโตด้วยแนวโน้มดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง

## • ด้วยจุดแข็ง

ของเอไอเอสที่มีพันธมิตรชั้นนำที่หลากหลายพร้อมกับเทคโนโลยี 5G และ โซลูชันอัจฉริยะที่จะช่วยให้ธุรกิจเติบโตไปพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงเข้าสู่ยุคดิจิทัล เอไอเอสตั้งเป้าหมายการเติบโตในธุรกิจจากผลิตภัณฑ์กลุ่ม CCIIID (Cloud, Cyber security, IoT, ICT Solutions, Data Center) พร้อมกับ 5GNextGen Platform และ CloudX ที่รองรับอธิปไตยของข้อมูล (Data Sovereignty) โดยเน้น บริการใน 4 ภาคอุตสาหกรรม คือ การผลิต คำปลีก อสังหาริมทรัพย์ และการขนส่ง



# EBITDA

เติบโตในอัตราเลข

## ตัวเดียวระดับกลาง

## จากการมุ่งเน้นที่ความสามารถในการทำกำไร

รากฐานของ Cognitive Tech-Co คือการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการต่าง ๆ และลดต้นทุนในการให้บริการ รวมถึงการบรรลุเป้าหมายการเติบโต อย่างยั่งยืนในการทำกำไรท่ามกลางสภาวะแวดล้อมที่ท้าทาย เอไอเอสยังคงเดินหน้าต่อเนื่องเพื่อพัฒนาโครงข่ายอัตโนมัติ และระบบและกระบวนการทางไอทีเพื่อเพิ่ม ประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการดำเนินงานภายในองค์กรให้ดียิ่งขึ้น และเพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่เหนือระดับ การจัดสรรเงินทุนจะดำเนินการด้วยความระมัดระวัง โดยเน้นประสิทธิภาพของเงินลงทุนและต้นทุนการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ เพื่อส่งมอบสิ่งที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยรวมแล้วคาดหวังให้ EBITDA เติบโตในอัตราเลขตัวเดียวระดับกลาง

### คงการลงทุนที่สร้างโอกาสในการเติบโต และ เน้นย้ำประสิทธิภาพของเงินลงทุน

บริษัทคาดการณ์งบการลงทุนสำหรับปี 2566 ที่ประมาณ **27,000-30,000 ล้านบาท** ขึ้นอยู่กับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยมีเป้าหมายที่จะคงความเป็นผู้นำ ทางด้านโครงข่ายพร้อมมอบประสบการณ์ที่เหนือกว่าแก่ลูกค้า ด้วยการใช้งบลงทุนอย่างเหมาะสม

เน้นย้ำถึงความสำคัญของการให้บริการโครงข่ายที่ดีที่สุดให้สอดคล้องกับความต้องการใช้งานของลูกค้าที่เติบโต และมีพื้นที่ความครอบคลุมที่ดีในการให้

บริการ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายเน้นประสิทธิภาพของเงินลงทุน โดยมีบริหารจัดการลด ปริมาณการใช้งานโครงข่ายที่สร้างมูลค่าต่ำ และการผลักดันการใช้งานในโครงข่าย 5G ให้มากขึ้น รวมถึงจัดสรรการใช้งานคลื่นความถี่ให้มีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทมี เป้าหมายที่จะขยายการให้บริการเอไอเอสไฟเบอร์ไปยังพื้นที่ใหม่ รวมถึงการวางแผนขยายธุรกิจลูกค้าองค์กรและการให้บริการทางด้านดิจิทัลที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง



# นโยบายการจ่ายเงินปันผล : จ่ายไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 70 ของกำไรสุทธิ



เอไอเอสมุ่งมั่นในการสร้างการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว และส่งมอบผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นมาอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง เอไอเอสจึงให้ความสำคัญต่อการรักษาสถานะทางการเงินให้แข็งแกร่ง และมีความคล่องตัวเพื่อสร้างการเติบโตในอนาคต นโยบายการจ่ายเงินปันผลจะจ่ายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ของกำไรสุทธิ

โดยนโยบายการจ่ายเงินปัน ผลนี้จะทำให้เอ

ไอเอสมีกระแสเงินสดเพื่อเพิ่มความคล่องตัวทางการเงินซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเป็นผู้นำตลาด ความสามารถในการแข่งขัน และโอกาสในการเติบโตของ ธุรกิจ รวมถึงพร้อมรับต่อสภาวะการณ์ต่าง ๆ ที่อาจเปลี่ยนแปลง เอไอเอสยังคงการจ่ายเงินปันผลปีละสองครั้งจากผลการดำเนินงานบริษัท และกำไรสะสมบนงบการเงินเฉพาะกิจการ ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลในทุกกรณี จะขึ้นอยู่กับกระแส เงินสด และ

แผนการลงทุน

รวมถึงความจำเป็น และความเหมาะสมอื่น ๆ ในอนาคตของบริษัท และหรือบริษัทย่อย และการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะต้องไม่เกินกำไรสะสม ที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท และ/หรือมีผลกระทบบ่อยที่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานปกติของบริษัท และบริษัทย่อย

## AIS ปักหมุดแผนงานปี 2023 มุ่งสร้างการเติบโตให้กับเศรษฐกิจแบบร่วมกัน

AIS ปักหมุดแผนการดำเนินงานปี 2023 มุ่งสร้างการเติบโตให้กับเศรษฐกิจแบบร่วมกัน หรือ **ECOSYSTEM ECONOMY** ผสานความร่วมมือข้ามอุตสาหกรรมร่วมผู้ประกอบการ พร้อมสร้างศักยภาพของคนไทย ผ่านนวัตกรรมโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลที่มีความ **อัจฉริยะ บนโครงข่าย 5G และเม็ดเงินลงทุนที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ** ส่งมอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าและคนไทย

### นายสมชัย เลิศสุทธิวงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร AIS

กล่าวว่า จากผลการดำเนินงานของ AIS ในปีที่ผ่านมา ซึ่งได้สร้างการเติบโตที่สวนทางกับสถานการณ์การแข่งขัน ในมิติต่างๆ ทั้งรายได้ ผลกำไร และจำนวนลูกค้า ทำให้วันนี้ AIS เป็นผู้ให้บริการดิจิทัลที่สามารถส่งมอบโครงข่ายสื่อสาร 5G ที่เร็วแรงที่สุด มีความครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศเป็นอันดับ 1 มากกว่า 87% หรือแม้แต่อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงอย่าง AIS Fibre ที่เข้าถึงทุกพื้นที่ทั่วไทย กว่า 8.8 ล้านครัวเรือน

ทั้งหมดเป็นสิ่งที่พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่า AIS สามารถก้าวข้ามทุกความท้าทายมาได้เสมอ แม้จะต้องเผชิญกับสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันของอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนไป นั่นจึงเป็นที่มาของแนวคิดการดำเนินงาน AIS BEYOND THE BOUNDARIES ที่วันนี้เราพร้อมพาลูกค้าและคนไทยข้ามทุกขีดจำกัด พร้อมสร้างเศรษฐกิจแบบร่วมกัน ECOSYSTEM ECONOMY สู่การใช้ชีวิตบนโลกดิจิทัลที่ทุกคนจะได้สัมผัสกับประสบการณ์การใช้งานที่เหนือชั้นจาก AIS ในทุกช่วงเวลา



|                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>หุ้นอินไซด์ รายวัน</p> <p>HOONINSIDE DAILY<br/>Circulation: 5,000<br/>Ad Rate: 50,000</p> | <p><b>Section:</b> First Section/-</p> <p><b>วันที่:</b> พุธที่ 30 มีนาคม 2566</p> <p><b>ปีที่:</b> - <b>ฉบับที่:</b> -</p> <p><b>จำนวนหน้า:</b> 7 <b>Ad Value:</b> 350,000</p> <p><b>หัวข้อข่าว:</b> ADVANC มุ่งสู่ Cognitive Tech-Co</p> | <p><b>หน้า:</b> 1 (เต็มหน้า), 4to9</p> <p><b>PRValue (x3):</b> 1,050,000 <b>คลิป:</b> สีสี่</p> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|

7  [www.HoonInside.com](http://www.HoonInside.com)

30 March 2023

ข่าวต่อ  
MAGAZINE HOONINSIE



นายสมชัย ขยายความต่อไปอีกว่า การดำเนินงานภายใต้วิสัยทัศน์ **Cognitive Tech-Co** เพื่อส่งมอบสินค้าและบริการที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าและคนไทยในการก้าวข้ามทุกข้อจำกัด และเติมเต็ม **ECOSYSTEM ECONOMY** ที่วันนี้ AIS มองการเติบโตของทุกภาคส่วนร่วมกันทั้ง ECOSYSTEM ทำให้โครงข่ายสื่อสารต้องมีความสามารถใหม่ๆ

ที่มีความพร้อมที่จะเชื่อมต่อการเติบโตของระบบนิเวศทางเศรษฐกิจด้วยเช่นกัน ทั้งในเรื่องของเน็ตเวิร์กที่ต้องมีความ Interactive หรือสร้างการมีส่วนร่วมกับลูกค้าตลอดเวลา สามารถสร้างรูปแบบบริการเฉพาะบุคคลแบบ Personalization ของลูกค้าได้อย่างตรงใจ และมีความรวดเร็วสามารถตอบสนองในระดับ Real Time เพื่อให้ทันกับทุกความต้องการของลูกค้า ทั้งการใช้เทคโนโลยี Autonomous Network Monitoring เข้ามาตรวจสอบเช็คปริมาณการใช้งานของลูกค้าแบบ Realtime เพื่อให้สามารถจัดสรรCapacity ของเน็ตเวิร์กให้กับลูกค้าได้แบบอัตโนมัติ หรือแม้แต่งานบริการดูแลลูกค้าแบบ Intelligent Service ที่มีการนำ AI เข้ามาเป็นตัวช่วยตรวจสอบ ช่วยเหลือ แก้ไขปัญหาอย่างรวดเร็วแบบ Smart Diagnostics

โดยวันนี้ AIS ได้สร้างมาตรฐานใหม่ให้กับอุตสาหกรรม ด้วยการยกระดับโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลให้มีความอัจฉริยะ (Digital Intelligence Infrastructure) ด้วยการถือครองคลื่นความถี่มากที่สุด ครบทั้งย่านความถี่ต่ำ กลาง และสูง รวมกว่า 1460 MHz รวมถึงการเป็นพันธมิตรกับ NT เพื่อร่วมกันพัฒนา Digital Infrastructure ของให้ประเทศให้มีความแข็งแกร่งสามารถใช้คลื่นความถี่ที่มีให้เกิดประโยชน์สูงสุด

คนไทยตามความตั้งใจของทั้งสององค์กรที่ได้ประเดิมมา รวมถึงจะทำให้ NT เป็นองค์กรโทรคมนาคมแห่งชาติสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในขณะที่ลูกค้า AIS ก็จะได้รับบริการที่ดีขึ้น จากการมีคลื่น 700 MHz เพิ่มขึ้นอีก 10 MHz (Downlink 5 MHz และ Uplink 5 MHz) ทำให้ AIS มีคลื่น 700 MHz รวมเป็น 40 MHz (Downlink 20 MHz และ Uplink 20 MHz) ซึ่งจะเพิ่มครอบคลุมการใช้งานทุกรูปแบบ

นอกจากนี้ในส่วนของ 5G SA (Stand Alone) ซึ่งมีความสามารถในการช่วยประหยัดพลังงาน โดย AIS เป็นผู้ให้บริการรายแรกที่สามารถเปิดให้บริการได้ครบทั้ง 77 จังหวัด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเขตพื้นที่เศรษฐกิจ EEC ที่ครอบคลุมกว่า 92% ล่าสุดยกระดับการให้บริการที่รองรับ Millimeter Wave ในย่านความถี่สูงเป็นครั้งแรก ประกาศศักยภาพความเร็วแรงทะลุมาตรฐาน 5G ที่ 3Gbps บนเครือข่าย 5G Millimeter Wave ย่าน 26 GHz รายแรกในประเทศไทย ผ่านสมาร์ตโฟนระดับโลก

รวมถึงโครงข่ายเน็ตบ้านที่วันนี้ AIS Fibre เข้าถึงทุกพื้นที่ทั่วไทยกว่า 8.8 ล้านครัวเรือน และครอบคลุมแบ่งตลาดในเชิงของผู้ใช้งานกว่า 16% โดยล่าสุดได้มีการสร้างมาตรฐานใหม่ด้วยเทคโนโลยีระดับโลกล่าสุด กับสายไฟเบอร์ออฟติกโปร่งใส (Transparent Fiber Optic) เชื่อมโยงอุปกรณ์กระจายสัญญาณและสร้างโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงระดับ Gigabit ทุกห้องภายในบ้านบนโครงข่ายเดียวกัน พร้อมเชื่อมต่อสัญญาณไวไฟแบบไร้รอยต่อ (Seamless Roaming) เพื่อประสบการณ์ที่ดีที่สุดทุกพื้นที่ในบ้าน

พร้อมยกระดับภาคอุตสาหกรรมผ่านบริการ AIS PARAGON (Next Generation Orchestration Platform) ที่จะเปลี่ยนเป็น 5G One Stop Platform ให้ภาคอุตสาหกรรมช่วยบริหารจัดการ resources ผ่าน Cloud และ Edge Computing ได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมด้วยอีกหนึ่งโครงสร้างพื้นฐานอย่าง Green Data Center ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง และจะเป็น Data Center ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ

นอกจากนี้ CEO AIS ยังเน้นย้ำถึง การทำงานร่วมกับพาร์ทเนอร์ทุกภาคส่วนข้ามอุตสาหกรรมแบบ **Cross Industry** ตั้งแต่ระดับท้องถิ่นไปจนถึงระดับโลกเพื่อสร้างการเติบโตร่วมกัน โดยในปีนี้อาจยังทำงานร่วมกับร้านค้าทุกระดับ ร้านธงฟ้า ร้านค้ารายย่อย โชว์ห่วย ร้านสตรีทฟู้ด รวมกว่า 1.8 ล้านร้านค้าทั่วประเทศ ผ่านโครงการพอยท์เพย์ จากธนาคารกรุงไทย

รวมถึงการทำงานร่วมกับผู้ให้บริการธุรกิจค้าปลีกชั้นนำของไทยอย่าง เครือเซ็นทรัล รวมถึงร้านค้าแบรนด์ดังจากทั่วประเทศรวมมากกว่า 20,000 ร้านค้า เพื่อเป็นการขับเคลื่อนและสนับสนุนเศรษฐกิจฐานราก ให้ลูกค้าสามารถนำ AIS Points มาแลกรับสิทธิพิเศษได้อย่างมากมายทั้ง กิน เที่ยว ช้อปปิ้ง ในขณะเดียวกันก็ได้ทำงานร่วมกับธนาคารกรุงเทพเพื่อส่งมอบบริการทางการเงินอย่าง บัตรเดบิต Be1st Digital AIS POINTS ที่ตอบโจทย์ลูกค้าในแง่ของการสะสมคะแนนจากพาร์ทเนอร์นอกเหนือจากการใช้บริการของ AIS พร้อมขยายการช้อปปิ้งออนไลน์ส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล





วันนี้ AIS ยังทำงานร่วมกับพาร์ทเนอร์ระดับโลก เพื่อส่งมอบประสบการณ์ดิจิทัลชั้นนำ ไม่ว่าจะเป็น SAMSUNG ที่ร่วมกันมอบความพึงพอใจกับการใช้งานเน็ตบ้านพร้อมสมาร์ตทีวีต่อมัลติการ์ใช้งานด้านความบันเทิงในบ้านอย่างครบถ้วน, ZTE กับแท็บเล็ตสามมิติ Nubia Pad 3D ที่ทำงานด้วยเทคโนโลยี AI รุ่นแรกของโลกสามารถทำให้ผู้ใช้งานได้รับประสบการณ์การจำลองภาพเสมือนจริงทั้งการสื่อสาร สตรีมมิ่ง และการเล่นเกม รวมถึงการแชร์ข้อมูลในรูปแบบ 3 มิติโดยไม่ต้องสวมอุปกรณ์เสริม หรือแม้แต่การนำเสนอบริการทางการเงินร่วมกันสถาบันทางการเงิน อย่าง UOB กับบริการ UOB Best Buy เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงการใช้งานจากสมาร์ตโฟน 5G ได้อย่างง่ายดายยิ่งขึ้น

ที่พิเศษกว่านั้นคือการก้าวข้ามขีดจำกัด เดิมหน้าผากถึงร่วมกับพาร์ทเนอร์ในกลุ่ม Content Provider ทั้งระดับประเทศและระดับโลกมาให้นักไทยได้ได้รับชมสุดยอดคอนเทนต์ไม่ว่าจะเป็น

Disney+ Hotstar, NETFLIX, 3Plus, MONOMAX และสุดยอดคอนเทนต์กีฬาระดับโลก ไม่ว่าจะเป็น เทนนิส ฟุตบอลทั้งยูฟ่าแชมเปียนส์ลีก ยูฟ่ายุโรปาลีกและ ลีกคัพชั้นนำของยุโรป อีกมากมาย กับช่อง beln Sports ที่วันนี้ได้มอบความพิเศษให้กับลูกค้า AIS รับชมฟรีทุกช่องทุกรายการแข่งขันได้ถึง 11 เมษายน 2566

ในด้านการศึกษา CEO AIS อธิบายว่า หนึ่งในนโยบายที่นำศักยภาพดิจิทัลขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคม คือการช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของคนไทยให้ดีขึ้น สร้างคุณค่าและการเข้าถึงดิจิทัลให้ทุกคนในสังคม โดยเฉพาะในแขนงของการเพิ่มโอกาสทางการศึกษา ที่วันนี้ AIS Academy ได้มีโอกาสทำงานร่วมกัน สถานทูตแคนาดาประจำประเทศไทย และ สมาคมวิทยาลัยและสถาบันประเทศแคนาดา หรือ Colleges and Institutes Canada (CICan) ในการนำหลักสูตรการเรียนรู้อจากสถาบันชั้นนำของประเทศแคนาดาเสมือนการนำโลกไร้พรมแดนมา

ให้คนไทยและลูกค้าได้เรียนรู้และพัฒนาตัวเอง รวมถึงวันนี้เรายังนำศักยภาพโครงข่ายดิจิทัลมาพัฒนาเป็นเครื่องมือเพื่อช่วยให้ใช้งานได้อย่างปลอดภัยควบคู่ไปกับการส่งเสริมและสร้างทักษะดิจิทัลให้คนไทยรู้เท่าทัน พร้อมอยู่กับโลกดิจิทัลได้อย่างปลอดภัยและสร้างสรรค์ ผ่านโครงการ AIS “อุ่นใจ CYBER”

นายสมชัย กล่าวในช่วงท้ายต่อไปอีกว่า ด้วยการลงทุนอย่างต่อเนื่องมากที่สุดในอุตสาหกรรม ทำให้ AIS พร้อมก้าวข้ามทุกขีดจำกัดผลักดันให้เกิด เศรษฐกิจแบบร่วมมือ ECOSYSTEM ECONOMY เพื่อส่งมอบประสบการณ์ดิจิทัล ทั้งโครงข่ายสื่อสารอัจฉริยะ และเน็ตบ้านที่เร็วที่สุดในประเทศ สิทธิพิเศษที่ตอบเจตจำนงค์มากที่สุด รวมถึงงานบริการที่ดีที่สุด ภายใต้การทำงานร่วมกับพาร์ทเนอร์ภาคส่วน สอดประสานการทำงานโดยใช้จุดแข็งของแต่ละฝ่ายมาสร้างการเติบโตร่วมกันให้กับลูกค้า คนไทย และประเทศไทย

## ADVANC เผยยังคงเห็นการเข้าซื้อ TTTBB มีความเหมาะสมตามกลยุทธ์เพื่อขยายการเติบโตในธุรกิจอินเทอร์เน็ตบ้าน ให้แก่บริษัท

นายธีร์ สัมพรโรจน์ หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านการเงิน บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ADVANC

เปิดเผยว่า ขอแสดงความยินดีว่าบริษัทยังเห็นว่าการเข้าซื้อหุ้นใน บริษัท กริปเปิ้ล บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) (“TTTBB”) และ หน่วยลงทุนในกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐานบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต จัสมิน (“JASIF”) โดยปัจจุบัน การเข้าซื้อหุ้นใน TTTBB อยู่ในขั้นตอนการพิจารณาอนุมัติของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสช.) ตามที่กำหนดไว้ใน ประการ 4 กสช. เรื่อง มาตรการกำกับดูแลการรวมธุรกิจในกิจการโทรคมนาคม ซึ่งบริษัทคาดว่าธุรกรรมซื้อหุ้นและซื้อ หน่วยลงทุนจะเสร็จสมบูรณ์ภายในไตรมาส 2 ของปี 2566

นอกจากนี้ ตามที่ในสัปดาห์ที่ผ่านมา บริษัท จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“JAS”) และกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐาน JASIF ได้ชี้แจงข่าวที่ปรากฏในสื่อเรื่องการจ่ายค่าเช่าให้กองทุนไม่ครบถ้วนและ/หรือล่าช้าขึ้น

บริษัทขอเรียนให้ทราบว่า บริษัทเห็นถึงสถานะการเงินการดำเนินงานในไตรมาสก่อนหน้าบรอดแบนด์ที่รุนแรงส่งผลด้านลบต่อผู้ให้บริการมาอย่างต่อเนื่อง และเป็นสาเหตุหลักที่บริษัทได้เสนอขอปรับโครงสร้างชำระค่าเช่ากองทุน JASIF เมื่อปลายปี 2565 ที่ผ่านมา โดยบริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาให้ TTTBB สามารถดำเนินธุรกิจได้ด้วยตนเองโดยไม่พึ่งพากระแสเงินสด จากบริษัท ภายหลังจากที่ธุรกรรม

การเข้าซื้อกิจการในครั้งนี้ได้รับการอนุมัติจาก กสช. บริษัทจะพิจารณาทางเลือกต่างๆ ในการปรับโครงสร้างทางธุรกิจของ TTTBB ทั้งในเชิงการเงินและโครงสร้างหนี้ รวมถึงการเสนอปรับโครงสร้างสัญญาการ จ่ายค่าเช่าให้กองทุน JASIF ให้เหมาะสม เพื่อให้ TTTBB สามารถแข่งขันในธุรกิจอินเทอร์เน็ตบ้านต่อไปได้ด้วยตัวเองในระยะยาว โดยบริษัทไม่มีความกังวลหรือห่วงใยใน TTTBB



ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงเห็นว่า การเข้าซื้อ TTTBB มีความเหมาะสมตามกลยุทธ์เพื่อขยายการเติบโตในธุรกิจอินเทอร์เน็ตบ้าน ให้แก่บริษัท ดังนั้น การพิจารณาปรับโครงสร้างธุรกิจของ BBB ให้เหมาะสมต่อการแข่งขันจะสร้างประโยชน์สูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทในระยะยาว

# ADVANC ตั้งเป้ารายได้ 3 ปีข้างหน้า (66-68) สัดส่วนรายได้จากธุรกิจ New S Curve เพิ่มขึ้นเป็น 30% จากปัจจุบัน 15%

## นายสมชัย เลิศสุทธวงศ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่า ในช่วง 3 ปีข้างหน้า (66-68) สัดส่วนรายได้จากธุรกิจ New S Curve ประกอบด้วย ธุรกิจบอร์ดแบรนด์ ธุรกิจเอ็นเตอร์ไพรซ์ และ ดิจิตอล เซอร์วิส จะเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 30% จากปัจจุบันอยู่ที่ราว 15% หลังบริษัทฯ ได้ทรานฟอร์มธุรกิจสู่ New S Curve ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา

ขณะที่สัดส่วนรายได้จากธุรกิจมือถือ ปัจจุบันอยู่ที่ 85% และใน 3 ปีข้างหน้าคาดว่าจะอยู่ที่ 70% โดยหากเป็นไปตามประมาณการดังกล่าว รายได้จะเติบโตประมาณ 3-5% ต่อปี ซึ่งเป็นระดับการเติบโตที่ดีกว่าจีดีพีของประเทศไทย และสอดคล้องกับการบริโภคที่สูงขึ้นต่อเนื่อง โดยปัจจุบัน AIS มีฐานลูกค้า 46 ล้านเลขหมาย

## ด้านงบลงทุนบริษัทฯ คาดว่าจะอยู่ที่ราว 2-3 หมื่นล้านบาทต่อปี รองรับการขยายโครงข่ายให้ครอบคลุม

พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังประกาศเจตนารมณ์ และยืนยันที่จะเข้าซื้อ 3BB อย่างไรก็ดีตามขณะนี้อยู่ในขั้นตอนรอคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติก่อนตามขั้นตอน จึงจะลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นและหน่วยลงทุน ซึ่งบริษัทฯ จะแจ้งความคืบหน้าดังกล่าวผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามลำดับต่อไป

