

วาระที่ 1: รับทราบรายงานของคณะกรรมการบริษัท เกี่ยวกับผลการดำเนินงานในปี 2561

วิสัยทัศน์ของ AIS : เป็นผู้นำด้านดิจิทัลแพลตฟอร์มเพื่อคนไทย



THE DIGITAL PLATFORM



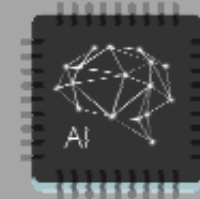
Cyber
Security



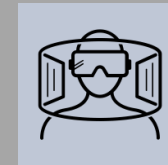
โครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่
3G / 4G / Super Wifi / NEXT G / .. 5G

โครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง
FTTH, FTTB, Nationwide FIBRE core, International Network

บริการดิจิทัลเซอร์วิส
Video, E-money, Cloud, IoT, and etc.



Blockchain



AR/VR



Robot



การเข้าถึงลูกค้า
ทั้งลูกค้า AIS และลูกค้าทั่วไป



การวิเคราะห์ข้อมูลการใช้งาน
ที่มีประสิทธิภาพ



การร่วมมือกับพาร์ทเนอร์

ประเด็นสำคัญในปี 2561



ปรับธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้พร้อมในยุคดิจิทัล

- พัฒนาคุณภาพโครงข่ายต่อเนื่อง ตอกย้ำความเป็นผู้นำ
- ปรับการทำงานเข้าสู่ระบบดิจิทัล และบริหารต้นทุนอย่างเหมาะสม เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ



Full-E บนแอป myAIS



ซื้อ DigitALL



เสริมสร้างธุรกิจใหม่ ต่อยอดการเติบโตในอนาคต

- เน้นขยายฐานลูกค้าไฟเบอร์ โดยตั้งเป้าเป็นผู้ให้บริการรายหลัก
- เพิ่มขีดความสามารถ ในการให้บริการดิจิทัลเซอร์วิส ทั้งฝั่งลูกค้าองค์กร และลูกค้าทั่วไป



คำนึงถึงการสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้มีส่วนได้เสีย

- สร้างสมดุลระหว่างการเติบโตและการกำไร โดยในปี 2561 มีกำไรสุทธิ 29,682 ล้านบาท
- มุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน





สรุปผลการดำเนินงาน ปี 2561

กลยุทธ์การดำเนินงาน ในปี 2562

กลยุทธ์การดำเนินงานในปี 2562



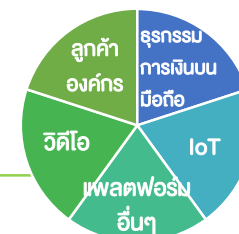
โทรศัพท์เคลื่อนที่

- รักษาและเพิ่มส่วนแบ่งตลาด
- สร้างความแตกต่างในกลุ่มลูกค้าที่มีแนวโน้มเติบโต (Segmentation)
- เสริมภาพลักษณ์ของแบรนด์อย่างต่อเนื่อง
- วิเคราะห์เพื่อนำเสนอบริการที่ตรงใจลูกค้า (Customer Value Management)



อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

- นำเสนอแพ็คเกจคอนเวอร์เจนซ์ ตอบสนองความต้องการของครัวเรือน
- เน้นพื้นที่ให้บริการที่มีความต้องการใช้งานสูง
- ตั้งเป้าลูกค้า 1 ล้านครัวเรือน ณ สิ้นปี 2562



ดิจิทัลเซอร์วิส

ลูกค้าองค์กร

- เพิ่มส่วนแบ่งตลาดในบริการดาต้าสำหรับลูกค้าองค์กร และเติบโตในธุรกิจคลาวด์ ดาต้าเซ็นเตอร์ และไอซีที โซลูชันส์

ลูกค้าทั่วไป

- **วิดีโอและธุรกรรมทางการเงินบนมือถือ:** สร้างแพลตฟอร์มที่ตอบโจทย์ลูกค้า และเริ่มต่อยอดสร้างรายได้
- **แพลตฟอร์มอื่นๆ:** มุ่งเน้นธุรกิจใหม่ๆ เช่น ประกันภัย โฆษณา เกม

“คาดการณ์ “รายได้การให้บริการเติบโต 4-6% หรือ Mid-single digit ”
รักษา “อัตรา EBITDA Margin ใกล้เคียงกับปีก่อน” วางแผนลงทุนด้วย “งบลงทุน 20,000-25,000 ล้านบาท” และคงนโยบายเงินปันผล “ไม่ต่ำกว่า 70% ของกำไรสุทธิ” ”

ส่งเสริมการทำธุรกิจอย่างยั่งยืน



การทำธุรกิจอย่างยั่งยืน	
ด้านเศรษฐกิจ - มุ่งพัฒนานวัตกรรมด้านดิจิทัล - ปกป้องระบบสารสนเทศและคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า	
ด้านสังคม - พัฒนาและดูแลบุคลากรแบบองค์รวม - สร้างคุณค่าในการเข้าถึงเทคโนโลยีให้แก่ชุมชนและสังคม - ส่งเสริมความเหมาะสมและปลอดภัยในการใช้อินเทอร์เน็ตและสังคมออนไลน์	
ด้านสิ่งแวดล้อม - ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดปริมาณคาร์บอน - ลดและกำจัดขยะอย่างถูกวิธี	



การต่อต้านการให้/รับสินบนและการคอร์รัปชัน
- เป็นสมาชิกโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) ตั้งแต่ปี 2559 - ปรับปรุงนโยบายให้ครอบคลุมถึงสมาชิกในครอบครัวของพนักงานและบริษัทร่วมทุน - จัดอบรมและเรียนรู้ผ่านสื่อออนไลน์ รวมถึงให้มีการประเมินผลความเข้าใจ

การซื้อขายหลักทรัพย์
- ห้ามกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ซื้อขายหลักทรัพย์บริษัทในช่วง 30 วัน ก่อนวันประกาศงบการเงิน - กำหนดให้รายงานการซื้อขายหลักทรัพย์ภายใน 3 วันทำการ



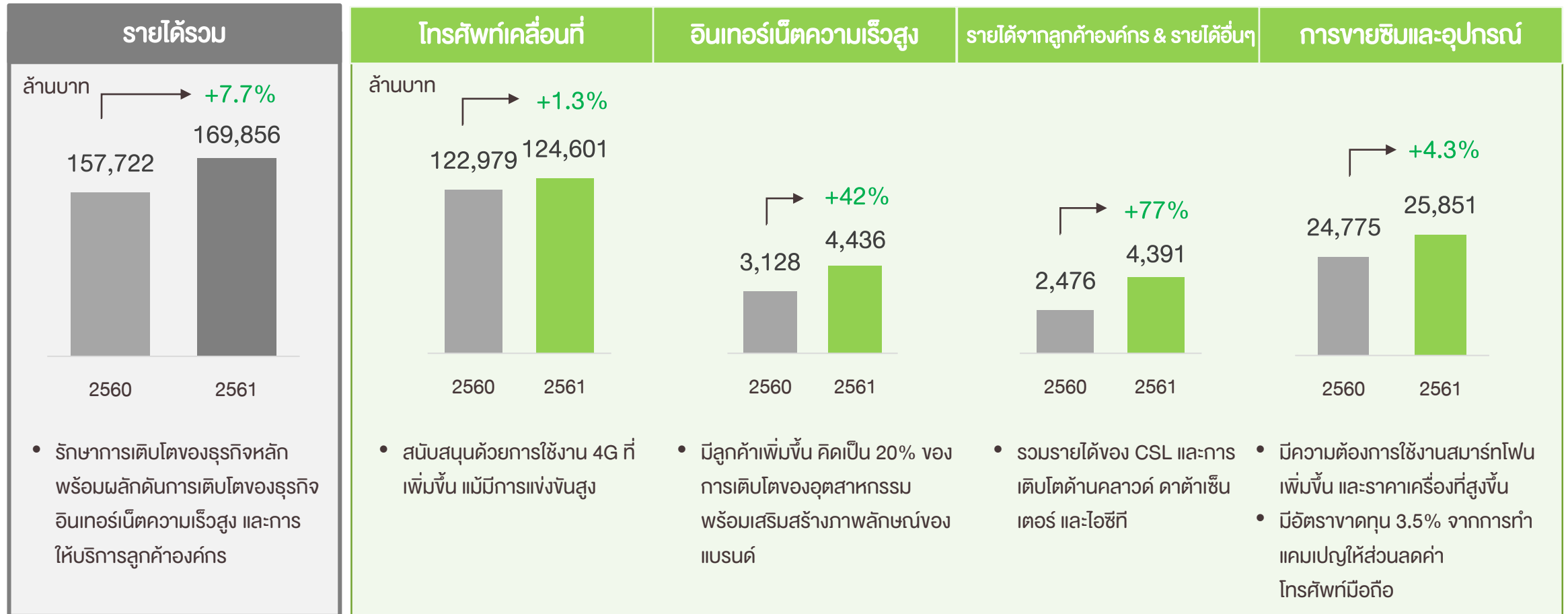
7 กลยุทธ์สู่ความยั่งยืน

ก้าวสู่การพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืนในปี 2562

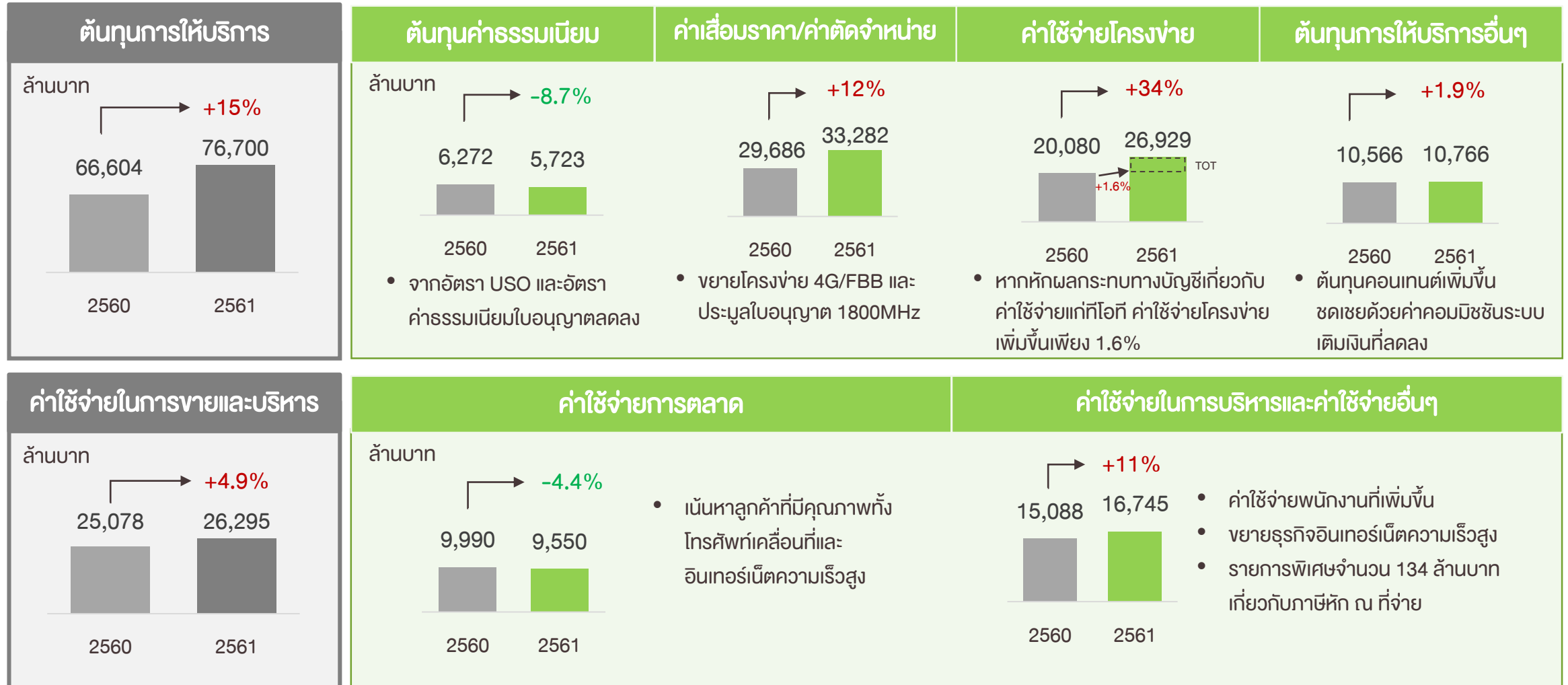
สังคม	สิ่งแวดล้อม
 ส่งเสริมความเหมาะสมและปลอดภัยในการใช้อินเทอร์เน็ตและสังคมออนไลน์ (Cyber wellness & Online safety)	 ลดและกำจัดขยะอย่างถูกวิธี (e-waste)
ความเสี่ยงจากภัยไซเบอร์ 60% ของเด็กไทย มีความเสี่ยงต่อภัยไซเบอร์ เช่น cyber bully หรือปัญหาเด็กติดเกม และการแชร์ข้อมูลส่วนตัวบนโซเชียลมีเดีย เป็นต้น   	อันตรายของขยะอิเล็กทรอนิกส์  ความนิยมในการใช้สมาร์ตดีไวซ์เพิ่มขึ้น ขยะอิเล็กทรอนิกส์ที่ถูกกำจัดแบบไม่ถูกวิธี ปนเปื้อนในดินและแหล่งน้ำ ส่งผลกระทบต่อสุขภาพ
ตั้งเป้าหมาย ส่งเสริมการใช้อินเทอร์เน็ตและสังคมออนไลน์อย่างเหมาะสมและปลอดภัยให้แก่ประชาชน 100,000 คน ผ่านกลยุทธ์ดังนี้ • ป้องกันความเสี่ยง • ส่งเสริมความรู้ความเข้าใจ • สร้างความตระหนัก   	ตั้งเป้าหมาย รวบรวมขยะอิเล็กทรอนิกส์ เช่น โทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์มือถือ รวมถึงนำส่งไปรีไซเคิลอย่างถูกวิธีรวม 1 ล้านชิ้น จากทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดังนี้ • ผู้บริโภค • พันธมิตรจากทั้งภาคเอกชนและรัฐบาล • พนักงานเอไอเอส และกระบวนการดำเนินงาน

วาระที่ 2: พิจารณาอนุมัติงบประมาณและการเงิน และงบกำไรขาดทุน ประจำปี 2561

งบกำไรขาดทุน: รักษาความเป็นผู้นำในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ พร้อมจับเคลื่อนธุรกิจ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้บริการลูกค้าองค์กร

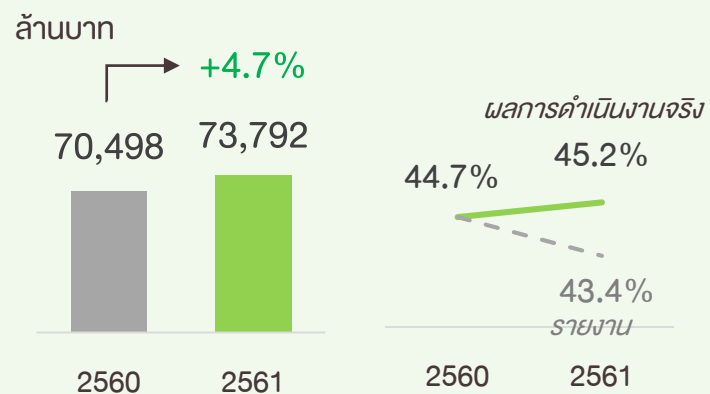


งบกำไรขาดทุน: บริหารต้นทุนอย่างต่อเนื่อง เสริมการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการด้านดิจิทัล



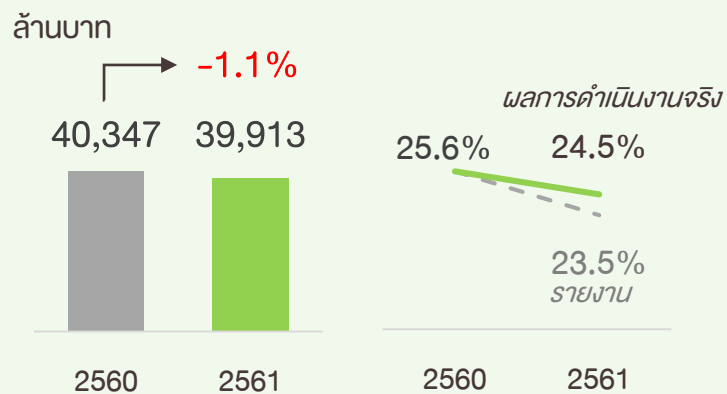
งบกำไรขาดทุน: รักษาความสามารถในการสร้างผลกำไรอย่างต่อเนื่อง

EBITDA และอัตรากำไร EBITDA



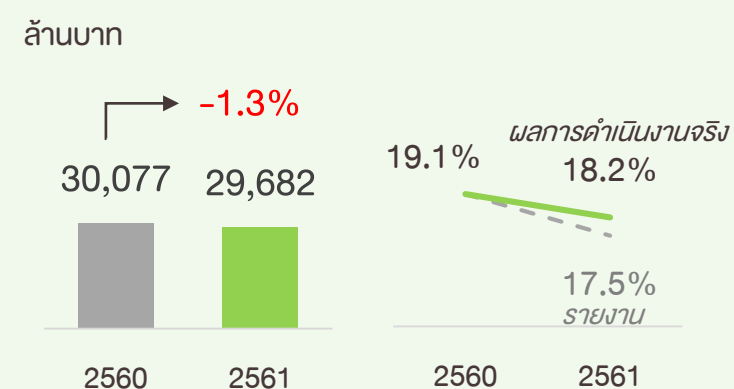
- จากการเติบโตของรายได้ และการบริหารต้นทุนอย่างต่อเนื่อง

EBIT และอัตรากำไร EBIT



- ค่าเสื่อมราคาโครงข่ายเพิ่มขึ้น และค่าตัดจำหน่ายใบอนุญาต 1800 เมกะเฮิรตซ์ ใบใหม่

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

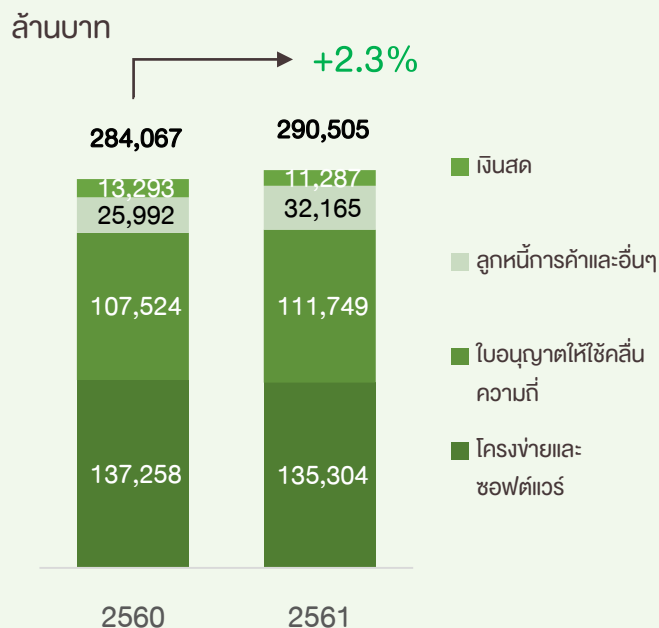


- กำไรต่อหุ้นลดลงจาก 10.12 บาท เป็น 9.98 บาท
- เสนอจ่ายเงินปันผลรวมทั้งปีที่ 7.08 บาทต่อหุ้น หรือคิดเป็น 71% ของกำไรสุทธิ

งบแสดงฐานะทางการเงิน: สถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง พร้อมต่อการลงทุนในอนาคต

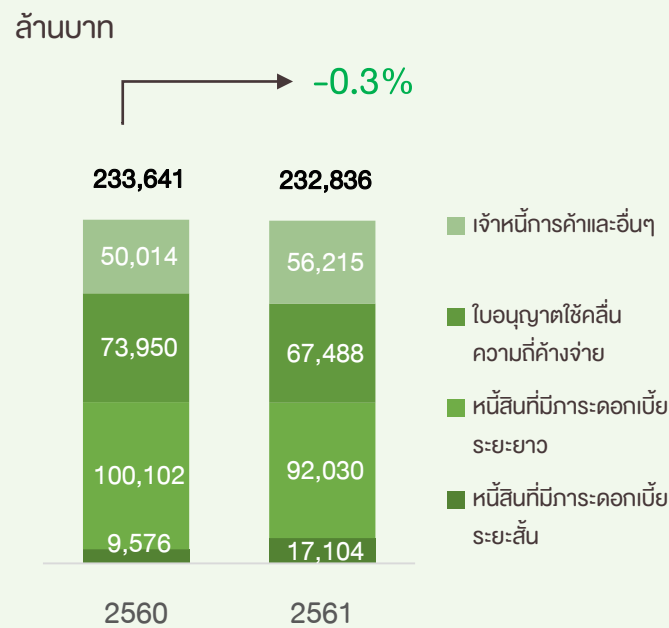


สินทรัพย์รวม



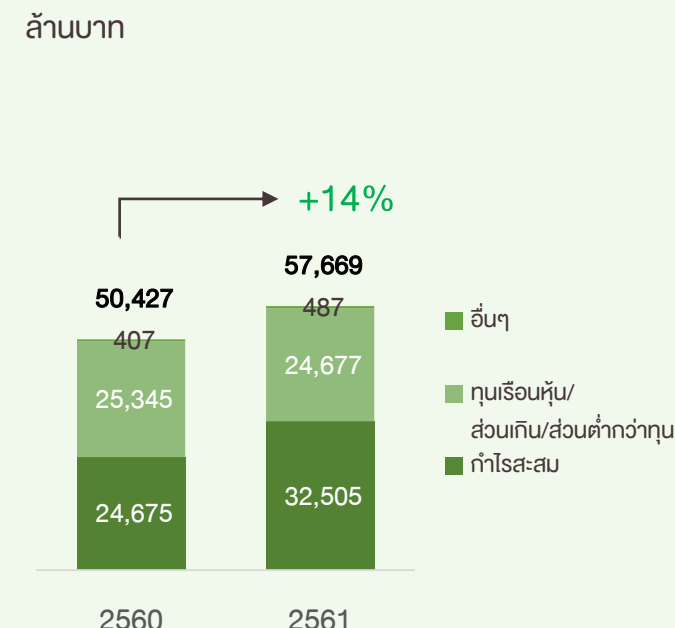
- โครงข่ายและซอฟต์แวร์ลดลงจากการตัดค่าเสื่อมราคา และมีใบอนุญาต 1800 เมกะเฮิรตซ์ ใบใหม่
- ลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นจากการขยายตัวของลูกค้าระบบรายเดือน

หนี้สินรวม



- หนี้สินที่มีการดองเบี้ยคงที่ที่ 109,000 ล้านบาท
- ค่าใบอนุญาตที่ต้องชำระจนถึงปี 2563 อยู่ที่ 70,000 ล้านบาท (ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายค้างจ่าย 67 พันล้าน + ดอกเบี้ยรอตัดบัญชี 3 พันล้าน)
- เจ้าหนี้การค้าเพิ่มขึ้น จากการขยายเวลาการชำระเงินของงบลงทุน

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม



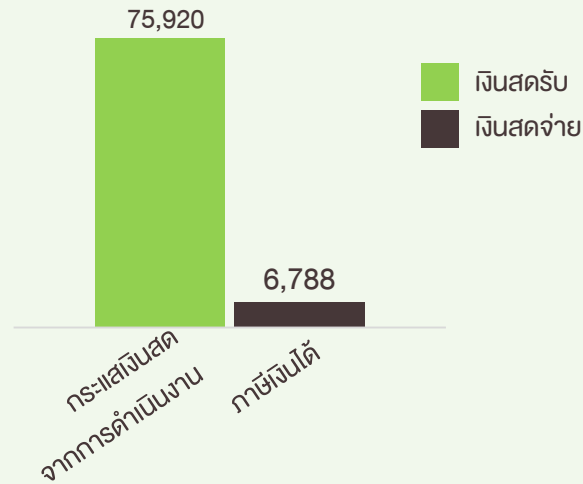
- กำไรสะสมเพิ่มขึ้น จากการจ่ายปันผล 70% ของกำไรสุทธิ

งบกระแสเงินสด: กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน เพียงพอต่อการลงทุนและการจ่ายชำระหนี้

2561 กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน

ล้านบาท

สุทธิ: +69,132 ล้านบาท

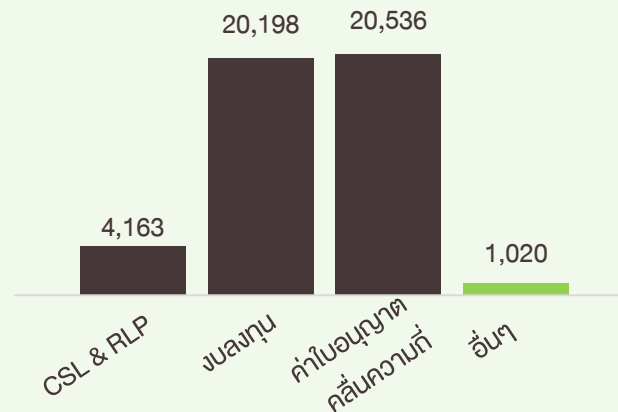


- สนับสนุนด้วย EBITDA ที่เติบโต

2561 กระแสเงินสดจากการลงทุน

ล้านบาท

สุทธิ: -43,877 ล้านบาท

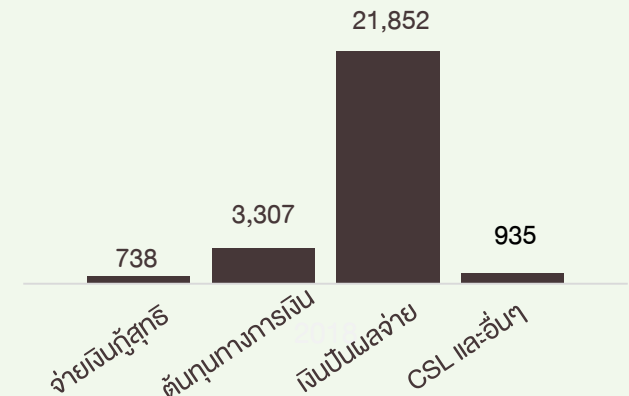


- เข้าซื้อ CSL เพื่อขยายธุรกิจลูกค้าองค์กร และลงทุนใน RLP เพื่อขยายแพลตฟอร์มโมบายมันนี่
- บริหารกระแสเงินสดของงบลงทุน พร้อมขยายเวลาการชำระหนี้

2561 กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน

ล้านบาท

สุทธิ: -26,832 ล้านบาท



- ในปี 2561 เอไอเอสจ่ายคืนเงินกู้มากกว่ากู้เพิ่ม จากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง
- มุ่งเน้นการสร้างผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้น

อัตราส่วนทางการเงิน: รักษาความแข็งแกร่งทางการเงิน



อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนสภาพคล่อง

0.50 เท่า	0.49 เท่า
2560	2561

อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว

0.36 เท่า	0.35 เท่า
2560	2561

- รักษาสภาพคล่อง และอันดับเครดิตที่น่าลงทุนโดย S&P ที่ BBB+

อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร

ผลตอบแทนส่วนของผู้ถือหุ้น

65%	55%
2560	2561

ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์

11%	10%
2560	2561

- ส่งมอบผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง แม้ยังคงลงทุนในโครงข่ายและใบอนุญาตคลื่นความถี่

อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้

เงินกู้สุทธิต่อ EBITDA

1.4x	1.3x
2560	2561

ความสามารถชำระภาระผูกพัน

4.40x	2.88x
2560	2561

- คงความสามารถในการกู้ยืม เพื่อสนับสนุนการชำระหนี้ และการดำเนินงานอื่นๆ ในอนาคต

ภาคผนวก: งบการเงินฉบับเต็ม และข้อมูลอื่นๆ

งบกำไรขาดทุน

หน่วย (ล้านบาท)	2560	2561	%YoY
รายได้จากการให้บริการและให้เช่าอุปกรณ์	132,947	144,005	8.3%
รายได้จากการขาย	24,775	25,851	4.3%
รวมรายได้	157,722	169,856	7.7%
ต้นทุนการให้บริการและให้เช่าอุปกรณ์	(66,604)	(76,700)	15%
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนรายปี	(1)	0	N/A
ต้นทุนขาย	(25,654)	(26,756)	4.3%
รวมต้นทุน	(92,259)	(103,456)	12%
กำไรขั้นต้น	65,463	66,400	1.4%
ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(25,078)	(26,295)	4.9%
กำไรจากการดำเนินงาน	40,385	40,105	-0.7%
ต้นทุนทางการเงิน	(5,302)	(5,148)	-2.9%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(5,843)	(5,923)	1.4%
อื่นๆ	838	679	-19%
กำไรสำหรับปี	30,078	29,714	-1.2%
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(1)	(32)	-5125%
กำไรสำหรับปี	30,077	29,682	-1.3%

งบแสดงฐานะทางการเงิน



หน่วย (ล้านบาท)	2560	2561	%YoY
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	13,293	11,287	-15%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	21,548	23,617	9.6%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	34,841	34,905	0.2%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	132,579	130,212	-1.8%
ใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่โทรคมนาคม	107,524	111,749	3.9%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	9,124	13,639	50%
รวมสินทรัพย์	284,067	290,505	2.3%
เงินกู้ยืมระยะสั้นและส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	9,576	17,104	79%
เจ้าหนี้การค้า	14,686	18,422	25%
ส่วนของใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ค้างจ่ายที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	13,989	3,972	-72%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	31,350	33,266	6.1%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	69,601	72,764	4.5%
หนี้สินระยะยาว	100,102	92,030	-8.1%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	63,938	68,042	6.4%
รวมหนี้สิน	233,641	232,836	-0.3%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	50,427	57,669	14%

งบกระแสเงินสด

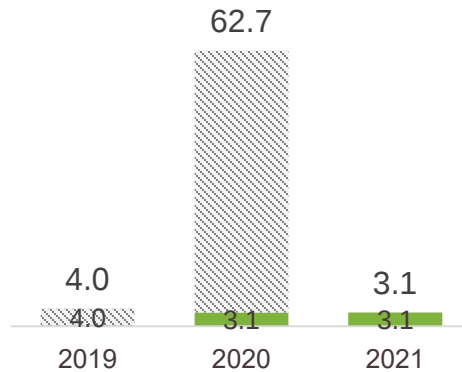


หน่วย (ล้านบาท)	2560	2561
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานก่อนเงินทูลหนุนเวียน	73,792	77,711
การเปลี่ยนแปลงในเงินทูลหนุนเวียน	(2,701)	(1,791)
จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	(29)	(26)
จ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคล	(5,533)	(6,763)
เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	65,529	69,132
ซื้อที่ดิน อาคาร อุปกรณ์และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	(41,108)	(20,198)
ชำระใบอนุญาตให้ใช้คืนความถี่ไตรมาส	(10,246)	(20,536)
อื่นๆ	245	(3,143)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(51,109)	(43,877)
การเพิ่มขึ้นในหนี้สิน (สุทธิ)	11,417	(738)
จ่ายเงินปันผล	(23,190)	(21,852)
อื่นๆ	(3,217)	(4,242)
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน	(14,990)	(26,832)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	11,226	10,650
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสิ้นงวด	10,650	9,067

License payment and debt repayment schedule

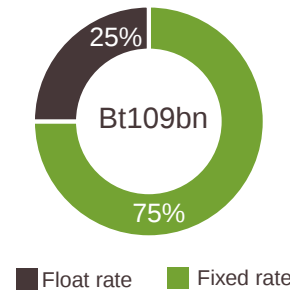
Spectrum license payment schedule

- ▨ 900x10MHz license payment (Bt bn)
- 1800x20MHz license payment (Bt bn)

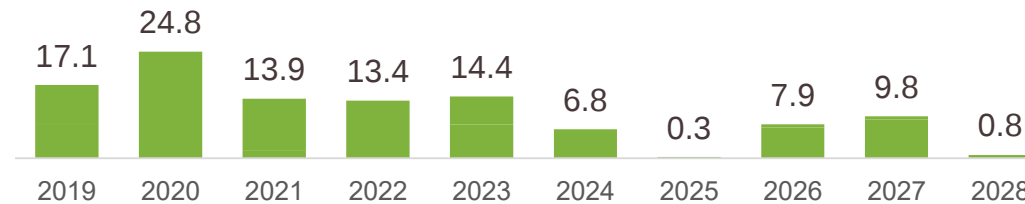


Total of **Bt70bn** toward 2021

Debt repayment Schedule



- All in THB currency
- S&P rating: BBB+
- Avg. cost of debt = 3.1% p.a.

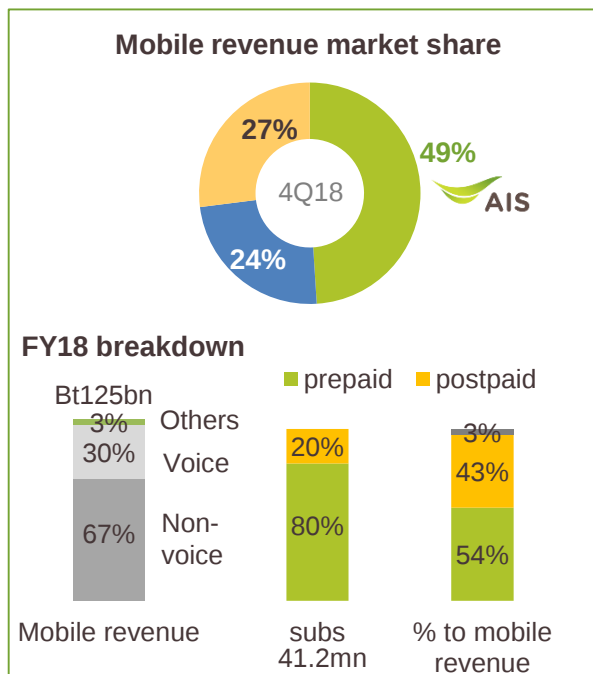


Total of **Bt109bn** toward 2028

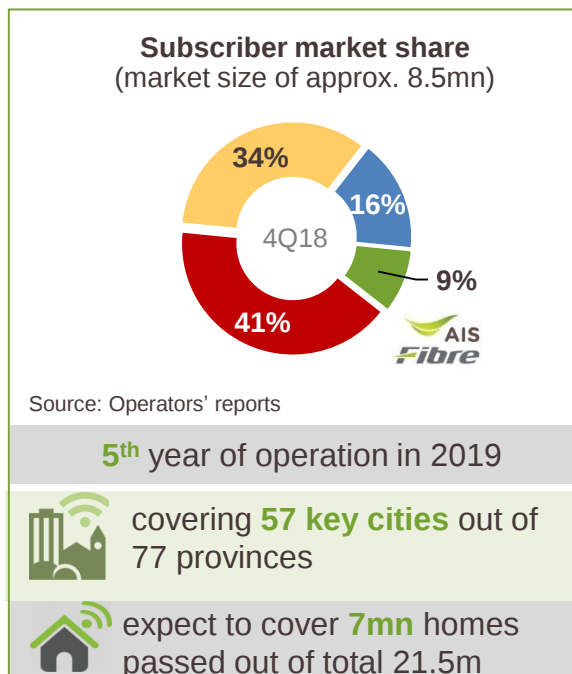
AIS: Digital Life Service Provider



Lead and digitally transform in
“Mobile”



Grow stronger in
“Fixed broadband”



Partner to offer differentiated
“Digital service/platform”



Digital life service provider with convergence products

Mark leadership in mobile data

- Nationwide 4G/3G/2G coverage with focus on network quality
- Competitive in retaining both revenue and subscriber scale

Expand access and convergence to homes

- Leverage existing nationwide fibre infrastructure
- Defensive value to core mobile business

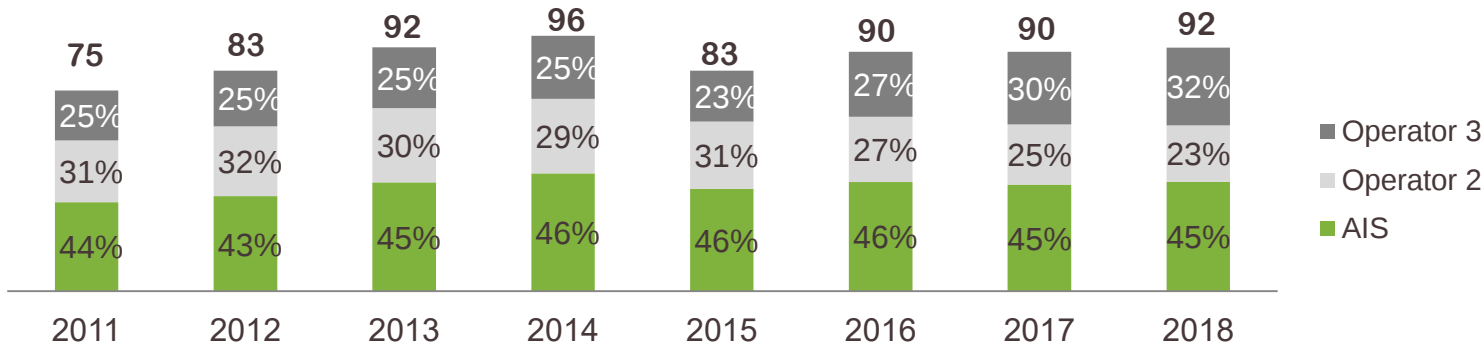
Pursue long-term growth with integrated services

- Emphasize partnership & ecosystem
- Leverage the large sub base and telecom infrastructure

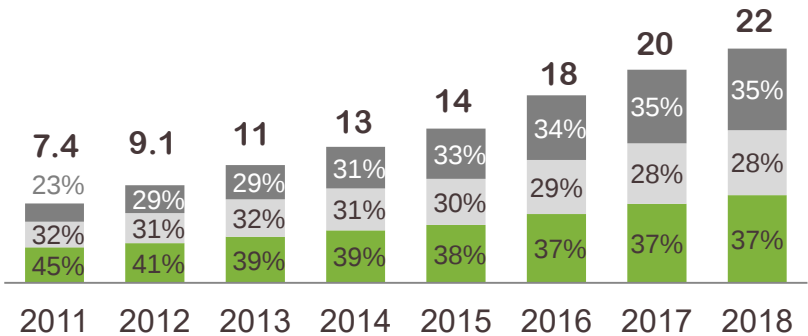
Mobile market share by subscribers



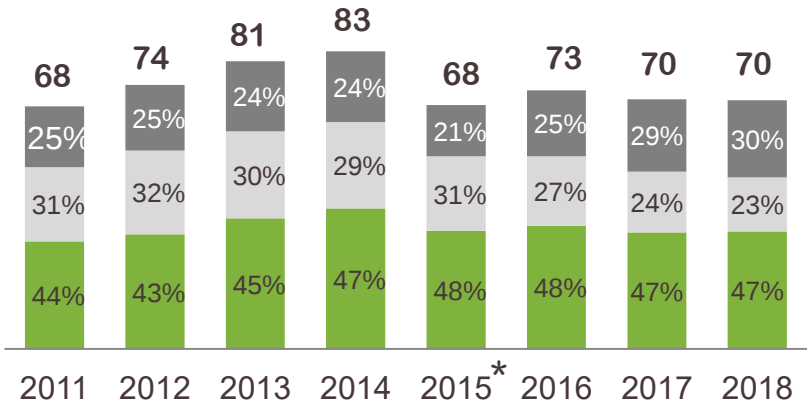
Total subscriber (mn)



Postpaid subscriber (mn)



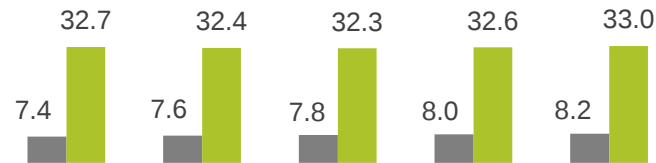
Prepaid subscriber (mn)



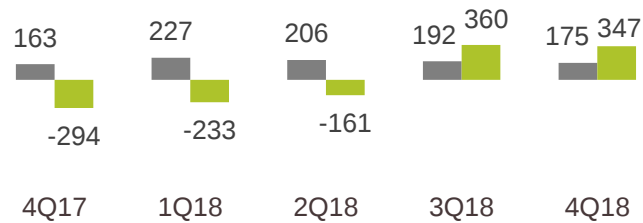
Mobile: net addition gradually improved along with rising data consumption



Subscribers (mn) ■ postpaid ■ prepaid

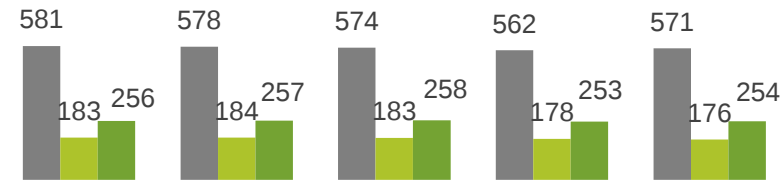


Net addition ('000)

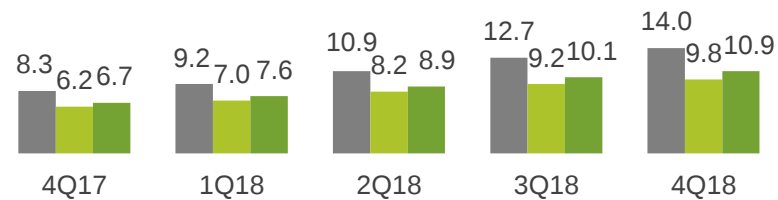


- **Mobile subscribers was at 41.2mn**, increasing 522k in 4Q18 or 1.1mn in FY18.
- **Postpaid subscribers grew 175k** QoQ from the demand to use mobile data and handset subsidies.
- **Prepaid subscribers grew 347k** QoQ, mainly from the attractive segmented SIMs.

ARPU (Bt/sub/month) ■ postpaid ■ prepaid ■ blended



VOU (GB/data sub/month)

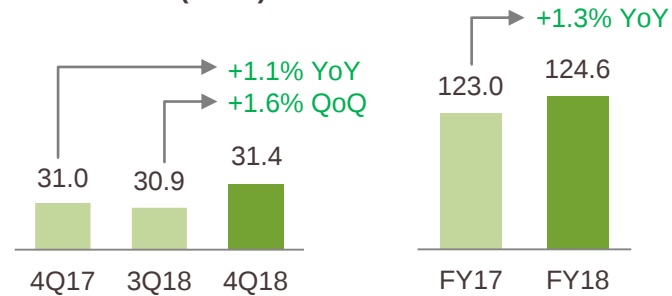


- **Blended ARPU was 254**, stabilizing from 3Q18 from softened fixed-speed unlimited offerings.
- **Blended VOU increased to 11GB** from increasing 4G adoption (59%) and popularity of video streaming.

Mobile: Subscribers grew amidst withdrawal of fixed-speed unlimited offerings

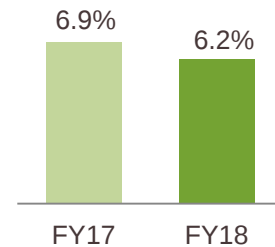
Revenue grew mildly due to fixed-speed unlimited

Mobile revenue (Bt bn)



Focused on marketing effectiveness

% marketing spending & handset loss to revenue



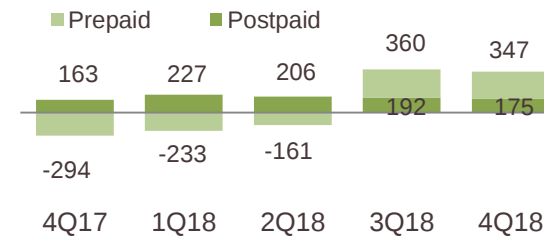
- Lowered marketing expense following the focus on quality acquisition and retention

Strongly gained 1mn subscribers

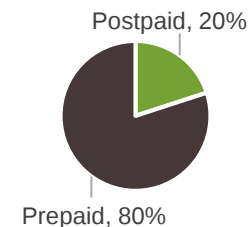
4G Penetration on total base



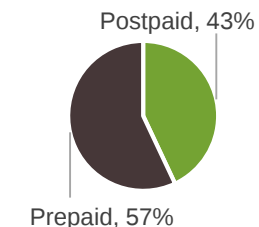
Net subscriber addition ('000)



4Q18 subscriber mix



FY18 Mobile revenue mix

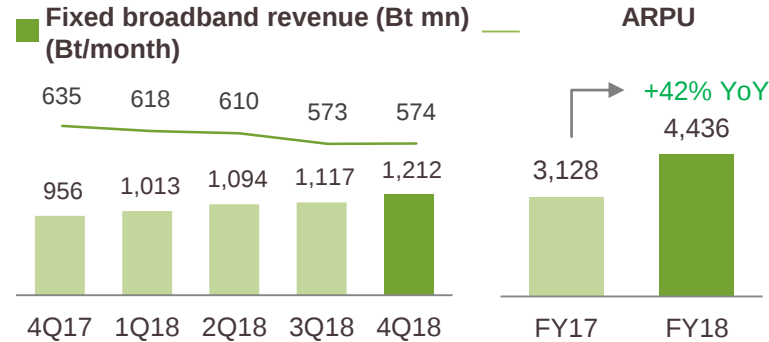


- Postpaid growth continued supported by demand for 4G and handset subsidies.

FBB: Maintained healthy growth in subscriber take-up

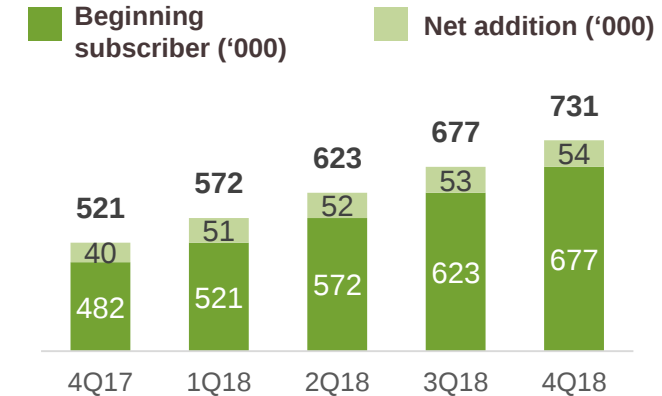


YoY growth remained strong



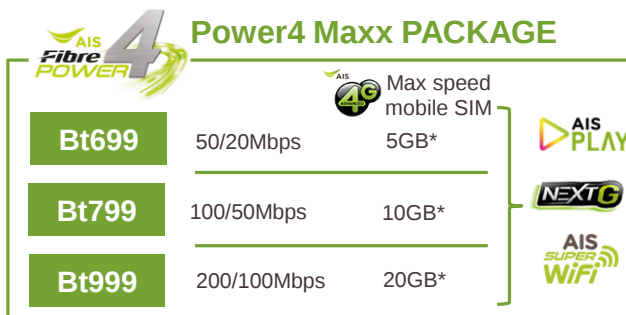
- Maintained strong revenue growth but softened ARPU following price competition
- FBB revenue proportion grew to 3.6% of core service revenue, up from 2.9% in 4Q17

Focused on quality acquisition



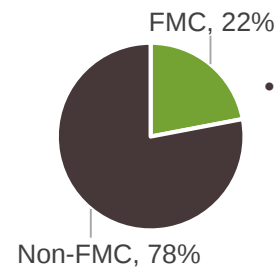
- Gained 209k subscribers in FY18 or around 20% (est.) of industry subscriber addition

Emphasized FMC offerings



*Throttled speed: 128kbps

Of 731k subscribers



- Leverage FMC, differentiating from pure broadband operators

Expanded coverage

