

## คำถาม Opportunity Day วันที่ 21 พฤษภาคม 2567

1. ประเมินจำนวนรถใช้ทางด่วนไตรมาส 2/67 โตจากไตรมาส 1 หรือไม่ คาดอยู่ที่กี่คันต่อวัน และภาพรวมทั้งปี 2567 เป็นอย่างไร

2. คาดรายได้ค่าผ่านทางไตรมาส 2/67 เติบโตหรือไม่อย่างไร

**ตอบ :** บริษัทฯ คาดการณ์ว่าปริมาณจราจรเฉลี่ยต่อวันในปี 2567 จะอยู่ที่ 116,000 คันต่อวัน โดยปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปี 2566 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของรายได้จะเป็นไปทิศทางเดียวกับปริมาณจราจรที่เพิ่มขึ้น

3. ตั้งเป้ารายได้รวมปีนี้เติบโตเท่าไร จากปีก่อน แบ่งเป็นรายได้ค่าผ่านทางเท่าไร และรายได้การลงทุน และรายได้อื่น

**ตอบ :** บริษัทฯ คาดการณ์ว่าปริมาณจราจรเฉลี่ยต่อวันในปี 2567 จะอยู่ที่ 116,000 คันต่อวัน โดยปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปี 2566 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของรายได้จะเป็นไปทิศทางเดียวกับปริมาณจราจรที่เพิ่มขึ้น โดยมีสัดส่วนของรายได้ค่าผ่านทางในอัตราร้อยละ 99.25 ของรายได้รวม และสัดส่วนของรายได้จากการลงทุน & รายได้อื่น ในอัตราร้อยละ 0.75 ของรายได้รวม

4. รายได้การลงทุนของบริษัทมาจากการลงทุนส่วนไหนบ้าง

**ตอบ :** บริษัทฯ มีรายได้จากการลงทุน 2 กลุ่ม คือ

- 1) เป็นการลงทุนในหุ้นกู้บริษัทเอกชนที่มี Credit Rating +BBB ขึ้นไป และการลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล
- 2) การลงทุนในตราสารทุนโครงสร้างพื้นฐาน โดยมีผลตอบแทนที่ได้รับในรูปของดอกเบี้ยรับและเงินปันผลตามลำดับ

5. ความคืบหน้าการประมูลโครงการโครงการ PPP ของภาครัฐ ใหม่ ๆ M82 M5

**ตอบ :** ความคืบหน้าโครงการ PPP ของรัฐ ประกอบด้วย โครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมือง สายบางขุนเทียน-บ้านแพ้ว (M-82) ซึ่งคาดว่าภาครัฐจะออกประกาศเชิญชวนให้เอกชนยื่นข้อเสนอ (Request for Proposal: RFP) หรือขายซอง ในไตรมาส 2 ปี 2567 และโครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองส่วนต่อขยายทางยกระดับอุตสาหกรรม ช่วงรังสิต – บางปะอิน (M5) ซึ่งคาดว่าภาครัฐจะออกประกาศเชิญชวนให้เอกชนยื่นข้อเสนอ (Request for Proposal: RFP) หรือขายซอง ในต้นปี 2568

6. ความคืบหน้าการลงทุนธุรกิจใหม่ ๆ สนใจธุรกิจประเภทไหน ชัดเจนได้เมื่อไร

**ตอบ :** บริษัทฯ ดำเนินการขับเคลื่อนในการแสวงหาธุรกิจใหม่ ๆ เพิ่มเติม โดยในปี 2566 ที่ผ่านมาได้ร่วมลงทุนกับกลุ่มบริษัท ในประเทศญี่ปุ่น ตั้งเป็นบริษัท เอ สยาม อินฟรา จำกัด หรือ ASIAM เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2566 และในปี 2567 นี้ได้ขับเคลื่อนในกลยุทธ์ New Business Venture ซึ่งฝ่ายบริหารได้มีการศึกษาในธุรกิจต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง และอยู่ระหว่างการดำเนินการสรรหาบุคลากรเข้ามาในระดับ C-Level เพื่อการขับเคลื่อนกลยุทธ์ในสายงานดังกล่าวรวมด้วย

7. ตั้งงบลงทุนธุรกิจใหม่ไว้อย่างไร และงบลงทุนปี 2567 ตั้งไว้เท่าไร ลงทุนส่วนไหนบ้าง และแหล่งที่มาของเงินทุน

**ตอบ :** งบลงทุน หรือ CAPEX ในปี 2567 บริษัทฯ ตั้งไว้ในกรอบวงเงิน 168 ล้านบาท

- เพื่อใช้ในการรองรับเทคโนโลยีด้านระบบการจัดเก็บค่าผ่านทาง ด้านทรัพย์สินครบรอบการเปลี่ยนทดแทน งบการลงทุนในโครงการด้านการประหยัดโดยการติดตั้งอุปกรณ์ประหยัดพลังงานไฟฟ้าสำหรับโคมไฟแสงสว่างบนทางยกระดับฯ ติดตั้ง Solar Rooftop อาคารทั้ง 8 ด้าน

- การดำเนินงานตามแผนการซ่อมบำรุงรักษาทางยกระดับ ตาม Master Plan หรือเป็นไปตามหลักวิศวกรรมศาสตร์

และสำหรับงบประมาณในธุรกิจใหม่นั้น บริษัทฯ จะพิจารณาและศึกษาความเป็นไปได้อย่างครบถ้วน ซึ่งจากการลงทุนนั้น จะพิจารณาจาก 2 แหล่งด้วยกัน คือ กระแสเงินสดจากการดำเนินงานหรือกระแสเงินสดจากระดมทุน โดยจะพิจารณาจากความเหมาะสมของโครงการ รวมทั้งความคุ้มค่าในระยะยาวที่เกิดประโยชน์สูงสุดต่อการบริหารงานของบริษัทฯ

#### 8. บริษัทลูก ASIAM ตอนนี้มีงานในมือเท่าไร และโอกาสการได้งานใหม่ปีนี้เท่าไร

**ตอบ :** บริษัท เอ สยาม อินฟรา จำกัด มีงานในปี 2567 ได้แก่ งานตรวจสอบสะพานพระราม 8 และอยู่ระหว่างการเข้าร่วมประมูลงานตรวจสอบสะพานมิตรภาพไทย-ลาว รวมทั้งงานจากภาคเอกชนที่อยู่ระหว่างการลงนามในบันทึกข้อตกลง

#### 9. ปี 2567 เรามีการอัปเดตเป้าหมายใหม่หรือไม่คะ เพราะสถิติปริมาณจราจรช่วงไตรมาส 1/2567 ดีกว่าทั้งปี 66 แล้ว

**ตอบ :** บริษัทฯ คาดการณ์ว่าปริมาณจราจรเฉลี่ยต่อวันในปี 2567 จะอยู่ที่ 116,000 คันต่อวัน โดยปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปี 2566 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของรายได้จะเป็นไปทิศทางเดียวกับปริมาณจราจรที่เพิ่มขึ้น

#### 10. จากสถิติรถไฟฟ้าสายสีแดงมีจำนวนผู้โดยสารเพิ่มขึ้นมาก แต่ของ DMT ดูโตเร็วไม่เท่าสายสีแดง บริษัทมีความกังวลหรือไม่ และมีกลยุทธ์อย่างไร

**ตอบ :** ฝ่ายบริหารมีการติดตามอย่างใกล้ชิดว่าจะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการเดินทางมากน้อยเพียงใด อย่างไรก็ตามจากการวิเคราะห์ของผู้เชี่ยวชาญด้านการจราจร สรุปได้ว่ากลุ่มผู้ใช้รถไฟฟ้าสายสีแดงเป็นคนละกลุ่มกับผู้ใช้ทางยกระดับตอนเมือง อีกทั้งการใช้รถไฟฟ้าสายสีแดงปัจจุบัน พบว่า ค่าใช้จ่ายในการเดินทางรวมการเดินทางเชื่อมต่อและเข้าถึงสถานี (Feeder) ยังสูงกว่าค่าผ่านทางยกระดับที่สามารถเดินทางด้วยรถยนต์ได้หลายคนต่อเที่ยว ถึงแม้ว่ารถไฟฟ้าสายสีแดงจะลดค่าโดยสารรถไฟฟ้าเหลือ 20 บาทต่อคนต่อเที่ยว ปัจจัยที่ต้องพิจารณาต้นทุนการเดินทางยังต้องรวมค่าโดยสารในการเชื่อมต่อระบบขนส่งอื่น ๆ อาทิ รถจักรยานยนต์รับจ้าง รถสองแถว รถเมล์ ไปยังสายอื่น ๆ ทำให้ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคนยังคงสูงกว่าการใช้ทางยกระดับ เนื่องจากผู้ใช้ทางยกระดับตอนเมืองส่วนใหญ่โดยสารมาด้วยกันมากกว่า 2 คน และยังคงเป็นการเดินทางที่มีความสะดวกทอเดียวแบบ Door-to-Door Service ดังนั้นฝ่ายบริหารคาดการณ์ว่ายังไม่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการเดินทาง และอยู่ในกระบวนการติดตามพฤติกรรมการเดินทางโดยรอบทางยกระดับตอนเมืองของบริษัทฯ โดยรูปแบบการเดินทางโดยรถยนต์ยังคงมีความจำเป็นในระบบคมนาคมขนส่งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งกลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์และดึงดูดลูกค้า บริษัทฯ ได้มีการสะสมคะแนนผ่านระบบ CRM Loyalty Program ผ่าน Line OA @donmuangtollway มีกิจกรรมที่สามารถนำแต้มที่สะสมที่ได้รับจากการใช้ทางยกระดับมาแลกสินค้าและบริการต่าง ๆ ที่บริษัท จัดกิจกรรม ซึ่งจะทำให้การใช้ทางยกระดับยิ่งมากก็จะมีคุณค่ามากขึ้น โดยปัจจุบันนี้ มีสมาชิกที่ร่วมกิจกรรมสะสมคะแนนมากกว่า 47,000 ราย