

Jasmine International Pcl. (JAS)

2013 Performance Review

JAS Update

- 3BB ขยายการให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสงบนเทคโนโลยี FTTx ความเร็วสูงสุด 1,000 Mbps แพ็คเก็ตเริ่มต้น 30 Mbps ในราคา 1,200 บาท/เดือน (ราคาเดิม 2,490 บาท) ไปจนถึง 31 มิถุนายน 2557
- 11 ก.พ. 57 , ที่ประชุมคณะกรรมการ JAS มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2556 ให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ ทั้งหมดจำนวน 7,137.39 ล้านหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท

Financial Review

ผลการดำเนินงาน ปี 2556 (งบการเงินรวม)

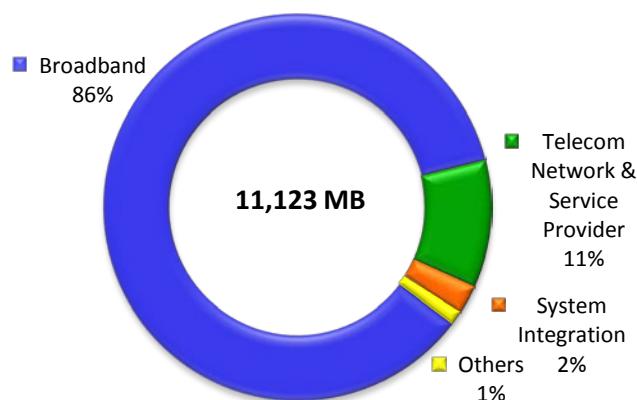
รายได้จากรธุรกิจบรอดแบนด์ เติบโตอย่างต่อเนื่อง

รายได้จากการขายและบริการในปี 56 อยู่ที่ 11,123 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 7% เมื่อเทียบกับปี 55 ซึ่งมีรายได้ 10,369 ล้านบาท โดยรายได้ส่วนใหญ่มาจากบริษัท ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์ จำกัด(มหาชน) (TTTBB)และบริษัท ทริปเปิ้ลที อินเทอร์เน็ต จำกัด (TTTI)

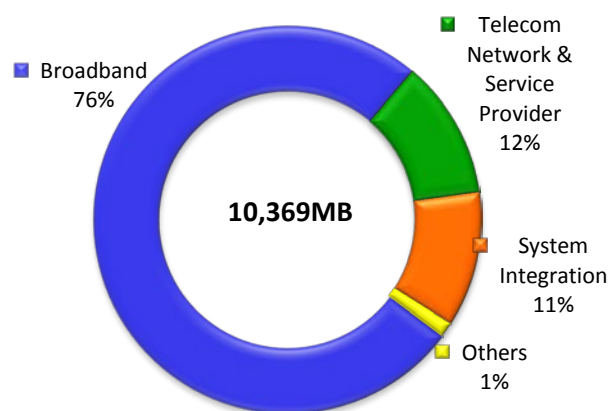
ในไตรมาส 4 ปี 56 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายและบริการจำนวน 2,940 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3 ปี 56 ซึ่งรายได้อยู่ที่ 2,820 ล้านบาท โดยรายได้ที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากธุรกิจบรอดแบนด์

โครงสร้างรายได้ในปี 56 มาจากกลุ่มธุรกิจบรอดแบนด์(Broadband) 86% กลุ่มธุรกิจให้บริการโครงข่ายโทรคมนาคม (Telecom Network and Service Provider) 11% กลุ่มธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม (System Integration) 2% และอื่นๆอีก 1%

โครงสร้างรายได้ ปี 2556



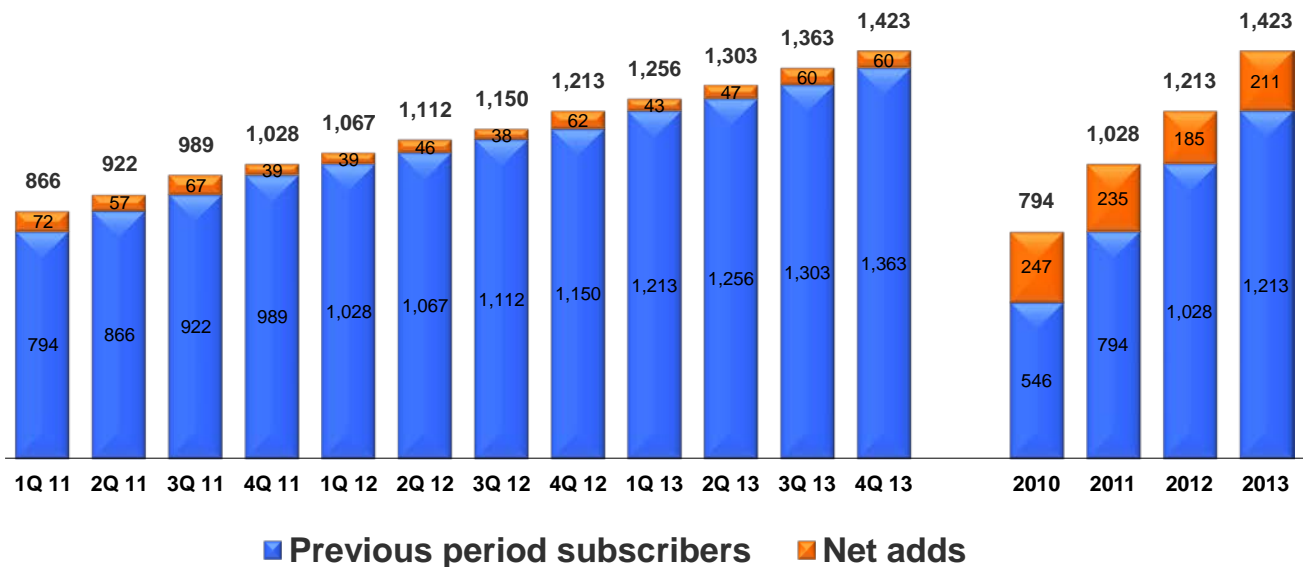
โครงสร้างรายได้ ปี 2555



รายได้รวมตามงบการเงินปี 56 อยู่ที่ 11,260 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7% เมื่อเทียบกับรายได้รวมปี 55 ซึ่งอยู่ที่ 10,501 ล้านบาท ทั้งนี้รายได้ส่วนใหญ่ ประมาณ 86% มาจาก TTTBB และ TTTI ซึ่งมีรายได้ในปี 56 รวมภาษีมูลค่าเพิ่มเป็นจำนวน 10,296 ล้านบาทและเมื่อหักภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว มีรายได้รวมอยู่ที่ 9,623 ล้านบาท เมื่อเทียบกับรายได้รวมในปี 55 ซึ่งอยู่ที่ 8,068 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19%

ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 56 มีจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ 3BB ทั้งสิ้น 1,424K ราย ในจำนวนนี้เป็นลูกค้าในกรุงเทพและปริมณฑลจำนวน 351K ราย และลูกค้าในต่างจังหวัดจำนวน 1,073K ราย โดยในไตรมาส 4 ปี 56 มีลูกค้าเพิ่มขึ้นประมาณ 60K ราย ในขณะที่รายได้เฉลี่ยไตรมาส 4 อยู่ที่ ประมาณ 634 บาท/ราย/เดือน

Broadband - Subscribers('000)





เพิ่มความเร็วให้กับลูกค้าเป็น

10Mb

ราคาเดิม 590 บาท





เพิ่มความเร็วให้กับลูกค้าเป็น

13Mb

Upload 1Mb

ราคาเดิม 900 บาท



**ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลดลงจากปี 55
ร้อยละ 3**

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานรวมในปี 56 อยู่ที่ 7,266 ล้านบาท ลดลง 3% จาก 7,510 ล้านบาทในปี 55 รายละเอียดของค่าใช้จ่าย มีดังนี้

ต้นทุนขายและบริการลดลง

ต้นทุนขายและบริการในปี 56 อยู่ที่ 4,475 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 55 ซึ่งมีต้นทุนขายและบริการอยู่ที่ 4,686 ล้านบาท ลดลง 5% เนื่องจากการบริหารจัดการต้นทุนที่ดีและการลดลงของต้นทุนขายและบริการจากธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบสื่อสาร โทรคมนาคม (System Integration)

ต้นทุนขายและบริการในไตรมาส 4 ปี 56 อยู่ที่ 1,217 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6% จากไตรมาส 3 ปี 56 ซึ่งมีต้นทุนขายและบริการอยู่ที่ 1,153 ล้านบาท แต่ลดลง 17% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4 ปี 55 ซึ่งมีต้นทุนขายและบริการอยู่ที่ 1,460 ล้านบาท ต้นทุนที่ลดลงมาจากธุรกิจ SI ซึ่งเป็นไปตามรายได้ที่ลดลง

อย่างไรก็ตามเมื่อเทียบเป็นสัดส่วนต่อรายได้จากการขายและบริการแล้ว อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Margin) ปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก 55% ในปี 55 มาอยู่ที่ 60% ในปี 56

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ (รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร) ในปี 56 อยู่ที่ 2,563 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 55 ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ 2,372 ล้านบาท ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการในไตรมาส 4 ปี 56 อยู่ที่ 656 ล้านบาท เมื่อเทียบกับไตรมาส 3 ปี 56 ซึ่งอยู่ที่ 650 ล้านบาท เมื่อเทียบกับไตรมาส 4 ปี 55 ซึ่งอยู่ที่ 559 ล้านบาท โดยค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากค่าใช้จ่ายพนักงาน , ค่าใช้จ่ายสำนักงาน และค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ ขณะที่ค่าใช้จ่ายทางการตลาดลดลง

ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

ในปี 56 บริษัทฯ ย่อยได้ตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญของ TTTI จำนวน 50 ล้านบาท และสำรองหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทฯ ย่อยอื่นอีกจำนวน 7 ล้านบาท นอกจากนี้บริษัทฯ มีกาบบันทึกลับหนี้สูญและขาดทุนจากการด้อยค่าสินทรัพย์ของบริษัทฯ ย่อยจำนวน 165 ล้านบาท

ค่าใช้จ่ายทางการเงินลดลง 23%

ในปี 56 บริษัทฯ และบริษัทฯ ย่อยมีค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 312 ล้านบาท เทียบกับ 404 ล้านบาทในปี 55 ลดลง 23% เนื่องจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ และเจ้าหน้าที่อุปกรณ์ของบริษัทฯ และบริษัทฯ ย่อย ทั้งนี้ในไตรมาส 4 ปี 56 ค่าใช้จ่ายทางการเงินอยู่ที่ 75 ล้านบาท ลดลง 4% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3 ปี 56 ซึ่งค่าใช้จ่ายทางการเงินอยู่ที่ 79 ล้านบาท และ ลดลง 21% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4 ปี 55 ซึ่งค่าใช้จ่ายทางการเงินอยู่ที่ 95 ล้านบาท

กำไรจากการดำเนินงาน และกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น

ในปี 56 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรจากการดำเนินงาน จำนวน 3,301 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 31% เมื่อเทียบกับปี 55 ที่มีกำไรจากการดำเนินงานจำนวน 2,517 ล้านบาท กำไรจากการดำเนินงานดังกล่าวเมื่อหักรายการสำรองขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงของบริษัทย่อย จำนวน 7 ล้านบาท , สำรองหนี้สงสัยจะสูญของ TTTI จำนวน 50 ล้านบาท , สำรองหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทย่อยจำนวน 7 ล้านบาท , หนี้สูญและขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ของบริษัทย่อยจำนวน 165 ล้านบาท และภาษีเงินได้ตัดบัญชี (Deferred Tax) จำนวน 70 ล้านบาท บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิตามงบการเงินรวมปี 56 อยู่ที่ 3,002 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 55 ที่มีกำไรสุทธิ 2,028 ล้านบาท กำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 48%

ในไตรมาส 4 ปี 56 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรจากการดำเนินงาน (กำไรสุทธิบวกกลับกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งจำนวน) อยู่ที่ 914 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3 ปี 56 ซึ่งอยู่ที่ 810 ล้านบาท และเพิ่มขึ้น 3% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4 ปี 55 ซึ่งอยู่ที่ 887 ล้านบาท

EBITDA ในปี 56 อยู่ที่ 6,118 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16% เมื่อเทียบกับปี 55 ที่ EBITDA อยู่ที่ 5,276 ล้านบาท ในขณะที่ EBITDA Margin ปี 56 อยู่ที่ 55% เมื่อเทียบกับ ปี 55 ที่ 51%

ในไตรมาส 4 ปี 56 EBITDA อยู่ที่ 1,627 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7%เมื่อเทียบกับไตรมาส 3 ปี 56 ซึ่งอยู่ที่ 1,527 ล้านบาท และปรับเพิ่มขึ้น 3% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4 ปี 55 ซึ่งอยู่ที่ 1,585 ล้านบาท โดยในไตรมาส 4 ปี 56 EBITDA Margin อยู่ที่ 55%

เน็ตแรงไร้สาย เล่นได้ไม่อั้น!! มีจุดให้บริการกว่า 50,000 จุดทั่วประเทศ

3BB WiFi
BRADBAND
เพียง **99** บาท/เดือน
*ราคาไม่รวม Vat.



สิทธิพิเศษ สำหรับลูกค้า AIS
แถมแจก Wifi 99 บาท/เดือน ใช้ได้ไม่จำกัด

AIS WiFi
3BB
BRADBAND

Financial Statement Summary

(Baht mn)	4Q12	3Q13	4Q13	%QoQ	%YoY	2012	2013	%YoY
Sales	3,007	2,820	2,940	4%	-2%	10,369	11,123	7%
Other income	20	25	73	196%	275%	61	137	126%
Total revenues	3,027	2,845	3,014	6%	0%	10,430	11,260	8%
Cost of sales	-1,460	-1,153	-1,217	6%	-17%	-4,686	-4,475	-5%
Gross profit	1,547	1,667	1,723	3%	11%	5,683	6,648	17%
SG&A	-559	-650	-656	1%	17%	-2,372	-2,563	8%
Profit(Loss)Sharing from ass.	0	0	0	4%	30%	0	0	-75%
Loss on impairment	-72		-15	100%	-79%	-72	-15	-79%
FX gain (loss) and Other expenses	-234	-44	-111	155%	-53%	-308	-214	-31%
EBIT	702	998	1,015	2%	45%	2,992	3,994	33%
Financial expenses	-95	-79	-75	-4%	-21%	-404	-312	-23%
Corporate income tax	-160	-151	-147	-2%	-8%	-639	-605	-5%
Minority interest	93	-14	-36	156%	-139%	79	-74	-194%
Net profit	539	755	757	0%	40%	2,028	3,002	48%
FX gain (loss) and other items	348	55	157	185%	-55%	489	298	-39%
Operating profit	887	810	914	13%	3%	2,517	3,301	31%
Depreciation	443	488	490	0%	11%	1,715	1,900	11%
EBITDA	1,585	1,527	1,627	7%	3%	5,276	6,118	16%
Gross margin	51%	59%	59%			55%	60%	
EBITDA margin	53%	54%	55%			51%	55%	

หรือรอดอินเทอร์เน็ต

3BB BROADBAND Fiber Optic FTTx ความเร็วสูงสุด **1000 Mb**

เริ่มที่ **30 Mb** ราคา **2,490 บาท** เหลือเพียง **1,200 บาท**

จนถึง 30 มิถุนายน 2557

Powered by **JAS**

สมัครใช้บริการได้ที่ Call Center 1530 หรือ www.3bb.co.th

3BB BROADBAND WiFi เน็ตแรงไร้สาย ใช้ได้ทั่วประเทศ **10 Mb**

โทร. 1530 www.3bbwifi.com

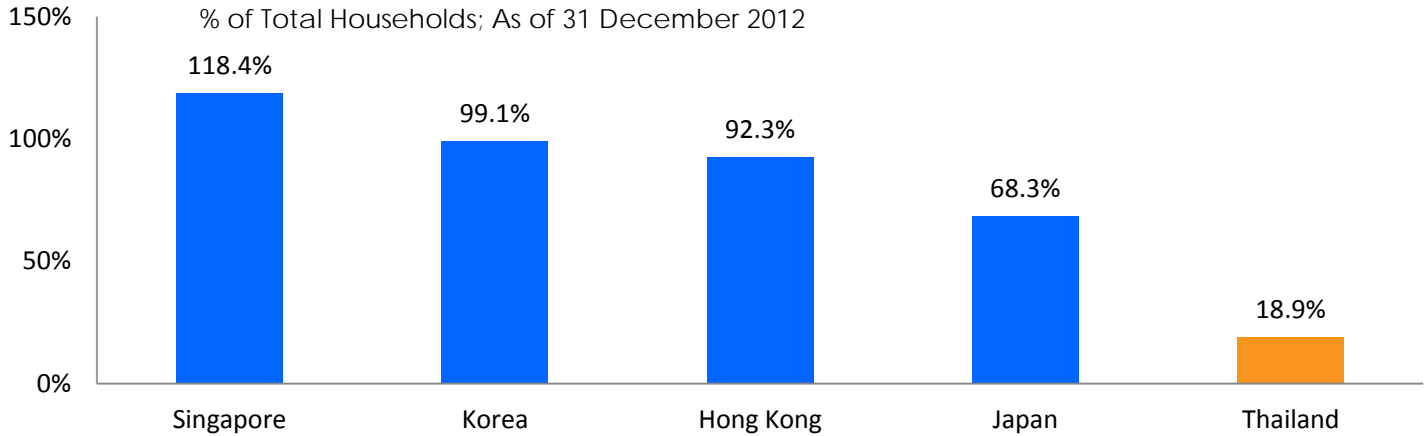
Jasmine's Key Strengths



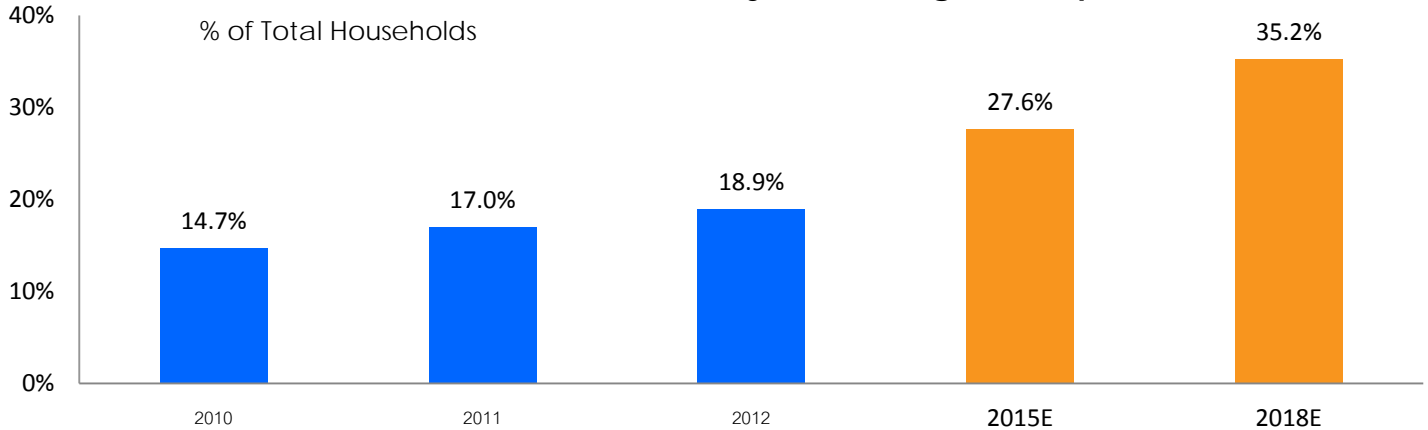
1. Well positioned in an underpenetrated and rapidly growing market
2. Strong Brand Recognition and Competitive Pricing Leading to Market Share Gains
3. Extensive broadband network with high reliability and scalable infrastructure
4. Strong and extensive sales and distribution network for effective marketing
5. Leader in provision of innovative broadband products and services

1. Well Positioned in an Underpenetrated and Rapidly Growing Market

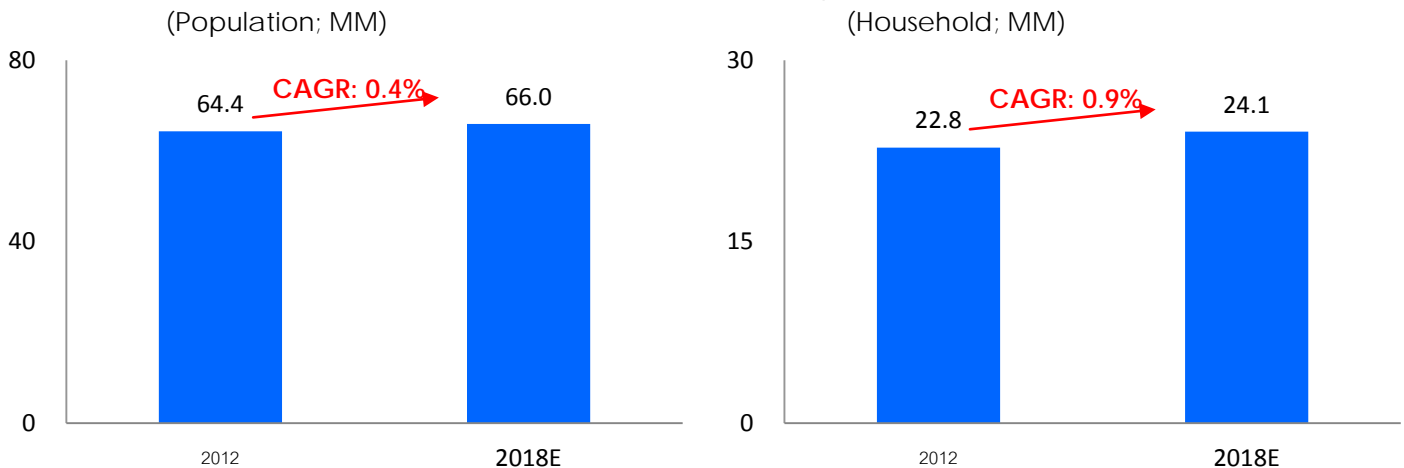
Thailand is One of the Most Underpenetrated Markets...



...But Penetration Has Been Gradually Increasing and Expected to Continue

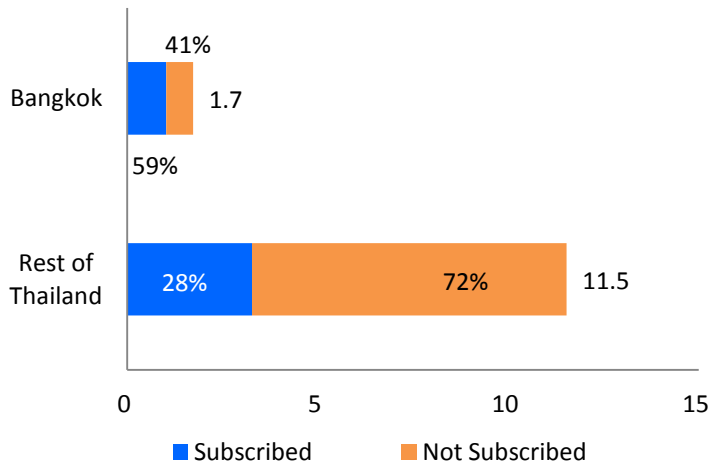


Population & Household Growth to Drive Higher Penetration...

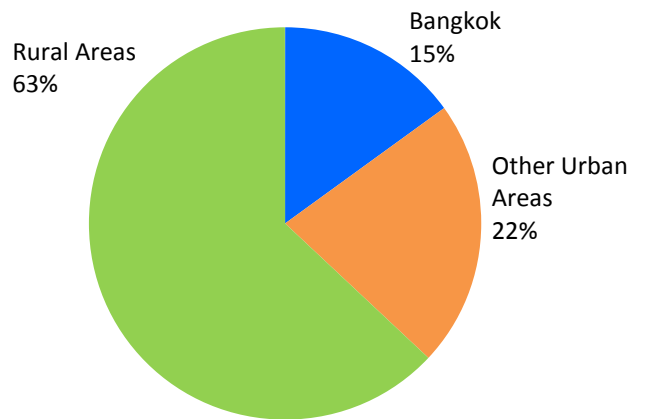


Source: Media Partners Asia

Broadband Homes Passed
(2012; MM)



Favorable Demographics
(2012 Population; 64.4MM)

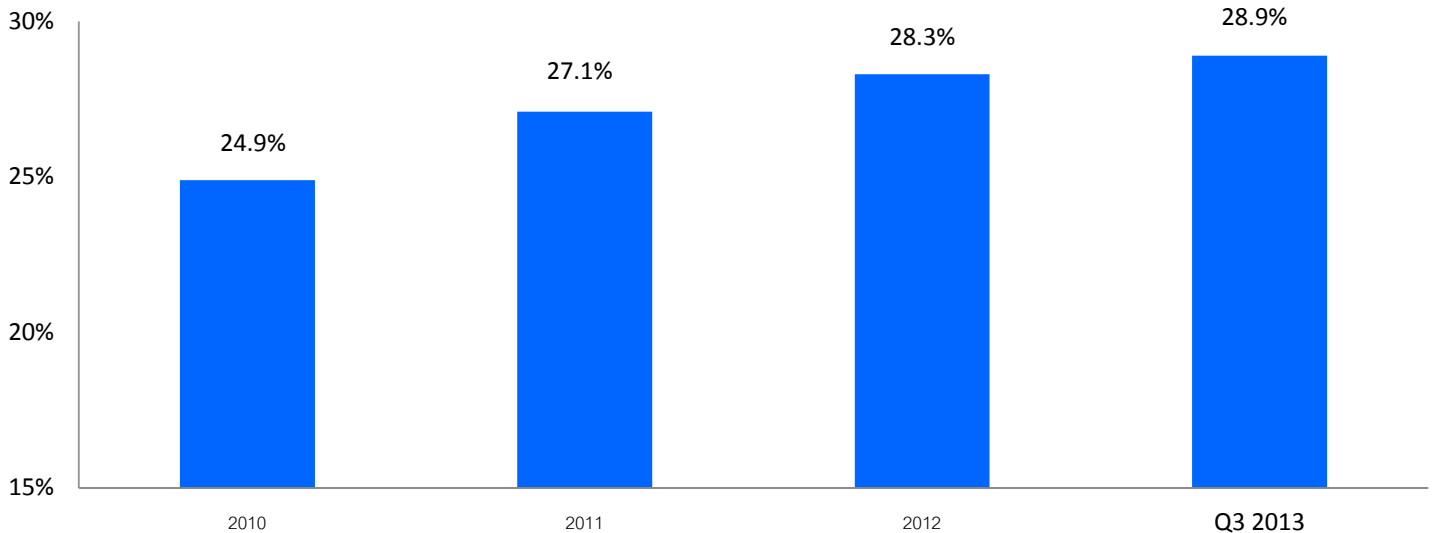


Source Media Partners Asia

2. Strong Brand Recognition and Competitive Pricing Leading to Market Share Gains

Jasmine has Consistently Increased Market Share over Time

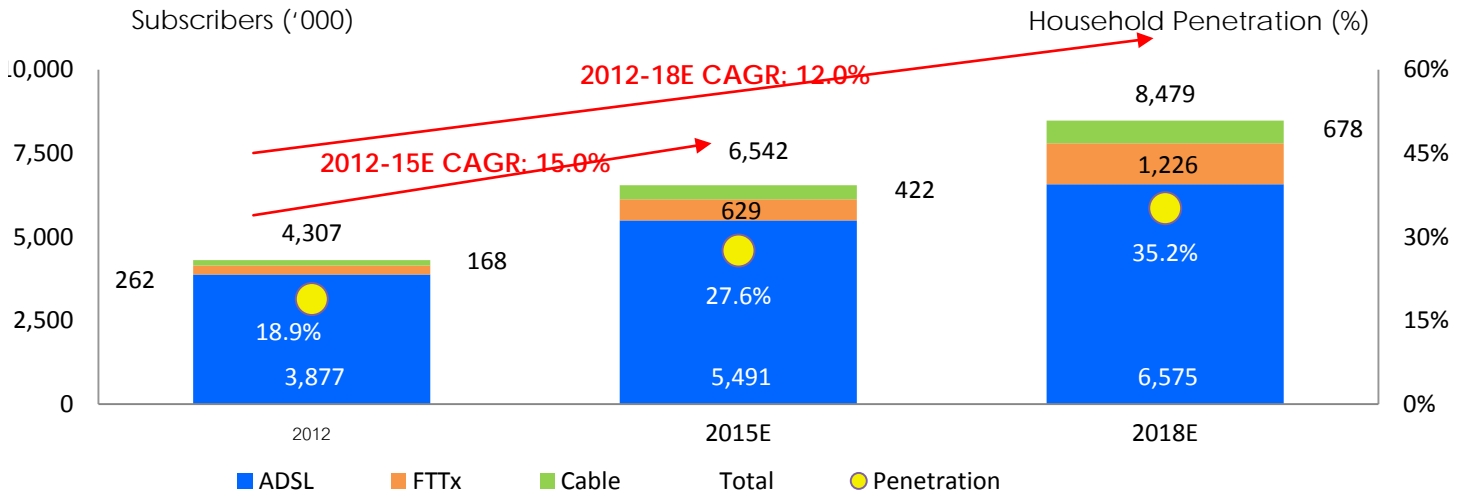
Fixed Broadband Subscribers (%)



Source Media Partners Asia

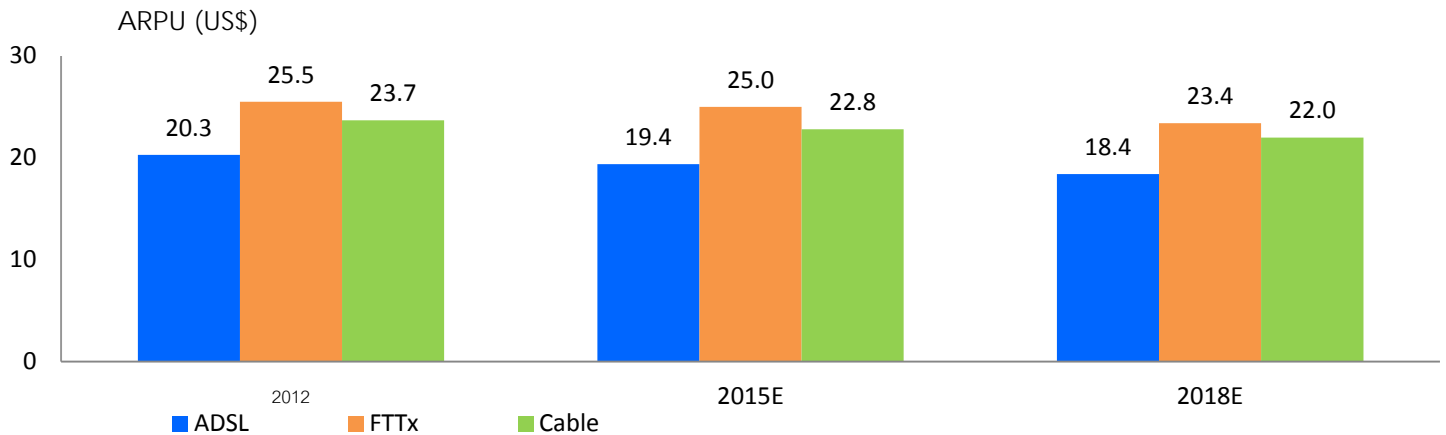
Fiber Deployments Expected to Coexist Rather than Replace Copper Networks to Provide More Diverse Services

Growth will be driven by expansion into new areas both within BMA and into upcountry provinces



Source Media Partners Asia

Thailand's Broadband Providers are Expected to Continue to Improve Speeds while Keeping Prices Relatively Constant



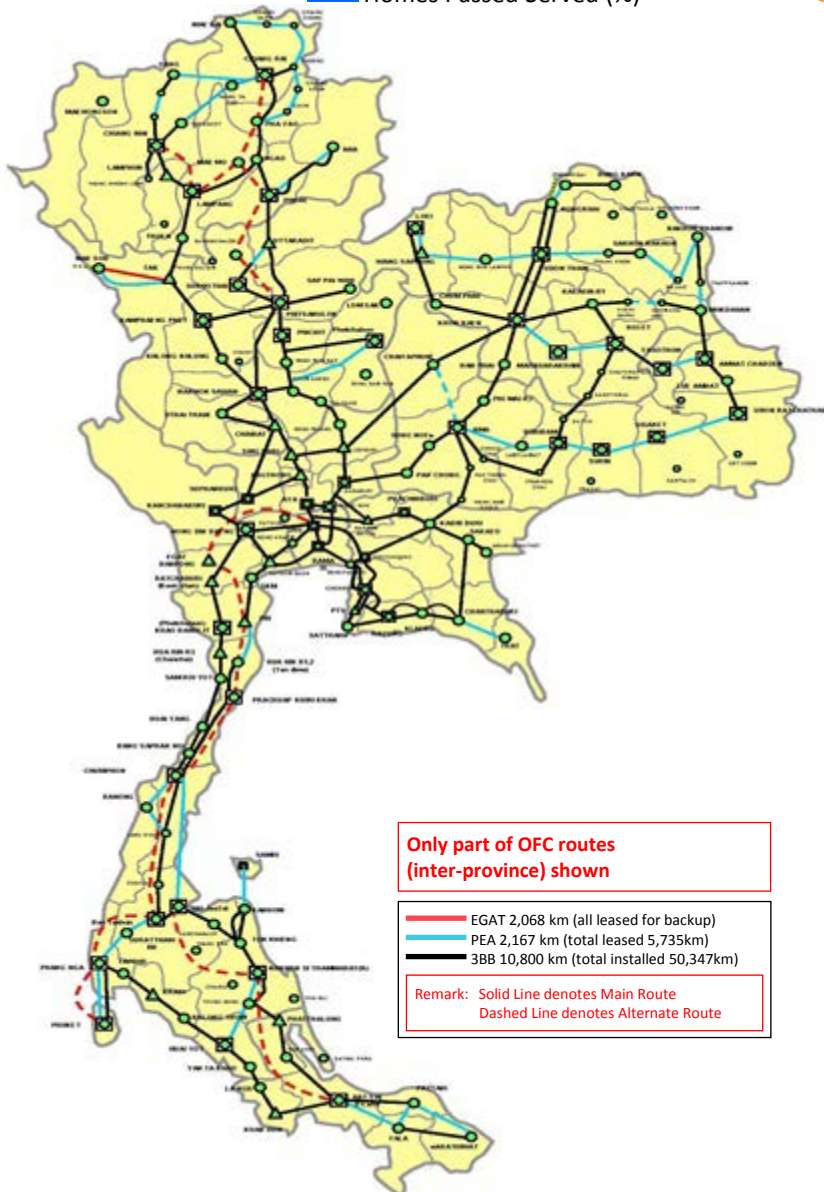
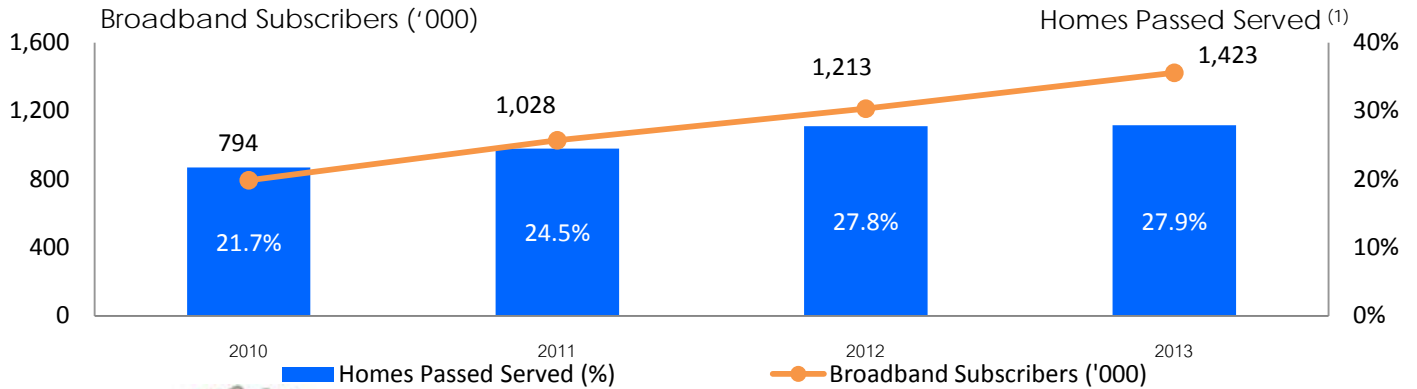
Source Media Partners Asia

Our Strong Brand Recognition and Reputation for Quality and Reliability Has Been Widely Recognized by the Industry

- 2011-2012 No. 1 Brand in Thailand for Home Internet by Marketeer Magazine
- 2011 Broadband Service Provider of the Year by Frost & Sullivan
- Trust Brand 2012 - Gold Awards Winner for Internet Service Provider by Readers Digest
- Trust Brand 2013 - Gold Awards Winner for Internet Service Provider by Readers Digest

3. Extensive Broadband Network with High Reliability and Scalable Infrastructure

We Have Grown Our Subscriber Base at a Rapid Pace....



... While Ensuring Our Position as One of the Most Reliable Networks in Thailand

- Relatively new cables with an average age of 5 years
- Redundant physical route in network design across the region
- Loop topology in access node design in the provinces

Note
1. Homes passed served represents the number of subscribers at the end of the relevant period as a percentage of total homes passed by TTTBB's network at the end of the relevant period

4. Strong and Extensive Sales and Distribution Network for Effective Marketing

3BB's effective proximity sales distribution channels

3BB's proximity sales distribution channels include its shops, minishops and kiosks, door-to-door sales, and its hosted local events

Stores and Kiosks



- Approximately 53% of 3BB's sales are from its stores as of December 31, 2013
- 800 person in-house sales team across 357 3BB stores, which include over 300 3BB shops/minishops in department stores and townhouses and various 3BB kiosks, in 76 provinces

Door-to-door

- Approximately 43% of 3BB's sales are from its door-to-door sales as of December 31, 2013
- Door-to-door sales team consists of more than 500 employees with a target of 500 doors per day

Events and Relationships



- The company targets customers by hosting events in certain communities where the company is looking to expand coverage
- Sales staff develop and maintain contact with real estate companies to ensure that new buildings will be connected to 3BB network

3BB's Distance Channels: Online and Telesales

Online

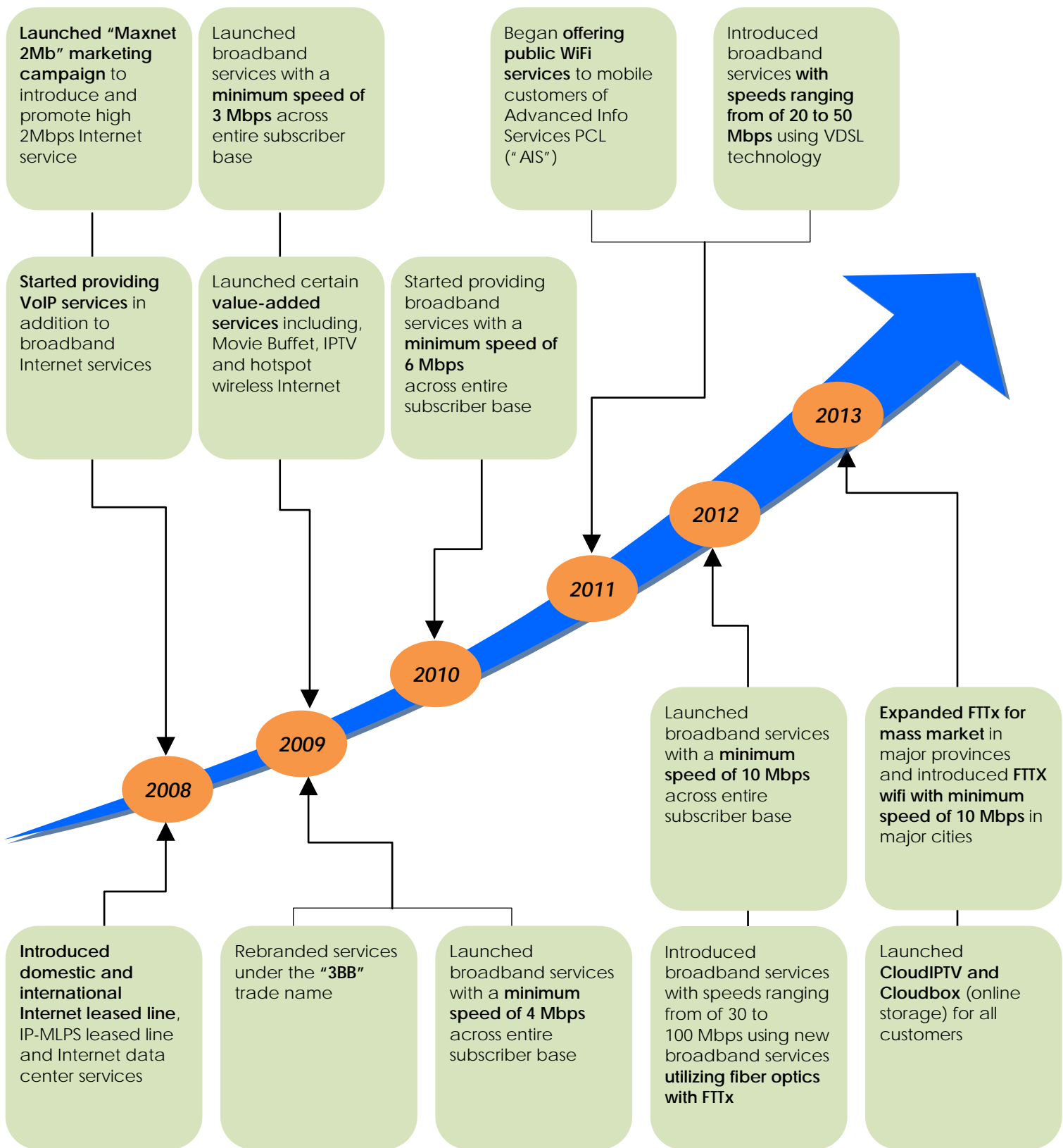


- 3BB's website is a key destination for customers to discover and buy their products
- Presents online deals and promotions for 3BB products

Telesales

- 3BB engages in inbound telemarketing in which they present current promotions and plan upgrades to current and potential customers

5. Leader in Provision of Innovative Broadband Products and Services



Our Continued Growth to be Underpinned by Proven Strategies



Pursue Growth by Expanding into Existing and New Regions

- Capitalize on the growth of broadband penetration in Thailand
- Maintain focus on rolling out the ADSL technology across under-penetrated geographical areas
- Implement the rollout plan to target major cities in every province where there is high population density

Enhance Subscriber Retention and Upselling

- Increase customer satisfaction through all service interactions with its subscribers
- Continue to enhance in-house capabilities in order to maintain high quality of support

Increase Market Share in Highly Penetrated Urban Areas

- Offer ADSL technology at attractive prices with higher speed, reliability and service quality
- Offer FTTx to targeted subscribers in the highly penetrated urban areas
- Increase market share in Bangkok over the next few years by increasing the number of physical stores

Continue to Focus on Improving Operating Efficiency

- Improve the operational efficiency of business, in particular in the areas of human resources, IT, billing, customer service and network
- Expand the international circuit to take advantage of economies of scale

Disclaimer

เอกสารฉบับนี้ถูกจัดทำและเผยแพร่โดยฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัท จัสมิน อินเตอร์เนชันแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลเท่านั้น เอกสารฉบับนี้ไม่ถือเป็นการก่อหรือแสดงเจตนาในการเสนอขาย ชักชวน แนะนำ หรือ เชื้อเชิญให้ซื้อขายหุ้นหรือหลักทรัพย์อื่นใดที่เกี่ยวข้องกับบริษัท และไม่ควรถูกนำมาใช้ในกรณีต่างๆ ดังกล่าว ทั้งนี้ ข้อมูลบางประการในเอกสารฉบับนี้ยังมิได้รับการตรวจสอบโดยบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท และเป็นข้อมูล ที่มาจากแหล่งข้อมูลได้เปิดเผยต่อประชาชนเป็นการทั่วไปแล้วและความเห็นของบุคคลภายนอกหรือของนักวิเคราะห์โดย บริษัท มิได้ควบคุมหรือกำกับเนื้อหาของความเห็นหรือข้อความของบุคคลภายนอกดังกล่าว รวมทั้งมิได้ยินยอมหรือ รับผิดชอบในเนื้อหาหรือการใช้งานข้อมูลหรือข้อความของบุคคลภายนอกดังกล่าว โดยบริษัท จะไม่รับผิดชอบต่อกรณีใดๆ รวมทั้งไม่รับรองความถูกต้อง และ/หรือ ความครบถ้วนของข้อมูลที่อ้างถึงในเอกสารฉบับนี้ นอกจากนี้ บริษัท และตัวแทน ของบริษัท หรือบริษัท หรือผู้ดำเนินการแทนในเครือที่เกี่ยวข้องกับบริษัท และตัวแทนของบริษัท ทั้งหมด จะไม่รับผิดชอบต่อ ความเสียหายใดๆ ที่เกิดขึ้นจากการใช้เอกสารฉบับนี้หรือเนื้อหาของเอกสารฉบับนี้หรือกรณีอื่นใดที่เกิดขึ้นในประการที่ เกี่ยวข้องกับเอกสารฉบับนี้ (รวมถึงกรณีการกระทำโดยประมาทด้วย)

ข้อมูลทั้งหมดในเอกสารฉบับนี้เป็นข้อมูลที่แสดง ณ วันที่ที่ระบุในเอกสารฉบับนี้ และบริษัท ไม่มีหน้าที่ใดๆ ในการยืนยัน ตรวจสอบ หรือ แก้ไขให้ข้อมูลเป็นปัจจุบัน ข้อความบางประการในเอกสารฉบับนี้อาจถูกพิจารณาเป็นการคาดการณ์ในอนาคต รวมถึงข้อความใดๆ ซึ่งใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดว่า” “ประมาณการณ” “วางแผนว่า” หรือ “หวังว่า” หรือถ้อยคำอื่นใด ที่เกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์ กลยุทธ์ แผนการ เจตนา ความเชื่อ หรือ ความคาดหมาย หรือถ้อยคำที่ใช้ในข้อความที่เกี่ยวกับผล การดำเนินงานหรือเหตุการณ์ในอนาคต ข้อความที่มีลักษณะเป็นการการคาดการณ์ในอนาคตเหล่านี้ไม่ถือเป็นการรับประกัน ผลการดำเนินงานในอนาคต รวมทั้งยังมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนหลายประการซึ่งอาจส่งผลทำให้ผลลัพธ์ที่ควรจะได้ เกิดขึ้นนั้น หรือการคาดหมายใดๆ ซึ่งได้กระทำขึ้นในขณะที่ข้อความที่มีลักษณะเป็นการการคาดการณ์ในอนาคตเหล่านี้ถูก จัดทำขึ้นนั้นเปลี่ยนแปลงไปอย่างมีนัยสำคัญจากผลการดำเนินงานในอดีต ในการนี้ บริษัท จะไม่รับผิดชอบทั้งไม่รับรอง ความถูกต้อง และ/หรือ ความครบถ้วนของข้อความที่มีลักษณะเป็นการการคาดการณ์ในอนาคตดังกล่าว โดยบริษัท ไม่มี หน้าที่ในการแก้ไขให้ข้อมูลเป็นปัจจุบันหรือแก้ไขในประการอื่นๆ ซึ่งข้อความที่มีลักษณะเป็นการการคาดการณ์ในอนาคตและ เผยแพร่การแก้ไขนั้นต่อประชาชนเป็นการทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นการแก้ไขอันเนื่องมาจากข้อมูลใหม่ เหตุการณ์ในอนาคต หรือเหตุ อื่นใด