

# IPO

## บลูมิก กรุ๊ป

BY RESEARCH DIVISION

20 สิงหาคม 2564



### พร้อมเติบโตไปกับกระแสเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัล

BBIK ประกอบธุรกิจเป็นที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญ Digital Transformation ที่พัฒนาจากกลยุทธ์ทางธุรกิจ ภายใต้จุดแข็งบุคลากรที่เชี่ยวชาญทั้งธุรกิจและเทคโนโลยี จนเป็นที่ยอมรับขององค์กรขนาดใหญ่ระดับประเทศหลายแห่ง จึงพร้อมเติบโตไปกับกระแสหลักแห่งอนาคตในเรื่อง Digital Transformation ซึ่งประเมินอุตสาหกรรมเติบโตสูงเกินปีละ 15%

ด้วยส่วนแบ่งตลาดที่ยังต่ำจึงมีโอกาสดึงดูดเงิน IPO จะใช้รองรับการจ้างบุคลากรและลงทุนระบบสนับสนุน รวมถึงการควบรวมกิจการ ภายใต้สมมติฐานไม่รวมการเข้าซื้อกิจการใหม่ คาดกำไรปี 2564-66 โตปีละ 30.9% มูลค่าหุ้นปี 2565 อิง PER 26 เท่า อยู่ที่ 22.4 บาท

# BBIK

แนะนำ : -

ราคาเป้าหมายปี 2565 (บาท) 22.4

ระยะเวลาห้ามเผยแพร่รายงานฉบับนี้ (Black out period) ตั้งแต่วันที่ 24 ส.ค. 64 จนถึงสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อ

#### การกระจายหุ้น IPO (ล้านหุ้น)

ประชาชนทั่วไป 25

#### ทุนฮาร์เบอร์ (ล้านบาท)

ก่อน IPO 37.5

หลัง IPO 50

ราคาพาร์ (บาท) 0.5

#### รายชื่อผู้ถือหุ้น

บจก. บลูมิก กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ ก่อน IPO 33.3% หลัง IPO 25.0%

กลุ่มครอบครัวอารยะการกุล 36.3% 27.3%

กลุ่มครอบครัวเฉิมสกุลทิพย์ 20.4% 15.3%

กลุ่มครอบครัวประภาพรพนงศ์ 1.1% 0.9%

อื่นๆ 8.8% 6.6%

ประชาชนทั่วไป 25.0%

**รวม 100.0% 100.0%**

RESEARCH DIVISION

บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส

สุวัฒน์ วัฒนพวงษ์

นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานด้านหลักทรัพย์

เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 044015

ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส (รวบรวมจากหนังสือชี้ชวน)

### ประมาณการตัวเลขสำคัญทางการเงิน

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	FY62A	FY63A	FY64F	FY65F	FY66F
รายได้ (ล้านบาท)	184.9	200.5	259.4	315.0	357.5
กำไรสุทธิ (ล้านบาท)	30.9	43.8	66.9	86.0	98.5
กำไรปกติ (ล้านบาท)	34.7	43.8	66.9	86.0	98.5
EPS (บาท)*	0.77	1.07	0.67	0.86	0.98
Norm EPS (บาท)*	0.87	1.07	0.67	0.86	0.98
DPS (บาท)*	0.50	0.47	0.33	0.43	0.49
BVS (บาท)*	1.61	2.70	6.50	7.03	7.58
ROE(%)	48.0	39.8	10.3	12.2	13.0

ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส (ข้อมูล EPS, DPS อิงจำนวนหุ้นภายใต้ราคาพาร์ที่ 0.5 บาท)

ข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ รวบรวมมาจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส จำกัด ไม่สามารถที่จะยืนยันหรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลเหล่านี้ได้ ไม่ว่าประการใดๆ บทวิเคราะห์ในเอกสารนี้ จัดทำขึ้นโดยอ้างอิงหลักเกณฑ์ทางวิชาการเกี่ยวกับหลักการวิเคราะห์ และมีได้เป็นการชี้แนะ หรือเสนอแนะให้ซื้อหรือขายหลักทรัพย์ใดๆ การตัดสินใจซื้อหรือขายหลักทรัพย์ใดๆ ของผู้อ่าน ไม่ว่าจะเกิดจากการอ่านบทความในเอกสารนี้หรือไม่ก็ตาม ล้วนเป็นผลจากการใช้วิจารณญาณของผู้อ่าน โดยไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับหรือผูกพันใดๆ กับ บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส จำกัด ไม่ว่ากรณีใด



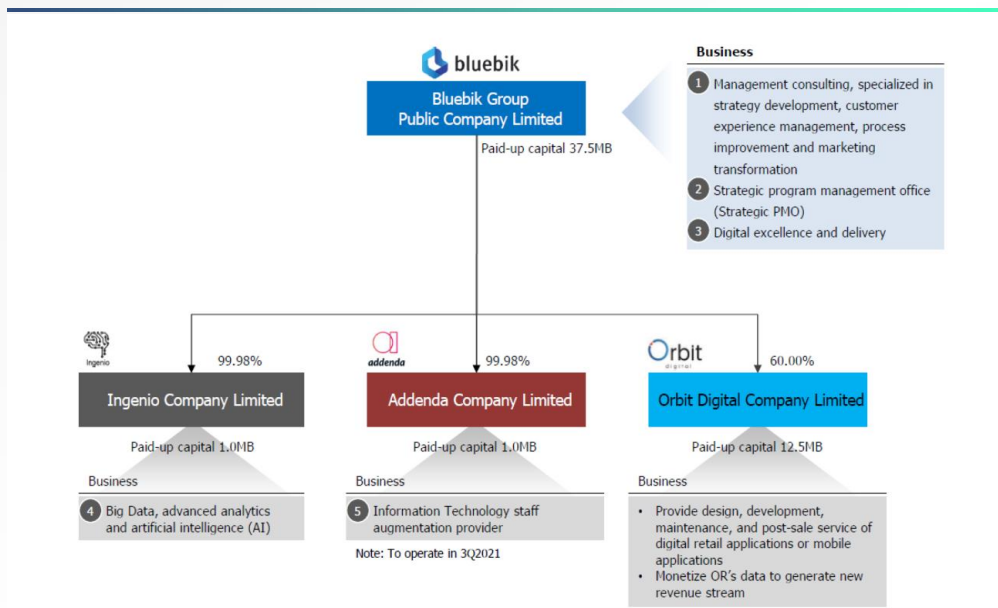
## BBIK ผู้ให้บริการ Digital Transformation ที่รองรับด้วยพื้นฐานมุมมองธุรกิจ

บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ BBIK ก่อตั้งในปี 2556 ประกอบธุรกิจที่ปรึกษา ด้านกลยุทธ์ธุรกิจ โดยมีความเชี่ยวชาญด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัล มาใช้เป็น เครื่องมือสำคัญในการพัฒนาธุรกิจเพื่อสร้างประโยชน์สูงสุดให้กับองค์กร หรือ Digital Transformation ซึ่งบริการปัจจุบันครอบคลุมไปถึงการบริหารจัดการข้อมูลในองค์กร (Big Data) เพื่อนำมาใช้ประโยชน์วิเคราะห์เชิงลึกและสร้างมูลค่าเพิ่ม (Data Analytics)

จุดเด่นสำคัญของบริษัท คือ กลุ่มบุคลากรที่มีประสบการณ์จากบริษัทที่ปรึกษาระดับโลก ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มที่เชี่ยวชาญในเรื่องกลยุทธ์ธุรกิจ และเทคโนโลยี ช่วยให้ BBIK มีความแตกต่างจากผู้ให้บริการ Digital Transformation อื่นๆ ในเรื่องความสามารถออกแบบทิศทาง การเปลี่ยนแปลงองค์กรที่รองรับด้วยมุมมองพื้นฐานธุรกิจ คือ กำหนดกลยุทธ์หลักของ ธุรกิจไปถึงระดับปฏิบัติการที่ต้องเปลี่ยนแปลงระบบทำงานให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ ซึ่ง ปัจจุบันตรงกับกระแสความต้องการเปลี่ยนแปลงองค์กรหลายแห่งเพื่อเข้าสู่ยุคดิจิทัล ทำให้ตอบโจทย์ตรงจุดและสร้างมูลค่าเพิ่มต่อธุรกิจได้จริง

ผลงานของบริษัทที่ผ่านมาทำให้กับคู่ค้าที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับหลายราย ธนาคารพาณิชย์, บริษัทประกันและบริษัทในธุรกิจค้าปลีก, พลังงาน และผู้ให้บริการโทรคมนาคม แนวหน้าอีกหลายแห่ง ปัจจุบันในกลุ่มบริษัทมีบริษัทย่อย 3 แห่ง คือ 1) บริษัท อินเจนีโอ จำกัด (ถือหุ้น 99.99%) 2) บริษัท แอดเดนด้า (ถือหุ้น 99.98%) และ 3) บริษัท ออร์บิท ดิจิทัล (ถือหุ้น 60% ส่วนที่เหลือ 40% ถือหุ้นโดย OR บริษัทลูก PTT) ดังปรากฏในรูป

### โครงสร้างกลุ่มบริษัท BBIK



ที่มา: BBIK

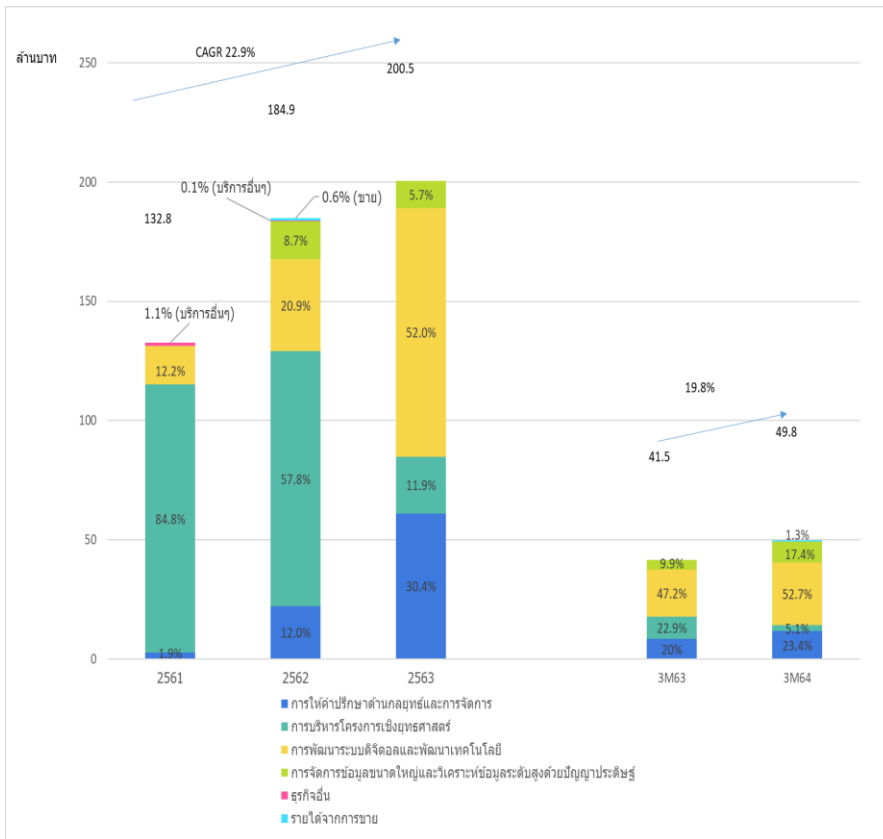


## รายได้หลักอยู่ที่บริการ Digital Transformation และการนำข้อมูลไปต่อยอด

รายได้หลักส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทสัดส่วนเกินกว่า 95% มาจากในเรื่องการให้บริการ โดยหากนับรวมบริษัทปัจจุบันและรวมส่วนที่กำลังจะขยายเพิ่มเติมในอนาคต ประกอบด้วย 6 ส่วน โดยปัจจุบันด้วยกระแส Digital Transformation บริการบริษัทจึงขยับไปอยู่ส่วนเทคโนโลยีมากขึ้น สะท้อนจาก 3 บริการหลักสร้างรายได้ 93.5% มี 2 ด้านที่ค่อนข้างอิงกับเทคโนโลยี และ 1 อีกด้านที่อิงการกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจ ซึ่งเป็นบริการพื้นฐาน คือ

- 1) การพัฒนาระบบดิจิทัลและให้คำปรึกษาด้านเทคโนโลยี มีสัดส่วน 52.7% ของรายได้งวด 1Q64 โดยบริการสำหรับบริษัททั่วไป จะดำเนินการโดย BBIK เอง แต่หากเป็นบริการแก่ OR จะต้องดำเนินการผ่าน บ.ย่อย ออร์บิค เท่านั้น
- 2) การจัดการข้อมูลขนาดใหญ่และวิเคราะห์ข้อมูลระดับสูงด้วยปัญญาประดิษฐ์ มีสัดส่วน 17.4% ของรายได้งวด 1Q64 ให้บริการโดย บ.ย่อย อินเจนิโอเป็นหลัก
- 3) การให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์และการจัดการ มีสัดส่วน 23.4% ของรายได้งวด 1Q64 ให้บริการโดย BBIK

### สัดส่วนรายได้ปี 2561-63 จากบริการต่างๆ ของ BBIK



ที่มา: หนังสือชี้ชวน / รายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

# IPO

BY RESEARCH DIVISION





## อีก 2 บริการรองได้แก่

- 4) การบริหารโครงการเชิงยุทธศาสตร์ เน้นไปเรื่องการบริการลูกค้าในโครงการค่อนข้างเฉพาะ อาทิ แนวทางการดำเนินงานหลังควบรวมกิจการหรือโครงการลงทุนที่ต้องการที่ปรึกษาเฉพาะ มีสัดส่วน 5.1% ของรายได้งวด 1Q64 ให้บริการโดย BBIK
- 5) รายได้จากการขาย มีสัดส่วน 1.3% ของรายได้งวด 1Q64

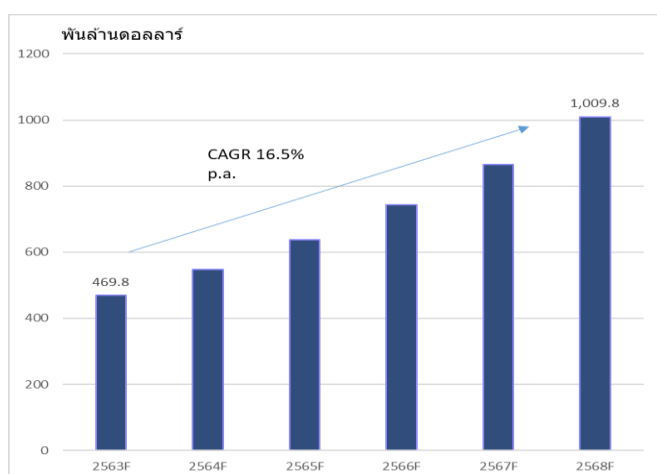
## ส่วนบริการที่กำลังจะขยายในอนาคต

- 6) การจัดหาและบริหารบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศชั่วคราว ปัจจุบันยังไม่มีรายได้ แต่คาดว่าจะเริ่มให้บริการโดย บ.ย่อย แอดเดนต์ด้านบจากงวด 3Q64

## อุตสาหกรรม Digital Transformation และ Data Analytics เป็นขาขึ้นชัดเจน

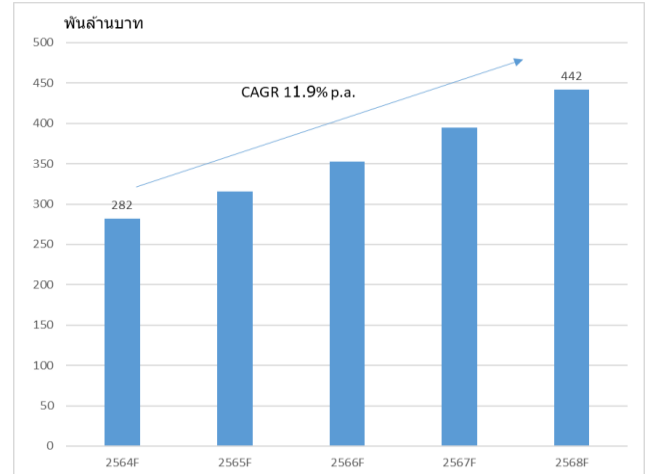
ภาวะอุตสาหกรรมแหล่งรายได้หลัก BBIK ที่มาจากการลงทุน Digital Transformation และ Data Analytics ปัจจุบันอยู่ในช่วงขาขึ้นชัดเจน อ้างอิงจากการศึกษาของ Markets and Markets Research ประเมินมูลค่าธุรกิจ Digital Transformation ทั่วโลกปี 2563 อยู่ที่ 4.69 แสนล้านเหรียญสหรัฐฯ และจะเติบโตเฉลี่ยปีละ 16.5% ในอีก 5 ปีมาอยู่ที่ 1.0 ล้านล้านเหรียญสหรัฐฯ ส่วนประเทศไทยอ้างอิงการศึกษาของ Microsoft และ IDC Asia Pacific มูลค่าปัจจุบันอยู่ราวปีละ 2.8 แสนล้านบาท และคาดว่าจะเติบโตปีละ 11.9% ในอีก 5 ปีมาอยู่ที่ 4.4 แสนล้านบาท

### อัตราเติบโตธุรกิจ Digital Transformation ของโลก



ที่มา: BBIK / Marketsandmarkets Research

### อัตราเติบโตธุรกิจ Digital Transformation ในไทย



ที่มา: BBIK / Microsoft และ IDC Asia Pacific

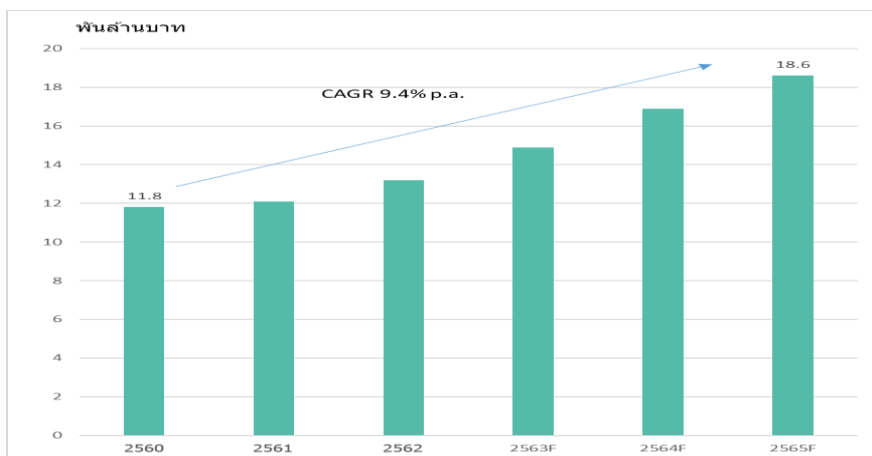




ทั้งนี้ ฝ่ายวิจัยประเมินปัจจัยหนุนสำคัญทั่วโลกและในประเทศไทย ขับเคลื่อนมาจาก กระแสดิจิทัลที่มีบทบาทเข้าไปอยู่ในทุกอุตสาหกรรม และบางอุตสาหกรรมบทบาทระบบ ดิจิทัลสร้างผลกระทบรุนแรงขึ้นในระดับที่เข้ามาแทนการประกอบธุรกิจแบบดั้งเดิม (Disruption) อาทิ บริการการเงิน (เปลี่ยนจากบริการหน้าสาขาไปเป็นระบบออนไลน์), บริการค้าปลีก (เปลี่ยนจากการซื้อของหน้าร้านไปซื้อของออนไลน์), บริการโทรคมนาคม (เปลี่ยนจากโทรผ่านสัญญาณโทรศัพท์ไปสู่การโทรผ่านอินเทอร์เน็ต) โดยในระยะสั้น เป็นไปในอัตราเร่งมากขึ้น หลังจากทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยประสบปัญหา COVID ซึ่ง เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคไปสู่ระบบดิจิทัลเร็วขึ้น

ขณะที่ระยะกลาง-ยาว ฝ่ายวิจัยประเมินแรงขับเคลื่อน Digital Transformation จะต่อยอดสู่มูลค่าธุรกิจ Data Analytics ด้วยความก้าวหน้าเทคโนโลยีที่สำคัญอย่าง 5G ซึ่งในหนึ่งความสามารถสำคัญ การเชื่อมต่ออุปกรณ์ได้จำนวนมหาศาล ประกอบกับความก้าวหน้าในส่วนอุปกรณ์ต่างๆ ที่จะมีชิปเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์ได้ ซึ่งหากทั้ง 2 ส่วนประกอบกันจะช่วยให้เกิดการเชื่อมต่อข้อมูลอย่างเป็นระบบในแทบทุกอุตสาหกรรม Internet of Things หรือ IoTs จากปัจจุบันที่เริ่มจะมีการนำข้อมูลบางส่วนในระบบดิจิทัลที่ทยอยเกิดขึ้นหลายส่วนที่เริ่มนำมาใช้ประโยชน์ แต่หากระบบ IoTs แพร่หลายในวงกว้าง เชื่อว่าการเติบโตธุรกิจที่ให้บริการระบบวิเคราะห์ข้อมูลได้อัจฉริยะที่จะสร้างมูลค่าเพิ่มต่อธุรกิจอย่างมหาศาล ซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมอีกส่วนที่บวกต่อธุรกิจ BBIK โดยจากการศึกษามูลค่าอุตสาหกรรมการจัดการข้อมูลโดยหน่วยงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล พบว่าโดยเฉลี่ย 5 ปีที่ผ่านมา ซึ่ง IoTs ยังมีบทบาทไม่มากนัก ยังเติบโตได้ปีละราว 9.4% และมีมูลค่าราว 1.86 หมื่นล้านบาท โดยฝ่ายวิจัยเชื่อว่าอัตราเติบโตในธุรกิจเกี่ยวข้องการบริหารจัดการข้อมูลและนำข้อมูลไปใช้ต่อยอดหาประโยชน์ จะเติบโตในอัตราสูงขึ้นไปอีกได้ในระยะกลาง-ยาว

### อัตราเติบโตธุรกิจ Big Data ของไทย



ที่มา: BBIK / Digital Economy Promotion Agency



### โอกาสเติบโต BBIK สูงกว่าอุตสาหกรรม ทั้งรายได้และประสิทธิภาพกำไร

ในส่วนบริการ BBIK ที่เน้นในด้านการให้คำปรึกษาและสร้าง Solution เฉพาะในเรื่อง Digital Transformation ซึ่งอาจครอบคลุมงานจำพวก Data Analytics ให้กับลูกค้าด้วย ถือเป็นส่วนหนึ่งมูลค่าธุรกิจ Digital Transformation ซึ่งเชื่อว่ามูลค่าทั้งหมดน่าจะครอบคลุมทั้งสินค้าและบริการ ทั้งนี้ หากพิจารณาเฉพาะงานที่ BBIK มุ่งเน้น พบว่า มีกลุ่มคู่แข่งที่ดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับ BBIK เท่าที่ฝ่ายวิจัยรวบรวม พบว่า มีอยู่ราว 10-12 ราย แบ่งได้ 2 กลุ่ม คือ

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการที่ปรึกษาธุรกิจที่มาจากต่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันเน้นการต่อยอดบริการ Digital Transformation ที่เป็นกระแสหลักของโลกเช่นเดียวกัน จะเน้นการให้บริการออกแบบกลยุทธ์และแนวทางที่เหมาะสมกับลูกค้า (Customize) ส่วนอีกกลุ่ม คือ
- 2) ผู้ประกอบการในประเทศ อาทิ IIG, BE8 (อยู่ระหว่างยื่นไฟลิ่ง) ส่วนใหญ่จะมีฐานธุรกิจจากการเป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ที่ช่วยดำเนินธุรกิจ กลุ่มดังกล่าวจะเน้นการต่อยอดบริการไปพร้อมกับการขายซอฟต์แวร์สำเร็จรูป

#### บริการ BBIK vs ผู้ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกัน

ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจคล้ายกัน	ที่ปรึกษา กลยุทธ์	ที่ปรึกษา บริหารโครงการ	ที่ปรึกษา-ระบบ ดิจิทัลและเทคโนโลยี	บริการจัดการข้อมูล และวิเคราะห์
<b>ผู้ให้บริการจากต่างประเทศ</b>				
บ. เอกเซนเซอร์ โซลูชันส์	/	/	/	/
บ. แมคคินซี แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย)	/	/	/	/
บ. เบน แอนด์ คัมพานี ไทยแลนด์	/			/
บ. เดอ: บอสตัน คอนซิลติง กรุ๊ป (ประเทศไทย)	/	/	/	/
บ. เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ที่ปรึกษาธุรกิจ	/	/	/	/
บ. ดีลอยท์ ภูมิภาค ที่ปรึกษาธุรกิจ	/	/	/	/
บ. ไพรซ์วอเตอร์ฮอวาร์ดเชอร์ส คอนซิลติง (ประเทศไทย)	/	/	/	/
บ. อีวาย คอร์ปอเรท แอควิซิชัน เซอร์วิสเชส	/	/	/	/
บ. โอกลิว์ พับลิค รีเลชันส์ วิลล์ควายด์	/			
<b>ผู้ให้บริการในประเทศ</b>				
IIG	/		/	/
เบรล 8 พลัส (BE8)	/		/	/

ที่มา: Digital Economy Promotion Agency /ปรับปรุงโดย ASP

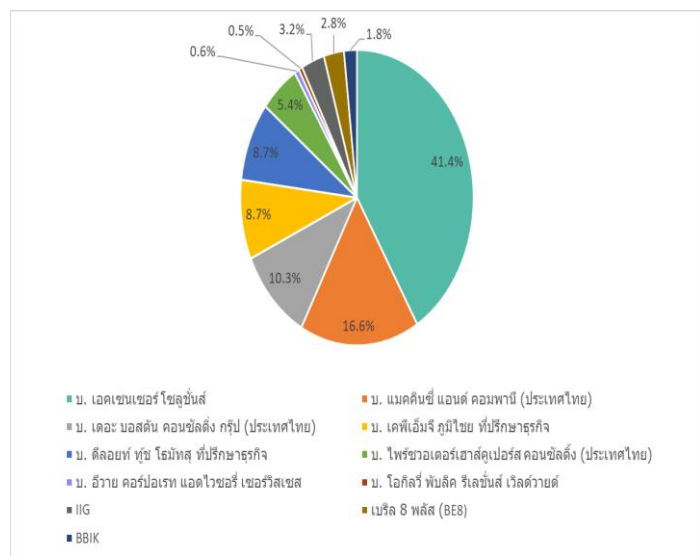
แม้กลุ่มที่ BBIK แข่งขันโดยตรงส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการต่างประเทศ เป็นไปตามประสบการณ์ผู้บริหารและบุคลากรที่อยู่ในธุรกิจลักษณะดังกล่าวมาก่อน โดยข้อดีของการอยู่ในตลาดดังกล่าว คือ การแข่งขันไม่ได้มุ่งเน้นที่ราคาเพียงอย่างเดียว สะท้อนจาก Net Margin ของผู้ประกอบการต่างประเทศหลายรายที่สูงกว่ากลุ่มผู้ประกอบการในประเทศ แม้ต้องเสียต้นทุนค่าส่วนแบ่งกลับไปยังบริษัทแม่ก็ตาม และหากพิจารณากลุ่มที่ไม่มีต้นทุนที่ต้องจ่ายบริษัทแม่ BBIK นับว่ามีมาร์จิ้นสูงเป็นลำดับต้น



ทั้งนี้ ในขั้นตอนประมูล ลูกค้าส่วนใหญ่จะจัดประมูลในลักษณะปิด (Close Bidding) และให้น้ำหนักเน้นในเรื่องกำหนดแนวคิดและแผนที่ช่วยให้บรรลุเป้าหมายแบบไม่ตายตัว ประกอบกับ ต้นทุน และ Track Record ที่ผ่านมา หากเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการต่างประเทศ BBIK มีศักยภาพการกำหนดแนวทางที่ใกล้เคียงกัน จากประสบการณ์ของกลุ่มผู้บริหารและบุคลากร รวมถึง Track Record เป็นที่สร้างต่อเนื่องเกือบ 10 ปี จนเป็นที่ยอมรับมากขึ้นเรื่อยๆ ขณะที่ต้นทุนค่าบริการโดยเฉลี่ยยังต่ำกว่า เนื่องจากข้อได้เปรียบเรื่องต้นทุนที่ไม่เสียค่าธรรมเนียมให้กับบริษัทแม่ในต่างประเทศ ประกอบกับ ส่วนแบ่งตลาดที่ยังมีเพียงราว 1.8% จึงยังมีโอกาสเติบโตได้ทั้งจากภาพรวมอุตสาหกรรมและการแย่งส่วนแบ่งตลาด

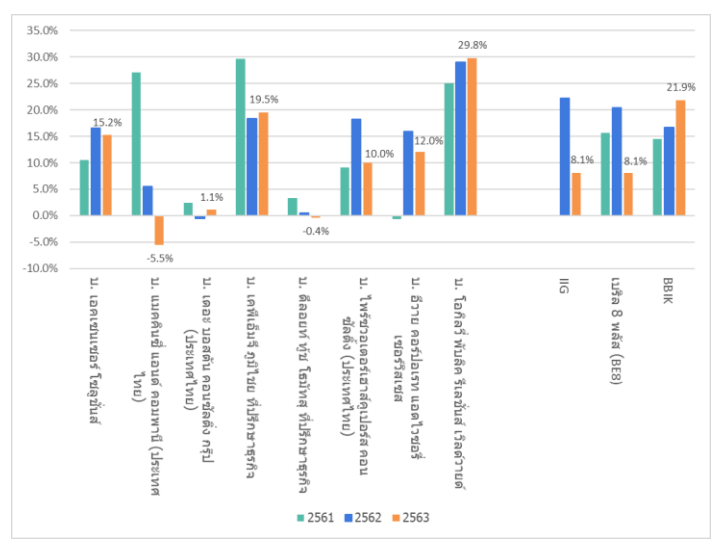
ขณะที่ในส่วนของประสิทธิภาพกำไร ภายใต้ลักษณะต้นทุนส่วนใหญ่ที่เป็นค่าบุคลากรเป็นหลัก แต่จะเห็นได้ว่าในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา Net Margin ของบริษัทขยายตัวต่อเนื่อง ทั้งนี้เกิดจากผลบวกด้านประสบการณ์ของบุคลากรที่เพิ่มขึ้น จากการเรียนรู้ผลสำเร็จของงานลักษณะเดียวกันในอดีต ทำให้ประสิทธิภาพสร้างรายได้ต่อคนสูงขึ้น ซึ่งแม้ในปัจจุบัน Net Margin ของบริษัทจะอยู่ในลำดับต้นของกลุ่มแล้ว แต่ฝ่ายวิจัยเชื่อว่า ยังเป็นอีกจุดที่ BBIK รักษาไว้ได้ต่อเนื่อง ทั้งแรงหนุนจากประสบการณ์ทีมที่จะเพิ่มขึ้นในทุกปี ขนาดของธุรกิจที่เติบโตขึ้น นอกจากนี้ ยังไม่รวมถึงโอกาสปรับเพิ่มค่าบริการซึ่งยังมีส่วนต่างจากผู้ประกอบการต่างประเทศให้ลดต่ำลง

## ส่วนแบ่งตลาดธุรกิจที่ปรึกษาและ Digital Transformation



ที่มา: หนังสือชี้ชวน / ปรับปรุงโดย ASPS

## Net Margin BBIK vs ธุรกิจคล้ายกัน ปี 2561-63



ที่มา: หนังสือชี้ชวน





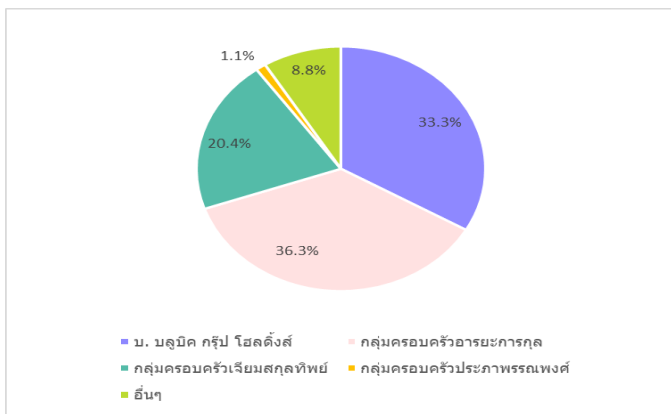
## เสนอขายหุ้น IPO 25 ล้านหุ้น (พาร์ 0.50 บาท) เพื่อรองรับโอกาสเติบโตอีกมาก

ภายใต้โอกาสเติบโตทั้งภาวะอุตสาหกรรมที่เป็นขาขึ้น รวมถึงการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดที่ยังมีโอกาสด้านสูง ทาง BBIK จึงได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 29.6 ล้านบาท (59.2 ล้านหุ้น พาร์หุ้นละ 0.5 บาท) ได้ทุนจดทะเบียนใหม่เพิ่มเป็น 50 ล้านบาท (100 ล้านหุ้น พาร์หุ้นละ 0.5 บาท) จากเดิม 20.4 ล้านบาท (40.8 ล้านหุ้น พาร์หุ้นละ 0.5 บาท) แบ่งเป็นการเพิ่มทุน 2 ส่วน คือ

1) ส่วนที่ได้เรียกชำระจากผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนถือหุ้นเดิม (Right Offering) ก่อน IPO ทั้งสิ้น 17.1 ล้านบาท (34.2 ล้านหุ้น พาร์หุ้นละ 0.5 บาท) ปัจจุบันเรียกชำระแล้วทั้งหมด ส่งผลให้ก่อน IPO BBIK จะมีทุนจดทะเบียนรวม 37.5 ล้านบาท (75 ล้านหุ้น พาร์ 0.5 บาท)

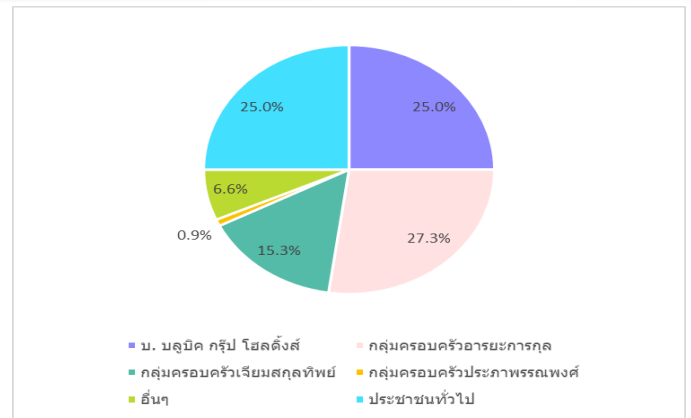
2) ส่วนที่เหลือ 25 ล้านบาท จะนำมาขายเป็นหุ้น IPO ในครั้งนี้ เป็น Dilution Effect ทั้งสิ้น 25%

สัดส่วนการถือหุ้นก่อน IPO



ที่มา: หนังสือชี้ชวน

สัดส่วนการถือหุ้นหลัง IPO



ที่มา: หนังสือชี้ชวน

ทั้งนี้ แผนระดมทุนขายหุ้นเพิ่มทุน IPO โดยมีวัตถุประสงค์ ดังนี้

- 1) เพื่อใช้ว่าจ้างบุคลากรและเสริมสร้างทักษะด้านเทคโนโลยีให้กับบุคลากร
- 2) เพื่อใช้พัฒนาและปรับปรุงซอฟต์แวร์สำหรับใช้ในองค์กร
- 3) เพื่อใช้ขยายพื้นที่สำนักงาน
- 4) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- 5) เพื่อใช้พัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีและดิจิทัล
- 6) เพื่อใช้ลงทุนในธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง



แผนการใช้เงินข้อ 1) – 4) ถือเป็นแผนรองรับการขยายตัวของธุรกิจที่มีอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งบุคลากร คือ ทรัพยากรหลักในการขับเคลื่อนเติบโต จึงมีความจำเป็นต้องจ้างบุคลากรเพิ่มเติม รวมถึงการพัฒนาเครื่องมือในองค์กรให้ทันสมัยและมีประสิทธิภาพทำงานตลอดเวลา ขณะที่เงินทุนหมุนเวียนเป็นส่วนหนึ่ง จากรูปแบบการรับรู้รายได้และเงินว่าจ้างหลังการทำงาน ขึ้นอยู่กับลักษณะโครงการ ซึ่งบางโครงการจะเป็นการทยอยรับรู้ตามความสำเร็จของงาน ส่วนบางโครงการจะรับรู้ครั้งเดียว เมื่อให้บริการแล้วเสร็จ ส่วนข้อ 5) จะเป็นโอกาสทางธุรกิจใหม่ที่เกิดจากฐานธุรกิจปัจจุบันที่บริษัทมีโอกาสทางธุรกิจจากการมีส่วนร่วมดำเนินการ Digital Transformation ขององค์กรขนาดใหญ่ ซึ่งการพัฒนา Digital Platform ต่างๆถือเป็นส่วนหนึ่งของงาน BBIK จึงเห็นโอกาสในอนาคตที่อาจจะพัฒนา Platform สำเร็จรูปให้กับลูกค้าที่มีขนาดกลาง-เล็ก ซึ่งอาจจะไม่มีฐานทุนมากพอที่จะมาใช้บริการที่ปรึกษาของ BBIK ขณะที่ในส่วนข้อ 6) มาจากโอกาสการควบรวมกิจการที่ปรึกษาขนาดเล็กรื่นๆ ที่มีทรัพยากรบุคลากรที่แข็งแกร่ง แต่อาจจะยังขาดโอกาสเข้าถึงงานที่เป็นยอมรับจากบริษัทใหญ่ๆ รวมถึงธุรกิจอื่นๆ ที่น่าสนใจ

ทั้งนี้ ภายใต้หลักเกณฑ์ตลาดหลักทรัพย์ กำหนดให้กรรมการ และผู้บริหาร รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องที่ถือหุ้นมากกว่า 5% ของทุนชำระแล้ว ห้ามขายหุ้น (Silent Period) สัดส่วน 55% ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วหลัง IPO ที่ 50 ล้านบาท (100 ล้านหุ้นที่พาร์ 0.50 บาท) คิดเป็นจำนวนหุ้นที่อยู่ใน Silent Period รวม 55 ล้านหุ้น หรือเท่ากับ 27.5 ล้านบาท

### คาดการณ์กำไรปี 2564-66 เติบโตเฉลี่ยปีละ 30.9%

ฝ่ายวิจัยคาดว่ากำไร BBIK ปี 2564-66 จะเติบโตต่อเนื่องปีละ 30.9% โดยการเติบโตปี 2564 ขยับเคลื่อนจากรายได้คาดว่าเพิ่มขึ้น 29.7%yoy มาอยู่ที่ 259 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันรองรับจากรายได้ในงวด 1Q64 แล้วราว 49 ล้านบาท ส่วนที่เหลือ 210 ล้านบาท มีงานในมือ (Backlog) ซึ่งปกติใช้เวลาส่งมอบ 6 เดือน – 1 ปี จำนวน 125 ล้านบาท คิดเป็น 59.5% ของเป้าหมายรายได้ในช่วง 9 เดือนที่เหลือของปี 2564 ขณะที่ประสิทธิภาพกำไร Net Margin คาดว่าจะขยายตัวต่อเนื่องเป็น 25.8% จาก 21.9% ในปี 2563 โดยเป็นผลบวกขนาดธุรกิจที่ขยายขึ้นต่อต้นทุนคงที่ ทั้งนี้ อัตราขยายตัวที่ลดลงจากในอดีตบ้าง เนื่องจากประเมินว่าระยะสั้นบริษัทอาจมีต้นทุนจ้างพนักงานใหม่บางส่วนที่ต้องแบกรับ ก่อนสามารถช่วยบริษัทสร้างรายได้ได้จริง

อย่างไรก็ตาม กำลังให้บริการที่เพิ่มขึ้นคาดว่าจะสร้างผลบวกต่อการเติบโตรายได้ในระยะถัดไป โดยในปี 2565 ประเมินรายได้เติบโตต่อเนื่องอีก 21.4% คาดมาจากผลบวกจำนวนบุคลากรที่เพิ่มขึ้น โดยผลบวกดังกล่าวน่าจะเริ่มเห็นในส่วนปริมาณการทยอยรับงานใหม่ ระหว่างปี 2564-66 ที่ 300, 350 และ 375 ล้านบาท ตามลำดับ (เพิ่มขึ้นจากปี 2563 รับงานใหม่รวม 200 ล้านบาท) ช่วยให้ปี 2565 มีรายได้จาก Backlog สิ้นปี 2564 ที่ 210 ล้านบาท และงานใหม่ที่เข้ามาหมุนระหว่างปี ขณะที่ Net Margin คาดขยายตัวเป็น 27.3%

ทั้งนี้ ประเมินการฝ่าวิจัยยังไม่รวมถึง Upside การใช้เงิน IPO ในโครงการที่ยังไม่ชัดเจน อาทิ การเข้าสู่ธุรกิจ Outsource บริการ IT รวมถึงการมองหาโอกาสควบรวมกิจการที่ปรึกษาที่มีศักยภาพ แต่ยังคงอาจจะมีจุดอ่อนในเรื่องแบรนด์หรือขอบเขตบริการ ซึ่ง BBIK จะเข้าไปช่วยสร้าง Synergy ได้

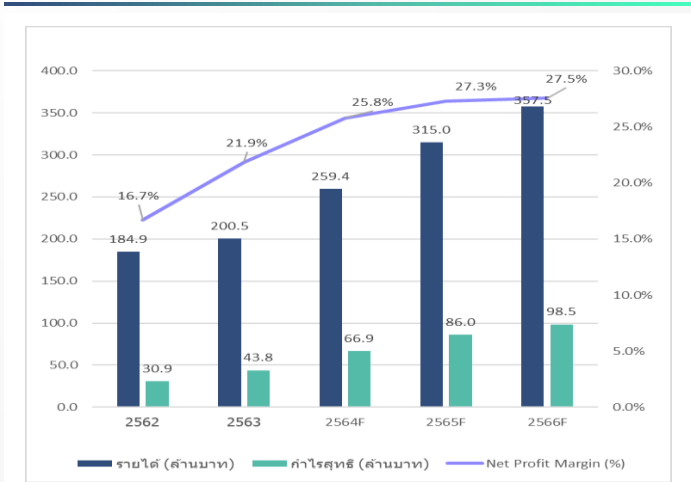
### สมมติฐานในการจัดทำประมาณการกำไร

1. รายได้ในปี 2564 กำหนดเพิ่มขึ้น 29.7% มาอยู่ที่ 257 ล้านบาท และเพิ่ม 21.4% ในปี 2565 เป็น 315 ล้านบาท
  - รายได้ปี 2564 มาจากฐานรายได้งวด 1Q64 ที่ 49 ล้านบาท บวกกับ Backlog ที่มี 125 ล้านบาท ส่วนที่เหลือ 83 ล้านบาท มาจากการส่งมอบงานใหม่ที่คาดว่าจะได้รับระหว่างปี 300 ล้านบาท ที่ประเมินว่าจะมีการส่งมอบได้บางส่วน
  - รายได้ปี 2565 มาจากการส่งมอบ Backlog คาดสิ้นปี 2564 ที่ 210 ล้านบาท ส่วนที่เหลือ 105 ล้านบาท มาจากการส่งมอบงานใหม่ที่คาดว่าจะได้รับระหว่างปี 350 ล้านบาท และมีการส่งมอบงานบางส่วน
2. อัตรากำไรขั้นต้นปี 2564-65 กำหนดเพิ่มขึ้นเป็น 66.5% จาก 64.1% ในปี 2563 เนื่องจากเป็นผลบวกความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่มีต่อลักษณะงานที่เพิ่มขึ้น โดยต้นทุนบุคลากรเป็นต้นทุนคงที่ และคิดเป็นสัดส่วน 90% ของต้นทุนบริการ ดังนั้นในทุกๆปีที่บุคลากรมีความเชี่ยวชาญในงานมากขึ้น จะหนุนให้ระยะเวลาส่งมอบงานสั้นลง และไปดำเนินการงานส่วนอื่นเพิ่มเติมได้ ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้นในสมมติฐาน เป็นระดับที่ต่ำกว่าในอดีต (ปี 2562-63 เพิ่มจาก 42.1% มาอยู่ที่ 64.1%) เพื่อสะท้อนผลกระทบบางส่วนจากการช่วงรอยต่อการจ้างพนักงานใหม่เพิ่มเติม ซึ่งอาจส่งผลให้มีต้นทุนระยะสั้นเข้ามาก่อนสร้างรายได้จริง



- ค่าใช้จ่ายขายบริหารต่อรายได้ปี 2564-65 กำหนดปี 2564 ลดลงเหลือ 34.0% จาก 37% ในปี 2563 ตามความประหยัดต่อขนาดรายได้ที่เพิ่มขึ้น ส่วนปี 2565 ลดลงต่อเนื่องมาอยู่ที่ 32.5%
- อัตรากำไรสุทธิปี 2564-65 กำหนดอัตรากำไรที่เท่าๆกันที่ 20%

## รายได้และกำไรสุทธิปี 2562-66F



ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

## สมมติฐานสำคัญในประมาณการ

สมมติฐานในการจัดทำประมาณการ	2563	2564F	2565F	2566F
รายได้ (ล้านบาท)	201	259	315	358
อัตราเติบโต (%)	8.4%	29.4%	21.4%	13.5%
- Backlog สิ้นงวด (ล้านบาท)	169	210	245	263
- งานที่รับใหม่ระหว่างปี (ล้านบาท)	N/A	300	350	375
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	64.1%	66.5%	66.5%	66.5%
ค่าใช้จ่ายขายบริหารต่อรายได้ (%)	37.0%	34.0%	32.5%	32.3%
อัตรากำไร (%)	18.2%	20.0%	20.0%	20.0%

ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

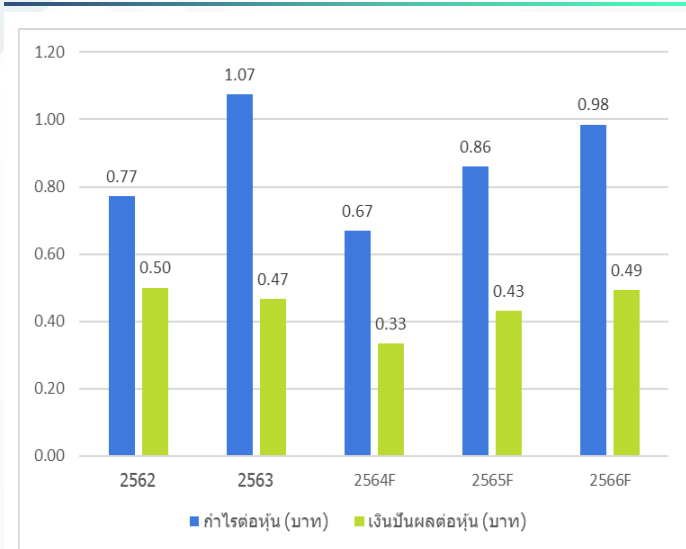
## ฐานะการเงินแข็งแกร่ง หนุนคาดหวังเงินปันผลสม่ำเสมอ

ในมุมมองฐานะการเงิน BBIK ก่อน IPO ถือเป็นบริษัทที่มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนต่ำ สะท้อนจาก ณ สิ้นสุดปี 2563 ที่อยู่ในระดับ 0.52 เท่า ขณะที่หนี้สินทั้งหมดเป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยไม่มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย โดยหนี้สินส่วนใหญ่มาจากเงินทุนหมุนเวียน คือ เจ้าหนี้การค้า และหนี้สินตามสัญญาเช่าที่มีการบันทึกเพิ่มเติม ตามมาตรฐานบัญชีสัญญาเช่า TFRS16 ใหม่ ขณะที่ BBIK มีเงินสดในมือราว 55.3 ล้านบาท ฐานทุน 120.5 ล้านบาท BBIK จึงมี Net Gearing เป็น Net Cash ตั้งแต่ก่อน IPO

ขณะที่หลังจากได้เงิน IPO ด้วยเงินที่ได้รับและฐานทุนที่เพิ่มขึ้น คาดจะช่วยหนุนบริษัทมีความแข็งแกร่งในด้านฐานะการเงินเพิ่มขึ้น โดยคาดอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน หลัง IPO สิ้นปี 2564 จะลดลงเหลือ 0.12 เท่า ส่วนสถานะเรื่อง Net Gearing คาดจะดำรงสถานะ Net Cash ต่อเนื่องจากช่วงก่อน IPO ซึ่งส่งผลให้มีความสามารถจ่ายเงินปันผลสม่ำเสมอตามนโยบายที่กำหนดไว้ไม่ต่ำกว่า 50% ของกำไรสุทธิในแต่ละปี โดยประเมินสามารถคาดหวังเงินปันผลต่อหุ้นงวดปี ดำเนินงาน 2564-66 ได้ปีละ 0.33, 0.43 และ 0.49 บาทต่อหุ้น

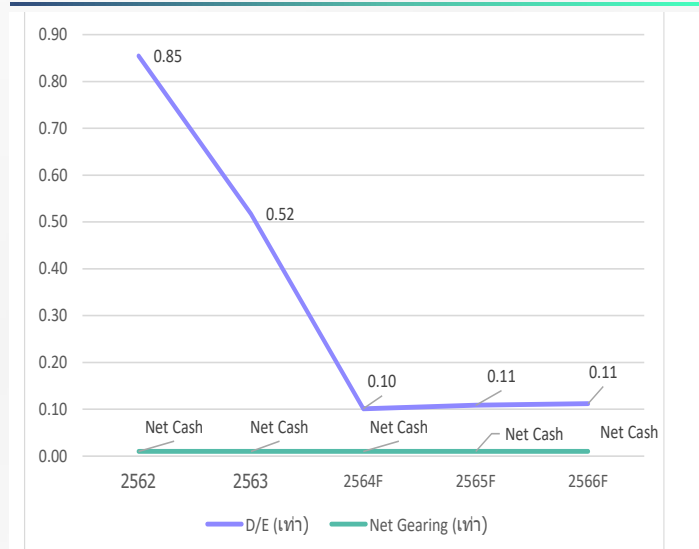


## คาดการณ์กำไรและเงินปันผลต่อหุ้นปี 2562-66F



ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

## หนี้สินต่อทุนและ Net Gearing ก่อน vs หลัง IPO



ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

มูลค่าพื้นฐานปี 2565 อิง PER 26.0 เท่า อยู่ที่ 22.4 บาท

กำหนดมูลค่าพื้นฐานปี 2565 อิง PER 26.0 เท่า อยู่ที่ 22.4 บาท โดยยึดระดับ PER ใกล้เคียงค่าเฉลี่ย Forward PER ธุรกิจที่ปรึกษาด้าน Digital Transformation คล้ายกัน ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในต่างประเทศ โดยมี IIG เป็น Peer ในประเทศแห่งเดียว

## Forward PER และ growth ของหุ้นคล้าย, เกี่ยวโยงกัน

Peers	Ticker	Forwar PER'65	EPS growth'65 (%)
ACCENTURE PLC-CL A	ACN US Equity	32.8	11.6%
CAPGEMINI SE	CAP FP Equity	20.4	14.9%
BayCurrent Consulting	6532 JP Equity	38.7	27.8%
FTI Consulting	FCN US Equity	19.2	16.3%
Perficient	PRFT US Equity	27.8	12.4%
CGI INC	GIB/A CN Equity	32.8	11.6%
CONDUENT INC	CNDT US Equity	10.2	0.0%
TTEC HOLDINGS INC	TTEC US Equity	22.1	9.5%
INTL BUSINESS MACHINES CORP	IBM US Equity	32.8	11.6%
IIG	IIG TB Equity	23.1	30.0%
<b>Average</b>		<b>26.0</b>	<b>14.6%</b>
BBIK		26.0	28.6%

ที่มา: Bloomberg / สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

## มูลค่าพื้นฐานปี 2565 ที่ระดับ PER ต่างๆ

คาดการณ์ EPS ปี 2565	Forward PER	มูลค่าพื้นฐานปี 2565 (บาท)
0.86	24	20.6
0.86	25	21.5
0.86	26	22.4
0.86	27	23.2
0.86	28	24.1

ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส





## ประเด็นเสี่ยงในการลงทุน

- 1) ความสม่ำเสมอของรายได้ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้าเป็นรายโครงการซึ่งส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาประมาณ 3-6 เดือน ดังนั้นกลุ่มบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้หากกลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มเติมได้ทันเวลาหรือกลุ่มลูกค้าปัจจุบันไม่มีแผนการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังพยายามขยายฐานลูกค้ารายใหม่ในอุตสาหกรรมที่หลากหลายเพื่อลดผลกระทบจากวัฏจักรขาลงในแต่ละอุตสาหกรรม
- 2) การพึ่งพาคลาคกร เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีการพึ่งพิงกลุ่มผู้บริหารระดับสูงที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และบุคลากรในดำเนินธุรกิจค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดโครงสร้างองค์กรใหม่ให้มีการกระจายอำนาจ ไม่พึ่งพิงการตัดสินใจของผู้บริหารหลัก ขณะที่ในส่วนบุคลากรก็มีฝึกอบรมพัฒนาทักษะความสามารถอย่างสม่ำเสมอ และเพื่อรองรับการเติบโตต่อเนื่องจากผู้บริหาร จึงประเมินความเสี่ยงกรณีดังกล่าวอยู่ในกรอบบริษัทเตรียมการรองรับไว้แล้ว
- 3) การพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่ เนื่องจากในช่วงปี 2560-62 ทางบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ารายใหญ่อันดับหนึ่งรายสูงถึง 86.2%, 63.7% และ 38.3% ของรายได้ ตามลำดับ โดยในปี 2561-62 เป็นลูกค้ารายเดียวกัน แต่ในปี 2563 เป็นลูกค้ารายใหม่ แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการหาลูกค้าใหม่ของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ รูปแบบการรับงานดังกล่าวยังเป็นไปตามนโยบายบริษัทที่กำหนดจะต้องมีการรับงานใหญ่ในแต่ละปีไม่เกิน 50% ของรายได้ โดยการรับงานใหญ่เพื่อรับประกันเรื่องรายได้ในแต่ละปี ส่วนที่เหลือจะเป็นการรับงานขนาดกลาง-เล็ก เพื่อกระจายความเสี่ยงในกรณีงานใหญ่เผชิญเหตุไม่คาดฝัน ภาพรวมความเสี่ยงดังกล่าว ฝ่ายวิจัยประเมินอยู่ในเกณฑ์ทางบริษัทบริหารได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## ประมาณการผลการดำเนินงานปี 2564-66 ของ BBIK

## งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท)

สิ้นสุด 31 ส.ค.	2563	2564F	2565F	2566F
รายได้จากการขายและบริการ	201	259	315	358
ต้นทุนขาย	(72)	(87)	(106)	(120)
กำไรขั้นต้น	129	173	209	238
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(74)	(88)	(102)	(115)
กำไรจากการดำเนินงาน	54	84	107	122
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) อื่นๆ	0	0	0	-1
ดอกเบี้ยจ่าย	(0)	(0)	(0)	(0)
กำไรก่อนหักภาษี	54	84	107	121
กำไร(ขาดทุน)จากรายการพิเศษ	0	0	0	0
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	0	0	0	0
ภาษี	(10)	(17)	(21)	(24)
กำไรสุทธิ	44	67	86	98
กำไรปกติ	44	67	86	98
Norm EPS	1.07	0.67	0.86	0.98
ยอดขาย (YoY%)	8.4%	29.4%	21.4%	13.5%
กำไรขั้นต้น (YoY%)	64.9%	34.2%	21.4%	13.5%
กำไรสุทธิ (YoY%)	42.1%	52.6%	28.6%	14.5%

## งบกำไรขาดทุนรายไตรมาส (ล้านบาท)

	2Q63	3Q63	4Q63	1Q64
รายได้จากการขายและบริการ	N/A	N/A	N/A	50
ต้นทุนขาย	N/A	N/A	N/A	(15)
กำไรขั้นต้น	N/A	N/A	N/A	34
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	N/A	N/A	N/A	(19)
กำไรจากการดำเนินงาน	N/A	N/A	N/A	15
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) อื่นๆ	N/A	N/A	N/A	0
ดอกเบี้ยจ่าย	N/A	N/A	N/A	(0)
กำไรก่อนหักภาษี	N/A	N/A	N/A	15
กำไร(ขาดทุน)จากรายการพิเศษ	N/A	N/A	N/A	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	N/A	N/A	N/A	(0)
กำไรสุทธิ	N/A	N/A	N/A	12
กำไรปกติ	N/A	N/A	N/A	12
Norm EPS	N/A	N/A	N/A	0.30
ยอดขาย (YoY%)	N/A	N/A	N/A	19.9%
กำไรขั้นต้น (YoY%)	N/A	N/A	N/A	14.5%
กำไรจากการดำเนินงาน (YoY%)	N/A	N/A	N/A	1.6%

## อัตราส่วนทางการเงิน

สิ้นสุด 31 ส.ค.	2563	2564F	2565F	2566F
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	3.4	13.3	12.3	12.0
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	3.6	4.5	4.4	4.2
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (เท่า)	2.2	2.4	2.4	2.3
หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น(เท่า)	0.5	0.1	0.1	0.1
Net gearing (เท่า)	Net Cash	Net Cash	Net Cash	Net Cash
ROE (%)	39.8%	10.3%	12.2%	13.0%

ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

## ประมาณการผลการดำเนินงานปี 2564-66 (ต่อ)

## งบกระแสเงินสด (ล้านบาท)

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2563	2564F	2565F	2566F
<b>กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน</b>				
กำไรก่อนภาษี	44	67	86	98
รายการเปลี่ยนแปลงที่ไม่กระทบเงินสด	12	0	1	1
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	3	7	7	7
เพิ่ม/ลด จากกิจกรรมการดำเนินงาน	(14)	(14)	(11)	(9)
<b>กระแสเงินสดจากการดำเนินงานสุทธิ</b>	<b>45</b>	<b>60</b>	<b>82</b>	<b>98</b>
<b>กระแสเงินสดจากการลงทุน</b>				
เพิ่ม/ลด จากการลงทุนในที่ดิน อาคาร อุปกรณ์	(2)	(8)	(8)	(8)
เพิ่ม/ลด จากการลงทุนในสินทรัพย์อื่น ๆ	4	-	-	-
อื่น ๆ	0	-	-	-
<b>กระแสเงินสดจากการลงทุนสุทธิ</b>	<b>1</b>	<b>(8)</b>	<b>(8)</b>	<b>(8)</b>
<b>กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน</b>				
เพิ่ม/ลด เงินกู้	-	-	-	-
จ่ายปันผล	-	(19)	(33)	(43)
อื่น ๆ	(1)	491	(1)	(1)
<b>กระแสเงินสดจากการจัดหาเงินสุทธิ</b>	<b>(1)</b>	<b>472</b>	<b>(35)</b>	<b>(44)</b>
<b>เพิ่ม/ลด เงินสดสุทธิ</b>	<b>45</b>	<b>525</b>	<b>40</b>	<b>45</b>

## งบดุล (ล้านบาท)

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2563	2564F	2565F	2566F
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด</b>				
ลูกหนี้การค้า	50	65	79	90
สินค้าคงเหลือ	1	1	1	1
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	39	46	52	57
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	6	8	10	12
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	10	11	12	13
<b>สินทรัพย์รวม</b>	<b>167</b>	<b>716</b>	<b>779</b>	<b>843</b>
<b>หนี้สินรวม</b>				
เจ้าหนี้การค้า	33	40	49	55
เงินกู้ยืมระยะสั้น	-	-	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	-	-	-
<b>หนี้สินรวม</b>	<b>57</b>	<b>66</b>	<b>76</b>	<b>85</b>
ทุนเรียกชำระแล้ว	20	50	50	50
ส่วนเกิน(ส่วนต่ำกว่า)มูลค่าหุ้น	16	478	478	478
กำไรสะสม	77	125	178	233
ส่วนของผู้ถือหุ้น	110	650	703	758
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>167</b>	<b>716</b>	<b>779</b>	<b>843</b>

## สมมติฐานหลักในการทำประมาณการ

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2563	2564F	2565F	2566F
Backlog สิ้นสุดงวด (ล้านบาท)	169.4	210.0	245.0	262.5
งานใหม่ที่รับเพิ่มระหว่างปี (ล้านบาท)	N/A	325.6	300.0	350.0
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	64.1%	66.5%	66.5%	66.5%
ค่าใช้จ่ายขายบริหารต่อยอดขาย (%)	37.0%	34.0%	32.5%	32.3%

ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส