

IPO Stock

บมจ. แนนท์ แอบโซลูท เทคโนโลยีส์



ผู้รับเหมาติดตั้งระบบ ICT ครบเครื่อง

NAT เป็นผู้จัดจำหน่าย รับผิดชอบติดตั้งวางระบบ ICT มีลูกค้าหลักเป็นหน่วยงานรัฐ โดยเฉพาะ บมจ. โทรคมนาคมแห่งชาติ (NT) ที่ผ่านมามีได้รับผลกระทบจากโควิด ทำให้ปี 2564 มีกำไรเพียง 27 ล้านบาท (-53% YoY) จากรายได้ที่ตกต่ำลง แต่ต้นทุนสูงขึ้นจากราคาอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่แพงขึ้น แต่กำไรปี 2565 โตอย่างก้าวกระโดดและทำสถิติสูงสุดที่ 101 ล้านบาท (+277% YoY) หลังสถานการณ์โควิดและภาวะขาดแคลนชิปคลัสต์ลดลง สำหรับ 9M66 มีกำไรแล้ว 98 ล้านบาท (+72% YoY)

คาด NAT จะมีกำไรปี 2566 - 2567 ที่โตได้เฉลี่ย 38% จากรายได้ที่สูงขึ้น ตามโครงการรับเหมาวางระบบ ICT ที่คาดว่าจะได้รับมากขึ้น เราประเมินราคาเป้าหมายสำหรับปี 2567 ของ NAT ไว้ที่ 7.00 บาท (อิง PER ที่ 12 เท่า) ขณะที่บริษัทคู่แข่งอย่าง GABLE และ ITNS ที่มีค่า PER ปี 2567 ที่ราว 9 - 10 เท่า และมีคาดการณ์กำไรปี 2567 โต 20% - 21% ซึ่งต่ำกว่า NAT ที่เราคาดว่าจะมีกำไรปี 2567 โต 57%

ข้อมูลก่อน-หลังกระจายหุ้น IPO

การกระจายหุ้น IPO		รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อน IPO	หลัง IPO
ประชาชนทั่วไป	28.04%	บจ. นภาสุ บจ. โปรฟิต เอกเซลเลนซ์ โฮลดิ้ง	50.00%	35.98%
ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)		ผู้ถือหุ้นอื่นๆ	-	<0.01%
ก่อน IPO	118.0	ประชาชนทั่วไป	-	28.04%
หลัง IPO	164.0	รวม	100.00%	100.00%
ราคาพาร์ (บาท)	0.50			

ที่มา: NAT

ประมาณการตัวเลขสำคัญทางการเงิน

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2564	2565	2566F	2567F	2568F
รายได้หลัก (ล้านบาท)	449	1,090	1,541	2,163	2,359
กำไรสุทธิ (ล้านบาท)	27	101	122	191	210
EPS (บาท)	0.89	2.40	0.52	0.58	0.64
DPS (บาท)	0.15	0.23	0.59	0.23	0.26
PER (เท่า)	NA	NA	NA	NA	NA
Dividend Yield (%)	NA	NA	NA	NA	NA
BVS (บาท)	2.1	2.4	0.6	2.4	2.8
PBV (เท่า)	NA	NA	NA	NA	NA

ที่มา: NAT และรายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส (ปรับข้อมูลเป็นราคาพาร์ 0.50 บาท และจำนวนหุ้น 328 ล้านหุ้น)



23 มกราคม 2567

NAT

ราคาเป้าหมาย(บาท) 7.00

บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส จำกัด เข้าร่วมเป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ NAT ในครั้งนี้ โดยการจัดทำเอกสารฉบับนี้เพื่อวัตถุประสงค์ในการนำเสนอข้อมูลและบทวิเคราะห์เท่านั้น การตัดสินใจลงทุนขึ้นกับดุลยพินิจของนักลงทุน ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดในหนังสือชี้ชวนก่อนตัดสินใจลงทุน
ระยะเวลาห้ามเผยแพร่รายงานฉบับนี้ (Black out period) ตั้งแต่วันที่ 24 ม.ค. 2567 จนถึงสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อ

RESEARCH DIVISION

บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส

ปิยะธิดา สนธิสมบัติ

นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานด้านหลักทรัพย์

เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 181060

IPO Stock

ประเด็นการลงทุน

- NAT ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา จำหน่ายอุปกรณ์และติดตั้งวางระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology System Integration) ให้บริการเจ้าหน้าที่ไอที (IT Outsourcing) รวมทั้งยังให้บริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เช่น บริการเดินสายระบบเน็ตเวิร์ค (Cabling System), บริการให้เช่าเครื่องพิมพ์เอกสาร, เครื่องถ่ายเอกสาร, เครื่องคอมพิวเตอร์ และโน้ตบุ๊ก โดยมีรายได้หลักจากการให้บริการติดตั้งวางระบบ ICT
- บริษัทมีโอกาสในการเติบโตในอนาคตจากการที่ภาครัฐมีนโยบายขับเคลื่อนประเทศด้วยเศรษฐกิจดิจิทัล รวมทั้งภาคเอกชนที่ต้องการปรับปรุงการดำเนินงานโดยใช้ระบบ ICT เข้ามาช่วย นอกจากนี้การที่เทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้เกิดความต้องการในปรับปรุงระบบงานด้าน ICT อย่างต่อเนื่อง
- ครั้งนี้จะขายหุ้นเพิ่มทุน 92 ล้านหุ้น (ทุนจดทะเบียนหลัง IPO 164 ล้านบาท จำนวนหุ้น 328 ล้านหุ้น พาร์ 0.50 บาท) เพื่อนำเงินไปใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ และใช้ในการว่าจ้างบุคลากรเพิ่มเติม เพื่อรองรับการขยายฐานลูกค้าของบริษัท
- ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาในปี 2564 ได้รับผลกระทบจากโควิด 19 ซึ่งทำให้กำไรสุทธิลดลง เหลือ 27 ล้านบาท (-53% YoY) แต่ในปี 2565 หลังโควิด 19 คลี่คลายและการขาดแคลนชิปเริ่มกลับมาสู่ภาวะปกติขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีกำไรได้ถึง 101 ล้านบาท สำหรับปี 2566 – 67 คาดกำไรปกติจะโตได้ต่อเนื่องด้วยอัตรา 21%YoY และ 57%YoY ตามลำดับ เป็น 122 ล้านบาท ในปี 2566 และ 191 ล้านบาท ในปี 2567 จากการเติบโตของรายได้ โดยเฉพาะการรับเหมาวางระบบ ICT
- เราประเมินราคาเป้าหมายปี 2567 สำหรับ NAT ไว้ที่ 7.00 บาท (อิง PER ที่ 12.0 เท่า) โดยการเทียบกับบริษัทที่ดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัทและเป็นคู่แข่งของบริษัท อย่าง GABLE และ ITNS โดยบริษัทเหล่านั้นมีข้อมูลคาดการณ์ PER ปี 2567 อยู่ที่ราว 9 เท่า – 10 เท่า ขณะที่มีคาดการณ์อัตราเติบโตของกำไรปี 2567 ที่ 20% - 21% ซึ่งต่ำกว่าที่เราคาดว่า NAT จะมีกำไรที่โต 57%

IPO Stock

ผู้รับเหมาติดตั้งวางระบบ ICT ครบเครื่อง

บริษัททำธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายและรับเหมาวางระบบอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology System Integration) ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นงานโครงการที่นำความต้องการของลูกค้า มาออกแบบ และนำเสนอโซลูชันให้แก่ลูกค้า ภายใต้ 6 ระบบงาน ดังนี้

ระบบที่ NAT ให้บริการ

คุณสมบัติ

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทใช้ให้บริการ

1.งานระบบโครงสร้างพื้นฐาน (IT Infrastructure) เป็นระบบที่เป็นจุดเริ่มต้นของการจัดทำระบบ IT ขององค์กรทั่วไป

เซิร์ฟเวอร์ (Server)



เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย

อุปกรณ์จัดเก็บ (Storage)



ระบบจัดเก็บข้อมูลในองค์กร แอปพลิเคชัน(Application) หรือให้บริการจัดเก็บข้อมูลกับองค์กรภายนอก

โน้ตบุ๊ค (Notebook)



คอมพิวเตอร์



อุปกรณ์เวิร์คสเตชัน



Jabra

DELL

Lenovo

RICOH

FUJIFILM

msi

ASUS

hp

SAMSUNG



logitech

2.งานระบบเครือข่าย(Network Infrastructure)

เราเตอร์ (Router)



เป็นอุปกรณ์ที่ใช้หาเส้นทาง และส่งข้อมูลระหว่างเครื่องข่ายคอมพิวเตอร์ไปยังเครือข่ายปลายทางที่ต้องการ

สวิตช์ (Switch)



เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เชื่อมต่ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในองค์กร

แอคเซสพอยต์ (Access Point)



เป็นอุปกรณ์ที่ใช้หาเส้นทาง และส่งข้อมูลระหว่างเครื่องข่ายคอมพิวเตอร์ไปยังเครือข่ายปลายทางที่ต้องการ



Dense Wavelength Division Multiplexing (DWDM)



ระบบอุปกรณ์ที่ใช้ รับ-ส่ง ข้อมูลความเร็วสูง ข้ามภูมิภาคผ่านสายไฟเบอร์ออฟติก



NOKIA

OLT



อุปกรณ์ต้นทางที่ให้บริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตตามบ้านผ่านสายไฟเบอร์ออฟติก (ติดตั้งอยู่ตามเสาไฟฟ้า ริมฟุตบาท ชุมสาย)



NOKIA

ZTE

ONT/ONU



อุปกรณ์ปลายทางที่ให้บริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตตามบ้าน ผ่านสายไฟเบอร์ออฟติก (ติดตั้งในบ้านลูกค้า)



ZTE

Network Monitoring System



ซอฟต์แวร์ระบบเฝ้าระวังเครือข่าย ใช้สำหรับเฝ้าระวังเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในเครือข่าย และแจ้งเตือนไปยังผู้ดูแลระบบ



IPO Stock

ระบบที่ NAT ให้บริการ

คุณสมบัติ

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทใช้ให้บริการ

3.งานด้านระบบคลาวด์ (Cloud Solution)

Hyper Converged Infrastructure (HCI) - VxRail



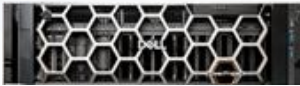
เป็นระบบที่ใช้เทคโนโลยี Software-Defined Data Center ในการสร้างระบบ Server เสมือน (VM) ระบบ Storage เสมือน ระบบ Network เสมือน และมีการบริหารจัดการจากส่วนกลาง เพื่อรองรับการใช้งานในรูปแบบใน Data Center

อุปกรณ์จัดเก็บ (Storage)



เป็นระบบจัดเก็บข้อมูล ใช้สำหรับเก็บข้อมูลภายในองค์กร, แอปพลิเคชัน (Application) หรือให้บริการการจัดเก็บข้อมูลกับองค์กรภายนอก

Data Protection and Backup



ระบบสำรองข้อมูล ปกป้องข้อมูล ใช้สำหรับสำรองข้อมูลภายใน หรือให้บริการกับองค์กรภายนอก เพื่อป้องกันการสูญหาย หรือเสียหายของข้อมูลใน Production สามารถกู้คืนข้อมูลจากระบบสำรองข้อมูลเพื่อนำข้อมูลมาใช้งานใน Production ได้

VMware Cloud Foundation (VCF)



ซอฟต์แวร์แพลตฟอร์มที่ใช้บริหารจัดการ ไม่ว่าจะเป็นการจัดการการประมวลผล (Compute) การจัดเก็บข้อมูล (Storage) และระบบเครือข่าย (Network) ให้ทำงานแบบอัตโนมัติ เพื่อให้บริการ Public Cloud และ Private Cloud และช่วยให้การทำงานแบบ Hybrid Multi Cloud

DELL EMC



4.งานระบบการรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cyber Security Solution)

Firewall



อุปกรณ์ป้องกันเครือข่าย

FORTINET

paloalto NETWORKS

Security Orchestration, Automation and Response (SOAR)



ระบบที่รวบรวมการสั่งการระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่าย เพื่อตอบสนองต่อภัยคุกคามที่เกิดขึ้นอย่างอัตโนมัติ

Security Information & Event Management (SIEM)



อุปกรณ์จัดเก็บ Log จากอุปกรณ์ในระบบเครือข่าย แล้วนำมาวิเคราะห์พร้อมกัน เพื่อหาสาเหตุของ แต่ละเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ช่วยลดเวลา และความซับซ้อนของผู้ดูแลระบบในการค้นหาสาเหตุของปัญหา

radware

DDoS



อุปกรณ์ป้องกันการโจมตีที่มุ่งจะทำให้การบริการหยุดชะงัก

Application Delivery Controller



อุปกรณ์กระจายไหลของข้อมูลไปยัง Server ต่างๆ ที่สามารถรองรับการทำงานได้ หรือตาม policy ที่ได้กำหนดไว้

Privileged Access Management (PAM)



ระบบควบคุมและบริหารจัดการสิทธิ์ระดับสูงในการเข้าถึงอุปกรณ์ต่าง ๆ ในเครือข่าย

CYBERARK

IPO Stock

ระบบที่ NAT ให้บริการ

คุณสมบัติ

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทใช้ให้บริการ

5.งานระบบศูนย์ข้อมูล (Data Center Solution)

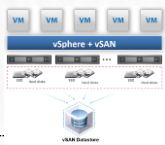
Cyber Recovery Solution (CRS)



ระบบกู้คืนข้อมูลที่ถูกรหัสจากภัยคุกคามทางไซเบอร์



VSAN



ซอฟต์แวร์บริหารจัดการ Storage เสมือน



Hyper Converged Infrastructure (HCI) - VxRail



เป็นระบบที่ใช้เทคโนโลยี Software-Defined Data Center ในการสร้างระบบ Server เสมือน (VM) ระบบ Storage เสมือน ระบบ Network เสมือน และมีการบริหารจัดการกลางจากส่วนกลาง เพื่อรองรับการใช้งานในรูปแบบใน Data Center

อุปกรณ์จัดเก็บ (Storage)



เป็นระบบจัดเก็บข้อมูลในองค์กร, แอปพลิเคชัน (Application) หรือให้บริการจัดเก็บข้อมูลกับองค์กรภายนอก



Data Protection and Backup



ระบบสำรอง ปกป้องข้อมูล ใช้สำหรับภายใน หรือให้บริการองค์กรภายนอก เพื่อป้องกันการสูญหาย/เสียหายของข้อมูลใน Production สามารถกู้คืนข้อมูลจากระบบสำรองมาใช้งานได้

6.งานระบบการติดต่อสื่อสารทางดิจิทัล (Digital Collaboration Solution)

Cloud Contact Center



ระบบ Cloud Contact Center เป็นการให้บริการระบบ Contact Center ที่อยู่บน Cloud Agent สามารถให้บริการลูกค้าจากที่ไหนก็ได้ที่มี Internet โดยแค่ login เข้าสู่ระบบ

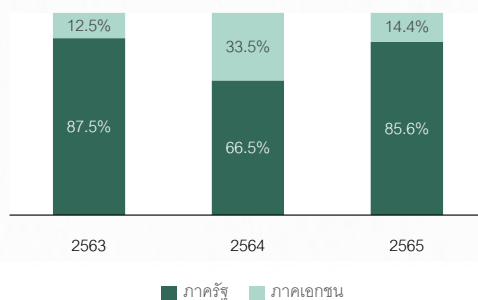


ที่มา: NAT

ลูกค้าหลักเป็นหน่วยงานรัฐ...ความเสี่ยงผิมนัดชำระต่ำ

รายได้ทั้งหมดของ NAT มาจากในประเทศ โดยมีลูกค้าหลักเป็นหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งจากรายได้ในปี 2565 รวมราว 1.1 พันล้านบาท ส่วนใหญ่กว่า 86% เป็นการขายและให้บริการแก่ลูกค้าภาครัฐ โดยเฉพาะ บมจ. โทคมนาคมแห่งชาติ (NT)

ยอดขายแบ่งตามประเภทลูกค้า



ที่มา: NAT

IPO Stock

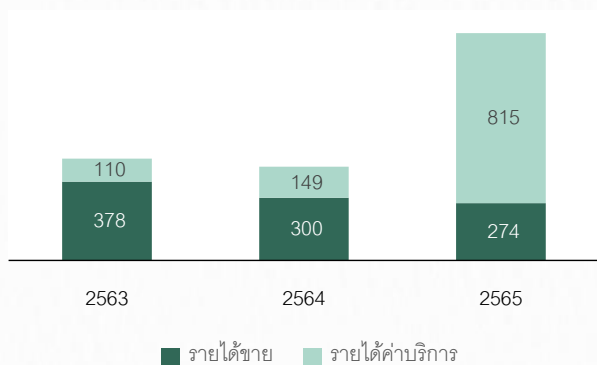
รายได้จากการให้บริการกลายเป็นรายได้หลักแทนการขาย

หากแบ่งรายได้จากการขายและบริการของบริษัท ตามประเภทของรายได้ สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. รายได้จากการขายอุปกรณ์ เป็นเพียงการขายอุปกรณ์ในระบบ ICT ที่จำเป็นเบื้องต้นในการดำเนินธุรกิจ เช่น เซิร์ฟเวอร์ อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล เครื่องคอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ก และอุปกรณ์ต่อพ่วง ๆ ให้แก่ลูกค้า
2. รายได้จากการให้บริการ
 - 2.1 บริการรับเหมาวางระบบ จะเป็นการให้บริการแบบครบวงจร คือ ออกแบบ จัดหา จำหน่ายพร้อมติดตั้ง และรับเหมาวางระบบให้ โดยมีระบบงานทั้งหมด 6 ระบบ ให้เลือก คือ ระบบโครงสร้างพื้นฐาน (IT Infrastructure), ระบบเครือข่าย (Network Infrastructure), ระบบคลาวด์ (Cloud Solution), ระบบรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cyber Security Solution), ระบบศูนย์ข้อมูล (Data Center Solution) และระบบติดต่อสื่อสารทางดิจิทัล (Digital Collaboration Solution) ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกให้บริการวางระบบเฉพาะระบบใดระบบหนึ่ง หรือหลายระบบได้เช่นกัน
 - 2.2 บริการอื่นๆ เช่น บริการด้านไอที (IT Outsourcing), บริการเดินสายระบบเน็ตเวิร์ค บริการงานระบบภายในอาคาร เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบสื่อสารฯ และบริการให้เช่าเครื่องถ่ายเอกสาร เครื่องพิมพ์ เป็นต้น

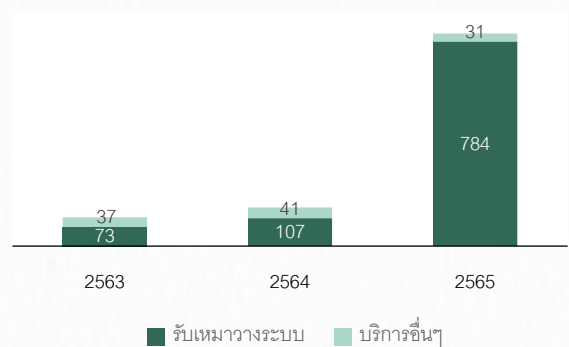
ซึ่งเดิมช่วงปี 2563 – 2564 รายได้จากการขายและบริการ (รายได้หลัก) ของบริษัทมาจากการขายอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้า อย่างไรก็ตามรายได้ค่าบริการกลายเป็นรายได้หลักแทนนับแต่ปี 2565 เป็นต้นมา

โครงสร้างรายได้หลัก



ที่มา: NAT

รายได้ค่าบริการแบ่งตามประเภทของบริการ



ที่มา: NAT

IPO Stock

จุดแข็ง และโอกาสในการเติบโต

ฝ่ายวิจัยเชื่อว่า NAT ยังมีศักยภาพการเติบโตในอนาคตได้อีกมากจากจุดแข็งและโอกาส ดังต่อไปนี้

จุดแข็ง

- 1) บริษัทดำเนินธุรกิจมาอย่างยาวนานถึง 20 ปี โดยผู้บริหารมีความรู้และความเข้าใจในการประกอบธุรกิจเป็นอย่างดี ช่วยนำพาให้ที่ผ่านมามีบริษัทสามารถยืนหยัดในธุรกิจได้ในทุกสถานการณ์
- 2) NAT เป็นพันธมิตรแก่ลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งบริษัทได้สั่งซื้อเพื่อนำมาติดตั้งให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้พันธมิตรของบริษัทต่างเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์ชั้นนำระดับโลก เช่น Dell Technologies, Genesys, VMware, CyberArk เป็นต้น
- 3) บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากพันธมิตรด้านผลิตภัณฑ์จากลูกค้าให้เป็น Titanium Partner จาก Dell Technologies ตั้งแต่ปี 2565 ทำให้ได้รับการสนับสนุนทางเทคนิค การส่งเสริมการขาย และส่วนลดการค้า ช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
- 4) พนักงานของบริษัทมีความสามารถหลากหลาย ทำให้สามารถรับงานกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ครอบคลุม และสามารถต่อยอดไปสู่การให้บริการด้วยอุปกรณ์ภายใต้เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปได้อย่างรวดเร็ว

โอกาส

- 1) บริษัทอยู่ในอุตสาหกรรมที่ยังมีโอกาในการเติบโต กล่าวคือ
 - เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) มีความจำเป็นมากขึ้น สำหรับการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะโครงสร้างพื้นฐานด้าน ICT อย่าง อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ (เซิร์ฟเวอร์, สตอเรจ, PC, และอุปกรณ์ต่อพ่วง) ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญในองค์กรต่างๆ รวมทั้งการใช้ซอฟต์แวร์ และแอปพลิเคชันต่างๆ เพื่อให้เกิดการใช้ข้อมูลของแต่ละองค์กรมีอยู่ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 - เทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้ต้องมีการปรับปรุง เปลี่ยนทดแทนอุปกรณ์เดิม ที่ล้าสมัย

ปัจจัยเหล่านี้ถือเป็นโอกาสของ NAT ที่เป็นทั้งผู้จัดจำหน่ายและให้บริการติดตั้งระบบ ICT รวมทั้งออกแบบ และนำเสนอโซลูชันให้แก่ลูกค้าเป้าหมายได้
- 2) คาดหวังเศรษฐกิจที่ดีขึ้นในปี 2567 เป็นต้นไป จะช่วยผลักดันกำลังซื้อของผู้บริโภค รวมทั้งสร้างโอกาสในการขายสินค้าของบริษัทได้มากขึ้น โดยมีการคาดการณ์ว่า GDP ในปี 2567 จะโตได้ดีขึ้นเป็น 3.2% เทียบกับปี 2566 ที่จะโตราว 2.4%
- 3) นโยบายของภาครัฐที่ต้องการจะให้ไทยเดินหน้า เศรษฐกิจดิจิทัล จะส่งเสริมให้องค์กรภายใต้สังกัดหน่วยงานรัฐมีการปรับไปใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร เพื่อรองรับนโยบายดังกล่าว
- 4) การที่ลูกค้าเดิมของบริษัท โดยเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ อย่าง NT ตัดสินใจใช้บริการกับ NAT ที่ให้บริการโดยใช้ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของ Dell Technologies ดังนั้นในอนาคตเมื่อ NT ต้องการจะปรับปรุงระบบ จึงมีโอกาสูงที่จะต้องใช้บริการภายใต้ตราสินค้าเดิม รวมทั้งใช้บริการกับ NAT ที่เป็น Titanium Partner กับ Dell Technologies ต่อไป

ที่มา: NAT, รายงานวิจัยเอเชียพลัส

IPO Stock

กำไรปี 2565 ทำสถิติสูงสุด

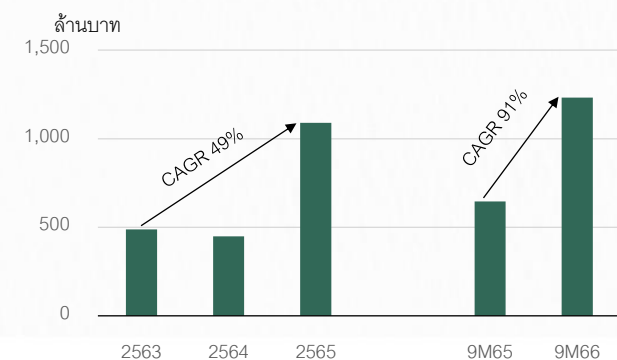
ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2563 – ปี 2565) ผลการดำเนินงานของ NAT สามารถแบ่งได้เป็น 2 ช่วง คือ

ช่วงปี 2563 – 2564 ซึ่งเป็นช่วงที่โควิด 19 ระบาดหนัก ผู้คนหลีกเลี่ยงการออกไปนอกบ้าน ดังนั้นการทำตลาด การเข้าพบลูกค้า การส่งมอบสินค้า และติดตั้งงานระบบจึงทำได้ยากขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการในปี 2564 ลดลงเหลือ 449 ล้านบาท (-10% YoY) ขณะที่ต้นทุนขายและบริการเพิ่มขึ้นเนื่องจากราคาอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์ระบบโครงสร้างพื้นฐานไอทีปรับตัวสูงขึ้น หลังเกิดปัญหาการขาดแคลนชิปที่เป็นส่วนประกอบในการผลิตบวกกับบริษัทมีการจ้างผู้รับเหมาติดตั้งจากภายนอกเพื่อรับงานในช่วงที่ทีมงานของบริษัทยังไม่พอ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้น (มาร์จิ้น) ลดจาก 17% ในปี 2563 เหลือ 13.3% ในปี 2564 และจุดให้กำไรสุทธิลดลงเหลือ 27 ล้านบาท (-53% YoY)

อย่างไรก็ตามปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการเติบโตอย่างก้าวกระโดดเป็น 1.1 พันล้านบาท (+143% YoY) เนื่องจากได้รับงานโครงการรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์ระบบมากขึ้น โดยเฉพาะจาก NT ที่เป็นลูกค้าหลัก หลังสถานการณ์โควิด 19 เริ่มคลี่คลาย นอกจากนี้มาร์จิ้นเริ่มสูงขึ้นเป็น 15.8% ได้ ตามต้นทุนค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ปรับลง หลังจากภาวะขาดแคลนชิปผ่อนคลายแล้ว ทำให้ปี 2565 บริษัทมีกำไรสุทธิสูงถึง 101 ล้านบาท (+277% YoY)

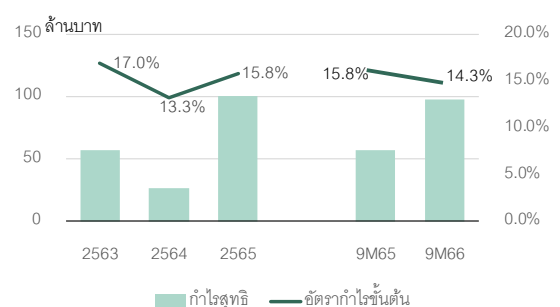
สำหรับช่วง 9M66 บริษัทมีรายได้แล้ว 1.2 พันล้านบาท (+91% YoY) จากการเติบโตของรายได้รับเหมาติดตั้งวางระบบ ตามจำนวนงานโครงการที่เข้ามามากขึ้นเป็น 38 โครงการ (ส่วนใหญ่เป็นงานโครงการภาครัฐ 31 โครงการ) เมื่อเทียบกับ 9M65 ที่มี 26 โครงการ ขณะที่อัตรากำไรลดลงจาก 15.8% เหลือ 14.3% ตามราคาต้นทุนค่าอุปกรณ์ที่สูงขึ้น ทำให้มีกำไรสุทธิ 98 ล้านบาท (+72% YoY)

รายได้ขายและบริการ



ที่มา: NAT

อัตรากำไรขั้นต้นและกำไรสุทธิ



ที่มา: NAT

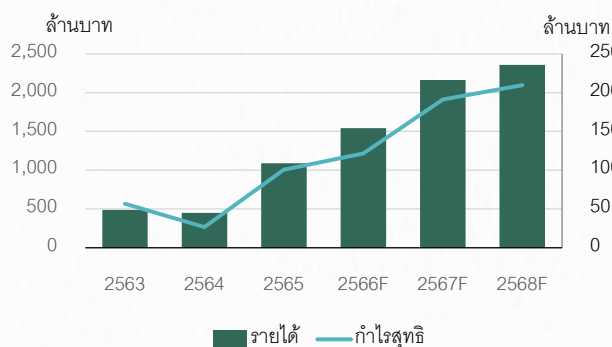
IPO Stock

คาดการณ์กำไรปี 2566 – 67 โตได้ระดับต่อกด้วยอัตราเฉลี่ย 38%

ฝ่ายวิจัยประเมินว่า NAT จะมีกำไรปี 2566 ที่ 122 ล้านบาท (+21% YoY) และจะโตได้ต่อเนื่องอีกเป็น 191 ล้านบาท (+57% YoY) ในปี 2567 หรือจะโตได้ด้วยอัตราเฉลี่ยราว 38% โดยมีสมมติฐานที่สำคัญดังนี้

- 1) คาดรายได้ขายและบริการในปี 2566 และปี 2567 จะเติบโตเฉลี่ย 41% YoY เป็น 1.5 พันล้านบาท ในปี 2566 และ 2.2 พันล้านบาท ในปี 2567 ดังนี้
 - 1.1) คาดรายได้จากขายอุปกรณ์ในปี 2566 จะเติบโตขึ้น 70% YoY เป็น 466 ล้านบาท จากฐานต่ำในปีก่อน บวกกับได้รับแรงหนุนจากการจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นตั้งแต่ช่วง 2H66 เป็นต้นไป หลังการเมืองมีความชัดเจน และจะเติบโตขึ้นอีกเป็น 489 ล้านบาท ได้ในปี 2567 (+5% YoY) ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ
 - 1.2) คาดรายได้ค่าบริการจะเติบโต 32% YoY เป็น 1.1 พันล้านบาท ในปี 2566 ส่วนใหญ่จะมาจากการรับรู้รายได้งานโครงการรับเหมาวางระบบที่มีในมือ (Backlog) ตั้งแต่ต้นปี 2566 ราว 551 ล้านบาท บวกกับงานใหม่ที่คาดว่าจะได้รับในปี 2566 ราว 1.2 พันล้านบาท ซึ่งสามารถรับรู้เป็นรายได้บางส่วนในปี 2566 และคาดการณ์ค่าบริการจะโตขึ้นได้อีก 56% YoY เป็น 1.7 ล้านบาท ในปี 2567 จากทั้งงานเดิมที่ได้ในปี 2566 และงานใหม่ที่จะได้รับในปี 2567
- 2) ประเมินอย่างอนุรักษ์นิยม โดยกำหนดให้อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2566 ลดจาก 15.8% ในปีก่อนหน้า เหลือ 14.3% ในปี 2566 (เท่ากับค่าเฉลี่ย 9M66) แต่จะทยอยเพิ่มขึ้นเป็น 15.0% ได้ในปี 2567 จากการประหยัดต้นทุนเพิ่มขึ้น
- 3) ค่าใช้จ่ายขายบริหารต่อรายได้ในปี 2566 กำหนดให้เพิ่มจาก 4.4% ในปี 2565 เป็น 4.6% จากการใช้งบการตลาดและค่าใช้จ่ายพนักงานเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับยอดขายที่สูงขึ้น แต่จะลดเหลือ 4.3% ในปี 2567 ตามฐานรายได้ที่สูงขึ้น

รายได้และกำไรสุทธิ



ที่มา: NAT, สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

สมมติฐานหลัก

หน่วย: ล้านบาท	2564	2565	2566F	2567F	2568F
รายได้ขายและบริการ	449	1,090	1,541	2,163	2,359
รายได้ขาย	300	274	466	489	524
รายได้ค่าบริการ	149	815	1,075	1,674	1,835
-บริการรับเหมาวางระบบ	107	784	1,045	1,584	1,735
-บริการอื่นๆ	41	31	30	90	100
อัตรากำไรขั้นต้น	13.3%	15.8%	14.3%	15.0%	15.0%
SG&A/Sales	6.0%	4.4%	4.6%	4.3%	4.3%
กำไรสุทธิ	27	101	122	191	210
บริการรับเหมาวางระบบ	NA	NA	551	663	679
งานใหม่	NA	NA	1,157	1,600	1,800
รับรู้รายได้	NA	NA	1,045	1,584	1,735
งานในมือยกไป	NA	NA	663	679	744

ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

IPO Stock

ฐานะการเงินเข้มแข็งแม้ยังไม่เพิ่มทุน IPO

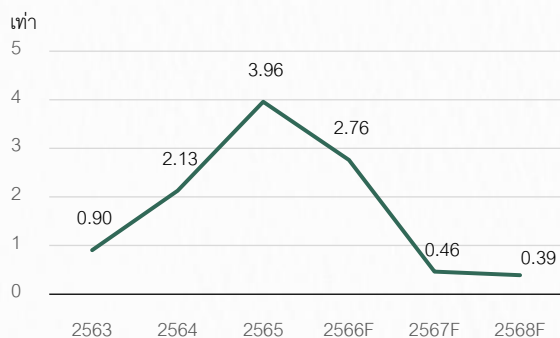
ด้านฐานะการเงินของบริษัท ณ สิ้นงวด 3Q66 ถือว่าแข็งแกร่ง แม้จะมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E ratio) สูงราว 2.3 เท่า เพราะมีสินทรัพย์รวม 620 ล้านบาท ส่วนใหญ่ 44% ของสินทรัพย์ อยู่ในรูปของลูกหนี้การค้า รองลงไปเป็นเงินสดในสัดส่วน 35% ขณะที่หนี้สิน 434 ล้านบาท ซึ่งหนี้สินส่วนใหญ่ 86% เป็นเจ้าหนี้การค้า โดยไม่มีหนี้เงินกู้ยืมเลย ขณะที่ยังมีส่วนของผู้ถือหุ้น 186 ล้านบาท

นอกจากนี้สภาพคล่องของบริษัทอยู่ในเกณฑ์ดี โดยวงจรมีเงินสดของบริษัท ณ สิ้นงวด 3Q66 เป็นลบ 28 วัน จากการที่มีระยะเวลาการขายสินค้าที่สั้น เพราะไม่มีนโยบายสต็อกสินค้า แต่จะสั่งซื้อสินค้าเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า อีกทั้งยังได้เครดิตเทอมจากเจ้าหนี้การค้าที่ยาวกว่าระยะเวลาในการเรียกเก็บหนี้

หลังจากการขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้อย่างไรก็ตาม คาดว่าจะช่วยให้ฐานะการเงินของบริษัทจะเข้มแข็งขึ้นอีก จากส่วนของผู้ถือหุ้นปี 2567 ที่คาดว่าจะเพิ่มเป็น 870 ล้านบาท และจะทำให้ D/E ratio จะลดเหลือเพียง 0.46 เท่า ในปี 2567

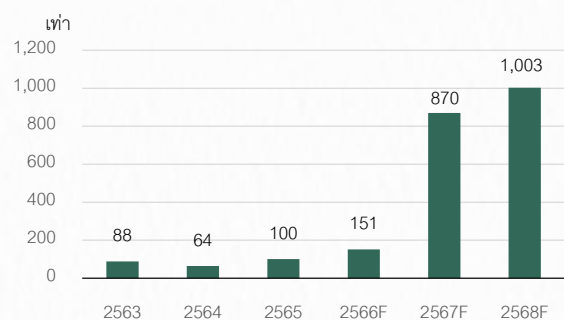
สำหรับการจ่ายเงินปันผล บริษัทนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่า 40% ของกำไรสุทธิในแต่ละปี โดยหากประเมินอย่างอนุรักษนิยม เรากำหนดให้มีการจ่ายเงินปันผลสำหรับปี 2566 – 2567 ที่ 40% ของกำไรสุทธิ จึงคาดหวังเงินปันผลสำหรับปี 2566 รวมราว 0.59 บาท (รวมปันผลระหว่างกาลที่จ่ายไปแล้วสำหรับงวด 1Q66 110 ล้านบาท และจ่ายอีกครั้งราว 59 ล้านบาทให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในเดือน พ.ย. 66 ก่อนที่จะเข้าระดมทุนในครั้งนี้อย่างไรก็ตาม โดยปรับฐานจำนวนหุ้นเป็นหลัง IPO แล้ว) และคาด 0.23 บาท สำหรับปี 2567 ตามลำดับ

D/E Ratio



ที่มา: NAT, สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

ส่วนของผู้ถือหุ้น



ที่มา: NAT, สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

IPO Stock

ประเมินมูลค่าหุ้นปี 2567 ที่ 7.00 บาท

หากเปรียบเทียบของหุ้นที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) และเป็นคู่แข่งกับบริษัท ซึ่งมีทั้งหมด 7 ราย คือ บมจ.แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี (AIT), บมจ. จีเอเบิล (GABLE), บมจ. อินฟอร์เมชัน แอนด์ คอมมิวนิเคชัน เน็ตเวิร์คส์ (ICN), บมจ. อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เน็ตเวิร์ค ซิสเต็ม (ITNS), บมจ. เอ็มเอฟซี (MFEC), บมจ. สกาย ไอซีที (SKY) และ บมจ. เทิร์นคีย์ คอมมูนิเคชัน เซอร์วิส (TKC) แต่หากอ้างอิงข้อมูลจาก Bloomberg พบว่ามีข้อมูลการคาดการณ์สำหรับปี 2567 อยู่เพียง 2 บริษัท คือ GABLE และ ITNS

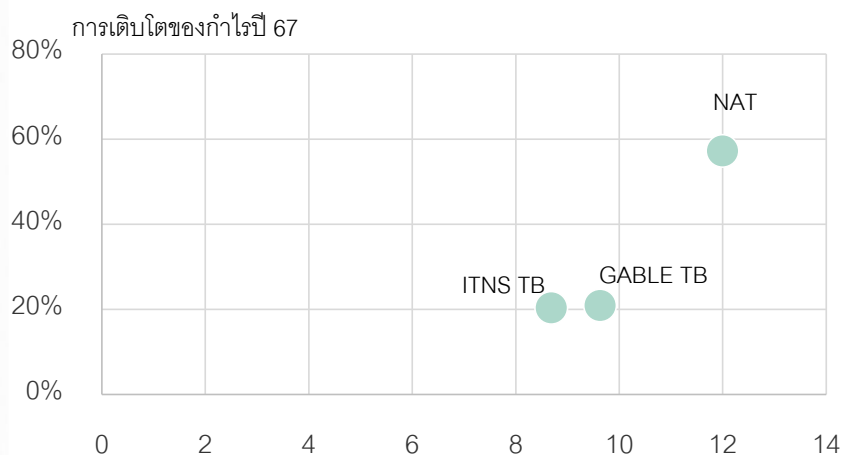
โดย GABLE และ ITNS ที่มีการซื้อขายด้วยค่า PER ปี 2567 ที่ราว 9 เท่า – 10 เท่า แต่มีคาดการณ์การเติบโตของกำไรปี 2567 ที่ราว 20% - 21% ซึ่งต่ำกว่าการเติบโตของกำไรของ NAT ที่คาดว่าในช่วงเดียวกันจะเติบโตถึง 57% ดังนั้นในการประเมินราคาหุ้น NAT เราจึงใช้ค่า PER ปี 2567 ที่ 12 เท่า ทำให้ได้ราคาเป้าหมายปี 2567 อยู่ที่ 7.00 บาท

ข้อมูลเปรียบเทียบกับหุ้นที่ทำธุรกิจคล้ายกันใน ตลท.

Ticker	บริษัท	Mkt cap. (ล้านบาท)	กำไรสุทธิ			การเติบโตของกำไร		PER	
			2565	2566F	2567F	2566F	2567F	2566F	2567F
GABLE TB	บมจ.จีเอเบิล	3,070	266.7	263.5	318.5	-1.2%	20.9%	11.7	9.6
ITNS TB	บมจ.อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เน็ตเวิร์ค ซิสเต็ม	635	55.3	64.0	77.0	15.8%	20.3%	10.5	8.7
เฉลี่ย						7.3%	20.6%	11.1	9.2

ที่มา: BLOOMBERG, สายงานวิจัยเอเชียพลัส

ข้อมูลเปรียบเทียบการเติบโตของกำไรและ PER ปี 2567



ที่มา: BLOOMBERG, สายงานวิจัยเอเชียพลัส

IPO Stock

ปัจจัยเสี่ยง

จากการที่ NAT เป็นผู้ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ทำให้เรามองว่าบริษัทมีความเสี่ยงที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจดังนี้

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่: บริษัทมีสัดส่วนรายได้หลักจากลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่ง (บมจ. โทรคมนาคมแห่งชาติ) รวบรวม 66-89% ของรายได้จากการขายและการให้บริการ จึงอาจได้รับความเสียหาย หากลูกค้าดังกล่าวลดคำสั่งซื้อสินค้า หรือลดบริการจากบริษัทลง อย่างไรก็ตามบริษัทได้รักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ามาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงได้ติดตั้ง และนำเสนอผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า DELL Technologies ให้ลูกค้าดังกล่าวเป็นหลัก ดังนั้นในอนาคตหากลูกค้ามีแผนขยายการลงทุนเพิ่ม จำเป็นต้องใช้ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าเดิมเพื่อให้สอดคล้องและเกิดประสิทธิภาพสูงสุดกับโครงสร้างพื้นฐานเดิมที่ได้ลงทุนไว้ อีกทั้งบุคลากรของลูกค้านี้มีความคุ้นเคยกับการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทอยู่แล้ว ทำให้ตราสินค้าอื่นๆเข้ามาทดแทนได้ยาก

ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาแต่งตั้งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ: บริษัทได้รับสัญญาแต่งตั้งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจหลายราย โดยมีสัญญาเป็นปีต่อปี หรือมีเงื่อนไขอื่น ๆ ที่ต้องปฏิบัติตาม ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถต่อสัญญาใหม่ จะทำให้บริษัทได้รับสิทธิประโยชน์ลดลง และส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆได้ อย่างไรก็ตาม ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทยังคงสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญา และสามารถต่อสัญญากับพันธมิตรทางธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้: ในช่วงปี 2563- 9M66 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายและให้บริการรับเหมาวางระบบที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สูงกว่า 90% ของรายได้จากการขายและให้บริการ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรายได้จากงานโครงการ โดยมีระยะเวลาตั้งแต่เริ่มทำสัญญาจนถึงวันส่งมอบอุปกรณ์ และติดตั้งแล้วเสร็จ เฉลี่ยราว 60 – 180 วัน ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถจัดหางานโครงการใหม่ทดแทนได้ อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทในอนาคตได้ อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 30 ก.ย.2566 บริษัทยังมีงานที่ยังไม่ส่งมอบจำนวน 551.8 ล้านบาท ประกอบกับการเพิ่มบุคลากรเพื่อขยายฐานลูกค้าในอนาคต และเน้นทำการตลาดเพื่อขยายฐานลูกค้า และรักษาฐานลูกค้าเดิมอย่างต่อเนื่อง จึงน่าจะช่วยลดความเสี่ยงดังกล่าวลงไปได้

IPO Stock

ประมาณการผลการดำเนินงานปี 2566-2568 ของ NAT

งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท)				
สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2565	2566F	2567F	2568F
ยอดขาย	1,090	1,541	2,163	2,359
ต้นทุนขาย	(917)	(1,321)	(1,839)	(2,005)
กำไรขั้นต้น	173	220	325	354
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(48)	(71)	(93)	(101)
กำไรจากการดำเนินงาน	124	150	231	252
ส่วนแบ่งผลกำไรจากบริษัทร่วม	0	0	0	0
รายได้(ค่าใช้จ่าย)อื่น	4	4	8	10
ดอกเบี้ยจ่าย	(1)	(1)	(1)	(1)
กำไรก่อนหักภาษี	127	152	239	262
ภาษีเงินได้	(26)	(30)	(48)	(52)
กำไรสุทธิก่อนส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	101	122	191	210
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	0	0	0	0
กำไรสุทธิ	101	122	191	210
กำไรปกติ	101	122	191	210
EPS	0.31	0.37	0.58	0.64
Norm EPS	0.31	0.37	0.58	0.64
การเติบโตของยอดขาย (YoY%)	142.8%	41.4%	40.4%	9.0%
การเติบโตของกำไรจากการดำเนินงาน (YoY%)	281.5%	20.5%	54.8%	9.0%
อัตราส่วนกำไรขั้นต้น	15.8%	14.3%	15.0%	15.0%
อัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงาน	11.4%	9.7%	10.7%	10.7%
งบกำไรขาดทุนรายไตรมาส (ล้านบาท)				
	1Q66	2Q66	3Q66	4Q66F
ยอดขาย	NA	NA	NA	NA
ต้นทุนขาย	NA	NA	NA	NA
กำไรขั้นต้น	NA	NA	NA	NA
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	NA	NA	NA	NA
ดอกเบี้ยจ่าย	NA	NA	NA	NA
ส่วนแบ่งผลกำไรจากบริษัทร่วม	NA	NA	NA	NA
กำไรก่อนหักภาษี	NA	NA	NA	NA
ภาษีเงินได้	NA	NA	NA	NA
กำไรสุทธิก่อนส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	NA	NA	NA	NA
ผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	NA	NA	NA	NA
กำไรสุทธิ	-	-	-	-
รายการพิเศษ	-	-	-	-
กำไรปกติ	-	-	-	-
ยอดขาย (QoQ%)	NA	NA	NA	NA
กำไรขั้นต้น (QoQ%)	NA	NA	NA	NA
กำไรจากการดำเนินงาน (QoQ%)	NA	NA	NA	NA
อัตราส่วนทางการเงิน				
สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2565	2566F	2567F	2568F
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.19	1.30	3.20	3.64
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเร็ว (เท่า)	1.17	1.25	3.14	3.58
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า(เท่า)	8.15	5.78	4.52	3.48
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	26.40	171.03	117.35	124.22
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (เท่า)	3.97	3.70	5.18	5.95
หนี้สินต่อทุน (เท่า)	3.96	2.76	0.46	0.39
หนี้สินที่มีดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนผู้ถือหุ้น(เท่า)	0.11	0.10	0.02	0.02
ผลตอบแทนจากสินทรัพย์เฉลี่ย	29%	23%	21%	16%
ผลตอบแทนจากผู้ถือหุ้นเฉลี่ย	122%	97%	37%	22%

ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

IPO Stock

ประมาณการผลการดำเนินงานปี 2566-2568 ของ NAT (ต่อ)

งบกระแสเงินสด (ล้านบาท)

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2565	2566F	2567F	2568F
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน				
กำไรสุทธิ	127	152	239	262
รายการเปลี่ยนแปลงที่ไม่กระทบเงินสด	9	-	-	-
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	3	3	4	5
กำไรขาดทุนจาก Fx ที่ไม่ได้รับรู้	-	-	-	-
เพิ่ม/ลด จากกิจกรรมการดำเนินงาน	69	(128)	(413)	(136)
กระแสเงินสดจากการดำเนินงานสุทธิ	207	27	(170)	131
กระแสเงินสดจากการลงทุน				
เพิ่ม/ลด จากการลงทุนระยะสั้น	-	(0)	(0)	(0)
เพิ่ม/ลด จากสินทรัพย์ถาวร	(1)	(1)	(2)	(2)
อื่นๆ	0	(10)	(11)	(12)
กระแสเงินสดจากการลงทุนสุทธิ	(1)	(11)	(13)	(13)
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน				
เพิ่ม/ลด เงินกู้	(3)	4	3	2
เพิ่ม/ลด หนี้สินอื่นๆ	(1)	-	-	-
เพิ่ม/ลด ทุนและส่วนเกินมูลค่าหุ้น	11	98	552	-
เพิ่ม/ลด การปรับส่วนผู้ถือหุ้น	-	-	-	-
ลด จ่ายปันผล	(77)	(169)	(24)	(76)
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงินสุทธิ	(69)	(67)	531	(74)
เพิ่ม/ลด เงินสดสุทธิ	138	(51)	348	43
กระแสเงินสดสุทธิ	201	150	498	541

งบดุล (ล้านบาท)

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2565	2566F	2567F	2568F
เงินสดและรายการเทียบเท่า	201	150	498	541
ลูกหนี้การค้า	225	308	649	708
สินค้าคงเหลือ	0	15	16	16
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	-	-	-	-
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	3	4	5	6
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน	21	21	21	21
สินทรัพย์รวม	497	567	1,272	1,392
เจ้าหนี้การค้า	350	364	346	328
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	29	31	33	35
หนี้ที่มีดอกเบี้ยครบกำหนดชำระ 1 ปี	-	-	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียน	7	7	7	7
หนี้สินตามสัญญาเช่า	11	15	17	19
หนี้สินรวม	397	416	402	389
ทุนเรียกชำระแล้ว	20	118	164	164
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	-	-	506	506
กำไรสะสม	79	32	199	332
ส่วนของผู้ถือหุ้น	100	151	870	1,003
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	497	567	1,272	1,392

ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส