

กระแสหลักทรัพย์

● Strategy : ประเด็นสำคัญจากงาน Corporate Day

เราได้จัดการประชุมนักวิเคราะห์กลุ่มอิเล็กทรอนิกส์, เทคโนโลยีและยานยนต์ โดยเน้นไปที่บริษัทที่ได้รับการกระตุ้นเศรษฐกิจระยะสั้น และแนวโน้มสำหรับช่วง 2H23F

NETBAY (ไม่ได้วิเคราะห์) – ขยายกิจการผ่าน i-BOX

บริษัทเป็น 1 ในผู้ให้บริการด้าน Software ชั้นนำของประเทศไทย โดยปัจจุบันมุ่งเน้นไปที่ 1) กิจกรรมการนำเข้า/ส่งออกผ่านช่องทาง e-Logistic 2) e-Business ให้บริการผ่าน B2G และ B2B และงานอื่นๆ ในรูปแบบของโปรเจกต์ ด้านประเด็นสำคัญที่คุยในครั้งนี่คือ SAS ใหม่ในชื่อ Intelligence Box หรือ i-BOX เป็นแพลตฟอร์มสำหรับการแลกเปลี่ยนเอกสารและเป็นช่องทางการสื่อสารระหว่างภาครัฐและเอกชน ในปัจจุบันมีลูกค้าแล้วกว่า 700 ราย และมีลูกค้ารายใหญ่สัญญามากกว่า 5 ปีมูลค่า 100 ล้านบาท (ปีละ 20 ล้านบาท) และมีศักยภาพในการเปลี่ยนจากระบบจากงานแบบกระดาษเป็นไม่ใช้กระดาษที่ทั้งถูกกว่าและเร็วกว่า และเน้นงานประเภทโครงการลดลง

AH (ไม่ได้วิเคราะห์) – ได้ประโยชน์จากการที่ EV จีนใช้ไทยเป็นฐานการผลิต

บริษัทใช้การผลิตแบบ OEM เพื่อให้บริการกลุ่มยานยนต์ในไทยและเป็นพันธมิตรกับตัวแทนจำหน่ายในไทยและมาเลเซีย รวมถึงธุรกิจที่เกี่ยวกับ IoT ผู้บริหารตั้งเป้าการเติบโตของรายได้ 10 – 15% สำหรับปี 2023F โดยบริษัทจะเริ่มขยายตลาดในการผลิตชิ้นส่วน EV โดยเริ่มจากแชสซี โดย AH มีบริษัทลูกในจีนที่ผลิตชิ้นส่วน EV อยู่แล้ว ทำให้บริษัทคาดว่าจะได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นในอนาคตก่อนจึงมีการขยายกำลังการผลิตเพิ่ม และด้วยฐานที่ต่ำรายได้จาก EV จะเพิ่มขึ้นราวเท่าตัวในปีนี้หนุนโดยแผนการลงทุนของ ISUZU ในรถยนต์ EV ละบีคัพในไทย และ Purem APPICO ซึ่งเป็น JV ของ Purem International GmbH คาดรับรู้ในช่วง Q4 เงามีมุมมอง “เป็นกลาง”

READY (ไม่ได้วิเคราะห์) - จิวแต่แจ้ว

เป็นผู้ให้บริการแบบ all-in-one ด้านการตลาดและแพลตฟอร์มผ่าน Software ที่พัฒนาขึ้นเองสำหรับธุรกิจ SME โดย READY ตั้งเป้าจะเพิ่มยอดขาย 15 – 20% สำหรับปี 2023F หนุนโดยรายได้ประจำ และฐานลูกค้าที่ใช้งานแบบ subscription และด้วยรายได้ต่อบัญชีเฉลี่ยที่แข็งแกร่ง (ARPA) ปัจจุบันบริษัทมีลูกค้าราว 8 พันราย และมีอัตราการยกเลิกของลูกค้าเพียง 10 – 15% แม้ว่าในช่วง 2Q23 จะมีการขึ้นราคาเฉลี่ยราว 30% โดยที่ราคาเฉลี่ยของค่าบริการยังคิดเป็น 1 ใน 3 ของคู่แข่ง MNCs โดยจะเน้นลูกค้าในกลุ่มขนาดกลาง - ใหญ่ (รายได้มากกว่า 30 ล้านบาท, ได้เพิ่มไตรมาสละ 200 ราย) มากกว่าขนาดเล็กที่ให้บริการเว็บไซต์เพียงอย่างเดียว ปัจจุบัน READY มีฐานรายได้ที่แข็งแกร่ง โดยลูกค้ารายใหญ่สุดคิดเป็นรายได้ 5 – 6% ในขณะที่ภาคธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดคือ ท่องเที่ยว 12% ของรายได้

GABLE (ไม่ได้วิเคราะห์) - การขยายในเทคโนโลยีการดูแลสุขภาพ

บริษัทนำเสนอโซลูชันดิจิทัลแบบครบวงจรเพื่อช่วยให้องค์กรต่างๆ บรรลุการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล ยอดขายสามารถแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ i) โซลูชันและบริการระดับองค์กร (74.8%) ii) โซลูชันตัวแทนจำหน่ายและสร้างมูลค่าเพิ่ม (22.8%) และ iii) แพลตฟอร์มซอฟต์แวร์ (2.4%) ด้วย Backlog ปัจจุบันที่ 4.1 พันล้านบาท เป้าหมายปี 2023F ของบริษัทคือ i) ยอดขายเติบโต 5-15% ii) คงรายได้ 50% เป็นรายได้ประจำ และ iii) GPm ที่ 18-22% โดยมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอยู่ที่ 14- 15% ผู้บริหารมองเห็นโอกาสที่เทคโนโลยีจะเข้ามามีส่วนช่วยในสังคมสูงวัยด้วยเทคโนโลยีด้านการดูแลสุขภาพ เนื่องจากความต้องการด้านการดูแลสุขภาพมีเพิ่ม

รายละเอียดเพิ่มเติม : สามารถอ่านรายงานฉบับเต็มได้ใน “Company Report” (ภาษาอังกฤษ)

สำนักวิจัย บริษัทหลักทรัพย์ ทิสโก้ จำกัด

48/8 อาคารทิสโก้ทาวเวอร์ ชั้น 5 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ : (66) 2633-6999 โทรสาร : (66) 2633-6490

Market Insight

E-mail : tiscoresearch@tisco.co.th

รายงานฉบับนี้ไม่ถือว่าเป็นคำแนะนำหรือคำชี้ชวนให้ซื้อหรือขายหลักทรัพย์ และจัดขึ้นเป็นการเฉพาะเพื่อประโยชน์แก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทเท่านั้น มิให้นำไปเผยแพร่ทางสื่อมวลชนหรือโดยทางอื่นใด ที่สโกไม่ต้องการรับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดขึ้นโดยตรงหรือเป็นผลจากการใช้เนื้อหาหรือรายงานฉบับนี้ การนำไปซึ่งข้อมูล บทความ บทวิเคราะห์ และการคาดหมายทั้งหลายที่ปรากฏอยู่ในรายงานฉบับนี้ เป็นการนำไปใช้โดยผู้ใช้อยอมรับความเสี่ยงและเป็นดุลยพินิจของผู้ใช้แต่ผู้เดียว

10 ตุลาคม 2566



กระแสหลักทรัพย์

มากขึ้น ฝ่ายบริหารคาดว่าจะไม่มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยภายใน 3Q23F เนื่องจากได้ชำระเงินกู้ไปแล้วด้วยเงินจากทั้งกำไรจากดำเนินงาน และกำไรบางส่วนจากการเสนอขายหุ้น IPO สิ่งนี้จะทำให้ GABLE มีพื้นที่สำหรับการควบรวมกิจการเพิ่มเติม นอกจากนี้ บริษัทได้วางแผนที่จะขยายธุรกิจไปสู่การดูแลสุขภาพผ่าน MOU กับ MONKEYTECH Company เพื่อติดตั้งระบบโครงสร้างพื้นฐานที่จะใช้งานภายในโรงพยาบาล และมีแผนที่จะขยายธุรกิจแพลตฟอร์มซอฟต์แวร์ไปสู่ธุรกิจ BLEANDATA โดยเริ่มจากมาเลเซีย เวียดนาม และอินโดนีเซีย

SAT (ไม่ได้วิเคราะห์) – ปรากฏการณ์เอลนีโญส่งผลกระทบต่อยอดขายเครื่องจักรกลการเกษตร

ผู้บริหารคาดว่าจะรายได้จะลดลง -14.5% QoQ โดยหลักมาจากการชะลอตัวทางการเกษตรที่เกิดจากปรากฏการณ์เอลนีโญ Kubota ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ 17% ของ SAT ได้ดำเนินการผลิตรถแทรกเตอร์แล้วในปีนี้ เพื่อสะท้อนถึงรายได้เกษตรกรรมที่ลดลง เศรษฐกิจที่ซบเซา และผลกระทบจากปรากฏการณ์เอลนีโญ ในขณะเดียวกัน STRON (บริษัทร่วมทุนกับบริษัทไต้หวัน) จะผลิตและประกอบแบตเตอรี่ไฟฟ้าและยานพาหนะไฟฟ้า โดยจะเริ่มการผลิตใน 3Q23F โครงการแรกคือการผลิตให้กับโรงงาน E-Tuk (ETF) เพื่อจัดส่งแบบรวดเร็ว แม้ว่าเราคาดว่าจะมีส่วนช่วยเพียงเล็กน้อยต่อยอดขายและกำไรใน 3Q23F แต่เราเชื่อว่าธุรกิจ EV มีอนาคตที่สดใส นอกจากนี้ เรายังเห็นผลกระทบที่จำกัดจากการเปลี่ยนแปลงไปสู่ EV เนื่องจากชิ้นส่วนทั้งหมดจะได้รับผลกระทบเพียง 3-5% เท่านั้น (เช่น ท่อร่วมไอเสีย ฝาครอบไทม์มิ่ง เพลาลูกเบี้ยว และล้อตุนกำลัง) โดยรวมแล้วเรามองเป็นกลางสำหรับ SAT เนื่องจากผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทเกี่ยวข้องกับรถกระบะและการเติบโตในอนาคตจากธุรกิจรถยนต์ไฟฟ้า

BE8 (ไม่ได้วิเคราะห์) – การเติบโตผ่านการแปลงเป็นดิจิทัล

จุดแข็งของบริษัทคือ Salesforce CRM และความเชี่ยวชาญในกลุ่มการเงินซึ่งมีการควบคุมอย่างเข้มงวดและซับซ้อน ดังนั้น จึงเป็นเรื่องง่ายที่จะจำลองโซลูชันไปยังกลุ่มที่ไม่ใช่ทางการเงินอื่นๆ ยิ่งไปกว่านั้น BE8 ไม่ค่อยมุ่งเน้นไปที่การสร้าง custom บริการเองเพราะพวกเขาเชื่อว่าซอฟต์แวร์ที่มีอยู่แล้วนั้นเรียบง่ายกว่า บริษัทคาดการณ์ CAGR เติบโตแบบ organic ที่ 30% ในอีก 2-3 ปีข้างหน้า โดยพิจารณาจากสิ่งที่พวกเขาเห็นในสหรัฐอเมริกาจากการเพิ่มยอดขายและการขายบริการเสริม ในแง่ของการควบรวมกิจการ กลยุทธ์ล่าสุดของ BE8 คือการใช้การแลกเปลี่ยนหุ้น ในอนาคตข้างหน้า จะมุ่งเน้นไปที่การควบรวมกิจการเชิงกลยุทธ์เพื่อให้บริการแบบ end-to-end ที่สมบูรณ์ยิ่งขึ้น นอกจากนี้ BE8 วางแผนที่จะขยายบริการไปยัง APAC หลังจากก้าวเข้าสู่ตลาดออสเตรเลียแล้ว โดยได้รับการสนับสนุนจากความเชี่ยวชาญและชื่อเสียงในด้าน CRM ของ Salesforce สุดท้ายนี้ สำหรับโอกาสจากเป้าเงินดิจิทัล 10,000 บาท จากรัฐบาล บริษัทมองว่ามีโอกาสสูงที่จะถูกแจกจ่ายผ่านแอปพลิเคชัน “เป่าตัง” ที่มีอยู่แล้ว แต่หากไม่เป็นเช่นนั้นก็จะช่วยให้รัฐวิสาหกิจต่างๆ ได้พัฒนา โดย BE8 ถือเป็นหนึ่งในผู้นำที่มีความสามารถแข็งแกร่ง ■

รายละเอียดเพิ่มเติม : สามารถอ่านรายงานฉบับเต็มได้ใน “Company Report” (ภาษาอังกฤษ)

สำนักวิจัย บริษัทหลักทรัพย์ ทิสโก้ จำกัด

48/8 อาคารทิสโก้ทาวเวอร์ ชั้น 5 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ : (66) 2633-6999 โทรสาร : (66) 2633-6490

Market Insight

E-mail : tiscoresearch@tisco.co.th

รายงานฉบับนี้ไม่ถือว่าเป็นคำแนะนำหรือข้อชี้ชวนให้ซื้อหรือขายหลักทรัพย์ และจัดทำขึ้นเป็นการเฉพาะเพื่อประโยชน์แก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทเท่านั้น มิให้นำไปเผยแพร่ทางสื่อมวลชนหรือโดยทางอื่นใด ทิสโก้ไม่ต้องการรับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดขึ้นโดยตรงหรือเป็นผลจากการใช้เนื้อหาหรือรายงานฉบับนี้ การนำไปซึ่งข้อมูล บทความ บทวิเคราะห์ และการคาดหมายทั้งหลายที่ปรากฏอยู่ในรายงานฉบับนี้ เป็นการนำไปใช้โดยผู้ใช้อยอมรับความเสี่ยงและเป็นดุลยพินิจของผู้ใช้แต่ผู้เดียว

10 ตุลาคม 2566