

IPO Stock

บมจ. แอดไวซ์ ไอที อินฟินิก



ผู้ค้าปลีก ค้าส่งสินค้าไอทีชั้นนำ

ADVICE เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้ากลุ่มไอที (คอมพิวเตอร์ D.I.Y, โน้ตบุ๊ก, เครื่องพิมพ์, คอมพิวเตอร์เดสก์ท็อป) และกลุ่มสินค้าอุปกรณ์เสริม (สมาร์ตโฟน เครื่องใช้ไฟฟ้า) ที่ผ่านมามีผลประกอบการได้รับผลเชิงบวกจากโควิด ที่หนุนการซื้อสินค้าไอที สำหรับใช้เล่นเกมส์ ทำงาน/เรียน ที่บ้าน ทำให้กำไรในปี 2563 - 64 เพิ่มขึ้นถึง 79% เป็น 430 ล้านบาท แต่กำไรลดลงเหลือ 206 ล้านบาท ในปี 2565 หลังโควิดคลี่คลาย

สำหรับปี 2566 คาดว่าบริษัทจะมีกำไรลดลง 7% YoY เหลือ 191 ล้านบาท ตามการชะลอตัวของสินค้าไอทีทั่วโลก และเศรษฐกิจไทยที่ยังฟื้นช้า แต่คาดกำไรจะกลับไปโตได้อีกครั้งในปี 2567 เป็น 266 ล้านบาท (+40% YoY) จากเศรษฐกิจที่ฟื้นตัว บวกกับนโยบายของบริษัทที่จะรุดการขายสินค้าไอทีแก่ลูกค้าองค์กร และสินค้าสมาร์ตโฟน (Apple) ที่มีมาร์จิ้นสูง ทั้งนี้เรากำหนดราคาเป้าหมายปี 2567 ของ ADVICE ที่ 7.05 บาท (อิง PER ที่ 16.4 เท่า โดยให้ส่วนลด 30% จากค่า PER ปี 2567 ของหุ้นกลุ่มพาณิชย์ที่ฝ่ายวิจัยศึกษา ซึ่งอยู่ที่ราว 23.4 เท่า)

ข้อมูลก่อน-หลังกระจายหุ้น IPO

การกระจายหุ้น IPO		รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อน IPO	หลัง IPO
ประชาชนทั่วไป	27.42%	นายณัฐกร วัฒนนิธิกานต์	36.95%	25.21%
		บจ. ไทย จอยเวนเจอร์ กรุ๊ป	35.56%	25.80%
ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)		นายอมร ทาทอง	15.84%	9.88%
ก่อน IPO	225.0	ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ 6 ราย	11.65%	6.85%
หลัง IPO	310.0	ประชาชนทั่วไป	-	27.42%
		นักลงทุน 2 ราย	-	4.84%
ราคาพาร์ (บาท)	0.50	รวม	100.00%	100.00%

ที่มา: TAN

ประมาณการตัวเลขสำคัญทางการเงิน

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2564	2565	2566F	2567F	2568F
ยอดขาย (ล้านบาท)	14,306	14,388	14,035	16,325	18,734
กำไรสุทธิ (ล้านบาท)	430	206	191	266	354
EPS (บาท)	1.43	0.46	0.42	0.43	0.57
DPS (บาท)	0.50	0.64	0.02	0.09	0.11
PER (เท่า)	NA	NA	NA	NA	NA
Dividend Yield (%)	NA	NA	NA	NA	NA
PBV (เท่า)	NA	NA	NA	NA	NA

ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส



20 ธันวาคม 2566

ADVICE

ราคาเป้าหมาย(บาท)

7.05

บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส จำกัด เข้าร่วมเป็นผู้จัดการการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ ADVICE ในครั้งนี้ โดยการจัดทำเอกสารฉบับนี้เพื่อวัตถุประสงค์ในการนำเสนอข้อมูลและบทวิเคราะห์เท่านั้น การตัดสินใจลงทุนขึ้นกับดุลยพินิจของ นักลงทุนผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดในหนังสือชี้ชวน ก่อนตัดสินใจลงทุน

ระยะเวลาห้ามเผยแพร่รายงานฉบับนี้ (Black out period) ตั้งแต่วันที่ 6 มกราคม 2567 จนถึงสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อ

RESEARCH DIVISION

บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส

ปิยธิดา สนธิสมบัติ

นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานด้านหลักทรัพย์

เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 181060

IPO Stock

ประเด็นการลงทุน

- ADVICE เป็นผู้ค้าปลีก ค้าส่ง สินค้าไอที ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจยาวนานกว่า 25 ปี มีสินค้าหลัก คือ สินค้ากลุ่มไอที (คอมพิวเตอร์ D.I.Y, โน้ตบุ๊ก, เครื่องพิมพ์, คอมพิวเตอร์เดสก์ท็อป) และสินค้ากลุ่มอุปกรณ์เสริม ซึ่งในปี 2565 ที่ผ่านมา สินค้ากลุ่มไอทีสามารถสร้างรายได้ให้ถึง 85% ของยอดขาย ทั้งนี้ยอดขายส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นการขายผ่านหน้าร้าน (Offline) โดย ณ สิ้น 3Q66 มีสาขาและเฟรนไชส์รวม 338 แห่ง (ไทย 313 แห่ง, ลาว 25 แห่ง)
- ครั้งนี้จะขายหุ้นเพิ่มทุน 170 ล้านหุ้น (ทุนจดทะเบียนหลัง IPO 310 ล้านบาท จำนวนหุ้น 620 ล้านหุ้น พาร์ 0.50 บาท) เพื่อนำเงินที่ได้ไปใช้สำหรับ 1) ขยาย/ปรับปรุงสาขา, 2) ชำระคืนเงินกู้, 3) เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ และ 4) ลงทุนในระบบสารสนเทศ
- ผลการดำเนินงาน 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2563 – ปี 2565) มีกำไรมาตลอด โดยบริษัทได้รับผลเชิงบวกจากสถานการณ์โควิด 19 โดยเฉพาะปี 2563 - 2564 ที่มีกำไรสุทธิเพิ่มจาก 134 ล้านบาท ในปี 2562 (ช่วงก่อนโควิด) เป็น 234 ล้านบาท และ 430 ล้านบาท ตามลำดับ แต่ในปี 2565 หลังโควิด 19 คลี่คลาย และกิจกรรมทางเศรษฐกิจเริ่มกลับมาปกติ ส่งผลให้ยอดขายลดลง บวกกับมีค่าใช้จ่ายพิเศษจากการเป็นสปอนเซอร์กีฬา เพื่อสร้างการจดจำสินค้า จึงดูดให้กำไรเหลือ 206 ล้านบาท สำหรับปี 2566 คาดกำไรยังลดลงต่อเนื่องด้วยอัตรา 7%YoY เหลือ 191 ล้านบาท ตามการชะลอตัวของการสั่งซื้อสินค้าไอทีทั่วโลก เพราะยังไม่ถึงรอบการซื้อใหม่ หลังจากได้สั่งซื้อไปมากกว่าระดับปกติในปี 2563 – 2564 โดยคาดการณ์กำไรจะกลับไปโตได้อีกครั้งในปี 2567 เป็น 266 ล้านบาท (+40% YoY) จากเศรษฐกิจที่ฟื้นตัว บวกกับมาตรการจากภาครัฐเพื่อกระตุ้นการใช้จ่าย รวมทั้งแผนเพิ่มยอดขายและมาร์จิ้น ด้วยการขยายสาขาและการเจรจาเป็นผู้จำหน่ายอย่างเป็นทางการสำหรับสินค้าแบรนด์ “Apple”
- เราประเมินราคาเป้าหมายปี 2567 สำหรับ ADVICE ไว้ที่ 7.05 บาท (อิง PER ที่ 16.4 เท่า โดยเป็นการให้ส่วนลด 30% จากค่าเฉลี่ย PER ของบริษัทในกลุ่มพาณิชย์ที่ฝ่ายวิจัยศึกษา และเมื่อเทียบกับบริษัทที่จดทะเบียนใน ตลท. และทำธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัท คือ บมจ. คอมเซเว่น (COM7) พบว่ามีข้อมูลคาดการณ์ PER ปี 2567 อยู่ที่ราว 15.3 เท่า ขณะที่มีความคาดการณ์อัตราเติบโตของกำไรปี 2567 ที่ 12% ซึ่งต่ำกว่าการเติบโตของ ADVICE ซึ่งอยู่ที่ 40%

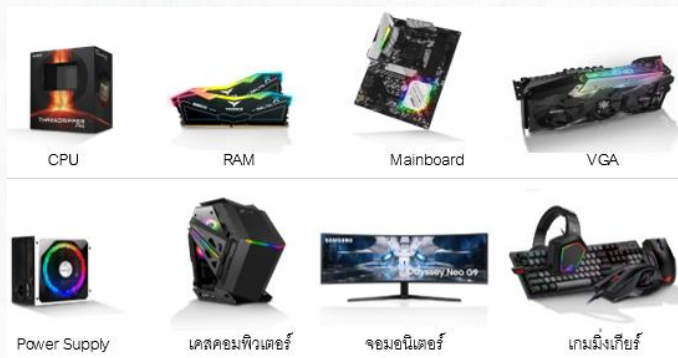
IPO Stock

ผู้ค้าปลีก คำส่ง สินค้าไอที ครบเครื่อง

ADVICE ก่อตั้งในปี 2539 โดยเริ่มดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์ไอทีด้วยช่องทางออนไลน์เป็นรายแรกของไทย ผ่านเว็บไซต์ www.advice.co.th ต่อมาได้เปิดสาขาหน้าร้านแห่งแรก ที่เซียร์ รังสิต จ. ปทุมธานี ในปี 2550 และได้ขยายธุรกิจเรื่อยมา จนปัจจุบันเป็นผู้ค้าส่ง คำปลีกสินค้าไอที ที่มีสาขาทั้งในไทย และลาว รวมกัน 338 แห่ง มีสินค้ามากกว่า 16,000 SKUs แบ่งเป็น 5 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มสินค้าคอมพิวเตอร์ D.I.Y

กลุ่มนี้เป็นสินค้าที่สร้างยอดขายให้บริษัทสูงสุด 33% - 38% ประกอบด้วย ซีพียู (CPU), แรม (RAM), เมนบอร์ด (Mainboard) และการ์ดจอ (VGA) จากความนิยมในการเล่นเกมนานแอปพลิเคชัน และการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัล เช่น บิตคอยน์ ซึ่งต้องใช้จอ และคอมพิวเตอร์ที่มีคุณภาพในการประมวลผลสูง ซึ่งคอมพิวเตอร์ D.I.Y จะทำให้ลูกค้าสามารถจัดสเปคอุปกรณ์ได้เอง เพื่อให้ได้สเปคแรงตามต้องการ



2. กลุ่มสินค้าโน้ตบุ๊ก

สินค้ากลุ่มนี้สร้างยอดขายให้บริษัทเป็นอันดับ 2 รวบรวม 26% - 29% เพราะเป็นสินค้าที่ยังได้รับความนิยมจากผู้บริโภคด้วยประสิทธิภาพที่เท่ากับคอมพิวเตอร์แบบเดสก์ท็อป แต่สามารถพกพาได้



3. กลุ่มสินค้าเครื่องพิมพ์

สินค้ากลุ่มนี้มีสัดส่วนราว 9% - 11% ของยอดขาย แต่มีแนวโน้มจะชะลอตัวลงเนื่องจากปัจจุบัน ในการทำงานของสำนักงานหรือสถานศึกษาต่างๆลดการใช้เอกสารลง และโดยเปลี่ยนเป็นรูปแบบดิจิทัลแทน



4. กลุ่มสินค้าคอมพิวเตอร์เดสก์ทอป

สินค้ากลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นการขายให้องค์กร และขายปลีกทั่วไป มีสัดส่วนการขายราว 9% - 11% ของยอดขาย แต่ยังมีแนวโน้มเติบโตได้ตามการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ของเจ้าของสินค้า



5. กลุ่มสินค้าอุปกรณ์เสริมและอื่นๆ

สินค้ากลุ่มนี้ เช่น อุปกรณ์ในการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต, สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า, สมาร์ทโฟน และอุปกรณ์เสริม ซึ่งกลุ่มนี้สร้างยอดขายให้ราว 15% - 19%



ที่มา: ADVICE

IPO Stock

มีสินค้าไอทีเป็นตัวชูโรง แต่เริ่มรุกกลุ่มอุปกรณ์เสริมเพิ่ม

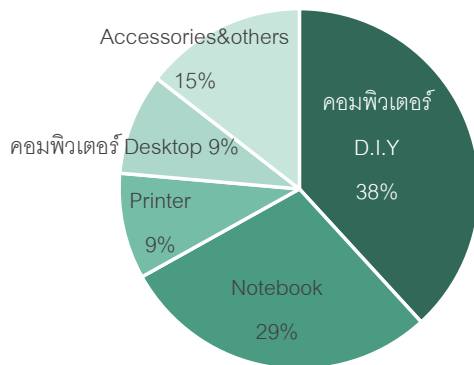
หากแบ่งสินค้าตามยอดขาย พบว่าสินค้าหลักของบริษัท คือ กลุ่มสินค้าไอที ที่ประกอบไปด้วย คอมพิวเตอร์ D.I.Y, Notebook, เครื่องพิมพ์ และคอมพิวเตอร์เดสก์ท็อป ซึ่งมีสัดส่วนการขายรวมกันราว 85% ของยอดขายโดยรวมในปี 2565 ขณะที่สินค้ากลุ่มอุปกรณ์เสริม (กลุ่มสมาร์ตโฟน และอุปกรณ์เสริม รวมทั้งเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน) มีสัดส่วนรวมกันราว 15%

ทั้งนี้สินค้าในกลุ่มไอทีที่ขายดีที่สุดและสร้างยอดขายสูงติดต่อกันมาตลอด 3 ปีที่ผ่านมา คือ 1) คอมพิวเตอร์ D.I.Y (ลูกค้าสามารถจัดสเปคอุปกรณ์ เช่น ซีพียู, แรม, เมนบอร์ด, การ์ดจอ และจอมอนิเตอร์ ได้เอง) และ 2) โน้ตบุ๊ก ซึ่งสินค้าทั้ง 2 ประเภทนี้มีสัดส่วนการขายสูงถึง 38% และ 29% ของยอดขายในปี 2565 ตามลำดับ

สำหรับช่วง 9M66 การขายสินค้าไอที ยังเป็นสินค้าหลัก แต่มีสัดส่วนลดลงเหลือ 81% ขณะที่สินค้ากลุ่มอุปกรณ์เสริมเริ่มมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็น 19% จากการที่รุกยอดขายกลุ่มสมาร์ตโฟนเพิ่มขึ้น หลังบริษัทได้เพิ่มพื้นที่จำหน่ายสินค้าแบรนด์ “Apple” ตั้งแต่ต้นปี 2566 เพื่อสร้างความหลากหลายของสินค้า และเพื่อให้ตอบสนองลูกค้ากลุ่มระดับกลาง-สูง ได้มากขึ้น จากเดิมที่ส่วนใหญ่วางจำหน่ายสินค้าแบรนด์อื่นๆ เช่น “Samsung” และ “Huawei”

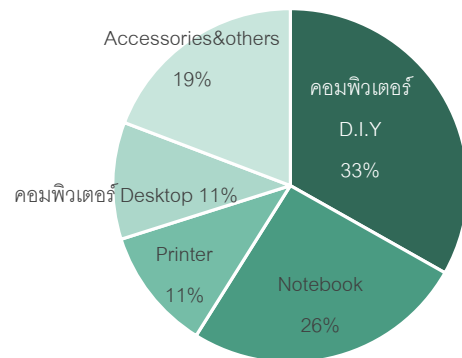
ยอดขายแบ่งตามประเภทสินค้า

ปี 2565



ที่มา: ADVICE

9M66



ที่มา: ADVICE

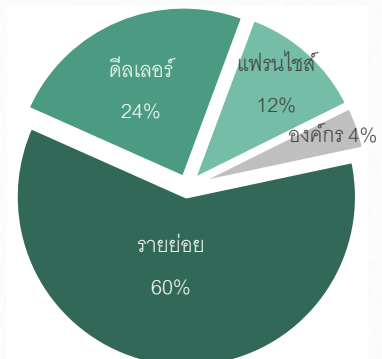
IPO Stock

ขายปลีกเป็นหลัก

ที่ผ่านมารายได้จากการขายและบริการส่วนใหญ่ราว 60% ของบริษัท เป็นการขายปลีกให้แก่ลูกค้ารายย่อย (ขายผ่านหน้าร้าน ขายออนไลน์) รองลงไปเป็นการขายส่งให้แก่ตัวแทนจำหน่าย (ดีลเลอร์) และเฟรนไชส์ ซึ่งมีสัดส่วนราว 24% และ 12% ตามลำดับ ส่วนการขายปลีกแก่ลูกค้าองค์กรยังมีสัดส่วนเพียง 4%

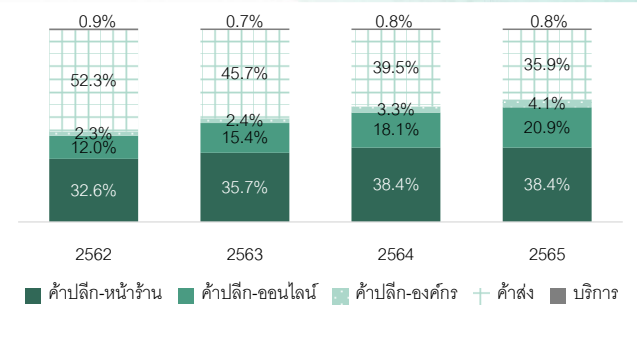
โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา การขายส่งได้ลดลงตลอด ขณะที่ยอดการขายปลีกได้เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการขายปลีก-ออนไลน์ และการขายปลีก-ลูกค้าองค์กร ซึ่งมีอัตราการเติบโตสูงเฉลี่ยราว 30% และ 31% ตามลำดับ และทำให้สัดส่วนการขายปลีก-ออนไลน์ ได้เติบโตขึ้นจาก 12% ในปี 2562 เป็น 21% ในปี 2565 ตามพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ได้เปลี่ยนไปซื้อของออนไลน์มากขึ้น หลังเกิดสถานการณ์โควิด เพื่อหลีกเลี่ยงการเดินทาง ในช่วงที่เกิดการระบาดหนัก และได้ส่งผลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคมาจนถึงปัจจุบัน ส่วนช่องทางขายปลีก-ลูกค้าองค์กรได้เพิ่มจาก 2.3% ในปี 2562 เป็น 4.1% ในปี 2565 เนื่องจากบริษัทนโยบายขยายฐานลูกค้าขายปลีก ไปยังช่องทางที่ให้อัตรากำไรสูงให้มีสัดส่วนมากขึ้น

รายได้ขายและบริการแบ่งตามประเภทลูกค้า (2565)



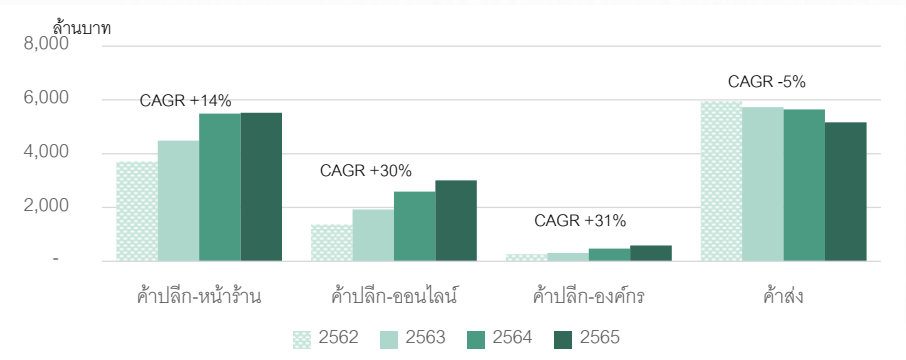
ที่มา: ADVICE

รายได้ขายและบริการแบ่งตามลักษณะการขาย



ที่มา: ADVICE

ยอดขาย



ที่มา: ADVICE

IPO Stock

มีสาขาหน้าร้านครอบคลุมทั่วประเทศส่งเสริมการขายปลีก

ณ สิ้นงวด 3Q66 บริษัทมีสาขาหน้าร้าน 338 แห่ง แบ่งเป็นสาขาในไทย 313 แห่ง และเป็นสาขาในประเทศลาว 25 แห่ง ซึ่งสาขาหน้าร้านที่มีทั้งหมด โดยสาขาของบริษัทส่วนใหญ่กว่า 53% จะอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคเหนือ ขณะที่สาขาใน กทม. ยังมีสัดส่วนเพียง 6% ของสาขาทั้งหมด จึงมีโอกาสด้านการขายสาขาในพื้นที่ดังกล่าวเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าที่กำลังซื้อสูง

สาขารอบคลุม 75 จังหวัดทั่วประเทศ



ที่มา: ADVICE

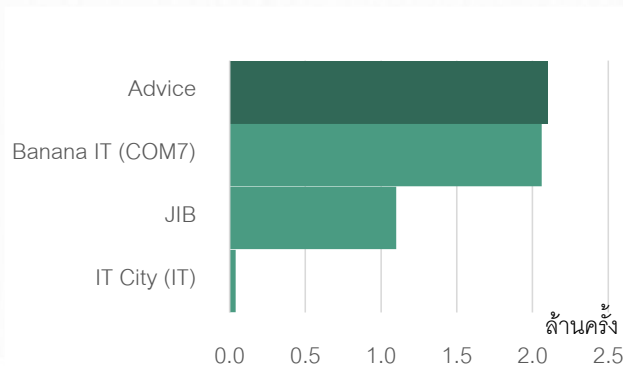
ภูมิภาค	สาขาของบริษัท	สาขาแฟรนไชส์	รวม
ตะวันออกเฉียงเหนือ	28	73	101
เหนือ	23	54	77
กลาง	14	33	47
ใต้	16	20	36
ตะวันออก	13	20	33
กทม.	16	3	19
ส.ป.ป. ลาว	-	25	25
รวม	110	228	338

ที่มา: ADVICE

เว็บไซต์ของบริษัท (ช่องทางออนไลน์) มียอดผู้เข้าชมมากที่สุด

สำหรับในช่องทางการขายปลีกออนไลน์ โดยเฉพาะเว็บไซต์ของบริษัทเอง คือ www.advice.co.th จากข้อมูลล่าสุด พบว่ามีจำนวนผู้เข้าชมมากที่สุดเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าไอทีเช่นเดียวกันกับบริษัท

การเข้าชมเว็บไซต์สินค้าไอทีรายใหญ่ (พ.ย. 66)



ที่มา: Similarweb

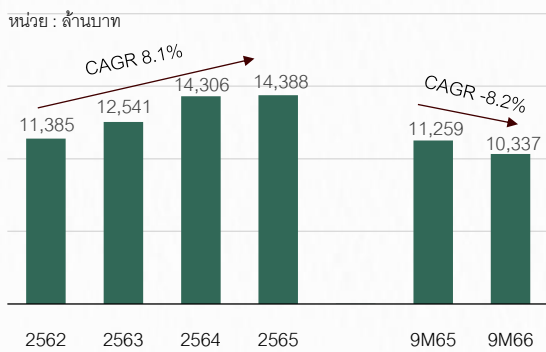
IPO Stock

ช่วง 3 ปีที่ผ่านมามีกำไรตลอด

ผลการดำเนินงานของ ADVICE ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา สามารถแบ่งเป็น 2 ระยะ คือ ในช่วงปี 2563 – ปี 2564 บริษัทได้รับผลเชิงบวกจากสถานการณ์โควิด 19 เนื่องจากเป็นช่วงที่มีการระบาดหนัก ผู้คนต้องหลีกเลี่ยงการออกนอกบ้าน โดยต้องทำงานหรือเรียนที่บ้านผ่านออนไลน์แทน หนุนการซื้อกลุ่มสินค้าไอทีเพื่อใช้ทำงาน เรียน และเล่นเกมส์ ซึ่งส่งผลให้ในปี 2563 -2564 บริษัทมีรายได้ขายและบริการเพิ่ม 10% – 14% และหนุนให้มีกำไรเพิ่มขึ้นเฉลี่ยสูงถึง 79% เป็น 430 ล้านบาท ในปี 2564 เมื่อเทียบกับปี 2562 ที่มีกำไรเพียง 134 ล้านบาท

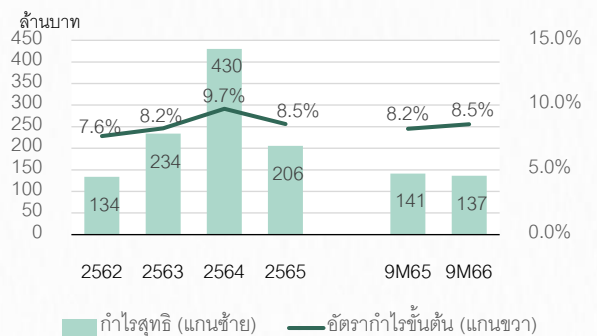
ส่วนในปี 2565 รายได้ขายและบริการค่อนข้างทรงตัวที่ 1.4 หมื่นล้านบาท แต่กำไรกลับลดลงเหลือ 206 ล้านบาท เพราะ 1) อัตรากำไรขั้นต้น (มาร์จิ้น) ลดจาก 9.7% ในปีก่อนหน้า เหลือ 8.5% เนื่องจากราคาตลาดของสินค้าบางประเภท โดยเฉพาะการ์ดจอปรับตัวลง ขณะที่บริษัทยังมีสต็อกราคาสูงอยู่ รวมทั้งการจัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขายในช่วง 2Q65 เป็นต้นมา, 2) ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร/ยอดขาย เพิ่มขึ้นจาก 6.0% เป็น 6.7% ตามค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่เพิ่มขึ้นจำนวน 82 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเข้าเป็นสปอนเซอร์หลักของการแข่งขันฟุตบอลนัดพิเศษ (12 ก.ค. 65) ระหว่าง “สโมสรแมนเชสเตอร์ยูไนเต็ด” และ “สโมสรลิเวอร์พูล” และ 3) ดอกเบี้ยจ่ายสูงขึ้น 33% YoY จากการกู้ยืมเพิ่มเพื่อจัดซื้อสินค้า รวมทั้งอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น

ยอดขาย (ล้านบาท)



ที่มา: งบการเงิน

อัตรากำไรขั้นต้นและกำไรสุทธิ



ที่มา: งบการเงิน

IPO Stock

9M66 กำไรชะลอตัวตามภาพรวมของกลุ่มไอที

สำหรับช่วง 9M66 ADVICE มีกำไรสุทธิ 137 ล้านบาท (-3% YoY) โดยกำไรที่ชะลอลง เป็นเพราะ

- 1) ยอดขายลดลง 8% YoY เนื่องจากผู้ที่สั่งซื้อสินค้าในช่วง 1-2 ปีก่อน ยังไม่ถึงรอบที่จะต้องซื้อสินค้าไอทีใหม่
- 2) อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก 8.2% ใน 9M65 เป็น 8.5% เชื่อว่าได้แรงหนุนจากสัดส่วนการขายแก่ลูกค้าองค์กรที่เพิ่มขึ้น และการที่เพิ่มพื้นที่สำหรับวางจำหน่ายสินค้าที่สร้างอัตรากำไรสูง อย่างสมาร์ตโฟนภายใต้แบรนด์ “ไอโฟน” ตั้งแต่ต้นปี 2566
- 3) ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย เพิ่มขึ้นเป็น 6.8% เมื่อเทียบกับงวด 9M65 ซึ่งอยู่ที่ 6.5% จากยอดขายที่ชะลอตัวลง และการทำโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขาย
- 4) ดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้น 25% YoY เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวขึ้น

ผลประกอบการช่วง 9M66

(ล้านบาท)	1Q65	2Q65	3Q65	4Q65	1Q66	2Q66	3Q66	QoQ (%)	YoY (%)	9M65	9M66	YoY (%)
รายได้จากการขายและบริการ	3,831	3,841	3,587	3,129	3,455	3,295	3,586	-4.6%	-9.8%	11,259	10,336	-8%
ต้นทุนขายและบริการ	(3,515)	(3,535)	(3,289)	(2,820)	(3,163)	(3,020)	(3,272)	-4.5%	-10.0%	(10,339)	(9,455)	-9%
กำไรขั้นต้น	316	306	298	309	292	275	315	-5.6%	-7.8%	920	882	-4%
ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร	(224)	(236)	(275)	(229)	(229)	(222)	(247)	-2.8%	2.1%	(735)	(698)	-5%
รายได้อื่นๆ	2	2	5	3	4	2	1	-38.2%	73.1%	9	7	-24%
กำไรปกติ	73	54	14	64	47	38	51	-19.2%	-35.7%	141	137	-3%
กำไรสุทธิ	73	54	14	64	47	38	51	-19.2%	-35.7%	141	137	-3%
รายการพิเศษ	-	-	-	-	-	-	-	NM	NM	-	-	NM
EPS	0.24	0.18	0.04	0.14	0.10	0.08	0.11	-19.2%	-57.2%	0.47	0.30	-35%
Gross Profit Margin (%)	8.3%	8.0%	8.3%	9.9%	8.4%	8.4%	8.8%			8.2%	8.5%	
SG&A/Sales (%)	5.8%	6.1%	7.7%	7.3%	6.6%	6.7%	6.9%			6.5%	6.8%	
Net Profit Margin (%)	1.9%	1.4%	0.4%	2.1%	1.4%	1.2%	1.4%			1.3%	1.3%	
Norm Profit Margin (%)	1.9%	1.4%	0.4%	2.1%	1.4%	1.2%	1.4%			1.3%	1.3%	

ที่มา: งบการเงิน, รายงานวิจัยเอเชียพลัส

แนวโน้มกำไร 4Q66 ได้แรงหนุนจากผลบวกฤดูกาล

แม้ฝ่ายวิจัยเชื่อว่ากำไรในช่วง 4Q66 น่าจะดีกว่าไตรมาสอื่นๆ เพราะคาดว่าจะได้แรงหนุนจากผลบวกของฤดูกาล ที่โดยปกติแล้วในไตรมาส 4 ของทุกปี เป็นช่วงเทศกาลส่งท้ายปี ที่ผู้บริโภคมักมีการจับจ่ายสูงกว่าช่วงอื่นๆ แต่อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคอาจชะลอการตัดสินใจซื้อสินค้าชิ้นใหญ่ ราคาสูงออกไป เป็นช่วง 1Q67 แทน เนื่องจากคาดหวังมาตรการของภาครัฐ ที่จะกระตุ้นการใช้จ่ายอย่าง Easy E-receipt ที่จะมีผลตั้งแต่ 1 ม.ค. 67 – 15 ก.พ. 67 ดังนั้นจึงคาดหวังการเติบโต QoQ ที่ยังไม่สูงนักสำหรับ 4Q66

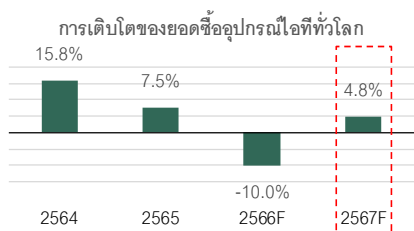
IPO Stock

มีโอกาสในการเติบโตดีขึ้นในปี 2567 เป็นต้นไป

ADVICE ยังมีศักยภาพการเติบโตในอนาคตได้จากปัจจัยสนับสนุน ดังต่อไปนี้

- สินค้าไอที ซึ่งเป็นสินค้าหลัก มีคาดการณ์การเติบโตสำหรับค่าใช้จ่ายอุปกรณ์ไอทีทั่วโลกในปี 2566 – 2567 ด้วยอัตรา -10% และ +4.8% ตามลำดับ จึงคาดว่า การเติบโตของสินค้าไอทีในไทย รวมทั้งสินค้าของ ADVICE จะกลับมาโตอีกครั้งในปี 2567 สอดคล้องไปในทิศทางเดียวกับภาพรวมตลาดโลก
- คาดได้ผลบวกจากนโยบายภาครัฐเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในปี 2567 เช่น การปรับขึ้นค่าแรง และนโยบาย Easy E-receipt ในช่วง 1Q67 รวมทั้งกระเป๋าเงินดิจิทัล 10,000 บาท ในช่วงกลางปี
- สาขาที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในไทยที่เป็นตลาดหลัก จะช่วยส่งเสริมให้ลูกค้าเป้าหมายเข้าถึงสินค้าของบริษัทได้มากขึ้น ซึ่งบริษัทมีแผนขยายสาขาเพิ่มอีก 20 แห่ง ในช่วงปี 2566 – 2569 เพื่อรองรับการเติบโต
- การรุกขายสินค้าแบรนด์ “Apple” มากขึ้นตั้งแต่ปี 2566 และเตรียมเจรจาเป็นผู้จัดจำหน่ายอย่างเป็นทางการ โดยหากได้รับแต่งตั้งอย่างเป็นทางการแล้ว บริษัทจะเปิดร้าน iStudio by Advice เพื่อจำหน่ายสินค้าได้อย่างเต็มรูปแบบ
- ช่องทางออนไลน์ซึ่งมีต้นทุนต่ำ ยังมีโอกาสในการเติบโตได้อีกมาก เพราะคนไทยมีการใช้งานอินเทอร์เน็ตสูง และมีพฤติกรรมที่จะจับจ่ายซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น ประกอบกับยอดผู้เข้าชมสินค้าของบริษัทผ่านเว็บไซต์ และแพลตฟอร์มออนไลน์ จะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้มีการซื้อสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นได้
- นโยบายของบริษัทที่จะขยายฐานกลุ่มลูกค้าองค์กร ซึ่งให้มาร์จิ้นสูงกว่าการขายหน้าร้าน และการขายส่ง

ปัจจัยสนับสนุนการเติบโตในปี 2567



มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐ



- ขยายสาขาเพิ่มอีก 10 แห่ง ระหว่างปี 2566 - 67
- รุกขายสินค้า Apple เพิ่ม (เจรจาเป็นผู้จำหน่ายอย่างเป็นทางการและเตรียมเปิด iStudio By Advice)
- ขยายฐานลูกค้ากลุ่มองค์กร เพื่อช่วยผลักดันมาร์จิ้น

ที่มา: Gardner Inc., ADVICE, สายงานวิจัย ณ. เอเชีย พลัส

IPO Stock

คาดการณ์กำไรสุทธิปี 2566 – 2567 โตเฉลี่ย 14%

คาดการณ์กำไรสุทธิปี 2566 ที่ 191 ล้านบาท (-7% YoY) แต่คาดว่าจะกลับมาเติบโตได้อีกครั้งราว 40% YoY เป็น 266 ล้านบาท ในปี 2567 โดยมีสมมติฐานที่สำคัญดังนี้

ปี 2566

คาดการณ์กำไรสุทธิยังชะลอตัวลงจากปีก่อน เพราะคาดยอดขายจะชะลอลงเล็กน้อยเหลือ 1.4 หมื่นล้านบาท (-2% YoY) จากยอดขายที่ลดลงของทั้งการขายปลีก และการขายส่ง ตามภาพรวมของการใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์ไอทีทั่วโลก บวกกับเศรษฐกิจไทยที่ยังโตช้า นอกจากนี้ยังมีค่าใช้จ่ายขายและบริหาร/ยอดขาย ที่สูงขึ้นเพื่อกระตุ้นยอดขาย รวมทั้งมีดอกเบี้ยจ่ายที่สูงขึ้น ดังนั้นแม้อัตรากำไรขั้นต้น (มาร์จิ้น) มีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นจาก 8.5% ในปี 2565 เป็น 8.6% ตามสัดส่วนการขายแก่ลูกค้าองค์กร และยอดขายสินค้าอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือที่มากขึ้น แต่มาร์จิ้นที่เพิ่มขึ้นยังไม่มากพอจะชดเชยการตกต่ำของยอดขายรวม และค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นได้

ปี 2567

คาดการณ์กำไรสุทธิจะโตแรง จากทุกปัจจัยบวกที่จะเข้ามาสนับสนุน คือ

- คาดยอดขายจะเติบโตขึ้นได้เป็น 1.6 หมื่นล้านบาท (+16% YoY) เพราะคาดว่าจะได้รับแรงหนุนจากเศรษฐกิจที่คาดว่าจะดีขึ้น บวกกับภาครัฐมีแผนกระตุ้นการใช้จ่ายในช่วงต้นปี 2567 จากมาตรการ Easy E-receipt ในส่วนของบริษัทเองก็มีแผนการเปิดสาขาเพิ่มในปี 2566 – 2567 ราว 10 แห่ง
- อัตรากำไรขั้นต้นจะเพิ่มจาก 8.6% ในปี 2566 เป็น 8.7% ในปี 2567 เพราะคาดสัดส่วนการขายลูกค้าองค์กร และการขายสินค้าไอโฟน ที่มีมาร์จิ้นสูงยังเพิ่มขึ้นได้อีก
- คาดดอกเบี้ยจ่ายจะลดลง 51% YoY หลังนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนบางส่วนไปใช้ชำระหนี้สถาบันการเงิน

สมมติฐานหลัก

(ล้านบาท)	2562	2563	2564	2565	2566F	2567F
ยอดขาย	11,385	12,541	14,306	14,388	14,035	16,325
ต้นทุนขาย	(10,518)	(11,511)	(12,915)	(13,159)	(12,829)	(14,898)
อัตรากำไรขั้นต้น	7.6%	8.2%	9.7%	8.5%	8.6%	8.7%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(705)	(743)	(861)	(964)	(954)	(1,102)
SG&ASales	6.2%	5.9%	6.0%	6.7%	6.8%	6.8%
ดอกเบี้ยจ่าย	(25)	(23)	(17)	(23)	(29)	(15)
กำไรสุทธิ	134	234	430	206	191	266

ที่มา: ADVICE, สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

IPO Stock

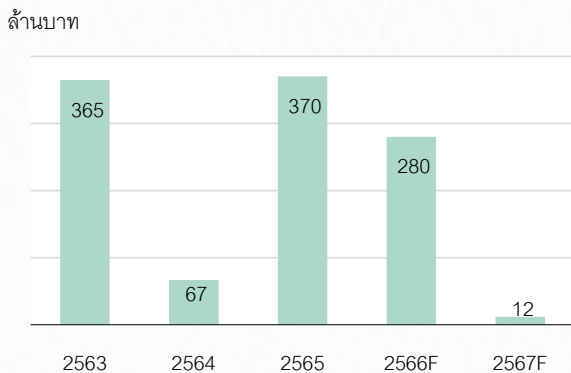
ฐานะการเงินจะเข้มแข็งขึ้นหลัง IPO

ด้านฐานะการเงินของบริษัท ณ สิ้นงวด 3Q66 มีสินทรัพย์รวม 2.7 พันล้านบาท ส่วนใหญ่ 51% ของสินทรัพย์รวม เป็นสินทรัพย์หมุนเวียน คือ สินค้าคงเหลือ รองลงไปเป็นที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ และลูกหนี้การค้า ที่มีสัดส่วนราว 17% และ 10% ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ ขณะที่หนี้สิน 2.4 พันล้านบาท ส่วนใหญ่ 75% เป็นเจ้าหนี้การค้า และอีก 14% เป็นหนี้เงินกู้ยืม แต่มีส่วนของทุนเพียง 312 ล้านบาท ทำให้มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E ratio) ยังสูงราว 7.53 เท่า ซึ่งยังเกินเกณฑ์ที่กำหนดไว้ (Covenant) ว่าจะต้องมี D/E ratio ที่ไม่เกิน 5 เท่า

อย่างไรก็ตามคาดว่าฐานะการเงินของบริษัทจะเข้มแข็งขึ้น หลังจากการขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้ และนำเงินบางส่วนไปชำระหนี้เงินกู้ รวมทั้งฐานกำไรที่สูงขึ้น จึงคาดว่าจะช่วยให้ส่วนของผู้ถือหุ้นปี 2567 เพิ่มขึ้นเป็น 1.4 พันล้านบาท และจะทำให้ D/E ratio ลดเหลือ 1.49 เท่า ซึ่งอยู่ในกรอบที่ไม่เกิน 5 เท่าได้ ในปี 2567

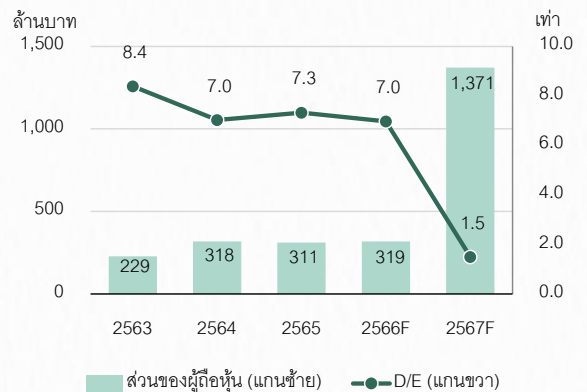
สำหรับการจ่ายปันผล บริษัทนโยบายการจ่ายปันผลที่ 40% ของกำไรสุทธิในแต่ละปี ดังนั้นหากประเมินอย่างอนุรักษ์นิยม เราจึงกำหนดให้มีการจ่ายปันผลสำหรับปี 2567 ที่ 40% ของกำไรสุทธิ เท่ากับนโยบายปันผลของบริษัท จึงคาดหวังเงินปันผลจากการดำเนินงานปี 2567 ที่ 0.17 บาท ทั้งนี้คาดว่าบริษัทจะจ่ายปันผลสำหรับผลประกอบการงวด 4Q66 ราว 0.02 บาท/หุ้น (จ่ายไปแล้วสำหรับงวด 9M66 ที่ 0.28 บาท)

Interest Bearing Debt



ที่มา: ADVICE, สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

ส่วนของผู้ถือหุ้นและ D/E Ratio



ที่มา: ADVICE, สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

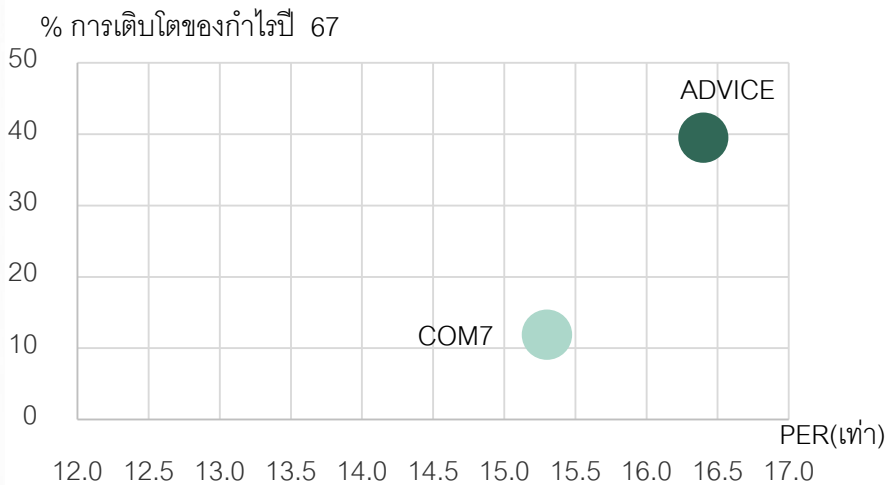
IPO Stock

ประเมินมูลค่าหุ้นปี 2567 ที่ 7.05 บาท

สำหรับการประเมินมูลค่าหุ้น ADVICE ฝ่ายวิจัยได้ประเมินราคาเป้าหมายปี 2567 ของ ADVICE ไว้ที่ 7.05 บาท (อิง PER ที่ 16.4 เท่า โดยให้ส่วนลดราว 30% จากค่าเฉลี่ย PER ปี 2567 ของหุ้นกลุ่มพาณิชย์ที่ฝ่ายวิจัยศึกษา ซึ่งปัจจุบันซื้อขายอยู่ที่ 23.4 เท่า)

ทั้งนี้หากเทียบกับบริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) ที่ทำธุรกิจคล้ายกันกับ ADVICE พบว่า มีอยู่เพียง 2 บริษัท คือ บมจ.คอมเซเว่น (COM7) และ บมจ. ไอที ซิตี (IT) ทั้งนี้ IT ไม่มีข้อมูลคาดการณ์ทางการเงินสำหรับปี 2566 – 2567 ส่วน COM7 ซึ่งเป็นหุ้นที่ฝ่ายวิจัยศึกษาอยู่ โดยหากอ้างอิงข้อมูลจากประมาณการของฝ่ายวิจัยพบว่ามีคาดการณ์ PER ในปี 2567 ของ COM7 อยู่ที่ราว 15.3 เท่า แต่มีคาดการณ์การเติบโตของกำไรที่ 12% ซึ่งต่ำกว่ากำไรของ ADVICE ที่คาดว่าในช่วงเดียวกันจะโตถึง 40%

ข้อมูลเปรียบเทียบกับหุ้นที่ทำธุรกิจคล้ายกัน



ที่มา: สายงานวิจัยเอเชียพลัส

IPO Stock

ปัจจัยเสี่ยง

เนื่องจาก ADVICE เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าไอทีเป็นหลัก เราจึงมองว่าบริษัทมีความเสี่ยงที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจดังนี้

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ : ในช่วงปี 2563-9M66 บริษัทซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 3 ราย ซึ่งมีสัดส่วนรวมกัน 44%-51% ของยอดซื้อทั้งหมด ดังนั้นหากสูญเสียคู่ค้าดังกล่าว หรือหากมีการปรับเงื่อนไขทางการค้าที่สำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความสัมพันธ์กับคู่ค้าที่เดิมอย่างยาวนาน อีกทั้งยังมียอดซื้อสินค้าที่สูงเป็นอันดับต้นๆ และถือเป็นช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่สำคัญของกลุ่มคู่ค้าเหล่านั้น จึงเชื่อว่าจะรักษาความสัมพันธ์ทางธุรกิจและจัดซื้อสินค้าได้ต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากความล้าสมัยของสินค้า: เนื่องจากสินค้าไอที มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอยู่เสมอ และลดความนิยมในสินค้าน่ารุ่นเก่า ส่งผลให้สินค้าคงเหลือของบริษัทอาจล้าสมัย และไม่สามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวได้ หรือขาดทุนจากการจำหน่ายสินค้าออกไปในภายหลัง อย่างไรก็ตามบริษัทมีมาตรการลดความเสี่ยงนี้ลง ด้วยการบริหารสินค้าคงคลังอย่างรัดกุม โดยการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการช่วยวางแผน และบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ รวมถึงจัดทำรายงานเพื่อตรวจสอบสินค้าคงคลังอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ : ธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอทีถือเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง รวมถึงอาจมีการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตามธุรกิจนี้มีข้อจำกัดด้านทำเล ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหม่ที่เข้าสู่กลุ่มธุรกิจดังกล่าวมีไม่มาก อีกทั้งบริษัทยังมีข้อได้เปรียบด้านสาขาและร้านค้าแฟรนไชส์ที่ครอบคลุม 75 จังหวัดทั่วประเทศ มีเว็บไซต์อี-คอมเมิร์ซสายไอทีอันดับ 1 ของประเทศ รวมถึงมีการให้บริการหลังการขายแบบครบวงจร ทำให้สามารถยังเติบโตในธุรกิจนี้ได้

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน : ADVICE จำเป็นต้องดำรงอัตราส่วน และเงื่อนไขบางประการตามที่สถาบันการเงินกำหนด (ต้องมี D/E ไม่เกิน 5 เท่า) ซึ่งในช่วงที่ผ่านมาบริษัทยังไม่สามารถดำรงไว้ได้ ส่งผลให้อาจถูกระงับใช้วงเงินสินเชื่อ หรือถูกเรียกคืนเงินต้นทั้งหมด อย่างไรก็ตามบริษัทได้รับการผ่อนผันเงื่อนไขบางประการจากสถาบันการเงินแล้ว และภายหลังจากการขายหุ้น IPO จะช่วยให้อัตราส่วนดังกล่าวปรับปรุงดีขึ้น และอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนด

IPO Stock

ประมาณการผลการดำเนินงานปี 2566-2568 ของ ADVICE

งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท)

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2565	2566F	2567F	2568F
ยอดขาย	14,388	14,035	16,325	18,734
ต้นทุนขาย	(13,159)	(12,829)	(14,898)	(17,057)
กำไรขั้นต้น	1,229	1,206	1,428	1,677
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(964)	(954)	(1,102)	(1,255)
กำไรจากการดำเนินงาน	265	252	326	421
ส่วนแบ่งผลกำไรจากบริษัทร่วม	-	-	-	-
รายได้(ค่าใช้จ่าย)อื่น	13	16	22	25
ดอกเบี้ยจ่าย	(23)	(29)	(15)	(5)
กำไรก่อนหักภาษี	255	239	333	442
ภาษีเงินได้	(49)	(48)	(67)	(88)
กำไรสุทธิก่อนส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	206	191	266	354
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	-	-	-	-
กำไรสุทธิ	206	191	266	354
กำไรปกติ	288	191	266	354
EPS	0.91	0.85	0.86	1.14
Norm EPS	1.28	0.85	0.86	1.14
การเติบโตของยอดขาย (YoY%)	0.6%	-2.5%	16.3%	14.8%
การเติบโตของกำไรจากการดำเนินงาน (YoY%)	-50.0%	-5.1%	29.4%	29.5%
อัตราส่วนกำไรขั้นต้น	8.5%	8.6%	8.7%	8.9%
อัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงาน	1.8%	1.8%	2.0%	2.2%

งบกำไรขาดทุนรายไตรมาส (ล้านบาท)

	4Q65	1Q66	2Q66	3Q66
ยอดขาย	3,129	3,455	3,295	3,586
ต้นทุนขาย	(2,820)	(3,163)	(3,020)	(3,272)
กำไรขั้นต้น	309	292	275	315
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(229)	(229)	(222)	(247)
รายได้อื่นๆ	3	4	2	1
ส่วนแบ่งผลกำไรจากบริษัทร่วม	0	0	0	0
กำไรก่อนหักภาษี	76	59	48	64
ภาษีเงินได้	(11)	(12)	(10)	(13)
กำไรสุทธิก่อนผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	64	47	38	51
ผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	0	0	0	0
กำไรสุทธิ	64	47	38	51
รายการพิเศษ	0	0	0	0
กำไรปกติ	64	47	38	51
ยอดขาย (YoY%)	NA	-9.8%	-14.2%	0.0%
กำไรขั้นต้น (YoY%)	NA	-7.8%	-10.1%	5.6%
กำไรสุทธิ (YoY%)	NA	-35.7%	-29.7%	274.5%

อัตราส่วนทางการเงิน

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2565	2566F	2567F	2568F
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.8	0.8	1.3	1.5
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเร็ว (เท่า)	0.2	0.2	0.5	0.5
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า(เท่า)	56.1	49.7	53.8	53.4
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	10.6	10.5	10.4	9.7
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (เท่า)	7.6	7.7	8.6	9.3
หนี้สินต่อทุน (เท่า)	7.3	7.0	1.5	1.3
หนี้สินที่มีดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนผู้ถือหุ้น(เท่า)	1.4	1.0	Net cash	Net cash
ผลตอบแทนจากสินทรัพย์เฉลี่ย	8.0%	7.5%	8.9%	9.9%
ผลตอบแทนจากผู้ถือหุ้นเฉลี่ย	65.4%	60.7%	31.5%	23.8%

ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

IPO Stock

ประมาณการผลการดำเนินงานปี 2566-2568 ของ ADVICE (ต่อ)

งบกระแสเงินสด (ล้านบาท)

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2565	2566F	2567F	2568F
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน				
กำไรสุทธิ	206	191	266	354
รายการเปลี่ยนแปลงที่ไม่กระทบเงินสด	46	83	91	100
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	124	49	52	54
กำไร/ขาดทุนจาก Fx ที่ไม่ได้รับรู้				
เพิ่ม/ลด จากกิจกรรมการดำเนินงาน	(407)	42	(402)	(294)
กระแสเงินสดจากการดำเนินงานสุทธิ	18	413	74	301
กระแสเงินสดจากการลงทุน				
เพิ่ม/ลด จากการลงทุนระยะสั้น	-	(2)	(2)	(2)
เพิ่ม/ลด จากสินทรัพย์ถาวร	(68)	(20)	(30)	(30)
อื่นๆ	36	(101)	(101)	(101)
กระแสเงินสดจากการลงทุนสุทธิ	(32)	(123)	(133)	(133)
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน				
เพิ่ม/ลด เงินกู้	234	(107)	(284)	(26)
เพิ่ม/ลด หนี้สินอื่นๆ	(15)	-	765	-
เพิ่ม/ลด ทุนและส่วนเกินมูลค่าหุ้น	75	-	85	-
เพิ่ม/ลด การปรับส่วนผู้ถือหุ้น	-	-	-	-
ลด จ่ายปันผล	(287)	(183)	(64)	(124)
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงินสุทธิ	7	(290)	502	(150)
เพิ่ม/ลด เงินสดสุทธิ	(7)	0	444	19
กระแสเงินสดสุทธิ	123	123	566	585

งบดุล (ล้านบาท)

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2565	2566F	2567F	2568F
เงินสดและรายการเทียบเท่า				
ลูกหนี้การค้า	284	281	327	375
สินค้างเหลือ	1,233	1,221	1,633	1,873
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	50	30	20	15
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	454	426	406	383
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	443	459	468	468
สินทรัพย์รวม	2,586	2,540	3,419	3,700
เจ้าหนี้การค้า				
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	22	22	23	24
หนี้ที่มีดอกเบี้ยครบกำหนดชำระ 1 ปี	410	331	68	51
หนี้สินที่มีดอกเบี้ยระยะยาว	133	105	83	75
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	81	79	77	76
หนี้สินรวม	2,275	2,221	2,048	2,099
ทุนเรียกชำระแล้ว				
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	0	0	765	765
กำไรสะสม	98	106	308	538
ส่วนของผู้ถือหุ้น	311	319	1,371	1,601
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,586	2,540	3,419	3,700
สมมติฐานในการประมาณการ				
สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2565	2566F	2567F	2568F
ยอดขายและบริการ (ล้านบาท)	14,388	14,035	16,325	18,734
-ขายปลีกรายย่อย	8,530	8,208	10,042	11,866
-ขายปลีกองค์กร	585	702	1,054	1,475
-ขายส่ง	5,165	5,010	5,110	5,263
-รายได้ค่าบริการ	108	115	120	130
อัตรากำไรขั้นต้น	8.5%	8.6%	8.7%	8.9%

ที่มา: สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส