

อินเตอร์รอแอล เอ็นจีเนียริง – IROYAL



ชื่อ

| | |
|----------------------------------|-------------|
| มูลค่าพื้นฐาน | 10.20 บาท |
| ปริมาณหุ้นเสนอขาย (พาร์ 0.5 บาท) | 58 ล้านหุ้น |

บริษัทหลักทรัพย์ ตรีเนิตี้ จำกัด อาจเป็นผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญของ IROYAL ในครั้งนี้ โดยการจัดทำเอกสารฉบับนี้เพื่อวัตถุประสงค์ในการนำเสนอข้อมูลและบทความการวิเคราะห์เท่านั้น การตัดสินใจลงทุนขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของนักลงทุน

IROYAL ธุรกิจให้บริการด้านวิศวกรรมเพื่อจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบการผลิตของโรงไฟฟ้าและโรงงานอุตสาหกรรม

- IROYAL ประกอบธุรกิจให้บริการด้านวิศวกรรมเพื่อจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะที่ใช้ในระบบการผลิตของโรงไฟฟ้าและโรงงานอุตสาหกรรม โดยครอบคลุมถึงงานบริการติดตั้งและซ่อมบำรุงด้วยการออกแบบ ให้คำปรึกษา และนำเสนอโซลูชัน เพื่อตอบสนองตามความต้องการของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ
- คาดการณ์กำไรปี 2567-2568 เติบโตสูงเฉลี่ย CAGR รวบรวม 37 ต่อปี เติบโตจากการมีโอกาส bid งานมากขึ้นจากเงินที่ได้จากการทำ IPO

ข้อมูลสรุปการเสนอขายหุ้น IPO

บริษัทจะมีทุนจดทะเบียนจำนวน 115 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 86 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ภายหลังจากออกและเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกนี้ บริษัทจะมีหุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 230 ล้านหุ้น โดยจะเสนอขายหุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 58 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท หรือคิดเป็นไม่เกินร้อยละ 25.22 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท

บริษัทมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อ

- ใช้ในการประมูลและค่าประกันผลงาน งานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน
- ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

คาดการณ์ปี 67-68 เติบโตสูง

IROYAL มีฐานะการเงินที่แข็งแกร่ง และเป็นบริษัทที่ไม่มีหนี้กับสถาบันการเงิน ประกอบกับความสามารถทำกำไรที่ดี ซึ่งมาจากการที่บริษัทคอยปรับตัวให้เท่าทันกับสถานการณ์โลก สำหรับแนวโน้มการดำเนินงานในอนาคตของ IROYAL เรามีมุมมองบวกจากการเติบโตของรายได้ที่เห็นการเร่งตัวขึ้นตั้งแต่ช่วงปี 2566 ทำให้มีโอกาสเติบโตที่ดีในอนาคต ซึ่งเราคาดการณ์ว่ากำไรในปี 2567-2568 จะโตเนื่องจากการขยายตัวจากการมีโอกาสรับงานใหม่มากขึ้น ส่งผลให้กำไรขั้นต้นปรับตัวสูงขึ้นตามรายได้ ถึงแม้ว่าการประมูลงานใหม่ๆ มีโอกาสจะได้มาจึ้นที่ลดลงในช่วงแรก อย่างไรก็ตามเราประเมินว่า Net Profit Margin จะยังอยู่ในเกณฑ์ที่ดีมากกว่าร้อยละ 20 ทำให้เราคาดในปี 2567-2568 จะเป็นช่วงที่กำไรเติบโตสูงเฉลี่ย CAGR รวบรวม 37 ต่อปี

ประเมินราคาเป้าหมาย 10.20 บาท

ประเมินราคาเป้าหมายสำหรับปี 2568 ของ IROYAL อยู่ที่ 10.20 บาท อิง P/E ที่ 17 เท่าใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ย P/E ที่ 20 เท่าของกลุ่มหุ้นในต่างประเทศ ซึ่งคล้ายคลึงกับ IROYAL ที่เป็นผู้ให้บริการด้านวิศวกรรมเพื่อจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบการผลิตของโรงไฟฟ้าและโรงงานอุตสาหกรรม และประเมิน EPS สำหรับปี 2568 ที่ 0.60 บาทต่อหุ้น และถ้าพิจารณาอัตราการเติบโตเฉลี่ยปี 2567-2568 จะมีการเติบโตเฉลี่ยรวบรวม 37 (CAGR) คิดเป็น PEG ที่ 0.45 เท่า

Financial Highlights

| Year-End: | 2021A | 2022A | 2023A | 2024F | 2025F |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Revenue (Btm) | 190 | 115 | 279 | 304 | 629 |
| Gross Profit (Btm) | 60 | 51 | 114 | 113 | 225 |
| EBIT (Btm) | 44 | 35 | 91 | 92 | 178 |
| EBITDA (Btm) | 45 | 36 | 91 | 93 | 178 |
| Net Profit (Btm) | 35 | 28 | 72 | 80 | 137 |
| EPS (Bt) | 5.89 | 0.16 | 0.42 | 0.35 | 0.60 |
| BVPS (Bt) | 12.28 | 0.79 | 0.94 | 2.89 | 3.20 |
| PER (x) | 1.7 | 62.8 | 24.3 | 29.5 | 17.1 |
| PBV (x) | 1.2 | 18.2 | 15.2 | 4.9 | 4.5 |
| ROA (%) | 26.1% | 20.4% | 39.1% | 17.5% | 17.9% |
| ROE (%) | 58.0% | 26.8% | 48.6% | 19.2% | 19.5% |

Source: Company, Trinity Research (Par @ 0.50 THB)



นักวิเคราะห์
เอกรินทร์ วงษ์ศิริ CFA
เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 055680

ชนิตา จุนชยะ
ผู้ช่วยนักวิเคราะห์

บริษัทหลักทรัพย์ ตรีเนิตี้ จำกัด เลขที่ 1 อาคารพาร์ค สยาม ชั้น 22 และห้อง 2301 ชั้น 23 ถนนคอนแวนต์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้ แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ตรีเนิตี้ จำกัด ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการต่างๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชี้แนะหรือชักชวนให้ลงทุน การทำธุรกรรมซื้อขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

การประเมินราคาเป้าหมาย

เราประเมินราคาเป้าหมายสำหรับปี 2568 ของ IROYAL อยู่ที่ 10.20 บาท อิง P/E ที่ 17 เท่า ใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ย P/E ที่ 20 เท่าของกลุ่มหุ้นในต่างประเทศ ซึ่งคล้ายคลึงกับ IROYAL ที่เป็นผู้ให้บริการด้านวิศวกรรมเพื่อจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบการผลิตของโรงไฟฟ้าและโรงงานอุตสาหกรรม และประเมิน EPS สำหรับปี 2568 ที่ 0.60 บาท ต่อหุ้น และถ้าพิจารณาอัตราการเติบโตเฉลี่ยปี 2567-2568 จะมีการเติบโตเฉลี่ยราวร้อยละ 37 (CAGR) คิดเป็น PEG ที่ 0.45 เท่า

Exhibit 1.: Peer Comparison

| Company Name | % ROE | % ROA | % Gross Margin | % EBIT Margin | % Net Margin | % D/E Ratio | Average PE |
|---|--------------|-------------|----------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Jiangsu Zeyu Intelligent Electric Power Co.,Ltd | 11.00 | 8.13 | 35.46 | 18.69 | 21.79 | 20.91 | 19.00 |
| Jiangsu Ankura Intelligent Power Co., Ltd | 6.34 | 4.75 | 39.36 | 19.78 | 18.53 | 13.53 | 27.00 |
| Pekat Group Berhad | 11.03 | 8.09 | 25.53 | 9.31 | 6.59 | 8.25 | 25.00 |
| GenusPlus Group Ltd | 17.04 | 7.47 | - | 5.45 | 3.49 | 20.61 | 11.50 |
| Average | 11.35 | 7.11 | 33.45 | 13.31 | 12.60 | 15.82 | 20.63 |

Source: Bloomberg

จุดเด่นในการลงทุน

- บริษัทมีคณะผู้บริหารและบุคลากรชั้นนำที่มีประสบการณ์ในการจัดหาอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิต หรือกระบวนการจัดการภายในโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ มากกว่า 10 ปี
- สถานะทางการเงินมีความแข็งแกร่ง หนี้สินต่อทุนต่ำ บริษัทเป็น Net Cash ส่งผลให้เมื่อมีฐานทุนที่เพิ่มขึ้น จะสามารถ Leverage และสร้างโอกาสในการเติบโตได้อีกมาก
- แนวโน้มอุตสาหกรรมการผลิตพลังงานไฟฟ้ามีแนวโน้มขยายตัวตามความต้องการใช้ไฟฟ้าในประเทศ
- บริษัทมี Recurring Income จากการที่กลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทมีการ Repeat Order เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีลักษณะเฉพาะ
- คาดกำไรในปี 2567-2568 จะเติบโตค่อนข้างสูงมี CAGR ที่ร้อยละ 37 จากการมุ่งเน้นหาฐานลูกค้ารายใหม่ๆ ในขณะที่ลูกค้าเดิมยังคงมีการ Repeat Order

ความเป็นมาและลักษณะการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจให้บริการด้านวิศวกรรม เพื่อจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะ ใช้ในระบบการผลิตของโรงไฟฟ้าและโรงงานอุตสาหกรรม

ห้างหุ้นส่วนจำกัด อินเตอร์รอยัล ก่อตั้งในปี 2522 โดยคุณบุญรัตน์ ประภักดิ์โพธิพงษ์ (สามีของคุณนาฏนภา ประภักดิ์โพธิพงษ์ ที่ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัท) ผู้มีความชำนาญในการจัดหาอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิต หรือกระบวนการจัดการภายในโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ โดยเฉพาะโรงไฟฟ้าเนื่องจากมีประสบการณ์การทำงานในด้านบริหารงานขายมาเป็นเวลานาน จึงเริ่มจากการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จำพวกวัสดุอุปกรณ์ทั่วไปที่ใช้ในโรงไฟฟ้าเป็นหลัก เช่น ท่อ วาล์ว มอเตอร์ต่างๆ เป็นต้น โดยเป็นการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยในช่วงเริ่มต้น ต่อมากิจการห้างหุ้นส่วนจำกัดได้เติบโตและเป็นที่รู้จักมากขึ้น เพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีความน่าเชื่อถือและเพิ่มความสามารถในการรับงานและขยายฐานลูกค้า จึงจดทะเบียนก่อตั้งบริษัทจำกัดขึ้นเมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2535 ในนาม บริษัท อินเตอร์รอยัล เอ็นจิเนียริง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท โดยมีคุณบุญรัตน์ ประภักดิ์โพธิพงษ์ เป็นกรรมการและผู้บริหารหลัก และมีคุณภณภัทร เมฆาสวรรณดำรง ร่วมบริหารงาน โดยขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย สามารถใช้งานได้กับกระบวนการผลิตหรือกระบวนการจัดการภายในโรงงานอุตสาหกรรมที่หลากหลาย มีลักษณะการใช้งานเฉพาะมากขึ้นและเพื่อการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร จึงขยายขอบเขตการให้บริการตั้งแต่การทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้า ศึกษา วิเคราะห์ ให้คำปรึกษา นำเสนอแนวทางแก้ไขปัญหา จัดหาผลิตภัณฑ์และบริการทางวิศวกรรมที่มีลักษณะเฉพาะครอบคลุมการจัดหาผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ในการติดตั้งและงานซ่อมบำรุงอย่างครบวงจรเพื่อให้ลูกค้ามีการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่องตอบสนองต่อโจทย์ความต้องการ สร้างความเชื่อมั่น ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า โดยมีคุณภณภัทร เมฆาสวรรณดำรง (ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร) ผู้ที่มีความรู้ด้านวิศวกรรมไฟฟ้าเข้ามาช่วยบริหารธุรกิจ ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2549 ได้มีการจัดตั้งบริษัท ซีนิท เพาเวอร์ ซิสเต็ม จำกัด ("ZENITH") เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการด้านวิศวกรรมเพื่อจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะ ซึ่ง ZENITH มีความเชี่ยวชาญในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบการผลิตของโรงไฟฟ้าและโรงงานอุตสาหกรรม ในปี 2559 ZENITH เข้าทำสัญญาซื้อขายพร้อมติดตั้งกับโรงไฟฟ้าหงสา สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว นอกจากนั้นในปี 2565 ZENITH ได้เข้าทำสัญญาบริหารสินค้าคงคลังในส่วนของบริษัทฯ จัดหากับโรงไฟฟ้าหงสา ในเดือนตุลาคม 2566 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 3/2566 มีมติเพื่ออนุมัติการแปรสภาพบริษัทจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อจาก บริษัท อินเตอร์รอยัล เอ็นจิเนียริง จำกัด เป็น บริษัท อินเตอร์รอยัล เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) ทั้งนี้ บริษัท ได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2566 และมีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัท จากเดิมหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ส่งผลให้จำนวนหุ้นสามัญของบริษัท เพิ่มขึ้นจาก 860,000 หุ้น เป็น 172,000,000 หุ้น และมีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 29.00 ล้านบาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นจาก 86.00 ล้านบาท เป็น 115.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 58,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO)

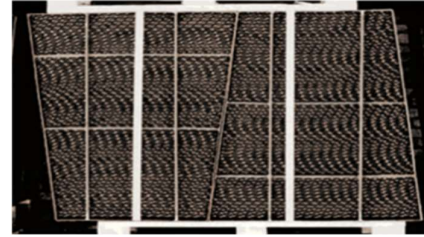
บริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์ทางวิศวกรรมที่ใช้สำหรับโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ผ่านการนำเข้าจากผู้ผลิตชั้นนำ ในต่างประเทศภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต โดยสามารถแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มหลัก ดังนี้

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบเผาไหม้ เช่น อุปกรณ์กำจัดเขม่าควัน (Soot Blower) เป็นอุปกรณ์ทำความสะอาดเขม่าควันหรือเถ้าต่างๆ ที่เกิดขึ้นในท่อหม้อต้มไอน้ำเตาเผา ณ ขณะเผาไหม้เชื้อเพลิง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการเผาไหม้และป้องกันการเกิดคราบตะกรันในหม้อต้มเตาเผา นอกจากนี้ จะมีอุปกรณ์แลกเปลี่ยนความร้อนในระบบเผาไหม้ (Heating Element) ทำหน้าที่ถ่ายเทความร้อน เพื่อเพิ่มพลังความร้อนที่ใช้ในการผลิตไฟฟ้า

Exhibit 2.: ตัวอย่างกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบเผาไหม้



อุปกรณ์กำจัดเขม่าควัน (Soot Blower)



อุปกรณ์แลกเปลี่ยนความร้อนในระบบเผาไหม้ (Heating Element)

Source Company

2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบจัดการของเสียและไอเสีย เช่น อุปกรณ์ดักจับฝุ่นละอองชนิดไฟฟ้าสถิตย์ (Electrostatic Precipitator) เป็นอุปกรณ์ที่ดักจับอนุภาคแขวนลอยหรือฝุ่นจากกระบวนการเผาไหม้ในอุณหภูมิสูงออกจากไอเสีย เพื่อลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกก่อนระบายออกไปสู่ภายนอก พัฒลมดูดอากาศในระบบการผลิต (Industrial Fan) ทำหน้าที่ดูดอากาศ หรือเติมอากาศในระบบอุตสาหกรรมที่หลากหลาย เช่น โรงไฟฟ้า อุตสาหกรรมเหล็ก อุตสาหกรรมซีเมนต์ โรงงานโลหะ กระบวนการปิโตรเคมี และระบบโครงสร้างพื้นฐาน (รถไฟใต้ดิน) รวมถึงอุปกรณ์ดักจับละอองน้ำ (Mist Eliminator) ซึ่งทำหน้าที่เสมือนตัวกรองแยกละอองน้ำ เพื่อลดการสูญเสียน้ำในกระบวนการผลิต

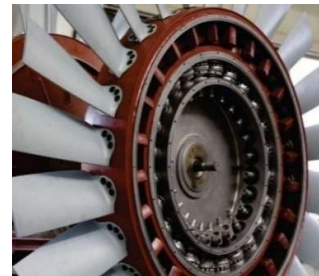
Exhibit 3.: ตัวอย่างกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบจัดการของเสียและไอเสีย



อุปกรณ์ดักจับฝุ่นละอองชนิดไฟฟ้าสถิตย์
(Electrostatic Precipitator)



ลูกบอลเหล็กสำหรับบด
(Grinding Ball)



พัฒลมดูดอากาศในระบบการผลิต (Industrial Fan)

Source: Company

บริษัทหลักทรัพย์ ตรีเนิตี้ จำกัด เลขที่ 1 อาคารพาร์ค สยาม ชั้น 22 และห้อง 2301 ชั้น 23 ถนนคอนแวนต์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้ แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันคุณภาพถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลใดๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ตรีเนิตี้ จำกัด ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการณต่างๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้โดยไม่แจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชี้แนะหรือชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบแลกเปลี่ยนความร้อน (Heat Exchanger System) เช่น แผงระบายความร้อน (Fill Pack) ที่อยู่ในหอหล่อเย็น ทำหน้าที่ลดอุณหภูมิของน้ำร้อนให้เย็นลงและวนกลับไปใช้ในโรงงานหรือระบบต่างๆ

Exhibit 4.: ตัวอย่างกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบแลกเปลี่ยนความร้อน



แผงระบายความร้อน (Fill Pack)

Source: Company

4. กลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้แก่ ระบบน้ำ (Water System) เช่น เครื่องกรองอนุภาคระดับไมครอนใต้น้ำ (Microfiltration) ปั๊มน้ำ (Pump) วาล์ว (Valve) และหัวขับเคลื่อนที่ใช้ควบคุมการทำงานของวาล์ว (Pneumatic Actuator) ระบบสำรองไฟฟ้าและพลังงาน (Uninterruptible Power Supply System) เช่น เครื่องสำรองไฟ (UPS) เครื่องกำเนิดไฟฟ้า (Generator) เป็นต้น

Exhibit 5.: ตัวอย่างกลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ



ปั๊ม (Pump)



เครื่องสำรองไฟ 3 เฟส (Three Phase UPS)



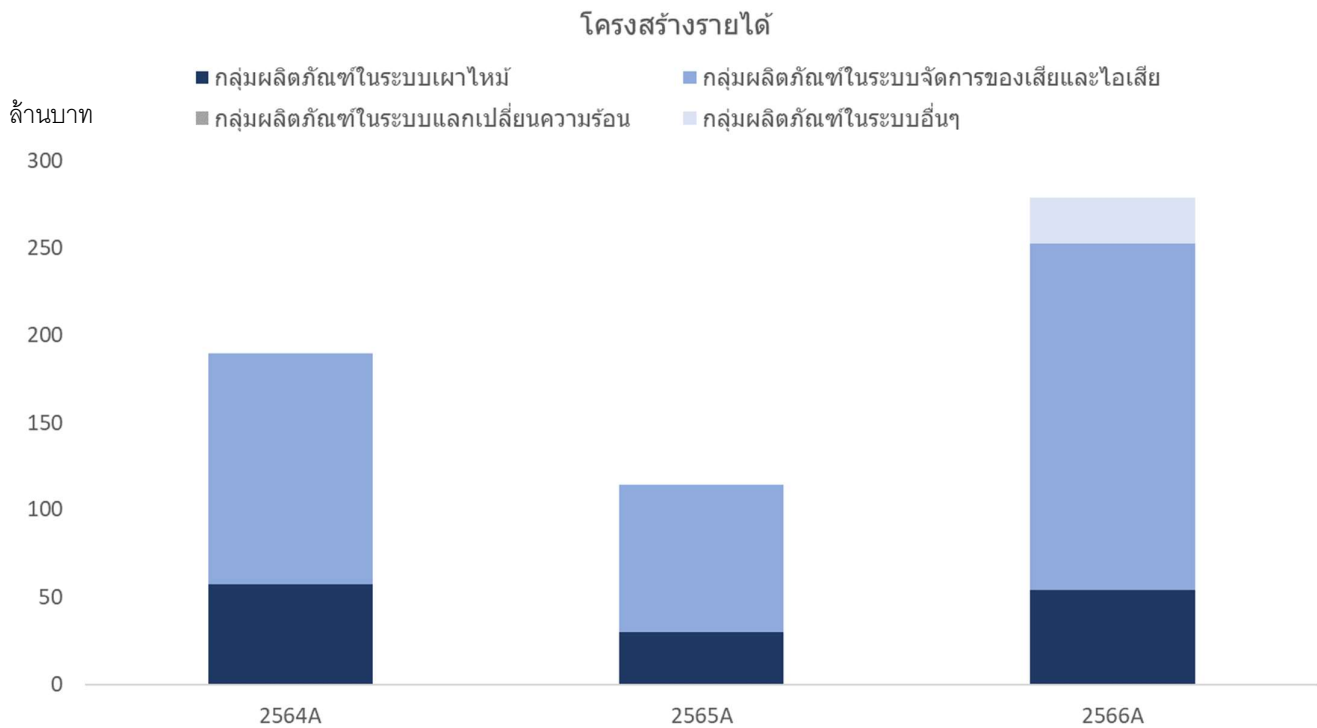
เครื่องกำเนิดไฟฟ้า หรือ เครื่องปั่นไฟ (Generator)

Source: Company

โครงสร้างรายได้

การประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถแบ่งออกตามประเภทของกลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ 1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ในระบบเผาไหม้ 2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ในระบบจัดการของเสียและไอเสีย 3) กลุ่มผลิตภัณฑ์ในระบบแลกเปลี่ยนความร้อน และ 4) กลุ่มผลิตภัณฑ์ในระบบอื่นๆ โดยโครงสร้างรายได้ตามแต่ละประเภทของการดำเนินธุรกิจในช่วงปี 2564 ถึงงวดปี 2566 มีสัดส่วนรายได้ดังนี้

Exhibit 6.: โครงสร้างรายได้



Source: Company

การตลาดและการแข่งขัน

บริษัทมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพดังต่อไปนี้

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์การขายโดยมุ่งเน้นการได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ให้บริการและการรับงานตรงจากลูกค้า

บริษัทให้บริการทั้งลูกค้าภาครัฐและเอกชน โดยเป็นคู่สัญญาหลัก (Prime Contractor) ซึ่งได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ให้บริการโดยตรงจากเจ้าของโครงการและการรับงานตรงจากลูกค้า ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูง โดยให้ความสำคัญตั้งแต่กระบวนการคัดสรรผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทจากผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญในการผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดนั้นๆ บริษัทจะคำนึงถึงปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาของลูกค้าเป็นหลัก ได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ เทคนิคเฉพาะทาง ประสิทธิภาพและความน่าเชื่อถือ การส่งมอบตรงเวลา การบริการหลังการขาย และราคาที่เหมาะสม สำหรับการให้บริการ บริษัทให้บริการผ่านทีมงานขายที่มีประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญ นอกจากนี้บริษัทยังมีการประเมินความเสี่ยงของโครงการ เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถส่งมอบงานได้ตามคุณภาพ ความถูกต้องครบถ้วนตามขอบเขตงาน และระยะเวลาที่กำหนด เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุดและมีความปลอดภัยในระหว่างการติดตั้ง

กลยุทธ์การเป็น One Stop Service ในการบริการจัดหาอุปกรณ์และโซลูชันในโรงไฟฟ้าและอุตสาหกรรมอื่นๆ

บริษัทให้ความสำคัญกับการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว โดยมุ่งเน้นไปที่การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าในการให้บริการรอบด้านและการตระหนักถึงการบริการที่จะสร้างประโยชน์ให้แก่ลูกค้าอย่างยั่งยืนมากกว่าแค่การให้บริการทั่วไป โดยการทำความเข้าใจเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างทันทั่วทั้งที่ การหาโซลูชันเพื่อช่วยแก้ปัญหาให้กับลูกค้า เช่น การเข้าบริหารสินค้าคงคลังในส่วนที่บริษัทจัดหาและจำหน่าย ทำหน้าที่รับผิดชอบเติมผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า (Vendor Managed Inventory) ซึ่งจะช่วยลดปัญหาการเก็บสะสมผลิตภัณฑ์ในคลังสินค้าที่มากเกินไป การตรวจสอบและซ่อมบำรุงอุปกรณ์เพื่อให้ความเสถียรและปลอดภัย การติดตั้งงานให้อยู่ในกรอบเวลาที่ลูกค้ากำหนดตามรอบการหยุดเดินเครื่องจักร (Shutdown Period) ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมานี้เป็นกรให้บริการที่ครบวงจร (One Stop Service) ที่ทำให้ลูกค้ามั่นใจในตัวผลิตภัณฑ์และการบริการของบริษัท

กลยุทธ์การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจในการเป็น Sole Distributors และ Exclusive dealers

บริษัทสรรหาผู้ผลิตผ่านกระบวนการประเมินและคัดเลือกของบริษัทเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทบรรลุเป้าหมายการให้บริการแก่ลูกค้า กล่าวคือ ผู้ผลิตเปรียบเสมือนหุ้นส่วนที่ต้องทำงานร่วมกันในระยะยาว นับตั้งแต่การแลกเปลี่ยนข้อมูล ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการให้บริการร่วมกัน โดยการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับผู้ผลิต บริษัทเน้นการสร้างควมไว้วางใจ ให้คุณค่าต่อกัน มิใช่เพียงการแสวงหาผลประโยชน์ต่อกันเท่านั้น เช่น การชำระเงินที่ตรงต่อเวลา การให้ความช่วยเหลือเกื้อกูล การให้คำแนะนำและข้อเสนอแนะอย่างตรงไปตรงมา ซึ่งจะส่งผลให้เกิดคุณภาพและความเสถียรภาพในการให้บริการและส่งเสริมให้มีการทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

กลยุทธ์การพัฒนาศักยภาพของบุคลากรทุกส่วนงานอย่างสม่ำเสมอ

ในการให้บริการแก่ลูกค้าเพื่อให้ได้ผลตอบรับที่เป็นที่พึงพอใจต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะด้าน มีประสบการณ์ และทักษะที่หลากหลาย ทั้งในด้านการให้คำปรึกษา การเจรจาและสื่อสารที่ดีเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า บุคลากรของบริษัทจึงถือเป็นทรัพยากรที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาองค์กรให้มีความก้าวหน้าทันการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วในยุคสมัยปัจจุบัน บริษัทจึงใส่ใจในการพัฒนาบุคลากรของอย่างเต็มที่และต่อเนื่อง เพื่อสร้างไว้ซึ่งทรัพยากรบุคคลที่มีคุณค่าให้ทำงานกับบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพในระยะยาว และให้บุคลากรมีความก้าวหน้าในอาชีพ โดยมีนโยบายการฝึกอบรมภายในเกี่ยวกับขั้นตอนการปฏิบัติงานต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับแต่ละสายงาน การเชิญบุคลากรผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกเพื่อให้ความรู้เชิงวิชาการและผลิตภัณฑ์แก่พนักงาน การส่งผู้บริหารหรือพนักงานไปศึกษาดูงาน ในงานประชุมเชิงวิชาการนานาชาติหรืองานนิทรรศการที่ต่างประเทศ รวมถึงการสร้างทัศนคติและจิตสำนึกที่ดีในการปฏิบัติหน้าที่ ส่งเสริมให้เกิดทักษะการทำงานเป็นทีมอีกด้วย

กลยุทธ์การบริหารจัดการสินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ล่วงหน้า และไม่มีผลิตภัณฑ์รอจำหน่าย เนื่องจากเป็นงานโครงการที่มีลักษณะและความต้องการของผลิตภัณฑ์แตกต่างกันไป ผนวกกับผลิตภัณฑ์มีลักษณะการใช้งานเฉพาะทาง บริษัทจึงทำการจัดซื้อจัดจ้างเมื่อได้รับการว่าจ้างแล้วเท่านั้น โดยผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ที่รอการติดตั้งและมีบางส่วนเป็นอะไหล่ที่อยู่ในส่วนของกรรับประกัน นอกจากนี้ ลักษณะธุรกิจของบริษัทเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยการวางแผน การบริหารจัดการอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับติดตั้ง ตลอดจนการบริหารจัดการการขนส่ง จึงทำให้บริษัทให้ความสำคัญตลอดกระบวนการจัดหา หรือจัดหาและติดตั้ง เพื่อการบริหารจัดการต้นทุนที่มี ประสิทธิภาพ และลดความเสี่ยงในการสูญเสียของผลิตภัณฑ์ ผ่านการบริหารระยะเวลา การสั่งซื้อ การขนส่ง เพื่อส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าได้ทันเวลาและลดการจัดเก็บผลิตภัณฑ์คงคลัง

กลยุทธ์ด้านความยั่งยืน

บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาองค์กรเพื่อให้สามารถแข่งขันและเติบโตอย่างยั่งยืน รวมถึงการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพและมีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทได้พัฒนาระบบการบริหารควบคู่กับการพัฒนาบุคลากรเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าแต่ละประเภท และเพิ่มขีดความสามารถขององค์กรเพื่อเตรียมรับมือการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยแวดล้อม โดยมุ่งเน้นการดำเนินการตามเป้าหมายความยั่งยืนขององค์กรสหประชาชาติ (SDGs) และตามกรอบแนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาขององค์กรอย่างยั่งยืน (ESG)

กลยุทธ์การสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขัน เพื่อสนับสนุนความสามารถในการแข่งขัน

โดยปัจจุบันบริษัทมีข้อได้เปรียบดังนี้

1. ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจมาตั้งแต่ ปี 2522 มีผลงานและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจรวมกว่า 40 ปี ผ่านการส่งต่อจากผู้บริหารรุ่นที่ 1 ไปยังผู้บริหารรุ่นที่ 2 ที่พร้อมต่อยอดการดำเนินธุรกิจให้มีความยั่งยืนด้วยข้อได้เปรียบด้านประสบการณ์ของบริษัทที่เป็นคุณสมบัติสำคัญในการให้บริการอย่างครบวงจร ทำให้บริษัทได้รับความเชื่อมั่นจากกลุ่มลูกค้าทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ ภาคเอกชน ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

2. ความสามารถในการให้บริการด้วยความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน

อุตสาหกรรมการผลิตไฟฟ้านั้นเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ประชาชนสามารถอยู่อาศัยและสามารถเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกและเทคโนโลยีต่างๆ ได้ ดังนั้น การบำรุงรักษาเครื่องจักรเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือในการผลิต ความปลอดภัย และความพร้อมใช้งานของเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ จึงเป็นส่วนสำคัญยิ่งที่ต้องมีงานบริการด้านวิศวกรรมโรงไฟฟ้าจากผู้เชี่ยวชาญเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการชำรุดหรือเสียหาย (Breakdown) ที่อาจส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิต โดยทางบริษัทมีความสามารถในด้านการให้บริการด้านวิศวกรรมเพื่อจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะ ด้วยการออกแบบ ให้คำปรึกษา และนำเสนอโซลูชันที่เหมาะสมแก่ลูกค้า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ แก้ไขปัญหาและข้อบกพร่องต่างๆ และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของลูกค้าให้มีความยั่งยืนได้อีกด้วย

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันกลุ่มลูกค้ารายหลักของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้าประเภทอุตสาหกรรมไฟฟ้า ทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน ในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งจะต้องมีระบบการจัดการของเสียและไอเสีย (Flue Gas Management System) โดยในระบบดังกล่าวจะมีอุปกรณ์ที่มากและซับซ้อนทำให้กลุ่มลูกค้าไม่สามารถจัดการได้เอง

ปัจจุบันบริษัทได้เริ่มขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ มากขึ้น ด้วยผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมีความชำนาญ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่บริษัทให้บริการจัดทำให้แก่ลูกค้าประเภทอุตสาหกรรมไฟฟ้านั้น สามารถใช้ได้กับอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น โรงกลั่นน้ำมัน หรือ โรงงานปิโตรเคมีที่มีระบบการเผาไหม้ (Combustion System) โรงงานปูนซีเมนต์ที่มีระบบจัดการของเสียและไอเสีย (Flue Gas Management System) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และ/หรือ ลดมลภาวะทางอากาศจากกระบวนการผลิตได้ และได้เริ่มขยายฐานลูกค้าด้วยการสรรหาผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่มเติม เช่น ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบสำรองไฟฟ้าและพลังงาน (Uninterruptible Power Supply System) โดยเน้นกลุ่มโรงแรม อาคารขนาดใหญ่ อาคารโรงพยาบาล หรือศูนย์ข้อมูลขนาดใหญ่ ที่มีปริมาณการใช้ไฟฟ้าจำนวนมาก ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความจำเป็นต้องใช้ระบบสำรองไฟฟ้าและพลังงาน

Exhibit 7.: กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

| ตัวอย่างลูกค้าหลักของบริษัท | ตัวอย่างลูกค้ารายอื่น ๆ ของบริษัท |
|---|--|
|  | บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) บริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท พีทีที โกลบอล เคมิคอล จำกัด (มหาชน) บริษัท โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) |
|  | บริษัท ราช กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท ปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท ผลิตไฟฟ้า จำกัด (มหาชน) บริษัท โกลด์ เอสพีพี 11 จำกัด บริษัท เกิดไค่-วัน จำกัด |
|  | บริษัท มิตรผล ไบโอ-เพาเวอร์(ด่านช้าง) จำกัด บริษัท มหาชัย กรีน เพาเวอร์ จำกัด บริษัท พาเนล พัลลัส ไบโอ-เพาเวอร์ จำกัด การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โรงพยาบาลหนองบุญมาก |

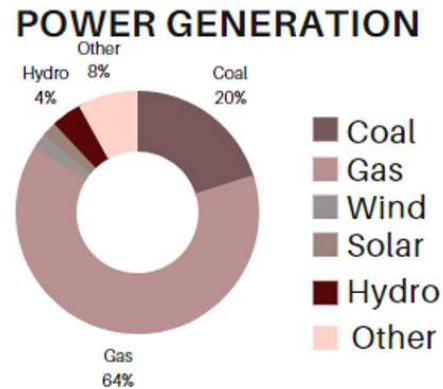
Source: Company

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

การแข่งขันในอุตสาหกรรมคู่แข่งและส่วนแบ่งการตลาด

ธุรกิจผลิตไฟฟ้าภาคเอกชนมีแนวโน้มเติบโตดี ตามความต้องการใช้ไฟฟ้าในประเทศที่คาดว่าจะขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 2.8-3.8 ต่อปี รวมถึงนโยบายสนับสนุนการลงทุนภาครัฐตามแผนพัฒนากำลังการผลิตไฟฟ้าและแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก โดยกลุ่มโรงไฟฟ้าที่คาดว่าจะมีการลงทุนขยายตัวแรงขึ้น ได้แก่ โครงการพลังงานแสงอาทิตย์ติดตั้งบนหลังคาภาคประชาชน โรงไฟฟ้าเชื้อเพลิงชีวมวล (โรงไฟฟ้าชุมชนและโรงไฟฟ้าชีวมวลประชารัฐภาคใต้) ก๊าซชีวภาพ (โรงไฟฟ้าชุมชน) และขยะ เนื่องจากเป็นกลุ่มเป้าหมายที่ภาครัฐมีแผนรับซื้อไฟฟ้าในปี 2564-2567 อีกทั้งเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพการแข่งขันทั้งด้านต้นทุนและแหล่งวัตถุดิบ ด้านการแข่งขันของธุรกิจมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น จากการขยายการลงทุนต่อเนื่องของผู้ประกอบการรายใหญ่ และการลงทุนผลิตไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนจากผู้ประกอบการรายใหม่ ส่งผลให้รายได้ของธุรกิจโดยรวมเติบโตในระดับปานกลาง

Exhibit 8.: ภาพรวมของอุตสาหกรรมการผลิตพลังงานไฟฟ้า



Source: Wood Mackenzie Power & Renewables จากฝ่ายบริหารของบริษัท

ภาวะอุตสาหกรรม

ปัจจุบันภาพรวมของอุตสาหกรรมการผลิตพลังงานไฟฟ้ายังคงมาจากเชื้อเพลิงดั้งเดิม (ถ่านหินและก๊าซธรรมชาติ) เป็นหลัก เนื่องจากเชื้อเพลิงดั้งเดิมนั้นมีทั้งประสิทธิภาพและความเสถียรในการผลิตพลังงานไฟฟ้าเป็นอย่างมาก ทำให้การผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงดั้งเดิมจึงเป็นที่นิยมในการผลิตพลังงานไฟฟ้าของโลก สำหรับประเทศไทยถ่านหินยังคงเป็นหนึ่งในเชื้อเพลิงหลักในอุตสาหกรรมผลิตไฟฟ้าในแต่ละปีประเทศไทยมีการผลิตไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนจากถ่านหินโดยเฉลี่ยมากถึงร้อยละ 20 ของกำลังการผลิตไฟฟ้าทั้งประเทศ จากรายงานของ Wood Mackenzie พบว่า ในปี 2563 แหล่งเชื้อเพลิงที่ใช้ผลิตไฟฟ้าทั้งหมดของไทยมาจากก๊าซธรรมชาติร้อยละ 64 ถ่านหินร้อยละ 20 จากแหล่งพลังงานหมุนเวียน เช่น พลังงานน้ำ พลังงานลม และ พลังงานแสงอาทิตย์มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 15 คาดการณ์ว่าปี 2573 แหล่งเชื้อเพลิงที่ใช้ผลิตไฟฟ้าจะประกอบไปด้วยสัดส่วนของก๊าซธรรมชาติ และถ่านหินที่ลดลง ขณะที่สัดส่วนของพลังงานหมุนเวียนและพลังงานแสงอาทิตย์มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 22 ซึ่งสูงกว่าที่ระบุไว้ตามเป้าหมายตามแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยพ.ศ. 2561 – 2580 ที่เท่ากับร้อยละ 17 เนื่องจากการประมูลพลังงานหมุนเวียนผลักดันการเติบโต แต่การผลิตไฟฟ้าจากแหล่งพลังงานหมุนเวียนกำลังประสบปัญหาการแข่งขันด้านต้นทุนการผลิตตลอดจนความไม่แน่นอนของสภาพภูมิอากาศส่งผลให้การผลิตพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนมีความไม่แน่นอนมากขึ้น

แนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมผลิตไฟฟ้าในปี 2567 จากข้อมูลของ SCB EIC มองว่ามีแนวโน้มขยายตัวตามความต้องการใช้ไฟฟ้าในประเทศ ท่ามกลางความท้าทายจากการปรับโครงสร้างพลังงานและค่า Ft ของรัฐบาล ขณะเดียวกัน พลังงานหมุนเวียนในไทยและทั่วโลกยังคงเติบโตจากการเพิ่มสัดส่วนพลังงานหมุนเวียนตามเป้าหมาย Net zero pathway และนโยบาย ESG สำหรับแนวโน้มในระยะกลาง การผลิตไฟฟ้าจากพลังงานดั้งเดิมมีความเสี่ยงที่จะถูกกดดันมากขึ้นจากกระแสการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (GHG) เช่น โรงไฟฟ้าถ่านหิน และโรงไฟฟ้าก๊าซธรรมชาติที่มีประสิทธิภาพต่ำ ทำให้ธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานดั้งเดิมอาจต้องปรับตัวให้สอดคล้องกับกระแสของโลก รวมถึงสอดคล้องไปกับแนวทาง Thailand Taxonomy ที่เริ่มดำเนินการในกลุ่มพลังงานไปแล้ว ทั้งนี้ ปัจจัยสนับสนุนและปัจจัยเสี่ยงที่มีผลต่อแนวโน้มของการเติบโตของอุตสาหกรรมมีดังต่อไปนี้

ปัจจัยสนับสนุน

1. ความต้องการใช้ไฟฟ้าที่ยังเติบโตตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจ คำสั่งซื้อสินค้าจากประเทศคู่ค้าสำคัญ การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ที่เข้ามาในไทยมากขึ้นจากการย้ายฐานการผลิต และแรงหนุนจากอากาศที่มีแนวโน้มร้อนขึ้น
2. แผนพัฒนากำลังการผลิตไฟฟ้าของประเทศ (PDP) ฉบับใหม่ที่คาดว่าจะเผยแพร่ในปี 2567 คาดว่าจะมีการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานลมและแสงอาทิตย์เพิ่มขึ้น และมีนโยบายสนับสนุนการใช้ไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนเพื่อให้บรรลุเป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์
3. นโยบายที่อนุญาตให้ดำเนินการเกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานที่สนับสนุนการใช้ไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน อาทิ Third Party Assess (TPA) และ Smart grids (Off-grids) รวมถึงการเปิดให้มีตลาดซื้อขายไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนบนแพลตฟอร์ม เป็นต้น

กล่าวโดยสรุป อุตสาหกรรมการผลิตไฟฟ้าในไทยน่าจะยังขยายตัวต่อเนื่อง รวมถึงในปี 2567 คาดธุรกิจยังได้รับอานิสงส์จากระดับราคาและความต้องการใช้ไฟฟ้าที่มีการขยายเพิ่มสูงขึ้นใน อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการยังคงเผชิญความท้าทายสำคัญคือความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อค่า Ft โดยเฉพาะโรงไฟฟ้าที่รายได้อ้างอิงกับค่า Ft

สภาพการณ์แข่งขัน

บริษัทไม่มีคู่แข่งทางตรงที่ทำธุรกิจเหมือนกับบริษัท ที่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการให้กับลูกค้าได้หลากหลายประเภทและครบวงจร เนื่องจากผู้ให้บริการจัดหาและให้บริการรายอื่นจะเน้นให้บริการจัดหาผลิตภัณฑ์ประเภทใดประเภทหนึ่ง ทั้งนี้ บริษัทได้แข่งขันโดยการมุ่งเน้นในเรื่องของการจัดหาผลิตภัณฑ์ การให้บริการที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูงจากผู้ผลิตที่มีนวัตกรรมและเทคโนโลยี การพิจารณาคู่แข่งสามารถแบ่งตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

Exhibit 9.: คู่แข่งในแต่ละผลิตภัณฑ์

| กลุ่มผลิตภัณฑ์ | รายชื่อคู่แข่ง |
|--|---|
| 1) ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบเผาไหม้ (Combustion System) | บจก. โพธิ์รัตนเอ็นจิเนียริง บจก. สหกลเทรตติ้ง |
| 2) ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบจัดการของเสียและไอเสีย (Fuel Gas Management System) | บจก. เทอร์เวคคอร์ปอเรชั่น บจก. เอ.ที.อี. มีสกาตี |
| 3) ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบแลกเปลี่ยนความร้อน (Heat Exchanger System) | บจก. เบรนท์วูด เอเชีย |
| 4) ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบอื่น ๆ | บจก. ไอเอ็มไอ อินดัสตรีส์ |

Source: Company

การจัดการผลิตภัณฑ์และบริการ

การดำเนินงานของบริษัทเริ่มจากการที่พนักงานขายประสานงานติดต่อกับลูกค้าเพื่อสอบถามและ/หรือศึกษาความต้องการของลูกค้า เมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าบริษัทจึงจะดำเนินการสั่งซื้อกับผู้ผลิต โดยบริษัทมีกระบวนการในการสรรหาและคัดสรรลูกค้าให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า เนื่องด้วยตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน บริษัทจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล ครอบคลุมถึงงานบริการติดตั้งและซ่อมบำรุง ด้วยการออกแบบ ให้คำปรึกษา และนำเสนอโซลูชันให้แก่ลูกค้าจำนวนมากภายในกลุ่มอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมพลังงานไฟฟ้า ที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการตามกระบวนการผลิตพลังงานไฟฟ้า ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นผลิตภัณฑ์และบริการที่หาได้ยากในประเทศไทย บริษัทจึงต้องสรรหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติและประสิทธิภาพตรงตามที่ต้องการของลูกค้าจากต่างประเทศ โดยการนำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศกว่า 10 ประเทศ เช่น ประเทศเยอรมัน ประเทศออสเตรเลีย ประเทศอิตาลี ประเทศจีนและประเทศอื่น ๆ

บริษัทเชื่อว่าการสรรหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและตรงตามความต้องการของลูกค้า ต้องมาจากผู้ผลิตที่มีนวัตกรรมและเทคโนโลยีขั้นสูง อีกทั้งต้องมีความเชี่ยวชาญในการผลิตในผลิตภัณฑ์นั้นๆ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทได้พิสูจน์ให้ผู้ผลิตเห็นว่าบริษัทมีศักยภาพในการให้บริการลูกค้า และมีความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า บริษัทจึงได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตในการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการของผู้ผลิตชั้นนำหลายราย ปัจจุบัน บริษัทได้รับการรับรองและแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล โดยแบ่งเป็น 3 รูปแบบ ดังต่อไปนี้

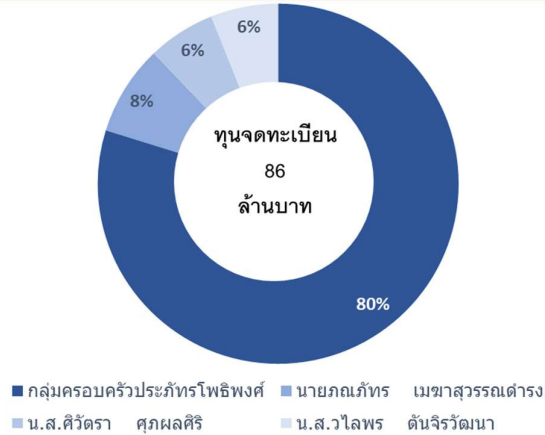
- ตัวแทนจำหน่ายรายเดียว (Sole Distributors และ Exclusive Dealers) เป็นรูปแบบที่ได้รับเอกสิทธิ์จากผู้ผลิตในการเป็นตัวแทนนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ทั้งหมดหรือบางส่วนของผู้ผลิตแต่เพียงรายเดียวในอาณาเขตหนึ่งๆ
- ตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (Dealers / Distributors) เป็นรูปแบบการเป็นตัวแทนจำหน่ายที่ไม่ได้มีการให้เอกสิทธิ์ในการนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ทั้งหมดหรือบางส่วนแต่เพียงรายเดียว
- ตัวแทนจำหน่ายรายย่อย (Sub-Dealers / Distributors) เป็นรูปแบบที่ได้รับสิทธิในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ทั้งหมดหรือบางส่วนจากตัวแทนจำหน่ายอีกทอดหนึ่ง ซึ่งตัวแทนจำหน่ายรายดังกล่าวอาจเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศไทยของผู้ผลิตจากต่างประเทศ

ทั้งนี้บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายในรูปแบบต่างๆ โดยมีระยะเวลาแต่งตั้งตั้งแต่ 1 – 7 ปี และแบบที่ไม่มีกำหนดระยะเวลาการแต่งตั้ง ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้รับการต่ออายุการเป็นตัวแทนจำหน่ายมาอย่างต่อเนื่อง สำหรับความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า

ข้อมูลสรุปการเสนอขายหุ้น IPO และโครงสร้างผู้ถือหุ้น

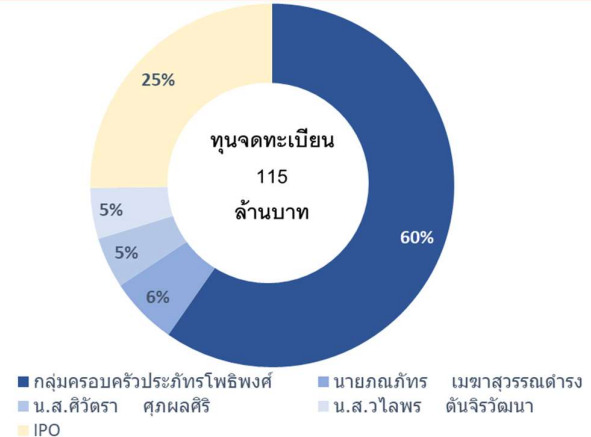
บริษัทจะมีทุนจดทะเบียนจำนวน 115 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 86 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ภายหลังจากการออกและเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกนี้ บริษัทจะมีหุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 230 ล้านหุ้น โดยจะเสนอขายหุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 58 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท หรือคิดเป็นไม่เกินร้อยละ 25.22 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท

Exhibit 10: โครงสร้างผู้ถือหุ้นก่อน IPO



Source: Company

Exhibit 11: โครงสร้างผู้ถือหุ้นหลัง IPO



Source: Company

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่า 50% ของกำไรสุทธิจากงบเฉพาะกิจการภายหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองต่างๆ ทุกประเภท ตามที่ได้กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัท โดยคำนึงถึงฐานะทางการเงิน กระแสเงินสด สภาพคล่อง แผนการลงทุน และปัจจัยอื่นๆ ตามความเห็นสมควรของคณะกรรมการบริษัท และการจ่ายปันผลนั้นจะต้องไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานปกติของบริษัท อย่างไรก็ตาม นโยบายการจ่ายปันผลอาจขึ้นอยู่กับอัตราข้างต้น โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เช่น ภาวะเศรษฐกิจ ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท กระแสเงินสด เงินทุนหมุนเวียน แผนการลงทุนและการขยายธุรกิจ ภาวะหนี้สิน เงื่อนไข และข้อจำกัดตามที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน และความเหมาะสมอื่นๆ โดยคณะกรรมการบริษัท จะพิจารณาอย่างระมัดระวัง

การวิเคราะห์และคำอธิบายผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงาน

ปี 2564 – 2566

ปี 2564 รายได้จากการดำเนินงานของบริษัทปรับเพิ่มสูงขึ้นจากปี 2563 จาก 121 ล้านบาท เป็น 190 ล้านบาท เกิดจากลูกค้ากลับมาสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ส่วนที่ชะลอการสั่งซื้อในปี 2563 จากผลกระทบของไวรัส COVID-19 ทั้งนี้ แม้สถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 จะยังคงมีอยู่ต่อเนื่องจากปี 2563 แต่การซ่อมบำรุงโรงไฟฟ้ายังคงมีความจำเป็นตามแผนงาน เพื่อลดความเสี่ยงการหยุดทำงานของโรงไฟฟ้า ด้วยเหตุผลตามที่กล่าวข้างต้น ทำให้กลุ่มบริษัทยังคงสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ และเข้าติดตั้งและส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ ส่งผลให้กำไรขั้นต้นปรับเพิ่มขึ้นจากปี 2563 ที่ 27 ล้านบาท เป็น 60 ล้านบาท โดยอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยปรับเพิ่มขึ้นจากปี 2563 ที่ ร้อยละ 23 เป็น ร้อยละ 32 ซึ่งเป็นผลมาจากกำไรขั้นต้นส่วนใหญ่เกิดจากการที่กลุ่มบริษัทสามารถจำหน่ายและส่งมอบงานกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบเผาไหม้ กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในระบบจัดการของเสียและไอ เป็นหลัก ซึ่งมีจำนวน มูลค่าสูง และ อัตรากำไรขั้นต้นสูง ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยในปี 2564 สูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

ปี 2565 รายได้จากการดำเนินงานของบริษัทปรับลดลงจากปี 2564 จาก 190 ล้านบาท เป็น 115 ล้านบาท เป็นผลจากลูกค้ารัฐวิสาหกิจด้านกิจการพลังงานภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงพลังงานแห่งหนึ่ง และลูกค้าเอกชนในต่างประเทศแห่งหนึ่ง ได้ดำเนินการเร่งซื้อผลิตภัณฑ์ พร้อมติดตั้งในโรงงานที่จำเป็นจากกลุ่มบริษัทแล้วในปี 2564 เนื่องจากความไม่แน่นอนของสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ที่เกิดขึ้นในปี 2563 ส่งผลให้กำไรขั้นต้นปรับลดลงจากปี 2564 ที่ 60 ล้านบาท เป็น 51 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 15 อย่างไรก็ตาม อัตราการลดลงของกำไรขั้นต้น น้อยกว่าอัตราการลดลงของของรายได้รวมจากการดำเนินงาน ซึ่งมาจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีการจำหน่ายยังคงมีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยในปี 2565 สูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

ปี 2566 รายได้จากการดำเนินงานของบริษัทปรับเพิ่มสูงขึ้นจากปี 2565 จาก 115 ล้านบาท เป็น 279 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของยอดขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้ารัฐวิสาหกิจด้านกิจการพลังงานภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงพลังงานแห่งหนึ่ง ลูกค้าเอกชนในต่างประเทศแห่งหนึ่ง และลูกค้าเอกชนในประเทศแห่งหนึ่ง และกลุ่มบริษัทได้รับงานขายพร้อมติดตั้งที่มีจำนวนงานรวมที่เพิ่มขึ้น 7 โครงการ (ปี 2565 มีจำนวน 3 โครงการ) ในขณะที่รายได้เฉลี่ยต่อโครงการก็เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า กำไรขั้นต้นปรับเพิ่มสูงขึ้นจากปี 2565 ที่ 51 ล้านบาท เป็น 114 ล้านบาท และสำหรับอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยปรับลดลงจากปี 2565 ที่ ร้อยละ 45 เป็น ร้อยละ 41 เนื่องด้วยงานที่กลุ่มบริษัทส่งมอบได้นั้นมีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยในปี 2566 ลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

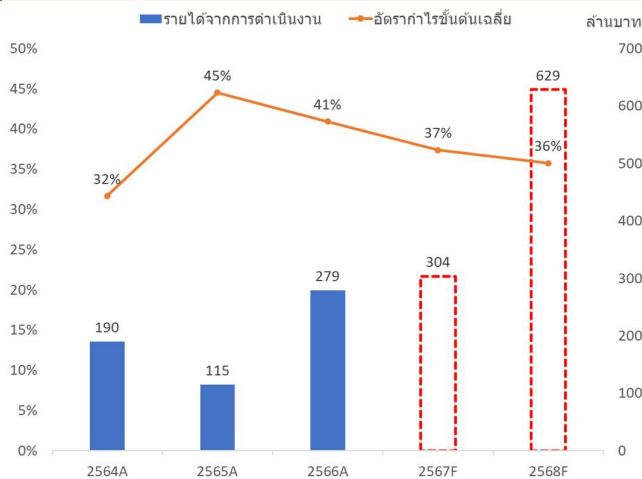
งวด 3 เดือนแรกปี 2567 รายได้จากการดำเนินงานของบริษัทใกล้เคียงกับงวด 3 เดือนแรกปี 2566 ที่ 83 ล้านบาท เป็น 83 ล้านบาท ในขณะที่กำไรขั้นต้นปรับเพิ่มสูงขึ้นจากงวด 3 เดือนแรกปี 2566 ที่ 24 ล้านบาท เป็น 44 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทปรับตัวสูงขึ้นจากอัตรากำไรขั้นต้นในงวด 3 เดือนแรกปี 2566 ที่ร้อยละ 28 เป็นร้อยละ 53 จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีการจำหน่ายยังคงมีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยสูงขึ้นเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยสำหรับงวด 3 เดือนแรกปี 2567 สูงขึ้นเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า

คาดการณ์กำไร 2567 - 2568 เติบโตสูง

ประเมินแนวโน้มผลประกอบการในปี 2567 กำไรสุทธิจะอยู่ที่ 80 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรเติบโตของกำไรสุทธิร้อยละ 10 ซึ่งเป็นผลมาจากการบริหารต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งจากการขยายตัวได้โดดเด่นจากโอกาสรับงานใหม่ในช่วงครึ่งหลังปี 2567 ที่มีมากขึ้น ปี 2568 กำไรสุทธิจะอยู่ที่ 137 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรเติบโตของกำไรสุทธิร้อยละ 72 จากรายได้จากกลุ่มลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ที่คาดว่าจะหาได้ในอนาคต และจากการประมูลงานใหม่ๆ

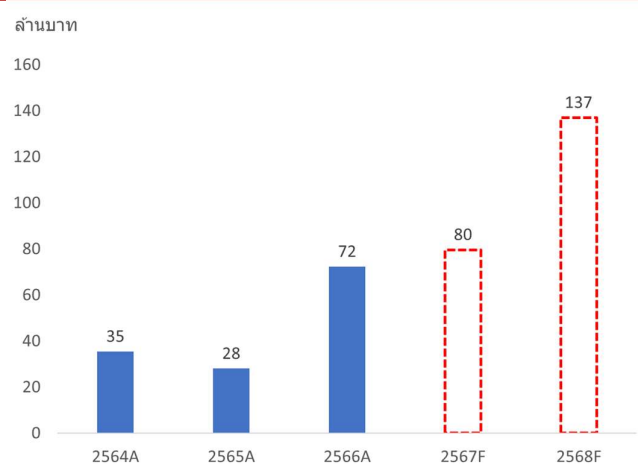
โดยที่อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทในปี 2567 มีแนวโน้มปรับลดลงจากปี 2566 ที่ ร้อยละ 41 เป็น ร้อยละ 37 จากรายได้งานโครงการหนึ่งที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำ และอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2568 จะลดลงเล็กน้อยจากปี 2567 ที่ ร้อยละ 37 เป็น ร้อยละ 36 เนื่องจากบริษัทมีการหาลูกค้าใหม่และงานประมูลใหม่ๆ ที่บริษัทต้องการเข้าไปทำตลาดจึงจำเป็นต้องมีการลดอัตรากำไรทำกำไรเพื่อความสามารถในการแข่งขัน

Exhibit 12: คาดการณ์รายได้จากการดำเนินงาน



Source: Company Data, Trinity Research

Exhibit 13: คาดการณ์กำไรสุทธิ



Source: Company Data, Trinity Research

นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญและความรับผิดชอบต่อสิ่งที่ต้องสังคมและชุมชน และดำเนินงานด้วยความมุ่งมั่นอย่างเต็มที่ในการรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน รวมทั้งเพื่อมุ่งสร้างความสัมพันธ์อันดีและคำนึงถึงผลกระทบที่อาจมีต่อสังคม สิ่งแวดล้อมและกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2566 เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2566 ได้มีมติอนุมัตินโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อความยั่งยืนของกิจการ และสังคมโดยรวม

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการปลูกฝังทัศนคติและสร้างวัฒนธรรมองค์กรเพื่อให้พนักงานมีความรับผิดชอบต่อสังคมที่อยู่ร่วมกันจนถึงเสมือนเป็นภารกิจหลักที่จะสร้างสรรค์โครงการและกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ในการพัฒนาสังคมและชุมชน จึงได้กำหนดให้มีนโยบายด้านความยั่งยืน เพื่อส่งเสริมสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) พร้อมกับการร่วมเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยขับเคลื่อนไปสู่เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนในระดับประเทศและสากล โดยบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะสนับสนุนเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน 8 เป้าหมาย เพื่อสร้างคุณค่าอย่างยั่งยืนให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยนโยบายดังกล่าวครอบคลุมด้านการกำกับดูแลและเศรษฐกิจ สิ่งแวดล้อม และสังคม โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ด้านเศรษฐกิจและการกำกับดูแลกิจการที่ดี

IROYAL มีการจัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการขึ้น โดยครอบคลุมเนื้อหาหลักการสำคัญ ตั้งแต่โครงสร้าง บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการบริษัท จนถึงหลักการในการบริหารงานของผู้บริหารอย่างโปร่งใส ชัดเจน และสามารถตรวจสอบได้ โดยยึดตามแนวทางหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 ของ สำนักงาน ก.ล.ต

ด้านสิ่งแวดล้อม

- 1) บริษัทมีการกำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อมและจัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายที่กำหนดไว้เป็นประจำและต่อเนื่อง
- 2) ส่งเสริมให้พนักงานทุกระดับในองค์กรใช้ทรัพยากรอย่างประหยัดและมีประสิทธิภาพ มีการเลือกใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีฉลากประหยัดไฟฟ้า การปิดไฟ และอุปกรณ์ที่ใช้ไฟฟ้าในสำนักงาน เมื่อไม่มีการใช้งาน
- 3) มีการคัดแยกขยะภายในองค์กร โดยแบ่งเป็น ขยะเศษอาหาร ขยะทั่วไป และ ขยะรีไซเคิล เพื่อนำไปกำจัดในสถานที่ที่เหมาะสม
- 4) บริษัทมีการจัดทำรายงานคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร โดยผู้ประเมินภายนอกที่ได้รับการขึ้นทะเบียนกับองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกแล้ว

ด้านสังคม

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยมีความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility : CSR) ภายใต้หลักพื้นฐานทางจริยธรรม เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างโครงการ CSR เช่น โครงการ CSR ร่วมบริจาคสิ่งของอุปโภคและบริโภค ที่สถานสงเคราะห์เด็กพิการและ ทูพพลภาพปากเกร็ด เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2566, โครงการ CSR ร่วมเก็บขยะชายหาดจอมเทียน พัทยา จังหวัดชลบุรี เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2567

สรุปปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทมีรายได้จากการขาย และรายได้จากการขายพร้อมติดตั้งให้กับลูกค้ารายใหญ่ 2 ราย รวมกันคิดเป็นสัดส่วนแต่ละรายในปีมากกว่า 30% ของรายได้จากการดำเนินงานจึงอาจทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยงหากลูกค้ารายใหญ่อ้างว่าใช้บริการผู้ให้บริการรายอื่น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทได้ สำหรับการปรับปรุง เปลี่ยนแปลงเพื่อประสิทธิภาพการทำงานสูงสุดของเครื่องจักรที่ใช้ในระบบการผลิตในอุตสาหกรรม โดยธรรมชาติลูกค้าจะเลือกใช้อุปกรณ์ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์เดิมที่ใช้ในระบบการทำงานของเครื่องจักรจากความคุ้นเคยในการใช้งานอุปกรณ์ และความมั่นใจว่าอุปกรณ์ที่นำไปเปลี่ยนจะสามารถทำให้เครื่องจักรทำงานเป็นปกติ และต่อเนื่อง จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์อื่นจะเข้ามาทดแทนได้ยาก ในกรณีที่ลูกค้ามีการปรับเปลี่ยนตราผลิตภัณฑ์จะมีต้นทุน และค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนค่อนข้างสูง เนื่องจากต้องลงทุนในอุปกรณ์ส่วนอื่น ๆ เพิ่มเติม เพื่อให้สามารถใช้งานร่วมกับอุปกรณ์ หรือระบบการผลิตที่ใช้อยู่ในปัจจุบันได้ นอกจากนี้ ด้วยประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจและให้บริการมานาน ทำให้บริษัทสามารถให้บริการและสรรหาผลิตภัณฑ์ได้ตรงตามความต้องการ รวมถึงสามารถสรรหาผลิตภัณฑ์เพื่อแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของลูกค้าได้ ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ามาโดยต่อเนื่อง ควบคู่ไปกับการมีนโยบายในการหาลูกค้ารายใหม่ๆ ทั้งจากกลุ่มอุตสาหกรรม และอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถนำไปใช้ได้ ดังนั้น โอกาสที่จะเกิดการเปลี่ยนแปลงการใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวของลูกค้าจึงมีน้อย จึงทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะได้รับความเสี่ยงในประเด็นดังกล่าวนี้

ความเสี่ยงจากการบริหารการจัดซื้อและสินค้าคงคลังในต่างประเทศในส่วนที่บริษัทจัดหาและจำหน่าย

ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าเท่านั้น อย่างไรก็ตาม บริษัทมีลูกค้าเอกชนในต่างประเทศแห่งหนึ่ง ซึ่งดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อน ระยะเวลาการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในแต่ละคราวใช้เวลาค่อนข้างนาน (60 วัน – 120 วัน) อาจไม่ทันรอบการหยุดเครื่องจักรเพื่อซ่อมบำรุงตามแผนงานที่วางไว้ เพื่อช่วยแก้ไขปัญหาการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง บริษัทเข้าทำสัญญาในรูปแบบการให้บริการจัดการสินค้าคงคลังให้แก่ลูกค้า บริษัทจึงให้บริการจัดการสินค้าคงคลังให้แก่ลูกค้า (Vendor Managed Inventory : VMI) โดยรูปแบบเป็นการดำเนินการจัดหาผลิตภัณฑ์ตามที่ตกลงกันและนำไปจัดเก็บบนพื้นที่ที่ลูกค้าจัดเตรียมไว้ในคลังสินค้าของลูกค้า โดยบริษัทยังคงมีสิทธิในสินค้าที่นำไปจัดเก็บจนกว่าลูกค้าจะเบิกใช้สินค้าดังกล่าว จากที่กล่าวข้างต้นจึงอาจทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยง อาทิ การจัดเตรียมผลิตภัณฑ์ให้ทันแผนการใช้งานของลูกค้า หรือสินค้าสูญหาย เป็นต้น อันส่งผลต่อต้นทุนการบริหารจัดการของบริษัท

บริษัทจึงได้มีวิธีการจัดการความเสี่ยง โดยบริษัทมีการขายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้ารายดังกล่าวมากกว่า 6 ปี จึงทำให้มีข้อมูลอ้างอิงการซื้อขายผลิตภัณฑ์ที่กำหนด รวมถึงราคาสินค้าและต้นทุนในการขนส่ง และปริมาณการใช้งานในแต่ละช่วงเวลา ประกอบกับลูกค้าจะมีการแจ้งแผนการใช้งานผลิตภัณฑ์ล่วงหน้าก่อนการใช้งานไม่น้อยกว่า 5 เดือน จึงทำให้บริษัทสามารถวางแผนการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ให้เพียงพอ และสอดคล้องกับแผนการใช้งานผลิตภัณฑ์ของลูกค้า สำหรับการเบิกใช้ผลิตภัณฑ์ ลูกค้าจะมีการแจ้งการเบิกใช้ประจำเดือนทุกๆต้นเดือนถัดไป จึงทำให้ทราบปริมาณสินค้าคงเหลือทุก ๆ เดือน

นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการเข้าหน้ารายการ และปริมาณผลิตภัณฑ์ที่มีการวางไว้ที่ลูกค้ารายดังกล่าวปีละ 2 ครั้ง และได้จัดทำกรมธรรม์ประกันภัย ค้ำประกันกรณีสูญหายและอุบัติเหตุ (อัคคีภัยและแผ่นดินไหว)

ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า

บริษัทได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศ จำนวนทั้งสิ้น 22 รายการ การไม่ได้รับการต่ออายุหนังสือตัวแทนจำหน่ายสินค้าอาจมีสาเหตุจากหลายประการ อาทิ การเปลี่ยนแปลงนโยบายการขายของผู้ผลิตเป็นการจำหน่ายสินค้าเองโดยตรง หรือ บริษัทผู้ผลิตถูกซื้อกิจการหรือเปลี่ยนแปลงโครงสร้างบริษัท เป็นต้น บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงหากไม่ได้รับการต่ออายุหนังสือตัวแทนจำหน่ายสินค้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงานของบริษัท บริษัทมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับอุปกรณ์ที่จำหน่ายและใช้ในระบบการผลิตของโรงไฟฟ้า สามารถให้คำปรึกษา แนะนำโซลูชันที่เหมาะสม และราคาที่เหมาะสม สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างทันท่วงที สามารถแก้ไขปัญหาได้ นอกจากนี้ ที่ผ่านมากับบริษัทสามารถส่งมอบสินค้าและบริการได้ถูกต้อง ครบถ้วน ตามระยะเวลาที่ตกลงร่วมกันมาโดยตลอด ทำให้ได้รับความไว้วางใจ และมียอดสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นำมาซึ่งคำสั่งซื้อจากผู้ผลิต และการสร้างความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีกับผู้ผลิต ทำให้ที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยถูกยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิต และได้รับการต่ออายุมาอย่างต่อเนื่อง สำหรับกรณีที่ผู้ผลิตจะยกเลิกหนังสือแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากับบริษัท โดยเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยหรือสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวเอง หากพิจารณาความเสี่ยงก็เห็นว่าผู้ผลิตมีข้อจำกัดและอุปสรรคในการดำเนินงานหลายอย่าง ซึ่งมีผลทำให้ผู้ผลิตมีต้นทุนในการดำเนินการค่อนข้างสูง และไม่คุ้มค่ากับการลงทุนโดยตรง

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทจัดหาอุปกรณ์สำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อนำมาจำหน่าย ผ่านการนำเข้าผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตในต่างประเทศ บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจากการต้องชำระค่าผลิตภัณฑ์เป็นสกุลเงินต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทจึงกำหนดนโยบายบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยการเจรจาทำธุรกรรมทางการค้าโดยกำหนดเป็นสกุลเงินบาท หรือการพิจารณาเลือกใช้การทำสัญญาซื้อขายสกุลเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงิน เพื่อให้ต้นทุนถูกกำหนดให้คงที่ในรูปแบบสกุลเงินบาท หรือการจัดให้มีบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศ สำหรับสกุลเงินที่มีการรับและจ่ายชำระเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงแบบธรรมชาติ โดยประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงินจะติดตามแนวโน้มทางเศรษฐกิจทั้งในระดับสากลและในประเทศไทยเพื่อพิจารณาเลือกใช้เครื่องมือในการป้องกันความเสี่ยงที่เหมาะสม

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้บริหารหลัก

ปัจจุบัน ผู้บริหารหลักของบริษัท คือ คุณภณภัทร เมฆาสุวรรณดำรง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งเป็นผู้มีความรู้ทางด้านวิศวกรรม และคุณไพลิน ประภัสร์ไพธิพงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่สายงานขายและการตลาด ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้ด้านการขายและการบริหารจัดการ โดยทั้ง 2 ท่านมีประสบการณ์ในธุรกิจมายาวนาน มีความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่าย มีวิสัยทัศน์ และมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบาย ทิศทาง และการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท รวมถึงเป็นผู้ที่ได้รับความเชื่อถือและมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าและคู่ค้ามาโดยตลอด ซึ่งอาจพิจารณาได้ว่า บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร และหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักดังกล่าวบริษัทอาจประสบปัญหาด้านการบริหารจัดการซึ่งจะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัท ทางบริษัทจึงมีการจัดทำแผนงาน เส้นทางความก้าวหน้าใน ตำแหน่งงาน (career path) คุณลักษณะและความสามารถที่จำเป็นของตำแหน่งสำคัญนั้น ๆ เพื่อสรรหาคูคลองที่มีความสามารถ (talent people) จากภายในหรือภายนอกองค์กร การ รักษาบุคลากรให้อยู่คงอยู่กับองค์กรไม่ว่าจะเป็นการฝึกอบรมพัฒนาองค์ความรู้ การกำหนด สวัสดิการที่เหมาะสมกับระดับงานโดยอ้างอิงค่าตอบแทนของสายงานนั้นๆ และกระบวนการเพื่อ กำหนดแนวทางการสรรหาผู้สืบทอดตำแหน่งที่สำคัญ (Succession Plan) โดยกำหนด ตำแหน่งที่สำคัญภายในบริษัท ที่จะทำให้บริษัท สามารถดำเนินงานและขายธุรกิจไปได้ อย่างยั่งยืน นอกจากนี้ บริษัทกำหนดให้ผู้บริหาร และพนักงานในระดับต่างๆ ได้มีส่วนร่วมใน การบริหารกิจการ การตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าจะไม่มี ผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว

| IROYAL | | | | | | |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Statement of Comprehensive Income | | | | | | |
| Year End Dec (Btm) | 2021A | 2022A | 2023A | 2024F | 2025F | 2026F |
| Sales | 190 | 115 | 279 | 304 | 629 | 839 |
| Cost of goods sold | (130) | (64) | (165) | (190) | (404) | (568) |
| Gross Profit | 60 | 51 | 114 | 113 | 225 | 270 |
| SG&A | (23) | (18) | (25) | (26) | (51) | (67) |
| Other income | 7 | 2 | 1 | 4 | 4 | 4 |
| EBIT | 44 | 35 | 91 | 92 | 178 | 207 |
| Profit (loss) from associates | - | - | - | - | - | - |
| Interest expenses | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Pretax profit | 44 | 35 | 91 | 92 | 178 | 207 |
| Corporate tax | (9) | (7) | (18) | (12) | (41) | (41) |
| Net profit before non-controlling interest | 35 | 28 | 72 | 80 | 137 | 166 |
| Non-controlling interest | - | - | - | - | - | - |
| Reported net profit | 35 | 28 | 72 | 80 | 137 | 166 |
| Statement of Financial Position | | | | | | |
| Year End Dec (Btm) | 2021A | 2022A | 2023A | 2024F | 2025F | 2026F |
| Asset | | | | | | |
| Cash and equivalents | 16 | 57 | 92 | 562 | 535 | 546 |
| ST investments | 4 | - | - | - | - | - |
| A/R | 50 | 15 | 56 | 73 | 149 | 199 |
| Inventories | 9 | 55 | 27 | 52 | 111 | 156 |
| Other current assets | 12 | 31 | 13 | 13 | 13 | 13 |
| Total current assets | 90 | 159 | 187 | 699 | 807 | 913 |
| Investments in associates | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Net PPE | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 3 |
| Other non-current assets | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Total assets | 103 | 171 | 198 | 711 | 820 | 928 |
| Liabilities and Shareholders' equity | | | | | | |
| O/D and short term loans | - | - | - | - | - | - |
| A/P | 21 | 29 | 20 | 31 | 64 | 87 |
| Current portion of LT debt | - | - | - | - | - | - |
| Other current liabilities | 7 | 4 | 13 | 12 | 13 | 14 |
| Total current liabilities | 27 | 33 | 33 | 43 | 77 | 101 |
| LT Loans | - | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Other non-current liabilities | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| Total liabilities | 29 | 36 | 36 | 46 | 83 | 107 |
| Issued | 3 | 86 | 86 | 115 | 115 | 115 |
| Share capital | 3 | 86 | 86 | 115 | 115 | 115 |
| Share premium (discount) | - | 5 | 5 | 451 | 451 | 451 |
| Other components of equity | 48 | - | - | - | - | - |
| Retained earnings | 23 | 45 | 71 | 99 | 171 | 254 |
| Non-controlling interest | - | - | - | - | - | - |
| Total shareholders' equity | 74 | 135 | 162 | 665 | 737 | 820 |
| Total liabilities and shareholders' equity | 103 | 171 | 198 | 711 | 820 | 928 |
| Assumptions | | | | | | |
| Year End Dec (Btm) | 2021A | 2022A | 2023A | 2024F | 2025F | 2026F |
| Sale growth (YoY) | 57% | -40% | 144% | 9% | 107% | 33% |
| Gross Margin | 32% | 45% | 41% | 37% | 36% | 32% |
| SG&A/Sales | 12.0% | 15.8% | 8.9% | 8.5% | 8.1% | 8.0% |

บริษัทหลักทรัพย์ ตรีเนิตี้ จำกัด เลขที่ 1 อาคารพาร์ค สยาม ชั้น 22 และห้อง 2301 ชั้น 23 ถนนคอนแวนต์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้ แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ตรีเนิตี้ จำกัด ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการณต่างๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชี้นำหรือชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

| IROYAL | | | | | | |
|-----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Statement of Cash Flow | | | | | | |
| Year End Dec (Btm) | 2021A | 2022A | 2023A | 2024F | 2025F | 2026F |
| Pre-tax profit | 35 | 28 | 72 | 80 | 137 | 166 |
| Non-cash expenses | 10 | 9 | 21 | 17 | 44 | 41 |
| Chg in working capital | (106) | (29) | (12) | (45) | (140) | (40) |
| Cash flow from operations | (60) | 7 | 82 | 52 | 41 | 167 |
| Current investment | - | - | (1) | 0 | - | - |
| Investments | - | (0) | (0) | - | - | - |
| Fixed asset acquisition | (0) | (0) | (0) | (1) | (1) | (1) |
| Cash flow from investments | (0) | (0) | (2) | (1) | (1) | (1) |
| Inc. (Dec.) in debt | (11) | (0) | (0) | (0) | 1 | (72) |
| Inc. (Dec.) in share capital | (2) | 83 | - | 29 | - | - |
| Inc. (Dec.) in share premium | - | - | - | 447 | - | - |
| Dividend payment | (8) | (48) | (45) | (56) | (68) | (83) |
| Cash flow from financing | (21) | 35 | (46) | 420 | (67) | (155) |
| Translation adjustment | - | - | - | - | - | - |
| Inc. (Dec.) in cash | (82) | 42 | 34 | 470 | (27) | 11 |
| Beginning cash | 97 | 16 | 57 | 92 | 562 | 535 |
| Ending cash | 16 | 57 | 92 | 562 | 535 | 546 |
| Key ratios | | | | | | |
| Year End Dec (Btm) | 2021A | 2022A | 2023A | 2024F | 2025F | 2026F |
| Per Share (Bt) @ Par 0.50 Bt | | | | | | |
| EPS | 5.89 | 0.16 | 0.42 | 0.35 | 0.60 | 0.72 |
| DPS | - | 0.28 | 0.26 | 0.24 | 0.30 | 0.36 |
| BV | 12.28 | 0.79 | 0.94 | 2.89 | 3.20 | 3.57 |
| Liquidity ratios (X) | | | | | | |
| Current ratio | 3.31 | 4.84 | 5.64 | 16.39 | 10.50 | 9.01 |
| Quick ratio | 3.27 | 4.82 | 5.63 | 16.37 | 10.48 | 8.99 |
| Profitability ratios (%) | | | | | | |
| Gross Margin | 32% | 45% | 41% | 37% | 36% | 32% |
| EBIT Margin | 23% | 31% | 33% | 30% | 28% | 25% |
| Net Margin | 19% | 24% | 26% | 26% | 22% | 20% |
| ROE | 58% | 27% | 49% | 19% | 20% | 21% |
| Efficiency ratios (%) | | | | | | |
| ROA | 26.1% | 20.4% | 39.1% | 17.5% | 17.9% | 19.0% |
| Leverage ratios (X) | | | | | | |
| Debt to Equity | 0.40 | 0.27 | 0.22 | 0.07 | 0.11 | 0.13 |
| Net Debt to Equity | 0.18 | Cash | Cash | Cash | Cash | Cash |
| Interest coverage ratio | N/A | 139.7 | 1,147.6 | 1,159.1 | 17,808.3 | 20,711.6 |
| Growth (%) | | | | | | |
| Sales growth | 57% | -40% | 144% | 9% | 107% | 33% |
| Net profit growth | N/A | -21% | 159% | 10% | 72% | 21% |
| EPS growth | N/A | -97% | 159% | -18% | 72% | 21% |
| Valuation | | | | | | |
| Based on Our TP 10.20 Bt | | | | | | |
| PER (x) | 1.7 | 62.8 | 24.3 | 29.5 | 17.1 | 14.1 |
| PBV (x) | 1.2 | 18.2 | 15.2 | 4.9 | 4.5 | 4.0 |
| Dividend Yield (%) | 0.0% | 2.7% | 2.6% | 2.4% | 2.9% | 3.5% |

บริษัทหลักทรัพย์ ตรีเนิตี้ จำกัด เลขที่ 1 อาคารพาร์ค สยาม ชั้น 22 และห้อง 2301 ชั้น 23 ถนนคอนแวนต์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้ แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ตรีเนิตี้ จำกัด ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการณต่างๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชี้แนะหรือชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

Corporate Governance Report Rating

| ช่วงคะแนน Score | สัญลักษณ์ Range Number of Logo | ความหมาย | Description |
|--------------------|---|----------|--------------|
| 90 - 100 |  | ดีเลิศ | Excellent |
| 80 - 89 |  | ดีมาก | Very Good |
| 70 - 79 |  | ดี | Good |
| 60 - 69 |  | ดีพอใช้ | Satisfactory |
| 50 - 59 |  | ผ่าน | Pass |
| ต่ำกว่า 50 | No logo given | N/A | N/A |

Disclaimer : การเปิดเผยผลการสำรวจของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในเรื่องการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance) นี้ เป็นการดำเนินการตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยการสำรวจของ IOD เป็นการสำรวจและประเมินจากข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ (MAI) ที่มีการเปิดเผยต่อสาธารณะ และเป็นข้อมูลที่ผู้ลงทุนทั่วไปสามารถเข้าถึงได้ ดังนั้น ผลสำรวจดังกล่าวจึงเป็นการนำเสนอในมุมมองของบุคคลภายนอก โดยไม่ได้เป็นการประเมินการปฏิบัติ และมีได้มีการใช้ข้อมูลภายในเพื่อการประเมิน ผลสำรวจดังกล่าวจึงเป็นผลการสำรวจ ณ วันที่ปรากฏในรายงานการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียนไทยเท่านั้น ดังนั้น ผลการสำรวจจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าว หรือเมื่อข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด มิได้ยืนยัน ตรวจสอบ หรือรับรองถึงความถูกต้องครบถ้วนของผลการสำรวจดังกล่าวแต่อย่างใด

Anti-corruption Progress Indicators

บริษัทที่เข้าร่วมโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Thai CAC) ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย แบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ

- ได้ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วม CAC
- ได้รับการรับรอง CAC

Disclaimer : การเปิดเผยผลการประเมินดัชนีชี้วัดความคืบหน้าการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่จัดทำโดยสถาบันที่เกี่ยวข้องซึ่งมีการเปิดเผยโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์นี้ เป็นการดำเนินการตามนโยบายและตามแผนพัฒนาความยั่งยืนสำหรับบริษัทจดทะเบียน โดยผลการประเมินดังกล่าว สถาบันที่เกี่ยวข้องอาศัยข้อมูลที่ได้รับจากบริษัทจดทะเบียนตามที่บริษัทจดทะเบียนได้ระบุในแบบแสดงข้อมูลเพื่อการประเมิน Anti-Corruption ซึ่งได้อ้างอิงข้อมูลมาจากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) รายงานประจำปี (แบบ 56-2) หรือในเอกสารและหรือรายงานอื่นที่เกี่ยวข้องของบริษัทจดทะเบียนนั้น แล้วแต่กรณี ดังนั้น ผลการประเมินดังกล่าวจึงเป็นการนำเสนอในมุมมองของสถาบันที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นบุคคลภายนอก โดยมีได้เป็นการประเมินการปฏิบัติของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และมีได้ใช้ข้อมูลภายในเพื่อการประเมิน

เนื่องจากผลการประเมินดังกล่าวเป็นเพียงผลการประเมิน ณ วันที่ปรากฏในผลการประเมินเท่านั้น ดังนั้น ผลการประเมินจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าว หรือเมื่อข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด มิได้ยืนยัน ตรวจสอบ หรือรับรองความถูกต้องครบถ้วนของผลการประเมินดังกล่าวแต่อย่างใด

บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด เลขที่ 1 อาคารพาร์ค สยาม ชั้น 22 และห้อง 2301 ชั้น 23 ถนนคอนแวนต์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้ แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนั้นๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการณต่างๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้โดยมิต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชี้แนะหรือชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน