

SET ESG Ratings: AAA

Target Price ปี'69 ที่ 24.80 บาท

ข้อมูลหลักทรัพย์

จำนวนหุ้น	3,003	ล้านหุ้น
ราคา Par	1	บาท
มูลค่าตลาด	57,573	ล้านบาท
Free Float	52.24	%
Foreign Limit	49.00	%

สัดส่วนโครงสร้างผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท	%
นาย นิติ โอสดาณุเคราะห์	24.07
BANK JULIUS BAER & CO. LTD	8.69
บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	3.59
นาย ภาสุรี โอสดาณุเคราะห์	3.35
น.ส. เกสรา โอสดาณุเคราะห์	3.14

การดำเนินธุรกิจ :

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทแบ่งเป็น 3 กลุ่มตามลักษณะธุรกิจ กลยุทธ์ทางการตลาด และกลุ่มลูกค้า โดยมีกลุ่มธุรกิจหลักประกอบด้วย (1) กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม (2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล และ (3) กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและลูกอม ส่วนธุรกิจอื่นที่ไม่ใช่ธุรกิจหลักคือ ธุรกิจให้บริการรับจ้างผลิตสินค้าและบรรจุภัณฑ์ (OEM)

ศักดิ์รินทร์ ศตานนท์

เลขทะเบียน 025881

นักวิเคราะห์การลงทุนปัจจัยพื้นฐานด้านหลักทรัพย์

โทร 0-2080-2838

Email : saknarin@aira.co.th

พัทธนันท์ แบนสุขเย็น

ผู้ช่วยนักวิเคราะห์

OSP ผู้เล่นรายใหญ่ในกลุ่มเครื่องดื่มชูกำลัง และ Functional Drink

บริษัท โอสดสภา จำกัด (มหาชน) หรือ OSP ก่อตั้งในปี 2434 โดยเริ่มต้นจากร้านขายยาจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ปัจจุบันบริษัทดำเนินธุรกิจเครื่องดื่มแบบครบวงจร (Fully Integrated) โดยสินค้าของบริษัทมีการวางจำหน่ายอยู่กว่า 40 ประเทศทั่วโลก ส่งผลให้มีความได้เปรียบจากประสิทธิภาพในทุกขั้นตอนของ Value Chain ในไทย OSP เป็นผู้นำในกลุ่มเครื่องดื่มชูกำลัง โดยมีแบรนด์อย่าง M-150 ลิโพวิตัน-ดี และ ฉลาม ที่ครองใจผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายมาอย่างยาวนาน

กลยุทธ์การเติบโตระยะยาวผ่านผลิตภัณฑ์หลัก

OSP มีการปรับเปลี่ยนองค์กรเพื่อรองรับแผนระยะยาว โดยมุ่งเน้นการขยายการลงทุนในธุรกิจหลักทั้งในกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม และกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล ตลอดจนธุรกิจที่บริษัทมองว่าสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้ (Competitive Advantage) ควบคู่กับการพิจารณาจำหน่ายเงินลงทุนในธุรกิจที่ไม่ใช่ธุรกิจหลัก เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของแนวโน้มผู้บริโภคและสถานะแวดล้อมการแข่งขัน

GPM Record High หนุนกำไรปีนี้ออกมาเด่น

ใน 2Q25 OSP ทำกำไรสุทธิออกมาสูงกว่าที่ตลาดคาด หนุนจากอัตรากำไรขั้นต้น Record High ที่ 42% ซึ่งมีปัจจัยหนุนหลักจากการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ ต้นทุนก๊าซและน้ำตาลที่ปรับตัวลดลง อีกทั้งมีสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ (Product Mix) ที่มีสัดส่วนอัตรากำไรสูงที่มากขึ้น ขณะคาดแนวโน้ม 2H68 ภาพรวมเรามองยังเป็นไปได้ดี แม้จะเป็นช่วง Low Season ของธุรกิจ เนื่องจากคำสั่งซื้อเครื่องดื่มชูกำลังในประเทศ และการเติบโตจากขยายตลาดของธุรกิจผลิตภัณฑ์ดูแลส่วนบุคคลในต่างประเทศ

ประเมินราคาเป้าหมายปี' 69 เท่ากับ 24.80 บาท

เราเริ่มคำแนะนำด้วย "ซื้อ" ที่ราคาเป้าหมายปี 2569 เท่ากับ 24.80 บาท โดยใช้วิธี Relative P/E ที่ 20 เท่า (EPS 1.24 บาท) มองระยะสั้น OSP ได้รับ Sentiment เชิงบวกจากนโยบายคนละครึ่ง และคำสั่งซื้อในประเทศช่วง 2H/68 แม้จะเป็น Low Season ขณะระยะยาว OSP มีปัจจัยพื้นฐานและงบการเงินแข็งแกร่ง พร้อมทั้งจ่ายปันผลต่อเนื่องในอัตราสูง โดยคาดการณ์อัตราปันผลราว 6% (ที่สมมุติฐาน Payout Ratio 90% ของกำไร)

Financial Summary

Unit :MB	2566	2567	2568F	2569F	2570F
Revenue	26,062	27,069	27,462	28,129	28,833
Growth (%)	-4%	4%	1%	2%	2%
Net Profit	2,402	1,638	3,653	3,732	3,861
Growth (%)	24%	-32%	123%	2%	3%
EPS	0.80	0.55	1.22	1.24	1.29
DPS	0.85	0.64	1.09	1.12	1.16
PE	27.51	38.14	16.04	15.69	15.17
PB	4.00	3.96	3.63	3.54	3.46
Dividend Yield (%)	3.86%	3.09%	5.61%	5.73%	5.93%

Source: OSP และประมาณการโดย AIRA

การประกอบธุรกิจ

บริษัท โอสดสภา จำกัด (มหาชน) หรือ OSP ก่อตั้งในปี 2434 โดยเริ่มต้นจากร้านขายยาจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2561 ปัจจุบันบริษัทดำเนินธุรกิจ 3 ธุรกิจหลัก จำหน่ายอยู่กว่า 40 ประเทศทั่วโลก ประกอบด้วย 1) กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม 2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนตัว และ 3) กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและลูกอม และ 4) กลุ่มธุรกิจอื่น คือธุรกิจให้บริการรับจ้างผลิตสินค้าและบรรจุภัณฑ์ (OEM) ซึ่งมีรายละเอียดผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

1) กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม

ประกอบด้วยเครื่องดื่มบำรุงกำลัง เครื่องดื่มเกลือแร่และเครื่องดื่มฟังก์ชันนัลดริงก์ ซึ่งโอสดสภาเป็นผู้นำตลาด ในแต่ละประเภทกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ่านตราสินค้าที่แข็งแกร่งและนวัตกรรมที่โดดเด่น

2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล เป็นเสาหลักในการผลักดันการเติบโต ด้วยผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กและผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในครัวเรือน ผลิตภัณฑ์ความงามสำหรับผู้หญิง และผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ชาย

3) กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและลูกอม ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมและผลิตภัณฑ์ลูกอม ที่มีประวัติอันยาวนาน สืบทอดจากรุ่นสู่รุ่นพร้อมเดินทางสร้างสรรค์นวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ของผู้บริโภคให้ดีขึ้น

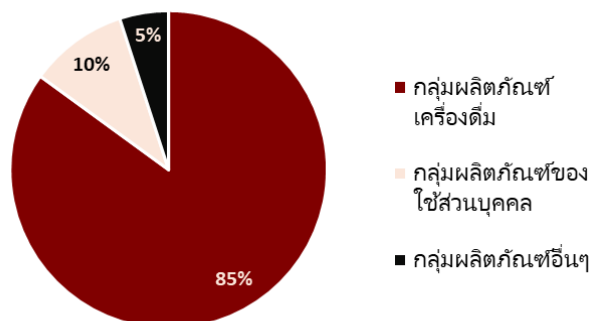
4) กลุ่มอื่นๆ

การให้บริการผลิตสินค้าและบรรจุภัณฑ์ (OEM) บริษัทมุ่งเน้นการใช้กำลังการผลิตให้เกิดประโยชน์สูงสุด จึงมีบริการรับจ้างผลิตสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลและบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม (OEM)

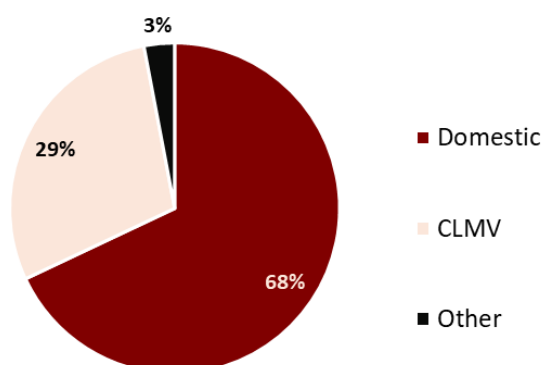
Figure 1: ภาพรวมแบรนด์ในกลุ่มผลิตภัณฑ์



Source: OSP

โครงสร้างรายได้ของบริษัท
1.) โครงสร้างรายได้จำแนกตามผลิตภัณฑ์ (%)
Figure 2: Revenue Segment by Product


Source: OSP

2.) โครงสร้างรายได้จำแนกตามภูมิศาสตร์ (%)
Figure 3: Revenue Segment by Geography


Source: OSP

กลยุทธ์การเติบโตระยะยาวผ่านผลิตภัณฑ์หลัก

OSP มีการปรับเปลี่ยนองค์กรเพื่อรองรับแผนระยะยาว โดยมุ่งเน้นการขยายการลงทุนในธุรกิจหลัก (Core Businesses) ทั้งในกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม และกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล ตลอดจนธุรกิจที่บริษัทมองว่าสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้ (Competitive Advantage) ควบคู่กับการพิจารณาจำหน่ายเงินลงทุนในธุรกิจที่ไม่ใช่ธุรกิจหลัก และเงินลงทุนอื่น อีกทั้งการเตรียมตัวสร้างการเติบโตจากภายนอกผ่านการควบรวมกิจการทั้งในและต่างประเทศ โดยทั้งหมดมีจุดประสงค์เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของแนวโน้มผู้บริโภคและสภาวะแวดล้อมการแข่งขัน

ขณะที่การเป็นผู้นำตลาดที่มีแบรนด์ใน Portfolio ที่หลากหลายและครอบคลุมกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่พร้อมกับการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง จะเป็นอีกหนึ่งปัจจัยหนุนให้บริษัทยังสามารถรักษาความเป็นผู้นำตลาดต่อไปได้ในอนาคต ซึ่งเรามองปัจจัยดังกล่าวเป็นจุดแข็งที่แตกต่างของ OSP

Figure 4: ข้อมูลส่วนบางการตลาดแยกตามผลิตภัณฑ์

Market Share 1H25					
Segment		OSP Market Share			Market Size
		1H'25	vs. Q1'25	vs. 1H'24	(THB million)
Beverages	Energy Drinks	#1 44.6%	Flat	-180 bps	22,800
	Functional Drinks	#1 47.0%	+50 bps	+250 bps	7,300
Personal Care	Baby Liquid Soap	#1 35.5%	+150 bps	Flat	1,600
	Baby Talcum	#2 33.6%	-50 bps	+190 bps	2,300
	Women's Deodorant	#2 12.0%	-70 bps	+70 bps	2,400
	Men's Deodorant	#3 10.2%	-50 bps	+50 bps	2,000

Source: OSP

M150 ฝ่าเหลืง ฝ่าทอง Cannibalization น้อย แต่การชิงส่วนแบ่งการตลาดตามเป้าเป็นเรื่องท้าทาย

ในปี 2565 OSP มีการปรับราคา M-150 ขึ้นเป็น 12 บาท ซึ่งส่งผลให้ส่วนแบ่งการตลาดเครื่องดื่มชูกำลังลดลงอยู่จุดต่ำสุดที่ 45% เทียบกับช่วงก่อนขึ้นราคา ที่ 54% หลังจากนั้นในปี 2568 OSP จึงมีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่คือ M-150 ฝ่าเหลืง ในราคา 10 บาท เพื่อหวังจะเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดที่เสียไป โดยมีเป้าหมายปลายปี 2568 คือเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดเป็น 50% แต่เรามองเป้าหมายดังกล่าวเป็นเรื่องท้าทาย จากกำลังซื้อที่ชะลอตัวในปีนี้ และการแข่งขันที่สูง โดยเรคาดส่วนแบ่งการตลาด ณ ปลายปีไว้ที่ไว้ที่ 47 %

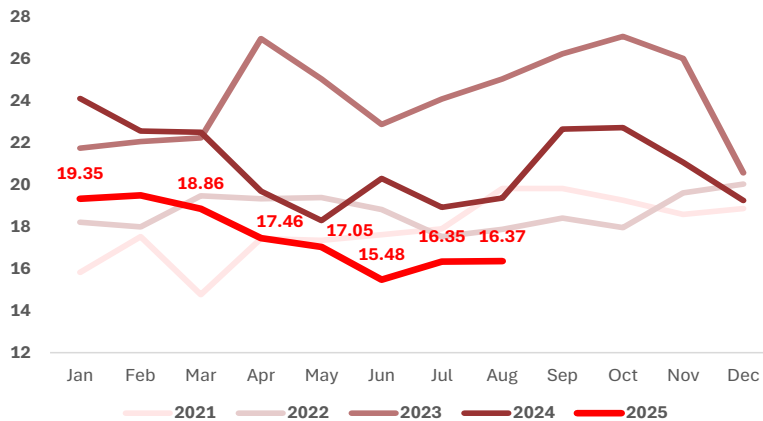
ขณะที่ในช่วงแรกของการออกกลยุทธ์ตลาดมีข้อกังวลเกี่ยวกับการ Cannibalization กับของสินค้าฝ่าทองน้อยและฝ่าทอง แต่จากข้อมูลปัจจุบันเรามองว่ามีการ Cannibalization ระหว่างกันน้อย โดยจากการทำตลาดในต่างจังหวัดผ่านช่องทาง Traditional Trade เพื่อตอบสนองความต้องการผู้บริโภคที่ไม่ได้อยู่ในกรุงเทพฯ

GPM Record High หนุนกำไรปีนี้ออกมาเด่น

ใน 2Q25 OSP ทำกำไรออกมาเท่ากับ 1,010 ล้านบาท มากกว่าที่ตลาดคาด หนุนจากอัตรากำไรขั้นต้น Record High ที่ 42% ซึ่งมีปัจจัยหนุนหลักจากการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ ต้นทุนก๊าซและน้ำตาลที่ปรับตัวลดลง อีกทั้งมีส่วนการขยายผลิตภัณฑ์ (Product Mix) ที่มีสัดส่วนอัตรากำไรสูง ที่มากขึ้น ขณะแนวโน้ม 2H68 ภาพรวมเรามองยังเป็นไปได้ดี แม้ว่ายอดขายเครื่องดื่มในต่างประเทศจะมียอดขายอ่อนตัวตามปัจจัยฤดูกาล แต่ยอดขายในประเทศมีแนวโน้มปรับตัวขึ้นเมื่อเทียบกับครึ่งปี เนื่องจากผลกระทบจากการลดสต็อก (destocking) ที่เกิดขึ้นในช่วง 1H68 ได้คลี่คลายลง ดังนั้น กำไรหลักในไตรมาส 3/2568 จึงคาดว่าจะยังคงเติบโตเมื่อเทียบกับปีก่อน แม้อาจอ่อนตัวเล็กน้อยจากไตรมาสก่อนตามฤดูกาลก็ตาม

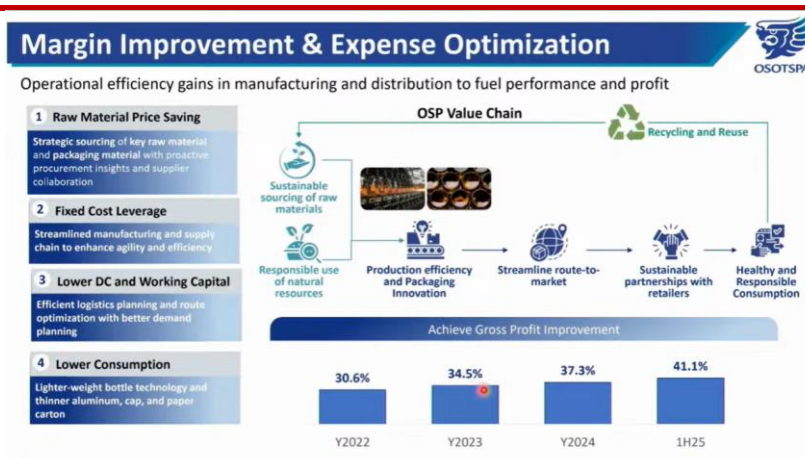
ขณะที่การปรับปรุง GPM ของบริษัทยังเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ระยะยาว โดยเรามองว่าแนวทางการปรับปรุง GPM ของบริษัทมีความเป็นระบบและต่อเนื่อง โดยเน้นทั้งการลดต้นทุนและยกระดับประสิทธิภาพในห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain) ตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ อย่างยั่งยืน การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและนวัตกรรมบรรจุภัณฑ์ ไปจนถึงการบริหารโลจิสติกส์และการใช้วัสดุที่เบาลง เราคาดว่า GPM ในปี 2570 จะเพิ่มขึ้นเป็น 41% สะท้อนจากการบริหารจัดการต้นทุนเชิงรุก

Figure 5: ราคาน้ำตาล (Cent/lbs)



Source: Bloomberg

Figure 6: Margin Improvement



Source: OSP

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

เศรษฐกิจไทยปี 2568 คาดว่า จะจากการใช้จ่ายและการลงทุนของภาครัฐการบริโภคและการท่องเที่ยวที่ขยายตัว อย่างไรก็ตามเศรษฐกิจไทยยังคงเผชิญความท้าทายและความไม่แน่นอน ซึ่งรวมถึงความผันผวนของห่วงโซ่อุปทานจากความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและการขาดแคลนทรัพยากร ที่ทำให้บริษัทต้องปรับใช้แนวทางที่ยืดหยุ่นและปรับตัวได้เพื่อจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ กำลังซื้อที่ลดลงและระดับหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อเติบโตทางเศรษฐกิจ และสร้างความท้าทายให้กับภาคธุรกิจในการกระตุ้นการบริโภคและรักษาความสามารถในการแข่งขัน ในขณะเดียวกัน ยังมีแรงกดดันด้านความยั่งยืนในการสร้างสมดุลระหว่างความสามารถในการทำกำไรกับความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านกฎระเบียบการบูรณาการเทคโนโลยี การใช้ระบบ AI ขั้นสูงและการพัฒนาทักษะแรงงานใหม่ ช่วยให้เราสามารถรับมือกับความท้าทายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แนวโน้มอุตสาหกรรมเครื่องดื่มในประเทศไทยเติบโตจากการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของอุปสงค์ในประเทศเป็นหลัก โดยเฉพาะในภาคการท่องเที่ยว รวมถึงการฟื้นตัวของการบริโภคและกิจกรรมนอกบ้าน โดยเฉพาะในร้านอาหาร โรงแรม และสถานที่ให้ความบันเทิงต่าง ๆ รวมถึงการขยายตัวของสังคมเมือง ตลอดจนการขยายสาขาของร้านกาแฟ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ช่วยผลักดันการเติบโตของกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง น้ำหอม และ ผลิตภัณฑ์เสริมความงามเช่นกัน นอกจากนี้ ผู้ผลิตมีแนวโน้มขยายกำลังการผลิตและเพิ่มการลงทุนเพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิต รวมถึงการนำเสนอนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบโจทย์เทรนด์ความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่มากขึ้น โดยเฉพาะการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เน้นด้านสุขภาพ ความงาม และความเป็นอยู่ที่ดี สำหรับด้านการส่งออกต่างประเทศ ยังคงเผชิญกับความท้าทายจากปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจและปัญหาทางการเมืองของประเทศเพื่อนบ้าน ตลอดจนข้อจำกัดในการส่งออก และความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ประเมินมูลค่า OSP ปี 2569 ที่ 24.80 บาท/หุ้น

เราเริ่มคำแนะนำด้วย “ซื้อ” ที่ราคาเป้าหมายปี 2569 เท่ากับ 24.80 บาท โดยใช้วิธี Relative P/E อ้างอิงบริษัทเทียบเคียง 4 บริษัท ได้แก่ COCOCO, SAPPE, ICHI และ CBG ที่ P/E 20 เท่า โดยให้ Premium จากค่าเฉลี่ย 25% มองระยะสั้น OSP ได้รับ Sentiment เชิงบวกจากนโยบายคนละครึ่ง และคำสั่งซื้อในประเทศช่วง 2H/68 แม้จะเป็น Low Season และระยะยาว OSP มีปัจจัยพื้นฐานและงบการเงินแข็งแกร่ง พร้อมทั้งจ่ายปันผลต่อเนื่องในอัตราสูง โดยคาดการณ์อัตราปันผลราว 6% (ที่สมมุติฐาน Payout Ratio 90% ของกำไร)

Table 1: Peer Companies

Peer Companies	Share Price	Market Cap	Net Income 2568F	P / E Ratio 2569F x	ROE 2568F (%)	EPS Growth 2568F (%)	Divd Yield 2568F (%)
COCOCO TB Equity	7.75	11,393	942	21.5x	16.72	37.30	3.87
SAPPE TB Equity	33.00	10,099	1,004	11.0x	20.03	-19.85	6.82
ICHI TB Equity	12.30	15,990	1,342	12.8x	22.48	2.72	8.54
CBG TB Equity	58.50	58,500	3,396	18.5x	22.03	19.46	2.39
Average				16.0x	20.31	9.91	5.40
OSP TB Equity	19.50	58,573	3,653	16.0x	22.61	122.97	5.61

Source: Bloomberg & Aira Research

*ราคาปิด ณ วันที่ 10 กันยายน 2568

Risk Factors

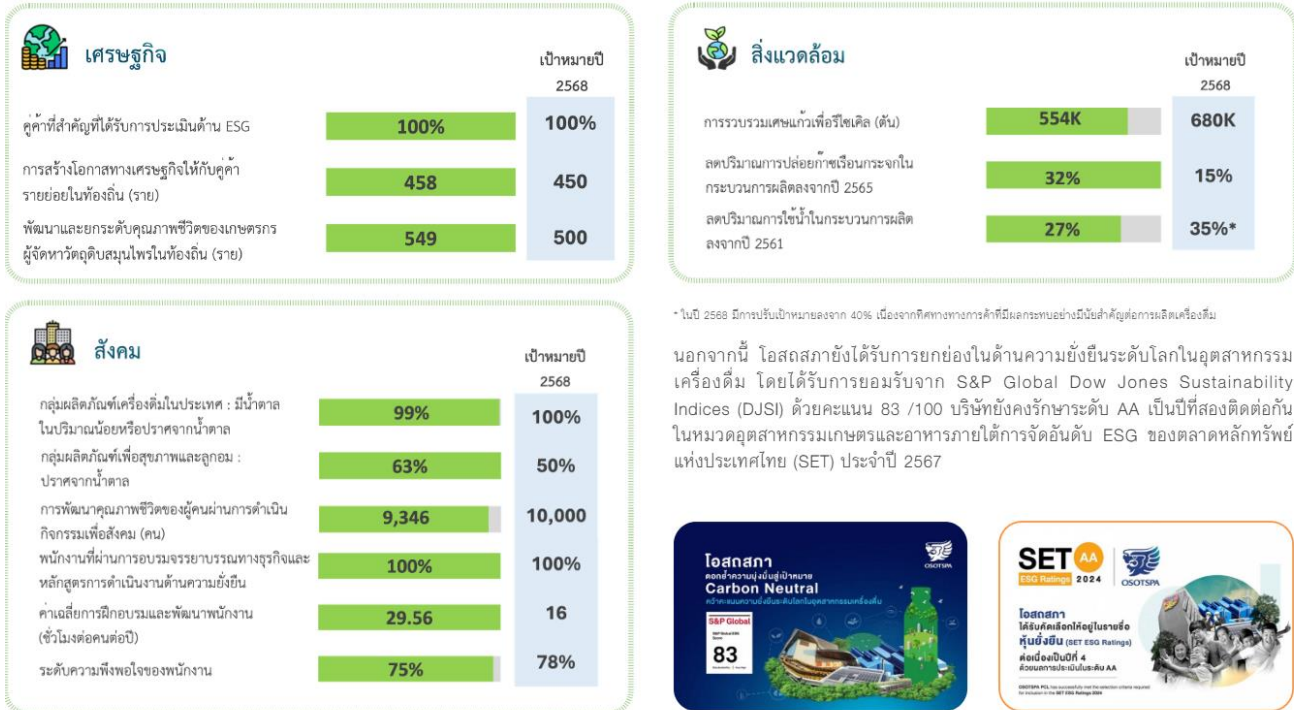
- 1) ความไม่แน่นอนทางการเมือง และอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
- 2) การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมและบรรจุภัณฑ์
- 3) แนวโน้มและความนิยมของผู้บริโภคจากการเปลี่ยนแปลงของตลาดและการเปลี่ยนผ่านสู่สังคมวัย
- 4) การลงทุนใหม่และการลงทุนในต่างประเทศ
- 5) ความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจในประเทศเมื่อมีอัตราเพิ่มสูงขึ้น อันเนื่องมาจากความไม่มีเสถียรภาพทางการเมือง และการควบคุมอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
- 6) การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมและบรรจุภัณฑ์
- 7) การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมและบรรจุภัณฑ์
- 8) ความเสี่ยงเกี่ยวข้องกับทรัพยากรน้ำ
- 9) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ
- 10) ความเสี่ยงจากคุณภาพและความปลอดภัยในผลิตภัณฑ์
- 11) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาสินค้าโภคภัณฑ์
- 12) ความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางดิจิทัล
- 13) ความเสี่ยงจากการบริหารทรัพยากรบุคคลและความสามารถในการเติบโตในอนาคต
- 14) ความผันผวนในอัตราแลกเปลี่ยน
- 15) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงด้านกฎระเบียบและภาษี
- 16) ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามกฎระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมาย
- 17) ความเสี่ยงจากความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์
- 18) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและสิ่งแวดล้อม

OSP's ESG Details

Figure 7: Company ESG Details

ผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืนองค์กร

จากการประกาศภารกิจในการมุ่งสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon neutrality) ภายในปี พ.ศ. 2593 นั้น โอเอสสกายยังคงเดินหน้านำหลักต้นแบบงานทางด้านความยั่งยืนองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อขับเคลื่อนภารกิจไปสู่เป้าหมายด้านความยั่งยืนในปี 2568 โดยสามารถสรุปความคืบหน้าในการดำเนินงานที่สำคัญในปี 2567 ได้ดังนี้

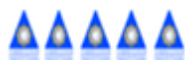


Source: Company

Financial Highlights

Income Statement :MB		2566	2567	2568F	2569F	2570F
Revenues		26,062	27,069	27,462	28,129	28,833
Cost of Sales		17,059	16,966	16,340	16,678	17,040
Gross Profits		9,003	10,103	11,122	11,451	11,793
SG&A		2,142	2,275	2,332	2,390	2,450
EBITDA		3,731	4,586	5,612	5,829	6,049
Net Profits		2,402	1,638	3,653	3,732	3,861
Balance Sheet : MB		2566	2567	2568F	2569F	2570F
A/R		3,696	4,214	4,275	4,379	4,488
Inventories		3,627	3,696	3,560	3,634	3,712
PP&E		13,020	12,426	12,192	11,898	11,546
Total Assets		24,402	25,135	25,526	25,984	26,445
A/P		2,092	3,093	2,979	3,041	3,107
Long-Term Debt		520	639	639	639	639
Total Liabilities		7,892	9,343	9,368	9,453	9,529
Paid-up Capital		3,004	3,004	3,004	3,004	3,004
Retained Earnings		2,218	1,602	1,968	2,341	2,727
Total Shareholders'Equity		16,510	15,792	16,157	16,530	16,917
Key Financial Ratio		2566	2567	2568F	2569F	2570F
Gross Profit Margin	(%)	35%	37%	41%	41%	41%
EBITDA Margin	(%)	14%	17%	20%	21%	21%
Interest Coverage Ratio	(x)	21	27	32	33	35
Net Profit Margin	(%)	9%	6%	13%	13%	13%
D/E Ratio	(x)	0.48	0.59	0.58	0.57	0.56
ROA	(%)	10%	7%	14%	14%	15%
ROE	(%)	15%	10%	23%	23%	23%
Growth		2566	2567	2568F	2569F	2570F
Revenue		-4%	4%	1%	2%	2%
Cost of Goods Sold		-10%	-1%	-4%	2%	2%
SG&A		8%	12%	10%	3%	3%
EBITDA		20%	6%	2%	2%	2%
Net Profit		24%	-32%	123%	2%	3%
Per Share (Bt.)		2566	2567	2568F	2569F	2570F
EPS		0.80	0.55	1.22	1.24	1.29
BV		5.50	5.26	5.38	5.50	5.63
Dividend		0.85	0.64	1.09	1.12	1.16

Corporate Governance Rating (CG Score)



7UP AAV ABM ACE ACG ADB ADD ADVANC AEONTS AF AGE AH AHC AIRA AIT AJ AKP AKR ALLA ALT AMA AMARIN AMATA AMATAV ANAN AOT AP APCO APCS ARIP ARROW ASEFA ASK ASP ASW ATP30 AUCT AWC AYUD B BA BAFS BAM BANPU BAY BBGI BBIK BBL BC BCH BCP BCPG BDMS BEC BEM BEYOND BGC BGRIM BH BIZ BJC BJCHI BKI BLA BOL BPP BRI BROOK BRR BTS BTW BWG BYD CBG CENTEL CFRESH CHASE CHEWA CHG CHOW CIMBT CIVIL CK CKP CM CNT COLOR COM7 CPALL CPAXT CPF CPI CPL CPN CPW CRC CRD CSC CSS CV DCC DDD DELTA DEMCO DMT DOHOME DRT DUSIT EA EASTW ECF ECL EE EGCO EPG ERW ETC ETE FE FLOYD FN FPI FPT FSX FVC GBX GC GCAP GENCO GFPT GGC GLAND GLOBAL GPSC GRAMMY GULF GUNKUL HANA HARN HENG HMPRO HPT HTC ICC ICHI ICN III ILINK ILM IMH IND INET INTUCH IP IRC IRPC ITC ITTEL IVL JAS JTS KBANK KCC KCE KEX KKP KSL KTB KTC KTMS KUMWEL KUN LALIN LANNA LH LHFG LIT LOXLEY LPN LRH LST M MAJOR MALEE MATCH MBK MC M-CHAI MCOT MEGA MFC MFEC MILL MINT MONO MOONG MSC MST MTC MTI NC NCH NCL NDR NER NKI NOBLE NRF NTV NVD NWR NYT OCC ONEE OR ORI OSP OTO PAP PATO PB PCSGH PDG PDJ PG PHOL PIMO PIW PLANB PLAT PLUS PM POLY PORT PPP PPS PR9 PRG PRINC PRM PRTR PSH PSL PT PTC PTT PTTEP PTTGC Q-CON QH QTC RATCH RBF RPH RS RT S S&J SA SABINA SAK SMART SAMTEL SAPPE SAT SBNEXT SC SCB SCC SCCC SCG SCGP SCM SDC SEAFCO SEA OIL SECURE SELIC SENA SENX SFT SGC SGF SGP SHR SICT SIRI SIS SITHAI SJWD SKR SM SMP SMT SNC SNNP SNP SO SPALI SPC SPCG SPI SPRC SR SSC SSF SSSC STA STC STEC STGT STI SUC SUN SUSCO SUTHA SVI SVT SYMC SYNEX SYNTEC TACC TAE TCAP TCMC TEAMG TEGH TFG TFMAMA TGE TGH THANA THANI THCOM THIP THRE THREL TIDLOR TIPH TISCO TK TKN TKS TKT TLJ TM TMC TMD TMT TNDT TNITY TNL TNR TOA TOG TOP TPBI TPCS TPIPL TPIPP TPS TQM TQR TRT TRUE TRV TSC TSTE TSTH TTA TTB TTCL TTW TURTLE TVDH TVH TVO TVT TWPC UAC UBE UBIS UKEM UP UPF UPOIC UV VCOM VGI VIBHA VIH VL WACOAL WGE WHA WHAUP WICE WINMED WINNER XPG YUASA ZEN



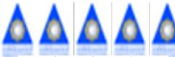
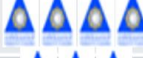
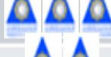
2S A5 AAI AIE ALUCON AMR APURE ARIN AS ASIA ASIAN ASIMAR ASN AURA BR BSBM BSRC BTG CEN CGH CH CHIC CI CIG CMC COMAN CSP DOD DPAINT DV8 EFORL EKHESTAR EVER FORTH FSMART FTI GEL GPI HEALTH HUMAN IFS INSET IT J JCKH JDF JKN JMART JUBILE K KCAR KGI KIAT KISS KK KTIS KWC KWM LDC LEO LHK METCO MICRO MK MVP NCAP NOVA NTSC PACO PIN PQS PREB PRI PRIME PROEN PROS PROUD PSTC PTECH PYLON RCL ROCTEC SALEE SANKO SCI SCN SE SE-ED SFLEX SINGER SKN SONIC SORKON SPVI SSP SST STANLY STP SUPER SVOA SWC TCC TEKA TFM TMILL TNP TPLAS TPOLY TRC TRU TRUBB TSE VRANDA WAVE WFX WIIK WIN WP XO



24CS AMANAH AMARC AMC APP ASAP BCT BE8 BIG BIOTEC BLESS BSM BVG CAZ CCET CHARAN CHAYO CHOTI CITY CMAN CMR CRANE CWT DHOUSE DTCENT EASON FNS FTE GIFT GJS GTB GTV GYT HL HTECH HYDRO IIG INGRS INSURE IRCP ITD ITNS JCK JMT JR JSP KBS KGEN KJL L&E LEE MASTER MBAX MEB MENA META MGT MITSIB MJD MOSHI MUD NATION NNCL NPK NSL NV OGC PAF PCC PEACE PICO PK PL PLANET PLE PMTA PPM PRAKIT PRAPAT PRECHA PRIN PSG RABBIT READY RJH RSP RWI SII SAAM SAF SAMCO SAWAD SCAP SCP SIAM SKE SKY SMART SMD SMIT SOLAR SPA STECH STPI SVR TC TEAM TFI TIGER TITLE TKC TMI TNH TPA TPAC TRITN UBA UMI UMS UTP VARO VPO W WARRIX WORK WPH YONG ZIGA

ที่มา : www.sec.or.th (ข้อมูล ณ วันที่ 01 มกราคม 2567)

หมายเหตุ: ข้อมูล CG Score ประจำปี 2565 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย

Score Range	Number of Logo	Description
90 - 100		Excellent
80 - 89		Very Good
70 - 79		Good
60 - 69		Satisfactory
50 - 59		Pass

Collective Action Coalition against corruption

Collective Action Coalition against corruption (CAC) หรือ โครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต

ได้รับการรับรอง CAC :

2S 7UP AAI ADVANC AF AH AI AIE AIRA AJ AKP AMA AMANAH AMATA AMATAV AP APCS AS ASIAN ASK ASP AWC AYUD B
BAFS BAM BANPU BAY BBGI BBL BCH BCP BCPG BE8 BEC BEYOND BGC BGRIM BKI BLA BPP BROOK BRR BSBM BTS
BWG CEN CENTEL CFRESH CGH CHEWA CHOTI CHOW CIG CIMBT CM CMC COM7 CPALL CPAXT CPF CPI CPL CPN CPW
CRC CSC DCC DELTA DEMCO DIMET DOHOME DRT DUSIT EA EASTW ECF EGCO EP EPG ERW ESTAR ETC ETE FNS FPI FPT
FSMART FTE GBX GC GCAP GEL GFPT GGC GJS GPI GPSC GSTEEL GULF GUNKUL HANA HARN HENG HMPRO HTC ICC ICHI
IFS III ILINK ILM INET INOX INSURE INTUCH IRPC ITCL IVL JAS JKN JR JTS KASET KBANK KBS KCAR KCC KCE KGEN KGI KKP
KSL KTB KTC L&E LANNA LHFG LHK LPN LRH M MAJOR MALEE MATCH MBAX MBK MC MCOT META MFC MFEC MILL MINT
MONO MOONG MSC MST MTC MTI NATION NCAP NEP NKI NOBLE NRF NWR OCC OGC OR ORI PAP PATO PB PCSGH PDG
PDJ PG PHOL PIMO PK PL PLANB PLANET PLAT PM PPP PPPM PPS PR9 PREB PRG PRINC PRM PROS PSH PSL PSTC PT
PTECH PTG PTT PTTEP PTTGC PYLON Q-CON QH QLT QTC RABBIT RATCH RML RS RWI S&J SAAM SABINA SAK SAPPE SAT
SC SCC SCCC SCG SCGP SCM SCN SEAOL SE-ED SELIC SENA SGC SGP SIRI SITHAI SKR SMIT SMK SMPC SNC SNP
SORKON SPACK SPALI SPC SPI SPRC SRICHA SSF SSP SSSC SST STA STGT STOWER SUSCO SVI SYMC SYNTEC TAE
TAKUNI TASCO TCAP TCMC TFG TFI TFMAMA TGE TGH THANI THCOM THIP THRE THREL TIDLOR TIPCO TISCO TKS TKT TMD
TMILL TMT TNITY TNL TNP TNR TOG TOP TOPP TPA TPCS TRT TRU TSC TSI TSTE TSTH TTA TTB TTCL TU TVDH TVO TWPC
UBE UBIS UEC UKEM UOBKH UV VCOM VGI VIH WACOAL WHA WHAUP WICE WIIK XO YUASA ZEN ZIGA

ได้ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วม CAC :

ACE ADB ALT AMC ASW BLAND BTG BYD CAZ CBG CV DEXON DMT EKH FSX GLOBAL GREEN ICN IHL ITC J JMART JMT LEO
LH MENA MITSIB MODERN NER NEX OSP OTO PLUS POLY PQS PRIME PROEN PRTR RBF RT SA SANKO SCB SENX SFLEX
SIS SKE SM SVOA TBN TEGH TIPH TKN TPAC TPLAS TQM TRUE W WPH XPG

ที่มา : www.sec.or.th (ข้อมูล ณ วันที่ 01 มกราคม 2567)

หมายเหตุ: ข้อมูลบริษัทที่เข้าร่วมโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Thai CAC) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน
กรรมการบริษัทไทย

Annual General Meeting : AGM Level



บริษัทที่ได้คะแนน AGM Checklist 100 ได้แก่

7UP ACE AIE AKP AKR ALT AMA AMARIN AMATA AMATAV AOT AP ARIP ARROW AS ASP ASW AWC BAFS BANPU BBIK BC BCH BCP BCPG BEM BEYOND BGC BGRIM BH BKI BPP BSRC BWG CENTEL CHEWA CHG CIG CIMBT CKP CMAN CNT COM7 CPAXT CPN CRC CSS DDD DMT EA ECF EGCO ERW ETC FE FLOYD FN FPI FPT GC GCAP GFPT GGC GIFT GLOBAL GPSC GRAMMY GULF GUNKUL HANA HARN HENG ICC ICHI IHL III ILINK ILM INSET INTUCH IRPC ITTEL IVL JAS JTS KASET KBANK KCE KGEN KKP KSL KTC KTMS KUN LANNA LEO LH LHFG LOXLEY MALEE MATCH MICRO MINT MONO MOONG MVP NCAP NCH NOBLE NRF NV NVD NYT OCC OGC ONEE OR ORI OSP PG PHOL PLAT PM PPP PPS PR9 PRG PRM PSH PSL PT PTC PTG PTT PTTEP PTTGC QTC RATCH RCL RS S S&J SAAM SABINA SAK SC SCC SCCC SCG SCGP SCM SCN SCP SENA SENX SGC SHR SIAM SIRI SIS SITHAI SJWD SKR SMPC SPALI SPC SPCG SPI SPRC SPVI SR SSSC STEC STI SUPER SUSCO SYMC SYNEX SYNTEC TCAP TCMC TGE TGH THANI THCOM THG THREL TIDLOD TIPCO TIPH TISCO TK TKN TKS TKT TMILL TNITY TNL TOA TOP TPCS TQM TQR TRC TRU TSTE TTA TTB TTCL TTW TU TURTLE TVDH TVO TVT UV VPO VRANDA WHA WHAUP WICE WINMED WINNER XPG ZEN



บริษัทที่ได้คะแนน AGM Checklist 90-99 ได้แก่

2S A5 AAV ABM ACAP ACG ADB ADD ADVANC AF AGE AH AHC AI AIRA AJ AKS ALLA ALUCON AMANAH AMR ANAN APCO APCS APP APURE AQUA ARIN ASAP ASEFA ASIA ASIMAR ASK ASN ATP30 AUCT AURA AYUD BAM BAY BBGI BBL BDMS BE8 BIG BIOTEC BIZ BJCHI BLA BOL BRI BROOK BRR BSBM BTNC BTW BYD CAZ CBG CCP CFRESH CGH CHARAN CHASE CHO CHOW CI CIVIL CK CM CMC CMO COLOR COMAN CPALL CPF CPI CPL CPW CRANE CSC CSP CSR CV CWT DCC DCON DELTA DEMCO DOHOME DRT DUSIT DV8 EASON EASTW ECL EE EKH EP ESTAR ETE EVER FNS FORTH FSMART FTE FVC GBX GEL GJS GLAND GPI GSTEEL GYT HEALTH HL HMPRO HPT HTC HTECH HUMAN ICN IFS IIG IMH IND INET INSURE IP IRC IRCP IT ITC ITD ITNS J JDF JKN JMART JMT JR JSP K KBS KCAR KCC KEX KGI KIAT KISS KK KOOL KTB KTIS KUMWEL KWI KWM L&E LALIN LDC LEE LIT LPH LPN LST M MAJOR MATI MBAX MBK M-CHAI MCOT MCS MEB MEGA METCO MFC MFEC MGT MILL MITSIB MK MODERN MORE MOSHI MSC MST MTC MTI MUD NC NCL NDR NER NETBAY NEW NEWS NKI NNCL NOVA NPK NSL NTV NUSA NWR OTO PACO PAP PATO PB PCSGH PDG PDJ PEACE PIMO PIN PIW PK PL PLANB PLE PLUS PORT PPM PPPM PRAKIT PREB PRI PRIME PRIN PRINC PROEN PROS PROUD PSTC PTECH PYLON Q-CON QH QLT RABBIT RBF RICHY RJH RML RPC RPH RSP RT SII SA SALEE SAMART SAMCO SAMTEL SANKO SAPPE SAT SAUCE SAWAD SBNEXT SCB SCI SDC SE SEAFCO SEAOIL SECURE SE-ED SELIC SFLEX SFT SGF SICT SINGER SISB SKE SKN SLM SLP SMART SMT SNC SNPN SNP SO SONIC SORKON SPA SPACK SPG SSC SSF SSP SST STA STC STECH STGT STPI SUC SUN SUTHA SVI SVOA SVT TACC TAE TASCO TC TCC TEAM TEAMG TEGH TEKA TFG TFI TFM TFMAMA THANA THE THIP THRE TIGER TKC TLI TM TMC TMD TMI TMT TNDT TNP TNR TOG TPA TPAC TPBI TPLAS TPP TPS TRITN TRT TRUE TSC TSE TSI TTI TWP TWPC UAC UBE UBIS UEC UMI UP UPOIC UREKA UTP VARO VCOM VIBHA VIH VL VNG W WACOAL WAVE WGE WIKI WIN WORK WPH XO YUASA ZAA



บริษัทที่ได้คะแนน AGM Checklist 80 - 89 ได้แก่

24CS AAI AIT AJA ALPHAX AMARC AMC ASIAN AU B52 BA BEC BGT BIS BJC BLESS BLISS BM BR BROCK BSM BTG BUI BVG CEN CGD CH CHAYO CHOTI CMR CPH CPT CRD CTW D DHOUSE DOD DPAINT F&D FANCY FTI GENCO GLOCON GREEN GSC GTB HYDRO INOX JCK JCKH JCT JUBILE KAMART KDH KKC KWC LRH MANRIN MASTER MDX MENA META MTW NATION NEP NEX NTSC PAF PCC PERM PF PICO PLANET PMTA POLY POST PQS PRO PRTR ROCK RP RWI SABUY SAFARI SCAP SGP SKY SM SMD SMIT SOLAR SQ SSS STOWER SVR SWC TAKUNI TCJ TGPRO THMUI TITLE TNPC TOPP TPCH TPIPL TPIPP TPOLY TRV TYCN UBA UMS UOBKH UPF UVAN WFX WP YGG YONG

ที่มา : www.sec.or.th (ข้อมูล ณ วันที่ 01 มกราคม 2567)

หมายเหตุ: ข้อมูล AGM ประจำปี 2566 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย

Disclaimer

รายงานฉบับนี้จัดทำในนามของบริษัทหลักทรัพย์ ไอรา จำกัด (มหาชน) (“ไอรา”) เพื่อเป็นข้อมูลให้กับลูกค้าของไอรา เท่านั้น มิได้เป็นการชี้นำ หรือเสนอแนะ หรือเชิญชวน เพื่อการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ใดๆ ผู้อ่านควรตัดสินใจซื้อหรือขายหลักทรัพย์ โดยใช้วิจารณญาณของตนเอง ไอรา รวมทั้งพนักงานของบริษัท ปราศจากความรับผิดชอบในความเสียหายอันเกิดจากการใช้ข้อมูลในรายงานนี้ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ทั้งหมดหรือบางส่วน และไม่ถือเป็นการรับประกันความถูกต้องสมบูรณ์และเชื่อถือได้ของข้อมูลในรายงานนี้ ไอรา และ/หรือ กรรมการบริษัท พนักงานที่เกี่ยวข้อง อาจมีความสัมพันธ์กับ/หรือ อาจให้บริการทางด้านวิชาชีพ และ/หรือ บริหารทางการเงินอื่นๆ กับบริษัทที่กล่าวถึงในรายงานฉบับนี้ ไอรา ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็น หรือข้อมูลโดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า เอกสารฉบับนี้ใช้ภายในไอรา เท่านั้น มิได้จัดทำขึ้นสำหรับการลงตีพิมพ์ในหนังสือพิมพ์ หรือสื่ออื่นๆ แต่อย่างใด