

Market : mai

TECH : เทคโนโลยี



June 2016

## SIMAT

## บริษัท ซิแมท เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่ : 123 ซ.ฉลองกรุง 31 นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง ถ.ฉลองกรุง

สำนักงานสาขา : ลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-326-0999

www.simat.co.th

## CEO/MD :

คุณทองคำ มานะศิลป์พันธ์

ประธานกรรมการบริหาร

โทร. : 02-326-0999

อีเมล : thongkam@simat.co.th

## CFO/IRO :

ธรรมบุญ ก่อเกียรติวินิช

ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายการเงิน

โทร. : 02-326-0999 ต่อ 1211

อีเมล : thammanoon@simat.co.th

## Company Background

- ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านระบบโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Fiber optic) ในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา เชียงใหม่ ขอนแก่น กรุงเทพฯและปริมณฑล ภายใต้แบรนด์ "SINET"
- ให้บริการออกแบบ พัฒนา และแปรรูปสิ่งพิมพ์มีกาว สำหรับลูกค้าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ด้วยการจัดหาและพัฒนาวัตถุดิบ และออกแบบกระบวนการผลิตให้มีผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติเฉพาะตรงตามความต้องการของลูกค้า
- ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจรทั้งการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ การพัฒนาซอฟต์แวร์ และการให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ
- จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เช่น คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ โน้ตบุ๊ก พรินเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ ในลักษณะขายเป็นโครงการใหญ่ ให้แก่หน่วยงานรัฐบาล และ บริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ในประเทศมาเลเซีย

## Key Development of Company

- 1999 จัดตั้งบริษัทและเริ่มธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร
- 2007 นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)
- 2008 เริ่มธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบล
- 2009 ลงทุนในบริษัทย่อยในมาเลเซีย สำหรับธุรกิจขายส่งคอมพิวเตอร์ในมาเลเซีย
- 2013 เริ่มธุรกิจให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในจังหวัดเชียงใหม่และนครราชสีมา
- 2015 เริ่มให้บริการอินเทอร์เน็ตในจังหวัดขอนแก่น และกรุงเทพฯและปริมณฑล

## Revenue Breakdown

(หน่วย: ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ	3M/2016	%	3M/2015	%	2015	%	2014	%
ธุรกิจไอที	23.00	8.00	85.00	21.00	233.00	17.00	274.00	21.00
ธุรกิจเลเบล	38.00	14.00	32.00	8.00	161.00	12.00	114.00	9.00
ธุรกิจบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต	31.00	11.00	9.00	2.00	64.00	5.00	18.00	1.00
ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในมาเลเซีย	181.00	66.00	275.00	69.00	933.00	67.00	898.00	69.00
รายได้รวม	273.00	100.00	401.00	100.00	1,391.00	100.00	1,304.00	100.00

## Stock Data

(27/06/2016)			
	YTD	2015	2014
Paid-up (MB.)	395.74	394.14	371.13
Listed share (M.)	395.74	394.14	371.13
Par (B.)	1.00	1.00	1.00
Market Cap (MB.)	1,155.57	1,521.38	1,707.21
Price (B./share)	2.92	3.86	4.60
EPS (B.)	(0.05)	(0.21)	(0.16)

## Statistics (27/06/16)

	P/E	P/BV	Div.Yield
SIMAT (x)	N/A	1.81	N/A
Industry Group – mai (x)	N/A	1.72	0.73
Industry Group – SET (x)	15.05	3.01	6.62
mai (x)	61.32	3.15	1.62
SET (x)	21.64	1.83	3.34

## Recent Research

- Maybank Kimeng (28/03/13)

## CG Report Score

## THSI List

-	-
---	---

## Shareholder Structure (15/03/16)

Shareholder	จำนวนหุ้น (M.)	%
กลุ่มคุณทองคำ มานะศิลป์พันธ์	89.83	22.79
Grand-flo Berhad	71.90	18.24
คุณนริศพนธ์ รังสรรค์	17.11	4.34
รายย่อย	215.30	54.63

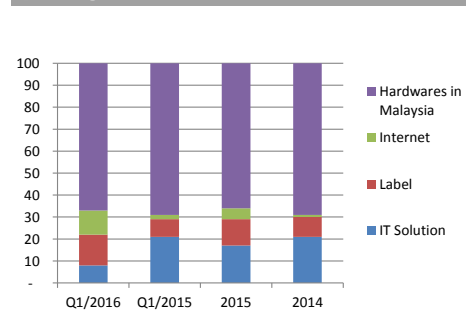
## Financial Ratios

	3M/2016	3M/2015	2015	2014
ROE (%)	(12.13)	(10.14)	(12.47)	(8.92)
ROA (%)	(2.69)	(2.80)	(2.69)	(2.37)
D/E (X)	1.02	0.98	1.04	1.04
GP Margin (%)	13.62	9.08	11.40	11.47
EBIT Margin (%)	(4.57)	(3.28)	(2.59)	(2.24)
NP Margin (%)	(7.20)	(5.52)	(5.73)	(4.14)

## Capital Structure

	3M/2016	3M/2015	2015	2014
Current Liabilities	487.69	459.71	508.87	476.93
Non-Current Liabilities	163.84	171.24	169.71	179.31
Shareholders' Equity	636.93	642.88	654.74	633.78

## Operating Revenue



## Business Plan

- ธุรกิจบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต ซึ่งตลาดมีแนวโน้มการเติบโตดีและตลาดมีขนาดใหญ่ บริษัทฯจึงมุ่งเน้นขยายโครงข่ายให้ครอบคลุมพื้นที่เป้าหมายในต่างจังหวัดได้แก่ เชียงใหม่ นครราชสีมา และขอนแก่น และขยายการให้บริการในอาคารสูงในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลให้ได้ 500 อาคารภายในปี 2559
- ธุรกิจเลเบล ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตสูงต่อเนื่องทุกปี บริษัทฯจึงมีแผนที่จะนำบริษัทย่อยได้แก่บริษัท ไชแมท เลเบล เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายในระยะเวลา 2 ปี
- ธุรกิจไอทีของบริษัทฯใหญ่ บริษัทฯย่อยในมาเลเซียและบริษัทร่วมในเวียดนาม มีแนวโน้มการเติบโตชะลอตัว โดยบริษัทฯมีแผนธุรกิจดังนี้
  - ปรับลดขนาดธุรกิจโดยทยอยลดจำนวนพนักงานที่ให้บริการซ่อมบำรุงในส่วนงานที่ต่างจังหวัดรวมถึง outsource ตั้งแต่ช่วงปลายไตรมาสที่ 4 ปี 2558 เป็นต้นมา เพื่อลดต้นทุนคงที่
  - บริษัทฯมีแผนที่จะขายธุรกิจฮาร์ดแวร์ของบริษัทฯร่วมและบริษัทย่อยในประเทศเวียดนามและประเทศมาเลเซียซึ่งบริษัทฯถือหุ้นอยู่ร้อยละ 40 และร้อยละ 60 ตามลำดับ โดยคาดว่าจะขายธุรกิจดังกล่าวให้แล้วเสร็จภายใน 2 ปี เพื่อนำเงินทุนที่ได้จากการขายธุรกิจมาขยายการลงทุนในธุรกิจบรอดแบนด์ซึ่งถือเป็นธุรกิจหลักที่มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี
  - มุ่งเน้นทำธุรกิจซอฟต์แวร์ ได้แก่ซอฟต์แวร์บริหารจัดการโลจิสติกส์ ภายใต้แบรนด์ "SKY FROG" ซึ่งเป็น Cloud Solution ซึ่งกำลังเติบโตดี โดยธุรกิจซอฟต์แวร์นี้ได้ถึงจุดคุ้มทุนในไตรมาสที่ 1 ปี 2559 แล้วและจะเริ่มมีกำไรในไตรมาส 2 นี้เป็นต้นไป
  - มุ่งเน้นการประมูลโครงการไอทีกับภาครัฐและบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ผ่านทางการร่วมทุนกับคู่ค้า โดยเป็นงานโครงการที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง เช่น การ implement ระบบ ERP เป็นต้น

## Investment Highlight

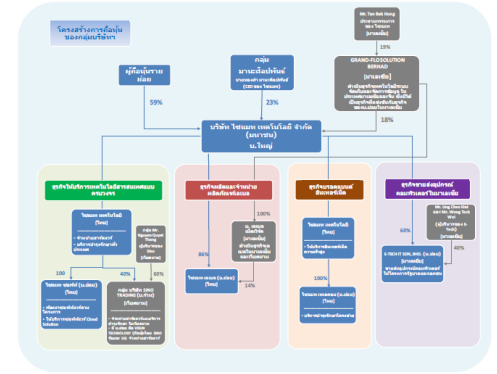
ภายในไตรมาสที่ 4 ของปี 2559 นี้ บริษัทฯคาดว่าธุรกิจบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตจะถึงจุดคุ้มทุน และจะเริ่มมีกำไรในไตรมาสที่ 1 ปี 2560 เป็นต้นไป

## Risk Factors

ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

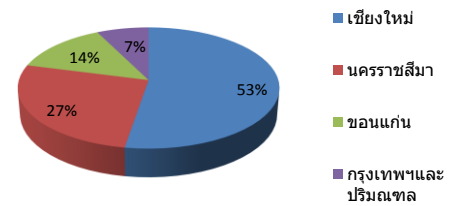
- **ความเสี่ยงจากการแข่งขัน** ธุรกิจการให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง ปัจจุบันมีการแข่งขันสูงขึ้น เนื่องจากคู่แข่งมีการลงทุนโครงข่ายใยแก้วนำแสงเพิ่มขึ้นมากในหลายพื้นที่ โดยเฉพาะบริษัทโทรคมนาคมขนาดใหญ่ที่ให้บริการทั้งอินเทอร์เน็ตแบบเคลื่อนที่ (Mobile broadband) และอินเทอร์เน็ตแบบประจำที่ (Fixed broadband) ซึ่งมีการทำการตลาดในรูปแบบของการลดราคาโดยพ่วงอินเทอร์เน็ตแบบเคลื่อนที่และแบบประจำที่เข้าด้วยกัน บริษัทฯได้มุ่งเน้นในการปรับปรุงและรักษาคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตและการให้บริการติดตั้งและบริการหลังการขาย ซึ่งถือเป็นหัวใจหลักของธุรกิจ และวางตำแหน่งทางการตลาดโดยไม่ได้มุ่งเน้นการทำการตลาดโดยการให้บริการอินเทอร์เน็ตในราคาถูก แต่ต้องการเน้นคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่ดี ในราคาที่ไม่สูงเกินไป
- **ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและการจัดหาเงินทุน** เนื่องจากธุรกิจให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงทั้งการขยายโครงข่ายและการลงทุนติดตั้งอุปกรณ์ให้กับลูกค้ารายใหม่ทุกราย ซึ่งระยะเวลาคืนทุนของลูกค้าแต่ละรายเฉลี่ยประมาณ 12 – 14 เดือน หากในแต่ละเดือนมียอดลูกค้าติดตั้งเข้ามาเป็นจำนวนมาก อาจทำให้บริษัทฯประสบปัญหาด้านสภาพคล่อง โดยบริษัทฯมีแผนการกู้ยืมจากสถาบันการเงินใน 2 รูปแบบ
  - กู้ยืมผ่านทางบริษัทลีสซิ่ง สำหรับการลงทุนในอุปกรณ์ที่ต้องติดตั้งตามบ้านลูกค้า ได้แก่ อุปกรณ์รับสัญญาณปลายทาง (Optical Network Unit) และอุปกรณ์เราท์เตอร์ (Router)
  - กู้ยืมผ่านสถาบันการเงิน สำหรับการลงทุนในส่วนของการลากสายไฟเบอร์เข้าบ้านลูกค้าทั้งค่าอุปกรณ์และค่าแรง

## Company Structure



## Branch portion by Geographic

ธุรกิจบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต



## Company Product



**Disclaimer:** เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวนหรือจูงใจให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการนำข้อมูลมาใช้ตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบ โดยบริษัทฯจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัทฯ สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่รายงาน 56-1 รายงานประจำปี หรือสารสนเทศที่บริษัทฯได้แจ้งผ่านสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทฯขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามมิให้ผู้ใดนำเอกสารหรือข้อมูลในเอกสารดังกล่าวไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ