

# COMPANY UPDATE

## MAI / Services

### EASTERN TECHNICAL ENGINEERING PCL. (ETE)

17 พฤศจิกายน 2560

ราคาปิด 2.60 บาท

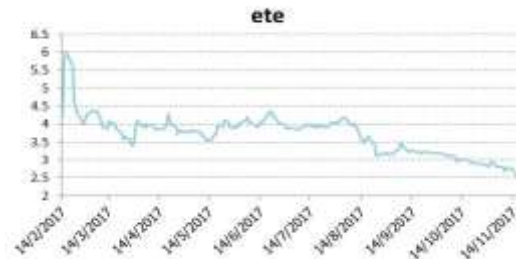
**\*\*Non – Rated\*\***

EARNINGS RESULT					
Year to Dec	2012A	2013A	2014A	2015A	2016A
Net profit (Btm)	31.0	8.0	16.0	62.2	31.2
EPS (Bt)	0.19	0.03	0.06	0.22	0.07
EPS Growth (%)	N/A	-83%	100%	244%	-67%
P/E (x)	13.90	80.52	40.27	11.71	35.03
BV (Bt)	0.03	0.23	0.39	0.55	0.60
PBV (x)	75.52	11.10	6.69	4.77	4.30
DPS (Bt)	N/A	N/A	N/A	N/A	0.03
Yield (%)	N/A	N/A	N/A	N/A	1.2%

Source : Financial Statement and Bloomberg Consensus \*\*

PERTINENT INFORMATION	
SET Index	1,691.25
Market Cap.	Bt1,456m
Total Shares	560m common share Par Bt 0.50
<b>Major Shareholders as of March 13, 2017</b>	
นายไรวินท์ เดชวรนนท์	26.58%
บริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด	26.11%
นายทวีศักดิ์ วงศ์สุภชาติ	3.19%
% Free Float	43.73%

Source: SET Smart



### Analyst Coverage

Tanawin Pichatsiripohn

02 672-5940

[tanawin@globex.co.th](mailto:tanawin@globex.co.th)

Anti-Corruption score : N/A

CORPORATE GOVERNANCE Rating : N/A

ตารางแสดงยอดขาย ค่าใช้จ่าย และกำไรสุทธิ

(MB)	3Q59	2Q60	%QoQ	3Q60	%YoY
Sales	340	356	13.7%	405	19.1%
COGS	293	303	13.9%	345	17.5%
Gross Profit	46	53	12.9%	60	29.1%
SG&A	29	30	-4.2%	29	0.1%
Net Profits	6	9	101.4%	18	184.8%
EPS(Bt)	0.01	0.02	101.4%	0.03	113.6%

Source : Financial Statement

### คาดการณ์กำไรประกอบตัวได้ในระดับต่ำ รองานใหญ่จุดพลิกครั้ง

- ETE แม้พลาด Solar cell แต่ 3Q60 ยังกลับมาเติบโตได้ต่อ
- เข้าประมูลงานสเปคสูงขึ้น เพื่อใช้เป็นบันไดพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับขยายธุรกิจบริหารบุคลากรไปยังส่วนที่มีมาร์จิ้นสูง หนุปี 60 - 61 ช่วงต่ำสุด

### ประเด็นสำคัญ:

- ETE แม้พลาด Solar cell แต่ 3Q60 ยังกลับมาเติบโตได้ต่อ : ภายหลังจากการพลาดงานยื่นซองประมูลโซลาร์สทอร์จ (40 MW) ไปเมื่อราวกลางปี 60 แต่ผลกำไรงวด 3Q60 ยังแสดงความสามารถในการสร้างการเติบโตของบริษัท กล่าวคือ ส่วนงานวิศวกรรม (40% ของรายได้) เติบโต 33%YoY ซึ่งเหตุผลที่ส่วนหนึ่งเกิดจากรูปแบบการรับรู้รายได้ของระดับภูมิภาคที่เป็น S Curve กล่าวคือ มีการรับรู้รายได้จากมูลค่างานทั้งหมดเป็นสัดส่วนที่น้อยในช่วงแรกเนื่องจากเป็นงานฐานราก แต่จะสูงขึ้นในช่วงท้ายของโครงการจากการเริ่มส่งมอบส่วนงานที่เป็นสายไฟมากขึ้น และมีการรับรู้รายได้ของโซลาร์เซลล์ (Fit) เป็นงวดที่ 3 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ยังไม่มี
- เข้าประมูลงานสเปคสูงขึ้น เพื่อใช้เป็นบันไดพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับขยายธุรกิจบริหารบุคลากรไปยังส่วนที่มีมาร์จิ้นสูง หนุปี 60 - 61 : กลยุทธ์หลักในการดำเนินธุรกิจนับจากนี้ (60 - 61) 1) พยายามผลักดันขอบเขตความสามารถในการเข้ารับงานสายส่งระดับภูมิภาคของ EGAT ที่มีขนาดใหญ่ขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยใช้ผลงานสายส่งที่ผ่านมาเป็น Reference Project ในการเข้าร่วมประมูล โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างการเข้าประมูลงานสายส่งระดับภูมิภาคขนาด 115 KV มูลค่า 300 ล้านบาท รวม 3 งาน โดยหากได้รับงานจะสามารถนำความสำเร็จของงานไปยื่นประมูลงานสายส่งที่มีขนาดใหญ่ขึ้นได้ อาทิ 300 - 500 KV เป็นต้น 2) ปรับเปลี่ยนงานบริหารบุคลากรโดยการลดสัดส่วนงานที่ทำเพียงจัดหาคน (เนื่องจากมีอัตราค่าโง่ขึ้นต้นที่ต่ำ) ไปสู่งานรับเหมาแบบ Outsources เฉพาะงานขนาดเล็กที่ภาครัฐฯ ไม่มีความเชี่ยวชาญ (PBO) และมีอัตราค่าโง่ขึ้นต้นที่สูงกว่า อาทิ การบริหารอาคารจอดรถ เป็นต้น และ 3) การเพิ่ม BU ใหม่คือ ธุรกิจ Trading เกี่ยวกับอุปกรณ์รักษาความปลอดภัย ที่ปัจจุบันมี Backlog รอการส่งมอบแล้วราว 95 ล้านบาท
- ความเห็น : Potential ของงานภาครัฐฯ ในอนาคตจากความต้องการพลังงานจากทั้ง EEC และ Learning Curve ของบริษัทที่จะเพิ่มขึ้นทุกขณะ น่าจะเป็นประเด็นที่น่าจับตาอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะงานสายส่งขนาด 115 KV ที่บริษัทไม่เคยมีประวัติรับงานมาก่อน ทั้งนี้ ฝ่ายวิจัยคาดว่าผลประกอบการ 4Q60 น่าจะเติบโตได้ต่อเนื่อง QoQ จากผลของการรับรู้รายได้แบบ S Curve ดังกล่าวข้างต้นและมีโอกาสเติบโตต่อเนื่องในงวด 1Q61 หากธุรกิจ Trading มีการส่งมอบสินค้าเป็นไปตามแผน