

IPO REPORT

29 พฤศจิกายน 2567

SET / PERSON

****ไม่จัดอันดับ****

SPECIALTY NATURAL PRODUCTS PLC. (SNPS)

*Globlex Securities เป็นผู้ร่วมจัดจำหน่ายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้ซึ่งจะได้รับค่าธรรมเนียมในฐานะผู้ร่วมจัดจำหน่าย

EARNINGS FORECAST						
Year to Dec	64A	65A	66A	67E	68E	69E
Net Profit (Mb)	169.7	78.00	36.8	76.6	108.7	131.2
EPS (Bt.)	1.15	0.26	0.12	0.19	0.27	0.32
EPS Growth (%)	49	-77	-53	53	43	21
P/E* – Basic (x)	3.7	16.2	34.2	22.3	15.6	13.0
DPS (Bt)	0.02	1.09	0.00	0.22	0.08	0.10
Yield (%)	0.5	26.0	0.0	5.3	1.9	2.3
BVPS (Bt.)	3.9	1.4	1.6	2.0	2.2	2.4
P/BV* (x)	1.1	3.0	2.6	2.1	1.9	1.7

Source: Filing and GlobexResearch
*คำนวณจากราคา IPO ที่ 4.20 บาท

PERTINENT INFORMATION		
ที่ปรึกษาทางการเงิน	บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)	
ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและ รับประกันการจัดจำหน่าย	บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)	
จำนวนหุ้นสามัญที่เสนอขาย	105 ล้านหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท)	
ราคาเสนอขายหุ้น IPO	4.20 บาท	
วันจองซื้อ	21-22 และ 25 พ.ย.67	
วันเริ่มซื้อขายในตลาดฯ	29 พ.ย.67	
ทุนจดทะเบียน	405 ล้านบาท จำนวนหุ้นสามัญ 405 ล้านหุ้น	
ทุนที่เรียกชำระแล้วก่อน IPO	300 ล้านบาท จำนวนหุ้นสามัญ 300 ล้านหุ้น	
ทุนที่เรียกชำระแล้วหลัง IPO	405 ล้านบาท จำนวนหุ้นสามัญ 405 ล้านหุ้น	
วัตถุประสงค์ในการเพิ่มทุน	1) เพิ่มเทคโนโลยีในการสกัด (โรงงาน SNPS) 2) วิจัย พัฒนา และผลิตวัตถุดิบสมุนไพรพัฒนาจากสมุนไพรและอาหารทางการแพทย์ 3) ชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 4) ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ	
โครงสร้างการถือหุ้น		
	ก่อน IPO (%)	หลัง IPO (%)
1. บริษัท สเปเชียลตี้ เนเชอรัล อินโนเวชั่น จำกัด ^{1/}	49.33	36.54
2. รศ.ดร.พรพริ้งภา กฤษฎาพงษ์	29.06	21.52
3. ดร.ธีรญา กฤษฎาพงษ์	21.61	16.01
ประชาชนทั่วไป (IPO)	-	25.93

Source: Filing

หมายเหตุ: ^{1/} ผู้ถือหุ้นของบริษัท สเปเชียลตี้ อินเตอร์เนชั่น จำกัด ประกอบด้วย รศ.ดร.พรพรภิชา ฤกษ์ญาพงษ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 67.00 ดร.ธีรญา ฤกษ์ญาพงษ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 23.90 และนายจตุภัทร ฤกษ์ญาพงษ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 9.10

Analyst: Salakbun Wongakaradeth
02-687-7287
Salakbun@globlex.co.th
Panachai Krittthanachai

SNPS หนึ่งในผู้นำด้านสารสกัดสมุนไพรไทย และ
ให้บริการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพครบวงจร

บริษัท สเปเชียลตี้ เนเชอรัล โปรดักส์ จำกัด (มหาชน) ผู้ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายสารสกัดสมุนไพรมาตรฐาน และการรับจ้างพัฒนาและผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขภาพน่ายามวัยได้ตราสินค้าของลูกค้า (Original Design Manufacturer) รวมถึงการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ (Original Brand Manufacturer) โดยวัตถุประสงค์ของการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ คือ 1) เพิ่มเทคโนโลยีในการสกัด 2) วิจัย พัฒนา และผลิตวัตถุดิบสมุนไพร ยาพัฒนาจากสมุนไพรและอาหารทางการแพทย์ 3) ขู่ระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และ 4) ให้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ทั้งนี้ ฝ่ายวิจัยประเมินมูลค่าเหมาะสมของ SNPS สำหรับปี 68 ที่ 6.00 บาทต่อหุ้น

ประเด็นสำคัญในการลงทุน

- กำไรช่วงปี 64-66 หดตัวเฉลี่ย CAGR 53% ต่อปี แต่งวด 9M67 พลิกโต 82%YoY: รายได้ช่วงปี 64-66 อยู่ที่ 706 ลบ. 489 ลบ. และ 354 ลบ. ตามลำดับ หดตัวเฉลี่ย CAGR 29% ต่อปี โดยหลักมาจากสถานการณ์โควิด-19 ที่คลี่คลายลง ทำให้สินค้ากลุ่มสารสกัดและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องมียอดขายลดลง อาทิ ฟ้าทะลายโจร กระชายขาว ผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์ และชุดตรวจเชื้อไวรัสโควิด-19 สอดคล้องกับ %GPM ที่มีแนวโน้มลดลงมาที่ระดับ 41.1% 33.0% และ 36.6% ตามลำดับ ขณะที่ %SG&A/Sales ปรับเพิ่มขึ้นสู่ 12.5% 15.8% และ 26.8% ตามลำดับ เนื่องจากกำลังผลิตที่ลดลงและในปี 65 มีการจำหน่าย ATK ในราคาต่ำกว่าต้นทุน ส่งผลให้ช่วงปี 64-66 มีกำไรสุทธิ 170 ลบ. 72 ลบ. และ 37 ลบ. ตามลำดับ หดตัวเฉลี่ย CAGR 53% ต่อปี

อย่างไรก็ตาม ช่วง 9M67 ผลประกอบการพลิกกลับมาเติบโตดี โดย
บริษัทมีรายได้ 352 ลบ. +24%YoY จากคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นทั้งกลุ่มสินค้า
เดิมและสินค้าใหม่ ส่วน %GPM ปรับดีขึ้นมาที่ระดับ 40.3% ส่งผลให้มี
กำไร 56 ลบ. +82%YoY และคิดเป็น 73% ของค่าการณกำไรทั้งปี 67

- **คาดการณ์กำไรปี 67-69 รว 77 - 131 ลบ. เติบโตเฉลี่ย CAGR 53% ต่อปี:** เราคาดการณ์รายได้ช่วงปี 67-69 รว 467 ลบ. 591 ลบ. และ 699 ลบ. ตามลำดับ เติบโตเฉลี่ย CAGR 25% ต่อปี จากทั้ง 3 ธุรกิจ คือ 1) สารสกัดสมุนไพรมาตรฐาน (สัดส่วน 30%) 2) รับจ้างพัฒนาและผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (สัดส่วน 65%) และ 3) จำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของตัวเอง (สัดส่วน 5%) คาดว่าโดยหลักกว่า 80% มาจากคำสั่งซื้อเพื่อผลิตสินค้าต่อเนื่องจากเดิมที่มีอยู่แล้ว (Existing Products) และอีกราว 20% เพื่อสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ (New Products) ขณะที่ %GPM คาดจะปรับดีขึ้นมาที่ระดับ 40-41.5% จากกำลังผลิตที่เพิ่มขึ้นและไม่มีการขาย ATK แล้ว ส่งผลให้เราคาดการณ์กำไรปี 67-69 รว 77 - 131 ลบ. เติบโตเฉลี่ย CAGR 53% ต่อปี

[illegible]

ปัจจัยเสี่ยง

- 1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม
- 2) ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าผู้ว่าจ้างผลิตเปลี่ยนไปใช้บริการผู้รับจ้างผลิตรายอื่น และ/หรือการที่ลูกค้ายกเลิกการผลิตสินค้าเดิมกับกลุ่มบริษัทฯ
- 3) ความเสี่ยงจากการลงทุนในผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้ตราสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ
- 4) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรฝ่ายวิจัยและพัฒนา และการรักษาความลับของสูตรการผลิต
- 5) ความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพและเพียงพอกับความต้องการ
- 6) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

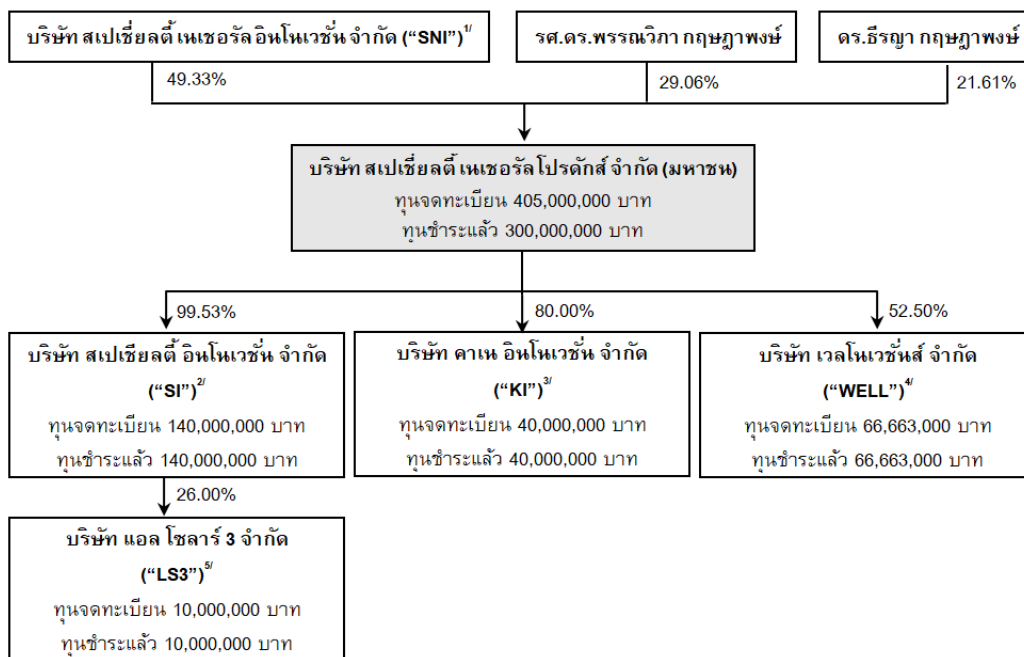
- **อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพร เครื่องสำอาง และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในประเทศไทยมีแนวโน้มเติบโต 5-8% ต่อปี:** SNPS เป็นผู้ผลิตต้นน้ำ-ปลายน้ำสำหรับผลิตภัณฑ์เชิงสุขภาพ อาทิ สารสกัดสมุนไพรไทย ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและเวชสำอาง และผลิตภัณฑ์สมุนไพร จากแหล่งข้อมูล Euromonitor พบว่าอุตสาหกรรมดังกล่าวภายในประเทศไทยมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องราว 5-8% ต่อปี โดยหลักมาจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงหันมาสนใจการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันมากขึ้น (Preventive Medicine) รวมทั้งการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) ทั้งนี้ กลุ่มสินค้าส่วนใหญ่ที่เกี่ยวข้องเป็นในลักษณะใช้แล้วหมดไป และต้องมีการซื้อซ้ำอยู่เรื่อยๆ จึงเป็นโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ
- **ประเมินราคาเหมาะสมปี 68 ของ SNPS ราว 6.00 บาทต่อหุ้น:** ฝ่ายวิจัย บล.โกลเบล็ก ประเมินราคาเหมาะสม SNPS ด้วย 2 วิธี คือ 1) วิธี Market Comparable Approach ด้วย Price to Earning Approach และ 2) วิธี Discounted Cash Flow (DCF) โดย 1) จิง Prospective PE ที่ระดับ 22.4x เท่ากับค่าเฉลี่ยกรอบล่างของกลุ่ม บริษัทผู้ผลิตยา ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และผลิตภัณฑ์เวชสำอาง ซึ่งยังต่ำกว่าระดับ PE ของกลุ่มฯ ในปัจจุบันที่ระดับ 43.9x ประกอบกับคาดการณ์กำไรสุทธิต่อหุ้นปี 68 ราว 0.27 บาท/หุ้น คำนวณเป็นราคาเหมาะสม 6.00 บาท สอดคล้องกับ 2) วิธี Discounted Cash Flow (DCF) บนสมมติฐาน WACC ที่ 7.9% และ Terminal Growth ที่ 3% คำนวณเป็นราคาเหมาะสม 6.01 บาท ทั้งนี้ เราประเมินราคาเหมาะสม SNPS สำหรับปี 68 ราว 6.00 บาท

SNPS หนึ่งในผู้นำด้านสารสกัดสมุนไพรไทย และให้บริการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพครบวงจร

บริษัท สเปเชียลตี เนเชอรัล โปรดักส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “SNPS”) เดิมชื่อ บริษัท สเปเชียลตี เนเชอรัล โปรดักส์ (เอส เอ็น พี) จำกัด โดย รศ.ดร.พรรณวิภา กฤษฎาพงษ์ ซึ่งสำเร็จการศึกษาปริญญาดุษฎีบัณฑิต ด้านเภสัชอุตสาหกรรม และมีประสบการณ์การทำงานในแวดวงสมุนไพรมาอย่างยาวนาน จึงได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2542 ต่อมาในปี 2555 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท สเปเชียลตี อินโนเวชั่น จำกัด (“SI”) เพื่อต่อยอดธุรกิจสู่การผลิตผลิตภัณฑ์จากสารสกัดสมุนไพรมาตรฐาน โดยคิดค้นและพัฒนาสูตรการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขภาพน่าย ในรูปแบบของการรับจ้างพัฒนาและผลิตสินค้าภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและความได้เปรียบในการแข่งขัน ในปี 2561 กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ได้จัดตั้งบริษัท คาเน อินโนเวชั่น จำกัด (“KI”) ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ โดยเป็นการร่วมทุนกับ Kanae Company Limited ที่เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์รวมถึงให้บริการโซลูชันด้านบรรจุภัณฑ์ครบวงจรในประเทศญี่ปุ่น และต่อมาในปี 2564 ได้จัดตั้งบริษัท เวลโนเวชั่นส์ จำกัด (“WELL”) เพื่อขยายไปสู่ธุรกิจปลายน้ำในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์นวัตกรรมจากสมุนไพรภายใต้ตราสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ โดยร่วมทุนกับบริษัท นาสท์ด้า โฮลดิ้ง จำกัด ที่เป็นหน่วยธุรกิจในการร่วมลงทุนในธุรกิจเทคโนโลยีขั้นสูงที่รับถ่ายทอดองค์ความรู้จากงานวิจัยและพัฒนาจากทั้ง สวทช. และหน่วยงานภายนอกทั้งในและต่างประเทศของสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) เพื่อต่อยอดผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่สามารถส่งมอบสุขภาพที่ดีสู่ผู้คน สังคม และโลกไปพร้อมๆ กันอย่างยั่งยืน (บริษัท นาสท์ด้า โฮลดิ้ง จำกัด ได้เลิกกิจการเมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2567 และอยู่ระหว่างการชำระบัญชี โดยจะโอนหุ้น WELL ทั้งหมดให้แก่สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)) และในปี 2566 WELL ได้ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายให้แก่บริษัท เซิร์ซ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการโฆษณา ผลิตรายการโทรทัศน์และสื่อโฆษณา เพื่อเข้ามาดำเนินการวางแผนทำการตลาดบนสื่อหลัก (Above the line) การทำภาพยนตร์ โฆษณา พิธีเซนต์ และกิจกรรมส่งเสริมการขาย

โครงสร้างปัจจุบันของกลุ่มบริษัทฯ



หมายเหตุ:

^{1/} ผู้ถือหุ้น SNI ประกอบด้วย รศ.ดร.พรณวิภา กฤษฎาพงษ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 67.00 ดร.ธีรญา กฤษฎาพงษ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 23.90 และนายจุฑาทิพย์ กฤษฎาพงษ์ (บุตรของรศ.ดร.พรณวิภา กฤษฎาพงษ์ และน้องของดร.ธีรญา กฤษฎาพงษ์) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 9.10

^{2/} ผู้ถือหุ้น SI ส่วนที่เหลือประกอบด้วย SNI ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 0.47

3/ ผู้ถือหุ้น KI ส่วนที่เหลือประกอบด้วย Kanae Company Limited ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20.00

4/ ผู้ถือหุ้น WELL ส่วนที่เหลือประกอบด้วย บริษัท นาสทิด้า โฮลดิ้ง จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 22.50 (บริษัท นาสทิด้า โฮลดิ้ง จำกัด ได้เลิกกิจการเมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2567 และอยู่ระหว่างการชำระบัญชี โดยจะโอนหุ้น WELL ทั้งหมดให้แก่สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และบริษัท เซิร์ฟ เ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00

⁵LS3 เป็นการร่วมทุนระหว่าง SI และบริษัท ล็อกซเลีย์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 73.999 และนายพิบูล พิลบูลธรรม ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 0.001 เพื่อลงทุนในโครงการ Solar Rooftop เพื่อผลิตไฟฟ้าใช้เอง

ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ธุรกิจหลัก ประกอบด้วย

1. **ธุรกิจผลิตและจำหน่ายสารสกัดสมุนไพรมาตรฐาน** เป็นธุรกิจต้นน้ำที่ดำเนินการโดยบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัท มีผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจำหน่ายทั้งหมด 398 รายการ ประกอบด้วย สารสกัดสำหรับเครื่องสำอางและเวชสำอาง 162 รายการ สารสกัดสำหรับอาหารและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร 108 รายการ สารสกัดสำหรับยา 104 รายการ และวัตถุดิบสำหรับเครื่องสำอางและเวชสำอาง 24 รายการ จากการที่บริษัท มีฐานข้อมูลสารสกัดสมุนไพรมาตรฐานจำนวนมาก ทำให้สามารถนำเอาองค์ความรู้มาต่อยอด โดยการนำเทคโนโลยีต่างๆ มาประยุกต์ใช้เพื่อพัฒนาสารสกัดสมุนไพรภายใต้ตราสินค้าของบริษัท (Branded Ingredients) ซึ่งเป็นสูตรผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะ

2. ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสขอนามัย สามารถแบ่งเป็น 2 ธุรกิจ ได้แก่

2.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่รับจ้างพัฒนาและผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (Original Design Manufacturer : ODM): เป็นกลุ่มธุรกิจที่ดำเนินการโดย SI ซึ่งมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพและความงามที่ให้บริการครบวงจรตั้งแต่การให้คำปรึกษา ทำการศึกษาวิจัย คิดค้นและพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การขึ้นทะเบียนและต่อทะเบียนสินค้ากับ ออย. ตลอดจนการผลิตภายใต้การควบคุมการผลิตที่ได้มาตรฐานระดับสากล รวมถึง

[illegible]

2.2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของกลุ่มบริษัท (Original Brand Manufacturer : OBM): เป็นกลุ่มธุรกิจที่ดำเนินการผลิตโดย SI ทั้งหมด และจัดจำหน่ายโดย SI และ WELL สำหรับผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัยภายใต้ตราสินค้าของ WELL เป็นผลิตภัณฑ์นวัตกรรมที่เกิดจากการศึกษาวิจัยรวมถึงงานวิจัยและนวัตกรรมที่มีการพิสูจน์โดยนักวิจัยจากสถาบันวิจัยชั้นนำต่างๆ ที่เป็นที่ยอมรับ โดยผลิตภัณฑ์หลักของ WELL ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตรครบถ้วนโคลอซัวร์ (Colosure) ภายใต้ตราสินค้า Wellnova ในส่วนของผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัยภายใต้ตราสินค้าของ SI เป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาโดยฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของ SI ตามแนวโน้มของตลาดและความต้องการของผู้บริโภค โดยจะเน้นกลุ่มผลิตภัณฑ์สมุนไพรเป็นหลัก โดยผลิตภัณฑ์หลักของ SI ได้แก่ ยาแก้คันโนนรี่บ์ กรีนบาล์ม ฟอว์รีลีฟ อิชชิง, ยาสารสกัดฟ้าทะลายโจร มาตามไทเอิร์บ, สเปรย์สำหรับฉีดหน้ากาก ตรา Specialty และเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ปี 2566 SI ได้เริ่มผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โปรตีนจากพืช ชนิดขงตีเมตรา Phytæ

ตัวอย่างสารสกัดสมณไพรมาตรฐานภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ



4

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของกลุ่มบริษัท

ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายโดย WELL



โคลอซูร์ 50g



โคลอซูร์ 400g



โคลอซูร์ 800g(Refill 400g x 2)



โคลอซูร์ ชนิดเม็ด

ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายโดย SI



ยาแก้คันไนน์เฮอร์บ กรีนบาล์ม ฟอรัลลีฟ อิชซิ่ง



ยาสารสกัดฟ้าทะลายโจร ตรา มาตามไทเฮอร์บ



Specialty Spray



ผลิตภัณฑ์โปรตีนจากพืช ชนิดขงดื่ม ตรา Phytoas

Source: Filing

ผลการดำเนินงานตลอดช่วงปี 64-66 และช่วง 9M67

Table1: โครงสร้างรายได้

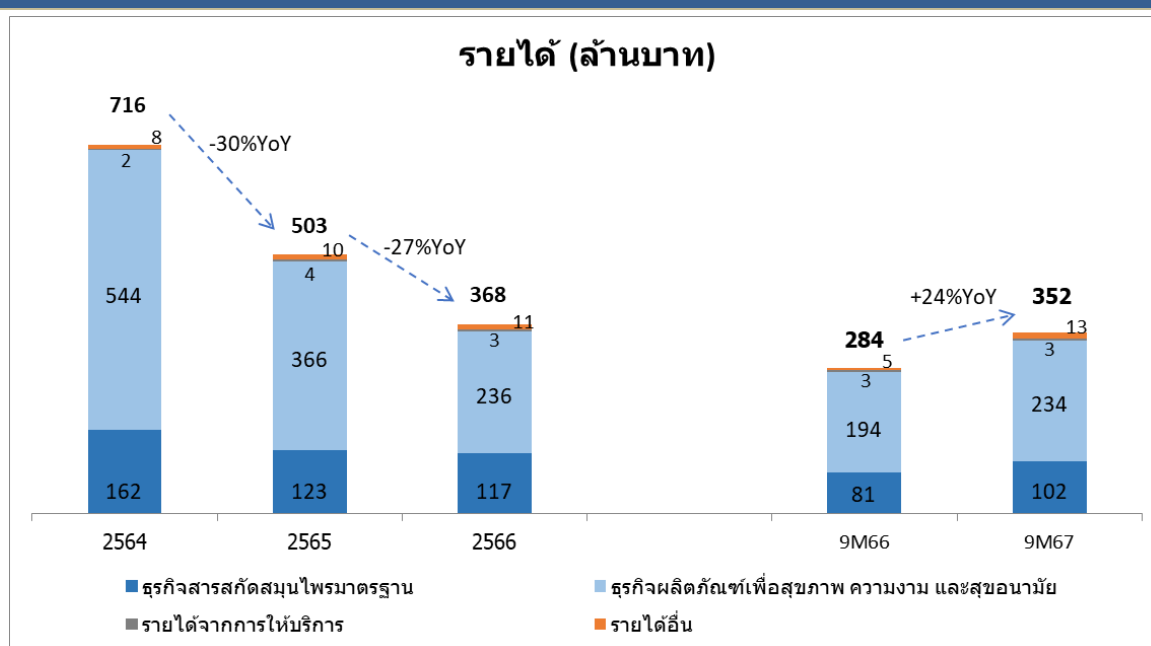
ประเภทของรายได้	ปี 2564		ปี 2565		ปี 2566		9M66		9M67	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ธุรกิจสารสกัดสมุนไพรมาตรฐาน	162.23	22.66	123.06	24.48	117.38	31.89	80.81	28.50	102.19	29.05
2. ธุรกิจผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขภาพน่าย	544.00	75.98	365.67	72.75	236.20	64.17	194.40	68.55	234.42	66.63
รวมรายได้จากการขาย	706.23	98.64	488.73	97.23	353.59	96.06	275.21	97.05	336.61	95.68
- รายได้จากการขายที่ไม่เกี่ยวข้องกับ COVID	395.71	55.27	404.38	80.45	343.95	93.44	266.73	94.06	331.39	94.19
- รายได้จากการขายที่เกี่ยวข้องกับ COVID	310.52	43.37	84.35	16.78	9.63	2.62	8.48	2.99	5.22	1.49
รายได้จากการให้บริการ ^{1/}	2.18	0.30	4.27	0.85	3.11	0.85	2.90	1.03	2.61	0.74
รายได้อื่น ^{2/}	7.56	1.06	9.66	1.92	11.39	3.09	5.47	1.92	12.61	3.58
รายได้รวม	715.97	100.0	502.66	100.0	368.09	100.0	283.58	100.00	351.83	100.00

หมายเหตุ:

1/ รายได้จากการให้บริการที่เป็นรายได้จากการให้บริการของ SNPS เช่น รายได้จากการรับจ้างสกัด รายได้จากการบริการพัฒนาสารสกัด และรายได้จากการวิเคราะห์สารสกัด เป็นต้น

2/ รายได้อื่นที่สำคัญเป็นรายได้ของบริษัทฯ จากการที่ SI ให้บริการต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า เช่น รายได้ค่าขึ้นทะเบียนสินค้า รายได้ค่าต่อทะเบียนสินค้า รายได้ค่าสินค้า ตัวอย่าง รายได้ค่าตรวจวิเคราะห์ รายได้ค่าพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

Figure2: รายได้ช่วงปี 64-66 และงวด 1H67 แบ่งตามประเภทรายได้



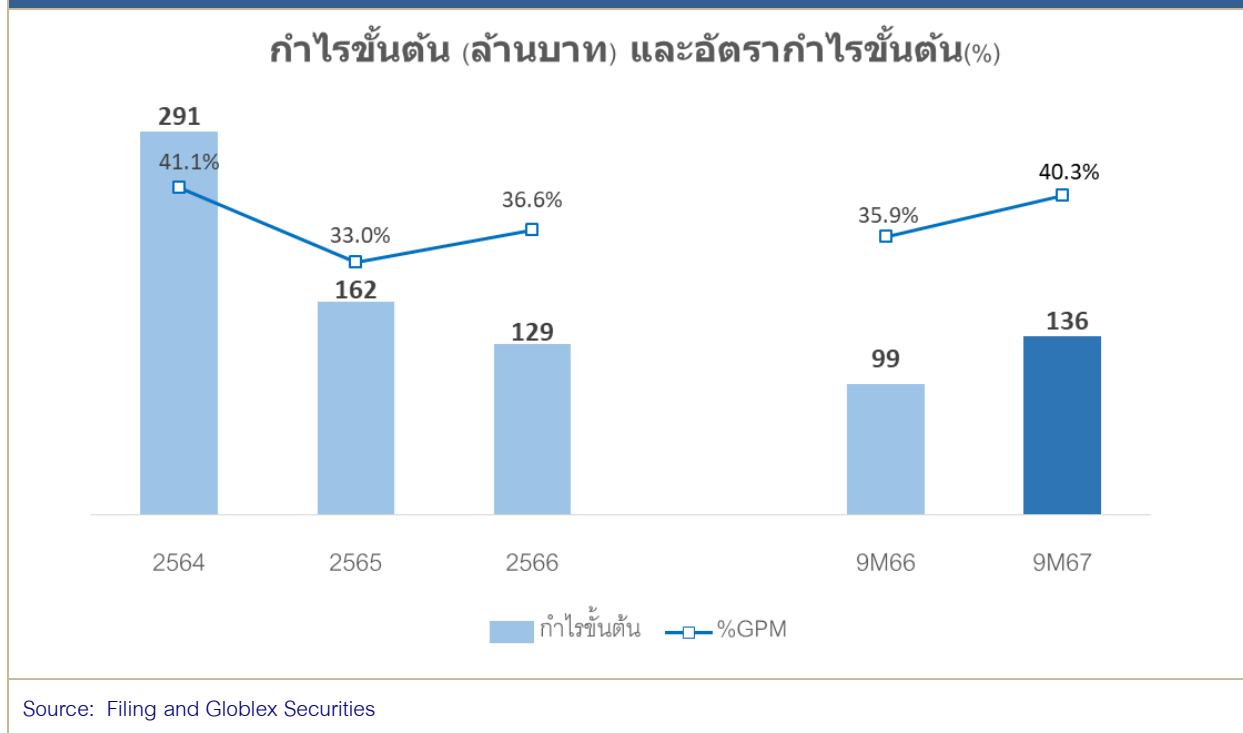
Source: Filing and Globlex Securities

Disclaimer : ความเคลื่อนไหวที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอข้อมูลของ บริษัท และเป็นความคิดเห็น ณ วันที่ที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามข้อมูลที่ได้รับกล่าว โดยบริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องลงชื่อหรือลงนามในรายงานฉบับนี้ การเปิดเผยข้อมูลของรายงานฉบับนี้เป็นการเปิดเผยข้อมูลภายใน (IOD) ในเรื่องการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance) เป็นการดำเนินการตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นการสำรวจและประเมินข้อมูลที่มีอยู่ของบริษัทและเปิดเผยในเอกสารหลักทรัพย์ที่ประเทศไทยและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (MAI) เป็นข้อมูลสาธารณะและเป็นข้อมูลที่มีอยู่ของผู้ลงทุนที่ไปสามารถเข้าถึงได้ ดังนั้น ผลการวิเคราะห์จึงไม่ได้เป็นการรับรองผลการปฏิบัติงานและไม่ได้เป็นการให้คำแนะนำในการลงทุน ผู้ที่ลงทุนควรพิจารณาข้อมูลเพิ่มเติมและตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล จำกัด มีได้อื่นอื่นหรือรับทราบถึงความเสี่ยงและข้อมูลของผลสำรวจดังกล่าวหรือไม่ การเปิดเผยผลการประเมินครั้งนี้มีความสัมพันธ์กับการป้องกันการทุจริตคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทจดทะเบียนที่จัดทำโดยบริษัทที่เกี่ยวข้อง เป็นเพียงการนำเสนอผลการประเมินโดยไม่ได้เป็นการประเมินการปฏิบัติงานของบริษัทและไม่ได้ใช้ข้อมูลภายในเพื่อการประเมิน เนื่องจากผลการประเมินดังกล่าวเป็นเพียงผลการประเมิน ณ วันที่ที่ปรากฏในผลการประเมินเท่านั้น ดังนั้น ผลการประเมินจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามข้อมูลที่ได้รับจากผู้ที่เกี่ยวข้องที่มีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล จำกัด มีได้อื่นอื่น ความชอบ หรือรับรองความถูกต้องหรือความชอบของการประเมินดังกล่าวแต่อย่างใด ที่มา : www.cgthailand.org

ปี 64-66 และช่วง 1H67 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมจำนวน 716 ลบ. 503 ลบ. 368 ลบ. และ 217 ลบ. ตามลำดับ ในปี 65 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวม ลดลง -30%YoY สาเหตุหลักมาจากการลดลงของรายได้จากการขายธุรกิจผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัย จากการที่สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 เริ่มคลี่คลาย สำหรับปี 66 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวม ลดลง -27%YoY สาเหตุหลักมาจากการลดลงของรายได้จากการขายธุรกิจผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัย จากการที่สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 เริ่มคลี่คลาย รวมถึงจากการลดลงของยอดขายสินค้าแก่ลูกค้ารายใหญ่ เนื่องจากลูกค้ายังมีสต็อกสินค้าเดิมที่อยู่ในช่วงถดถอยของ Product Life Cycle เหลืออยู่จากการ Overstock ในปี 2565

สำหรับช่วง 9M67 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวม เพิ่มขึ้น +24%YoY มีสาเหตุหลักมาจากการจำหน่ายสินค้าใหม่ที่กลุ่มบริษัท พัฒนาให้แก่ลูกค้าเดิมเพื่อทดแทนสินค้าที่เลิกจำหน่ายไปตาม Product Life Cycle ของผลิตภัณฑ์ รวมถึงการพัฒนาสินค้าให้แก่ลูกค้าใหม่ของกลุ่มบริษัท

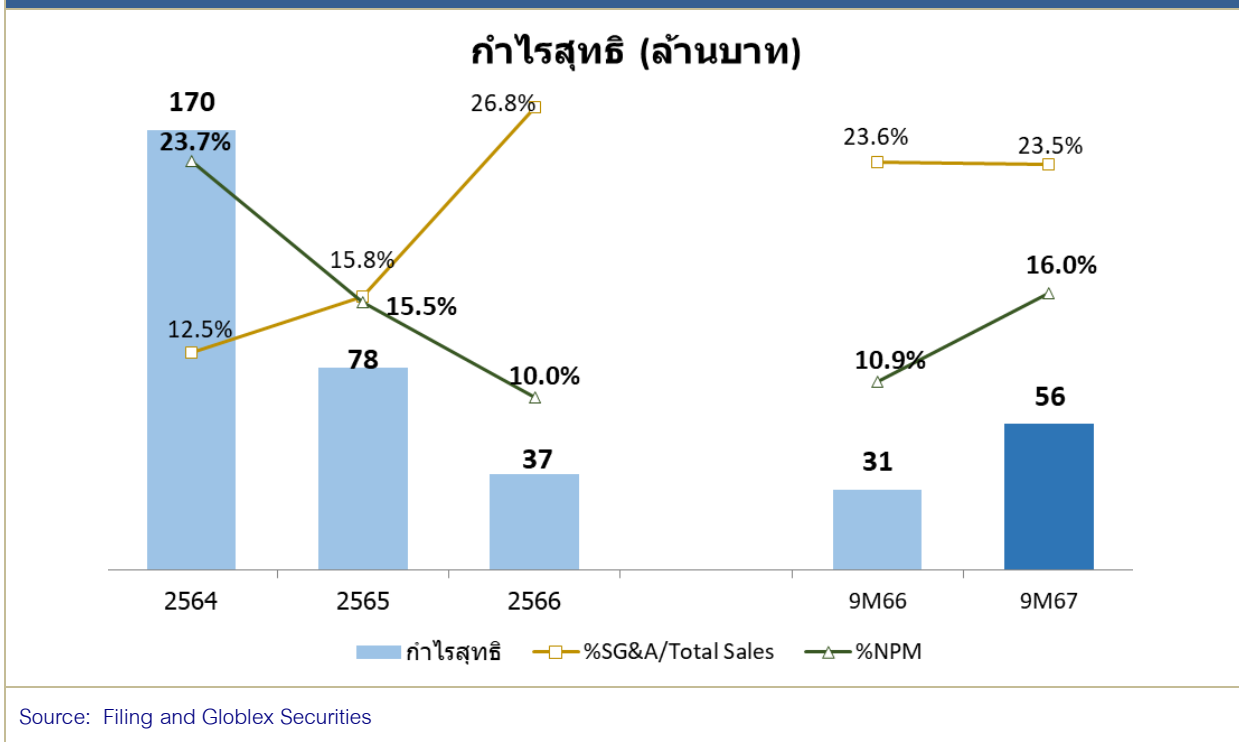
Figure3: อัตรากำไรขั้นต้น (%GPM) ช่วงปี 64-66 และช่วง 9M67



ปี 64-66 และช่วง 1H67 กลุ่มบริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น (%GPM) ที่ระดับ 41.1% 33.0% 36.6% และ 40.2% ตามลำดับ ในปี 65 บริษัทมี %GPM ปรับตัวลงจากปีก่อนหน้า สาเหตุหลักจากการจำหน่าย ATK ในราคาต่ำกว่าต้นทุนจากการคลี่คลายของสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้ในปี 66 บริษัทมี %GPM ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า

สำหรับช่วง 9M67 บริษัทมี %GPM ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้า จากการบริหารต้นทุนวัตถุดิบได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตลดลง

Figure4: กำไรสุทธิ อัตรากำไรสุทธิ (%NPM) และอัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม (%SG&A/Total Sales)



อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม (%SG&A/Total Sales) ในปี 64-66 และช่วง 9M67 มีการปรับตัวขึ้นมาจากที่ระดับ 12.5% 15.8% 26.8% และ 23.5% ตามลำดับ ในปี 65 บริษัทมี %SG&A/Total Sales ที่ระดับ 15.8% ปรับตัวขึ้นจากปีก่อนหน้า แม้จะมีรายการโอนกลับค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 12.43 ลบ. อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการเตรียมความพร้อมในการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานที่เพิ่มขึ้น และมีการปรับรูปแบบการจ่ายผลตอบแทนผู้บริหาร 2 ท่าน จากค่าที่ปรึกษาเป็นเงินเดือน รวมถึงค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบบัญชีและการจัดทำงบการเงินรวม ปี 66 บริษัทมี %SG&A/Total Sales ที่ระดับ 26.8% ปรับตัวขึ้นจากปีก่อนหน้า จากค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญโอนกลับที่ลดลงจากปีก่อนหน้า รวมถึงค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจากการเตรียมความพร้อมในการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ได้แก่ ค่าที่ปรึกษาทางการเงิน ค่าตรวจสอบระบบควบคุมภายใน และค่าเบี้ยประชุมคณะกรรมการ และสำหรับช่วง 1H67 บริษัทมี %SG&A/Total Sales ที่ระดับ 24.8% ปรับตัวขึ้นจากช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้า สาเหตุหลักจากการตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตจำนวน 1.14 ลบ. จากลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น ตามการเพิ่มขึ้นของยอดขาย ในขณะที่งวดเดียวกันของปี 2566 กลุ่มบริษัทฯ มีค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญโอนกลับจำนวน 5.09 ลบ. และการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน

ส่งผลให้ในปี 64-66 และช่วง 9M67 บริษัทมีกำไรสุทธิ 170 ลบ. 78 ลบ. 37 ลบ. และ 56 ลบ. ตามลำดับ และคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ (%NPM) อยู่ที่ระดับ 23.7% 15.5% 10.0% และ 16.0% ตามลำดับ ในปี 65 บริษัทมี %NPM ลดลงอย่างมีนัยสำคัญจากปีก่อนหน้า เนื่องจากอัตราส่วนต้นทุนขายต่อรายได้รวมที่เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มจำนวนบุคลากรฝ่ายวิจัยและพัฒนา และฝ่ายบริหารระบบคุณภาพเพื่อเตรียมรองรับการขายตลาดทำให้ค่าเสียหุ้ยการผลิตเพิ่มขึ้น รวมถึงมีการจ้างพนักงานฝ่ายผลิตเพิ่มในระหว่างปี ในปี 66 บริษัทมี %NPM ลดลงอย่างมีนัยสำคัญจากปีก่อนหน้า เนื่องจากต้นทุนการผลิตที่ค่อนข้าง

Disclaimer : ความเสี่ยงที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอในมุมมองของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ณ วันที่ที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าว โดยบริษัทไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ทราบ รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลให้แก่นักลงทุนเท่านั้น บริษัทไม่รับผิดชอบต่อการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นใดๆ ไปใช้ในทางปฏิบัติ นักลงทุนจึงควรพิจารณาข้อมูลเพิ่มเติมก่อนการตัดสินใจลงทุน นอกจากนี้ บริษัทยังขอแจ้งให้ทราบว่า การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทได้ การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทได้ การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทได้ การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทได้

คาดการณ์กำไรปี 67-69 รว 77 - 131 ลบ. เติบโตเฉลี่ย CAGR 53% ต่อปี

เราคาดการณ์รายได้จากการดำเนินงานปี 67-69 รว 467 ลบ. +32%YoY 591 ลบ. +26%YoY และ 699 ลบ. +18%YoY ตามลำดับ หรือเติบโตเฉลี่ย CAGR 25% ต่อปี และมีแนวโน้มเติบโตดีทั้ง 3 ธุรกิจ คือ 1) ธุรกิจผลิตและจำหน่ายสารสกัดสมุนไพรมาตรฐาน 2) ธุรกิจรับจ้างพัฒนาและผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า และ 3) ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของตัวเอง

โดย 1) กลุ่มธุรกิจผลิตและจำหน่ายสารสกัดสมุนไพรมาตรฐาน (สัดส่วนรายได้ราว 30%) คาดการณ์รายได้ราว 144 ลบ. 217 ลบ. 241 ลบ. ตามลำดับ เติบโตเฉลี่ย CAGR 27% ต่อปี จากการขยายธุรกิจสารสกัดไปยังตลาดที่มีช่องว่างในการเติบโต ได้แก่ ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมยา อาหารและอาหารสัตว์ และขยายไปยังตลาดต่างประเทศผ่านตัวแทนจำหน่าย และ 2) ธุรกิจรับจ้างพัฒนาและผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (สัดส่วนรายได้ราว 65%) คาดการณ์รายได้ราว 320 ลบ. 355 ลบ. 428 ลบ. ตามลำดับ เติบโตเฉลี่ย CAGR 22% ทั้งนี้ คาดว่าโดยหลักกว่า 80% ของรายได้ของ 2 กลุ่มธุรกิจดังกล่าวจะมาจากการที่กลุ่มลูกค้าเข้ามาใช้บริการเพื่อผลิตสินค้าต่อเนื่องจากเดิมที่มีอยู่แล้ว (Existing Products) และอีกราว 20% เพื่อสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ (New Products)

ส่วน 3) กลุ่มธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของตัวเอง Wellnova (สัดส่วนรายได้ราว 5%) คาดการณ์รายได้ราว 3 ลบ. 18 ลบ. 31 ลบ. ตามลำดับ เติบโตเฉลี่ย CAGR 63% ต่อปี มีแนวโน้มเร่งเติบโตตั้งแต่ปี 68 เป็นต้นไป โดยหลักมาจากผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตรครบถ้วนโคลอซูร์ (Colosure) ที่อยู่ระหว่างพิจารณาแต่งตั้ง Distributor รายใหม่ที่มีศักยภาพ

สมมติฐานอัตรากำไรขั้นต้น (%GPM) คาดจะทยอยปรับดีขึ้นเหนือระดับ 40-41.5% หลังจากช่วงปี 65-66 ปรับลดลงสู่ระดับ 33-36% เนื่องจากการปรับลดราคาขายชุดตรวจเชื้อไวรัสโควิด-19 (Rapid Antigen Test Kit) รวมถึงกำลังการผลิตที่ลดลงหลังจากสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลายลง อย่างไรก็ตาม %GPM ช่วงครึ่งแรกปี 67 ปรับดีขึ้นสู่ระดับ 40.19% หลังจากที่ย้าย ATK หมดไปแล้วในปี 66 รวมทั้งมีการขยายสารสกัดและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขภาพเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดการประหยัดจากขนาด (Economies of Scale) ขณะเดียวกันคาดสมมติฐานอัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายรวม (%SG&A/Sales) จะทยอยปรับลดลงสู่ระดับ 21-22% จากการประหยัดจากขนาดและไม่มีค่าใช้จ่ายในการนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อย่างไรก็ตาม %SG&A/Sales จะยังไม่กลับเข้าใกล้ช่วงปี 63-65 ซึ่งอยู่ที่ระดับ 13-15% เนื่องจากภายหลังจากการระดมทุน บริษัทจะมีค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มจากการวิจัยและพัฒนาจากสมุนไพรและอาหารทางการแพทย์จำนวน 5 รายการ ซึ่งคาดว่าจะใช้งบประมาณราว 20 ลบ./ปี หรือราว 12% ของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

เราคาดการณ์กำไรสุทธิปี 67-69 รว 77 ลบ. +108%YoY 109 ลบ. +42%YoY และ 131 ลบ. +21%YoY ตามลำดับ เติบโตเฉลี่ย CAGR 53% ต่อปี จากเหตุผลข้างต้น นอกจากนี้ ผลประกอบการปี 69 ยังมีข้อได้เปรียบจากที่คาดการณ์ เนื่องจากจะมีการใช้เงินระดมทุนเพื่อติดตั้งเครื่องจักรใหม่ที่มีเทคโนโลยีการสกัดขั้นสูง (Phytoextraction Technology) ซึ่งจะให้สารสกัดที่มีความบริสุทธิ์มากขึ้น เป็นที่ต้องการของลูกค้า โดยคาดว่าจะสามารถผลิตเชิงพาณิชย์ได้ช่วงกลางปี 69

ประเมินราคาเหมาะสมในปี 68 ของ SNPS ราว 6.00 บาทต่อหุ้น

Table2: กลุ่มบริษัทผู้ผลิตยา ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และผลิตภัณฑ์เวชสำอาง

Company	Quote	ธุรกิจสารสกัดสมุนไพร	ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและเวชสำอาง	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร	ผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน/ยาสามัญ	รายได้ (66A)	%GPM (66A)	Min PE	Avg PE	Max PE	EV /EBITDA
Thailand							(M.THB)					
MEGA LIFESCIENCES	MEGA TB			✓		✓	15,742	45.5%	15.4	20.4	27.7	13.7
T.Man Pharmaceutical	TMAN TB		✓	✓	✓	✓	1,972	49.1%	15.8	16.0	16.5	11.0
INTER PHARMA	IP TB		✓	✓	✓	✓	1,781	37.0%	19.5	61.7	162.7	20.0
Bangkok Lab and Cosmetic	BLC TB		✓	✓	✓	✓	1,406	56.3%	17.3	20.2	34.5	12.9
JSP PHARMACEUTICAL MANUFACTURING	JSP TB		✓	✓	✓	✓	576	25.1%	42.7	104.9	422.3	10.4
ASIAN PHYTOCEUTICALS	APCO TB	✓	✓	✓	✓		293	80.9%	23.9	40.0	59.2	28.2
Average								42.6%	22.4	43.9	120.5	16.0
Specialty Natural Products	SNPS	✓	✓	✓	✓		354	36.6%		22.4*		15.0

* *Prospective PE*

Source: Bloomberg, Company, and GlobexCalculated

Table3: Discounted Cash Flow (DCF) Assumption

Discounted Cash Flow (DCF)		Valuation	
Cost of Debt	4.4%	Sum PV of FCF	575.2
Weight of Debt	6.5%	PV of Terminal Value	1,860.2
Tax Rate	20.0%	Total PV	2,435.3
Cost of Equity : CAPM	8.26%	#Shares	405
Risk Free (TH10YY)	2.44%	Fair Price	6.01
Market Return	9.5%		
Beta (MEGA, IP, BLC, JSP, APCO)	0.82		
Weight of Equity	93.5%		
WACC	7.9%		
Terminal Growth	3%		

Source: GloblexCalculated

ฝ่ายวิจัย บล.โกลเบล็ก ประเมินราคาเหมาะสม SNPS ด้วย 2 วิธี คือ 1) วิธี Market Comparable Approach ด้วย Price to Earning Approach และ 2) วิธี Discounted Cash Flow (DCF) โดย 1) ถึง Prospective PE ที่ระดับ 22.4x เท่ากับค่าเฉลี่ยกรอบล่างของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตยา ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และผลิตภัณฑ์เวชสำอาง (Table2) ซึ่งยังต่ำกว่าระดับ PE ของกลุ่มฯ ในปัจจุบันที่ระดับ 43.9x ประกอบกับคาดการณ์กำไรสุทธิต่อหุ้นปี 68 รว 0.27 บาท/หุ้น คำนวณเป็นราคาเหมาะสม 6.00 บาท สอดคล้องกับ 2) วิธี Discounted Cash Flow (DCF) บนสมมติฐาน WACC ที่ 7.9% และ Terminal Growth ที่ 3% (Table3) คำนวณเป็นราคาเหมาะสม 6.01 บาท ทั้งนี้ จากวิธีการประเมินมูลค่าข้างต้น เราประเมินราคาเหมาะสม SNPS สำหรับปี 68 รว 6.00 บาท

[illegible]

ความเสี่ยงหลักที่ควรพึงระวัง

1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัยมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหม่ซึ่งมีทั้งผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้า ผู้รับจ้างผลิตสินค้า และผู้นำเข้าหรือจัดจำหน่ายสินค้าทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่เข้ามาประกอบธุรกิจในตลาดผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัยเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้มีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น มีสินค้าทดแทนที่มีลักษณะหรือคุณสมบัติใกล้เคียงกันหลากหลายตราสินค้า ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์มากขึ้น

2) ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าผู้ว่าจ้างผลิตเปลี่ยนไปใช้บริการผู้รับจ้างผลิตรายอื่น และ/หรือการที่ลูกค้ายกเลิกการผลิตสินค้าเดิมกับกลุ่มบริษัท

รายได้หลักของกลุ่มบริษัท มาจากการรับจ้างพัฒนาและผลิต ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัย ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (Original Design Manufacturer : ODM) โดยในปี 2563-2566 งดหกเดือนแรกปี 2566 และงดหกเดือนแรกปี 2567 กลุ่มบริษัท มีรายได้จาก ODM คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 73.57 ร้อยละ 68.80 ร้อยละ 68.55 ร้อยละ 62.44 ร้อยละ 66.62 และร้อยละ 65.48 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ ซึ่งลูกค้าจะสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มบริษัท เป็นครั้งๆ โดยไม่มีการทำสัญญาซื้อขายสินค้าระยะยาว รวมถึงสินค้าแต่ละชนิดมี Product Life Cycle ทำให้ลูกค้าต้องมีการพัฒนาสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง

3) ความเสี่ยงจากการลงทุนในผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้ตราสินค้าของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัท มีความเสี่ยงหากผลิตภัณฑ์ใหม่ไม่สามารถสร้างผลตอบแทนได้ตามที่คาดหวังไว้ เนื่องจากการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่หรือตราสินค้าใหม่ให้เป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับในกลุ่มผู้บริโภค

4) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรฝ่ายวิจัยและพัฒนา และการรักษาความลับของสูตรการผลิต

กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับการนำองค์ความรู้ด้านสมุนไพรมาต่อยอดโดยใช้นวัตกรรมต่างๆ เพื่อพัฒนาสารสกัดสมุนไพรมาตรฐานที่มีความเป็นเอกลักษณ์และมีประสิทธิภาพสูง รวมถึงการใช้นวัตกรรมในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัย ดังนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาจึงถือเป็นบุคลากรที่มีส่วนสำคัญในการคิดค้น พัฒนา รวบรวมความรู้จากงานวิจัยต่างๆ เพื่อนำมาสร้างสรรพคุณผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท

5) ความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพและเพียงพอกับความต้องการ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท ได้แก่ พืชสมุนไพร และสารสกัดสมุนไพรมาตรฐาน ซึ่งเป็นผลผลิตทางการเกษตร โดยคุณภาพและปริมาณของวัตถุดิบสมุนไพรที่เก็บเกี่ยวได้ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น สภาพภูมิอากาศ พื้นที่ในการเพาะปลูก ฤดูกาล เป็นต้น ปัจจัยดังกล่าวเป็นปัจจัยภายนอกที่กลุ่มบริษัท ไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้น กลุ่มบริษัท อาจมีความเสี่ยงจากความผันผวนของปริมาณและคุณภาพของพืชสมุนไพร

6) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ธุรกิจของกลุ่มบริษัท อยู่ภายใต้ระเบียบข้อบังคับต่างๆ และการกำกับดูแลของกระทรวงสาธารณสุขและหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในประเทศไทย และประเทศอื่นๆ ที่กลุ่มบริษัท มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ซึ่งในการดำเนินธุรกิจ กลุ่มบริษัท จำเป็นต้องได้รับใบอนุญาต ราชอาณาจักร และต่ออายุใบอนุญาต หนังสืออนุญาต และการอนุมัติต่างๆ จากทางราชการ เช่น ใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน ใบอนุญาตผลิตอาหาร ใบอนุญาตนำเข้าหรือส่งออกอาหารเข้ามาในราชอาณาจักร ใบอนุญาตผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพร ใบอนุญาตนำเข้าผลิตภัณฑ์สมุนไพร ใบอนุญาตผลิต(ที่มีใช้การปลูก)ยาเสพติดให้โทษประเภท 5 เฉพาะกัญชง เป็นต้น

นโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่า 30% ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิจากงบเฉพาะกิจการ
 ภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และเงินสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัทฯ โดยบริษัท
 ฯ ต้องไม่มีขาดทุนสะสม ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อผลประโยชน์ต่อผู้ถือ
 หุ้นเป็นหลัก

จุดประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนและโครงการในอนาคต

การจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนครั้งแรกแก่ประชาชน (IPO) คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 105 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (Par) 1.00 บาทต่อหุ้น โดย SNPS มีจุดประสงค์ในการนำเงินดังกล่าวเพื่อใช้ตามรายละเอียดดังนี้ คือ

1. เพิ่มเทคโนโลยีในการสกัดให้ได้สารสกัดสมุนไพรที่มีความบริสุทธิ์มากขึ้น (โรงงาน SNPS) ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ ภายในปี 2569
2. วิจัย พัฒนา และผลิตวัตถุดิบสมุนไพรสำหรับยาพัฒนาจากสมุนไพร ผลิตภัณฑ์ยาพัฒนาจากสมุนไพร และอาหารทางการแพทย์หรืออาหารที่มีวัตถุประสงค์พิเศษ ภายในปี 2571
3. ชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของกลุ่มบริษัท ภายในปี 2567
4. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ภายในปี 2568

การจัดการด้านความยั่งยืน (ESG)

กลุ่มบริษัท ได้กำหนดนโยบายในการดำเนินธุรกิจตามแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืน เพื่อให้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน โดยตระหนักถึงความสำคัญของเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม และสอดคล้องกับความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียของกลุ่มบริษัท ในขั้นตอนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ได้มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด ข้อบังคับและระเบียบต่างๆ อีกทั้งการรักษาความสมดุลทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม และการลดผลกระทบจากการดำเนินงานตลอดห่วงโซ่มูลค่าธุรกิจ (Value Chain)

Environment: กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศโลก และความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม โดย SNPS ได้รับการรับรองอุตสาหกรรมสีเขียว ระดับที่ 2 : ปฏิบัติการสีเขียว จากกระทรวงอุตสาหกรรม อีกทั้ง SI ยังได้รับการรับรองมาตรฐาน Leadership in Energy and Environmental Design : LEED ระดับ GOLD จาก U.S Green Building Council (USGBC) จากการออกแบบอาคารอย่างยั่งยืน ประหยัดพลังงานและทรัพยากร

Social: กลุ่มบริษัท มุ่งมั่นในการยกระดับคุณภาพของสมุนไพรไทยอย่างยั่งยืน และพัฒนาคุณภาพการเพาะปลูกของเกษตรกรไทย จึงได้ก่อตั้งโครงการแทนคุณไทยในปี 2553 โดยการเข้าไปให้ความช่วยเหลือเครือข่ายเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ต่างๆ กว่า 15 จังหวัด เช่น เชียงใหม่ ลำปาง พิษณุโลก เพชรบูรณ์ นครพนม สระแก้ว เป็นต้น ผ่านการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านวิชาการผสมผสานกับแนวคิด

[illegible]

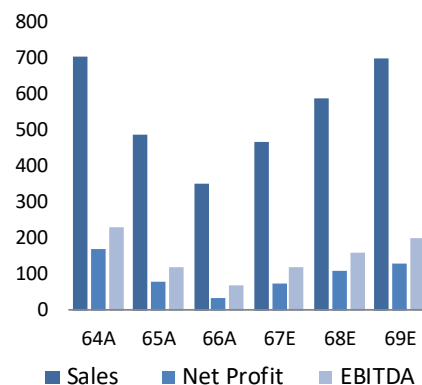
ที่มา: Filing

16

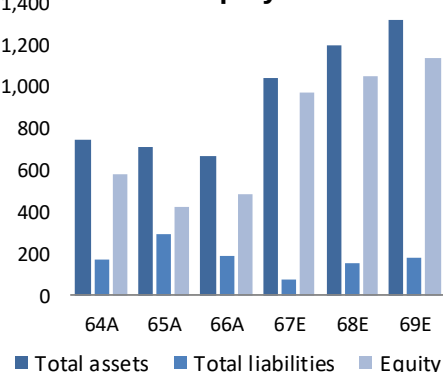
Financial Highlight						
Balance Sheet (Btm)	64A	65A	66A	67E	68E	69E
Cash	164	216	206	538	597	571
Receivables	88	56	60	77	97	115
Inventories	185	128	119	154	191	225
other current assets	3	24	9	11	13	14
Current assets	439	424	394	779	897	925
Non-current assets	311	289	278	267	305	396
Total assets	750	712	672	1,046	1,202	1,321
Current liabilities	144	75	178	60	75	88
Long-term liabilities	27	215	12	14	81	93
Total liabilities	171	291	191	75	155	181
Paid-up, prem share & others	272	363	386	889	889	890
Retained earnings	307	59	95	82	158	250
Equity	579	422	481	971	1,047	1,140
P&L (Btm)	64A	65A	66A	67E	68E	69E
Sales	706	489	354	467	591	699
Cost of sales	416	327	224	279	346	409
Gross profits	291	162	129	188	245	290
Other Revenues	10	14	15	20	38	35
Selling & admin exp.	90	79	99	112	149	161
Other Expenses	2	3	2	4	1	1
Share of profit	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2
EBIT	209	93	44	92	133	163
Interest exp.	3	6	4	2	2	3
EBT	206	87	40	90	131	160
Taxes	39	19	12	20	26	32
Profit after tax	167	68	28	70	105	128
Minority interest	-3	-10	-8	-7	-4	-3
Net Profit	170	78	37	77	109	131
EBITDA	233	119	71	120	162	200
EPS (Bt)	1.15	0.26	0.12	0.19	0.27	0.32
#Shares (M.Units)	148	300	300	405	405	405
Cashflow projection (Btm)	64A	65A	66A	67E	68E	69E
EBIT(1-t)	169	72	31	72	106	131
Dep. & Amortization	24	27	27	27	30	36
Change in net working capital	-138	83	2	-40	-45	-41
Capital expenditure	27	15	9	10	35	90
Firm free cashflow	28	167	51	49	56	36
Financial Ratios	64A	65A	66A	67E	68E	69E
Gross profit margin	41%	33%	37%	40%	41%	42%
Net profit margin	24%	16%	10%	16%	17%	18%
Current ratio (x)	3.0	5.6	2.2	12.9	12.0	10.5
Times interest earned (x)	77	17	11	41	76	52
Debt to Equity (x)	0.3	0.7	0.4	0.1	0.1	0.2
ROA	23%	11%	5%	7%	9%	10%
ROE	29%	18%	8%	8%	10%	12%
Trends (%)	64A	65A	66A	67E	68E	69E
Sales growth	49%	-31%	-28%	32%	26%	18%
Expense growth	45%	-21%	-22%	23%	25%	16%
EBIT growth	48%	-56%	-53%	111%	44%	23%
Net Profit	49%	-54%	-53%	108%	42%	21%
EBITDA	39%	-49%	-41%	69%	36%	23%
EPS	49%	-77%	-53%	54%	42%	21%

Source: Financial Statement and Globlex Securities estimated

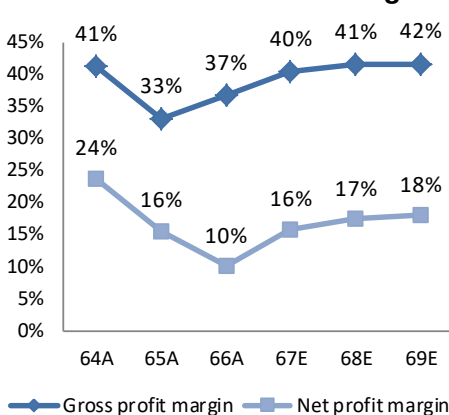
(Mb.) Yearly Performance



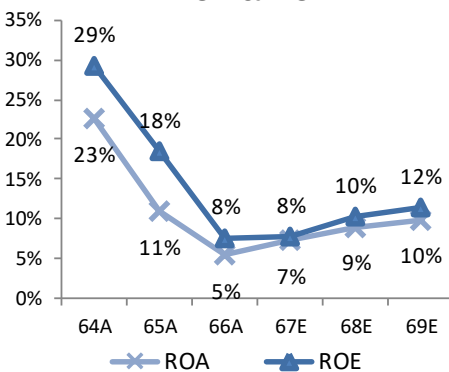
(Mb.) Assets, Liabilities & Equity



Gross & Net Profit Margin



ROA & ROE



Disclaimer : ความคืบหน้าการดำเนินงานของบริษัทและข้อมูลทางการเงินอื่น ๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ จะอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามข้อมูลที่ได้รับจากผู้เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯ ไม่สามารถรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลในรายงานฉบับนี้ได้ การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทและข้อมูลทางการเงินอื่น ๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ เป็นเพียงข้อมูลเบื้องต้นเท่านั้น และบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลดังกล่าวไว้เป็นข้อมูลเบื้องต้นเท่านั้น การเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทได้ การเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทได้ การเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทได้