

Analyst: Nuttawut Wongyaowarak
02-672-5805
Nuttawut@globlex.co.th
Salakbun Wongakaradeth
02-687-7287
Salakbun@globlex.co.th

Corporate Governance Rating : N/A
Anti-corruption : N/A

ปัจจัยเสี่ยง

- i) การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีของโปรแกรม CRM และ ERP
- ii) ไม่ได้รับการต่อสัญญาจากเจ้าของผลิตภัณฑ์
- iii) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

- **คาดการณ์กำไรปี 2563-2564 เติบโตเฉลี่ย (CAGR) 21%ต่อปีจากการเติบโตตามความต้องการใช้ระบบ CRM และ ERP :** คาดรายได้ปี 63 อยู่ที่ 517 ลบ. เติบโต 31% โดยเราคาดว่ารายได้จากการให้ใช้ใบอนุญาตโปรแกรมคอมพิวเตอร์จะเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ หลังธนาคารพาณิชย์และบริษัทประกันให้ความสำคัญกับระบบ CRM เพิ่มขึ้น (รายได้จากการให้ใช้ใบอนุญาตโปรแกรมฯ เป็นรายได้ที่สม่ำเสมอตามจำนวนผู้ใช้) ขณะที่ค่าอัตรากำไรขั้นต้นจะลดลงจาก 31.8% ในปี 62 สู่ 28.9% ในปี 63 เนื่องจากอัตรากำไรขั้นต้นของรายได้จากการให้ใช้ใบอนุญาตโปรแกรมฯ ต่ำกว่าค่าเฉลี่ย ด้านอัตรากำไรจ่ายในการขายและบริหารเมื่อเทียบกับรายได้รวมลดลงจาก 16.8% สู่ 14.7% เนื่องจากรายได้เติบโตเร็วกว่าค่าใช้จ่าย ทั้งนี้เราคาดการณ์กำไรปี 63 อยู่ที่ 58.7 ลบ. เติบโต 23%YoY และคาดการณ์รายได้และกำไรปี 64 ที่ 630 ลบ. และ 70.6 ลบ. +22% และ 20% ตามลำดับ
- **การประเมินมูลค่าหุ้น :** ฝ่ายวิจัยประเมินมูลค่าด้วยวิธี Prospective P/E Ratio โดยอ้างอิง P/E Ratio เฉลี่ยย้อนหลัง 2 ปีของ VCOM APP AIT และ SAMTEL ซึ่งดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกันและจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่ 13.6 เท่าและคาดการณ์กำไรต่อหุ้น (EPS) สำหรับปี 63 ที่ 0.59 บาทต่อหุ้นได้ราคาเหมาะสมที่ 8.00 บาทต่อหุ้น

IIG ผู้ประกอบการธุรกิจเป็นที่ปรึกษาด้านดิจิทัลและเทคโนโลยีให้แก่ภาครัฐกิจต่างๆ

บริษัท ไอแอนดีไอ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ IIG ดำเนินธุรกิจมาแล้วกว่า 29 ปี โดยจดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2534 เพื่อประกอบธุรกิจเป็นที่ปรึกษาด้านดิจิทัลและเทคโนโลยีและให้บริการออกแบบติดตั้งระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) และให้เข้าใช้ระบบซอฟต์แวร์จากทาง Salesforce และธุรกิจที่ปรึกษาและให้บริการออกแบบติดตั้งระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) และเป็นตัวแทนจำหน่ายระบบซอฟต์แวร์จากทาง Oracle รวมทั้งมีธุรกิจให้บริการจัดหาบุคลากร ในส่วนงานสารสนเทศ และธุรกิจที่ปรึกษาด้านการวางแผนกลยุทธ์แบรนด์ (Brand Strategy) การสร้างและบริหารประสบการณ์ (Experience Management) และการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing) โดยแบ่งออกเป็น 4 ส่วนธุรกิจหลักดังนี้

1. ธุรกิจที่ปรึกษาและให้บริการออกแบบติดตั้งระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) และให้เข้าใช้ระบบซอฟต์แวร์จากทาง Salesforce แบ่งออกเป็น 3 ส่วนงาน ได้แก่

- 1.1 การเป็นตัวแทนอนุญาตให้ลูกค้าเข้าใช้ระบบซอฟต์แวร์จากทาง Salesforce
- 1.2 การให้บริการออกแบบ ติดตั้งและพัฒนาระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM)
- 1.3 การให้บริการสนับสนุน และดูแลระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) ภายหลังจากการติดตั้งใช้งานแล้ว (Application Management Service)

ลักษณะซอฟต์แวร์จาก Salesforce

เป็นระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) ซึ่งอยู่บนระบบคลาวด์ (Cloud Computing) ซึ่งช่วยให้ธุรกิจสามารถดำเนินกลยุทธ์ในการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer Centric) โดยการช่วยจัดเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าจากทุกแหล่งมาไว้ในที่เดียวกัน ทำให้ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ครบถ้วนและทำได้ง่ายบนหน้าจอเดียว ซึ่งจะช่วยให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแบบเฉพาะเจาะจงรายบุคคลและเข้าใจพฤติกรรมลูกค้าได้ดีขึ้น ทำให้สามารถจัดกลุ่มลูกค้า (Customer Segmentation) ตามพฤติกรรมที่แตกต่างกันไป เพื่อนำไปใช้ในการทำการตลาดและส่งเสริมการขายให้เฉพาะลูกค้าแต่ละกลุ่ม และทำให้เกิดการซื้อซ้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

Disclaimer : ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอในมุมมองของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ณ วันที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าว โดยบริษัทไม่จำเป็นต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆที่เกิดจากการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นใดๆไปใช้ในทางอื่น ดังนั้นนักลงทุนควรใช้ข้อมูลนี้ในการพิจารณาตัดสินใจลงทุน การลงทุน และ/หรือ บริษัทในลักษณะอื่นอย่างระมัดระวังและรอบคอบ โดยที่บริษัทไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆที่เกิดจากการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นใดๆไปใช้ในทางอื่น นอกจากนี้การที่บริษัทได้ดำเนินการตรวจสอบและประเมินความเสี่ยงของบริษัทแล้วก็ตาม บริษัทไม่จำเป็นต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆที่เกิดจากการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นใดๆไปใช้ในทางอื่น การลงทุน ผู้ใช้ข้อมูลควรพิจารณาความเสี่ยงและตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) มีผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เสนอขายแก่ลูกค้าภายใต้การแนะนำของสมาชิกของบริษัทซึ่งมีความเสี่ยงต่อการขาดทุน การขาดทุนจากการประเมินความเสี่ยงของบริษัทและประเมินความเสี่ยงของลูกค้าในกิจการประเมินนี้ ซึ่งจากการประเมินดังกล่าวเป็นเพียงการประเมิน ณ วันที่ปรากฏในผลการประเมินเท่านั้น ดังนั้น ผลการประเมินจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าวที่ผู้จัดทำรายงานได้ดำเนินการประเมิน ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) หรือหน่วยงานผู้จัดทำรายงานผลการประเมินดังกล่าวต่อไปนี้ : www.cgthailand.org

2. ธุรกิจที่ปรึกษาและให้บริการออกแบบติดตั้งระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) และเป็นตัวแทนจำหน่ายระบบซอฟต์แวร์จากทาง Oracle แบ่งออกเป็น 4 ส่วนงาน ได้แก่

- 2.1 การอนุญาตให้เข้าใช้และการสนับสนุนการใช้งานระบบซอฟต์แวร์จากทาง Oracle
- 2.2 การขายใบอนุญาตการใช้ระบบซอฟต์แวร์จากทาง Oracle
- 2.3 การให้บริการออกแบบติดตั้งและพัฒนาระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP)
- 2.4 การให้บริการสนับสนุน และดูแลระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) ภายหลังจากการติดตั้งใช้งานแล้ว (Application Management Service)

ลักษณะซอฟต์แวร์จาก Oracle

การอนุญาตให้เข้าใช้และการสนับสนุนการใช้งานระบบซอฟต์แวร์จากทาง Oracle จะประกอบธุรกิจผ่านบริษัท ไอซีอี คอนซัลติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดยระบบปฏิบัติการจาก Oracle จะเป็นในลักษณะของระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning: ERP) เป็นระบบที่ใช้ในการจัดการและควบคุมขั้นตอนการทำงานในทุกส่วนขององค์กร โดยมุ่งเน้นการเชื่อมโยงระบบงานขององค์กรเข้าด้วยกันตั้งแต่ระบบงานทางด้านบัญชี การเงิน ระบบงานทรัพยากรบุคคล ระบบการผลิต รวมถึงระบบการกระจายสินค้า เพื่อให้ทุกฝ่ายในองค์กรใช้ข้อมูลจากแหล่งเดียวกันและต่อเนื่องกัน ทำให้สามารถทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล ช่วยลดเวลาและขั้นตอนการทำงาน สามารถทำงานในลักษณะ Real Time อย่างเป็นระบบ ตรวจสอบได้ และสอดคล้องกับมาตรฐานทางบัญชี และมาตรฐานต่างๆ

ในทำนองเดียวกัน ระบบการจัดการข้อมูลสำหรับผู้บริหาร (Enterprise Performance Management: EPM) เป็นระบบงานสำหรับการนำข้อมูลในระบบการทำงานของผู้ปฏิบัติงานในส่วนต่าง ๆ เพื่อการวิเคราะห์และการวางแผน สำหรับผู้บริหาร ระบบ EPM จะมีส่วนที่นำข้อมูลจากหลายระบบมาแปลงให้เป็นข้อมูลในรูปแบบเดียวกันและสามารถวิเคราะห์ร่วมกันได้ รวมถึงนำข้อมูลในส่วนนี้มาวางแผนงบประมาณ ซึ่งมีทั้งส่วนของงบประมาณการขาย งบประมาณค่าใช้จ่าย งบประมาณสินทรัพย์ และงบประมาณบุคลากร

3. ธุรกิจที่ปรึกษาด้านการวางแผนกลยุทธ์แบรนด์ (Brand Strategy) การสร้างและบริหารประสบการณ์ (Experience Management) และการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing)

ธุรกิจดังกล่าวดำเนินการผ่านบริษัท ไอแอนดีไอ เอ็กซ์พีเรียนซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดยมุ่งเน้นการให้คำปรึกษาด้านการออกแบบและบริหารจัดการประสบการณ์ (Experience Management) ประกอบด้วย 1) ประสบการณ์แบรนด์ (Brand Experience) 2) ประสบการณ์ลูกค้า (Customer Experience) และ 3) ประสบการณ์ของพนักงาน (Employee Experience) ผ่านการศึกษาตลาด การวิเคราะห์ปัญหาของธุรกิจและแบรนด์ การทำความเข้าใจกลุ่มผู้บริโภค หรือ เป้าหมายผ่านเครื่องมือที่หลากหลาย เพื่อช่วยในการวางแผนกลยุทธ์ การสร้างแบรนด์และการตลาด การออกแบบการให้บริการ (Service Design) การออกแบบเส้นทางการเดินทางของลูกค้า (Customer Journey Design) ตลอดจนการจัดการบริหารจัดการข้อมูลลูกค้า (Customer Data Management) และการทำการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing) บนแพลตฟอร์มเทคโนโลยี ที่จะช่วยสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า อันนำไปสู่การเพิ่มศักยภาพและนำความสำเร็จมาสู่ธุรกิจของลูกค้าในที่สุด

4. ธุรกิจให้บริการจัดหาบุคลากร ในส่วนงานสารสนเทศ

โดยบริษัทฯ จะรับความต้องการมาจากลูกค้าและทำการจัดหาบุคลากรที่เหมาะสม มีประสบการณ์และคุณสมบัติตามที่ลูกค้ากำหนด เพื่อปฏิบัติงานตามที่ลูกค้ามอบหมาย โดยลักษณะงานนั้น ไม่จำเป็นต้องเกี่ยวข้องกับระบบซอฟต์แวร์จากทาง Salesforce หรือ Oracle สามารถเป็นงานเทคโนโลยีในรูปแบบอื่นได้เช่นกัน

Disclaimer : ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอ ในมุมมองของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ณ วันที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าว โดยบริษัทฯ ไม่รับประกันต่อผู้รับบริการ รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลให้แก่ผู้ลงทุนเท่านั้น บริษัทฯ ไม่รับผิดชอบต่อการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นใดๆ ไปใช้ในทางอื่น ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงควรใช้ดุลยพินิจในการพิจารณาตัดสินใจก่อนการลงทุน นอกจากนี้ บริษัทฯ หรือ บริษัทฯ ในกลุ่มของเรามีอาจมีส่วนเกี่ยวข้องกับหรือเคยปะ โยงกับบริษัทที่มีรายชื่ออยู่ในรายชื่อของ บริษัทฯ ในรายงานนี้ได้ การเปิดเผยข้อมูลของสหพันธ์สมาชิกสหภาพแรงงาน (JOD) ในเรื่องการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance) เป็นการดำเนินการตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นการสำรวจและประเมินข้อมูลที่มีลักษณะเป็นตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (MAI) เปิดต่อสาธารณะและเป็นข้อมูลพื้นฐานที่ประชาชนเข้าถึงได้ ดังนั้น สหพันธ์ฯ จึงไม่ได้มีการรับรองผลการปฏิบัติงานและไม่ได้มีการให้คะแนนในการลงทุน ผู้ใช้ข้อมูลควรพิจารณาในรายละเอียดและตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล จำกัด มีได้อินเทอร์เน็ตหรือมีลักษณะร่วมและกลุ่มของสหพันธ์สมาชิกสหภาพแรงงาน (JOD) ในการเปิดเผยผลการประเมินดัชนีชี้วัดความก้าวหน้าของการป้องกันการทุจริต (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทจะประเมินที่ค่าตลาดหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง เป็นเพียงการนำเสนอผลการประเมินโดยไม่ได้เป็นการประเมินการปฏิบัติงานของบริษัทและไม่ได้ใช้ข้อมูลภายในเพื่อการประเมิน เนื่องจากการประเมินดังกล่าวเป็นเพียงการประเมิน ณ วันที่ปรากฏในผลการประเมินเท่านั้น ดังนั้น ผลการประเมินจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันดังกล่าวหรือมีข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล จำกัด มีได้อินเทอร์เน็ต หรือรายงานข้อมูลหรือความเห็นของสหพันธ์สมาชิกสหภาพแรงงาน (JOD) ที่ : www.cgthailand.org

ในปี 2562 บริษัท มีรายได้หลัก 4 ส่วน ได้แก่ 1) รายได้จากธุรกิจที่ปรึกษาและให้บริการ ออกแบบติดตั้งระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) และให้เข้าใช้ระบบซอฟต์แวร์จาก Salesforce คิดเป็นสัดส่วนรายได้ร้อยละ 55.3 2) รายได้จากธุรกิจที่ปรึกษาและให้บริการออกแบบติดตั้งระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) และตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์จาก Oracle คิดเป็นสัดส่วนรายได้ ร้อยละ 36.9 3) รายได้จากธุรกิจให้บริการจัดหาบุคลากรในสำนักงานสารสนเทศ คิดเป็นสัดส่วนรายได้ ร้อยละ 6.5 และ 4) รายได้จากธุรกิจที่ปรึกษาด้านการวางแผนกลยุทธ์แบรนด์ การสร้างและบริหาร ประสิทธิภาพ และการตลาดดิจิทัล คิดเป็นสัดส่วนรายได้ร้อยละ 0.9

ตลอดช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2560 ถึง ปี 2562) บริษัทมีรายได้รวมเติบโต CAGR เฉลี่ย 50.4% ต่อปี โดยแบ่งเป็น 1) กลุ่มธุรกิจที่ปรึกษาและให้บริการออกแบบติดตั้งระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์ กับลูกค้า (CRM) และให้เข้าใช้ระบบซอฟต์แวร์จาก Salesforce มีรายได้เติบโตต่อเนื่อง CAGR เฉลี่ย 13.6% ต่อปี เป็นผลจากการให้บริการในกลุ่มลูกค้าองค์กรรายใหม่ โดยในปี 2561 มีกลุ่มลูกค้า อาทิ บริษัท ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) และ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) และปี 2562 อาทิ บริษัท โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) 2) ธุรกิจที่ปรึกษาและให้บริการออกแบบติดตั้งระบบวางแผนทรัพยากร องค์กร (ERP) และตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์จาก Oracle บริษัทรับรู้รายได้จากการปรับโครงสร้างของ กลุ่มบริษัท โดยบริษัทฯ ซื้อหุ้นสามัญ บริษัท ไอซีอี คอนซัลติ้ง จำกัด จึงทำให้ปี 2562 บริษัทฯ และ บริษัทย่อย มีรายได้จากกลุ่มธุรกิจดังกล่าว 3) ธุรกิจให้บริการจัดหาบุคลากรในสำนักงานสารสนเทศ มี รายได้ปี 62 ที่ 25.8 ลบ.เติบโตกว่ากระโดดหรือคิดเป็น CAGR เฉลี่ย 126.9% ต่อปี โดยมีปัจจัยเติบโต เนื่องจาก บริษัทฯ มองเห็นถึงโอกาสจากการที่องค์กรต่าง ๆ ขาดแคลนบุคลากรในสำนักงานสารสนเทศ บริษัทฯ จึงขยายขอบเขตการในการให้บริการ ตัวอย่างลูกค้า อาทิ บริษัท ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และ 4) ธุรกิจที่ปรึกษาด้านการวางแผนกลยุทธ์แบรนด์ การสร้างและบริหารประสิทธิภาพ และ การตลาดดิจิทัล โดยในปี 2562 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจดังกล่าว 3.7 ลบ. เป็นผลจากการรับรู้รายได้ใน บริษัท ไอแอนดีไอ เอ็กซ์พีเรียนซ์ จำกัด เพิ่งก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2562

อัตรากำไรขั้นต้นรายกลุ่มธุรกิจ

%GPM รายกลุ่มธุรกิจ	256	2561	2562
1.1) ธุรกิจการอนุญาตให้เข้าใช้ระบบซอฟต์แวร์จากทาง Salesforce*	12.08%	17.34%	16.97%
1.2) ธุรกิจการให้บริการออกแบบติดตั้งและพัฒนาระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) และการให้บริการสนับสนุน และดูแลระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) ภายหลังจากการติดตั้งใช้งานแล้ว*	49.18%	34.66%	43.56%
2.1) ธุรกิจการอนุญาตให้เข้าใช้และจากการสนับสนุนการใช้งานระบบซอฟต์แวร์จากทาง Oracle**	14.49%	26.91%	23.03%
2.2) ธุรกิจการขายใบอนุญาตการใช้ระบบซอฟต์แวร์จากทาง Oracle**	29.51%	36.54%	24.25%
3) ธุรกิจการให้บริการออกแบบติดตั้งและพัฒนาระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) และการให้บริการสนับสนุน และดูแลระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) ภายหลังจากการติดตั้งใช้งานแล้ว**	30.85%	23.10%	35.99%
4) ธุรกิจให้บริการจัดหาบุคลากร ในสำนักงานสารสนเทศ*	63.07%	38.86%	38.81%

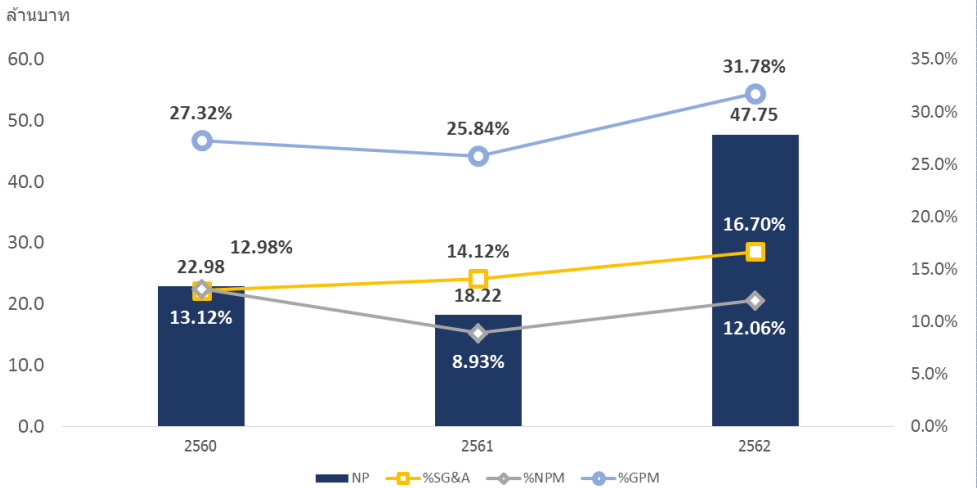
Source: Filing

* งบของบริษัท IG

** งบของบริษัท ICE (บริษัทย่อย)

Disclaimer : ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอในมุมมองของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ๒ บริษัทที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามการรับรู้ข้อมูล โดยบริษัทไม่จำเป็นต้องรับผิดชอบหากข้อมูลหรือความคิดเห็นใด ๆ ปรากฏในรายงานนี้ใช้ในการพิจารณาตัดสินใจในการลงทุน นอกจากนี้ บริษัท และ/หรือ บริษัทในกลุ่มของเรามีส่วนเกี่ยวข้องกับหรือเคยได้ให้บริการแก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่งได้ การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับลูกค้ารายใดรายหนึ่ง (IOD) ในเรื่องการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance) เป็นการดำเนินการตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นการสำรวจและประเมินข้อมูลที่มีลักษณะเป็นตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและตลาดหลักทรัพย์ (MAI) เป็นข้อมูลสาธารณะและเป็นข้อมูลพื้นฐานทั่วไปตามข้อ 5.15 ได้ ส่วน ข้อความที่แสดงไว้ไม่ได้เป็นการรับรองผลการปฏิบัติงานและไม่ได้เป็นการให้คำแนะนำในการลงทุน ผู้ใช้ข้อมูลควรพิจารณาในบริบทที่เหมาะสมและตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล จำกัด มีนโยบายหรือบริการอื่น ๆ ที่อาจรวมถึงการแนะนำการลงทุนแก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่งได้ การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับลูกค้ารายใดรายหนึ่ง (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทจะเป็นที่จัดทำโดยสถาบันที่เชื่อถือได้ เป็นเพียงการนำเสนอผลการประเมินโดยมิได้เป็นการประเมินการปฏิบัติงานของบริษัทและไม่ได้ใช้ข้อมูลภายในเพื่อการประเมิน เนื่องจากผลการประเมินดังกล่าวเป็นเพียงผลการประเมิน ๒ บริษัทที่ปรากฏในผลการประเมินเท่านั้น ดังนั้น ผลการประเมินจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามการรับรู้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ การเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล จำกัด มีนโยบาย การเสนอ หรือรับรองสถานะลูกค้าหรือหน่วยงานของผลการประเมินดังกล่าวต่อไปนี้ ที่มา : www.cgthailand.org

กำไรสุทธิและอัตรากำไร



Source: Filing

ในปี 2561 บริษัทมีกำไรสุทธิลดลงมาที่ 18.2 ล้านบาท หดตัว 20.7% จากปีก่อน และอัตรากำไรสุทธิปรับตัวลดลง มาที่ระดับ 8.9% จาก 13.1% ในปีก่อน เนื่องจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของต้นทุนจากการให้บริการ โดยบริษัทฯ มีการลงทุนในการพัฒนาพนักงาน เพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัทฯ ในอนาคตและจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการบริหาร เนื่องจากบริษัทอยู่ระหว่างเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ จึงทำให้บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้กำไรสุทธิจากการดำเนินงานและกำไรสุทธิของบริษัทฯ ปรับตัวลดลง

อย่างไรก็ดี ในปี 2562 กำไรสุทธิปรับตัวขึ้นมาที่ 47.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 162.1% จากปีก่อน ส่วนอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นมาที่ระดับ 12.1% ซึ่งเป็นการเติบโตจากฐานต่ำในปีที่ผ่านมา ประกอบกับมีปัจจัยการเติบโตจากการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัทส่งผลให้มีการรับรู้กำไรของบริษัท ไอซีอี คอนซัลติ้ง จำกัด รวมทั้ง พนักงานของบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญมากขึ้นและสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้กำไรสุทธิจากการดำเนินงานและกำไรสุทธิของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้น

Disclaimer : ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอ ในมุมมองของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ๒ บริษัทที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาวะตลาด โดยบริษัทฯ ไม่รับประกันต่อผู้ถือหุ้นว่า รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อตอบสนองต่อผู้ถือหุ้นรายใดก็ตาม บริษัทฯ ไม่รับผิดชอบต่อการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นใดๆ ไปใช้โดยไม่ถูกต้อง ผู้ถือหุ้นและผู้เกี่ยวข้องในการพิจารณาตัดสินใจลงทุน นอกจากรายงานนี้ บริษัทฯ และ/หรือ บริษัทฯ ในกลุ่มของเรามีส่วนเกี่ยวข้องกับหรือเคยประกอบธุรกิจร่วมกับบริษัทต่างๆ ในบางกรณีก็ไม่ได้เปิดเผยข้อมูลต่อสาธารณะ (MAI) เป็นข้อมูลสาธารณะและไม่มีข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับส่วนราชการอื่นใด ผู้ถือหุ้นและผู้เกี่ยวข้องในการพิจารณาตัดสินใจลงทุน กรุณาอย่าพิจารณาในรายละเอียดและตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ ไอซีอี จำกัด มีนโยบายต่อต้านการทุจริตและประพฤติมิชอบของบริษัทฯ และมีมาตรการป้องกันและตรวจสอบการทุจริตของบริษัทฯ (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทฯ จะเป็นที่ยึดถือและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือได้โดยผู้มีส่วนได้เสียและผู้เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ จะรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ต่อผู้ถือหุ้นและผู้เกี่ยวข้องต่อไป
 ที่มา : www.cgthailand.org

ภาวะอุตสาหกรรมเทคโนโลยี

อุตสาหกรรมที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ อุตสาหกรรมเทคโนโลยี (Technology) โดยเฉพาะหมวดธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการจัดการข้อมูลและการสื่อสาร ผู้ผลิตหรือให้บริการติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ ผู้ผลิตหรือจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับเทคโนโลยี เช่น ผู้วางระบบ IT ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ ซึ่งทางบริษัทฯ และบริษัทย่อยเองก็ได้ประกอบธุรกิจที่ปรึกษาและให้บริการออกแบบติดตั้งระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) ระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) ธุรกิจให้บริการจัดหาบุคลากร ในส่วนงานสารสนเทศ และธุรกิจที่ปรึกษาด้านการวางแผนกลยุทธ์แบรนด์ การสร้างและบริหารประสบการณ์ และการตลาดดิจิทัล

อ้างอิงจากข้อมูล Filing กล่าวถึงการคาดการณ์ ณ เดือนมกราคม 2563 ของการ์ทเนอร์ (Gartner Inc.) บริษัทวิจัยและให้คำปรึกษาชั้นนำระดับโลก มูลค่าการใช้จ่ายทางด้านผลิตภัณฑ์และบริการไอทีของประเทศไทยในปี 2563 จะสูงกว่า 752 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.4 จากปี 2562 และจะเพิ่มขึ้นเป็น 772.6 พันล้านบาท ในปี 2564 โดยซอฟต์แวร์องค์กรจะเป็นเทคโนโลยีที่มีอัตราการเติบโตเร็วที่สุด และบริการด้านการสื่อสารของโทรศัพท์พื้นฐานและโทรศัพท์มือถือ ทั้งเสียงและค่าดำเนินการโทร โทเทคโนโลยีที่จะมีการลงทุนมากที่สุดในประเทศไทย โดยการคาดการณ์มูลค่าการใช้จ่ายด้านไอทีของประเทศไทย ระหว่างปี 2562 ถึงปี 2564 สามารถแสดงได้ ดังนี้

มูลค่าการใช้จ่าย (ล้านบาท)	2562	2563	2564	อัตราเติบโตเฉลี่ย (%)
ระบบ Data Center	24,775	24,931	25,297	1.0
ซอฟต์แวร์สำหรับองค์กร	39,029	43,498	48,483	11.5
อุปกรณ์ Device	202,040	214,399	219,418	4.2
บริการด้านไอที	60,477	64,196	68,097	6.1
บริการด้านการสื่อสาร	408,118	405,056	411,336	0.4
มูลค่าการลงทุนด้านไอทีทั้งหมด	734,439	752,080	772,632	2.6

Source: Filing

ขณะที่ ตลาดซอฟต์แวร์ระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) จากข้อมูลของ Allied Market Research ผู้ให้บริการด้านวิจัยตลาดทั่วโลกและให้คำปรึกษาด้านธุรกิจ พบว่าตลาดซอฟต์แวร์ระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) ทั่วโลกมีมูลค่า 35,810 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2561 และคาดว่าจะมีมูลค่า 78,400 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2569 เพิ่มขึ้นที่อัตรา CAGR ร้อยละ 10.20 จากปี 2562 ไปยังปี 2569 โดยฟังก์ชันธุรกิจการเงินยังคงโดดเด่นในช่วงเวลาที่คาดการณ์ เนื่องจากองค์กรส่วนใหญ่มีการใช้งานโมดูลทางการเงินเพื่อลดความซับซ้อนในการทำงาน รวมถึงการจัดการทรัพยากรจะมีการเติบโตจากการขยายตัวทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง การปรับใช้โมดูล ERP จึงมีความจำเป็น ในปี 2561 อุตสาหกรรมการผลิตเป็นอุตสาหกรรมที่มีการปรับใช้ซอฟต์แวร์ระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) มากที่สุดและคาดการณ์ว่าการใช้งานในอุตสาหกรรมดังกล่าวจะยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของผู้ใช้งานในตลาดฯ ยานยนต์ เสื้อผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้า และอื่น ๆ การเติบโตของตลาดซอฟต์แวร์ระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) มาจากหลายปัจจัย เช่น การเติบโตของตลาดใหม่ การย้ายไปยังระบบคลาวด์เนื่องจากการบำรุงรักษาที่มีต้นทุนต่ำ โดยคาดว่าพื้นที่ที่จะมีการเติบโตสูงสุด ได้แก่ เอเชียแปซิฟิก เนื่องจากมีองค์กรขนาดกลางและย่อมเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก และให้ความสนใจกับการจัดการกระบวนการทางธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ

Disclaimer : ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอในมุมมองของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ณ วันที่ที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาวะตลาด โดยบริษัทไม่รับประกันต่อสิ่งที่ปรากฏในรายงาน รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลให้แก่ผู้ลงทุนเท่านั้น บริษัทไม่รับผิดชอบต่อการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นใดๆ ไปใช้ในทางอื่น ดังนั้นนักลงทุนจึงควรใช้ดุลยพินิจในการพิจารณาตัดสินใจก่อนการลงทุน นอกจากนี้ บริษัท และ/หรือ บริษัทในเครือของบริษัทอาจมีส่วนเกี่ยวข้องกับหรือเคยปะทะผลประโยชน์กับบริษัทที่กล่าวถึงในรายงานนี้ได้ การเปิดเผยข้อมูลข่าวสารของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในเรื่องการเปิดเผยกิจการ (Corporate Governance) เป็นการดำเนินการตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นการสำรวจและประเมินข้อมูลที่มีลักษณะเป็นตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและกลุ่มของสมาชิก (MAI) เป็นข้อมูลสาธารณะและเป็นข้อมูลพื้นฐานที่เปิดเผยต่อสาธารณะได้ การเปิดเผยผลการประเมินดัชนีชี้วัดความก้าวหน้าการป้องกันและปราบปรามการทุจริตคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Progress Indicators) ของบริษัทจะเป็นที่จัดทำโดยสถาบันที่เชื่อถือได้ เป็นเพียงการนำเสนอผลการประเมินโดยมิได้เป็นการประเมินการปฏิบัติงานของบริษัทและเปิดเผยแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทเท่านั้น เนื่องจากผลการประเมินดังกล่าวเป็นเพียงผลการประเมิน ณ วันที่ที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ดังนั้น ผลการประเมินจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาวะตลาดหรือความคิดเห็นของผู้ที่เกี่ยวข้องที่มีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) หรือบริษัทลูกของสถาบันข้อมูลการประเมินดังกล่าวต่อไปนี้ : www.cgthailand.org

รายชื่อคู่แข่งของบริษัท

หน่วย : บาท

รายชื่อบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ Salesforce	รายได้ในปี 2561	กำไรสุทธิในปี 2561
บริษัท เบรล 8 พลัส จำกัด	211,048,269.43	32,991,639.99
บริษัท คลาวด์ ดี คอนซัลติ้ง จำกัด	-	-
บริษัท โพลิมอร์ฟ จำกัด	16,810,293.38	83,763.70
บริษัท เอ็มอินเทลลิเจนซ์ จำกัด	7,423,232.67	1,069,382.52

หน่วย : บาท

รายชื่อบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ Oracle	รายได้ในปี 2561	กำไรสุทธิในปี 2561
บริษัท อิตาซี คอนซัลติ้ง เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด	128,576,029.00	4,486,636.00
บริษัท อินโนเปีย (ประเทศไทย) จำกัด	347,694.14	-119,487.02
บริษัท เอ็ม ซี อาร์ คอนซัลติ้ง จำกัด	94,002,177.53	-5,876,008.00
บริษัท เอ-โฮสต์ จำกัด	473,374,044.10	16,970,175.21

Source: Filing และข้อมูลรายได้จากฐานข้อมูลของบริษัท บิซิเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน)

จุดประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนต่อแผนลงทุนในอนาคต

การจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนครั้งแรกแก่ประชาชน (IPO) คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 25 ล้านหุ้น par หุ้นละ 0.50 บาท โดย IIG มีจุดประสงค์ในการนำเงินดังกล่าวเพื่อใช้ตามรายละเอียดดังนี้ คือ

1. ใช้พัฒนาและก่อตั้งศูนย์พัฒนาซอฟต์แวร์ (Developing Center)
2. ใช้ลงทุนพัฒนาผลิตภัณฑ์
3. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท

คาดการณ์กำไรปี 2563 - 2564 เติบโตเฉลี่ย 21% ต่อปีจากลูกค้าปรับตัวช่วงการระบาดของ COVID-19

ปี 2563 ฝ่ายวิจัยคาดการณ์รายได้รวม 517 ลบ. เติบโต 31%YoY จากรายได้จากการให้ใช้ใบอนุญาตโปรแกรมคอมพิวเตอร์เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ และคาดการณ์กำไรรวม 58.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23%YoY สำหรับปี 2564 คาดรายได้รวม 630 ลบ. เติบโต 22%YoY และคาดการณ์กำไรรวม 70.6 ลบ.

ฝ่ายวิจัยคาดการณ์รายได้ปี 63 อยู่ที่ 517 ลบ. เติบโต 31% ซึ่งสูงกว่าการเติบโตของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์สำหรับองค์กรในประเทศไทย (จากประมาณการของการ์ทเนอร์) เนื่องจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ส่งผลให้บริษัทต่างๆ หันมาให้ความสำคัญกับระบบดูแลความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) และเตรียมระบบวางแผนทรัพยากรองค์กรเพื่อรองรับการทำงานจากบ้าน (Work from Home) เป็นปัจจัยหนุนต่อการเติบโตของบริษัท ขณะที่คาดการณ์กำไรขั้นต้นจะลดลงจาก 31.8% ในปี 62 สู่ 28.9% ในปี 63 เนื่องจากอัตรากำไรขั้นต้นของรายได้จากการให้ใช้ใบอนุญาตโปรแกรมฯ ต่ำกว่าค่าเฉลี่ย เพราะเป็นการเข้าใช้โปรแกรมจากผู้พัฒนาหลังจากมีการติดตั้งแล้ว ด้านอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายลดลงจาก 16.8% สู่ 14.7% แต่เมื่อพิจารณาเป็นตัวเงินปรับตัวขึ้นจาก 66 ลบ. สู่ 76 ลบ. +15%YoY ตามการเพิ่มจำนวนบุคลากรเพื่อรองรับการบริการที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ เราคาดการณ์กำไรปี 63 อยู่ที่ 58.7 ลบ. เติบโต 23%YoY

ฝ่ายวิจัยคาดว่ารายได้ปี 2564 จะเติบโตสู่ 630 ลบ. +22%YoY โดยได้แรงหนุนจากรายได้จากการให้ใช้ใบอนุญาตโปรแกรมฯ ซึ่งเป็นรายได้สม่ำเสมอ (ลูกค้าทำสัญญา 1-3 ปีล่วงหน้า) และรายได้จากงานบริการตั้งระบบที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากคาดว่าบริษัทต่างๆ จะให้ความสำคัญกับการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) เพิ่มขึ้นจากการวิเคราะห์ข้อมูล Big Data อย่างไรก็ตามเราคาดว่าอัตรากำไรขั้นต้นปี 64 จะปรับตัวลดลงจาก 28.9% สู่ 28.0% ตามสัดส่วนรายได้จากการให้ใช้ใบอนุญาตโปรแกรมฯ ที่เพิ่มขึ้น ขณะที่อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายลดลงสู่ 14% เนื่องจากรายได้เติบโตเร็วกว่าค่าใช้จ่าย ส่งผลให้กำไรปี 64 อยู่ที่ราว 70.6 ลบ.+20%YoY

Disclaimer : ความคิดเห็นที่ปรากฏในรายงานนี้เป็นเพียงการนำเสนอข้อมูลของบริษัทและเป็นความคิดเห็น ๒ บริษัทที่ปรากฏในรายงานเท่านั้น ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังการตีพิมพ์ โดยบริษัทไม่รับประกันต่อผู้ถือหุ้นว่า รายงานนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลไปยังนักลงทุนเท่านั้น บริษัทไม่รับผิดชอบต่อการนำข้อมูลหรือความคิดเห็นใดๆ ไปใช้ในทางอื่น ดังนั้นนักลงทุนควรใช้ข้อมูลนี้ในการพิจารณาตัดสินใจลงทุน นอกจากนี้ บริษัท และ/หรือ บริษัทในเครือของบริษัทอาจมีส่วนเกี่ยวข้องกับหรือประกอบธุรกิจในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท (M&A) เป็นต่อของสาธารณะและเป็นข้อมูลสำหรับผู้ลงทุนทั่วไปตามรหัสซีไอดี ดังนั้น ผู้ลงทุนที่สนใจจึงจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลบริษัทและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทอย่างถี่ถ้วน การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทและ/หรือข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทเป็นเพียงข้อมูลเบื้องต้นเท่านั้น บริษัทจะเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทต่อสาธารณะเมื่อมีความจำเป็นต้องดำเนินการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวต่อไป การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทและ/หรือข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทและ/หรือราคาหุ้นของบริษัทได้ ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทต่อสาธารณะเมื่อมีความจำเป็นต้องดำเนินการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวต่อไป ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทต่อสาธารณะเมื่อมีความจำเป็นต้องดำเนินการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวต่อไป ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทต่อสาธารณะเมื่อมีความจำเป็นต้องดำเนินการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวต่อไป www.cgthailand.org

การประเมินมูลค่า

ฝ่ายวิจัยประเมินมูลค่าหุ้นด้วยวิธี Prospective P/E Ratio ที่ 13.6 เท่า ได้ราคาเหมาะสม 8.00 บาทต่อหุ้น และคาดหวังอัตราเงินปันผลที่ 3.0% ต่อปี

ฝ่ายวิจัยประเมินมูลค่าด้วยวิธี P/E Ratio โดยอิง Prospective PE ที่ 12.4 เท่าซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 2 ปีของบริษัทที่ดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกัน ได้แก่ VCOM APP AIT และ SAMTEL ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดย P/E Ratio ของ VCOM APP AIT และ SAMTEL อยู่ที่ 16.4 8.4 และ 14.3 เท่าตามลำดับ ซึ่งแสดงในตารางด้านล่าง ได้ P/E Ratio เฉลี่ยที่ 13.6 เท่า โดยเราประเมินกำไรสุทธิต่อหุ้นปี 2563 ที่ราว 0.59 บาทต่อหุ้น ได้ราคาเหมาะสมปี 2563 ที่ 8.00 บาทต่อหุ้น และคาดหวังอัตราเงินปันผลที่ 3.0 % ต่อปี (เทียบกับราคาเหมาะสม)

	2Y PE Ratio (X)	3Y Net Profit margin (%)	3Y ROE (%)
IIG	-	11.4	139.7
VCOM	16.4	17.2	3.5
APP*	8.4	7.8	27.6
AIT	14.3	6.4	12.5
SAMTEL	15.4	4.2	9.3
Average	13.6	9.4	38.5
ที่มา Aspen และบล. Ґอดเบตต์			

*APP ใช้ข้อมูลย้อนหลัง 1 ปี เนื่องจากเพิ่งเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ปี 62

