



TKN สั่งเว่ยโควิด-19

Q1/63 ยอดขายทรุด



นายจิระพงษ์ สันติกรมย์กุล

รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เล้าแก่น้อย พุดแอนด์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ TKN

D ชนะประมูล

ขายชุดขายชุดเก้าอี้กันตกกรรมฯ
ให้ มหาวิทยาลัยภาครัฐ มูลค่า 35.42 ลบ.



พ.รศ.ศักดิ์ ตันตาปุก

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (D)

TKN รับ Q1/63 ยอดขายต่ำกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนหลังออเดอร์จากจีนหดกว่า 50-60% เหตุเจอโควิด-19ทำพิษ ขณะที่ หั่นเป้ารายได้ปี63 เหลือทรงตัวจากปีก่อนที่ 5.2 พันลบ. จากเดิมคาดโต15% แต่มั่นใจกำไรเพิ่มหลังเน้นคุมต้นทุน

นายจิระพงษ์ สันติกรมย์กุล รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เล้าแก่น้อย พุดแอนด์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ TKN เปิดเผยกับ "สำนักข่าวหุ้นอินไซด์" ว่า บริษัทฯยอมรับว่ายอดขายไตรมาส1/2563จะต่ำกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจาก คำสั่งซื้อ (ออเดอร์) จากจีนซึ่งเป็นลูกค้าส่งออกรายใหญ่ของบริษัทฯ ในช่วงเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ที่ผ่านมา

อ่านต่อหน้า

3

SCCC ยันปิดโรงงานสระบุรี ไม่กระทบการดำเนินงาน

SCCC ปิดสายการผลิตโรงงาน 1 ของกิจการสระบุรี ดีเดย์1พ.ค.นี้ รับผลกระทบโควิด-19 - ชี้ไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงาน เพราะสร้างรายได้น้อยกว่า 4%

นางภิษฏา หมั่นทอง เลขาธิการบริษัท บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) SCCC เปิดเผยว่า จากผลกระทบ ของสถานการณ์โควิด-19 ซึ่งทำให้ความต้องการปูนซีเมนต์ของตลาดทั้งในและต่างประเทศหดตัว ทำให้บริษัทมีความจำเป็นต้องปิดสายการผลิตโรงงาน 1 ของกิจการสระบุรีตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2563 เป็นต้นไป อย่างไรก็ตาม รายได้จากสายการผลิตโรงงาน 1 ดังกล่าว

อ่านต่อหน้า

6

D เผย บริษัทย่อย “เดนทัลวิชั่น” เปิดฉากวางงานขายชุดขายชุดเก้าอี้กันตกกรรม เครื่องเอกซเรย์ และเครื่องมือด้านทันตกรรมให้กับมหาวิทยาลัยภาครัฐ มูลค่ากว่า 35 ล้านบาท

พ.รศ.ศักดิ์ ตันตาปุก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (D) กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมแบบครบวงจรในรูปแบบศูนย์ทันตกรรม คลินิกทันตกรรม รวมทั้งงานขายวัสดุ และอุปกรณ์ทันตกรรม เปิดเผยว่า บริษัท เดนทัลวิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (DVT) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสินค้าทันตกรรม

อ่านต่อหน้า

5



สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นอีกหนึ่งใจคนไทยทั่วประเทศ

“บริษัท พิกิจ เอ็นเบอีย จำกัด (มหาชน)”



ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976

Hoon INSIDE Special ภาคบ่าย



ฉบับที่ 1142 วันที่ 17 เมษายน 2563

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตส์กล้วยๆ

ฉบับละ 4 บาท



มาแล้ว!!
โปรแรงครบรอบวันเกิด

เสิร์ฟแมกกาซีนออนไลน์ถึงมือคุณ
ผ่านกรุปไลน์



ทั้งแมกกาซีนหุ้นอินไซด์รายวันและรายเดือน , สเปเชียลหุ้นอินไซด์ , นิวส์หุ้นอินไซด์
ในราคาปีละ 3,960 บาท (เล่มละ 15 บาท)

พิเศษฉลอง 9 ปี หุ้นอินไซด์
จ่ายเพียง
3,000
บาท/ปี

วิธีการชำระเงิน

บัญชี บจก.นายนกล้วยหอมออนไลน์

บัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขาโตก
เลขที่บัญชี 741-243-700-9

แล้วส่งหลักฐานการโอนเงินมาที่ แฟกซ์. 02-276-5977

หรือโทรแจ้งทีมงานโดยตรงที่ โทร. 02-276-5976

ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976



ฉบับที่ 1142 วันที่ 17 เมษายน 2563

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกลัวๆ

ฉบับละ 4 บาท

TKN สั่งเว่ยโควิด-19

Q1/63 ยอดขายทรุด

TKN รับ Q1/63 ยอดขายต่ำกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนหลังออเดอร์จากจีนหดกว่า 50-60% เหตุเจอโควิด-19 ทำพิษ ขณะที่ หั่นเป้ารายได้ปี 63 เหลือทรงตัวจากปีก่อนที่ 5.2 พันลบ. จากเดิมคาดโต 15% แต่มั่นใจกำไรเพิ่มหลังเน้นคุมต้นทุน

นายจิระพงษ์ สันติภรณ์กุล รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เก้าแก่น้อย พุดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ TKN เปิดเผยกับ "สำนักข่าวหุ้นอินไซด์" ว่า บริษัทฯ ยอมรับว่า ยอดขายไตรมาส 1/2563 จะต่ำกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจาก คำสั่งซื้อ (ออเดอร์) จากจีนซึ่งเป็นลูกค้าส่งออกรายใหญ่ของบริษัทฯ ในช่วงเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ที่ผ่านมา หายไปกว่า 50-60% จากเดิมที่ระบุในสัญญาว่าจะส่งไม่ต่ำกว่า 200 ตู้คอนเทนเนอร์/เดือน หลังได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19

สำหรับปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนยอดขายสินค้าจากการส่งออกไปจีนประมาณ 40-45% ของยอดขายส่งออกทั้งหมด ซึ่งจากสถานการณ์ดังกล่าวส่งผลให้บริษัทฯ ปรับเป้าการเติบโตของยอด

ขายในจีนเหลือเพียงทรงตัวจากปีก่อน จากเดิมตั้งเป้าเติบโต 12-15%

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันสถานการณ์ในประเทศจีนเริ่มส่งสัญญาณที่ดี หลายเมืองในจีนเริ่มกลับมาเปิดอีกครั้ง คำสั่งซื้อสินค้าก็เริ่มกลับมาแล้ว ประมาณ 80-90% ของคำสั่งซื้อปกติที่บริษัทฯ ได้รับ โดยคาดว่าจะสนับสนุนให้ผลประกอบการไตรมาส 2/2563 ของบริษัทฯ ปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อย ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ก็มีซัพพลายเออร์รับคำสั่งซื้อดังกล่าวไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ด้านตลาดในสหรัฐอเมริกา บริษัทฯ ยอมรับว่าสถานการณ์ในปัจจุบันค่อนข้างแย่ เบื้องต้นหากไม่มีสถานการณ์โควิด-19 บริษัทฯ มีแผนที่จะขยายสาขาให้มากกว่านี้ รวมทั้งจะมีการขยายการจำหน่ายสินค้าไปยังรัฐอื่นๆ ในอเมริกาเหนือจากรัฐแคลิฟอร์เนียด้วยเช่นกัน ซึ่งบริษัทฯ ยังคงเชื่อว่ายอดขายในสหรัฐฯ จะยังคงเติบโตอยู่ หลังการจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคยังคงมีอย่างต่อเนื่อง โดยปีนี้บริษัทฯ ตั้งเป้ามียอดขายอยู่ที่ 6 ล้านเหรียญสหรัฐฯ จากปีก่อนทำได้ 4.5 ล้านเหรียญ

สหรัฐฯ

"ในช่วงตอนต้นปีสถานการณ์ในจีนค่อนข้างแย่ ส่งผลให้ออเดอร์ของเราต้อบลลง แต่ที่นี้พอมารู้ว่าจีนเริ่มดีขึ้นบ้านเรากลับแย่งชิงซึ่งเราก็คงหวังว่าสถานการณ์ดังกล่าวจะแยได้ไม่นาน คิดว่าซักประมาณเดือนพฤษภาคมจนถึงมิถุนายนก็น่าจะดีขึ้น โชคดีที่มาตรการต่างๆ ของรัฐ เช่น เคอพิวส์ มีไม่ถึง 24 ชั่วโมง ทำให้ไม่กระทบการทำงานของโรงงานเราเท่าไร อีกทั้งโรงงานเราเป็นผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคเขาก็เลยไม่ว่าอะไรเรา" นายจิระพงษ์ กล่าว



"เราคือผู้ผลิตยางคุณภาพชั้นนำ เพื่อทุกอุตสาหกรรม
อย่างเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม"



บริษัท นอร์ทอส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)
Tel. 0-4466-6928, 0-4466-6929
www.nerubber.com

ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976



ฉบับที่ 1142 วันที่ 17 เมษายน 2563

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตส์กล้วยๆ

ฉบับละ 4 บาท

TKN ส่งเว่ยโควิด-19

Q1/63 ยอดขายทรุด



ส่วนเรื่องการออกสินค้าใหม่บริษัทได้มีการชะลอออกไปก่อน แต่จะมีการออกสหายารสชาติใหม่แทนประมาณ 2-3 โปรดัคส์ นอกจากนี้บริษัทยังได้นำสินค้าใหม่บางตัวที่ไม่ใช่สหายารจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่ายด้วยเช่นกัน

นายจิระพงษ์ กล่าวทิ้งท้ายว่า บริษัทฯ พยายามที่จะคำนึงถึงผู้ถือหุ้นทุกท่าน เรื่องหลักของเราคือสร้างกำไร ส่วนยอดขายแน่นอนว่าไม่ใช่เพียง "เจ้าแกนน้อย" เท่านั้นที่ได้รับผลกระทบ เพราะฉะนั้นสิ่งที่บริษัทฯ โฟกัสในปีนี้เป็นเรื่องของการจัดการต้นทุนเพื่อให้บริษัทยังคงมีกำไรอยู่ ซึ่งบริษัทก็ผ่านมามากหลายครั้งแล้ว แต่ทุกครั้งเราก็ยังสามารถสร้างกำไรได้สม่ำเสมอแต่จะมากน้อยแค่ไหนขึ้นอยู่กับสถานการณ์ แต่เราก็คาดหวังว่าอย่างน้อยก็ต้องเป็นดับเบิลดิจิตของเปอร์เซ็นต์ยอดขาย

ด้านผลประกอบการปี 2563 บริษัทฯ ได้ปรับเป้ารายได้เหลือใกล้เคียงกับปีก่อนที่ทำได้ 5,297.33 ล้านบาท จากเดิมตั้งเป้าเติบโต 15% แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯ คาดว่ากำไรสุทธิจะปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อนที่ทำได้ 366.24 ล้านบาท หลังบริษัทฯ จะเน้นควบคุมค่าใช้จ่ายในการลงทุน โดยเฉพาะเรื่องการทำการตลาด(มาร์เก็ตติ้ง) รวมทั้งต้นทุนวัตถุดิบสหายารในปัจจุบันก็มีการปรับตัวลดลงกว่า 10-12% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

ขณะเดียวกันเมื่อปลายเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้เริ่มสร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านออนไลน์ ซึ่งเป็นเว็บไซต์ของบริษัทฯ เอง รวมทั้งมีบริการเดลิเวอรี่ เพื่อเป็นอีกหนึ่งทางออกที่ช่วยพยุงสถานการณ์ในปัจจุบัน หลังร้านค้าประเภท ยี่ปี่ว ซาปี้ว ระบุว่าช่วงนี้สินค้าจำหน่ายไม่ได้ตามคาดไว้ อาจมีการลดคำสั่งซื้อสินค้าลงบ้างเล็กน้อย



“เราคือผู้ผลิตยางคุณภาพชั้นนำ เพื่อทุกอุตสาหกรรม
อย่างเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม”



บริษัท นอร์ทอัส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)
Tel. 0-4466-6928, 0-4466-6929
www.nerubber.com

ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976



ฉบับที่ 1142 วันที่ 17 เมษายน 2563

รู้ลึกจริง คลุกวงในหุ้น สไตส์กล้วยๆ

ฉบับละ 4 บาท

D ชนะประมูล

ขายชุดขายชุดเก้าอี้ทันตกรรมฯ

ให้ มหาวิทยาลัยภาครัฐ มูลค่า 35.42 ลบ.

Dเผย บริษัทย่อย “เดนทัลวิชั่น” เปิดฉากคว่ำงานขายชุดขายชุดเก้าอี้ทันตกรรม เครื่องเอกซเรย์ และเครื่องมือด้านทันตกรรมให้กับมหาวิทยาลัยภาครัฐ มูลค่ากว่า 35 ล้านบาท บิ๊กบอส “ทพ.พรศักดิ์ ตันตาปกุล” มั่นใจพร้อมส่งมอบงานตามสัญญาภายใน 120 วัน แยมอยู่ระหว่างยื่นประมูลงานใหม่เพิ่มอีกกว่า 100 ล้านบาท คาดรู้ผลภายในครึ่งหลังของปีนี้

◆ **nw.พรศักดิ์ ตันตาปกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เดนทัลคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (D)** กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมแบบครบวงจรในรูปแบบศูนย์ทันตกรรม คลินิกทันตกรรม รวมทั้งงานขายวัสดุ และอุปกรณ์ทันตกรรมเปิดเผยว่า บริษัท เดนทัลวิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (DVT) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสินค้าทันตกรรมคุณภาพสูงจาก Brand ชั้นนำจากต่างประเทศ ให้แก่ทันตแพทย์, คลินิก, โรงพยาบาล, มหาวิทยาลัย และแลปทันตกรรม ได้เซ็นสัญญาขาย 1.ชุดโต๊ะปฏิบัติการทันตกรรมประดิษฐ์ และทันตกรรมจัดฟัน พร้อมชุดเครื่องกรอ เครื่องดูดฝุ่น โคมไฟฟ้าและเก้าอี้ 2.เครื่องจำลองขากรรไกรเข้าสู่ระบบการออกแบบด้วยคอมพิวเตอร์ 3.เครื่อง

กลิ้งชิ้นงานโลหะแบบเปียก และแบบแห้งทันตกรรมประดิษฐ์ 4.เครื่องถ่ายภาพรังสีเอกซ์แบบ 3 มิติ ให้กับมหาวิทยาลัยภาครัฐ มูลค่า 35.42 ล้านบาท ระยะเวลาการส่งมอบ 120 วัน

“ถือเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญของ บริษัท เดนทัลวิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด ในการขยายฐานลูกค้าไปยังมหาวิทยาลัยภาครัฐ ซึ่งถือเป็นตลาดที่ใหญ่มาก และบริษัทฯ อยู่ระหว่างยื่นประมูลงานมหาวิทยาลัยภาครัฐ มูลค่ารวมประมาณ 100 ล้านบาท คาดรู้ผลประมูลงานในช่วงครึ่งหลังของปีนี้ ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ เติบโตอย่างแข็งแกร่ง” ทพ.พรศักดิ์กล่าว

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร D กล่าวอีกว่า แม้บริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจากจำนวนคนไข้จากต่างประเทศที่ลดลงเนื่องจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 แต่ด้วยความแข็งแกร่งของแบรนด์ ทำให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้า และมีผู้มาใช้บริการทันตกรรมที่เป็นคนไทยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งผลการดำเนินการของโรงพยาบาล ทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล ที่จะรับรู้รายได้เต็มปีในปี 2563 และผลการดำเนินการของบริษัทย่อย ที่ดำเนิน

ธุรกิจ ขายวัสดุ และอุปกรณ์ ทันตกรรม ให้กับภาครัฐ และภาคเอกชน ซึ่งแทบจะไม่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 รวมไปถึงความพยายามในการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และการลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่า แนวโน้มรายได้จะเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ ภายใต้สมมติฐาน ภายในไตรมาส 3/63 คลินิกทันตกรรม ทุกสาขาของบริษัทฯ จะสามารถกลับมาดำเนินการได้ใกล้เคียงกับปกติ และคนไข้ต่างชาติสามารถเดินทางมารับการรักษาทันตกรรมได้ในไตรมาส ที่ 4/63

ทั้งนี้ รพ. BIDH เป็นโรงพยาบาลเฉพาะทางแห่งแรกที่มีการรักษาเต็มรูปแบบของโรงพยาบาลทันตกรรม (ฟัน) โดยใช้งบประมาณลงทุนกว่า 600 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นธุรกิจที่สนับสนุนการเติบโตอย่างมั่นคง

โดยปัจจุบัน D มีศูนย์ทันตกรรม BIDC 1 แห่ง คลินิกทันตกรรม BIDC 4 แห่ง ที่พาราгон , เอ็มควอเทียร์ , ภูเก็ต , เชียงใหม่ คลินิกทันตกรรม Smile Signature 8 สาขา คลินิกทันตกรรมเดนทัล แพลนเน็ต เมเจอร์ รังสิต 1 แห่ง



www.tmill.co.th



บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน) Tel. 0-2017-9999

ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976



ฉบับที่ 1142 วันที่ 17 เมษายน 2563

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลส์ล้วยๆ

ฉบับละ 4 บาท

SCCC ยับปิดโรงงานสระบุรี ไม่กระทบการดำเนินงาน

◆ **นางกษฎา หมั่นทอง เลขานุการ บริษัท บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) SCCC** เปิดเผยว่า จากผลกระทบ ของสถานการณ์โควิด-19 ซึ่งทำให้ความต้องการปูนซีเมนต์ของตลาดทั้งในและต่างประเทศหดตัว ทำให้บริษัทมีความจำเป็นต้องปิดสายการผลิตโรงงาน 1 ของกิจการสระบุรีตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2563 เป็นต้นไป

อย่างไรก็ตาม รายได้จากสายการผลิตโรงงาน 1 ดังกล่าว เมื่อเทียบกับรายได้ของกลุ่ม บริษัท คิดเป็นอัตราส่วนน้อยกว่าร้อยละ 4 ดังนั้นการปิดสายการผลิตโรงงาน 1 ดังกล่าว จึงมิได้ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

◆ **ด้านสำนักวิจัย บริษัทหลักทรัพย์ กิส ภัท จำกัด** เปิดเผยว่า เราคาดผลประกอบการ 1Q20F ที่ 709 ล้านบาท ลดลง 32% YoY แต่เพิ่มขึ้น 58% QoQ โดยผลประกอบการที่ลดลงจะมา

จากยอดขายปูนที่ลดลง 5% YoY และแนวโน้มการดำเนินงานของบริษัทลูกที่เวียดนาม (การซื้อใบอนุญาตการก่อสร้างที่ล่าช้า), บังกลาเทศ (ภาษีการนำเข้าที่เพิ่มขึ้น), ศรีลังกา (มีการประกาศเคอร์ฟิวตั้งแต่ 17 มี.ค.) จะลดตัวลง อีกทั้งยังมีค่าใช้จ่ายจากการปิดปรับปรุง 150 ล้านบาท แต่ผลประกอบการจะเพิ่มขึ้น QoQ จาก 1) ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาที่ลดลง 2 - 300 ล้านบาท จาก 4Q19 และ 2) การตัดจำหน่ายสินทรัพย์ 134 ล้านบาทใน 4Q19

ผลกระทบจาก COVID-19 ทำให้อุปสงค์ของปูนลดลง ทั้งในภาคที่อยู่อาศัยและพาณิชย์ (รวมสัดส่วน 58 - 62%) แต่โครงการภาครัฐฯ ยังคงดำเนินงานได้ (สัดส่วน 38 - 42%) และจากข้อมูลในอดีตปี 1998 และ 2007 ที่ราคาปูนลดลง 42.7% และ 12.3% ทำให้เราปรับอุปสงค์ของปูนลงจากโต 0% เป็นลดลง 15% แต่จะกลับมาโต 5% ในปี 2021 - 22F ทำให้เราปรับผลประกอบการ SCCC ปีนี้ลง 25.2%, 23.6% และ

23.7% แต่ประมาณการของเรายังไม่ได้รวมผลของการให้เกียณก่อนกำหนด***** "เราแนะนำให้ "ซื้อ" SCCC โดยมีมูลค่าที่เหมาะสม 159 บาท (PER ที่ 18 เท่าสำหรับปี 2020F) มีความเสี่ยงคือ 1) อุปสงค์ที่อ่อนแอกว่าคาด 2) ราคาน้ำมัน และถ่านหินที่เพิ่มขึ้น และ 3) สงครามราคา "สำนักวิจัย บริษัทหลักทรัพย์ ทิสโก้ระบุและว่าการปิดเตาเผาที่ 1 ของ SCCC ไม่เป็นที่น่าตกใจ เนื่องจากอุปสงค์ของปูนได้รับผลกระทบจากโรคระบาด และด้วยเตาเผานี้เป็นเตาที่เก่าและมีต้นทุนในการดำเนินงานที่สูง พร้อมทั้งมีกำลังการผลิตที่ต่ำเพียง 1.3 mtpa เราคาดว่าปัญหาอุปทานล้นตลาดจะยังไม่หายไปในปีนี้ แต่ด้วยราคาหุ้นที่ปรับตัวลดลงแรงกว่าผลประกอบการที่ลดลงมาก ทำให้เรายังคงแนะนำ "ซื้อ" โดยมีมูลค่าที่เหมาะสม 159 บาท (อิง PER ที่ 18 เท่าสำหรับปี 2020F)



บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)
Tel.0-3444-6333, 0-3444-6444
www.dodbiotech.com



“เป็นบริษัทที่มั่นคง
ดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาบรรณ มุ่งเน้นการวิจัยพัฒนา
ด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามมาตรฐานสากล
เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม”

ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976



ฉบับที่ 1142 วันที่ 17 เมษายน 2563

รู้ลึกจริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

ฉบับละ 4 บาท

SCCC ยับปิดโรงงานสระบุรี ไม่กระทบการดำเนินงาน

◆ **ขณะที่บล.เมย์แบงก์ กิมเอ็ง** ระบุว่า SCCC ประกาศ ปิดสายการผลิตโรงงาน K1 คิดเป็น 13% ของกำลังการผลิต SCCC ในประเทศ คาดกำไร 1Q63 จะปรับลดลงจากปีก่อนเหลือ 775 ล้านบาท (-30%YoY) ปรับประมาณการ ลดลงผลประกอบการปีนี้จะถูกกระทบหนัก จากCovid-19 ราคาหุ้น SCCC ตั้งแต่ต้นปีทรุดลงหนักถึง35%YTD ปัจจุบันซื้อขายบน Valuation ที่น่าสนใจคือ P/E 12.3 เท่า, EV/EBITDA 8.1 เท่า, P/BV 1.1 เท่า และ อัตราเงินปันผลตอบแทน 6.3% เราคงแนะนำ ซื้อลงทุน ประเมินราคาเป้าหมายปี 2563 เท่ากับ 180 บาท บนฐาน Average P/E = 18x ลดลงจาก 240 บาท จากประมาณการที่ปรับลดลง

SCCC ได้ออกประกาศจะปิดสายการผลิต (Mothball) โรงงาน K1 ตั้งแต่วันที่ 1 พ.ค. 2563 เป็นต้นไป ทั้งนี้ SCCC มีโรงงานผลิตทั้งหมด 6 สายการผลิต คือ K1 (กำลังการผลิต 4,500 ตัน/วัน) K2 (กำลังการผลิต 3,500 ตัน/วัน ซึ่งได้หยุด

มานานแล้ว) K3 (กำลังการผลิต 5,000 ตัน/วัน) K4 (กำลังการผลิต 5,000 ตัน/วัน) K5 (กำลังการผลิต 10,000 ตัน/วัน) K6 (กำลังการผลิต 10,000 ตัน/วัน) โดย K1 และ K2 เป็นโรงงานเก่าตั้งแต่ก่อตั้ง SCCC มาประมาณ 50 ปีแล้ว จึงมีประสิทธิภาพต่ำ ต้นทุนสูง การหยุดสายการผลิต K1 จะทำให้กำลังการผลิตในประเทศลดลง 13% จากปัจจุบัน

ความต้องการปูนซีเมนต์ในประเทศ 1Q63 คาดจะปรับลดลง 4-5%YoY และ ราคาขายคาดจะลดลง 1-2%YoY ถูกกระทบจาก Covid-19 และ งบประมาณที่ล่าช้า ส่วนตลาดต่างประเทศ เวียดนามยังมีปัญหาใบอนุญาตก่อสร้าง รวมถึงมีเคอร์ฟิว ศรีลังกามีการใช้เคอร์ฟิวตั้งแต่ 17 มี.ค. ทั้งวัน คาดยอดขาย1Q63จะปรับลดลงเหลือ 11,285 ล้านบาท (-5%QoQ, -5%YoY) และในไตรมาสยังมีค่าใช้จ่ายพิเศษคือ ซ่อมบำรุงเตา K5 ต่อเนื่องเดือนม.ค. อีก6-7วัน มีค่าใช้จ่ายประมาณ50ล้านบาท และ เตา K3 มีการปิดซ่อม

บำรุงในเดือน มี.ค. มีค่าใช้จ่ายประมาณ 100 ล้านบาท ดังนั้น เราประเมินกำไร 1Q63 จะปรับลดลงจากปีก่อนเหลือ 775 ล้านบาท (+62%QoQ, -30%YoY)

Covid-19 ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและการลงทุนในวงกว้าง และรุนแรง ประเทศไทย เวียดนาม และ ศรีลังกา มีการใช้เคอร์ฟิวต่อเนื่องถึงเดือน เม.ย. รวมถึงโรงงานในไทยได้ปิดสายการผลิต K1 ซึ่งเป็นโรงงานเก่า ประสิทธิภาพต่ำ ทำให้กำลังการผลิตลดลง 13% ดังนั้น เราจึงปรับลดประมาณการยอดขาย และ กำไรปี 2563 ลง 10% และ 15% ตามลำดับ เหลือ ยอดขาย 42,834 ล้านบาท ลดลง 10%YoY และ กำไร 2,979 ล้านบาท ลดลง 6%YoY ทั้งนี้ปี 2562 มีค่าใช้จ่ายพิเศษสูงถึง 500-700 ล้านบาท



บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)
Tel.0-3444-6333, 0-3444-6444
www.dodbiotech.com



“เป็นบริษัทที่มั่นคง
ดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ มุ่งเน้นการวิจัยพัฒนา
ด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามมาตรฐานสากล
เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม”

สามารถติดตามหูนอินไซด์

เพื่อรับข่าวเด่นและประเด็นที่คุณไม่ควรพลาดได้ที่...

