

# SNCฐานแกร่งปันผลสูงลิ่ว กวูตติดลुकคิดเคาะเป้า19บ.

**ทับทูน** - โบรมกฉายภาพ SNC เคาะ  
กำไรปีนี้แตะ 456 ล้านบาท ฐาน  
การเงินแข็งแกร่ง ปันผลสูง 5.3%  
วางแผนคุมต้นทุนค่าใช้จ่าย-ต้นทุน  
การผลิต เผยจากโครงการ Solar  
Rooftop 3.43 MW กดต้นทุนค่าไฟ  
ลดชวบเดือนละ 1 ล้านบาท เนะ "ซื้อ"  
เคาะเป้า 19.00 บาท ฟากผู้บริหาร  
วางเป้ารายได้โตปีละ 10% เชื่อตลาด  
รถยนต์โตต่อ →→→ **อ่านหน้า 2**

**SNC** (ต่อจากหน้า 1)

บริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด (มหาชน)  
ออกบทวิเคราะห์ประเมิน บริษัท เอส เอ็น ซี  
ฟอร์เมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ SNC ว่า  
คาดการณ์ปีนี้จะมิกำไรที่ 456 ล้านบาท ซึ่ง  
มาจากยอดขายโดยเฉพาะในกลุ่มชิ้นส่วนยาน  
ยนต์ ขณะที่ยอดขายจากชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า  
ก็ยังสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง พร้อมกัน  
นี้ยังมีเป้าหมายลดผลขาดทุนของ บริษัทย่อย  
SCAN (SNC ถือ 100%) ลงจากปีก่อน 80  
ล้านบาท เหลือ 60 ล้านบาท ภายใต้แผน  
ควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายรัดกุมมากขึ้น โดยการ  
ย้ายรวมสายการผลิตงานรับจ้างประกอบแอร์  
(OEM/ODM) และ SCAN มาที่ จ.ระยอง  
ตั้งแต่ 4/2559 ทำให้บริษัทสามารถลดต้นทุน  
การผลิตลงจากการนำพนักงานของ SCAN ไป  
ช่วยในส่วนการผลิตที่อื่นที่ยังขาดคน และค่าใช้จ่าย  
การบริหารลดลงเป็นผลจากการใช้ผู้บริหาร

ร่วมกัน

## ● คุมต้นทุนการผลิต

นอกจากนี้บริษัทยังมีการควบคุมต้นทุน  
ด้านการผลิต เช่น โครงการ Solar Rooftop  
ขนาด 3.43 MW เริ่มผลิตไฟฟ้าตั้งแต่เดือน  
พฤษภาคม 2560 คาดลดค่าใช้จ่ายเดือนละ 1  
ล้านบาท ประกอบกับไม่มีค่าใช้จ่ายพิเศษเกี่ยว  
กับการชดเชยค่าจ้างให้พนักงานและการต่อจ่ายค่า  
สินทรัพย์รวมจำนวน 30 ล้านบาท

ประเมินเป้าหมายปี 2560 ที่ 19.00 บาท  
ราคามี Upside 10.5% พร้อมคาด Div Yield  
5.3% รวม Total Expected Return 15.8%  
ขณะที่โครงสร้างทางการเงินแข็งแกร่ง ลีน 31  
ธันวาคม 2559 มี Net Gearing ต่ำเพียง 0.22  
เท่า และบริษัทมีแผนชำระคืนเงินกู้จำนวน 959  
ล้านบาท ให้หมดภายใน 3 ปี ส่งผลให้ฐานะ  
การเงินของบริษัทเป็น Net Cash ดังนั้นภายใต้  
ภาวะดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มเป็นขาขึ้น จึงไม่ส่งผล  
ต่อการดำเนินงานของบริษัท จึงคงแนะนำ "ซื้อ"

ด้านนายสมชัย ไทยสงวนวรกุล ประธาน  
กรรมการบริหาร กล่าวก่อนหน้านี้ว่า บริษัทจัด  
ทำแผนธุรกิจ ซึ่งมีเป้าหมายทางการเงินและเป้า  
หมายการเติบโตของรายได้ที่อัตราเติบโตเฉลี่ย  
10% ต่อปี ตั้งแต่ปี 2560-2563 และเพิ่มความ  
สามารถในการทำกำไร โดยบริษัทมีกลยุทธ์ตั้ง  
เป้าหมายที่จะตอบสนองความต้องการที่หลากหลาย  
ของลูกค้าโดยมุ่งเน้นในกลุ่มลูกค้าหลักๆ  
2 กลุ่มคือ กลุ่มผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน

## ● รุกกลุ่มลูกค้าหลัก

ประกอบด้วย กลุ่มผู้ผลิตเครื่องปรับ  
อากาศ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า ที่เป็นแบรนด์ชั้น  
นำจากประเทศญี่ปุ่น เกาหลี สหรัฐอเมริกา  
เป็นต้น ซึ่งผู้ผลิตเหล่านี้มีฐานการผลิตสินค้า  
หลักอยู่ในประเทศไทย นอกเหนือจากสินค้าที่  
เป็นชิ้นส่วนของเครื่องใช้ไฟฟ้าแล้ว บริษัทยังมี  
การรับจ้างประกอบผลิตภัณฑ์ (OEM) ให้กับ  
ลูกค้าหลักบางรายอีกด้วย

อีกทั้งกลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ซึ่งลูกค้า  
ในกลุ่มนี้จะเป็นผู้ผลิตที่เป็นผู้ผลิตชั้นนำจาก  
ต่างประเทศ โดยบริษัทมีสินค้าที่ให้บริการแก่  
ลูกค้าในกลุ่มนี้ ได้แก่ ชิ้นส่วนท่ออะลูมิเนียม  
ชิ้นส่วนท่ออย่างต่างๆ ชิ้นส่วนพลาสติกและ  
ชิ้นส่วนโลหะแผ่นขึ้นรูป ซึ่งในปีนี้นี้บริษัทจะ  
เน้นการควบคุมค่าใช้จ่าย เพื่อรักษาความ  
สามารถในการทำกำไรไม่ต่ำกว่าปีก่อน ที่ทำได้  
401 ล้านบาท ☺