

SANKO

บริษัท ชงโกะ ไดคาสติ้ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
SANKO DIECASTING (THAILAND) PUBLIC COMPANY
LIMITED



สำนักงานใหญ่ : 3/14 หมู่ 2 สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านค่าย ระยอง 21120

ติดต่อ : 0-3301-0701-5,
062-597-9780-2Website : www.sankothai.net**CEO/IRO**นายรัฐวัฒน์ สุขสายชล
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารTel : (033) 010701-05
rattawat@sankothai.net**Management**นางสาวประภาพรรณ ชนะพา
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงินTel : (033) 010701-05
ac@sankothai.net

CG Report Score :

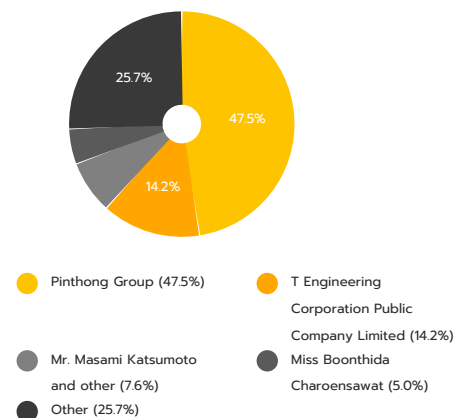
THSI List : 2017

Stock Data (13/03/2018)

	YTD	2016	2015
Paid-up (MB.)	149.55	149.49	148.90
Listed share (M.)	299.09	299.09	298.99
Par (B.)	0.50	0.50	0.50
Market Cap (MB.)	358.91	355.92	508.28
Price (B./share)	1.20	1.19	1.70
EPS (B.)	0.02	-0.08	-0.01

Statistics (13/03/2018)

	P/E	P/BV	Div.Yield
SANKO (x)	57.08	-	-
INDUS - mai (x)	24.38	2.03	2.04
INDUS - SET (x)	13.33	1.67	3.29
mai (x)	81.04	2.37	1.73
SET (x)	18.64	2.11	2.77

Shareholder Structure (28/02/2018)**Financial Ratios**

	YR/2017	YR/2016	2016	2015
ROE (%)	3.87	-13.85	-13.85	-2.03
ROA (%)	3.23	-4.47	-4.47	2.96
D/E (x)	1.10	0.91	0.91	0.84
GP Margin (%)	16.12	14.90	14.90	16.19
EBIT Margin (%)	2.38	-3.43	-3.43	2.32
NP Margin (%)	1.42	-5.70	-5.70	-0.73

Company Background

ประกอบธุรกิจผลิตชิ้นส่วนอลูมิเนียมหล่อขึ้นรูป และชิ้นส่วนสังกะสีหล่อขึ้นรูปแบบ High Pressure Die Casting, Low Pressure Casting, Gravity Casting, Lost Wax Casting และ Sand Casting โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนให้กับอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตร และปัจจุบันได้มีการทำ ของตกแต่งบ้านประเภทงานหล่อโลหะด้วย ทั้งนี้ในการผลิตชิ้นส่วนต่างๆ บริษัทได้มีการออกแบบและจัดหาแม่พิมพ์เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน ปัจจุบันบริษัทได้ทำการขยายตลาดไปต่างประเทศ ซึ่งมีแนวโน้มที่ดีที่จะทำให้บริษัทได้ลูกค้าต่างประเทศเพิ่มขึ้น และมียอดขายเพิ่มขึ้นจากฐานลูกค้าเหล่านี้

Key Development of Company**Revenue Structure**

(Unit : MB)

	2017	%	2016	%	2015	%
รายได้จากการขาย	437.90	98.98	406.97	98.17	416.59	97.57
อื่นส่วน	405.47	91.65	382.74	92.32	382.19	89.51
แม่พิมพ์	32.43	7.33	24.23	5.85	34.40	8.06
รายได้จากการให้บริการ	-	-	3.49	0.84	3.92	0.92
รายได้อื่น	4.52	1.02	4.11	0.99	6.45	1.51
รวมรายได้	442.42	100.00	414.58	100.00	426.96	100.00

Financial Ratios

Business Plan

- ปี 2558 บริษัทเริ่มขยายตลาดโดยส่งออกชิ้นส่วนสินค้าไปยังต่างประเทศ เนื่องจากยอดสั่งซื้อในประเทศลดลง โดยมียอดส่งออกอยู่ที่ 1% ของยอดขายทั้งหมด และปี 2559 มียอดส่งออกเพิ่มขึ้นอยู่ที่ 6% ของยอดขายทั้งหมด
- ปี 2559 บริษัทมีการจัดตั้งแผนกแม่พิมพ์ เพื่อซ่อมแซมและปรับปรุงแม่พิมพ์ จากเดิมที่ได้จ้าง Vender ทำ และตอนนี้แผนกนี้สามารถทำ Jig ได้เองโดยลดต้นทุนค่าจ้างทำลงไปได้อย่างมาก
- ปี 2560 บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็น First Tier จากเดิมที่เป็นทั้ง First Tier และ Second Tier
- ปี 2561 บริษัทจะนำนวัตกรรม Automation system เข้ามาใช้ในระบบการผลิตอัตโนมัติ
- ปี 2562 บริษัทมีเป้าหมายที่จะผลิตสินค้าที่เป็นแบรนด์ของตนเอง

Investment Highlight

- ปี 2560 บริษัทมีการวางแผนเรื่องการลดใช้พลังงาน โดยการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และการนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ และขณะนี้บริษัทได้ทำการติดตั้ง Solar Roof เพื่อผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ใช้เอง เพื่อลดการซื้อกระแสไฟฟ้าจากกริดไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งคาดว่าจะลดการซื้อไฟฟ้าใช้เดือนละประมาณ 200,000 บาท
- บริษัทได้มีการตั้งแผนก Mold & Jig-Fixture เพิ่มขึ้นเพื่อผลิตงานภายในบริษัทเอง และในอนาคตจะผลิตให้กับลูกค้าภายนอกด้วย
- บริษัทได้มีขยายกำลังการผลิตเพื่อรองรับ Order ที่จะเพิ่มขึ้น โดยการ เพิ่มเครื่อง CNC อีก 2 set

Risk Factor

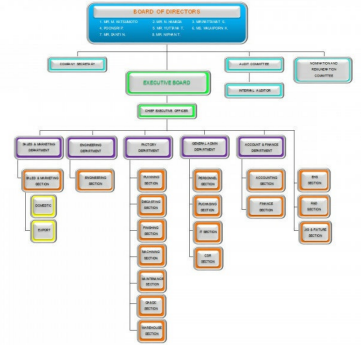
- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่**
บริษัทประกอบธุรกิจเป็นหลักในการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยในปี 2559 มีลูกค้ารายใหญ่จำนวน 2 ราย ซึ่งมียอดขายรวมมากกว่า 10% ของทั้งหมด ซึ่งลูกค้าดังกล่าวสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่องและยาวนาน โดยบริษัทมีการประสานงานกับลูกค้าเพื่อดูแนวโน้มการประมาณการณียอดผลิตและการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ จึงทำให้บริษัทสามารถคาดการณ์ยอดสั่งซื้อจากลูกค้าแต่ละรายได้ในระดับหนึ่ง อีกทั้ง บริษัทมีการกำหนดนโยบายด้านสัดส่วนของยอดขายต่อลูกค้าแต่ละรายต้องไม่เกิน 30% ของยอดขายรวม เพื่อป้องกันผลกระทบต่อยอดรายได้หากมีการเปลี่ยนแปลงยอดผลิตของลูกค้ารายใหญ่
- ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ**
บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผลิตชิ้นส่วนต้องใช้อลูมิเนียมแท่งเป็นวัตถุดิบหลัก ซึ่งราคาอลูมิเนียมมีความผันผวนมาจากความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจโลกและการผลิตที่เกินความต้องการของตลาด ทั้งนี้บริษัทได้มีการติดตามความเคลื่อนไหวราคาอลูมิเนียมในตลาดอย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันผลกระทบดังกล่าว และได้มีการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้ารวมถึงได้คัดเลือกผู้ขายอลูมิเนียมไว้ทั้งสิ้น 13 ราย เพื่อกระจายการสั่งซื้อในแต่ละงวด เป็นการลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต
- ความเสี่ยงจากการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างประเทศและการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล**
บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของภาษีศุลกากรและการกีดกันทางการค้า อย่างไรก็ตามบริษัทได้มุ่งเน้นในการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์และทักษะของบุคลากรรวมทั้งบริษัทยังได้จัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ภายในบริษัท เพื่อเป็นแหล่งความรู้ด้านเทคโนโลยีในภาคอุตสาหกรรมและการผลิต ทำให้เกิดการเรียนรู้ การพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและเตรียมความพร้อมสำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมที่หลากหลายมากขึ้น
- ปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงาน**
ปัจจุบันสถานการณ์การจ้างงานมีการแข่งขันในการจ้างแรงงานที่มีทักษะเพิ่มขึ้น ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนแรงงานหรือต้องจ้างแรงงานในอัตราค่าตอบแทนที่สูงขึ้น หรืออาจจะสูญเสียแรงงานที่มีทักษะ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทได้คำนึงถึงสวัสดิภาพของพนักงาน โดยมีสวัสดิการต่างๆ เพื่อป้องกันการย้ายงาน ทั้งนี้บริษัทได้จ้างบริษัท Outsourcer ในการจัดสรรแรงงานบางส่วน เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นในการผลิตและลดผลกระทบจากการแข่งขันด้านแรงงาน

Capital Structure

(Unit : MB)

	YR/2017	YR/2016	2016	2015
Current Liabilities	151.10	137.96	137.96	138.03
Non-Current Liabilities	31.12	6.60	6.60	13.55
Shareholders' Equity	165.65	159.68	159.68	181.25

Company Structure



Company Image

