

Market : mai
SERVICE : บริการ



Dec 2016

TNP

บริษัท ธนพิริยะ จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่ : 661 หมู่ที่ 2 ตำบลรอบเวียง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย โทร. 0 5375 6484
www.thanapiriya.co.th

CEO/MD :

คุณวิชชัย พุฒิปิริยะ
กรรมการผู้จัดการ
โทร. : (+66) 5 375 6484
มือถือ : (+66) 93 138 5518
อีเมลล์ : thawatchai.p@thanapiriya.co.th

CFO :

คุณพิทยา จิตมาเส
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
โทร. : (+66) 5 375 6484
มือถือ : (+66) 81 310 1972
อีเมลล์ : pittaya.j@thanapiriya.co.th

IRO :

คุณพิทยา จิตมาเส
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
โทร. : (+66) 5 375 6484
มือถือ : (+66) 81 310 1972
อีเมลล์ : investor@thanapiriya.co.th

Company Background

- บริษัทประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภคไม่รวมอาหารสดภายใต้ชื่อ "ธนพิริยะ" โดยมีรายได้จากการขายมาจาก 2 ส่วนคือ รายได้จากการขายผ่านสาขาและรายได้จากการขายผ่านสำนักงานใหญ่ สินค้าที่จำหน่ายแบ่งเป็นกลุ่ม 5 กลุ่ม ได้แก่ 1) สินค้าอุปโภคบริโภคครัวเรือน 2) ผลิตภัณฑ์ส่วนบุคคล 3) เครื่องดื่มและอาหารแห้ง 4) เครื่องสำอางและอาหารเสริม 5) สินค้าแม่และเด็ก
- บริษัทมีสาขาจำนวน 15 สาขา ทุกสาขามีที่ตั้งในจังหวัดเชียงราย พื้นที่รวมทั้งหมดประมาณ 6,000 ตารางเมตร โดยแต่ละสาขามีพื้นที่ 220 - 900 ตารางเมตร

Key Development of Company

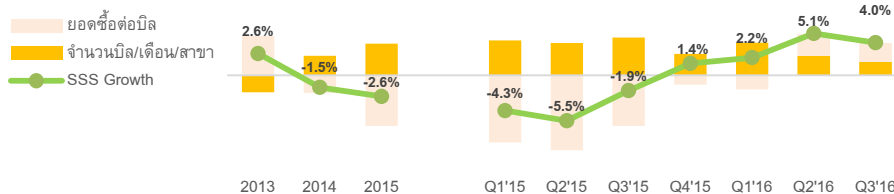
- ปี 2555 จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจากเดิมดำเนินงานในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด
- ปี 2557 เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 145 ล้านบาท
- ปี 2558 เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 200 ล้านบาท
เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เริ่มซื้อขายวันแรก วันที่ 18 พฤศจิกายน 2558

Revenue Breakdown

(หน่วย: ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้	2014	%	2015	%	9M2015	%	9M2016	%
1.รายได้จากการขายและบริการ	1,197.79	99.67	1,316.20	99.54	957.94	99.52	1,076.95	99.45
- รายได้จากสาขา	789.4	65.69	1,003.16	75.86	718.03	74.60	857.51	79.18
- รายได้จากสำนักงานใหญ่	408.39	33.98	313.04	23.67	239.91	24.92	219.44	20.26
2.รายได้อื่น	3.94	0.64	6.13	0.64	4.60	0.48	5.97	0.55
รายได้รวม	1,201.73	100	1,322.34	100	962.54	100	1,082.92	100

SSS Growth											
	2013	2014	2015	Q1'15	Q2'15	Q3'15	Q4'15	Q1'16	Q2'16	Q3'16	
SS Growth	2.6%	-1.5%	-2.6%	-4.3%	-5.5%	-1.9%	1.4%	2.2%	5.1%	4.0%	
จำนวนบิล/ เดือน/ สาขา	24,549	22,714	23,586	23,214	23,043	23,892	24,196	24,507	23,589	24,281	
ออกซื้อต่อบิล	399	391	367	372	365	355	374	367	375	364	



Stock Data

	2/12/2016	
	YTD	2015
Paid-up (MB.)	200.00	200.00
Listed share (M.)	800.00	800.00
Par (B.)	0.25	0.25
Market Cap (MB.)	2,560.00	1,064.00
Price (B./share)	3.20	1.33
EPS (B.)	0.05	0.06

Statistics (2/12/2016)

	P/E	P/BV	Div.Yield
TNP (x)	46.08	4.62	0.94
SERVICE - mai (x)	N/A	4.14	2.05
SERVICE - SET (x)	40.45	3.84	1.79
mai (x)	59.30	3.50	1.37
SET (x)	18.05	1.90	3.13

Recent Research

- ASP (1/11/2015)

CG Report Score

-

THSI List

-

Shareholder Structure (22/08/2016)

Shareholder	จำนวนหุ้น (M.)	%
กลุ่มพัฒนพิริยะ	579.37	72.42
กลุ่มนายอนุชา เตชะพันธ์	17.33	2.17
นายวันดี ศิริวัฒน์	13.00	1.63
รายย่อย	190.30	23.78

Financial Ratios

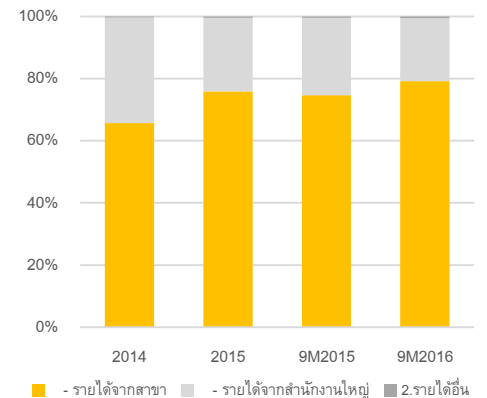
	9M2016	2015
ROE (%)	14.74	10.15
ROA (%)	12.25	8.97
D/E (X)	0.25	0.23
GP Margin (%)	12.60	11.58
EBIT Margin (%)	4.48	3.60
NP Margin (%)	3.59	2.96

Capital Structure

(MB)

	9M2016	2015
Current Liabilities	137.58	125.64
Non-Current Liabilities	2.78	2.54
Shareholders' Equity	553.77	550.61

Operating Revenue



Business Plan

ภายใต้สภาวะการแข่งขันในธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งที่รุนแรง บริษัทยังคงมีแผนการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง รูปแบบของร้านค้าปลีกค้าส่งที่มีการผสมผสานอย่างลงตัวของบริษัท ทำให้เชื่อมั่นว่าร้านธนพิริยะ ที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและสามารถแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกันได้ และเพิ่มโอกาสในการขยายตัวมากยิ่งขึ้น ภายใต้แผนงานที่สำคัญ ดังนี้

- **การขยายสาขา** เป็นปัจจัยสำคัญในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเพื่อเพิ่มการเติบโตของรายได้ บริษัทมีแผนงานศึกษาการขยายสาขาอย่างเคร่งครัด โดยมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การคำนวณผลประกอบการ และระยะเวลาต้นทุน และอัตราผลตอบแทนภายใน เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์การลงทุน ในปี 2559 บริษัทยังคงขยายสาขาในจังหวัดเชียงรายเป็นหลัก เพื่อสร้างฐานลูกค้าและแบรนด์ “ธนพิริยะ” ให้แข็งแกร่งก่อนที่จะขยายออกไปจังหวัดใกล้เคียง
- **การลงทุนศูนย์กระจายสินค้า** การบริหารคลังสินค้าและการจัดส่งถือเป็นปัจจัยหลักที่สนับสนุนธุรกิจของบริษัท บริษัทมีแผนเปิดศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ซึ่งมีเนื้อที่ประมาณ 10,000 ตารางเมตร ในปลายปี 2559 ซึ่งจะรองรับการขยายตัวของสาขาในอนาคต และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารคลังสินค้าและการจัดส่งเพื่อลดต้นทุนการบริหารจัดการในระยะยาว
- **การบริหารการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ** บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารด้านการตลาดเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก การเพิ่มช่องทางใหม่ๆ ในการสื่อสารไปถึงลูกค้าหรือการจัดกิจกรรมต่าง ๆ จะเป็นแรงผลักดันให้ยอดขายของบริษัทเติบโตตามแผนที่วางไว้

Investment Highlight

- ประเด็นที่น่าสนใจของบริษัท ดังนี้
- ที่ตั้งของบริษัทอยู่ในเชียงรายซึ่งเป็นเมืองท่องเที่ยวที่สำคัญและมีกรขยายตัวอย่างต่อเนื่องรวมถึงเป็นจังหวัดเศรษฐกิจและเป็นประตูสู่ AEC
- บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากการเปิดสาขาใหม่ ปี2558 เปิด 2 สาขา ปี2559 เปิด 3 สาขา
- การประหยัดต้นทุนการบริหารจัดการในอนาคตสืบเนื่องจากการขยายสาขา (**Economies of Scale**)
- สิ้นปี 2559 มีการเปิดศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ ซึ่งจะรองรับการสาขาได้ทั้งหมดประมาณ 50 สาขา

Risk Factors

ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

- **ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่รุนแรง** เนื่องด้วยเชียงรายเป็นหนึ่งในจังหวัดเศรษฐกิจที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้ร้านไม่เคอร์เร้นท์ สนใจมาเปิดสาขาในเชียงรายมากขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทได้คำนึงถึงคุณภาพสินค้าและบริการที่จะทำให้ร้านธนพิริยะมีความแตกต่างจากคู่แข่งทำให้บริษัท สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ นอกจากนี้ ยังมีภาวะวิกฤตคู่แข่งหลักๆ ในอุตสาหกรรม เพื่อนำมาปรับปรุงกลยุทธ์การทำธุรกิจที่มีความยืดหยุ่นและรวดเร็วในการปรับตัวเพื่อรับมือกับการแข่งขันที่รุนแรงในอุตสาหกรรม ส่งผลให้ธนพิริยะเป็นซูเปอร์มาร์เก็ตสัญชาติไทยที่ให้บริการลูกค้าในเชียงรายและจังหวัดใกล้เคียงมานานกว่า 25 ปี บริษัทจึงมีความเชื่อมั่นว่าจากวิสัยทัศน์ของผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ของธนพิริยะจะสามารถรักษาผลประโยชน์การได้ในระดับที่ดีและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้
- **ความเสี่ยงจากการบริหารสินค้าคงคลัง** การบริหารสินค้าคงคลังถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งซึ่งอาจส่งผลให้บริษัท มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายสูงขึ้น เช่น การมีสินค้าไม่ปริมาณที่เกินความจำเป็น สินค้าเสียหาย เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นต้นทุนของบริษัทหากไม่สามารถบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งบริษัทบริหารจัดการโดยกำหนดนโยบายและขั้นตอนการจัดซื้อที่ช่วยให้การบริหารจัดการสินค้าคงคลัง เช่น ก่อนการสั่งซื้อสินค้าทุกครั้งฝ่ายจัดซื้อจะตรวจสอบตามระบบเดิมเดิมว่าไม่มีสินค้าคงเหลือเกินกว่านโยบายที่บริษัท การวางแผนโปรโมชั่นเพื่อระบายสินค้าที่หมุนเวียนช้า นอกจากนี้พนักงานฝ่ายคลังสินค้าจะจัดเก็บสินค้าด้วยระบบเข้าก่อนออกก่อน และสามารถระบุตำแหน่งเก็บสินค้าได้ และบริษัทประเมินว่าภายหลังจากที่เปิดใช้ศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ในปลายปี 2559 ก็จะช่วยลดความเสี่ยงและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงคลังของบริษัทได้มากขึ้น

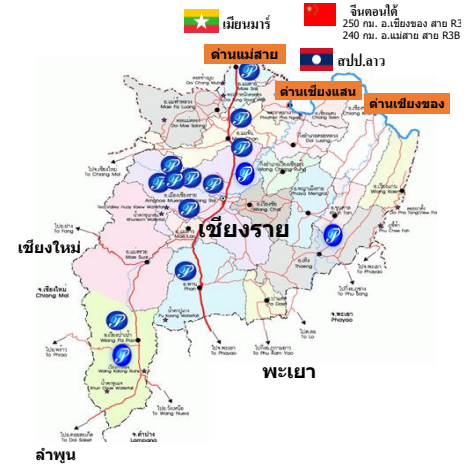
Award

- รางวัลหุ้นใหม่ความภูมิใจของจังหวัด ครั้งที่ 3 (IPOP Award 2016)

Company Structure



Branch portion by Geographic



Company Product



Disclaimer: เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวนหรืออุจใจให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการนำข้อมูลมาใช้ตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบ โดยบริษัทจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่รายงาน 50-1 รายงานประจำปี หรือสารสนเทศที่บริษัทได้แจ้งผ่านสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ด.) และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสารฉบับนี้โดยมิต้องแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามมิให้ผู้ใดนำเอกสารหรือข้อมูลในเอกสารดังกล่าวไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท