

JENKONGKLAI JPARK TB

THAILAND / SERVICES - MAI

กระแสเงินสดมั่นคง โอกาสเติบโตสูงต่อเนื่อง

TARGET PRICE
IPO PRICE

THB6.40
THB3.80

- JPARK ผู้นำธุรกิจให้บริการที่จอดรถและรับจ้างบริหารพื้นที่จอดรถที่ทันสมัย ที่มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี ด้วยช่องจอด 28,000 ในทำเลที่ศักยภาพสูง
- คาดการณ์กำไรสุทธิปี 2024 ที่ 102 ล้านบาท เติบโต +60% y-y
- ราคาเหมาะสม 6.40 บาท อิง DCF ที่ WACC 9%, Terminal growth 4%

ผู้นำธุรกิจบริการที่จอดรถบนทำเลที่มีศักยภาพการเติบโตสูง

JPARK เป็นผู้นำผู้ให้บริการที่จอดรถในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และเป็นทำเลที่หายาก และมีการจราจรคับคั่งเนื่องจากมีผู้ใช้รถยนต์เป็นจำนวนมากขณะที่สถานที่จอดรถไม่เพียงพอ อาทิ บริเวณจุดเชื่อมต่อและจุดเปลี่ยนผ่านกับระบบขนส่งสาธารณะ บริเวณศูนย์การค้า ตลาด โรงพยาบาล สถานศึกษา และสนามบิน เป็นต้น ปัจจุบัน JPARK มีช่องจอดที่อยู่มากกว่า 28,000 ช่องจอด ที่สำคัญบริษัทได้รับความไว้วางใจและได้ต่อสัญญาเช่ามาตลอด กว่า 20 ปีที่ผ่านมา ด้วยทำเลที่ดีและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทำให้มีความได้เปรียบ คู่แข่งขันอื่น

ธุรกิจบริการที่จอดรถปัจจุบันไม่เพียงพอกับความต้องการ

การเติบโตของประชากรในพื้นที่เมืองอย่างต่อเนื่อง จำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสมที่เพิ่มขึ้น และการเพิ่มขึ้นของจำนวนพื้นที่จอดแล้วจรตามมาตรการของภาครัฐ ที่ได้สนับสนุน การคมนาคมขนส่งที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและลดปัญหาการจราจรติดขัด โดยการพัฒนาระบบขนส่งผู้โดยสารสาธารณะ โดยเฉพาะบริเวณสถานีรถไฟฟ้า เช่น จุดจอดรถจักรยาน จุดจอดแล้วจร เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนลดการใช้รถยนต์ส่วนบุคคล ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะเป็น โอกาสในการเติบโตของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการที่จอดรถ เพื่อรองรับความต้องการของผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น

คาดการณ์กำไรสุทธิปี 2024 เติบโต 60% y-y และมีกระแสเงินสดมั่นคง จาก recurring income

JPARK มีลักษณะธุรกิจที่มีรายได้ค่อนข้างสม่ำเสมอมีสัญญาเช่าระยะยาว และเป็นกิจการที่รับเงินสด โดยเฉพาะธุรกิจบริหารจัดการที่จอดรถจะมีรายได้เป็นประจำ ซึ่งคิดเป็น 20-25% ของรายได้ ขณะที่ธุรกิจบริการพื้นที่จอดรถก็เป็นกึ่งรายได้ประจำบวกกับรายได้ที่เป็นโครงการอย่าง การติดตั้งระบบที่จอดรถ และโครงการก่อสร้างอาคารจอดรถ รพ. พระนั่งเกล้าที่มีสัญญาเช่า 30 ปี เพื่อให้บริการที่จอดรถและบางส่วนให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ด้วยจะยิ่งเพิ่มโอกาสการเติบโตของกำไรสูงขึ้นในอนาคต เราคาดว่ากำไรสุทธิปี 2023 โต +16% และมี 2024 เติบโต +60% y-y

ราคาเหมาะสม 6.4 บาท อิง DCF@WACC 9%

เราประเมินมูลค่าหุ้น JPARK โดยวิธี DCF (WACC@9%, terminal rate 4%) จากรายได้การให้บริการที่มั่นคงตามสัญญาเช่าระยะยาว ทำให้มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง ได้ราคาเหมาะสม 6.40 บาท/หุ้น

KEY STOCK DATA

YE Dec (THB m)	2022	2023E	2024E	2025E
Revenue	452	570	716	816
Net profit	55	64	102	130
EPS (THB)	0.28	0.16	0.26	0.32
vs Consensus (%)	-	-	-	-
EBITDA	156	188	241	307
Recurring net profit	55	64	102	130
Core EPS (THB)	0.28	0.16	0.26	0.32
EPS growth (%)	nm	(42.0)	60.1	27.0
Core P/E (x)	13.8	23.8	14.9	11.7
Dividend yield (%)	6.4	3.2	1.7	2.7
EV/EBITDA (x)	5.5	7.0	5.6	4.1
Price/book (x)	4.8	2.1	1.8	1.6
Net debt/Equity (%)	59.1	(28.5)	(20.6)	(26.6)
ROE (%)	42.2	14.7	13.3	14.4

JPARK's IPO summary

รายละเอียด	
Pre-IPO shares	290 ล้านหุ้น
Share offering	110 ล้านหุ้น คิดเป็น 27.50% ของจำนวนหุ้นหลัง IPO
Use of proceeds	1) เพื่อเป็นเงินทุนโครงการอาคารจอดรถ โรงพยาบาลพระนั่งเกล้า 2) เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจการ
Financial advisor	Asset Pro Management

NOTE: FINANSIA SYRUS SECURITIES PUBLIC COMPANY LIMITED JOIN AS A LEAD UNDERWRITER OF THE INITIAL PUBLIC OFFERING (IPO) OF JENKONGKLAI PUBLIC COMPANY LIMITED

ALL RECIPIENTS HEREOF, TO THE EXTENT THAT THEY ARE CONSIDERING MAKING AN INVESTMENT IN UNITS OF JPARK BUSINESS, SHOULD READ THE PROSPECTUS PREPARED BY ASSET PRO MANAGEMENT



Songklod Wongchai

Analyst register no. 018086

songklod.won@fssia.com, +66 2611 3553

สารบัญ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ	3
JPARK ผู้นำธุรกิจบริการที่จอดรถและรับจ้างบริหารพื้นที่จอดรถ	3
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	4
คู่แข่งชั้นสำคัญในธุรกิจให้บริการที่จอดรถ.....	11
แนวโน้มธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับที่จอดรถ - เดิมโตต่อเนื่อง.....	12
โครงการในอนาคต.....	15
ผลการดำเนินงานในอดีต	17
ประเด็นการลงทุน และคาดการณ์ผลประกอบการปี 2023-2025	20
ประเมินมูลค่าเหมาะสมของ JPARK อยู่ที่ 6.4 บาท/หุ้น	25
โครงสร้างการถือหุ้น และนโยบายการจ่ายเงินปันผล	26
วัตถุประสงค์การเพิ่มทุนครั้งนี้.....	26
นโยบายการจ่ายปันผล	26
ปัจจัยเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ.....	27
Appendix.....	29

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เจนकोंกลไค จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “JPARK”) ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการพื้นที่จอดรถ รับจ้างบริหารที่จอดรถ และให้คำปรึกษาและรับผิดชอบบริหารจัดการที่จอดรถ ภายใต้การบริหารของโดยคุณสันติ พล เจนวัฒนไพศาล ผู้ก่อตั้งและประธานเจ้าหน้าที่บริหารในปัจจุบัน บริษัทให้บริการด้วยทีมบุคคลที่มีความเชี่ยวชาญและความน่าเชื่อถือที่ได้สั่งสมมากกว่า 20 ปี ปัจจุบันบริษัทให้บริการที่จอดรถและรับจ้างบริหารจัดการพื้นที่จอดรถทั้งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด รวมกว่า 63 แห่ง รวมมี 28,000 ช่องจอดรถ ที่อยู่ภายใต้การดูแลของบริษัท

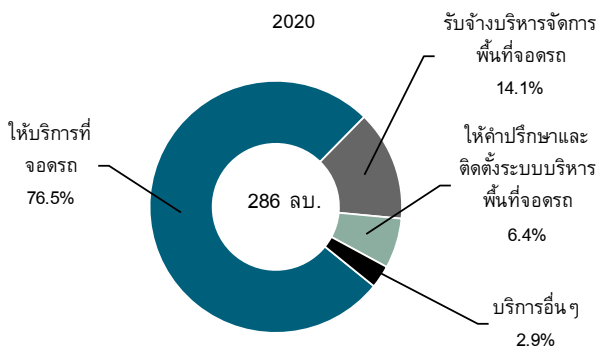
JPARK ผู้นำธุรกิจบริการที่จอดรถและรับจ้างบริหารพื้นที่จอดรถ

บริษัทเริ่มบริการที่จอดรถพื้นที่บริเวณตลาดสดสามย่าน ถนนพญาไท เป็นโครงการแรก

คุณสันติพลฯ ได้เล็งเห็นโอกาสในธุรกิจการให้บริการที่จอดรถแก่ผู้ขับซึ่รถยนต์ ซึ่งยังมีปัญหาการขาดแคลน ที่จอดรถ ปัญหาการหาย ของใช้ส่วนตัวในรถถูกขโมย และการอำนวยความสะดวกในการจอดรถแต่ละแห่ง ยังไม่มีประสิทธิภาพดีเพียงพอ ซึ่งได้มีการนำเสนอโครงการที่จอดรถทำเลแรกสุดในปี 2002 คือ พื้นที่บริเวณ ตลาดสดสามย่าน ถนนพญาไท ที่มีความคับคั่งในการจราจรมาก แต่ไม่มีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ จึงเห็นว่าทำเลนี้ น่าจะมีศักยภาพในการปรับปรุงการบริหารลานจอดรถให้เกิดประโยชน์ส่วนเพิ่ม จึงได้เจรจากับ เจ้าของสถานที่ โดยบริษัทเสนอตัวเข้ารับบริหารพื้นที่จอดรถให้แก่พ่อค้าแม่ค้า และประชาชนที่มาใช้บริการ ซึ่งเจ้าของสถานที่ก็เห็นชอบกับแนวทางที่บริษัทเสนอ และบริษัทจะได้รับค่าบริการที่จอดรถเป็นค่าตอบแทน ส่งผลให้การจอดรถเป็นระเบียบเรียบร้อย เป็นที่พึงพอใจของเจ้าของสถานที่ และยังได้รับความไว้วางใจให้ บริหารพื้นที่จอดรถของตลาดสดสามย่านต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบันนี้ จากความสำเร็จดังกล่าว คุณสันติพลฯ จึงได้หันมาขยายขอบเขตงานการบริหารพื้นที่จอดรถไปยังสถานที่ต่างๆ ด้วยการมองหาทำเลที่มีศักยภาพ สำหรับทำเป็นสถานที่ให้บริการรับจอดรถ ซึ่งก็ได้รับความร่วมมือจากเจ้าของสถานที่หลายแห่ง ส่งผลให้ธุรกิจ การให้บริการของบริษัทขยายตัวเรื่อยมา ทั้งด้านจำนวนโครงการ จำนวนช่องจอดรถ และด้านผลการดำเนินงาน

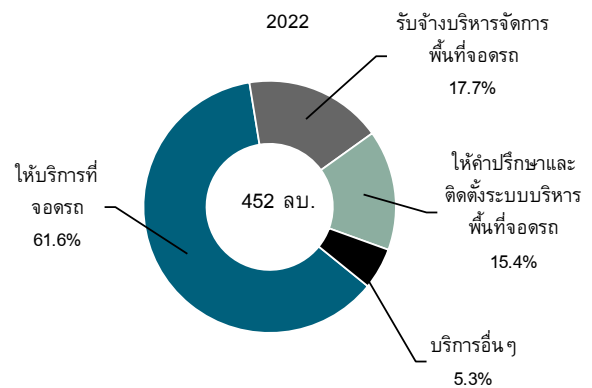
ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารพื้นที่จอดรถ โดยแบ่งเป็น 3 ธุรกิจหลัก คือ (1) ธุรกิจให้บริการที่จอดรถ (PS) (2) ธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ (PMS) (3) ธุรกิจให้คำปรึกษาและรับผิดชอบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ (CIPS)

Exhibit 1: โครงสร้างรายได้ปี 2020 แยกตามธุรกิจหลัก



Source: JPARK

Exhibit 2: โครงสร้างรายได้ปี 2022 แยกตามธุรกิจหลัก



Source: JPARK

ด้วยความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ บริษัทสามารถนำเสนอโซลูชันที่ตอบโจทย์ลูกค้า ในแต่ละกลุ่มธุรกิจได้อย่างครบวงจร ซึ่งผลงานที่ผ่านมาเป็นเครื่องยืนยันถึงความเชื่อมั่นที่ผู้เช่าพื้นที่และ ผู้ว่าจ้างมีให้กับบริษัทได้เป็นอย่างดี ปัจจุบันบริษัทมีช่องจอดรถภายใต้การดูแลกว่า 28,000 ช่องจอด โดยมีทั้ง บริเวณจุดเชื่อมต่อ-จุดเปลี่ยนผ่านกับระบบรถไฟฟ้า บริเวณศูนย์การค้าและตลาด บริเวณโรงพยาบาล บริเวณสถานศึกษา บริเวณสนามบินซึ่งพื้นที่ให้บริการส่วนใหญ่จะอยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล เนื่องจากมีผู้ใช้รถยนต์เป็นจำนวนมาก

นอกจากการประกอบธุรกิจหลักตามที่กล่าวแล้ว บริษัทได้มีการแบ่งพื้นที่จอดรถบางส่วนที่เหลือจากการ จัดช่องจอดให้บุคคลภายนอกเช่า เพื่อประกอบกิจการร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ ฯลฯ เป็นการนำพื้นที่ที่มีอยู่ มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจให้บริการที่จอดรถ (Parking Service Business: PS)

บริษัทเป็นผู้ให้บริการที่จอดรถเพื่อเรียกเก็บค่าบริการที่จอดรถจากผู้ที่มาใช้บริการ รายได้ของบริษัทจะขึ้นอยู่กับจำนวนผู้ที่มาใช้บริการจอดรถ ซึ่งมีทั้งผู้ใช้บริการแบบทั่วไป (Visitor) และผู้ใช้บริการแบบรายเดือน (Member) การกำหนดอัตราค่าจอดรถสำหรับสถานที่เช่าของส่วนราชการ หน่วยงานเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่จะเป็นผู้กำหนดอัตราค่าจอดรถ ขณะที่การกำหนดอัตราค่าจอดรถสำหรับสถานที่เช่าของเอกชน บริษัทจะเป็นผู้ร่วมกำหนดอัตราค่าจอดรถกับเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่ โดยคำนึงถึงความสามารถในการแข่งขันกับพื้นที่ให้บริการจอดรถบริเวณใกล้เคียง และ/หรือตามความเหมาะสม ในขณะที่บริษัทจะต้องจ่ายค่าเช่าพื้นที่ให้แก่เจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่ในรูปแบบต่างๆ อาทิ ค่าเช่าแบบคงที่ ค่าเช่าแบบผันแปรตามรายได้ ค่าเช่าแบบผันแปรตามกำไร เป็นต้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับรูปแบบค่าเช่าที่ตกลงร่วมกัน และบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาทีมแคชเชียร์และทีมบริการ ลานจอด (หัวหน้าควบคุมพื้นที่ลานจอด เจ้าหน้าที่โบกรถ เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย เจ้าหน้าที่ทำความสะอาด) เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ที่มาใช้บริการที่จอดรถ และเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย ให้บริการพื้นที่ลานจอดแต่ละแห่ง

ณ วันที่ 31 มิถุนายน 2023 บริษัทมีพื้นที่ให้บริการที่จอดรถ จำนวน 38 แห่ง รวมช่องจอดกว่า 13,000 ช่อง แบ่งเป็นพื้นที่บริเวณกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 35 แห่ง และพื้นที่ต่างจังหวัด 3 แห่ง ได้แก่ ได้แก่ ท่าอากาศยานอู่ตะเภา ท่าอากาศยานขอนแก่น โรงพยาบาลสมเด็จพระบรมราชเทวี ณ ศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งทำเลที่จอดรถของบริษัทมีความหลากหลาย เช่น โรงพยาบาล ตลาด ศูนย์การค้าย่าน CBD (Central Business District) มหาวิทยาลัย สนามบิน ฯลฯ ทั้งที่เป็นกรรมสิทธิ์พื้นที่ของส่วนราชการและเอกชน โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะขยายการให้บริการที่จอดรถเพิ่มเติมไปยังทำเลที่มีศักยภาพใหม่ๆ ทั้งในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล และพื้นที่ต่างจังหวัดเพิ่มเติมในอนาคต

ในปี 2019 - 2022 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจให้บริการที่จอดรถ จำนวน 218.64 ลบ. 171.58 ลบ. และ 278.61 ลบ. ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วน 76.40% 70.43% และ 61.22% ของรายได้รวมแต่ละปี ตามลำดับ

Exhibit 3: สถานที่ให้บริการที่จอดรถปัจจุบัน

สถานที่	ช่องจอดรถยนต์ 1/	ปีที่ได้รับสัญญาครั้งแรก 2/	ระยะเวลาเช่า	รูปแบบค่าเช่า
บริเวณศูนย์การค้าและตลาด	5,851			
บริเวณสวนหลวง-สามย่าน 7 แห่ง	1,381	2002-2018	12 เดือน (ม.ค.23 - ธ.ค.23)	คงที่และส่วนแบ่งกำไร
บริเวณสยามสแควร์ 4 แห่ง	2,276	2013-2021	24 เดือน (ก.พ.23 - ก.พ.25)	คงที่และส่วนแบ่งรายได้
สยามสแควร์วัน	173	2014	24 เดือน (ก.พ.23 - ก.พ.25)	คงที่และส่วนแบ่งรายได้
บริเวณตลาดธนบุรี (สนามหลวง 2) 3 แห่ง	1,004	2003	35-36 เดือน (ก.ค.21 - ก.ค.24) (มี.ย.20 - พ.ค.23) (ก.ค.20 - พ.ค.23)	คงที่
ศูนย์การค้าอื่น ๆ 2 แห่ง	745	2021	31-36 เดือน	คงที่
บริเวณสถานศึกษา	2,245			
บริเวณจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 5 แห่ง	2,245	2009-2017	36 เดือน (ม.ค.23 - มี.ย.23) (ต.ค.20 - ก.ย.23)	คงที่
บริเวณโรงพยาบาล	3,289			
บริเวณโรงพยาบาลศิริราช 8 แห่ง	2,375	2021	36 เดือน (ต.ค.21 - ก.ย.24)	ส่วนแบ่งรายได้
โรงพยาบาลสมเด็จพระบรมราชเทวี ณ ศรีราชา	700	2022	36 เดือน (ก.ค.22 - มี.ย.25)	คงที่และส่วนแบ่งรายได้
บริเวณสภากาชาดไทย 2 แห่ง	214	2009-2013	16 เดือน (ธ.ค.22 - มี.ค.24)	คงที่
บริเวณสนามบิน	715			
ท่าอากาศยานอุบลราชธานี	215	2016	12 เดือน (ม.ค.23 - ธ.ค.23)	คงที่
ท่าอากาศยานขอนแก่น	500	2016	36 เดือน (ก.พ.22 - ก.พ.25)	คงที่
บริเวณอื่น ๆ (3 แห่ง)	1,285	2018-2020	36-60 เดือน	คงที่

หมายเหตุ: 1/ จำนวนช่องจอดเป็นข้อมูลโดยประมาณ ซึ่งอาจมีจำนวนเปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์ เช่น มีการจัดรูปแบบการจราจรใหม่
2/ ที่ผ่านมามีแต่ละสถานที่ที่มีการต่ออายุสัญญากับบริษัทต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งแต่ละบริเวณเริ่มสัญญาเช่าพื้นที่ไม่พร้อมกัน
3/ โดยปกติแล้วสัญญาเช่าของบริษัทจะมีอายุอย่างน้อย 12 เดือน แต่มีหนึ่งสัญญาที่มีระยะเวลาเช่า 6 เดือน เนื่องจากพื้นที่เช่าดังกล่าว เป็นพื้นที่เช่าขนาดใหญ่ 4 แห่ง มีช่องจอดกว่า 2,184 ช่องจอด และมีการคิดค่าเช่าในรูปแบบคงที่ ซึ่งในช่วงเวลาที่เกิดสถานการณ์ COVID-19 บริษัทได้เจรจาขอลดระยะเวลาของสัญญามันต์อายุลงเหลือ 6 เดือนเพื่อประเมินสถานการณ์ทุกครั้งที่จะต่ออายุสัญญา เพื่อลดความเสี่ยงจากการมีภาระค่าเช่าคงที่ในระยะยาว ทั้งนี้สถานการณ์ COVID-19 คลี่คลายแล้วในปัจจุบัน ดังนั้นเมื่อสัญญามันต์อายุลงหมดอายุ บริษัทจะเจรจาขอเปลี่ยนอายุสัญญากลับไปเป็น 24 เดือน

Source: JPARK

ปัจจุบันบริษัทเป็นพันธมิตรกับผู้จำหน่ายระบบและอุปกรณ์ที่ใช้ในการบริหารพื้นที่จอดรถชั้นนำที่มีความน่าเชื่อถือในระดับสากลหลายราย โดยตัวอย่างกลุ่มสินค้าที่ใช้ในการบริหารพื้นที่จอดรถ เช่น

- ระบบควบคุมการผ่านเข้า-ออก สามารถตรวจสอบทะเบียนรถยนต์ได้ตลอดเวลา เชื่อมต่อสัญญาณได้ในระยะไกล และเชื่อมโยงทั้งโครงการ
- บัตรสมาชิกการ์ด ระบบหมุนเวียนบัตร มีความประหยัดและสามารถรองรับรถยนต์ได้จำนวนมาก
- ระบบจัดการข้อมูล บันทึกประวัติการออกบัตร เพื่อประมวลผลจัดทำรายงานทางการเงินและรายงานสถิติต่างๆ
- ระบบตรวจนับรถและป้ายแสดงช่องจอดรถ มีความเที่ยงตรง สามารถระบุพื้นที่จอดว่างได้แบบเรียลไทม์
- ระบบอ่านป้ายทะเบียนรถ (License Plate Recognition)
- ระบบกล้องวงจรปิดเพื่อดูแลความปลอดภัยในพื้นที่

Exhibit 4: ตัวอย่างพื้นที่จอดรถให้บริการบริเวณสยามสแควร์



Source: JPARK

ธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ (Parking Management Service Business: PMS)

บริษัทให้บริการเป็นผู้รับจ้างในการบริหารจัดการพื้นที่จอดรถสำหรับกรณีที่ผู้ว่าจ้างได้มีการลงทุนในอุปกรณ์และระบบในการบริหารที่จอดรถแล้ว บริษัทจะเป็นเพียงผู้ให้บริการจัดเก็บค่าบริการที่จอดรถให้แก่ผู้ว่าจ้าง โดยบริษัทจะได้รับค่าตอบแทนเป็นรายเดือนตามที่ตกลงกับผู้ว่าจ้างในลักษณะที่ไม่ผันแปรตามจำนวนผู้มาใช้บริการจอดรถ สำหรับทีมงานที่จะให้บริการ บริษัทก็จะเป็นผู้จัดหาบุคลากรที่จะอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาใช้บริการที่จอดรถ โดยจะทำหน้าที่ครอบคลุมในทุกลักษณะงาน ได้แก่ การจัดการจราจร การจัดเก็บค่าบริการ จอดรถ การดูแลระบบและอุปกรณ์ที่ใช้ในการบริหารพื้นที่จอดรถ การดูแลความปลอดภัยและความสะอาด ของพื้นที่จอดรถ ขึ้นอยู่กับรูปแบบที่จะตกลงร่วมกันระหว่างบริษัทกับผู้ว่าจ้าง หลังจากนั้นบริษัทจะจัดทำ รายงานและนำส่งเงินค่าบริการที่จอดรถที่เรียกเก็บได้ในแต่ละวันให้แก่เจ้าของพื้นที่จอดรถ โดยรูปแบบการ ให้บริการดังกล่าวจะเหมาะกับพื้นที่ที่มีพื้นที่จอดรถ อุปกรณ์ และระบบบริหารจัดการที่จอดรถอยู่แล้ว แต่ไม่มีความเชี่ยวชาญหรือบุคลากรเพียงพอในการบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ

ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของบริษัทที่ดำเนินธุรกิจการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับที่จอดรถมากกว่า 20 ปี ส่งผลให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพการบริการ และไวใจในกระบวนการทำงานที่มีความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2023 บริษัทมีพื้นที่ที่อยู่ภายใต้การบริหารงาน จำนวน 25 แห่ง รวมช่องจอดกว่า 15,000 ช่อง กระจายอยู่ในพื้นที่บริเวณกรุงเทพมหานครและปริมณฑลทั้งหมด ซึ่งทำเลที่บริษัทรับจ้างบริหารอยู่ปัจจุบันจะเป็นบริเวณจุดเชื่อมต่อ-จุดเปลี่ยนผ่านกับระบบขนส่งสาธารณะ อาคารสำนักงาน ศูนย์จัดการประชุม และสถานพยาบาล

ในปี 2019-2022 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ จำนวน 40.40 ลบ. 48.16 ลบ. และ 79.85 ลบ. ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วน 14.12% 19.77% และ 17.55% ของรายได้รวมแต่ละปี ตามลำดับ

Exhibit 5: พื้นที่ที่อยู่ภายใต้การบริหารงาน จำนวน 25 แห่ง รวมช่องจอดกว่า 15,000 ช่อง

สถานที่	ช่องจอดรถยนต์ 1/	ปีที่ได้รับสัญญาครั้งแรก 2/	ระยะเวลาจ้างตามสัญญา
บริเวณจุดเชื่อมต่อ-จุดเปลี่ยนผ่านกับระบบขนส่งสาธารณะ	11,325		
อาคารจอดแล้วจร 4 แห่ง โครงการรถไฟฟ้าฟ้ามหานคร สายสีม่วง	4,923	2015	35 เดือน (พ.ย.21 - ต.ค.24)
อาคารและลานจอดแล้วจร 13 แห่ง โครงการรถไฟฟ้าฟ้ามหานคร สายสีน้ำเงิน	3,927	2005	35 เดือน (พ.ย.21 - ต.ค.24)
อาคารและลานจอดแล้วจร 2 แห่ง โครงการรถไฟฟ้า สายสีเขียวเหนือ	1,755	2021	35 เดือน (ต.ค.21 - ต.ค.24)
ลานจอดแล้วจร โครงการรถไฟฟ้า สายสีเขียวใต้	720	2018	36 เดือน (ต.ค.21 - ต.ค.24)
บริเวณอาคารสำนักงาน	1,100		
อาคารเดอะปาร์ค	800	2018	12 เดือน (ส.ค.23 - ก.ค.24)
อาคารปาร์คเวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์	200	2014	12 เดือน (ต.ค.22 - ก.ย.23)
อาคารสมาคมนิสิตเก่าจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยในพระบรมราชูปถัมภ์	100	2018	12 เดือน (ม.ค.23 - ม.ค.24)
บริเวณศูนย์จัดการประชุม	2,600		
ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์	2,600	2022	14 เดือน (ก.ย.22 - ต.ค.23)
บริเวณสถานพยาบาล	250		
ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย	250	2021	12 เดือน (ต.ค.22 - ก.ย.23)

Source :JPARK หมายเหตุ:

1/ จำนวนช่องจอดเป็นข้อมูลโดยประมาณ ซึ่งอาจมีจำนวนเปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์ เช่น มีการจัดรูปแบบการจราจรใหม่

2 /ที่ผ่านมาแต่ละสถานที่มีการต่ออายุสัญญากับบริษัทต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน

ภาพตัวอย่างสถานที่ที่บริษัทรับจ้างบริหารพื้นที่จอดรถบริเวณโครงการรถไฟฟ้าฟ้ามหานคร สายสีม่วง

Exhibit 6: สถานีคลองบางไผ่



Source: JPARK

Exhibit 7: สถานีแยกบางใหญ่



Source: JPARK

ภาพตัวอย่างสถานที่ที่บริษัทรับจ้างบริหารพื้นที่จอดรถบริเวณโครงการรถไฟฟ้าฟ้ามหานคร สายสีน้ำเงิน

Exhibit 8: สถานีหลักสอง



Source: JPARK

Exhibit 9: สถานีศูนย์วัฒนธรรม



Source: JPARK

ภาพตัวอย่างสถานที่ที่บริษัทรับจ้างบริหารพื้นที่จอดรถบริเวณโครงการรถไฟฟ้า สายสีเขียวเหนือ

Exhibit 10: สถานีแยก คปอ.



Source: JPARK

Exhibit 11: สถานีคูคต



Source: JPARK

ธุรกิจให้คำปรึกษาและรับติดตั้งระบบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ (Consultant and Installation Parking System Business: CIPS)

ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการให้บริการที่จอดรถ และรับจ้างบริหารจัดการพื้นที่จอดรถให้แก่หน่วยงานและองค์กรชั้นนำของประเทศไทยที่สั่งสมมากกว่า 20 ปี ทำให้ผู้บริหารเล็งเห็นโอกาสในการขยายขอบเขตการให้บริการในรูปแบบใหม่ เพื่อเป็น New S-Curve ของบริษัท ในปี 2019 บริษัทได้เริ่มเข้าสู่ ธุรกิจให้คำปรึกษาและรับติดตั้งระบบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ ซึ่งบริษัทจะดำเนินการเป็นผู้ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดทำ และติดตั้งอุปกรณ์และระบบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารพื้นที่รถตามความต้องการ และเงื่อนไขต่างๆ ของลูกค้า ด้วยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญที่จะช่วยให้ลูกค้าประหยัดต้นทุนและเพิ่ม ประสิทธิภาพในการใช้พื้นที่ ซึ่งขอบเขตการทำงานของบริษัทจะครอบคลุมไปถึง การออกแบบระบบจราจร การวางแผนและออกแบบจุดติดตั้งระบบและอุปกรณ์ควบคุมทางเข้า-ออก การวางแผนกำลังพลและ การรักษาความปลอดภัย การจัดทำรายงานและตรวจสอบรายงานการเงิน การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้ พื้นที่จอดรถ การวิเคราะห์การตั้งราคา อัตราค่าจอด การวิเคราะห์ต้นทุนการบริหาร ทั้งนี้ บางโครงการที่บริษัท ให้คำปรึกษาที่สามารถต่อยอดไปยัง บริการรับจ้างบริหารจัดการพื้นที่จอดรถในอนาคต เมื่อติดตั้งอุปกรณ์ และระบบบริหารจัดการที่จอดรถแล้วเสร็จ

ในปี 2020 - 2022 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจให้คำปรึกษาและรับติดตั้งระบบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ จำนวน 18.36 ลบ. 12.32 ลบ. และ 69.86 ลบ. ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วน 6.42% 5.06% และ 15.35% ของรายได้รวมแต่ละปี ตามลำดับ

ตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจดังกล่าวในปี 2019 จนถึง ณ 30 มิถุนายน 2023 บริษัทได้รับงานโครงการ ที่เกี่ยวกับการให้คำปรึกษาและติดตั้งระบบบริหารจัดการลานจอดรถอัจฉริยะ (Smart Parking Management System) และการพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับให้บริการสมัครและต่ออายุการใช้บริการจอดรถยนต์รายเดือน ทั้งหมด 5 โครงการ มูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้นกว่า 160 ลบ. รายละเอียดดังนี้

โครงการติดตั้งระบบบริหารจัดการลานจอดรถอัจฉริยะ ณ อาคารและลานจอดแล้วจร 3 ชั้น สถานีแยก คปอ. (N23) และอาคารจอดแล้วจร 6 ชั้น สถานีคูคต (N24) และพัฒนาเว็บไซต์สำหรับบริหารจัดการจองที่จอดรถ การสมัครหรือต่ออายุสมาชิกรายเดือน

ผู้ว่าจ้าง	:	บริษัท ซีโน-ไทย เอ็นจีเนียริ่งแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)
เจ้าของโครงการ	:	การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย
มูลค่างาน	:	35.55 ลบ.
ระยะเวลาดำเนินการ	:	มิ.ย. 2019 - ธ.ค. 2020 (19 เดือน)

Exhibit 12: อาคารจอดแล้วจร 6 ชั้น สถานีคูคต



Source: JPARK

Exhibit 13: อาคารจอดรถแล้วจร 3 ชั้น สถานีแยก คปอ.



Source: JPARK

โครงการพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับให้บริการสมัครและต่ออายุการใช้บริการจอดรถรายเดือนแบบออนไลน์

ผู้ว่าจ้าง : การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย
 มูลค่างาน : 4.51 ลบ.
 ระยะเวลาดำเนินการ : เม.ย. 2021 - ต.ค. 2021 (7 เดือน)

Exhibit 14: แอปพลิเคชันสำหรับให้บริการสมัครและต่ออายุแบบออนไลน์



Source: JPARK

โครงการจัดหาและติดตั้งระบบบริหารจัดการลานจอดรถอัจฉริยะ ณ ลานจอดรถ สถานี รพม. (สายสีส้ม) (OR14)

ผู้ว่าจ้าง : กิจการร่วมค้า ซีเคเอสที
 เจ้าของโครงการ : การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย
 มูลค่างาน : 23.01 ลบ.
 ระยะเวลาดำเนินการ : ม.ค. 2022 - ส.ค. 2023

โครงการจัดหาและติดตั้งระบบบริหารจัดการลานจอดรถอัจฉริยะ ณ อาคารจอดแล้วจร สถานีคลองบ้านม้า (OR22)

ผู้ว่าจ้าง : กิจการร่วมค้า ซีเคเอสที
 เจ้าของโครงการ : การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย
 มูลค่างาน : 38.49 ล้านบาท
 ระยะเวลาดำเนินการ : ม.ค. 2022 - คาดว่าจะแล้วเสร็จ ส.ค. 2023

โครงการติดตั้งระบบจอดรถและปรับปรุงภูมิทัศน์ลานจอดรถ โครงการรถไฟฟ้ามหานคร สายเฉลิมรัชมงคล ประจำปีงบประมาณ 2022-2023 จำนวน 10 แห่ง

ผู้ว่าจ้าง : การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย
 มูลค่างาน : 59.81 ลบ.
 ระยะเวลาดำเนินการ : ก.ค. 2022 - คาดว่าจะแล้วเสร็จ ส.ค. 2023

คู่แข่งชั้นสำคัญในธุรกิจให้บริการที่จอดรถ

ปัจจุบันยังไม่มีบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการที่จอดรถ โดยผู้ที่ดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงหรือใกล้เคียงกับบริษัทที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล มีดังต่อไปนี้

Exhibit 15: คู่แข่งรายใหญ่ที่อยู่ในธุรกิจให้บริการที่จอดรถ

รายชื่อคู่แข่ง	----- รายได้ -----		----- กำไรสุทธิ -----	
	2021	2022	2021	2022
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
บริษัท เจนก้องไกล จำกัด (มหาชน)	241.21	452.30	(10.99)	55.05
บริษัท นิปปอน พาร์คกิ้ง ดีเวลลอปเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด	241.95	240.61	16.65	31.18
บริษัท ปาร์คพลัส จำกัด	227.29	n/a	15.71	n/a
บริษัท อินฟินิต เทคโนโลยี คอร์ปอเรชั่น จำกัด	176.57	n/a	3.26	n/a

Source: ข้อมูลในระบบ BOL CorpusX

แนวโน้มธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับที่จอดรถ - เติบโตต่อเนื่อง

4 ปัจจัยที่ขับเคลื่อนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการที่จอดรถ

- 1) การเพิ่มขึ้นของจำนวนรถยนต์อย่างต่อเนื่อง สามารถสะท้อนได้ถึงโอกาสในการเติบโตของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการที่จอดรถจากปริมาณรถยนต์สะสมที่เพิ่มมากขึ้น โดยประเภทรถยนต์ที่มีโอกาสในการใช้บริการที่จอดรถ ได้แก่ รถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน รถยนต์นั่งส่วนบุคคลเกิน 7 คน และรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล จากข้อมูลของวิจัยกรุงศรีคาดการณ์ว่า การจำหน่ายรถยนต์ในประเทศไทยมีแนวโน้มขยายตัวเฉลี่ย 4.0% - 6.0% ต่อปีในปี 2023 และปี 2024 ตามภาวะเศรษฐกิจที่ทยอยฟื้นตัว ส่งผลให้ผู้บริโภค มีความมั่นใจในการใช้เงินมากขึ้น สำหรับความต้องการรถยนต์เพื่อการพาณิชย์จะขยายตัวจากการ ขยายตัวของภาคก่อสร้าง ธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ และโลจิสติกส์

Exhibit 16: จำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสม ณ สิ้นปี 2013 - 2022

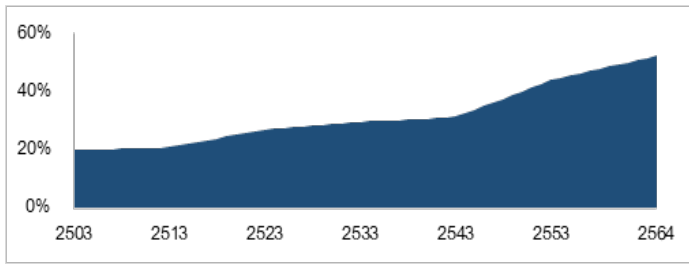


หมายเหตุ: รถจดทะเบียนสะสม หมายถึง รถจดทะเบียนใหม่ รถจดทะเบียนใหม่ (ป้ายแดง) และรถเก่าที่ใช้งานอยู่ ซึ่งไม่รวมรถทะเบียนระงับ และรถแจ้งไม่ใช้ตลอดไป

Source: กรมการขนส่งทางบก

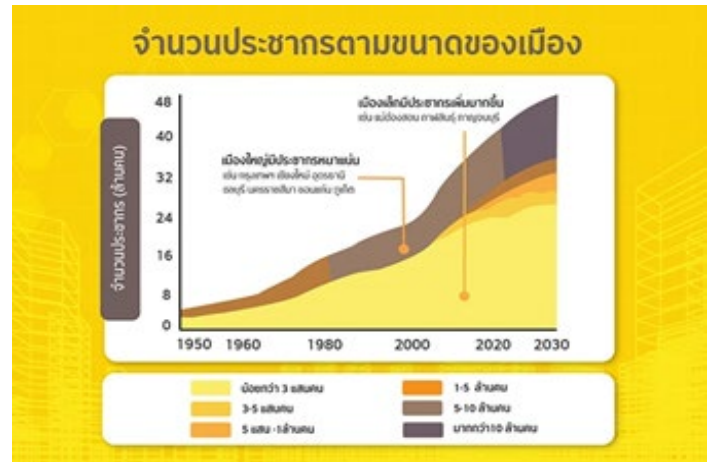
- 2) การขยายตัวของเมือง เป็นกระบวนการเปลี่ยนถ่ายจากชนบทสู่เมือง ซึ่งในเชิงสถิติวัดได้จากจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นในเขตพื้นที่เมือง โดยการเพิ่มขึ้นของประชากรในเขตพื้นที่เมืองจะก่อให้เกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่จะดึงดูดการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ระบบการขนส่งมวลชน เพื่อรองรับความเป็นอยู่ของประชากรในพื้นที่ ซึ่งการขยายตัวของเมืองเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วย ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และเป็นปัจจัยบวกที่ทำให้ธุรกิจให้บริการพื้นที่จอดรถมีแนวโน้มเติบโตขึ้นจาก จำนวนประชากรในเขตพื้นที่เมืองที่เพิ่มขึ้น ข้อมูลสัดส่วนประชากรในเขตพื้นที่เมืองต่อประชากร ทั้งหมดจาก World Bank แสดงให้เห็นว่า ที่ผ่านมามาประเทศไทยมีการเติบโตของประชากรในเมือง อย่างต่อเนื่อง และเติบโตอย่างรวดเร็วตั้งแต่ปี 2001 เป็นต้นมา โดยในปี 2021 ประเทศไทยมีสัดส่วนประชากรในเขตพื้นที่เมืองต่อประชากรทั้งหมดเท่ากับ 52% ขณะที่ข้อมูลจาก KRUNGSRI PRIME คาดว่าในปี 2050 จำนวนประชากรไทยจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นกว่า 11 ล้านคน โดยกว่า 73% จะกลายเป็นสังคมเมือง ซึ่งจะเป็นโอกาสในการเติบโตของธุรกิจที่เกี่ยวข้อง กับการให้บริการที่จอดรถ เพื่อรองรับความต้องการของผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น

Exhibit 17: สัดส่วนประชากรในพื้นที่เมืองต่อประชากรทั้งหมด



Source: World Bank

Exhibit 18: จำนวนประชากรตามขนาดเมือง (ล้านคน)



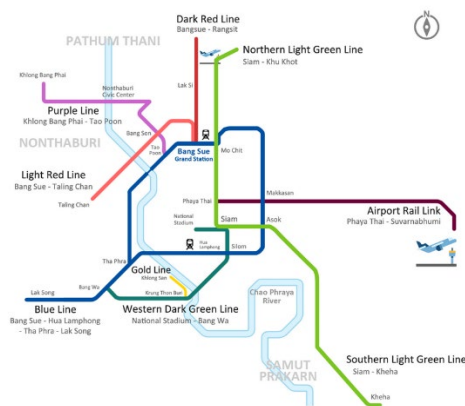
Source: KRUNGSRI PRIME

3) การเพิ่มขึ้นของจำนวนพื้นที่จอดแล้วจรตามมาตรการของภาครัฐ ที่ได้สนับสนุนการคมนาคมขนส่งที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและลดปัญหาการจราจรติดขัด โดยการ พัฒนาระบบขนส่งผู้โดยสารสาธารณะ (Mass Transit System) ซึ่งเป็นรูปแบบการขนส่งที่เป็นมิตร ต่อสิ่งแวดล้อม และพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการขนส่งทางถนน เช่น จุดจอดรถจักรยาน จุดจอดแล้วจร (Park and Ride) เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนลดการใช้รถยนต์ส่วนบุคคล ซึ่งการ ขยายตัวของจุดจอดแล้วจรถือเป็นโอกาสในการเติบโตของธุรกิจให้คำปรึกษาและรับติดตั้งอุปกรณ์ และระบบที่จอดรถ รวมทั้งยังสามารถต่อยอดไปยังธุรกิจการรับจ้างบริหารพื้นที่จอดรถ ภายหลังที่การติดตั้งแล้วเสร็จ

ปัจจุบันในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนให้บริการรวม 8 สาย 140 สถานี ครอบคลุมระยะทาง 211.1 กิโลเมตร (อ้างอิงที่มา: การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย) ประกอบด้วย

- รถไฟฟ้าขนส่งมวลชนกรุงเทพ (Bangkok Mass Transit System: BTS) จำนวน 3 สาย ได้แก่ สายสีเขียวอ่อน (คูคต-เคหะ) สายสีเขียวเข้ม (สนามกีฬาแห่งชาติ-บางหว้า) สายสีทอง (กรุงธนบุรี-คลองสาน-สะพานพุทธ)
- รถไฟฟ้ามหานคร (Metropolitan Rapid Transit: MRT) จำนวน 2 สาย ได้แก่ สายสีน้ำเงิน (ท่าพระ-หัวลำโพง) สายสีม่วง (บางใหญ่-บางซื่อ)
- รถไฟฟ้าเชื่อมท่าอากาศยาน (Airport Rail Link: ARL) จำนวน 1 สาย เส้นทางพญาไท-สุวรรณภูมิ
- รถไฟฟ้าชานเมืองสายสีแดง (S.R.T. Red Line Mass Transit Commuter Train) จำนวน 2 สาย ได้แก่ สายสีแดงอ่อน (บางซื่อ-ตลิ่งชัน) และสายสีแดงเข้ม (บางซื่อ-รังสิต)

Exhibit 19: รถไฟฟ้าขนส่งมวลชนที่เปิดให้บริการปัจจุบัน



Source: วิทยากรุศรี

สำหรับการลงทุนในปี 2022 - 2028 ภาครัฐมีแผนเร่งการลงทุนส่วนต่อขยายเส้นทางเดิม และส่วนต่อขยายกับรถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน (ดอนเมือง-สุวรรณภูมิ-อู่ตะเภา) ตามแผนลงทุนโครงการขนาดใหญ่ (Mega project) อีกทั้งเตรียมเปิดเส้นทางรถไฟฟ้าใหม่ ซึ่งจะทำให้มีเส้นทางรถโดยสารรวม 14 เส้นทาง ระยะทาง 554 กม.

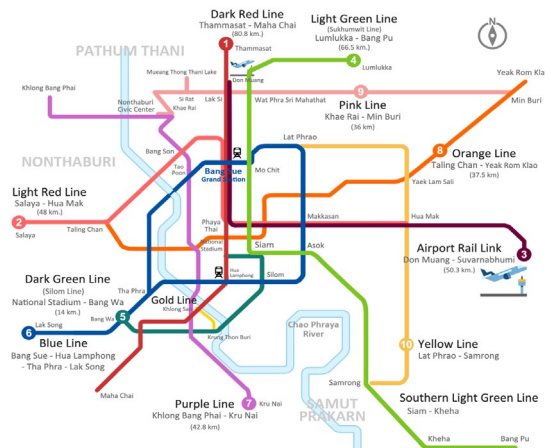
ทั้งนี้ สำนักงานนโยบายและแผนการขนส่งและจราจร (สนข.) ได้บรรจุมาตรการจัดพื้นที่จอดแล้วจรไว้เป็นหนึ่งในแผนระยะกลาง (ปี 2022 - 2026) โดยมีรายละเอียดของแผนการพัฒนาพื้นที่จอดแล้วจรแนวรถไฟฟ้า ดังนี้

- อาคารจอดรถ โครงการรถไฟฟ้ามหานคร สายสีส้ม ฒ สถานีคลองบ้านม้า 1,200 คัน
- อาคารจอดรถ โครงการรถไฟฟ้ามหานคร สายสีเหลือง ฒ สถานีศรีเอี่ยม 3,000 คัน
- อาคารจอดรถ โครงการรถไฟฟ้ามหานคร สายสีม่วง ฒ สถานีบางปะกอก 572 คัน สถานีราษฎร์บูรณะ 1,370 คัน

ที่มา: การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย

นอกจากนี้ สนข. ได้กำหนดพื้นที่เสนอแนะให้สร้างพื้นที่จอดแล้วจรเพิ่มเติม จำนวน 7,250 คัน แบ่งออกเป็น

Exhibit 20: แผนแม่บทรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนทางรางในเขตกรุงเทพและปริมณฑล



Source: วิจัยกรุงศรี

- อาคารจอดรถ โครงการรถไฟฟ้าชานเมือง สายสีแดง ฒ สถานีรังสิต 4,000 คัน สถานีกาญจนาภิเษก 500 คัน สถานีตลิ่งชัน 500 คัน
- อาคารจอดรถ โครงการรถไฟฟ้าเชื่อมท่าอากาศยาน ฒ สถานีลาดกระบัง 500 คัน สถานีบ้านทับช้าง 50 คัน
- อาคารจอดรถ โครงการรถไฟฟ้ามหานคร สายสีชมพู ฒ สถานีวัชรพล 1,000 คัน สถานีแคทราย 50 คัน
- อาคารจอดรถ โครงการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนกรุงเทพ สายสีเขียวเข้ม ฒ สถานีตลาดพลู 150 คัน
- อาคารจอดรถ โครงการรถไฟฟ้ามหานคร สายสีน้ำเงิน ฒ สถานีบางหว้า 500 คัน

ที่มา: ประชาชาติธุรกิจ

โครงการในอนาคต

Exhibit 21: โครงการอนาคต

สถานที่	บริเวณโรงพยาบาลลาดกระบัง	บริเวณโรงพยาบาลศิริราช (ตลาดบางกอกน้อย)	บริเวณโรงพยาบาลพระนั่งเกล้า
สถานะ	ได้รับสัญญาเช่าแล้ว และอยู่ระหว่างการลงทุน		
รูปแบบการลงทุน	เช่าพื้นที่เพื่อลงทุนปรับปรุงพื้นที่จอดรถ และอุปกรณ์บริหารที่จอดรถ	เช่าพื้นที่เพื่อลงทุนปรับปรุงพื้นที่จอดรถ และอุปกรณ์บริหารที่จอดรถ	เช่าพื้นที่เพื่อลงทุนก่อสร้างอาคารจอดรถ และอุปกรณ์บริหารที่จอดรถ ในรูปแบบ Build Operate Transfer (BOT)
ระยะเวลาเช่า	3 ปี	3 ปี	30 ปี
รูปแบบการจ่ายค่าเช่า	ค่าเช่าคงที่	ค่าเช่าคงที่	ค่าเช่าคงที่
รูปแบบรายได้	ค่าบริการที่จอดรถ	ค่าบริการที่จอดรถ และค่าเช่าพื้นที่เชิงพาณิชย์	ค่าบริการที่จอดรถ และค่าเช่าพื้นที่เชิงพาณิชย์
ห้องจอดรถยนต์	162 ห้องจอด	230 ห้องจอด	532 ห้องจอด
เงินลงทุนโดยประมาณ	2.8 ล้านบาท	16 ล้านบาท	300 ล้านบาท
คาดการณ์ COD	ภายในไตรมาส 3/2566	ภายในไตรมาส 1/2567	ภายในไตรมาส 3/2567
แหล่งที่มาของเงินทุน	เงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการ	เงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการ	เงินกู้ยืมสถาบันการเงิน 200 ล้านบาท เงินจากการระดมทุน IPO 100 ล้านบาท

Source: Asset Pro Management, ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิ.ย. 2022

Exhibit 22: โครงการให้คำปรึกษาและรับผิดชอบระบบบริหารที่จอดรถ

โครงการปรับปรุงระบบจอดรถอาคารจอดแล้วจรสายสีน้ำเงิน สายสีม่วง และสายสีเขียวใต้



การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย
Mass Rapid Transit Authority of Thailand

- มูลค่าโครงการรวม 64.02 ล้านบาท (ไม่รวม VAT)
- ระยะเวลาโครงการ 12 เดือน (14 ก.ค. 66 - 8 ก.ค. 67)

สายสีน้ำเงิน 4 อาคาร

- อาคารจอดรถ 9 ชั้น สถานีลาดพร้าว
- อาคารจอดรถ 3 ชั้น สถานีศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย
- อาคารจอดรถ 8 ชั้น สถานีหลักสอง
- อาคารจอดรถ 10 ชั้น สถานีหลักสอง

สายสีม่วง 4 อาคาร

- อาคารจอดรถ 3 ชั้น สถานีคลองบางไผ่
- อาคารจอดรถ 10 ชั้น สถานีสามแยกบางใหญ่
- อาคารจอดรถ 10 ชั้น สถานีบางรักน้อยท่าอิฐ
- อาคารจอดรถ 4 ชั้น สถานีแยกถนนพหลโยธิน

สายเขียวใต้ 1 ล้านจอด

- ล้านจอดรถ สถานีแคห้วย



Source: Asset Pro Management

Exhibit 23: โครงการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

พัฒนาระบบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ "Prompt Park"



ระบบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถเพื่อให้การให้บริการที่จอดรถเป็นรูปแบบอัตโนมัติมากยิ่งขึ้น โดยการประยุกต์ใช้ระบบการชำระเงินแบบไร้เงินสด และอุปกรณ์ที่จอดรถอัตโนมัติต่างๆ เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วให้แก่ผู้มาใช้บริการ โดยปัจจุบันมีฟังก์ชันการใช้งานหลักเรียบร้อยแล้ว และทดลองใช้อยู่ที่ลานจอดรถ Pradipat Street Market

ระบบที่อยู่ระหว่างการพัฒนา	ระยะเวลาคาดว่าจะแล้วเสร็จ
ฟังก์ชัน User Management	ภายใน Q3/66
Loyalty Program ในการสะสมแต้ม	ภายใน Q4/66
ฟังก์ชันเพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถสามารถเข้า/ออก และสำรองที่จอดรถล่วงหน้าผ่านแอปพลิเคชัน	ภายใน Q1/67
แพลตฟอร์มสำหรับให้บุคคลทั่วไปสามารถประกาศขายหรือให้เช่าพื้นที่จอดรถให้แก่ผู้สนใจ	ภายใน Q1/68

Source: Asset Pro Management

โครงการอาคารจอดรถบริเวณโรงพยาบาลพระนั่งเกล้า

บริษัทอยู่ระหว่างลงทุนก่อสร้างอาคารจอดรถบริเวณโรงพยาบาลพระนั่งเกล้า (ชื่อเดิม: โรงพยาบาลนนทบุรี) เพื่อจัดเก็บค่าบริการที่จอดรถจากผู้มาใช้บริการโรงพยาบาลหรือสถานที่ใกล้เคียง โดยบริษัทตัดสินใจที่จะลงทุนเช่าที่ดิน 3 ไร่ 2 งาน 48 ตารางวา เป็นระยะเวลา 30 ปี (ไม่รวมระยะเวลาก่อสร้าง) และลงทุนค่าก่อสร้าง อาคารจอดรถโรงพยาบาลพระนั่งเกล้า จำนวน 6 ชั้น จอดรถยนต์ได้ 532 คัน และจอดรถจักรยานยนต์ได้ 72 คัน โดยมีพื้นที่ใช้สอย 18,242 ตารางเมตร พื้นที่พาณิชย์ 2,049 ตารางเมตร เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาเช่าบริษัท จะโอนกรรมสิทธิ์อาคารและสิ่งปลูกสร้างดังกล่าวให้แก่ผู้ให้เช่า รวมมูลค่าเงินลงทุนไม่เกิน 300 ล้านบาท โดยได้รับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งและใช้กระแสเงินสดของกิจการสำหรับการลงทุนดังกล่าว คาดว่าจะเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ภายในปี 2024

แนวคิดของโครงการ คือ ภาพลักษณ์และรูปทรงอาคารที่มีความทันสมัย มีพื้นที่เชิงพาณิชย์สำหรับร้านค้า และคลินิกการแพทย์ สามารถเดินทางได้สะดวกโดยจะมีการสร้างทางเชื่อมระหว่างพื้นที่จอดรถกับโรงพยาบาล โดยที่มีกลุ่มลูกค้าเป็นบุคลากรทางการแพทย์ ผู้มาใช้บริการภายในโรงพยาบาล และบุคคลภายนอก ทั้งนี้ บริษัทมีแผนที่จะบริจาคพื้นที่เชิงพาณิชย์ของอาคารจอดรถ ชั้น 2 จำนวน 451 ตารางเมตร ให้แก่โรงพยาบาล เพื่อนำไปใช้เป็นสธารณะประโยชน์หรือใช้ตามความประสงค์ของทางโรงพยาบาล

Exhibit 24: ภาพออกแบบอาคารจอดรถบริเวณ รพ. พระนั่งเกล้า

Exhibit 25: ภาพออกแบบอาคารจอดรถบริเวณ รพ. พระนั่งเกล้า



Source: JPARK

Source: JPARK

โครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ “Prompt Park”

ปัจจุบันสถานที่ให้บริการที่จอดรถเริ่มเปลี่ยนแปลงไปสู่รูปแบบอัตโนมัติมากขึ้น ด้วยเหตุนี้เพื่อให้บริษัทสามารถปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์ จึงได้ริเริ่มพัฒนาระบบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ (Parking Management System: PMS) ในนาม “Prompt Park” ที่คอยควบคุมอุปกรณ์ต่างๆ ในสถานที่จอดรถให้ทำงาน ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งเปลี่ยนแปลงรูปแบบการให้บริการที่จอดรถเป็นรูปแบบอัตโนมัติ มากยิ่งขึ้น โดยการประยุกต์ใช้ระบบการชำระเงินแบบไร้เงินสด (Cashless Payment) และอุปกรณ์ ที่จอดรถอัตโนมัติต่างๆ เช่น ระบบกล้องอ่านป้ายทะเบียนอัตโนมัติ (License Plate Recognition: LPR) เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วให้แก่ผู้ที่ใช้บริการมากยิ่งขึ้น

ความคืบหน้าในปัจจุบันบริษัทได้ดำเนินการในส่วนของฟังก์ชันหลักที่ประกอบด้วย ระบบคำนวณรถเข้า-ออก การจัดเก็บข้อมูลที่จอดรถ จำนวนที่จอดรถว่าง ระบบบันทึกส่วนลดอัตโนมัติ และระบบชำระเงินแบบไร้เงินสดเรียบร้อยแล้ว แต่เพื่อให้ระบบดังกล่าวรองรับการทำงานที่สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น บริษัทจึงยังอยู่ระหว่างการพัฒนา ระบบดังกล่าวเป็นแอปพลิเคชัน (Application) สำหรับให้ผู้ที่มาใช้บริการสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการ เข้าและออกสถานที่จอดรถได้ อีกทั้งยังรองรับการสำรองที่จอดรถล่วงหน้า

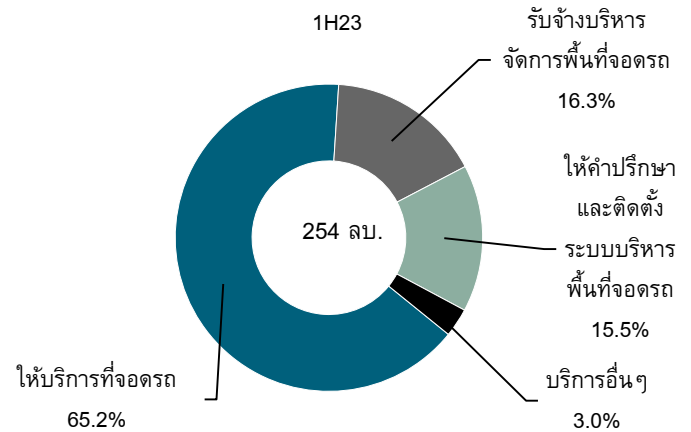
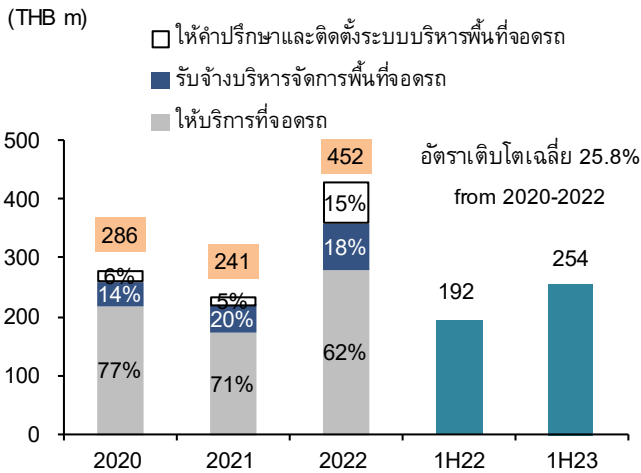
นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนงานที่จะสร้างแพลตฟอร์มสำหรับซื้อขายของบนโลกออนไลน์ (Online Marketplace) ผ่านแอปพลิเคชัน “Prompt Park” ซึ่งเป็นแหล่งรวบรวมประกาศที่เกี่ยวกับการขายหรือให้เช่าพื้นที่จอดรถ เพื่อให้ผู้ที่มีพื้นที่จอดรถว่างสามารถนำพื้นที่จอดรถของตนเองไปประกาศขายหรือให้เช่าผ่านแพลตฟอร์มดังกล่าวได้ ซึ่งคาดว่าจะพัฒนาสำเร็จและเปิดตัวการใช้งานได้อย่างเต็มรูปแบบในอนาคตอันใกล้

ผลการดำเนินงานในอดีต

ผลประกอบการ JPARK ปี 2019 มีกำไรสุทธิ 68 ล้านบาท หลังโควิดระบาดต้นปี 2020 ส่งผลให้กำไรสุทธิปี 2023 ลดลงมาอยู่ที่ 6.51 ล้านบาท ก่อนพลิกมามีขาดทุนสุทธิในปี 2021 ที่ 10.99 ล้านบาท จากผลกระทบของ Covid-19 ทำให้ต้องปิดเมืองชั่วคราว แต่พลิกกลับมาเป็นกำไรสุทธิ 55.05 ล้านบาท ในปี 2022 หลังการแพร่ระบาด Covid-19 คลี่คลายสู่ภาวะปกติ รวมถึงการเพิ่มของจำนวนช่องจอดรถและการให้บริการรับจ้างบริหารพื้นที่จอดรถ และธุรกิจให้คำปรึกษาและรับติดตั้งระบบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถที่มี gross margin สูง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้พัฒนาซอฟต์แวร์และนำเทคโนโลยีการบริหารพื้นที่จอดรถเพิ่มขึ้นช่วยให้ต้นทุนการให้บริการลดลงค่อนข้างมาก สำหรับผลการดำเนินงาน 1H23 มีกำไรสุทธิ 28 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 48% h-h จากรายได้ที่เพิ่มขึ้น

Exhibit 26: รายได้จากการให้บริการ

Exhibit 27: โครงสร้างรายได้แยกตามลักษณะบริการ

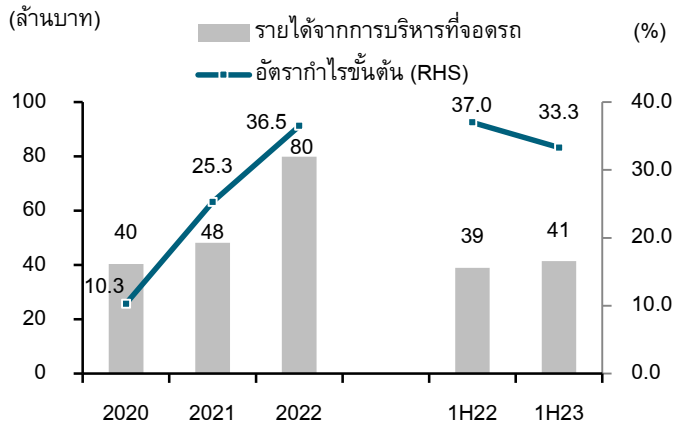
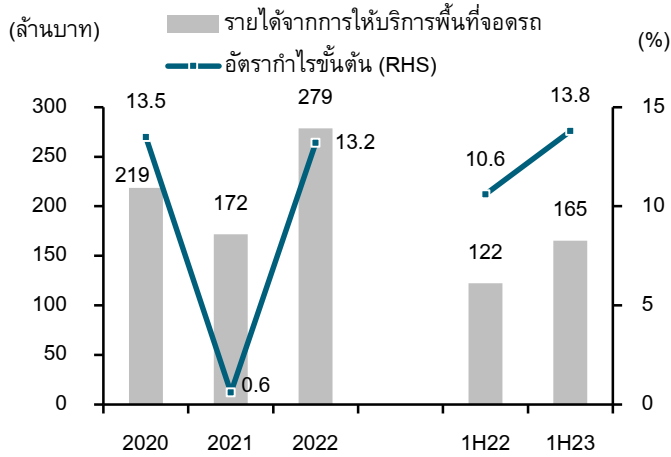


Source: JPARK

Source: JPARK

Exhibit 28: รายได้จากการให้บริการพื้นที่จอดรถ

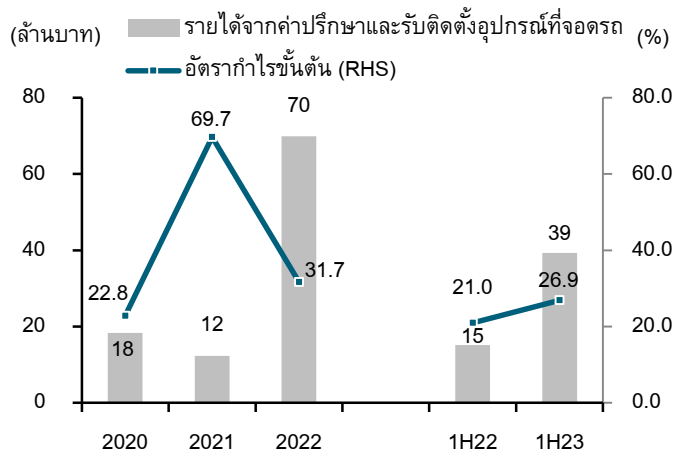
Exhibit 29: รายได้จากการบริหารที่จอดรถ



Source: JPARK

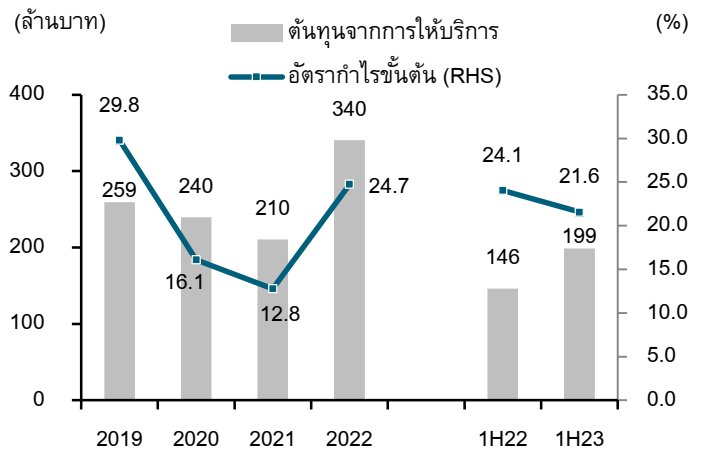
Source: JPARK

Exhibit 30: รายได้จากการให้คำปรึกษาและรับติดตั้งระบบบริหารที่จอดรถ



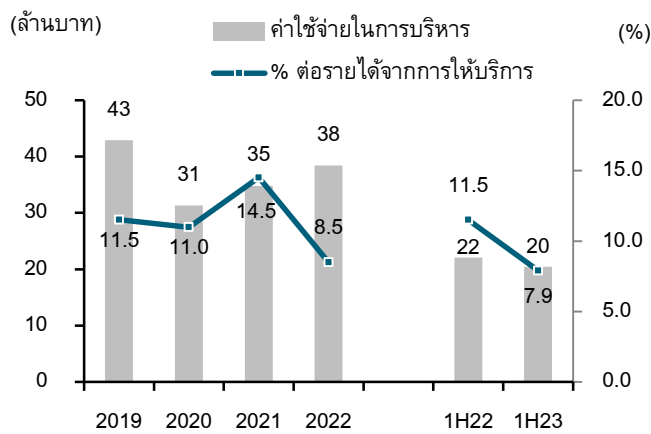
Source: JPARK

Exhibit 31: ต้นทุนการให้บริการ



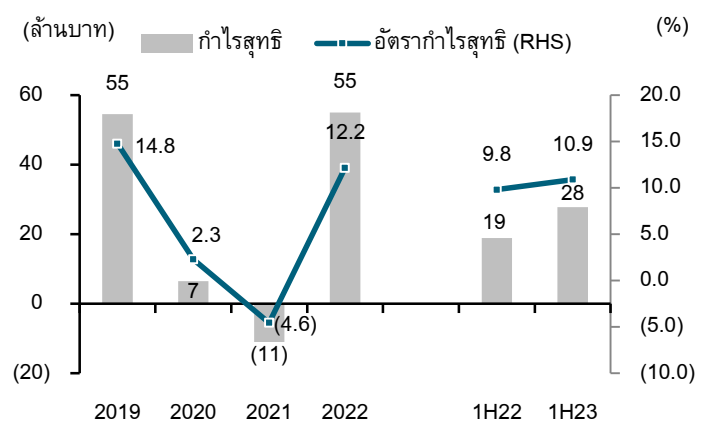
Source: JPARK

Exhibit 32: ค่าใช้จ่ายในการบริหาร



Source: JPARK

Exhibit 33: กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ



Source: JPARK

สำหรับปี 2020 รายได้จากการให้บริการรวม 285 ล้านบาท ขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นรวมทำได้ 16.1% อย่างไรก็ตามเป็นก่อนโควิด ทำให้ผลประกอบการเป็นกำไรสุทธิ 6.3 ล้านบาท

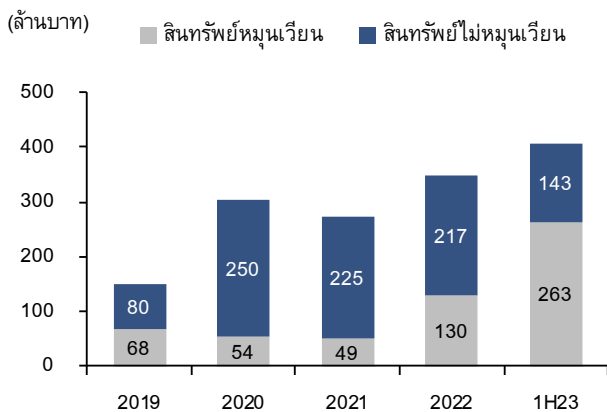
สำหรับปี 2021 รายได้จากการให้บริการรวม 241 ล้านบาท (-15.58% Y-Y) และอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเหลือ 12.78% สาเหตุหลักมาจาก (1) การได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ที่ลดลง อันเนื่องมาจากการลดลงของรายได้จากรุทกกิจให้บริการที่จอดรถ ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายปิดเมือง (Lockdown) ของภาครัฐ เพื่อป้องกันการสถานการณ์ COVID-19 ซึ่งท่ามกลางสถานการณ์ดังกล่าวบริษัทไม่มีนโยบายในการปลดพนักงานหรือเลิกจ้างพนักงานแต่อย่างใด (2) การเพิ่มขึ้นของค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์สิทธิการใช้ เนื่องจากบริษัทรับสัญญาเช่าพื้นที่ในโครงการ Pradipat Street Market และอาคารจอดรถ ณ องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร จึงมีการบันทึกสิทธิการใช้จากสัญญาเช่าและรับรู้ค่าตัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น ทั้งนี้จึงส่งผลให้ ผลประกอบการพลิกมาเป็นขาดทุนสุทธิ 10.99 ล้านบาท

สำหรับปี 2022 รายได้รวมเพิ่มขึ้น +87.51% Y-Y เป็น 452 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากรายได้การให้บริการที่จอดรถเพิ่มขึ้นมาก จากการผ่อนคลายนโยบายปิดเมือง (Lockdown) ของภาครัฐ ในช่วงกลางปี 2022 ภายหลังจากที่สถานการณ์ COVID-19 เริ่มคลี่คลาย ส่งผลให้ในช่วงครึ่งหลังของปี 2022 จำนวนผู้มาใช้บริการที่จอดรถทยอยฟื้นตัวมากขึ้นเรื่อยๆ นอกจากนี้ ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2022 บริษัทได้รับสัญญาเช่าพื้นที่จอดรถแห่งใหม่บริเวณมหาวิทยาลัยวชิราวุฒราช จำนวน 2,375 ช่องจอด ส่งผลให้มีจำนวนช่องจอดรถรวมตลอดทั้งปี 2022 สูงกว่าปี 2021 นอกจากนี้ เนื่องจากในช่วงไตรมาส 4 ปี 2022 บริษัทได้รับสัญญาจ้างบริหารโครงการใหม่จากการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย ให้บริหารจัดการอาคารจอดรถ ณ สถานีรถไฟฟ้าสายสีเขียวเหนือ ซึ่งมีมูลค่าสัญญา 33.85 ล้านบาท และมีจำนวนช่องจอดรถกว่า 1,755 ช่องจอด อีกทั้ง รายได้จากธุรกิจให้คำปรึกษาและรับติดตั้งระบบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ (CIPS) เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดจากปีก่อนหน้า ซึ่งเป็นผลจาก ผลมาจากบริษัทได้รับงานโครงการจัดหาและติดตั้งระบบบริหารจัดการลานจอดรถ จำนวน 3 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 121.31 ล้านบาท ส่งผลให้มีกำไรสุทธิ 55 ล้านบาท และอัตรากำไรสุทธิ 12.10%

สำหรับงวด 6M23 รายได้รวมอยู่ที่ 254 ล้านบาท (+32.29% Y-Y) เนื่องจากปีก่อนยังอยู่ในช่วง lockdown ขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นปรับลงมาอยู่ที่ 21.6% จาก 24.1% ใน 1H22 ส่งผลให้มีกำไรสุทธิ 28 ล้านบาท โดยมีอัตรากำไรสุทธิ 1H23 ที่ 10.9%

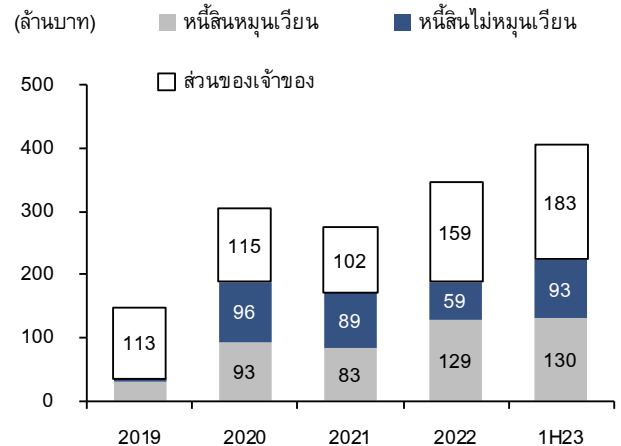
สำหรับฐานะทางการเงินแข็งแกร่ง โดย ณ สิ้นปี 2023 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 347 ล้านบาท และหนี้สินรวม 188 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้น 159 ล้านบาท ขณะ ณ สิ้น 2Q23 บริษัทมีสินทรัพย์ 406 ล้านบาท หนี้สินรวม 223 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้น 183 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนทางการเงินปี 2020-1H23 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio) เท่ากับ 1.65 เท่า, 1.69 เท่า, 1.18 เท่า และ 1.22 เท่า ตามลำดับ

Exhibit 34: สินทรัพย์



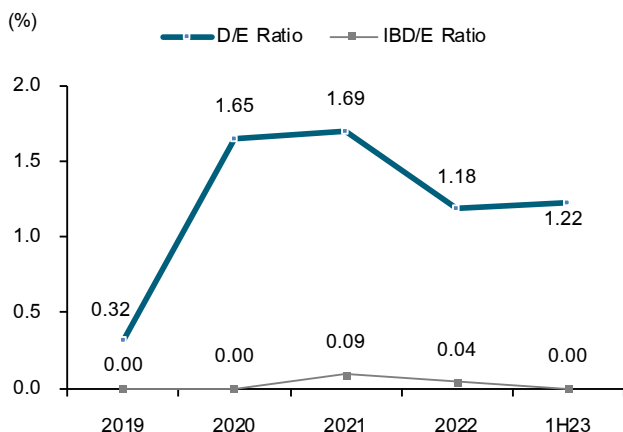
Source: JPARK

Exhibit 35: หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น



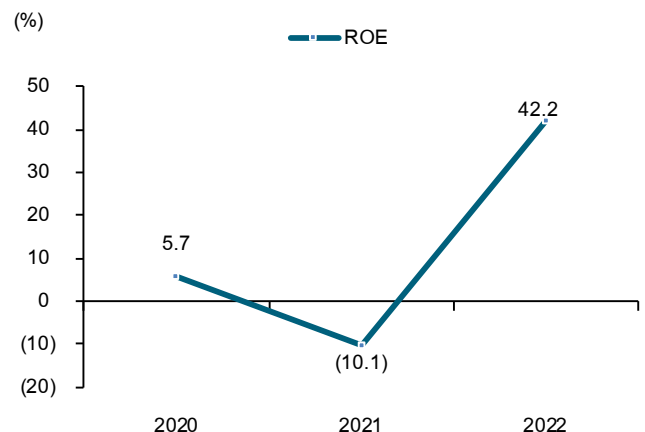
Source: JPARK

Exhibit 36: อัตราส่วนหนี้สินต่อหุ้น



Source: JPARK

Exhibit 37: ROE



Source: JPARK

ประเด็นการลงทุน และคาดการณ์ผลประกอบการปี 2023-2025

สถานที่ให้บริการพื้นที่จอดรถของบริษัทปัจจุบันและอนาคตอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูง

เราเชื่อว่าทำเลที่ตั้งการให้บริการพื้นที่จอดรถถือเป็นหัวใจสำคัญสำหรับธุรกิจให้บริการพื้นที่จอดรถ ซึ่งทำเลที่ให้บริการพื้นที่จอดรถของ JPARK ส่วนใหญ่จะอยู่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และเป็นทำเลที่หายากและมีการเจรจาต่อรอง เนื่องจากมีผู้ใช้รถยนต์เป็นจำนวนมากขณะที่สถานที่จอดรถไม่เพียงพอ อาทิ บริเวณจุดเชื่อมต่อและจุดเปลี่ยนผ่านกับระบบขนส่งสาธารณะ บริเวณศูนย์การค้า ตลาด โรงพยาบาล สถานศึกษา และสนามบิน เป็นต้น ปัจจุบัน JPARK มีช่องจอดรถที่อยู่ภายใต้การดูแลกว่า 28,000 ช่องจอด ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่ารายได้จากการให้บริการทั้งพื้นที่จอดรถและรับบริหารที่จอดรถจะมีความมั่นคง แม้สถานที่บริการที่จอดรถจะเป็นพื้นที่ให้เช่า แต่บริษัทก็ได้รับความไว้วางใจและได้ต่อสัญญาเช่าตลอดการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปีที่ผ่านมา ด้วยทำเลที่ดีทำให้เป็นเกาะป้องกันคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้เป็นอย่างดี

Exhibit 38: จำนวนช่องจอด ณ 30 มิ.ย. 2023

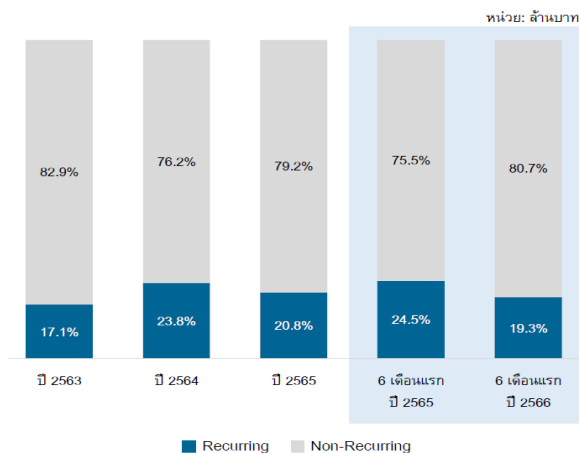


Source: Asset Pro Management

กระแสเงินสดจากดำเนินงานแข็งแกร่ง จาก recurring income ที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

ช่วงก่อนโควิดรายได้หลักของบริษัทมาจากธุรกิจให้บริการพื้นที่จอดรถ หรือคิดเป็นประมาณ 83.7% ของรายได้จากการให้บริการ และจะขึ้นอยู่กับจำนวนผู้มาใช้บริการที่จอดรถ แม้ช่วงการแพร่ระบาดของโควิดทำให้รายได้ส่วนนี้ลดลงมากจากนโยบายปิดเมือง แต่โอกาสเกิดเหตุการณ์ดังกล่าวมีค่อนข้างน้อย ขณะที่ธุรกิจอื่นๆ ไม่ได้รับผลกระทบ คือ (1) รายได้จากธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ ซึ่งบริษัทจะได้รับค่าจ้างรายเดือนตามสัญญาการรับจ้างบริหารพื้นที่จอดรถ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2022-2022) บริษัทมีรายได้ที่เกิดขึ้นต่อเนื่อง (Recurring Income) เพิ่มขึ้นทุกปี จากโครงการที่เข้าไปรับจ้างบริหารพื้นที่จอดรถที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น ทั้งจากฐานลูกค้าปัจจุบัน และฐานลูกค้าสืบเนื่องจากงานโครงการให้คำปรึกษาและรับผิดชอบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถใหม่ในแต่ละปี (2) รายได้บริการอื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่มาจากค่าเช่า ค่าบริการและค่าสาธารณูปโภคซึ่งเรียกเก็บจากผู้เช่าอยู่ที่นำพื้นที่ไปดำเนินการเชิงพาณิชย์ อาทิ ร้านอาหาร ตลาดนัด เป็นต้น

Exhibit 39: สัดส่วนรายได้ที่เกิดขึ้นต่อเนื่องต่อรายได้จากการให้บริการ



Source: Asset Pro Management

เป็นผู้นำตลาดพื้นที่จอดรถที่ Link กับโครงการ Infrastructure บนทำเลที่มีการเจรจาฉบับ

ปัจจุบันยังไม่มีบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการที่จอดรถ โดยผู้ที่ดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงหรือใกล้เคียงกับบริษัทที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล นอกนั้นเป็นรายเล็กหรือเจ้าของบริหารเอง มีดังต่อไปนี้

Exhibit 40: คู่แข่งที่สำคัญ

รายชื่อคู่แข่ง	----- รายได้ -----		----- กำไรสุทธิ -----	
	2021	2022	2021	2022
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
บริษัท เจนก้องไกล จำกัด (มหาชน)	241.21	452.30	(10.99)	55.05
บริษัท นิปปอน พาร์คกิ้ง ดีเวลลอปเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด	241.95	240.61	16.65	31.18
บริษัท ปาร์คพลัส จำกัด	227.29	n/a	15.71	n/a
บริษัท อินฟินิท เทคโนโลยี คอร์ปอเรชั่น จำกัด	176.57	n/a	3.26	n/a

Source: JPARK

ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยบริหารจัดการหนุ่บริษัทที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง และมีมั่นคงในอนาคต

- ด้วยความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการพื้นที่จอดรถและให้บริการกับลูกค้าโดยตรงกว่า 50 พื้นที่ที่มีอัตราการเข้าใช้บริการสูง ซึ่งเป็นองค์กรขนาดใหญ่ การทำอากาศยานแห่งประเทศไทย รพม. กลุ่มไทยเบฟ โรงพยาบาลขนาดใหญ่ เป็นต้น ทำให้บริษัทสามารถต่อยอดรายได้ตามการขยายกิจการขององค์กรเหล่านี้ในอนาคต
- การขยายตัวของเมืองทำให้ประชากรมีความหนาแน่นมากขึ้น ขณะเดียวกันปริมาณรถยนต์สะสมที่เพิ่มมากขึ้น ยิ่งทำให้การจราจรที่คับคั่ง ขณะที่ที่จอดรถไม่เพียงพอกับความต้องการ จะทำให้การหมุนเวียนของจำนวนรถในที่จอดรถเพิ่มสูงขึ้น
- การเพิ่มขึ้นของจำนวนพื้นที่จอดแล้วจรตามมาตรการของภาครัฐ ที่ได้สนับสนุนการคมนาคมขนส่งที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและลดปัญหาการจราจรติดขัด โดยการพัฒนาระบบขนส่งผู้โดยสารสาธารณะ (Mass Transit System) ซึ่งเป็นรูปแบบการขนส่งที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการขนส่งทางถนน เช่น จุดจอดรถจักรยาน จุดจอดแล้วจร (Park and Ride) เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนลดการใช้รถยนต์ส่วนบุคคล ซึ่งการขยายตัวของจุดจอดแล้วจรถือเป็นโอกาสในการเติบโตของธุรกิจให้ค่าปรึกษาและรับผิดชอบอุปกรณ์และระบบที่จอดรถ
- บริษัทมีความมุ่งมั่นพัฒนาแอปพลิเคชัน “Prompt Park” ซึ่งเป็นระบบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถให้มีคุณภาพ ทันสมัย ตอบสนองความต้องการของลูกค้า มีความถูกต้องแม่นยำ ตรวจสอบและป้องกันการทุจริตได้ และรองรับการชำระเงินผ่านช่องทางออนไลน์ ทำให้ลูกค้าสะดวกในการใช้บริการมากขึ้น
- มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการแบ่งพื้นที่จอดรถบางส่วนที่เหลือจากการจัดช่องจอดให้บุคคลภายนอกเช่า เพื่อประกอบกิจการร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ ฯลฯ อาทิ โครงการอาคารจอดรถบริเวณโรงพยาบาลพระนั่งเกล้า ซึ่งบริษัทจะมีรายได้จากการแบ่งพื้นที่จอดรถให้บุคคลภายนอกเช่า และเชื่อว่ามีสามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงเพิ่มเติมในระยะยาว เป็นต้น

คาดการณ์กำไรสุทธิปี 2023-24 เติบโตก้าวกระโดดจากธุรกิจบริการทุกธุรกิจ

เราคาดการณ์การดำเนินงานปี 2023-25 จะเติบโตต่อเนื่องในอัตราสูง โดยคาดการณ์กำไรสุทธิปี 2023 ที่ 64 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +16% Y-Y และปี 2024 อยู่ที่ 102 ล้านบาท เติบโตก้าวกระโดด +60% Y-Y และปี 2025 อยู่ที่ 130 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +27% y-y โดยมีปัจจัยหนุนดังนี้:

คาดการณ์รายได้จากการให้บริการรวมในช่วงปี 2023-25 เพิ่มขึ้น +26%, 25.7% และ 13.9% ตามลำดับ จาก

- 1) จำนวนช่องจอดรถที่เพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ปริมาณการขายรถยนต์ในประเทศเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่พื้นที่จอดรถในเมืองไม่เพียงพอต่อความต้องการ ช่องจอดรถในปี 2022 เป็น 14,677 ช่องจอดรถในปี 2023 จากโครงการจอดรถบริเวณโรงพยาบาลสมเด็จพระบรมราชเทวี ณ ศรีราชา และโรงพยาบาลลาดกระบัง เป็นต้น และจะเพิ่มเป็นประมาณ 20,000 ช่องจอดรถในปี 2024 หลักๆ มาจากโครงการอาคารจอดรถโรงพยาบาลพระนั่งเกล้า และ 23,000 ช่องจอดรถในปี 2025
- 2) รายได้จากการบริหารที่จอดรถที่เพิ่มขึ้นจากลูกค้าหลัก อาทิ พื้นที่จอดรถของจุดเชื่อม-จุดเปลี่ยนโครงการรถไฟฟ้าที่เปิดดำเนินงานเต็มระบบมากขึ้นในหลายเส้นทาง อาทิ รถไฟฟ้าสายที่เหลือง ชมพูและน้ำตาล รวมถึงสายสีส้ม รวมถึงพื้นที่ของเอกชนตามสำนักงานและอาคารที่เปิดใหม่ในกรุงเทพฯที่มีการเจริญคึกคัก เป็นต้น และ
- 3) รายได้จากการให้คำปรึกษาและรับผิดชอบระบบที่จอดรถที่มีความต้องการสูงในตลาดเพิ่มมากขึ้นจากเป็นการนำเข้าเทคโนโลยีมาช่วยลดต้นทุนในการให้บริการจัดการตามห้างสรรพสินค้า สถานศึกษา สนามบิน และอาคารสำนักงาน เป็นต้น
- 4) นอกจากนี้บริษัทยังมีรายได้จากการค่าเช่าพื้นที่เพื่อการพัฒนาระบบโครงการอาคารที่จอดรถ โรงพยาบาลพระนั่งเกล้าอีกด้วย

คาดการณ์บริษัทยังมีความสามารถในการทำกำไรที่ดี แม้ปัจจุบันต้นทุนแรงงานที่เป็นต้นทุนส่วนใหญ่ของบริษัท แต่การขยายกิจการที่นำเอาเทคโนโลยีมาใช้แทนคนมากขึ้นจะยิ่งทำให้ช่วยลดต้นทุนการให้บริการมากยิ่งขึ้นในอนาคต โดยอัตรากำไรขั้นต้นรวมจะยังอยู่ในระดับสูงในช่วงปี 2023-25 แบ่งเป็น อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจให้บริการพื้นที่จอดรถจะอยู่ที่ประมาณ 13-18% ธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการที่จอดรถ 30-31% และธุรกิจให้คำปรึกษาและรับผิดชอบระบบบริหารจัดการที่จอดรถ 30-31% ซึ่งจะเห็นว่าเป็นอัตรากำไรที่สูงเนื่องจากมีลักษณะการให้บริการเป็นงานโครงการ

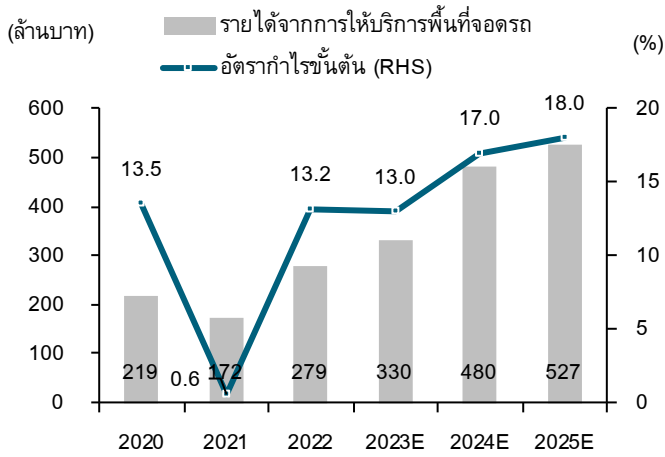
ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบริหารจะค่อนข้างนิ่งเนื่องจาก ต้นทุนบุคลากรเพิ่มขึ้นน้อย เนื่องจากการนำเข้าเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินงานเป็นส่วนใหญ่

Exhibit 41: สมมุติฐานสำคัญสำหรับการจัดทำประมาณการ

	2022	2023E	2024E	2025E
อัตรการเติบโตของรายได้	88%	26%	26%	14%
บริการพื้นที่จอดรถ	62%	19%	45%	10%
รับจ้างบริหารจัดการที่จอดรถ	66%	3%	9%	27%
บริการให้ปรึกษาและรับผิดชอบระบบบริหารจัดการที่จอดรถ	467%	104%	-16%	14%
Gross Margin	2022	2023E	2024E	2025E
บริการพื้นที่จอดรถ	13.2%	13.0%	17.0%	18.0%
รับจ้างบริหารจัดการที่จอดรถ	37.4%	30.0%	30.0%	30.0%
บริการให้ปรึกษาและรับผิดชอบระบบบริหารจัดการที่จอดรถ	31.7%	31.0%	30.0%	30.0%
Integrate gross margin	24.7%	22.2%	24.0%	25.6%

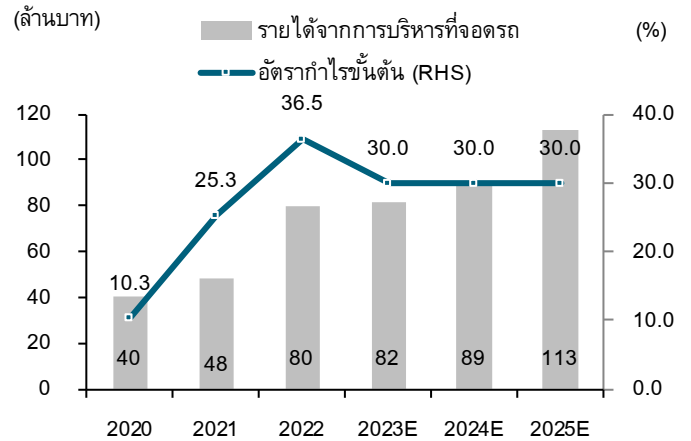
Source: FSSIA estimates

Exhibit 42: รายได้จากการให้บริการพื้นที่จอดรถ



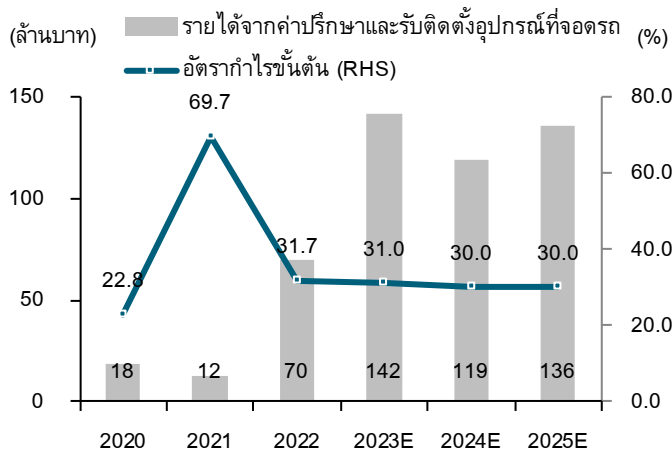
Sources: JPARK, FSSIA estimate

Exhibit 43: รายได้จากการบริหารที่จอดรถ



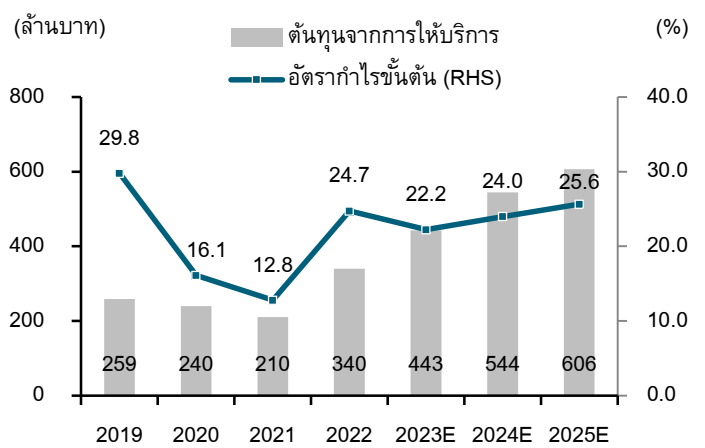
Sources: JPARK, FSSIA estimate

Exhibit 44: รายได้ค่ารถรักษาและรับผิดชอบระบบบริหารที่จอดรถ



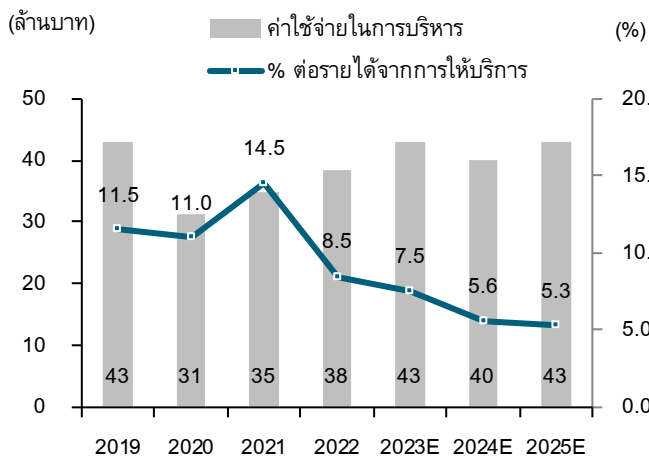
Sources: JPARK, FSSIA estimate

Exhibit 45: ต้นทุนการให้บริการ



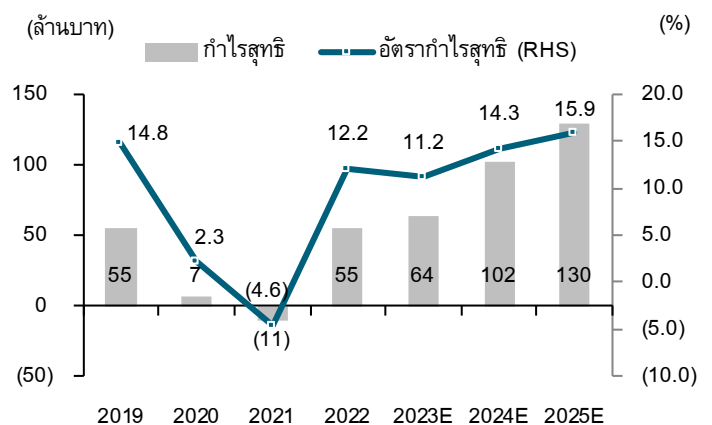
Sources: JPARK, FSSIA estimate

Exhibit 46: ค่าใช้จ่ายในการบริหาร



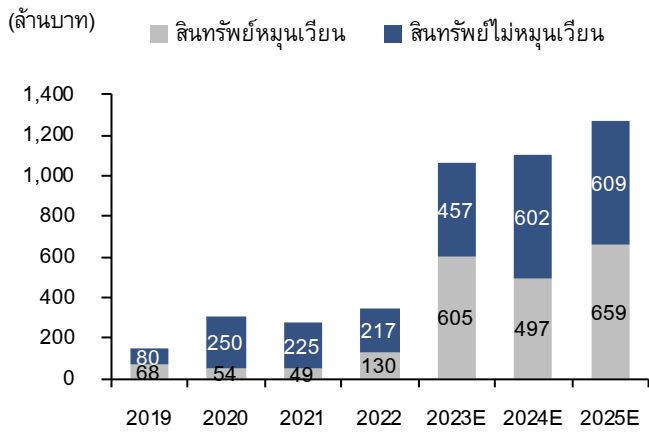
Sources: JPARK, FSSIA estimate

Exhibit 47: กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ



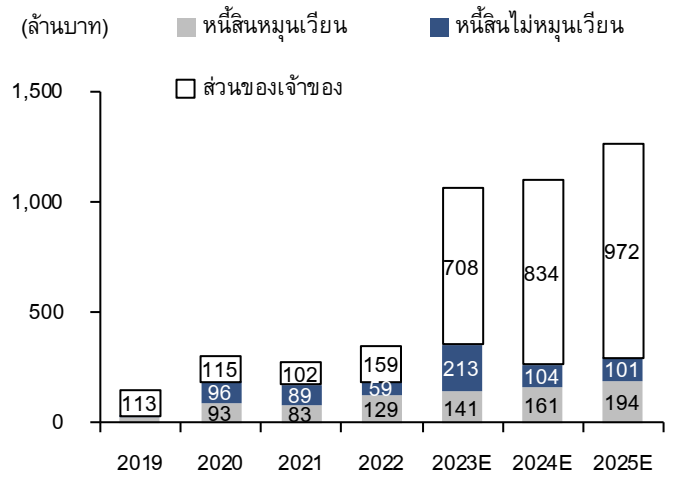
Sources: JPARK, FSSIA estimate

Exhibit 48: สินทรัพย์



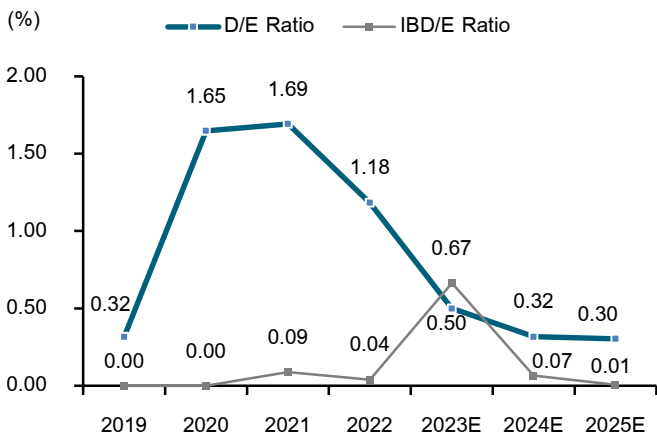
Sources: JPARK, FSSIA estimate

Exhibit 49: หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น



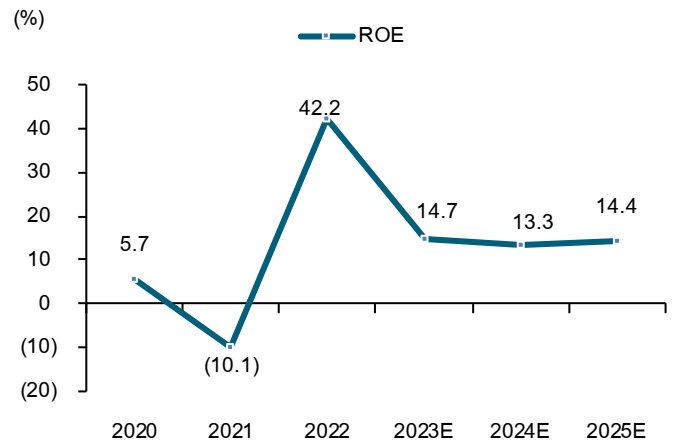
Sources: JPARK, FSSIA estimate

Exhibit 50: D/E ratio



Sources: JPARK, FSSIA estimate

Exhibit 51: ROE



Sources: JPARK, FSSIA estimate

ประเมินมูลค่าเหมาะสมของ JPARK อยู่ที่ 6.4 บาท/หุ้น

เราประเมินมูลค่าเหมาะสมของ JPARK ด้วยวิธีเปรียบเทียบหรืออิงกับ PE ที่ใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ย PE ของบริษัทที่ประกอบธุรกิจให้บริการที่จอดรถ ซึ่งส่วนใหญ่จดทะเบียนในตลาดหุ้นญี่ปุ่น ขณะที่ JPARK เป็นบริษัทที่ให้บริการที่จอดรถแรกที่เข้าจดทะเบียนในตลาด MAI หมวดบริการ (ตามตารางด้านล่าง) นอกจากนี้เรายังใช้วิธี DCF ในการประเมินมูลค่าหุ้นของ JPARK เนื่องจาก Business Model ของธุรกิจการให้บริการพื้นที่จอดรถเป็นธุรกิจจะมีรายได้สม่ำเสมอ และมีสัญญาเช่าระยะยาว หรือแม้เป็นสัญญาระยะสั้น 3 ปี ซึ่งอดีตที่ผ่านมาบริษัทได้ต่อสัญญามาทุกปีตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท จากการประเมินมูลค่าหุ้นทั้ง 2 วิธี พบว่า

การคำนวณโดยวิธี PE เทียบกับธุรกิจใกล้เคียงกัน ซึ่งปัจจุบันเทรดกันที่ PE 20.8 เท่า แต่เนื่องจาก JPARK มีอัตราการเติบโตของกำไรเฉลี่ยในช่วงปี 2023-2025 ราว 38% ดังนั้นเชื่อว่ามูลค่าที่เหมาะสมควรมี premium จากค่าเฉลี่ยของกลุ่มดังกล่าว หรือเทรดที่ประมาณ 24.5 เท่า ได้ราคาเหมาะสมที่ประมาณ 6.37 บาท/หุ้น บนคาดการณ์ EPS ปี 2024 ที่ 0.26 บาท/หุ้น (ดูรายละเอียดตามตารางด้านล่าง)

ส่วนการคำนวณโดยวิธี DCF ได้ราคาเหมาะสม 6.40 บาท/หุ้น ภายใต้สมมุติฐานดังต่อไปนี้

Exhibit 52: DCF-based fair value

	2023E	2024E	2025E	2026E	2027E	Terminal value
	(THB m)	(THB m)	(THB m)	(THB m)	(THB m)	(THB m)
EBITDA	188	241	307	324	327	
(less) tax on EBIT	(16)	(26)	(32)	(37)	(33)	
decrease in working cap	(1)	(5)	(38)	(6)	9	
(less) capex & investments	(300)	(200)	(110)	(150)	(150)	
extraordinary cash						
Free Cash Flow	(130)	10	127	130	153	3,175
WACC	9.0%	9.0%	9.0%	9.0%	9.0%	9.0%
Terminal growth	4.0%					
PV of FCF	(126)	9	104	98	105	2,186
Enterprise value	2,375					
Net debt	(172)					
Equity value	2,547					
No. of shares (m)	400					
Equity value / share (THB)	6.4					

Source: FSSIA estimates

โดยสรุปเราเชื่อว่ามูลค่าเหมาะสมของ JPARK น่าจะอยู่ที่ 6.40 บาท/หุ้น อย่างไรก็ตามหากนำประเด็นการเติบโตของกำไรมาพิจารณาในการประเมินมูลค่าด้วย พบว่าราคาเหมาะสมดังกล่าวคิดเป็น PEG เพียง 0.47 เท่า ของอัตราการเติบโตเฉลี่ยในช่วงปี 2023-2025 (CAGR) ที่ 34% ต่อปี ดังนั้นการประเมินมูลค่าหุ้น JPARK ของเราก็คือ Conservative มาก และราคาไม่สูงเกินไป

Exhibit 53: Peer comparison

Company name	BBG code	Share price (LCY)	Target price (LCY)	PE 23E (x)	PBV 23E (x)	ROE 23E (%)	Div yld 23E (x)
Nippon Parking**	2353 JP	222	n/a	16.9	6.3	33.1	2.3
Paraca Inc***	4809 JP	2,098	n/a	n/a	1.2	8.5	3.0
Park24	4666 JP	2,079	n/a	22.0	6.6	33.8	0.0
Aidma Holdings Inc	7373 JP	2,176	n/a	23.4	6.1	31.6	0.0
Average				20.8	5.0	26.8	1.3

As of 3 September 2023** FY ending July; ***FY ending Sep
Sources: Bloomberg; *FSSIA estimate

โครงสร้างการถือหุ้น และนโยบายการจ่ายเงินปันผล

JPARK มีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท เรียกชำระแล้ว 145 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 290 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 110 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรกรวมถึงบุคคลที่มีความสัมพันธ์ กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัท พนักงานของบริษัทและผู้ถือการคุณของบริษัท

บริษัทจะมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วเต็มมูลค่า 200 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 400 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยจำนวนหุ้นที่ IPO ในครั้งนี้คิดเป็น 27.50% ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วหลัง IPO

วัตถุประสงค์การเพิ่มทุนครั้งนี้

- 1) เพื่อเป็นเงินทุนโครงการอาคารจอดรถโรงพยาบาลพระนั่งเกล้า
- 2) เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน

Exhibit 54: โครงสร้างผู้ถือหุ้นก่อนและหลัง IPO ครั้งนี้ (ณ 24 มีนาคม 2023)

รายชื่อผู้ถือหุ้น	----- ก่อนการเสนอขาย -----		----- หลังการเสนอขาย -----	
	(จำนวนหุ้น)	(%)	(จำนวนหุ้น)	(%)
นายสันติพล เจนวัฒนไพศาล	283,555,220	97.8%	283,555,220	70.9%
นางสาวจุฑามาศ วิไลเลิศพงศ์พันธ์	6,444,380	2.2%	6,444,380	1.6%
นางสาววิภา ปลาทอง	400	< 0.01%	400	< 0.01%
ประชาชน	---	---	110,000,000	27.5%
รวม	290,000,000	100.0%	400,000,000	100.0%

Source: JPARK , หมายเหตุ: จำนวนหุ้นตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

ภายหลังจากที่ JPARK เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) สำเร็จ JPARK มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่า 40% ของกำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการ ภายหลังจากหักภาษีและเงินทุนสำรองตามกฎหมายและทุนสำรองอื่น (ถ้ามี) อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ โดยจะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน สถานะการเงิน สภาพคล่อง การขยายธุรกิจ ความจำเป็นในการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน แผนการลงทุนและการขยายธุรกิจในอนาคต สภาวะตลาด ความเหมาะสม และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานและการบริหารงานของบริษัทฯ โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่า บริษัทฯ จะต้องมีความเพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจ และการดำเนินการดังกล่าวจะต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เห็นสมควร

ปัจจัยเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ให้เช่าพื้นที่จอตกรายใหญ่

ช่วงปี 2020 - 2022 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจให้บริการที่จอตกร ประมาณ 62% - 77% ของรายได้จากการให้บริการ ซึ่งถือเป็นรายได้หลัก ที่ผ่านมามีบริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการที่จอตกรด้วยวิธีการ เช่าพื้นที่ สำหรับให้บริการที่จอตกร ณ 31 มิถุนายน 2023 บริษัทมีผู้ให้เช่าพื้นที่ ให้บริการที่จอตกรทั้งหมด 38 แห่ง จำนวนช่องจอต 13,113 ช่อง ในจำนวนดังกล่าว เป็นการเช่าจากเจ้าของกรรมสิทธิ์ผู้ให้เช่ารายหนึ่งจำนวน 17 แห่ง จำนวนช่องจอต 6,075 ช่อง คิดเป็น 46.37% ของจำนวนช่องจอตทั้งหมด บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจให้บริการที่จอตกรบนพื้นที่ของผู้ให้เช่า รายดังกล่าว ประมาณ 55% - 58% ของรายได้จากธุรกิจให้บริการที่จอตกร ดังนั้น หากผู้ให้เช่ารายดังกล่าว มีการยกเลิกหรือ ไม่ต่ออายุสัญญาเช่า จะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา บริษัทได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่จากผู้ให้เช่าดังกล่าวทุกคราวที่สัญญาครบกำหนดมาอย่าง ต่อเนื่องเป็นระยะเวลา กว่า 20 ปี เพราะได้รับความไว้วางใจในการดำเนินงานจัดการบริหาร พื้นที่ได้อย่าง มีประสิทธิภาพ บริษัทจึงยังมีความมั่นใจที่จะสามารถต่ออายุสัญญาต่อไปได้

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากลูกค้ารายใหญ่สำหรับธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการพื้นที่จอต

ในปี 2020-2022 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการพื้นที่จอตกร (PMS) ประมาณ 14% - 20% ของรายได้จากการให้บริการ รายได้ดังกล่าวมาจากลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่ง คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 77% - 83% ของรายได้จากธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการพื้นที่จอตกร ซึ่งสัญญาจ้างเป็นรูปแบบการให้บริการเป็นระยะเวลาไม่เกิน 3 ปี และไม่มีเงื่อนไขผูกพันการต่ออายุสัญญา ดังนั้น หากลูกค้า รายใหญ่ดังกล่าวยกเลิกหรือไม่ต่ออายุสัญญา และหากบริษัทไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นมาทดแทนได้ จะมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตามที่ผ่านมามีบริษัทได้รับการต่ออายุสัญญาจ้างบริหารจากผู้ว่าจ้างดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่อง กว่า 15 ปี ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงได้พยายามขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้น รวมทั้งกระจายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายไปในธุรกิจต่างๆ

ความเสี่ยงจากการประมาณการต้นทุนโครงการคลาดเคลื่อน

เนื่องจากธุรกิจให้บริการที่จอตกรต้องคำนึงถึงความสามารถในการทำกำไรของทำเลที่ตั้งที่เป็นจุดให้บริการ ธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการพื้นที่จอตกรจะคำนึงถึงต้นทุนในการให้บริการทั้งหมดที่อาจเกิดขึ้น ขณะที่ธุรกิจรับจ้างให้ค่าปรึกษาและรับผิดชอบจัดระบบบริหารจัดการพื้นที่จอตกรมีลักษณะเป็นสัญญาเหมาจ่าย ซึ่งผู้ว่าจ้างและผู้รับจ้างจะมีการกำหนดขอบเขตการทำงาน และตกลงราคากันล่วงหน้า ดังนั้น การประมาณการต้นทุนที่ครบถ้วน มีความแม่นยำ และการควบคุมต้นทุนให้เป็นไปตามประมาณการ จึงเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญ เนื่องจากความคลาดเคลื่อนของประมาณการต้นทุนย่อมส่งผลกระทบต่อผลกำไร

ทั้งนี้ ตลอดเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้ให้ความสำคัญกับกระบวนการประมาณการต้นทุน และมีนโยบาย ในการประมาณการต้นทุนให้เป็นไปด้วยความถูกต้อง ครบถ้วน และแม่นยำ โดยบริษัทมีทีมงาน บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการประมาณการรายได้และต้นทุนของแต่ละโครงการ ประกอบกับทีมงานจะทำการสืบราคาวัสดุ อุปกรณ์และค่าแรงตามความต้องการที่ได้หารือร่วมกัน กับลูกค้า เพื่อให้ได้โครงสร้างต้นทุนที่ครบถ้วน มีความแม่นยำ และหารือร่วมกับฝ่ายบัญชีการเงิน ในการตรวจสอบประมาณการต้นทุนดังกล่าวก่อนนำเสนอเข้ารับงานแต่ละโครงการ

ความเสี่ยงจากการปิดเมือง

จากสถานการณ์ COVID-19 ในช่วงปี 2020-2022 บริษัทได้รับผลกระทบจากมาตรการปิดเมือง (Lockdown) ของภาครัฐ เพื่อป้องกันและเผื่อระวังการแพร่ระบาดของโรคดังกล่าว ซึ่งประชาชนถูกจำกัดการเดินทางออกนอกที่พักอาศัย จึงส่งผลให้จำนวนผู้ใช้บริการที่จอดรถตามสถานที่ต่างๆ ของบริษัท ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ถึงแม้ว่าปัจจุบันสถานการณ์ COVID-19 ได้คลี่คลายลง แต่หากในอนาคต เกิดโรคติดต่อร้ายแรงชนิดอื่นที่ส่งผลให้ภาครัฐจำเป็นต้องมีมาตรการ Lockdown อีก ธุรกิจให้บริการ ที่จอดรถก็จะได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ดังกล่าว โดยบริษัทมีรายได้จากธุรกิจให้บริการที่จอดรถ ในปี 2020 - ปี 2021 ลดลง 29.29% และ 21.52% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในปี 2022 รายได้ดังกล่าวปรับตัวเพิ่มขึ้น 62.38% เมื่อเทียบกับ ช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า เนื่องจากสถานการณ์ COVID-19 เริ่มคลี่คลาย จำนวนผู้เสียชีวิต และผู้ที่ติดเชื้อลดลง ส่งผลให้กระทรวงสาธารณสุขออกประกาศให้เป็นโรคประจำถิ่นตั้งแต่ 1 ตุลาคม 2022 และการที่ยกเลิกมาตรการปิดเมือง (Lockdown) ทำให้จำนวนผู้ใช้บริการตามสถานที่ต่างๆ กลับเข้าสู่ภาวะปกติ

ความเสี่ยงจากการส่งมอบงานล่าช้า

ธุรกิจการให้บริการให้คำปรึกษาและติดตั้งระบบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถมีลักษณะเป็นงานโครงการ ซึ่งมีระยะเวลาโดยทั่วไปจะมีระยะเวลาดำเนินงานโครงการตามสัญญาประมาณ 1 - 12 เดือน ซึ่งจะขึ้นอยู่กับขนาดและความซับซ้อนของโครงการ หากบริษัทไม่สามารถดำเนินงานตามมาตรฐานและ ส่งมอบงานได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา ก็อาจต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้าง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้ในการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีฝ่ายบริหารโครงการเข้าดูแลโครงการควบคู่ฝ่ายงานปฏิบัติงาน เพื่อรับผิดชอบในการดูแลควบคุมการดำเนินงานตลอดระยะเวลาโครงการอย่างใกล้ชิดให้สอดคล้องกับระยะเวลาที่กำหนดและส่งมอบงานให้กับลูกค้าภายในระยะเวลา ประกอบกับการประชุมภายในโครงการทุกสัปดาห์ เพื่อติดตามความคืบหน้าและปัญหาที่อาจเกิดขึ้นและรายงานต่อฝ่ายบริหาร เพื่อให้ฝ่ายบริหารทราบสถานะความก้าวหน้าของโครงการ และสามารถ บริหารจัดการเรื่องต่างๆ ได้ภายในเวลาที่เหมาะสม ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ได้อย่างรวดเร็วและทันเวลาโดยไม่กระทบต่อโครงการโดยรวม ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทส่งมอบงานได้ ตามมาตรฐานและข้อกำหนดของลูกค้า

ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้

เนื่องจากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทจะมีการรับรู้รายได้จากอัตราการใช้บริการที่จอดรถ และสัญญารับจ้างเป็นรายโครงการ ส่งผลให้ในกรณีที่พื้นที่ให้บริการมีอัตราคนเข้าใช้บริการน้อยกว่า ที่คาดการณ์ไว้ และกรณีที่สัญญาครบกำหนดอายุแล้ว แต่บริษัทยังมิได้รับงานโครงการใหม่ ก็อาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความต่อเนื่องของรายได้ ในขณะที่บริษัทยังมีภาระในการจ่ายค่าใช้จ่ายคงที่ เช่น ค่าใช้จ่ายพนักงาน เป็นต้น ซึ่งความไม่ต่อเนื่องของรายได้ดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและฝ่ายบริหารมีการกำหนดแผนงานประจำปี ซึ่งจะทำให้บริษัททราบว่าพื้นที่จอดใดแห่งไหนมีอัตราค่าไรลดต่ำลง มีงานที่เริ่มทยอยส่งมอบในช่วงเวลาใด ทำการสำรวจตลาดเพื่อแสวงหางานโครงการใหม่ๆ และเข้าร่วมเสนอประมูลงานบริการที่จอดรถ (PS) หรืองานรับจ้างบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ (PMS) สำหรับโครงการต่างๆ เพื่อให้บริษัทมีปริมาณงาน ที่สม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ๆ รวมถึงการพัฒนาเทคโนโลยี บริหารลานจอด เพื่อให้คำแนะนำแผนงานให้แก่ลูกค้าได้มากขึ้น เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง และสร้างความต่อเนื่องของรายได้

Appendix

Company Overview

บริษัท เจนท็องไกล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “JPARK”) ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการที่จอดรถ รับจ้างบริหารพื้นที่จอดรถ และให้คำปรึกษาและรับผิดชอบจัดตั้งระบบบริหารที่จอดรถ ภายใต้การบริหารของโดย คุณสันติพล เจนวนิพนไพศาล ผู้ก่อตั้งและดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารในปัจจุบัน บริษัทให้บริการด้วยทีมบุคคลที่มีความเชี่ยวชาญ และ ระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ด้วยความน่าเชื่อถือที่ได้สั่งสม มากกว่า 20 ปี ปัจจุบันบริษัทให้บริการที่จอดรถและรับจ้างบริหาร จัดการพื้นที่จอดรถทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดรวมกว่า 63 แห่ง รวมมี 28,000 ช่องจอดรถ ที่อยู่ภายใต้การดูแลของบริษัท ปัจจุบันบริษัทประกอบ ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารพื้นที่จอดรถ โดยแบ่งเป็น 3 ธุรกิจหลัก คือ (1) ธุรกิจให้บริการที่จอดรถ (PS) (2) ธุรกิจรับจ้าง บริหารจัดการพื้นที่จอดรถ (PMS) (3) ธุรกิจให้คำปรึกษาและรับผิดชอบ ระบบบริหารจัดการพื้นที่จอดรถ (CIPS)

Valuation Methodology

เราประเมินมูลค่าเหมาะสมของ JPARK ด้วยวิธีเปรียบเทียบหรืออิงกับ PE ที่ใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ย PE ของบริษัทที่ประกอบธุรกิจให้บริการที่จอดรถ ซึ่งส่วนใหญ่จดทะเบียนในตลาดหุ้นญี่ปุ่น ขณะที่ JPARK เป็นบริษัทที่ให้บริการที่จอดรถแรกที่เข้าจดทะเบียนในตลาด MAI หมวดบริการ นอกจากนี้เรายังใช้วิธี DCF ในการประเมินมูลค่าหุ้นของ JPARK เนื่องจาก Business Model ของธุรกิจการให้บริการพื้นที่จอดรถเป็นธุรกิจจะมีรายได้สม่ำเสมอ และมีสัญญาเช่าระยะยาวหรือแม้เป็นสัญญาระยะสั้น 3 ปี ซึ่งอดีตที่ผ่านมาบริษัทได้ต่อสัญญามาทุกปีตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท จากการประเมินมูลค่าหุ้นทั้ง 2 วิธี พบว่าการคำนวณโดยวิธี PE เทียบกับธุรกิจใกล้เคียงกัน ซึ่งปัจจุบันเทรดกันที่ PE 20.8 เท่า แต่เนื่องจาก JPARK มีอัตราการเติบโตของกำไรเฉลี่ยในช่วงปี 2023-2025 ราว 38% ดังนั้นเชื่อว่ามูลค่าที่เหมาะสมควรมี premium จากค่าเฉลี่ยของกลุ่มดังกล่าว หรือเทรดที่ประมาณ 24.5 เท่า ได้ราคาเหมาะสมที่ประมาณ 6.37 บาท/หุ้น บนคาดการณ์ EPS ปี 2024 ที่ 0.26 บาท/หุ้น ส่วนการคำนวณโดยวิธี DCF ได้ราคาเหมาะสม 6.4 บาท/หุ้น โดยสรุปเราเชื่อว่ามูลค่าเหมาะสมของ JPARK น่าจะอยู่ที่ 6.40 บาท/หุ้นอย่างไรก็ตามหากนำประเด็นการเติบโตของกำไรมาพิจารณาในการประเมินมูลค่าด้วย พบว่าราคาเหมาะสมดังกล่าวคิดเป็น PEG เพียง 0.47 เท่า ของอัตราการเติบโตเฉลี่ยในช่วงปี 2023-2025 (CAGR) ที่ 34% ต่อปี ดังนั้นการประเมินมูลค่าหุ้น JPARK ของเราก็คือว่า Conservative มาก และราคาไม่สูงเกินไป

ESG

Environment

- บริษัทให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยในทุกกระบวนการของการดำเนินธุรกิจ
- ในการจัดทำพื้นที่จอดรถ บริษัทติดตั้งอุปกรณ์ที่จอดรถแบบสำเร็จรูป เพื่อลดเวลาในการก่อสร้าง ลดมลภาวะทางเสียง ฝุ่น กลิ่น และปัญหาการจราจรในโครงการ
- กลุ่มบริษัทมีแนวทางเพื่อลดผลกระทบด้านฝุ่นละอองระหว่างการพัฒนาโครงการที่เกิดจากการก่อสร้าง การขนส่ง และการเผาไหม้ในพื้นที่โล่ง โดยการกำหนดให้ติดตั้งกำแพงสูง ห้ามไม่ให้มีการเผาขยะในพื้นที่ก่อสร้าง และติดตั้งสปริงเกอร์พ่นละอองน้ำลดฝุ่นเป็นต้น
- กลุ่มบริษัทร่วมกับผู้รับเหมาบริหารจัดการขยะมูลฝอย และเศษวัสดุก่อสร้างที่อาจเป็นอันตรายแบ่งแยกอย่างชัดเจน เพื่อความเป็นระเบียบเรียบร้อยในโครงการ

Social

- กลุ่มบริษัทมีความมุ่งมั่นในการขับเคลื่อนการพัฒนาเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต และความเป็นอยู่ที่ดีให้กับชุมชน และสังคมโดยรอบบริษัทได้ดำเนินงานด้านกิจกรรมเพื่อสังคมอย่างต่อเนื่อง และมุ่งหวังให้ชุมชนและสังคม เติบโตอย่างยั่งยืนควบคู่ไปกับการเจริญเติบโตของบริษัท
- กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับประเด็นด้านสุขภาพและความปลอดภัยของผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ตลอดจนพนักงานของบริษัท โดยมีโครงการและกิจกรรมเพื่อสังคมด้านสุขภาพและความปลอดภัยต่างๆ อย่างต่อเนื่อง
- กลุ่มบริษัทมีการดำเนินการมอบประโยชน์สูงสุดแก่ชุมชนโดยรอบ และการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าชุมชนของบริษัทมีการพัฒนาและเติบโต ผ่านโครงการต่างๆ

Governance

- บริษัทมุ่งมั่นดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง ด้วยความสุจริต เป็นธรรม โปร่งใส เปิดเผยข้อมูลที่สำคัญ และสามารถตรวจสอบได้ ซึ่งจะคำนึงถึงผลประโยชน์ และผลกระทบต่อผู้ถือหุ้น ลูกจ้าง คู่ค้า พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย รวมถึงมีการแข่งขันผลประโยชน์อย่างเหมาะสมและเป็นธรรม
- ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบ
- บริษัทจัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยคณะกรรมการบริษัทจะทบทวนและสอบทานนโยบายการกำกับดูแลกิจการของกลุ่มบริษัท อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

Financial Statements

Jenkongklai

Profit and Loss (THB m) Year Ending Dec	2021	2022	2023E	2024E	2025E
Revenue	241	452	570	716	816
Cost of goods sold	(210)	(340)	(443)	(544)	(606)
Gross profit	31	112	127	172	209
Other operating income	0	0	0	0	0
Operating costs	(35)	(38)	(43)	(40)	(43)
Operating EBITDA	76	156	188	241	307
Depreciation	(81)	(82)	(104)	(109)	(140)
Goodwill amortisation	0	0	0	0	0
Operating EBIT	(4)	74	84	132	166
Net financing costs	(8)	(7)	(7)	(7)	(7)
Associates	0	0	0	0	0
Recurring non-operating income	2	3	3	3	3
Non-recurring items	0	0	0	0	0
Profit before tax	(10)	70	80	128	162
Tax	(1)	(15)	(16)	(26)	(32)
Profit after tax	(11)	55	64	102	130
Minority interests	0	0	0	0	0
Preferred dividends	0	0	0	0	0
Other items	0	0	0	0	0
Reported net profit	(11)	55	64	102	130
Non-recurring items & goodwill (net)	0	0	0	0	0
Recurring net profit	(11)	55	64	102	130
Per share (THB)					
Recurring EPS *	(0.05)	0.28	0.16	0.26	0.32
Reported EPS	(0.05)	0.28	0.16	0.26	0.32
DPS	0.00	0.24	0.12	0.06	0.10
Diluted shares (used to calculate per share data)	200	200	400	400	400
Growth					
Revenue (%)	(15.6)	87.5	26.0	25.7	13.9
Operating EBITDA (%)	(2.3)	103.5	20.5	28.5	27.2
Operating EBIT (%)	nm	nm	13.8	57.4	26.2
Recurring EPS (%)	nm	nm	(42.0)	60.1	27.0
Reported EPS (%)	nm	nm	(42.0)	60.1	27.0
Operating performance					
Gross margin inc. depreciation (%)	12.8	24.7	22.2	24.0	25.6
Gross margin exc. depreciation (%)	46.2	42.9	40.5	39.3	42.9
Operating EBITDA margin (%)	31.7	34.4	32.9	33.7	37.6
Operating EBIT margin (%)	(1.7)	16.3	14.7	18.4	20.4
Net margin (%)	(4.6)	12.2	11.2	14.3	15.9
Effective tax rate (%)	0.0	21.0	20.0	20.0	20.0
Dividend payout on recurring profit (%)	-	88.9	76.7	25.0	31.5
Interest cover (X)	(0.2)	11.5	13.0	20.3	25.5
Inventory days	-	-	-	-	-
Debtor days	33.3	33.0	39.9	40.0	54.5
Creditor days	61.9	40.8	52.8	51.8	65.7
Operating ROIC (%)	(8.8)	75.6	33.2	29.3	31.6
ROIC (%)	(0.7)	23.9	17.7	18.0	19.2
ROE (%)	(10.1)	42.2	14.7	13.3	14.4
ROA (%)	(0.9)	19.4	9.8	10.0	11.4
* Pre-exceptional, pre-goodwill and fully diluted					
Revenue by Division (THB m)					
Parking Service Business	172	279	330	480	527
Parking Management Service Business	48	80	82	89	113
Consultant and Installation Parking System Business	12	70	142	119	136
Other services	9	24	15	28	40

Sources: Jenkongklai; FSSIA estimates

Financial Statements

Jenkongklai

Cash Flow (THB m) Year Ending Dec	2021	2022	2023E	2024E	2025E
Recurring net profit	(11)	55	64	102	130
Depreciation	81	82	104	109	140
Associates & minorities	0	0	0	0	0
Other non-cash items	0	10	(4)	6	(1)
Change in working capital	(21)	(41)	(12)	(20)	(47)
Cash flow from operations	49	106	152	198	223
Capex - maintenance	(81)	(89)	(300)	(200)	(110)
Capex - new investment	0	0	0	0	0
Net acquisitions & disposals	30	14	(41)	(51)	(35)
Other investments (net)	0	0	0	0	0
Cash flow from investing	(51)	(74)	(341)	(251)	(145)
Dividends paid	0	(49)	(49)	(26)	(41)
Equity finance	(2)	51	534	49	49
Debt finance	(6)	(24)	152	(113)	(5)
Other financing cash flows	-	-	-	-	-
Cash flow from financing	(8)	(22)	637	(90)	4
Non-recurring cash flows	-	-	-	-	-
Other adjustments	0	0	0	0	0
Net other adjustments	0	0	0	0	0
Movement in cash	(10)	10	447	(143)	82
Free cash flow to firm (FCFF)	6.20	38.61	(182.47)	(46.89)	84.70
Free cash flow to equity (FCFE)	(8.11)	8.21	(37.53)	(166.49)	73.50
Per share (THB)					
FCFF per share	0.03	0.18	(0.83)	(0.21)	0.39
FCFE per share	(0.04)	0.04	(0.17)	(0.76)	0.33
Recurring cash flow per share	0.35	0.74	0.41	0.54	0.67
Balance Sheet (THB m) Year Ending Dec					
Tangible fixed assets (gross)	124	147	447	647	757
Less: Accumulated depreciation	(82)	(98)	(202)	(311)	(452)
Tangible fixed assets (net)	42	49	245	336	305
Intangible fixed assets (net)	0	0	0	0	0
Long-term financial assets	0	0	0	0	0
Invest. in associates & subsidiaries	0	0	0	0	0
Cash & equivalents	13	24	471	328	410
A/C receivable	27	55	69	87	156
Inventories	0	0	0	0	0
Other current assets	9	51	65	81	93
Current assets	49	130	605	497	659
Other assets	183	168	212	266	303
Total assets	274	347	1,062	1,098	1,268
Common equity	102	159	708	834	972
Minorities etc.	0	0	0	0	0
Total shareholders' equity	102	159	708	834	972
Long term debt	78	49	200	87	83
Other long-term liabilities	11	11	13	16	19
Long-term liabilities	89	59	213	104	101
A/C payable	15	43	55	68	100
Short term debt	63	69	69	69	69
Other current liabilities	5	17	17	24	26
Current liabilities	83	129	141	161	194
Total liabilities and shareholders' equity	274	347	1,062	1,099	1,267
Net working capital	16	46	62	76	124
Invested capital	241	264	519	678	732
* Includes convertibles and preferred stock which is being treated as debt					
Per share (THB)					
Book value per share	0.51	0.80	1.77	2.08	2.43
Tangible book value per share	0.51	0.80	1.77	2.08	2.43
Financial strength					
Net debt/equity (%)	125.8	59.1	(28.5)	(20.6)	(26.6)
Net debt/total assets (%)	46.7	27.1	(19.0)	(15.6)	(20.4)
Current ratio (x)	0.6	1.0	4.3	3.1	3.4
CF interest cover (x)	0.0	2.2	(4.7)	(24.1)	12.1
Valuation					
Recurring P/E (x) *	(69.2)	13.8	23.8	14.9	11.7
Recurring P/E @ target price (x) *	(116.5)	23.3	40.1	25.0	19.7
Reported P/E (x)	(69.2)	13.8	23.8	14.9	11.7
Dividend yield (%)	-	6.4	3.2	1.7	2.7
Price/book (x)	7.5	4.8	2.1	1.8	1.6
Price/tangible book (x)	7.5	4.8	2.1	1.8	1.6
EV/EBITDA (x) **	11.6	5.5	7.0	5.6	4.1
EV/EBITDA @ target price (x) **	18.4	8.8	12.6	9.9	7.5
EV/invested capital (x)	3.7	3.2	2.5	2.0	1.7
* Pre-exceptional, pre-goodwill and fully diluted ** EBITDA includes associate income and recurring non-operating income					

Sources: Jenkongklai; FSSIA estimates

Public disclosures related to sustainable development evaluation of Thai listed companies

Rating regarding the sustainable development of Thai listed companies, both on the SET and MAI, are publicly available on the website of the Securities and Exchange Commission of Thailand (SEC). Currently, ratings available are 1) "**CG Score**" by the Thai Institute of Directors Association (Thai IOD); 2) "**AGM Checklist**" by the Thai Investors Association (TIA), a "**CAC certified member**" of the Thai Private Sector Collective Action Against Corruption (CAC); and 3) "**Sustainability Investment List (THSI)**" by the Stock Exchange of Thailand. The ratings are updated on an annual basis. FSS International Investment Advisory Company Limited does not confirm nor certify the accuracy of such ratings.

CG Score by the Thai Institute of Directors Association (Thai IOD)¹

The **CG Score** indicates corporate governance (CG) strength in the sustainable development of Thai listed companies. Annually, the Thai IOD, with support from the Stock Exchange of Thailand (SET), surveys and assesses the CG practices of companies and publishes the results on the [Thai IOD website](#) in a bid to promote and enhance the CG of Thai listed companies in order to promote compliance with international standards for better investment decisions. The results are from the perspective of a third party, not an evaluation of operations, as of the date appearing in the report, and may be changed after that date.

The **five underlying categories and weighting** used for the CG scoring in 2022 include the rights of shareholders and equitable treatment of shareholders (weight 25% combined), the role of stakeholders (25%), disclosure and transparency (15%), and board responsibilities (35%).

The CGR report rates CG in six categories: 5 for Excellent (score range 90-100), 4 for Very Good (score range 80-89), 3 for Good (Score range 70-79), 2 for Fair (score range 60-69), 1 for Pass (score range 60-69), and not rated (score below 50).

Corporate Governance Report Disclaimer

The disclosure of the survey result of the Thai Institute of Directors Association ("IOD") regarding corporate governance is made pursuant to the policy of the Office of the Securities and Exchange Commission. The survey of the IOD is based on the information of companies listed on the Stock Exchange of Thailand and the Market of Alternative Investment disclosed to the public and able to be accessed by a general public investor at [Thai IOD website](#). The result, therefore, is from the perspective of a third party. It is not an evaluation of operation and is not based on inside information.

The survey result is as of the data appearing in the Corporate Governance Report of Thai Listed Companies. As a result, the survey result may be changed after that date. **FSSIA** does not confirm nor certify the accuracy of such survey result.

AGM Checklist by the Thai Investors Association (TIA)²

The "**AGM Checklist**" quantifies the extent to which shareholders' rights and equitable treatment are incorporated into business operations and the extent to which information is sufficiently disclosed and the level of its transparency. All the considered factors form important elements of two out of five the CG components. Annually, the TIA, with support from the SEC, leads the project to evaluate the quality of Annual General Meetings of Shareholders (AGMs) and to rate quality of the meetings.

The **Checklist** contains the minimum requirements under law that companies must comply with, or best practices according to international CG guidance. Representatives of the TIA will attend the meetings and perform the evaluation. The assessment criteria cover AGM procedures before the meeting (45%), at the meeting date (45%), and after the meeting (10%). The first assesses 1) advance circulation of sufficient information for voting; and 2) facilitating of how voting rights can be exercised. The second assesses 1) the ease of attending meetings; 2) transparency and verifiability; and 3) openness for Q&A. The third involves the meeting minutes that should contain discussion issues, resolutions and voting results.

The results are classified into four categories: 5 for Excellent (score 100), 4 for Very Good (score 90-99), 3 for Fair (score 80-89), and not rated (score below 79).

CAC certified member by the Thai Private Sector Collective Action Against Corruption (CAC)³

A **CAC certified member** is a listed company whose Checklist satisfies the CAC Certification's criteria and is approved by the CAC Council. The core elements of the Checklist include corruption risk assessment, establishment of key controls, and the monitoring and developing of policies. Note that the CAC does not certify the behaviour of the employees nor whether the companies have engaged in bribery, and Certification is good for three years.

Companies deciding to become a CAC certified member **start with** by submitting a Declaration of Intent signed by the Chairman of the Board to kick off the 18-month deadline for companies to submit the CAC Checklist for Certification. The 18-month provision is for risk assessment, in place of policy and control, training of managers and employees, establishment of whistleblowing channels, and communication of policies to all stakeholders.

The checklist document will be reviewed by the CAC Certification Committee for adequate information and evidence. It is worth noting that the committee consists of nine professionals in business law, corporate governance, internal audit, financial audit and experienced representatives from certified members.

A passed Checklist will move on to the **CAC Council** for granting certification approvals. The CAC Council consists of twelve prominent individuals who are highly respected in professionalism and ethical achievements. Among them are former ministers, a former central bank governor, the former head of the Thai Listed Companies Association, Chairman of Anti-Corruption Organizations (Thailand), Chairman of Thai Institute of Directors, and reputable academic scholars.

Sustainability Investment (THSI)⁴ by the Stock Exchange of Thailand (SET)

Thailand Sustainability Investment (**THSI**) quantifies responsibility in **E**nvironmental, and **S**ocial issues, by managing business with transparency in **G**overnance. The THSI serves as another choice for investors who desire to adopt a responsible investment approach, according to the SET.

Annually, the SET will announce the voluntary participation of the company candidates which pass the preemptive criteria, and whose two key crucial conditions are met, i.e. no irregular trading of the board members and executives and a free float of >150 by the number of shareholders, and combined holding must >15% of paid-up capital. Some key disqualifying criteria include a CG score of below 70%; independent directors and free float violation; executives' wrongdoing related to CG, social and environmental impacts, equity in negative territory, and earnings in the red for more than three years in the last five years. To become eligible for THSI, the candidate must pass three indicators in data declaration: **E**conomic (CG, risk management, customer relation management, supply chain management, and innovation); **E**nvironmental (environmental management, eco-efficiency, and climate risk); **S**ocial (human rights, talent attraction, operational health & safety, community development, and stakeholder engagement); and the incorporation of ESG in business operations.

To be approved for THSI inclusion, verified data must be scored at a 50% minimum for each indicator, unless the company is a part of the Dow Jones Sustainability Indices⁵ (DJSI) during the assessment year. The scoring will be fairly weighted against the nature of the relevant industry and materiality.

Note that, from the **THSI list**, the SET further developed a sustainability **SETTHSI Index** in June 2018 from selected THSI companies whose 1) market capitalisation > THB5b (~USD150b); 2) free float >20%; and 3) liquidity >0.5% of paid-up capital for at least 9 out of 12 months. The SETTHSI Index is a market capitalisation-weighted index, cap 5% quarterly weight at maximum, and no cap for number of stocks.

Sources: [SEC](#); [Thai IOD](#); [Thai CAC](#); [SET](#); FSSIA's compilation

Disclaimer:

¹ Thai Institute of Directors Association ([Thai IOD](#)) was established in December 1999 and is a membership organisation that strives to promote professionalism in directorship. The Thai IOD offers directors certification and professional development courses, provides a variety of seminars, forums and networking events, and conducts research on board governance issues and practices. Membership comprises board members from companies ranging from large publicly listed companies to small private firms.

² Thai Investors Association ([TIA](#)) was established in 1983 with a mission to promote investment knowledge and to protect the investment rights of Thai investors. In 2002, the association was appointed by the Securities and Exchange Commission (SEC) to represent individual shareholders. To obtain information for evaluation, the association recruits volunteer investors to join AGMs and score the meetings. Weightings for each meeting are at a 45:45:10 ratio. They have been applied since 2017 and subject to change.

³ Thai Private Sector Collective Action against Corruption ([CAC](#)) was founded in 2010 and is 100% privately funded. It is an initiative by the Thai private sector to take part in tackling corruption problems via collective action. The CAC promotes the implementation of effective anti-corruption policies in order to create a transparent business ecosystem by developing a unique certification program for large/medium/small companies to apply for and to control corruption risk systematically and efficiently. The CAC's operations are sponsored by the US-based Center for Private Enterprise (CIPE) and the UK Prosperity Fund.

⁴ Sustainability Investment List ([THSI](#)), created by the Stock Exchange of Thailand in 2015, comprises the listed companies that conduct sustainable business operations.

⁵ Dow Jones Sustainability Indices – [Wikipedia](#) – Launched in 1999, DJSI evaluates the sustainability performance of companies based on corporate economic, environmental, and social performance.

GENERAL DISCLAIMER

ANALYST(S) CERTIFICATION

Songklod Wongchai FSS International Investment Advisory Securities Co., Ltd

The individual(s) identified above certify(ies) that (i) all views expressed in this report accurately reflect the personal view of the analyst(s) with regard to any and all of the subject securities, companies or issuers mentioned in this report; and (ii) no part of the compensation of the analyst(s) was, is, or will be, directly or indirectly, related to the specific recommendations or views expressed herein.

This report has been prepared by FSS International Investment Advisory Company Limited (FSSIA). The information herein has been obtained from sources believed to be reliable and accurate; however FSSIA makes no representation as to the accuracy and completeness of such information. Information and opinions expressed herein are subject to change without notice. FSSIA has no intention to solicit investors to buy or sell any security in this report. In addition, FSSIA does not guarantee returns nor price of the securities described in the report nor accept any liability for any loss or damage of any kind arising out of the use of such information or opinions in this report. Investors should study this report carefully in making investment decisions. All rights are reserved.

This report may not be reproduced, distributed or published by any person in any manner for any purpose without permission of FSSIA. Investment in securities has risks. Investors are advised to consider carefully before making investment decisions.

Additional Disclosures

Target price history, stock price charts, valuation and risk details, and equity rating histories applicable to each company rated in this report is available in our most recently published reports. You can contact the analyst named on the front of this note or your representative at Finansia Syrus Securities Public Company Limited

All share prices are as at market close on, unless otherwise stated.

RECOMMENDATION STRUCTURE

Stock ratings

Stock ratings are based on absolute upside or downside, which we define as $(\text{target price}^* - \text{current price}) / \text{current price}$.

BUY (B). The upside is 10% or more.

HOLD (H). The upside or downside is less than 10%.

REDUCE (R). The downside is 10% or more.

Unless otherwise specified, these recommendations are set with a 12-month horizon. Thus, it is possible that future price volatility may cause a temporary mismatch between upside/downside for a stock based on market price and the formal recommendation.

* In most cases, the target price will equal the analyst's assessment of the current fair value of the stock. However, if the analyst doesn't think the market will reassess the stock over the specified time horizon due to a lack of events or catalysts, then the target price may differ from fair value. In most cases, therefore, our recommendation is an assessment of the mismatch between current market price and our assessment of current fair value.

Industry Recommendations

Overweight. The analyst expects the fundamental conditions of the sector to be positive over the next 12 months.

Neutral. The analyst expects the fundamental conditions of the sector to be maintained over the next 12 months.

Underweight. The analyst expects the fundamental conditions of the sector to be negative over the next 12 months.

Country (Strategy) Recommendations

Overweight (O). Over the next 12 months, the analyst expects the market to score positively on two or more of the criteria used to determine market recommendations: index returns relative to the regional benchmark, index sharpe ratio relative to the regional benchmark and index returns relative to the market cost of equity.

Neutral (N). Over the next 12 months, the analyst expects the market to score positively on one of the criteria used to determine market recommendations: index returns relative to the regional benchmark, index sharpe ratio relative to the regional benchmark and index returns relative to the market cost of equity.

Underweight (U). Over the next 12 months, the analyst does not expect the market to score positively on any of the criteria used to determine market recommendations: index returns relative to the regional benchmark, index sharpe ratio relative to the regional benchmark and index returns relative to the market cost of equity.