

PORT

บริษัท สหไทย เทอร์มินอล จำกัด (มหาชน)
Sahathai Terminal Public Company LimitedHead Office : 51/1 หมู่ที่ 3 ถนนปู่เจ้าสมิงพราย ตำบลบางหญ้าแพรก อำเภอพระประแดง
สมุทรปราการ

Contact : 023868000

Website : <http://www.sahathaiterminal.com/>

CG Report Score :

THSI List : -

CEO

คุณเสาวคุณ ครุจิตต์
Chief Executive Officer

Tel : 0-2386-8000

CFO

คุณวรวิทย์ เอื้อทรัพย์สกุล
Chief Financial Officer

Tel : 0-2386-8000

IR

คุณฤทัยรัตน์ บุรณกุล
Investor RelationsTel : 0-2386-8000 ต่อ 1888
ruthairat.b
@sahathaiterminal.com

Stock Data

(18/03/2019)

	YTD	2017	2016
Paid-up (MB)	230.00	230.00	-
Listed share (M)	460.00	460.00	-
Par (B)	0.50	0.50	-
Market Cap (MB)	2,060.80	3,680.00	-
Price (B./share)	4.48	8.00	-
EPS (B)	0.30	0.17	-

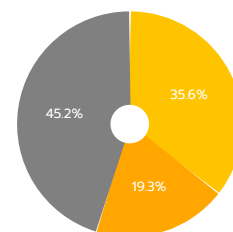
Statistics

(18/03/2019)

	P/E	P/BV	Div.Yield
PORT (x)	15.05	2.10	2.23
SERVICES - mai (x)	83.91	2.41	2.72
SERVICES - SET (x)	37.39	3.73	1.87
mai (x)	48.28	1.79	2.69
SET (x)	16.92	1.80	3.20

Shareholder Structure

(07/03/2018)



● กลุ่มธนชาต (35.6%) ● กลุ่มกรุงศรี (19.3%)
● อื่นๆ (45.2%)

Financial Ratios

	2018	2017	2016
ROE (%)	14.80	10.69	32.88
ROA (%)	7.15	4.33	6.82
D/E (x)	1.64	1.54	3.54
GP Margin (%)	25.57	18.02	21.82
EBIT Margin (%)	11.05	6.58	7.40
NP Margin (%)	8.67	4.59	7.39

Company Background

“สหไทย เทอร์มินอล” เริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 2550 โดยการให้บริการท่าเทียบเรือเชิงพาณิชย์ครบวงจร และเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานหลักของบริษัทฯ ยังมีการให้บริการด้านการขนส่งทางบก บริการพื้นที่จัดเก็บสินค้าและคลังจัดเก็บสินค้า และบริการอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้บริษัทฯก้าวขึ้นเป็น “ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร ด้วยนวัตกรรมที่ทันสมัย” ตามวิสัยทัศน์ของบริษัทฯได้ตั้งไว้

Key Development of Company

การพัฒนาที่สำคัญของบริษัทฯ มี ดังนี้

ปี 2560

- ก่อตั้ง บวก. บางกอก คอนเทนเนอร์ เดปโพลีเซอวิส เพื่อรับโอนกิจกรรมการให้บริการซ่อมบำรุงตู้สินค้า จาก บมจ. สหไทยเทอร์มินอล
- ก่อตั้ง บวก. บางกอก ทรัคกิ้ง เซอร์วิส เพื่อให้บริการขนส่งสินค้าและตู้สินค้าทางบก
- บวก. บางกอก บาร์จ เทอร์มินอล ได้รับใบอนุญาต ICD (Inland Container Depot) ทางน้ำแห่งแรกของประเทศไทย
- บวก. บางกอก บาร์จ เซอร์วิส ได้ลงทุนซื้อเรือบาร์จ ขนาด 240 TEUs จำนวน 2 ลำ
- บริษัทฯได้เพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 170 ล้านบาท เป็น 230 ล้านบาท และเข้าจดทะเบียนในตลาด MAI และลงนามบันทึกข้อตกลงกับกรมศุลกากร ในการติดตั้งระบบ mobile x-ray ในบริเวณท่าเรือของสหไทย

ปี 2561

- บริษัทฯ มีการลงทุนซื้อเครนหน้าท่าเรือ Feeder เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขนถ่ายตู้สินค้าขึ้นลงจากเรือ ซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ และทำให้สามารถรับเรือได้เพิ่มมากขึ้น
- บริษัทฯ และ บวก. บางกอก บาร์จ เทอร์มินอล มีการลงนามสัญญาให้บริการกับสายเรือ Ocean Network Express ซึ่งคาดว่าจะทำให้บริษัทฯและบริษัทย่อยมีปริมาณการให้บริการที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ
- บวก. บางกอก คอนเทนเนอร์ เดปโพลีเซอวิส (บริษัทย่อย) เริ่มเป็นให้บริการซ่อมและล้างตู้ในเฟส 1 ช่วงกลางเดือนเมษายน และเฟส 2 กลางเดือนตุลาคม
- บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัทร่วมทุนกับบริษัท น้ำตาลมิตรผล จำกัด ตั้งบริษัทร่วมทุน ในนาม บริษัท บางกอก ริเวอร์ เทอร์มินอล จำกัด เพื่อดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนท่าเทียบเรือขนส่งสินค้าระหว่างประเทศเชิงพาณิชย์ มีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 150 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 55 ของทุนจดทะเบียน คิดเป็น 82.50 ล้านบาท ชำระแล้วร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด
- บวก. บางกอก คอนเทนเนอร์ เดปโพลีเซอวิส (บริษัทย่อย) เปิดให้บริการลานซ่อมและล้างตู้ครบทั้ง 2 เฟสในช่วงกลางเดือนตุลาคม 2561

ปี 2562 (ถึงปัจจุบัน)

- บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัทร่วมทุนกับบริษัท ไทคอน อินดัสเทรียล คอนเน็คชั่น จำกัด (มหาชน) จัดตั้งบริษัทร่วมทุน ในนาม บริษัท บางกอก โลจิสติกส์ พาร์ค จำกัด (“BLP”) เพื่อลงทุน เป็นเจ้าของ พัฒนา บริหารและจัดการโครงการโลจิสติกส์พาร์ค คลังสินค้า และอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการอุตสาหกรรมในประเทศไทย มีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 300 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน คิดเป็น 75.0 ล้านบาท ชำระแล้วร้อยละ 40 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด

Revenue Structure

(Unit : MB)

สมมติฐาน : 31 ส.ค.

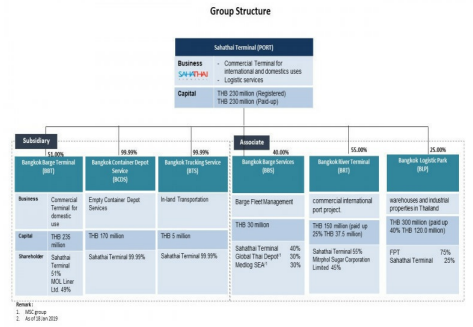
	2018	%	2017	%	2016	%
Terminal	1,287.43	82.64	1,022.27	75.99	921.42	85.28
In-land Transport	115.10	7.39	95.23	7.08	58.02	5.37
Warehouse & Yard	120.22	7.72	103.83	7.71	53.83	4.98
Other	35.13	2.25	124.01	9.22	47.22	4.37

Capital Structure

(Unit : MB)

	2018	2017	2016
Current Liabilities	720.77	894.10	687.96
Non-Current Liabilities	1,025.02	523.99	598.16
Shareholders' Equity	982.14	868.20	286.15

Company Structure



Company Image



Business Plan

บริษัทฯ มีแผนการขยายธุรกิจในอนาคตที่มุ่งเน้นไปยังกิจกรรมที่จะเกื้อหนุนการดำเนินธุรกิจหลักและ ความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ ในการขยายตัวดังกล่าวบริษัทฯมีข้อได้เปรียบจากทรัพยากร ข้อมูล ประสบการณ์และความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในการต่อยอดธุรกิจ และการขยายการให้บริการของบริษัทฯ ยังช่วยให้ บริษัทฯลดการพึ่งพารายได้จากบริการใดบริการหนึ่งด้วย โดยบริษัทฯเน้นกลยุทธ์ในการแข่งขัน ดังนี้

1. **มุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพการบริการและการบริการแบบครบวงจร:** บริษัทฯให้ความสำคัญในลูกค้า โดยนำข้อมูล ปัญหา และคำแนะนำที่ได้จากลูกค้ามาพัฒนาเพื่อหาบริการที่ตอบโจทย์ให้กับลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจให้กับ ลูกค้า ไปพร้อมกับการพัฒนาคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ด้วยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญในการให้บริการ อุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานระดับสากล และบริษัทฯ ยังได้รับรองมาตรฐานการให้บริการต่างๆ ได้แก่ ISO 9001 ISO 14001 และ Global Security Verification Report เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าที่ใช้บริการผ่านท่าเรือสทไทย และทุกๆบริการ

2. **สถานที่ตั้งของท่าเรือ:** ด้วยบริการด้านโลจิสติกส์ มีหัวใจสำคัญอย่างหนึ่งอยู่ที่สถานที่ตั้ง เพื่อความสะดวกใน ประหยัดเวลาและประหยัดต้นทุน ซึ่งบริษัทฯมีข้อได้เปรียบในด้านสถานที่ตั้งที่เชื่อมต่อกับถนนเส้นหลักหลายสาย ทำให้สะดวกในการขนถ่ายต่อ โดยที่ตั้งท่าเรือของบริษัทฯและบริษัทย่อย รวมถึงที่ตั้งลานซ่อมและล้างตู้ คอนเทนเนอร์ในนามของบริษัทย่อย ตั้งอยู่บนถนนปู่เจ้าสมิงพราย ที่เชื่อมต่อกับถนนกาญจนาภิเษก ทำให้การ ขนส่งตู้คอนเทนเนอร์หรือสินค้าต่อไปถึงผู้รับปลายทางทำได้สะดวก

3. **การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า:** ด้วยที่ผ่านมาการให้บริการท่าเรือเชิงพาณิชย์ในลุ่มแม่น้ำเจ้าพระยาเป็นการ ให้บริการโดยภาครัฐเป็นหลัก ทำให้การที่เอกชนจะเข้ามาดำเนินการจำเป็นต้องสร้างความเชื่อมั่นและสร้างความ สัมพันธ์อันดีกับสายเรือและผู้นำเข้าส่งออก โดยบริษัทฯได้มีการพัฒนาคุณภาพการบริการจนเป็นที่ยอมรับและเชื่อ ถือจากสายเรือชั้นนำของโลก ทั้งนี้บริษัทฯมีการจัดตั้งฝ่ายบริการลูกค้าเพื่อดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด สร้างความ สัมพันธ์อันดีระหว่างลูกค้ากับบริษัท พร้อมทั้งปลูกฝังค่านิยมของของทุกฝ่ายในองค์กรให้มีความใส่ใจการบริการ (service mind) ใส่ใจในปัญหาของลูกค้า ส่งเสริมให้ลูกค้าสามารถดำเนินการได้สะดวกและลดต้นทุนได้ ด้วยความ เชื่อมั่นว่าหากลูกค้ามีการเติบโต บริษัทฯก็จะเติบโตควบคู่ไปด้วย นอกจากนี้บริษัทฯยังมีนโยบายการขยายธุรกิจด้วย การร่วมมือกับลูกค้า โดยที่ผ่านมามีการร่วมทุนกับสายเรือในการดำเนินกิจกรรมท่าเรือชายฝั่ง และบริการ เรือขนส่งชายฝั่ง และยังมีร่วมทุนเพื่อศึกษาโครงการท่าเรือเชิงพาณิชย์ที่ร่วมทุนกับสายเรือและผู้ส่งออก ซึ่งเป็นการยืนยันความสัมพันธ์ที่ดีที่บริษัทฯมีกับลูกค้ากลุ่มสายเรือและผู้นำเข้าส่งออก

Investment Highlight

บริษัทฯมีจุดเด่นที่น่าสนใจดังนี้

1. **เป็นผู้นำด้านการให้บริการท่าเรือเอกชน :** บริษัทฯถือเป็นบริษัทเอกชนที่มีปริมาณการให้บริการสูงสุดในลุ่มแม่น้ำ เจ้าพระยา แสดงให้เห็นศักยภาพของบริษัทฯในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น ด้วยจุดเด่นด้านสถานที่ตั้ง บริการที่ ครบวงจรและตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างดี ทำให้บริษัทฯได้รับความเชื่อถือจากสายเรือชั้นนำหลายราย และมีปริมาณการให้บริการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

2. **การขนส่งทางน้ำเป็นการขนส่งที่มีแนวโน้มเติบโตได้ดี :** ด้วยจุดแข็งของการขนส่งทางน้ำที่มีต้นทุนต่ำ ทำให้ การขนส่งทางน้ำมีการขยายตัวต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นโอกาสที่ดีสำหรับบริษัทฯในการเติบโตตามไปด้วย

3. **บริษัทฯยังอยู่ในช่วงของการเติบโต :** จากปริมาณการให้บริการที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯมีการขยาย ตัวรองรับการเติบโตของบริษัทฯ โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทฯได้มีการลงทุนกว่า 1 พันล้านบาท และเฉพาะในปี 2017 มีงบลงทุนกว่า 590 ล้านบาท ซึ่งเป็นการลงทุนในโครงการท่าเรือชายฝั่งและโครงการอื่นๆเพื่อให้บริการเสริม หรือช่วยสนับสนุนกิจกรรมหลักของบริษัทฯ ซึ่งคาดการณ์ว่าจะเริ่มเปิดให้บริการได้ทั้งหมดภายในปีนี้ โครงการ ต่างๆที่บริษัทฯได้ลงทุนไปนอกจากจะมีส่วนช่วยเพิ่มรายได้แล้วยังจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการกับลูกค้าอีก ด้วย

4. **บริษัทฯมีนโยบายการลงทุนโดยการหาพันธมิตรร่วมลงทุน :** บริษัทฯได้มีการหา Strategic Partners เพื่อร่วม ลงทุนขยายการให้บริการและขยายบริการด้านอื่นๆที่จะมีส่วนส่งเสริมกิจกรรมหลักและลดความเสี่ยงด้านการพึ่งพา กิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่ง โดยการลงทุนในรูปแบบของการร่วมทุนกับบริษัทอื่น ถือเป็นประโยชน์หลายด้าน เช่น ช่วย ลดความเสี่ยงของบริษัทฯ เสริมความแข็งแกร่งด้านเงินทุน สร้างความมั่นคงด้านการจัดหาลูกค้า สร้างโอกาสในการ ขยายด้านการบริการอื่นๆ และยังสามารถเรียนรู้การบริหารจัดการจากบริษัทที่เข้าร่วมทุน

Risk Factor

ปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญ

1. **ความเสี่ยงจากการที่อาจไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าที่ดินซึ่งใช้ในการประกอบธุรกิจ:** พื้นที่การให้บริการหลัก ของบริษัทฯ เป็นพื้นที่เช่า ทำให้บริษัทฯมีความเสี่ยงที่อาจจะให้บริการไม่ได้ หากไม่ได้ต่ออายุสัญญา แต่ด้วยความ สัมพันธ์อันดีกับทางเจ้าของที่ดินทำให้บริษัทฯสามารถต่ออายุการเช่าได้มาโดยตลอด และทางบริษัทฯก็ไม่ได้มีங นอนใจพยายามที่จะลดความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการหาพื้นที่ที่เหมาะสมเพื่อการบริการต่างๆของบริษัทฯ โดยปัจจุบัน ทางบริษัทฯมีพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับกิจกรรมการซ่อมบำรุงและทำความสะอาดตู้ ซึ่งได้บริษัทฯได้จัดตั้งบริษัทย่อย (บจก. บางกอก คอนเทนเนอร์ เดโป เซอร์วิส : BCDS) ขึ้นเพื่อซื้อที่ดินแปลงดังกล่าวและรับโอนย้ายกิจกรรมการ ซ่อมบำรุงและทำความสะอาดตู้ และยังมีการเทียบเรือขนส่งภายในประเทศในนามของบริษัทย่อย (บจก. บางกอก บาร์ จ เทอร์มินอล : BBT) ที่บริษัทฯถือหุ้นอยู่ร้อยละ 51 ที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท

2. **ความเสี่ยงจากการเกิดคู่แข่งรายใหม่:** การเข้ามาสู่อุตสาหกรรมท่าเทียบเรือของคู่แข่งรายใหม่ อาจจะเข้า มาแย่งลูกค้าของบริษัทฯ หรือทำให้บริษัทฯต้องลดค่าบริการ แต่อย่างไรก็ตามจากข้อจำกัด เช่น กฎระเบียบต่างๆ การหาพื้นที่ที่เหมาะสม การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั้งในส่วนของลูกค้าสายเรือ ผู้นำเข้าและส่งออก โดย บริษัทฯได้พัฒนาการให้บริการที่ครบวงจรเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างและสร้างความ

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทฯเตรียม โดยมิวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวนหรือจูงใจให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการนำ ข้อมูลมาใช้ตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบ โดยบริษัทฯไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัทฯ สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่รายงาน 56-1 รายงานประจำปี หรือ สารสนเทศที่บริษัทฯได้แจ้งผ่านสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (scd) และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทฯขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้าม มีให้เปิดเผยต่อสาธารณชนหรือผู้ลงทุนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท

3. ความเสี่ยงจากการอาจจะเสียกลุ่มลูกค้าสายเดินเรือซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มหลัก: บริษัทฯ ได้มีการกระจายความเสี่ยง โดยการไม่พึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเพียงรายเดียว และยังหากกลยุทธ์ในการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า โดยเน้นไปที่การให้บริการที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า ด้วยบริการที่หลากหลายครบวงจร และพัฒนา ประสิทธิภาพและคุณภาพในการให้บริการให้ได้มาตรฐานสากล เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า นอกจากนี้ทางบ ริษัทฯ ยังมีกลยุทธ์ในการขยายธุรกิจไปพร้อมกับลูกค้าถึงกลุ่มสายเรือ และผู้นำเข้าส่งออก เพื่อลดความเสี่ยงใน การสูญเสียลูกค้า