

12 พฤษภาคม 2559

**ASN**

**บมจ. เอเอสเอ็น โบรกเกอร์**

Current	Previous	IPO Price	2016 TP	Exp Return	Anti-corrup	CGR 2015
--	--	6.00	8.40	--	--	N/R

**IPO details**

ผู้ออกหลักทรัพย์	ASN
จำนวนหุ้น IPO (ล้านหุ้น)	30 ล้านหุ้น
ราคาเสนอขาย (บาท)	6.00
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาท)	0.50
วันเริ่มทำการซื้อขาย	11 May 2016
แกนนำการจัดจำหน่าย	บล. เคจีไอ (มหาชน)
ที่ปรึกษาทางการเงิน	บจ.ทริบีเบิล เอ พลัส แอดไวเซอร์

**To be the “Digital Broker”**

**ASN** ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตผ่านโทรศัพท์ ประสพการณ์ยาวนานกว่า 10 ปี เราคาดการณ์กำไรสุทธิจะเติบโตเท่าตัว 2 ปีติดต่อกันในปี 2016-2017 เนื่องจากการขยายทีมขาย และการจัดกลุ่มลูกค้าให้กับบริษัทประกันคู่ค้า ซึ่งจะช่วยเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและอัตราค่าเบี้ยหน้า **E-Commerce** จะเป็น Platform ที่ต่อยอดธุรกิจได้แข็งแกร่งและรองรับความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้าในอนาคตที่จะเข้าสู่ **Digital age** ด้วยเงินลงทุนต่ำและอาศัยทีมงานที่มีประสบการณ์สูงในการทำการตลาด ทำให้ **ASN** มีศักยภาพในการทำกำไรสูงสะท้อนจาก ROE ที่ > 35% เราประเมินราคาเป้าหมายปี 2016 ของ **ASN** ที่ 8.40 บาท อิง EPS Fully-diluted ที่ 0.42 บาท/หุ้น และ PER 20 เท่า

**ASN ประสพการณ์ในธุรกิจนายหน้าประกันภัยยาวนานกว่า 10 ปี**

ASN ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย ประกันภัยรถยนต์ และประกันชีวิต รายได้หลักมาจากรายได้จากการเป็นนายหน้าประกันภัยรถยนต์ผ่านโทรศัพท์ (Telemarketing) โดยใช้ฐานข้อมูลจากบริษัทผู้จัดจำหน่ายฐานข้อมูลเป็นหลัก ร่วมกับคู่ค้าของบริษัทซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัย 16 แห่งและประกันชีวิต 2 แห่ง อัตราค่านายหน้าที่ **ASN** ได้รับถูกกำหนดที่ไม่เกิน 12% และ 18% ของเบี้ยประกันสำหรับการขายประกันรถยนต์ประเภทบังคับและสมัครใจตามลำดับ และสำหรับการขายประกันชีวิตจะได้รับรายได้ในอัตราไม่ต่ำกว่า 40% ของเบี้ยประกันชีวิตในปีแรก และลดต่ำลงตามกฎหมายในปีถัดไป

**คาดการณ์กำไรปี 2016 เติบโตจากการขยายทีมขายและการจัดกลุ่มลูกค้า**

เราคาดว่ากำไรสุทธิปี 2016 จะอยู่ที่ 55 ลบ. +124%Y-Y ตามรายได้รวมที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น 113%Y-Y เป็น 343 ลบ. จาก 161 ลบ. ในปี 2015 โดยมีสาเหตุหลักจาก 1. การเพิ่มจำนวนพนักงานขาย (Seat) อีก 100 Seat เราคาดว่าช่วยเพิ่มยอดขายเบี้ยประกันวินาศภัยและประกันชีวิต +10%Y-Y และ 2. กลยุทธ์การแบ่งกลุ่มและคัดเลือกลูกค้า (Segmentation) ตามความต้องการของบริษัทประกันผู้เป็นคู่ค้า บริการดังกล่าวทำให้บริษัทได้ค่าตอบแทนจากบริษัทประกันในอัตราสูงขึ้น เราคาดว่าอัตราค่าตอบแทนนายหน้าประกันวินาศภัยปี 2016 จะเฉลี่ยที่ 22% จาก 17% ในปี 2015

**ปี 2017 กำไรเติบโตอีกเท่าตัว E-commerce จะพลิกโฉมธุรกิจ**

ASN จะเปิดดำเนินธุรกิจ E-Commerce ใน 3Q16 บริษัทตั้งเป้าหมายเชิงรุกเพื่อชิงส่วนแบ่งการตลาดของเบี้ยประกันภัยที่มีมูลค่ามหาศาลที่ราว 6 แสนล้านบาทต่อปี ในปี 2016 ซึ่งเป็นปีแรกที่เปิดทำการ เราคาดการณ์ส่วนแบ่งการตลาดที่ 0.25% หรือ 1.5 พันลบ. และเพิ่มเป็น 1% ในปี 2017 เราคาดว่าในปี 2017 บริษัทจะแสดงรายได้ที่ก้าวกระโดดอีกปีหนึ่งที่ราว 117%Y-Y และกำไรสุทธิที่ 117.55 ลบ. +113%Y-Y

**ประเมินมูลค่าตามปัจจัยพื้นฐานปี 2016 ที่ 8.40 บาท**

เราประเมินราคาเป้าหมายปี 2016 ของ **ASN** ที่ 8.40 บาท โดยอิง EPS Fully-diluted ที่ 0.42 บาท/หุ้น และ PER 20 เท่าซึ่งใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยของกลุ่ม Service ใน MAI และ Discount ราว 20% จาก AUCT ซึ่งมีธุรกิจที่คล้ายคลึงกับ **ASN** มากที่สุด

**Consolidated earnings**

(Bt mn)	2014	2015	2016E	2017E
Revenue	153	161	343	744
Gross profit	47	57	118	258
Net profit	21	25	55	118
EPS (Bt)	0.21	0.25	0.46	0.90
EPS - FD (Bt)	0.21	0.25	0.42	0.90
% EPS growth	-19.2	19.0	69.5	113.4
PER (x)	28.6	24.0	13.1	6.6
PER (x) -FD	28.6	24.0	14.2	6.6
DPS (Bt)	n.a.	0.168	0.17	0.36
Dividend Yield (%)	57.1	2.8	2.8	6.0
BV/share (Bt)	0.24	0.63	2.12	2.67
PBV(x)	25.0	9.5	2.8	2.3
No. of shares (mn)	100	100	130	130
Par (Bt)	0.50	0.50	0.50	0.50

Source: Company data, FSS estimates

**หมายเหตุ :** บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) ที่เสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO)

**นักลงทุนควรศึกษารายละเอียดในหนังสือชวนก่อนตัดสินใจลงทุนในตลาดหลักทรัพย์**

Analyst: Sunanta Vasapinyokul, CFA  
 Register No.: Tel: 019459  
 Email: sunanta.v@fnsyrus.com  
**www.fnsyrus.com**

**ภาพรวมการประกอบธุรกิจ**

**การประกอบธุรกิจและความเป็นมา**

บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) (ASN) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2005 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1.5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยผ่านช่องทางการโทรศัพท์ ซึ่งมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์การประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก ต่อมาในปี 2007 บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังการเป็นนายหน้าขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต โดยการซื้อกิจการ และจัดตั้งเป็น บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด ทั้งนี้บริษัทมีพนักงานขายทางโทรศัพท์เฉลี่ยในปี 2015 199 คน แบ่งเป็น 169 คนสำหรับผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ และ 30 คน สำหรับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต

ASN มีบริษัทประกันรถยนต์ที่เป็นลูกค้า จำนวน 16 ราย ครอบคลุมผลิตภัณฑ์ครบถ้วนทั้งประกันรถยนต์ภาคบังคับ ประกันรถยนต์ภาคสมัครใจชั้น 1, 2+, 3 และ 3+ ขณะเดียวกัน มีบริษัทประกันชีวิตที่เป็นลูกค้า จำนวน 2 ราย โดยเน้นขายผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีความซับซ้อนนัก ในกลุ่มของประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล และประกันสุขภาพ

**Figure 1: บริษัทลูกค้า – ส่วนประกันวินาศภัย**



**Figure 2: บริษัทลูกค้า - ส่วนประกันชีวิต**



Source: Company

**ผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจำหน่าย**

บริษัทขายผลิตภัณฑ์ 2 ประเภทได้แก่ประกันวินาศภัยและประกันชีวิต

1. ประกันวินาศภัย บริษัทมุ่งขายประกันรถยนต์เพียงประเภทเดียว และมีรายได้ค่าบริการมาจากการขายประกันรถยนต์ราว 73-76% ของรายได้รวมในปี 2012-2015 โดยการขายประกันภัยรถยนต์แบ่งเป็น การประกันภัยรถแบบภาคบังคับ และภาคสมัครใจ บริษัทได้ค่าตอบแทนเป็นอัตราค่านายหน้าสูงสุดที่ 12% และ 18% ตามลำดับ
2. ประกันชีวิต แบ่งเป็นการขายประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ และประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลและประกันสุขภาพ บริษัทได้รับค่าตอบแทนเป็นอัตราค่านายหน้าสูงสุดปีแรกไม่เกิน 40% ของจำนวนเบี้ยประกันภัยปีแรก และปีที่ 2 อัตราไม่ต่ำกว่า 40% ของอัตราค่าจ้างในปีแรก 2, และปีที่ 3 อัตราไม่ต่ำกว่า 25% ของอัตราค่าจ้างในปีแรก หลังจากนั้นกำหนดตามราคาเหมาะสม

ปัจจุบันบริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทางหลักได้แก่

1. การจำหน่ายโดยพนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) บริษัทมีฐานข้อมูลของลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อมาจากผู้จัดจำหน่ายฐานข้อมูล อาทิ ชื่อลูกค้า เบอร์โทรศัพท์ ยี่ห้อ และรุ่นของรถยนต์ เป็นต้น หรือได้รับมาจากร่วมมือในการจัดหาและบริหารฐานข้อมูลกับ partner นอกจากนี้บริษัทยังพัฒนาความรู้และความสามารถของทีมงานขายอย่างสม่ำเสมอรวมถึงเทคนิคการขายเพื่อให้เป็นไปตามประกาศของคปภ. และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

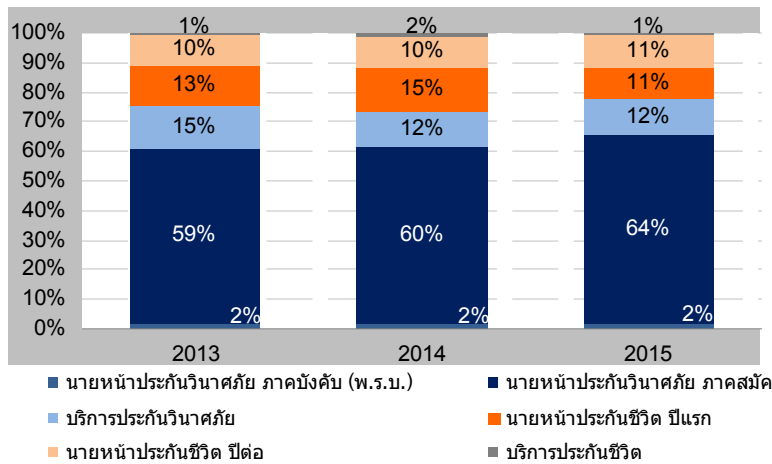
2. การจำหน่ายผ่านระบบออนไลน์ (Online marketing) บริษัทจัดทำการตลาดแบบออนไลน์เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่นิยมซื้อสินค้าผ่าน internet มากขึ้น ต่อไปช่องทางนี้จะเป็นช่องทางการขายสินค้าที่สำคัญและมีศักยภาพมากขึ้น

**โครงสร้างรายได้**

บริษัทมีรายได้หลักจากรุกกิจประกันวินาศภัย และหากจัดประเภทตามลักษณะอื่นๆ รายได้จากการดำเนินธุรกิจของบริษัท แบ่งเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

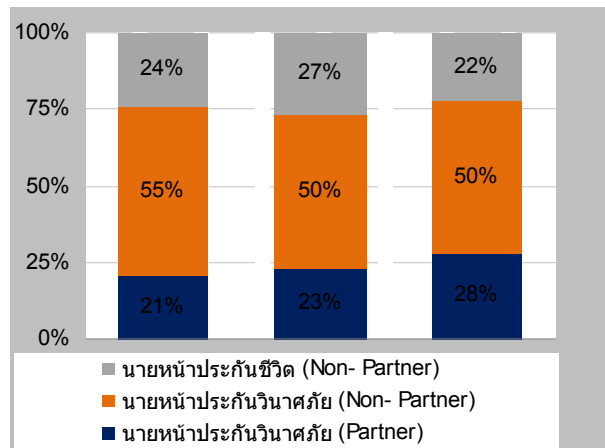
- (1) แบ่งตามประเภทธุรกิจและบริการ – ในปี 2015 รายได้ส่วนใหญ่เกิดจากรายได้ค่านายหน้าประกันวินาศภัย ภาคสมัครใจกว่า 64% ของรายได้รวม รองลงมาเป็นค่าบริการประกันวินาศภัย ส่วนรายได้ค่านายหน้าประกันชีวิตอยู่ที่ราว 22% แบ่งเป็นรายได้ค่านายหน้าประกันชีวิตปีแรก 11% และปีต่ออีกราว 11%
- (2) แบ่งตามแหล่งที่มาของข้อมูล – แหล่งที่มาของข้อมูลลูกค้าในส่วนของนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิต ที่มาจากการซื้อข้อมูลจากผู้จัดจำหน่ายข้อมูล (Non-partner) รวมกว่า 72% ที่เหลือมาจากฐานข้อมูลของลูกค้า (Partner)

**Figure 3: สัดส่วนรายได้ตามประเภทบริการ**



Source: Company

**Figure 4: สัดส่วนรายได้ตามแหล่งข้อมูล**



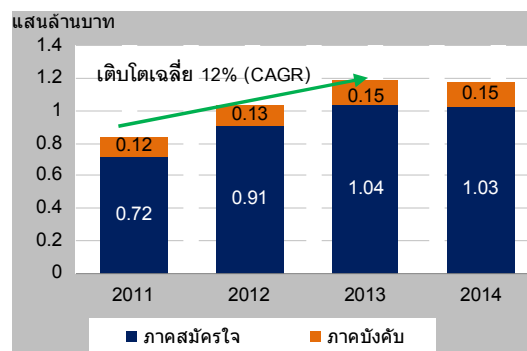
Source: Company

**ภาวะอุตสาหกรรม**

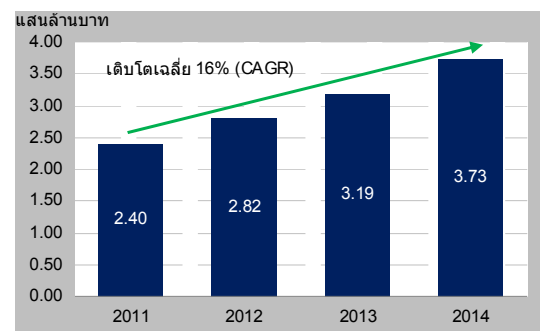
**อุตสาหกรรมประกันใหญ่และแข็งแกร่ง**

ผู้เป็นเจ้าของรถยนต์ให้ความสำคัญต่อประกันภัยรถยนต์มากขึ้นเนื่องจากช่วยปกป้องทรัพย์สินและกระจายความเสี่ยงเมื่อเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝัน มูลค่าตลาดของเบี้ยประกันภัยรถยนต์ปี 2014 อยู่ที่ 1.17 แสนลบ. เติบโตเฉลี่ย 12% ต่อปีระหว่างปี 2011-2014 ขณะที่มูลค่าตลาดเบี้ยประกันชีวิตอยู่ที่ 3.73 แสนล้านบาท หรือเติบโตเฉลี่ย 17% ต่อปีในปี 2011-2014

**Figure 5: มูลค่าเบี้ยประกันภัยรถยนต์**



**Figure 2: มูลค่าเบี้ยประกันชีวิต**



Source: Company

## คาดการณ์ผลการดำเนินงาน

### ปี 2016 คาดการณ์รายได้รวมเติบโตก้าวกระโดด

คาดการณ์รายได้รวมปี 2016 เติบโตก้าวกระโดด 113%Y-Y เป็น 343 ลบ. จาก 161 ลบ. ในปี 2015 ปัจจัยขับเคลื่อนของรายได้ในปี 2016 มาจากหลายประการ ได้แก่

1. การเพิ่มจำนวนพนักงานขาย (Seat) จำนวน 100 Seat จาก 220 Seat เป็น 300+ Seat ในปี 2016 ซึ่งแบ่งเป็นพนักงานสำหรับการขายประกันวินาศภัย 70 Seat และพนักงานขายสำหรับการขายประกันชีวิต 30 Seat จะเริ่มดำเนินการตั้งแต่หลังได้เงิน IPO และเป็นทยอยเพิ่มตลอดทั้งปีและจะครบทั้งจำนวนภายในปีนี้ ทั้งนี้พนักงานขายทั้งสองประเภทของบริษัทเป็นพนักงานที่ได้รับใบอนุญาตการขายประกันจากคปภ.ทุกคน เราคาดว่า การเพิ่มจำนวน Seat จะทำให้บริษัทมียอดขายเบี้ยประกันวินาศภัยและประกันชีวิตเพิ่มขึ้น 10%Y-Y และส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นจาก 0.15% ในปี 2015 เป็น 0.17% ในปี 2016
2. บริษัทมีกลยุทธ์การแบ่งกลุ่มและคัดเลือกลูกค้า (Segmentation) ตามความต้องการของบริษัทประกันผู้เป็นลูกค้า ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทมีการจัดเก็บฐานข้อมูลลูกค้าไว้อย่างเป็นระบบและมีจำนวนมาก บริษัทจึงใช้ข้อได้เปรียบด้านฐานข้อมูลที่มีประสิทธิภาพในการเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยและประกันชีวิตให้กับลูกค้าตามกลุ่มเป้าหมายที่ลูกค้าต้องการเป็นพิเศษ (เช่น รุนรถ, ปัด และ ยี่หอรถ เป็นต้น) บริการดังกล่าวทำให้บริษัทได้คำตอบแทนจากบริษัทประกันในอัตราสูงขึ้น โดยส่วนใหญ่บริษัทจะเน้นการคัดเลือกลูกค้าไปที่กลุ่มประกันรถยนต์ก่อน เราคาดว่าอัตราค่าตอบแทนนายหน้าประกันวินาศภัยปี 2016 จะเฉลี่ยที่ 22% จาก 17% ในปี 2015 ส่วนอัตราค่าตอบแทนนายหน้าประกันชีวิตในปี 2016 คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 17% จาก 14% ในปี 2015

### ปี 2017 E-commerce จะพลิกโฉมธุรกิจ

ASN จะนำเงินที่ได้จาก IPO ส่วนหนึ่งไปลงทุนในการพัฒนาระบบ E-Commerce เพื่อใช้เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ซึ่งเพิ่มเติมจากช่องทางการจำหน่ายเดิมที่ผ่าน Telesales เป็นหลัก ระบบดังกล่าวบริษัทจะพัฒนาระบบเอง และได้ดำเนินการไปแล้วบางส่วน น่าจะเริ่มให้บริการได้ใน 3Q16 บริษัทตั้งเป้าหมายเชิงรุกเพื่อชิงส่วนแบ่งการตลาดของเบี้ยประกันที่มีมูลค่ามหาศาลที่ราว 6 แสนล้านบาทต่อปี ในปี 2016 ซึ่งเป็นปีแรกที่เปิดทำการ เราคาดการณ์ส่วนแบ่งการตลาดที่ 0.25% หรือ 1.5 พันลบ. และเพิ่มเป็น 1% ในปี 2017 ในระบบ E-commerce ดังกล่าว นอกจากจะเป็นช่องทางการจำหน่ายใหม่แล้ว จะช่วยเพิ่มผลิตภัณฑ์ประกันให้หลากหลาย (ขายให้กับลูกค้าได้มากขึ้น), เข้าถึงลูกค้าได้ในปริมาณมาก และไม่มีข้อจำกัดด้านเวลาของการขาย รวมถึงการให้ความสะดวกและรวดเร็วตลอดการสั่งซื้อ เราคาดว่า ASN จะเป็นรายแรกๆ ในอุตสาหกรรมที่มีบริการ E-Commerce ในการขายประกัน หรือ Digital insurance broker ซึ่งจะทำให้แบรนด์มีความแข็งแกร่งเหนือคู่แข่งได้ไม่ยาก บนธุรกิจ E-commerce ที่น่าจะเริ่มเห็นผลชัดเจนในปี 2017 ทำให้เราคาดว่าในปี 2017 บริษัทจะแสดงรายได้ที่ก้าวกระโดดอีกปีหนึ่งที่ราว 117%Y-Y ปริมาณที่มหาศาลทำให้ E-commerce จะพลิกโฉม ASN ในระยะต่อไป

### คาดการณ์กำไรเติบโตเท่าตัว 2 ปีติดต่อกันในปี 2016-2017

เราคาดว่ากำไรสุทธิปี 2016 จะอยู่ที่ 55 ลบ. เพิ่มขึ้น 124%Y-Y ตามรายได้รวมที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น 113%Y-Y เราคาดว่า ASN จะรักษา Gross margin ได้ที่ 35% จาก 35.9% ในปีก่อน เนื่องจากค่าใช้จ่ายต้นทุนบริการส่วนใหญ่แปรผันตามรายได้ค่านายหน้า ส่วน Net margin คาดจะอยู่ที่ 16% แม้ว่าจะมีการลงทุนในระบบซอฟต์แวร์มากขึ้น แต่คาดการณ์เติบโตของรายได้สามารถชดเชยได้

เราคาดว่ากำไรสุทธิจะเติบโตอีกเท่าตัวในปี 2017 เป็น 117.55 ลบ. ตามการเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดของรายได้จากธุรกิจ E-commerce ซึ่งเป็นส่วนงานที่มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่ำแต่เข้าถึงลูกค้าได้กว้างและหลากหลาย เราคาดว่า ASN จะรักษา ROE ได้ในระดับสูงที่ 34% ในปี 2016 และ 37.5% ในปี 2017

## ฐานะการเงินแข็งแกร่ง

ภายหลังการเพิ่มทุนจากการขาย IPO เราคาดว่าบริษัทจะมีสัดส่วน D/E Ratio ณ สิ้นปี 2016 ที่ต่ำเพียง 0.29 เท่า จาก 0.68 เท่าในปี 2015 ขณะที่หากพิจารณาเฉพาะหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest-bearing debt) ไม่มีเลย ส่วนใหญ่ของหนี้สินจะเป็นรายการที่เกิดขึ้นตามปริมาณการทำธุรกิจ

## การประเมินมูลค่าหุ้น

เราประเมินราคาเป้าหมายปี 2016 ของ ASN ที่ 8.40 บาท โดยอิง EPS Fully-diluted ที่ 0.42 บาท/หุ้น และ PER 20 เท่าซึ่งใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยของกลุ่ม Service ใน MAI

ทั้งนี้หากเทียบกับธุรกิจใกล้เคียงกัน ASN จะคล้ายคลึงกับ AUCT มากที่สุด โดย AUCT มีความสามารถในการทำกำไรโดยพิจารณา ROE และ Net profit margin อยู่ที่ 40% และ 25% ตามลำดับ ซึ่งสูงกว่า ASN ที่อยู่ที่ 34% และ 16% (การคาดการณ์ปี 2016) โดย AUCT ซื้อขายที่ค่าเฉลี่ย PER ที่ราว 25 เท่า ขณะที่ราคาเหมาะสมที่กำหนดสำหรับ ASN อยู่ที่ PER 20 เท่าหรือ Discount ราว 20% ถือว่ามีความสมเหตุสมผล

## โครงสร้างการถือหุ้น การเพิ่มทุน และนโยบายการจ่ายเงินปันผล

ASN จะเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 30 ล้านหุ้น PAR 0.50 บาท ซึ่งจะทำให้หุ้นเรียกชำระแล้วเพิ่มจากเดิมก่อนขาย IPO ที่ 50 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100 ล้านหุ้น (PAR หุ้นละ 0.50 บาท) เป็นหลังเสนอขาย IPO ที่ 65 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 130 ล้านหุ้น (PAR หุ้นละ 0.50 บาท)

ทั้งนี้ หุ้นสามัญที่เสนอขาย IPO นี้ จำนวน 30 ล้านหุ้น คิดเป็นสัดส่วน 23.0% ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้

นโยบายจ่ายเงินปันผลของบริษัทในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคลของงบการเงินเฉพาะของบริษัทและหลังหักเงินสำรองตามกฎหมายและเงินสะสมอื่นๆตามที่บริษัทกำหนด

### วัตถุประสงค์ในการใช้เงินเพิ่มทุน

1. เพื่อลงทุนในการพัฒนาระบบข้อมูล E-Commerce
2. เพื่อลงทุนในการขยายจำนวน Seat ของพนักงานขาย
3. เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

### โครงสร้างผู้ถือหุ้น

	ก่อน IPO	หลัง IPO
1. ครอบครัวเลิศรุ่งเรือง	80.00%	62.00%
2. นส.วรรณชนก วารุณประภา	20.00%	15.00%
3. IPO – ประชาชนทั่วไป	-	23.00%
รวม	100.00%	100.00%
จำนวนหุ้นรวม	100 ล้านหุ้น (PAR 0.50 บาท)	130 ล้านหุ้น (PAR 0.50 บาท)

### นโยบายจ่ายปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่า 40% ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและสำรองต่างๆ ตามที่กฎหมายกำหนด โดยพิจารณาจากงบการเงินเฉพาะกิจการ อย่างไรก็ตาม การจ่ายปันผลจะขึ้นอยู่กับความเพียงพอของกระแสเงินสด แผนลงทุน เงื่อนไขตามกฎหมาย โดยบริษัทจะคำนึงถึงความจำเป็นและความเหมาะสมของปัจจัยอื่นๆ ในอนาคต

## ปัจจัยความเสี่ยง

### 1) ความเสี่ยงจากการรับรู้รายได้ธุรกิจ E-commerce ที่ล่าช้ากว่าคาด

ประมาณการของเราได้รวมธุรกิจ E-commerce ที่กำลังจะเปิดตัวในช่วงปลายไตรมาส 3Q16 เข้ามาในประมาณการแล้ว ความล่าช้าของธุรกิจทั้งในการเริ่มดำเนินธุรกิจ และการตอบรับของผู้บริโภค อาจส่งผลกระทบต่อคาดการณ์กำไรของเรา

### 2) ความเสี่ยงจากการออกกฎหมายพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

โดยมีความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันเนื้อหาของสาระของพรบ.ดังกล่าวนั้นยังไม่ชัดเจน ขณะที่บริษัทเองก็ยังมีข้อมูลลูกค้ากว่า 28% ที่จัดหาผ่านบริษัทคู่ค้าและพันธมิตร ซึ่งบริษัทจะไม่มีความเสี่ยงจากการจัดหาข้อมูลผ่านพันธมิตรดังกล่าว

### 3) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรับประกันภัยโดยบริษัทประกัน

บริษัทประกันอาจพิจารณาเปลี่ยนแปลง/ทบทวนนโยบายการรับประกัน เช่น ค่าเบี้ยประกัน หรือเงื่อนไขการรับประกัน เป็นต้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการขาย และความสามารถทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตามบริษัทมีการคัดเลือกคู่ค้าที่มีฐานะทางการเงินมั่นคง น่าเชื่อถือ มีผลิตภัณฑ์หลากหลายซึ่งเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการรับประกัน และลดข้อจำกัดด้านต่างๆลง

### 4) ความเสี่ยงด้านพนักงาน

อัตราการเข้าออกที่ค่อนข้างสูงของพนักงานขายอาจเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ และทำให้การขายจำนวนพนักงานไม่เป็นไปตามแผน ทั้งนี้ ASN นั้นก็มีการกำหนดโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนที่เหมาะสมซึ่งเป็นการจูงใจให้บุคลากรอยู่ปฏิบัติงานกับบริษัท

Income Statement (Consolidated)						Important Ratios (Consolidated)					
(Bt mn)	2013	2014	2015	2016E	2017E		2013	2014	2015	2016E	2017E
Service income	144	152	157	338	738	<b>Growth (%)</b>					
Costs of service	97	104	101	220	480	Revenues		5.6	3.8	114.9	118.2
Gross profit	47	47	57	118	258	EBITDA		2.1	19.0	109.5	118.2
SG&A costs	18	22	29	55	119	Net profit		-22.0	14.7	123.8	113.4
Operating profit	28	26	27	64	139	Norm profit		-19.2	19.0	69.5	113.4
Other income	6	2	3	4	6	<b>Profitability Ratios (%)</b>					
EBIT	35	27	31	68	145	Commission rate-Non-life	16.5	17.0	17.3	22.0	22.0
Tax	7	6	6	13	28	Commission rate - Life	16.6	17.4	14.4	17.0	17.0
Minority interest	0	0	0	0	0	Commission rate - Total	16.6	17.1	16.6	13.3	10.2
Normalized earnings	28	21	25	55	118	Gross profit margin	32.4	31.3	35.9	35.0	35.0
Extraordinary items	0	0	0	0	0	Net profit margin	18.3	14.0	15.3	16.1	15.8
Net profit	28	21	25	55	118	Normalized ROA	41.8	30.3	27.8	22.3	25.8
						Normalized ROE	117.4	79.2	56.6	32.5	37.8
						<b>Risk (x)</b>					
						D/E (x)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
						IBD/E (x)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
						<b>Per share data (Bt)</b>					
						EPS	0.26	0.21	0.25	0.46	0.90
						EPS FD	0.26	0.21	0.25	0.42	0.90
						BVS	0.00	0.24	0.63	2.12	2.67
						Dividend	0.63	3.43	0.17	0.17	0.36
						Par	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50
						<b>Valuations (x)</b>					
						P/E	23.1	28.6	24.0	13.1	6.6
						Norm P/E	23.1	28.6	24.0	14.2	6.6
						P/BV	0.0	25.0	9.5	2.8	2.3
						Dividend yield (%)	10.4	57.1	2.8	2.8	6.0

Balance Sheet (Consolidated)					
(Bt mn)	2013	2014	2015	2016E	2017E
Cash& equivalents	44	40	70	100	235
Account receivable	14	17	21	46	55
Other current asset	1	1	0	1	1
Total current asset	59	58	92	146	290
PPE	3	2	2	2	3
Intangible assets	3	2	4	230	220
Other asset	6	8	8	9	10
Total assets	71	71	106	388	524
Accounts payable	21	28	22	44	67
Unearned revenue	13	14	15	28	44
Other current liabilities	2	2	3	37	63
Total current liabilities	38	44	40	109	174
Borrowing	1	0	0	0	0
Other Liabilities	1	2	3	3	3
Total LT liabilities	2	2	3	3	3
Total liabilities	41	47	43	112	177
Paid up capital	2	2	50	65	65
Share premium	0	0	0	165	165
Legal reserve	0	0	1	1	1
Retained earnings	28	22	12	45	115
Shareholders' equity	30	24	63	276	347

Source: Company data, FSS research



**บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)**

<b>สำนักงานใหญ่</b> 999/9 อาคารดี ออฟฟิศเอส แอท เซ็นทรัลเวิลด์ ชั้น 18 , 25 ถ.พระราม 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	<b>สำนักงานไทยซัมมิท ทาวเวอร์</b> (สายงานสนับสนุน) 1768 อาคารไทยซัมมิท ทาวเวอร์ ชั้น 5, 31 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร	<b>สาขา อัลมาลิ่งค์</b> 25 อาคารอัลมาลิ่งค์ ชั้น 9,14,15 ซ.ชิดลม ถ.เพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	<b>สาขา อัมรินทร์ ทาวเวอร์</b> 496/502 อาคารอัมรินทร์ ทาวเวอร์ ชั้น 20 ถ.เพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	<b>สาขา เซ็นทรัลพลาซ่า</b> 7/129-221 อาคารเซ็นทรัล ทาวเวอร์ ปิ่นเกล้า ชั้นที่ 14 ห้อง 1404 ถ.บรมราชชนนี แขวง อรุณอมรินทร์ เขต บางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร
<b>สาขา บางกระบือ</b> 3105 อาคารเอ็นมาร์ค ชั้น 3 ห้องเลขที่ A3R02 ถ.ลาดพร้าว แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร	<b>สาขา บางนา</b> 1093 อาคารเซ็นทรัลพลาซ่าทาวเวอร์ 1 ออฟฟิศ ชั้น 19 ห้องเลขที่ 1093/105 หมู่ 12 ถ.บางนา-ตราด(กม.3) แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร	<b>สาขา สินธร 1</b> 130-132 อาคารสินธร ทาวเวอร์ 1 ชั้น 2 ถ.วิทย์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	<b>สาขา สินธร 2</b> 130-132 อาคารสินธร ทาวเวอร์ 3 ชั้น 24 ถ.วิทย์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	<b>สาขา สินธร 3</b> 130-132 อาคารสินธร ทาวเวอร์ 3 ชั้น 19 ถ.วิทย์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน จ.กรุงเทพมหานคร กรุงเทพมหานคร
<b>สาขา ลาดพร้าว</b> 555 อาคารรสา ทาวเวอร์ 2 ยูนิค 1106 ชั้น 11 ถ.พหลโยธิน แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร	<b>สาขา ประชาชื่น</b> 105/1 อาคารบี ชั้น 4 ถ.เทศบาลสงเคราะห์ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร	<b>สาขา รังสิต</b> 1/832 พหลโยธิน 60 ต.คูคต อ.ลำลูกกา ปทุมธานี	<b>สาขา ไทยซัมมิท</b> 1768 อาคารไทยซัมมิท ทาวเวอร์ ชั้น 2 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร	<b>สาขา รัตนาธิเบศร์</b> 68/127 หมู่ 8 ถ.รัตนาธิเบศร์ ต.บางกระสอบ อ.เมืองนนทบุรี นนทบุรี
<b>สาขา ศรีราชา</b> 135/99 (ตึกคอม ชั้น G) ถนนสุขุมวิท ต.ศรีราชา อ.ศรีราชาชลบุรี	<b>สาขา ขอนแก่น 1</b> 311/16 ถ.กลางเมือง ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น	<b>สาขา ขอนแก่น 3</b> 311/1 ถ.กลางเมือง (ฝั่งริมฝั่ง) ต. ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น	<b>สาขา อุดรธานี</b> 104/6 ชั้น 2 อาคาร ธนาคารไอซีซี(ไทย)จำกัด(มหาชน) ถ.อุดรธานี ต.หมากแข้ง อ.เมืองอุดรธานี จ.อุดรธานี	<b>สาขา เชียงใหม่ 1</b> 308 หมู่บ้านเชียงใหม่แลนด์ ถ.ช้างคลาน ต.ช้างคลาน อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่
<b>สาขา เชียงใหม่ 2</b> 310 หมู่บ้านเชียงใหม่แลนด์ ถ.ช้างคลาน ต.ช้างคลาน อ.เมือง จ.เชียงใหม่	<b>สาขา เชียงใหม่ 3</b> อาคารมะลิเพลส 32/4 หมู่ที่ 2 ชั้น 1 ห้อง B1-1, B1-2 ต.แม่เหียะ อ.เมืองเชียงใหม่ เชียงใหม่	<b>สาขา เชียงราย</b> 353/15 หมู่ 4 ต.ริมกก อ.เมืองเชียงราย จ.เชียงราย	<b>สาขา แม่สาย</b> 119 หมู่ 10 ต.แม่สาย อ.แม่สาย จ.เชียงราย	<b>สาขา นครราชสีมา</b> 1242/2 ห้อง A3 ชั้น 7 สำนักงานเดอะมอลล์ นครราชสีมา ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมืองนครราชสีมา จ.นครราชสีมา
<b>สาขา สมุทรสาคร</b> 1045/16-17 ถ.วิเชียรโชฎก ต.มหาชัย อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	<b>สาขา นครปฐม</b> 28/16-17 ถ.สิงห์ ต.สนามจันทร์ อ.เมือง จ.นครปฐม	<b>สาขา ภูเก็ต</b> 22/18 ศูนย์การค้าวานิชพลาซ่า ถ.หลวงพ่อดำ ถ.ตลาดใหญ่ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	<b>สาขา หาดใหญ่ 1</b> 200/221, 200/223 อาคารจุลดิศ หาดใหญ่พลาซ่า ชั้น2 ถ.นิพัทธ์อุทิศ 3 ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	<b>สาขา หาดใหญ่ 2</b> 106 ถ.ประชาธิปไตย ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
<b>สาขา หาดใหญ่ 3</b> 200/222, 200/224, 200/226 อาคารจุลดิศ หาดใหญ่พลาซ่า ชั้น2 ถ.นิพัทธ์อุทิศ 3 ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	<b>สาขา กระบี่</b> 223/20 ถ.มหาพรต ต.ปากน้ำ อ.เมือง จ.กระบี่	<b>สาขา ตรัง</b> 59/28 ถ.ห้วยยอด ต.ทับเที่ยง อ.เมืองตรัง จ.ตรัง	<b>สาขา สุราษฎร์ธานี</b> 173/83-84 หมู่ 1 ถ.วัดโพธิ์-บางใหญ่ ต.มะขามเตี้ย อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี	<b>สาขา บิดดาดี</b> 300/69-70 หมู่ 4 ต.ระมุขีแล อ.เมือง จ.ปัตตานี

**คำนิยามของคำแนะนำการลงทุน**

BUY	"ซื้อ" เนื่องจากราคาปัจจุบัน <b>ต่ำกว่า</b> มูลค่าตามปัจจัยพื้นฐาน โดยคาดหวังผลตอบแทน 10%
HOLD	"ถือ" เนื่องจากราคาปัจจุบัน <b>ต่ำกว่า</b> มูลค่าตามปัจจัยพื้นฐาน โดยคาดหวังผลตอบแทน 0% - 10%
SELL	"ขาย" เนื่องจากราคาปัจจุบัน <b>สูงกว่า</b> มูลค่าตามปัจจัยพื้นฐาน
TRADING BUY	"ซื้อเก็งกำไรระยะสั้น" เนื่องจากมีประเด็นที่มีผลบวกต่อราคาหุ้นในระยะสั้น แม้ว่าราคาปัจจุบันจะสูงกว่ามูลค่าตามปัจจัยพื้นฐาน
OVERWEIGHT	"ลงทุนมากกว่าตลาด" เนื่องจากคาดหวังผลตอบแทนที่ <b>สูงกว่า ตลาด</b>
NEUTRAL	"ลงทุนเท่ากับตลาด" เนื่องจากคาดหวังผลตอบแทนที่ <b>เท่ากับ ตลาด</b>
UNDERWEIGHT	"ลงทุนน้อยกว่าตลาด" เนื่องจากคาดหวังผลตอบแทนที่ <b>ต่ำกว่า ตลาด</b>

หมายเหตุ : ผลตอบแทนที่คาดหวังอาจเปลี่ยนแปลงตามความเสี่ยงของตลาดที่เพิ่มขึ้น หรือลดลงในขณะนั้น

**DISCLAIMER:** รายงานฉบับนี้จัดทำโดยบริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) "บริษัท" ข้อมูลที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ถูกจัดทำขึ้นบนพื้นฐานของแหล่งข้อมูล ที่เชื่อว่าหรือควรเชื่อว่ามีคุณภาพ เชื่อถือ และ/หรือมีความถูกต้อง อย่างไรก็ตามบริษัทไม่รับรองความถูกต้องครบถ้วนของข้อมูลดังกล่าว ข้อมูลและความคิดเห็นที่ปรากฏอยู่ใน รายงานฉบับนี้อาจมีการเปลี่ยนแปลง แก้ไข หรือเพิ่มเติมได้ตลอดเวลาโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า บริษัทไม่มีความประสงค์ที่จะชักจูงหรือชี้ชวนให้ลงทุน ลงทุนซื้อหรือ ขายหลักทรัพย์ตามที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ รวมทั้งบริษัทไม่ได้รับประกันผลตอบแทนหรือราคาของหลักทรัพย์ตามข้อมูลที่ปรากฏแต่อย่างใด บริษัทจึงไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดขึ้นจากการนำข้อมูลหรือความเห็นในรายงานฉบับนี้ไปใช้ไม่ว่ากรณีใดก็ตาม ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลและใช้ดุลยพินิจอย่างรอบคอบในการตัดสินใจลงทุน

บริษัทขอสงวนลิขสิทธิ์ในข้อมูลและความคิดเห็นที่ปรากฏอยู่ในรายงานฉบับนี้ ห้ามมิให้ผู้ใดนำข้อมูลและความคิดเห็นในรายงานฉบับนี้ไปใช้ประโยชน์ คัดลอก ดัดแปลง ทำซ้ำ นำ ออกแสดงหรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทล่วงหน้า การลงทุนในหลักทรัพย์มีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควร ศึกษาข้อมูลและพิจารณาอย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน

บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) อาจเป็นผู้ดูแลสภาพคล่อง (Market Maker) และผู้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์ (Derivative Warrants) บนหลักทรัพย์ ที่ปรากฏอยู่ในรายงานฉบับนี้ โดยบริษัทฯ อาจจัดทำบทวิเคราะห์ของหลักทรัพย์อ้างอิงดังกล่าวนี้ ดังนั้น นักลงทุนควรศึกษารายละเอียดในหนังสือชี้ชวนของใบสำคัญแสดง สิทธิอนุพันธ์ดังกล่าวก่อนตัดสินใจลงทุน

Thai Institute of Directors Association (IOD) - Corporate Governance Report Rating 2015

ช่วงคะแนน	สัญลักษณ์	ความหมาย
100-90		ดีเลิศ
80-89		ดีมาก
70-79		ดี
60-69		ดีพอใช้
50-59		ผ่าน
<50	no logo given	n/a

สัญลักษณ์ **N/R** หมายถึง “ไม่ปรากฏชื่อในรายงาน CGR”

**IOD (IOD Disclaimer)**

ผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนที่แสดงไว้นี้ เป็นผลที่ได้จากการสำรวจและประเมินข้อมูลที่บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (“บริษัทจดทะเบียน”) เปิดเผยต่อสาธารณะ และเป็นข้อมูลที่ผู้ลงทุนทั่วไปสามารถเข้าถึงได้ ผลสำรวจดังกล่าวจึงเป็นการนำเสนอข้อมูลในมุมมองของบุคคลภายนอกต่อมาตรฐานการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียน โดยไม่ได้เป็นการประเมินผลการปฏิบัติงานหรือการดำเนินการของบริษัทจดทะเบียน อีกทั้งมิได้ใช้ข้อมูลภายในของบริษัทจดทะเบียนในการประเมิน ดังนั้น ผลสำรวจที่แสดงนี้จึงไม่ได้เป็นการรับรองถึงผลการปฏิบัติงานหรือการดำเนินการของบริษัทจดทะเบียน และไม่ถือเป็นการให้คำแนะนำในการลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียนหรือคำแนะนำใดๆ ผู้ใช้ข้อมูลจึงควรใช้วิจารณญาณของตนเองในการวิเคราะห์และตัดสินใจในการใช้ข้อมูลใด ๆ ที่เกี่ยวกับบริษัทจดทะเบียนที่แสดงในผลสำรวจนี้

ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) มิได้ยืนยันหรือรับรองถึงความครบถ้วนและถูกต้องของผลสำรวจดังกล่าวแต่อย่างใด

**การเปิดเผยข้อมูล Anti-corruption Progress Indicator**

ระดับ 5	Extended	ขยายผลผู้ที่เกี่ยวข้อง	มีการขยายผลการดำเนินนโยบายต่อต้านการทุจริตสู่ผู้ที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทาน และการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับกรณีทุจริตที่เกิดขึ้น
ระดับ 4	Certified	ได้รับการรับรอง	มีการสอบทานจากคณะกรรมการตรวจสอบหรือผู้สอบบัญชีที่สำนักงาน ก.ล.ด. ให้ความเห็นชอบ และได้รับการรับรองหรือผ่านการตรวจสอบเพื่อความเชื่อมั่นอย่างเป็นทางการจากหน่วยงานภายนอก (เช่น CAC)
ระดับ 3	Established	มีมาตรการป้องกัน	มีมาตรการป้องกัน การประเมินความเสี่ยง การสื่อสารและฝึกอบรมแก่พนักงาน รวมทั้งการดูแลให้มีการดำเนินการและการทบทวนความเหมาะสมของมาตรการอย่างสม่ำเสมอ
		- ระดับ 3A	บริษัทมีการประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการ CAC หรือภาคี
		- ระดับ 3B	บริษัทมีค่านิยมและนโยบายของบริษัท แต่มิได้ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการ CAC หรือภาคี
ระดับ 2	Declared	ประกาศเจตนารมณ์	มีการประกาศเจตนารมณ์เข้าเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) หรือโครงการต่อต้านทุจริตที่กำหนดให้องค์กรต้องมีกระบวนการในตนเองเดียวกัน
ระดับ 1	Committed	มีนโยบาย	มีค่านิยมหรือมติคณะกรรมการในเรื่องการดำเนินธุรกิจที่จะไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการทุจริตและการดูแลให้บริษัทปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ข้อมูล Anti-corruption Progress Indicator จาก สถาบันไทยพัฒนา (ข้อมูล ณ วันที่ 6 พฤศจิกายน 2558)