

ผู้ประกอบการก๊าซชั้นนำในไทย ที่ยังมี room ให้เติบโตได้อีกมาก



ATLAS

ราคาเป้าหมาย ณ สิ้น
ปี 2568/2569 (บาท)

4.1/4.9

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงมาตรา 7 ที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคครัวเรือน ภาคขนส่ง และภาคอุตสาหกรรม ในลักษณะการค้าปลีกไปยังผู้บริโภคโดยตรง และการค้าส่งให้กับผู้ค้าก๊าซรายย่อย เพื่อนำไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภค ภายใต้การใช้เครื่องหมายการค้า "PT" ของกลุ่ม PTG

ที่มา : ATLAS

Flash Points

- ผู้ประกอบการธุรกิจก๊าซ LPG ในประเทศไทย ภายใต้กลุ่ม PTG โดยมีความโดดเด่นด้านการเป็นผู้นำตลาดอันดับ 1 ของธุรกิจ LPG ภาคขนส่ง ด้วยส่วนแบ่งการตลาด 29.5% อีกทั้งธุรกิจก๊าซ LPG ในภาคครัวเรือน และภาคอุตสาหกรรม ยังมีส่วนแบ่งการตลาดเติบโตต่อเนื่องทุกปี ขึ้นมาอยู่ในอันดับ 4 ของกลุ่มฯ ที่ 3.7% และ 4.9% ตามลำดับ
- จุดแข็งด้านการสร้างความได้เปรียบคู่แข่งผ่าน Model ธุรกิจรูปแบบ COCO เพื่อควบคุมการดำเนินงาน และขยายสาขาไปยังพื้นที่ใหม่ๆ หนุนอัตรากำไรเฉลี่ยที่สูงกว่ากลุ่มฯ พร้อมใช้เครื่องหมายการค้า และ Ecosystem ของกลุ่ม PTG เพื่อให้เป็นที่รู้จักได้ง่าย
- ต่อยอดธุรกิจใหม่ไปสู่ธุรกิจสื่อโฆษณา ผ่านกลุ่มลูกค้าผู้ขับขี่ ซึ่งมีอัตรากำไรที่สูง และคิดเป็นสัดส่วนกว่า 50% ของกำไรสุทธิถึงปี 2567 ช่วยสร้างฐานกำไรในระยะยาว

Impact Insight

- ระดมทุน IPO เพื่อนำเงินไปขยายกิจการเป็นหลัก รวมถึงใช้เป็นเงินในโครงการ PT Auto Transform เฉพาะกลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มผู้ขับขี่ เพื่อเพิ่มความต้องการใช้ก๊าซ และการบริการภายในสถานีก๊าซฯของ PT อีกทั้งช่วยหนุนฐานธุรกิจสื่อโฆษณาให้มีความมั่นคง
- แนวโน้มกำไรปี 2568-2569 คาดเติบโต 28.6%yoy และ 20.3%yoy มาอยู่ที่ 341.1 ล้านบาท และ 410.4 ล้านบาท ตามลำดับ จากการขยายการลงทุนตามแผนฯ ในทุกกลุ่มธุรกิจ

Execution

- ประเมิน FV ณ สิ้นปี 2568 อยู่ที่ 4.1 บาท/หุ้น และสิ้นปี 2569 อยู่ที่ 4.9 บาท/หุ้น ด้วยวิธี PER ซึ่งอิงจาก EPS ปี 2568 และ 2569 ที่ 0.24 และ 0.29 บาท/หุ้น ตามลำดับ และอิง PER เฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของกลุ่มฯ ที่ราว 17.0 เท่า

ประมาณการตัวเลขสำคัญทางการเงิน

(Pro Forma)	2566	2567	2568F	2569F	2570F
รายได้จากการขายและให้บริการ (ล้านบาท)	9,282.8	10,688.4	12,642.6	14,659.4	16,485.5
กำไรสุทธิ (ล้านบาท)	228.3	265.4	341.1	410.4	477.3
กำไรปกติ (ล้านบาท)	228.3	265.4	341.1	410.4	477.3
EPS(บาท)	0.23	0.27	0.24	0.29	0.34
Norm EPS (บาท)	0.23	0.27	0.24	0.29	0.34
PER (x)	21.5	18.5	20.4	16.9	14.6
PBV (x)	0.59	0.57	0.66	0.63	0.60
DPS (บาท)	-	-	0.07	0.09	0.10
Dividend Yield (%)	0.00%	0.00%	1.47%	1.77%	2.06%
จำนวนหุ้น (ล้านหุ้น)	1,000.0	1,000.0	1,418.4	1,418.4	1,418.4

ที่มา : รายงานวิจัย บล.เอเซียพลัส

บริษัทหลักทรัพย์ เอเซียพลัส จำกัด เข้าร่วมเป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ ATLAS ในครั้งนี้ โดยการจัดทำเอกสารฉบับนี้เพื่อวัตถุประสงค์ในการนำเสนอข้อมูลและบทวิเคราะห์เท่านั้น การตัดสินใจลงทุนขึ้นกับดุลยพินิจของ นักลงทุนผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดในหนังสือชี้ชวน ก่อนตัดสินใจลงทุน

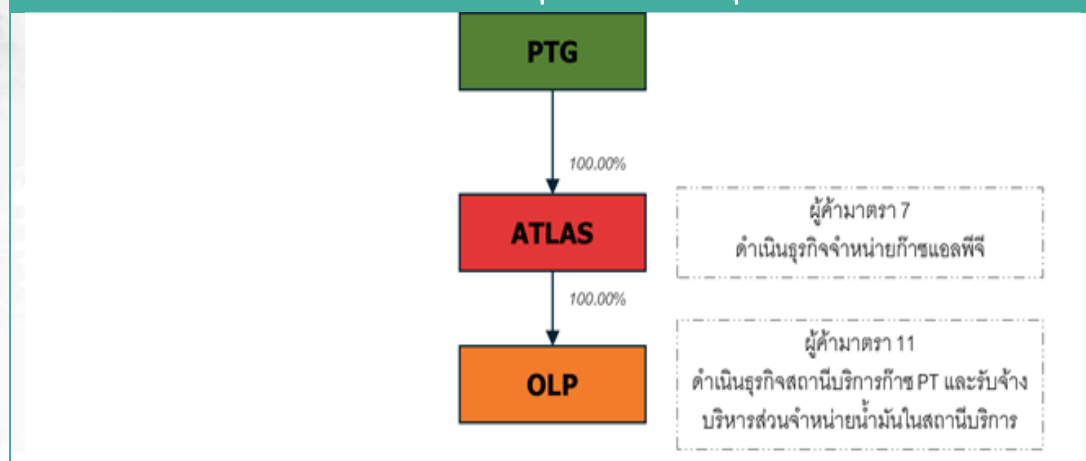
ระยะเวลาห้ามเผยแพร่รายงานฉบับนี้ (Black out period) ตั้งแต่วันที่ 17 ก.ค. 68 จนถึงสิ้นสุดระยะเวลาเสนอขายหลักทรัพย์

ผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจก๊าซ LPG ภาคขนส่งในไทย ภายใต้การดำเนินงานของกลุ่ม PTG

บริษัท แอตลาส เอ็นเนอจี จำกัด (มหาชน) (ATLAS) เป็นบริษัทที่อยู่ภายใต้กลุ่มบริษัท พีทีจี เอ็นเนอจี จำกัด (มหาชน) (PTG) โดยมี PTG ถือหุ้น 100% ซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7 ที่จำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคครัวเรือน ภาคขนส่ง และภาคอุตสาหกรรม ภายใต้การใช้เครื่องหมายการค้า “PT” ที่ PTG เป็นเจ้าของ

นอกจากนี้ ATLAS ยังมีบริษัทย่อยอีก 1 บริษัท คือ บริษัท โอสิมปีส ออยล์ จำกัด (OLP – ATLAS ถือหุ้น 100%) ซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันมาตรา 11 ดำเนินธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคขนส่ง ผ่านสถานบริการที่ OLP เป็นผู้บริหารจัดการ ซึ่งมีทั้งรูปแบบสถานบริการที่จำหน่ายเฉพาะก๊าซ LPG และสถานบริการที่จำหน่ายทั้งก๊าซ LPG และน้ำมัน โดยในเดือน มิ.ย. 2567 กลุ่ม PTG ได้มีการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจใหม่ เพื่อกำหนดขอบเขตของแต่ละส่วนธุรกิจให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น จึงกำหนดให้ OLP เป็นผู้ให้สิทธิกับกลุ่ม PTG ในการจำหน่ายน้ำมันภายในสถานบริการก๊าซที่มีส่วนจำหน่ายน้ำมันของ OLP ทุกแห่ง ในขณะที่กลุ่ม PTG จะเป็นผู้อำนาจให้ OLP บริหารส่วนจำหน่ายน้ำมันในสถานบริการที่ OLP ให้สิทธิ ส่งผลให้ภายหลังจากการปรับโครงสร้างดังกล่าว OLP จะไม่มีรายได้จากการจำหน่ายน้ำมันอีกต่อไป แต่จะมีรายได้จากการรับจ้างบริหารส่วนจำหน่ายน้ำมันในสถานบริการที่เรียกเก็บจากกลุ่ม PTG เท่านั้น

โครงสร้างการถือหุ้น ATLAS ในปัจจุบัน



ที่มา : ATLAS

ปัจจุบัน ATLAS ดำเนินธุรกิจจัดหาและจำหน่ายก๊าซ LPG ไปยังกลุ่มผู้ใช้ก๊าซในประเทศไทย โดยจะมุ่งเน้นรูปแบบค้าปลีกไปยังผู้บริโภคโดยตรง และมีบางส่วนเป็นการจำหน่ายในรูปแบบค้าส่งให้กับผู้ค้าก๊าซรายย่อย เพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้กับผู้บริโภคต่อไป โดย ATLAS จะจัดหาก๊าซ LPG จากทั้งโรงแยกก๊าซธรรมชาติ และโรงกลั่นน้ำมัน จากนั้นจะขนส่งก๊าซ LPG ที่จัดหาโดยใช้เรือบรรทุกก๊าซฯ และรถบรรทุกก๊าซฯ มายังคลังจัดเก็บก๊าซฯ ซึ่งมีทั้งคลังของ ATLAS และคลังของผู้ให้บริการภายนอก ก่อนที่จะส่งไปยังสถานบริการก๊าซฯ เพื่อจำหน่ายให้กับผู้ใช้รถยนต์ และอีกส่วนหนึ่งจะส่งไปยังโรงบรรจุก๊าซฯ เพื่ออัดบรรจุลงถังบรรจุก๊าซฯ หุงต้มก่อนส่งต่อไปยังร้านจำหน่ายก๊าซฯ หุงต้ม เพื่อจำหน่ายให้กับผู้ใช้ก๊าซฯ กลุ่มลูกค้าภาคครัวเรือน รวมถึงภาคอุตสาหกรรมจะมีการจำหน่ายโดยตรงในรูปแบบน้ำก๊าซ โดยลักษณะการดำเนินธุรกิจ และโครงสร้างรายได้ตามงบกำไรขาดทุนเสมือน สามารถแสดงได้ดังนี้

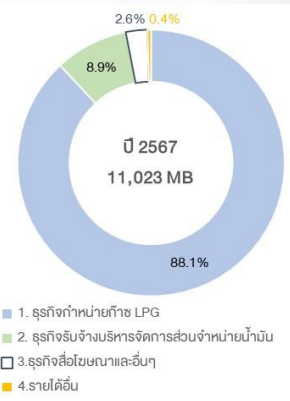
ลักษณะการดำเนินธุรกิจ



ที่มา : ATLAS

โครงสร้างรายได้ และการดำเนินธุรกิจของ ATLAS ในปัจจุบัน

ประเภทบริการ	รายละเอียดการบริการ	2564		2565		2566		2567	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG	รายได้จากการจำหน่ายก๊าซแอลพีจี	3,030.2	79.4%	5,753.3	84.2%	8,365.7	87.4%	9,594.7	87.0%
	- การจำหน่ายในภาคครัวเรือน	721.6	18.9%	1,221.9	17.9%	1,761.5	18.4%	2,045.6	18.6%
	- การจำหน่ายในภาคขนส่ง	2,216.7	58.1%	4,342.7	63.6%	5,946.2	62.1%	6,833.8	62.0%
	- การจำหน่ายในภาคอุตสาหกรรม	91.9	2.4%	188.7	2.8%	658.0	6.9%	715.3	6.5%
	รายได้จากการจำหน่ายสินค้าอื่น*	46.8	1.2%	71.8	1.1%	74.8	0.8%	115.7	1.0%
2. ธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการส่วนจำหน่ายน้ำมัน	รายได้จากการรับจ้างบริหารส่วนจำหน่ายน้ำมัน	643.1	16.9%	717.4	10.5%	842.2	8.8%	977.9	8.9%
	รายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการ	3,720.0	97.5%	6,542.4	95.8%	9,282.8	96.9%	10,688.4	97.0%
3. ธุรกิจสื่อโฆษณาและอื่นๆ	รายได้จากการให้เช่าพื้นที่และให้บริการอื่น	87.7	2.3%	272.6	4.0%	272.9	2.8%	287.7	2.6%
	- ค่าบริการสื่อโฆษณาบนรถแท็กซี่	28.8	0.8%	181.4	2.7%	173.7	1.8%	166.8	1.5%
	- ค่าเช่าและค่าบริการอื่น	58.9	1.5%	91.2	1.3%	99.2	1.0%	120.9	1.1%
4. รายได้อื่น	รายได้อื่น**	6.9	0.2%	14.1	0.2%	21.1	0.2%	47.7	0.4%
	รายได้รวม	3,814.8	100.0%	6,829.2	100.0%	9,576.8	100.0%	11,023.7	100.0%



หมายเหตุ : * รายได้จากการจำหน่ายสินค้าอื่นที่สำคัญ ได้แก่ 1) รายได้จากการจำหน่ายสินค้าอื่นภายในสถานีบริการก๊าซของบริษัทฯ เช่น น้ำดื่ม น้ำดื่มเครื่อง และแก๊สกระป๋อง เป็นต้น และ 2) รายได้จากการจำหน่ายสินค้าอื่นภายในร้านจำหน่ายก๊าซของบริษัทฯ เช่น แก๊สกระป๋อง น้ำมันพืช สายท่อก๊าซ (LPG Pigtail Hose) และโครงเตา เป็นต้น

** รายได้อื่นที่สำคัญ ได้แก่ 1) รายได้จากสิทธิประโยชน์ที่ผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมในโครงการ “PT Taxi Transform” และโครงการ “PT Auto Transform” ไม่ได้ใช้งาน 2) รายได้จากการจำหน่ายบัตรสมาชิก “PT Max Plus” 3) รายได้จากการเคลมประกัน และ 4) รายได้จากส่วนขาดเกินของน้ำมันในส่วนจำหน่ายน้ำมันในสถานีบริการที่บริษัทฯ รับจ้างบริหารให้กับ PTC

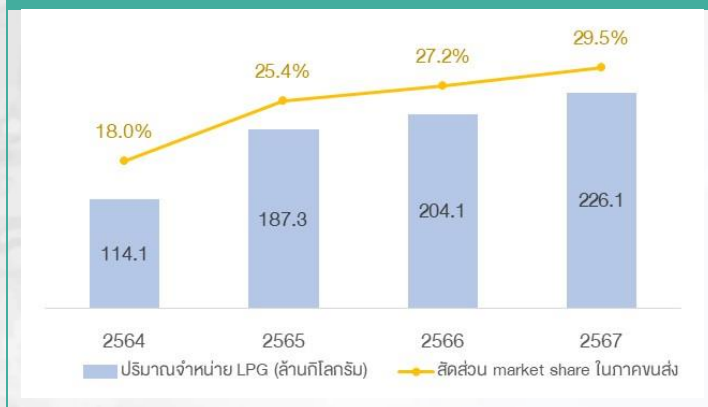
ที่มา : ATLAS

1. ธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG: เป็นธุรกิจหลักของ ATLAS โดยมีสัดส่วนรายได้ราว 87% ของรายได้รวมในปี 2567 ซึ่งการจำหน่ายก๊าซ LPG สามารถแบ่งตามลักษณะของกลุ่มผู้ใช้ก๊าซ LPG ได้เป็น 3 กลุ่มธุรกิจได้แก่

1.1 ธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคขนส่ง: (สัดส่วน 62.0% ของรายได้รวมปี 2567)

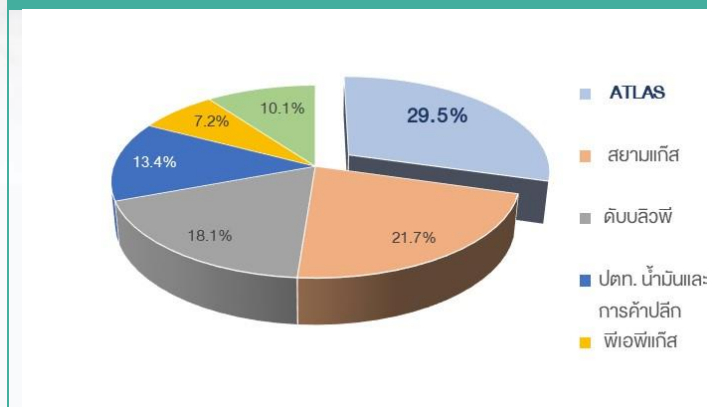
ATLAS ถือเป็นผู้นำจำหน่ายก๊าซ LPG ให้กับผู้ใช้ก๊าซในภาคขนส่ง ที่มีปริมาณจำหน่ายเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงสุดเป็นอันดับ 1 ของปริมาณการจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคขนส่งในประเทศไทย ที่สัดส่วน 29.5% ในปี 2567 ผ่านการจำหน่ายก๊าซ LPG ในสถานีบริการก๊าซฯ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “PT” เพื่อให้เกิดความยอมรับกับผู้ใช้รถยนต์ส่วนใหญ่ที่มีความรู้จัก และคุ้นเคยสถานีบริการ PT มาก่อนแล้ว โดยสถานีบริการก๊าซ LPG ของกลุ่ม ATLAS มีการใช้เครื่องหมาย “LPG+” ควบคู่ไปกับเครื่องหมายการค้า “PT” เพื่อให้ผู้ใช้รถยนต์สามารถจำแนกสถานีบริการก๊าซ LPG และสถานีบริการน้ำมันทั่วไปของ PTG ได้อย่างชัดเจน

ปริมาณจำหน่าย LPG และ MARKET SHARE ของ ATLAS ในภาคขนส่ง



ที่มา : ATLAS

อันดับการจำหน่าย LPG ภาคขนส่งปี 2567



ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ทั้งนี้ รูปแบบการให้บริการภายในสถานีจะมีทั้งสถานีบริการที่จำหน่ายเฉพาะก๊าซ LPG ซึ่งส่วนใหญ่จะมีขนาดพื้นที่ไม่ใหญ่มากนัก จึงทำให้ไม่เหมาะสำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหลากหลายประเภท ขณะที่สถานีบริการที่จำหน่ายได้ทั้งก๊าซ LPG และน้ำมัน (สถานีบริการก๊าซที่มีส่วนจำหน่ายน้ำมันในสถานีบริการ) ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่บนที่ดินที่มีขนาดใหญ่กว่า และสามารถสร้างสถานีหัวจ่ายที่หลากหลาย จึงสามารถรองรับการใช้บริการจากผู้ใช้รถยนต์ได้หลายประเภท โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ ATLAS จะมีทั้งกลุ่มผู้ใช้รถยนต์ที่ใช้ก๊าซ LPG เป็นเชื้อเพลิง เช่น กลุ่มผู้ใช้รถยนต์ส่วนตัวที่ใช้ก๊าซ LPG เป็นเชื้อเพลิง, กลุ่มผู้ใช้บริการรถขนส่งเชิงพาณิชย์เพื่อการขนส่งสินค้า, กลุ่มผู้ใช้บริการรถแท็กซี่ เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีลูกค้ากลุ่มสถานีบริการก๊าซ LPG ซึ่งเป็นผู้ดำเนินการธุรกิจสถานีบริการก๊าซฯ ที่ซื้อก๊าซ LPG จาก ATLAS เพื่อจำหน่ายให้กับผู้ใช้รถยนต์ที่ใช้ก๊าซ LPG ต่อไป

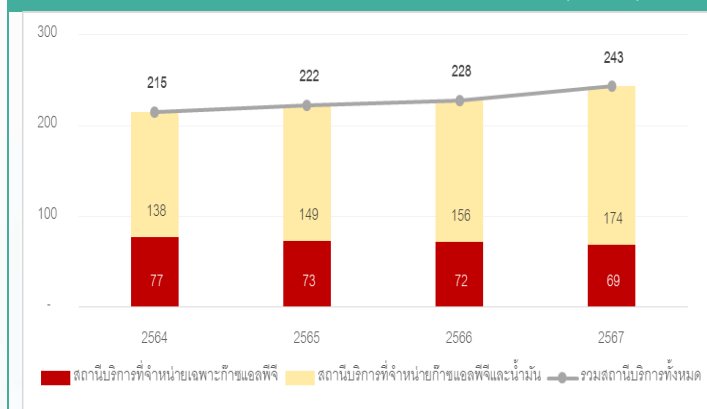
ปัจจุบัน ATLAS มีจำนวนสถานีบริการที่บริหารจัดการเอง(COCO - Company Owned Company Operated) รวม 243 สถานี ประกอบด้วยสถานีบริการที่จำหน่ายเฉพาะก๊าซ LPG 69 สถานี และสถานีบริการที่จำหน่ายทั้งก๊าซ LPG และน้ำมัน 174 สถานี นอกจากนี้ยังมีสถานีให้บริการในรูปแบบของตัวแทนจำหน่าย (DODO - Dealer Owned Dealer Operated) รวม 13 สถานี รวมถึงยังมีการจำหน่ายก๊าซในรูปแบบการบรรจุใส่ถังขนาดใหญ่ (Bulk) เพื่อจำหน่ายให้สถานีบริการที่ ATLAS ไม่ได้เป็นผู้ดำเนินการ (Independent service stations) รวมอีก 94 สถานี

ตัวอย่างสถานีบริการก๊าซ LPG



ที่มา : ATLAS

จำนวนสถานีบริการ LPG แยกตามประเภท (สถานี)

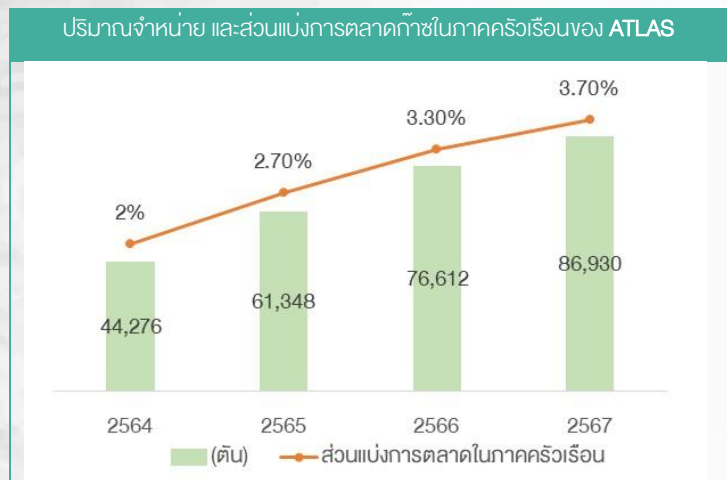


ที่มา : ATLAS

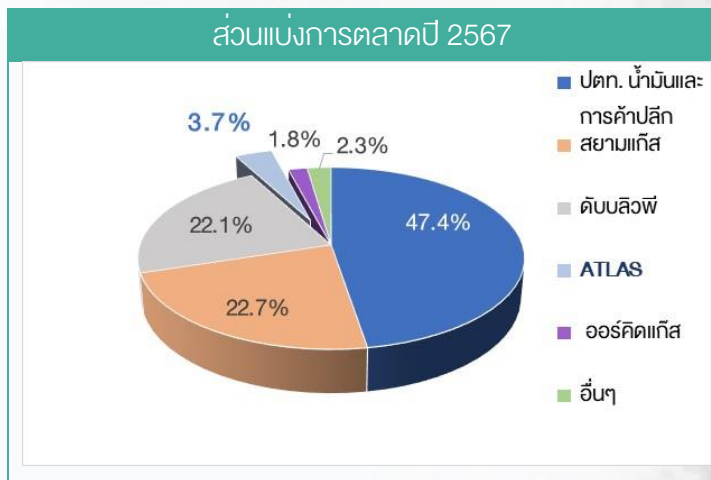
1.2 ธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคครัวเรือน : (สัดส่วน 18.6% ของรายได้รวมปี 2567)

ATLAS มีการจำหน่ายก๊าซ LPG (ก๊าซหุงต้ม) ภายใต้เครื่องหมายการค้า PT ให้กับภาคครัวเรือน ปัจจุบันมีส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 3.7% ของปริมาณการจำหน่ายก๊าซในภาคครัวเรือนปี 2567 สูงสุดเป็นอันดับ 4 รองจาก ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก (OR), สยามแก๊ส (SGP), และดับบลิวพี (WP) โดยจำหน่ายให้แก่กลุ่มผู้ใช้ใน

ภาคครัวเรือนในลักษณะการอัดบรรจุในถังเก็บก๊าซขนาดเล็ก (Cylinder) ซึ่งมีขนาดแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับความต้องการ และลักษณะการใช้งานของผู้ใช้ก๊าซแต่ละกลุ่ม ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ได้แก่ กลุ่มผู้ใช้ก๊าซหุงต้มตามบ้านเรือน, กลุ่มพาณิชย์กรรม เช่น การใช้เชื้อเพลิงประกอบอาหาร การใช้เป็นเชื้อเพลิงสำหรับสร้างความร้อนในกระบวนการผลิตสินค้า, กลุ่มร้านค้าจำหน่ายก๊าซหุงต้มบรรจุถัง เป็นต้น



ที่มา : ATLAS



ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน



ที่มา : ATLAS

สำหรับก๊าซหุงต้มบรรจุถังที่ ATLAS จำหน่ายให้กับลูกค้า ส่วนใหญ่จะใช้ถังบรรจุก๊าซที่ ATLAS เป็นผู้บริหารจัดการ เนื่องจากเป็นส่วนช่วยให้ ATLAS กำกับดูแลการดำเนินงานได้ง่าย และช่วยขยายฐานธุรกิจไปยังพื้นที่เป้าหมาย เพื่อเพิ่มฐานลูกค้ากลุ่มผู้ใช้บริการก๊าซในภาคครัวเรือนของ ATLAS ได้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงยังมีการอัดบรรจุก๊าซหุงต้มบางส่วนจากถังบรรจุก๊าซของตัวแทนจำหน่าย โดยใช้ถังบรรจุก๊าซของบริษัทฯ และจำหน่ายไปยังผู้ใช้ก๊าซในภาคครัวเรือนโดยตรง หรือจำหน่ายให้กับร้านค้าจำหน่ายก๊าซหุงต้มบรรจุถัง เพื่อจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าภาคครัวเรือนต่อไป ปัจจุบัน ATLAS มีถังบรรจุก๊าซหุงต้มทั้งหมด 7 แห่ง ความสามารถในการอัดบรรจุก๊าซสูงสุด 9.1 พันตัน/เดือน และมีถังบรรจุของตัวแทนจำหน่าย จำนวน 25 แห่ง ทั้งนี้ ถังบรรจุก๊าซของบริษัทฯ รองรับการจัดบรรจุและการจำหน่ายก๊าซหุงต้มบรรจุถังในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล, พื้นที่ภาคตะวันออก, และพื้นที่ภาคใต้บางส่วน โดยรูปแบบการลงทุนในถังบรรจุก๊าซฯ จะมีทั้งการเช่าถังบรรจุก๊าซหุงต้มเดิมมาปรับปรุง เพื่อช่วยขยายถังบรรจุก๊าซฯ ได้อย่างรวดเร็ว และช่วยลดขั้นตอนการก่อสร้างหรือการขอใบอนุญาตต่างๆ และรูปแบบการก่อสร้างถังบรรจุก๊าซหุงต้มใหม่เอง หากบริเวณพื้นที่ดังกล่าวไม่มีถังบรรจุก๊าซฯ ที่มีศักยภาพพอที่จะสามารถเช่าได้ ทั้งนี้ ATLAS ยังมีแผนที่จะขยายถังบรรจุก๊าซของบริษัทฯ ไปยังพื้นที่ภาคเหนือ, และพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพรองรับความต้องการใช้ก๊าซหุงต้มสูง

จำนวนโรง และความสามารถการอัดบรรจุของ ATLAS



ที่มา : ATLAS

รายละเอียดโรงบรรจุก๊าซของ ATLAS

โรงบรรจุก๊าซของ ATLAS	ที่ตั้ง	ความสามารถในการอัดบรรจุสูงสุด (ตันต่อเดือน)
1. โรงบรรจุก๊าซ "สุขสวัสดิ์"	เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพมหานคร	1,600
2. โรงบรรจุก๊าซ "มะขาม"	อำเภอมะขาม จังหวัดจันทบุรี	350
3. โรงบรรจุก๊าซ "บ้านฉาง"	อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง	2,000
4. โรงบรรจุก๊าซ "กบินทร์บุรี"	อำเภอกบินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี	1,200
5. โรงบรรจุก๊าซ "ธัญบุรี"	อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี	1,200
6. โรงบรรจุก๊าซ "ปาดอน"	อำเภอปาดอน จังหวัดพัทลุง	1,500
7. โรงบรรจุก๊าซ "วชิราราม"	อำเภอวชิราราม จังหวัดพิจิตร	1,200
8. โรงบรรจุก๊าซ "เขาย้อย" (ระหว่างก่อสร้าง)	อำเภอเขาย้อย จังหวัดเพชรบุรี	2,000
9. โรงบรรจุก๊าซ "แม่พริก" (ระหว่างก่อสร้าง)	อำเภอแม่พริก จังหวัดลำปาง	1,500

ที่มา : ATLAS

ทั้งนี้ หลังผ่านกระบวนการบรรจุก๊าซลงถังแล้ว ATLAS จะใช้ช่องทางการจำหน่ายผ่านร้านจำหน่ายก๊าซหุงต้ม ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้บริหารจัดการเอง (COCO Gas shop) เนื่องจากช่วยให้ ATLAS สามารถขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างรวดเร็วและครอบคลุมพื้นที่ที่ต้องการได้ โดยในปี 2567 มีจำนวนร้านค้าที่ ATLAS เป็นผู้บริหารจัดการรวม 331 ร้านค้า และร้านที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทฯอีก 11 ร้านค้า

จำนวนร้านจำหน่ายของ ATLAS



ที่มา : ATLAS

ตัวอย่างร้านจำหน่ายก๊าซของ ATLAS

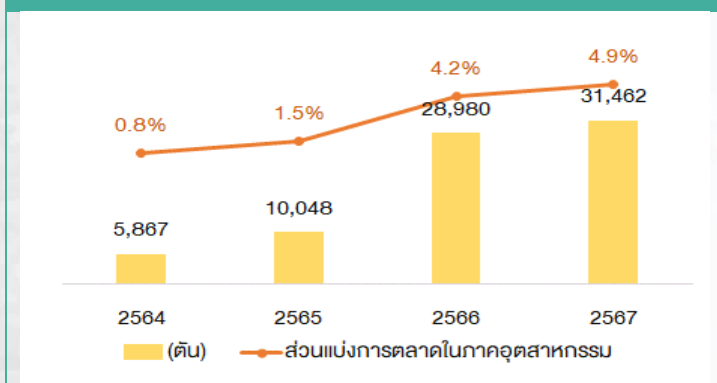


ที่มา : ATLAS

1.3 ธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคอุตสาหกรรม : (สัดส่วน 6.5%) ของรายได้รวมปี 2567)

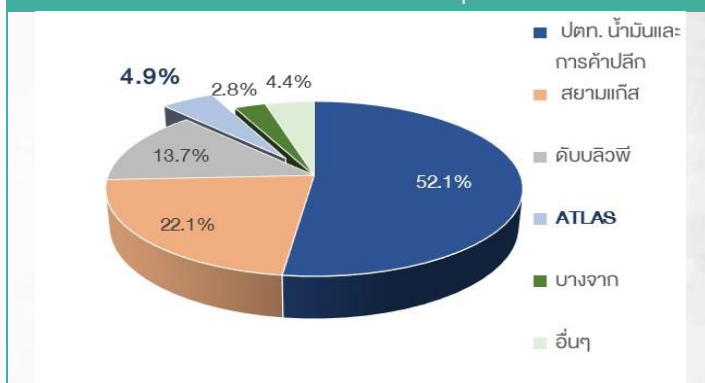
ในช่วงปี 2564-2567 ATLAS มีปริมาณการจำหน่ายก๊าซ LPG ในกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีส่วนแบ่งการตลาดเติบโตขึ้นจาก 0.8% มาอยู่ที่ 4.9% ในปี 2567 ขึ้นเป็นผู้นำตลาดอันดับ 4 รองจาก ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก (OR), สยามแก๊ส (SGP), และดับบลิวพี (WP)

ปริมาณจำหน่าย และส่วนแบ่งการตลาดก๊าซในภาคอุตสาหกรรมของ ATLAS



ที่มา : ATLAS

ส่วนแบ่งการตลาดการจำหน่ายก๊าซภาคอุตสาหกรรม ปี 2567



ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

สำหรับการจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคอุตสาหกรรม ให้แก่ผู้ประกอบการที่มีความต้องการใช้ก๊าซ LPG เป็นจำนวนมากในการดำเนินธุรกิจ จะจำหน่ายในรูปแบบน้ำก๊าซ LPG ที่ต้องขนส่งโดยรถบรรทุกก๊าซฯ โดยภายหลังจากรถบรรทุกก๊าซฯได้ขนส่งไปถึงสถานประกอบการของลูกค้าแล้ว ก๊าซ LPG ที่อยู่ในรถบรรทุกจะถูกถ่ายออกไปยังถังบรรจุก๊าซฯขนาดใหญ่ (Bulk Tank) ของลูกค้า ทั้งนี้ ATLAS จำหน่ายก๊าซ LPG ให้กับผู้ใช้น้ำก๊าซฯ ในภาคอุตสาหกรรมในลักษณะการค้าระหว่างผู้ประกอบการ (Business to Business: B2B) จึงไม่ได้ใช้เครื่องหมายการค้า “PT” ในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ ATLAS ในภาคอุตสาหกรรม จะเน้นผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับคลังก๊าซของ ATLAS หรือจุดรับก๊าซ LPG ของผู้ค้าก๊าซที่จำหน่ายให้กับบริษัทฯ (Supplier) และมีความต้องการใช้ก๊าซ LPG ในปริมาณมากอย่างต่อเนื่อง เช่น ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเหล็ก, ผู้ประกอบการเซรามิก เป็นต้น โดยจะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของ ATLAS ทำหน้าที่ดูแล และบริหารจัดการลูกค้าในกลุ่มภาคอุตสาหกรรม รวมถึงการสรรหาลูกค้า และการติดต่อกับลูกค้าเพื่อรับคำสั่งซื้อก๊าซ LPG ตลอดจนการตกลงเงื่อนไขรายละเอียดในการซื้อขาย และการส่งมอบก๊าซฯให้กับลูกค้าอุตสาหกรรมต่อไป

ตัวอย่างการจำหน่ายก๊าซฯ ให้แก่กลุ่มลูกค้าในภาคอุตสาหกรรม



ที่มา : ATLAS

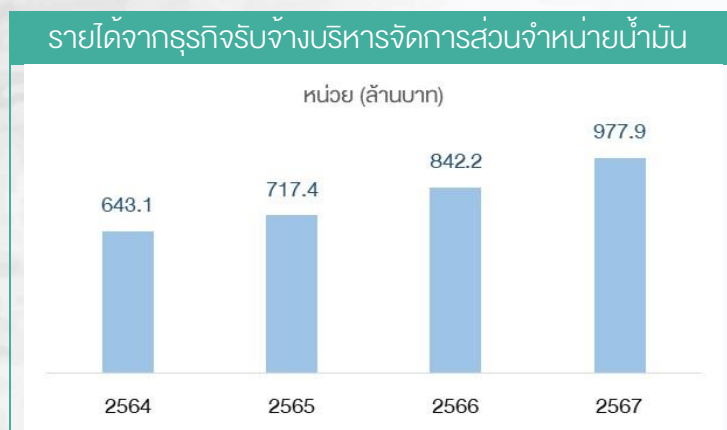
2. ธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการส่วนจำหน่ายน้ำมันในสถานีบริการ: (สัดส่วน 8.9% ของรายได้รวมปี 2567)

ช่วงที่ผ่านมา กลุ่ม ATLAS เปิดให้บริการสถานีบริการก๊าซกับผู้ใช้รถยนต์ที่ใช้ก๊าซ LPG เป็นเชื้อเพลิง ทั้งในรูปแบบสถานีที่จำหน่ายเฉพาะก๊าซ LPG และสถานีบริการก๊าซ LPG ที่มีส่วนจำหน่ายน้ำมันในสถานีบริการภายใต้การดำเนินงานของของบริษัทย่อย OLP (ATLAS ถือหุ้น 100%)

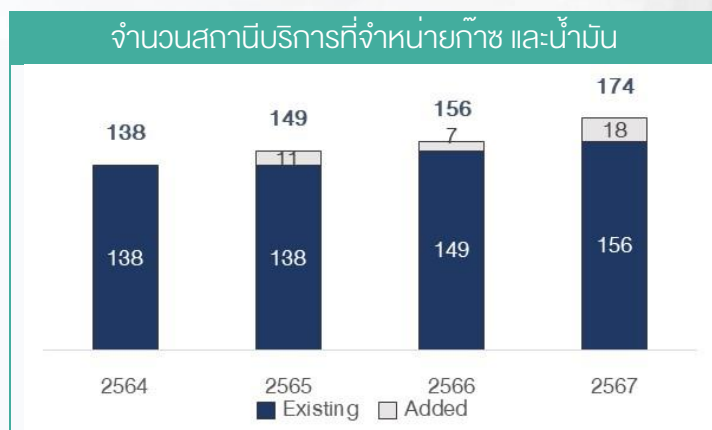
อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 กลุ่ม PTG และ ATLAS ได้มีการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจใหม่ เพื่อแยกธุรกิจก๊าซ LPG และธุรกิจน้ำมันออกจากกัน ดังนั้นภายหลังจากการปรับโครงสร้างแล้วเสร็จ OLP จึงเปลี่ยนรูปแบบการรับรู้การดำเนินธุรกิจ จากการจำหน่ายน้ำมันภายในสถานีบริการก๊าซที่มีส่วนจำหน่ายน้ำมัน เป็นผู้ให้สิทธิแก่กลุ่ม PTG ในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว และเปลี่ยนสถานะมาเป็นผู้รับจ้างบริหารจัดการส่วนจำหน่ายน้ำมันในสถานีบริการก๊าซที่มีส่วนจำหน่ายน้ำมัน ที่ให้สิทธิแก่กลุ่ม PTG แทน

ทั้งนี้ OLP และ กลุ่ม PTG ได้ตกลงขอบเขตความรับผิดชอบในการดำเนินงานของแต่ละฝ่าย โดย กลุ่ม PTG จะเป็นผู้จัดหาและส่งมอบน้ำมันที่จำหน่ายในส่วนจำหน่ายน้ำมันในสถานีบริการที่ได้รับสิทธิ และขนส่งน้ำมันมายังสถานี

บริการ รวมถึงตรวจสอบคุณภาพน้ำมันที่จำหน่ายในสถานบริการ ในขณะที่ OLP ทำหน้าที่บริหารจัดการส่วนจำหน่ายน้ำมันให้สามารถจำหน่ายน้ำมันในแต่ละวันได้ตามที่ตกลงร่วมกัน เช่น การตรวจสอบความพร้อมด้านต่างๆ, การบริหารจัดการกำลังพนักงาน, การให้บริการเติมน้ำมันให้กับผู้ที่เข้ามาใช้บริการ, การสรุปยอดขาย และการนำส่งเงินที่ได้จากการจำหน่ายน้ำมันให้กับกลุ่ม PTG เป็นต้น



ที่มา : ATLAS



ที่มา : ATLAS

3. ธุรกิจสื่อโฆษณาและอื่นๆ: (สัดส่วน 2.6% ของรายได้รวมปี 2567)

รายได้จากสื่อโฆษณานบนรถแท็กซี่: (สัดส่วน 1.5% ของรายได้รวมปี 2567)

เนื่องจาก ATLAS เล็งเห็นโอกาสในการสร้างฐานลูกค้าใหม่ คือกลุ่มผู้ให้บริการรถยนต์สาธารณะ หรือกลุ่มผู้ขับรถแท็กซี่ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความต้องการใช้พลังงานสำหรับขนส่งเป็นจำนวนมาก จึงถือเป็นส่วนช่วยเพิ่มความต้องการใช้ก๊าซ LPG ให้กับสถานบริการก๊าซของกลุ่ม ATLAS ได้ จึงได้ริเริ่มดำเนินโครงการสนับสนุนส่งเสริมการขาย และช่วยเหลือกลุ่มผู้ขับรถแท็กซี่ เช่น โครงการ “ราจะผ่านไปด้วยกัน #แท็กซี่สู้โควิด” เพื่อรณรงค์ให้ผู้คนร่วมกันป้องกันตนเอง เพื่อลดการแพร่ระบาดของ COVID-19 ผ่านรถแท็กซี่ที่เข้าร่วมโครงการ โดยผู้ขับรถแท็กซี่ที่เข้าร่วมโครงการฯ จะติดตั้งสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ ทั้งภายในบริเวณและภายนอกตัวรถแท็กซี่ และจะได้รับคูปองเป็นค่าส่วนลดสำหรับการเติมก๊าซ LPG ในสถานบริการก๊าซของกลุ่ม ATLAS และคูปองแทนเงินสด สำหรับซื้อสินค้าและบริการต่างๆ ของกลุ่ม ATLAS และกลุ่ม PTG

ทั้งนี้ ด้วยกระแสตอบรับที่ดี และมีผู้ขับรถแท็กซี่เข้าร่วมโครงการต่างๆ ของ ATLAS อย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันมีผู้ขับรถแท็กซี่ที่เข้าร่วมโครงการกับ ATLAS แล้วกว่า 1.3 หมื่นราย ส่งผลให้มีผู้ใช้บริการภายในสถานบริการของกลุ่มบริษัทฯ ได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังช่วยให้สถานบริการก๊าซของ ATLAS เป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับจากกลุ่มผู้ขับรถแท็กซี่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้สื่อโฆษณานบนรถแท็กซี่ยังเป็นอีกหนึ่งวิธีที่ได้รับความนิยมสำหรับผู้ที่ต้องการใช้สื่อโฆษณาในปัจจุบัน ATLAS จึงพัฒนาโครงการดังกล่าวมาเป็นธุรกิจการให้บริการสื่อโฆษณานบนรถแท็กซี่ โดยเมื่อลูกค้าตกลงใช้บริการสื่อโฆษณานบนรถแท็กซี่แล้ว ATLAS จะเรียกเก็บค่าตอบแทนการโฆษณานบนรถแท็กซี่กับลูกค้าผู้ใช้บริการ เป็นค่าติดตั้งสื่อ และค่าบริการรายเดือน ตามอัตราที่ตกลงกันไว้ ในขณะเดียวกันจะมีการติดต่อไปยังผู้ขับรถแท็กซี่ที่ประสงค์จะเข้าร่วมโครงการ เพื่อติดตั้งสื่อโฆษณา โดยผู้ขับรถแท็กซี่ที่เข้าร่วม จะได้ค่าตอบแทนในรูปแบบคูปองส่วนลด และคูปองแทนเงินสด (E-voucher) ผ่านบัตรสมาชิก Max Card ของผู้เข้าร่วมโครงการแต่ละราย ซึ่งสามารถนำไปใช้เป็นส่วนลดค่าก๊าซ LPG หรือสินค้าและบริการภายใต้สถานบริการกลุ่มบริษัทฯ ได้ ดังนั้นธุรกิจสื่อโฆษณานบนรถแท็กซี่จึงถือเป็นธุรกิจใหม่ที่มีอัตรากำไรที่สูงมาก จึงถือเป็นส่วนที่มีผลต่อกำไรของ ATLAS อย่างมีนัยสำคัญ

รายได้จากการให้บริการสื่อบนรถแท็กซี่ (ล้านบาท)



ที่มา : ATLAS

สัดส่วนธุรกิจโฆษณาในกำไรก่อนภาษีตามงบ PRO FORMA



ที่มา : รายงานวิจัย บล.เอเชียพลัส

ปัจจุบันลูกค้าหลักที่ใช้บริการสื่อโฆษณบนรถแท็กซี่ของ ATLAS คือ PTG โดยมีสัดส่วนราว 87.5% ของลูกค้ารวมที่ใช้บริการสื่อโฆษณบนรถแท็กซี่ของ ATLAS ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ATLAS มีแผนสรรหาลูกค้ารายใหม่ๆเพิ่มเติม เพื่อขยายฐานลูกค้าในธุรกิจดังกล่าวให้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ATLAS ยังต่อยอดการให้บริการธุรกิจสื่อโฆษณาในรูปแบบอื่น เช่น การให้บริการติดตั้งสื่อโฆษณาภายในสถานีบริการก๊าซของ ATLAS ให้กับลูกค้ารายอื่นๆ โดยเป็นแผ่นป้ายโปสเตอร์โฆษณาในพื้นที่สถานีให้บริการของกลุ่ม ATLAS ซึ่งในเดือนเมษายน 2568 ได้ตกลงให้บริการสื่อดังกล่าวแก่ลูกค้าภายนอก 2 ราย และจะมีการเรียกเก็บเป็นค่าโฆษณารายเดือนตามอัตราที่ตกลงกันไว้

ตัวอย่างป้ายสื่อโฆษณาโครงการ MAX TAXI ADS



ที่มา : ATLAS

ธุรกิจสื่อโฆษณบนพื้นที่สถานีบริการของ ATLAS



ที่มา : ATLAS

ชูจุดแข็งด้วย Model ธุรกิจแบบ COCO พร้อมสร้างฐานลูกค้าใหม่ เพื่อหนุนความต้องการให้เติบโต

นอกจากจุดเด่นทางธุรกิจในการเป็นผู้นำที่มีส่วนแบ่งการตลาดอันดับ 1 ของธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคขนส่งแล้ว ATLAS ยังมีส่วนแบ่งทางการตลาดในธุรกิจ LPG ในภาคครัวเรือน และภาคอุตสาหกรรม ที่เติบโตขึ้นอย่างชัดเจน รวมถึงยังถือได้ว่าเป็นบริษัทที่มีอัตรากำไรเฉลี่ยที่ค่อนข้างสูง เมื่อเทียบกับผู้ประกอบการสถานีบริการ และผู้ประกอบการก๊าซรายอื่นๆ โดยฝ่ายวิจัยมองว่า ปัจจัยหลักที่ช่วยสนับสนุนผลดังกล่าวมาจากกลยุทธ์การใช้ Model ทางธุรกิจที่มุ่งเน้นการบริหารจัดการเอง (COCO) เกือบทั้งหมด ทั้งการลงทุนก่อสร้างและเช่าคลังก๊าซฯ และโรงบรรจุก๊าซฯ ตลอดจนการมุ่งเน้นขยายสาขาสถานีบริการ และร้านจำหน่ายก๊าซฯ หุงต้มบนแหล่งพื้นที่แห่งใหม่อย่างต่อเนื่อง จึงทำให้ ATLAS สามารถจัดส่งสินค้า และการบริการให้แก่ลูกค้าปลายทางได้โดยตรง จึงช่วยให้ ATLAS สามารถควบคุมดูแลการดำเนินงานได้ง่าย และช่วยลดต้นทุนในการดำเนินงาน อาทิ ค่าจ้างการผลิต หรือการบริหารจัดการผ่านตัวแทน, ค่าขนส่ง เป็นต้น และเป็นส่วนช่วยให้ ATLAS ขยายฐานลูกค้า และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

เปรียบเทียบผลการดำเนินงานปี 2567 ของผู้ประกอบการที่มีธุรกิจก๊าซที่จดทะเบียนใน ตลาด.

ปี 2567							
รายได้จากการขายสินค้าและบริการ (ล้านบาท)	10,688	225,813	723,958	589,877	84,151	1,596	18,770
กำไรขั้นต้น	1,574	14,770	33,041	29,838	3,873	146	674
กำไรสุทธิ	265	1,042	7,649	4,040	1,342	-121	141
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	14.7%	6.5%	4.6%	5.1%	4.6%	9.2%	3.6%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	2.5%	0.5%	1.1%	0.7%	1.6%	-7.6%	0.8%

ที่มา : รวบรวมจาก SET และ One Report ของแต่ละบริษัท

อีกทั้ง ATLAS ยังได้ประโยชน์จากการประกอบธุรกิจ ภายใต้กลุ่มของ PTG ดังนั้น ATLAS จึงสามารถใช้ประโยชน์จากการใช้ Ecosystem ภายในกลุ่มฯ เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ทั้งในด้านการใช้แบรนด์ “ PT” รวมถึงยังมีระบบเข้าร่วมการสะสมแต้ม Max Card ของกลุ่ม PTG ซึ่งสามารถจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายให้กับสมาชิก โดยสามารถใช้ระบบสะสมแต้ม เพื่อนำไปใช้แลกสิทธิประโยชน์ เป็นส่วนลดสำหรับการชำระค่าสินค้าและบริการต่างๆได้

ทั้งนี้ ฝ่ายวิจัยมองว่า การขายสินค้า และให้บริการผ่านแบรนด์ PT จะเป็นส่วนช่วยขยายตลาดใหม่ๆได้ง่าย เนื่องจากแบรนด์ดังกล่าว ถือเป็นที่แบรนด์ที่เคยเป็นที่รู้จักมาก่อนแล้ว ทำให้ได้รับการยอมรับจากกลุ่มลูกค้าทั่วไปได้ง่าย รวมถึงการที่ ATLAS อยู่ในเครือข่าย Max Card ของกลุ่ม PT คาดจะช่วยให้กลุ่มฐานลูกค้าเดิมที่เคยใช้บริการต่างๆของ PT อยู่แล้ว หันมาซื้อสินค้าและบริการของ ATLAS ได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ การใช้ประโยชน์จากเครือข่าย Max Card คาดจะช่วยให้ ATLAS สามารถจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายให้กับกลุ่มสมาชิกในฐานระบบที่มีอยู่เดิม เพื่อให้ได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ จึงเป็นส่วนช่วยหนุนให้กลุ่มลูกค้าเดิมมีแนวโน้มที่จะกลับมาซื้อสินค้าของ ATLAS เพื่อสะสมคะแนนแลกสิทธิพิเศษได้อย่างต่อเนื่อง

การเข้าร่วมบัตรสะสมแต้ม MAX CARD ของกลุ่ม PTG



ที่มา : ATLAS

โครงการ TAXI TRANSFORM



ที่มา : ATLAS

นอกจากนี้ อีกหนึ่งกลยุทธ์ที่ ATLAS ให้ความสำคัญคือ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเฉพาะกลุ่ม คือกลุ่มผู้ให้บริการบนรถแท็กซี่ ผ่านโครงการ “PT Taxi Transform” เพื่อสนับสนุนให้ผู้ให้บริการแท็กซี่เปลี่ยนรถแท็กซี่ที่ใช้ก๊าซ NGV เปลี่ยนมาใช้ก๊าซ LPG แทน ผ่านโครงการ “PT Taxi Transform” โดยให้สิทธิประโยชน์เป็นส่วนลดค่าเชื้อเพลิงที่เติมจากสถานีบริการ PT

สำหรับกลยุทธ์ดังกล่าว ฝ่ายวิจัยมองว่าเป็นหนึ่งในวิธีการสร้างความต้องการใช้ก๊าซ LPG ภายในสถานีบริการของ PT ให้เติบโต เนื่องจากกลุ่มแท็กซี่ที่เข้าร่วมโครงการของ ATLAS จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขในการเติมก๊าซ ในปริมาณขั้นต่ำที่กำหนด อีกทั้ง การได้ส่วนลด และสิทธิพิเศษอื่นๆที่ได้รับ ยังสามารถใช้ได้เพียงภายในกลุ่มสถานีบริการของเครือ PT เท่านั้น จึงเป็นข้อช่วยป้องกันการแข่งขันด้านตลาดจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ และช่วยหนุนให้ ATLAS ยังเติบโตเป็นผู้นำที่มีส่วนแบ่งการตลาดอันดับหนึ่ง ของธุรกิจก๊าซ LPG ในภาคขนส่งต่อเนื่อง นอกจากนี้ ATLAS ยังสามารถนำฐานกลุ่มลูกค้าผู้ให้บริการแท็กซี่ที่มีอยู่ ไปต่อยอดเป็นธุรกิจเกี่ยวเนื่องอื่นๆ คือธุรกิจให้บริการสื่อโฆษณาบนรถแท็กซี่ ซึ่งถือเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรสูงได้อีกด้วย

ตั้งเป้าเงินลงทุน 5 ปี ที่ 5.9 พันล้านบาท รองรับการขยายการลงทุน LPG ในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม

สำหรับแผนการลงทุน 5 ปี (ปี 2568-2572) ต่อจากนี้ ATLAS จะมุ่งเน้นไปที่การลงทุนในทรัพย์สินที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยวางแผนขยายกำลังการผลิตก๊าซ LPG และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายก๊าซ LPG ผ่านทั้งร้านค้าก๊าซหุงต้มสำหรับธุรกิจ LPG ในภาคครัวเรือน และสถานีบริการก๊าซฯ LPG สำหรับธุรกิจในการพาณิชย์ รวมถึงจะมีการลงทุนในบางส่วนเพิ่มเติมสำหรับอุปกรณ์จัดเก็บก๊าซ LPG และระบบท่อลำเลียงก๊าซฯ เพื่อต่อยอดในธุรกิจจำหน่ายก๊าซในภาคอุตสาหกรรม รวมถึงใช้เป็นเงินในโครงการ PT Auto Transform เฉพาะกลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มผู้จับเบเกอรี่ เพื่อขยายฐานของลูกค้า และสร้างความต้องการใช้ก๊าซฯ LPG ในสถานีบริการของกลุ่ม ATLAS ให้มากขึ้น พร้อมต่อยอดสร้างรายได้ในส่วนธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ได้

สำหรับเงินที่คาดว่าจะใช้ในการลงทุนในช่วง 5 ปี คาดจะอยู่ที่ราว 5.9 พันล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

CAPEX ปี 2568-2572 ของ ATLAS

โครงการในอนาคต	จำนวนเงินโดยประมาณ (ล้านบาท)				
	2568F	2569F	2570F	2571F	2572F
1)การลงทุนในทรัพย์สินที่บริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจ	1,134.0	1,110.0	1,088.4	1,084.2	882.4
1.1) การลงทุนเพื่อเพิ่มโรงบรรจุก๊าซหุงต้มและร้านจำหน่ายก๊าซหุงต้มเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคครัวเรือน	200.3	164.4	114.7	114.7	15.1
- โรงบรรจุก๊าซของ ATLAS (ล้านบาท)	178.0	133.5	89.0	89.0	-
- ร้านจำหน่ายก๊าซของ ATLAS (ล้านบาท)	22.3	30.9	25.7	25.7	15.1
1.2) การลงทุนเพื่อเพิ่มโรงบรรจุก๊าซหุงต้มเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคครัวเรือน	340.7	470.4	549.3	618.9	608.7
1.3) การลงทุนเพื่อเพิ่มสถานีบริการก๊าซแอลพีจีเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคขนส่ง	593.0	475.2	424.4	350.6	258.6
2) การลงทุนในโครงการที่บริษัท ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันเพิ่มเติม เพื่อขยายฐานลูกค้าของ ATLAS	124.8	124.8	124.8	124.8	124.8
2.1) การลงทุนในโครงการ PT Auto Transform เพื่อเพิ่มจำนวนผู้ใช้รถยนต์ที่ใช้ก๊าซแอลพีจีเป็นเชื้อเพลิง	115.5	115.5	115.5	115.5	115.5
2.2) การลงทุนเพื่อขยายฐานลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมและลูกค้ากลุ่มพาณิชย์กรรม	9.3	9.3	9.3	9.3	9.3
3) การลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจจำหน่ายก๊าซแอลพีจี					
4) ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท					
รวม	1,258.8	1,234.8	1,213.2	1,209.0	1,007.2

ที่มา : รายงานวิจัย บล.เอเชีย พลัส

I. แผนการลงทุนในภาคขนส่ง :

คาดใช้เงินลงทุนราว 2.7 พันล้านบาท (ราว 45.2% ของ CAPEX รวม) โดย ATLAS วางแผนเปิดให้บริการสถานีบริการก๊าซฯ LPG เพิ่มขึ้นอีก 61 สถานี (ประกอบด้วยสถานีที่จำหน่ายเฉพาะก๊าซ LPG 16 สถานี และสถานีบริการที่จำหน่ายทั้งก๊าซ LPG และน้ำมัน 45 สถานี) ผ่านการเช่าสถานีบริการก๊าซฯที่เคยมีผู้ดำเนินการอยู่แล้วเป็นหลัก รวมถึงมีแผนปรับปรุงสถานีบริการก๊าซฯที่มีอยู่ปัจจุบัน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการแก่ลูกค้าได้มากขึ้นอีก 99 สถานี ส่งผลให้ภายในปี 2572 คาด ATLAS จะมีสถานีบริการที่เป็นผู้บริหารจัดการเองทั้งหมดเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 304 สถานี จาก 243 สถานีในปี 2567 (แบ่งเป็นสถานีที่จำหน่ายเฉพาะก๊าซ LPG 85 สถานี และสถานีบริการที่จำหน่ายทั้งก๊าซ LPG และน้ำมัน 219 สถานี)

สถานีบริการก๊าซของ ATLAS



ที่มา : ATLAS

สถานีบริการก๊าซ + น้ำมันของ ATLAS (มีสาขา NGV + น้ำมัน 1 สาขา)

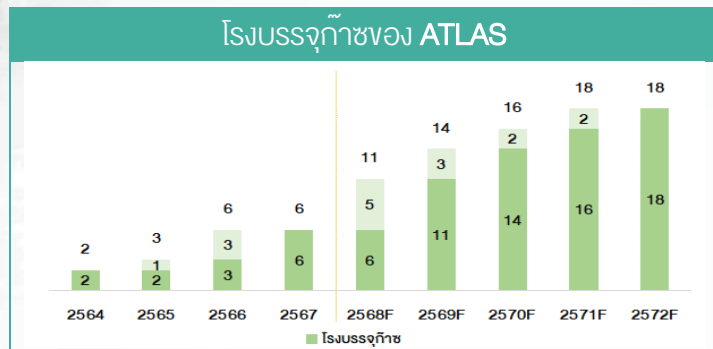


ที่มา : ATLAS

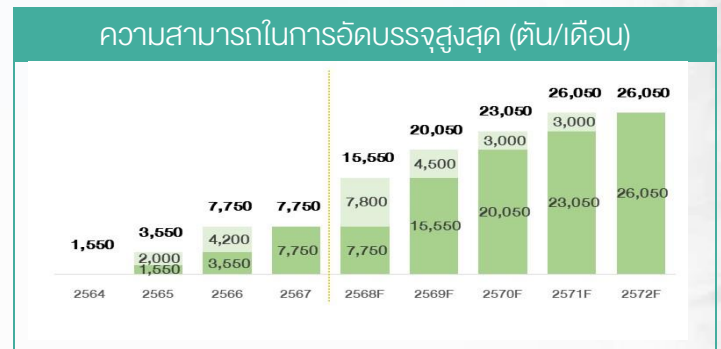
นอกจากนี้ยังมีการลงทุนในโครงการ PT Auto Transform ซึ่งเป็นโครงการที่สนับสนุนให้ผู้ขับรถแท็กซี่ และผู้ใช้รถยนต์ทั่วไปที่ใช้ก๊าซ NGV หรือน้ำมันเป็นเชื้อเพลิง ในการจับคู่ เปลี่ยนมาติดตั้งอุปกรณ์สำหรับใช้ก๊าซ LPGทดแทน โดย ATLAS จะเป็นผู้สนับสนุนค่าอุปกรณ์ติดตั้งส่วนหนึ่งให้แก่ผู้เข้าร่วมโครงการ และให้สิทธิประโยชน์ในรูปแบบส่วนลดค่าเชื้อเพลิงสำหรับการเติมที่สถานีบริการ PT โดยกำหนดเงื่อนไขว่าผู้เข้าร่วมต้องเติมก๊าซ LPG ต่อเนื่องในสถานีบริการ ภายในระยะเวลา และปริมาณขั้นต่ำที่กำหนด เพื่อช่วยเพิ่มจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในสถานีบริการของบริษัทฯ และช่วยสร้างฐานลูกค้าประจำที่เติมก๊าซในสถานีของบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่อง

II. แผนการลงทุนในภาคครัวเรือน :

คาดใช้เงินลงทุนราว 3.2 พันล้านบาท (ราว 54.0% ของ CAPEX รวม) โดย ATLAS มีแผนเพิ่มโรงบรรจุก๊าซหุงต้ม และร้านจำหน่ายก๊าซหุงต้ม รวมถึงถังบรรจุก๊าซหุงต้ม เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคครัวเรือน โดยจะมุ่งเน้นในพื้นที่ ที่คาดว่าจะเป็นที่มาสำคัญสำหรับจำหน่ายก๊าซฯ ในภาคครัวเรือน และกลุ่มลูกค้าพาณิชย์กรรม เช่น ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจร้านค้าปลีก เป็นต้น โดยในปี 2568-2571 ATLAS มีแผนขยายโรงบรรจุก๊าซฯเพิ่มเติมอีก 11 โรง ซึ่งมีความสามารถในการอัดประจุสูงสุดโรงละ 1.5 พันตัน/เดือน ส่งผลให้ภายในปี 2572 คาด ATLAS จะมีโรงบรรจุก๊าซฯเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 18 โรง และมีความสามารถบรรจุก๊าซสูงสุด 2.91 หมื่นตัน/เดือน

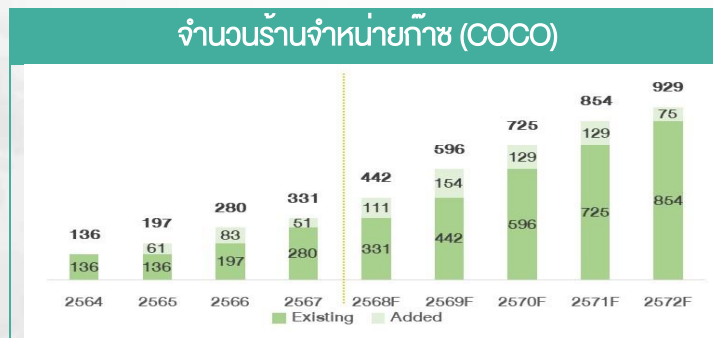


ที่มา : ATLAS



ที่มา : ATLAS

นอกจากนี้ ยังมีแผนเปิดให้บริการร้านจำหน่ายก๊าซหุงต้มที่ ATLAS เป็นผู้บริหารจัดการเองเพิ่มเติมอีก 598 ร้านค้า เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายก๊าซบรรจุถังที่อัดบรรจุจากบริษัทฯ และสามารถขยายฐานลูกค้าไปยังพื้นที่ใหม่ๆ ส่งผลให้ในปี 2572 คาด ATLAS จะมีจำนวนร้านจำหน่ายก๊าซบรรจุถังเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 929 ร้านค้า



ที่มา : ATLAS

III. แผนการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม :

ใช้เงินลงทุนราว 46.5 ล้านบาท (ราว 0.8% ของ CAPEX รวม) เพื่อลงทุนอุปกรณ์สำหรับจัดเก็บก๊าซ LPG และระบบท่อลำเลียง LPG ให้กับลูกค้าบางส่วนที่มีความต้องการใช้ก๊าซ LPG เป็นเชื้อเพลิงในการผลิตสินค้าและบริการ เพื่อต่อยอดการให้บริการก๊าซ LPG ได้ครอบคลุมทุกอุตสาหกรรม

นอกจากนี้ยังมีการศึกษาลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG อาทิการลงทุนเพื่อขยายคลังก๊าซฯเพิ่มเติมในพื้นที่ดินที่ ATLAS เป็นเจ้าของ และการขยายการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ไปยังกลุ่ม

ประเทศ CLMV ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศเป้าหมายใหม่ของ ATLAS รวมถึงอาจลงทุนในธุรกิจผลิตซ่อมกังหันลมกังหันน้ำ เพื่อช่วยให้ธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ของ ATLAS มีความครบวงจรยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ ในมุมมองของฝ่ายวิจัย หากพิจารณาแผนลงทุนในช่วง 5 ปีดังกล่าวจะพบว่า ATLAS ให้น้ำหนักขยายธุรกิจ ต่อจากนี้ ไปในส่วนของกลุ่มผู้บริโภคภาคครัวเรือนเป็นหลัก ซึ่งมีสัดส่วนการใช้เงินลงทุนที่สูงถึง 54% ของเงินลงทุนรวมในแผน 5 ปี และมีจำนวนเงินที่คาดว่าจะใช้ในแต่ละปีปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากธุรกิจดังกล่าว ยังถือเป็นธุรกิจใหม่ของ ATLAS ที่ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น จึงสามารถเห็นแนวโน้มการเติบโต และเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดได้ขึ้นได้ง่าย ซึ่งฝ่ายวิจัยคาดว่าธุรกิจจำหน่ายก๊าซในภาคครัวเรือนของ ATLAS จะเป็นส่วนช่วยให้บริษัทฯ ยังเห็นการเติบโตของกำไรขึ้นได้ต่อเนื่องในระยะยาว

ในส่วนของการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG ภาคขนส่ง ปัจจุบันยังถือเป็นธุรกิจหลัก ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนราว 70% ของปริมาณการจำหน่ายก๊าซทั้งหมดของ ATLAS โดยมีแผนใช้เงินลงทุนที่สัดส่วนราว 45% ของเงินลงทุนรวมทั้งหมด ผ่านการเพิ่มสถานีบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในช่วง ปี 2568 - 2570 ที่ยังมีแผนขยายสถานีให้บริการในสัดส่วนที่สูง ดังนั้น ฝ่ายวิจัยจึงคาดว่าธุรกิจดังกล่าวจะยังคงเป็นธุรกิจหลักที่ขับเคลื่อนปริมาณขายก๊าซ LPG ให้เติบโตในช่วง 1-2 ปีต่อจากนี้

ในขณะที่มีการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม จะใช้เงินลงทุนจำนวนไม่มาก เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ ATLAS ส่วนใหญ่ จะประกอบกิจการภาคอุตสาหกรรมที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับคลังก๊าซฯ ของ ATLAS อยู่แล้ว ดังนั้นจึงมีความจำเป็นในด้านการลงทุนอุปกรณ์สำหรับจัดเก็บก๊าซ LPG และระบบท่อลำเลียง LPG เพิ่มเติม เท่านั้น

ระดมทุน IPO เพื่อนำมาขยายธุรกิจตามแผน เพื่อสร้างฐานธุรกิจให้เติบโตมากยิ่งขึ้น

การเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนจำนวน 418.42 ล้านหุ้น ในครั้งนี้ (ราคาพาร์ 0.5 บาท) คิดเป็นสัดส่วน 29.5% ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของ ATLAS ภายหลังการเสนอขายหุ้น IPO โดยแบ่งจัดสรรให้แก่

- 1) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของ PTG รวมถึงบริษัทย่อยของ PTG (ไม่รวมกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของ ATLAS และบริษัทย่อย) จำนวนไม่เกิน 28.36 ล้านหุ้น (สัดส่วนไม่เกิน 2.0% ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดภายหลัง IPO)
- 2) ประชาชนราว 390.06 ล้านหุ้น (สัดส่วนราว 27.5% ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดภายหลัง IPO) โดยกรณีที่หุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการจัดสรรตามข้อ 1) จะถูกนำมาจัดสรรเพิ่มเติมให้แก่ประชาชน

โดยภายหลังการออกและเสนอขายหุ้นแล้ว จะส่งผลให้ PTG ลดสัดส่วนการถือหุ้นลงมาอยู่ที่ 70.5% ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของ ATLAS จากเดิมที่ถือหุ้น 100%

รายละเอียดการเสนอขายหุ้น IPO ของ ATLAS

รายละเอียดการเสนอขายหุ้น IPO		
จำนวนหุ้นเสนอขาย IPO (ล้านหุ้น)	418.42	
สัดส่วนการกระจายหุ้น IPO (ล้านหุ้น)		
กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของกลุ่มบริษัท PTG *	ไม่เกิน 28.36	
ประชาชนทั่วไป	ราว 390.06	
	ก่อน IPO	หลัง IPO
ราคาพาร์ (บาท)	0.50	0.50
จำนวนหุ้นจดทะเบียนชำระแล้ว (ล้านหุ้น)	1000.0	1418.4
ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	500.0	709.2
สัดส่วนการถือหุ้น		
บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)	100.0%	70.5%
กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของกลุ่มบริษัท PTG *	0.0%	ไม่เกิน 2.0%
ประชาชน	0.0%	ราว 27.5%

หมายเหตุ: * ไม่รวมถึงกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของ ATLAS และบริษัทย่อยของ ATLAS

ที่มา : ATLAS

สำหรับเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้น IPO ครั้งนี้ ฝ่ายวิจัยคาดว่า ATLAS จะนำไปใช้สำหรับการขยายธุรกิจ ตามแผนการลงทุนโครงการของทางบริษัทฯ ซึ่งคาดว่าจะใช้เงินเพื่อรองรับการลงทุนในปี 2568-2569 โดยมีรายละเอียดวัตถุประสงค์การใช้เงิน และคาดการณ์สัดส่วนเงินที่ใช้จากการเสนอขายหุ้น IPO ดังนี้

รายละเอียดการเสนอขายหุ้น IPO ของ ATLAS และคาดการณ์สัดส่วนการใช้เงินลงทุนของ ฝ่ายวิจัย บล.เอเชีย พลัส

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	สัดส่วนเงินที่คาดว่าจะใช้จากการขายหุ้น IPO (ล้านบาท)	ระยะเวลา	สัดส่วนการใช้เงินทุน IPO จำแนกตามภาคธุรกิจ
1) การลงทุนในทรัพย์สินที่บริหารใช้ในการดำเนินธุรกิจ			 ■ ภาคขนส่ง ■ ภาคครัวเรือน ■ ภาคอุตสาหกรรม
1.1) เพิ่มโรงบรรจุก๊าซหุงต้ม และร้านจำหน่ายก๊าซหุงต้ม เพื่อรองรับธุรกิจก๊าซภาคครัวเรือน	10-15%	2568-2569	
1.2) เพิ่มถังบรรจุก๊าซหุงต้มเพื่อรองรับการธุรกิจก๊าซ LPG ภาคครัวเรือน	30-35%	2568-2569	
1.3) เพิ่มสถานีบริการก๊าซ LPG เพื่อรองรับการธุรกิจจำหน่าย LPG ภาคขนส่ง	40-45%	2568-2569	
2) ขยายการลงทุนในโครงการที่กำลังดำเนินการอยู่ในปัจจุบันเพิ่มเติม เพื่อขยายฐานลูกค้า			
2.1) ลงทุนในโครงการ PT Auto Transform เพื่อเพิ่มจำนวนผู้ใช้ก๊าซ LPG เป็นเชื้อเพลิง	5-10%	2568-2569	
2.2) ลงทุนเพื่อขยายฐานลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมและลูกค้ากลุ่มพาณิชย์กรรม	1-5%	2568-2569	
3) การลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องกับธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG			
การศึกษาโครงการในอนาคต	0-5%	2568-2569	
4) ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	0-5%	2568-2569	

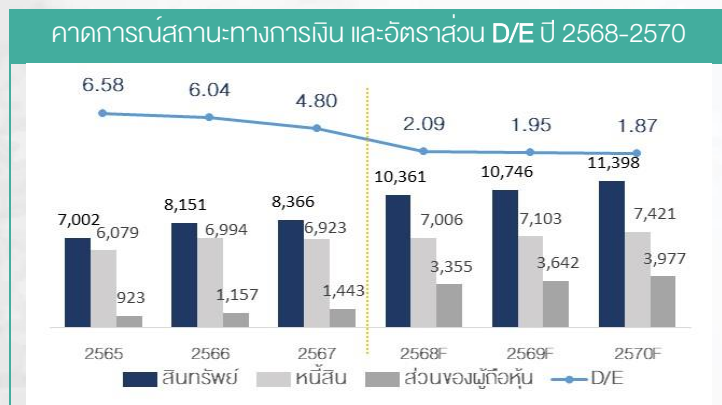
ที่มา : ATLAS, สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

คาดสัดส่วน D/E จะลดลงมาอยู่ที่ 2.09 เท่า หลังขายหุ้น IPO

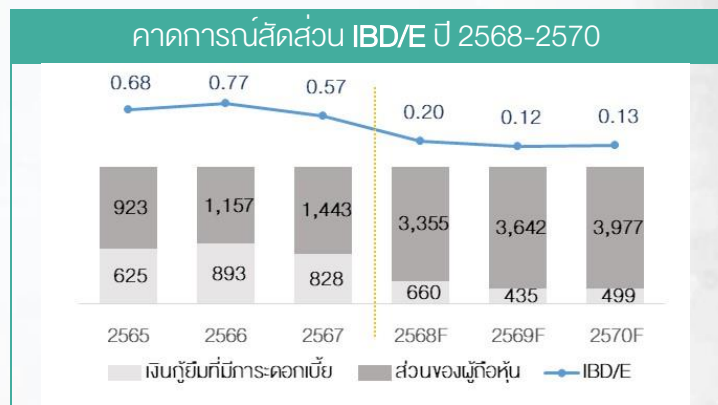
เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของ ATLAS จะเน้นรูปแบบการเช่าสินทรัพย์ อาทิ การเช่าพื้นที่สถานีบริการ, โครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เป็นต้น ส่งผลให้มีการรับรู้หนี้สินตามสัญญาเช่าในที่ค่อนข้างสูง ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนราว 62% -70% ของสัดส่วนหนี้สินรวมในปี 2565-2567 ดังนั้นหากพิจารณาอัตราส่วนหนี้สิน/ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม (D/E Ratio) ในช่วงปีดังกล่าว จะพบว่าอัตราส่วน D/E อยู่ที่ 6.58 เท่า, 6.04 เท่า, และ 4.80 เท่า ตามลำดับ

แต่อย่างไรก็ตาม โดยปกติแล้วการพิจารณาอัตราส่วนทางการเงินที่ต้องดำรงไว้ (covenant) สำหรับการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน จะกำหนดไว้ว่าต้องมี IBD/E ที่ไม่เกิน 3.0 เท่า โดยไม่รวมรายการหนี้สินจากสัญญาเช่าเข้ามาคำนวณ ดังนั้น หากตัดรายการดังกล่าวออกไป จะพบว่าอัตราส่วน IBD/E ในปี 2565-2567 ของ ATLAS อยู่ที่ 0.68 เท่า, 0.77 เท่า, และ 0.57 เท่า ตามลำดับ ซึ่งยังถือว่าอยู่ในระดับที่เหมาะสม และไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงทางการเงินมากนัก

นอกจากนี้ฝ่ายวิจัยคาดว่าปี 2568 ATLAS จะมีสัดส่วน D/E และ IBD ลดลงมาอยู่ที่ 2.09 เท่า และ 0.20 เท่า ตามลำดับ จากส่วนของผู้ถือหุ้นที่เพิ่มขึ้น ตามการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนและการรับรู้ผลประโยชน์จากการที่ดีขึ้น อีกทั้งในปี 2569 – 2570 ที่คาดอัตราส่วน D/E จะปรับตัวลดลงต่อเนื่องมาอยู่ราว 1.95 เท่า และ 1.87 เท่า ตามลำดับ รวมถึงคาดอัตราส่วน IBD/E จะลดลง มาอยู่ที่ 0.12 เท่า และ 0.13 เท่า ตามลำดับ ตามการรับรู้ผลประโยชน์จากการที่คาดเติบโต YoY



ที่มา สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส



ที่มา : สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

เปรียบเทียบสัดส่วน D/E ในกลุ่มอุตสาหกรรม

ผู้ประกอบการที่มีสถานะบริการน้ำมัน และธุรกิจก๊าซ	
	ปี 2567 D/E (x)
ATLAS	4.80
PTG	4.58
OR	0.90
BCP	2.66
SGP	2.32
SCN	0.92
WP	4.24
ค่าเฉลี่ยกลุ่มฯ	2.92

ที่มา : รายงานวิจัย บล.เอเชียพลัส

ผลการดำเนินงานในช่วง 3 ปี (2564-2567) ที่ผ่านมาเติบโตเฉลี่ย 43.2% (CAGR)

ในช่วงปี 2567 ATLAS และ PTG มีการปรับปรุงโครงสร้างในการดำเนินธุรกิจ เพื่อจำแนกการดำเนินงานในธุรกิจจำหน่ายก๊าซฯ และการจำหน่ายน้ำมันภายในสถานบริการให้เกิดความชัดเจนมากยิ่งขึ้น ATLAS จึงให้สิทธิกับกลุ่มบริษัท PTG ในการจำหน่ายน้ำมันในสถานบริการก๊าซที่มีส่วนการจำหน่ายน้ำมัน โดยหลังจากปรับปรุงโครงสร้างแล้วเสร็จ ATLAS จะไม่มีการบันทึกรายได้และค่าใช้จ่ายจากการขายน้ำมัน แต่จะได้รับค่าตอบแทนเป็นรูปแบบค่าบริการจัดการส่วนจำหน่ายน้ำมันภายในกลุ่มสถานดังกล่าวแทน ดังนั้น ATLAS จึงจัดทำงบการเงินรวมเสมือนย้อนหลัง โดยเปรียบเสมือนว่าได้ให้สิทธิแก่กลุ่ม PTG มาตั้งแต่ต้น เพื่อให้สะท้อนภาพรวมผลการดำเนินงานในแต่ละปีได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

ทั้งนี้หากอิงงบกำไรขาดทุนเสมือน จะพบว่าในปี 2565 ATLAS มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นมีนัยฯ มาอยู่ที่ 301.4 ล้านบาท จาก 90.4 ล้านบาทในปี 2564 เติบโตตามรายได้จากการขายและให้บริการที่เพิ่มขึ้น 75.9%yoy มาอยู่ที่ 6.5 พันล้านบาท จากการขยายการลงทุน ทั้งการขยายสถานบริการในภาคขนส่ง และปรับปรุงสถานบริการก๊าซ LPG เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้รถยนต์ได้มากขึ้น รวมถึงการดำเนินโครงการเพื่อเพิ่มปริมาณการเติมก๊าซฯ LPG ผ่านโครงการปรับเปลี่ยนติดตั้งอุปกรณ์สำหรับใช้ก๊าซ LPG บนรถแท็กซี่ และให้ส่วนลดการเติมก๊าซ LPG กับผู้ใช้รถแท็กซี่เพื่อแลกกับการติดตั้งโฆษณาบนรถแท็กซี่ ส่งผลให้มีผู้ใช้บริการในสถานีก๊าซ PT มากขึ้น อีกทั้งยังมีการลงทุนในโรงบรรจุก๊าซหุงต้มเพิ่มอีก 1 โรง ที่กำลังการบรรจุก๊าซสูงสุด 2.0 พันตัน พร้อมขยายร้านจำหน่ายก๊าซหุงต้มเพิ่มเติม เพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ๆ นอกจากนี้ยังมีการรับรู้รายได้ผ่านสื่อโฆษณาบนรถแท็กซี่ ซึ่งถือเป็นรายได้ที่มีอัตราส่วนกำไรสูง โดยมีการรับรู้รายได้ดังกล่าวเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 181.4 ล้านบาท จากเดิม 28.8 ล้านบาท ในปี 2564 ตามการรับรู้รายได้เต็มที่ทั้งปี เทียบกับปีก่อนหน้าที่เริ่มต้นธุรกิจสื่อโฆษณาในช่วง 4Q64

ในขณะปี 2566 มีกำไรสุทธิลดลง 24.2%yoy มาอยู่ที่ 228.3 ล้านบาท โดยหลักเป็นผลมาจากค่าใช้จ่าย SG&A ที่ปรับตัวสูงขึ้นมากกว่าการเติบโตของรายได้ เนื่องจาก ATLAS มีการลงทุนในโรงบรรจุก๊าซฯเพิ่มขึ้นอีก 3 โรง เพื่อขยายของเขตการจำหน่ายก๊าซ LPG ให้ครอบคลุมพื้นที่เป้าหมายมากขึ้น อีกทั้งยังมีการลงทุนในคลังก๊าซฯ เพื่อเพิ่มความสามารถในการจัดเก็บและกระจายก๊าซฯ ส่งผลให้มีการรับรู้ค่าเสื่อมและค่าตัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น นอกจากนี้รายได้จากการให้บริการสื่อโฆษณาบนรถแท็กซี่ปรับตัวลดลง 4.2%yoy มาอยู่ที่ 173.7 ล้านบาท จากจำนวนรถแท็กซี่ที่ติดตั้งสื่อโฆษณาน้อยลง ถึงแม้ว่ารายได้จากการขายและให้บริการโดยรวมจะปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง 41.9%yoy มาอยู่ที่ 9.3 พันล้านบาทก็ตาม

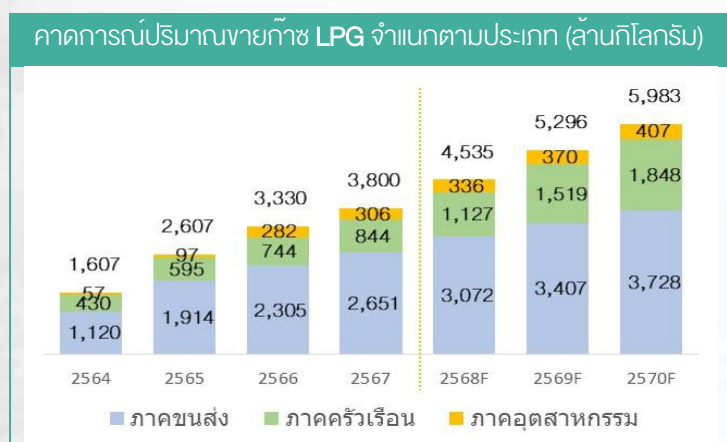
อย่างไรก็ตาม ปี 2567 มีกำไรสุทธิฟื้นตัวขึ้น 16.2%yoy มาอยู่ที่ 265.4 ล้านบาท เติบโตตามรายได้รวมที่เพิ่มขึ้น 15.1%yoy มาอยู่ที่ 1.1 หมื่นล้านบาท จากการขายสินค้าและให้บริการก๊าซที่เพิ่มขึ้นในทุกกลุ่มธุรกิจ ตามการขยายสถานบริการ และร้านค้าจำหน่ายก๊าซหุงต้มอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังสามารถใช้กำลังการผลิตในโรงบรรจุก๊าซฯ และคลังจัดเก็บก๊าซฯที่ลงทุนในปีก่อนหน้าได้เพิ่มขึ้น ขณะที่รายได้จากการให้บริการบนสื่อโฆษณาบนรถแท็กซี่อ่อนตัวลงอีกเล็กน้อย 4.0% มาอยู่ที่ 166.8 ล้านบาท

คาดการณ์กำไรในช่วง 3 ปีข้างหน้าเติบโตต่อเนื่อง YoY ภายใต้สมมติฐานการลงทุนตามแผน

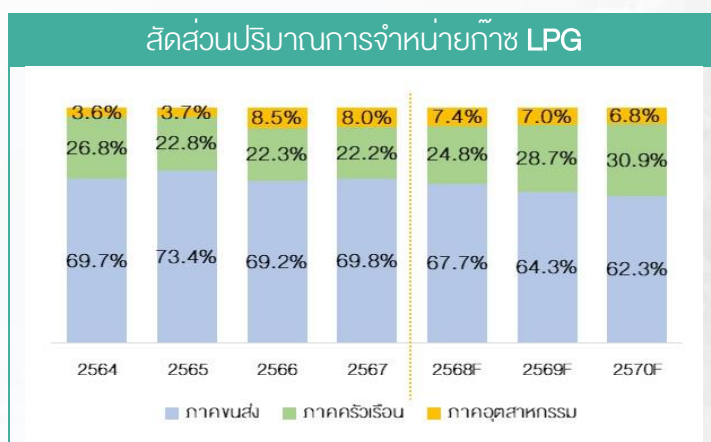
ทั้งนี้ฝ่ายวิจัยคาดการณ์กำไรสุทธิปี 2568 จะปรับตัวเพิ่มขึ้น 28.6%yoy มาอยู่ที่ 341.1 ล้านบาท หนุนหลักจากรายได้จากการขายและให้บริการที่คาดว่าจะเติบโต 18.3%yoy มาอยู่ที่ 1.3 หมื่นล้านบาท จากปริมาณการขายก๊าซ LPG โดยรวมที่คาดว่าจะเติบโตในทุกกลุ่มธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจำหน่ายก๊าซในภาคครัวเรือน ที่ ATLAS มีแผนเข้าลงทุนขยายโรงบรรจุก๊าซหุงต้มในปี 2568 เพิ่มขึ้นอีก 5 โรง เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต และรองรับการขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใหม่ๆ ในทั้งภาคครัวเรือน และภาคอุตสาหกรรม อีกทั้งยังเป็นส่วนช่วยการประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่งก๊าซให้แก่ลูกค้าปลายทาง ส่งผลให้กำลังการผลิตบรรจุก๊าซสูงสุดของ ATLAS เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 1.56 หมื่นตัน/เดือน จาก 7.75 พันตัน/เดือน ในปี 2567 และคาดว่าจะมีร้านจำหน่ายก๊าซหุงต้มเพิ่มขึ้นอีก 111 ร้านค้า มาอยู่ที่ 442 ร้านค้า ตามแผนการเปิดดำเนินการของบริษัทฯ ประกอบกับการคาดการณ์จะมีการจำหน่ายก๊าซ LPG ในภาคขนส่ง ยังมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากแผนขยายสถานีบริการก๊าซ LPG ของทางบริษัท เพิ่มอีก 18 สถานี มีอยู่ที่ 261 สถานี

ขณะที่ในส่วนของบริษัทสื่อโฆษณา ฝ่ายวิจัยคาดการณ์รายได้เติบโตขึ้น 3.5%yoy มาอยู่ที่ 172.6 ล้านบาท หนุนหลักจากการมุ่งเน้นกลยุทธ์ส่งเสริมโครงการ Taxi Transform เพื่อให้มีจำนวนรถแท็กซี่เข้าใช้บริการในสถานีก๊าซ PT และติดสื่อโฆษณานบนรถมากขึ้น รวมถึงการเริ่มให้บริการสื่อโฆษณาพื้นที่เช่าต่างๆภายในสถานีให้บริการของ ATLAS จึงคาดว่าจะมีส่วนช่วยให้ฐานกำไรของบริษัทดังกล่าวสามารถเติบโตขึ้นได้ YoY

และต่อเนื่องในปี 2569 และ 2570 ที่คาดการณ์กำไรสุทธิปรับตัวเพิ่มขึ้น 20.2%yoy และ 16.6%yoy มาอยู่ที่ 410.4 ล้านบาท และ 477.3 ล้านบาท ตามลำดับ ปัจจัยสนับสนุนหลักจากรายได้จากการขายและให้บริการที่คาดว่าจะเติบโต 16.0%yoy และ 12.5%yoy มาอยู่ที่ 1.5 หมื่นล้านบาท และ 1.6 หมื่นล้านบาท ตามลำดับ โดยเป็นไปตามแผนการขยายธุรกิจจำหน่ายและให้บริการก๊าซ LPG อย่างต่อเนื่อง ซึ่งในส่วนของบริษัทก๊าซ LPG ในภาคขนส่ง คาดจะมีการเปิดสถานีบริการเพิ่มขึ้นอีกปีละ 16 สถานี และ 13 สถานี ตามลำดับ รวมถึงธุรกิจก๊าซในภาคครัวเรือนที่ยังมีการขยายโรงบรรจุก๊าซเพิ่มขึ้นปี 2569 เพิ่มอีก 3 โรง มาอยู่ที่กำลังการผลิตสูงสุด 2.01 หมื่นตัน/เดือน และในปี 2570 มีแผนขยายเพิ่มอีก 2 โรง ส่งผลให้กำลังการผลิตสูงสุดเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 2.31 หมื่นตัน/เดือน อีกทั้งคาดว่าจะมีการเปิดร้านจำหน่ายก๊าซหุงต้มเพิ่มอีกปีละ 154 ร้านค้า และ 129 ร้านค้า มาอยู่ที่ 725 ร้านค้า ในขณะที่ธุรกิจสื่อโฆษณาฝ่ายวิจัยกำหนดสมมติฐานให้มียอดเติบโตเฉลี่ยปีละ 3.5% ส่งผลให้คาดการณ์รายได้จากธุรกิจดังกล่าวในปี 2569 – 2570 เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 178.7 ล้านบาท และ 184.9 ล้านบาท ตามลำดับ



ที่มา : สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส



ที่มา : สายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

สัดส่วนรายได้จากการขายและให้บริการ



ที่มา : รายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

กำไรขั้นต้น และอัตรากำไรขั้นต้น (GPM)



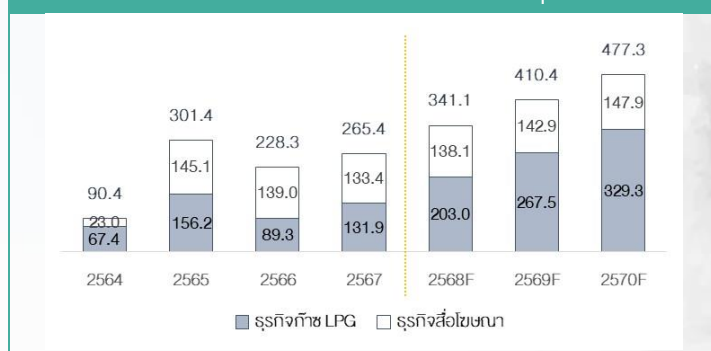
ที่มา : รายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

คาดการณ์กำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ



ที่มา : รายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

คาดการณ์สัดส่วนโครงสร้างกำไรสุทธิ



ที่มา : รายงานวิจัย บล. เอเชีย พลัส

สมมติฐานหลักในการประมาณการ

สมมติฐานหลัก	2567	2568F	2569F	2570F
การจำหน่ายก๊าซ LPG				
รายได้จากการจำหน่ายก๊าซ LPG (ล้านบาท)	9,595	11,424	13,316	15,023
ปริมาณการจำหน่ายก๊าซ LPG (ตัน)	391,437	467,124	545,530	616,213
การจำหน่ายในภาคขนส่ง	273,037	316,432	350,943	383,947
การจำหน่ายในภาคครัวเรือน	86,900	116,042	156,473	190,340
การจำหน่ายในภาคอุตสาหกรรม	31,500	34,650	38,115	41,927
ราคาขายเฉลี่ย/หน่วย (บาท/ลิตร)				
ราคาขายเฉลี่ย/หน่วยในภาคขนส่ง (บาท/ลิตร)	25.0	25.0	25.0	25.0
ราคาขายเฉลี่ย/หน่วย ในภาคครัวเรือน (บาท/ลิตร)	23.5	23.5	23.5	23.5
ราคาขายเฉลี่ย/หน่วย ในภาคอุตสาหกรรม (บาท/ลิตร)	22.7	22.7	22.7	22.7
อัตรากำไรขั้นต้นภาคขนส่ง (%)	16.9%	16.9%	16.9%	16.9%
อัตรากำไรขั้นต้นภาคครัวเรือน (%)	11.6%	11.6%	12.0%	12.0%
อัตรากำไรขั้นต้นภาคอุตสาหกรรม (%)	8.5%	8.5%	8.5%	8.5%
จำนวนสถานีบริการก๊าซ (สถานี)	69	74	78	81
จำนวนสถานีบริการก๊าซที่มีการจำหน่ายน้ำมัน (สถานี)	174	187	199	209
จำนวนโรงบรรจุก๊าซหุงต้ม (โรง)	6	11	14	16
กำลังการผลิตสูงสุด (ตัน/เดือน)	7,750	15,550	20,050	23,050
อัตราการใช้กำลังการผลิต	97.2%	64.3%	66.7%	70.3%
จำนวนร้านค้าสะสม (ร้าน)	331	442	596	725
การรับจ้างบริหารส่วนจำหน่ายน้ำมัน				
รายได้จากการรับจ้างบริหาร (ล้านบาท)	977.9	1,087.7	1,198.1	1,302.3
อัตรากำไรขั้นต้นค่าบริการ (%)	10.5%	10.0%	10.0%	10.0%
ธุรกิจสื่อโฆษณาบนรถแท็กซี่				
ค่าบริการสื่อโฆษณา (ล้านบาท)	166.8	172.6	178.7	184.9

ที่มา : รายงานวิจัย บล.เอเชีย พลัส

FV ณ สิ้นปี 2568 ที่ 4.1 บาท/หุ้น และ สิ้นปี 2569 ที่ 4.9 บาท/หุ้น จึง PER เฉลี่ยกลุ่มฯ 17 เท่า

ฝ่ายวิจัยประเมินมูลค่าพื้นฐานของ ATLAS ณ สิ้นปี 2568 อยู่ที่ 4.1 บาท/หุ้น และ สิ้นปี 2569 อยู่ที่ 4.9 บาท/หุ้น โดยใช้ EPS ปี 2568 และ 2569 อยู่ที่ 0.24 และ 0.29 บาท/หุ้น ตามลำดับ และอิง PER ที่ราว 17.0 เท่า โดยใช้วิธีคำนวณจากการใช้ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักจากสัดส่วนกำไรสุทธิในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า ที่คาดว่าจะมีสัดส่วนจากธุรกิจก๊าซ LPG ราว 65% และธุรกิจสื่อโฆษณาราว 35% และ discounted PER ลง 30% เพื่อสะท้อนสถานะตลาดในปัจจุบันที่มีความผันผวนมากขึ้น ภายใต้หลักความระมัดระวัง

ทั้งนี้ ฝ่ายวิจัยใช้ค่าเฉลี่ย PER ย้อนหลัง 3 ปี ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกับ ATLAS มากที่สุด โดยเลือก PTG, OR, BCP, SGP, SCN, และ WP เป็นตัวแทนในส่วนของบริษัทจำหน่ายและให้บริการก๊าซ LPG และเลือก PLANB เป็นตัวแทนของธุรกิจสื่อโฆษณา ดังสรุปในตาราง

ประเมินมูลค่าพื้นฐานด้วยวิธี PER

บริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	sector	PER เฉลี่ย 3 ปี(X)	discounted PER 30%	Weighted
ตัวแทนธุรกิจที่มีสถานะบริการน้ำมัน และธุรกิจก๊าซ					
PTG	จำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง และก๊าซ LPG รวมถึงธุรกิจเกี่ยวเนื่องอื่นๆ	ENERG	24.1	16.8	
OR	จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและธุรกิจค้าปลีกสินค้าและบริการอื่นๆ ทั้งในตลาดค้าปลีก ตลาดพาณิชย์ และต่างประเทศ	ENERG	20.7	14.5	
BCP	ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันและการค้าน้ำมัน และธุรกิจการตลาด รวมถึงลงทุนในพลังงานไฟฟ้าสีเขียว ผลิตภัณฑ์ชีวภาพ ทรัพยากรธรรมชาติและพัฒนาธุรกิจใหม่	ENERG	10.7	7.5	
SGP	ธุรกิจค้าก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) ภายใต้เครื่องหมายการค้า สยามแก๊ส และ ยูนิคแก๊ส แอมโมเนีย และผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีอื่น รวมถึงธุรกิจเกี่ยวเนื่องอื่นๆ	ENERG	16.3	11.4	
SCN	ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับก๊าซธรรมชาติแบบครบวงจร ทั้งสถานะบริการก๊าซธรรมชาติหลัก, ขนส่งก๊าซ NGV, สถานะบริการก๊าซธรรมชาติสำหรับยานยนต์, และอื่นๆ	ENERG	10.5	7.3	
WP	จำหน่ายและขนส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว (Liquefied Petroleum Gas : LPG)	ENERG	14.9	10.4	
ค่าเฉลี่ย			16.2	11.3	65%
ตัวแทนธุรกิจสื่อโฆษณา					
PLANB	ให้บริการและรับจ้างผลิตสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย ทั้งสื่อโฆษณาบนระบบขนส่งมวลชน, ภาพนิ่งและสื่อดิจิทัลกลางแจ้ง, เป็นต้น	MEDIA	39.4	27.6	
ค่าเฉลี่ย			39.4	27.6	35%
ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก					17.0
			ประเมินมูลค่าพื้นฐาน		
			2568	2569	
			EPS	0.24	0.29
			FV	4.10	4.90

ที่มา : รายงานวิจัย บล.เอเชีย พลัส

สำหรับอัตราการจ่ายปันผล ATLAS มีนโยบายจ่ายปันผลไม่น้อยกว่า 30% ของกำไรสุทธิจากงบเฉพาะกิจการหลังหักภาษี และเงินสำรองต่างๆทุกประเภทแล้ว ซึ่งที่ผ่านมายังไม่มีการจ่ายปันผล ดังนั้นภายใต้สมมติฐานราคาหุ้น ณ สิ้นปี 2569 ที่ 4.90 บาท และ dividend payout ratio ที่ 30.0% ตามนโยบายขั้นต่ำของบริษัทฯ คาดปี 2568 และ 2569 ATLAS จะจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 0.07 บาท และ 0.09 บาท หรือคิดเป็น Dividend yield ทั้งปี ที่ราว 1.5% และ 1.8% ตามลำดับ

ปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญ

1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายก๊าซ LPG รายใหญ่: เนื่องจากในประเทศไทยมีผู้ผลิตก๊าซ LPG ที่ได้จากโรงกลั่น และผู้ประกอบการโรงแยกก๊าซธรรมชาติที่ผลิตก๊าซ LPG ในประเทศไทยมีเพียงน้อยราย และ ATLAS ได้ลงนามการลงนามสัญญาซื้อขายในระยะยาวกับผู้ผลิตก๊าซและผู้ค้าก๊าซรายใหญ่ จำนวน 6 ราย ซึ่งตามสัญญาซื้อขายดังกล่าว แม้จะไม่มีกำหนดปริมาณการซื้อขายขั้นต่ำ และราคาซื้อขายที่เฉพาะเจาะจง (Fixed Price) แต่คู่สัญญากังสองฝ่ายกำหนดให้ต้องมีการร่วมกันวางแผนปริมาณการซื้อขายก๊าซ LPG ร่วมกัน เพื่อให้การจำหน่ายก๊าซ LPG สอดคล้องกับแผนงานของแต่ละฝ่าย โดยปริมาณก๊าซที่ ATLAS จัดหาจากผู้ผลิตก๊าซและผู้ค้าก๊าซที่มีสัญญาซื้อขายก๊าซดังกล่าว คิดเป็นสัดส่วนราว 98-99% ของปริมาณก๊าซ LPG ที่บริษัทจัดหา นอกจากนี้ ATLAS ยังสามารถซื้อก๊าซ LPG จากผู้ค้าก๊าซรายอื่นได้ หากเกิดเหตุการณ์ที่ผู้ผลิตก๊าซและผู้ค้าก๊าซที่มีสัญญาซื้อขายก๊าซกับ ATLAS ไม่สามารถจำหน่ายก๊าซ LPG ได้เพียงพอต่อความต้องการของบริษัทฯ

2) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตถึงบรรจุภัณฑ์หุ้มต้ม: ปัจจุบัน ATLAS ซื้อถึงบรรจุภัณฑ์หุ้มต้มจากผู้ผลิตรายใหญ่เพียงรายเดียว จึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตถึงบรรจุภัณฑ์หุ้มต้มเพียงรายเดียว อย่างไรก็ตาม การสั่งซื้อถึงบรรจุภัณฑ์หุ้มต้มจากผู้ผลิตรายเดียวก่อให้เกิด ATLAS มีความสะดวกในการบริหารจัดการ และเกิดความประหยัดต่อขนาด (Economy of scale) จากการสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ ATLAS มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตถึงบรรจุภัณฑ์หุ้มต้มรายดังกล่าวมาอย่างยาวนาน และมีการแจ้งจำนวนถึงบรรจุภัณฑ์หุ้มต้มที่ต้องการสั่งซื้อไว้ล่วงหน้าในช่วงระยะเวลา 1 ปี เพื่อให้ผู้ผลิตวางแผนการผลิตได้ โดยที่ผ่านมา ผู้ผลิตรายดังกล่าวยังไม่เคยมีปัญหาในการผลิตและส่งมอบถึงบรรจุภัณฑ์หุ้มต้มให้กับบริษัทฯ โดยปริมาณถึงบรรจุภัณฑ์หุ้มต้มที่บริษัทฯ สั่งซื้อจากผู้ผลิตรายนี้ เพียงพอต่อความต้องการของการดำเนินธุรกิจของ ATLAS

3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ให้บริการขนส่งบางราย : ATLAS อาจถือได้ว่ามีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ให้บริการขนส่งน้อยราย จากการที่ ATLAS ใช้บริการขนส่งก๊าซ LPG ทางเรือจากผู้ให้บริการขนส่งรายเดียวเป็นหลัก และใช้บริการขนส่งก๊าซ LPG ทางรถบรรทุกจากผู้ให้บริการขนส่งหลัก 2 ราย (สัดส่วนการให้บริการของผู้ให้บริการทั้ง 2 รายคิดสัดส่วนรวม 66% ของปริมาณการขนส่งก๊าซ LPG ทางรถทั้งหมด ในปี 2567) รวมถึงใช้บริการขนส่งก๊าซหุ้มต้มบรรจุถังจากผู้ให้บริการขนส่งรายเดียว อย่างไรก็ตาม ATLAS และผู้ให้บริการขนส่งข้างต้น เป็นพันธมิตรทางการค้าที่ดีต่อกัน ทั้งนี้ ATLAS เชื่อว่า กรณีผู้ให้บริการขนส่งแก่ ATLAS เกิดปัญหาในการขนส่ง ATLAS ยังสามารถใช้บริการจากผู้ให้บริการขนส่งรายอื่นได้เช่นกัน รวมถึงเมื่อสัญญาว่าจ้างหมดอายุลง จะยังสามารถต่อสัญญากับผู้ให้บริการขนส่งแต่ละรายได้ ดังนั้น ATLAS จึงเชื่อว่าความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ให้บริการขนส่งบางรายจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

4) ความเสี่ยงจากการเข้าช่วงสภานับบริการก๊าซ LPG โดยมีอายุสัญญาเช่าสั้น: สัญญาเช่าช่วงสภานับบริการระหว่าง OLP และกลุ่ม PTG มีอายุสัญญา ประมาณ 3 ปี ดังนั้น ATLAS จึงอาจมีความเสี่ยงจากการเข้าช่วงสภานับบริการซึ่งมีอายุสัญญาเช่าสั้น อย่างไรก็ตาม กลุ่ม ATLAS และกลุ่ม PTG ได้ทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางธุรกิจ ที่ระบุถึงเงื่อนไขการเช่า และการบริหารสภานับบริการก๊าซที่ PTG ตกลงให้กลุ่ม ATLAS เป็นผู้ดำเนินธุรกิจจำหน่ายก๊าซ LPG โดยกลุ่มบริษัทฯ สามารถเช่าและ/หรือ เข้าช่วงสภานับบริการที่จำหน่ายก๊าซ LPG หรือก๊าซ NGV ที่กลุ่มบริษัท PTG ได้เข้ามาจากเจ้าของทรัพย์สินหรือเป็นเจ้าของทรัพย์สินได้จนกว่าจะครบกำหนดสัญญา นอกจากนี้ เมื่อครบกำหนดสัญญาเช่าแล้ว กลุ่มบริษัท PTG จะไม่ต่ออายุสัญญาเช่าดังกล่าว ดังนั้น กลุ่ม ATLAS จึงสามารถเข้าทำสัญญากับเจ้าของทรัพย์สินสภานับบริการได้โดยตรง โดยที่ผ่านมาได้มีการทำสัญญาเช่าสภานับบริการกับเจ้าของทรัพย์สิน สำหรับสภานับบริการที่กลุ่ม PTG เคยเช่าและครบกำหนดอายุสัญญาแล้ว

5) ความเสี่ยงจากการที่อัตราการใช้กำลังการผลิตของโรงบรรจุก๊าซที่เปิดใหม่ไม่สูงมาก : ATLAS มีการลงทุนและเปิดดำเนินงานโรงบรรจุก๊าซฯ หลายแห่งในช่วงที่ผ่านมา โดยเน้นการลงทุนในโรงบรรจุก๊าซที่มีความสามารถในการอัดบรรจุสูงสุดรองรับการดำเนินงานได้ในระยะยาวได้อย่างเหมาะสม อย่างไรก็ตาม โรงบรรจุก๊าซฯ บางแห่งโดยเฉพาะโรงบรรจุที่เปิดใหม่ยังมีการใช้กำลังการผลิตไม่สูงมาก ATLAS จึงมีความเสี่ยงในด้านการอัตราการทำการในขั้นตอนของการเปิดดำเนินโรงก๊าซแห่งใหม่ ยังอยู่ภายใต้แผนงานที่วางไว้ ทั้งนี้ ATLAS กำหนดแผนเพิ่มปริมาณการจำหน่ายของโรงบรรจุก๊าซฯ ด้วยการเพิ่มจำนวนร้านจำหน่ายก๊าซหุ้มต้ม ในบริเวณใกล้เคียงอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังกำหนดให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย ทำแผนเจ้าพบลูกค้าที่มีศักยภาพใหม่ๆ เพื่อช่วยให้ ATLAS มีปริมาณการจำหน่ายก๊าซหุ้มต้มบรรจุถัง และอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) เพิ่มขึ้น

6) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากการให้บริการบางประเภทจากการกลุ่มบริษัท PTG เป็นหลัก : ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการในหลากหลายลักษณะที่ทำกับทั้งบุคคลภายนอกและกลุ่มบริษัท PTG ทั้งรายได้จากการให้บริการที่มีการทำสัญญาระยะยาว เช่น รายได้จากการให้เช่าพื้นที่ซึ่งพาณิชย์ภายในสภานับบริการ, รายได้จากการรับจ้างบริหารส่วนจำหน่ายน้ำมัน, รายได้จากการให้บริการสื่อโฆษณาบนรถแท็กซี่ เป็นต้น ซึ่งรายได้จากการให้บริการที่มีการทำสัญญาที่เกิดขึ้นเป็นครั้งคราว อาทิ การให้บริการบนสื่อโฆษณา อาจมีความไม่แน่นอน และอาจมีผลกระทบต่อกำไรสุทธิของ ATLAS ได้ แต่อย่างไรก็ตาม การให้บริการดังกล่าว

ก่อให้เกิดประโยชน์กับทั้ง ATLAS และ PTG ซึ่งถือเป็นการเกื้อหนุนทางธุรกิจซึ่งกันและกัน จึงเชื่อว่ากลุ่มบริษัท PTG มีแนวโน้มที่จะใช้บริการกับ ATLAS ต่อเนื่องในระยะยาว

การดำเนินการด้าน ESG ของ ATLAS

Environment (E): มีความตระหนักและให้ความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจควบคู่กับการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อม โดยมีการจัดทำขั้นตอนปฏิบัติ และข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อม เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติอย่างชัดเจน รวมถึงมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรต่างๆ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และส่งเสริมแนวทางในการลดการใช้ทรัพยากรและพลังงาน รวมถึงการป้องกันการปล่อยมลพิษ มีการจัดจ้างตรวจวัดคุณภาพน้ำประจำปี และรายงานค่ามาตรฐาน รวมถึงการกำจัดขยะ และจัดตั้งโครงการคัดแยกขยะภายในสถานบริการเพื่อเป็นการส่งเสริม และสร้างความตระหนักถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในสถานบริการและชุมชนโดยรอบของพนักงานและผู้ใช้บริการ นอกจากนี้ยังมีการจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก โดยกำหนดแนวทางในการดำเนินงานลดก๊าซเรือนกระจกขององค์กรให้สอดคล้องกับเป้าหมายในการลดก๊าซเรือนกระจกของกลุ่มบริษัท PTG ที่กำหนดเป้าหมาย Carbon Neutral ในปี 2573 ผ่านการวางกลยุทธ์การบริหารจัดการการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่ครอบคลุมไปจนถึงปี 2570

Social Contribution (S): มุ่งเน้นประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต เป็นธรรม มีจรรยาบรรณ และตั้งมั่นที่จะแข่งขันทางการค้าตามหลักจริยธรรมในการประกอบการค้า กฎหมาย และหลักการแข่งขันทางการค้าอย่างเสมอภาคกัน รวมถึงปฏิเสธพฤติกรรมใดๆ ก็ตามที่ขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม รวมถึงการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ผ่านการกำหนดโครงสร้างองค์กรให้มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ ภาระงานการทำงาน และสายการบังคับบัญชาในแต่ละหน่วยงานให้มีความชัดเจน มีนโยบายสนับสนุน และเคารพการปกป้องสิทธิมนุษยชน ปฏิบัติต่อพนักงานและลูกจ้างโดยไม่เลือกปฏิบัติ ให้โอกาสอย่างเท่าเทียม พร้อมส่งเสริมให้พนักงานและลูกจ้างของบริษัทฯ ในทุกระดับได้รับการพัฒนาความรู้และทักษะที่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพสู่สังคม รวมถึงสร้างงาน สร้างอาชีพ และกระจายรายได้สู่ชุมชน เพื่อสร้างสังคมที่ยั่งยืน

Governance (G): ดำเนินธุรกิจโดยยึดหลักธรรมาภิบาล โปร่งใส และปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง พร้อมให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจและการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยมีการกำกับดูแลกิจการที่ดีและประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรม เคารพสิทธิ และปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม รวมถึงสร้างและรักษาผลประโยชน์ที่ดี สร้างความมั่นคง และความยั่งยืนทางด้านการเงินให้กับบริษัทฯ พัฒนากลยุทธ์การเติบโตของบริษัทฯ โดยให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมห่วงโซ่มูลค่าของธุรกิจ (Value Chain) และมีการบริหารจัดการภายในที่ดี สามารถปรับตัวได้ภายใต้ภาวะการเปลี่ยนแปลงต่างๆ

ESG Comment: ATLAS ได้ให้ความสำคัญด้านการขับเคลื่อนองค์กรควบคู่กับความยั่งยืน โดยมีการกำหนดเป้าหมาย และกลยุทธ์ในแต่ละด้านที่ชัดเจน อีกทั้งในช่วงที่ผ่านมายังมีการดำเนินการสนับสนุนช่วยเหลือภาคสังคมอย่างต่อเนื่อง อาทิ กลุ่มผู้บริบทเด็ก ซึ่งเป็นต้น ซึ่งฝ่ายวิจัยมีความเห็นว่า การดำเนินงานด้าน ESG ของ ATLAS จะช่วยให้เกิดประโยชน์แก่ชุมชนในด้านการสร้างรายได้ และยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในพื้นที่ รวมถึงยังมีการให้ความสำคัญทั้งในด้านสิ่งแวดล้อม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี จึงเป็นส่วนช่วยส่งเสริมให้ ATLAS ได้รับภาพลักษณ์องค์กรที่ดี และคาดว่าจะช่วยดึงดูดนักลงทุนผู้ให้ความสำคัญด้าน ESG ได้ในอนาคต

ประมาณการผลการดำเนินงานปี 2568-2570 ของ ATLAS

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (ล้านบาท)

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2567	2568F	2569F	2570F
รายได้จากการขาย	9,710	11,555	13,461	15,183
รายได้จากการให้บริการ	978	1,088	1,198	1,302
ต้นทุนขาย	(8,238)	(9,807)	(11,434)	(12,910)
ต้นทุนการให้บริการ	(876)	(979)	(1,078)	(1,172)
กำไรขั้นต้น	1,574	1,857	2,148	2,403
รายได้จากการให้เช่าสินทรัพย์และบริการอื่น	288	313	335	358
รายได้อื่นๆ	48	20	20	20
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(1,463)	(1,642)	(1,870)	(2,068)
EBIT	447	547	633	714
ดอกเบี้ยจ่าย	(115.12)	(120.84)	(119.82)	(117.18)
EBT	332	426	513	597
ภาษีเงินได้	(66)	(85)	(103)	(119)
กำไรสุทธิ	265	341	410	477
รายการพิเศษอื่นๆ	-	-	-	-
กำไรปกติ	265	341	410	477
การเติบโตของรายได้	15.1%	18.3%	16.0%	12.5%
การเติบโตของกำไรสุทธิ	16.2%	28.6%	20.3%	16.3%
อัตราส่วนกำไรขั้นต้น	14.7%	14.7%	14.7%	14.6%
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	2.5%	2.7%	2.8%	2.9%

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จโดยแยก (ล้านบาท)

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	6M67	3Q67	4Q67
รายได้จากการขายและให้บริการ	5,119	2,664	2,906
ต้นทุนขาย	(4,352)	(2,295)	(2,467)
กำไรขั้นต้น	767	369	438
รายได้จากการให้เช่าสินทรัพย์และบริการอื่น	159	70	58
รายได้อื่นๆ	16	23	9
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(698)	(359)	(406)
EBIT	244	103	100
ดอกเบี้ยจ่าย	(52)	(31)	(32)
EBT	192	72	68
ภาษีเงินได้	(39.74)	(13.77)	(12.87)
กำไรสุทธิ	153	58	55
รายการพิเศษอื่นๆ	-	-	-
กำไรปกติ	153	58	55

การเติบโตของรายได้	9.1%
การเติบโตของกำไรสุทธิ	-5.7%
อัตราส่วนกำไรขั้นต้น	15.0%
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	3.0%

อัตราส่วนทางการเงิน

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2567	2568F	2569F	2570F
Current Ratio (เท่า)	0.4	0.9	0.9	1.0
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	25.0	22.4	21.5	21.2
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	23.8	24.0	19.6	19.3
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (เท่า)	6.9	7.2	7.3	7.2
Debt to Equity Ratio (x)	4.8	2.1	2.0	1.9
Net Interest Bearing debt to Equity Ratio (x)	0.6	0.2	0.1	0.1
ROAA (%)	3.2%	3.6%	3.9%	4.3%
ROAE (%)	20.4%	14.2%	11.7%	12.5%

งบกระแสเงินสด (ล้านบาท)

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2567	2568F	2569F	2570F
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน				
กำไรสำหรับปี	357	426	513	597
รายการเปลี่ยนแปลงที่ไม่กระทบเงินสด				
ค่าเสื่อมราคาและตัดจำหน่าย	720	862	1,002	1,143
อื่นๆ	228	121	120	117
เพิ่ม/ลด จากกิจกรรมการดำเนินงาน	(161)	(344)	(66)	(86)
เงินสดรับ (จ่าย) จากการดำเนินงาน	(311)	(206)	(222)	(236)
กระแสเงินสดจากการดำเนินงานสุทธิ	834	859	1,347	1,534
กระแสเงินสดจากการลงทุน				
เพิ่ม/ลด จากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	(68)	(100)	(100)	(100)
เพิ่ม/ลด จากที่ดิน อาคาร อุปกรณ์	(707)	(962)	(950)	(959)
อื่นๆ	(86)	(298)	(286)	(256)
กระแสเงินสดจากการลงทุนสุทธิ	(861)	(1,360)	(1,336)	(1,314)
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน				
เพิ่ม/ลด เงินกู้	(65)	(168)	(225)	64
เพิ่ม/ลด จากหนี้สินสัญญาเช่า	(197)	67	65	26
เพิ่ม/ลด ทุนและส่วนเกินมูลค่าหุ้น	-	1,674	-	-
อื่นๆ	-	-	-	-
เพิ่ม/ลด จ่ายปันผล	-	(102)	(123)	(143)
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงินสุทธิ	(262)	1,470	(283)	(53)
เพิ่ม/ลด เงินสดสุทธิ	(289)	970	(272)	167

งบดุล (ล้านบาท)

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2567	2568F	2569F	2570F
เงินสดและเทียบเท่าเงินสด	78	1,047	775	942
ลูกหนี้การค้า	498	632	733	824
สินค้าคงเหลือ	278	539	629	710
สินทรัพย์สิทธิการเช่า สุทธิ	4,632	4,928	5,214	5,468
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สุทธิ	2,326	2,510	2,572	2,502
สินทรัพย์รวม	8,366	10,361	10,746	11,398
เจ้าหนี้การค้า	1,285	1,456	1,689	1,901
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	36	31	26	21
หนี้สินการเงินระยะสั้น	1,050	885	663	587
หนี้สินการเงินระยะยาว	4,215	4,279	4,341	4,507
หนี้สินรวม	4,552	4,634	4,725	4,913
ทุนที่ชำระแล้ว	500	709	709	709
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	-	1,464	1,464	1,464
กำไรสะสม	923	1,161	1,449	1,783
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,443	3,355	3,642	3,977
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	8,366	10,361	10,746	11,398

สมมติฐานในการประมาณการ

สิ้นสุด 31 ธ.ค.	2567	2568F	2569F	2570F
ปริมาณการจำหน่ายก๊าซ LPG (ตัน)	391,437	467,124	545,530	616,213
สัดส่วนการจำหน่ายในธุรกิจขนส่ง คริวเรือน อุตสาหกรรม	70.22%	66.27%	61.32%	59.34%
กำลังการผลิตบรรจุก๊าซสูงสุด (ตัน/เดือน)	7,750	15,550	20,050	23,050
อัตราการไม่กำลังการผลิตโรงจัดบรรจุก๊าซขงเดิม	97.2%	64.3%	66.7%	70.3%
จำนวนสถานีให้บริการทั้งหมด (รวมก๊าซ และ ก๊าซ+น้ำมัน) (สถานี)	243	261	277	290
จำนวนร้านจำหน่ายก๊าซขงเดิม (ร้านค่า)	331	442	596	725
อัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยธุรกิจ LPG (%)	15.1%	15.1%	15.0%	14.9%
อัตรากำไรขั้นต้นค่าบริการ (%)	10.5%	10.0%	10.0%	10.0%
จำนวนรถแท็กซี่ที่เข้าร่วมโครงการของกลุ่มบริษัท (คัน)	13,450	14,123	14,829	15,570

ที่มา : รายงานวิจัย บล.เอเชีย พลัส