

'นกแอร์'เปิดจอง26บาท/หุ้น12มิ.ย. โยนบินไทยตัดสินที่นังกก.หลังถือหุ้นลด

ASTVผู้จัดการรายวัน - "พาที้" ตั้งเป้า นกแอร์ผงาด อันดับ 1 ในประเทศ ประเมิน 3 ปี รายได้และผู้โดยสารโต 20% ต่อปี วางแผนเจาะตลาดพม่าโอกาสเติบโตสูง เริ่มบิน ก.ย.นี้ เผยปัจจัยเสี่ยงราคาน้ำมันและการเมืองในประเทศรุนแรง ล่าสุดเคาะราคาไอพีโอ 26 บาท/หุ้น ความต้องการสูง 6 เท่า หวังรับเงินระดมทุน 4.8 พันล้านบาท เปิดจอง 12-14 มิ.ย. ก่อนเข้าเทรด 20 มิ.ย. พบสถาบันได้เพิ่ม หลังตีมันต์ลัน

นายพาที้ สารสิน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สายการบินนกแอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NOK เปิดเผยว่า บริษัทกำหนดราคาเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนทั่วไป (IPO) จำนวน 187.5 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 26 บาท พาร์ลละ 1 บาท จากการสำรวจความต้องการของนักลงทุนสถาบัน (Book Building) พบว่าที่ราคาสูงสุด 28 บาท และมียอดจองท่วมท้นมากกว่าเท่า แต่ด้วยสถานะตลาดหุ้นผันผวน และเพื่อต้องการให้ผลตอบแทนที่ดีกับทั้งผู้ลงทุน จึงตัดสินใจกำหนดราคาขายที่ 26 บาท/หุ้น ซึ่งระดับราคานี้มียอดความต้องการสูงขึ้นไปถึง 6 เท่าโดยมีอัตราส่วนต่อกำไร (P/E) ประมาณ 11.5 เท่า โดยเปิดให้จองหุ้น ได้ระหว่างวันที่ 12-14 มิถุนายนนี้ และจะเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ หมดจดบริการ/ขนส่งและโลจิสติกส์ ประมาณวันที่ 20 มิถุนายน

"เราเชื่อว่าแผนการระดมทุนครั้งนี้จะประสบความสำเร็จ และคาดว่าจะได้รับเงิน 4,875 ล้านบาท จาก IPO จำนวน 187.5 ล้านหุ้น แบ่งเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 125 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเดิมเสนอขายโดยบริษัท เอวิเอชั่น อินเวสต์เม้นท์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด อีก

จำนวน 62.5 ล้านหุ้น ซึ่งเงินส่วนใหญ่จะนำไปใช้เป็นเงินทุนในการจัดหาเครื่องบินและเงินทุนหมุนเวียนในการขยายกิจการ"

ด้านนางสาววรรดา ตั้งสืบกุล ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ สาย Investment Banking Division 2 ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) กล่าวในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินว่า หากเทียบค่า P/E ของนกแอร์นั้นไม่แพงมากเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการเดียวกันในตลาดที่อยู่ในระดับ 18 เท่า ขณะที่ตลาดหุ้นไทยอยู่ที่ 14 เท่า และเฉพาะอุตสาหกรรมอยู่ที่ 15 เท่า นอกจากนี้ พบว่าส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทก็เพิ่มขึ้นต่อเนื่องจาก 16.2% เมื่อปี 2553 มาอยู่ที่ 22.3% ในปี 2555 ยอดผู้โดยสารก็เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 4 ล้านคน/ปี

ทั้งนี้ มีรายงานว่า เมื่อวันศุกร์ที่ผ่านมา (7 มิ.ย.) บริษัทได้ตัดสินใจเพิ่มสัดส่วนการขายหุ้น IPO ให้ลูกค้าสถาบันเพิ่มขึ้นเป็น 57.50% จากเดิม 50.00% เนื่องจากมีความต้องการหุ้นของบริษัทจากนักลงทุนสถาบันเป็นจำนวนมากทำให้จำนวนหุ้น IPO ที่เสนอขายให้กับนักลงทุนทั่วไปเหลืออยู่ที่ 42.50%

"พาที้" เดินหน้าดันนกแอร์ขึ้นเบอร์ 1

นายพาที้ กล่าวเพิ่มเติมว่า แนวโน้มธุรกิจการบินในปี 2556 จะดีกว่าปี 2555 โดยคาดว่าผู้โดยสารและผู้โดยสารได้จะเติบโตประมาณ 40% ซึ่งจะเห็นได้จากผลประกอบการไตรมาส1/2556 ที่มีรายได้ 2,811 ล้านบาทและมีกำไรสุทธิ 425 ล้านบาท เกือบจะเท่ากับกำไรทั้งปี 2555 ที่มีกำไรสุทธิ 504 ล้านบาท โดยปัจจุบันมีผู้โดยสารอยู่ที่ 4 ล้านคนต่อปี ส่วน 3 ปีข้างหน้าคาดว่าจะมีจำนวนผู้โดยสารและผู้โดยสารได้จะเติบโตประมาณ 20% ต่อปี โดยนกแอร์มีเป้าหมายเป็นสายการบินภายในประเทศอันดับ 1 ซึ่งปัจจุบันคนไทยกว่า 30 ล้านคนจาก 65 ล้านคนโดยสายเครื่องบิน ดังนั้นตลาดจึงยังมีโอกาสเติบโตสูง โดยเฉพาะเมืองรอง เช่น น่าน แพร่ ร้อยเอ็ด ชุมพร ระนอง จะเป็นจุดบินสำคัญของนกแอร์

ส่วนต่างประเทศนั้นจะเปิดเส้นทางแม่สอด-เมะล้าโย ประเทศพม่า ในเดือนกันยายน วันละ 1 เที่ยวบิน โดยใช้ นกมินิ ขนาด 34 ที่นั่ง ซึ่งภายในปีนี้จะจัดหาเครื่องบิน ATR ขนาด 66 ที่นั่งเพิ่ม 2 ลำ โดยวิธี Operating Lease ซึ่งแม้ว่าราคาจะสูงกว่าซื้อประมาณ 5% แต่มีจุดบินที่ชัดเจนเชื่อว่าจะทำให้มีกำไรแน่นอน อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมการบิน 3-10 ปีข้างหน้าตลาดในเอเชียจะมีการเติบโตมากที่สุดเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจดีกว่าทางยุโรปและอเมริกา

นายวิทย์ รัตนกร ประธานเจ้าหน้าที่สายการเงิน (CFO) สายการบินนกแอร์กล่าวว่า หลัง

ขายหุ้น IPO สัดส่วนหุ้นของบริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) จาก 49% จะเหลือ 39.2% ซึ่งจะไม่กระทบต่อจำนวนกรรมการ (บอร์ด) ซึ่งมีทั้งสิ้น 12 คน โดยเป็นตัวแทนจากการบินไทย 4 คน ส่วนจะมีการปรับเปลี่ยนหรือไม่ขึ้นกับการบินไทย ทั้งนี้ตามแผนจะจัดหาซื้อเครื่องบิน ATR เพิ่ม 3 ลำ กำหนดรับมอบปี 2557 และปี 2558 ซื้อมาก 3 ลำ ราคาลำละประมาณ 18-19 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทำให้มีฝูงบิน ATR รวมทั้งหมด 8 ลำ (ปัจจุบันมี 2 ลำ)

สำหรับความเสี่ยงของอุตสาหกรรมการบินหลักๆ คือ ความผันผวนของราคาน้ำมัน ซึ่งปัจจุบันราคาเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 125 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรล โดยบริษัทได้ทำประกันความเสี่ยงราคาน้ำมัน (Hedging) ประมาณ 30-35% และความรุนแรงทางการเมืองภายในประเทศ ซึ่งประเมินว่ามีโอกาสเกิดขึ้นน้อย ในขณะที่ช่องทางการขายตัวของนกแอร์ผ่านอินเทอร์เน็ต 55-60% ผ่านแอมเอนด์ 10% ผ่าน call Center 10% และเคาน์เตอร์ 10% โดยขายล่วงหน้าเพียง 1 เดือน ทำให้สามารถปรับราคาให้เหมาะสม โดยรายได้จากเส้นทางประเทศประมาณ 80% ■