

HOONINSIDE

INSIDE HOON INSIDE DAILY MAGAZINE NEW STOCK EXCHANGE/IPO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE

ฉบับพิเศษหุ้นออนไลน์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

SPC
หุ้น



แมกกาซีนหุ้นอินไซด์ฉบับพิเศษ

ต้อนรับปีทุน ขอนำเสนอ การเปิดแผนธุรกิจปี 2562 ของเหล่าบริษัทจดทะเบียน แต่ละบริษัทฯ จะกำหนดยุทธศาสตร์ มีสูตร - เป้ารายได้ สร้างการเติบโตอย่างไรในปี 2562 นับเป็นโจทย์ที่ท้าทายท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจทั้งในและต่างประเทศ และชวนให้ติดตามแบบอย่างกระปริปดา....

PTTEP ตั้งงบลงทุนปี 62 ที่ 3.25 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ วางเป้าปริมาณขายปิโตรเลียมที่ 3.18 แสนบาร์เรล

บริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) หรือ PTTEP เปิดเผยแผนการลงทุนปี 2562 และแผนการลงทุน 5 ปี (ปี 2562-2566) เน้นให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มจากโครงการที่เกี่ยวข้องกับการสำรวจและผลิตปิโตรเลียมที่มีอยู่ในปัจจุบัน เพื่อเพิ่มปริมาณสำรองและปริมาณการผลิตในอนาคต พร้อมเปิดทางสำหรับโอกาสทางธุรกิจใหม่เพื่อรองรับกับการเติบโตอย่างยั่งยืน

นายพงษ์ธร ทวีสิน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ปตท.สผ. เปิดเผยว่า ปตท.สผ. ได้จัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปี 2562 ไว้ที่ 3,256 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (สอ.) (เทียบเท่า 107,453 ล้านบาท) โดยแบ่งเป็นรายจ่ายลงทุน (Capital Expenditure หรือ CAPEX) จำนวน 1,840 ล้านดอลลาร์ สรอ. (เทียบเท่า 60,721 ล้านบาท) และรายจ่ายดำเนินงาน (Operating Expenditure หรือ OPEX) จำนวน 1,416 ล้านดอลลาร์ สรอ. (เทียบเท่า 46,732 ล้านบาท) ด้วยเป้าหมายปริมาณการขายปิโตรเลียมเฉลี่ยที่ 318,000 บาร์เรลเทียบเท่าน้ำมันดิบต่อวัน ภายใต้การควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง

เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการรักษาปริมาณการผลิต บริษัทได้จัดสรรรายจ่ายลงทุนจำนวน 1,159 ล้านดอลลาร์ สรอ. (เทียบเท่า 38,247 ล้านบาท) ในโครงการผลิตหลักในประเทศไทยและสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ (เมียนมาร์) ได้แก่ โครงการเอส 1 โครงการบงกช โครงการอาทิตย์ โครงการพื้นที่พัฒนาร่วมไทย-มาเลเซีย และโครงการชอติกา และจัดสรรรายจ่าย

ลงทุนจำนวน 490 ล้านดอลลาร์ สรอ. (เทียบเท่า 16,170 ล้านบาท) ในการผลักดันการตัดสินใจขั้นสุดท้ายของโครงการที่อยู่ในระหว่างการพัฒนา ได้แก่ โครงการโมซัมบิก โรจูมา ออฟชอร์ แอเรีย วัน โครงการแอลจีเรีย ฮาสส์ เบอร์ ราเคซ โครงการเวียดนาม บี และ 48/95 และ เวียดนาม 52/97 และโครงการคอนแทร์ริค 4 (แหล่งอูบล) ซึ่งจะช่วยเพิ่มปริมาณสำรองและการผลิตในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับกิจกรรมสำรวจโครงการในเมียนมาร์ และมาเลเซีย เพื่อเพิ่มโอกาสการเพิ่มทรัพยากร ผ่านการจัดสรรรายจ่ายลงทุนจำนวน 191 ล้านดอลลาร์ สรอ. (เทียบเท่า 6,304 ล้านบาท)

“ตั้งแต่ปี 2562 เป็นต้นไป จะเห็นแผนกลยุทธ์ของ ปตท.สผ. ในเชิงรุกมากขึ้น โดยจะสร้างมูลค่าเพิ่มจากธุรกิจสำรวจและผลิตปิโตรเลียมซึ่งเป็นธุรกิจหลัก ด้วยการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ บริหารต้นทุนการผลิตให้สามารถแข่งขันได้ และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยจะให้ความสำคัญกับธุรกิจก๊าซธรรมชาติครบวงจร (Gas Value Chain) เช่น ธุรกิจโรงไฟฟ้า (Gas to Power) รวมถึงการค้นหาระบบใหม่อื่น ๆ เช่น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีหุ่นยนต์และปัญญาประดิษฐ์ (Robotics / AI) และพลังงานทางเลือก (Renewable Energy) ซึ่งจะช่วยเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับบริษัท และสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน” นายพงษ์ธร กล่าว

สำหรับแผนการลงทุน 5 ปี (ปี 2562-2566) นั้น บริษัทได้จัดสรรงบประมาณรวม 16,105 ล้านดอลลาร์ สรอ. (เทียบเท่า 525,055 ล้านบาท) โดยมีรายละเอียดดังนี้

	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2562 - 2566
รายจ่ายลงทุน (Capital Expenditure)	1,840	1,667	2,223	1,927	1,653	9,310
รายจ่ายดำเนินงาน (Operating Expenditure)	1,416	1,279	1,256	1,633	1,211	6,795
รายจ่ายรวมทั้งสิ้น (Total Expenditure)	3,256	2,946	3,479	3,560	2,864	16,105

หน่วย : ล้านดอลลาร์ สรอ.

จากแผนงานดังกล่าว ส่งผลให้ ปตท.สผ. ตั้งเป้าปริมาณการขายปิโตรเลียมเฉลี่ยต่อวันจากโครงการผลิตปัจจุบัน ระหว่างปี 2562-2566 ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ปริมาณการขายปิโตรเลียมเฉลี่ย	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
	318,000	325,000	326,000	280,000	235,000

ทั้งนี้ ประเมินการรายจ่ายและปริมาณการขายปิโตรเลียมข้างต้น ยังไม่รวมผลจากการที่ ปตท.สผ.ได้รับสิทธิในการสำรวจและผลิตปิโตรเลียมแปลงสำรวจ G1/61 (แหล่งเอราวัณ) และ G2/61 (แหล่งบงกช) ในทะเลอ่าวไทยเมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2561



ฉบับพิเศษให้ฟรีใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบจ.ปี 62



KTC คัดปี 62 ทำไรโต ประมาณ 10%

คาดยอดการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตโต 15%

KTC คัดปี 62 ทำไรโต ประมาณ 10% จากปีนี้ คาดทำได้ 5 พันลบ. ขยายไลน์ธุรกิจใหม่สร้างโอกาสรายได้แบบก้าวกระโดด คัดปี 62 ยอดการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตโต 15% ตั้งเป้าปี 62 ขยายฐานสมาชิกบัตรเครดิตและสินเชื่อพร้อมใช้ "เคทีซี พรว่า" เพิ่มขึ้น 10% จากสิ้นปี 61 เผยปี 62 มีแผนออกหุ้นกู้ราว 10,000 ลบ. รองรับการลงทุนธุรกิจ-ทดแทนหุ้นกู้ที่ครบกำหนด 5,300 ลบ.

นายระเฑียร ศรีมงคล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) KTC เปิดเผยว่า ในปี 2562 เราคาดหวังว่าจะมีกำไรเพิ่มจากสิ้นปี 2561 ประมาณ 10% ด้วยความเชื่อว่าปีหน้าเศรษฐกิจของประเทศไทยน่าจะเติบโตได้จากหลายปัจจัยทางการเมืองและภาคเศรษฐกิจที่ได้อ้างรากฐานไว้แล้ว ทำให้การใช้จ่ายของผู้บริโภคมีแนวโน้มดีขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ธุรกิจสินเชื่อเพื่อผู้บริโภคไปด้วย สำหรับเคทีซีจะเห็นอะไรใหม่ๆ ออกมาแน่นอน เรื่องหนึ่งคือการสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เพื่อผลักดันฐานรายได้ให้สูงขึ้นแบบก้าวกระโดด

โดยจะเพิ่มธุรกิจนาโน-ฟิโคโนแมส ซึ่งตอนนี้ได้มีการเตรียมโมเดลธุรกิจและจัดกระบวนการทุกอย่างไว้รอแล้ว เมื่อได้รับการอนุมัติจากธนาคารกรุงไทยและธนาคารแห่งประเทศไทย เราพร้อมจะมุ่งทำการตลาดอย่างเข้มข้นเต็มที่ทุกธุรกิจ บนพื้นฐานของความยืดหยุ่นและระมัดระวัง ทุกฝ่ายต้องทำงานประสานร่วมกันยิ่งขึ้น และที่สำคัญต้องมีพันธมิตรหลากหลายธุรกิจที่จะช่วยเรา เติบโตเพิ่มผลิตภัณฑ์และบริการให้สมบูรณ์แบบ รวมไปถึงการพัฒนาด้านไอทีต่างๆ ซึ่งสมาชิกเคทีซีจะได้พบกับนวัตกรรมบริการด้านการเงินใหม่ๆ ที่จะมาเป็นผู้ช่วยให้สมาชิกได้รับความสะดวกในการใช้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีและผูกติดกับแบรนด์เคทีซีอย่างยั่งยืน

"ในปี 2561 เคทีซีต้องผ่านบททดสอบจากความท้าทายหลายปัจจัย ทั้งจากมาตรการต่างๆ วัฏจักรการของเทคโนโลยีที่เข้ามาอย่างรวดเร็ว และการแข่งขันในการทำธุรกิจที่ทวีความรุนแรง ทำให้เราต้อง

ช่วยกันคิดพลิกหากระบวนกลยุทธ์หลายอย่าง เพื่อให้ธุรกิจผ่านไปได้ โดยไม่ส่งผลกระทบต่อใดๆ กับสมาชิกของเราที่มีอยู่ และต้องขอบคุณอุปสรรคเหล่านั้น ที่ทำให้เราแข็งแกร่งและกลับมีผลงานเป็นที่น่าพอใจอย่างมาก ด้วยผลกำไร 9 เดือน ที่สูงขึ้นถึง 65% เท่ากับ 3,911 ล้านบาท มีจำนวนสมาชิกรวมบัตรเครดิตและสินเชื่อบุคคล 3.2 ล้านบัญชี อีกทั้งรักษาระดับหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ไว้ในอัตราที่ต่ำมากฯ และยังคง ต่ำกว่าอุตสาหกรรม"

นางพิทยา วรปัญญาสกุล รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร - ธุรกิจบัตรเครดิต "เคทีซี" กล่าวถึงกลยุทธ์การตลาดธุรกิจบัตรเครดิตในปี 2562 ว่า "กลยุทธ์หลักด้านการตลาดของเคทีซีจะคงรักษาจุดแข็งของความร่วมมือด้านการตลาดกับพันธมิตรร้านค้าที่หลากหลาย ในการสร้างสรรค์โปรโมชั่นที่น่าสนใจและแตกต่างเพื่อกระตุ้นความสนใจของสมาชิก ทั้งหน้าร้านค้าและออนไลน์ เน้นการสื่อสารที่เข้าใจง่าย ตรงไปตรงมาและมีความคุ้มค่า ตรงใจ ครอบคลุมทุกกลุ่มสมาชิกเป้าหมายทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ด้วย 3 อวูรหลัก คือ 1) รายการสะสมคะแนน KTC FOREVER ที่ยืดหยุ่น แลกง่าย แลกได้จริง 2) บริการผ่อนชำระ KTC FLEXI เพื่อตอบโจทย์ร้านค้าและสมาชิกบัตร 3) บริการ KTC World Travel Service

สำหรับคนรักการท่องเที่ยว นอกจากนี้ เคทีซียังเล็งเห็นถึงไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตที่ผู้บริโภคนิยมทำอะไรด้วยตนเอง ทั้งการค้นหาข้อมูลที่น่าสนใจและการทำรายการ เราจึงได้พัฒนาบริการและช่องทางการสื่อสาร โดยปรับปรุงการใช้งานโมบายแอปพลิเคชัน "KTC Mobile" (เปลี่ยนชื่อจาก TapKTC) เพื่อให้สมาชิกเข้าถึงการใช้งานได้สะดวกและมั่นใจในความปลอดภัย

โดยปัจจุบันมีจำนวนสมาชิกที่ลงทะเบียนใช้แอปฯ KTC Mobile เกือบ 1 ล้านราย หรือประมาณ 60% ของจำนวนสมาชิกทั้งหมด รวมทั้งจะมีการปรับปรุงเว็บไซต์ www.ktc.co.th และ www.ktcworld.co.th เพื่อให้ใช้งานง่ายและตอบโจทยความต้องการของสมาชิกบัตรมากขึ้นอีกด้วย โดยในปี 2562 เคทีซีคาดว่าจะมียอดการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตเติบโต 15%

platinum



KTC คาดปี 62 ทำไรโต ประมาณ 10%

คาดยอดการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตโต 15%



นางสาวพิชามน จิตรเป็นธรรม ผู้
อำนวยการ - ธุรกิจ
สินเชื่อบุคคล "เคที
ซี" กล่าวว่า "ในปีหน้า

สภาวะการแข่งขันธุรกิจสินเชื่อบุคคลจะยิ่งมีความ
ร้อนแรงมากขึ้น ทั้งจากผู้ประกอบการที่อยู่ใน
ตลาดรวมถึงผู้ประกอบการรายใหม่ๆ

โดยกลยุทธ์การตลาดของเคทีซีในปี 2562 จะ
มุ่งขยายจำนวนสมาชิกให้ได้ถึง 1 ล้านราย และ
ตั้งเป้าเพิ่มอัตราการเติบโตของยอดลูกค้า 10%
โดยจะเดินหน้าแบ่งเบาภาระคนไทยให้ได้รับสินเชื่อ
ที่เป็นธรรม เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนและร่วม
ลดการพึ่งพาหนี้ในระบบในปัจจุบัน ในส่วนของ
การเพิ่มจำนวนสมาชิก จะจัดกิจกรรมการตลาด
ที่แตกต่าง ตรงใจและช่วย แบ่งเบาภาระสมาชิก
ในหลายมิติ เช่น การลดดอกเบี้ยในรูปแบบใหม่ๆ
ที่ยังไม่เคยมีใครทำมาก่อน การรักษาสมาชิก
ส่งเสริมการมีวินัยในการใช้จ่ายอย่างมีความรับ
ผิดชอบ สร้างประสบการณ์ที่ดีจากแคมเปญการ
ตลาดที่โดนใจแบบเจาะจงเฉพาะกลุ่ม รวมถึง
แคมเปญการตลาดหลายรูปแบบเพื่อให้สมาชิก
ในวงกว้างมีการใช้บัตรกดเงินสดอย่างต่อเนื่อง
และได้รับประโยชน์จากการลดและแบ่งเบาภาระหนี้
ตลอดจนจัดกิจกรรมเพื่อผูกสัมพันธ์ในระยะยาว
กับฐานสมาชิก ในรูปแบบของเวิร์คช็อปแบ่งปัน
ความรู้ที่เป็นประโยชน์ด้านการบริหารเงินและเพื่อ
เสริมสร้างอาชีพและรายได้

นอกจากนี้ เคทีซียังได้พัฒนาบริการเบิกเงินสด
ออนไลน์ผ่านแอปฯ "KTC Mobile" ให้รวดเร็ว
และสะดวกมากยิ่งขึ้น โดยสามารถเบิกได้ตาม
วงเงินสูงสุดที่มีในบัตรตลอด 24 ชั่วโมงแบบเรีย
ลไทม์ สะดวกสบายไม่ต้องใช้ PIN เพื่อรองรับ
พฤติกรรมผู้บริโภคที่หันมาใช้บริการออนไลน์
มากขึ้น บริษัทฯ ยังมีแผนจะเพิ่มจำนวนธนาคาร
รองรับความต้องการในอนาคตเพื่อให้สมาชิก
เลือกโอนเงินได้สะดวกยิ่งขึ้น และล่าสุดสมาชิก
สามารถเลือกผ่อนชำระตามแบบที่ต้องการได้ ไม่
ว่าจะเป็นผ่อนชำระเป็นงวดที่เท่ากัน หรือเลือก
ผ่อนชำระขั้นต่ำ 3% หรือ 300 บาทได้"



นายปิยศักดิ์ เตชะ
เสน รองประธานเจ้า
หน้าที่บริหารอาวุโส -
ช่องทางจัดจำหน่าย
และธุรกิจร้านค้า "เคทีซี"

กล่าวถึงกลยุทธ์การบริหารช่องทางจัดจำหน่าย
และธุรกิจร้านค้าว่า "การขยายฐานผลิตภัณฑ์ของ
เคทีซีในปี 2562 จะมุ่งเน้นไปที่คุณภาพในการนำ

เสนอขายให้มากขึ้น โดยคำนึงถึงความต้องการ
ของลูกค้าและถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของ
ธนาคารแห่งประเทศไทย โดยจะใช้ตัวแทนขาย
อิสระ (Outsource Sales) และสาขาของธนาคาร
กรุงไทยเป็นช่องทางหลัก และใช้ช่องทางออนไลน์
เป็นยุทธศาสตร์ในระยะยาว โดยได้เตรียมความ
พร้อมทุกด้านเพื่อรองรับการเติบโตทั้งแพลตฟอร์ม
แบบเปิด (Open Platform) ของเว็บไซต์
ใหม่ เพื่อให้พันธมิตรทุกรายสามารถทำงานกับเค
ทีซีได้อย่างไม่มีข้อจำกัด ในขณะที่สมาชิกเองก็
จะได้รับประสบการณ์ที่ประทับใจจากการใช้งาน
บนเว็บไซต์มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการสมัครโดยฝาก
ชื่อและเบอร์ติดต่อเพื่อให้เจ้าหน้าที่ Telesales
บริการ หรือจะดำเนินการสมัครเองด้วยขั้นตอนที่
ง่าย สะดวกและทราบผลได้อย่างรวดเร็ว พิเศษ
ลูกค้าสมัครสินเชื่อบุคคลที่ "เคทีซี กัส" ทั้ง 20
สาขาในกรุงเทพฯ และเชียงใหม่ ยังสามารถรอฟัง
ผลอนุมัติและได้รับเงินสดหรือโอนเข้าบัญชีได้
ภายในเวลาเพียง 30 นาที และในเดือนมกราคม
2562 จะเริ่มทดลองให้บริการรับสมัครและทราบ
ผลภายใน 60 นาที ที่สาขาของธนาคารกรุงไทย
ในห้างสรรพสินค้าอีกด้วย สำหรับกลุ่มเป้าหมาย
หลักของเคทีซี ยังคงเป็นพนักงานที่มีรายได้
ประจำในทุกอาชีพ และมุ่งเน้นกลุ่มนักศึกษาจบ
ใหม่ที่เพิ่งเริ่มต้นทำงานซึ่งยังไม่มีสินเชื่อ

รวมถึงจะขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้าระดับบนให้
มากขึ้น โดยจะร่วมกับธนาคารกรุงไทยสหกรณ์
ประโยชน์ระดับพรีเมียมให้กับสมาชิกบัตรเครดิต-เค
ทีบี พรีเมียม วีซ่า ชิกเนเจอร์ / เคทีซี-เคทีบี พรีเมียม
พลัส วีซ่า ชิกเนเจอร์ และเคทีซี-เคทีบี พรีเมียม
พลัส วีซ่า อินฟินิตี โดยตั้งเป้าหมายฐาน
สมาชิกบัตรเครดิตและสินเชื่อพร้อมใช้ "เคทีซี
พราว" เพิ่มขึ้น 10% จากสิ้นปี 2561"

"กลยุทธ์การบริหารธุรกิจร้านค้ารับบัตร ในปี
2562 บริษัทฯ จะขยายเข้าสู่ธุรกิจร้านค้าประ
เภทใหม่ๆ และตลาดต่างจังหวัด รวมทั้งมุ่งเจาะ
ธุรกิจร้านค้าออนไลน์เพื่อตอบสนองการเติบโต
อย่างก้าวกระโดดของเทรนด์ดิจิทัล และสนับสนุน
ธุรกิจร้านค้าให้เปลี่ยนจากการรับเงินสดมาเป็น
ผ่านบัตรเครดิตด้วยเครื่องมือทางการเงินที่มี
ประสิทธิภาพ ขานรับการสร้างสังคม ไร้เงินสด
ตามนโยบายของรัฐ โดยส่วนหนึ่งของแผนงาน
ประกอบด้วย 1) พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ
เพื่อตอบสนองทุกความต้องการของธุรกิจร้าน
ค้าสมาชิกที่ปัจจุบันยังรับเงินสดเป็นหลัก พร้อม
ทั้งนำเสนอ Payment Solutions ที่หลากหลาย
และเหมาะสมกับแต่ละร้านค้า ไม่ว่าจะเป็น QR Pay
สำหรับบัตรเครดิต หรือ NFC Pay โดยจะคำนึง
ถึงความปลอดภัยของการทำธุรกรรม ซึ่งจะต้อง

ผ่านมาตรฐานความปลอดภัยระดับสากล 2) มุ่ง
จับกลุ่มธุรกิจลูกค้าชาวจีนที่เดินทางมาใช้จ่ายใน
ประเทศไทย โดยยังจะขยายตลาดร้านค้าที่รองรับ
Alipay Wallet อย่างต่อเนื่อง และจะรุกขยาย
ตลาด Alipay Online ในปีหน้า 3) มุ่งเน้นธุรกิจ
DCC (Dynamic Currency Conversion) เพื่อ
อำนวยความสะดวกให้ร้านค้าที่รับลูกค้าต่างชาติ
สามารถเลือกชำระค่าสินค้าและบริการผ่านสกุล
เงินต่างๆ ได้กว่า 30 สกุลเงิน"



นายชุตติเดช ชัยพิช
เอฟโอ (CFO) "เคที
ซี" กล่าวถึงกลยุทธ์

ในการบริหารการเงินว่า
"ในปีนี้บริษัทฯ ยังคงมี

สถานะทางการเงินที่เข้มแข็งมาก โดยคาดว่าสิ้น
ปี 2561 นี้จะสามารถทำกำไรได้ประมาณ 5,000
ล้านบาท ด้วยการขยายฐานบัตรที่มากขึ้น อีกทั้ง
คุณภาพพอร์ตที่ดีทำให้การตั้งสำรองลดลง และ
การควบคุมต้นทุนการเงินที่ดี อย่างไรก็ตาม ในปี
2562 อาจเป็นปีที่หลายธุรกิจต้องเผชิญกับความ
ท้าทายของอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่มีแนวโน้ม
ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งเคทีซีตระหนักดีและได้เตรียม
การไว้รองรับเรื่องดังกล่าว โดยในปี 2562
บริษัทฯ จะยังคงมุ่งดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่าง
ยั่งยืนและมีเสถียรภาพ ด้วยการบริหารต้นทุนเงิน
ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ทั้งการหาต้นทุนที่ต่ำและเพิ่มสัดส่วนของเงินกู้
ระยะยาวมากขึ้น ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ใน
ระยะยาว 5-10 ปีมากขึ้น เพื่อให้สามารถควบคุม
เงินทุนให้อยู่ในระดับต่ำ โดยได้ออกหุ้นกู้ไปแล้ว
รวมทั้งสิ้น 45,885 ล้านบาท หรือประมาณ 90%
ของเงินกู้ยืมทั้งหมด ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนเงินของ
บริษัทฯ ปรับขึ้นในอัตราที่ช้ากว่าดอกเบี้ยตลาด
และในปี 2562 บริษัทฯ มีแผนจะระดมทุนผ่าน
การออกหุ้นกู้ประมาณ 10,000 ล้านบาท เพื่อ
รองรับการขยายตัวของบริษัทฯ และทดแทนหุ้นกู้
ที่ครบกำหนดประมาณ 5,300 ล้านบาท นอกจากนี้
บริษัทฯ ได้เริ่มโครงการทดลองนำร่องใช้ RPA
(Robotic Process Automation) มาช่วยการ
ทำงานของฝ่ายบัญชี ในส่วนของงานที่มีวิธีการ
ทำงานซ้ำๆ เดิมใน 5 ด้าน โดยเทคโนโลยีที่นำมา
ใช้นั้นได้รับการพิสูจน์แล้วว่าประสบความสำเร็จ
ในหลายประเทศ ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดหมายว่าการ
นำโรบอท (Robot) เข้ามาช่วยจะสามารถเพิ่ม
ประสิทธิภาพในการทำงานได้มากกว่า 30% ใน
ระยะยาว โดยบุคลากรที่เคยทำหน้าที่เดิมนี้ จะได้
ขยับขึ้นไปรับงานที่สร้างมูลค่ามากขึ้น"



ฉบับพิเศษหุ้นรับโชติ
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปทุม



DEVELOPING THE FUTURE

NWR ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 10-15%

พร้อมรอผลประมูลงานมูลค่ารวม 1.3 แสนล. หวังได้งาน 1.77 หมื่นล.

นายวิสุทธี สุวรรณวิทย์เวช รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส บริษัทเนวาร์ตพัฒนาการ จำกัด (มหาชน) หรือ NWR เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโต 10-15% จากปีนี้ หลังบริษัทฯมีงานในมือ (Backlog) รวมกว่า 16,500 ล้านบาท แบ่งเป็น Backlog ที่เซ็นสัญญาแล้วราว 14,000 ล้านบาท และยังมีงานที่เตรียมเซ็นสัญญาราว 2,500 ล้านบาท รวมเป็น 16,500 ล้านบาท ซึ่งจะสามารถทยอยรับรู้ได้อย่างต่อเนื่องตั้งแต่สิ้นปีนี้

สำหรับสัดส่วนรายได้ในปี 2562 จะมาจาก ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง 80% , ธุรกิจแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast) 10% , ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย 5-10%

ขณะที่ในปีหน้า บริษัทฯเตรียมเข้าประมูลงานก่อสร้างมูลค่ารวมราว 130,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นงานจากภาครัฐ 97% งานภาคเอกชน 3% เช่น งานขนส่งมวลชน รถไฟฟ้าสายสีม่วง , รถไฟฟ้ารางคู่ เป็นต้น โดยบริษัทฯคาดหวังที่จะได้รับงานดังกล่าวราว 17,700 ล้านบาท

ด้าน ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย บริษัทฯยังเตรียมเปิดขายโครงการ Apen condo Lasalle Phase เฟส C มูลค่าโครงการ 700 ล้านบาท

ในปี 2562 โดยคาดว่าจะใช้เวลาในการก่อสร้างประมาณ 14-20 เดือน และคาดว่าจะเปิดตัวได้ในไตรมาส4/2562

สำหรับธุรกิจอาหาร บริษัทฯยังมีแผนขยายร้านอาหารเพิ่มอีก 1 สาขา จากก่อนหน้านี้ได้เปิดไปแล้ว 2 สาขา ซึ่งจะเป็นร้านอาหารอิตาเลียน บนถนนสุขุมวิท โดยปัจจุบันบริษัทฯได้มีการเซ็นสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าวแล้ว ซึ่งมูลค่าการลงทุนราว 10-20 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะสามารถให้บริการได้ในไตรมาส2/2562 อีกทั้งบริษัทฯยังมีแผนขยายตลาดส่งออกซึ่งเป็นอาหารไทยสำเร็จรูป ไปยังอเมริกาและยุโรป ซึ่งบริษัทฯจะเน้นส่งยังโฮสเทลเล็กๆ ร้านอาหารไทย รวมถึงร้านสะดวกซื้อ ซึ่งช่วยหนุนให้ธุรกิจอาหารเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ

สำหรับผลประกอบการปี 2561 บริษัทฯมั่นใจว่าจะสามารถทำได้เติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยคาดการณ์ว่าจะเติบโตไม่ต่ำกว่า 5% จากปีก่อนที่มีรายได้รวม 9,345.32 ล้านบาท หลังจาก 9 เดือนแรกที่ผ่านมา บริษัทฯมีรายได้รวม 8,016.06 ล้านบาท ประกอบกับบริษัทฯมีการบันทึกกำไรพิเศษจากค่าเสียหายคดีโครงการบำบัดน้ำเสียคลองด่าน และบันทึกกำไรพิเศษจากการขายอุปกรณ์เปิดหน้าดินเหมือนถ่านหินแม่เมาะ



ฉบับพิเศษหุ้นร้อนไซด์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

ASIAN

ASIAN อยู่ระหว่างสรุปแผนธุรกิจปี 62

เล็งธุรกิจอาหารสัตว์เลี้ยงแบรนด์ตนเอง - เร่งเดินหน้าโครงการคลังสินค้าอัตโนมัติ

ASIAN มั่นใจมาร์จิ้นไตรมาส 4 ดีต่อเนื่อง อาณิสสงอาหารสัตว์ เลี้ยงยังดี มาร์จิ้นกึ่งปรับตัวดีขึ้น เชื่อทั้งปี มาร์จิ้นได้ตามเป้า แม้ เป้ารายได้หมื่นล้านยังต้องลุ้นต่อ จาก 9 เดือนขึ้นไป 7.1 พันล้าน แยมแผนปีหน้า จ่อธุรกิจอาหาร สัตว์เกรดพรีเมียม โชว์แบรนด์ สัญชาติไทย หวังปีหน้าศักยภาพการ ทำกำไรให้เติบโต

นางสาววรัญธิดา อัสสาบุญพงศ์ ผู้จัดการฝ่ายการเงินและนัก ลงทุนสัมพันธ์ บริษัท ห้างเย็น เอเชียน ซัพพลาย จำกัด (มหาชน) หรือ ASIAN เปิดเผยว่า บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างการสรุปแผนธุรกิจ ปี 2562 ในเบื้องต้นแผนธุรกิจ อาหารสัตว์เลี้ยงภายใต้แบรนด์ ของตนเองคืบหน้าตามเป้า โดย บริษัทย่อย บจก.เอเชียนกรุ๊ป เซอร์วิส เตรียมเปิดตัวอาหารสัตว์ เลี้ยงแบรนด์ใหม่ "Monchou- มอนชู" วางแผนรุกตลาดทั้งใน ไทยและจีน คาดวางขายได้ภายใน ไตรมาส 1 ปีหน้า โดยที่บริษัทเอ เชียนอะไลอันซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิต เร่งเดิน หน้าโครงการคลังสินค้าอัตโนมัติ ปรับปรุงประสิทธิภาพโลนิผลิต เพื่อให้พร้อมรับการขยายตัวของ ธุรกิจอาหารสัตว์เลี้ยงทั้งฝั่ง OEM และ แบรนด์

ขณะที่แนวโน้มผลประกอบการ ไตรมาส 4 ปี 2561 คาดว่ายัง

คงดีต่อเนื่อง มั่นใจอัตรากำไรขึ้น ต้นเฉลี่ยทั้งปีไม่มีหลุดเป้า หลัง ไตรมาส 3 โชว์อัตรากำไรขึ้นต้น สูงทำสถิติที่ 12.6% ทำให้อัตรา กำไรขึ้นต้นเฉลี่ย 3 ไตรมาสกลับ มายืนเหนือระดับ 10% ที่เป็นเป้า หมายได้

ทั้งนี้ในไตรมาส 4 ธุรกิจแปรรูป สัตว์น้ำแช่แข็งในกลุ่มผลิตภัณฑ์ จากกุ้งยังมีแนวโน้มดี ในขณะที่ ธุรกิจอาหารสัตว์เลี้ยงคาดว่าจะมี ผลประกอบการที่น่าพอใจต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม

"ธุรกิจอาหารสัตว์เลี้ยงมีแนวโน้ม การเติบโตที่น่าสนใจทั้งตลาดใน ประเทศไทยและต่างประเทศ จาก เมื่อ ไตรมาส 2 ที่ผ่านมา เราได้ ร่วมมือกับพันธมิตรทางการค้า ลงทุนในกิจการร่วมค้า 2 แห่ง ตามกลยุทธ์ที่ต้องการเข้าถึงผู้ บริโภคได้มากขึ้น และในปี 2562 เราพร้อมจะรุกตลาดนี้อย่างเข้ม ข้นมากขึ้น โดยไม่เพียงแต่จะเจาะ ตลาด OEM เพิ่มเท่านั้น เรายัง จะเปิดตัวแบรนด์อาหารสัตว์เลี้ยง พรีเมียมของเราเอง ชื่อแบรนด์ Monchou ซึ่งเราได้ไป pre- lanuch ที่ประเทศจีนแล้ว และ คาดว่าจะเปิดตัวอย่างเป็นทางการ ในช่วงไตรมาส 1/2562 ทั้งตลาด ไทย และตลาดจีน โดยครั้งนี้ เป็นการลงมำทำแบรนด์ของบริษัทฯ แบบเต็มตัวครั้งแรก" นางสาววรัญธิดา กล่าว





ฉบับพิเศษหุ้นวัยไฮด์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแดง
แผนจบ. ปักหมุด



RS ตั้งเป้ารายได้ปี 62 แตะ 5 พันลบ. คาดกำไรพุ่งนิวไฮ

RS ตั้งเป้ารายได้แตะ 5 พันลบ. ในปี 62 คาดกำไรพุ่งนิวไฮ แยมอยู่ระหว่างเจรจาพันธมิตรไทย-ตปท. หลายราย เพื่อซื้อกิจการ-ร่วมทุน คาดได้ข้อสรุปปี 62 มีโอกาสย้ายหมวดเทรดไปหมวดค้าปลีก เหตุสัดส่วนรายได้ธุรกิจ MPC แตะ 60% คาดฐานลูกค้าสิ้นปี 62 แตะ 1.5 ล้านราย จากปัจจุบัน 1.1 ล้านราย - เตรียมเพิ่มพนักงาน Telesale ต่อเนื่อง จากปัจจุบันมี 500 คน

นายสุรัชย์ เซบซุโซติศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) หรือ RS เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดกำไรสุทธิปี 2562 จะทำสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่องจากปีนี้ สอดคล้องกับรายได้ที่ตั้งเป้าเติบโตก้าวกระโดดแตะ 5,000 ล้านบาท ซึ่งถือเป็นสถิติสูงสุดในรอบ 37 ปี นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯ โดยในปีหน้าบริษัทฯ จะสร้างการเติบโตแนวราบ เพื่อเปิดโอกาสตัวเองทำธุรกิจใหม่ๆ ที่น่าสนใจ ยิ่งกว่านั้นได้กำหนดยุทธศาสตร์การทำงานแบบ Diversification กระจายธุรกิจสร้างความหลากหลายและแตกต่างจากธุรกิจเดิม มีการนำความแข็งแกร่งของบิสิเนสโมเดลธุรกิจพาณิชย์หลายช่องทาง (Multi-platform Commerce หรือ MPC) มาเชื่อมโยงกับธุรกิจสื่อ (Media) และธุรกิจเพลง (Music) เข้าด้วยกันแบบมีประสิทธิภาพมาก มุ่งเน้นเจาะกลุ่มคนดูและแฟนเพลงเปลี่ยนเป็นฐานลูกค้า (Database) ถือเป็นระบบจัดการแบบไร้กรอบที่จะนำมาสู่ผลลัพธ์สูงสุด

"หลังจากการที่เราได้เปลี่ยนมาทำธุรกิจขายสินค้า ทั้งพวกอาหารเสริมครีมต่างๆ มากขึ้น ก็ถือว่าเป็นธุรกิจที่ไปได้ดี มีมาร์จิ้นสูง โดยมีธุรกิจ MPC ที่เรากำลังมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงถึง 70% และตอนนี้กลายเป็นธุรกิจที่ทำรายได้หลักของเรา ปัจจุบันเรามีรายได้อยู่ที่ 50% ของรายได้ทั้งหมด และปีหน้าคาดว่าจะอยู่ที่ 60% ถือเป็นทรานส์ฟอร์มตัวเอง และในเดือนก.พ. ปีหน้าเราจะยื่นงบปี 61 ต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ก็คาดว่าจะมีโอกาส

ที่ตลาดหลักทรัพย์จะพิจารณาย้ายหมวดธุรกิจไปอยู่ใน commerce แทน" นายสุรัชย์ กล่าว

ทั้งนี้บริษัทฯ อยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรทั้งในไทย และต่างประเทศหลายราย โดยอาจจะเป็นการเข้าซื้อกิจการ (M&A) และการร่วมทุน (JV) เพื่อเสริมสร้างธุรกิจ MPC ขยายฐานธุรกิจให้กว้างและมีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นการเร่งการเติบโตและสร้างความมั่นคงของธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งคาดว่าจะสามารถได้ข้อสรุปในปี 2562

"เราทำธุรกิจแบบไม่เคยละทิ้งโอกาส เราชัดเจนว่าเราทำธุรกิจกับโอกาสที่เรามั่นใจว่าเราสามารถเข้าไปทำได้ โดยตอนนี้เราอยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศหลายราย ที่จะสามารถเข้ามาช่วยเสริม MPC ได้ คาดว่าปีหน้าอาจจะมียอดได้บ้าง สำหรับการทำ M&A หรือ JV จริงๆ มันมีหลายวิธี อาจจะไม่ใช่เรื่องของการใช้เงินสดก็ได้ ในเรื่องของงบลงทุนของเราต้องบอกว่าปัจจุบันนี้แทบจะไม่มีงบลงทุนอะไรเพิ่ม แต่จะเป็นงบที่ใช้เป็นประจำ และการลงทุนในก่อนหน้าก็ไปแล้ว ซึ่งมีหลายมิติ โดยธุรกิจเพลง และอีเว้นท์ บริษัทฯ ไม่มีการลงทุนเพิ่ม ธุรกิจสื่อ ช่อง 8 ตอนนี้ก็อยู่ตัว มีเรตติ้งในระดับที่น่าพอใจ และจะใช้งบลงทุนเฉลี่ยปีละ 1,400-1,500 ล้านบาทเป็นประจำทุกปี ส่วน MPC ก็เป็นการลงทุนซอลฟ์แวร์การจัดการ Telesale คลังสินค้า เราก็ได้มีการลงทุนไปหมดแล้ว แต่ที่จะต้องลงทุนเพิ่มคงจะเป็นการเพิ่มเติมสินค้าใหม่ๆ" นายสุรัชย์ กล่าว

ขณะที่บริษัทฯ ยังมีแผนที่จะสร้างโรงงานผลิตสินค้าของธุรกิจ MPC เช่น สินค้าดูแลผิว (Magique) , กลุ่มอาหารเสริม (S.O.M.) และกลุ่มดูแลเส้นผม (Revive) โดยบริษัทฯ กำลังมองหาแนวทางในการลงทุนทั้งการสร้างเอง การเข้าซื้อกิจการ และการร่วมทุน ซึ่งคาดว่าจะสามารถได้ข้อสรุปในปี 2562



RS ตั้งเป้ารายได้ปี 62 แตะ 5 พันลบ. คาดกำไรพุ่งนิวไฮ

ขณะเดียวกันในส่วนของบริษัท MPC บริษัทฯตั้งเป้าว่าสิ้นปี 2562 บริษัทฯจะมีฐานลูกค้า (Database) ที่มาจากธุรกิจสื่อ ซึ่งเป็นฐานคนดูของช่อง อยู่ที่ 1,500,000 คน จากปัจจุบัน 1,100,000 คน โดยบริษัทฯคาดว่าจะมีลูกค้าเพิ่มขึ้นต่อเนื่องเฉลี่ยเดือนละ 28,000-35,000 คน

ซึ่งบริษัทฯจะมีการเร่งเพิ่มตัวแทนการขายในปีหน้าอีก 1,500 คน จากปัจจุบันมีอยู่ 1,000 คน รวมเป็นสิ้นปี 2562 บริษัทฯจะมีตัวแทนขาย 2,500 คน โดยมีสมาชิกที่มียอด Active สั่งซื้อ 50,000-100,000 บาท จะมีอยู่ที่ 220 คน อีกทั้งบริษัทฯจะมีการรุกธุรกิจในรูปแบบขายตรงไลฟ์สตาร์บิส (LIFESTAR BIZ) โดยจะมีการสร้างตัวแทนขายตรงด้วยการรับสมัครนักขายขึ้นเทพจากทั่วประเทศมากขึ้น และจะมีการเพิ่มพนักงาน Telesale ให้เพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปัจจุบันอยู่ที่ 500 คน

ขณะที่ธุรกิจสื่อที่วัดจិតอล บริษัทฯมองว่าสถานการณ์คงจะไม่แตกต่างจากปีนี้ ซึ่งทางบริษัทฯต้องมีการเร่งพัฒนาช่องให้มีคนดูเพิ่มมากขึ้น เพื่อเพิ่มเรตติ้งให้กับช่อง โดยปัจจุบันช่อง 8 มีผู้ชมเข้าออกประมาณ 13 ล้านคนต่อวัน และมีค่าโฆษณาอยู่ที่ 370,000-400,000 บาท/นาที/วัน และบริษัทฯมีลูกค้าใหม่เข้ามาในหลายๆเดือน

สำหรับธุรกิจเพลง ปัจจุบันสามารถสร้างรายได้ประมาณ 250 ล้านบาท โดยรายได้ส่วนใหญ่มาจากออนไลน์ และลิขสิทธิ์ แต่ในส่วนของการทำไรต์สก็ค่อนข้างที่จะมีการเติบโตเป็นอย่างมาก เนื่องจากบริษัทฯมีวิธีการบริหารจัดการต้นทุนที่ดี

ส่วนกรณีที่คณะกรรมการกิจการกระจาย

เสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีมาตรการเยียวยากลุ่มทีวีดิจิทัล บริษัทฯมองว่าจะส่งผลดีต่ออุตสาหกรรมโดยรวม ซึ่งจะสามารถต่อบดจอยได้ทุกส่วน และที่สำคัญจะสามารถช่วยลดต้นทุน แบ่งเบาภาระของผู้ประกอบการได้

นายสุรัชย์ กล่าวถึงท้ายๆ จากการวางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทฯทั้งหมดจะสามารถทำให้บริษัทฯมีรายได้และกำไรสุทธิในปี 62 เติบโตทำสถิติสูงสุดนับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯมา ต่อเนื่องจากปีนี้ ซึ่งหลังจาก บริษัทฯ ยื่นงบการเงินปีนี้ในช่วงเดือนก.พ.62 ให้กับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) บริษัทฯ อาจจะได้รับการพิจารณาเปลี่ยนหมวดธุรกิจเป็นหมวดการค้าพาณิชย์ (commerce) จากปัจจุบันอยู่ในหมวดธุรกิจสื่อและสิ่งพิมพ์ (Media) เนื่องจากบริษัทฯได้มีการปรับแผนการดำเนินงานโดยเน้นธุรกิจค้าปลีกมากขึ้น ซึ่งเป็นธุรกิจพาณิชย์หลายช่องทาง (Multi-platform Commerce หรือ MPC) ถือเป็นรายได้หลักของบริษัทฯที่คาดว่าจะในปีหน้าจะมีสัดส่วนแตะ 60% จากปัจจุบัน 50%





ฉบับพิเศษต้อนรับปีใหม่
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปี 62



SUTHA ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โตไม่ต่ำกว่า 10-15%

SUTHA ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โตไม่ต่ำกว่า 10-15% เตรียมออกผลิตภัณฑ์ใหม่ High value added ในครึ่งปีหลังปีหน้า คาดภายใน 3 ปีจากนี้ ดันสัดส่วนรายได้ตปท. เพิ่มแตะ 15-20% จากปัจจุบันไม่ถึง 10% เล็งบุกตลาดไต้หวัน - อินโดฯ - ศึกษาซื้อกิจการปูนขาว ทั้งใน-ตปท. แต่ยังไม่มีข้อสรุป

นายทีชา เอมีล เพอราตี ประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน) SUTHA เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโตไม่ต่ำกว่า 15% เนื่องจากบริษัทฯ จะรับรู้รายได้จาก บริษัท สระบุรีปูนขาว จำกัด ที่บริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการมาเมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2561 เข้ามาเต็มปีในปีหน้า ขณะที่บริษัทฯ มีแผนออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทปูนขาว โดยจะเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่าสูง (High value added) เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมเหล็ก และคาดว่าจะได้รับการตอบรับที่ดี โดยบริษัทฯ คาดว่าในระยะ 3-5 ปี สัดส่วนรายได้จากผลิตภัณฑ์กลุ่ม High value added จะเพิ่มขึ้นเป็น 50%

ขณะที่แผนการดำเนินธุรกิจปีหน้า บริษัทฯ มีแผนเพิ่มตลาดส่งออกอย่างต่อเนื่อง โดยสนใจขยายตลาดส่งออกไปยังประเทศไต้หวัน ซึ่งบริษัทฯ มองว่าเป็นตลาดที่สำคัญ เนื่องจากปัจจุบันไต้หวันมีการนำเข้าปูนขาวจากประเทศมาเลเซีย และเวียดนาม บริษัทฯ จึงมองว่ามีโอกาสที่จะเข้าไปมีส่วนแบ่งทางการตลาด (มาร์เก็ตแชร์) ในประเทศไต้หวันได้ และอินโดนีเซีย มีแผนขยายการส่งออกไปในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมน้ำตาล

ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัทฯ ที่มีตลาดส่งออกในประเทศ กัมพูชา ลาว เมียนมา เป็นตลาดส่งออกหลัก และยังมีการส่งออกไปยังประเทศออสเตรเลีย และฟิลิปปินส์ โดยคาดว่าจะภายใน 3 ปีจาก

นี้ สัดส่วนรายได้จากการส่งออกจะขยับเพิ่มขึ้นเป็น 15-20% จากปัจจุบันที่มีสัดส่วนส่งออกไม่ถึง 10% ส่วนที่เหลืออีกกว่า 90% เป็นตลาดในประเทศ

ขณะที่ปัจจุบันบริษัทมีโรงงานที่มีการผลิตแล้วจำนวน 3 แห่ง คือ โรงงานที่ช่องสาริกา โรงงานที่หน้าพระลาน และโรงงานสร้างใหม่ที่ห้วยป่าหวาย โดยบริษัทฯ มีเตาเผาที่เดินการผลิตรวม จำนวน 7 เตา โดยมีกำลังการผลิต 320,000 ตันต่อปี ขณะที่บริษัทสระบุรีปูนขาว จำกัด มีเตาเผา 2 เตา โดยมีกำลังการผลิต 100,000 ตันต่อปี ส่งผลให้บริษัทฯ มีกำลังการผลิตรวม 420,000 แสตัน

นายทีชา กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างศึกษาเข้าซื้อกิจการปูนขาวเพิ่มเติม เพื่อสนับสนุนการเติบโตอีกทางหนึ่งนอกจากการเติบโตแบบ Organic Growth โดยสนใจทั้งในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตามแผนดังกล่าวยังไม่มีข้อสรุปที่ชัดเจนในขณะนี้

สำหรับภาพรวมผลประกอบการปีนี้ บริษัทฯ คาดว่ารายได้จะเติบโต 20% จากปีก่อนที่มีรายได้ 919.76 ล้านบาท โดยบริษัทได้มีการปรับขึ้นราคาขายปูนขาวราว 5-10% ตามต้นทุนที่สูงขึ้น

อนึ่ง SUTHA แจ้งผลประกอบการ 9 เดือนแรกของปีนี้ มีรายได้รวมอยู่ที่ 851.59 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 59.42 ล้านบาท ขณะที่ยอดขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ปูนขาวสะสม 9 เดือนแรก มีจำนวน 319,000 ตัน เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันปีก่อน มีจำนวน 242,000 ตัน ส่วนผลประกอบการปี 2560 บริษัทฯ มีรายได้รวมอยู่ที่ 919.76 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 70.79 ล้านบาท





ฉบับพิเศษกับเว็บไซต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

SAHATHAI
T E R M I N A L

PORT ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โตไม่ต่ำกว่า 10%

PORT ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โตไม่ต่ำกว่า 10% จากปีนี้ที่มียอดกำไร 15% ทั้งกำไร-รายได้ หลัง 9 เดือนโตแล้ว 17% คาด ร.ค. นี้สรุปพันธมิตรอีกราย ร่วมทุนกับกลุ่มมิตรผล ทำท่าเรือแห่งใหม่ คาดใช้เงินลงทุนราว 1 พันลบ. พร้อมคาด Q4/61 อดผลงานสูงสุดของปีนี้ รับนำเข้า-ส่งออกขยายตัว

นายบัญชาชัย ศรีชัย รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และรักษาการประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ บริษัท สหไทย เทอร์มินอล จำกัด (มหาชน) PORT เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโตไม่ต่ำกว่า 10% จากปีนี้ที่คาดว่าผลประกอบการจะเติบโตทะลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 15% ทั้งในส่วนของการทำกำไรและรายได้ ซึ่งถือเป็นสถิติสูงสุดใหม่ของบริษัทฯ หลังในงวด 9 เดือนแรกของปีนี้ บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 99.99 ล้านบาท เติบโตแล้ว 17% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และสูงกว่ากำไรปี 2560 ทั้งปีที่ทำได้ 61.73 ล้านบาท ขณะรายได้ในงวด 9 เดือนแรกปีนี้ อยู่ที่ 1.16 พันล้านบาท รวมทั้งอัตรากำไรสุทธิในงวด 9 เดือนแรกของปีนี้ เพิ่มขึ้นอยู่ที่ 8.56% โดยเพิ่มขึ้น 55% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 44.88% เพิ่มขึ้น 77% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

"ปีนี้มีโอกาสทะลุเป้า จากเป้าที่เราตั้งไว้ 15% โดยเราคิดว่ามีโอกาสโตไม่ต่ำกว่า 17% โดยตัว Gross Profit margin ก็เป็นเรคคอร์ดไอบี หลักๆ ก็มาจากเทอร์มินอล ตัวเรือเฟอร์รี่ที่วิ่งลุ่มสูง ขณะที่ตัว BBT และ BCDS ก็ดีขึ้น" นายบัญชาชัย กล่าว

สำหรับการเติบโตในปีหน้าบริษัทฯ คาดว่า บริษัท บางกอก บارج เทอร์มินอล จำกัด ("BBT") ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการท่าเทียบเรือเชิงพาณิชย์สำหรับเรือชายฝั่งหรือเรือบارج (Barge) โดยบริษัทฯ ถือหุ้นใน BBT 51% จะมีผลประกอบการเติบโตไม่ต่ำกว่า 10% โดยมีอัตราการใช้พื้นที่ (Utilization rate) อยู่ที่ 60-70% ส่วนบริษัท บางกอก คอนเทนเนอร์ เดโป เซอร์วิส จำกัด ("BCDS") ซึ่งจะดำเนินธุรกิจให้บริการซ่อมบำรุงตู้คอนเทนเนอร์ คาดว่าจะเติบโตไม่ต่ำกว่า 10% และมี Utilization rate ประมาณ 60%

ขณะที่ บริษัทฯ คาดว่าการขยายตัวของเศรษฐกิจในประเทศในปีหน้า ยังมีทิศทางที่ดีอยู่ โดยคาดว่าภาคการส่งออกและนำเข้ายังขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ประเมินจากการขยายตัวของตัวเลขการส่งออก 10 เดือนแรกของปีนี้ที่ขยายตัว 8% ส่วนตัวเลขการขยายตัวทางเศรษฐกิจหรือ GDP ปีนี้ ภาครัฐฯ ก็มีการคาดการณ์ว่าจะโตกว่า 4%

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้มาจาก ธุรกิจท่าเทียบเรือเชิงพาณิชย์ (Terminal Business Unit) ประมาณ 75-80% , ธุรกิจขนส่งตู้คอนเทนเนอร์ทางบก (In-land Transportation Business Unit) ประมาณ 7% , ธุรกิจให้บริการเก็บตู้คอนเทนเนอร์และคลังสินค้า (Rental Area and Warehouse Business Unit) ประมาณ 7% ส่วนที่เหลือเป็น ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ (Other Service Business Unit)

นายบัญชาชัย กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ คาดว่าภายในเดือนธันวาคมนี้ จะได้ข้อสรุปพันธมิตรที่จะเข้ามาเป็นผู้ร่วมทุนอีกรายหนึ่ง ในการดำเนินโครงการท่าเทียบเรือขนส่งสินค้าระหว่างประเทศเชิงพาณิชย์ร่วมกับบริษัทฯ และกับกลุ่มบริษัท น้ำตาลมิตรผล จำกัด โดยคาดว่าจะใช้เงินลงทุนในโครงการดังกล่าวไม่ต่ำกว่า 1 พันล้านบาท ซึ่งแหล่งเงินทุนจะนำมาจากกระแสเงินสดภายในบริษัทฯ รวมทั้งการกู้ยืมจากสถาบันทางการเงิน

ทั้งนี้ การลงทุนดังกล่าว บริษัทฯ ได้รับการอนุมัติในหลักการจากคณะกรรมการบริษัทฯ ให้เข้าร่วมลงทุนกับ บริษัท น้ำตาลมิตรผล จำกัด และผู้ร่วมลงทุนซึ่งเป็นบริษัทต่างชาติอีกหนึ่งราย เพื่อดำเนินโครงการท่าเทียบเรือขนส่งสินค้าระหว่างประเทศเชิงพาณิชย์ และขอรับการส่งเสริมการลงทุนและสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ("BOI")

ขณะที่คาดว่าจะทำเรือแห่งใหม่ จะสามารถในการรองรับตู้คอนเทนเนอร์ได้ไม่ต่ำกว่า 2 แสนตู้ต่อปี จากปัจจุบันที่มีพื้นที่รองรับตู้คอนเทนเนอร์ได้ 4 แสนตู้ต่อปี

สำหรับแนวโน้มผลประกอบการในไตรมาส 4/2561 คาดว่าจะเป็นไตรมาสที่ดีที่สุดในปีนี้ ตามปริมาณการนำเข้าและส่งออกที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยผู้ประกอบการนำเข้าและส่งออกมีการเร่งส่งสินค้าในเดือนธันวาคม เพื่อให้การขายสินค้าในช่วงต้นปีหน้า ส่งผลให้ปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างศึกษาที่จะเพิ่มเรือกองขยฝั่ง (Barge) เพื่อให้การบริหารจัดการกองเรือมีความสมดุลระหว่างการเข้ากับเรือของบริษัทเอง จากปัจจุบันที่มีเรืออยู่จำนวน 18 ลำ แต่เป็นเรือของบริษัทเอง 2 ลำ ที่เหลือเป็นการเช่า 16 ลำ โดยบริษัทฯ จะมีการนำแผนการเพิ่มกองเรือเสนอเข้าที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ (บอร์ด) ในช่วงเดือนมกราคม ปีหน้า



ฉบับพิเศษกับไฮด์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)รวมแรง
แผนบจ.ปี 62

ICHITAN

ICHI ตั้งเป้าปี 62 รายได้โตไม่ต่ำกว่า 15%

ICHI ตั้งเป้าปี 62 สัดส่วนรายได้ตปท. เพิ่มขึ้นเป็น 50% จากปี 27% หลังบุกตลาด AEC - จีน คาดรายได้ปี 62 โตไม่ต่ำกว่า 15% หลังรุกส่งออก คาดอัตรากำไรขั้นต้นปีนี้ดีกว่าปีก่อนอยู่ที่ระดับ 23% หลังเน้นคุมต้นทุน คาดปลายปีมีสรุปแผนสร้างโรงงานในอินโดฯ คาดเฟสแรกใช้เงินลงทุน 1.5 พันล. กำลังการผลิต 200 ล้านขวดต่อปี

นายต้น ภาสกรนที กรรมการผู้อำนวยการบริษัท อิชิตัน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ ICHI เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ายอดขายปี 2561 และ 6,700 ล้านบาท โดยปรับกลยุทธ์สินค้าแต่ละแบรนด์ เช่น พัฒนาสูตรลดน้ำตาลในกลุ่มสินค้าหลัก เช่น อิชิตัน รสต้นตำรับ รสจมูกข้าวญี่ปุ่น เย็นเย็น จับเลี้ยง และเย็นเย็นโกลด์ ตอบสนองความต้องการเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ ชูหลากหลายแสดงการให้พลังงานน้อยเพียง 60 กิโลแคลอรีต่อ 1 ขวด สอดรับกับคอนเซ็ปต์ "อิชิตัน ชาที่ใส่ใจคุณเป็นทีหนึ่ง" เตรียมบุกหนักอิชิตัน ชิว ชิว ชาเขียวผสมวุ้นมะพร้าวหลังติดตั้งสายการผลิตใหม่เสร็จสิ้น เนื่องจากเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับวัยรุ่นที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในตลาด

"ปี 2561 แนวโน้มตลาดเครื่องดื่มในประเทศเริ่มปรับตัวดีขึ้น สำหรับอิชิตัน นอกจากการปรับกลยุทธ์สินค้าแต่ละแบรนด์เพื่อเจาะลูกค้ากลุ่มให้ชัดเจนขึ้น ยังให้ความสำคัญกับการขยายช่องทางทางการขายในระดับเทรดดิชั่นนัลเทรด ภายในประเทศและเจรจาการค้าในต่างประเทศให้มากขึ้น สำหรับหน้าร้อนซึ่งเป็นช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจได้เปิดตัวแคมเปญ "อิชิตัน รสสววยเปรี้ยว ฟ้าเดียว 4 คัน ขั้วมันส์ทั้งบ้าน" เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม ถึง 9 พฤษภาคมนี้ ควบคู่กับกลยุทธ์การตลาดผ่านออนไลน์ สร้างสีสันให้ตลาดเครื่องดื่ม จากแผนการดำเนินงานทั้งหมดในปีนี้อาจจะผลักดันยอดขายที่ 6,700 ล้านบาท" นายต้นกล่าว

สำหรับภาพรวมตลาดส่งออกปีนี้ มองว่ามีแนวโน้มการเติบโตชัดเจนโดยเฉพาะตลาด CLMV ได้แก่ กัมพูชา ลาว เมียนมา และเวียดนาม ที่มีคำสั่งซื้อล่วงหน้าเข้ามาแล้ว คาดรายได้จากต่างประเทศจะเพิ่มโตมากขึ้น โดยสัดส่วนจะอยู่ที่ 27 % ของยอดขายเป้าหมาย

ทั้งนี้บริษัทตั้งเป้าในปี 2562 จะมีสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศเป็น 50% จากปี 2561 ที่คาดว่าตลาดส่งออกปีนี้มีสัดส่วนจะอยู่ที่ 27% ของยอดขายเป้าหมาย โดยบริษัทจะรุกตลาดใน AEC และจีนให้มากขึ้น โดยเฉพาะในประเทศจีนที่ช่วงไตรมาส 3/61 บริษัทจะมีการขยายผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยเป็นเครื่องดื่มผลไม้ที่เป็นเอกลักษณ์ของประเทศไทย อาทิ ลิ้นจี่, ทุเรียนและมังคุด เพื่อตอบสนองความ

ต้องการของลูกค้า

ส่วนในประเทศอื่นๆ เช่นที่ประเทศเวียดนามในไตรมาส 2/61 บริษัทจะมีออกผลิตภัณฑ์ใหม่อีก 1 SKP เช่นเดียวกันกับในประเทศเมียนมาร์ที่บริษัทจะมีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วยเช่นกัน โดยเป็นกลุ่มเครื่องดื่มชูกำลัง ซึ่งบริษัทประเมินว่าจะมีแนวโน้มการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญโดยเฉพาะตลาด CLMV ได้แก่ กัมพูชา ลาว เมียนมา และเวียดนาม ที่มีคำสั่งซื้อล่วงหน้าเข้ามาแล้ว ซึ่งคาดว่าจะมีส่วนรายได้จากต่างประเทศจะเพิ่มอย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากนี้บริษัทยังคาดว่าจะรายได้รวมในปี 2562 จะเติบโตไม่ต่ำกว่า 15% จากปี 2561 ที่บริษัทตั้งเป้ารายได้เติบโตแตะ 6.7 พันล้านบาท โดยบริษัทได้มีการปรับโครงสร้างธุรกิจอย่างการปรับเปลี่ยนบุคลากรภายในให้เหมาะสมกับการเจาะกลุ่มเฉพาะทางให้มากขึ้น และการวางเป้าหมายที่มีความชัดเจนมากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องการเจาะกลุ่มตลาดต่างประเทศให้มากขึ้น

สำหรับในปีนี้มีปรับกลยุทธ์สินค้าแต่ละแบรนด์ เช่น พัฒนาสูตรลดน้ำตาลในกลุ่มสินค้าหลัก เช่น อิชิตัน รสต้นตำรับ รสจมูกข้าวญี่ปุ่น เย็นเย็น จับเลี้ยง และเย็นเย็นโกลด์ ตอบสนองความต้องการเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ ชูหลากหลายแสดงการให้พลังงานน้อยเพียง 60 กิโลแคลอรีต่อ 1 ขวด สอดรับกับคอนเซ็ปต์ "อิชิตัน ชาที่ใส่ใจคุณเป็นทีหนึ่ง" เตรียมบุกหนักอิชิตัน ชิว ชิว ชาเขียวผสมวุ้นมะพร้าวหลังติดตั้งสายการผลิตใหม่เสร็จสิ้น เนื่องจากเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับวัยรุ่นที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในตลาด

ขณะที่บริษัทคาดว่าอัตรากำไรขั้นต้นในปี บริษัทจะดีกว่าปีนี้ที่ทำได้ 23% โดยบริษัทมีการบริหารจัดการต้นทุนได้ดีขึ้นจากการใช้เครื่องจักรผลิตสินค้าได้เองเพื่อลดต้นทุนในการผลิต และนอกจากนี้บริษัทได้ผ่านจุดต่ำมาแล้วจากที่ประสบปัญหาเรื่องการแข่งขันด้านราคาที่เคยสูงในต่างประเทศ ส่วนภายในประเทศการเก็บภาษีเครื่องดื่ม ที่มีค่าความหวานหรือน้ำตาลมากกว่ากฎหมายกำหนด (ภาษีน้ำตาล) ในภาพรวมอัตราภาษีจะเพิ่มขึ้นประมาณ 2% จากปัจจุบันที่เก็บอยู่ที่ 20% ซึ่งจะครอบคลุมเครื่องดื่มทุกประเภท ซึ่งบริษัทได้ปรับกลยุทธ์สินค้าแต่ละแบรนด์ เช่น พัฒนาสูตรลดน้ำตาลในกลุ่มสินค้าหลัก

สำหรับการลงทุนในปีนี้นับว่าบริษัทจะไม่มีการลงทุนที่มีนัยสำคัญมากนัก ส่วนการลงทุนสร้างโรงงานในประเทศอินโดนีเซียบริษัทคาดว่าจะสรุปแผนการลงทุนในช่วงปลายปีนี้ โดยในเบื้องต้นคาดว่าจะในเฟสแรกมีมูลค่า 1.5 พันล้านบาทมีกำลังการผลิต 200 ล้านขวดต่อปี ทั้งนี้การที่บริษัทมีความสนใจในการเข้าลงทุนเนื่องจากยอดขายเริ่มมีทิศทางที่ดีขึ้นจากปีก่อนที่ขาดทุน 144 ล้านบาท เป็นขาดทุนไม่เกิน 100 ล้านบาทในปีนี้นับว่าบริษัทคาดว่าจะอยู่ 3.9 ล้านลิตรหรือราว 600-700 ล้านขวดเพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ 1.8 ล้านลิตร



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)
รวมแดง
แผนบจ.ปี 62



eastwater
GROUP

EASTW คาดการณ์รายได้ปี 62 โตกว่าปีนี้ พร้อมวางงบลงทุนราว 1 พันลบ.

EASTW ยอมรับรายได้ปีนี้ ทรงตัวจากปี 60 ที่ทำได้ 4.35 พันลบ. หลังปริมาณขายลดลง แต่คาดการณ์รายได้ปี 62 โตกว่า ปี 61 เหตุการณ์อุปสงค์ประเภณผันแปร กว่าปีนี้ หวังดันปริมาณขายน้ำเพิ่ม เล็งผูกโครงการบริหารจัดการน้ำครบวงจร ใน Q1/62 แย้มปัจจุบันมีลูกค้าแล้ว 1 ราย วางงบลงทุน ปี 62 ราว 1 พันลบ. ใช้พัฒนาระบบปรับปรุงเครื่องจักร

นายชินทร์ โซนี่ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่สายพัฒนาธุรกิจ บริษัท จัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด (มหาชน) หรือ EASTW เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี 2562 มีแนวโน้มเติบโตกว่าปีนี้เล็กน้อย ตามปริมาณการขายนํ้าที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 260 ล้านลูกบาศก์เมตร จากปีนี้ คาดว่าอยู่ที่ 250.66 ล้านลูกบาศก์เมตร เนื่องจากความต้องการใช้นํ้าของลูกค้าในเขตนิคมอุตสาหกรรมโดยเฉพาะในพื้นที่เขตส่งเสริมระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับ ในปีหน้ากรมอุตุนิยมวิทยาได้มีการประเมินสภาพอากาศทั้งปีว่าจะมีความแห้งแล้ง ส่งผลให้ปริมาณน้ำในแหล่งน้ำจะมีค่อนข้างน้อยทำให้บริษัทฯ มีปริมาณการขายนํ้าเพิ่มสูงขึ้น

นอกจากนี้ ปีหน้าบริษัทฯ เตรียมที่จะเปิดตัวโครงการการบริหารจัดการน้ำครบวงจร โดยล่าสุดได้มีการเซ็นสัญญากับลูกค้าแล้ว 1 ราย ซึ่งคาดว่าจะสามารถเปิดเผยรายละเอียดที่ชัดเจนได้ในช่วงไตรมาส 1/2562 อีกทั้งขณะนี้บริษัทฯ อยู่ระหว่างเจรจากับลูกค้าเพิ่มอีก 1 ราย ซึ่งคาดว่าจะมีความชัดเจนได้ ภายในปี 2562

พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังได้เตรียมงบลงทุนในปี 2562 ประมาณ 1,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการพัฒนาระบบผลิตน้ำ และใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักรโดยมีแหล่งเงินทุนมาจากการกู้ยืมสถาบันการเงิน

เนื่องจากในปัจจุบันบริษัทฯ มีอัตราหนี้สินต่อทุน (D/E) อยู่ที่ 0.9 เท่าจึงทำให้บริษัทฯ ยังคงมีความสามารถในการกู้ได้อีกค่อนข้างมาก

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ คาดภาพรวมผลประกอบการปีนี้ คาดรายได้ปี 2561 มีแนวโน้มทรงตัวจากปีก่อนที่ทำได้ 4,356.63 ล้านบาท เนื่องจากในปีนี้อากาศมีฝนตกชุกทำให้มีปริมาณน้ำในแหล่งน้ำค่อนข้างมากส่งผลให้บริษัทฯ มีปริมาณการขายนํ้าทรงตัวจากปีก่อน

"เรามองว่ารายได้ปีนี้ก็จะทรง ตัวจากปีก่อน เพราะว่าปีนี้ปีที่มีฝนตกชุกปริมาณน้ำเยอะทำให้เราขายนํ้าได้น้อยลงซึ่งคาดว่าใกล้เคียงกับปี 2560 แต่ในปีหน้าจากการที่กรมอุตุนิยมวิทยาได้ประเมินสภาพอากาศว่าฝนจะแล้งกว่าปีนี้ ก็จะทำให้ในปีหน้ารายได้ของเราเติบโตขึ้นเล็กน้อยจากปีนี้ จากปริมาณการขายนํ้าที่เพิ่มขึ้น" นายชินทร์กล่าว

ทั้งนี้ บริษัทฯ เน้นการบริหารจัดการน้ำในเขตพื้นที่ EEC โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากน้ำดิบ 60% น้ำประปา 30% น้ำควบคุมคุณภาพและน้ำรีไซเคิลรวมกันประมาณ 10% โดยบริษัทฯ มองว่า น้ำควบคุมคุณภาพเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีโอกาสเติบโตมากขึ้นในอนาคต โดยในปีนี้นับบริษัทฯ ได้มีการเซ็นสัญญาซื้อขายน้ำในอุตสาหกรรมจำนวน 2 สัญญา ได้แก่ บริษัท อมตะ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (AMATA)

ซึ่งคาดว่าจะสามารถก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ ได้ในปี 2563 และบริษัทฯ ได้มีการเซ็นสัญญากับ บริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ GULF ซึ่งคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จและสามารถดำเนินการเชิงพาณิชย์ในปี 2564 และบริษัทฯ คาดว่าในปีหน้าบริษัทฯ จะมีการเซ็นสัญญากับลูกค้านิคมอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง





COL ปักหมุดปี 62 รายได้โต 10%

นายวรุตม์ อุ่นใจ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซีไอแอล จำกัด (มหาชน) หรือ COL เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 โตมากกว่า 10% หลังบริษัทฯ เตรียมขยายธุรกิจเพิ่ม เบื้องต้นเป็นการนำแบรนด์จากต่างประเทศเข้ามาบริหารเพิ่ม จากปัจจุบันมีเพียง Office Mate และ B2S รวมถึงบริษัทฯ จะมีการขยายสาขาเพิ่มเติมอีก 12 แห่ง จากปีนี้ที่เปิดไปทั้งหมด 8 สาขา

ขณะที่บริษัทฯ ยังได้วางงบลงทุนในปีหน้าไว้ราว 500-600 ล้านบาท สำหรับ ลงทุนขยายสาขาและปรับปรุง Office Mate และ ขยายสาขาและปรับปรุง B2S บริษัทฯ จะเริ่มเน้นการขายแฟรนไชส์สาขาเพิ่มมากขึ้น โดยขณะนี้อยู่ในช่วงทำแผน

ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จาก Office Mate 60-65% , B2S 32-33% , และอื่นๆ 1-2%

นายนายวรุตม์ กล่าวเพิ่มเติมว่า ขณะนี้ยังไม่มีแผนที่จะขายหุ้นเพิ่มเติม หลังจากก่อนหน้านี้บริษัทฯ ได้ขายหุ้นไป 1% หรือ 1 ล้านหุ้น จากที่มีอยู่ 60 ล้านหุ้น ทำให้ปัจจุบันเหลืออยู่ 58.64 ล้านหุ้น หรือคิดเป็น 9.16% โดยการขายหุ้นไปนั้นบริษัทฯ จะนำไปลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพ 2 บริษัท เพื่อต่อยอดธุรกิจให้เติบโตและมีความแข็งแกร่งเท่านั้น ขณะที่ปัจจุบันครอบครัวตระกูลอุ่นใจยังถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนที่มากกว่า 10% โดย นางมารีนี อุ่นใจ ถืออยู่ 8 ล้านหุ้น หรือ 1.25%

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยอมรับว่ารายได้ปีนี้ทำได้ไม่ถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ 10% หลัง 9 เดือนแรก บริษัทฯ รายได้เพียง 4-5% โดยบริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่ 9,331 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 587 ล้านบาท เนื่องจากในช่วงไตรมาส 3/2561 บริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากการย้ายคลังสินค้า ทำให้มีค่าใช้จ่ายจำนวนมาก

ส่วนผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2561 คาดจะดีกว่าไตรมาส 3/2561 เนื่องจาก บริษัทฯ จะมีการเปิดสาขา B2S เพิ่ม 4 สาขาและ Office Mate 4 สาขา รวมถึงช่วงสิ้นปีรัฐบาลได้มีมาตรการซื้อปชช. ซึ่งจะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจในประเทศให้ดีขึ้น โดยจะเน้นยางพารา และ หนังสือ โดยบริษัทฯ มองว่าจะเป็นผลบวกต่อ B2S





ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ. ปักหมุด



AIT คาดปี 62 รายได้ฟื้น หลังผ่านจุดต่ำสุดไปแล้ว

นายอัศวิน กังวลกิจ รอง
กรรมการผู้จัดการใหญ่ สาย
งานการเงิน บริษัท แอ็ดวาน
ซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี
จำกัด (มหาชน) หรือ AIT
เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดรายได้
ปี 2562 จะสามารถฟื้นตัวได้
โดยเชื่อว่าบริษัทฯ ได้ผ่านจุดต่ำ
สุดไปแล้วในปีนี ซึ่งบริษัทฯ ได้
มีการปรับลดเป้าหมายรายได้ปี
นี้เหลือ 4,000 ล้านบาท จาก
เดิมที่ตั้งไว้ที่ 6,000 ล้านบาท
เนื่องจากโครงการลงทุนภาค
รัฐชะลอตัว ทำให้การประมูล
งานชะลอตัวตามไปด้วย

ขณะที่คาดการณ์กำไรสุทธิในปีหน้า
ยังมีแนวโน้มดี แม้ 9
เดือนที่ผ่านมาจะลดลงมาอยู่ที่
6.44% จากช่วงเดียวกัน
ของปีก่อนที่ทำได้ 8.79%
เนื่องจากมีการแข่งขันสูง
ส่งผลมีมาร์จิ้นต่ำ แต่ค่าใช้จ่าย
คงที่ จึงเป็นแรงกดดันต่อผล
ประกอบการของบริษัทฯ
ทั้งนี้ปัจจุบัน บริษัทฯ มีงานใน
มือที่รอรับรู้อยู่ (Backlog)
ราว 2,535 ล้านบาท ซึ่ง
สามารถทยอยรับรู้เป็นราย
ได้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงมี
โครงการที่อยู่ระหว่างประมูล
มูลค่า 214 ล้านบาท และมียอด
คำสั่งซื้อ 308 ล้านบาท

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังเตรียมที่จะ
เข้าร่วมประมูลงานใหม่อย่าง

ต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันมีโครงการ
ที่บริษัทฯ สามารถเข้าร่วมได้
มูลค่าราว 16,634 ล้านบาท
ซึ่งบริษัทฯ จะทำการพิจารณา
เพื่อเข้าร่วมประมูลในโครงการ
ที่เหมาะสม ซึ่งที่ผ่านมามีบริษัทฯ
ได้รับงาน 50% ของจำนวน
โครงการที่เข้าร่วมประมูล

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสัดส่วน
รายได้จากภาคเอกชน 52% ,
รัฐบาล 26% , กสทช. และทีโอ
ที 21% และอีก 1% มาจาก
สัดส่วนอื่น ซึ่งแบ่งเป็น จาก
ธุรกิจโครงการ 74% ธุรกิจ
บริการ 21% และธุรกิจเช่า 4%
ส่วนที่เหลืออีก 1% มาจาก
ธุรกิจอื่นๆ

นายอัศวิน กล่าวเพิ่มเติมว่า
เทคโนโลยี 5G ที่ค่ายโทรศัพท์
มือถือได้ทำการเริ่มทดลอง
ระบบ บริษัทฯ มองว่า มองหาก
นำเทคโนโลยีมาใช้ จะเป็นผลดี
ต่อบริษัท เพราะ จะทำให้ลูกค้า
มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี
และติดตั้งอุปกรณ์ใหม่ ซึ่งจะ
เป็นสินค้าของบริษัทฯ เอง โดย
บริษัทฯ เตรียมความพร้อมด้าน
บุคคลให้เรียนรู้อย่างต่อเนื่อง
เพื่อรองรับปัจจัยดังกล่าว
นอกจากนี้ในส่วน of IoT
โซลูชัน บริษัทฯ ยังมีแผนออก
ผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นของบริษัทฯ เอง





ฉบับพิเศษกับไฮต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ. ปักทุน



SAWAD ตั้งเป้ารายได้ - พอร์ตสินเชื่อ ปี 62 โต 20 - 30% พร้อมคุม NPL ไม่เกิน 4%

นางสาวริดา แก้วบุตตา
กรรมการผู้จัดการ บริษัท
ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
(มหาชน) หรือ SAWAD เปิดเผย
ว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562
เติบโต 20-30% ตามพอร์ต
สินเชื่อที่คาดว่าจะขยายตัว 20-
30% โดยมองว่าภาวะเศรษฐกิจ
ชะลอตัวจะสนับสนุนให้เกิดความ
ต้องการสินเชื่อมากขึ้น

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ จะเข้มงวด
ในการปล่อยสินเชื่อ เพื่อรักษา
ระดับหนี้เสีย (NPL) ให้ไม่เกินระดับ
4% จากสิ้นปีนี้คาดว่าจะ NPL จะอยู่
ในระดับที่ไม่เกิน 5% ตามเป้าที่
บริษัทฯ ตั้งไว้ ขณะที่บริษัทฯ ตั้ง
เป้าลูกหนี้ต่อสาขาในปีหน้าไว้ที่ 14
ล้านบาท จากปัจจุบัน 10 ล้านบาท
โดยจะเน้นพัฒนาคุณภาพการให้
บริการมากขึ้น

สำหรับปีหน้า บริษัทฯ วางงบ
ลงทุนราว 3,000 ล้านบาท เพื่อ
ใช้สำหรับขยายสาขาจำนวน
200-400 สาขาให้ครอบคลุม
ทั่วประเทศ โดยแต่ละสาขาคาด
ว่าจะใช้เงินลงทุนราว 80,000-
100,000 บาท รวมถึงใช้พัฒนา
เทคโนโลยีให้มีประสิทธิภาพมาก
ขึ้นเพื่อความสะดวกต่อการให้
บริการลูกค้า ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ
อยู่ระหว่างศึกษาเทคโนโลยีดัง
กล่าวอยู่ โดยคาดว่าจะใช้งบลงทุน
มากกว่า 100-200 ล้านบาท

นอกจากนี้ในช่วงครึ่งปีหลังของปี
2562 บริษัทฯ ยังเตรียมออกหุ้น
กู้มูลค่าราว 3,000-4,000 ล้าน
บาท เพื่อรองรับการปล่อยสินเชื่อ
และเป็นการถือเงินสดให้มากขึ้น
เพื่อป้องกันความเสี่ยงดอกเบี้ย
ไทยที่เชื่อว่าจะจะเป็นขาขึ้นในระยะต่อ

ไป โดยปัจจุบันต้นทุนทางการเงิน
ของบริษัทเฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 3.6-
3.7%

ขณะที่ในปี 2562 บริษัทฯ คาดว่าจะ
ได้รับเงินจากการขายหุ้นสามัญ
เพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด
(PP) ให้กับกลุ่ม คาร์เรย์ ไฟแนน
เชียล โฮลดิ้ง จำนวน 2,500-
2,600 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนมีแนวโน้ม
ลดลงและในปัจจุบันบริษัทมีอัตรา
หนี้สินต่อทุน (D/E) 1.7-1.8 เท่า
ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับที่ต่ำ

ส่วนธุรกิจการบริหารจัดการ
หนี้เสีย ปัจจุบันบริษัทมีการใช้
เงินลงทุนแล้วราว 1,100 ล้าน
บาท เพื่อซื้อหนี้เสียเข้ามาบริหาร
แล้วเป็นมูลหนี้ทั้งหมด 5,000-
10,000 ล้านบาท ขณะที่ปี 2562
บริษัทได้วางงบลงทุนเพื่อประมูล
หนี้เสียเข้ามาบริหารเพิ่มเติมราว
2,000-3,000 ล้านบาท

นางสาวริดา กล่าวเพิ่มเติมถึง
แนวโน้มผลประกอบการไตรมาส
4/2561 คาดจะเติบโตได้อย่างต่อ
เนื่องหลังจากเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่นข
องธุรกิจหลังเข้าสู่ช่วงเทศกาล
ซึ่งคาดว่าจะความต้องการสินเชื่อ
ค่อนข้างมาก และจะช่วยหนุนให้
ผลประกอบการในปี 2561 เติบโต
ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งว่าพอร์ตสิน
เชื่อจะเติบโตราว 20-30% จาก
สิ้นปีก่อน ที่มียอดสินเชื่อคงค้าง
อยู่ที่ราว 2.2 หมื่นล้านบาท ซึ่งจะ
ทำให้สิ้นปี 2561 บริษัทฯ มียอดสิน
เชื่อคงค้างอยู่ที่กว่า 3 หมื่นล้าน
บาท โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีพอร์ต
สินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 2.1 หมื่นล้าน
บาท



NVD ปี 62 เล็งเปิด

โครงการใหม่ มูลค่า 8 พันลบ.

นายศรศักดิ์ สมวัฒนา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เนอวานา ได้อิ จำกัด (มหาชน) หรือ NVD เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดรายได้ ปี 2561 จะต่ำกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ว่าจะเติบโต 20-30% จากปีก่อนที่มีรายได้ 2,608.07 ล้านบาท รวมทั้งยอดขายจะต่ำกว่าเป้าที่ตั้งเป้าไว้ที่ 4.5 พันล้านบาท โดยคาดว่าจะทำได้ราว 3,000 ล้านบาท เนื่องจากที่บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างการก่อสร้างเป็นระบบ Precast

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ คาดว่าแนวโน้มผลการดำเนินงานไตรมาส 4/2561 จะเติบโตได้ดีกว่าไตรมาส 3/2561 เนื่องจากบริษัทฯ จะมีการรับรู้จากโครงการ Nirvana Define ศรีนครินทร์ - พระราม 9 มูลค่า 1,900 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันมียอดขายไปแล้วกว่า 63 ยูนิต โดยโอนไปแล้ว 15 ยูนิต และ ยังมี Backlog อีก 48 ยูนิต ซึ่งจะสามารถทยอยรับรู้เป็นรายได้อย่างต่อเนื่อง

ขณะที่บริษัทฯ จะมีการทยอยรับรู้รายได้จากโครงการ คอนโดมิเนียม BANYAN TREE รีเรสซิเดนซ์ริเวอร์ไซด์กรุงเทพฯ มูลค่า 6,538 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันมียอดขายไปแล้ว 60 ยูนิต ซึ่งโครงการดังกล่าวจะเริ่มโอนตั้งแต่ไตรมาส 4/2561 เป็นต้นไป

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ มียอดขายรอโอน (Backlog) รวมราว

3,031 ล้านบาท ซึ่งจะสามารถทยอยรับรู้ในไตรมาส 4/2561 เป็นบางส่วน และที่เหลือจะทยอยรับรู้ในปี 2562 ราว 2,000 ล้านบาท จากโครงการ BANYAN TREE ส่วนที่เหลือจะเป็นโครงการในแนวราบ

อีกทั้งปัจจุบัน บริษัทฯ มีที่ดินในมือราว 228 ไร่ มูลค่า 35,000 ล้านบาท ได้แก่ ทำเลถนน รัตนาริเบศร์ จำนวน 12.4 ไร่ และถนน ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า จำนวน 215.5 ไร่ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างพัฒนาโครงการใหม่ 14 โครงการ มูลค่ารวมราว 10,630 ล้านบาท

ขณะที่ในปี 2562 บริษัทฯ เตรียมเปิดโครงการใหม่ 10 โครงการ มูลค่ารวมราว 8,000 ล้านบาท แบ่งเป็น โครงการที่บริษัทพัฒนาเอง 3-4 โครงการ และโครงการร่วมทุนกับเดอะ เอชพี ประเทศญี่ปุ่น พัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวไฮเอนด์ ภายใต้แบรนด์ เนอวานา บียอนด์ 1 โครงการ และยังมีการรับสร้างบ้านแบบเทิร์นคีย์อีก 4-5 โครงการ ซึ่งจะผลักดันรายได้ในปีหน้าจะเติบโตกว่าปีนี้

สำหรับความคืบหน้าการลงทุนโครงการมิกซ์ ยูส ขณะนี้บริษัทฯ อยู่การเจรจากับพันธมิตรต่างประเทศ จำนวน 3 ราย คาดว่า จะเห็นความชัดเจนได้ในช่วงต้นปี 2562



SINGHA ESTATE

S ลั่นรายได้ปี 62

แตะ 2 หมื่นลบ. เร็วกว่าเป้าหมายเดิมในปี 63

นายนิธิต เชยกลิ่น ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) หรือ S เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่า ในปี 2562 รายได้มีแนวโน้มเติบโตแตะระดับ 20,000 ล้านบาท ซึ่งเร็วกว่าเป้าหมายเดิมที่ตั้งไว้ว่าจะสามารถทำได้ในปี 2563

เนื่องจากบริษัทฯ ได้มีการรับรู้รายได้จากการโอนโครงการคอนโดมิเนียมและบ้านเดี่ยวต่อเนื่อง ได้แก่ ดิ เอส อโศก, ดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์, สันติบุรี เดอะ เรสซิเดนเชส, บันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ รวมทั้งการรับรู้รายได้เต็มปี จากอาคารสำนักงาน สิงห์ คอมเพล็กซ์, โรงแรม Outrigger 6 โรงแรม และเริ่มรับรู้รายได้จาก โครงการ CROSSROADS สาธารณรัฐมาเลเซีย

"ปี 2562 ถือเป็นปีที่เรากำลังเกี่ยวผลผลิตที่เราได้มีการลงทุนไปเมื่อหลายปีที่ผ่านมา โดยปลายปีนี้เราเริ่มมีการโอนโครงการ ดิ เอส อโศก ซึ่งมียอดขายไปแล้วกว่า 80% และโครงการบันยันทรีฯ รวมถึงกลางปี 62 จะมีการโอนโครงการ ดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์ อีกทั้งปีนี้เราจะมีการเปิดโรงแรมที่โครงการ Crossroad ที่มาเลเซีย 2 โรงแรม ได้แก่ Curio และ Hardrock และมีการเปิดเช่าพื้นที่ในคอมมูนิตี้ มอลล์อย่าง The Marina ด้วย รวมถึงเราได้รับรายได้เต็มปีจากโรงแรมใน Outrigger 6 แห่งด้วย" นายนิธิตกล่าว

ทั้งนี้ในปี 2562 บริษัทฯ ได้วางงบลงทุนประมาณ 20,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการลงทุนก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียม 1 โครงการ มูลค่า 3,000-4,000 ล้านบาท และก่อสร้างโครงการอาคารสำนักงานให้เช่าและค้าปลีก (Mixuse) โครงการ OASIS มูลค่าราว 4,000 ล้านบาท รวมถึงรองรับการเข้าซื้อกิจการทั้งในไทยและต่างประเทศ จำนวน 10,000 ล้านบาท

พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังได้มีการวางงบลงทุนรวมระยะยาว ซึ่งจะทยอยใช้ตั้งแต่ปี 2562-2566 ประมาณ 85,000 ล้านบาท โดยเน้นลงทุนในสินทรัพย์ที่มีศักยภาพในทุกกลุ่มธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ มุ่งพัฒนาแบรนด์ให้เป็น "Leading Premium Brand" ระดับสากล

ขณะเดียวกันบริษัทฯ คาดว่าในปี 2562 บริษัทฯ จะมีโรงแรมภายใต้การบริหารงานประมาณ 41 แห่ง จากปัจจุบันมีอยู่ 37 แห่ง โดยบริษัทฯ เตรียมที่จะเปิดโรงแรมใหม่ทั้งโครงการ Crossroad ที่มาเลเซีย 2 แห่ง อีก 2 แห่ง ได้แก่ โรงแรม Curio by Hilton และ โรงแรม Hardrock ภายในไตรมาสที่ 1/2562 พร้อมกันนี้บริษัทฯ เตรียมที่จะปิดดีลเจรจาเข้าซื้อโรงแรมแห่งใหม่ทั้งในและต่างประเทศอีก 1-2 แห่ง

ส่วนกรณีที่นักท่องเที่ยวจีนเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยลดลง ส่งผลกระทบต่อบริษัทเพียงเล็กน้อย เนื่องจากปัจจุบันสัดส่วนนักท่องเที่ยวจีนมีจำนวนน้อย โดยสัดส่วน

ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้ายุโรปประกอบกับส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวจะเกาะกลุ่มลูกค้าตลาดกลางและตลาดบน ซึ่งมีการเติบโตค่อนข้างดี โดยในปีนี้เป็นโรงแรมของบริษัทที่มีอัตราการเข้าพัก (OCC) เฉลี่ยทั้งปี 80-90% แต่ถ้านับเฉพาะในประเทศไทย จะอยู่ที่เกือบ 80%

นอกจากนี้บริษัทฯ อยู่ระหว่างศึกษาที่จะเข้าซื้อกิจการ ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่เพื่อสร้างรายได้ประจำให้กับบริษัทฯ ประมาณ 2-3 ธุรกิจ โดยหนึ่งในนั้นจะเป็นธุรกิจโลจิสติกส์ด้วย ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring income) เป็น 50% ในปี 2566

ด้านแหล่งเงินทุนของบริษัทฯ จะมาจากกระแสเงินสดของบริษัทฯ กำไรจากการดำเนินงาน การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน และการออกหุ้นกู้ รวมถึงบริษัทฯ ได้มีการวางแผนระยะยาว ผ่านการตั้งกองทุนทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (REIT) โดยได้มีการเปิดตัวทรัสต์กองแรก ภายใต้ชื่อ ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสินทรัพย์เช่าอสังหาริมทรัพย์ เอส ไพรม์ โทร หรือ S Prime Growth Leasehold Real Estate Investment Trust (SPRIME) เพื่อเป็นช่องทางนำสินทรัพย์คุณภาพของกลุ่มบริษัทฯ เข้าระดมทุน

โดยทรัสต์ SPRIME จะเข้าลงทุนครั้งแรกในพื้นที่บางส่วนของอาคารชั้นทาวเวอร์สเป็นระยะเวลา 30 ปี ขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหน่วยทรัสต์ (ไพลิ่ง) และร่างหนังสือชี้ชวนของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และบริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งบริษัท เอส ริก แมเนจเม้นท์ จำกัด เพื่อทำหน้าที่เป็นผู้จัดการกองทรัสต์ และยังได้แต่งตั้งบริษัท แม็กซ์ ฟิวเจอร์ จำกัด ในเครือบริษัทฯ เป็นผู้บริหารทรัสต์สินทรัพย์กองทรัสต์จะเข้าลงทุนครั้งแรก โดยบริษัทฯ คาดว่าการออกกองทรัสต์ในครั้งนี้จะสามารถลดอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E) เหลือ 1.2 เท่า จากปัจจุบันอยู่ที่ 1.5 เท่า

นายนิธิต กล่าวถึงท้ายว่า จากการที่บริษัทฯ ขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ คาดว่าในปี 2566 จะได้รับการจัดอันดับเข้าเป็นสมาชิกดัชนี Dow Jones Sustainability Indices หรือ DJSI ได้ โดยตั้งแต่เริ่มเปิดบริษัทฯ มา บริษัทฯ ได้มีการลงทุนขยายธุรกิจต่อเนื่อง เพื่อที่จะสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ ให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืน และในปี 2562 จะเป็นปีที่บริษัทมีการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง จากการทยอยรับรู้รายได้เข้ามาต่อเนื่อง และมีการดำเนินการดำเนินงาน ซึ่งจะสามารถเป็นข้อมูลที่ดีที่บริษัทฯ เดินทางไปให้ข้อมูลนักลงทุน หรือ Roadshow เพื่อแสดงศักยภาพทางธุรกิจให้กับกองทุนในต่างประเทศได้ โดยจะเริ่มต้นเดือนสายโรดโชว์ตั้งแต่ปี 2562 เป็นต้นไป เพื่อที่จะดึงดูดกองทุนใหญ่ระดับโลกเข้ามาถือหุ้นของบริษัทฯ



ฉบับพิเศษหุ้นไฮด์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปทุม



SERMSANG
POWER CORPORATION

SSP คาดรายได้ปี 62

โตไม่ต่ำกว่า 20% - หวังทำไรนิวไฮต่อเนื่อง

นายวรุตม์ ธรรมาราม
คุปต์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เสริมสร้าง พาวเวอร์
คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
หรือ SSP เปิดเผยว่า บริษัทฯ
คาดว่าจะรายได้ปี 2562 จะเติบโต
ไม่ต่ำกว่า 20% ขณะที่คาด
ทำไรจะทำสถิติสูงสุดใหม่อย่าง
ต่อเนื่อง หลังบริษัทฯ เตรียม
เดินเครื่องเชิงพาณิชย์ (COD)
โครงการโรงไฟฟ้าในมองโกเลีย
กำลังการผลิต 16 เมกะวัตต์

ซึ่งปัจจุบันมีความคืบหน้าในการ
ก่อสร้างไปแล้วกว่า 90% โดย
คาดว่าจะสามารถ COD ได้ใน
ช่วงต้นปี 2562 ส่วนโรงไฟฟ้า
โซลาร์ฟาร์มที่เวียดนาม ขนาด
กำลังการผลิต 50 เมกะวัตต์
คาดว่าจะ COD ได้ช่วงกลาง
ปีหน้า ซึ่งจะส่งผลให้ บริษัทฯ
มีกำลังการผลิตไฟฟ้าทั้ง 157
เมกะวัตต์

ขณะที่ผลการดำเนินงานในปี
2561 บริษัทฯคาดว่าจะรายได้จะ
สามารถทำได้เกิน 1,000 ล้าน
บาทเติบโตทะลุเป้าที่ 10% ส่วน
แนวโน้มกำไรสุทธิปีนี้ คาดว่าจะทำ
นิวไฮ หลังจาก 9 เดือนแรกที่
ผ่านมา บริษัทฯมีผลการดำเนินงาน
โตกว่าทั้งปีของปี 2560
ประกอบด้วย

ปัจจุบันบริษัทฯ มีโครงการ
ที่ COD แล้วรวมประมาณ 85
เมกะวัตต์ และเตรียมที่จะ COD
โรงไฟฟ้าโซลาร์ฟาร์ม สำหรับ
หน่วยงานราชการ/องค์การ
สงเคราะห์ทหารผ่านศึก (อพท.)
จ.ราชบุรีอีก 5 เมกะวัตต์ ที่คาด

ว่าจะเห็นได้ในช่วงปลายเดือน
พฤศจิกายน 2561 - ต้นเดือน
ธันวาคม 2561 ซึ่งจะส่งผลให้
ทั้งปีนี้บริษัทฯ COD ทั้งหมด
90 เมกะวัตต์ เป็นไปตามเป้า
หมายที่ตั้งไว้

นอกจากนี้ บริษัทฯยังอยู่
ระหว่างการศึกษาเข้าลงทุนใน
ธุรกิจเทคโนโลยีด้านพลังงาน
ทดแทน เช่น พลังงานลม และ
พลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งรูป
แบบการลงทุนคาดว่าจะจะเป็น
ไปได้ทั้งการเข้าร่วมลงทุน และ
การพัฒนาโครงการด้วยตนเอง
โดยปัจจุบันอยู่ในระหว่างเจรจากับ
ลูกค้าราว 2-3 ราย และในปี
หน้าคาดว่าจะเห็นความชัดเจน
อย่างน้อย 1 ราย

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ มีสัญญา
การซื้อขายไฟ (PPA) จำนวน
240 เมกะวัตต์ ซึ่งคาดว่าจะ
สามารถทยอย COD ได้ถึง
ปี 2564 โดยบริษัทฯมองว่ามี
แหล่งเงินทุนที่เพียงพอสำหรับ
รองรับการลงทุน

อนึ่ง SSP รายงานผลการดำเนินงาน
ในงวดงวด 9 เดือน มี
กำไรสุทธิ 378 ล้านบาท เพิ่มขึ้น
41% และมีกำไรหลักจากการดำเนินการ
อยู่ที่ 390 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8% ในขณะที่
ไตรมาส3/61 มีกำไรสุทธิอยู่ที่
118 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 119% จาก
งวดเดียวกันปีก่อน และมีกำไร
หลักจากการดำเนินการอยู่ที่
124 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9% จาก
งวดเดียวกันปีก่อน



ฉบับพิเศษสำหรับไฮด์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปทุม

Sabina

SABINA ตั้งเป้าหมายยอดขายปี 62

โต 10-12 % พร้อมวางแผนลงทุนการตลาดปีหน้าไว้ที่ 5%

นายบุญชัย ปณฺทอัมพร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท
ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) SABINA

เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายยอดขายปี 2562 เติบโต 10-12% พร้อมทั้งคาดว่าอัตรากำไรขั้นต้นจะอยู่ในระดับเดียวกับปัจจุบันที่อยู่ระดับ 50% เนื่องจาก บริษัทฯ จะเน้นควบคุมค่าใช้จ่าย รวมทั้งรุกขยายการขายผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น

ทั้งนี้ในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปีนี้ บริษัทฯ สามารถทำยอดขายจากช่องทางออนไลน์ได้เติบโตถึง 161% ส่วนช่องการขายอื่นๆ ทั้ง 3 ช่องทาง ทั้งช่องทางรีเทลซึ่งเป็นช่องทางหลักของสินค้าแบรนด์ "ซาบีน่า" ในช่วง 9 เดือนแรกของปีนี้เติบโต 7.6% ขณะที่รายได้จากการส่งออก (SABINA EXPORT) เติบโต 29% และรายได้จากการรับผลิตเพื่อส่งออก (OEM) เติบโต 44.5%

สำหรับในปี 2562 ตั้งงบลงทุนการตลาดไว้ที่ 5% ของยอดขาย เพื่อสนับสนุนการทำแคมเปญ รวมทั้งการจัดกิจกรรมการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ อีกทั้งยังมีแผนขยายกำลังการผลิตชุดชั้นใน จากปัจจุบันมีกำลังการผลิตรวมอยู่ที่ 1 ล้านชิ้น/เดือน โดยมีแผนจะขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอีก 10%

นายบุญชัย กล่าวเพิ่มเติมว่า ในไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ บริษัทฯ ได้วางแผนออกสินค้าคอลเลกชันใหม่ โดยจะเป็นสินค้าในกลุ่มราคาสูง เป็นสินค้า Hi-Fashion ในคอลเลกชันใหม่ของ "ซาบีน่า แม็กกี้ เมย์" (SABINA Maggie Mae) และ "ซาบีน่า แมด มัวแซลลี" (SABINA Mad Moisselle) ซึ่งเชื่อว่าจะได้รับการตอบรับและกระตุ้นกำลังซื้อในช่วงสุดท้ายปลายปีได้เป็นอย่างดี





ฉบับพิเศษสำหรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ. ปักหมุด



SERMSANG
POWER CORPORATION

PJW ตั้งเป้าหมายยอดขายปี 62

โตไม่ต่ำกว่า 8-10 % หลังยอดออเดอร์คึกคัก

นายวิวรรณ์ เหมมณฑารพ
ประธานกรรมการบริหาร บริษัท
ปัญจวัฒนาพลาสติก จำกัด
(มหาชน) หรือ PJW

เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าหมาย
ขายปี 2562 เติบโตไม่ต่ำกว่า
8-10 % จากปีนี้ หลังมีแผน
ออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ และ
อุตสาหกรรมยานยนต์กลับมา
ฟื้นตัว

เนื่องจากหมดโครงการรถยนต์
คันแรก ส่งผลให้บริษัทผู้ผลิต
รถยนต์มีการออกโมเดลรถใหม่
ทำให้บริษัทได้รับออเดอร์ผลิต
ชิ้นส่วนเพิ่มขึ้น ขณะที่กำลังซื้อผู้
บริโภคเริ่มกลับมาฟื้นตัว

ในส่วนสินค้าประเภทบรรจุภัณฑ์
น้ำมันหล่อลื่น เริ่มมีสัญญาณ
ที่ดี เนื่องจากปริมาณคำสั่งซื้อ
จากลูกค้าเริ่มทยอยกลับมาแล้ว
ดังนั้นน่าจะมีทิศทางที่ดีต่อเนื่อง
รวมถึงสินค้าประเภทบรรจุภัณฑ์
นม และ นมเปรี้ยว ปัจจุบัน
มียอดคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นเล็กน้อย
แต่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นจาก
ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่บริษัทได้รับคำ
สั่งซื้อไว้แล้วในอนาคต

ขณะที่บริษัทมีแผนจะขยาย
ลงทุนในโรงงานพ่นสี เฟส 1
เนื่องจากได้รับออเดอร์เพิ่ม
เต็มในโมเดลที่หลากหลายมาก

ขึ้นและมีปริมาณมากเพียงพอ
สำหรับการลงทุนเพิ่มโดยคาดว่าจะ
ก่อสร้างแล้วเสร็จภายในปี
2562

แผนธุรกิจในประเทศจีนนั้น
ปัจจุบันมี บริษัท ปัญจวัฒนา
พลาสติก (เจียงซู) จำกัด ซึ่งเป็น
บริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจ
ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์
พลาสติก ซึ่งอยู่ที่มณฑลเจียงซู
ประเทศจีน

ขณะนี้ลูกค้าได้อนุมัติให้บริษัท
เข้าทำสัญญาตั้งแต่ไตรมาส
3/61 โดยสัญญามีระยะเวลา 6
ปี และต่อสัญญา 2 ปี คาดว่าปี
หน้าจะเริ่ม มียอดขายทยอยเข้า
มาประมาณ 100 ล้านบาท และ
ประมาณการไว้ว่าจะเพิ่มเป็น
300 ล้านบาทในปี 63

อนึ่ง PJW รายงานผลประกอบการ
ในงวดไตรมาส 3/61 มี
รายได้รวมอยู่ที่ 719.64 ล้าน
บาท เพิ่มขึ้น 17.19% จากงวด
เดียวกันปีก่อนมีรายได้รวมอยู่
ที่ 614.08 ล้านบาท ขณะที่มีผล
ขาดทุนสุทธิ 33.55 ล้านบาท
ขณะที่งวด 9 เดือนปี 2561 มี
รายได้รวมอยู่ที่ 2,210.29 ล้าน
บาท เพิ่มขึ้น 9.63% จากงวด
เดียวกันปีก่อนมีรายได้รวมอยู่
ที่ 2,016.18 ล้านบาท และมีผล
ขาดทุนอยู่ที่ 18.55 ล้านบาท

GUNKUL
not only the energy, we care

36
YEARS OF
TRUST



บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)

📍 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 8 ถนนพหลโยธิน
แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

โทร 0-2242-5800 (อัตโนมัติ)



ฉบับพิเศษต้อนรับปีใหม่
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปี 62



JUBILEE คาดปี 62

รายได้โตกว่าปีนี้ ตามยอดขายสาขาเดิมหนุน

นางสาวอัญรัตน์ พรประกฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ยูบิลลี่ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) หรือ JUBILEE เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี 2562 จะเติบโตมากกว่าจากปีนี้ ตามยอดขายจากสาขาเดิมที่คาดว่าจะโตราว 5-8% ขณะที่บริษัทฯ จะทำการขยายสาขาใหม่เพิ่มอีก 5 สาขา ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าสาขาใหม่จะสามารถสร้างยอดขายได้ถึง 3-5% ของรายได้รวม ประกอบกับจะมีการออกสินค้าใหม่และจัดแคมเปญเพื่อกระตุ้นยอดขายอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตามตามบริษัทฯ จะมีการเปิดเผยรายละเอียดของแผนธุรกิจในปี 2562 ได้ในเดือนมกราคมปีหน้า โดยขณะนี้ยังอยู่ระหว่างวางแผนการดำเนินงานในปี 2562 เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท (บอร์ด) ในช่วงปลายเดือนธันวาคม

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ประเมิน แนวโน้มผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2561 คาดว่าจะเติบโตต่อเนื่องจากไตรมาส 3/2561 และเป็นไตรมาสที่ดีที่สุดในปีนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ได้เตรียมขยายสาขาใหม่ในรูปแบบเคาเตอร์เพิ่มที่จังหวัดชัยภูมิ รวมถึงในช่วงสิ้นเดือนธันวาคม บริษัทฯ จะมีการจัดอีเวนต์ใหญ่ประจำปีเพื่อเป็นการส่งเสริมการขาย

ขณะที่ล่าสุดบริษัทฯ ได้เปิดตัวทั้งคอลเลกชันใหม่ "Hello Kitty" เมื่อปลายเดือนกันยายน ที่ผ่านมา และได้มีการเปิดตัวเทคโนโลยีใหม่อย่าง "JUBILEE iMOMENT" ซึ่งเป็นการนำ AI เข้ามาบันทึกเรื่องราวผ่านเครื่องประดับเพชร ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ มั่นใจว่ารายได้ 2561 จะสามารถเติบโตได้ตามเป้าหมายไว้ว่าจะโตไม่ต่ำกว่า 5%

"ไตรมาส 4/2561 เชื่อว่าผลงานจะเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ จากแคมเปญและงานอีเวนต์ต่างๆ สินค้า Collection ใหม่ โดย iMOMENT เริ่มเปิดตัวจากกลุ่มลูกค้าคู่แข่งงาน ซึ่งจะขยายไปยังกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเก็บ Moment ในโอกาสอื่นๆ ไปด้วย รวมทั้งการบริหารจัดการต้นทุนที่ดีของบริษัท จะหนุนให้รายได้ทั้งปีโตไม่ต่ำกว่า 5% และกำไรสุทธิไม่ต่ำกว่า 10% ตามเป้าหมาย

ซึ่งที่ผ่านมา 3 ไตรมาสเราทำกำไรสุทธิได้ถึง 13% ถึงแม้ในปีนี้จะไม่มีมาตรการช่วยเหลือชาติ แต่มองว่ากำลังการจับจ่ายใช้สอยในช่วงปลายปี โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลปีใหม่ น่าจะมีการเติบโตที่ดี นอกจากนี้ ห้างสรรพสินค้าชั้นนำต่างๆ ยังมีการเปิดสาขาต่อเนื่อง ซึ่ง JUBILEE มีแผนเติบโตไปตามห้างที่เปิด เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ใหม่" นางสาวอัญรัตน์ กล่าว

ทั้งนี้การเติบโตของธุรกิจส่วนหนึ่งเป็นผลจากการขยายสาขาใหม่ ทั้งภายใต้แบรนด์ยูบิลลี่ และพอร์เอฟเวอร์มาร์ค ส่งผลให้สิ้นปีนี้จะมียาขารวมทั้งสิ้น 130 สาขา จากปัจจุบันมีสาขารวม 128 สาขา ล่าสุดบริษัทได้เปิดสาขาที่ ไอคอนสยาม มีพื้นที่กว่า 163 ตารางเมตร โดยริมดิไซน์ร้าน เป็นการจำลองคอนเซ็ปท์ของ Jubilee of Siam ซึ่งตั้งอยู่ที่ถ.สีลม รูปแบบร้านมีความแตกต่างและโดดเด่น ดูทันสมัย เข้าถึงง่าย ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังการซื้อสูงในกลุ่ม Luxury ทั้งชาวไทยและนักท่องเที่ยวต่างชาติ ส่วนปี 2562 คาดว่าจะมีการเปิดสาขาใหม่ 3-5 สาขา โดยยังเป็นการเปิดรูปแบบเคาเตอร์ หรือร้านค้าในห้างสรรพสินค้าอยู่

ฉบับพิเศษกับเว็บไซต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)**รวมตลาด**
แผนบจ.ปี 62

BANPU คาดปี 62

ปริมาณขายถ่านหินเพิ่มเป็น 46-47 ล้านตัน

BANPU คาดปี 61 ปริมาณการขายถ่านหินเข้าเป้า 45 ล้านตัน หลังมอง Q4/61 ไกลเคียง Q3/61 / ปัจจุบันขายแล้ว 33 ล้านตัน คาดปี 62 ปริมาณขายถ่านหินจะเพิ่มเป็น 46-47 ล้านตัน หลังปัจจุบันขายล่วงหน้าแล้ว 30-40% ประเมินปี 62 ราคาถ่านหินตลาดโลกจะเสถียรภาพมากขึ้น มองกรอบ 98-108 เหรียญ/ตัน คงเป้ารายได้ปี 61 โต 20% และ 3.2 พันล้านเหรียญฯ ตามปริมาณการขายถ่านหิน แยม ปี 68 สัดส่วน EBITDA จากถ่านหินจะลดลงเหลือ 44% จากปัจจุบันอยู่ที่ 60% หลังเน้นธุรกิจพลังงานสะอาด

นางสมฤดี ชัยมงคล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) หรือ BANPU เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่าปริมาณการขายถ่านหินปี 2562 จะเพิ่มขึ้นจากปีนี้ราว 1-2 ล้านตัน จากปีนี้ หรือมีปริมาณขายถ่านหินอยู่ที่ 46-47 ล้านตัน โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้ทำการขายถ่านหินล่วงหน้าไปแล้วราว 30-40% และคาดว่าภายในสิ้นปีนี้จะเพิ่มขึ้นเป็น 50%

ขณะที่ปี 2562 บริษัทฯ มองว่าทิศทางราคาถ่านหินจะมีความเสถียรภาพ หลังความต้องการใช้ถ่านหินมีเพิ่มมากขึ้น ทั้งในอินเดียและจีน โดยบริษัทฯ ประเมินกรอบราคาถ่านหินไว้ที่ 98-108 เหรียญ/ตัน จากปีนี้คาดอยู่ที่ 103 เหรียญ/ตัน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังอยู่ในระหว่างทำแผนการดำเนินงานในปี 2562 โดยคาดว่าจะเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท (บอร์ด) เพื่ออนุมัติแผนดังกล่าวได้ในเดือนธันวาคมนี้ และจะสามารถเปิดเผยแผนธุรกิจได้ในเดือนมกราคมปีหน้า

สำหรับปี 2561 บริษัทฯ ยังคงเป้าหมายรายได้โต 20% หรือมีรายได้อยู่ที่ 3,200 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นไปตามปริมาณการขายถ่านหินเพิ่มขึ้นราว 45 ล้านตัน จากปีก่อนที่บริษัทฯ ทำได้ 42 ล้านตัน ประกอบกับราคาแก๊สที่ยังคงปรับตัวสูง 4.8 ดอลลาร์สหรัฐต่อล้านบีทียู จากช่วง 10 เดือน ที่ผ่านมามีที่ระดับ 2.8-3.2 ดอลลาร์สหรัฐต่อล้านบีทียู

ขณะที่ ผลการดำเนินงานไตรมาส 4/2561 บริษัทฯ คาดว่าจะทำได้ใกล้เคียงกับไตรมาส 3/2561 เนื่องจากไตรมาส 3 บริษัทฯ มีปริมาณการขายถ่านหินประมาณ 11.83 ล้านตัน ทำให้ช่วง 9 เดือนที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถทำปริมาณการขายถ่านหินได้แล้วราว 33 ล้านตัน

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ตั้งเป้ามีสัดส่วน EBITDA จากธุรกิจถ่านหินลดลงเหลือ 44% จากปัจจุบัน 60% โดยขณะนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างทำแผนการดำเนินงานในช่วง 5 ปี (2564-2568) โดยจะมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจไปสู่พลังงานสะอาดซึ่งแผนดังกล่าวจะครอบคลุมกรณีที่ต้องพิจารณาทั้งระหว่างประเทศ (IMO)

ที่มีมติให้จำกัดการกำมะถันในน้ำมันเตาของเรือขนส่ง ให้ไม่เกิน 0.5% จากปัจจุบัน 3.5% โดยจะมีผลในปี 2563 ส่งผลให้ราคาน้ำมัน

ดีเซลมีแนวโน้มสูงขึ้น ซึ่งบริษัทฯ มีแผนนำระบบดิจิทัลเข้ามาใช้ในเหมือง เพื่อลดการพึ่งพาน้ำมันดีเซล

ขณะที่ นายสุริย สุขเรือน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บ้านปู เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ BPP เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่าปีก่อนดอกเบียจ่าย ,ภาษี, ค่าเสื่อม และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) ปี 2562 จะโตกว่าปี 2561 เนื่องจาก บริษัทฯ มีการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) เพิ่มราว 312 เมกะวัตต์ ได้แก่ โรงไฟฟ้าโครงการ Luannan3 กำลังการผลิต 52 เมกะวัตต์ , โรงไฟฟ้า SLG1 กำลังการผลิต 198 เมกะวัตต์ , โครงการโซลาร์ฟาร์มในประเทศญี่ปุ่น กำลังการผลิต 62 เมกะวัตต์ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีกำลังการผลิตรวมทั้งหมด 2,460 เมกะวัตต์

ทั้งนี้ปัจจุบัน บริษัทฯ มีกำลังการผลิตแล้วราว 2,870 เมกะวัตต์ ซึ่งจะเหลืออีก 1,400 เมกะวัตต์ เพื่อไปสู่เป้าหมายที่บริษัทฯ ตั้งไว้ในปี 2568 โดยขณะนี้บริษัทฯ อยู่ในขั้นตอนศึกษาการเข้าลงทุน ในโครงการโรงไฟฟ้าถ่านหินและโรงไฟฟ้าโซลาร์ฟาร์มเพิ่มเติม โดยเบื้องต้นบริษัทฯ สนใจ ประเทศเวียดนาม ,ฟิลิปปินส์ ,อินโดนีเซีย รวมทั้งประเทศญี่ปุ่น จีน และไทย ซึ่งบริษัทฯ ได้วางงบลงทุนไว้ราว 200-300 ล้านเหรียญฯ

ขณะที่ ในปี 2568 บริษัทฯ คงเป้าหมายที่จะมีขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 4,300 เมกะวัตต์ โดย ปัจจุบันบริษัทฯ มีกำลังผลิตตามสัดส่วนการลงทุนของโรงไฟฟ้าพลังงานเชื้อเพลิงทั่วไประหว่างพลังงานหมุนเวียนที่ COD รวมอยู่ที่ 2,120 เมกะวัตต์ และอยู่ระหว่างการพัฒนาเพิ่มเติมอีก 740 เมกะวัตต์ โดยคาดว่าจะ COD ได้หมดในปี 2566 ตามแผนที่วางไว้ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ มีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 2,860 เมกะวัตต์ ซึ่งจะเป็นพลังงานหมุนเวียน ราว 16%

สำหรับผลการดำเนินงาน ไตรมาส 4/2561 บริษัทฯ คาดว่าจะดีกว่า ไตรมาส 3/2561 เนื่องจากบริษัทฯ จะสามารถจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) โรงไฟฟ้า Nari Aizu กำลังการผลิต 20 เมกะวัตต์ ได้ในวันที่ 1 ธ.ค. 61 โดยจะคิดเป็นกำลังการผลิตตามสัดส่วนการถือหุ้น จำนวน 15 เมกะวัตต์ จากการที่บริษัทฯ เข้าถือหุ้นในสัดส่วน 75% ซึ่งจะทำให้สิ้นปีนี้ บริษัทฯ จะมีขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าที่จ่ายไฟเข้าระบบ รวมทั้งสิ้น 2,140 เมกะวัตต์

สำหรับปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรจากประเทศไทยและจีน 30% ,ลาว 35% ,ญี่ปุ่น 35%

ด้านแผนการปิดซ่อมบำรุง ปี 2562 โครงการโรงไฟฟ้าหงสา ในประเทศลาว จะมีปิดซ่อมบำรุงหน่วยที่ 1 เวลา 17 วัน โดยในไตรมาส 1/2562 ส่วนหน่วยที่ 2 และ 3 จะทำการปิดซ่อมบำรุงในช่วงไตรมาส 4/2562 และโรงไฟฟ้า BLCP จะทำการปิดซ่อมบำรุงทั้ง 2 หน่วย เป็นระยะเวลา 17 วัน ภายในช่วงไตรมาส 4/2562



ฉบับพิเศษต้อนรับปีใหม่
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ. บัญชี



BPP แยมปี 62 EBITDA โตกว่าปีนี้ หลัง COD

นายสุริ สุธะเรือน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บ้านปู เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ BPP เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่า ไตรมาสก่อนดอกเบี๋ยจ่าย , ภาษี, ค่าเสื่อม และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) ปี 2562 จะโตกว่าปี 2561 เนื่องจาก บริษัทฯ มีการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) เพิ่มราว 312 เมกะวัตต์ ได้แก่ โรงไฟฟ้าโครงการ Luannan3 กำลังการผลิต 52 เมกะวัตต์ , โรงไฟฟ้า SLG1 กำลังการผลิต 198 เมกะวัตต์ , โครงการโซลาร์ฟาร์มในประเทศญี่ปุ่น กำลังการผลิต 62 เมกะวัตต์ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีกำลังการผลิตรวมทั้งหมด 2,460 เมกะวัตต์

ทั้งนี้ปัจจุบัน บริษัทฯ มีกำลังการผลิตแล้วราว 2,870 เมกะวัตต์ ซึ่งจะเหลืออีก 1,400 เมกะวัตต์ เพื่อไปสู่เป้าหมายที่บริษัทฯ ตั้งไว้ในปี 2568 โดยขณะนี้ บริษัทฯ อยู่ในขั้นตอนศึกษาการเข้าลงทุน ในโครงการโรงไฟฟ้าถ่านหิน และโรงไฟฟ้าโซลาร์ฟาร์มเพิ่มเติม โดยเบื้องต้น บริษัทฯ สนใจ ประเทศเวียดนาม , ฟิลิปปินส์ , อินโดนีเซีย รวมถึงประเทศญี่ปุ่น จีน และไทย ซึ่งบริษัทฯ ได้วางงบลงทุนไว้ราว 200-300 ล้านดอลลาร์

ขณะที่ ในปี 2568 บริษัทฯ คงเป้าหมายที่จะมีขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 4,300 เมกะวัตต์ โดย ปัจจุบันบริษัทฯ มีกำลังผลิตตามสัดส่วนการลงทุนของโรงไฟฟ้าพลังงานเชื้อเพลิงทั่วไปและพลังงาน

หมุนเวียนที่ COD รวมอยู่ที่ 2,120 เมกะวัตต์ และอยู่ระหว่างการพัฒนาเพิ่มเติมอีก 740 เมกะวัตต์ โดยคาดว่าจะ COD ได้หมดในปี 2566 ตามแผนที่วางไว้ ซึ่งจะช่วยหนุนให้บริษัทฯ มีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 2,860 เมกะวัตต์ ซึ่งจะเป็นพลังงานหมุนเวียน ราว 16%

สำหรับผลการดำเนินงานไตรมาส 4/2561 บริษัทฯ คาดว่าจะดีกว่า ไตรมาส 3/2561 เนื่องจากบริษัทฯ จะสามารถจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) โรงไฟฟ้า Nari Aizu กำลังการผลิต 20 เมกะวัตต์ ได้ในวันที่ 1 ธ.ค. 61 โดยจะคิดเป็นกำลังการผลิตตามสัดส่วนการถือหุ้น จำนวน 15 เมกะวัตต์ จากการที่บริษัทฯ เข้าถือหุ้นในสัดส่วน 75% ซึ่งจะทำให้สิ้นปีนี้ บริษัทฯ จะมีขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าที่จ่ายไฟเข้าระบบ รวมทั้งสิ้น 2,140 เมกะวัตต์

สำหรับปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนกำไรจากประเทศไทยและจีน 30%, ลาว 35%, ญี่ปุ่น 35%

ด้านแผนการปิดซ่อมบำรุง ปี 2562 โครงการโรงไฟฟ้าหงสา ในประเทศลาว จะมีปิดซ่อมบำรุงหน่วยที่ 1 เวลา 17 วัน โดยในไตรมาส 1/2562 ส่วนหน่วยที่ 2 และ 3 จะทำการปิดซ่อมบำรุงในช่วงไตรมาส 4/2562 และโรงไฟฟ้า BLCP จะทำการปิดซ่อมบำรุง ทั้ง 2 หน่วย เป็นระยะเวลา 17 วัน ภายในช่วงไตรมาส 4/2562



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบจ. ปักทุน



GL คาดกำไรสุทธิปี 62 แตะ 1 พันลบ. หลังรุกหนักเมียนมาร์

นายกัตซียะ โคโนชิตะ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กรู๊ปอีส จำกัด (มหาชน) GL เปิดเผยว่า บริษัทคาดว่าจะกำไรสุทธิปี 2562 จะแตะระดับ 1 พันล้านบาท หลังบริษัทฯ เดินหน้าขยายธุรกิจในประเทศเมียนมาร์อย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าพอร์ตสินเชื่อในเมียนมาร์จะเพิ่มขึ้นอีก 10 - 12 ล้านเหรียญสหรัฐฯ มาอยู่ที่ประมาณ 34 ล้านเหรียญสหรัฐฯ จากปีนี้คาดอยู่ 24 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งพอร์ตสินเชื่อในเมียนมาร์ถือว่าเติบโตอย่างรวดเร็วหลังบริษัทฯ เพิ่งได้เริ่มเข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศเมียนมาร์ในระยะเวลาเพียงปีครึ่ง โดยปีแรกพอร์ตสินเชื่อในเมียนมาร์ อยู่ที่เพียง 1 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ขณะที่สัดส่วนรายได้ในเมียนมาร์ปีหน้าคาดว่าจะอยู่ที่ 15% จากปีนี้อยู่ที่ 9% ขณะที่ปี 2560 อยู่ที่เพียง 3%

ทั้งนี้ปัจจุบันสัดส่วนรายได้ของบริษัทฯ มาจาก ในประเทศไทย 64%, กัมพูชา 18%, เมียนมาร์ 9%, ลาว 4%, อินโดนีเซีย 3% และ สิงคโปร์ 2%

ขณะที่ในกัมพูชา บริษัทฯ ได้มีการปรับกลยุทธ์ใหม่ โดยลดปริมาณพอร์ตสินเชื่อในประเทศกัมพูชา และจะเพิ่มความเข้มงวดในการคัดกรองลูกค้า หลังการเติบโตลดลงตามภาวะเศรษฐกิจส่วนในประเทศไทย บริษัทฯ มองว่ายังมีเสถียรภาพ แต่จะเน้นการพัฒนาคุณภาพลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น ส่วนในลาวยังมีทิศทางการเติบโตดี

สำหรับหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้หรือ NPL ปี 2562 บริษัทฯ คาดจะกลับมาอยู่ที่ 4.2% ซึ่งเป็นระดับที่เท่ากับปี 2560 จากสิ้นปีนี้ (2561) คาดอยู่ที่ 5% เนื่องจากในปีหน้าบริษัทฯ ไม่มีการตั้งสำรอง ประกอบกับจะควบคุมคุณภาพการปล่อยสินเชื่อ โดยคัดกรองลูกค้าใหม่ที่จะปล่อยสินเชื่อมากขึ้น ดังนั้นจึงไม่ได้ตั้งเป้าหมายว่าจะมียอดปล่อยสินเชื่อใหม่เท่าไร แต่จะเน้นคุณภาพการปล่อยสินเชื่อมากกว่า โดยในปีปัจจุบันบริษัทมียอดปล่อยสินเชื่อแล้ว 7.6 พันล้านบาท

นายกัตซียะ กล่าวเพิ่มเติมถึงการขยายธุรกิจในประเทศเมียนมาร์ว่า คาดว่าในปี 2562

ประเทศเมียนมาร์จะเป็นตลาดหลักที่จะผลักดันผลประกอบการของบริษัทฯ โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้รับสัญญากับฮอนด้าเพิ่มขึ้น และมีลูกค้าสินเชื่อรายย่อยเพิ่มขึ้น ขณะที่ปัจจุบันมีลูกค้ามากกว่า 1450,000 ราย เพื่อขึ้นจาก 10,000 ราย ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ปี 2561 อีกทั้งคุณภาพของลูกหนี้อยู่ในระดับที่ดี ไม่มีหนี้เสีย (NPL) โดย NPL เป็น 0% สำหรับสินเชื่อเพื่อรายย่อย

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเพิ่มไลน์ธุรกิจในประเทศเมียนมาร์ โดยล่าสุดบริษัท GL-AMMK ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ในเมียนมา ได้ลงนามในบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) กับตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวของบริษัท Bajaj เพื่อให้ GL-AMMK ได้รับสิทธิอย่างเป็นทางการในการเป็นผู้ให้บริการด้านการเงินและปล่อยสินเชื่อแต่เพียงผู้เดียวสำหรับตัวแทนจำหน่ายรถสามล้อของบริษัท Bajaj ในเมียนมา เป็นระยะเวลา 5 ปี ซึ่งข้อตกลงนี้ครอบคลุมทั้งรถสามล้อทั้งแบบมือหนึ่งและแบบมือสอง ซึ่งผลตอบรับถือว่าเป็นที่น่าพอใจ อีกทั้งยังมีการขยายพอร์ตสินเชื่อในเมียนมาร์โดยการปล่อยสินเชื่อแบบกลุ่ม (Group Loan) ซึ่งยอดปล่อยสินเชื่อ Group Loan ในช่วง 9 เดือนแรกปีนี้อยู่ที่ 34 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนอยู่ที่ 11 ล้านบาท

ส่วนความคืบหน้า กรณี JTrust Asia Pte. Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ JTrust Co., Ltd. ได้ยื่นฟ้องบริษัทฯ ปัจจุบันคดีดังกล่าวยังอยู่ในขั้นตอนการพิจารณาของศาล ซึ่งบริษัทฯ ยังไม่สามารถระบุได้ว่าคดีจะเป็นที่สิ้นสุดเมื่อใดแต่หากมีความคืบหน้าบริษัทฯ จะแจ้งต่อไป อย่างไรก็ตามบริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถชนะคดีได้เนื่องจากเรื่องดังกล่าวไม่มีมูลความจริง

สำหรับความคืบหน้าในการติดตามทวงหนี้จากกลุ่มไซปรัสและสิงคโปร์ ปัจจุบันบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการเรียกหลักประกัน แต่คาดว่าจะใช้เวลาสักระยะหนึ่ง โดยมูลค่าของทรัพย์สินที่บริษัทฯ เรียกร้อง มูลค่าสูงกว่ามูลหนี้



ฉบับพิเศษหุ้นไฮด์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปี 62

Capital

GCAP วางเป้า 5 ปี

กำไร - รายได้โตปีละ 20-30%

นายสเปญ จรุงเข้าใจ
กรรมการผู้จัดการ บริษัท จี
แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
หรือ GCAP เปิดเผยว่า
บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้และกำไร
สุทธิ ในระยะ 5 ปี (2562-
2566) จะเติบโต 20-30%
ต่อปี หลังจากที่ได้บริษัทฯ ได้
พัฒนารูปแบบการปล่อย
สินเชื่อใหม่ (ซึ่งไม่รวมกับ
การที่บริษัทฯ จะร่วมมือกับ
พันธมิตรจีน) ประกอบกับ
ธุรกิจปล่อยสินเชื่อยังคง
เติบโตอย่างต่อเนื่อง

สำหรับผลการดำเนินงาน
ไตรมาส 4/2561 มองว่า
จะเติบโตดีที่สุดจากทุกช่วง
ไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจาก
ภาคการเกษตรได้ปรับตัวดี
ขึ้นและเป็นช่วงของฤดูการ
เก็บเกี่ยวเกี่ยวภาคการเกษตร
รวมถึงปัญหาระยะแล้งไม่
รุนแรงเหมือนปีที่ผ่านมา
ประกอบกับบริษัทฯ ได้มีการ
ขยายสินเชื่อเข้าซื้อผ่านการ
เพิ่มพันธมิตรอย่างต่อเนื่อง

ทั้งในภาคอุตสาหกรรม
การเกษตรและภาคท่องเที่ยว
ครอบคลุมความต้องการของ
ลูกค้ามากยิ่งขึ้น โดยสินเชื่อ
เชื้อมูลดามัน ซึ่งเป็นสินเชื่อ
เข้าซื้อสำหรับธุรกิจท่องเที่ยว
มาเสริมพอร์ตสินเชื่อเข้าซื้อ
ในปี นี้ ทำให้ปี 2561 บริษัทฯ

มั่นใจว่ายอดปล่อยสินเชื่อ
จะสามารถทำได้ 1,500 ล้าน
บาท

ทั้งนี้ สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อ
ใหม่ของบริษัทฯ ยังคง
ธุรกิจปล่อยสินเชื่อภาค
การเกษตรในสัดส่วน 60-
70% เนื่องจากปัจจุบัน
เครื่องจักรกลการเกษตรมี
หลากหลายประเภทมากขึ้น
ส่วนที่เหลือจะเป็นสินเชื่อส่วน
บุคคลมากขึ้น แต่จะพิจารณา
ปล่อยวงเงินไม่เกินคนละ 5
ล้านบาท โดยจะเน้นปล่อย
สินเชื่อใน 4 ผลิตภัณฑ์หลัก
ได้แก่ สินเชื่อสบายใจตลาด
คลองเตย สินเชื่อสบายใจ
ตลาดปัฐวิกรณ์ สินเชื่อ
สบายใจอันดามัน และเตรียม
เปิดสินเชื่อสบายใจตลาดไท
ภายในปีนี้

อัตราหนี้สินต่อทุน (D/E) ปี
2561 บริษัทตั้งเป้าว่าจะไม่ให้
เกิน 5 เท่า ตามนโยบายการ
ปล่อยสินเชื่อของสถาบันการ
เงิน โดยปัจจุบันบริษัทฯ มี
(D/E) 4.3 เท่า และภายในสิ้น
ปีนี้คาดว่าจะแตะอยู่ที่ 4.7 เท่า
ส่วนปี 2562 บริษัทฯ คาดว่า
D/E จะลดลงมาอยู่ที่ระดับ 3
เท่า หลังจากที่ได้เงินเพิ่มทุน
เข้ามาราว 200 ล้านบาท



ฉบับพิเศษกับไฮต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปี 62



FPI ตั้งเป้ารายได้ปี 62

โต 10% คาดสรุปแผนซื้อกิจการโรงไฟฟ้า ใบโอแมส ขนาด 18.9 MW ภายใน Q1/62

นายสมพล รณาดำรงศักดิ์
กรรมการผู้จัดการ บริษัท
ฟอร์จูน พาร์ก อินดัสตรี จำกัด
(มหาชน) (FPI)

เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโต 10% มาอยู่ที่ระดับ 2.2 พันล้านบาท จากปีนี้ที่คาดมีรายได้อยู่ที่ 2 พันล้านบาท ซึ่งเป็นระดับที่ใกล้เคียงกับปี 2560 ทั้งนี้ปัจจุบันมีคำสั่งซื้อล่วงหน้ารอส่งมอบ (Backlog) มูลค่า 700 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ในช่วงที่เหลือของปีนี้ราว 50% ในส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้เข้ามาในปี 2562 ขณะที่คาดว่าผลการดำเนินงานของบริษัท ALP FPI PARTS PRIVATE LIMITED ในอินเดียจะสามารถทำได้ เนื่องจากบริษัทฯ ได้รับออเดอร์ใหม่ให้กับค่ายรถจักรยานยนต์จากญี่ปุ่น และได้หวั่น

พร้อมกันนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการเจรจากับพันธมิตรเพื่อนำชิ้นส่วนรถยนต์เข้าไปขายในประเทศสหรัฐอเมริกา โดยขณะนี้บริษัทฯ ได้ได้มีการนำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมาเปรียบเทียบกับชิ้นส่วนรถยนต์ที่สหรัฐฯ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งสามารถประกอบเข้ารูปได้ จึงทำให้บริษัทจะเริ่มมีการขายอย่างเต็มรูปแบบ

นายสมพล กล่าวเพิ่มเติมว่า ปัญหาสงครามสหรัฐฯ - จีน บริษัทฯ มองเป็นผลดีต่อธุรกิจส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์ เนื่องจาก ประเทศจีนในขณะนี้ไม่สามารถส่งออกสินค้าไปที่สหรัฐอเมริกาได้ ทำให้บริษัทส่วนใหญ่มาซื้อสินค้าที่ประเทศไทย จึงส่งผลให้ยอดส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์ของไทยเพิ่มขึ้น ประกอบกับ บริษัทในประเทศจีน และประเทศออสเตรเลียก็ได้ปิดโรงงานและมาเปิดที่ไทย ทำให้ยอดส่งออกเติบโตถึง 17%

ด้านแผนการลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน บริษัทฯ คาดจะสามารถสรุปดีลเจรจาเข้าซื้อโรงไฟฟ้าชีวมวล 2 แห่ง ขนาดกำลังการผลิตรวม 18.9 เมกะวัตต์ ซึ่งเป็นการลงทุนผ่านบริษัทร่วมทุน บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี โฮลดิ้งส์ จำกัด (SAFE) ที่บริษัทฯ มีสัดส่วนถือหุ้นอยู่ 33% โดยคาดว่าจะสามารถสรุปในช่วงไตรมาส 1/2562

อนึ่ง ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการลงทุนโครงการโรงไฟฟ้าชีวมวล ขนาดกำลังการผลิต 7.5 เมกะวัตต์ ในจังหวัดนราธิวาส และโรงไฟฟ้าชีวมวลอีก 2 แห่ง กำลังการผลิต 2 เมกะวัตต์ ทำให้บริษัทฯ มีกำลังการผลิตโรงไฟฟ้าจำนวน 9.5 เมกะวัตต์





ฉบับพิเศษกับไรต์ไซด์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมตลาด
แผนบจ.ปี 62



บริษัท ฟรีเซียส ชิปปิ้ง จำกัด (มหาชน)

PSL คาดปี 62

ผลงานดีขึ้นตามการฟื้นตัวเศรษฐกิจโลก-สงครามการค้าคลี่คลาย

นายคาลิด มอยมุดดิน ฮาซิม
กรรมการผู้จัดการ บริษัท
ฟรีเซียส ชิปปิ้ง จำกัด
(มหาชน) PSL

เปิดเผยว่า บริษัทฯคาดว่า ผลการดำเนินงานในปี 2562 จะดีขึ้นจากปีนี้ ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกหลังคาดว่าเหตุการณ์สงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ-จีนจะคลี่คลายลง ซึ่งจะช่วยหนุนให้ปริมาณการส่งสินค้าในระบบเพิ่มขึ้น ประกอบกับความต้องการของสินค้ายังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง

แม้การประกอบเรือใหม่มี ปัญหาทำให้ต่อเรือได้น้อยลง แต่ความต้องการใช้เรือยังคงสูงอยู่ ซึ่งจำนวนเรือที่มีอยู่ในปัจจุบันยังคงเพียงพอสำหรับรองรับความต้องการของสินค้าได้ ซึ่งส่งผลให้ดัชนีค่าระวางเรือ(BDI) ในไตรมาส 4/2561 คาดว่า จะปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

เนื่องจากไตรมาส 3/2561 เช่นกัน

สำหรับภาพรวมไตรมาส 4/2561 มองว่ายังคงมีหลายปัจจัยเสี่ยงกระทบอยู่ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการกีดกันภาษีทางการค้า ส่งผลให้การค้าชะลอตัวลงและตีமானด์ชะลอ อย่างไรก็ตามประธานาธิบดี โดนัลด์ ทรัมป์ ของสหรัฐฯ จะมีการพูดคุยเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวกับประธานาธิบดี สี จิ้นผิง ของจีน ซึ่งมองว่าจะเป็นโอกาสที่ดีต่อภาพรวมอุตสาหกรรมในอนาคต

" โดยปกติแล้วไตรมาส 4 จะเป็นช่วงไฮซีซั่น แต่ปีนี้ยังไม่แน่นอน เพราะมีปัจจัยเสี่ยงหลายๆอย่างกระทบอยู่แล้วในทุกๆไตรมาส เช่นการกีดกันภาษีทางการค้าทำให้การค้าชะลอตัวลงมีผลต่อตีமானด์ชะลอด้วย " นายคาลิด มอยมุดดิน ฮาซิม กล่าว



ฉบับพิเศษกับไฮต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบจ.ปี 62



TKN คาดยอดขายปี 62

โตกว่าปีนี้ เตรียมออกสินค้าใหม่

นายคู่สุรย์ รัตนะพร ผู้อำนวยการฝ่าย
การเงิน บริษัท แท้แก่น้อย ฟู้ดแอนด์
มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ TKN

เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ายอดขายในปี 2562 มีแนวโน้มเติบโตกว่าปี 2561 ซึ่งเป็นไปตามยอดขายทั้งในและต่างประเทศที่ปรับตัวดีขึ้น โดยเฉพาะในประเทศที่กำลังซื้อมีการฟื้นตัวขึ้น อีกทั้งในปลายปี 2561 บริษัทฯ จะเพิ่มกำลังการผลิตเป็น 1 หมื่นตัน/ปี จากปัจจุบันอยู่ที่ 8.2 พันตัน/ปี เพื่อรองรับการขยายสินค้าในปี 2562

นอกจากนี้ในปี 2562 บริษัทฯ มีแผนที่จะออกสินค้าใหม่ ซึ่งเป็นขนมประเภทสาคู 2 ชนิดเป็นอย่างต่ำ และประเภทที่ไม่ใช่สาคู 1-2 ชนิดเป็นอย่างต่ำ โดยมองว่าจะสามารถช่วยผลักดันอัตรากำไรขึ้นต้นให้ดีขึ้น

สำหรับในปี 2561 บริษัทฯ ได้มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ทั้งหมด 4 ชนิด ได้แก่ สาคูเกมประโช้เค็ม , สาคูทอดวาซาบิ , เวียโปรตีนรสสตอเบอร์รี่ และล่าสุดปลาหมึกแผ่นปรุงรสโช้เค็ม TinTen ที่ใช้งบการตลาดประมาณ 20 ล้านบาท โดยใช้ฟรีเซนเตอร์ BNK48 รุ่น 2 และใช้งบ Sell&Marketing ประมาณ 10% ของยอดขาย

ขณะที่ยอดขายในต่างประเทศ จากการที่บริษัทฯ ได้ขยายตลาดไปในประเทศอินโดนีเซีย ยอดขายยังคงเติบโตต่อเนื่อง ส่วนในจีน บริษัทฯ คาดว่ายอดขายจะเติบโตดีขึ้นอย่างชัดเจนในปี 2562 จากการที่บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนตัวแทนจำหน่ายใหม่ รวมถึงในสหรัฐฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการประเภทขนมแบรนด์ NORA บริษัทนี้ก็ได้นำไปขยายในปีนี้ประมาณ 2 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และเพิ่มเป็น 5 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ในปี 2562 โดยคาดว่าจะสามารถทำให้ถึงจุดคุ้มทุนได้ในช่วงปลายปี 2562 และคาดว่าจะพลิกกลับมาทำกำไรได้ในปี 2563

ส่วนแผนการดำเนินงานในปี 2562 บริษัทฯ คาดว่า จะสามารถนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อทำการอนุมัติได้ภายในช่วงปลายปี 2561 และคาดว่าจะสามารถเปิดเผยอย่างเป็นทางการได้ในช่วงต้นปี 2562

ปรับเป้าหมายขององค์กรใหม่ จากเดิมที่เคยตั้งเป้าไว้ว่าเราจะเป็นผู้ผลิตสาคูรายและส่งออกในตลาดโลก แต่เราจะปรับเปลี่ยนให้กว้างกว่าเดิม เพื่อให้บริษัทมีการเติบโตเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง อีกทั้งเรายังมีการแตกไลน์ธุรกิจออกไป ซึ่งจะเป็นการปรับโครงสร้างองค์กรไปสู่ระดับโลก ที่จะทำให้ทุกคนมีโอกาสเสนอโปรเจกต์ และมีความคิดที่หลากหลายมากขึ้น โดยแผนงานปี 62 นั้นเราเตรียมที่จะเสนอบอร์ดเพื่ออนุมัติในช่วงปลายปีนี้ และจะแจ้งอย่างเป็นทางการอีกทีต้นปีหน้า "นายคู่สุรย์ กล่าว

ขณะที่ผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2561 มีแนวโน้มเติบโตดีกว่าไตรมาส 3/2561 และไตรมาสที่ 3/2560 เนื่องจากเป็นช่วงของไอซีซีของธุรกิจและสถานการณ์ในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเริ่มมีการปรับตัวดีขึ้น โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจีนที่ในขณะนี้เริ่มกลับมาเที่ยวในประเทศไทยมากขึ้น อีกทั้งในไตรมาส 4 นี้ บริษัทฯ ไม่มีค่าใช้จ่ายพิเศษในเรื่องของการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและเพิ่มกำลังการผลิต การปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ และค่าปรับจากกระทรวงอุตสาหกรรม เหมือนในไตรมาส 3/2561 แล้ว และบริษัทฯ มั่นใจว่ายอดขายในปีนี้จะสามารถเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ที่ 12-15% ได้

นายคู่สุรย์ กล่าวว่า จากการที่นักท่องเที่ยวจีนชะลอตัวลงในไตรมาสที่ 3/2561 คาดว่าจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลกำไรถึง Q4/61 เนื่องจากในช่วงปลายปีมีมาตรการรัฐเรื่องฟรีวีซ่า 21 ประเทศหนุน ด้านการเปิดสาขาที่เพิ่มขึ้นหนุนยอดขายโต และทำแคมเปญใหม่ๆ กระตุ้นยอดขายเพิ่มขึ้นจากเดิม 300-400 บาท/บิล/คน เป็น 600 บาท/บิล/คน นอกจากนี้สัดส่วนนักท่องเที่ยวมีเพียง 10-15% ของยอดขายในประเทศ

ขณะเดียวกัน สถานการณ์ราคาสาคูรายขณะนี้เริ่มมีการปรับตัวดีขึ้น ตามช่วงฤดูกาลที่มีสภาพอากาศดีขึ้น ซึ่งจะทำให้ความต้องการขายมีมากกว่าความต้องการซื้อ ตรงนี้จะส่งผลดีต่อต้นทุนวัตถุดิบของบริษัทฯ และจะช่วยส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้น และอัตรากำไรสุทธิในปี 2562 ปรับตัวดีขึ้น โดยบริษัทตั้งเป้าหมายไว้ว่าอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2562 จะเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 33 -35% จากปัจจุบัน 31%

"แผนงานของปี 62 ตอนนี้เราอยู่ระหว่าง



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ. ปักธง



MOONG ปักธงปี 62 รายได้โต 10%

นางสาวสุวรรณา โชคดี
อนันต์ ประธานเจ้าหน้าที่
บริหาร บริษัท มุ่งพัฒนา
อินเตอร์เนชชั่นแนล จำกัด
(มหาชน) หรือ MOONG
เปิดเผยว่า บริษัทคาดว่า
รายได้ปีนี้ จะเติบโต 10-
12% จากปีก่อนที่มีราย
ได้ 883.05 ล้านบาท โดย
ในงวด 9 เดือนแรกปี
นี้บริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่
756.86 ล้านบาท

ซึ่งในปีนี้บริษัทฯ มีการออก
ผลิตภัณฑ์ใหม่ 4 กลุ่ม หลัก
อย่างต่อเนื่อง ทั้ง กลุ่ม
สินค้าแม่และเด็ก, กลุ่มสินค้า
อาหารและเครื่องดื่ม, กลุ่ม
สินค้าสำหรับผู้สูงอายุ, กลุ่ม
สินค้าของใช้ในชีวิตประจำ
วันและครัวเรือน ขณะที่กลุ่ม
สินค้าเกี่ยวกับแม่และเด็ก
เติบโตขึ้น

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ คาดปี
2562 รายได้มีแนวโน้มจะ
เติบโตเป็นตัวเลขสองหลัก
หรือสูงกว่า 10% ขึ้นไป มา
จากการออกผลิตภัณฑ์
ใหม่ๆอย่างต่อเนื่อง

โดยยังมุ่งมั่นในเรื่องของ
การสร้างแบรนด์ให้ติด
ตลาด ขณะที่บริษัทฯ ก็มอง
หาการร่วมลงทุน (JV) และ

การเข้าซื้อกิจการ (M&A)
เพื่อสร้างความแข็งแกร่ง
ให้กับบริษัท ในธุรกิจที่
เกี่ยวข้อง หรือธุรกิจที่จะเข้า
มาต่อยอดธุรกิจเดิม

ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่าง
การเจรจากับพันธมิตรใน
ประเทศจำนวนหลายราย แต่
ยังไม่สามารถสรุปได้ว่าจะเห็น
ความชัดเจนได้เมื่อใด

ขณะที่บริษัทฯ ได้วางแผน
งบด้านการตลาดไว้ที่ 5-6%
เพื่อออกแคมเปญกระตุ้น
ยอดขายอย่างต่อเนื่อง
โดยเฉพาะในสินค้าแบรนด์
PIGEON

ส่วนยอดขายผ่านช่อง
ทางการส่งออกไปยัง
ประเทศลาวและกัมพูชาก็ยัง
เติบโตอย่างต่อเนื่องในทุก
กลุ่มผลิตภัณฑ์ แต่หลักๆ
คือ สินค้า PIGEON และ
สำลี ซึ่งปัจจุบันมีสัดส่วน
รายได้ต่างประเทศเพิ่มขึ้นมา
อยู่ที่ 1.5% แล้ว

นอกจากนี้บริษัทฯ ก็ยังมี
แผนขยายการส่งออกไปยัง
เมียนมาและเวียดนาม โดย
ขณะนี้อยู่ระหว่างมองหา
พันธมิตร



เมืองไทย แคปปิตอล ผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจไมโครไฟแนนซ์

เปิดบริการทั่วประเทศแล้ว **3,178** สาขา

แผนการดำเนินงาน 3 ปี (2558-2560)

- เป้าหมายขยายสาขา 1,000 สาขา
ทำได้จริง 2,424 สาขา
- เป้าหมายจำนวนลูกหนี้คงค้าง 14,000 ล้านบาท
ทำได้จริง 35,000 ล้านบาท

แผนการดำเนินงาน 3 ปี ข้างหน้า (2561-2563)

- เป้าหมายขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง 4,000 สาขา
มุ่งสู่การเติบโตที่ยั่งยืน

ประเภทผลิตภัณฑ์

- 🚲 สินเชื่อรถจักรยานยนต์
- 🚗 สินเชื่อรถยนต์ทุกชนิด
- 🚜 สินเชื่อรถเพื่อการเกษตร
- 🏠 สินเชื่อบ้านโปไฟแนนซ์
- 👤 สินเชื่อส่วนบุคคล
- 💰 สินเชื่อเงินสดที่ดิน
- 🏦 รับต่อ พ.ร.บ. / 🛡️ ประกัน PA



บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
MUANGTHAI CAPITAL PUBLIC COMPANY LIMITED

บริการใกล้ชิด ดุจญาติมิตรที่รู้ใจ

สำนักงานใหญ่ : 32/1 ถนนเจริญสุขุมวิท แขวงบางยี่สิบ เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700
☎ 02-880-1033 www.muangthaicap.com



ฉบับพิเศษต้อนรับไฮด์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบจ.ปี 62



CENTEL คาดอัตราเข้าพัก (OCC) ปี 62 เฉลี่ยอยู่ที่ 83-85%

CENTEL คาดรายได้ธุรกิจโรงแรมปีนี้ โต 4-7% แม้รับผลกระทบนักท่องเที่ยวจีนหด ด้านธุรกิจอาหารปีนี้ คงประมาณการอัตราการเติบโตสาขาเดิม โตในช่วง 1-2% - ยอดขายรวมทุกสาขาโต 8-9% พร้อม คาดอัตราเข้าพัก (OCC) ปี 62 เฉลี่ยอยู่ที่ 83-85% - รายได้ต่อห้องพัก โต 4-6% จากปีก่อน ขณะที่ธุรกิจอาหาร ปี 62 คาดอัตราการเติบโตสาขาเดิม โต 3-4% เล็งขยายสาขาราว 80-90 สาขา ไม่รวมชุดแบรนด์ใหม่

นายธนชาติ มัทธนะพฤทธิ์ รองประธานอาวุโส ฝ่ายการเงินและบริหาร บริษัท โรงแรมเซ็นทรัลพลาซา (CENTEL) เปิดเผยว่า ในไตรมาส 3/2561: บริษัทฯ มีรายได้รวม 5,321.6 ล้านบาท (ไตรมาส 3/2560: 4,880.1 ล้านบาท) เพิ่มขึ้น 441.5 ล้านบาท (หรือเติบโต 9.0%) เป็นผลจากการเพิ่มขึ้นของรายได้ทั้งธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอาหาร โดยสัดส่วนของรายได้จาก ธุรกิจโรงแรม ต่อรายได้จากธุรกิจอาหาร อยู่ที่ 42% : 58% (ไตรมาส 3/2560: 43% : 57%) ขณะที่กำไรขั้นต้นรวม 2,939.8 ล้านบาท (ไตรมาส 3/2560: 2,693.7 ล้านบาท) เติบโต 9.1% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

โดยคิดเป็นอัตรากำไร ขั้นต้น 56.4% ของรายได้ (ไตรมาส 3/2560: 56.3%) บริษัทฯ มีกำไรก่อนค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย ดอกเบี้ยจ่าย และภาษีเงินได้ (EBITDA) รวม 1,113.8 ล้านบาท (ไตรมาส 3/2560: 1,024.7 ล้านบาท) เพิ่มขึ้น 89.1 ล้านบาท หรือเติบโต 8.7% จากไตรมาส 3/2560 โดยคิดเป็นอัตรากำไรก่อนค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย ดอกเบี้ยจ่าย และภาษีเงินได้ ต่อ รายได้รวม (% EBITDA) อยู่ที่ 20.9% (ไตรมาส 3/2560: 21.0%) ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 441.7 ล้านบาท ในไตรมาส 3/2561 (ไตรมาส 3/2560: 368.7 ล้านบาท) เพิ่มขึ้น 73.0 ล้านบาท หรือเติบโต 19.8% ส่วนหนึ่งเป็นผลจากรายการ ปรับปรุงภาษีเงินได้ทางบัญชีซึ่งส่งผลให้ภาษีเงินได้ในไตรมาส 3/2560 เพิ่มขึ้นประมาณ 34 ล้านบาท

ทั้งนี้ภาพรวมการท่องเที่ยวไทย และนักท่องเที่ยวต่างชาติไตรมาส 3/2561 มีจำนวนทั้งสิ้น 9.1 ล้านคน เติบโต 2.7% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

โดย สัดส่วนนักท่องเที่ยวชาวจีนยังคงเป็นอันดับหนึ่ง 27.0% ของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมด อย่างไรก็ตาม จำนวน นักท่องเที่ยวชาวจีนในไตรมาส 3/2561 ลดลง 8.8% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากเหตุการณ์ เรือล่มที่จังหวัดภูเก็ตเมื่อเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา ขณะที่ 9 เดือน ปี 2561 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติมีจำนวน 28.5 ล้านคน เติบโต 9.2% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดย เป็นผลจากการเติบโตของนักท่องเที่ยวชาวจีน (เติบโต 13.3%), มาเลเซีย (เติบโต 14.1%) และรัสเซีย (เติบโต 13.7%) เป็นสำคัญ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 29.3%, 10.1% และ 3.5% ของนักท่องเที่ยวทั้งหมดตามลำดับ

ส่วนการท่องเที่ยวมัลดีฟส์ จำนวนนักท่องเที่ยวไตรมาส 3/2561 รวม 353,944 คน เติบโต 4.0% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการเติบโตของ นักท่องเที่ยวชาวยุโรปเป็นสำคัญ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 40.7% ของนักท่องเที่ยวทั้งหมด โดยกลุ่มนักท่องเที่ยวหลัก ชาว อังกฤษ อิตาลี และรัสเซีย เติบโต 8.4%, 21.0% และ 7.2% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ ในขณะที่จำนวน นักท่องเที่ยวชาวจีนลดลง 0.6% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน อย่างไรก็ตาม จำนวนนักท่องเที่ยวชาวจีนยังคงครอง ตำแหน่งอันดับหนึ่งคิดเป็น 26.8% ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด 9 เดือน ปี 2561 จำนวนนักท่องเที่ยวรวม 1,080,459 คน เติบโต 8.3% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่อุปทาน (จำนวนเตียง) ณ 30 กันยายน 2561 รวม 42,091 เตียง เติบโต 7.2% เทียบกับเดือนกันยายนปีก่อน ซึ่งน้อยกว่าอัตราการเติบโตของอุปสงค์

อนึ่ง ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 บริษัทฯ มีโรงแรมภายใต้การบริหารทั้งสิ้น จำนวน 60 โรงแรม (12,444 ห้อง) โดยเป็นโรงแรม ที่เปิดดำเนินการแล้วทั้งสิ้น 38 โรงแรม (7,298* ห้อง) และเป็นโรงแรมที่กำลังพัฒนา 22 โรงแรม (5,146 ห้อง) ในส่วน 38 โรงแรมที่เปิดดำเนินการแล้วนั้น 17 โรงแรม (4,184 ห้อง) เป็นโรงแรมที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของและ 21 โรงแรม (3,114 ห้อง) เป็นโรงแรมที่อยู่ภายใต้สัญญาบริหาร



ฉบับพิเศษต้อนรับปีใหม่
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)



CENTEL คาดอัตราเข้าพัก (OCC) ปี 62 เฉลี่ยอยู่ที่ 83-85%



ด้านแนวโน้มธุรกิจปี 2561
ธุรกิจโรงแรมแม้ว่าประมาณ
การรายได้ต่อห้องพักเฉลี่ย
(RevPar) ของกลุ่มโรงแรม
เดิมจะมีระดับใกล้เคียงกับปี
ก่อน หรืออาจเพิ่มขึ้นเพียง
เล็กน้อย เนื่องจากผลกระทบ
ของการลดลงอย่างต่อเนื่อง
เนื่องจากนักท่องเที่ยวจีน
ตั้งแต่ไตรมาส 3/2561 ถึง
ต้นไตรมาส 4/2561 อย่างไร
ก็ดี รายได้จากโรงแรมใหม่ 2
โรงแรม คือ โรงแรมเซ็นทรา
บายเซ็นทาราศูนย์ราชการ
และคอนเวนชันเซ็นเตอร์
แจ้งวัฒนะ และ โรงแรมโคซี่
สมุย เจอว มีช รวมถึงรายได้
จากการจัดงานประชุมสัมมนา

โดยเฉพาะจากโรงแรมเซ็น
ทารา แกรนด์และบางกอก
คอนเวนชันเซ็นเตอร์ เซ็นทรัล
เวิลด์ จะช่วยสร้างรายได้
ธุรกิจโรงแรมโดยรวม
สำหรับปี 2561 ให้เติบโต
ประมาณ 4% - 7% เมื่อ
เทียบกับปีก่อน ธุรกิจอาหาร:
คงประมาณการอัตราการ
เติบโตจากสาขาเดิม (Same-
Store-Sales: SSS) ในช่วง
1% - 2% และอัตราการ
เติบโตของยอดขายรวมทุก
สาขา (TSS) อยู่ในช่วง 89%
- 9% เทียบกับปีก่อน ขณะที่
การขยายสาขาเติบโต 8%
เทียบกับปีที่ผ่านมา แนวโน้ม
ธุรกิจปี 2562

ธุรกิจโรงแรม ประมาณ
การอัตราการเข้าพักเฉลี่ย
(OCC) สำหรับโรงแรมเดิม
ปี 2562 อยู่ในช่วง 83% -
85% ขณะที่รายได้ต่อห้องพัก
เฉลี่ย (RevPAR) เติบโต
ประมาณ 4% - 6% เทียบ
กับปี 2561 อย่างไรก็ดี ราย
ได้รวมธุรกิจโรงแรมจะ
เติบโตน้อยกว่าการเติบโต
ของ RevPar เนื่องจากการ
ปิดปรับปรุงโรงแรมเซ็นทา
ราแกรนด์บีชีรีสอร์ท สมุย
ตามที่กล่าวข้างต้น o ธุรกิจ
อาหาร: คาดการณ์ว่าจะมี
อัตราการเติบโตจากสาขาเดิม
(Same-Store-Sales: SSS)
ประมาณ 3-4%

โดยมีปัจจัยบวกจากการ
เลือกตั้งที่คาดการณ์ว่าจะ
เกิดภายในไตรมาส 1 ของปี
2562 และ จากฐานที่ ค่อนข้างต่ำในช่วงครึ่งปีแรกของ
ปี 2561 โดยการจัดโปรโมชั่น
การโฆษณา และ การพัฒนา
ผลิตภัณฑ์ ใหม่ๆ ยังคงเป็น
ส่วนผลักดันการเติบโตเป็น
หลัก และจะมีการขยายสาขา
สุทธิเพิ่มขึ้น ประมาณ 80-
90 สาขา คิดเป็นการเติบโต
เพิ่มขึ้นประมาณ 80-9%
การขยายสาขานี้ ยังไม่นับ
รวมแบรนด์ใหม่ๆ ที่มีแผน จะ
พัฒนาในปี 2562



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแดง
แผนบจ.ปี 62



SUN ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โตไม่ต่ำกว่า 15%

นายอองออง กิตติคุณชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชันสวีท จำกัด (มหาชน) หรือ SUN เปิดเผยว่าบริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ ปี 2562 เติบโตไม่ต่ำกว่า 15% ตามปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นเป็น 1.5-1.8 แสนตัน จากปีนี้ 1.2 แสนตัน ขณะที่ในปีหน้า บริษัทฯ ได้วางงบลงทุนประมาณ 10-20 ล้านบาท เพื่อใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักร

ส่วนปีนี้คาดว่าจะทำได้ 117.49 เนื่องจากบริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากค่าเงินบาทแข็งค่า อย่างไรก็ตามบริษัทฯ คาดว่ารายได้ปีนี้ จะเติบโต 10% จากปีก่อนที่มีรายได้ 1,687 ล้านบาท ซึ่งในงวด 9 เดือนแรกปีนี้บริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่ 919.29 ล้านบาท

"ทั้งปีนี้คาดว่าจะลดลงตัวลงจากปีก่อนที่ทำได้ 117.49 ล้านบาท เนื่องจากได้ค่าเงินบาทแข็งค่ากดดันในช่วงไตรมาสที่ 3/61 ซึ่งช่วงดังกล่าวเป็นไฮซีซั่นของธุรกิจ" นายอองออง กล่าว

ขณะที่คาดว่าภาพรวมผลประกอบการในช่วง Q4/61 จะออกมาดีกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน หลังวัตถุดิบไม่ขาดแคลนเหมือนในช่วงปลายปีก่อน ประกอบกับช่วงเดือนพ.ย.-ธ.ค. นี้ บริษัทฯ มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อการส่งออก ภายใต้แบรนด์ KC เพิ่มอีกจำนวน 2 รายการ ได้แก่ สับปรอดถุงพร้อมทาน และข้าวโพดบาร์บีคิว พร้อมกันนี้บริษัทฯ จะรุกขยายตลาดที่ไต้หวัน เพิ่มมากขึ้น อาทิ ญี่ปุ่น ไต้หวัน เกาหลีใต้ ฟิลิปปินส์ ออสเตรเลีย สิงคโปร์ ตะวันออกกลาง กลุ่มยุโรป ที่ไม่อยู่ในสหภาพยุโรป

ในวันนี้ SUN แลกข่าวความร่วมมือกับ บมจ. ล็อกซ์เลย์ (LOXLEY) และ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อนำเทคโนโลยี IOT sensor มาใช้กับฟาร์มเพาะปลูกอัจฉริยะ หรือ Smart Farm ของบริษัท เพื่อเป็นต้นแบบการใช้วัตกรรมการเกษตรแบบแม่นยำให้กับเกษตรกรใน Contract Farming กับบริษัทที่มีมากกว่า 20,000 ราย ครอบคลุมพื้นที่ทางภาคเหนือตอนบนและตอนล่าง และจะเป็นตัวอย่างแก่เกษตรกรทั่วประเทศต่อไป

สำหรับโครงการพัฒนานวัตกรรมเกษตร บริษัทได้มีการลงทุนและศึกษาวิจัยร่วมกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนหลายโครงการ อาทิ บริษัท บริลเลียนท์ฟาวเวอร์ จำกัด ในโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา 500Kwp (Solar PV Rooftop) และ บริษัท สกาย วิโอ วิ จำกัด ผู้เชี่ยวชาญการให้บริการด้านเกษตรกรรมแม่นยำ เพื่อนำนวัตกรรมการวิเคราะห์ภาพถ่ายทางอากาศแบบ Multispectral

จากอากาศยานไร้คนขับ โดยได้ทำการศึกษาวิจัยรวบรวมข้อมูลการปลูกข้าวโพดหวานครบทุกมิติ (บิกดาต้า) ในการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาทางการเกษตร ด้วยการนำนวัตกรรมมาใช้เพื่อสร้างความเสถียรภาพตั้งแต่ขั้นตอนเตรียมเมล็ดการเพาะปลูกส่งผลให้ได้ผลผลิตที่เป็นวัตถุดิบหลักของผลิตภัณฑ์ที่มีความสมบูรณ์มากขึ้น จนถึงขั้นตอนการผลิตเพื่อยกมาตรฐานอุตสาหกรรมเกษตรในประเทศไทย





ฉบับพิเศษกับไฮต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)
รวมเด็ด
แผนบจ.ปี 62



Jaymart

JMART คาดรายได้ - ทำไร ปี 62 โตกว่า ปี 61 หลังนำหุ่นยนต์เข้ามาขายในไทย

นายอดิศักดิ์ สุขุมวิทยา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจ มาร์ต จำกัด (มหาชน) หรือ JMART เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้และกำไรสุทธิในปี 2562 มีแนวโน้มเติบโตดีกว่าปี 2561 เนื่องจากบริษัทฯ ได้มีการปรับฐานธุรกิจเดิม โดยเฉพาะในบริษัทย่อยให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และบริษัทฯ ได้มีการปรับตัว โดยการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น หุ่นยนต์สื่อสาร เข้ามาจำหน่าย กดแทนโทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟนที่ในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง และมีมาร์จินบางลง

ขณะที่ในปีนี้บริษัทฯ มั่นใจว่าผลการดำเนินงานมีแนวโน้มเติบโตใกล้เคียงกับปี 2560 ที่มีรายได้รวมอยู่ที่ 13,236.85 ล้านบาท เนื่องจากผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2561 มีแนวโน้มที่จะสามารถพลิกกลับมาทำกำไรสุทธิได้ หลังจากครึ่งปีแรก บริษัทฯ มีผลขาดทุน 142.72 ล้านบาท เนื่องจากเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจที่มีการจับจ่ายใช้สอยกันค่อนข้างมาก และโทรศัพท์มือถือไอโฟนรุ่นใหม่ล่าสุดจะเปิดตัวในประเทศไทยในช่วงปลายปีนี้ ซึ่งจะสามารถเข้ามาช่วยหนุนยอดขายของบริษัทได้

ส่วนผลการดำเนินงานในไตรมาส 3/2561 คาดว่ายังคงชะลอตัวอยู่ เนื่องจากเป็นช่วงโลว์ซีซั่น และกำลังซื้อยังไม่ฟื้นตัว ประกอบกับสต็อกสินค้ายังคงค้างค่อนข้างมาก ทำให้บริษัทฯ มีผลขาดทุนในสต็อกที่ยังคงเหลือ

อนึ่ง ผลการดำเนินงานในช่วงครึ่งปีแรก บริษัทฯ มีรายได้รวม 6,496.48 ล้านบาท และมีผลขาดทุน 142.72 ล้านบาท เพราะ ในช่วงไตรมาส 1/2561 บริษัทฯ มีการตั้งสำรองจากบริษัทลูก JMT ซึ่งประกอบธุรกิจติดตามหนึ่ และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ และ SINGER ซึ่งประกอบธุรกิจเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า ที่ยังมีผลขาดทุนอยู่ โดยขณะนี้อยู่ระหว่างปรับแผนธุรกิจใหม่

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีการแจ้งผลการดำเนินงานไตรมาส 3/2561 ในช่วงกลางเดือนพฤศจิกายน ต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และในช่วงสิ้นเดือนตุลาคมนี้จะมีการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อขออนุมัติแผนการดำเนินงานในปี 2562

ปัจจุบันบริษัทฯ มีสาขาในกลุ่มบริษัทฯ ที่เปิดให้บริการรวมทั้งหมด 206 สาขา โดยในช่วงที่เหลือของปี จะดำเนินการเปิดเพิ่มอีก 10 สาขา โดยมีงบลงทุนเฉลี่ยสาขาละ 2 ล้านบาท ซึ่งจะส่งผลให้ภายในสิ้นปี 2561 บริษัทฯ มีสาขาเปิดให้บริการรวมทั้งหมด 216 สาขา

ล่าสุดบริษัทฯ ได้ร่วมมือกับ สถาบันวิทยาการหุ่นยนต์ภาคสนาม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (ฟิโปป) และบริษัท จันวณิชย์ จำกัด ในการเซ็นสัญญากับบริษัท UNTECH ซึ่งเป็นผู้นำทางการผลิตหุ่นยนต์ระดับโลก ในการนำเอาเทคโนโลยีทางด้าน Robotics และ AI เข้ามาพัฒนา ถือเป็นหนึ่งในนโยบายของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้นำทาง

ด้านการค้าปลีกที่ได้เริ่มนำเอาเทคโนโลยีทั้งทางด้านฟินเทค และเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ให้เกิดเป็นรูปธรรมในเชิงเศรษฐกิจ

ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริโภคได้รับประสบการณ์ที่ดีทางด้านเทคโนโลยี โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการพัฒนาโปรแกรมภาษาไทย และคาดว่าจะสามารถนำเข้ามาจำหน่ายได้ในช่วงต้นปี 2562 เป็นต้นไป ซึ่งบริษัทจะเป็นตัวแทนจำหน่ายหลักในประเทศไทย โดยปัจจุบันบริษัทได้รับความสนใจจากกลุ่มลูกค้า อาทิ โรงพยาบาล โรงเรียน โรงพยาบาล โรงเรียน และร้านค้าปลีก ซึ่งมีแนวโน้มที่จะสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทในอนาคตอีกด้วย

สำหรับ ราคาขายหุ่นยนต์โดยเฉลี่ยจะขึ้นอยู่กับขนาดและความสามารถในการใช้งาน ถ้าเป็นขนาดใหญ่จะมีราคาเฉลี่ยตัวละไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท ขนาดกลางที่ใช้ในร้านค้าทั่วไปราคาเฉลี่ยตัวละประมาณ 3-4 หมื่นบาท และขนาดเล็กที่ใช้ในอุตสาหกรรมการศึกษา โรงพยาบาล จะเริ่มต้นตัวละ 1 หมื่นบาท โดยเบื้องต้นบริษัทคาดว่าปีแรกจะขายได้ประมาณ 1 หมื่นตัว และภายใน 5 ปีข้างหน้าจะมียอดขายหุ่นยนต์เฉลี่ยปีละ 1-3 แสนตัว และหุ่นยนต์ อีกทั้งบริษัทมองว่าหุ่นยนต์ จะให้มาร์จินเฉลี่ยที่ระดับไม่ต่ำกว่า 30-40%

"เรามองเห็นถึงแนวโน้มการนำนวัตกรรมหุ่นยนต์เข้ามาใช้ในชีวิตประจำวันมากขึ้น เช่น เดียวกันกับการใช้โทรศัพท์มือถือ ที่ภาพรวมใน 20 ปีก่อน มีการจำหน่ายเพียง 2 แสนเครื่อง แต่ในปัจจุบันขายได้มากกว่า 20 ล้านเครื่อง ทั้งนี้การนำหุ่นยนต์เข้ามาเพื่อเป็นการทดแทนบุคลากรในองค์กรลง ซึ่งคิดเป็นต้นทุนกว่า 20-30% ของค่าใช้จ่ายรวม แต่คงไม่สามารถทดแทนแรงงานบุคคลได้ อย่างไรก็ตาม เราคาดว่ายอดขายหุ่นยนต์ในปีแรกจะขายได้ราว 1 หมื่นตัว และ 5 ปีจากนี้จะมียอดขายเฉลี่ยปีละไม่ต่ำกว่า 1-3 แสนตัว" นายอดิศักดิ์ กล่าว

ด้าน นายธนพล กองบุญมา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท จันวณิชย์ จำกัด กล่าวว่า บริษัทฯ เป็นผู้นำในด้านการผลิตเอกสารป้องกันปลอมแปลงขั้นสูง เอกสารทางการเงิน และผลิตภัณฑ์ต่างๆ รู้ลึกยิบดีเป็นอย่างดีที่ได้ร่วมเป็นพันธมิตรสำคัญของฟิโปป และ UBTECH ในครั้งนี้ ซึ่งทางจันวณิชย์ ได้ให้ความสำคัญและศึกษาเรื่องเทคโนโลยีนี้มาสังเคราะห์แล้ว การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรในการศึกษาความเป็นไปได้ในเชิงธุรกิจ เพื่อพัฒนา Robotics และ AI ให้ทำงานแทนระบบต่างๆ และก้าวต่อไป คือการสร้างหุ่นยนต์เพื่อยกระดับอุตสาหกรรมภายในประเทศ เช่นเดียวกับบริษัทยักษ์ใหญ่ระดับโลกที่ให้ความสำคัญในเรื่องนี้และเชื่อว่าภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศไทย รวมถึงประชาชนจะเริ่มให้ความสำคัญและต้องปรับตัวเพื่อพร้อมรับโลกแห่งยุคดิจิทัลใหม่นี้ในเร็ววัน



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปทุม



AMATA

POSSIBILITIES HAPPEN

AMATA

มองปีหน้าทำได้ใกล้เคียงปีที่ 925 ไร่

นายวิกรม กรมดิษฐ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการ บริษัท อมตะคอร์ปอเรชัน จำกัด (มหาชน) หรือ AMATA เปิดเผยว่า ถึงความคืบหน้าการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมอมตะชลบุรี สู่การเป็น Smart city หรือ เมืองอัจฉริยะอมตะซิตี้

ว่าขณะนี้บริษัทฯ ได้มีการเซ็นลงนามในสัญญาบันทึกความเข้าใจ (MOU) กับโยโกฮาม่า เพื่อให้โยโกฮาม่า เข้ามาช่วยพัฒนา ออกแบบระบบโครงสร้างพื้นฐาน ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะชลบุรี ซึ่งในนิคมอุตสาหกรรม มีโรงงานอุตสาหกรรมอยู่ประมาณ 700 โรงงาน ให้เป็น Smart City ขณะเดียวกัน บริษัทได้มีการร่วมมือกับพันธมิตรจากญี่ปุ่น คือ ฮิตาชิ เพื่อให้ฮิตาชิ มาพัฒนาโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมฯ เป็น Smart Factory ซึ่งเบื้องต้นจะใช้ในโรงงานของกลุ่มฮิตาชิก่อน

ทั้งนี้กรอบระยะเวลาการพัฒนา นิคมอุตสาหกรรมอมตะชลบุรี ให้เป็น Smart City จะใช้ระยะเวลาการพัฒนาประมาณ 4-5 ปีจากนี้

ด้านนายวิวัฒน์ กรมดิษฐ์ ผู้อำนวยการสายงานพัฒนาที่ดิน บริษัท อมตะ คอร์ปอเรชัน จำกัด (มหาชน) หรือ AMATA เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดยอดขายที่ดิน(Presale)ปี 2562 จะทำได้ใกล้เคียงปี 2561 ที่มั่นใจว่าจะทำได้ตามเป้าที่ 925 ไร่ ซึ่งเป็นยอดขายที่มาจากในประเทศ 800 ไร่ มาจากเวียดนาม 125 ไร่ โดยขณะนี้บริษัทยังเดินหน้า

เซ็นสัญญาซื้อขายที่ดินต่อเนื่อง โดยเฉพาะไตรมาส 4/2561 นี้ สอดคล้องกับความต้องการของนักลงทุนต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนในพื้นที่ ในโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC)

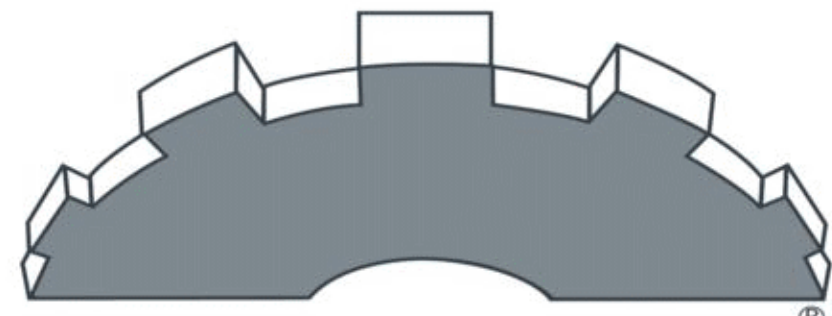
ขณะเดียวกันบริษัทยังอยู่ระหว่างการศึกษาค่าความเป็นไปได้ของโครงการ(Project Feasibility Study) ในการลงทุนนิคมอุตสาหกรรมในเมียนมาและลาว โดยได้จัดตั้งบริษัทย่อยเรียบร้อยแล้ว ได้แก่ Amata Asia (Myanmar) Limited เพื่อลงทุนในการพัฒนาเมืองอัจฉริยะ และนิคมอุตสาหกรรมในเขตย่างกุ้ง สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ และบริษัท อมตะ ซิตี้ ลาว จำกัด ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

ทั้งนี้ในลาวนั้นขณะนี้อยู่ระหว่างขอวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) คาดว่าจะแล้วเสร็จในช่วงกลางปี 2562 โดยที่ตังนิคมอุตสาหกรรมอยู่บริเวณพื้นที่ลาวเหนือติดชายแดนจีน ขนาดพื้นที่กว่า 2-3 หมื่นไร่ ซึ่งมีที่ดินรองรับเรียบร้อยแล้วมีความพร้อมในการเข้าลงทุนทันที ส่วนมูลค่าการลงทุนนั้นจะขึ้นอยู่กับพื้นที่ เพราะในลาวพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นภูเขาทำให้ต้องมีการปรับพื้นที่อีก ทั้งนี้การลงทุนจะแบ่งเป็นเฟสๆ อย่างไรก็ดีลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นเอเชีย เช่น ญี่ปุ่น เป็นต้น ส่วนในประเทศเมียนมานั้นอยู่ระหว่างศึกษาค่าความเป็นไปได้ของโครงการเช่นเดียวกัน



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบจ.ปทุม



AMATA VN
PUBLIC COMPANY LIMITED

AMATAV ตั้งเป้ารายได้ ปี 62

โต 10% จากปีนี้ พร้อมวางงบลงทุนราว 3 พันลบ.

นายฉัตร ทิศสำเร็จ ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายการเงินและบัญชี บริษัท อมตะ วิเอ็น จำกัด (มหาชน) หรือ AMATAV เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2562 จะเติบโต 10% จากปีนี้ที่คาดว่าจะมีรายได้เติบโต 5-10% จากรายได้ปีก่อนที่ทำได้ 1,170.94 ล้านบาท

ขณะที่คาดยอดโอนที่ดินปีนี้จะเป็นไปตามเป้าที่ 20 เฮกตาร์ โดยปัจจุบันบริษัทฯมียอดที่ดินที่โอนแล้วราว 16.7 เฮกตาร์ และมี Backlog อีก 4 เฮกตาร์ ซึ่งเป็นที่ดิน Bien Hoa เวียดนาม 3 เฮกตาร์ ส่วนอีก 1 เฮกตาร์ บริษัทฯคาดว่าจะสามารถโอนได้ภายในสิ้นปี 2561

สำหรับในปี 2562 บริษัทฯยังได้ตั้งงบลงทุนราว 3,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯจะนำเงินลงทุนดังกล่าวมาใช้พัฒนา 3 โปรเจกต์หลัก ได้แก่พัฒนานิคมอุตสาหกรรม Bien Hoa ซึ่งบริษัทฯได้ตั้งเป้าที่จะพัฒนาในที่ดินดังกล่าว 2 เฮกตาร์ ซึ่งเฟสใหม่อยู่ระหว่างการทำเรื่องเอกสารขออนุญาต 19 เฮกตาร์ , การพัฒนานิคมอุตสาหกรรม Long Thanh ซึ่งบริษัทฯตั้งเป้าไว้ที่ 5 เฮกตาร์ และคาดว่าจะในสิ้นปี 2562 จะขยาย

ได้อีก 1 เฮกตาร์ ซึ่งที่ผ่านมา มีลูกค้าหลายรายเข้ามาพูดคุยกับบริษัทฯมากพอสมควร โดยปัจจุบันรัฐบาลได้ประกาศเวนคืนให้บริษัทฯนำที่ดินมาพัฒนาแล้วในส่วนของเฟส 1

ส่วนการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม Halong ปัจจุบันบริษัทฯได้ไลน์เซนต์และจัดตั้งบริษัทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างการเวนคืนที่ดิน แต่เรื่องเขตเศรษฐกิจจำเพาะ (EEZ) เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทฯคาดไว้ ซึ่งปัจจุบันได้มีการเซ็นสัญญาและมีการเตรียมที่ดินเพื่อพัฒนาในเฟสแรกจำนวน 123 เฮกตาร์แต่ปีหน้าจะพัฒนาก่อน 10 เฮกตาร์ จากที่รัฐบาลอนุมัติไป 714 เฮกตาร์ หรือคิดเป็น 60-70% และคาดว่าจะในปี 6562 จะมีการเซ็นสัญญากับลูกค้าและมียอดขายที่ดินเข้ามาบางส่วน

ส่วนประเด็นสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐกับจีน ในแง่ภาพรวมบริษัทฯได้ทำการสำรวจบริษัทของอเมริกาที่มีฐานอยู่ที่ประเทศจีน ได้มีการย้ายฐานการผลิตไปที่อื่น ซึ่งบริษัทฯมองว่าเอเชียตะวันออกเฉียงใต้จะเป็นอีกหนึ่งทางเลือกซึ่งมองว่าเป็นผลดีต่อประเทศเวียดนามเช่นกัน



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบจ. บัญชี



บริษัท เอเชียัน ไฟโตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน)
ASIAN PHYTOCEUTICALS PUBLIC COMPANY LIMITED

APCO มั่นใจรายได้ปี 62 โตก้าวกระโดด หลังบุกตลาดจีน

ศ.ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอเชียัน ไฟโตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ APCO เปิดเผยว่า บริษัทฯ มั่นใจว่ารายได้ในปี 2562 มีแนวโน้มเติบโตก้าวกระโดดจากปีนี้ ที่คาดการณ์ได้เติบโตใกล้เคียงปี 2560 ที่มีรายได้ 424.61 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มียอดขายจากสินค้าให้กับพันธมิตรประเทศจีน ซึ่งเป็นสินค้าผลิตภัณฑ์ครีมยกกระชับใบหน้าและครีมยกกระชับสัดส่วน

สำหรับครีมยกกระชับใบหน้าขณะนี้ได้รับมาตรฐานรับรองจากองค์การอาหารและยา (อย.) ของประเทศจีนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และครีมยกกระชับสัดส่วนขณะนี้ยังอยู่ระหว่างขอยก กับทางจีน โดยในขณะนี้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้จากพันธมิตรจีนแล้ว 8.1 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 3/2561 และคาดว่าจะเพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในไตรมาสที่ 4/2561 ซึ่งจะช่วยให้ผลประกอบการดำเนินงานในครึ่งปีหลังมีแนวโน้มเติบโตกว่าครึ่งปีแรก พร้อมทั้งบริษัทฯ คาดว่าจะรักษาอัตราการขึ้นต้นปีนี้ให้อยู่ที่ 80% และอัตราการกำไรสุทธิไม่น้อยกว่า 25%

ขณะนี้พันธมิตรจีนได้สั่งผลิตสินค้าครีมยกกระชับเดือนละ 5 ตัน และเสริม 5 ตัน รวมยอดสั่งซื้อเดือนละ 10 ตัน เนื่องจากพันธมิตรดังกล่าวถือว่ามีความต้องการจำหน่ายทั้งในรูปแบบขายตรง และช่องทางโซเชียลมีเดีย อีกทั้งบริษัทฯ คาดว่าสินค้าที่ส่งไปขายที่ประเทศจีนนั้น มีแนวโน้มที่จะได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งในปี 2562 จะทำให้บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากจีนไม่ต่ำกว่า 50% และบริษัทฯ ยังมีรายได้จากการส่งสินค้าไปขายที่สหรัฐอเมริกาอีกราวเดือนละ 1-2 ล้านบาท และคาดว่าจะในอนาคตจะเพิ่มเป็นเดือนละ 5-10 ล้านบาทได้

ขณะที่บริษัทฯ เปิดตัว 2 ผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ VVIN ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพป้องกันการติดเชื้อ และ ASL revitalizing Serum & Cream ผลิตภัณฑ์ความงามเพื่อลดริ้วรอย คาดว่าจะส่งผลให้ผลประกอบการไตรมาส 4 มีรายได้ถึง 120 ล้านบาท

สำหรับกลยุทธ์การตลาด บริษัทฯ มีแผนการจำหน่ายครบทุกช่องทาง ทั้ง BIM Health Center ศูนย์ให้คำปรึกษาและแนะนำผู้บริโภค ให้ใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพ BIM Dropship ผ่านการแนะนำของสมาชิกหรือผู้แทนจำหน่าย Asian Life Direct Service ผู้แทนจำหน่ายแนะนำและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภค นอกจากนี้ยังมีแผนการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านรายการใส่ใจไกลโรค ทางช่อง Nation ช่องทางออนไลน์ผ่าน Facebook ภูมิสมดุล BIM พร้อมจัดโปรโมชั่นกระตุ้นการขายต่อเนื่อง

“เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคมีความสนใจในการดูแลสุขภาพและความงามมากขึ้น บริษัทฯ เห็นถึงโอกาส จึงได้พัฒนางานวิจัยเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภค และจากช่องทางการขายของบริษัทฯ ที่มีการปรับกลยุทธ์ขยายฐานลูกค้า โดยเปิดโอกาสให้สมาชิกแนะนำผู้ที่สนใจเข้าร่วมดำเนินธุรกิจผ่านช่องทางต่างๆ จะส่งผลให้มียอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง คาดว่าจะสามารถรักษารายได้ทั้งปีใกล้เคียงกับปี 2560 จากในช่วงครึ่งปีแรกบริษัทฯ ได้รับผลกระทบเล็กน้อยจากกระแสความไม่เชื่อมั่นของผู้บริโภคเกี่ยวกับมาตรฐานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของบริษัทฯ ที่ถูกตรวจสอบโดยสาธารณสุข อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) อย่างถูกต้อง และมีผลงานวิจัยรองรับ เชื่อว่าจะได้ผลตอบแทนที่ดีจากผู้บริโภค” ศ.ดร.พิเชษฐ กล่าว

สำหรับการออกผลิตภัณฑ์ VVIN กลุ่มเป้าหมายหลักได้แก่ กลุ่มคนที่ทำงานในเมือง หรือทำงานในสถานที่ที่สามารถติดเชื้อได้ง่ายๆ โดยมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สามารถพกพาสะดวก กำหนดราคาอยู่ในระดับที่เหมาะสม ซึ่งวัตถุประสงค์ในการออก VVIN เนื่องจากสภาวะแวดล้อมในปัจจุบันทำให้ประชากรมีความเสี่ยงและมีโอกาสติดเชื้อได้มากขึ้น เมื่อติดเชื้อแล้วร่างกายจะสร้างภูมิคุ้มกันเพื่อทำลายเชื้อนั้น ในขณะที่เดียวกันภูมิคุ้มกันก็ทำลายอวัยวะในร่างกายจนล้มเหลว และสามารถพัฒนาไปสู่การติดเชื้อในกระแสเลือด ซึ่งมักจะเกิดในผู้ที่ภูมิคุ้มกันต่ำ เป็นสาเหตุให้เกิดการเสียชีวิตปีละ 27-30 ล้านคน ซึ่งคณะนักวิจัย Operation BIM ประสบความสำเร็จในการเพิ่มภูมิคุ้มกันในร่างกายด้วยวิธีธรรมชาติได้อย่างมีประสิทธิภาพมานานแล้ว จึงสามารถปรับสูตรที่ใช้สารสกัดจากมังคุด งาดำ ถั่วเหลือง ฝรั่ง และ บัวบก ให้มีภูมิคุ้มกันเพิ่มขึ้นเพียงพอสำหรับป้องกันการติดเชื้อที่ทำให้เกิดภาวะติดเชื้อในกระแสเลือด

ขณะที่ ASL revitalizing Serum & Cream เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมจากสารธรรมชาติที่ซึมซาบเข้าสู่ผิวหน้าแล้ว “ยกกระชับ” สร้างคอลลาเจนได้อย่างรวดเร็ว ลดจุดด่างดำ ทำให้ผิวหน้าดูขาว กระจ่างใส ยืดหยุ่น เนียนนุ่ม ชุ่มชื้น ละเอียดย่อนเยาว์กว่าวัย เสริมด้วยประสิทธิภาพป้องกันผิวจากอนุมูลอิสระ คงความสวยกระจ่างใส เนียนนุ่มได้ยาวนานยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ การวิจัยและพัฒนาประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์ถือเป็นภารกิจหลักของบริษัทฯ มาอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายยกระดับงานวิจัย ให้มีความเป็นเลิศในการยกระดับคุณภาพชีวิตผู้ป่วยอาการต่างๆ ให้เป็นที่เชื่อมั่น ยอมรับ อย่างแพร่หลายของกลุ่มผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศ



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบุก



ORIGIN

ORI แยมปี 62

เตรียมแผนเปิดโครงการใหม่ มูลค่ารวม 3.2 หมื่นล.

นายพีระพงศ์ จรุงเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI เปิดเผยว่า ในปี 2562 บริษัทฯยังเตรียมแผนเปิดโครงการใหม่มูลค่ารวมราว 32,000 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการร่วมทุน (JOINT VENTURE) กับบริษัท โนมูเรเรียลเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำจากญี่ปุ่น มูลค่ารวมประมาณ 1.5 หมื่นล้านบาท และโครงการแนวราบ 6 พันล้านบาท ส่วนที่เหลือเป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเอง

ขณะที่ ตั้งเป้าหมายรายได้ปี 62 จะเติบโตเป็น 1.9 หมื่นล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทมียอดขายรอรับรู้รายได้ (Backlog) อยู่ที่ 3.7 หมื่นล้านบาท คาดว่าจะทยอยรับรู้รายได้ไปจนถึงปี 65

สำหรับเป้าหมายรายได้ปีนี้ บริษัทฯมั่นใจว่าจะทำได้เป้าหมายที่ 1.5-1.6 หมื่นล้านบาท โดยครึ่งปีหลังจะมีการทยอยรับรู้มูลค่ายอดขายรอโอน (Backlog) เข้ามาราว 9 พันล้านบาท จาก Backlog ปัจจุบันที่ 2.9 หมื่นล้านบาท ขณะที่ยังมีการขายโครงการในมือมูลค่ารวม 7 พันล้านบาท จาก 14 โครงการที่อยู่ระหว่างการขาย ซึ่งจะรับรู้เป็นรายได้เข้ามาทันที

ส่วนยอดขายรวมปีนี้คาดว่าจะเติบโตตามเป้าหมาย 24,000 ล้านบาท โดยคาดว่าจะยอดขายในไตรมาส 4/61 จะเป็นไตรมาสที่ดีที่สุดของปีนี้ เนื่องจากบริษัทฯ มีการเปิดโครงการขนาดใหญ่ 3 โครงการ ได้แก่ โครงการ PARK ORIGIN พร้อมพงษ์ มูลค่า 1.2 หมื่นล้านบาท เริ่มขายเดือนพฤศจิกายน นี้ อีกทั้งยังเปิดโครงการแนวราบ 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ Britania Mega Town มูลค่า 2 พันล้านบาท และโครงการ Britania บางนา กม.12 มูลค่า 1 พันล้านบาท

นายพีระพงศ์ กล่าวเพิ่มเติมว่า กรณีที่ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เดือนการปล่อยกู้สินเชื่อบ้านของธนาคารพาณิชย์ และเดือนผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในการขายโครงการ หลังเกิดปัญหาผู้ซื้อโครงการแบบยกเลิกบางรายนั้น มองว่าเป็นเรื่องที่ดีที่จะทำให้สถาบันการเงินมีความเข้มงวดมากขึ้น เพื่อทำให้หนี้เสียในระบบไม่เพิ่มขึ้นมาก

"ส่วนตัวเห็นด้วยที่ธนาคารแห่งประเทศไทย(ธปท.)จะมาให้ความสำคัญ ซึ่งที่ผ่านมาผู้ประกอบการจะทำการคัดกรองในระดับหนึ่งโดยจะรับผ่อนดาวน์คอนโดมิเนียม 12-15% ของราคาขาย และสถาบันการเงินจะปล่อยเฉลี่ยที่ประมาณ 90%" นายพีระพงศ์ กล่าว



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)



Maybank
Kim Eng

MBKET มั่นใจงบปี 62 ดีกว่าปี 61 หลังผ่านจุดต่ำสุดแล้ว

นายมนตรี ศรีไพศาล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ ทิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ MBKET เปิดเผยว่า บริษัทฯ มั่นใจผลการดำเนินงานปี 2562 จะดีกว่าปี 2561 หลังบริษัทฯ ได้ผ่านจุดต่ำสุดมาแล้ว จากไตรมาส 1/2561 ที่บริษัทฯ ประสบปัญหาสูญเสียเจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนไปหลายคน

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้รวบรวมจำนวนเจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนใหม่ขึ้นมาได้อีกครั้งโดยการรับสมัครงานใหม่เข้ามาราว 100 คน ทำให้ปัจจุบันบริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนอยู่ราว 700 กว่าคน จากเดิมมี 600 คน

สำหรับอันดับส่วนแบ่งทางการตลาด หรือมาร์เก็ตแชร์ ปัจจุบันยังอยู่ในอันดับ 2 แต่บริษัทฯ จะพยายามรักษาให้อยู่ที่ระดับ 6 % เนื่องจากปัจจุบันธุรกิจโบรกเกอร์มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงจึงส่งผลกระทบต่อภาพรวมกำไร

ขณะที่ช่วงที่เหลือของปี 2561 บริษัทฯ มีงานด้านวาณิชธนกิจ (IB) อยู่ 2-3 ราย แบ่งเป็นคือนำหุ้นเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนครั้งแรก IPO และ กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Investment Trust: REIT) ซึ่งมีมูลค่าตั้งแต่ 100-1,000 ล้านบาท

นอกจากนี้บริษัทฯ ประเมินแนวโน้มดัชนีตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี นี้ ถือว่าภาพรวมยังคงแข็งแกร่งจากภาวะที่เศรษฐกิจดีขึ้น ประกอบกับรัฐบาลได้ออกมาประกาศความชัดเจนของวันเลือกตั้ง ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ช่วยหนุนตลาด นอกจากนี้บริษัทฯ มองว่ากำไรบริษัทจดทะเบียน (บจ.) ปีนี้จะเติบโตราว 10 %



ฉบับพิเศษกับรายได้
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแดง
แผนบจ.ปี 62



VCOM ตั้งเป้ารายได้ ปี 62

โต 10-15% หลังเลือกตั้งชัดเจน หนุนความเชื่อมั่น

นายณรงค์ อังค์ธเนศ ประธานกรรมการ บริษัท วินท์คอม เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ VCOM เปิดเผยว่า บริษัทฯ มั่นใจว่ารายได้ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2561 มีแนวโน้มเติบโตกว่าครึ่งปีแรก ซึ่งมีรายได้อยู่ที่ 685.28 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทเตรียมที่จะรับรู้รายได้จากโครงการวางระบบซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ให้กับกรมที่ดิน มูลค่างานราว 300 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้ในไตรมาส 3/2561 ราว 150 ล้านบาท และไตรมาส 4/2561 ราว 150 ล้านบาท อีกทั้งยังมีรายได้จากการที่บริษัท วิเซอร์ฟวลส์ จำกัด ที่บริษัทได้เข้าไปลงทุน ซึ่งในปีนี้จะสามารถรับรู้รายได้เพิ่มปี และมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง

ขณะเดียวกันเมื่อเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้งานการขายโซลูชันให้กับสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) และงานการประสานส่วนภูมิภาค มูลค่ารวม 50-60 ล้านบาท ซึ่งจะสามารถรับรู้รายได้ภายในไตรมาส 4/2561 และบริษัทฯ ยังมีงานภาครัฐ มูลค่าราว 200-300 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะสามารถผลการประมูลได้ในปลายปีนี้-ต้นปีหน้า

อีกทั้งบริษัทฯ อยู่ระหว่างรอผลการประมูลงานภาครัฐในประเทศเมียนมา มูลค่าราว 40 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะสามารถผลการประมูลในช่วงปลายปีนี้

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ในปี 2562 เติบโต 10-15% จากปี 2561 คาดมีรายได้ 1,600 ล้านบาท หลังปัจจัยด้านการเมืองที่การเลือกตั้งมีความชัดเจนมากขึ้น ซึ่งจะช่วยสนับสนุนให้มีการลงทุนมากขึ้น

"เราคาดว่ารายได้ในปีหน้า จะเติบโตมากกว่าปีนี้ที่จะอยู่ที่ราว 1,600 ล้านบาท อีกประมาณ 10-15% หลังจากที่เราได้รับอานิสงส์จากการเลือกตั้ง ซึ่งจะทำให้มีการการลงทุนที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น โดยจะส่งผลดีกับธุรกิจกลุ่มวางระบบซอฟต์แวร์อย่างเราที่จะทำให้มีโครงการต่างๆ ออกมามากขึ้นในปีหน้า และเรายังตั้งเป้าว่าจะมีรายได้สม่ำเสมอจากธุรกิจการให้บริการในอีก 2 ปีข้างหน้า ราว 70% ของรายได้ทั้งหมด และเราก็มองหาที่จะเข้าซื้อกิจการที่เกี่ยวกับการให้บริการด้านไอทีเพิ่มเติมในอนาคตอีกด้วย" นายณรงค์ กล่าว

สำหรับการเข้าไปลงทุนซื้อกิจการในบริษัท

ไอ ซีเคียว จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญ ความมั่นคงปลอดภัยทางคอมพิวเตอร์ โดยประกอบธุรกิจให้บริการ MSSP (Managed Security Service Provider) เป็นรายแรกในเมืองไทย และให้บริการเป็น Outsource เกี่ยวกับการให้คำปรึกษาและบริหารจัดการด้านความมั่นคงปลอดภัยทางคอมพิวเตอร์ให้กับองค์กรต่าง ๆ รวมไปถึงบริการให้คำปรึกษาและออกแบบระบบให้แก่องค์กรต่าง ๆ เพื่อให้สามารถรับมือกับภัยคุกคามทางไซเบอร์ได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีมาตรฐาน โดยบริษัทผ่านการรับรองมาตรฐานสากล ISO/IEC 27001: 2013 และ ISO/IEC 20000:2011

ทั้งนี้บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทราวปีละ 125 ล้านบาท ซึ่งจะสามารถรับรู้รายได้เพิ่มในปี 2562 ส่วนในปีนี้อาจจะรายได้จะเข้ามาราว 12 ล้านบาท เฉพาะช่วงไตรมาสที่ 4/2561 หลังจากนี้บริษัทฯ ได้มีชำระค่าหุ้น I-SECURE

โดยแบ่งเป็น 3 งวด ได้แก่ งวดที่ 1 จำนวน 115 ล้านบาท บริษัทฯ จะชำระเป็นเงินสดทั้งจำนวนในวันที่ซื้อขายหุ้นเสร็จสมบูรณ์ ซึ่งคาดว่าจะเกิดขึ้นภายในวันที่ 17 ตุลาคมนี้ งวดที่ 2 จำนวนประมาณ 28.50 ล้านบาท ชำระเป็นเงินสดทั้งจำนวนภายในไตรมาส 1/2563 ซึ่งจำนวนที่ต้องชำระจริงขึ้นกับผลกำไรสุทธิของ I-SECURE ในปี 2562 และงวดที่ 3 จำนวนประมาณ 53 ล้านบาท ชำระเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทที่คิดเป็นมูลค่าราว 40 ล้านบาท ภายในไตรมาส 1/2564

ส่วนงานในต่างประเทศ บริษัทฯ คาดว่าจะมีรายได้จากต่างประเทศในปีนี้เป็น 20-30% จากปี 2560 ที่มีรายได้จากต่างประเทศอยู่ที่ 10% เนื่องจากบริษัทได้มีการเข้าประมูลงานของทั้งภาครัฐ และสถาบันการเงินของประเทศในกลุ่ม CLM (กัมพูชา ลาว เมียนมา) ต่อเนื่อง โดยเฉพาะงานจากสถาบันการเงินในกลุ่ม CLM บริษัทฯ มองว่าเป็นกลุ่มที่มีการเติบโตดีที่สุด เนื่องจากปัจจุบันบริษัทมีส่วนแบ่งทางการตลาดในกลุ่มดังกล่าวราว 70% และมีลูกค้าเป็นสถาบันการเงินขนาดใหญ่ อาทิ AYA BANK , เมียววดีแบงก์ และ KBZ BANK ซึ่งในแต่ละปีมีการใช้งบประมาณด้านไอทีรวมกันมากกว่า 1,000 ล้านบาท อีกทั้งบริษัทฯ ยังมองหาช่องทางที่จะขยายธุรกิจไปรับงานในเวียดนามเพิ่มเติมอีกด้วย



ฉบับพิเศษหุ้นรับโชติ
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผน



CHEWA คาดรายได้ปี 62

โต 20% และ 2.8 พันลบ.

นายบุญ ชุน เกียรติ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ชีวาทย์ จำกัด (มหาชน) หรือ CHEWA เปิดเผยว่า บริษัทฯ มั่นใจรายได้ปีนี้ จะอยู่ที่ 2,400 ล้านบาท หรือ เติบโต 20% จากปีก่อนที่มี รายได้อยู่ที่ 2,043.37 ล้านบาท โดยในช่วงครึ่งปีแรก บริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่ 1,456.38 ล้านบาท

เนื่องจากปัจจุบันบริษัทฯ มี ยอดขายรอโอน (Backlog) ประมาณ 800 ล้านบาท ซึ่งเป็นงานที่สามารถโอนได้ในทันที จะมีการทยอยรับรู้รายได้ ภายในปีนี้อย่างต่อเนื่อง และ บริษัทฯ ยังมีสินค้าคงเหลือที่ รอขายอีก 1,800-2,000 ล้านบาท

ขณะที่บริษัทฯ คาดหวังที่จะ รักษาอัตรากำไรสุทธิปีนี้ อยู่ที่ ระดับ 10% จากปีก่อน 7%

ขณะที่ในช่วงไตรมาส 4/2561 บริษัทฯ เตรียมเปิดตัวโครงการ ใหม่ 2 โครงการ มูลค่า โครงการรวม 1,700 บาท ได้แก่ โครงการชีวาทย์ เรสซิเดนซ์ ทองหล่อ มูลค่า 1,000 ล้านบาท และโครงการ ชีวาทย์ วงแหวน - ลำลูกกา

มูลค่า 700 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรต่างจังหวัดเพื่อรวมลงทุน (JV) อีก 2-3 ราย ในโครงการ อสังหาริมทรัพย์พื้นที่แนวราบ โดยบริษัทฯ คาดว่าจะชัดเจนในปี 2562

อีกทั้งบริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี 2562 จะเติบโตจากปี 2561 ราว 20% หรือแตะที่ระดับ 2,800 ล้านบาท หลังจากเตรียมเปิดโครงการใหม่ 7 โครงการ ซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมเบื้องต้นราว 6,661 ล้านบาท ได้แก่ โครงการชีวาโฮม ประชาอุทิศ-สุขสวัสดิ์ มูลค่า 890 ล้านบาท โครงการชีวา ปิ่นเกล้า - สาทร มูลค่า 1,200 ล้านบาท โครงการชีวาทย์ เกษตรนวมินทร์ มูลค่า 1,700 ล้านบาท โครงการฮอลมาร์ค จรัญ มูลค่า 430 ล้านบาท โครงการฮอลมาร์ค โชคชัย 4 มูลค่า 2,012 ล้านบาท โครงการชีวาทย์ ฮาร์ต สุขุมวิท มูลค่า 160 ล้านบาท และ โครงการชีวาทย์ ฮาร์ต ทองหล่อ มูลค่า 270 ล้านบาท



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)



WHA ปีทรงรายได้ปี 62

โตไม่ต่ำ 10% หลัง คาดยอดโอนที่ดินไม่ต่ำกว่า 1 พันไร่

นางสาวจรีพร จารุกรสกุล ประธานคณะกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ WHA Group เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดรายได้ปี 2562 จะเติบโตไม่ต่ำกว่า 10% ขณะที่คาดว่าจะมียอดโอนที่ดินไม่ต่ำกว่า 1 พันไร่ โดยปัจจุบัน บริษัทมีสัญญาซื้อขายที่ดินที่อยู่ในระหว่างการเจรจากับลูกค้าอยู่ราว 800-1,000 ไร่ คาดจะสามารถเซ็นสัญญากับลูกค้ารายใหญ่ได้บางส่วนภายใน Q4/61

"ในไตรมาส 4/2561 บริษัทฯ มีลูกค้าราว 4-5 ราย โดยแต่ละรายมีความต้องการที่ดิน 200-300 ไร่ ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างการเจรจาแต่คาดว่าจะเซ็นสัญญาไม่เกินไตรมาส 1/2562-ไตรมาส 2/2562 "นางสาวจรีพร กล่าว

ขณะที่ในปีหน้าบริษัทฯ คาดว่าจะใช้งบลงทุนใกล้เคียงกับปีนี้ที่ระดับ 6.6 พันล้านบาท รองรับแผนการลงทุนใน ธุรกิจโลจิสติกส์, นิคมอุตสาหกรรม, ระบบสาธารณูปโภคและพลังงาน และดิจิทัลแพลตฟอร์ม

ทั้งนี้งบลงทุนดังกล่าวจะมาจากการขายสินทรัพย์เข้ากองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียม โทร (WHART) และกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เหมราช (HREIT) รวมถึงการกู้สถาบันการเงิน และการออกหุ้นกู้ ซึ่งปี 2562 บริษัทฯ ได้มีแผนที่จะออกหุ้นกู้ ราว 7,000-8,000 ล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินอยู่ที่ 3.75% ลดลงจากก่อนหน้านี้อยู่ที่ 4%

สำหรับปีนี้ บริษัทฯ ยังคงเป้ารายได้ปี 2561 โตไม่ต่ำกว่า 20 % จากปีก่อนที่มีรายได้ 12,409.96 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามยอดโอนที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมที่ประเทศเวียดนาม บริษัทฯ ยอมรับว่าต่ำกว่าเป้าหมายที่วางไว้ว่าจะไม่น้อยกว่า 150 ไร่ หลังบริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากความล่าช้าของใบอนุญาตการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ของภาครัฐท้องถิ่น

แต่ธุรกิจโลจิสติกส์ ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการเจรจากับลูกค้า 2-3 ราย ในการ

เช่าพื้นที่รวมกันกว่า 1 แสนตารางเมตร บริษัทฯ คาดหวังว่าลูกค้าจะเข้าเซ็นสัญญาเช่าพื้นที่ได้ 4-5 หมื่นตารางเมตร ซึ่งการเจรจาดังกล่าวคาดว่าจะได้ความชัดเจนในเร็วนี้ ซึ่งหากเป็นไปตามแผนจะทำให้บริษัทฯ มียอดการเช่าพื้นที่คลังสินค้ามากกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ 3 แสนตารางเมตร

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างศึกษาเช่าลงทุนธุรกิจทุนธุรกิจโลจิสติกส์ในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการเจรจากับพันธมิตรในประเทศญี่ปุ่น โดยเป็นบริษัทที่ได้มีการร่วมทุนอยู่แล้ว ซึ่งคาดว่าจะเห็นความชัดเจนในปี 2562 ส่วนในประเทศเวียดนามนี้ บริษัทฯ จะยังคงเดินหน้าการลงทุนอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างการเติบโตให้ควบคู่ไปกับภายในประเทศ

สำหรับ ประเด็นสงครามการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีน บริษัทฯ มองว่าเป็นผลบวกเนื่องจากลูกค้าจีน ได้หันเหมาผลิตเข้ามายังประเทศไทย ซึ่งบริษัทฯ มีนิคมอุตสาหกรรมในหลายพื้นที่รวมถึงในเขต EEC ที่มองเป็นจุดเด่นสำคัญที่ช่วยดึงดูดให้ลูกค้าเลือกเข้ามาหาบริษัทฯ

นางสาวจรีพร กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ เตรียมเปิดนิคมอุตสาหกรรมเพิ่ม 1 แห่ง ในไตรมาส 4/2561 ได้แก่ โครงการนิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ซิตี้ 3 จังหวัดชลบุรี บนพื้นที่กว่า 2,197 ไร่ ซึ่งจะส่งผลให้ปีนี้บริษัทฯ มีนิคมอุตสาหกรรมรวมกันทั้งหมดเป็น 10 แห่ง จากปัจจุบัน 9 แห่ง

ทั้งนี้ นิคมอุตสาหกรรม แห่งที่ 10 เป็นพื้นที่รองรับนโยบายโครงการเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) สอดคล้องกับพันธกิจของบริษัทฯ ในการมุ่งส่งเสริมพัฒนา 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย (S-curve) ของประเทศ อาทิ อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ อุตสาหกรรมการผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค รวมถึงลูกค้าอุตสาหกรรมใหม่ที่ภาครัฐให้การสนับสนุน ได้แก่ อุตสาหกรรมการบิน และอุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปทุม



WHAUP มั่นใจรายได้ปี 62 โตก้าวกระโดด หลัง รับรู้รายได้โรงไฟฟ้าเพิ่ม

นายวิเศษ จงวัฒนา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ดับบลิวเอช เอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ WHAUP เปิดเผยว่า คาดรายได้ในปี 2562 จะเติบโตก้าวกระโดด

เนื่องจากบริษัทฯ จะมีกำลังการผลิตไฟฟ้าที่จำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) ตามสัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้น 33 เมกะวัตต์ เป็น 553 เมกะวัตต์ จากสิ้นปีที่มีกำลังการผลิตไฟฟ้าที่ COD แล้ว 520 เมกะวัตต์ ประกอบกับยอดขายน้ำในนิคมอุตสาหกรรมยังเติบโตต่อเนื่อง ขณะที่รับรู้รายได้จากรุทกิจจำหน่ายก๊าซธรรมชาติในนิคมอุตสาหกรรมเต็มปีในปีหน้า

ทั้งนี้ ในช่วงต้นปี 2562 โครงการผลิตไฟฟ้า 2 แห่ง จะเริ่ม COD ได้แก่ โครงการโรงไฟฟ้า SPP กำลังการผลิต 133 เมกะวัตต์ คิดเป็นกำลังการผลิตตามสัดส่วนการถือหุ้น 30 เมกะวัตต์ ซึ่งจะเริ่ม COD ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 และมีโรงไฟฟ้าขยะ กำลังการผลิตตามสัดส่วนร่วมทุน 3 เมกะวัตต์ ที่ จะเริ่ม COD ในช่วงต้นปี 2562

"เรามั่นใจรายได้ปี 62 จะสามารถเติบโตได้อย่างก้าวกระโดดจากปี 2561 เนื่องจากบริษัทฯ จะมีโครงการโรงไฟฟ้าเข้าสู่ระบบราว 553 เมกะวัตต์โดยวันที่ 1 มกราคม 2562 บริษัทฯ จะมีโครงการโรงไฟฟ้า SPP ที่จะสามารถจ่ายไฟเข้าสู่ระบบได้ 133 เมกะวัตต์ ซึ่งบริษัทฯ ได้ถือหุ้นโครงการดังกล่าวในสัดส่วน 30% คิดเป็นกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัดส่วนการถือหุ้น 30 เมกะวัตต์ และจากโครงการโรงไฟฟ้าขยะกำลังการผลิต 3 เมกะวัตต์" นายวิเศษ กล่าว

นายวิเศษ กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัท อยู่ระหว่างทำงบลงทุนปี 2562 และ

งบลงทุนในช่วง 5 ปีใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับการลงทุนที่จะเกิดขึ้นใหม่ โดยจะนำเสนอใหม่ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท (บอร์ด) พิจารณาในช่วงเดือนพฤศจิกายน นี้ ซึ่งมีโอกาสใช้งบลงทุนมากขึ้นกว่าปีนี้ที่ 1.8 พันล้านบาท โดยงบลงทุนตามปกติของบริษัทจะอยู่ที่ราว 1.8-2 พันล้านบาท

สำหรับโครงการลงทุนที่อยู่ในระหว่างการพิจารณา ได้แก่ โครงการศึกษาการวางท่อส่งก๊าซธรรมชาติในนิคมอุตสาหกรรมในนิคมอีเทิร์นฮับฮาร์ด 3 ที่อยู่ระหว่างการศึกษาร่วมกับพันธมิตร คือ บมจ.กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ (GULF) , มิตรชัย ชูมิโตโม, โตเกียวแก๊ส โดยคาดว่าจะเริ่มลงทุนได้ภายในปี 2562 หลังจากที่ได้โครงการวางท่อส่งก๊าซในนิคมอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมอีเทิร์นฮับฮาร์ด 2 ก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มให้บริการในช่วงปลายปีนี้

ส่วนการลงทุนในต่างประเทศ บริษัทฯ ยังเน้นการลงทุนในเวียดนาม ซึ่งมีความคืบหน้าโครงการบริหารจัดการสาธารณูปโภคในนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่ม WHA จะเริ่มก่อสร้างภายในปี 2562 และจะเริ่มจำหน่ายน้ำอุตสาหกรรมได้ในปี 2563

อีกทั้งยังสนใจลงทุนเกี่ยวกับธุรกิจระบบบริหารจัดการสาธารณูปโภคนอกนิคมอุตสาหกรรมในเวียดนาม ซึ่งรูปแบบ อาจจะเป็นการซื้อกิจการที่ดำเนินธุรกิจอยู่แล้ว หรือเป็นการร่วมมือกับพันธมิตร โดยยังอยู่ระหว่างการพิจารณา คาดว่าจะชัดเจนในปี 2562

นอกจากนี้ยังมองโอกาสลงทุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานลมในเวียดนามด้วย



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบจ.ปทุม



BJCHI คัดปี 62 พลิกมีกำไร - จับมือพันธมิตร

นายสุทธี กังศรี ผู้จัดการฝ่ายงานสัญญาโครงการ บริษัท บีเจซี เฮฟวี่ อินดัสทรี จำกัด (มหาชน) หรือ **BJCHI** เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่า ผลการดำเนินงานในครึ่งปีหลังจะมีกำไร หลังจากครึ่งปีแรกปีนี้ ขาดทุน 99.59 ล้านบาท และในปีหน้า จะมีกำไรเทียบกับปี 2561 ที่ยังคงขาดทุน โดยเชื่อว่า จุดต่ำสุดได้ผ่านไปแล้ว ซึ่งปี 2560 ขาดทุน 523.87 ล้านบาท

ทั้งนี้บริษัทฯ เตรียมประมูลงานที่อเมริกาใต้ 1-2 โครงการ มูลค่า 1 พันล้านบาท โดยเป็นงานที่บริษัทมีความชำนาญและเชี่ยวชาญค่อนข้างสูง ซึ่งบริษัทฯ หวังจะได้งานประมูลทั้งหมด ปัจจุบัน มีงานรับรู้

รายได้ (Backlog) ราว 1,950 ล้านบาท

นายสุทธีกล่าวว่า ขณะนี้บริษัทฯ กำลังหาพันธมิตร เข้าร่วมประมูลงานโครงสร้างเหล็กแหล่งปิโตรเลียมอาทิอียุมูลค่าพันล้านบาท ซึ่งเตรียมจะเปิดประมูลเร็วๆ นี้และคงรู้ผลภายในสิ้นปีนี้

สำหรับค่าเงินบาทอ่อนตัวนั้น มองว่า ส่งผลบวกต่อ BJCHI และราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกปรับตัวขึ้น คาดว่าปีนี้จะเฉลี่ยสูงกว่า 65 เหรียญสหรัฐ/บาร์เรล จะมีงานโครงการเกี่ยวกับปิโตรเลียมและแก๊สเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้มั่นใจในปี 2562 ผลประกอบการของบริษัทฯ จะพลิกมีกำไรได้



BJC
BJC HEAVY INDUSTRIES PUBLIC COMPANY LIMITED
594 Moo 4, Makhamkoo, Nikompattana, Rayong, 21180 Thailand

OHSAS 18001 : 2007
S.U & U2 Stamp by AS
R & NB Stamp by NB



พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เติมถัง





TPIPP ปักงบรายได้ ปี 62 ไม่ต่ำกว่า 1.3-1.4 หมื่นล.

นายภากร เลี้ยวไพรัตน์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ทีพีโอ โพลีนี เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TPIPP เปิดเผยว่า บริษัทฯ มั่นใจรายได้ปีนี้จะอยู่ที่ 9,500 - 10,000 ล้านบาท จากปีก่อนที่มีรายได้ 5,188.15 ล้านบาท โดยในช่วงครึ่งปีหลังของปีนี้คาดว่าจะมีการเติบโตที่ดีกว่าครึ่งปีแรก โดยมีปัจจัยหลักมาจากปริมาณการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ หลังจากโรงไฟฟ้าพลังงานเชื้อเพลิงจากขยะ TG 6 และโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนทิ้ง TG 4

ซึ่งมีกำลังการผลิตติดตั้งรวมกัน 100 MW ได้ผลิตไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) และจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า 90 MW ตั้งแต่วันที่ 5 เมษายน 2561 ที่ผ่านมา ส่งผลให้ปัจจุบัน TPIPP มีโรงไฟฟ้าที่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์แล้วทั้งสิ้น 5 โรง กำลังการผลิตติดตั้งรวม 220 MW

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโรงไฟฟ้าอีก 2 โรง ที่อยู่ระหว่างดำเนินการตามขั้นตอนการขออนุญาต ได้แก่ โรงไฟฟ้าเชื้อเพลิงจากขยะ-ถ่านหิน 70MW (TG 7) ที่คาดว่าจะเริ่ม COD ภายในเดือนมิถุนายนนี้ และโรงไฟฟ้าพลังงานถ่านหิน 150MW (TG 8) ที่คาดว่าจะเริ่ม COD ในไตรมาส 3 นี้ ซึ่งทั้ง 2 โรงจะจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่ บมจ.ทีพีโอ โพลีนี (TPIPL) ซึ่งเป็นบริษัทแม่ ในอัตราเดียวกับที่ TPIPL ซื้อไฟฟ้าจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และจะส่งผลให้บริษัทฯ มีโรงไฟฟ้าที่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ครบทุกแห่ง โดยมีกำลังการผลิตติดตั้งรวมทั้งหมด 440 MW

“มั่นใจว่าปีนี้เป็นปีที่ดีของบริษัทฯ จากผลการดำเนินงานที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคง เนื่องจากในไตรมาส 2/61 เราเริ่มรับรู้รายได้จากโรงไฟฟ้า TG 6 และ TG 4 ที่ COD เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และหากโรงไฟฟ้าอีก 2 แห่งที่เหลือคือ TG 7 และ TG 8 สามารถ COD ตามแผนงาน ก็คาดว่าจะภาพรวมรายได้ของบริษัทฯ ในปีนี้จะเพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 9,500-10,000 ล้านบาท” นายภากร กล่าว

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 ไว้ที่ 13,500-14,000 ล้านบาท เนื่องจากคาดว่าจะสามารถทยอยเดินเครื่องผลิตไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) ได้ครบ 440 เมกะวัตต์ (MW) ภายในปีนี้ ส่งผลให้ในปี 2562 สามารถรับรู้รายได้โรงไฟฟ้าทั้งหมดเต็มปี

สำหรับแผนการขยายธุรกิจในระยะต่อไป บริษัทฯ สนใจลงทุนโครงการโรงไฟฟ้าในประเทศหลายโครงการ โดยคาดว่าจะเริ่มเห็นความชัดเจนของการลงทุนตั้งแต่ปลายปีนี้เป็นต้นไป นอกจากนี้ยังสนใจเข้าลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าขยะชุมชนต่าง ๆ ที่เจ้าของ

โครงการเปิดให้เอกชนเข้าร่วม โดยบริษัทพร้อมจะเข้าไปซื้อของประมูลในทุก ๆ โครงการ เพื่อศึกษาความเหมาะสมของผลตอบแทนการลงทุนและความเสี่ยง หากโครงการใดมีความเหมาะสมก็พร้อมที่จะเข้าลงทุนต่อไป

ด้านแหล่งเงินทุน บริษัทมีความพร้อม โดยยังสามารถกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงิน ขณะนี้กำลังเข้าคุยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E) ไม่เกิน 1 เท่า

นายภคพล เลี้ยวไพรัตน์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายบัญชีและการเงิน บริษัท ทีพีโอ โพลีนี เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TPIPP เปิดเผยว่า หลังจากที่ได้มีการทบทวนนโยบายการรับซื้อไฟฟ้าที่ผลิตโดยพลังงานทดแทนจากภาคเอกชนนั้น ในส่วนของโรงไฟฟ้าพลังงานเชื้อเพลิงจากขยะนั้น ทางกระทรวงมหาดไทยและกระทรวงพลังงานได้มีการหารือกัน

โดยที่ยังคงดำเนินการต่อไปตาม Roadmap ซึ่งกระทรวงมหาดไทยกำหนดไว้เช่นเดิม โดยจะให้ท้องถิ่นดำเนินการจัดหาเอกชนเข้ามาดำเนินการในรูปแบบ BOT โดยผลตอบแทนเป็นค่ากำจัดขยะ tipping fee และ ค่าไฟฟ้าต่อไป โดยกระทรวงพลังงานจะยังคงรับซื้อไฟฟ้าด้วยราคาเป็นไปตามประกาศเดิม กรณีที่เป็นผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็กมาก (VSPP) จะรับซื้อไฟฟ้าที่อัตราประมาณ 5.78 บาทต่อหน่วย และผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็ก (SPP) จะรับซื้อไฟฟ้าที่อัตราประมาณ 3.66 บาทต่อหน่วย

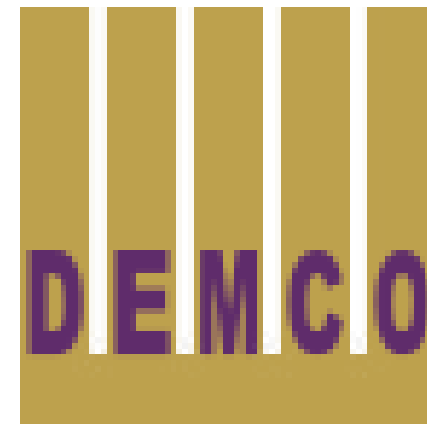
ส่วนโครงการที่กรุงเทพมหานคร (กทม.) ยังคงอยู่ระหว่างเดินหน้าโครงการโรงกำจัดขยะและผลิตพลังงานไฟฟ้าเพิ่มเติมอีก 2 แห่งที่อ่อนนุชและหนองแขม ซึ่งแต่ละแห่งจะรองรับปริมาณขยะได้ไม่น้อยกว่า 1,000 ตันต่อวัน และผลิตพลังงานไฟฟ้าได้ไม่น้อยกว่า 20 MW เพื่อช่วยแก้ไขปัญหาขยะใน กทม.ที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากในแต่ละวัน โดยเบื้องต้นคาดว่าจะมีการเปิดประมูลให้ภาคเอกชนเข้าดำเนินการโครงการดังกล่าวในไตรมาส 4 ของปีนี้

“บริษัทฯ มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานเชื้อเพลิงจากขยะมานาน โดยมองว่าการผลิตพลังงานไฟฟ้าด้วยเชื้อเพลิงจากขยะมีส่วนช่วยแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อม ซึ่งในปีที่ผ่านมา กทม.มีปริมาณขยะเกิดขึ้นเฉลี่ย 10,000 ตันต่อวัน ขณะที่ขยะมูลฝอยทั่วประเทศในปีที่ผ่านมาปริมาณสะสมประมาณกว่า 27 ล้านตัน ซึ่งส่งผลกระทบ และสร้างปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมและสุขอนามัย” นายภคพล กล่าว



ฉบับพิเศษกับไรต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนแม่บท



DEMCO คาดงบปี 62

กลับเข้าสู่ภาวะปกติ หลังขาดซ่อมฐานกังหันลม 26 ต้น

นายพงษ์ศักดิ์ ศิริคุปต์
กรรมการผู้จัดการ บริษัท
เด็มโก้ จำกัด (มหาชน) หรือ
DEMCO เปิดเผยว่าบริษัทคาดว่า
ผลประกอบการในปี 2562
จะกลับเข้าสู่ภาวะปกติได้

เนื่องจากบริษัทมีความพร้อม
ที่จะเข้าปรับปรุงฐานกังหันลม
ในโครงการห้วยบงที่เหลือ 26
ต้น ซึ่งบริษัทจะเสนอแผนการ
ซ่อมบำรุงฐานกังหันลมแก่
บริษัท วินด์ เอ็นเนอร์ยี่ โฮ
ลดิ้ง จำกัด (WEH) ในเดือน
เมษายนนี้ และคาดว่าจะใช้เวลา
ปรับปรุง 4-5 เดือนหรือจะ
แล้วเสร็จได้ในไตรมาส 4/61
แต่อย่างไรก็ตามในการซ่อม
บำรุงดังกล่าวบริษัทประเมินว่า
จะมีค่าใช้จ่ายในการสูญเสีย
การผลิตไฟฟ้าในปี

ทั้งนี้ภาพรวมของผลการ
ดำเนินงานในปี 2561 คาด
ว่าจะเติบโตต่อเนื่องจากปี
ก่อนที่มีรายได้อยู่ที่ 4.61 พัน
ล้านบาทและกำไรสุทธิอยู่ที่
65 ล้านบาท เนื่องจากบริษัท
จะมีการรับรู้รายได้จากงาน
ในมือ (Backlog) ประมาณ
4.3 พันล้านบาท ประมาณ
70 - 80% และส่วนที่เหลือ

จะรับรู้เป็นรายได้ภายในปี
2562 ขณะเดียวกันบริษัทยัง
มีความพร้อมเข้าประมูลงาน
ติดตั้งสายส่ง และสถานีไฟฟ้า
ของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่ง
ประเทศไทย (กฟผ.) อย่างต่อ
เนื่อง ซึ่งมีมูลค่าโครงการจะ
เปิดประมูลราว 1 หมื่นล้านบาท
ต่อปี จากมูลค่าโครงการรวม
ทั้งสิ้น 5 - 6 หมื่นล้านบาท ใน
ระยะเวลา 5 ปี รวมทั้งการรับ
งานเสาโครงคานาคมนของภาค
เอกชน และงานรับเหมานำ
สายไฟลงดิน ของการไฟฟ้า
นครหลวง (กฟน.) และการ
ไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)

ด้านงานต่างประเทศ ในส่วน
ของโครงการสถานีไฟฟ้าย่อย
ในประเทศเมียนมา ปัจจุบัน
อยู่ระหว่างการสำรวจและ
ออกแบบโครงการ ขณะที่
โครงการก่อสร้างสถานีไฟฟ้า
ย่อยใน สปป.ลาว คาดว่าจะ
ก่อสร้างแล้วเสร็จภายในต้น
ปี 2561 ซึ่งจะส่งผลดีเพราะ
จะสามารถผลักดันให้รายได้
ของธุรกิจในแต่ละประเทศเข้ามา
อย่างต่อเนื่อง และเป็นการลด
ความเสี่ยงการพึ่งพารายได้
จากงานรับเหมาในประเทศ





ฉบับพิเศษกับรายได้
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
พลังบวก



TRC

TRC เปิดแผนเดินเกมรุก

ปรับยุทธศาสตร์ใหม่ มุ่งสู่เป้าหมายได้แตะ 1 หมื่นลบ.

นายภาสิต ลีสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีอาร์ซี คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TRC เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าเดินเกมรุกเพื่อนำบริษัทฯ ก้าวสู่การเป็นผู้นำเพื่อการเป็นเลิศด้านการออกแบบ และก่อสร้างที่ครบวงจร (Total Solution in Energy and Infrastructure) ในอุตสาหกรรมพลังงานและโครงสร้างสาธารณูปโภค ที่มีการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยภายในปี 2562 นี้ จะนำพาให้ TRC บรรลุเป้าหมายทั้งในเรื่องยอดขายได้ 10,000 ล้านบาท ควบคู่การพัฒนาโครงการลงทุนในธุรกิจต่อเนื่อง ไม่ต่ำกว่า 4 โครงการ ซึ่ง ณ ขณะนี้ TRC ได้ขยายธุรกิจโดยการลงทุนตั้งบริษัทเพิ่มขึ้นอีก 2 บริษัท เพื่อความมั่นคงในการประกอบธุรกิจ

“ตอนนี้เราขยายการลงทุนโดยตั้งบริษัท TRC-UT ซึ่งเป็นบริษัทให้บริการด้านการบริหารจัดการน้ำและเรายังร่วมทุนกับนักธุรกิจจีนจัดตั้ง บริษัท SHC เพื่อให้บริการด้านการจัดระบบสายไฟฟ้าลงใต้ดิน ทั้ง 2 บริษัทที่ TRC ขยายต่อ ยอดลงทุนเป็นธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวเนื่องกับระบบ infrastructure ซึ่งจะสร้างความมั่นคงให้กับการประกอบกิจการของ TRC ต่อไปได้เป็นอย่างดี” นายภาสิต กล่าว

นอกจาก TRC ยังมีแผนที่จะเร่งพัฒนากระบวนการทำงาน

เพื่อควารางวัลมาตรฐาน TQC แห่งชาติ (Thailand Quality Class) ให้ได้ภายในปี 2562 โดยกลยุทธ์พัฒนาทุนมนุษย์เพื่อสร้างขับเคลื่อนสู่เป้าหมายอย่างยั่งยืน โดยมีฐานความเชื่อว่าพนักงานเป็นทรัพยากร หรือ ทุน ที่มีค่าที่สุดขององค์กร TRC จึงให้ความสำคัญกับแผนพัฒนาบุคลากร ทั้งหลักสูตรพัฒนา ด้าน Soft Skills ต่างๆ และ หลักสูตรพัฒนาบุคลากรตามสายงาน เพื่อให้พนักงานมีทักษะที่เชี่ยวชาญ (Expertise) ในสายงานเฉพาะของตนเอง เพื่อส่งเสริมศักยภาพของพนักงาน และเพื่อให้พนักงานเกิดความภาคภูมิใจ และมีความสุขในการทำงาน ซึ่งจะส่งผลให้การทำงานมีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น

“TRC จะส่งเสริมศักยภาพทีมงานของบริษัทฯ ให้นำออกมาใช้อย่างเต็มที่ ทั้งทักษะความเชี่ยวชาญ เพื่อให้มีเกิดผลผลิตคิดบวก ซึ่งนั่นก็จะทำให้ TRC สามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าอย่างมีคุณภาพและประสิทธิภาพสูงสุด และทำให้ TRC เกิดนวัตกรรม แนวคิดใหม่ๆ ที่จะสามารถพัฒนาการลงทุนในธุรกิจต่อเนื่อง เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายที่วางไว้ว่าภายในปี 2562 ยอดขายทะลุ 10,000 ล้านบาท และพัฒนาโครงการลงทุนในธุรกิจต่อเนื่องให้ได้ไม่ต่ำกว่า 4 โครงการ ควบคู่กับการพัฒนาระบบการทำงานเพื่อควารางวัลมาตรฐาน TQC” นายภาสิต กล่าวทิ้งท้าย



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ. ปักหมุด



UNIVENTURES

UV ปักธงรายได้งวดปี 61/62 แตะระดับ 2.58 หมื่นลบ.

นายบัณฑิต ม่วงสอนเขียว ประธานเจ้าหน้าที่บริหารการเงิน บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ UV เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้งวดปี 2561/2562 (ตุลาคม 2561 - กันยายน 2562)แตะระดับ 25,800 ล้านบาท จากงวดปีนี้ที่มีรายได้อยู่ที่ 21,076.83 ล้านบาท

โดยสัดส่วนรายได้จะมาจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย 21,500 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม 3,500 ล้านบาท และโครงการแนวราบ 18,000 ล้านบาท , ธุรกิจสำนักงานให้เช่าและโรงแรม 1,800 ล้านบาท และธุรกิจผลิตจำหน่ายสักราสีออกไซด์ 2,500 ล้านบาท

ขณะที่บริษัทฯ ยอดขายรอโอน (Backlog) ในปัจจุบันอยู่ที่ 10,330 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม 3,130 ล้านบาท และโครงการแนวราบ 7,200 ล้านบาท คาดว่าจะสามารถรับรู้ในปี 2562 ประมาณ 10,000 ล้านบาท

สำหรับ ในปี 2562 บริษัทฯ มีแผนเปิดโครงการใหม่ 30 โครงการ มูลค่ารวม 37,600 ล้านบาท แบ่งเป็น โครงการคอนโดมิเนียม 5 โครงการ มูลค่ารวม 9,000 ล้านบาท ,โครงการแนวราบ 25 โครงการ มูลค่ารวม 28,600 ล้านบาท

โดยบริษัทฯ ยังได้ตั้งเป้ายอดขาย (Pre Sale) ของ โครงการที่เตรียมเปิดใหม่แตะระดับ 39,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น โครงการคอนโดมิเนียม ประมาณ 8,000 ล้านบาท และโครงการแนวราบ ประมาณ 31,000 ล้านบาท

ประเทศไทย (สปท.) ได้ปรับเกณฑ์สินเชื่อซื้อบ้าน โดยบ้านราคา 10 ล้านบาทขึ้นไปในทุกสัญญา และการซื้อบ้านหลังที่ 2 ต้องบังคับวางเงินดาวน์ 20% บริษัทฯ ยอมรับว่าได้รับผลกระทบจากมาตรการดังกล่าวเล็กน้อย

เนื่องจากบ้านและคอนโดมิเนียมของบริษัทฯ ที่เข้าเกณฑ์ที่สปท. กำหนด 1 ใน 3 ของ พอร์ต แต่ในขณะที่เดียวกันยังมีกลุ่มที่ไม่ได้รับผลกระทบอีก 2 ใน 3

"สำหรับมาตรการ LTV ที่แบงก์ชาติได้ออกเกณฑ์มานั้น เรายอมรับว่าเราได้รับผลกระทบเล็กน้อย โดยเรามองว่าจะกระทบกับกลุ่มลูกค้าระดับกลางไปจนถึงระดับล่าง ที่จะต้องมีเวลาในการปรับตัว ที่จะเตรียมเงินให้ได้ 20% ของมูลค่าบ้านหรือคอนโด แต่สำหรับกลุ่มลูกค้าระดับบน เงินแค่ 20% ของราคาบ้าน คงไม่ได้มีผลกระทบเป็นนัยสำคัญของลูกค้ากลุ่มนี้ " นายบัณฑิต กล่าว

ขณะที่มองภาวะในการแข่งขันสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในส่วนของกลุ่มคอนโดมิเนียมเป็นกลุ่มที่มีการแข่งขันกันค่อนข้างสูง ดังนั้นบริษัทฯ จึงต้องมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน ปรับปรุงและพัฒนาวัสดุในการก่อสร้างให้ดีขึ้น เน้นทำการตลาดแบบเจาะกลุ่ม เช่น การทำแคมเปญที่จะเข้าถึงลูกค้าที่บริษัทฯ กำหนดได้ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ มีศักยภาพในการแข่งขันและเป็นผู้นำทางด้านอสังหาริมทรัพย์ได้

สำหรับ กรณีที่ธนาคารแห่ง



ฉบับพิเศษหุ้นรับโชติ
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)



EA

EA เตรียม COD โครงการหมุนาน 260 MW

เร็วๆ นี้ ดันกำลังการผลิตเพิ่มเป็น 664 MW

นายอมร ทรัพย์ทวิกุล รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พลังงานบริสุทธิ์ จำกัด (มหาชน) (EA) เปิดเผยว่า โครงการหมุนาน จ.ชัยภูมิ ขนาดกำลังการผลิต 260 เมกะวัตต์ (MW) ประกอบด้วยโครงการย่อย 5 โครงการ คาดว่าจะเริ่มทยอยจ่ายไฟเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) ได้ในเร็วๆ นี้ ซึ่งบริษัทฯ ได้เลือกใช้กังหันลมจาก Siemens Gamesa ประเทศสเปน ซึ่งเป็นผู้ผลิตระดับชั้นนำของโลก เพื่อให้มั่นใจในด้านเทคโนโลยี ประสิทธิภาพการผลิตไฟฟ้า รวมทั้งให้ความสำคัญกับเรื่องของความปลอดภัยและความมั่นคงแข็งแรงอีกด้วย ซึ่งภายหลังจาก COD เรียบร้อยแล้ว จะส่งผลให้กำลังการผลิตโรงไฟฟ้าโซลาร์ฟาร์มและวินด์ฟาร์มเพิ่มขึ้นเป็น 664 เมกะวัตต์ ผลักดันรายได้และกำไรของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ทั้งนี้ นับตั้งแต่ EA เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในเดือนมกราคม ปี 2556 บริษัทสามารถสร้างรายได้และกำไร เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องอันเป็นผลมาจากการลงทุนก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานลมตามแผนงานที่วางไว้ และได้เปิดเผยแผนดังกล่าวไว้ในหนังสือชี้ชวน

โดยในปี 2556 กำไรสุทธิ 267.92 ล้านบาท ปี 2557 กำไรสุทธิ 1,608.46 ล้านบาท ปี 2558 กำไรสุทธิ 2,686.92 ล้านบาท ปี 2559 กำไรสุทธิ 3,251.51 ล้านบาท ปี 2560 กำไรสุทธิ 3,817.45 ล้านบาท และ 9 เดือนแรกของปี 2561 กำไรสุทธิ 4,206.26 ล้านบาท ตอกย้ำความเป็นหุ้น High Growth ที่เติบโตจากการระดมทุนผ่านตลาดทุน และสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้น

ล่าสุด บริษัทได้ก้าวเข้าสู่อุตสาหกรรมกักเก็บพลังงาน โดยเข้าลงทุนในบริษัท Amita Technologies Inc., ไต้หวัน และนำเทคโนโลยีมาลงทุนสร้างโรงงานผลิตแบตเตอรี่ขนาด 50 กิกะวัตต์ ชั่วโมงในประเทศไทย โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงงานเฟสที่ 1 และคาดว่าจะแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการผลิตได้ในปี 2562 การลงทุนครั้งนี้ นับเป็นครั้งสำคัญที่สุดอีกครั้งหนึ่ง

เนื่องจากอุตสาหกรรมกักเก็บพลังงานต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูง และใช้เงินลงทุนมูลค่าสูง อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายทั้งภาครัฐและเอกชน ตลอดจนรัฐบาลไต้หวัน โดยล่าสุดเมื่อวันที่ 8 ต.ค.ที่ผ่านมา รัฐบาลไต้หวันเชิญบริษัทฯ ให้เข้าลงนามใน Letter of Intent เพื่อสนับสนุนธุรกิจแบตเตอรี่อย่างเต็มที่

“การขยายการลงทุนเข้าสู่อุตสาหกรรมกักเก็บพลังงานและแบตเตอรี่ลิเทียมไอออน เพื่อป้อนไปยังอุตสาหกรรมพลังงานไฟฟ้า และรถยนต์ไฟฟ้า ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ ถือเป็นก้าวที่สำคัญของ EA ในฐานะผู้ประกอบการคนไทย ที่จะขึ้นสู่เวทีการแข่งขันระดับโลกเพื่อสร้างความมั่นคงด้านพลังงานโดยมีพื้นฐานจากการมุ่งเน้นการใช้พลังงานหมุนเวียนที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เราไม่สามารถหยุดนิ่งหรือรอเวลา แต่เราเชื่อมั่นว่า วัฏกรรมที่พัฒนาอย่างต่อเนื่องนี้ เปิดโอกาสให้เราก้าวขึ้นมาสร้างการเติบโตอีกขั้นหนึ่งให้กับ EA ได้ ” นายอมรรกล่าวในที่สุด



ฉบับพิเศษหุ้นไฮด์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบจ. ปักปัน



บมจ. มาสเตอร์แอด

maco
Master Ad Public Company Limited

02 9383388



เช็คความน่าเชื่อถือ

maco
Master Ad Public Company Limited

MACO รุกตั้งบริษัทให้บริการสื่อโฆษณา

ในประเทศสิงคโปร์ พร้อมลุยลงทุนร่วมดำเนินธุรกิจ ในประเทศอินโดนีเซีย

MACO ประกาศจัดตั้งบริษัท VGI MACO (Singapore) Private Limited หรือ VGI MACO ในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งถือหุ้นโดย MACO และ VGI ในสัดส่วนร้อยละ 75 และ 25 ตามลำดับ เพื่อลงทุนในธุรกิจสื่อโฆษณาในภูมิภาคอาเซียน พร้อมกันนี้ยังได้มีมติเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทอนุมัติให้ขยายการลงทุนไปยังประเทศอินโดนีเซียผ่าน VGI MACO โดยเป็นการร่วมทุนกับ Belino Investments Limited ("Belino")

ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ Golden Agri-Resources Ltd. ("GAR") ผู้ประกอบธุรกิจน้ำมันปาล์มแบบครบวงจร (Integrated palm oil) และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศสิงคโปร์ เพื่อประกอบธุรกิจสื่อโฆษณานอกบ้าน ระบบการชำระเงินและโปรแกรมด้านงานลูกค้าสัมพันธ์ (CRM Loyalty Program) ในประเทศอินโดนีเซีย

ทั้งนี้ VGI MACO และ Belino หรือบริษัทย่อยของ GAR อยู่ระหว่างการจัดตั้งบริษัทร่วมทุนในประเทศอินโดนีเซีย โดยสัดส่วนการถือหุ้นของ VGI MACO และ Belino หรือบริษัทย่อยของ GAR เท่ากับร้อยละ 40 และร้อยละ 60 ตามลำดับ และคาดว่าจะมีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 5 ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ หรือ ประมาณ 165.40 ล้านบาท

นาย พุน จง กิต (MR.CH) ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มาสเตอร์

แอด จำกัด (มหาชน) หรือ MACO ผู้นำเครือข่ายสื่อโฆษณานอกบ้านเผยว่า "เนื่องจากบริษัทมองเห็นศักยภาพการเติบโตของอุตสาหกรรมสื่อโฆษณาในต่างประเทศที่มีแนวโน้มที่ดี การดำเนินธุรกิจในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาของ MACO จึงมุ่งขยายธุรกิจไปยังตลาดในภูมิภาคอาเซียนอย่างต่อเนื่อง

ซึ่งนับเป็นหนึ่งในภารกิจสำคัญของบริษัท โดยเริ่มจากการจัดตั้งบริษัท MACO OUTDOOR เพื่อดำเนินธุรกิจสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัยอย่างเต็มรูปแบบในประเทศมาเลเซียเมื่อปี 58, การประกาศเข้าซื้อกิจการ VGI Global Media (Malaysia) Sdn. Bhd. หรือ VGM บริษัทย่อยของ VGI ในประเทศมาเลเซียเมื่อกลางปีที่ผ่านมา และเข้าถือหุ้นในบริษัท Roctec Technology Limited ("Roctec") ผู้ให้บริการออกแบบและวางระบบ (system integrations) ในประเทศฮ่องกงผ่านบริษัทย่อยเมื่อไม่นานมานี้ จนถึงครั้งนี้คือการจัดตั้งบริษัทที่ประเทศสิงคโปร์และการเข้าร่วมทุนกับพันธมิตรประเทศอินโดนีเซีย

โดยการขยายธุรกิจครั้งนี้เพื่อสร้างการเติบโตและความมั่นคงให้แก่บริษัท รวมถึงส่งผลดีต่อแผนงานขยายธุรกิจสื่อโฆษณานอกบ้านในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งบริษัทมองว่าประเทศที่ได้เข้าลงทุนนั้นเป็นประเทศที่มีศักยภาพการเติบโตโดยเฉพาะภาคอุตสาหกรรมสื่อโฆษณานอกบ้าน" ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกล่าว



ฉบับพิเศษกับไฮต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ. ปักปัน



TASCO ตั้งเป้าปริมาณขายยางมะตอย ปี 62แตะ 1.8-1.9 ล้านตัน

นายชัยวัฒน์ ศรีวรรณวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทิปโก้ แอสฟัลท์ จำกัด (มหาชน) หรือ TASCO เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่าภาพรวมธุรกิจปี 2562 เชื่อว่าผลประกอบการจะฟื้นตัว หลังจากปัญหาต่างๆ ได้คลี่คลาย โดยประเมินปริมาณขายยางมะตอยในปี 2562 จะกลับเข้าสู่ภาวะปกติเพิ่มเป็น 1.8 - 1.9 ล้านตัน จากสิ้นปีนี้คาดว่าจะอยู่ที่ 1.6 ล้านตันหลังจากมีน้ำมันดิบจากเวเนซุเอล่าเข้ามาป้อนอย่างสม่ำเสมอ

ขณะที่ปีหน้าบริษัทฯ เชื่อว่าจะได้รับน้ำมันดิบ 13 ลำเรือ รวมถึงจะมีการทยอยปรับปรุงโรงกลั่นน้ำมันขนาดใหญ่ในภูมิภาคเอเชียทำให้อุปทานยางมะตอยในต่างประเทศหายไปรวมกว่า 1 ล้านตัน ในปลายปี 2562 ซึ่งส่งผลบวกต่อ TASCO หนุนยอดขายต่างประเทศให้เติบโตแข็งแกร่ง

สำหรับในปี 2562 บริษัทฯ ได้วางงบลงทุนประมาณ 800-1,200 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตของโรงงานและโรงกลั่นและปรับปรุงระบบซอฟต์แวร์ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคต

อีกทั้งยังมีแผนขยายกำลังการผลิตให้เพิ่มเป็น 2 ล้านตัน จากปัจจุบันมีกำลังการผลิตอยู่ที่ 1 ล้านตัน โดยจะนำเรื่องดังกล่าวเสนอเข้าที่ประชุมกับคณะกรรมการบริษัทฯ (บอร์ด) ในเดือน กุมภาพันธ์ 2562 เพื่อขออนุมัติต่อไป

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ประเมินแนวโน้มผลประกอบการในช่วงไตรมาส 4/2561 คาดว่าจะฟื้นตัวเนื่องจากยอดขายยางมะตอยตลาดในประเทศเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่น โดยได้รับแรงหนุนจากงบประมาณของภาครัฐปี 2562 และตลาดต่างประเทศจะมีปริมาณขายสูงขึ้น เนื่องจากเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่น

นของประเทศไทยอินโดนีเซีย เวียดนาม และ มาเลเซีย โดยบริษัทได้รับน้ำมันดิบเข้ามาป้อนอย่างสม่ำเสมอในช่วงครึ่งปีหลังจำนวน 6 ลำเรือ เทียบกับช่วงครึ่งปีแรกมีเรือขนน้ำมันดิบเข้ามาเพียงจำนวน 3 ลำเรือ ประกอบกับโรงกลั่นยางมะตอยที่มาเลเซียกลับมาผลิตตามปกติโดยมีถังเก็บน้ำมันดิบจำนวน 4 ถังจาก 8 ถังในการรองรับน้ำมันดิบที่เข้ามา ซึ่งจะไม่ส่งผลกระทบต่อการผลิตยางมะตอยอย่างแน่นอน

อย่างไรก็ตาม ยอมรับว่าทำไรปีนี้สุกปีนี้จะลดลง เนื่องจากยอดขายหดตัวหลังความต้องการใช้ยางมะตอยลดลง โดยเฉพาะแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประกอบกับบริษัทฯ ยังประสบปัญหาเหตุการณ์ไฟไหม้ถังเก็บน้ำมันดิบที่โรงกลั่น ซึ่งทำให้ต้องมีค่าใช้จ่ายจากเหตุการณ์ดังกล่าวด้วย

แต่บริษัทฯ อยู่ในขั้นตอนเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกัน ซึ่งความคุ้มครองนั้นจะรวมถึงการสร้างและซ่อมถังเก็บน้ำมันดิบที่เสียหาย สินค้าที่ได้รับความเสียหายจากเหตุเพลิงไหม้ ความเสียหายจากการที่ธุรกิจหยุดชะงัก และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์นี้

"ปี 2561 เป็นปีที่ท้าทายอย่างมากเนื่องจากเจอปัญหาเหตุการณ์ความล่าช้าของการจัดส่งน้ำมันดิบและเหตุการณ์ไฟไหม้ถังเก็บน้ำมันดิบที่โรงกลั่น แต่ในช่วงครึ่งปีหลังปัญหาการจัดส่งน้ำมันดิบคลี่คลายกลับสู่ภาวะปกติ ทำให้ทั้งปีนี้บริษัทจะได้รับน้ำมันดิบทั้งหมด 9 ลำเรือ ตามเป้าหมาย และโรงกลั่นกลับมาผลิตได้ตามปกติ และถังเก็บน้ำมันดิบกลับมาใช้ได้แล้ว 4 ถัง ซึ่งรองรับน้ำมันดิบได้เพียงพอต่อการผลิตยางมะตอย เชื่อว่าทั้งปีนี้ปริมาณขายยางมะตอยจะปิดที่ 1.6 ล้านตัน" นายชัยวัฒน์ กล่าว





ฉบับพิเศษกับไฮด์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ. ปักหมุด



WICE วางยุทธศาสตร์ 3 ปี โตเฉลี่ยปีละ 30% คาดรายได้แตะ 3.3 พันลบ.

นายชอุเดช คงสุนทร กรรมการผู้จัดการ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บมจ.ไอลิสติกส์ (WICE) เปิดเผยว่า บริษัทเดินหน้าพัฒนาเส้นทางและระบบการเชื่อมโยงเครือข่ายโลจิสติกส์อย่างต่อเนื่อง แม้ว่าสงครามการค้าจะเป็นตัวแปรสำคัญของการเดินหน้านธุรกิจ โดยบริษัทกำหนดแผนยุทธศาสตร์ทางธุรกิจ 3 ปี (62-64) ตั้งเป้าหมายเติบโตของรายได้เฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 30% ต่อปี อัตรากำไรสุทธิ 7%

ทั้งนี้ บริษัทคาดว่าในปี 64 จะมีรายได้รวมราว 3,300 ล้านบาท และก้าวสู่การเป็นผู้นำการให้บริการด้านโลจิสติกส์ในระดับภูมิภาคเอเชียที่มีบริการครบวงจรสามารถให้บริการได้ครอบคลุมพื้นที่ยุทธศาสตร์ทางการค้าที่สำคัญ โดยมุ่งเน้นการสร้างโครงข่ายพันธมิตรในธุรกิจขนส่งอย่างต่อเนื่องในอนาคต

ปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจมาจากการขยายธุรกิจแบบ organic growth ที่คาดว่าเติบโต 10-15% ต่อปี จากการขยายการให้บริการขนส่งข้ามชายแดน (Cross Border Service), ธุรกิจคลังสินค้า (Warehouse), ธุรกิจขนส่งทั้งทางอากาศและทางทะเล ประกอบกับบริษัทมีแผนขยายเครือข่ายพื้นที่การให้บริการให้ครอบคลุมเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ให้มากขึ้นเพื่อรองรับผู้ประกอบการที่มีการย้ายฐานการผลิตจากจีนสู่ภูมิภาค และส่งเสริมให้บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องตามแผนที่วางไว้

โดยการขยายเครือข่ายคาดว่าจะเป็นไปได้หลายรูปแบบทั้งเป็นความร่วมมือ, การเข้าซื้อกิจการ และการร่วมทุนกับพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการเจรจากับพันธมิตรต่างประเทศ 2-3 ราย วางกรอบการลงทุนไว้ราว 200 ล้านบาท โดยเงินลงทุนจะมาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานและเงินกู้ คาดว่าสามารถสรุปความชัดเจนได้ภายในปี 62

ส่วนผลประกอบการในปีนี้ บริษัทคาดว่าแนวโน้มธุรกิจในช่วงไตรมาส 4/61 เป็นไปในทิศทางที่ดีอย่างต่อเนื่อง แม้สถานการณ์เศรษฐกิจโลกจะยังไม่มีความชัดเจนเกี่ยวกับปัญหาสงครามการค้า แต่ WICE ในประเทศต่างๆ มีปริมาณการให้บริการกับลูกค้าเพิ่มขึ้น เชื่อมั่นว่าผลการดำเนินงานปีนี้จะเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยรายได้เติบโตไม่ต่ำกว่า 30% อยู่ที่ประมาณ 1,800 ล้านบาท ทำสถิติสูงสุดในรอบ 25 ปี

ปัจจุบันสัดส่วนรายได้ของ WICE แบ่งเป็น Sea Freight 35%, Air Freight 45%, การให้บริการ Logistics 17% และ Cross-Border Services 3%

นายชอุเดช กล่าวว่า ภาพรวมธุรกิจด้านโลจิสติกส์ระหว่างประเทศคาดว่าจะยังขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง แม้ปัญหาสงครามการค้ายังไม่คลี่คลาย แต่เชื่อว่าการเติบโตทางการค้า-การลงทุน ทั้งในส่วนของภาคการผลิตเดิม การย้ายฐานการผลิตและอีคอมเมิร์ซ จะเข้าสู่ประเทศในภูมิภาคอาเซียนเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งประเทศไทยยังมีการดำเนินโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) พัฒนาเมืองอุตสาหกรรมขนาดใหญ่นบนพื้นที่ภาคตะวันออกภายในระยะเวลา 5 ปี (2560-2564) คาดว่าจนถึงจุดดูลงทุนเข้ามาอีกมากในอนาคต ปัจจัยสนับสนุนการเติบโตดังกล่าวจะส่งผลให้ความต้องการบริการขนส่งเพื่อนำเข้า

และส่งออก ตลอดจนการใช้งานพื้นที่คลังสินค้ามีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นตาม ซึ่งจะส่งผลดีต่อผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ทุกประเภท

บริษัทได้เซ็นสัญญาจ้างงานจากผู้ผลิตแพคเกจจิ้งรายใหม่ของประเทศจีน เพื่อให้บริการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์แบบครบวงจร เป็นระยะเวลา 1 ปี คิดเป็นมูลค่าการให้บริการอยู่ที่ 40 ล้านบาททยอยรับรู้รายได้ตั้งแต่ ไตรมาส 4/61 เป็นต้นไป การรับงานลูกค้ารายใหม่ดังกล่าวส่งผลให้บริษัทต้องขยายพื้นที่คลังสินค้าแห่งใหม่พื้นที่ 17,600 ตารางเมตร ที่ อ.แหลมฉบัง จ.ชลบุรี เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น ลดต้นทุนในการบริหารจัดการ บริษัทจึงได้มีการรวมคลังสินค้าที่มีอยู่เดิม 5,000 ตารางเมตร / 8,000 ตารางเมตร ไว้เป็นแห่งเดียวกันและยังสามารถมีพื้นที่เหลือสำหรับการให้บริการลูกค้าใหม่ในอนาคต

นอกจากนี้ยังสามารถถ่ายโอนงานโลจิสติกส์จากซัพพลายเออร์เดิมในประเทศจีนให้กับ WICE กวางโจวและเซี่ยงไฮ้ได้มากขึ้น คิดเป็นสัดส่วนอยู่ที่ประมาณ 70% ของปริมาณงานทั้งหมดที่เคยใช้บริการจากซัพพลายเออร์เดิม ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทเกิดการรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

สำหรับแผนการดำเนินธุรกิจต่อจากนี้ บริษัทยังคงเดินหน้าขยายธุรกิจในส่วนของการให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศ งานบริการขนส่งในประเทศ งานด้านการขนส่งข้ามชายแดน (Cross border) ตามเส้นทาง One Belt One Road ของจีน และงานบริการคลังสินค้าเพิ่ม พร้อมขยายฐานลูกค้าในส่วนของการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศแบบ Door-to-Door ควบคู่กับโปรโมทงานบริการทุกประเภท โดยดำเนินงานร่วมกันกับบริษัทเครือข่าย ทั้ง WICE Logistics (Hong Kong) Ltd., WICE Logistics (Singapore) Ltd. และบริษัทร่วมทุน EUROASIA TOTAL LOGISTICS CO., LTD. (ETL) เพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ร่วมกัน

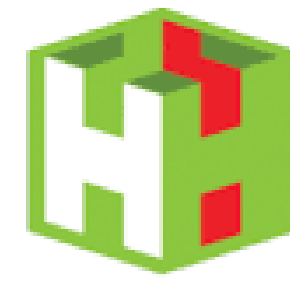
ด้านความคืบหน้าภายหลังการจัดตั้งบริษัทร่วมทุน ETL เพื่อให้บริการขนส่งข้ามพรมแดน (Cross-Border Transport Services) ระหว่างประเทศจีน ฮองกง เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตามเส้นทาง One Belt One Road ของจีน ปัจจุบันได้รับมอบตู้คอนเทนเนอร์แบบสั่งทำพิเศษทั้งตู้สำหรับแช่เย็น และตู้แบบแห้งแล้วจำนวน 150 ตู้ เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับรองรับงานขนส่งข้ามชายแดนที่มีปริมาณเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ยังมีแผนจะสร้างคลังสินค้าในจีนเพื่อเป็นจุดกระจายสินค้าไปยังภูมิภาคต่าง ๆ ของจีน รวมถึงมองโอกาสส่งสินค้าไปยังยุโรปผ่านเส้นทางรถไฟจากจีนด้วย

"ตอนนี้ WICE เดินหน้าวางแผนงานร่วมกันให้ WICE Logistics (Hong Kong) Ltd. และ WICE Logistics (Singapore) Ltd. ทำงานเชื่อมโยงกับ ETL ให้ขนส่งตามเส้นทางผ่านระหว่างประเทศไทย ไปมาเลเซีย ผ่านเวียดนาม ขึ้นไปจีน และด้านเส้นทางมาเลเซีย ผ่านสิงคโปร์ขึ้นไต้หวัน ซึ่งเส้นทางดังกล่าวเป็นเส้นทางทางการค้าสำคัญที่มีตลาดใหญ่มาก และมีผู้เล่นที่ให้บริการแบบครบวงจรอย่าง WICE ไม่มาก เราจึงมองว่านี่เป็นโอกาสที่เราจะเข้าไปในตลาดนี้" นายชอุเดช กล่าว



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนมอ.ปทุม



HARN
Engineering Solutions

HARN ตั้งเป้ารายได้ปี 62แตะ 1,540 ลบ

หลังรุกเวียดนาม พร้อมทุน Backlog ในมือ 450 ลบ.

นายวิรัฐ สุขชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท หาญ เอ็นจิเนียริ่ง โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน) HARN เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2562 แตะระดับ 1,540 ล้านบาท หลังบริษัทฯ เตรียมขยายสาขาย่อยธุรกิจดิจิทัลปรีนตติ้งที่เมืองโฮจิมิน ประเทศเวียดนามโดยบริษัทฯมองว่าทางลงทุนดังกล่าวมีความเสี่ยงน้อยและหากเติบโตไปได้ด้วยดีบริษัทฯก็จะนำธุรกิจอื่นๆเข้าไปขยายอย่างต่อเนื่อง

ขณะที่บริษัทฯมีงานในมือ (Backlog) ราว 450 ล้านบาท แบ่งเป็นงานโรงไฟฟ้า 3 โรงงาน มูลค่ารวม 60 ล้านบาท และ งานกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างต่างชาติ (EPC) เมืองต้นมี ประเทศเกาหลี และญี่ปุ่น ซึ่งจะช่วยหนุนรายได้ปีหน้าให้เติบโตตามเป้าเช่นกัน

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ประเมินแนวโน้มผลประกอบการไตรมาส4/2561 จะดีที่สุด เนื่องจากเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจซึ่งปกติบริษัทฯจะมียอดขายสูงสุดในช่วงไตรมาส นี้ และมั่นใจว่ารายได้ในปี 2561 จะเติบโตตามเป้า 10% หรือประมาณ 1,400 ล้านบาท จากปีก่อน ซึ่งมีรายได้รวมอยู่ที่ 1,300.70 ล้านบาท จากการดำเนินธุรกิจ 4 กลุ่มหลัก ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ระบบดับเพลิงและโครงการ ผลิตภัณฑ์

ระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ ผลิตภัณฑ์ระบบทำความเย็น และผลิตภัณฑ์ระบบพิมพ์ดิจิทัลที่ยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

อีกทั้งในอนาคตบริษัทฯจะเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในภาครัฐมากขึ้น เนื่องจากมองว่าภาครัฐมีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่มากขึ้น เช่น EEC , รถไฟฟ้า และสนามบิน นอกจากนี้ยังมีแผนที่จะขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้านในอนาคต เช่น กัมพูชา , เมียนมา, ลาว เป็นต้น เพื่อขยายการเติบโตของธุรกิจในอนาคต

สำหรับประเด็นสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐกับจีน มองว่ากระทบต่อบริษัทเล็กน้อยเท่านั้น ในเรื่องของภาษี ซึ่งการที่มีภาษีสูงทำให้บริษัทฯต้องปรับเพิ่มราคาสินค้าเช่นกัน

ขณะเดียวกัน ในกรณีที่ค่าเงินบาทผันผวน ได้ส่งผลกระทบต่อบ้างเนื่องจากบริษัทฯมีการนำเข้าสินค้า 70% ของยอดขายทั้งหมด แต่ทั้งนี้บริษัทฯได้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงด้วยการทำประกันค่าเงิน(เฮดจิง) เพื่อป้องกันความเสี่ยงในภาวะที่ค่าเงินบาทอยู่ในช่วงผันผวน นอกจากนี้บริษัทฯยังมีสต็อกสินค้ามูลค่ากว่า 100 ล้านบาท ซึ่งสอดคล้องกับBacklog ในปัจจุบัน



ฉบับพิเศษหุ้นรับโชติ
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)



JKN ตั้งเป้ารายได้ ปี 62 โต 15-20%

เดินหน้ารุกตลาดตปท. พร้อมวางงบ 800 ลบ.

นายธีรภัทร์ เพ็ชรโปรี ผู้ช่วยรองกรรมการผู้จัดการสายงานการเงินและบัญชี บริษัท เจเคเอ็น โกลบอล มีเดีย จำกัด (มหาชน) หรือ JKN เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 จะเติบโต 15-20% จากปีนี้ที่คาดว่าจะมีแนวโน้มเติบโต 20% เนื่องจากบริษัทฯ เน้นขยายตลาดในต่างประเทศมากขึ้น ซึ่งในปี 2562 บริษัทฯ เตรียมที่จะเข้าทำการตลาดในประเทศสหรัฐอเมริกา แถบประเทศตะวันออกกลาง, ละตินอเมริกาและโอเชียนแปซิฟิก โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีการส่งออกลิขสิทธิ์คอนเทนต์ไปยังประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้แก่ ลาว กัมพูชา พม่า เวียดนาม

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าเพิ่มสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศในช่วง 3-5 ปี (2561-2565) ที่ระดับ 50% ของรายได้รวมจาก ณ สิ้นปีนี้ คาดว่าสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศจะอยู่ที่ 20-25% และในปีหน้าจะขึ้นมาที่ 30-35%

ขณะที่การทำตลาดในประเทศ บริษัทฯ จะเร่งหาพันธมิตรช่องทีวีดิจิทัลที่มีเรตติ้งต่ำ เพื่อทำการขายลิขสิทธิ์คอนเทนต์ละครและซีรีส์ เพื่อผลักดันรายได้ของบริษัทฯ ให้มีการเติบโต

ตามเป้าหมายที่วางไว้

นอกจากนี้ ในปี 2562 บริษัทฯ ยังได้วางงบลงทุนราว 800 ล้านบาท เพื่อซื้อลิขสิทธิ์คอนเทนต์ โดยบริษัทฯ จะยังคงเน้นซีรีส์อินเดีย เนื่องจาก มองว่ามีมาร์จิ้นที่ค่อนข้างสูงกว่าคอนเทนต์ประเภทอื่น

สำหรับทิศทางผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2561 บริษัทฯ คาดว่าจะใกล้เคียงกับไตรมาส 3/2561 เนื่องจาก บริษัทฯ มีการขายลิขสิทธิ์คอนเทนต์ทั้งในประเทศ อาทิ ช่องทีวีดิจิทัล, ช่องเคเบิลทีวี รวมถึงในแถบเขตเศรษฐกิจพิเศษ (EEC) และต่างประเทศเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีลิขสิทธิ์คอนเทนต์ที่ยังรอการส่งมอบ (Backlog) ที่ 335 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะสามารถทยอยส่งมอบได้ทั้งหมดในปีนี้

ทั้งนี้ บริษัทฯ มั่นใจรายได้ปีนี้ จะเติบโตได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ 20% จากปีก่อน ที่มีรายได้ 873.60 ล้านบาท สำหรับในงวด 9 เดือนแรก บริษัทฯ มีรายได้แล้ว 1,058.85 ล้านบาท



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมตลาด
แผนจบ. ปักทุน



CHRISTIANI & NIELSEN

CNT คาดปี 62

มีกำไร พร้อมตั้งเป้ารายได้ 8 พันลบ.

นายสุรศักดิ์ โอสธานุเคราะห์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท คริสเตียนีและนีลเสน (ไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ CNT เปิดเผยว่า คาดผลประกอบการปี 2562 จะมีกำไร จากปีนี้ที่บริษัทฯ คาดว่าผลประกอบการน่าจะขาดทุน เนื่องจากในช่วง 9 เดือนแรกบริษัทฯ มีผลขาดทุน 165.38 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามในปีหน้าบริษัทจะมีการส่งมอบงานที่มีมาร์จิ้น ซึ่งจะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้ภาพรวมของผลประกอบการปีหน้ากลับมาทำได้ ขณะที่บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 ไว้ที่ระดับ 8 พันล้านบาท จากปีนี้ที่คาดว่าจะอยู่ที่ 7.3-7.4 พันล้านบาท โดย

ปัจจุบันบริษัทฯ มีงานในมือ (Backlog) ที่ปัจจุบันบริษัทมีอยู่ราว 1.2 หมื่นล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะรับรู้รายได้ในปี 2562 ราว 6 พันล้านบาท

ส่วนแผนการประมูลงานใหม่ บริษัทฯ เตรียม ประมูลงานใหม่ มูลค่าประมาณ 3-4 หมื่นล้านบาท โดยคาดว่าจะได้งานราว 10% ส่วนงานต่างประเทศ อยู่ระหว่างพิจารณาหาพันธมิตรในเมียนมา คาดว่าต้นปี 2562 จะสามารถเห็นความชัดเจนได้ ขณะที่ประเทศกัมพูชา ปัจจุบันอยู่ระหว่างก่อสร้างห้าง Makro แห่งที่ 2 คาดว่าจะส่งมอบได้ในเร็วๆ นี้





ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปทุม



คือความภูมิใจ

SENA ตั้งเป้าหมายยอดขาย-รายได้ปี 62

โต 10% จากปีนี้ พร้อมเล็งเปิด 13-14 โครงการใหม่

SENA ตั้งเป้าหมายยอดขาย-รายได้ปี 62 โต 10% จากปีนี้ พร้อมเล็งเปิด 13-14 โครงการใหม่ มูลค่ารวม 2.5 หมื่น ลบ. พร้อมคาดการณ์ Q4/61 พัก สุด หลังมีโครงการใหม่แล้วเสร็จ 4 โครงการ-มาตรการรพท. เร่งยอดโอน - ตุน Backlog 9.1 พันลบ.

นางสาวอริกา บุญรอดชู ผู้ช่วยผู้อำนวยการสายงานจัดสรรเงินลงทุนและการลงทุน บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ SENA เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้าหมายและรายได้ ปี 2562 เติบโต 10% จากปีนี้ ที่คาดว่าจะรายได้จะเป็นไปตามเป้าหมายที่ 6,200 ล้านบาท โดยสัดส่วนรายได้จะมาจาก ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขายราว 5,200 ล้านบาท , ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าราว 600 ล้านบาท และรายได้จากธุรกิจโฮลาร์ ราว 300-400 ล้านบาท

ขณะที่คาดการณ์ยอดขายปีนี้อยู่ที่ 10,300 ล้านบาท เติบโต 20% จากปีก่อน โดยมียอดขายที่รอรับรู้อยู่จากการโอน(Backlog) ณ สิ้นเดือนกันยายน 2561 อยู่ที่ 9,101.92 ล้านบาท (รวมโครงการ JV จำนวน 4 โครงการ ประกอบด้วย นิช โมโน สุขุมวิท-แบร์ริง, นิช โพรด เต่าปูน - อินเตอรเซ็นจ์,นิช โมโน เจริญนคร และ ปิติ เอกชัย) โดยในยอดดังกล่าว มี ยอดขายที่รอรับรู้อยู่ได้ พร้อมโอนประมาณ 1,500 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะทยอยรับรู้อยู่ได้ในไตรมาส 4 ปีนี้

พร้อมกันนี้บริษัทฯ มีสินค้าพร้อมโอนอีกราว 4,153 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม 3,600 ล้านบาท และเป็นโครงการแนวราบ 500 ล้านบาท

สำหรับในปี 2562 บริษัทฯเตรียมเปิดโครงการใหม่ประมาณ 13-14 โครงการ มูลค่ารวม 25,000 ล้านบาท โดย 7 โครงการที่จะเปิดตัวในปีหน้าเป็นโครงการที่เลื่อนเปิดในปี 2561 แบ่งเป็นโครงการแนวราบ 6 โครงการ และโครงการคอนโดมิเนียม 1 โครงการ มูลค่ารวมราว 5,000 ล้านบาท

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ คาดว่าแนวโน้มผลประกอบการ ไตรมาส 4/2561 บริษัทฯ คาดว่าจะเป็นไตรมาสที่ดีที่สุดของปีนี้ เนื่องจากจะมีโครงการใหม่ 4 โครงการที่แล้วเสร็จ มูลค่ารวมราว 2,483.29 ล้านบาท รวมถึงมาตรการควบคุมสินเชื่อของธนาคารแห่งประเทศไทย (รพท.) ที่จะประกาศใช้ในเดือนเมษายน 2562 บริษัทฯมองว่าจะช่วงเร่งรัดในการตัดสินใจซื้อและโอนกรรมสิทธิ์ผู้บริโภครีบมากขึ้น ซึ่งบริษัทฯมองว่ามาตรการควบคุมสินเชื่อของรพท.จะช่วยลดอุปสรรคสินเชื่อของบริษัทฯได้ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯมียอดปฏิเสธสินเชื่อของบริษัทฯอยู่ที่ 14% แต่เชื่อว่าในปีหน้าจะลดลงเนื่องจากมาตรการดังกล่าวจะช่วยคัดสรรเฉพาะลูกค้าที่มีกำลังในการซื้อจริงเท่านั้น

สำหรับช่วงไตรมาส 4/2561 ทางบริษัทมีแผนเปิดตัว 2 โครงการ รวมมูลค่าทั้งสิ้น 7,151 ล้านบาท ประกอบด้วย โครงการนิช โมโน เมกะ สเตจบางนา คอนโดมิเนียมสูง 40 ชั้น จำนวน 795 ยูนิต มูลค่า 2,220 ล้านบาท Pre-Sale (17 พ.ย. 2561) มี ยอดจอง 140 ยูนิต คิดเป็นมูลค่า 400 ล้านบาท และโครงการ นิช โมโนรามคำแหง คอนโดมิเนียม ตึก A สูง 38 ชั้น ตึก B สูง 32 ชั้น และตึก C, D,E 7 ชั้น รวมทั้งสิ้น 1,700 ยูนิต มูลค่า 4,931 ล้านบาท ปัจจุบันมียอดจองแล้ว 95 ยูนิต มูลค่า 254 ล้านบาท

นางสาวอริกา กล่าวเพิ่มเติมว่า ในช่วงกลางเดือนธันวาคมนี้ บริษัทฯมีแผนเสนอขายหุ้นกู้ เพื่อรองรับการขายธุรกิจในอนาคต ได้เตรียมเสนอขายหุ้นกู้ระยะยาว อายุ 3 ปี 2 เดือน จำนวนรวมไม่เกิน 1,000,000 หน่วย มูลค่าหุ้นกู้รวม 1,000 ล้านบาท สำหรับผลตอบแทนของหุ้นกุดังกล่าว คือ อัตราดอกเบี้ยคงที่ เท่ากับ 4.60 % โดยแต่งตั้งให้บริษัทหลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์หยวนต้า (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัดเป็นผู้จัดการการจำหน่ายและจะเริ่มเปิดจองซื้อในวันที่11-13ธันวาคมนี้



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ. ปักปัน



TWZ คาดกำไรสุทธิปี 62 โต 5% หลังเน้นขายสินค้ามาร์จินสูง

TWZ คาดกำไรสุทธิปี 62 โต 5% หลังเน้นขายสินค้ามาร์จินสูง มั่นใจรายได้ปีนี้แตะ 3.5 พันลบ. หลัง 9 เดือนไทยรายได้ 2.56 พันลบ. พร้อมคาดผล. เดิมใช้สิทธิหุ้นเพิ่มทุนเกลี้ยง ด้านหุ้นใหญ่พร้อมใส่เงิน หวังนำเงินรุกรูรทอพลังงาน

นายพุทธิชาติ รังคสิริ ประธานกรรมการ บริษัท ทีดับบลิวแซด คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TWZ เปิดเผยว่า บริษัทฯ มั่นใจรายได้ปี 2561 จะแตะที่ 3,500 ล้านบาท โดยในงวด 9 เดือนแรกบริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่ 2,569.29 ล้านบาท พร้อมทั้งคาดว่าจะมีกำไรสุทธิ หลังงวด 9 เดือนมีกำไรสุทธิแล้ว 55.08 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีผลขาดทุนสุทธิอยู่ที่ 3.41 ล้านบาท

ขณะที่ปี 2562 บริษัทฯ คาดกำไรจะเติบโตราว 5% จากปีนี้ ส่วนรายได้คาดว่าจะใกล้เคียงกับปีนี้ ตามการเติบโตของธุรกิจมือถือที่ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ จะเป็นจำหน่ายมือถือในแบรนด์ตัวเอง ขณะที่ผลักดันการขายสินค้าที่มีมาร์จินสูงมากขึ้นด้วย รวมถึงบริษัทฯ จะมีการจำหน่ายสินทรัพย์ประเภทอสังหาริมทรัพย์ มูลค่ารวม 800-900 ล้านบาทและจะดำเนินการธุรกิจใหม่คือธุรกิจซอฟต์แวร์ซึ่งบริษัทฯ ใช้งบลงทุนราว 100 ล้านบาท

และปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนการเตรียมความพร้อมเพื่อใช้งาน ซึ่งคาดว่าจะเริ่มดำเนินธุรกิจได้ตั้งแต่ช่วงเดือนธันวาคม 61 นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 625.908 ล้านบาทเป็น 1,648.224 ล้านบาทด้วยการออกหุ้นสามัญจำนวน 10,223.165 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท คิดเป็น 1,022.316 ล้านบาท เพื่อทำการเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 3 หุ้นเดิมต่อ 2 หุ้นเพิ่ม

ทุน ราคาหุ้นละ 0.12 บาท โดยผู้ถือหุ้นใช้สิทธิจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนจะได้รับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ TWZ (วอร์แรนท์ TWZ-W5) จำนวน 1 หน่วยต่อ 1 หุ้นเพิ่มทุน

โดยไม่ต้องจ่ายค่าวอร์แรนท์นี้แต่อย่างใด โดย TWZ-W5 มีอายุ 1 ปีสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญ TWZ ได้ในสัดส่วน TWZ-W5 1 หน่วย ซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 0.10 บาท พร้อมกำหนดกำหนดวันจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนบวกวอร์แรนท์ ระหว่างวันที่ 29 พฤศจิกายนถึง 7 ธันวาคม 2561

ทั้งนี้ บริษัทฯ มั่นใจว่าผู้ถือหุ้นเดิมจะใช้สิทธิครบจำนวน ขณะเดียวกันหากไม่ครบทางผู้ถือหุ้นรายใหญ่พร้อมที่จะรับไว้ทั้งหมดแบบเต็มจำนวนต่อไป

สำหรับเงินเพิ่มทุนนี้ บริษัทฯ จะนำไปใช้สำหรับลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นโรงไฟฟ้าใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีพลาสมา 1-3 โรงงาน ซึ่งมีกำลังการผลิตไม่เกิน 10 เมกะวัตต์/โรงงาน และมีอัตราารับซื้อไฟฟ้า (Feed in Tariff หรือ FIT) ที่ 7.78 บาทต่อหน่วย

โดยมีระยะเวลาตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าวรา 20 ปี ซึ่งมีมูลค่าในการลงทุนราว 3,000-4,000 ล้านบาท เบื้องต้นจะอยู่ที่ประมาณ 700-1,000 ล้านบาทต่อโรงงาน ซึ่งเป็นการต่อยอดจากธุรกิจพลังงานทดแทนจากก่อนหน้านี้นั้น บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดิน กำลังผลิต 5 เมกะวัตต์ ซึ่งเป็นการลงทุนใน บริษัท เทียร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน 100% ซึ่งคาดว่าจะเริ่มดำเนินการขายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) ได้ภายในปลายปี 2562 และสามารถรับรู้เป็นรายได้เข้ามาได้ทันที



ฉบับพิเศษต้อนรับซีดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
เพื่อ
ปันผล



Malee

MALEE คาดปี 62

พลิกกำไร จากปีนี้ยอมรับขาดทุนหลัง 9 เดือน

MALEE คาดปี 62 พลิกกำไร จากปีนี้ยอมรับขาดทุน หลัง 9 เดือนขาดทุน 129.44 ลบ. หลังปรับแผนธุรกิจ-ทยอยออกผลิตภัณฑ์ใหม่ต่อเนื่อง อยู่ระหว่างเจรจาขายเครื่องจักร 2 เครื่อง หวังลดต้นทุนการบริหาร คาดชัดเจนต้นปี 62

นางสาวรุ่งจัตรา บุญรัตน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มาลีกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ MALEE เปิดเผยว่า บริษัทฯคาดว่าผลการดำเนินงานในปี 2562 มีแนวโน้มพลิกกลับมาทำกำไรได้ จากปีนี้ที่ยอมรับว่าภาพรวมผลการดำเนินงานจะขาดทุนสุทธิ หลังงวด 9 เดือนของปีนี้ ขาดทุนแรกบริษัทฯ มีผลขาดทุน 129.44 ล้านบาท

"ในปีนีเรายอมรับว่าเราขาดทุน แต่ปีหน้าเราจะสามารถพลิกกลับมาทำกำไรได้แน่นอน และเราตั้งเป้าหมายยอดขายโต 5-10% จากปีนี้ จากการที่เราทยอยเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ อย่างพวก High-end Product คือ ตัว Stay fresh น้ำผลไม้สดกึ่งเย็น ราคา 129 บาท ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์มาร์จินสูง และยังมีผลิตภัณฑ์ Mass Product ที่เป็นเยลลี่แบบเคี้ยว ราคา 5-10 บาท และ DR.DRINK from Mega Malee โดยขณะนี้ออกมา 2 SKU คือ AK-TIV และ D-GEST ที่เพิ่งจะออกมาเมื่อไม่กี่วันก่อน และตอนนี้ยังมีการขายออนไลน์ อีกทั้งยังมี สินค้า Personal Care Products from Malee Kino เข้ามาช่วยเสริมอีกด้วย" นางสาวรุ่งจัตรา กล่าว

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการปรับแผนการดำเนินงาน โดยจะเน้นการบริหารจัดการต้นทุนให้ดีขึ้น โดยการปรับ Product Portfolio ให้เหมาะสม ลดการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ยอดขายไม่ดีลงประมาณ 20% โดยเฉพาะประเภทน้ำผลไม้ จากปัจจุบันบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ทั้งหมดประมาณ 200

SKU รวมทั้งบริษัทฯจะมีการปรับช่องทางการขายสินค้าให้มีความหลากหลาย และเหมาะสมกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคปัจจุบันมากขึ้น

พร้อมกันนี้บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายยอดขายปีหน้าเติบโต 5-10 % โดยบริษัทฯ จะมีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะเริ่มตั้งแต่ปลายปีนี้ เน้นผลิตภัณฑ์ที่เป็นระดับพรีเมียม เนื่องจากมีมาร์จินสูง และผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยม สามารถเข้าถึงคนส่วนใหญ่ได้ง่ายและมีราคาถูก เช่น ขนมขบเคี้ยวเยลลี่ ราคา 5-10 บาท เนื่องจากจะสามารถมีปริมาณการขายที่ค่อนข้างสูง

สำหรับทิศทางผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 4/2561 บริษัทฯคาดว่า มีแนวโน้มขาดทุนลดลงจากไตรมาส 3/2561 ที่มีผลขาดทุนสุทธิ 76 ล้านบาท โดยเชื่อว่าผลการดำเนินงานของบริษัทฯได้ผ่านจุดต่ำสุดไปแล้ว

นอกจากนี้บริษัทฯมีแผนจะขายเครื่องจักร จำนวน 2 เครื่อง เพื่อลดการผลิตสินค้าที่มียอดขายต่ำ ส่งผลให้บริษัทไม่ต้องมีสต็อกสินค้าจำนวนมาก และจะสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงานได้โดยขณะนี้อยู่ระหว่างเจรจากับลูกค้า คาดว่าจะมีความชัดเจนในช่วงต้นปี 2562

อีกทั้งบริษัทฯอยู่ระหว่างเจรจาเซ็นสัญญาจ้างจ้างผลิต (CMG) กับลูกค้า 2-3 ราย ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯมีอัตราการใช้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 50% โดยมองว่าเป็นระดับที่ดี เทียบจากปี 2559 ที่บริษัทมีอัตราการใช้กำลังการผลิตดีที่สุดที่ระดับ 55%



ฉบับพิเศษกับไรซ์ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปีทุน



TMILL คาดรายได้ ทำไรปีทุนโต 10%

TMILL คาดรายได้-กำไรปี 62 โต 10% ตามกำลังการผลิต พร้อมรุกขยายตลาดสู่ภูมิภาคและ SME พร้อมประเมินภาพรวมผลงานปีนี้ คาดกำไรสุทธิใกล้เคียงปีก่อนที่ทำได้ 100 ล้านบาท หลังใน 9 เดือนแรกไทยแล้ว 88 ล้านบาท ตามไตรมาส 4/61 เข้าไอซีซีขึ้นทุนต่อเนื่อง

ดร.ชาญกฤษ เดชวิทักษ์ รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการบริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ TMILL เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในไตรมาส 3/2561 มีกำไรสุทธิ 34.85 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.93 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต 29.5 % เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 3/2560 โดยบริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่าย 343.32 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.39 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต 6.3 % เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2560 ทั้งนี้เป็นผลมาจากการปริมาณการจำหน่ายแป้งสาลีเพิ่มขึ้น 4.1 % ราคาจำหน่ายแป้งสาลีเพิ่มขึ้น 0.8 % รวมทั้งมีปริมาณการจำหน่ายรำข้าวสาลีเพิ่มขึ้น 3.0 % และมีราคาจำหน่ายรำข้าวสาลีเพิ่มขึ้น 12.2%

"ในไตรมาส 3/2561 แม้ว่าบริษัทจะประสบกับภาวะต้นทุนราคาเฉลี่ยของวัตถุดิบที่ใช้ปรับเพิ่มขึ้น คิดเป็น 79.3 % ของรายได้ แต่บริษัทฯ ยังสามารถทำกำไรและมีรายได้จากการขายเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งในไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ มันใจว่าธุรกิจจะยังคงเติบโตและเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ภายใต้แผนการขยายกำลังการผลิตที่จะดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับกับความต้องการของตลาดแป้งสาลีที่เพิ่มมากขึ้น รวมทั้งให้ความสำคัญกับการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มผู้ประกอบการเอสเอ็มอี ที่ขณะนี้เรามีอยู่ประมาณ 200 ราย" ดร.ชาญกฤษ กล่าว

สำหรับผลการดำเนินงานในรอบ 9 เดือนของปี 2561 (สิ้นสุด 30 ก.ย.61) บริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่าย 1,056.04 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 53.62 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต 5.3 % เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2560 ซึ่งเป็นผลมาจากการปริมาณการจำหน่ายแป้งสาลีเพิ่มขึ้น 3.1 % รวมทั้งราคาจำหน่ายแป้งสาลีเพิ่มขึ้น 0.4 % โดยมีปริมาณการจำหน่ายรำข้าวสาลีเพิ่มขึ้น 2% และราคาจำหน่ายรำข้าวสาลีเพิ่มขึ้น 16.2 % ขณะที่ต้นทุนการขยายเพิ่มสูงขึ้น 62.49 ล้านบาท คิดเป็น 8 % เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 โดยเป็นผลมาจากราคาเฉลี่ยของวัตถุดิบที่ใช้ปรับเพิ่มขึ้น

ด้านนางแวตตา เนตรพันธ์ รองผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและการบัญชี บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ TMILL เปิดเผยว่า บริษัทฯ จะมีการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ (บอร์ด) ในเดือนธันวาคมนี้ เพื่อที่จะสรุปแผนการดำเนินงานปี 2562 โดยเบื้องต้น คาดว่ารายได้และกำไรสุทธิในปี 2562 จะเติบโต 10% จากปีนี้ตามกำลังการผลิตที่เพิ่มมากขึ้น โดยบริษัทฯ คาดว่ากำลังการผลิตในปีหน้าจะเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 80% จากปัจจุบันอยู่ที่ 70% ขณะที่ประเมินกำลังการผลิตทั้งปีจะเฉลี่ยอยู่ที่ 75% โดยในช่วงไตรมาส 3/2561 บริษัทฯ ได้มีการใช้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นราว 2.6% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ขณะที่บริษัทฯ จะทำการขยายตลาดเข้าสู่ภูมิภาค และเข้าสู่ตลาด SME จากเดิมที่ส่งผลิตภัณฑ์ใน

กรุงเทพและแถบปริมณฑล เนื่องจากมองว่าตลาดเหล่านี้มีมาร์จินสูงมากกว่า อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีนโยบายในการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น หุ่นยนต์เข้ามาใช้เพื่อทดแทนแรงงานมนุษย์ ซึ่งในส่วนของเฟส 1 บริษัทฯ ได้ทำแล้วเสร็จไปในช่วงต้นปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นหุ่นยนต์ทดแทนในการจับวางกระสอบลงบนสายพาน จำนวน 2 ตัว ซึ่งจะสามารถทดแทนแรงงานได้ถึงทั้งหมด 12 คน โดยบริษัทฯ ได้คำนวณจุดคุ้มทุนแล้วประเมินว่าจะสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 2 ปีครึ่ง ซึ่งใช้งบลงทุนรวม 5 ล้านบาท

ส่วนของเฟสที่ 2 เป็นหุ่นยนต์ที่ใช้สำหรับร่อนแป้ง ซึ่งจะสามารถทดแทนพนักงาน จำนวน 7 คน/กะ โดยเบื้องต้นคาดว่าจะสรุปในส่วนของการนำเสนอต่อผู้รับเหมา ภายในสิ้นปี 2561 โดยบริษัทฯ จะศึกษาว่าหากออกแบบแล้วเสร็จมูลค่าการลงทุนจะอยู่ที่ประมาณเท่าไร และคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ หากเป็นไปตามแผนบริษัทฯ ก็สามารถเริ่มดำเนินการติดตั้งหุ่นยนต์ได้ภายในต้นปี 2562

ทั้งนี้บริษัทฯ มองว่าการนำหุ่นยนต์เข้ามาใช้งาน จะสามารถช่วยลดต้นทุนพวกค่าแรงได้ รวมถึงไม่ต้องเสียค่าสวัสดิการให้แก่พนักงาน และไม่มีภาระลาพักร้อน และสามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ซึ่งบริษัทฯ มองว่าเป็นการตอบโจทย์ของอุตสาหกรรมในยุคปัจจุบัน

ด้านราคาวัตถุดิบปัจจุบันสถานการณ์ราคาข้าวสาลีได้ปรับตัวเพิ่มขึ้น 5-10% โดยราคาข้าวสาลีในสหรัฐฯ ได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นถึง 10-20% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านๆ มา และข้าวสาลีออสเตรเลีย ได้ปรับตัวขึ้นมากเนื่องจากผลผลิตที่ได้น้อยและมีการลดการส่งออก ทำให้ราคาข้าวของออสเตรเลีย ปรับขึ้นมาอยู่ที่ 100 เหรียญ/ตัน อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้มีการสต็อกสินค้าให้เพิ่มมากขึ้นกว่าเดิมโดยการสั่งซื้อล่วงหน้าไว้ รวมถึงบริษัทฯ จะมีการควบคุมอัตราแลกเปลี่ยนด้วยเช่นกัน เนื่องจากเป็นปัจจัยหลักในการนำเข้าข้าวสาลี

ขณะที่คาดว่าแนวโน้มราคาข้าวสาลีในปีหน้า โดยคาดว่าราคาข้าวสาลี ในสหรัฐฯ จะคงที่หรืออาจจะลดลงเนื่องจากข้าวสาลีในสหรัฐฯ ได้ผลผลิตที่ค่อนข้างมาก ส่วนในออสเตรเลียได้ผลผลิตน้อยกว่า จึงส่งออกน้อยและมีราคาที่สูง ดังนั้นบริษัทฯ จะเน้นการบริหารต้นทุน ด้วยการใช้อ้างอิงสองประเทศนี้ผสมกันเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด

ในส่วนของการแนวโน้มดอกเบี้ยภายในประเทศอยู่ในแนวโน้มขาขึ้น บริษัทฯ ได้มีการบริหารการเงิน โดยเป็นพันธมิตรกับทางธนาคารพาณิชย์หลายๆ แห่ง ซึ่งแต่ละแห่งจะให้ความร่วมมือโดยการลดอัตราดอกเบี้ยให้กับบริษัทฯ เพื่อจูงใจในการกู้เงิน นางแวตตา กล่าวถึงท้ายว่า ภาพรวมผลประกอบการปีนี้ บริษัทฯ คาดว่ากำไรสุทธิจะสามารถทำได้ใกล้เคียงกับปีก่อนที่ทำได้ 100 ล้านบาท หลังใน 9 เดือนแรกที่ผ่านมาบริษัทฯ มีกำไรสุทธิแล้ว 88 ล้านบาท ซึ่งในช่วงไตรมาส 4/2561 จะเข้าสู่ฤดูการไอซีซีของธุรกิจ จึงคาดว่าผลประกอบการจะดีที่สุดจากทุกไตรมาสที่ผ่านมา



ฉบับพิเศษสำหรับซีอีโอ
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

Builder Smart

BSM คาดรายได้ปี 62แตะ 1.2 พันล.

หลังรับรู้ยอดโอนจาก THE TEAK 39 - THE TEAK สาร-ลุมพินี

นายสัญชัย เนื่องสิทธิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บิวเดอร์สมาร์ท จำกัด (มหาชน) หรือ BSM เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดรายได้ปี 2562 เติบโตแตะ 1,200 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากก่อนหน้านี้ที่คาดว่าจะทำได้ 1,000 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯจะรับรู้รายได้จากโครงการ THE TEAK 39 และ รับรู้รายได้จากโครงการ THE TEAK สาร-ลุมพินี เข้ามาสนับสนุนประกอบกับไตรมาส 1/2562 บริษัทฯ จะมีการเปิดตัวสินค้าใหม่เป็นประตูปานเลื่อนแบบพับเก็บได้ตอบโจทย์กลุ่มคนทำงานในออฟฟิศ

ซึ่งเป็นอีกหนึ่งสินค้าที่ช่วยหนุนรายได้ของบริษัทฯในปีหน้าให้เติบโต โดยปัจจุบัน บริษัทฯมีออเดอร์ที่รอส่งมอบหรือ Backlog ในมือราว 600 ล้านบาท

สำหรับปีหน้า บริษัทฯเตรียมเปิดตัว 2 โครงการใหม่ มูลค่าโครงการรวม 750 ล้านบาท ได้แก่ THE TEAK สุขุมวิท-รัชดา และ THE TEAK สุขุมวิท - อารีย์ 63 ซึ่งโครงการดังกล่าวจะสามารถรับรู้เป็นรายได้ในปี 2563 ซึ่งจะช่วยให้สัดส่วนรายได้จากบริษัทฯเป็น 50 : 50 (วัสดุก่อสร้าง : อสังหาริมทรัพย์) จากเดิม 70:30 (วัสดุก่อสร้าง : อสังหาริมทรัพย์)

ส่วนแนวโน้มผลการดำเนินงานไตรมาส 4/2561 คาดว่าจะเติบโตดีทั้งรายได้และกำไร เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากธุรกิจก่อสร้างยังคงเติบโตได้ดีรวมถึงอาคารสำนักงานและคอนโดมิเนียมมีการฟื้นตัวประกอบกับบริษัท ดีแอนด์ดับบลิว (เอเชีย) จำกัด (D&W) ยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ตาม

บริษัทฯได้ปรับลดเป้ารายได้ปีนี้เหลือ 650 ล้านบาท จากเดิม 800 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯได้เลื่อนเปิดโครงการ THE TEAK 39 ไปเป็นไตรมาส 1/2562 จากเดิมคาดเปิดไตรมาส 4/2561 ด้านภาษีที่ดินที่จะมีผลบังคับใช้ในปี 2563 นั้นไม่กระทบต่อบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯมีที่ดินและใช้พัฒนาทันที และมองว่าเป็นผลบวกมากกว่าในการหาที่ดินเพิ่มเติมมาใช้ในการพัฒนาโครงการ

ส่วนกรณีที่ทางธนาคารแห่งประเทศไทย(รปท.) ได้ออกเกณฑ์คุมปล่อยกู้บ้านหลังที่ 2 และบ้านราคา 10 ล้านบาทขึ้นไปนั้นไม่กระทบต่อบริษัทฯ เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าอยู่จริง และบริษัทฯมีเกณฑ์ให้ลูกค้าวางเงินดาวน์เริ่มต้นที่ 10-15% อยู่แล้ว



ฉบับพิเศษกับไฮต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเรื่อง
แผนบจ.ปี 62

Power Supply &



PSTC คาด IRR

โครงการระบบท่อขนส่งน้ำมันไปภาคอีสาน สูงกว่า 12%

PSTC คาด IRR โครงการระบบท่อขนส่งน้ำมันไปภาคอีสาน สูงกว่า 12% หวังสร้างรายได้ 1.5 พันล./ปี คาดรับรายได้ตั้งแต่ปี 64 เป็นต้นไป ระบุแหล่งเงินทุน ใช้เงินกู้-และยังมีหุ้น PP ที่เหลือ 650 ล้านหุ้น ไม่ต้องเพิ่มทุนใหม่ พร้อมเปิดทางพันธมิตรทั้งใน-ตปท. เข้าร่วมทุนโครงการระบบท่อขนส่งน้ำมันฯ เผยปัจจุบันคุย 2-3 ราย คาดชัดเจนปีนี้ 1-2 ราย ขณะที่ผู้ศึกษาโครงการระบบท่อขนส่งน้ำมันฯ จากขอนแก่น-ลาวคาด ปี 62 เห็นความชัดเจน ประเมินผลงานปี 62 ได้ดีกว่าปี นี้ หลัง COD โครงการโรงไฟฟ้าเพิ่ม 1 โครงการ 5.6 Mw -บิกแกสหนุน

นายภาณุ ศุภิสสาร ประธานคณะกรรมการ บริษัท เพาเวอร์ โซลูชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ PSTC เปิดเผยว่า คาดโครงการลงทุนระบบท่อขนส่งน้ำมันไปภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งเป็นการเชื่อมต่อกับระบบท่อขนส่งน้ำมันจากระบบท่อขนส่งน้ำมันเดิมของ บริษัท ก่อส่งปิโตรเลียมไทย จำกัด หรือ Thepline โดยเชื่อมต่อกับเดิมของ Thepline ที่ต้นทางจังหวัดสระบุรีไปถึงคลังน้ำมันปลายทางที่จังหวัดขอนแก่น รวมเป็นระยะทางกว่า 350 กิโลเมตร มูลค่าโครงการ 9,201.1 ล้านบาท จะดำเนินการก่อสร้างในไตรมาส 2/2562 ซึ่งในเบื้องต้นคาดว่าจะใช้ระยะเวลาก่อสร้างประมาณ 3 ปี และจะสามารถเปิดใช้งานระบบท่อขนส่งน้ำมันได้ภายในประมาณปลายปี 2564 ส่วนผลตอบแทนการลงทุน (IRR) คาดว่าจะอยู่ที่กว่า 12% และคาดว่าจะสามารถคืนทุนได้ภายใน 13 ปี (รวมการก่อสร้างที่จะใช้ระยะเวลาประมาณ 3 ปี)

ทั้งนี้บริษัทคาดว่าโครงการดังกล่าวจะสามารถสร้างรายได้อย่างน้อยปีละประมาณ 1,500 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้มีการประเมินตามปริมาณการใช้ในภาคอีสานในปี 2564 ประมาณ 3,500 ล้านลิตร/ปี จากปัจจุบันที่ปริมาณการใช้ในภาคอีสานเฉลี่ยอยู่ที่ 2,900 -3,200 ล้านลิตร/ปี เนื่องจากปริมาณการใช้ในภาคอีสานมีการเติบโตเฉลี่ยปีละ 2% แต่บริษัท มองว่ามีโอกาสที่มีปริมาณการใช้มากกว่าที่ประเมินไว้ เนื่องจากท่อส่งน้ำมันดังกล่าวสามารถที่จะส่งน้ำมันสูงสุดได้ถึง 6,000 ล้านลิตร/ปี

"ตอนนี้อยู่ในขั้นได้มีการอนุมัติให้เราลงทุนในโครงการท่อขนส่งน้ำมันภาคอีสาน มูลค่ากว่า 9 พันล้านบาท ซึ่งจะส่งน้ำมันจะสระบุรีไปขอนแก่น ระยะทาง 350 กิโลเมตร ซึ่งเราก็จะนำเข้าไปประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป ในระยะต่อไป ซึ่งความคืบหน้าตอนนี้เราอยู่ระหว่างขอ EIA ที่ได้ยื่นไปเมื่อเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา และคาดว่าจะได้รับการอนุมัติประมาณเดือนมกราคม - กุมภาพันธ์ ปี 2562 และเราจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างในไตรมาส 2/2562 โดยเราได้ประเมินว่าจะสามารถเริ่มรับรายได้ตั้งแต่ปลายปี 2564 เป็นต้นไป โดยประเมินอย่างต่ำว่าจะสร้างรายได้ประมาณ 1,500 ล้านบาท/ปี ตามปริมาณการขนส่งน้ำมัน 3,500 ล้านลิตร/ปี แต่ท่อส่งน้ำมันของเราสามารถมีความสามารถในการส่งน้ำมันได้สูงสุดถึง 6,000 ล้านลิตร/ปี ดังนั้นก็จะมีแนวโน้มที่จะมีรายได้เติบโตขึ้น " นายภาณุ กล่าว

สำหรับโครงการระบบท่อขนส่งน้ำมันไปภาคอีสานมีมูลค่าการลงทุน 9,201.1 ล้านบาท แบ่งเป็นการจ้างผู้รับเหมาที่ใช้ในการก่อสร้างท่อขนส่ง และคลังเก็บน้ำมันไม่เกิน 8,850 ล้านบาท และที่เหลือจะใช้ในการจ้างที่ปรึกษาด้านวิศวกรรมในการก่อสร้างสำหรับแหล่งเงินทุน บริษัทฯ มีแหล่งเงินทุนมาจากการกู้เงินจากสถาบันการเงินประมาณ 2-3 แห่ง จำนวน 7,200-7,500 ล้านบาท คาดว่าจะลงนามสัญญาในเดือนมกราคม - กุมภาพันธ์ 2562 ส่วนที่เหลืออีกประมาณเกือบ 2,000 ล้านบาท จะใช้ทุนจากบริษัทฯ เอง ขณะที่บริษัทฯ ยังหุ้นเพิ่มทุนที่จัดสรรให้กับบุคคลในวงจำกัด (Private Placement: PP) เหลืออีกจำนวน 650 ล้านหุ้น โดยบริษัทฯ ยืนยันว่าจะไม่มีการเพิ่มทุนใหม่

"การลงทุนในโครงการนี้เรามีแหล่งเงินทุนจากการกู้ยืม สถาบันการเงิน โดยทาง TPN จะเป็นผู้กู้ และที่สถาบันการเงินปล่อยกู้ให้ เพราะเห็นว่าโครงการที่จะทำเป็นโครงการที่มีผลตอบแทนที่ดี และมีความเป็นไปได้ที่เหมาะสม อีกทั้งเราก็มียุทธศาสตร์เพิ่มทุน (PP) ที่เหลืออยู่ 650 ล้านหุ้น จากก่อนหน้านี้นั้นที่บริษัทมีการเพิ่มทุน 2,650 ล้านหุ้น และได้ขายหุ้น PP ดังกล่าวไปแล้ว 2,000 ล้านหุ้น ขณะนี้ยังไม่มีกำหนดว่าจะมีการขายให้ใคร หรือตอนไหน แต่ถ้าบริษัทจะขายก็ต้องขายให้ได้ราคาดี และไม่ต่ำกว่า PP ครึ่งที่แล้ว แต่ถ้าเงินลงทุนของบริษัทมีเพียงพอที่ไม่มีการขายหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือดังกล่าว " นายภาณุ กล่าว

นายภาณุ กล่าวเพิ่มเติมว่า คาดว่าเมื่อโครงการท่อส่งน้ำมันฯ สามารถเปิดดำเนินการได้แล้ว บริษัทฯ พร้อมเปิดทางให้พันธมิตรทั้งในประเทศและต่างประเทศ เข้ามาร่วมลงทุน รวมถึงกองทุนสนใจลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ โดยสัดส่วนการถือหุ้นน่าจะอยู่ที่ประมาณ 25-30% ซึ่งขณะนี้ มีผู้สนใจและอยู่ระหว่างเจรจาประมาณ 2-3 ราย แบ่งเป็นพันธมิตรในประเทศ 2 ราย และต่างประเทศ 1 ราย คาดว่าจะสามารถมีความชัดเจน 1-2 ราย ในสิ้นเดือนธันวาคมนี้

นอกเหนือจาก โครงการลงทุนระบบท่อขนส่งน้ำมันไปภาคตะวันออกเฉียงเหนือ แล้ว บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างศึกษาที่จะลงทุนโครงการท่อส่งน้ำมันเพิ่มเติมเส้นทางจากขอนแก่นไปสปป.ลาวด้วย ซึ่งเป็นเส้นทางที่ต่อเนื่องจากท่อส่งน้ำมันเส้นแรกของบริษัทฯ จากจังหวัดสระบุรี - ขอนแก่น เบื้องต้นคาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 1,500 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้มีการศึกษาโครงการดังกล่าวมาประมาณ 2 ปีแล้ว และมองว่าโครงการท่อส่งน้ำมันขอนแก่น ไปสปป.ลาว มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี ประเมินจากการที่ปริมาณการใช้ในภาคอีสานของลาว ที่อยู่ประมาณ 1,100 ล้านลิตร/ปี และมีการเติบโตปีละ 5-10% และคาดว่าในปี 2564 ปริมาณการใช้ในภาคอีสานของลาวจะอยู่ที่ 1,600-1,900 ล้านลิตร/ปี ซึ่งคาดว่าจะได้ความชัดเจนปี 2562

ด้านนายพระนาย กังวาลรัตน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร PSTC กล่าวเสริมว่า ภาพรวมผลการดำเนินงานในปี 2562 ของ PSTC คาดว่ามีแนวโน้มเติบโตดีกว่าปีนี้ ที่คาดว่าจะเติบโตต่ำสุดที่สุดใหม่ เนื่องจากบริษัทฯ มีการรับรู้รายได้จากธุรกิจต่างอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับในปี 2562 จะมีโรงไฟฟ้าที่จะช่วยไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) เพิ่มอีก 1 โครงการ จำนวน 5.6 เมกะวัตต์ (MW) ทำให้เบื้องต้นในปีหน้าบริษัทฯ จะมีการรับรู้รายได้จากโรงไฟฟ้าที่ COD ทั้งหมด 35.6 เมกะวัตต์

ขณะที่บริษัทฯ มีใบอนุญาตซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ในมืออยู่ 70 เมกะวัตต์ คาดว่าจะทยอย COD อย่างต่อเนื่อง และตั้งเป้าว่าในปี 2564 จะมี PPA ในมือให้ครบ 200 เมกะวัตต์

อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีรายได้จากบริษัท บิ๊กแกส เทคโนโลยี จำกัด เข้ามาสนับสนุนการเติบโต โดยบิ๊กแกสได้มีการตั้งเป้าปี 2562 ผลประกอบการจะเติบโต 25% จากปีนี้

สำหรับบริษัท บิ๊กแกส เทคโนโลยี จำกัด ขณะนี้อยู่ระหว่างปรับโครงสร้างการบริหารงานใหม่เพื่อที่จะสามารถยื่นแบบแสดงรายการข้อมูล (ไฟล์) ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) โดยคาดว่าจะยื่นไฟล์ได้ในช่วงต้นปี 2563



ฉบับพิเศษหุ้นรับโชติ
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบง.ปทุม



Thoresen Thai Agencies
Public Company Limited

TTA ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 10-12% พร้อมทุ่มงบลงทุนราว 32-36 ล้านบาท

นายเฉลิมชัย มหาทิวศิริ กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยโรเซนไทย เอเจนซี ซิส จำกัด (มหาชน) หรือ TTA เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี 2562 จะเติบโต 10-12% โดยมีปัจจัยสนับสนุน จากธุรกิจขนส่งทางเรือและธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง ที่เติบโตอย่างเนื่อง ที่ปัจจุบันมีสัดส่วนรายได้ อยู่ที่ 60-65% ของรายได้รวม

ทั้งนี้ในปี 2562 มองว่าธุรกิจขนส่งทางเรือจะเติบโต และคาดว่าอัตราค่าระวางเรืออาจจะดีกว่หรือทรงตัวจากปีนี้ที่ 11,529 เหรียญสหรัฐ/วัน/ลำ เนื่องจากคาดการณ์ว่าอุปสงค์และอุปทานน่าจะมีความสมดุลกันถึงแม้จะมีความเสี่ยงบ้างเล็กน้อย จากสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐกับจีน ที่ไม่สามารถรู้ได้ว่าสินค้าตัวไหนจะได้รับผลกระทบจากจุดนี้บ้าง นอกจากนี้บริษัทฯ ประเมินว่าในปีหน้า ปริมาณขนส่งสินค้าทางเรือจะเติบโต 2.4% และหากเทียบกับปริมาณที่ระยะทางจะเติบโต 2.9%

นอกจากนี้ ปีหน้า บริษัทฯ ได้วางงบลงทุนราว 32-36 ล้านบาท ใช้สำหรับซื้อเรือมือ 2 เพิ่ม จำนวน 2 ลำ โดยราคาอยู่ที่ 16-18 ล้านบาทสหรัฐต่อลำ โดยปัจจุบันบริษัทมีกองเรือรวม 21 ลำ อายุการใช้งาน 11.46 ปี และมีขนาดบรรทุกเฉลี่ย 55,285 เดกเวกตัน (DWT) ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นเรือประเภทเรือแอนด์แมกซ์ และซูปราแมกซ์ ในการขนส่งถ่านหิน, แร่, ซีเมนต์, ปุ๋ย, สารเคมี และผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรต่างๆ

ด้านธุรกิจขุดเจาะเรือขุดเจาะ (jack-up drilling rigs) ที่ปัจจุบันบริษัทมีเรือรวม 3 ลำ โดยคาดว่าจะได้รับการ

ต่อสัญญาเพิ่ม ซึ่งปัจจุบันเรือทั้ง 3 ลำมีสัญญาทำงานในตะวันออกกลางจนถึงปี 2562 ขณะเดียวกัน บริษัทฯ มีแผนลดความเสี่ยงโดยการลดงานด้านขุดเจาะ เนื่องจากราคาน้ำมันในขณะนี้ผันผวน และเชื่อว่าปีหน้า บริษัทฯ จะสามารถรับมือกับปัจจัยเสี่ยงดังกล่าวได้

ส่วนธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มที่ทาง PHC เป็นผู้รับสิทธิแฟรนไชส์พิซซาฮัทเพิงรายเดียวในประเทศไทย มีสาขาทั้งหมด 126 สาขาทั่วประเทศ เพิ่มขึ้น 18 สาขา ในช่วงต้นปีนี้ และบริษัท สยามทาโก้ จำกัด (STC) ยังได้รับสิทธิในการเข้าทำสัญญาแฟรนไชส์ของทาโก้เบลล์ (Taco Bell) แฟรนไชส์อาหารเม็กซิกันที่มีชื่อเสียงชั้นนำระดับโลกภายใต้บริษัทยัมแบรนด์ สโริงค์ เบื้องต้นมีแผนเปิดสาขาแรกในช่วงปลายเดือนธันวาคม 2561 และเข้าสู่ต้นเดือนมกราคม ปี 2562

นอกจากนี้ ในเดือน ตุลาคมที่ผ่านมา บริษัทฯ ยังได้ขยายธุรกิจการบริหารทรัพยากรน้ำ โดยเข้าซื้อหุ้น 80.5% ของบริษัทเอเชียอินฟราสตรัคเจอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (AIM) ผู้ออกแบบก่อสร้าง และให้บริการครบวงจรทางด้านการบริหารจัดการน้ำ ซึ่งเป็นความร่วมมือในธุรกิจการบริหารทรัพยากรน้ำที่มีอยู่

อย่างไรก็ตาม แนวโน้มผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2561 บริษัทฯ คาดว่าจะทรงตัวเมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2561 เนื่องจากเข้าสู่ช่วงโลว์ซีซั่น โดยคาดว่าธุรกิจเรืออาจมีการชะลอตัวลงเนื่องจากเข้าสู่ช่วงวันหยุดยาว ทำให้มีการเดินเรือน้อยลง





ฉบับพิเศษกับไฮต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปทุม



CMC ปักธงยอดโอนปี 62แตะ 3-3.3 พันลบ. จากปีนี้คาดราว 2 พันลบ.

นายแพทย์วิเชียร แพทยานันท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจ้าพระยา มหานคร จำกัด (มหาชน) หรือ CMC เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้าหมายยอดโอนในปี 2562 เติบโตแตะ 3,000 - 3,300 ล้านบาท หรือประมาณ 50% จากปีนี้ที่คาดว่าจะยอดโอนจะอยู่ที่ 2,000 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯจะมีการเร่งโอนโครงการที่ก่อสร้างเสร็จแล้วอย่างต่อเนื่อง และบริษัทฯได้ตั้งเป้าหมายขายปีหน้าอยู่ที่ 8,000 ล้านบาท

โดยปัจจุบันบริษัทฯมีสต็อกเหลือขายจาก 25 โครงการที่สร้างเสร็จแล้ว อยู่ที่ 3,614 ล้านบาท และจากการประเมินอัตรากำไรขั้นต้นจากสต็อกที่เหลืออยู่ คาดว่าจะสามารถสร้างอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 47%

ทั้งนี้บริษัทฯมีแผนที่จะเปิดโครงการในปี 2562 เพิ่มอีก 10 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 10,589 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการที่เตรียมก่อสร้าง 2 โครงการ ได้แก่ CT Ratchada 36-2 ,Kasa Deva Phase 2 โครงการที่เตรียมจะเปิดเวิร์กเซล ทั้งหมด 3 โครงการ ได้แก่ Cuvee Tiwanon, Cybiq @Ram Campus 1 และ The Clev Wongsawang โครงการที่อยู่ระหว่างขอ EIA 3 โครงการ ได้แก่ BH Suksawat 2 ,CT Kaset Campus , CT @Sena Station และโครงการที่ EIA อนุมัติแล้ว 2 โครงการ

ได้แก่ BH Nawamin-Sriburapha,BH Lite @Bangna36 โดยบริษัทฯมีแผนที่แน่นอนที่จะเปิดในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 แล้ว ทั้งหมด 5 โครงการ รวมมูลค่ากว่า 5,000 ล้านบาท

นายแพทย์วิเชียร กล่าวว่า บริษัทฯมีแผนที่จะรีแบรนด์ใหม่ให้สามารถเจาะกลุ่มลูกค้าระดับกลาง และระดับบนได้ โดยจะเริ่มจากการที่รีแบรนด์เป็นโครงการไปก่อน ได้แก่ แบรินด์ Cuvee และแบรินด์ The Clev ซึ่งจะเห็นความชัดเจนได้ประมาณช่วงไตรมาส 2/2562 และหลังจากนั้นบริษัทก็จะทำการขยายการรีแบรนด์ไปสู่ภาพรวมของทั้งบริษัทฯ เพื่อเสริมสร้างความน่าเชื่อถือให้กับบริษัทฯมากขึ้น

พร้อมทั้งบริษัทจะมีการรุกทำการตลาดออนไลน์ โดยการเน้นสร้างคอนเทนต์ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ เพื่อที่จะทำให้แบรนด์ของบริษัทสามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น

ปัจจุบันบริษัทฯมีโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง 2 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 1,917 ล้านบาท ได้แก่ BH Lite Phetkasem 48 ซึ่งตอนนี้สร้างไปได้แล้วประมาณ 6.3%, CT Pinklaoซึ่งตอนนี้สร้างไปได้แล้วประมาณ 71.2% คาดว่าจะสามารถก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณไตรมาสที่ 2/2562 ปัจจุบันมียอดขายแล้วกว่า 30 -40 % ของมูลค่าโครงการ

อีกทั้งบริษัทฯมียอดขายรอโอน (Backlog) ในมือกว่า 1,119 ล้านบาท สิ้นสุด ณ 30 กันยายน 2561 โดยจะทยอยรับรู้ในไตรมาสที่ 4/2561 ไปจนถึงไตรมาสที่ 1/2562 ซึ่งจะทำให้ผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 4/2561 มีแนวโน้มเติบโตดีกว่าไตรมาสที่ 3/2561 พร้อมนี้บริษัทฯมั่นใจว่ารายได้ปีนี้จะสามารถเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ว่าจะเติบโตไม่ต่ำกว่า 10 % จากปีก่อนได้

สำหรับยอดปฏิเสธสินเชื่อของธนาคารในปัจจุบันของลูกค้าของบริษัทฯในปัจจุบันจะอยู่ที่ระดับ ต่ำกว่ากว่า 14% ซึ่งต่ำกว่าระดับอุตสาหกรรมค่อนข้างมาก โดยจะอยู่ที่ ประมาณ 30% และในปัจจุบันบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนอยู่ที่ 1 เท่า ลดจากไตรมาส3/2561 ที่อยู่ที่ประมาณ 1.59 เท่า เนื่องจากบริษัทฯได้นำเงินบางส่วนที่ได้จากการระดมทุน IPO ไปคืนหนี้สถาบันการเงิน

ส่วนประเด็นมาตรการคุมสินเชื่อบ้านหรือ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ออกมาควบคุมนั้น บริษัทยอมรับว่าจะได้รับผลกระทบบ้างเล็กน้อย ประมาณ 10% เท่านั้น เนื่องจากลูกค้าของบริษัท 90% เป็นลูกค้าบ้านหลังแรก แต่ 10 % เป็นลูกค้าบ้านหลังที่สอง ซึ่งบริษัทก็ได้มีแผนที่จะรับมือกับมาตรการดังกล่าวแล้ว โดยการปรับเพิ่มเงินดาวน์ให้สูงขึ้นกับลูกค้ากลุ่มที่ซื้อบ้านหลังที่สอง เนื่องจากปัจจุบันบริษัทฯมีเกณฑ์เงินดาวน์อยู่ที่ 15%



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบจ.ปทุม



ผลิตภัณฑ์สุขภาพ

FAMILY
HEALTH EXP



MEGA คาดรายได้ปี 62 โต 8-10% จากปีนี้ เตรียมออกผลิตภัณฑ์ใหม่ 7-10 SKU

MEGA คาดรายได้ปี 62 โต 8-10% จากปีนี้ เตรียมออกผลิตภัณฑ์ใหม่ 7-10 SKU ตั้งเป้ารายได้จาก MEGA-MALEE และ 40-50 ลบ. ภายใน 3 ปี (62-64) คาดเตรียมเปิดตัวอย่างเป็นทางการQ1/62

นายวิเวก ดาวัน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมก้า ไลฟ์ไซแอนซ์ จำกัด (มหาชน) หรือ MEGA เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี 2562 เติบโต 8-10 % จากปีนี้ที่คาดว่าจะโต 8-10% จากปีก่อนที่มีรายได้อยู่ที่ 9,639.82 ล้านบาท โดยในงวด 9 เดือนแรกของปีนี้ บริษัทฯมีรายได้อยู่ที่ 7,580.86 ล้านบาท หรือเติบโตประมาณ 8.3% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นไปตามยอดขายทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ขยายตัวเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในประเทศไทย , เวียดนาม, เมียนมา และมาเลเซีย

ทั้งนี้ในปีหน้าบริษัทฯเตรียมที่จะออกผลิตภัณฑ์ประเภทยาเพื่อสุขภาพ และอาหารเสริมใหม่เพิ่ม 7-10 SKU

"ปีหน้าเราคาดว่ารายได้จะเติบโต8-10% จากปีนี้ ตามการเติบโตของยอดขายของบริษัท โดยตัวที่จะไต่พุ่งจะเป็นแบรนด์ของเราเอง และมีในเมียนมาเป็นหลัก ซึ่งเราได้มีการกระจายสินค้าให้กับพันธมิตร โดยเฉพาะ โฮสสภา ส่วนในกัมพูชา ก็โตดีมาก และในเวียดนามตอนนี้ทำแค่ยา ก็โตปกติ แต่ทั้งหมดนี้ก็มีความท้าทายที่จะโตในอนาคตอีก " นายวิเวก กล่าว

นายวิเวก กล่าวต่อว่า เมียนมาถือเป็นหนึ่งในรายได้หลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯได้มีการสร้างคลังสินค้า ขนาด 14,000 ตารางเมตร เพื่อรองรับความต้องการในการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้แก่พันธมิตร ซึ่งในขณะนี้บริษัทก็จะมี

การก่อสร้างอาคารสำนักงาน ต่อ และคาดว่าจะสามารถก่อสร้างแล้วเสร็จได้ในไตรมาส 3/2562 โดยจะส่งผลให้บริษัทฯ มีความสามารถและประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้าได้ดีขึ้น

สำหรับการขยายตลาดไปยังประเทศอินโดนีเซีย โดยการนำแบรนด์ MegaWecare เข้าไปวางจำหน่าย ขณะนี้บริษัทฯได้รับใบอนุญาตในการขายยา มากขึ้น และอยู่ระหว่างขึ้นทะเบียนยาพิเศษ คาดว่าภายใน 2-3 ปี ยอดขายในอินโดนีเซียจะเติบโตอย่างมีนัยสำคัญมากขึ้น

ขณะเดียวกัน ปัจจุบันบริษัทฯยังคงมองหาโอกาสการเข้าซื้อกิจการ (M&A) อย่างต่อเนื่อง โดยมองหาในประเทศที่มีศักยภาพที่จะเข้ามาต่อยอดหรือสร้างการเติบโตให้กับบริษัท แต่ขณะนี้ยังไม่มีแผนการเจรจา อีกทั้งบริษัทฯยังได้มีการขยายตลาดใหม่ไปยังประเทศอื่นๆเพิ่มขึ้น เช่น โคลัมเบีย เนปาล ซึ่งขณะนี้ประเทศดังกล่าวบริษัทฯได้รับใบอนุญาตขายยาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ส่วนการดำเนินงานของบริษัทร่วมกับ บริษัท มาสกรู๊ป จำกัด (มหาชน) MALEE ภายใต้ชื่อ บริษัท เมก้า มาส จำกัด ที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 51% ขณะนี้ได้มีการออกผลิตภัณฑ์ดังกล่าวชื่อว่า DR.DRINK from Mega Malee โดยขณะนี้ออกมา 2 SKU คือ AK-TIV และ D-GEST ซึ่งเป็นการเริ่มจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ แล้ว และคาดว่าจะเปิดตัวอย่างเป็นทางการได้ในช่วงไตรมาส 1/2562 และในปีหน้าก็จะมีการออกผลิตภัณฑ์เพิ่มไปอีก 2 SKU รวมทั้งสิ้นจะมีผลิตภัณฑ์เมก้า มาส ทั้งหมด 4 SKU และบริษัทก็ได้มีการวางแผนว่า จะมียาได้ภายใน3ปี (2562-2564) ที่ 40-50 ล้านบาท



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปทุม

ZiGA
INNOVATIO ∞
บริษัท ชิก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน)

ZiGA เตรียมชงบอร์ด เคา่แผนงานปี 62

สัปดาห์หน้า เบื้องต้นประเมินรายได้โต 15% จากปีนี้

ZiGA เตรียมชงบอร์ด เคา่แผนงานปี 62 สัปดาห์หน้าเบื้องต้นประเมินรายได้โต 15% จากปีนี้ พร้อมประเมินรายได้ปีนี้ โตใกล้เคียงเป้าที่ 1 พันลบ. หลังทยอยเบิกรายได้จาก DCC - มือเดอรืเข้ามาต่อเนื่อง

นายธีรนาถ จามจิตรเจริญ
กรรมการบริหาร บริษัท ชิก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ZiGA เปิดเผยว่า บริษัทอยู่ระหว่างเตรียมเสนอแผนงานปี 2562 ต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ภายในสัปดาห์หน้า หรือช่วงสิ้นเดือนธันวาคม 2561 ซึ่งคาดว่าจะได้มีความชัดเจนหลังจากเสนอแผนประมาณ 1-2 สัปดาห์ หรือช่วงต้นเดือนมกราคม 2562 โดยเบื้องต้นบริษัทฯ ได้มีการประเมินรายได้ในปีหน้า เติบโตจากปีนี้ประมาณ 15% ซึ่งเป็นการเติบโตจากธุรกิจหลัก โดยเป็นธุรกิจผลิตและจำหน่ายเหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc ภายใต้แบรนด์ ZiGA และ ธุรกิจผลิตและจำหน่ายท่อเหล็กร้อยสายไฟ ภายใต้แบรนด์ DAIWA ซึ่งบริษัทจะมีการเพิ่มกำลังการผลิตเป็น 120,000 ตันต่อปี จากปัจจุบันอยู่ที่ 65,000 ตันต่อปี

ขณะที่รายได้ในปีนี้ บริษัทฯ คาดว่า จะสามารถเติบโตใกล้เคียงเป้าหมายที่วางไว้ที่ 1,000 ล้านบาท หรือเติบโตประมาณ 15% จากปีก่อน ที่มีรายได้อยู่ที่ 909 ล้านบาท หลังจาก 9 เดือนแรก สามารถทำได้แล้วกว่า 624.45 ล้านบาท จากธุรกิจหลัก และ บริษัทฯ ได้มีการรับรู้รายได้จากการร่วมมือขายสินค้าของบริษัทฯ หรือ ร้าน ZiGA OUTLET ในพื้นที่สาขาของ บริษัท ไดนาสตีเซรามิค จำกัด (มหาชน) หรือ DCC ซึ่งตอนนี้ได้เปิดไปแล้ว 4 สาขา ได้แก่ สาขากระทิงลาย สาขา

สัตว์หีบ สาขาพนมสารคาม และสาขา อรัญประเทศ โดยได้รับผลตอบแทนที่ดี และมีคำสั่งซื้อของลูกค้าเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

"ภาพรวมปีนี้ เราองว่ารายได้เติบโตใกล้เคียงเป้าหมายที่วางไว้ที่ 1,000 ล้านบาท โดยปีนี้ปีของการสร้างฐาน เพราะกำลังผลิตเราที่เท่ากับปีก่อนที่ 65,000 ตัน/ปี และมีรายได้มาจากการขายสินค้าที่ไปเข้าพื้นที่ของไดนาสตีเริ่มเข้ามา ตอนนี้เปิดไปแล้ว 4 สาขา ก็ได้รับผลตอบแทนที่ดี แต่ปีหน้าเราคาดว่าจะโตกว่าปีนี้ เพราะว่าเรามีการขายกำลังการผลิตเพิ่มเป็น 120,000 ตัน/ปี เบื้องต้นประเมินการเติบโตจากธุรกิจหลักไปก่อนประมาณ 15% แต่เป้าหมายที่แน่นอน ต้องรอเสนอบอร์ดสัปดาห์หน้า" นายธีรนาถ กล่าว

นายธีรนาถ กล่าวต่อว่า แนวโน้มอุตสาหกรรมเหล็กในปีหน้า บริษัทคาดว่าจะมีความต้องการใช้เหล็กอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าภาพรวมการลงทุบในอสังหาริมทรัพย์อาจจะชะลอตัวลง แต่ก็ยังมีการลงทุบโครงการขนาดใหญ่ของรัฐบาลและโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งส่งผลให้ดีต่อบริษัทฯ ด้วย

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้มีการสร้างคลังสินค้า เพื่อรองรับกำลังซื้อที่จะเพิ่มขึ้น ตามการลงทุนโครงการโครงสร้างพื้นฐานของรัฐ และการขยายการลงทุนของภาคเอกชน รวมถึงจะสามารถลดต้นทุนของบริษัทได้ถึง 5% โดยคาดว่าจะสามารถก่อสร้างแล้วเสร็จได้ภายในช่วงไตรมาส 2/2562 - ไตรมาส 3/2562

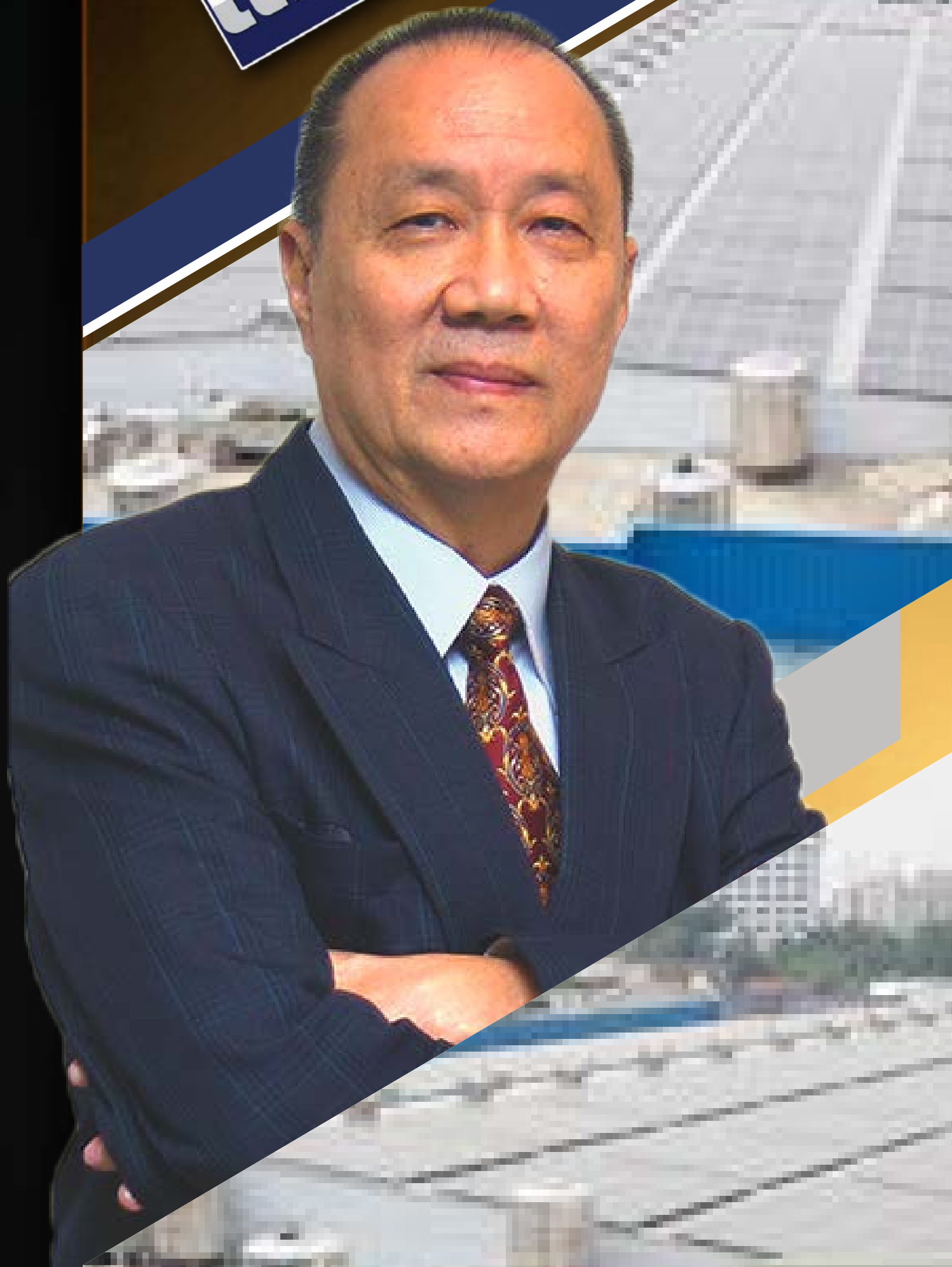
Ziga®

Continuous HOT-DIP



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปี 62



EASTERN PRINTING PUBLIC COMPANY LIMITED PCL.157

บริษัท โรงพิมพ์ตะวันออก จำกัด (มหาชน) บมจ.157

EPCO คัดปี 62 รายได้-กำไรสุทธิทำนิวไฮต่อเนื่อง

หลังเตรียม COD โรงไฟฟ้าในเวียดนาม - ญี่ปุ่น รวม 131 MW

EPCO คัดปี 62 รายได้-กำไรสุทธิทำนิวไฮต่อเนื่อง หลังเตรียม COD โรงไฟฟ้าในเวียดนาม-ญี่ปุ่น รวม 131 MW - รับรายได้โรงพิมพ์ NMG อยู่ระหว่างขอใบอนุญาตก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานลมในเวียดนาม ขนาด 100 MW คาดชัดเจน Q1/62 เล็งเข้าประมูลโซลาร์ฟาร์มลอยน้ำ ของกฟผ. คาดออก TOR คาดออกเร็วนี้ คงแผนต้น บ.ลูก เข้า SET ปลายปี 62 คาดขึ้นไฟลิ่งกลางปีหน้า วางงบลงทุน 700 ลบ. ลุยธุรกิจทำกล่องลูกฟูก - ขยายโรงไฟฟ้าในญี่ปุ่น

นายยุทธ ชินสุภักกุล ประธานกรรมการบริษัท บริษัท โรงพิมพ์ตะวันออก จำกัด (มหาชน) หรือ EPCO เปิดเผยว่า บริษัทฯคาดว่ารายได้และกำไรสุทธิในปี 2562 จะสามารถทำสถิติสูงสุดได้อย่างต่อเนื่องจากปีนี้ เนื่องจาก บริษัทฯจะได้รับรายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์(COD) ของโรงไฟฟ้าที่กำลังการผลิตรวม 131 เมกะวัตต์ แบ่งเป็นโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ประเทศเวียดนาม กำลังการผลิต 110 เมกะวัตต์ ที่บริษัทฯได้เข้าไปถือหุ้นในสัดส่วน 65% และบมจ.คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชัน (CSS) ถือหุ้น 35%

โดยคาดว่าจะสามารถเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ ได้ในเดือนกรกฎาคม และ โรงไฟฟ้าพลังแสงอาทิตย์ ประเทศญี่ปุ่น กำลังการผลิต 21 เมกะวัตต์ โดยคาดว่าจะสามารถเดินเครื่องได้ในเดือนตุลาคม ซึ่งจะส่งผลให้ในปี 2562 บริษัทฯจะมีกำลังการผลิตรวมเพิ่มเป็น 555 เมกะวัตต์ จากปัจจุบัน 424 เมกะวัตต์

ขณะเดียวกัน บริษัทฯยังอยู่ระหว่างยื่นขอใบอนุญาตก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานลมจากรัฐบาลในประเทศเวียดนาม กำลังการผลิต 100 เมกะวัตต์ มูลค่าโครงการราว 5,000 เมกะวัตต์ คาดว่าจะเห็นความชัดเจนในไตรมาส 1/62 และได้รับใบอนุญาตซื้อขายไฟล่วงหน้า (PPA) ปลายปี 2562 และสามารถเริ่มก่อสร้างได้ปี 2563

อีกทั้ง บริษัทฯยังมีแผนที่จะเข้าร่วมประมูลโครงการโซลาร์ลอยน้ำของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย(กฟผ.) โดยคาดว่าภาครัฐจะออกข้อกำหนดของผู้ว่าจ้าง (TOR) ได้เร็วนี้

นอกจากนี้ บริษัทฯจะได้รับรายได้จากการเข้าซื้อหุ้นในบริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) ดำเนินธุรกิจโรงพิมพ์ คิดเป็นเงินลงทุนประมาณ 407 ล้านบาท โดยบริษัทฯเข้าซื้อหุ้นทั้งหมดที่ NMG ถือใน WPS จำนวน 42.25 ล้านหุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วน 84.5% โดยปัจจุบันบริษัทฯได้ชำระเงินทั้งหมดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และสามารถเริ่มรับรู้รายได้และกำไรสุทธิเข้าทันที โดยบริษัทฯคาดว่า WPS จะสามารถสร้างรายได้ ให้แก่บริษัทฯ ราว 400 - 500 ล้านบาท/ปี โดยบริษัทฯคาดว่าในปีหน้าจะมีสัดส่วนรายได้จากโรงพิมพ์จาก WPS 500 ล้านบาท ส่วนจากธุรกิจโรงพิมพ์ของบริษัทฯเอง 500 ล้านบาท

พร้อมกันนี้ ในปี 2562 บริษัทฯได้วางงบลงทุนราว 700 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับทำธุรกิจกล่องลูกฟูกโดยบริษัทฯมองว่าธุรกิจดังกล่าวจะเติบโตได้ดี ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯมีแผนเจรจากับพันธมิตรหลายรายเช่น ทีวีไอเรค , Kerry และ Lazada ซึ่งบริษัทฯมองว่าธุรกิจการขายของออนไลน์จะช่วยหนุนให้การผลิตกล่องลูกฟูกขยายตัวได้ดี รวมถึงบริษัทฯจะใช้เงินลงทุนดังกล่าวสำหรับขยายธุรกิจโรงไฟฟ้าในประเทศญี่ปุ่นด้วย

นายยุทธ กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯคาดว่าปี 2562 ว่าสัดส่วนรายได้จะมาจากธุรกิจโรงพิมพ์ 60% จากธุรกิจโรงไฟฟ้า 40% จากปีนี้ที่มีสัดส่วนรายได้จากโรงพิมพ์ 50% จากธุรกิจโรงไฟฟ้า 50% ส่วนสัดส่วนกำไรในปีหน้าจะมาจากธุรกิจโรงพิมพ์ 40% จากธุรกิจโรงไฟฟ้า 60% จากปีนี้ที่มีสัดส่วนกำไรจากโรงไฟฟ้า 75% จากโรงพิมพ์ 25%

นอกจากนี้ บริษัทฯยังคงแผนที่จะนำบริษัท ฮัสเตอร์น พาวเวอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ EP บริษัทลูก เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ (SET) ในปลายปี 2562 และคาดว่าจะยื่นไฟลิ่งต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ในเดือนพฤษภาคมนี้ โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ ไทยพาณิชย์ จำกัด หรือ SCBS เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน (FA)

"โรงงานโมแปงสาส์รายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุกฤษ เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



www.tmill.co.th Tel. 0-2017-9999



ฉบับพิเศษกับไฮต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)



UWC แยมต้นปี 62

ปรับธุรกิจครั้งสำคัญ หวังสร้างผลกำไรให้ได้

นายธีรชัย สนิะบรรจง กรรมการผู้จัดการ สายพัฒนาธุรกิจ บริษัท เอื้อวิทยา จำกัด (มหาชน) หรือ "UWC" เปิดเผยว่า ล่าสุดบริษัทได้รับงานผลิตเสาส่งไฟฟ้าแรงสูง ขนาด 500 kV มูลค่ารวมกว่า 700 ล้านบาทซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการปรับปรุงระบบส่งไฟฟ้าของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) พื้นที่ภาคตะวันตกและภาคใต้ เพื่อเสริมความมั่นคงระบบไฟฟ้าของไทย โครงการดังกล่าวเป็นเส้นทางจอมบึง - บางสะพาน 2 โดยเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่ใช้เสาส่งขนาด 500 kV กว่า 17,000 ต้นซึ่งจะเริ่มมีการส่งมอบตั้งแต่ปี 2562 นี้

สำหรับธุรกิจเสาส่งไฟฟ้าแรงสูงของ UWC ในขณะนี้ยังมีแนวโน้มที่ดี โดยมีการเติบโตต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2560 ตามแผนงานของ กฟผ. ที่จะสร้างระบบส่งไฟฟ้า

ในหลายพื้นที่ที่สำคัญในระยะยาว ทำให้ปัจจุบัน UWC มีปริมาณงานในมือรอรับรู้อยู่ได้ (BACKLOG) รวมแล้วกว่า 25,000 ต้น มูลค่ากว่า 1 พันล้านบาท เป็นงานเสาส่งไฟฟ้าแรงสูง ขนาด 500 kV โครงการใหญ่ 2 โครงการกว่า 900 ล้านบาทและงานโครงเหล็กสถานีไฟฟ้าย่อย (SUBSTATION) อีก 2-3 โครงการมูลค่ารวมกว่า 100 ล้านบาท

จากการที่ UWC เป็นผู้ผลิตเสาส่งรายแรกของไทยและมีประสบการณ์กว่า 50 ปีจึงมั่นใจว่า ธุรกิจเสาส่งของ UWC จะทำรายได้และกำไรได้อย่างต่อเนื่องโดยเร็วๆ นี้ จะมีการปรับแผนธุรกิจครั้งสำคัญของบริษัทเพื่อทำให้ผลการดำเนินงานทั้งกลุ่มดีขึ้นกว่าช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาและจะสร้างผลกำไรให้ได้ในปี 2562 นี้





ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
ลงทุน



GETABEC

GTB ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 10%

หลังออกผลิตภัณฑ์ใหม่ - ขยายตลาดต่างประเทศ - ทุน Backlog 603.90 ลบ.

GTB ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 10% หลังออกผลิตภัณฑ์ใหม่ - ขยายตลาดต่างประเทศ - ทุน Backlog 603.90 ลบ. แยมอยู่ระหว่างมูลงานใหม่ มูลค่า 3.2 พันลบ. คาดทยอยรู้ผลต้นปี 62

นายสุชาติ มงคลอารีพงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท **เจตาแบค จำกัด (มหาชน) หรือ GTB** เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี 2562 จะเติบโต 10% จากปีนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ได้เตรียมออกผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ใช้สำหรับเครื่องจักรกำเนิดไอน้ำและโรงไฟฟ้าชีวมวล ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่ที่สามารถตอบโจทย์ในยุคไทยแลนด์ 4.0 ได้ ซึ่งหลังจากที่บริษัทฯ ได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ทำให้มีลูกค้าเพิ่มมากขึ้นในกลุ่มอุตสาหกรรมฯ

อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีแผนที่จะขยายงานไปต่างประเทศในแถบเอเชีย ปัจจุบันบริษัทฯ มี

สำนักงานที่ประเทศเวียดนามแล้วซึ่งบริษัทฯ ได้ความนิยมในอุตสาหกรรมเครื่องจักรไอน้ำในเวียดนามเป็นอย่างมาก โดยการลงทุนจะใช้งบราว 20-30 ล้านบาท (ไม่รวมค่าที่ดิน) ขณะเดียวกันบริษัทฯ ก็ยังมีแผนที่จะเข้าไปทำตลาดในอินโดนีเซียเช่นกัน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีงานในมือ (Backlog) ที่เข้ามาในไตรมาส 4/2561 อีกราว 603.9 ล้านบาท โดยงานดังกล่าวจะสามารถรับรู้ได้ในไตรมาส 1/2562 ซึ่งจะเข้ามาช่วยหนุนผลงานปีหน้าให้เติบโตไปตามเป้าหมาย

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างรอผลการประมูลงานมูลค่าราว 3,200 ล้านบาท ซึ่งเป็นงานทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยคาดว่าจะสามารถทยอยรับรู้ผลการประมูลตั้งแต่ไตรมาส 1/2562 เป็นต้นไป





ฉบับพิเศษต้อนรับปีใหม่
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปทุม



COUNTRY GROUP
DEVELOPMENT

CGD เตรียมรับรู้อย่างได้โครงการเจ้าพระยา เอสเตท ช่วงต้นปี 62 คาดหนุนรายได้-กำไรปี 62 ทำนิวไฮ

นายเบน เตชะอุบล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. คันทรี กรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ (CGD) เปิดเผยถึงความคืบหน้าโครงการ "เจ้าพระยา เอสเตท" ประกอบไปด้วย "โพรซีชั่นส์ ไพรเวท เรสซิเดนซ์ กรุงเทพฯ" ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมชุดเพอร์ลักซ์ซีรีส์ 73 ชั้น ภายใต้แบรนด์ระดับโลกของโพรซีชั่นส์ การก่อสร้างกำลังแล้วเสร็จ ปัจจุบันมี Backlog กว่าหมื่นล้านบาท จะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องพักให้กับลูกค้า และเริ่มทยอยรับรู้รายได้ตั้งแต่ต้นปี 62 เป็นต้นไป

อีกทั้งโครงการยังประกอบด้วย โรงแรมระดับโลกอีกสองแห่ง "โรงแรม คาเพลลา กรุงเทพฯ" ซึ่งมีจำนวน 101 ห้อง พร้อมทั้งจะเปิดให้บริการในช่วงครึ่งปีแรกของ 62 ซึ่งถือเป็นโรงแรมหรูห้าดาวระดับแห่งแรกในประเทศไทย ที่มีห้องสวีทริมน้ำทั้งหมด มั่นใจว่าจะได้รับการตอบรับจากนักท่องเที่ยวต่างชาติและคนไทย ขณะที่ "โรงแรมโพรซีชั่นส์ กรุงเทพฯ" ซึ่งมีจำนวน 300 ห้อง โรงแรมหรูสไตล์

รีสอร์ทใจกลางเมือง พร้อมทั้งจะเปิดให้บริการในครึ่งปีหลัง 62 เช่นเดียวกัน

โครงการ เจ้าพระยา เอสเตท เป็นโปรเจกต์ยักษ์ใหญ่ มูลค่ากว่า 32,000 ล้านบาท พื้นที่ 35-2-68 ไร่ บริเวณด้านหน้าติดแม่น้ำเจ้าพระยาทอดยาวถึง 350 เมตร แลนด์มาร์คริมน้ำเจ้าพระยาฝั่งกรุงเทพฯ แห่งใหม่ของประเทศไทย พร้อมรับรู้รายได้ตั้งแต่ต้นปี 62 ซึ่งบริษัทมั่นใจว่าจะช่วยผลักดันรายได้และกำไรของบริษัท ทำสถิติสูงสุดเป็นประวัติการณ์

สำหรับความคืบหน้าการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ย่านพระราม 3 หลังจากที่ดินซึ่งตั้งอยู่บนถนนวงแหวนอุตสาหกรรม แขวงช่องนนทรีเขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร ขนาดพื้นที่กว่า 23 ไร่ ซึ่งถือเป็นทำเลที่มีศักยภาพ นายเบนกล่าวว่า คาดว่าจะประกาศรูปแบบโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ค่อนข้างมีความพิเศษ ภายในต้นปี 62 ได้อย่างแน่นอน



SAT คาดปี 62 รายได้โตกว่าปีนี้ และโตกว่าอุตสาหกรรมฯ 7-8%

SAT คาดปี 62 รายได้โตกว่าปีนี้ และโตกว่าอุตสาหกรรมฯ 7-8% พร้อมรับรู้ยอดขายออกเพลาช้าง- กระบะแบบเต็มปี ส่วนปีนี้รับรายได้ปีนี้ต่ำกว่าปีก่อน หลังลดสัดส่วนถือหุ้นบางกอกสปริงอินดัสเตรียล แต่คาดว่าจะกำไรแจ่ม

นายณัฐขจร ญาณภักดิ์ รองกรรมการผู้อำนวยการ สายการเงิน บัญชี และเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัท สมบูรณ์ แอ็ดวานซ์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ SAT เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดผลประกอบการปี 2562 จะเติบโตกว่าปีนี้ทั้งในรายได้และกำไรสุทธิ เนื่องจากบริษัทฯ จะมีคำสั่งซื้อสินค้าใหม่เข้ามาจากสหรัฐอเมริกา ได้แก่ เพลาช้าง รถกระบะ มูลค่า 300 ล้านบาท ซึ่งจะรับรู้รายได้เข้ามาในไตรมาส 4/2561 ราว 10 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจะรับรู้ในปีหน้าแบบเต็มปี

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ประเมินว่ายอดขายของบริษัทฯ ในปีหน้าจะเติบโตได้มากกว่าภาพรวมอุตสาหกรรมยานยนต์โดยคาดว่าจะเติบโต 7-8% จากปีก่อน และปีนี้คาดว่าจะลดการผลิตรถยนต์จะอยู่ที่ 2.1 ล้านคัน ส่วนปีหน้าคาดว่าจะอยู่ที่ 2.2 ล้านคัน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้วางงบลงทุนราว 400-500 ล้านบาท ใช้

ในการซ่อมแซมเครื่องจักร และปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต ซึ่งจะสามารถช่วยลดต้นทุนในการผลิตได้ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีกำลังการผลิตอยู่ที่ 65%

ขณะที่แนวโน้มผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2561 น่าจะมีการเติบโตดี ถึงแม้บริษัทฯ คาดว่าอุตสาหกรรมจะหดตัวลงจากไตรมาส 3/2561 เนื่องจากการรับรู้รายได้จากคำสั่งซื้อใหม่เพิ่ม (Order) ล็อตใหญ่จากต่างประเทศเข้ามา รวมถึงอุตสาหกรรมจักรกลเกษตรยังคงมียอดขายทรงตัว

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่ารายได้ในปีนี้จะลดลงจากปีก่อนราว 4-5% เนื่องจากบริษัทฯ ได้มีการลดสัดส่วนการถือหุ้นบริษัท บางกอกสปริงอินดัสเตรียล จำกัด (BSK) ซึ่งเป็นบริษัทฯ ย่อย จาก 100% เหลือ 50% โดยขายหุ้นให้กับบริษัท MUBEA Somboon Automotive Co.,Ltd หรือ (MSA) ทำให้รายได้ของบริษัทหายไปราว 1,400 ล้านบาท แต่ยังเชื่อว่ากำไรสุทธิจะดีกว่าปีก่อนที่มีกำไร 811.24 ล้านบาท โดยในงวด 9 เดือนแรกปีนี้ มีกำไรอยู่ที่ 660.86 ล้านบาท เนื่องจากการขายหุ้นบริษัทย่อยดังกล่าว ซึ่งจะทำให้การปันผลเป็นกำไรในทันที



ฉบับพิเศษกับไฮต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ. ปักทุน



PRM คาดรายได้ปี 62 โต 12% พร้อมวางงบ 6 พันลบ. ซื้อเรือ-ต่อเรือใหม่

นายชาญวิทย์ อนันต์กุล
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท
พริมา มารีน จำกัด (มหาชน)
หรือ PRM เปิดเผยว่า บริษัทฯ
คาดว่ารายได้ปี 2562 จะ
เติบโต 12% ตามการเติบโต
ของทุกกลุ่มธุรกิจ ขณะที่ในปี
2562 บริษัทฯ วางงบลงทุนไว้
ที่ 6,000 ล้านบาท

โดยบริษัทฯ มีนโยบายการเพิ่ม
กำลังการบรรทุกและลดอายุ
เรือ โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะรับ
เรือเล็กต่อใหม่ ขนาด 3,000
เดทวันตัน จำนวน 5 ลำ ซึ่ง
จะใช้ทดแทนเรือเดิม 3 ลำ และ
ให้ลูกค้าอีก 2 ลำ จากเดิม
บริษัทฯ ใช้เรือขนาด 2,000
เดทวันตัน

ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าหลังจากที่
นำเรือใหม่เข้ามาจะช่วยเพิ่ม
การขนส่งให้มากขึ้นอย่าง
น้อย 50% ของปริมาณการ
ขนส่งเดิม อีกทั้งยังมีแผนที่จะ
นำเรือขนาด 5,000 เดทวัน
ตัน เพื่อใช้ทดแทนเรือที่มีอายุ
มาก จำนวน 2 ลำ จากปัจจุบัน

บริษัทมีเรือขนส่งภายใน
ประเทศ จำนวน 27 ลำ

พร้อมกันนี้ ประเมินว่า ปัจจัย
เรื่องสงครามทางการค้า
ระหว่างสหรัฐกับจีน จะช่วย
สนับสนุนการขนส่งในภูมิภาค
เอเชียให้ดียิ่งขึ้น ขณะที่ล่าสุด
บริษัทฯ ยังได้รับงานให้บริการ
เรือโรงแรมลอยน้ำแก่สมาชิก
บริษัท ปตท.สำรวจและผลิต
ปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน)
หรือ PTTEP

อีก 1 ลำ โดยวันที่ 20
ธันวาคมนี้ บริษัทฯ จะทำการเซ็น
สัญญาและ เริ่มให้บริการซึ่ง
สามารถรับรู้เป็นรายได้ในทันที

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังอยู่
ระหว่างเจรจากับพันธมิตรใน
ต่างประเทศ 3-4 ราย เพื่อ
ร่วมมือกันในธุรกิจเกี่ยวกับ
การขนส่งทั้งในประเทศและ
ต่างประเทศ โดยคาดว่าจะได้
ข้อสรุปในปลายปี 2561





Hoon
inside
.com

ฉบับพิเศษหุ้นรับโชติ
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบจ.ปทุม

Plan·B
media

PLANB ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 15 - 20%

ตามอัตราการใช้สื่อ กลุ่มบ 500-800 ลบ. ขยายกำลังการผลิตสื่อ

นายวัชรพงศ์ ลิ้มทองดี หัวหน้าฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท แพลน บี มีเดีย จำกัด (มหาชน) PLANB เปิดเผยว่า เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี 2562 จะเติบโต 15-20% จากปีนี้ที่คาดว่าจะอยู่ที่ 3,800-4,000 ล้านบาท ตามการขยายธุรกิจสื่อออกบ้าน โดยเฉพาะประเภทดิจิทัล และประเภททรานซิส

ขณะที่คาดว่าจะการเลือกตั้งภายในประเทศจะเข้ามาช่วยหนุนให้บริษัทฯ เอกชนมีการใช้สื่อโฆษณาเพื่อโปรโมทสินค้ามากขึ้น ส่วนการใช้สื่อโดยตรงผ่านนักการเมืองมองว่าไม่ได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

อีกทั้ง บริษัทฯ คาดว่าจะมีรายได้จากการเลือกตั้ง BNK48 ที่จะเกิดขึ้นในช่วงเดือนมกราคม เข้ามาช่วยหนุนด้วยเช่นกัน

สำหรับใน ปี 2562 บริษัทฯ ได้วางงบลงทุนราว 500-800 ล้านบาท

เพื่อใช้สำหรับขยายกำลังการผลิตสื่อให้เพิ่มขึ้น 10-15% จากปีนี้ อยู่ที่ 4,700-4,800 ล้านบาท เช่น การขยายจอทีวีจอเพิ่มอีก 50-100 จอ จากปีนี้ อยู่ที่ 400 จอ ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด โดยบริษัทฯ คาดว่าอัตราการใช้สื่อจะเพิ่มขึ้นมากกว่าปีนี้ ที่ 73-75%

ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากสื่อออกบ้าน 95% และธุรกิจการตลาดแบบมีส่วนร่วม (Engagement Marketing) 5% และในปี 2020 บริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะเพิ่มสัดส่วนธุรกิจการตลาดแบบมีส่วนร่วม (Engagement Marketing) เป็น 10%

ซึ่งเป็นเป้าหมายที่นักการตลาดต้องการ โดยปัจจุบันบริษัทมีคอนเทนต์ที่มีคุณภาพ 3 ประเภทคือ กีฬา ดนตรี และอีสปอร์ต ในอนาคตจะมีการเพิ่มคอนเทนต์ประเภทอื่นๆ เพื่อให้ครอบคลุมความสนใจของผู้บริโภคในทุกๆ กลุ่มได้





ฉบับพิเศษหุ้นไฮด์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนแม่บท



SKE ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 50% คาดกำไรสุทธิแตะ 100 ลบ.

"จักรพงษ์ สุเมธโชติเมธา" บิ๊กบอส SKE ประกาศตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 50% - คาดกำไรสุทธิแตะ 100 ลบ. ตามธุรกิจหลักโต - โรงไฟฟ้าแม่กระกิง เริ่ม COD ลุ้นสิ้นปี 61 เช่น สัญญาขายก๊าซ CBG ให้ PTT

นายจักรพงษ์ สุเมธโชติเมธา กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท สากล เอ็นเนอจี จำกัด (มหาชน) หรือ SKE เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโต 50% และคาดว่าจะกำไรสุทธิจะแตะระดับ 100 ล้านบาท ตามการเติบโตของธุรกิจอัดก๊าซซึ่งเป็นธุรกิจหลัก โดยคาดการณ์อัดก๊าซ NGV จะเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 600 ตันต่อวัน จากปีนี้ที่คาดว่าจะอยู่ที่ 580 ตันต่อวัน

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ จะทำการเปิดดำเนินการ 2 ธุรกิจใหม่ ได้แก่ ธุรกิจสถานีผลิตและอัดจำหน่ายก๊าซไบโอมิเทน (CBG Station) ให้แก่กลุ่ม ปตท. (PTT) ซึ่งปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนของการให้หน่วยงานที่กำกับดูแลมาตรวจสอบเพื่อออกใบอนุญาต และคาดว่าจะได้ข้อตกลงและราคาขายภายใน 21 ธันวาคม นี้ และจะสามารถรับรู้เป็นรายได้ตั้งแต่ต้นปี 2562 ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าธุรกิจ CBG Station จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ ราว 50-60 ล้านบาทต่อปี โดยตั้งเป้าหมายขยายสาขาอีก 5 แห่งในปีหน้า

อีกทั้งบริษัทฯ จะมีการรับรู้รายได้และกำไรจากการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) ในโครงการโรงไฟฟ้าชีวมวลแม่กระกิง (MKP) กำลังการผลิต 9.9 เมกะวัตต์ ซึ่งจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) ได้ 8 เมกะวัตต์ มูลค่าการลงทุนราว 850 ล้านบาท โดยปัจจุบันมีความคืบหน้าในการก่อสร้างไปแล้วกว่า 53% และคาดว่าจะสามารถเปิดดำเนินการได้ในช่วงเดือนมิถุนายน 2562

ขณะที่บริษัทฯ วางเป้า 3-5 ปี จะมี

กำลังการผลิตไฟฟ้าแตะ 30 เมกะวัตต์

ทั้งนี้สัดส่วนรายได้ปี 2562 จะมาจากธุรกิจพลังงาน 40% , ธุรกิจอัดก๊าซไบโอมิเทนและ NGV 60%

นายจักรพงษ์ กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ วางงบลงทุนราว 500-700 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับขยายธุรกิจหลักและธุรกิจพลังงาน

สำหรับผลประกอบการปี 2561 คาดรายได้จะใกล้เคียงกับปีก่อนที่มีรายได้ 333.70 ล้านบาท เนื่องจาก มีการปรับเปลี่ยนเครือข่ายการจัดส่งก๊าซ NGV จากสถานีหลัก ทำให้ยอดการอัดก๊าซของลดลงไปในช่วงเปลี่ยนถ่ายนี้

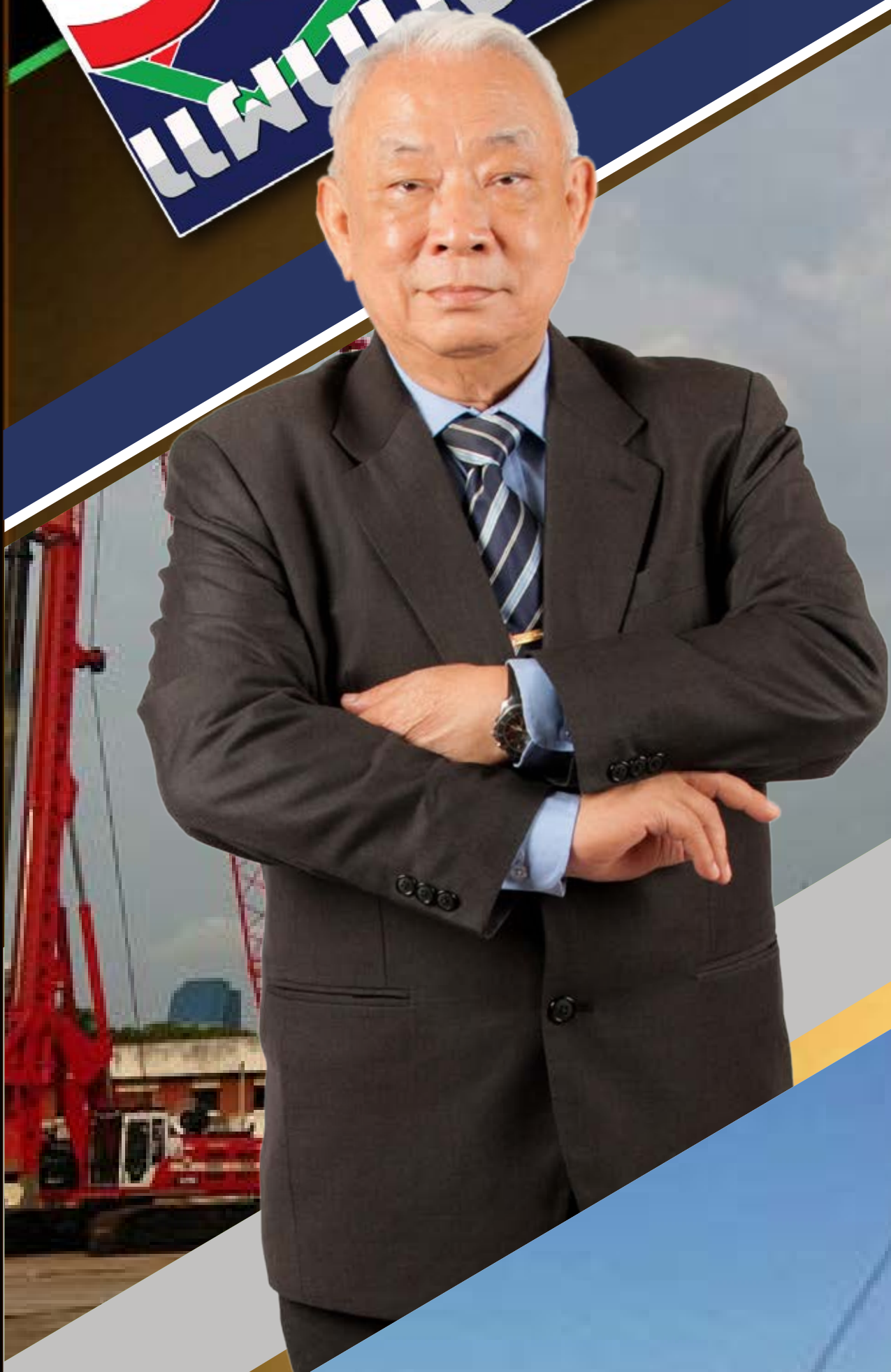
" ครึ่งปีแรก เรามีอัตราการเติบโตไปแตะที่ 10% แต่ในเดือน 7 - 9 ได้มีการปรับเปลี่ยนเครือข่ายการจัดส่งก๊าซ NGV จากสถานีหลัก เนื่องจากทาง ปตท. ได้มีการวางท่อก๊าซเพิ่มขึ้นไปทางภาคอีสานและภาคเหนือ ทำให้สถานีบริการ NGV ที่เคยอยู่นอกแนวท่อผันตัวไปเป็นสถานีให้บริการ NGV ในแนวท่อ ซึ่งทำให้ ปตท. สามารถรับก๊าซจากท่อได้เลยโดยไม่ต้องรับก๊าซ NGV จากรถขนส่ง ทำให้สามเดือนที่ผ่านมาเกิดการปรับโครงสร้างเครือข่ายทำให้ยอดการอัดก๊าซของทั้งสองสถานีลดลงไปในช่วงเปลี่ยนถ่ายนี้ "

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีที่ดิน 100 ไร่ ในจังหวัดสงขลา ของบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน 99.9% ซึ่งปัจจุบันมีกลุ่มนายทุนจากประเทศสิงคโปร์เข้ามาทำการเจรจาเพื่อจะทำการพื้นที่จัดเก็บตู้คอนเทนเนอร์จำนวน 50 ไร่ มูลค่าราว 30 ล้านบาท และคาดว่าจะเซ็นสัญญาซื้อที่อย่างเป็นทางการภายในสิ้นปีนี้หรือต้นปีหน้า และจะรับรู้เข้ามาเป็นกำไรพิเศษในทันที



ฉบับพิเศษต้อนรับปีใหม่
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
รวมใจ



SEAFCO ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 10% จากปีนี้ คาดแตะ 2.7 พันลบ.

นายณรงค์ ทัศนนิพันธ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ซีพีโอ จำกัด (มหาชน) หรือ SEAFCO เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโต 10% จากปีนี้ ที่คาดว่าจะมีรายได้อยู่ที่ 2,700 ล้านบาท ซึ่งถือเป็นสถิติสูงสุดใหม่ในรอบ 4 ปี โดยในช่วง 9 เดือนแรกปีนี้ มีรายได้แล้ว 1,933.80 ล้านบาท

ขณะที่ปัจจุบัน บริษัทฯ มีงานในมือ (Backlog) มูลค่ารวม 2,876.13 ล้านบาท แบ่งเป็นงานภายในประเทศมูลค่ารวม 2,811.10 ล้านบาท และงานต่างประเทศ มูลค่ารวม 65.03 ล้านบาท โดยงานดังกล่าวจะสามารถทยอยรับรู้ได้ในช่วงไตรมาส 4/2561 รวม 800 ล้านบาท ส่วนที่เหลืออีกกว่า 2,000 ล้านบาท จะทยอยรับรู้ในปี 2562

ขณะที่บริษัทฯ เตรียมที่จะเข้าประมูลงานใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยอยู่ระหว่างรอผลประมูลงานมูลค่ารวมกว่า 23,000 ล้านบาท คาดว่า จะทยอยรู้ผลอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มั่นใจว่าจะมีโอกาสเข้ารับงานกว่า 20-30% ต่อโครงการ

ทั้งนี้ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากงานภาครัฐ 40% และงานภาคเอกชน 54% ส่วนอีก 6% มาจากงานในต่างประเทศ ซึ่งงานในต่างประเทศ บริษัทฯ จะยังคงเดินหน้าเข้าประมูลงานใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ อยู่ระหว่างรอผลประมูลงานในพม่ามูลค่ารวมราว 200 ล้านบาท โดยคาดว่าจะได้รับงานดังกล่าว 1-2 โครงการ ส่วนในประเทศ กัมพูชา จะเข้ารับงานร่วมกับพันธมิตร แต่ยังคงต้องดูช่วงจังหวะในการเข้าประมูลก่อน

นายณรงค์ กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายจะมีสัดส่วนรายได้จากงานต่างประเทศที่ประมาณ 5% ของรายได้รวม โดยใน 9 เดือนแรกที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายได้จากต่างประเทศ 118.47 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 6% ของรายได้รวมทั้งหมด

สำหรับผลประกอบการในไตรมาส 4/2561 คาดว่าจะเติบโตกว่าไตรมาส 3/2561 หลัง บริษัทฯ จะมีการส่งมอบงานในมือตามแผน





ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ. ปักทุน



GUNKUL

GUNKUL ตั้งเป้ารายได้ปี 62 และ 7.5 พันลบ. โต 25% หลังรับรู้รายได้โรงไฟฟ้าโซลาร์ฟาร์มเชนโด - คิมซี

GUNKUL ตั้งเป้ารายได้ปี 62 และ 7.5 พันลบ. โต 25% หลังรับรู้รายได้โรงไฟฟ้าโซลาร์ฟาร์มเชนโด - คิมซี ชุมเจระจาพันธมิตรในเวียดนาม ร่วมลงทุนโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานลม-โซลาร์ฟาร์ม รวม 450 MW คาดชัดเจน Q1/62 แยมปี 62 เล็งประมูลงาน EPC มูลค่าโครงการรวม 3.3 หมื่นลบ. หวัง ได้งาน 10% พร้อมทุ่มงบลงทุน 3 ปีข้างหน้าราว 2 หมื่นลบ. รองรับแผนขยายการลงทุนโรงไฟฟ้า

นายสมบุรณ์ เอื้ออักษณาสัย กรรมการผู้จัดการ บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ GUNKUL เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี 2562 เติบโต 25% หรือแตะที่ระดับ 7,500 ล้านบาท จากปีนี้ที่คาดว่าจะทำได้ 6,000 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ จะมีการรับรู้รายได้จากโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (โซลาร์ฟาร์ม) ที่เมืองเชนโด จังหวัดมียาจิ ประเทศญี่ปุ่น ขนาดกำลังการผลิต 38 เมกะวัตต์ และโครงการโรงไฟฟ้าโซลาร์ฟาร์ม เมืองคิมซี ประเทศญี่ปุ่น ขนาดกำลังการผลิต 40.41 เมกะวัตต์

" สัดส่วนรายได้ในปีหน้าจะมาจากธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า 3,750 ล้านบาท และอีก 3,750 ล้านบาท จะมาจากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและธุรกิจเทรดดิ้ง ซึ่งในปีนี้มีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจผลิต และจำหน่ายไฟฟ้า 2,600-2,700 ล้านบาท ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง 2,000 ล้านบาท และธุรกิจเทรดดิ้ง 1,200-1,300 ล้านบาท " นายสมบุรณ์ กล่าว

ขณะที่บริษัทฯ มีแผนการลงทุนใน

ธุรกิจพลังงานทดแทนอย่างต่อเนื่อง โดย บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรในประเทศเวียดนาม เพื่อลงทุนโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานลม ขนาดกำลังการผลิต 300 เมกะวัตต์ และโครงการโรงไฟฟ้าโซลาร์ฟาร์ม ขนาดกำลังการผลิต 150 เมกะวัตต์

ซึ่งคาดว่าจะชัดเจนในไตรมาส 1/2562 ขณะเดียวกัน ในปี 2562 บริษัทฯ ยังเตรียมที่จะเข้าประมูลงานรับเหมา (EPC) มูลค่าโครงการรวม 33,000 ล้านบาท แบ่งเป็นงานโครงการนำสายไฟฟ้าลงดิน ของการไฟฟ้านครหลวง มูลค่าราว 11,000 ล้านบาท , โครงการนำสายไฟฟ้าลงดิน ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในจังหวัดต่างๆ เช่น นครราชสีมา , ชลบุรี , เชียงใหม่ มูลค่าโครงการรวมราว 11,000 ล้านบาท รวมทั้งโครงการติดตั้งสถานีไฟฟ้าย่อย 40 แห่ง ขนาดกำลังการผลิต 115-230 กิโลวัตต์ ซึ่งบริษัทฯ คาดหวังที่จะได้งานดังกล่าวราว 10%

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ มีงานในมือ (Backlog) ราว 800 ล้านบาท ซึ่ง จะสามารถทยอยรับรู้เป็นรายได้ในปีนี้อัน ราว 300 ล้านบาท และอีก 500 ล้านบาทจะรับรู้รายได้ในปี 2562

นายสมบุรณ์ กล่าวทิ้งท้ายว่า บริษัทฯ ได้วางงบลงทุนในอีก 3 ปีข้างหน้า ไว้ประมาณ 20,000 ล้านบาท เพื่อรองรับแผนขยายการลงทุนโครงการโรงไฟฟ้าในประเทศญี่ปุ่น 15,000 ล้านบาท และอีก 5,000 ล้านบาท จะใช้สำหรับรองรับโครงการโรงไฟฟ้าในประเทศมาเลเซียและประเทศอื่นๆ



ฉบับพิเศษหุ้นรับโชติ
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ. ปักปัน



“ มุ่งสู่ความเป็นหนึ่งเรื่องท่อในอาคาร ”

ARROW ปักปันรายได้ปี 62 โตไม่ต่ำกว่า 10%

หลักเดินเครื่องขยายกำลังการผลิตท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน

นายราณินทร์ ต้นประวัติ กรรมการผู้จัดการ บริษัท แอร์โรว์ ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) หรือ ARROW เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ในปี 2562 มีแนวโน้มเติบโตไม่ต่ำกว่า 10% จากปีนี้ที่บริษัทฯคาดว่าจะมีรายได้เติบโตตามเป้าหมายประมาณ 1,500 ล้านบาท เนื่องจากธุรกิจท่อร้อยสายไฟฟ้าแบบโลหะ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯเติบโตต่อเนื่อง ประกอบกับในปีหน้าภาครัฐจะมีการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน ไม่ว่าจะเป็นโครงการรถไฟฟ้าสายสีส้ม รถไฟฟ้าสายสีชมพู และรถไฟฟ้าสายสีเหลือง ซึ่งจะมีการใช้ท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดินมากขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯคาดว่าจะในปี 2562 จะมีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นแตะระดับ 10% ได้ จากการที่บริษัทฯได้มีการเพิ่มกำลังการผลิต ที่จะทำให้มีโอกาสได้รับงานในโครงการต่างๆ เพิ่มขึ้น โดยบริษัทฯได้เตรียมขยายกำลังการผลิตท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน เพิ่มเป็น 1 ล้านเมตร/ปี จากปัจจุบันอยู่ที่ 3 แสนเมตร/ปี ซึ่งจะใช้งบลงทุนประมาณ 12 ล้านบาท

สำหรับแนวโน้มธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ไตรมาสสุดท้าย เชื่อว่ายังขยายตัวอยู่ในทิศทางที่ดี เนื่องจากจะมีคำสั่งซื้อใหม่ๆ เพิ่มเข้ามาอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัทฯ ได้เตรียมเดินเครื่องขยายกำลังการผลิตท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน เพื่อรองรับความต้องการท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดินที่จะเพิ่มขึ้นจากโครงการที่กำลังดำเนินการใช้ผลิตภัณฑ์

นอกจากนี้ ยังได้เปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ "ท่อลม PID ในระบบปรับอากาศ" โดยได้ซื้อเทคโนโลยี

เครื่องจักร และแบรนด์สินค้าจากจีน มูลค่าลงทุนกว่า 10 ล้านบาท เข้ามาทำการผลิต เพื่อรองรับงานอาคารสำนักงาน โรงงานอุตสาหกรรม โรงพยาบาล โรงแรม เป็นต้น

ขณะเดียวกัน ARROW ยังมีใบสั่งซื้อสินค้าที่อยู่ระหว่างดำเนินการผลิตคิดเป็นจำนวนมากกว่า 400 ล้านบาท โดยจะทยอยรับรู้รายได้ในปีนี้ และมีงานในมือรอรับรู้รายได้ (Backlog) กว่า 900 ล้านบาท และเตรียมเสนองานอีกหลายโปรเจกต์ จึงทำให้เชื่อมั่นว่า ถึงแม้ธุรกิจก่อสร้างอยู่ในสภาวะทรงตัว แต่รายได้รวมยังสามารถเติบโต โดยปีนี้คาดว่าจะรายได้จะใกล้เคียงกับเป้าหมายที่วางไว้ ที่สำคัญยังสามารถทำกำไรได้อย่างแข็งแกร่ง เมื่อเทียบกับธุรกิจในกลุ่มเดียวกัน

"ผลการดำเนินงานไตรมาส 3/2561 ที่ออกมามีกำไรสุทธิ 44.09 ล้านบาท ใกล้เคียงกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิจำนวน 48.31 ล้านบาท ส่วนงวด 9 เดือน มีกำไรสุทธิ 109.06 ล้านบาท แสดงให้เห็นถึงสัญญาณที่ดีของผลประกอบการปี 2561 นั้นถือว่าเป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้

ซึ่งนับต่อจากนี้ ARROW จะเดินหน้าดำเนินธุรกิจตามแผนที่ได้วางไว้ อย่างเต็มที่ เพื่อให้ถึงเป้าหมายรายได้ที่ตั้งไว้ และเรามีความตั้งใจอย่างเต็มที่ ที่จะให้ได้ตามเป้าหมายในการเติบโตอย่างต่อเนื่องในทุกๆปี "นายราณินทร์กล่าวในที่สุด



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบจ. ปักหมุด



NPPG
(THAILAND)
PUBLIC COMPANY LIMITED
บริษัท เอ็นพีพีจี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

NPPG ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 10-15% หวังพลิกมีกำไร หลังขายธุรกิจที่ไม่ทำกำไรออก

NPPG ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 10-15% หวังพลิกมีกำไร หลังขายธุรกิจที่ไม่ทำกำไรออก เพื่อยู่ระหว่างเจรจาลูกค้ารายใหญ่ในประเทศมากกว่า 3 ราย หวังรองรับกำลังการผลิตธุรกิจแพ็คเกจจิ้ง

นายเชดศักดิ์ กุ้เกียรตินันท์ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เอ็นพีพีจี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ NPPG เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโต 10-15% หรือมีรายได้อยู่ที่ 1,450 ล้านบาท จากปีนี้คาดว่าจะทำได้ 1,200 ล้านบาท ขณะที่คาดว่าจะสามารถพลิกมีกำไร จากปี 61 ที่ยอมรับว่าจะยังคงมีผลขาดทุนสุทธิอยู่ โดยในงวด 9 เดือนแรกปีนี้บริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิอยู่ที่ 121.57 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะปิดสาขาร้านอาหารที่ไม่ทำกำไร ให้เหลือไว้เพียงสาขาที่สร้างยอดขายและมีแนวโน้มเติบโตได้อย่างแข็งแกร่งเท่านั้น รวมถึงการขายธุรกิจที่ไม่ทำกำไรออกไป ขณะที่จะลดต้นทุนค่าใช้จ่าย ซึ่งเชื่อว่าจะทำอัตรากำไรสุทธิ กลับมาอยู่ในระดับ 5% จากปัจจุบันติดลบอยู่ที่ 13.91%

ขณะที่ธุรกิจบรรจุภัณฑ์ ในไตรมาส 1/2562 บริษัทฯ ยังเตรียมที่จะนำเครื่องจักรเก่าอายุเฉลี่ยมากกว่า 15-20 ปี ออกไปและติดตั้งเครื่องจักรใหม่เพื่อรองรับคำสั่งซื้อสินค้าใหม่ที่ย่อยเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งคาดว่าจะใช้ระยะเวลาในการติดตั้งประมาณ 1 สัปดาห์ และมีการทดลองเดินเครื่องผลิต 3 วัน รวมเป็น 10 วัน

" ไตรมาส 1/2562 บริษัทฯ เตรียมติดตั้งเครื่องจักรใหม่แล้วไว้เครื่องจักรเก่าที่มีอายุเฉลี่ย 15-20 ปี ทิ้งไป เดิมเครื่องจักรใหม่เราซื้อทั้งหมดประมาณ 30 ล้านบาทแต่เรามีพันธมิตรจากประเทศจีนที่ช่วยหนุนได้ ทำให้เราซื้อเครื่องจักรใหม่ทั้งหมดในราคาประมาณ 6 ล้านบาทเท่านั้น และหลัง

จากเราติดตั้งเครื่องจักรใหม่จะทำให้เรามีกำลังการผลิตเพิ่มเป็น 2,000 ตัน/ปี จากเดิมเราผลิตได้ 1,200 ตัน/ปี แต่ในกรณีที่เรามีลูกค้าใหม่เข้ามา บริษัทฯ ก็มีพันธมิตรที่คอยสนับสนุนในแง่ของการผลิตเช่นกันซึ่งจะสามารถหนุนในบริษัทฯ มีกำลังการผลิตเพิ่มเป็น 3-4 พันตัน/ปี" นายเชดศักดิ์ กล่าว

ในส่วนของ ธุรกิจอาหารแช่แข็ง คาดยังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โดยปี 2562 บริษัทฯ จะเพิ่มกำลังการผลิตจากปัจจุบันใช้กำลังการผลิตที่ 60% ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนยอดขายในประเทศอยู่ที่ 80% ต่างประเทศ 20% และมีประเทศที่ส่งออกได้แก่ ยุโรป ญี่ปุ่น และตะวันออกกลาง

ขณะที่ธุรกิจบริการอาหารจานด่วน (QSR) บริษัทฯ วางงบลงทุนราว 3-5 ล้านบาท สำหรับขยายสาขา A&W เพิ่ม 10 สาขา และจะทยอยปิดสาขาที่ไม่สร้างกำไรไป โดยสิ้นปีนี้คาดว่าจะมีสาขาอยู่ราว 40 สาขา ซึ่งบริษัทฯ เน้นในย่านสถานศึกษา ถนนคนเดิน ตอนกลางคืนและเจาะกลุ่มสถานที่ที่มีนักท่องเที่ยวจำนวนมาก

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะเปิดสาขา Kitchen Plus จำนวน 10 สาขา จากปัจจุบันมีอยู่ 2 สาขา , DEAN&DELUCA ไม่เกิน 10 สาขา จากปัจจุบันเปิดไปแล้ว 2 สาขา ในจังหวัดภูเก็ต และร้านอาหารบ้านครัวไทย ซึ่งจะเน้นในย่านชุมชน จัตุรัสกลาง-ล่างมากขึ้น

นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างเจรจากับลูกค้ารายใหญ่ในประเทศมากกว่า 3 ราย ซึ่งจะมีการเซ็นสัญญาเพื่อสั่งซื้อเครื่องจักรในธุรกิจแพ็คเกจจิ้งในต้นปีหน้า และช่วยหนุนยอดขายของบริษัทฯ ได้มากกว่า 2 ล้านบาทต่อเดือน อีกทั้งยังมีเจรจาพูดคุยกับลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่องเช่นกัน



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแดง
แผนบจ.ปทุม



PDI หวังปี 62 พลิกมีกำไรหลังปรับโครงสร้างธุรกิจ ระบุมีกระแสเงินสดพร้อมลงทุนกว่า 2 พันลบ.

"สตาจอร์ เตชะอุบล" แม่ทัพ "PDI" คนใหม่ ประกาศต้นองค์กรสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน ปรับโครงสร้างธุรกิจ เล็งจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้งานแล้วจากธุรกิจสังกะสี รวมถึงที่ดินในจังหวัดระยอง เพื่อยุติภาระหนี้สินแข็งแกร่งมีกระแสเงินสดพร้อมลงทุนไม่น้อยกว่า 2,000 ล้านบาท มั่นใจช่วยยกระดับองค์กรประสบความสำเร็จตามเป้าหมายได้

นายสตาจอร์ เตชะอุบล ประธานคณะกรรมการบริหาร และรักษาการกรรมการผู้จัดการ บริษัท ฟ้าแดงอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ฟ้าแดงฯ เป็นองค์กรที่ดำเนินธุรกิจด้วยระบบการทำงานที่เป็นมืออาชีพ ซึ่งภายใต้การบริหารของตนเองหลังจากนี้มั่นใจว่าจะสามารถนำพาองค์กรเข้าสู่ประวัติศาสตร์หน้าใหม่ในการสร้างผลประกอบการให้มีการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

"บริษัทฯ อยู่ระหว่างปรับปรุงการดำเนินงานและโครงสร้างธุรกิจ เพื่อพลิกผลประกอบการให้กลับมาดีขึ้นในปีหน้า 2562 โดยจะขับเคลื่อนธุรกิจด้วย 3 กลยุทธ์หลักคือ มุ่งบริหารจัดการลดค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ มีความรอบคอบในการพิจารณาสินทรัพย์ต่างๆ และดำเนินการจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้งานแล้ว และสรรหาโครงการลงทุนในธุรกิจที่ควบคุมได้และมีผลตอบแทนที่มั่นคงทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยจะมุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทนเป็นหลักในระยะแรก"

สำหรับ ฟ้าแดงฯ ในยุคเปลี่ยนผ่านจากธุรกิจสังกะสีสู่ธุรกิจใหม่นั้นจะ

มีการปรับโครงสร้าง เพื่อกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจใหม่ๆ เบื้องต้น จะมีพิจารณาจำหน่ายสินทรัพย์ที่มีอยู่และไม่ได้ใช้งานแล้วจากธุรกิจสังกะสี ซึ่งรวมไปถึงที่ดินในจังหวัดระยอง ซึ่งอยู่ระหว่างดำเนินการ คาดว่าจะมีการสรุปชัดเจนในช่วงกลางปี 2562 ทั้งนี้จะนำเงินที่ได้มาเตรียมความพร้อมรองรับกับการลงทุนใหม่ๆ ในอนาคต

ส่วนของธุรกิจพลังงานทดแทน ปัจจุบันบริษัทฯ มีโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์หรือโซลาร์ฟาร์มที่เปิดดำเนินการแล้วทั้งในประเทศไทยและญี่ปุ่นรวม 50 เมกะวัตต์ และสามารถสร้างรายได้บริษัทฯ เป็นอย่างดี โดยโรงไฟฟ้าทั้งหมดของ PDI ยังคงมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้าเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 20 ปี ทั้งนี้จะปรับปรุงการดำเนินงานโรงไฟฟ้าโซลาร์ฟาร์มทั้งหมดในกลุ่มพีดีไอ เอ็นเนอร์ยี่ เพื่อให้การผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น พร้อมทั้งจะขยายการลงทุนในธุรกิจไฟฟ้ามากขึ้น เพื่อเพิ่มศักยภาพในการสร้างรายได้และกำไรที่มั่นคงเพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีต่อเนื่องให้แก่ผู้ถือหุ้น

"นับเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสม หลังจากบริษัทฯ เปลี่ยนผ่านจากธุรกิจสังกะสีสู่ความความแข็งแกร่งในทุกด้าน ซึ่งแผนการปรับโครงสร้างธุรกิจหลังจากนี้มั่นใจว่า จะสามารถยกระดับองค์กรสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน ประกอบกับสถานะการเงินที่แข็งแกร่ง ที่ยังมีกระแสเงินสดที่พร้อมสำหรับการลงทุนไม่น้อยกว่า 2,000 ล้านบาท จะสามารถช่วยให้องค์กรประสบความสำเร็จตามเป้าหมายได้



ฉบับพิเศษหุ้นรับไฮด์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปี 62



บริษัท ไทยอิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)

THAI ENGER HOLDING
PUBLIC COMPANY LIMITED.

TIGER คาดรายได้ปี 62

โตก้าวกระโดดแตะ 1.4 พันลบ.

TIGER คาดรายได้ปี 62 โตก้าวกระโดดแตะ 1.4 พันลบ. จาก Backlog ในมือหนุน เพชรอรุณผล ประมูลงาน 3 โครงการ มูลค่ารวมราว 1.7-2.4 พันลบ. หวังได้งาน 90%

นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยอิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ TIGER เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2562 ไว้ที่ระดับ 1,400 ล้านบาท ซึ่งถือเป็นการเติบโตแบบก้าวกระโดด เนื่องจากล่าสุดบริษัทฯได้รับงานรับเหมาก่อสร้าง 2 โครงการใหม่ ได้แก่ งานรับเหมาก่อสร้างโครงสร้างงานสถาปัตยกรรม งานภายนอกอาคารโรงแรม 5 วิลล่า อ่าวยนต์ จังหวัดภูเก็ต ส่วนโครงการที่ 2 เป็นงานก่อสร้างคอมมูนิตี้มอลล์ ไทรนัว จังหวัดนนทบุรี เฟส 2 มูลค่าราว 147 ล้านบาท ซึ่งส่งผลให้ปัจจุบันบริษัทฯมีงานในมือ (Backlog) ราว 790 ล้านบาท

ซึ่งคาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้ในไตรมาส 4/2561 ราว 232 ล้านบาท และอีก 546.10 ล้านบาท จะรับรู้ในปี 2562 ขณะที่คาดว่าความชัดเจนของการเลือกตั้ง จะมีส่วนช่วยหนุนธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้

ขณะที่แนวโน้ม ผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2561 บริษัทฯคาดว่าจะเติบโตได้อย่างต่อเนื่องหลังเข้าสู่ไฮซีซั่นของธุรกิจ ประกอบกับบริษัทฯ

จะรับรู้รายได้จากโครงการคอมมูนิตี้มอลล์ ไทรนัว จังหวัดนนทบุรี เฟส 2 ราว 10% ของมูลค่าโครงการ และงานงานรับเหมาก่อสร้างโครงสร้างงานสถาปัตยกรรม งานภายนอกอาคารโรงแรม 5 วิลล่า อ่าวยนต์ จังหวัดภูเก็ต รับรู้ราว 10-15% ของมูลค่าโครงการ ดังนั้นจึงทำให้บริษัทฯมั่นใจว่าภาพรวมของผลการดำเนินงานในปีนี้จะสามารถทำได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ว่ารายได้จะอยู่ที่ 800-900 ล้านบาท

พร้อมกันนี้ บริษัทฯอยู่ระหว่างการทราบผลงานประมูลภาครัฐและเอกชนอีก 3 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 1,700-2,400 ล้านบาท ได้แก่ งานโครงสร้างพื้นฐาน มูลค่าราว 800-1,000 ล้านบาท , งานการนิคมฯ 500 ล้านบาท และงานโรงแรมอีกประมาณ 2-3 แห่ง มูลค่าราว 200-300 ล้านบาท

ซึ่งจะทยอยประกาศในช่วงปลายปีนี้ โดยบริษัทฯคาดหวังที่จะได้งานดังกล่าว 90% ของงานประมูล และมั่นใจว่าหลังจากคว้งงานใหม่ จะช่วยผลักดันให้รายได้และกำไรของบริษัทฯเติบโตอย่างต่อเนื่อง สร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับนักลงทุน

อีกทั้งบริษัทฯจะพยายามรักษาสัดส่วนรายได้จากภาคเอกชนและภาครัฐให้อยู่ที่ 50:50





ฉบับพิเศษกับเว็บไซต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนบจ. ปักทุน



ไอ้พระเจ้าจอร์จ
มันยอดมาก!



TVD ปักงบรายได้ปี 62 โต 18%

หลัง ธุรกิจเครื่องออกกำลังกาย - รับรู้รายได้สปริงนิวส์เต็มปี

TVD ปักงบรายได้ปี 62 โต 18% หรือแตะ 4.6-4.7 พันลบ. หลัง ธุรกิจเครื่องออกกำลังกาย - รับรู้รายได้สปริงนิวส์เต็มปี พร้อมวางงบลงทุนปี62 ราว 120 ลบ. ปรับปรุงระบบ IT - ปรับปรุงสตูดิโอช่อง 19 - รองรับซื้อกิจการ

นายทรงพล ชัยมาตรกิจ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีวี ไดเรค จำกัด (มหาชน) หรือ TVD เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโต 18% หรือมีรายได้อยู่ที่ระดับ 4,600-4,700 ล้านบาท จากปีนี้ที่มั่นใจว่าจะสามารถทำได้ตามเป้าที่วางไว้ 3,990 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามการเติบโตของธุรกิจเครื่องออกกำลังกายจะมุ่งเน้นทำสินค้าฟลักขายมากขึ้นผ่านช่องทางออนไลน์ทั้งจาก เฟสบุ๊ค , อินสตาแกรม และทางยูทูบ ซึ่งบริษัทฯมองว่าเป็นสินค้าที่ทำกำไรได้ดีและไม่มีสต็อกคงค้างเหมือนสินค้า House brand ซึ่งเบื้องต้นจะมีสินค้ากว่า 3,000 รายการ โดยบริษัทฯจะเพิ่มสินค้าจากผู้ผลิตภายในประเทศมากกว่าในต่างประเทศ

อีกทั้ง ปีหน้าบริษัทฯคาดว่าจะสามารถทำรายได้จากช่องสปริงนิวส์ได้เดือนละ 30 ล้านบาท โดยบริษัทฯจะรับรู้รายได้จากช่องสปริงนิวส์เข้ามาอย่างเต็มปีด้วย จากปีนี้ที่ทำรายได้ประมาณเดือนละ 20 ล้านบาท

"เราจะสามารถบันทึกงบการดำเนินงานของ บริษัท สปริงนิวส์ เทเลวิชั่น จำกัด เข้ามาตั้งแต่วันที่ 2562 เป็นต้นไป ซึ่งจะเป็นการ Consolidate ในงบการเงินรวมนับจากวันที่กระบวนการลงทุนแล้วเสร็จ ทำให้บริษัทฯไม่ต้องรับรู้ผลขาดทุนของ บริษัท สปริงนิวส์ เทเลวิชั่น จำกัด ที่ปัจจุบันมีผลขาดทุนอยู่ที่ 300 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลขาดทุนสะสมในอดีต โดยผลขาดทุนดังกล่าว ทางสปริงนิวส์ จะเป็นผู้รับ

ผิดชอบทั้งหมดให้เสร็จภายในสิ้นปีนี้ และหลังจากนั้นเราก็มีแผนที่จะรีแบรนด์ชื่อช่องด้วย ซึ่งรอต้นปีจะได้ข้อสรุป" นายทรงพล กล่าว

ขณะเดียวกัน บริษัทฯจะยังคงสัดส่วนการออกอากาศรายการข่าวและรายการวาไรตี้ 50:50 ตามกฎของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) รวมถึงบริษัทฯยังมีแผนที่จะนำรายการที่น่าสนใจจากช่อง "มันนี่ แชนแนล" มาออกอากาศในช่องสปริงนิวส์ โดยเบื้องต้นบริษัทฯได้คุยไว้ราว 5 รายการ และปัจจุบันมีการยืนยันแล้ว 1 รายการ ได้แก่ รายการ มันนี่ทอล์ค และคาดว่าจะสามารถเริ่มออกอากาศได้อีกทีหน้า

นอกจากนี้ปี 2562 บริษัทฯยังได้วางงบลงทุนราว 120 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับพัฒนาระบบ IT ราว 60 ล้านบาท , พัฒนาสตูดิโอช่อง 19 ราว 40 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจะใช้สำหรับปรับปรุงในส่วนอื่นๆ

พร้อมกันนี้ บริษัทฯยังได้วางงบลงทุนอีกราว 60 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับเข้าซื้อกิจการ(M&A) โดยเป็นการเข้าซื้อผ่านบริษัท 'เมจิก พาวเวอร์' ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ที่ดำเนินธุรกิจให้บริการดาต้า เซ็นเตอร์ ระบบคลาวด์ เซอร์วิส และ อินเทอร์เน็ต โซลูชัน โพรไวเดอร์ ซึ่งเบื้องต้นบริษัทฯสนใจในธุรกิจที่ทำเงินได้ และธุรกิจฟิวเจอร์และคาดว่าจะสามารถได้ข้อสรุปในการเข้าซื้อกิจการดังกล่าว 1 ราย ในปี 2562

สำหรับแนวโน้มธุรกิจโทรทัศน์4/2561 บริษัทฯมั่นใจว่าจะเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง หลังธุรกิจช่องทางออนไลน์มีการเติบโตได้ดี ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯมีสัดส่วนยอดขายจากช่องทางออนไลน์อยู่ที่ 9% จากต้นปีอยู่ที่ 5%



ฉบับพิเศษกับไฮต์
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมเด็ด
แผนแม่บท



TPLAS เปิดเกมรุกปี 62 ส่งโปรดัคส์ใหม่

เจาะตลาด-เร่งขยายฐานลูกค้าเพิ่ม ดันรายได้ปี 62 โต 15%

TPLAS เปิดกลยุทธ์ปี 62 ประกาศขยายตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เติร์ยม ลงสนามทดลองตลาดต้นปีหน้า พร้อม ขอก้าวสู่การเป็นผู้นำทางด้านอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์เกี่ยวกับอาหาร ที่ทันสมัย และมีคุณภาพสูง ด้าน กรรมการผู้จัดการ “ ธีระชัย ธีระรุจินนท์ ” ระบุ เร่งเดินเกมแตกไลน์ธุรกิจขยายฐานลูกค้าเพิ่ม หวังปีมียอดขายดันรายได้ปี 62 โต 15%

นายธีระชัย ธีระรุจินนท์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทยอุตสาหกรรมพลาสติก (1994) จำกัด (มหาชน) หรือ TPLAS ผู้นำด้านการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ถุงบรรจุอาหาร และถุงหิ้ว ภายใต้ตราสัญลักษณ์ “หมากรูก” และฟิล์มยืดห่อหุ้มอาหาร ภายใต้ตราสัญลักษณ์ “Vow Wrap” เปิดเผยถึงแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในปี 2562 ว่า บริษัทฯยังคงมุ่งมั่นที่จะก้าวสู่การเป็นผู้นำทางด้านอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์เกี่ยวกับอาหาร ที่ทันสมัย และมีคุณภาพสูง รวมถึงมีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในประเทศ และภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยในปี 2562 บริษัทฯเป้าหมายอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้น ไม่ต่ำกว่า 15%

ทั้งนี้ เป็นผลจากยอดขายผลิตภัณฑ์กลุ่ม ถุงพลาสติกและฟิล์มถนอมอาหาร นอกจากนี้ บริษัทฯเตรียมที่จะผลิตสินค้าใหม่ ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทบรรจุภัณฑ์ ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยเบื้องต้นคาดว่าจะเริ่มทดลองตลาดช่วงต้นปี 2562 ส่งผลให้ในอนาคต บริษัทฯสามารถกระจายความเสี่ยงของรายได้จากเดิมที่บริษัทฯมีรายได้จากยอดขายผลิตภัณฑ์ถุงพลาสติกและฟิล์มถนอมอาหาร เพียงอย่างเดียว

สำหรับกลยุทธ์การเจาะตลาดในผลิตภัณฑ์ใหม่นั้น บริษัทฯยังคงมุ่งมั่นไปยังลูกค้ากลุ่มเดิม และขยายฐานไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมรายใหม่ๆ อาทิ อุตสาหกรรมอาหาร ห้างสรรพสินค้า หรือ Modern Trade และโรงแรม

เนื่องจากสินค้าชนิดนี้ ยังเป็นที่ต้องการของตลาด ด้านอุปโภคและบริโภค ซึ่งถือว่าดี มีดีมานด์ความต้องการใช้สูง และยังเป็นสินค้าที่สามารถนำมากดแทนผลิตภัณฑ์เดิมๆที่มีอยู่ในท้องตลาดได้

นอกจากนี้ กรรมการผู้จัดการ TPLAS ยังได้กล่าวถึง ภาพรวมอุตสาหกรรมถุงพลาสติกว่า ในปัจจุบันการบริโภคอยู่ในระดับปกติ เพิ่มขึ้น และ ลดลงตามสถานการณ์ ถึงแม้ว่าจะมีการแสวงหารณรงค์รณรงค์ลดใช้ถุงพลาสติกในปัจจุบัน แต่บริษัทฯได้รับผลกระทบไม่มาก เนื่องจากบริษัทฯมีกลยุทธ์ในการบริการลูกค้า ได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิ การกำหนดการขาย ที่มีความยืดหยุ่นต่อลูกค้า

ซึ่งการบริหารจัดการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯลดความเสี่ยง ที่เกิดขึ้นได้ พร้อมทั้ง ต้องยอมรับว่า ถุงพลาสติกยังจำเป็นสำหรับการใช้งานอยู่ จึงมองว่าธุรกิจพลาสติกยังมีโอกาสเติบโตตามความต้องการใช้ อย่างแน่นอน

อย่างไรก็ตาม สำหรับความคืบหน้าการดำเนินการขยายอาคารโรงงานใหม่ และการติดตั้งเครื่องจักรใหม่ สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ถุงพลาสติก และปรับปรุงอาคารโรงงานเดิม รวมถึงสำนักงานบริษัทฯ เพื่อเป็นการรองรับความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์จากถุงพลาสติก และการขยายตลาดนั้น ปัจจุบัน อาคารโรงงาน ได้มีการปรับปรุงพื้นที่ เติร์ยมการก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้ว ในขณะที่ อาคารสำนักงาน มีคืบหน้าไปกว่า 50 % ซึ่งในเบื้องต้นคาดว่าจะ การก่อสร้างจะดำเนินเป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้ คาดว่าการก่อสร้างแล้วเสร็จทั้งหมด ภายในปลายปี 2562

ทั้งนี้ หากอาคารโรงงานใหม่ สามารถรองรับกำลังการผลิตเพิ่ม ได้มากเกือบเท่าตัว หรือไม่น้อยกว่า 30% ปัจจุบัน กำลังการผลิตรวมถุงพลาสติกประมาณ 10,200 ตันต่อปี และ กำลังการผลิตฟิล์มยืดห่อหุ้มอาหาร ประมาณ 1,440 ตันต่อปี



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)



TELECOM PUB



Telecom
PUBLIC COMPANY LIMITED

ITEL ปีกรงบรายได้ปี 62 พุ่งกว่า 2 พันล. จากปีนี้ คาดไทย 1.6 พันล.

ITEL ปีกรงบรายได้ปี 62 พุ่งกว่า 2 พันล. จากปีนี้ คาดไทย 1.6 พันล. , เพย ลำสุด Backlog นิวไฮแตะ 6.06 พันล. หลังคว้งงาน USO เฟส 2

นายณัฐชัย อนันต์ธรมพร กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL เปิดเผยว่า สำหรับแผนการดำเนินธุรกิจปี 2562 จากงานในมือที่มีเพิ่มขึ้นและแผนธุรกิจที่ชัดเจน บริษัทได้ปรับเพิ่มเป้าหมายรายได้เป็น 2,000 ล้านบาท จากเดิมที่วางไว้ 1,800 ล้านบาท เติบโต 30-40% ต่อเนื่องจากปี 2561 จากธุรกิจให้บริการและติดตั้งโครงข่ายสายใยแก้วนำแสง และมองว่าในปีหน้ายังอยู่ในเทรนด์ของการลงทุนเกี่ยวกับการสื่อสารในยุคดิจิทัล ซึ่งคาดว่าจะมีงานออกมาเป็นจำนวนมาก โดย ITEL พร้อมเดินหน้าประมูลงานใหม่อย่างต่อเนื่องทั้งจากภาครัฐและเอกชน หนุนรายได้ให้เติบโตแข็งแกร่งในอนาคตมากยิ่งขึ้น

“ธุรกิจให้บริการติดตั้งโครงข่ายมีแนวโน้มเติบโตไปตามเทรนด์ 4G และ 5G จากการที่ผู้ให้บริการมือถือมีการขยายโครงข่าย โดย ITEL เป็นหนึ่งในซัพพลายเออร์ที่ติดตั้งโครงข่าย ให้กับผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำ การเกิดเทคโนโลยีใหม่ๆ โดยเฉพาะ 5G ที่กำลังจะมา จะทำให้เกิดการเชื่อมต่อจากการใช้งาน IOT ต่างๆ ปริมาณข้อมูลคาดว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จะเป็นผลบวกกับบริษัทเรา” นาย ณัฐชัย กล่าว

อีกทั้ง บริษัทฯตั้งเป้าหมายว่าภายใน 3-5 ปีนี้ รายได้ต่อปีจะต้องเติบโตประมาณ 40% ขณะที่อัตรากำไรสุทธิต้องการจะเติบโตให้ได้ 20% ภายในปี 2564 โดยมาจาก 3 ธุรกิจหลักประกอบด้วย “บริการโครงข่ายเชื่อมต่อข้อมูลหรือดาต้า เซอร์วิส” เติบโตต่อปี 20-30% ตั้งเป้าหมายรายได้คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 60-70% ของรายได้รวม ปัจจุบันบริษัทมีฐานลูกค้าทั้งจากหน่วยงานรัฐและเอกชน ไม่ว่าจะเป็นห้างสรรพสินค้า, โรงพยาบาล, โรงเรียน, โรงแรม, บริษัทเอกชน, ผู้ให้บริการมือถือ ฯลฯ ในปีนี้ได้ขยายฐานเพิ่ม เช่น บริษัทน้ำมัน, โกดัง, ออโต้, เมืองไทยลิสซิ่ง

และภาครัฐ อาทิ กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การประสานส่วนภูมิภาค ฯลฯ “บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม” สัดส่วน 20-30% ของรายได้ มีแนวโน้มเติบโตไปตาม 4 จี และ 5 จี ยังอยู่ในเทรนด์ที่ผู้ให้บริการมือถือหรือโอเปอเรเตอร์ มีการขยายโครงข่าย บริษัทเป็นหนึ่งในซัพพลายเออร์ที่ติดตั้งลูกค้า อาทิ ทรู และเอไอเอส และสุดท้าย “บริการดาต้า เซ็นเตอร์” ปัจจุบันมีอยู่ 2 แห่ง แห่งแรกให้บริการครบ 95% ส่วนแห่งที่ 2 มีจำนวน 624 แร็ค คาดภายในสิ้นปี 2561 จะมีผู้ใช้บริการ 50-60% ส่วนแผนปี 2562 บริษัทจะให้บริการดาต้า เซ็นเตอร์ ที่เหลืออีก 30% โดยโฟกัสกลุ่มธนาคารและหน่วยงานภาครัฐ



ฉบับพิเศษหุ้นรับใช้ดี
(25 ธ.ค. 61 - 2 ม.ค. 62)

รวมแรง
แผนบจ.ปี 62



Telecom
PUBLIC COMPANY LIMITED

ITEL ปีงบรายได้ปี 62 พุ่งกว่า 2 พันล. จากปีนี้ คาดไทย 1.6 พันล.

“ตั้งแต่ปี 2562 เป็นต้นไปจะเห็นแผนกลยุทธ์ของอินเทอร์เน็ตลิงค์ เทเลคอมในเชิงรุกมากขึ้นโดยจะสร้างมูลค่าเพิ่มจากธุรกิจให้บริการสื่อสารโทรคมนาคม ด้วยการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาปรับใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจบริหารต้นทุนให้สามารถแข่งขันได้ และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยจะให้ความสำคัญกับธุรกิจแบบครบวงจรรวมถึงการค้นหาระบบใหม่ๆ ที่จะช่วยเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับบริษัทและสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน” นายณัฐนัย กล่าว

นอกจากนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติปรับเพิ่มเป้าหมายการเติบโตของรายได้ในปี 2561 เป็น 1,600 ล้านบาท โตเกิน 40% จากเป้าหมายเดิมอยู่ที่ 1,400 ล้านบาท หรือเติบโต 40% เนื่องจากผลประกอบการของบริษัทในงวด 9 เดือนของปี 2561 อยู่ที่กว่า 90% ของเป้าหมายที่วางไว้เมื่อช่วงต้นปี และการดำเนินงานโครงการ USO เฟส 2 เพิ่มเติมเข้ามาอีก มีผลทำให้ผลประกอบการในปี 2561 เติบโตเกินเป้าหมายที่วางไว้ อีกทั้งบริษัทยังมีความก้าวหน้าโครงการที่อยู่ระหว่างรอผลการประมูล

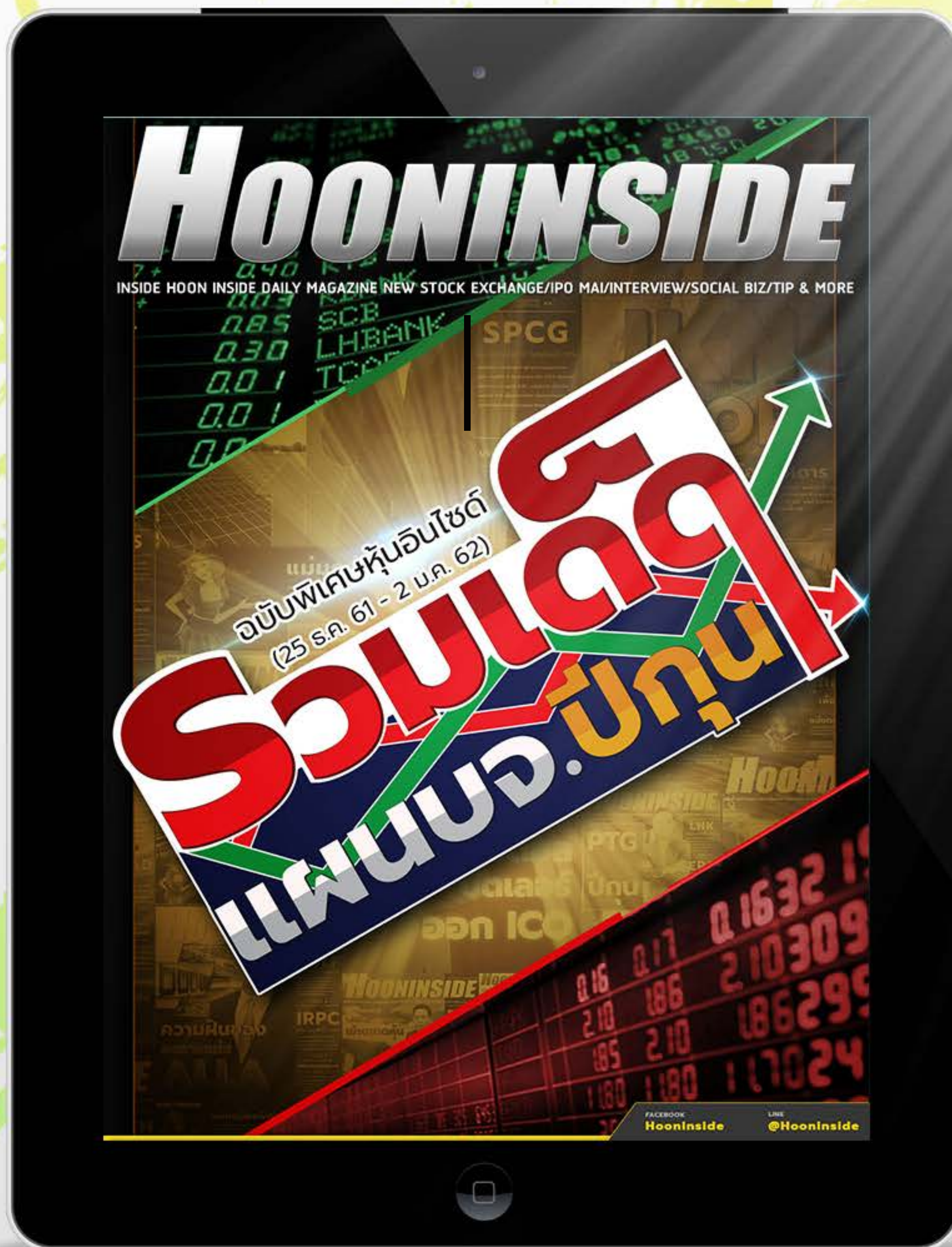
โดยล่าสุดบริษัทฯ ได้งานของสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งเปิดประมูลโครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

ในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) จำนวน 15,732 หมู่บ้าน หรือ USO 2 โดยประกอบไปด้วยสัญญากลุ่มที่ 6 ภาคกลาง 1 ซึ่งเข้าประมูลในนามคอนโซลเทียมกับบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และสัญญากลุ่มที่ 8 ภาคใต้ ซึ่งเข้าประมูลในนามบริษัท อินเทอร์เน็ตลิงค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL มูลค่ารวมกันกว่า 3,560 ล้านบาท เมื่อนำมารวมกับงานในมือที่รอรับรายได้ (Backlog) ที่มีในปัจจุบัน 2,500 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีงานในมือเพิ่มขึ้นเป็น 6,060 ล้านบาท โดยสัญญาโครงการ USO เฟส 2 ดังกล่าวมีระยะเวลาดำเนินการทั้งสิ้นประมาณ 6 ปี โดยในปีแรกจะต้องดำเนินการติดตั้งให้แล้วเสร็จ คิดเป็น 40% ของมูลค่างานทั้งหมด และให้บริการต่อเนื่องไปเป็นระยะเวลา 5 ปีภายหลังส่งมอบ

ก่อนหน้านี้ ITEL ชนะการประมูลงานของการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) ร่วมกับบริษัท อินฟอร์เมชั่น แอนด์คอมมิวนิเคชั่น เน็ทเวิร์คส์ จำกัด (มหาชน) หรือ ICN ในนามกิจการร่วมทุนอินเทอร์เน็ตลิงค์ เทเลคอมฯ และ ICN ในงานจ้างระบบสื่อสารรองรับงาน DMS มูลค่าราว 414.35 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) แบ่งเป็นการดำเนินงานของ ITEL มูลค่างาน 276.39 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) และการดำเนินงานของ ICN มูลค่างาน 137.95 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) คาดว่าจะลงนามในสัญญาได้ภายในเดือน ธ.ค.นี้



HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



www.hooninside.com



www.mbookstore.com



www.ebook.in.th

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



Application Hooninside

ติดต่อฝ่ายโฆษณา 02-276-5976 , E-mail: reporter@hooninside.com