

HOONINSIDE

INSIDE HOON INSIDE DAILY MAGAZINE NEW STOCK EXCHANGE/IPO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # 27 DECEMBER 2019

รวมเด็ด
บจ.

เปิดแผน

ปีชง

(ทาคจบ)



แมกกาซีนหุ้นอินไซด์ฉบับพิเศษ ต้อนรับปีชวด ขอนำ
เสนอการเปิดแผนธุรกิจปี2563 ของเหล่าบริษัทจดทะเบียน
แต่ละบริษัทฯ จะกำหนดยุทธศาสตร์ มีสูตร-
เป้ารายได้ สร้างการเติบโตอย่างไรในปี2563 นับเป็น
โจทย์ที่ท้าทายท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจทั้งในและต่าง
ประเทศ และชวนให้ติดตามแบบอย่างกระพริบตา....

CHOW พร้อมลุยรับจ้างผลิตเหล็ก 4.8 แสนตัน/ปี มั่นใจปีหน้าเห็นธุรกิจเหล็ก กลับมาโชว์ฟอร์มสวย

CHOW มั่นใจปี 63 กลับมาโชว์ฟอร์มสวยอีกครั้ง หลังโรงงานผลิต
เหล็กปรับโฉมแล้วเสร็จ พร้อมกลับมารับจ้างผลิตเต็มรูปแบบในต้นปีหน้า
ด้วยต้นทุนที่ต่ำลง มั่นใจสร้างผลตอบแทนที่ดีต่อเนื่องในอนาคต

นายศุภชัย ยิ้มสุวรรณ ผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและบริหาร
บริษัท เซาท์ สตีล อินดัสทรี จำกัด (มหาชน) หรือ CHOW ผู้ประกอบ
ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว (Steel Billet) รายใหญ่
ของประเทศที่มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับในระดับสากล และธุรกิจพลังงาน
ประเภทโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ทั้งในและต่างประเทศ เปิดเผย
ถึงความคืบหน้าของธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวว่า
โรงงานการผลิตเหล็กแท่งยาว เฟส2 ในอำเภอภักดีชุมพล จ.ปราจีนบุรี
ที่มีกำลังการผลิตสูงสุด 480,000 ตันต่อปี และได้หยุดการผลิตเพื่อ
ปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิตไปก่อนหน้านี้ ชะนักระบวนการ
ปรับปรุงได้เสร็จสิ้นเรียบร้อยแล้ว โดยได้เริ่มทดสอบการผลิต เมื่อวันที่ 9
ธันวาคม 2562 และคาดว่าจะเริ่มดำเนินการผลิตเพื่อการพาณิชย์ได้ตาม
ปกติ ภายใน 60 วัน ซึ่งจะส่งผลให้การผลิตทำได้เต็มประสิทธิภาพด้วย
ต้นทุนที่ต่ำลง สะท้อนให้ธุรกิจเหล็กพลิกกลับมาทำกำไร จากการรับจ้าง
ผลิตที่ช่วยลดความเสี่ยงจากผลกระทบจากปัจจัยภายนอกต่างๆ ทั้งราคา
เหล็กและการแข่งขันในตลาด

**“โรงงานการผลิตเฟส 2 ปรับปรุงเพื่อรองรับการ
รับจ้างผลิตเหล็กแท่งยาวให้กับลูกค้ารายใหญ่ที่
มีคำสั่งซื้อมากกว่าปีละ 400,000 ตัน ซึ่งหลัง
การปรับปรุงใหม่จะสามารถผลิตเหล็กแท่งยาว
ได้ในต้นทุนที่ลดลง ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยขึ้น
และสามารถผลิตเหล็กในเกรดที่มีคุณภาพสูงขึ้น
สะท้อนให้ตัวเลขกำไรในธุรกิจเหล็กปรับตัวดีขึ้นใน
ทิศทางเดียวกัน ซึ่งหลังจากเริ่มเดินเครื่องผลิต
เหล็กต้นน้ำเต็มกำลังตั้งแต่นั้นเป็นต้นไป จะ
ได้เห็นธุรกิจเหล็กปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญใน
ปี 2563”** นายศุภชัยกล่าว





QTC มั่นใจรายได้ปี63 โตกว่าปีนี้ ที่คาดทำได้ 1 พันลบ. ตามออเดอร์ใน ประเทศ-ตปท.เพิ่ม เน้นงานมาร์จินสูง

QTC มั่นใจรายได้ปี63 โตกว่าปีนี้ที่คาดทำได้ 1 พันลบ. ตามออเดอร์ในประเทศ-ต่างประเทศเพิ่ม เน้นงานมาร์จินสูง เพียตุน Backlog ในมือ 440 ลบ. รับรู้ปีหน้าทั้งหมด พร้อมเล็งประมูลงานใหม่ต่อเนื่อง พร้อมเตรียมชงบอร์ดสัปดาห์นี้ สรุปแผนลงทุนโรงไฟฟ้าพลังงานน้ำในสปป.ลาว

นายพลพัฒน์ ตันรณสิน ประธานกรรมการบริหาร บริษัท คิวทีซี เอนเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) QTC เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี2563 จะเติบโตกว่าปีนี้ที่คาดทำได้ 1,000 ล้านบาท ขณะที่คาดว่าจะทำสถิติสูงสุดใหม่ เนื่องจากการจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าให้กับภาครัฐ และการจำหน่ายกระแสไฟฟ้าของบริษัทย่อยทางอ้อมจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น หลังกระแสการใช้รถยนต์ไฟฟ้า(EV)มาแรง รวมทั้งภาครัฐยังมีการผลักดันการลงทุนในพื้นที่เขตพิเศษตะวันออก(EEC) และการก่อสร้างรถไฟฟ้าต่างๆ ซึ่งโครงการเหล่านี้ต่างต้องใช้หม้อแปลงไฟฟ้าทั้งสิ้น

อีกทั้งปัจจุบันบริษัทฯ มีงานในมือ (Backlog) จำนวน 440 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้เป็นรายได้ในปีหน้าทั้งหมด และบริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสเข้าประมูลงานใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะงานต่างประเทศที่เป็นโครงการใหญ่และมีมาร์จินสูงซึ่งในอนาคตบริษัทฯ มีแผนเพิ่มสัดส่วนรายได้ต่างประเทศเพิ่มขึ้นจากปัจจุบันมีสัดส่วนรายได้อยู่ที่ 30% ในประเทศ 70%

“ปีหน้าเราจะเน้นทำอัตรากำไรมากกว่ายอดขาย ซึ่งสภาพเศรษฐกิจยังมีปัญหาอยู่ด้วย และเราจะเน้นลดการสูญเสียจากการเก็บเงินไม่ได้ด้วย รวมทั้งเรามีแผนเพิ่มสัดส่วนจากต่างประเทศตอนนี้เราไปญี่ปุ่นมาแล้ว ต่อไปเรามีแผนไปเกาหลีใต้รวมถึงยุโรปด้วย ซึ่งเราจะไปพรีเซนต์ให้เขาเห็นว่าเราเป็นผู้ผลิตสินค้าให้ญี่ปุ่นและคุณภาพสินค้าเราดีเมื่อเทียบกับจีนและอินเดียแถมราคายังโอเคด้วย” นายพลพัฒน์ กล่าว

นายพลพัฒน์ กล่าวเพิ่มเติมว่า ภายในสัปดาห์นี้(16-20 ธันวาคม 2562) จะมีการเข้าประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ(บอร์ด)เพื่อเสนอแผนการลงทุนโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานน้ำในสปป.ลาว ซึ่งเบื้องต้นจะเป็นการต่อรองราคา รวมทั้งผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน(IRR) รวมทั้งหากผ่านบอร์ดแล้วแบ่งก็จะมีภาระอนุมัติให้กู้เงินมาลงทุนหรือไม่ โดยคาดว่าบริษัทฯ จะมีการกู้แบงก์ประมาณ 70% ส่วนที่เหลือมาจากกระแสเงินสดในมือ



รวมเด็ด เปิดแผน ปีชวด (ภาคจบ)

L&E หวังปีหน้า โตแบบก้าวกระโดด จากปีนี้ที่รายได้ลดลง

L&E ส่งสัญญาณ Q4/2562 ดี รายได้โตต่อเนื่องจากไตรมาส 3/2562 รวมทั้ง ดึงว่างวดเดียวกันของปีก่อน พร้อมทุนงานในมือ 1,500 ลบ. ทอยรับรู้รายได้ถึงต้นปี 2563 วางกลยุทธ์ รุกตลาดอุปกรณ์แสงสว่างต่อเนื่องในปีหน้า คาดกำลังซื้อฟื้น ผสมกับงานโครงการ และนโยบายภาครัฐเริ่มมีการเบิกจ่ายชัดเจน หนุนความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ แคมป์ลุยขยายตลาดไปยังสหรัฐอเมริกาเพิ่ม หลังเจรจาลูกค้าใหม่อยู่ 2-3 ราย คาดได้ข้อสรุปต้นปีหน้า คาดเป็นแรงผลักดันให้ ปี 63 โตก้าวกระโดด

นายปกรณ์ บริมาสพร ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ไลท์ติ้ง แอนด์ อิควิปเมนต์ จำกัด (มหาชน) หรือ L&E ผู้นำธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายโคมไฟฟ้า รวมทั้งอุปกรณ์แสงสว่างรายใหญ่ของประเทศไทย และในภูมิภาคอาเซียน เปิดเผยถึง แนวโน้มผลประกอบการไตรมาส 4/2562 คาดว่ารายได้ของบริษัทฯ จะเติบโตจากไตรมาส 3/2562 รวมถึงเติบโตจากงวดเดียวกันของปีก่อน จากงานในมือ (Backlog) ณ สิ้นไตรมาส 3/2562 มีรอไว้แล้วที่ 1,500 ล้านบาท ซึ่งจะรับรู้รายได้ในช่วงที่เหลือของปีนี้ต่อเนื่องต้นปีหน้า

“ปีนี้ปีที่มีความท้าทายอย่างยิ่ง ทั้งปัจจัยภายในของบริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างธุรกิจ เพื่อรองรับกับการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี ยังมีเหตุการณ์สำคัญหลายเรื่องที่เกิดขึ้น ทำให้ส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ ทั้งในด้านลบ และด้านบวก เช่น สงครามการค้าระหว่างประเทศ สหรัฐอเมริกากับประเทศจีน ที่ยังคงยืดเยื้อออกไป ส่งผลให้มีสินค้าจีนจำนวนมาก ทะลักเข้ามาในประเทศไทย ก่อให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรง และราคาสินค้าต้องปรับตัวลดลง แม้ราคาสินค้าที่ลดลงจะสามารถชดเชยได้ด้วยต้นทุนการผลิตของบริษัทฯ ที่สามารถปรับลดได้มากกว่า ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ในปีนี้สูงกว่าปีก่อน ๆ” นายปกรณ์กล่าว

แต่อย่างไรก็ตาม สงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐอเมริกา กลับส่งผลดีต่อบริษัทฯ เนื่องจากผู้ประกอบการ จากประเทศสหรัฐอเมริกาหลายรายได้มาติดต่อเจรจา เพื่อให้บริษัทฯ ผลิตสินค้าให้แทนจากเดิมที่ให้ประเทศจีนผลิต โดยขณะนี้เจรจาอยู่ 2 - 3 ราย คาดว่าจะได้ข้อสรุปที่ชัดเจนในต้นปี 2563 ซึ่งหากการเจรจาประสบความสำเร็จจะทำให้ผลประกอบการของบริษัทฯ มีการเติบโตก้าวกระโดด





L&E หวังปีหน้า โตแบบก้าวกระโดด จากปีนี้ที่รายได้ลดลง

ทั้งนี้ จากการที่ภาพรวมอุตสาหกรรมปี 2562 ไม่คึกคักเท่าที่ควร เนื่องจากการชะลอโครงการของภาครัฐในบางโครงการถูกเลื่อนส่งมอบออกไป ได้แก่ งานอาคารเทียบเครื่องบินรอง สนามบินสุวรรณภูมิ และงานบางส่วนของรัฐสภา เป็นต้น รวมไปถึง ภาพรวมกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง สงครามการค้าระหว่างจีน-สหรัฐอเมริกาที่ยังยืดเยื้อ และเศรษฐกิจโลก ที่ชะลอตัว ส่งผลให้ภาพรวมประกอบการในปี 2562 ของ L&E คาดว่ารายได้จะลดลงเล็กน้อย เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา จากปีก่อนมีรายได้ 2,923 ล้านบาท ขณะที่ผลประกอบการงวด 9 เดือนแรกปีนี้ มีรายได้จากการขายและให้บริการ 1,861 ล้านบาท มีกำไรสุทธิ 22.7 ล้านบาท มีสัดส่วนงานโครงการในส่วนของผู้บริโภคไฟฟ้าและแสงสว่าง 68% เป็นรายได้หลัก

สำหรับเป้าหมายปี 2563 มั่นใจว่า จะเป็นปีที่ดีของ L&E ต่อเนื่องจากการเดินทางขับเคลื่อนธุรกิจแสงสว่างในประเทศไทยและในภูมิภาคอาเซียน ตามกลยุทธ์ที่วางไว้ รองรับความต้องการใช้ LED เพิ่มสูงขึ้น คาดกำลังซื้อผู้บริโภคจะฟื้นตัว งานโครงการจากภาครัฐบาลและเอกชน เริ่มขับเคลื่อนเดินทางต่อ โดยเฉพาะการเปลี่ยนอุปกรณ์แสงสว่างมาใช้ LED เพื่อประหยัดพลังงานแทนของเดิม

โดยปัจจุบันสัดส่วนพอร์ตรายได้ของบริษัทฯ แบ่งเป็นงานโครงการ 70%, งานค้าส่ง/ค้าปลีก 25% และงานต่างประเทศ 5%

แต่อย่างไรก็ตาม หากการเจรจากับผู้ประกอบการจากประเทศสหรัฐอเมริกาประสบความสำเร็จ สัดส่วนพอร์ตรายได้จะเปลี่ยนไปอย่างมาก เป็นงานโครงการ 45%, งานค้าส่ง/ค้าปลีก 15% และงานต่างประเทศ 40% (สัดส่วน 40% ของงานต่างประเทศ แบ่งเป็นตลาดในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งยังคงเน้น Business Model "Solution Provider" 10% และตลาด Mass ที่ส่งไปขายในประเทศที่อยู่ห่างไกล เช่น สหรัฐอเมริกา คาดว่าพอร์ตรายได้จะอยู่ที่ 30%

“การเติบโตที่ผ่านมาของบริษัทฯ เป็นแบบ Organic Growth เป็นหลัก แต่จากนี้ไปบริษัทฯ จะเน้นเพิ่มการเติบโต ด้าน Smart Devices ด้าน IoT เพื่อสอดคล้องกับยุค Disruptive Technology อย่างไรก็ตาม บริษัทฯให้ความสำคัญกับการเติบโตที่ยั่งยืน โดยมีนโยบายรักษาวินัยทางการเงิน และจะรักษาสัดส่วน D/E ที่เหมาะสม ไม่ให้เกิดปัญหาความเสี่ยงจากการลงทุนมากเกินไป พร้อมทั้ง การขยายโอกาสทางการตลาดไปยังสหรัฐอเมริกา เชื่อว่าจะสร้างการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ” นายปกรณ์ กล่าว





BA คาดรายได้ปี62-ปี63 ทรงตัวจากปีก่อนที่ 2.87 หมื่นลบ. เหตุ นักท่องเที่ยวยุโรปชะลอ

นายอนวัช ลีละวัฒน์วัฒนา รองกรรมการผู้อำนวยการใหญ่อาวุโส สายงานการเงินและบัญชี บริษัท การบินกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) หรือ BA เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี2562 และปี2563 จะทำได้ใกล้เคียงปี2561 ที่มีรายได้ 28,746.16 ล้านบาท เนื่องจาก บริษัทฯ ได้รับแรงกดดันจากการที่นักท่องเที่ยวชาวยุโรป ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักชะลอตัวลง ซึ่งหนีไปยังประเทศคู่แข่งอย่าง มาเลเซีย อินโดนีเซียมากขึ้น ประกอบกับค่าเงินบาทที่ยังคงแข็งค่าอย่างต่อเนื่อง

อีกทั้ง ประเทศไทยยังมีภาษีสรรพสามิตที่เป็นภาระของสายการบิน โดยเฉพาะต้นทุนปฏิบัติการบินเส้นทางภายในประเทศส่งผลให้สายการบินภายในประเทศมีต้นทุนที่ปรับตัวสูงขึ้น

ขณะที่จำนวนผู้โดยสารปี2562 และปี2563 คาดว่าจะทรงตัวจากปี2561 ที่ 5.8 ล้านราย ขณะที่ Load Factor จะเฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 68-69% ส่วนการจำหน่ายบัตรล่วงหน้าคาดว่าจะกลางปี2563 จะติดลบอยู่ที่ 2% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกัน หลังนักท่องเที่ยวยุโรปลดลงตามที่กล่าวไปข้างต้นรวมถึงพฤติกรรม การจองบัตรโดยสารของผู้บริโภคได้เปลี่ยนแปลงไปโดยจะไม่เน้นจองตั๋วยาวเหมือนในอดีตแล้ว

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนปลดระวางเครื่องบิน ART 500 ออก 2 ลำภายในปีนี้ ส่วนปีหน้าจะมีการปลดระวางเครื่องบินเจ็ท แอร์บัส319 จำนวน 1 ลำภายในปีหน้า ส่งผลให้ปี2563 บริษัทฯ มีจำนวนเครื่องบินที่ใช้งานทั้งสิ้น 37 ลำ จากปัจจุบันอยู่ที่ 40 ลำ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังมีแผนหาเครื่องบินใหม่ด้วยเช่น ซึ่งปัจจุบันยังสรุปไม่ได้ว่าจะเป็นรุ่นใด



ASIA'S BOUTIQUE AIRLINE





MEGA เป้าปี 63 ดันรายได้โต 5-10% ทุ่มงบลงทุน 450 ลบ.

MEGA ปีกรงบรายได้ปี 63 โต 5-10% เน้นเจาะตลาดต่างประเทศ-ออกผลิตภัณฑ์ใหม่มากกว่า 10 รายการ พร้อมวางงบลงทุน 450 ล้านบาท รองรับการผลิตประสิทธิภาพในการผลิต - สร้างโรงงานผลิตยาแห่งใหม่ที่ประเทศพม่า เพื่อผลิตยาอื่นๆนอกเหนือจากวิตามินบำรุงมูลค่าลงทุนกว่า 350 ล้านบาท คาดจะเริ่มก่อสร้างในปี 2563

นายวิเวก ดาวัน กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมก้า ไลฟ์ไซแอนซ์ จำกัด (มหาชน) หรือ MEGA เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2563 เติบโตที่ระดับ 5-10% เนื่องจาก บริษัทฯจะเน้นเจาะตลาดในต่างประเทศมากขึ้น จากปัจจุบันที่มีการจำหน่ายสินค้าทั้งสิ้น 33 ประเทศทั่วโลกซึ่งยังคงมียอดขายที่ดีอยู่ รวมทั้งบริษัทฯยังมีแผนออกผลิตภัณฑ์ใหม่ต่อเนื่องมากกว่า 10 รายการด้วยเช่นกัน

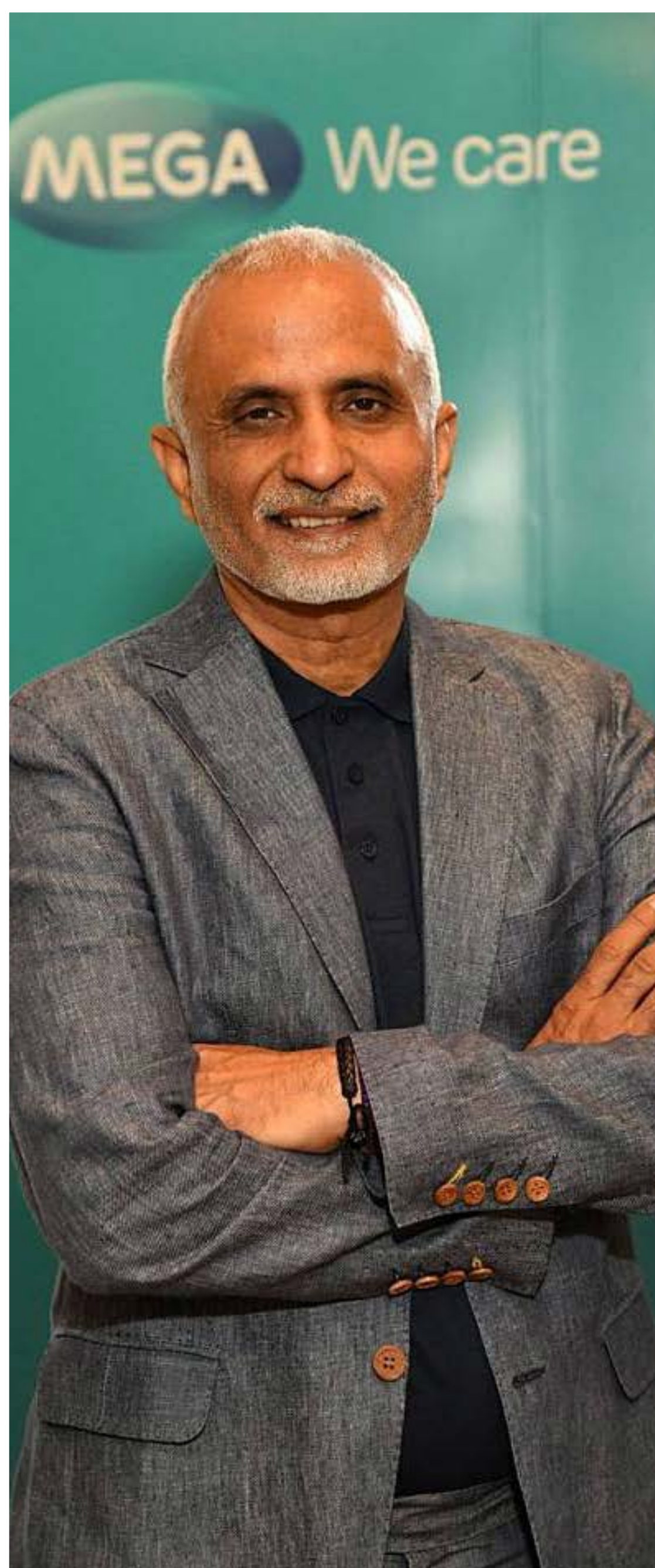
อีกทั้ง เดือนมกราคมปี2563 บริษัทฯจะเริ่มรับรู้รายได้จากบริษัท FUTAMED ในประเทศอินโดนีเซีย หลังกระบวนการซื้อหุ้น จำนวน 83% มูลค่าการลงทุน 415 ล้านบาท การโอนกรรมสิทธิ์ และการจ่ายเงิน จะแล้วเสร็จภายในปีนี้ โดยบริษัทฯดังกล่าวมียอดขายเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 4 ล้านเหรียญต่อปี

สำหรับ ปี2563 บริษัทฯวางงบลงทุน จำนวน 450 ล้านบาท เพื่อใช้รองรับการปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิต และสร้างโรงงานผลิตยาแห่งใหม่ที่ประเทศพม่า เพื่อผลิตยาอื่นๆนอกเหนือจากวิตามินบำรุง ซึ่งมูลค่าการลงทุนกว่า 350 ล้านบาท โดยคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในปี 2563

ส่วนความคืบหน้าการสร้างโรงงานที่บางปู ซึ่งใช้งบลงทุนราว 510 ล้านบาท ซึ่งแบ่งการก่อสร้างเป็น 3 ส่วน

โดยปัจจุบันคลังสินค้า ขนาดพื้นที่ 9,000 ตารางเมตร ก่อสร้างแล้วเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ส่วนศูนย์วิจัยและพัฒนา(R&D)คาดก่อสร้างแล้วเสร็จต้นปี 2563 หลังจากนั้นบริษัทจะให้สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) เข้ามาตรวจสอบมาตรฐานและคุณภาพในช่วงไตรมาส 2/2563 จึงจะเริ่มผลิตได้ ส่วนโรงงานพัฒนายาชนิดใหม่ปัจจุบันอยู่ระหว่างก่อสร้าง

“ขณะที่ บริษัทฯยังคงมั่นใจว่ารายได้ปี 2562 จะเติบโตตามเป้าที่ระดับ 6-10% จากปีก่อนที่ทำได้ 10,456.21 ล้านบาท หลัง 9 เดือนแรกบริษัททำได้แล้ว 8,116.61 ล้านบาท เติบโต 10% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากยอดขายของ Mega We Care และ Maxx care ทั้งผลิตภัณฑ์เดิมและผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งประเมินว่าไตรมาส4/2562 จะเป็นช่วงที่ดีที่สุดเมื่อเทียบกับทุกไตรมาสหลังเข้าไอซีซีและบริษัทฯมีการออกโปรโมชั่นใหม่ๆ”





AH ส่งซิกรายได้ปี63 โต 10% เน้นบุกตลาดต่างประเทศมากขึ้น

AH ส่งซิกรายได้ปี63 โต 10% เน้นบุกตลาดต่างประเทศมากขึ้น พร้อมมั่นใจปี62 รายได้เข้าเป้าโต10% หลังลูกค้ายอดขายยังแน่น-รกรุ่นใหม่ทยอยออกเพียบ

นายเย็บ ชู ชวน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อาปิโก โฮเทค จำกัด (มหาชน) หรือ AH เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2563 เติบโตที่ระดับ 10% เนื่องจาก บริษัทฯจะเน้นสร้างยอดขายจากตลาดในต่างประเทศมากขึ้น โดยปัจจุบันมีฐานการผลิตสินค้าอยู่ทั่วโลก ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ยุโรป จีน และอินเดีย ซึ่งจะส่งผลให้ยอดขายต่างประเทศของบริษัทฯมีโอกาสปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปัจจุบันอยู่ที่ 50%

“ภาพรวมอุตสาหกรรมรถยนต์ในประเทศไทย เรามองว่าปีหน้าไม่ขยับแน่นอน แต่เราโชคดีที่มีฐานการผลิตหลายแห่ง ไม่ว่าจะเป็นยุโรป จีน ตะวันออกกลางหรืออินเดีย ซึ่งเราจะเน้นสร้างยอดขายจากประเทศเหล่านี้มากขึ้น และหากมีโอกาสใหม่ๆให้ลงทุนเราก็พร้อมที่จะเข้าไปเสมอ ถึงแม้ตอนนี้จะมีความเสี่ยงหลายอย่าง แต่ถ้าไม่ลองดูเราย้ำอยู่กับที่” นายเย็บ ชู ชวน กล่าว

สำหรับภาพรวมผลประกอบการปี 2562 บริษัทฯยังคงมั่นใจว่ารายได้จะเติบโต 10% ตามเป้าที่วางไว้ หลังยอดขายจากลูกค้ายังคงทำได้ดีอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับช่วงท้ายปีผู้ประกอบการรถยนต์หลายรายจะมีการออกรถรุ่นใหม่ออกมาด้วย ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนเช่นกัน

นายเย็บ ชู ชวน กล่าวถึงท้ายถึงค่าเงินบาทที่ปรับตัวแข็งค่าในขณะนี้ว่าไม่ส่งผลกระทบต่อภาพรวมของบริษัทฯมากนัก เนื่องจากบริษัทฯมีการใช้สกุลเงินดอลลาร์ในสัดส่วนที่ค่อนข้างน้อย





CHO คาดรายได้ปี63 โต5% ตามการเติบโตจากธุรกิจให้บริการเป็นหลัก

นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย กรรมการผู้จัดการใหญ่ และ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน) หรือ CHO เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี 2563 จะเติบโต 5% โดยมาจากธุรกิจบริหารโครงการและงานบริการเป็นหลักได้แก่ศูนย์ซ่อมบำรุงรถบรรทุก “สิบล้อ 24 ชม.” โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าเปิดให้ครบ 8 แห่ง ภายในปี 2565 จากปัจจุบันมีอยู่เพียง 3 แห่งเท่านั้น คาดว่าใช้งบลงทุนไม่เกิน 40 ล้านบาท/แห่ง

อีกทั้ง ยังมีงานบริการจัดการขนส่งมวลชน Smart Transit ซึ่ง บริษัทฯ จะให้บริการรถรับส่งพนักงานของ SCG ที่จังหวัดขอนแก่น และในอนาคตยังมีแผนจัดทำรถเมล์รับส่งตามมหาวิทยาลัยต่างๆ เช่น มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ท่าพระจันทร์ และมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์รังสิตด้วยเช่นกัน

สำหรับผลการดำเนินงานปี 2562 บริษัทฯ ยอมรับว่าจะไม่สามารถทำได้ตามเป้าที่วางไว้ว่ารายได้จะเติบโต 5% หลังได้รับผลกระทบจากการส่งมอบรถเมล์ให้แก่ องค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ (ขสมก.) จำนวน 489 คัน ลำบากมาตั้งแต่ปี 2561 แต่ปัจจุบันได้ส่งมอบครบเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างทำตามสัญญาด้วยการดูแลรถทั้ง 489 คัน เป็นระยะเวลา 10 ปี

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ มีงานในมือที่รอรับรู้เป็นรายได้ (Backlog) จำนวน 1,896.84 ล้านบาท ซึ่งรับรู้ในช่วงที่เหลือของปีนี้ 168.23 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้ในปีถัดไป

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสในการเข้าประมูลงานใหม่ต่อเนื่อง โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างรอผลการประมูลรถเมล์ของ บริษัท ขนส่ง จำกัด หรือ บขส. มูลค่ากว่า 1,800 ล้านบาท โดยบริษัทฯ คาดหวังได้รับงานดังกล่าว 70%

นายสุรเดช กล่าวถึงความคืบหน้าการนำ บริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด หรือ CTVTMT ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน 99% เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) นั้น ปัจจุบันอยู่ระหว่างการทำเรื่องไฟลิ่งอยู่หากมีความคืบหน้าจะแจ้งให้ทราบทันที





SGP คาดปี63 ปริมาณขายโต 10% หลังยอดขายตลาดใหม่หนุน

SGP ส่งซิกผลงาน Q4/62 แฉ่มสุด หลังราคา ก๊าซ LNG ปรับตัวดีขึ้น คาดปี63 ปริมาณขายโต 10% หลังยอดขายตลาดใหม่หนุน เล็งออกหุ้นกู้เพิ่ม จากเดิม 2 พันลบ. รองรับรีไฟแนนซ์หุ้นกู้เดิม-ซื้อ หุ้น บ.ย่อย TPP เพิ่ม

นางจินตนา กิ่งแก้ว รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามแก๊ส แอนด์ ปีโตรเคมีคัลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ SGP เปิดเผย ว่า บริษัทฯ คาดว่า ผลการดำเนินงาน ไตรมาส 4/2562 จะเติบโตได้ดีกว่า ไตรมาส 3/2562 เนื่องจาก ในช่วง 2 เดือนแรกของไตรมาส 4 ราคา ก๊าซ LPG ได้ปรับตัวขึ้นมาประมาณ 87.5 เหรียญสหรัฐต่อดัน เมื่อเทียบกับ ไตรมาส 3 ซึ่งจะส่งผลให้รายได้ของบริษัทฯ ขยายตัวได้มากขึ้น

ส่วนปี 2563 บริษัทฯ คาดว่า ปริมาณการจำหน่าย ก๊าซ จะมีการเติบโต 10% จากปีนี้ที่คาดว่าจะทำได้ 3.77 ล้านตัน ซึ่งมาจากการที่บริษัทฯ ได้เปิด ตลาดใหม่ 2 ประเทศ ได้แก่ ประเทศเมียนมาร์ และบังกลาเทศ ซึ่งทั้งสอง ประเทศมีความต้องการใช้ ก๊าซ LPG ค่อนข้างสูง ประกอบกับตลาดเดิม ยังคงเติบโตได้ดีด้วยเช่นกัน โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากต่าง ประเทศ 70% และในประเทศ 30%

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างปรับเพิ่มวงเงินการออกหุ้นกู้ในปี 2563 เพิ่มเติม จากเดิมที่วางไว้ราว 2,000 ล้านบาท เนื่องจากต้องการ นำเงินลงทุนไปใช้สำหรับการซื้อหุ้น บริษัท ไทยพัมลิค พอร์ต จำกัด หรือ TPP จากผู้ถือหุ้นเดิมเพิ่มอีก 30% ประกอบกับใช้รองรับรีไฟแนนซ์หุ้น กู้ชุดเดิมที่จะครบกำหนดวันที่ 26 มกราคม 2563 มูลค่า 2,000 ล้านบาท เพื่อจะทำให้ต้นทุนทางการเงินปรับลดลง โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีต้นทุน ทางการเงินเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณเกือบ 4%

สำหรับ ดิลาการซื้อบริษัท ไทยพัมลิค พอร์ต จำกัด หรือ TPP ซึ่งช่วง ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้เข้าทำรายการเรียบร้อยแล้วกว่า 70% เบื้องต้นบริษัทฯ มีแผนนำแท่งค้ำน้ำมันที่ไม่ได้ใช้งานจำนวน 2 แท่ง คัดเป็นประมาณสำรอง ประมาณ 100 ล้านลิตร เพื่อนำมาใช้ขยายธุรกิจเทรดดิ้งน้ำมันใสเพื่อสร้าง รายได้เพิ่มเติม

ด้านความคืบหน้าการลงทุนในโครงการ LNG ที่มาบตาพุด จังหวัด ระยอง ปัจจุบันอยู่ระหว่างการขอแบบรายงานประเมินผลกระทบทางด้าน สิ่งแวดล้อม (EIA) ซึ่งจะใช้เวลาในการจัดทำประมาณ 3 ปี และจะเริ่ม ก่อสร้างได้ในช่วงปี 2564-2565 และใช้เวลาในการพัฒนาโครงการดัง กล่าวอีกประมาณ 3 ปีถึงแล้วเสร็จ



พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เต็มถัง





PDJ คาดปี63 พลิกฟื้นผลงานสู่กำไร พร้อมตั้งเป้ากวาดรายได้จาก พรีเมียร์ โกลด์ และ 2 พันลบ. ภายในปี65 ก่อนดันเข้าตลาดหุ้น

นายชัชชาติ สรไกรกิติกุล ประธานกรรมการการเงินและบริหารความเสี่ยง บริษัท แพรนด้า จิวเวลรี่ จำกัด (มหาชน) หรือ PDJ เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่า ผลประกอบการปี 2563 จะสามารถฟื้นกลับมา มีกำไรได้ เนื่องจาก บริษัทฯ ไม่มีค่าใช้จ่ายสำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงานที่เกิดขึ้นครั้งเดียวเหมือนปีนี้ รวมทั้งยังได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้นใน 50 สาขา โดยปัจจุบันได้มีการปรับเปลี่ยนไปแล้ว 19 สาขา พร้อมมีแผนรีโนเวทสาขาในประเทศอีก 5-10 สาขา โดยใช้งบลงทุนราว 50 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์ขยายฐานลูกค้าในธุรกิจค้าปลีก ให้ครอบคลุมมากขึ้นด้วยการรีแบรนด์ PRIMA เป็นร้านค้า Fine Jewelry แบบครบวงจรทั้งในประเทศไทยและเวียดนาม โดยในประเทศไทยได้เริ่มแผนงานดังกล่าวแล้วช่วงไตรมาส3ที่ผ่านมา และคาดว่าจะเห็นผลในไตรมาส4เป็นต้นไป โดยบริษัทฯ ตั้งเป้ามีรายได้จาก “พรีเมียร์ โกลด์” และที่ระดับ 2,000 ล้านบาท ภายในปี 2566 จากสิ้นปีนี้คาดว่าจะทำได้ 1,000 ล้านบาท และปีหน้าที่ 1,200-1,300 ล้านบาท พร้อมมีแผนนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในอนาคต

ขณะที่ ธุรกิจฐานการผลิตบริษัทฯ ได้รับคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นจากการที่ลูกค้ามีการชะลอการสั่งซื้อในช่วงต้นปีหลังได้รับผลกระทบจากสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐกับจีน แต่บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นและรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้โดยไตรมาส3/2562 บริษัทฯ มีกำลังการผลิตอยู่ที่ 90% และในปีหน้าคาดว่าจะกำลังการผลิตจะทรงตัวอยู่ในระดับเดิม





ILM คาดรายได้ปี63 โต 2-3% หลังเศรษฐกิจชะลอ-กำลังซื้อหด พร้อมวางงบลงทุน 500-700 ลบ. รองรับขยายสาขาต่อเนื่อง

ILM คาดรายได้ปี63 โต 2-3% หลังเศรษฐกิจชะลอ-กำลังซื้อหด ระบุปี63 วางงบลงทุน 500-700 ลบ.รองรับขยายสาขาต่อเนื่อง พร้อม ระบุปี62 ยอดขายสาเดิมยังติดลบ แม้Q4/62 เข้าไฮซีซั่น

นางกนกวรรณรัตน์ ศรีมณีศิริ รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส สายบัญชี-การเงิน บริษัท อินเด็กซ์ ลิฟวิ่งมอลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ ILM เปิดเผยว่า บริษัทฯคาดว่ารายได้ปี 2563 จะเติบโต 2-3% เนื่องจากได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลงด้วยเช่นกัน

ทั้งนี้ ปีหน้าบริษัทฯวางงบลงทุนไว้ที่ 500-700 ล้านบาท เพื่อใช้รองรับการปรับปรุงสาขาและขยายสาขาใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯมีแผนเปิดสาขา Index Livingmall แบบสแตนด์อโลน 1-2 สาขา โดยจะมุ่งเน้นหัวเมืองรองมากขึ้นและมีขนาดที่ไม่ใหญ่มากนัก เพื่อเป็นการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่าย ส่วน Winner Stores บริษัทฯจะเปิดเพิ่มอย่างต่ำอีก 2 สาขา จากปัจจุบันมีอยู่เพียงสาขาเดียวเท่านั้นที่จังหวัดราชบุรี

นอกจากนี้ บริษัทฯมีแผนปรับลดขนาดสาขา (Downsize) Index Livingmall เพื่อเพิ่มพื้นที่เช่าแทนซึ่งปีหน้าคาดว่าจะมีการปรับลดเพิ่มอีก 1-2 สาขา ด้าน Younique ปัจจุบันบริษัทฯมีสาขาทั้งสิ้น 10 สาขา ซึ่งบริษัทฯยังมีแผนเปิดสาขาเพิ่มอีกไตรมาสละ 2-3 แห่งด้วยเช่นกัน

สำหรับผลประกอบการในปี 2562 บริษัทฯได้ปรับลดเป้ารายได้เหลือเติบโต 2-3% จากเดิมคาดโต 4-5% รวมถึงยอดขายจากสาขาเดิม(SSSG) ทั้งปีภาพรวมยังคงติดลบ ถึงแม้ไตรมาส4/2562 จะเป็นช่วงไฮซีซั่นของการขายก็ตาม หลังได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ชะลอตัว

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯคาดว่ากำไรสุทธิปีนี้ดีกว่าปีก่อนหลัง 9 เดือนที่ผ่านมาทำได้ 455 ล้านบาท เติบโต 48% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ทำได้ 307 ล้านบาท หลังบริษัทฯมีการปรับกลยุทธ์การขายใหม่ รวมทั้งยอดขายสินค้าจาก Younique ยังคงเติบโตได้ดียังมีการเติบโตได้ดีจากการออกสินค้าใหม่ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้น



Indexlivingmall





WHAUP คาดปริมาณขายน้ำปี 63 โตแตะ 150 ล้านลบ.ม. มากกว่าปี 62 ที่คาดว่าจะทำได้ 120 ล้านลบ.

WHAUP พุดโรงไฟฟ้าขยะอุตสาหกรรมขนาด 9.63 mw มูลค่ากว่า 1.8 พันลบ. เพย์เริ่ม COD 7 พ.ย. 62 ที่ผ่านมา พร้อมคาดปริมาณขายน้ำปี 63 โตแตะ 150 ล้านลบ.ม. มากกว่าปี 62 ที่คาดว่าจะทำได้ 120 ล้านลบ. เพย์อยู่ระหว่างศึกษาซื้อกิจการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่เวียดนาม คาดสรุปได้ในปี 63

นางสาวจริพร จารุกรสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ WHAUP เปิดเผยว่า บริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) (WHAUP) ซึ่งเป็น ในเครือดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป ได้ร่วมมือกับ บริษัท โกลว์ พลังงาน จำกัด (มหาชน) บริษัทในเครือของบริษัท โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) หรือ GPSC เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายพลังงานรายใหญ่ในประเทศไทย และ สุเชษ กรุ๊ป ผู้นำระดับโลกด้านการจัดการทรัพยากรด้วยระบบอัจฉริยะเพื่อความยั่งยืน ในการจัดตั้งบริษัท ชลบุรี คลีน เอ็นเนอร์ยี จำกัด (CCE) เพื่อลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าขยะอุตสาหกรรมแห่งใหม่ โดยถือหุ้นในสัดส่วนบริษัทฯ 33.3 % โดยโรงงานดังกล่าวตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ชลบุรี 1 ซึ่งรองรับการกำจัดขยะอุตสาหกรรมที่ไม่เป็นอันตรายได้ถึง 400 ตันต่อวัน หรือประมาณ 1 แสนตันต่อปี เพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงสำหรับผลิตไฟฟ้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ด้วยเงินลงทุนราว 1,800 ล้านบาท

ทั้งนี้โรงไฟฟ้าขยะอุตสาหกรรมแห่งนี้มีกำลังผลิตกระแสไฟฟ้า 8.63 เมกะวัตต์ โดยจะจำหน่ายเข้าระบบของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจำนวน 6.90 เมกะวัตต์ ภายใต้ข้อตกลงซื้อขายไฟฟ้า (PPA) เป็นระยะเวลา 20 ปี ทั้งนี้โรงไฟฟ้าดังกล่าวได้เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2562 ก่อนระยะเวลาที่กำหนดไว้ในข้อตกลง PPA ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2562





WHAUP คาดปริมาณขายน้ำปี 63 โตแตะ 150 ล้านลบ.ม. มากกว่าปี 62 ที่คาดว่าจะทำได้ 120 ล้านลบ.

นอกจากนี้ CCE ยังได้ลงนามในข้อตกลงการจัดหาขยะอุตสาหกรรมกับบริษัท เวสต์ แมเนจเม้นท์ สยาม จำกัด (WMS) บริษัทด้านการจัดเก็บ ขำมัด และกำจัดขยะของเสียในไทย เพื่อดำเนินการจัดหาขยะอุตสาหกรรม 100,000 ตันต่อปี จากนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ในจังหวัดชลบุรีและใกล้เคียง โดยโรงไฟฟ้าจะนำขยะอุตสาหกรรมเข้าสู่ห้องเผาไหม้เพื่อผลิตกระแสไฟฟ้า โดยใช้เทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพสูงและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมต่อไป

ด้านนายฐิฐพรรษ ต้นบุญเอก ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารการเงิน บริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) (WHAUP) เปิดเผยว่า ในส่วนของแผนการดำเนินงานของปี 2563 บริษัทฯ คาดจะมีปริมาณจำหน่ายน้ำให้กับกลุ่มอุตสาหกรรม และน้ำประปาบริโภคในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม รวมทั้งสิ้น 150 ล้านลูกบาศก์เมตร หรือเพิ่มขึ้นจากปี 2562 ที่คาดว่าจะมีปริมาณจำหน่ายน้ำอยู่ที่ 120 ล้านลูกบาศก์เมตร ทั้งนี้บริษัทฯ วางงบลงทุนจำนวน 2,000 ล้านบาท สำหรับการปรับปรุงโรงไฟฟ้าและธุรกิจสาธารณูปโภค

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างการศึกษาเพื่อเข้าซื้อกิจการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ประเทศเวียดนาม ทั้งนี้คาดว่าจะได้ข้อสรุปในปี 2563





TTW คาดปี63 ยอดขายน้ำโต 2-3% ตามฐานลูกค้าที่ขยายตัว

TTW คาดปี63 ยอดขายน้ำโต 2-3% ตามฐานลูกค้าที่ขยายตัว พร้อมปี63 วางงบลงทุน 300 ลบ. ปรับปรุงโรงงานผลิตน้ำประปา เพื่อยู่ระหว่างศึกษาธุรกิจน้ำประปา-บำบัดน้ำเสีย ทั้งในประเทศและตปท.เพิ่ม

นายสมเกียรติ ปัทมมงคลชัย รักษาการผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานบริหาร บริษัท ทีทีดับบลิว จำกัด (มหาชน) หรือ TTW เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ายอดขายน้ำปี 2563 เติบโต 2-3% จากปีนี้ที่คาดว่าจะมียอดขายน้ำมากกว่า 321.28 ล้านลูกบาศก์เมตร เนื่องจากมีการเติบโตของฐานลูกค้าที่ต้องการใช้น้ำเพิ่มมากขึ้น

ขณะที่ ปีหน้าคาดว่าจะรายได้จะมีอัตราเติบโตน้อยกว่าปริมาณการขายน้ำซึ่งอ้างอิงตามดัชนีราคาผู้บริโภค (CPI) เดือน ร.ค.2562 ที่อยู่ระดับ 0.5% เมื่อเทียบกับเดือน ร.ค.2561 ที่อยู่ระดับ 1%

อย่างไรก็ตามในปีหน้า บริษัทฯจะได้รับส่วนแบ่งกำไรเพิ่มขึ้นจากการเข้าลงทุนในบริษัท ซีเค พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ CKP ที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน 24.98% หลังได้มีการเดินเครื่องจ่ายไฟฟ้าเข้าสู่ระบบเชิงพาณิชย์ (COD) จากโรงไฟฟ้าไชยะบุรีเต็มปี จากปีนี้ที่ รับรู้รายได้เข้ามาแค่ในไตรมาส 4/2562

พร้อมกันนี้ ปีหน้าบริษัทฯยังวางงบลงทุนกว่า 300 ล้านบาท เพื่อใช้รองรับการปรับปรุงผลิตน้ำประปา 2 แห่งทั้งในส่วนของ TTW และ PTW เพื่อให้มีการผลิตและจ่ายน้ำได้อย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันบริษัทฯมีกำลังการผลิตรวมที่สามารถผลิตได้สูงสุดอยู่ที่ 1,076,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน ซึ่งสามารถรองรับได้อีก 5-6 ปี แบ่งเป็นที่ TTW จำนวน 540,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน ที่ PTW จำนวน 448,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน และที่นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน จำนวน 48,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน





TTW คาดปี63 ยอดขายน้ำโต 2-3% ตามฐานลูกค้าที่ขยายตัว

นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีแผนเพิ่มกำลังการผลิตที่โรงผลิตน้ำ กระบุงแบบอีก 3 ครั้ง ครั้งละ 100,000 ลูกบาศก์เมตร ให้ครบเป็น 400,000 ลูกบาศก์เมตร และใช้งบประมาณในการลงทุนไม่เกิน 1,000 ล้านบาท โดยในอนาคตบริษัทฯประเมินว่าหากมีความต้องการน้ำเพิ่มมากขึ้น บริษัทฯอาจมีการพิจารณา เพื่อก่อสร้างการผลิตเพิ่มเติม

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯมีสัดส่วนรายได้หลักมาจาก ฟังสมุทรสาคร-นครปฐมประมาณ 60% จากโครงการ ปทุมธานี ประมาณ 30% จากนิคมอุตสาหกรรม บางปะอิน ประมาณ 5% ส่วนที่เหลือเป็นรายได้จากการ ที่บริษัทฯเข้าถึงหุ้นใน CKP ประมาณ 5%

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯยังคงมองหาโอกาสในการลงทุนในธุรกิจน้ำ ประปาและธุรกิจบำบัดน้ำเสีย ทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อยุทธการ เติบโตของธุรกิจเพิ่มเติม โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างศึกษาการเข้าลงทุนใน เขตพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก(EEC)ซึ่งปัจจุบัน อยู่ระหว่างรอความชัดเจนทางทางภาครัฐก่อน รวมทั้งศึกษาเข้าลงทุนใน ประเทศพม่าซึ่งเป็นการเข้าลงทุนร่วมกับพาร์ทเนอร์ท้องถิ่น ซึ่งขณะนี้ได้ ะลอการลงทุนไปก่อนเนื่องจากอยู่ระหว่างรอความชัดเจนจากรัฐบาลพม่า

สำหรับกรณีที่ จะมีการเรียกเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มจากการประปานั้น ปัจจุบันรัฐบาลได้มีการร่างข้อกฎหมายดังกล่าวแล้ว เหลือแค่เวลาที่เหมาะสมในการใช้ ซึ่งหากมีการใช้กฎหมายดังกล่าวจะส่งผลให้ต้นทุนของ TTW เพิ่มขึ้นแต่บริษัทฯสามารถเจรจากับการประปาส่วนภูมิภาค(กปภ.) เพื่อ ปรับเพิ่มราคาขายได้ ส่วนที่ PTW มองว่ากระทบในระยะสั้นเนื่องจากบ ริษัทฯจะหมดสัญญาในปี 2566แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯยังมีสิทธิ์ในการ เข้าเป็นผู้ประกอบการรายแรกที่ได้รับสิทธิ์ในการต่อสัญญา 2 ครั้ง ครั้งละ 10 ปี





SONIC วางเป้ารายได้ปี 63 โต20% พร้อมวางงบลงทุนราว 200 ลบ. ผุดคลังสินค้าใหม่

SONIC วางเป้ารายได้ปี 63 โต20% พร้อมวางงบลงทุนราว 200 ลบ. ผุดคลังสินค้าใหม่ คาดรายได้ปีนี้พลาดเป้า ที่ตั้งเป้าโต20% แต่ภาพรวมทั้งปียังโตกว่าก่อนที่ทำได้ 1.15 พันลบ.

ดร.สันติสุข โขนิยานันท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โซนิค อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน) SONIC เปิดเผยว่าแผนธุรกิจปี 2563 บริษัทฯ วางเป้าหมายรายได้เติบโต20% โดยเชื่อว่าทิศทางการส่งออกจะปรับตัวดีขึ้น ส่วนผลกระทบจากสถานการณ์สงครามการค้า บริษัทฯ ได้รับผลกระทบทางอ้อมมากกว่า โดยปัจจัยที่ต้องติดตามในปีหน้า ต้องติดตามเรื่องค่าเงินบาท ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าน่าจะไม่ใช่เชิงค่าเท่าปีนี้ และเชื่อว่าผู้ส่งออกน่าจะปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ได้

ขณะที่บริษัทฯ จะปรับรูปแบบการกองรถให้บริการเป็นแบบการสนับสนุนสินเชื่อในการออกรถ และรับประกันปริมาณงานให้กับผู้รับเหมาช่วง จากเดิมที่บริษัทใช้วิธีการขยายกองรถด้วยตัวเอง อีกทั้งบริษัทจะสามารถรับรู้รายได้จากการให้เช่าและบริหารคลังสินค้าให้กับผู้ประกอบการ E-Commerce

พร้อมกันนี้ในปี 2563 บริษัทฯ ได้วางงบลงทุนรวมไว้ประมาณ 200 ล้านบาท แบ่งเป็นใช้ลงทุนคลังสินค้าแห่งใหม่ ซึ่งปัจจุบัน คณะกรรมการบริษัทฯ (บอร์ด) ได้มีมติอนุมัติให้ศึกษาความเป็นไปได้ในการเช่าลงทุนคลังสินค้าแห่งใหม่แล้ว เบื้องต้นมีพื้นที่ประมาณ 10,000 ตารางเมตร โดยจะใช้งบลงทุนประมาณ 164 ล้านบาท คาดว่าจะใช้ระยะเวลาการก่อสร้างประมาณ 7 เดือน นอกจากนี้จะใช้เงินลงทุนอีกราว 40 ล้านบาท สำหรับการขยายคลังสินค้าพื้นที่ 4,000 ตารางเมตร เพื่อรองรับลูกค้ากลุ่ม E-Commerce ซึ่งการลงทุนดังกล่าวเป็นไปตามวัตถุประสงค์การใช้เงินระดมทุนIPO

สำหรับผลประกอบการปีนี้ บริษัทฯ ยอมรับว่ารายได้รวมปีนี้ทำได้ต่ำกว่าเป้าหมาย ที่บริษัทฯ วางเป้ารายได้เติบโต20% จากปีก่อนเนื่องจากภาคการส่งออกที่หดตัวลงในปีนี รวมทั้งค่าเงินบาทที่ปรับตัวแข็งค่าขึ้น ก็ส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ เช่นกัน แม้ว่าปริมาณการขนส่งจะเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามภาพรวมของรายได้ปีนี้บริษัทฯ ยังเชื่อว่าจะเติบโตมากกว่าปีที่ผ่านมาที่มีรายได้อยู่ที่ 1,156.11 ล้านบาท

ดร.สันติสุข สำหรับผลการเข้าซื้อกิจการในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ปัจจุบันยังมีการเจรจาอยู่ แต่ขณะนี้ยังไม่ได้ข้อสรุป





KTC คาดกำไรปี63 โตกว่าปี 62 พร้อมวางเป้าหมายลดใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต 15% - พอร์ตลูกหนี้โต 10%

KTC คาดกำไรปี63 โตกว่าปี 62 พร้อมวางเป้าหมายลดใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต 15% -พอร์ตลูกหนี้โต10% ตั้งรณคํ NPLปี63 ไว้ที่ 1.1% ใกล้เคียงระดับปัจจุบัน ขณะที่ตั้งเป้าธุรกิจใหม่”สินเช่ฟ้เบ้ม” ปีหน้า 1.5 พันลบ.

นายระเทียร ศรีมงคล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) หรือ KTC เผยว่า ในปี 2563 บริษัทฯ วางเป้าหมายลดใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตเติบโตร 15% จากปีนี้คาดว่าจะทำได้ 10-11% ซึ่งไม่ได้เติบโตตามเป้าที่วางไว้ที่ 15% หลัง 9 เดือนอยู่ที่ 10.4% เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงทำให้การใช้จ่ายของลูกค้าลดลง

ขณะที่พอร์ตลูกหนี้ปี 63 บริษัทฯ ตั้งเป้าเติบโตร 10% ซึ่งเป็นระดับการเติบโตรใกล้เคียงจากปีนี้ โดย 9 เดือนที่ผ่านมาเติบโตรแล้ว 9% หรืออยู่ที่ 79,618 ล้านบาท ขณะที่จำนวนบัตรเครดิตปี 63 บริษัทตั้งเป้าเพิ่ม 350,000 บัตร จากปัจจุบันอยู่ที่ 2,460,595 บัตร

ด้านหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้(NPL)ในปี 63 ตั้งเป้าควบคุมให้อยู่ในระดับ 1.1% ซึ่งใกล้เคียงจากระดับปัจจุบัน แต่ต้องยอมรับว่า การเก็บหนี้และคุณภาพของทรัพย์สินที่แย่ง โดยเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งบริษัทมั่นใจว่าระดับ NPL ยังอยู่ในวิสัยที่ควบคุมได้ ส่วนมาตรฐานบัญชีใหม่ (IFRS9) ที่จะมืผลบังคับใช้ต้นปี 63 บริษัทยังคงระดับสำรองที่สูงต่อไป โดยไม่นำกลับมาบันทึกเป็นกำไร เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจยังมีความไม่แน่นอน

นอกจากนี้ในปี 63 บริษัทฯ มีแผนออกหุ้นกู้ 10,000 ล้านบาท เพื่อขยายธุรกิจใหม่อย่างฟ้เบ้ม และ ขยายธุรกิจเดิม ตลอดจนหุ้นกู้ที่ครบกำหนด เพื่อต้องการล้คค้ต่นทุนทางการเงินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม โดยปีหน้าคาดว่าจะต่นทุนทางการเงินจะอยู่ที่ 3% ซึ่งใกล้เคียงกับระดับปัจจุบัน

นายระเทียร กล่าวเพิ่มเติมว่า ความคืบหน้าการดำเนินธุรกิจใหม่ทั้งธุรกิจนาโไฟแนนซ์ ฟ้โไฟแนนซ์ และ สินเช่ที่มีทะเบียนรถเป็นประกันภายใต้ชื่อ ”KTC ฟ้เบ้ม” ในปีหน้าบริษัทตั้งเป้าพอร์ตฟ้เบ้ม 1,500 ล้านบาท ซึ่งบริษัทจะต้องใช้งบการตลาดที่สูง โดยเบ้องต่นอยู่ระหว่างจัดทำงบประมาณในการทำตลาด โดยเชื่อว่าจะทำกำไรเติบโตรก้าวกระโดดในปี 64-65

สำหรับในไตรมาส 4/62 บริษัทฯ คาดว่ายอดใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตจะปรับตัวดีขึ้น เนื่องจากเป็นช่วงไฮซีซั่นที่ลูกค้ใช้บัตรเครดิสูงสุดตามเทศกาล ทั้งนี้บริษัทฯ คาดว่าสินเช่บุคคลในไตรมาส 4/62 จะเติบโตรมากกว่าไตรมาส 3/62 เนื่องจากความต้องการใช้เงินมีมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นจากลูกค้เก่า หรือ ลูกค้ใหม่ ซึ่งบริษัทได้เห็นตัวเลขการเบิกใช้เงินสดมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมา โดยปัจจุบันมีพอร์ตสินเช่บุคคลอยู่ที่ 973,356 บัญชี ขยายตัว 5% และ ยอดลูกหนี้สินเช่บุคคลรวม 28,219 ล้านบาท เติบโตร 9%





SPCG ปีกรงรายได้ปี 63 โต 10% หลังรับรู้รายได้จากโครงการ Solar Roof 100 MW

SPCG ปีกรงรายได้ปี 63 โต 10% หลังรับรู้รายได้จากโครงการ Solar Roof 100 MW พร้อม หันเป้ารายได้ปี 62 เหลือใกล้เคียงปีก่อนที่ 6.04 พันลบ. เหตุ โครงการ Solar Roof เลื่อน

นางสาวเปมิกา ครรชิตวรานนท์ นักลงทุนสัมพันธ์อาวุโส บริษัท เอสพีซีจี จำกัด (มหาชน) หรือ SPCG เปิดเผยว่า บริษัทฯวางเป้ารายได้ปี 2563 เติบโต 10% จากปีนี้ เนื่องจาก บริษัทฯจะมีการรับรู้รายได้จากโครงการการออกแบบและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าบนหลังคา (Solar Roof) กำลังการผลิตรวม 100 เมกะวัตต์ หลังจากลูกค้ารายใหม่ เลื่อนการติดตั้ง Solar Roof จากปี 2562 เป็น ปี 2563

เพราะได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซา

ทั้งนี้ โครงการดังกล่าว บริษัทฯได้ร่วมมือกับพันธมิตร 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท Mitsubishi UFJ Lease & Finance Company Limited บริษัท พีโอเอ เอ็นคอม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และบริษัท KYOCERA Corporation Japan โดยปัจจุบันได้จัดตั้งบริษัทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งโครงการดังกล่าวจะใช้งบลงทุนจำนวน 100 ล้านบาท และคาดว่าภายในสิ้นปี 2563 จะมีกำลังการผลิตรวม 100 เมกะวัตต์ ตามแผนที่วางไว้ อย่างไรก็ตาม ภายในปีหน้าบริษัทฯได้เปลี่ยนกลยุทธ์การขายรูปแบบใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันมากขึ้น เพื่อเป็นการลดต้นทุนของลูกค้า และสร้างยอดขายให้แก่บริษัทฯ

“ตอนนี้เทรดวอ ยังคงไม่แน่นอน ส่งผลให้ภาวะเศรษฐกิจในตอนนี้ยังคงไม่สามารถฟื้นตัวได้ เราจึงได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายใหม่จากเดิมขายโซลาร์รูฟทั้งโครงการ เราก็จะเปลี่ยนเป็นลงทุนติดตั้งโซลาร์รูฟบนหลังคาให้กับลูกค้า และขายไฟให้เขาแทน ซึ่งตรงนี้ลูกค้าก็ไม่ต้องจ่ายเงินก้อนใหญ่ให้เรา กลายเป็นทยอยจ่ายแทน ซึ่งจะเซฟเงินลูกค้าและสร้างยอดขายที่ดีให้แก่บริษัทฯแต่ลูกค้าจะต้องทำสัญญาซื้อขายไฟกับเราเป็นระยะเวลา 15 ปี ” นางสาวเปมิกา กล่าว





SPCG ปีกรงรายได้ปี 63 โต 10% หลังรับรู้รายได้จากโครงการ Solar Roof 100 MW

ขณะที่ โครงการโซลาร์ฟาร์ม UKujima ในประเทศญี่ปุ่น ขนาดกำลังการผลิต 469 เมกะวัตต์ที่เป็นการร่วมทุนของ 8 บริษัทในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งจะใช้งบลงทุนประมาณ 60,000 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างการยื่นเอกสารสำคัญต่างๆและจะเข้าสู่ขั้นตอนการก่อสร้างต่อไป โดยบริษัทฯ คาดว่าจะเริ่มดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์(COD)ได้ในช่วงกลางปี 2566

พร้อมกันนี้ บริษัทฯยังคงเดินหน้าศึกษาทำโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยจะมุ่งเน้นเป็นโครงการโซลาร์ฟาร์มทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น โดยปี2563บริษัทฯได้วางงบลงทุนเพื่อรองรับขยายธุรกิจไว้ที่ 3,000 ล้านบาท โดยบริษัทฯมองว่ากระแสเงินสดในมือเพียงพอไม่จำเป็นต้องเพิ่มทุนหรือกู้เงินเพิ่ม

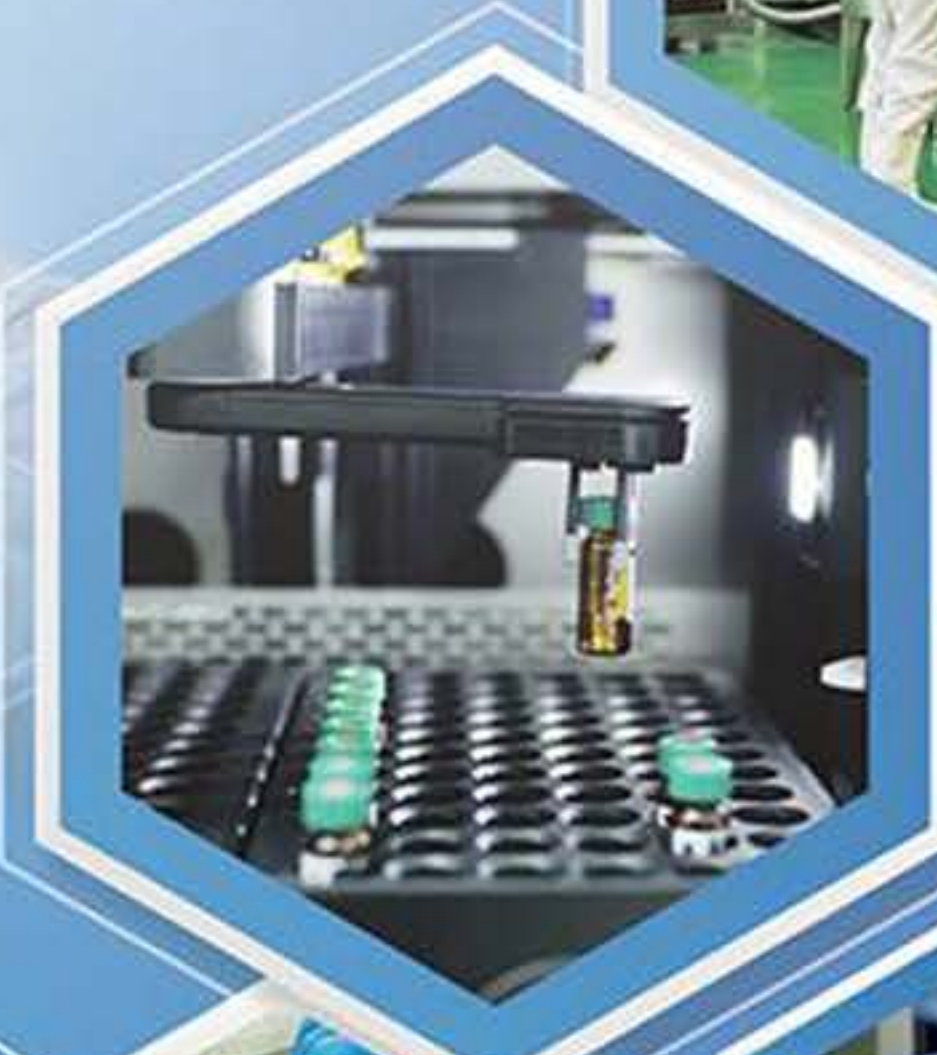
สำหรับ ผลประกอบการในปี2562 บริษัทฯได้ปรับลดเป้ารายได้ เหลือ ใกล้เคียงปีก่อนที่ 6,046.43 ล้านบาท จากเดิมคาดเติบโต 5% หรือแตะที่ระดับ 7,000 ล้านบาท หลังผลประกอบการ 9 เดือนแรกบริษัทฯมีรายได้เพียง 3,794 ล้านบาท ซึ่งลดลงถึง11% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน รวมทั้งโครงการออกแบบและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าบนหลังคา (Solar Roof) กำลังการผลิตรวม 100 เมกะวัตต์ ได้ถูกลูกค้าชะลอการลงทุนไปเป็นปีหน้าตามที่กล่าวข้างต้น จากเดิมคาดติดตั้งภายในปีนี้

ขณะที่ โครงการโซลาร์ฟาร์ม ยังคงมีการเติบโตได้ดี โดยปัจจุบันบริษัทฯทั้งสิ้น 36 โครงการ กำลังการผลิตรวม 260 เมกะวัตต์ โดยในปีนี้นักลงทุนจะมีจำนวนกระแสไฟฟ้าที่ผลิตและจำหน่ายได้จากทั้ง 36 โครงการ มีจำนวน 289.4 ล้านหน่วยซึ่งเพิ่มขึ้น3% เมื่อเทียบกับปีก่อน



บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)

"เป็นบริษัทที่มั่นคง ดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ มุ่งเน้นการวิจัยพัฒนา
ด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามมาตรฐานสากล เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม"



www.dodbiotech.com

บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)

111 หมู่ที่ 2 ต.ท่าจีน อ.เมืองสมุทรสาครจ.สมุทรสาคร 74000

โทรศัพท์ 034-446-333, 034-446-444 โทรสาร 034-440-373



TOG ปีทรงยอดขายปี63

โตไม่ต่ำกว่า 8-10% หลังเตรียมปรับกลยุทธ์
ทางการตลาด-กำลังการผลิตรวมเพิ่ม

TOG ปีทรงยอดขายปี63 โตไม่ต่ำ 8-10% หลังเตรียมปรับกลยุทธ์
ทางการตลาด-กำลังการผลิตรวมเพิ่ม พร้อมคาดผลงาน Q4/62 ดีต่อ
เนื่อง ตามคำสั่งซื้อออสเตรเลีย - นิวซีแลนด์ และเอเชีย - แปซิฟิกพุ่ง
ส่วนรายได้ปี62 คาดทำได้ใกล้เคียงปีก่อน ที่ 1.91 พันลบ. หลังบาทแข็งค่า

นายรรณิ ประจักษ์ธรรม กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไท
ยออฟติคอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ TOG เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้า
ยอดขายปี 2563 เติบโตไม่ต่ำกว่า 8-10% เนื่องจาก บริษัทฯ มีแผนปรับ
กลยุทธ์ทางการตลาดเชิงรุกใหม่ พร้อมทั้งเดินหน้าเจรจากับลูกค้าต่าง
ประเทศรายใหญ่หลายรายทั้งในทวีปยุโรป และสหรัฐอเมริกา รวมทั้งล่าสุด
บริษัทฯ ได้เข้าไปเจาะตลาดแอฟริกาใต้ ซึ่งเป็นตลาดใหม่โดยปัจจุบัน
อยู่ระหว่างการเจรจากับพันธมิตรและคาดว่าจะได้ข้อสรุปของคำสั่ง
ซื้อได้ในไตรมาส 2/2563

“เราเพิ่งไปเจาะตลาดแอฟริกาใต้มา ซึ่งตอนนี้เราอยู่
ระหว่างเจรจากับพันธมิตรในประเทศนี้โดยเป็นผู้ประกอบการ
ค้าปลีกรายใหญ่ ซึ่งเขามีความต้องการซื้อสินค้าในกลุ่มที่
เป็นเลนส์ชนิดสั่งทำพิเศษ โดยเป็นเลนส์ที่มีมูลค่าเพิ่ม ”
นายรรณิ กล่าว

**อีกทั้ง ในปีหน้าบริษัทฯ คาดว่าจะมี
การเพิ่มกำลังการผลิตรวมเป็น 90-
100% หลังบริษัทฯ ได้เดินเครื่องเชิง
พาณิชย์ (COD) ของเลนส์เฉพาะบุคคล
RX AUTOMATION เฟส 2 ซึ่งจะส่งผล
ให้บริษัทฯ สามารถผลิตสินค้าได้ประมาณ 4
ล้านชิ้นต่อปี จากปัจจุบันอยู่ที่ 1.8 ล้านชิ้นต่อปี**





TOG ปีกรงยอดขายปี63

โตไม่ต่ำกว่า 8-10% หลังเตรียมปรับกลยุทธ์
ทางการตลาด-กำลังการผลิตรวมเพิ่ม

สำหรับ ภาพรวมผลประกอบการในปี 2562 บริษัทฯ ได้ปรับลดรายได้เหลือใกล้เคียงปีก่อนที่ 1,915.97 ล้านบาท จากเดิมที่คาดโต 8% หลังได้รับผลกระทบจากค่าเงินบาทที่ปรับตัวแข็งค่าขึ้นมากกว่าที่คาดการณ์ไว้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีแผนที่จะเพิ่มสัดส่วนยอดขายภายในประเทศเป็น 10% จากปัจจุบันอยู่ที่ 5% โดยในอนาคต บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายยอดขายจากในประเทศเติบโตปีละ 10% และสามารถสร้างยอดขายแตะที่ระดับ 1,000 ล้านบาท ได้ภายในระยะเวลา 5 ปี

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่า ผลการดำเนินงานไตรมาส 4/2562 จะเติบโตได้อย่างต่อเนื่องจากสามไตรมาสที่ผ่านมา หลังจากที่มีคำสั่งซื้อสินค้าจากประเทศออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และแถบเอเชีย-แปซิฟิก เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึง บริษัท ทีโอจี ยูเอสเอ ไอเอ็นซี ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ในสหรัฐฯ ก็มีการเติบโตดี โดยในปีนี้ บริษัทฯ คาดว่า TOG USA จะมียอดขายรวมไม่ต่ำกว่า 3 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งเพิ่มขึ้นจากที่คาดการณ์ว่าจะทำได้ 2 ล้านเหรียญสหรัฐฯ

ขณะที่ ตลาดในทวีปยุโรปขณะนี้ มีรายได้ปรับตัวลดลงเล็กน้อยหลังมีการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรง แต่ บริษัทฯ จะแก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยการเร่งระบายสินค้าให้เร็วที่สุด โดยคาดว่าจะเห็นความชัดเจนได้ในปี 2563 เป็นต้นไป รวมถึง บริษัทฯ ยังมีแผนที่จะเข้าไปเจรจากับพันธมิตรในท้องถิ่นเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว ซึ่งคาดว่าจะนำเสนอให้ใช้รูปแบบการเปิดคลังสินค้าแบบ TOG USA ซึ่งคาดว่าจะได้ความชัดเจนในการจัดตั้งสำนักงานขายในยุโรป ตะวันตกและยุโรปตะวันออก ประมาณ 2-3 ประเทศ ในช่วงไตรมาส 2/2563 และจะมีการเริ่มจัดตั้งได้ไตรมาส 3-ไตรมาส 4/2563





SMPC คาดผลงานปี 63 พุ่งตัว หลังคว่ำอเดอร์ลูกค้ารายใหญ่ 3 ราย ในตลาดอเมริกาเหนือ-ใช้วิกฤตเป็นโอกาส เงินบาทแข็งค่าตั้งบ.ย่อยลงทุน ต่างประเทศ

SMPC เผยแนวโน้มผลประกอบการปี 2563 เชื่อว่าจะดีกว่าปีนี้ ล่าสุดได้ออเดอร์ลูกค้ารายใหญ่ 3 รายในตลาดอเมริกาเหนือ หนุนสัดส่วนรายได้ตลาดสหรัฐฯ โตได้อีกมากกว่าปีนี้ และการเปิดตลาดใหม่ๆ ผลิตภัณฑ์ที่เป็น High Value เพิ่มมากขึ้น และเบนเข็มผลิตถังแก๊สไซท์ใหญ่ เพิ่มมาร์จิ้น ด้าน “สุรศักดิ์ เอ็บสิริสุข” เอ็มดี เผยผลพวงจากสงครามการค้าและเงินบาทแข็งค่า พร้อมใช้วิกฤตเป็นโอกาส โดยจัดตั้งบริษัทย่อยในต่างประเทศ เพื่อรองรับการขยายการลงทุนต่อในกิจการต่างประเทศ ขยายฐานลูกค้า สร้างโอกาสเติบโตแข็งแกร่งให้บริษัท

นายสุรศักดิ์ เอ็บสิริสุข กรรมการผู้จัดการ บริษัท สหมิตรถังแก๊ส จำกัด (มหาชน) หรือ SMPC ผู้ประกอบธุรกิจผลิตถังทนความดันแบบต่าง ๆ โดยผลิตภัณฑ์หลักเป็นถังสำหรับบรรจุแก๊สปิโตรเลียมเหลว (LPG) เพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงหุงต้ม และสำหรับใช้เป็นแหล่งพลังงานรถยนต์ โดยจำหน่ายภายในและต่างประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “SMPC” รวมทั้งรับจ้างผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าต่างๆ เปิดเผยว่าแนวโน้มธุรกิจปี 2563 คาดว่าจะดีกว่าปีนี้ โดยเฉพาะในตลาดแอฟริกาใต้และตลาดสหรัฐอเมริกาจะเติบโตขึ้นได้อีกมากกว่าปีนี้ ผลจาก สงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีน ทำให้บริษัทได้อานิสงส์บวกมีคำสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้น ล่าสุดบริษัทได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหญ่ 3 รายในตลาดอเมริกาเหนือ ซึ่งจะหนุนสัดส่วนรายได้ตลาดสหรัฐฯ โตได้อีกมากกว่าปีนี้ โดยสัดส่วนรายได้ 9 เดือนปีนี้ในตลาดอเมริกาเหนืออยู่ที่ราว 24%

อย่างไรก็ตาม ท่ามกลางวิกฤตสงครามการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีน และค่าเงินบาทที่แข็งค่า บริษัทฯ จึงใช้โอกาสนี้ขยายการลงทุนไปต่างประเทศ โดยล่าสุดคณะกรรมการบริษัท มีมติให้จัดตั้งบริษัทย่อยในต่างประเทศ เพื่อรองรับการขยายการลงทุนต่อในกิจการต่างประเทศ และเป็นการขยายฐานลูกค้า สร้างโอกาสเติบโตให้บริษัท ตอนนี้เรามองหาประเทศใหม่ๆ ที่จะเป็พื้นฐานการขยายกำลังการผลิต เพื่อประโยชน์ในด้านลดต้นทุนการผลิต การจัดส่งสินค้า รวมถึงประโยชน์ในด้านภาษี จากกรณีบางประเทศใช้มาตรการกำแพงภาษีที่สูงมาก เพื่อปกป้องผู้ผลิตในประเทศ

ด้านความคืบหน้าการลงทุนในต่างประเทศเพื่อก่อสร้างโรงงานใหม่ กำลังการผลิต 2.5 ล้านใบต่อปี มูลค่าการลงทุนประมาณ 400 ล้านบาท ขณะนี้มีความชัดเจนค่อนข้างมาก มีการเจรจาในเรื่องโครงสร้าง โดยคาดว่า SMPC น่าจะเป็นผู้ถือหุ้นหลัก คาดจะได้ข้อสรุปภายในปีนี้ ทั้งนี้ในการเข้าไปตั้งโรงงานผลิตในประเทศนั้น บริษัทมองว่าจะช่วยลดต้นทุนและระยะเวลาในการขนส่งสินค้า สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ใกล้ชิดขึ้น รวมถึงอาจได้ประโยชน์ทางภาษีมากกว่าที่จะส่งออกเข้าไปยังประเทศนั้น เพราะบางประเทศมีกำแพงภาษีที่สูงมาก นอกจากนี้ยังสามารถใช้เป็นฐานในการผลิตสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าในแถบประเทศนั้นได้





SMPC คาดผลงานปี 63 พุ่งตัว หลังคว่ำอเดอร์ลูกค้ารายใหญ่ 3 ราย ในตลาดอเมริกาเหนือ-ใช้วิกฤตเป็นโอกาส เงินบาทแข็งค่าตั้งบ.ย่อยลงทุน ต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายตลาดภูมิภาคใหม่ ๆ เช่น ลาตินอเมริกา ตะวันออกกลาง และล่าสุดบริษัทมีเป้าหมายส่งถึงแก๊สขนาดใหญ่ไปขายที่ประเทศแถบเอเชียใต้ และประเทศเกาหลีใต้ ซึ่งจะมีการเปลี่ยนจากถังขนาดเล็ก มาเป็นถังขนาดใหญ่ขนาด 250 กิโลกรัม เป็นโอกาสของบริษัทในการขยายตลาดและทำกำไรเพิ่มขึ้น อีกทั้งยังอยู่ระหว่างการประมูลงานประเทศแถบอเมริกาใต้

“ปีหน้าบริษัทวางงบลงทุนไว้ประมาณ 100 ล้านบาท เพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ทั้งยังปรับพื้นที่ในการจัดส่งและพื้นที่จัดเก็บสินค้า เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการจัดส่งมากขึ้น นอกจากนี้ยังปรับปรุงเครื่องจักร เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตมากขึ้น เพื่อลดของเสีย ลดเวลาในการทำงานและทดแทนแรงงานที่หายากขึ้นในอนาคต” นายสุรศักดิ์ กล่าว

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้นจะส่งผลกระทบต่อบริษัทบ้างในฐานะผู้ส่งออก แต่บริษัทได้มีการป้องกันความเสี่ยงด้วยการ Natural Hedging หรือพิจารณาซื้อ Forward ตามความจำเป็นและเหมาะสม นอกจากนี้ด้วยอัตราการใช้กำลังการผลิตที่สูงขึ้น จะทำให้เกิด Economy of Scale ช่วยลดต้นทุนการผลิตลงได้

บริษัทมีเป้าหมายอัตราเติบโตที่ประมาณ 10-15% ต่อปี ตามอุตสาหกรรม LPG ที่จะมีการเติบโตเฉลี่ยปีละ 4-6% จากความต้องการใช้อุตสาหกรรมและครัวเรือน ขณะเดียวกันบริษัทฯ มองว่าในอนาคตภูมิภาคเอเชียใต้ และประเทศในทวีปแอฟริกา ยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก โดยมีการรณรงค์ให้หันมาใช้แก๊สแทนการใช้เชื้อเพลิงแบบเดิมมากขึ้น เนื่องจากเป็นพลังงานที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม





SUN ปีกรงรายได้ปี63 โต 15-20% เล็งเจาะตลาดยุโรป-ขยายผลิตภัณฑ์ใหม่

ดร.องอาจ กิตติคุณชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชัน สวิท จำกัด (มหาชน) หรือ SUN เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2563 เติบโตที่ระดับ 10-15% จากปีนี้คาดเติบโตไม่ต่ำ 10% จากปีก่อนที่ทำได้ 1,838.38 ล้านบาท พร้อมทั้งคาดว่าปีหน้าจะสามารถกลับมามีกำไรสุทธิได้ เนื่องจาก บริษัทฯมีแผนออกผลิตภัณฑ์ใหม่ 2-3 รายการ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายภายในประเทศ โดยขณะนี้อยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรและคาดว่าจะเปิดตัวได้ช่วงต้นปี2563

“ปีหน้าจะดีกว่าปีนี้และลุ้นกลับมามีกำไรได้ เพราะเราจะเข้าไปในสิ่งที่เคยได้ลงทุนไว้ อย่างเช่นพวกเครื่องจักรต่างๆเราได้ลงทุนครบหมดแล้วที่เหลือก็มีแต่ลงทุนแค่พวกการตลาด และเราก็มีแผนว่าจะเดินหน้าขายสินค้าปกติถึงแม้จะมีปัจจัยเสี่ยงจากภายนอกอย่างเทรดวอ หรือบาทแข็ง-บาทอ่อนก็ตาม รวมถึงเราจะมีการบาลานซ์พอร์ตขายด้วย โดยปัจจุบันเรามีสัดส่วนการขายในเอเชียเกิน50% หลักๆเลยจะเป็น ญี่ปุ่น เกาหลี ไต้หวัน ซึ่งเราจะพยายามรักษาลูกค้าเหล่านี้ไว้ และตอนนี้เราก็กกลับมาผลิตได้มากขึ้นตามแผน ส่วนสินค้าใหม่ก็ขายดีตอนนี้ขายได้วันละ 20,000 ชิ้นต่อวันจากแต่ก่อน 5,000 ชิ้นต่อวัน ” ดร.องอาจ กล่าว

อีกทั้ง ที่ผ่านมามีบริษัทฯได้มีการบันทึกความร่วมมือการดำเนินงาน (MOU) ร่วมกับ บริษัท ทวีวงศ์ มะพร้าว จำกัด เพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำกะทิสำเร็จรูปภายใต้แบรนด์ KC ซึ่งเป็นแบรนด์ของบริษัทฯเอง โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะเน้นส่งออกเป็นหลัก และปัจจุบันได้เริ่มมีการส่งออกไปยังประเทศเวียดนามเป็นที่เรียบร้อยแล้ว





SUN ปีกรงรายได้ปี63 โต 15-20% เล็งเจาะตลาดยุโรป-ขยายผลิตภัณฑ์ใหม่

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนขยายตลาดไปยังทวีปยุโรป เช่น ประเทศ อังกฤษ และแถบสแกนดิเนเวีย หลังจากช่วงที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้มีการ ลงทุนขนาดใหญ่เพื่อปรับปรุงเครื่องจักรและนวัตกรรมใหม่เพื่อให้โรงงาน ได้มาตรฐานซึ่งส่งผลให้ปีหน้าบริษัทฯ จะมีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นเป็น 150,000 ตันต่อปี จากปัจจุบันอยู่ที่ 100,000-120,000 ตันต่อปี ซึ่ง ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จะส่งออกจะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทกระป๋อง แซ่แข็ง และสุญญากาศ

สำหรับกรณีที่ค่าเงินบาทได้ปรับตัวแข็งค่าขึ้นมานั้นได้ส่งผลกระทบต่อ บริษัทฯ เป็นอย่างมาก แต่บริษัทฯ ได้มีการปรับกลยุทธ์ใหม่ด้วยการ เปลี่ยนราคาสินค้าตามสภาพค่าเงินของแต่ละประเทศ และจะเพิ่มสัดส่วน การจำหน่ายในประเทศเป็น 30% จากปัจจุบันอยู่ที่ 20% ส่วนการจำหน่าย ในต่างประเทศจะลดเหลือ 70% จากปัจจุบันอยู่ที่ 80% รวมทั้งจะเพิ่ม ตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทกระป๋องด้วยเช่นกัน แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มองว่าค่าเงินบาทยังมีแนวโน้มที่จะอ่อนค่าลงอีก หลังจากช่วงที่ ผ่านมาได้มีการปรับตัวอ่อนค่าบ้างแล้ว

ดร.องอาจ กล่าวเพิ่มเติมว่า ในปีหน้าปัจจัยความ เสี่ยงที่ยังคงต้องติดตามกันอย่างใกล้ชิดนั้นคือสภาวะ การภัยแล้งภายในประเทศ รวมถึงศัตรูของพืชซึ่งจะ ส่งผลโดยตรงต่อการเกษตรทำให้ต้นทุนวัตถุดิบของบ ริษัทฯ สูงขึ้น แต่บริษัทฯ ได้มีการปรับตัวด้วยการทำสมา ร्षฟาร์มทำให้บริษัทฯ มีวัตถุดิบในการผลิตสินค้าได้ตาม ปกติ ถึงแม้ว่าไตรมาส4โดยปกติจะเป็นฤดูกาลโลว์ซีซี ของภาคการเกษตร





MTC ตั้งเป้าพอร์ตสินเชื่อบปี63

โต 25-30% จากสินปีนี้คาดอยู่ที่ 6 หมื่นลบ.
พร้อมรักษา NPL ไม่เกิน 2%

MTC ตั้งเป้าพอร์ตสินเชื่อบปี63 โต 25-30% จากสินปีนี้คาดอยู่ที่ 6 หมื่นลบ. พร้อมรักษา NPL ไม่เกิน 2% มีแผนขยายสาขา 600 สาขา ปีหน้า คาดใช้งบ 5 แสนบาทต่อสาขา เพย์ได้รับผลบวกจาก กนง.ปรับลดดอกเบี้ย หนุนต้นทุนลดลง

นายชชาติ เพ็ชรอำไพ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) หรือ MTC เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้าพอร์ตสินเชื่อบปี2563 จะเติบโตระดับ 25-30% จากสินปีนี้คาดว่าจะมีลูกหนี้คงค้างอยู่ที่ 60,000 ล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทฯสามารถทำได้แล้ว 57,000 ล้านบาท เนื่องจาก บริษัทฯมีแผนขยายสาขาใหม่เพิ่มอีก 600 สาขา จากสินปีนี้คาดว่าจะมีสาขาทั้งสิ้น 4,100 สาขา โดยจะใช้งบลงทุนประมาณ 500,000 บาทต่อสาขา ขณะที่บริษัทฯยังมีนโยบายมีหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ไว้ไม่เกิน 2% โดยปัจจุบันอยู่ที่ 0.98%

ทั้งนี้ ในปี2563 บริษัทฯมีแผนออกเงินกู้และหุ้นกู้ มูลค่ารวมกว่า 15,000 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับชำระหนี้เดิมรวมถึงใช้รองรับในการปล่อยสินเชื่อบใหม่ ซึ่งมองว่าเป็นจังหวะที่ดีเนื่องจากล่าสุดคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ได้มีการประกาศปรับลดอัตราดอกเบี้ยลงอีก 0.25% เหลือเพียง 1.25% ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ประมาณ 3.3-3.5% จากเดิมอยู่ที่ 4.5%

พร้อมกันนี้ ในปีหน้าบริษัทฯยังมีแผนเดินทางให้ข้อมูลแก่นักลงทุน (โรดโชว์) ในประเทศสิงคโปร์ภายในเดือน มกราคม และเบื้องต้นอาจจะเดินสายในยุโรปเป็นลำดับถัดไป ซึ่งมองเป็นโอกาสที่ดีในการเพิ่มสัดส่วนของนักลงทุนต่างชาติ โดยปัจจุบันบริษัทฯมีสัดส่วนนักลงทุนต่างชาติอยู่ที่ 18%

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯมองว่าปีหน้าปัจจัยเสี่ยงที่ยังคงต้องติดตามอย่างใกล้ชิดคือสถานการณ์ภัยแล้งภายในประเทศ ซึ่งจะส่งผลต่อลูกค้าของบริษัทฯเนื่องจาก ฐานลูกค้าหลักส่วนใหญ่ของบริษัทฯประกอบอาชีพเกษตรกรรมถึง 60% ซึ่งจะทำให้ลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระเงินได้

นายชชาติ กล่าวเพิ่มเติมถึงภาพรวมผลประกอบการปี 2562 ว่า บริษัทฯยังคงเป้าพอร์ตสินเชื่อบปี2563 จะเติบโตระดับ 25-30% และมีหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ไม่เกิน 2% โดยในครึ่งปีหลังยังให้ความสำคัญกับการดูแลบริหารคุณภาพหนี้ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจของไทยมีทิศทางที่ชะลอตัว





SAWAD ตั้งเป้าพอร์ตสินเชื่อ

-รายได้ปี 63 โต 20-30% ขยายสาขาราว

200-300 สาขา คาดใช้เงินลงทุน 120-150 ลบ.

SAWAD ตั้งเป้าพอร์ตสินเชื่อ-รายได้ปี 63 โต 20-30% หลังเดินหน้าขยายสาขาต่อเนื่อง เผยปีหน้าวางแผนขยายสาขาราว 200-300 สาขา คาดใช้เงินลงทุน 120-150 ลบ. วางเป้าภายใน 2-3 ปีข้างหน้าขยายสาขาเพิ่มเป็น 4,200 สาขา จาก Q3/62 มี 3,500 สาขา ระบุปีหน้าคุม NPL 3-6% จากคาดสิ้นปีนี้อยู่ที่ 4% เตรียมออกหุ้นกู้ มูลค่า 2-3 พันลบ. รายเดือน ธ.ค.-ม.ค. นี้ เพื่อรีไฟแนนซ์หุ้นกู้เดิม -เป็นทุนหมุนเวียน

นางสาวริดา แก้วบุตรตา ผู้อำนวยการฝ่ายกลยุทธ์องค์กร บริษัทศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด(มหาชน) หรือ SAWAD เปิดเผยว่า แผนธุรกิจปี 2563 บริษัทฯ ตั้งเป้าพอร์ตสินเชื่อ และรายได้เติบโต 20-30% จากปีนี้ โดยบริษัทฯ จะเน้นขยายพอร์ตสินเชื่อที่มีหลักประกันซึ่งเป็นสัดส่วนรายได้หลักของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง จากจำนวนสาขาที่มีอยู่ในปัจจุบัน (สิ้น Q3/62) จำนวน 3,500 สาขา และปีหน้าบริษัทฯ จะขยายสาขาเพิ่มอีก 200-300 สาขา เน้นขยายสาขาในภาคตะวันออก และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อผลักดันผลประกอบการให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง

สำหรับปี 2563 บริษัทฯ ได้วางงบลงทุนรองรับการขยายสาขาไว้ประมาณ 120-150 ล้านบาท โดยรูปแบบจะเป็นการเช่าอาคารพาณิชย์ ทำให้สามารถขยายสาขาได้อย่างรวดเร็ว โดยตั้งเป้าเปิดให้ได้วันละ 1 สาขา ขณะที่บริษัทฯ ตั้งเป้าในระยะ 2-3 ปีข้างหน้าจากนี้ จะมีจำนวนสาขาเพิ่มเป็น 4,200 สาขา

ด้านตัวเลขหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้หรือ NPL ตามนโยบายของบริษัทฯ จะรักษาไว้ที่ระดับ 3-6% ในปี 2563 จากสิ้นปีนี้คาดว่าจะอยู่ที่ 4% โดยจะเน้นดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ลูกค้าสามารถชำระเงินได้ตรงตามกำหนดเวลา





SAWAD ตั้งเป้าพอร์ตสินเชื่อ

-รายได้ปี 63 โต 20-30% ขยายสาขาราว

200-300 สาขา คาดใช้เงินลงทุน 120-150 ลบ.

นอกจากนี้ในปีหน้า บริษัทฯ คาดว่าจะมีรายได้จากการเป็นนายหน้าขายประกันภัยเข้ามาประมาณ 300 ล้านบาท จากปีนี้ที่คาดว่าจะรายได้จากธุรกิจดังกล่าวจะอยู่ที่ประมาณ 10 ล้านบาท หลังบริษัทฯ เพิ่งได้รับใบอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ซึ่งรายได้ดังกล่าวจะเข้ามาสนับสนุนผลประโยชน์ของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนระดมทุน โดยการออกหุ้นกู้ โดยเตรียมออกหุ้นกู้มูลค่ารวมประมาณ 2-3 พันล้านบาท ในช่วงเดือน ธันวาคม ปีนี้ -เดือนมกราคมปี 2563 เพื่อรีไฟแนนซ์หุ้นกู้ชุดเดิม และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยสัดส่วนจะเป็นการใช้รีไฟแนนซ์ประมาณ 70-80%

นางสาวริดา กล่าว ทิ้งท้ายว่า แม้ว่าภาพรวมภาวะเศรษฐกิจโดยรวมภายในประเทศจะชะลอตัวลง แต่บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าในแง่การดำเนินธุรกิจยังสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทฯ เป็น Non-Bank ทำให้ได้รับผลดี ยามที่สถาบันการเงินมีการเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อ ขณะนี้ความต้องการใช้เงินของผู้บริโภคยังคงมีอยู่ ดังนั้น Non-Bank จึงเป็นทางเลือกที่ดี รวมทั้งยังไม่กังวลต่อ NPL เนื่องจากบริษัทฯ ดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด ส่วนกรณีที่มีข่าวว่าธนาคารแห่งประเทศไทย(ธปท.) เตรียมออกมาตรการคุมค่าธรรมเนียมของธนาคารพาณิชย์ บริษัทฯ ก็พร้อมที่จะปฏิบัติตามเช่นกัน หากมาตรการดังกล่าวออกมา



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาลฎกฤษ เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)





THRE ตั้งเป้าเบี้ยรับรวม 3 ปี (62-65) โต10% ต่อปี หลังค่าใช้จ่าย 9 โครงการหลักลด - บ.ย่อยผลงานดี

นายโอฬาร วงศ์สุรพิเชษฐ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) หรือ THRE เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าเบี้ยรับรวมในระยะเวลา 3 ปี(2563-2565) เติบโตเฉลี่ยปีละ 10% พร้อมผลักดันอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น(ROE)ขยับแตะที่ระดับ 8-10% เป็นมาจากการขยายธุรกิจในส่วน Non-conventionalหรือเป็นงานบริการร่วมกับพันธมิตรเป็นหลัก รวมทั้งบริษัทฯมีค่าใช้จ่ายจากสัญญา รับประกันภัยช่วงต่อระยะยาวกับบริษัทรับประกันภัยต่อจากต่างประเทศ 9 โครงการลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยในปีนี้อาจลดได้ถึง 40 ล้านบาท และคาดว่าปี2564จะไม่มีค่าใช้จ่ายจากโครงการดังกล่าว

อีกทั้ง บริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่ดำเนินธุรกิจการ ให้บริการก็สามารถสร้างผลการดำเนินงานที่ดีด้วยเช่นกัน โดยบริษัทฯคาดว่าภายในระยะเวลา3ปี(2563-2565) บริษัทย่อยจะมีการเติบโตเฉลี่ยปีละ 15-20%

นอกจากนี้ บริษัทฯยังตั้งเป้าเบี้ยรับรวมจากต่างประเทศจะแตะที่ระดับ 200 ล้านบาท ภายในปี 3 ปี(2563-2565) จากปัจจุบันอยู่ที่ 50-60 ล้านบาท โดยการขยายตลาดประกันภัยส่วนบุคคลในประเทศฟิลิปปินส์และ อินโดนีเซีย ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการเจรจากับพาร์ตเนอร์ในฟิลิปปินส์จำนวน 3 ราย และในอินโดนีเซีย จำนวน 2 ราย คาดว่าจะชัดเจนภายในปี 2563

“การเติบโตในอาเซียนคือปีนี้ไปจนถึงอีกสามปีเราจะเริ่มโฟกัสในอินโดนีเซียและฟิลิปปินส์ รวมถึงนำบริษัทลูกไปให้บริการในต่างประเทศด้วย โดยตอนนี้มี ลาว กัมพูชาเข้ามาแล้ว นอกจากนี้เรานำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยด้วยเพื่อเสริมแอปพลิเคชันต่างๆของเรารวมถึงการนำบิ๊กดาต้าเข้ามาใช้ให้เป็นประโยชน์มากขึ้นด้วยเช่นกัน” นายโอฬาร กล่าว

ขณะที่ บริษัทฯ ยังมีแผนที่จะล้างขาดทุนสะสม จากปัจจุบันที่มีขาดทุนสะสมอยู่ที่ประมาณ 500 ล้านบาท ให้หมดภายในปี 2564 จากการขยายธุรกิจในส่วนที่ทำกำไรและลดส่วนของธุรกิจที่ไม่สร้างกำไร

นายโอฬาร กล่าวเพิ่มเติม ถึงภาพรวมประกันภัยในปี2563 โดยมองว่ายังคงคลุมเครือแต่ประกันภัยรถยนต์จะเห็นภาพที่ชัดเจน ซึ่งมีการปรับราคาขึ้นของบริษัทประกันรายใหญ่หลายราย หลังประสบภาวะขาดทุนในระยะเวลา 2-3ปีที่ผ่านมา ขณะที่ตลาดIRRหรือทรัพย์สินก็มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นพอสมควรด้วยเช่นกัน





PTL มั่นใจรายได้ปี62/63 โต6-7% หลังมีกำลังการผลิตใหม่จากโรงงานอินโดฯ -ออกผลิตภัณฑ์ใหม่

นายอาชูโตส กุมาร์ อาการ์วาล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารการเงิน บริษัท โพลีเพล็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ PTL เปิดเผยว่า บริษัทฯ มั่นใจว่ารายได้งวดปี 2562/2563 (1 เม.ย.62-31 มี.ค.63) จะเติบโตที่ระดับ 6-7% ตามเป้าหมายที่วางไว้ เนื่องจาก บริษัทฯ จะมีกำลังการผลิตใหม่ที่เพิ่มเข้ามาจากโรงงานในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นโรงงานผลิตฟิล์ม อีก 44,000 เมทริกตันต่อปี ซึ่งจะเริ่มเข้ามาในเดือนพฤศจิกายนนี้ โดยบริษัทฯ คาดว่าโรงงานดังกล่าวจะสามารถผลิตได้แบบเต็มทีในเดือนมกราคม 2563

ขณะที่ ผลประกอบการไตรมาส4 งวดปี 2562/2563 (1 ม.ค.63-31 มี.ค.63) บริษัทฯ คาดว่าจะเติบโตได้ดีกว่าทุกไตรมาสที่ผ่านมาหลังเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่นธุรกิจ โดยเฉพาะเทศกาลวันคริสต์มาส รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีแผนออกผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่องด้วยเช่นกัน

“รายได้เรามั่นใจว่าทำได้ตามเป้าแน่นอน ถึงแม้เศรษฐกิจจะไม่ดี เทรดวอร์ยังคงยืดเยื้อแต่ สินค้าเราเป็นสินค้าพื้นฐานที่ผู้บริโภคมีความจำเป็นต้องใช้ โดยเฉพาะหีบห่ออาหาร นํ้ายาซักผ้า และเรายังมีการประยุกต์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อให้เข้ากับสถานการณ์ด้วยเช่นกัน” นายอาชูโตส กล่าว

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังมีการเพิ่มประสิทธิภาพของเทคโนโลยีในการผลิตอย่างต่อเนื่องเพื่อประหยัดต้นทุนต่อหน่วยด้วยเช่นกัน

นายอาชูโตส กล่าวถึง แผนการจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นว่า บริษัทฯ ยังคงมีนโยบายจ่ายปันผลไม่เกิน 30-40% ในช่วงระยะเวลา 15 ปีที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะรักษากระแสเงินสดในมือไว้จำนวนมาก เพื่อที่จะนำดังกล่าวไปขยายการลงทุนเป็นหลัก เนื่องจากบริษัทฯ จะไม่เน้นกู้เงินจากสถาบันการเงิน ทำให้มีอัตราหนี้สินต่อทุน (D/E) อยู่ในระดับต่ำ ที่ 0.15 เท่า



POLYPLEX





JWD ลั่น 3ปี นับจากนี้ วางแผนขยายการลงทุนธุรกิจ Self-Storage เพิ่มขึ้นเป็น 15-20 สาขา หลังเปิด ธุรกิจใหม่ 'JWD Art Space'

นายชวินทร์ บัณฑิตกฤษดา ประธานกรรมการบริหารและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจดับเบิลยู ดี อินโฟโลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) หรือ JWD ผู้เชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชนระดับอาเซียน เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้เปิดตัวธุรกิจใหม่ 'JWD Art Space' ที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท เจดับเบิลยูดี อาร์ท สเปซ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ JWD ถือหุ้น 99.99% เพื่อเปิดมิติใหม่การให้บริการโลจิสติกส์งานศิลปะอย่างครบวงจรเป็นแห่งแรกในประเทศไทย ตอบสนองความต้องการและแก้ไขปัญหา (Pain Point) ต่าง ๆ แก่นักสะสมงานศิลปะและงานประติมากรรมที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มสัดส่วนการขยายฐานลูกค้าสู่กลุ่มผู้บริโภครายย่อย (B2C) ได้ตามนโยบายที่วางไว้

JWD Art Space ตั้งอยู่บนชั้น 3 ของอาคาร JWD Store It! สาขาสยาม มีพื้นที่ให้บริการรวม 365 ตารางเมตร จัดเก็บงานศิลปะได้กว่า 1,000 ชิ้น จุดเด่นคือการให้บริการที่ครอบคลุมในทุกมิติเกี่ยวกับโลจิสติกส์งานศิลปะ ได้แก่ การให้บริการขนย้ายภาพวาดและงานศิลปะอื่น ๆ โดยทีมงานมืออาชีพของ JVK Movers ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในด้านนี้มาเป็นระยะเวลากว่า 10 ปี มีบริการรับทำประกันภัยให้แก่ชิ้นงานของลูกค้า การให้บริการจัดเก็บงานศิลปะในพื้นที่ควบคุมความชื้นและรักษาอุณหภูมิโดยเครื่องปรับอากาศตลอด 24 ชั่วโมง มีระบบรักษาความปลอดภัยที่มีมาตรฐานสูง มีพื้นที่สำหรับจัดแสดงงาน ตลอดจนเป็นสถานที่นัดพบของศิลปินและนักสะสมงานศิลปะ





JWD ลั่น 3ปี นับจากนี้

วางแผนขยายการลงทุนธุรกิจ

Self-Storage เพิ่มขึ้นเป็น 15-20 สาขา

หลังเปิด ธุรกิจใหม่ 'JWD Art Space'

“เราเปิดให้บริการ JWD Store It! สาขาสยาม โดยเริ่มต้นจากการให้บริการห้องเก็บของส่วนตัวได้ประมาณ 1 ปี และเห็นโอกาสขยายธุรกิจสู่การให้บริการด้านโลจิสติกส์งานศิลปะแบบครบวงจร (One stop services) เพื่อเป็น Solution ในการแก้ไข Pain Point กลุ่มนักสะสมงานศิลปะ ที่ต้องการหาสถานที่จัดเก็บที่เหมาะสมเพื่อคงคุณค่างานศิลปะให้อยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ที่สุด ระบบจัดการฐานข้อมูลเกี่ยวกับชิ้นงานที่สะสมและขนย้ายงานศิลปะที่ได้มาตรฐานในไทย ปัจจุบันจึงนับว่าเราเป็น First Mover หรือผู้ประกอบการรายแรกที่เปิดตัว Art Space ที่เป็นศูนย์รวมที่สุดแห่งระบบการจัดเก็บงานศิลปะ ให้คำปรึกษา และบริการครบวงจรเกี่ยวกับศิลปะร่วมสมัยอย่างที่ไม่เคยมีใครทำมาก่อนในประเทศไทย โดยมุ่งหวังให้เป็นศูนย์ศิลปะระดับภูมิภาคที่สร้างและขยายขยายเครือข่ายศิลปะร่วมสมัยทั้งในและนอกภูมิภาค ประกอบกับทำเลที่ตั้งของโครงการที่อยู่ในพื้นที่ย่านศูนย์กลางธุรกิจ สามารถเดินทางเข้า-ออกได้อย่างสะดวกสบาย จึงมั่นใจว่าจะเป็นธุรกิจใหม่ที่มีผลตอบแทนที่ดี” นายชวินทร์ กล่าว

ประธานกรรมการบริหารและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวว่า บริษัทฯ ยังได้พัฒนา Mobile Application ภายใต้ชื่อ JWD Art Space เพื่อเป็นช่องทางติดต่อสื่อสารกับลูกค้าและผู้ที่สนใจเข้าใช้บริการ โดยสามารถใช้แอปพลิเคชันดังกล่าวเป็นช่องทางติดต่อนัดหมายการขนย้ายงานศิลปะ อัปเดตสถานะการจัดเก็บงานศิลปะให้แก่ลูกค้า ข้อมูลการจัดแสดงเอ็กซ์ฮิบิชันงานศิลปะต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นทั้งในไทยและต่างประเทศ

บริษัทฯ คาดว่าธุรกิจ Art Space จะสามารถสร้างรายได้จากการรับบริการขนย้าย จัดเก็บ และบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวเนื่องจากงานศิลปะรวมประมาณปีละ 10-15 ล้านบาท โดยหลังจากจัดงานเปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายนที่ผ่านมา ก็ได้รับการตอบรับที่ดี โดยมีนักสะสมงานศิลปะและศิลปินชื่อดังเข้าร่วมงานเป็นจำนวนมากและแสดงความสนใจใช้บริการหลายราย

“เนื่องจากในช่วง 3 ปีนับจากนี้ JWD วางแผนขยายการลงทุนธุรกิจ Self-Storage เพิ่มขึ้นเป็น 15-20 สาขา รวมพื้นที่ 20,000 ตารางเมตร เน้นทำเลในเมืองที่ลูกค้าสามารถเข้า-ออกได้สะดวก ดังนั้นหากธุรกิจ Art Space สามารถสร้างรายได้ตามเป้าหมายวางไว้ เราก็พร้อมจะใช้พื้นที่ส่วนหนึ่งใน Self-Storage





ILINK ส่งชักรายได้ปี63

โตมากกว่า 10% พร้อมวางงบลงทุน
200 ลบ. ขยายคลังสินค้า

นางสาววิภา อันทันตรัมพร ผู้จัดการทั่วไป บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้เนชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ILINK เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี 2562 จะเติบโตมากกว่าเป้าหมายที่วางไว้ที่ 5,485 ล้านบาท เนื่องจาก ใน 9 เดือนแรกที่ผ่านมามีรายได้ทำได้แล้ว 4,200 ล้านบาท โดยการเติบโตมาจากธุรกิจจำหน่ายสัญญาณ ไม่ว่าจะเป็นสาย UTP และสายไฟเบอร์ ขณะที่ ธุรกิจโทรคมนาคมมีการเติบโตได้ดีเช่นกันซึ่งมากจากโครงการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (USO Phase2)รวมทั้งในไตรมาส4/2562 นี้เข้าสู่ช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจ บริษัทฯจึงมั่นใจว่าผลประกอบการจะเป็นไปตามที่คาดหวังแน่นอน

ขณะที่ธุรกิจวิศวกรรมปัจจุบันบริษัทฯมีงานในมือ(Backlog)จำนวน 1,700 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้เป็นรายได้ในปีนี้ 300-400 ล้านบาท ส่วนที่เหลือรับรู้ในปีถัดไป อย่างไรก็ตามบริษัทฯยังคงมองหาโอกาสในการเข้าประมูลงานใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยล่าสุดบริษัทฯเพิ่งชนะการประมูลโครงการติดตั้งสายใต้ดินเชียงใหม่มูลค่า 170 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้ในปี2563 โดยงานดังกล่าวไม่รวมในมูลค่าBacklogข้างต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯยังอยู่ระหว่างรอผลการประมูลงานใหม่อีก 2 โครงการ ได้แก่ โครงการก่อสร้างสายเคเบิลใต้น้ำ 115 เควี (วงจร4) เพื่อทดแทนและเพิ่มความสามารถในการจ่ายไฟไปยังเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี และเกาะปันหยี จังหวัด พังงา ซึ่งได้ยื่นประมูลไปตั้งแต่ปลายเดือนสิงหาคม-ต้นกันยายนที่ผ่านมา โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างขั้นตอนการพิจารณาคุณสมบัติทางด้านเทคนิคของผู้ยื่นเสนอราคาทั้งหมด ซึ่งคาดว่าจะทราบผลภายในสิ้นปีนี้ และบริษัทฯคาดหวังจะได้รับงานดังกล่าวเนื่องจากบริษัทฯยื่นประมูลราคาที่ค่อนข้างต่ำ โดยสองโครงการบริษัทฯได้ยื่นราคาประมูลอยู่ที่ 1,500 ล้านบาท ซึ่งหากบริษัทฯได้รับงานดังกล่าวจะส่งผลให้รายได้ในปี 2563 เติบโตไม่ต่ำกว่า 10% ซึ่งเป็นการเติบโตแบบก้าวกระโดด

ทั้งนี้ ในปีหน้าบริษัทฯได้วางงบลงทุนราว 200 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายคลังสินค้า รวมทั้งวางงบลงทุนอีกราวหลักร้อยล้านบาท เพื่อรองรับขยายธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณด้วยเช่นกัน





NNCL วางเป้ารายได้ปี 63 โต 5%

เน้นสร้าง Recurring income

- ลุ้นแผนร่วมทุนพันธมิตร

ผูก Data center ชัดเจน ม.ค. นี้

NNCL วางเป้ารายได้ปี 63 โต 5% เน้นสร้าง Recurring income - ลุ้นแผนร่วมทุนพันธมิตร ผูก Data center ชัดเจน ม.ค. นี้ เดินหน้าก่อสร้าง โครงการผลิตไฟฟ้าวนนครเพล 2 ขนาด 60 Mw ใน ส.ค. ปีหน้า เร็วกว่าแผน

นายนิพัฏฐ อรุณวงษ์ ณ ออยุธยา กรรมการผู้จัดการ บริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน) หรือ NNCL เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2563 โต 5% เป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ จะเน้นการสร้างรายได้ประจำ (Recurring income) อย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ มี Recurring income แล้วประมาณ 80% ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งมาจากการรับรู้รายได้จากโครงการโรงไฟฟ้า และธุรกิจให้บริการระบบสาธารณูปโภค เช่น การบริหารจัดการน้ำ ขายนํ้าดี และบำบัดน้ำเสียให้กับลูกค้าในเขตนิคมอุตสาหกรรม อีกทั้งยังมองหาโอกาสการลงทุนโครงการใหม่ที่จะสนับสนุนให้รายได้ประจำเพิ่มขึ้น โดยอยู่ระหว่างการเตรียมลงทุน โครงการศูนย์ ดาต้าเซ็นเตอร์ ภายในนิคมอุตสาหกรรมนวนครปทุมธานี ซึ่งจะเป็นการร่วมลงทุนกับพันธมิตร การลงทุนจะแบ่งเป็นเฟสๆ คาดว่าเฟสแรกจะมีมูลค่าการลงทุน 1,000-2,000 ล้านบาท ทั้งนี้คาดว่าจะมีการเซ็นสัญญา ร่วมทุนภายในเดือน มกราคม นี้

ด้านธุรกิจขายที่ดินในนิคมอุตสาหกรรม ปัจจุบันบริษัทฯ มีนิคมฯ ทั้งหมด 2 แห่ง ได้แก่ นิคมฯ นครราชสีมา และปทุมธานี ซึ่งขณะนี้ลูกค้าสนใจเข้ามาจองซื้อที่ดินภายในนิคมฯ แล้วหลายราย ขณะที่ล่าสุดบริษัทฯ ได้มีการเซ็นสัญญากับลูกค้ารายใหญ่เพื่อขายที่ดินราว 115 ไร่ เฉลี่ยราคาขายอยู่ที่ 2 - 2.5 ล้านบาทต่อไร่ คาดว่าจะเริ่มโอนที่ดินให้กับลูกค้าได้อย่างเร็วที่สุดในเดือนธันวาคม 2562 หรืออย่างช้าที่สุดภายในเดือนมกราคม 2563





NNCL วางเป้ารายได้ปี 63 โต 5%

เน้นสร้าง Recurring income

- ลุ้นแผนร่วมทุนพันธมิตร

ผูก Data center ชัดเจน ม.ค. นี้

นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างเดินหน้าก่อสร้าง โครงการผลิตไฟฟ้า นวนคร เฟส 2 ที่ดำเนินการโดยบริษัท ผลิตไฟฟ้า นวนคร จำกัด (NNEG) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุน 3 ฝ่าย ประกอบด้วยบริษัท ผลิตไฟฟ้าราชบุรี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบมจ. ผลิตไฟฟ้าราชบุรีโฮลดิ้ง ถือหุ้น 40% บริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน) และบริษัท โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นฝ่ายละ 30% โดยโครงการเฟส2 มีกำลังผลิตติดตั้ง 60 เมกะวัตต์ และกำลังผลิตไอน้ำ 10 ตันต่อชั่วโมง มูลค่าโครงการประมาณ 3,105 ล้านบาท คาดว่าจะสามารถเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ (COD) ได้ในช่วงเดือน สิงหาคม 2563ซึ่งเร็วกว่าแผนเดิมที่คาดว่าจะ COD ในเดือน กันยายน ปี 2563 ส่งผลให้กำลังการผลิตไฟฟ้าและไอน้ำรวมของโครงการผลิตไฟฟ้า นวนคร เพิ่มขึ้นเป็น 185 เมกะวัตต์ และไอน้ำ ประมาณ 40 ตันต่อชั่วโมง

นายนิพัฏฐ กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะผลักดันให้ นิคมอุตสาหกรรมนวนคร (พื้นที่รวมประมาณ 7 พันไร่) ให้เป็นSmartCity โดยในช่วงต้นเดือน มกราคม นี้ จะมีการเซ็นบันทึกความเข้าใจ (MoU) ร่วมกับ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต รวมถึงมหาวิทยาลัยอาร์วาร์ด และสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)





FPI ล้นปี63 รายได้โตไม่ต่ำกว่า 20% หลังรับรู้รายได้จาก ALP FPI อินเดีย จากเข้าถือหุ้นทั้ง 100%

FPI ล้นปี63 รายได้โตไม่ต่ำกว่า 20% หลังรับรู้รายได้จาก ALP FPI อินเดีย จากเข้าถือหุ้นทั้ง 100% พร้อมลุยประมูลงานใหม่อินเดีย 2-3 โครงการ มูลค่ากว่า 500 ล้านบาท หรือราว 250 ลบ. ส่วนภาพรวมผลงานปี62 คาดรายได้จะเติบโต11-12% จากปีก่อนที่ทำได้ 1,982.14 ล้านบาท คุมคืกลงทุนโครงการโซลาร์2-3 โครงการเวียดนาม

นายสมพล รณาดำรงศักดิ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท พอร์จูน พาร์ก อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) (FPI) เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี2563 เติบโตไม่ต่ำกว่า 20% เนื่องจาก บริษัทฯ จะมีการรับรู้รายได้จาก ALP FPI PARTS PRIVATE LIMITED (ALP FPI) ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศอินเดีย หลังล่าสุดบริษัทฯ ได้เข้าถือหุ้นแล้วในสัดส่วน 100% โดยบริษัทฯ มีแผนขยายฐานธุรกิจการผลิตและการกระจายสินค้าไปทั่วทั้งภูมิภาคเอเชียรวมทั้งภูมิภาคทั่วโลก ซึ่งต้นทุนการผลิตที่ประเทศอินเดียอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศไทยถึง20% ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายและเป้าหมายของบริษัทในการกระจายความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจหลัก

ขณะที่ ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างประมูลงานใหม่ในประเทศอินเดีย 2-3 โครงการ มูลค่ากว่า 500 ล้านบาท หรือคิดเป็น 250 ล้านบาท โดยคาดว่าจะทราบผลเร็วๆนี้ซึ่งหากบริษัทฯ ได้รับงานดังกล่าวจะส่งผลให้ ALP FPI สามารถเทิร์นอะราวด์ได้

“ประเทศอินเดียปีที่แล้วตลาดค่อนข้างซบเซา ประกอบกับเราไปเป็นพาร์กเนอร์เราไม่ค่อยเข้าใจเขาซึ่งทางฝั่งนั้นจะเน้นดีไซด์สวยหรูและใช้ต้นทุนค่อนข้างมาก ส่วนเรามองว่ามันควรจะค่อยเป็นค่อยไปดีกว่า ทำให้เราไปเทคโอเวอร์เขา 100% ซึ่งที่ผ่านมามีบริษัทในอินเดียขาดทุนมาโดยตลอด แต่ต้นทุนการผลิตของเขาสูงกว่าไทย20% ถึงแม้ตลาดไม่ดีนัก แต่มองว่าในอนาคตอินเดียจะเป็นฐานในการส่งออกกลุ่มหนึ่ง และโคมเมสติกใน ตลาดอินเดียยังคงโตขึ้นเรื่อยๆ” นายสมพล กล่าว





FPI ล้นปี63 รายได้โตไม่ต่ำกว่า 20% หลังรับรู้รายได้จาก ALP FPI อินเดีย จากเข้าถือหุ้นทั้ง 100%

สำหรับภาพรวมผลประกอบการปี2562 บริษัทฯคาดว่ารายได้จะเติบโต 11-12% จากปีก่อนที่ทำได้ 1,982.14 ล้านบาท ถึงแม้ภาพรวมอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศจะชะลอตัวซึ่งติดลบถึง 14-15% แต่บริษัทฯยังคงสร้างผลประกอบการที่ดีได้โดย 9 เดือนแรกที่ผ่านมาบริษัทฯมีการเติบโตถึง 11% และปีที่ผ่านมาบริษัทฯได้รับงานใหม่หลายโครงการเกี่ยวกับชิ้นส่วนประกอบยานยนต์ จึงส่งผลให้ปีนี้บริษัทฯยังคงรับงานเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยปัจจุบันมีงานในมือ (Backlog) มูลค่า 800-900 ล้านบาท

ขณะเดียวกันค่าเงินบาทที่ปรับตัวแข็งค่าขึ้นมานั้นไม่กระทบต่อบริษัทฯมากนัก โดย 9 เดือนแรกที่ผ่านมาบริษัทฯมีกำไรสุทธิ 139.95 ล้านบาท ถือว่าปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับทั้งปีของปี2561 แต่อย่างไรก็ตามยังต่ำกว่าเป้าที่บริษัทฯคาดการณ์ไว้ โดยต้นปีที่ผ่านมาบริษัทฯคาดว่าเงินบาทจะอยู่ที่ระดับ 31.50 บาท/ดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ปัจจุบันเงินบาทอยู่ที่ระดับ 30.50 บาท/ดอลลาร์สหรัฐฯ ส่งผลให้กำไรสุทธิบริษัทฯหายไปถึง 55 ล้านบาทในช่วงเก้าเดือนแรก แต่อย่างไรก็ตามยังถือว่าเป็นที่น่าพอใจหลังบริษัทฯได้บริหารจัดการภายในได้อย่างมีประสิทธิภาพส่งผลให้ต้นทุนลดลง รวมถึงค่าใช้จ่ายทางการเงินก็ลดลงด้วยเช่นกันหลังได้รับอานิสงส์จากดอกเบี้ยที่อยู่ในช่วงขาลง

ส่วนประเด็นสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐฯกับจีน บริษัทฯมองว่าเป็นผลเสียต่อภาพรวมเศรษฐกิจทั่วโลก แต่ขณะเดียวกันยังเป็นผลบวกต่ออุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทย เนื่องจากผู้ประกอบการรถยนต์หลายรายในประเทศจีนที่ผลิตสินค้าส่งออกไปยังสหรัฐฯเริ่มย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทยแทน

ด้านธุรกิจพลังงานทดแทนปัจจุบันบริษัทฯทำโรงไฟฟ้าที่จังหวัดนราธิวาส ซึ่งปัจจุบันสร้างกำไรให้บริษัทฯปีละ 60-70 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯมองว่าธุรกิจโรงไฟฟ้าในประเทศไทยใกล้ถึงจุดอิ่มตัว บริษัทฯจึงมองหาโอกาสขยายการลงทุนไปยังต่างประเทศ ซึ่งเป็นการลงทุนร่วมกับ บริษัท อีสต์โคสต์เพอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) หรือ ECF โดยเบื้องต้นบริษัทฯได้ศึกษาลงทุนโครงการโซลาร์2-3 โครงการในประเทศเวียดนาม ซึ่งหากมีความคืบหน้าจะแจ้งให้ทราบทันที





EA เพยแผน 3ปี (63-65)

ทุ่มงบ 4 พันลบ. ลุยพัฒนาโซลาร์ลอยน้ำ
-Rooftop 200 MW

นายอมร ทรัพย์ทวิกุล รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พลังงานบริสุทธิ์ จำกัด (มหาชน) หรือ EA เปิดเผยว่า บริษัทฯวางงบลงทุน 3 ปี (2563-2565) จำนวน 4,000 ล้านบาท เพื่อใช้รองรับสร้างโรงไฟฟ้าโซลาร์ลอยน้ำและโซลาร์ฟาร์มในพื้นที่โรงงานของบริษัท ไทยฟู้ดส์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ TFG กำลังการผลิตรวมกว่า 200 เมกะวัตต์ หลังล่าสุดได้บรรลุข้อตกลงเพื่อเข้าถือหุ้น 40% ในบริษัท ทีเอฟ เทคโนโลยี จำกัด (TFT) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

สำหรับ โครงการดังกล่าวคาดว่าจะเริ่มมีการผลิตอยู่ที่ 13.78 เมกะวัตต์ โดยบริษัทฯจะติดตั้งโซลาร์ลอยน้ำบนพื้นที่โรงงานของ TFG จำนวน 4 แห่ง ได้แก่ โรงชำแหละไก่กาญจนบุรี, โรงชำแหละไก่กบินทร์บุรี, โรงอาหารสัตว์สุพรรณบุรี และโรงอาหารสัตว์กบินทร์บุรี โดยโครงการโซลาร์ลอยน้ำมีมูลค่าการลงทุนราว 20-21 ล้านบาทต่อเมกะวัตต์ ทั้งนี้ บริษัทฯจะเริ่มก่อสร้างเฟสแรกในทันทีและคาดว่าจะสามารถจำหน่ายไฟให้แก่ TFG ได้ในเดือนพฤศจิกายน 2563 โดยมีอัตราค่าไฟอยู่ที่ 3 บาทต่อหน่วย และมีอัตรากำไรขั้นต้นประมาณ 60% ขณะที่เฟสถัดไป คาดว่าจะแล้วเสร็จได้ทั้งหมดภายในปี 2565 โดยบริษัทฯมองว่าการร่วมกับ TFG จะเป็นการต่อยอดในการเข้ารับงานอื่นในอนาคตโดยเฉพาะจากทางภาครัฐ

ด้านการลงทุนในต่างประเทศปัจจุบันบริษัทฯอยู่ระหว่างรอความชัดเจนในโครงการโซลาร์ไฮบริด ในประเทศเวียดนาม ซึ่งมีกำลังการผลิตรวมอยู่ที่ 40 เมกะวัตต์ โดยบริษัทฯคาดว่าจะเห็นความชัดเจน

ทั้งนี้ บริษัทฯยังคงเป้ารายได้ปี 2563 จะเติบโตไม่ต่ำกว่า 20,000 ล้านบาท พร้อมมั่นใจว่าจะมีกำไรสุทธิปีต่อปี ซึ่งการเติบโตมาจากธุรกิจโรงไฟฟ้า, ธุรกิจรถยนต์ไฟฟ้า (EV), ธุรกิจไบโอดีเซล, ธุรกิจกรีนดีเซล-PCM และ ธุรกิจ E-Ferry & Charging โดยบริษัทฯจะมีการส่งมอบรถยนต์ EV จำนวน 5,000 คัน โดยล็อตแรกจะส่งมอบในเดือนเมษายน 2563 จำนวน 100 คันส่วนที่เหลือจะทยอยส่งมอบทั้งหมดภายในปีหน้า ซึ่งบริษัทฯคาดว่าจะรถยนต์ EV จะสามารถสร้างรายได้กว่า 5,000 ล้านบาท และมีอัตรากำไรสุทธิไม่ต่ำกว่า 8%

ขณะที่ บริษัทฯวางงบลงทุนปีหน้าไว้ที่ 7,400 ล้านบาท ซึ่งจะใช้สำหรับลงทุนโครงการผลิตแบตเตอรี่ลิเทียมไอออนเฟสแรก ขนาดกำลังการผลิต 1 กิกะวัตต์ต่อชั่วโมงต่อปี ซึ่งใช้งบลงทุนราว 5,000 ล้านบาท ส่วนที่เหลือใช้รองรับขยายธุรกิจอื่นๆ





TFG ปีกรงรายได้ปี63 โต 15% หลังเน้นส่งออกไก่ดิบไปจีน - บุกตลาดปรุงสุกมากขึ้น

TFG ปีกรงรายได้ปี63 โต 15% หลังเจาะตลาดไก่และสุกรปรุงสุกไปยังประเทศญี่ปุ่นมากขึ้น-เน้นส่งออกไก่ดิบไปจีน-บุกตลาดปรุงสุกมากขึ้น
เผยปี63 กลุ่มงบ 2-2.5 พันล.ขยายโรงเรือนหมู-โรงงานแปรรูป-โรงผลิตอาหารสัตว์

นายเพชร นันทวิสัย รองประธานสายงานฟาร์ม และพัฒนาคุณภาพ บริษัท ไทยฟู้ดส์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ TFG เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี2563 เติบโต15% จากปีนี้คาดว่าจะทำได้ 28,000 ล้านบาท เนื่องจาก บริษัทฯจะเน้นเจาะตลาดไก่และสุกรปรุงสุกไปยังประเทศญี่ปุ่นมากขึ้น ซึ่งบริษัทฯได้มีการลงทุนโรงงานมาชิกกระยะหนึ่งแล้วและคาดว่าจะปีหน้าจะสามารถถึงจุดคุ้มทุนได้ รวมทั้งบริษัทฯจะเน้นการส่งออกไก่ดิบไปยังประเทศจีนมากขึ้นโดยจะส่งออกอยู่ที่ 15,000 ตันต่อปี จากปัจจุบันอยู่ที่ 5,000-6,000 ตันต่อปี

อีกทั้ง ปี2563บริษัทฯได้วางแผนลงทุนกว่า 2,000-2,500 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับรองรับขยายโรงเรือนสุกร 6 ฟาร์ม โรงงานแปรรูปสุกร และโรงงานผลิตอาหารสัตว์ ส่งผลให้กำลังการผลิต จะเพิ่มขึ้นโรงงานละ 10% จากปัจจุบันที่มีกำลังการผลิตอาหารสัตว์อยู่ที่ 1.9 แสนตันต่อเดือน โดยจะเพิ่มอีก 50,000 ตันต่อเดือน

ขณะที่ กำลังการผลิตไก่ดิบอยู่ที่ 400,000 ตันต่อปี ส่วนการผลิตไก่สุกอยู่ที่ 5,000 ตันต่อปี ส่วนการผลิตเนื้อหมูดิบอยู่ที่ 100,000 ตันต่อปี และในปีหน้าบริษัทฯจะมีการส่งออกเนื้อไก่สุกเพิ่มเป็น 12,000 ตันต่อปี จากปัจจุบันอยู่ที่ 5,000 ตันต่อปี ส่วนไก่ดิบจะเพิ่มเป็น60,000 ตันต่อปี จากปัจจุบันอยู่ที่ 50,000 ตันต่อปี และในปีหน้าบริษัทฯคาดว่าจะมีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจเนื้อไก่50% ธุรกิจเนื้อหมู30% ส่วนที่เหลือจะมาจากธุรกิจผลิตอาหารสัตว์เลี้ยง 20%





TFG ปีกรงรายได้ปี63 โต 15% หลังเน้นส่งออกไก่ดิบไปจีน - บุกตลาดปรงสุกมากขึ้น

อย่างไรก็ตามปัจจุบันบริษัทฯมีการผลิตอาหารสัตว์เพื่อจำหน่าย
สัดส่วน30% และผลิตเพื่อใช้เองสัดส่วน70%

ทั้งนี้ บริษัทฯประเมินว่าราคาไก่ในปี2563 จะปรับตัวดีขึ้น หลังจาก
ที่ฟฟพลาตลาดลง ซึ่งส่งจะยังคงดีอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะไปยังประเทศ
จีน ขณะที่เนื้อสุกรยังมีความกังวลเกี่ยวโรคอหิวาต์หมู ถึงแม้ภายใน
ประเทศไทยจะยังไม่ประสบเหตุการณ์ดังกล่าว แต่ในประเทศโดยรอบยังคง
แพร่ระบาดหนักอยู่ ส่วนปัจจัยค่าเงินบาทปรับตัวแข็งค่าขึ้น มองเป็นผล
บวกต่อบริษัทฯเนื่องจากปัจจุบันบริษัทฯยังมีสัดส่วนส่งออกที่ค่อนข้างน้อย
อยู่ที่ 30% เท่านั้น

ขณะที่ ล่าสุดบริษัทฯได้ลงนามร่วมมือ (MOU) กับ
บริษัท พลังงานบริสุทธิ์ จำกัด (มหาชน) หรือ EA เพื่อ
ร่วมลงทุนทำโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา
(Solar Rooftop) และโรงไฟฟ้าโซลาร์ลอยน้ำ เพื่อใช้
ในโรงงานกลุ่ม TFG ซึ่งจะช่วยประหยัดพลังงานให้แก่
บริษัทฯได้ โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯมีค่าค่าไฟอยู่ที่ 500
ล้านบาทต่อปี ซึ่งการลงทุนโครงการดังกล่าวจะสามารถ
ประหยัดค่าไฟได้ถึง 6-10% หรือ 30-50 ล้านบาทใน
ระยะแรกขณะที่เมื่อครบทุกเฟสจะประหยัดต้นทุนได้ถึง
20% หรือราว 100 ล้านบาท





NEX เปิดโมเดลปี 63

ลุยธุรกิจรถบัสโดยสารครบวงจรมูลค่าหมื่นล.
มั่นใจahunผลงานกลับมาเทิร์นอะราวด์

NEX เปิดกลยุทธ์ปี 63 ลุยธุรกิจรถบัสโดยสารครบวงจร ยกกระดานเพิ่มการเติบโตของธุรกิจเติบโตแบบยั่งยืน “คณาวุฒิ วรรณธีรัช” ระบุถือเป็นปีที่สำคัญของ NEX ในการเข้าสู่อุตสาหกรรมรถบัสโดยสาร-รถไฟฟ้า ทั้งในส่วนของการปล่อยเช่า-ซ่อมบำรุง ที่มีมูลค่าตลาดนับหมื่นล้านบาท มั่นใจahunผลงานกลับมาเทิร์นอะราวด์ พร้อมสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นในอนาคต

นายคณาวุฒิ วรรณธีรัช รักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน) (NEX) เปิดเผยถึงกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจปี 2563 ว่า นับเป็นปีที่น่าจับตามอง เนื่องจากบริษัทฯ ได้เจาะธุรกิจใหม่อย่างเต็มรูปแบบ คือ การรุกธุรกิจรถบัสโดยสารครบวงจร ทั้งในส่วนของการปล่อยเช่า-ซ่อมบำรุง ที่มีมูลค่าตลาดนับหมื่นล้าน ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่บริษัทฯ ดำเนินการขึ้นเพื่อวางรากฐานให้มีความพร้อมและสามารถเติบโตอย่างมั่นคง ตลอดจนสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับรายได้ การสร้างความแข็งแกร่งด้านธุรกิจและการเงินในอนาคต

สำหรับธุรกิจรถบัสโดยสารครบวงจรของ NEX ดำเนินการนั้น แบ่งเป็น 4 ส่วน คือ รถบัสโดยสารระบบล้อเชื่อมระบบราง รถบัสท่องเที่ยว รถบัสรับส่งพนักงาน และรถบัสโรงเรียน ซึ่งจะช่วยahunผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคตเติบโตได้อย่างมั่นคงและมีศักยภาพมากยิ่งขึ้น เนื่องจากทำให้บริษัทฯ มีรายได้ประจำที่แน่นอน จากแหล่งรายได้ คือ ค่าเช่า พ่วงสัญญาซ่อมบำรุง และรายได้จากเช่าซื้อสัญญา ทำให้บริษัทฯ มีแหล่งที่มาของรายได้ประจำ (Recurring Income) ชัดเจน ไม่ต่างจากธุรกิจโรงไฟฟ้าที่มีสัญญาซื้อขายไฟ (PPA) ทำให้มั่นใจได้ว่าแนวโน้มผลงานในปี 2563 จะกลับมาเทิร์นอะราวด์ และสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้นได้ในอนาคต





NEX เปิดโมเดลปี 63

ลุยธุรกิจรถบัสโดยสารครบวงจรมูลค่าหมื่นล.
มั่นใจหุ่นผลงานกลับมาเทิร์นอะราวด์

“การรุกธุรกิจรถบัสโดยสารอย่างเต็มรูปแบบในครั้งนี้ ถือเป็นก้าวสำคัญของบริษัทฯ ซึ่งจะเป็นข้อพิสูจน์ได้ว่า นับต่อจากนี้จะมีความเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ดีเกิดขึ้นกับ NEX เพราะนอกจากธุรกิจดังกล่าวจะมีรายได้ที่สม่ำเสมอแล้ว ยังมีบริษัทขนส่งใหญ่สนับสนุน และมีคู่แข่งน้อยรายอีกด้วย ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบที่สำคัญ จึงเป็นเหตุผลว่าเหตุใดภาพรวมธุรกิจของบริษัทฯ นับต่อจากนี้จะเติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง”

อีกทั้งยังมีบริษัทขนส่งมวลชนใหญ่ Feeding เป็นทั้ง พันธมิตรและผู้สนับสนุนหลัก ในการซื้อรถบัสล็อตใหญ่พร้อมทั้งสนับสนุนงานซ่อมบำรุงระยะยาว ในปีหน้า

ล่าสุด NEX ได้ร่วมลงนามในสัญญา เพื่อการพัฒนาธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจรถยนต์โดยสาร ขนส่งมวลชน การให้เช่ารถดำเนินการระยะยาว การซ่อมบำรุงรถยนต์โดยสาร กับบริษัท สยาม แสตนดาร์ด เอนเนอจี จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจนำเข้ารถบรรทุกคนโดยสาร และการให้บริการซ่อมบำรุงรถบรรทุกคนโดยสาร ยี่ห้อซันลอง (Sunlong) จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ถือเป็นการก้าวเข้าสู่อุตสาหกรรมรถบัสโดยสารทุกรูปแบบ เชื่อมโยงระบบ Feeder ขนส่งผู้โดยสารเข้าสู่ระบบราง ขณะเดียวกันแผนการดำเนินงานในอนาคต NEX ยังเตรียมบุกตลาดรถยนต์ EV อีกด้วย





PT คาดรายได้ปี63 โต10% ตามอุตสาหกรรมไอที - ลุยตลาดซีเคียวริตีมากขึ้น

PT คาดรายได้ปี63 โต10% ตามอุตสาหกรรมไอที-ลุยตลาดซีเคียวริตีมากขึ้น พร้อมเผยผลงาน Q4/62 แจ่มกว่าQ3/62 ตามเทรนด์อินฟราซัคเจอร์ปรับตัวขึ้น

นายวิเชียร พงศธร ประธานกรรมการ บริษัท พรีเมียร์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ PT เปิดเผยว่า บริษัทฯคาดว่ารายได้ปี2563 จะเติบโตที่ระดับ10% ซึ่งเป็นไปตามอุตสาหกรรม IT Solution ที่คาดว่าจะเติบโตในระดับเดียวกัน ถึงแม้จะมีปัจจัยที่ท้าทายอย่างเรื่องภาพรวมเศรษฐกิจที่ยังคงชะลอตัว แต่อย่างไรก็ตามลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯยังคงเดินหน้าลงทุนด้าน IT Solutionอย่างต่อเนื่อง

อีกทั้ง ในปี2563 บริษัทฯยังมีผลิตภัณฑ์รวมถึงบริการรูปแบบใหม่ไม่ว่าจะเป็น ระบบรักษาความปลอดภัย (Security) รวมถึงหุ่นยนต์โรบอท (Robot) ซึ่งบริษัทฯจะให้น้ำหนักการลงทุนทั้งสองด้านนี้เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะเรื่องระบบรักษาความปลอดภัยที่คาดว่าจะปีหน้าจะมีการเติบโตค่อนข้างมาก ทั้งนี้บริษัทฯวางงบลงทุนเพื่อใช้ปรับปรุงประสิทธิภาพต่างๆ จำนวนกว่า 10 ล้านบาท โดยงบลงทุนดังกล่าวถือว่าเป็นงบลงทุนทั่วไปที่บริษัทฯได้กำหนดไว้ในทุกๆปี

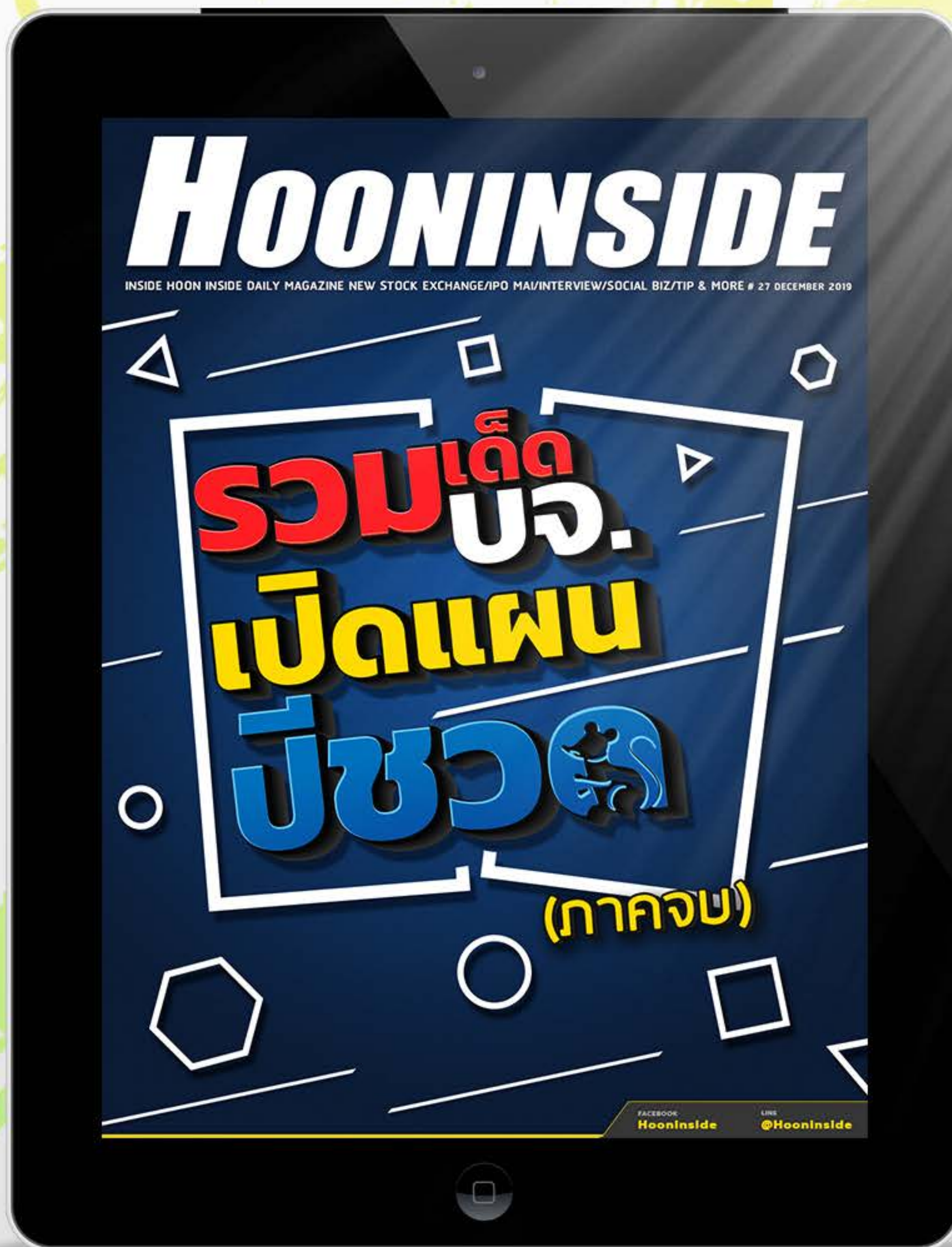
“ปีหน้าเราคาดหวังว่าจะเห็นการเติบโตของรายได้ภายใต้ปัจจัยแวดล้อมที่ไม่ค่อยดีนัก แต่เรายังมีการเติบโตจากลูกค้าที่เป็นฐานสำคัญที่อยู่กับเราต่อเนื่องมา และลูกค้ารายใหญ่ของเรายังคงต้องลงทุนด้าน IT Solution อยู่ และบริษัทฯยังมีสินค้าและบริการใหม่ๆซึ่งเห็นมาตั้งแต่ปีนี้ เช่น ระบบรักษาความปลอดภัย โรบอท ซึ่งถือเป็นเครื่องมือสำคัญในการทำงานของลูกค้าเรา ” นายวิเชียร กล่าว

สำหรับภาพรวมผลประกอบในปี 2562 บริษัทฯคาดว่าจะใกล้เคียงปี2561 ที่มีรายได้ 2,718.38 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 157.84 ล้านบาท โดยมีไตรมาส 4/2562 เป็นตัวขับเคลื่อนผลประกอบการเป็นหลักซึ่งคาดว่าจะดีกว่าไตรมาส 3/2562 ตามกระแสของการลงทุนโครงการพื้นฐาน (อินฟราซัคเจอร์) ที่เริ่มปรับตัวดีขึ้น

“ในเรื่องของอินฟราซัคเจอร์ คิดว่าถ้ามองในแง่ของเทรนด์น่าจะดีขึ้นในไตรมาส 4/2562 ซึ่งดีกว่าไตรมาส 3/2562 และอาจส่งผลให้ภาพรวมปี2562 ทั้งปีอาจจะไม่ต่างกับปี2561หรือว่าอาจมีโอกาสมเพิ่มขึ้นเล็กน้อย และเรามองว่าภายในระยะเวลา1-3ปีข้างหน้าผลประกอบการก็จะดีขึ้นด้วยหลังจากเราปรับกลยุทธ์ต่างๆในการทำงาน รวมทั้งอินฟราซัคเจอร์ก็ยังคงสำคัญอยู่” นายวิเชียร กล่าว



HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE SQUARE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOON_INSIDE

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