

อ่านก่อนใคร เพียง 15 บาท

HOONINSIDE

HOON INSIDE MONTHLY NEW STOCK EXCHANGE/IPO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # MARCH 2019

EGCO

ขอโตนอกประเทศ

วิสัยทัศน์

เปิดวิสัยทัศน์
AIS 2019

GULF
สู่แสนล้าน

AP

สู่ 6 หมื่นล้าน



FACEBOOK
Hooninside

LINE
@Hooninside



ติดตามรายการ ของหุ้นอินไซด์

ได้แล้ววันนี้ที่



HOONINSIDE



HOONINSIDE

รายการ " เสรีข่าวก่อนเที่ยง " 11.30 น.

รายการ " ของร้อนหุ้นอินไซด์ " 14.00 น.

รายการ " หุ้นอินไซด์ อัปเดต " 17.30 น.

รายการ คุขเฟื่องเรื่อง DW กับ "โค้ชเจน"

17.00 น. (ออกอากาศทุกวันศุกร์)

รายการ " ข่าวเด็ดสุดสัปดาห์ " 18.00 น.

(ออกอากาศทุกวันศุกร์)

รายการ "Hooninside Talk"

รายการ "IPO Talk"

รายการ Live Hooninside Facebook Page





บริษัท นายกล้วยหอมออนไลน์ จำกัด

เลขที่ 109 ถนนพระราม9 แขวงห้วยขวาง
เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทรศัพท์ 02-276-5976
E-mail : reporter@hooninside.com
www.hooninside.com

ที่ปรึกษา

ชาलग ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีระภพ
สาริต วรรณศิลป์
พัฒน นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
รณพงศ์ มีทอง
ภากร ยิ่งแจ่ม

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

รองบรรณาธิการบริหาร

สุกัญญา ศิริดวง

นักข่าว

ธารากิพย์ พัฒน์
ประทุมพร ม่วงเอก

กองบรรณาธิการ

นวพร เชื้อเมืองพาน

กราฟฟิก

วิชุดพล นาคสุข
ศิวไล สอบใหม่

ติดต่อโฆษณา

คุณบี
02-276-5976
087-511-1287
090-976-4370

E-mail : reporter@hooninside.com

EDITOR TALK

เลือกตั้ง

ศาลรัฐธรรมนูญ มีมติเอกฉันท์วินิจฉัยยุบ "พรรคไทยรักชาติ" พร้อมตัดสิทธิ์กรรมการบริหารพรรค ห้ามลงสมัครเลือกตั้ง - ตั้งพรรคใหม่ - บริหารพรรคอื่น เป็นเวลา 10 ปี ถือเป็นไปตามคาด ประเทศไทย ตอนนี้ เข้าสู่โค้งสุดท้าย การเลือกตั้งที่จะเกิดขึ้น วัน

อาทิตย์ที่ 24 มีนาคม จากนั้น คงจะมีนายกรัฐมนตรีและรัฐบาลใหม่ มาสานงานต่อ เพื่อพัฒนาให้ประเทศไทย มีความก้าวหน้า บรรยาการประชาธิปไตย มาเยือน สิ้นการเมือง คงมากกว่าเดิม ตลาดหุ้นไทย คงเป็นกระแจก สะท้อนในสิ่งต่างๆในอนาคตได้อย่างเป็นอย่างดี

ณ สิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2562 ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ไทย (SET INDEX) ปิดที่ 1,653.48 จุด เพิ่มขึ้น 5.7% จากสิ้นปี 2561 ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดหลักทรัพย์อื่นในเอเชีย มูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันรวมของ SET และ MAI ในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 อยู่ที่ 46,771 ล้านบาท ลดลง 3.7% จากเดือนก่อนโดยผู้ลงทุนสถาบันในประเทศและบัญชีบริษัทหลักทรัพย์มีสถานะซื้อสุทธิในเดือนนี้

ในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 ตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้ามีปริมาณการซื้อขายเฉลี่ยต่อวัน 308,876 สัญญา ซึ่งลดลง 10.9% จากเดือนก่อน โดยส่วนใหญ่ลดลงจาก SET50 INDEX FUTURES และ SET50 INDEX OPTIONS

เดือนมีนาคม 2562 ภาพรวมๆ คงทรงๆเกี่ยวกับกุมภาพันธ์ 2562 ขณะที่เดือนเมษายน 2562 อากาศร้อน ภัยแล้งเกิด ต้อนรับรัฐบาลที่มาจากทางเลือก ด้วยปัจจัยขณะนี้ นำในเขื่อนทั่วประเทศลดลง ซึ่งคงส่งผลกระทบต่อหลายภาคส่วน โดยเฉพาะภาคการเกษตร สำหรับนักลงทุน ก็คงดีนรบนกันต่อไป ขอให้ชนะในเกมหุ้นทุกคน (อยู่เฉยบางครั้ง ก็ชนะได้...)

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์
บรรณาธิการบริหาร

EGCO

ขอโตนอกประเทศ

วิสัยทัศน์

เปิดวิสัยทัศน์
AIS 2019

GULF
สู่แสนล้าน

AP

สู่ 6 หมื่นล้าน

วิสัยทัศน์ วิชั่น ขององค์กร ของผู้บริหารระดับสูง เป็นเรื่องสำคัญ โดยจะเป็นการชี้ นำถึง การเจริญเติบโต แมกกาซีนหุ้นอินไซด์ รายเดือน ขอเสนอวิสัยทัศน์ 2019 ของ 4 บริษัท จดทะเบียนมีเนื้อหาที่น่าสนใจดังนี้

บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ADVANC

ประกาศวิสัยทัศน์ปี 2019 เดินหน้า นำศักยภาพจากเทคโนโลยี DIGITAL INTELLIGENT ในรูปแบบ PLATFORM ที่พร้อมเป็นรากฐานให้เกิด INNOVATION และ DIGITALIZATION แก่ประเทศไทย

บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) AP

ปีนี้ เปิดตัว 3 ธุรกิจใหม่นอกธุรกิจก่อสร้าง ทาฯ อย่างสมภาคภูมิ ได้แก่ SEAC (เอ สอีเอซี) VAARI (วาริ) และ CLAYMORE (เคลย์มอร์) มุ่งสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ท่าทันความเปลี่ยนแปลงของโลกและการเติบโตที่ยั่งยืน ตั้งเป้า ภายในปี 2565 ทั้ง 3 ภาคธุรกิจใหม่จะมี ส่วนช่วยผลักดันรายได้รวมของเอพีให้ เติบโตแบบก้าวกระโดดแตะหลัก 60,000 ล้านบาท

บมจ.ผลิตไฟฟ้า หรือ เอ็กโก กรุ๊ป EGCO

ปี 2562 เอ็กโก กรุ๊ป ให้ความสำคัญกับการสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับองค์กรและสร้าง ผลตอบแทนที่ได้อย่างต่อเนื่องให้แก่ผู้ถือหุ้น โดยการแสวงหาโอกาสการลงทุนในธุรกิจไฟฟ้าซึ่ง เป็นความเชี่ยวชาญ

ทั้งโรงไฟฟ้าที่ใช้เชื้อเพลิงฟอสซิลและโรงไฟฟ้า พลังงานหมุนเวียน และแสวงหาโอกาสการลงทุนในธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลัก

บริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) หรือ GULF

ตั้งเป้าหมายรายได้ในปี 2562 มี แนวโน้มเติบโตแตะระดับ 33,000 ล้านบาท จากปีก่อนที่มีรายได้รวม อยู่ที่ 20,095 ล้านบาท เนื่องจาก การบริษัทฯ ได้มีการรับรู้รายได้ เต็มปีของโรงไฟฟ้าที่ได้มีการ จ่ายไฟฟ้าเข้าสู่ระบบเชิงพาณิชย์ (COD) ในปี 2561 ทั้งหมด 8 โครงการ และในปีบริษัทฯ จะ มีการรับรู้รายได้จากโรงไฟฟ้าที่ เตรียม COD เพิ่มอีก 6 โครงการ กำลังการผลิตรวมประมาณ 638 เมกะวัตต์ (MW)

HOONINSIDE

อ่านก่อนใคร เพียง 8 บาท

INSIDE HOON INSIDE DAILY MAGAZINE NEW STOCK EXCHANGE/IPO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # 4 February 2018



เปิดวิสัยทัศน์ AIS 2019

CMC

ตั้งเป้าปี 62 รายได้โต 50%

CMC ตั้งเป้าปี 62 รายได้โต 50% แต่ 3 พันล. วางเป้า ยอดขายทีวี พันล. ปี 62 วางแผนเปิด 9-10 โครงการใหม่ มูลค่ารวม 9 พันล. - 1 หมื่นล. ระบุครึ่งปี แรกเปิด 5 โครงการ ทั้งแนวรวม-สูง พร้อมตั้ง เป้ารักษา อัตรากำไรสุทธิ ปี 62 ไว้ไม่ต่ำกว่า 10% เน้นคุณฉันท - การเติบโต ลดลง เพย์ที่เติบโตขึ้น 120 ไร่ สองบริษัทพัฒนาโครงการใหม่ไม่น้อยกว่า

อ่านต่อหน้า 11

VCOM

ตั้งเป้าปี 62 รายได้โต 25-30%

VCOM ตั้งเป้าปี 62 รายได้โต 25-30% หลังงาน Service - ขยายงานกลุ่ม CLM หนุน - บัญชีรายได้-กำไร I-SECURE เดิมปี เหย 03/62 ลุ้นงานบิกโปรเจกต์ในไทย มูลค่ากว่า 100 ล. แยมอยู่ระหว่างรอเซ็นสัญญาจ้างงานในทีมพูชา มูลค่า 20 ล. พร้อมมองหาโอกาสเข้าซื้อกิจการเพิ่ม หลังปีก่อนปิดดีลซื้อ I-SECURE

อ่านต่อหน้า 12

บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

แนะนำ

บล.ฟิลิป : CHG แนะนำ ซื้อ

บล.เมย์แบงก์ ทิมเอ็ง : PLAT แนะนำ ซื้อ

บล.เมย์แบงก์ ทิมเอ็ง : GOLD แนะนำ ซื้อ

อ่านต่อหน้า 25

แม่มดน้อยพยากรณ์ : คงเส้นคงวา

แม่มดน้อยภาคพิสดาร ใสหน้ากาก N95 โยบิบินสำรวจตลาดหุ้นไทยวันศุกร์ที่ผ่านมา ช่างเป็นวันที่สดใส SET Index ตีตัวเขียวสดใส ด้วยแรงส่งกรอบครบปดท. แต่การบวกของ SET รอบนี้จะคงเส้นคงวาแค่ไหน อยู่ที่ "เทรดวอร์" จะปะทุแรงแค่ไหน แม้ว่าล่าสุดผลการเจรจาระหว่างสหรัฐ-จีนเป็นไปอย่างราบรื่นก็ตามนะ ยังไงก็อย่าพึ่งไว้ใจ ดีที่สุด ส่วนบ้านเราแรงเก็งกำไรงบปี 61 ในสัปดาห์นี้น่าจะทำให้ SET ขยับขึ้นต่อได้อยู่แน่ๆ

อ่านต่อหน้า 25



เปิดวิสัยทัศน์

AIS 2019

บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ADVANC

ในฐานะให้บริการสื่อสารโทรคมนาคม โดยรวมถึงธุรกิจให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ธุรกิจอินเทอร์เน็ต ความเร็วสูง และธุรกิจดิจิทัล เซอร์วิส เบอร์ 1 ของประเทศไทยและตลอด 4 ปี (ปี 2558-2561) ยังมีความสามารถในการทำกำไรอย่างโดดเด่นและต่อเนื่อง เรียกว่า เฉลี่ยปีละกว่า 3 หมื่นล้านบาท เทียบกับคู่แข่งชั้นคู่ร่วมธุรกิจ ยิ่งเทคโนโลยีของโลก เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ในฐานะผู้นำอย่าง ADVANC ก็ต้องเปลี่ยน ปรับตัวให้สอดคล้องกับกระแสโลกเช่นกัน....



โดย AIS ประกาศวิสัยทัศน์ปี 2019 เดินหน้านำศักยภาพจากเทคโนโลยี Digital Intelligent ในรูปแบบ Platform ที่พร้อมเป็นรากฐานให้เกิด Innovation และ Digitalization แก่ประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง

Artificial Intelligence, Machine Learning, Robotic และ IoT เพื่อเสริมความแข็งแกร่งยกระดับขีดความสามารถทางการแข่งขันให้ทุกภาคส่วน ทั้งภาครัฐและเอกชน รวมถึงเป็นตัวกลางส่งต่อองค์ความรู้ให้พร้อมรับมือความเปลี่ยนแปลงของโลกที่ระบบเศรษฐกิจถูกขับเคลื่อนและพลิกโฉมจาก Digital ตลอดเวลา ผ่านงานสัมมนา AIS ACADEMY for THAIs : Intelligent Nation Series และ AIS Digital Intelligent Nation Showcase ที่นำเสนอเทคโนโลยีสุดล้ำ อาทิ Robotic, รถยนต์ไร้คนขับ, อุปกรณ์ IoT อัจฉริยะ

คณะผู้บริหาร AIS นำโดย นายกานต์ ตระกูลฮุน ประธานกรรมการ, นายสมชัย เลิศสุทธวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ นายฮุย เว็ง ของ กรรมการผู้อำนวยการ ร่วมกันกล่าวถึงวิสัยทัศน์เกี่ยวกับความพร้อมในการเป็น Digital Platform ที่จะร่วมเป็น

ส่วนหนึ่งในการเติบโตอย่างแข็งแกร่งของประเทศ



โดย นายกานต์ เน้นย้ำว่า ปีนี้ คือการพลิกโฉมทางอุตสาหกรรมโลกครั้งใหญ่ ออกจากเทคโนโลยี Artificial Intelligence, Machine Learning, Robotic, Data Analytic และ IoT ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อทุกระดับ 3 ส่วน คือ สร้างรูปแบบใหม่ (Redefine) ของวิถีการใช้ชีวิต การทำงาน และการมีปฏิสัมพันธ์, เปลี่ยนแปลง (Disrupt) รูปแบบของระบบเศรษฐกิจและสังคมไปอย่างสิ้นเชิง รวมถึงสร้างโอกาสใหม่ในการเติบโต (Emerging new opportunities) ทั้งในกลุ่มธุรกิจและระดับประเทศ

ดังนั้นการขับเคลื่อนประเทศด้วย Innovation และ Digitalization ในทุกภาคส่วน จึงยังคงเป็นหัวใจสำคัญในการสร้างไทยแลนด์ 4.0 ที่แข็งแกร่ง หรือ Digital Intelligent Nation และ AIS ในฐานะภาคเอกชนผู้ให้บริการ Digital มีความพร้อมเป็นอย่างยิ่งกับการกิจนี้



โดย นายสมชัย กล่าวว่า ตลอดเวลาที่ผ่านมา เราได้ขยายบทบาทสู่การเป็น Digital Platform เพื่อประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง ด้วยการเปิดให้ทุกกลุ่มที่เกี่ยวข้องเชื่อมต่อผ่าน Digital Platform และทำงานร่วมกันในลักษณะของ Ecosystem ก่อให้เกิดพลังในการขยายขีดความสามารถสร้างสรรค์ Innovation หรือ

บริการ Digital ให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม ดังเช่น กรณีของการสร้างระบบนิเวศน์ของอินเทอร์เน็ตในทุกสิ่ง หรือ IoT Ecosystem ผ่าน AIS IoT Alliance Program - AIAP : โครงการความร่วมมือของสมาชิกจากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องกับ IoT ซึ่งหลังจากเปิดตัวในปี 61 จนถึงวันนี้ สามารถสร้างสรรค์ IoT Solution และ Business Model ที่ตอบโจทย์การบริหารจัดการ ได้อย่างครอบคลุมและขยายเครือข่ายสมาชิกไปมากกว่า 1,000 ราย (จากจุดเริ่มต้นเพียง 70 ราย)

AIS

จึงยังคงยืนยันวิสัยทัศน์ในการเป็น Digital Platform ภายใต้แนวคิด “SHARING DIGITAL ECONOMY PLATFORM-เศรษฐกิจ Digital แบบแบ่งปัน ที่จะสร้างมูลค่าเพิ่ม และประโยชน์ร่วมกันให้แก่ทุกอุตสาหกรรม ในทุกระดับ ซึ่งแน่นอนว่าท้ายที่สุดจะส่งผลให้ประเทศไทยเติบโตอย่างแข็งแกร่ง พร้อมแข่งขันในเวทีโลก

ด้าน นายสุย เวียง ของ กล่าวยืนยันว่า เราพัฒนาเครือข่าย Digital อย่างกรณีของ Mobile ซึ่งมีคลื่นความถี่มากที่สุดถึง 120

MHz (60MHzx2) อย่างไม่หยุดยั้ง ดังเช่น ปีนี้ได้เริ่มนำเทคโนโลยี ล่าสุดอย่าง Wifi6 (802.11ax) มาเริ่มให้บริการในชื่อ AIS Super Wifi+ ที่จะมอบความเร็วได้ถึง 4.8 Gpbs เพิ่มความสามารถในการรองรับอุปกรณ์ที่เชื่อมต่อได้มากถึง 8 เท่า ตอบโจทย์การเติบโตของ IoT โดยในส่วนของ Fix Broadband นั้น นอกจากจะขยายพื้นที่ให้บริการอย่างต่อเนื่อง ยังเสริมความแข็งแกร่งการบริการ ICT เพื่อองค์กร ที่จะส่งมอบผ่าน CS LoxInfo ในรูปแบบของ One Stop ICT Services อีกด้วย

นอกจากนี้ เรายังอยู่ระหว่างการศึกษาเพื่อเตรียมรองรับเทคโนโลยี 5G อย่างต่อเนื่อง เพราะแม้ว่าจะยังไม่มี business case ที่ชัดเจน แต่ก็เชื่อว่า 5G จะช่วยยกระดับขีดความสามารถของอุตสาหกรรมต่างๆ ที่จะร่วมขับเคลื่อนประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นจากคุณสมบัติ 3 ส่วน คือ ความเร็วที่เพิ่มขึ้น, ขยายขีดความสามารถการเชื่อมต่อ

ของ IoT และ เครือข่ายตอบสนองได้รวดเร็ว และเสถียรที่สุด ซึ่ง AIS ได้เตรียมเครือข่ายให้พร้อมรับทั้ง 3 ด้านมาโดยตลอด ไม่ว่าจะเป็น 4.5G ที่เร็วระดับกิกะบิต ,Massive MIMO 32T 32R ครั้งแรกในโลก , NEXT G ,เครือข่าย NB IoT และ EMTG

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง คุณภาพการตอบสนองของเครือข่าย หรือ Latency ก็เป็นรายการที่เริ่มปรับโครงสร้างเครือข่ายหลักที่กระจายอยู่ในแต่ละภูมิภาค (AIS Core Network Architecture Ready for 5G) ให้สามารถสื่อสารตรงไปยังเซิร์ฟเวอร์บริการต่างๆได้ทันที โดยไม่ต้องย้อนกลับมาผ่านศูนย์กลางเครือข่ายในส่วนกลาง ซึ่งแน่นอนว่าจะส่งผลให้อัตราการตอบสนองได้เร็วขึ้น เพราะค่า Latency ต่ำ ตอบโจทย์การใช้งานที่เกี่ยวข้องความปลอดภัยทางการแพทย์ หรือ อุตสาหกรรมยานยนต์อย่าง Self Driving Car อย่างมีประสิทธิภาพ

โดยที่ผ่านมา

เราได้รับการสนับสนุนอย่างดียิ่งในการศึกษา วิจัย 5G เพื่อเตรียมความพร้อมให้ประเทศจาก คณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) และภาคการศึกษา อาทิ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ในเบื้องต้น ซึ่งแน่นอนว่าจะทำให้เกิดความเชี่ยวชาญ สามารถนำมาประยุกต์ใช้ ได้ทันทีในวันที่เทคโนโลยีพร้อม

ส่วนความพร้อมด้านงานบริการในยุคดิจิทัลนั้น นายสุย กล่าวว่า ที่ผ่านมาเราทยอยนำเทคโนโลยี Artificial Intelligence, Machine Learning, Robotic มาอยู่ในกระบวนการให้บริการลูกค้า โดยปีนี้จะชัดเจนมากยิ่งขึ้นด้วยแนวคิด Unman Service ซึ่งจะเปิดตัวให้ได้สัมผัสอย่างต่อเนื่องตลอดปีนี้

โดยนายสมชัย กล่าวในตอนท้ายว่า ในฐานะองค์กรเอกชนไทย นอกจากการสร้างสรรค และ พัฒนา Digital Platform แล้ว เรายังให้ความสำคัญอย่างมากกับการพัฒนาบุคลากรของ AIS ให้พร้อมในทุกมิติผ่าน AIS Academy

ซึ่งพร้อมจะช่วยเสริมองค์ความรู้คนไทยให้ตื่นรู้และตระหนักถึงความเปลี่ยนแปลงของโลกยุค Digital ด้วยเช่นกัน ครั้งนี้จึงจัดสัมมนา “AIS ACADEMY for THAIs : Intelligent Nation Series” ขึ้นอีกครั้ง

โดยเชิญสุดยอดวิทยากรชั้นนำระดับโลกทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ และตั้งใจให้เวทีนี้ ตอกย้ำถึงความสำคัญของความร่วมมือที่ภาคส่วนต่างๆ ได้มาแลกเปลี่ยนความคิด ทักษะ และศักยภาพที่แต่ละองค์กรมีอยู่ เพื่อร่วมสนับสนุนให้เกิด Ecosystem ในการขับเคลื่อน

เคลื่อนองค์ความรู้ เทคนิค วิธีการต่างๆ กระจายออกสู่สังคมไทยในวงกว้าง โดย AIS จะเป็นอีกหนึ่งตัวกลางที่พร้อมส่งเสริมในด้านเทคโนโลยี บุคลากรผู้เชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในการ Transform องค์กร เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและเสริมศักยภาพให้ประเทศไทยสามารถแข่งขันในเวทีโลกได้อย่างเท่าเทียมต่อไป

นอกจากการเตรียมพร้อมด้านองค์ความรู้แล้ว การรู้เท่าทันเทคโนโลยีก็เป็นเรื่องสำคัญไม่แพ้กัน เพราะ Digital นั้นแม้ว่าจะมีประโยชน์มหาศาล แต่ก็อาจก่อให้เกิดโทษได้ ดังนั้นความตั้งใจสูงสุดของ AIS ในฐานะผู้ให้บริการ Digital จึงขออาสาทำหน้าที่ Network Educator ด้วยการส่งต่อแบบชีวิต ความอัจฉริยะทางเทคโนโลยีดิจิทัล หรือ DQ – Digital Intelligence Quotient ไปสู่เยาวชน รวมถึงพัฒนา Network Protector ที่จะช่วยทั้งป้องกัน ปลูกจิตสำนึก สร้างภูมิคุ้มกัน เพื่อปลูกฝังและพัฒนาทักษะทางเทคโนโลยีให้เยาวชนพร้อมเป็นส่วนหนึ่งของพลเมืองดิจิทัลได้อย่างเหมาะสม ซึ่งแน่นอนว่าจะทำให้ประเทศไทย พร้อมต่อการใช้เทคโนโลยี Digital มาสร้างสรรค์ให้เกิดประโยชน์และยั่งยืนต่อไป



ADVANC 7 ก.พ. นี้

ประกาศแผนลงทุนปี 62

ADVANC รับ สนใจประมูลคลื่น 700 Mhz - แยมขอศึกษา
เงื่อนไขที่ชัดเจน แยม 7 ก.พ. นี้ ประกาศแผนลงทุนปี 62 เพื่อยุ่
ระหว่างพัฒนาแพลตฟอร์ม รองรับ 5G ที่สามารถใช้งานเชิง
พาณิชย์ได้ คาดเห็นความชัดเจนใน 5 ปีข้างหน้า

น

าสมชัย เลิศสุทธิวงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท
แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ
ADVANC เปิดเผยว่า บริษัทฯมีความสนใจที่จะเข้าประมูลคลื่น
ความถี่ 700 เมกะเฮิรตซ์(Mhz) แต่บริษัทฯก็ต้องศึกษาหลักเกณฑ์
และเงื่อนไขในการประมูลคลื่นความถี่,การนำไปใช้งาน ,ราคา, ความ
ต้องการใช้งาน และภาวะการแข่งขัน เพื่อให้ได้ความ
คุ้มค่าที่สุดในการลงทุนแต่ละครั้ง จึงจะสามารถได้

ข้อสรุปว่าจะเข้าประมูลหรือไม่

สำหรับแผนการลงทุนอื่นๆในปี 2562 นั้น ขณะนี้บริษัทฯได้มีการจัด
ทำแผนงานดังกล่าวไว้แล้ว และเตรียมที่จะแจ้งผ่านตลาดหลักทรัพย์
แห่งประเทศไทยในวันที่ 7 กุมภาพันธ์นี้ โดยแหล่งเงินทุนบริษัทได้
มีรองรับไว้เรียบร้อยแล้ว เนื่องจากที่ผ่านมาบริษัทฯได้มีการปรับลดการ
จ่ายปันผลจาก ร้อยละ 100 เหลือเพียงร้อยละ 70 เพื่อที่จะนำเงิน
มาสะสมไว้ และกระแสเงินสดที่บริษัทฯมีค่อนข้างสูง จึงมั่นใจได้
ว่าจะเพียงพอต่อการรองรับการลงทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

ทั้งนี้ในปัจจุบันบริษัทฯอยู่ระหว่างพัฒนาดีจิตอล
แพลตฟอร์มรองรับ 5G ที่จะสามารถนำมาใช้งานเชิง
พาณิชย์ได้ ซึ่งในอนาคตถ้าหากลูกค้ามีความต้องการใน
โลกดีจิตอล ก็สามารถเปิดแพลตฟอร์มได้ ซึ่งจะสามารถ
เชื่อมต่อกับอุตสาหกรรมอื่น และเกิดการทำงานร่วม
กันในลักษณะของ Ecosystem และอุตสาหกรรมมี
ความแข็งแกร่ง โดยบริษัทฯคาดว่าแพลตฟอร์มดังกล่าวจะ
สามารถเห็นเป็นรูปธรรมชัดเจนในอีก 5 ปีข้างหน้า



HOONINSIDE

อ่านก่อนใคร เพียง 8 บาท

INSIDE HOON INSIDE DAILY MAGAZINE NEW STOCK EXCHANGE/IPO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # 13 February 2018



ลับ 6 หมื่นล้าน

NER

แจ้งกำไรปี 61 **โตทะลุ 117.05%**

บริษัท นอร์เทิส รีเนเบอร์ จำกัด (มหาชน) NER แจ้งผลประกอบการงวด 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีกำไร 486.46 ล้านบาท กำไรต่อหุ้น 0.47 บาทเพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่กำไร 224.13 ล้านบาท กำไรต่อหุ้น 0.24 บาท บอริส เคาะจ่ายปันผลปี 61 อัตราหุ้นละ 0.13 บาท กำหนดจ่าย 16 พ.ค.62

อ่านต่อหน้า 12

THCOM

คาดการณ์รายได้ปี 62 **ต่ำกว่าปีก่อน**

THCOM คาดการณ์รายได้ปี 62 ต่ำกว่าปีก่อน เหตุธุรกิจดาวเทียมแข่งขันสูง แต่ยังมีบริษัทเก่าทำไว้ ทั้งปีให้ใกล้เคียงปีก่อน ที่ทำได้ 229.55 ล้านบาท ชุมเจรจาพาร์กเบอริ 3-4 ราย ร่วมทุนสร้างดาวเทียมขนาดใหญ่ มูลค่ามากกว่า 2 พันล้านบาท เร็วๆ นี้หวังชัดเจนปี 62 ยังไม่ตอบปีนี้จะจ่ายปันผลหรือไม่ จากงวดปี 61 ที่งดจ่ายเงินปันผล เพื่อดำเนินการในไตรมาส 6 พันล้านบาท รองรับแผนลงทุน

อ่านต่อหน้า 14

บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

แนะนำ

- บล.เคจีไอ : CPN แนะนำ ซื้อ
- บล.เคจีไอ : GPSC แนะนำ ถือ
- บล.เคจีไอ : BDMS แนะนำ ซื้อ
- บล.เออีซี : VGI แนะนำ ซื้อ
- บล.ทีเอช : MAJOR แนะนำ ซื้อ

อ่านต่อหน้า 21

แม่มดน้อยพิศดาร : เข้าใจนะ

แม่มดน้อย ภาคพิศดาร เหลือมุมมองการเมืองในประเทศ คงเป็นที่เข้าใจตรงกัน เข้าใจนะ ล่าสุด (กกต.) มีมติส่งศาลรัฐธรรมนูญวินิจฉัยสั่งยุบพรรคไทยรักษาชาติ (ทษช.) หลังพิจารณาคำร้องที่ขอให้ตรวจสอบว่าการเสนอชื่อนายกรัฐมนตรีของพรรคไทยรักษาชาติเข้าข่าย ผิดพระราชบัญญัติประกอบรัฐธรรมนูญ (พ.ร.ป.) ว่าด้วยพรรคการเมืองมาตรา 92 (2) กระทำการเป็นปฏิปักษ์ต่อการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์ทรงเป็นประมุข หรือไม่

อ่านต่อหน้า 21





AP สู่ 6 หมื่นล้านบาท

วันนี้บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) AP ได้ประกาศ ชนิดปีกรง ปี 2565 จะมีรายได้รวม 6 หมื่นล้านบาท เรียกว่า ได้แรงหนุนจาก 3 ภาครธุรกิจใหม่ (Disruptive Business) ได้แก่

1) VAARI ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการสร้างระบบนิเวศที่สนับสนุนการบริหารจัดการคุณภาพชีวิต

2) CLAYMORE ดำเนินธุรกิจสร้างและผลักดันนวัตกรรมดีไซน์ที่ตอบโจทย์ความต้องการที่ยังไม่ถูกค้นพบ และ 3) SEAC ดำเนินธุรกิจในการดิษฐ์วิธีการเรียนรู้ของคนในองค์กรและคน ในสังคมด้วยกระบวนการใหม่ๆ ผ่านความร่วมมือจากสถาบันระดับโลก

AP ได้ประกาศความสำเร็จ คาดปี 2561 ธุรกิจโดยรวมโตสวนกระแส 30% ขึ้นแทนอันดับ 2 ผู้พัฒนาอสังหาฯ รายได้สูงสุด เดิมหน้าประกาศวิสัยทัศน์ครั้งใหญ่ นำองค์กรก้าวสู่ศักราชใหม่ที่มากกว่าธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยการเป็นรายแรกที่

ริเริ่มสร้างสรรค์โลกแห่งคุณภาพชีวิตที่ดี ภายใต้แนวคิด 'AP World, A New Vision of Quality of Life' สร้างพิมพ์เขียวแห่งคุณภาพชีวิตที่ดีในวันข้างหน้า

พร้อมเปิดตัว 3 ธุรกิจใหม่นอกธุรกิจอสังหาฯ อย่างสมภาคภูมิ ได้แก่ SEAC (เอสอีเอซี) VAARI (วาริ) และ CLAYMORE (เคลย์มอร์) มุ่งสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ท่าทันความเปลี่ยนแปลงของโลกและการเติบโตที่ยั่งยืน ตั้งเป้าภายในปี 2565 ทั้ง 3 ภาครธุรกิจใหม่จะมีส่วนช่วยผลักดันรายได้รวมของเอพีให้เติบโตแบบก้าวกระโดดแตะหลัก 60,000 ล้านบาท

นายอนุพงษ์ อัสวโภคิน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. เอพี (ไทยแลนด์) AP เปิดเผยว่า ในปี 2561 ที่ผ่านมารธุรกิจโดยรวม

ของเอพี ไทยแลนด์เติบโตมากที่สุดเป็นประวัติการณ์ เราคาดการณ์ว่า ในปี 2561 บริษัทฯ จะสามารถสร้างรายได้รวมเติบโตขึ้นประมาณ 30% จากปีก่อนหน้า ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้เอพี ไทยแลนด์

ขยับขึ้นเป็นอันดับ 2 บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีรายได้สูงสุดของเมืองไทย การเติบโตแบบสวนกระแสของเอพี เป็นผลลัพธ์ของความสำเร็จในทุกธุรกิจที่เราดำเนินกิจการ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในสินค้าทั้งคอนโดมิเนียม บ้านเดี่ยว และทาวน์โฮม ต่างได้รับ การตอบรับที่ดีจากตลาด สะท้อนได้ทั้งจากยอดขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี

นอกจากนี้ ธุรกิจอื่นๆ ในเครือเอพี ทั้งธุรกิจ Property Agent ภายใต้ชื่อ 'BC (บีซี)' ที่ให้บริการรับฝากขาย ฝากเช่า อสังหาริมทรัพย์ทุกรูปแบบ และไม่ได้จำกัดอยู่ที่สินค้าของเอพีเพียงอย่างเดียว มีผลการดำเนินงานที่เติบโตแบบก้าวกระโดด มีอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อ-ขาย-เช่า ผ่าน บีซี รวมมูลค่าสูงกว่า 12,000 ล้านบาทก้าวขึ้นเป็น Property Agent อันดับ 1 ของประเทศอย่างเต็มภาคภูมิ และธุรกิจ Property Management ภายใต้ชื่อ 'SMART (สมาร์ท)' เป็นธุรกิจบริหารและจัดการอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร ด้วยประสบการณ์มากกว่า 20 ปี ส่งผลให้วันนี้ สมาร์ทได้รับความไว้วางใจให้เข้าบริหารจัดการคุณภาพชีวิตในโครงการต่างๆ ที่ไม่ใช่แต่เฉพาะเครือเอพีกว่า 55,000 ครอบครัว ในกว่า 200 โครงการ ซึ่งก้าวต่อไปทั้งสองบริษัท 'บีซีและสมาร์ท' จะยังคงเดินหน้าขยายขอบเขตการให้บริการเพื่อเพิ่มมูลค่าสินทรัพย์ให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง



ทั้งนี้ ทั้ง 3 ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้สะท้อนถึงวิสัยทัศน์ของเอพี ไทยแลนด์ในการเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อันดับต้นๆ ของเมืองไทยที่ตอบโจทย์ทุกความต้องการในทุกช่วงชีวิตของผู้บริโภคได้อย่างสมบูรณ์และครบวงจรที่สุด (Space Expert for Living Satisfaction) ซึ่งก้าวต่อไปจากนี้ เอพี ไทยแลนด์จะไม่หยุดอยู่เพียงภาคธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เท่านั้น แต่จะก้าวไปสู่ศักราชใหม่ ภายใต้วิสัยทัศน์ 'AP World, A New Vision of Quality of Life' วิสัยทัศน์ในการสร้างพิมพ์เขียวแห่งคุณภาพชีวิตที่ดีในวันข้างหน้า ซึ่งจะสมบูรณ์ไปด้วยระบบนิเวศ (Eco System) ที่เอพีพัฒนาขึ้นอย่างไม่หยุดนิ่ง เพื่อมุ่งสู่การเป็นรายแรกที่ริเริ่มสร้างสรรค์โลกแห่งคุณภาพชีวิตที่ดี อีกทั้ง ยังเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่ยั่งยืน บริษัทฯ จึงพร้อมเปิดตัว 3 ภาคธุรกิจใหม่ (Disruptive Business) ได้แก่

1) VAARI ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการสร้างระบบนิเวศที่สนับสนุนการบริหารจัดการคุณภาพชีวิต

2) CLAYMORE ดำเนินธุรกิจสร้างและผลักดันนวัตกรรมดีไซน์ที่ตอบโจทย์ความต้องการที่ยังไม่ถูกค้นพบ และ

3) SEAC ดำเนินธุรกิจในการดิษฐ์วิธีการเรียนรู้ของคนในองค์กรและคนในสังคมด้วยกระบวนการใหม่ๆ ผ่านความร่วมมือจากสถาบันระดับโลก

“ทั้ง 3 ธุรกิจใหม่จะเป็นจิ๊กซอว์ชิ้นสำคัญที่ช่วยเสริมวิสัยทัศน์ในการส่งมอบคุณภาพชีวิตที่ดีให้ประสบความสำเร็จ เคียงคู่ไปกับ Core Business คือ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และบริษัทในเครือ ที่จะแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น โดยตั้งเป้าภายในปี 2565 สามภาคธุรกิจใหม่จะมีส่วนช่วยผลักดันรายได้รวมของเอพีให้เติบโตแบบก้าวกระโดดแตะหลัก 60,000 ล้านบาท “นายอนุพงษ์ กล่าว

นายอนุพงษ์ กล่าวว่า หนทางในการไปถึงวิสัยทัศน์ในการส่งมอบคุณภาพชีวิตที่ดีนั้น มีความท้าทายหลัก 3 ประการที่เราจะต้องตระหนัก ต้องบริหารจัดการ และต้องเตรียมการทุกอย่างให้พร้อม นั่นคือ

1. โลกที่กำลังดิษฐ์และทุกอย่างเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว คำถามคือ เราจะนำ Technology มาช่วยสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้เกิดขึ้นได้อย่างไร

2. เราจะรู้จักและพัฒนานวัตกรรมให้สอดคล้องและตอบรับกับความต้องการที่ยังไม่ถูกค้นพบที่แตกต่างกันของคนในสังคมได้อย่างไร

3. เราจะพัฒนาความรู้ ความสามารถของ 'คนในองค์กรและคนในสังคม' ให้ก้าวทันกระแสดิษฐ์ขั้นได้อย่างไร ดังนั้นการขยายองค์กรสู่ 3 ภาคธุรกิจใหม่ล่าสุดของเรา จึงช่วยตอบโจทย์และเติมเต็มให้วิสัยทัศน์ในการมอบคุณภาพชีวิตแก่คนในสังคมให้เป็นผลสำเร็จ อีกทั้งยังช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของเอพีแข็งแกร่งยิ่งขึ้น



บริษัทใหม่ทั้ง 3 มีลักษณะการดำเนินธุรกิจ และเป้าหมายสำคัญแตกต่างกัน ดังนี้



- บริษัท วารี จำกัด: ดำเนินธุรกิจสร้างระบบนิเวศที่สนับสนุนการบริหารจัดการคุณภาพชีวิต (LIFE MANAGEMENT ECOSYSTEM) ที่จะมาจุดประกายคุณภาพชีวิตในวันข้างหน้าให้มีประสิทธิภาพ สร้างสรรค์สังคมแห่งการอยู่อาศัยในอุดมคติให้เกิดขึ้น ลดทอนความซ้ำซ้อนที่เป็น Pain ของผู้อยู่อาศัยในวันนี้ และมอบประสบการณ์ใหม่ที่ยกระดับรูปแบบการดำเนินชีวิตให้ดียิ่งขึ้น ผ่านนวัตกรรมดีไซน์ ที่เข้าถึงทุกไลฟ์สไตล์ของคนในสังคม

- บริษัท เคลย์มอร์ จำกัด: ดำเนินธุรกิจการพัฒนานวัตกรรมดีไซน์ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการ ที่ยังไม่ถูกค้นพบของคนในสังคม ผ่านการสร้างทีมนวัตกรรมที่มีจิตวิญญาณในการเป็นผู้ประกอบการขึ้นภายในองค์กร มีบทบาทหน้าที่สำคัญในการเป็น Innovation Lab สร้างนวัตกรรมโดยใช้กระบวนการ Stanford Design Thinking ต่อยอดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เดิมไปสู่ธุรกิจใหม่ โดยมีเป้าหมายให้นวัตกรรมที่คิดค้น จับต้องได้ และใช้งานได้จริง

- SEAC (เอสอีเอซี): ศูนย์พัฒนาและส่งเสริมการเรียนรู้ตลอดชีวิตแห่งภูมิภาคอาเซียน ดำเนินธุรกิจในการดิษฐ์วิธีการเรียนรู้ของคนในองค์กร และคนในสังคมด้วยกระบวนการใหม่ๆ มุ่งพัฒนาความพร้อม ความสามารถของคนให้ก้าวทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกในวันนี้และอนาคต โดยได้รับความร่วมมือจากสถาบันระดับโลก อาทิ Stanford University ที่มีมุมมองในเรื่องการเรียนรู้ตรงกัน เพื่อช่วยยกระดับขีดความสามารถและกระบวนการคิดของผู้นำในเมืองไทยและระดับภูมิภาคให้มีศักยภาพทัดเทียมผู้นำระดับโลก

“การรุกขึ้นมาปรับวิสัยทัศน์ในครั้งนี้ มีความสำคัญอย่างยิ่ง

ต่อการปรับเปลี่ยนโฉมหน้าของเอพี ไทยแลนด์ ไปสู่การเป็นบริษัทที่ช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในสังคมแทนที่จะเป็นเพียงผู้ส่งมอบที่อยู่อาศัยเพียงเท่านั้นซึ่งสุดท้ายแล้วนวัตกรรมหรือระบบนิเวศต่างๆ ที่ถูกพัฒนาจะเปิดกว้างให้บริการกับทุกคน ไม่จำกัดว่าจะต้องเป็นลูกค้าเอพีเท่านั้น โดยเราคาดหวังว่า ดอกผลที่เกิดขึ้นจากการขยายภาคธุรกิจภายใต้วิสัยทัศน์ AP World นี้ จะมีส่วนช่วยผลักดันรายได้รวมของเอพี ไทยแลนด์ให้เติบโตแบบดับเบิลหรือตั้งเป้าสร้างรายได้รวมแตะหลัก 60,000 ล้านบาทภายในปี 2565” นายอนุพงษ์ กล่าว

นอกจากความสำเร็จด้านผลประกอบการแล้ว ในปี 2561 ที่ผ่านมายังเป็นเกียรติยศของเอพี ไทยแลนด์ จากการคว้ารางวัลทรงเกียรติ ทั้งจากในประเทศและระดับนานาชาติ มาตรการได้มากถึง 14 รางวัล อาทิ ‘บริษัทผู้ทรงอิทธิพลแห่งเอเชียประจำปี 2018’ จากเวที The Asia Corporate Excellence & Sustainability Awards (ACES) ประเทศสิงคโปร์, ‘ที่สุดของบริษัทพัฒนาคอนโดมิเนียมยอดเยี่ยมแห่งเอเชียประจำปี 2018’ จากเวที Property Guru Asia Property Awards 2018 และได้รับการจัดอันดับให้เป็น ‘The Most Admired Company 2018’ องค์กรพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อันดับ 1 ในใจผู้บริโภคประจำปี 2018 อีกด้วย

AP คาดปีนี้ ยอดขายโต 5-10%

เปิด 39 โครงการใหม่ มูลค่า 5.68 หมื่นล.บ.

นายวิฑการ จันวิมล รองกรรมการผู้อำนวยการ สายงานกลยุทธ์
องค์กร และการสร้างสรรค์ บมจ. เอพี (ไทยแลนด์) (AP)

เปิดเผยว่า ในปีนี้ บริษัทฯได้ตั้งเป้ายอดขายเติบโต 5-10% จากปีก่อนทำยอดขาย 4.13 หมื่นล้านบาท โดยจะเปิดโครงการใหม่ จำนวน 39 โครงการ มูลค่ารวม 5.68 หมื่นล้านบาท แบ่งเป็น โครงการแนว คอนโดมิเนียม 5 โครงการ มูลค่า 2.24 หมื่นล้านบาท ได้แก่ โครงการคอนโดมิเนียมที่ร่วมทุนกับ พันธมิตรญี่ปุ่น 3 โครงการ มูลค่า 1.83 หมื่นล้านบาท และโครงการคอนโดมิเนียมที่บริษัทพัฒนาเอง 2 โครงการ มูลค่า 4.1 พันล้านบาท

โครงการแนวราบ 34 โครงการ มูลค่ารวม 3.44 หมื่นล้านบาท แบ่งเป็นทาวน์โฮม 19 โครงการ มูลค่า 1.67 หมื่นล้านบาท และโครงการบ้านเดี่ยว 15 โครงการ มูลค่า 1.76 หมื่นล้านบาท

นายวิฑการกล่าวว่า ไตรมาส 1/62 บริษัทฯจะเปิดโครงการคอนโดมิเนียมใหม่ 3 โครงการ ได้แก่ โครงการ Aspire สุขุมวิท-อ่อนนุช, โครงการ Aspire อโศก และโครงการ RYTHM เอกมัย ESTATE

สำหรับรายได้รวมในปีนี้ บริษัทฯตั้งเป้าเติบโต 15% จากปีก่อน และสิ้นปี 2561มีมูลค่า ยอดขายรอโอน (Backlog) 4.12 หมื่นล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้เข้ามา อย่างต่อเนื่อง ส่วนงบซื้อที่ดิน บริษัทฯตั้งไว้ที่ 9.5 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น จากปีก่อนที่ใช้ไป 8 พันล้านบาท ซึ่งจะรองรับการซื้อที่ดินมาไว้พัฒนา ในปีต่อ ๆ ไป โดยโครงการใหม่ที่วางแผนเปิดในปีนี้นั้นบริษัทได้มีที่ดิน รองรับไว้ทั้งหมดแล้ว

ส่วนงบลงทุนใน 3 ภาคธุรกิจใหม่ (Disruptive Business) ได้แก่

- 1) VAARI ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการสร้างระบบนิเวศที่ สนับสนุนการบริหารจัดการคุณภาพชีวิต
- 2) CLAYMORE ดำเนินธุรกิจสร้างและผลักดันนวัตกรรม ดีไซน์ที่ตอบโจทย์ความต้องการที่ยังไม่ถูกค้นพบ และ
- 3) SEAC ดำเนินธุรกิจในการติสร์ปวีธีการเรียนรู้ของ คนในองค์กรและคน ในสังคมด้วยกระบวนการใหม่ๆ ผ่านความร่วมมือจากสถาบันระดับโลกนั้น

นายอนุพงษ์ อัครโกติน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. เอ พี (ไทยแลนด์) กล่าวว่า บริษัทฯตั้งเป้าใช้งบลงทุนสำหรับ 3 ธุรกิจใหม่ในช่วงปี 61-62 จำนวน 1 พันล้านบาท ซึ่ง เบื้องต้นใช้เงินลงทุนไปแล้ว 400-500 ล้านบาท และวาง เป้าหมายเพิ่มสัดส่วนรายได้ทั้ง 3 ธุรกิจใหม่เป็น 10% ของ เป้าหมายรายได้รวมในปี 2565



HOON INSIDE

อ่านก่อนใคร เพียง 8 บาท

INSIDE HOON INSIDE DAILY MAGAZINE

GE/IPG/MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # 1 March 2018



คุณ แจกโก กรอบ ขอโตนอกประเทศ

PTG

เพย์ 61 กำไรหด 32%

บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) PTG เปิดเผยว่า สรุปผลการดำเนินงานปี 2561 ในปี 2561 พีทีจีมีรายได้ จากการขายและบริการ อยู่ที่ 107,829 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 27.4% จากปีที่แล้ว ปัจจัยหลักมาจาก ปริมาณการขาย น้ำมันที่เพิ่มขึ้น 16% และราคาขายปลีกน้ำมันเพิ่มขึ้น 9% จากปีที่แล้ว ทั้งนี้ กำไรขั้นต้นเท่ากับ 7,443 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นเพียง 19% เนื่องจากรัฐบาลขอความร่วมมือจากบริษัทผู้ค้าน้ำมัน

อ่านต่อหน้า 11

TWZ

เพย์ 61 กำไรทะยาน 63.61 ล.

นายกิตติพงษ์ กิตติภัสสร รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท กิ๊ตดับลิวแซง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) TWZ เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานในปี 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้รวม 3,520.82 ล้านบาท ลดลงจาก 3,707.29 ล้านบาท ของงวดเดียวกันของปี ก่อน คิดเป็นจำนวนเงิน 186.47 ล้านบาท หรือลดลงในอัตราร้อยละ 5.30 ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

อ่านต่อหน้า 12

บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

แนะนำ

บล.เออีซี : AUCT แนะนำ ซื้อ

บล.กรีนดี : OH แนะนำ ซื้อ

บล.กรีนดี : ANAN แนะนำ ซื้อ

บล.เคจีไอ : CPN แนะนำ ซื้อ

บล.เคจีไอ : CENTEL แนะนำ ถือ

อ่านต่อหน้า 21

แม่มดน้อยพิศดาร : ครบแล้ว

แม่มดน้อย ภาคพิศดาร อ่านจบ จบจ. ประกาศผลประกอบการปี2561 ถือว่า มากันเกือบครบ ที่ไม่ครบ ที่ขาด ก็คือ พวกยังติดปัญหา งานนี้ ตลท.คงแขวนป้ายเตือน บอกนักลงทุน..บจ.ส่งงบไม่ทันมีน้อย ตีรวมๆเหมาๆ ถือว่า มากันครบ ครบแล้วกัน ราคาหุ้นก็ถือว่า ตอบรับข่าวไปแล้ว วันนี้ เกมหุ้นสู่โลกแห่งความเป็นจริง ขอให้นักลงทุน เดินตามแนวเส้น มีระเบียบ วินัย...เทคนิคที่ดี ไม่เคยหลอกใคร เว้น คนทำ คนตีแนวเส้น 5555

อ่านต่อหน้า 21



เอ็กโก กรุ๊ป ขอโตนอกประเทศ

เอ็กโก กรุ๊ป เล็งเห็นว่าอุตสาหกรรมไฟฟ้าในประเทศไทยมีโอกาสเติบโตค่อนข้างจำกัด บริษัทฯ จึงมุ่งขยายการลงทุนในต่างประเทศเป็นหลัก โดยจะต่อยอดธุรกิจในกลุ่มภาคอาเซียนที่มีฐานอยู่แล้ว



บมจ.ผลิตไฟฟ้า หรือ เอ็กโก กรุ๊ป EGCO ประกอบธุรกิจด้านการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทต่าง ๆ (Holding company) ที่ประกอบธุรกิจ

1) ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าทั้งในฐานรายใหญ่ (IPP-Independent Power Producer) และรายเล็ก (SPP-Small Power Producer)

2) ธุรกิจการให้บริการด้านเทคนิค การจัดการแก๊สโรงไฟฟ้าและโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ และ

3) ธุรกิจน้ำ ที่ผลิตและจำหน่ายน้ำประปาให้การประปาส่วนภูมิภาค

ณ 28 กุมภาพันธ์ 2562 เอ็กโก กรุ๊ป มีโรงไฟฟ้าทั้งในและต่างประเทศที่เดินเครื่องเชิงพาณิชย์แล้ว จำนวน 27 แห่ง คิดเป็นกำลังการผลิตตามสัญญาซื้อขายและตามสัดส่วนการถือหุ้น 5,154 เมกะวัตต์ ใน 6 ประเทศ ได้แก่ ไทย สเปน ลาว ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย ออสเตรเลีย และเกาหลีใต้ มีโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง จำนวน 3 โครงการ คิดเป็นกำลังการผลิตตามสัญญาซื้อขายและตามสัดส่วนการถือหุ้น

ทุนประมาณ 544 เมกะวัตต์

โดยโรงไฟฟ้าและโครงการต่างๆ ผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงหลากหลายประเภท ทั้งก๊าซธรรมชาติ ถ่านหิน ชีวมวล พลังงานน้ำ พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม และพลังงานความร้อนใต้พิภพ

อุตสาหกรรมไฟฟ้าในประเทศไทยมีโอกาสเติบโตค่อนข้างจำกัด บมจ.ผลิตไฟฟ้า หรือ เอ็กโก กรุ๊ป EGCO มุ่งขยายการลงทุนในต่างประเทศเป็นหลัก โดยจะต่อยอดธุรกิจในกลุ่มภาคอาเซียนที่มีฐานอยู่แล้ว เรียกว่า ไป

เติบโตและขยายตัวในต่างประเทศ

โดยบริษัท ผลิตไฟฟ้า จำกัด (มหาชน) หรือ เอ็กโก กรุ๊ป ประกาศกำไรสุทธิปี 2561 ทะยานถึง 21,073 ล้านบาท เล็งปันผลครึ่งปีหลัง 3.50 บาท พร้อมเผยทิศทางการดำเนินธุรกิจปี 2562 มุ่งขยายการลงทุนในธุรกิจไฟฟ้าและแสวงหาโอกาสการลงทุนใหม่ที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลักในกลุ่มภาคเอเชียแปซิฟิก



นายจักษ์กริช พิบูลย์ไพโรจน์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ เอ็กโก กรุ๊ป เปิดเผยว่า

ผลประกอบการของเอ็กโก กรุ๊ป ปี 2561 ดีกว่าเป้าหมายที่กำหนดไว้ มีกำไรสุทธิ 21,073 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 9,255 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 78 หากพิจารณาเฉพาะกำไรจากการดำเนินงาน

บริษัทฯ มีกำไรจากการดำเนินงาน จำนวน 23,372 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 14,104 ล้านบาท หรือร้อยละ 152 ซึ่งมีปัจจัยสนับสนุนหลักมาจากกำไรจากการขายสินทรัพย์ 3 แห่ง จำนวน 14,177 ล้านบาท ได้แก่ ขายหุ้นที่ถืออยู่ทั้งหมดใน บมจ.จัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออกเฉียง บจ.จีเดค และ บจ.มาชินลอค พาวเวอร์ พาร์ทเนอร์ และมีกำไรจากการดำเนินงานปกติ จำนวน 9,195 ล้านบาท ลดลง 73 ล้านบาท

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้เสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ให้จ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานครึ่งปีหลังของปี 2561 ในอัตราหุ้นละ 3.50 บาท ซึ่งหากได้รับการอนุมัติ เท่ากับบริษัทฯ จ่ายเงินปันผลตลอดปี 2561 ในอัตราหุ้นละ 9.50 บาท

สำหรับผลการดำเนินงานที่โดดเด่นในปี 2561 ได้แก่ การเข้าลงทุนสัดส่วนร้อยละ 49 ในบริษัท พาวู เอ็นเนอร์ยี่ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นเจ้าของและดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วมพาวู ขนาดกำลังการผลิต 1,823 เมกะวัตต์ จังหวัดชัยภูมิ ประเทศเกาหลีใต้ การลงทุนครั้งนี้เอ็กโก กรุ๊ป ได้ร่วมเป็นพันธมิตรกับบริษัท เอสเค อี แอนด์ เอส จำกัด ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจแอลเอ็นจี ดังนั้น

นอกจากจะเป็นการขยายตลาดเข้าสู่พื้นที่ใหม่ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกแล้ว ยังเป็นโอกาสนำไปสู่ความร่วมมือในการทำธุรกิจแอลเอ็นจี ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพ ทั้งในประเทศและประเทศอื่นๆ ในเอเชียแปซิฟิกในอนาคตด้วย โดยการซื้อขายหุ้นดังกล่าวได้เสร็จสมบูรณ์แล้ว เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2562

EGCO

ลั่นต่อยอดธุรกิจ ในภูมิภาคอาเซียน

นายจักษ์กริช กล่าวว่า สำหรับทิศทางการดำเนินธุรกิจปี 2562 เอ็กโก กรุ๊ป ให้ความสำคัญกับการสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับองค์กร และสร้างผลตอบแทนที่ดีอย่างต่อเนื่องให้แก่ผู้ถือหุ้น โดยการแสวงหาโอกาสการลงทุนในธุรกิจไฟฟ้า

ซึ่งเป็นความเชี่ยวชาญ ทั้งโรงไฟฟ้าที่ใช้เชื้อเพลิงฟอสซิลและโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน และแสวงหาโอกาสการลงทุนในธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลัก ในขณะเดียวกัน ก็ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการโรงไฟฟ้าที่เดินเครื่องเชิงพาณิชย์แล้วให้มีประสิทธิภาพสูงสุด และการบริหารจัดการโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามกำหนดและภายใต้งบประมาณที่วางไว้

“เอ็กโก กรุ๊ป เล็งเห็นว่าอุตสาหกรรมไฟฟ้าในประเทศไทยมีโอกาสเติบโตค่อนข้างจำกัด บริษัทฯ

จึงมุ่งขยายการลงทุนในต่างประเทศเป็นหลัก โดยจะต่อยอดธุรกิจภูมิภาคอาเซียนที่มีฐานอยู่แล้ว ได้แก่ สปป.ลาว ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย และขยายการลงทุนไปยังประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก เช่น เกาหลีใต้

รวมทั้งแสวงหาโอกาสการลงทุนในธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลัก เช่น ธุรกิจแอลเอ็นจี โดยร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่เข้มแข็งอย่างบริษัท เอสเค อี แอนด์ เอส จำกัด อย่างไรก็ตาม สำหรับโอกาสการลงทุนในประเทศไทย เอ็กโก กรุ๊ป มีความพร้อมสำหรับการลงทุนตามนโยบายของภาครัฐและแผนพัฒนากำลังการผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย ฉบับใหม่ (PDP 2018)

โดยเฉพาะการลงทุนในโครงการ IPP บริษัทฯ มีความพร้อมที่จะเข้าแข่งขันประมูลในทุกพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นภาคตะวันตก ภาคใต้ หรือภาคตะวันออก” นายจักษ์กริชกล่าว

EGCO

ทุ่มงบลงทุน 3 หมื่นลบ. ลุยธุรกิจโรงไฟฟ้าใน ๓ปท.



ในปี 2562 บริษัทฯ เตรียมงบลงทุนไว้ประมาณ 30,000 ล้านบาท สำหรับ 3 โครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง และการซื้อหุ้นโรงไฟฟ้าพาวู ประเทศเกาหลีใต้ ซึ่งได้เสร็จสมบูรณ์แล้ว เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2562

โดยโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง 3 โครงการรวมกำลังการผลิตตามสัญญาซื้อขายและตามสัดส่วนการถือหุ้น 544 เมกะวัตต์ ได้แก่ โรงไฟฟ้า “ไชยะบุรี” 160 เมกะวัตต์ ใน สปป.ลาว โรงไฟฟ้า “ซานบัวนาเวนทูรา” 223 เมกะวัตต์ ในฟิลิปปินส์ ซึ่งทั้งสองโครงการจะก่อสร้างแล้วเสร็จและเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ ในปี 2562 และโรงไฟฟ้า “น้ำเทิน 1” 161 เมกะวัตต์ ใน สปป.ลาว ซึ่งจะก่อสร้างแล้วเสร็จและเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ ในปี 2565

ทั้งนี้ งบลงทุนดังกล่าวไม่นับรวมโครงการใหม่ที่จะเข้าไปลงทุนและโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา 2 โครงการ ได้แก่ โรงไฟฟ้า “กวางจิ” ประเทศเวียดนาม และโรงไฟฟ้า “สตาร์ เอ็นเนอร์ยี ส่วนขยาย” ประเทศอินโดนีเซีย

“นอกจากการลงทุนเพื่อสร้างความเติบโตอย่างต่อเนื่องให้แก่ผู้ถือหุ้น สิ่งที่บริษัทฯ ดำเนินการควบคู่กันเสมอ คือ การบริหารจัดการองค์กรภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีความโปร่งใส เป็นธรรม และรับผิดชอบต่อสังคมส่วนรวม ซึ่งในฐานะบริษัทผลิตไฟฟ้าที่ใช้ทรัพยากรธรรมชาติเป็นปัจจัยตั้งต้นในการดำเนินธุรกิจ และดำเนินกิจการในพื้นที่ต่างๆ ของประเทศและในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก เอ็กโก กรุ๊ป ตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม

โดยด้านการดำเนินงานเพื่อชุมชนนั้น เอ็กโก กรุ๊ป มีส่วนร่วมพัฒนาคุณภาพชีวิตชุมชนรอบโรงไฟฟ้า อย่างต่อเนื่องในทุกพื้นที่ที่ดำเนินกิจการ ด้านสังคม ได้ส่งเสริมการเรียนรู้พลังงานและสิ่งแวดล้อมในเยาวชนผ่านโครงการโรงไฟฟ้าที่ โรงเรียนน้อง และโครงการศูนย์เรียนรู้โรงไฟฟ้าชุมชน ด้านสิ่งแวดล้อม ได้ร่วมอนุรักษ์ฟื้นฟูผืนป่าต้นน้ำสำคัญของประเทศ ผ่านการทำงานของมูลนิธิไทยรักษ์ป่า ซึ่งเป็นองค์กรสาธารณกุศลที่เอ็กโกก่อตั้งและสนับสนุนการดำเนินงานเป็นระยะเวลากว่า 10 ปี” นายจักร์กริชกล่าว



HOONINSIDE

อ่านก่อนใคร เพียง 8 บาท

INSIDE HOONINSIDE THE NEW STOCK EXCHANGE/IPO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # 27 February 2018



GULF ลุ้นแสนล้าน



SAWAD

คาดปี 62 ผลงานโตต่อเนื่อง

นางสาวธิดา แก้วบุตตา ผู้อำนวยการ บริษัทศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SAWAD เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานงวดประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิ 3,000.89 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 285.74 ล้านบาทหรือ เพิ่มขึ้น 10.52% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2560 ที่มีกำไรสุทธิ 2,751.15 ล้านบาท

อ่านต่อหน้า 12

SKY

แจกงบปี 61 กำไรโต 2,106%

นายสิทธิเดช นัยลาภ กรรมการ บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") SKY เปิดเผยว่า งบการเงิน สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีผลกำไรสุทธิในส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ จำนวน 108.52 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 103.60 ล้านบาท ซึ่งกำไรที่เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 2,106 เมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีกำไร 4.91 ล้านบาท

อ่านต่อหน้า 14

บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

แนะนำ

บล.เคทีซีมิโด้ : ORI แนะนำ ซื้อ

บล.ทรีนิตี้ : PCSGH แนะนำ ถือ

บล.ฟิลลิป : VL ประเมินราคาพื้นฐานในปี 2562

บล.บัวหลวง : GULF แนะนำ ซื้อ

บล.บัวหลวง : PR9 แนะนำ ซื้อ

อ่านต่อหน้า 23

แม่มดน้อยพิศดาร : เหนียว

แม่มดน้อย ภาคพิศดาร ขอบอก รอบนี้ ทั้งSETและหุ้น(ราคา) เหนียว ยืนอย่างเหนียว พลังแห่งการซื้อ-ขาย ต่อกัน รับมือกันได้อย่างลงตัว เดือนกุมภาพันธ์ 2562 นับว่า สอบผ่าน ประตูหรือช่องทางเก็งกำไร มีให้เห็น หวังบจ.ประกาศผลประกอบการปี2561 งานนี้แจกข่าวดี ฟันความหวังกันเต็มตลาดหุ้นกันเลยทีเดียว

อ่านต่อหน้า 23

FACEBOOK
Hooninside

LINE
@Hooninside



GULF

สู่แสนล้าน

U รัชท์ กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ GULF ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจหลักด้านการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า ไขมัน และน้ำเย็น และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

โดยมีบริษัท กัลฟ์ วิทีพี จำกัด (GVTP) เป็นบริษัทแกน ได้ประกาศงบลงทุน 5 ปี (2562-2566) ไร่ประมาณ 140,000 ล้านบาท โดยจะใช้ในการลงทุนสร้างโรงไฟฟ้าขนาดใหญ่ (IPP) และโรงไฟฟ้าขนาดเล็ก (SPP) ที่บริษัทฯ จะมีการพัฒนาเพิ่มเติมอีกในอนาคต และบริษัทฯ คาดว่าจากการที่ได้มีการลงทุนสร้างโรงไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่องจะสามารถช่วยสนับสนุนรายได้ของบริษัทฯ ในปี 2567 เติบโตแตะระดับ 100,000 - 130,000 ล้านบาทได้

นั่นคือ เป้าหมายของใน อนาคต ของ GULF

และมาเปิดตัวเลข...รายได้รวมจากการดำเนินธุรกิจในปี 2561 เท่ากับ 20,094.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 135.6% YoY ซึ่งสาเหตุหลักเกิด จากรายได้จากการขายและบริการที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจาก 4,350.4 ล้านบาทในปี 2560 เป็น 17,181.1 ล้านบาท ในปี 2561 หรือ 294.9% YoY

เนื่องจากการที่กลุ่ม GMP รับรู้รายได้เต็มปีของโครงการโรงไฟฟ้า SPP ที่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ในปี 2560 (GMTP, GTS1, GTS2 และ GTS3) และการทยอยเปิดดำเนินการของโครงการโรงไฟฟ้า SPP อีก 4 โครงการในปี 2561 ได้แก่ GTS4, GNC, GBL และ GBP นอกจากนี้ โครงการโรงไฟฟ้าจำนวน 4 โครงการที่เปิดดำเนินการในปี 2560 ยังสามารถขายไฟฟ้าให้แก่ กฟผ. และลูกค้าอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมซึ่งโดยรวมแล้วในปี 2561 กลุ่ม GMP มีรายได้จากการขายไฟฟ้าให้กลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมเพิ่มสูงขึ้นถึง 293.3% และรายได้จากการขายไขมันเพิ่มสูงขึ้นถึง 449.30

 Gulf





บริษัทฯ รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วม GIP ก่อนกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนในปี 2561 จำนวน 2,508.9 ล้านบาท ลดลง 5.0% จากส่วนแบ่งกำไรจำนวน 2,640.4 ล้านบาท ในปี 2560 ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากการที่โครงการโรง

ไฟฟ้า GNS มีอัตรา ค่าความพร้อมจ่ายตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Availability Payment - AP) ลดลงจากปีก่อนหน้า ในขณะที่โครงการโรงไฟฟ้า GUT ยังสามารถทำกำไร (ไม่รวมผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน) ได้ดีกว่าปี 2560 ประมาณ 2.8% เนื่องจากยังคงได้รับค่าความพร้อมจ่ายตามสัญญาเพิ่มขึ้นเล็กน้อยประมาณ 0.7% จากปี 2560 สำหรับโครงการโรงไฟฟ้า SPP จำนวน 7 โครงการนั้นมีผลการดำเนินงานใกล้เคียงกับปี 2560

แม้ว่าจะมีกำไรเพิ่มขึ้นจากการมีกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมรายใหม่ถึง 16 เมกะวัตต์ หรือคิดเป็น ปริมาณการขายไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นถึง 20.0% ในระหว่างปีก็ตาม แต่โครงการโรงไฟฟ้าทั้ง 7 โครงการได้มีการหยุดซ่อมบำรุงตามแผน

(A Inspection) โดยใช้จำนวนวันซ่อมบำรุงมากกว่าวันซ่อมบำรุงตามแผนในปีที่ผ่านมา ประกอบกับราคาค่าก๊าซธรรมชาติที่เพิ่ม สูงขึ้นมากในปี 2561 จาก 239.56 บาทต่อล้านบีทียู ในเดือนมกราคม 2561 เป็น 278.64 บาทต่อล้านบีทียู ในเดือนธันวาคม 2561 ในขณะที่อัตราค่าไฟฟ้าอัตโนมัติ Ft ในปี 2561 ไม่ได้มีการปรับเพิ่มขึ้นตามโดยตรึงอยู่ที่ (0.1590) บาทตลอดทั้งปี

Core profit ในปี 2561 เท่ากับ 2,826.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 81.3% จากปีที่ผ่านมา จากผลประกอบการที่ดีขึ้นอย่างมี นัยสำคัญของกลุ่ม GMP ซึ่งในปี 2561 บริษัทฯ สามารถรับรู้ผลประกอบการเต็มปีของโครงการโรงไฟฟ้า SPP ที่เปิดดำเนินการ แล้ว 4 โครงการในปี 2560 รวมถึงรับรู้ผลประกอบการของโครงการโรงไฟฟ้าที่ได้เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์อีก 4 โครงการ ในระหว่างปี 2561

เมื่อเทียบกับการรับรู้ผลประกอบการของโครงการโรงไฟฟ้า SPP เพียง 4 โครงการในปี 2560 ทั้งนี้ อัตรากำไร ของกลุ่ม GMP ในปี 2561 ก็สูงกว่าปีที่ผ่านมาด้วยเช่นกัน เนื่องจากโครงการโรงไฟฟ้ามีปริมาณการขายไฟฟ้าและไอน้ำให้กับ กลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมที่เพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้สามารถเดินเครื่องได้อย่างเต็มประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและมีอัตรา การใช้ความร้อน (Heat Rate) ที่ลดต่ำลง อย่างไรก็ดี ส่วนแบ่งกำไรจาก GJP นั้นปรับตัวลดลง 5.0% YoY ตามรายละเอียด ข้างต้น

กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ลดลง 12.3% YoY สาเหตุหลักมาจากการรับรู้กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่ เกิดขึ้นจริง (Unrealized FX Gain/ (Loss)) ในปี 2561 ที่ลดลงจากปี 2560 อย่างมีนัยสำคัญ โดย ณ สิ้นปี 2560 บริษัทฯ มีผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 1,892.1 ล้านบาท เทียบกับสิ้นปี 2561 ที่มีผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเพียง 201.8 ล้านบาท ทั้งนี้ เนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทต่อดอลลาร์สหรัฐได้แข็งค่าขึ้นมากจากสิ้นปี 2559 ที่ 36.0025 เป็น 32.8472 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐในสิ้นปี 2560 และแข็งค่าขึ้นต่อเนื่องอีกเพียงเล็กน้อย ณ สิ้นปี 2561 ที่ 32.6148 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ

โดยกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนนั้นมาจากการแปลงค่าหนี้สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐให้เป็นเงินบาทด้วยอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันสิ้นงวดบัญชีที่กล่าวไปข้างต้น



GULF พุ่งรับปี

ฟื้นรายได้ 3 หมื่นลบ.

พร้อมชิงชัยโรงไฟฟ้า

GULF ตั้งเป้ารายได้ปี 62 และ 3.3 หมื่นลบ. หลังเตรียม COD โรงไฟฟ้า เพิ่มอีก 6 โรง รวม 638 MW แยมอยู่ระหว่างเจรจาพันธมิตร ลงทุนสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานน้ำ ในลาว คาดได้ข้อสรุปในปี 62 พร้อมวางงบลงทุน 5 ปี (62-66) ราว 1.4 แสนลบ. ใช้สร้างโรงไฟฟ้า IPP-SPP



นางสาวพาพิณ วัจวิวัฒน์ กรรมการบริหาร บริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) หรือ GULF เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้า หมายรายได้ในปี 2562 มีแนวโน้มเติบโตแตะระดับ 33,000 ล้านบาท

จากปีก่อน ที่มีรายได้รวมอยู่ที่ 20,095 ล้านบาท เนื่องจากการบริษัทฯได้มีการรับรู้รายได้เต็มปีของโรงไฟฟ้าที่ได้มีการจ่ายไฟฟ้าเข้าสู่ระบบเชิงพาณิชย์ (COD)

ในปี 2561 ทั้งหมด 8 โครงการ และในปีบริษัทฯจะมีการรับรู้รายได้จากโรงไฟฟ้าที่เตรียม COD เพิ่มอีก 6 โครงการ กำลังการผลิตรวมประมาณ 638 เมกะวัตต์ (MW) โดยแบ่งเป็นโรงไฟฟ้าในประเทศไทย 4 โครงการ ได้แก่ GNLL2 จำนวน 127 เมกะวัตต์

ซึ่งได้มีการ COD ไปตั้งแต่วันที่ 1 มกราคมที่ผ่านมา ,GNPM จำนวน 135 เมกะวัตต์ ซึ่งจะ COD ในเดือนมีนาคม ,GNRV1 จำนวน 128 เมกะวัตต์ จะ COD ในเดือนพฤษภาคม และ GNRV2 จำนวน 128 เมกะวัตต์ จะ COD ในเดือนกรกฎาคม และยังมีโครงการในเวียดนาม อีก 2 โครงการ ได้แก่ TTCIZ-01 จำนวน 69 เมกะวัตต์ ซึ่งจะ COD ในเดือนมีนาคม, TTCIZ-02 จำนวน 50 เมกะวัตต์ จะ COD ในเดือนพฤษภาคม

ปัจจุบันบริษัทฯมีกำลังการผลิตติดตั้งทั้งหมด 11,910 เมกะวัตต์ จาก 33 โครงการ ใน 3 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย 28 โครงการ, เวียดนาม 4 โครงการ และโอมาน 1 โครงการ โดยทั้งหมดนี้เป็นโครงการที่ COD แล้ว 5,409 เมกะวัตต์ และโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาอีก 6,501 เมกะวัตต์

นางสาวพาพิณ กล่าวว่า สำหรับโอกาสในการลงทุนสร้างโรงไฟฟ้าเพิ่มเติมทั้งในและต่างประเทศ บริษัทฯยังคงมองหาอย่างต่อเนื่อง โดยในประเทศไทย ภาครัฐฯได้มีการประกาศแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย (PDP) ฉบับใหม่ ที่ได้เปิดโอกาสให้ภาคเอกชนสามารถเข้ามามีส่วนร่วมได้มากขึ้น โดยคาดว่าจะมีการเปิดประมูลโรงไฟฟ้ากำลังการผลิตรวมทั้งสิ้น ประมาณ 8,300 เมกะวัตต์ ซึ่งบริษัทฯก็มีความพร้อมในทุกๆด้านที่จะเข้าประมูล

ขณะที่การลงทุนสร้างโรงไฟฟ้าในต่างประเทศ บริษัทฯได้ให้ความสำคัญกับการลงทุนในประเทศ เวียดนามมากที่สุด เนื่องจากในอนาคตเวียดนามยังมีความต้องการใช้ไฟฟ้าอีกค่อนข้างมาก

ขณะเดียวกันบริษัทฯอยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรท้องถิ่น ในการลงทุนสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานน้ำ ในรูปแบบของเขื่อน ในสปป.ลาว โดยคาดว่าจะเปิดโครงการขนาดใหญ่ ที่มีกำลังการผลิตมากกว่า 1,000 เมกะวัตต์ ซึ่งคาดว่าจะสามารถได้ข้อสรุปภายในปี 2562

ส่วนการลงทุนในโอมาน ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีการลงทุนสร้างโรงไฟฟ้าไปแล้ว มีกำลังการผลิตประมาณ 320 เมกะวัตต์ และได้มีการขายน้ำจืด 1,667 ลูกบาศก์เมตรต่อชั่วโมงให้โรงกลั่นขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นการร่วมลงทุนกับพันธมิตร โดยเข้าถือหุ้น 45% ใช้งบประมาณการลงทุนราว 483 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มีสัญญาซื้อขายไฟ (PPA) เป็นเวลา 25 ปี โดยคาดว่าจะทยอย COD ในปี 2563-2565 พร้อมกันนี้ บริษัทฯ เล็งเห็นถึงแนวโน้มการใช้ไฟฟ้าในอนาคตที่จะมีการลงทุนสร้างนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ มากมาย จึงทำให้บริษัทฯ อยู่ระหว่างมองหาโอกาสที่จะลงทุนเพิ่มอีกในโครงการต่อไป

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้มีการวางงบลงทุน 5 ปี (2562-2566) ไว้ประมาณ 140,000 ล้านบาท โดยจะใช้ในการลงทุนสร้างโรงไฟฟ้าขนาดใหญ่ (IPP) และโรงไฟฟ้าขนาดเล็ก (SPP) ที่บริษัทฯ จะมีการพัฒนาเพิ่มเติมอีกในอนาคต และบริษัทฯ คาดว่าจากการที่ได้มีการลงทุนสร้างโรง

ไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จะสามารถช่วยสนับสนุนรายได้ของบริษัทฯ ในปี 2567 เติบโตแตะระดับ 100,000 - 130,000 ล้านบาทได้

สำหรับการร่วมทุนกับบริษัท พีทีที แทงค์ เทอร์มินัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) หรือ PTT โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน 70% และ PTT Tank ถือหุ้น 30% ยินยอมข้อเสนอโครงการพัฒนาท่าเรืออุตสาหกรรมมาบตาพุด ระยะ 3 (ช่วงที่ 1)

โดยจะมีการขุดลอกและถมทะเล พื้นที่ 1,000 ไร่ แบ่งเป็นพื้นที่ใช้ประโยชน์ 550 ไร่ และพื้นที่เก็บกักตะกอน 450 ไร่ ในการสร้างคลังก๊าซ LNG รองรับปริมาณการขนถ่ายก๊าซได้ 10 ล้านตันต่อปี มูลค่าโครงการรวม 55,400 ล้านบาท ของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) โดยการลงทุนดังกล่าวจะสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ ที่จะก้าวไปสู่การทำธุรกิจก๊าซธรรมชาติเพิ่มเติม

	<ul style="list-style-type: none"> โครงการโรงไฟฟ้า SPP ก๊าซธรรมชาติจำนวน 4 โครงการภายใต้กลุ่ม GMP ที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง ได้แก่ GNLL2, GNPM, GNRV1 และ GNRV2 ณ สิ้นปี 2561 มีความคืบหน้าเกินกว่าแผนงานก่อสร้างเล็กน้อย โดยความคืบหน้าอยู่ระหว่าง 91.9% - 99.9% เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2562 โครงการโรงไฟฟ้า GNLL2 ซึ่งมีขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าติดตั้ง 126.9 เมกะวัตต์ และมีกำลังการผลิตไอน้ำติดตั้ง 10.0 ตันต่อชั่วโมง ได้เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์แล้วตามกำหนด
	<ul style="list-style-type: none"> โครงการโรงไฟฟ้า SPP Sivavul "GCG" ขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าติดตั้ง 25.0 เมกะวัตต์ ซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ได้ดำเนินการก่อสร้างตามแผน โดยมีความคืบหน้าประมาณ 32.6% ณ สิ้นปี 2561 คาดว่าจะเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ตามกำหนดในเดือนมีนาคม 2563
	<ul style="list-style-type: none"> โครงการก่อสร้างท่อก๊าซธรรมชาติ NGD4 เพื่อจำหน่ายในนิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ฮิลเทิร์นซีบอร์ด 4 มีความคืบหน้าประมาณ 84.0% ณ สิ้นปี 2561 คาดว่าจะเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ในเดือนเมษายน 2562
	<ul style="list-style-type: none"> โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ TTCIZ-01 และ TTCIZ-02 ในประเทศเวียดนาม ขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าติดตั้งรวมไม่เกิน 119.0 เมกะวัตต์ ได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างตามแผน โดยมีความคืบหน้าประมาณ 83.0% และ 39.0% ณ สิ้นปี 2561 ตามลำดับโดยคาดว่าจะสามารถเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ในเดือนมีนาคมและพฤษภาคม 2562 ได้ตามกำหนด

GULF เปิดความคืบหน้าโครงการ....

เขียนหุ้นสำนักบัวหลวง

ชี้ใครมีหุ้น GULF

let profit run

บมจ.หลักทรัพย์ บัวหลวง ได้ออกบทวิเคราะห์หุ้น GULF ระบุว่า GULF รายงานกำไรสุทธิในไตรมาส 4/61 ที่ 553 ล้านบาท ลดลง 44% YoY และ 54% QoQ หากไม่รวมกำไรพิเศษจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรหลักจะอยู่ที่ 522 ล้านบาท ลดลง 4% YoY และ 31% QoQ ทั้งกำไรสุทธิและกำไรหลักต่ำกว่าที่เราและตลาดคาดประมาณ 25% และ 19% ตามลำดับ เนื่องจากส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมที่ต่ำกว่าคาด ทั้งนี้ GULF จะจ่ายเงินปันผลต่อหุ้นสำหรับผลประกอบการในปี 2561 ที่ 1.20 บาท (สูงกว่าที่เราคาดที่ 0.40 บาท และสูงกว่าที่ตลาดคาดที่ 0.50 บาท) ซึ่งคิดเป็นอัตราผลตอบแทนจากเงินปันผลที่ 1.3% (ขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 2 พ.ค. และจ่ายปันผลวันที่ 21 พ.ค.)

	<ul style="list-style-type: none"> โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานลมขนาดไม่เกิน 310 เมกะวัตต์ ในประเทศเวียดนาม แบ่งการก่อสร้างออกเป็น 3 เฟสตามกำหนดการเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ ("SCOD") ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> เฟส 1 ไม่เกิน 30 เมกะวัตต์ SCOD ประมาณปี 2564 เฟส 2 ไม่เกิน 49 เมกะวัตต์ SCOD ประมาณปี 2564 เฟส 3 ไม่เกิน 231 เมกะวัตต์ SCOD ประมาณปี 2565 - 2566 ทั้งนี้ โครงการคาดว่าจะจัดจ้างผู้รับเหมาแล้วเสร็จประมาณเดือนกรกฎาคม 2562 และจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาสที่สามของปี 2562
	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มบริษัทฯ ได้ลงนามสัญญาเงินกู้ระยะยาวเพื่อพัฒนาและก่อสร้างโครงการโรงไฟฟ้า GSRC ในวงเงินรวมประมาณ 38,000 ล้านบาทกับกลุ่มสถาบันการเงินทั้งในและต่างประเทศรวมทั้งสิ้น 12 แห่ง โดยแบ่งเป็นสกุลเงินบาท 50% และสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ 50% ทั้งนี้ โครงการโรงไฟฟ้า GSRC ได้เริ่มการก่อสร้างในวันที่ 3 ธันวาคม 2561 โดยมีความคืบหน้าประมาณ 18.1% ณ สิ้นปี 2561 ทั้งนี้ โครงการมีกำหนดเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ในระหว่างปี 2564 ถึง 2565
	<ul style="list-style-type: none"> โครงการโรงไฟฟ้าก๊าซธรรมชาติ Duqm Independent Power and Water Project (DIPWP) ขนาดกำลังการผลิต 326 เมกะวัตต์ ในประเทศโอมาน ได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างแล้วตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2561 โดย ณ สิ้นปี 2561 มีความคืบหน้าประมาณ 13.5%

ประเด็นหลักผลประกอบการ

รายได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด 121% YoY และ 18% QoQ หนุนโดยกำลังผลิตใหม่ ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมปรับตัวลดลง 29% YoY และ 33% QoQ เนื่องจากโรงไฟฟ้า IPP ของ Gulf-JP (GNS และ GUT) มีแผนปิดซ่อมบำรุง

อัตรากำไรขั้นต้นคงเดิมไม่เปลี่ยนแปลง YoY ที่ 27% (เนื่องจากค่า Ft คงที่) แต่ขยายตัวจาก 25% ในไตรมาส 3/61 (เนื่องจากการปิดซ่อมบำรุงโรงไฟฟ้า SPP น้อยลง กอปรกับราคาขายไฟฟ้าเฉลี่ยของโรงไฟฟ้า SPP ที่สูงขึ้น) อัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 11% ต่ำกว่า 41% ในไตรมาส 4/60 และ 27% ในไตรมาส 3/61 เนื่องจากรายได้จากกำลังผลิตใหม่ได้ถูกรับรู้เข้ามาในงบการเงินรวม และ มีส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทที่ลดลง

แนวโน้ม

เราคาดว่ากำไรหลักของ GULF ในไตรมาส 1/62 จะสร้างสถิติใหม่ที่ 830 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10% YoY (เนื่องจากค่า Ft ที่สูงขึ้นและกำลังผลิตใหม่ที่เข้ามาตั้งแต่ไตรมาส 1/61) และ 59% QoQ (จากกำลังผลิตที่เพิ่มขึ้นค่า Ft ที่สูงขึ้น และส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากไม่มีแผนปิดซ่อมบำรุงโรงไฟฟ้า GNS และ GUT)

สิ่งที่เปลี่ยนแปลง

เรายังคงประมาณการกำไรปี 2562 ไม่เปลี่ยนแปลงที่ 3.9 พันล้านบาท อย่างไรก็ตามเราปรับเพิ่มสมมติฐานการจ่ายเงินปันผลปี 2562-2563 มาอยู่ที่ 1.20 บาทต่อหุ้น (เนื่องจากผู้ประกอบการโรงไฟฟ้ามักจะรักษาระดับการจ่ายเงินปันผลไม่ให้เกิดผล)

คำแนะนำ

จากแผน PDP ใหม่ สัญญาซื้อขายไฟฟ้าของโรงไฟฟ้า IPP กำลังผลิต 700MW จำนวน 2 โครงการ อาจถูกระงับใน ปี 2562 โดยเราคาดว่าตัวเก็งของการระงับมี 3 ราย คือ GULF EGCO และ RATCH (เราคาดว่า GPSC หรือ GLOW จะไม่ให้ความสำคัญกับการระงับในครั้งนี้มากนัก) ซึ่งถือว่ามีความเป็นไปได้สูงที่ 2 ใน 3 รายนี้

อาจได้รับโอกาสพัฒนาโรงไฟฟ้า IPP ดังกล่าว ส่งผลให้มีอ็อปชันต่อราคาเป้าหมายของ GULF ที่ 10-40 บาท ดังนั้นหาก GULF สามารถชนะการประมูลโรงไฟฟ้า IPP ได้ 1 ถึง 2 โครงการ จะมีโอกาสให้เราปรับเพิ่มราคาเป้าหมายไปอยู่ในช่วงระหว่าง 97-127 บาท

โดยจากสถิติที่ผ่านมา GULF สามารถชนะการประมูลโรงไฟฟ้ามาแล้วหลายต่อหลายครั้ง จึงมีความเป็นไปได้สูงที่ GULF จะชนะการประมูลโรงไฟฟ้าครั้งนี้อย่างน้อยหนึ่งโครงการ เราคงคำแนะนำให้ let profit run



Gulf



GUNKUL ตั้งเป้ารายได้ 5 ปี (62-66) โตเฉลี่ยปีละ 25%

พร้อมเดินสู่เป้าคว้า PPA และ 1,000 MW - เกาะแผนรุกลงทุนโซลาร์ฟาร์มเวียดนาม รว พ.ค.นี้

GUNKUL ตั้งเป้ารายได้ 5 ปี (62-66) โตเฉลี่ยปีละ 25% พร้อมเดินสู่เป้าคว้า PPA และ 1,000 MW จากปัจจุบัน 550 MW เกาะแผนรุกลงทุนโซลาร์ฟาร์มเวียดนาม รว พ.ค.นี้

ดร.สมบุรณ์ เอื้ออักษมาสัย กรรมการผู้จัดการ บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) หรือ GUNKUL เปิดเผยในงานสัมมนาหุ้นอินไซด์ว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ 5 ปี (2562-2566) เติบโตเฉลี่ยปีละ 25% พร้อมวางเป้าหมายว่าภายในปี 2564 จะมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ในมือเพิ่มขึ้นเป็น 1,000 เมกะวัตต์ จากปัจจุบัน 550 เมกะวัตต์

สำหรับปีนี้บริษัทฯคาดว่าจะรายได้มีแนวโน้มเติบโตแตะ 10,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ประกอบไปด้วยธุรกิจรับเหมาและวางระบบทางด้านวิศวกรรม (EPC) โดยบริษัทฯได้มีการเตรียมที่จะเข้าประมูลงานโครงการวางสายเคเบิลใต้ทะเล โดยบริษัทฯได้ร่วมมือกับ PysMian เข้ายื่นประมูลงานโครงการดังกล่าว ทั้งหมด 3 โครงการ ได้แก่ เกาะเต่า มูลค่าประมาณ 1,800 ล้านบาท, เกาะสมุย มูลค่า 2,300 ล้านบาท และเกาะปันหยี มูลค่า 140 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯคาดหวังว่าจะมีโอกาสได้รับงานดังกล่าวอย่างน้อย 1 โครงการ เนื่องจากพันธมิตรของบริษัทฯมีความแข็งแกร่ง และเป็นผู้นำการผลิตสายเคเบิลอันดับหนึ่งของโลก และการประมูลครั้งนี้มีคู่แข่งประมาณ 3-5 ราย

ขณะเดียวกัน บริษัทฯยังเตรียมรู้ผลการประมูลโครงการไฟเบอร์ออฟติกกลางดินในกรุงเทพฯ ซึ่งบริษัทฯคาดว่าจะได้รับงานมูลค่ารวมกว่า 4,000 ล้านบาท ซึ่งจะมีการประกาศผลดังกล่าวในช่วงปลายเดือนเมษายนนี้ และบริษัทฯยังเตรียมเข้าร่วมประมูลงานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าอีกมูลค่ารวมราว 2 หมื่นล้านบาท โดยคาดหวังว่าจะได้งานราว 10% เป็นงานของการไฟฟ้าฝ่ายผลิต (กฟผ.) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) ซึ่งจะทยอยการรู้ผลประมูลอย่างต่อเนื่อง

ดร.สมบุรณ์ กล่าวเพิ่มเติมว่า ในปีนี้บริษัทฯจะมีรายได้จากธุรกิจ EPC เข้ามาประมาณ 3,000 ล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทฯมีมูลค่างานในมือ (Backlog) ประมาณ 2,000 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการก่อสร้างสถานีไฟฟ้า 115 กิโลวัตต์ (KV) จำนวน 400 ล้านบาท,โครงการปรับปรุงระบบจำหน่ายเป็นเคเบิลใต้ดิน จำนวน 1,150 ล้านบาท, โครงการก่อสร้างสายส่งระบบ 115 KV Loop Line จำนวน 115 ล้านบาท และโครงการก่อสร้าง Solar Rooftop จำนวน 300 ล้านบาท โดยบริษัทฯคาดว่าจะสามารถทยอยรับรู้รายได้ในปีนี้ ประมาณ 1,600 ล้านบาท

สำหรับธุรกิจพลังงานทดแทนในปีนี้ บริษัทฯคาดว่าจะมีรายได้ประมาณ 8,000 ล้านบาท มาจากการรับรู้รายได้จากโรงไฟฟ้าที่เตรียมเดินเครื่องผลิตไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) เพิ่มอีกประมาณ 130-150 เมกะวัตต์ (MW) ซึ่งจะมาจาก โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ คิมิตสี ประเทศญี่ปุ่น กำลังการผลิต 40.4 เมกะวัตต์ , โครงการ CPF Solar Rooftop ขนาดกำลังการผลิต 30 เมกะวัตต์ , โครงการโซลาร์ฟาร์มที่ประเทศมาเลเซีย ที่ถือหุ้นราว 70% มีกำลังการผลิตรวมประมาณ 37 เมกะวัตต์ ซึ่งคาดว่าจะสามารถจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ได้ในเดือนพฤศจิกายนนี้ และโครงการโรงไฟฟ้าอื่นๆอีกประมาณ 30 เมกะวัตต์ โดยจะส่งผลให้ภายในสิ้นปี 2562 บริษัทฯจะมีกำลังผลิตไฟฟ้าที่ COD แล้วกว่า 500-520 เมกะวัตต์

"ผลการดำเนินงานในปีที่เราจะไม่มียอดขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเหมือนปีก่อนอีกแล้ว ดังนั้นไตรมาสที่1 ปีนี้ก็จะเป็นบวกและเห็นความแตกต่างจากปีที่แล้วค่อนข้างมาก โดยปีนี้เราตั้งเป้ารายได้แตะ 8,000 ล้านบาท หรือ โต 25% ซึ่งตรงนี้จะมาจากธุรกิจโรงไฟฟ้าที่จะ COD เพียงอย่างเดียว แต่ถ้ารวมรายได้จากธุรกิจ EPC ไปด้วยในปีนี้อาจจะทะลุเป้าประมาณสัก 1-2 โครงการ ก็มีลุ้นว่ารายได้มีสิทธิแตะ 10,000 ล้านบาทได้ ทั้งนี้ก็ขึ้นกับการส่งมอบและการรับรู้Backlog ด้วย" ดร.สมบุรณ์ กล่าว

นอกจากนี้บริษัทฯยังมีความสนใจที่จะลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าเพิ่มเติมด้วย โดยเฉพาะในประเทศเวียดนาม ที่คาดว่าบริษัทฯจะเข้าไปศึกษาอีกครั้งหลังเดือนพฤษภาคมนี้ เนื่องจากปัจจุบันที่ประเทศเวียดนามค่อนข้างมีอุปสรรคจากการภาระความเสี่ยงที่รัฐบาลเวียดนามมีมาตรการกำหนดให้สร้างโรงไฟฟ้าให้เสร็จก่อน 1 มิถุนายน ดังนั้นบริษัทฯจึงต้องให้ภาระความเสี่ยงดังกล่าวหมดไปก่อน พร้อมกันนี้บริษัทฯยังคงมองหาโอกาสการลงทุนในประเทศมาเลเซียเพิ่มอีก เนื่องจากรัฐบาลมาเลเซียมีนโยบายจะมีการเปิดประมูลโรงไฟฟ้ามากขึ้น โดยปัจจุบันบริษัทฯได้มีการเข้าลงทุนโครงการโซลาร์ฟาร์มที่ประเทศมาเลเซีย โดยถือหุ้นประมาณ 70% มีกำลังการผลิตรวมประมาณ 37 เมกะวัตต์ แล้ว 1 โครงการ

"โอกาสการลงทุนของเรายังมีอีกมากในอนาคต โดยเราได้มีความสนใจที่จะเข้าไปดูในเวียดนามด้วย แต่ต้องรอให้หมดภาระความเสี่ยงจากการที่มีมาตรการกำหนดให้สร้างโรงไฟฟ้าให้เสร็จก่อนเดือนมิถุนายนนี้ก่อน และในมาเลเซียเราก็ มองว่ามีโอกาส เพราะจะมีการเปิดบิตเพิ่ม รวมถึงในประเทศแผน PDP ล่าสุดที่เพิ่งออกมาก็มีโซลาร์ประมาณ 10,000 MW บวกกับมีเสรีรูปท้อปอีก เราก็ เชื่อว่าจะมีการเปิดประมูลปีนี้ หรือต้นปีหน้า" ดร.สมบุรณ์ กล่าว

อนึ่ง บริษัทฯและบริษัทย่อยยังได้แจ้งผลการดำเนินงานงวดปี 2561 (สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561) ของบริษัทฯและบริษัทย่อย พบว่ามีผลกำไรสุทธิ 1,178.41 ล้านบาท เทียบกับงวดเดียวกันกับปีก่อนมีกำไรสุทธิ 660.39 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 518.02 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 78.44 เนื่องจากกลุ่มบริษัท ฯ มีรายได้รวมเท่ากับ 6,460.89 ล้านบาท เทียบจากงวดเดียวกันของปีก่อน 4,913.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,547.41 ล้านบาท หรือร้อยละ 31.49 โดยแบ่งเป็นรายได้จากการรับเหมาก่อสร้างจำนวน 2,028.24 ล้านบาท และรายได้จากการขายไฟฟ้าและส่วนเพิ่มราคาซื้อขายไฟฟ้าจำนวน 2,929.75 ล้านบาท

NER ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 20% และ 1.35 หมื่นลบ. - พร้อมคาดอัตรากำไรสุทธิไม่ต่ำกว่า 5% หลังราคายางฟื้นตัว - ออเดอร์หนูนเพียบ

นายชูวิทย์ จิรงนสมบูรณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NER เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโต 20% หรือแตะที่ระดับ 13,500 ล้านบาท จากปีก่อนที่มีรายได้รวม 10,084.01 ล้านบาท ขณะที่บริษัทฯ จะผลักดันอัตรากำไรสุทธิในปี 2562 เพิ่มขึ้นมาที่ระดับ 5% จากปี 2561

ที่มีอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 4.82% หลังราคายางปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยในปีนี้นั้นบริษัทฯ ประเมินราคายางจะฟื้นตัวขึ้นมาอยู่ที่ 50 บาท/กิโลกรัม หลังจากปีที่ผ่านมา ราคาปรับตัวลดลงไปอยู่ที่ 45 บาท/กิโลกรัม โดยปัจจุบันราคายางปรับตัวขึ้นมาอยู่ที่ 47 บาท/กิโลกรัมแล้ว ประกอบกับบริษัทฯ ยังได้รับคำสั่งซื้อสินค้าอีกจำนวนมาก โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีออเดอร์จากลูกค้ารายเก่ากว่า 22,000 ตัน

ขณะเดียวกันการที่ภาครัฐฯ ผลักดันราคายางให้สูงขึ้นก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่เร่งให้ลูกค้ารีบซื้ออย่างก่อนที่ราคาจะปรับตัวสูงขึ้นเช่นกัน

"สำหรับราคายางที่ผันผวนเราได้ทำการ Oder Matching ด้วย ซึ่งเป็นวิธีป้องกันความเสี่ยงเรื่องราคายางที่ผันผวน โดยบริษัทฯ จะขายสินค้าในปริมาณที่ใกล้เคียงกับปริมาณซื้อวัตถุดิบที่เข้ามาในแต่ละวัน ทำให้สต็อก (ทั้งซื้อวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป)

เกือบทั้งหมดของบริษัทฯ มีออเดอร์รองรับอยู่แล้ว ซึ่งการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวส่งผลให้ INVENTORY มีปริมาณสูงและเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงินค่อนข้างสูง" นายชูวิทย์กล่าว

สำหรับปีนี้บริษัทฯ คาดว่ายอดขายผลิตภัณฑ์ยางพาราแปรรูปจะเพิ่มขึ้นเป็น 262,800 ตัน จากปีก่อนที่ทำได้ 220,000 แสนตัน หลังบริษัทฯ ได้ขยายกำลังการผลิตเพิ่มมากขึ้น โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการสร้างโรงงานผลิตยางแผ่นรมควันผสม (RSS-CP) ซึ่งมีกำลังการผลิตกว่า 60,000 ตัน/ปี โดยมีมูลค่า 40 ล้านบาท และปัจจุบันโรงงานดังกล่าวได้ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จเป็นที่เรียบร้อย และจะเริ่มดำเนินการติดตั้งเครื่องจักรให้แล้วเสร็จในเดือนกุมภาพันธ์นี้ ซึ่งเดือนเมษายน 2562 บริษัทฯ จะเริ่มดำเนินการส่งสินค้าล็อตแรก จำนวน 2,000 ตัน ให้แก่ลูกค้าที่ประเทศจีน 3 ราย

ขณะที่บริษัทฯ ตั้งเป้าสิ้นปี 2562 จะสามารถส่งยางแผ่นรมควันผสม ได้ 30,000 ตัน ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ มีแผนที่จะเดินทางไปเจรจากับลูกค้ารายใหม่ในประเทศจีนช่วงกลางเดือนมีนาคมปี นี้เพิ่มอีก 3 ราย และจะกำหนดส่งยางล็อตแรกก่อน จำนวน 100-200 ตัน และถ้าหากแผ่นยางของบริษัทฯ สามารถตอบโจทย์ให้แก่ลูกค้าได้ บริษัทฯ ก็จะทำสัญญาซื้อขายที่รายละเอียด 2,000-3,000 ตัน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังตั้งเป้าส่งออกแผ่น

ยางรมควันในปี 2563 ไว้ที่ 60,000 ตันด้วยเช่นกัน

นายชูวิทย์ กล่าวเพิ่มเติมว่า ยอดขายผลิตภัณฑ์ยางพาราแปรรูป จำนวน 262,800 ตัน ที่ตั้งเป้าไว้ในปีนี้ แบ่งสัดส่วนเป็นยางแผ่นรมควัน (RSS) ประมาณ 65,220 ตัน หรือคิดเป็นสัดส่วน 25% จากปี 2561 มียอดขายอยู่ที่ 70,118 ตัน และมาจากยางแผ่นรมควันผสม (RSS-CP) ประมาณ 23,280 ตัน หรือคิดเป็นสัดส่วน 9% จากปี 2561 ไม่มีการผลิต รวมทั้งจากยางอัดแท่ง (STR) ประมาณ 73,840 ตัน หรือคิดเป็นสัดส่วน 28% จากปี 2561 มียอดขายอยู่ที่ 72,871 ตัน และยางอัดแท่งผสม (TSR-CP) ประมาณ 100,460 ตัน หรือคิดเป็นสัดส่วน 38% จากปี 2561 มียอดขายอยู่ที่ 73,365 ตัน

สำหรับความคืบหน้า โรงงานยางอัดแท่ง (STR 20) ซึ่งมีกำลังการผลิตกว่า 172,800 ตันต่อปี มูลค่า 456 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ทำการซื้อที่ดินเรียบร้อยแล้วและอยู่ระหว่างปรับหน้าดิน ซึ่งคาดว่าจะดำเนินการตอกเสาเข็มโรงงานช่วงเดือนมีนาคม 2562 และติดตั้งเครื่องจักรในช่วงเดือน สิงหาคม 2562 และสามารถดำเนินการผลิตได้ตั้งแต่ต้นปี 2563 ทั้งนี้เมื่อรวมกำลังการผลิตจากโรงงานทั้ง 2 แห่ง ส่งผลให้ปี 2563 บริษัทฯ จะมีกำลังการผลิตยางพาราแปรรูปขั้นต้นเพิ่มเป็น 465,000 ตันต่อปี

TMILL กางแผนปี 62 ปีมรายได้พุ่ง 10% อัตรากำลังการผลิตแตะ 80%

TMILL อดผลงานปี 2561 กวาดรายได้ 1,399.78 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.4% ขณะที่ กำไร 106.60 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.05% ระบุเป็นผลงานเป็นที่น่าพอใจ จ่อจ่ายเงินปันผล 0.15 บาท/หุ้น พร้อมเปิดแผนธุรกิจปี 2562 เตรียมเพิ่มกำลังการผลิตจาก 70% เป็น 80% และเพิ่มศักยภาพการผลิตด้วยหุ่นยนต์ ตอบโจทย์ยุค Industry 4.0 อีกทั้งเดินหน้าขยายตลาดภาคเหนือ - อีสาน หวังขยายฐานลูกค้าเพิ่มต่อเนื่อง

ดร.ชาญฤกษ์ เดชวิทักษ์ รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ TMILL เปิดเผยว่า ผลประกอบการของบริษัทฯ ในงวดปี 2561 (1 ม.ค. ถึง 31 ธ.ค. 61) บริษัทฯ มีรายได้รวม 1,399.79 ล้านบาท แบ่งเป็นรายได้จากการขายแป้ง 1,205.09 ล้านบาท และรายได้จากการขายรำ 194.70 ล้านบาท เติบโตขึ้น 7.4% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวม 1,303.30 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิปี 2561 จำนวน 106.60 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2560 คิดเป็นการปรับตัวเพิ่มขึ้น 1.05 % โดยผลประกอบการที่เติบโตทั้งในแง่รายได้และกำไรเป็นผลมาจากการเพิ่มกำลังการผลิตจาก 67% ในปี 2560 มาเป็น 70% ในปี

2561 รวมถึงการส่งมอบสินค้าที่เป็นไปตามกำหนด และมียอดสั่งซื้อใหม่เพิ่มมากขึ้น

"ถึงแม้ว่า ปี 2561 ที่ผ่านมา ต้นทุนการขายของเราจะเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าประมาณ 100 ล้านบาท อีกทั้งในธุรกิจโรงโม่แป้งสาธิตยังมีการแข่งขันที่รุนแรง แต่บริษัทฯ ยังคงสถานะรายได้และกำไรที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากการเพิ่มกำลังการผลิตและขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นนั่นเอง"

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการตอบแทนผู้ถือหุ้นที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติการจัดสรรเงินกำไรจากผลประกอบการของปี 2561 เพื่อจ่ายปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.15 บาท โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผล วันที่ 20 มีนาคม และจ่ายปันผลวันที่ 24 พฤษภาคม นี้ ซึ่งในปี 2561 ได้มีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้ว 0.15 บาทต่อหุ้น ทำให้ผู้ถือหุ้นได้รับเงินปันผลไปทั้งสิ้น 0.30 บาทต่อหุ้น คิดเป็นอัตราผลตอบแทนถึง 10% เมื่อเทียบกับราคาหุ้น ณ ปัจจุบัน

ด้านแผนธุรกิจในปี 2562 นี้ บริษัท

ตั้งเป้ารายได้เติบโตเพิ่มขึ้นอีก 10% จากปีก่อน โดยจะเน้นเพิ่มยอดขายทั้งกับลูกค้ารายเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่ให้ครอบคลุมทั่วประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก (SME) ในพื้นที่ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ที่บริษัทฯ มองว่ายังคงมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก

โดยมีแผนงานที่จะพัฒนาบุคลากรและทีมงานฝ่ายขายเพื่อเพิ่มศักยภาพให้เป็นไปตามแผนงานดังกล่าว ขณะเดียวกัน ในด้านการผลิต บริษัทฯ ตั้งเป้าเพิ่มกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอีก 10% จากเดิมปี 2561 มีกำลังการผลิตเฉลี่ยทั้งปีอยู่ที่ 70% เป็น 80% เพื่อรองรับคำสั่งซื้อที่คาดว่าจะสูงขึ้นในปีนี้ ซึ่งนโยบายนี้จะทำให้ต้นทุนการผลิตโดยรวมลดลง และจะส่งผลให้มีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนที่จะลงทุนติดตั้งหุ่นยนต์ (Robot) ในเฟสที่ 2 เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตในส่วนของการร่อนแป้ง หลังจากที่ได้ใช้หุ่นยนต์เฟสแรกในส่วนของการจัดการคลังสินค้าไปแล้วก่อนหน้านี้ ซึ่งจะเริ่มดำเนินการติดตั้งได้ประมาณไตรมาส 2/62 คาดว่าจะแล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้ภายในไตรมาส 3/62

PSTC วางเป้ารายได้ปี 62 โต 20% เหตุ 3 ธุรกิจหลัก ออกแรงดัน

PSTC วางเป้ารายได้ปี 62 โต 20% รับแรงหนุน 3 ธุรกิจหลักโตหนุน แยม "บิกแก๊ส" เจริญขายหุ้น ไทย ไปป์ไลน์เน็ตเวิร์คฯ เพิ่ม คาดสรุป Q2/62 เผยปลาย มี.ค. นี้ COD โรงไฟฟ้าเพิ่มอีก 5.6 Mw คาดส่ง บิกแก๊ส เข้าเทรดใน SET ช่วงต้นปี 63 ตามแผน

นายภาณุ ศีตีสาร ประธานกรรมการ บมจ.เพาเวอร์ โซลูชั่น เทคโนโลยี (PSTC) เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้รวมปี 2562 เติบโต 20% เมื่อเทียบกับปี2561 ตามการเติบโตของ 3 ธุรกิจหลัก ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจออกแบบและจำหน่ายติดตั้ง ระบบสำรองไฟฟ้า ธุรกิจออกแบบติดตั้ง โรงไฟฟ้าพลังงานทดแทน (Power energy management) ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าธุรกิจออกแบบติดตั้งระบบไฟฟ้าจะเติบโต 15-20% โดยบริษัทฯ มีแผนเข้าประมูลงานออกแบบติดตั้งระบบไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง ส่วนโครงการที่ยื่นประมูลไปแล้ว เช่น งานของรัฐวิสาหกิจ มูลค่า 342 ล้านบาท

คาดว่าช่วงปลายเดือนมี.ค.นี้ จะรู้ผลการประมูล

ด้านธุรกิจจำหน่ายไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทน vspp และ spp ปลายเดือนมีนาคมนี้ จะจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) เพิ่มอีก 5.60 เมกะวัตต์ จากปัจจุบันที่จ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) ไปแล้ว 30 เมกะวัตต์ ทำให้บริษัทฯ จะมีกำลังการผลิตรวม 36 เมกะวัตต์ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีสัญญาซื้อขายไฟฟ้า หรือ PPA อยู่ประมาณ 70 เมกะวัตต์ ขณะที่บริษัทฯ จะเข้าลงทุน Privat PPA กำลังผลิต 20 เมกะวัตต์ โดยเตรียมงบลงทุน 500 ล้านบาท เพื่อรองรับการลงทุนดังกล่าว พร้อมตั้งเป้า 3 ปี จะมีกำลังผลิตไฟฟ้ารวม 100 เมกะวัตต์

ขณะที่ธุรกิจจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ LPG, CNG และ LNG ภายใต้การดำเนินการของ บริษัทบิกแก๊ส

เทคโนโลยี จำกัด หรือ BGT ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ที่ PSTC ถือหุ้น 51% โดยบิกแก๊ส ตั้งเป้าปริมาณขายปี2562 เพิ่มขึ้น 25% จากปีก่อน

ส่วนความคืบหน้าการนำ บริษัท บิกแก๊ส เทคโนโลยี จำกัด (BIGGAS) เข้าตลาดหุ้น ปัจจุบันบริษัทฯ ได้แต่งตั้ง บล.ฟินันเซีย ไซรัส เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน (FA) ซึ่งตามแผนตั้งเป้านำบิกแก๊สเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ในช่วงต้นปี 2563

นายภาณุ กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัท บิกแก๊ส เทคโนโลยี จำกัด (BIGGAS) มีแผนจะขายหุ้นของบริษัท ไทยไปป์ไลน์ เน็ตเวิร์ค จำกัด (TPN) ประกอบธุรกิจให้บริการขนส่งน้ำมันโดยระบบขนส่งทางท่อเพิ่มเติม จากก่อนหน้านี้ได้ขายหุ้น TPN ไปในสัดส่วน 8% อย่างไรก็ตามคาดว่าจะได้ข้อสรุปในการขายหุ้นดังกล่าว ในไตรมาส 2/62

ZEN ตั้งเป้ารายได้ปี 62โต 15 - 20% คุม 230 ลบ. ฟูพรมขยายสาขา

ZEN ตั้งเป้าปี 62 ดันรายได้เติบโต 15 - 20% พร้อมเพิ่มขีดความสามารถ ทำกำไรที่ดีขึ้น หลังโชว์ผลการดำเนินงานปี 61 ขยายตัวโดดเด่น ทำกำไรสุทธิ 140.2 ล้านบาท พุ่งขึ้น 71.4% ขณะที่รายได้รวมทำได้ 2,964.7 ล้านบาท เติบโตได้ดี จากการรุกขยายสาขาใหม่อย่างต่อเนื่อง บุกธุรกิจเดลิเวอรี่ ปรับกลยุทธ์การบริหารและยกระดับบริการเพื่อผลักดันยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมาย ตลอดจนขยายร้านอาหารสาขาเดิมที่เติบโตเฉลี่ย 4.7%

นายบุญยง ต้นสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ ZEN กล่าวว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายรายได้ปี 2562 เติบโต 15 - 20% โดยวางแผนขยายสาขาร้านอาหารและเพิ่มรายได้จากธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น ธุรกิจเดลิเวอรี่ ธุรกิจอาหารค่ำปลีก ฯลฯ พร้อมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการทำกำไรที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้วางเป้าหมายระยะยาวในช่วง 3 ปี นับจากนี้ จะเพิ่มความสามารถทำกำไรให้อยู่ในระดับเดียวกับอุตสาหกรรมอาหารโดยรวม

สำหรับปี 2562 บริษัทฯ ได้เตรียมงบลงทุนรวมกว่า 230 ล้านบาท สำหรับใช้ในการขยายสาขาร้านอาหารที่บริษัทเป็นเจ้าของทั้งสาขารูปแบบ

เดิม และ สาขารูปแบบใหม่ (สาขาที่มีขนาดเล็ก และใช้เงินลงทุนลดลง) โดยคาดว่าจะเปิดสาขาใหม่ที่บริษัทเป็นเจ้าของเองในปีเพิ่มขึ้นประมาณ 36 แห่ง รวมถึงใช้เพื่อปรับปรุงและพัฒนาสาขาเดิม และเพื่อพัฒนาระบบไอที ซึ่งจะส่งผลช่วยผลักดันรายได้และผลกำไรของกลุ่มบริษัทให้เติบโตตามเป้าหมาย

"จากแผนงานของเรามั่นใจว่าจะสร้างการเติบโตที่ดีอย่างต่อเนื่องจากปี 2561 ที่มีการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง เนื่องจากมีธุรกิจร้านอาหารที่หลากหลาย ทั้งอาหารไทย และญี่ปุ่นมากถึง 12 แบรินด์ สามารถตอบสนองของกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อทุกกลุ่มเป้าหมาย และกลุ่มบริษัทได้ขยายการให้บริการ Delivery เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางให้กับผู้บริโภค" นายบุญยง กล่าว

นางยุพาพรรณ เอกสิทธิกุล รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มธุรกิจการเงินและบัญชี ZEN ผู้ดำเนินธุรกิจฟู้ดเซอร์วิส เปิดเผยถึงผลการดำเนินงานปี 2561 มีอัตราการเติบโตเป็นที่น่าพอใจทั้งในแง่กำไรสุทธิและรายได้ โดยมีกำไรสุทธิ 140.2 ล้านบาท เติบโต 71.4% จากปีก่อนอยู่ที่ 81.8 ล้านบาท และมีรายได้รวม 2,964.7 ล้านบาท เติบโต 17.9% จากปีก่อนอยู่ที่ 2,515.2 ล้านบาท ซึ่งถือเป็นรายได้สูงสุด

นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯ โดยมีปัจจัยการเติบโตมาจากหลายส่วน ได้แก่ 1.ยอดขายร้านอาหารสาขาเดิมที่มีอัตราเติบโตเฉลี่ย 4.7% จากปีก่อน เนื่องจากการพัฒนาเมนูอาหารใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง

รวมถึงการปรับกลยุทธ์การบริหารงานและปรับปรุงการให้บริการที่ดีขึ้น 2.รุกขยายสาขาใหม่อย่างต่อเนื่อง ทั้งสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของ และสาขาแฟรนไชส์ 3.รุกธุรกิจบริการจัดส่งอาหาร (Delivery) และธุรกิจอาหารค่ำปลีกที่มีทั้งผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมปรุงและอาหารพร้อมทานเพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ผู้บริโภคได้อย่างครอบคลุม 4.การบริหารค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A Expense) ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ตลอดจนการปรับระบบโลจิสติกส์โดยเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการมืออาชีพที่มีความเชี่ยวชาญ

"หลังจากเราใช้เวลากับการลงทุนเตรียมความพร้อมระบบบริหารจัดการภายในองค์กรมาระยะหนึ่ง ก็เริ่มเห็นผลลัพธ์ในปีที่ผ่านมา โดยอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นเป็น 4.7% ต่อยอดขาย อย่างไรก็ตามมั่นใจว่าบริษัทฯ ยังสามารถเพิ่มอัตรากำไรที่ดีขึ้นอีกในอนาคต" นางยุพาพรรณ กล่าว

CHAYO เปิดโรดแมปปี 62 ตั้งเป้ารายได้โตไม่ต่ำกว่า 15%

CHAYO อวดผลงานปี 2561 มีกำไร 85.43 ล้านบาท เติบโต 47% ทะลุเป้าที่วางไว้ กำไรโตเกิน 10% จากปีก่อน รายได้รวมอยู่ที่ 255.65 ล้านบาท ด้านพอร์ตหนี้ด้วยคุณภาพสิ้นสุดปี 2561 อยู่ที่ 38,349 ล้านบาท เผยล่าสุดได้ใบอนุญาตการปล่อยสินเชื่อ Nano และ Personal loan แล้ว เตรียมลุยปล่อยสินเชื่อในปลายไตรมาส 1 นี้ “สุขสันต์ ยศะสินธุ์” ซีอีโอ มองแนวโน้มปี 2562 รายได้เติบโตไม่ต่ำกว่า 15% หลังประกาศกลยุทธ์เชิงรุกในทุกธุรกิจ เตรียมเงินลุยซื้อหนี้เข้าพอร์ตมาบริหารเพิ่ม พร้อมเดินหน้าธุรกิจปล่อยสินเชื่อเต็มสูบ

นายสุขสันต์ ยศะสินธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชโย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ CHAYO ผู้ดำเนินธุรกิจบริหารสินทรัพย์ทั้งที่มีหลักประกันและไม่มีหลักประกัน ธุรกิจเจรจาติดตามเร่งรัดหนี้สิน และกิจการศูนย์บริการข้อมูลลูกค้า เปิดเผยว่า ผลประกอบการของบริษัทในงวดปี 2561 มีรายได้รวมอยู่ที่ 255.65 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 49.67 ล้านบาท หรือ 24.11% และกำไรสุทธิอยู่ที่ 85.43 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 46.69% (ทะลุเป้าหมายที่วางไว้กำไรโตเกิน 10% จากปีก่อน) และอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 64.13% และอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 33.42%

“สาเหตุที่ทำให้รายได้รวมและกำไรสุทธิในปี 2561 ปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากธุรกิจหลักซึ่งได้แก่ธุรกิจบริหารสินทรัพย์หรือซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหาร โดยเฉพาะหนี้ที่มีหลักประกันที่ได้ซื้อในปี 2560 และ 2561 ได้เริ่มมีการทยอยขายออกไปเพื่อสร้างรายได้ให้บริษัทฯ

ประกอบกับยอดจัดเก็บของหนี้ที่ไม่มีหลักประกันมีการจัดเก็บเพิ่มขึ้นและการตัดต้นทุนที่น้อยลง ส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้และกำไรสุทธิ เติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ” นายสุขสันต์ กล่าว

ในปี 2561 ที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถซื้อหนี้ได้ตามเป้าหมาย โดย ณ สิ้นเดือน ธ.ค. 2561 บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อหนี้แล้ว 374.96 ล้านบาท มีมูลหนี้คงค้าง ณ สิ้นปี 2561 อยู่ที่ 38,349 ล้านบาท แบ่งเป็นหนี้ที่ไม่มีหลักประกันประมาณ 35,181 ล้านบาท และหนี้ที่มีหลักประกันประมาณ 3,168 ล้านบาท

นายสุขสันต์ กล่าวถึงแผนธุรกิจในปี 2562 บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้เติบโตไม่ต่ำกว่า 15% โดยประเมินว่าตัวเลขหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ยังคงอยู่ในระดับเดียวกับปี 2561 ประกอบกับการประกาศใช้มาตรฐานการบัญชีใหม่ หรือ TFRS 9 อาจส่งผลให้กลุ่มสถาบันการเงินต้องเร่งขายหนี้เสียหรือ NPL ออกมามากขึ้น ซึ่งเป็นโอกาสที่ดีของบริษัทฯ ที่จะได้เข้าไปลงทุนซื้อหนี้ NPL เข้ามาบริหาร ทั้งนี้ ในปี 2562 บริษัทฯ เน้นกลยุทธ์เชิงรุกในทุกธุรกิจ และยังคงเน้นการลงทุนในธุรกิจหลักในการซื้อหนี้มาบริหารเป็นหลักเช่นเดิม ประกอบกับการรุกธุรกิจปล่อยสินเชื่อที่เพิ่งได้รับใบอนุญาตมาเป็นหลัก

บริษัทฯ ตั้งเป้าซื้อหนี้เข้ามาบริหารประมาณ 10,000 ล้านบาท แบ่งเป็นหนี้ที่มีหลักประกัน 70 - 80% ไม่มีหลักประกัน 20 - 30% ส่วนงบลงทุนวางไว้ที่ประมาณ 1,000 - 1,500 ล้านบาท แบ่งเป็นซื้อหนี้

เข้ามาบริหารประมาณ 1,000 - 1,250 ล้านบาท และอีกประมาณ 200 - 250 ล้านบาท ใช้สำหรับธุรกิจปล่อยกู้ โดยแหล่งเงินลงทุนมาจากการออกหุ้นกู้วงเงินเพิ่มทุน General Mandate - PP จำนวน 56 ล้านหุ้นและกระแสเงินสดของบริษัท

ส่วนธุรกิจใหม่ในปี 2562 บริษัทฯ จะมีธุรกิจใหม่เพิ่มขึ้น ประกอบด้วยธุรกิจสินเชื่อบุคคล (Personal Loan) และสินเชื่อรายวัน (Nano Finance) ซึ่งบริษัทฯ ได้รับใบอนุญาต (ไลเซนส์) ให้ประกอบกิจการเป็นที่เรียบร้อยแล้วจากธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) โดยจะเริ่มดำเนินธุรกิจสินเชื่อทั้ง 2 ประเภทภายในไตรมาส 1 ปี 2562 ขณะที่ธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ยังอยู่ระหว่างรอผลการอนุมัติจากธปท. ทั้งนี้ ในการดำเนินธุรกิจด้านการปล่อยสินเชื่อ บริษัทฯ จะดำเนินการภายใต้บริษัทย่อย “ชโย แคปปิตอล” ส่วนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จะดำเนินการภายใต้บริษัทย่อย “ชโย พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ เซอร์วิส”

“กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจปล่อยสินเชื่อคือพนักงานประจำ ทั้งบริษัทเอกชนและรัฐบาล ลูกจ้างประจำ หรือลูกค้าเดิมที่มีธุรกรรมกับบริษัทฯ เนื่องจากมองเห็นความต้องการและศักยภาพของลูกค้า ขณะที่จุดแข็งของบริษัทฯ คือความชำนาญในการเก็บและปล่อยสินเชื่อ จึงมั่นใจว่าธุรกิจปล่อยสินเชื่อของบริษัทฯ จะได้รับการตอบรับที่ดี โดยเชื่อว่าการดำเนินธุรกิจของทั้ง 2 บริษัท จะผลักดันให้ผลประกอบการเติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ” นายสุขสันต์ กล่าว

SKY สุดพีคกำไรปี 61 เหนาะ 2,106% พร้อมลุยปี 62 โตก้าวกระโดด

SKY ประกาศผลประกอบการปี 2561 มีรายได้ 966.33 ล้านบาท กำไรสุทธิ 108.52 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,106 % จากช่วงเดียวกันปีก่อน หลังวางกลยุทธ์ธุรกิจใหม่ เน้นเจาะงานขนาดใหญ่ ลั่นปีนี้ รุกประมูลงานภาครัฐต่อเนื่อง เผยตุนงานในมือพร้อมรับรู้รายได้ในปีแล้วไม่ต่ำกว่า 3,000 ไม่นับรวมงานใหม่ในปีที่วางแผนจะเข้าประมูลอีกหลายโครงการ มั่นใจต้นผลงานทั้งปีเติบโตก้าวกระโดดแน่นอน

นายสิทธิเดช มัยลาภ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) หรือ SKY กล่าวว่า ผลประกอบการปี 2561 บริษัทฯ มีรายได้รวม 966.33 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากรายได้รวมในปี 2560 จำนวน 427.17 ล้านบาท หรือคิดเป็นเพิ่มขึ้น 79% และมีกำไรสุทธิ 108.52 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 103.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นกำไรเพิ่มขึ้น 2,106% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยรายได้ที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากการที่บริษัทฯ มีแนวทางการดำเนินธุรกิจใหม่ที่มุ่งเน้นงานขนาดใหญ่ ที่สามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้น และมีความมั่นคงต่อเนื่อง โดยเฉพาะงานประมูลงานทางด้านเทคโนโลยีการสื่อสาร และความมั่นคงกับภาครัฐ ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของภาครัฐที่กำลังมุ่งเน้นพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีของประเทศ

โดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้มีการทยอยส่งมอบและรับรู้รายได้จากโครงการหลักๆ ที่ประมูลได้ใน ปี 2560 ได้แก่ 1.โครงการจ้างผู้ให้บริการรถเข็นกระเป๋า ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ 2.โครงการซื้อขายพร้อมติดตั้งกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ณ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ และ 3.โครงการจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์

เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ชายขอบหมู่บ้านในพื้นที่ขอบ (Zone C+) กลุ่ม 4 (ภาคกลาง-ใต้) และกลุ่มที่ 5 (3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (รวม 4 อำเภอจังหวัดสงขลา)) ส่วนที่ 2 การจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Service) สำหรับให้บริการแก่สำนักงานคณะกรรมการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.)

"รายได้และกำไรปีที่แล้วเราเติบโตอย่างก้าวกระโดดหลังจากที่บริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจตั้งแต่ปี 2560 โดยมุ่งเน้นการออกแบบและติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ ระบบเครือข่ายไร้สาย ระบบโปรแกรมประยุกต์ รวมทั้งระบบรักษาความปลอดภัย ด้านเครือข่ายองค์กร ระบบกล้องวงจรปิด และการบริการหลังการขาย โดยส่วนใหญ่เป็นการประมูลงานกับภาครัฐ ซึ่งบริษัทได้มีการชนะการประมูลโครงการมาอย่างต่อเนื่อง เช่น บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) ,สำนักงานตำรวจแห่งชาติ ,บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ,สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ เป็นต้น"นายสิทธิเดช กล่าว

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) กล่าวต่อว่า สำหรับภาพรวมอุตสาหกรรมไอทีในปี 2562 คาดว่าจะเติบโตต่อเนื่อง เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคทั้งในส่วนของภาครัฐและเอกชนมีความต้องการที่จะบริโภคไอทีมากขึ้น โดยบริษัทฯ เองมีฐานลูกค้าในส่วนของภาครัฐประมาณ 80% ที่เหลือ

อีก 20% ของภาคเอกชน ซึ่งในส่วนภาครัฐเองก็ให้ความสำคัญกับการเพิ่มงบประมาณด้านไอที เพราะต้องการสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่ดี ให้มีความมั่นคงปลอดภัยให้ดับองค์กรของตัวเอง

สำหรับปี 2562 บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจะรุกไปในธุรกิจหลักๆ 3 ลักษณะงาน คือ 1.Smart Security 2.Digital Platform และ 3.Radio Trunk ซึ่งจะเห็นผลงานด้านนี้ของบริษัทฯ ออกมามากขึ้นในปี โดยในช่วงไตรมาส 1/2562นี้ บริษัทฯ เตรียมที่จะเข้าประมูลงานใหม่ 3-4 โครงการ มูลค่ารวมหลายร้อยล้านบาท ทำให้ปีนี้บริษัทฯ คาดว่าจะเติบโตก้าวกระโดดต่อเนื่องจากมูลค่างานในมือ

ณ ปัจจุบันจากงานที่เซ็นสัญญาไปเมื่อปีที่ผ่านมาไม่ต่ำกว่า 2,000 ล้านบาท และที่เพิ่งเซ็นสัญญาทาง USO2 ของทาง กสทช. เมื่อเดือนมกราคม 2562 ที่ผ่านมารวม 2 โชนไม่ต่ำกว่า 3,000 ล้านบาท ในจำนวนนี้จะรับรู้เป็นรายได้ในปีนี้ประมาณ 900 ล้านบาท ทำให้เมื่อรวมมูลค่างานในมือกับงานใหม่ที่เซ็นสัญญาไปคาดว่าปีนี้จะมีรายได้ไม่ต่ำกว่า 3,000 ล้านบาท ซึ่งยังไม่แนบรวมงานใหม่ที่บริษัทฯ วางแผนจะเข้าไปประมูลแข่งขันอีกหลายโครงการ

"สกายเรามีประสบการณ์ มีศักยภาพพร้อมรับงานด้านซีเคียวริตี้ ด้านไอทีที่เราแข่งขันกับตลาดได้แน่นอน บริษัทฯ มีความพร้อมทั้งด้านการเงิน บุคลากร ปีนี้เรามั่นใจว่าจะโตมากกว่าเดิม คาดจะเติบโตก้าวกระโดดอย่างต่อเนื่องไม่แพ้ปีที่ผ่านมาแน่นอน" ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) กล่าว

CPN วางเป้าหมายได้ 5 ปี (62-66) โตเฉลี่ย 13%

CPN ตั้งเป้ารายได้ 5 ปี (62-66) โตเฉลี่ย 13% ต่อปี วางกลยุทธ์พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสม เตรียมเปิดศูนย์การค้าใหม่ในปี 62 ถึงต้นปี 63 2 แห่ง เซ็นทรัล วิลเลจ - เซ็นทรัลพลาซ่า อยูธยา คาดปรับปรุงศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์อย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะเสร็จ สมบูรณ์ภายใน Q1/62 คาดภายในปี 62 เคาะแผนพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่าของ GLAND เตรียมแผนลงทุนในเวียดนาม มองเป็นตลาดที่มีแนวโน้มการเติบโตที่โดดเด่น

บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) CPN เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายทางธุรกิจในระยะ 5 ปี (ปี 2562-2566) ที่จะมีรายได้เติบโตในอัตราเฉลี่ย (CAGR) อย่างน้อยร้อยละ 13 ต่อปี เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว บริษัทฯ ได้กำหนด แนวทางการขยายธุรกิจในรูปแบบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสม (Mixed-use Development) ประกอบด้วย การพัฒนาโครงการศูนย์การค้าใหม่ การปรับปรุงสินทรัพย์ที่มี อยู่ในปัจจุบันเพื่อเพิ่มมูลค่า รวมถึงการปรับขึ้นค่าเช่าตามปกติ และการปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานเพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยภายใต้ความเจริญทางเศรษฐกิจที่ขยายตัวสู่พื้นที่รอบนอกกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด บริษัทฯ มีการศึกษาโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบใหม่รวมทั้งนวัตกรรมด้านการออกแบบและตกแต่งศูนย์การค้า เพื่อยกระดับให้ศูนย์การค้ามีความทันสมัย พร้อมมอบประสบการณ์ที่หลากหลายเพื่อตอบสนองต่อรูปแบบการใช้ชีวิตของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป อยู่เสมอทั้งลูกค้าชาวไทยและนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ศึกษาโอกาสการลงทุนในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในประเทศ ที่มีโอกาสและศักยภาพในการเติบโต อาทิ มาเลเซีย และเวียดนาม เพื่อการเติบโตตาม เป้าหมายในอนาคตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

ด้านการขยายโครงการพัฒนาศูนย์การค้าในประเทศ บริษัทฯ ได้ประกาศแผนเปิดศูนย์การค้าใหม่ในช่วงปี 2562 ถึงต้นปี 2563 จำนวน 2 แห่ง ได้แก่ 1.) เซ็นทรัล วิลเลจ ซึ่ง

เป็นลักซูรีเอาท์เล็ตระดับโลกแห่งแรกในประเทศไทย โดย คาดว่าจะเปิดให้บริการได้ภายในไตรมาส 3 ปี 2562 และ 2.) เซ็นทรัลพลาซ่า อยูธยา ซึ่ง คาดว่าจะเปิดให้บริการในต้นปี 2563

บริษัทฯ ต่าเนินแผนปรับปรุงศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ อย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะเสร็จ สมบูรณ์ภายในไตรมาส 1 ปี 2562 และได้เริ่มดำเนินการปรับปรุงเซ็นทรัลพลาซ่า เชียงราย เซ็นทรัลพลาซ่า ชลบุรี เซ็นทรัลเฟสติวัล พัทยา บีช เซ็นทรัล ภูเก็ต เฟสติวัล และเซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว โดยคาดว่าจะแผนการปรับปรุงศูนย์การค้าดังกล่าวจะทยอยเสร็จภายในปี 2562

นอกจากนี้ บริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบผสม (Mixed-use project) ในประเทศ เพื่อต่อยอดธุรกิจให้เติบโตในระยะยาว และสร้างผลตอบแทนที่ดี ได้ในอนาคต โดยในปี 2560 บริษัทฯ ประกาศแผนการร่วมทุนกับบริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) (“DTC”) เพื่อลงทุนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบผสม ประกอบด้วย โรงแรม ที่พักอาศัย ศูนย์การค้า และอาคารสำนักงาน บนที่ดินบริเวณห้วยมุ่ม ถนนสีลมและถนนพระราม 4 โครงการของ GLAND

ขณะที่บริษัทฯ ยังคงศึกษาแผนการพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่าที่อยู่ภายใต้ GLAND ซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงในกรุงเทพฯ อย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะได้ข้อสรุป ภายในปี 2562 ในขณะที่เดียวกันบริษัทฯ มีแผนที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในสินทรัพย์ที่ดำเนินการ แล้วให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการเติบโตของ GLAND ต่อไปในอนาคต

ส่วนแผนการขยายธุรกิจต่างประเทศ ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ร่วมพัฒนาศูนย์การค้า Central i-City ในประเทศมาเลเซีย ด้วยบริษัทฯ เล็งเห็นถึงโอกาสเติบโตทางธุรกิจและเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงในการลงทุน จึงได้มองโอกาสการพัฒนาโครงการใหม่ ๆ ในพื้นที่ที่มีศักยภาพ โครงการ Central i-City เป็นการ

ร่วม ทุนระหว่าง CPN ร้อยละ 60 และ I-R&D Sdn. Bhd (FIRD”) ร้อยละ 40 บริษัทลูกของ I Berhad ปัจจุบันโครงการอยู่ระหว่างการตกแต่งศูนย์การค้าทั้งภายนอกและภายใน โดยมี แผนกำหนดเปิดให้บริการในเดือนมีนาคม 2562

นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างเตรียม แผนการลงทุนในประเทศเวียดนาม ซึ่งเป็นตลาดที่มีแนวโน้มการเติบโตที่โดดเด่น และจะ เป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญในการเติบโตของธุรกิจระยะยาวอีกแห่งหนึ่งในภูมิภาค การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสม บริษัทฯ เล็งเห็นศักยภาพในการพัฒนาโครงการศูนย์การค้าในลักษณะพื้นที่แบบผสม (Mixed-use project) โดยวางแผนใช้ประโยชน์จากที่ดินที่เหลืออยู่ในบริเวณศูนย์การค้าใน ปัจจุบันเพื่อพัฒนาธุรกิจเกี่ยวเนื่องอื่นๆ อาทิ โครงการที่พักอาศัย อาคารสำนักงาน และ โรงแรม เพื่อสนับสนุนธุรกิจศูนย์การค้าซึ่งเป็นธุรกิจหลักให้เกิดประโยชน์สูงสุดและสร้าง มูลค่าเพิ่มแก่บริษัทฯ

สำหรับโครงการที่พักอาศัย ปัจจุบันบริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการที่พักอาศัยรูปแบบ คอนโดมิเนียม จำนวน 7 โครงการในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และโครงการที่พักอาศัยรูปแบบบ้านเดี่ยว จำนวน 1 โครงการในกรุงเทพฯ และยังคงศึกษาบริเวณที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการที่ ที่พักอาศัยอย่างต่อเนื่อง โดยมีแผนการประกาศโครงการใหม่ในอนาคตต่อไป

ทั้งนี้ CPN รายงานผลประกอบการในปี 2561 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 10,823 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 9.4 จากปีก่อน(งวดไตรมาส 4 ปี 2561 เท่ากับ 2,445 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.7 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน) เป็นผลจากการเติบโตของรายได้ในทุกธุรกิจ การบริหารค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ และเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมการดำเนินธุรกิจรวมถึงกำไรเพิ่มขึ้นของส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม โดยส่วนใหญ่มาจากกำไรของ CPNREIT ที่เติบโตขึ้นในขณะที่ต้นทุนทางการเงินปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อน เนื่องจากมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสูงขึ้นจากกรเข้าซื้อกิจการ GLAND

DOD รุกขยายโมเดลธุรกิจ ตั้ง บ.ย่อย สู่การพัฒนาสินค้าและกระจายสินค้า

DOD ตั้ง ทีมการตลาดมือโปร ระดับ TOP5 พนักงานพันธมิตร ขยายโมเดลธุรกิจ ตั้ง บ.ย่อย สู่การพัฒนาสินค้าและกระจายสินค้า คาดตั้งบ.ย่อยแล้วเสร็จใน Q2/62

บมจ.ดีไอดี ไบโอเทค (DOD) เผยผลการดำเนินงานงวดปี 2561 มีรายได้รวม 673.12 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 72.23 % จากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีรายได้รวม 388.56 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 306.27 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 115.40 % จากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ 142.19 ล้านบาท พร้อม ตั้งทีมการตลาดมือฉมัง ที่สร้างยอดขายทุกสถิติ บนโลกออนไลน์ และ ออฟไลน์ ด้านมาร์เก็ตติ้ง ระดับ TOP 5 ของประเทศ ร่วมเป็น Strategic Partner ทางธุรกิจ ในการจัดตั้ง บริษัทย่อย เพื่อดำเนินธุรกิจ ด้านการพัฒนาสินค้าและกระจายสินค้า หวังเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้า เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้า ได้ดียิ่งขึ้น คาดการจัดตั้งแล้วเสร็จไตรมาส1/2562 ด้าน CEO “ ศุภมาส อิศรภักดี ” ระบุ เพื่อเป็นการต่อยอด ความเป็นผู้ประกอบการผลิตผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ ควบวงจรแบบ One Stop Service Solution บริษัทฯ ประกาศขอปรับโมเดลทางธุรกิจใหม่ มุ่งเน้นการขยายช่องทางการตลาด ในการ ตอบสนองกลุ่มลูกค้า เพื่อเสริมศักยภาพความแข็งแกร่งของธุรกิจ

นางสาวศุภมาส อิศรภักดี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ดีไอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน) หรือ DOD ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ที่มีส่วนประกอบหลักมาจากสารสกัดจากธรรมชาติ ในรูปแบบการรับจ้างพัฒนาและผลิต (ODM) ที่ให้บริการแบบครบวงจร (One Stop Service) ซึ่งได้รับมาตรฐานระดับสากล เปิดเผยถึงผลการดำเนินงานประจำงวด 2561 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 ว่า บริษัทฯ มีรายได้รวม 673.12 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 72.23% จากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีรายได้รวม 388.56 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 306.27 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 115.40 % เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่มีกำไรสุทธิ 142.19 ล้านบาท ขณะที่อัตรากำไรขั้นต้น อยู่ที่ 61.51 % เพิ่มขึ้น จากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ 1.53 %

สาเหตุที่บริษัทฯ มีอัตรากำไรเติบโตเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ มีการย้ายที่ตั้งโรงงานใหม่ ตั้งแต่ในช่วง

ปลายปี 2560 ที่ผ่านมา ส่งผลให้บริษัทฯ มีกำลังการผลิต ในการรองรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหญ่ได้ เพิ่มมากขึ้น โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีกำลังการผลิต อยู่ที่ประมาณ 1,000,000 กล่องต่อเดือน และสามารถรองรับการผลิตได้เต็มที่กว่า 1,600,000 กล่องต่อเดือน หรือคิดเป็นประมาณ 70% ของกำลังการผลิตทั้งหมด จากการรับจ้างพัฒนาและผลิต (ODM) ประกอบกับตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีออเดอร์ใหม่ จากกลุ่มลูกค้าหลากหลายมากขึ้น ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการย้ายฐานผลิตเดิม มาผลิตและออกผลิตภัณฑ์เสริมอาหารใหม่ๆ กับทางบริษัทฯ เนื่องจากมาตรการคุมเข้มของ อย.ที่ตรวจสอบโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง และผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ที่ไม่ได้มาตรฐาน

นอกจากนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติ จัดตั้งบริษัทย่อย เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนาสินค้าและกระจายสินค้า ภายใต้ทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท โดย DOD ถือหุ้น 80% ส่วนอีก 20% ถือหุ้นโดย ผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญด้านการทำการตลาด ออนไลน์ และ ออฟไลน์ ที่ติดลำดับ TOP 5 ของประเทศ โดยสาเหตุที่ บริษัทฯ ได้ตั้งพันธมิตร ดังกล่าวเข้ามาร่วมเป็น Strategic Partner เพื่อจัดตั้ง บริษัทย่อย ในครั้งนี้

เนื่องจาก ทางบริษัทฯ เล็งเห็นถึง ศักยภาพ และความเชี่ยวชาญ ในการเป็นผู้นำด้านการตลาด ทั้งออนไลน์ และ ออฟไลน์ ในการขายผลิตภัณฑ์ด้านความงามและสุขภาพ ที่ครบวงจร โดยมีทีมสมาชิก ซึ่งเป็นผู้นำด้านการวางแผน เพื่อขยายตลาด ไปยังกลุ่มลูกค้า ทั้งออนไลน์ และ ออฟไลน์ เกือบ 500 ราย ซึ่งทีมดังกล่าว สามารถทุกสถิติ ในการสร้างยอดขาย ติดลำดับต้นๆ ของประเทศมาแล้ว

ดังนั้นเชื่อว่า การที่ DOD ได้ทีมพันธมิตรระดับชั้นนำของวงการมาร์เก็ตติ้ง มาเสริมทีม นอกจากเป็นการช่วยผลักดัน และ หนุนความแข็งแกร่งของDOD แล้ว ยังเป็นการต่อยอดให้เห็นถึงการเป็นผู้นำด้านการให้บริการ One Stop Service Solution อีกด้วย ซึ่งแผนกลยุทธ์ เพื่อขยายไลน์ธุรกิจ ในรูปแบบดังกล่าว จะเป็นการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้า ได้ดียิ่งขึ้น โดยคาดว่าจะการดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อย จะแล้วเสร็จได้ภายในไตรมาส 1/2562 นี้

DOD มุ่งเน้นที่จะก้าวสู่การเป็นผู้นำธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ โดยให้บริการครบวงจร แบบ One Stop Service Solution ดังนั้น บริษัทฯ จึงเล็งเห็นว่า การเพิ่มช่องทางการตลาด ในการขยายธุรกิจ จึงเป็นอีกหนึ่ง ในแผนการปรับกลยุทธ์ของบริษัทฯ เพื่อตอบโจทย์การให้บริการที่ครบวงจร กับกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการกับ บริษัทฯ เพราะนอกจากจะเป็นผู้ผลิตแล้ว บริษัทฯ ยังมีช่องทางการตลาดให้กับกลุ่มลูกค้า เพื่อขยายตลาดแบรนด์สินค้าของลูกค้า ไปยังช่องทางใหม่ๆ เพิ่มขึ้น ซึ่งก็จะสอดคล้องกับในช่วงที่ผ่านมาที่ DOD ได้รับเลือก เป็นผู้ประกอบการไทย เพียงรายเดียว ที่ร่วมลงนามเซ็น MOU กับ CNR MALL และสถาบันบัณฑิตวิทยาศาสตร์จีน ในการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร - วิตามิน ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย - ยาแผนโบราณ ผลิตภัณฑ์สกินแคร์ และเครื่องสำอาง ผ่านช่องทางการจำหน่าย TV shopping ของ CNR MALL ช่องสถานีโทรทัศน์ CCTV ในประเทศจีน

โดยแผนกลยุทธ์ การต่อยอดทางธุรกิจดังกล่าว ก็ยังหมายรวมถึง การร่วมมือทางธุรกิจ กับ บมจ. เอ็นพีพีจี (ประเทศไทย) หรือ NPPG ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ในอุตสาหกรรม ด้านการผลิตบรรจุภัณฑ์พลาสติก ชนิดอ่อนตัว ทั้งแบบของ ม้วน ฉลากและฝา ในช่วงก่อนหน้านี้ด้วยเช่นกัน เนื่องจากการได้ NPPG มาร่วมเป็น Strategic Partner เพื่อร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ ในการรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่เพิ่มขึ้น ภายหลังจากที่ บริษัทฯ แยกไลน์ ไปสู่ธุรกิจเครื่องสำอาง และสกินแคร์ จากการเข้าซื้อกิจการ บริษัท พีซีซีเอ แล็บบอราเทอร์ จำกัด (PCCA)

อย่างไรก็ตาม นโยบายในการปรับโครงสร้างทางธุรกิจ โดยการมุ่งเน้น ขยายไปยังไลน์ธุรกิจใหม่ๆ นั้น ยังเป็นการแสดงศักยภาพให้เห็นถึง การเป็นผู้ประกอบการผลิตผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ ทั้งผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เครื่องสำอางและสกินแคร์แบบครบวงจร ของ DOD สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในช่องทางที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น ซึ่งนั่นก็จะเป็นไปตามแผนนโยบาย ของบริษัทฯ ที่เคยให้ไว้ว่า เราจะเป็นบริษัทที่มีการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ในอนาคต

KTC ลุย 3 ธุรกิจใหม่ ดันกำไรปี 63 โตก้าวกระโดด



KTC คาดกำไรปี 63 โตก้าวกระโดด หลังลุยธุรกิจ นาโน พิกโไฟแนนซ์เป็นหัวหอกหนุนการเติบโต

นายระเทียร ศรีมงคล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) KTC เปิดเผยว่า คาดกำไรสุทธิปี 2563 มีแนวโน้มเติบโตอย่างก้าวกระโดด เป็นผลมาจากการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยการรุก 3 ธุรกิจใหม่ ประกอบด้วย ธุรกิจนาโน-พิกโไฟแนนซ์ ที่คาดว่าจะภายในไตรมาส 2/62 จะเปิดให้บริการได้ ทั้งนี้ เชื่อว่า ธุรกิจนาโน-พิกโไฟแนนซ์ จะเป็นหัวหอกขยายฐานรายได้ใหม่ (New S-curve) ให้กับบริษัทฯ

ขณะที่บริษัทฯ จะขยายธุรกิจอี-วอลเลท โดยขณะนี้อยู่ระหว่างรอธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) อนุญาตให้ดำเนินธุรกิจ อีกทั้งยังมีแผนขยายธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันด้วย

สำหรับแผนงานในปี 2562 บริษัทฯ ตั้งเป้าพอร์ตลูกหนี้ดีที่ 10% และมีปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรรวมที่ 15% โดยรักษาระดับของหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) อยู่ในระดับเดียวกันกับปีก่อนหน้า ที่ 1.1% พร้อมคาดการณ์อัตรากำไรสุทธิเติบโตที่ 10% จากปี 2561 ที่มีกำไรสุทธิ 5,140 ล้านบาท

ด้าน นายชุตติเดช ชยุติ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) KTC เปิดเผยว่า บริษัทฯ มีแผนออกหุ้นกู้มูลค่าประมาณ 10,000 ล้านบาท เพื่อชดเชยหุ้นกู้ชุดเดิมที่จะครบกำหนดประมาณ 8,600 ล้านบาท และเพื่อมารองรับการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

SC วางเป้าปี 62 กำไรสุทธิไว้ที่ 2 พันล. หวังปี 66 และ 3 พันล.

SC วางเป้าปี 62 กำไรสุทธิไว้ที่ 2 พันล. จาก 1.78 พันล. ในปีก่อน หวังปี 66 กำไรสุทธิจะแตะ 3 พันล. ระบุตั้งเป้ารายปีนี้ไว้ที่ 1.9 หมื่นล. และยอดขาย 2.2 หมื่นล. พร้อมรุกเปิดอีก 13 โครงการใหม่ มูลค่า 2.27 หมื่นล. คาดปี 62 ใช้งบลงทุนราว 6 - 7 พันล. รองรับซื้อที่ดิน พร้อมเล็งเข้าซื้อธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในอเมริกา คาดได้ข้อสรุป H1/62

นายณัฐพงศ์ คุณากรวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปออร์ชัน จำกัด (มหาชน) หรือ SC เปิดเผยว่าบริษัทฯ จะมุ่งสร้างการเติบโตของกำไรสุทธิอย่างต่อเนื่อง โดย ในปี 2562 ตั้งเป้าหมายกำไรสุทธิไว้ที่ 2,000 ล้านบาท จากปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 1,782 ล้านบาท และคาดกำไรสุทธิจะแตะ 3,000 ล้านบาท ในปี 2566 โดยบริษัทฯ จะดำเนินตามแผน **“SC ASSET Profit Growth”** กำไรดี นี้อลด เน้นบริหาร

จัดการต้นทุนที่ดีส่งผลให้มีหนี้สินที่ลดลง ขณะที่บริษัทฯ มีโครงการที่ศึกษาเพื่อสร้างรายได้ประจำ (Recurring income)

สำหรับแผนธุรกิจในปี 2562 บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ไว้ที่ 19,000 ล้านบาท เติบโต 22% จากปีก่อนที่มีรายได้อยู่ที่ระดับ 15,616 ล้านบาท โดยสัดส่วนยอดขายจะมาจากโครงการแนวราบในสัดส่วน 60% ,แนวสูง 35% และเช่า 5% พร้อมวางเป้ายอดขาย 22,000 ล้านบาท เติบโต 46% จากปี 2561 ที่มียอดขาย 15,022 ล้านบาท

โดยการเติบโตของรายได้และยอดขาย มาจากโครงการเปิดขายทั้งหมดรวม 59 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 62,700 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการต่อเนื่อง 46 โครงการ มูลค่ารวม 40,000 ล้านบาท พร้อมรุกเปิดอีก 13 โครงการใหม่ มูลค่า 22,700 ล้านบาท

ได้แก่ แนวราบ 9 โครงการใหม่ มูลค่า 6,500 ล้านบาท มีทั้งโครงการบ้านและทาวน์โฮมซีรียใหม่ในทุกระดับราคา แบ่งเป็นกลุ่มระดับราคาน้อยกว่า 8 ล้านบาท ประมาณ 71% กับกลุ่มระดับราคามากกว่า 8 ล้านบาท ประมาณ 29%

พร้อมกันนี้บริษัทฯ ได้วางงบลงทุนปี 2562 ไว้ราว 6,000 - 7,000 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับซื้อที่ดิน รวมถึงมีแผนที่จะนำเงินบางส่วนไปลงทุนซื้ออพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่ประเทศสหรัฐอเมริกา โดยคาดว่าในปีนี้น่าจะได้เห็น 1 ตึก ในเมืองบอสตันมูลค่าอยู่ที่ 25-30 ล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยคาดว่าจะได้ข้อสรุปในครึ่งปีแรกของปี 2562 อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีแผนที่จะลงทุนร่วมกับพันธมิตรญี่ปุ่นเพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในประเทศ โดยบริษัทฯ คาดหวังว่าจะได้เห็นการร่วมลงทุนอย่างน้อยปีละ 1 โครงการ

FTE ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 10% ลุ่นคว้งงานปรับปรุงระบบดับเพลิงรจ. ราว 200-300 ลบ. , ทุน Backlog ในมือ 420 ลบ.

FTE ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 10% จากปีก่อนที่ทำได้ 1,029 ลบ. ลุ่นปีนี้คว้งงานปรับปรุงระบบดับเพลิงของโรงงานทั่วไปราว 200-300 ลบ. เผยทุน Backlog ในมือ 420 ลบ. รับรู้รายได้ในปี 62 ราว 80%

นายทักษิณ ต้นติไพจิตร กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไฟร์เทรคเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) (FTE) เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโต 10% จากปีก่อนที่มีรายได้อยู่ที่ 1,029 ล้านบาท โดยปี 2562 บริษัทฯ จะรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด(มาร์เก็ตแชร์) ของงานปรับปรุงระบบดับเพลิงของสถานีไฟฟ้าแรงสูงของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ให้อยู่ในช่วง 60-70% เท่ากับระดับปีก่อน ขณะเดียวกันบริษัทฯ จะเข้าไปรับงานปรับปรุงระบบดับเพลิงของโรงงานทั่วไป ซึ่งบริษัทฯ คาดมูลค่างานจะได้รับในปี 2562 จะอยู่ในช่วง 200-300 ล้านบาท

ขณะที่บริษัทฯ จะเพิ่มสินค้า เพื่อขายให้กับกลุ่มลูกค้าเดิม และช่องทางเดิมโดยจะมีการเพิ่มสินค้าประเภทปั้มน้ำและเครื่องสูบน้ำ และเพิ่มหัวฉีดแบบบีกกันซึ่งสามารถฉีดน้ำในปริมาณสูง จากเดิมที่มีการขายเครื่องสูบน้ำอยู่แล้ว แต่ในปีนี้มีแผนซื้อที่ดินสร้างคลังสินค้าในเวลาเดียวกันจะขยาย เลย์สร้างโรงงานประกอบเครื่องสูบน้ำดับเพลิงด้วย โดยบริษัทฯ จะซื้อเครื่องสูบน้ำดับเพลิง ซื้อเครื่องยนต์ ซื้อแผงคอนโทรลมาประกอบเองเพื่อส่งมอบให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทฯ เป็นกอบเป็นกำ อีกส่วนหนึ่งคือหัวฉีดบีกกันเป็นสินค้าที่เรานำเข้าจากสหรัฐอเมริกา ในกรณีที่โรงงานปิโตรเคมี หรือโรงกลั่นใหญ่มีเพลิงไหม้ จึงมีความจำเป็นต้องใช้ปืนฉีดน้ำซึ่งมีขนาดใหญ่ เพื่อฉีดน้ำดับเพลิง

อีกทั้งในปี 2562 บริษัทฯ จะเพิ่มจำนวนพนักงานขาย หลังจากได้มีการเพิ่มมาแล้วจำนวนหนึ่ง 7-8 ราย แต่เป้าหมายคือจะเพิ่มประมาณ 10 ราย

"ปี 2562 เราวางแผนรักษามาร์เก็ตแชร์ของงานปรับปรุงระบบดับเพลิง ของสถานีไฟฟ้าแรงสูงของ กฟผ. ให้อยู่ในช่วง 60-70% เหมือนเดิมส่วนที่ 2 ที่ จะเข้ามาเสริมคือเรามีการวางแผนที่จะเข้าไปรับงานปรับปรุงระบบดับเพลิงของโรงงานทั่วไป ซึ่งมูลค่างานที่เราคาดว่าจะได้รับในปี 2562 อยู่ในช่วง 200-300 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นข้อดีของทาง FTE เนื่องจากว่าเรามีการกระจายรายได้ไปในส่วนใหม่ซึ่งส่วนนี้เอง ก็จะมาช่วยให้เรามีรายได้จากเซกเมนต์นี้ ทำให้ลดการพึ่งพางานของ กฟผ."

อย่างเดียวซึ่งก็เป็นข้อดีให้เราเติบโตอย่างมั่นใจในปี 2562 ส่วนแผนงานอีกส่วนหนึ่งในปี 62 คือการเพิ่มจำนวนพนักงานขายเราได้มีการเพิ่มมาแล้วจำนวนหนึ่ง 7-8 ราย แต่เป้าหมายของเราจะเพิ่มประมาณ 10 ราย และอีกส่วนหนึ่งคือการเพิ่มสินค้า เพื่อขายให้กับกลุ่มลูกค้าเดิม ช่องทางเดิมโดยจะมีการเพิ่มสินค้าอยู่ 2 ส่วน ส่วนหนึ่งจะเป็นการเพิ่มปั้มน้ำและเครื่องสูบน้ำ อีกส่วนหนึ่งคือการเพิ่มหัวฉีดแบบบีกกัน

ซึ่งสามารถฉีดน้ำในปริมาณสูง ต้องบอกว่าเดิมทีเรามีการขายเครื่องสูบน้ำอยู่แล้ว แต่ในปีนี้มีแผนซื้อที่ดินสร้างคลังสินค้า ในเวลาเดียวกันเราก็ขยาย เลย์สร้างโรงงานประกอบเครื่องสูบน้ำดับเพลิงด้วย หมายถึงว่าเราซื้อเครื่องสูบน้ำดับเพลิง ซื้อเครื่องยนต์ ซื้อแผงคอนโทรลมาประกอบเองเพื่อส่งมอบให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทฯ เป็นกอบเป็นกำ อีกส่วนหนึ่งคือหัวฉีดบีกกันเป็นสินค้าที่เรานำเข้าจากอเมริกา ในกรณีที่โรงงานปิโตรเคมี หรือโรงกลั่นใหญ่มีเพลิงไหม้ จึงมีความจำเป็นต้องใช้ปืนฉีดน้ำซึ่งมีขนาดใหญ่ เพื่อฉีดน้ำดับเพลิง" นายทักษิณ กล่าว

สำหรับในปี 2562 บริษัทฯ จะใช้เงินลงทุนในการสร้างคลังสินค้าซึ่งเป็นเงินลงทุนที่บริษัทฯ กักไว้แล้วจากการขายหุ้นให้กับประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ซึ่งได้ชี้แจงไว้แล้วว่า จะใช้เงิน 190 ล้านบาท มาในการสร้างคลังสินค้า โดยขณะนี้บริษัทฯ ได้ใช้ซื้อที่ดิน 9 ไร่ ในย่านลาดกระบัง ซึ่งจะช่วยสนับสนุนงานของ FTE เนื่องจากว่าพื้นที่การเก็บสินค้าปัจจุบันมีค่อนข้างจำกัด ดังนั้นการเพิ่มพื้นที่ก็จะทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการการเก็บสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดต้นทุนของการจัดเก็บ และมีสินค้าที่เพียงพอในการจัดหน่ายเพื่อเพิ่มรายได้

นายทักษิณ กล่าวเพิ่มเติมว่า ปัจจุบันบริษัทฯ มีงานในมือ (Backlog) ประมาณ 420 ล้านบาท แบ่งออกเป็นงานจำหน่ายสินค้าอย่างเดียวประมาณ 100 ล้านบาท และงานโครงการประมาณ 320 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะรับรู้รายได้ในปี 2562 ประมาณ 80% โดยในปีนี้ บริษัทฯ บุกตลาดในเซกเมนต์ใหม่ โดยตั้งเป้าที่จะขยายงานออกแบบและติดตั้งในโรงงานทั่วไป รวมถึงแผนการขยายตลาดสู่ส่วนภูมิภาคและประเทศในแถบอาเซียน เช่น พม่า ลาว ร่วมกับคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจด้วย ส่วนการป้องกันความเสี่ยงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยน โดยทำฟอร์เวิร์ดล่วงหน้ากับธนาคารฯ ให้

ครอบคลุมความเสี่ยงกับการที่ต้องชำระหนี้

"ทีมผู้บริหารของ FTE มีความตั้งใจและมุ่งมั่นให้บริษัทฯ เติบโตอย่างน้อย 10% ทุกปี และเราอยู่ในธุรกิจนี้มานานเรามีความได้เปรียบในด้านตราสินค้า ชนิดสินค้าที่เรามีครบวงจรประกอบกับมีการควบคุมที่มีประสิทธิภาพ จะเห็นได้ว่าหลังจากที่เราเข้าตลาดหุ้นมาแล้ว เราสามารถสร้าง performance ตามที่เราวางแผนไว้ และเรามีการจ่ายปันผลปีละ 2 ครั้ง yield อยู่ที่ 9% เมื่อเทียบกับราคา ณ ปัจจุบัน ก็มองว่า FTE เป็น dividend stock ครับ" นายทักษิณ กล่าว

อนึ่ง FTE รายงานผลประกอบการปี 2561 บริษัทฯ มีรายได้รวม 1,028.96 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันปีก่อนที่มีรายได้รวม 986.75 ล้านบาท จำนวน 42.21 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 4.28% และมีกำไรสุทธิ 130.21 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 130.65 ล้านบาท จำนวน 0.44 ล้านบาท หรือลดลง 0.34%

"ปี 2561 เราทำรายได้รวมประมาณ 1,029 ล้านบาท โต 4.5% จากปีก่อน ปัจจัยที่ทำให้เราโต 4.5% ส่วนแรกเลยมาจากการที่เรามีการรับงานระบบดับเพลิง สำหรับโครงการสถานีไฟฟ้าแรงสูงของ กฟผ. มีผู้รับหมายงาน EPC รายใหญ่ที่เป็นจากต่างชาติ เขารับงานมาหลายงานซึ่งทาง FTE เขารับงานมาจากผู้รับเหมา เมินรายนี้ประมาณ 6 โครงการ มูลค่า 150 ล้านบาท ซึ่งต้องบอกว่าทางผู้รับเหมารายใหญ่รายนี้ เขาเข้ามารับงานเป็นครั้งแรก ทำให้เขาส่งมอบงานกับทาง FTE ล่าช้า เป็นผลให้จำนวนงานทั้งหมดทั้ง 150 ล้านบาท FTE ไม่สามารถรับรู้รายได้ ใดๆก็ตามเรามี ปัจจัยเสริม จากการรับงานปรับปรุงระบบดับเพลิง สำหรับโรงงาน เป็นจำนวนเงิน 100 ล้านบาท

ซึ่งงานดังกล่าวมีระยะเวลาในการดำเนินงาน ประมาณ 6 เดือน ทำให้เรามีรายได้จากส่วนนี้เข้ามาเสริม ลดความเสี่ยงการพึ่งพางานจาก กฟผ. อย่างเดียว ส่งผลให้โดยภาพรวมเริ่มกำไรในปี 61 ที่ 130 ล้านบาท ลดลงจากปี 60 โดยสาเหตุที่ลดลงเกิดจากมีค่าใช้จ่าย SG&A สูงขึ้น จากการที่เรเพิ่มพนักงานขาย เพิ่มบุคลากร รองรับงานที่จะขยายตัวในอนาคต แต่ว่า Growth เข้ามาไม่ทัน เลยทำให้กำไรสุทธิลดลงเพียงเล็กน้อย แต่ผลประกอบการของเราโดยภาพรวมก็ออกมาดูดีครับ" นายทักษิณ กล่าว

DDD ตั้งเป้าปี 62 โภจรายได้ 1.45 พันลพ.

เล็งซื้อกิจการ 1 รายในปีนี้

DDD ตั้งเป้าปี 62 โภจรายได้ 1.45 พันลพ. โต 15% จากปีก่อน เตรียมออกผลิตภัณฑ์ใหม่- เปิดตัวแบรนด์สินค้าใหม่ตั้งงบลงทุนปี 62 ราว 30-40 ลพ. ซื้อเครื่องจักรใหม่ รองรับการผลิตเพิ่มขึ้น อยู่ระหว่างศึกษาเข้าซื้อกิจการในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง คาดเห็นความชัดเจนอย่างน้อย 1 รายในปีนี้ เผยปีนี้เน้นขยายตลาดในฟิลิปปินส์ ตั้งเป้ารายได้จากฟิลิปปินส์กว่า 100 ลพ.

นายสรายุทธ พรพัฒน์รักษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ดู เดย์ดริม จำกัด (มหาชน) หรือ DDD เจ้าของแบรนด์ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวสเนลไวท์เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าปี 2562 รายได้ฟื้นตัว เติบโต15% คาดรายได้แตะ 1,450 ล้านบาท เผยมีแผนออกผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้แบรนด์เดิม พร้อมเปิดตัวแบรนด์สินค้าใหม่ได้แก่ แบรนด์ SoS (เอเอส โอ เอเอส) ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า โดยมาพร้อมกับ เซรั่มไฮยาลูรอน ที่มีความเข้มข้น 3 โมเลกุล เพื่อสร้างความชุ่มชื้นล้ำลึกถึงชั้นในสุด

ขณะเดียวกันบริษัทยังวางแผนขยายช่องทางการจัดจำหน่าย โดย

เฉพาะช่องทางการขายแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) ให้ครอบคลุมทั่วประเทศ ซึ่งคาดว่าจะสามารถเพิ่มจุดจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น หลังจากปรับกลยุทธ์ และการสื่อสารให้เข้าถึงร้านค้าและผู้บริโภค โดยเน้นการกระจายสินค้าเข้าไปในภาคตะวันออก เชียงเหนือ และภาคเหนือ ซึ่งบริษัทได้เริ่มเข้าไปทำการตลาดตั้งแต่ไตรมาส 3/61 รวมทั้งยังเพิ่มการสื่อสารกับกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย เพื่อจูงใจในการซื้อสินค้า เพราะในกลุ่มนักท่องเที่ยวถือเป็นลูกค้าสำคัญของบริษัท

ถึงแม้ว่าปีนี้กลยุทธ์ของบริษัทจะเน้นรุกตลาดในประเทศเป็นสำคัญ แต่ยังคงให้ความสำคัญกับตลาดต่างประเทศ โดยจะมุ่งเน้นรองลงมา สำหรับตลาดในต่างประเทศ โดยบริษัทจะเน้นการขยายตลาดในประเทศฟิลิปปินส์ เนื่องจากมองว่าจะเป็นมีปัจจัยบวกค่อนข้าง ซึ่งบริษัทได้เริ่มเข้าไปทำการตลาดในประเทศฟิลิปปินส์ เมื่อช่วงปลายเดือน ก.ย. 2561 โดยผลิตภัณฑ์สเนลไวท์ได้รับการตอบรับที่ดี ทำให้คาดว่าในปี 2562 บริษัทจะมีรายได้จากประเทศฟิลิปปินส์จะกว่า 100 ล้านบาท

นอกจากนี้บริษัทได้ตั้งงบลงทุนปี 2562 ประมาณ 30-40 ล้านบาท เพื่อซื้อเครื่องจักรใหม่ สำหรับรองรับการผลิตเพิ่มไลน์การผลิตให้เพิ่มมากขึ้น และสร้างคลังสินค้าแห่งใหม่ที่นิคมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และบริษัทยังได้อยู่ระหว่างศึกษาการเข้าซื้อกิจการในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ซึ่งปัจจุบันได้ศึกษาความเป็นไปได้ โดยคาดว่าจะเห็นความชัดเจนอย่างน้อย 1 รายในปี

“ปีนี้แผนธุรกิจของเรายังคงที่จะเน้นประเทศไทยเป็นหลัก โดยได้เดินทางขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปที่ช่องทางการขายแบบดั้งเดิม เพื่อเพิ่มจุดจำหน่ายสินค้าให้มากขึ้น และออกแบรนด์ผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้สามารถรองรับความต้องการของผู้บริโภค ขณะที่ต่างประเทศเราก็ยังคงจะเน้นประเทศฟิลิปปินส์ หลังจากได้รับการตอบรับที่ดี ซึ่งจะเห็นได้จากในช่วงไตรมาส 4/61 รายได้ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาผิวหน้า ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมที่ประเทศฟิลิปปินส์ และมีการเติบโตอย่างมีสาระสำคัญ” นายสรายุทธ กล่าว

HUMAN พกความมั่นใจปี 62 รายได้ - กำไร นิวไฮ

HUMAN มั่นใจปี 62 รายได้ - กำไร นิวไฮหลังเล็งเข้าซื้อกิจการ - ออกสินค้าใหม่หนุน แยมอยู่ระหว่างเจรจาเข้าซื้อกิจการ 3 คีล คาดชัดเจน Q2/62 พร้อมวางงบลงทุนปีนี้ 100 ลบ. ใช้ทำ คีล M&A - ออกโปรดักส์ใหม่, เผย อยู่ระหว่างเจรจากับแบงก์ 2 ราย ลุยธุรกิจปล่อยสินเชื่อ คาดชัดเจน Q2/62

นายสุนทร เด่นธรรม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน) หรือ HUMAN เปิดเผยว่า บริษัทฯมั่นใจว่ารายได้และกำไรสุทธิปี 2562 จะสามารถเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด จากปี 2561 ที่บริษัทฯมีรายได้อยู่ที่ 523 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 121.9 ล้านบาท เนื่องจากปีนี้บริษัทฯเตรียมออกสินค้าใหม่ได้แก่สินค้าประเภทซอฟต์แวร์ฝ่ายบุคคลฝ่ายบัญชีและการเงิน เพื่อให้ครอบคลุมลูกค้าSMEและองค์กรขนาดใหญ่ รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาภายในองค์กร และสินค้าเพื่อสวัสดิการพนักงานซึ่งเป็นการปรึกษาแพทย์ผ่าน

ทางระบบออนไลน์ ซึ่งการที่บริษัทฯ ออกสินค้าต่างๆมากมายในปีนี้ส่งผลให้บริษัทฯคาดว่า อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) ภายใน 2 ปีข้างหน้า (2563-2564) จะเติบโตไม่ต่ำกว่า 30 % และจะมีฐานลูกค้าเพิ่มเป็น 400,000 ราย ภายในปีนี้ จากปัจจุบันอยู่ที่ 300,000 ราย

ขณะที่ในปีนี้นี้บริษัทฯได้วางงบลงทุนราว 100 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับเข้าซื้อกิจการ (M&A)โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างเจรจากับบริษัทซอฟต์แวร์ในประเทศ 3 ราย ได้แก่ บริษัทที่ทำ HR ดูแลองค์กรขนาดเล็ก-กลาง บริษัทซอฟต์แวร์ที่ทำฝ่ายบัญชี และบริษัทที่ทำเกี่ยวกับเรื่องการตรวจสอบสุขภาพ โดยคาดว่าจะสามารถสรุปได้ในไตรมาส 2/2562 นอกจากนี้เงินลงทุนดังกล่าวบริษัทฯจะใช้สำหรับพัฒนาสินค้าใหม่เช่นกัน

นอกจากนี้ บริษัทฯยังอยู่ระหว่าง

เจรจากับธนาคารพาณิชย์รายใหญ่ 2 รายเพื่อหวังดำเนินธุรกิจปล่อยสินเชื่อ หลังจากก่อนหน้านี้บริษัทฯได้ร่วมมือกับธนาคารไทยพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว รวมถึงยังมีการพูดคุยกับบริษัทประกันภัย 1 ราย คือ เมืองไทยประกันชีวิต และเมืองไทยประกันภัย เพื่อทำธุรกิจประกันภัยชีวิต ซึ่งการเจรจาดังกล่าวคาดว่าจะได้ข้อสรุปภายในไตรมาส 2/2562

" ธุรกิจปล่อยสินเชื่อเราจะลอนซ์ปีนี้ ซึ่งเราพูดคุยกับ SCB เพื่อออกสินค้าใหม่เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งเรามีหน้าที่ในเรื่องของการผ่อนชำระ ส่วนการปล่อยสินเชื่อจะเป็นหน้าที่ของธนาคาร โดยเราจะได้ส่วนแบ่งกำไรจากดอกเบี้ย 10% ของทั้งหมด รวมถึงเรายังมีพูดคุยกับบริษัทฯประกันด้วยเช่นกัน โดยเราจะออกสินค้าใหม่เป็นแอปพลิเคชันเพื่อขายประกันให้แก่พนักงานของเรา ซึ่งในธุรกิจนี้เราก็จะได้ส่วนแบ่งเป็นตัวดอกเบี้ย 10% เช่นกัน " นายสุนทร กล่าว

สามารถติดตามหูนอินไซด์

เพื่อรับข่าวเด่นและประเด็นที่คุณไม่ควรพลาดได้ที่...



www.hooninside.com



Line : @hooninside



IG : hooninside



Twitter : Hooninside



Facebook : HoonInside



Youtube : Hooninside

รู้ลึก รู้จริง คลุกวงในหูน สไตลิ่งสวยๆ



ตลท. เผย บจ. ไทยรายงานยอดขายปี 61 เพิ่มขึ้น 10.36% จากปีก่อน แต่กำไรลดลง 1.45% จากไตรมาส 4 ที่ชะลอลง

ตลท.เผยบจ.ไทย รายงานยอดขายปี 2561 รวม 11.87 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.36% จากปีก่อน แต่มีกำไรสุทธิรวม 9.31 แสนล้านบาท ลดลง 1.45% เนื่องจากในไตรมาส 4/2561 หมวดธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับราคาสินค้าโภคภัณฑ์มีกำไรสุทธิลดลงจากการปรับลดมูลค่าสินค้าคงคลัง ตามทิศทางราคาน้ำมัน ผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีภัณฑ์ และเหล็ก

นายแมนพงศ์ เสนาณรงค์ รองผู้จัดการ หัวหน้าสายงานผู้ออกหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า หลักทรัพย์จดทะเบียนใน SET จำนวน 533 หลักทรัพย์ หรือคิดเป็น 97.80% จากทั้งหมด 545 หลักทรัพย์ (ไม่รวมกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ กองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐาน บริษัทในกลุ่มที่เข้าข่ายอาจถูกเพิกถอน หรือ NC และบริษัทที่แก้ไขการดำเนินงาน ไม่ได้ตามกำหนด หรือ NPG) นำส่งผลการดำเนินงานงวดปี 2561 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 พบว่าหลักทรัพย์ที่รายงานผลกำไรสุทธิมีจำนวน 438 หลักทรัพย์ คิดเป็น 82% ของหลักทรัพย์จดทะเบียนที่นำส่งงบการเงินทั้งหมด

ผลการดำเนินงานงวดปี 2561 หลักทรัพย์จดทะเบียนมียอดขายรวม 11,871,726 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.36% ขณะที่มีกำไรจากการดำเนินงานหลัก (Core operating profit) 1,079,375 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.47% และมีกำไรสุทธิ 931,163 ล้านบาท ลดลง 1.45% จากช่วงเดียวกันในปีก่อน

“ในปี 2561 หลักทรัพย์จดทะเบียนยังคงมียอดขายเติบโตดีขึ้นตามเศรษฐกิจในประเทศ อย่างไรก็ดี เนื่องจากราคาน้ำมันที่ลดลงแรงในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี ส่งผลให้ไตรมาส 4/2561 หลักทรัพย์จดทะเบียนมีกำไรสุทธิลดลง 40.8% จากช่วงเดียวกันในปีก่อน โดยเฉพาะหลักทรัพย์ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับน้ำมัน ผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีภัณฑ์ และเหล็ก และทำให้ภาพรวมปี 2561 มีกำไรสุทธิลดลง เมื่อเทียบกับในช่วง 9 เดือนแรกปี 2561 ที่รายงานกำไรสุทธิเติบโต 13%” นายแมนพงศ์กล่าว

ด้านดัชนีชี้วัดความสามารถทำกำไร

อ่อนตัวลงเล็กน้อยจากปีก่อน โดยมีอัตรากำไรจากการดำเนินงานหลัก 9.09% และอัตรากำไรสุทธิ 7.40% เทียบกับในปีก่อนที่ 9.79% และ 8.25% ตามลำดับ ขณะที่ด้านฐานะการเงินของกิจการ ณ สิ้นปี 2561 พบว่าอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (ไม่รวมอุตสาหกรรมการเงิน) ปรับขึ้นเล็กน้อยมาอยู่ที่ 1.29 เท่า จาก ณ สิ้นปี 2560 ที่ 1.24 เท่า

หมวดธุรกิจที่มีมูลค่ากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นสูง คือ หมวดธนาคารพาณิชย์ ตามการขยายตัวของสินเชื่อและมีค่าใช้จ่ายเพื่อการสำรองหนี้เพื่อสงสัยจะสูญของธนาคารขนาดใหญ่ลดลง และหมวดเงินทุนและหลักทรัพย์ ที่เติบโตดีตามการขยายตัวของสินเชื่อรายย่อย

สำหรับผลการดำเนินงานงวดปี 2561 ของหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) มียอดขายรวม 174,363 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.64% ขณะที่มีกำไรสุทธิ 5,131 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.09% จากช่วงเดียวกันในปีก่อน

ก.ล.ต. เผยแนวคิดให้ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล รายงานข้อมูลการซื้อขายและข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

ก.ล.ต. เปิดรับฟังความคิดเห็นหลักการในการนำส่งข้อมูลต่อ ก.ล.ต. สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล และผู้ให้บริการระบบเสนอขายโทเคนดิจิทัล เพื่อให้เกิดความชัดเจนและเป็นมาตรฐานเดียวกันทั้งอุตสาหกรรม ในการติดตามและกำกับดูแล รวมถึงลดภาระการนำส่งข้อมูลเป็นรายกรณี

เนื่องจากปัจจุบันมีผู้ประกอบการนายหน้าซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล ผู้ค้าสินทรัพย์ดิจิทัล และศูนย์ซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล ที่ได้รับใบอนุญาตแล้ว และอยู่ระหว่างขั้นตอนยื่นขอรับใบอนุญาตอีกจำนวนหนึ่ง ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีโครงสร้างข้อมูลและรูปแบบของข้อมูลที่แตกต่างกัน

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) จึงมีแนวคิดเสนอหลักเกณฑ์กำหนดให้ผู้ให้บริการระบบเสนอขายโทเคนดิจิทัล (ICO portal) ผู้ค้าสินทรัพย์ดิจิทัล (dealer) นายหน้าซื้อขาย

สินทรัพย์ดิจิทัล (broker) และศูนย์ซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล (exchange) จัดทำและนำส่งข้อมูลตามรูปแบบที่ ก.ล.ต. กำหนด ซึ่งจะช่วยลดภาระการที่ผู้ประกอบการต้องนำส่งข้อมูลเป็นรายกรณี โดยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

(1) ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมหรือธุรกรรมของสินทรัพย์ดิจิทัล เช่น ปริมาณหรือสัดส่วนโทเคนดิจิทัลที่ได้รับ การจัดสรร ราคาที่ได้รับการจัดสรร รายการคำสั่งซื้อหรือขาย ราคาและปริมาณการซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล และข้อมูลรายการฝาก ถอน โอนสินทรัพย์ดิจิทัลหรือเงิน

(2) ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้ให้บริการ ผู้ให้บริการ และสินทรัพย์ดิจิทัล เช่น wallet address และเลขที่บัญชีของผู้ใช้บริการ digital asset wallet address ของผู้ประกอบการดิจิทัล และผู้ให้บริการเสนอขายโทเคนดิจิทัล และข้อมูลของผู้ออกและเสนอขายสินทรัพย์ดิจิทัล

การมีฐานข้อมูลการประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่มีมาตรฐานเดียวกัน นอกจากจะเกิดประโยชน์ในการกำกับดูแลแล้ว ยังอาจก่อให้เกิดความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการและ ก.ล.ต.

ในการใช้ประโยชน์จากข้อมูลดังกล่าว เพื่อก่อให้เกิดความเข้าใจในภาพรวมของธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล สามารถร่วมกันวางแผนการพัฒนาตลาดสินทรัพย์ดิจิทัล ตลอดจนการร่วมมือกันแก้ไขปัญหา ความเสี่ยง ที่อาจเกิดขึ้น อันจะทำให้เกิดเสถียรภาพความโปร่งใส เป็นธรรม และน่าเชื่อถือต่อตลาดสินทรัพย์ดิจิทัลในระยะยาว

ก.ล.ต. ได้เผยแพร่เอกสารรับฟังความคิดเห็นในเรื่องดังกล่าวไว้ที่เว็บไซต์ ก.ล.ต. www.sec.or.th/hearing ผู้เกี่ยวข้องและผู้ที่มีสนใจสามารถแสดงความคิดเห็นได้ที่เว็บไซต์ หรือโทรสาร 0-2033-9660 หรือทาง e-mail san@sec.or.th จนถึงวันที่ 13 มีนาคม 2562

บัญชีกลางสรุปผลการดำเนินงาน ไตรมาสแรกในระบบ e-GP ประหยัดงบได้กว่า 4 หมื่นล้านบาท

กรมบัญชีกลางสรุปผลการดำเนินงานในระบบ e-GP ไตรมาสแรกของปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 สามารถประหยัดงบประมาณได้ 43,180 ล้านบาท โดยเฉพาะวิธีตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (e-Market) ประหยัดได้สูงสุด 16.31% และวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-Bidding) ประหยัดได้รองลงมาคือ 12.5% พร้อมเร่งสร้างความรู้ความเข้าใจให้ผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง โดยจัดโครงการฝึกอบรม จำนวน 5 รุ่น โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ผู้สนใจสามารถลงทะเบียนได้ที่ www.gprocurement.go.th

นางยุภาณี แสงศรีจันทร์ ที่ปรึกษาด้านพัฒนาระบบการเงินการคลัง ในฐานะโฆษกกรมบัญชีกลางเปิดเผยว่า หลังจากที่กรมบัญชีกลางได้นำระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) มาใช้ในการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานต่าง ๆ ของภาครัฐ ทำให้ผู้ประกอบการและบุคคลทั่วไปเข้าถึงข้อมูลได้อย่างรวดเร็วและเท่าเทียม สามารถตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน อาทิ ประกาศร่าง TOR/ร่างเอกสารประกวดราคา (e-bidding) ประกาศรายชื่อผู้ชนะการเสนอราคา ประกาศราคากลาง กฎ ระเบียบ ข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

แผนการจัดซื้อจัดจ้างประจำปี คู่มือต่าง ๆ ที่ใช้ในการปฏิบัติงานด้านผู้ประกอบการ ซึ่งในปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 ไตรมาสแรก (ตุลาคม 2561 – มกราคม 2562) มีโครงการจัดซื้อจัดจ้างทั้งหมดจำนวน 1.6 ล้านโครงการ มูลค่ากว่า 9 แสนล้านบาท

ซึ่งมีโครงการจัดซื้อจัดจ้างที่ได้ผู้ชนะการประกวดราคาและทำสัญญาแล้ว จำนวน 1.8 ล้านฉบับ ในวงเงินงบประมาณ 497,918 ล้านบาท โดยมีวงเงินที่จัดหาได้ 454,738 ล้านบาท สามารถประหยัดงบประมาณได้ 43,180 ล้านบาท ซึ่งวิธีการจัดซื้อจัดจ้างที่สามารถประหยัดงบประมาณได้มากที่สุดคือวิธี e-Market ประหยัดได้ 16.31% รองลงมาคือวิธี e-Bidding ประหยัดได้ 12.5%

โฆษกกรมบัญชีกลาง กล่าวเพิ่มเติมว่า จากการดำเนินการดังกล่าว ส่งผลให้ผู้ประกอบการสนใจที่จะเข้ามาเป็นผู้ค้ากับภาครัฐมากขึ้น ซึ่งไตรมาสแรกของปีงบประมาณ พ.ศ.2562 มีผู้ประกอบการมาลงทะเบียนใช้งานในระบบ e-GP จำนวน 260,272 ราย กรมบัญชีกลางจึงให้ความสำคัญในการสร้างความรู้

ความเข้าใจที่ถูกต้องกับผู้ปฏิบัติงาน โดยได้ดำเนินการจัดโครงการฝึกอบรมบันทึกข้อมูลสินค้าในระบบ Electronic catalog : e-catalog และการเสนอราคาในระบบ e-GP เพื่อเตรียมความพร้อมให้กับผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าในระบบ e-catalog (จำนวน 78 สินค้า) ให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการบันทึกข้อมูลแค็ตตาล็อกสินค้าในระบบ e-catalog และการเสนอราคาในระบบ e-GP สำหรับวิธี e-market และวิธี e-bidding จำนวน 5 รุ่น โดยไม่มีค่าใช้จ่าย

ซึ่งผู้ประกอบการที่สนใจ สามารถลงทะเบียนเข้าร่วมได้ที่ www.gprocurement.go.th เมนู “หลักสูตรอบรม” เมนูย่อย “หลักสูตรฝึกอบรมผู้ค้ากับภาครัฐ” หัวข้อ “แบบตอบรับอบรม e-catalog และการเสนอราคาสำหรับผู้ค้ากับภาครัฐ” โดยจะเริ่มอบรมวันที่ 29 มีนาคม 2562 เป็นวันแรก หากต้องการสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมสามารถโทรศัพท์เข้ามาสอบถามได้ที่ Call Center กรมบัญชีกลาง 02-270-6400 ต่อ 4551 หรือ 4553 ในวันและเวลาราชการ

ทิสโก้ เวิร์ เปิดหุ้นกลุ่ม Global Health Care หลุมหลบภัยช่วงปลายวัฏจักรเศรษฐกิจ ชี้กำไรไม่ผันผวนแถบเติบโตได้ดีในระยะยาว

ทิสโก้ เวิร์ จัดงานสัมมนา TISCO Wealth Investment Forum ครั้งที่ 15 ในหัวข้อ “เจาะลึก Mega Trend เปลี่ยนโลก : เฮลธ์แคร์โอกาสสร้างกำไรด้านแรงผันผวน” เปิดหุ้นกลุ่ม Global Health Care หลุมหลบภัยช่วงปลายวัฏจักรเศรษฐกิจ ชี้กำไรไม่ผันผวนแถบเติบโตได้ดีในระยะยาว บลจ.ทิสโก้ชู 5 กองทุนเด่นเกาะกระแส ช่วยนักลงทุนสร้างโอกาสในการรับผลตอบแทนที่ดี

นายคมศร ประกอบผล หัวหน้าศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจและกลยุทธ์ทิสโก้ (Mr.Komsorn Prakobphol, Head of Economic Strategy Unit, TISCO Economic Strategy Unit : TISCO ESU) เปิดเผยในงานสัมมนา TISCO Wealth Investment Forum หัวข้อ “เจาะลึก Mega Trend เปลี่ยนโลก : เฮลธ์แคร์โอกาสสร้างกำไรด้านแรงผันผวน” ว่า ตั้งแต่ปลายปี 2561 ต่อเนื่องถึงปี 2562 เศรษฐกิจหลายประเทศทั่วโลกขยายตัวในอัตราที่ลดลงอย่างชัดเจน โดยเครื่องชี้วัดเศรษฐกิจสำคัญ อาทิ ดัชนีผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อในภาคการผลิต ตัวเลขส่งออกที่ชะลอตัวลงต่อเนื่อง สะท้อนว่าวัฏจักรเศรษฐกิจโลกเคลื่อนเข้าสู่ช่วงปลายของการขยายตัวแล้ว ขณะที่ความไม่แน่นอนทางการเมืองเพิ่มขึ้น ทั้งจากการเจรจาการค้าระหว่างจีนและสหรัฐฯ รวมไปถึงการเจรจา Brexit และการเลือกตั้งในหลายประเทศ ดังนั้น การลงทุนในปีนี้อาจไม่ใช่งานง่ายและมีความท้าทายเป็นอย่างมาก

“การเติบโตของเศรษฐกิจในหลายประเทศทั่วโลกมีแนวโน้มชะลอตัวลง โดยในไตรมาส 1/2562 คาดว่าเศรษฐกิจสหรัฐฯ จะเติบโตต่ำกว่าเป้าหมายที่คาดไว้ที่ 1.9% จากผลกระทบของ Government Shutdown ขณะที่เศรษฐกิจยุโรป จีน ญี่ปุ่น และตลาดเกิดใหม่ก็มีแนวโน้มชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่อง ด้านสถานการณ์เศรษฐกิจก็ยังไม่มีความแน่นอนสูง ในส่วนของเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มชะลอตัวลงจากภาคต่างประเทศ โดยส่งออกยังต้องเผชิญกับความเสี่ยงจากสงครามการค้า การท่องเที่ยวมีแนวโน้มชะลอตัวลงจากนักท่องเที่ยวจีน ส่วนอุปสงค์ในประเทศที่เดิมคาดว่าจะมาชดเชยภาคต่างประเทศได้นั้น อาจไม่สามารถทำหน้าที่ได้อย่างแข็งแกร่ง จึงเชื่อว่าธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) จะคงดอกเบี้ยไว้ที่ระดับ 1.75% ตลอดทั้งปี” นายคมศร กล่าว

หากพิจารณาในด้านการลงทุน ตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมาตลาดหุ้นโลกฟื้นตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับแรงหนุนจาก 3 ปัจจัย ได้แก่ การส่งสัญญาณชะลอการขึ้นดอกเบี้ยของธนาคารกลางสหรัฐฯ (FED) ความคืบหน้าในการเจรจาการค้าระหว่างสหรัฐฯ กับจีน และการฟื้นตัวของราคาน้ำมัน โดยเรามองว่าจากนี้ตลาดหุ้นโลกมี Upside ค่อนข้างจำกัด เพราะตลาดได้ซึมซับข่าวด้านบวกไปมากแล้ว ขณะที่ตัวเลขเศรษฐกิจค่อนข้างน่าผิดหวัง จึงมีความเสี่ยงที่ตลาดจะปรับฐานลงมาอีกครั้ง อย่างไรก็ตามทิศทางเดียวกับวัฏจักรเศรษฐกิจ ซึ่งในยามที่เศรษฐกิจเป็นขาลง ผลกำไรของตลาดหุ้นก็จะหดตัวตามไปด้วย ดังนั้น กลยุทธ์การลงทุนที่เหมาะสมในช่วงปลายวัฏจักร จึงควรเน้นลงทุนในกลุ่มอุตสาหกรรมที่ผลกำไรไม่ผันผวนไปตามเศรษฐกิจโลกมากนัก และยังมีแนวโน้มเติบโตได้ดีในระยะยาว เช่น ในกลุ่ม Global Health Care ซึ่งได้ประโยชน์จาก Megatrend ของสังคมผู้สูงอายุ ทำให้กลุ่มนี้มีกำไรเติบโตอย่างต่อเนื่องแม้ในช่วงเศรษฐกิจหดตัว

ยกตัวอย่าง กลุ่ม Health Care ในสหรัฐฯ จากข้อมูลย้อนหลังในช่วงเศรษฐกิจถดถอย 3 ครั้งล่าสุดในปี 2533, 2544 และ 2551 ในช่วงเวลาเดียวกัน กำไรของบริษัทในกลุ่ม Health Care สามารถขยายตัวได้ต่อเนื่องที่ 9%, 9% และ 4% ตามลำดับ ขณะที่กำไรของตลาดหุ้นโดยรวม (ดัชนี S&P500) ลดลงถึง 28%, 22% และ 36% ตามลำดับ นอกจากนี้อัตราการขยายตัวในระยะยาวยิ่งดีกว่าตลาดโดยรวม โดยหากนับจากปี 2533 ถึง 2561 หุ้นในกลุ่ม Health Care ของสหรัฐฯ มีกำไรเติบโต 1,356% สูงกว่าตลาดโดยรวมถึงกว่า 1 เท่าตัว (กำไรของดัชนี S&P500 โต 520% ในช่วงเดียวกัน)

นอกจากนี้ หากพิจารณาในแง่ของราคา หุ้นกลุ่ม Health Care ในสหรัฐฯ ปัจจุบันเทรดที่ Forward P/E 15.3 เท่า ต่ำกว่าดัชนีรวม S&P500 ซึ่งเทรดที่ 15.6 เท่า เป็นราคาที่มี Discount จากตลาด ในขณะที่ค่าเฉลี่ยระยะยาว หุ้นกลุ่ม Health Care เทรดที่ P/E Premium จากตลาดราว 10% นับว่ามีความน่าสนใจเป็นอย่างมาก

“ในยามที่เศรษฐกิจโลกอยู่ในช่วงปลายวัฏจักร และความเสี่ยงเศรษฐกิจถดถอยเริ่มทยอยมากขึ้น การตั้งเป้าหมายการลงทุนอาจต้องเปลี่ยนไป จากเดิมที่มุ่งเน้นสร้างผลตอบแทนสูงสุดในยามที่เศรษฐกิจเป็นขาขึ้น เป็นการเน้นการบริหารความเสี่ยงและรักษาเงินต้นในยามที่เศรษฐกิจโลกดูเปราะบางขึ้น โดยในกลุ่ม Global Health Care น่าจะเป็นคำตอบที่เหมาะสมกับภาวะการลงทุนในปัจจุบัน” นายคมศร กล่าว

นายสาห์รัช ชฎสุวรรณ์ ผู้อำนวยการสายการตลาด และที่ปรึกษาการลงทุน บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ทิสโก้ จำกัด (Mr. Saharat Chudsuwan, Head of Marketing and Wealth Advisory, Mutual & Private Fund Business, TISCO Asset Management Co., Ltd.) เปิดเผยว่า การลงทุนในเมกะเทรนด์มักจะทำให้ผลตอบแทนที่ดีในระยะยาว เห็นได้จากราคาหุ้นของ Amazon และ Apple ซึ่งเป็นหุ้นที่อยู่ในเมกะเทรนด์เทคโนโลยี ได้ปรับตัวขึ้นมากกว่า 2,000% ในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา ดังนั้น หากนักลงทุนสามารถประเมินอนาคตได้ถูกต้อง มีระยะเวลาการลงทุนที่ยาวนานพอ พร้อมทั้งมีความเข้าใจต่อความผันผวนในระยะสั้น ก็มีโอกาสรับผลตอบแทนที่ดีได้

“ปัจจุบันหุ้นกลุ่ม “เฮลธ์แคร์” และกลุ่ม “เทคโนโลยี” ถือเป็นเมกะเทรนด์ที่น่าลงทุนที่สุดในช่วงนี้ เพราะด้วยวิทยาการที่ก้าวหน้าทำให้มนุษย์มีแนวโน้มที่จะมีอายุยืนยาวขึ้น ประกอบกับสังคมผู้สูงอายุที่เกิดขึ้นทั่วโลก ยิ่งผลักดันให้ความต้องการดูแลสุขภาพและการแพทย์เติบโตอย่างต่อเนื่อง ในส่วนของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีก็พัฒนาขึ้นมากจนสามารถเข้าไปแทรกซึมอยู่ในอุตสาหกรรม รวมถึงชีวิตประจำวันของมนุษย์ทุกเพศทุกวัยและกลายเป็นส่วนหนึ่งของชีวิต” นายสาห์รัช กล่าว

สำหรับนักลงทุนที่ต้องการได้รับโอกาสการลงทุนที่ดีจากการลงทุนในเมกะเทรนด์ดังกล่าว บลจ.ทิสโก้มีกองทุนเด่นที่เกี่ยวข้องกับเมกะเทรนด์ 3 กองทุน คือ 1. กองทุนเปิด ทิสโก้ โกลบอล ดิจิทัล เฮลธ์ อีควิตี้ (TGHDIGI) ความเสี่ยงระดับ 7 (เสี่ยงสูง) มีนโยบายลงทุนในต่างประเทศผ่านกองทุน CS (Lux) Global Digital Health Equity ชนิดหน่วยลงทุน IB USD (กองทุนหลัก) เน้นลงทุนในบริษัทที่ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการนำเสนอ

ผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการแพทย์ (Digital Health) ทั่วโลก

2. กองทุนเปิด ทิสโก้ โกลบอล เฮลธ์แคร์ สตาร์ พلاس (TGHSTARP) ความเสี่ยงระดับ 7 (เสี่ยงสูง) ลงทุนในหุ้นกลุ่มเฮลธ์แคร์ที่มีศักยภาพสูงทั่วโลกผ่านกองทุนรวมเฮลธ์แคร์ต่างประเทศทั้งประเภทกองทุนที่มีย่อยขายเชิงรุก (Active) และ อีทีเอฟ โดยมีจุดเด่นคือผู้จัดการกองทุนสามารถเลือกลงทุนในกองทุนเฮลธ์แคร์ต่างๆ ที่มีผลงานบริหารกองทุนที่โดดเด่น และมีการบริหารจัดการที่สอดคล้องกับแนวทางของทางผู้จัดการกองทุนของ บลจ.ทิสโก้ 3. กองทุนเปิด ทิสโก้ โกลบอล เทคโนโลยี อีควิตี้ (TISTECH) ความเสี่ยงระดับ 7 (เสี่ยงสูง) มุ่งลงทุนเฉพาะเจาะจงในกลุ่มอุตสาหกรรมเทคโนโลยี (Technology) กระจายการลงทุนในภูมิภาคต่างๆ ทั่วทุกมุมโลก ผ่านกองทุนรวมต่างประเทศและ/หรือกองทุนรวมอีทีเอฟต่างประเทศอย่างน้อย 2 กองทุน อย่างไรก็ตาม กองทุน TGHDIGI, TGHSTARP และ TISTECH ลงทุนกระจุกตัวในหมวดอุตสาหกรรม จึงมีความเสี่ยงที่ผู้ลงทุนอาจสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมาก

ในมุมมองของกลุ่มประเทศที่น่าสนใจในช่วงนี้ บลจ.ทิสโก้มองว่าตลาดหุ้นจีนและไทยสามารถเข้าลงทุนได้ โดยปัจจุบันดัชนีตลาดหุ้นจีนฟื้นตัวอย่างโดดเด่น ผลจากการเจรจาการค้ากับสหรัฐฯ เริ่มมีความคืบหน้า ประกอบกับหุ้นจีนถูกนำเข้ามาคำนวณรวมในดัชนี MSCI และทางการเงินประกาศใช้นโยบายผ่อนคลายเป็นพิเศษและกระตุ้นเศรษฐกิจ อีกทั้งราคาหุ้นยังอยู่ในระดับต่ำกว่าค่าเฉลี่ยย้อนหลัง จึงยังมีโอกาสไปได้อีก ขณะที่ประเทศไทยมีปัจจัยบวกเรื่องการเลือกตั้งในประเทศรออยู่ ซึ่งหลังจากนี้อาจได้เห็นเม็ดเงินต่างชาติไหลเข้ามาซื้ออีกครั้ง แต่ยังคงต้องติดตามเรื่องผลการเลือกตั้งว่ารัฐบาลจะมีการรวมพรรคการเมืองใดบ้าง รวมทั้งตัวเลขเศรษฐกิจและผลประกอบการบริษัทจดทะเบียนไทยที่อาจเติบโตแบบชะลอตัว ดังนั้น การลงทุนในหุ้นไทยจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนหุ้นและกลุ่มอุตสาหกรรมให้ไปในตามสถานการณ์

สำหรับกองทุนเด่นในส่วนนี้ บลจ.ทิสโก้มี 2 กองทุนด้วยกัน คือ 1. กองทุนเปิด ทิสโก้ ไซน่า สตาร์ พلاس (TCHSTARP) ความเสี่ยงระดับ 6 (เสี่ยงสูง) มีนโยบายลงทุนในประเทศจีนผ่านกองทุนรวมต่างๆ รวมทั้งอีทีเอฟ โดยผู้จัดการกองทุนจะคัดเลือกและกระจายการลงทุนไปยังกองทุนรวมที่มีผลการดำเนินงานโดดเด่น และ 2. กองทุนเปิด ทิสโก้ สแตร์ทิจิก ฟินด์ (TSF) ความเสี่ยงระดับ 6 (เสี่ยงสูง) เน้นลงทุนในหุ้นพื้นฐานดีประมาณ 15-20 บริษัท โดยผู้จัดการกองทุนจะคัดเลือกหุ้นที่มีแนวโน้มการเติบโตของผลประกอบการที่ดี และจะปรับเปลี่ยนหุ้นอย่างสม่ำเสมอให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในแต่ละขณะ

ทั้งนี้ กองทุน TGHDIGI, TGHSTARP, TISTECH และ TCHSTARP อาจมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนจากการลงทุนในต่างประเทศ จึงมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนตามดุลยพินิจของผู้จัดการกองทุนรวม ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน และสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียด หรือขอรับหนังสือชี้ชวน บลจ.ทิสโก้ หรือ ธนาคารทิสโก้ทุกสาขา หรือ TISCO Contact Center โทร. 02-633-6000 กด 4

บลจ.กสิกรไทย จ่ายปันผล LTF 4 กองทุน และ กองทุน K-PROP รวมกว่า 1,000 ล้านบาท ผู้ลงทุน ปลื้ม! รับเงิน 14 มี.ค. นี้

นางสาวธิดาศิริ ศรีสมิต Chief Investment Officer (รองกรรมการผู้จัดการ สายงานจัดการลงทุน) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนกสิกรไทย จำกัด (บลจ.กสิกรไทย)

เปิดเผยว่า บลจ. กสิกรไทย เตรียมจ่าย เงินปันผลกองทุนรวมหุ้นระยะยาว (LTF) จำนวน 4 กองทุน สำหรับผลการดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2561 - 28 กุมภาพันธ์ 2562

ซึ่งประกอบด้วย กองทุนเปิดเค หุ้นระยะยาวปันผล (KDLTF) ในอัตรา 0.13 บาท ต่อหน่วย, กองทุนเปิดเค 70:30 หุ้นระยะยาวปันผล (K70LTF) ในอัตรา 0.13 บาท ต่อหน่วย, กองทุนเปิดเค โกรทหุ้นระยะยาวปันผล (KGLTF) ในอัตรา 0.12 บาท ต่อหน่วย และกองทุนเปิดเค 20 ซีเล็คท์หุ้นระยะยาวปันผล (K20SLTF) จ่ายปันผลในอัตรา 0.11 บาทต่อหน่วย

นอกจากนี้ยังเตรียมจ่ายปันผลกองทุนเปิดเค พร็อพเพอร์ตี้ เซคเตอร์ (K-PROP) ในอัตรา 0.54 บาทต่อหน่วย สำหรับผลการดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2561 - 28 กุมภาพันธ์ 2562 โดยทั้ง 5 กองทุน จะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ลงทุนที่มีรายชื่อในสมุดทะเบียน ณ เวลา 8.00 น. ของวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 และมีกำหนดจ่าย เงินปันผลดังกล่าวพร้อมกันในวันที่ 14 มีนาคม 2562 รวมมูลค่าเงินปันผลทั้งสิ้น กว่า 1,069.69 ล้านบาท

"ในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา LTF ทั้ง 4 กองทุน ได้แก่ KDLTF, K70LTF, KGLTF และ K20SLTF จ่ายปันผลไปแล้วรวม 2 ครั้ง โดยคิดเป็นอัตราผลตอบแทนจากเงินปันผล (Dividend Yield) เฉลี่ยที่ 4.28-5.60% ต่อปี ส่วนกองทุน K-PROP

มีอัตราผลตอบแทนจากเงินปันผลอยู่ที่ 11.63% และจ่ายปันผลไปแล้วรวม 3 ครั้ง (ที่มา Bloomberg: ณ วันที่ 4 มี.ค. 62)" นางสาวธิดาศิริกล่าว

ด้านผลการดำเนินงานย้อนหลัง 6 เดือนของกองทุน K20SLTF, KDLTF และ KGLTF ให้ผลตอบแทนอยู่ที่ -4.03%, -4.67% และ -3.00% ตามลำดับ เทียบกับเกณฑ์มาตรฐาน (SET TRI) ซึ่งอยู่ที่ -3.13% ขณะที่กองทุน K70LTF ให้ผลตอบแทนอยู่ที่ -3.16% เทียบกับเกณฑ์มาตรฐาน -1.77% ส่วนกองทุน K-PROP ให้ผลตอบแทนอยู่ที่ 4.63% เทียบกับเกณฑ์มาตรฐานซึ่งอยู่ที่ 4.27% (ข้อมูล ณ วันที่ 28 ก.พ. 62)

สำหรับมุมมองต่อเศรษฐกิจและการลงทุนในตลาดหุ้นไทย นางสาวธิดาศิริ กล่าวว่า SET Index ปรับขึ้นต่อเนื่องจากช่วงต้นปี โดยมีปัจจัยหลักคือ การส่งสัญญาณชะลอการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายของธนาคารกลางสหรัฐฯ ที่ช่วยลดความกังวลต่อสภาพคล่องโลกตึงตัว และส่งผลให้ค่าเงินดอลลาร์มีแนวโน้มอ่อนค่าลง ประกอบกับการกำหนดวันเลือกตั้งชัดเจนของไทย ส่งผลบวกต่อบรรยากาศการลงทุนโดยรวม ขณะที่ความคืบหน้าเชิงบวกของการเจรจาการค้าระหว่างจีนและสหรัฐฯ ที่ล่าสุดมีการเลื่อนการปรับขึ้นอัตราภาษีจาก 10% เป็น 25% จากกำหนดเดิม 1 มี.ค. 62 ออกไป โดยไม่มีกำหนด ส่งผลให้ความกังวลเรื่องผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลกลดลง

อย่างไรก็ตาม ในระยะสั้น มีปัจจัยสำคัญที่ต้องติดตาม ได้แก่ ผลการเลือกตั้งของไทยที่จะมีขึ้นในช่วงปลายเดือนมี.ค.นี้ การเจรจาเรื่อง Brexit ก่อนกำหนดเส้นตายช่วงปลายเดือนมี.ค. และการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ รวมไปถึงความคืบหน้าการเจรจาการค้าระหว่างสหรัฐฯและจีน

ทั้งนี้ บลจ.กสิกรไทย ประเมินว่า ในระยะสั้น SET Index จะปรับตัวผันผวนในช่วง 1600-1680 จุด และยังคงเป้าหมาย SET Index ณ สิ้นปี 2562 ที่ระดับ 1750 จุด ด้วย Forward PE ปี 2562 ที่ 15.7 เท่า

ส่วนภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้อมองว่า REIT กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ และกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐาน มีการปรับตัวขึ้นต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยหลักจากการที่ธนาคารกลางสหรัฐฯ ส่งสัญญาณผ่อนคลายการขึ้นดอกเบี้ยและการปรับลดงบดุล ทั้งนี้ สินทรัพย์ประเภทนี้ยังให้ผลตอบแทนที่ดีและผันผวนน้อยกว่าหุ้น จึงเหมาะสมสำหรับการลงทุนที่ต้องการความเสี่ยงต่ำในภาวะเศรษฐกิจโลกชะลอตัว ทั้งนี้ บลจ.กสิกรไทยยังมีมุมมองบวกต่อการลงทุนในกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยและสิงคโปร์ ซึ่งอัตราผลตอบแทนเงินปันผลของหน่วยลงทุนอสังหาริมทรัพย์ทั้งในไทยและสิงคโปร์อยู่ที่ประมาณ 5-6% ซึ่งสูงเมื่อเทียบกับตลาดโดยรวม

ผู้ที่สนใจลงทุนใน กองทุน KDLTF กองทุน K70LTF กองทุน KGLTF กองทุน K20SLTF และกองทุน K-PROP สามารถขอรับหนังสือชี้ชวนเสนอขายได้ที่ธนาคารกสิกรไทยทุกสาขา หรือลงทุนผ่าน K-My Funds หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ KAsset Contact Center 0 2673 3888

ผู้ลงทุนโปรดศึกษาคู่มือภาษี LTF และทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทนและความเสี่ยงของกองทุนได้ที่ www.kasikornasset.com หรือ บลจ.กสิกรไทย หรือธนาคารกสิกรไทยทุกสาขา หรือขอข้อมูลดังกล่าวจากบุคคลที่เสนอขายกองทุนก่อนตัดสินใจลงทุน

บล.กรุงศรี เปิดแผนปี 62

ลุยพัฒนาแพลตฟอร์มยกระดับการลงทุน แบบครบวงจรผ่านช่องทางดิจิทัล - ศูนย์ IPO 2-5 บริษัท

บล.กรุงศรี เปิดแผนปี 62 ลุยพัฒนาแพลตฟอร์มยกระดับการลงทุนแบบครบวงจรผ่านช่องทางดิจิทัล -ขยายฐานลูกค้าต่อเนื่อง เผยปี 62 มีดีล IPO 2-5 บริษัท ระบุมี 2 บริษัทที่เป็นแกนนำรับประกันการจัดจำหน่าย

นายอุดมการ อุดมทรัพย์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทหลักทรัพย์ กรุงศรี จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า “บริษัทหลักทรัพย์ กรุงศรี ประสบความสำเร็จในการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดอย่างต่อเนื่อง หลังจากที่มีการปรับโครงสร้างพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจ อาทิ ด้านกลุ่มงานวิเคราะห์หลักทรัพย์ มีการขยายธุรกิจนักลงทุนสถาบันและวาณิชธนกิจ ในช่วงปี 2558-2561 บริษัทมีอัตราการเติบโตของส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ยที่ 9% ต่อปี

ขณะที่ด้านธุรกิจสถาบัน ส่วนแบ่งตลาดมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยที่ 20% ต่อปี และรายได้จากการเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ของธุรกิจสถาบันมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยที่ 40% ต่อปี ด้านธุรกิจวาณิชธนกิจซึ่งเริ่มรุกอย่างจริงจังในปี 2560 พบว่ามีปริมาณธุรกิจที่ขยายตัวต่อเนื่อง โดยในปี 2560 มีจำนวน 12 บริษัท และปี 2561 มีจำนวน 4 บริษัท โดยบริษัทได้เป็นผู้ร่วมรับประกันการจัดจำหน่าย (IPO) จำนวน 15 บริษัท สำหรับในปี 2562 เรามียุทธศาสตร์อยู่ระหว่างดำเนินการ 2-5 บริษัท ซึ่งในจำนวนนี้มี 2 บริษัทที่บล.กรุงศรีเป็นแกนนำในการรับประกันการจัดจำหน่าย

” สำหรับกลยุทธ์ด้านดิจิทัล แพลตฟอร์มบริษัทยังคงเดินหน้าต่อยอดการพัฒนา Ecosystem ของระบบการซื้อขายหลักทรัพย์ผ่านระบบ Application Programming Interface (API) เพื่อรวมระบบการซื้อขายต่างๆ ผลิตภัณฑ์การลงทุนเข้ามาอยู่บนแพลตฟอร์มเดียว มีการปรับโครงสร้างทีมไอทีซิเนสและนำกระบวนการทำงานในรูปแบบ Agile เข้ามาใช้เพื่อสร้างผลลัพธ์ในเวลาอันสั้น รวมทั้งการรวบรวมบทวิเคราะห์

และเครื่องมือที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุนและเพิ่มพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เช่น Finnomena ด้านการจัดพอร์ตการลงทุน Deepscope ด้าน Algorithm StockRadars ด้านข้อมูลประกอบการลงทุน โดยบล.กรุงศรี จะเป็นแกนกลางในการนำแพลตฟอร์มด้านการลงทุนมารวมไว้ด้วยกันเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้ในที่เดียว รวมทั้งแพลตฟอร์มด้านการลงทุนที่ทางบริษัทจะได้มีการพัฒนาขึ้นเองโดยการอาศัยความร่วมมือจากผู้เชี่ยวชาญทั้งภายในและภายนอกบริษัท นับเป็นกลยุทธ์สำคัญที่จะสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในโลกยุคดิจิทัลได้อย่างรวดเร็วขึ้น”

“ในด้านการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า บริษัทมุ่งเน้นบริการที่ให้ลูกค้าสัมผัสถึงประสบการณ์ที่ดียิ่งขึ้นเริ่ม

ตั้งแต่เริ่มต้นเข้าสู่เส้นทางการลงทุน การเปิดบัญชีผ่านระบบ Online มีการทำ E-KYC ตามข้อกำหนดของทางการ ลูกค้าจะสามารถเปิดบัญชีครั้งเดียวเพื่อทำธุรกรรมสินค้าประเภทต่างๆ ได้ในบัญชีเดียวและสามารถทำธุรกรรมการโอนผ่านมือถือได้ทุกที่ที่ต้องการ มีการวิเคราะห์สถานะพอร์ตการลงทุนและรวมรายงานการถือครองผลิตภัณฑ์ต่างๆ ไว้ในระบบเดียว เพื่ออำนวยความสะดวกและทำให้ลูกค้าเห็นภาพรวมการลงทุนของตนเองไว้ในที่เดียว นอกจากนี้ บริษัทได้มุ่งเน้นการเตรียมความพร้อมของบุคลากรภายในองค์กรให้มีมุมมองในโลกยุคดิจิทัล และปลูกฝังแนวคิดในการสร้างความมั่นคงอย่างเป็นระบบ เพื่อก้าวทันการเปลี่ยนแปลงของข้อมูลและนำเสนอบริการที่มีประสิทธิภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า”

“ในปีที่ผ่านมา บล.กรุงศรี ได้รับรางวัล SET Awards 2018 ซึ่งจัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร่วมกับวารสารการเงินการธนาคาร และการพัฒนาด้าน Digital Platform บริษัทยังได้รับรางวัล International Finance Awards 2018 จาก International Finance Magazine ด้าน Most Innovative Mobile Trading Application ซึ่งเป็นเครื่องยืนยันถึงความก้าวหน้าในศักยภาพด้านดิจิทัลและความพร้อมที่จะสร้างประสบการณ์ที่ดีเยี่ยมให้กับลูกค้า” นายอุดมการกล่าวเพิ่มเติม

sUn. เปิดแผนกลยุทธ์ระบบการชำระเงิน ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2562 - 2564) มุ่งสร้าง Digital Payment เป็นทางเลือกหลักของการชำระเงิน

ดร.วิโรจน์ สันติประภพ ผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เป็นประธานในงานแถลงข่าวแผนกลยุทธ์ระบบการชำระเงิน ฉบับที่ 4 และร่วมเสวนาในหัวข้อ “ก้าวต่อไปของ Digital Payment”

โดยมีผู้ร่วมเสวนาประกอบด้วย คุณศิริธิดา พนมวัน ณ อยุธยา ผู้ช่วยผู้ว่าการสายนโยบายระบบการชำระเงินและเทคโนโลยีทางการเงิน คุณปรีดี ดาวฉาย ประธานสมาคมธนาคารไทย คุณสุธีรา ศรีไพบุลย์ รองผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ดร.ศักดิ์ เสกขุนทด ผู้อำนวยการสำนักงานพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (องค์กรมหาชน) และคุณวรารุณ นาลประดิษฐ์รองผู้จัดการทั่วไป สายนโยบายการค้า บริษัท เคอร์รี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย)

การเสวนา “ก้าวต่อไปของ Digital Payment” ครอบคลุมสาระสำคัญของแผนกลยุทธ์ระบบการชำระเงิน ฉบับที่ 4 ซึ่งมุ่งสร้างระบบนิเวศน์ หรือ Ecosystem ให้ Digital Payment เป็นทางเลือกหลักของการชำระเงิน โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการชำระเงินและบริการชำระเงินให้มีประสิทธิภาพ ปลอดภัย ราคาถูก และตรงความต้องการของผู้ใช้ทั้งประชาชน ธุรกิจ e-Commerce และ Social Commerce ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมถึงธุรกิจ SME และธุรกิจขนาดใหญ่ ตลอดจนขยายการใช้บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ให้

ครอบคลุมทั่วประเทศผ่านกรอบการพัฒนา 5 ด้าน ได้แก่

(1) การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการชำระเงินให้ได้มาตรฐานพร้อมเชื่อมโยง (Interoperable Infrastructure) โดยเพิ่มขีดความสามารถและความมั่นคงปลอดภัยของระบบการชำระเงินสำคัญให้ได้มาตรฐานสากล ยกย่องระดับการใช้ ISO20022 เพื่อรองรับการส่งข้อมูลทางธุรกิจและการเชื่อมโยงกับต่างประเทศ

(2) การส่งเสริมนวัตกรรมและบริการชำระเงิน (Innovation) โดยพัฒนาบริการที่ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ

(3) การส่งเสริมการเข้าถึงและใช้บริการชำระเงิน (Inclusion) โดยขยายการใช้ Digital Payment และความรู้ความเข้าใจในทุกภาคส่วน

(4) การกำกับดูแลและบริหารความเสี่ยง (Immunity) สร้างภูมิคุ้มกันพร้อมรับมือภัยไซเบอร์และคุ้มครองผู้ใช้บริการอย่างเหมาะสม

(5) การพัฒนาข้อมูลชำระเงิน (Information) โดยเชื่อมโยงข้อมูลการชำระเงินอย่างบูรณาการและพัฒนาการวิเคราะห์เชิงลึกการขับเคลื่อนแผนกลยุทธ์ฯ ฉบับนี้มีระยะเวลาดำเนินการระหว่างปี 2562 - 2564 โดย ธปท.

จะร่วมกับสถาบันการเงิน ผู้ให้บริการชำระเงิน และหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง เพื่อผลักดันมาตรการต่าง ๆ ให้บรรลุผล ซึ่งจะช่วยยกระดับโครงสร้างพื้นฐานการชำระเงินให้มีความมั่นคง ปลอดภัย รองรับการพัฒนานวัตกรรมเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของประเทศ และสร้างโอกาสในการเข้าถึงบริการทางการเงินของประชาชน

ทั้งนี้ การขับเคลื่อนแผนกลยุทธ์ระบบการชำระเงิน ฉบับที่ 3 ที่ผ่านมา ช่วยให้การใช้จ่าย Digital Payment ในภาพรวมเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยมีปริมาณการใช้ถึง 5,868 ล้านรายการต่อเดือน (ณ 31 ธ.ค. 2561) เพิ่มขึ้น 83% จากปี 2559 เฉลี่ย 89 ครั้ง/คน/ปี

โดยการใช้พร้อมเพย์มีการลงทะเบียนรวม 46.5 ล้านเลขหมาย (ณ 31 ธ.ค. 2561) เฉลี่ย 4.5 ล้านรายการต่อวัน มูลค่าเฉลี่ย 5,000 บาทต่อรายการ ในปี 2561 เติบโตเฉลี่ย 20% ต่อเดือน สหกรณ์การใช้จ่าย Mobile Payment มีจำนวน 47 ล้านบัญชี (ณ 31 ธ.ค. 2561) เพิ่มขึ้นจาก 21 ล้านบัญชีในปี 2559 และ Internet Banking มีจำนวน 27.8 ล้านบัญชี (ณ 31 ธ.ค. 2561) เพิ่มขึ้นจาก 14.6 ล้านบัญชีในปี 2559

นอกจากนี้ การใช้บัตรเดบิตและเครดิตขยายตัวต่อเนื่อง โดยเฉพาะทาง Online ที่จำนวนการทำรายการเพิ่มขึ้น 155%

FETCO เพื่อดัชนีความเชื่อมั่นรวมทุกกลุ่มนักลงทุนในอีก 3 เดือนข้างหน้า (พ.ค.62) อยู่ในเกณฑ์ “ร้อนแรง” เป็นเดือนแรกในรอบ 5 เดือน

นายไพบูลย์ นลินทรานุกร ประธานกรรมการสภาธุรกิจตลาดทุนไทยเปิดเผยดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) ประจำเดือนมีนาคม 2562 ว่า “ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุนในอีก 3 เดือนข้างหน้าปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็นเดือนที่สองติดต่อกันมา อยู่ในเกณฑ์ร้อนแรง (Bullish) เป็นเดือนแรกในรอบ 5 เดือน โดยผลสำรวจพบว่านักลงทุนเชื่อมั่นสถานการณ์การเมืองจากการเลือกตั้งที่ชัดเจนเป็นปัจจัยหลัก รองลงมา นักลงทุนเชื่อมั่นผลประกอบการบริษัทจดทะเบียน ขณะที่ยังคงติดตามผลการเจรจานโยบายการค้าระหว่างสหรัฐและจีน และเสถียรภาพรัฐบาลใหม่หลังเลือกตั้งเป็นปัจจัยจุดความเชื่อมั่นนักลงทุน”

ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) ประจำเดือนมีนาคม 2562 ได้ผลสำรวจโดยสรุป ดังนี้

- ดัชนีความเชื่อมั่นรวมทุกกลุ่มนักลงทุนในอีก 3 เดือนข้างหน้า (พฤษภาคม 2562) อยู่ในเกณฑ์ “ร้อนแรง” (Bullish) (ช่วงค่าดัชนี 120 - 159) จาก “ทรงตัว” โดยเพิ่มขึ้น 11.92% มาอยู่ที่ระดับ 130.68
- ดัชนีความเชื่อมั่นของกลุ่มนักลงทุนต่างประเทศอยู่ที่ Zone ร้อนแรง (Bullish) เช่นเดิม
- ดัชนีนักลงทุนกลุ่มบัญชีบริษัทหลักทรัพย์ อยู่ใน Zone ร้อนแรง (Bullish) เช่นเดิม
- ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุนรายบุคคลปรับตัวเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ Zone ร้อนแรง (Bullish)
- ดัชนีความเชื่อมั่นกลุ่มนักลงทุนสถาบันในประเทศ อยู่ใน Zone ทรงตัว (Neutral) เช่นเดิม
- หมวดธุรกิจที่น่าสนใจมากที่สุด คือหมวดธนาคาร (BANK)
- หมวดธุรกิจที่ไม่น่าสนใจมากที่สุด คือหมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (PROP)
- ปัจจัยหนุนที่มีอิทธิพลต่อตลาดหุ้นไทยมากที่สุด คือ สถานการณ์ทางการเมือง
- ปัจจัยจุดที่มีอิทธิพลต่อตลาดหุ้นไทยมาก

ที่สุด คือ สถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างประเทศ

“ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยมีการเคลื่อนไหวระหว่างเดือนปรับตัวผันผวนในบางช่วงตามปัจจัยทางการเมืองและข่าวการเลือกตั้ง จากผลสำรวจทิศทางการลงทุน ในอีก 3 เดือนข้างหน้า ซึ่งว่านักลงทุนคาดหวังในเชิงบวกจากการเข้าสู่การเลือกตั้ง และความเชื่อมั่นผลประกอบการบริษัทจดทะเบียน และการคาดการณ์การเติบโตทางเศรษฐกิจของไทยยังคงมีทิศทางเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าอาจชะลอตัวจากผลกระทบของภาวะเศรษฐกิจโลก ขณะที่นักลงทุนบางส่วนกังวลทิศทางการเจรจาทางการค้าระหว่างสหรัฐและจีน แม้ว่ามีทิศทางผลการเจรจาในเชิงบวก และเสถียรภาพของรัฐบาลในประเทศหลังการเลือกตั้ง เป็นปัจจัยความเสถียรที่นักลงทุนติดตามมากที่สุด

สำหรับปัจจัยทางเศรษฐกิจโลกที่ต้องติดตาม ได้แก่ การพิจารณายุติการปรับลดขนาดงบดุล และทิศทางการขึ้นอัตราดอกเบี้ยในระยะต่อไปของคณะกรรมการนโยบายทางการเงินของสหรัฐ ผลการประชุม ECB ที่มีแนวโน้มคงนโยบายการเงินและอาจชะลอการปรับขึ้นดอกเบี้ยออกไป การพิจารณาข้อตกลง BREXIT กับ EU ซึ่งมีกำหนดเส้นตายในวันที่ 29 มีนาคม การปรับลดคาดการณ์ GDP ของกลุ่ม EU จาก 1.9% มาเป็น 1.3% ผลการประชุมนโยบายเศรษฐกิจของจีนในเดือนมีนาคม กลุ่มหลักทรัพย์ที่นักลงทุนให้ความสนใจมากที่สุดคือ หมวดธนาคาร (BANK) ขณะที่หมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (PROP) ไม่น่าสนใจลงทุนมากที่สุด”

ดัชนีคาดการณ์อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Expectation Index) เดือนมีนาคม 2562

“ผลจากดัชนีคาดว่าอัตราดอกเบี้ยนโยบายจะ

ไม่เปลี่ยนแปลงจากระดับ 1.75% ส่วนอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลอายุ 5 ปี และอายุ 10 ปีมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นในอีก 10 สัปดาห์ข้างหน้า นับจากวันที่ทำการสำรวจ (12 ก.พ. 62) ซึ่งอยู่ที่ระดับ 2.14% และ 2.48% ตามลำดับ ด้วยความเชื่อมั่นที่สูงขึ้นจากการสำรวจครั้งที่แล้ว โดยเฉพาะพันธบัตรรัฐบาลอายุ 5 ปี ซึ่งมีเหตุปัจจัยมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ขยายตัวในระดับทรงตัว แนวโน้มอัตราเงินเฟ้อในระดับต่ำ และทิศทางอัตราดอกเบี้ยในตลาดโลก”

นางสาวอริยา ติระณะประกิจ รองกรรมการผู้จัดการ สมาคมตลาดตราสารหนี้ไทยเปิดเผยดัชนีคาดการณ์อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Expectation Index) เดือนมีนาคม 2562 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- ดัชนีคาดการณ์อัตราดอกเบี้ยนโยบายในการประชุม กนง. รอบเดือนมีนาคมนี้ อยู่ที่ระดับ 54 สะท้อนความเชื่อมั่นของตลาดที่ใกล้เคียงกับครั้งที่แล้ว ที่คาดว่า การประชุม กนง. ในเดือนมีนาคมนี้จะคงระดับดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ 1.75% ต่อไป โดยให้น้ำหนักในปัจจัยหลัก ได้แก่ อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ อัตราเงินเฟ้อ และทิศทางดอกเบี้ยในตลาดโลก เป็นหลัก

- ดัชนีคาดการณ์อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล 5 ปี ในรอบการประชุม กนง. พฤษภาคม 2562 (ประมาณ 10 สัปดาห์ข้างหน้า) อยู่ที่ระดับ 83 เพิ่มขึ้นอย่างมากจากครั้งที่แล้ว และขึ้นมาอยู่ในเกณฑ์ “มีแนวโน้มปรับตัวขึ้น (Increase)” จากระดับ 2.14% ณ วันที่ทำการสำรวจ (12 ก.พ. 62) เช่นเดียวกันกับอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล 10 ปี ที่ดัชนีคาดการณ์เพิ่มขึ้นจากครั้งที่ผ่าน มาอยู่ที่ระดับ 77 และอยู่ในเกณฑ์ “มีแนวโน้มปรับตัวขึ้น (Increase)” จากระดับ 2.48% ณ วันที่ทำการสำรวจ (12 ก.พ. 62) โดยมีปัจจัยหนุนสำคัญจาก Fund flow จากต่างชาติ และ อุปสงค์และอุปทานในตลาดตราสารหนี้”

บล.ทรีนิตี้ เตรียมเปิดขาย กองทุนส่วนบุคคล **“ทรีนิตี้ เอเชียัน ไพรวเท ฟันด์” คาดให้ผลตอบแทนราว 8%**

“ทรีนิตี้” จัดตั้งกองทุนส่วนบุคคล “ทรีนิตี้ เอเชียัน ไพรวเท ฟันด์” (Trinity ASIAN Private Fund) ให้มืออาชีพ “AZ Investment Management Singapore (AZIM)” บริหารกองทุน เริ่มเปิดขาย มีนาคม 2562 โดยลงทุนเริ่มต้น เพียง 2 ล้านบาท ระยะเวลา 1 ปี คาดให้ผลตอบแทนประมาณ 8%

นายชาญชัย กงทองลักษณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์ ทรีนิตี้ จำกัด เปิดเผยว่า ทรีนิตี้เตรียมเปิดขายกองทุนส่วนบุคคล ทรีนิตี้ เอเชียัน ไพรวเท ฟันด์ (Trinity ASIAN Private Fund) บริหารกองทุนโดย AZ Investment Management Singapore (AZIM)

ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ AZIMUT GROUP และเป็นผู้นำการบริหารจัดการสินทรัพย์และการลงทุนในยุโรป โดยมีสินทรัพย์ภายใต้การบริหารมูลค่ากว่า 6.27 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐฯ จากการลงทุนใน 105 กองทุน นอกจากนี้ยังมีการลงทุนในดัชนีราคาหุ้นหลักของตลาดหลักทรัพย์ประเทศอิตาลี (FTSE MIB 40) และดัชนีหุ้นหลักของประเทศยุโรป (Eurostoxx600) ด้วยมูลค่าตามราคาตลาดกว่า 3 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐฯ และมีความชำนาญในการบริหารกองทุน 16 ประเทศ จาก 4 ภูมิภาค ด้วยทีมงานผู้บริหารกองทุน Fund Manager ที่มีประสบการณ์การคัดเลือกหุ้นได้ถูกตัวในช่วงระยะเวลาที่เหมาะสม

โดยตั้งแต่ต้นปี 2562 เป็นต้นมา เศรษฐกิจโลกเริ่มเติบโตช้าลงจากปีก่อน เหลือประมาณร้อยละ 3.5 และมีแนวโน้มเป็นเชิงลบ เนื่องจากผลกระทบจากสงครามทางการค้าของสหรัฐฯ และจีน รวมถึงความเสี่ยงด้านการเมือง

และวัฏจักรทางเศรษฐกิจที่อยู่ในช่วงขาลง ขณะเดียวกันตลาดเอเชียมีความน่าสนใจในการลงทุน ด้วยประชากรในแถบประเทศในภูมิภาคเอเชีย มีจำนวนมากนับเป็น 58% ของประชากรโลกทั้งหมด ทำให้เศรษฐกิจของเอเชียนั้นมีขนาดใหญ่ทัดเทียมกับหลายๆ ประเทศสำคัญของโลก ประกอบกับตลาดเอเชียที่ผ่านมา (ไม่นับรวมญี่ปุ่น) มีการเติบโตของ GDP ที่โดดเด่นมาตลอดนับตั้งแต่ปี 1980 เป็นต้นมา ทรีนิตี้จึงมองเห็นโอกาสในการลงทุนในเอเชีย และสนใจที่จะลงทุนในหุ้นบาง Sector และในหุ้นบางบริษัทในกลุ่มประเทศเอเชียที่ให้ผลตอบแทนที่ดี

“การลงทุนในกองทุนส่วนบุคคลในต่างประเทศไม่ใช่เรื่องง่ายแต่ก็ไม่ใช่ว่าเรื่องยาก หากแต่ต้องอาศัยทีมงานบริหาร กองทุนที่มีความสามารถและมีประสบการณ์ การที่ทรีนิตี้เลือก AZ Investment Management Singapore (AZIM) มาเป็นผู้บริหารกองทุนในครั้งนี้ เพราะเห็นผลงานจากการบริหารกองทุนในชื่อ GEM ASIA ที่มีแนวโน้มว่าจะสามารถสร้างผลตอบแทนราวร้อยละ 8 ในปี 2562 และตั้งแต่ต้นปี 2562 เป็นต้นมา (ถึงวันที่ 29 มกราคม 2562) กองทุนนี้ยังคงให้ผลตอบแทนสูงถึงร้อยละ 9 ขณะที่ดัชนี iShares MSCI กว่ำร้อยละ 3.5 อีกด้วย” นายชาญชัย กล่าว

นายชาญชัย กล่าวต่อว่า หากจะเจาะลึกถึงสัดส่วนการลงทุนตามอุตสาหกรรมของกองทุน GEM Asia จะเห็นได้ว่า ในปีที่ผ่านมาการลงทุนในธุรกิจหลักทั้งสิ้น 12 กลุ่ม และประสบความสำเร็จมากที่สุด 5 กลุ่มแรก ได้แก่ Financial, Consumer Discretionary, Real Estate, Communication Services

และ IT โดยการลงทุนให้ผลตอบแทนที่ Outperformed ตลาดจากการเลือกลงทุนของผู้บริหารกองทุนที่ถูกทิศทางและถูกกลุ่มธุรกิจ มีการติดตามอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด ประกอบกับการบริหารพอร์ตโฟลิโอ มีการใช้กลยุทธ์การลงทุนโดยใช้ธีม Macro เป็นหลัก และให้ความสำคัญกับเงินที่จะไหลเข้าไปที่ธีมการลงทุนต่างๆ รวมถึงการให้ความสนใจในเรื่องดอกเบี้ยและการเปลี่ยนแปลงของค่าเงิน ซึ่งผลตอบแทนที่เป็นบวกของหุ้นรายตัวที่เลือกเข้ามานั้นเกิดจากความมุ่งมั่นในกลยุทธ์ และการวิเคราะห์หุ้นแบบ Bottom Up

ดังนั้น จากผลงานการบริหารกองทุนแบบมืออาชีพของ AZ Investment Management Singapore (AZIM) ทำให้บริษัทมั่นใจที่จะมอบความไว้วางใจให้มาเป็นผู้บริหารกองทุนส่วนบุคคล ทรีนิตี้ เอเชียัน ไพรวเท ฟันด์ และคาดว่ากองทุนดังกล่าวจะสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีได้ทัดเทียมกับ กองทุน GEM ASIA ด้วยเช่นกัน และจะเป็นทางเลือกในการลงทุนให้กับลูกค้าที่ต้องการกระจายความเสี่ยงและผสมผสานพอร์ตลงทุนไปลงทุนยังต่างประเทศอีกด้วย

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจลงทุนกับกองทุนส่วนบุคคล ทรีนิตี้ เอเชียัน ไพรวเท ฟันด์ สามารถเปิดบัญชีกองทุนส่วนบุคคล กับบริษัทหลักทรัพย์ ทรีนิตี้ จำกัด ได้โดยใช้เงินลงทุนขั้นต่ำเพียง 2 ล้านบาท มีระยะเวลาการลงทุน 1 ปี และคาดว่าจะเริ่มการลงทุนตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 เปิดให้จองตั้งแต่วันที่ 18 มีนาคม ถึงวันที่ 31 มีนาคมศกนี้ สามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่ายธนบดีธนกิจ บริษัทหลักทรัพย์ ทรีนิตี้ จำกัด โทร. 0-2343-9532-33

พีที



สั่งเลย!!
พีที น้ำมันสดใหม่
เต็มถัง



สัมภาษณ์พิเศษ

เจาะโมเดลธุรกิจ ZEN มุ่งสู่ผู้นำธุรกิจ Food Service

สัมภาษณ์พิเศษ วันนี้จะพาทักลงทุกท่าน ไปรู้จักกับหุ้น IPO “บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ ZEN ” ผู้นำธุรกิจด้านอาหาร ที่มีแบรนด์ร้านอาหารไทยและ ญี่ปุ่นชั้นนำในเครือทั้งหมด 12 แบรนด์ ที่เตรียมจะเข้ามาเทรดในกระดาน SET ในวันที่ 20 กุมภาพันธ์

นี้แล้ว เส้นทาง การเติบโตของ ZEN ตลอดระยะเวลาเกือบ 30 ปี จะเป็นอย่างไร และอะไร เป็นโมเดลธุรกิจที่ทำให้ ZEN ประสบความสำเร็จจนถึงวันที่พร้อมจะเข้ามาเป็นสมาชิกใหม่ ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ขอเชิญคุณผู้อ่านพบกับมุมมองของ “บุญยง ตันสกุล” แม่ทัพใหญ่ ZEN ที่จะเปิดโรดแมพถึงเส้นทาง การเติบโต เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายผู้นำ ธุรกิจ Food Service



Q : อยากให้คุณบุญยง ฉายภาพธุรกิจของ ZEN ว่าการดำเนิน ธุรกิจของกลุ่มเซ็นมีโครงสร้างธุรกิจอย่างไรบ้างคะ

คุณบุญยง ตันสกุล : ต้องบอกว่าบริษัทฯ อยู่ในธุรกิจอาหารมาเกือบ 30 ปี ในอดีตที่ผ่านมาโครงสร้างธุรกิจก็จะอยู่ในธุรกิจอาหารญี่ปุ่น ปัจจุบันนี้เรามีทั้งหมด 12 แบรนด์ ก็จะมีทั้งที่เป็นแบรนด์ไทย แบรนด์ญี่ปุ่น 6 แบรนด์ไทย 6 แบรนด์ญี่ปุ่น ผมคิดว่าหลายๆ ท่านก็คงรู้จักดีของแบรนด์ญี่ปุ่นก็ เซ็น, อากะ, ออนเดอะเทเบิล, เก็ตตี้, ซูชิซู และมูละ ส่วนของแบรนด์ไทยก็ ตำมั่ว ลาวยวน แจ่วฮ้อน เฟอ เดอตำ มั่ว ตัวสุดท้ายคือเขียง ทั้งหมด 12 แบรนด์

แต่ปัจจุบันนี้เซ็น ไม่ใช่ธุรกิจอาหารญี่ปุ่นอย่างเดียว เป็นธุรกิจเกี่ยวกับฟู้ดเซอร์วิส (Food Service) เราแบ่งกลุ่มธุรกิจออกมาเป็น 3 กลุ่ม คือกลุ่มธุรกิจร้านอาหาร กลุ่มธุรกิจแฟรนไชส์ และกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้อง หรือที่เราเรียกว่าฟู้ดเซอร์วิส ก็จะมีตั้งแต่การขายสินค้าที่เป็นธุรกิจค้าปลีกผ่านช่องทางของร้านเราเองร้านอาหารไทย เข้าไปในช่องทางของพวกที่เป็นโมเดิร์นเทรด

พวกที่เป็นดีสเคาท์สโตร์ พวกที่เป็นร้านขายของฝาก อีกกลุ่มหนึ่งก็คือเป็นธุรกิจ เดลิเวอรี่และแคทเทอร์ริ่ง สุดท้ายก็คือกลุ่มธุรกิจที่รับปรึกษาและบริหารจัดการเรื่องร้านอาหาร นี่คือโครงสร้างปัจจุบันคือแบ่งเป็น 3 กลุ่มภายใต้ธุรกิจอาหารที่เราปรับ วิชั่นจากที่เคยเป็นร้านอาหารญี่ปุ่นอย่างเดียว ก็เป็นธุรกิจฟู้ดเซอร์วิส ครับ



Q : อยากให้คุณบรรยาย ภาพธุรกิจของ ZEN ว่าการดำเนินธุรกิจของกลุ่มเรามีโครงสร้างธุรกิจอย่างไรบ้างคะ

คุณบุญยง ต้นสกุล : ต้องบอกว่าบริษัทฯ อยู่ในธุรกิจอาหารมาเกือบ 30 ปี ในอดีตที่ผ่านมาโครงสร้างธุรกิจก็จะอยู่ในธุรกิจอาหารญี่ปุ่น ปัจจุบันนี้เรามีทั้งหมด 12 แแบรนด์ ก็จะมีทั้งที่เป็นแบรนด์ไทย แแบรนด์ญี่ปุ่น 6 แแบรนด์ไทย 6 แแบรนด์ญี่ปุ่น ผมคิดว่าหลายๆ ท่านก็คงรู้จักดีของแบรนด์ญี่ปุ่นก็ เช่น, อากะ, ออนเดอะเทเบิ้ล, เก็ตตี้, ซูชิซู และมูจิ ส่วนของแบรนด์ไทยก็ ตำมั่ว ลาวยวน แจ่วฮ้อน เฟอ เดอตำมั่ว ตัวสุดท้ายคือเขียง ทั้งหมด 12 แแบรนด์

แต่ปัจจุบันนี้เขียง ไม่ใช่ธุรกิจอาหารญี่ปุ่นอย่างเดียว เป็นธุรกิจเกี่ยวกับฟู้ดเซอร์วิส (Food Service) เราแบ่งกลุ่มธุรกิจออกมาเป็น 3 กลุ่ม คือกลุ่มธุรกิจร้านอาหาร กลุ่มธุรกิจแฟรนไชส์ และกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้อง หรือที่เราเรียกว่าฟู้ดเซอร์วิส ก็จะมีตั้งแต่การขายสินค้าที่เป็นธุรกิจค้าปลีกผ่านช่องทางของร้านเราเองร้านอาหารไทย เข้าไปในช่องทางของพวกที่เป็นโมเดิร์นเทรด

พวกที่เป็นดีสเคาท์สโตร์ พวกที่เป็นร้านขายของฝาก อีกกลุ่มหนึ่งก็คือเป็นธุรกิจเดลิเวอรี่ และแคทเทอร์ริ่ง สุดท้ายก็คือกลุ่มธุรกิจที่รับปรึกษาและบริหารจัดการเรื่องร้านอาหาร นี่คือโครงสร้างปัจจุบันคือแบ่งเป็น 3 กลุ่มภายใต้ธุรกิจอาหารที่เราปรับวิชั่นจากที่เคยเป็นร้านอาหารญี่ปุ่นอย่างเดียว ก็เป็นธุรกิจฟู้ดเซอร์วิส ครับ

Q : จุดเด่นของธุรกิจ Food Service คืออะไรบ้างคะ ทำไมถึงมาธุรกิจนี้

คุณบุญยง ต้นสกุล : ธุรกิจฟู้ดเซอร์วิสให้ความสำคัญกับธุรกิจที่เป็นเดลิเวอรี่ จากอดีตนั้นเราไม่เคยโฟกัสในสัดส่วนของธุรกิจเดลิเวอรี่เลย แต่ในปัจจุบันพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไปเราเห็นถึงการเติบโตของธุรกิจเดลิเวอรี่มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยแล้วปีนึง 10 กว่าเปอร์เซ็นต์

ทำไมเราถึงมองกลุ่มธุรกิจอาหารที่มีความเปลี่ยนแปลงไปตามพฤติกรรมของผู้บริโภค ในธุรกิจเดลิเวอรี่ปัจจุบันนี้สามารถที่จะไปทำให้พฤติกรรมการขายนี้เริ่มเปลี่ยนไป คนรุ่นใหม่เดี๋ยวนี้ก็สั่งอาหารก็สั่งผ่านออนไลน์ สั่งเดลิเวอรี่มากขึ้น ต้องการความถูกและเร็วดี

ตัวเดลิเวอรี่เราเพิ่งเริ่มทำเมื่อปลายปีที่แล้ว ปีที่แล้วนี้เราก็ผ่านเป็นเอกซ์ชอร์คเป็นเดลิเวอรี่แพลตฟอร์มที่เราได้ยื่นตัวไป คือของฟู้ดแพนด้า แกร็บ ไลน์แมน ออนเนสบี แต่ปัจจุบันเรามีแผนที่จะลงทุนเอง โดยที่จะทำคอลเซ็นเตอร์เอง และจะเปิดร้านอาหารที่เน้นไม่ได้ขายหน้าโต๊ะที่เค้าเรียกว่าเดลิเวอรี่ จะเปิดร้านอาหารที่จำเพาะเมนูเดลิเวอรี่อย่างเดียว นั่นคือธุรกิจในส่วนของเดลิเวอรี่

ขณะเดียวกันเราก็มีธุรกิจแคทเทอร์ริ่ง จะเห็นว่าหลักๆ ก็คือโรงแรมจะเก่งด้านนี้ แต่ว่าปัจจุบันนี้เราอาศัยความที่เรามีแบรนด์ทั้งแบรนด์ไทย แแบรนด์ญี่ปุ่น มีอาหารที่หลากหลายครอบคลุมทั้งอาหารญี่ปุ่น

อาหารไทย อาหารเวสเทิร์น และอาหารประเภทเหล่านี้ก็สามารถนำมาทำแคทเทอร์ริ่งได้ มีทดลองทำไปเมื่อปลายปีที่แล้ว เน้นกลุ่มที่มีการประชุมสัมมนา เราก็จัดอาหารกล่องเข้าไป รวมทั้งที่มีกิจกรรมสังสรรค์ งานเลี้ยงเราก็เอาแบรนด์ต่างๆเข้าไปทำเป็นบุค ก็ได้รับการตอบรับดีมาก

ส่วนฟู้ดเซอร์วิสอีกกลุ่มหนึ่งก็คือธุรกิจค้าปลีก เรามีร้านอาหารตำมั่วอยู่ เครื่องปรุงต่างๆ ที่ลูกค้าเข้าไ้ทาน ได้รับความนิยมนมาก มีความสนใจที่อยากจะซื้ออาหารเหล่านี้ไปทำเองทานที่บ้าน หรือไม่ก็เวลาไปปิกนิกก็จะเอาไปด้วย ก็จะมีทั้งหมด 10 เอสเคยู แบ่งประเภทเป็นก็จะมีน้ำปลาร้าก็จะมีหลายรสชาติ รสดั้งเดิม รสเข้มข้น พวกที่เป็นแจ่วบอง รวมทั้งพวกที่เป็นน้ำจิ้มแจ่ว บะหมี่สำเร็จรูป เป็นเมนูที่เราขายดีมาก คือหมีมั่ว พวกนี้เราเอามาทำเป็น ready to eat / ready to cook

สินค้าพวกนี้ถ้าเราดูในร้านค้าปัจจุบัน ทั้งร้านสะดวกซื้อเอง หรือในพวกที่เป็นซูเปอร์มาร์เก็ตเอง เดี๋ยวนี้ได้รับความนิยมมาก เราเองก็มีทีมเฉพาะที่มาโฟกัสเรื่องสินค้าที่เรามีอยู่ เมื่อก่อนเคยขายเฉพาะที่หน้าร้านได้รับการตอบรับดี เรามีร้านทั้งหมด 255 สาขา และใน 255 สาขานี้ก็จะมี 100 กว่าสาขา ที่เป็นร้านของแบรนด์ไทยที่เราขายอาหารประเภทนี้อยู่ ก็มียอดขายเติบโตมาก เมื่อประมาณช่วงต.ค.ที่ผ่านมา ก็ไปขายช่องทางแมคโครในทุกสาขา เห็นโอกาสของการ

เติบโต ก็จะมีแผนเข้าไปขยายช่องทางมากขึ้นผ่านช่องทางดีสเคาท์สโตร์

ส่วนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของรับเป็นที่ปรึกษาหรือรับบริหารร้านอาหาร เราเองก็หลังจากที่อยู่ธุรกิจนี้มา ก็มีลูกค้าหลายรายเข้ามาขอคำปรึกษาหรือในเรื่องของการเข้าไปบริหารร้านอาหาร ทั้งในส่วนที่เป็นร้านอาหารในโรงแรม หรือร้านอาหารที่อยู่ในศูนย์การค้า รวมทั้งกลุ่มธุรกิจลูกค้าแฟรนไชส์เอง

เนื่องจากเรามีผู้บริหารที่มีความรู้ในธุรกิจอาหารมากกว่า 20 ปี ทีมผู้บริหารเราจะมีทั้งทีมที่เป็นฟาวเดออร์กับทีมที่เป็นแอสเพอร์ทิส คือจากคนนอก ผู้บริหารเหล่านี้มีทักษะมีความรู้มีความชำนาญ เราก็มองว่าสิ่งที่เรามีอยู่ นอกจากที่เราบริหารร้านอาหารเราแล้ว เราก็ไปช่วยพัฒนาร้านของแฟรนไชส์ ทำไมเราถึงไม่เอาความรู้เหล่านี้มาพัฒนาร้านอาหารนอกเครือด้วย เพราะว่าเป็นการสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ ทั้ง 3 กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่เราเรียกว่าฟู้ดเซอร์วิส เพื่อจะมาต่อยอดจากร้านอาหารเดิมที่เรามีอยู่ให้มันเกิดเป็นธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ จะเห็นว่าถ้ามองตัวเราเป็นธุรกิจฟู้ดเซอร์วิส การขยายธุรกิจอาหารก็มีความยืดหยุ่น ความคล่องตัว ความรวดเร็ว อันนี้คือการสร้างโอกาสของกลุ่มเข็งก็จะเน้นไปเรื่องของฟู้ดเซอร์วิสมากขึ้น





Q : แผนขยายสาขาในปี 2562 และปัจจุบันมีทั้งหมดกี่สาขาจากทุกแบรนด์คะ

คุณบุญยง ต้นสกุล : ตอนนี้เรามีร้านอาหารในไทยและต่างประเทศรวม 255 สาขา แบ่งเป็นกลุ่มแบรนด์ร้านอาหารไทย 167 สาขา และกลุ่มแบรนด์ร้านอาหารญี่ปุ่น 88 สาขา ซึ่งแบ่งเป็นร้านอาหารที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นเจ้าของ 110 สาขา และให้สิทธิแฟรนไชส์ 145 สาขา

ซึ่ง ในปี 2562 เราวางแผนงานขยายร้านอาหารรวมประมาณ 123 สาขา โดยกลุ่มบริษัทฯ 36 สาขา และให้สิทธิแฟรนไชส์ 87 สาขา ส่วนในปี 2563 บริษัทฯ วางแผนงานขยายร้านอาหารรวมประมาณ 225 สาขา แบ่งเป็นการขยายสาขารูปแบบเดิมและรูปแบบใหม่โดยกลุ่มบริษัทฯ 50 สาขา และให้สิทธิแฟรนไชส์ 175 สาขา โดยเรา ตั้งเป้านำบริษัทฯ ก้าวเป็นผู้นำของประเทศในธุรกิจฟู้ดเซอร์วิส ครั้น

Q : สัดส่วนรายได้ของ Food Service เป็นอย่างไรคะ

คุณบุญยง ต้นสกุล : ถ้าเราเทียบในธุรกิจร้านอาหารเอง ตัวสัดส่วนของ 3 กลุ่มนี้ยังมีไม่มาก เพราะเราเพิ่งเริ่มเมื่อช่วงครึ่งปีหลังของปีที่ผ่านมา แต่เรามองถึงอัตราการเติบโตว่าธุรกิจค้าปลีกเองสัดส่วนในตลาดมีมากมายมหาศาล และธุรกิจของเดลิเวอรี่เอง เป็นอะไรที่น่าสนใจ เพราะธุรกิจเดลิเวอรี่ในตลาดก็มีสัดส่วนเกือบๆ 2 หมื่นล้านบาท และมองว่าในอีก 4-5 ปี ในปี 2022

อัตราการเติบโตเฉลี่ยปีละ 10% ก็จะทำให้อัตราการเติบโตของธุรกิจเดลิเวอรี่มีโอกาสเติบโตเท่าตัว ผมคิดว่าถ้าเราเอาโฟกัสให้ความสำคัญจัดเทรดโซนต่างๆ ตัวรายได้ของสัดส่วนของธุรกิจเหล่านี้ที่เราอยู่ในบริษัทฯ เราที่จะมีการเติบโตมากขึ้น จากวันนี้เรามีไม่ถึง 1% แต่เราเชื่อว่าในต่อจากนี้ไป ในอีกไม่กี่ปีสัดส่วนที่ไม่ถึง 1% มันก็จะมีตัวเลขที่เติบโตขึ้น และเป็นอีกตัวหนึ่งที่สร้างรายได้ให้กับเราในระยะยาว

Q : มองดูแล้วเทรนด์การเติบโตของธุรกิจ Food Service ยังมีโอกาสเติบโตอย่างต่อเนื่อง แล้วอะไรเป็นปัจจัยเสี่ยงสำหรับบริษัทฯ บ้างคะ

คุณบุญยง ต้นสกุล : ในธุรกิจอาหารก็ถือว่าเราก็แบ่งกลุ่มธุรกิจอาหารออกมาเป็นกลุ่มประเภทต่างๆ อดีตที่ผ่านมาเราอยู่ในกลุ่มที่เรียกว่าฟูลเซอร์วิสเรสเทอรอง อย่างร้านอาหารญี่ปุ่นที่เรามีอยู่คือต้องเข้ามานั่งในร้าน นั่งทานในร้านเพราะฉะนั้นมันก็จะกระจุกตัว ขึ้นอยู่กับการขยายการเปิดศูนย์การค้า เมื่อก่อนศูนย์การค้าเปิดเฉพาะในกรุงเทพฯ และปริมณฑล วันนี้ก็ขยายไปในต่างจังหวัดมากขึ้น

เมื่อก่อนเราก็จะมีแบรนด์ญี่ปุ่นแบรนด์เดียว การขยายทำได้ยาก มันก็ต้องไปรอการเปิดศูนย์การค้าใหม่ๆ พื้นที่ก็มีจำกัด นั่นคือความเสี่ยงในธุรกิจในอดีต วันนี้เราพยายามจะเข้าไปในเซกเมนต์ต่างๆ ของตัวฟู้ดเชกเตอร์ ฟู้ดอินดัสตรี มันก็จะมีหลายกลุ่ม กลุ่มแรกก็คือฟูลเซอร์วิส เราอยู่ในตัวนี้มาเกือบ 30 ปี เราคิดว่าเรามีความชำนาญในเรื่องนี้อยู่แล้ว แต่ในกลุ่มที่เป็นสตรีทฟู้ด กลุ่มที่เป็นคัสซีน อิตาลี่เราไม่มีสัดส่วนในธุรกิจเหล่านี้เลย แต่ในสตรีทฟู้ดและคัสซีนมีสัดส่วนธุรกิจเป็นแสนกว่าล้าน อีก 5 ปีจะโตขึ้นมา 2 แสนกว่าล้านบาท เราก็ต้องกระจายความเสี่ยง คือพยายามที่จะเข้าไปในเทียร์ต่างๆ ของตัวฟู้ดอินดัสตรีให้มากที่สุด มีการทำทั้งที่เป็นตัวแบรนด์ใหม่เข้าถึงคนครอบคลุมมากขึ้น

วันนี้แบรนด์ที่เรามีอยู่ 12 แบรนด์ ก็มีตั้งแต่

กลุ่มวัยเรียน วัยรุ่น วัยทำงาน จนกระทั่งถึงกลุ่มที่เป็นครอบครัว พูดถึงตัวรายได้ก็ครอบคลุมตั้งแต่รายได้ต่ำเลย เมมูตั้งแต่จวนละ 50 บาท ไปถึงเซต 2-3 พันบาท ครอบคลุมรายได้ต่ำ ปานกลาง จนถึงรายได้สูง ตัวนี้เป็นการกระจายความเสี่ยงระดับหนึ่ง ส่วนวันนี้หลังจากได้แบรนด์ไทยมา การขยายสาขานอกศูนย์การค้าก็มีมากขึ้น สมัยก่อนก็อยู่กรุงเทพฯ เดี่ยวนี้ก็มีในทุกจังหวัด ไปอยู่ในโมเดลของสถานบริการน้ำมัน ในสแตนอโลน ก็จะมีทุกๆ ไซส์เลย ก็สามารถกระจายความเสี่ยงเหล่านี้ การบริหารความเสี่ยงต่างๆ ก็ทำได้ดี แน่นนอนเราอยู่ในธุรกิจอาหารการแข่งขันก็คือต้นทุน เรื่องวัตถุดิบ

มันก็จะมีความผันผวน เราซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศส่วนหนึ่งคืออย่างปลาแซลมอน วัตถุดิบในประเทศราคาก็ผันผวน การบริหารจัดการเหล่านี้ก็ใช้วิธีการประกวดราคา ทำสัญญาระยะกลาง ระยะยาว และมีการใช้เอทซ์ออร์ทที่มีการจัดเก็บสินค้ามีมาตรฐานระดับเวิลด์คลาส ตัวนี้ก็มีกระจายความเสี่ยงเรื่องของวัตถุดิบ และเรื่องของการเปิดสาขาไม่ได้ผลตามเป้าหมาย เมื่อก่อนจะมีการขยายสาขาอย่างรวดเร็ว บางครั้งก็ไม่ประสบความสำเร็จ ปัจจุบันก็มีทีมที่คอยมาดูแลการเปิดสาขา ต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ และมีการมอนิเตอร์ทุกเดือน จัดโซนต่างๆ ถ้าสาขาไหนที่

มีปัญหาการแก้ปัญหาทำได้รวดเร็วมีทีมเข้าไปดูทั้งเรื่องของการเจรจาค่าเช่าการซีเคียวพื้นที่ การทำสัญญาระยะยาว พวกนี้ก็จะระบบมากขึ้น ช่วงที่ผ่านมาก็ลงทุนเรื่องของแบ็กออฟฟิศมากขึ้น ในเรื่องของระบบดีไอเอสที่วันนี้เข้าไปเชื่อมโยงการควบคุมดูแลการพัฒนาแฟรนไชส์ให้เค้ามีรายได้ต่อเนื่อง วัตถุประสงค์ต่างๆ ที่ขยายเข้าไปในช่องทางนี้ก็เพิ่มขึ้นตามลำดับ

ผมว่าตัววัตถุดิบเราก็มีการกระจายความเสี่ยงได้ดี อีกข้อหนึ่งก็คือเรื่องของธุรกิจอาหารมันเป็นเรื่องของการใช้คนเยอะ เรามีคนอยู่ในแบ็กออฟฟิศเกือบ 400 คน คนที่อยู่ในร้าน 12 แบรนด์ เกือบ 3,000 กว่าคน เพราะฉะนั้นการทำให้คนที่อยู่กับเรา รักษาคนให้ได้ ผมว่าเป็นความท้าทายเป็นความเสี่ยงถ้าเกิดเรามีการเทิร์นโอเวอร์สูง มันก็กระทบกับคุณภาพของอาหารและบริการ ผมว่าในหลายธุรกิจอาหารบริการก็จะเจอปัญหาเรื่องแรงงาน บริษัทฯ ก็พยายามที่จะสร้างตัวเอ็นเกจเม้นท์ มีความรักมีความสุข มีแพชชั่นในงาน ในธุรกิจที่เรามีอยู่ ถ้าเกิดคนเหล่านี้มีความสุขมีรายได้ดี อยู่กับเรา ได้ มันก็จะทำให้การรักษาคุณภาพอาหารและบริการดีขึ้นตามลำดับ นี่คือความเสี่ยงหลักๆ ที่บริษัทฯ เองก็ประสพอดีตที่ผ่านมา ปัจจุบันก็มีวิธีการบริหารความเสี่ยงเหล่านี้ ผลกระทบก็คาดว่าจะเป็นดีขึ้นในระยะยาว



Q : รายได้ 3 ปี ย้อนหลังเป็นอย่างไรบ้างคะ

คุณบุญยง ต้นสกุล : เรามีอัตราการเติบโตเฉลี่ยอยู่ที่เกือบๆ 20% ตัวรายได้ก็หลังจากที่เรามีแบรนด์ใหม่ๆเข้ามา ไปซื้อธุรกิจแบรนด์ไทย ซื้อธุรกิจแบรนด์ญี่ปุ่นที่เป็นพรีเมียมเข้ามา ตั้งแต่ปี 2016 มา เรื่อยมา เราก็จะมีการขยายสาขาทั้งที่เป็นสาขาเราเอง กับสาขาที่เป็นของแฟรนไชส์ การขยายสาขาทำได้รวดเร็วขึ้น รายได้มันก็จะเติบโตตามรายได้ที่เราขยายสาขาได้ทั้งที่เป็นร้านอาหารไทย อาหารญี่ปุ่น ทั้งที่เป็นร้านอาหารเราเอง และขายลิขสิทธิ์ให้กับแฟรนไชส์ รวมทั้งร้านที่เรามีลิขสิทธิ์ และปัจจุบันที่เรามีลิขสิทธิ์ที่เล็กลง การเติบโตก็เติบโตต่อเนื่องและมองถึงการเติบโตในช่วง 9 เดือนนี้ของปี 2018 ที่ผ่านมา เรายังเติบโตได้ ในอัตราเกิน 20%

สำหรับปี 2019-2020 แผนการเติบโตก็คิดว่าเฉลี่ยก็คงไม่ต่ำกว่านี้ ก็ยังมุ่งเน้นในการขยายสาขาในเทียร์ต่างๆ นอกศูนย์การค้า มีแบรนด์ใหม่ๆเข้ามา ในธุรกิจแฟรนไชส์เราให้ความสำคัญมาก เพราะลูกค้าแฟรนไชส์ส่วนใหญ่ก็ไม่ได้มีสาขาเดียว แฟรนไชส์เราส่วนใหญ่มีประสบการณ์จากแฟรนไชส์อื่นๆ เพราะฉะนั้นเวลาขยายสาขาบางคนก็เป็นเจ้าของถึงเกือบ 10 สาขาก็มี บางคนเฉลี่ย 4-5 สาขาก็มี ข้อได้เปรียบของธุรกิจเราคือเราสร้างแบรนด์เองแล้วเราขายสิทธิของแฟรนไชส์ให้กับคนนอกในการไปขยายให้เรา

ซึ่งในธุรกิจนี้มันก็มีไม่มากที่ทำได้แบบเรา ส่วนใหญ่ก็ไปซื้อสิทธิแฟรนไชส์มาจากต่างประเทศแล้วมาขยายในประเทศ วันนี้เรานอกจากจะขยายแฟรนไชส์ในประเทศแล้วก็ไปต่างประเทศด้วยไปถึงประเทศเพื่อนบ้านก็มีสาขาในต่างประเทศปัจจุบัน 8 สาขา แบรนด์ญี่ปุ่นที่เคยเปิดในประเทศก็ไปถึงต่างประเทศแล้วมี อากะ เปิดที่พม่า และกัมพูชา อนาคตอะเทเบิ้ลก็ไปเปิดที่กัมพูชาเรียบร้อยแล้ว แบรนด์ไทยก็มีที่ลาว และกัมพูชา ซึ่งพวกนี้ก็จะเป็นตัวไต่ราคาการเติบโตรักษาไว้ได้ เหมือนกับ 3-4 ปีที่ผ่านมา



Q : มองการเติบโตของเทรดหลังจากที่เราเข้ามาระดมทุน อย่างเป็นอย่างไรบ้างคะ

คุณบุญยง ต้นสกุล : ผมว่าการเข้ามาระดมทุนเป็นบริษัทจดทะเบียน ก็มีข้อดีมากมายสิ่งที่เราเห็นได้ชัดก็คือเราเป็นที่รู้จักมากขึ้นอดีตที่ผ่านมานักถึงเซ็นคิดว่าเรามีเฉพาะร้านอาหารญี่ปุ่นอย่างเดียวคือแบรนด์เซ็น แต่พอเราเข้ามาเราสื่อสารเรื่องนี้มากขึ้น เราพบนักลงทุน พบนักวิเคราะห์ จะเห็นว่าหลายคนรู้จักเรามากขึ้น การทำไออาร์มันก็ทำให้เราเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายและที่รู้จักตัวตนบริษัทมากขึ้น

สองก็คือผมคิดว่าเรามีมาตรฐานมีแบรนด์มาร์กที่ดี เพราะการเข้ามาในบริษัทจดทะเบียนมันก็ทำให้เราอยู่ภายใต้ความเป็นมหาชน อดีตที่ผ่านมาเราก็เป็นบริษัทจำกัด ผู้ถือหุ้นก็น้อยสเตคโฮลเดอร์ก็มีไม่กี่กลุ่ม วันนี้เรามีสเตคโฮลเดอร์ที่หลากหลายเรามีทั้งที่เป็นลูกค้าแม่ลูกค้าอาจจะกลายเป็นผู้ถือหุ้นพนักงานวันนี้อาจจะมาถือหุ้นบริษัท สเตคโฮลเดอร์ต่างๆ ก็มีความสนใจมากขึ้น ก็จะทำให้ในเรื่องของการทำงานเองถ้าเกิดพนักงานมีความเป็นเจ้าของ ผมคิดว่าการทำงานภายใต้ความเป็นเจ้าของก็ทำให้งานมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทำด้วยใจทำด้วยจิตสำนึกความเป็นเจ้าของ มันก็ส่งผลกับธุรกิจ เรื่องของข้อที่สามก็คือผมว่าการเป็นมหาชนมันเป็นช่องทางในเรื่องของแหล่งทุนด้วย

เมื่อก่อนธุรกิจส่วนใหญ่บ้านเราจะกู้เงินจากสถาบันการเงินเกือบ

ทั้งหมด ต้นทุนการเงินบางทีก็สูง ถ้าเพอร์ฟอแมนซ์เราไม่ดีเกิดวิกฤติการเงินก็เป็นความเสี่ยง แต่การที่เข้ามาระดมทุนเราก็มีต้นทุนการเงินที่ถูกลง

อย่างการเข้าตลาดหลังจากได้เงินมาส่วนหนึ่งก็นำมาคืนให้กับหนี้ของสถาบันการเงินที่เรากู้มา มันก็จะช่วยลดต้นทุนในเรื่องของอัตราดอกเบี้ย ส่วนหนึ่งก็มาใช้ในเรื่องของการขยายร้านใหม่ๆ ส่วนหนึ่งก็นำมาปรับปรุงร้านเพราะอยู่ในธุรกิจนี้มานาน หลายร้านที่อยู่ในช่วงของการปรับปรุง ธุรกิจอาหารเสนห์ของมันก็ของมันเป็นเรื่องที่บริหารด้วยเงินสด ถ้าเกิดวันหนึ่งเราต้องการซื้อธุรกิจใหม่ๆ

ซื้อแบรนด์ใหม่ๆเหมือนในอดีตที่ผ่านมา เราก็ซื้อแบรนด์พวกนี้มา เราก็อาศัยจากการกู้เงินจากสถาบันการเงิน แต่ว่าต่อจากนี้ไปเราก็มีทางเลือกเราก็จะมีแหล่งทุนที่บางที่เราถือออกเป็นหุ้นกู้ หรือไม่ก็ระดมทุนพวกนี้ก็จะช่วยเราในเรื่องการลดภาระค่าใช้จ่ายในเรื่องของดอกเบี้ยในการแข่งขันในธุรกิจต่อจากนี้ไปมันมีต้นทุนการเงินที่ต่ำลง เพราะฉะนั้นการเข้าไปจดทะเบียนมันก็มีในหลายมิติ เราก็จะ 1.มาตรฐาน

2. ต้นทุนการเงิน

3. เป็นที่รู้จักมากขึ้น นี่คือข้อดีที่เราเปลี่ยนจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทจำกัดมหาชน



Q : สุดท้ายอยากให้คุณบุญยง ฟากทั้งท้ายถึงนักลงทุนและคนที่อยากจะเข้ามาลงทุนในหุ้น ZEN

คุณบุญยง ต้นสกุล :

เรามองถึงโอกาสทางธุรกิจเรามองถึงการเติบโต ผมเองหลังจากที่ได้เข้ามาบริหารแล้วก็เห็นถึงศักยภาพของตัวธุรกิจ ธุรกิจอาหารเป็นธุรกิจที่มีความสดใสเป็นปัจจัย 4 ยิ่งไปกว่านั้นยังต้องการอยู่ ถ้าเราสามารถปรับตัวเปลี่ยนแปลงทันกับผู้บริโภคเราก็จะเป็นผู้นำในธุรกิจนี้ เราก็มองถึงในระยะยาวเราก็มีจุดได้เปรียบเยอะ แบนด์ของเซ็นในแบนด์ทั้งหมดเป็นที่รู้จัก ทุกคนรู้จักเวลาเราไปพบนักลงทุนพบนักวิเคราะห์พบคนภายนอก ทุกคนเป็นลูกค้า ทุกคนก็เคยใช้บริการ แล้วบริษัท ก็มีความมุ่งมั่นว่าเราไม่ได้หยุดที่ประเภทอาหารไทยกับญี่ปุ่น ไม่ได้หยุดที่แบนด์ที่เรามีอยู่ในวันนี้

เราวางแผนเป้าหมายว่าหนึ่งทำอย่างไรให้เราสามารถที่จะไปอยู่ในใจผู้บริโภคในทุกมือของอาหารที่ทาน วันนี้ในห้างสรรพสินค้าในศูนย์การค้า เรามีตัวเลือกให้ผู้บริโภคทานเราได้ทุกประเภททุกวัน อยากทานอาหารญี่ปุ่น อยากทานอาหารปิ้งย่าง อยากทานอาหารเวสเทิร์น หรือแม้กระทั่งอยากทานส้มตำ อยากทานส้มตำ อยากทานเวียดนาม

อยากทานสตรีทฟู้ด ทุกมือทานได้หมดเลย ในทุกวัน

สองคืออยากให้ผู้บริโภคได้รับความสะดวก เราจะต้องไปอยู่ใกล้ผู้บริโภคมากที่สุด ใช้เวลาจากบ้านมาทานร้านเราในจุดที่ใกล้ที่สุด ใช้เวลาไม่นานหรือไม่มีเวลาเราก็มีอาหารไปบริการที่บ้าน เพราะฉะนั้นแพลตฟอร์มของเราก็มีตั้งแต่อยู่นอกศูนย์ อยู่ในสถานีบริการน้ำมัน ไปเติมน้ำมันก็เจอเราหรือไม่สุดท้ายเราก็อยู่ในตึกแถวอยู่ใกล้บ้าน อยู่ในออฟฟิศ เพราะฉะนั้นร้านในเครือเราจะเป็นร้านที่เราวางแผนว่าจะต้องทำให้ใกล้ชิดผู้บริโภคให้มากที่สุดสะดวกในการซื้อมากที่สุด

ผมคิดว่าอันนี้คือสิ่งหนึ่งทำให้เราเห็นถึงการเติบโตหุ้นเราเป็นหุ้นที่มองถึงโกลด์สตอร์คในระยะสั้น กลาง ยาว เราวางแผนการเติบโตทุกๆปีทั้งที่เป็นตัวรายได้และกำไรเราให้ความสำคัญทั้งที่เป็นพนักงานลูกค้าชุมชนและสำคัญก็คือนักลงทุน ก็ต้องมองถึงผลตอบแทนและเงินปันผลที่ลงทุนแล้วต้องได้รับความคุ้มค่าได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้นทุกๆ ปี



Q : มองการเติบโตของเทรดด์หลังจากที่เราเข้ามาระดมทุน อย่างไรบ้างคะ

คุณบุญยง ต้นสกุล : เป็นทั้ง Growth Stock และ Dividend Stock โดยถ้ามองถึงระยะยาวผมว่าหุ้น ZEN ตอบโจทย์เลยครับ

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.ฟิลลิป : LH แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 11.60 บ.

แลนด์แอนด์เฮาส์ - LH

ยังชอบที่สุดในกลุ่ม

ชื่อ (คงคำแนะนำ)

ราคาปิด (บาท) 10.60

ราคาพื้นฐาน (บาท) 11.60 (+16.07%)

ยอดโอนปีนี้อ่อนลง 7% แต่รายได้ค่าเช่าเติบโตดี 34% ทำให้รายได้รวมลดลงแค่ 2%

ยอดโอนคอนโดปีนี้จะลดลงมาก เนื่องจากปีก่อนมีการโอนจาก 3 โครงการคอนโดฯ (333 Riverside, The Key เจริญราษฎร์ และ The Bangkok สาทร) รวมกัน 5 พัน ลบ ขณะที่ ยอดโอนคอนโดฯ ปีนี้คงเหลือการโอนเกือบตกเล็กน้อยจาก The Key เจริญราษฎร์ และ The Bangkok สาทร แม้จะมีการโอนโครงการใหม่ The Bangkok สุขุมวิท 55 ช่วง 4Q62 แต่ไม่พอที่จะทำให้ยอดโอนคอนโดฯ ปีนี้เพิ่มขึ้นได้ ทางฝ่ายคาดการณ์ยอดโอนคอนโดฯ ลดลงจาก 6.3 พัน ลบ เป็น 3.8 พัน ลบ ขณะที่ ยอดโอนแนวราบยังมีโอกาสเติบโตได้ 2% บนความคาดหมายยอดจองแนวราบเพิ่ม 5% ทั้งนี้ Momentum การขายแนวราบของบริษัท 2M1Q62 ยังไปได้ดี ภาพรวมยอดโอนปีนี้อ่อนลง 7% จาก 30.5 พัน ลบ เป็น 28.5 พัน ลบ ในเวลาเดียวกัน รายได้ค่าเช่าปีนี้น่าจะเติบโตได้ดีมาก +34% เพราะการรับรู้รายได้ค่าเช่าศูนย์การค้า Terminal พัทยา เต็มปี จากปีก่อนที่เริ่มรับรู้รายได้แค่ 2 เดือนสุดท้ายของปี 61 ทำให้คาดว่ารายได้ค่าเช่าจะช่วยลดความเสี่ยงธุรกิจบ้าน/คอนโดฯ ซึ่งในปีนี้มีมุมมองที่ไม่ดีนักจากผลกระทบ LTV ทางฝ่ายคาดการณ์รายได้รวมลดลงแค่ 2%

แม้จะมีการขายอาคารที่พักอาศัย แต่ยอดโอนแผ่วลง และ Margin อ่อนลงส่วนผสมการโอน ทำให้กำไรอ่อนลง 5% แต่เงินปันผลยังให้ผลตอบแทนดี 6.6%

นอกจาก รายได้รวมปีนี้อ่อนลง 2% แล้ว Margin ปีนี้น่าจะอ่อนลง เพราะ Margin อสังหาริมทรัพย์ปีก่อนสูงกว่าปกติจากโครงการ 333 Riverside ซึ่งโอนหมดปีก่อน โครงการที่โอนปีนี้จะมี Margin ในระดับปกติ ทำให้ Margin อสังหาริมทรัพย์ อ่อนลงจาก 36% เหลือ 33% ขณะที่ รายได้จ่ายดำเนินงานอื่นลดลงตามยอดโอน แต่ ทางฝ่ายประเมินส่วนแบ่งกำไรบริษัทร่วมเติบโตไม่มาก โดยคาดการณ์กำไร QH

(-9%), LHBANK (+5%) และ HMPRO (+9%) แต่สัดส่วนส่วนแบ่งกำไรจาก HMPRO ต่อทั้งหมด สูงถึง 40% ทำให้ส่วนแบ่งกำไรบริษัทร่วมยังเติบโตได้ 5% ในเวลาเดียวกัน ทางฝ่ายคาดว่าทางบริษัทยังมีแผนขายอาคารที่พักอาศัย Center Point ทองหล่อ คาดได้กำไรราว 960 ลบ เทียบกับกำไรจากการขายอาคารปีก่อนที่ 1.0 พัน ลบ ทางฝ่ายคาดการณ์กำไรสุทธิปีนี้อ่อนลง 5% ขณะที่ค่าเงินปันผลสำหรับปี 62 ที่ 0.70 บาท คิดเป็น Yield 6.6% ณ ราคาปิดล่าสุด

ยังชอบ LH ที่สุดในกลุ่ม

สภาวะแวดล้อมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ไม่เอื้ออำนวยมากในปี โดยเฉพาะตลาดคอนโดฯ ขณะที่ บริษัทอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่มีสัดส่วนรายได้ 40-50% เป็นคอนโดฯ ยกเว้นแต่ LH และ QH มีสัดส่วน 25-30% ยิ่งไปกว่านั้น LH มีสินทรัพย์เพื่อการเช่าสร้างรายได้ 15% ของรายได้รวม เทียบกับบริษัทอื่นที่มีไม่ถึง 10% ทางฝ่ายจึงมอง LH มีความเสี่ยงต่ำในสถานการณ์ปัจจุบัน อีกทั้ง กระแสเงินสดดี ไม่มีคงคลังคอนโดฯ ค้างมาก ทำให้ Gearing (หนี้สินที่มีดอกเบี้ยต่อทุน) ของบริษัทต่ำแค่ 1.0 เท่า ทำให้ช่วยชดเชยแนวโน้มกำไรที่อ่อนลงเล็กน้อย อีกทั้งในเชิง P/E ยังซื้อขายแค่ 14 เท่า เทียบค่าเฉลี่ย 15 เท่า พร้อมกับเงินปันผล 0.35 บาท และ 0.70 บาท สำหรับ 2H61 และ 2562 ซึ่งให้ผลตอบแทน 3.3% และ 6.6% คงให้ LH เป็นตัวเลือกที่ดีที่สุดในกลุ่ม ถูกทั้ง P/E และ Yield สูง คงคำแนะนำ "ซื้อ"

दनัยตุลยาพิศิษฐ์ชัย, CFA

นักวิเคราะห์การลงทุนด้านตลาดทุน# 2375

โทร: 66 2 635 1700 # 481

นวพร เชื้อเมืองพาน : เรียบเรียง

โทร : 02-276-5976

อีเมล : reporter@hooninside.com

ที่มา : สำนักข่าวหุ้นอินไซด์

วันที่ : 07 มีนาคม พ.ศ. 2562

ที่มา: <http://www.hooninside.com>

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.ฟินันเซีย ไซรัส : TKN แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 12.50 บ.

TKN (TKN TB)

บมจ. แก่แก่น้อย ฟู๊ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง

Current	Previous	Close	2019 TP
BUY	HOLD	10.0	12.5

ผ่านกำไรต่ำสุดในปี 2018 แล้ว รอการกลับมาฟื้นตัวในปี 2019

จากประชุมนักวิเคราะห์วานนี้ โทนค่อนข้างบวก ผู้บริหารตั้งเป้ากลับมาเติบโตอีกครั้งในปี นี้ โดยตั้งเป้ารายได้โต 10% - 12% จากการกลับมาของตลาดจีน ซึ่งปรับเปลี่ยน Distributor รายใหม่เสร็จแล้ว และอยู่ระหว่างทยอยสร้างรายได้กลับมา รวมถึงการหันไปรุกตลาดสหรัฐ อย่างจริงจังมากขึ้น เพื่อกระจายฐานลูกค้า และอยู่ระหว่างกระจายสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยเริ่มจากในประเทศก่อน ล่าสุดได้เปิดร้านแฟรนไชส์ข้าวแกงหริ Hinoya เพื่อลดการพึ่งพิงขนมขบเคี้ยวประเภทสาหร่ายเพียงอย่างเดียว สิ่งที่ดีคือ แนวโน้มวัตถุดิบ สาหร่ายน่าจะปรับลงได้อีก 10% - 15% และตั้งเป้าสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้ลดลงเป็น 16% - 17% จากปีก่อนที่ 19.1% (ไม่รวมค่าใช้จ่าย One Time) แต่ด้วยแผนธุรกิจในปีที่ค่อนข้าง Aggressive เรามองว่ามีความเป็นไปได้ที่ค่าใช้จ่ายอาจสูงกว่าเป้าหมาย เราจึงใช้สมมติฐานที่ 18.5% โดยปรับลดประมาณการกำไรปกติปี 2019 เป็น 696 ล้านบาท เป็นเติบโต 15.8% Y-Y จากเดิมคาดโต 21% Y-Y และปรับลดราคาเป้าหมายเป็น 12.5 บาท จากเดิม 14 บาท (อิง PE เดิม 25 เท่า) ราคาหุ้นปรับลงมามาก จนมี Upside 25% แต่แนะนำรอซื้อหลังเห็นความชัดเจนของการกลับมาฟื้นตัวใน 1Q19 ก่อนดีกว่า

ผ่านกำไรต่ำสุดใน 4Q18

กำไรสุทธิ 4Q18 เท่ากับ 26 ล้านบาท ลดลงจาก 128 ล้านบาทใน 3Q18 และ 142 ล้านบาทใน 4Q17 ถือเป็นกำไรต่ำสุดตั้งแต่เข้าตลาดฯ มาจากปัญหาสินค้าลอกเลียนแบบที่จีน และนักท่องเที่ยวจีนในไทยที่ชะลอตัว กระทบต่อรายได้รวมลดลง และอัตรากำไรขั้นต้นแผ่วลงมากเป็น 29.5% จาก 32.1% ใน 3Q18 และ 31.6% ใน 4Q17 ในขณะที่ค่าใช้จ่ายเร่งตัวขึ้นมาก ส่วนหนึ่งมาจากค่าใช้จ่ายในการปรับเปลี่ยน Packaging จากการเปลี่ยน Distributor รวมถึงค่าใช้จ่ายทางการตลาดและโฆษณาที่ยังสูงต่อเนื่อง ทำให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้พุ่งสูงขึ้นเป็น 27.3% จาก 22.3% ใน 3Q18 และ 17.1% ใน 4Q17 จบปี 2018 มีกำไรสุทธิ 459 ล้านบาท (-24.5% Y-Y) ลดลงเป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน หากไม่รวมค่าใช้จ่าย One Time (ค่าใช้จ่ายถูกปรับกรณีจำกัดขยะไม่ถูกต้อง และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการโดย Copy สินค้าที่จีน) ราว 140 ล้านบาท จะมีกำไรปกติปี 2018 เท่ากับ 601 ล้านบาท (-7.7% Y-Y)

คาดเห็นรายได้ไปจีนกลับมาฟื้นตัวใน 2Q19 ตามแผนของบริษัท

ล่าสุดได้มีการปรับเปลี่ยน Distributor ในจีนแล้วเสร็จ (แทนรายเดิมที่ Copy สินค้าของบริษัท) และหาเพิ่มอีก 1 ราย ปัจจุบันมี Distributor ในจีน 3 ราย ครอบคลุมกว้างเจา, เซียงไฮ้ และ ปักกิ่ง และอยู่ระหว่างกระบวนการฟ้องร้องรายเก่าที่ Copy สินค้า หลังจากนี้คาดรายได้ส่งออก ไปจีนจะกลับมาฟื้นตัวอีกครั้งใน 2Q19 ปกติ 1Q จะเป็น Low Season อยู่แล้ว (เพราะหยุด ตรุษจีน) แต่อาจมีค่าใช้จ่ายด้านหน่วยที่เกี่ยวข้องกับการฟ้องร้องอีกเล็กน้อย

ปีนี้จะเน้นรุกตลาดสหรัฐมากขึ้น

หลังจากที่บริษัทได้เข้าซื้อธุรกิจสาหร่ายในสหรัฐ และได้เปลี่ยนชื่อเป็น TKN USA โดยมีการ เริ่มทำธุรกิจและรวมงบการเงินตั้งแต่ในปี 2018 โดยมีรายได้เท่ากับ US\$1.6 ล้าน และขาดทุน สุทธิราว 43 ล้านบาท ซึ่งได้ตั้งเป้าค่อนข้าง Aggressive ในปีนี้ว่าจะมีรายได้เพิ่มขึ้นเป็น US\$5 ล้าน และจะถึงจุดคุ้มทุน โดยจะมีรายได้จากการขายสินค้าภายใต้แบรนด์ TKN, NORA และ ผลิตภัณฑ์ OEM อีกบางส่วน สะท้อนถึงกลยุทธ์การกระจายฐานลูกค้าไปยังประเทศอื่นมากขึ้น เพื่อลดการพึ่งพิงประเทศจีนเป็นหลัก ซึ่งปัจจุบันมีสัดส่วนรายได้ขายไปจีนสูงราว 39% ของ

รายได้รวมเท่ากับรายได้ในไทย

เริ่มกระจายธุรกิจให้หลากหลายมากขึ้น

ก่อนหน้านี้ บริษัทได้มีการขยายกลุ่มสินค้าไปสู่เครื่องดื่มโปรตีน (My Whey) และเพิ่มรูปแบบ สาขาจาก TKN Land (ขายเฉพาะขนมขบเคี้ยวเป็นหลัก) เป็น TKN Land Plus (ขายขนม และ ของที่ระลึกที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นหลัก) และ ล่าสุดได้เปิดร้าน Hinoya Curry ข้าวแกงกะหรี่ (เป็นแฟรนไชส์จากญี่ปุ่น) สาขาแรกที่ The Market (ตรงข้าง Central World) และมีแผนเปิดสาขาเพิ่มในปีนี้อีก 3 แห่ง และปีหน้าอีก 6 แห่ง รวมเป็น 10 แห่ง บริษัทตั้งเป้าธุรกิจในส่วนนี้ (TKN Land และ Hinoya) ในปีนี้เติบโต สูงราว 40% Y-Y จากรายได้ปีก่อนที่ราว 200 ล้านบาท หรือคิดเป็น 4% ของรายได้รวม สะท้อนถึงกลยุทธ์ที่ต้องการกระจายสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น เพื่อลดการพึ่งพิง สินค้าขนมขบเคี้ยวประเภทสาหร่ายเพียงอย่างเดียว

ตั้งเป้าปีนี้กลับมาโตอีกครั้ง

บริษัทตั้งเป้าการเติบโตของรายได้ในปีนี้ 10% - 12% Y-Y และด้วยอัตราการใช้กำลังการผลิต ที่จะกลับมาสูงขึ้นอีกครั้ง เมื่อปรับเปลี่ยน Distributor แล้วเสร็จ และสามารถเร่งรายได้ส่งออก ไปจีนให้กลับมาใกล้เคียงกับที่เคยทำได้ น่าจะช่วยเพิ่มการใช้กำลังการผลิต กอปรกับแนวโน้ม ต้นทุนสาหร่ายในปี 2019 จะลดลงอีกราว 10% - 15% ส่วนเป้าหมายด้านค่าใช้จ่าย บริษัทมี แผนจะควบคุมให้อยู่ในระดับที่เคยทำได้ในอดีต โดยสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ต่อรายได้ในช่วง 16% - 17% ถือว่าค่อนข้างต่ำ เมื่อเทียบกับปี 2018 ที่พุ่งขึ้นไปถึง 21.5% แม้ไม่รวมค่าใช้จ่าย One Time ก็ยังมีสัดส่วนสูงราว 19.1% เรายังมองว่ามีโอกาสที่สัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้ที่น่าจะยังสูงกว่าเป้าหมายของบริษัท เพราะด้วยเป้าที่ต้องการดึงตลาดจีนกลับ มา (ปีนี้ใช้ Presenter คนใหม่คือ นักแสดงเรื่อง F4 ในจีน) และรุกการทำตลาดในสหรัฐ รวมถึงยังมีแผนออกสินค้าใหม่ และทำธุรกิจร้านอาหารอีก

ปรับลดประมาณการกำไรและราคาเป้าหมาย

ด้วยผลกระทบของการถูก Copy สินค้าที่จีน แม้บริษัทจะคาดหวังการกลับมาปกติอีกครั้ง แต่ เรายังไม่มั่นใจต่อการฟื้นตัวนัก กลัวปัญหายืดเยื้อกว่าคาด และการบุกตลาดที่จีน รวมถึงการ ขยายธุรกิจที่ไทยยังคงต้องใช้ค่าใช้จ่ายพอสมควร และยังคงตามคู่แข่งที่คาดว่าจะประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมายหรือไม่ เราจึงปรับลดสมมติฐานการเติบโตของรายได้ในปีนี้เป็น 10% จากเดิม 13% และใช้สัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้ที่ 18.5% สูงกว่าเป้าของบริษัทเล็กน้อย ส่วน แนวโน้มต้นทุนวัตถุดิบดูไม่น่ากังวล เพราะเป็นราคาที่มีการตกลงกับ Supplier ล่วงหน้า จึง ยังคงสมมติฐานอัตรากำไรขั้นต้นที่ 31.2% +70 bps จากปี 2018 ตามเดิม นำไปสู่การปรับ ลดประมาณการกำไรปกติปี 2019 ลงเป็น 696 ล้านบาท +15.8% Y-Y จากเดิมคาดโต 21% Y-Y และปรับลดราคาเป้าหมายเป็น 12.5 บาท จากเดิม 14 บาท (อิง PE เดิม 25 เท่า) อย่างไรก็ตาม ยังมีความเสี่ยงที่อาจเป็น Downside ต่อประมาณการของเราคือ การฟื้นตัวของจีน ล่าช้ากว่าคาด, ปัญหาสินค้าถูก Copy มีความยืดเยื้อ และค่าใช้จ่ายควบคุมไม่ได้ตามแผน ทั้งนี้ แม้ราคาหุ้นปัจจุบันจะปรับลงมาพอสมควร แต่เราแนะนำรอซื้อ หลังเห็นงบ 1Q19 ว่ามีการฟื้น ตัวอย่างชัดเจนก่อนดีกว่า

ความเสี่ยง - เศรษฐกิจฟื้นตัวช้ากว่าคาด, ราคาวัตถุดิบสาหร่ายปรับตัวสูงขึ้น และการแข่งขัน ทั้งในและต่างประเทศรุนแรงขึ้น

Analyst: Sureporn Teewasuwet
Register No.: 040694
Tel.: +662 646 9872
email: Sureporn.t@fnsyrus.com
www.fnsyrus.com

บล.บัวหลวง : MINT แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 44.00 บ.

Minor International MINT TB / MINT.BK

Sector: Food NEUTRAL

คำแนะนำพื้นฐาน: ซื้อ

เป้าหมายพื้นฐาน: 44.00 บาท

ราคา (4/03/62): 38.75 บาท

จับจังหวะเข้าหุ้น

เราประมาณการว่าราคาหุ้นจะยังคงเคลื่อนไหวในกรอบแคบ ระยะสั้นจนกว่าโรงแรม NH จะรายงานกำไรที่ดีในเดือนเม.ย. ทั้งนี้ MINT จะปรับตัวโดดเด่นกว่ากลุ่มในช่วงโลว์ซีชันของการท่องเที่ยวไทยในไตรมาส 2/62-3/62 เนื่องจากเป็นช่วงไฮซีชันของโรงแรมในยุโรป มูลค่าหุ้นอยู่ในระดับปานกลาง โดยซื้อขายที่ PER ปี 2562 ที่ 26.3 เท่า ต่ำกว่าระดับ 1 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเหนือค่าเฉลี่ยที่ 28.6x PER เรายังคงคำแนะนำ Aซื้อB ด้วยราคาเป้าหมาย 44 บาท (อ้างอิงจากการคิดลด 20% จากมูลค่า DCF, WACC ที่ 7.9% และ terminal growth ที่ 2.0%)

พอร์ตการลงทุนของ MINT

หลังจากการควบรวม NH ในวันที่ 2 ต.ค. 2561 ที่ผ่านมา (ถือหุ้น 94.1%) พอร์ตการลงทุนของ MINT จะเติบโตแบบก้าวกระโดด จากส่วนแบ่งรายได้จากรธุรกิจในต่างประเทศจาก 49% ในปี 2560 มาอยู่ที่ 61% ในปี 2561 (การกระจายความเสี่ยงสู่ยุโรป) ซึ่งอยู่ในระดับใกล้เคียงกับแผนธุรกิจ 5 ปีของบริษัทที่ 72% ผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมคือรายได้หลักสำคัญโดยคิดเป็น 64% ของรายได้รวม (53% ในปี 2560), 76% ของ EBITDA (63%) และ 72% ของกำไรสุทธิ (62%) พอร์ตการลงทุนของ MINT ทำสถิติสูงสุดที่ 75,241 ห้องพักในปี 2561 (เมื่อเปรียบเทียบกับ 20,209 ห้องพักในปี 2560) ซึ่งเพิ่มอันดับโรงแรมที่มีเครือข่ายใหญ่ที่สุดในโลกจากลำดับที่ 68 มาอยู่ที่ 19

การคืนหนี้คือสิ่งสำคัญที่สุดในปี 2562

MINT พิสูจน์แล้วว่าไม่มีความเสี่ยงในการเพิ่มทุนจากอัตราหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุนที่ 1.53 เท่า ณ สิ้นปี 2561 ซึ่งต่ำกว่าเงื่อนไขเงินกู้ที่ไม่เกิน 1.75 เท่า ในปี 2562 ผู้บริหารให้ความสำคัญในการลดอัตราหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุนมาอยู่ที่ 1.3 เท่า ภายในสิ้นปี 2562 (สอดคล้องกับการประมาณการของเรา) ซึ่งใกล้เคียงกับนโยบายภายในบริษัท โดย MINT อาจจะสามารถสร้างอ็อปไซดจากกลยุทธ์การขายสินทรัพย์ เช่น การขายและเช่ากลับโดยทางเลือกแรกจะเป็นการขายโรงแรมภายใต้แบรนด์ Tivoli (มูลค่าสินทรัพย์เพิ่มขึ้นเป็นสองเท่าหลังจากการปรับปรุงโรงแรมในปี

2560)

NH กำลังเดินหน้า

จากข้อมูลในอดีตของ NH พบว่าบริษัทพิสูจน์แล้วว่าสามารถรายงานแผนธุรกิจได้ การเติบโตของรายได้ 5% ในปี 2561 มาอยู่ที่ 1.67 พันล้านยูโร EBITDA เติบโต 14% มาอยู่ที่ 265 ล้านยูโรและการเติบโตของกำไรสุทธิอยู่ที่ 197% มาอยู่ที่ 104 ล้านยูโร ในปี 2562 NH วางแผนที่จะรายงานการเติบโตของ EBITDA อยู่ที่ 7.5% มาอยู่ที่ 285 ล้านยูโร และกำไรสุทธิอยู่ที่ 100 ล้านยูโร (รวมถึงผลกระทบเชิงลบของมาตรฐานการบัญชี IFRS 16 และ IAS 29) เราประเมินการเติบโตของอัตราการเข้าพักของ NH เพิ่มขึ้น 2% ในปี 2019 (มาอยู่ที่ 72%) และการเติบโตของ ADR ที่ 2% นำไปสู่การเติบโตของรายได้ 5% ในปีนี้ อานิสงส์ส่วนเพิ่มที่ได้รับจากการควบรวม NH เข้าสู่ MINT นั้นยังไม่ได้สะท้อนลงแบบจำลองของเรา เนื่องจากจะใช้เวลาราวทุกเดือนในการศึกษารายละเอียด, กำหนดและคำนวณตัวเลขที่จะได้เพิ่มขึ้นจากการทำงานร่วมกันในหลายๆส่วน กำไรรายได้ไตรมาสเติบโตแบบก้าวกระโดดในไตรมาส 2/62 และต่อไปในอนาคต

เราไม่คาดหวังมากนักในระยะสั้นว่ากำไรหลักในไตรมาส 1/62 (คาดการณ์เบื้องต้นว่าจะเติบโต 5-10% YoY แต่ลดลง 3-5% QoQ) เนื่องจากช่วงโลว์ซีชันของการดำเนินงานของ NH โดยปกติแล้วจะขาดทุนในเดือนม.ค.-มี.ค. (ดูข้อมูลเพิ่มเติมในรูปที่ 8) ทั้งนี้การลงทุนใน NH จะเริ่มทำกำไรเต็มรูปแบบในไตรมาส 2/62 ซึ่งเป็นช่วงไฮซีชันของปีในเดือนเม.ษ.-มี.ย. ดังนั้น MINT จะรายงานการเติบโตของกำไรหลักที่น่าสนใจในไตรมาส 2/62 จะเติบโตแบบก้าวกระโดดทั้ง YoY และ QoQ และกำไรหลักในไตรมาส 3/62 จะแข็งแกร่งต่อเนื่องใน YoY และ QoQ

นฤมล เอกสมุทร

นักวิเคราะห์การลงทุนปัจจัยพื้นฐานด้านหลักทรัพย์

Narumon.e@bualuang.co.th

+66 2 618 1345

นวพร เชื้อเมืองพาน : เรียบเรียง

โทร : 02-276-5976

อีเมล : reporter@hooninside.com

ที่มา : สำนักข่าวหุ้นอินไซด์

วันที่ : 05 มีนาคม พ.ศ. 2562

ที่มา: <http://www.hooninside.com>

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.เดจไอ : M แนะนำ ถือ ราคาพื้นฐาน ที่ 78.50 บ.

COMPANY UPDATE Thailand

MK Restaurant Group

(M.BK/M TB)

แนวโน้มข้างหน้าดูสดใส

Neutral?Maintained

Price as of 6 Mar 2019 74.75

12M target price (Bt/shr) 78.50

Unchanged/Revised up(down)(%) 0.6

Upside/downside (%) 5.4

Key messages

เราปรับเพิ่มประมาณการกำไรปี 2562-63 ขึ้นเล็กน้อยอีก 0.8%-1.0% เนื่องจากคาดว่า GPM จะเพิ่มขึ้น ทำให้เราคาดว่ากำไรสุทธิของ M ปีนี้จะเติบโตอีก 15% YoY เนื่องจาก 1) SSSG ที่เป็นบวก จากการปรับขึ้นราคาอาหารในเมนูเมื่อ 4Q61 2) การรุกขยายสาขา และ 3) ไม่มีค่าใช้จ่ายสำรองพิเศษสำหรับผลประโยชน์ของลูกค้า เราปรับเพิ่มราคาเป้าหมาย DCF ปี2562 ขึ้นเป็น 78.50 บาท จากเดิม 78.00 บาท ถึงแม้ว่าเราจะปรับประมาณการขึ้น แต่เนื่องจากเหลือ upside ถึงราคาเป้าหมายของเราอีกไม่มากนัก ดังนั้น เราจึงยังคงคำแนะนำ ถือ

Event

ประชุมนักวิเคราะห์ และปรับประมาณการ

Impact

คาดว่ากำไรจะทำสถิติสูงสุดใหม่ในปี 2562

เราลั่นออกมาจากการประชุมนักวิเคราะห์ของ M โดยมีมุมมองที่เป็นบวกชัดเจนมากขึ้น ซึ่งจากที่เราคาดว่าไว้ก่อนหน้านี้ว่าอัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (SSSG) ของ M ในปีนี้จะได้แรงหนุนจากการปรับขึ้นราคาอาหารในเมนูของร้านสุกี้ MK และยาโยอิ ใน 4Q61 แต่ตอนนี้เราคาดว่าอัตรากำไรขั้นต้น (GPM) น่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 68.8% ในปี 2562 จาก 68.4% ในปี 2561 เนื่องจากต้นทุนค่าอาหารขยับสูงขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่าราคาขาย อีกทั้ง M เพิ่งทำการลั่นคราคาต้นทุนวัตถุดิบหลักเอาไว้ นอกจากนี้ เรายังมองว่า M น่าจะทำยอดขายปีนี้ได้ตามเป้า อัตราการเติบโตที่ 7%-8% จากการเปิดร้านใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม เรายังคงใช้สมมติฐาน SSSG แบบอนุรักษ์นิยมกับร้านสุกี้ MK ที่ 2% และกับยาโยอิที่ 3% ซึ่งต่ำกว่าเป้า ของ M ที่ 3% และ 4% ตามลำดับ

การขยายสาขาจะยังคงเป็นปัจจัยที่ขับเคลื่อนการเติบโต

ในขณะที่ผู้บริหารตั้งเป้า จะเปิดสาขาใหม่อีก 50 ร้านในปี 2562

เราคาดว่า M จะเปิดร้านใหม่ทั้งหมด 40สาขา ซึ่งรวมถึงร้านสุกี้ MK ใหม่ 10 สาขา ร้านยาโยอิ 20 สาขา และร้านอาหารอื่นๆ อีก 10 สาขา ซึ่งรวมถึง Bizzy Box ที่เป็นร้านอาหารประเภท grab-and-go ที่เริ่มเปิดตัวครั้งแรกเมื่อ 2Q61 ทั้งนี้ เมื่อสิ้นปี2561 M มีสาขาร้านสุกี้ MK ทั้งหมด 448 ร้าน, ร้านยาโยอิ 184 ร้าน และร้านอาหารอื่นๆ อีก 42 ร้านMSL น่าจะพลิกมาเป็น ขนาดทุนหลังจากที่คลั่งสินค้าใหม่เริ่มเปิดดำเนินการใน 2H62

เรามีมุมมองที่ระมัดระวังมากขึ้นเล็กน้อยกับบริษัท M-Senko Logistics (MSL) ซึ่งเป็น JV ด้านการขนส่งสินค้าของบริษัท เนื่องจาก MSL มีที่คาดว่าจะรอให้คลังสินค้าสร้างเสร็จใน 2H62 แล้ว จึงค่อยหาออเดอร์จากลูกค้าอย่างจริงจัง ดังนั้น เราจึงคาดว่า JV นี้ น่าจะส่งผ่านผลขาดทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นมาที่ M 15ล้านบาท ในปี 2562 จากที่ส่งผ่านกำไรมา 0.3 ล้านบาทในปี 2561 แต่อย่างไรก็ตาม เราคาดว่าบริษัทPlenus and MK Pte Ltd. (PMK) ซึ่งเป็น JV อีกแห่งของ M น่าจะสร้างกำไรให้บริษัทได้ 3.3 ล้านบาท ในปี 2562 จากที่ส่งผ่านผลขาดทุนมา 1.7 ล้านบาท ในปี 2561 เนื่องจากมีการปรับปรุงประสิทธิภาพในการบริหารจัดการต้นทุนดีขึ้น

Valuation & Action

เราปรับเพิ่มประมาณการกำไรปี 2562-63 ขึ้นอีก 0.8%-1.0% เนื่องจากคาดว่า GPM จะเพิ่มขึ้น ดังนั้น เราจึงปรับเพิ่มราคาเป้าหมาย DCF ปี 2562 ขึ้นเป็น 78.50 บาท จากเดิม 78.00 บาท ถึงแม้ว่าเราจะปรับประมาณการขึ้น แต่เนื่องจากเหลือ upside ถึงราคาเป้าหมายของเราอีกไม่มากนัก ดังนั้น เราจึงยังคงคำแนะนำ ถือ

Risks

Upside จะมาจากการที่ SSSG สูงเกินคาด และเปิดสาขาใหม่ได้มากกว่าที่คาด ในขณะที่ Downside จะมาจากการที่จำนวนลูกค้าเข้าร้านน้อยกว่าที่คาดไว้

Panuwat Nivedmarintre

66.2658.8888 Ext.8348

panuwatn@kgi.co.th

นวพร เชื้อเมืองพาน : เรียบเรียง

โทร : 02-276-5976

อีเมล : reporter@hooninside.com

ที่มา : สำนักข่าวหุ้นอินไซด์

วันที่ : 07 มีนาคม พ.ศ. 2562

ที่มา : <http://www.hooninside.com>

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.เมย์แบงก์ กิมเอ็ง : BJC แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 65.00 บ.

Berli Jucker (BJC)

ยังคงเติบโตได้จากทุกกลุ่มธุรกิจ

Company Update

ประเด็นการลงทุน

จากการประชุมนักวิเคราะห์ เรายังคงคำแนะนำซื้อ BJC ราคาเป้าหมาย (DCF) 65บาท โดยคาดการณ์ปีนี้เติบโตจากทุกกลุ่มธุรกิจ ยอดขายเพิ่มขึ้น 7-9% จากกำลังการผลิต ขวดแก้วเพิ่มขึ้นการออกสินค้าอุปโภคบริโภคใหม่ๆ คำสั่งซื้อสินค้ากลุ่มเวชภัณฑ์เพิ่มขึ้นและ BigC ขยายสาขาต่อเนื่อง อัตรากำไรคาดจะเพิ่มขึ้นจากประสิทธิภาพการผลิตและการดำเนินงานสูงขึ้นรวมทั้งต้นทุนพลังงานและราคาวัตถุดิบลดลง

แนวโน้มกำไร 1Q62 เติบโต YoY

แม้กำไร 1Q62 มีแนวโน้มลดลงตามผลของฤดูกาล แต่คาดจะเติบโต YoY จากทั้งยอดขายและอัตรากำไรเพิ่มขึ้น โดยได้ผลบวกจากกำลังการผลิตขวดแก้วที่เพิ่มขึ้นตั้งแต่เดือน ก.ย. 2561 และมีอัตราการใช้จ่ายกำลังการผลิต 100% ตั้งแต่วันที่ 1 พ.ย. 2561 รองรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าได้เพิ่มขึ้นและมีประสิทธิภาพการผลิตสูงขึ้นขณะที่ BigC มี SSSG ในช่วง 2M62 ใกล้เคียงกับ 4Q61 ที่ 1.8% โดยเพิ่มจาก 0.3% ใน 1Q61

ธุรกิจบรรจุภัณฑ์ฟื้นตัวดีขึ้น

คาดการณ์กำไรของธุรกิจบรรจุภัณฑ์ฟื้นตัวดีขึ้นในปีนี้ หลังจากได้รับผลกระทบจากการผลิตของโรงงานแก้วที่ มาเลเซียขัดข้องในช่วง 2Q61 โดยปัจจุบันกลับมาผลิตตามปกติแล้วขณะที่โรงงานขวดแก้วในไทยได้ผลบวกเต็มปี จากกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นกว่า 10% เป็น 3,155 ตัน/วัน BJC ยังได้ลูกค้ารายใหม่ 2 ราย สำหรับบรรจุภัณฑ์กระป๋องออลูมิเนียมซึ่งมาทดแทนคำสั่งซื้อของ CBG ซึ่งได้เปิด

โรงงานผลิตกระป๋องเอง ในด้านต้นทุนของกลุ่มบรรจุภัณฑ์ คาดจะได้ประโยชน์จากต้นทุนพลังงานลดลง

ยอดขายเติบโตทุกกลุ่มธุรกิจ

ผลประกอบการของ BigC ปีนี้จะถูกผลักดันจาก SSSG 1-2% การรวม Supply chain เข้ามาบริหารเอง และการขยายสาขาไฮเปอร์มาร์เก็ต 8 สาขา โดยจะเปิดสาขาแรกในต่างประเทศ คือ กัมพูชา (ปอยเปต) และในอีก 2-3 ปี อาจเข้าไปเปิดสาขาร้านสะดวกซื้อ ส่วนในประเทศลาว จะมีการปรับเปลี่ยนร้านสะดวกซื้อ M-Point Mart 46 สาขา ให้เป็น Mini BigC ในกลางปีซึ่งเราคาดยังไม่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญในระยะสั้นแต่มีโอกาสเติบโตในระยะยาว ขณะที่กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภคของ BJC ยังคงมีแนวโน้มยอดขายเพิ่มขึ้นจากการมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น และการเปิดตัวสินค้าใหม่ส่วนยอดขายสินค้าเวชภัณฑ์และเทคนิค คาดว่าเติบโตได้เกิน 10% รวมทั้งได้ประโยชน์จากเงินบาทแข็งค่า ทำให้สินค้านำเข้ามีต้นทุนลดลง

ความเสี่ยง: ต้นทุนวัตถุดิบเพิ่ม / การแข่งขันสูงในธุรกิจค้าปลีก / ลูกค้าชะลอคำสั่งซื้อ

Suttatip Peerasub

suttatip.p@maybank-ke.co.th

(66) 2658 6300 ext 1430

นภาพร เชื้อเมืองพาน : เรียบเรียง

โทร : 02-276-5976

อีเมล : reporter@hooninside.com

ที่มา : สำนักข่าวหุ้นอินไซด์

วันที่ : 07 มีนาคม พ.ศ. 2562

ที่มา: <http://www.hooninside.com>

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.ธนาชาติ : TQM แนะนำ ซื้อ ราคาเป้าหมาย ที่ 31.00 บ.

BUY TP: Bt 31.00

5 MARCH 2019

Initiation Upside : 10.7%

TQM Corporation Pcl (TQM TB)

ผู้นำตลาด

TQM เป็นนายหน้าประกันภัยรายใหญ่ที่สุดของไทยที่มีประสบการณ์มายาวนาน ด้วยการประหยัดต่อขนาดและการให้บริการที่เหนือกว่านายหน้าทั่วไป TQM จึงสามารถดำเนินธุรกิจโดยใช้ปัจจัยผลกดันธุรกิจภายในของบริษัทฯ ด้วยมีสถานะเป็นเงินสดสุทธิ TQM ให้ yield ที่ดีมากที่สุดที่ 4% เราจึงเริ่มบทวิเคราะห์ด้วยคำแนะนำ "ซื้อ" ราคาเป้าหมาย 31 บาท

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

TQM ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 1953 และปัจจุบันเป็นบริษัทนายหน้าประกันภัยรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย เรามองว่า TQM มีปัจจัยแห่งความสำเร็จด้วยตัวเองที่หลากหลาย ซึ่งช่วยให้บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดมากขึ้น เป็นที่ยอมรับและอยู่ในใจลูกค้า ปรับปรุงธุรกิจให้ดีขึ้น ควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเปิดโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ 1) ด้วยมีส่วนแบ่งตลาด 4% ในธุรกิจประกันวินาศภัยและมีรายได้มากกว่าคู่แข่งที่ใหญ่เป็นอันดับ 2 หลายเท่า TQM จึงได้ประโยชน์จากขนาดอย่างมาก 2) ด้วยฐานลูกค้าขนาดใหญ่ (มากกว่า 1 ล้านราย) TQM จึงสามารถทำงานร่วมกับพันธมิตรประกันภัยโดยการนำเสนอแพ็คเกจพิเศษที่ปรับตามความต้องการของลูกค้า 3) ด้วยประโยชน์จากขนาดจึงทำให้ TQM สามารถนำเสนอบริการนอกเหนือไปจากการเป็นนายหน้าทั่วไป ทำให้บริษัทฯ แยก

ต่างจากบริษัทนายหน้าอื่น ซึ่งสามารถสร้างความคุ้มค่าให้แก่ลูกค้าของ TQM ขณะเดียวกัน TQM ยังใช้ประโยชน์จากโครงสร้างต้นทุนที่มีประสิทธิภาพในการให้บริการหลังบ้านแก่พันธมิตรประกันภัย และได้รับค่าธรรมเนียมเพิ่มเติม

4) TQM มีแบรนด์และช่องทางการขายที่แข็งแกร่งมีช่องทางขายที่แข็งแกร่ง

TQM มีโครงสร้างพื้นฐานและช่องทางการขายที่แข็งแกร่ง บริษัทฯ มีพนักงานที่มีใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย 2,102 คน และมีใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต 320 คน ช่องทางการขายตั้งแต่การขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ไปจนถึงให้บริการสาขา 74 สาขา และศูนย์บริการ 21 แห่งทั่วประเทศ และช่องทางออนไลน์ TQM มีแผนที่จะใช้เงินจากการทำ IPO ในการปรับปรุงระบบไอทีเพื่อก้าวเข้าสู่ "Insuretech" และขยายสาขาให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

แนวโน้มเติบโต

เราคาดว่ากำไรต่อหุ้น (fully-diluted) จะเติบโต -8% ในปี 2019F 12% ในปี 2020F และ 9% ในปี 2021F หนุนโดยการเติบโตของอุตสาหกรรม(การฟื้นตัวของยอดขายรถยนต์ในประเทศ) ส่วนแบ่งตลาดที่เพิ่มขึ้นค่าธรรมเนียมบริการที่สูงขึ้น ประโยชน์จากขนาด การเข้าสู่ระบบดิจิทัลซึ่งทำให้ต้นทุนลดลง และการขยายไลน์ผลิตภัณฑ์ 94% ของเบี้ยประกันรับของ TQM มาจากธุรกิจประกันวินาศภัย และเพียง 6% มาจากธุรกิจประกันชีวิต TQM เริ่มเน้นขายประกันชีวิตมากขึ้นโดย

ใช้ฐานลูกค้าประกันวินาศภัยนายหน้าประกันที่มีใบอนุญาต และเครือข่ายสาขาที่มีอยู่

เริ่มบทวิเคราะห์ด้วยคำแนะนำ "ซื้อ" ราคาเป้าหมาย 31 บาท

เราใช้วิธีคิดลดกระแสเงินสด (DCF) ด้วย WACC ที่ 10.6% ในการคำนวณมูลค่ายุติธรรมของ TQM โดยใช้ปีฐาน 2019F และสมมติให้ terminal growth ที่ 2% ราคาเป้าหมายจะอยู่ที่ 31 บาท ซึ่งคิดเป็น 2019 PE ที่ 18.8 เท่า ซึ่งเราเชื่อว่าเหมาะสมกับสถานะการเป็นผู้นำตลาดของ TQM ในธุรกิจนายหน้าขายประกันที่มีความเสี่ยงต่ำ และมีสถานะเป็นเงินสดสุทธิด้วย EBITDA ที่แข็งแกร่ง เราสมมติให้อัตราการจ่ายเงินปันผลที่ 70% และคาดว่าปันผลจ่ายอยู่ที่ 1.16 บาท/หุ้น ในปี 2019F ราคาหุ้นมี upside จากราคาเป้าหมายราว 11% และให้อัตราผลตอบแทนปันผลที่สูงกว่า 4%

SARACHADA SORN SONG

662 - 617 4966

sarachada.sor@thanachartsec.

co.th

นภาพร เชื้อเมืองพาน : เรียบเรียง

โทร : 02-276-5976

อีเมล : reporter@hooninside.com

ที่มา : สำนักข่าวหุ้นอินไซด์

วันที่ : 06 มีนาคม พ.ศ. 2562

ที่มา : <http://www.hooninside.com>

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.ทิสโก้ : TTCL แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 7.40 บ.

+ TTCL : ตั้งสำรอง Rock Salt ผลประกอบการ 4Q18 ต่ำกว่าคาด

จุดต่ำสุดผ่านไปแล้ว ผลประกอบการฟื้นตัวในอนาคต แนะนำ "ถือ"

TTCL รายงานผลประกอบการขาดทุน 1.93 พันล้านบาทในช่วง 4Q18 เทียบกับขาดทุน 57 ล้านบาทในช่วง 4Q17 และกำไร 48 ล้านบาทใน 3Q18 หากไม่รวมผลของ FX ผลขาดทุนปกติจะอยู่ที่ 1.91 พันล้านบาท โดยผลขาดทุนเกิดจากการตั้งสำรองโครงการ Rock Salt และต้นทุนการก่อสร้างของโครงการที่ถาวรที่เพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม เราเชื่อว่าจุดต่ำสุดได้ผ่านไปแล้ว และผลประกอบการจะฟื้นตัวในปีนี้ แนะนำ "ถือ"

+ ต้นทุนโครงการ Rock Salt และ Desalination เป็นปัจจัยทำให้ขาดทุน โดย TTCL มีขาดทุนขั้นต้น 642 ล้านบาท เทียบกับอัตรากำไรขั้นต้นที่ 6.8% และ 12.3% ใน 4Q17 และ 3Q18 ตามลำดับ จากต้นทุนในการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นของทั้ง 2 โครงการ ทำให้ EPC มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเป็น 30.1% จากเดิม 2% และ 5.6% ใน 4Q17 และ 3Q18 ตามลำดับ ด้านอัตรากำไรขั้นต้นของโรงไฟฟ้าเพิ่มขึ้นจาก 60.1% และ 70.2% YoY และ QoQ เป็น 74.5%

+ การตั้งสำรองโครงการ Rock Salt กดดันผลประกอบการ นอกจากต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นแล้ว TTCL ยังมีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญของโครงการ Rock Salt 1.4 พันล้านบาทใน S&A

+ ผลประกอบการฟื้นตัวในอนาคต แนะนำ "ถือ" มองว่าผลประกอบการผ่านจุดต่ำสุดใน 4Q18 ไปแล้ว ทำให้ผลประกอบการในอนาคตจะไม่มีค่าใช้จ่ายพิเศษดังกล่าว โดยเราได้มีการปรับ PER ของหุ้นลงจาก 24 เท่า เป็น 18 เท่า โดยมีมูลค่าที่เหมาะสมลดลงจาก 9.60 บาท เป็น 7.40 บาท



Market Insight

E-mail : tiscoresearch@tisco.co.th

นวพร เชื้อเมืองพาน : เรียบเรียง

โทร : 02-276-5976

อีเมล : reporter@hooninside.com

ที่มา : สำนักข่าวหุ้นอินไซด์

วันที่ : 05 มีนาคม พ.ศ. 2562

ที่มา: <http://www.hooninside.com>

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

MAJOR : รหัสตี๋ แนะนำ "ซื้อ" ราคาเป้าหมาย 30 บาท/หุ้น

เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป - MAJOR

คำแนะนำ: ซื้อ

ราคาเป้าหมาย: 30 บาท

Upside/Downside: +8%

Median Consensus: 29.35 บาท

Captain Marvel ทูบสถิติหนังเปิดตัว

- Captain Marvel ทูบทุกสถิติหนังเปิดตัวเดือนมีนาคมตลอดกาลในไทย

- เตรียมต่อยอดไปยัง Avengers: Endgame ที่คาดว่าจะสร้างรายได้สูงสุดตลอดกาล

- เราเชื่อบริษัทจะมีกำไรในปี 2019 นี้สูงที่สุดเป็นประวัติการณ์

- ยังคงยกให้เป็น TOPPICK กลุ่มสื่อและสิ่งพิมพ์ของทีราคาเป้าหมาย 30 บาท แนะนำ "ซื้อ"

Captain Marvel ทูบทุกสถิติหนังเปิดตัวเดือนมีนาคมตลอดกาลในไทย

ข้อมูลจาก Facebook page Marvel ระบุว่า หนัง Captain Marvel ทูบสถิติเปิดตัวเดือนมีนาคมตลอดกาลในไทย โดยมีรายได้เปิดตัววันแรกสูงถึง 37 ล้านบาท เป็นรายได้เปิดตัวที่สูงที่สุดในรอบหลายปี (หากไม่นับหนังฟอร์มใหญ่ตลอดกาลอย่าง Avenger Infinity War ที่มีรายได้เปิดตัววันแรกสูงสุดตลอดกาลที่ 55 ล้านบาท) สะท้อนถึงความนิยมของหนัง Super Hero ได้เป็นอย่างดี เราเชื่อว่า Captain Marvel จะมีรายได้ตลอดการฉายไม่ต่ำกว่า 200 ล้านบาท และเป็นหนังรายได้สูงอันดับต้นๆของปีนี้อย่างแน่นอน ส่งผลบวกต่อรายได้และกำไรของ Major เป็นอย่างมากในไตรมาสนี้

เตรียมตัวรอ Avengers: Endgame #แม่มาแล้วรานอส

รายได้เปิดตัวที่น่าประทับใจของหนัง Captain Marvel แสดงให้เห็นถึงความต้องการดูหนังภาคต่ออย่าง Avengers: Endgame ได้

เป็นอย่างดี เนื่องจากหนังทั้งสองเรื่องนี้มีความต่อเนื่องกัน ดังนั้นเราเชื่อมั่นว่า Avengers: Endgame จะเป็นหนังที่มีรายได้ที่สูงที่สุดของปี และมีรายได้ไม่ต่ำกว่าภาคก่อนหน้าที่ราว 500 ล้านบาทอย่างแน่นอน

ยังมีหนังดีอีกหลายเรื่องรอเราอยู่

นอกเหนือจากหนังฟอร์มยักษ์สองเรื่องนี้แล้ว ในช่วงครึ่งปีแรกนี้ยังมีหนังที่น่าสนใจอีกหลายเรื่องเช่น Dumbo, Shazam!, Pokemon: Detective Pikachu, Aladdin, X-men, Toy Story 4 รวมไปถึงหนังไทยอีกเช่นเดียวกัน ดังนั้นเราจึงเชื่อว่า บริษัทจะยังคงมีรายได้และกำไรปกติเติบโตต่อเนื่องในปีนี้อย่าง 7.8% และ 12.7% ตามลำดับ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีกำไรปกติอยู่ที่ 1,053 ล้านบาท สูงที่สุดเป็นประวัติการณ์ของบริษัท

กระแสยังดีต่อเนื่อง

ถึงแม้ว่าปัจจุบันราคาหุ้นได้มีการปรับตัวมากกว่า 40% จากจุดต่ำสุดเมื่อต้นปีที่ผ่านมา และทำให้ Upside ของราคาหุ้นเริ่มจำกัด แต่เรายังมองว่าด้วยกระแสความนิยมของหนังอีกหลายเรื่องที่เราเตรียมเข้าฉายในช่วงที่เหลือของครึ่งปีแรกนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงไตรมาสสองซึ่งถือว่าเป็นช่วง High season และมีหนังอย่าง Avengers: Endgame เป็นตัวชูโรง เราจึงยังคงมีมุมมองบวกต่อหุ้น Major ต่อไป ยังคงแนะนำ "ซื้อ" บนราคาเป้าหมายเดิมที่ 30 บาท บริษัทมีแนวโน้มเติบโตของรายได้และกำไรในปีนี้อย่างชัดเจน กอปรกับเงินปันผลที่อยู่ในระดับสูงถึง 5% ต่อปี

ความเสี่ยง การอุปโภคบริโภคภายในประเทศที่อยู่ในระดับต่ำ, ความนิยมในการดูหนังออนไลน์ที่เพิ่มขึ้น, หนังทำรายได้ต่ำกว่าคาด

นักวิเคราะห์

นฤดม มุจจินทร์กุล

เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 050890

naruedom@trinitythai.com

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.กรุงศรี : MTC แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 56.00 บ.

Muangthai Capital

Feedback จากกองทุนในประเทศ หลัง non-deal roadshow (TP Bt56.0, OUTPERFORM)

+จากการที่เราพา MTC ไปพบนักลงทุนในประเทศ พบว่านักลงทุนเป็นห่วงประเด็นการเติบโตของสินเชื่อที่ชะลอตัวลง และ NIM ที่ลดลง

+คุณภาพสินทรัพย์ยังคงแข็งแกร่ง โดยสัดส่วน NPL ต่ำ และ credit cost ก็ยังทรงตัว ในขณะที่มีการขยายสินเชื่อ HP สำหรับมอเตอร์ไซค์ใหม่เพิ่มขึ้น

+แนะนำให้ซื้อ และให้ราคาเป้าหมายที่ 56 บาท คิดเป็น P/E ปี FY19F ที่ 25x และ PEG ที่ 9x อิงจากอัตราการเติบโตของกำไร CAGR 3 ปี (2018-21F) ที่ 28%

คาดว่าสินเชื่อจะชะลอตัว และ NIM จะลดลงในปี 2019

เราพา MTC ไปร่วม non-deal roadshow กับกองทุนในประเทศเมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2019 ซึ่ง feedback โดยรวมมีทั้งด้านบวกและลบ โดยนักลงทุนประทับใจกับโมเดลธุรกิจของบริษัทในการเพิ่มส่วนแบ่งตลาด และคุณภาพสินทรัพย์ แต่นักลงทุนบางรายก็เป็นห่วงกับอัตราการเติบโตของสินเชื่อที่ชะลอตัวลง และ NIM ที่คาดว่าจะแคบลงในปีนี้ ผู้บริหารอธิบายว่าอัตราการเติบโตของเงินกู้ในปี FY18 ชะลอตัวลงเหลือแค่ 35% จากอัตราการเติบโตของ

สินเชื่อใหม่ที่ 41% เป็นเพราะการชำระคืนเงินกู้ก่อนกำหนดเพิ่มขึ้น หลังจากที่ MTC ยกเว้นค่าธรรมเนียมการชำระคืนก่อนกำหนดตั้งแต่กลางปี 2018 เราคาดว่าอัตราการเติบโตของสินเชื่อใหม่ปีนี้จะอยู่ที่ 35% และอัตราการเติบโตของเงินกู้ในปีนี้จะอยู่ที่ 30% บริษัทตั้งเป้าจะขยายสาขาเป็น 3,900/4,500 ในปี FY19/20 จาก 3,279 ในปี FY18 (เพิ่มขึ้น 855 สาขา) ในขณะที่คาดว่าต้นทุนทางการเงินจะเพิ่มขึ้นเป็น 4.0% จาก 3.5% ในขณะที่ yield สินเชื่อน่าจะทรงตัว yoy ในปี 2019 เราคาดว่า NIM จะลดลงเหลือ 19.8% ในปี 2019 จาก 20.2% ในปี 2018 ภายใต้สมมติฐานว่า TRIS ไม่ได้มีการอัปเดตเรตตั้งของบริษัท ทั้งนี้ MTC เพิ่งออกหุ้นกู้ 4.0 พันล้านบาทอายุ 3-4 ปี ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยหน้าตัว 4.1-4.3%

คุณภาพสินทรัพย์ยังแข็งแกร่ง ในขณะที่ขยายไปสู่ธุรกิจ HP business

MTC ได้ตั้ง 'เมืองไทยลิซซิ่ง' ซึ่งเป็นบริษัทลูกแห่งใหม่ขึ้นมาเพื่อให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ (HP) โดยบริษัทมีแผนจะปล่อยสินเชื่อ HP เพื่อซื้อมอเตอร์ไซค์ใหม่ให้กับลูกค้าเดิมที่มีประวัติการชำระคืนเงินกู้ดี เราคาดว่า yield สินเชื่อ และสัดส่วน loan-to-value จะสูงกว่าสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ ส่วนในแง่คุณภาพสินทรัพย์ เราคาดว่าสัดส่วน NPL จะเพิ่มขึ้นจาก 1.1% ในปี 2018 เป็น 1.3% ในปี 2019 ในขณะที่ผู้บริหารตั้งเป้าจะคุมให้ไม่เกิน 2.0% ทั้งนี้ สัดส่วน NPL ใน 4Q18 ลดลง 14bp qoq เหลือ 1.12% ในขณะที่สัดส่วน NPL coverage ขยับสูงขึ้นเป็น 278% จาก

259% ใน 3Q18 เนื่องจากคุณภาพสินทรัพย์ดีขึ้น ทั้งนี้ เรามองว่าคุณภาพสินทรัพย์ที่แข็งแกร่งขึ้น และ NPL coverage ที่สูงจะช่วยจำกัดผลกระทบจากการใช้มาตรฐานบัญชี IFRS9 ส่วนในแง่ของกฎหมายแรงงานใหม่นั้น MTC มีแผนจะบันทึกค่าใช้จ่ายพนักงาน 14 ล้านบาทใน 1Q19

แนะนำให้ซื้อ และให้ราคาเป้าหมายที่ 56 บาท โดยมองว่าราคาหุ้นที่ปรับลงมาเป็นโอกาสให้เข้าซื้อสะสม

ราคาหุ้น MTC ลดลงมา 10% และ underperform ตลาดถึง 14% YTD ในขณะที่ผลการดำเนินงานยังคงมีแนวโน้มดี เราชอบ MTC ในแง่ของการเติบโตที่แข็งแกร่งของทั้งสินเชื่อและกำไร โดยมองว่าปัจจัยกระตุ้นระยะสั้นจะมาจากการที่อัตราดอกเบี้ยหุ้นกู้ลดลงถ้าหาก TRIS ปรับเพิ่มเรตตั้ง เราคิดว่าความเสี่ยงหลักอยู่ที่การแข่งขันที่รุนแรง และคุณภาพสินทรัพย์เสื่อมลง

Jesada TECHAHUSDIN, CFA

662 - 659 7000 ext 5004

jesada.techahusdin@krungrisecurities.com

นวพร เชื้อเมืองพาน : เรียบเรียง

โทร : 02-276-5976

อีเมล : reporter@hooninside.com

ที่มา : สำนักข่าวหุ้นอินไซด์

วันที่ : 07 มีนาคม พ.ศ. 2562

ที่มา : <http://www.hooninside.com>

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.เอเชีย พลัส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ : PTT แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 56.00 บ.

ปตท PTT

แนะนำ : ซื้อ

ราคาปัจจุบัน (บาท): 48.75

ราคาเป้าหมาย (บาท): 56.00

Upside 14.9%

Dividend Yield 4.1%

Total Return 19.0%

มูลค่าตลาด (ล้านบาท) 1,392,446

เพิ่มคำแนะนำเป็นซื้อ พร้อมรับ DivYield ครึ่งปีสูงถึง 2.5%

ราคาน้ำมันยังเป็นตัวขับเคลื่อนกำไรของ PTT ในภาพใหญ่ ซึ่งเชื่อว่าราคาน้ำมันได้ผ่านจุดต่ำสุดไปแล้วในช่วงปลายปีที่ผ่านมา และเริ่มเห็นสัญญาณการฟื้นตัว อีกทั้งเชื่อว่าราคาหุ้นในช่วงที่ผ่านมาผ่านการปรับฐานไปแล้วในระดับหนึ่ง จนเริ่มมี upside และให้ DivYield 2H61 สูงกว่า 2.5% จึงเพิ่มคำแนะนำเป็น "ซื้อ"

กำไรสุทธิ 4Q61 ลดลงมีนัย...ต่ำกว่าคาดเล็กน้อย

PTT รายงานกำไรสุทธิงวด 4Q61 เท่ากับ 1.95 หมื่นล้านบาท ลดลง 35.6%qoq ต่ำกว่าคาดเล็กน้อย โดยในงวดนี้ถูกกดดันจากกำไรจากการดำเนินงานปกติเป็นหลัก ขณะที่ค่าใช้จ่ายพิเศษในงวดนี้สุทธิแล้วลดลงจากงวดก่อนหน้าเหลือเพียงบันทึกขาดทุนสต็อกน้ำมัน (หน่วยธุรกิจน้ำมัน) 4.8 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 69 ล้านบาท และมีการบันทึกกำไรจาก Fx ลดลงเหลือ 1.6 จาก 2.4 พันล้านบาท จากงวดก่อนหน้า แต่หากพิจารณาเฉพาะกำไรปกติพบว่า ลดลง 38.5%qoq มาอยู่ที่ 2.14 หมื่นล้านบาท กดดันจากกลุ่มธุรกิจก๊าซเป็นหลักโดยเฉพาะธุรกิจโรงแยกก๊าซที่กำไรลดลงถึง 36.6%qoq เนื่องจากต้นทุน feed gas cost เพิ่มขึ้นมา

อยู่ที่ 316 จาก 277 เหรียญต่อตัน ในงวดก่อนหน้า ขณะที่ราคาขายผลิตภัณฑ์ซึ่งอิงกับราคาปิโตรเคมีขึ้นปลายเช่น HDPE และ PP เป็นต้น ปรับตัวลดลง จึงส่งผลให้ margin ลดลง นอกจากนี้ยังถูกกดดันจากจาก PTTEP ที่รายงานกำไรสุทธิ 4Q61 ลดลง 15.1%qoq รวมถึงรับผลลบจากส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนที่เพิ่มขึ้น 30.9% มาอยู่ที่ 1.7 พันล้านบาท หลักๆมาจากกลุ่มธุรกิจปิโตรเคมีและโรงกลั่นที่ GRM และ spread ปิโตรเคมีลดลง ประกอบกับมีบันทึกขาดทุนสต็อกน้ำมันจากกลุ่มโรงกลั่นค่อนข้างมีนัยรวมสูงถึง 2.5 หมื่นล้านบาท โดยรวมแล้วกำไรสุทธิ และกำไรปกติปี 2561 เท่ากับ 1.19 และ 1.24 แสนล้านบาท ลดลง 11.5%yoy และ 5.2%yoy

ทิศทางกำไรสุทธิ 1Q62 ดีขึ้น แต่ Norm profit ลดลง QoQ

ฝ่ายวิจัยคาดแนวโน้มกำไรปกติงวด 1Q62 น่าจะปรับตัวลดลงจาก 4Q61 กดดันหลักจากธุรกิจผลิตและสำรวจปิโตรเลียมผ่าน PTTEP ที่คาดปริมาณขายจะลดลงเพราะโดยปกติแล้วในช่วงต้นปี PTT จะเรียกรับก๊าซจากอ่าวไทยลดลง รวมถึงมีการหยุดผลิตของแหล่งบงกช ใต้นานกว่า 1 เดือน รวมถึงคาดราคาขายก๊าซและน้ำมันจะปรับตัวลดลง ตามราคาในตลาดโลกซึ่งหากอิงดูใบค่าเฉลี่ยในงวด 1QTD ลดลง 11.3%qoq เช่นเดียวกับธุรกิจโรงกลั่นที่คาดจะถูกกดดันจากค่าการกลั่น 1QTD (อ้างอิงตลาดสิงคโปร์) ที่ลดลง 33.6%qoq สะท้อนภาวะ oversupply

ของน้ำมันสำเร็จรูปแต่อย่างไรก็ตามคาดสถานการณ์ค่าการกลั่นน่าจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้นในช่วงเดือน มี.ค. และ เม.ย. เพราะจะเข้าสู่ช่วงฤดูกาลหยุดซ่อมบำรุงโรงกลั่นหลายแห่งทั่วโลก ขณะที่ spread ปิโตรเคมีโดยรวมยังทรงตัวอยู่ในระดับต่ำใกล้เคียงกับงวด 4Q61 แต่หากพิจารณากำไรสุทธิงวด 1Q62 คาดจะพลิกกลับ

มาเติบโตจาก 4Q61 เพราะคาดจะไม่บันทึกขาดทุนสต็อกน้ำมันในระดับสูงเช่นที่เกิดขึ้นใน 4Q61 ทิศทางการเติบโตของกำไร PTT ยังให้น้ำหนักไปที่ราคาน้ำมัน

จากภาพรวมธุรกิจ PTT ที่ยังไม่มีประเด็นใหม่ ทำให้ฝ่ายวิจัยยังคงประมาณการกำไรปกติตั้งแต่ปี 2562 ที่จะเห็นการปรับตัวลดลง 3.4%yoy จากสมมติฐานราคาน้ำมันดิบอ้างอิงดูใบในปี 2562 ที่ 65 เหรียญต่อบาร์เรล ลดลงจากปี 2561 ที่ 70 เหรียญต่อบาร์เรล และตั้งแต่ปี 2563 กำหนดไว้ที่ 70 เหรียญต่อบาร์เรล ส่วนระยะสั้นคาดกำไรปกติ 4Q61 จะทรงตัวใกล้เคียงกับ 3Q61 ถึงแม้ว่ากำไรจากธุรกิจผลิตและสำรวจปิโตรเลียมผ่าน PTTEP จะดีขึ้นตามปริมาณขายที่เพิ่ม และต้นทุนต่อหน่วยที่ลดลง รวมถึงราคาขายก๊าซที่จะปรับตัวแต่จะถูกกดดันจากกำไรของธุรกิจโรงกลั่นและปิโตรเคมีที่ทั้งค่าการกลั่นและ spread ปรับตัวลดลง รับผลกระทบหลักจากสงครามการค้า

เพิ่มคำแนะนำเป็น "ซื้อ" รับปันผลครึ่งปีที่ 2.5%

ฝ่ายวิจัยประเมินมูลค่าพื้นฐาน ณ สิ้นปี 2562 (DCF) ที่ 56 บาทต่อหุ้น เพิ่มคำแนะนำเป็นซื้อ จากเดิม switch เชื่อว่าราคาหุ้นผ่านการปรับฐานสะท้อนปัจจัยกระทบต่างๆไปในระดับหนึ่งจนเริ่มมี upside อีกทั้งล่าสุดยังประกาศจ่ายปันผลงวด 2H61 ในอัตราหุ้นละ 1.2 บาท (งวด 1H61 จ่าย 0.80 บาท) คิดเป็น Dividend Yield สำหรับงวดครึ่งปีที่ 2.5 %

นักวิเคราะห์: นลินรัตน์ กิตติภาพรัตน์

เลขทะเบียนนักวิเคราะห์ : 018350

Nalinrat@asiaplus.co.th

วันเลือกตั้ง

สวัสดิ์ค๊ะ กลับมาพบกับแมกกาซีนหุ้นอินไซด์ ฉบับเดือนมีนาคม 2562 โดยคอลัมน์สังคมอินไซด์มาแล้วค่ะ เดือนนี้มีวันสำคัญ คือวันที่ 24 มี.ค.2562 เป็นวันที่บ้านเราจัดการเลือกตั้งทั่วไป เรียกได้ว่าเป็นปัจจัยที่ทุกสายตาไทย-เทศ จ้องมองเป็นตาเดียว ส่วนภาพรวมตลาดหุ้น เดือน ก.พ. 62 ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ไทย (SET Index) ปิดที่ 1,653.48 จุด เพิ่มขึ้น 5.7% จากสิ้นปี 2561 ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดหลักทรัพย์อื่นในเอเชีย มูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันรวมของ SET และ mai ในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 อยู่ที่ 46,771 ล้านบาท ลดลง 3.7% จากเดือนก่อน โดยผู้ลงทุนสถาบันในประเทศและบัญชีบริษัทหลักทรัพย์มีสถานะซื้อสุทธิในเดือนนี้



"ศรพล ดุยยะเสถียร" รองผู้จัดการ หัวหน้าสายงานวางแผนกลยุทธ์องค์กร ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ไทยยังทรงตัวเมื่อเทียบกับสิ้นเดือนก่อน โดยในช่วงต้นเดือนกุมภาพันธ์ผู้ลงทุนต่างประเทศซื้อสุทธิในตลาดหลักทรัพย์ไทยตามบรรยากาศการลงทุนที่ดีต่อเนื่องจากเดือนก่อนจากกรณีการเจรจาทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีน มีสัญญาณที่ดีขึ้น ขณะที่ผู้ลงทุนรอจังหวะการลงทุนในช่วงกลางเดือนเป็นต้นมาเมื่อเริ่มเข้าสู่บรรยากาศการเลือกตั้งมากขึ้น ด้านมูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 ลดลงจากเดือนก่อนเล็กน้อยแต่ยังคงสูงที่สุดในภูมิภาค ขณะที่มูลค่าการระดมทุน (IPO) ในตลาดหลักทรัพย์ไทยยังคงสูงที่สุดในอาเซียนในช่วง 2 เดือนแรกของปี 2562 นอกจากนี้ในเดือนมีนาคม การเพิ่มน้ำหนักลงทุนในหุ้นไทยมีโอกาสเพิ่มขึ้น จากการที่ FTSE Global Equity Index Series ทบทวนปรับเพิ่มหุ้นขนาดใหญ่และขนาดกลางของไทยซึ่งจะทำให้หุ้นไทยได้รับความสนใจจากผู้ลงทุนต่างประเทศ และผู้ลงทุนสถาบันมากขึ้น

ขณะที่ในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 ผู้ลงทุนต่างประเทศขายสุทธิในตลาดหลักทรัพย์ไทย 3,500 ล้านบาท ในขณะที่ผู้ลงทุนสถาบันในประเทศยังคงซื้อสุทธิต่อเนื่องตั้งแต่ปีก่อน ด้านมูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันรวมของ SET และ mai ในเดือน กุมภาพันธ์ 2562 อยู่ที่ 46,771 ล้านบาท ลดลง 3.7% จากสิ้นเดือนก่อน

Forward และ Historical P/E ของตลาดหลักทรัพย์ไทย ณ สิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2562 อยู่ที่ระดับ 15 เท่า และ 17 เท่าตามลำดับ สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ระดับ 13.76 เท่า และ 15.56 เท่าตามลำดับ



อัตราเงินปันผลตอบแทน ณ สิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2562 อยู่ที่ระดับ 3.11% สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียที่อยู่ที่ 2.80% ด้านมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดรวมของ SET และ mai ณ สิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2562 อยู่ที่ 17.2 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.9% จากสิ้นปี 2561 สอดคล้องกับทิศทางของดัชนี โดยในเดือนช่วง 2 เดือนแรกของปี 2562 มูลค่าการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ไทยอยู่ที่ระดับ 5,680 ล้านบาทซึ่งสูงที่สุดในอาเซียน

ส่วนแคววงบริษัทจดทะเบียน ชั่วโมงนี้คงไม่มี บจ.ไหน ร้อนแรงเท่า "GUNKUL" อีกแล้ว เพราะโบรกเกอร์คัดสรรให้เป็นหุ้นเด่นสุดในกลุ่มโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทน หลังจากมีปัจจัยหนุนต่อเนื่อง โดยเฉพาะการที่ กพข.ไฟเขียวแผน PDP ฉบับใหม่ รอบนี้อานิสงส์มาแบบเต็มๆ จากงานติดตั้ง EPC แถมยังได้ประโยชน์ หลัง กกพ.เตรียมออกประกาศรับซื้อไฟฟ้าจากโซลาร์ภาคประชาชน 100 MW ในไตรมาสปี62 ...จ่อคิวร่วมแจมทุกโครงการแบบนี้ ได้เห็นอนาคตสดใสแน่นอนคร้า



พรรณนิภา ผู้บริหารคนเก่ง แห่ง TQM โซวี่ฝีมือดีต้นผลประกอบการปีที่ผ่านมา มีกำไรสุทธิถึง 404.3 ล้านบาท เดบิตอัตรากะโดดร่วม 50% งานนี้ชาวดียังไม่หมดแค่นั้นเมื่อบอร์ดบริษัทฯ ไฟเขียวจ่ายเงินปันผลอัตราหุ้นละ 0.30 บาท เตรียมขึ้นเครื่องหมาย XD 11 มี.ค.นี้ ก่อนจ่ายเงินปันผลเข้าพอร์ต 10 พ.ค. 62 พร้อมมั่นใจเทรนด์ธุรกิจประกันภัยรถยนต์ในปีนี้อย่างสดใส ชาวดีเยอะแบบนี้ คงต้องรีบเก็บเข้าพอร์ตแล้ว...

ด้าน "เฮียพอล" สมพล ธนดำรงศักดิ์ เอ็มดี บมจ.ฟอร์จูน พาร์ท อินดัสตรี หรือ FPI ฝากกระซิบเบาๆ ว่า ช่วงนี้หากเห็นมีข่าวชื้อย่อของหุ้นใกล้เคียง-ใกล้เคียงกับ FPI ในการเข้าชื้อหุ้นหรือพเพอร์ตีรายหนึ่งนั้น "เฮียพอล" ขอปฏิเสธเลยว่า ไม่เกี่ยวกับ FPI แต่อย่างไร โปรดอย่าเข้าใจผิดกันนะคร้าบบบ.. เพราะช่วงนี้มีแค่เตรียมแผนการชื้อหุ้นคืน เพื่อบริหารสภาพคล่องทางการเงินเท่านั้น ส่วนประเด็นอื่นใด ขออย่า ไม่เกี่ยวข้องกันคร้าบบ



CHAYO โดดเด่น เข้าตาถูกรู้หุ้น บล.โกลเบล็ก เชียร์ชื้อ ราคาพื้นฐานที่ 4.80 บาท พร้อมคงประมาณการกำไรสุทธิปี 62 ที่ 108 ลบ.เติบโต 26%YOY ตามมูลค่าองสิทธิ์ด้วยคุณภาพที่เพิ่มขึ้น: คงประมาณการกำไรสุทธิปี 62 ที่ 108 ลบ.เติบโต 26%YOY โดยมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องจากองสิทธิ์ด้วยคุณภาพมูลค่าราว 10,000 ลบ.ที่ประมูลมาในช่วงปี 61 และเติบโตจากบริษัทย่อยที่ก่อตั้งใหม่ในปี 61 ได้แก่ บริษัทชโยแคปปิตอล ซึ่งจะดำเนินธุรกิจปล่อยสินเชื่อและ บริษัท ชโย พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ เซอร์วิส ซึ่งจะดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สำหรับปี 62 บริษัทตั้งบลงทุนไว้ที่ราว 1,300 ลบ. เพื่อใช้ในการประมูลองสิทธิ์ด้วยคุณภาพราว 1,000-1,250 ล้านบาท คาดจะได้เป็นองสิทธิ์ด้วยคุณภาพมูลค่าราว 10,000 ลบ.โดยแบ่งเป็นชนิดมีหลักประกันราว 70% และไม่มีหลักประกันราว 30% และใช้เป็นเงินทุนในธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลและ สินเชื่อนาโนไฟแนนซ์อีกราว 200-250 ล้านบาท คาดจะเริ่มรับรู้รายได้ในช่วง 2H62 โดยจะใช้แหล่งเงินทุนจากการออกหุ้นกู้กว่า 1,250 ล้านบาทและจากการเพิ่มทุนแบบเฉพาะเจาะจงราว 56 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันยังไม่กำหนดราคาเสนอขาย(Control Dilution -9.1%)

สิงห์เทรดเดอร์ สุดเก๋า

"ศักดิ์สุมิตร สมรพิทักษ์กุล"

ทีมข่าวเฉพาะกิจหุ่นอินไซด์ ขอพาทุกท่านไปรู้จักกับ "ศักดิ์สุมิตร สมรพิทักษ์กุล" หรือ วิน นักธุรกิจเชื้อสายอินเดีย แต่หัวใจไทย 100% เขาผู้นี้เป็นนักธุรกิจ นำเข้า รถหรู รถสปอร์ตจากค่ายรถยนต์ชั้นนำระดับโลก มีโชว์รูมพร้อมศูนย์บริการมาตรฐานครบวงจร ให้บริการ 2 สาขา ได้แก่สาขาแห่งจ้าย, และสาขาสุขาภิบาล 3 ภายใต้ชื่ออาณาจักร "AMG Auto"

ซึ่งปีนี้จะเปิดครบ 20 ปีแล้ว "AMG Auto" ไม่ได้ทำธุรกิจนำเข้า รถหรูฯ เพียงอย่างเดียวแต่ยังครอบคลุมศูนย์บริการสำหรับรถยนต์นำเข้าอย่างครบวงจร ศูนย์ซ่อมสี - ตัวถัง บำรุงรักษาฟื้นฟูปกป้องผิวสี และส่วนต่างๆของรถยนต์ เรียกได้ว่าครบวงจร.....

นอกจากจะทำธุรกิจนำเข้า รถหรูฯ แล้ว "วิน" ยังแตกไลน์ มาทำธุรกิจร้านอาหาร ชื่อร้าน "At13 wine&dine" ร้านอาหารอิตาเลียน บรรยากาศดี ตั้งอยู่ในซอยทองหล่อ 13 โดยชื่อและที่มาของการก่อตั้งร้านอาหาร และการเริ่มต้นทำธุรกิจร้านอาหาร เกิดจากความชอบในการรับประทานอาหารอร่อย พร้อมไวน์เลิศรส บวกกับเป็นคนมีเพื่อนฝูงมากมาย จึงอยากมีสถานที่มานัดพบปะ สังสรรค์ ส่วนชื่อร้าน "At13 wine&dine" มีที่มาจากร้านมีหุ้นส่วนทั้งหมด 13 คน และร้านก็ตั้งอยู่ในซอยทองหล่อ 13 กอรปกับช่วงนั้นทีมหมูป่าติดถ้ำหลวง 13 ชีวิต ซึ่งเป็นช่วงเริ่มก่อตั้งร้าน "At13 wine&dine" ใหม่ ๆ จึงมีการพูดคุยกันในกลุ่มหุ้นส่วนว่าหาก 13 ชีวิตรอดชีวิตจากการติดถ้ำได้ รับรองว่าชื่อร้านนี้มีแต่เฮง กับเฮง

"วิน" เป็นหนุ่มใหญ่ อารมณ์ดี แต่เวลาทำงานก็จริงจัง เขาเริ่มทำธุรกิจตั้งแต่อายุ 15 ปี ทั้งเปิดร้านขายของขายเสื้อผ้า ธุรกิจรถมือสอง ก่อนจะมาก่อตั้งอาณาจักร "AMG Auto" เพื่อธุรกิจนำเข้ารถหรูฯ

ซึ่งหลังจากตัดสายสะดือ และปลุกปั้นธุรกิจนำเข้า รถหรูฯ จนโตวันโตคืนแล้วระหว่างนั้นไม่นานหนุ่มใหญ่หน้าตา

เข้ม ก็เริ่มเข้าสู่ตลาดหุ้น เมื่อประมาณ ปี พ.ศ. 2537-2538 ช่วงแรกเขาอาศัยความรู้จากหนังสือ และจากเพื่อนหรือผู้ใหญ่ที่เล่าให้ฟังเป็นข้อมูลในการเทรดหุ้น สมัยนั้น SET Index วิ่งขึ้นไป 1700-1800 จุด แต่พอ ปี พ.ศ. 2540 เกิดวิกฤติเศรษฐกิจต้มยำกุ้ง นักธุรกิจหนุ่มผู้รักโคตรพิชวิกฤติครั้งนี้เช่นกัน เรียกได้ว่าพอร์ตแทบจะหมดเงิน เกือบหมดหน้าตักไปเหมือนกัน

จากอาการบาดเจ็บจากวิกฤติเศรษฐกิจต้มยำกุ้ง ในปี 2540 ทำให้ "วิน" หยุดพักการลงทุนในตลาดหุ้น เพื่อใช้เวลาพักใจ ก่อนหวนครุ่นคิดวงการอีกครั้ง ในช่วงที่ SET Index เคลื่อนไหวอยู่ที่ประมาณ 800 จุด แต่ยอมรับว่าการกลับมาครั้งนี้ มีการระวังตัวมากขึ้น ใช้กลยุทธ์แบบอาศัยจังหวะเล่นรอบที่เร็วขึ้น ไม่กล้าเก็บหุ้นนาน และใช้วิธีการนี้ เป็นแนวทางในการลงทุนมาโดยตลอด

หากคุณผู้อ่านอยากรู้จัก สิงห์เทรดเดอร์สุดเก๋า รายนี้ให้มากขึ้นกว่านี้ ทีมข่าวเฉพาะกิจหุ่นอินไซด์ จะพาคุณผู้อ่านไปล้วงลึกถึงแนวคิดการทำธุรกิจ การใช้ชีวิตของนักธุรกิจหนุ่มใหญ่ และนักลงทุนรายใหญ่ที่เพิ่งยอมออกมาเปิดเผยตัวตนเป็นครั้งแรก รวมทั้งการจัดพอร์ตการลงทุน สไตล์ เทรดเดอร์ แต่ไม่ใช่แบบ Full time เชิญติดตามแบบอย่างกระพระพริบตา



Q : อยากให้คุณวินแนะนำตัวเองสักเล็กน้อย

A : สวัสดีครับ ผมชื่อ “ศักดิ์สุมิตร สมรพิทักษ์กุล”
หรือวิน ตอนนั้ก็ทำธุรกิจหลายอย่างครับ

Q : จุดเริ่มต้นเริ่มต้นทำธุรกิจอะไร

A : พุดถึงธุรกิจจริงๆ แล้วผมทำธุรกิจหลายหลายมากทำธุรกิจเริ่มตั้งแต่อายุ
15 เปิดร้านขายของขายเสื้อผ้าจนกระทั่งไปติดต่อลูกค้าต่างประเทศเริ่มจากส่ง
ออกก่อน กว่าจะเป็นรถยนต์ก็ใช้เวลานานพอสมควร

Q : อะไรที่นำมาสู่ธุรกิจขายรถยนต์มือสอง

A : ตอนที่ทำธุรกิจส่งออกช่วงแรกๆ ก็จะทำกับศรีลังกา มัลดีฟส์ บรูไน ถึงจุด
หนึ่งคือรู้สึกทำไม ไม่ตื่นเต้นแล้ว และเป็นคนชอบเปลี่ยนรถ จึงเริ่มหันมาทำรถ
มือสองเลยดีกว่าก็เลยไปเปิดเต็นรถมือสองแถวรัชดา ก่อน

Q : ใช้ทุนเยอะไหมในช่วงแรกของการทำรถมือสอง

A : ตอนทำรถมือสองจริงๆ ไม่ได้ทุนเยอะมาก เพราะตอนเริ่มทำความรู้จักไม่เยอะ
มากเราอาศัยว่าขายเร็วซื้อมากำไรน้อยทำให้หมุนรอบได้เร็วกว่า

Q : ทำอยู่ที่ปจึงกระโดดนำสู่เช่ารถยนต์

A : ทำอยู่ประมาณสัก 2 ปี จังหะที่รัฐบาลสมัยท่านอนันต์ประกาศลดภาษีนำเข้า
รถยนต์ก็เลยไปสั่งรถนอกเข้ามาขาย จึงได้มาเปิดบริษัทรถยนต์นำเข้าชื่อ
AMG auto อยู่เลียบทางด่วนรามอินทรา และสุขาภิบาล 3



Q : กระแสตอบรับของลูกค้ามากน้อยแค่ไหน

A : คนไทยสมัยก่อนร่นนำเข้าจะมีเฉพาะรถเก่า รถมือสอง รถเบนซ์เข้ามาขายคันละหลายแสนหลายล้านพอเราเอารถใหม่มาขายมาเท่าไรก็หมดคือจุดเริ่มต้นที่ขายดีมาก

Q : จากที่นำเข้ารถยนต์แล้วมาพอฐานทุนเราใหญ่ขึ้นเป็นจังหวัดที่คุณวินเข้าสู่วงการหุ้นพอดีหรือเปล่า

A : หลังจากที่เรารเริ่มทำรถยนต์ไปได้สักระยะหนึ่งก็ไปที่ไหนก็มีแต่คนเล่นหุ้น จึงมานั่งคิดทำไมคนเล่นเยอะจัง ก็เลยมาลองศึกษาดูเล่นไปเล่นมาเทรดทุกวัน

Q : หากความรู้เล่นหุ้นจากที่ไหน

A : สมัยก่อนเปิดคอร์สสอนหุ้นไม่เยอะเหมือนตอนนี้ เราจะอาศัยความรู้จากหนังสือบ้าง จากเพื่อนหรือผู้ใหญ่ที่เล่าให้ฟังแล้วมันมีอยู่ยุคหนึ่งยุคก่อนที่ฟองสบู่แตกคนที่เคยอยู่ช่วงนั้นน่าจะพอจำได้ว่าตอนที่หุ้นวิ่งไป 1700-1800 จุด เหมือนซื้อหุ้นตัวไหนก็ได้มันง่ายมันก็เลยทำให้นักลงทุนยุคนั้นก็คงไม่ได้ศึกษาอะไรมาก

Q : หุ้นตัวไหนที่ทำเงินให้กับเราเยอะที่สุด

A : ก็เล่นตามเทคนิคบ้าง บางจังหวัดก็เข้าถูกตัว ก็ได้เป็นกอบเป็นกำ

Q : ตอนนั้นพอร์ตเรามูลค่าประมาณเท่าไร

A : ก่อน ปี 2540 พอร์ตตอนนั้นก็ประมาณ 20 ล้านบาท คือถามเยอะมั๊ยก็ไม่เยอะถามมองภาพบางคนคุณเป็นร้อยเป็นพันล้านบาท



Q : มีวิธีจัดสรรจัดการลงทุนต่างๆ อย่างไร

A : อย่างแรกเลยผมจะไม่เอาเงินของบริษัทมาเกี่ยวข้องเราจะใช้เงินของเราเองเงินเก็บของเราเองเพราะการเล่นหุ้นมีความเสี่ยงเพราะฉะนั้นเราจะไม่เอาเงินของธุรกิจมาเกี่ยวข้องด้วย เพราะถ้าเราไปเอาเงินที่ทำธุรกิจปกติเข้ามาเราไม่รู้ว่าช่วงใดไม่ว่าจะสภาพแวดล้อมปัจจัยภายในหรือภายนอกแล้วหุ้นมันลงหนักๆมันจะไปสะท้อนถึงธุรกิจหลัก

Q : ช่วงที่วิกฤติเศรษฐกิจต้มยำกุ้งเราได้รับความเสียหายเยอะไหม

A: เยอะ เรียกว่าพอร์ตแทบจะหมดเงินที่ลงไปก็เกือบหมดเหลือกลับมาน้อยมากเลยหยุดเล่นไปนานเหมือนกัน

Q : เรากลับมาวงการหุ้นอีกครั้งในช่วงปีไหน

A : ไม่แน่ใจแต่ช่วงนั้นดัชนีฯ ขึ้นมาประมาณ 800 จุด แต่ช่วงนี้เริ่มระวังตัวมากขึ้น ไม่ใช่ทุนอะไรมากมายแต่อาศัยจังหวะเล่นรอบที่เร็วขึ้นเราไม่กล้าเก็บหุ้นนาน

Q : ปีหมูปีนี้เองเราให้น้ำหนักเกี่ยวกับตลาดหุ้นมากน้อยแค่ไหน

A : ถึงตอนนี้ก็ยังไม่ได้ทำอะไรเยอะรอดูสถานการณ์ว่าก่อนหลังเลือกตั้งเป็นอย่างไรก็คงต้องดูแต่ช่วงนี้ก็คงเก็บเงินไว้ส่วนหนึ่งไม่ได้ลงทั้งหมด ชื่อทองคำ ที่ดินมีบ้างบาง

Q : ถ้าให้น้ำหนักแต่ละพอร์ตแต่ละส่วนเป็นเปอร์เซ็นต์ประมาณเท่าไร

A : อยู่ที่หุ้นตอนนี้ประมาณ 50% ทองคำไม่เยอะ แต่ทองคำจะซื้อเป็นทองคำแท่งจะไม่เล่นเป็นทองคำกระดาษที่ดินก็จะเป็นที่ซื้อไว้ก่อนแล้วแต่ช่วงนี้ก็ยังไม่ซื้อเพิ่ม



Q : นอกจากการลงทุนในหุ้นเองเรามีการเทรดพวกอนุพันธ์ไหม

A : ไม่เทรดเลย ต้องยอมรับเลยว่าไม่มีความรู้ไม่มีความชำนาญไม่เอาดีกว่า

Q : จากประสบการณ์ที่ผ่านมาในการเรียนรู้จากเศรษฐกิจหลายๆรอบจนถึงตอนนี้เราได้เรียนรู้อะไรและนำประสบการณ์มาใช้ในตอนนี

A : ถ้าเราไม่ได้เป็น VI จริงๆ อย่างกุมกับตัวใดตัวหนึ่งค่อยๆเก็บมีกำไรก็ขายอย่าคิดเยอะหาจุด Stop loss ของตัวเองที่เรารับได้แล้วเวลาที่หุ้นขึ้นก็อย่าโลภเอาที่ว่าพอใจดีกว่า

Q : คุณวินเป็นนักลงทุนประเภทไหนเป็นสายเทคนิค หรือสายเทรดเดอร์

A : ผมน่าจะเป็นกลุ่มเทรดเดอร์มากกว่า แต่ก็ไม่ได้เล่นตลอดเวลาขนาดนั้น

Q : ทำไมถึงไม่เป็นเทรดเดอร์แบบ full time

A : อย่างแรกเราต้องถามตัวเองว่าเรามีความรู้อะไรขนาดนั้นไหม คนที่จะไปเป็นเทรดเดอร์เต็มตัวอย่างแรกคุณต้องรู้เทคนิครู้กราฟอะไรที่ค่อนข้างแม่นยำพอสมควรสองเวลาคุณมีมากพอไหมอายุส่วนหนึ่งก็เยอะแล้วไม่อยากจะไปนั่งอยู่กับจอ ขณะที่ธุรกิจเราก็มีเราต้องดูแลธุรกิจตัวเองแล้วเราก็ใช้ไลฟ์สไตล์ของเราเป็นคนไม่ชอบนั่งอยู่กับที่ มันก็ไม่ได้สะดวกทุกที่ที่เราจะไปนั่งเฝ้าดูหุ้นก็เลยไม่ได้คิดว่าทำแบบ full time ก็เหมือนเป็นกับสนุกกับมันได้แต่อย่าไปหวังมาก ก็หาความตื่นเต้นให้กับชีวิตส่วนหนึ่ง

Q : ทราบว่าคุณวินธุรกิจเกี่ยวกับร้านอาหารด้วยเป็นอย่างไรบ้าง

A : ร้านอาหารตอนนี้ที่เปิดก็เป็นร้านไวน์และอาหารอิตาเลียน จริงๆก็ไม่เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับร้านอาหารเลยแต่เป็นคนชอบกินชอบดื่มเพื่อนก็เป็นหุ้นส่วนชอบดื่มไวน์กัน ชื่อร้าน At13 เราอยู่ทองหล่อซอย 13 หุ้นส่วน 13 คนเลยตั้งชื่อว่า At13 AtThirteen ช่วงที่ตกแต่งร้านตอนนั้นมีเหตุการณ์ถ้าหลวง 13 ชีวิตน้องๆรอดออกมาชื่อร้านเราต้องเฮงแน่นอน

Q : เราจัดการเวลาอย่างไรธุรกิจนำเข้ารถยนต์เราก็ทำเล่นหุ้นเราก็เล่นทำร้านอาหารก็ทำเสียด้วย

A : มาทำร้านอาหารเราคงไม่ได้คิดมาก เหมือนมานั่งกับเพื่อนก็ทำธุรกิจไปด้วยแต่ก็ไม่ได้อยู่ดีทุกวัน

Q : ทำธุรกิจเยอะเรามีการจัดการบริหารกับความเครียดอย่างไร

A : บริหารกับความเครียดจริงๆแล้วมันอยู่ที่ตัวเรา ส่วนตัวแล้วถ้าไปถามเพื่อนๆเขาจะไม่เคยเห็นผมเครียดเลย ผมจะเป็นคนอารมณ์ดีตลอดเวลา แต่ถ้าอยู่ที่ทำงานลูกน้องจะบอกไม่เคยเห็นเจ้านายหัวเราะสักทีเลยเราจะแบ่งเลยถ้าเราอยู่ที่งานเราจะทำเรื่องงานถ้างานเราจะไม่คิดเรื่องงานเฮฮาปกติ ไม่เอามารวมกัน ถ้าเอามารวมกันสุดท้ายก็ต้องเจอกลับบ้านก็จะมีปัญหาได้

Q : มีกิจกรรมออกกำลังกายบ้างไหม

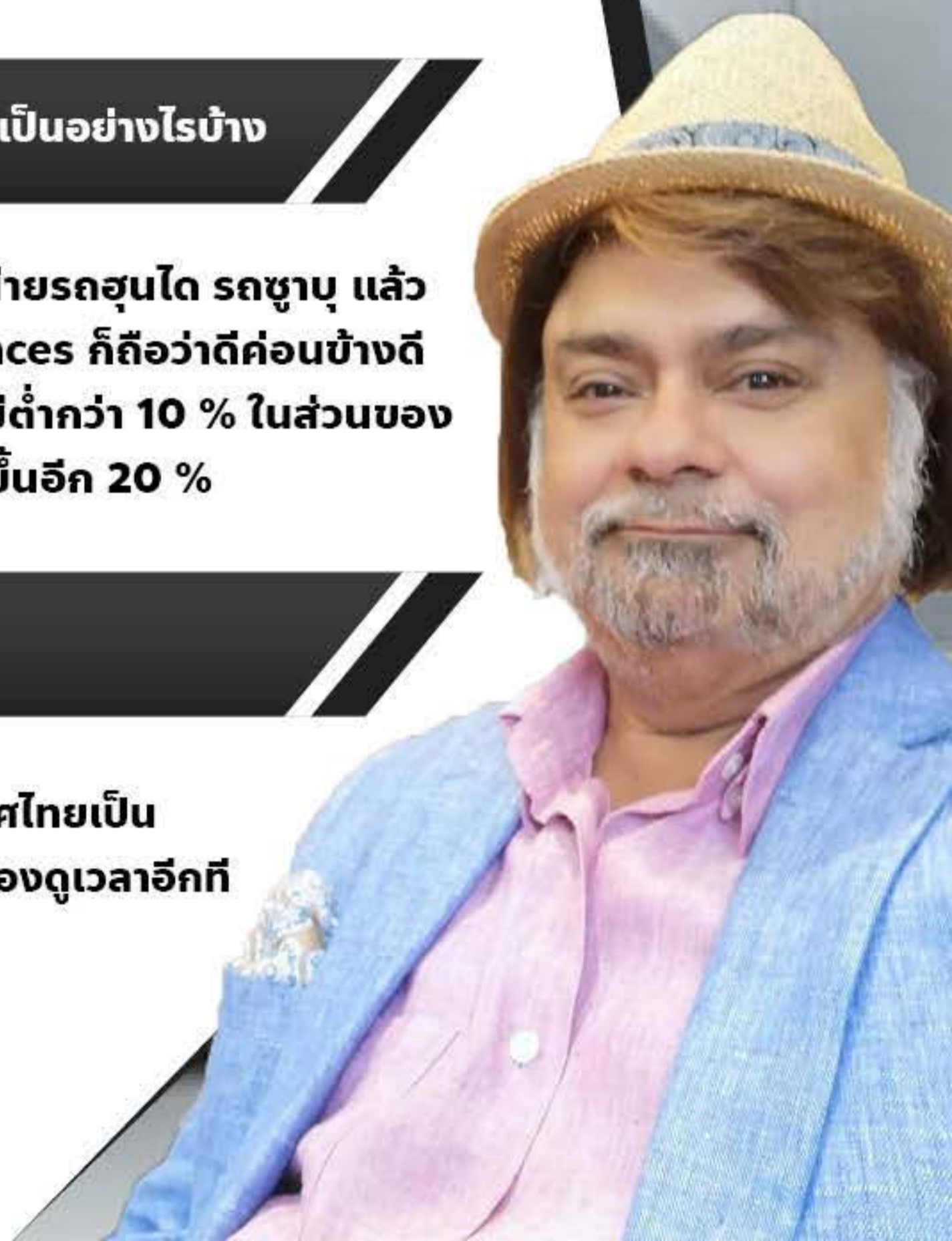
A : มีครับ อาทิตย์หนึ่งก็เข้ายิม 2-3 ครั้ง เข้าสนามโดร์ฟกอล์ฟประมาณสัปดาห์ 2 ครั้ง แล้วก็ออกกำลังกายละครึ่งถึงสองครั้ง

Q : ผลประกอบการของบริษัทนำเข้ารถยนต์มาขายในรอบปี 61 เป็นอย่างไรบ้าง

A : ก็ดี จริงๆผมไม่ได้มีเฉพาะรถนำเข้าผมก็เป็นตัวแทนจำหน่ายรถฮุนได รถซูบารุ แล้วก็มีส่วนด้วยคือเราทำครบวงจร ปีที่แล้วแล้วปี 61 Performances ก็ถือว่าดีค่อนข้างดี ในส่วนของรถยนต์ผมมองว่ายังโตอยู่ เราตั้งเป้าโตขึ้นอีกไม่ต่ำกว่า 10 % ในส่วนของรถยนต์ของผม ส่วนการซ่อมการเซอร์วิสอันนั้นเราตั้งเป้าโตขึ้นอีก 20 %

Q : มีแผนขยายสาขาหรือโชว์รูมเพิ่มขึ้นไหม

A : ณ ตอนนี้อย่างงั้นยังไม่คิดจะขยายคงต้องรอดูเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างไรหลังเลือกตั้งดีไหมถ้าทุกอย่างดี แล้วมันโตก็จะขยายก็ต้องดูเวลาอีกที



Q : การแข่งขันเยอะโหม การนำเข้ารถยนต์

A : ถ้าการเซอร์วิสการแข่งขันไม่ค่อยรุนแรง แต่ถ้าตัวขายรถนำเข้าค่อนข้างเยอะ ผู้เล่นเยอะก็จะมีคนที่มาใหม่อยู่ตลอดเวลา คนที่เข้ามาใหม่ถ้าเขาไม่ได้ชำนาญเขาก็อยู่ได้ไม่นาน เพราะคนที่ซื้อรถนำเข้าจริงๆแล้วเป็นลูกค้าที่ค่อนข้างมีฐานะเขาก็อยากได้โชว์รูมคนที่ขายรถให้เขาสามารถดูแลเขาได้ตลอดเวลาซึ่งบริษัทเราปีนี้ครบรอบ 20 ปี ก็คงจะมีการจัดงานหลังจากกลางเดือนไปแล้ว ครบรอบจริงๆแล้วประมาณเดือนเมษายนคุยกันแล้วจะจัดงานหลังเดือน6 แต่วันที่ยังไม่ได้กำหนดเราอยู่มานานลูกค้าที่เคยค้าขายกับเราเขาจะรู้ว่าเราไม่ทิ้งเขา

Q : จะมีโปรโมชั่นอะไรหนักๆไหมฉลองครบรอบ 20 ปี

A : มีครับ จะเป็นโปรโมชั่นแบบไหนกำลังดูอยู่แต่ก็หวังว่าโปรโมชั่นหรือสิ่งที่จะทำจะต้องให้ลูกค้าได้ยื่นแล้วอยากได้

Q : มองว่าเศรษฐกิจปีนี้จะดีกว่าปีก่อนไหม

A : ผมเชื่อว่าน่าจะดีกว่าปีที่แล้ว ผมว่าปี 62 เศรษฐกิจน่าจะดีขึ้น แต่จะดีได้มากแค่ไหนยังไม่แน่ใจ

Q : ปีนี้เราได้มีการวางแผนช่วงไตรมาส 1-3 เราจะมีการบริหารพอร์ตของเราอย่างไร

A : ตอนนี้บริหารพอร์ตส่วนตัวเอง ช่วงไตรมาสแรกคงไม่ได้ถือหรือเล่นหุ้นที่จะต้องถือยาวคงจะมองหุ้นเป็นรายตัวแล้วก็เทรดได้พอสมควรได้กำไรพอสมควร หรือถ้ามันจะถอยก็ต้องตัดออกคงไม่กล้าถือยาวรอดสถานการณ์ไปก่อน

Q : ตอนนี้สถานการณ์อะไรที่เราคิดว่าจะต้องติดตามให้ความสำคัญให้นำหนักกับตรงนั้นมากที่สุด

A : ตอนนี้ก็คงเป็นการเลือกตั้ง เพราะหลังเลือกตั้งแล้วรัฐบาลจะเป็นใคร ทีมเศรษฐกิจคือใครดีไหมซึ่งผมว่ามันจะน่าจะสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนโดยเฉพาะนักลงทุนต่างชาติ ซึ่งถ้าเขามั่นใจแล้วเงินมันไหลกลับเข้ามา เพราะหลายปีที่ผ่านมาเงินมันออกไปเยอะฝรั่งก็ขายหุ้นไทยเยอะมาก ผมว่าถ้าทีมเศรษฐกิจเขาเข้ามา นโยบายดี สร้างความเชื่อมั่นได้ ผมว่าหุ้นไทยยังไปได้ไกล



Q : มีหุ้นตัวไหนในใจพิเศษไหม

A : ไม่มีครับ

Q : ในปีนี้ถ้าให้เลือกมองเป็นกลุ่มเราให้ความสนใจกลุ่มไหนน่าสนใจเป็นพิเศษ

**A : ผมว่ากลุ่มท่องเที่ยวน่าสนใจ กลุ่มยานยนต์ผมว่าเขาโต มองจากภาพปกติที่อดีตพวก
ค้าปลีกน่าจะดีเพราะว่าเมื่อไหร่ที่มีเลือกตั้งค้าปลีกดี**

**Q : ตอนนี้หลายๆโบรกหลายๆที่เขาประเมินเศรษฐกิจโลก เศรษฐกิจไทยในปี
นี้ก่อนที่จะเข้าสู่ภาวะชะลอตัว เรามองตรงนี้อย่างไร มีการปรับตัวอะไรไหม**

**A : โชคเคลของธุรกิจทุกอย่างมันเหมือนกันพอถึงจุดเราก็ต้องรอ รอให้ลงมาถึงใกล้ๆ bottom
ประเทศไทยมันถูก Fix ด้วยเหตุการณ์ต่างๆมานาน ถ้าเทียบตั้งแต่ปี 2540 ที่หุ้นเราลงไป
Crisisไปเยอะในรอบบ้านเราก็ลงไปเยอะ แต่วันนี้หลายๆประเทศที่ลงมาพร้อมเราเขานำหน้าเราไป
เยอะแล้ว ของเรายังแช่อยู่ 1,500-1,600 อยู่แถวนี้ ในขณะที่คนที่ลงพร้อมเราวันนี้เขาไปเกินเรา
แล้ว ของเรามันไม่ไปเพราะหุ้นปัจจัยภายในเพราะเมื่อไหร่ที่กลับมาสู่ภาวะปกติผมว่าโอกาสไปมันมี**

**Q : ในฐานะที่เป็นนักลงทุนมองว่าหุ้นไทยในประมาณ 3-5 ปี จะสามารถปรับตัว
ขึ้นไปได้ไกลสักประมาณกี่จุด**

**A : 3-5 ปีโดยพื้นฐานของประเทศไทยผมว่ามันต้องเกิน 2,000 เพราะจริงๆ
ประเทศไทยไม่ได้มีอะไรที่เสียหาย ปัญหามันเกิดจากอย่างอื่น**

**Q : ปีนี้เห็นหลายๆโบรกออกมาตั้งเป้าดัชนีอยู่ที่ประมาณ 1,800
คิดว่าจะถึงไหม**

**A : ก็เป็นไปได้เพียงแต่ว่า 1,800 แล้วมันจะยืนได้หรือเปล่านั้น ถ้าไม่มี
เหตุการณ์อะไรเปลี่ยนแปลงในทางไม่ดี ผมเชื่อว่าไปได้**



Q : ในฐานะที่เป็นนักธุรกิจและนักลงทุนด้วยที่พอร์ตใหญ่ มีใครชวนไปซื้อหุ้น PP บ้างไหม

A : หุ้น PP ก็ไม่ค่อยมีเพราะว่าผมไม่ค่อยชินกับพวกนี้ เคยซื้อแต่ไม่ค่อยชอบ

Q : แล้วสนใจ IPO ไหม

A : ได้มาก็โดนหลายตัวอยู่ช่วงนี้

Q : มีมุมมองหุ้น IPO อย่างไร

A : หุ้น IPO แต่ละตัวออกมาที่ผ่านมามันไม่ดีผมว่าก็จะเกิดจากสภาวะโดยรวม มันไม่ดีด้วย ตลาดมันไม่ดีตลาดมันก็ไปยากคนที่ได้ IPO มาเขาก็กลัว มีอะไรหน่อยเขาก็รีบขายแล้วก็เลยไปยากหน่อย และผมคิดว่าราคาเป็นปัจจัยหลักอยู่ แล้วเพราะว่าปัจจุบันที่ผ่านมา IPO หลายๆตัวออกมาผมว่าราคามันสูง ค่อนข้างสูงเพราะฉะนั้นพอมาแล้วมันไปยาก ถ้าราคามันเหมาะสม IPO ราคาทุกตัวมันไม่น่าจะขาดทุนเปิดมามันน่าจะเหนือจองได้หมด





SET market report for February 2019

March 6, 2019

สรุปภาวะตลาดหลักทรัพย์ กุมภาพันธ์ 2562



- SET Index ในเดือนกุมภาพันธ์ทรงตัวเมื่อเทียบกับเดือนก่อน โดย SET Index เพิ่มขึ้น 5.7% จากสิ้นปี 2561
- ในช่วงต้นเดือนกุมภาพันธ์ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิในตลาดหลักทรัพย์ไทยตามบรรยากาศการลงทุนที่ดีต่อเนื่องจากเดือนก่อน และรอจังหวะการลงทุนในช่วงกลางเดือนเป็นต้นมาเมื่อเริ่มเข้าสู่บรรยากาศการเลือกตั้งมากขึ้น และมูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันลดลงเล็กน้อยจากเดือนก่อน โดยมาจากผู้ลงทุนต่างชาติเป็นหลัก
- ผู้ลงทุนสถาบันซื้อสุทธิหรืออย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปีก่อนจนถึงปัจจุบัน
- มูลค่า IPO ในช่วง 2 เดือนแรกยังคงสูงที่สุดในภูมิภาค
- นักลงทุนไทยมีโอกาสเพิ่มขึ้นใน FTSE Global Equity Index Series ในเดือนมีนาคม

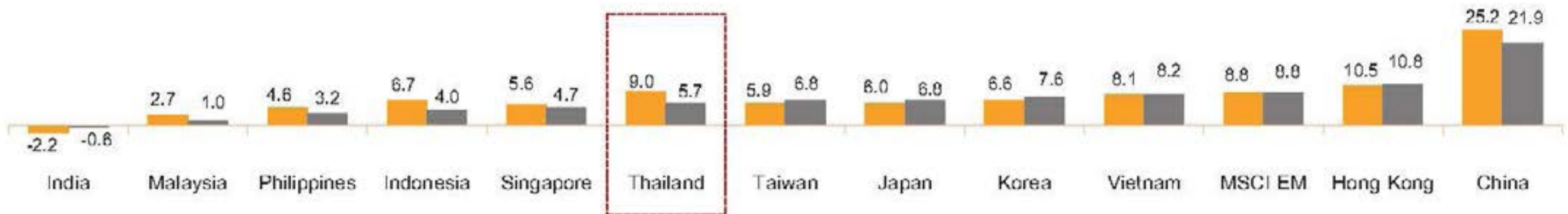
ในเดือนกุมภาพันธ์ ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ไทยทรงตัว



Stock index change (%YTD)

Unit: percent; (end of Dec 2018 – Feb 28, 2019)

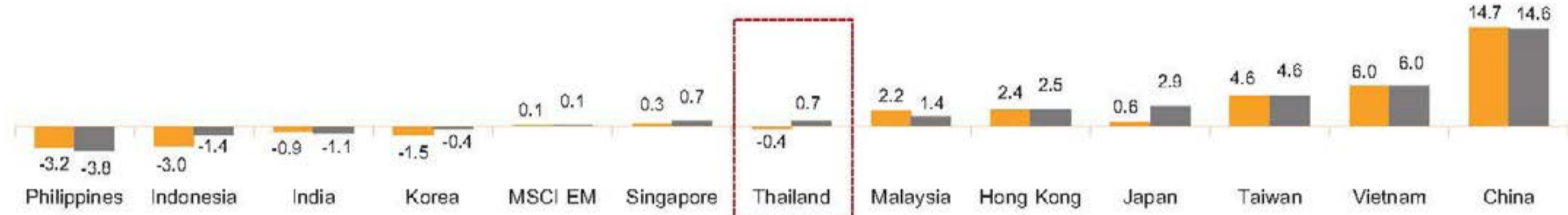
■ USD ■ Local currency



Stock index change (%MTD)

Unit: percent; (end of Jan 2019 – Feb 28, 2019)

■ USD ■ Local currency



Source: Bloomberg; * MSCI EM = MSCI Emerging Markets Index

3

ในช่วง 2 เดือนแรกของปี ผู้ลงทุนต่างชาติยังคงซื้อสุทธิในตลาดหุ้นไทย



Foreign net trading value into regional stock markets

Unit: million USD, Data as of Feb 28, 2019

	Net buy / sell											2019 YTD
	Yearly		6 months		Quarterly				Monthly			
	2017	2018	H1/18	H2/18	1/2018	2/2018	3/2018	4/2018	2018	2019		
									Dec	Jan	Feb	
THAILAND	-796	-8,913	-5,642	-3,272	-1,838	-3,803	-876	-2,396	-9	214	-106	108
INDONESIA	-2,960	-3,656	-3,570	-87	-1,713	-1,857	-117	30	-355	964	-238	726
PHILIPPINES	1,095	-1,080	-1,219	139	-621	-598	-351	490	-14	356	178	534
VIETNAM	1,163	1,884	1,564	318	488	1,076	-169	487	31	57	123	180
TAIWAN	6,489	-12,228	-8,916	-3,313	-2,361	-6,555	3,248	-6,561	-2,322	1,946	2,471	4,417
INDIA	8,108	-4,481	-622	-3,859	2,125	-2,747	-1,384	-2,475	332	-75	2,249	2,174
KOREA	8,267	-5,676	-3,706	-1,970	-1,084	-2,622	1,618	-3,588	136	3,658	614	4,272

Note: exclude mai

Source: Bloomberg

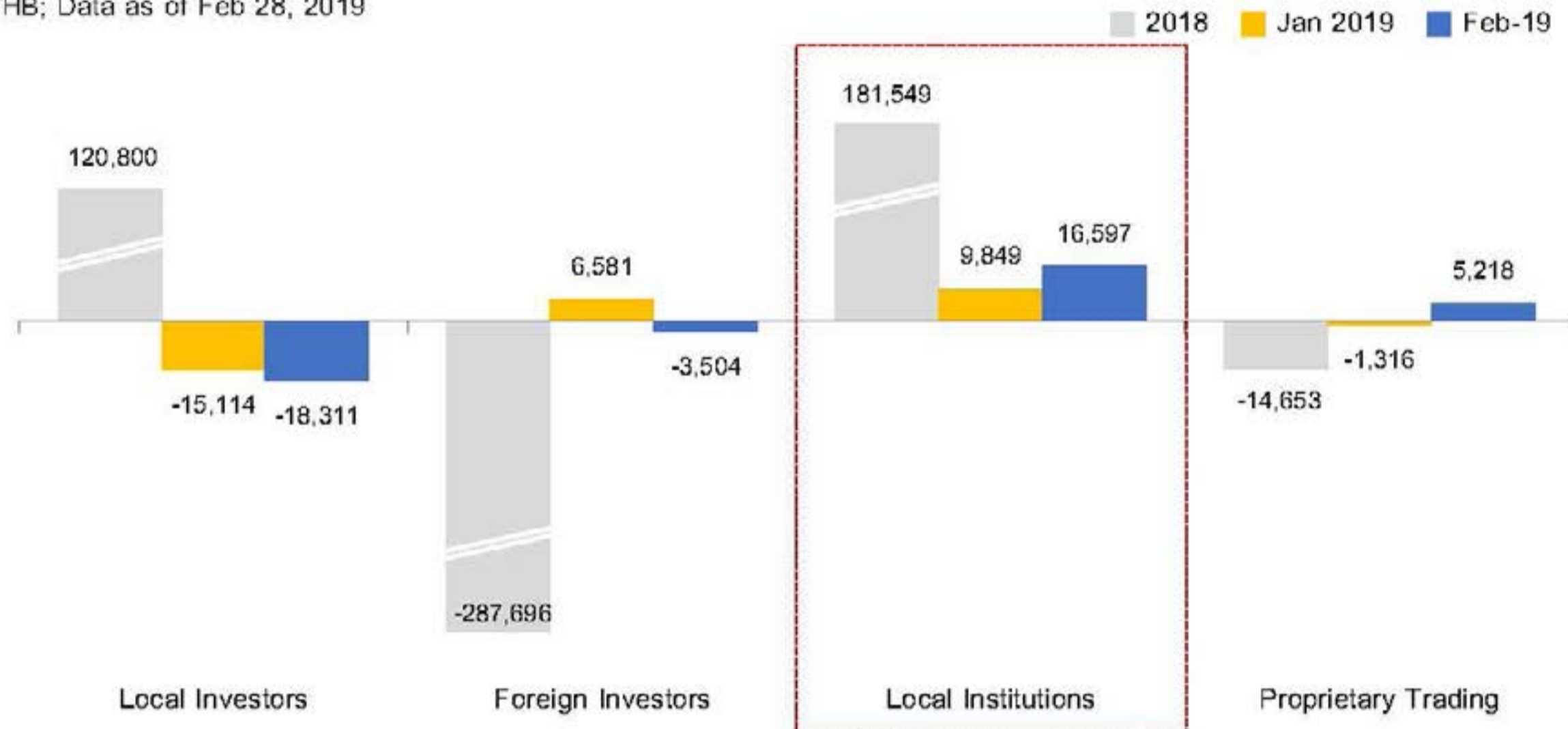
4

ผู้ลงทุนสถาบันซื้อสุทธิต่อเนื่องตั้งแต่ปีก่อนจนถึงปัจจุบัน



Net trading position classified by investor type

Unit: million THB; Data as of Feb 28, 2019



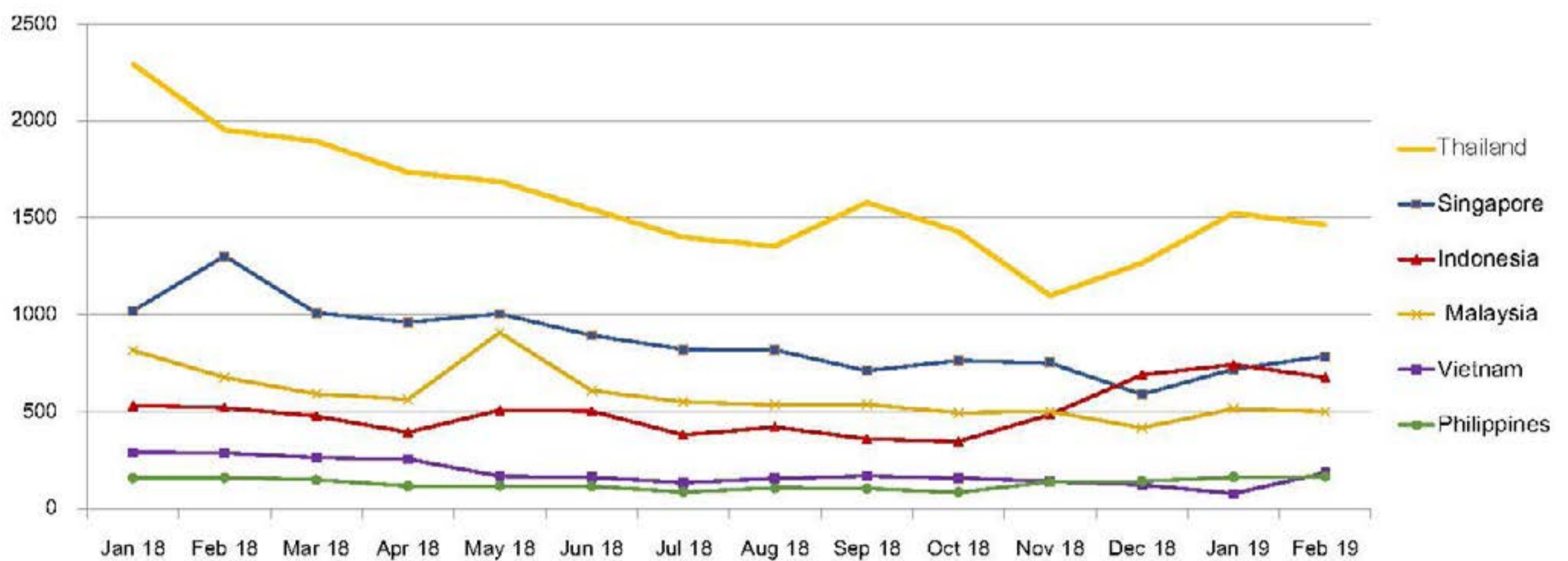
Source: SETSMART

มูลค่าซื้อขายของตลาดหลักทรัพย์ไทยยังคงสูงสุดในภูมิภาค แม้ว่าในเดือนกุมภาพันธ์ปรับลดลงเล็กน้อยจากเดือนก่อน



Average daily trading value

Unit: million USD ; Data as of Feb 28, 2019



Source: World Federation of Exchanges (WFE), Official sources of all stock markets and SET calculation for 2019

ตลาดหลักทรัพย์ไทยยังคงเป็นผู้นำด้านการระดมทุนเมื่อเทียบกับตลาดอื่นในอาเซียน



Size of IPO issued in ASEAN exchanges

Unit: million USD ; Data as of Feb 28, 2019

Country	2014	2015	2016	2017	2018	Jan-2019	Feb-2019	2019 YTD	2014 – Feb 2019
Thailand	3,024	4,350	1,503	3,428	2,607	150	31	181	15,904
Singapore	2,550	325	1,520	3,257	522	9	0	9	8,183
Malaysia	1,251	1,283	293	1,718	167	25	0	25	4,808
Indonesia	768	878	1,043	709	1,287	75	3	78	4,763
Vietnam	161	10	3	1,165	2,441	0	0	0	3,780
Philippines	316	116	1,017	454	174	0	0	0	2,077

*Vietnam exclude The Unlisted Public Company Market (UPCoM)

Source: Bloomberg

7

น้ำหนักหุ้นไทยมีโอกาสดำเนินขึ้นใน FTSE Global Equity Index Series ในเดือนมีนาคม



FTSE Global Equity Index Series: Asia Pacific Ex Japan Ex China March 2019 Semi-Annual Review (Large and Mid Cap)

Announced 15 Feb 2019, the changes will be effective after the close of business on 15 Mar 2019

4 Thai new stocks inclusions

- Siam Makro (MAKRO) (Large)
- Digital Telecommunications Infrastructure Fund (DIF) (Large)
- Muangthai Capital (MTC) (Mid)
- Global Power Synergy (GPSC) (Mid)

5 Thai stocks moved from Mid to Large Cap

- Home Product Center (HMPRO)
- Gulf Energy Development (GULF)
- Energy Absolute (EA)
- Minor International (MINT)
- Bangkok Expressway and Metro (BEM)

Source: FTSE

8



www.set.or.th



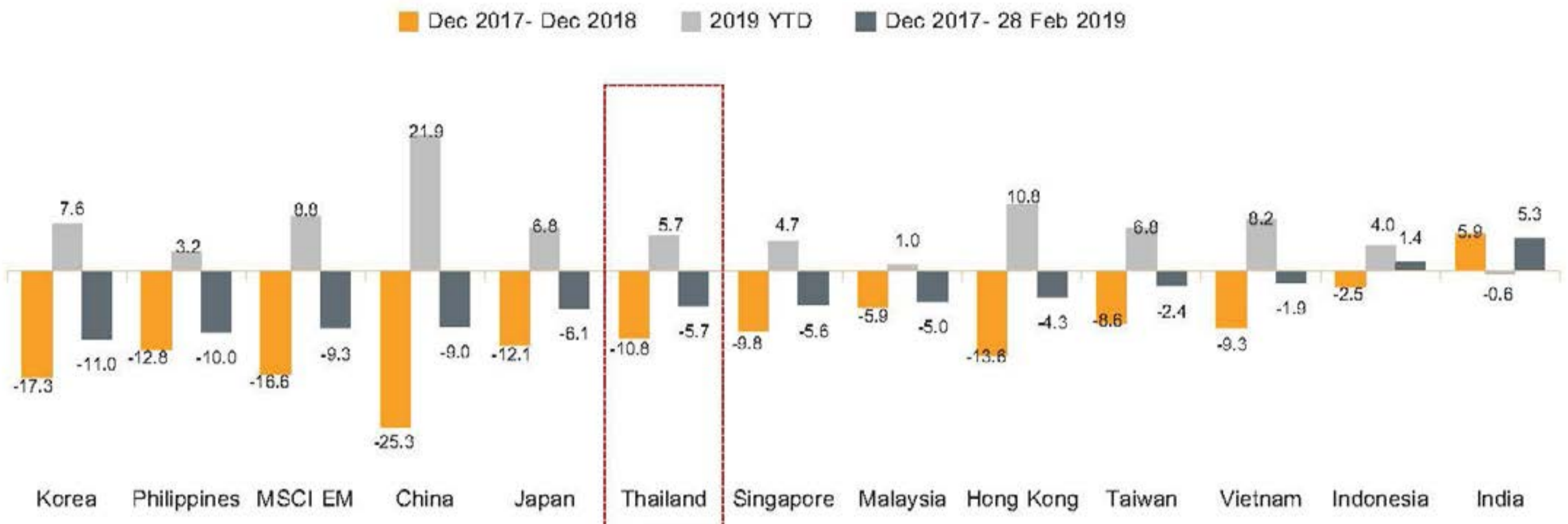
Appendix

Index performance



Stock index change (local currency)

Unit: percent; Data as of Feb 28, 2019



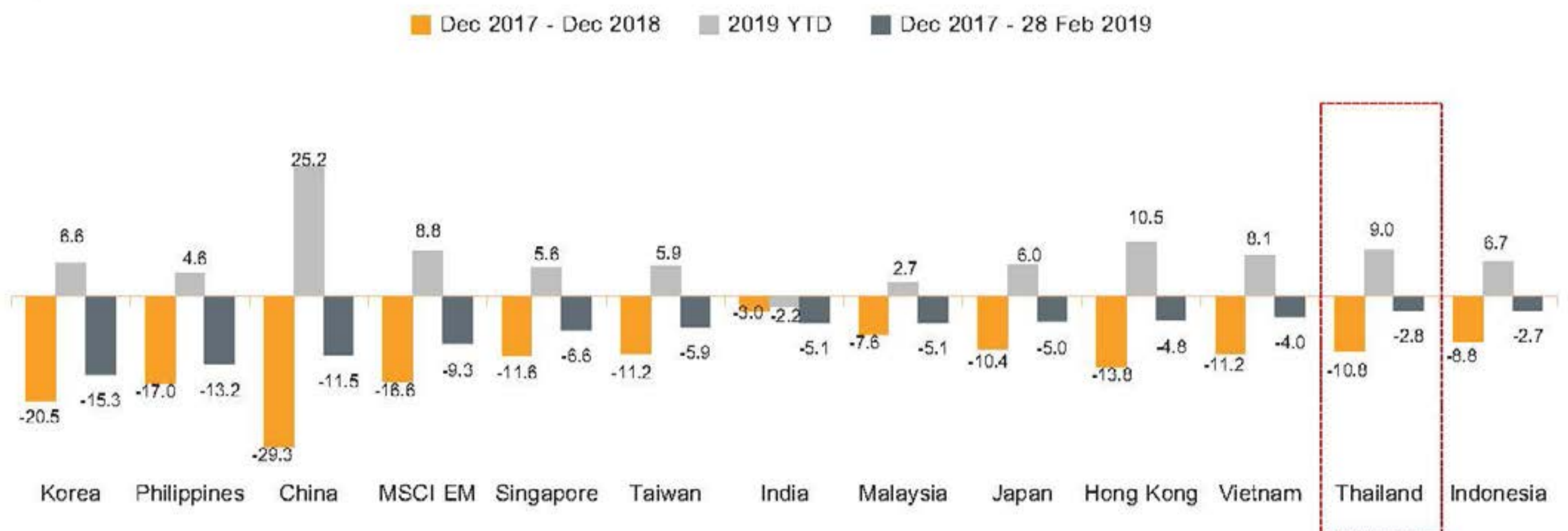
Source: Bloomberg; * MSCI EM = MSCI Emerging Markets Index

Index performance



Stock index change (USD)

Unit: percent ; Data as of Feb 28, 2019



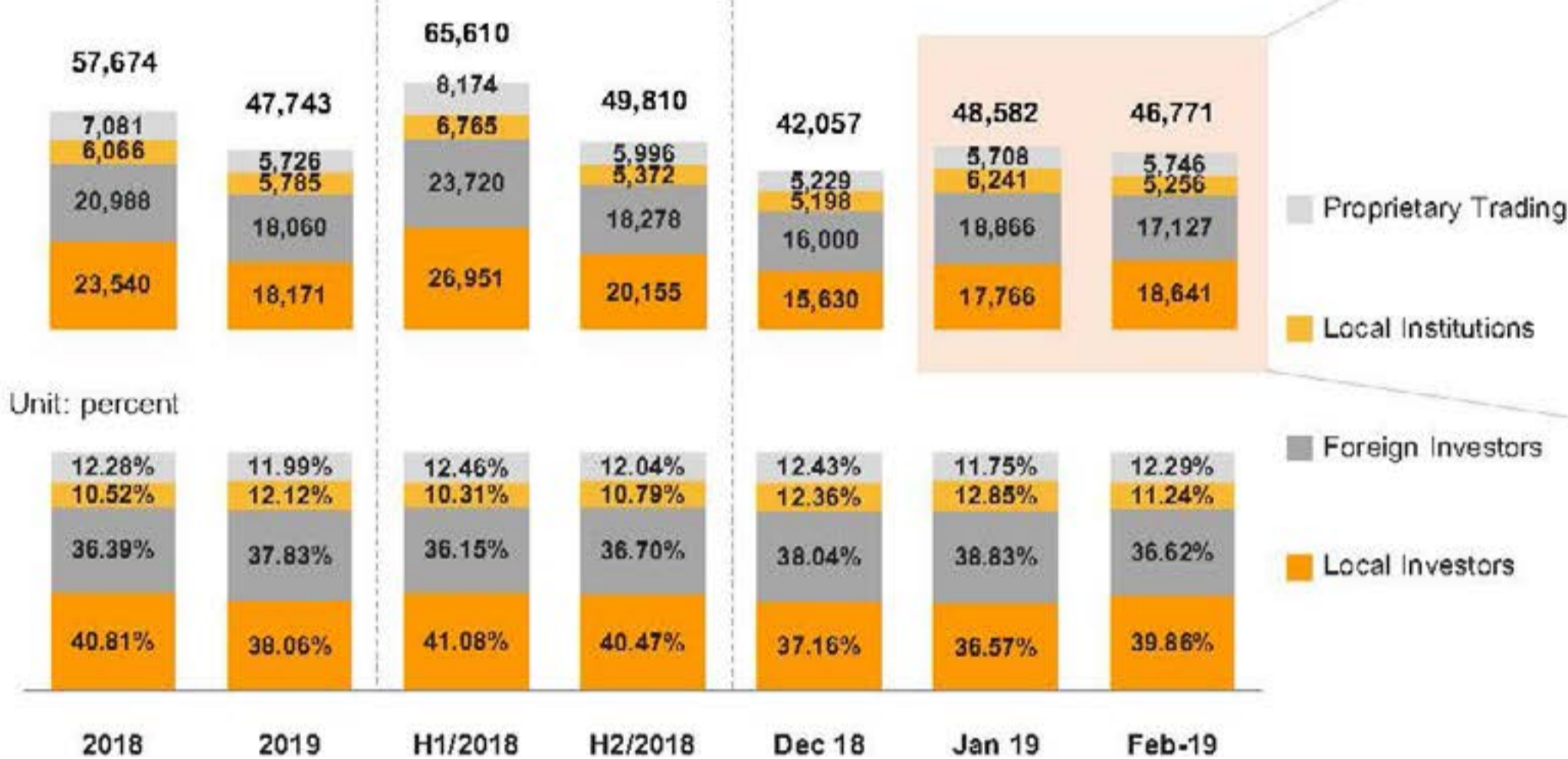
Source: Bloomberg; * MSCI EM = MSCI Emerging Markets Index

มูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันปรับลดลง 3.7% จากเดือนก่อนซึ่งลดลงจากผู้ลงทุนต่างประเทศและผู้ลงทุนสถาบัน



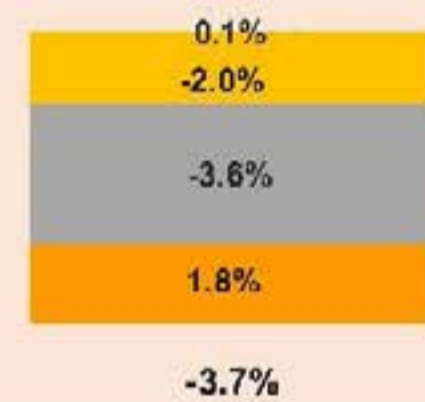
Average daily trading value and trading proportion (SET and mai)

Unit: million THB; Data as of Feb 28, 2019



Contribution to growth (Feb-19 / Jan-19)

Unit: %MoM



Hooninside



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



www.hooninside.com



www.ebook.in.th



www.mono.co.th

ติดต่อฝ่ายโฆษณา 081-906-9647, E-mail: reporter@hooninside.com