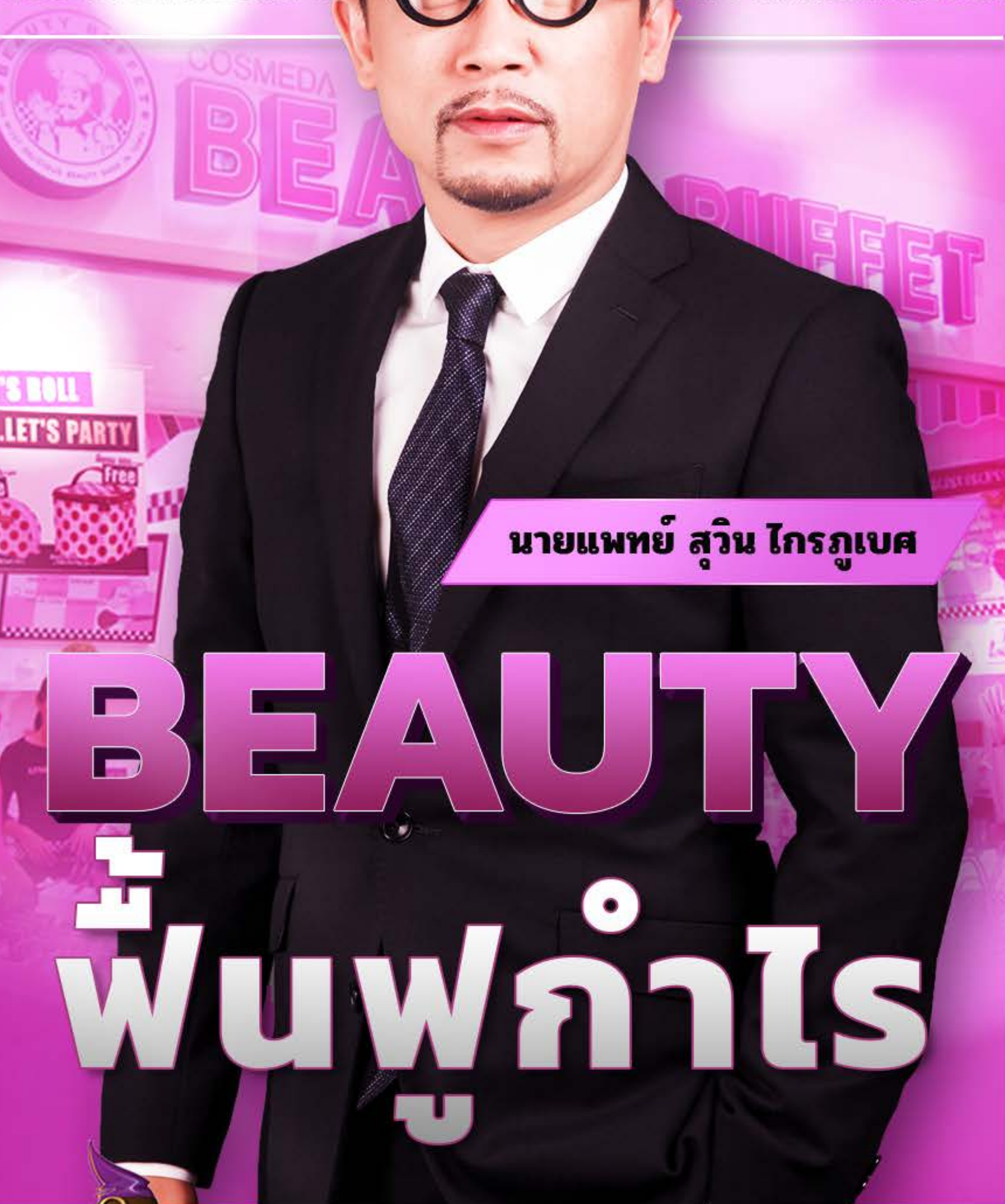


HOONINSIDE

INSIDE HOON INSIDE DAILY MAIL/SE/IPO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # 15 MAY 2019



นายแพทย์ สุวิน โกรกูเบศ

BEAUTY ฟันฟำไร

IRPC

คาดผลงาน Q2/62

ดีกว่า Q1/62 หลังผ่านจุดต่ำสุดไปแล้ว

นางกัญญาบาส ฤทธิเดช ผู้จัดการฝ่ายการเงินและ
นักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) หรือ IRPC
เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่า ผลการดำเนินงานไตรมาส 2/2562
จะดีกว่าไตรมาส 1/2562 เนื่องจากบริษัทฯ
มองว่าได้ผ่านจุดต่ำสุดมาแล้ว รวมถึงโรงงาน RDCC

อ่านต่อหน้า 17

TU

ปรับลดเป้าหมายปีนี้
เหลือโต 3-5%

นายปิลสงก์ วัฒนบุรุษ ผู้ช่วยผู้จัดการทั่วไป ด้านปฏิบัติการสัมพันธ์
บริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ TU เปิดเผยว่า
บริษัทฯ ได้ปรับลดเป้าหมายปีนี้ 2562 เหลือเติบโต 3-5%
จากเดิมตั้งเป้าเติบโต 5% ซึ่งการปรับลดเป้าหมายดังกล่าว
นั้นเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์เศรษฐกิจอย่างรุนแรง
โดยในช่วงไตรมาส 1/62

อ่านต่อหน้า 17

บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ แนะนำ

บล.ธนาชาต : AOT แนะนำ ซื้อ

บล.ดีบีเอสวิเคเคอร์ส : ASIAN แนะนำ ซื้อ

บล.พินันเซีย ไซรัส : CENTEL แนะนำ ถือ

บล.ฟิลลิป : M แนะนำ ซื้อ

อ่านต่อหน้า 27

แม่มดน้อยพิสดาร : เลือกตัวที่ดี

แม่มดน้อย ภาคพิสดาร ตอนที่ 1 นักลงทุน คงต้องโฟกัส เลือกตัวหุ้นที่ดี เลือกตัวที่ดีที่สุด ชื่นเล่นหวานแพ พาเป้า
โอกาสเงินสดในกระเป๋า อาจส่งหนเร็วกว่าที่คิด ด้วยปัจจัยภายนอก การเจรจาการค้าสหรัฐและจีน ไม่ได้จบอย่างรวดเร็ว
ยกเว้น จีน ยอมทุกเงื่อนไข แต่ความเป็นจริง หาเป็นเช่นนั้นไม่ ฝั่งปัจจัยในประเทศ การเมือง ก็ขัดสุดๆ เมื่อ ในหลวง ก็โปรดเกล้าฯ
แต่งตั้ง 250ส.ว. แล้ว +มีพระราชกฤษฎีกาเรียกประชุมรัฐสภา ตั้งแต่วันที่ 22 พฤษภาคม พ.ศ. 2562 เป็นต้นไป

อ่านต่อหน้า 27



เนื่องในโอกาสพระราชพิธีบรมราชาภิเษก พุทธศักราช ๒๕๖๒

ขอให้พระองค์ทรงพระเจริญ



ด้วยเกล้าด้วยกระหม่อม

ข้าพระพุทธเจ้า ผู้บริหาร และพนักงาน บริษัท นายกล้วยหอมออนไลน์ จำกัด

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เติมถัง





อินไซด์ก่อนใคร

อ่านแมกกาซีนหุ้นอินไซด์



จ่ายเพียง 2259.84 บาท/ปี

(อัตราเล่มละ 8 บาท)

แถมฟรี

แมกกาซีนหุ้นอินไซด์รายเดือน , หุ้นอินไซด์นิวส์
และสเปเชียลหุ้นอินไซด์



วิธีการชำระเงิน

บัญชี บจก.นาคกล๊อบโฮมออนไลน์

บัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขาโตศก

เลขที่บัญชี 741-2-437-009

แล้วส่งหลักฐานการโอนเงินมาที่ Fax. 02-276-5977

หรือโทรแจ้งทีมงานโดยตรงที่เบอร์ 02-276-5976

inside hoon inside daily magazine

Magazine Hooninside

new stock aexchange / ipo mai / interview / social biz / tip & more

สารบัญ

เรื่อง

หน้า

ข่าวจากปก

6

ข่าวบริษัทจดทะเบียน

17

ข่าวการเงิน

24

แม่หมดพิสดาร

27

Supertrader Group

28

สรุปการซื้อขาย

31

ที่ปรึกษา

ชาลทอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ
สาธิต วรรณศิลป์
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
ธณพงศ์ มีทอง
ภากร ยิ่งแจ่ม

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว

สุกัญญา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ

นภาพร เชื้อเมืองพาน
ประทุมพร ม่วงเอก
ปานตะวัน พิงคานนท์

กราฟิก

วิจิตพล นาคสุข
ศิริไล สอบใหม่
ศักดิ์อาวุธ จันทร์เทพ



ติดต่อโฆษณา

คุณนุ้ย

02-276-5976

E_mail : reporter@hooninise.com

BEAUTY

ฟื้นฟูกำไร

บริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) BEAUTY ประกาศกำไรสำหรับงวดไตรมาส 1 ปี 2562 เท่ากับ 69.55 ล้านบาท ลดลง 75.37% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2561 เรียกว่า หม้อข้าวที่เคยสมบูรณ์ ถูกทุบ!

ปัจจัยหลักสำคัญ มาจากผลกระทบจากการออกกฎหมายใหม่ของตลาดจีน เช่น เกือบภาษีสินค้าออนไลน์ เริ่มต้นเมื่อช่วงต้นปี 2562 ทำให้ลูกค้า Wholesaler ชะลอการสั่งซื้อสินค้า

รวมถึง กฎหมายในเรื่องของ CFDA, Trademark เป็นต้น และค่าเงินหยวนที่อ่อนค่า เมื่อเทียบกับเงินบาท จากเดิมประมาณ 5 บาทต่อ 1 หยวน ลด

ลงเหลือประมาณ 4.7-4.8 บาทต่อ 1 หยวน ทำให้ลูกค้าคนจีนรู้สึกว่าราคาสินค้าไทยแพงขึ้น

และจำนวนนักท่องเที่ยวที่ยังไม่ดีขึ้นชัดเจน โดยเฉพาะจากประเทศจีนต่อเนื่องจากปีที่แล้ว ทำให้ยอดขายที่เกิดจากส่วนนี้ลดลง บวกกับ การแข่งขันในเรื่องของการตลาดและการโปรโมชันที่รุนแรงขึ้น

เช่น การลดแลกแจกแถม การจัดโปรซื้อ 1 แลก 1 เพื่อกระตุ้นยอดขาย ซึ่งทำให้ผู้บริโภคติดโปร และรอโปรโมชัน ถ้าไม่ลดก็ไม่ซื้อ รวมถึงการแข่งขันในตลาดที่สูงขึ้น มีผู้แข่งขันหน้าใหม่เข้ามาเพิ่มขึ้น เช่น กลุ่มดารา เซเลบ ที่หันมาทำธุรกิจเกี่ยวกับเครื่องสำอาง

BEAUTY รู้ตัวและพยายามดำเนินการ เพื่อฟื้นฟูกำไรให้กับมาดีขึ้น ซึ่งก็ต้องใช้ระยะเวลา.....

ข่าว

ปีนี้ BEAUTY จะยังคงพัฒนาและนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ตราสินค้าเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าทั้งในประเทศ และ

ต่างประเทศ รวมถึงเพื่อรองรับทิศทางของนักท่องเที่ยวจีนที่คาดว่าจะกลับมาดีขึ้นในครึ่งหลังของปี 2562 และรองรับนโยบายการขยายตลาดไป ยังต่างประเทศ

โดยในปี 2562 ได้มีการปรับกลยุทธ์โดยการเพิ่มช่องทางใหม่ในตลาดจีน ได้แก่

Cross Border E-Commerce (CHEC) & General Trade (Online & Online) และได้มีการปรับเปลี่ยนและเซ็นสัญญาแล้วตั้งแต่ปลายปีที่แล้วจนถึงปัจจุบัน ซึ่งทั้งหมดนี้จะต้องใช้เวลาและเริ่มทยอยส่งผลมาเรื่อยๆและน่าจะส่งผลชัดเจนขึ้นในครึ่งปีหลังของปีนี้

อีกทั้งการขยายไปยังตลาด International ประเทศอื่นๆอีกสิบกว่าประเทศ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงจากตลาดเดียว เช่น ประเทศ เพื่อนบ้าน มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย เมียนมาร์ เวียดนาม ลาว รวมถึงอินเดีย ที่เพิ่งเซ็นสัญญาไปเมื่อ

เร็วๆนี้ ซึ่งสัดส่วนยอดขายใน ส่วนนี้ในปัจจุบันยังไม่มาก แต่จะทยอยเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

สุวิน ไกรภูเบศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และทีมผู้บริหาร BEAUTY ได้วางแผนและใช้กลยุทธ์หลัก สำหรับการปรับปรุงโครงสร้างและรูปแบบบริษัทในระยะยาว เพื่อยกระดับแบรนด์สินค้า ภายใต้การจำหน่ายของบริษัทเข้าสู่การเป็นแบรนด์ด้านความงามและสุขภาพที่ได้รับการยอมรับทั้งในประเทศไทยและในระดับนานาชาติ ซึ่งจะ นำไปสู่การเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท

BEAUTY เปิด

6 ตัวขับเคลื่อน

สร้างรายได้-กำไร

นายสุรพล เพชรกลิ้ง ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน บริษัท บิวตี้คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) BEAUTY เปิดเผยว่า แผนการดำเนินงานของบริษัทในปี 2562

เป็นกลยุทธ์การปรับปรุงโครงสร้างและรูปแบบบริษัทในระยะยาว เพื่อยกระดับแบรนด์สินค้า ภายใต้การจำหน่ายของบริษัทเข้าสู่การเป็นแบรนด์ด้านความงามและสุขภาพที่ได้รับการยอมรับทั้งในประเทศไทยและในระดับนานาชาติ ซึ่งจะ นำไปสู่การเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท



ง

ถ

งแม้ว่าในไตรมาสแรกนี้ บิวตี้ยังได้รับผลกระทบหลายๆ อย่างจากปัจจัยทั้งภายในและภายนอกประเทศดังได้กล่าวไปแล้วนั้น แต่บิวตี้

ได้ ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น ในตลาดประเทศจีน ได้มีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ ได้แก่ Cross Border ECommerce (CHEC) & (General Trade (Online & Online)

ซึ่งได้มีการปรับเปลี่ยนและเซ็นสัญญาแล้วตั้งแต่ปลายปีที่แล้วจนถึงปัจจุบัน ซึ่งทั้งหมดนี้ จะต้องใช้เวลาและเริ่มทยอยส่งผลมาเรื่อยๆ และน่าจะส่งผลชัดเจนขึ้นในครึ่งปีหลังของปีนี้

อีกทั้งการขยายไปยังตลาด

International ประเทศอื่นๆอีกสิบลกว่าประเทศ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงจากตลาดเดียว เช่น ประเทศเพื่อนบ้าน มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย เมียนมาร์ เวียดนาม ลาว รวมถึงอินเดีย ที่

พึ่งเซ็นสัญญาไปเมื่อเร็วๆนี้ ซึ่งสัดส่วนยอดขายใน ส่วนนี้ในปัจจุบันยังไม่มาก แต่จะทยอยเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

สิ่งต่างๆ ที่บิวตี้ปรับเปลี่ยนและทำทั้งหมดนี้อาจจะต้องใช้เวลาบ้าง โดยบริษัทคาดว่าจะเริ่มค่อยๆ ทยอยเห็นผลตั้งแต่ไตรมาสสองนี้ และจะ ชัดเจนขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปีนี้ ซึ่งสิ่งต่างๆเหล่านี้จะเป็นการทำให้เกิดการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

โดยมีตัวขับเคลื่อน 6 ด้านหลัก ดังนี้

1. ขยายตลาดต่างประเทศแบบเชิงรุก (Oversea)

โดยเน้นการขยายธุรกิจไปยัง 15 ประเทศ โดยมี 10 ประเทศที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในปี 2561 และมีอีก 5 ประเทศเป้าหมายใหม่ในปี 2562 ที่มีแผนจะขยายตลาด คือ อินเดีย รัสเซีย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บรูไน และแคนาดา ในรูปแบบของตัวแทนจำหน่าย Product IDistributor ,Shop License , Shop in Shop หรือ Counter sales

รวมทั้งยังเน้นรุกตลาดประเทศจีนซึ่งถือว่าเป็นขนาดใหญ่มีโอกาสทางธุรกิจสูง โดยมีแผนกระจายสินค้าผ่านช่องทาง Cross Border E-commerce (CHEC) อย่างต่อเนื่องซึ่งช่องทางนี้ถือเป็นโอกาสใหม่สำหรับการค้าออนไลน์ในจีนที่รัฐบาลจีนมีมาตรการสนับสนุนอย่างชัดเจน โดยเฉพาะสินค้ากลุ่มเครื่องสำอาง โดย ผู้ค้าออนไลน์จะได้รับสิทธิส่วนลดทางภาษีในอัตราพิเศษ

และได้มีการแต่งตั้งตัวแทน (IDistributor) ในช่องทาง General Trade (Online & Online) กับ Carrot Mall เมื่อเดือนมกราคม ปี 2562 ซึ่งถือว่าเป็นก้าวสำคัญอย่างยิ่งในการรุกตลาดจีน เพราะเป็นตลาดใหญ่มาก และยังมีโอกาสอีกมากสำหรับสินค้าของบิวตี้

เสริมสร้างและปรับปรุงโมเดลธุรกิจ ด้วยศักยภาพที่บริษัทมีสาขารวมทั้งสิ้น 347 สาขา จะพัฒนาปรับปรุงและสร้างความเข้มแข็งให้ ช่องทางร้านค้าปลีก

โดยจะมีการพัฒนาการบริหารร้านค้าปลีก, เปิดสาขาใหม่, เน้นการทำการตลาดได้ด้วยตัวร้านค้าปลีกเอง (Local Store Marketing), สร้างโมเดลการขายสินค้าที่เป็นสินค้า Multi Brand เข้ามาจำหน่ายในร้าน Beauty Buffet ซึ่งได้เริ่มทำแล้วโดย คัดเลือกสินค้าที่เป็นที่นิยมของผู้บริโภคทั้งเครื่องสำอางและอาหารเสริมต่างๆ,

รวมถึงการสร้างร้านต้นแบบใหม่เพื่อจำหน่ายสินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ครอบคลุมและทั่วถึง

3. กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภคต่อเนื่อง (Consumer Product)

เพิ่มประสิทธิภาพในช่องทางการจำหน่ายเดิม โดยเน้นการเพิ่มจำนวน SKUs สินค้าและทำการตลาดร่วมกับห้างพร้อม กับเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ ที่มีโอกาสเติบโตสูงและเข้าถึงกลุ่มลูกค้า โดยช่องทางการขายในกลุ่มนี้แบ่งเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

1. Modern Trade เช่น โลตัส บิ๊กซี ท็อปส์ คิงพาวเวอร์
2. Convenient Store เช่น 7-11 และปีนี้ได้เพิ่ม Family Mart
3. Traditional Trade เช่น ยี่เป็ด ซาปั๋ว ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด
4. Home shopping ซึ่งจะเริ่มเร็วขึ้น



4. ช่องทางอีคอมเมิร์ซ E-Commerce)

ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงพัฒนาและบริหารจัดการโครงสร้างระบบอีคอมเมิร์ซให้มีประสิทธิภาพ วางเป้าหมายรุกตลาดออนไลน์ ด้วยกลยุทธ์ O2O และพันธมิตร

รวมถึงพัฒนาระบบรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคการจับจ่ายผ่านมือถือของ บริษัทเอง ซึ่งคาดว่าจะเป็นอย่างอื่นหนึ่งช่องทางที่จะช่วยผลักดันให้บริษัทมีรายได้เติบโตก้าวกระโดด ประกอบไปด้วย

1. S-Commerce Facebook, IG, Line, Twitter, Wechat 2. BEAUTY own website ซึ่งในปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาจะเสร็จในเร็ว ๆ นี้ 3. Third Party websites เช่น Lazada, Shopee, Konvy

5. กลยุทธ์การขายโดยใช้สินค้าขับเคลื่อน (Product Driven)

ขับเคลื่อนยอดขายให้เติบโตโดยการสร้าง Product Heros ที่มีกระแสดึงดูดลูกค้าทั้งสินค้าเดิมที่มีอยู่แล้วและสินค้าใหม่ เน้นสินค้าที่เป็นอินโนเวชั่นตามเทรนด์แฟชั่นไลฟ์สไตล์ของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว



6. กลยุทธ์การตลาดแบบ O2O (Marketing)

การเชื่อมต่อออนไลน์ทุกแพลตฟอร์ม นำเสนอ Influencers ทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงพนักงานทุกระดับ เพื่อสร้าง Engagement กับลูกค้าวงกว้างและเป็นพลังในการสร้างยอดขายให้แก่ช่องทางออฟไลน์ และออนไลน์ ร่วมกับการพัฒนาการตลาดระดับ Regional สร้างตลาดต่างประเทศไปพร้อมกัน

BEAUTY มองแนวโน้มธุรกิจ

Q2 ดีกว่า Q1/62

ยอดขายได้โตมากกว่า 20%

รักษาอัตรากำไรสุทธิมากกว่า 25%

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) (BEAUTY)

ผู้ดำเนินธุรกิจจำหน่ายปลีกผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและบำรุงผิว เปิดเผยว่า แนวโน้มธุรกิจในช่วงไตรมาส 2 จะเติบโตดีกว่าไตรมาส 1/62 และปรับตัวดีขึ้นอย่างชัดเจนในช่วงครึ่งปีหลัง เชื่อมั่นว่าในปีนี้จะสามารถสร้างการเติบโตของรายได้มากกว่า 20% และรักษาอัตรากำไรสุทธิมากกว่า 25% ตามเป้าหมายที่วางไว้

โดยสัดส่วนรายได้แบ่งเป็นตลาดในประเทศ 60% ต่างประเทศ 40% โดยการปรับกลยุทธ์โครงสร้างการจัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ มุ่งเน้นเพิ่มสัดส่วนรายได้โดยขยายธุรกิจช่องทาง Non Retail ในประเทศ เดินหน้ารุกตลาดต่างประเทศมากขึ้น เพื่อรักษาอัตรากำไรสุทธิที่ดีต่อเนื่อง เนื่องจากช่องทางดังกล่าวมีต้นทุนดำเนินการที่ต่ำ และเป็นการบริหารจัดการความเสี่ยงลดการพึ่งพิงตลาดใดตลาดหนึ่งมากเกินไป โดยขยายสัดส่วนการขายช่องทางต่างๆเพิ่มขึ้น



ช อ ท

งนี้ตลาดในประเทศจะมุ่งเน้น ช่องทาง Non Retails หรือช่องทางการขายที่ไม่ใช่ร้านค้าปลีก เช่นขยายช่องทางการจำหน่ายผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ ช่องทางสินค้าอุปโภค สินค้าประจำวัน (Consumer Product) ช่องทางการจัดกิจกรรมการตลาดที่เรียกว่า บิวตี้ เฟส (BEAUTY FEST)

ซึ่งเป็นช่องทางจำหน่ายสินค้าในรูปแบบของงานแสดงสินค้าซึ่งสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ทุกแห่งไม่ว่าจะเป็นห้างสรรพสินค้าหรือตลาดนัด สินค้าที่จำหน่ายจะมีทั้งสินค้าของบริษัทเองและของคู่ค้าต่างๆ ช่องทางโฮมชอปปิ้งถือเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ของบริษัท โดยมีแผนเริ่มจำหน่ายในต้นไตรมาส 3 รวมทั้งใช้กลยุทธ์สินค้าขับเคลื่อน (Product Driven) ซึ่งในปีนี้มีแผนสร้าง Product Hero จำนวน 57 รายการสินค้า และออกโปรโมชั่นต่างๆจัดกิจกรรมกับลูกค้าสมาชิกเพื่อผลักดันยอดขาย

ช่องทาง Retails มุ่งกลยุทธ์การเปิดสาขาใหม่ในการทำเลที่มีศักยภาพการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าสูง โดยในปี 2562 มีแผนขยายสาขารวมทั้งสิ้น 15 สาขา แบ่งเป็น BEAUTY BUFFET 11 สาขา BEAUTY COTTAGE 4 สาขา ปัจจุบันมีจำนวนสาขาในประเทศไทยรวม 363 สาขา และมีแผนปรับดีไซน์ของร้าน BEAUTY BUFFET ให้ตอบสนองไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค โดยจะเปิดร้านต้นแบบสาขาแรกที่มาบุญครองภายในไตรมาส 2 นี้

สำหรับตลาดต่างประเทศในปีนี้มีแผนขยายตลาดจำนวน 15 ประเทศ ปัจจุบันมีตัวแทนจำหน่ายใน 11 ประเทศ และอีก 4 ประเทศเป้าหมาย คือ รัสเซีย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ แคนาดา และบรูไน โดยรูปแบบของตัวแทนจำหน่ายแบ่งเป็น Product Distributor, Shop Licence, Shop in Shop และ Counter sales ซึ่งปัจจุบันแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย BEAUTY COTTAGE ในประเทศจีน 1 ราย และจะเริ่มแต่งตั้งตัวแทนในประเทศบรูไน 1 ราย อีกทั้งมีแผนออกงานแสดงสินค้าตลอดทั้งปี จากต้นปีมีออกงานแสดงสินค้าไปแล้ว 7 งาน ซึ่งมีกระแสตอบรับที่ดีจากกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ

นอกจากนี้ยังเน้นรุกตลาดประเทศจีน โดยกระจายสินค้าผ่านช่องทาง Cross Border E-commerce อย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทมีสินค้าวางจำหน่ายแล้วจำนวน 8 Platforms อาทิ TMALL, JD, Kaola, VIP, YUNJI, Little, Redbook, Beidiam, Jumei และในปีนี้มีแผนเจรจาเพิ่มจำนวน Platform อีกมากกว่า 2

รายและยังขยายจำนวน SKUs สินค้าเข้าจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง

นายแพทย์สุวิน กล่าวต่อไปถึงผลประกอบการไตรมาส 1/62 ว่า บริษัทมีรายได้รวม 548.7 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวม 904.9 ล้านบาท ลดลง 39.4% และมีกำไรสุทธิ 69.6 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 282.4 ล้านบาท ลดลง 75.4 % ทั้งนี้ผลประกอบการปรับตัวลดลง

เนื่องจากตลาดในประเทศเกิดความไม่เชื่อมั่นต่อกระแสข่าวผลิตภัณฑ์อาหารเสริมและเครื่องสำอางของบริษัทอื่นๆไม่ผ่านมาตรฐานอย. ส่งผลกระทบให้ฐานลูกค้ารายย่อยระมัดระวังการ

ซื้อมากขึ้น แต่ในระยะยาวถือว่าเป็นผลดีต่อบริษัทเพราะสินค้าของบริษัทผลิตถูกต้องมีเลขที่จดแจ้งที่ได้รับการรับรองจาก อย. ทุกรายการ อีกทั้งจำนวนนักท่องเที่ยวจีนในช่วงที่ผ่านมาลดลงเป็นจำนวนมากส่งผลให้ยอดขายลดลง



ข ด

านตลาดต่างประเทศ
ยังคงได้รับผลกระทบ
จากกระแสข่าว
เรื่อง ออ. ปราบปราม
สินค้าไม่ได้มาตรฐาน
ของบริษัทอื่น ทำให้
การส่งออกสินค้าทุก
ประเภทไปประเทศ

จีนล่าช้า ลูกค้าขายส่งของบริษัทต้องใช้
ระยะเวลาในการนำสินค้าเข้าไปจำหน่าย
ยาวนานกว่าเดิม ประกอบกับประเทศจีน
มีการออกกฎหมายใหม่ เก็บภาษีสินค้า
ออนไลน์ อย่างไรก็ตามธุรกิจ BEAUTY ยัง
คงขยายตัวได้ดี และมีศักยภาพในการ
เติบโตอย่างแข็งแกร่ง ยังได้รับคำสั่งซื้อ

สินค้าจากตัวแทนจำหน่ายประเทศจีนอย่าง
ต่อเนื่อง ซึ่งสินค้า BEAUTY ได้รับความนิยม
ในกลุ่มผู้บริโภคจีนและมีความต้องการเพิ่ม
ขึ้น

บริษัทได้ดำเนินการปรับกลยุทธ์เพิ่มช่อง
ทางการจำหน่ายสินค้า อาทิ Cross Border
E-commerce และ ช่องทางตลาดหลัก
(General Trade) ประกอบด้วยช่อง
ทางออฟไลน์และออนไลน์ในตลาดทั้ง
สาธารณรัฐประชาชนจีน(Mainland China)
รวมถึงแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเท
ศอื่นๆที่มีศักยภาพเพื่อสร้างยอดขายใน
ตลาดต่างประเทศเติบโต



BEAUTY อัมเดท ผลงานไตรมาสแรกปีนี้

สรุปผลการดำเนินงานบริษัท บิวตี้คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) ผู้ดำเนินธุรกิจจำหน่ายปลีกผลิต
ภัณฑ์เครื่องสำอางและบำรุงผิวกาย ภายใต้ “ร้านค้าปลีก” บิวตี้บุฟเฟต์ (Beauty Buffet)
“บิวตี้คottage (Beauty Cottage)” “บิวตี้มาร์เก็ต (Beauty Market)” รวมทั้งจำหน่ายผ่าน
โมเดิร์นเทรดด้วยแบรนด์ “เมดอินเนเจอร์ (Made in Nature)” จำหน่ายผ่านร้านคอนวี
เนียนสโตร์, แค็ตตาล็อก และ Traditional Trade ดังนี้

1. การขยายช่องทางการจัดจำหน่ายที่เป็นช้อปแบรนด์

1.1 สาขาในประเทศ ณ ไตรมาส 1 ปี 2562 มีจำนวนสาขา 347 สาขา ดังนี้

- บิวตี้ บุฟเฟต์ (Beauty Buffet) มีจำนวนสาขา 266 สาขา
- บิวตี้ คottage (Beauty Cottage) มีจำนวนสาขา 74 สาขา
- บิวตี้ มาร์เก็ต (Beauty Market) มีจำนวนสาขา 7 สาขา

1.2 สาขาในต่างประเทศ ณ ไตรมาส 1 ปี 2562 มีจำนวนสาขา 10 สาขา ดังนี้

- ประเทศเวียดนาม มีจำนวน 6 สาขา (บิวตี้ บุฟเฟต์)
- ประเทศฟิลิปปินส์ มีจำนวน 4 สาขา (บิวตี้ บุฟเฟต์)



2. การขยายช่องทางการจัดจำหน่ายที่สินค้าคอนซูเมอร์

2.1 จำหน่ายผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรด ซูเปอร์มาร์เก็ต และ คอนวีเนียนสโตร์ ชัยนำ

รวม 39 แห่ง 1,006 จุดจำหน่าย เช่น Soots จำนวน 28) สาขา, ท็อป
ซูเปอร์มาร์เก็ต จำนวน 193 สาขา, เทสโก้ โลตัส จำนวน 172 สาขา บิ๊กซี
ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำนวน 157 สาขา คิง พาวเวอร์ 22 สาขา ฯลฯ

2.2 จำหน่ายผ่านช่องทาง Traditional Trade มีการจำหน่ายใน Traditional Trade จำนวน 448 แห่ง สินค้าจำนวน 2% SKUs

2.3 ช่องทางแค็ตตาล็อก จำนวน 2 เล่ม คือ Friday Catalog และ 24 Shopping ของเซเว่น อีเลฟเว่น มีสินค้าวางจำหน่ายจำนวน 650 สาขา และมีสินค้าวางจำหน่าย 15 SKUs

2.4 ช่องทาง E-commerce จำนวน 19 แห่ง โดยแบ่งเป็นเว็บไซต์ภายนอก Third party 18 แห่ง และภายในคือ Beauty plan คือ Website Facebook Line และ Amazon



3. การออกงานแสดงสินค้า บริษัทได้ร่วมงานออกงาน ดังนี้

3.1 Toy Thai Islands 2019 ณ กรุงเทพมหานคร ประเทศกัมพูชา วันที่ 31 มกราคม 2562 - 3 กุมภาพันธ์ 2562

3.2 Top Thai Brands 2019 ณ เมืองย่างกุ้ง ประเทศพม่า วันที่ 21-24 กุมภาพันธ์ 2562

3.3 China International Beauty Expo Beijing ณ กรุงปักกิ่ง ประเทศจีน วันที่ 26-28 กุมภาพันธ์ 2562

3.4 Top Thai Brands 2019 ณ เวียงจันทน์ ประเทศลาว วันที่ 6-10 มีนาคม 2562

3.5 China International Beauty Expo Guangzhou ณ เมืองกว่างโจว วันที่ 10-12 มีนาคม 2562

4. การออกงานพบปะนักลงทุนไทยและต่างประเทศ

ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้เดินทางไป Road Show ทั้งในและต่างประเทศเพื่อให้ข้อมูลและความเชื่อมั่นกับกองทุนและนักลงทุนดังนี้

4.1 งาน Thai Corporate IDay In Bangkok 2019 ของหลักทรัพย์บัวหลวง วันที่ 1 มกราคม 2562 ณ โรงแรมคอนราดกรุงเทพ โดย นายสุพล เพชรกลิ้ง ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน และ คุณดารณี ปะเถดัง เลขานุการบริษัท เลขานุการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

4.2 งาน “BEAUTY Analyst Meeting & Presentation” วันที่ 18 มีนาคม 2552 ณ สำนักงานใหญ่ บมจ.บีบี คอมมูนิตี้ โดยนายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คร.พีระพงษ์ กิติเวชโกศาวัฒน์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นาย สุพล เพชรกลิ้ง ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีการเงินคุณศิริการย์ นัทธีระนนท์ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ และนางสาวภัทราพร ถนอมกิจชัย ประธานเจ้าหน้าที่สายงานพาณิชย์

4.3 งานบรรยายในโครงการบริษัทจดทะเบียนพบนักลงทุน ของบริษัทหลักทรัพย์เอเซีย พลัส จำกัด วันที่ 21 มีนาคม 2552 ณสำนักงาน หลักทรัพย์ เอเซีย พลัส โดย นายสุพล เพชรกลิ้ง ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



GUNKUL

not only the energy, we care

36

YEARS OF TRUST





IRPC คาดผลงาน Q2/62 ต่ำกว่า Q1/62 หลังผ่านจุดต่ำสุดไปแล้ว-คาดมีสต็อกเกิน -RDCC กลับมาเดินเครื่องปกติ

นางกัญญา มาลี ฤทธิเดช ผู้จัดการฝ่ายการเงินและนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) หรือ IRPCเปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่าผลการดำเนินงานไตรมาส 2/2562 จะดีกว่าไตรมาส 1/2562 เนื่องจากบริษัทฯ มองว่า ได้ผ่านจุดต่ำสุดมาแล้ว รวมถึงโรงงาน RDCC จะกลับมาเดินเครื่องตามปกติหลังจากทำการปิดปรับปรุงเพื่อติดตั้งเครื่องจักรเพิ่มเติมเมื่อไตรมาสที่ผ่านมา นอกจากนี้บริษัทฯ ยังคาดว่า ไตรมาส 2 จะมีกำไรจากสต็อกน้ำมัน (สต็อกเกิน) หลังราคาน้ำมันปรับตัวเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีค่าการกลั่นรวม (GRM) เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

"หากดู GRM ใน Q1 ที่ผ่านมามีแนวโน้มปรับตัวลดลงเป็นอย่างช้าๆ จาก Q4 ปีที่แล้วซึ่งลดลงถึง 68% มาอยู่ที่ 1.9 หน่วย/บาร์เรล จาก 5.9 หน่วย/บาร์เรล หลักๆ ก็มีทั้งปัจจัยภายในและภายนอก ซึ่งปัจจัยภายในก็มาจากการขาดทุนหน่วย RDCC เพื่อติดตั้งผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของโรงงานแคดคูเลอร์ซึ่งเราหยุดไปประมาณ 28 วัน ส่วนปัจจัยภายนอกก็คือ พวกโปรดักส์ของสเปรตได้ปรับลดลงทุกตัว ไม่ว่าจะเป็นแก๊สโซลีนหรือว่าแก๊สออยล์จากผลกระทบสงครามการค้า" นางกัญญา มาลี ฤทธิเดช กล่าว

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนที่จะทำทุ่นและโรงไฟฟ้าใช้เอง โดยใช้งบลงทุนประมาณ 550 ล้านบาท ซึ่งมีกำลังการผลิต 12.5 เมกะวัตต์ โดยคาดว่า

จะดำเนินการเชิงพาณิชย์ในไตรมาส 2/2563 ซึ่งบริษัทฯ มองว่าหากอนาคตการลงทุนดังกล่าวเป็นไปได้ด้วยดี บริษัทฯ ก็จะผลิตเพื่อจำหน่ายด้วยเช่นกัน และสามารถผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) อยู่ที่ 17%

สำหรับการที่บริษัทฯ เลื่อนแผนการลงทุนโครงการ MARS หรือ Maximum Aromatics Project ซึ่งเป็นโครงการผลิตพาราไซลีนและสารเบนซีน ซึ่งจะสามารถเพิ่มกำลังการผลิตพาราไซลีนเป็น 1-1.3 ล้านตันต่อปี และผลิตเบนซีนเพิ่มเป็น 3-5 แสนตันต่อปี ออกไปนั้นเนื่องจากบริษัทฯ ต้องการศึกษาการลงทุนโครงการดังกล่าวให้รอบครอบที่สุด

TU ปรับลดเป้าหมายยอดขายปีนี้ เหลือโต 3-5% จากเดิมคาดโต 5% หลังค่าเงินยูโรอ่อนค่ารุนแรง



นายบัลลังก์ ไวยานนท์ ผู้ช่วยผู้จัดการทั่วไป ดูแลด้านนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ TUเปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้ปรับลดเป้าหมายยอดขายปี 2562 เหลือเติบโต 3-5% จากเดิมตั้งเป้าเติบโต 5% ซึ่งการปรับลดเป้าหมายยอดขายดังกล่าวนี้เพื่อให้สอดคล้องกับสกุลเงินยูโรที่อ่อนค่าลงอย่างรุนแรง โดยในช่วงไตรมาส 1/62 ค่าเงินยูโรได้ปรับตัวอ่อนค่าไปถึง 6-7% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่งผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มียอดขายในส่วนสกุลเงินยูโรถึง 28% ของยอดขายรวม

อย่างไรก็ตามคาดว่าจะสามารถรักษาอัตรากำไรขั้นต้นไว้ที่ 15% เช่นเดิม โดยบริษัทฯ จะควบคุมต้นทุนการขายให้เหมาะสมต่อสถานการณ์ด้วยเช่นกัน

ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนยอดขายจากธุรกิจทูน่า 46% ธุรกิจอาหารทะเลแช่แข็ง (แชลมัน, กุ้ง) 39% และธุรกิจอาหารสัตว์รวมถึงธุรกิจอื่นๆ 15%

ส่วนธุรกิจน้ำมันปลาจากทูน่า ซึ่งดำเนินการภายใต้ บริษัท ไทยยูเนี่ยน อินทรีย์เดียนท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยนั้น ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ดำเนินการผลิตและจำหน่ายเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยบริษัทฯ คาดว่า จะสามารถถึงจุดคุ้มทุนทันทีในสิ้นปีนี้ เนื่องจากแนวโน้มธุรกิจเติบโตได้ค่อนข้างดี และผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นโปรตีนที่มีประโยชน์ เชื่อว่าเทรนด์การรักสุขภาพจะช่วยให้สินค้าได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก

ขณะที่ สถานการณ์ราคาปลาทูน่าที่ล่าสุดปิดที่ 1,450 เหรียญสหรัฐ/ตัน (ปิดเมื่อเดือนเมษายน 62) นั้น บริษัทฯ เชื่อว่า จะสามารถควบคุมต้นทุนจากราคาดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ

และทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

สำหรับประเด็นสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีน บริษัทฯ มองว่าเป็นผลบวกต่ออุตสาหกรรมอาหารทะเลแช่แข็งทั่วโลก รวมถึงในประเทศไทยด้วยเช่นกัน เนื่องจาก ผู้ผลิต (Supplier) ในประเทศสหรัฐฯ ต้องหาแหล่งนำเข้าวัตถุดิบแห่งใหม่ที่นอกเหนือจากประเทศจีนแทน

สำหรับงบลงทุนในปีที่บริษัทฯ วางไว้ที่ 4,800 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตรวมถึงใช้ซื้อเครื่องจักรใหม่เข้ามา โดยงบลงทุนดังกล่าวไม่รวมในการเข้าซื้อกิจการเพิ่มเติม โดยปัจจุบันบริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสการเติบโตให้ธุรกิจด้วยการซื้อกิจการเพิ่มเติม ในหลายธุรกิจและหลายรูปแบบ แต่ที่แน่นอนการเข้าซื้อกิจการจะต้องสร้างผลตอบแทนที่ดีให้แก่บริษัทฯ รวมถึงผู้ถือหุ้นด้วยเช่นกัน

CPN เผยแผน 5 ปี (62-66) รายได้โตเฉลี่ย (CAGR) 13% ต่อปีหลังพัฒนาโครงการ ศูนย์การค้าใหม่ - ปรับขึ้นค่าเช่าตามปกติ



ดังนี้

- ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พาร์ค พื้นที่เช่า ประมาณ 80,000 ตร.ม. โดยบริษัทฯ มี สัดส่วนลงทุนในโครงการร้อยละ 85

- อาคารสำนักงานเซ็นทรัล พาร์ค ออฟฟิศ เซส พื้นที่เช่าประมาณ 90,000 ตร.ม. โดย บริษัทฯ มีสัดส่วนลงทุนในโครงการร้อยละ 100

- โรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพฯ ขนาด 250 ห้อง โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนลงทุนในโครงการ ร้อยละ 40

- โครงการที่พักอาศัย รวมทั้งสิ้น 389 ยูนิต ภายใต้ชื่อ "ดุสิต เรสซิเดนเซส" จำนวน 159 ยูนิต และ "ดุสิต พาร์คไซด์" จำนวน 230 ยูนิต โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนลงทุนใน โครงการร้อยละ 40

ทั้งนี้โครงการดุสิต เซ็นทรัล พาร์ค จะ เริ่มทำการก่อสร้างภายหลังจากทำการรื้อถอนโรงแรม ดุสิตธานี กรุงเทพฯ (เดิม) เสร็จเรียบร้อยแล้ว โดยคาดว่าจะก่อสร้างเสร็จทยอยเปิดให้บริการ ภายในปี 2567 เริ่มจากโรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพฯ (โฉมใหม่) ตามด้วยศูนย์การค้าเซ็นทรัล พาร์ค และอาคารสำนักงาน เซ็นทรัล พาร์ค ออฟฟิศเซส ในส่วน ของโครงการที่พักอาศัยจะ เปิดจองภายในปี 2562 โดยจะก่อสร้างแล้วเสร็จและพร้อมโอนให้ลูกค้าภายในปี 2568 (มีต่อ)



CPN เผยแผน 5 ปี (62-66) รายได้โตเฉลี่ย (CAGR) 13% ต่อปี หลังพัฒนาโครงการ ศูนย์การค้าใหม่-ปรับขึ้นค่าเช่าตามปกติ ระบุว่า จะเริ่มก่อสร้างภายหลังรื้อถอนโรงแรม ดุสิตธานี กรุงเทพฯ (เดิม) เสร็จแล้วก่อสร้างเสร็จทยอยเปิดให้บริการ ภายในปี 67 ยังคงศึกษาแผนการพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่า GLAND คาดได้ข้อสรุป ภายในปี 62 พร้อมอยู่ระหว่างเตรียมแผนลงทุนในประเทศเวียดนาม หลังมองแนวโน้มเติบโตโดดเด่น

บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) CPN เปิดเผยแผนธุรกิจในอนาคต ระบุว่าบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายทางธุรกิจ ในระยะ 5 ปี (ปี 2562-2566) ที่จะมียอดเติบโตในอัตราเฉลี่ย (CAGR) ประมาณร้อยละ 13 ต่อปี เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว บริษัทฯ ได้กำหนด แนวทางการขยายธุรกิจในรูปแบบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสม (Mixed-use Development) ประกอบด้วย การพัฒนาโครงการศูนย์การค้าใหม่ การปรับปรุงสินทรัพย์ที่มี อยู่ในปัจจุบันเพื่อเพิ่มมูลค่า รวมถึงการปรับขึ้นค่าเช่าตามปกติ และการปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานเพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาโครงการที่พักอาศัย ภายใต้ความเจริญทางเศรษฐกิจที่ขยายตัวสู่พื้นที่รอบนอกกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด บริษัทฯ มีการศึกษาโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบใหม่รวมทั้งนวัตกรรมด้านการ ออกแบบและตกแต่งศูนย์การค้า เพื่อยกระดับให้ศูนย์การค้ามีความทันสมัย พร้อม

มอบ ประสบการณ์ที่หลากหลายเพื่อตอบสนองต่อรูปแบบการใช้ชีวิตของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป อยู่เสมอทั้งลูกค้าชาวไทยและนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ศึกษาโอกาสการลงทุนในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในประเทศ ที่มีโอกาสและศักยภาพในการเติบโต อาทิ มาเลเซีย และเวียดนาม เพื่อการเติบโตตาม เป้าหมายในอนาคตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

การขยายธุรกิจในประเทศ บริษัทฯ ได้ประกาศแผนเปิดศูนย์การค้าใหม่ในช่วงปี 2562 ถึงต้นปี 2563 จำนวน 2 แห่ง ได้แก่ 1) เซ็นทรัล วิลเลจ ซึ่งเป็นหลักชื้อเอาท์เล็กระดับโลกแห่งแรกในประเทศไทย โดย คาดว่าจะเปิดให้บริการได้ภายในไตรมาส 3 ปี 2562 และ 2) เซ็นทรัลพลาซ่า อโยธยา ซึ่ง คาดว่าจะเปิดให้บริการในปี 2563

นอกจากนี้ บริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบผสม (Mixed-use project) ในประเทศ เพื่อต่อยอดธุรกิจให้เติบโตในระยะยาว และสร้างผลตอบแทนที่ดี ได้ในอนาคต โดยเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2562 บริษัทฯ ร่วมกับบริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) ประกาศแผนการพัฒนาโครงการดุสิต เซ็นทรัล พาร์ค ซึ่งเป็นโครงการ อสังหาริมทรัพย์รูปแบบผสมบนทำเลที่มีศักยภาพสูงสุดแห่งหนึ่งในใจกลางเมืองกรุงเทพฯ บนที่ดินกว่า 23 ไร่ บนที่ดินบริเวณหัวมุมถนนสีลมและถนนพระราม 4 เชื่อมต่อกับระบบขนส่งมวลชนทั้งรถไฟฟ้า BTS และรถไฟใต้ดิน MRT ในส่วนของโครงการมีองค์ประกอบ

CPN เผยแผน 5 ปี (62-66)

รายได้โตเฉลี่ย (CAGR) 13% ต่อปีหลังพัฒนาโครงการ ศูนย์การค้าใหม่ – ปรับขึ้นค่าเช่าตามปกติ



ส่วน โครงการของ GLAND บริษัทฯ ยังคงศึกษาแผนการพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่าที่อยู่ภายใต้ GLAND ซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงในกรุงเทพฯ อย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะได้ข้อสรุป ภายในปี 2562 ในขณะเดียวกันบริษัทฯ มีแผนที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในสินทรัพย์ที่ดิน เน้นการ แล้วให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการเติบโตของ GLAND ต่อไปในอนาคต

สำหรับการขยายธุรกิจต่างประเทศ บริษัทฯ เล็งเห็นถึงโอกาสเติบโตทางธุรกิจในระยะยาวและเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงในการลงทุน จึงได้มองโอกาสการพัฒนาโครงการใหม่ๆ ในพื้นที่ที่มีศักยภาพ โดยเมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2562 โครงการเซ็นทรัล ไอชิด ในประเทศมาเลเซีย ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่าง CPN ร้อยละ 60 และ I-R&D Sdn. Bhd ("IRD") ร้อยละ 40 บริษัทลูกของ I-Berhad ได้เปิดให้บริการบางส่วน (Soft Opening) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และเตรียมจะเปิดให้บริการเต็มรูปแบบ ในช่วงกลางปี 2562 นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างเตรียมแผนการลงทุนในประเทศ เวียดนาม ซึ่งเป็นตลาดที่มีแนวโน้มการเติบโตที่โดดเด่น และจะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญในการเติบโตของธุรกิจระยะยาวอีกแห่งหนึ่ง

ด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมในบริเวณใกล้ศูนย์การค้าของบริษัทฯ บริษัทฯ เล็งเห็นศักยภาพในการพัฒนาโครงการศูนย์การค้าในลักษณะพื้นที่แบบผสม (Mixed-use project) โดยวางแผนใช้ประโยชน์จากที่ดินที่เหลืออยู่ในบริเวณศูนย์การค้าใน ปัจจุบันเพื่อพัฒนาธุรกิจเกี่ยวเนื่องอื่นๆ อาทิ โครงการที่พักอาศัย อาคารสำนักงาน และ โรงแรม เพื่อสนับสนุนธุรกิจศูนย์การค้าซึ่งเป็นธุรกิจหลักให้เกิดประโยชน์สูงสุดและสร้าง มูลค่าเพิ่มแก่บริษัทฯ

โครงการที่พักอาศัย ปัจจุบันบริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการที่พักอาศัยรูปแบบคอนโดมิเนียม จำนวน 8 โครงการในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งได้ก่อสร้างแล้วเสร็จและทยอยโอนแล้ว 3 โครงการ และอยู่ระหว่างการก่อสร้างอีก 5 โครงการ รวมถึงมีโครงการที่พักอาศัยรูปแบบ บ้านเดี่ยว จำนวน 1 โครงการในกรุงเทพฯ ซึ่งได้ทยอยสร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 9 ยูนิต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงศึกษาบริเวณที่มีศักยภาพในการ

พัฒนาโครงการที่ พักอาศัยอย่างต่อเนื่อง โดยมีแผนการประกาศโครงการใหม่ในอนาคตต่อไป

อนึ่ง CPN รายงานผลประกอบการ ในไตรมาส 1 ปี 2562 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 2,902 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.8 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยเหตุผลหลักมาจากต้นทุนทางการเงินปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนเนื่องจากมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสูงขึ้นภายหลังเข้าซื้อ อภิการ GLAND เมื่อเดือนกันยายน 2561

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีการเติบโตของกำไรจากการดำเนินงานจากรายได้ที่เติบโตขึ้นและการบริหารค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมการดำเนินธุรกิจ

CPN ยังคงดำเนินธุรกิจตามแผนงานที่วางไว้ โดยให้ความสำคัญกับการเพิ่ม ประสิทธิภาพในการสร้างรายได้ ทั้งจากการเปิดศูนย์การค้าใหม่ การปรับปรุงศูนย์การค้าที่เปิดดำเนินการอยู่แล้ว และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นตามแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสม (Mixed-use Development) เช่น โครงการที่พักอาศัย ควบคู่กับการบริหารต้นทุนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายในการบริหารอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน CPN บริหารจัดการศูนย์การค้า 33 แห่ง มีพื้นที่ให้เช่าสุทธิรวม 1.8 ล้านตารางเมตร (ตร.ม.) รวมถึงมีอัตราการใช้พื้นที่ศูนย์การค้าในประเทศเฉลี่ย ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2562 เท่ากับร้อยละ 92



WHA เผย Q1/62 กำไรลดลง 48%

เหตุผลแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมในธุรกิจไฟฟ้าลดลง จากปิดซ่อมบำรุง – ส่งซิก Q2/62 เตรียมโอนที่ดิน Lot ใหญ่

บมจ.ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น หรือ WHA Group ระบุในไตรมาส 2/62 เตรียมโอนที่ดิน Lot ใหญ่ ได้อานิสงส์จากสงครามการค้า และโครงการ EEC ที่มีการขับเคลื่อนอย่างต่อเนื่อง หนุนทั้งปีรายได้และส่วนแบ่งกำไรเติบโต 70% ตามแผน ด้าน GROUP CEO “จรีพร จารุกรสกุล” เผยผลการดำเนินงานงวดไตรมาส 1/2562 มีรายได้รวมและส่วนแบ่งกำไรจากการลงทุนในบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้าอยู่ที่ 3,803 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10% โดยมีรายได้รวมและส่วนแบ่งกำไรปกติ ที่ไม่รวมผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนและผลกระทบจากการปรับมาตรฐานทางบัญชีใหม่ของธุรกิจไฟฟ้า อยู่ที่ 3,801 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19% ซึ่งเป็นผลจากการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน รวมถึงการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายที่ดิน และรายได้จากค่าเช่าและบริการ อีกทั้งการเพิ่มขึ้นของรายได้ในธุรกิจสาธารณูปโภค ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 407 ล้านบาท โดยมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานปกติ ที่ไม่รวมผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนและผลกระทบจากการปรับมาตรฐานทางบัญชีใหม่ของธุรกิจไฟฟ้า อยู่ที่ 433 ล้านบาท ลดลง 28% โดยมีสาเหตุหลักจากการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากธุรกิจไฟฟ้าที่ลดลง จากการปิดซ่อมบำรุงรักษาตามแผนของโรงไฟฟ้าแก๊สโค๊ค วัน

นางสาวจรีพร จารุกรสกุล ประธานคณะกรรมการบริษัท และ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ WHA Group ผู้นำธุรกิจแบบครบวงจร ด้านธุรกิจโลจิสติกส์ นิคมอุตสาหกรรม ระบบสาธารณูปโภคและพลังงาน และดิจิทัลแพลตฟอร์ม เปิดเผยว่า สำหรับภาพรวมธุรกิจไตรมาส 2/2562 มีการเติบโตที่ชัดเจนมากขึ้น จากกลยุทธ์การขับเคลื่อนธุรกิจทั้ง 4 กลุ่ม ประกอบด้วย 1.กลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ 2. กลุ่มธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม 3.กลุ่มธุรกิจบริการสาธารณูปโภคและพลังงาน และ 4.กลุ่มธุรกิจดิจิทัลแพลตฟอร์ม

ทั้งนี้คาดว่าจะมีการยอดการโอนที่ดินภายในไตรมาส 2/2562 จำนวนมาก ได้อานิสงส์จากปัญหาสงครามทางการค้าที่ยังไม่สามารถหาข้อสรุปที่แน่นอนได้ และการส่งเสริมนโยบายโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) ของภาครัฐ เพราะพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมของ WHA Group ทั้ง 9 แห่งอยู่ในเขตพื้นที่ที่ได้รับการส่งเสริมทั้งหมด

นอกจากนี้ธุรกิจบริการสาธารณูปโภคบริษัทฯ มีการพัฒนาการให้บริการต่างๆเพิ่มขึ้นทั้งในประเทศ และต่างประเทศ รวมถึงโครงการ Solar Rooftop ที่ปัจจุบันบริษัทฯ มีโครงการโซลาร์ที่ดำเนินการผลิตไฟฟ้าเชิงพาณิชย์แล้ว 12 โครงการ รวมกำลังผลิตติดตั้งทั้งหมด 5.9 เมกะวัตต์ และมีโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้างอีก 15 โครงการ รวม 14.3 เมกะวัตต์ ซึ่งตามแผนจะทยอยดำเนินการเชิงพาณิชย์ (COD) ในปี 2562 จำนวน 20 เมกะวัตต์ และภายในเดือนพฤษภาคมเตรียมเปิด COD ในโครงการลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นฮิปปอร์ด 4 ซึ่งจะส่งผลให้การเติบโตของรายได้และส่วนแบ่งกำไรเติบโต 70% ตามแผนที่ได้ตั้งเป้าในแต่ละกลุ่มธุรกิจดังนี้

1.กลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ ซึ่งเตรียมขยายเพิ่มอีก 250,000 ตารางเมตรครอบคลุมการบริหารจัดการของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป รวมทั้งสิ้น 2,500,000 ตารางเมตร และขายสินทรัพย์เข้ากอง REIT อีก 5,750 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นการร่วมมือกับกลุ่มบริษัท และผู้นำในอุตสาหกรรม เพื่อสร้างมูลค่าจากนโยบายของภาครัฐ ทั้งการให้บริการธุรกิจอี-คอมเมิร์ซ การบินและอากาศยาน ควบคู่ไปกับการสร้างมูลค่าเพิ่มยิ่งขึ้น

2. กลุ่มธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมต่อยอดความเป็นผู้นำในประเทศไทยในปี 2562 ตั้งเป้าหมายยอดขายที่ดิน จำนวน 1,600 ไร่ แบ่งเป็นในไทย 1,400 ไร่ และ 200 ไร่ ที่ประเทศเวียดนาม โดยปัจจุบันดับบลิวเอชเอ กรุ๊ปมีนิคมอุตสาหกรรมรวม 11 แห่ง โดยเป็นนิคมฯที่ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) จำนวน 9 แห่ง

3.กลุ่มธุรกิจบริการสาธารณูปโภคและพลังงาน ตั้งเป้าการผลิต และจำหน่ายน้ำที่ 120 ล้านลบ.ม. เล็งผลิตไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ตามสัดส่วนการถือหุ้น 570 เมกะวัตต์ จากโรงไฟฟ้าพลังงานเชื้อเพลิงเชิงพาณิชย์ และพลังงานทดแทน พร้อมเสริมโซลูชันระบบน้ำและพลังงานใหม่ๆ แก่ลูกค้า

4.กลุ่มธุรกิจดิจิทัล แพลตฟอร์ม เร่งปรับโฉมทุกนิคมอุตสาหกรรมในเครือให้เป็นดิจิทัล เต็มรูปแบบ ในปี 2562 โดยเตรียมเปิดให้บริการไฟเบอร์ออฟติก (FTTx) ใน 10 นิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป

นอกจากนี้ ประธานคณะกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บมจ. ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น กล่าวเพิ่มเติมว่า ผลการดำเนินงานไตรมาส 1/2562 บริษัทฯ มีรายได้รวมและส่วนแบ่งกำไรจากการลงทุนในบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า 3,803 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10% ในขณะที่หากพิจารณารายได้รวมและส่วนแบ่งกำไรปกติที่ไม่รวมผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนและผลกระทบจากการปรับมาตรฐานทางบัญชี TFRS 15 ใหม่ของธุรกิจไฟฟ้า ซึ่งผลกระทบจากการปรับมาตรฐานบัญชีดังกล่าวเป็นเพียงผลกระทบทางบัญชี ไม่กระทบต่อกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน รายได้รวมและส่วนแบ่งกำไรปกติจะอยู่ที่ 3,801 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19% เป็นผลมาจากการรับรู้รายได้จากรายได้รอการตัดบัญชี ซึ่งเป็นผลจากการขายทรัพย์สินให้แก่กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ (WHABT) ในปี 2558 รวมถึงการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายที่ดิน และรายได้จากค่าเช่าและบริการ ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากสงครามการค้าโลกและการสนับสนุนของภาครัฐในการส่งเสริมการลงทุน โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก EEC ผลักดันต่อภาพรวมการลงทุนในประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัทฯ มีรายได้ในธุรกิจสาธารณูปโภคที่เพิ่มขึ้น จากการเพิ่มขึ้นของปริมาณการขายและให้บริการน้ำตามความต้องการใช้น้ำของโรงไฟฟ้า ซึ่งเป็นไปตามจำนวนโรงไฟฟ้าขนาดเล็กที่ทยอยการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) ที่เพิ่มขึ้น โดยในไตรมาส 1 ปี 2562 นี้ บริษัทฯ มีการเปิด COD ของโรงไฟฟ้าใหม่เพิ่มเติมคือ โรงไฟฟ้า กัลป์ เอ็นแอลแอล 2 เมื่อเดือนมกราคมที่ผ่านมา

ในขณะที่บริษัทฯ มีกำไรสุทธิในงวดไตรมาส 1/2562 เท่ากับ 407 ล้านบาท ลดลง 48% โดยมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานปกติ ที่ไม่รวมผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนและผลกระทบจากการปรับมาตรฐานทางบัญชี เท่ากับ 433 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 28% โดยมีปัจจัยสำคัญจากการลดลงของส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมในธุรกิจไฟฟ้า จากการปิดซ่อมบำรุงรักษาตามแผนของโรงไฟฟ้าแก๊สโค๊ค วัน จำนวน 39 วัน





PSH เตรียมเปิดตัวธุรกิจใหม่ ให้บริการด้านการซื้อ ขาย เช่า /ไตรมาส 2 นี้ เปิด 17 โครงการใหม่

**นางสุพัตรา เป้าเปี่ยมทรัพย์
รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม
บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด
(มหาชน) PSH** เปิดเผยว่าแผนการดำเนินงานในไตรมาส 2 บริษัท เดินหน้าขับเคลื่อนธุรกิจสร้างความเป็นเลิศทางการขาย (Sales Excellence) เป็นการยกระดับขีดความสามารถการขายให้ครบวงจรมากยิ่งขึ้นไปอีก ด้วยธุรกิจใหม่ “DEAL” ให้บริการด้านการซื้อ ขาย เช่า ที่อยู่อาศัย เป็นการนำ Digital Platform มาใช้พัฒนาระบบ AI Matching เพื่อเลือกที่อยู่

อาศัยให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า พร้อมจัดทำระบบการบริหารจัดการยูนิตซื้อขาย บริหารข้อมูลต่างๆ ที่จะสามารถดึงข้อมูลได้แบบ Real-Time ทุกที่ ตลอด 24 ชม. นอกเหนือจากเดิมที่มีช่องทางการขายผ่านโบรกเกอร์กว่า 3,000 คน, B2B และ Pruksa Member

ด้านแผนการเปิดโครงการในไตรมาส 2 บริษัท มีแผนเปิดโครงการใหม่จำนวน 17 โครงการ มูลค่า 22,450 ล้านบาท แบ่งเป็น ทาวน์เฮาส์ 8 โครงการ บ้านเดี่ยว 7 โครงการ และ

โครงการพรีเมียม 2 โครงการ

ทั้งนี้ PSH รายงานไตรมาส 1 ประจำปี 2562 “บริษัทฯ ทำกำไรสุทธิเติบโตถึง 96% อยู่ที่ 1,686 ล้านบาท สูงขึ้นเป็นเท่าตัวเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไร 862 ล้านบาท สร้างรายได้อยู่ที่ 11,881 ล้านบาท เติบโตขึ้น 44% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้อยู่ที่ 8,274 ล้านบาท และทำยอดขายได้ 11,178 ล้านบาท

LANNA กำไรโต้งแรกหด 35.21% เหตุนโยบายถ่านหินเฉลี่ยลดลง



นางเพชรรัตน์ วายานนท์ ผู้อำนวยการสายงานบัญชีการเงิน บริษัท ลานนาเรซอร์สเซส จำกัด (มหาชน) LANNA เปิดเผยว่า บริษัท และบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิในไตรมาสที่ 1/2562 รวมทั้งสิ้น 166.82 ล้านบาทลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน 90.67 ล้านบาทและมีกำไรสุทธิหุ้นละ 0.32 บาทลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนหุ้นละ 0.17 บาทคิดเป็นร้อยละ 35.21 เนื่องจากมีกำไรสุทธิจากธุรกิจถ่านหินซึ่งคำนวณตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ 45.16 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 27.07 ของกำไรสุทธิรวมลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน 162.86 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 78.29 เนื่องจากปริมาณการขายถ่านหินเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 2.76 แต่ราคาขายถ่านหินโดยเฉลี่ยลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 19.56

ขณะที่มีกำไรสุทธิจากธุรกิจเอทานอลซึ่งคำนวณตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ 91.85 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 55.06 ของกำไรสุทธิรวมเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน 59.47 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 183.66 เนื่องจากปริมาณการขายเอทานอลเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 39.52 แต่ราคาขายเอทานอลโดยเฉลี่ยลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน

ร้อยละ 10.91 และ

ด้านรายได้และส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทรวม 29.81 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 17.87 ของกำไรสุทธิรวมเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน 12.72 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 74.43 เนื่องจากมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเพิ่มขึ้นรายได้ของการเปลี่ยนแปลงหรือผลกระทบที่เกิดขึ้นได้ชี้แจงไว้ในคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A) แล้ว

LANNA ระบุถึงแนวโน้มในอนาคตคาดว่าธุรกิจถ่านหินซึ่งเป็นธุรกิจหลักจะสามารถทำกำไรได้อย่างต่อเนื่องในปี 2562 แม้ราคาขายถ่านหินมีแนวโน้มปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของปี 2561 ที่ผ่านมา ตามภาวะเศรษฐกิจโลกที่เริ่มชะลอตัวและนโยบายของรัฐบาลอินโดนีเซียที่เข้มงวดมากขึ้นก็ตาม โดยจะพยายามบริหารงานและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างรอบคอบและระมัดระวังเพื่อลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้ต่ำที่สุดเท่าที่จะทำได้เพื่อให้ผลการดำเนินงานอยู่ในเกณฑ์ที่ดีอย่างต่อเนื่อง

ส่วนธุรกิจเอทานอล คาดว่าธุรกิจเอทานอลซึ่งเป็นธุรกิจรองจะสามารถทำกำไรได้ต่อเนื่องต่อไปในปี 2562 เช่นเดียวกัน เนื่องจากราคาวัตถุดิบกากน้ำ

ตาลซึ่งเป็นต้นทุนส่วนใหญ่ในการผลิตเอทานอลปรับตัวลดลงและคาดว่าโครงการก่อสร้างโรงงานระบบระเหยน้ำกากส่าขนาด 3,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน (EVAPORATOR SYSTEM FOR BIO METHANATED) จะก่อสร้างแล้วเสร็จในไตรมาสที่ 2/2562 ซึ่งเป็นโครงการจัดการน้ำเสียจากกระบวนการผลิตเอทานอลที่มีประสิทธิภาพประสิทธิผลและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืน ซึ่งได้รับการส่งเสริมการลงทุนสำหรับโรงงานผลิตเอทานอลสายการผลิตที่ 1 เพิ่มเติมอีก 3 ปี นับจากวันที่ 18 มีนาคม 2562 เป็นต้นไป รวมทั้งยังสามารถลดการใช้ทรัพยากรน้ำได้มากกว่าร้อยละ 90 จากการนำน้ำควบแน่นที่ได้จากกระบวนการระเหยน้ำกากส่ากลับมาใช้ในการผลิตเอทานอลได้ นอกจากนี้ยังได้ผลิตกากที่พลอยได้เป็น POTASSIUM HUMATE ปีละประมาณ 50,000 เมตริกตัน ซึ่งสามารถจำหน่ายและทำให้มีรายได้และกำไรเพิ่มมากขึ้นอีกด้วย

ธุรกิจในภาพรวม คาดว่าผลการดำเนินงานในภาพรวม สำหรับธุรกิจถ่านหินซึ่งเป็นธุรกิจหลักและธุรกิจเอทานอลซึ่งเป็นธุรกิจรองยังสามารถทำกำไรได้อย่างต่อเนื่องในปี 2562 และสามารถจะจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นได้ตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างสม่ำเสมอ



ติดตามรายการ ของหุ้นอินไซด์

ได้แล้ววันนี้ที่



HOONINSIDE



HOONINSIDE

รายการ " เสรีฟข่าวก่อนเที่ยง " 11.30 น.

รายการ " ขงร้อนหุ้นอินไซด์ " 14.00 น.

รายการ " หุ้นอินไซด์ อัปเดต " 17.30 น.

(ออกอากาศทุกวันจันทร์-วันพฤหัสบดี)

รายการ " ข่าวเด็ดสุดสัปดาห์ " 18.00 น.

(ออกอากาศทุกวันศุกร์)

รายการ "Hooninside Talk"

รายการ "IPO Talk"

รายการ Live Hooninside Facebook Page





สมัคร Member

www.hooninside.com

รู้ทันข่าว แบบเรียลไทม์

ยิ่งสมัคร ยิ่งคุ้ม เพียง 1,500 บาท / เดือน

พิเศษ

ชุมจำ...ต้อนรับฤดูฝน

สมัคร 1 ปี เหลือเพียง 9,900 บาท



วิธีการชำระเงิน

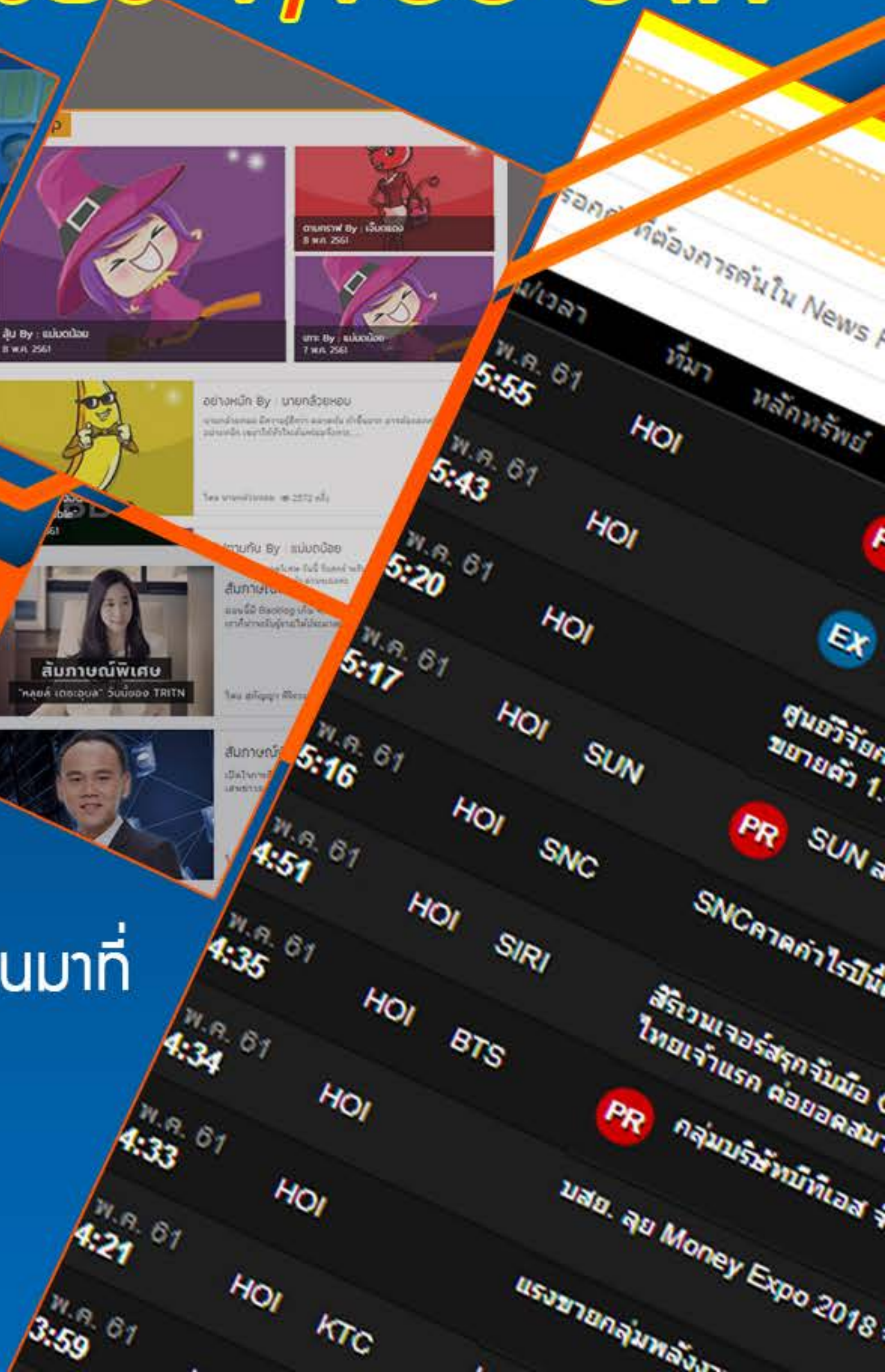
บัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขาโอศก
ชื่อบัญชี บก.นายกกล้วยหอมออนไลน์
เลขที่บัญชี 741-2-437-009

ส่งหลักฐานการโอนและไอดีไลน์ของท่านมาที่

Email : reporter@hooninside.com

Fax : 02-276-5977

Tel : 02-276-5976



กูรูทิสโก้ ชี้ MSCI เพิ่มน้ำหนัก

- จัดตั้งรัฐบาล หนุนดัชนีแตะ 1,680-1,700 จุด

ได้ในช่วงเดือนมิถุนายน

กูรูทิสโก้ชี้หุ้นไทยเตรียมรับข่าวบวก 2 เรื่อง ทั้ง MSCI ปรับเพิ่มน้ำหนักดัชนีเงินต่างชาติ จ่อไหลเข้า 7.6 หมื่นล้านบาท ขณะที่การเมืองในประเทศชัดเจนขึ้น หนุนดัชนีแตะ 1,680-1,700 จุดได้ในช่วงเดือนมิถุนายน

นายวิวัฒน์ เตชะพูลพล รองกรรมการผู้จัดการและหัวหน้าฝ่ายวิเคราะห์ทางเทคนิค บล.ทิสโก้ (Mr. Viwat Techapoonphol, Deputy Managing Director, Head of Technical Analysis, TISCO Securities Co., Ltd) กล่าวถึงภาพรวมตลาดหุ้นไทยในงานสัมมนา TISCO Monthly Guru Updates ว่า บล.ทิสโก้ประเมินว่าในช่วงครึ่งแรกของเดือนพฤษภาคมดัชนีหุ้นไทยจะผันผวน ตามตลาดหุ้นทั่วโลกที่คาดว่าจะเห็นปรับฐานหลังดัชนีหุ้นทั่วโลกปรับขึ้นต่อเนื่องตลอด 4 เดือนนับจากต้นปี ประกอบกับ

ประธานาธิบดีทรัมป์
จุดประเด็นเรื่อง
สงครามการค้า
ขึ้นมาอีกครั้ง
สำหรับแนวรับ
และแนวต้านสำคัญ
เดือน

พฤษภาคมถึงเดือนมิถุนายน คาดว่าในช่วงแรกดัชนีหุ้นไทยจะปรับลงไปที่แนวรับ 1,630 - 1,650 จุด ก่อนแกว่งขึ้นในเดือนมิถุนายนมาอยู่ที่แนวต้าน 1,680 - 1,700 จุด จากปัจจัยบวก 2 ประการคือ การเพิ่มน้ำหนักหุ้นไทยในดัชนี MSCI จาก 2.3% เป็น 2.5% ประเมินว่าจะส่งผลให้เงินทุนต่างชาติไหลเข้ามานับตั้งแต่วันประกาศผลการทบทวนดัชนีในวันที่ 13 พฤษภาคม 2562 ประมาณ 7.6 หมื่นล้านบาท ปัจจัยต่อมาคือ การเมืองไทยเริ่มชัดเจนและคาดว่าจะจัดตั้งรัฐบาลใหม่ได้ภายในเดือนมิถุนายน 2562 ดังนั้น การลงทุนในเดือนพฤษภาคม บล.ทิสโก้แนะนำให้นักลงทุนถือเงินสด 20% และลงทุนในหุ้น 80% ของเงินลงทุนทั้งหมด

“หุ้นไทยในช่วงสองเดือนต่อจากนี้มีข่าวดีถึงสองเรื่อง ประเด็นแรกจากสถานการณ์การเมืองและการจัดตั้งรัฐบาลที่จะชัดเจนขึ้นอย่างมากในเดือนมิถุนายน เพราะจะทราบแล้วว่าใครจะได้เป็นนายกรัฐมนตรีคนที่ 30 ของไทย ประเด็นต่อมาคือการเพิ่มน้ำหนักหุ้นไทยในดัชนี MSCI ซึ่งในครั้งนี้อาจคาดว่าหุ้นที่จะได้รับการเพิ่มน้ำหนักเป็นอันดับต้นๆ คือ SCC, BDMS, CPN, CPALL, BLL-F, KBANK, LH, PTT, BANPU และ EGCO โดยเงินต่างชาติจะเริ่มเข้ามาซื้อหุ้นไทยตั้งแต่วันที่ 13 พฤษภาคม จากแรงซื้อของกองทุนประเภท Active Fund เป็นหลัก อีกทั้งในเดือนเมษายนที่ผ่านมาเงินทุนต่างชาติเข้าซื้อสุทธิทุกตลาดในภูมิภาคเอเชียยกเว้นตลาดหุ้นไทย เพราะความไม่แน่นอนทางการเมือง แต่หลังจากการเมืองไทยเริ่มชัดเจนแล้วจึงเป็นไปได้สูงว่านักลงทุนจะกลับเข้ามาซื้อหุ้นไทยอีกครั้ง” นายวิวัฒน์กล่าว

อย่างไรก็ตาม นอกจากหุ้นไทยจะน่าสนใจแล้ว หุ้นจีนโดยเฉพาะตลาด A-Shares เป็นอีกตลาดหนึ่งที่น่าสนใจในช่วงนี้ เพราะจะได้รับานิสงส์บวกจากการเพิ่มน้ำหนักของ MSCI มากที่สุด และคาดว่าในปี 2562 ตลาดหุ้นจีน A-Shares จะปรับขึ้นไปแตะจุดสูงสุดเดิมที่เคยทำไว้ในปี 2561 ได้อีกครั้ง แม้ว่าจะมีความไม่แน่นอนเรื่องสงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐฯ แต่เชื่อว่ามาตรการกำแพงภาษีจะถูกยกเลิกในที่สุด เนื่องจากไม่มีฝ่ายใดได้รับประโยชน์ สำหรับนักลงทุนที่สนใจลงทุนหุ้นจีนสามารถลงทุนได้ผ่านกองทุนรวมที่มีนโยบายลงทุนโดยตรงในตลาดหุ้นจีน A-Shares เพื่อรับประโยชน์จากปัจจัยบวกดังกล่าว

โดยหุ้นแนะนำในเดือนพฤษภาคมเกี่ยวข้องกับ 2 อิมพอร์ตสำคัญ คือ หุ้นที่คาดว่าจะมีเม็ดเงินไหลเข้าจากการทบทวนดัชนีของ MSCI และหุ้นที่คาดว่าจะออกมาดีขึ้น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นหุ้นขนาดกลางถึงขนาดใหญ่รองรับกระแสเงินทุนต่างประเทศที่คาดว่าจะไหลเข้า ดังนี้ SCC ราคาเป้าหมาย 490 บาท ราคาตัดขาดทุน 450 บาท, BDMS ราคาเป้าหมาย 28 บาท ราคาตัดขาดทุน 24 บาท, LH ราคาเป้าหมาย 11.50 บาท ราคาตัดขาดทุน 10.2 บาท, CPN ราคาเป้าหมาย 83 บาท ราคาตัดขาดทุน 72 บาท, STEC ราคาเป้าหมาย 27 บาท ราคาตัดขาดทุน 24 บาท และ TESCO ราคาเป้าหมาย 19 บาท ราคาตัดขาดทุน 17 บาท



บล.บัวหลวง เสริมวัตกรรมช่วยเทรด DW บน ASPEN

BUALUANG TRADE ข้อมูลครบ หน้าเดียวจบ

หลักทรัพย์บัวหลวง เปิดตัวนวัตกรรมช่วยนักลงทุนซื้อขาย DW บนแอปพลิเคชัน ASPEN BUALUANG TRADE ดูตารางราคา DW พร้อมข้อมูลจบในหน้าเดียว ทันจังหวะตลาดไม่ต้องเสียเวลาเปิดหาข้อมูลหลายหน้าจอ พร้อมซูฟิเจอร์ใหม่ ช่องแสดงราคารับซื้อคืน เห็น "ราคาลอย" DW วิ่งเกินมูลค่าพื้นฐาน ไม่พลาดซื้อของแพง พร้อมเปิดให้ดาวน์โหลดและใช้บริการฟรี

นายบรรณรงค์ พิชญากร
กรรมการผู้จัดการ กิจการค้ำ
หลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์ บัว
หลวง จำกัด (มหาชน) ในฐานะผู้ออกและเสนอขาย DW01 ที่ได้รับความนิยมสูงสุดในตลาดเปิดเผยว่า หลักทรัพย์บัวหลวง ร่วมกับบริษัท ไทยเคสท์ จำกัด ได้พัฒนาและเปิดตัวนวัตกรรมช่วยนักลงทุนซื้อขายใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์ (Derivative Warrant : DW) บนแอปพลิเคชัน ASPEN BUALUANG TRADE เพื่อเป็นเครื่องมือให้นักลงทุนซื้อขายเก็งกำไร DW ได้อย่างกระชับและคล่องตัวขึ้น รองรับความนิยม DW ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องสำหรับรายละเอียดของแอปพลิเคชัน ASPEN BUALUANG TRADE สามารถแสดงตารางราคา DW ในหน้าที่นักลงทุนซื้อขาย (เทรด) จริง เพื่อแก้ปัญหาของนักลงทุนในการสลับหน้าต่างตารางราคา DW กับหน้าต่างเทรดจริงไปมา ซึ่งบางครั้งอาจทำให้ซื้อขายไม่ทันจังหวะตลาด อีกทั้งยังมีซูฟิเจอร์ใหม่ เช่น ช่องแสดงราคาซื้อคืน DW เบื้องต้น ทำให้นักลงทุนรู้ได้ทันทีว่า DW รุ่นนั้น "ราคาลอย" หรือมีราคาซื้อขายสูงกว่าราคาที่เหมาะสมหรือไม่

นอกจากนี้ยังมีการแสดงราคา DW จากตารางราคาเทียบกับ Bid-Offer หุ่นแม่ ขึ้นลง 5 ช่องแบบเรียลไทม์ ซึ่งเป็นวิธีการแสดงผลจากตารางราคา DW ในรูปแบบใหม่ในมิติที่นักลงทุนส่วนใหญ่คุ้นชินขึ้น รวมทั้งมีหน้าแสดงข้อมูลทั่วไปของ DW รุ่นนั้น เช่น ค่าต่างๆ ของ DW, กราฟราคา, ข่าวและสถิติ ครบ จบ ในที่เดียว

ซึ่งช่วยทำให้การลงทุน DW กระชับขึ้น

"นักลงทุนที่สนใจสามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน ASPEN BUALUANG TRADE บนมือถือได้แล้ววันนี้ทั้งในระบบ iOS และ Android โดยใช้บริการฟรี ซึ่งเชื่อว่าสามารถอำนวยความสะดวก รวมทั้งเปลี่ยนไลฟ์สไตล์และพฤติกรรมการเทรด DW ของนักลงทุนให้กระชับขึ้นและแม่นยำขึ้นได้ในชีวิตจริง"นายบรรณรงค์ กล่าว

สำหรับภาพรวมการซื้อขายในเดือนเม.ย. 62 ที่ผ่านมา ดัชนี SET Index ปิดที่ 1,673.52 จุด ปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นเดือน มี.ค.62 จำนวน 34.87 จุดหรือคิดเป็นร้อยละ 2.13 ในขณะที่มูลค่าการซื้อขาย DW เฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 3,714.8 ล้านบาท โดยสัดส่วนมูลค่าการซื้อขาย DW ต่อหลักทรัพย์ทั้งระบบอยู่ที่ 9% ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับเดือนก่อนหน้า สอดคล้องกับทิศทางความผันผวนที่ลดลงในเดือนเม.ย.ที่ผ่านมา แต่ยังคงถือว่าอยู่ในระดับใกล้เคียงค่าเฉลี่ย 12 เดือนย้อนหลัง

ในขณะที่หลักทรัพย์อ้างอิงบนดัชนี SET50 Index มีมูลค่าการซื้อขายสูงสุด 54.0% ของการซื้อขาย DW ทั้งอุตสาหกรรม โดยซื้อขาย DW ประเภท Call เป็นสัดส่วนสูงเกินครึ่งหนึ่งของ DW ที่อ้างอิง SET50 Index รองลงมาเป็น DW ที่อ้างอิงหุ้น GULF ซึ่งได้รับความนิยมสูงเป็นเดือนที่ 3 ติดต่อกันหลังจากราคาหุ้น GULF ปรับตัวทะลุ 100 บาท ทำนิวไฮตั้งแต่ต้นปี 2562 โดยมีสัดส่วนการซื้อขาย 3.1% ซึ่ง DW ประเภท Call ซื้อขายจำนวนมาก ส่วนอันดับ 3 เป็น DW อ้างอิงหุ้น CBG มีสัดส่วนการซื้อขาย 3.1% โดยในช่วงเดือนเม.ย.ที่ผ่านมาราคาหุ้น CBG มีความผันผวนสูงขึ้นอย่างมีนัยยะ นักลงทุนจึงเข้ามาเก็งกำไรคึกคักทั้ง Call และ Put

สำหรับจำนวน DW ที่มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ ณ สิ้นเดือน เม.ย.62 มีจำนวน 1,470 รุ่น แบ่งเป็น Call DW 1,192 รุ่น

และ Put DW 278 รุ่น โดยมีหลักทรัพย์อ้างอิงที่เสนอขายทั้งสิ้น 112 ตัว

นายบรรณรงค์ กล่าวว่า หลักทรัพย์บัวหลวงยังคงเป็นผู้ออกที่มีจำนวน DW สูงสุดในอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่องคิดเป็น 19.75% ของจำนวน DW ที่มีการซื้อขายทั้งหมดในตลาด และมีจำนวนหลักทรัพย์อ้างอิงให้เลือกคิดเป็น 68.75% ของจำนวนหลักทรัพย์อ้างอิงที่มีทั้งหมดในอุตสาหกรรม DW โดย DW01 ของหลักทรัพย์บัวหลวงยังครองส่วนแบ่งตลาดเป็นผู้ออกที่มียอดการถือครอง DW จากนักลงทุนสูงสุดในระบบ อยู่ที่ 29.2%

นอกจากนี้ยังมีส่วนแบ่งการตลาดเมื่อคิดจากมูลค่าการซื้อขายสะสมในเดือน เม.ย.62 อยู่ที่ 39.7% และหากดูจากสัดส่วน DW อ้างอิงหุ้นรายตัว ซึ่งค่อนข้างได้รับความนิยมจากนักลงทุนรายย่อย ยังมีส่วนแบ่งการตลาดเมื่อคิดจากมูลค่าการซื้อขายสะสมอยู่ที่ 45.2% ซึ่งตอกย้ำความเป็นที่หนึ่งที่สามารถตอบโจทย์ให้นักลงทุนในวงกว้างได้มาก



บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)

"เป็นบริษัทที่มั่นคง ดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ มุ่งเน้นการวิจัยพัฒนา
ด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามมาตรฐานสากล เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม"



www.dodbiotech.com

บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)

111 หมู่ที่ 2 ต.ท่าจีน อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร 74000

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

แม่ดน้อย ภาคพิสดาร

เลือกตัวที่ดี

แม่ดน้อย ภาคพิสดาร ตอนนี้ นักลงทุน คงต้องโฟกัส เลือกตัวหุ้นที่ดี เลือกตัวที่ดีที่สุด ชื่นเล่นหวานแห่ ปาเป้า โอกาสเงินสดในกระเป๋า อาจล่องหนเร็วกว่าที่คิด ด้วยปัจจัยภายนอก การเจรจาการค้าสหรัฐและจีน ไม่ได้จบอย่างรวดเร็ว ยกเว้น จีนยอมทุกเงื่อนไข แต่ความเป็นจริง หาเป็นเช่นนั้นไม่ ฝั่งปัจจัยในประเทศ การเมือง ก็ชัดเจน เมื่อ ในหลวง ก็โปรดเกล้าฯ แต่งตั้ง 250ส.ว. แล้ว +มีพระราชกฤษฎีกาเรียกประชุมรัฐสภา ตั้งแต่วันที่ 22 พฤษภาคม พ.ศ. 2562 เป็นต้นไป

2 สัญญาณชัดๆอย่างนี้ อีกไม่นาน คงมีการจัดตั้งรัฐบาลแบบผสม มีคณะรัฐมนตรี...แม่ดน้อย เชื่อว่า คงมีการสานต่อจากรัฐบาลลุงตู่ การกระตุ้นเศรษฐกิจ ยังคงดำเนินต่อไป ด้วยเศรษฐกิจโลกไม่ได้สดใสค่ะ

วานนี้ดัชนีตลาดปิดที่ระดับ 1,633.84 จุด ลดลง 6.29 จุด หรือ 0.38% มูลค่าการซื้อขาย 53,923.40 ล้านบาท สรุปสถาบันในประเทศซื้อสุทธิ 854.47 ล้านบาท บัญชีบริษัทหลักทรัพย์ซื้อสุทธิ 367.72 ล้านบาท นักลงทุนต่างประเทศขายสุทธิ 2,679.23 ล้านบาท นักลงทุนทั่วไปในประเทศซื้อสุทธิ 1,457.05 ล้านบาท

THG ประกาศผลงานไตรมาส 1/2562 ทำรายได้รวม 1,872 ล้านบาท เติบโต 11.2% จากรายได้โรงพยาบาลในประเทศที่เพิ่มขึ้น และยอดขายโครงการจัดซื้อ เวลบีอิง เคาน์ตี้ แต่กำไรสุทธิยังถูกระทบจากต้นทุนและค่าใช้จ่ายการดำเนินงานของโครงการใหม่ ทั้งโรงพยาบาลในต่างประเทศและโรงพยาบาลธนบุรี บำรุงเมือง ที่เปิดบริการใหม่ ขณะที่แนวโน้มไตรมาส 2 คาดรายได้เติบโตต่อเนื่องจากกิจการโรงพยาบาล และเตรียมทยอยรับรู้รายได้จากการโอนห้องชุดโครงการจัดซื้อ เวลบีอิง เคาน์ตี้ ที่มีแบ็กล็อกในมือ 104 ยูนิต

การจองซื้อหุ้นไอพีโอใหม่อย่าง บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) หรือ **ARIN** วานนี้วันแรก กระแสตอบรับดี บริษัทหลักทรัพย์ คิงส์ฟอร์ด จำกัด (มหาชน) ในฐานะแกนนำการจัดจำหน่ายหุ้น คงแขน 2 บริษัทหลักทรัพย์ บล.เออีซี และบล.ไอร่า ร่วมขาย มั่นใจว่าราคา IPO ที่ 3.10 บาท เป็นราคาที่เหมาะสม งานนี้บอกเลยว่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนทั้งหมด 150 ล้านหุ้น ใครพลาดไว้เจอกันบนกระดาน วันที่ 23 พฤษภาคมนี้ วันแรกของการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

ILINK เผยไตรมาส 1/62 มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 87.46 ล้านบาท รับอานิสงส์ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณและธุรกิจโทรคมนาคมเติบโตต่อเนื่องและสามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้านผู้บริหาร “สมบัติ อนันตรัมพร” ย้ำเป้ารายได้ปีนี้มีโอกาสแตะ 5.4 พันล้านบาท พร้อมชูจุดแข็งเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสาย

สัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียนและกำลังเตรียมประมูลโครงการ Submarine Cable เกาะสมุย และเกาะปันหยี มูลค่ารวม 2 พันล้านบาท

SC โชว์ไตรมาสแรกปี 62 เติบโตทั้งรายได้และกำไรสุทธิ มีรายได้รวม 3,195 ลบ. กำไรสุทธิ 315 ล้านบาท ไตรมาส 2 เตรียมเปิดคอนโดฯ ใหม่ Scope Langsuan มาตรฐานระดับ International Premium มูลค่า 7,800 ลบ.

MACO โชว์ศักยภาพประกาศผลการดำเนินงาน ไตรมาสแรก ของปี พ.ศ. 2562 เมื่อเทียบกับปีก่อน ทำรายได้รวมเพิ่มขึ้นถึง 149.3% หรือกว่า 689 ล้านบาท ซึ่งการเติบโตของรายได้ส่วนใหญ่มาจากรายได้จากการให้บริการด้านระบบครบวงจรของบริษัท ทราฟฟิกแอดโซลูชัน จำกัด และ บริษัท รอคเทคเทคโนโลยี จำกัด หรือ “Trans. Ad Group” ทั้งหมด 428 ล้านบาท สื่อประเภท Billboard และอื่นๆ ทำรายได้เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วถึง 15.7% หรือจำนวน 153 ล้านบาท นอกจากนี้ยังได้ดำเนินการปรับเปลี่ยนสื่อประเภท Street Furniture สู่หน้าจอแบบ LED และกล่องไฟทั้งหมด 23 สถานี ซึ่งได้ทำการติดตั้งเสร็จเรียบร้อยแล้ว โดยบริษัทฯ จะเริ่มทำการบันทึกผลการดำเนินงานของสื่อ Street Furniture ในรูปแบบ Digital ได้อย่างเต็มที่ในปีในช่วงไตรมาสที่ 3 เป็นต้นไป ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะช่วยผลักดันการเติบโตของรายได้ได้อย่างมีนัยสำคัญในปี 62

กูรูสโก๊ วิวัฒน์ เตชะพูลผล รองกรรมการผู้จัดการและหัวหน้าฝ่ายวิเคราะห์ทางเทคนิค บล.ทิสโก้ ชี้หุ้นไทยเตรียมรับข่าวบวก 2 เรื่อง ทั้ง MSCI ปรับเพิ่มน้ำหนักดัชนีเงินต่างชาติจ่อไหลเข้า 7.6 หมื่นล้านบาท ขณะที่การเมืองในประเทศชัดเจนขึ้น หนุนดัชนีแตะ 1,680-1,700 จุดได้ในเดือนมิถุนายน

SUSCO ทำกำไรสุทธิ ผลประกอบการ Q1/2562 เกือบเทียบเท่าผลประกอบการครึ่งปีแรกของปีที่ผ่านมา เชื่อเกิดจากการรุดตลาดค้าปลีก ค่าส่งต่างประเทศ และ NON-OIL โดยเพิ่มพันธมิตรธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ล่าสุด จับมือ “สตาร์บัคส์” เปิดให้บริการที่สาขาราชพฤกษ์ ปีนี้ ตั้งเป้าเดินหน้าเต็มสูบ เปิดลอร์สัน 108 อีก 15 สาขา และขยายปั๊มอีก 20 สาขา มั่นใจ ปีนี้ จะสามารถทำรายได้ทะลุเป้าอย่างแน่นอน

ZEN ประกาศผลการดำเนินงานไตรมาส 1/62 ทำกำไรสุทธิ 32.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 33% และรายได้ 730.5 ล้านบาท เติบโต 2% ตามการขยายสาขาใหม่และยอดขายจากบริการเดลิเวอรี่เติบโตได้ดีทุกแบรนด์และสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ วางแผนไตรมาส 2 เร่งเครื่องเปิดสาขาใหม่ทั้งกลุ่มร้านอาหารไทยและญี่ปุ่นอย่างต่อเนื่อง กระจายทำเลทั้งในและนอกศูนย์การค้า จังหวัดเศรษฐกิจและแหล่งชุมชน พร้อมทยอยปรับโฉมสาขาเดิมดึงดูดผู้บริโภคเข้าใช้บริการเพิ่มขึ้น



บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

บล.ธนชาต : **AOT** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 77.00 บ.

บล.ดีบีเอสวิเคอร์ส : **ASIAN** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 9.60 บ.

บล.ฟินันเซีย ไซรัส : **CENTEL** แนะนำ ถือ ราคาพื้นฐาน ที่ 40.00 บ.

บล.ฟิลลิป : **M** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 80.75 บ.

บล.ดีบีเอสวิเคอร์ส : **SC** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 3.44 บ.

บล.เมย์แบงก์ กิมเอ็ง : **PSH** แนะนำ ถือ ราคาพื้นฐาน ที่ 19.50 บ.



สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นที่หนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

“บริษัท พีทีที โกลบอล เคมิคอล จำกัด (มหาชน)”





เปลี่ยนความรู้ ให้เป็นทักษะ...ในการ เทรดหุ้น

โค้ชรัฐ

รัฐพล พิกขาวริยะกุล

การเทรดหุ้น หรือการลงทุน สำหรับผมก็เหมือนเป็นงาน หรือเป็นอาชีพหนึ่ง ดังนั้นสิ่งจำเป็นที่เทรดเดอร์ควรจะมีก็จะเริ่มตั้งแต่การศึกษาหาความรู้ หลักๆ ก็จะแบ่งเป็น 2 ด้านคือ 1. ด้านการวิเคราะห์ทางปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ การแกะงบ การวิเคราะห์นโยบาย และวิสัยทัศน์ของผู้บริหาร และการประเมินมูลค่าหุ้น และ 2. ด้านการวิเคราะห์ทางเทคนิค หรือทางกราฟ ได้แก่ การศึกษาการใช้กราฟ การวิเคราะห์เทรน การใช้งานเครื่องมือต่างๆ รวมไปถึงการวางแผนในการเทรด หรือที่เราเรียกกันว่า หน้าเทรด (Trade Setup) ซึ่งเราสามารถค้นหาข้อมูลต่างๆ จากหลายๆ แหล่งความรู้ ทั้งการอ่านหนังสือ การฟังใน Youtube Facebook หรือแม้แต่การลงคอร์สเรียนกับเทรดเดอร์ผู้ที่มีประสบการณ์ทั้งหลาย แต่สิ่งที่สำคัญยิ่งกว่าการเรียนรู้การการนำไปฝึก ไปพัฒนาให้เกิดเป็นทักษะ ความชำนาญ และการรู้จักการพลิกแพลงแก้ไขสถานการณ์เฉพาะหน้า เพราะการสนามการเทรดจริงไม่มีอะไรที่ 100% ทุกอย่างเราเทรดอยู่บนความหน้าจะเป็น ผมชอบเปรียบเทียบง่ายๆ เหมือนเราต้องการจะขับรถ ต่อให้เราดูคลิป VDO แนะนำวิธีการขับรถโดย มิชาเอล ชูมัคเกอร์ นักแข่งรถฟอร์มูล่าวัน หรือแม้กระทั่งให้มาแนะนำที่รถเลย เราก็ยังขับรถไม่ได้อยู่ดี สิ่งที่เราต้องทำคือเริ่มจากการนำความรู้ที่ได้เรียนมา มาทดลองทำก่อน...โดยขั้นแรกก็คงเป็นการทดลองขับในที่โล่ง ให้เกิดความคุ้นเคยกับอุปกรณ์ก่อน แล้วจึงค่อยลงขับบนถนนจริง และขับบนใหญ่ ออกต่างจังหวัดได้ การเทรดก็เช่นเดียวกัน เทรดเดอร์ที่ดีต้องเริ่มจากนำความรู้ที่ได้มาศึกษาให้

เข้าใจ และทดลองใช้ให้เกิดความชำนาญก่อน จึงลงสนามจริง โดยวันนี้ผมมีวิธีการฝึกให้เกิดความชำนาญสำหรับเทรดเดอร์มือใหม่มาแนะนำ ดังนี้

ขั้นตอนการเปลี่ยนความรู้...ให้เป็นทักษะในการเทรดหุ้นมือใหม่ของผม

1.การฝึกพิจารณาเทรน : โดยการเปิดกราฟหุ้น 100 ตัว และลากเส้นแสดงทิศทางการเคลื่อนที่ขึ้น-ลง ของแท่งเทียน โดยผมจะใช้ใน Time Frame Day เป็นหลัก และดูข้อมูลย้อนหลังเป็นระยะเวลา 2 ปี สำหรับการพิจารณา ผมจะฝึกมองเป็น 3 ภาพ คือภาพใหญ่ (Primary Trend) โดยมองภาพรวมของทั้ง 2 ปีว่าหุ้นตัวนั้นเป็นเทรน ขาขึ้น/ขาลง/ไม่มีทิศทาง, ภาพรอง (Secondary Trend) โดยมองระยะเวลาประมาณ 3-6 เดือน เพื่อมองว่าหุ้นตัวนี้เป็นเทรนอะไร และสุดท้าย ภาพเล็ก (Minor Trend) โดยมองระยะเวลาประมาณ 1-2 สัปดาห์ เพื่อมองว่าหุ้นตัวนั้นเป็นเทรนอะไร : การฝึกพิจารณาเทรนจะช่วยให้เรารู้จักสังเกต การมองภาพรวมและภาพย่อย ซึ่งเราจะใช้ในการเลือกหุ้น และวางแผนต่อไป นอกจากนี้เรายังได้ทำความรู้จักกับหุ้นถึง 100 ตัว (ปกติแล้วผมจะให้ฝึกจากหุ้นใน SET100 ก่อน) รวมถึงฝึกการใช้โปรแกรมในการเปิดกราฟให้คล่องขึ้นด้วย



เปลี่ยนความรู้ ให้เป็นทักษะ....ในการ เทรดหุ้น

โค้ชรัฐ

รัฐพล พิกขาวิริยะกุล

2.ฝึกการลากเส้นแนวรับ-ต้าน : สำหรับมือใหม่ผมจะให้เริ่มจากเส้นนอน (Horizontal Line) โดยเราจะใช้จุดสูงสุด และต่ำสุด (High-Low) ของแต่ละแนวการขึ้น-ลงของแท่งเทียน โดยอาจจะใช้ตัวเนื้อเทียน หรือไส้เทียนตามความเหมาะสม โดยแนวรับ-ต้านที่ดีเมื่อลากแล้วควรสัมผัสกับจุดสูงสุด-ต่ำสุด หลายๆ จุด เมื่อเราลากเส้นแนวรับ-ต้านในกราฟ จะมีลักษณะคล้ายเส้นบรรทัด โดยผมจะให้แบ่งเป็น แนวรับ-ต้านหลัก และแนวรับ-ต้านรอง จำนวน 100 หุ่น : การฝึกนี้จะช่วยให้เทรดเดอร์รู้จักพิจารณากรอบการเทรด ฝึกการลากเส้น และยังสัมพันธ์กับการพิจารณาเทรนอีกด้วย ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการใช้สำหรับการวางแผนการเทรด และกำหนดหน้าเทรด (Trade Setup) ต่อไป

3.ฝึกการพิจารณา Price Pattern & Volume

: โดยจะให้พิจารณา Reversal Pattern ที่บริเวณแนวรับต่างๆ เช่น Morning Star, Hammer, Double Bottom , Inverse Head and Shoulder เป็นต้น พร้อมกับการสังเกต Volume การซื้อขาย เพื่อดูอารมณ์การซื้อขาย และใช้เพื่อเป็นจุดในการเข้าซื้อหุ้นตัวนั้นๆ ต่อไป

4.ฝึกการวางแผนเทรด (Trading Plan) :

โดยจะกำหนดแผนตามหัวข้อดังนี้

- จุดเข้าซื้อ (Entry)
- จุดตัดขาดทุน (Stop Loss)
- จุดทำกำไร (Take Profit)

-Reward to Risk Ratio : ควรจะมากกว่า 3 เท่า

-จำนวนหุ้นที่จะซื้อ

5.ติดตามแผนที่ที่วางไว้ :

สำหรับมือใหม่ผมจะแนะนำให้เลือกหุ้นที่สนใจ มา 3-5 ตัว จากนั้นให้ติดตามอาการของหุ้นตัวนั้นๆ เป็นระยะเวลา 20 วัน หรือ 20 แท่งเทียนใน Time Frame Day (1 เดือน) โดยให้ทำเสมือนเทรดหุ้นตัวนั้นจริง การติดตามจะให้อยู่ๆ ดูและ update สถานการณ์ของหุ้นที่เราวางแผน และมีการปรับเปลี่ยนแผนการตามเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น โดยในแต่ละวันสิ่งที่เราต้องทำการจดบันทึกคืออาการของหุ้นตัวนั้น และการ action จากสิ่งที่เห็น เช่น เข้าซื้อหรือยัง....ซื้อแล้วขายหรือยัง....ขายแบบทำกำไรหรือตัดขาดทุน หรือรอดูก่อนเพราะยังไม่ถึงแนวรับ หรือยังไม่เกิดลักษณะกลับตัว : จากข้อนี้ถ้าหากเราติดตามหุ้นและรู้จักสังเกตบ่อยๆ จะเป็นที่มาของหน้าเทรด (Trade Setup) ของเราเอง

ทั้ง 5 ขั้นตอนคือจุดเริ่มต้นของการพัฒนาให้เกิดขึ้นทักษะสำหรับเทรดเดอร์มือใหม่ หรือมือเก่าที่ต้องฝึกฝนให้เกิดเป็นความชำนาญ ก่อนลงสนามเทรดจริง สิ่งสำคัญคือเราต้องไม่ใจร้อนวางแผนทุกครั้ง รู้จักสังเกต และโฟกัสในแผนที่เราทำอย่างตั้งใจ จะทำให้การเทรดหุ้นของเรามีประสิทธิภาพมากขึ้นแน่นอนครับ

โค้ชรัฐ รัฐพล พิกขาวิริยะกุล เหว Stock Rookie

สามารถติดตามหูนอินไซด์

เพื่อรับข่าวเด่นและประเด็นที่คุณไม่ควรพลาดได้ที่...



www.hooninside.com



Line : @hooninside



IG : hooninside



Twitter : Hooninside



Facebook : HoonInside



Youtube : HoonInside

รู้ลึก รู้จริง คลุกวงในหูน สไตลิ่งสวยๆ





สรุปมูลค่าการซื้อขาย

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	7,611.10	14.11	6,756.63	12.53	854.47	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	5,963.54	11.06	5,595.82	10.38	367.72	-
นักลงทุนต่างประเทศ	21,954.60	40.71	24,633.83	45.68	-2,679.23	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	18,394.15	34.11	16,937.10	31.41	1,457.05	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 14 พ.ค. 2562

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	43,938.13	11.38	45,600.12	11.81	-1,661.99	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	50,221.08	13.00	47,032.39	12.18	3,188.70	-
นักลงทุนต่างประเทศ	150,543.98	38.98	162,258.64	42.01	-11,714.66	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	141,547.21	36.65	131,359.26	34.01	10,187.95	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 14 พ.ค. 2562

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	479,291.33	12.09	436,648.64	11.02	42,642.69	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	504,808.09	12.74	494,787.91	12.49	10,020.18	-
นักลงทุนต่างประเทศ	1,597,047.25	40.30	1,618,470.45	40.84	-21,423.20	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	1,381,884.17	34.87	1,413,123.85	35.66	-31,239.67	-



Market for Alternative Investment

สรุปมูลค่าการซื้อขาย

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	8.94	1.90	11.05	2.34	-2.12	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	0.96	0.20	2.56	0.54	-1.61	-
นักลงทุนต่างประเทศ	22.17	4.70	14.36	3.05	7.81	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	439.42	93.20	443.51	94.07	-4.08	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 14 พ.ค. 2562

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	150.94	2.39	133.59	2.12	17.36	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	14.55	0.23	17.19	0.27	-2.64	-
นักลงทุนต่างประเทศ	847.19	13.43	808.15	12.81	39.04	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	5,295.35	83.95	5,349.10	84.80	-53.76	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 14 พ.ค. 2562

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	484.77	0.79	856.28	1.39	-371.51	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	99.40	0.16	131.23	0.21	-31.84	-
นักลงทุนต่างประเทศ	2,504.83	4.06	2,780.14	4.50	-275.31	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	58,628.80	94.99	57,950.15	93.90	678.66	-



สืบอันดับหลักทรัพย์

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	%เปลี่ยนแปลง	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท)
SET	1,633.84	-6.29	-0.38	1,639.63	1,629.56	12,995,499	53,923.40
SET50	1,086.59	-3.74	-0.34	1,090.67	1,083.06	1,459,360	37,283.90
SET100	2,397.57	-8.66	-0.36	2,406.70	2,389.89	2,707,596	45,959.81
sSET	754.14	-4.63	-0.61	756.86	752.03	390,170	1,409.76
SETCLMV	1,024.36	-2.15	-0.21	1,030.57	1,018.38	670,385	14,106.66
SETHD	1,206.57	-2.77	-0.23	1,211.32	1,202.29	666,621	16,501.99
SETTHSI	1,044.23	-2.26	-0.22	1,048.00	1,039.71	1,200,246	31,878.40
SETWB	1,004.80	-6.00	-0.59	1,008.37	997.84	981,824	14,284.28
mai	351.75	-3.23	-0.91	353.67	350.49	310,450	471.49

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	มูลค่า AOM ('000 บาท)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
PTT	2,535,260.60	47.25	-0.25 (-0.53%)
PTTEP	1,949,634.65	129.50	- (-)
CPALL	1,904,715.05	77.25	+1.00 (+1.31%)
SCC	1,693,174.20	460.00	- (-)
PTTGC	1,521,238.08	65.00	- (-)
BDMS	1,321,760.20	24.70	+0.10 (+0.41%)
EA	1,230,700.32	53.75	+0.75 (+1.42%)
AOT	1,083,274.22	68.00	-0.25 (-0.37%)
CENTEL	1,052,439.20	37.75	-2.00 (-5.03%)
ADVANC	1,035,929.55	187.50	-1.00 (-0.53%)

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
CHG	257,262,700	2.08	+0.17 (+8.90%)
BEAUTY	193,895,600	4.82	-0.63 (-11.56%)
IRPC	182,380,100	5.05	- (-)
SUPER	172,278,300	0.64	-0.02 (-3.03%)
TRUE	166,609,300	4.92	-0.13 (-2.57%)
TMB	152,042,400	1.95	-0.01 (-0.51%)
CKP	103,179,900	5.85	- (-)
BWG	101,414,100	0.86	-0.14 (-14.00%)
BEM	89,437,200	11.10	-0.10 (-0.89%)
WHA	69,458,500	4.22	+0.08 (+1.93%)

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
TWZ	2,231,600	0.09	+0.01 (+12.50%)
MPIC	17,100	1.58	+0.13 (+8.97%)
CHG	257,262,700	2.08	+0.17 (+8.90%)
PTG	55,173,300	13.60	+1.10 (+8.80%)
S11	1,419,400	7.60	+0.50 (+7.04%)
PE <C, NP>	14,600	0.16	+0.01 (+6.67%)
KAMART	5,851,200	4.16	+0.26 (+6.67%)
EKH	21,293,500	6.55	+0.35 (+5.65%)
TBSP	1,300	13.30	+0.70 (+5.56%)
TOG	1,217,200	5.80	+0.30 (+5.45%)

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
AQ <C>	17,672,800	0.02	-0.01 (-33.33%)
BWG	101,414,100	0.86	-0.14 (-14.00%)
SISB	14,797,000	6.50	-0.95 (-12.75%)
BEAUTY	193,895,600	4.82	-0.63 (-11.56%)
RS	26,169,300	16.10	-1.90 (-10.56%)
CSS	9,656,400	1.66	-0.19 (-10.27%)
PMTA	95,000	8.90	-1.00 (-10.10%)
NEW	600	55.00	-6.00 (-9.84%)
AS <C>	220,100	0.84	-0.08 (-8.70%)
AKR <XW>	4,092,300	0.75	-0.07 (-8.54%)

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



www.hooninside.com



www.mbookstore.com



www.ebook.in.th

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



Application Hooninside

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