



ACE รุรกิจไฟฟ้าสร้างทรัพย์ ยันไร้ผลกระทบ COVID-19



นางสาวจิรฐา ทรงเมตตา

ประธานกรรมการบริหาร บริษัท แอ็บโซลูท คลีน
เอ็นเนอร์จี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ACE

นายระชัย บัณฑิตวรภูมิ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอ็บโซลูท คลีน
เอ็นเนอร์จี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ACE

ACE ยืนยันไม่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 เหตุรายได้หลักจากการจำหน่ายไฟฟ้า
ของบริษัทฯ กว่า 99% เป็นการจำหน่ายไฟฟ้าให้ภาครัฐ พร้อมย้ำฐานะการเงินแกร่ง

นางสาวจิรฐา ทรงเมตตา ประธานกรรมการบริหาร บริษัท แอ็บโซลูท คลีน เอ็นเนอร์จี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ACE บริษัทผู้ผลิต
และจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนรายใหญ่ของประเทศไทย กล่าวว่า “ขออนุญาตชี้แจงสื่อมวลชนและนักลงทุนเรื่อง
วิกฤติไวรัสโควิด-19 ว่า นอกจาก ACE บริษัทฯจะไม่ได้รับผลกระทบทางลบใดๆ

อ่านต่อหน้า

3

ศูนย์วิจัยกสิกรฯ ประเมินค่าปลีกปี63 หดตัวสูง 5-8% หลังเจอมรสุมโควิด-19

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย เผยค่าปลีกปี63 คาดหดตัวสูง 5-8% ผู้ประกอบการเผชิญภัยท้าทายมากขึ้นหลังโควิด-19

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า แผนการทยอยปลดล็อกมาตรการ Lockdown ของภาครัฐ ที่ในเบื้องต้นคาดว่าจะร้านค้าปลีกขนาดเล็กจะเปิด
บริการวันที่ 4 พ.ค. 63 และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่จะเปิดบริการ 1 มิ.ย. 63 นั้น แม้ว่าจะเป็นสัญญาณที่ดีที่ช่วยให้ธุรกิจค้าปลีกมีโอกาส
กลับมาสร้างรายได้ผ่านช่องทางหน้าร้านอีกครั้ง แต่ในขณะเดียวกัน ก็ยังมีอีกหลายปัจจัยที่กดดันการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกหลังจากนี้
โดยเฉพาะกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ยังคงอ่อนแรงต่อเนื่อง แม้ว่าภาครัฐจะมีมาตรการกระตุ้นกำลังซื้อภายใต้ในระดับหนึ่ง อีกทั้งความ
ไม่มั่นใจในเรื่องของความปลอดภัย หากโควิด-19 กลับมาแพร่ระบาดรอบ 2 จึงทำให้ผู้บริโภคยังคงมีความกังวล

อ่านต่อหน้า

6

ARIP เล็งสับเป้ารายได้ปีหนุ
จากเดิมคาดโตไม่ต่ำ 20-30%
หลังโควิดพ้นพิษ



นายบุญเลิศ นราไท

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เออาร์ไอพี จำกัด (มหาชน) หรือ ARIP

ARIP เล็งขึ้นเป้ารายได้ปี63 จากเดิมคาดโตไม่ต่ำ 20-30%
หลังโดนพิษโควิด-19 เต็มๆ งานอีเว้นท์เลื่อนไม่มีกำหนด

นายบุญเลิศ นราไท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เออาร์ไอพี จำกัด (มหาชน)
หรือ ARIP เปิดเผยกับ"สำนักข่าวหุ้นอินไซด์"ว่า บริษัทฯ เตรียมปรับลดเป้ารายได้
ปี2563จากเดิมคาดโตไม่ต่ำกว่า 20-30% จากปีก่อนที่มีรายได้ 165.96 ล้านบาท
เนื่องจากบริษัทฯได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้การ
จัดงานอีเว้นท์ 2 งานที่ต้องเลื่อนการจัด

อ่านต่อหน้า

5



สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นอีกหนึ่งใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)"



ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976

Hoon INSIDE Special ภาคบ่าย



ฉบับที่ 1143 วันที่ 30 เมษายน 2563

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตส์กล้วยๆ

ฉบับละ 4 บาท



มาแล้ว!!
โปรแรงครบรอบวันเกิด

เสิร์ฟแมกกาซีนออนไลน์ถึงมือคุณ
ผ่านกรุปไลน์



ทั้งแมกกาซีนหุ้นอินไซด์รายวันและรายเดือน , สเปเชียลหุ้นอินไซด์ , นิวส์หุ้นอินไซด์
ในราคาปีละ 3,960 บาท (เล่มละ 15 บาท)

พิเศษฉลอง 9 ปี หุ้นอินไซด์
จ่ายเพียง
3,000
บาท/ปี

วิธีการชำระเงิน

บัญชี บจก.นายนกล้วยหอมออนไลน์

บัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขาโตก
เลขที่บัญชี 741-243-700-9

แล้วส่งหลักฐานการโอนเงินมาที่ แฟกซ์. 02-276-5977

หรือโทรแจ้งทีมงานโดยตรงที่ โทร. 02-276-5976

ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976



ฉบับที่ 1143 วันที่ 30 เมษายน 2563

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกลัวๆ

ฉบับละ 4 บาท

ACE รุรกิจไฟฟ้าสร้างทรัพย์ ยันไว้ผลกระทบ COVID-19

ACE ยืนยันไม่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 เหตุรายได้หลักจากการจำหน่ายไฟฟ้าของบริษัทฯ กว่า 99% เป็นการจำหน่ายไฟฟ้าให้ภาครัฐ พร้อมย้ำฐานะการเงินแกร่ง มีหนี้สินต่อทุน 0.28 เท่า มีศักยภาพในการลงทุนโรงไฟฟ้าโครงการใหม่ๆ เพิ่มขึ้น-เตรียมเข้าประมูลโรงไฟฟ้าชุมชน 700 เมกะวัตต์ -ขยะชุมชน 400 เมกะวัตต์ รวมแล้ว 1,100 เมกะวัตต์

◆ **นางสาวจิรฐา ทรงเมตตา ประธานกรรมการบริหาร บริษัท แอ็บโซลูท คลีน เอ็นเนอร์จี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ACE** บริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนรายใหญ่ของประเทศไทย กล่าวว่า “ขออนุญาตชี้แจงสื่อมวลชนและนักลงทุนเรื่องวิกฤติไวรัสโควิด-19 ว่า นอกจาก ACE บริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบทางลบใดๆ จากวิกฤตินี้ เนื่องจากรายได้หลักจากการจำหน่ายไฟฟ้าของบริษัทฯ กว่า 99% เป็นการจำหน่ายไฟฟ้าให้ภาครัฐ คือ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย

(กฟผ.) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) ซึ่งส่วนใหญ่ได้รับค่าไฟฟ้าในอัตราฟีด-อินทาร์ฟ (FIT) จึงเป็นรายได้ที่มีเสถียรภาพสูง และไม่ได้ผลกระทบจากการปรับค่า FT ของภาครัฐแต่อย่างใด ยิ่งไปกว่านั้นการที่บริษัทฯ ได้ลดภาระหนี้สินเงินกู้ยืมระยะยาวและหุ้นกู้อย่างมีนัยยะสำคัญจำนวนรวม 3,900 ล้านบาท เมื่อปลายปี รวมถึงบริษัทฯ สามารถลดอัตราดอกเบี้ยระยะยาวกับสถาบันการเงินชั้นนำในอัตรา MLR-2.5% ส่งผลให้บริษัทฯ จะลดค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยได้รวม 250 ล้านบาทต่อปี และเป็นการเพิ่มความสามารถในการทำกำไรโดยตรง อีกทั้งสถานะทางการเงินปรับตัวแข็งแกร่งยิ่งขึ้น ด้วยอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุน (IBD/E) ที่ต่ำมากเพียง 0.28 เท่า บริษัทฯ จึงมีศักยภาพในการลงทุนโรงไฟฟ้าโครงการใหม่ๆ เพิ่มขึ้น เพิ่มโอกาสการขยายกิจการได้อย่างมาก

◆ **นายระชัย บัณฑิตวรภูมิ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอ็บโซลูท คลีน เอ็น**

เนอร์จี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ACE กล่าวเสริมว่า บริษัทฯ มีแผนงานที่จะขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ด้วยการเตรียมเข้าประมูลโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนตามนโยบายสำคัญของภาครัฐ 2 โครงการ คือ โครงการโรงไฟฟ้าชุมชน 700 เมกะวัตต์ ซึ่งคาดว่าภาครัฐใกล้จะประกาศรายละเอียดการลงทุนเร็วขึ้นและโครงการโรงไฟฟ้าขยะชุมชน 400 เมกะวัตต์ รวมแล้ว 1,100 เมกะวัตต์ โดยบริษัทฯ มีความพร้อมทุกด้าน ทั้งประสบการณ์การพัฒนา และบริหารโรงไฟฟ้ากว่า 212 เมกะวัตต์ ความเชี่ยวชาญด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) เทคโนโลยีการผลิตไฟฟ้า ด้วยวัสดุการเกษตร พืชพลังงานและขยะอินทรีย์ / ขยะชุมชน ความพร้อมทางการเงิน ผู้บริหาร - วิศวกรที่มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญจึงมั่นใจว่า บริษัทฯ มีโอกาสที่จะชนะการประมูล และสร้างการเติบโตให้ธุรกิจอย่างมั่นคง ส่วนโครงการโรงไฟฟ้า SPP Hybrid จำนวน 4 แห่ง กำลังการผลิตติดตั้ง 93 เมกะวัตต์ ซึ่งอยู่ระหว่างการขอยาวเวลาการลงนามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า คาดว่าจะได้รับการอนุมัติภายในครึ่งปีแรกนี้



“เราคือผู้ผลิตยางคุณภาพชั้นนำ เพื่อทุกอุตสาหกรรม
อย่างเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม”



บริษัท นอร์ทอส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)
Tel. 0-4466-6928, 0-4466-6929
www.nerubber.com

ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976



ฉบับที่ 1143 วันที่ 30 เมษายน 2563

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

ฉบับละ 4 บาท

ACE ธุรกิจไฟฟ้าสร้างทรัพย์ ยันได้ผลกระทบ COVID-19

ปัจจุบัน ACE มีโรงไฟฟ้าที่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์แล้ว กำลังการผลิตติดตั้งรวม 212.18 เมกะวัตต์ และมีเป้าหมายระยะยาว ที่จะเพิ่มกำลังการผลิตติดตั้งรวมมากกว่า 1,000 เมกะวัตต์ ภายในปี 2567 จากโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา โครงการที่อยู่ระหว่างรอการพัฒนา และโครงการในอนาคต ทั้งโรงไฟฟ้าชุมชนและโรงไฟฟ้าขยะ อันจะส่งผลให้ ACE เติบโตอย่างก้าวกระโดดและต่อเนื่องในช่วง 5 ปีนี้ สำหรับงวดปี 2562 ACE มีรายได้รวม 4,951 ล้านบาท มี EBITDA 1,854 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.9% จาก EBITDA 1,586 ล้านบาท ในปี 2561 และมีกำไรสุทธิเติบโตเพิ่มขึ้น 49.2% เป็น 815 ล้านบาท จากกำไรสุทธิ 547 ล้านบาท ในปี 2561 ทำให้อัตรากำไรสุทธิของ ACE ในปี 2562 สูงถึง 16.4%

บริษัท แอ็บโซลูท คลีน เอ็นเนอร์จี้ จำกัด

(มหาชน) หรือ ACE มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมกว่า 10,793 ล้านบาท เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนรายใหญ่ของประเทศไทย และเป็น 1 ในผู้นำด้านโรงไฟฟ้าพลังงานสะอาดของโลก ที่มีความสามารถผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงหลากหลายประเภท มีความเชี่ยวชาญอย่างมืออาชีพ เป็นต้นแบบของโลกเกี่ยวกับโรงไฟฟ้าชีวมวลและโรงไฟฟ้าขยะชุมชน ได้รับการรับรองมาตรฐานสากล ISO 14001 , ISO 9001 และ OHSAS 18001 อีกทั้งยังเป็นแบบอย่างของโลกในการดำเนินกิจการ โดยยึดหลัก ESG (Environmental Social and Governance) ที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม บรรษัทภิบาล และเป็นธุรกิจที่ก่อให้เกิด Positive Total Societal Impact (TSI) หรือผลลัพธ์เชิงบวกให้แก่สังคมจากการดำเนินงานของบริษัทฯ อันจะส่งผลดีต่อผลตอบแทนการลงทุนโดยรวม นอกจากนี้โรงไฟฟ้าชีวมวล และโรงไฟฟ้าขยะของ ACE ช่วยลดมลภาวะและเป็นประโยชน์ต่อสิ่งแวดล้อม สังคม

และชุมชน เพื่อป้องกันการเกิด PM2.5 ลดปัญหาขยะชุมชน และช่วยสร้างงาน สร้างรายได้ สร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้แก่คนไทย และประเทศไทย

นักวิเคราะห์หลักทรัพย์จากบริษัท หลักทรัพย์ฟิลิปส์ (ประเทศไทย) จำกัด

มองว่า ACE จะมีผลกำไรที่เติบโตอย่างก้าวกระโดด จากการนำเงินที่ได้จาก IPO มาจ่ายเงินกู้ระยะยาว คาดว่าดอกเบี้ยจ่ายจะลดลงถึง 59% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปีก่อน ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้ กำไรสุทธิของบริษัทเติบโตถึง 153.4% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปีก่อน ซึ่งมีกำไรสุทธิ 103 ล้านบาท ขณะที่ไตรมาส 4 ปีก่อนมีกำไรสุทธิ 245 ล้านบาท จึงแนะนำ “ซื้อ” โดยจากราคาพื้นฐานเฉพาะโครงการปัจจุบันที่ 2.98 บาท แต่หากรวมโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและโครงการในอนาคตซึ่งจะเพิ่มมูลค่าพื้นฐานให้แก่บริษัทได้อีก 3.46 บาท จะรวมเป็นมูลค่าพื้นฐาน 6.44 บาท



“เราคือผู้ผลิตยางคุณภาพชั้นนำ เพื่อถูกอุตสาหกรรม
อย่างเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม”



บริษัท นอร์ทอัส รีบเบอร์ จำกัด (มหาชน)
Tel. 0-4466-6928, 0-4466-6929
www.nerubber.com

ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976



ฉบับที่ 1143 วันที่ 30 เมษายน 2563

รู้ลึกจริง คลุกวงในหุ้น สไตส์กล้วยๆ

ฉบับละ 4 บาท

ARIP เล็งสับเป้ารายได้ปีหนู จากเดิมคาดโตไม่ต่ำ 20-30% หลังโควิดฟื้นพีช

ARIP เล็งหั่นเป้ารายได้ปี63 จากเดิมคาดโตไม่ต่ำ 20-30% หลังโดนพิษโควิด-19 เต็มๆ งานอีเวนท์เลื่อนไม่มีกำหนด

นายบุญเลิศ นราไท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เออาร์ไอพี จำกัด (มหาชน) หรือ ARIP เปิดเผยกับ "สำนักข่าวหุ้นอินไซด์" ว่า บริษัทฯ เตรียมปรับลดเป้ารายได้ปี2563จากเดิมคาดโตไม่ต่ำกว่า 20-30% จากปีก่อนที่มีรายได้ 165.96 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้การจัดงานอีเวนท์ 2 งานที่ต้องเลื่อนการจัดงานออกอย่างไม่มีกำหนด ได้แก่ Thailand Digital ID เป็นต้น ซึ่งเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ อยู่ในขณะนี้ โดยคาดว่าผลกระทบดังกล่าวจะส่งผลไปถึงผลประกอบการไตรมาส2/2563 จะต่ำกว่าไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) และ ช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) ด้วย

ทั้งนี้ การปรับลดรายได้จะปรับลดลงเท่าใด บริษัทฯ ขอประเมินหลังจบไตรมาส2/63 จึงจะสามารถประเมินผลกระทบที่บริษัทฯ ได้รับได้ อย่างไรก็ตามหากไตรมาส3-ไตรมาส4 สถานการณ์คลี่คลายลง บริษัทฯ ก็จะสามารถกลับมาจัดงานได้อีกครั้ง ซึ่งจะทำให้ผลประกอบการในปีนี้มีโอกาสในการเติบโตได้

"ปีนี้ก็ถือว่าหนักเหมือนกัน แต่เราก็พยายามเชื่อว่าจะผ่านไปได้ ซึ่งตอนนี้เราก็ไม่มีนโยบายในการลดคน เพราะเราเชื่อว่าถ้ามันผ่านไป เราก็ต้องกลับมาดำเนินธุรกิจเหมือนเดิม แต่ตอนนี้ยอมรับว่าQ2 แย่ และผมพอเห็นภาพแล้วแหละว่ามันจะแยขนาดไหน แต่ก็ขอดูก่อนว่าสถานการณ์นี้มันจะยืดเยื้อจนกระทบ Q3 ด้วยหรือไม่ ถ้าเห็นภาพแล้วผลก็จะออกมาปรับเป้าหมายใหม่อีกครั้งครับ ซึ่งภาพทั้งปีผมมองว่าใครที่ได้รับผลกระทบ แล้วยังทำผลงานออกมาได้ทรงตัวถือว่าเก่งมากแล้ว" นายบุญเลิศ กล่าว

นายบุญเลิศ กล่าวเพิ่มเติมว่า การจัดงาน COM MART บริษัทฯ มีแผนจะจัดขึ้นปีละ3 ครั้ง โดยครั้งที่ 1 พังจัดไปเมื่อช่วงปลายมีนาคมที่ผ่านมา จึงยังสามารถช่วยสนับสนุนผลประกอบการไตรมาส 1/2563 ให้เติบโตได้ดี ส่วนครั้งที่2 จะจัดอีกครั้งช่วงไตรมาส 3/2563 บริษัทฯ มองว่ายังมีความเสี่ยงสูงที่งานจะถูกยกเลิกหากไวรัสโควิด-19 ยังคงคลี่คลาย



www.tmill.co.th

บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน) Tel. 0-2017-9999



ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976



ฉบับที่ 1143 วันที่ 30 เมษายน 2563

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

ฉบับละ 4 บาท

ศูนย์วิจัยกสิกรฯ ประเมินค่าปลีกปี63 หดตัวสูง 5-8% หลังเจอเมรสุมโควิด-19

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย เผยค่าปลีกปี63 คาดหดตัวสูง 5-8% ผู้ประกอบการเผชิญโจทย์ท้าทายมากขึ้นหลังโควิด-19

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า แผนการทยอยปลดล็อกมาตรการ Lockdown ของภาครัฐ ที่ในเบื้องต้นคาดว่าร้านค้าปลีกขนาดเล็กจะเปิดบริการวันที่ 4 พ.ค. 63 และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่จะเปิดบริการ 1 มิ.ย. 63 นั้น แม้ว่าจะเป็นสัญญาณที่ดีที่ช่วยให้ธุรกิจค้าปลีกมีโอกาสกลับมาสร้างรายได้ผ่านช่องทางหน้าร้านอีกครั้ง แต่ในขณะเดียวกัน ก็ยังมีอีกหลายปัจจัยที่กีดกันการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกหลังจากนี้ โดยเฉพาะกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ยังคงอ่อนแอต่อเนื่อง แม้ว่าภาครัฐจะมีมาตรการกระตุ้นกำลังซื้อมาช่วยได้ในระดับหนึ่ง อีกทั้งความไม่มั่นใจในเรื่องของความปลอดภัย หากโควิด-19 กลับมาแพร่ระบาดรอบ 2 จึงทำให้ผู้บริโภคยังคงมีความกังวลและอาจจะออกมาใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยจึงคาดว่า ภาพรวมการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกในปี 2563 นี้ น่าจะยังคง

หดตัวราวร้อยละ 5-8 เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว โดยเฉพาะค้าปลีกที่ขายสินค้าไม่จำเป็น/ฟุ่มเฟือย เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าเฉพาะอย่างวัสดุก่อสร้างเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้าน น่าจะได้รับผลกระทบรุนแรงและกลับมาฟื้นตัวได้ช้ากว่าค้าปลีกที่เน้นขายสินค้าจำเป็นพวกอุปโภคบริโภคอย่างซูเปอร์มาร์เก็ต รวมถึงแพลตฟอร์มออนไลน์ของโมเดิร์นเทรด ผู้ผลิตสินค้า และ Social Commerce

บทเรียนจากวิกฤตโควิด-19 ครั้งนี้ อาจนำไปสู่จุดเริ่มต้นของการปรับเปลี่ยนการทำธุรกิจค้าปลีกที่เห็นภาพชัดเจน โดยเฉพาะการสร้างมาตรฐานทางด้านความสะอาดและความปลอดภัยต่อสุขภาพ จะกลายมาเป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากขึ้น ควบคู่ไปกับการรุดตลาดออนไลน์ที่สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคได้ ทั้งในแง่ของสินค้าและคุณภาพการให้บริการ ภายหลังจากที่ผู้บริโภคเกิดการเรียนรู้ใหม่ๆ จากการกักตัวและทำงานที่บ้าน (Work from home) และกลายเป็นพฤติกรรมใหม่ที่เคยชินจนเป็นเรื่องปกติ (New normal)

แม้ว่ามติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2563 จะมีการประกาศขยายเวลา พ.ร.ก. ฉุกเฉินออกไปอีก 1 เดือน (จนถึงสิ้นเดือนพฤษภาคม 2563) แต่จากการรายงานสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 ในประเทศไทยที่เริ่มแสดงให้เห็นถึงทิศทางที่ดีขึ้นตามลำดับ ส่งผลให้ภาครัฐกำลังวางแผนที่จะทยอยปลดล็อกมาตรการปิดสถานประกอบการชั่วคราว (Lockdown) อย่างระมัดระวัง เพื่อให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจสามารถดำเนินการไปได้ ซึ่งคาดว่า ในเบื้องต้นจะทยอยทำการผ่อนปรนมาตรการในวันที่ 4 พ.ค. 63 นี้ โดยเริ่มจากธุรกิจที่จำเป็นต่อชีวิตประจำวัน เช่น ร้านค้าปลีกขนาดเล็ก ร้านอาหารในพื้นที่โล่งแจ้ง และจะทำการประเมินผลทุก 14 วัน หากควบคุมได้ดี ก็จะทยอยผ่อนปรนมาตรการเพิ่มเติม ซึ่งในส่วน of ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่คาดว่าจะเปิดให้บริการวันที่ 1 มิ.ย. 63 แต่ในระหว่างนี้ ก็ยังคงขอความร่วมมือให้ประชาชนมีการปฏิบัติตัวอย่างเคร่งครัด เพื่อป้องกันการแพร่ระบาดและติดเชื้อ เช่น การกำหนดระยะห่างทางสังคม (Social distancing) การสวมใส่หน้ากากอนามัยทุกครั้ง รวมถึงการล้างมือบ่อยๆ เป็นต้น



บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)
Tel.0-3444-6333, 0-3444-6444
www.dodbiotech.com



“เป็นบริษัทที่มั่นคง
ดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาบรรณ มุ่งเน้นการวิจัยพัฒนา
ด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามมาตรฐานสากล
เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม”

ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976



ฉบับที่ 1143 วันที่ 30 เมษายน 2563

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลส์ล้วยๆ

ฉบับละ 4 บาท

ศูนย์วิจัยกสิกรฯ ประเมินค่าปลีกปี63 หดตัวสูง 5-8% หลังเจอเมรสุมโควิด-19

แน่นอนว่า หากมีการผ่อนปรนมาตรการฯ ดังกล่าว นับว่าเป็นสัญญาณที่ดีต่อบรรดาภาคธุรกิจต่างๆ รวมถึงธุรกิจค้าปลีกที่มีโอกาสกลับมาสร้างรายได้ผ่านช่องทางหน้าร้าน (Physical store) ได้อีกครั้ง แต่ถึงกระนั้น ก็ยังมีอีกหลายปัจจัยที่กดดันการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกหลังจากนี้ และเป็นโจทย์ที่ท้าทายสำหรับผู้ประกอบการให้ต้องเร่งปรับตัวมากพอสมควร ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้ทำการวิเคราะห์ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับภาคธุรกิจค้าปลีกหลังจากการเกิดโควิด-19 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า แม้ว่าภาครัฐจะมีการทยอยผ่อนปรนมาตรการ Lockdown ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจค้าปลีก แต่ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ยาวนานตั้งแต่ต้นปีและกำลังเข้าสู่เดือนพฤษภาคม จนทำให้ภาคธุรกิจหลายรายต้องปิดกิจการลงชั่วคราว หรือบางรายไม่สามารถรักษาสภาพคล่องได้และต้องปิดกิจการไป จนทำให้มีแรงงานตกงานจำนวนมากราว 3-5 ล้านคน ประกอบกับกำลังซื้อของผู้บริโภคที่อ่อนแรงต่อเนื่องมาก่อนหน้านั้นจากหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็น

จะเป็นหนี้ครัวเรือนที่ทรงตัวในระดับสูง การว่างงาน รวมถึงปัญหาภัยแล้งที่กระทบกลุ่มเกษตรกร ปัจจัยเหล่านี้ล้วนกดดันการใช้จ่ายของผู้บริโภค และส่งผลต่อเนื่องถึงการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกในปี 2563 อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้



ทั้งนี้ ภายใต้สมมติฐานที่ไทยสามารถควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19 ได้ภายในครึ่งปีแรก

และไม่เกิดการระบาดใหม่ในรอบ 2 ก็น่าจะส่งผลให้ธุรกิจค้าปลีกค่อยๆ ทยอยฟื้นตัวได้บ้างในช่วงครึ่งปีหลัง แต่ยังไม่กลับเข้าสู่ภาวะปกติ แม้ว่าภาครัฐจะมีมาตรการช่วยเหลือต่างๆ มาเรื่อยๆ ทั้งกลุ่มผู้ประกอบการและภาคประชาชนได้ในระดับหนึ่ง แต่เนื่องจากผู้บริโภคยังไม่มั่นใจในรายได้และความปลอดภัยต่อชีวิตความเป็นอยู่ของตนเอง และครอบครัวในอนาคต จึงยังคงระมัดระวังการใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทยจึงคาดว่า ภาพรวมการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกในปี 2563 น่าจะยังคงหดตัวราวร้อยละ 5-8 เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว (จากที่คาดการณ์ไว้เมื่อต้นต้นเดือนมีนาคมที่จะหดตัวราวร้อยละ 2.2) โดยเฉพาะค้าปลีกที่เน้นขายสินค้าที่มีรอบของการเปลี่ยนนาน หรือมีมูลค่าต่อชิ้นสูง (สินค้าไม่จำเป็น/ฟุ่มเฟือย) เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าเฉพาะอย่างวัสดุก่อสร้าง เฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้าน สินค้าแฟชั่น (เสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า) น่าจะได้รับผลกระทบรุนแรงและกลับมาฟื้นตัวได้ช้ากว่าค้าปลีกที่เน้นขายสินค้าจำเป็นพวกอุปโภคบริโภคอย่าง ซูเปอร์มาร์เก็ต รวมถึงแพลตฟอร์มออนไลน์ของกลุ่มค้าปลีกโมเดิร์นเทรด ผู้ผลิตสินค้า และ Social Commerce



บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)
Tel.0-3444-6333, 0-3444-6444
www.dodbiotech.com



“เป็นบริษัทที่มั่นคง
ดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ มุ่งเน้นการวิจัยพัฒนา
ด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามมาตรฐานสากล
เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม”

ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976



ฉบับที่ 1143 วันที่ 30 เมษายน 2563

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลส์ล้วยๆ

ฉบับละ 4 บาท

ศูนย์วิจัยกสิกรฯ ประเมินค่าปลีกปี63 หดตัวสูง 5-8% หลังเจอเมรสุมโควิด-19

คำถามที่ตามมาคือ หากภาครัฐมีการผ่อนปรนมาตรการ Lockdown หลังจากนี้ ผู้ประกอบการค้าปลีกโดยเฉพาะที่มีหน้าร้าน (Physical store) จะปรับตัวอย่างไร ในภาวะที่รายได้และความปลอดภัยในสุขภาพยังคงกดดันผู้บริโภคแน่นอนว่า สิ่งแรกสำหรับผู้ประกอบการค้าปลีกทั้ง Modern trade และ SMEs จำเป็นจะต้องทำ คือ การสร้างความเชื่อมั่นในเรื่องของความสะอาดและความปลอดภัยต่อสุขภาพ เพราะในช่วงแรกหลังมีการปลดล็อกมาตรการ Lockdown มีโอกาสที่การสร้างรายได้กลับเข้ามาอาจจะไม่คุ้มกับต้นทุนที่เสียไป (ทั้งต้นทุนในการดูแลเรื่องมาตรฐานความสะอาดและความปลอดภัย ค่าแรง/ค่าจ้างพนักงาน ค่าไฟฟ้า) เนื่องจากผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังกลัวการแพร่ระบาดของเชื้อและไม่กล้าที่จะออกมาใช้จ่ายนอกบ้านกันมากนัก ดังนั้น ประเด็นด้านความปลอดภัยจะกลายเป็นปัจจัยอันดับต้นๆ ที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญ และใช้เป็นตัวตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านค้าปลีก ซึ่งผู้ประกอบการค้าปลีกรายใหญ่บางรายได้เริ่มดำเนินการไปบ้างแล้ว ไม่ว่าจะเป็นการติดตั้งเครื่องสแกน

วัดอุณหภูมิลูกค้าและพนักงาน จัดคิว/พื้นที่นั่งรอ เมื่อมีการจำกัดจำนวนคนเข้า การทำสัญลักษณ์กำหนดระยะห่างทุกจุด การทำความสะอาดทุกจุดสัมผัสขึ้น รวมถึงการลดการสัมผัส เช่น ส่งเสริมการใช้ Cashless และ E-payment การกดลิฟต์ให้ลูกค้า เป็นต้น ควบคู่ไปกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด โดยเฉพาะด้านราคายังคงมีความสำคัญ แต่ผู้ประกอบการค้าปลีกอาจจะต้องพิจารณาถึงจังหวะและความคุ้มค่าในการทำการตลาดอย่างละเอียดถี่ถ้วน เช่น ผู้ประกอบการค้าปลีกอาจจะค่อยๆ แบ่งใช้งบประมาณการตลาดให้สอดคล้องกับจำนวนลูกค้าในแต่ละช่วงที่มาใช้บริการเมื่อเวลาผ่านไป รวมถึงการจัดสรรงบประมาณระหว่างช่องทางหน้าร้านและช่องทางออนไลน์ เป็นต้น

ขณะเดียวกัน กลุ่มร้านค้าปลีกที่มีพื้นที่ให้เช่าโดยเฉพาะ Modern trade มาตรการดูแลช่วยเหลือหรือเยียวยาในฝั่งของผู้เช่ารายย่อย (พ่อค้าแม่ค้าที่เช่าพื้นที่ขายภายในศูนย์การค้า) ก็ยังคง

มีความจำเป็นที่จะต้องทำต่อไปอีกสักระยะ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการรายย่อย โดยเฉพาะการปรับลดหรือลดการขึ้นค่าเช่า การช่วยเหลือในเรื่องของความสะอาดและความปลอดภัย รวมถึงการช่วยเหลือในเรื่องของการทำการตลาด แต่ทั้งนี้ บรรดาผู้เช่าพื้นที่ก็ควรให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ ของทางศูนย์การค้าอย่างเคร่งครัด โดยเฉพาะในเรื่องของความสะอาดและความปลอดภัยของทั้งพนักงานขายและผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการภายในศูนย์การค้า นอกจากนี้ ทั้งผู้ประกอบการร้านค้าปลีกที่เป็นเจ้าของพื้นที่เช่าและผู้เช่าอาจจะต้องปรับการบริหารจัดการในบางเรื่องให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป เช่น การบริหารจัดการพื้นที่ขายบนชั้นวางสินค้า (Space management) เพื่อเพิ่มยอดขายและบริหารจัดการสต็อกให้มีประสิทธิภาพ รวมถึงการเพิ่มพื้นที่ทางเดิน/ทางเข้าออก (Walking space) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในเรื่องของความปลอดภัย เป็นต้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวน่าจะมีผลต่อการทำธุรกิจค้าปลีกในระยะยาว



บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)
Tel.0-3444-6333, 0-3444-6444
www.dodbiotech.com



“เป็นบริษัทที่มั่นคง
ดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาบรรณ มุ่งเน้นการวิจัยพัฒนา
ด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามมาตรฐานสากล
เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม”

ติดต่อโฆษณา
HOONINSIDE
โทร 02-276-5976



ฉบับที่ 1143 วันที่ 30 เมษายน 2563

รู้ลึกจริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

ฉบับละ 4 บาท

ศูนย์วิจัยกสิกรฯ ประเมินค่าปลีกปี63 หดตัวสูง 5-8% หลังเจอมรสุมโควิด-19

โควิด-19 กลายเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคเกิดการเรียนรู้พฤติกรรมใหม่ๆ ภายหลังจากการกักตัวและทำงานที่บ้าน (Work from home) ตลอดช่วง 2-3 เดือนที่ผ่านมา จนทำให้บางพฤติกรรมเป็นความเคยชินและกลายเป็นเรื่องปกติ (New normal) ซึ่งศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า บทเรียนจากวิกฤตโควิด-19 ครั้งนี้ อาจนำไปสู่จุดเริ่มต้นของการปรับรูปแบบการดำเนินธุรกิจค้าปลีกที่ทำให้เห็นภาพชัดเจน หรืออาจต่างไปจากเดิม โดยเฉพาะปัจจัยโควิด-19 ได้เร่งให้แพลตฟอร์มออนไลน์กลายเป็นช่องทางการขายที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้มากขึ้น จึงเป็นสัญญาณที่บ่งบอกให้ผู้ประกอบการค้าปลีกแต่ละรายต้องปรับตัวและหันมารุกตลาดออนไลน์อย่างจริงจังและรวดเร็วขึ้น

นอกเหนือจากการที่ผู้บริโภคปรับพฤติกรรมการซื้อสินค้าโดยการเข้าหาช่องทางออนไลน์มากขึ้นแล้ว การเปลี่ยนแปลงที่เห็นได้ชัดภายหลังการเกิดวิกฤตโควิด-19 ในครั้งนี้คือ ในแต่ละแพลตฟอร์มออนไลน์สามารถตอบโจทย์สินค้าและลูกค้าที่ชัดเจนขึ้น ทำให้เกิดแพลตฟอร์มออนไลน์ของโมเดิร์นเทรด ผู้ผลิตสินค้า และ Social commerce ที่กระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดการทดลองหรือกล้าที่จะตัดสินใจซื้อสินค้ากลุ่มใหม่ๆ มากขึ้น และเชื่อว่า พฤติกรรมเหล่านี้จะกลายเป็น

เป็น New normal และยังคงอยู่ต่อไปในระยะยาว หลังจากโควิด-19 คลี่คลาย โดยเฉพาะการซื้ออาหารสด (ผัก ผลไม้ เนื้อสัตว์) อาหารสำเร็จรูป/แปรรูป รวมถึงสินค้าอุปโภคบริโภค (FMCG) ซึ่งก่อนหน้านี้จะมีการแพร่ระบาดของโควิด-19 ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังไม่กล้าตัดสินใจซื้อสินค้ากลุ่มนี้มากนัก เนื่องจากยังคงกังวลในเรื่องของคุณภาพ (วันหมดอายุ ความสด ความอร่อย การจัดส่ง) จึงมักจะซื้อผ่านช่องทางหน้าร้านเป็นหลัก แต่ในช่วงที่เกิดวิกฤตโควิด-19 ได้มีการเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคเกิดความคุ้นเคยและกล้าที่จะสั่งซื้อสินค้ากลุ่มนี้ผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น

ดังนั้น ภายหลังการเกิดโควิด-19 คาดว่า ตลาดออนไลน์จะกลายเป็นช่องทางที่มีความสำคัญมากขึ้นสำหรับผู้ประกอบการค้าปลีก สินค้าที่จำหน่ายหรือแม้แต่มูลค่าลูกค้าออนไลน์ใหม่ๆ ก็ขยายตัวเพิ่มขึ้น ผู้บริโภคบางรายเรียนรู้และเริ่มทดลองสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ในช่วงที่เกิดวิกฤตโควิด-19 บางรายเกิดการทดลองซื้อสินค้ากลุ่มใหม่ เช่น อาหาร ผัก ผลไม้ บนแพลตฟอร์มออนไลน์ครั้งแรก จึงนับเป็นโอกาสของผู้ประกอบการค้าปลีกที่ต้องเร่งปรับตัวและหันมาทำการตลาดออนไลน์มากขึ้น อย่างไรก็ตาม แม้ว่าช่องทางออนไลน์จะมีบทบาทเพิ่มขึ้นอย่างเห็น

ได้ชัด แต่ถึงกระนั้น ก็ไม่ใช่เรื่องง่ายที่ผู้ประกอบการค้าปลีกจะประสบความสำเร็จ เพราะก็ถือเป็นช่องทางที่ผู้ประกอบการจะต้องเผชิญความท้าทายอยู่พอสมควรเช่นกัน โดยเฉพาะในเรื่องของการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากจำนวนผู้เล่นที่มามากมายทั้งรายใหญ่และรายย่อยไม่ต่ำกว่า 600,000 ราย ซึ่งหากสินค้าและการให้บริการของเราไม่สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคที่หลากหลาย และเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาได้ทัน ก็อาจจะนำมาซึ่งความยากลำบากในการแข่งขัน ดังนั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า ผู้ประกอบการค้าปลีกจะต้องเลือกแพลตฟอร์มที่เหมาะสมกับสินค้าของตนเองและสามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ สามารถสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ (New experience) ให้กับผู้บริโภค รวมถึงคุณภาพของการให้บริการที่สร้างความประทับใจให้กับผู้บริโภค โดยเฉพาะความสะดวกและความปลอดภัยในการชำระเงิน ตลอดจนความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า ยังคงเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการทำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ และสุดท้าย หากสินค้าที่ผู้ประกอบการค้าปลีกนำมาจำหน่ายไม่ได้มีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน ผู้บริโภคก็จะตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้าที่ใส่ใจในเรื่องของคุณภาพในการให้บริการที่อำนวยความสะดวกและสร้างความประทับใจให้กับผู้บริโภคได้มากที่สุด



บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)
Tel.0-3444-6333, 0-3444-6444
www.dodbiotech.com



“เป็นบริษัทที่มั่นคง
ดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาบรรณ มุ่งเน้นการวิจัยพัฒนา
ด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามมาตรฐานสากล
เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม”

สามารถติดตามหุ่นอินไซด์

เพื่อรับข่าวเด่นและประเด็นที่คุณไม่ควรพลาดได้ที่...

