

HOOININSIDE

TQM มีแผนปรับ เป้าหมายใหม่

ช่วงกลางปีนี้อาจได้ตั้งเป้าหมายรวมโต 15-16%
หรือแตะที่ระดับ 15,000 ล้านบาท
โดยการปรับแผนจะทำหลังจากที่บริษัทฯ
มีการเจรจาปิดดีลการเข้าซื้อกิจการ (M&A)
แล้วเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

OSP ยังคงขยาย ความเป็นผู้นำตลาดไปสู่ภูมิภาค

เน้นการสร้างความแข็งแกร่งในตลาดอาเซียน โดยเฉพาะ ตลาดเมียนมาร์และเวียดนาม
สำหรับตลาดเมียนมาร์ บริษัทฯ ยังคงสร้างความแข็งแกร่งของ
ตราสินค้าอย่างชาร์ค และเอ็ม-150 ผ่านการทำกิจกรรมการตลาดและเพิ่ม
ช่องทางการจัดจำหน่าย ให้เข้าถึงผู้บริโภคมากขึ้น
ด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)
ในประเทศไทย ซึ่งมีการแพร่ระบาด เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
และกระจายในวงกว้างมากขึ้น ประกอบกับรัฐบาลได้มีประกาศสถานการณ์
ฉุกเฉินในทุกเขตท้องที่ ทำให้

เอา ตัวรอด

บอร์ด MAJOR ลดปันผลระหว่างกาล เหลือหุ้นละ 35 สตางค์

เพื่อสำรองเงินไว้ ในการดำรงสภาพคล่องของกิจการ
และรักษาผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นในระยะยาวต่อไป

EPG ได้ปรับตัวเตรียมรับสถานการณ์

คาดว่าจะได้รับใบของรายได้จากการขายจะใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา
โดยฝ่ายกลยุทธ์บริหารจัดการต้นทุนการผลิตเพื่อรักษา
ระดับอัตรากำไรขั้นต้นให้ได้ตามเป้าหมายที่ 28%-30%

บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)

"เป็นบริษัทที่มั่นคง ดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ มุ่งเน้นการวิจัยพัฒนา
ด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามมาตรฐานสากล เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม"



www.dodbiotech.com

บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)

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

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



บริษัท นายกล้วยหอมออนไลน์ จำกัด

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

ที่ปรึกษา

ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีระภพ
สาริต วรรณศิลป์
พัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
รณพงศ์ มีทอง
ภากร ยิ่งแถม

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

รองบรรณาธิการบริหาร

สุกัญญา ศิริดวง

นักข่าว

ประทุมพร ม่วงเอก

กองบรรณาธิการ

นวพร เชื้อเมืองพาน

กราฟฟิก

วิชัยพล นาคสุข
ศิวิไล์ สอบใหม่
ศักดาจรัส จันทรเทพ

ติดต่อโฆษณา

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

E-mail : reporter@hooninside.com

EDITOR TALK

อยู่กับโควิด-19

การเฝ้าติดตามการแพร่ระบาดระลอก 2 จะเกิดขึ้นหรือไม่ ท่ามกลางแล้ว ทุกคนทั่วโลก ต้องอยู่กับโควิด-19 ต่อไป พร้อมกับการปรับตัว สู่วิถีชีวิตรูปแบบใหม่ที่ไม่เหมือนเดิมอีกต่อไป

โดย พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี และ รมว.กลาโหม กล่าวว่า ภาพรวมเศรษฐกิจไทยที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ครั้งนี้ ประเมินว่าอาจจะนานยาวไป 6-9 เดือนนับจากนี้ ดังนั้นจึงต้องเตรียมมาตรการรองรับทุกอย่างไว้ รวมถึงทุกคนต้องปรับใช้วิถีชีวิตปกติแบบใหม่ หรือ NEW NORMAL ซึ่งจะถือเป็นแนวปฏิบัติต่อไปในอนาคต

ขณะที่การคิดค้น พัฒนาวัดขึ้นป้องกัน โควิด-19 หลายบริษัทฯ หลายประเทศ หลายหน่วยงาน เร่งรีบพัฒนา เพื่อให้ได้ผลดี มีประสิทธิภาพ...แน่นอน ต้องใช้เวลากว่าจะประสบความสำเร็จ ส่วนข่าวสารที่ออกมาว่า วัคซีนป้องกันโควิด-19 จะเสร็จ...นั้น ก่อให้เกิดความหวัง เกิดกำลังใจ

ตลาดหุ้นทั่วโลก ก็ปรับตัวได้แล้ว สำหรับเรื่อง โควิด-19 แต่จู่ๆ ฝั่งมหาอำนาจอย่างสหรัฐ โดย ประธานาธิบดีทรัมป์ ก็แถลงฤทธิ์ ออกมาชู่ จะออกมาตรการเก็บภาษีสินค้านำเข้าจากจีนรอบใหม่ กล่าวหา จีน เป็นต้นตอของการแพร่ระบาดของไวรัส โควิด-19 ทำให้นักลงทุนกังวลใจ ...แต่ท้ายสุด เกมหุ้น คนเล่นหุ้น ก็ต้องปรับตัว

ต่อไป ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น เส้นทางการลงทุนในตลาดหุ้นเดือนพฤษภาคม 2563 เป็นความท้าทาย กว่ากำไรจากกระดานหุ้น บนป้ายสถิติ SELL IN MAY

ขอให้ลงทุน ประสบผลสำเร็จ...หุ้นเด่น ไม่ผัน หุ้นบีกแคป (SET50, SET100 ,SETHD)

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์
บรรณาธิการบริหาร

TQM มีแผนปรับ เป้าหมายใหม่

ช่วงกลางปีจากเดิมตั้งเป้าหมายรวมโต 15-16%
หรือแตะระดับ 15,000 ล้านบาท
โดยการปรับแผนจะทำหลังจากที่บริษัทฯ
มีการเจรจาปิดดีลการเข้าซื้อกิจการ (M&A)
แล้วเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

OSP ยังคงขยาย ความเป็นผู้นำตลาดไปสู่ภูมิภาค

เน้นการสร้างความแข็งแกร่งในตลาดอาเซียน โดยเฉพาะ ตลาดเมียนมาร์และเวียดนาม
สำหรับตลาดเมียนมาร์ บริษัทฯ ยังคงสร้างความแข็งแกร่งของ
ตราสินค้าอย่างซาร์ค และเอ็ม-150 ผ่านการทำการตลาดและเพิ่ม
ช่องทางการจัดจำหน่าย ให้เข้าถึงผู้บริโภคมากขึ้น
ด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)
ในประเทศไทย ซึ่งมีการแพร่ระบาด เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
และกระจายในวงกว้างมากขึ้น ประกอบกับรัฐบาลได้มีประกาศสถานการณ์
ฉุกเฉินในทุกเขตท้องที่ ทำให้

เอด ตัวรอด

บอร์ด MAJOR ลดปันผลระหว่างกาล เหลือหุ้นละ 35 สตางค์

เพื่อสำรองเงินไว้ ในการดำรงสภาพคล่องของกิจการ
และรักษาผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นในระยะยาวต่อไป

EPG ได้ปรับตัวเตรียมรับสถานการณ์

คาดว่าจะเติบโตของรายได้จากการขายจะใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา
โดยนำกลยุทธ์บริหารจัดการต้นทุนการผลิตเพื่อรักษา
ระดับอัตรากำไรขั้นต้นให้ได้ตามเป้าหมายที่ 28%-30%

ไวรัส โควิด-19 ทั่วโลก สร้างผลกระทบ-ความเสียหายมหาศาล แมกกาซีนหุ้นอินไซด์ รายเดือน ฉบับเดือนพฤษภาคม 2563
ขอนำเสนอ 4 บจ. เอตัวรอด จากวิกฤติการณ์ คราวนี้อย่างใด

TQM

มีแผนปรับเป้าหมายใหม่ช่วงกลางปีจากเดิม
ตั้งเป้าหมายรวมโต 15-16% หรือแตะระดับ
15,000 ล้านบาท โดยการปรับแผน จะทำหลัง
จากที่บริษัทฯมีการเจรจาปิดดีลการเข้าซื้อกิจการ
(M&A)แล้วเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

OSP

ยังคงขยายความเป็นผู้นำตลาดไปสู่ภูมิภาค เน้นการสร้าง
ความแข็งแกร่งในตลาดอาเซียน โดยเฉพาะ ตลาดเมียนมาร์และ
เวียดนาม สำหรับตลาดเมียนมาร์ บริษัทฯ ยังคงสร้างความ
แข็งแกร่งของตราสินค้าอย่างซาร์ค และเอ็ม-150 ผ่านการกำ
กาศกรรมการตลาดและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้เข้าถึง
ผู้บริโภคมากขึ้น ด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อ
ไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ในประเทศไทย ซึ่งมีการแพร่
ระบาด เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และกระจายในวงกว้างมากขึ้น
ประกอบกับรัฐบาลได้มีประกาศสถานการณ์ ฉุกเฉินในทุกเขต
ท้องที่ ทำให้

MAJOR

ลดปันผลระหว่างกาลเหลือหุ้นละ 35 สตางค์ เพื่อสำรองเงินไว้ ใน
การดำรงสภาพคล่องของกิจการ และรักษาผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้น
ในระยะยาวต่อไป

EPG

ได้ปรับตัวเตรียมรับสถานการณ์ คาดว่ากำไรเติบโตของรายได้จากการขาย
จะใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา โดยนำกลยุทธ์บริหารจัดการต้นทุนการผลิต
เพื่อรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นให้ได้ตามเป้าหมายที่ 28%-30%

HOONINSIDE

OSOTSPA

ใช้แอป

5



ทัก

สู้โควิด
19



โอสถสภา

ใช้แผน 5 ทิศ

สู้

โควิด-19

โอสถสภา เริ่มต้นจากร้านขายยา ภายใต้ชื่อ เด็ก เฮง หยู ในปีพุทธศักราช 2434 ก่อตั้ง โดย นายแป๊ะ แซ่ลิ่ม

ต้นตระกูลโอสถสภาเคราะห์ดี โดยสินค้าในยุคแรกจะเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่เป็นที่รู้จัก เช่น ยากฤษณากลับตราทะเล ยาแก้ไอ อุทัยทิพย์ และอื่น ๆ ก่อนจะแปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อ วันที่ 17 ตุลาคม 2561 ด้วยทุนจดทะเบียน 3,003,750,000 บาทและมูลค่าที่ตราหุ้นไว้หุ้นละ 1 บาท เตรียมพร้อมขยาย ธุรกิจในระดับนานาชาติมุ่งสู่การเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต บริษัทฯ ได้รับคัดเลือกเข้าสู่ดัชนี FTSE-All World ซึ่งเป็นดัชนี ที่รวบรวมบริษัทจดทะเบียน 3,100 แห่งใน 47 ประเทศทั่วโลกในเดือนมิถุนายน 2562 และดัชนี MSCI Global Standard ในเดือนพฤศจิกายน 2562

ในระยะเวลาที่ผ่านมา โอสถสภายังคงเติบโตและมุ่งมั่นพัฒนาสร้างผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภคด้วย นวัตกรรมที่ทันสมัย เพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้แก่ผู้บริโภค โดย

ธุรกิจหลักประกอบด้วยการผลิต ทำการตลาด และ จัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค อาทิ ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม ผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและลูกอม รวมทั้งการให้บริการรับจ้างผลิตสินค้าและบรรจุภัณฑ์ (OEM)

มา ณ ตอนนี การแพร่ระบาดของไวรัส โควิด-19 ที่เกิดขึ้นทั่วโลก รวมถึงประเทศไทย ทำให้ บมจ.โอสถสภา หรือ OSP นำแผนรับมือ 5 ทิศ ออกมาใช้ เพื่อดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย

HEALTHI
PLUS



นางวรรณิภา ภักดีบุตร กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท โอสดสภา จำกัด (มหาชน)

ผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคชั้นนำของประเทศ เปิดเผยว่า หัวใจในการดำเนินธุรกิจของโอสดสภาที่ผ่านมา ได้ยึดมั่นถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้ง 5 ฝ่าย ได้แก่ ผู้บริโภค พันธมิตรทางธุรกิจ พนักงาน ผู้ถือหุ้น ตลอดจนชุมชนและสังคม มาโดยตลอด และเมื่อต้องเผชิญกับการแพร่ระบาดของโรคไวรัสโคโรนา (COVID-19) ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ วิถีชีวิต และพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างมาก บริษัทฯ พร้อมยื่นเคียงข้างทุกฝ่ายเพื่อฟันฝ่าปัญหาครั้งนี้ไปด้วยกัน โดยมีแผนรับมือ 5 ทิศ เพื่อดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย



การแพร่ระบาดในครั้งนี้ทำให้ผู้บริโภคมีความต้องการสินค้าที่ช่วยดูแลด้านสุขอนามัย ดังนั้น ในฐานะที่โอสดสภาเป็นผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ฯ อย่างเร่งด่วน เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้เร็วที่สุด เช่น ผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์ล้างมือภายใต้แบรนด์ โอเล่ ที่มีให้เลือกทั้ง 2 แบบ คือเจลแอลกอฮอล์ล้างมือขนาด 500 มล. มีแอลกอฮอล์ 70% ช่วยให้ผู้บริโภคสามารถทำความสะอาดมือ

โดยผิวยังคงความชุ่มชื้น และสเปรย์ทำความสะอาดมือที่สามารถพกพาออกไปข้างนอกได้อย่างสะดวก รวมถึงผลิตภัณฑ์เบบี๋มายด์ แชนเซอร์ล แชนด์ซานิไทเซอร์ เจล สำหรับคุณแม่ที่ต้องการแอลกอฮอล์ทำความสะอาดมือสำหรับผิวอ่อนบอบบางของลูกน้อย เพิ่มความมั่นใจในความอ่อนโยนด้วยสารสกัดอโลเวอร์รา ออร์แกนิกที่ผ่านการรับรองจากสถาบันรับรองออร์แกนิกระดับโลก ECOCERT®

นอกจากนี้ โอสดสหายังสร้างแคมเปญ

"แด้มเอ็มส่งพลังฮึดสู้ เคียงข้างคนไทยร่วมสู้โควิด-19"

โดยแบรนด์เอ็ม-150 เปิดโอกาสให้ภาคประชาสังคมแด้มเอ็มมาแลกประกันโควิด-19 ความคุ้มครองสูง 100,000 บาท หรือร่วมส่งพลังฮึดสู้ให้บุคลากรทางการแพทย์ทั่วประเทศด้วยการนำแด้มเอ็มมาเปลี่ยนเป็นเงินบริจาคให้แก่โรงพยาบาลต่างๆ เพื่อร่วมส่งกำลังใจให้แก่เจ้าหน้าที่ทุกคน

กรรมการผู้จัดการใหญ่ OSP กล่าวสำหรับผู้ที่ถือหุ้นนั้น โอสดสหายึดถือความปลอดภัยของผู้ถือหุ้นทุกคน จึงเลือกการประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 จากวันที่ 29 เมษายน 2563 ออกไป จนกว่าสถานการณ์จะกลับสู่ภาวะปกติ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เผยแพร่รายงานผล

ประกอบการประจำปี 2562 ตามเวลาที่กำหนด และยังคงยืนยันจ่ายปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานปี 2562 ในวันที่ 24 เมษายน 2563 ในอัตรา 0.65 บาท/ หุ้น ตามที่บริษัทฯ ได้แจ้งต่อผู้ถือหุ้นผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยก่อนหน้านี้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังนำโซลูชั่นชั้นนำเข้ามาช่วยบริหารซัพพลายเชน จึงสามารถวิเคราะห์สถานการณ์และบริหารจัดการสินค้าคงคลังของเครือข่ายทั้งหมดอย่างมีประสิทธิภาพ สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์และอุปทานได้อย่างทันเหตุการณ์ รวมถึงจัดหาคลังสินค้าเพิ่มเติมตั้งแต่ช่วงต้นของการระบาด เพื่อให้สามารถจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าและตัวแทนจำหน่ายได้ตามปกติ

ขณะเดียวกัน ก็ไม่ลืมพลังจากพนักงานทุกคนที่ช่วยขับเคลื่อนให้บริษัทฯ เดินไปข้างหน้า ฝ่าฟันอุปสรรคต่างๆ โดยได้จัดตั้งคณะกรรมการโควิด-19 ที่มีเป้าหมายในการปกป้องพนักงานและธุรกิจจากโควิด-19 โดยพนักงานทุกคนต้องปลอดภัยจากโควิด-19 และธุรกิจต้องสามารถเดินหน้าได้ตามปกติ

ซึ่งคณะทำงานจะประชุมกันทุกเช้าเพื่ออัปเดตสถานการณ์ วางแผน และปรับกลยุทธ์ให้ทันต่อเหตุการณ์อยู่ตลอด โดยแนวทางหนึ่งที่ได้นำมาใช้เพื่อดูแลความปลอดภัยและสวัสดิภาพของพนักงานและครอบครัว คือให้พนักงาน Work from Home ตั้งแต่วันที่ 25 มีนาคม เป็นต้นมา โดยได้นำเทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยในการทำงานนอกสำนักงาน รวมถึงระบบ Microsoft 365 ซึ่งโอสดสภานับเป็นองค์กรแห่งแรกๆ ในประเทศไทยที่นำระบบนี้มาเสริมศักยภาพในการทำงาน

นอกจากนี้ การสร้างแนวการทำงานแบบ Agile มาโดยตลอด ทำให้สามารถปฏิบัติงานและดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและไม่มีความกระทบต่อการดำเนินงานของ

บริษัทฯ แต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังได้เตรียมสวัสดิการด้านการรักษาพยาบาลที่ครอบคลุมการเจ็บป่วยจากโควิด-19 เพื่อให้พนักงานอุ่นใจและหมดกังวล

สำหรับชุมชนและสังคมนั้น โอสดสภาร่วมเคียงข้างคนไทยฝ่าฟันวิกฤตโควิด-19 ผ่านโครงการโอสดสภาพลังฮึดสู้เพื่อคนไทย ให้การสนับสนุนและช่วยเหลือภาคส่วนต่างๆ ต่อสู้กับการระบาดของเชื้อไวรัส บริษัทฯ ได้ส่งมอบผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มและสเปรย์แอลกอฮอล์ รวมมูลค่ากว่า 23 ล้านบาทให้แก่โรงพยาบาลต่างๆ เพื่อสนับสนุนและเป็นกำลังใจแก่บุคลากรทางการแพทย์ นอกจากนี้ ยังได้ส่งทัพเอ็ม-150

พร้อมผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มลงพื้นที่ลุยภารกิจต่อสู้โควิด-19 ร่วมกับเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานต่างๆ ที่ปฏิบัติงานอย่างเข้มแข็งทั้งกลางวันและกลางคืนอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่เดือนมีนาคมเป็นต้นมา ทั้งการร่วมภารกิจ Big Cleaning กับทหารบก จิตอาสาพระราชทาน

และเจ้าหน้าที่ ทกม. ทำความสะอาดและฆ่าเชื้อในพื้นที่สาธารณะต่างๆ ในกรุงเทพฯ และมอถังแช่เย็นพร้อมผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพื่อช่วยเติมพลังและกำลังใจให้แก่เจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติงานในจุดตรวจคัดกรองโควิด-19 และยังได้แจกจ่ายแอลกอฮอล์เจลล้างมือให้แก่ชุมชนรอบๆ โรงงานอีกด้วย

การต่อสู้กับโควิด-19 ครั้งนี้ ถือเป็นโอกาสให้องค์กรต่างๆ ได้ทดสอบประสิทธิภาพในการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และการรับมือกับการเปลี่ยนแปลง โอสดสภามั่นใจว่า ด้วยพลังกาย พลังใจ พลังแห่งความคิด พลังฮึดสู้ และพลังความร่วมมือของทุกๆ ฝ่าย จะทำให้คนไทยต่อสู้กับวิกฤตครั้งนี้อย่างเข้มแข็ง และจะผ่านพ้นสถานการณ์นี้ไปด้วยกัน ในระยะเวลาอันใกล้





OSP

กับ เป้าหมาย การดำเนินงานปี 2563

ท่ามกลางความท้าทายของภาพรวมเศรษฐกิจในปี 2563 บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นเดินหน้าดำเนินธุรกิจตามเป้าหมาย ที่วางไว้อย่างต่อเนื่อง โดยตั้งเป้าอัตราการเติบโตเป็นตัวเลขสองหลักทั้งรายได้และผลกำไร ผ่านการเพิ่มกำลังการผลิตของ ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในครึ่งปีหลังของปี 2563 ทั้งนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพัฒนาด้านนวัตกรรมตั้งเป้า 2-4 ผลิตภัณฑ์ใหม่ในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มและกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล

โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุง กำลังภายในประเทศ บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าสร้างการเติบโตเน้นการสร้างการแข่งขันแกร่งของตราสินค้ากับกลุ่มลูกค้าและขับเคลื่อนการเติบโตของตลาด ผ่านการสร้างสรรคผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรม การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ และการสร้างความผูกพันกับกลุ่มลูกค้า ส่วนการเติบโตของกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มฟังก์ชันนัลดริงก์ มาจากการขยายการจัดจำหน่ายของเครื่องดื่มซี-วิต สร้างรากฐานที่สำคัญในฐานะผู้นำตลาดผ่านผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่และเพิ่มคุณสมบัติต่อสุขภาพ สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลยังคงเติบโตต่อเนื่องผ่านตราสินค้าหลักอย่างเบบี๋มายด์และกเวลฟพลัสที่สร้างความแข็งแกร่งในตราสินค้าและส่งเสริมผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรมตอบโจทย์ทั้งด้านคุณสมบัติและรูปแบบใหม่ให้กับกลุ่มลูกค้า

บริษัทฯ ยังคงขยายความเป็นผู้นำตลาดไปสู่ภูมิภาค เน้นการสร้างการแข่งขันแกร่งในตลาดอาเซียน โดยเฉพาะ ตลาดเมียนมาร์และเวียดนาม สำหรับตลาดเมียนมาร์ บริษัทฯ ยังคงสร้างความแข็งแกร่งของตราสินค้าอย่างซาร์ค และเอ็ม-150 ผ่านการทำการกิจกรรมการตลาดและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้เข้าถึงผู้บริโภคมากขึ้น นอกจากนี้ โรงงานผลิตเครื่องดื่มแห่งใหม่ในเมียนมาร์จะช่วยเพิ่มความคล่องตัวด้านการผลิตเพื่อรองรับโอกาสทางการตลาด ที่ขยายตัวและรับรู้อัตรากำไรจาก

การผลิตเพิ่มขึ้น สำหรับเวียดนามที่เป็นอีกตลาดสำคัญในอาเซียนโฮสต์สามารถเห็น ศักยภาพการเติบโตจากประชากรที่มีจำนวนมากอัตราการจับจ่ายของผู้บริโภคที่สูงและอัตราการเติบโตของตลาดที่ แข็งแกร่ง

ในด้านการดำเนินงาน บริษัทฯ มีการนำเทคโนโลยีมาสร้างระบบนิเวศดิจิทัล (Digital Ecosystem) เพื่อช่วยใน การทำงานเชื่อมต่อระหว่างกลุ่มลูกค้า พันธมิตร และคู่ค้า ซึ่งจะช่วยปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานธุรกิจและเพิ่ม ประสิทธิภาพการทำงานสร้างความคล่องตัวให้กับห่วงโซ่มูลค่ารวม Value Chain) ไม่ว่าจะเป็นด้านการบริหาร ชัพพลายเชน ฝ่ายจัดซื้อ และการวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภค นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำระบบการบริหารการส่งเสริมการขาย (Trade Promotion Management) เพื่อบูรณาการกระบวนการเพิ่มประสิทธิภาพการส่งเสริมการขาย และการตลาดเริ่มจาก การวางแผน การประเมินผล ไปจนถึงการชำระค่าส่งเสริมการขาย ซึ่งช่วยลดความซับซ้อนในการดำเนินงานและสามารถวัด ความสำเร็จของการตลาดและส่งเสริมการขายเพื่อการตัดสินใจได้ดียิ่งขึ้น

ประสิทธิภาพในการดำเนินงานยังคงเป็นปัจจัยที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสร้างการเติบโตของรายได้และ กำไรที่ยั่งยืน ผ่านโครงการ FitFast Firm ที่ตั้งเป้าหมายลดค่าใช้จ่ายโดยรวม 2,500 ล้าน

บาท ภายใน 3-5 ปี (ปี 2562 - 2565) ด้วยการลดค่าใช้จ่ายเพิ่มมูลค่ากำไรและนำกลับไปลงทุนสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ถือหุ้น โดยในปี 2563 โครงการ Fit Fast Firm จะมีการปรับใช้บรรจุภัณฑ์ (Packaging Optimization) การปรับสูตรสินค้า การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การใช้ขวดแก้ว แบบใหม่ที่มีน้ำหนักเบา และการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการคลังสินค้า และกระบวนการกระจายสินค้า ในขณะที่กลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลจะมีการเพิ่มกำไรขึ้นต้นจากการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและการปรับกลุ่มสินค้า

นอกจากนี้ บริษัทฯ มุ่งมั่นสร้างรากฐานที่แข็งแกร่งสำหรับอนาคตผ่านการขับเคลื่อนการเติบโตในรูปแบบใหม่ ๆ ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนในบริษัทเอเชีย เวบดิงแมชชีน โอเปอร์เรชั่น จำกัด ("Acr") กับกลุ่มฟูจิ อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นหนึ่งใน ช่องทางค้าปลีกที่เติบโตเร็วที่สุด และการลงทุนต่อยอดความเชี่ยวชาญในการผลิตแก้วสุตลาต่างประเทศ โดยลงทุนสร้างโรงงานแก้วแห่งเดียวในเมียนมาร์ เพื่อตอบสนองความต้องการสินค้าในประเทศ ในระดับราคาที่เหมาะสมทดแทนการนำเข้า

ทั้งนี้ บริษัทฯ เสริมสร้างความแข็งแกร่งในธุรกิจหลักผ่านการสร้างสินค้า นวัตกรรมอย่างต่อเนื่องตลอดจนการเพิ่ม ประสิทธิภาพการผลิตทำให้บริษัทฯ พร้อมตอบสนองความต้องการผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว





วงการ ระบุ **OSP**

คาดกำไร ยังคงเติบโตใน

แม้มีการระบาดของโควิด-19

เหตุเครื่องดื่ม M-150 และ C-Vitt หุ่น

บทวิเคราะห์ บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ ภัมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด เปิด
เผยว่า OSP คาดกำไร ยังคงเติบโตในเกณฑ์ดี แม้มีการระบาดของโค
วิด-19 เครื่องดื่ม M-150 และ C-Vitt มียอดขายและส่วนแบ่งตลาดเพิ่ม
ขึ้น อีกทั้งอัตรากำไรเพิ่มขึ้นจากการควบคุมต้นทุนและภาษีความหวานลด
ลง ส่วนการออกสินค้าใหม่ และการขยายกำลังการผลิตยังเป็นไปตามแผน
ฐานะการเงินเป็นเงินสดสุทธิ OSP เป็นหนึ่งในบริษัทที่ได้รับผลกระทบจำกัด
จากโควิด-19 แนะนำ ซื้อ ราคาเป้าหมาย (DCF) 50 บาท

แม้มีการระบาดของ โควิด-19 แต่ตลาด
เครื่องดื่มชูกำลังใน 2M63 ยังเติบโต
เกือบ 3% โดยพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยน
กลับมาซื้อเครื่องดื่มชูกำลังที่เป็นแบรนด์
หลักคือ M-150 ทำให้ส่วนแบ่งตลาดเพิ่ม
ขึ้น ขณะที่แบรนด์รอง เช่น โสมอินซัน
และ จลามกระชายดำ

มียอดขายทรงตัว กระแสการรักษา
สุขภาพทำให้ตลาดเครื่องดื่ม Functional
drink เติบโตเกือบ 20% ในช่วง 2M63
โดย C-Vitt มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น
สู่ระดับสูงสุดใหม่ที่ 29.8% ซึ่งจะทำให้
ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยยะ อย่างไรก็ตาม
ยอดขายสินค้ากลุ่มของใช้ส่วนบุคคลคาด
ว่าชะลอตัวลงจากผลกระทบของโควิด-19

เราประเมินว่ายอดขายใน 1Q63 ของOSP
ลดลง 2% QoQ แต่เพิ่มขึ้น 2% YoY

โดยคาดว่าอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น
34bps QoQ และ 62bps YoY เป็น
35.4% เนื่องจากโปรแกรม Fit Fast
Firm โดยการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
และการปรับสูตร M-150 โดยลดน้ำตาล
ทำให้ภาษีความหวานลดลงจาก 0.15
บาท/ขวด เป็น 0.015 บาท/ขวด ตั้งแต่
ต้นปีนี้ คาดกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 11% QoQ
และ 3% YoY เป็น 913 ล้านบาท

บทวิเคราะห์ระบุว่า OSP ได้เตรียมพร้อม
รองรับโควิด-19 จึงไม่กระทบต่อโรงงาน
ผลิต การจัดหาวัตถุดิบ และการขนส่ง
สินค้า ยกเว้นโรงงานในเมียนมาร์ซึ่งเดิม
คาดว่าจะเริ่มผลิตใน 1Q63 ต้องเลื่อน
เป็น 2Q63 แต่ไม่กระทบต่อยอดขาย
เนื่องจากยังคงมีการจ้างผลิตอยู่ ส่วน
การออกสินค้าใหม่ในไทยคาดว่าจะมีสินค้าใน

กลุ่มเครื่องดื่มและกลุ่มสินค้าของใช้ส่วนบุคคล
อย่างละ 2-4 สินค้า โดยปรับให้เข้า
กับสถานการณ์ คือ สเปรย์แอลกอฮอล์
Ole Hand Sanitizer และ เจล
แอลกอฮอล์ล้างมือ เบบี๋มายด์ Healthi
Plus ขณะที่ยอดขาย C-Vitt ปีนี้คาดว่าจะ
จะเติบโตสูงหลังจากเพิ่มกำลังการผลิต
แล้ว 20% ใน 2Q62 และปัจจุบันยังเต็ม
กำลังการผลิต โดยใน 2H63 จะขยาย
กำลังการผลิตกลุ่มเครื่องดื่ม 10-15%
ตามเป้าหมายเดิม ส่วนโปรแกรม Fit
Fast Firm จะลดต้นทุน 500-800 ล้าน
บาทต่อปี

ความเสี่ยง การแข่งขันสูง ราคา
วัตถุดิบเพิ่มขึ้น การเพิ่มภาษีเครื่องดื่ม
เงินบาทแข็งค่าอย่างมีนัยยะ การขยาย
ไปต่างประเทศไม่ประสบความสำเร็จ

ACG

ปี 62

กำไรพุ่ง 93.36%

นายภาณุมาศ รัศกุลนุวัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออโตคลิก จำกัด (มหาชน) หรือ ACG เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานงวดปี 2562 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิ 53.52 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 93.36 % เทียบช่วงเดียวกันของปีก่อนมีกำไรสุทธิ 27.68 ล้านบาท และรายได้รวมอยู่ที่ 3,123.72 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 29.44% จากปีก่อนที่มีรายได้รวมอยู่ที่ 2,413.35 ล้านบาท



ปัจจัยที่สนับสนุนให้กำไรปรับตัวขึ้น เนื่องจากในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เปิดสาขาใหม่ในจังหวัดภูเก็ต และกระบี่ ซึ่งถือเป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญของ ACG ที่เดินขยายสาขาสายไปยังหัวเมืองใหญ่ในภาคต่างๆ เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งตลาดผลิตภัณฑ์รายได้ และกำไรของกลุ่มบริษัทฯ ให้เติบโตอย่างแข็งแกร่ง โดยในปัจจุบัน ACG มีสาขากระจายอยู่ในโซนภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้ถึง 10 แห่ง

ขณะที่ในปี 2562 ค่ารถยนต์ HONDA ได้เปิดตัวรถยนต์หลากหลายรุ่น อาทิเช่น All New Honda Accord New Honda Civic Hatchback ในงานมอเตอร์

เอ็กซ์โป 2019 รวมไปถึงในช่วงปลายปีที่ได้มีการเปิดตัว All New Honda City

ซึ่งถือเป็นรถรุ่นที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในกลุ่มลูกค้าและเป็นรถที่มียอดขายเป็นลำดับต้นๆ ใน segment ทำให้สามารถช่วยกระตุ้นยอดขายในช่วงปลายปีอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เมื่อวันที่ 24 ก.พ. 2563 ได้อนุมัติให้เสนอที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 พิจารณาเรื่องจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นในอัตรา 0.04 บาทต่อหุ้น โดยกำหนดวันปิดสมุดทะเบียนรายชื่อ

ผู้ถือหุ้นในวันที่ 14 พ.ค. 2563 และพร้อมจ่ายเป็นเงินสดในวันที่ 27 พ.ค. 2563 รวมทั้งอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้มูลค่าไม่เกิน 600 ล้านบาท เพื่อยุติภาระหนี้และการย้ายหลักทรัพย์จดทะเบียนเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) โดยบริษัทฯ มีคุณสมบัติเป็นไปตามเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนดอยู่แล้ว ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะช่วยเพิ่มสภาพคล่อง ลดข้อจำกัดในการเข้าลงทุน รวมถึงการเพิ่มเสถียรภาพให้กับบริษัทและผู้ถือหุ้นบริษัทมากขึ้น

นอกจากนี้ที่ประชุมมีมติการจัดตั้ง

บริษัทย่อยแห่งใหม่ บริษัท ออโตคลิก จำกัด (Autoclick Co.,Ltd.) ภายในไตรมาส 3/2563 เพื่อดำเนินธุรกิจการจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ และการให้บริการซ่อมแซมบำรุงรักษารถยนต์

“ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าภาพรวมเศรษฐกิจจะชะลอตัว แต่ผลจากการเปิดตัวรถยนต์รุ่นใหม่ของ HONDA ซึ่ง ACG ในฐานะตัวแทนดีลเลอร์รายใหญ่จะได้รับประโยชน์ทั้งในแง่ของยอดขายรถยนต์ และค่าบริการที่เพิ่มขึ้น”

HOONINSIDE

III
MAJOR



รักษา
สถาปคล่อง

MAJOR

รักษา สภาพคล่อง

ตราใบ วัคซีน ป้องกันไวรัส โควิด-19 ยังไม่ลืมนตา ออกมาดูโลก ประชาชน ยังคงระวังการใช้ชีวิต หลีกเลี่ยงแหล่งชุมนุม แม้การยับยั้งการแพร่ระบาดของไวรัส โควิด-19 โดยวันหนึ่ง วันใด ผู้ติดเชื้อ รายใหม่ ไม่ได้เกิดขึ้นมากนัก ก็ตาม ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะธุรกิจท่องเที่ยว สายการบิน โรงแรม หรือ แม้แต่ ธุรกิจโรงพยาบาล จำเป็นต้องมีสายป่านยาวหรือมีสภาพคล่อง เพียงพอ

แม้แต่ บริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) MAJOR ดำเนินธุรกิจโรงพยาบาลศูนย์ ธุรกิจโบว์ลิ่งและคาราโอเกะ ธุรกิจลานสเก็ต น้ำแข็ง ธุรกิจพื้นที่เช่าและศูนย์การค้า ธุรกิจ การสร้างและการจัดจำหน่ายภาพยนตร์ และ ธุรกิจบริการสื่อโฆษณา ถือเป็นเบอร์หนึ่งของ อุตสาหกรรม คงต้องจัดเป็นพิเศษ...การมี สภาพคล่อง เป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญที่สุด

ที่ผ่านมา MAJOR ได้ก้าวสู่ความเป็นผู้นำทาง ธุรกิจ และรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจ อาเซียน บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจโรงพยาบาล

ไปยังต่างประเทศ ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มต้นที่ ประเทศกัมพูชาเป็นประเทศแรก ณ ศูนย์การค้า อีออน มอลล์ ในกรุงพนมเปญ ผลการ ดำเนินงานในช่วงที่ผ่านมาเป็นไปในทิศทางที่ดี ขึ้น ทั้งนี้บริษัทฯ มีแผนการขยายสาขาเพิ่มขึ้น เพื่อให้ครอบคลุมทั่วพื้นที่ของ ประเทศไทย เปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถมาใช้บริการในโรง ภาพยนตร์ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว และให้ เกิดการประหยัดต่อ พื้นที่ (Economics of Scales)

พร้อมกันนี้ในมุมมองของสื่อโฆษณาที่รองรับ ด้วยระบบดิจิทัล จะทำให้เกิดมิติใหม่ในรูปแบบ ของการโฆษณาที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า ในแต่ละพื้นที่ และถือเป็นการเพิ่มรายได้ของ สื่อโฆษณาในอนาคตเช่นกัน ซึ่งเป็นไปตามที่ คณะกรรมการบริษัทได้มีการพิจารณาทบทวน วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ของบริษัทฯ เห็นสมควรให้มีการปรับปรุงให้ สอดคล้องกับ สภาพการณ์ในปัจจุบัน และแสดงให้เห็นความ ชัดเจนในแนวทางการดำเนินงานมากยิ่งขึ้น โดยพิจารณาตามภาวะ เศรษฐกิจ และกำลัง ซื้อของผู้บริโภคเป็นหลัก

โดย ณ สิ้นปี 2562 โครงสร้างธุรกิจของกลุ่มเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ ขยายวงกว้างครอบคลุมธุรกิจโรงพยาบาล ธุรกิจ โบว์ลิ่ง คาราโอเกะ และลานสเก็ตน้ำแข็ง ธุรกิจให้บริการสื่อโฆษณา ธุรกิจให้เช่าพื้นที่ในอาคารและบริการสาธารณูปโภค ธุรกิจ การจัดจำหน่าย ลิขสิทธิ์ภาพยนตร์ ธุรกิจผลิตภาพยนตร์ ธุรกิจศูนย์การค้าแบบเปิด ธุรกิจให้บริการแพร่ภาพผ่านสัญญาณ ดาวเทียม ธุรกิจลงทุน ธุรกิจให้เช่าและบริการระบบเครื่องฉายและอุปกรณ์ ธุรกิจให้บริการด้านลูกค้าสัมพันธ์ การชำระเงิน ทางอิเล็กทรอนิกส์ เครือข่าย เครื่องพิมพ์ฟูลคอปเปอร์อัตโนมัติ ธุรกิจสร้างและพัฒนาซอฟต์แวร์รวมทั้งแอปพลิเคชัน และเป็นตัวแทนจัด จำหน่ายบัตรเข้าชมการแสดง

สำหรับธุรกิจหลักของบริษัทฯ สรุปได้ดังนี้



- ธุรกิจโรงพยาบาล มีสาขาทั่วทั้งสิ้น 170 สาขา B12 โรงพยาบาล แบ่งเป็นสาขาในประเทศไทย จำนวน 162 สาขา 773 โรงพยาบาล

* กรุงเทพฯและปริมณฑล จำนวน 46 สาขา 355 โรงพยาบาล
* ต่างจังหวัดจำนวน 116 สาขา 418 โรงพยาบาล
* สาขาในต่างประเทศ จำนวน 8 สาขา 39 โรงพยาบาล ประกอบ ด้วย ประเทศกัมพูชา 5 สาขา 26 โรง ภาพยนตร์ และสาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาว 3 สาขา 13 โรงพยาบาล



- ธุรกิจโบว์ลิ่ง คาราโอเกะและลานสเก็ตน้ำแข็ง มีสาขา ทั่วทั้งสิ้น 12 สาขา ให้บริการ 267

เลนโบว์ลิ่ง 153 ห้องคาราโอเกะ และ 5 ลานสเก็ตน้ำแข็ง แบ่งเป็น สาขาในประเทศไทย จำนวน 9 สาขา 232 เลนโบว์ลิ่ง 136 ห้อง คาราโอเกะ และ 3 ลานสเก็ตน้ำแข็ง ซึ่งตั้งอยู่ เขตกรุงเทพและ ปริมณฑล 8 สาขา 210 เลนโบว์ลิ่ง 127 ห้องคาราโอเกะ และ ต่าง จังหวัด 1 สาขา 20 เลนโบว์ลิ่ง 14 ห้องคาราโอเกะ และ สาขาใน ต่างประเทศ จำนวน 3 สาขา 35 เลนโบว์ลิ่ง ได้แก่ สาขาในประเทศ กัมพูชา 2 สาขา 27 เลนโบว์ลิ่ง และในสาธารณรัฐประชาธิปไตย ประชาชนลาว 1 สาขา ให้บริการ 8 เลนโบว์ลิ่ง



- ธุรกิจพื้นที่ให้เช่าและบริการ ให้บริการทั้งหมด 15 สาขา รวมพื้นที่ให้เช่าทั้งสิ้น 48,845 ตารางเมตร มีอัตราพื้นที่ เช่าอยู่ที่ 969%

ประกอบด้วย ให้บริการในประเทศไทย 47,954 ตารางเมตร อัตราพื้นที่เช่า 92% และในประเทศกัมพูชา 891 ตารางเมตร อัตราพื้นที่เช่า 100% ถือว่า บริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป มีนโยบายการบริหารความเสี่ยงในด้านต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างชัดเจน เพื่อลดผลกระทบในด้านลบให้หมดไปหรือให้น้อยที่สุด เป็นการนำไปสู่ความ เติบโตขององค์กรอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน แต่โควิด-19 ทำให้ต้องปรับลดการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล หลังจากก่อนหน้านี้ เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป ได้ ประกาศแจ้งปิดให้บริการชั่วคราว ดังนี้

1. โรงพยาบาลเครือเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ ทุกสาขา ในประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2563 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2563

2. ธุรกิจภายใต้บริษัท เมเจอร์ โบว์ลิ่ง กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้แก่ ธุรกิจโบว์ลิ่ง คาราโอเกะ(Blu-O Rhythm & Bowl) และลานสเก็ตน้ำแข็ง (Sub-zero) ทุกสาขา ในประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2563 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2563 โดยการปิดให้บริการธุรกิจดังกล่าวข้างต้น จะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานของบริษัทฯ



บอर्ड

MAJOR



ลดปันผลระหว่างกาล



นางสาวฐิตาภัสร์ อิศราพรพัฒน์ เลขาธิการบริษัทฯ บริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) MAJOR เปิดเผยว่า ตามที่ ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2563 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2563 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลครั้งที่สองให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.70 บาท เป็นเงิน 626,267,251 บาท โดยบริษัทกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น (Record Date) ที่มีสิทธิในการรับเงินปันผล ในวันพุธที่ 15 เมษายน 2563 และกำหนดจ่ายเงินปันผล ในวันพฤหัสบดีที่ 30 เมษายน 2563 นั้น

เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ในประเทศไทย ซึ่งมีการแพร่ระบาดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และกระจายในวงกว้างมากขึ้น ประกอบกับรัฐบาลได้มีประกาศสถานการณ์

ฉุกเฉินในทุกเขตท้องที่ทั่วราชอาณาจักร ณ วันที่ 25 มีนาคม 2563 และข้อกำหนดออกตามความในมาตรา 9 แห่งพระราชกำหนดการบริหารราชการในสถานการณ์ฉุกเฉิน พ.ศ. 2548 (ฉบับที่ 1) และประกาศกรุงเทพมหานคร เรื่องสั่งปิดสถานที่เป็นการชั่วคราว (ฉบับที่ 4) ณ วันที่ 27 มีนาคม 2563 โดยให้โรงภาพยนตร์ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑลปิดให้บริการชั่วคราว ตั้งแต่วันที่ 26 มีนาคม 2563 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2563

ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท ครั้งที่ 4/2563 เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2563 ได้พิจารณาโดยตระหนักถึงผลประโยชน์สูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทเป็นสำคัญ เห็นว่าจากสถานการณ์ปัจจุบัน ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของ บริษัทอย่างมีนัยสำคัญ อีกทั้ง เป็นเหตุการณ์ที่มีความผันผวนตลอดเวลาจนไม่อาจคาดการณ์ได้ว่าจะเป็นอย่างไร การบริหาร สภาพคล่องและกระแสเงินสด จึงเป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญอย่างมากภายใต้สถานการณ์เช่นนี้ เพื่อสำรองเงินไว้ ใน

การดำรงสภาพคล่องของกิจการ และรักษาผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นในระยะยาวต่อไป จึงมีมติอนุมัติปรับลดอัตราจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลครั้งที่สอง สำหรับผลประกอบการครึ่งปีหลังของปี 2562 ตามงบการเงิน สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 โดยลดลงร้อยละ 50

จากอัตราเดิมที่ได้อนุมัติไว้ โดยบริษัทจะจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลครั้งที่สองให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราใหม่ เป็นอัตราหุ้นละ 0.35 บาท เป็นเงิน 313,133,626 บาท โดยบริษัทกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น (Record Date) ที่มีสิทธิในการรับเงินปันผล ในวันพุธที่ 15 เมษายน 2563 และกำหนดจ่ายเงินปันผล ในวันพฤหัสบดีที่ 30 เมษายน 2563 ซึ่งการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลครั้งที่สอง ในอัตราหุ้นละ 0.35 บาทรอบนี้ เมื่อรวมกับการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลครั้งแรก ของปี 2562 ที่คณะกรรมการมีมติแล้วเมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2562 ในอัตราหุ้นละ 0.65 บาท รวมเป็นการจ่ายเงินปันผล สะสมในอัตราหุ้นละ 1.00 บาท

โดยจะนำเรื่องการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวข้างต้น เสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2563 เพื่อทราบต่อไป

ก่อนหน้านี้ MAJOR ประกาศจ่ายผลระหว่างกาล งวด 1 ก.ค.-31 ส.ค.62 หุ้นละ 0.70 บาท

นักวิเคราะห์ **ฟิลิป**
แนะนำซื้อ **MAJOR**
ให้ราคาพื้นฐาน ที่ 12.50 บ.

บล.ฟิลิปฯ ได้ออกบทวิเคราะห์หุ้นเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป หรือ MAJOR ว่า จากการระบาดของ COVID-19 ที่เร่งตัวขึ้นจน ครม. มีมติปิดพื้นที่เสี่ยงรวมถึงโรงภาพยนตร์เป็นเวลา 14 วัน (18-31 มี.ค. ตามมาด้วย กทม. - ปริมณฑล สั่งปิดพื้นที่เสี่ยงเพิ่มเติม เช่น ห้างสรรพสินค้าที่เป็นที่คึกคัก ของโรงภาพยนตร์เป็นเวลา 22 วัน (22 มี.ค.-12 เม.ย.) ทำให้ MAJOR ได้มีการปิดโรงภาพยนตร์ในประเทศทั้งหมดตั้งแต่ 18 มี.ค. รวมไปถึงธุรกิจโบว์ลิ่ง คาราโอเกะ(Blu-O Rhythm & Bowl) และลานสเก็ตน้ำแข็ง (Sub-zero) ทุกสาขา ตั้งแต่วันที่ 19 มี.ค.

โดยจะเปิดให้บริการตามปกติใน 1 เม.ย. และในประเทศกัมพูชา ก็ ได้ประกาศมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดเช่นกัน โดยให้โรงภาพยนตร์ทุกแห่งในกัมพูชา ปิดให้บริการชั่วคราวจนกว่าจะมีการประกาศเปลี่ยนแปลง ซึ่ง MAJOR ได้เริ่มปิดตั้งแต่ 17 มี.ค. เป็นต้นไป รวมถึงปิดโรงภาพยนตร์ที่ลาว เท่ากับว่า ได้ปิดโรงภาพยนตร์ทั้งหมดของบริษัท 171 สาขา 815 โรง ซึ่งจากการปิดโรงภาพยนตร์และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ยังได้ส่งผลกระทบต่อรายได้โฆษณาที่ต้องถูกเลื่อนตามไปด้วย

ปกติไตรมาส 2 จะเป็น high season ของโรงภาพยนตร์ที่มีภาพยนตร์ใหญ่ ๆ จากฮอลลีวูดเข้าฉายและเป็นไตรมาสที่ผลประกอบการของ MAJOR โดดเด่นสุดของปี แต่จากการระบาดของ COVID-19 ในสหรัฐฯและยุโรปที่เป็นตลาดใหญ่ของโรงภาพยนตร์ฮอลลีวูด ทำให้ภาพยนตร์ถูกเลื่อนไปอยู่ในครึ่งปีหลัง 2563 เช่น 007 James Bond: No Time To Die, Peter Rabbits 2 และปี 2564 อย่าง Fast & Furious 9 โดยมีบางส่วนเลื่อนไปอย่างไม่มีกำหนดเพื่อรอดูสถานการณ์ เช่น The New Mutants, A Quiet Place Part II, Black Widow, Mulan ทำให้สถานการณ์ใน 2Q63 ไม่ดี

จากการระบาดในประเทศที่ทำให้ผู้ชมภาพยนตร์กังวลและมาเร่งตัวขึ้นในเดือน มี.ค. จนนำไปสู่มาตรการปิดโรงภาพยนตร์และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการเลื่อนฉายภาพยนตร์ออกไป ประกอบกับ 2Q62 มีเรื่อง Avengers 4: Ending Game ที่ทำรายได้สูงมากราว 750 ล้านบาท ทำให้ในครึ่งปีแรก 2563 ทำไร้อะไรอย่างมีนัยสำคัญ ผลกระทบอาจยังมีอยู่บ้างใน 3Q63

และน่าจะไปได้สุดใน 4Q63 ที่มีภาพยนตร์ใหญ่เริ่มฉาย ทำให้ครึ่งปีหลังน่าจะดีกว่าครึ่งปีแรก โดยยังคงต้องติดตามความคืบหน้าในการควบคุมการระบาดของ COVID-19 ทั้งในและต่างประเทศต่อไป

HOOONINSIDE



รศ.ดร.เจลีเยว วิฑูรปกรณ์

รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท อีสเทิร์นโพลีเมอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ EPG

EPG
เป๋ายากว
(ธุรกิจ)

สำหรับเรื่อง Supply chain disruption โดยเฉพาะบริษัทที่มีฐานการผลิตและพึ่งพาวัตถุดิบการผลิตจากประเทศจีนอาจมีความเสี่ยง สำหรับกลุ่มบริษัท EPG เหนือบริษัทตั้งอยู่ที่เชียงใหม่ ประเทศไทย แต่ส่วนใหญ่ใช้เพื่อ Sourcing สินค้าเพื่อสนับสนุนธุรกิจหลัก จึงได้รับผลกระทบค่อนข้างจำกัด ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท EPG ได้บริหารจัดการ Supply chain ในส่วนที่เกี่ยวข้อง กับวัตถุดิบที่สั่งซื้อ จากต่างประเทศ โดยวัตถุดิบได้สั่งซื้อจากประเทศจีนมีเพียงพอสำหรับการผลิตไปจนถึงเดือน มิ.ย.63 และได้จัดหาผู้ผลิตวัตถุดิบ อีกหลายแห่งจากหลายประเทศ เพื่อปิดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว

guru ประเมิน EPG โชว์ผลกำไร 4Q20 (ม.ค.-มี.ค. 20) เหนือระดับ 200 ลบ.

บทวิเคราะห์ บล.กรุงศรี จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า EPG (ปิด 452 ชื่อ/เป้า 7.5) ได้ Sentiment แนวการราคาน้ำมันดิบขาลงกดดัน ราคาหุ้นปรับตัวลงตามแผนมาร์เก็ตติ้งเพิ่มขึ้น ด้านผลกำไร 4Q20 (ม.ค.-มี.ค.20) คาดว่าจะยังทรงตัวเหนือระดับ 200 ล้านบาท โดยได้แรงหนุนจากกำไรที่แข็งแกร่งของธุรกิจ Aeroflex และ Aeroklas ซึ่งได้ผลบวกโดยตรงจากค่าเงินบาทที่อ่อนค่าเพราะกว่า 60% ของทั้งสองธุรกิจ มีรายได้จากต่างประเทศ



CREATIVE
INNOVATION
ORGANIZATION

EPG
เป๋ายาว
(ธุรกิจ)



CREATIVE
INNOVATION
ORGANIZATION

ราคาน้ำมันในตลาดโลกล่วงหน้า ปรับตัวลงแรง ย่อมส่งผลดีต่อหลายกิจการ หนึ่งในนั้น คือ บริษัท อีสเทิร์นโพลีเมอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) EPG ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) มีการลงทุนหลักในธุรกิจแปรรูปพลาสติก ได้แก่

(1) ธุรกิจผลิตและจำหน่ายฉนวนยางกันความร้อนและความเย็น ดำเนินการโดย บริษัท แอร์โรว์เพล็กซ์ จำกัด (AFC)

ซึ่งเป็นบริษัทแกน ภายใต้เครื่องหมายการค้า "AEROFLEX"

(2) ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ชิ้นส่วนตกแต่งรถยนต์ ดำเนินการโดย บริษัท แอร์โรคลาส จำกัด (ARK) ภายใต้เครื่องหมายการค้า "AEROKLAS" และ

(3) ธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์พลาสติก ดำเนินการโดย บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด (EPP) ภายใต้เครื่องหมายการค้า "EPP"

วิสัยทัศน์ ของ EPG "องค์กรแห่งนวัตกรรมที่สร้างสรรค์" หรือ "Creative Innovation Organization"

EPG เป็นองค์กรที่เติบโตขึ้นมาด้วยนวัตกรรม โดยนำเทคโนโลยีต่างๆ มาต่อยอดความคิดสร้างสรรค์แล้วพัฒนาให้เกิดเป็น สินค้าใหม่ที่มีคุณภาพ เป็นประโยชน์ต่อสังคมและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

พันธกิจ

"ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปจากโพลีเมอร์และพลาสติกชั้นนำของโลก" หรือ "World Class Innovative Polymer and Plastic Products Manufactures"

เปิดเป้าหมายการ ดำเนินธุรกิจในระยะยาวของ EPG

การดำเนินธุรกิจภายใต้วิสัยทัศน์ **“องค์กรแห่งนวัตกรรมที่สร้างสรรค์”** สร้างองค์กรให้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วยนวัตกรรม และเทคโนโลยี มุ่งเน้นการผลิตสินค้าคุณภาพสูงเป็นประโยชน์ต่อสังคม และความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นรวมถึงให้ความสำคัญกับการ รักษาสิ่งแวดล้อมควบคู่กัน กลุ่มบริษัท EPG มุ่งหวังสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน เป็นบริษัทที่มีความน่าเชื่อถือ มีฐานะทาง การเงินที่แข็งแกร่ง มีความมั่นคง และมีความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ

โดยมีเป้าหมายของการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

นวัตกรรมสร้างความสำเร็จ

นวัตกรรมสร้างความสำเร็จของกลุ่มบริษัท EPG เริ่มต้นจากการปลูกฝังแนวคิดนวัตกรรมให้กับพนักงานทุกระดับให้มี ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ข้างสังเกต และรู้จักวิธีแก้ปัญหา โดยสร้างองค์กรให้เป็นศูนย์การเรียนรู้ สร้างต้นแบบคนนวัตกรรม และสนับสนุนผลงานนวัตกรรมของพนักงาน

หลักการพัฒนานวัตกรรมของกลุ่ม EPG มี 2 แนวคิดหลัก ได้แก่

- 1) เมื่อประสบปัญหาจะใช้นวัตกรรมมาแก้ไขปัญหาดังต่อไปนี้
- 2) การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิมให้ดีขึ้น

ทั้งนี้ ผลงานนวัตกรรมที่สร้างสรรค์ขึ้นควรมีแนวคิดครอบคลุมทั้งความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจ เกิดประโยชน์กับสังคมและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้ บริษัท อีพีจี อินโนเวชันเซ็นเตอร์ จำกัด นับเป็นหน่วยงานสำคัญของกลุ่มบริษัท EPG ซึ่งมีบทบาทด้านการวิจัย และพัฒนาเพื่อสนับสนุนงานในทุกกลุ่มธุรกิจ โดยในแต่ละปีกลุ่มบริษัท EPG จะใช้เงินลงทุนทางตรงและทางอ้อมประมาณ ร้อยละ 1 ของรายได้จากการขายของกลุ่มบริษัทเพื่อการวิจัยและพัฒนา และกำหนด KPI ด้านนวัตกรรม เพื่อให้บริษัทย่อย นำเสนอสินค้า นวัตกรรมที่จะสามารถสร้างรายได้ในอนาคต กลุ่มบริษัท EPG เชื่อมั่นว่านวัตกรรมเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญที่ สร้างความสำเร็จให้กับองค์กรอย่างยั่งยืน

การเป็นผู้เล่นระดับโลก จากแนวคิด **“World is our market”** ทำให้ตลอด 40 ปีที่ผ่านมา กลุ่มบริษัท EPG มุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศ โดยได้ตั้งฐานการผลิตสินค้าในจุดยุทธศาสตร์สำคัญของโลก และมีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าครอบคลุมกว่า 100 ประเทศ ทั่วโลก เป้าหมายสำคัญของการเป็นผู้เล่นระดับโลก คือ

- 1) การสร้างความเข้มแข็งให้กับแบรนด์สินค้าทุกกลุ่มบริษัท
- 2) การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้บริโภคด้วยสินค้าคุณภาพและบริการที่ดี
- 3) การขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้เพิ่มขึ้นในทุกกลุ่มธุรกิจ โดยบริหารจัดการส่วนของกลุ่มลูกค้าอย่าง เหมาะสม เช่น กลุ่มอุตสาหกรรม ผู้แทนจำหน่าย ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก ผู้ซื้อรายย่อย ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์
- 4) พัฒนาซอฟต์แวร์บริหารจัดการสินค้า และเลือกใช้ระบบโลจิสติกส์ที่เหมาะสม เพื่อตอบสนองความต้องการ และสามารถครองใจผู้บริโภคได้ กลุ่มบริษัท EPG มุ่งมั่นที่จะเพิ่มสัดส่วนรายได้จากการขายในต่างประเทศทั้งทางตรงและทางอ้อมเป็นร้อยละ 70 ในอนาคต

การเติบโตอย่างยั่งยืน

นอกจากการใช้นวัตกรรมสร้างความสำเร็จ และการเป็นผู้เล่นระดับโลก ที่ส่งผลให้กลุ่มบริษัท EPG มีสินค้าใหม่ และตลาดใหม่ตลอดเวลาแล้ว กลุ่มบริษัท EPG ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบการทำงาน ระบบฐานข้อมูล และบุคลากรให้มี ความเหมาะสมกับองค์กร พร้อมสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ให้คุณธรรมในการบริหารงาน

โดยปลูกฝังแนวคิดคุณธรรมและ จริยธรรมให้กับพนักงานทุกระดับ ตามเจตนารมณ์ที่จะดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล ดูแลรับผิดชอบต่อสังคมและ สิ่งแวดล้อม โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มเป็นสำคัญ ทั้งนี้ เพื่อมุ่งหวังให้ภาคอุตสาหกรรมอยู่ร่วมกับ ชุมชน สังคม อย่างเป็นสุข และก้าวหน้าไปพร้อมกัน ตามปรัชญาของกลุ่มบริษัท EPG คือ **“รับจากสังคม คืนสู่สังคม”**

กลยุทธ์การสร้างการเติบโต บริษัทมีกลยุทธ์การสร้างการเติบโต ดังนี้

- (1) Exporting การส่งออกสินค้าไปจำหน่ายในประเทศต่างๆ ทั่วโลกกว่า 100 ประเทศ
- (2) Licensing การจำหน่ายใบอนุญาตให้ตัวแทนบริษัทจำหน่ายสินค้าทั่วโลกเพื่อสร้างพันธมิตรทางการค้า
- (3) Franchising จำหน่ายแฟรนไชส์หรือให้สิทธิ์การผลิตสินค้าของบริษัทให้กับตัวแทนเพื่อสร้างฐานการผลิตทั่วโลก โดยใช้เงินทุนในปริมาณที่มีประสิทธิภาพ
- (4) Strategic Alliance การให้ความร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในประเทศต่างๆ ทั่วโลก
- (5) Joint Venture การร่วมทุนกับบริษัทชั้นนำของโลกเพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งในเชิงเทคโนโลยีและ กระแสเงินสดให้กับกลุ่มบริษัท
- (6) Wholly Owned Subsidiary การพิจารณาลงทุนสร้างฐานการผลิตและจัดจำหน่ายในประเทศที่มีศักยภาพ เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา จีน และ ออสเตรเลียที่ใช้เป็นฐานในการกระจายสินค้าที่สำคัญของภูมิภาค
- (7) Merger and Acquisition การเข้าซื้อกิจการและนำมาปรับปรุงโดยใช้เทคโนโลยีรวมถึงนวัตกรรมของบริษัท เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์และบริษัทเป้าหมายจะทำให้บริษัทสามารถ เข้าถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้รวดเร็วขึ้น

ก่อนหน้านี้

**รศ.ดร.เจลิยว วิฑูรปกรณ์ รองประธาน
เจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อัลเทิร์นไฟลิเม
อร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ EPG**

ดำเนินธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) เปิดเผยว่า ใศศระบาดจากไวรัส COVID-19 ที่ขยายเป็นวงกว้างส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจในหลายประเทศทั่วโลกมีแนวโน้มชะลอตัวลง

สำหรับธุรกิจในกลุ่ม EPG ได้ปรับตัวเตรียมรับสถานการณ์ คาดว่าการเติบโตของรายได้จากการขายจะใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา โดยนำกลยุทธ์บริหารจัดการต้นทุนการผลิตเพื่อรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นให้ได้ตามเป้าหมายที่ 28%-30%

สำหรับเรื่อง Supply chain disruption โดยเฉพาะบริษัทที่มีฐานการผลิตและพึ่งพาวัตถุดิบการผลิตจากประเทศจีนอาจมีความเสี่ยง สำหรับกลุ่มบริษัท EPG แม้มีบริษัทตั้งอยู่ที่เซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน แต่ส่วนใหญ่ใช้เพื่อ Sourcing สินค้าเพื่อสนับสนุนธุรกิจหลัก จึงได้รับผลกระทบค่อนข้างจำกัด ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท EPG ได้บริหารจัดการ Supply chain ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบที่สั่งซื้อจากต่างประเทศ โดยวัตถุดิบได้สั่งซื้อจากประเทศจีนมีเพียงพอสำหรับการผลิตไปจนถึงเดือนมิ.ย.63 และได้จัดหาผู้ผลิตวัตถุดิบอีกหลายแห่งจากหลายประเทศเพื่อปิดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว



ปัจจุบันมีสัดส่วนรายได้จากการขาย แบ่งเป็น Aeroflex 31% Aeroklas 43% และ EPP 26% โดยการทำงานช่วงที่เหลืองของปีบัญชี 62/63 (ม.ค.63-มี.ค.63) นั้น ธุรกิจจนวนกันความร้อน/เย็น ภายใต้แบรนด์ Aeroflex คาดว่าจะเติบโตได้ดีจากกลุ่มสินค้าพรีเมียมทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงได้รับผลบวกจากต้นทุนราคาวัตถุดิบที่ลดลง และผลบวกจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ขณะที่โรงงานแห่งใหม่ Aeroflex 5 จ.ระยอง เริ่มทดสอบการผลิตแล้ว คาดว่า จะสามารถดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ในเดือน มี.ค.63 เพื่อรองรับการเติบโตของสินค้าประเภท จนวนกันความร้อน/เย็น และจนวนกันความร้อนใต้หลังคา

ธุรกิจชิ้นส่วนอุปกรณ์และตกแต่งยานยนต์ ภายใต้แบรนด์ Aeroklas ออเดอร์จากกลุ่มลูกค้า OEM เริ่มทยอยกลับเข้ามา Aeroklas ได้ปรับปรุงควบคุมต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายต่างๆ แล้ว คาดว่าไตรมาสนี้จะปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า สำหรับธุรกิจ TJM ได้เปิดแฟรนไชส์ TJM Max-1 จ.ขอนแก่น เมื่อ 28 ก.พ.63 ที่ผ่านมา

โดยต้องการจะสร้างให้ TJM Max-1 เป็น 4WD Hub เพื่อขยายฐานลูกค้าในจังหวัดใกล้เคียงและประเทศเพื่อนบ้าน และ TJM มีแผนขยายแฟรนไชส์อีก 1-2 แห่งในประเทศไทย นอกจากนี้ ประเทศในกลุ่ม CLMV มาเลเซีย อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ แสดงความสนใจในการร่วมทำธุรกิจกับ TJM อีกด้วย

ธุรกิจบรรจุภัณฑ์พลาสติก ภายใต้แบรนด์ EPP ถึงแม้ว่ากำลังซื้อในประเทศชะลอตัว แต่คาดว่าจะสามารถรักษายอดขายให้เติบโตใกล้เคียงกับไตรมาสก่อน โดยได้บริหารจัดการกระบวนการผลิตให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด อีกทั้งเร่งทำตลาดในกลุ่มบรรจุภัณฑ์อาหาร ประเภทกล่องใส่อาหารและถ้วยน้ำดื่มอย่างต่อเนื่อง

HOONINSIDE

TQM

สร้างอาณาจักร



TQM

สร้างอาณาจักร

บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TQM ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการนายหน้าประกันภัย โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด และบริษัท ที เอ เอ็น อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย และบริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต

ตอนนี้ ถือว่า TQM มีความแข็งแกร่ง พร้อมทุกอย่าง เงินทุน ฐานธุรกิจ การแพร่ระบาดของไวรัส โควิด-19 ทั่วโลก ทำให้ธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต ทำเงิน ทำทองให้กับTQM มหาศาล โดยไตรมาส 3/63 ปีนี้ TQM คงจะมีกิจการใหม่ เข้ามาร่วมขายค่า เสริมศักยภาพให้กับอาณาจักร TQM

การซื้อกิจการ การลงทุน ทำให้ TQM มีแผนขยายภาพ...ดังในอดีต ปี2560 ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ทีคิวแอล จำกัด TOLD ในสัดส่วนร้อยละ 40.0 โดย TOLD เป็นผู้ให้บริการให้คำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย เนื่องจากเห็นช่องทางในการเติบโตของธุรกิจดังกล่าว โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาการสื่อสารผ่านช่องทางสื่อสารใหม่ผ่านระบบแอปพลิเคชันให้กับบริษัทฯ(TQM Mobile Application)

ภายใต้ชื่อ “TQM Beside” ปรับเปลี่ยนขยายสาขา และศูนย์บริการทำให้มีจำนวนทั้งสิ้น 67 สาขา และ 28 ศูนย์บริการ

และ ปี 2562 เข้าซื้อกิจการบริษัท ที เอ เอ็น อินชัวร์รันส์โบรคเกอร์ จำกัด ดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทฯ มีพนักงานระดับผู้บริหาร พนักงานขาย และพนักงานระดับปฏิบัติการรวมจำนวน ประมาณ 4,103 คน ไปประจำที่สำนักงานใหญ่ สาขา และศูนย์บริการทั่วประเทศ จำนวน 79 สาขา และ 16 ศูนย์บริการ ตามลำดับ

TQM
INSURANCE BROKER

ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์

- **วิสัยทัศน์ (Vision)** ผู้นำด้านที่ปรึกษาประกัน
ภัยและการเงิน ด้วยคุณภาพ ความยั่งยืน ใส่ใจสิ่ง
แวดล้อมและตอบแทนสังคม

- **พันธกิจ (Missions)** สร้างให้ประชาชนเข้าถึง การ
ทำประกันภัยและการเงิน ด้วยความถูกต้อง เหมาะสม
เป็นธรรม โดยใช้ ดิจิทัลเทคโนโลยี และบุคลากรที่เป็นมือ
อาชีพ พร้อมสร้างสรรค์สิ่งแวดล้อมและสังคมให้ดีขึ้น

- **ค่านิยม (Core Value)** ซื่อสัตย์ ยุติธรรม
บริการเยี่ยม ตอบแทนสังคม



TQM ลั่นยอดขาย Q1/63 ทำนิวไฮ หลังโควิด-19 หนุน

เล็งปรับเป้าปี 63 กลางปีนี้ จากเดิมตั้งเป้าหมายโต 15-16%

TQM ลั่นยอดขาย Q1/63 ทำนิวไฮ หลังโควิด-19 หนุน พร้อมเล็งปรับเป้าปี 63 ใหม่ กลางปีนี้ จากเดิมตั้งเป้าหมายโต 15-16% และ 1.5 หมื่นลบ. ขณะที่เตรียมปิดดีล M&A ธุรกิจโบรกเกอร์ในไทย 1 ราย ใน Q3/63

ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TQM เปิดเผยว่า ภาพรวมผลประกอบการไตรมาส 1/2563 บริษัทฯ คาดมียอดขาย ทำสถิติสูงสุดใหม่(นิวไฮ) โดยขณีนี้อียอดขายทะลุ 4,000 ล้านบาทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว หลังได้รับปัจจัยบวกจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้มีลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น

โดยขณะนี้สัดส่วนลูกค้ารายใหม่อยู่ที่ 80% ซึ่งเป็นลูกค้าที่มีอายุระหว่าง 25-50 ปี ในสัดส่วนที่มากกว่า 60% โดยขณะนี้บริษัทฯ มีลูกค้าที่ใช้บริการประกันโควิด-19 แล้ว กว่า 1 ล้านกรมธรรม์

พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ได้แก่ประกันไข้หวัดใหญ่ ไข้เลือดออก โดยมีเบี้ยเฉลี่ยเริ่มต้นตั้งแต่ 250-500 บาท ซึ่งทั้งปีบริษัทฯ ก็ตั้งเป้าจะทำได้ 3 แสนกรมธรรม์ ทั้งนี้จากความสำเร็จในการขายประกันโควิด-19 บริษัทฯ เชื่อว่าผลิตภัณฑ์ใหม่จะสามารถทำได้ดีด้วยเช่นกัน ซึ่งขณะนี้ลูกค้าเริ่มเข้าหาบริษัทฯ เองผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้นส่งผลให้ช่องทางดังกล่าวมีการเติบโตกว่า 10,000% เนื่องจากที่ผ่านมาพื้นฐานที่ค่อนข้างต่ำมาก

“ตอนนี้เริ่มต้นศักราชใหม่ถือว่าเราประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก ปกติแล้วเราจะเป็นฝ่ายที่วิ่งเข้าหาลูกค้า แต่ตอนนี้ลูกค้า

กลับวิ่งเข้าหาเราแทน และเราก็มีความพร้อมให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งมีพนักงานตอบแชทกว่า 2,000 คนนั่ง และตอนนี้ นอกเหนือจากพรบ. รถยนต์เราก็มีการทำประกันตามฤดูกาล เช่น ไข้หวัดใหญ่ ไข้เลือดออก ตอนนี้ได้เริ่มขายแล้วต่อไปเราจะทำการโปรโมทมากขึ้น” ดร.นภัสนันท์ กล่าว

ด้านภาพรวมผลประกอบการปี 2563 บริษัทฯ มีแผนปรับเป้าหมายใหม่ช่วงกลางปีนี้จากเดิมตั้งเป้าหมายยอดขายรวมโต 15-16% หรือแตะที่ระดับ 15,000 ล้านบาท โดยการปรับแผน จะทำหลังจากที่บริษัทฯ มีการเจรจาปิดดีลการเข้าซื้อกิจการ (M&A) แล้วเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างเจรจากับธุรกิจโบรกเกอร์ในประเทศไทย จำนวน 1 ราย ซึ่งหากสำเร็จบริษัทฯ จะสามารถรับรู้รายได้เข้ามาทันที

ดร.นภัสนันท์ กล่าวเสริมว่า สำหรับปัจจุบันสถานการณ์เศรษฐกิจรวมทั้งการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ในประเทศไทย ยังไม่รุนแรงเท่าของฝั่งยุโรป ทำให้เชื่อว่าผู้บริโภคหรือลูกค้าจะไม่มีปัญหาในการซื้อประกันในช่วงครึ่งปีหลัง รวมถึงการที่มีดิจิทัลเข้ามาช่วยให้บริการเพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วให้ปัจจุบันบริษัทฯ มีคอลล์เซ็นเตอร์เติบโตเป็นอย่างมาก



TQM เปิดตัว Tele Health Consult

บริการปรึกษาสุขภาพ ผ่าน LINE TQM Insurance Broker

บมจ.ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น โดย บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด หรือ TQM เปิดตัวบริการใหม่ “TQM 24 Smart Services” เพิ่มความมั่นใจให้ลูกค้า เลือก ซื้อ จ่าย รับกรมธรรม์ แจ้งเคลม และรับบริการอื่นๆ จากบริษัทประกันกว่า 40 บริษัท ได้แบบครบ จบที่เดียว ผ่านช่องทางLINE TQM Insurance Broker ตอบสนองไลฟ์สไตล์ยุค Social Distancing ผนึกบริการ Omni channel ทั้งแชทและโทรคุยกับพนักงานเรียลไทม์ 24 ชม.

พร้อมเสริมบริการ Tele Health Consult ให้คำปรึกษาเรื่องสุขภาพจากทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ ผ่าน “TQM 24 Smart Services” เผยหลังออกโปรดักต์ประกันโควิดมีลูกค้าซื้อประกันแล้วกว่า 1 ล้านกรมธรรม์ กว่า 80% ซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ ถ้าสู่มิติใหม่ปลดล็อกการขายและบริการแบบเดิม ๆ ให้ประกันเป็นเรื่องง่ายแค่ปลายนิ้ว

ดร.อัญชลิน พรรณนิภา ประธาน บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด เปิดเผยว่า TQM มีเป้าหมายที่ชัดเจน ในการทำดิจิทัลแพลตฟอร์ม โดยการนำ เทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการอย่างต่อเนื่อง ภายใต้การวางกลยุทธ์ TQM Digital โดยพัฒนาช่องทาง Real-time Chat Bot ให้ลูกค้าสามารถซื้อประกัน ผ่านการแชทกับระบบอัตโนมัติ หรือ Bot ได้ 24 ชั่วโมง และยังริเริ่มพัฒนาระบบการซื้อ ประกันเป็นของขงวัยให้ตนเองหรือคนรัก ผ่าน ระบบ Insurance Gifts ในแพลตฟอร์มไลน์ และเว็บไซต์

“จากการเดินทางทำการตลาดผ่านกลยุทธ์ ดิจิทัลที่ผ่านมา ประกอบกับสถานการณ์ โควิด – 19 ทำให้ได้เห็นพฤติกรรมของผู้ บริโภคที่เข้ามาซื้อประกันโควิดกับ TQM ผ่านแพลตฟอร์ม TQM Digital ‘Line Facebook และ website’ ซึ่งเป็นยอดขาย การสั่งซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ที่สูงมาก จึง เป็นแนวทางในการนำมาต่อยอดพัฒนา ขยายและงานบริการใหม่ ‘TQM 24 Smart Services’ บน Line TQM Insurance Broker <https://lin.ee/36WqybQ> แบบ เรียลไทม์ตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งเป็นช่องทาง ที่ผู้บริโภคเข้าใช้งานได้ง่ายและสะดวกที่สุดใน ปัจจุบันโดย TQM 24 Smart Services เป็น บริการที่ผสมผสานงานออฟไลน์กับออนไลน์ เข้าด้วยกัน

โดยลูกค้าสามารถเลือกที่จะแชทกับ Bot แชทกับพนักงาน หรือโทรคุย พร้อมช่อง ทางการชำระเงินให้ลูกค้าได้เลือกทั้งแบบ เงินสดและบัตรเครดิต รวมถึงบริการหลัง การขาย ทั้งเช็คกรมธรรม์ แจ้งเคลมได้ทุก ประกันที่ซื้อกับ TQM ค้นหาผู้ สร้างความ สะดวกสบายให้แก่ผู้รับบริการ บริการนี้จะเข้า มาตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในช่วง Social Distancing ได้อย่างเข้าใจและเข้าถึง แม้ต้องเว้นระยะห่างกัน แต่ TQM ไม่หยุดเว้น ระยะการให้บริการลูกค้า”ดร.อัญชลินกล่าว

ด้านดร.ภัสณันท์ พรรณนิภา ประธาน เจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์ รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด กล่าวเสริมว่า ผู้ บริโภคสามารถมั่นใจในบริการของ TQM ได้ เพราะ TQM อยู่กับคนไทยมามากกว่า 60 ปี สำหรับงานขาย TQM เป็นศูนย์รวมด้าน ผลิตภัณฑ์ประกันจากพันธมิตรกว่า 40 บริษัทประกันชั้นนำ ที่มีพัฒนาโปรดักต์ที่ ใช้ Big Data มาวิเคราะห์ในการพัฒนาโปรดักต์ให้ลูกค้าได้เลือกหลายรูปแบบ และมี ประกันแบบ Exclusive ที่ขายเฉพาะ TQM เท่านั้น ทั้งประกันรถยนต์ พ.ร.บ. ประกันโควิด ประกันสุขภาพ ประกันอุบัติเหตุ ประกันบ้าน ประกันชีวิต

โดยล่าสุด TQM ได้ออกแบบโปรดักต์พิเศษ ‘ประกันไข้หวัดใหญ่และโรคที่เกิดจากยุง’ เพื่อ ให้เข้ากับสถานการณ์ของโรคในประเทศไทย

ต้องเริ่มเฝ้าระวังคือ โรคไข้เลือดออกและ โรคไข้หวัดใหญ่ โดยจากสถิติ เมื่อปี 2562 ไทยพบผู้ป่วยเป็นโรคไข้เลือดออกกว่า 1 แสนราย และโรคไข้หวัดใหญ่ กว่า 3 แสน ราย ด้วยความตระหนักต่อความเสี่ยงที่จะ เกิดขึ้นกับคนไทย TQM ได้ร่วมกับบริษัท ประกัน ออกแบบความคุ้มครองที่ซื้อเพียง 1 กรมธรรม์ แต่คุ้มครองถึง 2 โรคคือ โรคที่ มีสาเหตุมาจากยุง ได้แก่ ไข้เลือดออก ไขรัส ซิกา ไข้สมองอักเสบ เจอี ซิกุนกุนยา และไข้ จับสัน (Malaria) และไข้หวัดใหญ่สายพันธุ์ A B C เบี้ยเริ่มต้น 200 บาท คุ้มครอง สูงสุด 50,000 บาท คลิ๊กดูรายละเอียดได้ที่ <https://bit.ly/2Vj4lF>

พร้อมเปิดตัวบริการเสริม Tele Health Consult ซึ่งเป็นโบรคเกอร์ประกันเจ้าแรก ของประเทศที่ให้บริการนี้ โดยเป็นบริการให้ คำปรึกษาจากทีมแพทย์กว่า 400 คน ที่จะ ให้การวินิจฉัยอาการได้ในเบื้องต้น ทำให้ผู้รับ บริการบางรายไม่จำเป็นต้องไปพบแพทย์ที่ โรงพยาบาล ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย

โดยในระยะแรกจะเปิดให้บริการ Tele Health Consult ผ่าน TQM 24 Smart Services กับลูกค้าที่ซื้อประกันโควิดได้ปรึกษาเรื่อง โควิดฟรี และมีแคมเปญพิเศษกับลูกค้า ที่ซื้อประกันสุขภาพในช่วงเดือนเมษายน- กรกฎาคมนี้ จะได้รับบริการปรึกษาด้าน สุขภาพอื่น ๆ ฟรีเช่นกัน

ก่อนหน้านี้ ดร.อัญชลิน พรรณนิภา ประธานบริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TQM เปิดเผยว่า ในปี 2562 ที่ผ่าน มา ถือเป็นปีที่ TQM ได้มีการเติบโตจากการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทั้งประกันวินาศภัยและประกันชีวิต รวมถึงการให้บริการในด้านต่าง ๆ ในทุกช่องทาง ซึ่งสามารถตอบโจทย์ของลูกค้าได้อย่างหลากหลายและตรงจุด ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและบริหารจัดการต้นทุนค่าใช้จ่ายในด้านต่าง ๆ ทั้งนี้ จากความสำเร็จในการพัฒนาขีดความสามารถใหม่ ๆ ผ่านโครงการทรานส์ฟอร์มมิ่ง TQM ได้นำขีดความสามารถดังกล่าวมาใช้ในเชิงรุกยิ่งขึ้น รวมไปถึงการดำเนินงานร่วมกับพันธมิตรในการพัฒนาธุรกิจในรูปแบบใหม่เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระยะยาว

สำหรับภาพรวมผลการดำเนินงานปี 2562 บริษัทฯ มีรายได้รวม 2,783.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.2% โดยเป็นรายได้จากการให้บริการเป็นจำนวน 2,711.5 ล้านบาท และรายได้จากดอกเบี้ยและผลตอบแทนจากเงินลงทุน 72.3 ล้านบาท ภายใต้การบริหารจัดการการทำงาน และควบคุมค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพ ส่งผลให้บริษัทฯ ทำกำไรเพิ่มขึ้น โดยกำไรขั้นต้นอยู่ที่ 1,297.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 83.9 ล้านบาท คิดเป็น 6.9% ขณะที่กำไรสุทธิอยู่ที่ 507.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 103.0 ล้านบาท คิดเป็น 25.5%

ทั้งนี้ล่าสุดที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท (บอร์ด) เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2563 มีมติจ่ายเงินปันผล 1.10 บาทต่อหุ้น ซึ่งกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นได้รับสิทธิ (XD) วันที่ 16 มีนาคม 2563 และจ่ายเงินปันผลในวันที่ 14 พฤษภาคม 2563

“ในปี 2563 นี้ แม้เปิดไตรมาส 1 ที่ภาวะเศรษฐกิจของประเทศได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกหรือการ

เผชิญกับโรคระบาด ซึ่งทำให้หลายภาคส่วนเกิดความกังวลกับผลกระทบที่เกิดขึ้น แต่สำหรับ TQM ตลาดหลัก 90% ยังคงเป็นประกันวินาศภัย เช่น ประกันรถยนต์ ประกันสุขภาพ ประกันอุบัติเหตุ ประกันภัยบ้าน ประกันกลุ่มองค์กร ซึ่งถือเป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคจำเป็นต้องใช้ในทุกสถานการณ์

ขณะที่ภาวะโรคระบาดที่กำลังเกิดขึ้นในปัจจุบัน TQM ได้เร่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยไวรัสโคโรนา ร่วมกับพันธมิตรบริษัทประกัน เพื่อช่วยเหลือให้ลูกค้าได้รับความคุ้มครองในภาวะความเสี่ยงแบบนี้ได้ทันทีทั้งนี้ ด้วยการซื้อผ่าน TQM Insurance Gifts ที่ TQM พัฒนาขึ้นเป็นเจ้าแรก ซึ่งเป็นช่องทางขายดิจิทัลที่ง่ายและสะดวก สร้างการรับรู้ให้ผู้บริโภคและสนับสนุนงานขายที่ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคเป็นอย่างดี”

ด้าน ดร.นภสัณนธ์ พรรณนิภา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า จากการที่เราเข้าสู่กระบวนการทรานส์ฟอร์มมิ่งในหลายโครงการเมื่อปีที่ผ่าน มา ทำให้ TQM ได้ปรับตัวและก้าวสู่การเป็นผู้นำดิจิทัลอินชัวร์รันส์โบรคเกอร์อย่างเต็มรูปแบบ โดยได้นำแผนงานต่าง ๆ จากโครงการมาดำเนินการจนสามารถสร้างรายได้ให้บริษัท และพร้อมที่จะยกระดับองค์กรสู่ความเป็นสากลยิ่งขึ้น ด้วยการมุ่งสู่ความเป็นผู้นำดิจิทัลอินชัวร์รันส์โบรคเกอร์แห่งภูมิภาค (Digital Insurance Broker in Region) โดยการขยายตลาดไปสู่ประเทศที่มีกำลังซื้อและมีความเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้เริ่มมีการสำรวจตลาดและความ

เป็นไปได้ในธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMV ไปบ้างแล้ว

สำหรับแผนการดำเนินงานของ TQM ในปี 2563 ยังคงตอกย้ำการเป็นผู้นำเทรนด์ดิจิทัลอินชัวร์รันส์โบรคเกอร์ โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นทางเลือกใหม่และแตกต่างให้แก่ลูกค้าผ่านช่องทางดิจิทัล และยังคงรักษาฐานตลาดเดิมของ TQM ไว้ทั้งในส่วนงาน Tele Sale งานขาย Face to Face งานขายต่างจังหวัด และลูกค้าองค์กร รวมทั้งกลุ่มบริษัทในเครือ เช่น บริษัท ที เอ เอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ที่มุ่งเน้นขยายตลาดดีลเลอร์และนายหน้าอิสระที่ต้องการผู้เชี่ยวชาญและเทคโนโลยีช่วยสนับสนุนในการขยายงานขายและ งานบริการลูกค้า

ทั้งนี้ TQM ได้นำขีดความสามารถจากโครงการทรานส์ฟอร์มมิ่งต่าง ๆ ของปีก่อนมาปรับใช้เชิงรุก ภายใต้การขับเคลื่อนด้วย 6 กลยุทธ์หลักคือ 1. การเติบโตจากทุกช่องทางในทุก Platform 2. การ Co-Partner Ship 3. การควบรวมและการซื้อกิจการ (Mergers and Acquisitions: M&A) 4. การขยายตลาดไปต่างประเทศ 5. การเพิ่มยอดขายด้วย Cross-selling 6. ใช้ดิจิทัลเป็นปัจจัยสนับสนุนและขับเคลื่อนองค์กร ทั้งนี้การขับเคลื่อนโดยกลยุทธ์ Digital Strategy เพื่อการก้าวไปสู่การเป็น Number 1 Digital Insurance Broker in Regional

อย่างไรก็ตาม หัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจของ TQM ยังคงเน้นงานบริการที่มุ่งตอบสนองความต้องการและตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของลูกค้าได้อย่างตรงจุด ภายใต้สโลแกน “TQM ไม่หยุดทำดีที่สุดเพื่อคุณ” ดร.นภสัณนธ์ กล่าว

กูรู . คิงส์ฟোর্ด

เชียร์ชื่อ เก่งทำไร TQM

บล.คิงส์ฟোর্ด ออกบทวิเคราะห์ TQM (ชื่อ เก่งทำไร / ราคาเป้าหมาย Bloomberg Consensus 73.00 บาท) ผู้บริหารคาดแนวโน้มผลประกอบการ 1Q63 เติบโต QoQ, YoY หลังจากยอดขายประกันเติบโตค่อนข้างมากโดยเฉพาะประกันภัยไวรัส COVID-19

“เจอ จ่าย จบ” ที่กรุงเทพประกันภัย (BKI) เป็นผู้รับประกัน สูงกว่าเป้าซึ่งเดิมบริษัทคาดยอดขายไว้ 3 แสนราย นอกจากนี้ยังได้เป็นนายหน้าประกัน COVID-19 กับประกันภัยของวิริยะประกันภัย และ สันทรพิสัยประกันภัย ทำให้ยอดขายทะลุไปแล้ว 1 ล้านราย ถือว่าถึง

เป้าหมายเร็วกว่าที่คาดไว้ ทำให้บริษัทอาจจะทบทวนเป้าหมายการเติบโตของปีนี้อาจที่คาดว่าจะขยายเติบโต 15-16% มาที่ 1.5 หมื่นล้านบาท โดยอัตรากำไรสุทธิรวมจะสูงขึ้นเนื่องจาก margin ของกรมธรรม์ COVID-19 ค่อนข้างสูง

SCC เล็งเห็นเป้าหมายยอดขายปี 63 จากเดิมคาดทำได้ใกล้เคียงปีก่อนที่ 4.37 แสนลบ. หลังรับผลกระทบโควิด-19

SCC เล็งเห็นเป้าหมายยอดขายปี 63 จากเดิมคาดทำได้ใกล้เคียงปีก่อนที่ 4.37 แสนลบ. หลังรับผลกระทบโควิด-19 พร้อมหันงบลงทุนปีนี้เหลือ 5.5-6.5 หมื่นลบ. ระบุหากสถานการณ์โควิด-19 ยืดเยื้อมีโอกาสปรับอีกรอบใหม่

นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) SCC เปิดเผยว่า บริษัทฯ มีแผนปรับเป้าหมายยอดขายรวมปี 2563 จากเดิมคาดทำได้ใกล้เคียงกับปีก่อนที่ 437,980 ล้านบาท เนื่องจากได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 โดยในไตรมาส 1/2563 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มียอดขายลดลง 6% จากราคาขายของสินค้าเคมีภัณฑ์ลดลง ตามความต้องการสินค้าในตลาดโลกที่ลดลง ซึ่งการปรับลดเป้าหมายดังกล่าวยังไม่สามารถระบุได้ว่าจะปรับช่วงไหนหรือปรับลงเท่าใด ต้องรอดูผลกระทบในช่วงไตรมาส 2-3 ก่อน

ทั้งนี้ธุรกิจปูนซีเมนต์บริษัทฯ ประเมินว่าผลกระทบในไตรมาส 1/2563 ยังไม่ชัดเจนมากนัก แต่ลูกค้าเอกชนของบริษัทฯ เริ่มเห็นถึงความท้าทายจากสถานการณ์ดังกล่าวมากขึ้น เช่น กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯ มองว่าผู้ประกอบการรายใหญ่อาจจะยังคงดำเนินธุรกิจอยู่ได้ แต่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก ถือว่ายังเจอเมรสุมที่ค่อนข้างหนัก แต่สิ่งที่บริษัทฯ คาดหวังคือโครงการจากภาครัฐจะยังคงนโยบายเอาไว้ เพื่อพยุงความต้องการใช้สินค้าซีเมนต์และวัสดุก่อสร้าง

สำหรับธุรกิจแพคเกจจิ้งบริษัทฯ สามารถขายสินค้าและบริการด้านบรรจุภัณฑ์ครบวงจรได้ตอบโจทย์และทันต่อความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะจากพฤติกรรม การสั่งอาหารเดลิเวอรี่และการซื้อสินค้าออนไลน์ ด้วยการสร้างความเชื่อมั่นด้านสุขอนามัยในการผลิตและการขนส่งบรรจุภัณฑ์ ซึ่งถือเป็น

อีกหนึ่งกลุ่มที่ยังคงเติบโตได้ดี

ด้านส่วนธุรกิจเคมีคอลส์บริษัทฯ มุ่งปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาดที่ผันผวนและท้าทาย ไม่ว่าจะเป็นการปรับสัดส่วนการขายเม็ดพลาสติกให้สอดคล้องกับตลาดที่เปลี่ยนไป และเพิ่มโอกาสทางการขายโดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าที่ความต้องการใช้งานไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เช่น บรรจุภัณฑ์อาหาร และบรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่ง

ขณะที่กลุ่มยานยนต์ มองว่าได้รับผลกระทบจากโควิด-19 ค่อนข้างมาก และอีกปัจจัยหนึ่งที่บริษัทฯ ได้รับผลกระทบคือเรื่องของราคาน้ำมันที่ผันผวน เนื่องจากความต้องการใช้น้ำมันปรับตัวลดลงหลังประชาชนงดออกเดินทางมากขึ้น

"ในแง่ของธุรกิจ สำหรับไตรมาส 1 ผลกระทบจากโควิดยังไม่ค่อยชัดเจนมากนัก ถ้าเริ่มจริงๆ คือเดือนมีนาคม ตอนนี้สิ่งที่เราเห็นคือธุรกิจแพคเกจจิ้งโดยรวมแล้วยังไปได้ โดยเฉพาะพวกที่เกี่ยวข้องกับของที่ใช้จ่ายกิน ส่วนที่คิดว่าน่าจะเริ่มส่งผลกระทบต่อจะเป็นพวกสินค้าเครื่องใช้ แฟชั่นต่างๆ รองเท้า เรื่องปรับเป้าเราปรับแน่นอนแต่จะตอนไหนยังตอบไม่ได้เพราะไม่รู้ว่าจะโควิดจะจบลงตอนไหน และจะมีระลอกที่ 2 หรือเปล่า" นายรุ่งโรจน์ กล่าว

สำหรับแผนการลงทุนทั้งในและต่างประเทศบริษัทฯ ได้ปรับลดงบลงทุนเหลือ 55,000-65,000 ล้านบาท จากเดิมวางไว้ที่ 60,000-70,000 ล้านบาท ตามสถานะในปัจจุบัน และหากสถานการณ์เลวร้ายไปมากกว่านี้บริษัทฯ ก็มีโอกาสรื้อลดงบลงทุนรอบใหม่อีกเช่นกัน ทั้งนี้การลงทุนต่างๆ บริษัทฯ จะต้องมีการพิจารณาอย่างรอบคอบ และระมัดระวัง

เรื่องการลงทุนที่ไม่จำเป็น ซึ่งจะเน้นลงทุนในโครงการที่ให้ผลประโยชน์แก่บริษัทฯ จริงๆ

ด้านโครงการปิโตรคอมเพล็กซ์ในเวียดนาม ปัจจุบันมีความคืบหน้าไปแล้วกว่า 33-34% โดยเวียดนามเป็นประเทศที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ค่อนข้างน้อย การก่อสร้างจึงไม่มีปัญหามากนัก ซึ่งบริษัทฯ ก็มีมาตรการเพื่อรักษาป้องกันสุขอนามัยภายในจุดก่อสร้างเพื่อไม่ให้เกิดการแพร่ระบาดเกิดขึ้น

ส่วนความคืบหน้าการนำบริษัทเอสซีจี แพคเกจจิ้ง จำกัด (SCGP) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นั้น ปัจจุบันอยู่ในช่วงดำเนินการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยได้ยื่นแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และร่าง หนังสือชี้ชวน (Filing) ต่อสำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) แล้วเมื่อปลายปีที่ผ่านมา แต่ทั้งนี้จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถเดินสายให้ข้อมูลแก่นักลงทุน รวมทั้งทำการตลาด (มาร์เก็ตติ้ง) ได้ ซึ่งยอมรับว่าการดำเนินเรื่องมีความล่าช้ากว่ากำหนด แต่การเข้าเทรดจะเป็นไปตามแผนที่วางไว้ว่าจะเทรดภายในกลางปี 2563 นี้หรือไม่ ต้องรอดูติดตามการอัปเดตอีกครั้ง หากมีความคืบหน้าจะแจ้งให้ทราบทันที

อนึ่ง ไตรมาสที่ 1 ปี 2563 เอสซีจีมีรายได้จากการขาย 105,741 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 6 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนจากราคาขายของสินค้าเคมีภัณฑ์ลดลง ตามความต้องการสินค้าในตลาดโลกที่ลดลงและมีกำไรสำหรับงวด 6,971 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 40 จากปีก่อน ตามผลการดำเนินงานที่ลดลงของธุรกิจเคมีคอลส์ เนื่องจากส่วนต่างราคาสินค้าลดลง

CPF ยับไม่ได้รับผลกระทบ Covid-19 คาดผลการดำเนินงานเติบโตจากปีก่อน หลังเกิดภาวะขาดแคลนสุกรในจีน-เวียดนาม /บาทอ่อนหนุน

นายประสิทธิ์ บุญดวงประเสริฐ ประธานคณะผู้บริหาร บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) หรือ ซีพีเอฟ

เปิดเผยถึงมุมมองผลกระทบของสถานการณ์โรคระบาดไวรัส Covid-19 ที่เกิดขึ้นในหลายประเทศทั่วโลกว่า ธุรกิจอาจมีการชะงักงันบ้างขึ้นอยู่กับความสามารถของแต่ละประเทศในการบริหารจัดการ และการยกระดับมาตรการป้องกันความเสี่ยงของการระบาดไวรัส Covid-19 รวมทั้งเรื่องการเตรียมการและความสามารถในการกระจายสินค้าของแต่ละบริษัท

สำหรับซีพีเอฟนั้น เราได้มีการยกระดับความเสี่ยงเรื่องการระบาดไวรัส Covid-19 เป็นระดับสูงสุดตั้งแต่ในระยะแรกๆ ของการแพร่กระจาย และได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนการเตรียมความพร้อมร่วมกับหลายหน่วยงาน เช่น การปรึกษาและทำงานร่วมกับกรมอนามัยในเรื่องความเพียงพอของระบบการป้องกันการกระจายโรคในโรงงานและฟาร์มต่างๆ พร้อมกันนั้น ซีพีเอฟได้มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ในเรื่องดังกล่าวกับบริษัทของซีพีเอฟในต่างประเทศอีก 16 ประเทศ ด้วยการเตรียมความพร้อมเป็นอย่างดี และเป็นความโชคดีประเทศที่เป็นรายได้หลักของซีพีเอฟ ได้แก่ ไทย จีน และเวียดนาม มีการบริหารจัดการเรื่องการแพร่ระบาดไวรัส Covid-19 ได้อย่างยอดเยี่ยม ทำให้ซีพีเอฟไม่ได้รับผลกระทบจากเรื่องดังกล่าว

นอกจากนี้ ซีพีเอฟ กำลังติดตามปัญหาเรื่องการขาดแคลนอาหาร ซึ่งเป็นผลมาจากการแพร่ระบาดไวรัส Covid-19 ในสหรัฐ ทำให้การดำเนินธุรกิจโรงงานชำแหละไก่และหมูไม่สามารถเปิดดำเนินการได้ เพราะมีคนงานจำนวนหนึ่งติดเชื้อ Covid-19 ซึ่งอาจทำให้ผู้ประกอบการในจีนหันมาซื้อสินค้าไก่สดไทยมากขึ้น

ด้วยวิสัยทัศน์ที่มุ่งสู่การเป็น "ครัวของโลก" ซีพีเอฟ ได้ขยายธุรกิจไปตั้งฐานการผลิตในประเทศต่างๆ อีก 16 ประเทศทั่วโลก เพื่อส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์ที่ทันสมัย สนับสนุนเนื้อสัตว์คุณภาพ



และการแปรรูปเนื้อสัตว์ การขยายการผลิตอาหารพร้อมรับประทานเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามการขยายตัวของสังคมเมือง รวมทั้งส่งออกสินค้าอาหารไปยังประเทศต่างๆ อีกมากกว่า 30 ประเทศ โดยให้ความสำคัญด้านนวัตกรรมเพื่อให้ได้มาซึ่งระบบการผลิตที่ปลอดภัย มีต้นทุนการผลิตที่ลดลง รวมถึงมีกระบวนการทำงานที่ปลอดภัยมีสุขอนามัยสำหรับพนักงานและคนงานทุกคน

ฐานการผลิตของซีพีเอฟในประเทศต่างๆ อันรวมถึง จีน เวียดนาม กัมพูชา รัสเซีย ตุรกี ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย ลาว อินเดีย และอเมริกา ได้ดำเนินนโยบายรับผิดชอบต่อสังคมต่อสถานการณ์การแพร่ระบาดไวรัส Covid-19 เช่นเดียวกับประเทศไทย มีการให้ทำงานร่วมกันกระทรวงสาธารณสุขให้การให้การสนับสนุนอาหารให้แก่โรงพยาบาลของรัฐที่มีผู้ป่วยโควิด จำนวน 301 แห่งทั่วประเทศ แบ่งเป็นโรงพยาบาลในสังกัดกระทรวงสาธารณสุข 260 แห่ง และ 33 แห่งเป็นโรงพยาบาลในสังกัดอื่นๆ ส่งอาหารให้ครอบครัวคุณหมอและพยาบาล 30,000 ครอบครัว ส่งอาหารให้ผู้เฝ้าระวังที่เดินทางกลับมาจากต่างประเทศ 20,000 คน รวมทั้งทำงานกับหน่วยงานภาครัฐเพื่อช่วยเหลือชุมชน เช่น ในชุมชนคลองเตย 8,499 ครอบครัว รวมทั้งการช่วยเหลือคนไทยในประเทศต่างๆ เหล่านี้อย่างเต็มกำลัง

บริษัทให้ความสำคัญเสมอมาด้านกระบวนการผลิตที่ปลอดภัยสำหรับพนักงานทุกคน ที่ไม่ก่อให้เกิดภาวะธุรกิจหยุดชะงัก ด้วย Covid-19 การดำเนินงานอาจมีความเปลี่ยนแปลงค่อนข้างมาก ความชะงักงันของการดำเนินการบางอย่างอาจเกิดขึ้น แต่เราจะต้องปรับตัวและวางแผนต่อเนื่องอย่างรวดเร็ว เพื่อให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน ซึ่งแน่นอนเราได้เห็นความต้องการบริโภคลดน้อยลง แม้แต่ในธุรกิจเกษตรและอาหาร จากพฤติกรรมทางสังคมและการดำเนินการด้านการส่งออกของแต่ละประเทศที่เปลี่ยนแปลงจากสถานการณ์ที่เกิดขึ้น เหล่านี้เป็นผลกระทบระยะสั้น ดังนั้น เราต้องประเมินสถานการณ์และวางแผนงานปรับตัวให้สอดคล้องกับสิ่งที่เกิดขึ้นในอนาคต

นายประสิทธิ์ กล่าวปิดท้ายถึง ซีพีเอฟว่า ผลการดำเนินงานจะเติบโตจากปีที่แล้ว โดยหลังจากภาวะขาดแคลนสุกรที่เกิดขึ้นในประเทศจีน เวียดนาม ที่มีสัดส่วนยอดขายประมาณ 40% ของยอดขายรวมของบริษัท และการอ่อนค่าของเงินบาทที่จะเป็นผลบวกจากการแปลงค่าเงินรายได้จากกิจการต่างประเทศที่มีสัดส่วนประมาณ 67% ของยอดขายรวม ผลกระทบช่วงสั้นนี้อาจเกิดขึ้นจากภาวะเนื้อไก่ล้นตลาดในประเทศไทย แต่เชื่อว่าจะสามารถปรับตัวได้ในอนาคต./

ORI เผย เม.ย.63 กวาดยอดขายนิวไฮ 1.7 พันลบ. หลังหัน ใช้กลยุทธ์ Online-Merge-Offline ขายบ้าน-คอนโด ผ่าน LINE OA, Lazada, Shopee

"ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้" เผย เม.ย.63 กวาดยอดขายกว่า 1,700 ล้านบาท ทำ New High เดือน เม.ย. คาดกลยุทธ์ Online-Merge-Offline ขาย บ้าน-คอนโด ผ่าน LINE OA, Lazada, Shopee เพิ่มโอกาสผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าง่ายขึ้น เดินหน้าสร้าง Full Services of Online Journey ต่อเนื่อง พร้อมรับมือสถานการณ์ COVID-19

นายพีระพงศ์ จรูญเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI ผู้พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ครบวงจรเปิดเผยว่า ในเดือน เม.ย.ที่ผ่านมา บริษัทสามารถสร้างยอดขายได้กว่า 1,700 ล้านบาท และถือเป็นยอดขายที่สูงที่สุดของเดือน เม.ย. (New High) แบ่งเป็นยอดขายจากโครงการในกลุ่มธุรกิจคอนโดมิเนียมกว่า 1,100 ล้านบาท และยอดขายจากกลุ่มธุรกิจบ้านจัดสรรกว่า 600 ล้านบาท

"ตามปกติแล้ว เดือน เม.ย.จะเป็นเดือนที่ผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไม่ค่อยคาดหวังมากนัก เนื่องจากเป็นเดือนที่มีวันหยุดค่อนข้างมาก ผู้บริโภคนิยมนำเงินไปใช้จ่ายกับเรื่องอื่นๆ ผู้ประกอบการเองก็ไม่สามารถจัดอีเวนต์กระตุ้นการขายได้มากนัก แต่สถานการณ์ COVID-19 ในปีนี้ ทำให้ผู้บริโภคเลือกใช้จ่ายกับสิ่งที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตมากขึ้น ยอดขายที่ออกมาสูงเป็นประวัติการณ์ในครั้งนี้ สะท้อนว่าผู้บริโภคยังคงเลือกใช้จ่ายกับที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นปัจจัย 4 และเราสามารถปรับตัวได้ค่อนข้างเร็วในการช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงที่อยู่อาศัยได้ง่ายขึ้น" นายพีระพงศ์กล่าว

ทั้งนี้ ช่วงเดือน เม.ย.ที่ผ่านมา ออริจินได้หันมาใช้กลยุทธ์ Online-Merge-Offline (OMO) นำการขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์มาเชื่อมโยงกันแบบไร้รอยต่อ นำโครงการที่อยู่อาศัยของออริจินมาวางจำหน่ายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ อาทิ LINE Official Account (LINE OA) ภายใต้อีเมล @Origin Property และ @PARK LUXURY, Lazada, Shopee พร้อมทั้งจัดแคมเปญ "Always Online"

ให้ผู้บริโภคสามารถจองโครงการคอนโดมิเนียมในเครือ 15 โครงการ ในราคาเพียง 1,999 บาท ขณะ



เดียวกัน ยังเชื่อมโยงทุกประสบการณ์ทั้งการหาข้อมูล การจอง การทำสัญญา การตรวจห้อง การโอนกรรมสิทธิ์ ให้มาทำผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ได้ คาดว่ากลยุทธ์ดังกล่าวเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ยอดขายในเดือน เม.ย.ที่ผ่านมาแตะ New High ได้สำเร็จ

นายพีระพงศ์ กล่าวอีกว่า ตลอดทั้งไตรมาส 2/2563 นี้ บริษัทจะยังคงมุ่งมั่นกับการพัฒนาบริการบนช่องทางออนไลน์แบบครบวงจร เพื่อให้เกิด Full Services of Online Journey ตอบโจทย์พฤติกรรมที่เป็นความปกติแบบใหม่ หรือ New Normal ของผู้บริโภค และติดตามสถานการณ์ต่างๆ อย่างใกล้ชิด เพื่อให้พร้อมรับมือได้ทุกสถานการณ์ สร้างทั้งความสุข ความปลอดภัย และความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค

ที่ผ่านมา นับตั้งแต่เกิดสถานการณ์ COVID-19 ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ ได้ออกมาตรการทั้งเชิงรุกและเชิงรับ เพื่อช่วยเหลือสังคมและลูกบ้านออริจินกว่า 20,000 ครอบครัว อาทิ การบริจาคเงินและอุปกรณ์ทางการแพทย์รวมมูลค่ากว่า 1 ล้านบาทให้แก่โรงพยาบาลต่างๆ การออกมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดของ COVID-19 ในพื้นที่โครงการ การจับมือกับโรงพยาบาลสมิติเวช เชื่อมโยงระบบ Samitivej Virtual Hospital เข้ากับแอปพลิเคชันสำหรับลูกบ้าน Origin Connect เพื่อให้ลูกบ้านสามารถปรึกษาแพทย์ผ่านทางออนไลน์ได้ 24 ชั่วโมง การจับมือกับเชนร้านอาหารชื่อดังตระเวน

ไปให้บริการแก่ลูกบ้านตามโครงการต่างๆ การบริการฉีดพ่นฆ่าเชื้อไวรัส COVID-19

ขณะเดียวกัน บริษัทยังมีมาตรการดูแลบุคคลที่สนใจจะมาเป็นลูกบ้านออริจิน ทั้งการเพิ่มแพลตฟอร์มออนไลน์ให้ทำธุรกรรมต่างๆ ได้อย่างครบวงจร การจัดระบบ Private Visit อำนวยความสะดวกแก่ผู้ที่จำเป็นต้องเข้ามาที่สำนักงานขายโครงการ

บริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มีโครงสร้างธุรกิจหลากหลาย ประกอบด้วย 1.ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อการขาย (Residential Development Business) พัฒนาคอนโดมิเนียมและบ้านจัดสรรมาแล้ว 73 โครงการ เช่น แบรินด์พาร์ค ออริจิน (PARK ORIGIN) ดิ ออริจิน (The Origin) ไนท์บริดจ์ (KnightsBridge), นอตติง ฮิลล์ (Notting Hill), เคนซิงตัน (Kensington) และ บริทาเนีย (BRITANIA)

รวมมูลค่าโครงการกว่า 114,000 ล้านบาท 2.ธุรกิจที่สร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income Business) เช่น โรงแรม เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ค้าปลีก 3.ธุรกิจบริการ (Service Business) เช่น ธุรกิจการจัดการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจตัวแทนซื้อ ขาย เช่า อสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ และยังมีวิสัยทัศน์ในการขยายประเภทธุรกิจใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร

LPN แฉกำไร Q1/63 ต้ง 38.03 % เหตุรายได้วูบ แต่ยังรักษาระดับกำไรขั้นต้นไม่ต่ำกว่า 30%

บริษัท แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) LPN รายงานผลประกอบการ ไตรมาส 1/63 มีกำไรสุทธิ 216.88 ล้านบาท กำไรสุทธิต่อหุ้น 0.15 บาทเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 350 ล้านบาท กำไรสุทธิต่อหุ้น 0.11 บาท

นายโอภาส ศรีพยัคฆ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) LPN เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานไตรมาส 1 ปี 2563 บริษัท และบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิลดลงร้อยละ 38.03 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เกิดจากรายได้จากการขายที่ลดลงร้อยละ 40.08 โครงการที่แล้วเสร็จพร้อมส่งมอบไตรมาส 1 ปี 2563 จำนวน 2 โครงการ เป็นอาคารชุดพักอาศัย 1 โครงการ และเป็นบ้านพักอาศัย 1 โครงการ ในขณะเดียวกันรายได้จากธุรกิจให้เช่าและบริการเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 42.17 เป็นการขยายงานเช่าอย่างต่อเนื่องของโครงการลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต - คลอง 1 โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 80



ของช่วงเดียวกันของปีก่อน

อย่างไรก็ตาม บริษัท ยังคงรักษาระดับกำไรขั้นต้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 30 ในขณะเดียวกันรายได้จากธุรกิจให้เช่าและบริการเพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 42.17 เป็นการขยายงานเช่าตามนโยบายของบริษัทอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปลายปี 2561 ได้แก่โครงการลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต - คลอง 1 เฟส 3 ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 80 และในปี 2563 จะมีโครงการนำร่องอีก 2 โครงการ ได้แก่โครงการลุมพินี พาร์ค พหล 32 และ

ลุมพินี เฟส พระราม 3 - ริเวอร์ไรน์ที่บริษัทจะนำมาปล่อยเช่าเช่นกัน

อีกทั้งบริษัทได้มีการบริหารสภาพคล่องทางการเงิน เพื่อสร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับบริษัท ทำให้มีอัตราส่วนหนี้สินที่มีดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น และหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามนโยบายบริษัท คือไม่เกิน 1:1 ในขณะเดียวกันมีการบริหารต้นทุนทางการเงินให้ต่ำลง เป็นผลจากเครดิตเรตติ้งซึ่งสะท้อนถึงฐานะการเงินที่มีความมั่นคงของบริษัทอีกด้วย

GGC เผยกำไร Q1/63 พุ่งปรี๊ด 986%

รับโอนสิทธิบาทอ่อน - รับส่วนแบ่งกำไรจากการลงทุนในบริษัทร่วมค้า
พร้อมเกาะติดสถานการณ์ใกล้ชิด-ปรับเปลี่ยนมาตรการรายวัน

บริษัท โกลบอลกรีนเคมิคอล จำกัด (มหาชน) GGC เปิดเผยว่า ผลประกอบการในไตรมาส 1/2563 บริษัทฯ สามารถขายผลิตภัณฑ์เมทิลเอสเทอร์เป็นจำนวน 101,371 ตัน เพิ่มขึ้นจำนวน 22,346 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 28 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 1/2562 ซึ่งไม่รวมปริมาณการขายเมทิลเอสเทอร์จำนวน 15,678 ตัน ของไตรมาส 1/2562 ที่ไม่สามารถบันทึกลงในงบกำไรขาดทุนได้

เนื่องจากไตรมาสดังกล่าวโรงงานผลิตเมทิลเอสเทอร์แห่งที่ 2 อยู่ระหว่างทดลองการผลิต ประกอบกับราคาขายผลิตภัณฑ์เมทิลเอสเทอร์ที่ปรับเพิ่มขึ้นตามการปรับขึ้นของราคาน้ำมันปาล์มดิบ ถึงแม้ว่าบริษัทฯ มีปริมาณการขายผลิตภัณฑ์แพตตีแอลกอฮอล์ลดลงร้อยละ 16 จากไตรมาส 1/2562 มาอยู่ที่ 20,938 ตัน แต่บริษัทฯ ก็สามารถสร้างรายได้จากการขายจำนวน 5,227 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 86 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 1/2562 อีกทั้ง บริษัทฯ ยังสามารถทำกำไร EBITDA จำนวน 345 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาร้อยละ 145 ในไตรมาส 1/2563 บริษัทฯ มีผลกำไรที่เพิ่มขึ้น สาเหตุหลักมาจากอัตรากำไรของผลิตภัณฑ์เมทิลเอสเทอร์ที่เพิ่มขึ้นจาก การแข่งขันทางด้านส่วนลดผลิตภัณฑ์ที่ลดความรุนแรงลงเนื่องจากอุปสงค์และอุปทานของอุตสาหกรรมไบ



โอดีเซลปรับเข้าสู่สมดุลมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้รับผลกระทบของ Stock Gain & NRV จำนวน 92 ล้านบาท เมื่อหักผลกระทบดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ มี Adjusted EBITDA จำนวน 253 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาส 1/2562 คิดเป็นร้อยละ 18

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับส่วนแบ่งกำไรจากการลงทุนในบริษัทร่วมค้า บริษัท ไทยอีทอกซีเลท จำกัด (TEX) และบริษัท จีจีซี เคทิส ไปโออินดัสเทรี

ยล จำกัด (GKBI) รวมจำนวน 62 ล้านบาท จากปัจจัยดังกล่าวข้างต้น รวมถึงค่าเงินบาทที่ปรับตัวอ่อนค่าลงจากระดับ 30.11 บาทต่อเหรียญสหรัฐฯ ในช่วงต้นไตรมาส 1/2563 มาอยู่ที่ระดับ 32.67 บาทต่อเหรียญสหรัฐฯ ในช่วงปลายไตรมาส 1/2563 คิดเป็นการอ่อนค่าร้อยละ 9 ส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 239 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 217 ล้านบาท จากกำไรสุทธิหลังรวมรายการพิเศษในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 986

THCOM เผย Q1/63 พลิกกำไร 198 ลบ. เหตุมีกำไร จากอัตราแลกเปลี่ยน-ค่าเสื่อมลดลงหลังปลดระวางดาวเทียมไทยคม 5 พร้อมเกาะติดสถานการณ์ใกล้ชิด-ปรับเปลี่ยนมาตรการรายวัน

บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) (“THCOM” หรือ “บริษัท”) ผู้ให้บริการดาวเทียมไทย รายงานผลประกอบการประจำไตรมาส 1/2563 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2563 บริษัทมีกำไรสุทธิในไตรมาสที่ 1/2563 จำนวน 198 ล้านบาท พลิกฟื้นขึ้นอย่างมาก จากผลขาดทุนสุทธิในไตรมาสที่ 1/2562 และไตรมาส 4/2562 จำนวน 33 ล้านบาท และ 1,969 ล้านบาท ตามลำดับ

โดยกำไรสุทธิสำหรับไตรมาสนี้ ส่วนหนึ่งเพิ่มขึ้นจากรายการพิเศษ อาทิ ผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 238 ล้านบาท ซึ่งหากไม่รวมรายการพิเศษดังกล่าว ในไตรมาสที่ 1/2563 บริษัทมีผลกำไรสุทธิจากการดำเนินงานปกติเป็นจำนวน 105 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากผลขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานปกติ จำนวน 4 ล้านบาท ในไตรมาส 1/2562 และ 271 ล้านบาทในไตรมาส 4/2562 เนื่องมาจากการลดลงของค่าเสื่อมราคาของดาวเทียม จากการปลดระวางดาวเทียมไทยคม 5 รวมทั้งการด้อยค่าของดาวเทียมดวงอื่นๆ ในปี 2562 และการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทรายงานรายได้จากการขายและการให้บริการสำหรับไตรมาส 1/2563 รวมทั้งสิ้น 965 ล้านบาท ลดลง 26% เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อนหน้า สาเหตุหลักจากการลดลงของลูกค้านับรอคาสต์ในระหว่างปี 2562 และการยุติการใช้บริการของลูกค้าบางส่วนเนื่องจากดาวเทียมไทยคม 5 ปลดระวาง โดยเมื่อเปรียบเทียบไตรมาส 4/2562 รายได้จากการขายและการให้บริการ เพิ่มขึ้น 0.9% เนื่องจากมีรายได้จากดาวเทียมบรอดแบนด์เพิ่มขึ้น

ดาวเทียมไทยคม 5 ถูกปลดระวางในวันที่



26 กุมภาพันธ์ 2563 ซึ่งมีลูกค้าบางส่วนที่บริษัทจำเป็นต้องยุติการให้บริการเนื่องจากไม่สามารถโอนย้ายไปดาวเทียมดวงอื่นของบริษัทได้ ในเบื้องต้นบริษัทประเมินว่าอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ลดลงจากเหตุการณ์ในครั้งนี้เป็นจำนวนประมาณ 200 ล้านบาทต่อปี โดยเริ่มรับรู้ผลกระทบตั้งแต่เดือนมีนาคม 2563 เป็นต้นไป

สถานการณ์โควิด-19 ยังคงมีได้มีผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทในไตรมาส 1/2563 โดยจำนวนช่องสัญญาณดาวเทียมที่ขายให้กับผู้ประกอบการช่องโทรทัศน์และอินเทอร์เน็ตไม่ได้ลดลงจากเหตุการณ์นี้ อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทอาจได้รับผลกระทบทางอ้อมหากสถานการณ์ยืดเยื้อจนส่งผลกระทบต่อธุรกิจของลูกค้าของบริษัท

การปลดระวางดาวเทียมไทยคม 5 ส่งผลให้จำนวนทรานส์พอนเดอร์หรือช่องสัญญาณโดยรวมที่บริษัทให้บริการ ณ สิ้นไตรมาส 1/2563 ลดลงเหลือ 71 ทรานส์พอนเดอร์ จาก 111

ทรานส์พอนเดอร์ โดยอัตราการใช้บริการของลูกค้าของดาวเทียมแบบทั่วไป ซึ่งได้แก่ ดาวเทียมไทยคม 6 ไทยคม 7 และไทยคม 8 ณ สิ้นไตรมาส 1/2563 มีอัตราการใช้บริการของลูกค้าเมื่อเทียบกับความสามารถในการให้บริการของดาวเทียม อยู่ที่ระดับ 65% และสำหรับการให้บริการดาวเทียมบรอดแบนด์ ไทยคม 4 มีอัตราการใช้บริการของลูกค้าเมื่อเทียบกับความสามารถในการให้บริการของดาวเทียม อยู่ที่ระดับ 21% ลดลง จาก 23% ณ สิ้นปี 2562 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดระดับการใช้งานแบนด์วิธ จากลูกค้าผู้ใช้บริการต่างประเทศ

ในส่วนของกลุ่มบริษัทในเครือ บริษัท ลาว เทเลคอมมิวนิเคชันส์ จำกัด (แอลทีซี) และ บริษัท ทีพลัสดิจิทัล จำกัด (ทีพลัส) ในประเทศลาว รายงานจำนวนผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (ไม่รวม fixed wireless) ในระบบรวมทั้งสิ้น 1.69 ล้านราย ซึ่งมีส่วนแบ่งในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นอันดับหนึ่งในประเทศลาว คิดเป็นประมาณ 62.5% ของตลาดรวมปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2562 ที่ 61.1%

ปีก SF แฉ Q1/63 กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน ควบ 5% หลังรับผลกระทบ COVID-19 ระบด

นายสมนึก พจน์เกษมสิน กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามฟิวเจอร์ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) SF เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานงวดไตรมาสที่ 1 ปี 2563 เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2562 โดยสาเหตุหลักดังนี้ (อ้างอิงจากหมายเหตุประกอบงบการเงินและงบการเงินเฉพาะกิจการ ข้อที่ 20 เรื่องข้อมูลจำแนกตามส่วนงาน)

1. กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน (Recurring Profit) จนวน 136.9 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน จนวน 7.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก

1.1) รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ จนวน 329.2 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นจนวน 24.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการปิดศูนย์การค้าตามประกาศของภาครัฐเพื่อบริการกับสถานการณ์แพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ตั้งแต่วันที่ 22 มีนาคม 2563

1.2) ต้นทุนของการให้เช่าและบริการ จนวน 231.3 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นจนวน 8.4 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4

เนื่องจากการลดค่าใช้จ่ายระหว่างปิดศูนย์การค้าตามประกาศของภาครัฐตั้งแต่วันที่ 22 มีนาคม 2563

2. กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรม อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน จนวน



167.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนเป็นจนวน 44.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 36 เนื่องจากการบันทึกกำไรจากการประเมินมูลค่าโครงการเอสพลานาด จากการขยายระยะเวลาเช่าที่ดินไปอีก 8 ปี (รวมเป็น 20 ปี)

3. เนื่องจากเหตุผลข้างต้นทำให้มีกำไรสุทธิ 304.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจนวน 36.9 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 14



TU เผย Q1/63 กำไร 1.01 พันลบ.

อูบ 20% ส่วนแบ่งกำไรลดลง-ขาดทุนค่าเงิน

TU ทำสถิติยอดขายประจำไตรมาสแรกสูงสุดในรอบ 3 ปี ยอดขายเพิ่ม 5.9 เปอร์เซ็นต์ อยู่ที่ 31,103 ล้านบาท จากความต้องการซื้ออาหารกระป๋องที่เพิ่มขึ้น ขณะที่กำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 49.9 เปอร์เซ็นต์ อยู่ที่ 1,529 ล้านบาท ด้วยกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นและราคาปลาทูน่าที่ปรับตัวขึ้น

บริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) รายงานผลประกอบการไตรมาสแรกปี 2563 ด้วยยอดขาย 31,103 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.9 เปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับไตรมาสแรกของปีก่อนหน้า และนับเป็นยอดขายไตรมาสแรกที่ดีที่สุดในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

ยอดขายเติบโตขึ้นจากปริมาณการขายของธุรกิจอาหารทะเลบรรจุกระป๋องที่เพิ่มขึ้นถึง 24.5 เปอร์เซ็นต์ อยู่ที่ 99,599 ตัน เนื่องจากผู้บริโภคทั่วโลกมีการจับจ่ายอาหารกระป๋องในช่วงสถานการณ์ไวรัสโคโรนาหรือโควิด-19 ด้านกระแสเงินในไตรมาสแรกของบริษัทมีมากกว่า 1 พันล้านบาท สะท้อนให้เห็นถึงความสามารถในการบริหารกระแสเงินสดของบริษัท

กำไรจากการดำเนินงานในไตรมาสแรกอยู่ที่ 1,529 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 49.9 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากการควบคุมต้นทุนและการทำกำไรอย่างมีประสิทธิภาพ อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายอยู่ที่ 11.3 เปอร์เซ็นต์ เทียบกับ 11.4 เปอร์เซ็นต์ในช่วงไตรมาสแรกของปีก่อนหน้า อย่างไรก็ตามกำไรสุทธิลดลง 20.2 เปอร์เซ็นต์เนื่องจากผลกระทบจากโควิด-19 ที่มีต่อการลงทุนเชิงกลยุทธ์ของบริษัทและการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา

ในส่วนของยอดขายในไตรมาสแรกปี 2563 นั้น ธุรกิจอาหารทะเลแปรรูปมียอดขายอยู่ที่

ที่ 15,631 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.2 เปอร์เซ็นต์ ธุรกิจอาหารแช่แข็งและธุรกิจที่เกี่ยวข้องมีปริมาณการขายลดลงเพียง 1.1 เปอร์เซ็นต์ อยู่ที่ 61,179 ตัน ในขณะที่ยอดขายลดลง 5.1 เปอร์เซ็นต์อยู่ที่ 10,944 ล้านบาท เนื่องจากผลกระทบจากโควิด-19 ที่มีต่อช่องทางจำหน่ายในธุรกิจโรงแรมร้านอาหารต่างๆ ในขณะที่ธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์เลี้ยงและผลิตภัณฑ์เพิ่มมูลค่ามียอดขายเพิ่มขึ้น 3.3 เปอร์เซ็นต์ อยู่ที่ 4,528 ล้านบาท ด้วยกลยุทธ์ที่ให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราการทำกำไรสูง

ไตรมาสแรกที่ผ่านมา ยอดขายในอเมริกาเหนือ มีสัดส่วน 43 เปอร์เซ็นต์ ของยอดขายรวมทั้งหมด ในขณะที่ตลาดยุโรปคิดเป็น 30 เปอร์เซ็นต์ ตลาดประเทศไทยมีสัดส่วน 11 เปอร์เซ็นต์ และยอดขายตลาดอื่นๆ คิดเป็น 16 เปอร์เซ็นต์

“ในไตรมาสแรกของปีนี้ สถานการณ์ไวรัสโคโรนาหรือโควิด-19 ส่งผลกระทบรุนแรงทั่วโลก ซึ่งในช่วงวิกฤตดังกล่าว ไทยยูเนี่ยนให้ความสำคัญด้านสุขภาพและความปลอดภัยในการดูแลพนักงานและการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้เราสามารถผลิตสินค้าให้กับผู้บริโภคทั่วโลกได้อย่างปลอดภัยและมั่นใจ” นายธีรพงศ์ จันศิริ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กล่าว

นอกจากนี้ ไทยยูเนี่ยนยังได้ช่วยเหลือผู้ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ไวรัสโคโรนาหรือโควิด-19 อย่างต่อเนื่อง ในสหรัฐอเมริกา ชิคเก้น ออฟ เดอะ ซี ได้รับบริจาคผลิตภัณฑ์ทูน่า แคลมอน และอื่นๆ มากกว่า 500,000 กระป๋องให้กับองค์กรที่ช่วยเหลือชุมชนโดยรอบบริษัท ในประเทศฝรั่งเศส Thai Union-MerAlliance ได้บริจาคสิ่งของจำเป็นเพื่อความปลอดภัยสำหรับบุคลากรทางการแพทย์ ได้แก่ หมวกอนามัย 5000 ชิ้น, เสื้อคลุม (สำหรับใช้ครั้งเดียว) 1,000 ตัว ผ้ากั้นเบื่อน 38,000 ชิ้น ที่โรงพยาบาลแก็งแปร์ (Quimper) รวมถึงได้เชิญชวนเครือข่าย

อุตสาหกรรมเกษตรและอาหารเพื่อช่วยจัดเตรียมสิ่งของจำเป็น ได้แก่ เสื้อผ้า หน้ากากอนามัยและถุงมือ เพิ่มเติม ในขณะที่ยังคงดำเนินงาน Petit Navire ซึ่งเป็นบริษัทลูกของไทยยูเนี่ยนยุโรปบริจาคหน้ากาก FFP2 จำนวน 24,000 ชิ้น ให้กับโรงพยาบาลในภูมิภาคด้วย ในสหราชอาณาจักร จอห์น เวสต์ ได้บริจาคแคลมอนกระป๋องจำนวน 12,000 กระป๋องให้กับองค์กร Age UK เพื่อช่วยเหลือผู้สูงอายุทั่วประเทศ ในประเทศจีน ไทยยูเนี่ยนไชน่า ได้บริจาคผลิตภัณฑ์ปลาทูน่า แบรินด์คิง ออสการ์ จำนวนกว่า 52,000 กระป๋อง ให้กับโรงพยาบาลต่างๆ ในเมืองอู่ฮั่น สำหรับประเทศไทย บริษัทได้บริจาคผลิตภัณฑ์ทูน่าชาร์ดินและแมคเคอเรล มากกว่า 150,000 กระป๋อง ให้กับโรงพยาบาลและชุมชนต่างๆ ที่ได้รับผลกระทบ

ในด้านนวัตกรรม ไทยยูเนี่ยนได้ร่วมกับมหาวิทยาลัยมหิดล และสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ จัด “สเปซ-เอฟ เดโม เดย์” โชว์ผลงานให้กับนักลงทุน โดยสเปซ-เอฟ นับเป็นโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตของสตาร์ทอัพนวัตกรรมอาหารแห่งแรกของโลกที่เกิดขึ้นในประเทศไทย

ในด้านความยั่งยืน ไทยยูเนี่ยนได้เป็นบริษัทผู้ผลิตอาหารรายแรก และเป็นบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศไทย ที่เข้าร่วมโครงการ EP 100 ขององค์กร The Climate Group ซึ่งเป็นเรื่องของการใช้พลังงานอย่างชาญฉลาด ซึ่งการเข้าร่วมนี้เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ของบริษัทที่จะจัดการกับปัญหาเรื่องการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

โดยไทยยูเนี่ยนมีเป้าหมายที่จะใช้พลังงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเป็นสองเท่าภายในปี 2574 เทียบจากข้อมูลในปี 2559 นอกจากนี้ จอห์น เวสต์ ฮอลแลนด์ ได้รับรางวัล Innova Classic Award สำหรับผลิตภัณฑ์ทูน่าสเต็กที่ได้รับการรับรองจาก Marine Stewardship Council และ MerAlliance ได้ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่สามารถรีไซเคิลได้มากขึ้นและลดปริมาณพลาสติกลง

TVO คาดผลงาน Q1/63 ดีกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน หลังปริมาณการขายเพิ่มขึ้น - มั่นใจปี 63 ยอดขายโต 10%

"บวร วงศ์สินอุดม" บิ๊ก TVO คาดผลงาน Q1/63 ดีกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน หลังปริมาณการขายเพิ่มขึ้น พร้อมมั่นใจปี 63 ยอดขายโต 10% หลังเพิ่มกำลังการผลิตเต็ม

ที่รองรับความต้องการของผู้บริโภค

นายบวร วงศ์สินอุดม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการ บริษัท น้ำมันพืชไทย จำกัด (มหาชน) หรือ TVO เปิดเผยกับ "สำนักข่าวหุ้นอินไซด์" ว่า บริษัทคาดว่าผลประกอบการไตรมาส 1/2563 จะดีกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากปริมาณการขายปรับตัวเพิ่มขึ้น หลังจากเกิดเหตุการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ซึ่งประชาชนส่วนใหญ่ได้งดออกจากที่พักอาศัย ส่งผลให้มีการซื้อสินค้าเพื่อสำรองไว้มากกว่าปกติ

อีกทั้งบริษัทยังตั้งเป้ายอดขายปี 2563 เติบโต 10% จากปีก่อนทำได้ 23,802.30 ล้านบาท ตามยอดขายและปริมาณที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งไตรมาส 4/2562 ที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังได้เพิ่มกำลังการผลิตขึ้นมาอีก 10% เป็นที่เรียบร้อย ซึ่งถือว่าในปีนี้ได้เดินเครื่องจักรอย่างเต็มที่เกือบ 100% เพื่อรองรับต่อความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน

พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังได้ลดสัดส่วนการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศจากเดิมมีสัดส่วนไม่ถึง 10% และหันมาให้ความสำคัญกับประชาชนในประเทศมากกว่า โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีการส่งออกสินค้าไปยังประเทศเมียนมาร์ และ



ประเทศกัมพูชา

ด้านวัตถุดิบอาหารสัตว์หรือกากถั่วเหลือง ปัจจุบันยังคงมีความต้องการเช่นเดียวกัน หลังประชาชนมีการซื้อวัตถุดิบ เช่น เนื้อหมู เนื้อไก่ เพิ่มมากขึ้น ซึ่งกากถั่วเหลืองถือว่าเป็นหนึ่งในอาหารสัตว์ที่มีโปรตีนค่อนข้างสูง ดังนั้น บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าธุรกิจเกี่ยวกับถั่วเหลืองยังคงดำเนินการได้ตามปกติ

"หลังจากที่มีโควิด อย่างที่พวกเราทราบกันว่าเราทุกคนก็พยายามที่จะอยู่บ้านแล้วทำอาหารกินทานเองซะส่วนใหญ่ และน้ำมันพืชก็ถือว่าเป็นวัตถุดิบอย่างหนึ่งที่ใช้สำหรับการประกอบอาหาร ซึ่งที่หนักกว่านั้นคือมันมีการซื้อตุนด้วย เราก็ต้องพยายามผลิตอย่าง

เต็มที่เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของตลาดให้ได้ เพราะว่าความต้องการของประชาชนตอนนี้ถือว่าเป็นเรื่องที่สำคัญ แต่ถ้าพูดในเรื่องของราคาเราไม่ค่อยอยากให้โฟกัสเพราะตอนนี้ราคาถั่วเหลืองต่ำจริง เราบอกได้เต็มปากเลยนะว่ายอดขายเพิ่มจากปริมาณ แต่กำไรเราพูดไม่ได้เพราะราคามันเป็นตัวแปรสำคัญ" นายบวร กล่าว

สำหรับแผนการลงทุนใหม่ในปีนี้บริษัทฯ ได้มีการชะลอออกไปก่อนหลังจากที่การแพร่ระบาดของโควิด-19 ยังไม่คลี่คลาย เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงและป้องกันการแพร่กระจายเชื้อไวรัสเข้าสู่ตัวโรงงานที่ใช้ในการผลิตสินค้า เนื่องจากโครงการใหม่ที่บริษัทฯ จะก่อสร้างต้องใช้ผู้รับเหมาหรือบุคคลภายนอกเข้ามาดำเนินการ



SELIC จัดกลยุทธ์ฝ่า COVID-19 หา Suppliers ใหม่สำรอง - เบื้องต้นยังคงเป๋ารายได้ ปี 63 โต 10% ไม่พับแผน M&A

นางสาวยุวดี เอี่ยมสนธิทรัพย์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีลิก คอร์ป จำกัด (มหาชน) หรือ SELIC เปิดเผยกับ"สำนักข่าวหุ้นอินไซด์"ว่าบริษัทฯ ยังคงเป๋ารายได้ปี63 เติบโต10% เมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีรายได้ 1,397.79 ล้านบาท

โดยหากจะมีการทบทวนเป้าหมายธุรกิจใหม่ บริษัทฯ ขอรอว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ (COVID-19) จะคลี่คลายลงหรือไม่ ซึ่งมองว่าอาจจะต้องรอประเมินในเดือนนี้ (พฤษภาคม)อีกครั้ง หลังจากทีภาครัฐเริ่มมีการผ่อนปรนมาตรการ โดยเริ่มเปิดบางสถานที่ให้กลับมาดำเนินธุรกิจได้

จากที่เดือนเมษายนที่ผ่านมาที่ภาครัฐได้ดำเนินมาตรการป้องกัน COVID-19 อย่างเข้มงวด โดยเฉพาะมาตรการปิดสถานที่ต่างๆ (Lock down) ขณะที่มองว่าการระบาดของCOVID-19 ในประเทศไทย ถือว่าเข้าสู่จุดสูงสุดแล้วในช่วงเดือนเมษายน ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจ ทำให้การจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคชะลอตัวลง

อย่างไรก็ตาม แม้หลายอุตสาหกรรมจะโดนผลกระทบจาก COVID-19 แต่ยังมีบางอุตสาหกรรมที่ยังมีการเติบโตได้ เช่น อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม รวมทั้งอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับสินค้าอุปโภค เช่น น้ำยาทำความสะอาด รวมทั้งการบริโภคเช่นน้ำมันพืช ซอสปรุงรสต่างๆ รวมทั้งอาหารกระป๋อง เป็นต้น

ส่งผลให้ดีมานด์จากลูกค้าในกลุ่ม

อุตสาหกรรมดังกล่าวยังมีเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสามารถชดเชยดีมานด์ที่หายไปได้ อีกทั้งมองว่าการ Lock down ส่งผลให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปใช้การสั่งซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น ทำให้ยังมีความต้องการสต็อกเกอร์ ที่ยังมีคำสั่งซื้อเข้ามาต่อเนื่อง

นางสาวยุวดี กล่าวเพิ่มเติมว่าบริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าที่กระจายไปในหลากหลายอุตสาหกรรม ทั้งเครื่องดื่ม อาหาร ซึ่งยังมีความต้องการอยู่ตลอดเวลา ขณะที่ในระยะต่อไป มองว่าธุรกิจอาหารเสริม รวมถึงขนมทานเล่น จะเป็นที่ต้องการมากขึ้นเช่นกัน เพราะผู้บริโภคอยู่บ้านมากขึ้น

ด้านการรับมือกับสถานการณ์ COVID-19 บริษัทฯ เตรียมตัวรับมือตั้งแต่ช่วงต้นเดือนมีนาคม ที่ประเทศจีนมีการประกาศปิดประเทศ ซึ่งส่งผลต่อการขนส่งวัตถุดิบและสินค้า เนื่องจากประเทศจีนเป็นแหล่งผลิตใหญ่ของโลก ทำให้บริษัทฯ มีการตื่นตัวและจับตาดูสถานการณ์อยู่ตลอดเวลา ดังนั้นจึงสามารถบริหารจัดการจัดหาวัตถุดิบได้ดี โดยบริษัทฯ ดำเนินมาตรการ

หา Suppliers ใหม่สำรอง (second source) ไว้แล้ว

"ต้องบอกว่าทีมงานเราทำงานกันเร็วมาก พอรู้ว่าจีนปิดประเทศ ตามด้วยอิตาลีก็ค่อนข้างหนัก เราก็มีการมอนิเตอร์กันเลย ทำให้ Supply Chain ไม่สะดุด" นางสาวยุวดี กล่าว

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับพนักงาน โดยซื้อประกันภัย COVID-19 ให้แก่พนักงานทุกคนในบริษัทฯ และบริษัท

ในเครือ และดำเนินการตามมาตรการภาครัฐทั้งการจัดทำแบบตรวจสอบสุขภาพพนักงาน ตรวจวัดไข้ก่อนเข้างาน สวมหน้ากากอนามัย การเว้นระยะห่าง ตั้งเจลแอลกอฮอล์ทางเข้า-ออกทุกจุด พร้อมแจกหน้ากากอนามัย ซึ่งจากการดำเนินการป้องกันอย่างเข้มงวดภายในองค์กร ทำให้บริษัทฯ ได้รับผลการตรวจสุขภาพองค์กรต่อการรับมือโควิด-19 ในระดับดีเยี่ยม (Excellent) โดยสถาบันไทยพัฒน์ ซึ่งจากผลการรับมีระดับนี้สะท้อนการดำเนินงานที่คำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียอย่างครอบคลุม และเป็นการดำเนินกิจการที่ส่งเสริมด้านความยั่งยืนของบริษัท

สำหรับแผนการขยายธุรกิจ บริษัทฯ ยังเดินหน้าขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยในส่วนของการขยายธุรกิจในรูปแบบการซื้อกิจการ (M&A) บริษัทฯ ยังมีโปรเจกต์ศึกษาอยู่ แต่ช่วงนี้ต้องชะลอแผนออกไปก่อน เพราะอยู่ในภาวะที่มีการแพร่ระบาดของ COVID-19 ดังนั้นบริษัทฯ ขอรอจังหวะเหมาะสมก่อนตัดสินใจลงทุน โดยจะคำนึงถึงผลประโยชน์ที่ผู้ถือหุ้นจะได้รับมากที่สุด

ส่วนการจัดประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ จะมีการแจ้งผู้ถือหุ้นอีกครั้งว่าจะจัดประชุมวันใด โดยจะมีการนำเรื่องดังกล่าวให้คณะกรรมการบริษัทฯ (บอร์ด) พิจารณา ในช่วงสัปดาห์หน้า

"บริษัทฯ เข้าใจดีว่า ผู้ลงทุน อาจจะมี ความวิตกกังวลในเรื่องต่างๆ แต่ก็อยากฝากว่า บริษัทฯ มีแนวทางการรับมือ และจะดำเนินธุรกิจภายใต้สถานการณ์ที่ท้าทายนี้ โดยฝ่ายบริหารไม่นิ่งดูดายและจะพยายามสร้างการเติบโตให้บริษัทฯ ต่อไป" นางสาวยุวดี กล่าว

KCE ปิด เคซีอี อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ชั่วคราว ย้ายการดำเนินงานไป ลาดกระบัง หลังโควิด-19 ระบาด

นางวรลักษณ์ องค์โฆสิต รองประธานกรรมการบริหาร บริษัท เคซีอี อิเล็คทรอนิกส์ จำกัด (มหาชน) (KCE)เปิดเผยว่า บริษัทย่อยแห่งหนึ่งของบริษัท คือ บริษัท เคซีอี อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด ("KCEI") จะปิดการดำเนินงานเป็นการชั่วคราว ซึ่งเป็นผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา (โควิด-19) ที่ส่งผลกระทบต่อตลาดในปัจจุบัน และทำให้ความต้องการซื้อของลูกค้าในตลาด ยานยนต์ลดลงทั่วโลก

สืบเนื่องจากมาตรการปิดประเทศ (Lock down) ในหลายประเทศที่บริษัทมีการดำเนินธุรกิจอยู่ ทำให้บริษัท จำเป็นต้องเริ่มทยอยปรับการผลิตในโรงงานทุกแห่ง ในการนี้ บริษัทได้ตัดสินใจปิดบริษัท KCEI เป็นการชั่วคราว และย้ายการดำเนินงานของ KCEI

ในนิคมอุตสาหกรรมบางปู ไปยังโรงงานใหม่ของ KCE ในนิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง ซึ่งจะช่วยให้ KCE ลาดกระบังสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในระดับที่สูงขึ้นและยังจะได้รับประโยชน์จากต้นทุนคงที่ที่ลดลงด้วย มาตรการที่บริษัทดำเนินการนี้จะช่วยบรรเทาผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทให้น้อยที่สุดจาก สถานการณ์โควิด-19

การปิดการดำเนินงานชั่วคราวของ KCE จะเริ่มตั้งแต่วันที่ 7 พฤษภาคม 2563 ไปจนกว่าสถานการณ์โควิด-19 จะอยู่ในความควบคุม และตลาดยานยนต์ได้ฟื้นตัวและกลับมาสู่ภาวะปกติแล้ว ทั้งนี้ พนักงานทั้งหมดของ KCEI จะถูกโอนย้ายเข้า มาทำงานที่สำนักงานโรงงานของ KCE ที่ลาดกระบัง เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับสินค้าและบริการตามปกติ

ท่ามกลางสถานการณ์การปรับเปลี่ยนในครั้งนี้ บริษัทยังมีความมั่นใจต่อศักยภาพในการดำเนินธุรกิจของบริษัทใน ระยะยาวอย่างต่อเนื่อง ด้วยสถานะทางการเงินที่มั่นคงและหลักการที่ชัดเจน



ELECTRONICS

Public Company Limited.



INGRS แองก่ำไรงวดปี 62/63 (สิ้นสุด 31 ม.ค.63) พลิกขาดทุน 76.09 ลบ. เหตุนรายได้ถูกรุด

นายฮามิตีบิน เมาลอด ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อินกรีส อินดัสเทรียล (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) INGRS เปิดเผยว่า “บริษัทฯ” ขอชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 มกราคม 2563 ดังนี้

1. สำหรับปีงบการเงินสิ้นสุดวันที่ 31 มกราคม 2563 รายได้จากการขายของ INGRS อยู่ที่ 2,838.12 ล้านบาทซึ่งลดลงที่ 361.20 ล้านบาทหรือร้อยละ 11.29 ของรายได้จากการขายสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 มกราคม 2563 ที่ 3,199.32 ล้านบาทการลดลงของรายได้สืบเนื่องจากการลดลงปริมาณอุตสาหกรรมและการผลิตทั้งในประเทศไทย ประเทศอินโดนีเซีย และประเทศอินเดีย เป็นผลให้รายได้จากการขายในปี 2562 ลดลงเป็นลำดับ สำหรับตลาด

ในประเทศมาเลเซียมีการปรับตัวดีขึ้นจากปี 2561 แต่ไม่สามารถปรับรายได้จากการขายสูงขึ้นทั้งนี้เพราะปริมาณรถนำเข้าจากประเทศจีนที่เพิ่มจำนวนมากขึ้น

2. กำไร/ขาดทุน สุทธิหลังหักภาษี (“PAT”)/ (“LAT”) เนื่องจากรายได้จากการขายในปีงบประมาณ 2562/63 ลดลงทำให้บริษัทฯ สูญเสียกำไรสุทธิหลังหักภาษี ที่ 79.35 ล้านบาทเมื่อเปรียบเทียบกับกำไรสุทธิหลังหักภาษี ที่ 76.36 ล้านบาท ทั้งนี้การลดลงของกำไรส่วนใหญ่มากจากข้อสรุปดังต่อไปนี้

(ก) กำไรที่ลดลงจากประเทศไทยในปีงบประมาณ 2562/63 เมื่อเทียบกับปี 2561/62

(ข) ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีที่เพิ่มขึ้นในปีงบประมาณ 2562/63 เป็นจำนวน 118.20 ล้านบาทเมื่อเทียบกับปีงบประมาณ 2561/62

3. กำไร/ขาดทุนหลังจากภาษีเงินได้และส่วนได้ส่วนเสียของผู้ถือหุ้นที่ไม่มีอำนาจควบคุม (“PATMI”)/ (“LATMI”)

สำหรับปีงบประมาณ 2562/63 บริษัทฯ มีภาวะขาดทุนหลังจากภาษีเงินได้กำไรและส่วนได้ส่วนเสียของผู้ถือหุ้นที่ไม่มีอำนาจควบคุม (“LATMI”) ที่ 76.09 ล้านบาทเมื่อเทียบกับกำไรหลังจากภาษีเงินได้กำไรและส่วนได้ส่วนเสียของผู้ถือหุ้นที่ไม่มีอำนาจควบคุม (“PATMI”) เป็นจำนวน 54.05 ล้านบาท คำอธิบายสำหรับการลดลงมีอยู่ในหัวข้อ 2(ก) และ (ข) ด้านบน



TK ประกาศเข้าซื้อกิจการ MFIL ในเมียนมา เดินหน้าเพิ่มสัดส่วนรายได้ จากต่างประเทศเต็มกำลัง

บริษัท ฐิติกร จำกัด (มหาชน) หรือ TK ผู้ให้บริการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์รายใหญ่ในประเทศไทย ได้มีมติจากการประชุมสามัญประจำปี 2563 อนุมัติการจ่ายปันผลเป็นจำนวนเงิน 275 ล้านบาท หรือ คิดเป็นปันผลต่อหุ้นเท่ากับ 0.55 บาท พร้อมอนุมัติการเข้าซื้อกิจการของ เอ็มเอฟไอเอล (Myanmar Finance International Limited – MFIL) ผู้ให้บริการสินเชื่อในเมียนมา ในราคาไม่เกิน 21,000 ล้านบาท หรือไม่เกิน 450 ล้านบาท เพื่อขยายกิจการแบบก้าวกระโดด โดยจะมีสาขาเพิ่มในเมียนมาทันที 13 สาขา พร้อมกับฐานลูกค้าประมาณ 70,000 ราย ทำให้ TK สามารถดำเนินธุรกิจไมโครไฟแนนซ์ได้อย่างเต็มรูปแบบในหลายรัฐ และครอบคลุมพื้นที่สำคัญในเมียนมา เผยเงินลงทุนครั้งนี้ไม่มีผลกระทบต่อผลกำไร เนื่องจากใช้เงินจากกระแสเงินสดและกำไรจากการดำเนินงาน มั่นใจรับไม่ต่อเข้าบริหารแบบไร้รอยต่อ มองธุรกิจไมโครไฟแนนซ์ในเมียนมามีโอกาสเติบโต ประกาศกลยุทธ์ขยายธุรกิจในช่วงประเทศและเชื่อมโยงไปสู่ภูมิภาคมากขึ้น ควบคู่กับการเตรียมดำเนินธุรกิจฝ่าวิกฤต "โควิด-19"

นางสาวปฐมา พรประภา กรรมการผู้จัดการ บริษัท ฐิติกร จำกัด (มหาชน) หรือ TK เผยว่า จากการประชุมสามัญประจำปี 2563 มีมติอนุมัติจ่ายปันผลผู้ถือหุ้น 0.55 บาท/หุ้น รวมเป็นเงิน 275 ล้านบาท หรือ Dividend Yield ณ วันปิดสมุดทะเบียน 12 มีนาคม 2563 ที่ 6.8% คิดเป็นสัดส่วน 54.5% ของกำไรสุทธิในปีที่ผ่านมา และมีมติอนุมัติการเข้าซื้อกิจการของ เอ็มเอฟไอเอล (Myanmar Finance International Limited) หรือ MFIL ผู้ให้บริการสินเชื่อในเมียนมา โดย บริษัท มิ่งกะละบา ฐิติกร ไมโครไฟแนนซ์ จำกัด บริษัทในเครือ TK ซึ่งได้รับใบอนุญาตดำเนินกิจการธุรกิจไมโครไฟแนนซ์เมื่อเดือนเมษายน 2562 ที่ผ่านมามีได้ทำสัญญาเช่าซื้อหุ้น MFIL ในสัดส่วน 100% ด้วยมองเห็นโอกาสการเติบโตที่น่าสนใจและผลประโยชน์ของการของธุรกิจสินเชื่อรายย่อย ไมโครไฟแนนซ์ในเมียนมา ประกอบกับพิจารณาเห็นว่า MFIL จะสามารถเป็นฐานธุรกิจที่แข็งแกร่งและช่วยเสริมเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ของ TK ในภูมิภาคแถบนี้ ด้วยช่องทางการให้บริการที่อยู่ในเมือง

สำคัญ ๆ ของเมียนมา

"การเข้าซื้อกิจการในครั้งนี้ จะทำให้ TK สามารถดำเนินธุรกิจไมโครไฟแนนซ์ได้อย่างเต็มรูปแบบในหลายรัฐและครอบคลุมพื้นที่สำคัญ ๆ ในเมียนมา ซึ่งการขยายธุรกิจนี้เมียนมานี้เป็นไปตามแผนการเพิ่มสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศของ TK โดยคาดว่าจะใช้เงินลงทุนไม่เกิน 21,000 ล้านบาท หรือไม่เกิน 450 ล้านบาท ในสัดส่วนกล่าว และกระบวนการซื้อกิจการคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาส 3 ปีนี้ 2563 นี้ ซึ่งจะทำให้ TK มีสินทรัพย์เพิ่มขึ้น 7% และทำให้สัดส่วนสินเชื่อต่างประเทศเพิ่มขึ้นเป็น 30% ของสินเชื่อทั้งหมดจากปัจจุบันที่ 17%" นางสาวปฐมากล่าว

ทางด้าน นายประพล พรประภา กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการ บริษัท ฐิติกร จำกัด (มหาชน) หรือ TK กล่าวเพิ่มเติมว่า การเข้าซื้อกิจการครั้งนี้จะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของ TK และไม่กระทบต่อการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้น เนื่องจากเงินที่ใช้ในการลงทุนจะใช้แหล่งเงินจากกระแสเงินสดและกำไรจากการดำเนินงานที่ผ่านมา ซึ่งเพียงพอรองรับการทำธุรกรรมดังกล่าวโดยไม่จำเป็นต้องเพิ่มทุน ทั้งนี้ ในด้านการบริหารจัดการธุรกิจที่เมียนมา จะยังคงใช้ทีมบริหารยังเป็นชุดเดิมของ MFIL โดยที่ทาง TK จะเข้าไปนั่งในตำแหน่งที่สำคัญ ๆ ในระยะแรกเท่านั้น

การซื้อกิจการครั้งนี้ ถือเป็นอีกก้าวที่สำคัญสำหรับการเติบโตแบบ inorganic growth โดย TK มีกลยุทธ์ที่จะขยายธุรกิจไปในต่างประเทศ และเชื่อมโยงไปสู่ภูมิภาคมากขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการทำกำไรในระยะกลาง-ยาว ขณะที่ลูกค้าของ MFIL ทั้งหมดเป็นรายย่อย ซึ่งมีลักษณะใกล้เคียงกับของ TK ซึ่งจะช่วยเสริมกันและกัน โดยใช้ประโยชน์จากเครือข่ายที่มีอยู่ในการขยายการลงทุน และจะเป็นฐานธุรกิจสำคัญ โดยเฉพาะตลาดเมียนมาที่ต้องอาศัยการเจาะตลาดท้องถิ่นที่มีวัฒนธรรมแตกต่างจากไทยอยู่พอสมควร นายประพลกล่าว

"ตลาดเมียนมาถือว่าเติบโตรวดเร็วที่สุดในภูมิภาค โดย MFIL มีฐานลูกค้าอยู่ประมาณ

70,000 ราย ในรัฐสำคัญ ๆ ที่รัฐบาลเมียนมาเข้มงวดในการออกใบอนุญาตให้ดำเนินกิจการดังกล่าว และ ณ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการยื่นขอขยายสาขาเพิ่มในรัฐอื่น ๆ อีก เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการให้มากขึ้นต่อไปในอนาคต สอดคล้องกับการเจริญเติบโตที่จะเกิดขึ้น เมียนมามีประชากรกว่า 53 ล้านคน ซึ่งใกล้เคียงกับประเทศไทย ขณะที่อัตราการเข้าถึงบริการของสถาบันการเงินนั้นถือว่ายังน้อย คืออยู่ที่ 20-30% เทียบกับประเทศไทยอยู่ที่เกือบ 100% ทำให้ตลาดเมียนมาอยู่ในช่วงการเติบโต ธุรกิจสถาบันการเงินของเมียนมายังมีโอกาสให้ขยายจำนวนฐานลูกค้าได้อีกมาก ขณะที่ตลาดไทยมีการแข่งขันสูง แม้ว่า MFIL ตอนนี้นำอะไรจะยังไม่มาก แต่อนาคต ในเรื่องศักยภาพในการขยายธุรกิจสูงมาก ซึ่ง TK ได้เล็งเห็นโอกาสและได้เริ่มไปเปิดธุรกิจในประเทศเพื่อนบ้านมา ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 เป็นเวลา 6 ปีแล้ว" นายประพลกล่าวสรุป

ทั้งนี้ TK ยังคงเดินหน้าบริหารธุรกิจให้เติบโตตามเป้าหมาย โดยเฉพาะการเพิ่มสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศ ด้วยกลยุทธ์ที่จะขยายธุรกิจในต่างประเทศและเชื่อมโยงไปสู่ภูมิภาคมากขึ้น ทั้งการขยายสาขาในประเทศที่ดำเนินกิจการอยู่ และการขยายธุรกิจเข้าไปในประเทศใหม่ ๆ ในทุกรูปแบบของการลงทุนเมื่อมีโอกาสที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง

อนึ่ง MFIL เป็นหนึ่งในบริษัทไมโครไฟแนนซ์ที่มีชื่อเสียงในเมียนมา ได้รับการยอมรับจากหน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแล บริษัทก่อตั้งในปี 2557 ปัจจุบันมีสาขาทั้งหมด 13 สาขา มีฐานลูกค้าประมาณ 70,000 ราย ครอบคลุมรัฐที่สำคัญได้แก่ Yangon , Bago และ Mon รวมถึงมีแผนงานที่จะเปิดสาขาเพิ่มใน Ayeyarwady และ Mandalay นอกจากนี้ยังมีทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์ ดังนั้นการเข้าซื้อกิจการในครั้งนี้จะทำให้บริษัทสร้างโอกาสใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น พร้อมสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งในตลาดที่มีความน่าสนใจและเติบโตอย่างรวดเร็ว ซึ่งจะเป็นการช่วยให้สามารถเพิ่มกำไรต่อหุ้น (EPS) และผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE) ของ ฐิติกรได้ทันที โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 MFIL มีเงินให้สินเชื่อจำนวน 21,937 ล้านบาท หรือเทียบเท่ากับ 439 ล้านบาท

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เติมถัง



กกร.เห็น GDP ปี 63 - 5.0% ถึง - 3.0% คาดส่งออกหด - 10.0% ถึง -5.0% / เงินเฟ้อ - 1.5% ถึง 0.0%

การประชุมคณะกรรมการร่วม 3 สถาบันภาคเอกชน (กกร.) ประจำเดือน พ.ค.63 เปิดเผยว่าการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19ทั้งในไทยและต่างประเทศ จุดเศรษฐกิจไทยโดยเฉพาะในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 โดยเครื่องชี้เศรษฐกิจไทยในไตรมาสแรกบ่งชี้

ถึงการหดตัวของแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจในแทบทุกด้าน มีเพียงการใช้จ่ายของผู้บริโภคในหมวดสินค้าจำเป็นที่ยังขยายตัวได้ ขณะที่การส่งออกที่รวมทองคำค่อนข้างทรงตัวและเมื่อมองต่อไปในช่วงไตรมาสที่ 2 ที่สถานการณ์โควิด-19 ในเดือนเมษายนรุนแรงขึ้นทั้งในไทยและต่างประเทศ เครื่องชี้เศรษฐกิจจะยิ่งสะท้อนภาพการหดตัวที่ลึกขึ้นจากผลกระทบที่ขยายเป็นวงกว้างทั้งในภาคบริการ ภาคการผลิต รวมทั้งการจ้างงานและกำลังซื้อของประชาชน ซึ่งมาตรการของภาค

รัฐและหน่วยงานต่างๆ มีส่วนช่วยบรรเทาผลกระทบได้ระดับหนึ่ง?ทั้งนี้ สถานการณ์โควิด-19ในไทยเริ่มคลี่คลาย จนภาครัฐทยอยผ่อนปรนให้กิจการบางประเภทกลับมาเปิดให้บริการภายใต้แนวปฏิบัติที่ระมัดระวังโดยคงมาตรการSocial Distancingไว้ อย่างไรก็ตามด้วยสถานะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมการประกอบกิจการของภาคธุรกิจบนภาวะปกติใหม่ (New Normal)ยังเต็มไปด้วยความท้าทาย

ขณะเดียวกัน เศรษฐกิจหลักในโลกล้วนได้รับผลกระทบจากโควิด-19และหลายประเทศสถานการณ์ยังไม่ยุติ ทำให้คาดว่าเศรษฐกิจโลกจะอยู่ในภาวะถดถอยในปี 2563 ซึ่งจะเป็แรงกดดันอย่างต่อเนื่องต่อการส่งออกและภาคการผลิตในไทยภายใต้สมมติฐานที่ไม่เกิดการระบาดระลอกใหม่ทั้งในไทยและ

ต่างประเทศ และภาครัฐทยอยผ่อนปรนการดำเนินการเพิ่มเติมตามลำดับ ที่ประชุมกกร.มองว่า กิจกรรมทางเศรษฐกิจน่าจะค่อยๆ กลับมาดีขึ้นหรือฟื้นตัวจากจุดต่ำสุดและทิศทางเศรษฐกิจในช่วงครึ่งปีหลังอาจจะหดตัวน้อยลงจากในช่วงครึ่งปีแรก

สำหรับทั้งปี 2563 กกร.ประเมินว่า เศรษฐกิจไทยอาจหดตัวในกรอบ-5.0% ถึง-3.0%ดีกว่าที่ IMF ประเมินไว้ว่าจะหดตัว-6.7%เนื่องจากภาครัฐและหน่วยงานต่างๆ มีมาตรการเยียวยาที่อยู่ระหว่างดำเนินการขณะที่ กกร.คงคาดการณ์เมื่อเดือน เม.ย.ที่มองว่า การส่งออกในปี 2563 อาจจะหดตัว-10.0%ถึง-5.0% และอัตราเงินเฟ้อทั่วไป อยู่ในกรอบ-1.5%ถึง 0.0% กรอบประมาณการเศรษฐกิจปี 2563 ของ กกร.

กรอบประมาณการเศรษฐกิจปี 2563 ของ กกร.

%YoY	ปี 2562	ปี 2563 (ณ มี.ค. 63)	ปี 2563 (ณ พ.ค. 63)
GDP	2.4	1.5-2.0	-5.0% ถึง -3.0%
ส่งออก	-2.7	-2.0 ถึง 0.0	-10.0% ถึง -5.0%
เงินเฟ้อ	0.7	0.8-1.5	-1.5% ถึง 0.0%

ในประเด็นของ CPTPP นั้น กกร. มีความเห็นว่า ขอให้ตั้งคณะทำงานร่วมระหว่างภาครัฐและเอกชน โดยให้มีทั้งฝ่ายเห็นด้วยและไม่เห็นด้วยในเนื้อหา และจุดยืนในการเจรจาครั้งนี้ ว่าประเทศจะได้ประโยชน์หรือเสียประโยชน์ในเรื่องใดบ้าง เพื่อจะได้เสนอข้อมูลให้ภาครัฐได้ทราบจุดยืนที่ชัดเจนมากขึ้น

ทั้งนี้ กกร. มีคณะทำงานที่มาจากสภา

หอการค้าแห่งประเทศไทย และ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ที่จะประชุมเพื่อหาข้อสรุปในประเด็นด้านต่างๆที่เกี่ยวข้องกับCPTPPภายใน1เดือน

ตามที่ทาง กกร. ได้นำเสนอมาตรการต่างๆ ทั้งด้านภาษี การเงิน แรงงาน สาธารณูปโภคให้แก่หน่วยงานภาครัฐ เพื่อเยียวยาและฟื้นฟูภาคธุรกิจจากภัย COVID-19 จำนวน

34 มาตรการ ต้องขอบคุณภาครัฐที่เห็นชอบตามข้อเสนอ กกร. แล้ว 11 มาตรการ และอยู่ระหว่างดำเนินการ 11 มาตรการ สำหรับมาตรการที่เหลือ ทาง กกร. จะทำหนังสือถึงหน่วยงานที่รับผิดชอบให้เร่งรัดดำเนินการต่อไปเพื่อช่วยเหลือของของไทย กกร. สนับสนุนให้ภาคเอกชนและผู้บริโภคช่วยซื้อสินค้าเกษตรได้แก่ ผัก ผลไม้ต่างๆ

บล.ทิสโก้ แนะนำตักวิเคราะห์หุ้น ประมาณการกำไร บจ. ไทย ลงอีกรับผลกระทบไวรัส - ปิดเมือง เน้นเล่นรอบสั้น

บล.ทิสโก้เปิด 3 กรณี COVID-19 ระบาด ซึ่งแม้ผ่อนปรนมาตรการล็อกดาวน์ก็ยังมีโอกาสสูงที่จะควบคุมการแพร่ระบาดต่อไปในวงจำกัด คาดหุ้นไทยกว้างในกรอบ 1,230 - 1,300 จุด แนะนำตักวิเคราะห์หุ้นประมาณการกำไร บจ. ไทย ลงอีกรับผลกระทบไวรัส - ปิดเมือง ซึ่งช่วงนี้เป็นจังหวะซื้อเพื่อเทรดรอบสั้นๆ

นายอภิชาติ ผู้บรรเจิดกุล ผู้อำนวยการอาวุโสสายงานวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ บริษัทหลักทรัพย์ทิสโก้ จำกัด (Mr. Apichat Poobunjirakul, Senior Strategist, TISCO Securities Co., Ltd) เปิดเผยว่า หลังจากรัฐบาลไทยประกาศใช้ พ.ร.ก.ฉุกเฉินฯ ในช่วงปลายเดือน มี.ค. เป็นต้นมา สถานการณ์แพร่ระบาดของ COVID-19 ในประเทศก็ปรับตัวดีขึ้นเป็นลำดับ เห็นชัดเจนจากจำนวนผู้ติดเชื้อรายใหม่ที่ลดลงมาอยู่ที่เฉลี่ย 66 คนต่อวันในช่วงครึ่งแรกของเดือน เม.ย. และลดลงต่อเนื่องเฉลี่ยเป็น 21 คนต่อวันในครึ่งหลังของเดือน เม.ย. จากระดับ 96 คนต่อวันในช่วงครึ่งหลังของเดือน มี.ค. ส่วนอัตราผู้ติดเชื้อที่รักษาหายเมื่อเทียบกับจำนวนผู้ติดเชื้อทั้งหมดสูงถึง 91% ขณะที่ทั่วโลกอยู่ที่ 31% ด้านอัตราผู้เสียชีวิตเมื่อเทียบกับจำนวนผู้ติดเชื้อทั้งหมดอยู่ที่ 1.8% น้อยกว่าทั่วโลกที่มีอัตราการเสียชีวิตที่ 7.1% สะท้อนประสิทธิภาพการควบคุมโรคของไทยอยู่ในระดับสูงมาก ทำให้ไทยเริ่มผ่อนปรนมาตรการล็อกดาวน์อย่างระมัดระวัง พร้อมประกาศใช้ พ.ร.ก.ฉุกเฉินฯ ต่อไปอีก 1 เดือน หรือวันที่ 1 - 31 พ.ค.

ด้านตลาดหุ้นไทยได้ซึมซับข่าวดีเรื่องการทยอยผ่อนปรนมาตรการล็อกดาวน์ไประดับหนึ่ง โดยปรับตัวขึ้นตั้งแต่ปลายเดือนเม.ย. ซึ่งการเคลื่อนไหวของหุ้นไทยหลังจากนี้จะขึ้นอยู่กับสถานการณ์แพร่ระบาดภายหลังการผ่อนปรนมาตรการล็อกดาวน์ โดย บล.ทิสโก้ได้แบ่งกรณีการแพร่ระบาดที่จะเกิดขึ้นเป็น 3 กรณี ได้แก่ กรณีที่ 1 การระบาดอยู่ในวงจำกัด (โอกาสเกิดขึ้น 60%) โดยมีผู้ติดเชื้อรายใหม่ 40 - 70 รายต่อวัน แม้จำนวนผู้ติดเชื้ออาจเพิ่มขึ้นแต่ระบบ

สาธารณสุขยังพอรับไหว และไม่น่าจะเป็นสิ่งที่นอกเหนือความคาดหมายของตลาดมากนัก หากเป็นเช่นนี้ดัชนีหุ้นไทยจะแกว่งในกรอบ 1,230 - 1,300 จุด โดยจะเหวี่ยงขึ้น-ลงไปตามสถานการณ์แพร่ระบาดระลอกสอง, ตัวเลขเศรษฐกิจ และการประกาศผลประกอบการ

กรณีที่ 2 สถานการณ์แพร่ระบาดยังควบคุมได้ดี (โอกาสเกิดขึ้น 30%) มีผู้ติดเชื้อรายใหม่ 15 - 30 รายต่อวัน นำไปสู่การทยอยเปิดธุรกิจอื่นๆ ตามมาอย่างราบรื่นตลอดช่วง 2 เดือนข้างหน้า จะเป็นผลดีต่อแนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและกำไรบริษัทจดทะเบียนในช่วงครึ่งปีหลัง คาดดัชนีหุ้นไทยมีโอกาสแกว่งซิกแซกขึ้นทดสอบระดับ 1,300 - 1,360 จุด แต่การปรับขึ้นครั้งนี้จะไม่ยั่งยืนเพราะราคาหุ้นเริ่มสูงและตึงตัวมากเมื่อเทียบกับกำไร กรณีที่ 3 เกิดการระบาดซ้ำ (โอกาสเกิดขึ้น 10%) โดยมีผู้ติดเชื้อมากกว่า 100 รายต่อวันอาจนำไปสู่การสั่งปิดธุรกิจอีกครั้ง และมีแนวโน้มที่จะต่ออายุการใช้ พ.ร.ก.ฉุกเฉินฯ ไปอีก 1 เดือน คาดหุ้นไทยมีโอกาสปรับตัวลงทดสอบระดับ 1,200 จุดหรือต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม บล.ทิสโก้มองว่ากรณีที่ 3 มีโอกาสเกิดน้อย ตราบใดที่รัฐบาลยังมีการควบคุมการเดินทางจากต่างประเทศเข้ามาในราชอาณาจักร

นายอภิชาติ กล่าวอีกว่า สำหรับการลงทุนในเดือน พ.ค. นั้น ต้องระวังความผันผวนเมื่อเข้าสู่ช่วงครึ่งของเดือนเนื่องจากนักวิเคราะห์น่าจะเริ่มปรับประมาณการกำไรบริษัทจดทะเบียนปี 2563 ลงอีก หลังจากได้รับทราบผลประกอบการไตรมาสที่ 1/2563 ซึ่งส่วนใหญ่ยังไม่ได้สะท้อนผลกระทบเต็มที่จาก COVID-19 และการปิดเมือง จึงคาดว่าผลกระทบหนักที่สุดน่าจะเกิดขึ้นกับผลประกอบการไตรมาสที่ 2 อย่างไรก็ตาม นับตั้งแต่ต้นปีจนถึงปัจจุบันนักวิเคราะห์ได้ปรับประมาณการกำไรของตลาดปี 2563 ไปแล้ว 27.4% มาอยู่ที่ 74.0 บาทต่อหุ้น และปี 2564 ถูกปรับลงไป 19.4% มาอยู่ที่ 89.1 บาทต่อหุ้น (เฉพาะเดือน เม.ย. ประมาณการกำไรของตลาด

ปีนี้และปีหน้าถูกปรับลง 9.7% และ 6.9% ตามลำดับ)

"การประเมินมูลค่าหุ้นเข้าสู่ภาวะตึงตัวมากขึ้นจากระดับปัจจุบันที่ดัชนีหุ้นไทยซื้อขายที่อัตราราคาต่อกำไรล่วงหน้า 12 เดือน (12m Fwd. PER) ที่ 16.0 เท่า ใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยระยะยาวที่ 16.6 เท่า ซึ่งมองว่าการซื้อขายที่เข้าใกล้ระดับค่าเฉลี่ยในอดีตอาจสูงเกินไปเมื่อเทียบกับภาพรวมเศรษฐกิจที่หดตัวรุนแรง และสถานการณ์แพร่ระบาดในปัจจุบันที่มีความไม่แน่นอนสูง จากการประเมินของ บล.ทิสโก้ นั้น ประมาณการกำไรของตลาดที่ถูกปรับลงทุกๆ 1% จะมีผลต่อการปรับลดลงของดัชนีหุ้นไทยประมาณ 13 จุด ประกอบกับช่วงเวลาดังกล่าวนักลงทุนน่าจะกลับมาติดตามสถานการณ์แพร่ระบาด COVID-19 อีกครั้ง หลังผ่านการผ่อนปรนมาตรการล็อกดาวน์ไปแล้ว 2 สัปดาห์" นายอภิชาติกล่าว

ดังนั้น บล.ทิสโก้ ยังคงมีมุมมองว่าดัชนีหุ้นไทยในระดับปัจจุบันเริ่มมีกรอบในการปรับขึ้น (Upside) จำกัด และในช่วงนี้ไม่ใช่จังหวะซื้อเพื่อการลงทุน แต่เป็นการซื้อเพื่อการเทรดดังรอบสั้นๆ สำหรับประเด็นหุ้นที่น่าสนใจสำหรับการเลือกลงทุนเดือนนี้ คือ 1. หุ้นที่ได้ประโยชน์จากการผ่อนปรนมาตรการล็อกดาวน์ แม้ราคาหุ้นโดยรวมปรับตัวขึ้นมาบ้างแล้วในเดือนที่ผ่านมา แต่ยังคงมีโอกาสปรับขึ้นอยู่ แนะนำ BEM, CPALL, CPN และ HMPRO 2. หุ้นที่คาดว่าจะออกมาดี แนะนำ RBF และ SMPC 3. หุ้นที่มีศักยภาพการเติบโตแม้ภาวะเศรษฐกิจจะชะลอตัว แนะนำ BAM เพราะฉะนั้น หุ้นเด่นที่บล.ทิสโก้แนะนำในเดือน พ.ค. คือ BAM, BEM, CPALL, CPN, HMPRO, RBF และ SMPC ด้านแนวรับสำคัญของเดือนนี้อยู่ที่ 1,270 จุด และมีแนวรับถัดไปที่ 1,255 และ 1,230 จุด ตามลำดับ ขณะที่แนวต้านสำคัญของเดือนนี้อยู่ที่ 1,320 - 1,330 จุด และมีแนวต้านถัดไปที่ 1,350 - 1,360 จุด ตามลำดับ

ก.ล.ต. เตือนประชาชนระวังถูกชักชวนให้ลงทุน ในบริษัทที่อ้างว่าเสนอขายหุ้นได้โดยไม่ต้อง ได้รับอนุญาตจาก ก.ล.ต.

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เตือนประชาชนตรวจสอบข้อมูลก่อนตัดสินใจลงทุนกับบริษัทที่อ้างว่าเสนอขายหุ้นได้โดยไม่ต้องได้รับอนุญาตจาก ก.ล.ต. เพราะอาจไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของ ก.ล.ต. ตามที่กล่าวอ้าง

ตามที่มีผู้สอบถามและนำส่งข้อมูลมายังศูนย์บริการประชาชน ก.ล.ต. เป็นจำนวนมาก ว่าได้รับการชักชวนให้ลงทุน ในหุ้นของบริษัท ที่ปีสมาร์ตฟาร์มเมอร์ จำกัด (มหาชน) โดยมีการให้ข้อมูลที่ทำให้เข้าใจว่า บริษัทที่เสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็น (1) บริษัทเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE) จึงสามารถเสนอขายหุ้นต่อประชาชนได้โดยไม่ต้องขออนุญาตและไม่ต้องยื่นแบบแสดงรายการข้อมูล (filing) ต่อ ก.ล.ต. และ (2) บริษัทเป็น SME หรือ startups ซึ่งสามารถระดมทุนได้ทั้งตลาดแรกและตลาดรองและเสนอขายหุ้นให้แก่บุคคลวงจำกัดและต่อประชาชนได้ โดยไม่ต้องขออนุญาตและไม่ต้องยื่น filing ต่อ ก.ล.ต. นั้น

ก.ล.ต. ขอแจ้งให้ทราบว่า การออกและเสนอขายหุ้นของบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัดทั้งต่อบุคคลวงแคบและต่อประชาชน ผู้เสนอขายหุ้นต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่ ก.ล.ต. กำหนด สำหรับกรณีบริษัทที่เป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม ที่ได้รับยกเว้นการยื่นขออนุญาตและการยื่น filing ต่อ ก.ล.ต. นั้น บริษัทดังกล่าวต้องมีคุณสมบัติตามที่ ก.ล.ต. ประกาศกำหนด* กล่าวคือ ต้องเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมที่ได้รับการขึ้นทะเบียนรับรองจากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม (สวส.) ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม พ.ศ. 2562 โดย สวส. ได้ประกาศรายชื่อบริษัทที่ได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมที่เว็บไซต์ <http://www.dsdw2016.dsdw.go.th/se-news/>



สำหรับกรณี SME ที่เสนอขายหุ้นต่อบุคคล (ในวงจำกัด) โดยไม่ต้องยื่นคำขออนุญาตกับ ก.ล.ต. SME นั้นจะต้องเป็นบริษัทจำกัดที่เป็นไปตามนิยาม SME ของกฎกระทรวงกำหนดลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2562 และเข้าร่วมโครงการส่งเสริมการระดมทุนผ่านตลาดทุน (PP-SME)** โดยสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ได้ประกาศรายชื่อผู้ลงทะเบียนเข้าร่วมโครงการดังกล่าวที่เว็บไซต์ <https://www.smeone.info/category-detail/9365> รวมทั้งต้องเป็นการเสนอขายหุ้นต่อบุคคลในวงจำกัดหรือต้องมีลักษณะตามที่เกณฑ์ของ ก.ล.ต.* กำหนดเท่านั้น เช่น ผู้ลงทุนสถาบัน นิติบุคคลร่วมลงทุนกิจการเงินร่วมลงทุน และต้องไม่โฆษณาการเสนอขายเป็นวงกว้างต่อสาธารณชน

ทั้งนี้ จากข้อมูลบนเว็บไซต์ของ สวส. และ สสว. ไม่ปรากฏชื่อบริษัทดังกล่าวในรายชื่อบริษัทที่จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม และรายชื่อ

ผู้ลงทะเบียนเข้าร่วมโครงการส่งเสริมการระดมทุนผ่านตลาดทุน (PP-SME) (ข้อมูล ณ วันที่ 7 พฤษภาคม 2563) ดังนั้น หากบริษัทดังกล่าวเสนอขายหุ้นไม่ว่าจะเป็นหุ้นออกใหม่หรือหุ้นของผู้ถือหุ้นเดิมต่อประชาชนทั่วไปในวงกว้าง ผู้เสนอขายต้องได้รับอนุญาตจาก ก.ล.ต. หรือมีคุณสมบัติเป็นไปตามที่ ก.ล.ต. กำหนด ก่อนทำการเสนอขาย ก.ล.ต. จึงขอเตือนประชาชนให้ระมัดระวังและตรวจสอบข้อมูลให้รอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน และสามารถสอบถามเพิ่มเติมได้ที่สายด่วนศูนย์บริการประชาชน ก.ล.ต. โทร 1207 ตลอด 24 ชั่วโมง และสามารถศึกษาสรุปเกณฑ์การเสนอขายหุ้นของวิสาหกิจเพื่อสังคม (SE) และข้อมูลที่เกี่ยวข้องได้ที่ <https://www.sec.or.th/TH/Pages/LawandRegulations/SE-Offering.aspx> และศึกษาสรุปเกณฑ์การเสนอหลักทรัพย์ต่อบุคคลในวงจำกัด (PP) ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ได้ที่ <https://www.sec.or.th/TH/Pages/LawandRegulations/SME-PP.aspx>

สคร.จัดเก็บเงินนำส่งรายได้แผ่นดิน 7 เดือนปีงบ 63 รวม 144,922 ล้านบาทสูงกว่าเป้าหมายสะสม 16% คิดเป็น 77% ของเป้าหมายทั้งปี

นายประภาส คงเอียด ผู้อำนวยการสำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ (สคร.) เปิดเผยว่า ในเดือนเมษายน 2563 สคร.จัดเก็บเงินนำส่งรายได้แผ่นดินจากรัฐวิสาหกิจและกิจการที่กระทรวงการคลังถือหุ้นต่ำกว่าร้อยละ 50 (กิจการฯ) จำนวน 43,749 ล้านบาท

โดยส่วนใหญ่มาจาก บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ธนาคารออมสิน การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยและธนาคารอาคารสงเคราะห์ส่งผลให้มีเงินนำส่งรายได้แผ่นดินสะสมจากรัฐวิสาหกิจและกิจการฯ ในช่วง 7 เดือนที่ผ่านมา (1 ตุลาคม 2562 - 30 เมษายน 2563) จำนวน 144,922 ล้านบาท สูงกว่าเป้าหมายสะสมร้อยละ 16 หรือคิดเป็นร้อยละ 77 ของเป้าหมายทั้งปีงบประมาณ 2563 จำนวน 188,800 ล้านบาททั้งนี้รัฐวิสาหกิจที่นำส่งรายได้แผ่นดินสะสมสูงสุด 10 อันดับแรก ณ สิ้นเดือนเมษายน 2563 โดยสรุปได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับที่ รัฐวิสาหกิจ เงินนำส่งรายได้แผ่นดิน

1 บริษัทปตท. จำกัด (มหาชน) 29,198

2 การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย 28,619

3 สำนักงานสลากกินแบ่งรัฐบาล 26,055



4 ธนาคารออมสิน 18,000

5 บริษัทท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) 10,500

6 ธนาคารอาคารสงเคราะห์ 5,922

7 การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค 5,733

8 การท่าเรือแห่งประเทศไทย 4,020

9 บริษัททศทโทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) 3,891

10 การทางพิเศษแห่งประเทศไทย 3,839

11 อื่นๆ 9,145

รวม 144,922

หมายเหตุ : ข้อมูลเงินนำส่งรายได้แผ่นดินของรัฐวิสาหกิจที่กระทรวงการคลัง โดย สคร. จัดเก็บ ซึ่งไม่รวมเงินนำส่งรัฐประเภทอื่นเช่นภาษีหรือค่าธรรมเนียมอื่นๆ



เครดิต สวิส เผยแนวโน้มการลงทุนระยะยาวล่าสุด ท่ามกลางสถานการณ์โควิด-19 ระบาดทั่วโลกที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน

สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ 2019 (โควิด-19) กลายเป็นภัยคุกคามระดับโลกที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน และมีแนวโน้มจะสร้างความเปลี่ยนแปลงต่อวิถีชีวิต การทำงาน และการใช้ชีวิตของเราทุกคนในระยะยาว โดยเฉพาะบรรดานักลงทุน ท่ามกลางสถานการณ์ดังกล่าว เครดิต สวิส ได้จัดทำรายงานประจำปีเกี่ยวกับเทรนด์การลงทุนสำคัญ (Supertrends) ครอบคลุมกรอบแนวคิดสำหรับธีมการลงทุนในระยะยาวในลักษณะ High Conviction ที่เน้นลงทุนในหุ้นที่ดีที่สุดในโอกาสในการสร้างผลตอบแทนสูงสุด แม้สถานการณ์โควิด-19 จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลกอย่างมหาศาล รายงานแนวโน้มการลงทุนล่าสุดก็ได้เน้นย้ำมุมมองสำคัญของธีมการลงทุนทั้ง 5 ธีม รวมถึงธีมการลงทุนที่ 6 ที่เพิ่มเติมเข้ามาใหม่ เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศด้วย

ธีมการลงทุนสำคัญ (Supertrends) ของเครดิต สวิส ที่เผยแพร่ครั้งแรกเมื่อปี 2560 เน้นไปที่แนวโน้มสังคมด้านต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นยาวนานหลายปี และคาดว่าจะสร้างโอกาสทางธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็วได้ แต่ละธีมการลงทุนเหล่านี้นำเสนอโอกาสการลงทุนที่คาดว่าจะมีผลตอบแทนโดดเด่นมากกว่า ซึ่งเป็นผลจากแนวโน้มสังคมดังกล่าว ยิ่งไปกว่านั้น ประเด็นด้านสังคม การเมือง เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับธีมการลงทุนเหล่านี้ยังเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และรายงานธีมการลงทุน Supertrends ล่าสุดของเครดิต สวิส ได้นำแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้มาพิจารณาควบคู่ไปกับสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 ในปัจจุบัน

"วิถีชีวิตของเราต้องหยุดชะงักลงเพราะการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสสายพันธุ์ใหม่ วิกฤตครั้งนี้กำลังท้าทายระบบและโครงสร้างที่มีอยู่เดิม จำกัดวิธีการเรียนรู้ ทำงาน และใช้ชีวิตประจำวันที่เราคุ้นชิน พร้อมสร้างความเปลี่ยนแปลงที่จะตามมาในอนาคต เครดิต สวิส จึงได้นำสถานการณ์ที่เกิดขึ้นมาวิเคราะห์และปรับเปลี่ยนธีมการลงทุนที่สำคัญให้สอดคล้องกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นรอบตัวเรา และเราเชื่อว่าธีมการลงทุนเหล่านี้จะยังคงเป็นธีมการลงทุนที่มีความสำคัญทั้งในปัจจุบันและอนาคตต่อไป" นายไมเคิล สโตรแบค ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการลงทุนระดับโลกของเครดิต สวิส กล่าว

ธีมการลงทุนระยะยาว เผยแพร่ครั้งแรกเมื่อปี 2560 และฉบับล่าสุดได้มีการปรับเปลี่ยนเพิ่มเติมดังนี้

"การเปลี่ยนแปลงทางสภาพอากาศ (Climate change) – ขจัดมลพิษทางเศรษฐกิจ (Decarbonizing the economy)"

จะเน้นการลงทุนในบริษัทที่มีส่วนร่วมและให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจโลกไปสู่การใช้ก๊าซคาร์บอนมอนนอกไซด์ให้น้อยที่สุด การลดคาร์บอนระบบเศรษฐกิจที่เพิ่งเกิดขึ้นเนื่องจากการระบาดของโควิด-19 ได้ช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกโดยมนุษย์ลงอย่างมากในหลายภูมิภาค ซึ่งเป็นสัญญาณบ่งชี้ภาพโลกในอนาคตว่าจะเป็นอย่างไร หากเราสร้างเศรษฐกิจโลกที่ยั่งยืนและปราศจากก๊าซคาร์บอนมอนนอกไซด์ อุตสาหกรรมหลักของธีมการลงทุนนี้ก็คือ กลุ่มบริษัทผลิตไฟฟ้าที่ไม่มีก๊าซคาร์บอนมอนนอกไซด์ รวมถึงธุรกิจคมนาคมขนส่ง ธุรกิจที่บุกเบิกด้านการเปลี่ยนแปลงการใช้ก๊าซ และน้ำมัน และธุรกิจผู้ผลิตสินค้าเกษตรกรรมและอาหาร

"ภาวะสังคมพิโรธ (Angry Societies) – ทุนนิยมแบบมีส่วนร่วม (Inclusive capitalism)"

ซึ่งสะท้อนข้อเท็จจริงว่าความไม่พอใจที่เกิดขึ้นตอนนี้ มุ่งเน้นไปที่ประเด็นในสังคมเป็นหลัก โดยเฉพาะเรื่องความไม่เท่าเทียมกันในด้านต่าง ๆ และไม่ใช่เรื่องปัญหาภัยคุกคามจากภายนอกหรือความต้องการนโยบายกีดกันทางการค้า (Protectionism) ความโกรธเคืองกลายมาเป็นความตึงเครียด เครดิต สวิส ได้ใช้ดัชนีการประเมินที่ออกแบบมาใหม่ในการเก็บข้อมูลเพื่อประเมินว่าความตึงเครียดในสังคมลดลงหรือเพิ่มขึ้น สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ได้แสดงให้เห็นว่าภัยคุกคามที่แท้จริงคือปัญหาระดับโลกที่ต้องอาศัยความร่วมมือจากหลายภาคส่วน รวมทั้งขอความร่วมมือให้แต่ละคนดูแลป้องกันตัวเองด้วย

"การปฏิรูปเศรษฐกิจสูงวัย (Silver Economy) – การลงทุนสำหรับประชากรผู้สูงวัย"

คาดการณ์ว่าประชากรผู้สูงอายุจะยังคงขับเคลื่อนโอกาสทางธุรกิจและสร้างผลตอบแทนด้านการลงทุนต่อไปในอีกหลายปีข้างหน้า โดยเฉพาะผู้สูงอายุในตลาดเกิดใหม่ที่จะเพิ่มจำนวนขึ้นอย่างรวดเร็วโดยที่คนส่วนใหญ่อาจยังไม่ได้ตระหนักถึง

"โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) – การสร้างความเท่าเทียม (Closing the gap)"

การลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานจะยังเติบโตได้ดี ยังมีปัญหาทางเศรษฐกิจและสังคมเกิดขึ้นในหลายพื้นที่ เพราะกลุ่มประเทศเศรษฐกิจเดิมยังไม่สามารถดูแลจัดการปัญหาความต้องการในสังคมทั้งเก่าและใหม่ได้ รวมถึงความต้องการที่จะขับเคลื่อนสู่ความยั่งยืนให้มากขึ้น ในขณะเดียวกัน กลุ่มประเทศเศรษฐกิจใหม่ก็เดินหน้าปฏิรูปสู่ความเป็นเมืองอย่างรวดเร็ว นโยบายอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลงหรือติดลบ ที่มีการขยายระยะเวลาลงไปอาจเป็นปัจจัยกระตุ้นการลงทุนที่เหมาะสม แม้ปัญหาการเปลี่ยนแปลงทางสภาพอากาศจะสร้างความกังวลให้กับประชาชนส่วนใหญ่ กฎเกณฑ์สำคัญและแรงกระตุ้นด้านการเมืองจะเป็นปัจจัยสำคัญต่อธีมการลงทุนนี้

"เทคโนโลยีที่สร้างความสะดวกสบายแก่มนุษย์"

นวัตกรรมเทคโนโลยีที่ยังมีการคิดค้นต่อเนื่อง รวมถึงปัญหาความท้าทายจากวิกฤติโควิด-19 จะส่งผลให้อุตสาหกรรมเทคโนโลยีเป็นอุตสาหกรรมสำคัญและน่าสนใจสำหรับนักลงทุน โดยมีปัจจัยกระตุ้นการลงทุนนี้ ทั้งในแง่ความต้องการใช้งานและความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยี จะทวีความสำคัญและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธีมการลงทุนนี้จะได้รับผลตอบแทนที่ดีในหลายปีข้างหน้า

ประเด็นเรื่องความยั่งยืนยังคงเป็นสิ่งที่ "กลุ่มคนยุคมิลเลนเนียล" ให้ความสำคัญ รวมถึงเรื่องการบริโภคแบบยั่งยืน (responsible consumption) เครดิต สวิส ได้นำเรื่องการเปิดเผยข้อมูลผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environmental, Social and Governance : ESG) มาเป็นปัจจัยประกอบการเลือกหุ้นที่เหมาะสม สุขภาพก็เป็นอีกหนึ่งประเด็นสำคัญที่กลุ่มคนรุ่นใหม่ให้ความสนใจ คนรุ่นใหม่มีความต้องการอาหารเพื่อสุขภาพและมีกรรมวิธีการผลิตและบริโภคแบบยั่งยืน หรือเรียกว่าการกินอาหารแบบรักษโลก "Planetary Health Diet" ดังนั้น เราจึงนำปัจจัยเกี่ยวกับการกินอาหารแบบยั่งยืนเข้ามาประกอบการตัดสินใจในธีมการลงทุนนี้ ควบคู่ไปกับการเปลี่ยนผ่านสู่หลักเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) ด้วย

สามารถดาวน์โหลดรายงานธีมการลงทุนสำคัญ (Supertrends) ล่าสุดของเครดิต สวิส ได้ที่ <https://www.credit-suisse.com/microsites/private-banking/supertrends/en.html>

FETCO เผยดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน พ.ค.63

ในอีก 3 เดือนข้างหน้า ปรับตัวเพิ่มขึ้นอยู่ในเกณฑ์ทรงตัว

นายไพบูลย์ นลินทรางกูร ประธานกรรมการ สุภาธุรกิจตลาดทุนไทย เปิดเผยดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) ประจำเดือนพฤษภาคม 2563 ว่า ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุนในอีก 3 เดือนข้างหน้า ปรับตัวเพิ่มขึ้นอยู่ในเกณฑ์ทรงตัวหลังจากปรับตัวลงอยู่ในเกณฑ์ซบเซาติดต่อกันสามเดือน

โดยผลสำรวจพบว่านักลงทุนคาดหวังนโยบายภาครัฐเป็นปัจจัยหนุนมากที่สุด รองลงมาคือ การเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศและการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยว รวมถึงการค้นพบวัคซีนป้องกัน COVID-19 อย่างไรก็ตาม ผลประกอบการบริษัทจดทะเบียนเป็นปัจจัยลดความเชื่อมั่นนักลงทุนมากที่สุด รองลงมาคือการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศ และการไหลเข้า-ออกของเงินทุน รวมถึงความกังวลหาก COVID-19 เกิดการแพร่ระบาดรอบสอง

ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) ประจำเดือนเมษายน 2563 ได้ผลสำรวจโดยสรุป ดังนี้

-ดัชนีความเชื่อมั่นรวมทุกกลุ่มนักลงทุนในอีก 3 เดือนข้างหน้า (กรกฎาคม 2563) อยู่ในเกณฑ์ “ทรงตัว” (Neutral) (ช่วงค่าดัชนี 80 - 119) โดยเพิ่มขึ้น 42% มาอยู่ที่ระดับ 80.40

-ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุนกลุ่มนักลงทุนรายบุคคล บัญชีบริษัทหลักทรัพย์ และกลุ่มนักลงทุนสถาบันในประเทศปรับตัวเพิ่มขึ้นอยู่ใน Zone ทรงตัว (Neutral)

- ดัชนีความเชื่อมั่นกลุ่มนักลงทุนต่างประเทศ เพิ่มขึ้นเล็กน้อยแต่ยังอยู่ใน Zone ซบเซา (Bearish)

- หมวดธุรกิจที่น่าสนใจมากที่สุด คือหมวดอาหารและเครื่องดื่ม (FOOD)

-หมวดธุรกิจที่ไม่น่าสนใจมากที่สุด คือหมวดการท่องเที่ยวและสันทนาการ (TOURISM)

-ปัจจัยหนุนที่มีอิทธิพลต่อตลาดหุ้นไทยมากที่สุด คือ นโยบายภาครัฐ

-ปัจจัยลดที่มีอิทธิพลต่อตลาดหุ้นไทยมากที่สุด

คือ ผลประกอบการบริษัทจดทะเบียน

ผลสำรวจ ณ เดือนเมษายน ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุนปรับตัวเพิ่มขึ้นอยู่ในเกณฑ์ทรงตัวหลังจากปรับตัวลงอยู่ในเกณฑ์ซบเซาติดต่อกันสามเดือน ทุกกลุ่มปรับตัวขึ้นอยู่ในเกณฑ์ทรงตัว ยกเว้นกลุ่มนักลงทุนต่างประเทศที่ยังอยู่ในเกณฑ์ซบเซา

ในช่วงเดือนเมษายน SET Index ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากเดือนมีนาคม จากปัจจัยในประเทศที่ภาครัฐออกมาตรการเยียวยา อาทิ การออกพร.ก. กู้เงิน 1 ล้านล้านบาท มาตรการธนาคารแห่งประเทศไทยวงเงิน 9 แสนล้านที่ออกมาช่วย SMEs และออกกองทุน BSF เพื่อประคองตลาดตราสารหนี้ เป็นต้น โดยช่วงครึ่งเดือนแรกดัชนีเคลื่อนไหวอยู่ในกรอบระหว่าง 1,100 - 1,250 จุด จากนั้นดัชนีปรับตัวในทิศทางที่เพิ่มขึ้น หลังจำนวนผู้ติดเชื้อรายใหม่ในไทยลดลงอย่างต่อเนื่องและมีความชัดเจนจากมาตรการต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน โดย ณ สิ้นเดือนเมษายน 2563 SET index ปิดที่ 1,301.66

ทิศทางการลงทุนในอีก 3 เดือนข้างหน้า นักลงทุนคาดหวังนโยบายภาครัฐเป็นปัจจัยหนุนมากที่สุด รองลงมาคือการเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศและการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยว รวมถึงการค้นพบวัคซีนป้องกัน COVID-19 อย่างไรก็ตาม ผลประกอบการบริษัทจดทะเบียนเป็นปัจจัยลดความเชื่อมั่นนักลงทุนมากที่สุด รองลงมาคือการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศ และการไหลเข้า-ออกของเงินทุน รวมถึงความกังวลหาก COVID-19 เกิดการแพร่ระบาดรอบสอง

สำหรับปัจจัยทางเศรษฐกิจโลกที่ต้องติดตาม ได้แก่ ความคืบหน้าในการผลิตวัคซีนเชื้อไวรัสโควิด19 การระบาดรอบสองหลังหลายประเทศเริ่มทยอยผ่อนคลายมาตรการ Lockdown ภาวะถดถอยของเศรษฐกิจโลก รวมถึงความกังวลเรื่อง Trade war ระหว่างสหรัฐ - จีน ที่ต้องจับตามอง สำหรับปัจจัยในประเทศที่ต้องติดตามคือ การประกาศผลประกอบการของบริษัทจดทะเบียนในไตรมาส 1 การออกมาตรการฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบของ COVID-19 โดยเฉพาะในกลุ่มการท่องเที่ยวและภาคการเกษตร รวมถึงการแก้ปัญหาตลาดแรงงานทั้งลูกจ้างชั่วคราว ผู้ประกอบอาชีพอิสระ และลูกจ้าง SMEs

ดัชนีคาดการณ์อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Expectation Index) เดือนพฤษภาคม 2563

ผลจากดัชนีสะท้อนการคาดการณ์ของตลาดว่า กนง. น่าจะมีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงจากระดับ 0.75% ในการประชุมเดือนพฤษภาคมนี้ ส่วนอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลอายุ 5 ปี และอายุ 10 ปีมีแนวโน้มไม่เปลี่ยนแปลงในอีก 10 สัปดาห์ข้างหน้า นับจากวันที่สำรวจ (17 เม.ย. 63) เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามคาดว่าแม้ กนง. อาจจะปรับลดดอกเบี้ยนโยบาย แต่อาจมีอุปทานเพิ่มมากขึ้นจากการออกพันธบัตรของภาครัฐมาใช้ในมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจเพื่อระดมทุนรองรับและบรรเทาผลกระทบจากการล็อกดาวน์

นางสาวอริยา ติรณะประกิจ รองกรรมการผู้จัดการ สมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย เปิดเผยดัชนีคาดการณ์อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Expectation Index) เดือนพฤษภาคม 2563 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- ดัชนีคาดการณ์อัตราดอกเบี้ยนโยบายในการประชุม กนง. รอบเดือนพฤษภาคมนี้ปรับตัวเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 16 สูงขึ้นเล็กน้อยจากครั้งที่แล้วแต่ยังอยู่ในเกณฑ์ “ลดลง (Decrease)” สะท้อนมุมมองของตลาดที่ว่าการประชุม กนง. ในเดือนพฤษภาคมนี้ อาจจะมีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงจากระดับร้อยละ 0.75 จากปัจจัยหลักคืออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มติดลบ แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยโลกที่ลดลง และ การไหลออกสุทธิของกระแสเงินลงทุนต่างชาติ

- ดัชนีคาดการณ์อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล 5 ปีและ 10 ปี ในรอบการประชุม กนง. มิถุนายน 2563 (ประมาณ 10 สัปดาห์ข้างหน้า) ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากครั้งที่แล้วมาอยู่ที่ระดับ 42 และ 39 ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ “ไม่เปลี่ยนแปลง (Unchanged)” สะท้อนมุมมองของตลาดที่ว่าอัตราผลตอบแทนพันธบัตร 5 ปี และ 10 ปีอาจไม่เปลี่ยนแปลงมากนักจากระดับ 0.7% และ 1.39% ตามลำดับ ณ วันที่ทำการสำรวจ (17 เม.ย. 63) โดยปัจจัยหนุนสำคัญคืออุปสงค์และอุปทานในตลาดตราสารหนี้เป็นหลัก รวมถึงอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ ทิศทางอัตราดอกเบี้ยโลก และ Fund Flow ต่างชาติ

บลจ. ยูโอบี มองเทรนด์ธุรกิจเทคโนโลยีการศึกษาสมัยใหม่ แนวโน้มเติบโตต่อเนื่องระยะยาว

บลจ. ยูโอบี ซีธุรกิจการศึกษาสมัยใหม่อยู่ในช่วงเติบโตจากจุดเด่นด้านการนำนวัตกรรม ดิจิทัลคอนเทนต์และเทคโนโลยีต่างๆ มาใช้เพื่อตอบสนองความต้องการคนรุ่นใหม่ได้ดียิ่งขึ้น เปิดตัวกองทุนเปิด ยูเน็ด เอ็ดดูเคชั่น เทคโนโลยี ฟันด์(UEDETECH) กองทุนFeeder Fundลงทุนภายใต้ธีมEducation Technologyในธุรกิจที่ผสมผสานการศึกษา (Education) และเทคโนโลยี(Technology)เป็นกองแรกในไทย ผ่านCredit Suisse (Lux) Edutainment Equity Fund - ClassIBP USD (กองทุนหลัก)เสนอขายIPO 11 - 19พ.ค.นี้

นางสาวรัชดา ตั้งหะริฐ กรรมการผู้จัดการ สายพัฒนาธุรกิจบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด หรือUOBAMเปิดเผยว่า "จากการประเมินธุรกิจเทคโนโลยีการศึกษาสมัยใหม่ที่เรียกว่าEducation Technologyซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างธุรกิจการศึกษา (Education) และเทคโนโลยี (Technology)พบว่าแนวโน้มเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยจุดเด่นของธุรกิจดังกล่าวคือการนำเสนอระบบการเรียนการสอนรูปแบบใหม่ที่น่าสนใจนวัตกรรมทางเทคโนโลยีและดิจิทัลคอนเทนต์ รวมถึงระบบต่างๆ มาปรับใช้ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มคนรุ่นใหม่ได้ดียิ่งขึ้น เช่น สามารถเข้าถึงการเรียนรู้ได้ทุกที่ ทุกเวลาผ่านระบบออนไลน์ สามารถรองรับผู้เรียนจำนวนมากได้พร้อมกัน สามารถโต้ตอบแบบInteractiveได้ทันที รวมถึงการนำเสนอเทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่น ระบบSimulatorมาใช้ในการเรียนการสอน เป็นต้น"

"ขณะที่ระบบการศึกษาในห้องเรียนแบบปัจจุบันเริ่มไม่ตอบโจทย์การเข้าถึงได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากข้อจำกัดต่างๆ ได้แก่ 1.ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องส่งผลให้คนจำนวนมากไม่สามารถเข้าถึงการเรียนในสถาบันที่มีคุณภาพสูง โดยค่าใช้จ่ายด้านการศึกษาในสหรัฐอเมริกา นับจากปี2521 - 2561เพิ่มขึ้นถึง1,225%สูงกว่าค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพและค่าครองชีพที่เพิ่มขึ้นในอัตรา634%และ279%ตามลำดับ2.อาจารย์ไม่สามารถสอนนักเรียนจำนวนมากได้พร้อมกัน3.ไม่สามารถให้คำแนะนำแก่นักเรียนเป็นรายบุคคลได้อย่างทั่วถึง และ4.นักเรียนที่เป็นเจเนอเรชั่นZชอบความยืดหยุ่นในการเรียน ส่งผลให้การเรียนในรูปแบบEducation Technologyได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง"

"บลจ. ยูโอบี มองว่าการศึกษาที่นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในปัจจุบัน เป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มเติบโตได้ในระยะยาว จากรายงานของFrost and Sullivan1คาดว่าจะการเติบโตของกลุ่มGlobalEdTechเฉลี่ยอยู่ที่18.3% ต่อปี โดยจะมีขนาดใหญ่ถึง4หมื่นกว่าล้านดอลลาร์ ภายในปี2565อีกทั้งการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา หรือCOVID-19ในปัจจุบัน จะเป็นปัจจัยเร่งความต้องการด้านการศึกษาสมัยใหม่ทางออนไลน์ ทั้งจากสถาบันการศึกษาที่มีความต้องการพัฒนาระบบการเรียนการสอนบนแพลตฟอร์มออนไลน์ นักเรียน นักศึกษา รวมถึงบุคคลทั่วไปที่ต้องการพัฒนาองค์

ความรู้ในด้านต่างๆ"(ที่มา: Credit Suisse Asset Management,1Growth Opportunities in the Education Technology Market, Forecast to 2022, Frost and Sullivan)

"บลจ. ยูโอบี มีความเห็นเชิงบวกต่อสภาวะเศรษฐกิจและการลงทุนในระยะนี้ โดยคาดว่าเศรษฐกิจสหรัฐจะค่อยๆปรับตัวดีขึ้นเป็นรูปU-shapedหลังจากที่ถูกระเบิดถึงจุดสูงสุดในสหรัฐในเดือนมิถุนายน จากนั้นจะเกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจมากขึ้น ตัวเลขการจ้างงานจะค่อยๆต่ำลง ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคกลับมา ปัจจัยสำคัญคือการควบคุมการระบาดของเชื้อไวรัสCOVID-19รวมถึงการเพิ่มความเชื่อมั่นให้มีการดำเนินชีวิตได้ตามปกติได้เร็วมากขึ้นเท่าใด จะส่งผลทำให้เศรษฐกิจกลับมาฟื้นตัวเร็วมากขึ้นเท่านั้น สำหรับประเทศอื่นๆ เช่น จีน ในภาพรวมภาคการผลิตและภาคบริการจีนกลับเข้าสู่ภาวะปกติ จากตัวเลขดัชนีผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ (PMI)ทั้งภาคผลิตและภาคบริการกลับมาขึ้นเหนือระดับ50ได้ในเดือนมีนาคม โดยManufacturing PMIอยู่ที่ระดับ52.0จากเดือนก่อนหน้าที่ระดับ35.7คาดว่าจะขึ้นตัวและสร้างโอกาสการลงทุนในระยะยาวได้เร็วกว่าประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจที่ใกล้เคียงกัน เช่นเดียวกับ สหรัฐและยุโรป สำหรับประเทศไทยมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจต่างๆจากภาครัฐ กระตุ้นการคลัง และธนาคารแห่งประเทศไทย ระยะที่สาม มูลค่า1.9แสนล้านบาท รวมเม็ดเงินที่เข้าอัตรัดรวมในระบบทั้งหมดประมาณ12%นั้น จะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้ตลาดการลงทุนเริ่มตอบรับในทางบวก และมีแนวโน้มที่จะกลับมาฟื้นตัวได้ในระยะยาว"(ที่มา: Goldman Sachs andwww.investing.com,ณมี.ค.2563)

"การลงทุนในหุ้นขณะนี้ถือเป็นจังหวะดีที่นักลงทุนจะเข้าทยอยสะสม โดยเฉพาะในกองทุนหุ้นที่ลงทุนในบริษัทที่รายได้หลักมาจากเทคโนโลยีการศึกษา ซึ่งเติบโตอย่างรวดเร็วในสภาวะปัจจุบันที่เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำคัญอย่างมาก และเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่องในระยะยาว ดังนั้นกองทุนUEDETECHจึงเป็นอีกทางเลือกที่น่าสนใจสำหรับนักลงทุนที่ต้องการโอกาสได้รับผลตอบแทนที่ดีในธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง และได้รับประโยชน์จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและการลงทุนทั่วโลกในระยะ2-3ปีขึ้นไป"

นางสาวรัชดา กล่าวต่อว่า "บลจ. ยูโอบี เห็นโอกาสลงทุนในธุรกิจEducation Technologyจึงเปิดเสนอขายหน่วยลงทุนครั้งแรก (IPO)กองทุนเปิด ยูเน็ด เอ็ดดูเคชั่น เทคโนโลยี ฟันด์ (UEDETECH) ที่เข้าลงทุนในธุรกิจภายใต้ธีม ดังกล่าวเป็นกองทุนแรกในประเทศไทยในวันที่11-19พฤษภาคม2563เป็นกองทุนประเภทFeeder Fundผ่านการลงทุนในหน่วยลงทุนของกองทุนรวมต่างประเทศCredit Suisse (Lux) Edutainment Equity Fund - Class IBP USD(กองทุนหลัก) เพียงกองทุนเดียว โดยเฉลี่ยในรอบปีบัญชีไม่น้อยกว่าร้อยละ80ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน โดยมีผู้จัดการกองทุนที่มีความเชี่ยวชาญ

และนักวิเคราะห์หลักทรัพย์กลุ่มGlobal Technology Companiesบริหารพอร์ตการลงทุนให้อย่างใกล้ชิด"

"กองทุนCredit Suisse (Lux) Edutainment Equity Fund - Class IBP USDมีมูลค่าสินทรัพย์กว่า579.83 ล้านเหรียญสหรัฐ (ณ31มีนาคม2563) มีนโยบายลงทุนในหุ้นภายใต้ธีมEducation Technologyทั่วโลก ประกอบด้วย ธุรกิจด้านInnovative Servicesหรือบริษัทที่เน้นการใช้นวัตกรรมใหม่เพื่อให้บริการด้านการศึกษา เช่น โรงเรียนมหาวิทยาลัยออนไลน์ ผู้ให้บริการe-learningเป็นต้น ธุรกิจด้านDigital Contentได้แก่ บริษัทผู้ผลิตเนื้อหา สื่อการสอนออนไลน์และออฟไลน์ สำนักพิมพ์ที่นำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้ ผู้พัฒนาคอร์สเรียนและผู้ผลิตสื่อดิจิทัล และธุรกิจSystems and Toolsได้แก่ ผู้ผลิตระบบInteractiveรองรับการโต้ตอบสื่อสาร ระบบAR/ VR/ AIแพลตฟอร์มe-learningรวมถึงระบบบริหารจัดการข้อมูลและเนื้อหา"

"กองทุนหลักมีกลยุทธ์การลงทุนแบบBottom-upเน้นคัดกรองคุณภาพทุกด้าน ทั้งความเชี่ยวชาญของผู้บริหาร ความโดดเด่นของสินค้าและบริการ ฐานะการเงิน ศักยภาพเติบโตและความเป็นผู้นำตลาด โดยจะคัดเลือกหุ้นที่มีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจเทคโนโลยีการศึกษา ไม่นต่ำกว่า50%เพื่อเข้าลงทุนในพอร์ตประมาณ40 - 60ตัว เน้นการลงทุนระยะยาว จึงเหมาะกับผู้ที่ต้องการลงทุนในกองทุนรวมตั้งแต่2 - 3ปีขึ้นไป ขณะที่กองทุนCredit Suisse (Lux) Edutainment Equity Fund - Class IBP USD(กองทุนหลัก) ให้ผลการดำเนินงานย้อนหลังที่โดดเด่น โดยตั้งแต่จัดตั้งกองทุน(25ก.ย.2562) โดยมีผลการดำเนินงานชนะเกณฑ์มาตรฐานถึง7.1%*และชนะดัชนีMSCI World 8.4%*แม้จะอยู่ในช่วงที่ตลาดหุ้นทั่วโลกมีความผันผวนสูงก็ตาม (ที่มาMorningstar Directณ4พ.ค.2563)"

นักลงทุนที่สนใจลงทุนกองทุนUEDETECHสามารถติดต่อขอรับคำแนะนำเพิ่มเติมและหนังสือชี้ชวนได้ที่ผู้สนับสนุนการขาย ธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน) ทุกสาขา และ/หรือผู้สนับสนุนการขายหรือรับซื้อคืนหน่วยลงทุนอื่น และ/หรือบลจ. ยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด โดยนักลงทุนสามารถทำรายการซื้อกองทุนผ่านช่องทางบริการอิเล็กทรอนิกส์ บริการ 'Premier Online'ที่<https://echannel.uobam.co.th/fundcyber/Account/Login>หรือ ผ่านทาง 'UOBAM Invest' mobile applicationซึ่งเป็นช่องทางที่อำนวยความสะดวกในการทำรายการได้อย่างรวดเร็วและปลอดภัย สำหรับลูกค้าที่ยังไม่มีบัญชีกองทุนและสนใจลงทุนสามารถขอรับคำแนะนำในการลงทุนและเปิดบัญชีกับบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ได้โดยตรง ติดต่อได้ที่ งานบริการนักลงทุน โทร. 0-2786-2222 หรือthuoamwealthservice@uobgroup.comหรือเปิดบัญชีกองทุนออนไลน์ โดยคลิกที่<https://www.uobam.co.th/td/Channel/OpenAccountnew>

กลุ่มทรู เตรียมขายหุ้นกู้ TUC ครั้งที่ 1/2563

ผลตอบแทน 3.10% ถึง 4.40% ต่อปี

จองซื้อได้วันที่ 12-14 พฤษภาคม 2563

กลุ่มทรู โดย บริษัท ทรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด หรือ TUC ได้รับอนุมัติการออกและจำหน่ายหุ้นกู้ TUC ครั้งที่ 1/2563 ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 1 ปี 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยคงที่ 3.10% ต่อปี และอายุ 5 ปี 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยคงที่ 4.40% ต่อปี เสนอขายให้ผู้ลงทุนสถาบันและ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ ระหว่างวันที่ 12-14 พฤษภาคม 2563 โดยบริษัทฯ และ หุ้นกู้ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่ระดับ BBB+

และแนวนโน้มเครดิต "คงที่" จากบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2563 พร้อมแต่งตั้งธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย

และธนาคารธนชาต เป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายหุ้นกู้ โดยมีธนาคารกรุงศรีอยุธยา เป็นผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

นางสาวยุภา ลีวงศ์เจริญ หัวหน้าคณะผู้บริหารกลุ่ม ด้านการเงิน บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น กล่าวว่า กลุ่มทรู โดยบริษัท ทรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด ได้รับการอนุมัติจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ก.ล.ต.) ให้เปิดขายหุ้นกู้ TUC ครั้งที่ 1/2563 ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน

และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 2 ชุด อายุ 1 ปี 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยคงที่ 3.10% ต่อปี และ อายุ 5 ปี 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยคงที่ 4.40% ต่อปี จ่ายดอกเบี้ยทุก 3 เดือน ตลอดอายุหุ้นกู้ โดยบริษัทฯ และหุ้นกู้ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่ระดับ BBB+ และแนวนโน้มเครดิต "คงที่" จากบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2563 เสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบันและ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ มูลค่าเสนอขายรวม 9,800 ล้านบาท กำหนดวงเงินจองซื้อ

ขั้นต่ำ 100,000 บาท และทวีคูณครั้งละ 100,000 บาท จองซื้อได้ระหว่างวันที่ 12-14 พฤษภาคม 2563

ผู้สนใจสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายตราสารหนี้ และร่างหนังสือชี้ชวนที่ www.sec.or.th หรือ สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายหุ้นกู้ 5 แห่ง ได้แก่

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ทุกสาขา (ยกเว้นสาขาไมโคร) หรือ โทร. 1333ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ทุกสาขา หรือ โทร. 02 888 8888 กด 819ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ทุกสาขา หรือ โทร. 02 777 6784ธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน) ทุกสาขา หรือ โทร. 02 626 7777ธนาคารธนชาต จำกัด (มหาชน) ทุกสาขา หรือ โทร. 1770

true move H

ฟิทช์ ปรับแนวโน้มเครดิต KCE เป็นลบ คงอันดับเครดิตที่ 'A-(tha)'

หลังโควิด-19 จุดการฟื้นตัวของรายได้-ความสามารถในการทำกำไร

บริษัท ฟิทช์ เรตติ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ประกาศปรับแนวโน้มอันดับเครดิตของบริษัท เคซีอี อีเล็คโทรนิคส์ จำกัด (มหาชน) หรือ KCE เป็นลบจากมีเสถียรภาพ ในขณะเดียวกัน ฟิทช์ ประกาศคงอันดับเครดิตภายในประเทศระยะยาว (National Long-Term Rating) ของบริษัท ที่ 'A-(tha)'

การปรับแนวโน้มอันดับเครดิตเป็นลบสะท้อนถึงความเสี่ยงที่การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 อาจทำให้ต่อการฟื้นตัวของรายได้และความสามารถในการทำกำไรของ KCE ที่อาจใช้เวลาจนถึงปี 2565 ฟิทช์คาดว่ารายได้ในรูปแบบบาทจะฟื้นตัวกลับไปอยู่ในระดับใกล้เคียงกับช่วงก่อนเหตุการณ์โควิด-19 และมีอัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษี ค่าเสื่อม และค่าตัดจำหน่าย ต่อรายได้ (EBITDA Margin) ที่ระดับสูงกว่าร้อยละ 13 ในปี 2564 อย่างไรก็ตามหากการฟื้นตัวของรายได้และอัตราส่วนกำไรต่อรายได้น้อยกว่าที่คาดการณ์ไว้ อาจแสดงถึงสถานะทางธุรกิจของบริษัทฯ ที่อ่อนแอลง และอาจส่งผลกระทบต่ออันดับเครดิต

การคงอันดับเครดิตสะท้อนถึงการคาดการณ์ของฟิทช์ว่า KCE จะสามารถรักษาสถานะหนึ่งในผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์สำหรับอุตสาหกรรมรถยนต์รายใหญ่ ซึ่งมีสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง ฟิทช์เชื่อว่า บริษัทฯ จะยังคงสามารถสร้างอัตราส่วนกระแสเงินสดสุทธิต่อรายได้ (Free cash flow margin) ในระดับสูงกว่าร้อยละ 3 โดยมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายลงทุนและการจ่ายเงินปันผลอย่างเหมาะสม ถึงแม้รายได้และกำไรของบริษัทฯ อาจจะอ่อนแอลงจากปีก่อน อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อกระแสเงินสดจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงของเงินทุนหมุนเวียน (FFO Net Leverage) ของ KCE น่าจะยังคงอยู่ในระดับที่แข็งแกร่ง ต่ำกว่า 1.5 เท่าในช่วง 3 ปีข้างหน้า

ปัจจัยที่มีผลต่ออันดับเครดิต

รายได้ลดลงจากโควิด-19 – ฟิทช์คาดว่ารายได้ของ KCE จะลดลงร้อยละ 20-25 ฟิทช์คาดว่าอัตราการฟื้นตัวของผลประกอบการน่าจะเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป และอาจใช้เวลา 2-3 ปีที่รายได้จะกลับมาอยู่ในระดับเดียวกับช่วง

ก่อนโควิด-19 เนื่องจากมีปัจจัยลบหลายอย่างที่กดดันอุตสาหกรรมและสายการผลิตรถยนต์ ไม่ว่าจะเป็น อุปสงค์ที่ลดลงจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมมลพิษจากเชื้อเพลิง รวมถึงค่าปรับต่างๆ ที่ผู้ผลิตรถยนต์ในทวีปยุโรปอาจต้องเสียจากเรื่องนี้ นอกจากนี้ ความผันผวนของราคาน้ำมันยังอาจทำให้การเปลี่ยนมาใช้ระบบรถยนต์ไฟฟ้าแทนเครื่องยนต์สันดาปแบบเดิมมีความล่าช้า

อัตราส่วนกำไรที่ลดลง – ฟิทช์คาดว่า EBITDA Margin ของ KCE จะลดลงมาอยู่ร้อยละ 8-10 ในปี 2563 (2562: ร้อยละ 15) จากประสิทธิภาพการผลิตที่ต่ำลงจากยอดขายที่ลดลง โดย EBITDA Margin น่าจะฟื้นตัวมาอยู่ที่ระดับร้อยละ 14-16 ในปี 2565 เป็นต้นไป เมื่อสถานการณ์กลับสู่ภาวะปกติ ฟิทช์มองว่าการเพิ่มขึ้นของการใช้กำลังการผลิตของโรงงานใหม่ และการเพิ่มสัดส่วนการผลิตแผ่นพิมพ์วงจรสำหรับชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีความซับซ้อน (HDI) ซึ่งมีอัตรากำไรที่ค่อนข้างสูงจะเป็นปัจจัยสนับสนุนการฟื้นตัวของอัตรากำไรของ KCE ในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า ถึงแม้ฟิทช์จะไม่คิดว่า EBITDA Margin ของบริษัทฯ จะกลับมาอยู่ในระดับสูงกว่าร้อยละ 20 เหมือนในอดีตก็ตาม

อัตรากำไรที่มีความอ่อนไหวต่อค่าเงินบาท – ธุรกิจของ KCE มีความเสี่ยงสูงจากอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งส่งผลให้อัตรากำไรมีความผันผวนในช่วง 6 ปีที่ผ่านมา โดยในฐานะที่เป็นบริษัทผู้ส่งออก รายได้และกำไรจะลดเมื่อเงินบาทแข็งค่าขึ้น เนื่องจากประมาณร้อยละ 80-90 ของรายได้ อยู่ในรูปเงินดอลลาร์สหรัฐฯ และยูโร ในขณะที่ร้อยละ 50-60 ของต้นทุนอยู่ในรูปเงินบาท ซึ่งส่วนใหญ่ไม่ได้ป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

นอกจากนี้ การลดลงของปริมาณการผลิตทำให้อัตรากำไรลดลงจากต้นทุนคงที่ ยกตัวอย่างเช่นจากการที่เงินบาทแข็งค่าขึ้นประมาณร้อยละ 4 และปริมาณการขายลดลงร้อยละ 11 ส่งผลให้ EBITDA Margin ลดลงเป็นร้อยละ 15.4 ในปี 2562 จากร้อยละ 20.2 ในปี 2561

สถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง – ฟิทช์คาดว่า KCE จะยังคงรักษาอัตราส่วนหนี้สินในระดับที่

แข็งแกร่ง ในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า ถึงแม้กำไรของบริษัทจะลดลง โดยอัตราส่วนหนี้สิน ณ ปัจจุบันที่อยู่ในระดับต่ำ (2562: FFO Net Leverage อยู่ที่ 0.5 เท่า) และความสามารถในการสร้าง free cash flow margin ในระดับสูงกว่าร้อยละ 3 จะช่วยลดผลกระทบต่อสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ในช่วงที่สถานะแวดล้อมในการดำเนินงานมีความท้าทาย อย่างไรก็ตามประมาณการดังกล่าวอยู่ภายใต้สมมติฐานว่าบริษัทจะมีการใช้จ่ายลงทุนและจ่ายเงินปันผลที่เหมาะสมและสอดคล้องกับกระแสเงินสดของบริษัท

ผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรฯ รถยนต์รายใหญ่ – อันดับเครดิตของ KCE สะท้อนถึงการเป็นผู้นำในธุรกิจผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์สำหรับอุตสาหกรรมรถยนต์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีวงจรสินค้าที่ค่อนข้างยาว และต้องอาศัยความผูกพันกับลูกค้าในการได้มาซึ่งยอดขาย ทำให้เป็นธุรกิจที่มีความยากลำบากสำหรับคู่แข่งรายใหม่ในการเข้าสู่อุตสาหกรรม (High Barrier to Entry) มากกว่าเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์สำหรับสินค้าบริโภคทั่วไป (Consumer Electronics) KCE เป็นหนึ่งในสิบผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรสำหรับยานยนต์รายใหญ่ของโลก โดยมีส่วนแบ่งด้านรายได้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 5

โอกาสการเติบโตของอุตสาหกรรมแผงวงจรรถยนต์นี้ขึ้นอยู่กับสัดส่วนการใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในรถยนต์ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในระยะยาว แม้ว่าจะมีความผันผวนจากภาวะเศรษฐกิจในระยะสั้น นวัตกรรมด้านยานยนต์ต่างๆ เช่น ระบบความปลอดภัย ระบบผู้ช่วยคนขับ ระบบความบันเทิงภายในรถยนต์ (Infotainment) ซึ่งเดิมเคยเป็นระบบที่ติดตั้งเฉพาะในรถยนต์หรู แต่ปัจจุบันกลายเป็นระบบมาตรฐานสำหรับรถยนต์ทั่วไป

การกระจุกตัวของรายได้ที่ลดลง – ความพยายามของ KCE ที่จะเพิ่มสัดส่วนสินค้า HDI ซึ่งรวมถึงสินค้ากลุ่มที่ไม่ใช่รถยนต์ จะช่วยลดการกระจุกตัวของรายได้ได้อย่างค่อยเป็นค่อยไปในอนาคต โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการกระจุกตัวของลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรกในสัดส่วนร้อยละ 50 ของรายได้แผ่นพิมพ์วงจรในปี 2562 ลดลงจากร้อยละ 65 ในปี 2553

พีทซ์ ปรับแนวโน้มเครดิต KCE เป็นลบ คงอันดับเครดิตที่ 'A-(tha)' หลังโควิด-19 จุดการฟื้นตัวของรายได้-ความสามารถในการทำกำไร

การกำหนดอันดับเครดิตโดยสรุป

KCE มีสถานะทางธุรกิจอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อเทียบกับบริษัทในประเทศไทยอื่นๆ ที่พีทซ์ จัดอันดับเครดิต แต่บริษัทมีสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่งกว่า สถานะทางธุรกิจและสถานะทางการเงินของ KCE มีความใกล้เคียงกันกับของ บมจ. โพลีเพล็กซ์ (ประเทศไทย) (PTL, อันดับเครดิต A-(tha) แนวโน้มเครดิตมีเสถียรภาพ) PTL เป็นหนึ่งในสิบผู้ผลิตแผ่นฟิล์ม PET รายใหญ่ที่สุดในโลกตามรายได้ PTL ดำเนินธุรกิจให้อุตสาหกรรมที่มีความเสี่ยงสูงกว่า โดยผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นแผ่นฟิล์มมาตรฐาน

ซึ่งมีความผันผวนด้านราคา และมีการแข่งขันที่สูง ในขณะที่ KCE เน้นผลิตแผ่นฟิล์มบรรจุอิเล็กทรอนิกส์สำหรับอุตสาหกรรมรถยนต์ ซึ่งมีความยากลำบากสำหรับคู่แข่งรายใหม่ในการเข้าสู่อุตสาหกรรม อย่างไรก็ตาม PTL มีการกระจายตัวของฐานการผลิตและลูกค้าที่มากกว่า แต่ KCE มี EBITDA Margin และ Free cash flow margin ที่สูงกว่า บริษัททั้งสองมีอัตราส่วนหนี้สินอยู่ในระดับต่ำ โดยมีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA อยู่ในระดับต่ำกว่า 1.5 เท่า ดังนั้นอันดับเครดิตจึงอยู่ในระดับเดียวกัน

บริษัท อีสเทิร์นโพลีเมอร์ กรุป จำกัด (มหาชน) (EPG, อันดับเครดิต A-(tha) แนวโน้มเครดิตมีเสถียรภาพ) และ KCE ต่างมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมยานยนต์ แต่ขายสินค้าคนละชนิด EPG เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์ตกแต่งสำหรับรถกระบะและรถเอนกประสงค์ที่ทำจากโพลีเมอร์และพลาสติก

ซึ่งสินค้ากลุ่มนี้มีส่วนแบ่งรายได้ร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมด EPG มีการกระจายตัวของธุรกิจและลูกค้าที่มากกว่า โดย EPG มีการกระจายรายได้จากการผลิตฉนวนยางกันความร้อน/เย็นและผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับอาหารและเครื่องดื่ม KCE และ EPG มีขนาดธุรกิจที่ใกล้เคียงกัน แต่ KCE มี EBITDA Margin และ Free cash flow margin ที่สูงกว่า ด้วยสถานะทางธุรกิจที่เทียบเคียงกันและอัตราส่วนหนี้สินที่อยู่ในระดับต่ำเช่นเดียว อันดับเครดิตของทั้งสองบริษัทจึงเท่ากัน

สมมติฐานที่สำคัญ

สมมติฐานที่สำคัญของพีทซ์ที่ใช้ในการประมาณการ

- รายได้ลดลงร้อยละ 30 ในปี 2563 (ปี 2562



ลดลงร้อยละ 13.5) จากความต้องการซื้อแผ่นฟิล์มบรรจุภัณฑ์สำหรับยานยนต์ที่ลดลง ซึ่งเป็นผลมาจากการหยุดดำเนินการผลิตของผู้ผลิตรายอื่นทั่วโลกในช่วงที่มีการแพร่ระบาดของโควิด-19 วัฏจักรไตรมาส 2 ของปี 2563 รายได้ปรับตัวดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยเติบโตในอัตราร้อยละ 13 ในปี 2564 และร้อยละ 5-6 ในปี 2565

- EBITDA Margin ลดลงต่อเนื่องจากปีก่อน มาอยู่ที่ร้อยละ 8-10 ในปี 2563 (ปี 2562 ร้อยละ 15.9) EBITDA Margin เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ร้อยละ 14-16 ในปี 2565 จากการฟื้นตัวของอัตราการผลิตและการเพิ่มสัดส่วนการผลิตแผ่นฟิล์มบรรจุภัณฑ์ HDI
- ราคาทองแดงเฉลี่ยลดลงในปี 2563 จากอุปทานส่วนเกินในตลาด
- ค่าใช้จ่ายลงทุนสำหรับการซ่อมบำรุงและการปรับปรุงด้านเทคโนโลยีเท่าที่จำเป็น จำนวน 200-400 ล้านบาทต่อปี ในช่วงปี 2563-2565 (ปี 2562 ค่าใช้จ่ายลงทุน 634 ล้านบาท) ไม่มีการลงทุนขนาดใหญ่เพื่อขยายกำลังการผลิต
- ไม่มีการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานที่อ่อนแอในปี 2563-2564

ปัจจัยที่อาจมีผลต่ออันดับเครดิตในอนาคต

ปัจจัยบวก

- แนวโน้มอันดับเครดิตอาจกลับมามีเสถียรภาพได้หาก KCE สามารถรักษาผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง

แรงในช่วงหลังสถานการณ์โควิด-19 สิ้นสุดลง โดยมี EBITDA Margin เพิ่มขึ้นสูงกว่าร้อยละ 13 ในขณะที่ยังคงรักษาอัตราส่วน FFO Net Leverage ต่ำกว่า 1.5 เท่าอย่างต่อเนื่อง

ปัจจัยลบ

- กระแสเงินสดที่ต่ำกว่าที่คาด หรือเงินลงทุนที่สูงกว่าที่คาด หรือมีการซื้อกิจการ ซึ่งส่งผลให้ FFO Net Leverage ของบริษัทเพิ่มขึ้นเกิน 1.5 เท่าอย่างต่อเนื่อง
- EBITDA Margin ต่ำกว่าร้อยละ 13 อย่างต่อเนื่อง
- สถานะทางการเงินที่อ่อนแอลง หรือการสูญเสียลูกค้ารายสำคัญ

สภาพคล่อง

สภาพคล่องอยู่ในระดับที่บริหารจัดการได้ - ณ สิ้นปี 2562 KCE มีหนี้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีจำนวน 1.3 พันล้านบาท โดยหนี้ระยะสั้นดังกล่าวส่วนใหญ่ประกอบด้วยหนี้เพื่อสนับสนุนการส่งออก ส่วนหนี้ระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระในปี 2563 มีจำนวน 259 ล้านบาท บริษัทมีเงินสดจำนวน 1.0 พันล้านบาท และมีสภาพคล่องเสริมจากวงเงินกู้หมุนเวียนที่ยกเลิกได้ (uncommitted facilities) จำนวน 1.9 หมื่นล้านบาท และ 83 ล้าน ดอลลาร์สหรัฐ ณ สิ้นปี 2562

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.เมย์แบงก์ กิมเอ็ง : BAM แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 25.00 บ.

Bangkok Cml. Asset Mgmt. (BAM)

BUY

Share Price THB 23.30

12m Price Target THB 25.00 (+12%)

Previous Price Target THB 25.00

ไม่ตื่นเต้น ? ไม่ดี

Results Preview

ประเด็นการลงทุน

การย่อตัวของราคาเป็นโอกาสเข้าสะสม หากตลาดผิดหวังต่อการรายงานกำไรสุทธิงวด 1Q63 ที่คาดการณ์การลดลงมากทั้งเทียบ QoQ, YoY นั้นเนื่องจากไม่มีการขายสินทรัพย์ก้อนใหญ่เช่นปีก่อน และเสียภาษีนิติบุคคล 20% เป็นไตรมาสแรก ขณะที่ประเด็นการชะลอยอดขายและการช่วยเหลือลูกหนี้ในช่วงระบาดของ COVID-19 ไม่ได้กระทบความสามารถจ่ายปันผลที่ 4% ต่อปีที่เราประเมินไว้ แนะนำ ซื้อ ราคาเหมาะสม 25 บาท

คาดการณ์กำไรสุทธิ 1Q63 ที่ 728 ลบ. -56%QoQ, -78%YoY ลดลงจากฐานที่สูง

เราประเมินผลดำเนินงาน 1Q63 จะกลับเข้าสู่ระดับค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 3 ปี คาดเงินสดเรียกเก็บเท่ากับ 3 พันลบ. ลดลงจากปีก่อนที่สูงราว 5 พันลบ. เนื่องจากไม่มีปิดดีลก้อนใหญ่ที่ทำให้ฐานสูงเป็นพิเศษ แต่การขายทรัพย์สิน-ลูกค้า NPL ผ่อนชำระยังจ่ายได้ตามปกติ คาดรายได้ดำเนินงานเท่ากับ 1.4 พันลบ. -67%YoY และกำไรก่อนภาษี (EBT) 910 ลบ. -31%QoQ, -72%YoY อย่างไรก็ตามจะเป็นไตรมาสแรกที่บริษัทเสียภาษีนิติบุคคล 20% ประเมินกำไรสุทธิเท่ากับ 728 ลบ. -56%QoQ, -78%YoY โดยยังไม่รวมกำไรพิเศษทางบัญชี (DTA) กลับไปใกล้เคียงกับ 1Q61 ที่มีกำไรก่อนภาษี (สุทธิ) เท่ากับ 699 ลบ.

หลายประเด็นอาจกดดันใน 2Q63 แต่พื้นฐานไม่เปลี่ยน

การระบาดของ COVID-19 อาจทำให้ตลาดเริ่มกังวลต่อผลประกอบการบริษัทใน 1H63 แต่เรายังมองว่าผลกระทบยังจำกัด ทั้ง i) ความสามารถในการชำระของลูกหนี้ ซึ่งบริษัทได้ออกมาตรการช่วยเหลือโดยพักชำระค่างวด 3-6 เดือนคล้ายคลึงกับสถาบันการเงิน พบว่ามีลูกหนี้เข้าร่วมโครงการเพียง 10% จากลูกหนี้ผ่อนชำระ ii) ประเด็นการงดยึด-ประมูลขายทรัพย์สินของกรมบังคับคดี 3 เดือน เรามองว่าไม่ได้ส่งผลกระทบต่อบริษัท เพราะส่วนใหญ่เป็นหนี้ใหม่และเป็นช่วงต้นของกระบวนการแปลงทรัพย์สิน มีใช้ส่วนที่พร้อมขายในมือที่มีกว่ามูลค่า 1.15 แสนลบ. ที่พร้อมจะแปลงเป็นเงินสด โดยในเดือนเม.ย.มีการจัดงานประมูลทรัพย์สิน มูลค่ากว่า 2.4 พันลบ. คาดบันทึกได้ใน 2Q63 เข้ามาช่วยชดเชยผลกระทบได้

คงคำแนะนำเป็น ซื้อ ราคาเหมาะสม 25 บาท

ด้วยมุมมองแบบอนุรักษ์นิยม ยังมองว่าเงินสดเรียกเก็บภายในสิ้นปีจะยังสูงกว่า 1 หมื่นลบ. เพียงพอที่จะจ่ายปันผลที่ 1.00 บ./หุ้น ใกล้เคียงปีที่ผ่านมาได้ เราประเมินมูลค่าหุ้นด้วยวิธี DDM (Zero growth model) จะได้ราคาเหมาะสม 25.00 บาท/หุ้น อิงอัตราปันผลคาดหวัง 4% ต่อปี ยังสูงกว่าค่าเฉลี่ยของ SET50 3 ปี ย้อนหลัง +2 SD ที่เท่ากับ 3.50% ความเสี่ยงคือ ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง การลดสัดส่วนการถือหุ้นของกองทุนอื่นๆ

Thanatphat Suksrichavalit

Thanatphat.S@maybank-ke.co.th

(66) 2658 5000 ext 1401

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.เคจีไอ : THCOM แนะนำ ขาย ราคาพื้นฐาน ที่ 4.34 บ.

Thaicom

(THCOM.BK/THCOM TB)

Underperform Maintained

Price as of 5 May 2020 3.90

12M target price (Bt/shr) 4.34

Unchanged/Revised up(down)(%) 3.3

Upside/downside (%) 11.3

Key messages

THCOM พลิกมามีกำไรสุทธิ 198 ล้านบาทใน 1Q63 (รวมรายการพิเศษ 93 ล้านบาท จากผลสุทธิของกำไรอัตราแลกเปลี่ยน และขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์) จากที่เคยขาดทุนสุทธิ 32 ล้านบาท ใน 1Q62 และ 1.97 พันล้านบาทใน 4Q62 โดยผลประกอบการไตรมาสแรกออกมาดีกว่าที่เราคาดไว้ว่าจะขาดทุนสุทธิ 133 ล้านบาท และที่ตลาดคาดว่าจะขาดทุนสุทธิ 188 ล้านบาท เพราะต้นทุนต่ำกว่าคาด เพื่อสะท้อนถึงผลประกอบการที่ออกมาดีกว่าคาดใน 1Q63 เราจึงปรับประมาณการปี 2563-64 จากเดิมที่คาดว่าจะขาดทุนหลัก 584 ล้านบาท และ 331 ล้านบาท เป็นกำไรหลัก 36 ล้านบาท และ 13 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้เราได้ปรับไปใช้ราคาเป้าหมายสำหรับ 1H64 ที่ 4.34 บาท (DCF, WACC 9.5%) เรายังคงคำแนะนำ "ขาย" THCOM เนื่องจากคาดว่าผลประกอบการระยะสั้นจะชะลอตัวลงอีกใน 2Q63 ในขณะที่แนวโน้มระยะยาวยังคงอ่อนแอ

ผลประกอบการ 1Q63: ดีกว่าคาด

Event

THCOM พลิกมามีกำไรสุทธิ 198 ล้านบาทใน 1Q63 (รวมรายการพิเศษ 93 ล้านบาท จากผลสุทธิของกำไรอัตราแลกเปลี่ยน และขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์) จากที่เคยขาดทุนสุทธิ 32 ล้านบาท ใน 1Q62 และ 1.97 พันล้านบาทใน 4Q62 โดยผลประกอบการไตรมาสแรกออกมาดีกว่าที่เราคาดไว้ว่าจะขาดทุนสุทธิ 133 ล้านบาท และที่ตลาดคาดว่าจะขาดทุนสุทธิ 188 ล้านบาท

Impact

ค่าเสื่อมราคาที่ลดลงช่วยให้ผลประกอบการพลิกมาเป็นกำไรสุทธิใน 1Q63

หากไม่รวมรายการพิเศษ พบว่ากำไรหลักงวด 1Q63 จะอยู่ที่ 105 ล้านบาท ดีขึ้นจากทั้ง 1Q62 และ 4Q62 ซึ่งมีผลขาดทุนจากธุรกิจหลัก 4 ล้านบาท และ 271 ล้านบาทตามลำดับ ทั้งนี้ผลการดำเนินงานหลักใน 1Q63 ดีกว่าที่เราคาดไว้ว่าจะขาดทุนหลัก 114 ล้านบาท เนื่องจากต้นทุนต่ำกว่าคาด จากค่าเสื่อมราคาที่ลดลงหลังจากที่รับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ไปแล้วใน 4Q62 โดย

ประเด็นที่น่าสนใจใน 1Q63 ได้แก่ i) รายได้ทรงตัว QoQ อยู่ที่ 964 ล้านบาท (-24.9% YoY) ii) ต้นทุนลดลงเหลือ 671 ล้านบาท (-22% QoQ, -30% YoY) เนื่องจากค่าเสื่อมราคาลดลง และ iii) มีส่วนแบ่งผลกำไรจากบริษัทในเครือ 3 ล้านบาทใน 1Q63 จากที่เคยรับรู้ส่วนแบ่งผลขาดทุน 5 ล้านบาทใน 1Q62 และ 100 ล้านบาทใน 4Q62

ผลประกอบการใน 2Q63 มีแนวโน้มชะลอตัวลงทั้ง QoQ และ YoY

แนวโน้มใน 2Q63 ดูไม่สดใสเนื่องจากคาดว่ารายได้จะชะลอตัวลง โดยรายได้ใน 2Q63 จะถูกกดดันจาก i) ลูกค้าหลักของดาวเทียมไทยคม 4 (IPSTAR) ในญี่ปุ่นรายหนึ่งจะหมดสัญญาในช่วงต้น 2Q63 และ ii) 2Q63 จะเป็นไตรมาสแรกที่บริษัทได้รับผลกระทบเต็มไตรมาส หลังหยุดให้บริการดาวเทียมไทยคม 5 ตั้งแต่ปลายเดือนกุมภาพันธ์ 2563 ในขณะที่บริษัทไม่น่าจะปิดต้นทุนให้ลดลงได้อีกจากระดับที่ต่ำแล้วใน 1Q63 สำหรับภาพในระยะยาว เรามองว่าการที่บริษัทจะผลักดันการเติบโตของรายได้ น่าจะทำได้ยาก เพราะ i) ดาวเทียมของบริษัท 2 ดวง คือ ไทยคม 4 และ ไทยคม 6 เหลืออายุสัมปทานอีกเพียงไม่มาก และธุรกิจทีวีอยู่ในขาหล่ม ซึ่งจะกดดันการใช้งานดาวเทียมไทยคม 6 ไทยคม 7 และ ไทยคม 8

ปรับประมาณการปี 2563-64 เพื่อสะท้อนผลประกอบการ 1Q63

เพื่อสะท้อนถึงผลประกอบการที่ออกมาดีกว่าคาดใน 1Q63 เราจึงปรับประมาณการปี 2563-64 จากเดิมที่คาดว่าจะขาดทุนจากหลัก 584 ล้านบาท และ 331 ล้านบาท เป็นกำไรจากธุรกิจหลัก 36 ล้านบาท และ 13 ล้านบาท ตามลำดับ โดยการปรับปรุงสมมติฐานสำคัญดังนี้ i) ปรับลดประมาณการรายได้ปี 2563-64 ลงปีละ 1% ii) ปรับลดประมาณการต้นทุนลงปี 2563 ลง 20% และปี 2564 ลง 13% iii) ปรับลดประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสำหรับ ปี 2563 ลง 12% และปี 2564 ลง 9%

Valuation & Action

ภายใต้ประมาณการใหม่ และปรับไปใช้ราคาเป้าหมายสำหรับ 1H64 ที่ 4.34 บาท (DCF, WACC 9.5%) เรายังคงคำแนะนำ "ขาย" THCOM เนื่องจากคาดว่าผลประกอบการระยะสั้นจะชะลอตัวลงอีกใน 2Q63 ในขณะที่แนวโน้มระยะยาวยังคงอ่อนแอ

Risks

รายได้จากธุรกิจหลักต่ำกว่าที่คาดไว้

Piyathida Sonthisombat

66.2658.8888 Ext.8852

piyathidas@kgi.co.th

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.ทิสโก้ : AEONTS แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 180.00 บ.

+ AEONTS : ผลของการขาย NPA และการประชุมนักวิเคราะห์

ประเด็นสำคัญจากการประชุมนักวิเคราะห์

+ นอกจากการลดขั้นต่ำในการชำระค่าบัตรเครดิตแล้ว AEONTS ได้มีการลดขั้นต่ำของสินเชื่อส่วนบุคคลลงจาก 3% เป็น 1% เพื่อช่วยลูกค้า (AEONTS มีส่วนแบ่งการตลาด 12%)

+ ผู้บริหารคาด การตั้งสำรองสำหรับ COVID-19 ไว้ที่ 600 - 1 พันล้านบาท แต่อย่างไรก็ตาม ชดเชยได้บางส่วนจากแผนการลดต้นทุนลง แต่บริษัทยังไม่เผยว่าจะรับรู้ผ่านงบดุลเลยหรือผ่านงบกำไรขาดทุน ด้านมาตรการบัญชีที่ผ่อนคลายลงจะทำให้ NPL ไม่เพิ่มขึ้นมากนัก (4QFY19 อยู่ที่ 3.7%)

+ AEONTS มี NPA อยู่ 1.8 หมื่นล้านบาท ที่ตัดจำหน่ายไปปีก่อนหน้า เพิ่มจากของบริษัทลูกที่มีการฟื้นตัวเป็นหนี้เสียที่ฟื้นตัว (ของบริษัทลูกมี 1 พันล้านบาทในปี FY19 คิดเป็น 21% ของผลประกอบการของ AEONTS) ด้วยพอร์ตสินเชื่อที่เพิ่มขึ้นในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ทำให้ AEONTS ยังมีแผนที่จะขาย NPA ต่อหากได้ราคาที่ดี และสำหรับปี FY19 ที่ผ่านมามีกำไร 577 ล้านบาท จากการขาย NPA หรือ 12% ของผลประกอบการ

มุมมองของเรา :

+ เราคาดผลประกอบการ 7 - 11% จะมาจากการขาย NPA จำนวน 1.8 หมื่นล้านบาท ทำให้มีกำไร 1.3 - 2 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นจากที่เราคาดเดิมที่ 600 - 250 ล้านบาทสำหรับปี FY2020 - 21F และการขาย NPA จะเป็นตัวหนุนผลประกอบการในอนาคต คิดเป็นสัดส่วน 33% ของผลประกอบการเทียบกับการขาย NPA ของ KTC ที่ 51% สำหรับปี 2019 ช่วยเพิ่มผลประกอบการของบริษัท

+ ปัจจุบัน AEONTS ซื้อขายที่ 9.4 เท่าสำหรับปี FY2020F เทียบกับ KTC ที่ 15.6 เท่า และด้วยราคาหุ้นที่ยัง Laggard ต่อกลุ่มมวก ทำให้เรามองว่าราคาหุ้นได้รับรู้ปัจจัยลบจากสินเชื่อที่ชะลอตัว และกำไรจากการขาย NPA ที่ลดลงไปแล้ว เราแนะนำให้ "ซื้อ" โดยมีมูลค่าที่เหมาะสม 180 บาท (PER ที่ 12.9 เท่าสำหรับปี 2020F)

Market Insight

E- mail :tiscoresearch@tisco.co.th

CHAYO: กรีนดี แนะนำ "ถือ" ราคาเป้าหมาย 6.20 บาท/หุ้น

ชโย กรุ๊ป - CHAYO

คำแนะนำ: ถือ

ราคาเป้าหมาย: 6.20 บาท

Upside/Downside: +2%

Median Consensus: - บาท

คาดผลบวกจาก TFRS9 ช่วยประคองกำไร 1Q63

- คาดกำไร 1Q63 ที่ 28 ล้านบาท ดีขึ้น 47%QoQ และ 1%YoY
 - รายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ยังโตได้จาก TFRS9 แม้ว่ากระแสเงินสดอาจได้รับผลกระทบจาก COVID-19 ก็ตาม
 - ยังคงคาดการณ์กำไรปี 63 ที่ 141 ล้านบาท (+27%YoY) แม้ว่าผลจาก COVID-19 และการหยุดดำเนินการชั่วคราวของกรมบังคับคดี จะทำให้รายได้ลดลง แต่ผลจาก TFRS9 จะทำให้รายได้และกำไรยังเติบโตได้
 - ราคาหุ้นฟื้นตัวขึ้นค่อนข้างรวดเร็วจากจุดต่ำสุดในเดือน มี.ค. ที่ผ่านมามาทำให้ Upside ค่อนข้างจำกัด
 - คงราคาเป้าหมายปี 63 ที่ 6.2 บาท แนะนำ "ถือ"

คาดผลบวกจาก TFRS9 ช่วยประคองกำไร 1Q63

เราคาดการณ์กำไร 1Q63 ที่ 28 ล้านบาท ดีขึ้น 45%QoQ และ 1%YoY โดยในไตรมาสนี้คาดว่าจะได้รับผลบวกจากธุรกิจบริหารหนี้จะปรับตัวดีขึ้น ซึ่งเป็นผลจากมาตรฐานบัญชี TFRS9 ที่มีการรับรู้รายได้ของ NPL ที่มีหลักประกันตามเกณฑ์ EIR จากก่อนหน้าที่จะรับรู้รายได้เมื่อได้รับกระแสเงินสด (เช่น รับชำระหนี้ หรือขายทอดหลักประกัน) ส่วนในแง่ของกระแสเงินสดรับคาดว่าจะอ่อนตัวลงบ้าง จากผลกระทบของ COVID-19 ที่ทำให้ยอดรับชำระและการขายหลักประกันชะลอตัวลง ด้านต้นทุนการให้บริการและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคาดว่าจะค่อนข้างทรงตัว แต่ค่าใช้จ่ายทางการเงินอาจเพิ่มขึ้นเนื่องจากบริษัทมีการออกหุ้นกู้ในช่วงปลายปีก่อน

ได้รับผลกระทบจาก COVID-19 แต่ TFRS9 ช่วยหักล้างปัจจัยลบได้

เรายังคงประมาณการกำไรปี 2563 ที่ 141 ล้านบาท (+27%YoY) แม้ว่าผลกระทบจาก COVID-19 จะทำให้กระแสเงินสดรับจากธุรกิจบริหารหนี้ลดลง โดยในส่วนของ NPL ที่ไม่มีหลักประกันอาจเห็นยอดรับชำระลดลงบ้าง เนื่องจากลูกหนี้ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ ส่วน NPL ที่มีหลักประกันอาจเห็นกระแสเงินสดลดลงมาก เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจอาจกระทบภาคอสังหาริมทรัพย์ที่มีกรมบังคับคดียังปิดให้บริการชั่วคราว (ตั้งแต่ เม.ย. ที่ผ่านมา และยังไม่ชัดเจนว่าจะเปิดดำเนินการได้เมื่อใด) ทำให้ไม่สามารถนำทรัพย์สินหลักประกันไปประมูลขายได้ อย่างไรก็ตามมาตรฐานบัญชี TFRS9 ที่มีการรับรู้รายได้ตามเกณฑ์ EIR ทำให้ในแง่ของรายได้และกำไรอาจไม่ต่างกับประมาณการที่เราคาดไว้มากนัก

Upside ยังค่อนข้างจำกัด แนะนำ "ถือ"

เราคงราคาเป้าหมายปี 63 ที่ 6.2 บาท อิง PBV 3.5 เท่า ด้วยราคาหุ้นที่ฟื้นตัวขึ้นมารวดเร็วจากจุดต่ำสุดในเดือน มี.ค. ทำให้ปัจจุบัน Upside ค่อนข้างจำกัด เราจึงแนะนำเพียง "ถือ"

ความเสี่ยง: สถานะเศรษฐกิจอาจส่งผลกระทบต่ออัตราการจัดเก็บหนี้และกระแสเงินสด

ธนภัทร ฉัตรเสถียร

เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 049194

tanapat@trinitythai.com

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.คิงส์ฟอร์ด : PTTEP แนะนำ ซื้อเก็งกำไร ราคาพื้นฐาน ที่ 91.00 บ.

Earnings Results | PTTEP

Stock Rating Trading BUY

Current Price THB 84.50

Target Price THB 91.00

Sector Energy & Utilities

PTT Exploration and Production

กำไร 1Q63 ลดลง แต่ยังไม่สะท้อนภาพการหดตัวที่แท้จริง

+ PTTEP รายงานกำไรสุทธิงวด 1Q63 ที่ 8.6 พันล้านบาท ลดลง QoQ, YoY

+ ความต้องการพลังงานทดแทน ผลกระทบต่อราคาขายก๊าซจะเพิ่มมากขึ้น

+ แนะนำ "ซื้อเก็งกำไร" ราคาเหมาะสมที่ 91.00 บาท (DCF)

+ กำไรชะลอตัวลงจากเงินบาทอ่อนค่า ราคาและปริมาณขายลดลง

PTTEP รายงานผลประกอบการ 1Q63 มีกำไรสุทธิ 8,612 ล้านบาท -26%QoQ, -31%YoY เป็นไปตามคาด โดยค่าเงินบาทอ่อนค่าจากสิ้นไตรมาสก่อนหน้า ทำให้มีค่าใช้จ่ายทางภาษีที่เกิดจากอัตราแลกเปลี่ยนราว 225 ล้านดอลลาร์สหรัฐ อย่างไรก็ตามยังมีกำไรจากธุรกรรมป้องกันความเสี่ยงซึ่งส่วนใหญ่มาจาก Oil Hedging ราว 170 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เข้ามาชดเชย ทั้งนี้หากไม่รวมรายการ Non-Recurring อื่นๆ กำไรปกติจะอยู่ที่ 9.1 พันล้านบาท -21%QoQ, -23%YoY เป็นผลจากปริมาณขายปิโตรเลียมเฉลี่ยลดลง -8%QoQ อยู่ที่ 363 KBOED โดยปริมาณขายลดลง QoQ จากการเรียกร้องก๊าซในอ่าวไทย การปิดซ่อมแหล่งบงกชใต้ และปริมาณขาย Sabah K ลดลง ขณะที่ราคาขายปิโตรเลียมเฉลี่ย (ASP) ลดลง -7%QoQ อยู่ที่ 44.8 \$/BOE ตามราคาน้ำมันดิบและคอนเดนเตสเฉลี่ยลดลง -15%QoQ อยู่ที่ 52.8 \$/bbl ตามทิศทางตลาดโลก ส่วนราคาขายก๊าซเฉลี่ยลดลง -1%QoQ อยู่ที่ 6.87 \$/MMBTU เป็นการปรับตัวลดลงต่ำกว่าราคาน้ำมันจาก Lag Time ขณะที่ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย -9%QoQ อยู่ที่ 31 \$/BOE ลดลง QoQ สู่ระดับปกติจากค่าใช้จ่ายในการบริหารและกิจกรรมสำรวจที่น้อยลง EBITDA Margin อยู่ที่ 72% จาก 4Q62 ที่ 67% ด้านฐานะทางการเงินยังมั่นคง D/E ทรงตัวที่ 0.29 เท่า มีเงินในมืออยู่ที่ระดับ 3.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ

+ ความต้องการพลังงานทดแทน ผลกระทบต่อราคาขายก๊าซจะมากขึ้น

แนวโน้มราคาน้ำมันดิบทรงตัวต่ำด้วยแรงกดดันฝั่ง demand ที่ทรุดตัวหนักจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ล่าสุด IEA คาดการณ์ความต้องการใช้น้ำมันเดือน เม.ย. ลดลง 29 ล้านบาร์เรลต่อวัน เทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า ซึ่งเป็นการลดลงต่ำสุดในรอบ 25 ปี หลังจากหลายประเทศออกมาตรการปิดประเทศ และคาดการณ์ว่าในปี 63 ความต้องการใช้จะหดตัวลง 9.3 ล้านบาร์เรลต่อวัน ขณะที่ฝั่งอุปทานยังเผชิญปัญหา over supply แม้กลุ่ม OPEC+ มีมติปรับลดการผลิตซึ่งจะมีผลในเดือน พ.ค. ลง 9.7 ล้านบาร์เรลต่อวัน และผู้ผลิตนอกกลุ่ม OPEC+ จะช่วยปรับลดอีก 5 ล้านบาร์เรลต่อวัน แต่ในระยะสั้นยังไม่สามารถกดซับความต้องการที่หายไปอย่างมากมายได้ โดยยังต้องติดตามการประชุม OPEC+ นัดพิเศษวันที่ 10 พ.ค. ว่าจะมีการปรับลดการผลิตอีกหรือไม่ สำหรับแนวโน้มผลประกอบการปี 63 ของ PTTEP ได้ผ่านช่วงดีสุดของปีไปแล้ว ต่อจากนี้ใน 2Q63 และ 2H63 คาดจะเห็นกำไรลดลงจากปีก่อนอย่างมีนัยสำคัญทุกไตรมาส ด้วยผลกระทบจากราคาน้ำมันที่ทรงตัวต่ำ ขณะที่ราคาก๊าซธรรมชาติจะเริ่มปรับตัวลดลงตามโดยมีรอบการปรับลดในไตรมาสที่ 2 และ 4 บริษัทคาดเฉลี่ยทั้งปีที่ 5.9 \$/MMBTU ส่วนเป้าปริมาณขายทั้งปีคาดว่าจะลดลงจากเดิมประมาณ 7% อยู่ที่ 362 KBOED ซึ่งเราได้สะท้อนเข้าไปในประมาณการส่วนใหญ่แล้ว ดังนั้นจึงคงประมาณการกำไรสุทธิปี 63/64 ไว้เช่นเดิม

+ แนะนำ "ซื้อเก็งกำไร" ประเมินราคาเหมาะสมที่ 91.00 บาท

เราประเมินมูลค่าเหมาะสมปี 63 ด้วยวิธี DCF ราคาเป้าหมาย 91.00 บาท แม้เชื่อว่าราคาน้ำมันได้ผ่านจุดต่ำสุดไปแล้วในเดือน เม.ย. แต่แนวโน้มผลประกอบการในช่วงที่เหลือของปี 63 ต่อเนื่องไปยังปี 64 จะอ่อนแอลงมาก ประกอบกับราคาหุ้นปัจจุบันที่ปรับตัวขึ้นมาพบว่า outperform กว่า การปรับตัวขึ้นของราคาน้ำมันในตลาดโลกไปมากแล้ว ดังนั้นจึงมอง Upside เทียบกับราคาเป้าหมายของเราค่อนข้างจำกัด แนะนำเพียง "ซื้อเก็งกำไร"

Nopporn Chaykaew

Registration No. 043964

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.ดีบีเอสวิคเคอร์ส : KCE แนะนำ ขาย ราคาพื้นฐาน ที่ 10.50 บ.

In The News

KCE คำแนะนำ ขาย

ราคาปิด 16.00 บาท ราคาพื้นฐาน 10.50 บาท

KCEI ปิดดำเนินงานชั่วคราว

+ ทาง KCE แจ้งตลาดว่าบริษัทย่อย คือ เคซีอี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (KCEI) ในนิคมฯบางปู จะปิดการดำเนินงานเป็นการชั่วคราว มีผลตั้งแต่ 7 พ.ค.63 เพราะผลกระทบจากโควิด -19 ทำให้ความต้องการซื้อของลูกค้าในกลุ่มยานยนต์ลดลงทั่วโลก โดยจะย้ายการดำเนินงานของ KCEI ไปยังโรงงานใหม่ในนิคมฯลาดกระบัง ที่มีประสิทธิภาพดีกว่า ต้นทุนคงที่ต่อหน่วยต่ำกว่า

+ ผลกระทบ : โรงงาน KCEI มีกำลังการผลิตราว 13% ของทั้งหมด ส่วนรายได้คาดว่าจะต่ำกว่า 13% ของรายได้รวม เพราะโรงงานนี้ผลิตสินค้าที่ไม่ซับซ้อนที่มีราคาต่อหน่วยไม่สูง สำหรับผลกระทบต่อประมาณการรายได้ของเรานั้นจำกัด เพราะได้สะท้อนความเสี่ยงไปพอควรแล้ว โดยคาดการณ์ยอดขายรูปดอลลาร์ปีนี้จะลดลง -15%YoY ส่วนผลดีจากการประหยัดต้นทุนจะเป็น Upside risk ต่อประมาณการ แต่ก็คาดว่าจะไม่มาก เรายังคงคำแนะนำขาย KCEI ให้ราคาพื้นฐาน 10.50 บาท ทั้งนี้ความเสี่ยงต่อผลประกอบการปี 63F คือ ยอดขายรถยนต์ทั่วโลกหดตัวมากและการฟื้นตัวจะช้าเพราะราคาต่อหน่วยสูง โดยรายได้ราว 70% ของบริษัทมาจากอุตสาหกรรมยานยนต์

นักวิเคราะห์ : Thailand Research Team & นันทิกา เวียงเพิ่ม : nantikaw@th.dbs.com

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.เอเชีย เวก์ : CK แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 22.00 บ.

บมจ. ช. การช่าง (CK)

BUY

12M TP: Bt22.00

Closing price: Bt16.80

Upside/downside: +31.0%

คาดผลประกอบการ 1Q63 อ่อนแอ

- คาดกำไรสุทธิ 1Q63 ลดลง YoY และ QoQ อยู่ที่ 86 ล้านบาท
- ปัจจัยกดดันผลประกอบการมาจาก (1) รายได้ก่อสร้างลดลง (2) กำไรปันส่วนลดลง และ (3) ค่าใช้จ่าย SG&A สูง
- เราคาดหวังจะเห็น Backlog เพิ่มขึ้น ในช่วง 2H63 รวมถึงผลสรุปของการเจรจาโครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน
- แนะนำ "ซื้อ" ราคาเป้าหมาย 22.00 บาท จากแนวโน้มอุตสาหกรรมก่อสร้างในอนาคต

คาดกำไรสุทธิ 1Q63 ลดลง YoY และ QoQ

เราประเมินกำไรสุทธิ 1Q63 อยู่ที่ 86 ล้านบาท ลดลง 76%YoY และ 66%QoQ โดยมีสาเหตุจาก (1) รายได้ก่อสร้างลดลง ตามแนวโน้ม Backlog ในมือ โดย ณ สิ้นปี 2562 บริษัทมี Backlog รวมอยู่ที่ 3.9 หมื่นล้านบาท (2) กำไรปันส่วนจาก BEM และ CKP ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยคาด BEM จะมีกำไรสุทธิลดลงทั้ง YoY และ QoQ จากมาตรการล็อกดาวน์เมือง รวมถึงนโยบาย Work from Home ทำให้ปริมาณรถที่ใช้ทางด่วน และจำนวนผู้โดยสารรถไฟฟ้าลดลง ด้าน CKP คาดประสบผลขาดทุนเป็นไตรมาสแรกในรอบ 3 ปี เป็นผลจากภัยแล้ง ส่งผลให้รายได้จากการผลิตไฟฟ้าลดลง และ (3) คาดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทรงตัวอยู่ระดับสูง โดยคาดอัตราส่วน SG&A-to-Sale อยู่ที่ 9.5% เทียบกับ 1Q62 และ 4Q62 ที่ 7.0% และ 9.4% ตามลำดับ

คาดหวัง Backlog เติบโตขึ้นใน 2H63

เราคาดหวังปริมาณ Backlog ที่เพิ่มขึ้นใน 2H63 โดยมีโครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน ที่อยู่ในระหว่างรอการเจรจากับพันธมิตร คาดว่าการเจรจาจะแล้วเสร็จ และเริ่มก่อสร้างได้ภายใน 4Q63 ส่วนงานภาครัฐอื่น ๆ ที่คาดว่าจะสามารถออกประมูลได้ในเร็ว ๆ นี้ และจะเริ่มเห็นการเซ็นสัญญาได้ในปลายปี 2563 ได้แก่ (1) งานโครงการรถไฟฟ้าสายสีส้มตะวันตก มูลค่า 9.0 หมื่นล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะเริ่มเปิดขายซองในเดือน พ.ค. 63 และ (2) โครงการรถไฟฟ้าสายสีแดง 3 เส้นทาง (เส้นทางรังสิต-มธ รังสิต เส้นทางตลิ่งชัน-ศิริราช และเส้นทางศิริราช-ศาลายา) รวมมูลค่า 6.0 หมื่นล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะเริ่มเปิดขายซองในเดือน มิ.ย. 63

แนะนำ "ซื้อ" ให้ราคาเป้าหมาย 22.00 บาท

แม้ราคาหุ้นจะปรับลดลงกว่า 20.7% ในช่วง 2 เดือนที่ผ่านมา แต่ระยะสั้น Sentiment เชิงลบต่อราคาหุ้น ยังคงมาจากการคาดหมายผลประกอบการ 1Q63 ที่อ่อนแอ จากทั้งธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และธุรกิจของบริษัทย่อย (BEM และ CKP) อย่างไรก็ตาม ปัจจัยพื้นฐานไม่ได้เปลี่ยนแปลง ทำให้เรายังแนะนำ "ซื้อ" สำหรับ CK โดยมีปัจจัยหนุนมาจากโครงการก่อสร้างภาครัฐฯ ที่อยู่ในไปป์ไลน์กว่า 6.3 แสนล้านบาท โดย CK เป็นหนึ่งในผู้ที่มีศักยภาพในการรับงานต่าง ๆ รวมถึงมีความสามารถที่เพียงพอสำหรับรับงานใหม่ ทำให้เราคาดหมายจะเห็น Backlog ที่เพิ่มขึ้นใน 2H63 ทั้งนี้เราให้ราคาเป้าหมายอยู่ที่ 22.00 บาท อิง PER ที่ 37 เท่า

Thailand Research Department
Benjaphol Suthwanish
License No. 018575 Tel: 02 680 5056

Thanawan Hanvinyanan
Assistant Analyst

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.เคทีบี (ประเทศไทย) : TU แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 16.00 บ.

Thai Union Group

Sector: Food

Bloomberg ticker TU TB

Recommendation BUY (maintained)

Current price Bt12.80

Target price Bt16.00 (maintained)

Upside/Downside +25%

กำไร 1Q20 ดีกว่าคาดแม้กระทบจาก COVID-19 แนวโน้มดีขึ้นใน 2H20

เรายังคงคำแนะนำ "ซื้อ" ที่ราคาเป้าหมายที่ 16.00 บาท อิง 2020E PER ที่ 16x (-1SD ค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปี) TU รายงานกำไรสุทธิใน 1Q20 ที่ 1.02 พันล้านบาท -20% YoY และ -4% QoQ อ่อนตัวจากยอดขายจากภาคร้านอาหารลดลงแต่ยังดีกว่าตลาดและเรคาด 20% และ 13% ตามลำดับ โดยร้านอาหารและโรงแรมในสหรัฐฯและในยุโรปรวมถึงไทยต้องปิดตัวลงชั่วคราวเพราะ COVID-19 โดยอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 16.2% สูงกว่าที่คาดที่ 15.8% อันเนื่องมาจากมียอดขายจากสินค้าแบรนด์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มขึ้น โดยเราคงประมาณการกำไรสุทธิในปี 2020E อยู่ที่ 4.75 พันล้านบาท (+24% YoY) จากการคาดว่าสถานการณ์ COVID-19 ที่ถึงแม้จะดีขึ้นในไทยแต่ยังต้องใช้เวลาหากภาคการท่องเที่ยวและร้านอาหารจะฟื้นกลับมาให้บริการตามปกติ และสถานการณ์การระบาดในสหรัฐฯซึ่งเป็นตลาดของ TU ยังคงเป็นที่กังวลจากยอดผู้ติดเชื้อที่ยังค่อนข้างมาก ทำให้ใน 2Q20E แนวโน้มอาจจะยังคงอ่อนตัวลง อย่างไรก็ตาม เราคาดว่าแนวโน้มผลกระทบจาก COVID-19 ผ่านพ้นจุด Peak และจะดีขึ้นในครึ่งปีหลัง

ราคาหุ้นปรับลดลง -6% ในช่วง 1 เดือนที่ผ่านมา เพราะผลกระทบจาก COVID-19 ขณะที่ยังมีความเสี่ยงหากสถานการณ์ COVID-19 ยังคงยืดเยื้อและไม่สามารถจบลงในปีนี้ อย่างไรก็ตามเราเชื่อว่า ราคาหุ้นมีโอกาสปรับตัวขึ้นได้ ปัจจัยหนุนคือ อาหารยังเป็นสินค้าจำเป็นและผู้ประกอบการอาหารพัฒนาระบบ Delivery ขึ้นอย่างต่อเนื่องและ COVID-19 ผ่านพ้นจุด Peak และมีแนวโน้มดีขึ้น รวมถึงราคาหุ้นปัจจุบันสะท้อนปัจจัยลบไปมากโดยซื้อขายกันอยู่ที่ 2020E PER ที่ 13x ใกล้เคียง -2SD แล้ว

Event: 1Q20 results review

รายงานกำไรสุทธิ 1Q20 ที่ 1.02 พันล้านบาทอ่อนตัวจากยอดขายจากภาคร้านอาหารลดลงแต่ยังดีกว่าตลาดและเรคาด TU รายงานกำไรสุทธิใน 1Q20 ที่ 1,016 ล้านบาท -20% YoY และ -4% QoQ อ่อนตัวจากยอดขายจากภาคร้านอาหารลดลงแต่ยังดีกว่าตลาดและเรคาด 20% และ 13% ตามลำดับ โดยยอดขายจากกลุ่มร้านอาหารและโรงแรมในสหรัฐฯและในยุโรปรวมถึงไทยต้องปิดตัวลงชั่วคราวเพราะ COVID-19 อย่างไรก็ตาม อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 16.2% สูงกว่าที่เรคาดที่ 15.8% อันเนื่องมาจากมียอดขายจากสินค้ากลุ่ม brand อาหารกระป๋องแปรรูปที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มขึ้น อีกทั้งราคาต้นทุนปลาที่น้อยอยู่ในระดับที่เหมาะสมและผันผวนน้อยทำให้สามารถบริหารการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทมียอดขายอาหารทะเลแปรรูปสูงขึ้น 16.2% YoY จากการทนอาหารเพื่อ Social Distancing ถึงแม้ว่าอาหารแช่แข็งจะลดลงเล็กน้อย 5.1% YoY รวมถึงสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายอยู่ที่ 11.3% จากที่คาด 11.9%

คงกำไรสุทธิปี 2020E เราคงประมาณการกำไรสุทธิในปี 2020E อยู่ที่ 4.75 พันล้านบาท (+24% YoY) ถึงแม้กำไร 1Q20 จะออกมาดีกว่าคาดแต่จากสถานการณ์ COVID-19 ที่ถึงแม้จะดีขึ้นในไทยแต่ยังต้องใช้เวลาหากภาคการท่องเที่ยวและร้านอาหารจะฟื้นกลับมาให้บริการตามปกติ และสถานการณ์การระบาดในสหรัฐฯซึ่งเป็นตลาดของ TU ประมาณ 40% ยังคงเป็นที่กังวลจากยอดผู้ติดเชื้อที่ยังค่อนข้างมาก ทำให้ใน 2Q20E แนวโน้มอาจจะยังคงอ่อนตัวต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม เราคาดว่าแนวโน้มผลกระทบจาก COVID-19 ผ่านจุด Peak และจะดีขึ้นในครึ่งปีหลัง

Valuation/Catalyst/Risk

ราคาเป้าหมายที่ 16.00 บาท อิง 2020E PER ที่ 16x (เทียบเท่า -1SD ค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปี) ขณะที่ราคาหุ้นปรับลดลง -6% ในช่วง 1 เดือนที่ผ่านมาเพราะผลกระทบจาก COVID-19 ขณะที่ยังมีความเสี่ยงหากสถานการณ์ COVID-19 ยังคงยืดเยื้อและไม่สามารถจบลงในปีนี้ อย่างไรก็ตามเราเชื่อว่าราคาหุ้นมีโอกาสปรับตัวขึ้นได้ ปัจจัยหนุนคืออาหารยังเป็นสินค้าจำเป็นในระยะยาวและผู้ประกอบการอาหารพัฒนาระบบ Delivery ขึ้นอย่างต่อเนื่อง อีกทั้ง สถานการณ์ COVID-19 ผ่านพ้นจุด Peak และมีแนวโน้มดีขึ้น รวมถึงราคาหุ้นปัจจุบันสะท้อนปัจจัยลบไปมากโดยซื้อขายกันอยู่ที่ 2020E PER เพียง 13x ใกล้ -2SD แล้ว

Analyst: Athipu Visavaveja, (Reg. no. 002546)

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.หยวนต้า(ประเทศไทย) : ZEN แนะนำ ขาย ราคาพื้นฐาน ที่ 7.20 บ.

Company Update

ZEN

Thailand : Food & Beverage

Action

SELL (Downgrade)

TP upside (downside) -18.6%

Close May 5, 2020

Price (THB) 8.85

12M Target (THB) 7.20

Previous Target (THB) 10.80

What's new?

- คาด 1Q63 อาจมีผลขาดทุนสุทธิจากการ Lockdown กทม. และในต่างจังหวัดราว 10 วัน แผนลดต้นทุนยังไม่เห็นผลใน 1Q63
- 2Q63 มีแนวโน้มขาดทุนรายเดือนน้อยกว่าเดือน มี.ค. เพราะแผนลดต้นทุนเริ่มเห็นผล แต่ขาดทุนทุกเดือนทำให้โดยรวมอาจขาดทุนเพิ่มขึ้นอีก QoQ
- เราปรับประมาณการทั้งปี 2563 เป็นขาดทุน 46 ล้านบาท

Our view

- เราไม่มองเป็นลบต่อแนวโน้มกำไรของ ZEN ในระยะสั้นถึงกลาง จากผลกระทบของ COVID-19 ที่กระทบพฤติกรรมผู้บริโภคอาหารนอกบ้าน และการท่องเที่ยวยังต้องใช้เวลาในการฟื้นตัวและอาจนานถึงปลายปี 64
- เราประเมินผลกระทบจาก COVID-19 ไว้ต่ำไปทำให้ต้องปรับประมาณการ และราคาเป้าหมายลงอีกและลดคำแนะนำเป็น ขาย

ZEN CORPORATION GROUP

ป่วยหนักจาก COVID-19

คาด COVID-19 กระทบหนักตั้งแต่ 1Q63

เราคาด ZEN จะมีผลประกอบการพลิกเป็นขาดทุนสุทธิที่ 37 ลบ. ใน 1Q63 จากที่มีกำไรสุทธิ 32 ลบ. ใน 1Q62 และ 27 ลบ. ใน 4Q62 ซึ่งได้รับผลกระทบจาก COVID-19 มากกว่าที่เราเคยคาดว่าจะยังมีกำไรด้วยเลขหลักเดียว เนื่องจากได้รับผลกระทบตั้งแต่เดือน ก.พ. และมีผลขาดทุนหลักๆในเดือน มี.ค. เนื่องจากการปิดการให้บริการนั่งทานที่ร้านตั้งแต่ 22 มี.ค. ทำให้ยอดขายประเภทนั่งทานที่ร้านราว 600 - 700 ลบ./ไตรมาส หายไปทั้งหมด ขณะที่ยอดขาย Delivery เติบโตก้าวกระโดดแต่ยังมีสัดส่วนรายได้ไม่มากจึงมาช่วยชดเชยได้ไม่หมด ด้านต้นทุนค่าเช่าในช่วงแรกยังลดลงเพียง 20% ด้านต้นทุนพนักงานอยู่ระหว่างการปรับแผนจึงยังใช้ได้ไม่เต็มที่ใน 1Q63 ต้นทุนจึงยังไม่ลดลง รายได้เรคาดลดลงที่ 15% YoY และ 27% QoQ ขณะที่ GPM เราคาดที่ 15.2% จาก 23% ใน 1Q63 เนื่องจากค่าเสื่อมราคาราว 10% ของต้นทุนขายเป็นต้นทุนคงที่ ส่วน SG&A คาดเพิ่มขึ้น 2.6% YoY เนื่องจากมาตรการลดต้นทุนยังไม่เห็นผลใน 1Q63

2Q63 มีโอกาสขาดทุนมากขึ้นได้

เนื่องจากได้รับผลกระทบเต็มที่จากรายได้การนั่งทานที่ร้าน (ราว 200 - 250 ลบ./เดือน) หายไปทั้งหมดราว 45 วันเป็นอย่างน้อย (1 เม.ย. - 15 พ.ค.) ขณะที่ 1Q63 ได้รับผลกระทบราว 10 วันเท่านั้น แต่มีรายได้จากการขายแบบ Delivery ที่เติบโต 3 เท่าตัวจากระดับปกติเป็นราว 50 ลบ./เดือนมาช่วยได้มากขึ้น และผลของการลดต้นทุนทั้งค่าเช่า และพนักงาน คาดว่าจะเห็นผลมากขึ้นใน 2Q63 บริษัทคาดว่าจากแผนลดต้นทุนจะทำให้ค่าเช่าลดลงไปได้มากกว่า 50% ส่วนต้นทุนพนักงานลดลงราว 30 - 35% เราคาดว่าผลขาดทุนรายเดือนใน 2Q63 จะขาดทุนน้อยกว่าเดือน มี.ค. แต่ขาดทุนทุกเดือนตลอด 2Q63 เทียบกับ 1Q63 ขาดทุนในเดือน มี.ค. เดือนเดียว แม้ว่าในเดือน มี.ย. อาจมีการกลับมาเปิดบริการนั่งทานที่ร้านได้เต็มเดือน แต่เชื่อว่าการกลับมาของรายได้จากการนั่งทานที่ร้านยังต้องใช้เวลา และการให้บริการที่ไม่สะดวกสบายเหมือนเดิมจากมาตรการป้องกันที่เข้มงวดขึ้น ทำให้บริการ Delivery หรือนั่งทานร้านอาหาร Street food นอกห้างฯ ยังตอบใจที่ลูกค้ามากกว่า นอกจากนี้อาจมีต้นทุนการเปิดร้านเพิ่มขึ้น แต่รายได้เพิ่มขึ้นน้อยกว่าได้ในช่วงแรก เราคาดว่าอาจเห็นการขาดทุนระดับ 40 - 50 ลบ. ได้

ปรับประมาณการลง...ลดคำแนะนำเป็น ขาย

เราปรับประมาณการปี 2563 ลง เป็นขาดทุน ราว 46 ลบ. เนื่องจากคาดว่าช่วง 1H63 อาจขาดทุนระดับ 80 - 100 ลบ. ได้ ขณะที่นักท่องเที่ยวซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักกลุ่มหนึ่งของ ZEN คาดว่ายังไม่กลับมาในระดับมีนัยสำคัญได้ในช่วง 2H63 ทำให้โอกาสเห็นกำไรเติบโต YoY เป็นไปได้ยาก แม้ในภาวะปกติกำไร 2H อยู่ที่เพียง 50 - 70 ลบ. ทำให้ภาพทั้งปี 2563 จึงมีโอกาสดูพลิกเป็นมีกำไรได้ยาก ขณะที่ปี 2564 คาดฟื้นมามีกำไรแต่ยังจำกัดที่ 53 ลบ. และยังไม่กลับมาที่ระดับปกติ เพราะเราเชื่อว่าพฤติกรรมผู้บริโภคอาหารนอกบ้านของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป และการท่องเที่ยวยังไม่กลับสู่ภาวะปกติ จึงต้องติดตามสถานการณ์และกลยุทธ์บริษัทอีกครั้ง การปรับประมาณการลงได้ราคาเป้าหมายใหม่ลดลงเป็น 7.20 บาท (DCF, WACC 12.5%, Terminal growth 1%) ต่ำกว่าราคาตลาดอยู่ 18.6% ลดคำแนะนำลงเป็น ขาย จากเดิม ซื้อ เพราะผลกระทบจาก COVID-19 รุนแรงกว่าคาด

Research Analysts:

Theethanat Jindarat

Tel. +662 009 8071

E-Mail Theethanat.j@yuanta.co.th

ID 039916

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.กสิกรไทย : JMT แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 24.10 บ.

JMT Network Services PCL

JMT TB Outperform
Target Price Bt 24.10
Price (05/05/2020) Bt 17.90
Upside % 34.64
Valuation PER
Sector Finance & Securities
Market Cap Btm 15,904
30-day avg turnover Btm 208.05
No. of shares on issue m 888
CG Scoring Good
Anti-Corruption Indicator N/A

พอร์ตลงทุนกระจายความเสี่ยงดี

- เราคาดว่า JMT จะรายงานกำไรสุทธิไตรมาส 1/2563 ที่ 214 ลบ. เพิ่มขึ้น 48.1% YoY และ 7.7% QoQ จากรายได้ที่สูงขึ้น
- ไม่เห็นผลกระทบที่มีนัยสำคัญจากโควิด-19 เนื่องจาก JMT มีพอร์ตธุรกิจที่หลากหลายและมีบัญชีลูกหนี้การค้าที่มากกว่า 1 ล้านราย
- คงคำแนะนำ "ซื้อ" ด้วยราคาเป้าหมายเดิมที่ 24.10 บาท เราคาดว่ากำไรสุทธิไตรมาส 2/2563 จะอยู่ที่ 857 ลบ. หรือเพิ่มขึ้น 25.8% YoY.

Investment highlights

คาดการณ์กำไรสุทธิไตรมาส 1/2563 สูงขึ้น เราคาดว่า JMT จะรายงานกำไรสุทธิไตรมาส 1/2563 ที่ 214 ลบ. เพิ่มขึ้น 48.1% YoY และ 7.7% QoQ หนุนจากรายได้จากธุรกิจสินเชื่อที่เพิ่มขึ้นเป็น 571 ลบ. ซึ่งเพิ่มขึ้น 36.3% YoY และ 6.8% QoQ เติบโตจากพอร์ตที่ตัดจำหน่ายต้นทุนหมดแล้ว และพอร์ตโดยรวมที่ขยายใหญ่ขึ้น อย่างไรก็ตาม เราคาดว่าธุรกิจประกันภัยจะรายงานผลขาดทุนที่ 18 ลบ. เทียบกับ opex เติบโตขึ้นมากกว่าเบี่ยงประกันภัยรับ

ลงทุนใน NPLs มากขึ้นตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมา ผู้บริหารเปิดเผยว่า JMT จะทยอยเข้าลงทุนใน NPLs ซึ่งจะขึ้นอยู่กับผลตอบแทนของการลงทุนและความเหมาะสมระหว่างเงื่อนไขและราคาของหลักประกันและยังตั้งเป้าเงินลงทุนในการซื้อหนี้ไว้ตามเดิมที่ 4.5 พันลบ. โดยในไตรมาส 1/2563 บริษัทฯ ซื้อหนี้เสียด้วยมูลค่าที่ตราไว้ที่เกือบ 5 พันลบ. ซึ่งเราคาดว่าต้นทุนการลงทุนอยู่ที่ประมาณ 300 ลบ. ลดลง 12% YoY และ 70.5% QoQ ซึ่งคิดเป็น 10% ของประมาณการต้นทุนในการซื้อหนี้รวมทั้งปีของเราที่ 3.18 พันลบ. เราคาดว่า JMT จะเร่งซื้อหนี้สินในช่วงเวลาที่เหลือของปีนี้

ไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากโควิด-19 ผู้บริหารเปิดเผยว่า JMT ไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากโควิด-19 จากพอร์ตธุรกิจที่กระจายความเสี่ยงได้ดีในลูกหนี้หลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นไม่ว่าจะเป็นลูกหนี้สินเชื่อรถยนต์, บัตรเครดิตและบ้าน และมีบัญชีลูกหนี้ทั้งหมดมากกว่า 1 ล้านราย ดังนั้น เราจึงคาดว่ากำไรสุทธิไตรมาส 2/2563 จะได้รับผลกระทบเพียงเล็กน้อย

ไม่ได้รับผลบวกอย่างมีนัยสำคัญจาก TFRS 9 เราคาดว่าบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลบวกที่มีนัยสำคัญจากการใช้มาตรฐานบัญชี TFRS 9 เนื่องจาก JMT ไม่ได้มุ่งเน้นไปยังการขายหลักประกัน ดังนั้น วิธีประเมินมูลค่าสำหรับการคำนวณหลักประกัน แต่บริษัทฯ มุ่งเน้นไปยังการปรับโครงสร้างหนี้กับลูกหนี้เป็นส่วนใหญ่ วิธีที่บริษัทฯ ใช้เพื่อรับรู้รายได้จึงต้องเป็นวิธี EIRR ซึ่ง JMT ใช้วิธีนี้อยู่แล้ว

Valuation and Recommendation

คงคำแนะนำ "ซื้อ" จากพอร์ตธุรกิจที่หลากหลายของ JMT เราคงคำแนะนำ "ซื้อ" JMT ด้วยราคาเป้าหมายสิ้นปี 2563 ที่ 24.10 บาท ซึ่งประกอบด้วยราคาเป้าหมายที่ 20.10 บาท อิงด้วย PER ส่วหน้าที่ 22.5 เท่า ซึ่งเป็นระดับเฉลี่ย 4 ปี และคาดการณ์ปริมาณเงินสดในมือ 4.00 บาท (รวมเงินสดจากการแปลง JMT-W2) เราคาดว่ากำไรสุทธิปี 2563 จะอยู่ที่ 857 ลบ. หรือเพิ่มขึ้น 25.8% YoY

Upside risk: 1) พอร์ตตัดจำหน่ายต้นทุนหมดแล้วที่มากขึ้น

Downside risks: 1) การระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่นานกว่าคาดและ 2) สภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยกว่าที่คาดไว้

Analyst

Minling Wang

minling.w@kasikornsecurities.com

เริ่มฟ่อนปรน

สวัสดิ์ค๊ะ กลับมาพบกับแมกกาซีนหุ้นอินไซด์ ฉบับเดือนพฤษภาคม 2563
เดือนที่รัฐบาลเริ่มผ่อนคลายมาตรการสำหรับกิจการและกิจกรรมที่ "มีความเสี่ยงต่ำ" 6
กลุ่ม ให้กลับมาดำเนินการได้ตั้งแต่วันที่ 3 พ.ค.

ภายใต้เงื่อนไขว่าผู้ประกอบการจะต้องปฏิบัติตามมาตรการควบคุมโรคอย่างเคร่งครัด ขณะที่สถานการณ์โควิด-19 ในประเทศไทยยังคงควบคุมโควิด-19 ได้ดี ผู้ติดเชื้อมีแนวโน้มของไทยลดลงต่อเนื่องก็ถือเป็นข่าวดี ที่เกิดจากความร่วมมือร่วมใจของคนไทยทั้งประเทศ และที่ต้องขอบคุณเป็นอย่างมากคือ คุณหมอและคุณพยาบาล บุคลากรทางการแพทย์ที่เสียสละ ทำให้สถานการณ์การระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 เริ่มคลี่คลายไปในทางที่ดีขึ้นค่ะ ส่วนภาพรวมของตลาดหุ้นไทยในเดือนเมษายน ที่ผ่านมา ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) สรุปภาพรวมภาวะตลาดหลักทรัพย์ ณ สิ้นเดือนเมษายน 2563 ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ไทย (SET Index) ปิดที่ 1,301.66 จุด เพิ่มขึ้น 15.6% จากเดือนก่อน มูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันรวมของ SET และ mai อยู่ที่ 68,093 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28% จากค่าเฉลี่ยทั้งปี 2562 ด้านผู้ลงทุนต่างชาติมีสถานะขายสุทธิ 46,782 ล้านบาทในตลาดหลักทรัพย์ไทย โดยเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดในเอเชีย



ด้านนายศรพล ตูละเสถียร รองผู้จัดการ หัวหน้าสายงานวางแผนกลยุทธ์องค์กร ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า ในเดือนเมษายน 2563 ตลาดหลักทรัพย์ไทยฟื้นตัวจากจุดต่ำสุดในเดือนมีนาคมซึ่งสอดคล้องกับทิศทางของตลาดโลก โดยในเดือนเมษายน SET Index ปรับตัวเพิ่มขึ้น 15.6% จากสิ้นเดือนก่อนซึ่งสูงเป็นอันดับ 2 ในเอเชีย สอดคล้องกับสถานการณ์ COVID-19 ที่เริ่มคลี่คลาย ทั้งนี้ปัจจัยที่ต้องติดตามในระยะต่อไป นอกจากประสิทธิภาพในการควบคุมการระบาดแล้ว ผู้ลงทุนควรให้ความสำคัญกับการปรับตัวของประชาชน และผู้ประกอบการในประเทศเพื่อป้องกันการระบาดซ้ำ และการเดินทางกิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้งในและระหว่างประเทศในระยะต่อไป

ทั้งนี้ ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ไทย (SET Index) ณ สิ้นเดือนเมษายน 2563 ปิดที่ 1,301.66 จุด เพิ่มขึ้น 15.6% จากสิ้นเดือนก่อน โดย กลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม กลุ่มทรัพยากร กลุ่มบริการ และกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างเพิ่มขึ้นมากกว่า SET Index

ขณะที่ ในเดือนเมษายน 2563 ผู้ลงทุนต่างชาติขายสุทธิในตลาดหลักทรัพย์ไทย 46,782 ล้านบาท ส่วนมูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันรวมของ SET และ mai ในเดือนเมษายน 2563 อยู่ที่ 68,093 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28% จากค่าเฉลี่ยทั้งปี 2562

ด้าน Forward และ Historical P/E ของตลาดหลักทรัพย์ไทย ณ สิ้นเดือนเมษายน 2563 อยู่ที่ระดับ 17.7 เท่า และ 15.1 เท่าตามลำดับ สูง

กว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ระดับ 13.3 เท่า และ 14.0 เท่าตามลำดับ

นายศรพล ระบุว่า ส่วนอัตราเงินปันผลตอบแทน ณ สิ้นเดือนเมษายน 2563 อยู่ที่ระดับ 4.0% สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ 3.3%

ขณะที่มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดรวมของ SET และ mai ณ สิ้นเดือนเมษายน 2563 อยู่ที่ 14.2 ล้านล้านบาท ลดลง 16.4% จากสิ้นปี 2562

และ ใน 4 เดือนแรกของปี 2563 มูลค่าการระดมทุนครั้งแรก (IPO) ของไทยอยู่ที่ระดับ 56,127 ล้านบาท ในขณะที่การเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน (SPO) มีมูลค่ารวม 11,666 ล้านบาท



ส่วนแควดวงบริษัทจดทะเบียนไปเริ่มกันที่ NER รายงานผลประกอบการไตรมาส 1/63 มีกำไรสุทธิ 59.89 ล้านบาท ลดลง 40.66% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เหตุขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง 127.25บาท (ซึ่งเป็นขาดทุนทางบัญชี) เป็นผลกระทบCOVID-19จุดบวกอ่อนลง แต่กำไรปกติเติบโตดี ด้าน“ชีววิทย จีโนมสมบูรณ์” แม่ทัพใหญ่ NER ลั่น9เดือนจากนี้ บริษัทยังคงขยายตลาดและเพื่อสร้างการเติบโตที่ยั่งยืน



DOD ลำสุดถึง “รณิน ศรีเศรษฐี” จาก GP Group of Companies (Holding Company) นั่งแท่น CEO คนใหม่ ดีเดย์ 4 พ.ค.63 นี้ เล็งสานต่อนโยบาย One Stop Service Solution สู่การเป็นผู้นำ “Health & Beauty” แบบครบวงจร สู่ระดับสากล พร้อมปกรรสร้าง New S-Curve เพื่อพัฒนาและต่อยอดรายได้ธุรกิจให้เติบโตแบบก้าวกระโดดอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต



สำหรับ“รณิน ศรีเศรษฐี” เป็นอดีตกรรมการบริหารพัฒนาธุรกิจ กลุ่มบริษัทจีพี (GP Group of Companies) เข้าดำรงตำแหน่งประธานคณะกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหารคนใหม่ ของบมจ.ดีไอดี ไบโอเทค โดยมีผลวันที่ 4 พฤษภาคม 2563 เป็นต้นไป



WICE กุ่มงบซื้อหุ้น “WICE Logistics (Singapore)” เพิ่ม 30% เล็งเห็นโอกาสเติบโตระยะยาวเพิ่มขีดความสามารถรองรับการแข่งขันระดับนานาชาติ ขยายเครือข่ายงานโลจิสติกส์ขนส่งทางอากาศ หนุนมาร์จินโต อพฐานลูกค้าต่างประเทศและกลุ่ม AEC ต่อยอดธุรกิจ พร้อมจ่อบุกรายได้และกำไร ในไตรมาส 2/63 กันที่



"พัชร สุระจรัส" กรรมการบริหาร ASP แจ้งมติบอร์ด เปลี่ยนนโยบายจ่ายเงินปันผล เป็นจ่ายไม่ต่ำกว่า 50% ของกำไรสุทธิ จากเดิม 75% เพื่อโอกาสในการขยายการลงทุนทางธุรกิจมีผลในงวดประกอบการปี 63



"ปราโมท คานเดลวาล" รองประธาน (ฝ่ายการเงินและพาณิชย์) แห่ง TR เปิดเผยว่า แจ้งผลกระทบจากสถานการณ์โรค COVID-19 ที่มีต่อบริษัทฯ ซึ่งผลกระทบดังกล่าวส่งผลให้ความต้องการในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ลดลง เนื่องจากใช้มาตรการการปิดประเทศ (Lock Down) ในหลายประเทศ ซึ่งบริษัทฯ มีการส่งออกเกือบร้อยละ 97 ของผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้กำลังการผลิตลดลงตั้งแต่สัปดาห์ที่ 2 ของเดือนเมษายน 2563 เป็นต้นมาเนื่องจากสถานการณ์ดังกล่าวยังคงมีการเปลี่ยนแปลงไปทุกวัน และด้วยความไม่แน่นอนในอนาคต บริษัทฯ ได้ดำเนินมาตรการบรรเทาต่าง ๆ เพื่อเป็นการลดผลกระทบต่อรายได้และความสามารถในการทำกำไร โดยบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการรักษากระแสเงินสดและสภาพคล่องอย่างใกล้ชิด รวมทั้งการลดต้นทุนและเงินทุนหมุนเวียนจากสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา บริษัทฯ ยังคงมีการติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิดและมีการปรับเปลี่ยนมาตรการรายวัน



ปิดท้ายที่ ซีอีโอฝรั่งหัวใจไทย ดร.อาราลด์ ลิงค์ บริจาคไปแล้วกว่า 50 ล้านบาทผ่านโครงการ "บี.กริม ปันน้ำใจ สู้ภัยโควิด-19" ตั้งแต่ช่วงกลางเดือนกุมภาพันธ์ ที่ผ่านมา พร้อมทั้งร่วมส่งกำลังใจเพื่อให้ทุกคนปลอดภัยและก้าวผ่านสถานการณ์อันยากลำบากนี้ไปด้วยกัน



SUPER เดินหน้าเสียบปลั๊กจ่ายไฟโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนจากขยะชุมชน จังหวัดพิจิตร กำลังการผลิต 9.9 เมกะวัตต์ และมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจำนวน 9 เมกะวัตต์ บิ๊กบอส "จอมทรัพย์ โลจายะ" เผยมีโครงการโรงไฟฟ้าขยะในมือที่อยู่ระหว่างการพัฒนามาตามแผนงานจำนวน 57.9 เมกะวัตต์ มีกำหนดทยอย COD ต่อเนื่องในช่วง 2-3 ปี ข้างหน้า หนุนผลงานสร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง ตามกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น นอกเหนือจากโซลาร์ฟาร์ม-วินด์ฟาร์ม ในเวียดนาม และประเทศอื่นๆ เพื่อการเติบโตที่แข็งแกร่งและยั่งยืน สร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น

ปัจจุบัน SUPER มีโรงไฟฟ้าขยะที่ดำเนินการแล้วและอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการรวม 6 แห่ง ปริมาณไฟฟ้าตามสัญญาซื้อขายไฟรวม 64 เมกะวัตต์ โดยเป็นโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนจากขยะของบริษัทย่อยของ SUPER จ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์(COD) ให้กับกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 2 โครงการ ปริมาณการซื้อขายไฟตามสัญญา รวม 18.0 เมกะวัตต์ ขณะที่ยังมีโครงการโรงไฟฟ้าจากขยะ จังหวัดหนองคาย 6 เมกะวัตต์ โรงไฟฟ้าจากขยะ จ.นนทบุรี 16 เมกะวัตต์ , โครงการโรงไฟฟ้าจากขยะ จ.นครศรีธรรมราช กำลังการผลิต 16 เมกะวัตต์ โครงการโรงไฟฟ้าจากขยะ จ.เพชรบุรี 8 เมกะวัตต์ คาดว่าจะทยอย COD ในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า (2563-2565)



ภาวะตลาดหลักทรัพย์ เมษายน 2563

12 พฤษภาคม 2563

สรุปสถิติสำคัญตลาดหลักทรัพย์ไทย เมษายน 2563



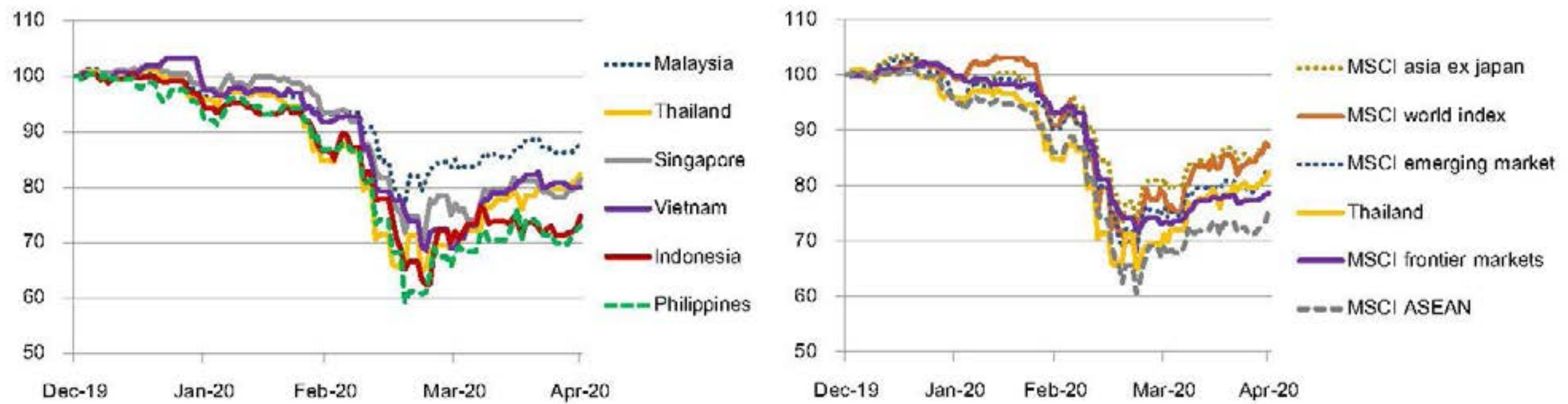
- ณ สิ้นเดือนเมษายน SET Index ปรับเพิ่มขึ้น 15.6% จากสิ้นเดือนก่อนในสกุลเงินบาท และ 16.5% ในสกุลดอลลาร์ ลดลงน้อยกว่าตลาดส่วนใหญ่ในอาเซียน
- เมื่อเทียบกับสิ้นเดือนก่อน มี 4 กลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นมากกว่า SET Index ได้แก่ กลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม กลุ่มทรัพยากร กลุ่มบริการ และกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง
- ในเดือนเมษายน ผู้ลงทุนต่างชาติขายสุทธิในตลาดหลักทรัพย์ไทยซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดส่วนใหญ่ในภูมิภาค
- ในเดือนเมษายน มูลค่าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ไทยเพิ่มขึ้น 28% จากค่าเฉลี่ยในปี 2562
- ไทยยังคงเป็นผู้นำในด้านมูลค่าการระดมทุนในตลาดแรก (IPO) ใน 4 เดือนแรกของปี 2563

ตลาดหลักทรัพย์ไทยเคลื่อนไหวในทิศทางเดียวกับตลาดอาเซียน



Stock index movement (in local currency)

Data as of Apr 30, 2020; rebased end-2019 = 100



Source: Bloomberg

3

ณ สิ้นเดือนเมษายน SET Index ปรับเพิ่มขึ้น 15.6% จากสิ้นเดือนก่อนในสกุลเงินบาท และ 16.5% ในสกุลดอลลาร์ ซึ่งสูงเป็นอันดับ 2 ในเอเชีย



Stock index price change 2020 (%YTD)

Unit: percent; (end of Dec 2019 – Apr 30, 2020)



Stock index price change (%MTD)

Unit: percent; (end of Mar 2020 – Apr 30, 2020)



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

4

เมื่อเทียบกับสิ้นเดือนก่อน มี 4 กลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นมากกว่า SET Index ได้แก่ กลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม กลุ่มทรัพยากร กลุ่มบริการ และกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง



SET index classified by industry

(Data as of Apr 30, 2020, rebased end-2019 = 100)

	%YoY			%MTD			%YTD	Weight Mkt cap.
	2017	2018	2019	Feb 20	Mar 20	Apr 20	Apr 20	Apr 20
SET	13.7	-10.8	1.0	-11.5	-16.0	15.6	-17.6	100%
SET50	17.7	-7.9	2.3	-11.8	-15.7	15.4	-18.2	70%
Industrial	28.7	-13.9	-22.8	-10.2	-19.4	23.4	-20.8	4%
Resource	19.6	-6.3	8.9	-13.3	-19.2	20.8	-17.3	23%
Service	19.7	-8.7	3.5	-13.2	-12.3	18.6	-13.8	28%
Property	6.6	-13.2	-5.4	-11.1	-16.8	17.0	-17.3	14%
Agro & Food	-1.9	-22.4	13.0	-9.9	-14.8	14.1	-10.6	7%
Financial	11.5	-9.2	-7.4	-10.9	-23.8	8.4	-30.9	13%
Consumption	-5.1	-24.5	-13.5	-8.0	-12.2	7.2	-15.4	1%
Technology	7.5	-14.8	10.2	-6.0	-4.9	4.3	-11.1	10%

Source: SETSMART

5

ในเดือนเมษายน 2563 ผู้ลงทุนต่างชาติขายสุทธิในตลาดหลักทรัพย์ไทยซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดในภูมิภาค



Foreign net trading value into regional stock markets

Unit: million USD, Data as of Apr 30, 2020

	Net buy / sell										
	Yearly		6 months		Quarterly			Monthly			2020 YTD
	2018	2019	H1/19	H2/19	1/2019	4/2019	1/2020	2020			
								Feb	Mar	Apr	
THAILAND	-8,913	-1,495	1,318	-2,813	-407	-1,323	-3,639	-627	-2,450	-1,439	-5,078
INDONESIA	-3,656	3,463	4,843	-1,380	843	-190	-714	-340	-375	-560	-1,274
MALAYSIA	-2,885	-2,524	-1,131	-1,393	-332	-620	-1737	-390	-1,314	-612	-2,349
PHILIPPINES	-1,080	-239	407	-646	622	-358	-646	-179	-303	-325	-971
VIETNAM	1,884	287	432	-145	222	-150	-372	-117	-340	-256	-628
TAIWAN	-12,228	10,050	3,479	6,571	4,440	7,440	-16,806	-3,586	-12,077	818	-15,988
INDIA	-4,481	13,438	10,267	3,171	6,942	6,174	-5,636	877	-7,885	-30	-5,666
KOREA	-5,676	921	4,524	-3,603	4,534	-2,209	-13,708	-3,000	-10,543	-3,963	-17,671

Note: exclude mai

Source: Bloomberg

6

ในเดือนเมษายน 2563 ผู้ลงทุนต่างชาติขายสุทธิในตลาดหุ้นและตลาดตราสารหนี้



Foreign net flow into Thai bond and equity markets

Unit: net flow (billion THB); Data as of Apr 30, 2020

	Net flow								
	Yearly			Quarterly			Monthly		
	2017	2018	2019	1/2019	4/2019	1/2020	2020		
							Feb	Mar	Apr
1.Government bond	113.1	190.5	-35.1	-21.4	6.4	-51.5	-17.7	-42.5	-27.5
2.Central bank bond	104.1	-55.5	-38.4	-21.4	-9.4	-35.1	-1.5	-34.2	-0.8
3.Equity	-26.0	-287.7	-44.6	-13.3	-40.0	-115.1	-19.4	-78.4	-47.0
Total	191.2	-152.7	-118.1	-56.1	-43.0	-201.7	-38.6	-155.1	-75.4
THB/USD (average)	33.92	32.32	31.05	31.63	30.26	31.28	31.34	32.09	32.60
THB/USD (end of period)	32.57	32.33	29.97	31.74	29.97	32.75	31.52	32.75	32.46

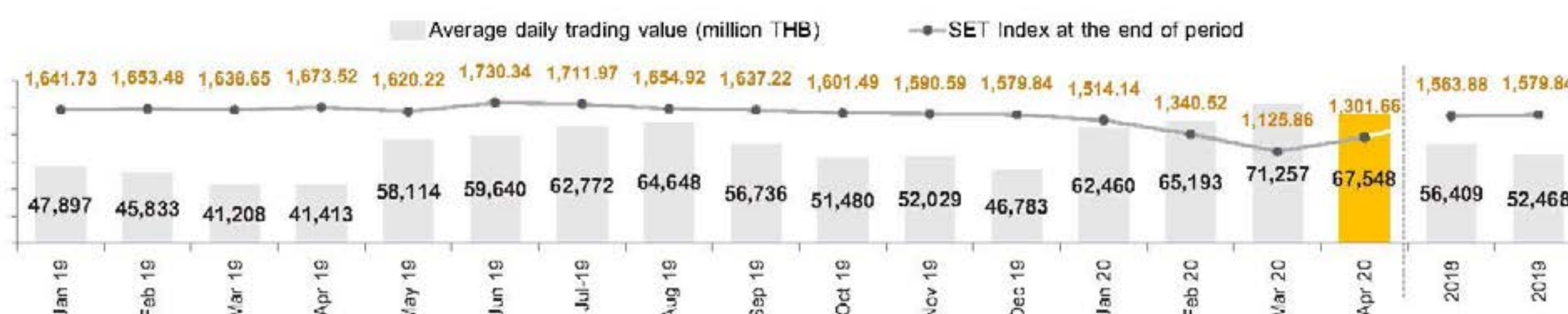
Sources: SETSMART, Thai BMA and BOT

7

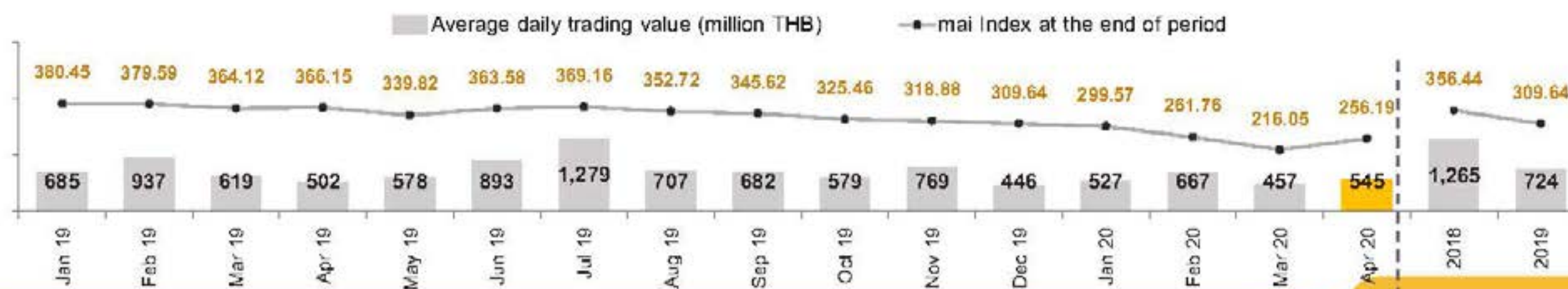
ในเดือนเมษายน 2563 มูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันรวมใน SET และ mai เพิ่มขึ้น 28% จากปีก่อน



SET average daily trading value and SET Index



mai average daily trading value and mai Index



Source: The Stock Exchange of Thailand

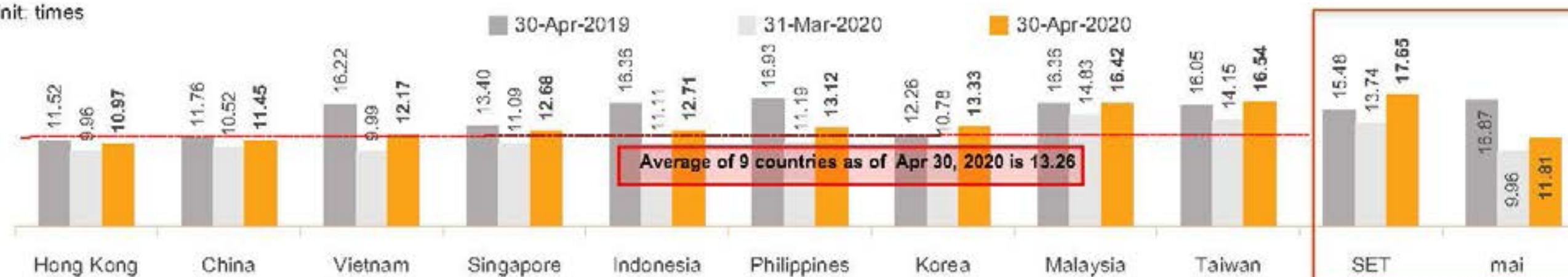
8

Forward และ historical P/E ของไทยสูงกว่าค่าเฉลี่ยในภูมิภาค



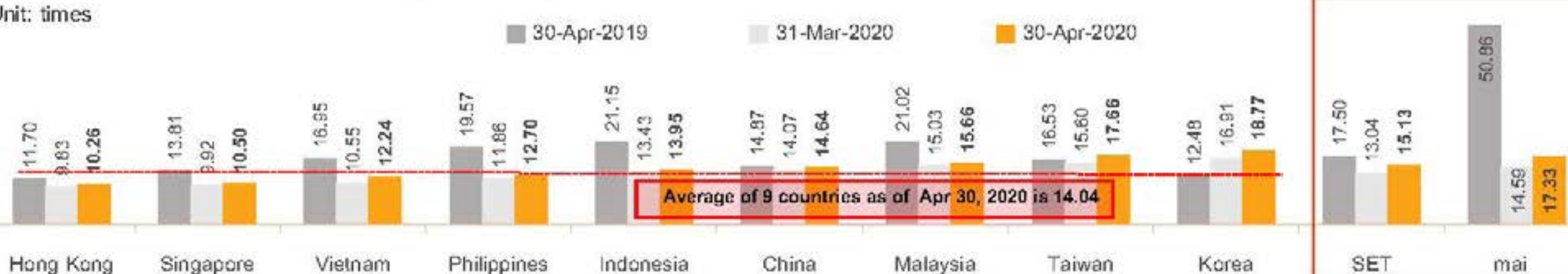
Forward P/E of Thailand and regional comparisons

Unit: times



Historical P/E of Thailand and regional comparisons

Unit: times



Source: Bloomberg, *Historical P/E of SET and mai from SETSMART

Forward P/E Ratio : The measure of the price-to-earning ratio (P/E) using forecasted earnings for the next 12 months from analyst consensus in Bloomberg data base.

Historical P/E Ratio: The measure of the price-to-earning ratio (P/E) using trailing 12 months earning in the calculation.

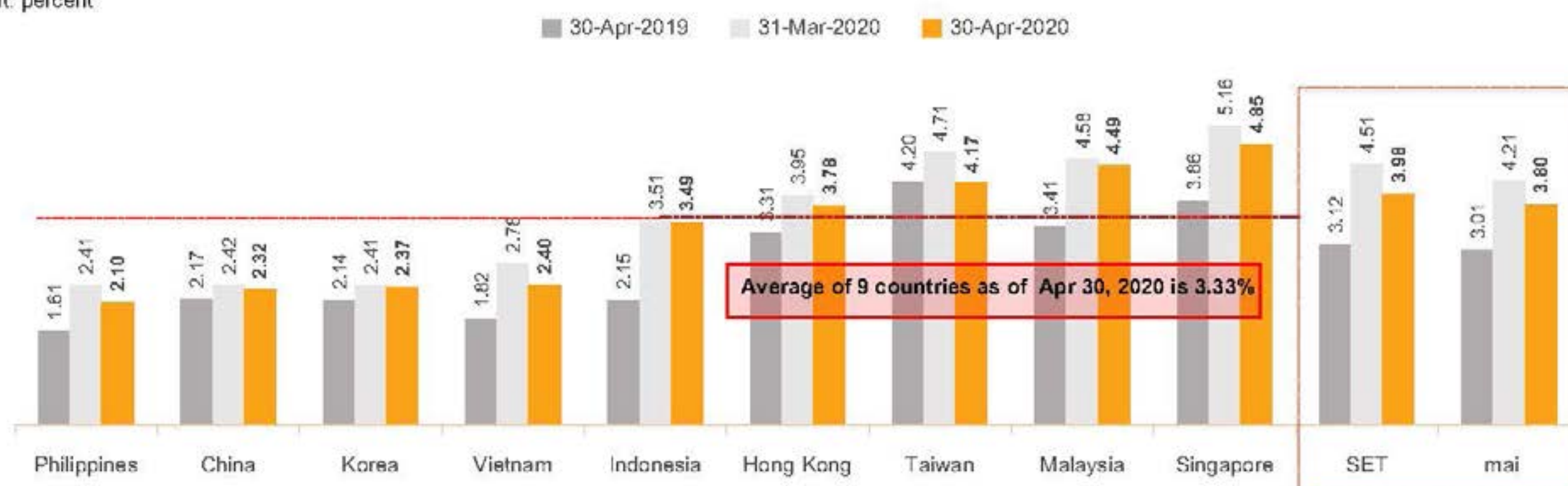
9

อัตราเงินปันผลตอบแทนของไทยอยู่ที่ระดับ 3.98% ซึ่งสูงกว่าค่าเฉลี่ยในภูมิภาค



Market Dividend Yield

Unit: percent



Source: Bloomberg

Market dividend yield : Previous 12-month dividend value divided by market capitalization at the end of the month.

10

ใน 4 เดือนแรกของปี 2563 ตลาดหลักทรัพย์ไทยมีมูลค่าการระดมทุนครั้งแรก (IPO) เป็นอันดับ 1 ในอาเซียน



Size of IPO issued in ASEAN exchanges

Unit: million USD ; Data as of Apr 30, 2020

Country	2018	2019	Feb 20	Mar 20	Apr 20	4M2020
Thailand	2,406	2,714	2,321	0	0	2,328
Indonesia	1,287	899	34	93	62	267
Singapore	522	1,175	176	5	0	184
Malaysia	167	460	28	6	0	45
Vietnam	2,441	0	0	0	0	0
Philippines	174	332	0	0	0	0

Top 5 IPO size in 4M2020

Listed company	Country	Industry	IPO value (million USD)	Listing month
Central Retail Corp PCL	Thailand	Retail	2,321.1	Feb
Elite Commercial REIT	Singapore	REIT	176.4	Feb
Metro Healthcare Indonesia	Indonesia	Healthcare	75.1	Mar
InNature Bhd	Malaysia	Retail	27.8	Feb
Sejahtera Bintang Abadi Textile	Indonesia	Textile	16.5	Apr

*cross-border IPO excluded

Source: Bloomberg

11

ในเดือนเมษายน 2563 ปริมาณการซื้อขายในตลาดอนุพันธ์ลดลง 51.6% จากเดือนก่อน



Average daily trading contract classified by instruments

Unit: contracts; Data as of Apr 30, 2020

	2019 (4M)	2020 (4M)	%YoY ³	Q1/2020	Feb 20	Mar 20	Apr 20	%MOM ⁴
SET50 Index Futures ¹	152,273	267,434	75.6%	288,319	251,100	408,589	204,778	-49.9%
SET50 Index Options	4,803	6,482	40.8%	7,783	9,186	7,891	2,579	-66.5%
Single Stock Futures	154,922	201,453	30.0%	231,031	216,846	242,895	112,719	-53.6%
50 Baht Gold Futures	388	570	46.9%	588	598	668	516	-22.8%
10 Baht Gold Futures ¹	11,671	13,642	16.9%	14,921	16,834	16,423	9,803	-99.9%
Interest Rate Futures ¹	-	-	n.a.	-	-	-	-	n.a.
Silver Futures ¹	-	-	n.a.	-	-	-	-	n.a.
Brent Crude Oil Futures ¹	-	-	n.a.	-	-	-	-	n.a.
USD Futures ¹	2,794	9,396	236.3%	8,718	8,538	12,213	11,429	-6.4%
Sector Index Futures ¹	-	-	n.a.	-	-	-	-	n.a.
Agricultural Futures ⁵	200	182	-9.0%	241	264	234	6	-97.4%
Gold Deferred ⁶	28	23	-17.9%	31	43	27	-	n.a.
Gold Online Futures ⁷	6,381	37,877	493.6%	42,705	35,177	65,394	23,393	257.7%
All Products ²	333,260	537,059	61.2%	594,337	538,565	754,133	365,223	-51.8%

Source: SETSMART

Note

- 1 Calculate from the total volume traded during that period, divided by the number of business days in that period.
- 2 Calculate by total trading volume of each instrument / number of business days of each instrument.
- 3 Calculated from the average daily trading volume of the first 4 months of 2019 and 2018.
- 4 Calculated from the average daily trading volume in Apr 2020 compared with Mar 2020.
- 5 TFEX ready for first agricultural trading "RSS3 Futures" on Feb 15, 2016
- 6 TFEX ready for gold deferred futures trading on Sep 4, 2017
- 7 TFEX ready for gold online futures trading on Nov 5, 2017

12



www.set.or.th



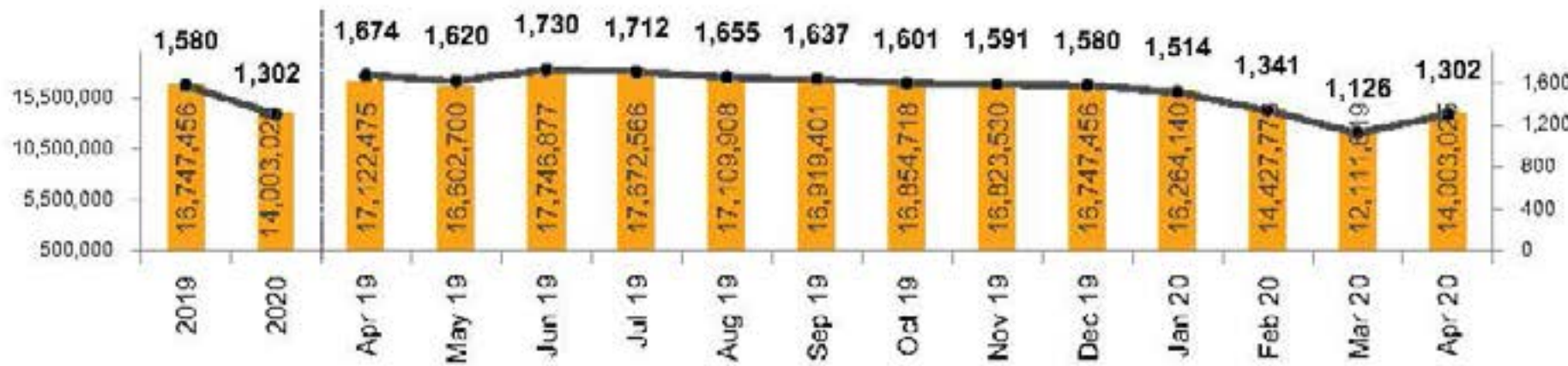
Appendix

Market Activities



SET Market capitalization and SET index

Unit: Market cap.(million THB) (LHS); Index (RHS)

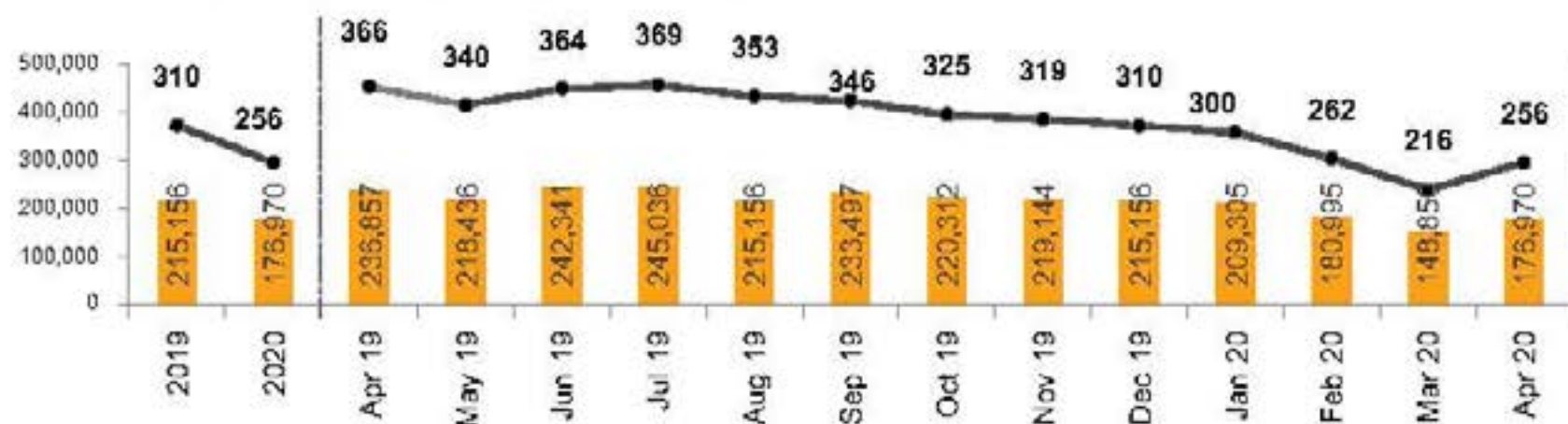


2020

SET	Market Cap (million THB)	Index
High	16,966,345 (Jan 17, 20)	1,600.48 (Jan 17, 20)
Low	11,020,154 (Mar 23, 20)	1,024.46 (Mar 23, 20)
Average	14,542,582	
%YTD	-16.39%	-17.61%

mai Market capitalization and mai index

Unit: Market cap.(million THB) (LHS); Index (RHS)



2020

mai	Market Cap (million THB)	Index
High	216,584 (Jan 3, 20)	311.58 (Jan 3, 20)
Low	145,119 (Mar 24, 20)	210.79 (Mar 24, 20)
Average	185,756	
%YTD	-17.75%	-17.26%

Source: SETSMART, data as of Apr 30, 2020

15

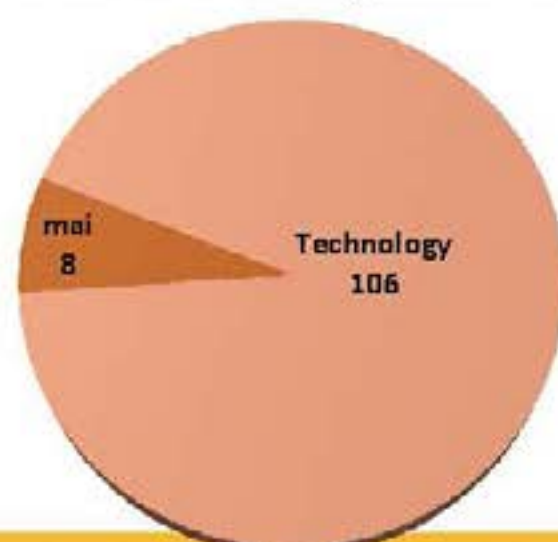
ในเดือนเมษายน 2563 มูลค่าการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน (Secondary Offering) 114 ล้านบาท



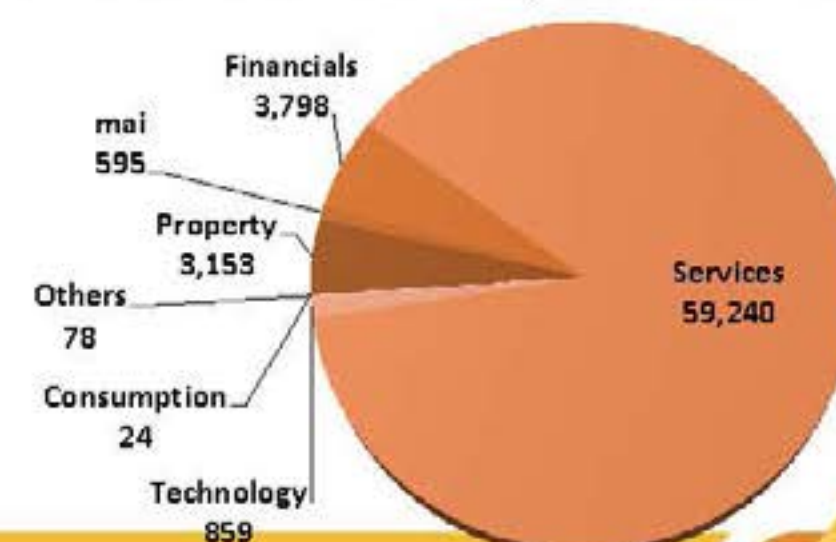
Unit: million THB

Types	Yearly				Quarterly				Monthly			
	2019	2019 (4M)	2020 (4M)	%YoY	1/2019	2/2019	3/2019	4/2019	1/2020	Feb 20	Mar 20	Apr 20
Initial Public Offering	90,839	6,052	56,127	827.4%	6,052	2,477	14,311	67,999	56,127	55,902	-	0
Secondary Offering	311,321	16,704	11,666	-30.2%	9,644	29,546	57,987	208,995	11,552	1,800	977	114
- Public Offering	97,482	-	3,146	n.a.	-	-	19,285	78,197	3,146	-	-	-
- Private Placement	48,511	10,178	5,457	-46.4%	5,461	5,496	25,908	11,646	5,351	-	-	106
- Convertible Bond	4,732	24	232	866.7%	24	385	4,318	-	230	-	230	3
- Warrant	61,843	1,216	638	-47.5%	1,019	14,194	3,766	37,715	633	25	465	6
- Right Offering	98,754	5,286	2,192	-58.5%	3,140	9,470	4,711	81,433	2,192	1,775	282	-
Grand Total	402,159	22,756	67,793	197.9%	15,696	32,023	72,298	276,994	67,679	57,702	977	114

Accumulated fund raising value in Apr 2020



Accumulated fund raising value in Jan - Apr 2020 (YTD)



Source: The Stock Exchange of Thailand; Data as of May 7, 2020.

16

ภาวะตลาดหุ้นไทย เมษายน 2563

SET Index

ณ สิ้นเดือน เม.ย. 63

ปิดที่ **1,301.66** จุด

↑ 15.6% จากเดือนก่อน

เพิ่มขึ้นสูงเป็นอันดับ 2 ในเอเชีย

อัตราเงินปันผลตอบแทน

สูงกว่าค่าเฉลี่ยตลาดหลักทรัพย์เอเชีย

4.0%



SET

3.3%



ค่าเฉลี่ย
ตลาดหลักทรัพย์ในเอเชีย

Hooninside



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



www.hooninside.com



www.ebook.in.th



www.mono.co.th