

HOOONINSIDE



PRAPAT

โชว์ความแข็ง

สืบทพงศ์ เกตุนุติ

ประธานคณะกรรมการบริหาร

บริษัท พีรพัฒน์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)





ที่ปรึกษา

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

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว

อนุภา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ

นวพร เชื้อเมืองพาน
ประทุมพร ม่วงเอก
สิริวัฒนา กลางประพันธ์

กราฟิก

วิจิตพล นาคสุข
ศิริไล สออบใหม่
ศักดาวิธ จันทรเทพ

ติดต่อโฆษณา

คุณนุ้ย
02-276-5976

E_mail : reporter@hooninise.com

CONTENT

ข่าวจากปก	4
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	13
ข่าวการเงิน	20
อินไซด์ Business	23
สรุปการซื้อขาย	24

MAGAZINE HOONINSIDE

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

APM

Asset Pro Management

Financial Solutions for your Business Success

นำความสำเร็จสู่ธุรกิจด้วยหลักคิดทางการเงิน

บริการของเรา

- การนำบริษัทเข้าจดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์ฯ (IPO)
- ประสานงานจัดหาแหล่งเงินทุน (Loan Arranger)
- จัดหาผู้ร่วมลงทุน (Joint Venture)
- การปรับโครงสร้างหนี้
- ซื้อ-ขาย หรือควบรวมกิจการ
- ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ

Asset Pro Management Co., Ltd.

999/9 The Offices at Central World 10th Fl.,
Rama I Road, Patumwan, Bangkok 10330

Tel: +66 2264-5678

Fax: +66 2264-5679

email : center@assetpro.co.th

Website : www.APMassetpro.com



PRAPAT

โชว์ความแข็ง

เรามั่นใจ และไม่กังวล แม้ว่าภาวะตลาดหุ้นโดยรวมจะถูกกดดันจากเรื่องของ
การเมืองก็ตาม แต่บริษัทของเราเติบโตท่ามกลาง Crisis ต่างๆ ที่
เกิดขึ้นทุกๆ ปี เราฝ่าฟันมาได้ตลอด และมีการเติบโตเสมอจากสินค้าของเรา
ที่เป็นสินค้าที่จำเป็น ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้นสิ่งเหล่านี้ยังมีความจำเป็น
ที่จะต้องใช้ หากนักลงทุนต้องการเห็นบริษัทของประเทศไทย เป็นอันดับ
1 ด้านอุตสาหกรรม Hospitality Industry ของ AEC โปรดสนับสนุน
PRAPAT เพื่อสร้างการเติบโตไปพร้อมๆ กัน

วันนี้ 20 ตุลาคม 2563 เป็นวันที่หุ้นบริษัท พีรพัฒน์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (PRAPAT) เข้า
ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เป็นวันแรก ท่ามกลางกลุ่มคนรุ่นใหม่หรือคณะราษฎร ได้
ออกมาเรียกร้องให้ พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีลาออก, รัฐสภาต้องเปิดประชุม
วิสามัญทันทีเพื่อรับร่างแก้ไขรัฐธรรมนูญฉบับประชาชน และ ปฏิรูปสถาบันกษัตริย์ให้อยู่ภายใต้
รัฐธรรมนูญตามระบอบประชาธิปไตย

มาล่าสุด ฝ่ายรัฐบาล ฝ่ายค้าน และคณะรัฐมนตรี ประชุม โดยเสียงส่วนใหญ่เห็นด้วยที่จะให้คณะ
รัฐมนตรีขอเปิดประชุมรัฐสภาวิสามัญ เพื่อหาทางออก สำหรับบ้านเมืองจากสถานการณ์
ทางการเมืองที่เกิดขึ้นในขณะนี้ ขณะที่ พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี ปฏิเสธลาออก

การเมืองในประเทศ ยังคงกดดันต่อเศรษฐกิจ ตลาดหุ้นไทย บนการเกิดโรคระบาดของไวรัส โควิด
-19 ทั่วโลก ตัวเลขผู้ป่วยยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ขณะที่วัคซีน ด้านโควิด-19 หลายบริษัท ก็พยายาม
คิดค้น ทดลอง ล่าสุด มีข่าว บริษัทไฟเซอร์อาจยื่นขออนุมัติการใช้วัคซีนต้านโรคโควิด-19 กับทาง
สำนักงานอาหารและยา (FDA) ภายในเดือนหน้า ขณะที่ในเบื้องหลังหลายแห่งของยุโรป
ต้องกลับไปดำเนินการมาตรการล็อกดาวน์ธุรกิจและการเดินทางอีกครั้ง เนื่องจากโรคโควิด-19 ระบาด
เพิ่มขึ้น

เช่นเดียวกัน บ้านเรา ก็มีข่าวกระทรวงสาธารณสุข ได้ส่งหนังสือแสดงเจตนาสมัครเข้าร่วมใน
COVAX facility (Expression of Interest) เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2563 และมอบหมาย
ให้สถาบันวัคซีนแห่งชาติ ร่วมกับกรมควบคุมโรค กองการต่างประเทศ สำนักงานปลัดกระทรวง
สาธารณสุข และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อและบริหารจัดการวัคซีนในประเทศ เร่งประสาน
ความร่วมมือเพื่อให้ประเทศสามารถเข้าถึงวัคซีนโควิด-19 ได้ รวมทั้งได้เจรจาความร่วมมือแบบ
ทวิภาคีกับผู้ผลิตวัคซีนที่กำลังทดสอบวัคซีนในคนระยะที่ 3

ทั้งในเอเชียและยุโรป ซึ่งได้ดำเนินการไปพร้อมกับการเจรจาแบบกลุ่ม เพื่อเพิ่มโอกาสการเข้าถึง
วัคซีนของประชาชนไทยมากยิ่งขึ้น โดยความร่วมมือระหว่างกระทรวงสาธารณสุข สยามไบโอไซ
เอนซ์ เอสซีจี และแอสตราเซนเนกา ในการลงนามในหนังสือแสดงเจตจำนง (Letter of Intent)
ในการผลิตและจัดสรรวัคซีนวิจัยป้องกันโควิด 19 ชนิด Adenoviral vector (AZD1222) ที่
พัฒนาโดยมหาวิทยาลัยอ็อกซ์ฟอร์ด เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2563

นอกจากนี้ ในการเจรจาตกลงแบบทวิภาคี ได้ครอบคลุมถึงการเจรจาเพื่อขอรับการถ่ายทอด
เทคโนโลยีการผลิตวัคซีนโควิด 19 จากผู้ผลิตวัคซีนที่กำลังทดสอบวัคซีนในคนระยะที่ 3 และวัคซีน
มีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จทั้งในเอเชียและยุโรป เพื่อให้ประเทศมีสิทธิเข้าถึงวัคซีนได้เร็วขึ้น
หากการพัฒนาวัคซีนนั้นประสบความสำเร็จ



สำหรับการพัฒนาวัคซีนเองในประเทศไทย มีทั้งหมด 7 เทคโนโลยีการผลิต ได้แก่ mRNA, DNA, Viral-like particle (VLP), Protein Subunit, Viral vector, Inactivated และ Live attenuated จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 9 หน่วยงาน ทั้งภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ เอกชน และมหาวิทยาลัย โดยการวิจัยที่มีความก้าวหน้ามากที่สุด และอยู่ระหว่างเตรียมเข้าสู่การทดสอบในมนุษย์ระยะที่ 1

ราคาไอพีโอ 1.50 บาท/หุ้น ของPRAPAT พิจารณาจากอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (Price to Earnings Ratio : P/E) เท่ากับ 11.90 เท่า โดยคำนวณกำไรสุทธิต่อหุ้นจากผลกำไรสุทธิในช่วง 4 ไตรมาสย้อนหลังตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2563 ซึ่งมีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทเท่ากับ 42.85 ล้านบาท การด้วยจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัทหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้อยู่ที่ 340,000,000 หุ้น (Fully Diluted) จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้น (Earnings Per Share) ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท เท่ากับ 0.1260 บาท

อย่างไรก็ตามอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิ (P/E Ratio) ดังกล่าว คำนวณจากผลการดำเนินงานในอดีต 4 ไตรมาสย้อนหลัง ซึ่งไม่สะท้อนถึงผลการดำเนินงานหรือความสามารถในการทำกำไรของบริษัทในปัจจุบันหรือในอนาคต และไม่ได้อิงอัตราส่วนที่สามารถนำมาเปรียบเทียบได้โดยตรง เนื่องจากเป็นอัตราส่วนในช่วงเวลาที่ต่างกัน

PRAPAT เสนอขายหุ้นไอพีโอ ทั้งหมด 100 ล้านหุ้น แบ่งเป็น 1.เสนอขายต่อบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ 80,000,000 หุ้น 2. เสนอ

ขายต่อผู้มีอุปการคุณของบริษัทและบริษัทย่อย 10,000,000 หุ้น 3. เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย 10,000,000 หุ้น นอกจากนี้ก่อนขายหุ้นไอพีโอ มีจำนวนหุ้นหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพที่เสนอขาย 40,000,000 หุ้น ราคาเสนอขาย 0.50 บาท/หุ้น โดยเป็นการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) ในอัตรา 5 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ ระหว่างวันที่ 7-15 เมษายน 2563

PRAPAT ซื้อขายวันแรก เป็นการทดลองและโชว์ความแข็งแกร่งของพื้นฐานธุรกิจ รวมถึงความเชื่อมั่นของนักลงทุน....

สำหรับ บริษัท พีรพัฒน์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (PRAPAT) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำยาทำความสะอาดและน้ำยาฆ่าเชื้อภายใต้ตราสินค้าหลัก "PEERAPAT" รวมทั้งเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอุตสาหกรรมบริการให้ บริการ (Hospitality Industry) โดยผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้ผลิตหรือนำเข้าจำหน่าย แบ่งออกเป็น 7กลุ่มผลิตภัณฑ์ได้แก่ 1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ซักผ้า 2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อ 3) กลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด 4) กลุ่มผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อและทำความสะอาด 5) กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือน 6) กลุ่มผลิตภัณฑ์สระผม 7) กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องทำน้ำร้อนประหยัพลังงานอีกทั้งให้เช่าและให้บริการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้แก่ การให้เช่าและบริการด้านครัวเรือนบริการด้านสระผม บริการด้านเครื่องทำน้ำร้อนประหยัพลังงาน และงานบริการอื่นๆบริษัทเป็นผู้นำเข้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดและฆ่าเชื้อในภาคอุตสาหกรรมบริการให้ บริการ (Hospitality Industry) อาทิ กลุ่มธุรกิจ

โรงแรม โรงพยาบาล และร้านอาหารรวมทั้งโรงงานอุตสาหกรรมทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ

PRAPAT มีประสบการณ์ยาวนานมากกว่า 30 ปี ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าต่างๆ อาทิ โรงแรม โรงซักผ้า โรงพยาบาล ร้านอาหาร กิจการอาคาร ศูนย์อาหาร สถาบันการศึกษา โรงงานอุตสาหกรรมผลิตอาหารและเครื่องดื่ม โรงฆ่าสัตว์ เป็นต้น นอกจากนี้ยังจำหน่ายน้ำยาทำความสะอาดที่ใช้ในครัวเรือน (Home-user) อาทิ น้ำยาทำความสะอาดภาชนะน้ำยาทำความสะอาดพื้นน้ำยาซักผ้าเครื่องใช้ในบ้านน้ำยาฆ่าเชื้อประเภทแอลกอฮอล์แบบน้ำ และแบบเจล เป็นต้น

บริษัทมีโรงงาน ตั้งอยู่ที่ตำบลทับคาบ อำเภอเขาย้อย จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งบริษัทได้รับมาตรฐานระบบบริหารงานคุณภาพ (ISO 9001) มาตรฐานระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม (ISO 14001) มาตรฐานการจัดการชีวอนามัยและความปลอดภัย (TIS, 18001, OHSAS 18001) มาตรฐานรับรองเกี่ยวกับสุขลักษณะและข้อกำหนดการผลิต (Good Manufacturing Practice: GMP) และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ HALAL สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าผ่านทางทีมงานฝ่ายขายของบริษัท ศูนย์ธุรกิจ และสาขา อีกทั้งบริษัทยังมีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายที่บริษัทเป็นผู้คัดเลือก ซึ่งปัจจุบันมีตัวแทนจำหน่ายทั้งหมด 18 ราย ครอบคลุมเขตพื้นที่การขยายทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยได้ขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community: AEC) โดยรูปแบบการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในแต่ละประเทศที่ขยายเขตพื้นที่การขยายเข้าไป

ปัจจุบันมีการแต่งตั้งตัวแทน 10 รายในพื้นที่การขาย 5 ประเทศแล้ว ประกอบด้วย กัมพูชา เวียดนาม เมียนมา สปป.ลาว และอินโดนีเซีย

บริษัทได้จัดโครงสร้างกลุ่มบริษัท เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน โดยการแบ่งความรับผิดชอบการดำเนินงาน สำหรับบริษัทย่อย 4บริษัท ได้แก่ 1.บริษัท ไทยสวิตเซอร์วิสเชส จำกัด (TSS) ดำเนินงานให้บริการเช่าและจำหน่ายเครื่องล้างภาชนะแก่กลุ่มลูกค้าร้านอาหารและเครื่องดื่ม โดย TSS จะซื้อน้ำยาทำความสะอาดจากบริษัท เพื่อจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้า 2.บริษัท มีสเตอร์ฟูล จำกัด (MP) ดำเนินงานให้คำปรึกษาจำหน่ายและวางระบบสระว่ายน้ำและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งนำเข้ามาจากต่างประเทศรวมถึงจำหน่ายเคมีภัณฑ์ปรับสภาพน้ำ โดยให้บริการแก่ลูกค้ากลุ่มโรงแรมผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Property Developer)

โดย MP จะซื้อน้ำยาทำความสะอาดจากบริษัท เพื่อจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้า 3.บริษัท แคลวากิส-เอเชีย แปซิฟิก จำกัด (CVT) ดำเนินงานจำหน่ายน้ำยาทำความสะอาดและน้ำยาฆ่าเชื้อสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม และโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ โดย CVT จะซื้อน้ำยาทำความสะอาดจากบริษัทเพื่อจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้า 4.บริษัท แอลไอส์ อินเตอร์เทรด จำกัด (AL) ดำเนินงานจำหน่ายน้ำยาซักผ้าอุตสาหกรรมเฉพาะสำหรับกลุ่มธุรกิจอื่นที่ไม่ใช่ธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ท อาทิ โรงพยาบาล โรงซักอุตสาหกรรม โรงฆ่าสัตว์ โดย AL จะซื้อน้ำยาทำความสะอาดจากบริษัท เพื่อจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้า

PRAPAT โชว์ผลงาน

ในปี 2560 ปี 2561 ปี 2562 และงวด 6 เดือนของปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้รวม เท่ากับ 904.75 ล้านบาท 934.40 ล้านบาท 1,003.83 ล้านบาท และ 425.60 ล้านบาท

ตามลำดับ โดยแบ่งรายได้ออกเป็น 2 ประเภทหลักๆ คือ

- 1) รายได้จากการขาย และ
- 2) รายได้จากค่าเช่าและบริการ ในขณะที่บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้อื่นเท่ากับ 17.12 ล้านบาท 15.09 ล้านบาท 18.92 ล้านบาท และ 3.10 ล้านบาท ตามลำดับ

รายได้จากการขาย

ในปี 2560 ถึงปี 2562 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายเติบโตเฉลี่ย 3 ปี (CAGR) เท่ากับร้อยละ 4.57 ต่อปี โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีสัดส่วนรายได้สูงที่สุด ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ซักผ้า โดยมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 23.73 - 24.77 ของรายได้จากการขาย อันดับที่สอง ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อ โดยมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 21.30 - 24.20 ของรายได้จากการขาย และ อันดับที่สาม ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์สระผม โดยมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 17.32 - 20.15 ของรายได้จากการขาย ทั้งนี้ รายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น เกิดจากปัจจัยด้านการเพิ่มขึ้นของปริมาณการขายจากลูกค้ารายใหม่และการเพิ่มขึ้นของปริมาณการใช้งานผลิตภัณฑ์จากลูกค้ารายเดิมเป็นสำคัญ ในขณะที่ปัจจัยด้านราคาขายสินค้าไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในช่วงเวลาดังกล่าว

ปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า 14.79 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.98 สาเหตุหลักมาจากการเติบโตของภาคธุรกิจอุตสาหกรรมบริการ (Hospitality Industry) ในประเทศไทย สะท้อนจากจำนวนนักท่องเที่ยว ในปี 2561 จำนวน 38.17 ล้านคน เพิ่มขึ้นจากจำนวน 35.59 ล้านคนในปี 2560 ทำให้กลุ่มธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร รวมถึงธุรกิจเกี่ยวเนื่อง อาทิ โรงงานผลิตอาหารและเครื่องดื่มมีการเติบโตขึ้น จึงมีการใช้งานผลิตภัณฑ์น้ำยาซักล้างและน้ำยาทำความสะอาดบริเวณต่างๆ ในโรงแรมและร้านอาหาร การใช้งานผลิตภัณฑ์น้ำยาเช็ดกระจกและเครื่องดื่มเพิ่มขึ้นเช่นกัน ส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้เพิ่มขึ้นโดยเฉพาะรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ซักล้างเพิ่มขึ้น 11.47 ล้านบาท กลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำยาเช็ดกระจกเพิ่มขึ้น 15.89 ล้านบาท กลุ่มผลิตภัณฑ์แม่บ้านและทำความสะอาดพื้นเพิ่มขึ้น 3.61 ล้านบาท อีกทั้งบริษัทย่อยมีการจำหน่ายเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์ได้จำนวนมากขึ้นตามการเปิดร้านสาขาเพิ่มของลูกค้า Food Chain ประกอบกับทีมงานฝ่ายขายสามารถเจาะลูกค้าร้านอาหาร Stand Alone ได้เพิ่มขึ้นจำนวนมาก ส่งผลให้มีรายได้กลุ่มผลิตภัณฑ์ด้านครัวเพิ่มขึ้น 6.31 ล้านบาท ในขณะที่ปี 2561 กลุ่มผลิตภัณฑ์สระว่ายน้ำและผลิตภัณฑ์เครื่องทำน้ำร้อนประหยัดพลังงานมีปริมาณขายลดลง 8.96 ล้านบาท และ 15.51 ล้านบาท ตามลำดับ โดยทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์มีรายได้ลดลงเนื่องจากลูกค้าแบ่งแย่งชิงลูกค้าโรงแรมทางภาคใต้โดยเฉพาะจังหวัดภูเก็ต ซึ่งคู่แข่งเน้นกลยุทธ์การแข่งขันด้านราคา

ปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันปีก่อนหน้า 54.91 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.22 สาเหตุหลักเช่นเดียวกันกับปี 2561 ที่ผ่านมา กล่าวคือมีการเติบโตของภาคธุรกิจอุตสาหกรรมบริการ (Hospitality Industry) ในประเทศไทยสะท้อนจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นเป็น 39.79 ล้านคน และลูกค้าประเภทโรงงานผลิตอาหารและเครื่องดื่มมีการลงทุนขยายโรงงานจึงได้สัญญาใหม่ในงานเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์น้ำยาเช็ดกระจก นอกเหนือจากที่ลูกค้าเดิมที่บริษัทมีสัญญาอยู่แล้วมีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้น ส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้เพิ่มขึ้นโดยเฉพาะรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ซักล้างเพิ่มขึ้น 3.88 ล้านบาท กลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำยาเช็ดกระจกเพิ่มขึ้น 22.63 ล้านบาท กลุ่มผลิตภัณฑ์แม่บ้านและทำความสะอาดพื้นเพิ่มขึ้น 6.08 ล้านบาท อีกทั้งบริษัทย่อยมีการจำหน่ายเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์ได้จำนวนมากขึ้นตามการเปิดร้านสาขาเพิ่มของลูกค้า Food Chain และได้สัดส่วนปริมาณสั่งซื้อเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์เพิ่มขึ้น รวมทั้งผลตอบรับที่ดีของการทำตลาดเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์ใหม่ๆ ที่มีขนาดกะทัดรัดและมีฟังก์ชันการใช้งานที่ตอบโจทย์ลูกค้า ประกอบกับทีมงานฝ่ายขายเริ่มทำการตลาดผ่าน website ของบริษัทย่อยเอง ทำให้สามารถจำหน่ายเครื่องสำอางได้เพิ่มขึ้นจำนวนมาก รายได้กลุ่มผลิตภัณฑ์ด้านครัวจึงเพิ่มขึ้นโดดเด่นในปี 2562 เป็นจำนวนเงิน 21.01 ล้านบาท

งวด 6 เดือนปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า

52.64 ล้านบาท หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 13.28 ซึ่งสาเหตุหลักเกิดจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรค COVID-19 ทำให้นักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเดินทางท่องเที่ยวในประเทศไทยลดลง ส่งผลให้ธุรกิจโรงแรมลดการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อทำความสะอาดด้านซักล้าง รายได้จึงลดลงจำนวน 34.99 ล้านบาท ประกอบกับมาตรการรัฐบาลปิดเมือง (Lock down) ธุรกิจโรงแรมและธุรกิจร้านอาหารไม่สามารถเปิดดำเนินการได้ ส่งผลให้การขายเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์ลดลง 14.53 ล้านบาท ลูกค้ากลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการชะลอการลงทุนจากผลกระทบของโรค COVID-19 เช่นกัน ส่งผลให้รายได้กลุ่มผลิตภัณฑ์สระว่ายน้ำลดลง 21.57 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ในงวด 6 เดือนปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำยาเช็ดกระจกเพิ่มขึ้นจากการที่ผู้บริโภคมีความกังวลการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 จึงทำให้เกิดการกักตุนสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่ม ส่งผลให้โรงงานอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มต้องเพิ่มรอบการผลิตมากขึ้น และต้องใช้ผลิตภัณฑ์น้ำยาเช็ดกระจกของลูกค้าเพื่อทำความสะอาดเครื่องจักรเพิ่มขึ้นตามไปด้วย รายได้กลุ่มนี้จึงเพิ่มขึ้น 17.12 ล้านบาท ในขณะที่ลูกค้ามีความต้องการเจลแอลกอฮอล์น้ำยาเช็ดและผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในบ้านเพิ่มขึ้น เป็นผลจากการรณรงค์ให้ประชาชนอยู่บ้าน หยุดเชื้อ เพื่อชาติ ทำให้บริษัทสามารถจำหน่ายสินค้ากลุ่มแม่บ้านและทำความสะอาดพื้นได้เพิ่มขึ้น 11.47 ล้านบาท โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะสั่งซื้อผ่านช่องทาง Digital Platform

รายได้จากการให้เช่าและบริการ

ในปี 2560 ถึงปี 2562 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการให้เช่าและบริการเติบโตเฉลี่ย 3 ปี (CAGR) เท่ากับร้อยละ 9.29 ต่อปี รายได้จากค่าเช่าและบริการส่วนใหญ่มารจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ด้านครัว โดยเฉพาะการให้เช่าเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์ ซึ่งมีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของสัญญาเช่าเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์ เป็นสำคัญ ในขณะที่บริษัทไม่มีการเปลี่ยนแปลงอัตราค่าเช่าเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์อย่างมีนัยสำคัญในช่วงเวลาดังกล่าว

ปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากค่าเช่าและบริการเพิ่มขึ้นจำนวน 16.89 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.91 ประกอบด้วย การเพิ่มขึ้นของรายได้ค่าเช่าเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์ให้เช่าเพิ่มขึ้นตามการเปิดร้านสาขาเพิ่มของลูกค้า Food Chain การเจาะลูกค้าร้านอาหาร Stand Alone ได้เพิ่มขึ้น และลูกค้ากลุ่มให้เช่าพื้นที่จัดงานเลี้ยงที่ต้องมีเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์ให้เช่าจำนวนมากขึ้นตามการเปิดร้านสาขาเพิ่มของลูกค้า Food Chain การเจาะลูกค้าร้านอาหาร Stand Alone ได้เพิ่มขึ้น และลูกค้ากลุ่มให้เช่าพื้นที่จัดงานเลี้ยงที่ต้องมีเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์ให้เช่าจำนวนมากขึ้นตามการเปิดร้านสาขาเพิ่มของลูกค้า Food Chain การเจาะลูกค้าร้านอาหาร Stand Alone ได้เพิ่มขึ้น และลูกค้ากลุ่มให้เช่าพื้นที่จัดงานเลี้ยงที่ต้องมีเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์ให้เช่าจำนวนมากขึ้นตามการเปิดร้านสาขาเพิ่มของลูกค้า Food Chain

ปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากค่าเช่าและบริการเพิ่มขึ้นจำนวน 10.69 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.73 ประกอบด้วย รายได้จากค่าเช่าเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์เพิ่มขึ้น 10.66 ล้านบาท จากการทำตลาดเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์ใหม่ๆ ที่มีขนาดกะทัดรัดและมีฟังก์ชันการใช้งานที่ตอบโจทย์ลูกค้า กลุ่มร้านอาหารและเครื่องดื่มที่เปิดร้านเพิ่มขึ้นมาก การได้ลูกค้าเช่าเพิ่มเติมผ่านช่องทางทางการขายบน website ของบริษัทย่อยที่เข้าถึงลูกค้าโดยเฉพาะกลุ่มร้านอาหาร Stand Alone มากขึ้น กลุ่มผลิตภัณฑ์สระว่ายน้ำมีรายได้เพิ่มขึ้น 3.80 ล้านบาท จากการได้รับสัญญาบริการลูกค้าใหม่ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และเจ้าของบ้านในโครงการ แต่รายได้จากงานให้บริการดูแลรักษา Heat Pump ลดลง 4.32 ล้านบาท ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

เนื่องจากทีมขายและทีมงานฝ่ายช่างของศูนย์ธุรกิจภูเก็ตซึ่งสร้างรายได้งานบริการกลุ่มนี้ลาออกจากบริษัท ส่งผลให้ไม่มีทีมงานติดตามการให้บริการแก่ลูกค้า

งวด 6 เดือนปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากค่าเช่าและบริการลดลงจำนวน 1.80 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 2.23 ประกอบด้วย การลดลงของรายได้บริการกลุ่มผลิตภัณฑ์สระว่ายน้ำจำนวน

2.74 ล้านบาท และรายได้จากงานให้บริการดูแลรักษา Heat Pump ลดลง 0.35 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรค COVID-19 ทำให้ลูกค้ากลุ่มโรงแรมปิดดำเนินการกิจการชั่วคราว ส่งผลให้การให้บริการดูแลสระว่ายน้ำและ Heat Pump ลดลง

ขณะที่รายได้ค่าเช่าและค่าบริการบำรุงรักษาเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์เพิ่มขึ้นจากปริมาณสัญญาเช่าที่เพิ่มขึ้นมาตั้งแต่ช่วงปลายปี 2562 ดังนั้นเมื่อเปรียบเทียบกับระหว่างงวด 6 เดือนแรกของปี 2563 กับ 6 เดือนแรกของปี 2562 จึงมีรายได้เพิ่มขึ้น 1.20 ล้านบาท ทั้งนี้รายได้กลุ่มนี้เพิ่มขึ้นน้อยกว่าที่ควรจะเป็นเนื่องจากบริษัทย่อยมีมาตรการช่วยเหลือลูกค้ากลุ่มร้านอาหารที่ได้รับผลกระทบจากการปิดร้านตามคำสั่งของหน่วยงานภาครัฐ

โดยการยกเว้นค่าเช่าให้แก่ลูกค้าร้านอาหารประมาณ 2 เดือน รายได้จากค่าเช่าตามสัญญาส่วนที่บริษัทยกเว้นให้ลูกค้าจะถูกบันทึกเป็นรายได้ทางบัญชีในสัดส่วนที่ลดลงตามมาตรฐานการบัญชี และบันทึกบัญชีไว้ในรายการรายได้ที่ยังไม่เรียกชำระ ซึ่งจะได้รับชำระภายหลังจากลูกค้าเริ่มกลับมาเปิดดำเนินการธุรกิจและจ่ายค่าเช่าในอัตราตามสัญญาแล้ว

PRAPAT เผย ค่าไรบิ้นตันและอัตราค่าไรบิ้นตัน

ปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราค่าไรบิ้นตันจากการขายเท่ากับร้อยละ 41.55 ลดลงเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบหลักและค่าใช้จ่ายในการผลิตไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่ต้นทุนค่าแรงเฉลี่ยของฝ่ายผลิตเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากการเพิ่มจำนวนบุคลากรฝ่ายผลิตในปี 2561

ปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราค่าไรบิ้นตันจากค่าเช่าและค่าบริการเท่ากับร้อยละ 51.12 เพิ่มขึ้นจากปี 2560 สาเหตุหลักเนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้ร้อยละ 11.91 จากปีก่อนหน้า มีการลดลงของต้นทุนค่าเช่าเครื่องสำอางและวัตถุดิบเนื่องจากการลดลงของค่าเสื่อมราคาที่ย่อยดัดค่าเสื่อมหมด ในขณะที่เครื่องสำอางและวัตถุดิบใหม่มีต้นทุนค่าเครื่องโดยเฉลี่ยต่ำกว่าจึงมีค่าเสื่อมราคาน้อยกว่า ปี 2562 มีอัตราค่าไรบิ้นตันจากการขายเท่ากับร้อยละ 43.31 เพิ่มขึ้นจากปี 2561

เนื่องจากสาเหตุหลัก คือ การเพิ่มขึ้นของการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ PRAPAT ผลิตเอง ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำยาซักผ้า กลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำยาฆ่าเชื้อ กลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าเช็ดตัวในส่วนที่เป็นน้ำยาคำความสะอาด กลุ่มผลิตภัณฑ์แป้นและทำความสะอาดพื้น ส่วนที่เป็นน้ำยาคำความสะอาด และกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือนส่วนที่เป็นน้ำยาคำความสะอาด เป็นต้น ซึ่งมีอัตราค่าไรบิ้นตันสูงกว่าสินค้าที่ซื้อมาขายไป (รายได้

ละเอียดยังอิงตามตารางโครงสร้างรายได้แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์) นอกจากนี้ยังมาจากการเพิ่มขึ้นของอัตราค่าไรบิ้นตันผลิตภัณฑ์น้ำยาฆ่าเชื้อสำหรับการประหยัลดต้นทุนค่าขนส่งในส่วนของการนำเข้าเครื่องขัดพื้นและอุปกรณ์ทำความสะอาดพื้น รวมถึงการนำเข้าเครื่องสำอางและวัตถุดิบเพื่อรองรับการจำหน่ายและให้เช่าเครื่องสำอางและวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้นอย่างมากในปี 2562 บริษัทได้รับอานิสงค์ค่าเงินบาทเฉลี่ยในปี 2562 เมื่อเทียบกับสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐแข็งค่าขึ้นประมาณร้อยละ 3.91 ประกอบกับการลงทุนซื้อเครื่องเป่าถังกลมและถังกลั่นสำหรับทำเป็นบรรจุภัณฑ์ ทำให้ต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์โดยรวมลดลง

ปี 2562 มีอัตราค่าไรบิ้นตันจากค่าเช่าและค่าบริการเท่ากับร้อยละ 51.28 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2561 ถึงแม้ว่าจะมีอัตราค่าเช่าและค่าบริการเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2561 เนื่องมาจากในปี 2562 มีการเพิ่มขึ้นของจำนวนทีมงานฝ่ายบริการจาก 78 คนเป็น 90 คน เพื่อรองรับงานบริการที่เพิ่มขึ้นส่งผลให้ต้นทุนเงินเดือนและค่าใช้จ่ายพนักงานเพิ่มขึ้น

งวด 6 เดือนปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราค่าไรบิ้นตันจากการขายเท่ากับร้อยละ 47.57 เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีอัตราค่าไรบิ้นตันจากการขายเท่ากับร้อยละ 44.77 สาเหตุหลักเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนรายได้กลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำยาฆ่าเชื้อซึ่งมีอัตราค่าไรบิ้นตันสูงที่สุด รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของผลิต

ภัณฑ์เจลแอลกอฮอล์ฆ่าเชื้อและผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในบ้านเพิ่มมากขึ้นจากผลของโรค COVID-19 ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ PRAPAT ผลิตเองจึงมีอัตราค่าไรบิ้นตันที่สูงกว่าสินค้าที่ซื้อมาขายไป ประกอบกับต้นทุนค่าขนส่งขาเข้าเครื่องสำอางและวัตถุดิบจากการสั่งซื้อในปริมาณมากเพื่อรองรับการขายและให้เช่า และต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์ที่ลดลงเนื่องจากการลงทุนซื้อเครื่องเป่าถังกลมและถังกลั่นที่เริ่มใช้งานตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2562

งวด 6 เดือนปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราค่าไรบิ้นตันจากค่าเช่าและค่าบริการเท่ากับร้อยละ 41.60 ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตราค่าเช่าและค่าบริการเท่ากับร้อยละ 42.92 เนื่องจากในไตรมาส 2 ปี 2563 บริษัทมีการยกเว้นค่าเช่าเครื่องสำอางและวัตถุดิบให้แก่ลูกค้าตามมาตรการช่วยเหลือลูกค้าเฉพาะกลุ่มโรงแรมและร้านอาหารที่ถูกสั่งปิดชั่วคราวตามคำสั่งของหน่วยงานภาครัฐ บริษัทจึงต้องรับรู้รายได้ค่าเช่าเฉลี่ยตามตัวเลขที่ปรับลดลงตามหลักมาตรฐานการบัญชี ในขณะที่ต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องสำอางและวัตถุดิบเท่าเดิม และผลกระทบจากการลดลงของรายได้ที่กระทบมาจากสถานการณ์ COVID-19 ส่งผลให้ไม่สามารถเข้าไปให้บริการกลุ่มงานสระว่ายน้ำและงานบำรุงรักษา Heat Pump ได้เนื่องจากโรงแรมและรีสอร์ตปิดดำเนินการ

ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายในปี 2560 ปี 2561 และปี 2562 เท่ากับ 124.75 ล้านบาท 138.75 ล้านบาท และ 147.90 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.05 ร้อยละ 15.09 และร้อยละ 15.02 ของรายได้จากการขายและค่าบริการตามลำดับ

ในปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าเท่ากับ 14.00 ล้านบาท ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานที่เกี่ยวข้องกับการขายเพิ่มขึ้นประมาณ 3.02 ล้านบาท ซึ่งมีสาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนบุคลากรฝ่ายขายโดยเฉพาะฝ่ายผู้รองทางจำหน่ายและฝ่ายโลจิสติกส์ มีการปรับเพิ่มขึ้นของฐานเงินเดือนบุคลากร มีค่าคอมมิชชั่นฝ่ายขายตามการเพิ่มขึ้นของรายได้ เป็นต้น ค่าขนส่งเพิ่มขึ้นประมาณ 6.8 ล้านบาท ตามการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายและให้บริการ และมีค่าใช้จ่ายประชาสัมพันธ์ในการจัดงานนิทรรศการสินค้าเพิ่มขึ้นประมาณ 4.17 ล้านบาท

ในปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าเท่ากับ 9.15

ล้านบาท ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานเพิ่มขึ้นประมาณ 6.69 ล้านบาท เนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับฝ่ายขาย มีค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงานจากการปรับอัตราค่าชดเชยของลูกจ้างตามพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงานฉบับใหม่ มีค่าคอมมิชชั่นฝ่ายขายตามการเพิ่มขึ้นของรายได้ เป็นต้น อีกทั้ง มีการปรับเพิ่มขึ้นของค่าขนส่งตามการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายและให้บริการ ประมาณ 4.78 ล้านบาท ตามการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายและให้บริการ

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย เท่ากับ 63.35 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าเท่ากับ 8.93 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการลดลงของค่าคอมมิชชั่นฝ่ายขายประมาณ 4.00 ล้านบาท ตามการลดลงของรายได้ ค่าใช้จ่ายประมาณการสำรองค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงานฝ่ายขายประมาณ 1 ล้านบาท การลดลงของค่าใช้จ่ายประชาสัมพันธ์ประมาณ 3.00 ล้านบาท อาทิ ค่าจัดงานนิทรรศการและกิจกรรมทางการตลาด ค่าเดินทางพนักงานฝ่ายขาย เป็นต้น ที่ถูกยกเลิกการจัดงานและการเดินทางในปี

เนื่องจากสถานการณ์โรค COVID-19 บริษัทและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการบริหารในปี 2560 ปี 2561 ปี 2562 และงวด 6 เดือนปี 2563 เท่ากับ 192.79 ล้านบาท 206.99 ล้านบาท 229.72 ล้านบาท และ 102.94 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.72 ร้อยละ 22.52 ร้อยละ 23.32 และร้อยละ 24.37 ของรายได้จากการขายและค่าบริการ ตามลำดับ

ในปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าเท่ากับ 14.20 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราค่าเช่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.37 สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าเสื่อมราคาจากอาคารหอพักพนักงานที่สำนักงานเขาย้อยที่เพิ่งก่อสร้างเสร็จและเริ่มตัดค่าเสื่อมราคา และส่วนปรับปรุงอาคารที่ศูนย์ธุรกิจศูนย์ที่มีการลงทุนตกแต่งเพิ่มเติมในปี 2561 มีการปรับเพิ่มขึ้นของฐานเงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน และมีค่าเช่าคลังสินค้าวังมะนาว อำเภอเขาย้อย จังหวัดเพชรบุรี เพื่อใช้เป็นคลังจัดเก็บสินค้ากลุ่มสระว่ายน้ำและเครื่องสำอางและ

ในปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าเท่ากับ 22.73 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.98 โดยสาเหตุหลักเกิดจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงานจากการปรับอัตราค่าชดเชยของลูกจ้างตาม พรบ.คุ้มครองแรงงานฉบับใหม่ การบันทึกผลขาดทุนจากเงินอุดหนุนค่าใช้จ่ายการเตรียมติดตั้ง Heat Pump ที่ประเทศกัมพูชา

การเพิ่มขึ้นของเงินเดือนและสวัสดิการอันเนื่องมาจากการเพิ่มจำนวนบุคลากรจำนวนมากในปี 2562 เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ และการเพิ่มขึ้นของค่าปรึกษาต่างๆ อาทิ ค่าสอบบัญชี ค่าที่ปรึกษาทางการเงิน ค่าตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน ค่าที่ปรึกษากฎหมาย ค่าที่ปรึกษาระบบ IT ค่าที่ปรึกษาวิศวกรรมเครื่องจักร เป็นต้น โดยส่วนหนึ่งเป็นค่าใช้จ่ายค่าธรรมเนียมวิชาชีพเพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในลักษณะที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว (One-time Expense)

ense) งวด 6 เดือนปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าเท่ากับ 9.72 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 8.63 ซึ่งเกิดจากการลดลงของค่าใช้จ่ายประมาณการสำรองผลประโยชน์พนักงานประมาณ 7 ล้านบาท เนื่องจากในไตรมาสที่ 2 ปี 2562 บริษัทได้มีการบันทึกค่าใช้จ่ายสำรองผลประโยชน์พนักงานเพิ่มเติม

จากพรบ.คุ้มครองแรงงาน พ.ศ.2562 ที่กำหนดให้พนักงานซึ่งทำงานติดต่อกันครบ 20 ปี มีสิทธิได้รับค่าชดเชยไม่น้อยกว่าอัตราค่าจ้างสุดท้าย 400 วัน (จากกฎหมายฉบับเดิมที่ได้รับค่าชดเชย 300 วัน) และในไตรมาสที่ 2 ปี 2563 บริษัทมีการปรับลดการตั้งประมาณการค่าใช้จ่ายโบนัสสำหรับปี 2563 ลงประมาณ 3.2 ล้านบาท เพื่อรักษาสภาพคล่องทางการเงินของกลุ่มบริษัท และปรับลดค่าใช้จ่ายสวัสดิการพนักงานลดลง ในขณะที่มีการบันทึกค่าเผื่อนี้ ส่งผลจะสูญเสียเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า

ประมาณ 3 ล้านบาท เกิดจากผลของมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 ทำให้ต้องทยอยตั้งค่าเผื่อนี้ส่งผลจะสูญเสียตามอัตราที่กำหนดกันที่ถึงแม้จะยังไม่เกิน 365 วันตามนโยบายค่าเผื่อนี้ส่งผลจะสูญเสียเดิมที่ใช้ในปี 2562

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการจัดทำข้อตกลงยินยอมกับผู้บริหารและพนักงานของกลุ่มบริษัท ในการตั้งค้างจ่ายเงินเดือนส่วนหนึ่งสำหรับเดือนเมษายนถึงเดือนมิถุนายน ปี 2563 เพื่อช่วยรักษาสภาพคล่องของบริษัทในสถานการณ์ที่รัฐบาลปิดเมือง (Lock Down) แต่บริษัทยังคงบันทึกค่าใช้จ่ายเงินเดือนเต็มจำนวนในทางบัญชี โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2563 บริษัทมีรายการเงินเดือนค้างจ่ายจากมาตรการดังกล่าว เท่ากับ 6.60 ล้านบาท ซึ่งบริษัทจะพิจารณาทยอยชำระเงินเดือนคงค้างในส่วนนี้ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานภายหลังสถานการณ์ COVID-19 คลี่คลายลง

กำไรสุทธิของ PRAPAT

บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทในปี 2560 ปี 2561 และปี 2562 เท่ากับ 43.21 ล้านบาท 31.21 ล้านบาท และ 45.23 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 4.78 ร้อยละ 3.34 และร้อยละ 4.51 ตามลำดับ

ในปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัท เท่ากับ 31.21 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทเท่ากับร้อยละ 3.34 โดยกำไรสุทธิส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทลดลงจากปีก่อนหน้า จำนวน 12.00 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 27.77 เป็นผลมาจากกำไรขั้นต้นที่ใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายและการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้น

ในปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัท เท่ากับ 45.23 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 4.51 กำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า จำนวน 14.02 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 44.92 เป็นผลมาจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้น ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายและการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหารก็ปรับตัวเพิ่มขึ้น แต่เพิ่มขึ้นในจำนวนน้อยกว่ากำไรขั้นต้น ตามเหตุผลที่ได้กล่าวไว้ในหัวข้อค่าใช้จ่าย

งวด 6 เดือนปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทจำนวน 11.09 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า จำนวน 2.38 ล้านบาท เป็นผลมาจากสถานการณ์โรค COVID-19 ทำให้

มีรายได้ลดลง อัตรากำไรขั้นต้นจากการงานบริการที่ลดลง โดยเฉพาะอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้เช่าเครื่องล้างภาชนะอัตโนมัติตามมาตรการช่วยเหลือลูกค้าเฉพาะกลุ่มโรงแรมและร้านอาหารที่ถูกสั่งปิดชั่วคราวตามคำสั่งของหน่วยงานภาครัฐ สำหรับปี 2563 กำไรสุทธิอาจจะลดลงจากปี 2562 อันเนื่องมาจากผลกระทบจากสถานการณ์ไวรัสโควิด-19

ซึ่งกดดันให้รายได้ที่ถึงเป้าหมายไว้ลดลง กอปรกับอัตราการกำไรสุทธิอาจลดลงเนื่องจากกลุ่มบริษัทมีการกำหนดมาตรการต่างๆ ตั้งแต่ช่วงไตรมาส 2 ปี 2563 ทั้งนี้วัตถุประสงค์หลักเพื่อช่วยเหลือลูกค้าและตัวแทนจำหน่ายของบริษัท ซึ่งจะเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าและช่วยลดผลกระทบจากการลดลงของรายได้ของลูกค้าให้สามารถผ่านพ้นในช่วงวิกฤตไปด้วยดีกับกลุ่มบริษัท



PRAPAT มั่นใจเข้าเทรด 20 ต.ค. นี้

เชื่อ นลท.ตอบรับดี ไม่ห่วงสถานการณ์การเมืองระอุ

นายสืบพงศ์ เกตุญาติ ประธานคณะกรรมการบริหาร บริษัท พีรพัฒน์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ PRAPAT เปิดเผยว่า จากการที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) ได้รับหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เข้าซื้อขายในตลาด เอ็ม เอ ไอ (mai) วันที่ 20 ต.ค.63 ในกลุ่มอุตสาหกรรม สินค้าอุตสาหกรรม

โดยใช้ชื่อหุ้น PRAPAT บริษัทฯ มั่นใจว่านักลงทุนจะให้การตอบรับที่ดีและมีความสนใจหุ้น PRAPAT แม้สถานการณ์ทางการเมืองของไทยจะกดดันภาพรวมของตลาดหุ้นโดยรวมก็ตาม แต่เชื่อมั่นว่าหุ้น PRAPAT จะตอบใจแก่นักลงทุน เนื่องจากกลุ่มสินค้าของบริษัท ถือเป็นสินค้าที่สอดคล้องกับยุค New Normal ซึ่งเป็นยุคที่ต้องให้ความสำคัญกับความสะอาดมากยิ่งขึ้น

“เรามั่นใจ และไม่กังวล แม้ว่าภาวะตลาดหุ้นโดยรวมจะถูกกดดันจากเรื่องของการเมืองก็ตาม แต่บริษัทของเราเติบโตท่ามกลาง Crisis ต่างๆที่เกิดขึ้นทุกๆปี เราฝ่าฟันมาได้ตลอด และมีการเติบโตเสมอจากสินค้าของเราที่เป็นสินค้าที่จำเป็น ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้นสิ่งเหล่านี้ยังมีความจำเป็นที่จะต้องใช้ หากนักลงทุนต้องการเห็นบริษัทของประเทศไทย เป็นอันดับ 1 ด้านอุตสาหกรรม Hospitality Industry ของ AEC โปรดสนับสนุน PRAPAT เพื่อสร้างการเติบโตไปพร้อมๆกัน” นายสืบพงศ์ กล่าว

ทั้งนี้บริษัทฯ จะนำเงินจากการระดมทุนในครั้งนี้ ไปใช้ขยายธุรกิจ Cleaning Hygiene Solutions และขยายกำลังการผลิต นอกจากนี้ยังนำไปใช้ด้านการพัฒนาระบบบัญชีและระบบควบคุมการผลิต และการลงทุนก่อสร้างคลังสินค้าเพิ่มเติม รวมถึงการเปิดโชว์รูม เพื่อขายอุปกรณ์เครื่องครัวต่างๆ และนำยี่ห้อทำความสะอาดภายใต้แบรนด์ของบริษัท

พร้อมกันนี้ คาดภาพรวมผลประกอบการทั้งปี 2563 ยังสามารถสร้างผลกำไร แม้ว่าไตรมาสที่ 2/63 จะมีผลขาดทุน เนื่องจากได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ที่ส่งผลให้อัตราการลดสินค้าทำความสะอาดของลูกค้าในกลุ่มโรงแรมหดหายไป จากการไม่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาพัก

บริษัทฯ ประเมินแนวโน้มของธุรกิจโรงแรมจะฟื้นตัวขึ้นในช่วง Q2/64 ซึ่งน่าจะเป็นช่วงเวลาที่มีการได้รับวัคซีนต้านไวรัสโควิด-19 แล้ว คาดว่าสถานการณ์ของเชื้อโรคดังกล่าวจะคลี่คลายได้ และส่งผลให้นักท่องเที่ยวสามารถกลับเข้ามายังประเทศไทยได้ตามเดิม ซึ่งจะช่วยหนุนให้เกิดความต้องการสินค้าประเภทน้ำยาทำความสะอาดและน้ำยาฆ่าเชื้อ จากกลุ่มโรงแรมฟื้นตัวขึ้นมาก

สำหรับผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้ผลิตหรือนำเข้ามาจำหน่าย แบ่งออกเป็น 7 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ 1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ซักผ้า 2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อ 3) กลุ่มผลิตภัณฑ์ด้านครัว 4) กลุ่มผลิตภัณฑ์แม่บ้าน และการทำความสะอาดพื้น 5) กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือน 6) กลุ่มผลิตภัณฑ์สระว่ายน้ำ 7) กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องทำน้ำร้อนประหยัดพลังงาน อีกทั้งเป็นผู้ให้เช่าและผู้ให้บริการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ของบริษัท ได้แก่ การให้เช่าและบริการด้านครัว งานบริการด้านสระว่ายน้ำ งานบริการด้านเครื่องทำน้ำร้อนประหยัดพลังงาน และงานบริการอื่นๆบริษัทมี

ด้านกลุ่มลูกค้าหลักๆ ประกอบด้วย 1.กลุ่มลูกค้าร้านอาหาร ได้แก่ กลุ่มโรงแรม, รีสอร์ท, โรงพยาบาล และร้านซักผ้าทั่วไปตามท้องถนน 2. กลุ่มเครื่องล้างจานอัตโนมัติ (ขาย-เช่า) และน้ำยาล้างจาน ประกอบด้วยห้องครัวตามโรงแรม ร้านอาหารในห้างสรรพสินค้าต่างๆ และในโรงเรียนเอกชน

ปัจจุบัน บริษัทมีตัวแทนจำหน่ายสินค้า จำนวน 18 สาขา และสาขาที่เปิดให้บริการในนามของบริษัทเอง จำนวน 8 สาขา และมีการขายสินค้าผ่านช่องทางแอปพลิเคชัน LINE โดยใช้ชื่อ @PEERAPAT เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่ต้องการสั่งซื้อสินค้าแบบออนไลน์

ตลท. รับ บมจ. พีรพัฒน์ เทคโนโลยี (PRAPAT)

เริ่มซื้อขาย 20 ต.ค. นี้

บมจ. พีรพัฒน์ เทคโนโลยี ผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำยาทำความสะอาด และน้ำยาฆ่าเชื้อ ภายใต้ตราสินค้าหลัก “PEERAPAT”

พร้อมเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ 20 ต.ค. นี้ ด้วยมูลค่าหลักทรัพย์ ณ ราคา IPO 510 ล้านบาท โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “PRAPAT”

นายประพันธ์ เจริญประวัติ ผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เปิดเผยว่า ตลาดหลักทรัพย์

mai ยินดีต้อนรับ บมจ. พีรพัฒน์ เทคโนโลยี เข้าจดทะเบียนและเริ่มซื้อขายใน mai ภายใต้กลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “PRAPAT” ในวันที่ 20 ตุลาคม 2563

PRAPAT และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจ ผลิตและจำหน่ายน้ำยาทำความสะอาด น้ำยาฆ่าเชื้อ ภายใต้ตราสินค้าหลัก “PEERAPAT” รวมถึงนำเข้าและจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการทำความสะอาดและฆ่าเชื้อ ได้แก่ เครื่องล้างจานอัตโนมัติ เครื่องจักรและอุปกรณ์ทำความสะอาดพื้น

สระว่ายน้ำสำเร็จรูปและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง เครื่องทำน้ำร้อนประหยัดพลังงาน โดยมีกลุ่มลูกค้าหลัก อยู่ในภาคอุตสาหกรรมบริการ (Hospitality Industry) ได้แก่ โรงพยาบาล โรงแรมและรีสอร์ท ร้านอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น

นอกจากนี้ ยังประกอบธุรกิจให้เช่าและให้บริการที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ของบริษัท ได้แก่ การให้เช่าและบริการด้านครัว งานบริการด้านสระว่ายน้ำ งานบริการด้านเครื่องทำน้ำร้อนประหยัดพลังงาน และงานบริการอื่นๆ

PRAPAT มีทุนชำระแล้ว 170 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 240 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 100 ล้านหุ้น โดยเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) เมื่อวันที่ 12, และ 14-15 ตุลาคม 2563 ในราคาหุ้นละ 1.50 บาท คิดเป็นมูลค่าระดมทุน 150 ล้านบาท มีมูลค่าหลักทรัพย์ ณ ราคา IPO 510 ล้านบาท

ทั้งนี้การกำหนดราคาเสนอขายหุ้น IPO คิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (P/E ratio) ที่ 11.90 เท่า คำนวณจากกำไรสุทธิใน 4 ไตรมาสล่าสุด (ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2563) ซึ่งเท่ากับ 42.85 ล้านบาท หาดด้วยจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นครั้งนี้ (fully diluted) คิดเป็นกำไรสุทธิต่อหุ้น 0.126 บาท โดยมีบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน และ บริษัท หลักทรัพย์ โนบุระ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

นายสิบบงศ์ เกตุฤติ รองประธานกรรมการบริษัทและผู้ก่อตั้ง บมจ. พีรพัฒน์ เทคโนโลยี (PRAPAT) เปิดเผยว่า กลุ่มบริษัทมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจนํ้ายาทำความสะอาดและนํ้ายาฆ่าเชื้อมานานกว่า 30 ปี โดยมุ่งเน้นการเป็นผู้นำเทคโนโลยีทำความสะอาดด้วยนวัตกรรมใหม่ๆ การวิจัยพัฒนานํ้ายาทำความสะอาดและนํ้ายาฆ่าเชื้อคุณภาพสูง ควบคู่การให้บริการที่ครบวงจรให้กับลูกค้า ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจ สามารถขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศ โดยปัจจุบันมีตัวแทนจำหน่าย 5 ประเทศ ได้แก่ กัมพูชา เวียดนาม เมียนมา ลาว และอินโดนีเซีย

นายวีระพงศ์ ลือสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. พีรพัฒน์ เทคโนโลยี กล่าวเสริมว่า บริษัทจะนำเงินที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้ไปใช้ลงทุนในระบบบัญชีและระบบควบคุมการผลิต สร้างคลังสินค้า และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจ

PRAPAT มีผู้ถือหุ้นใหญ่หลัง IPO 3 อันดับแรก ได้แก่ กลุ่ม **นายสิบบงศ์ เกตุฤติ** ถือหุ้น 15.58% กลุ่มนายวีระพงศ์ ลือสกุล ถือหุ้น 12.03% และกลุ่มนางสาวชลนที ฤวิธเดมกรทรัพย์ ถือหุ้น 11.25% บริษัทมีนโยบายจ่ายปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่า 30% ของกำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการ ภายหลังจากหักเงินทุนสำรองต่าง ๆ ตามกฎหมาย

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้	งวด 6 เดือน ปี 2562		งวด 6 เดือน ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย				
กลุ่มผลิตภัณฑ์ซักฟอก	98.19	20.42%	63.20	14.85%
กลุ่มผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อ	92.88	19.32%	110.00	25.85%
กลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดครัว	65.30	13.58%	50.77	11.93%
กลุ่มผลิตภัณฑ์แม่บ้านและทำความสะอาดพื้น	36.47	7.59%	47.94	11.26%
กลุ่มผลิตภัณฑ์ใช้ในห้องครัวเรือน	24.41	5.08%	19.23	4.52%
กลุ่มผลิตภัณฑ์สระว่ายน้ำ	72.09	14.99%	50.52	11.87%
ผลิตภัณฑ์เครื่องทำน้ำร้อนประหยัดพลังงาน	6.99	1.45%	2.02	0.47%
รวมรายได้จากการขาย	396.33	82.43%	343.69	80.75%
รายได้จากค่าเช่าและบริการ				
กลุ่มผลิตภัณฑ์ด้านครัว	58.97	12.27%	60.17	14.14%
กลุ่มผลิตภัณฑ์สระว่ายน้ำ	20.45	4.25%	17.71	4.16%
ผลิตภัณฑ์เครื่องทำน้ำร้อนประหยัดพลังงาน	0.88	0.18%	0.53	0.12%
รายได้บริการอื่น ^{1/}	0.31	0.06%	0.41	0.10%
รวมรายได้จากค่าเช่าและบริการ	80.61	16.77%	78.81	18.52%
รวมรายได้จากการขาย ค่าเช่าและบริการ	476.93	99.20%	422.50	99.27%
รายได้อื่น ^{2/}	3.86	0.80%	3.10	0.73%
รายได้รวม	480.79	100.00%	425.60	100.00%

หมายเหตุ : 1/ - รายได้บริการอื่น อาทิ บริการติดตั้ง ซ่อมแซม เครื่องจ่ายน้ำยา สำหรับเครื่องซักผ้าขนาดใหญ่ เป็นต้น

2/ - รายได้อื่น ประกอบด้วย กำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยน กำไร(ขาดทุน)จากการขายทรัพย์สิน ดอกเบี้ยรับ ค่าเช่าเครื่องจักรอุปกรณ์ และการให้บริการแก่ตัวแทนจำหน่าย รายได้บริการของศูนย์รวมต่าง เป็นต้น ทั้งนี้ ในงวด 6 เดือนของปี 2562 และปี 2563 บริษัทมีการจัดกลุ่มใหม่ (reclassify) รายการบัญชีรายได้ขึ้นประเภทค่าเช่าเครื่องจักรอุปกรณ์และการให้บริการแก่ตัวแทนจำหน่าย และรายได้บริการของศูนย์รวมต่าง ซึ่งเป็นลักษณะของธุรกิจปกติ ถูกจัดกลุ่มไปเป็นรายได้จากการขาย และ/หรือรายได้จากค่าเช่าและบริการ ตามลักษณะของรายได้นั้นๆ



บริษัท พีรพัฒน์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	งบการเงินรวม (ฉบับสอบทาน)			
	งวด 6 เดือน ปี 2562 (ม.ค. - มิ.ย.)		งวด 6 เดือน ปี 2563 (ม.ค. - มิ.ย.)	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้				
รายได้จากการขาย	396.33	83.10%	343.69	81.35%
รายได้ค่าเช่าและบริการ	80.61	16.90%	78.81	18.65%
รวมรายได้จากการขายและบริการ	476.93	100.00%	422.50	100.00%
ต้นทุนจากการขาย	(218.91)	(45.90%)	(180.20)	(42.65%)
ต้นทุนค่าเช่าและบริการ	(46.01)	(9.65%)	(46.03)	(10.89%)
รวมต้นทุน	(264.91)	(55.55%)	(226.23)	(53.54%)
กำไรขั้นต้น	212.02	44.45%	196.27	46.46%
รายได้อื่น	3.86	0.81%	3.10	0.73%
ค่าใช้จ่ายในการจัดจำหน่าย	(72.28)	(15.15%)	(63.35)	(14.99%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(112.66)	(23.62%)	(102.94)	(24.37%)
ค่าใช้จ่ายอื่น	0.00	0.00%	0.00	0.00%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้	30.94	6.49%	33.08	7.83%
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	(10.02)	(2.10%)	(11.06)	(2.62%)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	20.91	4.39%	22.02	5.21%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคล	(5.02)	(1.05%)	(6.79)	(1.61%)
กำไรสุทธิสำหรับงวด	15.90	3.33%	15.23	3.60%
การแบ่งปันกำไรสุทธิ				
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท	13.47	2.82%	11.09	2.62%
ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	2.43	0.51%	4.14	0.98%

EPP มุ่งเน้น ทำตลาด



EASTERN POLYPACK

ในกลุ่มบรรจุภัณฑ์พลาสติก

ประเภทกล่องใส่อาหารและถ้วยน้ำดื่ม
ตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคในทุกไลฟ์สไตล์



คุณนาวัฒน์ วัชรปกรณ

กรรมการผู้จัดการ บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด หรือ EPP

บริษัทย่อยของ บริษัท อีสเทิร์นโพลีเมอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ EPG

เปิดเผยว่า EPP เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับเครื่องดื่มและอาหาร ซึ่งมีความพร้อมด้านเทคโนโลยีและเครื่องจักรการผลิต และได้รับการรับรองมาตรฐานความสะอาด ความปลอดภัยด้านอาหาร ได้แก่ HACCP/ GMP และ BRC เป็นต้น จึงสามารถรองรับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม และกลุ่มส่งออกได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บรรจุภัณฑ์ของ EPP เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยนำหลัก 3R (Reduce Reuse และ Recycle) มาใช้ในกระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ อีกทั้งได้พัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบประเภทพลาสติกชีวภาพ (Bioplastics) และบรรจุภัณฑ์ประเภทกระดาษ เพื่อตอบสนองความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์ของผู้บริโภคได้อย่างครบวงจร

ในปีน้ EPP มุ่งเน้นทำตลาดในกลุ่มบรรจุภัณฑ์พลาสติกประเภทกล่องใส่อาหารและถ้วยน้ำดื่ม โดยเฉพาะอย่างยิ่งขยายประเภทกล่องใส่อาหารเติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคเปลี่ยนไปเน้นการสั่งอาหารเดลิเวอรี่เพิ่มขึ้น เมื่อเร็วๆ นี้ EPP ได้ร่วมสนับสนุนการจัดงาน “Thailand Coffee Fest 2020” โดยนำบรรจุภัณฑ์พลาสติกภายใต้แบรนด์ EPP และ eici ได้แก่ ถ้วยน้ำและฝา ที่มีคุณภาพเหมาะสมกับการบรรจุกาแฟและเครื่องดื่ม/ กล่องเบเกอร์ PET/ กล่องอาหาร PP ขนาด 750 ml และ 500 ml และ ถ้วย Bio Plus ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อมมาจัดแสดงในงานซึ่งได้รับ การตอบรับที่ดีจากลูกค้า อีกทั้งภายในงานได้จัดกิจกรรมให้ความรู้ เช่น เวิร์กชอปการนำภาชนะเหลือใช้จากการบริโภคในชีวิตประจำวันมาสร้างพื้นที่สีเขียว (Reuse) ฟานกิจกรรม Desert Garden จัดสวนจากกล่องอาหาร/ Macrame Pot ถักกระถางต้นไม้มาโคราม และให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดการขยะอย่างถูกวิธีเพื่อนำไป Recycle ต่อไป

คุณนาวัฒน์ วัชรปกรณ

กรรมการผู้จัดการ บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด หรือ EPP

TPOLY GROUP

มุ่งมั่นพัฒนานองค์กร และสังคมอย่างยั่งยืน ด้วยปณิธานของผู้บริหารที่ว่า

“เรามีความมุ่งมั่นที่จะทำให้บริษัทเติบโตอย่างมั่นคง และยั่งยืน

ดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย มุ่งเน้นจริยธรรม และความรับผิดชอบต่อสังคม”



กนกทิพย์ จันทรพลิงศรี
ประธานกรรมการบริหาร



1. พัฒนาพลังงานอย่างยั่งยืน

โรงไฟฟ้าพลังงานสะอาด 10 แห่ง จำหน่ายไฟฟ้าได้ (109 MW) ในปี 2563

2. พัฒนาชุมชนและสังคมอย่างยั่งยืน

โครงการ โรงเรียนนี้ฟ้าใถ้น้อง อาคารไทยโพลีคอนส์หลังที่ 3
อ.บางสะพานน้อย จ.ประจวบคีรีขันธ์



3. พัฒนาสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน

โรงไฟฟ้า 4 แห่งของบริษัทในเครือ (TPCH)
รับรางวัลธรรมาภิบาลสิ่งแวดล้อมปี 2561 - 2562



STGT มั่นใจดีมาตรฐานสูงอย่างแข็งแกร่งหลังผู้ติดเชื้อ COVID-19

ทั่วโลกพุ่งต่อเหืองโบรกเกอร์ประสานเสียงแนะนำ “ซื้อ”

คาดผลงาน Q3 โตเด่นรับราคาขายสินค้าพุ่ง

บมจ. ศรีตรังโกลฟส์ (ประเทศไทย) หรือ STGT ตั้งเป้าหมายทำผลงานงวดครึ่งปีหลังเติบโตแข็งแกร่ง หลังได้รับคำสั่งซื้อถุงมืออย่างจากทั่วโลกเข้ามาอย่างต่อเนื่อง จากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรค COVID-19 ที่มีจำนวนผู้ติดเชื้อรายวันเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในหลายประเทศ หนุนเดินเครื่องจักรเต็มกำลังการผลิตในช่วงไตรมาส 3 ที่ผ่านมา ด้านโบรกเกอร์ชั้นนำประสานเสียงให้คำแนะนำซื้อ คาดการณ์กำไรสุทธิไตรมาส 3/2563 จะเติบโตอย่างโดดเด่น หลังปรับขึ้นราคาขายเฉลี่ยถุงมืออย่าง

นางสาวจริญญา จิโรจน์กุล กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ศรีตรังโกลฟส์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ STGT ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายถุงมืออย่างธรรมชาติและถุงมือยางไนไตรล์รายใหญ่ของโลก เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายทำผลงานงวดครึ่งปีหลังของปีนี้เติบโตอย่างแข็งแกร่ง เนื่องจากขณะนี้ยังคงได้รับคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ถุงมืออย่างจากทั่วโลกเข้ามาอย่างต่อเนื่อง หลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ยังคงมีผู้ติดเชื้อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในหลายประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา, อินเดีย, ทวีปยุโรป ฯลฯ โดยในบางประเทศเกิดการแพร่ระบาดรอบที่ 2 (Second Wave) และรอบที่ 3 (Third Wave) ส่งผลให้ถุงมือยางเป็นสินค้าที่มีความต้องการใช้ในทางการแพทย์ตลอดจนภาคธุรกิจและการบริการต่างๆ เพื่อตอบสนองวิถีชีวิตใหม่ในยุค New Normal ที่ให้ความ

สำคัญกับการรักษาสุขอนามัยมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ จากคำสั่งซื้อสินค้าที่เข้ามาอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ได้เดินเครื่องจักรเต็มกำลังการผลิตในช่วงไตรมาส 3 ที่ผ่านมาเพื่อเร่งผลิตและส่งมอบสินค้าประกอบกับราคาน้ำยางไนไตรล์และน้ำยางชันซึ่งเป็นต้นทุนวัตถุดิบหลักในการผลิตปรับสูงขึ้น จึงได้ปรับราคาขายเฉลี่ยถุงมืออย่างในไตรมาส 3 ที่ผ่านมาให้สอดคล้องกับต้นทุนเพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรอยู่ในระดับที่เหมาะสม

“เรามั่นใจว่าปีนี้จะปีที่เราสามารถทำผลการดำเนินงานได้อย่างโดดเด่นนับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯ ปัจจุบันเราเร่งเดินเครื่องจักรผลิตสินค้าอย่างเต็มที่และให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพสินค้าทุกขั้นตอนการผลิต เพื่อส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่ดีถุงมืออย่างที่ดีในการปกป้องทุกการสัมผัสแก่ผู้ใช้งาน เพราะทุกสัมผัสนั้นมีความหมายต่อชีวิต สอดคล้องกับแนวคิด Touch of Life ปกป้องทุกสัมผัส ด้วยความห่วงใย” นางสาวจริญญา กล่าว

ทั้งนี้ โบรกเกอร์ชั้นนำจากต่างประเทศทยอยออกบทวิเคราะห์หลักทรัพย์อย่างต่อเนื่อง แนะนำ “ซื้อ” ให้ราคาเป้าหมายหุ้น STGT ไม่ต่ำกว่า 100 บาท โดย CITI ให้ราคาเป้าหมายหุ้นละ 145 บาท Credit Suisse ให้ราคาเป้าหมายหุ้นละ 142 บาท และ CLSA ให้ราคาเป้าหมายหุ้นละ 133 บาท

ขณะที่โบรกเกอร์ในประเทศหลายรายปรับราคาประมาณการกำไรและราคาเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง พร้อมคาดการณ์แนวโน้มผลการดำเนินงานไตรมาส 3/2563 จะเติบโตอย่างโดดเด่นและมีแนวโน้มที่จะให้ผลตอบแทนจากเงินปันผลสูงกว่าที่ตลาดคาดการณ์ โดยบริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ให้คำแนะนำ “ซื้อ” และราคาเป้าหมายหุ้น STGT ที่ 90 บาท โดยคาดว่าจะมีกำไรสุทธิประมาณ 2,700 ล้านบาท เติบโต 158%

จากไตรมาสก่อนหน้า และเติบโตถึง 2,500% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน บริษัทหลักทรัพย์ เคทีบี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ให้คำแนะนำ “ซื้อ” และคาดการณ์ STGT จะมีกำไรสุทธิในไตรมาส 3/2563 อยู่ที่ 2,356 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 123% จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้น 2,150% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ด้านบริษัทหลักทรัพย์ กสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ให้ราคาเป้าหมาย STGT ที่ 109 บาทต่อหุ้น พร้อมคาดการณ์กำไรสุทธิไตรมาส 3/2563 จะเพิ่มขึ้นกว่า 200% จากไตรมาสก่อนหน้า ส่วนบริษัทหลักทรัพย์ คิงส์พอร์ต จำกัด (มหาชน) ให้คำแนะนำ “ซื้อ” และปรับเพิ่มประมาณการกำไรสุทธิปี 2563 เป็น 4,840 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 664% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และปี 2564 อยู่ที่ 7,100 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 47.87% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน



SEG เผย เจ้าสัวเจริญ- คุณหญิงวรรณ สิริวัฒนภักดี ขายหุ้น 74.75 % เพื่อปรับโครงสร้างถือหุ้น

นายโชติพัฒน์ พิชานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เครือไทย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) SEG เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้รับแจ้งจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ นายเจริญ สิริวัฒนภักดี และคุณหญิงวรรณ สิริวัฒนภักดี ว่ามีแผนที่จะปรับโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ โดยจะมีการขายหุ้นสามัญรวมทั้งสิ้นจำนวน 562,207,942 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 74.75 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ให้แก่ นิติบุคคลดังต่อไปนี้

1. บริษัท ผลมั่นคงธุรกิจ จำกัด 45.00%
 2. บริษัท อาคเนย์แมเนจเม้นท์ จำกัด 29.75%
- รวม 74.75%

ทั้งนี้ปัจจุบันนายเจริญ สิริวัฒนภักดี และคุณหญิงวรรณ สิริวัฒนภักดี ถือหุ้นทางตรงและทางอ้อมในบริษัท ผลมั่นคงธุรกิจ จำกัด และบริษัท อาคเนย์แมเนจเม้นท์ จำกัด รวมกันร้อยละ 100.00 ภายหลังการปรับโครงสร้างหุ้นดังกล่าว จะทำให้โครงสร้างการถือหุ้นเปลี่ยนแปลงไปดังนี้

- บริษัท ผลมั่นคงธุรกิจ จำกัด มีสัดส่วนถือหุ้น 45.00%
- บริษัท อาคเนย์แมเนจเม้นท์ จำกัด มีสัดส่วนถือหุ้น 31.40%

ส่วนนายเจริญ สิริวัฒนภักดี และ คุณหญิงวรรณ สิริวัฒนภักดี จะไม่สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ

โดยการทำการรายการดังกล่าว จะดำเนินการในวันที่ 19 ตุลาคม 2563 นี้

ทั้งนี้ การปรับโครงสร้างการถือหุ้นข้างต้น ไม่มีผลกระทบต่ออำนาจการควบคุมบริษัทฯ นโยบายการดำเนินธุรกิจ และโครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทฯ และผู้บริหาร

นอกจากนี้ การปรับโครงสร้างหุ้นดังกล่าวเข้าข่ายได้รับยกเว้นการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัทฯ รวมถึงบริษัท อินทระประกนกัย จำกัด (มหาชน) หรือ INSURE ในกรณีการได้มาซึ่งอำนาจควบคุมอย่างมีนัยสำคัญในบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทจดทะเบียน (Chain Principle) ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 12/2554 เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไขและวิธีการในการเข้าถือหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)



S หั่นเป้ายอดโอนปี63 เหลือ 4 พันลบ. จากเดิม 9 พันลบ. จากผลกระทบโควิด-19

S หั่นเป้ายอดโอนปี63 เหลือ 4 พันลบ.จากเดิม 9 พันลบ. จากผลกระทบโควิด-19 ขณะที่ส่งซิก Q4/63 พิคสุดจากทุกไตรมาส หลังตลุย Backlog กว่า6พันลบ.รับรู้ในช่วงที่เหลือของปีนี้ 2.5 พันลบ. พร้อมเปิดแผนปี64 เตรียมบุกแนวราบเต็มสูบหลัง ดีมานด์ดี

นายณัฐวุฒิ มัธยมจันทร์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารการพัฒนาธุรกิจพักอาศัย บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) S เปิดเผยว่า บริษัทฯปรับเป้ายอดโอนกรรมสิทธิ์ปี 2563 เหลือ 4,000 ล้านบาท จากเป้าเดิมที่วางไว้ 9,000 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้ลูกค้าชาวต่างชาติของบริษัทไม่สามารถเดินทางเข้ามาในประเทศเพื่อดูโครงการต่างๆได้ โดยครึ่งปีแรกที่ผ่านมาบริษัทมียอดโอนกรรมสิทธิ์อยู่จำนวนกว่า 1,000 ล้านบาท

“ เรื่องการเมืองเรามองว่ากระทบกับเราระยะสั้น เพราะ 10 กว่าปีที่ผ่านมามันมีความขัดแย้งเรื่อง

การเมืองมาโดยตลอดเราถือว่าไม่ใช่เป็นเรื่องใหม่ แต่เป็นเพียงรูปแบบของมันเท่านั้นที่เปลี่ยนแปลงไปตามยุคตามสมัยบอกเลยว่าเรามีจุดยืนในการทำธุรกิจและทำหน้าที่ของเราให้ดีที่สุดซึ่งผู้ประกอบการหลายรายรวมถึงเราด้วยต่างก็ต้องปรับตัวเพื่อให้ดำเนินธุรกิจต่อไปได้แต่สิ่งที่เรากังวลมากที่สุดคือโรคระบาดส่งผลให้เศรษฐกิจโดยรวมแย่ และสิ่งที่ทำโครงการลักซ์วรี และลูกค้าเราส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าชาวต่างชาติที่ไม่สามารถเข้ามาชมโครงการในเมืองไทยได้ตอนนี้ก็เหลือแค่ลูกค้าบางกลุ่มที่คุ้นเคยกับเมืองไทยอยู่แล้วเท่านั้น” นายณัฐวุฒิ กล่าว

ขณะที่ในไตรมาส 4/2563 บริษัทเชื่อว่าจะเป็นไตรมาสที่มียอดโอนกลับมาสิทธิดีที่สุดเมื่อเทียบกับไตรมาสอื่นๆของปีนี้หลังปัจจุบันบริษัทมียอดขายรอโอน(Backlog) จำนวนกว่า 6,000 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้เป็นรายได้ในช่วงที่เหลือของปีนี้จำนวน 2,500 ล้านบาท

ทั้งนี้ในช่วงต้นเดือนตุลาคมที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้เริ่มทยอยโอนโครงการ The ESSE Sukhumvit 36 ซึ่ง

เป็นโครงการคอนโดมิเนียม มูลค่า 6,500 ล้านบาท โดยปัจจุบันมียอดขายประมาณ 4,000 ล้านบาท โดยในปีบริษัทฯตั้งเป้ามียอดขายจากโครงการดังกล่าวทั้งสิ้น 4,200 ล้านบาท

ขณะเดียวกันบริษัทฯยังมีสินค้าเหลือขาย (สต็อก) มูลค่ารวมกว่า 3,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นสต็อกจากโครงการ The ESSE Sukhumvit 36 จำนวน 2,300 ล้านบาท โครงการ The ESSE จำนวน 500-600 ล้านบาท และโครงการ ดี เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์ จำนวน 300 ล้านบาท ซึ่งจะรับรู้รายได้ในช่วงที่เหลือของปีนี้และปี 2564

นายณัฐวุฒิ กล่าวเพิ่มเติมถึงแผน การลงทุนในปี2564 ว่าบริษัทจะเน้นบุกตลาดแนวราบมากขึ้น หลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปโครงการแนวราบมีการเติบโตมากขึ้นเบื้องต้น บริษัทยังคงเน้นโครงการแนวราบในรูปแบบลักซ์วรี ซึ่งปัจจุบันได้มีที่ดินบางส่วนเพื่อรองรับการพัฒนาโครงการบ้างแล้ว



TWZ นำทัพสินค้าร่วม ช้อปดีมีคืน दनยอดขาย 3 เดือนสุดท้ายทะลุ 200 ลบ.

TWZ เตรียมพร้อมรับมาตรการกระตุ้นกำลังซื้อปลายปี "ช้อปดีมีคืน" เตรียมนำสมาร์ตโฟนกว่า 13 รุ่นที่ออกจำหน่ายในปีนี พร้อมเปิดตัวร่วมจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย รับส่วนลดราคา 30-50% พร้อมสินค้าราคาพิเศษที่เป็นไฮไลท์ บูธรวมทุกช่องทางการจำหน่ายทั้งหน้าร้านและแพลตฟอร์มออนไลน์ รับกระแสเปิดตัว iPhone12 พร้อม iPad รุ่นใหม่คิกคัก คาดยอดขายทุกช่องทางช่วง 3 เดือนสุดท้ายของปีนี้ทะลุ 200 ล้านบาท

นายกิตติพงศ์ กิตติภัสสร รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท กัฒบลิวดแซด คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TWZ เปิดเผยว่า หลังจากรัฐบาลกำหนดมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายของผู้บริโภค ผ่านแคมเปญ "ช้อปดีมีคืน" ซึ่งให้สิทธิผู้บริโภคนำค่าซื้อสินค้าและบริการไปลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาได้ภายในวงเงินไม่เกิน 30,000 บาท เริ่มตั้งแต่วันที่ 23 ตุลาคมจนถึง 31 ธันวาคม 2563 นั้น TWZ

มั่นใจว่า มาตรการดังกล่าวจะช่วยกระตุ้นการใช้จ่ายของประชาชนในช่วงปลายปีได้อย่างคึกคัก โดยเฉพาะสินค้าด้านไอที ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าที่ผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อและเป็นกลุ่มผู้เสียภาษีที่ได้ประโยชน์จากมาตรการให้ความสนใจเป็นอันดับต้นๆ

ก่อนหน้านี้มีผลสำรวจความสนใจของผู้บริโภคเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อสินค้าเพื่อสิทธิประโยชน์ลดหย่อนภาษี ซึ่งปรากฏว่า ผู้บริโภคสนใจรับประทานอาหารนอกบ้านสูงสุดเป็นอันดับหนึ่ง และสนใจซื้อสินค้าไอทีเป็นอันดับที่สอง TWZ ในฐานะที่เป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้าไอที ทั้งสมาร์ตโฟนและแท็บเล็ต จึงพร้อมที่จะตอบรับมาตรการดังกล่าว โดยได้เตรียมสินค้าในกลุ่มสมาร์ตโฟนแบรนด์ TWZ ที่มีกว่า 13 รุ่นที่ออกจำหน่ายในปี 2020 รวมถึงเปิดตัว TWZ และอุปกรณ์มือถือภายใต้แบรนด์ Qoovi เพื่อรองรับกำลังซื้อที่จะกลับมาในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ ซึ่งเป็นฤดูขายสินค้าหรือไฮซีซั่นนายกิตติพงศ์กล่าว

ทั้งนี้ TWZ ได้จัดโปรโมชั่นส่วนลดสินค้า 30-50% และสินค้าราคาพิเศษที่เป็นไฮไลท์เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจของลูกค้า ผ่านช่องทางการจำหน่าย ทั้งหน้าร้าน ดีลเลอร์ทั่วประเทศ และช่องทางออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มช้อปปิ้งชั้นนำทั้ง lazada และ shopee โดยเฉพาะช่องทางร้าน AIS Shop และ AIS/Telewiz ที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิบริหารจากทาง AIS ที่เชื่อว่า จะคึกคักอย่างมากในช่วงปลายปีนี้ จากกระแสการเปิดตัวโทรศัพท์ iPhone12 และ iPad รุ่นใหม่ที่เปิดตัวไปแล้ว และกำลังจะวางขายในประเทศ รวมไปถึงเครื่องโครงการต่างๆ ของ AIS ที่ได้ออกมาอย่างต่อเนื่อง จะสามารถสร้างแรงกระตุ้นให้กับผู้บริโภค ซึ่ง TWZ จะได้ประโยชน์ไปด้วย โดยคาดว่า ยอดขายจากทุกช่องทางรวมกันจะมากกว่า 200 ล้านบาทในช่วง 3 เดือนสุดท้ายของปีนี้



AEC ปรับโครงสร้างธุรกิจ ยกระดับเป็นโฮลดิ้งหุ้น 180 ลบ. รุดลงทุน “ไทยสมายล์บัส-คัพเวอร์เนนท์”

บอร์ด AEC ไฟเขียวอนุมัติปรับโครงสร้างกิจการ เป็น Holding Company พร้อมรุกขยายลงทุน ธุรกิจใหม่ มูลค่ารวม 180 ล้านบาท โดยเข้าซื้อหุ้น 100% ในบริษัท ไทย สมายล์ บัส จำกัด (TSB) ดำเนินธุรกิจบัสโดยสารใน กทม.และปริมณฑล มูลค่าลงทุน 120 ล้านบาท และซื้อหุ้น 9.917% ของบริษัท คัพเวอร์เนนท์ จำกัด (CVN) ทำธุรกิจผลิตเสื้อผ้าด้วยนวัตกรรมใหม่ มูลค่า 60 ล้านบาท ด้าน"ประพล มิลินทจินดา" ระบุการลงทุนในครั้งนี้ เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ สนับสนุนการเติบโต และผลักดันผลประกอบการให้กลับมาเทิร์นอะราวด์

นายประพล มิลินทจินดา ประธานคณะกรรมการบริหาร บริษัทหลักทรัพย์ เออีซี จำกัด (มหาชน) หรือ AEC เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติให้บริษัทหลักทรัพย์ คิงฟอร์ด จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงินในการปรับโครงสร้างกิจการ ในรูปแบบ Holding Company ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการศึกษาข้อมูล และแต่งตั้งบริษัท อวานการ์ด แคปิตอล จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเพื่อให้ความเห็นและคำปรึกษา

เกี่ยวกับการปรับโครงสร้างกิจการ

“ขณะนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษาข้อมูล ในการปรับโครงสร้างกิจการเป็น Holding Company ซึ่งการปรับโครงสร้างกิจการในครั้งนี้ เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ใหม่ ช่วยกระจายแหล่งที่มาของรายได้ให้มีความหลากหลาย สนับสนุนการเติบโต และผลักดันให้ผลประกอบการกลับมาเทิร์นอะราวด์ได้ในอนาคต ตลอดจนสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้น” นายประพลกล่าว

ประธานคณะกรรมการบริหาร กล่าวอีกว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติให้เข้าลงทุนโดยการซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท ไทย สมายล์ บัส จำกัด (TSB) เป็นจำนวนเงิน 120 ล้านบาท จำนวนหุ้น 12,000,000 หุ้น คิดเป็น 100% ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ TSB และ บริษัท คัพเวอร์เนนท์ จำกัด (CVN) จากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 1,090,909 หุ้น คิดเป็น 9.917% ของจำนวนหุ้นทั้งหมด คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 60 ล้านบาท ซึ่งรวมรายการลงทุนทั้ง 2 รายการเป็นจำนวนทั้งสิ้น 180 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัท ไทย สมายล์ บัส จำกัด (TSB) ประกอบธุรกิจเป็นผู้ลงทุนเพื่อเข้าบริหารโครงการเดินรถโดยสารประจำทางในกรุงเทพฯและปริมณฑล ซึ่งมีการลงทุนใน 8 บริษัท ที่ได้รับอนุญาตให้ขนส่งผู้โดยสารทางรถโดยสารประจำทางในเส้นทางตามที่ได้รับใบอนุญาตประกอบการเดินรถอยู่แล้ว เพื่อให้บริการขนส่งสาธารณะแก่ประชาชน โดยได้รับสัมปทานใบอนุญาตเส้นทางเดินรถขนส่งจำนวน 8 เส้นทาง เป็นเวลา 7 ปี จากกรมการขนส่งทางบก ซึ่งได้มีการชำระค่าสัมปทานครบถ้วนแล้ว ปัจจุบันจำนวนรถบัสโดยสาร เป็นรถบัสที่ใช้พลังงานเชื้อเพลิง ซึ่งในอนาคตจะยกเลิกการเดินรถโดยสารแบบที่ใช้พลังงานเชื้อเพลิงทั้งหมด และดำเนินการจำหน่ายรถบัสทั้งหมดเป็นชากรรถบัส ซึ่งจะเริ่มทยอยปรับเปลี่ยนรถบัสเป็นแบบรถที่ใช้พลังงานไฟฟ้า (EV) ทั้งหมดภายในปี 2564

ขณะที่ บริษัท คัพเวอร์เนนท์ จำกัด (CVN) ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวกับเสื้อผ้าที่เน้นการผลิตแบบนวัตกรรม และเน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางทั้งออนไลน์และออฟไลน์ รวมถึงระบบขนส่งสินค้า

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เต็มถัง



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



ตลท. เปิดตัวแอปพลิเคชัน SETLink บนมือถือ ตอบโจทย์ บจ. ทุกการใช้งาน เริ่ม 19 ต.ค. นี้

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมุ่งพัฒนาการให้บริการบริษัทจดทะเบียน (บจ.) ต่อเนื่อง เปิดตัว “SETLink” mobile application เพิ่มความสะดวกแก่ บจ. ในการเผยแพร่ข่าวและรายงานของบริษัท การเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร กิจกรรมอบรม สัมมนา และการแจ้งเตือนการปฏิบัติงานสำคัญได้ทันที ทุกเวลา พร้อมให้บริการแก่ บจ. 19 ต.ค. นี้ นอกจากนี้ ได้ปรับโฉมเว็บไซต์ “SETLink” ใหม่ให้มีรูปแบบการนำเสนอที่ทันสมัยและฟังก์ชันการใช้งาน สะดวกยิ่งขึ้น ตอกย้ำการเป็นระบบศูนย์รวมข้อมูลและบริการสำหรับ บจ. ในรูปแบบ One Stop Service

นายแมนพงศ์ เสนาณรงค์ รองผู้จัดการ หัวหน้าสายงานผู้ออกหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า ตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้พัฒนาประสิทธิภาพการให้บริการ บจ. อย่างต่อเนื่องผ่านระบบ SET Link ที่รวมศูนย์การปฏิบัติงานตามกฎหมายของตลาดหลักทรัพย์ และรวบรวมข้อมูลประกาศแนวปฏิบัติ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับ บจ. ซึ่งช่วยลดขั้นตอนและเกิดความคล่องตัว ล่าสุดตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้พัฒนา “SETLink” mobile application เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ บจ. ยิ่งขึ้น ด้วยการทำงานผ่านทาง mobile application โดยสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ตลาดหลักทรัพย์ฯ “To Make the Capital Market ‘Work’ for Everyone” เพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ และตอบสนองความต้องการของผู้ร่วมตลาด โดยเป็นส่วนหนึ่งของแผนกลยุทธ์การสร้างการเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ (Grow with Efficiency) “SETLink” mobile application เป็นการทำงานของแพลตฟอร์ม SETLink บนมือถือซึ่ง บจ. สามารถ

อนุมัติและเผยแพร่ข่าวและรายงานของบริษัท ทั้งแบบทันที และแบบตั้งเวลาล่วงหน้า พร้อมเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร กิจกรรมอบรม สัมมนา จากทางตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ตลอดเวลา นอกจากนี้ จะได้รับการแจ้งเตือนการปฏิบัติงานเพื่อไม่ให้พลาดงานที่สำคัญผ่านแอปพลิเคชัน โดยเจ้าหน้าที่หรือผู้ที่เกี่ยวข้อง สามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชันได้ตั้งแต่ 19 ต.ค. 2563 เป็นต้นไป ซึ่งเชื่อว่าจะตอบโจทย์ความต้องการและเพิ่มความสะดวกให้กับ บจ. มากขึ้น” นายแมนพงศ์กล่าว นอกจากนี้ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ปรับโฉมเว็บไซต์ “SETLink” ใหม่บน www.setlink.set.or.th ให้มีรูปแบบการนำเสนอและฟังก์ชันการ

ใช้งานที่ทันสมัยและสะดวกยิ่งขึ้น อาทิ ตารางกิจกรรม การประชุมสำคัญ และ บริการ “ESG Development Services” ศูนย์รวมข้อมูลและบริการด้านความยั่งยืนสำหรับ บจ. รวมถึงคู่มือการใช้งานแบบละเอียด พร้อมเพิ่มการให้บริการด้านข้อมูล การวิเคราะห์จากหน่วยงานพันธมิตรที่เกี่ยวข้องกับ บจ.

ทั้งนี้ บจ. ติดตามข้อมูลผ่าน SETLink ที่ www.setlink.set.or.th และดาวน์โหลด “SETLink” mobile application ทั้งระบบปฏิบัติการ iOS และ Android สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ e-mail: SET-LINK@set.or.th



บลจ.ทาลิส แนะนำหุ้นขนาดกลาง-เล็ก

ยังเติบโตท่ามกลางศก.ยังไม่ฟื้นชูกอง TLMSEQ ผลงานเด่น

นายประภาส ตันติพิบูลย์ศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่การลงทุน บริษัท หลักทรัพย์จัดการกองทุน ทาลิส จำกัด

เปิดเผยภาพรวมการลงทุนในตลาดหุ้นไทยว่า บลจ.ทาลิส ยังคงแนะนำการลงทุนในหุ้นขนาดกลางและขนาดเล็ก เนื่องจากหลายบริษัทมีแนวโน้มฟื้นตัวและเติบโตได้ดีกว่าหุ้นขนาดใหญ่และภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและตราใบที่เศรษฐกิจยังไม่ฟื้นตัวอย่างมีนัยสำคัญ หรือนักลงทุนต่างชาติยังไม่กลับมาซื้อหุ้นไทย การลงทุนในหุ้นขนาดใหญ่จะมีความเสี่ยงจากแรงขายของนักลงทุนต่างชาติมากกว่า ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา หุ้นขนาดกลางขนาดเล็กมี Performance ที่ดีกว่าหุ้นขนาดใหญ่ เมื่อพิจารณาจาก Index โดยดัชนีราคา SSET ซึ่งเป็นดัชนีราคาหุ้นขนาดเล็ก ปรับตัวขึ้นถึง 45.95% นับจาก SET Index ปรับตัวลดลงจนถึงจุดต่ำสุดที่ 1,044 จุด (19 มี.ค.63-30 ก.ย.63) เปรียบเทียบกับ ดัชนี SET Index ที่ปรับตัวขึ้น 18.47% และ ดัชนี SET50 ที่ปรับตัวขึ้น 12.87% (ที่มา: www.settrade.com)

คาดว่าปีหน้าหุ้นขนาดกลางขนาดเล็ก ยังคงเติบโต มีหลายบริษัทยังเติบโตได้ดี เพียงแต่ต้องเลือกหุ้นเพราะบางตัวราคา ไม่ถูกแล้วปรับตัวขึ้นกันมาพอสมควรเพราะฉะนั้นจึงต้องคัดเลือกคัดสรรไปเรื่อยๆ นายประภาส กล่าว

สำหรับบลจ.ทาลิส มีกองทุนที่เหมาะสมกับสถานการณ์ดังกล่าว ได้แก่ กองทุนเปิดทาลิส Mid/Small Cap หุ้นทุน(TLMSEQ) ซึ่งเป็นกองทุนที่สามารถสร้างผลดำเนินงานที่โดดเด่น โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 มีอัตราผลตอบแทนตั้งแต่ต้นปีจนถึงปัจจุบันอยู่ที่ 3.83% ย้อนหลัง 3 เดือนอยู่ที่ 7.03% ย้อนหลัง 6 เดือน อยู่ที่ 60.69% และย้อนหลัง 1 ปี อยู่ที่ 0.01% และสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐาน SSET Index ซึ่งตั้งแต่ต้นปีจนถึงปัจจุบันอยู่ที่ -4.57% ย้อนหลัง 3 เดือนอยู่ที่ 4.03% ย้อนหลัง 6 เดือนอยู่ที่

45.03% และย้อนหลัง 1 ปี อยู่ที่ -12.06%

นายประภาส กล่าวว่า ผลงานที่โดดเด่นมาจากคัดเลือกลงทุนรายหลักทรัพย์ (Stock Selection) เพราะหุ้นขนาดกลางและขนาดเล็กมีอยู่จำนวนมาก บลจ.ทาลิสเน้นการเลือกหุ้นที่มีปัจจัยพื้นฐานดี โดยอาจจะเป็นบริษัทที่อาจได้รับผลกระทบเชิงลบจากโควิด19 ไม่มากและฟื้นตัวได้เร็ว หรือบริษัทที่ไม่ได้รับผลกระทบจากโควิด19 หรือบริษัทที่ได้ประโยชน์จากสถานการณ์โควิด19

ทั้งนี้ กลยุทธ์การรักษาผลตอบแทนที่ดีระยะยาว มองว่าวัคซีนโควิด19 คงจะพัฒนาสำเร็จและสามารถใช้ได้ในปีนี้หรือปีหน้า ดังนั้นการฟื้นตัวของเศรษฐกิจจะค่อยเป็นค่อยไปไม่ได้ฟื้นตัวอย่างเร็ว บลจ.ทาลิสเลือกลงทุนในบริษัทที่สามารถที่จะสร้างรายได้ หรือผลกำไรที่มีแนวโน้มที่จะฟื้นตัวจากเศรษฐกิจรอบใหม่ในระยะ 2-3 ปีข้างหน้าอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งเป็นกลยุทธ์สำคัญในการลงทุนของหุ้นหรือบริษัทต่าง ๆ และยังหลีกเลี่ยงในการลงทุนสำหรับธุรกิจไหน

ที่จะลั่นว่าจะกลับมาจากขาดทุนเป็นกำไรเมื่อไร หรือผลประกอบการจะสร้างกำไรจะฟื้นได้หรือไม่ แต่ทั้งนี้ยังมีการติดตามหุ้นกลุ่มนี้อย่างใกล้ชิดเช่นกัน

โดยกองทุน TLMSEQ มีนโยบายลงทุนในตราสารทุนของบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็ก ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือ ตลาด หลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอที่มีปัจจัยพื้นฐานดีและมีแนวโน้มการเจริญเติบโตทางธุรกิจ โดยเฉลี่ยในรอบปีบัญชีไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าทรัพย์สินของกองทุน ทั้งนี้ การลงทุนในกองทุนรวมตราสารแห่งทุนอาจมีความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาหลักทรัพย์ ผู้ลงทุนโปรดทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้เป็นสิ่งยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต สอบถามเพิ่มเติม โทร. 02-015-0222 / www.talisam.co.th



ก.ล.ต. เตรียมปรับปรุงหลักเกณฑ์การออกและเสนอขาย DR เพื่อสร้างความยืดหยุ่นและเพิ่มทางเลือกผู้ลงทุน

ก.ล.ต. เปิดรับฟังความคิดเห็นเกี่ยวกับการปรับปรุงหลักเกณฑ์การออกและเสนอขาย “ตราสารแสดงสิทธิการฝากหลักทรัพย์ต่างประเทศ” (Depository Receipts: DR) เพื่อลดภาระอุปสรรคและสร้างความยืดหยุ่นในการออก DR ให้กับภาคเอกชน และเพิ่มทางเลือกในการลงทุนให้แก่ผู้ลงทุน รวมถึงเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ DR ไทย

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) มีแนวคิดจะปรับปรุงหลักเกณฑ์การออกและเสนอขายตราสารแสดงสิทธิการฝากหลักทรัพย์ต่างประเทศ (DR) เพื่อให้กระบวนการออกและเสนอขาย DR สะดวกมากยิ่งขึ้นและเพิ่มทางเลือกให้กับผู้ลงทุน โดยคณะกรรมการกำกับตลาดทุน (ก.ต.ท.) ได้มีมติเห็นชอบในหลักการปรับปรุงหลักเกณฑ์ DR ซึ่งสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

- (1) ปรับปรุงกระบวนการออกและเสนอขาย DR ให้เป็น Direct Listing ทำให้ผู้ออกและเสนอขาย DR (DR issuer) สามารถทยอยซื้อหลักทรัพย์อ้างอิง (underlying) และออก DR โดยนำ DR ไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อย่างไรก็ดี ผู้ออกและเสนอขาย DR ยังคงมีหน้าที่ปฏิบัติตามเงื่อนไขมูลค่าขั้นต่ำของ DR และจำนวนผู้ลงทุน เพื่อดำรงสภาพคล่องของ DR ตลอดจนต้องเปิดเผยข้อมูลมาตรการไถ่ถอน DR ไว้ในหนังสือชี้ชวนให้ผู้ลงทุนรับทราบ หากผู้ออกและเสนอขาย DR ไม่สามารถดำรงสถานะตามเงื่อนไขขั้นต่ำได้
- (2) ปรับปรุงอัตราส่วนของ DR ต่อหลักทรัพย์อ้างอิงไม่จำเป็นต้องเท่ากับ 1 : 1 สำหรับ DR ประเภทใบแสดงสิทธิในผลประโยชน์ที่เกิดจากหลักทรัพย์อ้างอิง ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสให้กับผู้ลงทุนในการเข้าถึงการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างประเทศโดยเฉพาะหลักทรัพย์ที่มีราคาสูง
- (3) เพิ่มประเภทหลักทรัพย์อ้างอิงของ DR เพื่อเพิ่มทางเลือกในการลงทุนให้แก่ผู้ลงทุน ได้แก่ โครงการจัดการลงทุนต่างประเทศ (Collective Investment Scheme: CIS) ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (REITs) กองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐาน (IFF) และกองทุนรวมอิตาลีเอฟตราสารหนี้

พร้อมกันนี้ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจะปรับปรุงหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องในแนวทางเดียวกันนี้ด้วย

ทั้งนี้ ก.ล.ต. ได้เผยแพร่เอกสารรับฟังความคิดเห็นเกี่ยวกับการปรับปรุงหลักเกณฑ์ DR ไว้ที่เว็บไซต์ ก.ล.ต. https://www.sec.or.th/TH/Pages/PB_Detail.aspx?SECID=661 ผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจสามารถแสดงความคิดเห็นได้ที่เว็บไซต์ หรือ ทาง e-mail parthomrat@sec.or.th worawan@sec.or.th หรือ nichaya@sec.or.th จนถึงวันที่ 17 พฤศจิกายน 2563

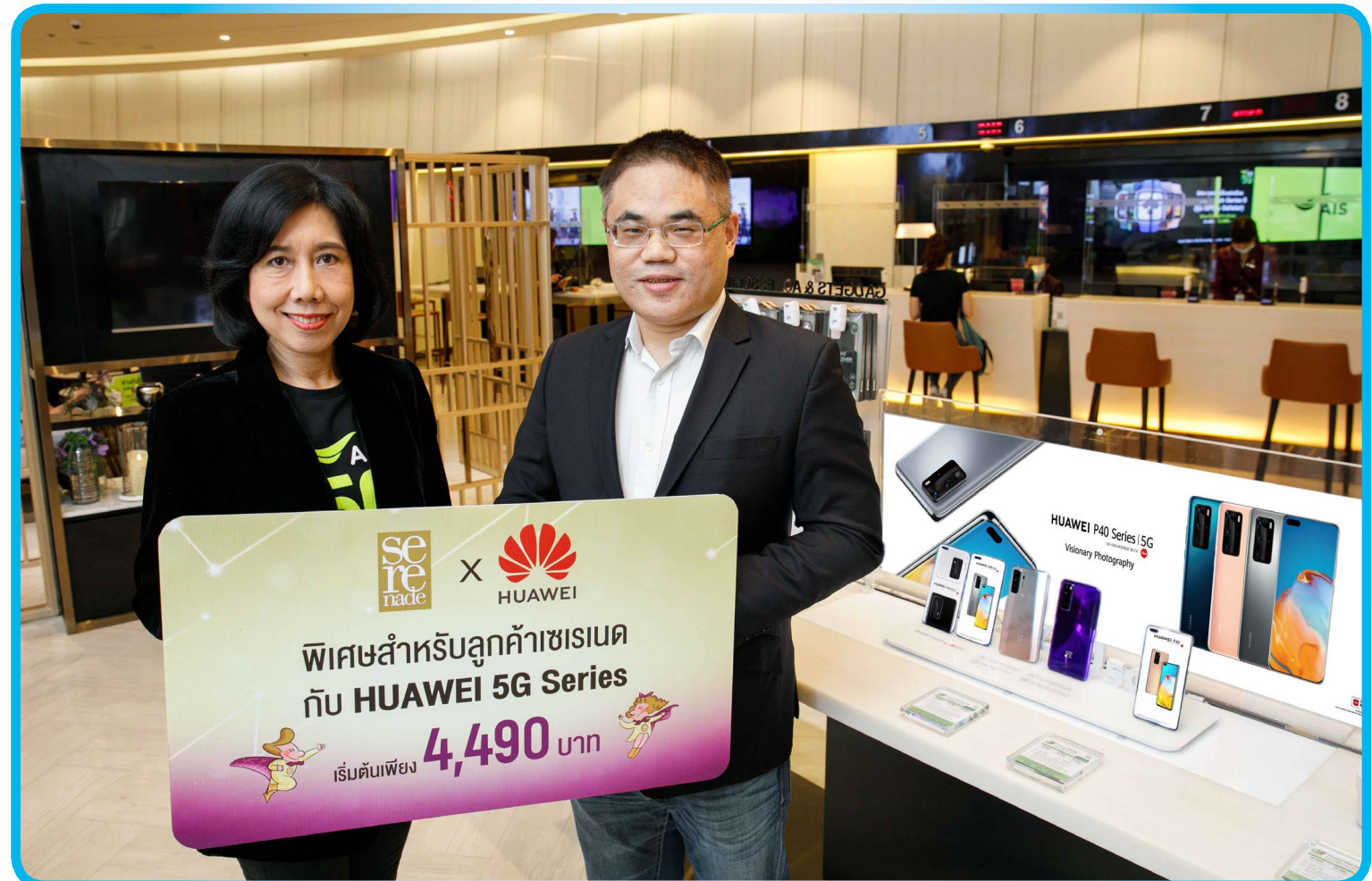


อินไซด์ Business

**TK มอเตอร์จักรยานยนต์แก่โรงพยาบาลหนองเสือ
สนับสนุนบุคลากรทางการแพทย์
เพิ่มความคล่องตัวในกิจการของโรงพยาบาลฯ**



**AIS Serenade x HUAWEI ย้ำความเป็น
Strategic Partner ผุดแคมเปญใหม่สมาร์ทโฟน
5G ตอบรับเทรนด์ Digital Urban Lifestyle**



**NER นำทีมคณะนักวิเคราะห์ จัดกิจกรรมแบ่งปันสิ่งดีๆคืนสู่สังคม
จัดกิจกรรม CSR มอบอุปกรณ์การเรียน อุปกรณ์กีฬา โรงเรียนบ้านกระสัง จังหวัดบุรีรัมย์**





สรุปมูลค่าการซื้อขาย

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	3,058.49	5.66	6,768.59	12.53	-3,710.10	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	7,883.16	14.60	7,006.06	12.97	877.10	-
นักลงทุนต่างประเทศ	20,980.53	38.85	20,670.51	38.27	310.01	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	22,085.94	40.89	19,562.95	36.22	2,522.98	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 19 ต.ค. 2563

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	55,396.29	9.14	60,607.55	10.00	-5,211.26	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	78,681.26	12.99	76,668.94	12.65	2,012.32	-
นักลงทุนต่างประเทศ	213,049.94	35.16	224,894.60	37.12	-11,844.66	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	258,785.80	42.71	243,742.20	40.23	15,043.60	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 19 ต.ค. 2563

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	1,323,193.42	10.84	1,260,232.35	10.32	62,961.07	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	1,283,814.77	10.52	1,279,491.25	10.48	4,323.51	-
นักลงทุนต่างประเทศ	4,292,156.13	35.16	4,581,674.78	37.53	-289,518.65	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	5,307,858.86	43.48	5,085,624.80	41.66	222,234.06	-



Market for Alternative Investment

สรุปมูลค่าการซื้อขาย

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	15.83	1.51	16.13	1.54	-0.30	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	0.47	0.04	0.94	0.09	-0.47	-
นักลงทุนต่างประเทศ	107.24	10.25	51.18	4.89	56.05	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	922.43	88.19	977.71	93.47	-55.28	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 19 ต.ค. 2563

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	348.37	1.50	404.70	1.75	-56.34	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	43.13	0.19	47.83	0.21	-4.70	-
นักลงทุนต่างประเทศ	1,474.61	6.36	1,578.95	6.81	-104.33	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	21,308.71	91.95	21,143.34	91.23	165.37	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 19 ต.ค. 2563

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	2,919.76	1.27	2,219.44	0.96	700.32	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	1,023.28	0.44	741.50	0.32	281.78	-
นักลงทุนต่างประเทศ	14,180.64	6.16	12,551.51	5.45	1,629.13	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	212,166.94	92.13	214,778.17	93.26	-2,611.23	-



สิบอันดับหลักทรัพย์

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	%เปลี่ยนแปลง	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท)
SET	1,208.75	-24.93	-2.02	1,223.15	1,205.61	22,460,119	54,008.12
SET50	760.94	-15.56	-2.00	769.28	757.33	1,345,841	28,538.59
SET100	1,708.00	-36.39	-2.09	1,727.88	1,700.89	2,361,124	36,065.82
sSET	591.47	-20.57	-3.36	604.93	591.41	688,806	3,214.83
SETCLMV	786.93	-15.45	-1.93	795.42	784.84	837,806	15,163.27
SETHD	798.92	-16.96	-2.08	812.17	795.42	492,758	11,980.66
SETTHSI	725.27	-14.68	-1.98	733.72	722.51	1,214,351	26,848.74
SETWB	800.28	-19.52	-2.38	809.18	796.91	589,314	11,928.66
mai	302.63	-11.35	-3.61	310.22	302.63	470,323	1,045.96

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	มูลค่า AOM ('000 บาท)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
AOT	2,423,026.82	53.50	-2.50 (-4.46%)
KBANK	1,842,024.88	70.75	-2.50 (-3.41%)
CPALL	1,472,173.48	58.50	- (-)
STGT	1,324,384.25	88.50	-1.50 (-1.67%)
SCB	1,240,345.80	60.75	-2.75 (-4.33%)
PTT	1,206,051.82	32.50	-0.25 (-0.76%)
CBG	1,190,498.20	112.50	-3.50 (-3.02%)
BBL	1,083,839.02	90.25	-4.25 (-4.50%)
IVL	1,049,759.44	23.60	-0.20 (-0.84%)
ADVANC	1,035,154.05	173.50	- (-)

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
SUPER	301,843,100	0.84	-0.03 (-3.45%)
NER	247,233,900	4.38	+0.26 (+6.31%)
MAX	244,229,200	0.01	- (-)
TMB	167,063,600	0.82	-0.02 (-2.38%)
WHA	108,028,700	2.54	-0.18 (-6.62%)
BTS	97,630,100	9.00	-0.35 (-3.74%)
SIRI	79,595,200	0.58	-0.02 (-3.33%)
BEM	71,725,100	8.15	-0.35 (-4.12%)
W <C>	70,002,100	0.20	-0.01 (-4.76%)
AWC	62,413,600	3.14	+0.02 (+0.64%)

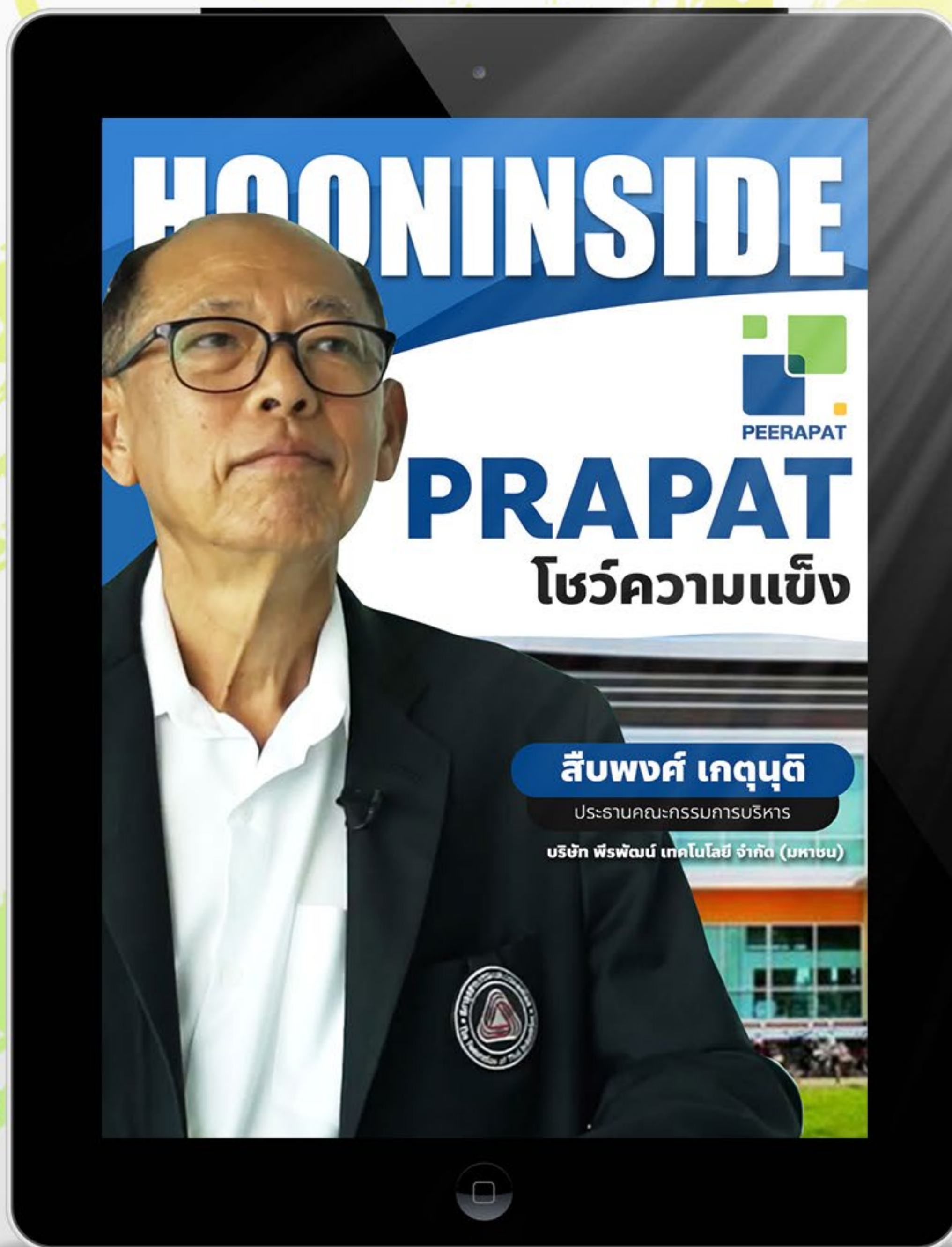
ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
SVI	60,090,100	5.10	+0.54 (+11.84%)
POST <C>	6,000	1.49	+0.13 (+9.56%)
MNIT	700	1.40	+0.12 (+9.38%)
RCL	5,138,000	5.35	+0.45 (+9.18%)
EASON	5,900	1.25	+0.10 (+8.70%)
PG	1,700	4.70	+0.34 (+7.80%)
NER	247,233,900	4.38	+0.26 (+6.31%)
QHOP	100	2.36	+0.14 (+6.31%)
TLHPF	9,100	9.00	+0.50 (+5.88%)
KCE	25,341,000	38.25	+2.00 (+5.52%)

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
AQ <C>	4,041,400	0.01	-0.01 (-50.00%)
SBPF	33,300	2.74	-0.60 (-17.96%)
SDC	4,873,200	0.18	-0.03 (-14.29%)
UP	2,200	12.20	-1.80 (-12.86%)
TKN	19,847,700	9.95	-1.45 (-12.72%)
NRF	23,125,300	5.15	-0.75 (-12.71%)
APEX <C>	1,203,700	0.07	-0.01 (-12.50%)
B52 <C>	802,300	0.14	-0.02 (-12.50%)
GJS	2,549,900	0.08	-0.01 (-11.11%)
TSR	3,559,300	3.36	-0.40 (-10.64%)

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE SQUARE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOON_INSIDE

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