

HOONINSIDE



อนาคต

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 กรโขคอนันต์

รองบรรณาธิการบริหาร

อนุภา ศิริวง

นัทข้าว

สิริวัฒนา กลางประพันธ์

กองบรรณาธิการ

นวพร เชื้อเมืองพาน

กราฟฟิก

วิชัยพล นาคสุข

ศิวไล สอนใหม่

ศักดิ์อาวุธ จันทรเทพ

ติดต่อโฆษณา

คุณบี

02-276-5976

087-511-1287

090-976-4370

E-mail : reporter@hooninside.com

EDITOR TALK

ศก.ฟื้น/ดอกเบี๋ยขึ้น

ประเทศนอกสหภาพยุโรปที่ได้รับการขึ้นทะเบียน
รับรอง 33 ประเทศ รวมถึงสามารถใช้แสดงข้อมูล
ก่อนเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ในประเทศ/ดินแดน
เหล่านั้นได้ด้วย

นับว่า เป็นสัญญาณที่ดีต่อการท่องเที่ยวของ
ประเทศไทย ด้วยรายได้หลักของประเทศไทย ก็
มาจากภาคการท่องเที่ยวและบริการ เศรษฐกิจฟื้น
ตัว สัญญาณดอกเบี้ยก็เริ่มสว่างจางขึ้น ซึ่งมีอาจ
หลีกเลี่ยงได้ มีการคาดการณ์ เฟดจะปรับขึ้นอัตรา
ดอกเบี้ย 0.50% ในเดือนมี.ค. และปรับขึ้นอีก 5 ครั้ง
หลังจากนั้น โดยปรับขึ้นครั้งละ 0.25% ส่งผลให้เฟด
ปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยรวม 1.75% ในปีนี้

ฟาดฝั่งตลาดหุ้นไทย นักลงทุนต่างประเทศ หอบเงิน
มาซื้อหุ้นไทย ส่งผลให้ดัชนีตลาดหุ้นทะลุ 1,700
จุดได้โดยตั้งแต่ต้นปี 2565 จนถึง 11กุมภาพันธ์
2565 นักลงทุนต่างประเทศซื้อสุทธิ 58,030.63
ล้านบาท บรรยากาศการลงทุนในตลาดหุ้นไทย กลับ
มาคึกคัก บางวัน มีมูลค่าการซื้อขายทะลุ 1 แสน
ล้านบาท เมื่อหุ้นไทย เข้าสู่รอบของขาขึ้น ขอให้ นัก
ลงทุนทุกคนประสบความสำเร็จ มีความโชคดี มีกำไรครับ

เศรษฐกิจทั่วโลก เศรษฐกิจไทยปีนี้ คงฟื้นตัว หลัง
จากได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัส
โควิด-19 ทำให้ธุรกิจต่างหยุดชะงัก ปัจจุบัน หลาย
ประเทศทั่วโลก อนุญาตให้ประชาชน ได้รับการฉีด
วัคซีน เข็มแรกและเข็มกระตุ้นภูมิ ประเทศไทย เข้า
สู่เข็ม 3 กิจการ ร้านค้าต่างๆ กลับมาเปิดให้บริการ
อีกครั้งเป็นส่วนใหญ่ ตัวเลขผู้ติดเชื้อโควิด-19 ใน
ประเทศ ก็เพิ่มขึ้นทะลุ 1.5 หมื่นรายต่อวัน แต่อัตรา
การเจ็บป่วยรุนแรงและเสียชีวิต ยังคงอยู่ในระดับ
ต่ำ ด้วย ประชาชนได้รับการฉีดวัคซีนกันมากขึ้น
ประเทศไทย ก็เริ่มเปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติ
โดยมีมาตรการต่างๆ ล่าสุด สหภาพยุโรปได้มีมติ
EQUIVALENCE DECISION ยอมรับ THAILAND
DIGITAL HEALTH PASS บนระบบ

"หมอพร้อม" ให้ใช้เป็นหลักฐานในการเดิน
ทางในยุโรปได้เทียบเท่ากับ EU DIGITAL COVID
CERTIFICATE โดยผู้ที่อาศัยอยู่ในประเทศไทยทุก
คน สามารถใช้เอกสารรับรองบนหมอพร้อม แสดง
สถานะสุขภาพก่อนเดินทางสู่ประเทศ/ดินแดนที่เข้า
ร่วมของสหภาพยุโรปได้กว่า 60 ประเทศ/ดินแดน
ได้แก่ ประเทศกลุ่มสหภาพยุโรป 27 ประเทศ และ

ประสิทธิ์ กรโขคอนันต์
บรรณาธิการบริหาร

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เต็มถัง





อนาคต

แมกกาซีนหุ้นอินไซด์รายเดือน ฉบับเดือนกุมภาพันธ์ 2565 ฉบับนี้
มาเปิดอนาคตเปิดธุรกิจของ 4 บจ. มีความน่าสนใจ-ติดตามดังนี้

ECF

เผยแผนธุรกิจปี 65
ตั้งเป้ารายได้โต 12-15%

ชุกชุมที่ดินมาร์จินเพิ่ม ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ตลาด
ส่งออกโตต่อเนื่อง ในประเทศขยายช่องทาง
จำหน่ายออนไลน์และโมเดิร์นเทรดปีมรายได้ ทุ่ม
งบลงทุน 50 ล้านบาท เร่งขยายกำลังการผลิตเพิ่ม
เครื่องจักร ธุรกิจพลังงาน โรงไฟฟ้าพลังงานแสง
อาทิตย์ มินิบู เฟส 2 (50 MW) คาด COD ไตรมาส
3 ปีนี้ พร้อมแตกไลน์ธุรกิจใหม่ ต่อยอดการเติบโต

RS

ปึกธงแสดงจุดยืน
และก้าวต่อไปของ Popcoin

ในฐานะ Infrastructure เพื่อยกระดับโมเดล
Entertainmerce ให้แข็งแกร่งขึ้นในหลากหลายมิติ
ทั้งการสร้าง Seamless Customer Experience และ
การมี Seamless Big Data พร้อมเผย 4 กลยุทธ์หลัก
ในการสร้างการเติบโตของอาร์เอส กรุ๊ป ที่ใช้เทคโนโลยี
บล็อกเชนเป็นตัวขับเคลื่อน และกลยุทธ์สำคัญที่จะนำพา
ทุกธุรกิจในเครืออาร์เอส กรุ๊ป พุ่งทะยานไปสู่เป้าหมาย
5.1 พันล้านบาทในปีนี้อย่างที่ตั้งไว้

DOD

เดินเกมรุก จัดกระบวนการ
Business outlook

บานรับปีเสือ จ่อปันรายได้ปีนี้ขยายตัว 20 % ฤกษ์ดีประกาศศักดา
เขย่าตลาด จ่อออกผลิตภัณฑ์เสริมอาหารครบวงจร ทั้งในรูปแบบ
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อความสวยงาม ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อ
สุขภาพ และ ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมน้ำมันจากเมล็ดกัญชง (Hemp
Seed Oil) ส่วนผลของสารสกัด CBD Isolate และพืชกระท่อม รวม
ทั้งพืชสมุนไพรไทย เตรียมส่งมอบให้ลูกค้าช่วงต้นปีแรก ตามแผนที่
วางไว้ พร้อมสับช่องพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่สนองลูกค้า ไม่ต่ำกว่า 10
ผลิตภัณฑ์ อาทิ เจล-เจลลี่ ดีเดย์ไตรมาส 2/65 นี้

HOONINSIDE

อารักษ์ สุขสวัสดิ์
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)

ECF

พร้อมแตกไลน์ ธุรกิจใหม่

ต่อยอดโต

ECF
EAST COAST FURNITECH



นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)

ECF พร้อมแตกไลน์ ธุรกิจใหม่ ต่อยอดโต

**ECF เผยแผนธุรกิจปี 65
ตั้งเป้ารายได้โต 12-15%**

ชุกชุมที่ดินมาร์จินเพิ่ม ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ตลาดส่งออกโตต่อเนื่อง ในประเทศขยายช่องทางจำหน่ายออนไลน์และโมเดิร์นเทรดปีมรายได้ กลุ่มลงทุน 50 ล้านบาท เร่งขยายกำลังการผลิตเพิ่มเครื่องจักร ธุรกิจพลังงาน โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ มินิบู เฟส 2 (50 MW) คาด COD ไตรมาส 3 ปีนี้ พร้อมแตกไลน์ธุรกิจใหม่ ต่อยอดการเติบโต

ผู้ประกอบการธุรกิจด้านการผลิตและจำหน่าย เฟอร์นิเจอร์จากไม้บาร์ติเคิลบอร์ด ไม้เอ็มดีเอฟ และไม้ยางพารา เพื่อจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการเป็นผู้ลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน เหมืองขุดสกุลเงินดิจิทัล และธุรกิจเพาะปลูก และจำหน่ายพืชผลทางการเกษตร

เปิดเผยภาพรวมธุรกิจปีนี้ ว่าบริษัทมุ่งเน้นสร้างการเติบโต พร้อมเพิ่มความสามารถในการทำกำไรจากธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ และธุรกิจพลังงาน โดยตั้งเป้ารายได้รวมเติบโตไม่ต่ำกว่า 12-15 % และตั้งงบลงทุน

50 ล้านบาท สำหรับธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ เพื่อเพิ่มเครื่องจักรและปรับปรุงไลน์การผลิต รองรับปริมาณคำสั่งซื้อทั้งในและต่างประเทศที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

ทั้งนี้ปัจจัยสนับสนุนการเติบโตมาจากการขยายตลาดของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ทั้งในและต่างประเทศ และการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากธุรกิจพลังงานทดแทน คาดว่าจะเริ่มเห็นสัดส่วนกำไรสุทธิค่อย ๆ ปรับตัวดีขึ้นจากการรับรู้รายได้เพิ่ม และบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

ECF
EAST COAST FURNITECH

สำหรับแผนการดำเนินงาน ของบริษัทในปีนี

ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์มีสถานการณ์การเติบโตอย่างมีนัยสำคัญจากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ส่งออกต่างประเทศ โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการทำงานในแบบ Work from home ตามรูปแบบการใช้ชีวิตใหม่ (New normal) ที่เพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งเศรษฐกิจโลกเริ่มส่งสัญญาณการฟื้นตัว ส่งผลให้ปริมาณคำสั่งซื้อลูกค้าต่างประเทศเพิ่มสูงขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทมีแผนขยายตลาดในประเทศ มุ่งเน้นกระตุ้นยอดขายผ่านช่องทางจำหน่ายใหม่ สร้างความหลากหลายของช่องทางการจำหน่ายสินค้า ลดการพึ่งพิงเพียงช่องทางใดช่องทางหนึ่ง อาทิ จำหน่ายผ่านออนไลน์ ร้านโมเดิร์นเทรดชั้นนำที่มีสาขาทั่วประเทศ และเพิ่มตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัดหัวเมืองใหญ่



ขณะที่ตลาดต่างประเทศ ยังสามารถเติบโตได้อีกมาก โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าประเทศอินเดีย อเมริกา จีน ญี่ปุ่น มีคำสั่งซื้อทยอยเข้ามา มากกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ ส่งผลให้บริษัทวางแผนเพิ่มกำลังการผลิต เพื่อรองรับคำสั่งซื้อ ที่เข้ามาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะนี้บริษัทได้รับคำสั่งซื้อสินค้าถึงไตรมาส 2 ปีนี้ อีกทั้งยังมีกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ที่มีศักยภาพอยู่ระหว่างการเจรจาอีกหลายราย ปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนรายได้จาก

ยอดขายต่างประเทศอยู่ที่ 65% และในประเทศอยู่ที่ 35% สำหรับธุรกิจพลังงานทดแทน ที่ผ่านมารับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาด 220 MW เมืองมินบู ประเทศเมียนมาร์ เฟสแรก 50 MW เรียบร้อยแล้ว โดยบริษัทคาดว่าจะรับรู้ส่วนแบ่งกำไรเฟส 2 (50 MW) ภายในไตรมาส 3/65 ส่วนเฟสที่ 3 และ 4 อยู่ระหว่างวางแผนเพื่อก่อสร้างให้ครบโดยเร็วที่สุด

นอกจากนี้บริษัทได้ส่งบริษัทย่อย บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (ECFH) เข้าลงทุนในธุรกิจเหมืองขุดสกุลเงินดิจิทัล พร้อมจัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มเติม 1 แห่ง ประกอบธุรกิจการเพาะปลูกและจัดจำหน่ายพืชผลทางการเกษตร เพื่อเป็นโอกาสที่จะสร้างแหล่งที่มาของรายได้ ผลักดันผลประโยชน์ของการของบริษัทฯ ให้เติบโตอย่างยั่งยืนต่อไปในอนาคต

HOONINSIDE

RS ทางยุทธศาสตร์ ปี 2022



ยกระดับโมเดล
ENTERTAINMERCE

หลากหลายมิติ

RS ทางยุทธศาสตร์ ปี 2022

ยกระดับโมเดล

Entertainmerce

หลากหลายมิติ

บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) RS หรือ อาร์เอส กรุ๊ป ปักธงแสดงจุดยืน และก้าวต่อไปของ Popcoin ในฐานะ Infrastructure เพื่อยกระดับโมเดล Entertainmerce ให้แข็งแกร่งขึ้นในหลากหลายมิติ ทั้งการสร้าง Seamless Customer Experience และการมี Seamless Big Data พร้อมเผย 4 กลยุทธ์หลักในการสร้างการเติบโตของอาร์เอส กรุ๊ป ที่ใช้เทคโนโลยีบล็อกเชนเป็นตัวขับเคลื่อน และกลยุทธ์สำคัญที่จะนำพาทุกธุรกิจ ในเครืออาร์เอส กรุ๊ป พุ่งทะยานไปสู่เป้าหมาย 5.1 พันล้านบาทในปีนี้อย่างที่ตั้งใจไว้

จากสถานการณ์ โควิด-19 ที่เร่งให้โลกเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว หรือแม้กระทั่งเทคโนโลยีบล็อกเชนที่กำลังเติบโตและพัฒนาจนนำไปใช้อย่างแพร่หลายทั่วโลก อาร์เอส กรุ๊ป จึงเล็งเห็นโอกาส และพยายามมองหาโซลูชันใหม่ๆ เพื่อทำให้ Entertainmerce ของเรานั้นสมบูรณ์และไร้รอยต่อยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นที่มาของการพัฒนา Popcoin ในฐานะเป็นสมาร์ตมาร์เก็ตติ้งแพลตฟอร์มที่จะเข้ามาทำให้ Ecosystem ของ อาร์เอส กรุ๊ป นั้นขยายใหญ่ขึ้น มีประสิทธิภาพสูงสุด และสร้างการเติบโตใหม่ๆ ให้แก่ทุกธุรกิจภายในเครือ ซึ่ง Popcoin ได้ Soft Launch ในช่วงปลายปี 2021 และได้เปิดตัวอย่างเป็นทางการไปแล้วเมื่อวันที่ 11 มกราคมที่ผ่านมา

โดยในปีนี้ อาร์เอส กรุ๊ป ยังคงให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลายสำหรับผู้บริโภคอยู่เหมือนเดิม แต่จะหันมาโฟกัสที่ดิจิทัลโปรดักส์ ดิจิทัลคอนเทนต์ และดิจิทัลเซอร์วิสเพิ่มขึ้น โดยผ่านการทำงานร่วมกับ Popcoin เพื่อยกระดับให้ อาร์เอส กรุ๊ป เป็นองค์กรที่ใช้เทคโนโลยีบล็อก

เชนเป็นตัวขับเคลื่อนธุรกิจ โดยลูกค้ากลุ่ม Baby Boomer, Gen X และ Gen Y ตอนต้นนั้นยังเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก แต่เราจะใช้ Popcoin มาเชื่อมให้ลูกค้ากลุ่มนี้ได้รับ Benefits ที่เพิ่มขึ้น และใกล้ชิดกับเรามากขึ้น ส่วนลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ อย่าง Gen Y ตอนปลาย Gen Z และ Alpha ซึ่งชื่นชอบการใช้เทคโนโลยี

และ Adopt เทคโนโลยีได้รวดเร็ว เราจะทำ Popcoin มาเป็นส่วนหนึ่งในการทำให้พวกเขารู้จักอาร์เอส กรุ๊ป มากขึ้น เข้าถึงเราได้ง่ายกว่าที่เคย และได้รับความสุขที่พิเศษกว่าใครจากการมาเป็น **Popster และอยู่ใน Popcoin Community**

นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) RS

RS GROUP

ทั้งนี้ อาร์เอส กรุ๊ป มี 4

กลยุทธ์สำคัญที่เป็นแนวทางในการขับเคลื่อนการเติบโตของบริษัทในระยะยาว ซึ่งได้แก่

1 การสร้างดิจิทัล วิโคโนมี บนโมเดลธุรกิจ Entertainmerce ที่แข็งแกร่ง ซึ่งจะเกิดขึ้นได้จาก

- การสร้างดิจิทัลแพลตฟอร์มที่สมบูรณ์ ทั้งในแง่ของ E-Commerce และ ออนไลน์คอนเทนต์
- ชูดิจิทัลคอนเทนต์และนำ Asset ของอาร์เอสมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- ทรานสฟอร์ม Physical Asset ของอาร์เอสที่มีอยู่ ให้กลายเป็น Digital Asset เพื่อสร้างรายได้ใหม่ๆ
- ใช้ Popcoin เป็นเครื่องมือสำคัญในการแปลง Asset ของอาร์เอสให้เป็นโทเคนดิจิทัลบนบล็อกเชน

2 เป็นองค์กรแห่งข้อมูล นำข้อมูลมาวิเคราะห์ และทำให้เกิดประโยชน์สูงสุด

- โดยนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อใช้ในการตัดสินใจทางธุรกิจและนำมาต่อยอดเพื่อสร้าง Business Direction ที่ชัดเจน ภายใต้ Vision และ Mission ขององค์กร
- การนำข้อมูลของแต่ละธุรกิจมาประสานและใช้ร่วมกัน เพื่อหารายได้เพิ่มจากโอกาสใหม่ๆ ทางธุรกิจ

RS GROUP

ทั้งนี้ อาร์เอส กรุ๊ป มี 4

กลยุทธ์สำคัญที่เป็นแนวทางในการขับเคลื่อนการเติบโตของบริษัทในระยะยาว ซึ่งได้แก่

3

ยกระดับบริษัทผลิตผลิตภัณฑ์ของอาร์เอสให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น เพื่อจับกลุ่มลูกค้า Mass Market

- สร้างแบรนด์สินค้าในเครือให้เป็นที่รู้จัก เพื่อขยายฐานลูกค้า
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ต้นตอจากนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อสร้างความแตกต่าง และเป็น First mover ในตลาดสินค้าประเภทนั้นๆ อยู่เสมอ

4

เพิ่มมูลค่าให้แก่บริษัท ผ่านการ Synergy และจับมือกับพันธมิตรใหม่ๆ ในหลากหลายวงการ

- เข้าสู่ตลาดใหม่ๆ ผ่านการจับมือกับพันธมิตรที่มีศักยภาพ ด้วยการทำ M&A และการทำ JV
- ใช้ศักยภาพจากทุกธุรกิจในเครือเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด นำไปสู่การสร้างการเติบโตที่แข็งแกร่งให้กับระบบนิเวศของอาร์เอสตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ
- ได้รับผลตอบแทนการลงทุนจากการ IPO ของบริษัทที่ อาร์เอส กรุ๊ป เข้าไปร่วมลงทุน

RS GROUP

นายวิทวัส เวชชบุษกร

ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงิน RS

เปิดเผยว่า สำหรับปี 2565 ฤกษ์งามสำคัญที่จะทำให้อาร์เอส กรุ๊ปก้าวไปสู่เป้าหมายตามที่ตั้งไว้ คือ การดำเนินธุรกิจตามกลยุทธ์ LEAP โดย L คือ Lifestyle Wellbeing Solution, E คือ Entertainment Uplift, A คือ Asset Monetization และ P คือ Popcoin ซึ่งทั้ง 4 กลยุทธ์สำคัญ จะนำไปสนับสนุนการทำงานของธุรกิจเครือ อาร์เอส กรุ๊ป ให้เติบโตก้าวหน้ากระโดดไปอย่างแข็งแกร่งและมั่นคง

การนำกลยุทธ์ LEAP ไปสนับสนุนการทำงานในแต่ละธุรกิจ มีรายละเอียด ดังนี้

L หรือ Lifestyle Wellbeing Solution

โดยมุ่งเน้นไปที่ธุรกิจคอมเมิร์ซ ซึ่งประกอบไปด้วย

อาร์เอส มอลล์ (RS Mall) มัลติแพลตฟอร์มช้อปปิ้งสินค้าเพื่อการดูแลสุขภาพแบบองค์รวม ด้วยสินค้าและบริการที่หลากหลาย ตอบโจทย์เป็น “Your Wellbeing Partner” ที่คัดสรรผลิตภัณฑ์และบริการที่ต่อยอดความเป็นอยู่ที่ดีของลูกค้าทุกๆ คน ซึ่งในปีนี้อาร์เอส มอลล์ จะมุ่งเน้นที่ 4 เรื่องสำคัญ คือ

1. มุ่งมั่นเป็น Your Wellbeing Partner

โดยคัดเลือกสินค้าและบริการที่หลากหลายตอบโจทย์ผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน มีการแบ่งสินค้าและบริการออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ สินค้ากลุ่มบอดี มีสัดส่วน 60% ได้แก่ ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพและความงาม สินค้ากลุ่มมายด์ มีสัดส่วน 5% ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต เช่น ไทยประกันชีวิต บุพผการีมีเงินใช้ (เพื่อผู้สูงอายุ), ไทยพาณิชย์ โรสเทค ประกันแคนเซอร์ พลัส และสินค้ามงคล เป็นต้น สินค้ากลุ่มโฮมแอนด์เฟิร์ม มีสัดส่วน 20% และสินค้ากลุ่มโซเชี่ยลแอนด์ทราเวล มีสัดส่วน 15% โดยสินค้าที่ขายใน RS Mall ทั้งหมดมาจากบริษัทไลฟ์สตาร์ ซึ่งเป็นบริษัทในเครืออาร์เอส กรุ๊ป 50% และพาร์ทเนอร์อีก 50%

2. ใช้ Popcoin

เป็นตัวเชื่อมในการสร้างฐานลูกค้าใหม่ๆ เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับ Ecosystem ของ RS Mall ซึ่ง Popcoin จะมาเป็นเครื่องมือในการทำ GWP (Gift with Purchase) และช่วยเพิ่มยอดขายจากการทำโปรโมชั่นต่างๆ สำหรับสมาชิก RS Mall PLUS

3. ขยายและสร้างความแข็งแกร่งในช่องทางอีคอมเมิร์ซ

4. จัดทำ Loyalty Program

ในชื่อ ‘RS Mall PLUS’ สมาชิกจะได้รับสิทธิประโยชน์มากมาย โดยปัจจุบันมีสมาชิกกว่า 8 แสนราย และคาดว่าจะภายในสิ้นปี 65 จะมีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 1.2 ล้านราย

RS GROUP

บริษัท ไลฟ์สตาร์ จำกัด

ในปีนี้นับริษัทไลฟ์สตาร์ ได้ริเริ่มแบรนด์ใหม่ เพื่อมุ่งสู่การเป็น Innovative Wellness Product Company ที่จะนำนวัตกรรมใหม่ๆ ในการผลิตผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อการป้องกันการเกิดปัญหาสุขภาพ (Preventive Care) พร้อมไปกับการขับเคลื่อนให้ผู้คนมีสุขภาพและความแข็งแรงอย่างยั่งยืน ภายใต้ผลิตภัณฑ์ 4 แบรนด์หลัก ได้แก่

Lifestyle Wellbeing Solution

นวัตกรรมสุขภาพและความงาม
ที่คิดสรรมาเพื่อตอบสนองยุคคนรักสุขภาพ
และยกระดับความเป็นอยู่ได้อย่างยั่งยืน



RS GROUP

1. well u (เวล ยู)

แบรนด์ที่ให้ความสำคัญกับการค้นคว้า และการนำนวัตกรรมทางวิทยาศาสตร์ มาผสมผสานกับพลังจากธรรมชาติ เพื่อเสริมสร้างสุขภาพที่ดีที่สุดของในแต่ละบุคคล

2. Vitnature+ (ไวตานิเจอร์พลัส)

แบรนด์ที่ให้ความสำคัญกับการค้นคว้า และการนำนวัตกรรมทางวิทยาศาสตร์ มาผสมผสานกับพลังจากธรรมชาติ เพื่อเสริมสร้างสุขภาพที่ดีที่สุดของในแต่ละบุคคล

3. CAMU C (คามู ซี)

Innovative Health & Wellness Drink โดยมีสารสกัดจากผล CAMU CAMU เป็นวัตถุดิบหลัก

4. Lifemate (ไลฟ์เมต)

ผลิตภัณฑ์สำหรับสัตว์เลี้ยง ภายใต้คอนเซ็ปต์ Holistic Wellness สำหรับเพื่อนคู่ชีวิตของคุณ ที่ดูแลสุนัขและแมวให้มีสุขภาพกายและสุขภาพใจที่ดี

ไวไลฟ์ผลิตภัณฑ์นี้เป็นสินค้าที่มีสารสกัดจากกัญชงและ CBD ที่จะทยอยออกมาในแต่ละแบรนด์ และนอกจากจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน RS Mall แล้ว ยังขยายช่องทางการจำหน่ายไปสู่ช่องทางทางการขายที่เหมาะสมกับแต่ละประเภทสินค้า เช่น ร้านสะดวกซื้อ โมเดิร์นเทรด ร้านค้าปลีก Specialty Store ร้านขายยา และเฟิร์มชอป รวมถึงช่องทางอีคอมเมิร์ซด้วย ที่สำคัญยังนำ Popcoin มาเป็นเครื่องมือในการกระตุ้นยอดขาย และสร้าง Engagement

เพื่อให้แบรนด์ใกล้ชิดกับลูกค้ามากขึ้น E หรือ Entertainment Uplift ยกกระดับธุรกิจสื่อและบันเทิง

สถานีโทรทัศน์ ช่อง 8

RS GROUP

- พร้อมรุกช่องทางออนไลน์และสร้างฐานแฟนคลับใหม่ๆ เพื่อเพิ่มประสบการณ์การรับชมรายการต่างๆ ของช่อง 8 ด้วยการสร้างเพจและกลุ่มละครช่อง 8 ทั้งเฟซบุ๊ก และอิน스타그램
- พัฒนาเว็บไซต์และแอปพลิเคชันของช่องใหม่ ด้วยการเพิ่มฟีเจอร์ที่น่าสนใจสำหรับสมาชิกเท่านั้น อาทิ CH8 FanZone, CH8 Exclusive Content เป็นต้น
- ผลิตคอนเทนต์ออนไลน์ ให้เข้าถึงความต้องการของกลุ่มคนรุ่นใหม่ (อายุ 18-24) "Gen8" อาทิ คอนเทนต์เด็กช่อง 8 ผ่านทางนักแสดงเลือดใหม่ของช่อง 8
- เพิ่มอวอร์ดคอนเทนต์ และสร้างฐานผู้ชมกลุ่มใหม่ (อายุ 18-30) ด้วยซีรีส์จากหนังที่ประสบความสำเร็จในอดีต เจนนี่กลางวันครึ่ง กลางคืน ค่ำ และรายการจากโพธิ์ แอปเปิ้ล Vibe Global Audition Reality TV talent และ Food Truck Battle ซีซั่น 2
- รายการข่าว ละคร และมวย ที่จะยกระดับเอาใจผู้ชมช่อง 8 มากกว่า

นอกจากนี้ ผู้ชมช่อง 8 จะได้สัมผัสประสบการณ์พิเศษจาก Popcoin ผ่านระบบเมมเบอร์ชิพ รวมไปถึง Exclusive คอนเทนต์ที่มีให้เฉพาะ Popster เท่านั้น ส่วนสปอนเซอร์ยังสามารถนำ Popcoin ไปทำกิจกรรมที่หลากหลายร่วมกับช่อง 8 เพื่อให้แบรนด์ได้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ตรงกลุ่มมากขึ้น

COOLISM

นำโดย COOLfahrenheit สถานีเพลงไทยสากลอันดับหนึ่งของผู้ฟังเหนียวแน่นทั้งบนออนไลน์และออนไลน์ ที่พร้อมขับเคลื่อนประสบการณ์การฟังเพลง ด้วยการขยายฐานผู้ฟังสู่ Young Generation ผ่านสมาร์ต สปีคเกอร์ และสมาร์ต ดีไวซ์ อาทิ Siri, JOOX, Apple Music, Google Home และ Huawei Harmony OS พร้อมมุ่งเน้นรักษาฐานผู้ฟัง ด้วยกิจกรรมที่โดนใจ อาทิ COOL Outing และ อิงค์ Eat All Around ด้าน COOLive วางแผนจัด 3 คอนเสิร์ตใหญ่ ได้แก่ kemikaze Party 2022 ในช่วงเดือนมิถุนายน Dance Marathon 2022 ในช่วงเดือนตุลาคม และปิดท้ายปี 2022 ด้วย 21st

Anniversary D2B Festival นอกจากนี้ ยังเชื่อมโยงกิจกรรมและสิทธิพิเศษต่างๆ ด้วยระบบ CRM ที่ทำร่วมกับ Popcoin ในปีนี้ได้แก่ Money can't buy สิทธิพิเศษเฉพาะ Popster ที่จะได้เข้าชมคอนเสิร์ตผ่านตัวพิเศษ ที่จะได้นั่งแถวหน้า สิทธิถ่ายรูปร่วมกับศิลปินหลังเวที และมี Reserved parking ให้ นอกจากนี้ยังนำ Popcoin ไปสร้าง Engagement กับคนฟัง COOLfahrenheit ผ่านการเล่นเกมในแต่ละช่วงของคู่ลง และให้สิทธิประโยชน์เพิ่มกับสปอนเซอร์ นำ Popcoin ไปทำกิจกรรมทางการตลาด สร้าง Engagement กับลูกค้าของแต่ละแบรนด์ด้วย

RS Music

ทำคอนเทนต์ใหม่ๆ ขึ้นไปวางบนแพลตฟอร์มออนไลน์มากขึ้นเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับธุรกิจ โดยจับมือกับพันธมิตรเพื่อออกซิงเกิ้ลใหม่ และยังสามารถฟังผ่านสตรีมมิ่งต่างๆ อาทิ Apple MUSIC, JOOX, Spotify และ TRUE ID รวมถึงพาร์ทเนอร์ AIS, DTAC และ TRUE นอกจากนี้ การเพิ่มช่องทางรายได้จากการบริหารและดูแลศิลปินด้วยการผลิตคอนเทนต์ใหม่ๆ ป้อนเข้าช่องทางออนไลน์ ทั้งช่อง RSfriends, Kamikaze และ RSiam และงานบริหารลิขสิทธิ์คัลเพลง ที่ปีนี้จะมีเพิ่มแหล่งรายได้ใหม่จากแพลตฟอร์มออนไลน์ อาทิ TikTok และพันธมิตรใหม่ๆ

บริษัท โฟร์ท แอปเปิ้ล จำกัด

จากความเชี่ยวชาญของบริษัทในด้านคอนเทนต์ K-Pop ในปีนี้ โฟร์ท แอปเปิ้ล จึงจัดทำรายการ Food Truck Battle ซีซั่น 2 และรายการ Men in Light Documentary ที่นำเสนอเรื่องราวของศิลปินชาวไทยที่มีชื่อเสียงในระดับโลก นอกจากคอนเทนต์ฝั่ง K-Pop แล้ว โฟร์ท แอปเปิ้ล จะมีการผลิตคอนเทนต์และร่วมจัดอีเวนต์ระดับโลกตามมาอีกมากมายในอนาคต

RS GROUP

Asset Monetization

เพิ่มมูลค่าให้กับ Asset ของอาร์เอส กรุ๊ป เพื่อเป็นช่องทางรายได้ใหม่



RS GROUP

Asset Monetization การเพิ่มช่องทางรายได้ใหม่ จาก Asset ในองค์กร RS Music

การเข้าสู่ตลาด NFT ภายใต้ความแปลกใหม่ที่แฟนคลับ RS Music ต้องติดตาม และจากฐานผู้ชมผู้ฟังเพลงรวมกว่า 50 ล้านบัญชีผู้ใช้งานผ่านทุกช่องทางออนไลน์ RS Music จะสร้างออนไลน์คอนเทนต์รูปแบบใหม่ใน youtube โดยมีรายละเอียด ดังนี้

■ ช่อง RSiam ได้แก่ รายการอาร์สยามขยี้แค้น, รายการคลินิกเงินกู๊วว, รายการ R Siam 74 และรายการอีหยิ่ง

■ ช่อง RSfriends ได้แก่ รายการโตมากับเฮีย, รายการติดสตั๊ด และรายการเดอะแบก

■ ช่อง Kamikaze ได้แก่ รายการวัยรุ่นเงินล้าน, รายการหาคำ, รายการร่อนงาน และรายการหิวไก่ รวมถึงการสร้างออนไลน์คอนเทนต์ร่วมกับช่องทางศิลปิน เบิ้ล ปทุมราช อาร์สยาม กับ รายการ MISSION เอ็ดดิล และรายการน่ารักสัตว์สัตว์

บริษัท เซกซ์ เอเซีย จำกัด จากที่ อาร์เอส กรุ๊ป ได้เข้าร่วมลงทุนในสัดส่วน 35% นั้น ขณะนี้ เซกซ์ เอเซีย ยังคงดำเนินตามแผนธุรกิจ ทั้งในแง่การ Synergy เพื่อสร้างโอกาสใหม่ๆ ทางธุรกิจร่วมกัน และการเตรียมการ IPO โดยจะยื่น Filing ต่อสำนักงานก.ล.ต. ในไตรมาส 2 ปี 2565 และมีกำหนดการเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ในไตรมาส 4 ปี 2565

P หรือ Popcoin สมาร์ท มาร์เก็ตติ้งแพลตฟอร์ม เทคโนโลยีบล็อกเชนที่จะเข้ามาเป็นแพลตฟอร์มที่แข็งแกร่ง และสามารถสร้างโอกาสใหม่ๆ ทางธุรกิจให้แก่ อาร์เอส กรุ๊ป รวมไปถึงพาร์ทเนอร์ได้อีกด้วย

ล่าสุด Popcoin มีผู้ลงทะเบียน เป็น Popster จากแคมเปญ Popcoin Airdrop แล้ว

กว่า 7 แสนราย ซึ่งในปีนี้ เหล่า Popster จะเข้าถึงประสบการณ์ใหม่ๆ ที่พิเศษสุดๆ ยกตัวอย่างเช่นการที่ Popcoin นำ แบบแบบ-กันต์พิมุกต์ ภูวกุล ศิลปินชื่อดังระดับโลกเข้ามาร่วมงานในฐานะ Platform Partner ที่สำคัญ Popcoin ยังเป็นเครื่องมือในการทำการตลาดในเครือ วาร์โอส กรุ๊ป เพื่อนำไปส่งเสริมการขาย เป็นช่องทางหารายได้ใหม่ๆ และสร้าง Engagement กับลูกค้าของแต่ละแบรนด์ได้เช่นกัน



“นอกจากนี้ วาร์โอส กรุ๊ป ยังคงมองหาพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจจากการทำ M&A อีก 1 - 2 ดีล ภายในปีนี้ ซึ่งโฟกัสที่การต่อยอดโมเดลธุรกิจ Entertainmerce ให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น เพื่อขยายช่องทางการขายและแพลตฟอร์มของธุรกิจคอมเมิร์ซ รวมถึงการเพิ่มไลน์สินค้าและบริการ และส่งเสริมให้ Ecosystem ของวาร์โอส กรุ๊ป ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ที่สำคัญ การทำ M&A จะเป็นกลไกในการช่วยคุณต้นทุนของบริษัทด้วย”

“จากการใช้กลยุทธ์ทั้งในระยะยาวและระยะสั้นของ วาร์โอส กรุ๊ป จะเป็นการยกระดับโมเดล Entertainmerce เพื่อสร้าง Seamless Customer Experience และส่งเสริมให้เกิด Seamless Big Data ที่จะส่งผลให้ วาร์โอส กรุ๊ป มีฐานข้อมูลลูกค้าที่ใหญ่ขึ้น สามารถวิเคราะห์และพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ให้ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลายมากขึ้น ซึ่งจะนำไปสู่การเติบโตและการขยายธุรกิจทั้งในแนวตั้งและแนวนอน และมี Popcoin สมาร์ต มาร์เก็ตติ้ง แพลตฟอร์ม เป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างโอกาสใหม่ๆ ทางธุรกิจ โดยคาดว่า วาร์โอส กรุ๊ป จะมีรายได้รวมทะลุ 5.1 พันล้านบาท ภายในปี 2565 ได้อย่างแน่นอน” นายวิทวัส กล่าว

RS GROUP

RS เฝอยอยู่ในระหว่างการศึกษา M&A-JV หลังมีข่าว เตรียมปิดดีลเจรจาซื้อกิจการยูนิลีเวอร์

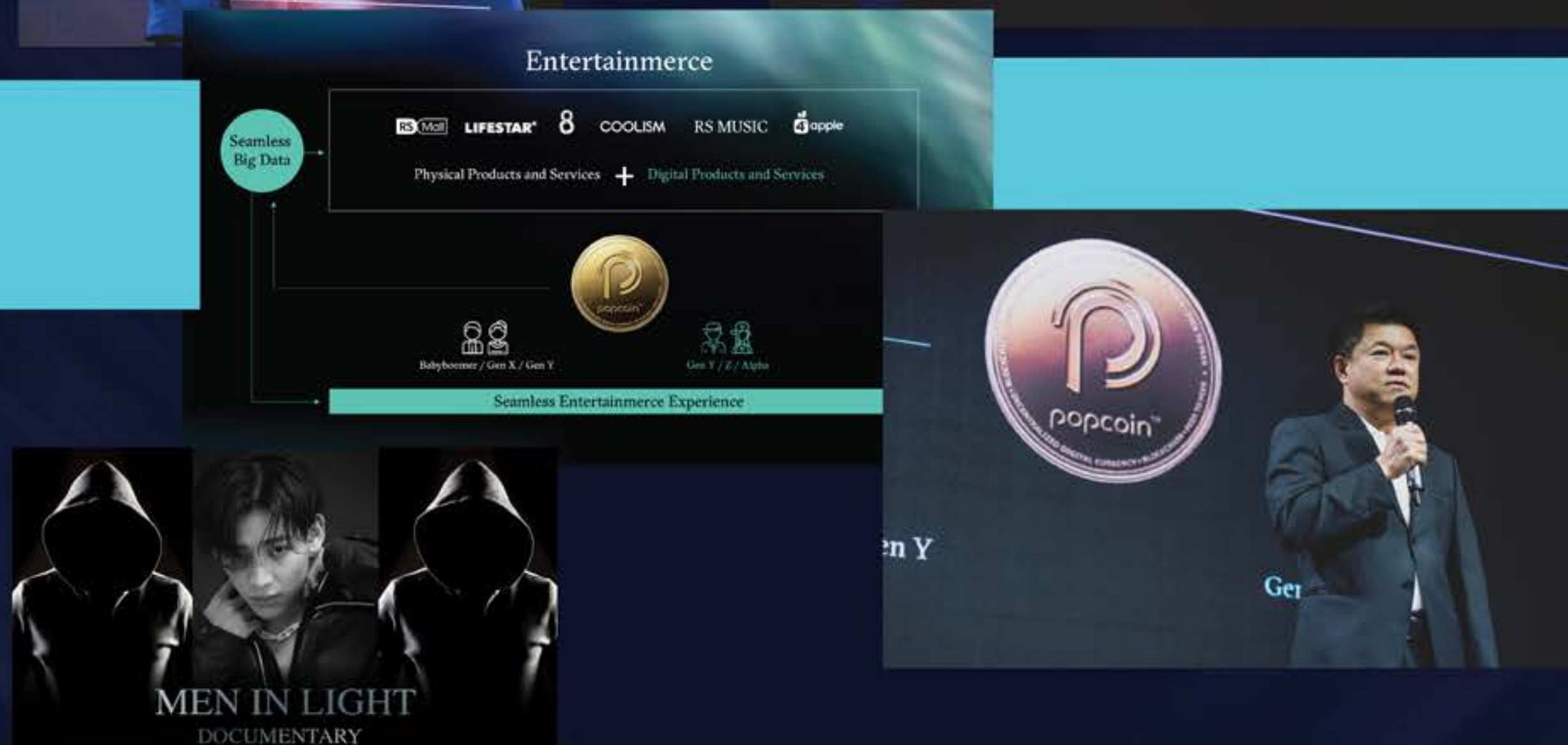
กว่า 7 แสนราย ซึ่งในปีนี้ เหล่า Popster จะเข้าถึงประสบการณ์ใหม่ๆ ที่พิเศษสุดๆ ยกตัวอย่างเช่นการที่ Popcoin นำ แบบแบบ-กันต์พิมุกต์ ภูวกุล ศิลปินชื่อดังระดับโลกเข้ามาร่วมงานในฐานะ Platform Partner ที่สำคัญ Popcoin ยังเป็นเครื่องมือในการทำการตลาดในเครือ วาร์โอส กรุ๊ป เพื่อนำไปส่งเสริมการขาย เป็นช่องทางหารายได้ใหม่ๆ และสร้าง Engagement กับลูกค้าของแต่ละแบรนด์ได้เช่นกัน

บริษัทฯ ใครงอเรียนชี้แจงว่า บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจบันเทิงที่สั่งสมมาอย่างยาวนาน รวมทั้งการสร้างจุดยืนในฐานะผู้นำการผสมผสานความบันเทิงและการค้าปลีกด้วยโมเดล Entertainmerce

นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ มีกลยุทธ์การทำ Mergers and Acquisitions (M&A) และ Joint Venture (JV) นั้น บริษัทฯ อยู่ในระหว่างการศึกษาการเข้าลงทุนในธุรกิจใหม่ๆ เพื่อสร้างโอกาสในการเติบโตและขยาย Ecosystem ของวาร์โอส กรุ๊ป

อย่างไรก็ตาม หากมีข้อชี้แจงใดๆ ที่บริษัทฯ มีหน้าที่แจ้งสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทฯ จะแจ้งข้อมูลต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ต่อไป

RS GROUP



HOOONINSIDE

DOD

เปิด อนาคต

รณิน ศรีเศรษฐี

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน) หรือ DOD



DOD

เปิดอนาคต



บมจ.ดีโอดี ไบโอเทค (DOD) เดินเกมรุก จัดกระบวนการ
Business outlook ขานรับปีเสือ **จ่อปีนรายได้ปีนี้ขยายตัว 20%**
ถูกขีตื้ประกาศศักดาเขย่าตลาด จ่อออกผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
ครบวงจร ทั้งในรูปแบบผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อความสวยงาม
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพ และ ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมน้ำมัน
จากเมล็ดกัญชง (**Hemp Seed Oil**) ส่วนผสมของสารสกัด CBD
Isolate และพืชกระท่อม รวมทั้งพืชสมุนไพรไทย เตรียมส่งมอบให้
ลูกค้าช่วงต้นปีแรก ตามแผนที่วางไว้ พร้อมสบช่องพัฒนาผลิตภัณฑ์
ใหม่สนองลูกค้า **ไม่ต่ำกว่า 10 ผลิตภัณฑ์ อาทิ เจล-เจลลี่ ดีเดย์**
ไตรมาส 2/65 นี้

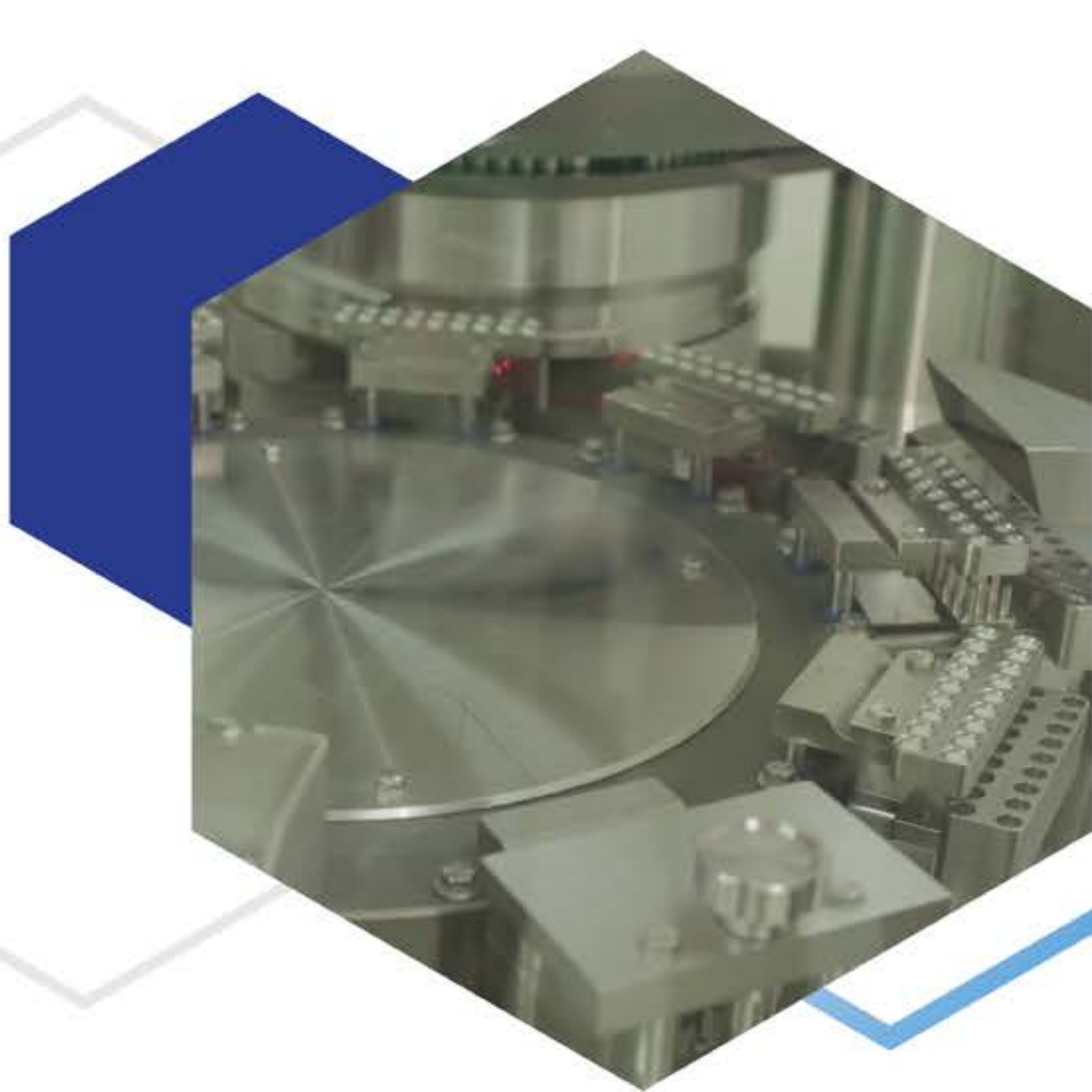
นายณิน ศรีเศรษฐี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน) หรือ
DOD ในฐานะเป็นผู้นำด้านความเชี่ยวชาญ
ในการพัฒนาวิจัยคิดค้นสูตรนวัตกรรมและ
การผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ซึ่งมีจุดแข็ง
และความพร้อมด้านโรงสกัดวัตถุดิบ ที่วิจัย
และพัฒนาผลิตภัณฑ์ (R&D) ที่ค้นคว้าวิจัย
นวัตกรรมและพัฒนาสารสกัดพืชสมุนไพร
สู่การต่อยอดไปยังการผลิตผลิตภัณฑ์เสริม

อาหาร เปิดเผยถึงอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริม
อาหารปี 2565 ว่า จากแนวโน้มความต้องการ
บริโภคอาหารเสริมและวิตามินที่เพิ่มสูงขึ้น หลัง
เกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19
ส่งผลให้เทรนด์การดูแลสุขภาพในการหันมาบริโภค
ประทานอาหารเพื่อสุขภาพของกลุ่มคนรุ่นใหม่
รวมถึง กลุ่มผู้สูงอายุทะยานสูงขึ้นอย่างเห็น
ได้ชัดในช่วงในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา เนื่องจาก
คนเริ่มใช้ชีวิตอย่างแออัด เพราะกลัวเชื้อ

ไวรัสมากยิ่งขึ้น และจากดีมานด์การเติบโตของ
อุตสาหกรรมเสริมอาหารที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้
บมจ.ดีโอดี ไบโอเทค “DOD” วาง Business
outlook สำหรับปี 2565 โดยบริษัทฯ ตั้งเป้า
ขยายการเติบโตรายได้ในปี ขยายตัวเพิ่มขึ้น
20% เมื่อเทียบกับปี 2564 จากยอดขาย
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อความสวยงาม และ
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพ ยังคงมีการ
ฟื้นตัวได้อย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ จากการอ้างอิงข้อมูลภาพรวมตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของโลก โดย Euromonitor ประเมินว่า ระหว่างปี
2564-2569 ตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของโลกจะเติบโต **เฉลี่ยได้ที่ปีละ 5.3%** ซึ่งจะมีมูลค่าเพิ่มขึ้นจาก **1.2 แสนล้าน**
ดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2564 เป็น 1.5 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2569 หากพิจารณาในรายประเทศ ยังคาดว่าในช่วงปี
2564-2569 อินโดนีเซีย มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยที่ **11%** มาเลเซีย **10.1%** เวียดนาม **9.8%** ขณะที่ตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
ของไทย จะเติบโตเฉลี่ยที่ **5.1%** ในช่วง 6 ปีนี้ ดังนั้นจากความต้องการที่สูงขึ้น DOD จึงเร่งวางแผนขยายฐานลูกค้ารายใหม่
เพิ่มขึ้น พร้อมพัฒนาสูตรใหม่ๆ เพื่อตอบโจทย์กับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย

โดยในปี 2565 บริษัทฯเตรียมออกผลิตภัณฑ์ใหม่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารให้กับลูกค้า ไม่ต่ำกว่า **10 ผลิตภัณฑ์** ทั้งในรูปแบบผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อความสวยงาม ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพ และ ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมน้ำมันจากเมล็ดกัญชง (**Hemp Seed Oil**) ส่วนผสมของสารสกัด **CBD Isolate** และพืชกระท่อม รวมทั้งพืชสมุนไพรไทยอื่นๆ



นอกจากนี้ บริษัทฯได้มีการขยายไลน์การผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบ เจล และ เจลลี่ ที่มีความนิยมค่อนข้างมากในประเทศเกาหลีใต้ และ ประเทศญี่ปุ่น โดยในปัจจุบันเริ่มได้รับความนิยมที่มากขึ้นในประเทศไทย ซึ่งในปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาคูสูตร พัฒนาแพคเกจจิ้ง ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารร่วมกับลูกค้า โดยคาดว่าจะสามารถออกผลิตภัณฑ์ได้ในไตรมาส 2/2565

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับปีนี้บริษัทฯได้วางงบลงทุนไว้ ไม่ต่ำกว่า 180 ล้านบาท เพื่อที่จะใช้ในการขยายคลังสินค้า และ ปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน มูลค่าราว 80 ล้านบาท พร้อมกันนี้ได้เตรียมพัฒนาและลงทุนไลน์การผลิตสินค้า บริษัท สยาม เฮอเบิล เทค จำกัด (SHT) ภายใต้บริษัทย่อยของ DOD เพื่อให้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์สินค้าปลายน้ำออกจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าได้ทันที

นอกจากนี้ บริษัทฯยังได้มีการเจรจากับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญ ในการผลิตจากต่างประเทศ ทั้งด้านเทคโนโลยี และนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ ที่มีความต้องการที่จะเข้ามาขยายธุรกิจในประเทศไทยเพื่อที่จะสร้างฐานการผลิตรองรับการขยายตลาดไปในภูมิภาค โดยมองทั้งการร่วมลงทุน และการอนุญาตให้ใช้สิทธิ (Licensing) โดยคาดว่าจะเห็นความชัดเจนในช่วงไตรมาส 3/2565

ทางด้าน บริษัท สยาม เฮอเบิล เทค จำกัด (SHT) ซึ่งดำเนินธุรกิจ โรงสกัดสารสกัดจากกัญชง ได้ **เริ่มดำเนินการสกัดสาร CBD Isolate แบบผงที่มีความเข้มข้นไม่ต่ำกว่า 98% ในโรงสกัดที่ได้มาตรฐานสากลเชิงพาณิชย์อย่างถูกกฎหมายเป็นรายแรก** ของภูมิภาคเอเชียอาคเนย์แล้ว และเตรียมรับซื้อดอกกัญชงเข้ามาสกัดอย่างต่อเนื่องในปี 2565 โดยบริษัทฯได้เริ่มนำสารสกัด CBD Isolate ซึ่งเป็นวัตถุดิบและสารตั้งต้นในการใช้เป็นส่วนผสม เพื่อพัฒนาและต่อยอดในการผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ได้อย่างครบวงจรแบบ One Stop Service Solution ตั้งแต่ต้นน้ำ

จนถึงผลิตภัณฑ์ปลายน้ำ ให้กับกลุ่มพันธมิตรที่บริษัทฯได้มีการลงนามบันทึกความเข้าใจว่าด้วยความร่วมมือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สำเร็จ (Finished product) ที่มีส่วนผสมจากสารสกัดจากกัญชงในช่วงก่อนหน้านี้ อาทิ บมจ.เจเคเอ็น โกลบอล มีเดีย (JKN) , บมจ.โรจาศิส อินเตอร์เนชั่นแนล (KISS), บมจ.บีวตี้ คอมมูนิตี้ (BEAUTY), บมจ.ชโย กรุ๊ป (CHAYO), บมจ.เอฟเอ็น แพคตอรี เอ้าท์เลท (FN) และกลุ่มผู้ประกอบการทั่วไปได้ทันที ไม่ต่ำกว่า 2 - 3 ผลิตภัณฑ์ต่อราย โดยบริษัทฯคาดว่าจะสามารถทยอยส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวได้ ภายในช่วงต้นปี 2565 ตามแผนที่วางไว้

“ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของไทยมีคุณสมบัติเป็นที่ยอมรับของนานาประเทศ ประกอบกับประเทศไทยยังเป็นแหล่งผลิตที่มีศักยภาพด้านสมุนไพรไทยและวัตถุดิบธรรมชาติที่หลากหลาย ซึ่งเป็นโอกาสที่จะใช้จุดแข็งของสมุนไพรและต่อยอดการใช้เทคโนโลยีและการวิจัยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมอาหารต่างๆ เนื่องจากพืชสมุนไพรไทยถูกใช้เป็นวัตถุดิบเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์อาหารเสริม เครื่องสำอาง อาหารและเครื่องดื่ม ยาสมุนไพร ที่มีความต้องการจากตลาดสูง ทำให้อุตสาหกรรมดังกล่าวนี้มีโอกาสการเติบโตได้อย่างมีนัยสำคัญในอนาคต”



"North East Rubber plc.,

Leader of manufacturer seller and exporter of quality pre-products of nature rubber as RSS, STR and MIXED RUBBER by environment friendly process for all over industry."

"Aside from maintaining the quality of products for the utmost satisfaction of our customer, social and environmental responsibilities are also taken into great interest."



Factory :

398 Moo. 4 Tambol Kokma,
Prachonchai District,
Buriram Province, 31140 Thailand
Tel : 044-666928, 044-666929
Fax : 044-666212, 044-666213
Email: ner@nerubber.com, hr@nerubber.com

Bangkok Office :

589/94 17th Floor,
Central City Tower,
Debaratna Road, Bangna Nuea, Bangna,
Bangkok, 10260, thailand
Tel : +66 2745 6971-2
Fax : -
Email: ner@nerubber.com, hr@nerubber.com



www.nerubber.com



ZIGA ลุยธุรกิจ bitcoin mining

เติมพิกัด ควักอีก 100 ลบ.ซื้อเครื่องขุดเพิ่ม 200 เครื่อง ปักหมุด Q1/65 มีกำลังแรงขุดครบ 400 เครื่อง หนุนรายได้-กำไรพุ่ง

บมจ.ซิก้า อินโนเวชั่น(ZIGA) ก่อปฐมาภรณ์พอร์มสู่ธุรกิจเทคโนโลยี ส่งบริษัทย่อย"ซิก้า เอฟซี" บุกธุรกิจ bitcoin mining เติมพิกัด ควักเงินลงทุนอีก 100 ล้านบาท สั่งซื้อเครื่องขุดบิตคอยน์เพิ่ม 200 เครื่อง จากเดิมลงทุนไปแล้ว 200 เครื่อง พากซีอีโอ" ศุภกิจ งามจิตรเจริญ" ระบุ บริษัทฯมีความเชี่ยวชาญระบบไฟฟ้าด้วยประสบการณ์กว่า 25 ปีในฐานะผู้ผลิตท่อร้อยสายไฟมาตรฐานสากล ภายใต้แบรนด์ DAIWA มีความมั่นใจในการติดตั้ง และระบบความปลอดภัยสูง ขณะที่เลือกสั่งซื้อเครื่องขุดบิตคอยน์กับบริษัทที่มีการรับประกันเครื่อง และบริการรับประกันการซ่อมอีกด้วย คาดติดตั้งแล้วเสร็จในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 ส่งผลให้มีกำลังแรงขุดครบ 400 เครื่องภายในไตรมาส1/2565 ช่วยสร้างรายได้เพิ่ม ดันมาร์จิ้นพุ่ง

นายศุภกิจ งามจิตรเจริญ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซิก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ZIGA เปิดเผยถึงความคืบหน้าการลงทุนในธุรกิจ bitcoin mining โดยเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2565 บริษัท ซิก้า เอฟซี จำกัด ("บริษัทย่อย") ได้ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 มีการขออนุมัติสั่งซื้อเครื่องขุดบิตคอยน์จำนวน 200 เครื่องเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 100 ล้านบาท ซึ่งได้ทำการสั่งซื้อไปเมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2565 กับบริษัทแห่งหนึ่ง โดยบริษัทฯได้เลือกพิจารณาการสั่งซื้อเครื่องขุดบิตคอยน์กับบริษัทที่มีการรับประกันเครื่อง ณ วันส่งมอบทั้งจำนวน และบริการรับประกันการซ่อมเครื่องหลังส่งมอบเป็นหลักสำคัญ โดยเครื่องขุดบิตคอยน์จะส่งมอบ และติดตั้งที่อาคารสำนักงาน ซิก้าเอฟซี-สุบสวัสดิ ซึ่งการติดตั้งคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในเดือน กุมภาพันธ์ 2565 พร้อมจ่ายชำระในคราวเดียวกัน หากการติดตั้งเครื่องขุดบิตคอยน์เป็นไปตามแผนบริษัทฯคาดว่าจะทำการรับรู้รายได้ในไตรมาส 1 ปี 2565 เป็นต้นไป

ทั้งนี้ ZIGA ถือว่าเป็นบริษัทฯที่มีความเชี่ยวชาญ และมีความเข้าใจ งานด้านการวางระบบไฟฟ้า เนื่องจากเป็นผู้

ผลิตท่อร้อยสายไฟมาตรฐานสากล และส่งออก ภายใต้แบรนด์ DAIWA จึงมีความมั่นใจในการติดตั้งงานระบบไฟฟ้า โดยเฉพาะความปลอดภัยในมาตรฐานอุปกรณ์ไฟฟ้า เนื่องจากดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับระบบท่อร้อยสายไฟ หนึ่งในความปลอดภัยในอาคารอุตสาหกรรมผู้รับเหมาไฟฟ้า ซึ่งบริษัทฯดำเนินการมากกว่า 25 ปี ในโครงการขนาดใหญ่ทั้งในและนอกประเทศ

อีกทั้ง บริษัทฯ มีผู้บริหารที่มีความรู้ทางวิศวกรรมไฟฟ้า ตลอดจนถึงทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญในการดำเนินการด้านนี้ของทางบริษัทฯ อีกทั้งบริษัทฯยังมีคู่ค้าที่ให้การปรึกษา และดำเนินการในการทำธุรกิจด้านไฟฟ้าแต่ดั้งเดิม เช่น บริษัท เจริญชัยหม้อแปลงไฟฟ้า จำกัด การทำธุรกิจ bitcoin mining ใช้ความรู้เฉพาะทางด้านไฟฟ้าเป็นสำคัญในการบริหาร

รวมถึงบริษัทฯได้ศึกษาข้อมูลการดำเนินการธุรกิจนี้มาระยะหนึ่งในปีที่ผ่านมาเข้าดำเนินการลงทุน และศึกษาความเสี่ยงในระดับต่างๆอย่างระมัดระวัง เพื่อรักษาผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย และบริษัทฯ

ได้มีการลงทุนแล้วทั้งสิ้นจำนวน 2 โครงการ โดยโครงการแรกเริ่มลงทุนขุดบิตคอยน์ ในเดือนธันวาคม 2564 เทียบเท่าจำนวน 100 เครื่อง และโครงการที่ 2 ลงทุนขุดบิตคอยน์ในเดือนมกราคม 2565 เทียบเท่าจำนวน 100 เครื่อง

"การลงทุนในธุรกิจ bitcoin mining ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่ โดยที่ผ่านมามีการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจนี้เป็นอย่างดีมาเป็นระยะเวลาหนึ่งแล้ว และเห็นว่าการลงทุนในธุรกิจดังกล่าวเป็นการลงทุนสามารถสร้างรายได้ใหม่ และถือเป็นการทรานพอร์มสู่ธุรกิจเทคโนโลยี จากธุรกิจผลิตและจำหน่ายเหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc ภายใต้ตราสินค้า "ZIGA" และท่อเหล็กร้อยสายไฟประเภท Pre-zinc ภายใต้ตราสินค้า "DAIWA" ซึ่งการลงทุนซื้อเครื่องขุดเพิ่มในครั้งนี้จะทำให้บริษัทฯมีเครื่องขุดบิตคอยน์เพิ่มขึ้นเป็น 400 เครื่อง ภายในไตรมาส 1/2565 และจะช่วยสร้างรายได้กำไรเพิ่มขึ้น ผลักดันการเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด สามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้นได้อย่างต่อเนื่อง" นายศุภกิจกล่าวในที่สุด

WHAUP อดงบลงทุน 5 ปี 1 หมื่นลบ. ลุยธุรกิจน้ำมูลค่าเพิ่ม - Renewable Energy

ต่ออีกซอร์ธุรกิจน้ำ - ไฟฟ้า / คาดรายได้รวมและส่วนแบ่งกำไรจากการดำเนินงานปกติแต่ละระดับ 6,000 ลบ.ในปี 69 หรือ 2 เท่าจากปี 64

“ดร.นิพนธ์ บุญเดฆานุรักษ์” เชื้อภาพรวมอุตสาหกรรมสาธารณูปโภค (น้ำ-ไฟ) ปี 2565 ดีต่อ
เนื่อง ส่งผลให้ธุรกิจทั้งในและต่างประเทศโตฉลุย พร้อมมองโอกาสการลงทุน M&A คาดการณ์
รายได้รวมและส่วนแบ่งกำไรจากการดำเนินงานปกติแต่ละระดับ 6,000 ล้านบาทในปี 2569 หรือ
2 เท่าจากปี 2564 และรักษา EBITDA Margin ให้อยู่ที่ระดับไม่น้อยกว่า 50 %

ดร.นิพนธ์ บุญเดฆานุรักษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ (WHAUP) เปิดเผยถึงทิศทางและแผนดำเนินงานทางธุรกิจว่า บริษัทฯ ตั้งงบลงทุน 5 ปี (2565 - 2569) ที่ 10,000 ล้านบาท โดยในปีนี้อาจจะใช้เงินลงทุนประมาณ 2,700 ล้านบาท ซึ่งเม็ดเงินลงทุนดังกล่าวยังไม่รวมการลงทุนในต่างประเทศที่อยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไปได้ อาทิ การลงทุนในโครงการใหม่ (Green Field) และการซื้อกิจการ (M&A) ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดการณ์รายได้รวมและส่วนแบ่งกำไรจากการดำเนินงานปกติแต่ละระดับ 6,000 ล้านบาท ในปี 2569 หรือ 2 เท่าจากปี 2564 โดยที่ยังคงรักษาระดับอัตราผลกำไร EBITDA[1] ในระดับสูงกว่าร้อยละ 50 จากการเติบโตของธุรกิจหลักทั้งน้ำและไฟฟ้า

ธุรกิจสาธารณูปโภค หนึ่งในธุรกิจสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อน “WHAUP” ให้เติบโต โดยในปีนี้ตั้งเป้าหมายการจำหน่ายและบริหารจัดการน้ำทั้งในประเทศ 128 ล้านลูกบาศก์เมตร และต่างประเทศ 25 ล้านลูกบาศก์เมตรจากธุรกิจน้ำในประเทศเวียดนาม ด้วยแนวใหม่การเติบโตของลูกค้าน้ำเดิมและลูกค้าใหม่ ผนวกกับการขยายฐานลูกค้าภายนอกนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนจะขยายธุรกิจน้ำในแนวตั้ง (Vertical Integration) ผ่านการสำรวจหาแหล่งน้ำดิบทางเลือกต่างๆ เพื่อความมั่นคงและบริหารต้นทุนในการซื้อน้ำดิบ ควบคู่กับการพัฒนาโครงการ Wastewater Reclamation หรือ การนำน้ำเสียที่บำบัดแล้วมากลับใช้ใหม่ โดยใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทางของบริษัทฯ เพื่อผลิตน้ำมูลค่าเพิ่ม อาทิ น้ำปราศจากแร่ธาตุ (Demineralized Water) น้ำอุตสาหกรรมคุณภาพสูง (Premium Clarified Water) รวมไปถึงนำเทคโนโลยีอัจฉริยะ ได้แก่ Smart Utilities Service Platform และโซลูชันใหม่ๆ มาใช้ เพื่อยกระดับการดำเนินงานและส่งมอบบริการแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและครบวงจรมากยิ่งขึ้น

ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายน้ำอุตสาหกรรมคุณภาพสูง (Premium Clarified Water) กับ บมจ.กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ (GULF) จำนวน 1.4 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อปี โดยโครงการดังกล่าวจะเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ในช่วงไตรมาส 3 ปีนี้ นอกจากนี้ ได้จับมือกับ

พันธมิตร บริษัท นิคมอุตสาหกรรมเอเชีย จำกัด จัดตั้งบริษัทร่วมทุนภายใต้ชื่อ “บริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ รีเคิลเมชั่น วอเตอร์ จำกัด” (WHAUP AIE) เพื่อดำเนินธุรกิจสาธารณูปโภคด้านน้ำในนิคมอุตสาหกรรมเอเชีย (มาบตาพุด) โดยบริษัทร่วมทุนดังกล่าวได้มีการลงนามในสัญญาซื้อขายน้ำปราศจากแร่ธาตุ (Demineralized Water) กับบริษัท พูแรค (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นลูกค้ารายแรก ด้วยกำลังการผลิตกว่า 790,000 ลูกบาศก์เมตรต่อปี และคาดว่าจะเริ่มจำหน่ายน้ำให้กับลูกค้าได้ในไตรมาส 4 ของปี 2565

ส่วนธุรกิจน้ำในประเทศเวียดนาม บริษัทฯ คาดว่ายอดขายและบริหารจัดการน้ำเสียจะเติบโตเพิ่มขึ้น ด้วยแผนการขยายธุรกิจสาธารณูปโภคควบคู่ไปกับการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมของ ดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป ได้แก่ เขตอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ทัยฮว่า ที่ใกล้จะแล้วเสร็จ และเขตอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อินดัสเทรียล โซน เห่งฮาน เฟสที่ 2 ซึ่งมีกำหนดเริ่มดำเนินการก่อสร้างในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 หลังจากเฟสที่ 1 พัฒนาแล้วเสร็จและพร้อมให้บริการแก่ลูกค้าภายในนิคมอย่างครบวงจร บริษัทฯ เชื่อว่าความพร้อมและความเชี่ยวชาญที่มีจะส่งผลดีต่อการเติบโตของบริษัทฯ

ธุรกิจด้านพลังงาน ในปี 2565 บริษัทฯ ตั้งเป้าเพิ่มกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัดส่วนการถือหุ้นแต่ละ 700 เมกะวัตต์ จากปีก่อนที่มียอดกำลังการผลิตสะสม 642 เมกะวัตต์ ด้วยการเดินหน้านำขยายพอร์ตพลังงานหมุนเวียนทั้งโครงการไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และโครงการโรงไฟฟ้าขยะ โดยตั้งเป้าหมายเซ็นสัญญาซื้อขายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์สะสมเพิ่มเป็น 150 เมกะวัตต์ จากปีก่อนที่มียอดเซ็นสัญญาสะสม 92 เมกะวัตต์

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ศึกษาการต่อยอดธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ผ่านการพัฒนาเทคโนโลยีต่างๆ เช่น การพัฒนาแพลตฟอร์มพลังงานอัจฉริยะเพื่อซื้อขายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในกลุ่มลูกค้าภายในนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ หรือระบบการซื้อขายไฟฟ้าแบบ Peer-to-Peer Energy Trading โดยใช้เทคโนโลยี Blockchain ด้วยความ

ร่วมมือระหว่างบริษัทฯ และพันธมิตรชั้นนำด้านพลังงานและด้านเทคโนโลยีและเป็นส่วนหนึ่งของ ERC Sandbox หรือ โครงการทดลองด้านนวัตกรรมพลังงานของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน ซึ่งปัจจุบันได้เริ่มการทดสอบการซื้อขายไฟฟ้าเพื่อเตรียมความพร้อมในการให้บริการซื้อขายเชิงพาณิชย์ หลังภาครัฐให้ไฟเขียว โดยเป็นปัจจัยหลักหนุนให้พอร์ตพลังงานหมุนเวียนของ WHAUP เพิ่มขึ้นอีก 100-200 เมกะวัตต์ บรรลุเป้าหมายการขยายธุรกิจ Renewable Energy ได้ครบ 300 เมกะวัตต์ ในปี 2566 ตามแผนที่วางไว้

นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาโครงการ Battery Energy Storage System (BESS) หรือการพัฒนาระบบกักเก็บพลังงานมาใช้ควบคู่กับการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อเสนอเป็นบริการให้แก่ลูกค้า และการศึกษาระบบโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ Smart Microgrid เพื่อยกระดับระบบสาธารณูปโภคในนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป

บริษัทฯ เชื่อว่าด้วยความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจพลังงานหมุนเวียน ผนวกกับการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้ควบคู่กับการผนึกกำลังกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีจะสร้างโอกาสในการต่อยอดธุรกิจ Renewable Energy และสร้าง Business Model ใหม่ให้กับบริษัทฯ ได้อย่างมีนัยสำคัญในอนาคต

สุดท้ายนี้ บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นแสวงหาโอกาสในการลงทุนในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น การพัฒนาโครงการใหม่ (Green field) การเข้าซื้อกิจการ (M&A) การร่วมทุน (Joint Venture) การขยายการลงทุนในและนอกนิคมอุตสาหกรรมแห่งใหม่ของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป ทั้งธุรกิจสาธารณูปโภคและพลังงาน เพื่อต่อยอดและสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ ซึ่งเป็นการต่อยอดถึงความเชื่อมั่นในการเติบโตทางธุรกิจทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ ควบคู่ไปกับการพัฒนานวัตกรรมโซลูชันทั้งด้านพลังงานทดแทนและสาธารณูปโภคในระยะยาว

SISB เปิดแผน 5 ปี ลุย "Project H" บุคลากรใหม่!

โรงเรียนนานาชาติย่านชานเมือง-ตอว. ประเดิมแห่งแรกที่จังหวัดระยอง

SISB เปิดแผน 5 ปี ข้างหน้า มั่นใจฐานทุนแน่น พร้อมเดินหน้าขยายโรงเรียนสาขาเพิ่มขึ้น ตามโครงการ Project H บุคลากรใหม่ โรงเรียนนานาชาติ ย่านชานเมืองและต่างจังหวัด วางเป้าปี 69 จำนวนนักเรียนเพิ่มเป็น 4,150 คน ประเดิมจังหวัดระยองเป็นแห่งแรก เปิดการเรียนการสอนตั้งแต่ระดับอนุบาลจนถึงมัธยมศึกษา ฟากผู้บริหาร “ยิว ฮอค โคว” มั่นใจแนวโน้มผลงานปี 65 โตต่อเนื่อง ตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 15-20% หลังสามารถเปิดการเรียนการสอนแบบ On site เผยมีนักเรียนเข้าเรียนในรูปแบบปกติแล้วกว่า 70% พร้อมประสานฉีดวัคซีนให้กับเด็กอายุ 5-11 ปี สร้างความเชื่อมั่นผู้ปกครองและนักเรียน

นายยิว ฮอค โคว ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอสไอเอสบี จำกัด (มหาชน) (SISB) เปิดเผยว่า แผนการลงทุนของกลุ่มบริษัทฯ ในช่วง 5 ปี (2565-2569) นับจากนี้ จากฐานเงินทุนที่มีความแข็งแกร่ง และเพื่อเป็นการรองรับการเติบโตในระยะยาว บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการขยายโรงเรียนสาขาเพิ่มอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการลงทุนในโครงการ Project H ซึ่งจะเป็นรูปแบบของโรงเรียนนานาชาติในย่านชานเมือง และในหัวเมืองต่างจังหวัด ซึ่งมีค่าธรรมเนียมการศึกษาในราคาที่เข้าถึงได้

“หลังจากที่เราเข้าระดมทุนและจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทำให้ฐานเงินทุนมีความแข็งแกร่งมากขึ้น รองรับแผนขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง เพิ่มโอกาสทางการศึกษาให้กับนักเรียน ตอบโจทย์ความต้องการผู้ปกครอง”

ทั้งนี้ แผนการดำเนินงานในช่วง 5 ปี ข้างหน้า จะมีจำนวนนักเรียนภายในกลุ่ม 4,150 คน โดยในปี 2566 เตรียมเปิดโรงเรียนนานาชาติแห่งที่ห้า โรงเรียนนานาชาติสิงคโปร์ นนทบุรี ตามแผน และ เตรียมเปิดโรงเรียนนานาชาติภายใต้ Project H เป็นลำดับถัดไป

ล่าสุด ในช่วงปลายปี 2564 กลุ่มบริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินกับ บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน) (SPALI) ขนาดพื้นที่ประมาณ 24.5 ไร่ ตั้งอยู่ในเขตจังหวัดระยอง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรองรับแผนการพัฒนาโรงเรียนนานาชาติแห่งที่หก ซึ่งอยู่ภายใต้การพัฒนาเป็นโรงเรียนนานาชาติใน Project H โดยจะมีหลักสูตรการเรียนการสอน ตั้งแต่ระดับอนุบาลจนถึงมัธยมศึกษา

“กลุ่มบริษัทฯ มีแผนและกลยุทธ์เพิ่มจำนวนนักเรียนในกลุ่มประเทศ

อาเซียนมากขึ้น โดยเฉพาะเด็กนักเรียนจากสาธารณรัฐประชาชนจีน และ สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งเป้าหมายสำคัญ เนื่องจากผลกระทบจากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในประเทศดังกล่าว ทำให้ผู้ปกครองติดต่อสอบถามแนวทางในการส่งบุตรหลานเข้ามาศึกษาในโรงเรียนในเครือ จึงเป็นโอกาสในการขยายตลาด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงนโยบายในการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีความสามารถในการแข่งขันได้ในทุกสถานการณ์”

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร SISB กล่าวอีกว่า มั่นใจว่าแนวโน้มผลการดำเนินงานในปี 2565 จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยตั้งเป้ารายได้เติบโต 15-20% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา หลังสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลายในทิศทางที่ดีขึ้น และสัดส่วนของประชากรได้รับวัคซีนมากขึ้น โดยปัจจุบันโรงเรียนสามารถเปิดการเรียนการสอนแบบปกติ (On site) และมีนักเรียนเข้าเรียนในรูปแบบปกติ ประมาณ 70% ส่วนที่เหลือเรียนในรูปแบบ online นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างประสานงานฉีดวัคซีน เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันให้กับเด็กอายุ 5-11 ปี และสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ปกครองและเด็กนักเรียน

SISB

LPN ปรับโครงสร้างองค์กร เดินหน้าตามแผน

**“Turnaround” ปี 65-69 /เปิดตัว 16 โครงการใหม่ในปี 2565
มูลค่ารวม 11,000 ลบ. ตั้งเป้ายอดขายแตะ 13,000 ลบ.**

LPN ปรับโครงสร้างองค์กร เดินหน้าขับเคลื่อนตามแผน “Turnaround” ปี 2565-2569 พร้อมเปิดตัว 16 โครงการใหม่ในปี 2565 มูลค่ารวม 11,000 ล้านบาท ตั้งเป้ายอดขายแตะ 13,000 ล้านบาท

นายโอกาส ศรีพิชัยม์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวล ลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) (LPN) เปิดเผยถึงแผนการดำเนินธุรกิจในปี 2565 ว่า จากการวางแผนยุทธศาสตร์ 3 ปี (2564-2566) ในการขับเคลื่อนองค์กรให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืน (Turnaround) ในปี 2564 แต่เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ระบาดรุนแรงในปี 2019 (Coronavirus Disease 2019: COVID-19) ในปี 2564 ทำให้บริษัทต้องมีการปรับตัวเพื่อรองรับกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น โดยการปรับโครงสร้างภายใน และปรับแผนยุทธศาสตร์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์โดยปรับเปลี่ยนแผนจาก 3 ปี เป็น 5 ปี โดยนับเริ่มต้นในปี 2565-2569 ซึ่งยังคงเป้าหมายการเติบโต ทั้งด้านรายได้ กำไร ผ่านการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพโดยการใช้อุปกรณ์ (Big Data) มาวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า (Customer Insight) เพื่อการพัฒนาทั้งบ้านพักอาศัย และอาคารชุดพักอาศัย ให้มีฟังก์ชันการใช้งาน ที่ตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้าในทุกมิติให้เป็นที่พักอาศัยภายใต้แนวคิด “น่าอยู่” (Livable Home) ในระดับราคาที่เหมาะสม (Affordable Price) ต่อยอดจากแนวคิด “ชุมชนน่าอยู่” เพื่อให้การพัฒนาที่อยู่อาศัยเหมาะสมกับการขยายกลุ่มลูกค้าไปสู่กลุ่มเป้าหมายที่เป็นคนรุ่นใหม่ (Young Generation)

“เพื่อให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริษัทได้มีการเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร รวมถึงการปรับแนวคิดในการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้ตอบโจทย์กับความต้องการของผู้ซื้อ โดยนำเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาใช้ในการปรับปรุงกระบวนการทำงาน (Digital Transform) เพื่อให้การทำงานมีความคล่องตัวในการตัดสินใจ เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารค่าใช้จ่าย และต้นทุนในการดำเนินงาน ยกกระดับบริหารประสบการณ์ลูกค้า (Customer Experience) เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับองค์กร โดยมีเป้าหมายในการสร้างรายได้ไม่น้อยกว่า 16,000 ล้านบาทในปี 2569 หลังจากที่เราสามารถก้าวข้ามผ่านความเสี่ยงทางธุรกิจที่เกิดขึ้นในปี 2564 สามารถรักษาความสามารถในการสร้างรายได้และกำไรไว้ได้ในอัตราที่เหมาะสม ถึงแม้จะเผชิญกับการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ทำให้ทุกภาคธุรกิจต้องปรับตัวรวมทั้งธุรกิจอสังหาริมทรัพย์” นายโอกาส กล่าว

ปี 2565 จึงเป็นปีของการเปลี่ยนแปลง (Year of Business Transformation) ที่สำคัญใน 5 ประเด็นคือ การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างธุรกิจ (Corporate Transformation), การบริหารจัดการ (Management Transformation), การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการพัฒนาโครงการ (Project Development Transformation), การปรับปรุงระบบเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Transformation), และการสร้างแบรนด์ (Brand Transformation)

• Corporate Transformation: การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างธุรกิจ

ปี 2565 บริษัทมีการปรับโครงสร้างธุรกิจโดยแยกธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ กับธุรกิจบริการ ออกจากกันเพื่อให้มีความชัดเจนในการบริหารจัดการ และเพื่อประโยชน์ในการขยายธุรกิจในอนาคต ภายใต้โครงสร้างธุรกิจใหม่ บริษัท แอล. พี. เอ็น. ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) (LPN) มุ่งเป็นนักพัฒนาที่อยู่อาศัยทั้งอาคารชุดพักอาศัย และบ้านพักอาศัย รายได้หลักมาจากการขายที่อยู่อาศัย ในขณะที่ธุรกิจบริการ บริหารจัดการโครงการดำเนินการโดย บริษัท แอล พี พี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด (LPP) มีนายสุรวุฒิ สุปะเจริญสิน เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ของ LPP

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างดังกล่าว LPN ยังคงถือหุ้นใน LPP 100% ขณะที่ LPP สามารถที่จะบริหารงานได้อย่างอิสระ โดยเฉพาะการสร้างโอกาสในธุรกิจบริการใหม่ๆ โดยกลุ่มบริษัท LPN ทั้งในส่วนของบริษัทอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจบริการ ตั้งเป้าหมายการเติบโตต่อเนื่องไม่น้อยกว่า 10% ต่อปี ทั้งในส่วนของบริษัทอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจบริการ

“การปรับโครงสร้างธุรกิจดังกล่าวจะทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สามารถที่จะขยายงานและสร้างพันธมิตรธุรกิจใหม่ๆ ได้เพิ่มขึ้น ในขณะที่เดียวกันด้านงานบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์โดย LPP ก็สามารถที่จะขยายขอบเขตงานบริการและฐานลูกค้า รวมทั้งสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ได้เพิ่มขึ้น” นายโอกาส กล่าว

• Management Transformation: การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการบริหาร

บริษัทปรับโครงสร้างการบริหารในส่วนของบริษัทอสังหาริมทรัพย์ จากโครงสร้างการทำงานตามหน้าที่ (Functional Organization) สู่การบริหารงานในรูปแบบของหน่วยธุรกิจ (Business Unit) ซึ่งเป็นการปรับโครงสร้างอย่างต่อเนื่องจากปี 2564 โดยแบ่งออกเป็น 3 หน่วยธุรกิจ ประกอบด้วย หน่วยธุรกิจรับผิดชอบการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัย หน่วยธุรกิจรับผิดชอบในการพัฒนาบ้านพักอาศัยราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท และหน่วยธุรกิจรับผิดชอบในการพัฒนาบ้านพักอาศัยราคาเกิน 10 ล้านบาท

การปรับโครงสร้างการบริหารดังกล่าวเป็นการปรับโครงสร้างอย่างต่อเนื่องจากปี 2564 และเริ่มมีการทำงานอย่างชัดเจนในปี 2565 เพื่อให้การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในแต่ละหน่วยธุรกิจรับผิดชอบมีความคล่องตัวในการทำงาน ทั้งเรื่องการออกแบบและการพัฒนาโครงการ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของผู้ซื้อในแต่ละกลุ่ม (Segment) ได้อย่างรวดเร็วและตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้น

• Project Development Transformation: การเปลี่ยนแปลงการพัฒนาโครงการ

แผนพัฒนาโครงการที่พักอาศัย ทั้งอาคารชุดพักอาศัย และบ้านพักอาศัยในปี 2565 ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการเพื่อตอบโจทย์กับความต้องการของคนรุ่นใหม่ ที่มีความต้องการที่อยูอาศัยที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Uniqueness) โดยการพัฒนาโครงการที่มีขนาดเล็กลง มีการออกแบบภายใต้แนวคิดของ “LPN Design” เพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัยภายใต้แนวคิด “น่าอยู่” (Livable Home) เหมาะกับคนรุ่นใหม่ และคนทุกวัยในครอบครัว

แผนการพัฒนาโครงการดังกล่าว นำมาใช้ในการเปิดตัวโครงการในปี 2565 โดยบริษัทมีแผนที่จะเปิดตัวโครงการใหม่ 16 โครงการ มูลค่ารวม 11,000 ล้านบาท เป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัย 5 โครงการ มูลค่า 7,000 ล้านบาท เน้นความมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว กระจายไปในทำเลต่างๆ หลากหลายทำเล และโครงการบ้านพักอาศัยระดับราคาไม่เกิน 10 ล้านบาท จำนวน 10 โครงการ มูลค่า 3,300 ล้านบาท และโครงการบ้านพักอาศัยระดับราคาเกิน 10 ล้านบาท 1 โครงการ มูลค่า 700 ล้านบาท โดยมีงบลงทุนซื้อที่ดิน 4,000 ล้านบาทเพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในปี 2565-2566

และภายใต้แนวคิดดังกล่าวบริษัทวางแผนการพัฒนาโครงการใหม่ตั้งแต่ปี 2565-2569 จำนวนไม่น้อยกว่า 70 โครงการ มูลค่ารวมไม่น้อยกว่า 50,000 ล้านบาท ยอดขายรวมสะสม 5 ปี ไม่น้อยกว่า 50,000 ล้านบาท โดยบริษัทมีเป้าหมายยอดขายในปี 2565 ที่ 13,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 46 % เมื่อเทียบกับยอดขายที่ 8,900 ล้านบาท ในปี 2564

• Digital Transformation: การเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี

จากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ตั้งแต่ปลายปี 2562-ปัจจุบัน บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการทำงาน โดยการนำเทคโนโลยีดิจิทัล มาเป็นเครื่องมือในการทำงานเพื่อลดขั้นตอนการทำงาน และลดค่าใช้จ่าย เพิ่มความคล่องตัวในการบริหารจัดการ และรวบรวมข้อมูลของลูกค้าใช้เป็นฐานข้อมูลในการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้ตอบโจทย์กับทุกความต้องการของลูกค้า ต่อเนื่องมาถึงปี 2565 เป็นปีที่บริษัทต้องอาศัยเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาช่วยสนับสนุนด้านการตลาดและการขาย เพื่อสร้างประสบการณ์

ใหม่ในการเข้าเยี่ยมชมโครงการแบบไร้สัมผัสผ่าน 3-D Virtual ในแบบ 360 องศา โดยเริ่มทดลองใช้ในปี 2564 และจะนำมาใช้เพิ่มขึ้นในปี 2565 รวมถึงการนำข้อมูลความต้องการของลูกค้า (Big Data) มาวิเคราะห์และพัฒนาโครงการและงานบริการที่ตอบโจทย์ และตรงกับความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันและลูกค้าที่เป็นคนรุ่นใหม่ในอนาคต

• Brand Transformation: การปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์

ปี 2565 บริษัท ให้ความสำคัญกับการสร้างการรับรู้แบรนด์ของ LPN ในฐานะผู้พัฒนาที่อยู่อาศัยภายใต้แนวคิด “น่าอยู่” (Livable Home) ในกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีอายุประมาณ 25-35 ปี (Gen Y) ซึ่งเป็นกลุ่มคนที่เริ่มต้นทำงาน (First Jobber) สร้างธุรกิจเอง (Entrepreneur) รวมไปถึงกลุ่ม Startups โดยมีแผนที่จะเปิดตัวแบรนด์ใหม่ทั้งอาคารชุดพักอาศัย และบ้านพักอาศัย ในปี 2565

นายโอกาส กล่าวว่า การปรับเปลี่ยนใน 5 ประเด็นการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีเป้าหมายสำคัญเพื่อสร้างความแข็งแกร่งในการขับเคลื่อนองค์กรของ LPN ในปัจจุบันและอนาคต ทำให้การบริหารงานมีความคล่องตัว และสามารถรักษาอัตราการเติบโตได้อย่างต่อเนื่องโดยตั้งเป้าหมายการเติบโตไม่น้อยกว่า 10% ต่อปี ถึงแม้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะเผชิญหน้ากับความเสี่ยงที่ไม่สามารถควบคุมได้ในอนาคต

ตลาดตลาดอสังหาฯ ปี 2565 ขึ้นตัว 5-15%

ในขณะที่แนวโน้มของตลาดอสังหาฯ ในปี 2565 นายโอกาส กล่าวว่า ตลาดอสังหาฯ ได้ผ่านจุดต่ำสุดมาแล้วในปี 2564 ในขณะที่ในปี 2565 เป็นปีที่ตลาดอสังหาฯ จะฟื้นตัวหลังจากที่มีอัตราการเปิดตัวโครงการใหม่ติดลบต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2562-2564 เนื่องจากจำนวนสินค้าคงเหลือในระบบลดลงจากแคมเปญทางการตลาดที่กระตุ้นกำลังซื้อในช่วงที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการอสังหาฯ ต้องเร่งเปิดตัวโครงการใหม่ในปี 2565 เพื่อทดแทนกับสินค้าที่มีจำนวนที่ลดลง ในขณะที่มาตรการของรัฐบาลทั้งการลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนและการโอนเหลือ 0.01% รวมถึงการที่ธนาคารแห่งประเทศไทย(ธปท.)ได้ประกาศมาตรการการผ่อนคลายหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Loan-to-Value: LTV) เป็นการชั่วคราว โดยกำหนดให้เพดานอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV ratio) เป็น 100% ซึ่งมีผลจนถึงสิ้นปี 2565 และอัตราดอกเบี้ยในตลาดที่ยังต่ำ เป็นปัจจัยกระตุ้นในตลาดอสังหาฯ ในปี 2565 มีแนวโน้มที่จะเติบโต 5-15% เมื่อเทียบกับปี 2564

อย่างไรก็ตามในปี 2565 ยังคงมีปัจจัยเสี่ยงที่ภาคธุรกิจอสังหาฯ ต้องระมัดระวัง อาทิ ภาระหนี้ครัวเรือนที่สูงและระดับ 90% ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ที่กระทบกับกำลังซื้อและความสามารถในการกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงิน ความระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงิน รวมไปถึงการแพร่ระบาดของ COVID-19 สายพันธุ์ “โอมิครอน(Omicron)” ที่จะกระทบต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นปัจจัยที่ยากจะคาดการณ์ได้

“ถึงแม้จะมีปัจจัยเสี่ยงที่ไม่สามารถที่จะควบคุมได้เป็นตัวแปรในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและภาคอสังหาฯ แต่การปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กรของ LPN ตั้งแต่ปี 2564 ต่อเนื่องมาถึงปี 2565 ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่า บริษัทจะสามารถขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตได้ตามเป้าหมายที่วางไว้” นายโอกาส กล่าว

ผู้ถือหุ้น B โหวตผ่านฉลุย เพิ่มทุนขาย RO ราคาพาร์-แจกฟรีวอร์เรนต

กำหนดชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนตั้งแต่ 22-25 และ 28 ก.พ. นี้

ผู้ถือหุ้น B โหวตผ่านฉลุยแผนเพิ่มทุนขายผู้ถือหุ้นเดิม 1.4 พันล้านหุ้น ราคาพาร์ สัดส่วน 1.5 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุน พร้อมแจกฟรีวอร์เรนต B-W7 ชี้รองรับการปรับโครงสร้างสู่ธุรกิจสีเขียวโฟกัส “กรีนโลจิสติกส์-สาธารณูปโภค” กำหนดจองซื้อและชำระค่าหุ้นตั้งแต่วันที่ 22-25 และ 28 กุมภาพันธ์ นี้

ดร.ปัญญา บุญญาภิวัฒน์
ประธานกรรมการบริหารบริษัท
บี จิสติกส์ จำกัด(มหาชน) หรือ B
เปิดเผยว่า ในการประชุมวิสามัญ
ผู้ถือหุ้นของบริษัทเมื่อวันที่ 7
กุมภาพันธ์ 2565 ผู้ถือหุ้นได้มีมติ
อนุมัติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียน
จำนวน 1,437.83 ล้านบาท จาก
ทุนจดทะเบียนเดิม 1,655.61 ล้าน
บาท เป็น 3,093.44 ล้านบาท

โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน
2,114.45 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตรา
ไว้(พาร์) 0.68 บาท เสนอขายผู้
ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น
(Right Offering) 1,409.63 ล้าน
หุ้น สัดส่วน 1.5 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้น
สามัญเพิ่มทุนใหม่ ราคาหุ้นละ
0.68 บาท ทั้งนี้บริษัทได้กำหนด
วันจองซื้อและรับชำระค่าหุ้น

สามัญเพิ่มทุนระหว่างวันที่
22-25 และ 28 กุมภาพันธ์ นี้

ส่วนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เหลืออีก
704.81 ล้านหุ้น เพื่อรองรับใบ
สำคัญแสดงสิทธิ(วอร์เรนต)ชุดที่
7 หรือ B-W7 ที่จัดสรรฟรีให้แก่ผู้
ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อ และชำระค่า
หุ้นเพิ่มทุน สัดส่วน 2 หุ้นสามัญ
เพิ่มทุนใหม่ ต่อ 1 หน่วยวอร์เรนต
ในราคาใช้สิทธิแปลงสภาพหุ้นละ
0.99 บาท

ในกรณีที่มีหุ้นเหลือจากการใช้
สิทธิจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของผู้ถือ
หุ้นเดิม บริษัทจะเสนอขายหุ้น
ที่เหลือให้แก่บุคคลในวงจำกัด
(Private Placement) โดยเป็น
ราคาไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของ

ราคาตลาด และเป็นราคาที่ไม่ต่ำ
กว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่ม
ทุนต่อผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ที่
ราคาหุ้นละ 0.68 บาท แต่ทั้งนี้
บุคคลในวงจำกัดที่จองซื้อหุ้นส่วน
ที่เหลือจะไม่ได้รับสิทธิในการจัด
สรรวอร์เรนต W-B7

**“การเพิ่มทุนในครั้งนี้ รองรับ
การปรับโครงสร้างธุรกิจของ
กลุ่ม B ที่มุ่งสู่ธุรกิจสีเขียว เพื่อ
การเติบโตที่ยั่งยืนในอนาคต เรา
มีวัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่ม
ทุนชัดเจน โดยโฟกัสลงทุนใน
โครงการด้าน Green Logistics
และลงทุนในโครงการด้าน
สาธารณูปโภคที่เป็น Green
Utilities “ดร.ปัญญา กล่าว**

begistics

บริษัท บี จิสติกส์ จำกัด (มหาชน)
BEGISTICS PUBLIC COMPANY LIMITED

ECF ตั้งเป้ารายได้ปี 65 โต 10-12%

จากปีก่อน หลังออเดอร์เฟอร์นิเจอร์ล้น-โรงไฟฟ้ามินบุหุบ
แถมเหมืองขุดเหรียญคริปโตฯ เสริมแกร่ง

นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) ECF เปิด
เผยกับสำนักข่าวหุ้นอินไซด์ว่า ประเมินภาพรวมผลประกอบการใน ปี 2565 บริษัทฯ คาดว่าจะมี
รายได้รวมเติบโตอย่างน้อย 10-12% พร้อมมุ่งมั่นที่จะสร้างผลกำไรให้เติบโตมากขึ้นจาก ปี 2564

ทั้งนี้ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ปัจจุบัน บริษัทฯ
ได้รับออเดอร์คำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง อาทิ
ตลาดสินค้าญี่ปุ่นและตลาดอินเดียที่มีการ
เติบโตเป็นอย่างมาก โดยล่าสุดตลาดอินเดีย
มีลูกค้าใหม่เพิ่มเข้ามาอีก 1 ราย ทำให้บริษัท
มีลูกค้าอินเดีย ถึง 2 รายใหญ่ และมีคำสั่ง
ซื้อเข้ามาจำนวนมาก ด้านตลาดประเทศ
ฟิลิปปินส์ก็ยังมีแนวโน้มที่ดีต่อเนื่อง ขณะที่
ตลาดในสหรัฐอเมริกายังคงชะลออยู่บ้าง
จากปัญหาขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการทำตลาด
ออนไลน์มากขึ้น โดยได้จับมือร่วมกับ
พันธมิตร ในการเพิ่มช่องทางขายสินค้าของ
บริษัท เพื่อให้รายได้มีการเติบโตต่อเนื่องจาก
หลายช่องทาง

นายอารักษ์ กล่าวเพิ่มเติมว่า จาก
สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 นั้น
ทำให้แรงงานต่างด้าวเดินทางกลับประเทศไป
เนื่องจากจังหวัดระยอง ซึ่งเป็นที่ตั้งโรงงาน
ของบริษัท จัดว่าเป็นพื้นที่เสี่ยงคลัสเตอร์ (
โซนสีแดง) แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทก็สามารถ
ผ่านวิกฤติมาได้ ซึ่งอยากขอความอนุเคราะห์
จากภาครัฐ ให้ช่วยเร่งเปิดทางเพื่อให้แรงงาน
ต่างด้าวสามารถกลับเข้ามาทำงานในโรงงาน
ได้ เพื่อให้ทุกอุตสาหกรรมสามารถขับเคลื่อน
และเติบโตได้ตามปกติ โดยที่ผ่านมามีบริษัท
ได้ดำเนินการบริหารจัดการแรงงานที่มีอยู่ให้
สามารถทำงานได้อย่างเต็มที่ รวมถึงได้เสริม
เครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพ และจับมือกับ
พันธมิตรโรงงาน 4-5 แห่ง ในการทำงานร่วม
กัน เพื่อให้มีสินค้าเสร็จทันออเดอร์ของลูกค้า
อย่างทันเวลาและได้มาตรฐาน

ด้านพลังงานทดแทนที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้รับ
รู้ส่วนแบ่งกำไรจากโรงไฟฟ้าพลังงานแสง

อาทิตย์ ขนาด 220 เมกะวัตต์ ที่เมืองมินบุ
ประเทศเมียนมา เฟสแรก กำลังการผลิต
50 เมกะวัตต์ เรียบร้อยแล้ว โดยปัจจุบัน
กำลังอยู่ระหว่างดำเนินการในเฟส 2 ซึ่งคาด
ว่าจะรับรู้ส่วนแบ่งกำไร เฟส 2 (50 เมกะ
วัตต์) ภายในไตรมาส 3/2565 รวมเป็น 100
เมกะวัตต์ ส่วนเฟสที่ 3 และ 4 อยู่ระหว่าง
วางแผนเพื่อก่อสร้างให้ครบโดยเร็วที่สุด

สำหรับสถานการณ์ในประเทศเมียนมา หลัง
จากที่มีการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด
-19 อย่างรุนแรง ทำให้การเดินทางขาก
ลำบากในปีที่แล้ว ประกอบกับการเมืองที่ดู
เดือด แต่ปัจจุบันได้มีการเดินทางเข้าไปได้
อย่างสะดวกขึ้นแล้ว และปี 67 มีการประกาศ
จัดให้มีการเลือกตั้งอีกครั้งของเมียนมา ซึ่ง
เป็นการแสดงให้เห็นถึงประชาธิปไตยที่จะ
เกิดขึ้นในเมียนมา รวมถึงการแยกชัดเจน
ระหว่างการเมืองกับเศรษฐกิจที่จะไม่ทำให้
มากกระทบกัน จึงทำให้เห็นสัญญาณที่ดีใน
โครงการโรงไฟฟ้าเฟส 3-4 ที่จะทำได้แล้ว
เสร็จเร็วขึ้น

ด้านแผนการลงทุนในธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล
บริษัทฯ ได้วางแผนขุดเหมืองหรือการ
ขุดเหรียญคริปโตเคอเรนซี หลังเห็นโอกาส
และจังหวะที่ดีในการเข้าไปลงทุน ประกอบ
กับบริษัทมีโรงงานอุตสาหกรรมอยู่แล้ว จึง
มีความพร้อมทั้งในส่วนพื้นที่โรงงาน และ
พลังงานไฟฟ้าซึ่งจะจาก 2 ส่วน คือ ระบบไฟ
ปกติ และโซลาร์รูฟท็อปเข้ามาช่วย คาดว่าจะ
สร้างผลงานที่ดีให้กับบริษัทในปี

ทั้งนี้เบื้องต้น บริษัทฯ ทำการสั่งซื้อเครื่องขุด

เหมือง มาจำนวน 150 เครื่อง ซึ่งได้ส่งถึง
มือแล้วกว่า 25% จากจำนวนทั้งหมด และ
จะทยอยเข้ามาเรื่อยๆ คาดว่าจะเข้ามาครบ
ภายในปีนี้ หรืออย่างช้าสุดไม่เกินต้นปี 66
โดยเชื่อว่าจะรับรู้รายได้ อย่างมีนัยสำคัญใน
ปีนี้

ทั้งนี้ หากจบเฟสนี้แล้ว อาจมีโอกาสเพิ่ม
เครื่องขุดเหมืองเพิ่มเติม เนื่องจากอาคาร
ของโรงงานนั้นสามารถรองรับเครื่องขุดได้
ถึง 300 เครื่อง อย่างไรก็ตามการพิจารณา
ลงทุนดังกล่าว ต้องขึ้นอยู่กับสถานการณ์
ราคาเหรียญ และเศรษฐกิจโดยรวมด้วย
เบื้องต้นในไตรมาส 1/64 ก็ได้เริ่มเห็น
สัญญาณและรับรู้ได้เข้ามาจากเครื่องขุด
แล้ว

สำหรับภาพรวมในปี 2564 ที่ผ่านมานั้นใจ
ว่า ทั้งปีจะมีรายได้รวมโต 10-12% จากปี
ก่อนซึ่งเป็นไปตามเป้าหมาย จากการดำ
เนินธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ในปีที่แล้วที่สามารถมี
ตัวเลขที่เติบโตตามเป้าหมายได้ ท่ามกลาง
สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อโควิด
-19 อย่างรุนแรง โดยยังมีฐานของลูกค้าเพิ่ม
ขึ้นหลายรายทั้งลูกค้าในประเทศและต่าง
ประเทศ

“ฝากถึงนักลงทุนว่าทั้งเรื่องธุรกิจ
เฟอร์นิเจอร์ พลังงาน และคริปโตฯ เรา
พร้อมที่จะมุ่งมั่นตั้งใจดำเนินงานอย่างเต็มที่
เพื่อให้นักลงทุนได้เห็นรายได้และกำไรที่
ดีของ ECF โดยบริษัทตั้งใจที่จะพยายามเดิน
ตามและต่อยอดในธุรกิจที่เราชำนาญเพื่อ
ให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อนักลงทุนและ
บริษัทของเรา” นายอารักษ์ กล่าวทิ้งท้าย

WHA คาดปี 65 รายได้-กำไรปี 65

โต 2 หลัก - EBITDA มากกว่า 40% เล็งขายสิทธิ์เข้า 2 กอง REIT รวม 5 พันลบ.

WHA คาดปี 65 รายได้-กำไรปี 65 โต 2 หลัก - EBITDA มากกว่า 40% เล็งขายสิทธิ์เข้า 2 กอง REIT รวม 5 พันลบ. ตั้งเป้าหมายที่ดินปี 65 โตขึ้นราว 46% ตะ 1,250 ไร่ ทั้งในไทยและเวียดนาม

นางสาวจริพร จารุกรสกุล ประธานคณะกรรมการ บริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด

(มหาชน) WHA เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาด

ภาพรวมผลการดำเนินงานในปี 2565 จะมีรายได้รวมและกำไรเติบโตเป็นตัวเลขหลัก 2 หลัก ขณะที่ยังคงรักษาระดับอัตราผลกำไร EBITDA มาร์จิ้น ให้อยู่ในระดับไม่ต่ำกว่า 40% รวมถึงวางแผนระยะยาวสำหรับ 5 ปีข้างหน้า โดยใช้งบลงทุนราว 50,000 ล้านบาท ครอบคลุมทั้ง 4 กลุ่มธุรกิจ คาดว่าจะทำให้ในปี 2569 บริษัทมีรายได้รวมและส่วนแบ่งกำไรจากการดำเนินงานปกติแต่ละระดับ 21,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.75 เท่าจากปี 2564 รวมถึงรักษาอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (IBD) ของบริษัทต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ให้อยู่ในระดับต่ำกว่า 1.2 เท่า

นอกจากนี้ ถึงแม้ว่าจะมีข้อจำกัดด้านการเดินทางในปี 64 แต่ยอดขายที่ดินทั้งในประเทศไทยและเวียดนามยังสูงถึง 855 ไร่ และด้วยกิจกรรมการพัฒนาลูกค้าที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง จึงคาดการณ์ว่าในปี 65 ยอดขายที่ดินจะเพิ่มขึ้นราว 46% ตะ 1,250 ไร่ ทั้งในประเทศไทยและเวียดนาม บริษัทได้ตั้งเป้าหมายที่ดินในปี 65 คาดว่าจะเติบโตขึ้น 46% หรือราว 1,250 ไร่ ทั้งในไทยและเวียดนาม

สำหรับธุรกิจโลจิสติกส์ในประเทศไทย บริษัทตั้งเป้าที่จะขยายพื้นที่ให้บริการให้ครอบคลุมมากขึ้นใน 3 จังหวัดอีอีซี (ฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง) โดยจะขยายพอร์ทผลิตภัณฑ์ด้านโลจิสติกส์ให้ครอบคลุม ตั้งแต่อาคารคลังสินค้าแบบ Built-to-Suit และคลังสินค้าแบบทั่วไป ไปจนถึงอาคารคลังสินค้าที่มีขนาดเล็กถึง เพื่อรองรับความต้องการขององค์กรขนาดย่อมและธุรกิจ SME และตอบโจทย์เชิงพื้นที่ที่กำลังเติบโตกลุ่มนี้

ส่วนต่างประเทศ บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับโอกาสต่าง ๆ เพื่อเก็บเกี่ยวประโยชน์จากความต้องการอันแข็งแกร่งนี้ และใช้ประโยชน์จากขีดความสามารถที่มีอยู่ของดับบลิวเอชเอในเวียดนาม

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ในระยะยาวกับพันธมิตรระดับภูมิภาคและระดับโลก เน้นไปที่อุตสาหกรรมที่มีการ

เติบโตสูงอย่างธุรกิจอีคอมเมิร์ซ ธุรกิจดูแลสุขภาพ และธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค และเพื่อพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์และบริการ บริษัทจะนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมอัจฉริยะที่ขับเคลื่อนด้วย AI IoT Big Data ระบบอัตโนมัติ และวิทยาการหุ่นยนต์ มาปรับใช้งาน และมองหาโอกาสใหม่ ๆ ในเมตาเวิร์ส เทคโนโลยีควอนตัม และระบบขนส่งที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมด้วย

ด้านธุรกิจสาธารณูปโภค ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ (WHAUP) WHAUP ตั้งเป้าหมายสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ที่ลงนามแล้ว 150 เมกะวัตต์ภายในสิ้นปี 65 โดยคาดว่าจะในปี 65 บริษัทฯ จะมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ตามสัดส่วนการถือหุ้นสูงถึง 700 เมกะวัตต์ โดยปีนี้จะนำเสนอผลิตภัณฑ์น้ำมูลค่าเพิ่ม อาทิ Wastewater Reclamation และน้ำปราศจากแร่ธาตุ (Demineralized water) ให้แก่ลูกค้าอุตสาหกรรมทั้งภายในและภายนอกนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ อาทิ ผู้พัฒนาที่ดินอุตสาหกรรมรายอื่น เทศบาลเมือง และชุมชนต่าง ๆ

อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีแผนที่จะขยายธุรกิจน้ำในแนวคิดให้เติบโตมากขึ้น โดยการสำรวจหาแหล่งน้ำดิบทางเลือกต่าง ๆ เพื่อความมั่นคงและลดต้นทุนในการซื้อน้ำดิบ และยังได้นำแพลตฟอร์ม “Smart Utilities Services” และ “Innovative Solution” มาให้บริการแก่ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเออีกด้วย ส่วนในประเทศเวียดนาม ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในบริษัทน้ำสองแห่ง รวมถึงยังมองหาโครงการใหม่ ๆ รวมถึงโอกาสในการลงทุนเข้าซื้อกิจการ (M&A) เพิ่มเติมอีกด้วย ปีนี้ คาดว่าจะมีปริมาณการจำหน่ายและบริหารน้ำสูงถึง 128 ล้านลูกบาศก์เมตรในประเทศไทย และ 25 ล้านลูกบาศก์เมตรในเวียดนาม

ด้าน Office Solution ของบริษัท ประกอบด้วยอาคารสำนักงาน 6 แห่งในท่าเลทอง พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและการออกแบบชั้นเยี่ยมในกรุงเทพฯ และสมุทรปราการ โดยมีกลุ่มผู้เช่าเป้าหมาย ตั้งแต่กลุ่มสตาร์ทอัพที่กำลังเริ่มก่อตั้งธุรกิจ ไปจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ที่มีคนแล้ว โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าว่าโครงการและสัญญา

ใหม่ ๆ ในปี 2565 ให้ได้ 180,500 ตารางเมตร และยังมีสัญญาเช่าระยะสั้นอีก 100,000 ตารางเมตร และคาดว่าจะมีทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์และการบริหารรวมทั้งสิ้น 2,685,000 ตารางเมตร

นอกจากนี้ WHA ได้เดินหน้านำโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง รวมถึงเป็นผู้นำในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการทุกกลุ่มธุรกิจ โดยปัจจุบันได้มีการติดตั้งโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (FTTx) เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม 9 แห่ง และมีแผนจะขยายเพิ่มเป็น 11 แห่งภายในปี 65

พร้อมกันนี้ ทางบริษัทได้ขยายธุรกิจให้ครอบคลุมการบริหารจัดการเสาทะเลคมนาคมใหม่ทั้งหมดภายในนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ ซึ่งจะรวมถึงการก่อสร้างเสาทะเลคมนาคมและสถานีฐาน และการให้ผู้ให้บริการโทรคมนาคมมาเช่าพื้นที่บนเสาทะเลคมนาคมเพื่อติดตั้งอุปกรณ์ที่จำเป็นในการรับและกระจายสัญญาณเครือข่ายทั้ง 3G, 4G และ 5G

ยังมีกำไรพิเศษจากการจำหน่าย Data Center 2 แห่ง ในขณะที่ธุรกิจศูนย์บริการระบบสารสนเทศ (Data Center) บริษัทฯ มีกำไรจากการจำหน่ายดาต้าเซ็นเตอร์ 2 แห่ง จากการปรับปรุงแผนธุรกิจดิจิทัลของบริษัทฯ ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาสแรกของปี 65

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนที่จะจัดตั้งบริษัทใหม่ขึ้น เพื่อเป็นผู้นำในการขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงด้านดิจิทัลและนำนวัตกรรมรวมถึงเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการทุกกลุ่มธุรกิจของดับบลิวเอชเอ โดยดับบลิวเอชเอ ได้มองหาธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยเฉพาะบริษัทที่เติบโตขึ้นมากในประเทศ มาเป็นพันธมิตรด้านเทคโนโลยีที่สำคัญ

โดยในปีที่ผ่านมาของบริษัทฯ มีผลประกอบการที่โดดเด่นด้วยรายได้ที่เติบโตสูงถึงร้อยละ 28 ท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่ท้าทาย ในปี 2564 บริษัทฯ มีรายได้และส่วนแบ่งกำไรรวม 12,000 ล้านบาท พร้อมสินทรัพย์รวมตะ 83,000 ล้านบาท และคงอันดับเครดิตองค์กรที่ระดับ A-

MILL ดัน Circular Economy

พร้อมปั่นรายได้ปีเสือทะเล 2 หมื่นลบ.

“มิลล์คอน สตีล” เดินหน้าสู่การเป็นผู้นำกลุ่มอุตสาหกรรม เพ้นหาพันธมิตรเสริมความแข็งแกร่งด้านเศรษฐกิจหมุนเวียน Circular Economy สร้างมูลค่าเพิ่มจากขยะอุตสาหกรรมในพื้นที่ EEC ส่วนภาพรวมผลการดำเนินงานปีนี้ คาดรายได้ทะลุเป้าหมาย 2 หมื่นล้าน รับอานิสงส์การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ

นายประวิทย์ หอรุ่งเรือง กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท มิลล์คอน สตีล จำกัด (มหาชน) หรือ MILL หนึ่งในผู้ผลิตและจำหน่ายเหล็กครบวงจรเปิดเผยว่า จากแผนยุทธศาสตร์หลักของกลุ่มมิลล์คอนฯ ที่ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจแบบเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) ทำให้บริษัทมีแนวคิดที่จะหาพันธมิตรเข้ามาเสริมความแข็งแกร่ง เพื่อดำเนินการเป็นผู้นำกลุ่มอุตสาหกรรม โดยเฉพาะในส่วนของ การสร้างมูลค่าเพิ่มขยะอุตสาหกรรม

โดยในปี 2564 กลุ่มมิลล์คอนฯ รีไซเคิลเศษเหล็กจากซากรถยนต์มากกว่า 2.8 แสนตัน โดยซากรถยนต์ 1 คันประกอบด้วยเหล็กประมาณ 70% ซึ่งสามารถนำกลับมาหลอมใช้งานใหม่ได้ และอีก 30% ชิ้นส่วนต่างๆ ประกอบด้วย สายไฟ พลาสติก ฟองน้ำ เบาะ พรหม จัดเป็นขยะอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าทางเศรษฐกิจ ขยะที่เหลือจากการรีไซเคิลสามารถนำไปใช้เป็นเชื้อเพลิงผลิตไฟฟ้าชีวมวลได้

“ที่ผ่านมา MILL ในฐานะผู้ผลิตเหล็ก ทุกขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำยันปลายน้ำเราให้ความสำคัญด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ผลักดันให้เกิดระบบการกำจัดของเสียอย่างมีประสิทธิภาพ (Waste Management) ของเสียจากขั้นตอนการบดย่อยเศษเหล็กจะถูกคัดแยกนำไปใช้เป็นพลังงานเชื้อเพลิงในการผลิตไฟฟ้า มีการใช้พลังงานทดแทนเพื่อลดการปล่อย CO2 อีกทั้งตระกรัน (Slag) จากการหลอมเหล็กสามารถนำมาใช้ผสมคอนกรีตในการทำถนนตามหลัก Zero Waste ได้ นอกจากนี้ยังศึกษาและพัฒนาารถบรรทุกพลังงานไฟฟ้ามาใช้ในการดำเนินกิจการเพื่อลดมลภาวะ ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญที่จะผลักดันให้กลุ่มธุรกิจเป็นผู้นำด้านเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) ของกลุ่มอุตสาหกรรมได้” นายประวิทย์ กล่าว

กลุ่มมิลล์คอน สตีล ดำเนินธุรกิจ

ด้านการผลิตและจำหน่ายเหล็ก โดยมี บริษัท ชันเทค รีไซเคิล แอนด์ ดีคาร์บอน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ดำเนินกิจการด้านการบริหารจัดการเศษเหล็กและขยะอุตสาหกรรม มองเห็นโอกาสการสร้างมูลค่าเพิ่มจาก “ขยะอุตสาหกรรม” โดยเฉพาะในเขตพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) นับเป็นพื้นที่เป้าหมายที่สำคัญในการลงทุนด้านการบริหารจัดการขยะอุตสาหกรรม พร้อมเล็งหาพันธมิตรที่มีความพร้อมและความเชี่ยวชาญร่วมลงทุนเพื่อสร้างความแข็งแกร่ง

ส่วนภาพรวมผลการดำเนินในปี 2565 บริษัทคาดการณ์ว่ารายได้จะเติบโตมากกว่าเป้าหมายที่ 2 หมื่นล้านบาท ปัจจัยมาจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจด้านการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ ประกอบกับราคาเหล็กสำเร็จรูปปรับตัวสูงขึ้นราว 23% ในขณะความต้องการบริโภคเหล็กภายในประเทศเริ่มกลับเข้าสู่ภาวะปกติ ซึ่งมีความต้องการใช้งานประมาณ 19 ล้านตัน/ปี



MILL CON STEEL INDUSTRIES
PUBLIC COMPANY LIMITED

CWT ขาย "บลู โซลาร์ฟาร์ม 3" รับเงินกว่า 117 ลบ.

ทุนเงินสดเต็มกระเป๋า-ลุยโรงไฟฟ้าขยะจังหวัดนครสวรรค์

บอร์ด บมจ.ชัยวัฒนา แทนเนอรี่ กรุ๊ป (CWT) ไฟเขียวบริษัทลูก "ชัยวัฒนา กรีน" ขายหุ้นใน "บลู โซลาร์ฟาร์ม 3" จำนวน 720,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รับเงินสดมากกว่า 117 ล้านบาท จ่อรับรู้รายได้ภายในไตรมาส 1/65 ด้านบิกบอส "วีระพล ไชยธีรรัตน์" พกเงินสดเต็มกระเป๋า เตรียมนำไปขยายการลงทุนโรงไฟฟ้าขยะจังหวัดนครสวรรค์ เต็มพิกัด

นายวีระพล ไชยธีรรัตน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ชัยวัฒนา แทนเนอรี่ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (CWT) เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2565 มีมติอนุมัติการจำหน่ายหุ้นสามัญทั้งหมดที่ บริษัท ชัยวัฒนา กรีน จำกัด (CWTC) (ในฐานะบริษัทย่อยของ บริษัท) ที่ถืออยู่ใน บริษัท บลู โซลาร์ฟาร์ม 3 จำกัด (BSF3) ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นหุ้นสามัญของ BSF3 จำนวน 720,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วน 60% ของทุนจดทะเบียน และคิดเป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 117,153,000 บาท โดยขายให้กับ บริษัท โซลาร์ ยูไนเต็ด เนทเวิร์ค จำกัด

"ชัยวัฒนา กรีน จะดำเนินการจำหน่ายหุ้นสามัญที่ถืออยู่ใน บลู โซลาร์ฟาร์ม 3 ออกทั้งสิ้น 720,000 หุ้น คิดเป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 117,153,000 บาท และภายหลังจากการทำรายการจะส่งผลให้ CWTC ไม่ได้ถือหุ้นในบริษัท BSF3 อีกต่อไป ทั้งนี้คาดว่าจะทำรายการแล้วเสร็จภายใน เดือนกุมภาพันธ์ 2565 และจะสามารถรับรู้เข้ามาเป็นรายได้ภายในไตรมาส 1 ปี 2565 นี้ โดยจะนำเงินที่ได้มาเพื่อเพิ่มสภาพคล่องให้กับบริษัทฯ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการรองรับโครงการของบริษัทในกลุ่มพลังงานในอนาคต"

กรรมการผู้จัดการ CWT กล่าวอีกว่าเมื่อดำเนินการจำหน่ายเสร็จสิ้นแล้ว จะส่งผลทำให้บริษัทฯ มีโรงไฟฟ้าที่ขายไฟเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) ขนาดกำลังการผลิต 9.9 เมกะวัตต์ และมีโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนา คือ โรงไฟฟ้าขยะชุมชน จังหวัดนครสวรรค์ ขนาดกำลังการผลิต 9.9 เมกะวัตต์ ปัจจุบันได้สัญญาบริหารจัดการขยะแล้ว 25 ปี และอยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงงานแยกขยะเพื่อเตรียมการต่อยอดเป็นโรงไฟฟ้าขยะชุมชนได้ภายในเร็ว ๆ นี้ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนธุรกิจเติบโตอย่างแข็งแกร่งในอนาคต



SUPER ถึง AC ENERGYเข้าร่วมถือหุ้น 49%

โซลาร์ฟาร์มในประเทศเวียดนาม ยักษ์ใหญ่ด้านพลังงานทดแทนในฟิลิปปินส์
สร้าง Strategic Partner ขยายงานและพัฒนาโรงไฟฟ้าโซลาร์ฟาร์มในกลุ่มอาเซียน

SUPER บอร์ดไฟเขียว "ซูปเปอร์ เอนเนอร์ยี กรุ๊ป (ฮ่องกง)" ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นจำนวน 49% ของ SOLAR NT HOLDINGS PTE. LTD. (Solar NT) ให้กับ AC ENERGY VIETNAM INVESTMENTS PTE. LTD. (ACEV) มูลค่ากว่า 165 ล้านดอลลาร์ ฟาก CEO "จอมทรัพย์ โลจายะ" ระบุเป็นการสร้าง Strategic Partner กับยักษ์ใหญ่ด้านพลังงานทดแทนในฟิลิปปินส์ ปูทางสู่การร่วมพัฒนารธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในกลุ่มประเทศอาเซียนในอนาคต

นายจอมทรัพย์ โลจายะ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซูปเปอร์ เอนเนอร์ยี คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SUPER เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2565 มีมติอนุมัติให้ บริษัท ซูปเปอร์ เอนเนอร์ยี กรุ๊ป (ฮ่องกง) จำกัด (SEG HK) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เข้าลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้น(แบบมีเงื่อนไขบังคับก่อน) ในสัดส่วน 49% ของ SOLAR NT HOLDINGS PTE. LTD. (Solar NT) ให้กับ AC ENERGY VIETNAM INVESTMENTS PTE. LTD. (ACEV) มูลค่ารายการประมาณ 165 ล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่ง SUPER และ ACEV จะถือหุ้นร่วมกันในบริษัท ซึ่งดำเนินการกิจการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศเวียดนามในสัดส่วนร้อยละ 51 และ ร้อยละ 49 ตามลำดับ

ทั้งนี้ ACEV เป็นบริษัทลงทุนในเครือของ AC ENERGY CORPORATION ซึ่งเป็นบริษัทลงทุนชั้นนำทางด้านธุรกิจ

พลังงานทดแทนจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฟิลิปปินส์ และเป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจหลักของ AYALA GROUP ประเทศฟิลิปปินส์

นายจอมทรัพย์ กล่าวว่า Solar NT เป็นบริษัทที่ดำเนินกิจการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศเวียดนาม โดย Solar NT อยู่ระหว่างการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท ภายหลังการปรับโครงสร้างแล้วเสร็จ Solar NT จะมีบริษัทย่อยทั้งทางตรง และทางอ้อมที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศเวียดนาม จำนวน 9 โครงการ กำลังการผลิตรวมประมาณ 837 เมกะวัตต์ และได้ดำเนินการจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้วทั้ง 9 โครงการ

สำหรับการจำหน่ายหุ้นในครั้งนี้ เป็นประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย ทั้งสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Partner) และเป็นการร่วมกัน

พัฒนารธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในกลุ่มประเทศอาเซียน (ไม่รวมประเทศไทย) ในระยะยาว โดย SEG HK ได้ดำเนินการเข้าลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นกับ ACEV เป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 28 มกราคม 2565

ในการดำเนินการหาผู้ร่วมลงทุนในครั้งนี้ บริษัทมีธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด(มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน และมีบริษัท เบเคอร์ แอนด์ แม็คเค็นซี จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางกฎหมาย

"การลงทุนในครั้งนี้เป็นการแสดงเจตนารมณ์ที่เป็นรูปธรรมเพื่อแสวงหาโอกาสในการสร้างความร่วมมือที่ยิ่งใหญ่ในอนาคต เปิดกว้างในการขยายการลงทุนและยังเป็นการพัฒนารธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในกลุ่มประเทศอาเซียนอีกด้วยซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการสร้างรายได้เพิ่มอย่างต่อเนื่องในอนาคต" นายจอมทรัพย์กล่าวในที่สุด



SUPER ENERGY CORPORATION
PUBLIC COMPANY LIMITED

NDR วางเป้ารายได้ปี 65 ไว้ที่ 900-1,000 ลบ.

เชื่อว่าพรวมตลาดสดใส พุ่งเป้าขยายตลาดใน
กับพูชา-เกาหลีใต้ หวังเติบโตอย่างยั่งยืน

บริษัท เอ็น.ดี.รับเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NDR วางเป้ารายได้ปี 65 ไว้ที่ 900-1,000 ลบ . ประเมินภาพรวมตลาดรถจักรยานยนต์สดใส พร้อมมุ่งเน้นการขายออนไลน์เพิ่มขึ้น และมีแผนขยายตลาดต่างประเทศในกับพูชา-เกาหลีใต้ หลังปีก่อนทำตลาดได้สำเร็จ ส่วนบริษัทย่อย ETRAN วางแผนผลิตรถ 4,000 - 5,000 คัน คาดเริ่มส่งมอบได้ตั้งแต่เดือน ก.พ. และจะเริ่มผลิตรุ่น MYRA Gen2 ในเดือน พ.ค. โดยมีแผนส่งมอบในเดือน มิ.ย. 65

นายชัยสิทธิ์ สัมฤทธิ์วิณิชชา กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็น.ดี.รับเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NDR เปิดเผยถึงแผนธุรกิจในปี 2565 ว่า บริษัทฯตั้งเป้าหมายรายได้อยู่ที่ประมาณ 900 - 1,000 ล้านบาท เพราะจะมีปัจจัยเรื่องราคาเฉลี่ยของสินค้าที่สูงขึ้น หลังประเมินว่าภาพรวมตลาดยางรถจักรยานยนต์น่าจะมีทิศทางที่ดีกว่าปีก่อน

ทั้งนี้ การขยายตลาดยังคงเน้นในรูปแบบจำหน่ายทางตลาดออนไลน์เป็นหลัก เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น ส่วนตลาดต่างประเทศบริษัทฯ จะมุ่งเน้นขยายตลาดในกับพูชา และเกาหลีใต้ หลังจากปีก่อนบริษัทฯ สามารถเข้าไปสู่ตลาด 2 ประเทศนี้ได้แล้ว โดยคาดว่าจะสัดส่วนรายได้ในปีนี้น่าจะยังคงใกล้เคียงเดิมคือ

ต่างประเทศ 60% และในประเทศ 40%

"แผนปีนี้บริษัทฯได้วางกลยุทธ์สั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าไว้บางส่วน เพราะมั่นใจว่าแนวโน้มของราคาวัตถุดิบยังคงเป็นขาขึ้น แต่คงไม่ปรับตัวขึ้นแรงเมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งเรายังคงเป้าหมายเป็นองค์กรที่เติบโตอย่างยั่งยืน มีหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและสังคม เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม พร้อมมุ่งยกระดับสินค้า บริการ และธุรกิจด้วยกระบวนการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นบริษัทเติบโตอย่างยั่งยืน" นายชัยสิทธิ์ กล่าว

ส่วนแผนธุรกิจของบริษัท อี

ทราน (ไทยแลนด์) จำกัด หรือ ETRAN ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนถือหุ้นในสัดส่วน 35% ว่า เตรียมวางแผนผลิตรถจักรยานยนต์ไฟฟ้าในปีนี้อยู่ประมาณ 4,000 - 5,000 คัน หลังจากที่ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ใช้ในปีก่อนมาและได้ปรับปรุงคุณสมบัติของรถแล้ว โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มส่งทยอยมอบรถจักรยานยนต์ไฟฟ้าได้ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ และจะเริ่มผลิตรุ่น MYRA Gen2 ในเดือนพฤษภาคม โดยมีแผนทยอยส่งมอบรถให้กับผู้ใช้เดือนมิถุนายน 2565 นี้

สำหรับกระแสตอบรับรถจักรยานยนต์ไฟฟ้าของ ETRAN ค่อนข้างดี โดยมาจากสมรรถนะของรถที่ตอบโจทย์ต่อผู้ใช้งาน ทำให้คาดว่าจะส่งผลสนับสนุนต่อการผลิตที่เพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต



บลจ.บัวหลวง แนะนำรับการลงทุนรับปีงา “Blue Sky, Green Ocean”

จับโอกาสจากเศรษฐกิจไทยขาขึ้น
และธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

นายพิรพงศ์ จิระเสวีจินดา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด หรือ BBLAM เปิดเผยว่า ตลอดปี 2564 ที่ผ่านมา นักลงทุนที่ลงทุนในหุ้นไทยต่างฝากความหวังไว้กับการกลับมาเปิดประเทศเพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจและการท่องเที่ยว ในขณะที่มีความท้าทายเข้ามาเป็นระยะ เช่น การเกิดเชื้อไวรัสโควิดสายพันธุ์เดลต้า และส่งท้ายปีด้วยการเกิดเชื้อไวรัสโควิดสายพันธุ์โอมิครอน ทำให้บางประเทศในแถบยุโรปต้องกลับมาใช้มาตรการล็อกดาวน์ รวมถึงคุมเข้มการเดินทางทางอากาศเพื่อจำกัดการแพร่ระบาดระลอกใหม่ ในส่วนของภาพรวมเศรษฐกิจไทยนับว่าได้ผ่านจุดต่ำสุดมาแล้ว โดยเวลานี้อาจเรียกได้ว่าเป็นช่วงฟ้าเปิดที่กิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ จะเริ่มทยอยดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป เพียงแต่การกลับไปสู่จุดที่เคยเป็นก่อนวิกฤติการณ์โควิด-19 ยังคงต้องใช้เวลา เนื่องจากมีปัจจัยภายนอกที่ไม่แน่นอน เช่น นโยบาย Zero-Covid ของจีน ซึ่งห้ามไม่ให้ประชาชนเดินทางไปยังต่างประเทศ ส่งผลกระทบต่อรายได้ภาคบริการและการท่องเที่ยวเกือบ 1 ใน 4 ของนักท่องเที่ยวทั้งหมดที่เข้ามาในประเทศไทยในแต่ละปี

อีกหนึ่งปัจจัยคือ ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตลอดช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ทำให้รูปแบบแนวทางต่างๆ ไม่กลับไปเป็นเช่นเดิม ยกตัวอย่างเช่น การเดินทางเพื่อธุรกิจที่อาจลดลง ด้วยมีการนำ Virtual Meeting มาใช้มากขึ้น การทำงานจากที่บ้าน (Work From Home) ที่จะยังคงมีอยู่ต่อไป ผนวกกับการอาศัยเทคโนโลยีแพลตฟอร์มการสื่อสารธุรกิจ (Business Communication Platform) ต่างๆ ซึ่งเป็นความท้าทายสำหรับธุรกิจแบบดั้งเดิมให้ต้องปรับตัวเข้าสู่สภาพแวดล้อมใหม่ในที่สุด

จากการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมซึ่งมีอิทธิพลต่อเศรษฐกิจและสถานการณ์การลงทุน รวมถึงแนวโน้มการลงทุนในธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อมาตรฐานที่ยอมรับในระดับสากล โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน และตระหนักถึงความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) ที่ BBLAM นำมาเป็นการประกอบการตัดสินใจลงทุนอย่าง

ต่อเนื่องเสมอมา จึงสะท้อนมุมมองธรมการลงทุนสำหรับปี 2022 คือ "Blue Sky, Green Ocean" ซึ่งนักลงทุนสามารถใช้ธรมนี้สำหรับการลงทุนต่อเนื่องไปในระยะยาว

นายสันติ ธนะนิรันดร์ ประธานเจ้าหน้าที่การลงทุน BBLAM กล่าวเสริมในเชิงลึกภายใต้ธรมการลงทุน "Blue Sky, Green Ocean" โดยเห็นว่าตลาดหุ้นมักจะตอบรับข่าวดีไปล่วงหน้าก่อนเศรษฐกิจ ซึ่งเศรษฐกิจไทยเวลานี้เตรียมพร้อมกลับสู่ช่วงขาขึ้นจากการท่องเที่ยวที่กำลังจะกลับมาฟื้นตัว จึงถือเป็นโอกาสที่ดีสำหรับการลงทุนในหุ้นไทย ขณะที่การแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้ทั่วโลกให้ความสำคัญกับ ESG ในลำดับต้นๆ ผู้บริโภคเน้นมองหาสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม หรือ Eco-Friendly มากขึ้น ตลอดจนการใส่ใจกับคุณภาพชีวิตของตนเองและคนที่รัก ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจต่างออกมาปรับปรุงห่วงโซ่อุปทาน เช่น บริษัทผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคที่ตั้งเป้าจะใช้บรรจุ

ภัณฑ์รีไซเคิลได้ทั้ง 100% ภายในปี 2025 หรือบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมที่ตั้งเป้าหมายจะเป็นบริษัทที่ช่วยลดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ได้ (Climate positive) ซึ่งเป็นอีกขั้นกว่าของการปล่อยก๊าซคาร์บอนเป็นศูนย์ (Carbon neutral) ภายในปี 2030 หรือยอดขายของยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ที่เติบโตมาก ทำให้ผู้ผลิตรถยนต์เกือบทุกค่ายทยอยเปิดตัวรถยนต์ EV ในปีที่ผ่านมา

จากปัจจัยนี้เอง ทำให้เห็นว่าการลงทุนที่สอดคล้องกับเทรนด์ใส่ใจสิ่งแวดล้อมคือแนวโน้มที่กำลังเติบโตได้ในระยะยาว สอดคล้องกับแนวคิด ESG ที่ BBLAM เห็นความสำคัญมาก่อนหน้านี้แล้ว เนื่องจากมองว่า ESG จะเป็นส่วนสนับสนุนให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้อย่างยั่งยืน ช่วยลดความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อเชิงลบทางธุรกิจ อันจะนำมาซึ่งผลการดำเนินงานที่มีโอกาสเติบโตได้อย่างมั่นคง

ศูนย์วิจัย Krungthai COMPASS ซี การยกระดับ 3

อุตสาหกรรมทางการแพทย์สำคัญ จะนำไทยสู่ Medical Hub

ศูนย์วิจัย Krungthai COMPASS ซี การยกระดับ 3 อุตสาหกรรมการแพทย์สำคัญ ได้แก่ อุตสาหกรรมชีวเภสัชภัณฑ์ (Biopharmaceuticals) อุตสาหกรรมเครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์ และอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ จะช่วยหนุนไทยสู่เป้าหมายการเป็น Medical Hub และช่วยสร้างรายได้เข้าประเทศถึง 8 แสนล้านบาทต่อปีในปี 2027 จากปัจจุบันที่มีมูลค่าประมาณ 2 แสนกว่าล้านบาท ด้วยเพราะเป็นเทรนด์โลกที่จะเติบโตสูง คิดเป็นมูลค่าตลาดรวมกว่า 1.5 ล้านล้านเหรียญสหรัฐฯ ต่อปีในปี 2027

ดร.พชรพจน์ นันทรามาศ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงไทยเปิดเผยว่า อุตสาหกรรมการแพทย์เป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่ภาครัฐคาดหวังว่าจะเป็นฟันเฟืองสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยท่ามกลางวิกฤติการแพร่ระบาดของโควิด-19 เช่นนี้ โดยมุ่งหวังที่จะผลักดันไทยก้าวเข้า Medical Hub อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งนอกจากจะช่วยดึงดูดเงินเข้าสู่ประเทศแล้ว ยังเพิ่มการจ้างงาน และเชื่อมโยงไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องได้อีกมาก โดยองค์ประกอบสำคัญที่ภาครัฐวางไว้ให้ขับเคลื่อนการเป็น Medical Hub ของไทย ได้แก่ 1. ศูนย์กลางบริการทางการแพทย์ (Medical Service Hub) 2. ศูนย์กลางบริการเพื่อส่งเสริมสุขภาพ (Wellness Hub) 3. ศูนย์กลางยาและผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพ (Product Hub) และ 4. ศูนย์กลางบริการวิชาการและงานวิจัย (Academic Hub)

“การเป็นศูนย์กลางบริการทางการแพทย์ และศูนย์กลางยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพ เป็น 2 ใน 4 องค์ประกอบสำคัญที่ไทยมีศักยภาพ และมีความพร้อมที่จะพัฒนาและยกระดับได้เร็ว รวมทั้งมีแนวโน้มเติบโตโดดเด่นและเป็นเทรนด์ที่จะสนับสนุนการเติบโตของอุตสาหกรรมการแพทย์ของโลกในอนาคต ทั้งยังสามารถพัฒนาต่อยอด

ไปสู่องค์ประกอบที่เหลือได้ ซึ่งจะช่วยให้การเป็น Medical Hub อย่างเต็มรูปแบบของไทยมีความเป็นไปได้มากขึ้น”

น.ส. สุธิตรา อันโน นักวิเคราะห์ กล่าว ว่า ส่วนสำคัญที่จะผลักดันให้ไทยเป็นศูนย์กลางบริการทางการแพทย์ และศูนย์กลางยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพ คือ 1. การต่อยอดอุตสาหกรรมยาจากผู้ผลิตยาชื่อสามัญสู่ฐานการผลิตในอุตสาหกรรมชีวเภสัชภัณฑ์ (Biopharmaceuticals) ซึ่งเป็นเทรนด์การผลิตยาที่มีแนวโน้มเติบโตในอนาคต โดยคาดว่าจะมีมูลค่าตลาดโลกสูงถึง 5.47 แสนล้านเหรียญสหรัฐฯ ในปี 2027 หรือเติบโตเฉลี่ย 10.6% ต่อปี 2. การยกระดับอุตสาหกรรมเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ด้วย BCG Model ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการไทยสามารถผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีนวัตกรรมและใช้เทคโนโลยีขั้นสูงได้มากขึ้น และจะส่งผลให้มูลค่าตลาดอุตสาหกรรมนี้ของไทยมีโอกาสแตะระดับ 3.38 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือกว่าแสนล้านบาท ในปี 2027 คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ย 8.1% ต่อปี เพิ่มขึ้นเกือบ 2 เท่า จากปี 2019 และสูงกว่าอัตราเติบโตเฉลี่ยของโลก 3. การชูจุดเด่นด้านบริการทางการแพทย์เพื่อมุ่งสู่การเป็น World Class Medical Service Hub ซึ่งคาด

ว่ามูลค่าตลาดท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ของไทยจะกลับมาขยายตัวได้อีกครั้ง หลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 คลี่คลายลงแตะระดับ 7.6 แสนล้านบาทในปี 2027 หรือเติบโตเฉลี่ย 13.2% ต่อปี

“ปัจจุบันส่วนแบ่งในตลาดโลกของ 3 อุตสาหกรรมการแพทย์สำคัญของไทยยังไม่มากนัก จึงมีโอกาที่จะเติบโตได้อีกมาก หากสามารถยกระดับให้ได้มาตรฐานระดับโลก ซึ่งจะช่วยสร้างรายได้เข้าประเทศเป็นมูลค่ารวมกว่า 8 แสนล้านบาทต่อปี ภายในปี 2027 นอกจากนี้ ยังจะช่วยลดการนำเข้ายาและเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศด้วย ที่สำคัญจะช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายด้านสาธารณสุขของรัฐ และก่อให้เกิดประโยชน์ด้านสาธารณสุขอย่างยั่งยืน อย่างไรก็ตาม Key Success สำคัญ คือ ความร่วมมือจากทุกภาคส่วน ทั้งนโยบายสนับสนุนจากภาครัฐที่เอื้อให้เกิดการลงทุน หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและพัฒนาทางการแพทย์ ควบคู่กับการลงทุนจากภาคเอกชนที่มีความพร้อมทั้งด้านองค์ความรู้ ทรัพยากร และเงินลงทุน เพื่อให้เกิดการพัฒนาและการลงทุนอย่างบูรณาการ และเป็นไปในทิศทางเดียวกันทั้ง Ecosystem”

วิจัยกรุงศรี เผยเงินเฟ้อปีนี้มีแนวโน้มสูงกว่าคาด

ขณะที่เศรษฐกิจทยอยฟื้นตัว คาด กนง.
จะคง ดอกเบี้ยที่ 0.50% ตลอดจนถึงสิ้นปี

การระบาดของโอไมครอนในช่วงต้นปี อาจทำให้แรงส่งจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในช่วงท้ายปีก่อนลดลงชั่วคราว เครื่องชี้เศรษฐกิจสำคัญในเดือนธันวาคมปีก่อนปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่องตามการฟื้นตัวของอุปสงค์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมูลค่าส่งออกแต่ละระดับสูงสุดเป็นประวัติการณ์ที่ 24.5 พันล้านดอลลาร์ (+23.0% YoY) จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเร่งขึ้นหลังจากทางกาดำเนินมาตรการ Test & Go ตั้งแต่ต้นเดือนพฤศจิกายน ขณะที่มาตรการควบคุมการระบาดที่ผ่อนคลายในช่วงเดือนธันวาคมหนุนให้ดัชนีการบริโภคภาคเอกชนฟื้นตัวต่อเนื่อง (+2.3% MoM, -1.2% YoY) เช่นเดียวกับดัชนีการลงทุนภาคเอกชนที่เติบโตได้ตามความต้องการทั้งในและต่างประเทศที่ปรับตัวขึ้น (1.7% MoM, +4.2% YoY)

ความต่อเนื่องในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจจากไตรมาสสุดท้ายของปี 2564 อาจชะงักลงเล็กน้อยในช่วงต้นปีเมื่อต้องเผชิญกับการระบาดของไวรัสโอไมครอน อย่างไรก็ตาม คาดว่าผลกระทบจะอยู่ในวงจำกัดและเป็นผลระยะสั้น แม้ปัจจุบันจำนวนผู้ติดเชื้อรายวันยังอยู่ในระดับสูง แต่อัตราการเสียชีวิตค่อนข้างต่ำสะท้อนมาตรการควบคุมอาจไม่เข้มงวดเท่ากับการระบาดในรอบก่อนหน้านี้ ประกอบกับการฉีดวัคซีนเพื่อเร่งสร้างภูมิคุ้มกันด้านมีความคืบหน้าอย่างมาก นอกจากนี้ ล่าสุดทางการออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจวงเงิน 5.32 หมื่นล้านบาท

เพื่อประคองกำลังซื้อของผู้บริโภคและสนับสนุนการท่องเที่ยวภายในประเทศ ซึ่งคาดว่าจะช่วยทำให้มีเม็ดเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจได้กว่าแสนล้านบาท อีกทั้งแรงส่งเชิงบวกจากภาคส่งออกที่ยังมีทิศทางเติบโตตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า รวมถึงจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีแนวโน้มฟื้นตัวหลังจากมีการกลับมาใช้มาตรการ Test & GO วิจัยกรุงศรีจึงยังคงคาดการณ์เศรษฐกิจในปีนี้จะเติบโตที่ 3.7%

อัตราเงินเฟ้อเดือนแรกของปีพุ่งแตะระดับสูงสุดในรอบ 8 เดือน ทั้งปีมีแนวโน้มสูงกว่าที่เคยคาดการณ์ไว้ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเดือนมกราคมอยู่ที่ 3.23% YoY เติบโตจาก 2.17% เดือนธันวาคม สาเหตุสำคัญจากการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันเชื้อเพลิงในประเทศ (+27.9%) ตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกที่ปรับเพิ่มขึ้น ผนวกกับการเพิ่มขึ้นของราคาสินค้าในกลุ่มอาหารบางประเภท โดยเฉพาะเนื้อสุกร และน้ำมันพืช ด้านอัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน (หักราคาหมวดอาหารสดและพลังงาน) เติบโตมาอยู่ที่ 0.52% จาก 0.29% เดือนธันวาคม

อัตราเงินเฟ้อที่เร่งขึ้นมากและยังมีแนวโน้มอยู่เหนือกรอบเงินเฟ้อเป้าหมายของทางการในไตรมาสแรกของปีนี้ ส่วนหนึ่งเป็นผลจากฐานที่ต่ำมากในช่วงเดียวกันปีก่อน กอปรกับคาดว่าราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกจะยังทรงตัวในระดับสูง เนื่องจากปัญหาอุปทานน้ำมันที่มีแนวโน้มฟื้นตัวช้ากว่าอุปสงค์ในช่วงครึ่งปีแรกก่อนที่จะบรรเทาลงในช่วงครึ่งปีหลัง รวมทั้งสถานการณ์ความตึงเครียด

ระหว่างรัสเซียกับยูเครน แรงกดดันทางด้านราคาโดยเฉพาะในหมวดพลังงานจึงเพิ่มมากกว่าคาด กระทั่งต้นทุนการผลิตสูงขึ้น วิจัยกรุงศรีได้ปรับเพิ่มคาดการณ์อัตราเงินเฟ้อในปีนี้เป็น 2.0% (เดิมคาด 1.5%)

มุมมองด้านดอกเบี้ยนโยบาย แม้อัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มสูงกว่าคาดซึ่งเป็นผลจากด้านอุปทานตามราคาพลังงานที่ปรับเพิ่มขึ้น ขณะที่การฟื้นตัวเศรษฐกิจยังเปราะบางท่ามกลางกำลังซื้อที่อ่อนแอและหนี้ครัวเรือนอยู่ในระดับสูง อีกทั้งยังต้องพึ่งพามาตรการทางการคลังในการกระตุ้นเศรษฐกิจ การดำเนินนโยบายการเงินที่ผ่อนคลายจึงยังมีความจำเป็นและเหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน

จึงคาดว่าคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) จะคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ระดับต่ำสุดเป็นประวัติการณ์ที่ 0.50% ในการประชุมกลางสัปดาห์นี้ (วันที่ 9 กุมภาพันธ์) และมีแนวโน้มที่จะตรึงดอกเบี้ยไว้ตลอดทั้งปี 2565

ซิตี้แบงก์ เปิด 10 กองทุนเด่นในกลุ่มอุตสาหกรรมทั่วโลก

ที่จะมาเสริมความมั่งคั่งพอร์ตลงทุน
ระยะยาวสำหรับลูกค้าซิตี้โกลด์

ธนาคารซิตี้แบงก์ นำเสนอ 10 กองทุนเด่นในหลากหลายอุตสาหกรรมทั่วโลก ประกอบด้วยกองทุนที่น่าสนใจในกลุ่มภูมิภาค เช่น กองทุนหุ้นจีน กองทุนหุ้นยุโรป กองทุนหุ้นเอเชีย กองทุนหุ้นญี่ปุ่น หรือจะเป็นในกลุ่มสินทรัพย์ เช่น กองทุนด้านสิ่งแวดล้อม สังคมและธรรมาภิบาล กองทุนโครงสร้างพื้นฐาน กองทุนเทคโนโลยี เป็นต้น ที่จะมาช่วยตอบโจทย์การลงทุน เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง และช่วยเสริมความมั่งคั่งพอร์ตลงทุนในระยะยาว อย่างไรก็ตาม ให้นักลงทุนต้องติดตามประเด็นสำคัญของสถานการณ์โลกที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง พร้อมกระจายการลงทุนในหลากหลายสินทรัพย์ เพื่อลดความเสี่ยงจากการลงทุนและรักษาผลประโยชน์ท่ามกลางสภาวะตลาดผันผวน

นายดอน จรรย์สุกรินทร์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ฝ่ายบุคคลธนกิจ ธนาคารซิตี้แบงก์ ประเทศไทย กล่าวว่า ปัจจุบันภาพรวมของตลาดการลงทุนทำยังมีความท้าทาย รวมถึงสภาพเศรษฐกิจที่อาจยังคงสร้างความกังวลให้กับนักลงทุนอย่างต่อเนื่อง แต่ในทุกสถานการณ์ก็จะมีโอกาสในการลงทุนรวมอยู่ด้วยเช่นกัน ซิตี้แบงก์ ในฐานะสถาบันทางการเงินระดับโลก ผู้ให้บริการด้านบริหารความมั่งคั่ง (Wealth Management) ในชื่อ "ซิตี้โกลด์" (Citigold) ประกอบไปด้วยบริการให้คำปรึกษาด้านการลงทุน เพื่อตอบสนองความต้องการและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในทุกสถานการณ์เพื่อประสบการณ์การลงทุนที่ดีที่สุด จะมาแนะนำ 10 กองทุนให้นักลงทุนได้เลือกกระจายการลงทุนในอุตสาหกรรมทั่วโลกที่น่าสนใจ อาทิ

- กองทุนรวมตราสารทุน BGF Sustainable Energy Fund - ที่เน้นการลงทุนในตราสารทุนของบริษัทต่าง ๆ ทั่วโลกที่ให้ความสำคัญกับพลังงานสะอาด เช่น เทคโนโลยีพลังงานหมุนเวียน พลังงานทางเลือก การใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ ให้ผลตอบแทนย้อนหลังเฉลี่ย 3 ปี 27.4%*

- กองทุนรวมตราสารทุน Legg Mason ClearBridge Infrastructure Value Fund Class A Acc - เน้นการลงทุนในตราสารทุนกลุ่มโครงสร้างพื้นฐาน เช่น รางรถไฟ ถนน สนามบิน เสาไฟฟ้าที่สามารถสร้างรายได้อย่างสม่ำเสมอ โดยลงทุนในประเทศกลุ่ม G7 ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักร ญี่ปุ่น เยอรมนี ฝรั่งเศส อิตาลี และแคนาดา ให้ผลตอบแทนย้อนหลังเฉลี่ย 3 ปี 12.5%*

- กองทุนรวมตราสารทุน Allianz China A Shares AT-USD - โดยเน้นการลงทุนในตลาดหุ้นจีน AShares ของ PRC เพื่อการเติบโตของเงินทุนระยะยาว ให้ผลตอบแทนย้อนหลังเฉลี่ย 3 ปี 39.5%*

- กองทุนรวมตราสารหนี้ PIMCO GIS Income Fund ECI USD Acc - โดยลงทุนในตราสารหนี้ผลตอบแทนสูงของทั้งภาครัฐและเอกชนชั้นนำทั่วโลก ให้ผลตอบแทนย้อนหลังเฉลี่ย 3 ปี 5.1%*

- กองทุนรวมแบบผสม Franklin Technology A (acc) USD - ที่เน้นลงทุนในบริษัทชั้นนำทั่วโลกที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มอุตสาหกรรมที่จะได้ประโยชน์จากการพัฒนาทางเทคโนโลยี ให้ผลตอบแทนย้อนหลังเฉลี่ย 3 ปี 40.0%*

- กองทุนรวมตราสารทุน JPMorgan Global Healthcare A (Acc) USD Hgd - เน้นการลงทุนในบริษัท Healthcare ทั่วโลก โดยเน้นหนักไปทางธุรกิจยา รองลงมาคือเทคโนโลยีชีวภาพ และ Medical Tech ให้ผลตอบแทนย้อนหลังเฉลี่ย 3 ปี 18.7%*

- กองทุนรวมตราสารทุน JPMorgan Europe Small Cap A Acc - USD Hgd - เน้นลงทุนในบริษัทยุโรปที่มีทุนขนาดเล็กเป็นหลัก ให้ผลตอบแทนย้อนหลังเฉลี่ย 3 ปี 21.2%*

- กองทุนรวมแบบผสม Allianz Income and Growth AT-USD - ที่แบ่งการลงทุนเป็น 3 ส่วน ได้แก่ หุ้น ตราสารหนี้ และหุ้นกู้แปลงสภาพของบริษัทในสหรัฐอเมริกาและหรือแคนาดา ให้ผลตอบแทนย้อนหลังเฉลี่ย 3 ปี 17.6%*

- กองทุนรวมตราสารหนี้ Legg Mason WA Asian Opportunities Fund A Acc USD- เน้นการลงทุนในพันธบัตรรัฐบาลหรือตราสารหนี้ที่ออกโดยประเทศในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก (ยกเว้นญี่ปุ่น) เช่น จีน เกาหลี รวมถึงบางประเทศที่เป็นตลาดเกิดใหม่ เช่น ไทย ฟิลิปปินส์

ให้ผลตอบแทนย้อนหลังเฉลี่ย 3 ปี 4.4%*

- กองทุนรวมตราสารหนี้ JPMorgan Japan Equity A Acc USD Hgd - ที่จะลงทุนในบริษัทที่ดำเนินธุรกิจในประเทศญี่ปุ่นเป็นหลัก ให้ผลตอบแทนย้อนหลังเฉลี่ย 3 ปี 23.4%*

ทั้งนี้ ซิตี้โกลด์พร้อมนำเสนอการบริการความมั่งคั่งในการกระจายการลงทุนได้ทั่วโลกกว่า 200 กองทุน จากพาร์ตเนอร์ทางการเงินที่หลากหลายกับ 5 บลจ.ในประเทศและ 12 บลจ.ต่างประเทศ โดยมีความหลากหลายของกองทุนทั้งประเภทของสินทรัพย์ และภูมิภาคของการลงทุน ซึ่งเป็นการกระจายความเสี่ยงของนักลงทุนได้เป็นอย่างดี ควบคู่ไปกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการดิจิทัลแบงก์กิ้ง เพื่อประสบการณ์การลงทุนที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยผู้สนใจสนใจข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับซิตี้โกลด์ กรุณาติดต่อธนาคารซิตี้แบงก์ ประเทศไทย โทร . 0-2081-0999 หรือ www.citibank.co.th/th/citigold รวมถึงเพิ่ม Citi Thailand เป็นเพื่อนทาง LINE

คำเตือน:

"การลงทุนมีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน และไม่ขายให้บุคคลอเมริกัน"

*แหล่งข้อมูล: MorningStar ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2564

*ผลตอบแทนย้อนหลัง 3 ปี ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2564

FETCO เผย “ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน อีก 3 เดือน ข้างหน้า อยู่ที่ระดับ 93.91 ลดลง 27.5%

จากเดือนก่อนหน้าลงมาอยู่ในเกณฑ์ “ทรงตัว”

นายไพบูลย์ นลินทรางกูร ประธานกรรมการสภาธุรกิจตลาดทุนไทย เปิดเผยดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) ผลสำรวจในเดือนมกราคม 2565 พบว่า “ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index: ICI) ในอีก 3 เดือนข้างหน้า อยู่ที่ระดับ 93.91 ปรับตัวลดลง 27.5% จากเดือนก่อนหน้าลงมาอยู่ในเกณฑ์ “ทรงตัว” โดยความคาดหวังว่าธนาคารกลางสหรัฐ (FED) จะยังคงนโยบายการเงินแบบผ่อนคลายเป็นปัจจัยหนุนความเชื่อมั่นนักลงทุนมากที่สุด รองลงมาคือผลกระทบการระบาดทั่วของโควิด-19 และแผนการกระจายวัคซีนป้องกัน Covid-19 สำหรับปัจจัยที่ลดความเชื่อมั่นนักลงทุนมากที่สุด ได้แก่ ความกังวลต่อความไม่แน่นอนเรื่องนโยบายการขึ้นอัตราดอกเบี้ยของ FED รองลงมาคือการถดถอยของเศรษฐกิจในประเทศ และสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างประเทศ

ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) สำรวจในเดือนมกราคม 2565 ได้ผลสำรวจโดยสรุป ดังนี้

- ดัชนีความเชื่อมั่นรวมทุกกลุ่มนักลงทุน ในอีก 3 เดือนข้างหน้า (เมษายน 2565) อยู่ในเกณฑ์ “ทรงตัว” (ช่วงค่าดัชนี 80-119) ปรับตัวลดลง 27.5% มาอยู่ที่ระดับ 93.91
- ความเชื่อมั่นนักรายกลุ่มนักลงทุนสำรวจเดือนมกราคม 2565 พบว่าความเชื่อมั่นนักลงทุนกลุ่มนักลงทุนบุคคลและกลุ่มนักลงทุนสถาบันในประเทศอยู่ในระดับ “ร้อนแรง” กลุ่มบัญชีบริษัทหลักทรัพย์อยู่ในระดับ “ทรงตัว” ในขณะที่ความเชื่อมั่นกลุ่มนักลงทุนต่างประเทศปรับตัวลดลงอยู่ในระดับ “ซบเซา”
- หมวดธุรกิจที่น่าสนใจมากที่สุด หมวดธนาคาร (BANK)
- หมวดธุรกิจที่ไม่น่าสนใจมากที่สุด คือ หมวดประกันภัยและประกันชีวิต (INSUR)
- ปัจจัยหนุนที่มีอิทธิพลต่อตลาดหุ้นไทยมากที่สุด คือ ความคาดหวังว่าธนาคารกลางสหรัฐ (FED) จะยังคงนโยบายการเงินแบบผ่อนคลายเป็น
- ปัจจัยจุดที่มีอิทธิพลต่อตลาดหุ้นไทยมากที่สุด คือ ความกังวลต่อความไม่แน่นอนเรื่องนโยบายการขึ้นอัตราดอกเบี้ยของ FED

“ผลสำรวจ ณ เดือนมกราคม 2565 รายกลุ่มนักลงทุน พบว่าความเชื่อมั่นนักลงทุนบุคคลปรับตัว 4.6% อยู่ที่ระดับ 121.74

กลุ่มบัญชีบริษัทหลักทรัพย์ปรับตัวเพิ่ม 8.3% อยู่ที่ระดับ 108.33 กลุ่มนักลงทุนสถาบันในประเทศปรับตัวเพิ่ม 2.9% อยู่ที่ระดับ 125.00 และความเชื่อมั่นกลุ่มนักลงทุนต่างชาติปรับตัวลด 64.3% มาอยู่ที่ระดับ 50.00

ในช่วงเดือนมกราคม 2565 SET Index เคลื่อนไหวในกรอบแคบอยู่ระหว่าง 1,634.17-1,680.02 จุด โดยดัชนีมีความผันผวนในช่วงต้นเดือนจากความกังวลที่ธนาคารกลางสหรัฐ (FED) อาจปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเร็วกว่าคาดและมีแนวโน้มปรับขึ้นหลายครั้ง รวมทั้งความกังวลต่อจำนวนผู้ติดเชื้อ Covid-19 สายพันธุ์โอมิครอนที่เพิ่มขึ้นหลังเทศกาลปีใหม่ ซึ่งส่งผลให้ภาครัฐชะลอการรับนักท่องเที่ยว ทั้งนี้ ในช่วงปลายเดือนมกราคม SET Index ปรับตัวลดลงในทิศทางเดียวกับตลาดหุ้นทั่วโลกหลังผลการประชุม FED จากความกังวลของนักลงทุนต่อความไม่แน่นอนเรื่องนโยบายการขึ้นอัตราดอกเบี้ย โดย SET Index ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 ปิดที่ 1,648.81 จุด ปรับตัวลดลง 0.5% จากเดือนก่อนหน้า

ปัจจัยต่างประเทศที่น่าติดตาม ได้แก่ การระบาดของ Covid-19 สายพันธุ์โอมิครอน

ซึ่งยังคงเป็นความเสี่ยงสำคัญต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในหลายประเทศเนื่องจากเป็นสายพันธุ์ที่แพร่กระจายได้ง่ายกว่าสายพันธุ์อื่น ผลต่อนโยบายการเงินที่เข้มงวดขึ้นในสหรัฐอเมริกาจากการที่อัตราเงินเฟ้อปรับตัวสูงขึ้น โดย FED มีแผนปรับลด QE เร็วขึ้น ซึ่ง QE Taper จะสิ้นสุดในเดือน มี.ค. 2565

ซึ่งจะส่งผลต่อสภาพคล่องในระบบการเงิน โดยอาจปรับลดลงเร็วกว่าที่ตลาดเคยคาดการณ์ไว้ และ FED มีแนวโน้มจะขึ้นดอกเบี้ยอีกหลายครั้งในปีนี้ ปัญหาการขาดแคลนพลังงานในยุโรปซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อเงินเฟ้อในยุโรปปรับตัวสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ธนาคารกลางยุโรปมีแผนการใช้นโยบายการเงินแบบผ่อนคลายเป็นเช่นเดียวกับธนาคารกลางจีน นอกจากนี้ ยังมีประเด็นความขัดแย้งในหลายประเทศที่ต้องจับตามอง เช่น รัสเซีย-ยูเครน สถานการณ์ในตะวันออกกลาง เป็นต้น ในส่วนของปัจจัยในประเทศที่น่าติดตาม ได้แก่ ราคาสินค้าอุปโภคบริโภคที่ปรับตัวสูงขึ้นจากต้นทุนการผลิตที่แพงขึ้นซึ่งส่งผลต่อการใช้จ่ายภาคครัวเรือน การผ่อนคลายมาตรการของภาครัฐต่อการเปิดรับนักท่องเที่ยว รวมถึงสถานการณ์ความไม่แน่นอนทางการเมืองในประเทศ”

ร.ทิสโก้ ชูคอนเซ็ปต์ "Megatrend Retirement Planning"

พลิกโฉมพอร์ตกองทุน - ประกัน รับสังคมสูงอายุ
ชี้วางแผนแบบดั้งเดิม ไม่เพียงพอวัยเกษียณ

ธนาคารทิสโก้ชี้เทรนด์โลกเปลี่ยน เตือนวางแผนเกษียณแบบเดิมระวังเกิดวิกฤตการเงินหลังเกษียณ ! เร่งเดินหน้าแนะนำคอนเซ็ปต์ "Megatrend Retirement Planning" พลิกโฉมพอร์ตกองทุนและประกันที่ให้ผลตอบแทนสูง พร้อมความคุ้มครองที่เพียงพอต่อการใช้ชีวิตตามไลฟ์สไตล์ที่คาดหวัง ตลอดอายุเกษียณ ผ่านการลงทุนในธุรกิจเมกะเทรนด์ของโลก ชี้อประกันสุขภาพเหมาะสม ประกันโรคร้ายแรงทุนสูง และประกันบำนาญเน้นผลประโยชน์ในระยะดำรงชีวิต

นายพิชา รัตนธรรม ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่อาวุโส ธนาคารทิสโก้ จำกัด (มหาชน) (Mr. Picha Ratanatam, Chief Wealth Management Business-Banking of TISCO Bank Public Company Limited) เปิดเผยว่าจากการที่ประเทศไทยกำลังก้าวสู่สังคมสูงอายุ และมีแนวโน้มว่าประชากรไทยจะมีอายุยืนเกือบ 100 ปี * ประกอบกับความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีการแพทย์ ทำให้มีโอกาสรักษาโรคต่างๆ ได้ดียิ่งขึ้น แต่ก็มีมาพร้อมกับค่าใช้จ่ายในการรักษาที่สูงขึ้น อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและไลฟ์สไตล์ใหม่ๆ ของคนวัยเกษียณที่ยังคงมีค่าใช้จ่ายด้านการท่องเที่ยว รวมถึงการเข้าสังคมกับเพื่อนไม่ต่างจากวัยทำงาน ทั้งหมดนี้อาจทำให้แผนเกษียณในรูปแบบเดิมไม่เพียงพอต่อการใช้ชีวิตหลังเกษียณที่เปลี่ยนไปจากในอดีต

จากประเด็นดังกล่าว ธนาคารทิสโก้ในฐานะผู้เชี่ยวชาญด้านที่ปรึกษาการเงิน (Financial Advisor) มีความห่วงใยและเล็งเห็นว่า "แผนการเงินเพื่อการเกษียณ" ของลูกค้าจำเป็นต้อง "ปรับเปลี่ยน" เพื่อให้เพียงพอต่อการใช้ชีวิตหลังเกษียณที่มีคุณภาพตลอดช่วงอายุ จึงได้ยกระดับคำแนะนำการวางแผนเกษียณภายใต้คอนเซ็ปต์ "Megatrend Retirement Planning" ซึ่งเป็นการวางแผนที่เท่าทันกระแสการเปลี่ยนแปลงของโลก (Megatrends) โดยสร้างเงินก้อนก่อนเกษียณให้เป็นไปตามเป้าหมาย ด้วยกองทุนคุณภาพที่เน้นลงทุนในธุรกิจแห่งอนาคต (Megatrend Investment) และปกป้องความเสี่ยงหลังเกษียณที่สอดคล้องกับกระแสโลก (Megatrend Protection) ด้วยประกันบำนาญที่มีผลประโยชน์ในระยะดำรงชีวิต (Living Benefit) สูง ประกันสุขภาพแบบเหมาะสม และประกันโรคร้ายแรงที่มีทุนประกันสูง

"โลกเปลี่ยนไป การวางแผนเกษียณแบบที่เคยทำมาอาจไม่ตอบโจทย์การใช้ชีวิตหลังเกษียณที่ยืนยาวมากขึ้น เพราะการสร้างความมั่งคั่งผ่านการลงทุนแบบดั้งเดิม (Conventional) ด้วยการลงทุนในธุรกิจที่อดีตอาจจะสร้างผลตอบแทนที่

ดี แต่ปัจจุบันถูก Disruption ด้วยธุรกิจรูปแบบใหม่ ทำให้มีโอกาสสร้างผลตอบแทนที่ลดลงเมื่อเทียบกับความเสี่ยง เมื่อเงินออมเติบโตไม่พอก็อาจทำให้เป้าหมายสร้างเงินก้อนก่อนเกษียณพลาดเป้า ขณะที่การเลือกแผนความคุ้มครองหลังเกษียณจะพบว่าหลายคนมีความคุ้มครองไม่เพียงพอ โดยมีเพียงประกันที่ให้ความสำคัญในเรื่องการได้รับผลประโยชน์เมื่อเสียชีวิต (Death Benefit) แต่เพียงอย่างเดียว หรือมีประกันสุขภาพและโรคร้ายแรงที่มีทุนประกันต่ำ ซึ่งอาจไม่พอสำหรับการดำรงชีวิตในยุคที่คนมีอายุยืนยาว" นายพิชากล่าว

สำหรับแนวทางการสร้างความมั่งคั่ง (Wealth Creation) ตามคอนเซ็ปต์ "Megatrend Retirement Planning" เพื่อสร้างเงินก้อนก่อนเกษียณที่ธนาคารทิสโก้แนะนำนั้น เน้นให้ลูกค้าลงทุนในธุรกิจเมกะเทรนด์ของโลก (Megatrend Investment) เพราะเป็นธุรกิจที่ได้านิสงค์โดยตรงจากการเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคทั่วโลกและมีโอกาสเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด ตัวอย่างเช่น การเติบโตของหุ้น Amazon บริษัท E-Commerceยักษ์ใหญ่ของโลกที่ปัจจุบันราคาหุ้นเพิ่มขึ้นกว่า 200,000% เมื่อเทียบกับราคา IPO เมื่อ 25 ปีก่อน เป็นต้น และถึงแม้ธุรกิจในกลุ่ม Megatrends จะมีโอกาสผันผวนไปตามความเสี่ยงของตลาด แต่ด้วยผลตอบแทนที่น่าสนใจและการลงทุนระยะยาวในรูปแบบของการลงทุนเพื่อการเกษียณจะทำให้ฝาด้านความผันผวนที่เกิดขึ้นได้ในที่สุด

ตัวอย่าง Megatrend Investment ที่น่าสนใจในปัจจุบัน เช่น Cloud Computing ที่จะเติบโตขึ้นตามปริมาณการใช้ Data ตามมาด้วยกลุ่ม Cyber Security ที่จะเห็นการใช้เม็ดเงินลงทุนเพื่อปกป้องข้อมูลเหล่านั้น ที่น่าสนใจในช่วงนี้อีกหนึ่งคือ Innovative Healthcare หรือนวัตกรรมทางการแพทย์ ซึ่งเป็นธีมการลงทุนที่สอดคล้องกับสังคมสูงวัย โดยเป็นการผสมผสานระหว่างนวัตกรรมทางการแพทย์และเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าเพื่อนำไปสู่การให้บริการทางการแพทย์ที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

นายพิชากล่าวอีกว่า ด้านการปกป้องความมั่งคั่ง (Wealth Protection) ด้วยประกันที่เป็น Megatrend Protection นั้น ในส่วนนี้หากจะมีความคุ้มครองที่ครอบคลุมและคุ้มค่า จำเป็นต้องได้รับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้ความคุ้มครองนั้นเพียงพอต่อไลฟ์สไตล์ของแต่ละบุคคล และป้องกันไม่ให้เกิด Over Protection หรือซื้อมากเกินไปจนเกินพอดี อีกทั้งยังควรคำนึงถึงการชำระเบี้ยที่จะเกิดขึ้นหลังเกษียณอายุอีกด้วย

โดยเบื้องต้นในส่วน "ประกันสุขภาพ" และ "ประกันโรคร้ายแรง" จะเน้นให้วางแผนโดยเลือกกรมธรรม์ที่มีทุนประกันสูงมากเพียงพอ หรือเป็นรูปแบบเหมาะสม เพื่อให้เข้าถึงการรักษาที่มีประสิทธิภาพตามเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่พัฒนาอย่างก้าวกระโดด ขณะที่ "ประกันบำนาญ" จะเน้นให้เลือกกรมธรรม์ที่มอบผลประโยชน์ในระยะดำรงชีวิต (Living Benefit) ในระดับสูง เพื่อสร้างกระแสเงินสดรับที่ชัดเจนสม่ำเสมอตลอดอายุขัยหรือจนครบสัญญาฯ ทำให้สามารถใช้ชีวิตได้อย่างมีความสุขตามไลฟ์สไตล์ที่ตั้งใจ

สำหรับผู้ที่สนใจให้ผู้เชี่ยวชาญของทิสโก้แนะนำแผนการเงินเพื่อการเกษียณครอบคลุมทั้งการสร้าง ความมั่งคั่งและปกป้องความมั่งคั่ง ที่เหมาะสมกับไลฟ์สไตล์ของท่าน สามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ธนาคารทิสโก้ทุกสาขา หรือ TISCO Contact Center โทร. 02-633-6000 กด 2 หรือ www.tiscowealth.com และ เพจบุ๊ก TISCO Advisory

ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน

ผู้ซื้อควรทำความเข้าใจในรายละเอียดความคุ้มครองและเงื่อนไขก่อนตัดสินใจทำประกันภัยทุกครั้ง

ttb analytics ประเมินเงินเฟ้อปี 65 เติบโต 2%

เตรียมรับเงินเฟ้อเร่งตัวสูงสุด 4% ในไตรมาสแรก
ก่อนทยอยลดลงในช่วงที่เหลือของปี

ttb analytics ประเมินเงินเฟ้อปี 65 เติบโต 2% เตรียมรับเงินเฟ้อเร่งตัวสูงสุด 4% ในไตรมาสแรกก่อนทยอยลดลงในช่วงที่เหลือของปี หลังปัจจัยกดดันราคาในด้านต่างๆ ทั้งในและนอกประเทศทยอยคลี่คลายลงตามลำดับ

อัตราเงินเฟ้อทั่วไปที่เร่งตัวสูงขึ้น ตั้งแต่ปลายปี 2564 ที่ผ่านมา ส่งผลกระทบโดยตรงต่อประชาชนผ่านภาระค่าครองชีพที่แพงขึ้น ขณะเดียวกันก็ส่งผลให้ภาครัฐต้องเผชิญความยากลำบากในการดูแลเศรษฐกิจไทยที่ยังฟื้นตัวอย่างเปราะบางและกำลังได้รับผลกระทบซ้ำเติมจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 สายพันธุ์โอมิครอนอีกด้วย ทำให้ในปี 2565 ยังมีปัจจัยหลายอย่างที่ส่งผลให้อัตราเงินเฟ้อทั้งปีอยู่ในระดับสูง ก่อนจะเริ่มแผ่วลงช่วงปลายปี

ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ ทีทีบี หรือ ttb analytics ประเมินว่า แรงกดดันจากหมวดพลังงาน โดยเฉพาะราคาน้ำมันเชื้อเพลิงยังเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้เงินเฟ้อในปี 2565 ยังคงอยู่ในระดับสูง โดยในช่วงปลายปี 2564 และต้นปี 2565 มีสภาพภูมิอากาศที่หนาวมากกว่าปกติ และกิจกรรมทางเศรษฐกิจโลกกำลังฟื้นตัว ส่งผลให้ทั่วโลกมีความต้องการเชื้อเพลิงเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ขณะเดียวกันประเทศผู้ผลิตน้ำมันไม่สามารถปรับเพิ่มกำลังการผลิตได้เพียงพอต่อความต้องการ จึงสร้างแรงกดดันเพิ่มเติมต่อราคาน้ำมันโดยเฉพาะในช่วงต้นปีนี้ แม้ไทยจะได้รับผลดีจากการที่รัฐบาลเข้าตรึงราคาเชื้อเพลิงบางประเภท แต่ไม่เพียงพอที่จะช่วยลดแรงกดดันด้านราคาที่เกิดขึ้นเร็ว ทั้งนี้ ประเมินว่าหลังเข้าสู่ไตรมาสที่ 2 ปี 2565 แรงกดดันด้านราคาพลังงานจะคลี่คลายลงบ้าง แต่ยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่องไปจนกว่ากลุ่มผู้ผลิตน้ำมันจะสามารถบริหารจัดการทยอยเพิ่มกำลังการผลิตได้ตามเป้าหมายในช่วงไตรมาส 3 นี้

สำหรับต้นทุนหมวดอาหารสดมีการปรับเพิ่มขึ้นตามราคาน้ำมันและสินค้าโภคภัณฑ์ทั่วโลกที่แพงขึ้น ประกอบกับการเกิดโรคระบาดของสุกรในประเทศไทยในปัจจุบัน ทำให้ต้องใช้มาตรการจำกัดจำนวนการเลี้ยงเพื่อลดความเสี่ยง ส่งผลให้ปริมาณผลผลิตสุกรลดลงและราคาเนื้อสุกรในประเทศเพิ่มขึ้นสูง และมีผลกระทบทำให้ราคาเนื้อสัตว์ประเภทอื่น ๆ เช่น เนื้อไก่ เพิ่มขึ้นตามไปด้วย เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเวียดนามซึ่งเคยเกิดปัญหาโรคระบาดเดียวกันในสุกร จึงประเมินได้ว่าไทยอาจ

ยังต้องใช้ระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 6 เดือนในการเพิ่มปริมาณการเลี้ยงสุกรและทยอยเพิ่มผลผลิตเข้าสู่ท้องตลาด เป็นสาเหตุทำให้แรงกดดันต่อราคาในหมวดอาหารสดจะคงยังลากยาวไปถึงสิ้นปี 2565

อย่างไรก็ดี แรงกดดันต่ออัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน (เงินเฟ้อที่ไม่รวมหมวดอาหารสดและพลังงาน) จะแผ่วลงในช่วงต้นปี ตามการชะลอตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจภายในประเทศ หลังเกิดการแพร่ระบาดของโควิด-19 สายพันธุ์โอมิครอนที่กำลังเร่งตัวทั้งในและต่างประเทศ แต่เนื่องจากเป็นเชื้อที่แพร่กระจายเร็วและไม่ส่งผลให้เกิดอาการเจ็บป่วยรุนแรง จึงประเมินว่าผลกระทบนี้จะอยู่เพียงในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 เท่านั้น ก่อนที่เศรษฐกิจภายในประเทศและอัตราเงินเฟ้อพื้นฐานจะทยอยกลับมาเพิ่มขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไปจนถึงสิ้นปี

นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยกดดันเงินเฟ้อเพิ่มเติมจากปัญหาการติดตัวในภาคการผลิต (Supply Bottleneck) ในบางหมวดอุตสาหกรรม โดยเฉพาะกลุ่มสินค้าที่เชื่อมโยงกับผู้ผลิตในประเทศที่กำลังเกิดการแพร่ระบาดระลอกใหม่ โดยเฉพาะยุโรป สหรัฐฯ หรือปัญหาในการปรับเพิ่มอัตราจ้างงาน อาทิ สินค้ากลุ่มที่ต้องพึ่งพาเชมิคอนดักเตอร์ ซึ่งเห็นผลกระทบได้สูงในปัจจุบัน ประกอบกับต้นทุนค่าขนส่งที่แพงจากปัญหาตู้คอนเทนเนอร์ตักค้างตามท่าเรือ เนื่องจากระดับกิจกรรมท่าเรือและการจ้างงานในหลายประเทศยังฟื้นตัวไม่เพียงพอรองรับการเร่งตัวของกิจกรรมส่งออก จึงเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ราคาสินค้านำเข้าและต้นทุนของผู้ผลิตปรับเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย โดยกรณีของไทย ความสัมพันธ์ระหว่างราคาสินค้านำเข้าและราคาผู้ผลิตมีระดับสูงมาก (ค่าความสัมพันธ์อยู่ที่ 0.9)

ในเบื้องต้น ประเมินว่าปัญหาการติดตัวด้านกระบวนการผลิตสินค้าหลายประเภทจะยังมีผลชัดเจนถึงช่วงไตรมาส 3 ปี 2564 ขณะที่ปัญหาค่าขนส่งทางเรือที่แพงได้ทยอยปรับลงมาแล้วนับ

ตั้งแต่ปลายปี 2564 แต่คาดว่าจะใช้เวลานานกว่าจะกลับสู่ระดับราคาปกติได้ราวปลายปี 2567 ดังนั้น ปัญหาการติดตัวในกระบวนการผลิตและต้นทุนขนส่งทางเรือจะสร้างแรงกดดันต่อราคาสินค้าของหมวดที่อยู่ทั้งในและนอกอัตราเงินเฟ้อพื้นฐานอย่างชัดเจนไปจนถึงไตรมาส 3 ก่อนจะเบาลงในช่วงปลายปี อย่างไรก็ตาม ประเมินว่าระดับการส่งผ่านต้นทุนของผู้ผลิตที่แพงขึ้นไปยังผู้บริโภคในประเทศจะทำได้เพียงบางส่วนเท่านั้น และเป็นลักษณะเพิ่มขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป เนื่องด้วยกำลังซื้อและการจ้างงานในไทยโดยรวมยังคงเปราะบาง

ปัจจัยกดดันด้านสูงจากฝั่งอุปทาน (Cost-push) ทั้งหมดข้างต้น ประกอบกับเงินบาทที่อ่อนค่าลงจากปี 2564 ทำให้ ttb analytics ประเมินว่าอัตราเงินเฟ้อของไทยจะเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 2.7 ไปจนถึงสิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2565 นี้ โดยเร่งตัวสูงสุดในไตรมาสแรก และจะทยอยลดลงตลอดไปจนถึงปลายปี หลังปัจจัยต่าง ๆ ทยอยคลี่คลาย โดยอัตราเงินเฟ้อทั่วไปทั้งปีจะเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 2.0 โดยปัจจัยเสี่ยงต่อเงินเฟ้อด้านสูงยังมีอยู่จากสาเหตุดังนี้ 1) ปัญหาภูมิรัฐศาสตร์ อาทิ ความขัดแย้งรัสเซีย-ยูเครน ที่อาจทำให้ราคาพลังงานเร่งสูงขึ้นกว่าระดับปัจจุบัน 2) ปัจจัยด้านภูมิอากาศและภัยธรรมชาติ ที่อาจส่งผลต่อการลดลงของปริมาณผลผลิตการเกษตร 3) ความยืดเยื้อของปัญหาโควิด-19 ในกระบวนการผลิต โดยเฉพาะหากเกิดการแพร่ระบาดจากโรคโควิด-19 สายพันธุ์ใหม่ที่อาจรุนแรงจนทำให้กิจกรรมการผลิตต้องสะดุดลงและกระทบกับภาวะการจ้างงาน

ดังนั้น ท่ามกลางภาวะที่เงินเฟ้อเร่งตัวเร็ว โดยเฉพาะในช่วงแรกของปี 2565 นี้ จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ประชาชนต้องปรับวิธีการใช้จ่ายให้เหมาะสม ในส่วนภาครัฐที่กำลังดูแลเศรษฐกิจ นอกจากการเร่งออกนโยบายลดต้นทุนค่าครองชีพทั้งการตรึงราคาเชื้อเพลิง และการให้ความช่วยเหลือผ่านบัตรสวัสดิการแห่งรัฐให้แก่ประชาชนแล้ว อาจเข้าไปช่วยจัดการแก้ไขปัญหาด้านปริมาณผลผลิตให้เพียงพอต่อความต้องการในส่วนที่สามารถทำได้ภายในประเทศ เพื่อลดแรงกดดันจากเงินเฟ้ออีกทางหนึ่ง

ก.ล.ต. ย้ำให้ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลให้ความสำคัญ กับระบบรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์

และระบบที่เกี่ยวข้องกับการดูแลทรัพย์สินลูกค้า

ก.ล.ต. ย้ำให้ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลให้ความสำคัญกับระบบรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ (cybersecurity) และให้ผู้รับผิดชอบการกำกับดูแลในเรื่องดังกล่าว เพื่อให้ผู้ประกอบธุรกิจสามารถให้บริการได้อย่างต่อเนื่อง และสินทรัพย์ดิจิทัลของลูกค้ามีความปลอดภัย เพื่อคุ้มครองผู้ซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล

ตามข่าวที่ปรากฏว่ามีผู้ให้บริการแพลตฟอร์มเกี่ยวกับการโอนสินทรัพย์ดิจิทัลในต่างประเทศถูกโจรกรรมทางไซเบอร์ เป็นเหตุให้สินทรัพย์ดิจิทัลของลูกค้าสูญหายเป็นจำนวนมาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) จึงขอให้ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลให้ความสำคัญกับระบบรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์อย่างต่อเนื่อง และต้องจัดให้มีผู้รับผิดชอบทำหน้าที่กำกับดูแลในเรื่องดังกล่าว เพื่อให้ผู้ประกอบธุรกิจสามารถให้บริการต่อผู้ลงทุนได้อย่างต่อเนื่อง และสินทรัพย์ดิจิทัลของลูกค้ามีความปลอดภัย

ก.ล.ต. ได้มีการกำกับดูแลให้ผู้ประกอบธุรกิจมีการบริหารจัดการความเสี่ยงที่ดี และมีความพร้อมรับมือภัยคุกคาม เพื่อให้สินทรัพย์ดิจิทัลของลูกค้าที่ฝากไว้กับผู้ประกอบธุรกิจมีความปลอดภัย โดย ก.ล.ต. กำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจต้องจัดให้มีระบบการรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ ก.ล.ต. ประกาศกำหนด รวมทั้งต้องมีการตรวจสอบด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT audit) และการทดสอบการเจาะระบบ (penetration test) โดยบุคคล

ที่มีความรู้ ความสามารถและเป็นอิสระจากหน่วยงานที่รับผิดชอบด้านเทคโนโลยีสารสนเทศก่อนเริ่มให้บริการ และภายหลังเริ่มให้บริการแล้วอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง รวมทั้งให้ผู้ประกอบธุรกิจจัดทำประเมินระดับความพร้อมรับมือภัยคุกคามไซเบอร์ เป็นประจำทุกปี

ด้านการเก็บรักษาสินทรัพย์ดิจิทัลของลูกค้า ก.ล.ต. กำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจมีมาตรการควบคุมและเก็บรักษาสินทรัพย์ดิจิทัลของลูกค้าอย่างปลอดภัย หรือต้องนำสินทรัพย์ดิจิทัลไปฝากไว้กับผู้ให้บริการรับฝากสินทรัพย์ดิจิทัล (Third party custodian) ที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามประกาศกำหนด ซึ่งให้ความสำคัญกับระบบการบริการความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ เมื่อสินทรัพย์ดิจิทัลของลูกค้าทั้งหมดที่เก็บรักษาไว้มีมูลค่ามากกว่า 15 ล้านบาทขึ้นไป เป็นระยะเวลา 5 วันติดต่อกัน

นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจมีหน้าที่ต้องดำรงเงินกองทุนตามเงื่อนไขที่ประกาศกำหนด เพื่อรองรับความเสี่ยงและความรับผิดชอบจากการปฏิบัติงานที่อาจเกิดขึ้น เช่น กรณีทรัพย์สินลูกค้าสูญหาย

เป็นต้น

นางสาวรีนาดี สุวรรณมงคล เลขาธิการ ก.ล.ต. กล่าวว่า “เนื่องจากการประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลใช้เทคโนโลยีรองรับการดำเนินธุรกิจเป็นหลัก ก.ล.ต. จึงให้ความสำคัญในเรื่องการรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์เป็นอย่างมากเพื่อคุ้มครองความปลอดภัยของทรัพย์สินของลูกค้า ซึ่งเป็นมาตรการควบคุมและกำกับดูแลให้ผู้ประกอบธุรกิจให้ปฏิบัติตามมาตรฐานที่ ก.ล.ต. ประกาศกำหนด นอกจากนี้ ผู้ใช้บริการยังคงต้องให้ความสำคัญกับการป้องกัน cyber risk จากการใช้อุปกรณ์ส่วนตัวในการทำธุรกรรม รวมทั้งในกรณีที่มีการเก็บรักษาสินทรัพย์ดิจิทัลของตนไว้ในกระเป๋ส่วนตัว (private wallet) ด้วย ก.ล.ต. จึงขอแนะนำให้ผู้ใช้บริการเปิดใช้งาน Multi-factor Authentication กับบัญชี email และบัญชีที่ใช้ในการทำธุรกรรมซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากการถูกหลอกลอบใช้บัญชี และรหัสผ่านของผู้ใช้บริการโดยไม่รู้ตัว และควรปฏิบัติตามคำแนะนำด้านการรักษาความปลอดภัยบัญชีผู้ใช้งานตาม que ผู้ประกอบธุรกิจแนะนำ”

SCB CIO หวั่นความตึงเครียดรัสเซีย-ยูเครนแนวโน้มยืดเยื้อ

แต่ผลกระทบตลาดหุ้นโลกยังคงจำกัด

SCB CIO ประเมินความขัดแย้งรัสเซีย-ยูเครนเป็นปัจจัยเผ่าระวัง แม้โอกาสการเกิดสงครามเต็มรูปแบบค่อนข้างต่ำ แต่ความตึงเครียดยืดเยื้อ ผลกระทบช่วงสั้นจากมาตรการคว่ำบาตรทางเศรษฐกิจ มีแนวโน้มถูกนำมาใช้น่าจะตกอยู่กับตลาดการเงินรัสเซีย กลุ่มธนาคารยุโรปที่มีการปล่อยสินเชื่อให้กับธุรกิจรัสเซีย นับเป็นปัจจัยเสี่ยงทำให้ราคาพลังงานอยู่ในระดับสูงต่อเนื่อง ส่วนผลกระทบต่อตลาดหุ้นโลกโดยรวมยังคงจำกัด แนะนำทยอยลงทุนในตลาดหุ้นยุโรปได้ต่อ จากผลกระทบที่ยังโตต่อเนื่อง รวมถึงการปรับนโยบายการเงินตัวของธนาคารกลางยุโรป (ECB) ที่น่าจะเกิดขึ้นช้ากว่าธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed)

ดร.กำพล อติเรกสมบัติ ผู้อำนวยการอาวุโส SCB Chief Investment Office (SCB CIO) ธนาคารไทยพาณิชย์ เปิดเผยว่า SCB CIO มองปัญหาความขัดแย้งและผลกระทบจากแนวโน้มการใช้มาตรการคว่ำบาตรทางเศรษฐกิจระหว่างรัสเซีย-ยูเครนและชาติมหาอำนาจนำโดยสหรัฐฯ และอังกฤษ มีแนวโน้มยืดเยื้อ แม้โอกาสการเกิดสงครามเต็มรูปแบบค่อนข้างต่ำ เนื่องจากการทำสงครามเต็มรูปแบบจะเกิดผลเสียอย่างมหาศาลทั้งกับรัสเซีย สหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา โดยมาตรการคว่ำบาตรจากกลุ่มประเทศสมาชิกองค์การสนธิสัญญาป้องกันแอตแลนติกเหนือ (NATO) ที่มีแนวโน้มถูกนำมาใช้จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและตลาดการเงินรัสเซีย ในส่วนของสหภาพยุโรป มีแนวโน้มจะประสบปัญหาความมั่นคงด้านพลังงาน เนื่องจากพึ่งพาก๊าซธรรมชาติจากรัสเซียในสัดส่วนสูง โดยการส่งออกก๊าซธรรมชาติ (LNG) ของรัสเซียคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 35% ของปริมาณการใช้ก๊าซของยุโรปในปี 2022 และสหรัฐฯ จะเกิดปัญหาเงินเฟ้อที่เร่งตัวต่อเนื่องจะยิ่งทำให้ธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) ต้องเร่งขึ้นดอกเบี้ยมากกว่าเดิม ซึ่งจะกระทบการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ

ทั้งนี้ ในระยะสั้นประเด็นที่ต้องติดตามใกล้ชิด คือ รายละเอียดการคว่ำบาตรทางเศรษฐกิจ (economic sanctions) ที่อาจนำมาใช้ต่อรัสเซีย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและตลาดเงินของรัสเซีย และส่งผลกระทบต่อความมั่นคงด้านพลังงานในยุโรป รวมถึงสถาบันการเงินและภาคธุรกิจของยุโรปที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับภาคธุรกิจในรัสเซีย

ผลกระทบหลักตกที่ตลาดการเงินของรัสเซีย ในขณะที่ผลกระทบต่อตลาดหุ้นยุโรปและราคาน้ำมันและราคาทองคำยังจำกัด

ผลกระทบต่อตลาดรัสเซีย: ความตึงเครียดส่งผลกระทบต่อโดยตรงต่อราคาสินทรัพย์เสี่ยงของรัสเซีย โดยเฉพาะตลาดหุ้นรัสเซียที่ปรับลงและค่าเงินรัสเซียที่อ่อน

ค่าเมื่อเทียบดอลลาร์สหรัฐฯ โดย MOEX index ปรับลดลงราว 7%YTD และเคยปรับลงมากที่สุดถึง 15% จากช่วงต้นปีระหว่างวันที่ 18-19 ม.ค. ซึ่ง valuation ของ MOEX index ปรับลดลงเหลืออยู่ที่ระดับ 4.7 เท่าบน 12-month forward P/E (ระดับต่ำสุดในรอบ 10 ปีอยู่ที่ 4.6 เท่า ในเดือนมี.ค. 2014 ช่วงเกิดความตึงเครียดในคาบสมุทรไครเมีย) และ 5-year CDS spread ของรัสเซียได้เพิ่มขึ้นกว่า 200 bps (สะท้อน sovereign risk ที่เพิ่มขึ้น) แต่ยังไม่เพิ่มขึ้นน้อยกว่าระดับราว 600 bps ในเดือนม.ค. 2015 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าความตึงเครียดในรอบนี้ส่งผลกระทบต่อตลาดรัสเซีย ไม่ได้รุนแรงมากนักเมื่อเทียบกับอดีต รวมถึงราคาสินค้าโภคภัณฑ์หลักของรัสเซีย เช่น ราคาแพลเลเดียม ที่ไม่ได้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านราคารุนแรงมาก และเพิ่งเริ่มฟื้นตัวจากระดับต่ำสุดในรอบเกือบ 2 ปี

ผลกระทบต่อตลาดยุโรป: ในภาพรวม มองผลกระทบโดยตรงยังมีแนวโน้มจำกัด จากปัจจัยดังต่อไปนี้ 1) ราคาก๊าซธรรมชาติในยุโรป (EU natural gas price) ไม่ได้เพิ่มขึ้นมากตั้งแต่ต้นปีและเพิ่งผ่านจุดสูงสุดของราคาในช่วงปลายปี 2021 (2) ราคาหุ้นสินค้าอุปโภคบริโภค (consumer durables) และหุ้นสถาบันการเงินของยุโรปส่วนใหญ่ไม่ได้ปรับลงมากจากเหตุการณ์ (3) คาดการณ์การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยนโยบายของธนาคารกลางยุโรป (ECB) ในช่วง 1 ปีข้างหน้าไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ (เพิ่มขึ้นเพียง 10-20 bps) สะท้อนว่าตลาดไม่ได้กังวลมากนักถึงสถานการณ์เงินเฟ้อจากความขัดแย้งปัจจุบัน (4) credit spread ของ EU HY กลับแคบลงเมื่อเทียบกับ US HY สะท้อนว่าความกังวลต่อตลาดหุ้นยุโรปโดยรวมไม่ได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัย ดังนั้น จึงพอสรุปได้เบื้องต้นว่า ความผันผวนด้านราคาของสินทรัพย์เสี่ยงในตลาดยุโรปส่วนใหญ่มีแนวโน้มมาจากความกังวลด้านการถอนสภาพคล่องของ Fed ในช่วงก่อนหน้านี้มากกว่าประเด็นรัสเซีย-ยูเครนโดยตรง มองตลาดหุ้นยุโรปในช่วงสั้นยังอยู่ในแนวโน้มพักฐานเพื่อรอความชัดเจนในการเจรจาหาข้อสรุป

ผลกระทบต่อราคาสินค้าโภคภัณฑ์: ค่อนข้างมีผลชัดเจนมากที่สุดในตลาดสินทรัพย์เสี่ยง โดยราคาทองคำปรับขึ้นได้ในช่วงสั้นก่อนจะปรับลดลงในช่วงปลายเดือน ม.ค. ในขณะที่ราคาน้ำมันเพิ่มขึ้นต่อเนื่องราว 15%YTD โดยมาจากหลายปัจจัย เช่น อุปสงค์การใช้น้ำมันช่วงหน้าหนาวที่เร่งตัวในขณะที่อุปทานน้ำมันยังตึงตัว และจากเหตุการณ์กลุ่มกบฏอุดีในเยเมนที่ได้ยิงปืนนำเรือบรรทุกน้ำมันสำหรับเอมิเรตส์ ซึ่งไม่ได้มาจากเรื่องความขัดแย้งรัสเซีย-ยูเครนเพียงอย่างเดียว อย่างไรก็ตาม SCB CIO มองว่าประเด็นรัสเซีย-ยูเครนมีส่วนสร้าง sentiment เชิงบวกต่อราคาสินค้าโภคภัณฑ์ได้จากการที่รัสเซียเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ของโลกในส่วนของการนำเข้าน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ แพลเลเดียมและนิกเกิล ในขณะที่ยูเครนเป็นผู้ผลิตรายสำคัญในส่วนของการขุดและขาสลิต มองราคาสินค้าโภคภัณฑ์โดยเฉพาะน้ำมันและสินค้าเกษตรยังทรงตัวในระดับสูงในช่วงสั้น

SCB CIO ยังคงแนะนำทยอยลงทุนในตลาดหุ้นยุโรปได้ต่อ เนื่องจากมองดัชนี Europe STOXX 600 ยังมี 2022 EPS growth ในระดับที่สูงราว 7-8% และธนาคารกลางยุโรป (ECB) ยังคงมีแนวโน้มปรับนโยบายการเงินตึงตัวช้ากว่าธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) และคาดว่าความผันผวนในตลาดการเงินโลกจากประเด็นความตึงเครียดระหว่างรัสเซีย-ยูเครนจะสูงเพียงระยะสั้น อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่ต้องติดตาม คือนักลงทุนที่มีการถือครองตราสารหนี้และหุ้นธนาคารในยุโรป เช่น Raiffeisen, OTP Bank, UniCredit, Société Générale และ ING ควรต้องจับตาดูสถานการณ์อย่างใกล้ชิด เนื่องจากธนาคารเหล่านี้มีการดำเนินธุรกิจผ่านการปล่อยกู้และรับรายได้บางส่วนจากรัสเซีย แต่คาดว่าจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อหุ้นกลุ่มธนาคารยุโรปไม่รุนแรง เนื่องจาก ECB ประกาศเพิ่มมาตรการรองรับสำหรับธนาคารยุโรปที่อาจได้รับผลกระทบข้างต้นแล้ว โดยมีการเร่งเตรียมเงินสำรองให้เพียงพอเพื่อรองรับความเสี่ยงและความผันผวนด้านสภาพคล่องและเครดิตที่อาจเกิดขึ้นในระยะข้างหน้า



BAY ประกาศแผนธุรกิจปี 2565

"เดินหน้าสู่อาเซียนกับกรุงศรี"
วางเป้าสินเชื่อเติบโต 3-5%

กรุงศรี (ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ) ในเครือของมิทซูบิชิ ยูเอฟเจ ไฟแนนเชียล กรุ๊ป (MUFG) หนึ่งในกลุ่มสถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดระดับโลก ประกาศแผนงานทางธุรกิจประจำปี 2565 เพื่อสานพันธกิจที่วางไว้ให้สำเร็จในการเป็น "สถาบันการเงินไทยที่เป็นที่หนึ่งในใจลูกค้า พร้อมเชื่อมโยงความต้องการของลูกค้าทั่วทั้งภูมิภาคอาเซียน" ผ่านสามแกนกลยุทธ์หลักที่ให้ความสำคัญกับการเชื่อมโยงอาเซียน การเป็นพันธมิตรที่ลูกค้าไว้วางใจได้ และการตอกย้ำความเป็นผู้นำด้านดิจิทัลและนวัตกรรม กรุงศรีมุ่งมั่นที่จะนำพาลูกค้า

"เดินหน้าสู่อาเซียนกับกรุงศรี (Go ASEAN with Krungsri)" ด้วยการใช้ประโยชน์จากเครือข่ายและความเชี่ยวชาญระดับโลกของ MUFG

นายเชอจิโระ อาคิตะ กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า "อีกหนึ่งปีที่ท้าทายนี้ กรุงศรียังคงรักษาคำมั่นในการช่วยเหลือเชิงรุกให้กับลูกค้าที่ได้รับผลกระทบด้วยมาตรการต่าง ๆ ขณะที่ยังคงรักษาประสิทธิภาพการดำเนินงานที่แข็งแกร่งด้วยการปรับตัวรับสถานการณ์ได้เป็นอย่างดี เมื่อมองย้อนกลับไปในปีแรกของแผนงานธุรกิจระยะกลางประจำปี 2564-2566 ถือได้ว่ากรุงศรีประสบความสำเร็จในหลายเรื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเสริมสร้างประสิทธิภาพและการขยายธุรกิจสู่อาเซียน ที่ล่าสุดเราได้เข้าสู่ประเทศเวียดนามซึ่งถือเป็นประเทศที่ห้าของเราในภูมิภาคอาเซียน นอกจากนี้ เรายังส่งเสริมการสร้างระบบนิเวศและพันธมิตรทางธุรกิจใหม่ๆ (ecosystems and partnerships) ด้วยระบบนิเวศ ยานยนต์ ที่อยู่อาศัย และการพาณิชย์ (Mobility, Living, Commerce) ซึ่งเป็น 3 ระบบนิเวศหลักที่พัฒนาขึ้นจากการดำเนินชีวิตของลูกค้าในปัจจุบัน อีกทั้งกรุงศรียังเดินหน้าตามแผนงานทางธุรกิจเพื่อความยั่งยืนที่เน้นในด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental) สังคม (Social) และธรรมาภิบาล (Governance) หรือ ESG ด้วยการประกาศเป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอน และออกผลิตภัณฑ์สินเชื่อและตราสารหนี้ที่เชื่อมโยงกับแนวทางความยั่งยืนเป็นรายแรกของประเทศไทย ซึ่งความสำเร็จนี้ได้นำพาให้กรุงศรีเป็นผู้นำในตลาดธุรกิจการเงินเพื่อความยั่งยืน และเรายังคงประสบความสำเร็จด้านดิจิทัลและนวัตกรรมอย่างต่อเนื่องด้วยการพัฒนาเทคโนโลยีหลักของเราให้ทันสมัยยิ่งขึ้นและเดินหน้าสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานทางการเงินอัจฉริยะของธนาคารแห่งประเทศไทยอย่างเต็มที่เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศไทยไปด้วยกัน"

"ในปี 2565 นี้ นับเป็นปีที่สองของแผนงานธุรกิจ กรุงศรีพร้อมที่จะสนับสนุนลูกค้าของเรา 'เดินหน้าสู่อาเซียนกับกรุงศรี' (Go ASEAN with Krungsri) ผ่านสามแกนหลัก คือ การพาลูกค้าของเราไปให้ไกลกว่าประเทศไทย (Beyond Thailand) ด้วยการใช้ประโยชน์จากเครือข่ายที่เข้มแข็งของ MUFG และความแข็งแกร่งของกรุงศรีในการเชื่อมโยงตลาดในภูมิภาคอาเซียน การเป็นพันธมิตรที่ลูกค้าไว้วางใจ

ผ่านการให้บริการที่เป็นมากกว่าสถาบันการเงิน (Beyond Banking) เพื่อทั้งลูกค้าธุรกิจและลูกค้ารายย่อย ตลอดจนการเดินทางอย่างต่อเนื่องในการทำมากกว่าเทคโนโลยี (Beyond Tech) ด้วยการพัฒนาทางดิจิทัลและนวัตกรรมเพื่อเชื่อมโยงความต้องการของลูกค้า" นายอาคิตะ กล่าวเสริม

นายไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านกลยุทธ์และวางแผนธุรกิจองค์กร ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า "กรุงศรีนับเป็นสถาบันการเงินไทยที่มีเครือข่ายครอบคลุมประเทศในอาเซียนมากที่สุด ด้วยการใช้ประโยชน์จากจุดแข็งและความเป็นเอกลักษณ์ของเราที่เป็นส่วนหนึ่งของ MUFG เรากำลังสร้างเครือข่ายที่เชื่อมโยงตลาดในภูมิภาคอาเซียนและก้าวไปสู่การเป็นผู้ประกอบการในระดับอาเซียน ปัจจุบัน กรุงศรีได้ให้บริการลูกค้าไปแล้วมากกว่า 500,000 บัญชี ในกัมพูชา สปป.ลาว และฟิลิปปินส์ รวมมูลค่าสภาพคล่องแล้วกว่า 64,000 ล้านบาท

ในขณะเดียวกัน สำหรับลูกค้าคนไทย เรายังคงเดินหน้าขยายโซลูชันในการเพิ่มมูลค่าในการทำการค้าระหว่างประเทศ (cross-border value chain solutions) ในอุตสาหกรรมต่างๆ และบริการให้คำปรึกษาเพื่อช่วยสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับลูกค้าธุรกิจไปเติบโตใน 9 ประเทศทั่วทั้งอาเซียน และอีกมากกว่า 50 ประเทศทั่วโลกผ่านเครือข่ายของ MUFG นอกจากนี้เรากำลังขยายบริการธุรกรรมการเงินระหว่างประเทศทั้งสำหรับลูกค้ารายย่อยและลูกค้าธุรกิจให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น จากเดิมที่มีการเชื่อมต่อบริการ 3 ประเทศในปีที่ผ่านมา ให้เป็น 8 ประเทศภายในปี 2565 โดยปัจจุบันนี้ มีธุรกรรมการชำระเงินและการโอนระหว่างประเทศในอาเซียนผ่านกรุงศรีแล้วมากกว่า 500,000 ครั้ง มูลค่ารวมมากกว่า 200,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี

ในฐานะพันธมิตรที่ลูกค้าไว้วางใจ กรุงศรีได้ให้บริการที่เป็นมากกว่าสถาบันการเงิน เพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของลูกค้าในแต่ละวัน โดยการสร้างระบบนิเวศที่สำคัญครอบคลุมในสามขอบข่ายคือ ยานยนต์ ที่อยู่อาศัย และ

การพาณิชย์ (Mobility, Living, Commerce) ในปีนี้ เรายังคงเดินหน้าสร้างพันธมิตรในกลุ่มธุรกิจหลากหลาย ทั้งธุรกิจด้านพลังงาน ไทโรคมมาคม ประกัน อสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจรายย่อยและเชิงพาณิชย์ต่อไป รวมถึงเรากำลังทำงานร่วมกับพันธมิตรใน digital assets และ private markets เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์การลงทุนที่มีเอกลักษณ์และน่าสนใจให้กับลูกค้าของเรา นอกจากนี้แล้ว กรุงศรีได้ร่วมมือกับ MUFG ดำเนินการตามแนวทางการทำธุรกิจ ESG ด้วยเป้าหมายที่จะเป็นองค์กรที่ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินงานของธนาคารภายในปี 2573 และจากการให้บริการทางการเงินภายในปี 2593 อีกทั้ง เรายังมุ่งมั่นเป็นผู้นำด้านการเงินที่คำนึงถึง ESG และสนับสนุนลูกค้าของเราให้บรรลุสู่เป้าหมายด้านความยั่งยืนไปด้วยกัน

ในการนำด้วยดิจิทัลและนวัตกรรม กรุงศรีสามารถใช้ประโยชน์จากเครือข่ายและการลงทุนในด้านเทคโนโลยีระดับโลกของ MUFG ในปี 2565 กรุงศรีจะเน้นเรื่องการขาย API เชื่อมโยงกับธนาคารพันธมิตรในอาเซียน การร่วมสร้าง AI Tech Lab กับ MUFG และพันธมิตร เช่น Grab การเป็นผู้นำในโครงสร้างพื้นฐานทางการเงินอัจฉริยะและแพลตฟอร์มเชิงพาณิชย์ให้กับตลาดทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ โดยเราวางแผนลงทุนในด้านไอทีปีนี้อยู่ที่ 7,000-8,000 ล้านบาท" นายไพโรจน์ กล่าวเสริม

"การเชื่อมโยงอาเซียน การเป็นพันธมิตรที่ลูกค้าไว้วางใจ และการนำด้วยดิจิทัลและนวัตกรรม เป็นกุญแจสำคัญของเราในปี 2565 เราพร้อมที่จะพาลูกค้าไปมีประสบการณ์ Beyond Thailand, Beyond Banking และ Beyond Tech ด้วยกัน" นายไพโรจน์ กล่าวสรุป

ในปี 2565 กรุงศรีคาดว่าจะสินเชื่อจะเติบโตในระดับ 3-5% และมีส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยสุทธิที่ 3.1-3.3% การเติบโตของรายได้ที่มีใช้ดอกเบี้ยอยู่ในระดับเดียวกับปีที่ผ่านมา และอัตราส่วนสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ อยู่ที่ระดับต่ำกว่า 2.6%

กกร. คงประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 65 ขยายตัวในกรอบ 3.0% ถึง 4.5%

ส่งออก 3.0% ถึง 5.0% ,เงินเฟ้อปรับตัวขึ้น
ในกรอบ 1.5% ถึง 2.5%

วันพุธที่ 2 กุมภาพันธ์ 2565 นายสุพันธุ์ มงคลสุธี ประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เป็นประธานการประชุมคณะกรรมการร่วมภาคเอกชน 3 สถาบัน (กกร.) ประจำเดือนกุมภาพันธ์ 2565 โดยมีนายสนั่น อังอุบลกุล ประธานกรรมการหอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย และ มีนายผยง ศรีวณิช ประธานสมาคมธนาคารไทย เป็นประธานร่วมในการประชุม ณ โรงแรมคอนราด กรุงเทพฯ โดยมีการแถลงข่าวในประเด็นต่อไปนี้

- การแพร่ระบาดอย่างรวดเร็วของไวรัสโควิด-19 สายพันธุ์โอมิครอนส่งผลให้กิจกรรมเศรษฐกิจช่วงต้นปีมีแนวโน้มชะลอตัวบ้าง แต่ผลกระทบโดยรวมคาดว่าจะไม่รุนแรง หลายประเทศมีการแพร่ระบาดอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะสหรัฐฯ และยุโรป แต่การบังคับใช้มาตรการควบคุมโรคเข้มงวดน้อยกว่าในช่วงของการระบาดของสายพันธุ์เดลตามาก เนื่องจากความรุนแรงของโรคลดลงตามที่หลายฝ่ายคาดการณ์ กิจกรรมทางเศรษฐกิจจึงชะลอตัวบ้างแต่ส่วนใหญ่ยังสามารถดำเนินต่อไปได้ตามปกติ ดังนั้น ภาคการส่งออกของไทยยังมีโอกาสที่จะยังเติบโตตามที่คาดการณ์ไว้หากสามารถป้องกันไม่ให้เกิดการแพร่ระบาดมีผลกระทบรุนแรงต่อ supply chain ของภาคการผลิตได้

- ความตึงเครียดทางการเมืองระหว่างรัสเซียและยูเครน มีโอกาสส่งผลกระทบด้านลบต่อเศรษฐกิจโลกและไทยในหลายมิติ หากสถานการณ์ลุกลามจนส่งผลให้สหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักร และสหภาพยุโรปใช้มาตรการคว่ำบาตรทางเศรษฐกิจต่อรัสเซีย ก็จะกดดันให้การค้าโลก รวมถึงการค้าระหว่างไทยและรัสเซียได้รับผลกระทบ นอกจากนี้ หากทางรัสเซียตอบโต้ด้วยการลดกำลังการผลิตน้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาติ จะยิ่งกดดันให้อุปทานน้ำมันและก๊าซธรรมชาติตึงตัวมากขึ้น และส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยไปจนถึงอัตราเงินเฟ้อ เนื่องจากรัสเซียเป็นผู้ผลิตน้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาติอันดับที่สองของโลก อีกทั้งราคาน้ำมันดิบที่สูงอาจส่งผลให้ราคาสินค้าโภคภัณฑ์อื่นๆ เพิ่มขึ้นตามไปด้วย โดยเฉพาะเหล็ก และอลูมิเนียม ในกรณีที่แย่มาก ราคาน้ำมันดิบเบรนท์ในไตรมาสแรกของปี 2565 อาจพุ่งสูงกว่า 100 ดอลลาร์ฯ ต่อบาร์เรล อย่างไรก็ตาม ยังต้องติดตามสถานการณ์ความตึงเครียดดังกล่าวต่อซึ่งอาจส่งผลกระทบด้านอื่นเพิ่มเติม โดยเฉพาะการท่องเที่ยว

- หากอัตราเงินเฟ้อเพิ่มสูงขึ้นมาก อาจส่งผลกระทบต่ออุปสงค์ของเศรษฐกิจ เนื่องจากราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก รวมถึงราคาสินค้าวัตถุดิบที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ราคาสินค้าและบริการ

ในภาพรวมปรับตัวเพิ่มขึ้นมาก จนเริ่มส่งผลกระทบต่อค่าครองชีพและกำลังซื้อของประชาชน ทั้งนี้ ที่ประชุม กกร. ประเมินว่า อัตราเงินเฟ้อทั้งปีมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นในกรอบ 1.5-2.5% โดยเฉพาะในช่วงครึ่งปีแรกที่อัตราเงินเฟ้อทั่วไปอาจเร่งตัวขึ้นแตะระดับ 3% ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยเติบโตลดลงกว่าที่ประมาณการได้

- เศรษฐกิจปี 2565 มีปัจจัยเสี่ยงเพิ่มมากขึ้น เศรษฐกิจไทยยังมีศักยภาพที่จะเติบโตได้เนื่องจากสามารถบริหารจัดการการแพร่ระบาดของไวรัสสายพันธุ์ใหม่ (โอมิครอน) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยไม่จำเป็นต้องมีการ Lockdown อย่างไรก็ดี ความตึงเครียดระหว่างรัสเซียกับยูเครนเป็นปัจจัยเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยได้หลายช่องทาง รวมถึงเงินเฟ้อ ภาครัฐจึงจำเป็นต้องเตรียมการแก้ปัญหาอัตราค่าสินค้าแพงเพื่อไม่ให้อัตราเงินเฟ้อเร่งขึ้นมาก จนกระทบกับผู้บริโภคและการเติบโตของเศรษฐกิจไทยโดยรวม ที่ประชุม กกร. จึงคงประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2565 จะขยายตัวได้ในกรอบ 3.0% ถึง 4.5% ขณะที่ประมาณการการส่งออกในปี 2565 จะขยายตัวในกรอบ 3.0% ถึง 5.0% ส่วนอัตราเงินเฟ้อทั่วไปคาดว่าจะปรับตัวขึ้นในกรอบ 1.5% ถึง 2.5%

- ทั้งนี้ สืบเนื่องจากสถานการณ์การปรับราคาสินค้าอุปโภคบริโภคในขณะนี้ โดยเฉพาะในหมวดอาหารสด และพลังงาน ที่มีการทยอยปรับราคาสูงขึ้น ซึ่งกระทบต่อภาระค่าครองชีพของประชาชนอย่างมาก อาจส่งผลกระทบต่อความกังวลเรื่องกำลังซื้อของภาคครัวเรือนที่จะชะลอการบริโภคลง ประกอบกับประชาชนระมัดระวังการใช้จ่ายซื้อสินค้าที่จำเป็นเท่านั้น ซึ่งจะสะท้อนผ่านกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อาจฟื้นตัวได้ช้ากว่าที่คาดการณ์ โดยที่ประชุม

กกร. มีข้อเสนอ ดังนี้

1) ขอความร่วมมือภาคเอกชนในการตรึงราคาสินค้า โดยขอให้ผู้ประกอบการบริหารจัดการสต็อกสินค้าและวัตถุดิบที่มีอยู่เพื่อชะลอการปรับขึ้นราคาออกไปก่อน เพื่อช่วยลดภาระค่าครองชีพให้แก่ประชาชนในสถานการณ์ปัจจุบัน

2) ขอให้ภาครัฐตรึงราคาพลังงานเชื้อเพลิงและก๊าซหุงต้มภายในประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยตรึงราคาน้ำมันดีเซลไม่เกิน 30 บาทต่อลิตร เพื่อช่วยบรรเทาภาระต้นทุนการผลิตและการขนส่งให้กับผู้ประกอบการ

3) ขอให้ภาครัฐอำนวยความสะดวกในการเดินทางเข้าประเทศ โดยปรับมาตรการ Test & Go ให้ลดจำนวนครั้งการตรวจ RT-PCR ให้เหลือเพียงวันที่เดินทางถึงไทย และให้ใช้วิธีการส่งผลตรวจ ATK ผ่านระบบ หลังการเดินทางเข้าประเทศ 5 วัน แทนการตรวจด้วย RT-PCR เพื่อส่งเสริมบรรยากาศการท่องเที่ยวให้กลับมาอีกครั้ง

ทั้งนี้ภาคเอกชน โดย กกร. ขอมีส่วนร่วมในคณะกรรมการศูนย์บริหารสถานการณ์โควิด-19 (ศบค.) เพื่อเสนอแนะและให้คำปรึกษาด้านการบริหารจัดการในสถานการณ์โควิด-19 ให้มาตรการที่ออกมามีประสิทธิภาพด้านสาธารณสุขควบคู่ไปกับด้านเศรษฐกิจ

นอกจากนี้ การสนับสนุนกิจกรรมเพื่อส่งเสริมสุขภาพในสถานประกอบการได้มีความสำคัญมากยิ่งขึ้น ซึ่งหากภาครัฐให้การสนับสนุน โดยผู้ประกอบการสามารถนำค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมสุขภาพในสถานประกอบการไปลดหย่อนภาษีได้ 1.5 เท่า หรือมีมาตรการสนับสนุนอื่นๆ ที่เป็นแรงจูงใจให้แก่ผู้ประกอบการ นั้นจะเป็นประโยชน์ทั้งส่งเสริมการป้องกันการเกิดโรคไม่ติดต่อ (NCDs) ให้กับบุคลากร และลดภาระค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาพยาบาลของหน่วยงานภาครัฐในอนาคตอย่างมาก



เทพรินิตี้ ซี ก.พ.ยังต้องระวังดัชนีแกว่งผันผวน แนะนำบริหารพอร์ต ด้วยกลยุทธ์เงินขาย - ลงซื้อตามกรอบ/หุ้นเด่น

**ADVANC, INTUCH, MAJOR, TOG,
HANA, KCE, JMT**

**“เทพรินิตี้” ซี ก.พ.ยังต้องระวังดัชนีแกว่งผันผวน แม้จะไม่มีการประชุมเฟด แต่ตลาดจะผันแปรไปก่อน
ตามตัวเลขเศรษฐกิจสหรัฐฯ ที่ออกมาทั้งการจ้างงานและอัตราเงินเฟ้อ มอง SET ระดับปัจจุบันอยู่
ในระดับที่สมดุล แนะนำบริหารพอร์ตด้วยกลยุทธ์เงินขาย - ลงซื้อตามกรอบ ระบุหุ้นปันผลยังคงโดดเด่น
ให้ผลตอบแทนชนะตลาด พร้อมแนะนำทยอยสะสมหุ้นเติบโตที่ราคาปรับลงมาแรงเกินไป**

นายณัฐชาติ เมฆมาสิน ผู้ช่วย
กรรมการผู้จัดการ ฝ่ายวิเคราะห์หลัก
ทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์ เทพรินิตี้ จำกัด
เปิดเผยถึงทิศทางการลงทุนเดือน
ก.พ.2565 ว่า ปัจจัยหลักที่จะมีผลต่อ
การลงทุน คือรายงานตัวเลขเศรษฐกิจ
สำคัญของสหรัฐฯ ซึ่งถ้าหากออกมา
แตกต่างจากเดือนก่อนหรือคาดการณ์
ของตลาดมาก จะส่งผลกระทบต่อ
ความคิดของของนักลงทุนในตลาดต่อ
แนวนโยบายการเงินของ Fed ในช่วง
ถัดไปได้ แนะนำจับตาตัวเลขสำคัญที่จะ
ออกมาในเดือนนี้ได้แก่ การรายงาน
ตัวเลขการจ้างงานในวันที่ 4 ก.พ. และ
การรายงานตัวเลขเงินเฟ้อในวันที่ 10
ก.พ.

ทั้งนี้ จากการที่ในช่วงที่ผ่านมา นัก
ลงทุนมีการเร่ง Price in ประเด็นการ
ขึ้นดอกเบี้ยของ Fed จึงทำให้อัตรา
ผลตอบแทนพันธบัตรระยะสั้นของ
สหรัฐฯ เร่งตัวขึ้น และส่งผลให้ความ
ชัน Yield curve ของสหรัฐฯแบนราบ
ลงอย่างต่อเนื่อง สวนทางกับฝั่งของ
ไทยที่แนวโน้มการเข้มงวดนโยบายการ
เงินยังคงห่างไกล จึงทำให้ความชัน
Yield curve ของไทยเราทรงตัวได้อยู่
ในระดับสูง ภาพของ Bond yield ที่มี
ลักษณะเช่นนี้ ย่อมทำให้ตลาดหุ้นไทย
ปรับตัวแข็งแรงแรงกว่าตลาดหุ้นสหรัฐฯ
ในระยะสั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งหุ้นที่
มีลักษณะเป็น Value stock เช่นกลุ่ม
ธนาคารและอสังหาริมทรัพย์

“ตอนนี้เราจะเห็นความต่างของ
การดำเนินนโยบายทางการเงินของ
ประเทศพัฒนาแล้วเช่นสหรัฐฯ ที่
กำลังขึ้นดอกเบี้ย มองไปข้างหน้าคือ
การเติบโตของเศรษฐกิจจะชะลอตัว
ลง ขณะที่ประเทศกำลังพัฒนาหรือ
กลุ่มประเทศเกิดใหม่ดอกเบี้ยจะยัง
คงอยู่ในโหมดผ่อนคลายเป็นเงินลด
ดอกเบี้ย ส่วนประเทศไทยเองก็เชื่อ
ว่าปีนี้ทั้งปีจะไม่มีการขึ้นดอกเบี้ย
นโยบายเพราะเศรษฐกิจกำลังฟื้นตัว”

นายณัฐชาติ กล่าวว่า ในส่วนของ
คาดการณ์ดัชนีปีนี้ได้ปรับลดลงมา
เล็กน้อยจากเดิมที่มองว่าจุดสูงสุด
ของดัชนีจะอยู่ที่ 1,800 จุดก็ลงมา
เหลือ 1,770 จุด (อิงประมาณการ
EPS ปี 2566) เพราะนับจากต้นปี
ประเด็นการเข้มงวดนโยบายการเงิน
ของ Fed ที่เร็วเกินคาดได้ผลักดัน
ให้ Bond yield ของสหรัฐฯ พุ่งสูง
ขึ้นมาอย่างมีนัยสำคัญ จนส่งผลกระทบ
ต่อ Valuation ของ SET Index
ผ่านมาตรวัด Earning yield gap ใน
ทางกลับกัน หากใช้มาตรวัดดังกล่าว
กับประมาณการ EPS ปี 2565 จะ
ได้ระดับแนวรับสำคัญของ SET ที่
ระดับ 1,560 จุด นั้นหมายความว่าที่
ระดับดัชนีปัจจุบันแถว 1,660 จุด
ถือเป็นระดับที่ค่อนข้างสมดุลในเชิง
Valuation ดังนั้นกลยุทธ์การลงทุน

ในช่วงนี้ จึงแนะนำเพียง Selective
การถือครองไปยังกลุ่มหุ้นที่คาดว่าจะ
ปรับตัว Outperform ตลาดเท่านั้น

ซึ่งกลุ่มแรกที่แนะนำต่อเนื่องได้แก่หุ้น
ปันผลสูง ที่ล่าสุดให้ผลตอบแทน
ชนะตลาดอย่างชัดเจน ดังนั้นจึงเลือก
ตัวที่ Laggard มาในเดือนนี้อย่าง
เช่น ADVANC, INTUCH, MAJOR,
TOG ส่วนอีกกลุ่มที่น่าสนใจได้แก่ หุ้น
เติบโตที่ราคาหุ้นปรับฐานลงมาแรง
แต่ประมาณการ EPS ไม่ได้ถูกปรับ
ลดแต่อย่างใด ส่งผลให้ Valuation
ปรับเข้าสู่ระดับที่น่าสนใจมากขึ้น อาทิ
HANA, KCE, JMT

นายณัฐชาติ กล่าวถึงปัจจัยเสี่ยงที่
อาจต้องเฝ้าระวังอย่างใกล้ชิดในช่วง
ถัดไปได้แก่การฟื้นตัวของเศรษฐกิจ
ไทยที่เริ่มไม่เป็นไปตามคาดหวังและ
เผชิญอุปสรรคมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่ม
ที่อิงกับการบริโภคภายในประเทศที่
ได้รับผลกระทบจากปัญหาค่าครอง
ชีพที่สูงขึ้น ส่งผลให้คนออกมาจับจ่าย
ใช้สอยนอกบ้านน้อยลง สะท้อนผ่าน
ดัชนี Mobility ที่ปรับตัวลดลงในหลาย
จังหวัด หากราคาสินค้าในประเทศ
ยังคงอยู่ในระดับสูงเช่นนี้ อาจทำให้
กลุ่มหุ้นที่อิงกับการบริโภคภายใน
ประเทศมี Downside risk ที่มากขึ้น
ได้



TRINITY
กลุ่มบริษัทหลักทรัพย์ เทพรินิตี้

รายการ กล้วยหอม กับ กูรู



“ประสิทธิ์ กรโชคนันต์”
ผู้ดำเนินรายการ



“ณัฐวุฒิ รุ่งวงษ์”

ประธานคณะกรรมการ
และประธานคณะเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์
ที่ปรึกษาการลงทุน ตันธารคอปอเรชั่น จำกัด

“อภิวัฒน์ ทวีศิริเวทย์”

ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายกลยุทธ์ทางเทคนิค
บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

“กรภัทร วรเชษฐ์”

ผู้อำนวยการ ฝ่ายวิจัยและบริการการลงทุน
กลยุทธ์การลงทุน บล.โบมูระ พัฒนสิน



HOONINSIDE

สำนักข่าวหุ้นอินไซด์



บล.บัวหลวง : BAM

แนะนำซื้อ ปรับเพิ่มราคาเป้าหมายเป็น 23.1 บาท

BAM

บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์

คาดการณ์กำไรเติบโต 28% ใน 4Q21

เราคาดการณ์กำไร 4Q21 ที่ 736 ล้านบาท ทรงตัว YoY แต่เติบโต 27.7% QoQ หนุนโดยรายได้ที่ไม่ใช่ดอกเบี้ย (ขาย NPA ได้มากขึ้น) ปรับโครงสร้างหนี้เพิ่ม เก็บเงินสดได้มากขึ้น และค่าใช้จ่ายบริหาร-ตั้งสำรองลดลง ส่วนปี 2022 คาดกำไรเติบโต 19.2% นอกจากปัจจัยบวกข้างต้น จะมีการโฟกัสเรื่องหนี้ไม่มีหลักประกันเพิ่มขึ้นในปีี้ รวมทั้งปัจจัยบวกจากการกลับมาดำเนินงานปกติของระบบ และใช้ online เข้ามาช่วยจัดการ คาดยอดจัดเก็บหนี้เงินสดจะเพิ่มขึ้น 8.6% YoY ส่วนแผนซื้อหนี้วางไว้ที่ 9-10 พันล้านบาท ที่สำคัญคาดเห็น upside จากการร่วม JV กับธนาคารพาณิชย์ โดยวางเป้าหมายไว้ราว 2-3 ธนาคาร

Fundamental View: เราคำแนะนำซื้อ และปรับเพิ่มราคาเป้าหมายเป็น 23.1 บาท (เดิม 22 บาท) โดย fine-tune สมมติฐาน WACC ลง 10bps

บล.บัวหลวง : ADVANC

แนะนำซื้อ ราคาเป้าหมายอิง DCF เพิ่มขึ้น 257 บาท
เป็น Top pick กลุ่มฯ

ADVANC แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส

ADVANC รายงานกำไรสุทธิ 4Q21 ที่ 6.86 พันล้านบาท หัก
รายการพิเศษ กำไรหลักอยู่ที่ 6.54 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 3% YoY
แต่ลดลง 2% QoQ ตามที่เรคาด แนวโน้ม 1Q22 คาดกำไรเติบโต
4% YoY และ 6% QoQ เรา fine-tune เป้าหมายปี 2022 ของ
บริษัท ปรับรายได้บริการขึ้น 3% ส่งผลให้กำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 4%

และราคาเป้าหมายอิง DCF เพิ่มขึ้น 257 บาท แนะนำซื้อ เป็น Top
pick กลุ่มฯ ทั้งนี้ ADVANC ประกาศจ่ายปันผล 4.24 บาท สำหรับ
งวด 2H21 (บน payout ratio ที่ 95% หรือมากกว่าปกติที่ 70-75%)
คิดเป็น Div. yields ที่ 2%



บล.เมย์แบงก์ (ประเทศไทย) : TOA

คงแนะนำ ซื้อลงทุน ประเมินราคาเป้าหมาย 37 บาท

TOA Paint (Thailand) (TOA) 4Q64 จะฟื้นตัวแต่ไม่เด่น ต้นทุนยังกดดัน

Results Preview

ประเด็นการลงทุน

คาดกำไร 4Q64 จะฟื้นตัว 375 ล้านบาท (+40%QoQ, -24%YoY) แต่ยังเป็นระดับที่น่าผิดหวังจากต้นทุนวัตถุดิบที่ปรับขึ้น ปี 2565 ยอดขายจะเติบโต 10% นอกจากธุรกิจสีที่ส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็น 50% จะมีการขยายตลาดวัสดุก่อสร้างครบวงจรมากขึ้นช่วยเสริมการเติบโต แต่ต้นทุนวัตถุดิบที่ปรับตัวสูงขึ้นเราปรับประมาณการกำไรลง TOA มีฐานะการเงินที่แข็งแกร่ง มีเงินสดในมือสูง 7.3 พันล้านบาท ขยายการลงทุนต่อเนื่อง เราประเมินราคาเป้าหมาย 37 บาท บนฐาน Forward P/E เฉลี่ยประมาณ 35 เท่า ลดลงจาก 40 บาท จากประมาณการที่ปรับลดลง เราคงแนะนำ ซื้อลงทุน

คาด 4Q64 จะฟื้นตัว แต่กำไรยังไม่เด่นและน่าผิดหวัง

แนวโน้มผลประกอบการ 4Q64 จะฟื้นตัวดีขึ้น หลังการแพร่ระบาดของ Covid-19 ในไทย และ เวียดนามดีขึ้น มีการคลายล็อกดาวน์ และ เปิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจมากขึ้น เราคาดยอดขายจะกลับมาเติบโตได้ดี 4,374 ล้านบาท (+10%QoQ, +5%YoY) อย่างไรก็ตามต้นทุนวัตถุดิบ ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง แม้ TOA ได้ทยอยปรับขึ้นราคารอบ 2 อีก 4-5% ใน 4Q64 แต่ยังไม่เห็นผลเต็มที่ ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นปรับขึ้นเล็กน้อย 30.5% จาก 30.2% เทียบกับปีก่อน 36.1% ดังนั้นคาดกำไร 4Q64 จะมีกำไรเท่ากับ 375 ล้านบาท ฟื้นตัวจากไตรมาสก่อน 40%QoQ แต่ยังต่ำกว่าปีก่อน 24%YoY รวมปี 2564 เราปรับลดคาดการณ์กำไรลง 9% เหลือ 1,858 ล้านบาท ลดลง 9%YoY

แนวโน้มปี 2565 คาดจะฟื้นตัวดีขึ้น แต่ปรับลดประมาณการลง

แนวโน้มยอดขายปี 2565 คาดจะเติบโตต่อเนื่อง นอกจากธุรกิจสีที่ส่วนแบ่งตลาดปัจจุบันเพิ่มขึ้นเป็น 50% จาก 48.7% จะมีการขยายตลาดวัสดุก่อสร้างครบวงจรมากขึ้นช่วยเสริมการเติบโต เช่น กระเบื้อง อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และ เครื่องมือต่างๆ ล่าสุดเตรียมเข้าซื้อ บริษัทยิปซัมไทย ซึ่งผลิตแผ่นยิปซัม สัดส่วน 51% ใช้เงินลงทุนประมาณ 800 ล้านบาท จะช่วยเพิ่มยอดขายและกำไร ปี 2565 ตั้งงบลงทุนเพิ่มอีก 800 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต คาดยอดขายจะโต 10% สู่ระดับ 19,000 ล้านบาท แต่ต้นทุนวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับน้ำมัน (สัดส่วนต้นทุน 13%) และ Tio2 (สัดส่วนต้นทุน 20%) ปรับตัวสูงขึ้นต่อเนื่อง เราปรับประมาณการกำไรลง 7% เหลือ 2,135 ล้านบาท แต่จะเติบโตจากปีก่อน 15%YoY

เดินหน้าสู่อุตสาหกรรมสีเขียวอย่างยั่งยืน

TOA เป็นองค์กรธุรกิจที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environment, Social and Governance: ESG) ล่าสุดได้ผ่านการรับรองการขึ้นทะเบียนเครื่องหมายคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร (Carbon Footprint for Organization: CFO) ประจำปี 2565 เพิ่มเติม 1 แห่ง คือ โรงงานทีโอแอลำโรง จากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) และเมื่อปี 2564 ที่ผ่านมา โรงงานทีโอเอบางนา ก็ได้รับการขึ้นทะเบียนเครื่องหมายคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

Surachai Pramualcharoenkit

surachai.p@maybank.com

(66) 2658 6300 ext 1470

บล.เมย์แบงก์ (ประเทศไทย) : BAM

แนะนำ ซื้อ ราคาเหมาะสม 24.20 บาท

Bangkok Cml. Asset Mgmt. (BAM) ดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป

BUY

Share Price THB 21.20

12 m Price Target THB 24.20 (+18%)

Previous Price Target THB 24.20

ประเด็นการลงทุน

ธุรกิจบริหารหนี้ที่มีหลักประกันของ BAM สามารถฟื้นตัวได้ตามภาคอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังเข้าสู่ภาวะปกติหลังโควิด คลื่นคลาย หนี้ที่ค้ำประกันในปีฟื้นตัวแบบ U-shape อัตราเฉลี่ย +30%YoY ในสองปีข้างหน้าใกล้เคียงอุตสาหกรรม เป็นการกลับไปมีระดับกำไรก่อนภาษี (EBT) เท่ากับช่วง Pre-COVID ในปี 2566 จะทำให้ราคาหุ้นที่มีส่วนลดมากถึง 40% สามารถถูก re-rate P/E ขึ้นได้ แนะนำ ซื้อ ราคาเหมาะสม 24.20 บาท อิง P/E 25 เท่า

คาดการณ์กำไร 4Q64 700 ลบ. +21%QoQ ทรงตัว YoY

ประเมินยอดเก็บเงินสด 4,000 ลบ. +3%QoQ,+1%YoY มาจากทั้ง ธุรกิจ NPA ที่ยังแข็งแกร่งทรงตัวจากไตรมาสก่อนด้วย กลยุทธ์ด้านราคา และ ธุรกิจ NPL +4%QoQ ที่ฐานสูงหนี้ปรับโครงสร้างเพิ่มขึ้นและบางส่วนกลับมาผ่อนชำระได้หลังเปิดเมือง ด้วยโครงสร้างต้นทุนส่วนใหญ่มีลักษณะคงที่และทรงตัว QoQ ทำให้ Cost/income ลดลงจาก 27.2% เหลือ 26.7% หนี้อัตรากำไรฟื้นตัวได้จาก 22% เป็น 25% ขณะการเข้าลงทุนซื้อหนี้ใหม่กลับมาเร่งตัวขึ้น 2.5-3 พันลบ. (vs 9M64 ราย 1 พันลบ.) ตามอุปทานตลาดที่เพิ่มขึ้น แต่บริษัทยังมีความอนุรักษ์นิยมเน้นเลือกซื้อทรัพย์สินที่มีส่วนลดในระดับที่รับได้

ปี 2565 ธุรกิจหลักมีดี ขณะธุรกิจใหม่มีลุ้น

บริษัทตั้งเป้าหมายยอดเก็บเงินสด 1.7 หมื่นลบ. +13%YoY จากทั้งธุรกิจฝั่ง NPA-NPL ที่กำลังซื้อของผู้บริโภคเริ่มฟื้นตัว ควบคู่ไปกับการใช้กลยุทธ์ราคาเพื่อระบายทรัพย์สินที่มีอยู่ นอกจากนี้เรายังมองเห็น 2 Upside risk ที่อยู่นอกเหนือประมาณการ ทั้ง i) การมองหาโอกาสเติบโตในธุรกิจบริหารหนี้ที่ไม่มีหลักประกัน (Unsecured loan) และ ii) การเจรจาเพื่อทำ JV กับธนาคารฯ การออกแนวทางปฏิบัติของรพท.ในช่วงต้นปี อาจทำให้เห็นความชัดเจนภายในปีนี้หลังบริษัทศึกษาความเป็นไปได้ระยะหนึ่ง เรามองว่าด้วยความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารรัฐ อาจเป็นเป้าหมายแรกของ BAM ซึ่งเดิมมีสถานะรัฐวิสาหกิจและเครื่องมือที่ภาครัฐใช้บริหารหนี้

คงคำแนะนำ ซื้อ ราคาเหมาะสม 24.20 บาท

การเติบโตของกำไรสุทธิ +42/+22%YoY ในปี 2565-66 ใกล้เคียงกับอุตสาหกรรมบริหารหนี้ฯ เป็นปัจจัยหนุนราคาหุ้น ใน 12 เดือนข้างหน้าจากปัจจุบันเทรดเพียง P/E 22 เท่า เราประเมินราคาเหมาะสมปี 2565 เท่ากับ 24.20 บ./หุ้น อิง P/E 25 เท่า (PEG 0.8 เท่า) และมีเงินปันผลคาดว่าจะจ่ายในช่วง 1H65 ราย 0.6 บ./หุ้น คิดเป็น Div.Yield ราย 3% ทำให้ Downside risk ในแง่ของราคาจำกัด

Thanatphat Suksrichavalit

Thanatphat.S@maybank.com

(66) 2658 5000 ext 1401

โทร : 02-6351700 # 483

บล.เมย์แบงก์ (ประเทศไทย) : GFPT

คงคำแนะนำ ชื้อ ราคาเป้าหมายปรับขึ้นจาก 13.90 บาท เป็น 14.70 บาท

GFPT PCL (GFPT) จะกลับมาเติบโตตั้งแต่ 1Q65

BUY

Share Price THB 13.20

12 m Price Target THB 14.70 (+11%)

Previous Price Target THB 13.90

ประเด็นการลงทุน

คาดผลประกอบการจะพลิกเป็นกำไรใน 4Q64 จากปริมาณส่งออกไก่เพิ่มขึ้น อีกทั้งกำไรจะกลับมาเติบโต YoY ตั้งแต่ 1Q65 เป็นต้นไป ต้นทุนวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่ยังสูงคาดว่าจะถูกชดเชยได้ส่วนหนึ่งจากรายได้จากไก่ส่งออกที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยยะจากกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น เราคาดว่ากำไรปีนี้จะเติบโตอย่างมีนัยสำคัญทั้งจากยอดขายและอัตรากำไรเพิ่มขึ้น เราคงคำแนะนำ ชื้อ ราคาเป้าหมายปรับขึ้นจาก 13.90 บาท เป็น 14.70 บาท โดยประเมินจาก PE 17 เท่า (PE +1.5SD สะท้อนการฟื้นตัว)

คาด 4Q64 ฟื้นตัวเป็นกำไรเล็กน้อย

คาดว่ากำไร 4Q64 ฟื้นตัวมาเป็นกำไร 23 ล้านบาท จากขาดทุน 87 ล้านบาทใน 3Q64 เนื่องจากปริมาณไก่ส่งออกคาดว่าจะเพิ่มขึ้น 33% QoQ, 36% YoY เป็น 7,200 ตัน จากการที่สายการผลิตใหม่เริ่มผลิตตั้งแต่เดือน ก.ย. ทำให้การส่งออกไปญี่ปุ่นและยุโรปฟื้นตัว ขณะที่ยอดขายอาหารหมูคาดว่าจะลดลงจากการเลี้ยงหมูที่ลดลง เราจึงคาดยอดขายของ GFPT เพิ่ม 8% QoQ อัตรากำไรขั้นต้นฟื้นตัว 143 bps QoQ เป็น 6.8% แต่ยังเป็นระดับที่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบอาหารสัตว์เพิ่มขึ้นโดยราคาข้าวโพด +5% QoQ, +19% YoY และราคากากถั่วเหลือง +5% QoQ, +17% YoY อย่างไรก็ตามก็ดี ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทรวมคาดว่าจะเพิ่มขึ้น 77% QoQ เป็น 35 ล้านบาทจาก GFN ขาดทุนลดลง

รายได้จากไก่ส่งออกชดเชยต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้น

ปัจจุบันราคาไก่เพิ่มขึ้นเป็น 40 บาท/กก. จากราคาเฉลี่ย 33 บาท/กก. ใน 4Q64 ซึ่งส่งผลให้ราคาโครงไก่ปรับตัวขึ้นเป็น 17-18 บาท/กก. จาก 12 บาท/กก. ซึ่งเป็นบวกต่อยอดขายในประเทศซึ่งคิดเป็นประมาณ 11% ของยอดขายรวม ปริมาณส่งออกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่องหลังการขยายกำลังการผลิตซึ่งช่วยชดเชยต้นทุนวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่เพิ่มสูงขึ้นได้ส่วนหนึ่ง เนื่องจากการส่งออกไก่มีอัตรากำไรค่อนข้างสูง เราประเมินว่า GFPT จะกลับมาทำกำไรเพิ่มขึ้น YoY ตั้งแต่ 1Q65 เป็นต้นไป

ปีนี้จะกลับมาเติบโตมากกว่า 4 เท่า

เราคาดว่ากำไรสุทธิปี 2565 เติบโตมากกว่า 4 เท่า โดยปริมาณส่งออกไก่ของ GFPT คาดว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยยะหลังจากการขยายกำลังการผลิตไปสูงสุด 25-50% เป็น 2,500-3,000 ตัน/เดือน อีกทั้งการบริโภคในญี่ปุ่นและยุโรปฟื้นตัว ทำให้รายได้จากการส่งออกเติบโตขึ้น ขณะที่ McKey อยู่ระหว่างการขยายกำลังการผลิตไปสูงสุด 30,000 ตัน/ปี ซึ่งเพิ่มขึ้น 50% เป็น 90,000 ตัน/ปี โดยจะเริ่มผลิตเชิงพาณิชย์ใน 2H65

ความเสี่ยง: Oversupply ต้นทุนวัตถุดิบเพิ่มขึ้น ปริมาณส่งออกลดลง

Suttatip Peerasub

suttatip.p@maybank.com

(66) 2658 6300 ext 1430

บล.ดีบีเอส วิเคราะห์ : ADVANC

แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน 250.00 บาท

ADVANC รายงานกำไร 4Q21 เป็น 6,863 ล้านบาท (-4.2% y-o-y, +7.7% q-o-q) สาเหตุที่ลดลง y-o-y เพราะมีต้นทุนบริการเพิ่มขึ้น (ex. IC) ที่ 21.7 พันล้านบาท (+6% y-o-y, +1.1% q-o-q) สืบเนื่องจากการตัดจำหน่ายค่าใบอนุญาตคลื่น 700MHz และ 2.6GHz ที่รับเข้ามาในปี 64 เพิ่มขึ้น ยังผลให้อัตรากำไรขั้นต้นปรับลงเหลือ 30.2% ส่วนการปรับขึ้นของกำไรเทียบ q-o-q เป็นผลพวงจากกำไรอัตราแลกเปลี่ยน, รายได้อื่นๆ และต้นทุนการเงินลดลง

ด้านกำไรตลอดปี FY21 เป็น 26.9 พันล้านบาท (-1.9% y-o-y) สาเหตุคือ การตัดจำหน่ายค่าใบอนุญาตคลื่น 700MHz และ 2.6GHz ที่รับเข้ามาในปี 64 เพิ่มขึ้น รวมทั้งการขยายโครงข่าย 5G ยังผลให้ต้นทุนในการให้บริการสูงขึ้น เป็น 85.2 พันล้านบาท (+4.5% y-o-y)

ประกาศจ่ายเงินปันผลงวดสุดท้ายอีก 4.24 บาท คิดเป็นอัตราผลตอบแทน 1.9% XD วันที่ 18 ก.พ. 65 และจ่าย

ปันผลวันที่ 19 เม.ย.65 รวมปันผลทั้งปี 64 เป็น 7.69 บาท
ยอดผู้ใช้บริการ ณ ปลายปี 21 อยู่ที่ 44.1 ล้านราย และเฉพาะ FBB เป็น 1.77 ล้านราย (+33% y-o-y) ส่วน Blended ARPU เป็น 224 บาทต่อเดือนในปี 64 ลดลง 4.6% y-o-y

คงคำแนะนำ ซื้อ แต่ปรับราคาพื้นฐานใหม่ขึ้นเป็น 250.00 บาท (DCF) หลังปรับประมาณการให้ดีขึ้นปี 65/66 เป็น +14%/+7% ตาม

ลำดับ สิ่งที่น่าสนใจคือ การฟื้นตัวตามเศรษฐกิจไทย และการควบรวมกิจการ TRUE-DTAC ทำให้สถานการณ์แข่งขันลดลง ด้านบริษัทเองการเติบโตจะมาจากธุรกิจ FBB และที่ไม่ใช่ธุรกิจมือถือ เช่น เป็นที่ปรึกษาให้กับกิจการต่างๆ ในด้านเทคโนโลยี การสื่อสาร (enterprise business) รวมทั้งได้ประโยชน์จากการเป็นผู้นำ 5G ข้อสำคัญคือ บริษัทมีงบดุลที่แข็งแกร่ง และปันผลได้สม่ำเสมอ ยิลด์ตกปีละ 3.5%

นักวิเคราะห์ : จันทร์เพ็ญ ศิริรัตนกุล

: chanpens@th.dbs.com : Tel. 02 857 7824

บล.ดีบีเอส วิเคราะห์ : IRPC

แนะนำ ถือ ราคาพื้นฐาน 4.30 บาท

**IRPC มีกำไรสุทธิ 4Q21 เท่ากับ 2.2 พันล้านบาท
(+36%YoY, +2%QoQ) ต่ำกว่าที่ตลาดคาด 28%**

ปัจจัยหนุนการเติบโต คือ 1) ค่าการกลั่น GRM พุ่ง +212%YoY, +23%QoQ เป็น 6.17 US\$/bbl, 2) กำไรสต็อก 2.1 พันล้านบาท และ 3) มีกำไรจากเงินลงทุน 189 ล้านบาท แต่บางส่วนถูกทอนลงด้วยการลดลงของสเปรตปิโตรเคมีเพราะต้นทุนวัตถุดิบและค่าขนส่งสูงขึ้น

ค่าการกลั่นทางบัญชี (GIM) ใน 4Q21 อยู่ที่ 10.9 US\$/bbl ลดลง 15%YoY และ 31%QoQ ซึ่งต่ำกว่าระดับคุ้มทุนที่ 11 US\$/bbl เล็กน้อย

แนวโน้มปี 22F - ค่าการกลั่นยังคงแข็งแกร่งต่อใน 1Q22F แต่สเปรตปิโตรเคมียังอ่อนลงต่อจากกำลังการผลิตใหม่ที่เข้ามาและต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้นตามราคาน้ำมัน

แนะนำถือ ให้ราคาพื้นฐาน 4.30 บาท (P/BV ปี 22F ที่ 0.96 เท่า)

นักวิเคราะห์ : ดุลเดช บิด : duladethb@th.dbs.com : Tel. 02 857 7833



บล.ดีบีเอส วิเคราะห์ : MICRO

แนะนำซื้อ ราคาพื้นฐาน 12.30 บาท

- คาดกำไรสุทธิปี 4Q21F เติบโต +13%YoY, +14%QoQ เป็น 46 ล้านบาท ส่วนกำไรสุทธิทั้งปี 21F เพิ่ม+39%YoY เป็น All-time High ที่188 ล้านบาท
- ปัจจัยหนุนกำไร 4Q21F คือ สินเชื่อขยายตัว รายได้ Fee เพิ่มขึ้น (มาจากการขายประกันและ Fee ที่เกี่ยวกับสินเชื่อ)แม้ NIM จะลดลง ค่าใช้จ่ายและตั้งสำรองสูงขึ้น
- คาดสินเชื่อ ปี21F โตแกร่ง +46.5%YoY (+10%QoQ) เป็น 3.7 พันล้านบาท ส่วน NIM เพิ่ม +55bps ด้านรายได้Feeเพิ่ม +53%YoY และ C/I ratio ลด -5.1% แต่ตั้งสำรองเพิ่ม +105%YoY
- NPL ratio คาดว่าจะทรงตัวที่ 3.5% ในสนี้ ปี21F แต่ตั้งสำรองใน 4Q21F เพิ่มขึ้นรองรับความเสี่ยงใน 1Q22Fหลังราคาน้ำมันพุ่งแรง
- ปรับลดคาดการณ์กำไรสุทธิปี 22F-23F ลง -8% และ -12% สะท้อนการตั้งสำรอง ECL สูงขึ้น การเติบโตสินเชื่อน้อยกว่าคาดการณ์เดิม แต่กำไรปี 21F ยังทำสถิติสูงสุดใหม่ได้
- คงคำ แนะนำซื้อ MICRO...ให้ราคาพื้นฐาน 12.30 บาท อิงกับ P/BV ปี 22F ที่ 5.5 เท่า

นักวิเคราะห์: ธนินี สิริเรืองชัย : thaninees@th.dbs.com : Tel. 02 857 7837

บล.ดีบีเอส วิเคราะห์ : TQM

แนะนำซื้อ ราคาพื้นฐาน 79 บาท

- คาดกำไรสุทธิปี 4Q21F เติบโต +18%YoY แต่ -8%QoQ เป็น 223 ล้านบาท และทั้งปี 21F ขยายตัว +26%YoY เป็น 888 ล้านบาท หนุนโดยรายได้และมาร์จิ้นเพิ่มขึ้น รวมถึงการควบคุมค่าใช้จ่าย ส่วนกำไร 4Q21F ลดลง QoQ เป็นเพราะใน 3Q21 มีกำไรพิเศษจากการลงทุนใน True Life Broker และ True Extra Broker 63 ล้านบาท
- รายได้หลักใน 4Q21F เติบโตดี +11%YoY และ +12%QoQ เพราะยอดขายประกัน (ฟรีเมียม) เพิ่มขึ้นและสูงสุดในปี
- ยอดขายประกันมีโมเมนตัมดีต่อในปี 22F โดยยอดขายประกันสุขภาพเพิ่มขึ้น คาดว่าส่วนหนึ่งมาจากเปลี่ยนประกันโควิด-19 เป็นประกันสุขภาพแทน และยอดขายประกันที่พักอาศัยเติบโตแข็งแกร่งด้วย
- อัตรากำไรขั้นต้น (GPM) ดีขึ้นจากลดส่วนยอดขายประกันผ่านระบบออนไลน์มากขึ้น และยอดขายประกันที่ไม่ใช่ยานยนต์สูงขึ้น โดยใน 4Q21F คาด GPM จะสูงถึง 53.0% (จาก 51.1% ใน 3Q21) ส่งผลให้ทั้งปี 21F มี GPM เพิ่มขึ้นเป็น 52.2% จาก 50.8% ในปี 20 ด้านค่าใช้จ่ายขายบริหารต่อรายได้ก็ลดลง เพราะมี Economy of scale มากขึ้น
- เริ่มมีรายได้จาก Easy Lending ใน 4Q21F หลังได้รับใบอนุญาตจาก ธปท. ซึ่งในเฟสแรกจะให้กับลูกค้าที่ซื้อประกันกับ TQM ก่อน คิดอัตราดอกเบี้ย 8% ต่อปี ซึ่งต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิตที่ 18% อย่างมาก เราคาดว่าพอร์ต Easy Lending จะเกิน 100 ล้านบาทในสิ้นปี 21F และบริษัทตั้งเป้าแตะ 1.5 พันล้านบาทในสิ้นปี 22F แต่เรายังไม่ได้สะท้อนผลประกอบการของ Easy Lending ในประมาณการ
- แนะนำซื้อ ให้ราคาพื้นฐาน 79 บาท (DCF) โดยประมาณการว่ากำไรสุทธิปี 22F จะขยายตัวแข็งแกร่งต่อ 22%

บล.ดีบีเอส วิเคราะห์ : VGI

แนะนำ Fully Valued ราคาพื้นฐาน 5.42 บาท (หลัง XR และ XW)

- **วามานี้ราคาหุ้นปรับขึ้นดีคาดว่าส่วนหนึ่งมาจากการ Trading** การซื้อหุ้นวานนี้ยังจะได้ รับลูกหุ้น ที่จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนให้ผู้ถือหุ้นเดิม (RO) และได้รับวอร์เรนท VGI-W3 แต่มาถึง วันนี้จะมีการขึ้นเครื่องหมาย XR และ XW แล้ว ก็จะทำให้ราคาหุ้นปรับลงตามทฤษฎีสำหรับ เงื่อนไขการจัดสรรของ RO คือ 10 หุ้นเดิมต่อ 3 หุ้นใหม่ที่ราคาเพียง 5.00บาท และจัดสรร วอร์เรนท VGI-W3 ให้ ไม่คิดมูลค่า ที่ 1 หุ้นเพิ่มทุนใหม่ต่อ 1 วอร์เรนทอายุ 5 ปีราคาใช้สิทธิ สูงเป็น 11.90 บาท หากเทียบกับราคาปิด ก็ถือว่าอยู่ในภาวะขาดทุน (Out of the Money)
- **ผลกระทบ :** คาดว่าราคาหุ้นวันนี้จะปรับลงในอัตราประมาณ -5% ถึง -7% เป็น 5.74/5.66 บาท ขึ้นอยู่กับใช้มูลค่าวอร์เรนทเท่าใด โดยจากการประเมินมูลค่าวอร์เรนทได้ 2 แบบ คือ 1) แบบ Conservative อยู่ที่ 0.237 บาทและ 2) แบบ Aggressive เป็น 0.508 บาท และ หากค ำนวณกลับเป็นมูลค่าต่อ 1 หุ้นเดิมจะได้เป็น 0.0711 และ 0.1524 บาท ตามลำดับ ที่จะ หักออกไป สำหรับผลของหุ้นเพิ่มทุนแบบ RO ก็คำนวณตามสูตรปกติราคาหุ้นจะDiluted มา ที่ 5.81 บาท
- **คงคำแนะนำในเชิงลบคือ** เต็มมูลค่า สำหรับคาดการณ์ 3Q64-65F (สิ้นสุด ธ.ค.64) เป็น ขาดทุน -86ล้านบาท เทียบกับ y-o-y และ q-o-q ที่ +200/-101 ล้านบาท ถือว่าออกมาไม่ สดใส และ P/E ปี65-66F สูงเป็น 117.9 เท่า คือ กำไรที่ฟื้นไม่ทันกับ Dilution Effect จาก หุ้นเพิ่มทุน และยังเผชิญกับความไม่แน่นอนในธุรกิจประเภท Digital และบริษัทร่วมจะฟื้น กลับมากำไรขณะที่บริษัทร่วมหลายแห่งยังมีผลขาดทุนในระยะนี้ เช่น Rabbit LinePlay, Demorวมทั้ง Rabbit Cash ที่อยู่ในช่วงเริ่มต้นในการปล่อยกู้

นักวิเคราะห์&กลยุทธ์: สมบัติ เอกวรรณพัฒนา : sombata@th.dbs.com :

Tel. 02 857 7835

บล.ดีบีเอส วิศวคอร์ส : RJH

คงคำแนะนำถือ ราคาพื้นฐาน 37 บาท

- ที่ประชุมบอร์ด RJH เมื่อ 7 ก.พ.22 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ซื้อที่ดินเปล่าใน ต.ป่อวิน อ.ศรีราชา จ.ชลบุรีเนื้อที่ไม่เกิน 13.5 ไร่ ในราคาไม่เกินไร่ละ 15 ล้านบาท คิดเป็นมูลค่า 202.50 ล้านบาท เพื่อเตรียมสำหรับการขยายธุรกิจโรงพยาบาล
 - คนไข้เป้าหมาย คือ ผู้ใช้สิทธิเงินสดและ/หรือประกัน และสิทธิประกันสังคม แหล่งเงินทุนมาจากเงินกู้จากสถาบันการเงิน ประมาณ 100 ล้านบาท ร่วมกับ กระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัทฯ
 - ความเห็น DBSVTH : เราเห็นว่าพื้นที่เป้าหมายที่จะซื้อและสร้างโรงพยาบาล มีศักยภาพดีเนื่องจากใกล้กับโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมฯของ AMATA และ WHA และอยู่เขตพัฒนา EEC จำนวนประชากรมาก ทั้งเป็นคนในพื้นที่และที่ย้ายเข้ามาทำงาน ส่วนจำนวนผู้ประกันตนในประกันสังคมอ.ศรีราชาอยู่ที่ 2.86 แสนคน และทั้งจ.ชลบุรีอยู่ที่ 8.28 แสนคน
- นอกจากนั้นยังช่วยกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ RJH ด้วย เพราะเดิมมีโรงพยาบาลอยู่ทำเลเดียวคือ จ.อยุธยา เรายังคงคำแนะนำถือ RJH ให้ราคาพื้นฐาน 37 บาท ณ ราคาปัจจุบันมี P/E ปี 22F ที่ 22 เท่า ต่ำกว่าเฉลี่ยของกลุ่มที่ 30 เท่า

นักวิเคราะห์&กลยุทธ์: อาภาภรณ์ แสงพรรค :

arparporns@th.dbs.com : Tel. 02 857 7829

บล.โกลบอล : SMD

ซื้อ - P/E ถูกปันผลดี(ราคาเหมาะสม 20.80 บาท)

- คาดรายงานกำไร 4Q64 ที่ 76 ลบ. เติบโต 101%YoY แต่หดตัว 60%QoQ โดยรายได้อ่อนตัวลงสู่ 415 ลบ. -41%QoQ แต่บวก +82%YoY เนื่องจากการแพร่ระบาด COVID-19 ที่ควบคุมได้ทำให้คำสั่งซื้อลดลง อย่างไรก็ตามมีการรับรู้รายได้จากการจำหน่ายชุดตรวจ COVID-19 ผ่าน 7-11 ช่วยหนุนรายได้ ขณะที่คาดว่าอัตรากำไรขั้นต้นจะปรับตัวลงจาก 43.6% ใน 3Q64 สู่ 36-37% ใน 4Q64 เนื่องจากอัตรากำไรขั้นต้นของชุดตรวจ COVID-19 ต่ำกว่าค่าเฉลี่ย
- ปรับเพิ่มประมาณการรายได้และกำไรปี 64 สู่ 1.60 พันลบ. และ 341 ลบ. เพิ่มขึ้น 10% และ 11%ตามลำดับ หลัง 9 เดือนมีกำไร 264 ลบ. หรือคิดเป็น 77% ของประมาณการ ขณะที่ปี 65 คาดรายได้และกำไรจะอยู่ที่ 1.44 พันลบ. และ 290 ลบ. ลดลง 10% และ 15% ตามลำดับ เนื่องจากสถานการณ์ COVID เริ่มคลี่คลายส่งผลให้คำสั่งซื้อมีแนวโน้มปรับลดลง อีกทั้งค่าใช้จ่ายทางการตลาดมีแนวโน้มเร่งตัวขึ้นจากการขยายตลาด Smart Hospital
- คงคำแนะนำ “ซื้อ” พร้อมเพิ่มราคาเหมาะสมปี 65 สู่ 20.80 บาท โดยเราชอบ SMD เนื่องจาก P/E Ratio ถูกที่สุดในกลุ่มเครื่องมือแพทย์ที่ 10 เท่าขณะที่ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 34 เท่า และอัตราเงินผลอยู่ที่ราว 5-6 %

คอลัมน์สังคมอินไซด์ : หุ่นแห่งความรัก

สวัสดีค่ะ กลับมาพบกับแมกกาซีนหุ่นอินไซด์ E-แมกกาซีนที่รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในสไตลิ่งล้ำๆ เจอกันเป็นประจำทุกเดือนเช่นเคยค่ะ โดยคอลัมน์สังคมอินไซด์ฉบับเดือนกุมภาพันธ์ 2565 เดือนแห่งความรัก ยังอัดแน่นไปด้วยข่าวสารในแวดวงตลาดทุนแบบชวนติดตาม

สำหรับภาพรวมภาวะตลาดหลักทรัพย์เดือนมกราคม 2565 ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 SET Index ปิดที่ 1,648.81 จุด ค่อนข้างทรงตัวจากสิ้นเดือนก่อนหน้าโดยลดลง 0.5% จากสิ้นเดือนก่อนหน้า ซึ่งเป็นการปรับลดลงน้อยกว่าค่าเฉลี่ยของดัชนีตลาดหลักทรัพย์อื่นๆ

ทั้งนี้ SET Index ในเดือนแรกปี 2565 ได้แรงหนุนจากอุตสาหกรรมที่ได้รับานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมือง โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 ได้แก่ กลุ่มการเงิน กลุ่มทรัพยากร และกลุ่มบริการ



นายศรพล ตุลยะเสถียร รองผู้จัดการ หัวหน้าสายงานวางแผนกลยุทธ์องค์กร ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า สถานการณ์ COVID-19 ภายในประเทศในเดือนมกราคมไม่ได้มีความรุนแรงเพิ่มขึ้นมาก อีกทั้งเศรษฐกิจไทยยังได้รับผลกระทบจากเงินเฟ้อค่อนข้างจำกัด และมีแนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่องจากภาคการส่งออกที่ขยายตัว รวมถึงภาคบริการและการท่องเที่ยวที่คาดว่าจะได้อานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมือง ในอนาคต ทำให้เห็น Fund Flow จากผู้ลงทุนต่างชาติไหลกลับเข้าสู่ตลาดหุ้นไทยเป็นเดือนที่สองติดต่อกัน โดย ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 SET Index ปิดที่ 1,648.81 จุด ค่อนข้างทรงตัวจากสิ้นเดือนก่อนหน้า โดยได้แรงหนุนจากอุตสาหกรรมที่ได้รับานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมือง โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 ได้แก่ กลุ่มการเงิน กลุ่มทรัพยากร และกลุ่มบริการ

ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 หุ่นใน SET Index มี Historical P/E ratio อยู่ที่ 14.85 เท่า ซึ่งเป็นระดับที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของภูมิภาค และต่ำกว่าในช่วงก่อน COVID-19 และต่ำที่สุดในรอบ 8 ปี แสดงถึงระดับราคา ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 มีความน่าสนใจหากเทียบกับผลกำไรของบริษัทในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา

ในเดือนมกราคม 2565 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันใน SET และ mai อยู่ที่ 94,382 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยจากเดือนเดียวกันของปีก่อน แต่ปรับเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อนหน้า 22.1% โดยตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2563 ที่มีการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ผู้ลงทุนในประเทศมีสัดส่วนมูลค่าการซื้อขายสูงที่สุดต่อเนื่อง โดยในเดือนมกราคม 2565 คิดเป็น 44.57% ของมูลค่าการซื้อขายรวม ปรับเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับเดือนก่อนหน้าที่ 43.33%

ผู้ลงทุนต่างชาติกลับมาซื้อสุทธิเป็นเดือนที่สองโดยในเดือนมกราคม 2565
ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิ 14,234 ล้านบาท

ในเดือนมกราคม 2565 มีบริษัทเข้าจดทะเบียนซื้อขายใหม่ใน SET 2 บริษัท ได้แก่ บมจ. ซีวิลเอนจิเนียริง (CIVIL) และ บมจ. เทิร์นคีย์ คอมมูนิเคชั่น เซอร์วิส (TKC) Forward P/E ของตลาดหลักทรัพย์ไทย ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 อยู่ที่ระดับ 17.5 เท่า สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ระดับ 13.4 เท่า และ Historical P/E อยู่ที่ระดับ 14.9 เท่า ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ระดับ 16.7 เท่า

อัตราเงินปันผลตอบแทน ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 อยู่ที่ระดับ 2.66% สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ 2.37%

บมจ.ไฟโอเนียร์ มอเตอร์ (PIMO-ไฟโม)

ร่วมศึกษาโครงการวิจัยระบบคมนาคมแห่งอนาคตแผนงานเทคโนโลยียานยนต์ไฟฟ้ากับ สวทช. ตั้งแต่ปี 2564 ล่าสุดคืบหน้าผลการศึกษาประสบความสำเร็จเป็นไปตามเป้าหมายแล้วประมาณ 70-80% ด้านแม่ทัพใหญ่ วสันต์ อภิธรโรจนกุล ป้องปากบอกราวๆไตรมาส 4 ปีนี้ คาดจะสามารถเข้าสู่กระบวนการผลิตได้แน่นอนตามเป้าหมายที่เคยกล่าวไว้ ลุ้นเพียงตัวเลขคำสั่งซื้อที่จะเข้ามาหนาแน่นเพื่อเข้าสู่ Golden Period ของธุรกิจต่อไป มีสตอรี่เรื่อง EV หนุนให้เติบโตไปได้สวยงามนี้ ต้องมี PIMO ติดปลายนิ้วกันแล้วนะนักลงทุนทุกท่าน



เกาะติดงบ Q4/64 ของ บมจ.แอสเซทไวส์ (ASW)

ผู้พัฒนาอสังหาฯที่เป็นผู้นำด้านไลฟ์สไตล์ ด้วยแนวคิด “ความสุขที่ออกแบบมาเพื่อคุณ” หรือ “We build Happiness” อย่าให้ตลาดสายตา...เป็นอีกหนึ่งไตรมาสที่ส่งสัญญาณเติบโตโดดเด่น แม้ช่วงโควิดระบาด! แต่ยอดขายโครงการยังคึกคักนักวิเคราะห์ชี้เป้าอนาคตสดใส - Valuation ต่ำ ปันผลสูง เติบโตต่อเนื่อง แถมในอนาคตมีมองธุรกิจใหม่ๆพร้อมเติมเข้าพอร์ตอีกเพียบ! คุณภาพคับจ่อจริงๆ งบจะพุ่งแรงโดนใจผู้ถือหุ้นแน่ไหนคงต้องรอ CEO “กรมเชษฐ์ วิพันธุ์พงษ์” คอนเฟิร์มอีกที บอกเลยว่า สตรอง!



โดดเด่นไม่แพ้ใครเลยจริงๆ สำหรับ บมจ. โปรเอ็น คอร์ป (PROEN)

หุ้นเทคโนโลยีครบเครื่อง ผู้นำในธุรกิจ Internet Data Center แบบครบวงจร มี CEO คนเก่งอย่าง “กิตติพันธ์ ศรีบัวเอี่ยม” ช่วยผลักดันองค์กรให้เติบโตอย่างมีคุณภาพ ล่าสุดได้รับการรับรองมาตรฐานระบบคลาวด์จาก CSA-STAR หรือ Cloud Security Alliance (CSA) - Security, Trust & Assurance Registry (STAR) ด้านความปลอดภัย และความเป็นส่วนตัวในการให้บริการระบบ PROEN Any Cloud และ SEACloud ซึ่ง CSA-STAR เป็นองค์กรชั้นนำระดับโลกที่ยกระดับมาตรฐานการให้บริการคลาวด์ ช่วยในการตรวจสอบความโปร่งใสของผู้ให้บริการ และเพิ่มความมั่นใจการใช้งานระบบคลาวด์ บอกเลยว่า ไม่ธรรมดา มีมาตรฐานการันตีแบบนี้ อนาคตสดใสแน่นอนคร้า!





บอร์ด บมจ.ชัยวัฒนา แชนแนล กรุ๊ป (CWT)

ไฟเบียร์บริษัทลูก “ชัยวัฒนา กรีน” ขายหุ้นใน “บลู โซลาร์ฟาร์ม 3” จำนวน 720,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รับเงินสดมากกว่า 117 ล้านบาท จ่อรับรู้รายได้ภายในไตรมาส 1/65 ด้านบิกบอส “วีระพล ไชยธีรรัตน์” พกเงินสดเต็มกระเป๋า เตรียมนำไปขยายการลงทุนโรงไฟฟ้าขยะ จังหวัดนครสวรรค์ เต็มพิกัด

บมจ.ตะวันออกพาณิชย์ลิซซิง (ECL)

นำโดยแม่ทัพใหญ่ “ดนุชา วีระพงษ์” ช่วงนี้เนื้อหอมสุดๆ!! ด้วยเป้าหมายเพิ่มพอร์ตสินเชื่อกใหม่ให้เติบโต 30% จากปัจจุบันพอร์ตสินเชื่อกอยู่ที่ 6,000-7,000 ล้านบาท แคมกูรูจากค่ายเคจีไอ (ประเทศไทย) ยังออกโรงเชียร์ ชื้อ หลังเห็นแนวโน้มกำไรปี 2565-2566 ส่งสัญญาณทำจุดสูงสุดใหม่ต่อเนื่องจากปี 2564 แคมมีข่าวลือหนาหูเหลือเกินนนลุ่นงบ 64 อลังการมีเซอร์ไพรส์ ใครมีเก็บไว้ในพอร์ตอุ่นใจเป็นที่สุดคร้าาาาา



บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ “AQUA”



เผยว่า ได้ขายบริษัทลูก อควา แอด ให้กับบริษัท แพลน บี มีเดีย จำกัด (มหาชน) หรือ PLANB แล้ว และได้เข้าถือหุ้นใน PLANB มูลค่ากว่า 600 ลบ. ก็ยังประกอบธุรกิจหลักในบริษัทที่ทำรายได้พอสมควร ได้แก่ 1.) ธุรกิจจอสั่งหาริมทรัพย์ ให้เช่าและบริการ บริษัท ไทยคอนซูมเมอร์ ดิสทริบิวชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด (TCDC) ซึ่งประกอบธุรกิจให้เช่าคลังสินค้า ซึ่งมีกำไรโดยเฉลี่ยปีละ 180 ลบ. ทุกๆปี 2.) ธุรกิจพลังงาน และสาธารณูปโภค บริษัท อีสเทอร์น พาสเวอร์ กรุ๊ป จำกัด มหาชน หรือ EP มีส่วนแบ่งกำไรโดยเฉลี่ยปีละ 100-150 ลบ. ซึ่งเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าและให้ผลตอบแทนที่ดีในระยะยาว และคาดว่าจะเปิดตัวธุรกิจใหม่ในช่วงปลายเดือนก.พ. นี้

SET
SOURCE

ภาวะตลาดหุ้นไทย มกราคม 2565

SET Index
ปิดที่ **1,648.81** จุด
ระดับใกล้เคียงกับ
สิ้นเดือนก่อนหน้า

กลุ่มอุตสาหกรรม
ที่ปรับตัวเพิ่มสูงกว่า SET Index*



การเงิน



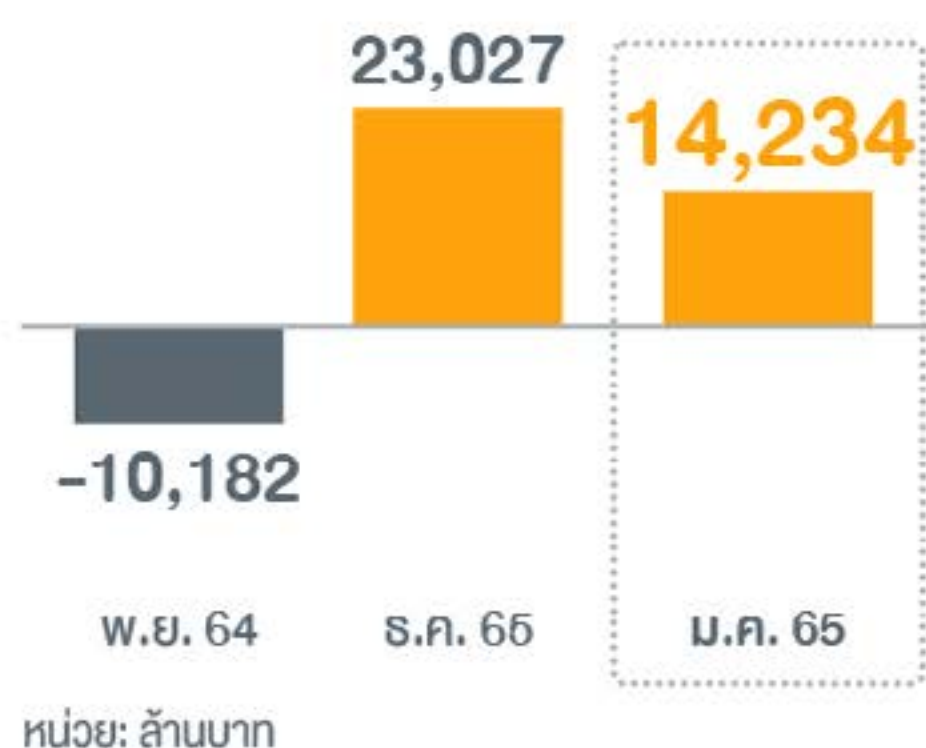
โทรคมนาคม



บริการ

* เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564

ต่างชาติกลับมา
ซื้อสุทธิต่อเนื่อง
เป็นเดือนที่สอง



Historical P/E ratio
ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของภูมิภาค
สะท้อนโอกาสการลงทุน
เมื่อเทียบกับกำไรของบริษัทจดทะเบียน
ที่ปรับเพิ่มขึ้น

ค่าเฉลี่ย
ของภูมิภาค
16.65

SET
14.85

mai
9.65

บริษัทจดทะเบียนมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 93%
(ข้อมูลงวด 9 เดือน ปี 2564)

หน่วย: เท่า

www.set.or.th



SET | Make it **Work**
for **Everyone**



ภาวะตลาดหลักทรัพย์ มกราคม 2565

8 กุมภาพันธ์ 2565

สรุปสถิติสำคัญตลาดหลักทรัพย์ไทย มกราคม 2565



- กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) คงประมาณการเติบโตเศรษฐกิจโลกในปี 2565 แต่ลดความกังวลเกี่ยวกับการระบาดระลอกใหม่ของ COVID-19 ตามอัตราการฉีดวัคซีนที่เพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ดี เศรษฐกิจโลกยังฟื้นตัวได้ไม่เต็มที่จากปัญหาเรื่องห่วงโซ่อุปทานซึ่งทำให้เกิดเงินเฟ้อในหลายประเทศทั่วโลก ทำให้มีการคาดการณ์ว่าธนาคารกลางหลักในหลายประเทศ อาจดำเนินนโยบายการเงินแบบตึงตัวเพื่อควบคุมเงินเฟ้อ ซึ่งทำให้ราคาหลักทรัพย์เสี่ยงที่มีความสัมพันธ์เชิงลบกับผลตอบแทนพันธบัตรโดยเฉพาะหุ้นเติบโต (Growth Stock) ปรับตัวลดลงในเดือนมกราคมที่ผ่านมา
- จากสถานการณ์ COVID-19 ภายในประเทศในเดือนมกราคมไม่ได้มีความรุนแรงเพิ่มขึ้นมาก อีกทั้งเศรษฐกิจไทยยังได้รับผลกระทบจากเงินเฟ้อค่อนข้างจำกัด และมีแนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่องจากภาคการส่งออกที่ยาวตัว รวมถึงภาคบริการและการท่องเที่ยวที่คาดว่าจะได้อานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมืองในอนาคต ทำให้เห็น Fund Flow จากผู้ลงทุนต่างชาติไหลกลับเข้าสู่ตลาดหุ้นไทยเป็นเดือนที่สองติดต่อกัน
- ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 SET Index ปิดที่ 1,648.81 จุด ก่อนช่วงทรงตัวจากสิ้นเดือนก่อนหน้า โดยได้แรงหนุนจากอุตสาหกรรมที่ได้รับอานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมืองโดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 ได้แก่ กลุ่มการเงิน กลุ่มทรัพยากร และกลุ่มบริการ นอกจากนี้ ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 หุ้นใน SET Index มี Historical P/E ratio อยู่ที่ 14.85 เท่า ซึ่งเป็นระดับที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของภูมิภาค และต่ำกว่าในช่วงก่อน COVID-19 และต่ำที่สุดในรอบ 8 ปี แสดงถึงระดับราคา ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 มีความน่าสนใจหากเทียบกับผลกำไรของบริษัทในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา
- ในเดือนมกราคม 2565 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันใน SET และ mai อยู่ที่ 94,382 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยจากเดือนเดียวกันของปีก่อน แต่ปรับเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อนหน้า 22.1% โดยตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2563 ที่มีการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ผู้ลงทุนในประเทศมีสัดส่วนมูลค่าการซื้อขายสูงที่สุดต่อเนื่อง โดยในเดือนมกราคม 2564 คิดเป็น 44.57% ของมูลค่าการซื้อขายรวม ปรับเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับเดือนก่อนหน้าที่ 43.33%
- ในเดือนมกราคม 2565 มีบริษัทเข้าจดทะเบียนซื้อขายใหม่ใน SET 2 บริษัท ได้แก่ บมจ. ซีวิลเอ็นจิเนียริง (CIVIL) และ บมจ. เทิร์นคีย์ คอมมูนิเคชั่น เซอร์วิส (TKC)

กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) คงประมาณการเติบโตเศรษฐกิจโลกในปี 2565 ในอัตราเดียวกับที่ประกาศในคราวก่อนหน้า แต่ลดความกังวลเกี่ยวกับการระบาดระลอกใหม่ของ COVID-19 ลงตามอัตราการฉีดวัคซีนที่เพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจโลกยังฟื้นตัวได้ไม่เต็มที่จากปัญหาเรื่องห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งทำให้เกิดเงินเฟ้อในหลายประเทศทั่วโลก



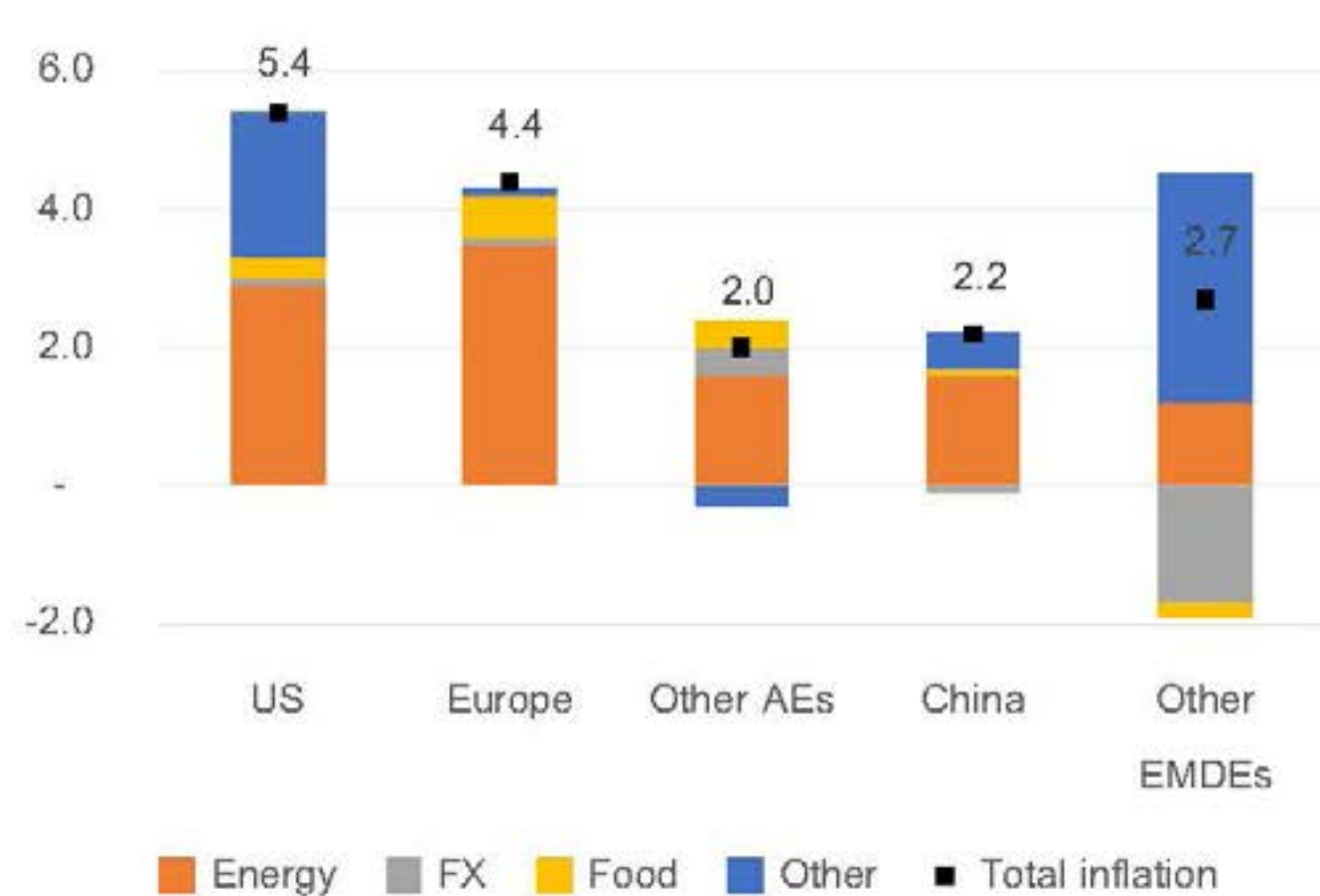
ประมาณการเศรษฐกิจโลกในปี 2022 โดย IMF

Data as of Jan 2022 (Unit: %YoY)



อัตราการเปลี่ยนแปลงของเงินเฟ้อเทียบกับสิ้นปี 2020

Data as of Jan 2022 (Unit: percentage points)

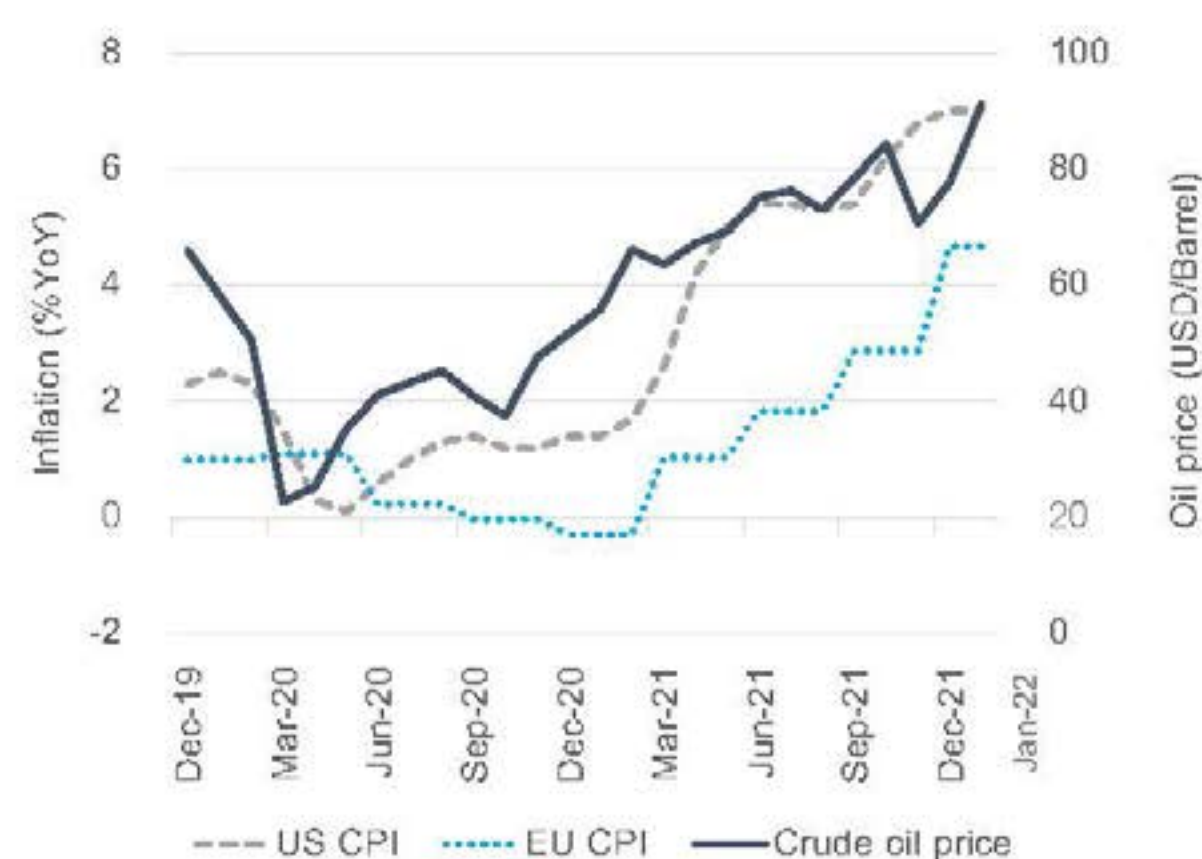


การเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกและแนวโน้มค่าจ้างในตลาดแรงงานสหรัฐฯ ทำให้มีความกังวลว่าธนาคารกลางสหรัฐฯ อาจดำเนินนโยบายการเงินแบบตึงตัวเพื่อควบคุมเงินเฟ้อ โดยอาจเพิ่มดอกเบี้ยนโยบายหรือปรับลดงบดุลที่รวดเร็วขึ้น ซึ่งทำให้ราคาสินทรัพย์เสี่ยงที่มีความสัมพันธ์เชิงลบกับผลตอบแทนพันธบัตรปรับลดลง



ราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกและเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้นในสหรัฐฯและยุโรป

Data as of Jan 31, 2022



หุ้นเติบโตมีผลตอบแทนลดลงสวนทางกับ Bond Yield ที่เพิ่มสูงขึ้น

Data as of Jan 31, 2022



สถานการณ์ COVID-19 ภายในประเทศที่ไม่ได้มีความรุนแรงเพิ่มขึ้น อีกทั้งเศรษฐกิจไทยยังได้รับผลกระทบจากเงินเฟ้อค่อนข้างจำกัด และมีแนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่องจากภาคการส่งออก รวมถึงภาคบริการและการท่องเที่ยวที่ได้อานิสงส์จากการเปิดเมือง ในอนาคต ทำให้ Fund Flow จากผู้ลงทุนต่างชาติไหลกลับเข้าสู่ตลาดหุ้นไทยเป็นเดือนที่สองติดต่อกัน



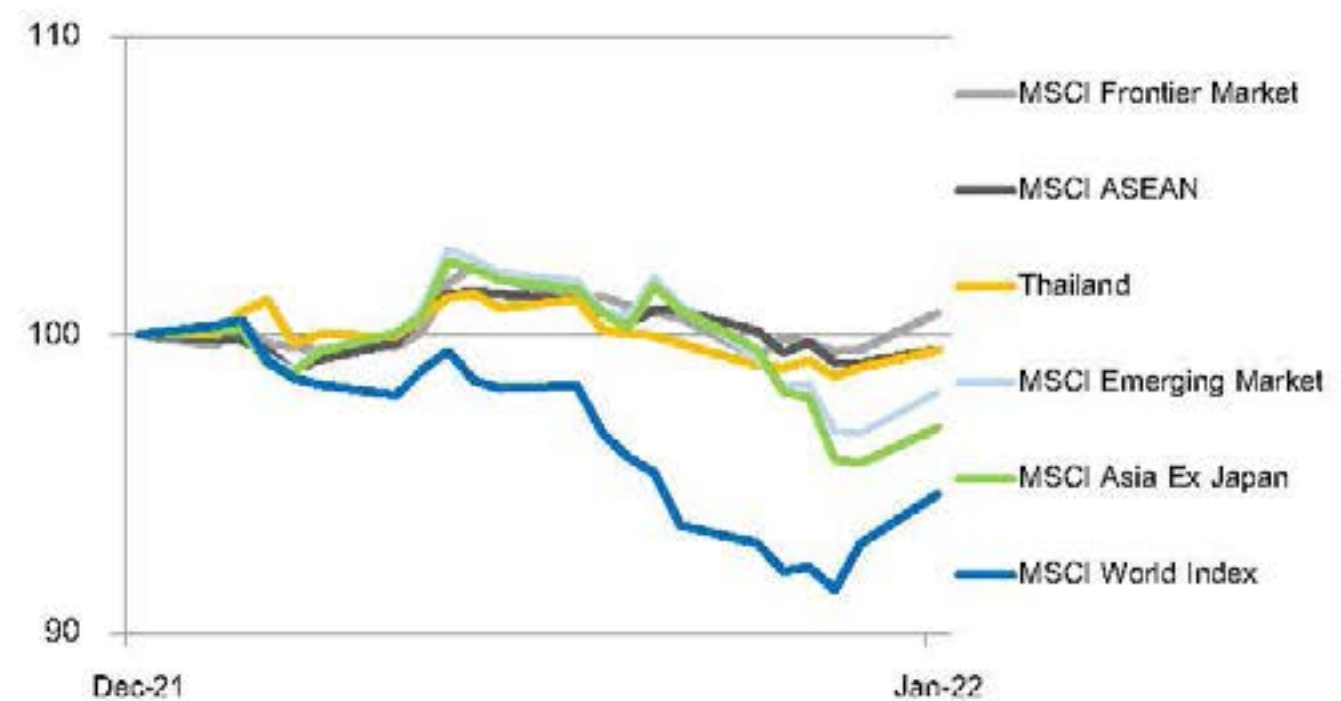
เงินทุนต่างชาติไหลเข้าตลาดหุ้นไทยสูงกว่าประเทศอื่นในภูมิภาค

Data as of Jan, 31 2022

	Net buy / sell				
	Yearly		Monthly		
	2020	2021	2021		2022
			Nov	Dec	
THAILAND	-8,287	-1,632	-324	695	432
INDONESIA	-3,220	2,688	-214	100	425
MALAYSIA	-5,782	-767	41	-270	80
PHILIPPINES	-2,513	-5	5	1,723	-39
VIETNAM	-876	-2,724	-397	-128	-128
TAIWAN	-15,997	-15,604	588	2,777	-2,502
INDIA	23,373	3,761	-58	-3,591	-4,545
KOREA	-20,082	-22,807	3,044	2,844	-3,796

SET index มี Performance ดีกว่าหุ้นโลกในเดือนมกราคม

Data as of Jan 31, 2022



ณ สิ้นปี 2564 SET Index ปรับเพิ่มขึ้น 14.4% ซึ่งเป็นการปรับเพิ่มขึ้นสูงกว่าค่าเฉลี่ยของดัชนีตลาดหลักทรัพย์อื่นๆ และเมื่อพิจารณา ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 SET Index ปิดที่ 1,648.81 จุด ก่อนขึ้นทรงตัวจากสิ้นเดือนก่อนหน้า



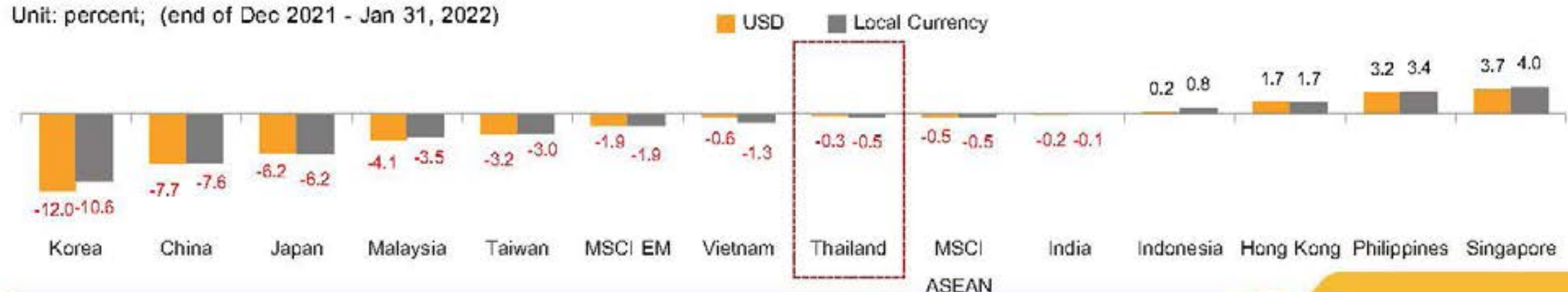
Stock index price change 2021 (%YTD)

Unit: percent; (end of Dec 2020 - Dec 31, 2021)



Stock index price change 2022 (%YTD)

Unit: percent; (end of Dec 2021 - Jan 31, 2022)

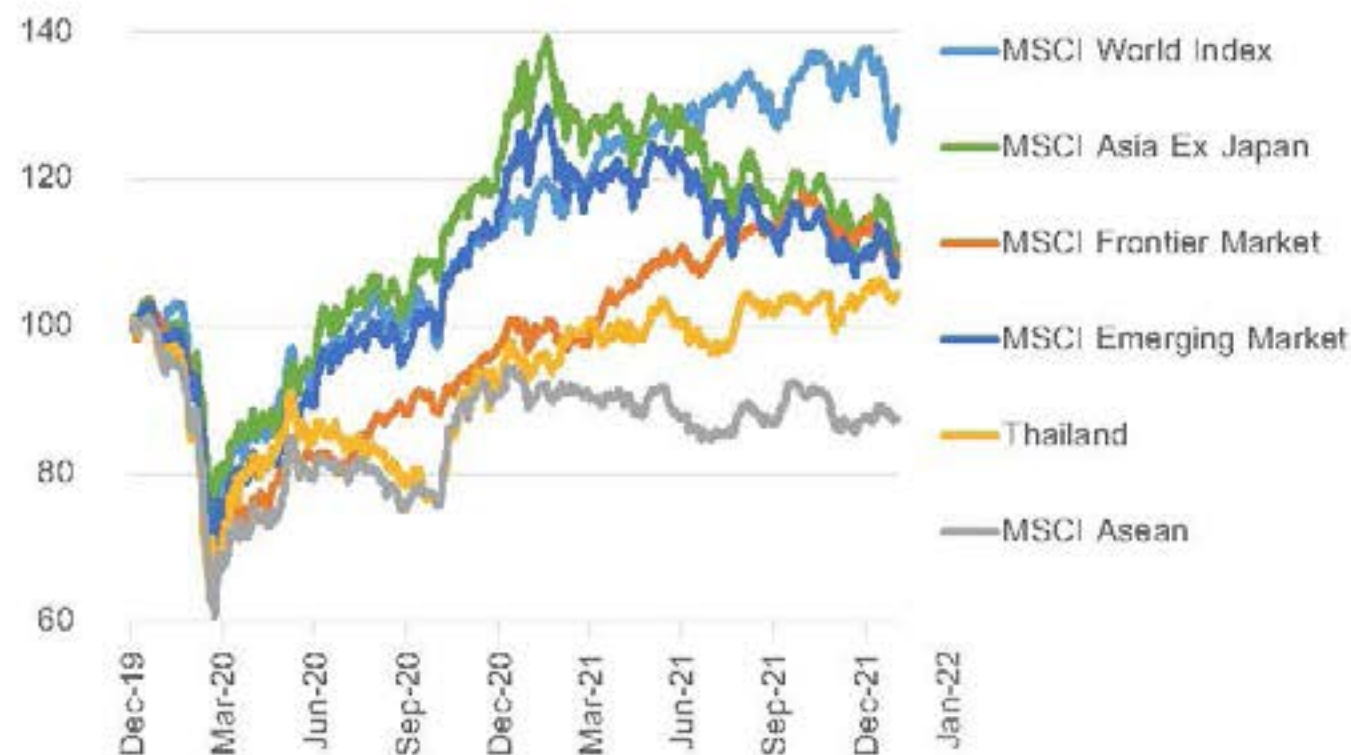


หากพิจารณาตั้งแต่มีการแพร่ระบาดระลอกแรกในเดือนกุมภาพันธ์ 2563 SET Index พุ่งตัวได้ค่อนข้างช้ากว่าดัชนีตลาดหลักทรัพย์อื่น โดยมีอุตสาหกรรมในภาคการส่งออกเป็นตัวนำ แต่มีภาคการบริการ โดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวที่ยังไม่ฟื้นตัวอย่างเต็มที่ทำให้มี Valuation อยู่ในระดับต่ำ



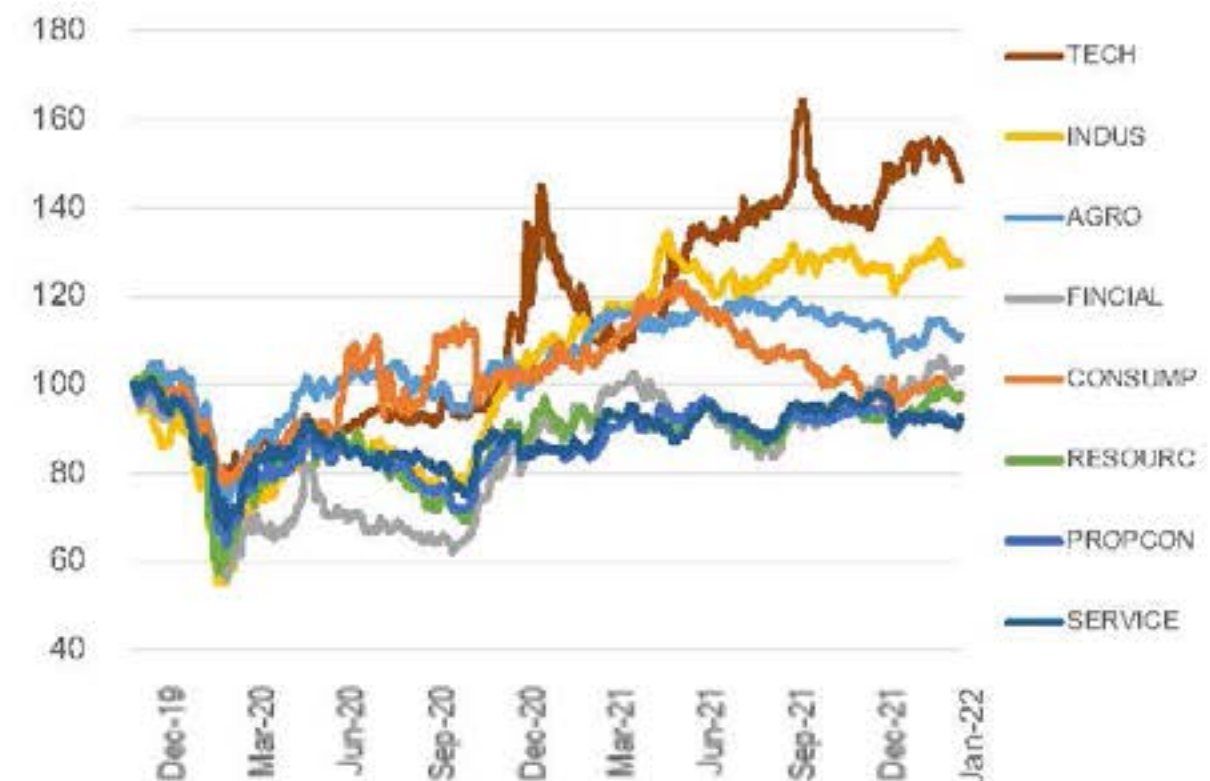
หลังการแพร่ระบาด COVID-19 ครั้งแรก SET Index ยังคงฟื้นตัวช้า

Unit: percent; (end of Dec 2019 - Jan 31, 2022)



โดยมีอุตสาหกรรมในภาคการส่งออกเป็นตัวนำ

Unit: percent; (end of Dec 2021 - Jan 31, 2022)



SET Index ในเดือนแรกปี 2565 ได้แรงหนุนจากอุตสาหกรรมที่ได้รับานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมือง โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 ได้แก่ กลุ่มการเงิน กลุ่มทรัพยากร และกลุ่มบริการ



SET Index classified by industry

(Data as of Nov 30, 2021; rebased end-2020 = 100)

	%YoY			%MTD			%YTD	Weight Mkt cap.
	2019	2020	2021	Nov 21	Dec 21	Jan 22	Jan 22	Jan 22
SET	1.0	-8.3	14.4	-3.4	5.7	-0.5	-0.5	100%
SET50	2.3	-14.8	8.8	-4.1	6.0	0.3	0.3	65%
Financial	-7.4	-14.3	20.5	-1.8	8.7	1.6	1.6	16%
Resource	8.9	-9.1	8.1	-5.4	8.3	0.9	0.9	22%
Service	3.5	-15.8	10.3	-5.1	2.2	-0.1	-0.1	24%
Property	-5.4	-15.6	11.1	-5.6	4.5	-0.5	-0.5	12%
Agro & Food	13.0	-0.3	12.5	-6.6	5.1	-0.9	-0.9	7%
Industrial	-22.8	5.8	25.1	-5.3	6.7	-1.2	-1.2	6%
Consumption	-13.5	2.4	-3.1	-2.5	2.8	-2.2	-2.2	1%
Technology	10.2	21.6	28.9	7.3	5.4	-5.5	-5.5	12%

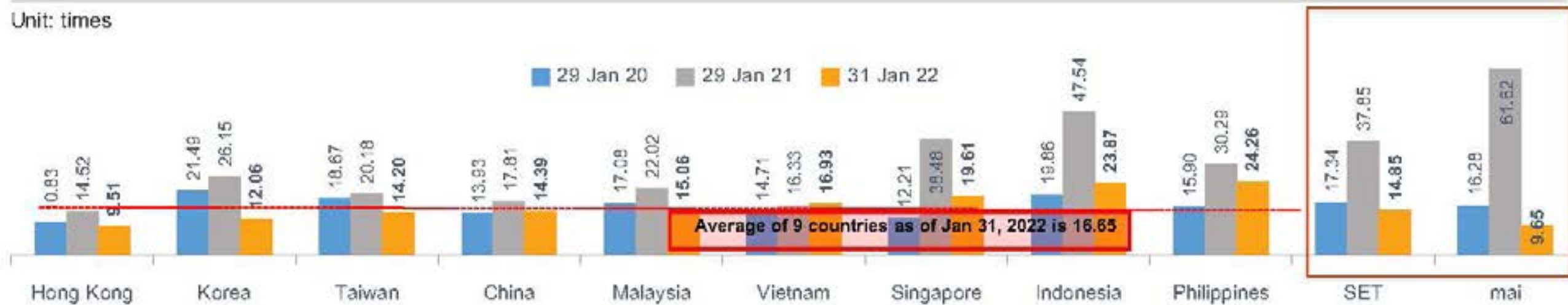
■ = %YTD ปรับตัวดีกว่า SET
□ = %YTD ปรับตัวเป็นลบ

ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 หุ้นใน SET Index มี Historical P/E ratio อยู่ที่ 14.85 เท่า ซึ่งเป็นระดับที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของภูมิภาค และต่ำกว่าในช่วงก่อน COVID-19 และต่ำที่สุดในรอบ 8 ปี แสดงถึงระดับราคา ณ สิ้นเดือนมกราคม 2565 มีความน่าสนใจหากเทียบกับผลกำไรของบริษัทในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา



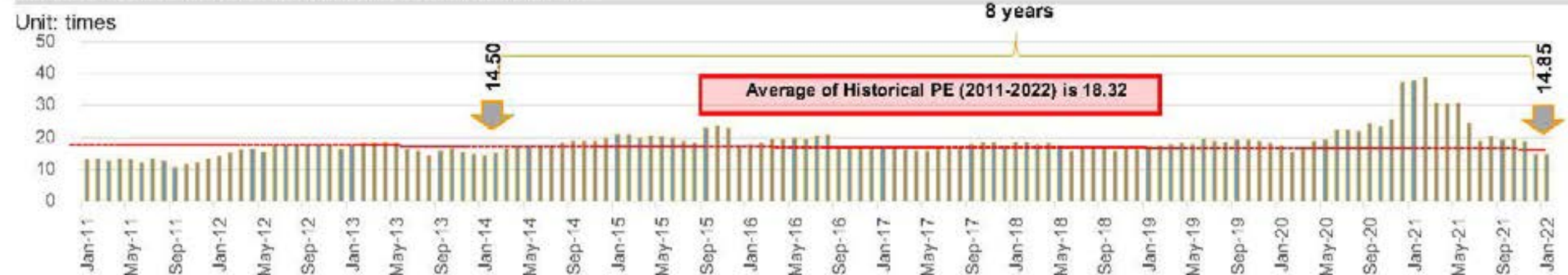
Historical P/E of Thailand and regional comparisons

Unit: times



Historical P/E of Thailand since January 2011

Unit: times

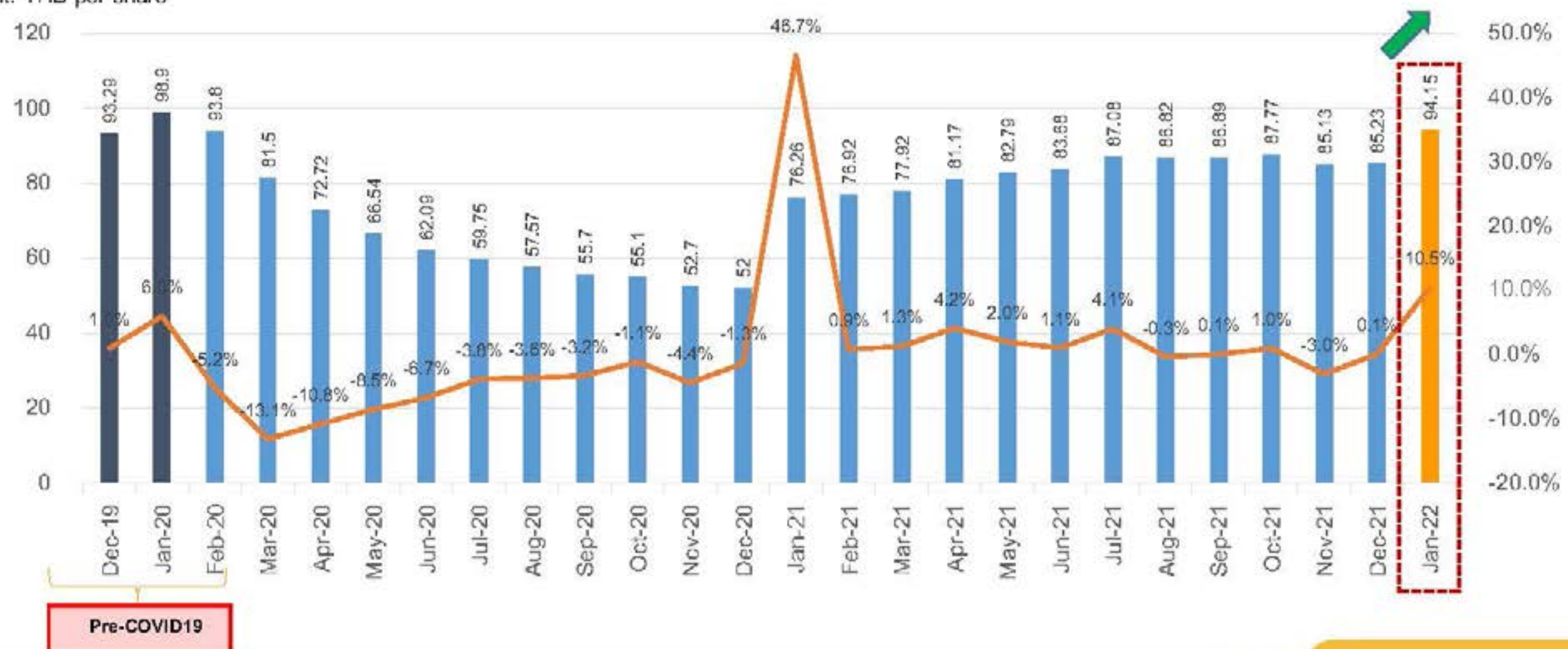


ณ สิ้นเดือน มกราคม 2565 นักวิเคราะห์ปรับประมาณการอัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) ของหุ้นใน SET Index ปี 2565 ไปอยู่ที่ 94.15 เพิ่มขึ้นจากเดือนก่อนหน้า 10.5% และเป็นระดับที่ใกล้เคียงกับช่วงก่อนการแพร่ระบาด COVID-19 ในช่วงต้นปี 2563



Forecasted Earning per share (EPS) and %change in earning revision

Unit: THB per share



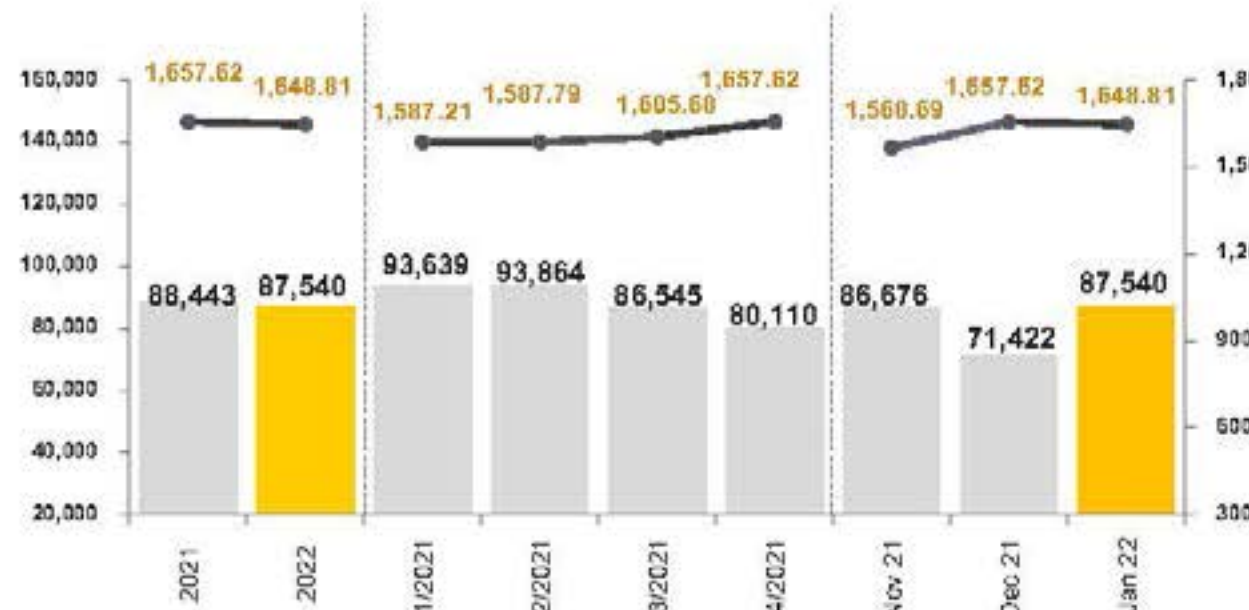
ในเดือนมกราคม 2565 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันใน SET และ mai อยู่ที่ 94,382 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยจากเดือนเดียวกันของปีก่อน แต่ปรับเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อนหน้า 22.1%



SET average daily trading value and SET Index

Unit: Trading value (million THB) (LHS); Index (RHS)

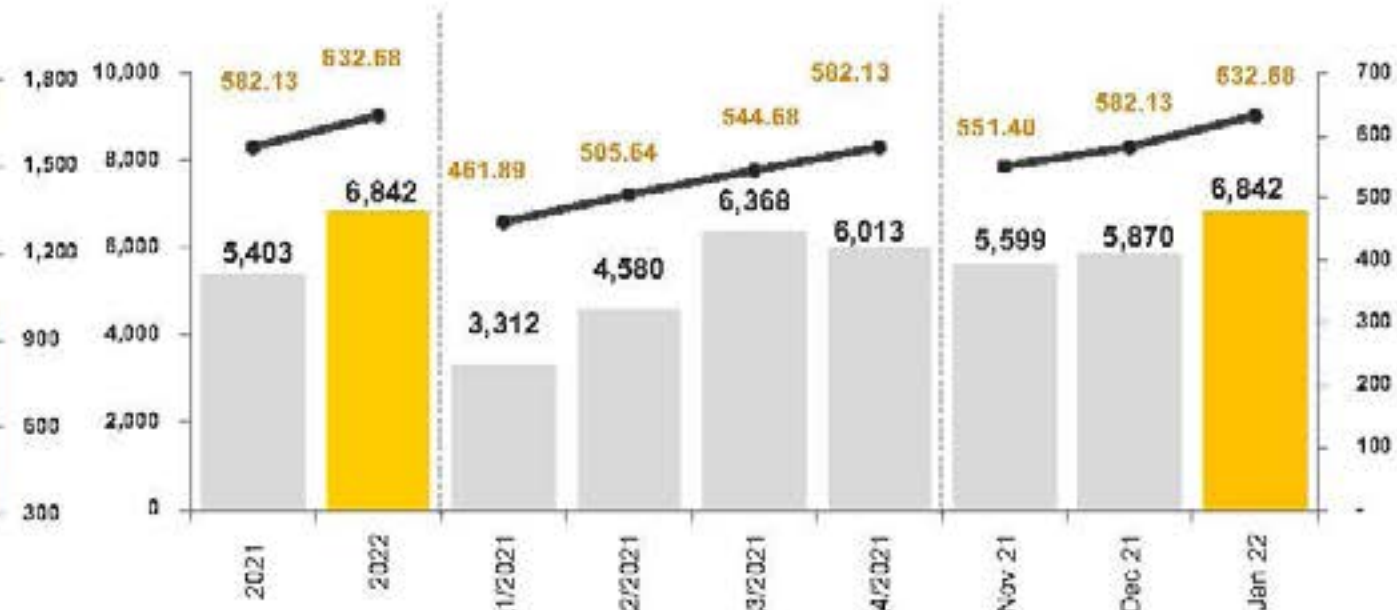
■ Average daily trading value — SET Index at the end of period



mai average daily trading value and mai Index

Unit: Trading value (million THB) (LHS); Index (RHS)

■ Average daily trading value — mai Index at the end of period



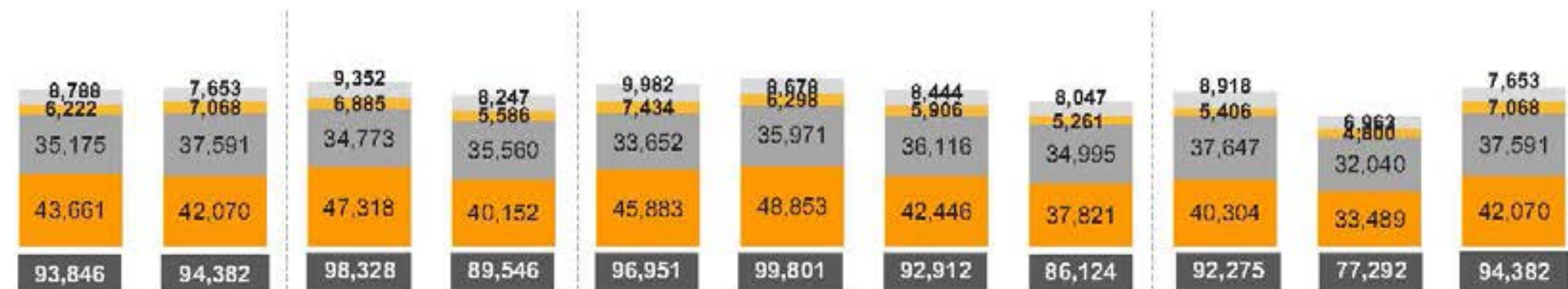
SET and mai (THB million)	2021	2022 (YTD)	H1/2021	H2/2021	Q1/2021	Q2/2021	Q3/2021	Q4/2021	Nov 21	Dec 21	Jan 22
Average daily trading value	93,846	94,382	98,328	89,546	96,951	99,801	92,913	86,124	92,275	77,292	94,382
% YOY	36.8%	-6.1%	43.3%	30.5%	44.9%	41.7%	65.5%	6.3%	2.4%	23.0%	-6.1%

ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2563 ที่มีการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ผู้ลงทุนในประเทศมีสัดส่วนมูลค่าการซื้อขายสูงที่สุดต่อเนื่อง โดยในเดือนมกราคม 2565 คิดเป็น 44.57% ของมูลค่าการซื้อขายรวม ปรับเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับเดือนก่อนหน้าที่ 43.33%

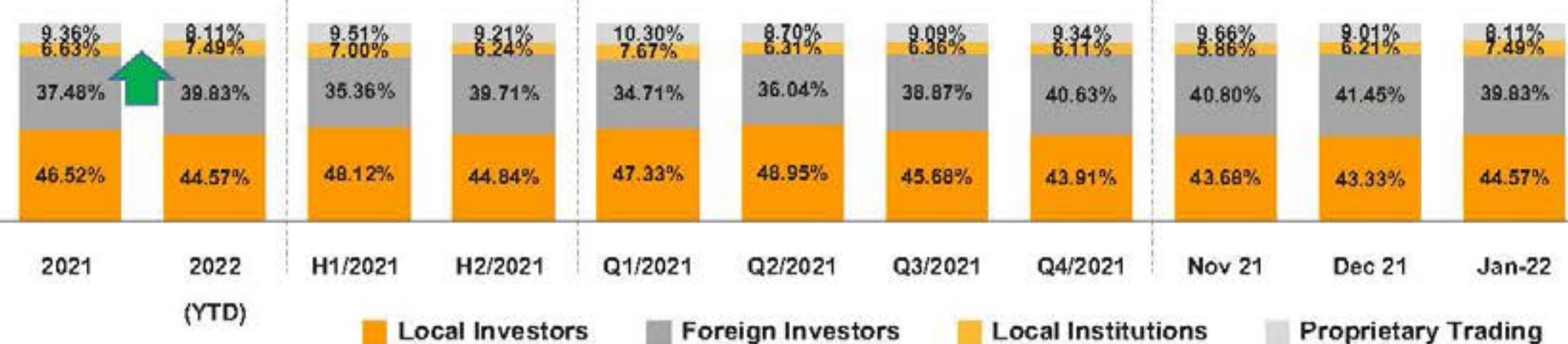


Average daily trading value and trading proportion classified by investor types (SET and mai)

Unit: million THB



Unit: percent

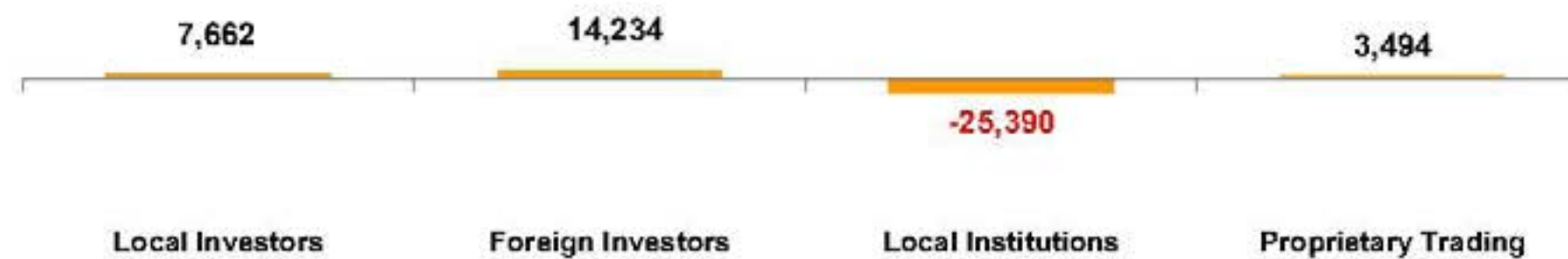


ผู้ลงทุนต่างชาติกลับมาซื้อสุทธิเป็นเดือนที่สองโดยในเดือนมกราคม 2565 ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิ 14,234 ล้านบาท



Net trading position classified by investor type (YTD)

Unit: million THB



Net trading value of foreign investors

Unit: million THB



SET

Make it **Work**
for **Everyone**

www.set.or.th

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



www.hooninside.com



www.ebook.in.th



www.mono.co.th

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