



Hooninside

Hooninside

02.12.2022 / Friday / #1267

รู้ลึก รู้จริง คลุกวงใน หุ่น สไตลิ่ง ล้อๆ

SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

BAY

ขึ้น ดบ.เงินฝากประจำพิเศษ 14 เดือน เป็น 1.25%

ส่วน ดบ.เงินกู้ เฝ้าติดตามสถานการณ์ตลาด



krungsri
General
Insurance Broker Limited

กรุงศรี (ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ) ตอรับทิศทางดอกเบี้ยนโยบายขาขึ้น ปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำพิเศษ 14 เดือน 0.25% เป็น 1.25% ต่อปี มีผลตั้งแต่วันที่ 6 ธันวาคม 2565

อ่านต่อหน้า 2



NOVA
ORGANIC



NV - สจล.

เซ็น MOU พัฒนาอุตสาหกรรม

ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

NV - สจล. ร่วม MOU พัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลักดันให้เกิดเทคโนโลยีที่เติมมาตรฐานสากล

อ่านต่อหน้า 3

TKN

รุกขยายช่องทางร้านค้าท้องถิ่น

ดัชนียอด!!



TKN เปลี่ยนแปลงโครงสร้างการขายครั้งใหญ่ รุกขยายช่องทางร้านค้าปลีกเทรนด์ดีชั่นนอลเทรดและร้านค้าท้องถิ่น จับมือ Local Distributor 14 รายในไทยเป็นพันธมิตร เสริมแกร่งยอดขายในประเทศ เดินหน้าสร้างการเติบโตแบบแข็งแกร่งและมีคุณภาพยั่งยืน พร้อมนำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อสร้างยอดขายและกำไรควบคู่กัน

อ่านต่อหน้า 4



สำหรับ PT

เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน

แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นที่หนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)"





02.12.2022 / Friday / #1267

รู้ลึกจริง คลุกวงในหุ้น สไตลล์ล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

BAY **ขึ้นดบ.** เงินฝากประจำพิเศษ **14 เดือน เป็น 1.25%** **ส่วนดบ.เงินกู้** เฝ้าติดตามสถานการณ์ตลาด

กรุงศรี (ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และ บริษัทในเครือ) ตอบรับทิศทางดอกเบี้ยนโยบายขาขึ้น ปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำพิเศษ 14 เดือน 0.25% เป็น 1.25% ต่อปี มีผลตั้งแต่วันที่ 6 ธันวาคม 2565

นายเชอิจิโระ อาคิตะ กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) BAY เปิดเผยว่า “เพื่อเป็นการตอบรับกับการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทยครั้งที่สามของปี 2565 นี้ กรุงศรีได้ปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำพิเศษ 14 เดือน อีก 0.25% จากอัตราดอกเบี้ยปัจจุบัน เป็น 1.25% ต่อปี เพื่อเป็นการ

สนับสนุนการออมและเพิ่มผลตอบแทนให้กับลูกค้าท่ามกลางสถานการณ์เงินเฟ้อที่เพิ่มสูงขึ้น โดยการปรับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากในครั้งนี้อย่างสอดคล้องกับนโยบายภาครัฐที่ส่งเสริมเศรษฐกิจไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืนและเต็มศักยภาพ”

“กรุงศรียังคงให้คำมั่นที่จะสนับสนุนและให้ความช่วยเหลือลูกค้าทุกกลุ่มอย่างต่อเนื่อง สำหรับการปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ นั้น ธนาคารกำลังเฝ้าติดตามสถานการณ์ตลาดอย่างใกล้ชิด รวมทั้งพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบถึงผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้น โดยธนาคารจะรายงานความคืบหน้าให้ทราบต่อไป”



สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นที่หนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

“บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)”





Hooninside

Hooninside

02.12.2022 / Friday / #1267

รู้ลึก รู้จริง คลุกวงใน หุ่น สไตลิ่ง ล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

NV - สจล.

เซ็น MOU

พัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

NV - สจล. ร่วม MOU พัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลักดันให้เกิดเทคโนโลยีทัดเทียมมาตรฐานสากล

นางยุพิน จันทร์จุฑามาศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โนวา ออร์แกนิก จำกัด (มหาชน) (NOVA) หรือ NV ผู้ผลิตและจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และผลิตภัณฑ์แปรรูปสมุนไพรเพื่อสุขภาพระดับประเทศ ได้ร่วมพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางวิชาการ (MOU) กับ รศ.ดร. คมสัน มาลีสี รักษาการแทนอธิการบดี สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง (สจล.) โดยในการร่วมมือกันครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ในศาสตร์ทางวิศวกรรมเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของประเทศไทยและช่วยผลักดันให้เกิดการพัฒนาเทคโนโลยีกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารให้มีคุณภาพทัดเทียมมาตรฐานสากล และอยู่ร่วมกับสังคมและชุมชนได้อย่างยั่งยืน

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ลงทุนในฝ่ายงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในทุกมิติ มุ่งเน้นหานวัตกรรมที่นำความรู้และประสบการณ์ทำงานมาเขียนเป็นคู่มือการวิจัยและพัฒนา เพื่อเป็นการบริหารองค์ความรู้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ด้าน นายนवल จันทร์จุฑามาศ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท โนวา ออร์แกนิก จำกัด (มหาชน) (NOVA) หรือ NV (คนที่ 1 จากขวา) ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ มีฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อทำหน้าที่ค้นคว้าวิจัยผลิตภัณฑ์เสริมอาหารอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นการค้นคว้าหา นวัตกรรมพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า และสอดคล้องกับสถานการณ์ของตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีคุณภาพและไม่ส่งผลกระทบต่อสุขภาพร่างกาย ซึ่งก็สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า

เจ้าคุณทหารลาดกระบัง (สจล.) ที่มีเป้าหมายจะพัฒนาประเทศด้วยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี การสร้างสรรค์งานวิจัย และนวัตกรรมสู่สังคมโลก ตามปรัชญาของสถาบันที่ว่า “การศึกษา วิจัย ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเป็นรากฐานที่ดีของการพัฒนาประเทศ”

“ผมเองในฐานะศิษย์เก่าของสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบังแห่งนี้ ก็มีปณิธานอันแรงกล้าที่จะร่วมพัฒนาสถาบันฯ และประเทศชาติไปพร้อมกับการขับเคลื่อนของท่านอธิการบดีอย่างเต็มกำลัง ตามค่านิยมบริษัท โนวา ออร์แกนิกฯ ของเราคือ ใส่ใจบริการ ทำงานอย่างมีพลัง พร้อมรับทุกสถานการณ์ มุ่งสร้างมูลค่าเพิ่ม เสริมบูรณาการอย่างสร้างสรรค์ ยึดมั่นพันธสัญญา แสวงหาความเป็นเลิศ” นายนवल กล่าว

NOVA
ORGANIC



บริษัท นอร์ทอัส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

Tel. 0-4466-6928, 0-4466-6929

www.nerubber.com





Hooninside

Hooninside

SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

TKN รุกขยายช่องทางร้านค้าท้องถิ่น ดันยอด!!

TKN เปลี่ยนแปลงโครงสร้างการขยายครั้งใหญ่ รุกขยายช่องทางร้านค้าปลีก เทเรตดิชั่นนอลเทรดและร้านค้าท้องถิ่น จับมือ Local Distributor 14 รายในไทยเป็นพันธมิตร เสริมแกร่งยอดขายในประเทศ เดินหน้าสร้างการเติบโตแบบแข็งแกร่งและมีคุณภาพยั่งยืน พร้อมนำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อสร้างยอดขายและกำไรควบคู่กัน เน้นหัวใจหลักในการต่อยอดและขยายพอร์ตโฟลิโอของเจ้าแกนน้อย ภายใต้คอนเซ็ปต์ “ใหม่ กว้าง มีคุณค่า” เตรียมสานต่อกลยุทธ์ “GO Broad” ต่อยอดขยายฐานธุรกิจ พัฒนาสินค้ากลุ่มใหม่ๆ มุ่งขยายตลาดในกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพ

นายอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจ้าแกนน้อย ฟู้ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ TKN ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสาหร่ายทะเลแปรรูปทั้งในและต่างประเทศภายใต้ตราสินค้า “เจ้าแกนน้อย” รวมถึงขนมขบเคี้ยว และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์ครั้งใหญ่ โดยได้ร่วมมือกับ Local Distributor จำนวน 14 ราย ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ เพื่อให้เหมาะสมกับตลาดปัจจุบัน ซึ่งการปรับกลยุทธ์ครั้งนี้เป็นการกระจายสินค้าของเจ้าแกนน้อยในเชิงลึกมากขึ้น ผ่าน Local Distributor Partner (ผู้แทนจำหน่ายในท้องถิ่น) ช่วยขยายช่องทางจำหน่ายหลากหลายกลุ่ม ทั้งร้านค้าแบบดั้งเดิมหรือ Traditional Trade (TT) เช่น ร้านโชห่วย ช่องทางร้านค้าท้องถิ่น Local Modern Trade (MT) เช่น ซูเปอร์มาร์เก็ตท้องถิ่น, ร้านสะดวกซื้อท้องถิ่น และช่องทาง Open Trade (OT) ซึ่งคล้ายกับร้านโชห่วย ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งการเติบโตภายหลังร่วมเป็นพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ คือการร่วมกันสร้างการเติบโตแบบแข็งแกร่งและมีคุณภาพ สิ่งสำคัญคือ ทั้ง TKN และพาร์ทเนอร์ต้องเติบโตแบบยั่งยืน พร้อมนำเสนอนวัตกรรม (Innovations) ใหม่ ๆ เพื่อสร้างยอดขายและกำไรควบคู่กัน รวมถึงต้องมีความสุข นับเป็นโจทย์ที่เราต้องทำร่วมกันกับพาร์ทเนอร์

“เราไม่สามารถเติบโตคนเดียวได้ ต้องมีพาร์ทเนอร์ในประเทศที่แข็งแกร่งและเก่งด้วย เราจึงเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการตลาดครั้งใหญ่ จับมือกับ Local

Distributor ทั้ง 14 เจ้าในไทย ร่วมกันสร้างการเติบโต โดยเรามองทุกคนเป็นพาร์ทเนอร์มากกว่า Distributor ถือว่าทุกคนเป็นหนึ่งในครอบครัวของเจ้าแกนน้อย ทุกคนนำผลิตภัณฑ์ของเราไปขายต้องขายได้ ขายดี และพร้อมให้การสนับสนุนพาร์ทเนอร์ พร้อมรับฟังและช่วยแก้ไขปัญหา เพื่อเติบโตไปพร้อมกัน” นายอิทธิพัทธ์ กล่าว

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร TKN กล่าวว่า บริษัทฯ มีจุดเริ่มต้นจากธุรกิจสาหร่าย และฝ่าฟันอุปสรรคต่างๆ จนสามารถทำยอดขายได้กว่า 5,000 ล้านบาท วิธีการบริหารงานคือต้องยอมรับความจริง รับฟังความจริง นำปัญหาเหล่านั้นมาแก้ไข และอดทนให้สามารถผ่านพ้นไปได้ ด้วยดี ยิ่งวิกฤติสถานการณ์โควิด-19 ทำให้ยอดขายของบริษัทฯ ลดลง 20-30% สิ่งที่ทำได้คือต้องหางานให้ทุกคนทำ โดยบริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์การดำเนินงาน “3 GO” และสามารถผ่านพ้นวิกฤติไปได้ โดยที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ดำเนินกลยุทธ์ “GO Firm” มุ่งปรับองค์กรให้กระชับ (Lean) คล่องตัวและรวดเร็วขึ้น เพื่อลดต้นทุน ควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทปรับตัวได้เร็วและมีความยืดหยุ่นพร้อมรองรับแผนงานในอนาคตและหลังจากนี้ บริษัทฯ พร้อมเดินหน้าขยายธุรกิจให้กว้างขึ้น ภายใต้กลยุทธ์ต่อไปคือ “GO Broad” หรือการขยายฐานธุรกิจให้กว้างขึ้น โดยไม่ได้จำกัดการผลิตและจำหน่ายสินค้าในรูปแบบเดียว แต่จะพัฒนาสินค้ากลุ่มใหม่ๆ มุ่งเน้นขยายตลาดในกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพ ซึ่งจะช่วยให้มียอดขายสินค้าที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

พร้อมกันนี้ ได้วางคอนเซ็ปต์ คือ “ใหม่ กว้าง มีคุณค่า” เป็นหัวใจหลักในการต่อยอดและขยายพอร์ตโฟลิโอของเจ้าแกนน้อยมากขึ้น โดย “ใหม่” หมายถึง การมองเห็นโอกาสของธุรกิจสาหร่ายที่เป็น Seaweed Snacks ถือเป็นสิ่งใหม่ๆ ในตอนนั้น และต่อยอดให้เกิดการขยายธุรกิจ “กว้าง” โดยผลิตภัณฑ์สาหร่ายได้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่รู้จักและสามารถเจาะเข้าสู่ Niche Market ขยายทั้งในและต่างประเทศ ปัจจุบันได้ขยายตลาดกว่า 40 ประเทศและในอนาคตคาดว่าจะเพิ่มเป็น 100 ประเทศทั่วโลก พร้อมทั้งสร้าง “คุณค่า” (Value) ของผลิตภัณฑ์

ให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ทั้ง 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มคนที่ชอบทานของอร่อยที่มีคุณค่า แต่ไม่เน้นคุณค่าของอาหารมาก คือเน้น กินสนุกเป็นหลัก และ 2) กลุ่มคนที่ชอบทานอาหารที่อร่อย มีประโยชน์และคุณค่าทางอาหาร เพื่อต่อยอดไปสู่การสร้างสรรคนวัตกรรมอาหาร (Food Innovation) ในอนาคตเพื่อสร้างความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่กลุ่มงานบริหารรายได้ บริษัท เจ้าแกนน้อย ฟู้ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ TKN กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ มองว่า ช่องทางเทเรตดิชั่นนอลเทรด ยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมากกับสินค้า ขนมสาหร่าย แต่จำเป็นต้องทำตลาดแบบเชิงรุก และลึกเพื่อให้ได้ร้านค้าเพิ่มเติมให้มากขึ้น การใช้ Distributor Partner ถือเป็นมิติใหม่ของบริษัทตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท เพื่อปรับรูปแบบช่องทางร้านค้าปลีกให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ เพื่อให้สินค้าของเจ้าแกนน้อยเข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้ได้มากที่สุด การมีสินค้าจำหน่ายในร้านค้าทั้งกว้างและลึกเป็นเรื่องที่สำคัญที่บริษัทเล็งเห็นช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และเพิ่มการเข้าถึงมากขึ้น ตั้งเป้าโตสองหลักในปีหน้า

สำหรับภาพรวมการเติบโตของธุรกิจสาหร่ายในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2565 ตลาดขนมสาหร่ายเติบโตดีมากกว่าตลาด และมีส่วนในการขับเคลื่อนตลาดนี้มาโดยตลอด ในช่วงครึ่งปีหลัง ได้ทยอยออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และจัดกิจกรรมการตลาด อย่างหลากหลายในทุกกลุ่ม ทั้งกลุ่มทอด กลุ่มย่าง และกลุ่มอบ เพื่อกระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภค โดยเฉพาะที่ผ่านมามีได้ออกสินค้าในกลุ่ม สาหร่ายอบ ภายใต้คาแรคเตอร์ BT21 ของวง BTS ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ทำให้ล่าสุด TKN สามารถเป็นผู้นำตลาดสาหร่ายอันดับ 1 ได้ในทุกๆ กลุ่ม ทั้ง ทอด อบ และย่าง พร้อมดันพาร์ทเนอร์รายให้เติบโตต่อเนื่องไปจนถึงปี 2566 ด้วยการเข้าถึงผู้บริโภคให้หลากหลายและครอบคลุม ในปัจจุบัน TKN มีส่วนแบ่งตลาดสาหร่ายอยู่ที่ 64% และในช่องทาง Traditional Trade นับเป็นหนึ่งในช่องทางที่มีโอกาสในการเติบโตของผลิตภัณฑ์สาหร่ายได้อีกมาก



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



รู้ลึก รู้จริง

คลุกวงในหุ้น สไตล์กล้วยๆ



Line : hooninside