

HOOONINSIDE



ศักดิ์ชัย พิษะพัฒน์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มทิสโก้

กลุ่มทิสโก้

เงินสำรอง

แกร่ง!

ที่ปรึกษา

ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ
สาธิต วรรณศิลป์
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
ธณพงศ์ มีทอง
ภากร ยังแถม

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว
อนุภา ศิริรวม

กองบรรณาธิการ
นพพร เชื้อเมืองพาน
สิริวัฒนา กลางประพันธ์



ติดต่อโฆษณา
คุณนุ้ย
02-276-5976
E-mail :
reporter@hooninise.com

กราฟิก
วิชัยพล นาคสุข
ศิวิไล์ สอนใหม่
ศักดาจรัส จันทรืทพ

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	08
ข่าวการเงิน	17
อินไซด์ Business	20
สรุปการซื้อขาย	21



MAGAZINE HOONINSIDE

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

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เติมถัง



กลุ่มทิสโก้ เงินสำรอง แข็งแกร่ง!



กลุ่มทิสโก้ เผยผลประกอบการงวดไตรมาส 1 ของปี 2565 มีกำไรสุทธิ 1,795 ล้านบาท เติบโต 1.8% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า จากค่าใช้จ่ายสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่ลดลง เนื่องจากคุณภาพสินทรัพย์ที่ปรับตัวดีขึ้น รวมถึงสินเชื่อที่กลับมาเติบโต และระดับเงินสำรองที่แข็งแกร่งถึง 262%

กลุ่มทิสโก้
แจ้งผลประกอบการ
ไตรมาส 1 ปี 2565

กำไรสุทธิ 1,795 ล้านบาท
และมีระดับเงินสำรอง
ที่แข็งแกร่งถึง
262%

นายศักดิ์ชัย พิชะพัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มทิสโก้

เปิดเผยว่า ในไตรมาส 1 ของปี 2565 กลุ่มทิสโก้มีกำไรสุทธิ 1,795 ล้านบาท เติบโต 1.8% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า จากการปรับลดค่าใช้จ่ายผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ด้วยระดับ NPLs ที่ลดลงกว่า 571 ล้านบาท มาอยู่ที่ 2.15% ต่อสินเชื่อรวม จาก 2.44% เมื่อสิ้นปี 2564 โดยบริษัทสามารถควบคุมคุณภาพสินทรัพย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการช่วยเหลือลูกหนี้ได้อย่างตรงจุด ด้านธุรกิจสินเชื่อกลับมาขยายตัวได้อีกครั้งในรอบ 2 ปี

จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศ หนุนให้เกิดความเชื่อมั่นในการขยายสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภคให้แก่ลูกค้ารายย่อยเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ด้วยปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ที่ยังมีความไม่แน่นอนสูง กลุ่มทิสโก้ยังคงนโยบายการดำเนินงานอย่างรอบคอบรัดกุม (Prudent) โดยรักษาระดับเงินสำรองหนี้สูญต่อหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ที่แข็งแกร่งถึง 262% และระดับเงินกองทุน BIS Ratio ที่ 24%





“เศรษฐกิจไทยในช่วงไตรมาสแรกของปีนี้แม้จะฟื้นตัวได้อย่างชัดเจนขึ้น โดยมีแรงขับเคลื่อนหลักมาจากการจับจ่ายใช้สอยของประชาชนในประเทศ จากการที่ประชาชนเริ่มปรับตัวคุ้นชินกับโควิด-19 และการเตรียมปรับให้โควิด-19 ออกจากโรคระบาดเข้าสู่โรคประจำถิ่นในวันที่ 1 กรกฎาคมนี้ แต่ภาพโดยรวมของเศรษฐกิจยังเป็นการฟื้นตัวที่ไม่แข็งแกร่งและไม่ทั่วถึง ดังนั้น ทิศทางการดำเนินธุรกิจของกลุ่มทิสโก้ในไตรมาสที่ 2 จะยังคงดำเนินการอย่างรอบคอบระมัดระวังมุ่งเน้นการเติบโตอย่างมีคุณภาพ ควบคู่กับการดูแลคุณภาพลูกค้าต่อเนื่องและตรงกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้เกิดความช่วยเหลืออย่างยั่งยืนในรูปแบบต่างๆ อาทิ มาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับธุรกิจ SMEs โครงการคืนรถจบหนี้ การเปิดแพลตฟอร์ม KhumCar เพื่อเป็นช่องทางให้ลูกค้าขายรถปิดหนี้ เป็นต้น รวมถึงเดินหน้านายกระดับการให้บริการลูกค้าแบบผสมผสาน (Hybrid Advisory) ระหว่างจุดแข็งของความเชี่ยวชาญในด้านการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินที่ติดกับเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลูกค้าบนพื้นฐานของความเข้าใจ (Empathy) และเป็น Brand ที่ลูกค้าไว้วางใจในระยะยาว”



โดยในปีที่ผ่านมา กลุ่มทิสโก้สามารถคว้ารางวัลองค์กรที่มีมูลค่าแบรนด์สูงสุดในกลุ่มธุรกิจการเงิน (Thailand's Top Corporate Brands 2021) จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในฐานะองค์กรที่พัฒนาแบรนด์ได้อย่างยั่งยืน นอกจากนี้ กลุ่มทิสโก้ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงหลัก ESG (Environment-Society-Governance) ที่คำนึงถึงการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และการมีธรรมาภิบาลที่ดี ควบคู่กับการเติบโตขององค์กร

โดยนอกเหนือจากพันธกิจในการให้คำปรึกษาทางการเงินแก่ลูกค้าในเชิงธุรกิจแล้ว กลุ่มทิสโกียังมีปณิธานที่จะเป็นผู้นำทางการเงินแก่สังคมไปพร้อมกัน ผ่านหลากหลายโครงการและกิจกรรม เช่น ค่าทางการเงิน ฉลาดเก็บฉลาดใช้ เป็นต้น รวมถึงการเข้าไปมีส่วนร่วมในแนวคิด Green Economy ของทางภาครัฐ โดยให้การสนับสนุนสินเชื่อรถยนต์ไฟฟ้า (Electric Vehicle : EV) ด้วยการร่วมกับพันธมิตรค่ายรถยนต์ต่างๆ ให้การสนับสนุนการขายและการบริการ รวมถึงประกันภัย เพื่อเพิ่มสัดส่วนการใช้งานรถยนต์พลังงานไฟฟ้าให้มากขึ้น โดยในช่วง 3 เดือนแรกของปีนี้ ธนาคารทิสโก้ปล่อยสินเชื่อรถยนต์ไฟฟ้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง





สรุปผลประกอบการ

สำหรับงวดไตรมาส 1 ปี 2565

W ผลการดำเนินงานของกลุ่มทิสโก้สำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 บริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 1,795 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.8% จากไตรมาส 1 ของปีก่อนหน้า จากค่าใช้จ่ายสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่ลดลง สำหรับรายได้จากการดำเนินงานรวม อ่อนตัวลง 13.4% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ของปีก่อนหน้า โดยรายได้ดอกเบี้ยสุทธิลดลง 1.6% จากการปล่อยสินเชื่อที่ชะลอตัวลง ส่วนรายได้ที่มีใช้ดอกเบี้ยปรับลดลง 31.8% สาเหตุหลักมาจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับตลาดทุนตามภาวะตลาดที่ผันผวน

โดยรายได้ค่าธรรมเนียมพื้นฐานจากธุรกิจจัดการกองทุนลดลง 36.6% จากไตรมาส 1 ของปีก่อนหน้าที่มีการออกกองทุนใหม่ขนาดใหญ่ รายได้ค่านายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ลดลง 9.2% จากปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์ที่ลดลง ประกอบกับมูลค่าเงินลงทุนลดลงตามความผันผวนของสภาวะตลาดทั้งไทยและต่างประเทศ ส่งผลให้เกิดผลขาดทุนจากเงินลงทุนที่ตีมูลค่ายุติธรรมผ่านงบกำไรขาดทุนจำนวน 32 ล้านบาท เทียบกับผลกำไรจำนวน 313 ล้านบาทซึ่งรับรู้ในไตรมาส 1 ปี 2564 อย่างไรก็ดี ธุรกิจนายหน้าประกันภัยเติบโตได้ดี ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากปริมาณการปล่อยสินเชื่อใหม่ที่เพิ่มขึ้นในช่วงที่กิจกรรมทางเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัว

สำหรับผลประกอบการเมื่อเทียบกับไตรมาส 4 ของปี 2564 กำไรสุทธิอยู่ในระดับเดียวกันกับไตรมาสก่อนหน้า โดยบริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานลดลง 8.7% สาเหตุหลักมาจากการบันทึกค่าธรรมเนียมตามผลประกอบการ (Performance Fee) ในไตรมาส 4 ปี 2564 ประกอบการชะลอตัวของรายได้ดอกเบี้ยสุทธิที่ 1.5% และค่าธรรมเนียมจากธุรกิจธนาคารพาณิชย์ที่อ่อนตัวลง 1.3% ในขณะที่รายได้ค่าธรรมเนียมพื้นฐานจากธุรกิจจัดการกองทุนขยายตัว 15.1% จากธุรกิจกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และรายได้ค่านายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์เพิ่มขึ้น 13.0% จากปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น

ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (Expected Credit Loss - ECL)

ปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ 0.2% ของยอดสินเชื่อเฉลี่ย จากคุณภาพสินทรัพย์ที่ปรับตัวดีขึ้นตามการควบคุมคุณภาพสินทรัพย์ที่มีประสิทธิภาพ โดยกลุ่มทิสโก้มีสินเชื่อที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต (NPLs) ลดลงอย่างมากจำนวน 571 ล้านบาทจากสิ้นปีก่อนหน้า หรือคิดเป็น NPL Ratio ที่ลดลงจาก 2.44% มาอยู่ที่ 2.15% ของสินเชื่อรวม และมีระดับเงินสำรองหนี้สูญต่อหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Loan Loss Coverage Ratio) อยู่ในระดับสูงที่ 262.1%

สำหรับเงินให้สินเชื่อรวมของกลุ่มทิสโก้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 มีจำนวน 203,553 ล้านบาท เติบโต 0.3% จากสิ้นปีก่อนหน้า จากการขยายตัวของเงินให้สินเชื่อในกลุ่มสินเชื่อจำนำทะเบียนสินเชื่อเช่าซื้อรถมือสอง สินเชื่อธุรกิจ และสินเชื่อ SMEs และในไตรมาส 1 ปี 2564 บริษัทมีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นเฉลี่ย (ROAE) อยู่ที่ 17.1%



ธนาคารทิสโก้ยังคงรักษาระดับฐานะเงินกองทุนที่แข็งแกร่ง โดยมีปริมาณการอัตราเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยง (BIS Ratio) อยู่ที่ 24.3% สูงกว่าอัตราเงินกองทุนขั้นต่ำ 11.0% ที่กำหนดโดยธนาคารแห่งประเทศไทย และมีอัตราเงินกองทุนชั้นที่ 1 และชั้นที่ 2 ต่อสินทรัพย์เสี่ยงอยู่ที่ 19.9% และ 4.4% ตามลำดับ



นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุทกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

SAK เร่งสปีด

ขยายสาขาตามเป้าหมาย รับดีมานด์
สินเชื่อรายย่อยพุ่ง มั่นใจพอร์ตสินเชื่อ
รวมทั้งปีทำได้มากกว่า 11,300 ล้านบาท



บมจ.ศักดิ์สยามเลซิง' หรือ SAK ผู้ให้บริการสินเชื่อรายย่อย ตอกย้ำผู้นำให้บริการสินเชื่อที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากยั่งยืน หนุนประชาชนเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นธรรม เร่งขยายสาขาในไตรมาสแรกปีนี้ได้ตามเป้า 90 แห่ง รับดีมานด์ความต้องการสินเชื่อเพิ่มขึ้น มั่นใจทั้งปีดันพอร์ตสินเชื่อเป็นไปตามเป้าหมาย



นายศิวพงศ์ บุญสาลี กรรมการผู้จัดการ บริษัท ศักดิ์สยามเลซิง จำกัด (มหาชน) หรือ SAK ผู้ให้บริการสินเชื่อรายย่อยภายใต้แบรนด์ 'ศักดิ์สยามเลซิง' เปิดเผยว่า บริษัทฯ เดินหน้าตามแผนธุรกิจโดยมุ่งสู่ผู้นำให้บริการสินเชื่อที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ

ฐานรากยั่งยืนเพื่อช่วยเหลือประชาชนที่ต้องการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เป็นธรรม โดยมุ่งขยายสาขาให้ครอบคลุมพื้นที่ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคเหนือและภาคตะวันตก เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อรองรับความต้องการแหล่งเงินทุนให้แก่ประชาชน ซึ่งมีเป้าหมายจะมีสาขารอบ 920 สาขาภายในไตรมาส 3 ปีนี้ จาก ณ สิ้นปี 2564 มีสาขา 719 แห่ง โดยในช่วงไตรมาสแรกที่ผ่านมา SAK สามารถขยายสาขา 90 สาขาได้ตามเป้าหมาย

ขณะที่ภาพรวมธุรกิจสินเชื่อรายย่อยในช่วงไตรมาส 2 ถือว่าเป็นไฮซีซั่นของธุรกิจ คาดการณ์ว่าความต้องการสินเชื่อจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องหลังเห็นสัญญาณการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อในช่วงเดือนมีนาคมที่ผ่านมาที่ขยายตัวได้ดี โดยมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการขอสินเชื่อทะเบียนรถเป็นประกัน, สินเชื่อทะเบียนรถ (เพื่อการลงทุน) และสินเชื่อรถแลกเงิน (เช่าซื้อ) เพิ่มขึ้น ขณะที่การบริหารควบคุมหนี้ NPLs แม้มีการแพร่ระบาดของโควิด-19 บริษัทฯ ยังบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพสามารถรักษาระดับหนี้ NPLs ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม โดยการชำระค่างวด

นับตั้งแต่เดือนธันวาคม 2564 จนถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2565 ของกลุ่มลูกค้ายังอยู่ในภาวะปกติ



"แม้เศรษฐกิจประเทศไทยยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่จากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 และประชาชนยังต้องเผชิญกับค่าครองชีพที่ปรับเพิ่มขึ้น เราพร้อมสนับสนุนประชาชนที่ต้องการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อนำไปประกอบอาชีพหรือเป็นฐานทุนสำหรับหมุนเวียนต่างๆ โดยจะเดินหน้าขยายสาขาและเปิดตัวผลิตภัณฑ์สินเชื่อใหม่ๆ เพื่อตอกย้ำผู้นำให้บริการสินเชื่อที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากยั่งยืนสู่การผลักดันพอร์ตสินเชื่อทั้งปีแตะ 11,379 ล้านบาท" นายศิวพงศ์ กล่าว



ALT รุกหนัก

ธุรกิจติดตั้งโซลาร์รูฟท็อป
เล็งเจาะกลุ่มบ้านที่อยู่อาศัยแบบผ่อนจ่าย
,มั่นใจถึงปีเกินเป้า 50 โครงการ



เอแอลที รุกหนักธุรกิจบริการและติดตั้งแผงโซลาร์ รูฟท็อป เล็งเจาะกลุ่มลูกค้าบ้านที่อยู่อาศัยที่ใช้ไฟฟ้าเฉลี่ย 2,000-3,000 บาท/เดือน เผยค่าติดตั้งอยู่ระหว่าง 1.5-1.9 แสนบาท โดยลูกค้าเลือกระบบผ่อนชำระค่าติดตั้งได้ ขณะที่การให้บริการติดตั้งกลุ่มอุตสาหกรรมและโรงงานขนาดกลางในรูปแบบ Private PPA ก็มาแรง ล่าสุดปิดจ๊อบแล้ว 9 โครงการ มั่นใจถึงปีนี้จะทะลุเป้า 50 โครงการ เผยติดตั้งโซลาร์ รูฟท็อปมาแรง เหตุกระแสรักโลก รวมทั้งเรื่องกฎเกณฑ์การส่งออกและคาร์บอนเครดิต ผสมสถานการณ์โควิดยืดเยื้อ ทำไลฟ์สไตล์คนเปลี่ยน WFH เพิ่มขึ้น

นางสาวปรียาพรรณ ภูวกุล รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัทเอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน) หรือ ALT เปิดเผยว่า กระแสตอบรับในการติดตั้งแผงโซลาร์บนหลังคาหรือ Solar Rooftop ดีมาก โดยล่าสุดบริษัทได้หันไปทำการตลาดในส่วนของบริษัทที่อยู่อาศัยมากขึ้น ในกลุ่มที่มีปริมาณการใช้ไฟฟ้าเฉลี่ย 2,000-3,000 บาท/เดือน และมีการใช้ไฟฟ้าในช่วงกลางวันค่อนข้างมาก โดยค่าติดตั้งแผงโซลาร์ จะอยู่ที่ประมาณ 1.5-1.9 แสนบาท

“คนให้ความสนใจติดตั้ง Solar Rooftop เพิ่มขึ้น เนื่องจากสถานการณ์ปัจจุบันนี้ หลังเกิดโควิด-19 ไลฟ์สไตล์คนเปลี่ยนไปมาก หันมาทำงานที่บ้านมากขึ้น รวมทั้งธุรกิจส่วนตัวเช่น ธุรกิจอีคอมเมิร์ซ ออนไลน์ ก็

ทำงานที่บ้านมากขึ้น ทำให้การใช้ไฟฟ้าในช่วงกลางวันจะมีปริมาณสูงขึ้น เหมาะที่จะติดตั้งแผงโซลาร์ ประกอบกับปัจจุบันค่าติดตั้งก็มีแนวโน้มถูกลงเรื่อยๆ ซึ่งบ้านที่อยู่อาศัยที่ใช้ไฟฟ้าเฉลี่ย 3 พันบาท หากติดตั้งแผงโซลาร์ขนาด 3 กิโลวัตต์ ค่าใช้จ่ายติดตั้งแค่ แสนบาทกว่าๆ เท่านั้น และสามารถคืนทุนได้ภายใน 6-7 ปี” นางสาวปรียาพรรณกล่าว

นอกจากนี้บริษัทยังได้ร่วมมือกับสถาบันการเงิน เพื่อทำเรื่องระบบผ่อนชำระค่าติดตั้งให้กับลูกค้ากลุ่มบ้านอยู่อาศัยที่สนใจติดตั้งแผงโซลาร์ด้วย เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวก และช่วยแบ่งเบาภาระให้กับลูกค้า ซึ่งสามารถผ่อนชำระ 0 % ได้นานถึง 10 งวด

นางสาวปรียาพรรณกล่าวว่า ตัวแผงโซลาร์ฯ ที่บริษัทใช้ติดตั้ง เป็นแผงยี่ห้อ Q Cells มีมาตรฐานความปลอดภัยสูง และประสิทธิภาพการผลิตไฟฟ้าต่อเนื่องมากกว่า 25 ปี (ที่ 85%) อีกทั้งยังสามารถช่วยลดมลภาวะ และสามารถนำคาร์บอนเครดิตที่ได้ มาใช้ หรือจำหน่ายเพิ่มเติมได้ โดยบริษัทจะรับประกันแผงโซลาร์ ขณะที่การให้บริการดูแลระบบนาน 2 ปี โดยอายุการใช้แผงโซลาร์จะนานราว 25 ปี ซึ่งแผง Q Cells การันตีการผลิตไฟฟ้าไม่ต่ำกว่า 85%

“เราใช้อินเวอร์เตอร์ของหิวเหว่ย ซึ่งเป็นระบบที่ดีมาก มีแอปพลิเคชันที่สามารถดู

อัตราการใช้ไฟฟ้าในแต่ละวันได้ว่าใช้ไฟฟ้าไปเท่าไร และจะบอกให้เรารู้ว่าเราใช้ไฟจากโซลาร์ช่วงไหนมาก รวมทั้งแผงโซลาร์จะเริ่มผลิตไฟตั้งแต่กี่โมง ซึ่งปกติแล้ว 8.00-9.00 น.ก็เริ่มผลิตไฟแล้วและจะไปพีคสุดช่วงเที่ยงพอบ่ายๆ จะเริ่มลดลง”

นางสาวปรียาพรรณยังกล่าวอีกว่า ในส่วนของ การติดตั้งแผงโซลาร์ ให้กับผู้ประกอบการกลุ่มโรงงานและอุตสาหกรรมขนาดกลาง ในรูปแบบ Private PPA ได้รับการตอบรับที่ดีมาก โดยตั้งแต่เปิดให้บริการเมื่อปีที่ผ่านมา จนถึงล่าสุดบริษัทได้ติดตั้งให้กับลูกค้าแล้วถึง 9 โครงการ ทำให้มั่นใจว่าทั้งปีนี้จะสามารถให้บริการและติดตั้งให้กับลูกค้าในรูปแบบ Private PPA ได้ไม่ต่ำกว่า 50 โครงการ

รูปแบบ Private PPA (Private Power Purchase Agreement) นั้น ALT จะเป็นผู้ลงทุนติดตั้งแผงโซลาร์ให้กับลูกค้า โดยมีข้อตกลงการซื้อขายพลังงานแสงอาทิตย์ที่ผลิตได้จาก Solar Rooftop ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่สนใจ เพราะไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งการลงทุนติดตั้ง และการดูแลรักษา ระบบฯ ซึ่งเหมาะกับผู้ประกอบการที่มีค่าใช้จ่ายค่าไฟฟ้าต่อเดือนตั้งแต่ 1 แสนบาทขึ้นไป และมีการใช้ไฟฟ้าในช่วงเวลากลางวันมากกว่ากลางคืนถือว่าคุ้มค่ามาก ช่วยลูกค้าประหยัดค่าใช้จ่ายได้ไม่ต่ำกว่า 20% ต่อรอบปี



ALT รุกหนัก

ธุรกิจติดตั้งโซลาร์รูฟท็อป
เล็งเจาะกลุ่มบ้านที่อยู่อาศัยแบบผ่อนจ่าย
,มั่นใจถึงปีเกินเป้า 50 โครงการ



นอกจากนี้แนวโน้มค่าไฟฟ้าที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นตลอดในช่วงที่ผ่านมา และมีแนวโน้มว่ารัฐจะปรับขึ้นค่า FT อีก ก็ทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจที่จะติดตั้งแผงโซลาร์ ซึ่งเป็นพลังงานทางเลือกเพิ่มมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีเกณฑ์การพิจารณาเลือกลูกค้าที่ต้องการลงทุนในรูปแบบ Private PPA โดยในเบื้องต้น พิจารณาจากประวัติการใช้ไฟฟ้า ฐานะการเงินและแนวโน้มธุรกิจของลูกค้า เพื่อนำมาใช้ประกอบการตัดสินใจ ติดตั้ง Solar Rooftop

“กระแสตอบรับการติดตั้งแผงโซลาร์ดีมากๆ เนื่องจากคนมีความรู้เรื่องพลังงานทางเลือกมากขึ้น ผสมกับเมกะเทรนด์ของโลกเปลี่ยนไป หลายๆ ประเทศกำหนด หรือมีกฎหมายที่ให้อำนาจที่จะส่งออกสินค้าต้องคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมหรือใช้พลังงานทางเลือกมากขึ้น รวมทั้งเรื่องของคาร์บอนเครดิตด้วย ขณะที่รูปแบบ Private PPA ก็ตอบโจทย์ลูกค้า ไม่ต้องลงทุนเอง แถมประหยัดค่าไฟฟ้า และพอครบสัญญา 25 ปี ลูกค้าก็เป็นเจ้าของระบบโซลาร์เอง” นางสาวปรีชาพรรณกล่าว

ด้านนายธนุส บุญคง กรรมการบริหาร บริษัทลาลัม จำกัด กล่าวว่า บริษัทประกอบธุรกิจโรงเลื่อยไม้ยางพาราแปรรูปเพื่อส่งออกทั้งหมดไปยังประเทศจีนลูกค้าหลักๆ เป็นโรงงานทำเฟอร์นิเจอร์ในประเทศจีน มียอดส่งออกเฉลี่ย 10 ล้านบาทต่อเดือน โดยค่าไฟฟ้าถือเป็นต้นทุนอันดับ 3-4 รองจากค่าแรง ใช้ไฟฟ้าเฉลี่ยอยู่ที่ 500,000-680,000 แสบบาท/เดือน



ส่วนความสนใจติดตั้งโซลาร์ รูฟท็อป เริ่มแรกมาจากหน่วยงานภาครัฐมาให้ความรู้และเชิญชวนให้ติดตั้ง เพื่อให้ช่วยประหยัดค่าไฟฟ้า รวมทั้งเป็นพลังงานสะอาด ซึ่งก็มีบริษัทหลายรายติดต่อเข้ามาที่จะให้บริการติดตั้ง บริษัทก็คัดเลือกเหลือ 2 ราย โดยสาเหตุที่เลือกบริษัทเอแอลที เทลคอม ส่วน

หนึ่งเพราะมีคนรู้จักด้วย ทำให้เกิดความมั่นใจที่จะใช้บริการ ขณะที่ทีมงานก็มีความเป็นมืออาชีพ ทั้งนี้บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการติดตั้งคาดว่าจะติดตั้งแล้วเสร็จภายใน 1-2 เดือนนี้



“บริษัทฯ มองว่ารูปแบบ Private PPA เป็นรูปแบบที่ดี ต่างฝ่ายต่างได้รับผลประโยชน์ร่วมกัน ทางบริษัทฯ ไม่ต้องลงทุนค่าใช้จ่าย ใด ๆ และได้รับผลตอบแทนในระยะยาว ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สนใจ เพราะช่วยลดต้นทุนได้ประมาณ 20-30% เป็นพลังงานสะอาดซึ่งเป็นเทรนด์ของโลก” นายธนุสกล่าว



SPALI

เผยไตรมาสแรกปีนี้ โภษะยอดขาย 8,852 ลบ.
เพิ่มขึ้น 22% เทียบกับยอดขายรวม Q1/64 อยู่ที่ 7,229 ลบ.
Q2 ลุยเปิด 7 โครงการ มูลค่ารวม 9,700 ลบ.



นายไตรเดช ตั้งมิตรธรรม กรรมการผู้จัดการ บริษัท สุภาลัย จำกัด (มหาชน) SPALI กล่าวว่า ไตรมาสแรกของ ปี 2565 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้สร้างปรากฏการณ์ครั้งสำคัญด้านยอดขายที่มีตัวเลขเติบโตอย่างแข็งแกร่ง โดยมีปัจจัยบวกจากการพัฒนาด้านกลยุทธ์การขาย เพิ่มสินค้าใหม่และสร้างความแตกต่าง การบริหารจัดการให้มีสินค้าพร้อมขาย รวมถึงการโอนกรรมสิทธิ์อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งปัจจัยสนับสนุนให้ตัวเลขยอดขายพุ่งแรง ทั้งเรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยในทุกระดับราคาของลูกค้าที่เพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะตลาดระดับกลาง ราคา 4 - 6 ล้านบาท และตลาดระดับบนขึ้นไปยังคงได้รับการตอบรับที่ดี สะท้อนให้เห็นถึงความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของลูกค้าเริ่มฟื้นตัว ตั้งแต่ครึ่งปีหลัง 2564 ต่อเนื่องมาถึงไตรมาสแรก ปี 2565 นับเป็นการเติบโตที่ขอดีเยี่ยมในทุกกลุ่มที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะไตรมาส 1/2565 ยอดขายสินค้าแนวราบในกลุ่มสินค้า บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม ทั้งกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ที่เติบโตแบบก้าวกระโดด กวาดยอดขาย New High ครั้งใหม่มากถึง 6,328 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 39% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4 ที่ผ่านมา

สำหรับทำเลยอดนิยมที่สร้างปรากฏการณ์ยอดขายแนวราบดีเยี่ยมในลำดับต้นๆ คือ กรุงเทพฯ โซนเหนือและตะวันออก รวม

ถึงในจังหวัดชลบุรี ระยอง และภูเก็ต อีกทั้งคอนโดมิเนียมที่เปิดใหม่และสร้างเสร็จพร้อมอยู่ ยังสามารถทำยอดขายอย่างต่อเนื่อง อยู่ที่ 2,524 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 55% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2564 และเพิ่มขึ้น 28% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4 ที่ผ่านมา ส่งผลให้บริษัทฯ มียอดขายรวม Q1/2565 อยู่ที่ 8,852 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22% เมื่อเทียบกับยอดขายรวม Q1/2564 อยู่ที่ 7,229 ล้านบาท ช่วง 3 เดือนแรก บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการใหม่แล้ว ทั้งหมด 6 โครงการ ในพื้นที่กรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งเป็นโครงการแนวราบ 5 โครงการ และโครงการคอนโดมิเนียม 1 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 11,010 ล้านบาท

อย่างไรก็ดี ในช่วงไตรมาส 2/2565 บริษัทฯ เตรียมเดินหน้าพัฒนาโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง ทั้งกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด รวม 7 โครงการ มูลค่า 9,700 ล้านบาท ซึ่งจากยอดขายสินค้าแนวราบที่ดีในช่วงไตรมาสแรก จึงมีแผนโฟกัสเปิดตัวโครงการแนวราบมากขึ้นถึง 6 โครงการ รวมมูลค่ากว่า 8,700 ล้านบาท พร้อมไฮไลท์ที่น่าสนใจเปิดตัวโครงการแนวราบแบรนด์ใหม่ระดับ Luxury และโครงการคอนโดมิเนียม ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้า Gen Y ในทำเลย่านฝั่งธนฯ จำนวน 1 โครงการ มูลค่าประมาณ 1,000 ล้านบาท อีกทั้งทั้งปีนี้ 2565 โครงการคอนโดมิเนียมสร้าง

เสร็จใหม่ 7 โครงการ สามารถทยอยโอนกรรมสิทธิ์ตามแผน เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายยอดขาย 28,000 ล้านบาท และเป้าหมายรายได้ 29,000 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะทำได้เกินจากเป้าหมายที่วางไว้

สำหรับภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในไตรมาส 2 และช่วงครึ่งปีหลัง 2565 มองว่าเศรษฐกิจโดยรวมน่าจะเติบโตและมีแนวโน้มที่ดีขึ้น ทั้งในด้านดีมานด์กลุ่มลูกค้ายังคงมีความต้องการที่อยู่อาศัยต่อเนื่อง มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจต่างๆ ของภาครัฐ อัตราดอกเบี้ยสินเชื่ออยู่ในระดับต่ำ รวมถึงซัพพลายการเปิดตัวของสินค้าใหม่แนวราบยังคงเป็นตลาดที่น่าสนใจเป็นอย่างมาก และส่วนคอนโดมิเนียมพร้อมอยู่ในกรุงเทพฯ และหัวเมืองท่องเที่ยวในต่างจังหวัด ยังเป็นสินค้าที่ตอบโจทย์ลูกค้าตลาดระดับกลางถึงบน พร้อมอัดแคมเปญและโปรโมชั่นที่น่าสนใจให้เข้าถึงลูกค้าที่กำลังซื้อที่อยู่อาศัยกันอย่างคึกคัก

ปี 2565 ยังเป็นปีที่ท้าทายและเป็นปีที่ดีต่อเนื่อง สำหรับบริษัทฯ ยังคงเดินหน้าเปิดตัวโครงการใหม่ตามแผนงาน ที่วางไว้ พร้อมปรับตัวก้าวผ่านทุกสถานการณ์ รวมทั้งสร้างสรรค์สินค้าและนวัตกรรมต่างๆ การบริการอย่างครบวงจร เพื่อส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าต่อไป

SUPALAI

CMO

รุกไตรมาส 2-3 ปั่น Event / Entertainment
มั่นใจตลาดกลับมาเติบโตได้เหมือนเดิม



CMO เดินหน้าลุย Event และ Entertainment ไตรมาส 2 เต็มรูปแบบ ปั่น Experience Brand สองโปรเจกต์ ด้าน Conference และงาน Festival สำหรับ Gen Z โดยเฉพาะ พร้อมเตรียม Launch 5 คอนเสิร์ตใหญ่จากเกาหลี ในไตรมาสที่ 2-3 คาดมูลค่างานรวม ไม่ต่ำกว่า 450 ล้านบาท เผยเตรียมออก NFT สำหรับ Entertainment โดยเฉพาะ



นายอริยะ พนมยงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ในไตรมาสที่ 2-3 ปีนี้ บริษัทฯ มีแผนงานที่จะจัดงานทั้งในส่วนของ Event และ Entertainment อย่างต่อเนื่อง โดยจะมีการจัดงานทางด้าน International Performance Marketing ภายใต้แบรนด์ที่ชื่อว่า Hook ในเดือนมิถุนายน โดยภายในงานดังกล่าวจะเป็นการรวบรวม Speaker ชื่อดังจากต่างประเทศเข้ามาให้ความรู้ทางด้าน Performance Marketing อย่างเข้มข้น ด้วยเนื้อหากว่า 40 Content ตลอดระยะ

เวลาการจัดงาน 3 วัน นอกจากนี้ ในเดือนกรกฎาคมจะมีการจัดงานที่เรียกว่าเป็น Festival Finance สำหรับกลุ่มเป้าหมายที่เป็น Gen Z โดยเฉพาะ ภายใต้แบรนด์ที่ชื่อว่า Finz ซึ่งถือเป็นปรากฏการณ์ใหม่ของงาน Festival ในปัจจุบัน



"ในช่วงไตรมาส 2 เรามีแผนงานที่จะนำ Experience Event ในหลายรูปแบบเข้ามาเปิดตลาด และสร้างความแปลกให้กับวงการ ถือเป็นการเปิดแนวรุกอย่างชัดเจน หลังสถานการณ์โควิด-19 ที่ประเทศไทยต้องเผชิญกับปัญหาต่างๆ มานานถึง 2 ปี ซึ่งคาดว่าหลังจากนี้กลุ่มเป้าหมายเราจะเห็นรูปแบบ Experience ใหม่ ๆ ของ CMO อย่างแน่นอน"

นายอริยะ กล่าวต่อไปว่า นอกจาก Event แล้วบริษัทฯ ยังมีแผนงานจะจัดงาน Entertainment ทางด้าน Concert จากศิลปินดังฝั่งเกาหลีอีก 5 Concert ตั้งแต่วางเดือนสิงหาคม - ตุลาคม ซึ่งคาดว่าจะได้รับความสนใจจากแฟนเพลงชาวไทยเป็น

อย่างดี หลังจากที่ย่างหายไบนานกับ Live Concert เต็มรูปแบบอย่างแท้จริง สำหรับโครงการและงานที่ CMO กำลังจะทำในช่วงไตรมาสที่ 2-3 นี้ คาดว่าจะมีมูลค่างานรวมกันราว 450 ล้านบาท หรือเติบโตเพิ่มขึ้น 20-30% จากงาน Event, Equipment และ Entertainment ของบริษัทฯ

นอกจากนี้ทางบริษัทฯ ยังมีแผนงานในการที่จะออกสินทรัพย์ดิจิทัล ประเภท NFT เพื่อใช้สำหรับการเข้าชม Concert อีกด้วย ซึ่งจะมีการกำหนดแผนงานและแจ้งให้แฟน ๆ ที่ชมงาน Concert ชาวไทยได้รับทราบกันต่อไป



"และนอกจากการออกสินทรัพย์ดิจิทัลแล้ว เพื่อความเป็น Experience-Tech Creator บริษัทฯ ได้เข้าไปศึกษาความเป็นไปได้ในบริษัท Tech ต่างๆ ทั้งที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Event, Entertainment และที่ไม่เกี่ยวข้อง เพื่อลงทุนในบริษัทดังกล่าว เพื่อสร้างความเป็นผู้นำทางด้าน Tech ต่อไป" นายอริยะ กล่าว

STARK

ปกรณัฐผู้ผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิล
ท็อป 10 ของโลก ดันผลงานปีนี้แตะ
30,000 ล้านบาท พร้อมเตรียมออกหุ้นกู้ 3 ชุด



บมจ. สตาร์ค คอร์ปอเรชั่น หรือ STARK ปกรณัฐผู้ผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลท็อป 10 ของโลก เดินหน้าขยายฐานสู่ธุรกิจรถยนต์พลังงานไฟฟ้า ดันผลงานปีนี้แตะ 30,000 ล้านบาท สร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง รุกขยายการลงทุนผ่านการควบรวมกิจการและการลงทุน ตลอดจนขยายช่องทางจัดจำหน่าย เพิ่มฐานตลาดทั้งในและต่างประเทศ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน ล่าสุดเตรียมเสนอขายหุ้นกู้ 3 ชุด อายุ 9 เดือน, 2 ปี และ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ [2.90 - 4.20]% เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ คาดเปิดจองซื้อวันที่ 9 - 11 พ.ค. นี้

นายประกรณ์ เมฆจำริญ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สตาร์ค คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ STARK เปิดเผยว่าบริษัทฯ เป็นผู้นำด้านการผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยมีประสบการณ์ในธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลยาวนานกว่า 50 ปี โดยมีบริษัทย่อยหลัก คือ บจ. เฟลปส์ ดอว์จ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) ("PDITL") ซึ่งเป็นผู้ประกอบกิจการรายใหญ่ในการผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิล อีกทั้งยังมีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลธุรกิจพลังงานดิจิทัล และธุรกิจที่ประกอบกิจการให้บริการ

ด้านทรัพยากรบุคคล เป็นต้น ด้วยกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายส่งผลให้ STARK สามารถให้บริการได้อย่างหลากหลายและเติบโตอย่างรวดเร็วจนขึ้นแท่นเป็นผู้ผลิตสายไฟอันดับ 14 ของโลกในปัจจุบัน

ทั้งนี้บริษัทฯ เดินหน้าตามแผนกลยุทธ์ในการดำเนินงาน มุ่งเน้นการผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลแรงดันไฟฟ้าปานกลาง สูง และสูงพิเศษ (Medium - Extra High Voltage) เพื่อรักษาอัตรากำไรในระดับสูง (High Margin) ต่อเนื่องในระยะยาวจากโรงงานทั้งในไทยและเวียดนามทำให้สามารถเพิ่มกำลังการผลิตโดยรวม สำหรับผลิตภัณฑ์แรงดันไฟฟ้าสูงและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย การเสนอขาย และความเชี่ยวชาญในด้านสายแรงดันไฟฟ้าสูงและสูงพิเศษ และเพิ่มโอกาสในการประมูลงานสำหรับผลิตภัณฑ์ขนาดใหญ่ขึ้น ปัจจุบันโรงงานเวียดนามได้ติดตั้งอุปกรณ์สำหรับการผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลแรงดันไฟฟ้าสูงและสูงพิเศษแล้ว รวมทั้งห้องทดสอบแรงดันไฟฟ้าสูง ส่งผลให้ STARK สามารถขยายการผลิตได้ด้วยการใช้เงินทุนเพียงเล็กน้อย

นอกจากนี้ STARK ยังได้พัฒนาผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใต้น้ำ (Submarine cable) เป็นการเชื่อมต่อโครงข่ายอินเทอร์เน็ต

ระหว่างประเทศ การผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน (Floating Cable) การผลิตสายไฟ HVDC Cable ระบบสายส่งกระแสตรงแรงดันสูง และการผลิตกระแสไฟฟ้าที่ติดตั้งในทะเล (Offshore wind farm) เพื่อรองรับการเติบโตของภาคธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานคมนาคม พลังงานหมุนเวียน รวมถึงอุตสาหกรรมอวกาศและยานอวกาศอีกด้วย

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร STARK กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายรายได้ปี 2565 ไม่ต่ำกว่า 30,000 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นการสร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง โดยเป็นผลจากการเติบโตจากธุรกิจหลักคือ การผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิล รวมถึงเติบโตจากแผนการขยายฐานรายได้เข้าสู่ธุรกิจยานยนต์พลังงานไฟฟ้า หรือ EV ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่กำลังเติบโตทั่วโลก ประกอบกับมีสายไฟเป็นปัจจัยที่สำคัญและจำเป็นต้องมีการเปลี่ยนแปลงชุดสายไฟตามเทคโนโลยีต่างๆ ทั้งภาคอุตสาหกรรมและภาคครัวเรือน ปัจจุบัน บริษัทฯ ยังมีงานในมือที่รอรับรู้รายได้ (Backlog) 12,000 - 13,000 ล้านบาท โดยเป็นงานทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งจะทยอยรับรู้ต่อเนื่อง

STARK
CORPORATION

STARK

ปกรณัฐผู้ผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิล
ท็อป 10 ของโลก ดันผลงานปีนี้แตะ
30,000 ล้านบาท พร้อมเตรียมออกหุ้นกู้ 3 ชุด



พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ได้พัฒนาแนวทางที่ยั่งยืนผ่านการควบรวม การซื้อกิจการ และการลงทุน โดยเน้นการส่งเสริมการส่งออกผลิตภัณฑ์ การขยายและเพิ่มฐานตลาด ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และต่างประเทศ โดยเฉพาะตลาดที่มีการเติบโตสูง (High-growth markets) โดยได้รับประโยชน์ในการพึ่งพาข้อตกลงระหว่างประเทศจาก FTA (Free Trade Area) ของบริษัทย่อย Thipha Cables ที่จะเอื้อต่อการส่งออก ซึ่งจะช่วยให้ส่วนแบ่งการตลาดในระดับโลกและภูมิภาค โดยได้วางเป้าหมายขยายตลาดส่งออกเป็น 50 ประเทศ จากปีที่ผ่านมาส่งออก 42 ประเทศ เพื่อมุ่งสร้างการเติบโตขององค์กรอย่างต่อเนื่อง มั่นคงในระยะยาวและสร้างผลตอบแทนที่น่าพอใจให้แก่ผู้ถือหุ้นต่อไป ตอกย้ำการเป็นผู้นำด้านการผลิตสายไฟฟ้าในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และเป็นผู้ผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลอันดับ 14 ของโลก โดย STARK มีเป้าหมายมุ่งเป็นผู้ผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลอันดับที่ 10 ของโลกต่อไป

ล่าสุด บริษัทฯ ได้ยื่นร่างแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายตราสารหนี้ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) สำหรับการเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทครั้งที่ 1/2565

โดยเป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 3 ชุด หุ้นกู้ชุดที่ 1 อายุ 9 เดือน อัตราดอกเบี้ยคงที่ [2.90 - 3.10]% หุ้นกู้ชุดที่ 2 อายุ 2 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ [3.60 - 3.80]% และหุ้นกู้ชุดที่ 3 อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ [4.00 - 4.20]% มีกำหนดชำระดอกเบี้ยทุก 3 เดือน โดยอัตราดอกเบี้ยที่แน่นอนจะมีการประกาศอีกครั้ง

ทั้งนี้ บมจ. สตาร์ค คอร์ปอเรชั่น ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือโดยบริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด ที่ "BBB+" แนวโน้มอันดับเครดิต "Stable" เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม พ.ศ. 2564 สะท้อนถึงความแข็งแกร่งในการดำเนินงานของบริษัทฯ ในฐานะผู้ผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลชั้นนำในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยหุ้นกู้ในครั้งนี้จะเสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ เท่านั้น และคาดว่าจะเปิดให้ผู้ลงทุนจองซื้อในวันที่ 9 - 11 พฤษภาคมนี้ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ในครั้งนี้ไปใช้ชำระคืนสินเชื่อธนาคารและหุ้นกู้ของผู้ถือหุ้นกู้หรือบริษัทในกลุ่ม และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการทำธุรกิจ

ผู้ลงทุนสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอ

ขายตราสารหนี้ และร่างหนังสือชี้ชวนที่ www.sec.or.th หรือ สอบตามรายละเอียดที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายหุ้นกู้ทั้ง 6 ราย ได้แก่

- 1) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) โทร. 02-888-8888 กด 819 โดยบุคคลธรรมดาจองซื้อทางออนไลน์ผ่าน <https://www.kasikornbank.com/kmyinvest> (ยกเว้นบุคคลสัญชาติต่างด้าว และนิติบุคคลสามารถจองซื้อผ่านสำนักงานใหญ่และสาขา)
- 2) ธนาคารทหารไทยธนชาต จำกัด (มหาชน) 1428 กด#4
- 3) ธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน) (เสนอขายเฉพาะต่อผู้ลงทุนสถาบันเท่านั้น)
- 4) บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โทร 02-658-5050
- 5) บริษัทหลักทรัพย์ หยวนต้า (ประเทศไทย) จำกัด โทร 02-009-8352-56
- 6) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน เอเชียเวลท์ จำกัด โทร 02-207-2124

STARK
CORPORATION

PLANET

จับมือ AKR เป็นพันธมิตร ทำธุรกิจ EV Charger ร่วมกัน



PLANET จับมือ AKR ลงนามบันทึกความเข้าใจ (MOU) ทำธุรกิจติดตั้งสถานีชาร์จรถยนต์พลังงานไฟฟ้า (EV) หวังรองรับตลาดรถยนต์ EV ที่กำลังมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มมากขึ้น เตรียมร่วมกันนำเทคโนโลยี Internet of Thing (IoT) มาใช้ โดยเน้นการอนุรักษ์พลังงาน และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม บิ๊กบอส "ประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์" แยม PLANET ยังมีแผนรุกธุรกิจด้านอื่นๆ ต่อเนื่อง ด้านบิ๊ก AKR เชื่อโครงการนี้ จะสร้างความมั่นใจให้กับผู้ใช้รถยนต์ EV และช่วยผลักดันให้การใช้รถยนต์พลังงานไฟฟ้าในประเทศเติบโตขึ้น

นายประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แพลเน็ตคอมมิวนิเคชั่น เอเชีย จำกัด (มหาชน) หรือ PLANET เปิดเผยว่า บริษัทฯ โดยบริษัท แพลเน็ตยูทิลิตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ลงนามบันทึกความเข้าใจ (MOU) กับบริษัท เกรตวิศกรรม จำกัด (มหาชน) หรือ AKR ผู้นำด้านธุรกิจหม้อแปลงไฟฟ้าในประเทศไทยและในภูมิภาคอาเซียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมกันออกแบบพัฒนาและกำหนดข้อกำหนดมาตรฐาน คุณสมบัติ หม้อแปลงไฟฟ้าที่มีประสิทธิภาพ มีความเหมาะสม และนำการใช้เทคโนโลยี Internet of Thing (IoT) มาใช้งานสำหรับโครงการติดตั้งสถานีชาร์จรถยนต์พลังงานไฟฟ้า (EV) โดยคำนึงถึงการเป็นเศรษฐกิจสีเขียว (GREEN ECONOMY) เป็นสำคัญ

"ความร่วมมือในโครงการดังกล่าวมีวัตถุประสงค์และเป้าหมาย เพื่อที่จะบรรลุการเป็นพันธมิตรในการทำธุรกิจร่วมกัน ซึ่งนอกจากจะสามารถส่งเสริมให้เกิดการใช้ทรัพยากรระหว่างหน่วยงาน ในกระบวนการวิจัยพัฒนา, การออกแบบ, การผลิต, การทดสอบ และอื่นๆแล้ว ยังสามารถสร้างภาพลักษณ์องค์กรร่วมกันในการส่งเสริมการนำเทคโนโลยี มาพัฒนาผลิตภัณฑ์ และพัฒนาโครงการสถานีชาร์จรถยนต์ EV ให้เป็นสถานีที่เน้นการอนุรักษ์พลังงาน และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อสังคมและประเทศ ในการลดและบริหารจัดการการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด " นายประพัฒน์กล่าว

นายประพัฒน์ กล่าวด้วยว่า บริษัทฯ ในฐานะผู้ให้บริการเทคโนโลยีดิจิทัลแบบครบวงจร (Digital Technology Provider) ให้บริการวิจัยพัฒนา ผลิต ออกแบบ ติดตั้ง อบรม บำรุงรักษา และบริการแพลตฟอร์มประกอบด้วยเทคโนโลยีทางด้าน Satcom, Telecom, 5G, Networking, Unified Communications, Cyber security, Broadcasting, Cloud Computing, IoT Platform, Video Analytics & AI, Data Center, Big Data, Telemedicine, และ Energy/EV สำหรับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชน ในเขตประเทศอาเซียนและวันออกเฉียงใต้ (ASEAN) ซึ่งจากการร่วมมือสำหรับโครงการติดตั้งสถานี

ชาร์จรถยนต์ EV ดังกล่าวนี้อแล้ว ในอนาคตอันใกล้ PLANET ยังมีแผนที่จะร่วมมือพันธมิตร ในธุรกิจด้านอื่นๆเพื่อสร้างสรรค์สิ่งที่จะเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคต่อไป โดยจะทยอยรายงานให้ประชาชนและนักลงทุนได้รับทราบอย่างต่อเนื่อง

นางสาวร่มพิศมศรี น้อยใจบุญ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เกรตวิศกรรม จำกัด (มหาชน) หรือ AKR เปิดเผยว่า ความร่วมมือกับบริษัท แพลเน็ตยูทิลิตี้ ทำธุรกิจติดตั้งสถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า (EV) ในครั้งนี้ เพื่อส่งเสริมและรองรับตลาดรถยนต์พลังงานไฟฟ้า (EV) ที่กำลังมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มมากขึ้นในอนาคต โดยคำนึงถึงความปลอดภัย การบริหารจัดการ พลังงานแบบ Real Time เพื่อเป็นการลดและใช้พลังงานไฟฟ้าอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ

ทั้งนี้ บริษัทในฐานะผู้นำด้านธุรกิจหม้อแปลงไฟฟ้าในประเทศไทยและในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งความร่วมมือกับ PLANET ที่เชี่ยวชาญด้าน IoT Platform และเทคโนโลยีดิจิทัล จะทำให้โครงการประสบความสำเร็จเป็นรูปธรรม สามารถสร้างความมั่นใจให้กับผู้ใช้รถยนต์พลังงานไฟฟ้าในอนาคต ซึ่งถือเป็นก้าวสำคัญที่จะผลักดันการใช้รถยนต์พลังงานไฟฟ้าในประเทศไทยให้เติบโตขึ้น

"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



บล.บัวหลวง เปิดตัว 2 DR ใหม่ "NASDAQ 100" และ "STAR 50" สร้างโอกาสลงทุน กองทุนหุ้นเทคโนโลยีชั้นนำสหรัฐฯ และจีน

หลักทรัพย์บัวหลวง พร้อมต่อยอดความสำเร็จ เปิดตัว 2 DR ใหม่ล่าสุด อ้างอิง ETF ที่จดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฮ่องกง เพื่อเปิดโอกาสการลงทุน ETF หุ้นเทคโนโลยีชั้นนำสหรัฐฯ และจีน ผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยด้วยสกุลเงินบาท ภายใต้ชื่อ DR "NASDAQ 100" และ DR "STAR 50" ใช้ชื่อย่อในการซื้อขาย "NDX01" และ "STAR5001" ตามลำดับ พร้อมเปิดให้ลูกค้าหลักทรัพย์บัวหลวง จองซื้อ IPO ผ่านเว็บไซต์หลักทรัพย์บัวหลวง ตั้งแต่วันที่ 26-27 เมษายน 2565

นายบรรณรงค์ พิษณุกร กรรมการผู้จัดการ กิจการค่าหลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า บริษัทพร้อมต่อยอดความสำเร็จในตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศ หรือ Depositary Receipt (DR) ด้วยการเปิดตัว DR จำนวน 2 ตัวใหม่ล่าสุด เพื่อเปิดโอกาสการลงทุนในกองทุนหุ้นเทคโนโลยีชั้นนำในสหรัฐฯ และจีน ผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยด้วยสกุลเงินบาท หลังประสบความสำเร็จอย่างดี จากการเสนอขาย DR "E1VFN3001" ที่มีหลักทรัพย์อ้างอิงเป็นกองทุนรวม ETF อ้างอิงดัชนี VN30 สะท้อนหุ้นชั้นนำ 30 บริษัทแรกในเวียดนามที่บริษัทเป็นผู้ถือเจ้าแรกของไทยเมื่อปลายปี 2561 และ DR

"DIAMOND" ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ "FUEVFN01" ที่มีหลักทรัพย์อ้างอิงเป็น DCVFMVN DIAMOND ETF (FUEVFN01) ที่ลงทุนอ้างอิงดัชนี VN DIAMOND ของตลาดหลักทรัพย์โฮจิมินห์ ประเทศเวียดนาม ซึ่งได้เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2565 ที่ผ่านมา

สำหรับ DR 2 ตัวใหม่ อ้างอิง ETF ที่จดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฮ่องกง (Hong Kong Stock Exchange: HKEX) ประกอบด้วย 1. DR "NASDAQ 100" ใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ "NDX01" โดยมีหลักทรัพย์อ้างอิงเป็น ChinaAMC NASDAQ 100 ETF (3086.HK) ที่ลงทุนอ้างอิงดัชนี NASDAQ 100 ของสหรัฐฯ ออกโดย China Asset Management (Hong Kong) Limited โดยดัชนี NASDAQ 100 ประกอบด้วยหุ้นชั้นนำขนาดใหญ่ 100 บริษัทของตลาดหลักทรัพย์ NASDAQ ที่มีความมั่นคงและมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง ซึ่งมีน้ำหนักการลงทุน 3 อันดับแรก คือ กลุ่มเทคโนโลยี 50%, กลุ่มสื่อสาร 17% และกลุ่มสินค้าฟุ่มเฟือย 15%

2. DR "STAR 50" ใช้ชื่อย่อในการซื้อขาย "STAR5001" มีหลักทรัพย์อ้างอิงเป็น Premia China STAR50 ETF (3151.HK) ลงทุนอ้างอิงดัชนี STAR

50 ที่ลงทุนในหุ้นเทคโนโลยีนวัตกรรมของจีนที่มีแนวโน้มได้รับการสนับสนุนจาก แผนยุทธศาสตร์ชาติจีน 5 ปี ฉบับที่ 14 และมีศักยภาพในการเติบโตของกำไรสูง เช่น ธุรกิจ Cloud, AI, 5G, Semiconductor, Biotech EV, New Energy และ Industry IoT เป็นต้น เป็นกองทุน ETF ที่ออกโดย Premia Partners ซึ่งดัชนี STAR 50 มีน้ำหนักการลงทุนหลักใน 3 กลุ่มอุตสาหกรรมแรก คือ กลุ่มไอที 60.6%, กลุ่มเซมิคอนดักเตอร์ 14.8% และกลุ่มอุตสาหกรรม 10.1%

นายบรรณรงค์ กล่าวต่อว่า สำหรับจุดเด่นของ DR "NASDAQ 100" มีด้วยกันหลายข้อ เช่น 1. ได้ลงทุนใน NASDAQ ตลาดหลักทรัพย์ใหญ่อันดับ 2 ของโลก 2. สร้างโอกาสลงทุนในหุ้นเทคโนโลยียักษ์ใหญ่ของสหรัฐฯ ผ่านตลาดหลักทรัพย์ไทย ไม่ว่าจะเป็นหุ้น Apple, Microsoft และ Alphabet รวมถึงหุ้นชั้นนำ นอกเหนือจากหุ้นเทคโนโลยีอย่าง Tesla หรือ Starbucks เป็นต้น 3. สามารถลงทุน DR ที่อ้างอิง ETF หุ้นสหรัฐฯ ได้ในเวลาซื้อขายของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยโดยได้ราคาเรียลไทม์แบบไม่มีพักกลางวัน กันท่วงที่กับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป และ 4. มูลค่าน่าสนใจเมื่อเทียบกับอัตราการเติบโตของกำไร

บล.บัวหลวง เปิดตัว 2 DR ใหม่ "NASDAQ 100" และ "STAR 50" สร้างโอกาสลงทุน กองทุนหุ้นเทคโนโลยีชั้นนำสหรัฐฯ และจีน

ส่วนจุดเด่นของ DR "STAR 50" เช่น 1. โอกาสในการลงทุนหุ้นใน STAR Board หรือกระดาน STAR ของจีน (กระดานหุ้นสำหรับอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศยุคใหม่ภายใต้ตลาดหลักทรัพย์เซี่ยงไฮ้) มีศักยภาพเติบโตสูง เปรียบได้กับการลงทุนใน NASDAQ ย้อนหลังไปเมื่อ 10 ปีก่อน โดยเป็นหุ้นเทคโนโลยีและนวัตกรรมชั้นนำของจีน เช่น หุ้น SMIC ผู้ผลิตชิปอันดับ 1 ของจีน และหุ้น Kingsoft Office ผู้ได้รับฉายา Microsoft แห่งจีน เป็นต้น สอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์ชาติจีน 5 ปี ฉบับที่ 14 ที่มีแผนจะสร้างจีนเป็นแหล่งเทคโนโลยีและการผลิต 2. ก้าวข้ามข้อจำกัดในการลงทุนหุ้น A share ในประเทศจีน โดยลงทุนผ่านการลงทุนใน DR ซึ่งอ้างอิงกับ STAR50 ETF ซึ่งการเข้าไปลงทุนตรงทำได้ ไม่สะดวก 3. สามารถซื้อขาย DR ที่อ้างอิง ETF หุ้นจีนได้ในเวลาซื้อขายของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยได้ราคาเรียลไทม์แบบไม่มีพักกลางวัน ตัดสินใจซื้อขายได้ทันทีทันใดกับสภาพการณ์ที่เปลี่ยนไป และ 4. มูลค่าน่าสนใจเมื่อเทียบกับอัตราการเติบโตของกำไร โดยเฉพาะราคาที่ได้ปรับลงในช่วงที่ผ่านมา

ทั้งนี้ DR ทั้ง 2 ตัว จะเปิดให้ลูกค้าหลักทรัพย์บัวหลวงจองซื้อ IPO ผ่าน www.bualuang.co.th ตั้งแต่วันที่ 26-27 เมษายน 2565 เวลา 8.30-16.00 น. ซึ่งผู้จองซื้อจะต้องชำระเงินค่าจองซื้อ

ตามจำนวนเงินที่ต้องการลงทุน โดยจะได้รับการจัดสรรจำนวนหน่วย DR ตามราคาเฉลี่ยของราคาหลักทรัพย์ต่างประเทศที่ผู้ออกตราสารซื้อได้ รวมค่าธรรมเนียมในการซื้อหลักทรัพย์ต่างประเทศ ปรับด้วยอัตราแลกเปลี่ยน โดยบริษัทจะประกาศราคา IPO (Final Price) ผ่านเว็บไซต์หลักทรัพย์บัวหลวงให้ทราบหลังจากนั้น (ราคาโดยประมาณของ DR "NASDAQ 100" และ DR "STAR 50" ณ วันที่ 4 เมษายน 2565 คิดเป็นเงินบาทจะอยู่ที่ 12.16 บาทต่อหน่วย โดยอัตรา 1 หลักทรัพย์อ้างอิงต่อ 10 DR และ 35.16 บาทต่อหน่วย โดยอัตรา 1 หลักทรัพย์อ้างอิงต่อ 1 DR ตามลำดับ) ส่วนผู้ลงทุนทั่วไปที่สนใจจองซื้อสามารถเปิดบัญชีซื้อขายได้ที่เว็บไซต์หลักทรัพย์บัวหลวง โดยสามารถศึกษารายละเอียด DR 2 ตัวใหม่ล่าสุด เพิ่มเติมได้ที่ www.bualuang.co.th/dr หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม BLS Customer Service โทร. 0-2618-1111

ด้านนายรัฐศรัณย์ ธนไพศาลกิจ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายหลักทรัพย์ต่างประเทศและฟิวเจอร์ส หลักทรัพย์บัวหลวง กล่าวว่า ปัจจุบันหุ้นกลุ่มเทคโนโลยียังคงน่าสนใจ และเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตมนุษย์เราไปแล้ว สะท้อนจากผลตอบแทนดัชนี NASDAQ100 ในรอบ 10 ปีที่ผ่านมาที่เติบโตเฉลี่ยปีละ 19.70% เมื่อเทียบกับดัชนี S&P500 ที่อยู่ระดับ 14.60% ต่อปี นอกจากนั้น

ในปี 2565 ดัชนี NASDAQ100 ยังมีค่า Forward P/E ระดับ 25.5 เท่า โดยคาดการณ์กำไรปีนี้อาจเติบโตถึง 29% ทำให้มีสัดส่วน PEG ต่ำกว่า 1 เท่า และมีหุ้นเทคโนโลยีชั้นนำของโลกจดทะเบียนอยู่หลายตัว เช่น Microsoft, Apple, Nvidia, Amazon และ Adobe เป็นต้น

ขณะที่ผลตอบแทนดัชนี STAR50 ที่มี 50 หลักทรัพย์ชั้นนำที่มีมูลค่าตลาดขนาดใหญ่ 7.14 แสนล้านบาท และสภาพคล่องสูง จดทะเบียนอยู่ในตลาด STAR Board โดยในปี 2564 ดัชนี STAR 50 สามารถสร้างผลตอบแทนเป็นบวกได้ที่ 0.4% เมื่อเทียบกับดัชนีอสังหาริมทรัพย์ที่ติดลบ 16% เป็นผลมาจากหุ้นในดัชนี STAR 50 ได้รับผลกระทบจากการจัดระเบียบของทางการเงินน้อยกว่า ขณะที่ในแง่ของค่า Forward PEG ก็ถือว่าน่าสนใจ หลังมี Forward P/E ปี 2565 ที่ระดับ 30 เท่า และในปีนี้อาจมีกำไรเติบโตประมาณ 37%



ทีเอ็มบีธนชาต

เตรียมจ่ายเงินปันผล 0.038 บาทต่อหุ้น

และออกวอร์เรนธ์ TTB-W1

ธนาคารทหารไทยธนชาต จำกัด (มหาชน) หรือ ทีเอ็มบีธนชาต (ttb) แจ้งว่า ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 12 เมษายน 2565 ที่ผ่านมา มีมติอนุมัติให้ธนาคารจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานปี 2564 ในอัตรา 0.038 บาทต่อหุ้น และอนุมัติการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของธนาคาร หรือ วอร์เรนธ์ TTB-W1 ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมโดยไม่คิดมูลค่า มีกำหนดขึ้นเครื่องหมาย XD และ XW ในวันที่ 21 เมษายน 2565 นี้



นายปิติ ตัณฑเกษม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ทีเอ็มบีธนชาต (ttb) เปิดเผยว่า การจ่ายปันผลจากผลการดำเนินงานปี 2564 มีมูลค่าทั้งสิ้น 3,672 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผลที่ 47% จากกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะ เพิ่มขึ้นจากอัตรา 34% ในปีก่อนหน้า หรือคิดเป็นอัตราการจ่ายที่ 35% จากกำไรสุทธิตามงบการเงินรวม ซึ่งเป็นไปตามแนวทางของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ได้ประกาศ

ผ่านกลไกนโยบายการจ่ายเงินปันผลของสถาบันการเงิน โดยได้ยกเลิกการกำหนดเพดานการจ่ายเงินปันผลที่ไม่ให้จ่ายเกินอัตราในอดีต เนื่องจากได้ประเมินแล้วว่าธนาคารพาณิชย์มีฐานะการเงินที่แข็งแกร่ง ขณะเดียวกันก็ดำเนินธุรกิจด้วยความรอบคอบ มีการตั้งสำรองและสะสมเงินกองทุนเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด

นอกจากนี้ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นยังมีมติอนุมัติการออกวอร์เรนธ์โดยธนาคารจะดำเนินการออกวอร์เรนธ์ TTB-W1 ในจำนวนไม่เกิน 966,228,745 หน่วย หรือไม่เกิน 1% ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้วของธนาคาร และจะจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมโดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 100 หุ้นสามัญต่อ 1 วอร์เรนธ์ ซึ่งวอร์เรนธ์ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ในราคาใช้สิทธิ 0.95 บาทต่อหุ้น

ทั้งนี้ ธนาคารได้กำหนดวันขึ้นเครื่องหมาย XW ในวันที่ 21 เมษายน 2565 เพื่อที่จะดำเนินการจัดสรร TTB-W1 ให้กับผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิในช่วงเดือนพฤษภาคม 2565 และคาดว่าจะ TTB-W1 จะสามารถซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ในช่วงเดือนมิถุนายน 2565

ในส่วนของการใช้สิทธิ TTB-W1 เพื่อซื้อหุ้นสามัญ TTB นั้น สามารถทำได้ทุกสิ้นไตรมาส ตลอดระยะเวลา 3 ปี

ซึ่งเป็นอายุของวอร์เรนธ์ โดยผู้ถือหุ้นสามารถสอบถามรายละเอียดการใช้สิทธิ TTB-W1 เพิ่มเติมได้ที่ บริษัท หลักทรัพย์ ธนชาต จำกัด (มหาชน) โทร. 0 2779 9000



นายปิติ กล่าวในตอนท้ายว่า "การออกวอร์เรนธ์ TTB-W1 ในครั้งนี้ ธนาคารมองว่าเป็นประโยชน์และช่วยเพิ่มผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นของธนาคาร โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาใช้สิทธิที่ 0.95 บาทต่อหุ้น กับราคาหุ้น TTB ที่ซื้อขายในปัจจุบัน ซึ่งจุดประสงค์หลักของธนาคารในการออกวอร์เรนธ์ไม่ได้เป็นเรื่องของการเพิ่มทุน เพราะฐานเงินทุนของธนาคารในปัจจุบันอยู่ในระดับสูง แต่มองว่าเป็นโอกาสในการใช้เครื่องมือทางการเงินที่หลากหลายมากยิ่งขึ้นที่จะช่วยเพิ่มทางเลือกให้ธนาคารสามารถปรับใช้เครื่องมือเหล่านี้ได้ตามภาวะเศรษฐกิจ เพื่อให้การจัดหาเงินทุนมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับแผนการขยายธุรกิจในอนาคต"



อินไซด์ Business

"ช่อง MONO29"
มอบรางวัลใหญ่ "รถปิกอัพอีซูซุ"



AMR พัฒนาระบบสถานี
สับเปลี่ยนแบตเตอรี่ หวังต่อยอดสู่
"มาชาร์จ แพลตฟอร์ม"



ยูโอบี ประเทศไทย มอบชุดแรก
รับผู้ป่วย 3,000 ชุดให้แก่ศูนย์พักคอย 3 แห่ง
เพื่อใช้ในการรองรับและดูแลผู้ป่วยโควิด-19



ผู้บริหาร TM ร่วมพิธีบวงสรวง
ศาลพระภูมิ และทำบุญบริษัท
ในโอกาสครบรอบ 20 ปี





สรุปมูลค่าการซื้อขาย

SET

mai

สรุปการซื้อขาย ณ วันที่ 18 เม.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	4,488.27	6.97	5,007.22	7.77	-518.95	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	5,536.18	8.59	6,225.63	9.66	-689.45	-
นักลงทุนต่างประเทศ	29,652.30	46.02	29,816.92	46.28	-164.62	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	24,756.25	38.42	23,383.23	36.29	1,373.02	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 18 เม.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	39,698.54	7.10	50,447.34	9.02	-10,748.80	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	49,646.80	8.88	50,678.86	9.06	-1,032.06	-
นักลงทุนต่างประเทศ	247,078.52	44.17	243,160.21	43.47	3,918.31	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	222,909.14	39.85	215,046.59	38.45	7,862.55	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 18 เม.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	425,680.64	6.98	518,595.50	8.51	-92,914.86	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	535,544.25	8.78	535,524.18	8.78	20.07	-
นักลงทุนต่างประเทศ	2,813,787.49	46.16	2,699,004.89	44.27	114,782.60	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	2,321,175.23	38.08	2,343,063.04	38.43	-21,887.80	-



Market for Alternative Investment

สรุปมูลค่าการซื้อขาย

SET

mai

สรุปการซื้อขาย ณ วันที่ 18 เม.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	35.74	0.30	64.60	0.55	-28.86	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	70.82	0.60	68.83	0.59	1.99	-
นักลงทุนต่างประเทศ	2,148.71	18.27	1,910.74	16.24	237.97	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	9,506.75	80.83	9,717.85	82.62	-211.10	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 18 เม.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	390.12	0.49	381.73	0.48	8.39	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	609.10	0.76	605.36	0.76	3.74	-
นักลงทุนต่างประเทศ	12,056.37	15.11	12,159.21	15.24	-102.84	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	66,728.47	83.64	66,637.76	83.52	90.71	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 18 เม.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	4,107.10	0.81	4,671.98	0.92	-564.88	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	2,144.20	0.42	2,143.37	0.42	0.84	-
นักลงทุนต่างประเทศ	70,849.82	13.90	73,476.59	14.41	-2,626.77	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	432,681.13	84.88	429,490.32	84.25	3,190.81	-



สืบอันดับหลักทรัพย์

* ข้อมูลเพื่อการศึกษารหัสหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช้เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
* ข้อมูลล่าสุด 18/04/2565 17:16:12

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	%เปลี่ยนแปลง	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท)
SET	1,668.06	-6.28	-0.38	1,675.95	1,665.25	18,482,111	64,433.01
SEI50	991.80	-4.74	-0.48	998.46	990.37	1,241,708	34,894.53
SET100	2,258.42	-10.18	-0.45	2,272.40	2,256.00	2,161,970	44,165.51
sSET	1,133.17	+6.25	+0.55	1,134.09	1,122.63	1,054,481	5,021.17
SETCLMV	1,010.28	+2.77	+0.27	1,014.50	1,007.10	849,580	20,598.14
SCTIID	1,173.04	+2.00	+0.24	1,100.40	1,171.17	731,251	14,122.22
SETTHSI	1,042.17	-5.22	-0.50	1,048.55	1,040.60	1,789,602	36,880.79
SETWB	1,018.61	-1.22	-0.12	1,025.17	1,015.08	605,252	11,372.79
mai	669.12	+13.45	+2.05	670.33	652.60	2,988,694	11,762.02

SET

mai

เลือกชุด เมประเภทหลักทรัพย์

หุ้นสามัญ

Go

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	มูลค่า AOM ('000 บาท)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
EA	2,733,312.85	88.00	-2.00 (-2.22%)
PTTEP	2,592,121.05	150.00	+6.50 (+4.53%)
KBANK <XD>	2,331,786.10	152.00	-3.50 (-2.25%)
PTT	2,296,550.20	37.25	+0.25 (+0.68%)
BBL	1,619,344.90	134.50	-0.50 (-0.37%)
BANPU	1,517,384.87	11.20	+0.40 (+3.70%)
AOT	1,397,261.88	67.25	-0.75 (-1.10%)
JMT	1,255,229.62	82.50	-2.00 (-2.37%)
ADVANC	1,192,718.20	221.00	-2.00 (-0.90%)
BDMS	1,159,354.40	25.75	- (-)

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
AQ <C>	178,243,600	0.03	+0.01 (+50.00%)
TEAMG	93,322,900	8.90	+2.05 (+29.93%)
NMG <C>	44,898,800	0.30	+0.04 (+15.38%)
SISB	49,682,000	11.60	+1.30 (+12.62%)
WIN	82,710,900	1.93	+0.21 (+12.21%)
FORTH	15,394,500	42.00	+4.25 (+11.26%)
APCS	8,477,500	6.00	+0.50 (+9.09%)
ILINK	16,830,900	9.60	+0.80 (+9.09%)
SCN	31,189,700	2.72	+0.20 (+7.94%)
PSL	19,300,200	16.90	+1.20 (+7.64%)

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
JUTHA	299,229,700	1.16	+0.06 (+5.45%)
TTB	203,412,400	1.29	- (-)
AQ <C>	178,243,600	0.03	+0.01 (+50.00%)
VIBHA	154,617,600	2.74	+0.14 (+5.38%)
VGI	136,200,500	4.90	- (-)
BANPU	135,846,200	11.20	+0.40 (+3.70%)
SUPER	134,633,000	0.88	+0.01 (+1.15%)
TRUE	119,334,300	4.88	-0.04 (-0.81%)
TEAMG	93,322,900	8.90	+2.05 (+29.93%)
TRITN	91,586,400	0.21	-0.01 (-4.55%)

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
SCB	2,841,600	88.00	-15.50 (-14.98%)
KCI <XD>	24,782,300	5.85	-0.65 (-10.00%)
TMT <XD>	2,074,600	10.20	-1.10 (-9.73%)
WPH	49,225,300	3.56	-0.32 (-8.25%)
EASON	3,097,900	1.41	-0.11 (-7.24%)
SIRIP	600	9.20	-0.70 (-7.07%)
NKI	10,900	45.75	-3.25 (-6.63%)
JDF	27,352,700	4.54	-0.26 (-5.42%)
PLANB	43,012,300	7.70	-0.40 (-4.94%)
TRITN	91,586,400	0.21	-0.01 (-4.55%)

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE

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



@HOONINSIDE