

H O O N I N S I D E



SCGP

วิชาญ จิตร์ภักดี

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เอสซีจี แพคเกจจิ้ง จำกัด (มหาชน)



ทำรายได้จากการขายไตรมาสที่
1 ของปี 2565 เติบโตอย่างต่อเนื่อง
อยู่ที่ 36,634 ล้านบาท เพิ่มขึ้น
ร้อยละ 34 จากช่วงเดียวกันของ
ปีก่อน จากปริมาณความต้องการ
หลายประเทศในภูมิภาคอาเซียน
ทยอยฟื้นตัว ท่ามกลางปัจจัย
ความผันผวนของเศรษฐกิจโลก
เดินหน้าตามแผนบริหาร
จัดการด้านต้นทุน รุกขยายธุรกิจ
อย่างต่อเนื่องด้วยความ
รอบคอบ มุ่งสู่เป้าหมายรายได้ใน
ปีนี้ 140,000 ล้านบาท

SCGP

มุ่งสู่เป้าหมายได้

140,000 ล้านบาท

บริษัท เอสซีจี แพคเกจจิ้ง จำกัด (มหาชน)

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
ศิวีไล สอนใหม่
ศักดาจรัส จันทรืเทพ

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	14
ข่าวการเงิน	22
อินไซด์ Business	25
สรุปการซื้อขาย	26



MAGAZINE HOONINSIDE

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

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เติมถัง



SCGP มุ่งสู่เป้าหมายได้ 140,000 ล้านบาท

SCGP ทำรายได้จากการขายไตรมาสที่ 1 ของปี 2565 เติบโตอย่างต่อเนื่องที่ 36,634 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 34 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากปริมาณความต้องการหลายประเทศในภูมิภาคอาเซียนทยอยฟื้นตัว ท่ามกลางปัจจัยความผันผวนของเศรษฐกิจโลก เดินหน้าทำตามแผนบริหารจัดการด้านต้นทุน รุกขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องด้วยความรอบคอบ มุ่งสู่เป้าหมายรายได้ในปี 140,000 ล้านบาท พร้อมกับขยายฐานลูกค้า B2C และยึดโมเดล ESG โดยเข้าร่วม Science Based Targets initiative (SBTi) ความร่วมมือระดับนานาชาติในการตั้งเป้าหมายการลดก๊าซเรือนกระจกบนพื้นฐานที่มีการวัดผลทางวิทยาศาสตร์ซึ่งได้รับการยอมรับระดับสากล เพื่อยกระดับสู่ Net Zero ในปี 2593

นายวิชาญ จิตรภักดี

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัทเอสซีจี แพคเกจจิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ SCGP

เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 มีรายได้เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายได้จากการขาย 36,634 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 34 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนกำไรสำหรับงวดอยู่ที่ 1,658 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 22 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และมี EBITDA อยู่ที่ 4,887 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 7 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน หากไม่รวมรายการพิเศษในไตรมาสถัดไป กำไรสำหรับงวด และ EBITDA ในไตรมาสที่ 1 ของปี 2565 ยังคงสูงกว่าไตรมาสก่อน

รายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นมาจากการเดินหน้าขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และ

การรับรู้รายได้จากการสร้างการเติบโตร่วมกันกับพันธมิตรทางธุรกิจ (Merger and Partnership : M&P) ของ Duy Tan, Intan Group และ Deltalab รวมถึงยอดขายจากกลุ่มธุรกิจบรรจุภัณฑ์แบบครบวงจร (Integrated Packaging Business) ที่เพิ่มขึ้นในภูมิภาคอาเซียน ทั้งบรรจุภัณฑ์พอลิเมอร์และบรรจุภัณฑ์กระดาษ จากปริมาณความต้องการในกลุ่มสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภค การส่งออกอาหารปรุงสำเร็จพร้อมรับประทาน อาหารแช่แข็ง และอาหารสัตว์เลี้ยง และปริมาณความต้องการและราคาของเยื่อกระดาษที่เพิ่มขึ้นจากความต้องการด้านกระดาษหุ้มของห่วงโซ่อุปทาน



เพื่อลดผลกระทบจากราคาที่ผันผวนและปริมาณที่มีจำกัด รวมถึงการเพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานหมุนเวียน (Renewable Energy) อย่างต่อเนื่อง และวางแผนรับมือปัจจัยความไม่แน่นอนต่าง ๆ เช่น การบริหารเงินทุนหมุนเวียนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม การพิจารณาโครงการลงทุนด้วยความรอบคอบ เป็นต้น

**ในส่วนของการบริหารงบดุล
จากช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาเป็นผล
มาจากต้นทุนด้านวัตถุดิบและพลังงาน
ที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบ
ต่อทั้งอุตสาหกรรม ทั้งนี้ SCGP
มีการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ
และวางแผนบริหาร
จัดการล่วงหน้า
โดยบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายปริมาณ
ถ่านหินระยะยาวที่ต้องใช้ในปี**

SCGP

สำหรับแนวโน้มความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์ในภูมิภาคอาเซียนในปี ค.ศ. 2023 จะทยอยฟื้นตัวจากการที่รัฐบาลของประเทศต่าง ๆ ได้ผ่อนคลายมาตรการควบคุม COVID-19 และเปิดประเทศมากขึ้น ส่งผลให้ภาคการผลิตปรับตัวดีขึ้น และเกิดการเดินทางระหว่างประเทศเพิ่มขึ้น

โดยคาดการณ์ว่าหากสถานการณ์รัสเซีย-ยูเครนยังคงยืดเยื้อ ทำให้ราคาพลังงานและวัตถุดิบในช่วงที่เหลือของปีนี้มีแนวโน้มทรงตัวอยู่ในระดับสูงต่อไป

ทั้งนี้ SCGP มุ่งทำรายได้จากการขายในปี 140,000 ล้านบาทตามเป้าหมาย และเดินหน้าขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยวางแผนลงทุนในปีงบประมาณ 20,000 ล้านบาท ซึ่งอยู่ภายใต้แผน 5 ปี (ปี 2565-2569) ที่จะใช้งบลงทุนรวม 100,000 ล้านบาท โดยจะพิจารณาลงทุนอย่างระมัดระวังและรอบคอบ

เน้นธุรกิจในกลุ่มบรรจุภัณฑ์ปลายน้ำ (Downstream) ที่มีศักยภาพการเติบโตในระยะยาวและได้รับประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค พร้อมกับการยึดมั่นในการดำเนินงาน

ตามแผนบริหารความต่อเนื่องของการดำเนินงาน (Business Continuity Management) เพื่อลดความเสี่ยงจากทั้งภายในและภายนอกองค์กร เน้นด้านการมุ่งสู่ความเป็นเลิศด้านการปฏิบัติการ (Operational Excellence)

การสร้างคุณค่าจากการผนึกกำลังทางธุรกิจ การบริหารจัดการต้นทุนตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทาน รวมถึงการบริหารจัดการสภาพคล่องทางการเงินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมท่ามกลางแนวโน้มภาวะดอกเบี้ยขาขึ้น เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามเป้าหมายทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

ยิ่งไปกว่านั้น SCGP ได้ยึดหลักการดำเนินธุรกิจด้วยการคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG) เพื่อเสริมศักยภาพธุรกิจและการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยในไตรมาสที่ 1 ของปีนี้ SCGP ได้เข้าร่วม Science Based Targets initiative (SBTi) ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่มีชื่อเสียงในระดับนานาชาติต่าง ๆ และในปัจจุบันมีบริษัทชั้นนำกว่า 2,000 แห่งทั่วโลกที่เข้าร่วมในโครงการ เพื่อตั้งเป้าหมายการลดก๊าซเรือนกระจกบนพื้นฐานที่มีการวัดผลทางวิทยาศาสตร์ ที่ได้รับการยอมรับในระดับสากลและสอดคล้องกับเป้าหมายตามความตกลงปารีส (Paris Agreement) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศในอนาคต เพื่อให้ SCGP สามารถบรรลุการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ภายในปี 2593

นายदनัยเดช เกตุสุวรรณ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายการเงิน

บริษัท เอสซีจี แพคเกจจิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ SCGP



เปิดเผยว่าในช่วงไตรมาสที่ 1/2565 แม้จะยังมีการระบาดของโรค COVID-19 เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่รัฐบาลในหลายประเทศได้ประกาศใช้มาตรการผ่อนคลายการป้องกันการแพร่ระบาด โดยใช้แนวทาง Living with COVID ซึ่งทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจ การจับจ่ายใช้สอยในภูมิภาคอาเซียนเริ่มกลับมาฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป

อย่างไรก็ตามการประกาศล็อกดาวน์เมืองเศรษฐกิจสำคัญต่าง ๆ ในประเทศจีนทำให้ท่าเรือและโรงงานอุตสาหกรรมบางแห่งถูกปิดส่งผลกระทบต่อให้เกิดการชะลอตัวทางเศรษฐกิจและการหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทาน ค่าระวางเรือที่ยังคงอยู่ในระดับสูงปัญหาการขาดแคลนเซมิคอนดักเตอร์ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และยานยนต์ยังไม่คลี่คลาย

รวมถึงสงครามระหว่างรัสเซียและยูเครนที่ปะทุขึ้นทำให้ประเทศตะวันตกใช้มาตรการต่าง ๆ เพื่อต่อต้านการเกิดสงคราม หนึ่งในนั้นคือการหยุดนำเข้าน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ซึ่งทำให้ราคาพลังงานเพิ่มสูงขึ้นทั่วโลก ส่งผลทำให้ภาวะเงินเฟ้อเร่งตัวขึ้นและการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกชะลอตัวลง

ทั้งนี้ในไตรมาสที่ 1/2565 SCGP มีรายได้จากการขายเท่ากับ 36,634 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 34 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจาก (1) การรวมผลการดำเนินงานของ Duy Tan, Intan Group และ Deltalab (2) การเติบโตของสายธุรกิจบรรจุภัณฑ์แบบครบวงจร (Integrated Packaging Business) ในกลุ่มสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภค การส่งออกอาหารปรุงสำเร็จพร้อมทาน อาหารแช่แข็ง และอาหารสัตว์เลี้ยง (3) ปริมาณความต้องการและราคาของเยื่อกระดาษที่เพิ่มขึ้นจากความต้องการด้านการหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทาน

โดยมี EBITDA เท่ากับ 4,887 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และลดลงร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน โดยมี EBITDA margin ที่ร้อยละ 13 ส่วนกำไรสำหรับงวดเท่ากับ 1,658 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 22 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และลดลงร้อยละ 22 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่ร้อยละ 5 ซึ่งผลการดำเนินงานที่ลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนเป็นผลมาจากต้นทุนด้านวัตถุดิบและพลังงานที่เพิ่มสูงขึ้น อย่างไร

ก็ตาม บริษัทมีการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และมีการปรับราคาสินค้าให้สะท้อนกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ในส่วนผลการดำเนินงานที่ลดลงจากไตรมาสก่อน สาเหตุส่วนหนึ่งมาจากรายการพิเศษจากการปรับลดประมาณการเงินค่าหุ้นที่คาดว่าจะต้องจ่าย (Earn-Out) ของ Go-Pak ในไตรมาสก่อนโดยในส่วน Core EBITDA เท่ากับ 4,988 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 9 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนและเพิ่มขึ้นร้อยละ 9 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน และ Core

Profit เท่ากับ 1,722 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 24 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 27 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน ซึ่งผลการดำเนินงานที่ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนมีสาเหตุหลักเหมือนกับที่กล่าวไปข้างต้น และผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนมีสาเหตุหลักมาจากการปรับราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้น และปริมาณความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ฟื้นตัว

SCGP

SCGP งบการเงินรวม สำหรับปี 2562-2564

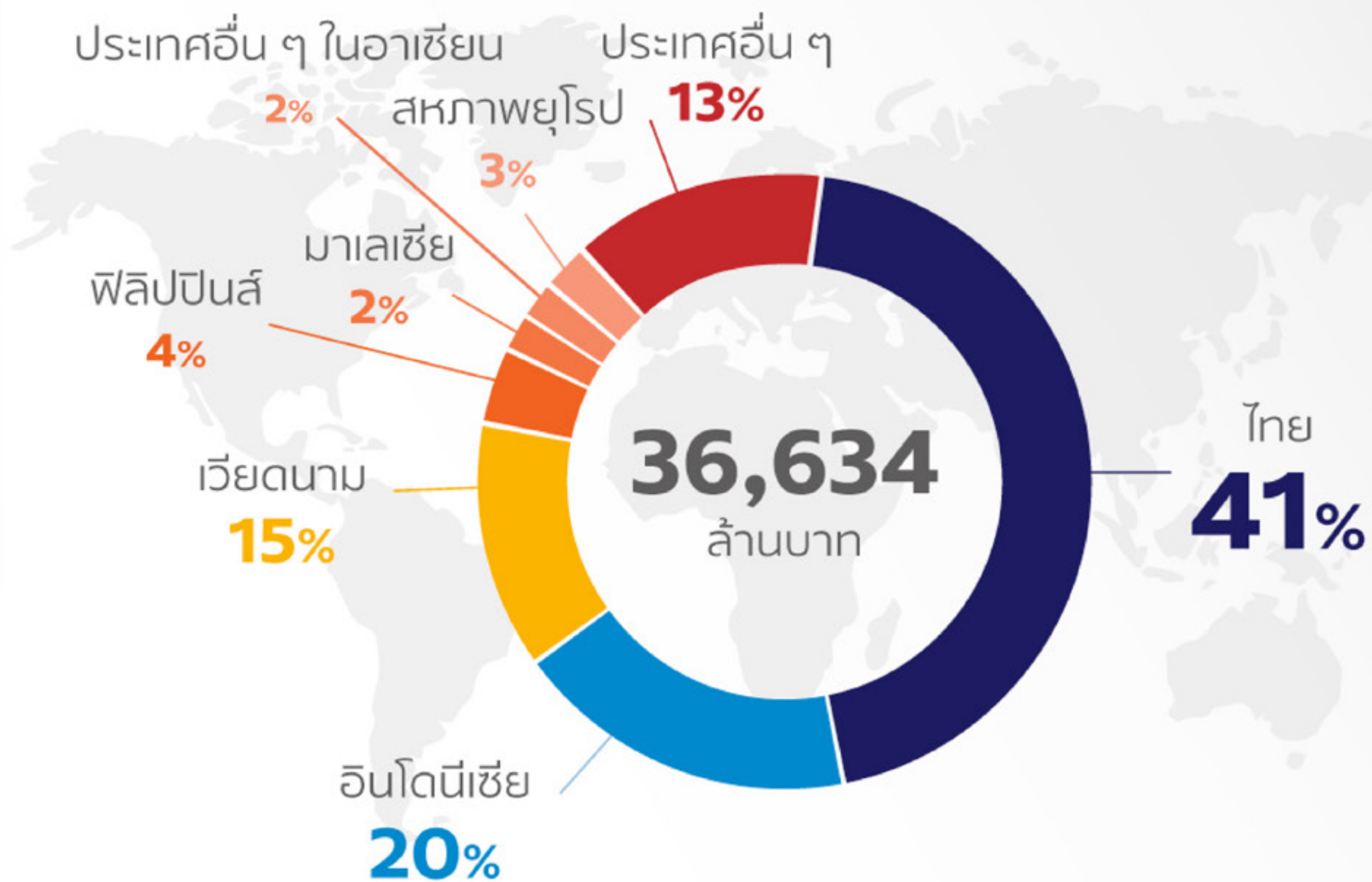
และสำหรับงวดสามเดือน
สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565

(หน่วย : ล้านบาท)

SCGP

SCGP

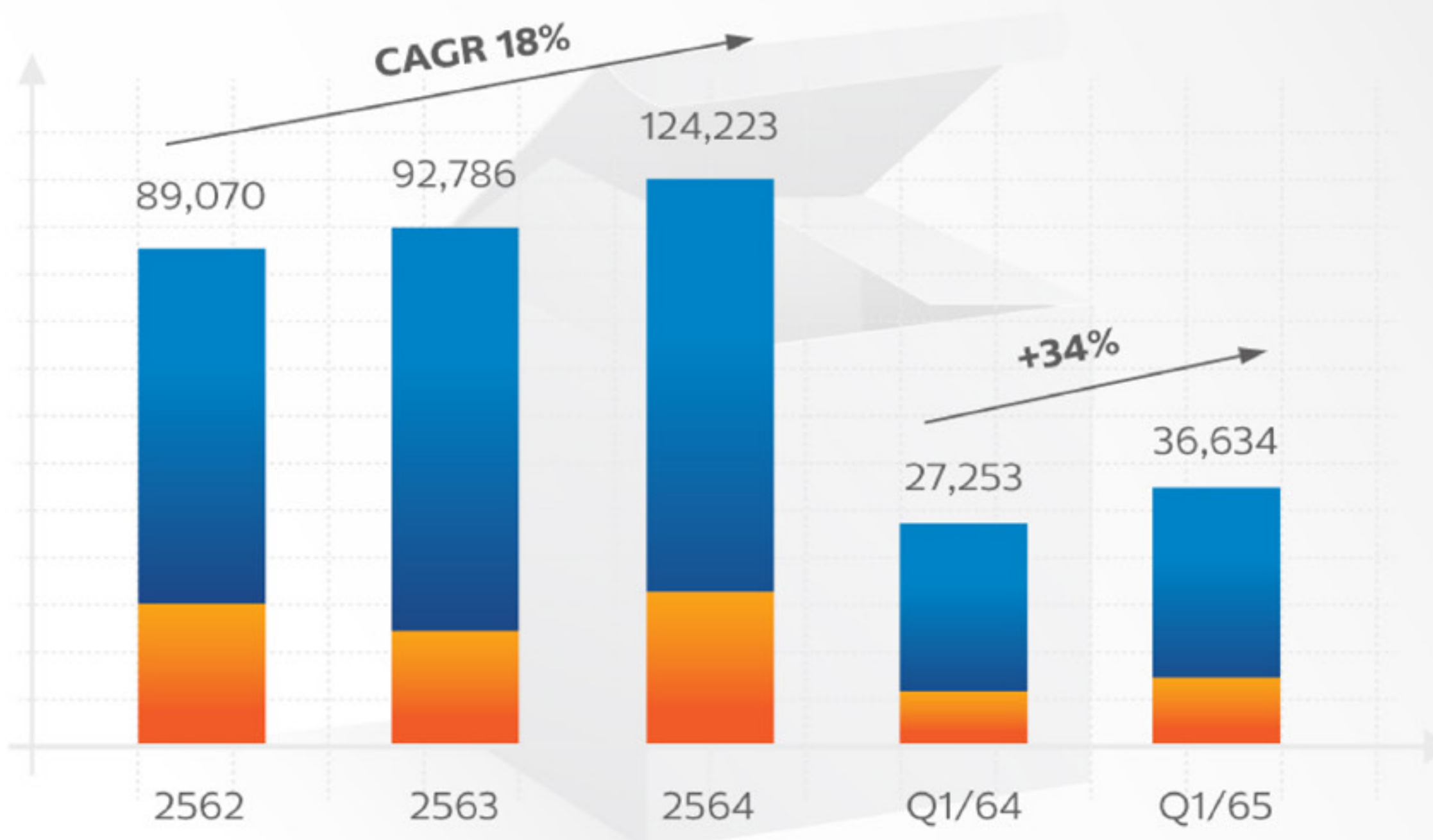
สัดส่วนรายได้จากการขาย แบ่งตามประเทศลูกค้า



SCGP

SCGP

รายได้จากการขาย

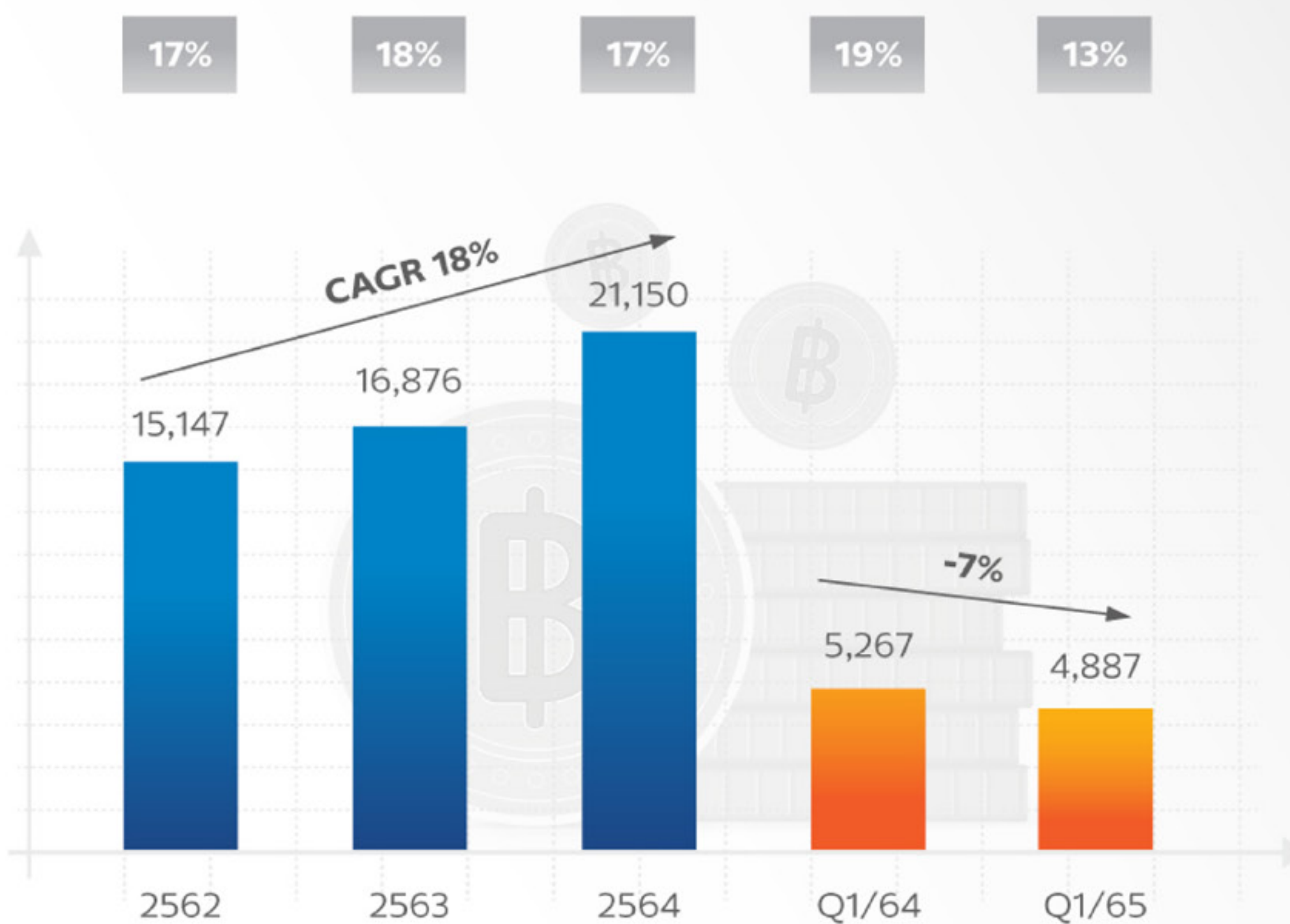


	2562	2563	2564	Q1/64	Q1/65
■ ธุรกิจบรรจุกภัณฑ์แบบครบวงจร	71,625	78,903	105,563	22,967	30,955
■ ธุรกิจอื่นและกระดาษ	17,445	13,883	18,660	4,286	5,679

SCGP

SCGP

EBITDA*

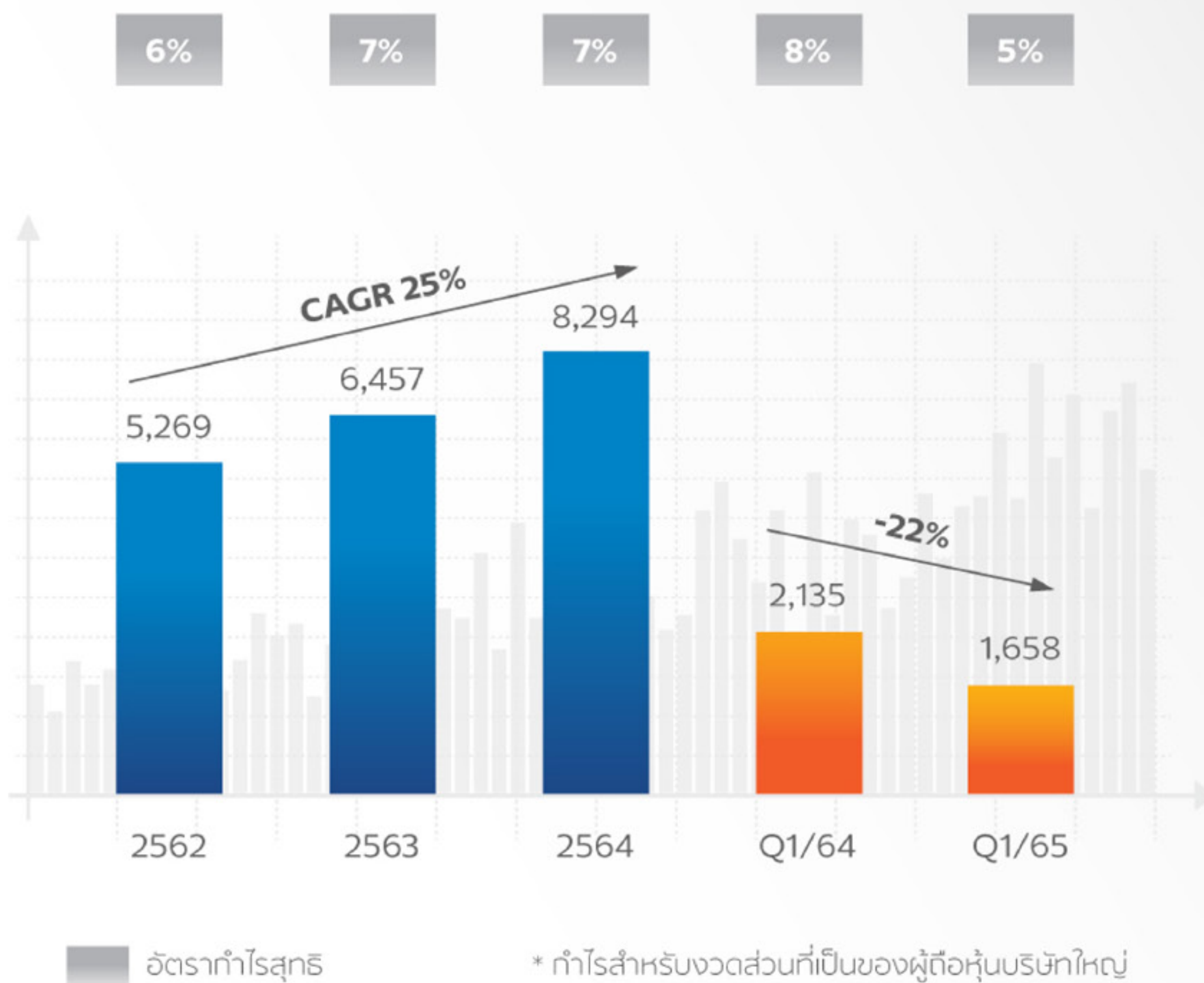
 อัตรา EBITDA Margin

* กำไรก่อนหักต้นทุนทางการเงิน ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย

SCGP

SCGP

กำไรสำหรับงวด*



SCGP

SCGP

โอกาสและกลยุทธ์การเติบโตในอนาคต

โอกาสการเติบโต



อัตราการเติบโต
ของความต้องการ
ใช้บรรจุภัณฑ์
GDP +1-2%¹



การใช้ง่ายของผู้บริโภค
ในภูมิภาคอาเซียน
**เติบโต
อย่างต่อเนื่อง**



อัตราการเติบโต
ของความต้องการ
ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับ
สุขภาพและการแพทย์
6-8%²



อัตราการเติบโต
ของธุรกิจอีคอมเมิร์ซ
20%³

กลยุทธ์การเติบโต ทั้งในอาเซียนและภูมิภาคอื่น ๆ

1

**เสริมสร้างความแข็งแกร่ง
และการเติบโต
ไปพร้อมกับลูกค้า**

สร้างโมเดลธุรกิจ
ให้แข็งแกร่งทั้ง
B2B2C และ B2C

นำเสนอโซลูชัน
ตามความต้องการลูกค้า

2

**มุ่งเติบโตอย่างต่อเนื่อง
ในภูมิภาคอาเซียน
และภูมิภาคอื่น ๆ
ที่มีโอกาสการเติบโต**

ขยายโอกาสทางธุรกิจ
ทั้ง Organic Expansion
และ M&P

ส่งมอบคุณค่าให้กับลูกค้า
และผู้บริโภค

3

**ขยายการเติบโต
และพัฒนาธุรกิจปลายน้ำ
อย่างต่อเนื่อง**

พัฒนาและเข้าถึงโอกาส
ตลาดสินค้ามูลค่าสูง

สร้างความแข็งแกร่งในธุรกิจ
ทั้งเชิงกว้างและเชิงลึก

หมายเหตุ

1. อัตราการเติบโตของปริมาณการบริโภคในครัวเรือนทั้งหมดในภูมิภาคอาเซียน ในปี พ.ศ. 2562-2567
2. อัตราการเติบโตของความต้องการผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสุขภาพและการแพทย์ในภูมิภาคอาเซียน ในปี พ.ศ. 2563-2568
3. อัตราการเติบโตของธุรกิจอีคอมเมิร์ซ (มูลค่าสินค้าทั้งหมด) ในภูมิภาคอาเซียนในปี พ.ศ. 2562-2567



นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุทกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

COTTO เผยไตรมาส 1/65

รายได้เพิ่มขึ้นตามความต้องการสินค้า
พร้อมรับอานิสงส์ปริมาณการวางกระเบื้อง
เซรามิกทั้งในประเทศและส่งออกสดใส



นายนำพล มลิชัย กรรมการผู้จัดการบริษัทเอสซีซี เซรามิกส์ จำกัด (มหาชน) (COTTO) เปิดเผยว่าผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สำหรับงวด 3 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565 โดยมีผลการดำเนินงานดังนี้ ไตรมาสที่ 1 ปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขาย 3,231 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

ต้นทุนทางการเงินในไตรมาส 1 ปี 2565เท่ากับ 1 ล้านบาท เท่ากับปีก่อน โดยปัจจุบันดอกเบี้ยจ่ายเป็นดอกเบี้ยจ่ายตาม สัญญาเช่า จากการใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า (TFRS 16) ปัจจุบันบริษัทไม่มีการหนีเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากสถาบันการเงิน



ทั้งนี้จากความต้องการสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ ปริมาณการวางกระเบื้องเซรามิกทั้งในประเทศและส่งออก เพิ่มขึ้นร้อยละ 13 ราคาขายเฉลี่ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 โดยบริษัท มีกำไรสำหรับงวดเท่ากับ 212 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 13 และ EBITDA เท่ากับ 420 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 จาก ช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยบริษัทได้มีการควบคุมค่าใช้จ่าย ด้านการบริหารและการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตอย่างต่อเนื่อง เพื่อลดผลกระทบจากต้นทุนการผลิตปรับตัวสูงขึ้น ในไตรมาส 1 ทั้งจากราคาก๊าซธรรมชาติและวัตถุดิบที่มีการ ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 สินทรัพย์รวมมีมูลค่าเท่ากับ 12,068 ล้านบาท โดยเป็นสินทรัพย์หมุนเวียน 6,488 ล้านบาท ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ 4,755 ล้านบาท และสินทรัพย์ ไม่หมุนเวียนอื่น ๆ 825 ล้านบาท หัสนี้สินรวม มีมูลค่าเท่ากับ 2,886 ล้านบาท โดยเป็นหนี้สินหมุนเวียนจากเจ้าหนี้การค้า และเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น 2,027 ล้านบาท และหนี้สินหมุนเวียน อื่น ๆ 186 ล้านบาท และหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น ๆ 673 ล้านบาท ส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ มีมูลค่าเท่ากับ 9,182 ล้านบาท โดยคิดเป็นร้อยละ 100 ของส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

COTTO

INSET

ได้รับ Data Center บุกเบิกงานใหม่
มูลค่ารวม 141 ลบ. โครงการกรุงไทย
คอมพิวเตอร์และราชวิทยาลัยจุฬาภรณ์



INSET ได้รับ! ยุทธของ Data Center
เซ็นรับงานใหม่จำนวน 2 โครงการมูลค่า
รวม 141,315,000 บาท (รวมภาษีมูลค่า
เพิ่ม) จากกรุงไทยคอมพิวเตอร์ และราช
วิทยาลัยจุฬาภรณ์ระยะเวลา ไม่เกิน 180
วัน ดัน Backlog พุ่งทะลุกว่า 2,000
ล้านบาท ฟากผู้บริหาร "ศักดิ์บวร พุ
ทกะณะสุต" มั่นใจผลงานปี 65 รายได้โต
15-20% ตามนัด ดันผลงานวอลโอมิโอ
ต่อเนื่อง

**นายศักดิ์บวร พุทกะณะสุต กรรมการ
ผู้จัดการ บริษัท อินฟราเซต จำกัด
(มหาชน) (INSET)** เปิดเผย บริษัทฯ
ได้รับงานโครงการจัดหา Modular
Data Center และอุปกรณ์ Bare
Metal Machine/ Network System
พร้อม Open Stack platform สำหรับ
โครงการ Vayu Ready (Vayu-R)
ในรูปแบบ Public Cloud มูลค่า
63,665,000 บาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
โดยมีบริษัท กรุงไทยคอมพิวเตอร์เซอร์
วิสซีส จำกัด เป็นผู้ว่าจ้าง และโครงการ
จัดซื้ออุปกรณ์ศูนย์คอมพิวเตอร์ (Data
Center) พร้อมติดตั้งระบบประกอบไป
ด้วย ระบบไฟฟ้าและสื่อสาร ระบบปรับ

อากาศและระบายอากาศ ระบบสุขาภิบาล
และดับเพลิง งานสถาปัตยกรรม และ
งาน System Integrated Test สำหรับ
งานระบบประกอบศูนย์คอมพิวเตอร์
ทั้งหมด มูลค่า 77,650,000 บาท (รวม
ภาษีมูลค่าเพิ่ม) โดยมีราชวิทยาลัยจุฬา
ภรณ์ เป็นผู้ว่าจ้าง โดยทั้ง 2 โครงการมี
ระยะเวลาดำเนินงานไม่เกิน 180 วัน



"ต้องขอขอบคุณทีมผู้บริหาร บริษัท
กรุงไทยคอมพิวเตอร์เซอร์วิสซีส จำกัด
และราชวิทยาลัยจุฬาภรณ์ ที่ให้ความไว
างใจ INSET ให้เป็นผู้จัดหาอุปกรณ์
และติดตั้งในครั้งนี้ ซึ่งสะท้อนให้เห็น
ความเชื่อมั่นที่มีต่อบริษัทฯ ผลักดันให้
งานมีอรรธรัษฎรายได้ (Backlog) กว่า
2,000 ล้านบาท"

ในปี INSET ตั้งหมายรายได้ปีนี้ เติบโต
15-20% โดยได้รับปัจจัยบวกสนับสนุน
จากงานด้านศูนย์ Data Center และ
ระบบ Cloud Service ทำให้ผู้ให้บริการ
ที่เร่งขยายและพัฒนา เพื่อรองรับกับ
การใช้งานที่เพิ่มขึ้นในปัจจุบันเป็นเท่า
ตัว ซึ่งจะทำให้ INSET มีโอกาสได้รับงาน
อย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีงานประมูลไม่ต่ำ
กว่า 2,000 ล้านบาท ที่จะผลักดันให้ผล
งานในปีเติบโตได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

กรรมการผู้จัดการ INSET กล่าวอีก
ว่า แผนการดำเนินงานในช่วงที่เหลือ
ของปีนี้ บริษัทฯพร้อมเข้าร่วมประมูล
โครงการภาครัฐ และเอกชนอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะงานสร้างศูนย์ Data
Center ที่มีความต้องการใช้งานมาก
ขึ้น ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯได้ลงนามบันทึก
ข้อตกลงเบื้องต้น (MOU) ในงาน Data
Center ในโครงการ EEC Data Center
เพื่อรองรับการใช้งาน Data และคลาวด์
ที่สูงมากขึ้น อีกทั้ง ยังอยู่ระหว่างรองาน
ประมูลไม่ต่ำกว่า 2,000 ล้านบาท และ
โอกาสได้งานอีกหลายโครงการ ผลักดัน
ผลการดำเนินงานเติบโตอย่างแข็งแกร่ง
สร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง

HMPRO

เผยกำไร Q1/65 เพิ่มขึ้น 10.90%
เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน
ตามยอดขายสาขาในประเทศเติบโตขึ้น



นางสาววรรณิ จันทามงคล รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ HMPRO เปิดเผยว่า ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 เริ่มต้นด้วยการมีมาตรการกระตุ้นการจับจ่ายใช้สอยจากโครงการ “ช้อปดีมีคืน” ในช่วง 1 มกราคม -15 กุมภาพันธ์ โดยให้ผู้บริโภคสามารถนำใบกำกับภาษี เมื่อใช้จ่ายไปลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาได้ ตามฐานภาษีของแต่ละบุคคลโดยสามารถลดหย่อนได้สูงสุด 30,000 บาท ซึ่งถือเป็นความช่วยเหลือกระตุ้นการบริโภค โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าระดับรายได้ปานกลาง-สูง อย่างไรก็ตามมีแรงกดดันภายนอกที่เข้ามามีผลกระทบ ไม่ว่าจะเป็นประเด็นของ ความขัดแย้งระหว่างประเทศรัสเซีย-ยูเครน ที่ส่งผลให้ราคาพลังงานและราคาอาหารเพิ่มขึ้น และส่งผลกระทบไปยังหลายประเทศทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยด้วยเช่นเดียวกัน ซึ่งได้สะท้อนผ่านตัวบ่งชี้ทางเศรษฐกิจอย่าง อัตราเงินเฟ้อไทย ที่สูงแตะระดับ 5.73% ในเดือนมีนาคม และอีกแรงกดดันหนึ่งก็คือตัวเลขผู้ติดเชื้อและผู้เสียชีวิตจากไวรัสโคโรนา สายพันธุ์โอมิครอน ที่เริ่มกลับมาเพิ่มจำนวนขึ้นอีกครั้งในหลายพื้นที่ทั่วโลก รวมถึงประเทศไทย ที่ตัวเลขผู้ติดเชื้อ และผู้เสียชีวิตเพิ่มสูงขึ้นในช่วงเดือนกลางเดือน กุมภาพันธ์-มีนาคม ซึ่งมียอดติดเชื้อเฉลี่ยต่อวัน มากกว่า 20,000 ราย ประเด็นเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อ และความมั่นใจในการบริโภคลดลงในด้านการผลักดันยอดขาย ในไตรมาสที่ 1 นี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดงาน Homepro Electric Expo ช่วงวันที่ 11-20 มีนาคม 2565 ที่เป็นการจัดโปรแกรมส่งเสริมการขายเน้นสินค้ากลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้า ซึ่ง

ได้ช่วยสนับสนุนทั้งยอดขายสินค้าและบริการ รวมถึงรายได้จากพื้นที่เช่าในพื้นที่แสดงสินค้า นอกจากนี้ยังได้รับแรงหนุนจากมาตรการ “ช้อปดีมีคืน” มีส่วนทำให้ภาพยอดขายของสาขาในประเทศมีการเติบโตขึ้น ส่วนในด้านการพัฒนาประสิทธิภาพและการปรับตัวของบริษัทฯ ยังคงพัฒนาประสิทธิภาพของช่องทางการขาย ทั้งช่องทางสาขา และช่องทางออนไลน์ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งนอกจากจะมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในช่องทางสาขาแล้ว ยังมีการจัดโปรโมชั่นต่างๆ ในช่องทางออนไลน์ด้วยเช่นกัน ซึ่งทำให้ยอดขายในไตรมาสที่ 1 นี้ เติบโตขึ้นต่อเนื่องในด้านการบริหารจัดการต้นทุน และค่าใช้จ่าย ในไตรมาสที่ 1 นี้ จากภาวะต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับราคาพลังงานที่สูงขึ้น โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้า ส่งผลให้ต้นทุนสินค้าปรับเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขาย และการบริหาร ให้อยู่ในระดับใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมาได้ จากการสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขาย และการบริหาร ให้อยู่ในระดับใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมาได้ จากการควบคุม และปรับปรุงประสิทธิภาพในด้านต่างๆ ทั้งทางการบริหารสาขา และระบบ supply chain โดยบริษัทฯ มีรายได้รวม และกำไรสุทธิในไตรมาสที่ 1 เป็นจำนวน 16,672.52 ล้านบาท และ 1,510.95 ล้านบาทตามลำดับ เพิ่มขึ้น 5.31% และ 10.90% จากปีก่อนหน้า

ณ สิ้นไตรมาสที่ 1 ปี 2565 บริษัทฯ ยังไม่มีการเปิดสาขาทั้งในประเทศ และต่างประเทศ โดยบริษัทฯ มีโฮมโปร 87 สาขา โฮมโปรเอส 6 สาขา เมกาโฮม 14 สาขา และโฮมโปรใน

ประเทศมาเลเซียอีก 7 สาขา สำหรับผลการดำเนินงานงวด 3 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565 ซึ่งได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ดังนี้

บริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิสำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 เท่ากับ 1,510.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 148.48 ล้านบาท หรือ 10.90% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยหลักดังนี้

1. รายได้รวมจำนวน 16,672.52 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 839.96 ล้านบาท หรือ 5.31% ซึ่งประกอบไปด้วย

1.1. รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า ซึ่งประกอบไปด้วยรายได้จากการขายสินค้า และรายได้จากการให้บริการลูกค้า (Home Service) รวมจำนวน 15,760.94 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 708.53 ล้านบาท หรือ 4.71% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี ก่อน ซึ่งการเพิ่มขึ้นดังกล่าวมีส่วนมาจากการฟื้นตัวของการบริโภคในภูมิภาคที่มีอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเกี่ยวข้องเป็นหลัก โดยการฟื้นตัวจากนักท่องเที่ยวในประเทศเป็นหลัก รวมถึง มาตรการภาครัฐ (โครงการช้อปดีมีคืน) ที่มีผลช่วยสนับสนุนการใช้จ่ายของลูกค้าบ้างในช่วงเดือน กุมภาพันธ์ นอกจากนี้บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายทั้งช่องทางสาขา และช่องทางออนไลน์ โดยในไตรมาสที่ 1 มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเพิ่มเติม Homepro Electric Expo ในขณะเดียวกัน รายได้จากช่องทางออนไลน์ยังคงเติบโตได้ดี



HMPRO

เผยกำไร Q1/65 เพิ่มขึ้น 10.90%
เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน
ตามยอดขายสาขาในประเทศเติบโตขึ้น



1.2. รายได้ค่าเช่า จำนวน 410.91 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 86.36 ล้านบาท หรือ 26.61% จากปีก่อน เป็นผลมาจากปัจจัยดังนี้

- การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย Homepro Electric Expo เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาที่ไม่ได้มีการจัดกิจกรรมลักษณะนี้ จึงทำให้รายได้จากค่าเช่าเติบโตสูงขึ้น



- การกลับมาเก็บค่าเช่าได้มากขึ้น ทั้งในส่วนของสาขาของโฮมโปรและศูนย์การค้ามาร์เก็ตวิลเลจ เมื่อเทียบกับช่วงก่อนหน้าที่มีการลดค่าเช่าเพื่อบรรเทาผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนาให้แก่ธุรกิจพื้นที่เช่า รวมถึงการรับรู้รายได้ค่าเช่าจากโฮมโปรสาขาใหม่ที่บางนา กม.1 ที่เปิดดำเนินการในไตรมาสที่ 4 ของปี 2564

1.3. รายได้อื่น ๆ จำนวน 500.68 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 45.07 ล้านบาท หรือ 9.89% โดยเป็นผลมาจากการเพิ่มจำนวนการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับคู่ค้าทั้งในช่องทางสาขา ช่องทางออนไลน์

2. กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้าและการให้บริการลูกค้า (Home Service) รวมจำนวน 4,096.65 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 223.42 ล้านบาท หรือ 5.77% เมื่อเทียบกับปีก่อน รวมถึงอัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขายก็เพิ่มขึ้นจาก 25.73% ในปีก่อน มาอยู่ที่ 25.99% ซึ่งเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงส่วนผสมของกลุ่มสินค้าขายในกลุ่มของสินค้าที่มีอัตรากำไรเพิ่มขึ้น รวมถึงรายได้จากการบริการที่เพิ่มขึ้น แม้ต้นทุนค่าขนส่งจะสูงขึ้นก็ตาม

3. ต้นทุนค่าเช่า จำนวน 155.26 ล้านบาท ลดลง 7.42 ล้านบาท หรือ 4.56% ส่วนหนึ่งมาจากการลดลงของค่าเสื่อมราคา ถึงแม้ว่าต้นทุนค่าสาธารณูปโภคจะเพิ่มขึ้นจากการกลับมาดำเนินงานได้เป็นปกติมากขึ้น

4. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร จำนวน 2,869.83 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 176.60 ล้านบาท หรือ 6.56% เมื่อเทียบกับปีก่อน สำหรับอัตราส่วนค่าใช้จ่ายต่อยอดขายมีการปรับเพิ่มขึ้นจาก 17.89% ในปีก่อน มาอยู่ที่ 18.21% จากค่าใช้จ่ายกลุ่มเงินเดือนและสวัสดิการพนักงาน ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการป้องกัน Covid เช่น การตรวจ ATK ของพนักงาน รวมถึงค่าสาธารณูปโภค ค่าเช่า ค่าภาษีโรงเรือน และค่าใช้จ่ายทางการตลาด เป็นต้น

5. รายได้ทางการเงิน จำนวน 1.94 ล้านบาท ลดลง 0.89 ล้านบาท หรือ 31.36% จากรายได้ดอกเบี้ยรับที่ลดลง

6. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน จำนวน 93.65 ล้านบาท ลดลง 13.10 ล้านบาท หรือ 12.27% จากการออกหุ้นกู้ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลง เพื่อชำระหนี้ที่ครบกำหนดในไตรมาสที่ 1 ปี 2564 และไตรมาสที่ 4 ปี 2564

7. ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ จำนวน 380.49 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 49.40 ล้านบาท หรือ 14.92% เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนเป็นผลจากกำไรก่อนหักภาษีที่เพิ่มขึ้น



TITLE แจงงบ

ไตรมาส 1/65 มีกำไรสุทธิ 7.34 ล้านบาท
พร้อมยอมรับสถานการณ์โควิด-19 กระทบ
ส่งผลลูกค้าต่างชาติชะลอการโอนกรรมสิทธิ์



**นายเด่นนัย หุตะจุฑะ ประธาน
เจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพ
เพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (TITLE)** เปิด

เผยว่าผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาส 1/2565 บริษัทฯ มีรายได้จากการขาย สำหรับงวดไตรมาส 1/2565 เท่ากับ 132.95 ล้านบาท ต่างจากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ในปี 2564 ทำให้ลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามกำหนด สำหรับงวดไตรมาส 1 ปี 2565 รายได้จากการขายโดยส่วนใหญ่เป็นรายได้ของโครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 5 ซึ่งเริ่มโอนตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2564

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีรายได้อื่นสำหรับงวดไตรมาส 1 ปี 2565 เท่ากับ 2.70 ล้านบาท มาจากการขุดเงินจองและเงินดาวน์ของลูกค้าที่ผิดสัญญาและรายได้จากค่าบริการนิติบุคคลอาคารชุด ส่วนต้นทุนขาย บริษัทฯ มีต้นทุนขาย สำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 เท่ากับ 81.05 ล้านบาท เป็นต้นทุนขายที่สอดคล้องกับรายได้จากการขาย ต่างจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่เกิดจากการประมาณการค่าซ่อมแซมและปรับปรุงระบบสาธารณูปโภคตามคำร้องเรียนของนิติบุคคลอาคารชุดซึ่งครบกำหนดระยะเวลาการรับประกันงานแล้วและปรับปรุง

ประมาณการรับประกันผลงานเพิ่มเติม เพื่อป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ขณะที่ค่าใช้จ่ายบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย สำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 เท่ากับ 25.40 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนเท่ากับ 20.82 ล้านบาท โดยการเปลี่ยนแปลงหลักมาจากค่าใช้จ่ายด้านแปรที่เกี่ยวข้องกับการขาย ซึ่งได้แก่ ค่านายหน้าจากการขาย ภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าธรรมเนียมการค่า (ขาย) จากการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดตามข้อกำหนดสัญญาและบริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร สำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 เท่ากับ 16.54 ล้านบาท ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน , ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน และค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่น

อย่างไรก็ตามต้นทุนทางการเงินบริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงิน สำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 เท่ากับ 3.38 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนเท่ากับ 2.20 ล้านบาท เนื่องจากเป็นดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน/บริษัทประกันภัย เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในกิจการ และดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่เกิดขึ้นหลังจากการก่อสร้างโครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 5 เสร็จ จะบันทึกเป็นต้นทุนทางการเงินในงบกำไรขาดทุน ค่าใช้จ่าย

ภาษีเงินได้บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ สำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 เท่ากับ 1.93 ล้านบาท ต่างจากปีช่วงเดียวกันของปีก่อนเกิดจากการปรับปรุงประมาณการภาษีเงินได้และภาษีเงินได้รอตัดบัญชี (deferred income tax)

นายเด่นนัย กล่าวต่อไปว่าบริษัทฯ มีสินทรัพย์ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 เท่ากับ 1,379.42 ล้านบาท ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 จำนวน 99.03 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการลดลง 6.70 โดยการเปลี่ยนแปลงหลักเกิดจากการลดลงของต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 5 ที่บันทึกเป็นต้นทุนขาย ในส่วนของหนี้สินลดลง 106.38 ล้านบาทหรือคิดเป็นอัตราการลดลง 12.02 โดยหลักเกิดจากการรับเงินล่วงหน้าจากลูกค้าจากโครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 5 ที่บันทึกเป็นรายได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์และการชำระหนี้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน/บริษัทประกันภัยบริษัท มีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 เท่ากับ 600.94 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 จำนวน 7.35 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.24 ซึ่งสอดคล้องกับกำไรตามผลประกอบการของบริษัท



ผู้ถือหุ้น AGE

ไฟเขียวปันผลหุ้น-เงิน

0.2695 บาท/หุ้น พร้อมอนุมัติ
เพิ่มวงเงินหุ้นกู้อีก 1 พันล้านบาท

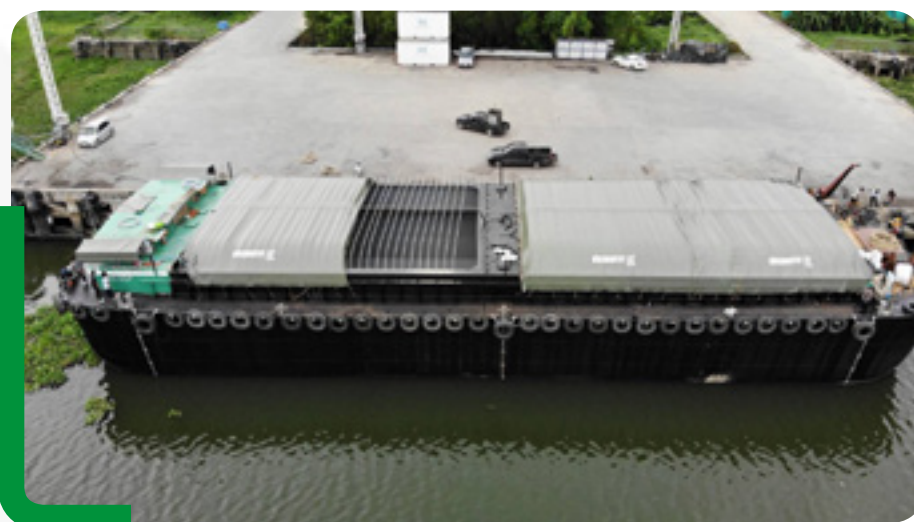


บมจ. เอเชีย กรีน เอนเนอจี้ ("AGE")
ตอกย้ำความแข็งแกร่งฐานะทางการเงิน
ผู้ถือหุ้นลงมติผ่านฉลุยจ่ายปันผล
หุ้น 120.86 ล้านหุ้น พาร์ 0.50 บาท
ในอัตรา 8 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นปันผล คิด
เป็นเงิน 0.0625 บาท ต่อหุ้น และปันผล
เงินสด 0.2070 บาทต่อหุ้น รวมการ
จ่ายเงินปันผล 0.2695 บาท/หุ้น คิดเป็น
จำนวนเงินรวม 260.58 ล้านบาท และ
กำหนดจ่ายเงินปันผลวันที่ 17 พ.ค.นี้
และพร้อมอนุมัติเพิ่มวงเงินหุ้นกู้
อีก 1,000 ล้านบาทเป็น 3,000 ล้านบาท
รองรับการต่อจิ๊กซอว์ด้านการลงทุนใน
ธุรกิจ



**นายพณ วรรณสถาพร ประธาน
กรรมการบริหาร บริษัท เอเชีย กรีน
เอนเนอจี้ จำกัด (มหาชน) ("AGE")**
ผู้จัดจำหน่ายถ่านหินปิโตรมิเนส (ถ่านหิน
สะอาด) และผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์

แบบครบวงจรขนส่งทางน้ำ-ทางบก-
ท่าเรือ-คลังสินค้า ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติให้
บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลงวดปี 2564 ซึ่ง
แบ่งเป็นการจ่ายปันผลเป็นหุ้น จำนวน
120,861,750 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ
0.50 บาท ในอัตรา 8 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้น
ปันผล หรือคิดเป็นอัตราการจ่ายหุ้น
ปันผลในอัตราหุ้นละ 0.0625 บาท และ
จ่ายปันผลเป็นเงินสด ในอัตรา 0.2070
บาทต่อหุ้น ส่งผลให้มีอัตราการจ่าย
ปันผลรวม 0.2695 บาท/หุ้น คิดเป็น
จำนวนเงินรวม 260.58 ล้านบาท



โดยมีการกำหนดจ่ายเงินปันผลแก่ผู้
ถือหุ้นภายในวันที่ 17 พฤษภาคม ซึ่ง
ถือเป็น การตอกย้ำศักยภาพทางการเงิน
ของบริษัทฯ ที่แข็งแกร่ง และยัง
สะท้อนศักยภาพการเติบโตของธุรกิจ
ท่ามกลางสถานการณ์โควิด-19 ใน
ระดับที่ตัวอย่างต่อเนื่อง

พร้อมกันนี้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้อนุมัติ
จัดสรรหุ้นสามัญใหม่จากการเพิ่มทุน
จดทะเบียน จำนวน 120,861,750 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อ
รองรับการจ่ายปันผลเป็นหุ้น จำนวน
120,861,750 หุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของ
บริษัทฯ



อีกทั้งได้มีมติอนุมัติการเพิ่มวงเงินใน
การออกและเสนอขายหุ้นกู้โดยเพิ่มเติม
วงเงินอีกจำนวน 1,000 ล้านบาท เพื่อ
รองรับการขยายตัวของบริษัทฯ และ
เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ
รวมวงเงินสำหรับการออกหุ้นกู้รวมทั้ง
สิ้นไม่เกิน 3,000 ล้านบาท โดยบริษัทฯ
จะพิจารณาทยอยดำเนินการออก และ
เสนอขายหุ้นกู้ตามสถานการณ์ ปัจจัย
อัตราดอกเบี้ย และความต้องการใช้เงิน
เพื่อการลงทุนต่อไป

ECL ฉลุย!!

ผู้ถือหุ้นยกมือสนับสนุนจ่ายปันผลงวดปี 64
หุ้นละ 0.08 บาท วางเป้าพอร์ตสินเชื่อ
แตะ 10,000 ล้านบาท



หัวเรือใหญ่ ECL "ณฐชา วัระพงษ์" ปลื้ม!! ผู้ถือหุ้นยกมือสนับสนุนจ่ายปันผลงวดปี 64 หุ้นละ 0.08 บาท ผ่านฉลุย ส่วนเป้าหมายพอร์ตสินเชื่อปีนี้คาดแตะ 10,000 ล้านบาท หรือ ขยับ 30% จากปีก่อนทำได้ 6,000 ล้านบาท พร้อมเดินหน้าจับมือพันธมิตรทางธุรกิจลุยโปรเจกต์ใหม่ หวังสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงและแข็งแกร่ง เพื่อให้ผลตอบแทนที่ดีกับผู้ถือหุ้นในอนาคต

นายณฐชา วัระพงษ์ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ตะวันออกพาณิชย์ลิซซิ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ ECL ผู้ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง บริการรับต่อกรรมสิทธิ์ประกันภัยและ พ.ร.บ. ผู้ประสบภัยทางรถยนต์ เปิดเผยว่าที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 มีมติอนุมัติให้จัดสรรกำไร ประจำปี 2564 เป็นทุนสำรองตามกฎหมายและอนุมัติจ่ายปันผลประจำปี 2564 จากกำไรสุทธิ จากผลการดำเนินงานตั้งแต่เดือนมกราคมถึงเดือนธันวาคม 2564 ให้แก่ผู้ถือหุ้น จำนวน 1,108,859,002 หุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.08 บาท เป็นเงินปันผล จำนวน 88,708,720.16 บาท

โดยกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 13 พฤษภาคม 2565

ส่วนแผนการดำเนินธุรกิจในปีนี้บริษัทฯ ยังคงเป้าหมายพอร์ตสินเชื่ออยู่ที่ 10,000 ล้านบาท หรือเติบโต 30% จากปีก่อนทำได้ 6,000 ล้านบาท โดยการปรับโครงสร้างธุรกิจใหม่ให้สอดคล้องกับสถานการณ์การระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) ด้วยการขยายฐานช่องทางธุรกิจใหม่ 3 ธุรกิจใหม่ ประกอบด้วย 1.สินเชื่อจำนำทะเบียนรถยนต์ (Car for Cash) 2.สินเชื่อรถยนต์ไฟฟ้า (EV) และ 3.ธุรกิจนายหน้าประกันภัย (Broker) นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเตรียมมองหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

"วันนี้ต้องขอขอบคุณผู้ถือหุ้นทุกท่าน ที่ให้การสนับสนุนอนุมัติทุกๆ วาระการประชุม ผมในฐานะตัวแทนผู้บริหารขององค์กร ยังคงมุ่งมั่นทำงานด้วยความตั้งใจ นอกจากนี้ยังมีอีกหลายโปรเจกต์ใหม่ๆ และยังมีการจับมือกับพันธมิตรทางธุรกิจอีกหลายรายที่เราตั้งใจจะทำออกมา เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและ

นำพาบริษัทฯ ให้เติบโตไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคง พร้อมสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้นในอนาคต" นายณฐชา กล่าว

หนึ่งในปี 2564 บริษัทฯ มีมาตรการช่วยเหลือลูกค้าที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) ที่ยังคงระบาดอย่างต่อเนื่อง โดยให้ความช่วยเหลือตามมาตรการของธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อการบรรเทาความเดือดร้อนของลูกค้าและช่วยให้สามารถกลับมาชำระหนี้ได้ตามปกติ



ECL
AUTO CASH
オートローンならECLへ!!

"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



วิจัยกรุงศรีเผยภาคท่องเที่ยว ได้แรงหนุนจากการยกเลิกระบบ Test & Go ขณะที่รัฐบาลวางแนวทางจัดทำแผนฟื้นฟูเศรษฐกิจ

ทางการผ่อนคลายมาตรการเดินทางเข้าประเทศเพิ่มเติม เพื่อหนุนการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยว ล่าสุดการประชุมของคณะกรรมการบริหารสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (ศบค.) เห็นชอบยกเลิกการตรวจ RT-PCR สำหรับผู้เดินทางเข้าไทยที่ได้รับวัคซีนครบตามเกณฑ์ รวมถึงปรับลดวงเงินประกันสำหรับผู้เดินทางเป็น 10,000 ดอลลาร์ฯ (จาก 20,000 ดอลลาร์ฯ) นอกจากนี้ ศบค. ยังเห็นชอบปรับระดับพื้นที่ตามสถานการณ์การระบาด เหลือเป็นพื้นที่เฝ้าระวังสูง (สีเหลือง) 65 จังหวัด และพื้นที่นำร่องท่องเที่ยว (สีฟ้า) 12 จังหวัด โดยเริ่มมีผลตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคมนี้

แม้ภาคท่องเที่ยวจะมีสัญญาณเชิงบวกจากการยกเลิกระบบ Test & Go และผ่อนคลายเงื่อนไขการเดินทางเข้าประเทศเพื่ออำนวยความสะดวก และให้มีความเหมาะสมสอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบันที่หลายๆ ประเทศทั้งในยุโรปและเอเชียได้ผ่อนคลายมาตรการจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศมากขึ้น และล่าสุดสหรัฐฯ ได้ปรับไทยออกจากกลุ่มประเทศที่มีความเสี่ยงสูงสุดจากการระบาดของโควิด-19 หรือระดับ 4 (เตือนให้หลีกเลี่ยง) มาอยู่ในระดับ 3 ซึ่งแนะนำให้ฉีดวัคซีนโควิด-19 ก่อนเดินทางเท่านั้น โดยในช่วงไตรมาสแรกของปีนี้นักท่องเที่ยวสหรัฐฯ ที่

เดินทางมาไทยมีจำนวนสูงสุดเป็นอันดับ 5 รองจากรัสเซีย เยอรมนี สหราชอาณาจักร และฝรั่งเศส อย่างไรก็ตาม ในปี 2565 วิจัยกรุงศรียังคงคาดการณ์จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ 5.5 ล้านคน เนื่องจากการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยวในช่วงที่เหลือของปียังเผชิญกับแรงกดดันจาก (i) สงครามรัสเซีย-ยูเครน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อตรงต่อนักท่องเที่ยวรัสเซีย และการวางแผนการเดินทางท่องเที่ยวเข้าไทยของนักท่องเที่ยวต่างชาติอื่นๆ โดยเฉพาะภูมิภาคยุโรป รวมทั้งอาจส่งผลให้เกิดวิกฤตราคาพลังงานกระทบการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกชะลอตัว (ii) นักท่องเที่ยวจีนที่เป็นตลาดหลัก ยังมีแนวโน้มใช้มาตรการจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศที่เข้มงวดเพื่อควบคุมการระบาด และ (iii) การแข่งขันที่เข้มข้นเพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติจากประเทศคู่แข่งอื่น

พื้นที่ทางการคลังที่เหลือน้อย 1.3 ล้านล้านบาท คลังยังไม่จำเป็นต้องกู้เพิ่ม ขณะที่รัฐบาลเตรียมเปิดเวทีระดมความเห็นเพื่อกำหนดเป็นแผนฟื้นฟูเศรษฐกิจ รวบรวมคลัง เผยว่าได้มอบหมายให้สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) ประเมินสถานะเศรษฐกิจของประเทศไทยใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน รวมถึงพิจารณาว่ายังมีความจำเป็นอีกหรือไม่ในการ

อัดฉีดเม็ดเงินเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ ซึ่งหากจำเป็นให้พิจารณาแหล่งเงินที่จะนำมาใช้ด้วย โดยไม่จำเป็นต้องเป็นการกู้เงิน เนื่องจากขณะนี้สถานการณ์เศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัว มีการใช้จ่ายเงินในระบบเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น ทำให้รัฐสามารถจัดเก็บรายได้เพิ่มขึ้น จึงควรปล่อยให้เงินไปตามกลไกเศรษฐกิจ

ปัจจุบันการใช้เงินกู้ตามพ.ร.ก.กู้เงิน 5 แสนล้านบาท ยังมีวงเงินคงเหลืออยู่ประมาณ 7.4 หมื่นล้านบาท และงบกลางเหลืออยู่ 6 หมื่นล้านบาท (กันไว้ใช้สำหรับภัยพิบัติ 3-4 หมื่นล้านบาท) ทั้งนี้ สำนักงานบริหารหนี้สาธารณะประเมินว่าหากรัฐบาลมีความจำเป็นต้องกู้เพิ่ม จะยังสามารถมีพื้นที่ทางการคลังกู้เงินเพิ่มได้อีกประมาณ 1.3 ล้านล้านบาท ซึ่งจะเติมเพดานหนี้สาธารณะที่ขยายกรอบจาก 60% เป็น 70% ต่อ GDP (ล่าสุด ณ สิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2565 หนี้สาธารณะอยู่ที่ 60.17% ของ GDP) อย่างไรก็ตาม รัฐบาลระบุเตรียมเปิดเวทีสาธารณะในเดือนพฤษภาคมนี้ เพื่อรับฟังความคิดเห็นจากทุกระดับและทุกภาคส่วน เพื่อนำข้อเสนอต่างๆ มาจัดทำเป็นแผนฟื้นฟูเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของ COVID-19 และสถานการณ์ความขัดแย้งของรัสเซีย-ยูเครน


krungsri
 กรุงศรี

A member of MUFG, a global financial group

วัดชีพจรอสังหาฯ อาเซียน คนพร้อมมีบ้านมากแค่ไหนในยุคโควิด

แม้ผู้บริโภคจะเรียนรู้ที่จะปรับตัวเพื่อใช้ชีวิตในยุคโควิด-19 แต่ปฏิเสธไม่ได้ว่าผลจากการแพร่ระบาดที่ยาวนานส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมการบริโภคของเศรษฐกิจ กระทั่งภาคธุรกิจและกำลังซื้อของผู้บริโภคอย่างหนักหน่วง ข้อมูลจากรายงาน "Southeast Asia Rising from the Pandemic" ของธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งเอเชีย (ADB) เผยว่า การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้ในปี 2564 ประชากรในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ 4.7 ล้านคนอยู่ในระดับความยากจนขั้นรุนแรง นอกจากนี้ยังคาดการณ์ว่าการแพร่ระบาดของโควิด-19 สายพันธุ์โอมิครอนในปี 2565 จะส่งผลให้การเติบโตทางเศรษฐกิจของภูมิภาคนี้ลดลง 0.8% เช่นกัน สะท้อนให้เห็นว่าปีนี้ยังคงต้องจับตามองสภาพคล่องและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิดต่อไป

ตลาดอสังหาริมทรัพย์นั้นได้รับผลกระทบโดยตรงในช่วงแรก ทำให้ผู้ประกอบการต่างงดกลยุทธ์มาใช้เพื่อช่วยขับเคลื่อนการเติบโตในตลาดและกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคที่ต้องการมีบ้านอย่างต่อเนื่อง ดีดีพร็อพเพอร์ตี้ (DDproperty) เว็บไซต์มาร์เก็ตเพลสด้านอสังหาริมทรัพย์อันดับ 1 ของไทย เผยข้อมูลจากแบบสอบถามความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อตลาดที่อยู่อาศัยในไทย DDproperty's Thailand Consumer Sentiment Study และแบบสอบถามความคิดเห็นของผู้บริโภคในอาเซียนรอบล่าสุด (ประกอบด้วยประเทศสิงคโปร์, มาเลเซีย, อินโดนีเซีย และเวียดนาม) จากเว็บไซต์ในเครือ PropertyGuru Group (พร็อพเพอร์ตี้กรุ๊ป) พบว่า ดัชนีความเชื่อมั่นด้าน

อสังหาริมทรัพย์โดยรวมของทั้งภูมิภาคมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงครึ่งปีหลังของปี 2564 สะท้อนให้เห็นว่าผู้บริโภคสามารถปรับตัวให้พร้อมอยู่ร่วมกับโควิด-19 เพื่อดำเนินชีวิตต่อไปให้เหมือนปกติได้และมีความมั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยอีกครั้ง โดยคะแนนดัชนีความเชื่อมั่นของชาวอินโดนีเซียอยู่ที่ 57% ซึ่งสูงที่สุดในอาเซียน ตามมาด้วยของชาวสิงคโปร์อยู่ที่ 51% ชาวเวียดนามอยู่ที่ 47% ด้านชาวมาเลเซียอยู่ที่ 46% ขณะที่ชาวไทยอยู่ที่ 45% ซึ่งต่ำกว่าทุกประเทศในตลาดอาเซียน

ขณะเดียวกัน อสังหาริมทรัพย์ถือเป็นทรัพย์สินที่มีความผันผวนต่ำเมื่อเทียบกับการลงทุนแบบอื่น แม้ผู้บริโภคไม่ได้อยู่อาศัยเองแต่มองถึงโอกาสต่อยอดลงทุนในระยะยาว จึงเป็นอีกปัจจัยที่ส่งเสริมให้ดัชนีความเชื่อมั่นที่อยู่อาศัยรอบล่าสุดนี้เติบโตเช่นกัน เห็นได้ชัดจากการที่ 3 ใน 4 ของผู้บริโภคในประเทศมาเลเซีย (77%), อินโดนีเซีย (77%), เวียดนาม (77%) และไทย (78%) เผยว่า ตั้งใจจะซื้อบ้านใหม่เพิ่มโดยที่ยังเก็บบ้านเดิมเอาไว้ ขณะที่สิงคโปร์มีเพียงแค่ 46% เนื่องจากมากกว่าครึ่งวางแผนจะขายบ้านเดิมก่อนที่จะซื้อบ้านใหม่ โดยเหตุผลสำคัญในการซื้อบ้านเพิ่มนั้นผู้บริโภคชาวมาเลเซีย (53%) ชาวอินโดนีเซีย (66%) และชาวสิงคโปร์ (63%) มองว่าการลงทุนเป็นหลัก ด้านชาวเวียดนามส่วนใหญ่ต้องการซื้อให้บุตรหลาน (54%) ขณะที่เหตุผลชาวไทยซื้อบ้านใหม่เพื่อตั้งใจเก็บไว้อยู่ตอนเกษียณ (31%)

เมื่อโควิดตั้งอยู่และยังไม่ดับไป ส่งผลกระทบอย่างไรต่อคนหาบ้านอาเซียน

ข้อมูลจากแบบสอบถามความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อตลาดที่อยู่อาศัยล่าสุดใน 5 ตลาดหลักของอาเซียน เผยให้เห็นมุมมองและความต้องการที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนไปของผู้บริโภคหลังเผชิญการแพร่ระบาดมาอย่างยาวนาน ตัวแปรสำคัญที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยจึงไม่ใช่แค่ราคาอีกต่อไป แต่คนหาบ้านยังมองเรื่องสุขภาพและความสะดวกในการใช้ชีวิตเป็นหลักด้วย

หลังจากปรับตัวอยู่ร่วมกับการแพร่ระบาดที่ยาวนาน ชาวสิงคโปร์ส่วนใหญ่เผยว่าเทรนด์ที่อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคตแม้จะไม่มี การแพร่ระบาดแล้ว คือ การมีบ้าน/คอนโดฯ ที่มีขนาดใหญ่ขึ้น (42%) เนื่องจากต้องการพื้นที่ใช้สอยที่รองรับไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตที่บ้านของสมาชิกในครอบครัว และมากกว่าครึ่งของชาวสิงคโปร์ (55%) คาดว่าราคาอสังหาฯ จะมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นหลังวิกฤติโควิด-19 สิ้นสุดลง ซึ่งเกือบ 3 ใน 4 (73%) ของชาวสิงคโปร์เผยว่าโครงการที่เดินทางสะดวกด้วยระบบขนส่งสาธารณะเป็นคุณสมบัติที่อยู่อาศัยที่สำคัญและจำเป็นต้องมีทั้งในปัจจุบันและยุคหลังโควิด-19 อย่างไรก็ดี ชาวสิงคโปร์นั้นมีมุมมองด้านความต้องการดูแลสุขภาพในอนาคตที่แตกต่างจากประเทศอื่น ๆ ในอาเซียน โดยส่วนใหญ่ (43%) มองว่าโครงการที่อยู่อาศัยที่ใกล้กับสถานพยาบาล/ศูนย์ดูแลสุขภาพไม่ได้มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ/เช่าที่อยู่อาศัย เนื่องจากทุกพื้นที่ในประเทศสามารถเข้าถึงบริการดังกล่าวได้อย่างเท่าเทียมกันอยู่แล้ว



DDproperty

วัดชีพจรอสังหาฯ อาเซียน คนพร้อมมีบ้านมากแค่ไหนในยุคโควิด

ขณะที่เทรนด์ที่อยู่อาศัยที่ชาวมาเลเซียมองว่าตอบโจทย์การใช้ชีวิตในอนาคตมากที่สุด คือ บ้าน/คอนโดฯ ที่ใกล้ชิดธรรมชาติมากถึง 53% สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการใช้ชีวิตท่ามกลางพื้นที่สีเขียวทดแทนที่ไม่ได้ไปแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติในยุคโควิด ขณะที่ 2 ใน 3 ของชาวมาเลเซีย (67%) เผยว่า ที่อยู่อาศัยที่ตั้งอยู่ใกล้โรงพยาบาลเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดเมื่อวางแผนซื้อบ้านเพื่อรองรับการดูแลสุขภาพในอนาคต นอกจากนี้ 69% เผยว่าบ้าน/คอนโดฯ ที่ตั้งอยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครันถือเป็นคุณสมบัติหลักที่ที่อยู่อาศัยต้องมีทั้งในปัจจุบันและเมื่อการแพร่ระบาดฯ สิ้นสุด โดยมากกว่าครึ่งของชาวมาเลเซีย (57%) คาดหวังว่าหากการแพร่ระบาดฯ จบลง ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะหันมาเร่งจัดโปรโมชั่นที่คุ้มค่าเพื่อเร่งระบายสินค้าคงค้างในตลาด ซึ่งถือเป็นโอกาสอันดีสำหรับผู้ที่ต้องการมีบ้าน/คอนโดฯ เนื่องจากชาวมาเลเซียส่วนใหญ่ (47%) มองว่าอุปสรรคสำคัญที่สุดในการยื่นขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยในตอนนี้มาจากหน้าที่การงานและรายได้ที่ไม่มั่นคง

ด้านเทรนด์ความต้องการที่อยู่อาศัยของชาวอินโดนีเซียนั้น เกือบครึ่ง (47%) ต้องการอาศัยในทำเลที่ไม่แออัดหรือย่านชานเมืองเนื่องจากยังมีความกังวลเรื่องสุขภาพ และการรักษาระยะห่างทางสังคม ครึ่งหนึ่งของชาวอินโดนีเซีย (50%) คาดว่าเมื่อการแพร่ระบาดฯ สิ้นสุดลงจะส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นตามกลไกของตลาดที่ฟื้นตัว สำหรับคุณสมบัติสำคัญอันดับต้นๆ ที่บ้าน/คอนโดฯ ยุคโควิดต้องมีในมุมมองของชาวอินโดนีเซียนั้นจะให้ความสำคัญใน 2 ปัจจัยเท่ากัน คือ โครงการที่ใกล้ชิด

ธรรมชาติ (60%) และอยู่ในทำเลที่เดินทางสะดวกด้วยระบบขนส่งสาธารณะ (60%) อย่างไรก็ตาม ปัจจัยหลักที่ชาวอินโดนีเซียใช้พิจารณาเมื่อยื่นขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยมาจากอัตราการผ่อนชำระถึง 78% เนื่องจากหลังเผชิญวิกฤติการแพร่ระบาดฯ ที่ยาวนาน ส่งผลกระทบต่ออาชีพและรายได้ที่ไม่แน่นอนซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญที่สุดเมื่อขอสินเชื่อบ้าน (57%)

3 ใน 5 ของชาวเวียดนาม (61%) เผยว่าเทรนด์ที่อยู่อาศัยที่มองหาในอนาคตคือ มีบ้าน/คอนโดฯ ที่ใกล้ชิดธรรมชาติ/มีพื้นที่ทำสวน สอดคล้องกับแผนดูแลสุขภาพที่ชาวเวียดนามส่วนใหญ่ (48%) มองว่าที่อยู่อาศัยในอนาคตต้องตั้งอยู่ใกล้โรงพยาบาลเพื่อรองรับการดูแลสุขภาพยามเจ็บป่วย สะท้อนให้เห็นถึงการเตรียมพร้อมเพื่อสร้างสุขภาพที่ดีทั้งจากภายนอกและภายใน นอกจากนี้ ชาวเวียดนามให้ความสำคัญกับสมาชิกในครอบครัวมาเป็นอันดับต้น ๆ โดยคุณสมบัติสำคัญของที่อยู่อาศัยในฝันอันดับแรกคือ ต้องมีสนามเด็กเล่นหรือแหล่งเรียนรู้รองรับการใช้ชีวิตของบุตรหลาน (58%) นอกจากนี้ชาวเวียดนาม 48% คาดว่าผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะเปิดตัวโปรโมชั่นมากขึ้นเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่คงค้างในยุคหลังโควิด อย่างไรก็ตาม เกือบ 4 ใน 5 (79%) มองว่า ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ควรกังวลและให้ความสำคัญเกี่ยวกับสถานการณ์อุปทานในตลาดด้วย หลังจากมีบทเรียนจากภาคอสังหาฯ ในจีนที่เผชิญวิกฤตสภาพคล่อง

ชาวไทยให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น โดยเกือบ 9 ใน 10 (88%) วางแผน

เลือกซื้อ/เช่า ที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้โรงพยาบาล ซึ่งถือว่าสูงที่สุดเมื่อเทียบกับประเทศอื่นในอาเซียน โดย 66% มองว่าคุณสมบัติสำคัญที่บ้าน/คอนโดฯ ยุคใหม่จำเป็นต้องมีคือ การออกแบบให้อากาศถ่ายเทสะดวกและมีแสงธรรมชาติเพียงพอ นอกจากนี้ มากกว่า 3 ใน 4 ของชาวไทย (77%) เผยว่าอัตราดอกเบี้ยเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่พิจารณาเมื่อต้องยื่นขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดย 59% เผยว่าความไม่มั่นคงของหน้าที่การงานและความผันผวนของรายได้ถือเป็นอุปสรรคสำคัญในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นผลกระทบจากวิกฤติโควิด-19 และเศรษฐกิจที่ชะลอตัวต่อเนื่อง ขณะที่ชาวไทยถึง 95% มองว่า ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ควรกังวลกับภาวะอุปทานในตลาดในปัจจุบัน เพื่อป้องกันวิกฤติพองสบู่ในตลาดอสังหาฯ เนื่องจากกำลังซื้อผู้บริโภคจะยังไม่ฟื้นตัวในเร็ว ๆ นี้ รวมทั้งมาตรการพิจารณาสินเชื่อของธนาคารที่มีความเข้มงวดขึ้น อาจทำให้ต้นทุนการซื้อไม่เพียงพที่จะดูดซับอุปทานคงค้างได้ทันทั่วทั้ง อย่างไรก็ตาม มีเพียงผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียลชาวไทยเท่านั้นที่เผยว่ายังไม่มีแผนย้ายออกจากบ้านพ่อแม่ภายใน 1 ปีข้างหน้า (54%) เนื่องจากต้องการอยู่ดูแลพ่อแม่ และยังมีเงินเก็บมากพอที่จะซื้อ/เช่าที่อยู่อาศัยของตัวเอง ต่างจากกลุ่มมิลเลนเนียลชาวอินโดนีเซีย, ชาวสิงคโปร์ และชาวเวียดนามที่มากกว่าครึ่งเผยว่าตั้งใจจะย้ายออกภายในปีหน้า (85%, 76% และ 51% ตามลำดับ) ซึ่งถือเป็นกำลังสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนการเติบโตในตลาดอสังหาฯ

โดยดีดีพร็อพเพอร์ตี้



DDproperty



อินไซด์ Business

"ตลาดหลักทรัพย์ฯ ร่วมกับ ธนาคารกรุงศรี
เปิดตัวประติมากรรม 'วาฬ'
ต่อยอดโครงการ Care the Whale"



ชาวสวนทุเรียนยิ้มออก แม็คโคร
จับมือกระทรวงเกษตรฯ-กระทรวงพาณิชย์
เปิดพื้นที่ให้เกษตรกรจำหน่ายตรง ใน 135 สาขา



เคทีซีชวนสมาชิกช้อปด้วยบัตรเครดิตเคทีซี เจซีบี
ทุกประเภท รับสิทธิผ่อนชำระ 0% 10 เดือน ทุกชั้น
ทั้งห้างและซูเปอร์มาร์เก็ตในเครือเดอะมอลล์กรุ๊ป



ดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป ให้การต้อนรับ
จิตติกช์ สุ่อาคาร WHA Tower





สรุปมูลค่าการซื้อขาย

SET

mai

สรุปการซื้อขาย ณ วันที่ 26 เม.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	4,754.59	5.83	7,321.66	8.98	-2,567.06	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	6,117.34	7.50	5,483.02	6.72	634.32	-
นักลงทุนต่างประเทศ	37,476.21	45.94	37,229.37	45.64	246.84	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	33,227.02	40.73	31,541.12	38.67	1,685.90	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 26 เม.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	73,547.04	7.37	86,531.91	8.67	-12,984.86	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	84,123.07	8.43	85,001.39	8.52	-878.32	-
นักลงทุนต่างประเทศ	453,481.76	45.45	446,179.20	44.71	7,302.56	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	386,701.00	38.75	380,140.38	38.10	6,560.62	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 26 เม.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	459,529.15	7.03	554,680.07	8.49	-95,150.93	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	570,020.52	8.72	569,846.71	8.72	173.81	-
นักลงทุนต่างประเทศ	3,020,190.74	46.22	2,902,023.89	44.41	118,166.85	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	2,484,967.10	38.03	2,508,156.83	38.38	-23,189.73	-



Market for Alternative Investment

สรุปมูลค่าการซื้อขาย

SET

mai

สรุปการซื้อขาย ณ วันที่ 26 เม.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	106.51	0.95	104.13	0.93	2.38	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	57.64	0.52	57.73	0.52	-0.09	-
นักลงทุนต่างประเทศ	1,284.05	11.51	1,551.03	13.90	-266.98	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	9,711.28	87.02	9,446.60	84.65	264.68	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 26 เม.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	949.29	0.62	964.82	0.63	-15.53	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	1,035.27	0.68	1,035.62	0.68	-0.35	-
นักลงทุนต่างประเทศ	22,786.02	14.99	23,911.44	15.73	-1,125.42	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	127,265.77	83.71	126,124.48	82.96	1,141.29	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 26 เม.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	4,666.27	0.80	5,255.07	0.90	-588.80	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	2,570.38	0.44	2,573.63	0.44	-3.25	-
นักลงทุนต่างประเทศ	81,579.47	14.02	85,228.82	14.64	-3,649.35	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	493,218.43	84.74	488,977.03	84.01	4,241.40	-



สืบอันดับหลักทรัพย์

* ข้อมูลเพื่อการศึกษารหัสหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
* ข้อมูลล่าสุด 26/04/2565 17:15:08

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	%เปลี่ยนแปลง	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท)
SET	1,668.97	-6.36	-0.38	1,685.42	1,668.76	25,793,945	81,575.17
SET50	981.16	-1.91	-0.19	990.66	981.09	2,083,803	39,157.99
SET100	2,243.07	-4.62	-0.21	2,264.74	2,242.88	2,892,642	49,649.24
sSET	1,139.87	-3.52	-0.31	1,151.37	1,137.15	1,370,034	6,272.70
SETCLMV	1,011.12	-2.43	-0.24	1,020.73	1,010.07	930,250	24,741.73
SETHD	1,170.73	+3.59	+0.31	1,178.33	1,170.28	1,560,522	15,949.54
SETTHSI	1,032.72	-1.86	-0.18	1,041.99	1,032.59	2,471,117	39,130.93
SETWB	1,019.66	+0.07	+0.01	1,028.73	1,019.35	493,579	15,382.03
mai	670.34	-14.91	-2.18	690.03	660.23	2,825,728	11,159.49

SET

mai

เลือกดูตามประเภทหลักทรัพย์

หุ้นสามัญ

Go

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	มูลค่า AOM ('000 บาท)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
FORTH	2,682,890.17	41.25	-9.75 (-19.12%)
KIB	2,370,873.35	14.90	+0.60 (+4.20%)
AOT	2,236,585.38	68.00	+0.25 (+0.37%)
JUTHA	2,150,741.47	1.40	+0.09 (+6.87%)
KBANK	2,125,655.90	152.50	+1.50 (+0.99%)
CPALL	1,902,052.90	66.00	+0.75 (+1.15%)
PTTEP	1,709,868.75	144.50	- (-)
EA	1,577,029.65	87.75	-2.00 (-2.23%)
JMT	1,573,890.10	85.25	+0.50 (+0.59%)
THG	1,357,159.57	80.00	-8.50 (-9.60%)

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
AQ <C>	115,618,400	0.03	+0.01 (+50.00%)
COTTO	409,193,000	2.66	+0.48 (+22.02%)
MONO	170,235,000	2.52	+0.36 (+16.67%)
SAWANG	19,100	11.50	+1.50 (+15.00%)
SMPC	7,381,900	14.80	+1.30 (+9.63%)
TIPH	12,214,500	58.50	+4.50 (+8.33%)
JUTHA	1,493,583,000	1.40	+0.09 (+6.87%)
WICE	25,147,900	18.90	+1.00 (+5.59%)
MATI	38,600	9.00	+0.45 (+5.26%)
UMI	85,205,000	1.62	+0.08 (+5.19%)

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
JUTHA	1,493,583,000	1.40	+0.09 (+6.87%)
TTB	892,984,300	1.29	+0.01 (+0.78%)
7UP	632,357,000	1.32	+0.04 (+3.12%)
COTTO	409,193,000	2.66	+0.48 (+22.02%)
GRAND	279,356,600	0.22	-0.01 (-4.35%)
CJS	232,784,200	0.48	-0.04 (-7.69%)
MONO	170,235,000	2.52	+0.36 (+16.67%)
KTB	160,424,700	14.90	+0.60 (+4.20%)
DCC	146,382,100	3.14	+0.06 (+1.95%)
IRPC	118,042,400	3.46	-0.02 (-0.57%)

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
FF	600	188.00	-58.00 (-23.58%)
FORTH	59,926,600	41.25	-9.75 (-19.12%)
M-PAT	3,500	4.30	-0.64 (-12.96%)
KWI <C>	21,300	1.79	-0.23 (-11.39%)
KAMART	45,165,900	5.05	-0.55 (-9.82%)
THG	16,028,200	80.00	-8.50 (-9.60%)
UP	2,800	21.70	-2.30 (-9.58%)
KISS	8,212,900	8.60	-0.90 (-9.47%)
S & J	200	28.00	-2.50 (-8.20%)
AFC	8,800	9.10	-0.80 (-8.08%)

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