



Hooninside

Hooninside

13.05.2022 / Friday / #1243

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ



SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com



HENG



ปลื้มพอร์ตสินเชื่อกองแรกโตตามเป้า
ดันรายได้-กำไรพุ่งสวย

HENG โชว์พอร์ตสินเชื่อกองแรก

ไตรมาส 1/2565

โตตามแผน หนุนรายได้รวม

ขยายตัว 28% เร่งเดินหน้า

ผุดสาขาให้ครบ 638 สาขา

แล้วเสร็จ พ.ค.นี้

อ่านต่อหน้า 2 |



SISB

ปังรายได้ Q1/65
โต 16.6%

มั่นใจทั้งปีเข้าเป้า 15-20%

SISB เข้าสู่โหมดเติบโตรอบใหม่หลังเปิดเรียนตามปกติ พร้อมลุยเปิดโรงเรียนนานาชาติ 2 แห่งภายในปี 66 ตั้งเป้า 5 ปี ยอดนักเรียนเพิ่มเป็น 4,250 คน

อ่านต่อหน้า 6 |



QTC รุก Smart EV Charger เต็มสูบ

QTC
QTC ENERGY PCL.

"QTC" เสริมข่าวดี โค้งแรก กวาดรายได้รวม 248 ล้านบาท จ่อคิกออฟโปรเจกต์ Smart EV Charger Wallbox - EV Charging Station Q3 นี้

อ่านต่อหน้า 4 |



สำหรับ PT

เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน

แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นที่หนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พิกิจ เอ็นเบอีย จำกัด (มหาชน)"





Hooninside

Hooninside

13.05.2022 / Friday / #1243

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ



SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

HENG

ปลื้มพอร์ตสินเชื่อกองแรกโตตามเป้า ดันรายได้-กำไรพุ่งสวย

HENG โช่วพอร์ตสินเชื่อไตรมาส 1/2565 โตตามแผน หนุนรายได้รวมขยายตัว 28% เร่งเดินหน้าผุดสาขาให้ครบ 638 สาขาแล้วเสร็จ พ.ค.นี้ ต้นปี 65 เติบโตตามเป้า พร้อมจับมือเพาเวอร์บาย เพิ่มช่องทางชำระค่าสินค้ายรูปแบบการผ่อน

'บมจ. เฮงลิซซิ่ง แอนด์ แคปปิตอล' หรือ HENG หนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อรายใหญ่ของประเทศไทย ภายใต้แบรนด์ 'เฮงลิซซิ่ง' เผยผลการดำเนินงานไตรมาส 1/2565 ทำรายได้รวม 461 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28% ระบุพอร์ตสินเชื่อจำนำทะเบียนรถและสินเชื่อเช่าซื้อเติบโตเด่น หลังเร่งขยายสาขาเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้แก่ลูกค้าท้องถิ่น และมีความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรต้นทรัพย์มือสองอย่างเหนียวแน่น หนุนพอร์ตขยายตัวได้ตามเป้า ขณะที่กำไรสุทธิ 67 ล้านบาท เติบโต 9% เหตุตั้งสำรองส่วนเพิ่ม (Management Overlay) เพื่อบริหารความเสี่ยงจากความไม่แน่นอน พร้อมมั่นใจในปี 65 เติบโตตามแผน ล่าสุดจับมือกับ เพาเวอร์บาย ในเครือเซ็นทรัล รีเทล

เพิ่มช่องทางในการชำระค่าสินค้าในรูปแบบการผ่อน

นางสุรารักษ์ พิชัยพันธุ์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เฮง

ลิซซิ่ง แอนด์ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) หรือ HENG หนึ่งในผู้

ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อรายใหญ่ของประเทศไทย ภายใต้แบรนด์ 'เฮงลิซซิ่ง' เปิดเผยถึงภาพรวมผลการดำเนินงานในไตรมาส 1/2565 (มกราคม-มีนาคม) บริษัทฯ ยังรักษาอัตราการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง สะท้อนถึงศักยภาพการดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเพื่อสร้างโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนแก่ลูกค้าทุกพื้นที่ ทำให้ HENG ขยายพอร์ตสินเชื่อบริการเพิ่มเป็น 9,800 ล้านบาท หรือขยายตัว 7% หากเทียบ ณ สิ้นปี 2564 โดยมีรายได้รวมอยู่ที่ 461 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีปัจจัยมาจากพอร์ตกลุ่มสินเชื่อที่มีหลักประกันยังขยายตัวได้ดี 7% โดยผลิตภัณฑ์สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับลูกค้ารายย่อยที่ต้องการซื้อรถมือสองเติบโต 5% คิดเป็น 5,763 ล้านบาท

และพอร์ตสินเชื่อจำนำทะเบียนรถเติบโตถึง 12% หรือคิดเป็น 3,280 ล้านบาท ซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่ต้องการขยายสัดส่วนพอร์ตสินเชื่อจำนำทะเบียนรถให้เพิ่มขึ้น

ความสำเร็จดังกล่าวมาจากขีดความสามารถการแข่งขันในด้านการให้บริการสินเชื่อของ 'เฮงลิซซิ่ง' เพิ่มขึ้น หลังบริษัทฯ ได้เดินหน้าขยายสาขาการให้บริการแก่ลูกค้าเพิ่มขึ้นอีก 88 สาขา ส่งผลให้ ณ ไตรมาสแรก มีสาขารวม 617 แห่ง และมีเครือข่ายพันธมิตรผู้ประกอบการต้นทรัพย์มือสองได้ช่วยสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม ด้วยสถานการณ์ความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจในช่วงต้นปีที่มีการแพร่ระบาดของโควิด-19 และปัจจัยเงินเฟ้อที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็วซึ่งนับเป็นอีกหนึ่งความเสี่ยงทางธุรกิจ บริษัทฯ จึงตั้งสำรองลูกหนี้สินเชื่อส่วนเพิ่ม (Management Overlay) เพื่อรองรับความเสี่ยงทางเครดิตที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ทำให้มีกำไรสุทธิทำได้ 67 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9%



สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นอีกหนึ่งใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)"





13.05.2022 / Friday / #1243

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ



SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

HENG

**ปลื้มพอร์ตสินเชื่อกองแรกโตตามเป้า
ดันรายได้-กำไรพุ่งสวย**



ส่วนแนวโน้มการดำเนินงานในช่วงที่เหลือของปี 2565 นั้น บริษัทฯ มั่นใจว่ารายได้รวมจะขยายตัวต่อเนื่องหลังพอร์ตสินเชื่อบริการเติบโตตามแผน รวมถึงแผนขยายสาขาใหม่ ๆ จะครบ 638 สาขา ภายในเดือนพฤษภาคมนี้ ซึ่งทำให้ความสามารถในการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าครอบคลุมเป็นวงกว้างมากขึ้น และการนำเทคโนโลยีพิสูจน์ยืนยันตัวตน หรือ e-KYC ช่วยพิจารณาสินเชื่อที่เหมาะสม รวดเร็ว ด้วยต้นทุนให้บริการที่ลดลง จะเพิ่มศักยภาพการควบคุมและบริหารจัดการคุณภาพลูกหนี้ได้ดีขึ้น เพื่อรองรับแผนกลยุทธ์การขยายพอร์ตสินเชื่อผ่านความร่วมมือกับพันธมิตรเพิ่มเติม ตลอดจนการให้ความสำคัญกับการจัดเก็บหนี้ให้มีประสิทธิภาพ ควบคู่กับการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ที่ไม่มีความสามารถผ่อนชำระ เพื่อปรับโครงสร้างทางการเงินโดยยึดหนี้หรือลดเงินผ่อนต้องงวด จึงมั่นใจว่าหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือ NPLs จะปรับตัวลดลงเหลือ 3.1% ตามแผนที่วางไว้

ล่าสุด บริษัทฯ ได้จับมือกับ เพาเวอร์บาย ในเครือเซ็นทรัล รีเทล ซึ่งเป็นผู้นำธุรกิจศูนย์รวมเครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าไอที และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ใหญ่ที่สุด ครบ จบ ในที่เดียว เพิ่มช่องทางในการชำระค่าสินค้าในรูปแบบการผ่อน เพื่อเพิ่มทางเลือกใหม่ และอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่ต้องการซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยเน้นฐานลูกค้าในต่างจังหวัด ซึ่งปัจจุบันลูกค้าที่สนใจสามารถใช้บริการได้ที่ เพาเวอร์บาย 4 สาขา และโก!เพาเวอร์ โดย เพาเวอร์บาย 7 สาขา รวมทั้งหมด 11 สาขา พร้อมมีแผนที่จะขยายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลเพิ่มอีกอย่างต่อเนื่อง ให้ครอบคลุมทั่วประเทศ



สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นทีหนึ่งใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)"





13.05.2022 / Friday / #1243

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สโตล์กล้วยๆ



SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

QTC รุก Smart EV Charger เต็มสูบ

"QTC" เสรีฟข่าวดี โค้งแรก กวาดรายได้รวม 248 ล้านบาท จ่อคิกออฟโปรเจกต์ Smart EV Charger Wallbox – EV Charging Station Q3 นี้

บมจ. คิวทีซี เอนเนอร์ยี ("QTC") โชว์ผลงาน ไตรมาส 1/2565 โยกรายได้รวม 248.20 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.17 % เมื่อเทียบกับ YOY และมีกำไรสุทธิ 14.91 ล้านบาท ทั้งนี้ เป็นผลจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของยอดขาย หม้อแปลงไฟฟ้า - ธุรกิจเทรดดิ้ง ที่มีความต้องการต่อเนื่อง ด้าน CEO "พูลพิพัฒน์ ตันธนสิน" ส่งข้อความต้องการหม้อแปลงไฟฟ้า ไตรมาส 2 พื้น ลำสุดตุน Backlog รวม 400 ล้านบาท จ่อทยอยรับรู้รายได้ปีนี้ทั้งหมด หนุนเป้ารายได้ปีนี้แตะ 1,200 ล้านบาท เตรียมลุย ประมูลงานการไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค รวม 3,000 ล้านบาทในปี พร้อมเดินเกมรุก Smart EV Charger แปรนด์ "Wallbox" - EV Charging 4 สถานีในไตรมาส 3/2565

บริษัท คิวทีซี เอนเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) หรือ QTC ผู้ผลิตจัดจำหน่ายและให้บริการ หม้อแปลงไฟฟ้า แจ้างตลาดหลักทรัพย์

แห่งประเทศไทย ถึงผลประกอบการงวด ไตรมาส 1/2565 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565 ว่า บริษัทฯ มีรายได้รวม เท่ากับ 248 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.17% เมื่อเทียบกับช่วง เดียวกันของปีก่อน (YoY) โดยแบ่งเป็นรายได้ ธุรกิจหม้อแปลงไฟฟ้า และงานด้านบริการ 232.26 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22 % เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา และรายได้จากธุรกิจเทรดดิ้ง ภายใต้การเป็นตัวแทนจำหน่ายโซลาร์เซลล์ ให้กับ LONGI Solar การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Huawei Solar Inverter และ Solar Inverter ของ SUNGROW 40 ล้านบาท ขณะที่รายได้ จากการจำหน่ายกระแสไฟฟ้าของ บริษัท คิว โซลาร์ 1 จำกัด ขนาด 8.6 MW อยู่ที่ 11.56 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 14.91 ล้านบาท

ทั้งนี้ ปัจจัยหนุนที่ทำให้บริษัทฯ สามารถ รักษาระดับการเติบโตของรายได้เป็นอย่างดี เนื่องจากบริษัทฯ มีการบริหารต้นทุนและ ควบคุมความเสี่ยงภายใต้สถานการณ์โควิด-19 ได้อย่างมีประสิทธิภาพ แม้ว่าจะประสบ ปัญหาเรื่องการขนส่งของภาคอุตสาหกรรม ในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งทำให้การส่งออกไปต่างประเทศมีการชะลอตัวลง และส่งผลกระทบต่อ

ต่อภาพรวมของกำไรในไตรมาสที่ปรับตัวลดลงเล็กน้อย ด้านธุรกิจเทรดดิ้งนั้น บริษัทฯ ยังคงเดินเกมกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น

นายพูลพิพัฒน์ ตันธนสิน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท คิวทีซี เอนเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) หรือ "QTC" เปิดเผยว่า บริษัทฯ ยังคงวาง กลยุทธ์ในการสร้างโอกาสการลงทุน เพื่อการ เติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งมองว่าไตรมาส 2/2565 ภาพรวมเศรษฐกิจจะเริ่มกลับมาฟื้นตัว หลังจากสถานการณ์โควิด-19 ในประเทศ คลี่คลายในทิศทางที่ดีขึ้น ประกอบกับภาค รัฐบาลเปิดประเทศรับนักท่องเที่ยว

ส่งผลให้ภาคการท่องเที่ยวกลับมาคึกคักอีกครั้ง กิจกรรมทางด้านเศรษฐกิจ และการ ลงทุนโครงการต่างๆจะทยอยกลับมาดำเนิน สู่ภาวะปกติ จากปัจจัยดังกล่าวส่งผลบวกต่อ QTC ในทางอ้อม เนื่องจากความต้องการใช้ หม้อแปลงไฟฟ้าจะเพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ



บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com



13.05.2022 / Friday / #1243

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ



SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

QTC รุก Smart EV Charger เต็มสูบ

บริษัทฯ มีความพร้อมสำหรับการรองรับความต้องการใช้ที่จะเกิดขึ้น พร้อมเร่งเดินหน้าขยายธุรกิจเพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน หรือ Superior Long-term Performance แบบเชิงรุก ภายใต้กลยุทธ์การสร้างมูลค่าเพิ่ม 3 ธุรกิจหลัก ประกอบด้วย

1. ธุรกิจหม้อแปลงไฟฟ้า QTC เตรียมแผนการเข้าประมูลงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) และ การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) มูลค่ารวม 3,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะมีโอกาสได้งานดังกล่าวประมาณ 300 ล้านบาท หรือประมาณ 10 % ของมูลค่างานโดยรวม ล่าสุด บจ. คิวโซลาร์1 ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในเครือและเป็นตัวแทนจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าของบริษัทฯ ได้คว้งงานจาก กฟภ. มูลค่ารวม 155 ล้านบาทโดยจะทยอยส่งมอบได้ตั้งแต่ไตรมาส 2/2565 เป็นต้นไป

2. ธุรกิจเทรตดิ่ง ภายใต้การเป็นตัวแทนจำหน่ายโซลาร์เซลล์ให้กับ LONGI Solar

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Huawei Solar Inverter และ Solar Inverter ของ SUNGROW โดยบริษัทฯ ยังทำการตลาดเชิงรุกต่อเนื่อง เพื่อยกระดับการให้บริการและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลาย ล่าสุดบริษัทฯ ได้จับมือกับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ในการเป็น Distribution Partner ของอุปกรณ์ชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าอัจฉริยะขนาดเล็กสำหรับที่อยู่อาศัย (Smart EV Charger) ภายใต้แบรนด์ "Wallbox" จากประเทศสเปน ซึ่งปัจจุบัน ได้มีการทำการตลาดไปแล้วบางส่วน และคาดว่าจะเริ่มเห็นการจำหน่ายในไตรมาส 3/2565

3. ธุรกิจสถานีอัดประจุไฟฟ้า (EV Charging Station) ภายใต้การลงทุนร่วมกับ บมจ. ยูเอซี โกลบอล (UAC) ภายใต้ "พีพีดับบลิวอี" (PPWE) นั้นขณะนี้อยู่ระหว่างดำเนินการลงทุนสร้างในเฟสแรกจำนวน 4 สถานีหรือ 12 หัวจ่าย ประกอบด้วย กรุงเทพมหานคร 1 แห่ง จังหวัดนครราชสีมา 2 แห่ง และ จังหวัดจันทบุรี 1 แห่ง โดยใช้เงินลงทุนประมาณ 10 ล้านบาท และคาดว่าจะ

สามารถเปิดให้บริการได้ภายในไตรมาส 3/2565 พร้อมรับรู้รายได้เข้ามาทันที

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร QTC กล่าวทิ้งท้ายว่า นอกจากยุทธศาสตร์หลักในการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนแล้ว บริษัทฯ ได้ศึกษาเพื่อต่อยอดการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ เพื่อต่อยอดสู่การก้าวเป็นผู้นำ "ด้านพลังงาน" ให้สอดคล้องกับนโยบายบริษัทฯ ในการสร้างอัตราการเติบโตเฉลี่ยแต่ละปีให้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2565 นี้ QTC ตั้งเป้าการเติบโตของรายได้รวมที่ระดับ 1,200 ล้านบาทจากปัจจุบันบริษัทฯ มียอดมูลค่างานในมือ (Backlog) ที่รอรับรู้รายได้ ณ สิ้นไตรมาสแรกแล้วจำนวน 400 ล้านบาท และยังไม่รวมงานใหม่ๆ อย่างการจำหน่าย Smart EV Charger ภายใต้แบรนด์ "Wallbox" ที่คาดว่าจะมีรายได้เข้ามาในช่วงที่เหลือของปีนี้ และรายได้จากธุรกิจ EV Charging Station ที่จะเปิดเฟสแรก 4 แห่งในไตรมาส 3/2565



บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com



13.05.2022 / Friday / #1243

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ



SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

SISB บัมรายได้ Q1/65

โต 16.6%

มั่นใจทั้งปีเข้าเป้า 15-20%

SISB เข้าสู่โหมดเติบโตรอบใหม่หลังเปิดเรียนตามปกติพร้อมลุยเปิดโรงเรียนนานาชาติ 2 แห่งภายในปี 66 ตั้งเป้า 5 ปี ยอดนักเรียนเพิ่มเป็น 4,250 คน ผลักดันผลงานโตต่อเนื่อง

SISB เข้าสู่โหมดเติบโตรอบใหม่เนื่องจากปีนี้สามารถเปิดทำการเรียนและสอนได้ตามปกติ ผู้บริหาร "ยิว ฮอค โคว" วางเป้า 5 ปี นักเรียนเพิ่มเป็น 4,250 คน พร้อมประเมินรายได้ปี 65 เติบโต 15-20% ส่วนความคืบหน้าการเปิดโรงเรียนนานาชาติ 2 แห่งที่นนทบุรีและระยอง มั่นใจเปิดดำเนินการได้ภายในปี 66 ตามแผนที่วางไว้

นายยิว ฮอค โคว ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอสไอเอสบี จำกัด (มหาชน) (SISB) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานไตรมาส 1/65 (สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565) กลุ่มบริษัทมีรายได้รวม 288.30 ล้านบาท

เพิ่มขึ้น 16.6% เทียบงวดไตรมาส 4/64 มีรายได้รวม 247.34 ล้านบาท

สาเหตุสำคัญที่ทำให้รายได้ 1/65 พุ่งตัวอย่างมีนัยสำคัญมาจากการที่โรงเรียนของกลุ่มบริษัท กลับมาเปิดการเรียนการสอนตามปกติ (On-site) และการฟื้นตัวของจำนวนนักเรียนในระดับอนุบาลที่กลับมาเรียนเกือบครบแล้ว โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 กลุ่มบริษัทมีจำนวนนักเรียน 2,622 คน เพิ่มขึ้น 188 คน เทียบงวดเดือนธันวาคม ปี 2564 มีจำนวนนักเรียน 2,434 คน

"มั่นใจว่าแนวโน้มผลการดำเนินงานของปีนี้ของกลุ่มบริษัทจะเติบโตอย่างแข็งแกร่ง หลังจากกลับมาเปิดการเรียนการสอนตามปกติ โดยตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 15-20% เทียบปีที่ผ่านมา ซึ่งถือเป็นการกลับมาเติบโตรอบใหม่ หลังจากในปีที่ผ่านมาได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดไวรัสโควิด-19"

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร SISB กล่าวอีกว่า กลุ่มบริษัทยังคงเดินหน้าตามแผนและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจในช่วง 5 ปี (ปี 2565-2569) เพื่อรองรับแผนการเติบโตที่ยั่งยืนในระยะยาว ผ่านการขยายโรงเรียนสาขาเพิ่มอย่างต่อเนื่อง วางเป้าหมายจำนวนนักเรียนภายในกลุ่ม 4,250 คน โดยในปี 2566 เตรียมเปิดโรงเรียนนานาชาติแห่งที่ 5 โรงเรียนนานาชาติสิงคโปร์ นนทบุรี ตามแผน

ขณะเดียวกันยังเตรียมเปิดโรงเรียนนานาชาติแห่งที่ 6 โรงเรียนนานาชาติสิงคโปร์ ระยอง เร็วขึ้นจากเดิมวางแผนเปิดให้บริการในปี 2567 ขยับมาเป็นปี 2566 เพื่อรองรับความต้องการของผู้ปกครองและนักเรียนในพื้นที่จังหวัดระยองและในพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งมั่นใจว่าจะช่วยผลักดันแนวโน้มรายได้เติบโตตามแผนงาน 5 ปี อย่างมีนัยสำคัญ

SISB



www.tmill.co.th



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



รู้ลึก รู้จริง

คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ



Line : hooninside