

H O O N I N S I D E



ปาร์ตี้

แอมกาซีนรายเดือน พหุศาสตร์



บริษัท นายกล้วยหอมออนไลน์ จำกัด

เลขที่ 109 ถนนพระราม9 แขวงห้วยขวาง
เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทรศัพท์ 02-276-5976
E-mail : reporter@hooninside.com
www.hooninside.com

ที่ปรึกษา

ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีระภพ
สาริต วรรณศิลป์
พัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
รณพงศ์ มีทอง
ภากร ยังแจ่ม

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

รองบรรณาธิการบริหาร

อนุภา ศิริรวง

นักข่าว

สิริวัฒนา กลางประพันธ์

กองบรรณาธิการ

นวพร เชื้อเมืองพาน

กราฟฟิก

วิชัยพล นาคสุข
ศิวไล สอบใหม่
ศักดาจรัส จันทรเทพ

ติดต่อโฆษณา

คุณบี
02-276-5976
087-511-1287
090-976-4370

E-mail : reporter@hooninside.com

EDITOR TALK

ครึ่งปีหลังดีกว่าครึ่งปีแรก

สวัสดีครับ นักลงทุนทุกคน วัน เวลา ผ่านไปอย่างรวดเร็ว เดือนนี้ เดือน 5 เดือนหน้า ก็เดือนมิถุนายน เดือน 6 ครึ่งปีแรกแล้ว ตลอดภาพรวมๆครึ่งปีแรก จิตใจของคนเล่นหุ้น อาจไม่แจ่มใจ แต่ก็หวังว่า ครึ่งปีหลังปีนี้ ทุกอย่าง ก็น่าจะดีขึ้น ตามลำดับ

ด้วยตัวแปรลบใหญ่ อย่าง เฟดขึ้นดอกเบี้ย สงครามยูเครนตลาดหุ้นทั่วโลก ก็ตอบรับข่าวไปแล้ว

เหลียวมองไปข้างหน้า บรรยากาศในประเทศ ก็น่าจะดีขึ้น หลายประเทศ ก็เริ่มคลายล็อกดาวน์ เปิดต้อนรับนักท่องเที่ยว...หากประเทศจีน เปิดให้ชาวจีน สามารถท่องเที่ยวได้อีกครั้ง อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว คงคึกคัก ซึ่งประเด็นนี้ น่าติดตาม

เดือนนี้ ต้นเดือน กลางเดือน ชาวหุ้น อาจ ท้อแท้ แต่จากนี้ คงมีความหวังอีกครั้ง เมื่อเลือกเส้นทางเป็นนักลงทุน ก็ต้องอดทน ปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ต่างๆที่เกิดขึ้นและเกิดขึ้น อย่างไม่คาดฝัน

ขอให้เรื่องร้าย ผ่านไป เรื่องดีเข้ามา เฮงๆรวยๆปังๆทุกคนครับ

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์
บรรณาธิการบริหาร

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เต็มถัง





เป้าหมาย

มีเป้าหมาย ย่อมดีกว่าไร้เป้า แมกกาซีนหุ้นอินไซด์ รายเดือน ฉบับเดือนพฤษภาคม 2565
ขอนำเสนอ 4 บจ. 4 เป้าหมาย มีเนื้อหาที่น่าสนใจดังนี้

BBIK

ประกาศปิดดิลเพิ่ม หลังเข้าซื้อหุ้น "IT-CAT" ผู้เชี่ยวชาญด้านพัฒนาและออกแบบซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (HR Solution) ต่อยอดการเป็นที่ปรึกษาชั้นนำด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชันครบวงจร

GUNKUL

ถูกขีตตัดช่อดอกกล้วยง ลีตแรกท่ อ.ห้วยบง จ.นครราชสีมา ต้นเดือนพฤษภาคมนี้ พร้อมส่งเข้าโรงสกัดทำผลิตภัณฑ์ปลายน้ำในส่วนของบริษัท และส่งมอบให้ลูกค้าต่อไป เตรียมรับรายได้ทันทีไตรมาส2/65 มั่นใจคุณภาพดีเยี่ยมไร้สารปนเปื้อน เนื่องจากปลูกในระบบ Hydroponic ที่ได้มาตรฐาน ฟาก "ดร.สมบุญ เอื้ออชฌาลัย" เดินหน้าลุยธุรกิจกัญชงกัญชาครบวงจรตามแผนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม หนุนการเติบโตและสร้างผลตอบแทนที่ดีให้ผู้ถือหุ้น

SCGP

มุ่งสู่เป้าหมายรายได้ในปีนี้ 140,000 ล้านบาท พร้อมกับขยายฐานลูกค้า B2C และยึดโมเดล ESG โดยเข้าร่วม Science Based Targets initiative (SBTi) ความร่วมมือระดับนานาชาติในการตั้งเป้าหมายการลดก๊าซเรือนกระจกบนพื้นฐานที่มีการวัดผลทางวิทยาศาสตร์ ซึ่งได้รับการยอมรับระดับสากล เพื่อยกระดับสู่ Net Zero ใน ปี 2593

โกลเบล็ก กรุ๊ป

เดินเกมรุกต่ออีกช่องทางธุรกิจ จ่อทรานส์ฟอร์มองค์กรสู่ดิจิทัล (Digital Transformation) เพื่อยกระดับการแข่งขันให้กับธุรกิจและการต่อยอดในการสร้างโมเดลธุรกิจใหม่ ให้สามารถตอบโจทย์การรองรับการทำธุรกิจทางการเงินและการลงทุนบนโลกดิจิทัลให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกฟังก์ชันให้ครบทุกมิติ ผ่าน 3 บริษัทในเครือ พร้อมศึกษาการลงทุนใหม่ๆ ด้าน Fractional shares- Digital Asset

HOONINSIDE



• บลูบิค กรุ๊ป •
ปิดดลเพิ่ม



บลูบิค กรุ๊ป ปิดตลาดเพิ่ม

Bluebik ประกาศปิดตลาดเพิ่ม หลังเข้าซื้อหุ้น “IT-CAT”
ผู้เชี่ยวชาญด้านพัฒนาและออกแบบซอฟต์แวร์เพื่องานบริหารจัดการ
ทรัพยากรบุคคล (HR Solution) ต่อยอดการเป็นที่ปรึกษาชั้นนำ
ด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันครบวงจร

บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ BBIK บริษัทคอนซัลต์ชั้นนำด้านดิจิทัล
ทรานส์ฟอร์มเมชัน ประกาศเข้าซื้อหุ้น บริษัท ไอที-แคท จำกัด หรือ IT-CAT ในสัดส่วน
ร้อยละ 40 จากผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการนำเสนอผลิตภัณฑ์และ
โซลูชันด้านทรัพยากรบุคคลบนระบบคลาวด์ (HR Cloud Solution) ภายใต้ชื่อ
“HumanOS” ที่พัฒนาโดย ไอที-แคท เชื่อสามารถสร้างรายได้ประจำที่มั่นคงใน
ระยะยาว (Recurring income) และตอกย้ำความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรม
เทคโนโลยีด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันครบวงจร



IT-CAT
บริษัท ไอที-แคท จำกัด

นายพชร อารยะการกุล

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)



ระบุว่า ปัจจุบันการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลเป็นสิ่งสำคัญมากสำหรับทุกองค์กร เพราะบุคลากรเป็นหนึ่งในกลไกหลักที่ขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน ประกอบกับกระแสการทำงานรูปแบบใหม่อย่าง **Work from Anywhere** หรือ Remote Work ส่งผลให้เกิดความต้องการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ดังนั้นจึงให้ความสนใจในผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีประสิทธิภาพ จนนำไปสู่การตัดสินใจลงทุนในครั้งนี้ โดยบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าความเชี่ยวชาญในการออกแบบและพัฒนาแอปพลิเคชันของ ไอที-แคท โดยเฉพาะระบบปฏิบัติการสำหรับงานทรัพยากรบุคคล ชื่อ **"HumanOS"** ที่ได้รับความนิยมไว้วางใจจากลูกค้าจำนวนมาก จะเป็นการสร้างจุดแข็งด้านผลิตภัณฑ์ให้กับบริษัทฯ รวมถึงตอบสนองทุกมิติความต้องการของลูกค้า



เรารู้สึกตื่นเต้นที่ได้ร่วมลงทุนใน ไอที-แคท ซึ่งเป็นบริษัทที่มีความโดดเด่นในด้านการบริการซอฟต์แวร์บนระบบคลาวด์ หรือ **Software-as-a-Service (SaaS)** ในระดับองค์กร มีประสบการณ์ในการให้บริการแก่ลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่มากกว่า 10 ปี อีกทั้ง ไอที-แคทยังมีฐานผู้ใช้งานระบบ HumanOS มากกว่า 1 แสนราย โดยการเข้าซื้อหุ้นของ ไอที-แคท ในสัดส่วน 40% ครั้งนี้ เชื่อว่านอกจากจะเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้บลูบิคแล้ว ยังทำให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าไปสู่องค์กรขนาดกลางและเล็กผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์ของไอที-แคท รวมถึงพัฒนาโซลูชันใหม่ๆ เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจในอนาคตจากฐานผู้ใช้งานเดิมได้อีกด้วย ในขณะที่เดียวกันบลูบิคจะช่วยกำหนดแผนยุทธศาสตร์เพื่อขยายฐานผู้ใช้งานระบบ HumanOS ของไอที-แคทให้กว้างมากขึ้น ได้ด้วยการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดให้แข็งแกร่งกว่าเดิม



นายตราวุฒิ บุญลกรัง

ผู้บริหารและผู้ก่อตั้ง บริษัท ไอที-แคท จำกัด

กล่าวว่า ไอที-แคท เป็นผู้เชี่ยวชาญในการออกแบบและพัฒนาแอปพลิเคชันบนเว็บไซต์ (Web-based application) และแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ (**Mobile Application**) ที่ได้รับความนิยมไว้วางใจจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนจำนวนมาก โดยการเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของบลูมิกถือเป็นอีกก้าวที่สำคัญ

เนื่องจากการผนึกความเชี่ยวชาญด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันของบลูมิกเข้ากับความสามารถด้านการออกแบบและพัฒนาแอปพลิเคชันของ ไอที-แคทจะเป็นการเพิ่มศักยภาพและความแข็งแกร่งให้กับทั้งสององค์กร

นายชาวดิ บารมี

ผู้ร่วมก่อตั้ง ไอที-แคท และผู้ดูแลระบบ

"HumanOS" เป็นโซลูชันด้านทรัพยากรบุคคลที่สามารถรองรับความต้องการที่ซับซ้อนของแต่ละองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิ ระบบการลงเวลาเข้า-ออกงาน การลา การทำงานล่วงเวลา และการทำงานนอกสถานที่ โดยพนักงานสามารถทำรายการด้วยตนเองบนมือถือได้อย่างสะดวกและง่ายดาย อีกทั้งยังมีระบบเพื่อกระบวนการจัดการเอกสารและการอนุมัติ (Workflow) ตลอดงานหลังบ้านสำหรับหน่วยงาน HR เช่น การคำนวณเงินเดือน ประกันสังคม ภาษี กองทุน ประเมินผล และฝึกอบรม

เป็นต้น ซึ่งในปัจจุบันระบบ **"HumanOS"** ได้รับความนิยมจากองค์กรธุรกิจอย่างมากเพราะสามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากระบบปฏิบัติการของ **"HumanOS"** ทำงานบนระบบคลาวด์ จึงสามารถประหยัดงบประมาณด้านการดูแลและบำรุงรักษาอุปกรณ์ไอที

"การเข้าลงทุนในบริษัท ไอที-แคท ครั้งนี้ เป็นไปตามแผนการลงทุนของบลูมิกที่วางไว้ สำหรับปี พ.ศ. 2565 นี้ ซึ่งการขยายธุรกิจและบริการผ่านการเข้าซื้อกิจการอย่างต่อเนื่องของบริษัทฯ แสดงให้เห็นถึงขีดความสามารถในการเติบโตและตอกย้ำความเชื่อมั่นว่าผลประกอบการในปีนี้จะเติบโตไม่ต่ำกว่า 50% ตามที่คาดการณ์ไว้ โดยบลูมิกยังคงมองหาโอกาสการลงทุนในธุรกิจใหม่ๆ ที่จะเข้ามาเสริมประสิทธิภาพการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องเพื่อบรรลุพันธกิจของการเป็น Venture Builder อีกด้วย" นายพชร กล่าว

HOOONINSIDE

โกลเบล็ก กรุ๊ป



ธราวุธ คุณาเปรมกิจ

กรรมการผู้จัดการ
บริษัท โกลเบล็ก โฮลดิ้ง แมนเนจเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

ธนพิศาล คุณาเปรมกิจ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัด

รุก! การให้บริการ ทุกมิติ

ด้านการลงทุน

โกลเบล็ก กรุ๊ป

รุก! การให้บริการ **ทุกมิติ**

ด้านการลงทุน



นายรากลุช คูหาเปรมกิจ

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท โกลเบล็ก โฮลดิ้ง แมนเนจเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ GBX

เปิดเผยว่า ภายใต้ยุคปัจจุบันต้องยอมรับว่าหลายธุรกิจหันมาให้ความสำคัญกับการทรานส์ฟอร์มองค์กรสู่ดิจิทัล (Digital Transformation) เพื่อยกระดับการแข่งขันให้กับธุรกิจสู่การต่อยอดในการสร้างโมเดลธุรกิจใหม่

ให้สามารถตอบโจทย์การรองรับการทำธุรกิจทางการเงินและการลงทุนบนโลกดิจิทัลให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกฟังก์ชันอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่ง GBX ก็

ให้ความสำคัญกับการ ทรานส์ฟอร์มเมชัน โดยเร่งขับเคลื่อนทั้งการทำงานต่างๆ เรื่องบุคคลากร รวมถึงแนวคิดเรื่องกลยุทธ์การลงทุน เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงในยุคปัจจุบัน

ทั้งนี้ GBX ให้ความสำคัญการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ดิจิทัล (Digital Asset) เนื่องจากในปัจจุบันสินทรัพย์ดิจิทัลมีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ประกอบกับต้องยอมรับว่าเม็ดเงินการลงทุน

ที่ไหลเข้าสู่ตลาดสินทรัพย์ดิจิทัลเฉลี่ยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ซึ่งจากปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้บริษัทฯ จึงเร่งศึกษาความเป็นไปได้ในการให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับสินทรัพย์ดิจิทัล โดยมีเป้าหมายเพิ่มช่องทางในการลงทุน เพื่อเพิ่มโอกาสการได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้นของลูกค้าโดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจหลักทรัพย์

โกลเบล็ก กรุ๊ป เดินเกมรุกต่ออีกช่องทางธุรกิจ
จ่อทรานส์ฟอร์มองค์กรสู่ดิจิทัล
(Digital Transformation) เพื่อยกระดับการแข่งขันให้กับธุรกิจและการต่อยอดในการสร้าง
โมเดลธุรกิจใหม่ ให้สามารถตอบโจทย์การรองรับ
การทำธุรกิจทางการเงินและการลงทุนบนโลกดิจิทัล
ให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกฟังก์ชันให้ครบทุกมิติ
ผ่าน 3 บริษัทในเครือ พร้อมศึกษาการลงทุนใหม่ๆ
ด้าน Fractional shares- Digital Asset ขณะที่
บล.โกลเบล็ก ก้าวสู่ทศวรรษที่ 3 ประกาศขานรับ
นโยบาย มุ่งสู่การลงทุนแบบดิจิทัล รุกขยายการลงทุน
รักษาฐานลูกค้าเดิม-เพิ่มลูกค้าใหม่ ผ่านโซลูชันหวัง
รองรับไลฟ์สไตล์ทุกการลงทุน



Globlex Group

ขณะเดียวกัน GBX ได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ ในการให้บริการ
ธุรกิจนายหน้าค้าหลักทรัพย์ต่างประเทศ แบบ Fractional shares เพื่อ
เพิ่มโอกาสในการลงทุนของลูกค้าธุรกิจหลักทรัพย์ให้สามารถกระจาย
การลงทุนไปยังหุ้นต่างประเทศได้ และยังเป็นโอกาสในการได้รับ
อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูงขึ้น รวมถึงสามารถกระจายความ
เสี่ยงของพอร์ตการลงทุน

กรรมการผู้จัดการ GBX กล่าวเพิ่มเติมอีกว่า
จากทรานสฟอร์มเมชันในครั้งนี้ ส่งผลให้บริษัทฯ ใน
ฐานะ บริษัท Holding Company ได้มีการวาง
กลยุทธ์ภายในองค์กร โดยคงมุ่งเน้นการลงทุนใน
กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมที่ให้ผลตอบแทนไม่น้อย
กว่า 10 % - 15 % ในภาคธุรกิจการเงินและกลุ่มที่
เกี่ยวเนื่อง เพื่อการต่อยอดธุรกิจหลักของบริษัท
และกลุ่มบริษัทย่อย ที่ถือหุ้นอยู่

ทั้ง 3 บริษัท ประกอบด้วย 1.บริษัทหลักทรัพย์
โกลเบล็ก จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 99.99)ดำเนิน
ธุรกิจหลักทรัพย์ 2. บริษัท แคปปิตอล วัน พาร์ก
เนอร์ จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 59.99) ดำเนินธุรกิจ
เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน และ 3. บริษัท เอเชีย
อควิตี้ เวเนเจอร์ จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 99.99)
ดำเนินธุรกิจร่วมลงทุนในบริษัทอื่นๆ

“บริษัทฯ อยู่ระหว่างการพิจารณาเพิ่มพอร์ทการ
ลงทุนของบริษัทฯ โดยศึกษาความเป็นไปได้ใน
การเข้าลงทุนในธุรกิจ หรือโครงการต่างๆ ที่มีผล
ตอบแทนเหมาะสมกับความเสี่ยงของการลงทุน
รวมถึงการลงทุนใน Startup ที่คาดหวังผล
ตอบแทนจากการลงทุนที่สูงกว่าการลงทุนทั่วไป
ทั้งในประเทศ และ ต่างประเทศ พร้อมทั้งขยาย
ช่องทางการขาย รวมถึงการพัฒนาและต่อยอด
ธุรกิจในปัจจุบันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อ
เพิ่มอัตราการเติบโตของทั้งรายได้และกำไรของ
กลุ่มบริษัทให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ทั้ง
ในส่วนของบริษัทนายหน้าค้าหลักทรัพย์, หุ้นกู้,
กองทุน, วาณิชธนกิจ และ Proprietary trading ”
กรรมการผู้จัดการ GBX กล่าว

นายธนพิศาล คุณาเปรมกิจ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัด หรือ “GBS”

เปิดเผยว่า ในปีนี้ธุรกิจหลักทรัพย์ครบรอบ
20 ปี (2 ทศวรรษ) และกำลังก้าวสู่ทศวรรษ
ที่ 3 บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นในการพัฒนารูป
แบบการให้บริการที่มีความหลากหลายด้าน
การลงทุน รองรับความต้องการให้กับกลุ่ม
ลูกค้าเดิม และต่อยอดในการขยายฐาน
ลูกค้าในกลุ่มใหม่ๆ ควบคู่ไปกับการยกระดับ
ประสิทธิภาพการดำเนินงานของบริษัทฯ
เพื่อหาวิธีเพิ่มมูลค่าสอดคล้องกับการกระ
ตุ้นการเติบโตขององค์กรด้วยรูปแบบ การ
ทรานสฟอร์มธุรกิจสู่ดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ
ผ่านการขับเคลื่อน 3 กลยุทธ์หลักที่จะสร้าง
การเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับบล.โกลเบล็ก ใน
ทศวรรษที่ 3 ได้ครบทุกมิติมากยิ่งขึ้น โดย
แผนการขับเคลื่อนดังกล่าว ประกอบด้วย

การมุ่งเน้นไปในด้านการรักษาฐานลูกค้าเดิม
ควบคู่กับการขยายไปยังฐานลูกค้าในกลุ่มใหม่ๆ
ให้ครอบคลุมด้านการบริการในทุกมิติด้านการ
ลงทุน เพื่อรองรับการกระจายฐานรายได้ จาก
เดิมที่มีการพึ่งพารายได้จากค่าคอมมิชชั่น, ค่า
ธรรมเนียมการเป็นที่ปรึกษากระดุมทุน ทั้งการ
ขายหุ้นให้กับนักลงทุนทั่วไปครั้งแรก (IPO) และ
การออกหุ้นกู้ ก้าวสู่การหารายได้เพิ่มในธุรกิจ
ใหม่ๆ เช่น Wealth Management ซึ่งเน้นกับ
ลูกค้ากลุ่ม High Net Worth , การออกหุ้นกู้ที่มี
อนุพันธ์แฝง หรือ Structured Note ซึ่งมุ่งเน้น
ลงทุนในหุ้นใน SET 50 ปัจจัยพื้นฐานดี เป็นต้น

ด้านวาณิชธนกิจ ภายใต้การบริหารจัดการของ
บริษัทในเครือ “ แคปปิตอล วัน พาร์กเนอร์” ที่
บมจ. โกลเบล็ก โฮลดิ้ง ถือหุ้นร้อยละ 89.99 ซึ่ง
สามารถสร้างโอกาสการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง
โดยในปี 2565 บริษัทแคปปิตอล วันฯ เป็นที่
ปรึกษาทางการเงินในการเตรียมนำบริษัทเข้า
ระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ จำนวน 6
บริษัท มูลค่าการระดมทุนรวม 2,000 ล้านบาท
ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทที่ดำเนินธุรกิจ อาทิ ธุรกิจ
อินเทอร์เน็ตแท็บเล็ต ประเภทผลิตภัณฑ์ ภาพ
เคลื่อนไหว สื่อ Social Media, ธุรกิจผลิตส่วน
ผสมรสชาติอาหาร เครื่องปรุงรส ผลิตภัณฑ์
แปรรูปจากมะพร้าว อาหารสำเร็จรูป, ธุรกิจ
การแพทย์, ธุรกิจการบริหารจัดการระบบบำบัด
น้ำเสีย, ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แนวราบ และ
ธุรกิจระบบ GPS และ IOT เป็นต้น ซึ่งธุรกิจด้าน
วาณิชธนกิจ จะเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่สร้างความ
ศรัทธาให้กับบริษัทหลักทรัพย์ รวมถึงสามารถ
ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าโกลเบล็ก ที่ต้องการหุ้น IPO
ได้เป็นอย่างดี



“แม้ว่าภาพรวมเศรษฐกิจจะชะลอตัวไปบ้าง จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 แต่ไม่ได้ส่งผลต่อแผนการระดมทุนของบริษัทเอกชนหลายๆ บริษัท และกลับมองว่า การระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ถือเป็นแหล่งระดมทุนที่เปิดโอกาสให้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่มีศักยภาพการเติบโตสูง ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน ทั้งนี้ยังทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยความโปร่งใส มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เสริมสร้างเครือข่ายธุรกิจและเพิ่มความพร้อมในการแข่งขันได้ในอนาคตได้เป็นอย่างดี”
นายธนพิศาลกล่าว

3.

บริษัทฯ พร้อมมองหาโอกาสการลงทุนใหม่ๆ อาทิ Digital Asset , Digital Token หรือแม้แต่การให้บริการ Blockchain ผ่านระบบ AI ซึ่งทาง “โกลเบล็ก” มีการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนอย่างต่อเนื่อง และพร้อมเปิดกว้างด้านความร่วมมือกับ Premium Partners ผู้เชี่ยวชาญชั้นนำในด้านดิจิทัล ที่มีความพร้อมทั้งในด้านของบุคลากร และโปรดักส์ใหม่ๆ เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลายมากขึ้นทั้งจากกลุ่มลูกค้าเดิม และลูกค้าใหม่

นอกจากนี้ GBS ยังต่อยอดการให้บริการด้านการลงทุน ภายใต้ “GLOBLEX ROBOTRADE” ซึ่งมีทั้งการสร้างและบริหารพอร์ตการลงทุนที่บริษัทฯ มีการพัฒนาอยู่แล้ว ผ่านการนำเทคโนโลยีระบบ AI มาช่วยบริหารพอร์ต และส่งคำสั่งซื้อขายแบบอัตโนมัติเจาะกลุ่มนักลงทุนที่มีความเชี่ยวชาญ

ด้านออกแบบโปรแกรม (Programming) หรือ Robot Trade หรือแม้แต่การลงทุนผ่านโปรแกรมเทรด “GLOBLEX ROBOTRADE” ถูกออกแบบสำหรับการลงทุนในกลุ่ม SET100 เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้านการลงทุน โดยนักลงทุนสามารถเลือกลงทุนได้ทั้งหมด 4 โมเดล ได้แก่ 1. Growth Factor Model, 2. Qual-

ity Factor Model, 3. Valuation Factor Model และ 4. Dividend Factor Model หรือแม้แต่การพัฒนาการให้บริการ ROBOTRADE สำหรับนักลงทุนที่มีความเชี่ยวชาญด้านออกแบบโปรแกรม (Programming) หรือ Robot Trade สามารถออกแบบโปรแกรมเทรดด้วยตัวเอง ซึ่งตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ เพราะการทำงานของ Robot Trade

จะรวดเร็วแม่นยำ และมีการป้องกันความเสี่ยงเป็นไปตามข้อกำหนดของทางตลาดฯ ทำให้บริษัทฯ เชื่อว่า มีโอกาสสูงที่คนจะสนใจบริการดังกล่าวและสามารถสร้างโอกาสการเติบโตให้กับบริษัทฯ ได้ในอนาคต

“ ภายในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2565 บริษัทฯ คาดว่าจะมีการเปิดตัวโปรดักส์ใหม่ด้านการลงทุน ประมาณ 1-2 โปรดักส์ ควบคู่กับการฝึกอบรมบุคลากร เพื่อพัฒนาศักยภาพให้มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีเพิ่มขึ้น เพื่อเตรียมความพร้อมในการให้บริการกับลูกค้าในอนาคต” นายธนพิศาลกล่าว

อย่างไรก็ตามจากความมุ่งมั่นการดำเนินธุรกิจภายใต้กลยุทธ์เหล่านี้ จะทำให้บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้ที่มีการกระจายตัวหลากหลายมากขึ้น ไม่ต้องพึ่งธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งเป็นหลักเพียงอย่างเดียว โดยปัจจุบัน “โกลเบล็ก” มีสัดส่วนรายได้ค่านายหน้าจากธุรกิจหลักทรัพย์ประมาณ 53.92% จากบัญชีลูกค้าเคลื่อนไหว 7,000 บัญชีโดยประมาณ, รายได้จากค่าธรรมเนียม รายได้จากการเป็นที่ปรึกษาการลงทุน และรายได้อื่นๆ ประมาณ 46.08% ซึ่งการที่มีรายได้ที่กระจายช่วยเสริมฐานรายได้ที่มั่นคงให้แก่ “โกลเบล็ก” เพื่อก้าวสู่ปีที่ 21 อย่างยั่งยืนภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัดต่อไป

HOONINSIDE



สมบูรณ์ เอื้ออัชฌาสัย

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

GUNKUL

— รับรู้รายได้ —

ช่อดอกกัญชางกันที่ Q2/65

GUNKUL ระบุ รายได้ ช่อดอกกัญชง ทันที

มั่นใจคุณภาพดีเยี่ยมไร้สารปนเปื้อน เนื่อง
จากปลูก ในระบบ **Hydroponic** ที่ได้มาตรฐาน
ฟาก “**ดร.สมบูรณ์ เอื้ออักษณาสัย**” เดินหน้าลุยธุรกิจ
กัญชงกัญชาครบวงจรตามแผน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม
หนุนการเติบโตและสร้างผลตอบแทนที่ดีให้ผู้ถือหุ้น

GUNKUL
not only the energy, we care

**ดร.สมบูรณ์
เอื้ออักษณาสัย**

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) (GUNKUL)

เปิดเผยว่า บริษัท จี.เค. สมาร์ท ฟาร์มมิ่ง จำกัด
ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ **GUNKUL** จะเริ่มดำเนินการตัด
ช่อดอกกัญชง สำหรับโรงเรือนแห่งที่ 1 ที่อำเภอห้วยบง
จังหวัดนครราชสีมาได้ช่วงต้นเดือนพฤษภาคม 2565
และส่งเข้าโรงสกัดเพื่อนำมาทำผลิตภัณฑ์ปลายน้ำใน
ส่วนของบริษัทฯ เอง และส่งมอบให้กับลูกค้าต่อไป

โดยตั้งเป้าที่จะได้ผลผลิตช่อดอกแห้งที่มีระดับสาร
CBD มากกว่า 12% จำนวนไม่น้อยกว่า 500 กิโลกรัม
ต่อโรงเรือน โดยโรงเรือนของบริษัทฯ มีขนาด
โรงเรือนละ 1 ไร่ ส่วนโรงเรือนที่ 2

จะตัดช่อดอกได้ช่วงปลายเดือนพฤษภาคม ซึ่งจะทำ
ให้บริษัทฯ เริ่มทยอยรับรู้รายได้ทันทีตั้งแต่ไตรมาส
2/2565 และเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ หลังจาก
ตามแผนที่วางไว้

GUNKUL ฤกษ์ดีตัด
ช่อดอกกัญชง ล็อตแรกที่
อ.ห้วยบง จ.นครราชสีมา
ต้นเดือนพฤษภาคมนี้ พร้อม
ส่งเข้าโรงสกัดทำผลิตภัณฑ์
ปลายน้ำในส่วนของบริษัท
และส่งมอบให้กับลูกค้าต่อ
ไป เตรียมรับรายได้ทันที
ไตรมาส 2/65



ทั้งนี้รูปแบบการปลูกของบริษัทฯ เป็นระบบโรงเรือนที่ได้มาตรฐาน
ขนาด 1,600 ตารางเมตร ซึ่งเป็นพื้นที่เพาะปลูกของบริษัทฯ เอง และปลูก
โดยใช้ระบบ **Hydroponic** ไม่ใช้ดิน **แต่นำน้ำ RO** ในการปลูกเพื่อป้องกันสาร
ปนเปื้อนจากสารพิษตกค้างต่างๆ และไม่มีการใช้ยาฆ่าแมลงใดๆ ซึ่งทำให้
มั่นใจได้ว่าผลผลิตกัญชงที่ออกมาจะมีคุณภาพสูงอยู่ในเกณฑ์ที่ดีมาก

“กัญชง-กัญชา ถือเป็นตลาดใหม่และธุรกิจใหม่ที่มีศักยภาพที่จะช่วยสร้าง
การเติบโตให้กับบริษัทฯ ได้มาก และเป็นส่วนหนึ่งในการแตกไลน์ธุรกิจ
ของบริษัทฯ ที่จะนำเอาสารสกัดจากกัญชงไปทำผลิตภัณฑ์ปลายน้ำทั้งใน
ส่วนของบริษัทฯ เอง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และสร้างอัตราการเติบโตของ
สินทรัพย์และผลกำไรให้กับบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นได้อย่างต่อเนื่อง
รวมถึงส่งขายให้กับลูกค้าด้วย ถือเป็นสัญญาณที่ดีและเป็นไปตามแผนการ
ดำเนินธุรกิจกัญชงกัญชาอย่างครบวงจรในอนาคต” ดร.สมบูรณ์กล่าว

ทั้งนี้ในเดือนเมษายน 2565 บริษัทฯ เตรียมจะเปิดคลินิกแพทย์แผนไทยเพื่อให้บริการลูกค้า
และจำหน่ายผลิตภัณฑ์กัญชง กัญชาปลายน้ำ ครบวงจร ณ อาคาร Pearl Bangkok
ชั้น 2 ซึ่งผู้สนใจสามารถเยี่ยมชม และเข้ารับบริการได้ตั้งแต่มิถุนายนนี้เป็นต้นไป

H O O N I N S I D E



SCGP

วิชาญ จิตร์ภักดี

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เอสซีจี แพคเกจจิ้ง จำกัด (มหาชน)



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

SCGP

มุ่งสู่เป้าหมายได้

140,000 ล้านบาท

บริษัท เอสซีจี แพคเกจจิ้ง จำกัด (มหาชน)

SCGP มุ่งสู่เป้าหมายรายได้ 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 หากไม่รวมรายการพิเศษในไตรมาสถัดก่อน กำไรสำหรับงวด และ EBITDA ในไตรมาสที่ 1 ของปี 2565 ยังคงสูงกว่าไตรมาสก่อน

รายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นมาจากการเดินขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และ

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



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

**ในส่วนของการบริหารงบดุล
จากช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาเป็นผล
มาจากต้นทุนด้านวัตถุดิบและพลังงาน
ที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบ
ต่อทั้งอุตสาหกรรม ทั้งนี้ SCGP
มีการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ
และวางแผนบริหารจัดการ
ล่องหน้า
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

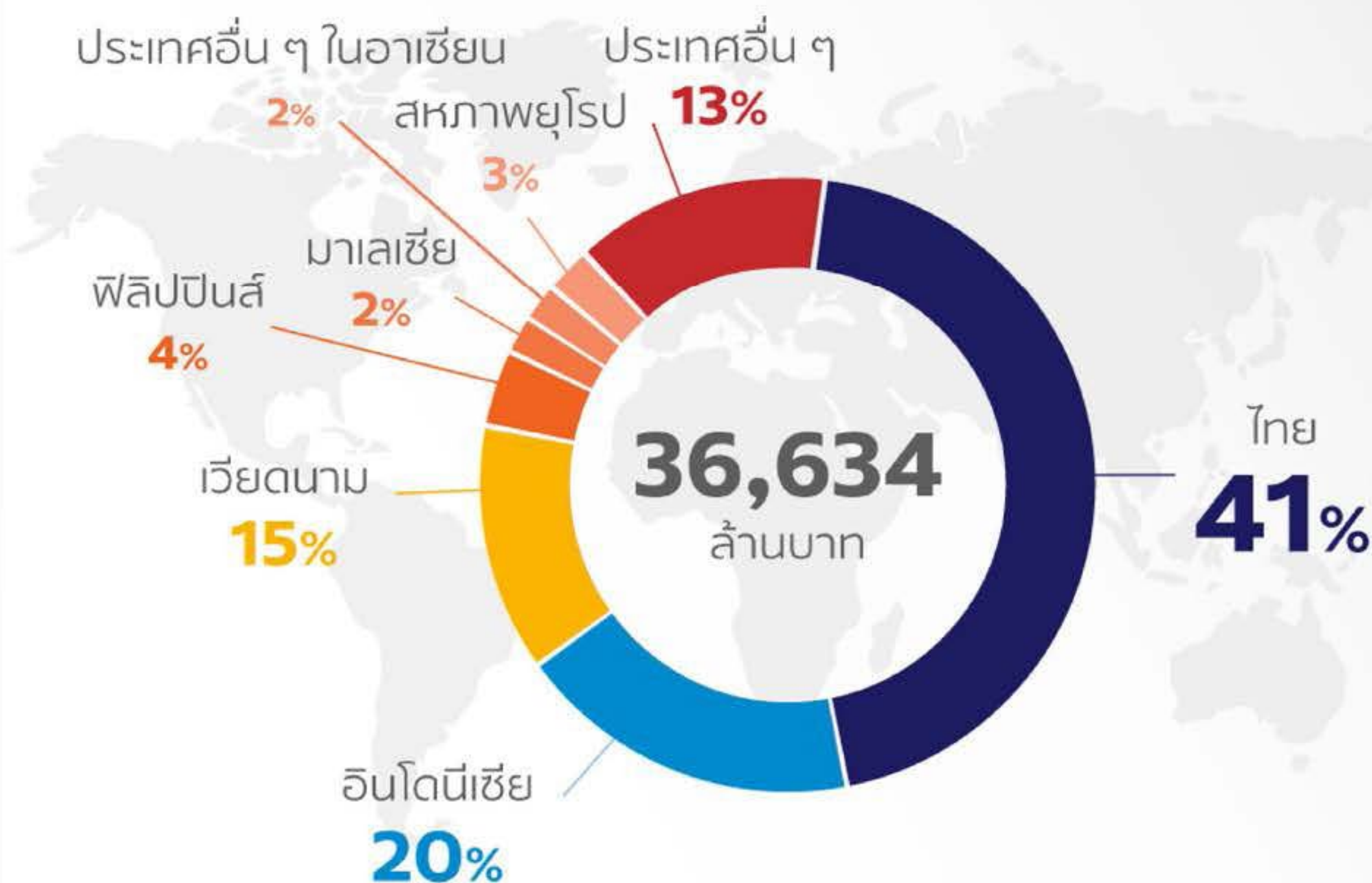
และสำหรับงวดสามเดือน
สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565

(หน่วย : ล้านบาท)

SCGP

SCGP

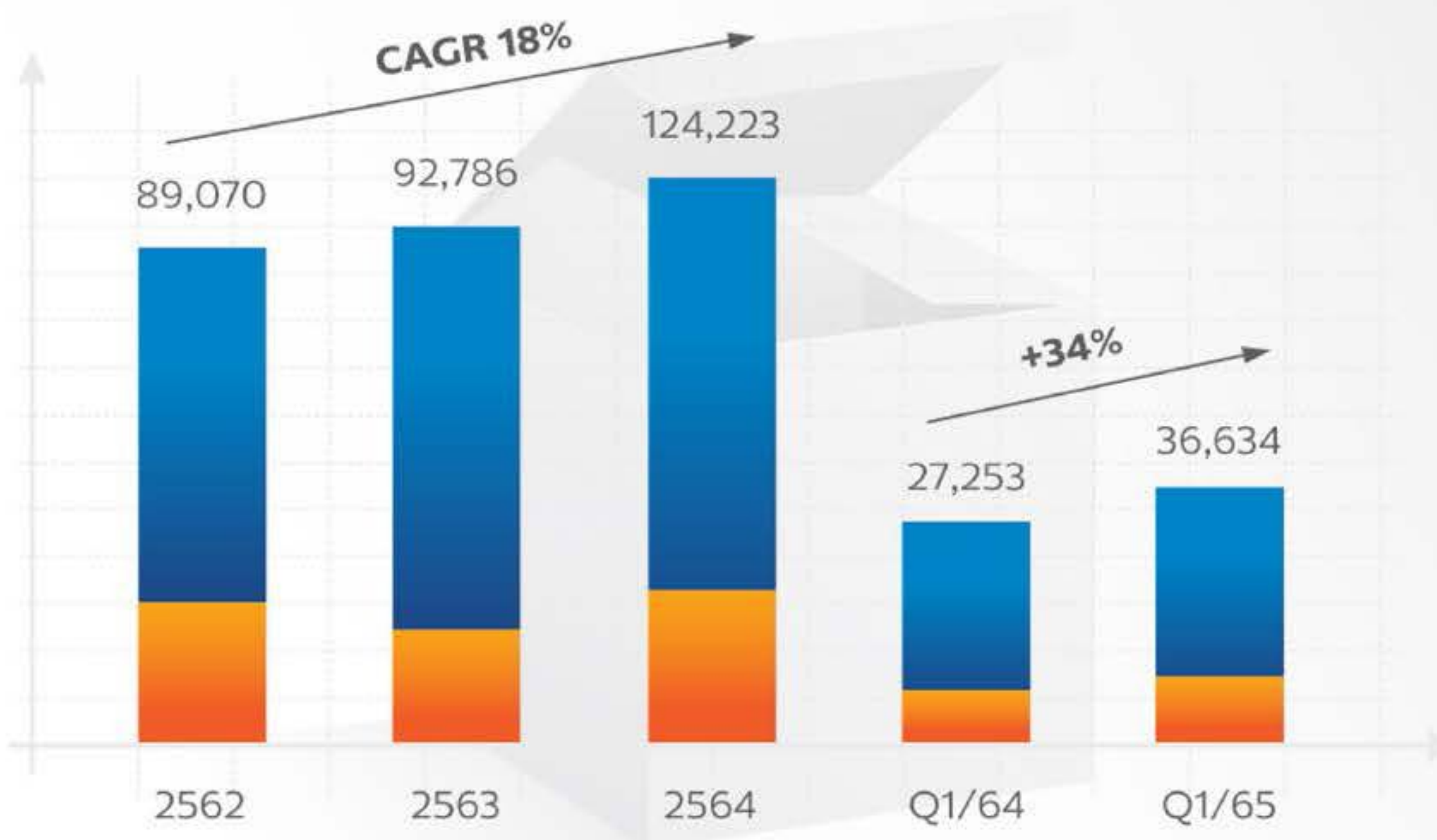
สัดส่วนรายได้จากการขาย แบ่งตามประเทศลูกค้า



SCGP

SCGP

รายได้จากการขาย

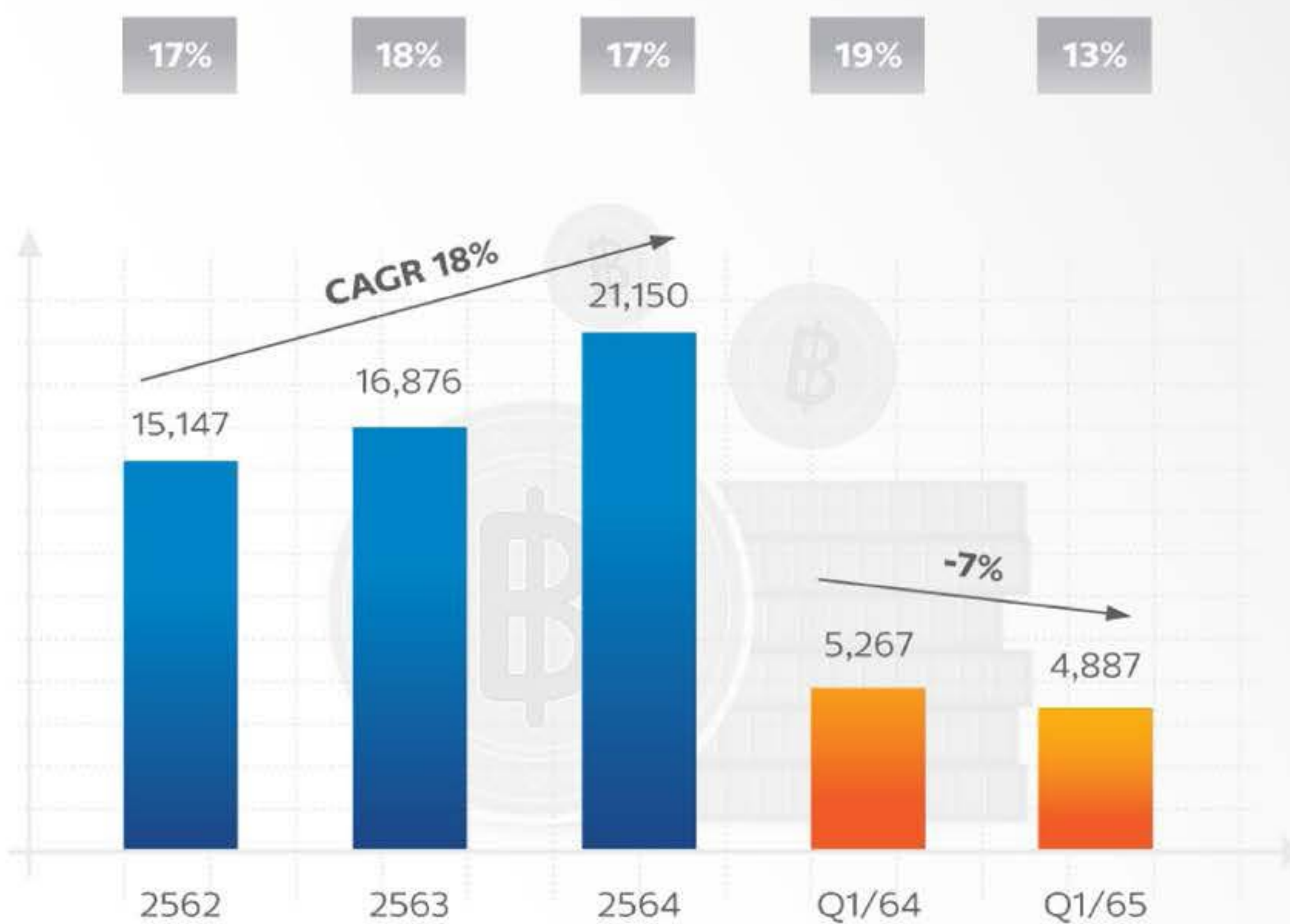


	2562	2563	2564	Q1/64	Q1/65
■ ธุรกิจบรรจุกภัณฑ์แบบครบวงจร	71,625	78,903	105,563	22,967	30,955
■ ธุรกิจอื่นและกระดาษ	17,445	13,883	18,660	4,286	5,679

SCGP

SCGP

EBITDA*

 อัตรา EBITDA Margin

* ทำไรก่อนหักต้นทุนทางการเงิน ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย

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

AP ไตรมาสแรกปีนี้ รายได้รวมพุ่ง 21.5%

กำไรโต 23.3%-Q2 เดินหน้าตามแผนเปิดตัวโครงการใหม่
11 โครงการ รวม 16,240 ลบ.

นายวิฑูรย์ จันทวิมล รองกรรมการผู้อำนวยการ สายงานกลยุทธ์องค์กรและการสร้างสรรค์ บมจ. เอพี (ไทยแลนด์) AP กล่าวว่า ไตรมาส 1 ที่ผ่านมาบริษัทฯ สามารถสร้างรายได้รวมจากสินค้าแนวราบ กลุ่มคอนโดมิเนียม (100%JV) และธุรกิจอื่นๆ ได้สูงถึง 13,084 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.5% หากเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีรายได้รวมเท่ากับ 10,773 ล้านบาท ด้านกำไรสุทธิ 1,730 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีกำไรสุทธิรวมเท่ากับ 1,403 ล้านบาท เท่ากับ 23.3% ด้านสัดส่วนหนี้สินสุทธิต่อทุนต่ำเพียง 0.49 เท่า

ทั้งนี้ แนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัย ทั้งสินค้าแนวราบและแนวสูงในปีนี้เป็น การเติบโตที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งรายได้ที่เกิดขึ้นในไตรมาส 1 สะท้อนให้เห็นได้อย่างชัดเจนถึงดีมานด์ ที่เกิดขึ้นจริงในตลาดวันนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดคอนโดมิเนียมก็เริ่มส่งสัญญาณบวก ให้เห็น โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมพร้อมอยู่

ภาพลูกค้าคอนโด ในวันนี้คือ ลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่จริง อย่าง 4 คอนโดพร้อมอยู่ ได้แก่ 1) LIFE อโศก-ไฮปี 2) LIFE ลาดพร้าว แวลลีย์ 3) LIFE อโศก-พระราม 9 และ 4) Aspire เอราวัณ ไพร่ เป็นคีย์สำคัญในการสร้างรายได้ และยังคงมีการขาย เพื่อโอนเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง และในครึ่งปีหลัง บริษัทฯ เตรียมรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ 2 คอนโดใหม่ LIFE สาทร เซียร์รา และ RHYTHM เอกมัย เอสเตท มูลค่ารวม 9,600 ล้านบาท สำหรับภาพรวมอสังหาริมทรัพย์

ไตรมาส 2 เชื่อว่าจะมีทิศทาง การเติบโตที่ดีขึ้น ด้วยปัจจัยบวกทั้งในเรื่องของ ความกังวลของลูกค้าต่อสถานการณ์โรคระบาดที่ลดลง ความสามารถในการรับมือที่ดีขึ้น ตลอดจนการประกาศเปิดประเทศที่มีผลต่อการขับเคลื่อนในหลายภาคอุตสาหกรรม ซึ่งเอพีเรายังคงเดินหน้าตามแผนที่สุดแห่งปี กับการเปิดตัวโครงการใหม่ ที่มากที่สุด แบบบ้านใหม่ที่เยอะที่สุด และการขยายไปเซกเมนต์ใหม่ๆ แบบไม่สิ้นสุด ซึ่งจะได้เห็นโครงการที่เป็นไฮไลต์สำคัญ ในช่วงครึ่งปีหลังอย่างแน่นอนครับ นายวิฑูรย์ กล่าวเสริม

โดยไตรมาส 2 เอพีเตรียมเปิดตัวโครงการใหม่ทั้งสิ้น 11 โครงการ มูลค่า 16,240 ล้านบาท เป็นบ้านเดี่ยว 1 โครงการ มูลค่า 3,400 ล้านบาท ทาวน์โฮม 8 โครงการ มูลค่า 7,240 ล้านบาท และคอนโดมิเนียม 2 โครงการ มูลค่า 5,600 ล้านบาท ซึ่ง ณ วันที่ 30 เมษายน 2565 บริษัทฯ

สามารถสร้างยอดขายรวมได้ทั้งสิ้นมูลค่า 16,150 ล้านบาท แบ่งเป็นยอดขายจากสินค้าแนวราบมูลค่า 13,522 ล้านบาท และคอนโดมิเนียมมูลค่า 2,628 ล้านบาท และมีสินค้ารอรับรู้รายได้ (Backlog) 31,939 ล้านบาท ซึ่งเชื่อว่าจะสามารถสร้างรายได้รวม (รวม 100% JV) ได้ตามเป้าหมาย 47,000 ล้านบาท

ทั้งนี้ เอพี ไทยแลนด์ พร้อมเป็นตัวเลือกที่ดีที่สุด ด้วยแบรนด์อสังหาริมทรัพย์ในเครือ ทั้งบ้านเดี่ยว คอนโดมิเนียม และทาวน์โฮม ที่มากถึง 16 แบรนด์ กับแผนบูรณาการกว่า 175 โครงการ มูลค่าพร้อมขายกว่า 136,000 ล้านบาท พร้อมทีม SMART พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ในเครือเอพี ตลอดจนนวัตกรรมดีไซน์ต่างๆ ที่สร้างสรรค์ขึ้น เพื่อมุ่งส่งมอบชีวิตที่ดี ที่เลือกเองได้ให้กับทุกคน



RBF โชว์กำไร Q1/65 พุ่งทะยาน 117%

คาดการณ์กำไรขงหนุุนรายได้ Q2 โตต่อเนื่อง

**RBF ปลื้มผลประกอบการไตรมาสแรกปี 65 กำไรพุ่งกว่า 117%
รายได้ 984.23 ล้านบาท ยอดขายใน-ต่างประเทศเพิ่ม หลังโควิด-19 เริ่มคลี่คลาย
คาดการณ์กำไรขงหนุุนรายได้ Q2 โตต่อเนื่อง**

**ดร.สมชาย รัตนภูมิภิญโญ ประธาน
กรรมการบริหาร บริษัท อาร์ แอนด์
บี ฟู้ด ซัพพลาย จำกัด (มหาชน)
หรือ RBF**

เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานไตรมาส
ที่ 1 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565
บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิ
อยู่ที่ 165.72 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 89.58
ล้านบาท หรือ 117.65% เมื่อเทียบกับ
ช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) ซึ่ง
มียอดขายเพิ่มขึ้นจากการปรับแผน
ธุรกิจให้สอดคล้องกับสถานการณ์
การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19
และภาวะเศรษฐกิจโลกที่เกิดขึ้นใน
ปัจจุบัน

ทั้งนี้ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของ
ปีก่อน บริษัทฯ มีรายได้จากการขาย
และให้บริการอยู่ที่ 984.23 ล้าน
บาท เพิ่มขึ้น 139.28 ล้านบาท หรือ
16.48% แบ่งเป็นยอดขายทั้งใน
ประเทศ เพิ่มขึ้น 67.74 ล้านบาท
หรือ 9.39% และต่างประเทศ เพิ่ม
ขึ้น 71.54 ล้านบาท หรือ 57.96%
โดยเฉพาะในประเทศอินโดนีเซียและ
เวียดนามมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นได้ดี

นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยจากกลุ่มลูกค้า
อุตสาหกรรมที่มียอดขายเพิ่มขึ้น
หลังจากภาครัฐผ่อนคลายมาตรการ
ควบคุมการแพร่ระบาดของไวรัสโค
วิด-19 รวมถึงแรงส่งจากมาตรการ
กระตุ้นการใช้จ่ายต่างๆ เอื้อให้เกิด
การฟื้นตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ
ทำให้เกิดการบริโภคภายในประเทศ
เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้กลุ่มผลิตภัณฑ์
แป้งและซอสมีรายได้เพิ่มขึ้น 88.77
ล้านบาท คิดเป็นเติบโต 27.31% รวม
ถึงกลุ่มผลิตภัณฑ์วัตถุดิบแต่งกลิ่นรส
และส่วนผสมอาหารมียอดขายปรับตัว
เพิ่มขึ้น 26.43 ล้านบาท หรือ 8.33%
เนื่องจากยอดขายของบริษัทฯ ที่เป็น
ผู้ผลิตและจำหน่ายวัตถุดิบที่ใช้กลิ่นรส
และสีเป็นส่วนผสมในอาหาร เติบโต
ขึ้นอย่างต่อเนื่อง

**“ผลการดำเนินงานในไตรมาส 1 ปีนี้
บริษัทฯ ได้ปรับแผนการดำเนินงาน
ให้มีความสอดคล้องกับสถานการณ์
ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน โดยเฉพาะการ
คลี่คลายของการแพร่ระบาดไวรัส
โควิด-19 ซึ่งเป็นไปในทิศทางที่ดี
ขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ มียอดขายใน
ไตรมาสที่ผ่านมาปรับตัวเพิ่มขึ้นทั้ง
ยอดขายในประเทศและต่างประเทศ
รวมถึงการเติบโตของลูกค้าในกลุ่ม**

**อุตสาหกรรมที่กลับมามียอดขาย
มากขึ้น โดยเฉพาะการฟื้นตัวใน
อุตสาหกรรมเครื่องดื่ม ซึ่งส่งผลบวก
ให้ยอดขายของกลุ่มผลิตภัณฑ์วัตถุดิบ
แต่งกลิ่นรสและส่วนผสมอาหารปรับ
ตัวเพิ่มตาม และคาดว่าในไตรมาส
นี้ บริษัทฯ ยังคงสามารถรักษาการ
เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง” ดร.สมชาย
กล่าว**

ดร.สมชาย กล่าวอีกว่า ในไตรมาส 2
นี้ บริษัทฯ คาดว่าจะทยอยรับรู้รายได้
ได้จากธุรกิจกัญชงเพิ่มขึ้น เนื่องจาก
ผลผลิตโรงสกัดสารกัญชงของบริษัทฯ
เริ่มมีการส่งมอบให้กับลูกค้า
ไปบ้างแล้วบางส่วน ทั้งธุรกิจอาหาร
เครื่องดื่ม เครื่องสำอาง และบริษัทฯ
ได้เซ็นสัญญารับคำสั่งซื้อกับลูกค้า
รายใหญ่แล้วหลายราย ประกอบกับ
บริษัทฯ เตรียมยกระดับมาตรฐานการ
ผลิตโรงสกัดสารกัญชง เพื่อรองรับคำ
สั่งซื้อจากกลุ่มลูกค้าเวชภัณฑ์และการ
แพทย์เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นการช่วยเสริม
รายได้อีกช่องทางหนึ่ง และส่งผลให้
บริษัทฯ มีรายได้เพิ่มขึ้น โดยบริษัทฯ
ประเมินว่ารายได้ในไตรมาสนี้ยังคง
เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งจากยอด
ขายในประเทศและต่างประเทศ

ATP30 โชว์งบ Q1/65 ทำนิวไฮแรก

**กวาดรายได้ 153.16 ล้านบาท
กำไร 13.20 ล้านบาท / กำไรโต 25%**

**ATP30 โชว์ผลประกอบการไตรมาส 1/65 ทำนิวไฮ รายได้ 153.16 ล้านบาท
โต 38.66% กำไรสุทธิ 13.20 ล้านบาท โต 34.56% คาดแนวโน้มไตรมาส 2/65 ดีต่อ
เนื่อง ไม่หวั่นน้ำมันแพง ลูกค้าส่วนใหญ่ค่าบริการแปรผัน พัฒนาเทคโนโลยี RPA
เพิ่มความสามารถในการทำกำไร ตั้งเป้าปี 65 เติบโต 25% รายได้ 600 ล้านบาท**

นายปิยะ เตชากุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอทีพี 30 จำกัด (มหาชน) หรือ “ATP30”

ผู้ดำเนินธุรกิจให้บริการรถรับส่งพนักงานจากแหล่งที่พักอาศัยในเขตชุมชนไปยังโรงงานอุตสาหกรรมหรือสถานประกอบการโดยเฉพาะรอบเขตนิคมอุตสาหกรรมในภาคตะวันออก (Eastern Seaboard) เปิดเผยว่า ผลประกอบการไตรมาส 1/65 ทำนิวไฮแรกตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยมีรายได้รวม 153.16 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 42.70 ล้านบาท หรือ 38.66% จากช่วงเดียวกันปีก่อนที่มีรายได้รวม 110.46 ล้านบาท

ส่วนกำไรสุทธิอยู่ที่ 13.20 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.39 ล้านบาท หรือ 34.56% จากช่วงเดียวกัน

ปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 9.81 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นจำนวน 3.85 ล้านบาท หรือ 41.18% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/64 ที่มีกำไรสุทธิ 9.35 ล้านบาท

ทั้งนี้ผลประกอบการของบริษัทปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากสามารถรักษฐานลูกค้าได้เกือบ 100% และให้บริการลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น จำนวนรถ 49 คัน นอกจากนี้ได้ปรับปรุงการบริหารจัดการต้นทุนด้านต่างๆ รวมถึงควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้บริษัทมีกำไรขั้นต้น 33.90 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันปีก่อนที่มีกำไรขั้นต้น 27.02 ล้านบาท

สำหรับทิศทางการดำเนินธุรกิจไตรมาส 2/65 แนวโน้มเติบโตดีต่อเนื่อง แม้จะมีปัจจัยเสี่ยง

จากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมัน แต่บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงในกรณีดังกล่าวอยู่แล้ว เนื่องจากสัญญาเกี่ยวกับลูกค้าส่วนใหญ่เป็นค่าบริการแปรผันกับราคาน้ำมัน ทำให้สามารถลดผลกระทบจากราคาน้ำมันที่สูงขึ้นได้บางส่วน

นอกจากนี้ยังได้พัฒนาเทคโนโลยี Robotic Process Automation (RPA) หุ่นยนต์ที่ช่วยควบคุมติดตามการเดินทาง ตรวจสอบเช็คและซ่อมบำรุง เพื่อควบคุมต้นทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม และคาดว่าจะส่งผลให้อัตราการทำกำไรอยู่ในระดับที่ดีขึ้น โดยบริษัทตั้งเป้าหมายปี 2565 เติบโต 25% หรือมีรายได้รวมที่ 600 ล้านบาท รักษาอัตรากำไรขั้นต้นที่ระดับ 25%



SFT โชว์กำไรสุทธิไตรมาสแรกทำได้ 16.69 ล้านบาท

แม้มีปัจจัยลบจากต้นทุนการผลิต

SFT หนึ่งในผู้นำการให้บริการ Labeling Solutions แบบครบวงจร ด้วยผลิตภัณฑ์ฉลากฟิล์มหดรัดรูปในภูมิภาคอาเซียน เผยผลงานไตรมาส 1/2565 ทำรายได้รวม 201.62 ล้านบาท มีกำไรสุทธิ 16.69 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.89% และ 28.58% ตามลำดับ เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2564 แม้เจอปัจจัยลบจากต้นทุนการผลิตปรับตัวสูงขึ้น เดินหน้าขยายฐานลูกค้า รับจังหวะเศรษฐกิจฟื้นตัว มั่นใจปีนี้เติบโตตามแผน

นายชง ชง ทอย ผู้ก่อตั้งและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชริงเฟล็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ SFT

หนึ่งในผู้นำการให้บริการ Labeling Solutions แบบครบวงจร ด้วยผลิตภัณฑ์ฉลากฟิล์มหดรัดรูปในภูมิภาคอาเซียน เปิดเผยถึงภาพรวมการดำเนินงานธุรกิจในช่วงไตรมาส 1/2565 (มกราคม-มีนาคม)

ว่าแม้ต้องเผชิญกับความท้าทายในการบริหารจัดการจากปัจจัยต้นทุนการผลิตเพิ่มสูงขึ้น ทั้งในส่วนของราคาวัตถุดิบและพลังงานที่เร่งปรับตัวขึ้นมาอย่างรวดเร็ว จากสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างรัสเซีย-ยูเครน และการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 สายพันธุ์โอมิครอน ที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงผลักดันการเติบโตของผลการดำเนินงานไตรมาส 1 ปี 2565 ได้เพิ่มขึ้น โดยมีรายได้รวม 201.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.89% และมีกำไรสุทธิ 16.69 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28.58% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2564

ทั้งนี้ ปัจจัยความสำเร็จมาจากการบริหารจัดการด้านต้นทุนการผลิตให้

มีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งการบริหารอัตราแลกเปลี่ยนเพื่อจัดซื้อเพื่อลดผลกระทบจากราคาวัตถุดิบ ลดการสูญเสียจากไลน์การผลิตให้อยู่ในเกณฑ์ต่ำ ควบคู่กับการบริหารกำลังการผลิตเพื่อให้เกิด Economy of Scale เพื่อช่วยบรรเทาผลกระทบจากราคาต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วให้กับลูกค้าซึ่งถือเป็น Strategic Partner ที่สำคัญของบริษัทฯ จึงส่งผลให้กำไรสุทธิในไตรมาสนี้ปรับตัวลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

“ภาพรวมในไตรมาสแรกเป็นเรื่องที่มีความท้าทายการบริหารจัดการด้านต้นทุนเพื่อลดผลกระทบ ซึ่งเราทำได้ในระดับหนึ่ง สะท้อนจากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน และเชื่อมั่นว่าด้วยประสบการณ์ในการทำธุรกิจและการวางแผนงานที่มีความยืดหยุ่น ทำให้เราสามารถเรียนรู้ ปรับตัวและพัฒนาการทำงานเพื่อให้เกิดการเติบโตของบริษัทตามเป้าหมายที่วางไว้” นายชง ชง ทอย กล่าว

ส่วนแนวโน้มการดำเนินงานในช่วงที่เหลือของปีนี้ SFT จะมุ่งบริหารจัดการด้านการผลิตให้มีประสิทธิภาพรองรับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าที่เพิ่มขึ้น

ในช่วงฤดูการขายสินค้าในช่วงหน้าร้อน และช่วงที่เหลือของปีเพื่อตอบสนองความต้องการฉลากฟิล์มหดรัดรูปของลูกค้าในอุตสาหกรรมอาหาร เครื่องดื่มและสินค้าอุปโภคบริโภคที่เพิ่มขึ้น หลังเห็นสัญญาณการบริโภคภายในประเทศฟื้นตัวดีขึ้นตามลำดับ จากนโยบายการเปิดประเทศต้อนรับนักท่องเที่ยว รวมถึงมีแผนงานการขยายตลาดผ่านการออกงานแสดงสินค้า ได้แก่ INTERMACH and MTA Asia 2022 หรืองานแสดงเทคโนโลยีเครื่องจักรอุตสาหกรรมและโซลูชันการผลิตที่ทันสมัย

ซึ่งจัดขึ้นในวันที่ 18-21 พฤษภาคม และงาน THAIFEX-ANUGA ASIA 2022 หรืองานแสดงสินค้าอาหาร เครื่องดื่มและเทคโนโลยีอาหารระดับนานาชาติ ที่จัดขึ้นในระหว่างวันที่ 24-29 พฤษภาคม เป็นต้น เพื่อนำเสนอสินค้าใหม่อย่างผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อ่อน นวัตกรรมการพิมพ์ พร้อมขยายฐานลูกค้า เร่งเพิ่มยอดขายสั่งซื้อให้มีมากขึ้น ซึ่งจะช่วยสนับสนุนให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยต่ำ ควบคู่กับการบริหารจัดการด้านต้นทุนการผลิตอย่างต่อเนื่อง เพื่อผลักดันให้ภาพรวมทั้งปีเติบโตได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

SAAM โซลาร์รวม Q1/65 กำไรพุ่ง 509.72%

**ตามรายได้รวม เป็นผลมาจากกำไรจากการ
ขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางอ้อม**

นายพดด้วง คงคามิประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอสเอเอเอ็ม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) SAAM เปิดเผยว่า ผลประกอบการของบริษัทฯและบริษัทย่อย ไตรมาสแรกปีนี้ รายได้รวมจากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย (1) รายได้จากการบริการและเช่า ซึ่งรวมถึงการ จัดหาสถานที่ตั้งและให้บริการที่เกี่ยวข้องภายในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่กลุ่มบริษัทให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าซึ่งมีฐานะเป็นผู้ดำเนินการโครงการโรงไฟฟ้าจำนวน 17 โครงการ และ (2) รายได้จากการขาย มาจากการขายไฟฟ้า จากโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่บริษัทย่อยเป็นเจ้าของโครงการ

ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้รวมเท่ากับ 72.77 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 52.83 ล้านบาท หรือคิดเป็น ร้อยละ 265.00 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 1 ปี 2564: 19.94 ล้านบาท) เป็นผลมาจากการรับรู้กำไร จากการส่งมอบโครงการ SAAM Oita 01 Biomass Power และ โครงการ SAAM Oita 02 Biomass Power รวมถึงการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางอ้อม กล่าวคือ Biomass Power Three GK และ Biomass Power Four GK ให้แก่นักลงทุนบริษัท Trading Company สัญชาติญี่ปุ่น ในขณะที่รายได้จากการขายและรายได้อื่นลดลงเล็กน้อย โดยรายได้อื่น ส่วนใหญ่ประกอบด้วยรายได้ดอกเบี้ยรับและรายได้ค่าที่ปรึกษา ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน

ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จากการบริการและเช่า ซึ่งเป็นรายได้ที่มีการคิดค่าตอบแทนคงที่ ตลอดอายุสัญญาจากการให้บริการแก่ลูกค้าโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศไทย ภายใต้สัญญา ระยะยาว และรายได้จากการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนตามความต้องการของลูกค้า เท่ากับ 16.54 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 22.73 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้น 2.81 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 20.46 เมื่อเทียบกับงวด เดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 1 ปี 2564: 13.73 ล้านบาท) โดยแบ่งออกเป็นรายได้จากการบริการ จำนวน 13.25 ล้าน

บาท และรายได้ค่าเช่า จำนวน 3.29 ล้านบาท (ไตรมาส 1 ปี 2564: 10.44 ล้านบาท และ 3.29 ล้านบาท ตามลำดับ) สาเหตุหลักที่เพิ่มขึ้นมาจากการรับรู้รายได้จากการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าที่ประเทศญี่ปุ่น จำนวน 2.88 ล้านบาท จาก การส่งมอบงานตามขั้นตอนความสำเร็จที่ 1 ภายใต้สัญญา ให้บริการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลในประเทศ ญี่ปุ่นที่กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าลงนามกับลูกค้าเมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2564

กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จากการขายไฟฟ้าของโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศไทย ซึ่งมีกำลัง การผลิตติดตั้งจำนวน 2.0 เมกะวัตต์ ที่ดำเนินการภายใต้ SAAM-SP1 โดยในไตรมาส 1 ปี 2565 มีรายได้จากการขาย ไฟฟ้าเท่ากับ 4.68 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.44 ของรายได้รวม ลดลง 0.24 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.88 เมื่อ เทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 1 ปี 2564: 4.92 ล้านบาท) เนื่องจากมีปริมาณฝน ส่งผลให้ค่าแสงในไตรมาส น้อยกว่าปี 2564 เล็กน้อย

ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ ได้ส่งมอบโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลที่ประเทศญี่ปุ่น จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ SAAM Oita 01 Biomass Power และ SAAM Oita 02 Biomass Power ให้กับลูกค้า พร้อม ทั้งจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย ซึ่งเป็นผู้ถือใบอนุญาตในโครงการดังกล่าว โดยมูลค่าของสัญญา

รวมทั้งสิ้น 218.84 ล้านบาท หรือเทียบเท่า 61.64 ล้านบาท ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงรับรู้กำไรจากการขายเงินลงทุนดังกล่าวเป็นจำนวน 51.33 ล้านบาท

ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้อื่นเท่ากับ 0.22 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.30 ของรายได้รวม ลดลง 0.13 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 36.34 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 1 ปี 2564: 0.34 ล้านบาท) ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ และรายได้ค่าที่ปรึกษา โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของอัตราดอกเบี้ยเงิน ฝาก ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ

ต้นทุนขายและบริการของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยต้นทุนขายจากธุรกิจลงทุนในกิจการโรงไฟฟ้าพลังงาน หมุนเวียน และ ต้นทุนบริการและเช่า ประกอบด้วยต้นทุนจากธุรกิจจัดหาสถานที่ตั้งและให้บริการที่เกี่ยวข้องภายใน โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน รวมถึงธุรกิจพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน เพื่อจำหน่าย และธุรกิจ ให้บริการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนตามความต้องการของลูกค้า ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีต้นทุนขายและบริการรวมเท่ากับ 5.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.92 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 19.47 เมื่อเทียบกับงวด เดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 1 ปี 2564: 4.71 ล้านบาท)

SAAM โซว้งบรวม Q1/65 กำไรพุ่ง 509.72%

ตามรายได้รวม เป็นผลมาจากกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางอ้อม

ต้นทุนบริการและเช่า ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบไปด้วย (1) ต้นทุนในการดูแลให้บริการที่เกี่ยวข้องภายในโครงการ โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศไทยให้แก่ลูกค้า และต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้า พลังงานหมุนเวียนในต่างประเทศ (2) ค่าเช่าที่ดินสำหรับการให้บริการจัดหาสถานที่ตั้งของโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ภายใต้ SAAM SAAM-1 SAAM-2 และ SAAM-3 และ (3) ค่าเสื่อมราคาของสิ่งปลูกสร้างบนพื้นที่โครงการ โรงไฟฟ้าและเครื่องมือที่เกี่ยวข้อง ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีต้นทุนบริการและเช่าเท่ากับ 4.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.96 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 30.71 (ไตรมาส 1 ปี 2564: 3.14 ล้านบาท) เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการส่งมอบโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลที่ประเทศญี่ปุ่น จำนวน 1 ล้านบาท

ต้นทุนขาย ประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายหลักที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าของโครงการโรงไฟฟ้า พลังงานแสงอาทิตย์ภายใต้ SAAM-SP1 ซึ่งได้แก่ (1) ค่าเสื่อมราคาโรงไฟฟ้า (2) ค่าดำเนินการและบำรุงรักษา โรงไฟฟ้า และ (3) ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าเบี้ยประกันภัย และค่ากองทุนพัฒนาไฟฟ้า เป็นต้น ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีต้นทุนขายเท่ากับ 1.53 ล้านบาท ลดลง 0.05 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.99 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 1 ปี 2564: 1.57 ล้านบาท)

ทั้งนี้ ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 15.60 ล้านบาท

หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น เท่ากับร้อยละ 73.48 ของรายได้จากการดำเนินงาน เพิ่มขึ้น 1.66 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.91 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 1 ปี 2564: 13.94 ล้านบาท) โดยกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางอ้อมไม่เป็น ส่วนหนึ่งในการคำนวณกำไรขั้นต้นค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริการเท่ากับ 0.04 ล้านบาท ลดลง 0.01 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 25.45 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 1 ปี 2564: 0.06 ล้านบาท) ซึ่งประกอบด้วยค่าใช้จ่ายสำหรับค่านายหน้าในการติดต่อจัดหาที่ดิน ประสานงานโครงการสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศไทยที่กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้า

ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 8.77 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.68 ล้านบาท หรือ คิดเป็นร้อยละ 114.61 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 1 ปี 2564: 4.09 ล้านบาท) โดยค่าใช้จ่ายในการบริหารหลักประกอบด้วย เงินเดือน ผลประโยชน์ของพนักงานและผู้บริหาร ค่าเช่าสำนักงาน ค่าเดินทาง และค่าบริการวิชาชีพ เป็นต้น โดยค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นในไตรมาส 1 ปี 2565 มีสาเหตุหลักมาจากการจ่ายโบนัสพิเศษให้แก่บุคลากรในเดือนมีนาคม 2565 สืบเนื่องจากการส่งมอบโครงการให้แก่นักลงทุน จำนวน 0.96 ล้านบาท การตัดจำหน่ายโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และโครงการโรงไฟฟ้าชีวมวลที่

ประเทศญี่ปุ่น จำนวน 1.12 ล้านบาท และค่าบริการทางวิชาชีพเพิ่มขึ้น 0.67 ล้านบาท

ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับ 1.05 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.45 ของรายได้รวม ทั้งนี้ ในไตรมาส 1 ปี 2564 กลุ่มบริษัทฯ มีผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 0.94 ล้านบาท เป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์เงินมัดจำค่าอุปกรณ์ในสกุลเงิน ดอลลาร์สหรัฐ และการเข้าทำรายการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนของบริษัท ย่อยในประเทศฮ่องกงในสกุลเงินเยน

ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 0.65 ล้านบาท ลดลง 0.20 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 23.17 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 1 ปี 2564: 0.85 ล้านบาท) เนื่องจากมีการทยอยชำระคืน เงินกู้ยืมธนาคาร

ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 55.61 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 46.49 ล้านบาท หรือร้อยละ 509.72 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 1 ปี 2564: 9.12 ล้านบาท) ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้น ของกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางอ้อม จำนวน 51.33 ล้านบาท ในขณะที่เดียวกัน ค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพิ่มขึ้นจำนวน 4.68 ล้านบาท

SNNP โชว์กำไร Q1/65 กำไรสุทธิ 105 ลบ.

เพิ่มขึ้นเฉียด 90% หลังคลายล็อกดาวน์

บมจ.ศรีน่านพร มาร์เก็ตติ้ง (SNNP) ประกาศงบไตรมาส 1/65 สุดแซ่บ! กวาดรายได้กว่า 1,133 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.9% กำไรสุทธิพุ่งแตะ 105 ล้านบาท เทียบกำไรจากธุรกิจหลัก ซึ่งไม่รวมกำไรพิเศษกับปีก่อนโตเฉียด 90% หลังคลายล็อกดาวน์ ส่งสินค้าใหม่สุดฮิต "ขนม-น้ำผลไม้ผสมกล้วย" บุกตลาด เอาใจกลุ่มผู้บริโภค มีกระแสตอบรับเป็นอย่างดี ดันยอดขายโต และควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ฟากผู้บริหาร "วิโรจน์ วชิรเดชกุล" ระบุแนวโน้มยอดขายเติบโตต่อเนื่อง ลุ้นผลงานไตรมาสหน้านิวไฮ พร้อมเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดผู้บริโภค

นายวิโรจน์ วชิรเดชกุล รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส สายงานธุรกิจในประเทศ บริษัท ศรีน่านพร มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) (SNNP)

เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของบริษัทฯในไตรมาส 1/65 มีรายได้รวม 1,133 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 111 ล้านบาท หรือ 10.9% เทียบงวดเดียวกันของปีก่อนที่ปรับปรุงแล้วมีรายได้รวม 1,022 ล้านบาท โดยมีกำไรสุทธิ 105 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิจากธุรกิจหลัก 113 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 53 ล้านบาท หรือ 89.3% เทียบงวดเดียวกันของปีก่อนมีกำไรสุทธิจากธุรกิจหลัก ซึ่งไม่รวมกำไรพิเศษ 60 ล้านบาท โดยได้รับปัจจัยหนุนจากยอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง หลังบริษัทฯ ส่งสินค้าใหม่บุกตลาด และควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

"รายได้และกำไรในไตรมาส 1/65 เติบโต โดยได้รับปัจจัยหนุนจากยอดขายในประเทศที่โตต่อเนื่องติดต่อกันจากช่วงปลายปีไตรมาส4 โดยฟื้นตัวมากฯ ในช่องทางของโมเดิร์นเทรด

และสินค้าใหม่ที้ออกมา ได้แก่ เจลชีววี น้ำกัญชาสกัดเมจิกฟาร์ม ขนมรูปน้องไก่โลตัส ผสมใบกล้วย และขนมรูปน้องไก่โลตัส ผสมเมล็ดกล้วย ชง รวมถึงโลตัสหนังไก่ทอด ช่วยให้อยอดขายในประเทศเติบโต ทำให้ตลาดขนมคบเคี้ยวมีความคึกคัก ได้การตอบรับเป็นอย่างดีจากกลุ่มผู้บริโภค แม้จะเผชิญสถานการณ์ราคาวัตถุดิบที่เพิ่มสูงขึ้นตั้งแต่ช่วงครึ่งปีหลังของปี 64 แต่อัตรากำไรขั้นต้นในQ1/65 ก็ปรับตัวดีขึ้นที่ 27.4% จากปีก่อนหน้า 26.3% จากการควบคุมประสิทธิภาพในการผลิตที่ดี และการเน้นในการออกสินค้าใหม่ที่ให้คุณค่าแก่ผู้บริโภคที่สูงขึ้น และมีอัตรากำไรที่ดีขึ้นเช่นกัน ส่วนตลาดต่างประเทศก็ฟื้นตัวทุกประเทศ โดยยอดขายในต่างประเทศเติบโต 26.6% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้ในภาพรวมของยอดขายของบริษัทฯ เติบโต 10.9% เมื่อเทียบกับยอดขายที่ปรับปรุงแล้วในปีก่อนหน้า "นายวิโรจน์ กล่าว

สำหรับแผนการดำเนินงานในปี 2565 บริษัทฯตั้งเป้าหมายรายได้แตะที่ระดับ 5,000 ล้านบาท และลุ้นผล

งานเติบโตต่อเนื่อง ซึ่งโดยปกติในช่วงไตรมาสที่ 2 และช่วงปลายปีเป็นช่วงไฮซีซั่นในการขายสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งน่าจะเติบโตได้ดีทำให้มั่นใจว่าแนวโน้มผลการดำเนินงานในไตรมาส 2 ของปีนี้มีโอกาสที่ผลดำเนินงานจะทำสถิติสูงสุดใหม่ โดยเฉพาะช่องทางโมเดิร์นเทรด ที่ซบเซามานานในช่วง COVID-19 ประกอบกับบริษัทฯ มีแผนปรับโฉมสินค้าแบรนด์หลักของบริษัทฯ เพื่อเป็นการสร้างกระแสให้กับกลุ่มผู้บริโภคครั้งใหญ่ในช่วงไตรมาส 3 ที่จะถึงนี้ รวมถึงตลาดต่างประเทศที่บริษัทฯ ขยายช่องทาง และลงทุนสร้างฐานธุรกิจไวล่วงหน้า ไม่ว่าจะเป็นเวียดนาม กัมพูชา หรือ ประเทศส่งออกอื่นๆ ก็น่าจะเติบโตได้ดีขึ้นเรื่อยๆ ทุกไตรมาส ทั้งนี้บริษัทฯ เตรียมจัดตั้งโรงงานแห่งใหม่ในอินโดนีเซีย เพื่อผลิตสินค้าเพื่อขายในประเทศอินโดนีเซีย คาดว่าจะเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้อย่างเร็วภายในปลายปีนี้ หรือไม่เกินช่วงครึ่งปีแรกของปี 2566 ผลักดันรายได้และกำไรเติบโตอย่างต่อเนื่อง



TU รายงานไตรมาสแรกรายได้สูงสุดเป็นประวัติการณ์

จากความต้องการสินค้าทั่วโลกที่สูงขึ้นและ
ธุรกิจหลักที่ทำผลงานได้ดี

**บริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) TU รายงานผลประกอบการประจำไตรมาสแรก
ของปี โดยมียอดขายสูงเป็นประวัติการณ์ถึง 36,272 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.5 เปอร์เซ็นต์
เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า จากปัจจัยต่างๆ ได้แก่ อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ความ
ต้องการสินค้าทั่วโลกที่สูงขึ้นเนื่องจากหลายประเทศได้กลับสู่สภาวะปกติ และผ่อนคลาย
มาตรการป้องกันการแพร่ระบาดต่างๆ**

ด้วยการบริหารจัดการต้นทุน ประกอบกับ
ผู้บริโภคเชื่อมั่นและต้องการผลิตภัณฑ์ที่
ดีต่อสุขภาพของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ทั้ง
ในทวีปเอเชีย ยุโรป และอเมริกาเหนือ
ส่งผลให้กำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น 15.4
เปอร์เซ็นต์ อยู่ที่ 6,355 ล้านบาท อย่างไร
ก็ดี ด้วยแรงกดดันจากสถานการณ์
เงินเฟ้อและอุปสรรคในห่วงโซ่อุปทาน
และการขนส่งทั่วโลก ทำให้กำไรสุทธิของ
ไทยยูเนี่ยนในไตรมาสแรกของปีลดลง
3.2 เปอร์เซ็นต์ อยู่ที่ 1,746 ล้านบาท

นายธีรพงศ์ จันศิริ ประธานเจ้าหน้าที่
บริหาร บริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด
กล่าวว่า “แม้ว่าเราจะต้องเผชิญกับความ
ท้าทายทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ไทยยู
เนี่ยนยังสามารถทำผลงานได้ดี รวมถึง
ยอดขายจากหน่วยธุรกิจหลักทั้ง 3 ส่วน
โดยไทยยูเนี่ยนยังคงให้ความสำคัญกับ
สุขภาพ ความเป็นอยู่ และความปลอดภัย
ของพนักงาน ท่ามกลางสถานการณ์การ
แพร่ระบาด เรามีมาตรการการป้องกัน
การแพร่ระบาดโควิด-19 อย่างเคร่งครัด
ทำให้บริษัทสามารถจัดการฐานการผลิต
ทั่วโลกของเราได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ
สามารถผลิตสินค้าคุณภาพให้กับผู้บริโภค
ได้อย่างต่อเนื่อง”

ความต้องการสินค้าทั่วโลกส่งผลดีต่อยอด
ขายของบริษัท ซึ่งธุรกิจหลักทั้ง 3 ส่วน
ของบริษัทมียอดขายที่เพิ่มขึ้น โดยธุรกิจ
อาหารทะเลแปรรูปบรรจุกระป๋องมียอด
ขายเพิ่มขึ้น 14.3 เปอร์เซ็นต์ อยู่ที่ 15,527
ล้านบาทในไตรมาสแรก มีปัจจัยบวกจาก
ปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้น อัตราแลกเปลี่ยน

เงินตราต่างประเทศที่ส่งผลบวกต่อ
ธุรกิจ และราคาขายของสินค้าที่ปรับตัว
เพิ่มขึ้น

ธุรกิจอาหารทะเลแช่แข็งและแช่เย็นมียอด
ขายเพิ่มขึ้น 14.2 เปอร์เซ็นต์ อยู่ที่ 13,790
ล้านบาท สืบเนื่องจากความต้องการที่ปรับ
ตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่าง
ยิ่งในทวีปเอเชีย ที่มีความต้องการสินค้า
ประเภทกุ้งสูงขึ้น อีกทั้งธุรกิจร้านอาหาร
และโรงแรมในสหรัฐอเมริกาและยุโรป
เริ่มทยอยฟื้นตัว และเช่นเดียวกัน อัตรา
แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศได้ส่งผล
บวกต่อยอดขาย นอกจากนี้บริษัทยังได้
นำระบบเครื่องจักรอัตโนมัติเข้ามาใช้ใน
โรงงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต
และบริหารจัดการต้นทุนต่อหน่วย

ธุรกิจอาหารสัตว์เลี้ยงและสินค้าเพิ่มมูลค่า
ยังคงมีส่วนสำคัญในการเติบโตทางธุรกิจ
ของไทยยูเนี่ยนอย่างต่อเนื่องในไตรมาส
แรกของปี ด้วยยอดขายที่พุ่งสูงขึ้น 27.2
เปอร์เซ็นต์ อยู่ที่ 6,955 ล้านบาท จากการ
ที่ผู้คนใช้เวลาอยู่กับสัตว์เลี้ยงมากขึ้นและ
บริษัทมีการออกผลิตภัณฑ์นวัตกรรมต่างๆ
นอกจากนี้ธุรกิจบรรจุภัณฑ์ยังมียอดขายที่
สูงขึ้นด้วย

ในไตรมาสแรกของปีนี้ ไทยยูเนี่ยนยังได้
ขยายธุรกิจไปยังตลาดอื่นๆ และมีการ
ตั้งบริษัทร่วมทุน ร่วมกับ บริษัท อาร์
แอนด์ บี ฟู้ด ซัพพลาย จำกัด (มหาชน
) และ บริษัท Srinivasa Cystine Private
Limited ซึ่งเป็นบริษัทในเครืออะแวนตี

กรุ๊ป โดยใช้ชื่อ บริษัท อาร์บีเอฟ-ทียู
ฟู้ด อินกรีเดียนท์ ไฟรเวท จำกัด เพื่อ
ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายส่วนผสมในอาหาร
คุณภาพสูงในประเทศอินเดีย

ในไตรมาสแรกเช่นเดียวกัน ไทยยูเนี่ยนยัง
เดินหน้าเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการ
ห่วงโซ่อุปทาน โดยจัดตั้งบริษัทร่วมทุน
แห่งใหม่กับ บริษัท แปซิฟิค ห่องเย็น ซึ่ง
เป็นบริษัทในเครือของบริษัท เจดับเบิ้ล
ยูดี อินโฟโลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) ใน
นาม บริษัท แปซิฟิค ทียูเอ็ม โคลด์ สโต
เรจ จำกัด บริษัทร่วมทุนใหม่นี้จะดำเนินการ
ก่อสร้างคลังสินค้าห่องเย็นในจังหวัด
สมุทรสาคร เพื่อรองรับการจัดเก็บวัตถุดิบ
และสินค้าที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

“ท่ามกลางวิกฤตนั้นมีโอกาส และในขณะที่
เดียวกันในวิกฤตก็มีความท้าทายอยู่อย่าง
ต่อเนื่อง รวมถึงผลกระทบจากโอไมครอน
รวมถึงสถานการณ์ห่วงโซ่อุปทานและ
การขนส่งทั่วโลก และแรงกดดันจาก
อัตราเงินเฟ้อ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงยึด
กลยุทธ์หลักในเรื่องความหลากหลายของ
ธุรกิจ โดยได้ลงทุนและขยายธุรกิจอย่าง
ต่อเนื่องในธุรกิจที่มีอัตราการกำไรสูง
ซึ่งเราจะสามารถใช้วัฏจักรสร้างมูลค่า
และใช้วัตถุดิบในโรงงานได้อย่างคุ้มค่า
และให้ความสำคัญกับสุขภาพและความ
เป็นอยู่ที่ดี ผ่านผลิตภัณฑ์และธุรกิจต่างๆ
ของเรา เพื่อให้ธุรกิจหลักเติบโตและ
ทำกำไร รวมถึงขยายตัวไปยังธุรกิจที่น่า
สนใจเพื่อสร้างสุขภาพความเป็นอยู่ที่ดีให้
กับผู้คนและได้ดูแลสิ่งแวดล้อมและท้อง
ทะเลไปพร้อมกัน” นายธีรพงศ์กล่าว

SMT ผลงานตามนัด Q1/65 ไทยกำไรเฉียด 57 ลบ.

บอร์ดไฟเขียวลงทุนธุรกิจ เหมือนบูตบิตคอยน์ต่อยอดธุรกิจ

SMT ยอมรับกำไรไตรมาส 1/65 เป็นไปตามเป้าหมายอยู่ที่ 56.92 ล้านบาท ส่วนรายได้อยู่ที่ 590.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.9% เทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ได้อานิสงส์คือดีมานด์ที่แข็งแกร่งของธุรกิจ PCBA ที่เติบโตถึง 128.6% และ IC โต 4.8% ล่าสุดบอร์ดไฟเขียวลงทุนธุรกิจเหมือนบูตบิตคอยน์ มูลค่าการลงทุนไม่เกิน 150 ล้านบาท ต่อยอดธุรกิจ เสริมแกร่งรายได้

นายวิรัตน์ ผูกไทย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สตาร์ ไมโครอิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ SMT

เปิดเผยถึงผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในงวดไตรมาส 1 ปี 2565 มีกำไรสุทธิ 56.92 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.86% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีกำไรสุทธิ 51.81 ล้านบาท มีรายได้จากการขายสินค้าและบริการ 590.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 8.19% ทั้งนี้ บริษัทสามารถมีรายได้และกำไรเติบโตขึ้นท่ามกลางการชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจ จากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ซึ่งได้อานิสงส์มาจากอุปสงค์ที่แข็งแกร่งของธุรกิจ PCBA ที่เติบโตถึง 128.6% และ IC โต 4.8% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

“ผลประกอบการออกมาเป็นไปตามเป้าหมาย สะท้อนแผนธุรกิจและกลยุทธ์การหาลูกค้าที่แข็งแกร่งของบริษัทฯ เป็นกำไรจากการดำเนินงานล้วนๆ โดย Q1 มีกำไรขั้นต้นจำนวน 122.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.91% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

เป็นผลจากการเติบโตของยอดขายผลิตภัณฑ์ที่มีมาร์จินสูง และการบริหารจัดการต้นทุนได้ดี ปัจจุบันบริษัทฯ มีออเดอร์แน่นแล้ว 75% จากลูกค้ามีความต้องการใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแผงวงจร PCBA และ Fiber Optics เติบโตต่อเนื่อง ปัญหาวัตถุดิบขาดแคลนคลี่คลายดีขึ้น และลูกค้าใหม่ที่ SMT ขยายตลาดไปยังอเมริกาและยุโรปเพิ่มเติม อีกทั้งยังมีลูกค้าใหม่เสริมพอร์ตเพิ่มเติมอีก ในขณะที่สถานการณ์ขาดแคลนชิปในปัจจุบันคลี่คลายในทิศทางที่ดีขึ้นเรื่อยๆ สามารถส่งมอบงานลูกค้าได้ตามแผน เชื่อว่าสนับสนุนยอดขายปีนี้ให้ เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ 3,300 ล้านบาท” นายวิรัตน์ กล่าว

ล่าสุด คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าลงทุนในธุรกิจเหมือนบิตคอยน์ ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่ มูลค่าการลงทุนไม่เกิน 150 ล้านบาท โดยจะจัดซื้อเครื่องขุดบิตคอยน์ในระยะแรกจำนวน 200 เครื่อง วงเงินประมาณ 40 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดเตรียมสถานที่ ระบบไฟฟ้า ระบบอินเทอร์เน็ต และระบบอื่นๆ

ที่เกี่ยวข้อง โดยใช้แหล่งเงินทุนจากการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อเพิ่มโอกาสสร้างรายได้ใหม่ให้แก่บริษัท คาดว่าจะติดตั้งเครื่องจักรและระบบต่างๆ โดยทยอยแบ่งการลงทุนเป็นหลายระยะ

“คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาอย่างรอบคอบและระมัดระวัง ซึ่งพิจารณาข้อได้เปรียบของบริษัทฯ ที่เป็นผู้ผลิตและมีความสามารถในการบำรุงรักษาเครื่องขุดบิตคอยน์ได้เอง และได้พิจารณาถึงความเสี่ยงและมาตรการบริหารความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับความผันผวนของราคา อัตราแลกเปลี่ยน และต้นทุนที่เกี่ยวข้อง รวมถึงมาตรการป้องกันการเข้าถึงระบบปฏิบัติการสำหรับการขุดบิตคอยน์ บริษัทฯมีความพร้อมของระบบงานและบุคลากร โดย SMT เป็นผู้ผลิตเครื่องขุดบิตคอยน์ จึงมีผู้เชี่ยวชาญจำนวนมาก ทั้งนี้ บริษัทฯ เล็งเห็นข้อดีของการลงทุนเพื่อขยายฐานลูกค้าและเพิ่มรายได้และเป็นการต่อยอดหน่วยธุรกิจสำหรับการขุดบิตคอยน์เพิ่มขึ้น” นายวิรัตน์ กล่าว

BM มั่นใจผลงาน Q1/65 เติบโตต่อเนื่อง

**หลังออเดอร์ทะลักยาว เตรียมเปิดตัว
“ตุ๊กตุ๊กไฟฟ้า-โรงงานเขตฟรีโซน” เสริมแกร่ง**

นายธีรวัธ อมรชาติ กรรมการผู้จัดการ บริษัท บางกอกอีทเมทัล จำกัด (มหาชน) หรือ BM ผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าแปรรูปผลิตภัณฑ์ เปิดเผยว่าภาพรวมแนวโน้มผลการดำเนินงานไตรมาส 1/2565 ยังเติบโตได้ดีจากปริมาณความต้องการในการของคำสั่งซื้อ (ออเดอร์) จากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงลูกค้า B2B ที่มีออเดอร์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯสามารถรักษฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมา พร้อมเตรียมวางแผนเพิ่มกำลังการผลิตรองรับออเดอร์ที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตต่อไป

สำหรับแผนดำเนินธุรกิจในปีหลัง 2565 บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าในการสนองนโยบายเพื่อส่งเสริมการใช้งานยานยนต์ไฟฟ้า หรือ EV ของรัฐบาล เตรียมเปิดตัวรถตุ๊กตุ๊กไฟฟ้าที่จะพร้อมจดทะเบียน โดยจะเริ่มจากการจดทะเบียนให้ทางเนสเล่ที่ได้ร่วมพัฒนาด้วยกันก่อน เพื่อตอบโจทย์การลดภาวะโลกร้อนและความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงการเพิ่มการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์โลหะ และแบตเตอรี่กักเก็บพลังงาน สำหรับเก็บสะสมพลังงานที่ได้จากแผงโซลาร์เซลล์ที่ติดตั้งในภาคครัวเรือนเพื่อนำพลังงานมาใช้

ส่วนการก่อสร้างโรงงานผลิตเพื่อการส่งออกสินค้าในเขตพื้นที่ปลอดอากร (Free

Zone) เฟสแรกใช้งบลงทุน 150-200 ล้านบาท บนเนื้อที่ 25 ไร่ ในตำบลบางปลา กด อำเภพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ ปัจจุบันโครงการมีความก้าวหน้าไปแล้วกว่าร้อยละ 60 คาดว่า จะก่อสร้างแล้วเสร็จสมบูรณ์เดือนสิงหาคมนี้ และสามารถเดินเครื่องผลิตสินค้าเพื่อส่งออกในปลายไตรมาส 3 หรือต้นไตรมาส 4

โดยปี 2565 บริษัทตั้งเป้ารายได้โต 15-20 % หรือมีรายได้ประมาณ 1,300 - 1,400 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2564 ที่มีรายได้รวม 1,146.66 ล้านบาท จากการผลิตและจำหน่ายสินค้าแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กในทุกกลุ่ม ได้แก่ 1.กลุ่มงานรางและท่อร้อยสายไฟฟ้า 2.กลุ่มงานผลิตตู้โลหะ 3.กลุ่ม

งานตู้สวิตช์บอร์ด 4.กลุ่มงานเชื่อมประกอบ 5.กลุ่มงานกลุ่มเครื่องมือและเครื่องจักรกล 6 .กลุ่มงานผลิตชิ้นส่วนให้กับลูกค้า และ 7.กลุ่มธุรกิจอื่น ที่เป็นธุรกิจการค้าระหว่างหน่วยงานธุรกิจกับหน่วยธุรกิจ (B2B)

“ปี 2565 เป็นปีที่คาดการณ์ว่าสถานการณ์โควิด-19 จะคลี่คลายมากขึ้น และสถานะตลาดเริ่มฟื้นกลับเข้าสู่สถานการณ์ปกติ BM จึงกำหนดกลยุทธ์สร้างการเติบโตไว้อย่างชัดเจน รวมถึงการวางยุทธศาสตร์และแผนขยายการลงทุนในปีหลังอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างการเติบโตที่แข็งแกร่งและยั่งยืน หนุนการเติบโตให้เป็นไปตามแผน” นายธีรวัธ กล่าว



GPSC เผยผลประกอบการ Q1/65 รายได้โต 64%

**มั่นใจพร้อมผลิตไฟฟ้า-สาธารณูปโภค
รองรับเปิดประเทศ**

GPSC แจ้งผลประกอบการไตรมาส 1/65 รายได้เพิ่ม 64% กำไรลดลงจากปัจจัยหลักต้นทุนเชื้อเพลิงฟอสซิล ทั้งก๊าซธรรมชาติและถ่านหิน ขณะที่ปัจจัยหนุนจากโรงไฟฟ้า IPP ที่ทำรายได้และมาร์จิ้นเพิ่ม เตรียมรับรัฐรายได้เพิ่มหลัง กพ. ปรับค่า Ft ใหม่มีผลรอบเดือนพฤษภาคมนี้ พร้อมเดินหน้าบริหารจัดการเพื่อลดต้นทุนต่อเนื่องขณะที่โรงไฟฟ้าทุกแห่งพร้อมเดินเครื่องตามปกติ รองรับการขายตัวใช้ไฟฟ้าจากการเปิดประเทศ

นายวรวัฒน์ พิทยศิริ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) หรือ GPSC แถลงงานวัดกรรมธกรกิจไฟฟ้ากลุ่ม ปตท. เปิดเผยถึงผลประกอบการไตรมาส 1/2565 บริษัทฯ มีรายได้ทั้งสิ้น 27,261 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 64% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) โดยมีกำไรสุทธิ 313 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 84% และเมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2564 (QoQ) ปรับตัวลดลง 855 ล้านบาท หรือ ลดลง 73%

ทั้งนี้ ปัจจัยหลักมาจากการดำเนินงานในส่วนของกลุ่มโรงไฟฟ้าขนาดเล็ก (SPP) ลดลงจากราคาก๊าซธรรมชาติและถ่านหินที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างมากจากสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างรัสเซีย-ยูเครน ทำให้มาร์จิ้นจากการขายไฟฟ้าให้กับลูกค้าอุตสาหกรรมลดลง แม้ปริมาณการจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่ลูกค้าอุตสาหกรรมคงที่ ขณะที่ปริมาณการจำหน่ายไอน้ำให้กับลูกค้าอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น ส่วนปริมาณการจำหน่ายไฟฟ้าให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ลดลงเล็กน้อย

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้รับปัจจัยบวกจากผลการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นของโรงไฟฟ้าผู้ผลิตอิสระ (IPP) ที่สามารถทำรายได้และมาร์จิ้นเพิ่มขึ้น จากการรับรัฐรายได้ของค่าพลังงานไฟฟ้า (EP) ตามปริมาณการจำหน่ายไฟฟ้าเข้าสู่ระบบที่เพิ่มขึ้น ตามแผนการเรียกเก็บไฟฟ้าของ กฟผ. และการจัดการการผลิตโดยใช้เชื้อเพลิงน้ำมันดีเซลแทนก๊าซธรรมชาติ ขณะเดียวกันเมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2565 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ยังได้บันทึกกำไรสุทธิหลังหักภาษีและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง จำนวน 592 ล้านบาท จากการขายหุ้นทั้งหมด ของบริษัท อิจิโนเซกิ โซล่า พาวเวอร์1 จีเค (ISP1) ให้กับบริษัท CES Iwate Taiyoko Hatsudensho GK แล้วเสร็จ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับผลตอบแทนที่ดีขึ้นจากการทำแผน Synergy ควบรวมกิจการ หลังหักภาษีรับรู้มูลค่า จำนวน 483 ล้านบาท เป็นผลจากการบริหารจัดการการผลิตร่วมกัน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนตั้งแต่ในด้านการใช้โครงข่ายไฟฟ้า-ไอน้ำ การบริหารส่วนการพาณิชย์ด้านต้นทุนการผลิต การขยายฐานลูกค้า การบริหารจัดการต้นทุนการผลิต และการบริหารจัดการหุ้นกู้ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม จากสถานการณ์ราคาเชื้อเพลิงที่ปรับตัวสูงขึ้นในระดับสูง จากความไม่สงบระหว่างรัสเซีย-ยูเครน ส่งผลต่อราคาพลังงานในตลาดโลก ที่สะท้อนต่อต้นทุนการผลิตไฟฟ้าและไอน้ำทั้งระบบ ซึ่งคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) ได้มีการประกาศขึ้นค่าไฟฟ้าตามสูตรการปรับอัตราค่าไฟฟ้าโดยอัตโนมัติ (ค่า Ft) 2 ครั้ง จาก -15.32 สตางค์ต่อหน่วย เป็น 24.77 สตางค์ต่อหน่วย ก็ตาม ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้บริหารจัดการและเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการผลิตหรือ Optimization เพื่อให้การเดินเครื่องมีประสิทธิภาพ ซึ่งบริษัทฯ ยังคงเดินหน้าในการสร้างความมั่นคงในระบบการผลิตไฟฟ้าเพื่อส่งมอบและไอน้ำให้กับลูกค้าทุกกลุ่มให้ได้ตามสัญญาอย่างต่อเนื่อง

นายวรวัฒน์กล่าวว่า หลังจากนี้การเดินเครื่องผลิตไฟฟ้าและไอน้ำของโรงไฟฟ้าต่างๆ จะกลับเข้ามาสู่ระบบการผลิตอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการใช้ไฟฟ้าของประเทศ และภาคการผลิต ที่มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ในการเปิดประเทศตั้งแต่วันที่ 1 พ.ค. 2565 ที่ผ่านมา โดยยกเลิก Test & Go ปรับ Thailand pass ในการเดินทางเข้าประเทศ ซึ่งขณะนี้ความพร้อมของโรงไฟฟ้าโรงไฟฟ้าพลังงาน ระยะที่ 5 ได้กลับมาเดินเครื่องตามปกติตั้งแต่วันที่ 9 มีนาคม 2565 โดยอยู่ระหว่างดำเนินการด้านประกันภัยที่ยังคงเหลือ ซึ่งคาดว่าจะสามารถรับรู้ทั้งหมดได้ในปี 2565 ส่วนโรงไฟฟ้าเกาะโค้ว

ได้กลับมาเดินเครื่องตามปกติแล้วเช่นกัน ซึ่งจะทำให้ขีดความสามารถการผลิตไฟฟ้าโดยรวมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าในการสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ โดยความร่วมมือในกลุ่ม ปตท. และนอกกลุ่ม ปตท. โดยเมื่อเร็วนี้ บริษัท โกลบอล รีนิวเอเบิล ซินเนอร์ยี่ จำกัด (GRSC) ที่ GPSC ถือหุ้น 100% ได้มีการชำระค่าหุ้นของ Avaada Energy Private Limited (AEPL) รวมเป็นจำนวนเงิน 1,875 ล้านบาทอินเดีย หรือเทียบเท่า 841 ล้านบาท ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก 41.62 % เป็น 42.93 % ของหุ้นทั้งหมดของ AEPL เป็นที่เรียบร้อย

นอกจากนี้ เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2565 คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติโอนสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแบตเตอรี่ ให้แก่ บริษัท นูอโว พลัส จำกัด (NUOVO PLUS) ซึ่งเป็นการร่วมทุนที่ GPSC ถือหุ้น 49% และบริษัท อรุณ พลัส จำกัด (ARUN PLUS) ถือหุ้น 51% โดย GPSC จะเข้าไปดำเนินการพัฒนา การขาย และการลงทุนในธุรกิจผลิตแบตเตอรี่ ในอนาคต ผ่าน NUOVO PLUS ประกอบด้วย โรงงานผลิตหน่วยกักเก็บพลังงาน กำลังการผลิตเริ่มต้น 30 MWh ต่อปี ที่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด จ.ระยอง และ หุ่นสามัญร้อยละ 100 ในบริษัท GPSC-SG Holding Company ประเทศสิงคโปร์ ซึ่งถือหุ้น 11.1% ในบริษัท Anhui Axxiva New Energy Technology Co., Ltd. สาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งประกอบธุรกิจโรงงานผลิตแบตเตอรี่กำลังการผลิต 1 GWh ต่อปี รวมถึงสัญญาและข้อตกลงต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจแบตเตอรี่ EV ตามนโยบายภาครัฐและกระแสโลกสู่พลังงานสะอาด

WGE ส่งซิกปีนี้โตก้าวกระโดด

โซวโค้งแรกกำไรพุ่ง 187.66%

บมจ.เวล เกรด เอ็นจิเนียริง (WGE) โซวไตรมาส 1/2565 กำไรสุทธิแตะ 15.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 187.66% จากงวดเดียวกันปีก่อน ขณะที่รายได้รวมอยู่ที่ 515.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 257.99% ผลจากทยอยรับรู้รายได้จากงานในมือ (Backlog) ตุนไว้แล้วกว่า 2,534 ล้านบาท ฟากบิกบอส "เกรียงศักดิ์ บัวนุ้ม" ระบุเดินหน้าประมูลงานใหม่เต็มพิกัด ทั้งภาครัฐและเอกชน มูลค่าไม่ต่ำกว่า 8,000 ล้านบาท มั่นใจหนุนผลงานปีนี้โตก้าวกระโดด

นายเกรียงศักดิ์ บัวนุ้ม ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เวล เกรด เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) หรือ WGE เปิดเผยว่า ภาพรวมผลการดำเนินงานในงวดไตรมาส1/2565 บริษัทฯมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 15.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 187.66% จากงวดเดียวกันปีก่อนที่ผลขาดทุนสุทธิเท่ากับ 17.32 ล้านบาท ขณะที่มีรายได้รวมอยู่ที่ 515.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 257.99 % จากงวดเดียวกันปีก่อนมีรายได้รวมเท่ากับ 144.09 ล้านบาท

ปัจจัยที่สนับสนุนให้ผลการดำเนินงานปรับตัวดีขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ ทยอยรับรู้รายได้จากงานในมือ (backlog) ซึ่งปัจจุบันอยู่ที่ 2,534 ล้านบาท โดยโครงการที่รับรู้รายได้ในช่วงไตรมาส1/2565 ได้แก่ โครงการชาโตว์ อินทาวน์ แอท เสนาสเตชั่น (ชาโตว์ อินทาวน์ รัชโยธิน พัฒนาโดยกลุ่มบริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)) ซึ่งมีมูลค่าโครงการ 292.50 ล้าน

บาท โดยมีผู้ว่าจ้างเป็น บริษัท พระยาพาณิชย์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ลักษณะงานประเภทก่อสร้างอาคารพักอาศัยสูง 8 ชั้น 2 อาคาร ประกอบด้วย งานโครงสร้าง สถาปัตยกรรม งานระบบประกอบอาคาร งานภูมิสถาปัตยกรรมและงานตกแต่งภายใน และมีระยะเวลาการก่อสร้าง 12 เดือน

ขณะเดียวกันประสิทธิภาพในการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่าย ยังคงทำได้ดี ส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้น โดยอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ระดับ 8.70 %

"ภาพรวมผลประกอบการไตรมาส1/2565 ถือว่าเป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ บริษัทฯทยอยรับรู้รายได้จากโครงการในมือที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง แม้ว่าจะต้องเผชิญกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 รวมทั้ง บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าประมูลงาน เพื่อที่จะ

เพิ่มมูลค่างานในมือให้สูงขึ้น และสามารถสร้างการรับรู้รายได้ในระยะยาว ขณะเดียวกันต้องดำเนินกลยุทธ์โดยการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด เพื่อรักษาความสามารถทำกำไรไว้ในระดับที่ดี "

ประธานกรรมการบริหารกล่าวอีกว่า สำหรับแผนการดำเนินธุรกิจในปี 2565 ยังมีแนวโน้มที่ดีต่อเนื่อง โดยมีงานโครงการใหม่ทยอยออกมาให้ประมูลจำนวนมาก ซึ่งทำให้บริษัทฯมีโอกาสจะประมูลงานได้มากขึ้น สนับสนุนให้งานในมือมีมูลค่าเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯได้เตรียมความพร้อมในการยื่นประมูลงานทั้งภาครัฐ และเอกชนมูลค่าไม่ต่ำกว่า 8,000 ล้านบาท โดยบริษัทฯตั้งเป้าหมายในปีนี้จะเพิ่มยอดงานในมือรอรับรู้รายได้อีกประมาณ 2,000 ล้านบาท และจะเป็นปัจจัยที่สำคัญในการผลักดันการเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด



CRC มั่นใจปี 65 ผลงานโต ทะลุเป้า 15% หลังโควิด-19 เข้าสู่ช่วงขาลง

**ระบุปีนี้ทุ่มงบลงทุนกว่า 1.8-2 หมื่นล.เปิดศูนย์การค้า
โรบินสันฯ 3 แห่ง พร้อมเปิดตัวธุรกิจรูปแบบใหม่**

นายณัฐ โภคทรัพย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ CRC กล่าวว่า "จากสถานการณ์ปัจจุบันที่โควิด-19 เข้าสู่ช่วงขาลง ทำให้ประชาชนเริ่มคลายกังวล และกล้าที่จะกลับมาใช้ชีวิตแบบปกติมากยิ่งขึ้น ประกอบกับการที่ภาครัฐออกนโยบายการเปิดประเทศอย่างเต็มรูปแบบ ด้วยการยกเลิกระบบ Test & Go และเตรียมประกาศให้โควิด-19 เป็นโรคประจำถิ่น (Endemic) ในวันที่ 1 กรกฎาคมที่จะถึงนี้ ถือเป็นสัญญาณบวกที่เรียกคืนความเชื่อมั่น และทำให้เศรษฐกิจไทยกลับมาคึกคัก โดย เซ็นทรัล รีเทล จะมีส่วนร่วมในการผลักดันเศรษฐกิจไทยให้พลิกฟื้นและกลับมาแข็งแกร่งยิ่งกว่าเดิม"

ในส่วนของเซ็นทรัล รีเทล ธุรกิจของเราได้มีการเติบโตแบบ V-shape ตั้งแต่ไตรมาส 4 ของปีก่อน และยังคงโตต่อเนื่องจนถึงไตรมาส 1 ของปีนี้อย่างก้าวกระโดด

ซึ่งยังมีโมเมนตัมที่ดีมาจนถึงไตรมาสที่ 2 ทำให้เรามั่นใจว่า ภาพรวมการเติบโตของธุรกิจเซ็นทรัล รีเทล ในปี 2565 จะทะลุเป้า 15% ตามที่ได้วางไว้ ด้วยงบลงทุนกว่า 18,000 - 20,000 ล้านบาท โดยในปีนี้มีแผนที่จะเปิดศูนย์การค้าโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ทั้งหมด 3 แห่ง รวมถึงเพิ่มร้านค้า และเปิดตัวธุรกิจรูปแบบใหม่ๆ ทุกไตรมาส

ซึ่งจะก่อให้เกิดการจ้างงานเพิ่มอีกหลายพันตำแหน่ง และด้วยแรงหนุนจากการเปิดประเทศจะยิ่งเป็นผลดีต่อการเติบโตของเซ็นทรัล รีเทล มากขึ้นไปอีก โดยเห็นได้จากในช่วงวันหยุดยาวหลายช่วงที่ผ่านมา ยอดขายและทราฟฟิกของเซ็นทรัล รีเทล ทุกกลุ่มธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างมากในทุกช่องทาง ทั้ง

ออฟไลน์ ออนไลน์ และออมนิแชแนล สิ่งนี้เป็นบทพิสูจน์ความสำเร็จของแพลตฟอร์มออมนิแชแนลของเซ็นทรัล รีเทล ที่สามารถตอบโจทย์และตอบรับลูกค้าได้ทุกช่องทางในเวลาเดียวกัน โดยเราได้มีการปรับฐานลูกค้าให้เปลี่ยนจากข้อบ่ง Single Channel มาเป็นลูกค้า Omnichannel ทำให้ปัจจุบันเรามีฐานลูกค้าที่เป็น Omni Customer หลายล้านคน

โดยสร้างความพึงพอใจและประสบการณ์ข้อบ่งที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า จากนั้น เซ็นทรัล รีเทล จะยังคงมุ่งมั่นเดินทางกลยุทธ์หลัก CRC Retalligence อย่างเต็มที่ ซึ่งประกอบด้วย

1. Reinvent Next-Gen Omni Retail - ยกระดับแพลตฟอร์มออมนิแชแนลโดยใช้เทคโนโลยีและดิจิทัลใหม่ ๆ ในทุกกลุ่มธุรกิจ

2. Accelerate Core Leadership

- เร่งการขับเคลื่อนและสร้างการเติบโตในกลุ่มธุรกิจหลัก ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

3. Build New Growth Pillars
- เดินหน้าสร้างธุรกิจใหม่ๆ ที่เป็นไปตามเทรนด์ของโลกและความต้องการของผู้บริโภค

4. Drive Partnership, Acquisition and Spin Off
- ขยายธุรกิจภายใต้แนวคิด Inclusive Growth สร้างความสำเร็จร่วมกันกับพาร์ทเนอร์เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

ทั้งหมดนี้เพื่อยกระดับเซ็นทรัล รีเทล สู่การเป็นค้าปลีกแห่งอนาคต และก้าวขึ้นเป็นอันดับหนึ่งด้าน Omni-Centric Retailer ของเอเชีย ที่สามารถตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์ และมอบประสบการณ์ที่เหนือกว่าให้ผู้บริโภค ผ่าน Next-Gen Omni Retail ได้อย่างครบวงจร" นายณัฐ กล่าวปิดท้าย

CENTRAL RETAIL

DOHOME เติบโตรวม Q1/65 กำไรร่วง 15.4%

**เหตุแบกค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการเปิดสาขาใหม่
แม้รายได้จากการขายและค่าบริการโต**

บริษัท ดูโฮม จำกัด (มหาชน) DOHOME เปิดเผยว่า ผลประกอบการสำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้รวมในไตรมาส 1 ปี 2565 เท่ากับ 8,359.90 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 36.3 จากไตรมาส 1 ปี 2564 และมีกำไรสุทธิ เท่ากับ 459.53 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 5.5 ลดลงร้อยละ 15.4 เมื่อเทียบกับกำไร ของไตรมาส 1 ปี 2564 ซึ่งเท่ากับ 543.15 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 8.9 โดยมีสาเหตุหลักมาจากปัจจัย ดังต่อไปนี้

1. รายได้รวม เท่ากับ 8,359.90 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,227.87 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 36.3 จากไตรมาส 1 ปี 2564 โดยมีรายละเอียดดังนี้

" รายได้จากการขายและค่าบริการเท่ากับ 8,317.85 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,207.90 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 36.1 จากไตรมาส 1 ปี 2564 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากสาขาเดิมร้อยละ 25.1 และ การเพิ่มขึ้นของรายได้จากสาขาใหม่ รายได้อื่น เท่ากับ 42.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19.97 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 90.4 จากไตรมาส 1 ปี 2564 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินสนับสนุนจากเจ้าของสินค้าผู้จัดจำหน่าย และการเพิ่มขึ้นของ รายได้ค่าเช่าพื้นที่

2. กำไรขั้นต้น เท่ากับ 1,464.95 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 17.6 ลดลงเมื่อเทียบกับอัตรากำไรขั้นต้นของไตรมาส 1 ปี 2564 ที่ร้อยละ 21.7 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเปลี่ยนแปลงส่วนผสมของกลุ่มสินค้าและการลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นของกลุ่มก่อสร้าง

3. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร เท่ากับ 874.33 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 268.43 ล้านบาท หรือร้อยละ 44.3 จากไตรมาส 1 ปี 2564 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการเปิดสาขาใหม่ เช่น ค่าใช้จ่าย พนักงาน ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน ค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น และการเพิ่มขึ้นของค่าคอมมิชชั่น

และค่าจัดส่งสินค้า ให้กับลูกค้า ซึ่งสอดคล้องกับรายได้ที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายพนักงานฝ่ายบริหารที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากการรับพนักงานในส่วนของการดำเนินงานใหญ่เพื่อรองรับการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ

4. ต้นทุนทางการเงิน เท่ากับ 67.39 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.87 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.1 จากไตรมาส 1 ปี 2564 ซึ่งเปลี่ยนแปลงสอดคล้องกับยอดภาระเงินกู้ที่เพิ่มขึ้น

5. ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้เท่ากับ 459.53 ล้านบาท ลดลง 83.62 ล้านบาท หรือร้อยละ 15.4 จากไตรมาส 1 ปี 2564 ซึ่งสอดคล้องกับกำไรก่อนภาษีเงินได้ของกลุ่มบริษัทฯ ที่ลดลง



SPVI แฉงบรวม Q1/65 กำไรลด 18.11%

เหตุค่าใช้จ่ายในการขายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร
จากการเปิดสาขาใหม่เพิ่มขึ้น

บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด (มหาชน) SPVI เปิดเผยว่า รายได้จากการขายและบริการ
ณ สิ้นไตรมาส 1/2565 บริษัทฯ มีสาขาที่เปิดให้บริการจำนวน 69 สาขา (31 ธันวาคม
2564: 66 สาขา) ประกอบด้วย iStudio 4 สาขา ,iCenter 7 สาขา ,iBeat 5 สาขา
,Astore 5 สาขา ,UStore 20 สาขา ,Mobi 4 สาขา ,AIS Shop by Partner 23 สาขา
และ iSolution 1 สาขา

รายได้จากการขายและการบริการสำหรับไตรมาส 1/2565 มีจำนวน 1,243.69 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 133.98 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.72 เนื่องจากสินค้าประเภท iPad ได้รับผลกระทบจากปัญหา Supply ที่ขาดแคลน ทำให้ยอดขายในกลุ่มสินค้า iPad ลดลง แม้จะยังมีความต้องการสินค้าจากผู้บริโภคอยู่ก็ตาม อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปลายไตรมาส 1/2565 สถานการณ์เริ่มดีขึ้น และเริ่มมีสินค้าทยอยเข้ามา

กำไรขั้นต้น สำหรับไตรมาส 1/2565 มีจำนวน 131.99 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 2.82 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 2.09 โดยอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับไตรมาส 1/2565 เท่ากับร้อยละ 10.61 เมื่อเทียบกับ

ไตรมาสเดียวกันปี 2564 เท่ากับร้อยละ 9.79 สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น เนื่องจากการบริหารจัดการต้นทุนขายที่มีประสิทธิภาพ และเพิ่มสัดส่วนการขายสินค้ากลุ่ม Non-Apple ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างสูง

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสำหรับไตรมาส 1/2565 มีจำนวน 108.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 8.50 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.53 โดยอัตราส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเมื่อเทียบกับรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 8.61 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันปี 2564 เท่ากับร้อยละ 7.18 สาเหตุที่อัตราส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายเพื่อส่ง

เสริมการขายและจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น รวมถึงค่าเช่าและค่าบริหารจัดการพื้นที่เพิ่มขึ้นจากการเปิดสาขา

กำไรสุทธิสำหรับไตรมาส 1/2565 มีจำนวน 27.70 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 6.13 ล้านบาท คิดเป็นลดลงร้อยละ 18.11

โดยอัตรากำไรสุทธิสำหรับไตรมาส 1/2565 เท่ากับร้อยละ 2.20 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันปี 2564 เท่ากับร้อยละ 2.44 สาเหตุที่อัตรากำไรสุทธิลดลง เนื่องจากบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและค่าใช้จ่ายในการบริหารจากการเปิดสาขาใหม่เพิ่มขึ้น

PSL แฉงบรวมQ1/65 กำไรทะยานฟ้า

ตามรายได้จากการเดินเรือสุทรี โตเกือบ 2 เท่าจาก Q1/64

บริษัท 프리เซียส ชิปปิง จำกัด (มหาชน) PSL เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานซึ่งสอบทานแล้วโดยบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ได้แสดงสถานะการเงินของบริษัท 프리เซียส ชิปปิง จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย รายได้ต่อวันต่อลำเรือสำหรับไตรมาสแรกอยู่ที่ 21,995 เหรียญสหรัฐ ซึ่งเป็นตัวเลขเกือบสอง เท่าเมื่อเทียบกับปีที่แล้ว

ในไตรมาสนี้ค่าใช้จ่ายในการเดินเรือต่อวันต่อลำเรือเฉลี่ยอยู่ที่ 4,914 เหรียญสหรัฐ ซึ่งต่ำกว่าประมาณการที่บริษัทฯ ตั้งไว้สำหรับปีนี้ที่ 4,960 เหรียญสหรัฐต่อวันต่อลำเรือ และต่ำกว่าตัวเลขในช่วงไตรมาสเดียวกันในปีที่แล้วที่ 4,933 เหรียญสหรัฐต่อวันต่อลำเรือ รายได้ก่อนหักดอกเบี้ยภาษี ค่าเสื่อม (EBITDA) สำหรับไตรมาสแรกปี 2565 อยู่ที่ 49.21 ล้าน เหรียญสหรัฐ

สำหรับไตรมาสแรกปี 2565 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 39.03 ล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่งมากกว่าถึงสามเท่าของกำไรสุทธิจำนวน 12.32 ล้านเหรียญสหรัฐในไตรมาสแรกของปี 2564 โดยกำไรสุทธิต่อหุ้นหน่วยเป็นเงินสกุลไทยบาทอยู่ที่ 0.83 บาทต่อหุ้น สำหรับไตรมาสแรกปี 2565 ไตรมาสนี้เป็นไตรมาสที่หกที่บริษัทฯ มีกำไรติดต่อกัน

สำหรับไตรมาสแรกสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิรวม 1,293.92 ล้านบาท

เมื่อเปรียบเทียบกับกำไรสุทธิรวม 375.13 ล้านบาท สำหรับไตรมาสแรกของปี 2564 เหตุผลหลักของการเปลี่ยนแปลงมีดังต่อไปนี้

1.รายได้จากการเดินเรือสุทรี (รายได้จากการเดินเรือสุทรีจากรายจ่ายท่าเรือและน้ำมันเชื้อเพลิง) สำหรับไตรมาสแรกปี 2565 สูงเกือบ 2 เท่าจากไตรมาสแรกปี 2564 โดยสาเหตุเนื่องมาจากรายได้เฉลี่ยต่อวันต่อลำเรือเพิ่มขึ้นจาก 12,157 เหรียญสหรัฐในไตรมาสแรกปี 2564 เป็น 21,995 เหรียญสหรัฐในไตรมาสแรกปี 2565 กองเรือของบริษัทฯ มีจำนวน 36 ลำ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565

2.ค่าใช้จ่ายในการเดินเรือของไตรมาสแรกปี 2565 เพิ่มขึ้นร้อยละ 13 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสแรกปี 2564 สาเหตุหลัก มาจากค่าเงินบาทที่อ่อนตัวลงเมื่อเทียบกับค่าเงินเหรียญสหรัฐ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาค่าใช้จ่ายโดยเหรียญสหรัฐ พบว่าค่าใช้จ่ายในการเดินเรือเฉลี่ยต่อวันต่อลำเรือ

(OPEX) (รวมค่าเสื่อม ค่าใช้จ่ายตัดบัญชีสำหรับค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมและสำรวจเรือ) ลดลงจาก 4,933 เหรียญสหรัฐในไตรมาสแรกปี 2564 เป็น 4,914 เหรียญสหรัฐในไตรมาสแรก ปี 2565 สาเหตุมาจากการลดลงของค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมและสำรวจเรือขึ้นต้นและการซ่อมแซมและสำรวจเรือพิเศษ

3.ค่าใช้จ่ายในการบริหาร (รวมค่าตอบแทนผู้บริหาร) สำหรับไตรมาสแรกปี 2565 เพิ่มขึ้นจำนวน 52.14 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสแรกปี 2564 โดยสาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายค่าตอบแทนผันแปร

4.ค่าใช้จ่ายทางการเงินสำหรับไตรมาสแรกปี 2565 ลดลงจำนวน 35.61 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสแรกปี 2564 โดยสาเหตุหลักเนื่องมาจากการลดลงของหนี้โดยรวม



บริษัท 프리เซียส ชิปปิง จำกัด (มหาชน)

FTI เคะ IPO หุ้นละ 2.50 บาท

ฤกษ์ดีเข้าเทรด 19 พ.ค. 65

บมจ. ฟังก์ชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล (FTI) เคะขายไอพีโอหุ้นละ 2.50 บาท เตรียมเปิดให้จองซื้อวันที่ 11-13 พ.ค.นี้ ฤกษ์ดีเข้าเทรดในตลาดหลักทรัพย์ (SET) วันที่ 19 พ.ค.นี้ บล.ฟิลลิป (ประเทศไทย) ที่ปรึกษาทางการเงิน และ แก่นนำแอนเดอร์ไรท์ฯ ระบุเป็นราคาที่เหมาะสมกับปัจจัยพื้นฐาน มั่นใจกระแสตอบรับคึกคักหลังโรดโชว์พบ นักลงทุนสนใจเพียบ ชูจุดเด่นเป็นผู้นำด้านผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับน้ำครบวงจรทั้งในประเทศ และในภูมิภาค เอเชียฯ ภายใต้ตราสินค้า 23 แบรินด์ ชีวฐานะการเงินแกร่ง แนวโน้มอนาคตเติบโตต่อเนื่อง บิ๊กบอส "ดร.วิกร ภูวพัชร" ระบุหลังจากระดมทุนพร้อมลุยธุรกิจเต็มพิกัด และอยากให้ทุกคนมีส่วนร่วมถือหุ้น FTI เพื่อก้าวไปสู่อนาคตสดใส ตั้งเป้ารายได้ปี 65 เติบโตไม่ต่ำกว่า 25-30%

นายวิชา โตมานะ กรรมการผู้จัดการ
สายงานพาณิชย์ธุรกิจ บริษัทหลักทรัพย์
ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน บมจ.ฟังก์ชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล (FTI) ประกอบธุรกิจนำเข้า ประกอบผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำ (Water Treatment) ครบวงจร เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้กำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญให้กับประชาชนทั่วไป (IPO) จำนวน 130 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.50 บาทต่อหุ้น คิดเป็นค่าพีอีเรโซว์ 30.92 เท่า ซึ่งเป็นระดับราคาที่เหมาะสมกับปัจจัยพื้นฐาน โดยมีกำหนดเปิดให้จองซื้อระหว่างวันที่ 11-13 พฤษภาคมนี้ และคาดว่าจะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค / ของใช้ในครัวเรือนและสำนักงาน (Home) ในวันพฤหัสบดีที่ 19 พฤษภาคมนี้ โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายว่า "FTI" เข้าเทรดในหมวดสินค้าอุปโภคบริโภค พร้อมกันนี้ยังมีผู้ร่วมจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายอีก 4 แห่ง ด้วยกัน ประกอบด้วย บริษัทหลักทรัพย์ เอเซียเวลท์ จำกัด, บริษัทหลักทรัพย์ โนมูระพัฒน์สิน จำกัด (มหาชน), บริษัทหลักทรัพย์ กรุงศรี จำกัด (มหาชน) และ บริษัทหลักทรัพย์ บียอนด์ จำกัด (มหาชน)

"การกำหนดราคาไอพีโอที่ระดับ 2.50 บาท ถือเป็นระดับที่เหมาะสมกับปัจจัยพื้นฐานที่แข็งแกร่ง และมีความน่าสนใจอย่างมาก เนื่องจาก FTI มีจุดเด่นในฐานะที่เป็นผู้นำด้านผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับน้ำอย่างครบวงจรทั้งในประเทศและในภูมิภาคเอเชียฯ ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ ทั้งหมดจำนวน 23 แบรินด์ ขณะที่ผู้บริหารและทีมบุคลากรมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจมานานกว่า 25 ปี ส่วนฐานะทางการเงินมีความแข็งแกร่ง และอนาคตมีโอกาสดีเติบโตตามแนวโน้มการใช้น้ำประปาและจำนวนผู้ใช้น้ำประปาในประเทศ ส่งผลให้บริษัทฯ มีฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะเห็นได้ว่าการโรดโชว์ที่ผ่านมา นักลงทุนให้การตอบรับอย่างดีเยี่ยม ทำให้มั่นใจว่าหุ้น FTI จะได้รับความสนใจจากนักลงทุนและสร้างผลตอบแทนที่น่าพอใจให้กับนักลงทุนเช่นกัน" นายวิชา กล่าว

ดร.วิกร ภูวพัชร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.ฟังก์ชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล (FTI) ระบุว่าบริษัทฯ อยากให้ผู้ลงทุนมีส่วนร่วมในการถือหุ้น FTI และเติบโตไปพร้อมกัน ซึ่งบริษัทฯ จะนำเงินที่ได้จากการระดมทุนครั้งนี้ไปใช้ในการขยายตัวแทนจำหน่าย ภายในปี 2565-2567 ได้แก่ การขยายร้าน Aquatek จำนวน 50 สาขา ,ขยายร้าน Water Store

จำนวน 5 สาขา ,เพื่อใช้ในการตกแต่งอาคารจัดแสดงสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้าใหม่ และใช้ในการปรับปรุงอาคารคลังสินค้า ในปี 2565-2566 ได้แก่ ปรับปรุงขยายพื้นที่คลังสินค้าและลงทุนในระบบการจัดการคลังสินค้า และติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ รวมถึงใช้ในการขยายกำลังการผลิตประกอบ ส่วนที่เหลือจะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน เพื่อเพิ่มศักยภาพของบริษัทฯ ให้มีความแข็งแกร่งและมีอัตราการเติบโตที่ดีในอนาคต โดยตั้งเป้ารายได้ปีนี้เติบโตไม่ต่ำกว่า 25-30%

"การระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ จะช่วยให้บริษัทฯ มีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งขึ้นจากเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น และเป็นการเพิ่มศักยภาพธุรกิจให้สามารถรองรับการเติบโตในอนาคต พร้อมๆ กับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการให้กับลูกค้าจากการปรับปรุงพื้นที่คลังสินค้าและส่วนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อยกระดับศักยภาพในการดำเนินธุรกิจให้ก้าวสู่การเป็นหนึ่งในผู้นำด้านผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับน้ำอย่างครบวงจร ตลอดจนสามารถสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นในระดับที่ดีได้ต่อเนื่อง" ดร.วิกร กล่าว



FUNCTION INTERNATIONAL
All Solutions of Water

กกร. คงประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 65 ขยายตัว 2.5- 4.0%

ส่งออกโต 3.0- 5.0%, อัตราเงินเฟ้อ 3.5- 5.5%

นายเกรียงไกร เธียรนุกุล ประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เป็นประธานการประชุมคณะกรรมการร่วมภาคเอกชน 3 สถาบัน (กกร.) ประจำเดือนพฤษภาคม 2565 โดยมีนายสนั่น อังอุบลกุล ประธานกรรมการสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย และมีนายกอบศักดิ์ ภู่วดี เลขาธิการสมาคมธนาคารไทย เป็นประธานร่วมในการประชุม ณ โรงแรมคอนราด กรุงเทพฯ โดยมีการแถลงข่าวในประเด็นต่อไปนี้

สถานการณ์เศรษฐกิจโลกมีความอ่อนไหวจากปัจจัยเสี่ยงรอบด้าน เป็นความท้าทายต่อการส่งออกในช่วงที่เหลือของปี เศรษฐกิจโลกมีแนวโน้มชะลอตัวลงจากสงครามรัสเซียและยูเครนที่ยังยืดเยื้อ ราคาสินค้าโภคภัณฑ์และเงินเฟ้อในระดับสูง และการใช้นโยบายการเงินที่เข้มงวดขึ้น โดยล่าสุด Fed ปรับขึ้นดอกเบี้ย 0.50% ซึ่งนับเป็นการปรับขึ้นมากที่สุดในคราวเดียวในรอบ 22 ปี และจะปรับขึ้นต่อเนื่องไปถึง 2.50%-2.75% ณ สิ้นปี นอกจากนี้ จีนยังใช้มาตรการ Zero Covid Policy ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจหดตัว และกดดันให้ปัญหาซัพพลายเชนยิ่งตึงตัวขึ้น ปัจจัยเหล่านี้ทำให้ IMF ปรับลดคาดการณ์เศรษฐกิจในปี 2022 ลดลงมาจาก 4.4% เหลือ 3.6% ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความต้องการสินค้าส่งออกของไทยได้ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยด้านราคาสินค้าที่เพิ่มสูงขึ้นจะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้มูลค่าการส่งออกยังขยายตัวได้ในกรอบประมาณการเดิมหากราคาขายปลีกน้ำมันดีเซลและค่าแรงขั้นต่ำปรับเพิ่มขึ้นมาก จะยิ่งเพิ่มแรงกดดันต่อภาวะเงินเฟ้อและการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ อัตราเงินเฟ้อไทยที่พุ่งสูงขึ้นเริ่มบั่นทอนความเชื่อมั่นผู้บริโภคและนักลงทุน และมีแนวโน้มส่งต่อการฟื้นตัวของอุปสงค์ในประเทศ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการในธุรกิจที่ยังเปราะบาง อาทิ โรงแรม ค่าปลีก สะท้อนว่าการเพิ่มขึ้นของต้นทุนมีผลกระทบมาก และส่วนใหญ่อาจจำเป็นต้องปรับราคาสินค้า การปรับขึ้นราคาน้ำมันดีเซลและค่าแรงขั้นต่ำในระยะข้างหน้า ซึ่งจะส่งผลให้อัตราเงินเฟ้อขึ้นไปสู่ระดับ 5% จึงต้องทำด้วยความระมัดระวังและอยู่ในระดับที่เหมาะสม

การท่องเที่ยวมีทิศทางฟื้นตัวดีขึ้น การเปิดประเทศเมื่อ 1 พ.ค. ทำให้นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติมีจำนวนที่เพิ่มขึ้นชัดเจน คาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในปีนี้มีแนวโน้มอยู่ที่ประมาณ 6 ล้านคน เพิ่มขึ้นกว่าประมาณการเดิม สำหรับนักท่องเที่ยวชาวไทยที่เดินทางในประเทศ มีแนวโน้มฟื้นตัวดีมาอยู่ที่ 70-80% ของจำนวนนักท่องเที่ยวในปี 2562 เนื่องจากนักท่องเที่ยวชาวไทยปรับตัวอยู่กับโควิด-19 บ้างแล้ว อีกทั้งได้อานิสงส์จากมาตรการภาครัฐ คาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวไทยมีแนวโน้มอยู่ที่ 119 ล้านคน-ครั้ง เพิ่มขึ้นกว่าประมาณการเดิมเช่นกัน

เศรษฐกิจไทยเผชิญความเสี่ยงรอบด้าน โดยเฉพาะด้านเงินเฟ้อและต้นทุนที่พุ่งสูงขึ้น แม้แนวโน้มการท่องเที่ยวจะดีขึ้นกว่าประมาณการเดิม ความเสี่ยงในระดับสูงทำให้ที่ประชุม กกร. คงประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2565 จะขยายตัวได้ในกรอบ 2.5% ถึง 4.0% ในกรอบ

เดิม หากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำอยู่ในระดับที่เหมาะสม และคงประมาณการการส่งออกในปี 2565 ว่าจะยังขยายตัวในกรอบ 3.0% ถึง 5.0% และอัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2565 ว่าจะขยายตัวในกรอบ 3.5% ถึง 5.5%

จากภาวะเศรษฐกิจที่ยังคงมีความเสี่ยงจากสถานการณ์ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากเงินเฟ้อ และสถานการณ์ความขัดแย้งจากยูเครน-รัสเซีย กกร.จึงขอเสนอให้ภาครัฐเข้ามาดูแลเรื่องเศรษฐกิจอย่างจริงจัง เพื่อช่วยประคับประคองภาคธุรกิจ รักษาความสามารถในการแข่งขัน โดยเฉพาะ SMEs และประชาชน ในช่วงไตรมาส 2 -3 ก่อนที่เศรษฐกิจฟื้นตัวได้เต็มที่มากขึ้นในช่วงปลายปี จากทั้งการชะลอตัวของต้นทุนการผลิต/การขนส่ง และราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้น โดยแบ่งมาตรการออกเป็น 2 ส่วนดังนี้

1. มาตรการดูแลต้นทุนการผลิตและสภาพคล่อง

- 1.1 ตรึงราคาน้ำมันดีเซลไม่เกิน 35 บาท/ลิตร เป็นเวลา 3 เดือน
- 1.2 ขยายเวลาการลดการจัดเก็บภาษีสรรพสามิตน้ำมันดีเซล ดีเซลลง 3 บาทต่อลิตร เป็นระยะเวลา 3 เดือน
- 1.3 ลดต้นทุนวัตถุดิบนำเข้า เช่น ลดภาษีนำเข้าสินค้าวัตถุดิบ ,เพิ่มโควตานำเข้า
- 1.4 เสริมสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการ เช่น เร่งคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม มาตรการเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ

2. การกระตุ้นเศรษฐกิจ

- 2.1 กระตุ้นเศรษฐกิจภายในประเทศ เช่น
 - 2.1.1 โครงการคนละครึ่งเฟส 5
 - 2.1.2 ขยายจำนวนสิทธิโครงการเราเที่ยวด้วยกัน
 - 2.1.3 ผ่อนคลายกิจกรรมทางเศรษฐกิจเดิมระบุ

แบบ รวมถึงธุรกิจสถาบันการเงิน

2.1.4 การลดภาระให้กับผู้ประกอบการ เช่น ภาษีที่ดินและ สิ่งปลูกสร้างไม่ควรคิดเบี้ย ปรับเงินเพิ่มสำหรับคนที่ชำระภาษีล่าช้า

2.2 การเปิดประเทศโดยสมบูรณ์ การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยว

การพิจารณาปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำ ภาครัฐควรคำนึงถึงภาวะเศรษฐกิจ อัตราเงินเฟ้อ ความสามารถของภาคธุรกิจ ประสิทธิภาพแรงงาน ในแต่ละจังหวัดนั้นๆ ซึ่งประเทศไทย

อยู่ในช่วงฟื้นฟูเศรษฐกิจหลังโควิด โดยการปรับอัตราค่าแรงที่สูงเกินขีดความสามารถของผู้ประกอบการจะเป็นการซ้ำเติมผู้ประกอบการด้านต้นทุนการผลิตให้เพิ่มสูงขึ้นจนส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าได้ กกร.จึงขอเสนอให้ใช้กลไกของคณะกรรมการค่าจ้าง โดยมีคณะกรรมการพิจารณาอัตราค่าจ้างขั้นต่ำจังหวัด (คณะกรรมการไตรภาคี) ที่มีผู้ว่าราชการจังหวัดเป็นประธาน ทำหน้าที่พิจารณาปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำตามความเหมาะสมของเศรษฐกิจในพื้นที่แต่ละจังหวัด รวมทั้งนำกลไกการปรับขึ้นค่าแรงในลักษณะตามทักษะการทำงาน Pay by Skill และมาตรฐานฝีมือแรงงานมาประกอบการพิจารณาในการปรับขึ้นค่าแรงงาน กกร.ตระหนักถึงความสำคัญของการบังคับใช้พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฯ

แต่จากสถานการณ์ปัจจุบัน ที่เศรษฐกิจโดยรวมได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19 ทำให้ทุกภาคส่วนทั้งภาครัฐและเอกชนต้องทุ่มเททรัพยากรเพื่อฟื้นฟูธุรกิจ และปรับตัวให้อยู่รอด อีกทั้งปัจจุบันกฎหมายลำดับรอง ยังไม่แล้วเสร็จสมบูรณ์ และควรมีเวลาให้ทุกภาคส่วนพิจารณาทำความเข้าใจพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฯ นี้ด้วย กกร.จึงเสนอให้ภาครัฐมีระยะเวลาให้ผู้ประกอบการปรับตัวตามกฎหมายลูก และชะลอบทลงโทษออกไปอีก 3 ปี



ทีสโก้ แนะนำจังหวะหุ้นร่วงทั่วโลก

ซื้อกลุ่มเทคโนโลยีแห่งอนาคต - นวัตกรรมทางการแพทย์

**ธนาคารทีสโก้ ชี้หุ้นทั่วโลกมีโอกาสร่วงต่อ จากแรงกดดันธนาคารกลางสหรัฐฯ
ขึ้นดอกเบี้ยต่อเนื่อง แนะนำลงทุนอย่าเพิ่งถอดใจ ชี้เป็นโอกาสทองซื้อหุ้นเมกะเทรนด์
กลุ่มเทคโนโลยีแห่งอนาคต และนวัตกรรมทางการแพทย์ คาดโตเด่น 15 - 27% ต่อปี
ในช่วง 5 ปีข้างหน้า ฝ่าวิกฤตเศรษฐกิจชะลอ ดอกเบี้ยขาขึ้น**

**นายณัฐฤทธิ เหล่าทวิทรัพย์ ผู้อำนวยการอาวุโสที่ปรึกษาการลงทุนทีสโก้เวลธ์
ธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน)**

เปิดเผยว่า การลงทุนในปัจจุบันอาจเรียกได้ว่าอยู่ในช่วง ‘ฝุ่นตลบ’ เพราะตั้งแต่ต้นปีถึงปัจจุบันตลาดหุ้นทั่วโลกปรับตัวลดลงตามความกังวลเรื่องเศรษฐกิจที่อยู่ในภาวะชะลอตัว และมีโอกาสเข้าสู่ภาวะถดถอยได้ในปีหน้า ขณะที่อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลระยะยาวของสหรัฐฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องกดดันหุ้นกลุ่มเติบโต (Growth Stock) ด้านธนาคารกลางสำคัญทั่วโลกก็เริ่มใช้นโยบายการเงินแบบเข้มงวดทั้งการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายและลดขนาดงบดุล (QT) เพื่อบรรเทาปัญหาเงินเฟ้อ โดยเฉพาะธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) ที่ล่าสุดปรับขึ้นดอกเบี้ย 0.50% สู่ระดับ 0.75 - 1.00% ซึ่งนับเป็นการปรับขึ้นในอัตราสูงสุดนับตั้งแต่ปี 2543 เพราะมีแรงกดดันจากปัญหาเงินเฟ้อของสหรัฐฯ ที่พุ่งสูงสุดในรอบ 40 ปีมาอยู่ในระดับ 8.5%

นอกจากนี้ ทิศทางการขึ้นดอกเบี้ยของ Fed ยังเป็นขาขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีโอกาสที่ทำให้หุ้นทั่วโลกจะปรับตัวลงต่อ โดยข้อมูลจากศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจและกลยุทธ์การลงทุนทีสโก้ (TISCO ESU) คาดว่า ณ สิ้นปี 2565 อัตราดอกเบี้ยนโยบายของ Fed จะอยู่ที่ 2.75% และกลางปี 2566 อัตราดอกเบี้ยนโยบายจะเพิ่มขึ้นไปอยู่ในระดับ 3.3% ซึ่งการขึ้นดอกเบี้ยเร็วและแรงเช่นนี้ ตามสถิติพบว่า ตลาดหุ้นมักตอบรับในเชิงลบอย่างเช่นในปี 2511 ปี 2516 ปี 2523 และ ปี 2527 ที่ Fed ขึ้นดอกเบี้ยมากกว่า 2% ในช่วง 6 เดือน ทำให้ดัชนี S&P 500 เคลื่อนไหวในแดนลบตลอดช่วงการขึ้นดอกเบี้ย

นายณัฐฤทธิกล่าวว่า ในช่วงที่ตลาดหุ้นทั่วโลกปรับตัวลง ธนาคารทีสโก้มองว่า นักลงทุนไม่ควรถอดใจหรือชะลอการลงทุน เพราะนี่เป็น

‘โอกาสสำคัญ’ ที่นักลงทุนจะเข้าทยอยสะสมหุ้นที่มีโอกาสเติบโตแต่ราคาปรับตัวลงมาอย่างกลุ่มธุรกิจเมกะเทรนด์ ซึ่งผลประโยชน์จะไม่ผันผวนไปตามภาวะเศรษฐกิจ และยังมีโอกาสการเติบโตอย่างก้าวกระโดดทั้งในปัจจุบันและอนาคต เช่น กลุ่มเทคโนโลยีแห่งอนาคต ธุรกิจนวัตกรรมทางการแพทย์ เป็นต้น

โดยกลุ่มเทคโนโลยีแห่งอนาคตเป็นกลุ่มที่กำลังเติบโตไปกับการดำเนินชีวิตของคนพึ่งพาเทคโนโลยีที่สร้างความสะดวกสบายและภาคธุรกิจที่ต้องการเพิ่มศักยภาพการทำธุรกิจ ซึ่งถ้ามองผ่านวิกฤตต่างๆ ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (2555 - 2565) จะเห็นได้ว่าหุ้นกลุ่มเทคโนโลยีสามารถให้อัตราผลตอบแทนเฉลี่ยทบต้นสูงถึง 18.56% ต่อปี (วัดจากดัชนี MSCI World Information Technology Index) และด้วยผลตอบแทนในระดับนี้จะทำให้เงินลงทุนมีโอกาสเติบโตเป็น 2 เท่า ใน 4 - 5 ปีข้างหน้า โดยธุรกิจกลุ่มเทคโนโลยีแห่งอนาคตที่แนะนำ ได้แก่ Metaverse , Cloud Computing และ Cyber Security โดยคาดว่าทั้งสามธุรกิจมีโอกาสเติบโตเฉลี่ยสูงถึงราว 26% , 15.7% และ 13.7% ต่อปีในช่วง 5 ปีข้างหน้า (ที่มา: PWC , Research and Markets)

สำหรับความกังวลเรื่องอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลอายุ 10 ปี ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนกดดันหุ้นกลุ่มเติบโต (Growth Stock) โดยเฉพาะหุ้นกลุ่มเทคโนโลยีนั้น ปัจจุบันอัตราผลตอบแทนพันธบัตรอายุ 10 ของสหรัฐฯ ได้ปรับตัวขึ้นมารับความกังวลเรื่องขึ้นอัตราดอกเบี้ยในระยะยาวของ Fed ไปอยู่ที่ 3.2% ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับใกล้เคียงจุดสูงสุดที่นักลงทุนคาดว่าจะการขึ้นอัตราดอกเบี้ยของ Fed จะไปสูงสุดอยู่ที่ 3.25% ทำให้แรงกดดันหุ้นกลุ่มเติบโตอาจไม่ได้มีมากไปกว่านี้

ด้านกลุ่มธุรกิจนวัตกรรมทางการแพทย์ก็เป็น

อีกกลุ่มหนึ่งที่กำลังเติบโตไปกับการเข้าสู่สังคมสูงวัย (Aging Society) ของโลก ทำให้ค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลเติบโตตามไปด้วย และยังมีอำนาจต่อรองสูงในการกำหนดราคาของค่ารักษาด้วย เหตุนี้เองจึงทำให้ธุรกิจธุรกิจด้าน Health Care ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (2555 - 2565) ให้อัตราผลตอบแทนเฉลี่ยทบต้นที่สูงถึง 13.85% ต่อปี โดยธุรกิจ Health Care ที่กำลังเติบโตไปพร้อมกับเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าก็คือกลุ่มนวัตกรรมทางการแพทย์ ได้แก่ ไบโอเทคโนโลยี (Biotechnology) และ ดิจิทัลเฮลธ์แคร์ (Digital Healthcare) ระบุว่าทั้งสองธุรกิจมีโอกาสเติบโต 12.2% และ 27.7% ต่อปีในช่วง 5 ปีข้างหน้า (ที่มา : statista , Grand View Research)

“ข้อมูลจาก StartUp Health Insight พบว่าในปี 2564 แม้เศรษฐกิจจะอยู่ในช่วงซบเซา แต่กลับพบว่าเป็นปีทองของเทคโนโลยีทางการแพทย์ โดยมีการทุ่มงบประมาณไปเพื่อการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีทางแพทย์ด้วยเม็ดเงินสูงถึง 4.4 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งคิดเป็นกว่า 20 เท่าหากเทียบกับเมื่อ 10 ปีที่แล้ว อีกทั้ง ในแง่ของการใช้จ่ายเพื่อเข้าถึงบริการด้านเฮลธ์แคร์ พบว่า ศูนย์บริการเมดิแคร์และเมดิเคด (Centers for Medicare & Medicaid Services) ของสหรัฐฯ คาดการณ์ว่าสัดส่วนการใช้จ่ายทางด้านเฮลธ์แคร์ของสหรัฐฯ จะยังคงอยู่ในระดับสูงที่ประมาณ 19.6% ของ GDP ไปจนถึงปี 2573 และคาดว่าในปี 2571 การใช้จ่ายทางด้านเฮลธ์แคร์จะมีมูลค่าสูงถึง 6.7 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แสดงให้เห็นว่าแม้สถานการณ์รอบด้านจะเลวร้ายเพียงใดก็ไม่ได้ทำให้ความสำคัญของกลุ่มเฮลธ์แคร์ลดลง และคาดว่าในอนาคตกลุ่มเฮลธ์แคร์จะยังคงมีแนวโน้มการเติบโตที่แข็งแกร่งอีกด้วย”
นายณัฐฤทธิกล่าว

วิจัยกรุงศรี คาดเงินเฟ้อยังมีทิศทางเพิ่มขึ้นตาม การปรับขึ้นของราคาพลังงาน

ขณะที่ภาคท่องเที่ยวมีสัญญาณฟื้นตัวดีขึ้น

วิจัยกรุงศรี รายงานว่า แม้อัตราเงินเฟ้อเดือนเมษายนจะลดลง แต่มีแนวโน้มทะยานขึ้นในเดือนถัดไป อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเดือนเมษายนอยู่ที่ 4.65% YoY ชะลอลงจากเดือนก่อนที่อยู่ในระดับสูงสุดในรอบ 13 ปีที่ 5.73% ส่วนหนึ่งเป็นผลจากฐานที่สูงในปีก่อน และราคาสินค้าบางหมวดปรับลดลง อาทิ ข้าว ผลิตภัณฑ์จากแป้ง เครื่องนุ่งห่มและรองเท้า อย่างไรก็ตาม ราคาสินค้าในหมวดพลังงานที่อยู่ในระดับสูงยังเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้เงินเฟ้อปรับเพิ่ม ได้แก่ ราคายาปลีก น้ำมันเชื้อเพลิง (+29.74%) ราคาก๊าซหุงต้มที่มีการทยอยปรับขึ้นหลังสิ้นสุดการตรึงราคา นอกจากนี้ ยังมีราคาสินค้าในหมวดอาหาร โดยเฉพาะเนื้อสุกร ไก่สด ไข่ไก่ น้ำมันพืช อาหารบริโภคในบ้าน-นอกบ้าน ตามต้นทุนการผลิตและต้นทุนวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น ด้านอัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน (หักราคาหมวดอาหารสดและพลังงาน) ทรงตัวเท่ากับเดือนก่อนซึ่งอยู่ในระดับสูงสุดในรอบเกือบ 10 ปี ที่ 2.0% สำหรับในช่วง 4 เดือนแรกของปีนี้ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปและอัตราเงินเฟ้อพื้นฐานเฉลี่ยอยู่ที่ 4.71% และ 1.58% ตามลำดับ

อัตราเงินเฟ้อในเดือนพฤษภาคมมีแนวโน้มจะกลับมาเร่งขึ้นตามการปรับขึ้นของราคาสินค้าในหมวดพลังงาน โดยเฉพาะราคาน้ำมันเชื้อเพลิงหลังจากมีการยกเลิกตรึงราคาดีเซลไว้ที่ 30 บาทต่อลิตร และให้เริ่มทยอยปรับราคาขึ้นแบบขั้นบันไดตั้งแต่ 32 บาทต่อลิตร จนอาจถึงกรอบเพดานใหม่ที่ 35 บาทต่อลิตร จึงอาจกระทบต่อต้นทุนการขนส่งและการผลิตสินค้า รวมถึงยังมีการปรับขึ้นราคาก๊าซหุงต้ม และการปรับขึ้นค่าไฟฟ้าผันแปร (Ft) รอบเดือนพฤษภาคม-สิงหาคม รวมถึงราคาสินค้าอุปโภคบริโภคที่ยังมีแนวโน้มปรับสูงขึ้นตามต้นทุนการผลิตและวัตถุดิบ นอกจากนี้ ผลกระทบจากสถานการณ์ความขัดแย้งรัสเซีย-ยูเครนที่ยืดเยื้อ มาตรการคว่ำบาตรรัสเซีย ส่งผลให้ราคาน้ำมันและสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลกยังอยู่ในระดับสูง

ยังคงเป็นปัจจัยกดดันอัตราเงินเฟ้อในระยะต่อไป ทำให้มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นที่อัตราเงินเฟ้อในปีนี้อาจสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ที่ 4.8% อย่างไรก็ตาม แม้อัตราเงินเฟ้อสูงเกินกรอบเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง (1-3%) วิจัยกรุงศรี คาดการณ์ว่า กนง. จะตรึงดอกเบี้ย

นโยบายไว้ระดับเดิมที่ 0.50% ตลอดจนถึงสิ้นปี จากการให้น้ำหนักกับการสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจเป็นสำคัญ

ภาวะต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้นสร้างความกังวลต่อภาคธุรกิจ ขณะที่ภาคบริการทยอยปรับดีขึ้นจากการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยว ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจเดือนเมษายนอยู่ที่ 48.2 ลดลงจาก 50.7 ในเดือนมีนาคม โดยองค์ประกอบด้านต้นทุนเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ความเชื่อมั่นปรับลดลง โดยเฉพาะในภาคการผลิตและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากราคาวัตถุดิบและพลังงานที่ผันผวนสูงจากความขัดแย้งระหว่างรัสเซียและยูเครนที่ยืดเยื้อ ผลักดันให้ราคาสินค้าส่วนหนึ่งปรับเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ มาตรการพยุงกำลังซื้อในประเทศที่สิ้นสุดลงส่งผลให้ความเชื่อมั่นด้านคำสั่งซื้อ การผลิต และผลประกอบการปรับลดลง

ผลกระทบจากสถานการณ์ความขัดแย้งรัสเซีย-ยูเครนที่ยืดเยื้อ มาตรการคว่ำบาตรรัสเซียที่เข้มข้น และมาตรการเข้มงวดเพื่อควบคุมการ

ระบาดในจีน ล้วนเป็นปัจจัยที่กดดันภาวะชะงักงันของห่วงโซ่อุปทานทั่วโลก เศรษฐกิจฟื้นตัว และอาจส่งผลกระทบต่อภาคอุตสาหกรรมของไทยมากขึ้นในระยะต่อไป โดยในเดือนมีนาคมที่ผ่านมาการผลิตในบางภาคอุตสาหกรรมเริ่มมีสัญญาณการฟื้นตัวที่ชะลอลงเนื่องจากประสบกับปัญหาการขาดแคลนชิ้นส่วนในการผลิต อาทิ หมวดเครื่องใช้ไฟฟ้า หมวดชิ้นส่วนและแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์

ขณะเดียวกันกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ ต้นทุนราคาวัสดุก่อสร้างที่ปรับสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ภาคบริการมีแนวโน้มทยอยปรับดีขึ้นตามการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยว โดยเฉพาะหลังจากมีการยกเลิกมาตรการ Test & Go จำนวนนักท่องเที่ยวเดินทางเข้าไทยเฉลี่ยวันละ 1.9 หมื่นคน (ช่วงวันที่ 1-5 พฤษภาคม) เพิ่มขึ้นจากเดือนเมษายนซึ่งสูงสุดที่ระดับ 1.2-1.3 หมื่นคน นอกจากนี้ ล่าสุดทางการเตรียมขยายโครงการเราเที่ยวด้วยกันเฟส 4 เพื่อกระตุ้นการท่องเที่ยวในประเทศอย่างต่อเนื่อง

ก.ล.ต. ปรับเกณฑ์การวางทรัพย์ชำระบัญชีของกลุ่มกองทุนอสังหาฯ

และกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐาน

ก.ล.ต. ปรับปรุงหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการวางทรัพย์เพื่อชำระบัญชีของกลุ่มกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ และกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อให้การชำระบัญชีและจดทะเบียนเลิกกองทุนรวมมีประสิทธิภาพมากขึ้น

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้ปรับปรุงหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการวางทรัพย์เพื่อชำระบัญชีของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ (กอง 1) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อแก้ไขปัญหาในระบบสถาบันการเงิน (กอง 2) กองทุนรวมเพื่อแก้ไขปัญหาในระบบสถาบันการเงิน (กอง 3)* กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิเรียกร้อง (กอง 4) และกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐาน (กอง Infra) โดยกำหนดให้มีข้อความว่า

"การระบุนามในในประเทศไทยเพื่อการวางทรัพย์สำหรับผู้ถือหน่วยลงทุนทุกรายที่ไม่มีนามในประเทศไทย (ถ้ามี)" ไว้ในโครงการจัดการกองทุนรวม เพื่อให้ผู้ชำระบัญชีของกองทุนรวมสามารถวางทรัพย์ของผู้ถือหน่วยลงทุนที่ไม่มีนามในประเทศไทยได้ โดยมีผลใช้บังคับตั้งแต่

วันที่ 1 พฤษภาคม 2565

ทั้งนี้ การปรับปรุงหลักเกณฑ์ดังกล่าวจะทำให้การชำระบัญชีและจดทะเบียนเลิกกองทุนรวมทำได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยบริหารจัดการสามารถระบุนามในในประเทศไทย เพื่อการวางทรัพย์สำหรับผู้ถือหน่วยลงทุนที่ไม่มีนามในประเทศไทยได้ จากเดิมที่กำหนดให้ผู้ชำระบัญชีวางทรัพย์ให้กับผู้ถือหน่วยลงทุน ณ สำนักงานวางทรัพย์ ซึ่งผู้ชำระบัญชีไม่สามารถชำระบัญชีและจดทะเบียนเลิกกองทุนรวมได้ในกรณีที่ผู้ถือหน่วยลงทุนที่ไม่มีนามในประเทศไทย และยังสอดคล้องกับกองทุนรวมทั่วไปที่ได้แก้ไขและออกประกาศไปเมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2564 ที่กำหนดให้หนังสือชี้ชวนเสนอขายหน่วยลงทุนฯ มีรายการดังกล่าว**



คลัง คัดกอง REIT buy-back

จะมีการลงทุนในทรัพย์สินประมาณ 30,000 ล้านบาท

นายพรชัย จีระเวช ผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ในฐานะโฆษกกระทรวงการคลังเปิดเผยว่า เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2565 คณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบมาตรการทางภาษีและค่าธรรมเนียมสำหรับ ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่มีข้อกำหนดในการซื้อทรัพย์สินคืน (มาตรการฯ REIT buy-back) เพื่อเป็นการเสริมสภาพคล่องให้แก่ผู้ประกอบการและลดภาระให้แก่ภาคธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) มาตรการด้านภาษี โดยกำหนดให้ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะ และอากรแสตมป์ ให้แก่

1.1) บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลสำหรับการขายทรัพย์สินให้แก่ทรัสต์ของกองทรัสต์ที่มีข้อกำหนดขายคืน (REIT buy-back) ซึ่งลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลผู้ขายทรัพย์สินมีการผูกพันในการซื้อทรัพย์สินดังกล่าวคืน ซึ่งได้กระทำภายใน 2 ปีนับแต่วันที่พระราชกฤษฎีกามีผลใช้บังคับ

1.2) ทรัสต์ของกอง REIT buy-back สำหรับการขายทรัพย์สินคืนให้แก่บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่ได้กระทำตามข้อ 1.1) ซึ่งได้กระทำภายใน 5 ปี นับแต่วันที่ซื้อทรัพย์สินจากเจ้าของเดิม

ทั้งนี้ เฉพาะการขายทรัพย์สินคืนที่เป็นไปตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนดและต้องเป็นไปตามและหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่อธิบดีกรมสรรพากรประกาศกำหนด โดยในกรณีที่ไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไข ให้สิทธิที่ได้รับยกเว้นภาษีสิ้นสุดลง และต้องเสียภาษีอากรย้อนหลัง พร้อมเงินเพิ่มและเบี้ยปรับ (ถ้ามี)

2) มาตรการด้านค่าธรรมเนียม โดยลดค่าจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์จากเดิมร้อยละ 2 เหลือร้อยละ 0.01 สำหรับกรณีดังนี้

2.1) เจ้าของเดิมโอนอสังหาริมทรัพย์ให้แก่ทรัสต์ของกอง REIT buy-back ภายใน 2 ปี นับแต่วันที่ประกาศกระทรวงมหาดไทยใช้บังคับ

2.2) ทรัสต์ของกอง REIT buy-back โอนอสังหาริมทรัพย์ให้แก่เจ้าของเดิมภายใน 5 ปี นับแต่วันที่เจ้าของเดิมโอนอสังหาริมทรัพย์ให้แก่ทรัสต์ของกอง REIT buy-back

ทั้งนี้ การดำเนินการตามมาตรการข้างต้นจะมีการดำเนินการโดย (1) การตราพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ ..) พ.ศ. จำนวน 1 ฉบับ และ (2) การออกประกาศกระทรวงมหาดไทยตามประมวลกฎหมายที่ดินและตามกฎหมายว่าด้วยอาคารชุด รวม 2 ฉบับ

นอกจากนี้ โฆษกกระทรวงการคลังได้กล่าวว่า มาตรการฯ REIT buy-back จะช่วยสนับสนุนให้ผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 หรือได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวอันเป็นเหตุให้เกิดการขาดสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจ สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อนำไปเสริมสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจ

โดยใช้ทรัพย์สินที่มีอยู่เป็นเครื่องมือในการระดมทุนผ่านการขายทรัพย์สินให้แก่กอง REIT buy-back และยังรักษาความเป็นเจ้าของในทรัพย์สินดังกล่าวไว้ได้ ทั้งนี้ คาดการณ์ว่า กอง REIT buy-back จะมีการลงทุนในทรัพย์สินประมาณ 30,000 ล้านบาท

ก.ล.ต. มีมติปรับปรุงหลักเกณฑ์

การโฆษณาของผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล

นางสาวรีนาดี สุวรรณมงคล เลขาธิการ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เปิดผลการประชุมคณะกรรมการ ก.ล.ต. ครั้งที่ 5/2565 เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2565 เกี่ยวกับการปรับปรุงหลักเกณฑ์การโฆษณาของผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล

ตามที่ ก.ล.ต. ได้เปิดรับฟังความคิดเห็นเกี่ยวกับการแก้ไขหลักเกณฑ์การโฆษณาของผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล (ผู้ประกอบธุรกิจ) ไปเมื่อช่วงเดือนกุมภาพันธ์ - มีนาคม 2565 และได้นำความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากผู้เกี่ยวข้องและผู้สนใจมาพิจารณาประกอบการปรับปรุงหลักเกณฑ์แล้วนั้น คณะกรรมการ ก.ล.ต. ได้มีมติเห็นชอบการปรับปรุงหลักเกณฑ์ดังกล่าว โดย

(1) ปรับลดระยะเวลาการพิจารณาเห็นชอบโฆษณาของผู้ประกอบธุรกิจ ก่อนเผยแพร่โฆษณาสู่สาธารณะ จากเดิม 15 วัน เป็น 10 วัน เพื่อให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการวางแผนและจัดทำโฆษณาสำหรับผู้ประกอบธุรกิจ ที่ต้องตอบสนองต่อแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างรวดเร็ว และไม่成为อุปสรรคต่อการประกอบธุรกิจ

(2) ขยายระยะเวลาบทเฉพาะกาลให้ผู้ประกอบธุรกิจปรับปรุงแก้ไขโฆษณาที่มีอยู่เดิมให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ใหม่ จากเดิม 15 วัน

เป็น 30 วันนับจากวันที่ประกาศมีผลใช้บังคับ เพื่อให้ผู้ประกอบธุรกิจมีระยะเวลาที่เหมาะสมในการเตรียมการและปรับปรุงเนื้อหาโฆษณาให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดและไม่เป็นภาระต่อผู้ประกอบธุรกิจมากเกินไป

นอกจากนี้ คณะกรรมการ ก.ล.ต. มีมติให้เพิ่มเรื่องให้ผู้ประกอบธุรกิจแจ้ง ก.ล.ต. เกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการจัดทำโฆษณา เพื่อประโยชน์ในการกำกับดูแลของ ก.ล.ต. รวมทั้งเน้นย้ำเรื่องการห้ามโฆษณาคริปโทเคอร์เรนซีในพื้นที่สาธารณะ โดยให้โฆษณาเฉพาะในช่องทางทางการของผู้ประกอบธุรกิจ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการส่งเสริมให้ผู้ลงทุนมีการซื้อขายในลักษณะเร่งการตัดสินใจ (impulsive buying)

สำหรับหลักเกณฑ์การโฆษณาอื่นเป็นไปตามหลักการเดิม เช่น (1) ต้องไม่เป็นเท็จ ไม่เกินความจริง ไม่บิดเบือน ไม่ปิดบัง หรือทำให้สำคัญผิดในสาระสำคัญ (2) ต้องระบุค่าเตือนเรื่องความเสี่ยงตามที่ ก.ล.ต. กำหนดอย่างชัดเจนและสังเกตได้

ง่าย (3) ห้ามโฆษณาเกี่ยวกับคริปโทเคอร์เรนซีในพื้นที่สาธารณะ ขณะที่การโฆษณาเกี่ยวกับการให้บริการยังคงสามารถทำได้ในพื้นที่สาธารณะและช่องทางอื่น ๆ

(4) ต้องควบคุมดูแลการโฆษณาของบริษัท บริษัทในกลุ่มที่อยู่นอกเหนือการกำกับดูแลของ ก.ล.ต. และบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องในกิจการ รวมถึงผู้ทำโฆษณาและผู้ที่มีผลต่อการตัดสินใจต่อผู้ใช้บริการในสังคมออนไลน์ (influencer) ให้เป็นตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด และ (5) ยกเลิกการจัดให้มีผู้แนะนำรายชื้อลูกค้าให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจคริปโทเคอร์เรนซี ทั้งนี้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้ความคุ้มครองผู้ซื้อขายและเพิ่มประสิทธิภาพในการกำกับดูแล ซึ่งสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของหน่วยงานกำกับดูแลในต่างประเทศ

ทั้งนี้ ก.ล.ต. จะจัดทำร่างประกาศตามหลักการข้างต้นและดำเนินการเปิดรับฟังความคิดเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง ก่อนนำออกใช้บังคับโดยเร็วต่อไป



FETCO คำนึงถึงภาษีธุรกิจเฉพาะจากการขายหลักทรัพย์

โดยจะจัดเก็บภาษีธุรกิจเฉพาะ 0.1%
ของมูลค่าขายตั้งแต่บาทแรก

**นายไพบูลย์ นลินทรางกูร ประธานกรรมการสภาธุรกิจตลาดทุนไทย เปิดเผยว่า
ตามที่ภาครัฐมีแนวคิดในการเรียกเก็บภาษีการขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์
โดยจะจัดเก็บภาษีธุรกิจเฉพาะ 0.1% ของมูลค่าขายตั้งแต่บาทแรก นั้น**

**สภาธุรกิจตลาดทุนไทย (FETCO)
ในฐานะผู้แทนองค์กรในตลาด
ทุน ขอเสนอความคิดเห็นและข้อ
เสนอต่อแนวทางการจัดเก็บภาษีที่
เหมาะสมสำหรับตลาดทุน ดังนี้**

1. FETCO ไม่เห็นด้วยที่จะมีการ
เก็บภาษีธุรกิจเฉพาะจากการขาย
หลักทรัพย์ เนื่องจากจะส่งผลกระทบ
อย่างรุนแรงต่อสภาพคล่องของ
ตลาด เป็นการระงับและส่งผลกระทบ
ต่อการซื้อขาย รวมถึงต่อมูลค่าหลัก
ทรัพย์ที่ผู้ถือหุ้นถือครองอยู่ โดยเฉพาะ
สำหรับนักลงทุนรายย่อย
กว่า 2 ล้านคนที่ลงทุนทางตรงใน
ตลาดหลักทรัพย์ และอีก 17 ล้าน
คนที่ลงทุนทางอ้อมผ่านกองทุนรวม
และกองทุนสวัสดิการต่างๆ รวมถึง
นักลงทุนสถาบันและนักลงทุนต่าง
ประเทศ ทั้งนี้ จากการศึกษาในต่าง
ประเทศพบว่า การจัดเก็บภาษีดัง
กล่าวจะส่งผลให้ประชาชนต้องออม
เพิ่มขึ้นอีก 2-3 ปี เพื่อให้มีเงิน
เพียงพอในยามเกษียณ

2. ภาระภาษีที่เพิ่มขึ้นจะเป็นต้นทุน
ที่เพิ่มขึ้นสำหรับ Market Makers
(MM) ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์
ตลาดทุนใหม่ ๆ โดยเฉพาะ
Derivative Warrant และ Single
Stock Futures ซึ่งอ้างอิงหุ้นใน
ตลาดหลักทรัพย์ อันจะส่งผลต่อ

การพัฒนานวัตกรรมและเปิดความ
สามารถในการแข่งขันของตลาดทุน
ไทยในเวทีโลก

3. ตลาดหลักทรัพย์ในประเทศที่
พัฒนาแล้ว หากจัดเก็บภาษี จะ
นิยมให้การยกเว้นแก่กลุ่ม MM
เช่น อ่องกง อังกฤษ ฝรั่งเศส
อิตาลี สเปน และกลุ่มกองทุน
รวม/กองทุนบำนาญ/กองทุน
สวัสดิการ เช่น อิตาลี สวิตเซอร์
แลนด์ เบลเยียม ไชล์แลนด์ เพื่อ
ลดผลกระทบต่อการออมการ
ลงทุนของประชาชนในวงกว้าง
และการพัฒนาเชิงนวัตกรรม
ของตลาดหลักทรัพย์ในประเทศ
ทั้งนี้ ในกรณีของไทย นักลงทุน
ทั้ง 2 กลุ่มทำธุรกรรมขายรวมกัน
12-17% ของมูลค่าขายทั้งหมดใน
ตลาด (สถาบันในประเทศ 7% และ
MM 5-10%) ดังนั้น การให้ยกเว้น
ภาษีต่อไปถือว่าคุ้มค่า หากเปรียบ
เทียบเม็ดเงินภาษีดังกล่าวกับผล
ประโยชน์ในวงกว้างต่อประชาชน
และการพัฒนาศักยภาพของ
ตลาดหลักทรัพย์ไทยในระยะยาว

4. อัตราภาษีธุรกิจเฉพาะ 0.1% ถูก
กำหนดขึ้นตั้งแต่ปี 2534 เมื่ออัตรา
commission อยู่ที่ระดับ 0.5%
อย่างไรก็ดี จากสถานะการแข่งขัน
ทั้งในและต่างประเทศที่มีมากขึ้น

อัตรา commission จึงลดลงเหลือ
เพียง 0.08% ในปัจจุบัน ดังนั้น
มูลค่าภาษีที่จัดเก็บตามอัตราภาษี
ที่ 0.1% และเมื่อรวมภาษีท้องถิ่น
อีก 0.01% เป็น 0.11% จะสูงถึง 0.7
เท่าของมูลค่าค่าธรรมเนียมการ
ซื้อขายที่จัดเก็บในปัจจุบัน จึงจะ
ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อขายอย่าง
มีนัยสำคัญ โดยเฉพาะในภาวะที่
ตลาดทุนทั่วโลกมีความผันผวนสูง
จากสถานการณ์โควิดและสงคราม
ระหว่างรัสเซียและยูเครน รวมทั้ง
การปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ยนโยบาย
ของธนาคารกลางสหรัฐฯ ส่งผลให้
ดัชนีหุ้นทั่วโลก อัตราแลกเปลี่ยน
และเงินทุนเคลื่อนย้ายระหว่าง
ประเทศ มีความผันผวนมาก การ
จัดเก็บภาษีดังกล่าวจะเป็นการตอก
ย้ำความผันผวนดังกล่าว

5. ต้นทุนการระดมทุน (cost of
capital) ที่สูงขึ้นเมื่อสภาพคล่อง
ในตลาดลดลง จะทำให้บริษัทจด
ทะเบียนระดมหรือลดการลงทุน
ขยายธุรกิจ มีกำไรลดลง ท้าย
ที่สุด productivity และ GDP
ของประเทศ รวมตลอดถึงภาษี
นิติบุคคลที่บริษัทจ่ายได้ จะลดลง
ตามไปด้วย ทั้งนี้ ผลเสียจะกระทบ
แรงกับกลุ่มบริษัทขนาดกลางและ
เล็กที่มีทางเลือกของแหล่งเงินทุนที่
จำกัดมากอยู่แล้วในปัจจุบัน



สภาธุรกิจ
ตลาดทุนไทย
Federation of Thai Capital Market Organizations

FETCO เผยผลสำรวจในเดือน เม.ย. 65

“ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุนอีก 3 เดือนข้างหน้าอยู่ที่ระดับ 95.42 ปรับตัวลดลง 19.1% จากเดือนก่อนหน้า

นายไพบุลย์ นลินทรางกูร ประธานกรรมการสภาธุรกิจตลาดทุนไทย เปิดเผยดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) ผลสำรวจในเดือนเมษายน 2565 พบว่า “ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index: ICI) ในอีก 3 เดือนข้างหน้าอยู่ที่ระดับ 95.42 ปรับตัวลดลง 19.1% จากเดือนก่อนหน้า และยังคงอยู่ในเกณฑ์ “ทรงตัว” ต่อเนื่องเป็นเดือนที่สี่ โดยนักลงทุนมองว่าการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยวจะเป็นปัจจัยหนุนความเชื่อมั่นมากที่สุด รองลงมาคือการไหลเข้าของเงินทุน และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศ สำหรับปัจจัยที่ลดความเชื่อมั่นนักลงทุนมากที่สุด ได้แก่ ความกังวลต่อสถานการณ์ขัดแย้งระหว่างรัสเซีย-ยูเครน รองลงมาคือนโยบายการขึ้นอัตราดอกเบี้ยของ FED และการเก็บภาษีจากการขายหุ้น (Financial Transaction Tax)

ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) สำรวจในเดือนเมษายน 2565 ได้ผลสำรวจโดยสรุป ดังนี้

□ ดัชนีความเชื่อมั่นรวมทุกกลุ่มนักลงทุนในอีก 3 เดือนข้างหน้า (กรกฎาคม 2565) อยู่ในเกณฑ์ “ทรงตัว” (ช่วงค่าดัชนี 80-119) ลดลง 19.1% จากเดือนก่อนหน้า มาอยู่ที่ระดับ 95.42

□ ความเชื่อมั่นนักลงทุนปรับตัวลดลง โดยกลุ่มนักลงทุนบุคคล กลุ่มนักลงทุนสถาบันในประเทศ และกลุ่มนักลงทุนต่างประเทศอยู่ในระดับ “ทรงตัว” ในขณะที่ความเชื่อมั่นกลุ่มบัญชีบริษัทหลักทรัพย์ อยู่ในระดับ “ซบเซา”

□ หมวดธุรกิจที่น่าสนใจมากที่สุด หมวดท่องเที่ยวและสันทนาการ (TOURISM)

□ หมวดธุรกิจที่ไม่น่าสนใจมากที่สุด คือ หมวดปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ (PETRO)

□ ปัจจัยหนุนที่มีอิทธิพลต่อตลาดหุ้นไทยมากที่สุด คือ การฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยว

□ ปัจจัยจุดที่มีอิทธิพลต่อตลาดหุ้นไทยมากที่สุด คือ ความกังวลต่อสถานการณ์ขัดแย้งใน รัสเซีย-ยูเครน

“ผลสำรวจ ณ เดือนเมษายน 2565 รายนามกลุ่มนักลงทุน พบว่าความเชื่อมั่นนักลงทุนทุกกลุ่มปรับตัวลดลง โดยกลุ่มนักลงทุนบุคคลปรับตัวลดลง 13.1% อยู่ที่ระดับ 98.36 กลุ่มบัญชีบริษัทหลักทรัพย์ปรับตัวลดลง 25.0% อยู่ที่ระดับ 75.00 กลุ่มนักลงทุนสถาบันในประเทศปรับตัวลดลง 15.0% อยู่ที่ระดับ 85.00 และความเชื่อมั่นกลุ่มนักลงทุนต่างชาติปรับตัวลดลง 25.0% มาอยู่ที่ระดับ 100.00

ในเดือนเมษายน 2565 SET Index ปรับตัวในทิศทางที่ลดลงตลอดทั้งเดือน จากความกังวลต่อภาวะเงินเฟ้อที่คาดการณ์ว่าจะอยู่ในระดับสูง ซึ่งเป็นผลมาจากสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างรัสเซีย-ยูเครนที่ยืดเยื้อ และการปรับลดคาดการณ์เศรษฐกิจไทยปีนี้ที่ลงมาอยู่ที่ 3.5% จากเดิม 4% อย่างไรก็ตาม ตลาดทุนไทยยังได้รับข่าวดีจากการที่รัฐบาลประกาศผ่อนคลายการเดินทางเข้าประเทศ และเงินทุนไหลเข้าจากนักลงทุนต่างชาติอย่างต่อเนื่องซึ่งซื้อสุทธิในเดือนเมษายน 9,779.91 ล้านบาท และซื้อสุทธิสะสมตั้งแต่ต้นปี 118,120.26 ล้านบาท ส่งผลให้ SET index ปิดที่

1,667.44 จุด ณ สิ้นเดือนเมษายน 2565 ปรับตัวลดลง 1.6% จากเดือนก่อนหน้า

ปัจจัยต่างประเทศที่ต้องติดตาม ได้แก่ ผลกระทบจากสถานการณ์ยืดเยื้อระหว่างรัสเซีย-ยูเครน ที่ก่อให้เกิดวิกฤติพลังงานและอาหาร และซ้ำเติมปัญหาเงินเฟ้อสูงในปัจจุบัน ซึ่งทำให้ความกังวลต่อการเกิดภาวะ Stagflation สูงขึ้น และส่งผลกระทบต่อนโยบายการเงินของธนาคารกลางแต่ละประเทศที่มีแนวโน้มใช้นโยบายการเงินที่เข้มงวดขึ้น อาทิ

FED มีส่งสัญญาณจะเร่งปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบาย และมีแนวโน้มจะเริ่มนโยบาย Quantitative Tightening ในเดือนพฤษภาคมนี้ ซึ่งเร็วกว่าที่คาดไว้ รวมถึงต้องติดตามสถานการณ์ lockdown ในประเทศจีนจากการที่ Covid-19 กลับมาระบาดในเชิงไขและปักกิ่ง อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยบวกที่น่าติดตามจากแนวโน้มการเปิดประเทศในแถบเอเชียซึ่งจะสนับสนุนการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว โดยเฉพาะในประเทศไทยที่มีความคาดหวังต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย และการท่องเที่ยวในประเทศหลังรัฐบาลผ่อนคลายมาตรการเดินทางเข้าประเทศ”

บล.เมย์แบงก์ คัดกรองหุ้น Mid-Small Caps

ทำไรดีสตอรี่เด่นและเน้นมี ESG
ชู AAV, DCC, SISB

บล.เมย์แบงก์ ออกบทวิเคราะห์ เปิดเผยว่า ปัจจัยกดดันต่างๆ เข้ามากระทบการลงทุนระยะสั้น ทั้ง ประเด็นเงินเฟ้อสูง, ความเสี่ยงจากนโยบายของ FED, ความขัดแย้งระหว่างรัสเซีย ยูเครน เป็นต้น ซึ่งล้วนนำไปสู่แรงกดดันต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจทั่วโลก เป็นปัจจัยที่จำกัด Upside ในระยะสั้น ของตลาด จึงอาจส่งผลให้ในช่วงนี้หุ้น Big Caps อาจ Underperform หุ้น Mid-Small caps ดังนั้น เราจึงคัดกรองหุ้น Mid-Small Caps ที่ทำไรมีแนวโน้มเติบโตดีสตอรี่เด่นและเน้นมี ESG ซึ่งช่วยให้ ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน ทั้งหมดจึงเป็นที่มาของบทวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ “Mid-Small All Stars” ฉบับนี้โดยเลือก AAV, DCC, SISB เป็นหุ้นเด่นที่น่าทยอยสะสม

ESG ช่วยก้าวผ่านภาวะการลงทุนที่ผันผวน : ท่ามกลางภาวะความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก การคัดสรรการลงทุนจึงจำเป็นต้องพิจารณาธุรกิจที่มีความยั่งยืน (Sustainability) ในระยะยาว กล่าวคือเป็นธุรกิจที่สอดคล้องกับ Megatrend โลก ให้ความสำคัญกับด้าน สิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล และมี ศักยภาพในการแข่งขันเหนือคู่แข่ง จึงจะเป็นทางเลือกที่ดีสามารถจำกัดความเสี่ยง ผ่านพ้น ภาวะตลาดที่ผันผวน อีกทั้งยังเป็นโอกาสในจังหวะที่ราคาหุ้นปรับตัวลงจากปัจจัยเสี่ยงในระบบ

Mid-Small caps ทำไรดีสตอรี่เด่น เน้น ESG : ด้วยภาวะตลาดในปัจจุบันที่ยังมีปัจจัยจำกัด Upside จึงอาจต้องใช้กลยุทธ์การลงทุนในการ คัดสรรหุ้นที่ดี เพื่อจะสามารถหาผลตอบแทน ชนะตลาดได้ โดยเราให้ความสำคัญในหลายแง่มุม ได้แก่ 1) ศักยภาพในการทำกำไร ทั้งด้าน กำไรสุทธิ การบริหารต้นทุน การปรับราคาขาย อัตราการทำกำไรขั้นต้น เป็นต้น 2) สตอรี่ในการหนุนการเติบโตในช่วงถัดไป ซึ่งปัจจัยถึง วิสัยทัศน์ของผู้บริหารในการกำหนดกลยุทธ์ ขององค์กร 3) การให้ความสำคัญกับ ESG

(Environment, Social, Governance) ที่จะ หนุนให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน ด้วยเงื่อนไขทั้งหมดเราจึงได้คัดกรองหุ้น Mid-Small caps ที่น่าสนใจมานำเสนอในบท วิเคราะห์ฉบับนี้ทั้งสิ้น 10 ตัวได้แก่ AAV, AU, BE8, DCC, MAJOR, RS, SISB, TWPC, VNG, YGG สามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ใน ตารางหน้า 2-4

3 หุ้นเด่นที่น่าทยอยสะสม ได้แก่

- 1) AAV (TP@3.6) ขานรับการท่องเที่ยวไทย พุ่งตัว การผ่อนปรนมาตรการเข้าประเทศ โดย ตั้งเป้าผู้โดยสารปีนี้เพิ่มขึ้น 4.2 เท่าจากปีก่อน
- 2) DCC (TP@3.5) คาดกำไร 1Q65 และปี 65 ทุ จุดสูงสุดใหม่ จากยอดขายผลงานอัตรากำไร ขั้นต้นปรับขึ้น รวมถึงค่าจ่ายปันผลสูงถึง 6% ต่อปี
- 3) SISB (TP@17) คาดกำไรปี 65 ทำจุดสูงสุด ใหม่ ตามจำนวนนักเรียนที่มากขึ้น และการเตรียมขยาย รร.ใหม่ 2 แห่งในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า



Maybank

รายการ กล้วยหอม กับ กูรู



“ประสิทธิ์ กรโชคนันต์”
ผู้ดำเนินรายการ



“ณัฐวุฒิ รุ่งวงษ์”

ประธานคณะกรรมการ
และประธานคณะเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์
ที่ปรึกษาการลงทุน ต้นธารคอร์ปอเรชั่น จำกัด

“อภิวัฒน์ ทวีศิริเวทย์”

ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายกลยุทธ์ทางเทคนิค
บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

“กรภัทร วรเชษฐ์”

ผู้อำนวยการ ฝ่ายวิจัยและบริการการลงทุน
กลยุทธ์การลงทุน บล.โบมูระ พัฒนสิน



HOONINSIDE
สำนักข่าวหุ้นอินไซด์



บล.เอเชีย พลัส : IRPC

แนะนำซื้อ ราคาเป้าหมาย 4.00 บาท

1Q65 กำไรลด QoQ ตามคาด แต่ 2Q65 จะฟื้นตัว

กำไรสุทธิ 1Q65 ลดลง 31.6%qoq มาอยู่ที่ 1.5 พันล้านบาท ตามคาด ถูกกดดันจากผลการดำเนินงานปกติที่เผชิญกับผลขาดทุน 1.1 พันล้านบาท จาก spread ปีโตรเคมี และน้ำมันหล่อลื่นที่ลดลง ถึงแม้จะมีกำไรจากสต็อกน้ำมันระดับสูงมาช่วยหนุนก็ตาม ทั้งนี้คาดการณ์การดำเนินงานปกติ 2Q65 จะพลิกกลับมามีกำไรได้ดีขึ้น QoQ จาก spread โรงกลั่น เป็นหลัก

ประเมินมูลค่าพื้นฐานสิ้นปี 2565 ที่ 4.0 บาทต่อหุ้น แม้ราคาหุ้นจะผ่านการปรับฐานแล้วระดับหนึ่ง แต่จบ 1Q65 ไม่สดใส ราคาหุ้นอาจจะมีการปรับฐานอีกระลอก จึงแนะนำให้รอหาจังหวะเข้าลงทุนรอบใหม่รับจบ 2Q65 ที่คาดจะฟื้นตัว โดยมีค่าการกลั่นที่อยู่ในระดับสูงเป็นตัวขับเคลื่อน

กำไรสุทธิ 1Q65 ลดลง 31.6%qoq ตามคาด กดดันธุรกิจปิโตรเคมี และน้ำมันหล่อลื่น

IRPC รายงานกำไรสุทธิงวด 1Q65 อยู่ที่ 1.5 พันล้านบาท ลดลง 31.6%qoq ตามคาด ถูกกดดันจากผลการดำเนินงานปกติในงวด 1Q65 ที่เผชิญกับผลขาดทุนปกติที่ 1.1 พันล้านบาท จากงวดก่อนหน้าที่เป็นกำไรปกติที่ 498 ล้านบาท โดยเป็นผลมาจากธุรกิจของ IRPC ที่ผลการดำเนินงานลดลงจากงวดก่อนหน้า โดย Market GIM (Gross Integrated Margin) ในงวด 1Q65 ปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ 7.1 จาก 10.9 เหรียญต่อบาร์เรล ในงวดก่อนหน้าตาม spread ธุรกิจปิโตรเคมีที่ปรับตัวลดลงมาอยู่เพียง 1.7 จาก 3.8 เหรียญต่อบาร์เรล ในงวดก่อนหน้า (แบ่งเป็น spread aromatics&styrenics ที่ 1.0 จาก 1.8 เหรียญต่อบาร์เรล และ spread olefins ที่ 0.7 จาก 2.0 เหรียญต่อบาร์เรล) จาก spread ผลิตภัณฑ์ที่ ส่วนใหญ่ที่ลดลงจากงวดก่อนหน้า เพราะราคาปรับตัวขึ้นไม่ทันกับต้นทุนวัตถุดิบที่ขึ้นอย่างรวดเร็วตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก

ส่วน spread ปีโตรเลียม (Refinery+Lube) พบว่าปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ 4.4 จาก 6.2 เหรียญต่อบาร์เรล ในงวดก่อนหน้า (แบ่งเป็น spread refinery ที่ 4.2 จาก 5.1 เหรียญต่อบาร์เรล และ spread lube ที่ 0.2 จาก 1.1 เหรียญต่อบาร์เรล) ถึงแม้ spread ของน้ำมันสำเร็จรูปโดยเฉพาะดีเซลจะปรับตัวขึ้นเฉลี่ยราว 4 เหรียญต่อบาร์เรล จากงวดก่อนหน้า แต่ถูกหักล้างกับ crude premium ที่ปรับตัวขึ้นราว 3 เหรียญต่อบาร์เรล มาอยู่ราว 6 เหรียญต่อบาร์เรล และ fuel loss (7%) ที่ปรับตัวขึ้นราว 1 เหรียญต่อบาร์เรล ตามราคาน้ำมันดิบที่ปรับตัวขึ้นถึง 20 เหรียญต่อบาร์เรลในงวดนี้ เมื่อเทียบกับงวดก่อนหน้า อีกทั้งในงวด 1Q65 คาดจะได้รับแรงกดดันจาก spread น้ำมันหล่อลื่น ตามราคาน้ำมันหล่อลื่นที่ปรับตัวลดลงจาก supply ที่เพิ่มขึ้น และ demand ที่ยังไม่ค่อยดีส่วน spread ธุรกิจโรงไฟฟ้า และยูทิลิตี้ คาดจะทรงตัวใกล้เคียงกับงวดก่อนหน้าที่ 0.96 จาก 0.92 เหรียญต่อบาร์เรล ส่วน crude run นั้น ในงวด 1Q65 พบว่าปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ 1.94 จาก 1.98 แสบาร์เรลต่อวัน ในงวดก่อนหน้า

แต่ทั้งนี้ในส่วนของการกำไรสุทธิ 1Q65 ที่ปรับตัวลดลงเพียง 31.6%qoq นั้นเพราะได้รับผลบวกจากรายการพิเศษที่สุทธิแล้วในงวดนี้บันทึกเป็นกำไรเพิ่มขึ้นมาอยู่ราว 2.6 จาก 1.7 พันล้านบาท ซึ่งหลักๆเป็นผลมาจากการบันทึกกำไรจากสต็อกน้ำมันรวม LCM และขาดทุน realized oil hedging ที่ 5.8 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 267 ล้านบาท ในงวดก่อนหน้า ถึงแม้จะมีการบันทึกขาดทุน unrealized oil hedging เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 2.7 พันล้านบาท จาก 1.5 พันล้านบาท ในงวดก่อนหน้าที่ตาม

ทิศทางกำไรปี 2565 ลดลง 52.7%yoy กดดันจากปิโตรเคมีและน้ำมันหล่อลื่น

เบื้องต้นฝ่ายวิจัยยังคงประมาณการกำไรจากการดำเนินงานปกติปี 2565 ที่ 2.6 พันล้านบาท ปรับตัวลดลง 52.7%yoy โดยกำไรที่ลดลงจากปี 2564 นั้นถูกกดดันจากธุรกิจปิโตรเคมี และน้ำมันหล่อลื่นที่คาดจะปรับตัวลดลงจากปีก่อนหน้า เนื่องจาก spread ในช่วง 1H64 ดีมากถือเป็นช่วงผิดปกติ เนื่องจากเป็นการกลับมาหลังจากหลายประเทศปิดประเทศไปจากสถานการณ์โควิด จึงทำให้ความต้องการเก็บสต็อกค่อนข้างสูง ขณะที่ supply ก็ยังเดินเครื่องเพิ่มขึ้นได้ไม่ทัน แต่หลังจากนั้นเมื่อมีการปรับตัว สถานการณ์ต่างๆ เริ่มกลับเข้าสู่ demand และ supply ที่แท้จริง สะท้อนได้จาก spread ในช่วง 2H64 ที่ค่อยๆปรับตัวลดลง อีกทั้งในปี 2565 คาดจะได้รับแรงกดดัน spread ปิโตรเคมีจาก supply ที่เพิ่มขึ้นทั้งโรงงานเก่าที่เดินเครื่องเต็มที่ และโรงใหม่ที่ทยอยผลิตเชิงพาณิชย์ เช่นเดียวกับธุรกิจน้ำมันหล่อลื่นที่ supply คาดจะเพิ่มขึ้นจากโรงกลั่นกลับมาเดินเครื่องผลิตเต็มที่มากขึ้น

มีเพียงธุรกิจโรงกลั่นที่คาดในปี 2565 จะเห็นการฟื้นตัวจากปี 2564 ซึ่งอยู่ในระดับต่ำมาก จากผลกระทบของการปิดประเทศทำให้ความต้องการใช้น้ำมันในการเดินทางลดลงมีนัยยะแต่ในปี 2565 คาดจะเริ่มได้รับผลบวกจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจ และการเดินทางที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น หนนค่าการกลั่นน่าจะกลับมาอยู่ในระดับ 4-4.5 จาก 3 เหรียญต่อบาร์เรล (ยังไม่รวมผลกระทบจากสถานการณ์รัสเซีย-ยูเครน หากยืดเยื้อกินระยะเวลาไปในช่วง 2H65 ก็อาจจะมีการทบทวนสมมติฐานให้เหมาะสมอีกครั้ง) นอกจากนี้คาดการณ์การเดินเครื่องของโรงกลั่นในปี 2565 จะใกล้เคียงปี 2564 ที่ราว 1.90 แสบาร์เรลต่อวัน เพราะตามแผนหยุดเดินเครื่องเพื่อซ่อมบำรุง major turnaround ราว 1 เดือน ในงวด 4Q65 ขณะที่โรงงานปิโตรเคมีจะมี shutdown ประจำปี เป็นปกติเช่นเดิม

ค่าการกลั่น 2Q65 ที่เพิ่มขึ้น QoQ จะขับเคลื่อนผลการดำเนินงานปกติพลิกเป็นกำไรได้

สำหรับทิศทางผลการดำเนินงานปกติช่วงสิ้นงวด 2Q65 คาดน่าจะพลิกกลับมาเป็นกำไรได้จากงวด 1Q65 ที่คาดจะเผชิญกับขาดทุนปกติตามแนวโน้มค่าการกลั่นที่คาดจะปรับตัวเพิ่มขึ้น เพราะค่าเฉลี่ย spread ผลิตภัณฑ์น้ำมันสำเร็จรูปโดยเฉพาะกลุ่มดีเซลในเดือน เม.ย. พบว่าอยู่ในระดับ 25-30 เหรียญต่อบาร์เรล สูงกว่าค่าเฉลี่ยในงวด 1Q65 ที่ราว 19 เหรียญต่อบาร์เรล โดยยังรับผลบวกจากความกังวลว่าอุปทานน้ำมันจะตึงตัวมากขึ้น หลังจากสหภาพยุโรปเตรียมคว่ำบาตรการนำเข้าน้ำมันจากรัสเซีย อีกทั้งราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีน่าจะมีการปรับตัวตามต้นทุนวัตถุดิบที่ขึ้นเร็วในช่วง 1Q65 ทำให้ downside ของ spread ที่โดยรวมจำกัดมากขึ้น ขณะที่ spread น้ำมันหล่อลื่นน่าจะทรงตัวใกล้เคียงกับงวดก่อนหน้า

อย่างไรก็ตามในส่วนของการกำไรสุทธิ 2Q65 ยังคงขึ้นอยู่กับทิศทางราคาน้ำมันดิบในช่วงเดือน มิ.ย. หากยังยืนได้ในระดับสูงเช่นปัจจุบัน คาดจะยังคงมีการบันทึกกำไรจากสต็อกน้ำมันอยู่ แต่ก็ควบคู่กับการบันทึกขาดทุน oil hedging หากราคาน้ำมันเพิ่มขึ้นจากงวด 1Q65

RESEARCH DIVISION

บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส

นลินรัตน์ กิตติกำพลรัตน์

นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานด้านตลาดทุน

เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 018350

บล.เอเชีย พลัส : SPALI

แนะนำซื้อ ราคาเป้าหมาย 26.90 บาท

ทิศทางกำไรจะเป็นขาขึ้นใน 2Q-4Q65

กำไร 1Q65 ตามคาด 1.17 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 59% yoy จากการส่งมอบต่อเนื่องของเนวราบ และคอนโดฯ ใหม่ 3 โครงการ หนุนให้ ยอดโอนฯ เติบโต 49% yoy เท่ากับ 5.37 พันล้านบาท และ Gross Margin ขยายฯ เพิ่มขึ้น 39.3% จาก 38% งวดปีก่อน จากโอนฯ คอนโดฯ ที่มีมาร์จิ้นสูงขึ้น

ทิศทางกำไรจะเป็นขาขึ้นต่อเนื่องใน 2Q-4Q65 หนุนจากมี Backlog เนวราบรอโอนฯ อีก 7.7 พันล้านบาท, เปิดเนวราบใหม่เพิ่ม 26 โครงการ และส่งมอบ 4 คอนโดฯ ใหม่ช่วง 2Q-3Q65 คงประมาณการกำไรปีนี้ 6.4 พันล้านบาท ภายใต้ยอดโอนฯ 2.95 หมื่นล้านบาท รองรับด้วย Backlog ลิดส่วน 72% แนะนำซื้อ FV 26.90 บาท และคาด Div Yield 5.4% ต่อปี

กำไร 1Q65 ตามคาด โดดเด่น YoY

งวด 1Q65 กำไรตามคาด 1.17 พันล้านบาท เติบโต 59% yoy เกิดจากการรับรู้รายได้ขายอสังหาริมทรัพย์ เพิ่มขึ้น 49% yoy อยู่ที่ 5.37 พันล้านบาท (ลิดส่วนเนวราบ 56% และคอนโดฯ 44%) ซึ่งในส่วนนี้มีการส่งมอบ 3 คอนโดฯ ใหม่ คือ Supalai City Resort Sukhumvit 107, Supalai Veranda Sukhumvit 117 และ Supalai Loft Wongwian Yai ที่มีมาร์จิ้นสูงกว่าเฉลี่ย 40% ทำให้ Gross Margin ขยายฯ อยู่ที่ 39.3% เพิ่มขึ้นจาก 38% งวดปีก่อน และ SGA/Sales ลดลงเป็น 13.2% เทียบกับ 16.2% ตามฐานรายได้ที่สูงขึ้นโดยทั้งหมดขดเชยได้กับส่วนแบ่งกำไรบริษัทร่วมจากโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในออสเตรียลดลง 63% จากงวดปีก่อนที่ 157 ล้านบาท เท่ากับ 58 ล้านบาท ด้านโครงสร้างการเงินยังแข็งแกร่ง มี Net Gearing ระดับต่ำที่ 0.42 เท่า ใกล้เคียงสิ้นปี 2564

คงประมาณการ Backlog ปีนี้รองรับเป้าโอนฯ 72%

สิ้น 1Q65 มี Backlog รวม 2.81 หมื่นล้านบาท กำหนดรับรู้รายได้ช่วง 9M65 รวม 1.59 หมื่นล้านบาท (เนวราบ 7.7 พันล้านบาท และคอนโดฯ 8.2 พันล้านบาท) รองรับ 72% ของเป้าโอนฯ ปีนี้ที่ประเมินไว้ 2.95 หมื่นล้านบาท ที่เหลือมาจากการเปิดขายโอนฯ เนวราบใหม่ 26 โครงการ และสต็อกคอนโดฯ พร้อมอยู่ที่มีมูลค่าเหลือขาย 1.74 หมื่นล้านบาท ภายใต้ Norm profit margin 21.5% ประเมินกำไรปกติปีนี้ 6.4 พันล้านบาท

ซื้อ...กำไรรายไตรมาสมีทิศทางเป็นขาขึ้น

คง FV ปี 2565 ที่ 26.90 บาท (อิง PER 9 เท่า) แนะนำซื้อ จากทิศทางกำไรมีลักษณะเป็นขาขึ้นต่อเนื่องใน 2Q-4Q65 หนุนจากการเปิดโครงการเนวราบใหม่, การส่งมอบห้อง Penthouse ราว 10 หน่วย มูลค่า 600 ล้านบาทในโครงการสุขุมวิท 39 ซึ่งมีมาร์จิ้นสูงเกิน 40% และขายตั้งแต่ 1Q65 คาดเริ่มโอนฯ 2Q65 รวมถึงอีก 4 คอนโดฯ ใหม่ มูลค่า 1.16 พันล้านบาท (มียอดจองเฉลี่ย 62%) ที่จะทยอยสร้างเสร็จและโอนงวด 2Q65 และ 3Q65 อย่างละ 2 โครงการ โดย Hi-light อยู่ที่โครงการ Supalai Veranda ราคาค่าแพง มูลค่าสูง 6.05 พันล้านบาท (ยอดจอง 87%) จะเริ่มส่งมอบส่วนใหญ่ตั้งแต่ ก.ค. 2565 ทำให้น้ำหนักกำไร 2H65 จะเด่นกว่า 1H65

RESEARCH DIVISION

บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส

นวลพรรณ น้อยรัชบุกร

นักวิเคราะห์ ปัจจัยพื้นฐานด้านตลาดทุน และด้านเทคนิค

เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 019994

บล.เอเซีย พลัส : AP

แนะนำซื้อ ราคาเป้าหมาย 12.00 บาท

กำไร 1Q65 สุดแข็งแกร่ง

กำไรปกติ 1Q65 ไกล่เคียงคาด 1.73 พันล้านบาท ทำจุดสูงสุดใหม่รายไตรมาส (+ 33% yoy และ 74% qoq) จากยอดโอนฯ 1.06 หมื่นล้านบาท (+20% yoy และ 46.5% qoq) หนุนจากกลุ่มแนวราบ และโอนฯ คอนโดฯ ใหม่ รวมถึงโอนฯ JV ต่อเนื่อง ทำให้รับรู้ส่วนแบ่งกำไรบริษัทรวม 247 ล้านบาท

ทิศทางกำไร 2Q-4Q65 จะยังเติบโต YoY จาก Backlog แนวราบรอโอนฯ ที่สูงถึง 1.5 หมื่นล้านบาท, การเปิดโครงการแนวราบใหม่มากขึ้นช่วง 2Q-4Q65 และการส่งมอบ 2 คอนโดฯ JV ใหม่ใน 3Q65 โดยเป้าโอนฯ ปีนี้มี Backlog รองรับ 79% และประเมินกำไรปี 2565 ทำจุดสูงสุดใหม่ที่ 4.72 พันล้านบาท (+6.3% yoy) แนะนำซื้อ FV อยู่ที่ 12.00 และเลือกเป็นหนึ่งในหุ้นเด่นของกลุ่มฯ ที่มีความปลอดภัยด้วย Backlog สูง, พอร์ตสินค้ากระจายตัวและเด่นแนวราบ, การเงินแข็งแกร่ง, และปันผลเฉลี่ย 5% ต่อปี

กำไร 1Q65 ไกล่เคียงคาด ทำ New High และ เติบโตอย่างแข็งแกร่ง

งวด 1Q65 กำไรปกติใกล้เคียงคาด 1.73 พันล้านบาท โดยถือเป็นจุดสูงสุดใหม่รายไตรมาส และเติบโตแข็งแกร่งที่สุดในกลุ่มฯ ระดับ 33% yoy และ 74% qoq ขับเคลื่อนจากรายได้ขายอสังหาฯ ทำ New Record High อยู่ที่ 1.06 หมื่นล้านบาท (+20% yoy และ 46.5% qoq) มาจากยอดโอนฯ แนวราบสูงถึง 9.76 พันล้านบาท ส่วนคอนโดฯ มียอดโอนฯ 853 ล้านบาท ซึ่งราว 630 ล้านบาท เกิดจากการเริ่มโอนฯ โครงการใหม่ Aspire Erawan Prime มูลค่า 3.2 พันล้านบาท (ขาย 40%) ขณะที่ Gross Margin ขายฯ ขยับขึ้นเป็น 32.3% จาก 31.5% งวดปีก่อน และ 32.1% งวดก่อน จากมาร์จิ้นแนวราบดีขึ้น ด้านส่วนแบ่งกำไรบริษัทรวม 247 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 41% yoy แต่ลดลง 11% จากงวดก่อน สำหรับโครงสร้างการเงินมีความแข็งแกร่ง ด้วย Net Gearing ระดับต่ำ 0.49 เท่า ลดลงจาก 0.60 เท่า ณ สิ้นปี 2564

ยอด Presale 4M65 คิดเป็น 35% ของเป้าฝ่ายวิจัยทั้งปี

แม้ภาวะตลาดอสังหาฯ เดือน เม.ย. 2565 จะเจอวันหยุดยาวในเทศกาลสงกรานต์และไม่มีการเปิดโครงการใหม่ แต่กิจกรรมการขายยังอยู่ในเกณฑ์ดีโดยมียอดขายรวม 3.19 พันล้านบาท (+6.7% yoy) แบ่งเป็นแนวราบ 2.72 พันล้านบาท และคอนโดฯ 467 ล้านบาท ส่งผลให้ยอด Presale สะสม 4M65 อยู่ที่ 1.61 หมื่นล้านบาท (+47% yoy) ภายใต้กำหนดการเปิดโครงการใหม่ 11 โครงการ มูลค่า 1.62 หมื่นล้านบาท (เป็นคอนโดฯ 2 โครงการ มูลค่า 5.6 พันล้านบาท) ในเดือน พ.ค.-มิ.ย. 2565 น่าจะทำให้ยอด Presale 2Q65 ยืนระดับสูงไม่ต่ำกว่า 1 หมื่นล้านบาท และมีโอกาสใกล้เคียง

1Q65 ที่ 1.29 หมื่นล้านบาท ก่อนเร่งตัวขึ้นใน 2H65 โดยมีแรงหนุนจากแผนเปิดโครงการใหม่เพิ่มอีก 44 โครงการ รวม 4.63 หมื่นล้านบาท (เป็นคอนโดฯ 2 โครงการ มูลค่า 6.2 พันล้านบาท) ในการขับเคลื่อนยอด Presale ปี 2565 สู่เป้าหมายของฝ่ายวิจัยที่ 4.61 หมื่นล้านบาท (เป้าบริษัท 5 หมื่นล้านบาท) โดยยอด 4M65 คิดเป็น 35% ของประมาณการฝ่ายวิจัยทั้งปี

มี Backlog รองรับเป้าโอนฯ 79% และกำไรจากนี้จะเพิ่ม YoY ทุกไตรมาส

แม้กำไร 2Q65 คาดลดลง QoQ และเป็นจุดต่ำสุดของปี จากปัจจัยเรื่องฤดูกาลที่มีวันหยุดยาวเดือน เม.ย. และไม่มีการโอนกรรมสิทธิ์คอนโดฯ ใหม่ รวมถึงมีค่าใช้จ่ายเพิ่มจากการเปิดโครงการใหม่และกิจกรรมการตลาด แต่ทิศทางกำไรจะยังมีแนวโน้มดีขึ้น YoY ขับเคลื่อนด้วยการมี Backlog รอโอนฯ ระดับสูง โดยสิ้น เม.ย. รวม 3.2 หมื่นล้านบาท (รวม JV) เป็น Backlog ของบริษัทเองที่พร้อมส่งมอบปีนี้ 1.58 หมื่นล้านบาท (รองรับเป้าโอนฯ ปีนี้ 79%) ส่วนนี้เป็นแนวราบมากถึง 1.52 หมื่นล้านบาท ที่จะมาสนับสนุนต่อยอดโอนแนวราบ 2Q65 และต่อเนื่อง 2H65 ตามแผนเปิดโครงการแนวราบใหม่อีกจำนวนมาก ขณะที่ Backlog ของ JV รอโอนฯ ปีนี้อีก 7.04 พันล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นของคอนโดฯ JV ใหม่ 2 โครงการ (Life Sathorn Sierra มูลค่า 6.25 พันล้านบาท ขาย 53% และ Rhythm Ekkamai Estate มูลค่า 3.35 พันล้านบาท ขาย 30%) ที่เตรียมส่งมอบ 3Q65 จะเข้ามาช่วยเพิ่มส่วนแบ่งกำไรสูงขึ้น จึงประเมินทิศทางกำไรตั้งแต่ 2Q-4Q65 จะเติบโต YoY (และเป็นขาขึ้น QoQ รายไตรมาส) เบื้องต้นฝ่ายวิจัยคงประมาณการเดิม คาดกำไรปกติปีนี้ 4.72 พันล้านบาท (+6.3% yoy) เป็นส่วนแบ่งกำไร JV ที่ 1.02 พันล้านบาท

คงแนะนำซื้อ....FV 12.00 บาท

คงกำหนด PER 8 เท่า และ FV ปี 2565 อยู่ที่ 12.00 บาท แนะนำซื้อ โดย AP เป็นหนึ่งในตัวเลือกของกลุ่มฯ ที่มีความปลอดภัยด้วย Backlog ระดับสูง, พอร์ตสินค้าหลากหลาย และเด่นในกลุ่มแนวราบ, การเงินแข็งแกร่ง พร้อมคาด Div Yield 5% ต่อปี

RESEARCH DIVISION

บริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส

นวลพรรณ น้อยรัชกุล

นักวิเคราะห์ ปัจจัยพื้นฐานด้านตลาดทุน และด้านเทคนิค

เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 019994

บล.เคทีบีเอสที : ADVANC

แนะนำถือ ราคาเป้าหมาย 220 บาท

1Q22 กำไรใกล้เคียงตลาดคาดแนวโน้มฟื้นตัวในช่วงที่เหลือของปี

เราคงคำแนะนำ “ถือ” และราคาเป้าหมายที่ 220.00 บาท อิงวิธี DCF (WACC 8.7%, Terminal growth 2%) ทั้งนี้บริษัทประกาศกำไรปกติ 1Q22 ที่ 6.4 พันล้านบาท (-8% YoY, -6% QoQ) ใกล้เคียงกับที่ตลาดประเมิน โดย YoY ลดลงจากต้นทุนบริการหลักที่เพิ่มขึ้น (+2% YoY, ทรงตัว QoQ) จากการลงทุนโครงข่ายและคลื่นความถี่ใหม่ ส่วน QoQ กำไรลดลงจากรายได้หลักที่อ่อนตัว โดยรายได้หลักอยู่ที่ 3.3 หมื่นล้านบาท (ทรงตัว YoY, -2% QoQ) กำลังซื้อและการแข่งขันยังกดดัน ARPU ทั้งในส่วนของธุรกิจ Mobile และ FBB

ทั้งนี้เรายังคงประมาณการกำไรปกติปี 2022E ที่ 2.8 หมื่นล้านบาท (+2% YoY) คาดช่วงที่เหลือของปี กำไรฟื้นตัวได้จากเศรษฐกิจและนักท่องเที่ยวที่เริ่มกลับมา (กำไร 1Q22 คิดเป็น 23% ของประมาณการดังกล่าว)

ราคาหุ้น underperform SET รว -2% ในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมา คาดมาจากการขาดปัจจัยใหม่และอยู่ระหว่างรอความชัดเจนการเกิด amalgamation ระหว่าง DTAC กับ TRUE หลังจากที่ได้ประเด็นดังกล่าวทำให้หุ้น outperform SET กว่า +23% ในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา เราประเมินหุ้นจะยังเคลื่อนไหวใกล้เคียงกับ SET ในระยะถัดไปจนกว่าจะเห็นความชัดเจนของดีลดังกล่าวซึ่งคาดว่าจะรู้ ผลใน 2H22E

Event : 1Q22 results review

1Q22 กำไรลดลงทั้ง YoY, QoQ จากปัจจัยทั้งต้นทุนที่เพิ่มขึ้นและรายได้ที่ลดลง บริษัทประกาศ

กำไรสุทธิ 1Q22 ที่ 6.3 พันล้านบาท อย่างไรก็ตามหากตัด fx loss กำไรปกติอยู่ที่ 6.4 พันล้านบาท (-8% YoY, -6% QoQ) ใกล้เคียงกับที่ตลาดประเมิน โดย YoY ลดลงจากต้นทุนบริการหลักที่เพิ่มขึ้น ส่วน QoQ ลดลงจากรายได้หลักที่อ่อนตัว โดยรายได้จากบริการหลักอยู่ที่ 3.3 หมื่นล้านบาท (ทรงตัว YoY, -2% QoQ) การฟื้นตัวของกำลังซื้อผู้บริโภคยังช้าและการแข่งขันยังคงรุนแรงแต่ได้ลูกค้าใหม่มาชดเชย

โดย Mobile business ARPU ลดลงมาที่ 216 บาท (-7% YoY, -4% QoQ) โดยมี net add เพิ่มราว 5.1 แสน subs ในขณะที่ FBB business ARPU อยู่ที่ 446 บาท (-3% YoY, ทรงตัว QoQ) โดยมี net add ราว 0.9 แสน subs ในขณะที่ต้นทุนบริการหลักยังเป็นขาขึ้นจากการลงทุนโครงข่ายและตัดจำหน่ายคลื่นความถี่ 700MHz (+2% YoY, ทรงตัว QoQ) ส่วน SG&A ทรงตัว YoY แต่ลดลง -5% จากปัจจัยฤดูกาลค่าใช้จ่ายทางการตลาด

Implication

คงประมาณการกำไรปี 2022E ช่วงที่เหลือของปี คำนวณย้อนฟื้นตัวจากกิจกรรมทาง

เศรษฐกิจที่เริ่มกลับมา เบื้องต้นเรายังคงประมาณการกำไรปกติปี 2022E ที่ 2.8 หมื่นล้านบาท

(+2% YoY) โดยกำไรปกติ 1Q22 คิดเป็น 23% ประเด็นการแข่งขันยังเป็นปัจจัยกดดัน แต่คาดว่าจะได้รับการผ่อนคลายจากเศรษฐกิจที่ดีขึ้นและการกลับมาของนักท่องเที่ยวจะช่วยให้ผลประกอบการในช่วงที่เหลือของปี ฟื้นตัวได้ ทั้งนี้บริษัทยังคง guidance ปี 2022E โดยมีรายได้จากบริการหลักและ EBITDA มีการเติบโตในระดับ mid-single digit และ low-single digit ตามลำดับ และ CAPEX ที่ระดับ 3.0-3.5 หมื่นล้านบาท สอดคล้องกับประมาณการของเรา

Valuation/Catalyst/Risk

ราคาเป้าหมาย 220.00 บาท อิงวิธี DCF (WACC 8.7%, Terminal growth 2%) ทั้งนี้ระยะยาวการใช้งาน Data ที่เพิ่มขึ้นของลูกค้าจะเป็น Key catalyst ให้กับหุ้น อย่างไรก็ตามระยะสั้น investment cycle รอบใหม่ (5G) และความเสี่ยงจากการแข่งขันที่รุนแรงจะเป็นปัจจัยกดดันผลประกอบการ

Analyst : Poonpat Chaikumhan, CFA (Reg. no. 038730)

บล.ฟิลลิป : TKS

แนะนำ “ซื้อ” ราคาพื้นฐาน 13.60 บาท

1Q65 กำไรโต 32.8% y-y ทั้งจาก TKS และบริษัทร่วม

1Q65 กำไร 141 ลบ. +32.8% y-y : รายได้-15.4% ที่ 398 ลบ. และต้นทุน -20.5% จากการขายกลุ่มธุรกิจบัตรพลาสติกไป 3Q64 แต่ได้กำไรโตในงานฉลาก/บรรจุภัณฑ์ ป้องกันปลอมแปลงและเทคโนโลยีแพลตฟอร์ม ซึ่งมี GPM ที่สูงมาชดเชย GPM รวมเพิ่มขึ้นเป็น 32.8% จาก 28.4% และ SG&A -23.3% จากการคุมค่าใช้จ่ายและขาย ธุรกิจบัตรพลาสติกไป ทำให้ธุรกิจสิ่งพิมพ์กำไร +20.5% อีกทั้งรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจาก SYNEX และ PTECH +38.7% ตามกำไรที่ดีขึ้น

2Q65 แนวโน้มกำไรน่าจะอ่อนตัวลง q-q : ธุรกิจสิ่งพิมพ์น่าจะยังดีต่อเนื่อง โดยรายได้น่าจะใกล้เคียง q-q และ GPM น่าจะไม่ต่ำกว่า 30% แต่บริษัทร่วมกำไรอาจอ่อนลงจาก PTECH ที่กำไรดีขึ้นใน 1Q65 มาจากการขายสินทรัพย์ไม่น่าจะมีเข้ามาอีก และ SYNEX อาจมีผลกระทบด้านต้นทุนจากเงินบาทอ่อนค่า

แนะนำ “ซื้อ” ราคาพื้นฐาน 13.60 บาท : ยังคงคาดการณ์กำไรปีนี้ที่ 493 ลบ. ไว้ก่อน คงราคาพื้นฐานที่ 13.60 บาท(P/E 14 เท่า) ราคาหุ้นอ่อนตัวลง มี upside มากขึ้น ปรับคำแนะนำเป็น “ซื้อ” จาก “ทยอยซื้อ”

สยาม ตียนานท์, นักวิเคราะห์การลงทุนด้านหลักทรัพย์ #17970

บล.เคจีไอ : SUN

แนะนำซื้อ ราคาเป้าหมาย 8.40 บาท

กำไรสุทธิใน 1Q65 ทรงตัว YoY แต่ลดลง QoQ

กำไรสุทธิของ SUN ใน 1Q65 อยู่ที่ 30 ล้านบาท (-0.6% YoY, -53.8% QoQ) ต่ำกว่าประมาณการของเรา 32% และต่ำกว่า consensus 24% โดยสาเหตุสำคัญที่ทำให้ผลประกอบการต่ำเกินคาดคืออัตรากำไรขั้นต้น (GPM) ที่ลดลง 210bps YoY และ 480bps QoQ เหลือ 13.1%

ซึ่งต่ำกว่าที่คาดไว้ถึง 240bps เนื่องจากราคาบรรจุภัณฑ์กระป๋องสูงขึ้น และวัตถุดิบข้าวโพดหวานมีปริมาณต่ำ นอกจากนี้ยังมีการติดเชื้อ COVID-19 บางรายที่โรงงานในช่วงต้นปีด้วย ในขณะเดียวกัน สัดส่วนค่าใช้จ่าย SG&A ต่อยอดขายยังสูงกว่าที่เราคาดไว้ 90bps โดยอยู่ที่ 9.6% เนื่องจากต้นทุนการบริหารจัดการที่เกิดจากการจ่ายค่าตอบแทนพิเศษให้กรรมการ และค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในโครงการปลูกพืชที่ให้มูลค่าสูง

ยอดขายเพิ่มขึ้น 7% YoY เป็น 700 ล้านบาท เนื่องจาก i) การส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องเพิ่มขึ้น (+5% YoY) โดยเฉพาะในตลาดญี่ปุ่น และไต้หวัน จากทั้งลูกค้าใหม่และลูกค้าเดิม และ ii) ยอดขายในประเทศของสินค้าพร้อมทาน (+47% YoY) เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มกำลังการผลิต และการออกสินค้าใหม่

กำไรสุทธิจะเร่งตัวขึ้นใน 2Q-3Q65F

ถึงแม้ว่าผลประกอบการใน 1Q65 จะออกมาต่ำเกินคาด แต่เรายังคงมองแนวโน้มของ SUN เป็นบวก เพราะตามปกติแล้วไตรมาสแรกจะเป็นช่วง low season ของข้าวโพดหวาน ในขณะที่ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคใน 1Q65 ส่วนใหญ่คลี่คลายลงไปแล้ว โดยราคาบรรจุภัณฑ์กระป๋องเริ่มลดลงแล้ว

และไม่มีปัญหาการดำเนินงานสะดุดเพราะการระบาดของ COVID-19 อีกใน 2Q65 เราคาดว่ากำไรของ SUN จะเร่งตัวขึ้นในช่วง 2Q-3Q65F จากปัจจัยฤดูกาล รวมถึงเงินบาทที่อ่อนค่าลง และยอดขายที่แข็งแกร่งของสินค้าอาหารพร้อมรับประทาน ทั้งนี้ กำไรสุทธิใน 1Q65 คิดเป็น 11% ของประมาณการกำไรปีนี้ของเราที่ 288 ล้านบาท (+38% YoY)

Valuation & Action

เรายังคงคำแนะนำซื้อ SUN โดยประเมินราคาเป้าหมายปี 2565 ที่ 8.40 บาท โดยราคาหุ้น SUN ในปัจจุบันคิดเป็น PER ที่ต่ำเพียง 12.5x (-0.5 S.D.) เท่านั้น ในขณะที่อัตราผลตอบแทนจากเงินปันผลคาดสูงถึง 5.6%

Risks

อัตราแลกเปลี่ยน, ต้นทุนวัตถุดิบและการขนส่งแพงขึ้น, และสภาพภูมิอากาศ

Tidarat Palodom

66.2658.8888 Ext. 8348

Tidaratp@kgi.co.th

บล.ดีบีเอสวิเคราะห์ : BJC

คำแนะนำอยู่ในช่วงการทบทวน

ราคาปิด 36.00 บาท ราคาพื้นฐาน ทบทวน (เดิม 38.00 บาท) ทำกำไร 1Q65 ได้แข็งแกร่ง

- รายงานกำไรสุทธิ 1Q65 1.24 พันล้านบาท (+23% y-o-y, -9.9% q-o-q) ถือว่าออกมาดีตามที่ตลาดคาด.

- แรงสนับสนุนมาจากรายได้ที่ทำได้ดีสูงคือ 36.2 พันล้านบาท (+11.4% y-o-y, -3% q-o-q), สัดส่วนค่าใช้จ่าย SG&A เทียบกับยอดขายที่ต่ำลง และมีกำไรจากส่วนแบ่งการลงทุนในงวดนี้ ขณะที่ y-o-y เป็นขาดทุน

- รายได้ที่แข็งแกร่งมาจากหน่วยธุรกิจ supply chains ทั้งหมด แต่ที่เติบโตเด่น นาคาเรเตบโตคือ บรรจุกภัณฑ์

- ด้านธุรกิจ Modern retail supply chain หรือ BigC เพิ่ม +6.6% y-o-y, -2.5% q-o-q มาจากการขยายสาขา และมีSSSG +2.9%

- สำหรับรายได้อื่น ๆ เพิ่ม 5% y-o-y และ0.6% q-o-q เป็น 3.2 พันล้านบาท เพราะให้ส่วนลดค่าเช่าที่น้อยลง

- ส่วนอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเป็น 18.6% ใน 1Q65 vs 19.1% ใน 1Q64 และ19.5% in 4Q21 ผลพวงจากต้นทุนที่สูงขึ้น และProduct Mix

- สัดส่วนค่าใช้จ่าย SG&A เทียบกับยอดขายลดลงเป็น 19.9% ใน 1Q65 จาก 20.8% ใน 1Q64 แต่ทรงตัวเทียบ 4Q64

- คำแนะนำ : อยู่ในช่วงการทบทวน จากก่อนหน้าแนะนำ ซื้อ ที่ราคาพื้นฐาน 38.00 บาท โดยจะมีการประชุมนักวิเคราะห์อีกครั้ง

นักวิเคราะห์ : ลีนา แพร่รักภักดี : leenap@th.dbs.com : Tel. 02 857 7826

บล.เมย์แบงก์ (ประเทศไทย) : AP

แนะนำซื้อ ราคาเป้าหมาย 12.50 บาท

U/G เป็น ซื้อ เพิ่ม TP เป็น 12.5 บาท จาก 10.8 บาท

เราอัพเกรด AP จาก ถือ เป็น ซื้อ ราคาหุ้นที่ปรับฐาน (-10% ตั้งแต่ ปลายเมษา) ส่งผลให้ราคาเป้าหมายใหม่ที่ 12.5 บาท บนค่า P/E เฉลี่ยระยะยาว 7.5 เท่ามีอ็อปไซด์ เราเพิ่มประมาณการกำไรปี 65 ขึ้น 11% เป็น 5.2 พันล้านบาท (+15% YoY) สะท้อนผลประกอบการไตรมาส 1/65 ที่แข็งแกร่ง แม้ภาพรวมเศรษฐกิจมหภาคจะชะลอตัว แต่ปีนี้ AP ยังคงรั้งอันดับ 1 ในแง่ยอดขายล่วงหน้าและการเปิดโครงการใหม่เป็นปีที่สามติดต่อกัน นับตั้งแต่ปี 63 นอกจากนี้ เรายังประเมินอัตราผลตอบแทนจากเงินปันผลตามอัตราการจ่าย 35% ที่ประมาณ 5-6% ต่อปี และจาก net gearing เพียง 0.5 เท่า AP น่าจะจ่ายเงินปันผลเพิ่มได้ในอนาคต

กำไร 1Q65 แข็งแกร่ง สูงกว่าประมาณการของเรา 8%

กำไร 1Q65 อยู่ที่ 1.73 พันล้านบาท (+23% YoY, +74% QoQ) สูงกว่าประมาณการของเราที่ 1.6 พันล้านบาท 8% รายได้อยู่ที่ 1.08 หมื่นล้านบาท (+20% YoY) เทียบกับประมาณการของเราที่ 1 หมื่นล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่มาจากยอดขายอสังหาริมทรัพย์แนวราบที่เติบโตดี อัตรากำไรขั้นต้น/สุทธิอยู่ที่ 33%/16% เป็นไปตามที่เราคาดไว้

เพิ่มประมาณการกำไรปี 65 ขึ้น 11%

จากยอดขายอสังหาแนวราบที่เติบโตเกินคาดด้วยยอดขายล่วงหน้า/รายได้ 1.08 หมื่น ลบ. (+48% YoY)/ 9.8 พัน ลบ. (+20% YoY) ในไตรมาส 1/65 เราจึงเพิ่มประมาณการรายได้/กำไรขึ้น 11-12% เป็น 4.08 หมื่น ลบ. / 5.2 พัน ลบ. โดยกำไร 1Q65 คิดเป็น 33% ของประมาณการทั้งปีของเรา เราคาดว่ากำไร 2Q65 และ 3Q65 จะอ่อนตัวกว่าไตรมาส 1/65 แต่มีแนวโน้มฟื้นตัวในไตรมาส 4/65 จากโครงการคอนโดมิเนียมหลายโครงการแล้วเสร็จ

AP คงเป้าธุรกิจ แม้ภาพรวมดูจะอ่อนตัวลง

ยอดขายล่วงหน้าของ AP ในเดือนเมษายนอ่อนตัวลงเป็น 3.2 พัน ลบ. เทียบกับค่าเฉลี่ยรายเดือนที่ 4.3 พัน ลบ. ในไตรมาส 1/65 อย่างไรก็ตาม AP คาดว่ายอดขายพรีเซลล์รายเดือนจะปรับตัวขึ้นในช่วงเดือนพฤษภาคม-มิถุนายน เนื่องจากการเปิดโครงการใหม่มีมูลค่า 1.6 หมื่น ลบ. ในไตรมาส 2/65 เทียบกับ 9.2 พัน ลบ. ในไตรมาส 1/65 แม้ว่าแนวโน้มภาพรวมเศรษฐกิจจะแย่ลงและโครงการใหม่บางโครงการเลื่อนจากครึ่งปีแรกเป็นครึ่งหลัง AP ยังคงเป้าเปิดโครงการใหม่ที่ 7.8 หมื่น ลบ. และเป้าหมายยอดขายล่วงหน้า 5.0 หมื่น ลบ. ปัจจุบันเสี่ยง ได้แก่

- 1) ความยากในการปรับราคาตามต้นทุนที่เร่งตัวขึ้น
- 2) การขาดแคลนแรงงาน/ผู้รับเหมา
- 3) การเปิดตัวโครงการล่าช้า และ
- 4) อุปสงค์ชะลอตัว ขณะที่ราคาวัสดุก่อสร้างทยอยเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปีที่แล้ว ต้นทุนอื่นๆ เช่น พลังงาน ค่าขนส่ง และค่าแรงก็มีโอกาสสูงที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตเช่นกัน

Vanida Geisler, CPA

Vanida.G@maybank.com

(66) 2658 6300 ext 1394

บล.คิงส์พอร์ต : CRC

แนะนำ “ซื้อเก็งกำไร” คงราคาเป้าหมาย 43.50 บาท

• 1Q65 รายงานกำไรสุทธิที่ 1,204 ลบ. (+199.92% YoY, -49.22% QoQ)

CRC รายงานผลประกอบการงวด 3 เดือน 1Q65 มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 1,204 ลบ. (+199.92% YoY, -49.22% QoQ) โดยในส่วนของรายได้จากการขายและการบริการอยู่ที่ 52,420 ลบ. (+15.37% YoY, -3.50% QoQ) ภาพ QoQ รายได้ทรงตัวจากฐานที่สูงและการใช้จ่ายจาก Pent Up Demand ในช่วง 4Q64 ขณะที่ภาพ YoY พุ่งตัวได้โดดเด่นจากการ Reopening ทั้ง 3 กลุ่มธุรกิจ FASHION(+17.9% YoY, -25.8% QoQ) HARDLINE(+19.4% YoY, -4.4% QoQ) และ FOOD(+12.0% YoY, +15.4% QoQ) และรับแรงหนุนจากมาตรการ ซื้อบูติมีคีน ในวันที่ 01 ม.ค.65-15ก.พ.65 นอกจากนี้ในส่วน ของรายได้ค่าเช่าซึ่งมีมาร์จิ้นสูง ก็ปรับตัวขึ้นมาอยู่ที่ 1,512 ลบ. (+8.9% YoY, +4.2% QoQ) แม้จะยังคงมีการให้ Discount ช่วยเหลือแก่ผู้เช่าบ้าง อย่างไรก็ตาม ในส่วนของกำไรสุทธิ จะเห็นได้ว่าลดลง ที่ระดับ -49.22% QoQ ซึ่งหดตัวค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับรายได้ที่ทรงตัว คาดว่าสาเหตุหลักๆจะมาจาก Product Mix ที่เปลี่ยนไปในไตรมาสที่ 1 โดยเมื่อเทียบกับ 4Q64 แล้ว ยอดขาย FASHION จะหดตัวตามฤดูกาล ขณะเดียวกันนั้นเอง ยอดขาย FOOD กลับเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ GPM มีการปรับตัวลดลง QoQ จาก 4Q64 ที่ 26.89% มาอยู่ที่ 25.15% ใน 1Q65

• ภาพ YoY ยังจะฟื้นตัวได้โดดเด่นต่อใน 2Q65 จาก 2Q64 ที่ขาดทุน

สำหรับแนวโน้มผลการดำเนินงานในช่วง 2Q65 เบื้องต้นเราคาดว่าจะฟื้นตัวได้ดีต่อเนื่อง YoY สืบเนื่องจากมาตรการควบคุมโรค Covid-19 ที่ส่งผลให้ 2Q64 CRC ขาดทุนสุทธิที่ -471 ลบ. อย่างไรก็ตาม ภาพ QoQ อาจจะมีการอ่อนตัวได้บ้าง จากเบื้องต้นที่เราคาดว่าจะยอดขายในส่วน ของ HARDLINE และ FASHION อาจชะลอตัวลง อย่างไรก็ตาม แรงหนุนหลักจะมาจกยอดขาย FOOD รวมถึงยอดขายจากร้านสะดวกซื้อ (Family Mart) ที่ปรับตัวได้ดีขึ้นจาก Traffic คนเดินทาง นอกจากนี้ เราประเมินว่าธุรกิจของ CRC ในส่วนของเวียดนามจะได้ประโยชน์จากเงินบาทที่อ่อนค่าเมื่อเทียบกับ เงินทองของเวียดนาม

• แนะนำ “ซื้อเก็งกำไร” โดยทางฝ่ายวิเคราะห์คงราคาเป้าหมายที่ 43.50 บาท

เราประเมินว่า CRC ยังคงมีความน่าสนใจ เป็นหนึ่งในหุ้นที่ได้ประโยชน์มากจากการ Reopening โดยการฟื้นตัวเริ่มใน 4Q64 ขณะที่แนวโน้มการฟื้นตัวยังมีโอกาที่จะต่อเนื่องไปยังทั้งปี 65 โดยเฉพาะในช่วง 2Q64-3Q64 ที่ผลประกอบการในช่วง 2 ไตรมาสดังกล่าวออกมาขาดทุนสืบเนื่องจากมาตรการ ควบคุมโรค Covid-19 ปัจจุบัน เราวางราคาเป้าหมายปี 65 อยู่ที่ 43.50 บาท ด้วยวิธี DCF แนะนำให้ “ซื้อเก็งกำไร” จากราคาปัจจุบันที่ 38.75 บาท มี Upside เพียงราว 12 % โดยเรายังประมาณการกำไร สุทธิในช่วงปี 65 และปี 66 จะฟื้นตัวได้อย่างโดดเด่นขึ้นมาอยู่ที่ ระดับ 5,237 ลบ. (+8,722% YoY) และ 7,395 ลบ. (+41.19% YoY) ตามลำดับ

Apichai Raomanachai

Registration No. 002939

Nattawat Poosunthornsri

Assistant Analyst

บล.คิงส์พอร์ต : CPALL

แนะนำ “ซื้อ” ราคาเป้าหมาย 74.00 บาท

• 1Q65 พุ่งตัวได้โดดเด่นโดยเฉพาะหากไม่นับรวมกำไรพิเศษในช่วง 4Q64

CPALL รายงานผลประกอบการสำหรับงวด1Q65มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 3,453 ลบ. (+32.86% YoY, -48.49% QoQ) พุ่งตัวได้โดดเด่นโดยหากไม่นับรวม 4Q64 ที่มีกำไรพิเศษที่เกิดจากควมรวมธุรกิจและการขายหุ้น บ.ย่อย จะเห็นการขยายตัวของกำไรราว +20%QoQ รับแรงหนุนจากรายได้จากการขายและบริการที่เติบโตมาอยู่ที่ 194,409 ลบ. (+51.13% YoY, +8.47% QoQ) โดย ยอดขาย ร้านสะดวกซื้อ(7-11) (ก่อนการตัดรายการ) ขยายตัวมาอยู่ที่ 81,777 ลบ. (+16.08% YoY, +6.69% QoQ) จากมาตรการควบคุมโรคที่ผ่อนคลายขึ้นของภาครัฐ และปัจจัยจากการระบาดของ Covid-19 ดีขึ้นแม้จะมี Omicron เข้ามากดดันแต่ภาพรวม ประชากรมี Traffic การเดินทางเพิ่มขึ้น ด้านยอดขาย Cash&Carry(Makro) ยังคงเป็นภาพที่ดี ขยายตัวได้ นอกจากนี้เมื่อนับรวมยอดของ Lotus (รวมธุรกิจค้าปลีกและการให้เข้าพื้นที่ศูนย์การค้า) เข้ามาด้วย (ตั้งแต่ 25 ต.ค.64) จะพบว่ามียอดขายMakro+Lotus(ก่อนการตัดรายการ)อยู่ที่ 110,778 ลบ. (+98.25% YoY, +10.55% QoQ)

• คาด 2Q65-3Q65 ยังจะเห็นการฟื้นตัวYoY จาก Covid-19 คลี่คลาย

สำหรับแนวโน้มของ ไตรมาสที่ 2/2565 และ 3/2565 เบื้องต้น เรามองว่าการดำเนินงานจะฟื้นตัวได้ดีตามจำนวน Traffic คนเดินทางประจำวัน/ เดินทางข้ามจังหวัดที่ฟื้นตัวในภาพ YoY จากการล็อกดาวน์เป็นระยะๆในปีก่อนโดยเฉพาะ CPALL ที่มีสาขาตามปั้มอยู่ถึงราว 15% และบริเวณ กทม. ราว 43% โดยหากพิจารณาถึงเดือน เม.ย.65 ที่ผ่านมา Google COVID-19 Community Mobility Reports แสดงผลการเคลื่อนไหวของประชากรในหมวด retail&recreation ที่ราว ติดลบ single digit จากระดับการเคลื่อนไหวก่อน Covid-19 ขณะที่ในภาพของปีก่อน เม.ย.65 ดัชนีปรับตัวลงไปถึงระดับ -25% เทียบกับระดับการเคลื่อนไหวก่อน Covid-19 นอกจากนี้รายได้ของ Lotus ยังมีขาที่เป็นธุรกิจให้เข้าพื้นที่ศูนย์การค้า ซึ่งเราประเมินว่าจะเห็นการฟื้นตัวได้ดีปี65 เช่นกัน

• แนะนำ “ซื้อ” ที่ราคาเป้าหมาย 74.00 บาท

คาดว่า การดำเนินงานในช่วง ผ่านจุดต่ำสุดในช่วง Q3/64 มาแล้ว และเรายังคงมีมุมมองที่เป็นบวกต่อ CPALL ในระยะยาว จากการได้รับสิทธิเฟรนไชส์เปิดร้าน 7-11 ในกัมพูชาและลาว เช่นเดียวกับการลงทุนใน Lotus ปัจจุบัน เราให้ราคาเป้าหมายปี65 อยู่ที่ 74.00 บาท ด้วยวิธีDCF; TG=3.20% มี Upside จากราคาปิดที่ 63.50 บาท อยู่ราว 16.54% จึงแนะนำ “ซื้อ” โดยเบื้องต้น เราประมาณการกำไรสุทธิของปี65 และ 66 อยู่ที่ 15,554 ลบ.(+19.78%YoY) และ 20,827 ลบ.(+33.90%YoY) ตามลำดับ

Apichai Raomanachai

Registration No. 002939

Nattawat Poosunthornsri

Assistant Analyst

บล.คิงส์ฟอร์ด : BDMS

แนะนำ “ซื้อเก็งกำไร” ประเมินราคาเป้าหมาย 27.50 บาท

- กำไรสุทธิงวด 4Q65 อยู่ที่ 3,443 ลบ. (+157.20%YoY, +30.62%QoQ) สูงกว่าคาด

BDMS รายงานผลประกอบการงวด 3 เดือน 1Q65 มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 3,443 ลบ. (+157.20%YoY, +30.62%QoQ) สูงกว่าที่เราคาด ขณะที่รายได้จากค่ารักษาพยาบาลและการจำหน่ายสินค้าอยู่ที่ 22,986 ลบ. (+43.42% YoY, +6.43% QoQ) โดยในส่วนของงบดำเนินงานโดยรวมสามารถฟื้นตัวได้ดี อัตราการครองเตียงของผู้ป่วยในช่วง 1Q65 อยู่ที่ระดับ 80% (เพิ่มจาก 4Q64 ที่ระดับ 70% และ เพิ่มจาก 1Q64 ที่ 46%) ยังคงรับแรงหนุนจากรายได้ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับโรคระบาด Covid-19 รายได้เสริมจากการตรวจเชื้อ และการทำ Hospitel โดยรายได้ Covid-19 คิดเป็นราว 17% ของรายได้ค่ารักษาพยาบาล เพิ่มขึ้นจาก 4Q64 ที่ 15% นอกจากนี้ยังมีแรงหนุนเพิ่มจากรายได้ผู้ป่วยต่างชาติที่เริ่มกลับมาหลังเปิดประเทศ (สัดส่วนรายได้ผู้ป่วยต่างชาติในไตรมาสนี้คิดเป็นราว 22%)

- คาดการฟื้นตัวปีต่อไปได้ดี และจะกลับมาเป็นปกติในปี

สำหรับแนวโน้มผลการดำเนินงานในช่วงถัดไปของปีนี้ โดยรวมคาดว่าจะเป็นอย่างต่อเนื่องจากการกลับมาของรายได้ผู้ป่วยต่างชาติ (สัดส่วนรายได้ต่างชาติปกติของ BDMS อยู่ที่ 30% และเป็น Fly-in ราว 15%) นอกจากนี้ช่วงครึ่งปีแรกนี้ยังมีแรงหนุนเพิ่มเติมจาก Covid-19 สายพันธุ์ Omicron ซึ่งจำนวนผู้ติดเชื้อยังอยู่ในระดับสูง และหาก Covid-19 ออกจาก UCEP เราคาดว่าประชาชนที่ป่วย Covid-19 จะยังคงต้องรักษากับรพ. แต่จะเป็นลักษณะของการออกเงินเอง (Cash Patient)

- แนะนำ “ซื้อเก็งกำไร” ปัจจุบัน ประเมินราคาเป้าหมายปีนี้ ที่ 27.50 บาท

เราประเมินว่าการฟื้นตัวของ BDMS ในปีนี้จะเป็นอย่างต่อเนื่อง โดยยังคงมีความน่าสนใจ ในช่วงครึ่งปีแรก รับ Sentiment บวกจากเรื่อง Covid-19 สายพันธุ์ Omicron และ ในช่วงครึ่งปีหลัง รับความเป็นไปได้ของการกลับมาของผู้ป่วย Fly-in จำนวนมากในปี โดยเฉพาะในไตรมาสที่ 3 (ผู้ป่วยชาวอาหรับที่นับถือศาสนาอิสลาม เสร็จสิ้นจากการถือศีลอด หรือ รอมฎอน จะเดินทางมาประเทศไทยเพื่อรับการรักษาทันที) ขณะที่ระยะยาวยังคงคาดว่าคาดว่าจะสามารถเติบโตได้จากการร่วมมือกับบ.ประกัน (ทั้งไทยและตปท. เช่น การเซ็นสัญญา กับ Ping An Health; ประกันสุขภาพรายใหญ่ของจีน) รวมถึง การขยายธุรกิจไปยัง ธุรกิจร้านขายยา ที่มีการประกาศร่วมมือกับทาง COM7 (BDMS ถือผ่านบ.ย่อย 60%) คาดว่าจะเห็นการดำเนินงานในช่วงปลายปีนี้ (ยังไม่รวมในประมาณการ) ปัจจุบัน เราปรับราคาเป้าหมายปี 65 ขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 27.50 บาท (อิงวิธี DCF -WACC=6.95%; TG=3.30%) แนะนำให้ “ซื้อเก็งกำไร” จาก Upside ราว 10% โดย เบื้องต้น เราปรับประมาณการกำไรสุทธิของ ปี 65 และ ปี 66 มาอยู่ที่ระดับ 9,271 ลบ. (+16.82%YoY) และ 10,088 ลบ. (+8.81%YoY) ตามลำดับ

Apichai Raomanachai

Registration No. 002939

Nattawat Poosunthornsri

Assistant Analyst

คอลัมน์สังคมอินไซด์ "SELL IN MAY"

สวัสดีค่ะกลับมาพบกับคอลัมน์สังคมอินไซด์ บนหน้าปิดแมกกาซีนหุ้นอินไซด์ออนไลน์ฉบับเดือนพฤษภาคม 2565 เดือนนี้ บรรยากาศการซื้อขายยังไม่ค่อยสดใส เรียกได้ว่า เริ่มเดือน พ.ค. หุ้นไทยก็เจอกับปรากฏการณ์ "SELL IN MAY" แรงขายกดดันให้ SET ลงไปต่ำกว่า 1600 จุด เลยกี่เดียว ส่วนปัจจัยภายนอกธนาคารกลางสหรัฐฯ หรือเฟดประกาศขึ้นดอกเบี้ย 0.50% หวังสกัดเงินเฟ้อ นอกจากนี้ปมความขัดแย้ง ระหว่างรัสเซีย - ยูเครน สงครามลากยาวแบบไร้ที่แวหาบทสรุป

สำหรับภาพรวมภาวะตลาดหลักทรัพย์เดือนเมษายน 2565 ตลาดหลักทรัพย์ไทยได้รับผลกระทบจากหลายปัจจัย อาทิ กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ลดประมาณการเติบโตเศรษฐกิจโลกในปี 2565 จากที่ประกาศในคราวก่อนหน้า ผลจากสงครามรัสเซีย-ยูเครนทำให้ราคาสินค้าโภคภัณฑ์ต่างๆ ปรับตัวสูงขึ้นมากโดยเฉพาะราคาพลังงานและอาหารที่คาดว่าจะยังอยู่ในระดับสูงจนถึงปี 2566 นอกจากนี้ การประกาศ Lockdown อย่างเข้มงวดในจีนตามนโยบาย Zero COVID Policy ทำให้ผู้ลงทุนกังวลเศรษฐกิจจีนชะลอตัว และเป็นการซ้ำเติมปัญหาห่วงโซ่อุปทานโลก ธนาคารกลางในหลายประเทศทั่วโลกถูกกดดันให้ต้องเลือกระหว่างการควบคุมเงินเฟ้อโดยดำเนินนโยบายการเงินแบบตึงตัวมากขึ้น กับการรักษาการเติบโตของเศรษฐกิจซึ่งกำลังฟื้นตัวหลังจากเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 โดยนักวิเคราะห์คาดว่า FED จะขึ้นดอกเบี้ยนโยบายเร็วกว่าคาด ทำให้ Real Yield ปรับเพิ่มขึ้นสวนทางกับดัชนีหุ้นสหรัฐฯ

นายศรพล ตุลยะเสถียร

รองผู้จัดการ หัวหน้าสายงานวางแผนกลยุทธ์
องค์กร ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ผู้ลงทุนต่างชาติย้ายเงินทุนกลับเข้าสู่ตลาดหุ้นในภูมิภาค ASEAN โดยใน 4 เดือนแรกปี 2565 มีเงินลงทุนเคลื่อนย้ายมายังตลาดหุ้นไทยค่อนข้างมาก จากแนวโน้มเศรษฐกิจที่มีการเติบโตสูงกว่ากลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว อีกทั้งนักวิเคราะห์ยังคงอัตรากำไรต่อหุ้นในอีก 12 เดือนข้างหน้าอยู่ที่เพิ่มขึ้น 10% จากสิ้นปี 2564 อย่างไรก็ดี ณ สิ้นเดือนเมษายน 2565 SET Index ปิดที่ 1,667.44 จุด ปรับลดลง 1.6% จากเดือนก่อนหน้า ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดหลักทรัพย์อื่นๆ ในภูมิภาค และเมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 SET Index ยังปรับเพิ่มขึ้น 0.6% ขณะที่ SET Index ใน 4 เดือนแรกปี 2565 ได้แรงหนุนจากอุตสาหกรรมที่ได้รับอานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมือง โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 ได้แก่ กลุ่มบริการ กลุ่มเทคโนโลยี และกลุ่มทรัพยากร

ในเดือนเมษายน 2565 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันใน SET และ mai อยู่ที่ 82,322 ล้านบาท ลดลง 11.8% จากเดือนเดียวกันของปีก่อน โดยใน 4 เดือนแรกปี 2565 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 93,245 ล้านบาท โดยผู้ลงทุนรายย่อยในประเทศกลับมามีสัดส่วนมูลค่าการซื้อขายสูงสุดที่ระดับ 43.75% ของมูลค่าการซื้อขายรวม ตามด้วยผู้ลงทุนต่างประเทศ 41.48% ซึ่งผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิ

ต่อเนื่องเป็นเดือนที่ห้า โดยในเดือนเมษายน 2565 ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิ 9,780 ล้านบาท ทำให้ใน 4 เดือนแรกปี 2565 ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิรวม 118,120 ล้านบาท

ทั้งนี้ในเดือนเมษายน 2565 มีบริษัทเข้าจดทะเบียนซื้อขายใหม่ใน SET 1 บริษัท ได้แก่ บมจ.เจดีฟู้ด (JDF) และใน mai 1 บริษัท ได้แก่ บมจ.ตาชานี (CEYE)

Forward P/E ของตลาดหลักทรัพย์ไทย ณ สิ้นเดือนเมษายน 2565 อยู่ที่ระดับ 17.7 เท่า สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ระดับ 13.3 เท่า และ Historical P/E อยู่ที่ระดับ 18.3 เท่า สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ระดับ 14.3 เท่า

อัตราเงินปันผลตอบแทน ณ สิ้นเดือนเมษายน 2565 อยู่ที่ระดับ 2.66% สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ 2.51%



GUNKUL

บจ. GUNKUL แจกข่าวดี บริษัทย่อย “จี.เค.ไบโอ เอ็กซ์แทรคชั่น” ได้รับใบอนุญาตโรงสกัดสาร CBD จาก สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)เรียบร้อยแล้ว พร้อมเดินหน้านำผลผลิตไปใช้ในผลิตภัณฑ์อาหาร-เครื่องสำอางและยาสมุนไพร ออกจำหน่ายสู่ตลาดตามแผนที่วางไว้ ฟากผู้บริหาร “ดร.สมบูรณ์ เอื้ออัมมมาลัย” ระบุ ธุรกิจสารสกัด CBD จะสนับสนุนการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของบริษัท และต่อยอดธุรกิจ ช่วยสร้างรายได้เพิ่ม ผลักดันอนาคตโตก้าวกระโดด



NER

แจ้งงบไตรมาส 1 ปี 2565 กำไรสุทธิอยู่ที่ 468.89 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 27.97% ด้านรายได้จากการขายรวมอยู่ที่ 5,592.61 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.68%

จากคำสั่งซื้อของลูกค้าต่างประเทศเพิ่มขึ้นและการบริหารต้นทุนวัตถุดิบของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับเป้าหมายการเติบโตในอีก 9 เดือนเตรียมงบลงทุน 540 ล้านบาท เพื่อยุติการดำเนินการผลิตยางพารา แผ่นปูรองปูสั้ว งบวิจัยและพัฒนาสินค้าปลายน้ำ พร้อมแผนลดต้นทุนและค่าใช้จ่าย



TMILL

โรงงานโมแป็งสาธิตรายใหญ่และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ พร้อมใจมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดจากกำไรสุทธิประจำปี 2564 ในอัตราหุ้นละ 0.13 บาท คิดเป็นเงิน 51,826,327.93 บาท โดยมีกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันพฤหัสบดีที่ 26 พฤษภาคม 2565 พร้อมรับทราบรายงานผลการดำเนินงานประจำปี 2564 ซึ่งในปี 2564 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเติบโตแข็งแกร่งที่ 112.68 ล้านบาท สูงสุดเป็นประวัติการณ์ตั้งแต่เปิดดำเนินการมา 14 ปี





JDF

นำโดยผู้บริหารหญิงคนเก่ง "รัตนา เอี่ยมประเสริฐศักดิ์" ยังคงเดินหน้าสยายปีกลุยตลาดเวียดนามตามคำมั่นสัญญาที่ให้ไว้กับผู้ถือหุ้นและนักลงทุนก่อนเข้าตลาดหลักทรัพย์ ส่วนสาเหตุที่ตั้งธง!! เลือกเวียดนามมาเป็นนัมเบอร์วัน เพราะ JDF เห็นการเติบโตทางเศรษฐกิจหรือจีดีพีสูงในระดับภูมิภาค โดยเตรียมเงินฟ้าตัวไปดูสถานที่จริงเร็วๆ นี้ ก่อนจะเข้าไปจัดตั้งออฟฟิศและเล็งวิจัยและพร้อมส่งออกผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยได้ในช่วงปลายปีนี้ถึงต้นปี 66..ปูเลื่อบรรยากาศความก้าวหน้า JDF กันได้เลย

AT THE OPEN By เมย์แบงก์ (ประเทศไทย)

ว่าตอนนี้รายการได้เปลี่ยนชื่อเป็น Tiger Talk แล้วนะจ๊ะ โฉมใหม่รายการสุดเฟรชที่น้ำแดง-จรรยาพันธ์ กับ อ.เพชร-วิจิตรยังคงแท็คทีมกันมาแชร์เรื่องราวการลงทุนแบบแน่นๆ ข้อมูลจำเป็นต่อการลงทุนกันไปแบบเน้นๆ ที่คัดสรรมาแต่หัวกะทิ พร้อมติดปีกไปลงทุนภาคเข้าต่อกันได้เลย รับชมรายการ Tiger Talk โฉมใหม่แบบสดๆ ได้ 2 ช่องทาง ผ่าน Facebook : Maybank Securities Thailand และ Youtube : TIGER TALK ทุกวัน จ.-ศ. ตั้งแต่เวลา 08.30 และ 13.00 น. จ้า @@@



Maybank

จัด DR



ตัวช่วยลงทุนต่างประเทศผ่านตลาดหุ้นไทยให้แบบรัว ๆ...

"เนส บรรณรงค์ พิษณุกร" เอ็มดีสุดครีเอท จากหลักทรัพย์บัวหลวง เปิดโอกาสให้ผู้ลงทุนได้ลงทุน ETF หุ่นเทคโนโลยีชั้นนำสหรัฐฯ และจีน ผ่านตลาดหลักทรัพย์ไทยด้วยสกุลเงินบาทเป็นครั้งแรก ภายใต้ชื่อ DR "NASDAQ 100" ชื่อย่อ "NDX01" ชูจุดเด่นลงทุนในหุ้นเทคโนโลยีชั้นนำ ระดับโลก และ DR "STAR 50" ชื่อย่อ "STAR5001" ที่จะพาคุณไปลงทุนหุ้นนวัตกรรมเติบโตสูงในกระดาน STAR ของจีน สำหรับลูกค้าหลักทรัพย์บัวหลวง สามารถจองซื้อ IPO ได้ตั้งแต่วันที่ 26-27 เม.ย. 65 นี้ เวลา 8.30-16.00 น. ผ่านระบบ E-IPO บนเว็บไซต์ www.bualuang.co.th สำหรับผู้ลงทุนทั่วไปที่สนใจจองซื้อสามารถเปิดบัญชีหุ้นออนไลน์กับ หลักทรัพย์บัวหลวงได้ที่เว็บไซต์หลักทรัพย์บัวหลวง สอบถามเพิ่มเติม โทร. 0-2618-1111



ALL

ประกาศปรับโครงสร้าง ภายใต้แนวคิด "All New Era" ออลลู อินสไปร์ ยุคใหม่ ที่ไม่หยุดแค่่อสังหาริมทรัพย์อีกต่อไป ตั้งเป้าเทิร์นอะราวด์ โดยการปฏิรูปธุรกิจเตรียมก้าวสู่ "โอลดิง คอมพานี" รับกระแส Mega Trend เติบโตอย่างก้าวกระโดด พลิกฟื้นธุรกิจ รับมือทุกสภาวะความเปลี่ยนแปลงของโลก เดินหน้าแตกไลน์ธุรกิจใหม่ 3 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจบริหารสินทรัพย์ ธุรกิจบริหารหนี้สิน และ ธุรกิจคาร์บอนเครดิต เพื่อให้บรรลุเป้าหมายและเติบโตอย่างแข็งแกร่ง หวังสร้างความเชื่อมั่นและผลตอบแทนผู้ถือหุ้น หวังมาร์เก็ตแคป 30,000 ล้านบาท ภายใน 3 ปี

SC

ในช่วงเกือบ 5 เดือนแรกของปีนี้ บริษัทได้ทำยอดขายเนวราบรวมแล้ว 48% ของเป้าบริษัทฯ โดยได้ปิดการขายโครงการบ้านจำนวน 9 โครงการ มูลค่า 9,416 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้ยอดขายและรายได้รวมปี 2565 ของบริษัทฯ เป็นไปตามเป้าหมายของเนวราอยู่ที่ 14,500 ล้านบาท ซึ่งจะมาจากโครงการเพื่อขายทั้งหมด 70 โครงการ มูลค่ากว่า 65,000 ล้านบาท แบ่งเป็น 60 โครงการเนวรา และ 10 โครงการเนวสูง



CWT

ลงทุน "cwtGM" ลงสนามเหมืองบิตคอยน์ทุ่มงบ 150 ล้านบาท ลงโครงการ Bitcoin Green Mining จัดซื้อ 100 เครื่องแรกจาก DreamerX บริษัท Tech Startup ระดับเทพ การันตีบริการหลังการขายครบวงจร ด้านผู้บริหาร "ธีรรัตน์ ไชยธีรรัตน์" ระบุกำหนดการลงทุนและติดตั้งแล้วเสร็จภายในไตรมาส 2 นี้ เชื่อมั่นการลงทุนครั้งนี้จะสร้าง New S Curve ให้กับบริษัทและสนับสนุนการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ ให้เติบโตแข็งแกร่งต่อไป



SET
SOURCE

ภาวะตลาดหุ้นไทย เมษายน 2565

SET Index ปิดที่ 1,667.44 จุด
↓1.6% จากเดือนก่อนหน้า

ปัจจัยสนับสนุน



ประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2565-2566
ดีกว่าประเทศพัฒนาแล้ว



เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มฟื้นตัวจาก
การเปิดประเทศ ส่งผลดีต่อภาคบริการ
และท่องเที่ยว



เงินทุนต่างประเทศ
ไหลเข้ามายังตลาดหุ้นไทยต่อเนื่อง

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบ



เงินเฟ้อมีแนวโน้มยืดเยื้อจากราคาอาหาร
และพลังงาน



ความกังวลต่อเศรษฐกิจจีนชะลอตัว
จากการ Lockdown
เพื่อควบคุมการแพร่ระบาด COVID-19



การเร่งดำเนินนโยบายการเงินแบบตึงตัว
ของธนาคารกลางสหรัฐ

กลุ่มอุตสาหกรรม ที่ปรับตัวเพิ่มสูงกว่า SET Index*

รับานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมือง



บริการ



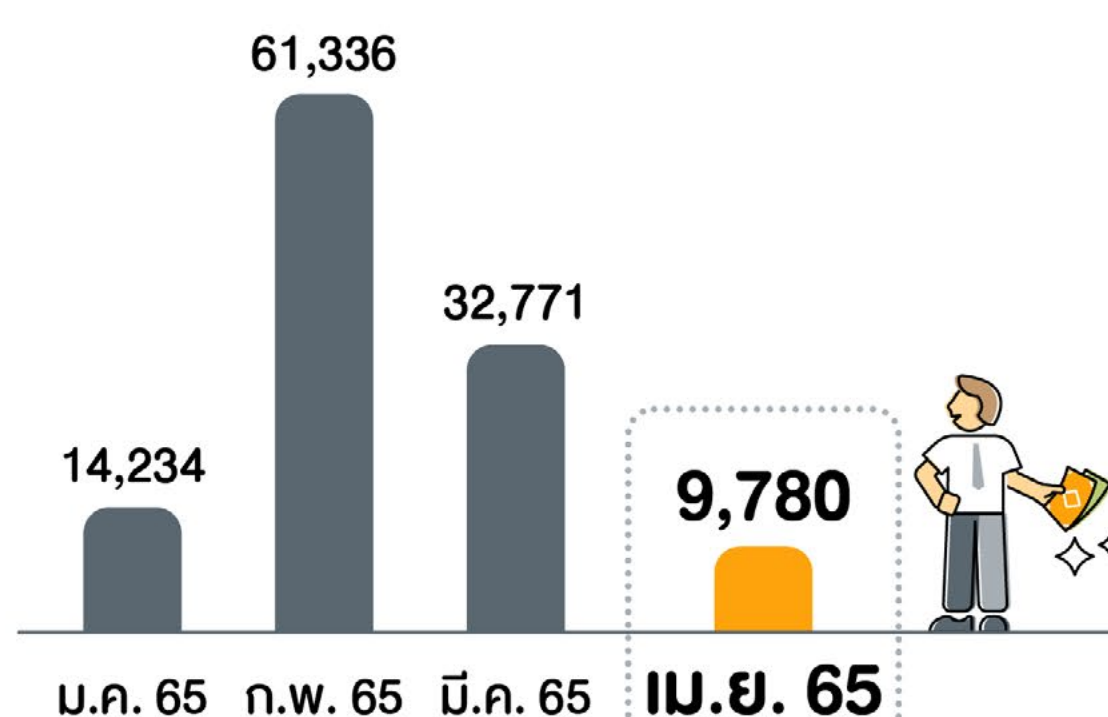
เทคโนโลยี



ทรัพยากร

*เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564

ต่างชาติซื้อสุทธิต่อเนื่องเป็นเดือนที่ห้า โดยปี 65 ซื้อสุทธิรวม 118,120 ล้านบาท



หน่วย: ล้านบาท



SET

Make it Work
for Everyone



ภาวะตลาดหลักทรัพย์ เมษายน 2565

6 พฤษภาคม 2565

สรุปสถิติสำคัญตลาดหลักทรัพย์ไทย เมษายน 2565



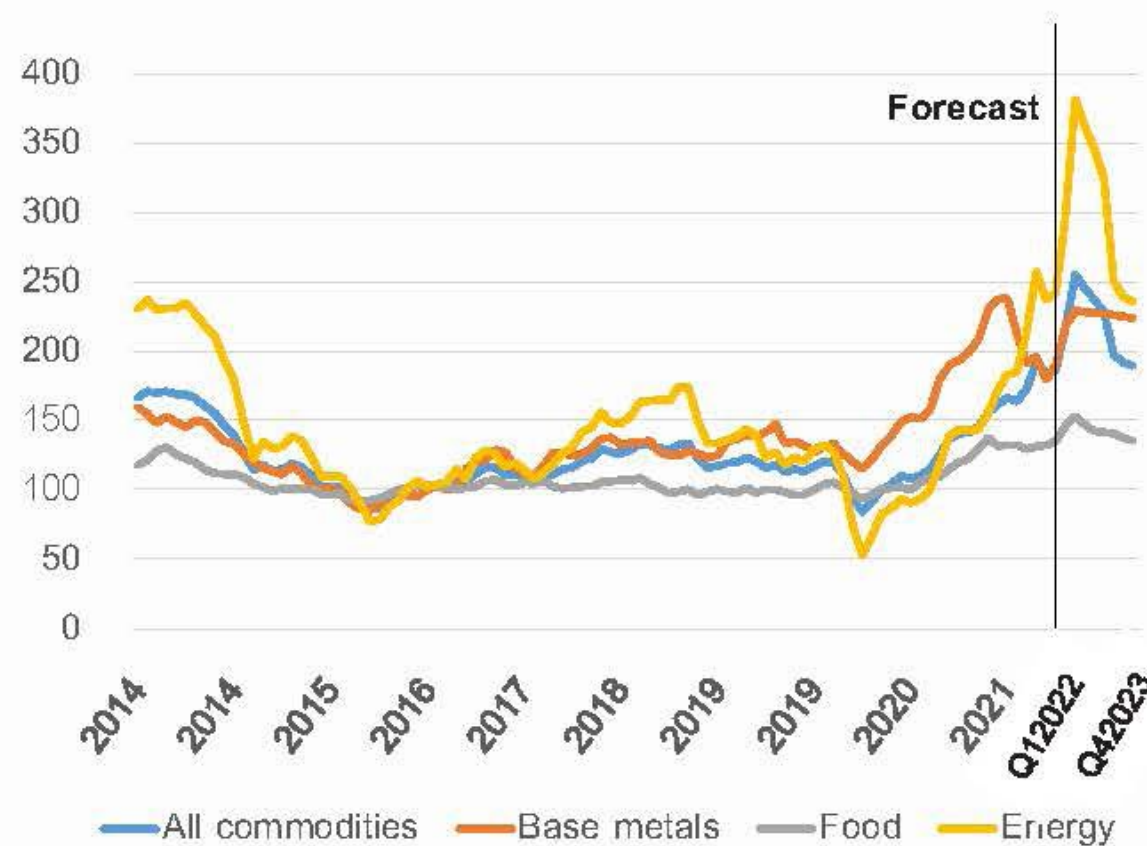
- กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ลดประมาณการเติบโตเศรษฐกิจโลกในปี 2565 จากที่ประกาศในคราวก่อนหน้า ผลจากสงครามรัสเซีย-ยูเครนทำให้ราคาสินค้าโภคภัณฑ์ต่าง ๆ ปรับตัวสูงขึ้นมากโดยเฉพาะราคาพลังงานและอาหารที่คาดว่าจะยังอยู่ในระดับสูงจนถึงปี 2566 นอกจากนี้ การประกาศ Lock down อย่างเข้มงวดในจีนตามนโยบาย Zero COVID Policy ทำให้ผู้ลงทุนกังวลเศรษฐกิจจีนชะลอตัว และเป็นการซ้ำเติมปัญหาห่วงโซ่อุปทานโลก
- ธนาคารกลางในหลายประเทศทั่วโลกถูกกดดันให้ต้องเลือกระหว่างการควบคุมเงินเฟ้อโดยดำเนินนโยบายการเงินแบบตึงตัวมากขึ้น กับการรักษาการเติบโตของเศรษฐกิจซึ่งกำลังฟื้นตัวหลังจากเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 โดยนักวิเคราะห์คาดว่า FED จะขึ้นดอกเบี้ยนโยบายเร็วกว่าคาด ทำให้ Real Yield ปรับเพิ่มขึ้นสวนทางกับดัชนีหุ้นสหรัฐ อย่างไรก็ตาม ผู้ลงทุนต่างชาติย้ายเงินทุนกลับเข้าสู่ตลาดหุ้นในภูมิภาค ASEAN โดยใน 4 เดือนแรกปี 2565 มีเงินลงทุนเคลื่อนย้ายมายังตลาดหุ้นไทยค่อนข้างมาก จากแนวโน้มเศรษฐกิจที่มีการเติบโตสูงกว่ากลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว อีกทั้งนักวิเคราะห์ยังคงอัตราค่าไรต่อหุ้นในอีก 12 เดือนข้างหน้าอยู่ที่เพิ่มขึ้น 10% จากสิ้นปี 2564
- ณ สิ้นเดือนเมษายน 2565 SET Index ปิดที่ 1,667.44 จุด ปรับลดลง 1.6% จากเดือนก่อนหน้า ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดหลักทรัพย์อื่น ๆ ในภูมิภาค อย่างไรก็ตาม เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 SET Index ยังปรับเพิ่มขึ้น 0.6% โดยได้แรงหนุนจากอุตสาหกรรมที่ได้รับอานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมืองโดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 ได้แก่ กลุ่มบริการ กลุ่มเทคโนโลยี และกลุ่มทรัพยากร
- ในเดือนเมษายน 2565 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันใน SET และ mai อยู่ที่ 82,322 ล้านบาท ลดลง 11.8% จากเดือนเดียวกันของปีก่อน โดยใน 4 เดือนแรกปี 2565 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 93,245 ล้านบาท โดยผู้ลงทุนรายย่อยในประเทศกลับมามีสัดส่วนมูลค่าการซื้อขายสูงสุดที่ระดับ 43.75% ของมูลค่าการซื้อขายรวม ตามด้วยผู้ลงทุนต่างประเทศ 41.48% ซึ่งผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิต่อเนื่องเป็นเดือนที่ห้า โดยในเดือนเมษายน 2565 ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิ 9,780 ล้านบาท ทำให้ใน 4 เดือนแรกปี 2565 ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิรวม 118,120 ล้านบาท
- ในเดือนเมษายน 2565 มีบริษัทเข้าจดทะเบียนซื้อขายใหม่ใน SET 1 บริษัท ได้แก่ บมจ.เจดีฟู้ด (JDF) และใน mai 1 บริษัท ได้แก่ บมจ.ตาชานี (CEYE)

กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ลดประมาณการเติบโตเศรษฐกิจโลกในปี 2565 จากที่ประกาศในคราวก่อนหน้า ผลจากสงครามรัสเซีย-ยูเครน ทำให้คาดว่าราคาพลังงานและอาหารอาจเพิ่มสูงขึ้นถึงปี 2566 อีกทั้งการประกาศ Lock down อย่างเข้มงวดในจีนทำให้ผู้ลงทุนกังวลเศรษฐกิจจีนชะลอตัว และเป็นการซ้ำเติมปัญหาห่วงโซ่อุปทานโลก



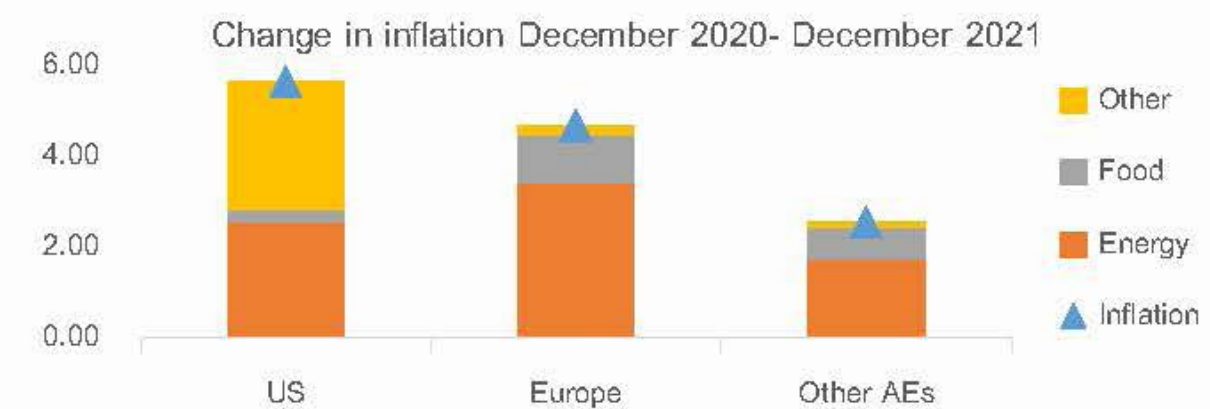
ดัชนีราคาสินค้าโภคภัณฑ์และประมาณการในอนาคตโดย IMF

Data as of Apr 2022 (Index; 2016 = 100)



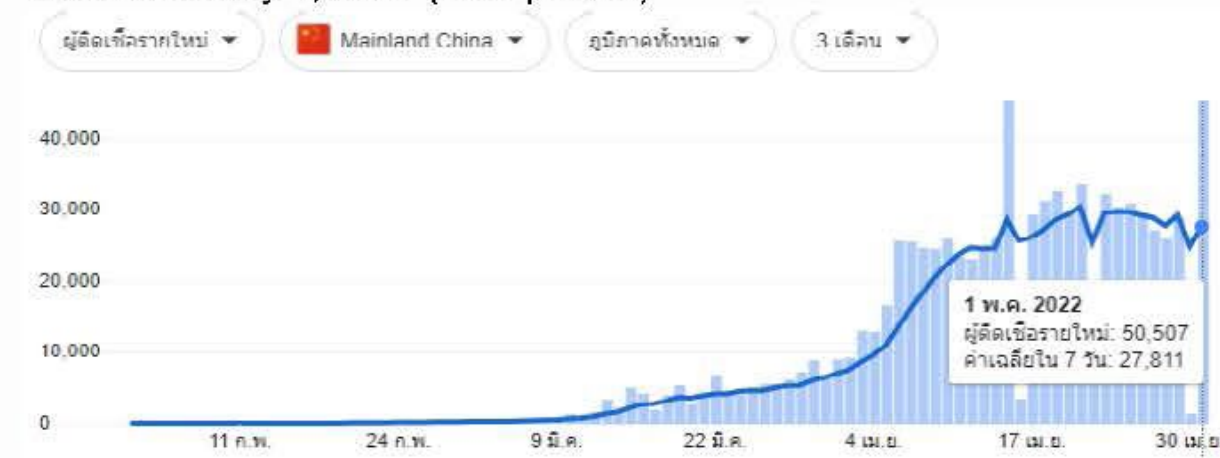
องค์ประกอบอัตราการเปลี่ยนแปลงของเงินเพื่อเทียบกับสิ้นปี 2020

Data as of Apr 2022 (Unit: percentage points)



จำนวนผู้ติดเชื้อ COVID-19 รายใหม่ของจีน

Data as of May 1, 2022 (Unit: person)

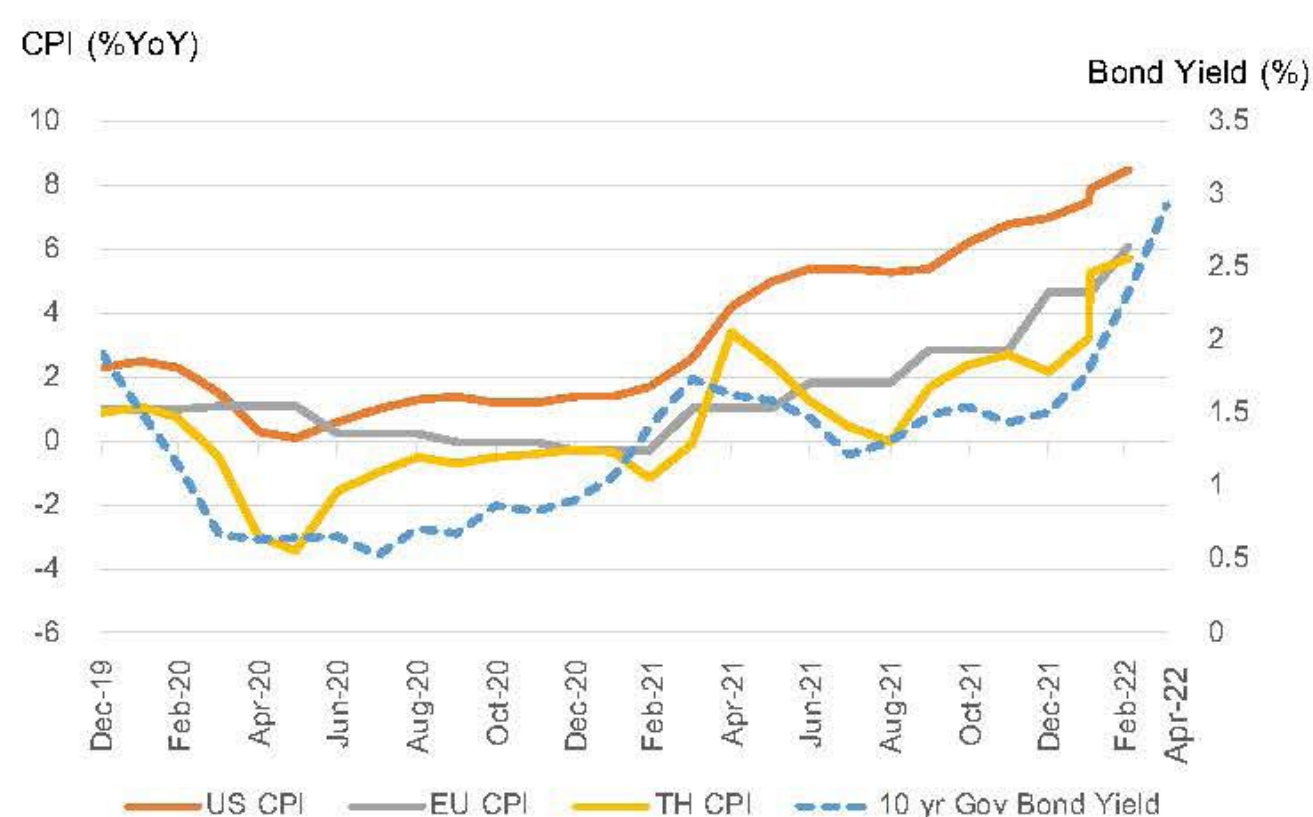


ธนาคารกลางในหลายประเทศทั่วโลกถูกกดดันให้ต้องเลือกระหว่างการควบคุมเงินเฟ้อ โดยดำเนินนโยบายการเงินแบบตึงตัวมากขึ้น กับการรักษาการเติบโตของเศรษฐกิจซึ่งกำลังฟื้นตัวหลังจากเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 โดยผู้ลงทุนคาดว่า FED จะขึ้นดอกเบี้ยนโยบายเร็วกว่าคาด ทำให้ Real Yield ปรับเพิ่มขึ้นสวนทางกับดัชนีหุ้นสหรัฐฯ



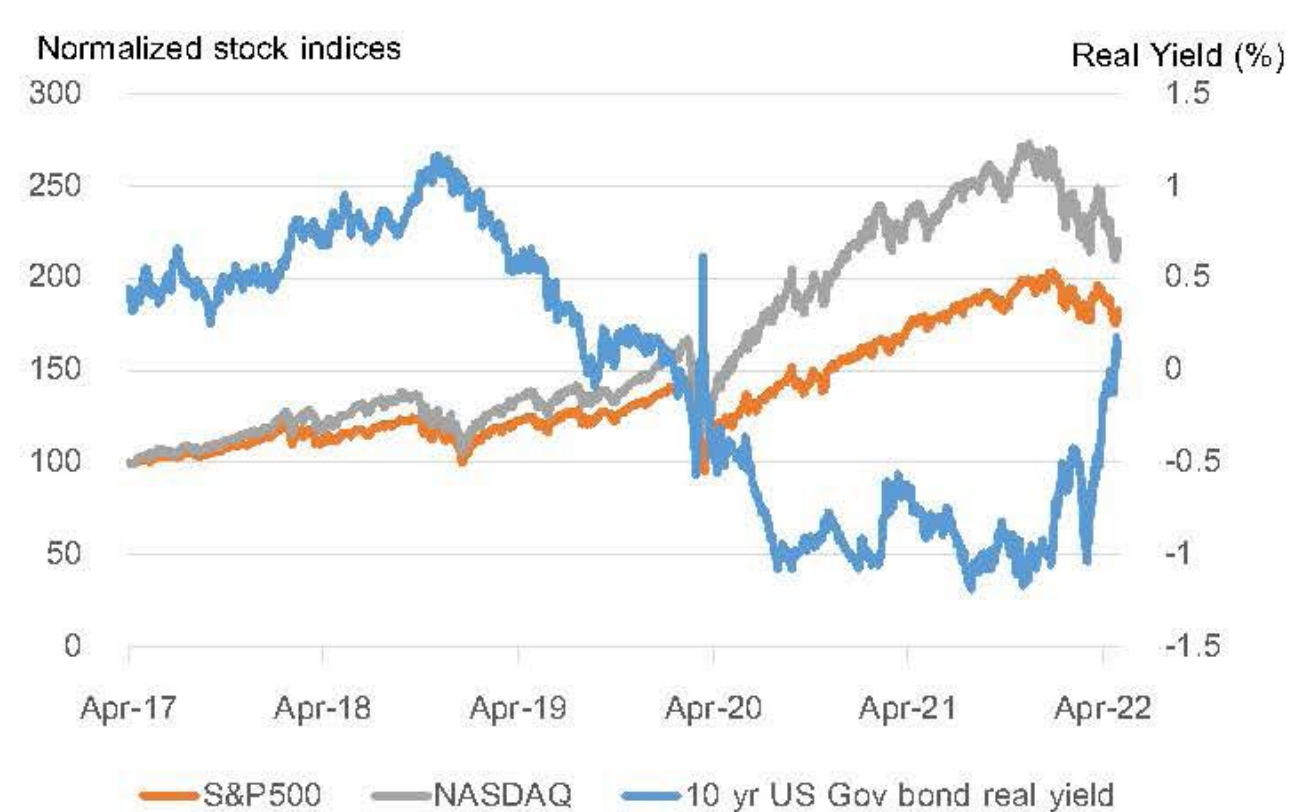
ผลตอบแทนพันธบัตรระยะยาวสหรัฐฯ และเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้น

Data as of Apr 2022



Real Yield ของพันธบัตรระยะยาว และดัชนีตลาดหุ้นสหรัฐฯ

Data as of Apr 2022; rebased Apr 2017 = 100)

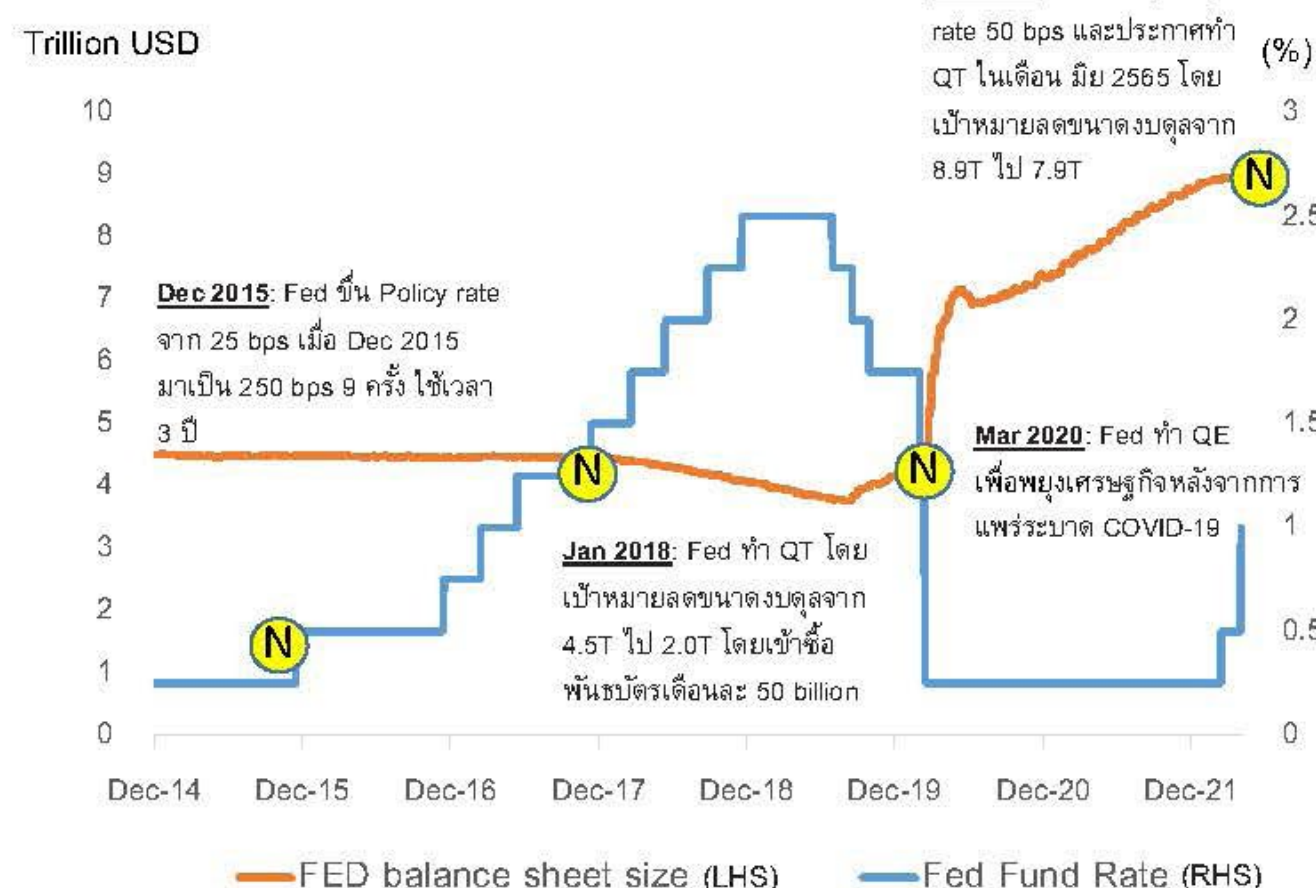


คณะกรรมการนโยบายการเงิน (FOMC) มีมติให้ FED ทำการลดงบดุล (Quantitative Tightening) ในเดือนมิถุนายน 2565 ซึ่งเป็นลักษณะเดียวกันกับในช่วง 2561 – 2562 โดยการขายตราสารหนี้ประเภทต่าง ๆ เพื่อดูดซับปริมาณเงินกลับเข้าสู่ระบบส่งผลให้ผลตอบแทนพันธบัตรระยะยาวของสหรัฐฯ ปรับตัวสูงขึ้นเพื่อเป็นการชะลอภาวะเงินเฟ้อที่กำลังร้อนแรง



การเปลี่ยนแปลงของงบดุลของ FED เทียบกับอัตราดอกเบี้ยนโยบาย

Data as of Dec 31, 2014 – May 4, 2022



ผลการประชุมของ FOMC ในเดือนพฤษภาคม 2565

Data as May 4, 2022

หัวข้อ	ผลการประชุม
ดอกเบี้ยนโยบาย	ปรับเพิ่มขึ้นดอกเบี้ยนโยบายอีก 50 bps แต่กล่าวเพิ่มเติมว่ายังไม่เห็นความจำเป็นในการเร่งขึ้นเป็น 75 bps ในการประชุมในรอบหน้า
การลดงบดุล	ในเดือนมิถุนายน 2565 จะดำเนินการลดงบดุลลง 4.75 หมื่นล้าน USD ต่อเดือนเป็นเวลา 3 เดือน ก่อนจะเร่งลดงบดุลเป็น 9.50 ต่อเดือนเป็นเวลา 9 เดือน
แนวโน้มของเศรษฐกิจและเงินเฟ้อ	เงินเฟ้อในปัจจุบันมีความร้อนแรงมากเกินไป แต่เศรษฐกิจสหรัฐฯ ยังสามารถฟื้นตัวดีหลังจากการใช้จ่ายภาครัฐที่เร่งขึ้นและอัตราการว่างงานที่อยู่ในระดับต่ำ
การตอบรับของผู้ลงทุนในตลาด	อัตราผลตอบแทนพันธบัตรสหรัฐฯ ทรงตัวอยู่ในระดับ 2.9% ในขณะที่ DJIA +2.81%, S&P 500 +2.99%, Nasdaq +3.19% จากผู้ลงทุนคลายความกังวลว่า FED จะเร่งดำเนินนโยบายการเงินตึงตัวมากกว่าคาด

ผู้ลงทุนต่างชาติย้ายเงินทุนกลับเข้าสู่ตลาดหุ้นในภูมิภาค ASEAN โดยใน 4 เดือนแรกปี 2565 มีเงินลงทุนเคลื่อนย้ายมายังตลาดหุ้นไทยค่อนข้างมาก จากแนวโน้มเศรษฐกิจที่มีการเติบโตสูงกว่ากลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว อีกทั้งนักวิเคราะห์ยังคงอัตราค่าไรต่อหุ้นในอีก 12 เดือนข้างหน้าอยู่ที่เพิ่มขึ้น 10% จากสิ้นปี 2564



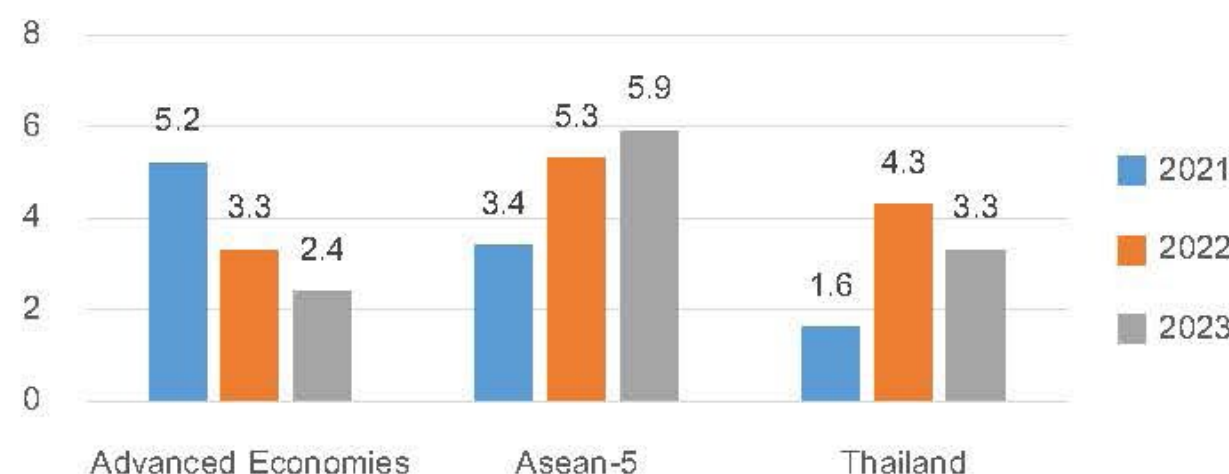
เงินทุนต่างชาติไหลเข้าตลาดหุ้นไทยสูงกว่าประเทศอื่นในภูมิภาค

Data as of Apr 2022 (Unit: Million USD)

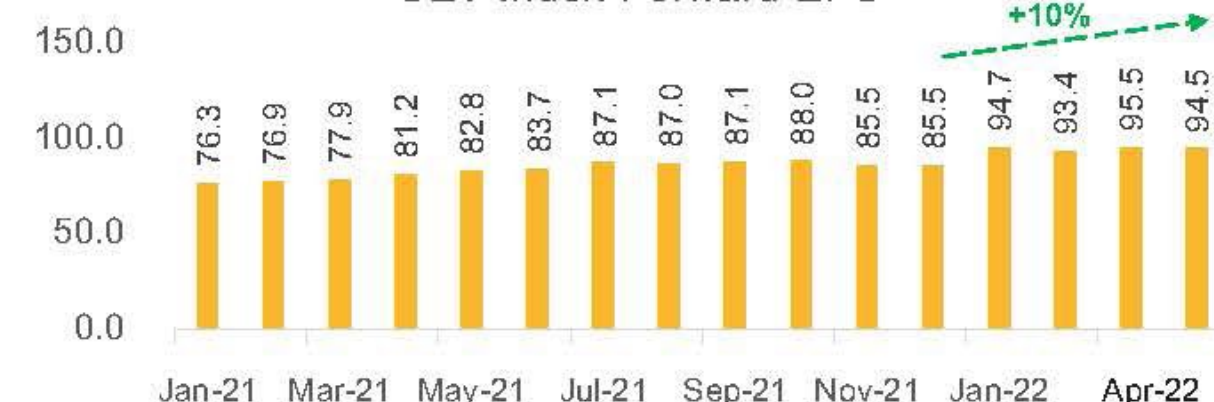
	Net buy / sell					
	Yearly		Monthly			2022 YTD
	2020	2021	2022			
			Feb	Mar	Apr	
INDONESIA	-3,220	2,688	1,220	584	2,783	5,012
THAILAND	-8,287	-1,632	1,931	1,006	321	3,690
MALAYSIA	-5,782	-767	678	783	193	1,734
PHILIPPINES	-2,513	-5	142	-205	-99	-218
VIETNAM	-876	-2,724	-23	-156	153	-154
TAIWAN	-15,997	-15,604	-5,921	-9,428	-9,102	-26,402
INDIA	23,373	3,761	-5,018	-4,837	-3,816	-17,344
KOREA	-20,082	-22,807	417	-3,640	-5,014	-11,512

การเติบโตเศรษฐกิจในประเทศต่าง ๆ ประมาณการโดย IMF

Data as of April 2022 (Unit: %YoY)



SET Index Forward EPS



ณ สิ้นเดือนเมษายน 2565 SET Index ปิดที่ 1,667.44 จุด ปรับลดลง 1.6% จากเดือนก่อนหน้า ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดหลักทรัพย์อื่นๆ ในภูมิภาค อย่างไรก็ดี เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 SET Index ยังปรับเพิ่มขึ้น 0.6%



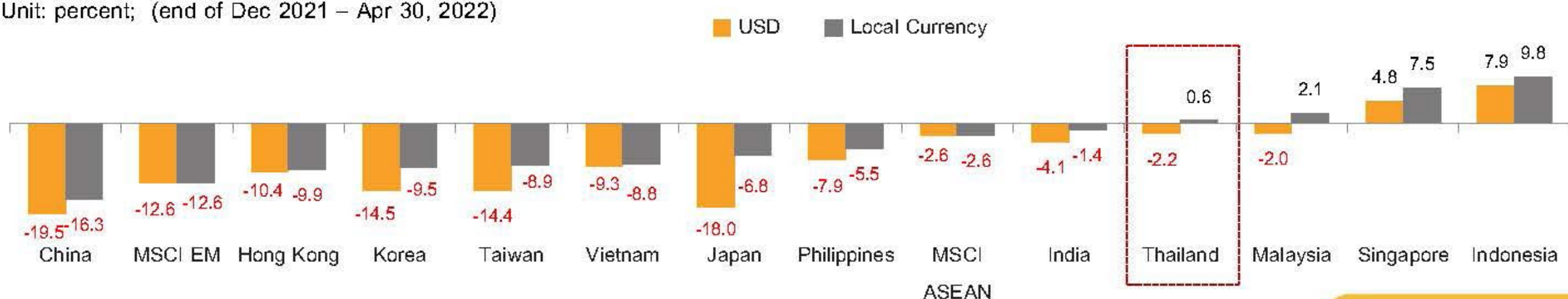
Stock index price change (%MTD)

Unit: percent; (end of Mar 2022 – Apr 30, 2022)



Stock index price change 2022 (%YTD)

Unit: percent; (end of Dec 2021 – Apr 30, 2022)



SET Index ใน 4 เดือนแรกปี 2565 ได้แรงหนุนจากอุตสาหกรรมที่ได้รับอานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมือง โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 ได้แก่ กลุ่มบริการ กลุ่มเทคโนโลยี และกลุ่มทรัพยากร



SET Index classified by industry

Data as of Apr 30, 2022

	%YoY			%MTD			%YTD	Weight Mkt cap.
	2019	2020	2021	Feb 22	Mar 22	Apr 22	Apr 22	Apr 22
SET	1.0	-8.3	14.4	2.2	0.6	-1.6	0.6	100%
SET50	2.3	-14.8	8.8	2.3	0.3	-3.5	-0.7	65%
Service	3.5	-15.8	10.3	4.3	2.1	-0.2	6.1	25%
Technology	10.2	21.6	28.9	6.3	3.9	-0.1	4.2	14%
Resource	8.9	-9.1	8.1	1.9	-0.5	-1.5	0.8	22%
Agro & Food	13.0	-0.3	12.5	-0.4	0.1	0.6	-0.6	6%
Property	-5.4	-15.6	11.1	0.7	-0.1	-1.3	-1.2	12%
Financial	-7.4	-14.3	20.5	0.7	-1.6	-6.0	-5.4	15%
Industrial	-22.8	5.8	25.1	-2.4	-0.6	-3.7	-7.6	6%
Consumption	-13.5	2.4	-3.1	-6.5	-1.7	-0.8	-10.8	1%

■ = %YTD ปรับตัวดีกว่า SET
□ = %YTD ปรับตัวเป็นบวก

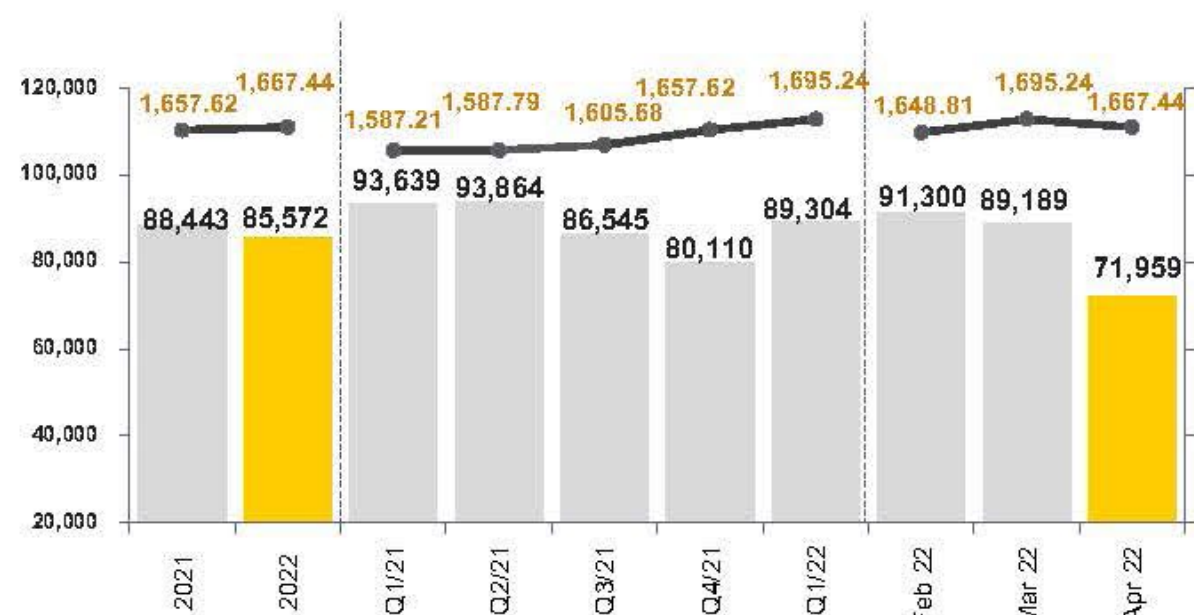
ในเดือนเมษายน 2565 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันใน SET และ mai อยู่ที่ 82,322 ล้านบาท ลดลง 11.8% จากเดือนเดียวกันของปีก่อน โดยใน 4 เดือนแรกปี 2565 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 93,245 ล้านบาท



SET average daily trading value and SET Index

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

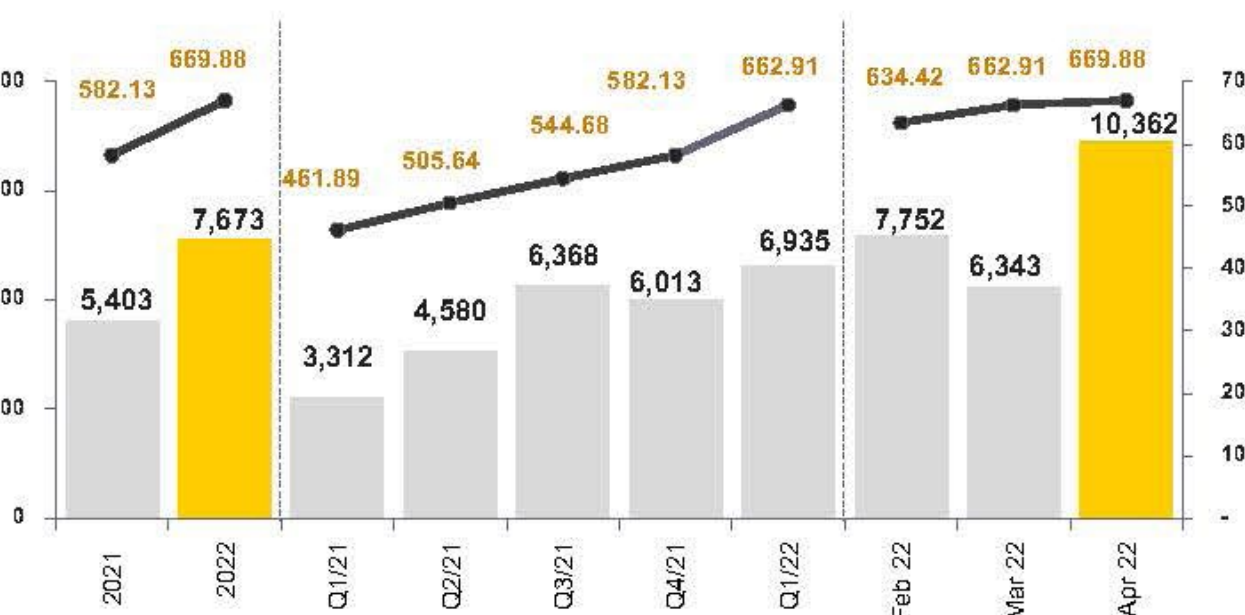
■ Average daily trading value — SET Index at the end of period



mai average daily trading value and mai Index

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

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



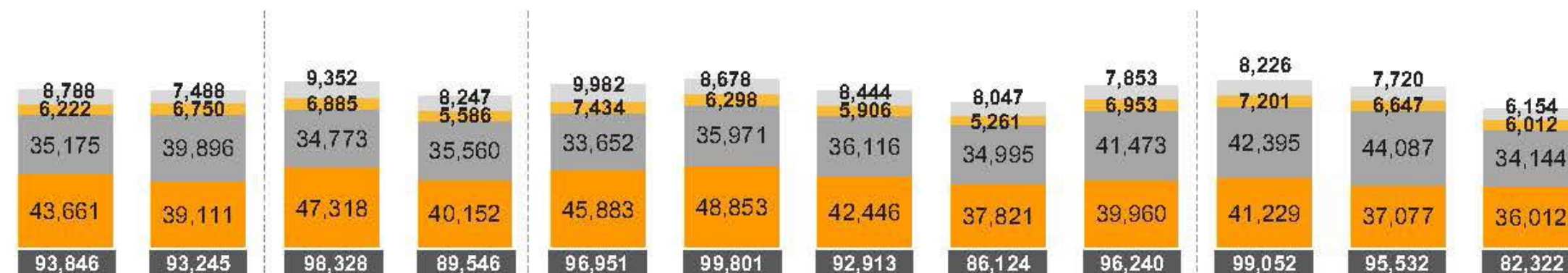
SET and mai (THB million)	2021	2022 (YTD)	H1/21	Q1/21	Q2/21	Q3/21	Q4/21	Q1/22	Feb 22	Mar 22	Apr 22
Average daily trading value	93,846	93,245	98,328	96,951	99,801	92,913	86,124	96,240	99,052	95,532	82,322
% YOY	36.8%	-3.0%	43.3%	44.9%	41.7%	65.5%	6.3%	-0.7%	5.0%	-0.4%	-11.8%

ในเดือนนี้ ผู้ลงทุนรายย่อยในประเทศกลับมามีสัดส่วนมูลค่าการซื้อขายสูงสุดที่ระดับ 43.75% ของมูลค่าการซื้อขายรวม ตามด้วยผู้ลงทุนต่างประเทศ 41.48 รองลงมาคือ ผู้ลงทุนรายย่อยในประเทศ บริษัทหลักทรัพย์ และผู้ลงทุนสถาบันในประเทศ ตามลำดับ

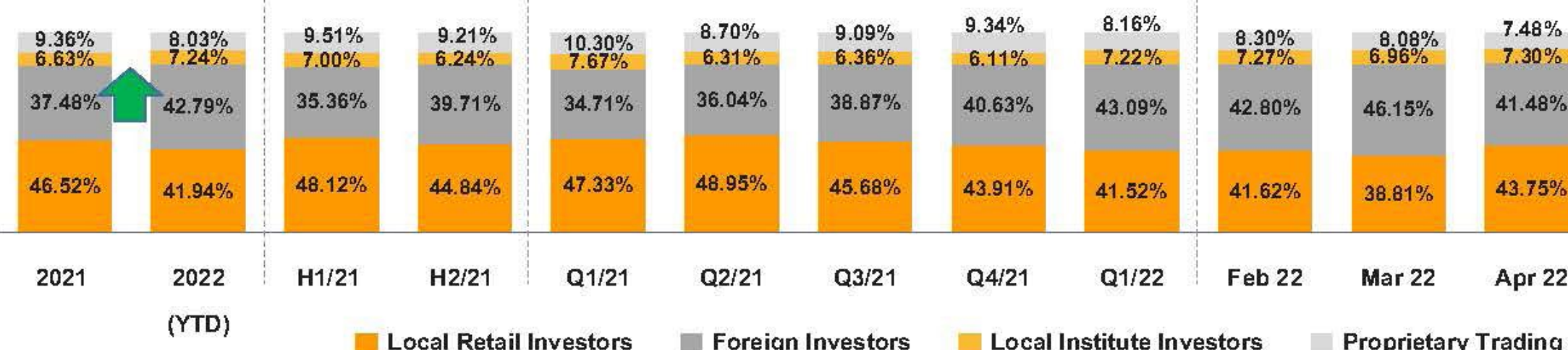


Average daily trading value and trading proportion classified by investor types (SET and mai)

Unit: million THB



Unit: percent

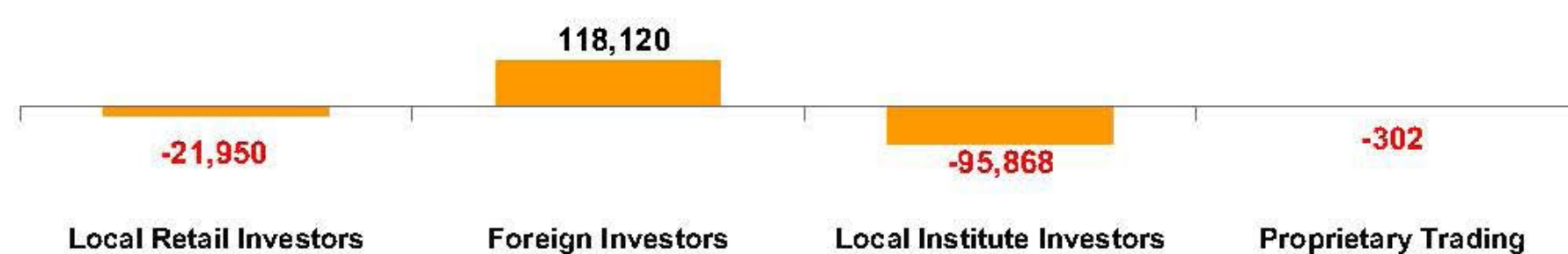


ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิต่อเนื่องเป็นเดือนที่ห้า โดยในเดือนเมษายน 2565 ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิ 9,780 ล้านบาท ทำให้ใน 4 เดือนแรกปี 2565 ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิรวม 118,120 ล้านบาท



Net trading position classified by investor type (YTD)

Unit: million THB



Net trading value of foreign investors

Unit: million THB



SET

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

www.set.or.th

HOONINSIDE

H O O N I N S I D E



ฟ้า

แมกกาซีนรายเดือน พฤษภาคม

ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



www.hooninside.com



www.ebook.in.th



www.mono.co.th

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