

HOONINSIDE

CENTRALPATTANA

JWD GROUP

CPN X JWD

— จับมือ —



ร่วมทุนขยายธุรกิจ Self-Storage

บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) CPN

บริษัท เจดับเบิลยูดี อินโฟโลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) JWD

ที่ปรึกษา

ชาลทอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ
สาธิต วรรณศิลป์
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
ธณพงศ์ มีทอง
ภากร ยังแฉ่ม

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว
อนุภา ศิริรวม

กองบรรณาธิการ
นพพร เชื้อเมืองพาน
สิริวัฒนา กลางประพันธ์



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

กราฟิก
วิชัยพล นาคสุข
ศิวิไล์ สอนใหม่
ศักดาจรัส จันทรืทพ

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	07
ข่าวการเงิน	15
อินไซด์ Business	22
สรุปการซื้อขาย	23



MAGAZINE HOONINSIDE

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

VISION

"Invest for generations to come" The guiding vision of Triton Group is to invest for generations we mean for the people we love and care most about in our lives. At Triton, we care about the long-term prosperity of all our stakeholders.



TRITON

Triton Holding Public Company Limited

60 Soi Praditmanutham 19 Praditmanutham Rd., Lat Phrao, Lat Phrao, Bangkok, Thailand 10230
Tel: +662 553 5000 Fax: +662 553 5091 Email: info@triton.co.th

CPN – JWD

จับมือร่วมทุนขยายธุรกิจ

Self-Storage



บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) CPN ผู้นำเบอร์หนึ่งอสังหาริมทรัพย์ไทยเพื่อความยั่งยืนและผู้พัฒนาธุรกิจศูนย์การค้าเซ็นทรัล, ที่พักอาศัย, อาคารสำนักงาน และโรงแรมทั่วประเทศ ผูกกำลังร่วมมือกับบริษัท **เจดับเบิลยูดี อินโฟโลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) (JWD)** ผู้ให้บริการชั้นนำในอาเซียนด้านโลจิสติกส์ครบวงจรและบริหารจัดการซัพพลายเชน ขยายไปยังธุรกิจบริการพื้นที่เก็บของให้เช่า (Self-Storage) ผสานความเชี่ยวชาญ โดยเซ็นทรัลพัฒนาเป็นผู้นำอสังหาริมทรัพย์ที่บุกเบิกโครงการ **Retail-Led Mixed-Use Development** บนทำเลศักยภาพทั่วประเทศ และ **JWD** ที่มี **Know-How** ในการเปิดให้บริการ **JWD Store It!** ในปัจจุบันมีทั้งหมด 6 สาขา และมีพื้นที่ให้บริการรวมกว่า 13,000 ตารางเมตร ทั้งนี้ เซ็นทรัลพัฒนาเข้าลงทุนใน บริษัท เจดับเบิลยูดี สโตร์ อีท จำกัด (JWD Store It!) ในสัดส่วนร้อยละ 30 ภายใต้เงินลงทุนกว่า 100 ล้านบาท ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างเซ็นทรัลพัฒนา, JWD และบริษัท สโตร์ อีท! แมเนจเม้นท์ จำกัด ผู้นำด้านธุรกิจห้องเก็บของส่วนตัวในประเทศสิงคโปร์

นางสาววลยา จิราวัฒน์

กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บมจ.เซ็นทรัลพัฒนา

กล่าวว่า ภายใต้กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ **Retail-Led Mixed-Use Development** เซ็นทรัลพัฒนาได้มองถึงการตอบรับเทรนด์ในอนาคตและแสวงหาโอกาสในการร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจในด้านต่างๆ เพื่อเติมเต็มและยกระดับคุณภาพการใช้ชีวิตให้กับผู้คน เป็นการสร้าง **Synergy for new solutions** อย่างครบรอบด้าน สำหรับการเข้าร่วมทุนในธุรกิจ Self-Storage ในครั้งนี้ สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทฯ ในการขยายธุรกิจไปยังอุตสาหกรรมใหม่ที่เสริมความแข็งแกร่งธุรกิจหลักของบริษัทฯ ร่วมกับพาร์ทเนอร์ที่มีความเชี่ยวชาญและมากด้วยประสบการณ์

CENTRALPATTANA

“ โดยเซ็นทรัลพัฒนาเรามีจุดแข็งในการบุกเบิกทำเลศักยภาพและมี Market Insight เข้าใจพฤติกรรมของลูกค้าในทำเลต่างๆ ที่โครงการของเราตั้งอยู่ ซึ่งมีทั้งย่านธุรกิจ CBD ในกรุงเทพฯ และศูนย์กลางของจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ ในขณะที่ JWD มี Know-How ในการบริหาร Storage ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในรูปแบบต่างๆ ทั้งลูกค้า B2C ซึ่งเป็นกลุ่มใหญ่ โดยเรามองว่าในอนาคตที่เซ็นทรัลพัฒนาย้ายโครงการมิกซ์ยูส ที่มีมากกว่าศูนย์การค้าแต่ละเมืองประกอบอื่นๆ ด้วย การมีบริการ Self-Storage ในส่วนนี้จะสามารถรองรับได้ทั้งลูกค้าจากคอนโดมิเนียมและแขกที่มาพักในโรงแรม นอกจากนี้ เรายังมองถึงกลุ่ม B2B ในการเพิ่มบริการให้แก่ผู้เช่าทั้งในศูนย์การค้าหรือออฟฟิศ ซึ่งต้องการเช่าพื้นที่จัดเก็บสินค้าและอุปกรณ์ในบริเวณใกล้เคียง ตอบสนองความต้องการในการบริหารจัดการซัพพลายเชนของผู้เช่า และยังส่งเสริมให้ผู้ค้าสามารถขยายธุรกิจไปกับเราทั่วประเทศได้อีกด้วย ”

นายชวินทร์ บัณฑิตกฤษดา

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท เจดับเบิลยูดี อินโฟโลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) (JWD)

กล่าวว่า การร่วมทุนในครั้งนี้กับเซ็นทรัลพัฒนาจะช่วยสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจของเราในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและการขยายธุรกิจให้เติบโตได้รวดเร็วยิ่งขึ้น ด้วยจุดแข็งของเซ็นทรัลพัฒนาที่มีความเชี่ยวชาญด้าน Location ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการเลือกเปิดการให้บริการ **JWD Store It!** ซึ่งจะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้มากขึ้น และเพิ่มโอกาสในการดึงดูดลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ ทั้ง B2C และ B2B



JWD GROUP



ปัจจุบัน JWD Store It! ให้บริการพื้นที่เก็บของให้เข้าร่วมทั้งสิ้น 6 สาขา อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ เป็นย่านศูนย์กลางธุรกิจ แหล่งชุมชนที่มีผู้อยู่อาศัยหนาแน่น และย่านการค้าที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร 5 สาขา และอยู่ในจังหวัดภูเก็ต 1 สาขา โดยให้บริการให้เช่าห้องเก็บของส่วนบุคคล บริการตู้นิรภัยให้เช่า (Safe Deposit Box) เพื่อเก็บของมีค่า รวมถึงบริการห้องเก็บไวน์ระดับพรีเมียม (Wine Bank) รองรับดีมานด์กลุ่มนักสะสมไวน์ ร้านอาหารและร้านค้า ปัจจุบัน JWD Store It! มีพื้นที่ให้บริการรวมกว่า 13,000 ตารางเมตร และยังคงมุ่งมั่นพัฒนาธุรกิจ ขยายสาขาและการบริการไปยังทำเลที่มีศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) มุ่งมั่นสร้าง Sustainable Ecosystem ที่แข็งแกร่งด้วย แผนลงทุน 5 ปี มูลค่า 120,000 ล้านบาท เดินหน้าตามแผน “Retail-Led Mixed-Use Development” ตอกย้ำความแข็งแกร่งในการพัฒนาธุรกิจหลัก ได้แก่ ศูนย์การค้า 50 โครงการทั้งในและต่างประเทศและคอมมูนิตี้ มอลล์ 16 แห่ง, ที่อยู่อาศัยรวม 68 โครงการ, อาคารสำนักงานรวม 13 โครงการ, และโรงแรมรวม 37 โครงการ พร้อมทั้งขับเคลื่อนสู่อนาคตภายใต้เจตจำนงค์ของแบรนด์ Imagining better futures for all ด้วยการสร้างและพัฒนาพื้นที่ที่มีคุณภาพเพื่อดูแลคนและชุมชน รวมถึงสิ่งแวดล้อม ให้เติบโตควบคู่ไปกับการเดินทางเศรษฐกิจและขับเคลื่อนประเทศไทย





☎ 0-2659-8000 www.utrade.co.th

UOB KayHian

บมจ.หลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์เฮียน
ที่ปรึกษาการลงทุน ที่คุณมั่นใจ

เริ่มต้นลงทุนอย่างมืออาชีพกับเรา

- กราฟทางเทคนิคแบบเรียลไทม์
- ระบบซื้อขายที่ทันสมัย ใช้งานง่าย
- เครือข่ายครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาค
- เจาะลึกการลงทุน ครบคลุม จับไว
ส่งตรงถึงคุณทุกวัน
- ทั้งการโอนเงินและการฝากหลักประกัน
เป็นเรื่องง่ายผ่านบริการ Bill Payment

Products & Services

- **ตราสารทุน**
(Equity Instruments)
- **ตราสารอนุพันธ์**
(Derivatives Instruments)
- **ตราสารหนี้**
(Debt Instruments)
- **กองทุนรวม**
(Mutual Fund)
- **วาณิชธนกิจ**
(Investment Banking Services)

CHIC

เผยทิศทางธุรกิจ

ช่วงครึ่งปีหลัง 65 โตแกร่ง

พร้อมเทรดบนกระดาน MAI ปีนี้

CHIC REPUBLIC

LIVING IS
NOT JUST TO LIVE
BUT TO LIVE
FASHIONABLY



CHIC เผยทิศทางธุรกิจช่วงครึ่งปีหลัง 65 โตแกร่ง เปิดประเทศหนุนกิจกรรมทางเศรษฐกิจภาคเอกชน-อสังหาฯฟื้น ความต้องการใช้เฟอร์นิเจอร์เพิ่ม เดินหน้ากลยุทธ์สร้างการเติบโตด้วย New S Curve ใหม่ ขยายบริการ “Chic Design Studio” ออกแบบตกแต่งภายในและรับเหมาก่อสร้างครบวงจร เพิ่มช่องทางการให้บริการเช่าและรับจัดตกแต่งเฟอร์นิเจอร์-ของตกแต่งบ้าน โดย Stylist “Chic Rent In Style” ปีนี้รายได้ยอดขายธุรกิจหลัก เล็งทำเลคุณภาพขยายสาขาใหม่ ปรับปรุงพื้นที่ร้านค้าเช่า สร้าง Recurring Income เสริมศักยภาพการแข่งขัน พร้อมลุยนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

นายกิตติ ปัทมสัทยาสนธิ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ชิค รีพับบลิก จำกัด (มหาชน) หรือ “CHIC” ผู้จัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ สินค้าตกแต่งบ้าน ของใช้ในบ้าน ที่นอนและเครื่องนอนครบวงจร ในรูปแบบร้านค้าเดี่ยวขนาดใหญ่ ภายใต้แบรนด์หลัก “ชิก รีพับบลิก” (CHIC) และ “รีน่า เฮย์” (RINA HEY) และสินค้านำเข้าจากต่างประเทศภายใต้ แบรนด์ “แอสลีย์” (Ashley) เปิดเผยว่า ภาพรวมทิศทางธุรกิจของบริษัทในช่วงครึ่งปีหลัง 2565 คาดว่า จะมีการเติบโตที่ดี ปัจจัยสนับสนุนจากการเปิดประเทศ ส่งผลให้เกิดการจับคู่เลื่อน

ทางเศรษฐกิจของภาคเอกชน ทั้งภาคการให้บริการ ภาคการท่องเที่ยว รวมถึงภาคอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลดีต่อความต้องการใช้เฟอร์นิเจอร์เพิ่มขึ้น

แผนการดำเนินธุรกิจในช่วงครึ่งปีหลัง 2565 บริษัทมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างการเติบโตด้วย New S Curve ใหม่ โดยปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนรายได้แบ่งเป็น ธุรกิจจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และสินค้าตกแต่ง 52% ธุรกิจงานโครงการ 44% ธุรกิจออกแบบและตกแต่งภายใน 1% และธุรกิจให้บริการ 3%

จากการขยายบริการ ให้บริการออกแบบและตกแต่งภายในแบบครบวงจร รวมถึงจัดหาเฟอร์นิเจอร์พร้อมติดตั้งแบบติดตั้ง (Built in) แบบลอยตัว (Loose Furniture) สำหรับงานโครงการ คอนโดมิเนียม บ้าน ร้านอาหาร คาเฟ่ โรงแรม ภายใต้ชื่อ “Chic Design Studio” อีกทั้ง เพิ่มช่องทางการให้บริการ “Chic Rent In Style” ธุรกิจให้เช่าและรับจัดตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน โดย Stylist / Interior Designer แบบครบวงจร เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้า บริษัทอสังหาริมทรัพย์ บริษัทรับออกแบบและตกแต่ง นักออกแบบอิสระ เจ้าของบ้าน และบริษัทรับจัดงานต่าง ๆ ที่ต้องการเช่าเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้านเพื่อใช้จัดห้องตัวอย่าง งานโฆษณา-ประชาสัมพันธ์ งานอีเวนท์ระยะสั้น เป็นต้น

สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และสินค้าตกแต่งบ้าน เตรียมขยายสาขาใหม่ในพื้นที่หรือจังหวัดที่มีศักยภาพการเติบโตสูง รวมถึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อย่างสม่ำเสมอเพื่อสร้างแบรนด์ให้ทันสมัย เพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าควบคู่กับกลยุทธ์ O2O (Offline to Online และ Online to Offline) เพิ่มศักยภาพช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านออนไลน์ เพื่อรองรับความต้องการที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต ปัจจุบัน บริษัทมีช่องทางจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ www.chicrepublicthai.com, www.rinahey.com, <https://store.ashleyfurniturehomestore.co.th> Facebook: Chic Republic Line@Chic Republic และแพลตฟอร์ม Shopee, Lazada, NocNoc, Central Online และ JD Central

นอกจากนี้ ธุรกิจจำหน่ายสินค้าเฟอร์นิเจอร์พร้อมติดตั้งสำหรับงานโครงการภายในประเทศ มีกระแสตอบรับที่ดีจากบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ เตรียมเจาะกลุ่มลูกค้าโครงการแนวราบเพิ่ม เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม โรงแรม และโรงพยาบาล สร้างยอดขายและอัตรากำไรขึ้นต้นให้มากขึ้น

CHIC
REPUBLIC
Furniture • Lighting • Home Decor

CHIC

เผยทิศทางธุรกิจ

ช่วงครึ่งปีหลัง 65 โตแกร่ง

พร้อมเทรดบนกระดาน MAI ปีนี้

CHIC REPUBLIC

LIVING IS
NOT JUST TO LIVE
BUT TO LIVE
FASHIONABLY



ในส่วนวงธุรกิจการให้บริการพื้นที่เช่า บริษัทปรับกลยุทธ์ เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาเยี่ยมชมสินค้าหน้าร้านเตรียมปรับปรุงพื้นที่จัดวางสินค้าภายในสาขางานบางสาขา เพิ่มพื้นที่เช่าสำหรับร้านค้า ร้านอาหารและเครื่องดื่มแบรนด์ที่มีชื่อเสียงและส่งเสริมธุรกิจของบริษัทฯ ให้มากขึ้น สร้างรายได้จากการให้เช่าพื้นที่และค่าบริการ

“จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ส่งผลให้การดำเนินงานบริษัทได้รับผลกระทบ ทำให้บริษัทเร่งปรับตัว เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันพร้อมรับมือกับวิกฤติต่าง ๆ ในปัจจุบันได้ การปรับกลยุทธ์สร้างการเติบโตด้วย New S Curves ใหม่ เริ่มเห็นสัดส่วนรายได้ในแต่ละกลุ่มธุรกิจปรับตัวเพิ่มขึ้นในไตรมาส 1/65 และคาดว่าจะมีทิศทางเติบโตที่ดีต่อเนื่อง บริษัทจึงมีความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เอ็ม เอ ไอ (mai) เพื่อรองรับแผนการลงทุนที่จะสร้างการเติบโตในอนาคต” นายกิจจากกล่าว

ทั้งนี้ บริษัทจะทำการเสนอขายหุ้นไอพีโอจำนวน 360 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 26.47 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดหลังเสนอขาย IPO โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน และจะทำการโรดโชว์ให้แก่ผู้สนใจ นักลงทุนกลุ่มต่างๆ และประชาชนทั่วไป ผ่านรูปแบบออนไลน์ (Facebook Live) สามารถติดตามรับฟังการนำเสนอข้อมูลได้ในช่องทาง FB : Chic Republic



VRANDA

เผยติมานต์ชาวต่างชาติเดินทางเที่ยวไทยคึกคัก
ต้นวีรันทา สมุย - โซ แบงคอก
อัตราการเข้าพักเกิน 70%



นายวีรวัฒน์ องค์กรวิญญู
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท วีรันทา รีสอร์ท จำกัด (มหาชน)



VRANDA เผยติมานต์ชาวต่างชาติเดินทางท่องเที่ยวไทยดีขึ้นต่อเนื่อง นักท่องเที่ยวอินเดีย มาเลเซีย สิงคโปร์คึกคัก หลังเปิดประเทศ ปลื้มวีรันทา สมุยและ โซ แบงคอก อัตราการเข้าพักเติบโต มั่นใจประกาศยกเลิกระบบไทยแลนด์พาสติดัณ 1 ก.ค.2565 รวมถึงการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ลุยจัดโรดโชว์ช่วยหนุนตลาดต่างประเทศ ส่วนโครงการเราเที่ยวด้วยกัน เฟส 4 เพิ่ม 1.5 ล้านสิทธิ สร้างโมเมนตัมดินตลาดนักท่องเที่ยวไทยอีกครั้ง มั่นใจปีนี้ฟื้นตัวแข็งแกร่ง

นายวีรวัฒน์ องค์กรวิญญู ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วีรันทา รีสอร์ท จำกัด (มหาชน) หรือ VRANDA ผู้นำธุรกิจ โรงแรม รีสอร์ทและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เปิดเผยว่า สถานการณ์การท่องเที่ยวของประเทศไทย เริ่มฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่ง โดยนักท่องเที่ยวต่างชาติ อาทิ อินเดีย มาเลเซีย สิงคโปร์ อเมริกา ฯลฯ เริ่มกลับมาแล้ว หลังจากรัฐบาลไทยเริ่มเปิดประเทศ และท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) มุ่งส่งเสริมการเดินทางมายังประเทศไทย ขณะที่ล่าสุดศูนย์บริหารสถานการณ์โควิด-19 (ศบค.) ประกาศยกเลิกระบบไทยแลนด์พาส และยกเลิกการบังคับนักท่องเที่ยวต่างชาติทำประกันสุขภาพ มีผลตั้งแต่วันที่ 1 ก.ค. 2565 เป็นต้นไป โดยให้นักท่องเที่ยวต่างชาติแค่แสดงใบรับรองการฉีดวัคซีน (Certificate of Vaccination) หรือแสดงผลการตรวจหาเชื้อโควิดเป็นลบด้วยวิธีตามที่กำหนด ซึ่งจะส่งผลดีกับตลาดการท่องเที่ยวอย่างเห็นได้ชัด

นอกจากนี้ ยังมีสัญญาณบวกสนับสนุนอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศไทย หลังจากประเทศจีนเริ่มผ่อนคลายการเดินทางเข้า

ประเทศอย่างต่อเนื่อง ด้วยการลดจำนวนวันกักตัวเป็น 7 วัน และตรวจสุขภาพที่บ้าน 3 วัน จากที่ผ่านมาได้ทดลองปรับลดจาก 21 วันเหลือ 14 วัน ในสถานกักตัวที่รัฐบาลจัดให้ ซึ่งจะส่งผลให้นักท่องเที่ยวจีนเริ่มกลับมาเดินทางท่องเที่ยวในประเทศไทยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับตลาดนักท่องเที่ยวชาวจีนนับว่าตลาดหลักของประเทศไทย โดยเมื่อปี 2562 ครองอันดับเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยสูงสุดเป็นประวัติการณ์

ภาพรวมธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ทของบริษัทฯ เองก็เริ่มฟื้นตัวเร็วขึ้นตั้งแต่เดือน เม.ย. เป็นต้นมา จากนโยบายผ่อนคลายนโยบายตามลำดับ ทำให้ยอดจองห้องพักดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในเดสทินชันที่นักท่องเที่ยวต่างชาติชื่นชอบ ทั้งวีรันทา คอลเล็กชัน สมุย และ โซ แบงคอก ล้วนเป็นจุดหมายที่ได้รับความนิยมของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่รอคอยการกลับมาเยือน โดยส่งผลให้อัตราเข้าพักของนักท่องเที่ยวต่างชาติในรีสอร์ท วีรันทา คอลเล็กชัน สมุย - ร็อคกี้ รีสอร์ท (Veranda Collection Samui - Rocky's Resort) มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นถึง 80% ในเดือนกรกฎาคมเป็นต้นไป ส่วนที่ โซ แบงคอก (SO/Bangkok) คาดว่าจะปรับสูงขึ้นกว่า 70% ตั้งแต่กรกฎาคมเช่นกัน

นอกจากนี้ท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) จัดโรดโชว์โปรโมตในเกาหลีใต้ ซึ่งนับว่าเป็นหนึ่งในตลาดนักท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศไทยในภูมิภาคเอเชียตะวันออก โดยจะเปิดเจรจาทางธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการท่องเที่ยวของไทย และเกาหลีใต้เป็นครั้งแรกในรอบ 2 ปี นอกจากนี้ได้เพิ่มเที่ยวบินจากเกาหลีใต้มายังประเทศไทย และนำเสนอตั๋วเครื่องบินในราคาที่เข้าถึงกลุ่ม

เป้าหมายในวงกว้าง เพื่อกระตุ้นบรรยากาศการเดินทางท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะไตรมาส 4 ที่จะเป็นไฮซีซั่นของการท่องเที่ยว ส่วนบรรยากาศการเดินทางท่องเที่ยวของคนไทยทิวคึกคักอย่างต่อเนื่องในช่วงไตรมาส 3 หลังจากโครงการเราเที่ยวด้วยกัน เฟส 4 ขยายจำนวนสิทธิเพิ่มอีก 1.5 ล้านสิทธิ และขยายระยะเวลาสิ้นสุดดำเนินโครงการเป็นเดือนตุลาคม 2565

สำหรับกลยุทธ์การตลาด VERANDA มุ่งมั่นต่อยอดเป็นผู้นำธุรกิจไลฟ์สไตล์ที่มีดีไซน์เป็นเอกลักษณ์ พร้อมมอบประสบการณ์ด้านการบริการที่สร้างความประทับใจ ซึ่งขณะนี้โรงแรมและรีสอร์ทในเครือเตรียมต้อนรับนักท่องเที่ยวต่างชาติเต็มที่ ได้แก่ โรงแรมโซ แบงคอก (SO/Bangkok) เป็น Top of Mind ของนักท่องเที่ยวเกาหลี และสมุยถือว่าเป็นเดสทินชันยอดฮิตของลูกค้านักท่องเที่ยว โดย วีรันทา คอลเล็กชัน สมุย - ร็อคกี้ รีสอร์ทเป็นสถานที่ที่ได้รับความนิยมอันดับต้นๆ ของเกาะสมุยที่คู่รักต่างชาติมาจัดงานแต่งงาน โดยเฉพาะตลาดยุโรป ส่วนอีก 3 โรงแรมและรีสอร์ท ได้แก่ วีรันทา ไฮ รีสอร์ท เชียงใหม่ - เอ็มแกลเลอรี (Veranda High Resort Chiang Mai - MGallery) ,วีรันทา รีสอร์ท พัทยา นาจอมเทียน-เอ็มแกลเลอรี (Veranda Resort Pattaya Na Jomtien -MGallery) และวีรันทา รีสอร์ท แอนด์ วิลล่า หาดหิน ชะอำ (Veranda Resort and Villas Hua Hin Cha Am) เป็นที่นิยมในกลุ่มนักท่องเที่ยวไทยรวมถึงตลาดยุโรปและอินเดีย มั่นใจว่าจะได้รับกระแสตอบรับที่ดีจากนักท่องเที่ยว และผลักดันบริษัทฯ ฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งได้ตามเป้าหมาย



ผู้ถือหุ้น EKH

ไฟเขียวเพิ่มทุนเสริมเงินจากรัฐกิจรพ.แกร่ง
หนุนผลงานได้อย่างมั่นคง



ผู้ถือหุ้น EKH อนุมัติจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนแบบ PP ไม่เกิน 40 ล้านหุ้นของทุนจดทะเบียนหลังเพิ่มทุนในราคาหุ้นละ 7.20 บาท ให้กับ บมจ.โรงพยาบาลรามคำแหง (RAM) จำนวน 35 ล้านหุ้น และ นายแพทย์รัชต์ชยุตม์ จีระพรประภา จำนวน 5 ล้านหุ้น เสริมความแข็งแกร่งด้านการเงิน และรองรับแผนรุกรายธุรกิจโรงพยาบาลในอนาคต ฟาก “นายแพทย์อำนาจ เอื้ออารีมิตร” ระบุการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้ทำให้ฐานทุนแข็งแกร่ง เพิ่มศักยภาพด้านบริการมากยิ่งขึ้นในระยะยาว สนับสนุนการเติบโตอย่างมั่นคง

นายแพทย์อำนาจ เอื้ออารีมิตร กรรมการและผู้อำนวยการโรงพยาบาล บริษัท เอกชัยการแพทย์ จำกัด (มหาชน) หรือ EKH ผู้ประกอบธุรกิจสถานพยาบาลเอกชนในจังหวัดสมุทรสาครเปิดเผยว่า ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นบริษัทครั้งที่ 1/2565 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 20,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนภายหลังการจ่ายหุ้นปันผลจำนวน 389,999,780.50 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 409,999,780.50 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน

40,000,000 หุ้น โดยจัดสรรให้บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ได้แก่ บมจ.โรงพยาบาลรามคำแหง (RAM) จำนวน 35 ล้านหุ้น และ นายแพทย์รัชต์ชยุตม์ จีระพรประภา จำนวน 5 ล้านหุ้น ซึ่งราคาเสนอขายหุ้นเท่ากับ 7.20 บาทต่อหุ้น

สำหรับวัตถุประสงค์ของการเพิ่มทุนในครั้งนี้ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งทางการเงินในระยะยาว และเป็นการหาพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง ถือเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัทฯ รวมถึงเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดหาทรัพยากรทางการแพทย์ อาทิ ยา เวชภัณฑ์ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ อีกทั้งเป็นการสร้างจุดแข็งให้กับบริษัทฯ โดยการเพิ่มบุคลากรทางการแพทย์ เพิ่มศักยภาพในการให้บริการมากขึ้น โดยเฉพาะศูนย์อุบัติเหตุและแผนกศัลยกรรมกระดูกและข้อ ซึ่งมีผู้เข้ารับบริการและมีรายได้เป็นอันดับต้นของโรงพยาบาล อีกทั้งเป็นการรองรับการให้บริการในโรงพยาบาลคุณ ซึ่งเป็นโรงพยาบาลเฉพาะทางสำหรับผู้สูงอายุ โดยในไตรมาส 3/2565 บริษัทฯ เตรียมเปิดให้บริการ คาดว่าจะช่วยสร้างรายได้เพิ่มขึ้นประมาณ 70-80 ล้านบาทต่อปี

นอกจากนี้ทำให้บริษัทฯ มีเงินทุนสำหรับการขยายโรงพยาบาลในปัจจุบัน การลงทุนในอุปกรณ์ทางการแพทย์ การลงทุนโรงพยาบาลแห่งใหม่ และธุรกิจด้านการแพทย์อื่น ๆ อันเป็นการเสริมความแข็งแกร่งให้ธุรกิจหลักของโรงพยาบาล ซึ่งคาดว่าจะมีโครงการเกิดขึ้นในอนาคตภายใน 3 ปี ทำให้บริษัทฯ มีมูลค่าทางบัญชี (Book Value) สูงขึ้นประมาณร้อยละ 27 ซึ่งจะส่งเสริมความมั่นคงทางการเงินในระยะยาวสำหรับบริษัทต่อไป

“การจ่ายหุ้น PP ครั้งนี้ ทำให้บริษัทฯ มีแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม เพื่อใช้รองรับการขยายธุรกิจโรงพยาบาลของบริษัทฯ ในอนาคตให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งและมั่นคงทางการเงิน ส่งผลให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขยายส่วนงานด้านสุขภาพต่างๆ รวมถึงลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และสามารถรองรับการเข้าใช้บริการของประชาชนได้เป็นอย่างดี ซึ่งจะทำให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีเสถียรภาพมากขึ้นจากการให้บริการที่ครบวงจร ” นายแพทย์อำนาจกล่าว



โรงพยาบาลเอกชัย
EKACHAI HOSPITAL

PRM มั่นใจ

ธุรกิจเรือขนส่งระหว่างประเทศเติบโตเด่น
หลังเริ่มให้บริการเรือ VLCC ลำที่ 2
แก่กลุ่มไทยออยล์



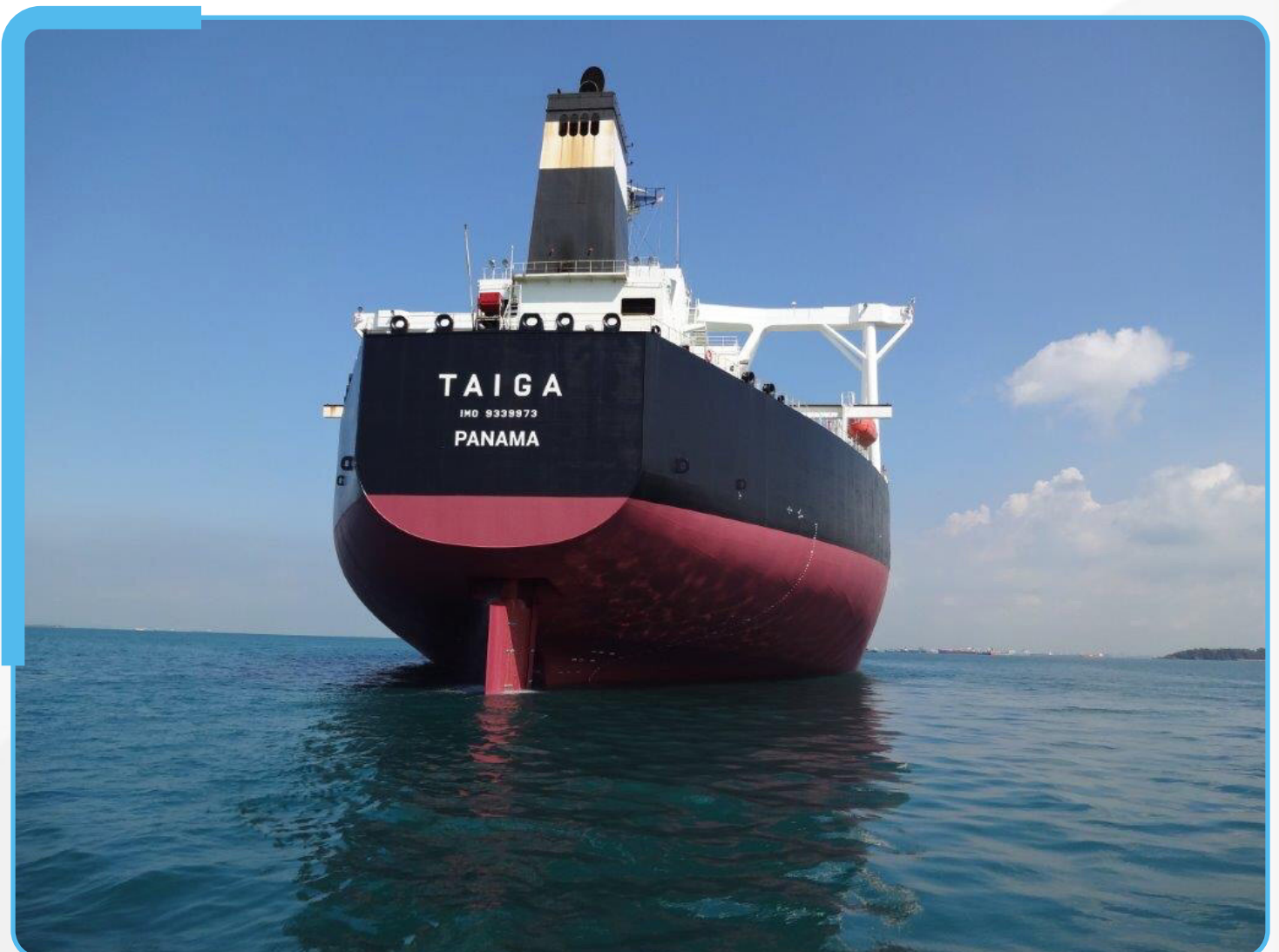
PRM มั่นใจกลุ่มธุรกิจเรือขนส่งระหว่างประเทศปีนี้สดใส หลังเริ่มให้บริการเรือ VLCC ลำที่ 2 ขนาดบรรทุก 279,900 DWT แก่กลุ่มไทยออยล์ ภายใต้สัญญาระยะเวลา 10 ปี หนุนศักยภาพการดำเนินงานธุรกิจ เสริมสร้างความมั่นคงด้านรายได้ในระยะยาว

นายวิสิทธิ์พล จุโรสินธุ์ ผู้อำนวยการสายงานการเงินและบัญชี บริษัท ปริมา มารีน จำกัด (มหาชน) หรือ PRM ผู้ให้บริการขนส่งและจัดเก็บผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และปิโตรเคมีเหลวทางเรือรายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย เปิดเผยว่า กลุ่มธุรกิจเรือขนส่งระหว่างประเทศในปีนี้มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี และจะเป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญต่อการสร้างผลการดำเนินงานของ PRM ให้แข็งแกร่งและยั่งยืน หลังจากบริษัทฯ เริ่มให้บริการเรือ VLCC ที่มีขนาดบรรทุก 279,900 DWT แก่กลุ่มไทยออยล์ ตั้งแต่วันที่ 5 มิถุนายนที่ผ่านมา ซึ่งถือเป็นเรือ VLCC ลำที่ 2 ภายใต้สัญญา Time Charter ระยะเวลา 10 ปี ซึ่งจะช่วยให้เสริมศักยภาพการให้บริการที่ดียิ่งขึ้น และสนับสนุนความมั่นคงของรายได้ในระยะยาว

ทั้งนี้ นับตั้งแต่บริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการเรือ VLCC ลำแรก เพื่อให้บริการขนส่งปิโตรเลียมระหว่างประเทศในช่วงกลางปี 2564 ที่ผ่านมา ทำให้กลุ่มธุรกิจดังกล่าวสร้างรายได้เติบโตอย่างโดดเด่น และช่วยทำให้พอร์ตรายได้ของแต่ละกลุ่มธุรกิจมีความสมดุลมากขึ้น โดยสัดส่วนรายได้จาก

กลุ่มธุรกิจนี้เพิ่มขึ้นเป็น 5.6% ของรายได้รวม (ข้อมูล ณ ไตรมาส 1/2565) ซึ่งเป็นหนึ่งในแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง เพื่อเอาชนะกับความท้าทายและสร้างการเติบโตได้ในทุกสถานการณ์

“เราประเมินว่า ธุรกิจเรือขนส่งระหว่างประเทศในปีนี้จะมีความมั่นใจมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และเป็นพอร์ตรายได้ที่มีความมั่นคง หลังจากเริ่มให้บริการเรือ VLCC ลำที่ 2 ซึ่งเข้ามาช่วยสร้างการเติบโตที่ดีในครึ่งปีหลัง ทำให้สัดส่วนรายได้ของกลุ่มธุรกิจนี้เพิ่มขึ้น และยังเป็นแรงขับเคลื่อนที่จะต่อเนื่องไปถึงปีหน้า หลังจาก PRM มีแผนส่งมอบเรือ VLCC ลำที่ 3 เพื่อให้บริการแก่กลุ่มไทยออยล์เพิ่มเติม ในช่วง ไตรมาส 4/2565 อีกด้วย” นายวิสิทธิ์พล กล่าว



PRIMA MARINE
PUBLIC COMPANY LIMITED

ASW เผยโครงการใหม่

Kave Town Colony ม.กรุงเทพ
เปิดจองครั้งแรกพิเศษ
คุณสมบัติวันเดียวสร้างยอดขายสูงกว่า 42%
ของมูลค่าโครงการทั้งหมด



ASW ไขว้ความสำเร็จผู้นำแคมป์ส คอนโด ที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ Gen Z ยกติมานด์ นักลงทุนและซื้อเพื่อการอยู่อาศัยหลัก เผยเปิดตัวโครงการใหม่ Kave Town Colony ม.กรุงเทพ มาแรง หลังเปิดจอง ครั้งแรกพิเศษ คุณสมบัติวันเดียวสร้าง ยอดขายสูงกว่า 42% ของมูลค่าโครงการ ทั้งหมด หรือคิดเป็น 70% ของจำนวนยูนิต ที่เปิดขาย มั่นใจยอดขายทั้งปีทะลุ 10,000 ล้านบาท

นายกรมเชษฐ์ วัชรพงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน) (ASW) บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นผู้นำด้านไลฟ์สไตล์ ภายใต้แนวคิด “ความสุขที่ออกแบบมาเพื่อคุณ” หรือ “We Build Happiness” เปิดเผยว่า การพัฒนาแบรนด์เคฟ (KAVE) ถือเป็นหนึ่งในแบรนด์ที่ประสบความสำเร็จอย่างมากของแอสเซทไวส์ โดยได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้ามาโดยตลอด ตั้งแต่วันที่เปิดตัวโครงการแรกจนถึงปัจจุบัน ล่าสุดโครงการเคฟทาวน์ สเปซ (Kave Town Space) และเคฟทาวน์ ชิฟท์ (Kave Town Shift) ก็สามารถปิดการขาย 100% เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ทั้งนี้ศักยภาพของ ASW ที่ต่อยอดความสำเร็จเป็นผู้นำในเซกเมนต์แคมป์ส คอนโดฯ และ

การเป็นผู้นำด้านไลฟ์สไตล์ภายใต้แนวคิด “ความสุขที่ออกแบบมาเพื่อคุณ” ครอบคลุมทั้งสังหาริมทรัพย์ และแนวสูงเกิดจากความเข้าใจถึงความต้องการของเจเนอเรชัน Z โดยมุ่งออกแบบฟังก์ชันการอยู่อาศัยที่เหมาะสมกับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ โดยมี Facilities ครบทุกมิติ ทั้งติดตั้งเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายกับการใช้ชีวิต มอบความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมที่ดีให้กับผู้พักอาศัย และสำหรับการลงทุน โดยเฉพาะกลุ่มแคมป์ส คอนโดฯ ที่มีอัตราผลตอบแทนจากการปล่อยเช่า (Yield) สูงถึง 8-10 % จึงมีติมานด์จากนักลงทุนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สำหรับสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ เริ่มฟื้นตัวอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะติมานด์แคมป์ส คอนโดฯ ใกล้สถานศึกษาที่เติบโตอย่างโดดเด่น สะท้อนจากโครงการ KAVE Condo ที่มียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องได้ชัดเจนตั้งแต่เดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา หลังเปิดภาคเรียน ล่าสุดโครงการใหม่ Kave Town Colony ม.กรุงเทพ มูลค่าโครงการ 1,800 ล้านบาท จำนวน 1,083 ยูนิต ซึ่งได้เปิดให้จองครั้งแรก VVIP EVENT เมื่อวันที่ 25 มิ.ย. ที่ผ่านมา สร้างสถิติวันเดียวสร้างยอดขายถึง 42% ของมูลค่าโครงการทั้งหมด หรือคิดเป็น 70% ของจำนวนยูนิตที่เปิดขาย จากจุดเด่น

ของโครงการที่อยู่ติดมหาวิทยาลัย และราคาขายเริ่มต้นเพียง 1.39 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นหนึ่งในโครงการที่มีส่วนสำคัญต่อการผลักดันยอดขายรวมของบริษัทฯ ในปีทะลุ 10,000 ล้านบาท

ทั้งนี้ ASW ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มุ่งพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูง และแนวราบบนทำเลศักยภาพ ภายใต้แนวคิด “ความสุขที่ออกแบบมาเพื่อคุณ” หรือ “We Build Happiness” ปัจจุบันได้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม และโครงการบ้านจัดสรรมาแล้วกว่า 44 โครงการ ภายใต้แบรนด์ในเครือที่ออกแบบมาเพื่อสร้างความสุขให้เหมาะกับทุกไลฟ์สไตล์ ได้แก่ แบรินด์ เคฟ (KAVE), แบรินด์ แอทโมซ (ATMOZ), แบรินด์ โมดิซ (MODIZ), แบรินด์ เอสต้า (ESTA) และ แบรินด์ เดอะฮอนอร์ (THE HONOR) รวมมูลค่าโครงการกว่า 46,700 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และโครงการพร้อมอยู่ 32 โครงการ และโครงการที่กำลังเปิดขายและอยู่ระหว่างการพัฒนา 12 โครงการ โดยปัจจุบันมียอดรอรับรู้อยู่ (Backlog) มูลค่ารวมกว่า 8,207 ล้านบาท จะทยอยรับรู้อย่างต่อเนื่อง

ASSETwise

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เติมถัง





นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

SIRI จับมือ KRUNGTHAI และ CIMB THAI เปิดขายหุ้นกู้วงซื้อเพียง 1,000 บาทผ่านแอปฯ เท่านั้น

แอสสิริ ยืนหนึ่ง อสังหาริมทรัพย์รายเดียวในไทย ที่มุ่งมั่นสนับสนุนการลงทุนที่เท่าเทียมและเข้าถึงได้ ล่าสุดจับมือธนาคารกรุงไทย และธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย สาขาส่งเสริมการค้าเปิดขายหุ้นกู้ชุดใหม่ อายุ 4 ปี ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป วงซื้อขั้นต่ำเพียง 1,000 บาท ผ่านวอลเล็ตซื้อขายหุ้นกู้บนแอปฯ “เป๋าตัง” ของธนาคารกรุงไทย และแอปฯ “CIMB Thai Digital Banking” ของธนาคาร ซีไอเอ็มบีไทย เท่านั้น ตอกย้ำความเท่าเทียมและเข้าถึงได้ รับอัตราดอกเบี้ยคงที่ 3.90 - 4.00% ต่อปี สอดคล้องแนวโน้มนโยบายดอกเบี้ยขาขึ้น



๐ เผยนำเงินทุนชำระคืนหุ้นกู้ที่จะครบกำหนดและเป็นเงินทุนหมุนเวียน รองรับแผนการธุรกิจเต็มกำลังในครึ่งหลังปี 65 รับตลาดอสังหาฯ ททยเปิดตัวโครงการใหม่มากขึ้น ทั้งแนวราบและคอนโดมิเนียม และรองรับแผนเติบโตระยะยาว 3 ปี ด้วยแผนเปิดตัวโครงการใหม่มูลค่ารวม 150,000 ล้านบาท พร้อมเป้าหมายยอดขายรวม 120,000 ล้านบาท

๐ ขณะที่ปี 65 ยังคงก้าวแกร่งด้วยวิสัยทัศน์ “STEP BEYOND” เติบโตแข็งแกร่งยั่งยืนในทุกมิติ ชู PROFIT มุ่งสร้างรายได้และผลกำไรเพื่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกส่วนด้วยความแข็งแกร่งขององค์กรภายใต้

แผนเปิดตัว 46 โครงการใหม่ มูลค่ารวม 50,000 ล้านบาท พร้อมเป้าหมายยอดขาย - ยอดโอน 35,000 ล้านบาท

๐ ระบุ ทริสเรทตั้งจัดอันดับความน่าเชื่อถือบริษัทและหุ้นกู้ที่ระดับ “BBB+” แนวโน้มอันดับเครดิต “คงที่” เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2565 คาดเปิดจองหุ้นกู้ 19 - 21 กรกฎาคม 65 นี้



นายวิชาญ วิริยะภูมิต ประธานผู้บริหารสายงานการเงิน บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน) (SIRI) เปิดเผยว่า แอสสิริ เตรียมเสนอขายหุ้นกู้ชุดใหม่หลังจากต้นปี 2565 แอสสิริประสบความสำเร็จในการเป็นผู้นำการระดมทุนรูปแบบใหม่ที่ทำให้คนไทยทุกคนเข้าถึงการลงทุนได้ นับเป็นรายแรกวงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเอเชียที่สร้างประวัติศาสตร์ “หุ้นกู้ดิจิทัล แอสสิริ” ที่มีนักลงทุนจำนวนมากให้ความสนใจจองซื้อผ่านแอปฯ เป๋าตัง ส่งผลให้ยอดจองซื้อเต็มมูลค่าเสนอขายสองพันล้านบาท ในระยะเวลาเพียง 3 นาที 38 วินาที นอกจากนี้ แอสสิริยังยืนหนึ่ง อสังหาริมทรัพย์เพียงรายเดียวในไทยขณะนี้ ที่มุ่งมั่นสนับสนุนให้คนไทยทุกคนเข้าถึงการลงทุนได้อย่างทั่วถึงและเท่าเทียม ด้วยกำหนดจองซื้อขั้นต่ำเพียง 1,000 บาท เท่านั้น

ล่าสุด เพื่อตอกย้ำความมุ่งมั่นในการให้ความสำคัญกับความเท่าเทียมในทุกมิติ รวมไปถึงด้านการลงทุนที่ต้องเท่าเทียมและเข้าถึงได้ และไม่หยุดยั้งในการนำเสนอนวัตกรรมทางการเงินในรูปแบบใหม่ๆ แอสสิริยังได้ร่วมมือกับ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) และธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน) เสนอขายหุ้นกู้ชุดใหม่อายุ 4 ปี ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อัตราดอกเบี้ยคงที่ [3.90 - 4.00]% ต่อปี โดยอัตราดอกเบี้ยแน่นอนจะประกาศอีกครั้ง สอดคล้องกับสถานการณ์อัตราดอกเบี้ยขาขึ้นในปัจจุบัน กำหนดจ่ายดอกเบี้ยทุก 3 เดือนตลอดอายุหุ้นกู้

ทั้งนี้ เพื่อตอกย้ำการเป็นผู้นำที่ให้ความสำคัญในเรื่องการลงทุนที่ต้องเข้าถึงง่าย และเท่าเทียม แอสสิริยังได้สานต่อการกำหนดมูลค่าวงซื้อขั้นต่ำไว้ที่ 1,000 บาท และทวิคูณครั้งละ 1,000 บาท เช่นเดียวกับหุ้นกู้ที่เริ่มปฏิบัติการลงทุนให้เป็นหุ้นกู้ที่ทุกคนลงทุนง่ายตั้งแต่ช่วงปลายปีที่ผ่าน มา โดยสามารถจองซื้อผ่านวอลเล็ตซื้อขายหุ้นกู้บนแอปฯ “เป๋าตัง” ของธนาคารกรุงไทย และแอปฯ “CIMB Thai Digital Banking” ของธนาคารซีไอเอ็มบีไทย เท่านั้น โดยคาดว่าจะเสนอขายระหว่างวันที่ 19 - 21 กรกฎาคมนี้ ซึ่งหวังว่าจะได้รับการตอบรับที่ดีต่อเนื่องจากที่นักลงทุนให้การตอบรับหุ้นกู้ของแอสสิริเป็นอย่างดีเสมอมา สะท้อนถึงความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่อแอสสิริ รวมทั้งความแข็งแกร่งในธุรกิจอสังหาฯ จากการมองตลาดเร็วและพร้อมปรับตัวรองรับทุกสถานการณ์อยู่ตลอดเวลา

≡ แอสสิริ

SIRI จับมือ KRUNGTHAI และ CIMB THAI เปิดขายหุ้นจองซื้อเพียง 1,000 บาทผ่านแอปฯ เท่านั้น

“สำหรับวัตถุประสงค์การออกหุ้นกู้ครั้งนี้ เพื่อนำไปชำระคืนหุ้นกู้ที่จะครบกำหนดและเป็นเงินทุนหมุนเวียน รองรับแผนธุรกิจเต็มกำลัง ในช่วงครึ่งหลังปี 65 สอดรับแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ ที่คาดว่าจะมีการทยอยเปิดตัวโครงการใหม่มากขึ้น ทั้งแนวราบและคอนโดมิเนียม รวมทั้งรองรับแผนการเติบโตระยะยาว 3 ปีของแสนสิริ ด้วยแผนการเปิดตัวโครงการใหม่มูลค่ารวม 150,000 ล้านบาท พร้อมเป้าหมายยอดขายรวม 120,000 ล้านบาท โดยในช่วงครึ่งหลังของปี 2565 แสนสิริยังพร้อมเดินหน้าก้าวแกร่งภายใต้วิสัยทัศน์ “STEP BEYOND” เติบโตแข็งแกร่งยั่งยืนในทุกมิติ ด้วย 3 กุญแจสำคัญขับเคลื่อนองค์กร PROFIT - PEOPLE - PLANET โดยในปีนี้แสนสิริจะมุ่งเน้นการสร้างรายได้และผลกำไรให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกส่วน ด้วยแผนการเปิดตัว 46 โครงการใหม่ มูลค่ารวม 50,000 ล้านบาท และเป้าหมายยอดขายและยอดโอนโครงการ ในปี 2565 อยู่ที่ 35,000 ล้านบาท ขณะที่ในด้าน PEOPLE แสนสิริจะขับเคลื่อนองค์กร ด้วยแนวคิด “YOU Are Made For Life” ทุกคนเป็นศูนย์กลางการขับเคลื่อนที่สำคัญของแสนสิริ ทั้งพนักงาน ลูกค้า และสังคม อาทิ การส่งเสริมความเสมอภาคในพนักงาน ทั้งในด้านการเติบโตและสวัสดิการของทุกเพศ การนำเสนอโครงการที่คิดมาจากความต้องการของกลุ่มลูกค้าอย่างแท้จริง และ คนตัวใหญ่ต้องช่วยคนตัวเล็ก ลดความเหลื่อมล้ำ ส่งเสริมความเท่าเทียมในสังคม และในด้าน PLANET แสนสิริได้เดินหน้าพันธกิจสีเขียว โดยวางเป้าหมายเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์รายแรกของไทย ที่มุ่งมั่นสู่ Net-zero องค์กรที่ปล่อยก๊าซเรือนกระจกเป็นศูนย์ พร้อมรวมพลังบวกทุกวิถีทางเพื่อสิ่งแวดล้อมโลก โดยล่าสุด แสนสิริได้ประกาศพันธกิจปลูกต้นไม้ 20,000 ต้น เพื่อกรุงเทพมหานคร ซึ่งนับเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายปลูกต้นไม้ล้านต้น หลังในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาแสนสิริปลูกต้นไม้รวมกว่า 200,000 ต้น และปี 2022 มีแผนปลูกต้นไม้ในโครงการเพิ่มอีก 85,000 ต้น นอกจากนี้ บ้านเดี่ยวแสนสิริทุกหลัง - พื้นที่ส่วนกลาง ในทุกๆ โครงการใหม่ แสนสิริจะติดตั้ง Solar Roof 100% รวมทั้งโครงการบ้านเดี่ยวระดับบนทุกโครงการใหม่ติดตั้ง EV Charger เต็ม 100% เพื่อผลักดันให้ลูกบ้านได้เข้าถึงพลังงานสะอาด และช่วยรักษาโลกไปพร้อม ๆ กัน” นายวิชาญ กล่าว

สำหรับนักลงทุนที่สนใจจองซื้อหุ้นกู้ สามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.sec.or.th หรือติดต่อผ่านธนาคารกรุงไทยและธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย ได้ ดังนี้

- ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) Krungthai Contact Center โทร. 02-111-1111 หรือธนาคารกรุงไทยทุกสาขา
- ธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน) โทร. 02-626-7777 หรือธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย ทุกสาขา



KBank Private Banking ซี 3 ความท้าทาย ต่อทรัพย์สินครอบครัวในยุควิกฤตซ้อนวิกฤต และเร่งวางกติกาและแผนการส่งต่อ

KBank Private Banking (เคแบงก์ ไพรเวท แบงกิ้ง) เผยความเสี่ยงจากวิกฤตโรคระบาดและเศรษฐกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสถานการณ์เงินเฟ้อ ยังคงส่งผลกระทบต่อเนื่อง ไม่เพียงแต่ในตลาดเงินตลาดทุนเท่านั้น แต่ยังสร้างความท้าทายใหม่ ๆ ในการรักษา สร้างการเติบโต และส่งต่อทรัพย์สินครอบครัว พร้อมแนะแนวทางบริหารจัดการทรัพย์สินครอบครัว วางกติกาและโครงสร้างธุรกิจ รวมทั้งวางแผนการส่งต่ออย่างมีระบบ เพื่อรับมือกับความท้าทายทั้งในปัจจุบันและอนาคต

นายพีระพัฒน์ เจริญประยูร Managing Director, Wealth Planning and Non Capital Market Head, Private Banking Group ธนาคารกสิกรไทย กล่าวว่า ท่ามกลางสถานการณ์ปัจจุบันที่โลกเพิ่งผ่านพ้นวิกฤตโรคระบาดมาไม่นาน และยังเผชิญกับความท้าทายทางเศรษฐกิจ ส่งผลให้การบริหารจัดการทรัพย์สินและธุรกิจครอบครัวยากขึ้น เป็นทวีคูณ บางครอบครัวได้สูญเสียสมาชิกที่เป็นเสาหลักในการบริหารกิจการครอบครัว ธุรกิจบางประเภท เช่น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องการท่องเที่ยวได้รับผลกระทบอย่างรุนแรง ประกอบกับความผันผวนทางเศรษฐกิจ ส่งผลให้รายได้ของครอบครัวลดลงและอาจไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่าย เช่น ภาษีที่ดิน เป็นต้น ซึ่งความเสี่ยงเหล่านี้ล้วนส่งผลกระทบต่อความมั่นคงของครอบครัวในระยะยาวได้

KBank Private Banking ในฐานะผู้นำให้บริการที่ปรึกษาด้านการบริหารทรัพย์สินครอบครัวในประเทศไทย ได้นำ 3 แนวทางในการเตรียมพร้อมด้านการบริหารจัดการทรัพย์สินครอบครัว เพื่อรับมือกับความ

ท้าทายในปัจจุบันและอนาคต ดังนี้

1. วิเคราะห์และจัดลำดับความเสี่ยงที่ครอบครัวกำลังเผชิญ

สิ่งแรกที่ทุกครอบครัวควรทำอย่างเร่งด่วน คือการวิเคราะห์ความเสี่ยงทั้งในระยะสั้นและยาวที่ครอบครัวกำลังเผชิญ โดยจัดลำดับความสำคัญและความจำเป็น และเริ่มแก้ปัญหาเฉพาะหน้าก่อน เช่น ในสภาวะที่เศรษฐกิจชะลอตัว ส่งผลให้รายได้ของหลายครอบครัวลดลง ในขณะที่รายจ่าย เช่น ภาษีที่ดิน ปรับตัวสูงขึ้น อัตราเงินเฟ้อที่พุ่งสูงขึ้น ก็ถือเป็นความเสี่ยงสำคัญ เพราะหากอัตราดอกเบี้ยของทรัพย์สินน้อยกว่าอัตราเงินเฟ้อ ก็เท่ากับว่าทรัพย์สินของครอบครัวที่มีอยู่เดิมจะมีมูลค่าลดลง ดังนั้น ครอบครัวจึงควรมองหาทางเลือกในการลงทุนที่ตอบโจทย์ และสร้างรายได้จากทรัพย์สินที่มีอยู่ เช่น มองหาโอกาสในการลงทุนจากอสังหาริมทรัพย์ที่ถือครอง เพื่อให้เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายและภาระภาษี เป็นต้น

สำหรับปัญหาในระยะยาว หลายครอบครัวอาจต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงของภาคธุรกิจ (Business Disruption) จึงจำเป็นต้องวางแผนในระยะยาว เพื่อย้ายธุรกิจออกไปและปรับโครงสร้างภายในธุรกิจครอบครัวให้รองรับกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น ดังนั้น ขั้นตอนในการวิเคราะห์และจัดลำดับความเสี่ยงจึงมีความสำคัญอย่างมากสำหรับการบริหารทรัพย์สินครอบครัวในยุคปัจจุบัน

2. วางโครงสร้างธุรกิจครอบครัว พร้อมก้าวผ่านทุกความไม่แน่นอน

แม้สถานการณ์โควิด-19 ได้คลี่คลายลงตามลำดับ แต่ธุรกิจครอบครัว ซึ่งคิดเป็นถึงประมาณร้อยละ 80 ของธุรกิจในประเทศไทย ยังคงเผชิญกับผลกระทบระยะยาวจากวิกฤตดังกล่าว หลายครอบครัวจึงตระหนักถึงความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงต่าง ๆ การฟื้นตัวของธุรกิจบางประเภทที่ใช้เวลาธุรกิจที่ถูกดิสรัปต์ให้ต้องเลิกกิจการไป จึงจำเป็นต้องมองหาธุรกิจใหม่ ๆ ซึ่งเป็นความท้าทายที่ไม่ง่ายเลย

ในอีกด้านหนึ่ง หลายครอบครัวต้องสูญเสียสมาชิกที่มีบทบาทสำคัญในธุรกิจอย่างกะทันหัน ทำให้ไม่สามารถหาผู้มีอำนาจคนใหม่มาตัดสินใจได้อย่างทันต่อทันที เพื่อรับมือกับความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้น ครอบครัวควรเริ่มวางกติกาของครอบครัว เพื่อให้สมาชิกเข้าใจบทบาท สิทธิ และหน้าที่ของตนเอง รวมถึงทิศทางและเป้าหมายของครอบครัวร่วมกัน จากนั้น จึงวางแผนโครงสร้างการถือครองสินทรัพย์และธุรกิจ (Asset Holding Structures) ให้เป็นไปตามกติกาที่วางไว้ อีกทั้งยังสามารถวางแผนส่งผ่านกิจการและทรัพย์สินจากรุ่นสู่รุ่น (Inheritance and Wealth Transfer) เพื่อให้ทายาทรุ่นต่อไปได้ศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจของครอบครัว นอกจากนี้การกำหนดคุณสมบัติของสมาชิกครอบครัวที่จะมารับช่วงต่อก็มีความสำคัญเช่นเดียว สิ่งเหล่านี้จะช่วยให้ครอบครัวสามารถรับมือกับเหตุการณ์เฉพาะหน้าได้อย่างทันต่อทันที และการเปลี่ยนผ่านธุรกิจจากรุ่นสู่รุ่นจะไปอย่างไรราบรื่น



KBank Private Banking ซี 3 ความท้าทาย ต่อทรัพย์สินครอบครัวในยุควิกฤตซ้อนวิกฤต แนะแนวทางกติกาส่งต่อ



3. บริหารต้นทุนการถือครองที่ดิน ก้าวทันเทรนด์อสังหาฯ

ที่ดินถือเป็นอีกหนึ่งทรัพย์สินสำคัญของหลายครอบครัว ซึ่งปัจจุบันมาพร้อมกับต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านภาษี โดยจะเพิ่มขึ้นตามอัตราค่าประเมินที่ดิน นอกจากนี้ เทรนด์การพัฒนาที่ดินที่เปลี่ยนไป เช่น การย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศเพื่อนบ้าน หรือความต้องการอาคารสำนักงาน หรือห้างร้านต่าง ๆ ที่ลดลง ยังทำให้การพัฒนาหรือการใช้ที่ดิน (Land Utilization) มีความท้าทายยิ่งขึ้น ครอบครัวที่มีทรัพย์สินเป็นที่ดิน หรือต้องการลงทุนในที่ดิน จึงจำเป็นต้องศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้สามารถตัดสินใจได้อย่างเหมาะสม โดยอาจเริ่มจากการพิจารณาว่าที่ดินแต่ละแปลงจะสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างไร ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในแต่ละปีมีมูลค่าเท่าใด คำนวณกับประโยชน์ที่ได้รับมากน้อยเพียงใด และราคาประเมินที่ดินในอนาคตจะเอื้ออำนวยหรือได้หรือไม่ เป็นต้น

นายพีระพัฒน์ กล่าวตอนท้ายว่า การบริหารจัดการทรัพย์สินครอบครัวเป็นเรื่องเร่งด่วนที่สำคัญไม่แพ้การวางกลยุทธ์ด้านการลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในบริบทปัจจุบันที่เต็มไปด้วยความไม่แน่นอนและคาดเดายาก ดังนั้น หากเริ่มต้นวางแผนทรัพย์สินครอบครัวอย่างมีแบบแผนชัดเจนเร็วเท่าไร ความมั่นคงของครอบครัว ก็มีความยั่งยืนยิ่งขึ้น อีกทั้งยังช่วยรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างสมาชิกในครอบครัวได้ในระยะยาวด้วย

สมาคมธนาคารไทยงานรับนโยบายภาครัฐ ธนาคารสมาชิกพร้อมผ่านคลายมาตรการโควิด-19

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ในปัจจุบันเริ่มมีแนวโน้มคลี่คลาย และภาครัฐได้ประกาศผ่านคลายมาตรการการเฝ้าระวังเชื้อไวรัสโควิด-19 นั้น สมาคมธนาคารไทย และธนาคารสมาชิก ตระหนักถึงผลกระทบต่อลูกค้าประชาชนทั้งทางตรงและทางอ้อม จึงได้ร่วมหารือและพิจารณาแนวปฏิบัติสำหรับงานบริการภาคธนาคารให้สอดคล้องกับแนวทางของภาครัฐ โดยมีแนวทาง ดังนี้

1. ธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่งจะพิจารณาผ่านคลายการ ปรับเวลาเปิด-ปิดทำการสาขา ตามความเหมาะสม โดยลูกค้าสามารถตรวจสอบรายชื่อสาขาและเวลาทำการ ผ่านช่องทางต่างๆ ทั้งสาขา เว็บไซต์ หรือติดต่อผ่าน call center ของแต่ละธนาคาร

2. ธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่งจะพิจารณาผ่านคลายการ จำกัดจำนวนลูกค้าในสาขา ตามความเหมาะสม แต่ยังคงความร่วมมือลูกค้าผู้ใช้บริการให้เว้นระยะห่างและสวมหน้ากากอนามัย ขณะทำธุรกรรมที่สาขาของธนาคาร

ทั้งนี้ สมาคมธนาคารไทยและธนาคารสมาชิก ยังคำนึงถึงความปลอดภัยและสาธารณสุขของลูกค้าและผู้ใช้บริการ โดยมุ่งมั่นดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง และมีมาตรการเฝ้าระวังสถานการณ์อย่างใกล้ชิดต่อไป พร้อมยืนยันยึดเคียงข้างลูกค้าประชาชน ให้ก้าวผ่านทุกวิกฤตไปด้วยกัน



ฟิทช์ เรตติ้งส์ : การเสนอขายหุ้น IPO ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จะเพิ่มระดับเงินกองทุน และช่วยให้บริษัทสามารถรักษาสัดส่วนแบ่งทางการตลาดได้

ฟิทช์ เรตติ้งส์ กล่าวว่า บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) (TLI; อันดับความแข็งแกร่งทางการเงินสากลที่ 'A-' / แนวโน้มมีเสถียรภาพ) น่าจะมีระดับเงินกองทุนที่ต้องดำรงไว้ตามกฎหมายในระดับที่แข็งแกร่งขึ้น และยังคงมีโครงสร้างการดำเนินงานของบริษัทในธุรกิจประกันภัยที่แข็งแกร่ง (favorable company profile) ต่อเนื่อง หลังจากการเสนอขายหุ้นครั้งแรก (IPO) ในช่วงปลายเดือน กรกฎาคม 2565 แล้วเสร็จ และฟิทช์มองว่าเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน จะช่วยให้บริษัทสามารถรักษาความสามารถในการแข่งขันและส่วนแบ่งการตลาด รวมทั้งยังช่วยเพิ่มความสามารถในการรองรับความเสี่ยง

TLI ได้ประกาศแผนการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ราคา 16 บาทต่อหุ้น โดยจะเสนอขายไม่เกิน 18.8% ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัท ซึ่งจะแบ่งเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุน 39% และอีก 61% จะเป็นหุ้นที่ขายโดยผู้ถือหุ้นเดิมซึ่งส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับตระกูลไชยวรรณ ทั้งนี้คาดว่าจะผู้ลงทุนสถาบันที่เป็นผู้ลงทุนหลักโดยเฉพาะเจาะจง (Cornerstone Investors) น่าจะมีสัดส่วนประมาณ 54% ของการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ และบริษัทได้ยืนยันว่า พันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partner) ซึ่งคือ Meiji Yasuda Life Insurance (อันดับความแข็งแกร่งทางการเงินสากลที่ 'A+' / แนวโน้มมีเสถียรภาพ) จะยังรักษาสัดส่วนในการถือหุ้นเท่าเดิมที่ 15% หลังจาก IPO

ทั้งนี้เงินทุนที่จะเพิ่มขึ้น จำนวนไม่เกิน 1.36 หมื่นล้านบาท จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ จะช่วยให้บริษัท มีความยืดหยุ่นทางการเงินเพิ่มขึ้นในการดำเนินธุรกิจ และมีความสามารถในการขยายการลงทุนได้อย่างรวดเร็วหากมีความจำเป็น ในขณะที่ยังมีระดับเงินกองทุนที่แข็งแกร่งต่อเนื่อง ทั้งนี้ TLI มีแผนที่จะแบ่งการลงทุนออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้ 46% เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งของระดับเงินกองทุนและใช้เป็นทุนหมุนเวียน และ 40% เพื่อการพัฒนาช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ ส่วนที่เหลืออีก 15% เพื่อการนำเทคโนโลยีและกลยุทธ์ทางดิจิทัลมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ (Digital Transformation) สำหรับแพลตฟอร์มดิจิทัล และการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน

ฟิทช์เชื่อว่า การเสนอขายหุ้น IPO ในครั้งนี้เป็นประโยชน์ต่อภาพรวมของอุตสาหกรรมประกันชีวิตในประเทศ เนื่องจากมาตรฐานที่สูงขึ้นในด้านความรับผิดชอบต่อหน้าที่ (accountability) และความโปร่งใส (transparency) จากการที่ TLI เป็นบริษัทประกันชีวิตที่มีขนาดใหญ่เป็นอันดับที่ 2 ของประเทศ (2564: ส่วนแบ่งทางการตลาดที่ 15% ของเบี้ยประกันภัยรวม) โดย TLI จะเป็นบริษัทประกันชีวิตแห่งที่ 2 ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ต่อจาก บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีขนาดธุรกิจเล็กกว่า ทั้งนี้ ฟิทช์คาดว่า การเสนอขายหุ้น IPO ในครั้งนี้จะช่วยส่งเสริมให้มีบริษัทประกันชีวิตเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มากขึ้น ในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า และดึงดูดนักลงทุนต่างประเทศมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้มีเม็ดเงินลงทุนจากต่างประเทศไหลเข้ามาสู่อุตสาหกรรมประกันชีวิต



TLI ยังคงมีสถานะทางการเงินที่สอดคล้องกับอันดับเครดิตของบริษัท ณ ปัจจุบัน โดยในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 บริษัทมีรายรับจากเบี้ยประกันภัยรวม จำนวน 1.95 หมื่นล้านบาท ลดลง 0.5% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อน และมีกำไรสุทธิ จำนวน 3.8 พันล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 14.7% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งส่วนใหญ่มาจากกำไรจากการลงทุน พอร์ตการลงทุนของบริษัทยังคงมีสภาพคล่องที่ดี โดยมีสัดส่วนการลงทุน ในตราสารหนี้รัฐบาลและบริษัทที่มีอันดับเครดิตอยู่ในระดับลงทุนได้ (Investment grade) ที่ประมาณ 80% ทั้งนี้บริษัทมีระดับเงินกองทุนอยู่ที่ 361% ณ สิ้นไตรมาสที่ 1 ปี 2565 ซึ่งยังคงอยู่ในระดับที่สูงกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำที่ร้อยละ 140 อยู่ค่อนข้างมาก

"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)





อินไซด์ Business

**PSTC จัดพิธีบวงสรวง โครงการ
PTT GSP7 Interconnecting Pipeline Project
มูลค่าโครงการกว่า 1,300 ล้านบาท**



**"MONO NEXT"
สนับสนุนกิจกรรม "งะกำปราสาท"**



**SISB สาธารณะของ
ได้ฤกษ์ลงเสาเข็มก่อสร้างอาคารเรียน**



**"ตลาดหลักทรัพย์ฯ ส่งเสริมความรู้
ทางการเงินแก่บุคลากร ททท."**





สรุปมูลค่าการซื้อขาย

SET

mai

สรุปการซื้อขาย ณ วันที่ 30 มิ.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	5,642.49	7.84	6,226.41	8.65	-583.92	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	5,195.11	7.22	5,390.35	7.49	-195.24	-
นักลงทุนต่างประเทศ	36,039.99	50.06	37,409.01	51.96	-1,369.02	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	25,113.89	34.88	22,965.71	31.90	2,148.17	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 30 มิ.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	107,997.56	7.67	106,119.79	7.54	1,877.77	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	110,659.60	7.86	110,662.80	7.86	-3.20	-
นักลงทุนต่างประเทศ	695,231.99	49.37	724,619.43	51.46	-29,387.43	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	494,279.09	35.10	466,766.23	33.15	27,512.86	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 30 มิ.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	700,623.92	7.33	789,598.52	8.26	-88,974.60	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	817,544.49	8.55	816,100.92	8.54	1,443.56	-
นักลงทุนต่างประเทศ	4,536,101.29	47.45	4,423,471.87	46.27	112,629.42	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	3,506,407.39	36.68	3,531,505.77	36.94	-25,098.38	-



Market for Alternative Investment

สรุปมูลค่าการซื้อขาย

SET

mai

สรุปการซื้อขาย ณ วันที่ 30 มิ.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	13.98	0.28	37.05	0.73	-23.07	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	22.34	0.44	22.32	0.44	0.02	-
นักลงทุนต่างประเทศ	631.32	12.52	757.27	15.02	-125.95	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	4,374.95	86.76	4,225.95	83.81	149.00	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 30 มิ.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	902.37	0.93	930.05	0.96	-27.68	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	307.30	0.32	303.90	0.31	3.40	-
นักลงทุนต่างประเทศ	13,079.89	13.43	13,682.63	14.05	-602.74	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	83,093.77	85.33	82,466.74	84.68	627.02	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 30 มิ.ย. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	6,733.01	0.81	7,973.76	0.96	-1,240.75	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	3,702.26	0.44	3,704.78	0.44	-2.52	-
นักลงทุนต่างประเทศ	116,215.38	13.95	119,777.44	14.38	-3,562.06	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	706,343.53	84.80	701,538.20	84.22	4,805.33	-



สืบอันดับหลักทรัพย์

* ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
* ข้อมูลล่าสุด 30/06/2565 17:16:56

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	%เปลี่ยนแปลง	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท)
SET	1,568.33	-17.85	-1.13	1,591.23	1,564.82	20,891,447	71,991.49
SET50	951.07	-12.01	-1.25	965.55	948.80	1,507,022	39,568.27
SET100	2,158.78	-27.46	-1.26	2,192.51	2,153.19	2,407,810	51,588.00
sSET	1,047.66	-12.84	-1.21	1,065.41	1,045.52	920,163	2,997.54
SETCLMV	989.00	-11.37	-1.14	1,000.90	983.50	908,348	25,109.37
SETHD	1,137.85	-15.49	-1.34	1,154.21	1,136.46	825,721	16,031.88
SETTHSI	996.57	-10.96	-1.09	1,010.80	994.11	1,832,152	41,071.13
SETWB	963.63	-7.21	-0.74	975.24	958.55	591,915	14,014.25
mai	597.65	-8.20	-1.35	609.56	597.07	2,160,935	5,042.58

SET

mai

เลือกดูตามประเภทหลักทรัพย์

หุ้นสามัญ

Go

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	มูลค่า AOM ('000 บาท)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
KBANK	2,774,269.00	150.50	+0.50 (+0.33%)
ADVANC	2,595,710.20	194.50	-4.50 (-2.26%)
WPH	2,546,769.42	4.68	+0.38 (+8.84%)
PTT	2,527,536.33	34.00	-1.00 (-2.86%)
PTTEP	1,998,833.30	159.50	-4.00 (-2.45%)
CPALL	1,873,985.12	60.00	-0.75 (-1.23%)
JMT	1,772,321.70	73.25	-3.00 (-3.93%)
JMART	1,522,751.55	51.00	-3.00 (-5.56%)
COM7	1,378,445.48	30.00	-0.25 (-0.83%)
BBL	1,338,740.00	133.00	-0.50 (-0.37%)

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
EMC <C>	123,714,400	0.26	+0.04 (+18.18%)
TU-PF	20,900	1.09	+0.13 (+13.54%)
SVH	67,600	474.00	+54.00 (+12.86%)
WPH	554,574,000	4.68	+0.38 (+8.84%)
TSC	5,300	14.50	+0.90 (+6.62%)
SFP	300	116.00	+7.00 (+6.42%)
CM	85,923,100	3.82	+0.20 (+5.52%)
SAWANG	400	11.90	+0.60 (+5.31%)
NEW	100	60.00	+3.00 (+5.26%)
TFI	147,508,600	0.21	+0.01 (+5.00%)

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
WPH	554,574,000	4.68	+0.38 (+8.84%)
TTB	275,289,500	1.23	-0.01 (-0.81%)
TRUE	203,627,100	4.60	-0.18 (-3.77%)
BWG	188,103,300	0.89	-0.06 (-6.32%)
TFI	147,508,600	0.21	+0.01 (+5.00%)
EMC <C>	123,714,400	0.26	+0.04 (+18.18%)
JAS	108,802,000	3.44	-0.02 (-0.58%)
SUPER	103,425,700	0.75	- (-)
AQ <C>	99,864,000	0.02	- (-)
BANPU	95,411,400	12.60	- (-)

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
CPH	3,870,700	25.50	-3.75 (-12.82%)
TWZ	33,602,400	0.07	-0.01 (-12.50%)
VARO	903,100	10.60	-1.50 (-12.40%)
NFC	3,204,300	6.40	-0.70 (-9.86%)
MATCH	2,996,200	2.04	-0.22 (-9.73%)
CPL	6,550,000	3.86	-0.40 (-9.39%)
TRC <C>	85,466,200	0.32	-0.03 (-8.57%)
AFC	768,700	11.00	-1.00 (-8.33%)
INET	11,408,500	5.55	-0.50 (-8.26%)
SUTHA	4,096,000	4.22	-0.36 (-7.86%)

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER

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



LINE : HOONINSIDE



@HOONINSIDE



@HOONINSIDE