HOONINSIDE

พฤกษาฯ ดัน GEL

อุเทน โลหชิตพิทักษ์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร PSH

ธิติพงศ์ ตั้งพูนผลวิวัฒน์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของ GEL

สู่ผู้ผลิต พรีคาสท์ ใหญ่สุดในไทย

ที่ปรึกษา
ชาลทอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ
สาธิต วรรณศิลปิน
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
ธณพงศ์ มีทอง
ภากร ยังแจ่ม

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ กรโชคอนันต์

หัวหน้าข่าว
วณุภา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดิ์

กราฟิก
วิชิตพล นาคสุข
ศิวิไล สอบใหม่
ศักดาวุธ จันทร์เทพ

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

CONTENT

ข่าวจากปก 04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน 07
ข่าวการเงิน 16
อินไซด์ Business 20
สรุปการซื้อขาย 21

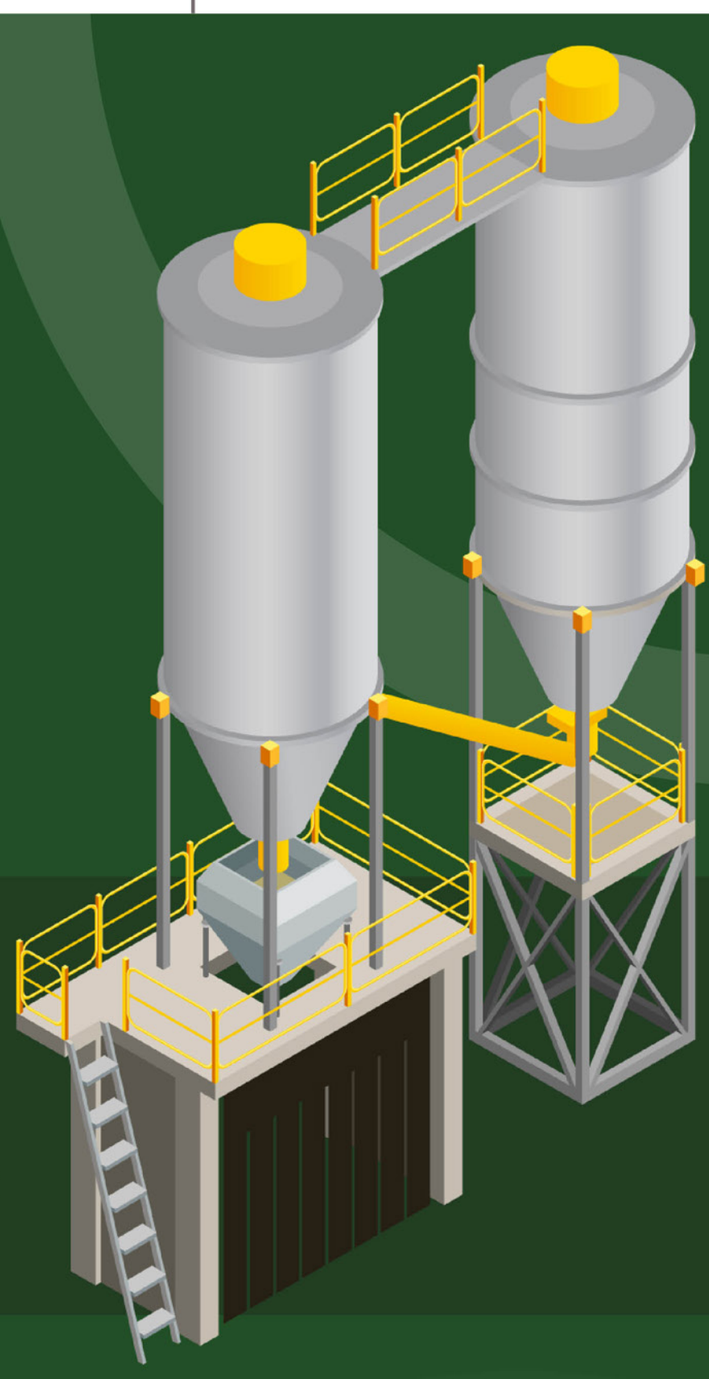
พีที

สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เต็มถัง

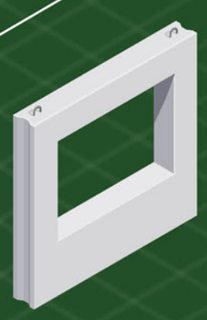
พฤกษาฯ ดัน GEL สู่ผู้ผลิตพรีคาสท์ใหญ่สุดในไทย

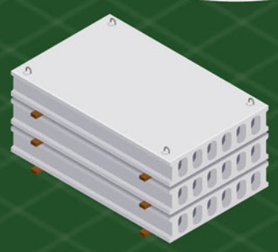


พฤกษา โฮลดิ้ง สวอปหุ้นบริษัท อินโน พรีคาสท์ จำกัด ในเครือของพฤกษา 51% เพื่อนำไปลงทุนในหุ้น บริษัท เจนเนอรัล เอนจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ GEL 18.26% ในราคาหุ้นละ 0.37 บาท รวมมูลค่าประมาณ 582 ล้านบาท ดันให้ GEL ก้าวสู่ผู้ผลิตพรีคาสท์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย สร้างรายได้เติบโตทันทีเกือบเท่าตัว คาดทำกำไรและลดต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยจากคำสั่งซื้อจาก พฤกษา และ ลูกค้ารายอื่นในอนาคต ในขณะที่ธุรกิจพรีคาสท์ของกลุ่มพฤกษาจะได้ประโยชน์จากการสร้างความชำนาญ เฉพาะทาง ลดต้นทุน ขยายฐานลูกค้าใหม่ และสร้างรายได้ต่อเนื่องเพิ่มขึ้น

นายอุเทน โลหชิตพิทักษ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พฤกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ PSH



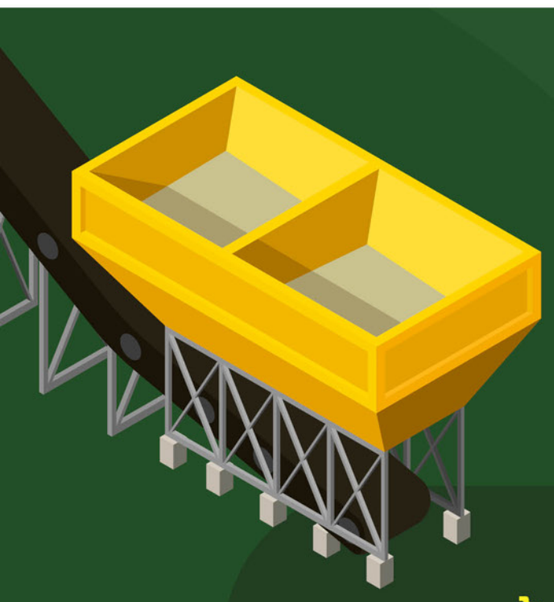


เปิดเผยว่า หลังจากพฤกษา โฮลดิ้ง ได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ โดยแยกหน่วยธุรกิจพรีคาสท์ออกมา จัดตั้ง **“บริษัท อินโน พรีคาสท์ จำกัด”** เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายพรีคาสท์ มีโรงงานพรีคาสท์สีเขียว (Green Factory) แห่งแรกของไทย ที่ใช้แนวคิด **“ขยะเหลือศูนย์” (Zero Waste)** และนำเข้าเทคโนโลยีสีเขียว **“คาร์บอนเคียว” (Carbon Cure)** เข้ามาใช้เป็นรายแรกในกลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อผลิตแผ่นพรีคาสท์คาร์บอนต่ำ **(Low Carbon Precast)** นั้น ล่าสุดที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท พฤกษา โฮลดิ้ง มีมติอนุมัตินำหุ้นสามัญของบริษัทอินโน พรีคาสท์ ในสัดส่วน 51% ไปใช้ชำระมูลค่าหุ้น ให้แก่ บริษัท เจนเนอรัล เอนจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ **GEL โดย GEL** จะออกหุ้นใหม่และจัดสรรให้แก่พฤกษา โฮลดิ้ง ในราคา **0.37 บาทต่อหุ้น ซึ่งเป็นราคาสูงกว่าราคาตลาดเฉลี่ยย้อนหลัง 15 วันทำการ ร้อยละ 37 (รวมมูลค่าประมาณ 582 ล้านบาท) โดยคาดว่าจะสามารถทำรายการให้แล้วเสร็จภายในเดือนพฤษภาคม 2566**

สำหรับการสวอปหุ้นในครั้งนี้ นับเป็นข้อตกลงที่ได้รับประโยชน์ร่วมกันของทั้งสองบริษัท (Win-Win) เนื่องจากพฤกษา โฮลดิ้ง เล็งเห็นศักยภาพของ GEL ในฐานะผู้นำด้านการผลิต และจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ที่มีชื่อเสียง มีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นวัสดุหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลากหลาย ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เสาเข็มคอนกรีตอัดแรง ผลิตภัณฑ์พรีคาสท์ เสาเข็มเจาะ เสาเข็มดินซีเมนต์ ชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปสำหรับงานสาธารณูปโภค ฯลฯ ทั้งยังมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พรีคาสท์แก่ลูกค้าภาคอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างมาอย่างยาวนาน หลังจากการแลกหุ้นในอินโนพรีคาสท์ซึ่งประกอบธุรกิจพรีคาสท์ส่งมอบให้แก่พฤกษาแล้ว จะทำให้ GEL มีโอกาสในการเติบโตเพิ่มขึ้น ด้วยการขยายอัตรากำลังการผลิตพรีคาสท์ที่สูงขึ้น สามารถลดต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วย (Economy of Scale) จากคำสั่งซื้อจากพฤกษามากกว่า 2 พันล้านบาทต่อปี และ ลูกค้ารายอื่น Backlog อีกกว่า 500 ล้านบาทในอนาคต เพิ่มความสามารถในการสร้างยอดขายได้สูงขึ้นกว่าเดิมจากที่ตั้งเป้าไว้ 1 พันล้านบาท เพิ่มโอกาสการรับรู้รายได้สูงขึ้น ขณะที่พฤกษาเองจะมีต้นทุนการซื้อวัสดุในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ลดลง และมีการรับรู้รายได้ต่อเนื่องเพิ่มขึ้นจากการลงทุนผ่าน GEL พร้อมกันไปด้วย

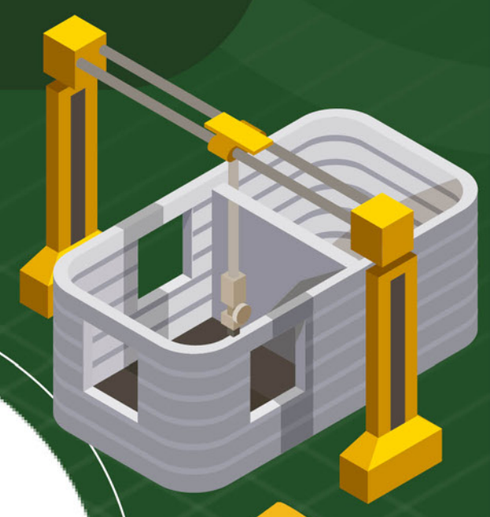
ปัจจุบันลูกค้าของ GEL มีการขยายและเติบโตของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ยอดออร์เดอร์พรีคาสท์ของ GEL มีมากกว่ากำลังการผลิต ดังนั้นหลังจากทำการสวอปหุ้นแล้วเสร็จ เมื่อรวมกำลังการผลิตจากโรงงานพรีคาสท์ของพฤกษาแล้ว จะทำให้ GEL กลายเป็นผู้ผลิตพรีคาสท์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย มีกำลังการผลิตสูงสุด **เพิ่มขึ้นจาก 0.8 ล้านตร.ม./ปี เป็น 5.2 ล้านตร.ม./ปี**

GEL GENERAL ENGINEERING PRUKSA



พฤกษาจึงมั่นใจว่าการถือหุ้น GEL จะเพิ่มรายได้ต่อเนื่องให้บริษัทฯ เนื่องจากศักยภาพของ GEL ที่มีประสบการณ์สูงในการดำเนินธุรกิจด้านวัสดุก่อสร้าง มีความเชี่ยวชาญด้านการตลาด ซึ่งจะช่วยขยายฐานไปสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ และจะทำให้อัตราการใช้ประโยชน์ (Utilization Rate) ของอินโนพรีคาสท์ในปัจจุบันที่ยังเหลืออยู่ได้ใช้ประโยชน์ได้สูงสุด

“นอกจากนี้ GEL ยังมีผลิตภัณฑ์คอนกรีตหลากหลายรายการเช่น ผลิตภัณฑ์เสาเข็มคอนกรีตอัดแรงชิ้นส่วนคานสำเร็จรูปสำหรับอาคารและงานสาธารณูปโภค ผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ก่อสร้าง และยังมีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจผลิต ลวดเหล็กกล้าแรงดึงสูง (PC Wire, PC Strand และ Cold Drawn) และเสาสปัน (spun pile) ซึ่งจะช่วยทำให้อินโนพรีคาสท์เติบโตจากการใช้กำลังการผลิตอย่างเต็มที่ รวมถึงประโยชน์จากความร่วมมือทางธุรกิจจะส่งผลให้พฤกษา มีโอกาสในการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) เพิ่มขึ้น จากการถือหุ้นร้อยละ 18.26 ใน GEL และ ร้อยละ 49 ในอินโนพรีคาสท์ นอกจากนั้น คาดว่ากำไรสุทธิของ พฤกษา โฮลดิ้ง ในปี 2566 จะเติบโตจากการรับรู้กำไรทางบัญชี (Accounting Gain) ประมาณ 700 ล้านบาท (คำนวณจากราคาหุ้น GEL ที่ราคา 0.37 บาทต่อหุ้น) จากการเข้าทำรายการขึ้นอยู่กับการตรวจสอบรายการและผู้ตรวจสอบบัญชีอีกด้วย”



นายธิติพงศ์ ตั้งพูนผลวิวัฒน์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของ GEL

มุ่งหน้าและก้าวสู่บริษัทผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้างชั้นนำ ก้าวสู่ผู้ผลิตพรีคาสท์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย เป็นผู้ผลิตพรีคาสท์คาร์บอนต่ำ (Low Carbon Precast) แห่งเดียวในประเทศไทยหลังจากร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับพฤกษาครั้งนี้แล้ว อินโน พรีคาสท์จะกลายเป็นบริษัทย่อยของ GEL

ซึ่งจะทำให้ GEL รับรู้รายได้สูงขึ้นเกือบเท่าตัว จากการรวมงบการเงินกับบริษัท อินโน พรีคาสท์ ที่จะสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง จากคำสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างของฐานลูกค้าเดิม รวมถึงจากทางพฤกษา และ ลูกค้ารายอื่นในอนาคต ช่วยลดต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วย (Economy of Scale) ในระยะยาว รวมถึงบริษัทมีกลยุทธ์ในการสร้างแพลตฟอร์มในการนำเทคโนโลยีที่ดีกว่ามาปรับใช้ ทำให้บริษัทมีต้นทุนที่ดีขึ้นส่งผลให้เกิดประโยชน์ในภาพรวมต่อลูกค้าของบริษัท นอกจากนั้นเทคโนโลยีสีเขียวจากอินโนพรีคาสท์ จะช่วยเพิ่มความสามารถในการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่สนใจเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อมได้อีกด้วย ซึ่งจะทำให้การดำเนินงานของ GEL จะเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องจากฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง ศักยภาพการผลิตที่มากขึ้น และการสร้างรายได้ที่มั่นคง ส่งผลให้ฐานะทางการเงินมีความแข็งแรง ผลประกอบการของ GEL ดีขึ้นอย่างมีนัยยะสำคัญ และทำให้มีความน่าเชื่อถือต่อสถาบันการเงินและนักลงทุนเพิ่มขึ้นด้วย ทั้งนี้การทำรายการจะแล้วเสร็จภายหลังจากที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของ GEL ที่จะจัดขึ้นในเดือนพฤษภาคม 2566

“การร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับพฤกษา โฮลดิ้ง และถือหุ้น 49% ในบริษัท อินโน พรีคาสท์ ที่มีโรงงานพรีคาสท์ที่ซึ่งใช้เทคโนโลยีขั้นสูงแบบระบบอัตโนมัติ ใช้แนวคิด“ขยะเหลือศูนย์ “ (Zero Waste) เพื่อส่งมอบแผ่นพรีคาสท์คาร์บอนต่ำ (Low Carbon Precast) นั้น จะเปิดโอกาสให้ GEL ได้รับโอนถ่ายเทคโนโลยี (Technology Transfer) มีระบบอัตโนมัติ (Automation) ที่มีประสิทธิภาพสูง ซึ่งคาดว่าจะช่วยลดต้นทุนการผลิตของ GEL ในระยะยาวได้สูงถึง 5-7% รวมไปถึงโอกาสในการขยายฐานลูกค้าที่เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์รักษ์สิ่งแวดล้อม (ESG/Low Carbon product) ด้วย”

GEL GENERAL ENGINEERING PRUKSA

บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อคู่ค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนาธุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ชูวิทย์ จึงธนสมบูรณ์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ผลิตภัณฑ์ของเรา

ยางแผ่นรมควัน

ยางแท่ง STR

ยางผสม

(+66) 4466 6928 / (+66) 4466 6929 | ner@nerubber.com

www.nerubber.com

TACC

เปิดแผนปี 66 รุกธุรกิจกลุ่ม B2B และ B2C อัพรายได้โตต่อเนื่อง 10% พร้อมลุย MA&JV เสริมแกร่ง

บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) ก้าวสู่ปีที่ 21 "ปีแห่งการลงทุนสู่ทศวรรษใหม่" (Invest for the next decade) เพื่อเป็นฐานในการเจริญเติบโต เปิดแผนยุทธศาสตร์ปี 66 วางเป้ารายได้เติบโตต่อเนื่อง 10% รุกธุรกิจกลุ่ม B2B (7-Eleven) และ กลุ่ม B2C (Non 7-Eleven) พร้อมเดินหน้าปิดดีล MA&JV ธุรกิจ Health and Wellness เสริมแกร่ง เตรียมลงทุนขยายไลน์การผลิตและคลังสินค้าโรงงานบ้านบึง รองรับดีมานด์กลุ่มธุรกิจ B2B และ B2C และการรุกช่องทางการขายผ่าน Online Channel เต็มอัตราศึก

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า แผนการดำเนินงานและยุทธศาสตร์ในปี 2566 เป็น "ปีแห่งการลงทุนสู่ทศวรรษใหม่" (Invest for the next decade) โดยตั้งเป้ารายได้เติบโตต่อเนื่อง 10% จากปีก่อน ซึ่งในส่วนของกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นพัฒนาสินค้า Core Menu และ New Menu รวมทั้งออกสินค้าใหม่ร่วมกันในฐานะ Key Strategic Partner ไม่ว่าเป็นเครื่องดื่มเย็นในโถกด (Jet Spray) และ เครื่องดื่ม Non Coffee Menu ใน All Café ทั้งในประเทศไทย และ 7-Eleven ในประเทศกัมพูชา ในช่วงที่ผ่านมาได้รับผลตอบรับเป็นอย่างดี มีการขยายสาขา และเติบโตอย่างก้าวกระโดด

สำหรับกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven) บริษัทฯ พร้อมเดินหน้าขยาย Brand TRIVA (ทรีว่า) ไซรัปผลไม้เข้มข้นจากธรรมชาติ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการ และสร้างความแตกต่างให้กับผู้ประกอบการ ร้านค้า คาเฟ่ (Total solution service offering) และสำหรับลูกค้าทั่วไป โดยเป็นสินค้าที่ต่อยอดการเจริญเติบโตของ TACC ในกลุ่ม B2C อีกส่วนคือเติบโตตามการขยายสาขาของ Lotus's ทั้งในส่วนของ Lotus's Hyper และ Lotus's go fresh และการร่วมมือกับ BON Café ในการพัฒนาเครื่องดื่ม เพื่อขยายฐานลูกค้าในกลุ่มต่าง ๆ และรุกตลาดเข้าตลาดเมล็ดกาแฟ นอกจากนี้ ในส่วนของธุรกิจ License Business มีเป้าหมายที่จะเป็น One-Stop-Service และขยายตลาดไปยังประเทศ สิงคโปร์ มาเลเซีย เวียดนาม ในกลุ่มเอเซียตะวันออกเฉียงใต้

"สำหรับปีนี้ถือเป็นปีที่สำคัญของ TACC ซึ่งเป็นปีที่มุ่งสู่ทศวรรษที่ 3 หรือ ก้าวสู่ปีที่ 21 โดยพร้อมขับเคลื่อนธุรกิจสู่อนาคตที่ยั่งยืน เพื่อเป็นการตอกย้ำให้เห็นถึงศักยภาพความแข็งแกร่งในการเป็นบริษัทฯชั้นนำ ที่เชี่ยวชาญในการสร้างสรรค์เครื่องดื่ม และสินค้าไลฟ์สไตล์ และถือว่าเป็น "ปีแห่งการลงทุนสู่ทศวรรษใหม่" (Invest for the next decade) เริ่มจากในส่วนของแผนการเข้าซื้อกิจการ (M&A) หรือการเป็นพันธมิตรร่วมลงทุน (JV) เรายังคงมองหาบริษัทที่มีศักยภาพเพื่อเข้าร่วมลงทุน โดยเรา Focus ธุรกิจ Health and Wellness ที่จะสามารถสร้างการเติบโต และต่อยอดให้กับทางบริษัทฯ ได้ เพื่อการเติบโตที่แข็งแกร่ง และมั่นคงในอนาคต"

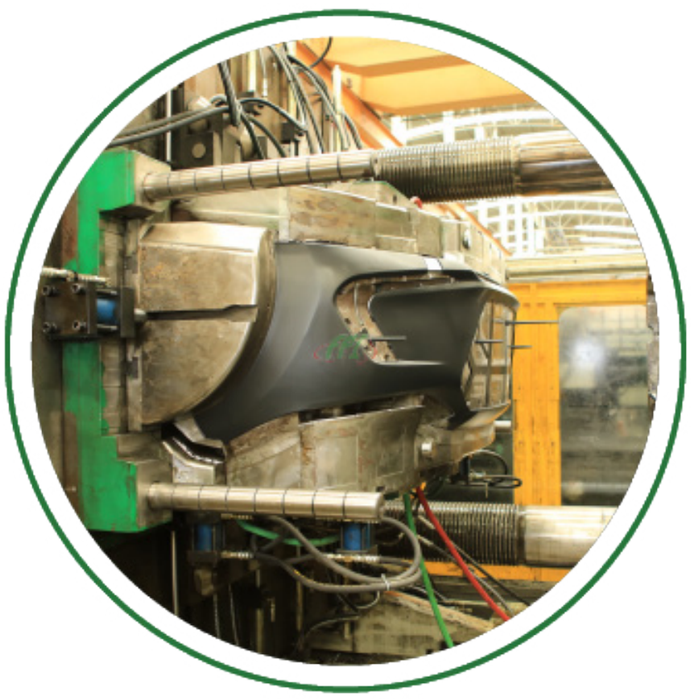
สำหรับโรงงานบ้านบึงของบริษัทฯ จะมีการขยายไลน์การผลิตเพิ่มเติม 20-30% และการสร้าง คลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพสูง เพื่อให้การดำเนินงานเกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการรองรับกลุ่มธุรกิจ B2B และ B2C ที่จะเติบโตในอนาคต โดยโรงงานบ้านบึงได้รับการรับรองระบบการจัดการความปลอดภัยอาหาร (Food Safety System Certification: FSSC 22000) ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลระดับโลก และล่าสุดยังได้รับการรับรองการผลิตสินค้าที่มีเครื่องหมายฮาลาล

นายชัชชวี ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า บริษัทฯ เตรียมขยายช่องทาง Online เพื่อขยาย Product Portfolio ตั้งเป้าหมาย 5-10% ทั้งในส่วนของการขายในประเทศ และต่างประเทศ โดยการเพิ่มยอดขายจากลูกค้ารายเดิม การเสนอสินค้าใหม่ๆ และพัฒนาสินค้าร่วมกัน

FPI

ปักหมุดรายได้ปี66โต 10% สร้างออลไทม์ไฮต่อเนื่อง ลุยขยายตลาดตปท.

บมจ.ฟอร์จูน พาร์ท อินดัสตรี้ (FPI) กางแผนปี66 ตั้งเป้ารายได้เติบโต 10 %จากปีก่อน หนุนผลงานทำสถิติสูงสุดเป็นประวัติการณ์ต่อเนื่อง ฟากซีอีโอ"สมพล ธนาดำรงศักดิ์" ระบุเน้นกลยุทธ์คุมต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพดันมาร์จิ้นเพิ่ม รุกขยายตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกา สัญญาณดี ส่วนโรงงานอินเดีย รับรู้รายได้เต็มพิกัด เดินหน้าติดตั้งเครื่องฉีดในส่วนของการผลิตชิ้นส่วนกันชนเพิ่มอีก 4 หมื่นชิ้น หนุนกำลังผลิตแตะ 2 แสนชิ้นต่อเดือน รับออเดอร์ไหลเข้าล้นมือ หนุนยอดขายโตแรง



นายสมพล ธนาดำรงศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ฟอร์จูน พาร์ท อินดัสตรี้ จำกัด (มหาชน) หรือ FPI เปิดเผยว่าแผนการดำเนินธุรกิจในปี 2566 บริษัทฯตั้งเป้าหมายการเติบโตรายได้ที่ระดับ 10% จากงวดเดียวกันปีก่อน และคาดว่าจะยังคงทำสถิติสูงสุดเป็นประวัติการณ์ได้ต่อเนื่อง โดยยังคงเน้นกลยุทธ์การบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อช่วยผลักดันให้มาร์จิ้น ปรับตัวเพิ่มขึ้นได้ รวมทั้งมีแผนรุกขยายไปในตลาดต่างเทศอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในตลาดสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นตลาดที่มีความน่าสนใจและมีโอกาสเติบโตได้ดี

"ภาพรวมการดำเนินธุรกิจในปี 2566 ยังน่าจะมีทิศทางที่ดีต่อเนื่องจากปีก่อน โดยจะเน้นกลยุทธ์ควบคุมต้นทุนทั้งทางการด้านค่าขนส่ง พลังงาน และอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งจะทำให้บริษัทฯสามารถรักษาประสิทธิภาพการทำกำไรในระดับที่ดีได้ ขณะเดียวกันการเปิดตลาดต่างประเทศมีแนวโน้มที่ดี โดยเฉพาะตลาดสหรัฐอเมริกา ปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนส่งสินค้าไปทดสอบกับลูกค้ารายใหญ่ ซึ่งคาดว่าจะได้ข้อสรุปของคำสั่งซื้อประมาณไตรมาส 1/2566 และบริษัทฯคาดว่าหากประสบความสำเร็จจะใช้เม็ดเงินลงทุนในครั้งนี้ราว 100 ล้านบาท ขณะที่โรงงานในอินเดีย ยังคงเดินหน้าผลิตได้เต็มที่ โดยในปีนี้ บริษัทฯจะสามารถรับรู้ได้ทั้งหมด ดังนั้นจะช่วยสนับสนุนให้รายได้เติบโตได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ "นายสมพลกล่าว

สำหรับแผนการติดตั้งเครื่องจักรเพิ่ม บริษัทฯมีแผนจะติดตั้งเครื่องฉีดใหม่เพิ่มอีก 5 เครื่อง ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการติดตั้ง โดยคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในปลายเดือนมกราคม สำหรับการลงทุนในครั้งนี้จะได้สิทธิประโยชน์ภาษีจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน(BOI) เป็นระยะเวลา 5 ปี และจะทำให้บริษัทมีความสามารถในการผลิตชิ้นส่วนในส่วนของกันชนเพิ่มขึ้นอีกประมาณ 40,000 ชิ้น โดยจะทำให้มีกำลังการผลิตรวมถึง 200,000 ชิ้นต่อเดือน ช่วยลดต้นทุนต่อหน่วยได้กว่า 10%

นอกจากนี้การร่วมกับพันธมิตรลงทุนในประเทศอียิปต์นั้น ปัจจุบันอยู่ระหว่างการเจรจา และมีความคืบหน้าไปมากแล้ว ซึ่งการตัดสินใจไปลงทุนสร้างโรงงาน และคลังสินค้าดังกล่าว บริษัทฯประเมินว่าจะช่วยสนับสนุนให้ประหยัดต้นทุนค่าใช้จ่ายในด้านค่าขนส่ง และภาษีนำเข้าได้เป็นอย่างดี และช่วยดันมาร์จิ้นให้เพิ่มขึ้นในส่วนของตลาดโซนแอฟริกาเหนือได้ไม่ต่ำกว่า 15%

BE8

วางเป้า 3 ปีรายได้ทะลุ 5 พันลบ. ปักธงขึ้นผู้นำ Digital Transformation เอเชียแปซิฟิก

เบริล 8 พลัส เปิดเกมรุกก้าวขึ้นสู่ผู้นำ Digital Transformation ในเอเชียแปซิฟิก วางเป้าหมาย 3 ปีรายได้รวมทะลุ 5 พันล้าน ลั่นปีนี้มีความพร้อมแข่งขันทุกรูปแบบ มุ่งเติบโตจาก “กิจการร่วมค้า-ตลาดต่างประเทศ” ปูพรม ขยายฐานลูกค้าทุกอุตสาหกรรม ซุ่มเจรจาบริษัทชั้นนำกลุ่ม “ประกันภัย-ก่อสร้าง-อสังหาริมทรัพย์-เทคโนโลยี” หวังเป็นพันธมิตรสร้างธุรกิจร่วมกัน โดยใช้เทคโนโลยีในการขับเคลื่อน

นายอภิเษก เทวินทรภักติ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เบริล 8 พลัส จำกัด (มหาชน) หรือ BE8 เปิดเผยว่า แผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจปี 2566 บริษัทจะมุ่งเน้นขยายฐานลูกค้าไปในทุกอุตสาหกรรม หลังจากที่กระบวนการควบรวมกิจการกับพันธมิตรสำเร็จทั้ง 4 บริษัท ทำให้กลุ่ม BE8 สามารถสร้าง Digital Transformation Ecosystem ที่สมบูรณ์มีศักยภาพครบทุกด้าน เพื่อก้าวเป็นผู้นำ Digital Transformation ในเอเชียแปซิฟิก โดยบริษัทได้วางเป้าหมายว่าภายใน 3 ปี รายได้รวมของกลุ่ม BE8 จะขึ้นสู่ระดับ 5 พันล้านบาท ขณะที่ปี 2566 ประเมินว่ารายได้รวมจะทะลุ 2 พันล้านบาท

นายอภิเษก กล่าวต่อว่า หัวใจสำคัญที่จะช่วยผลักดันให้ BE8 มีการเติบโตแบบก้าวกระโดดและมีความแข็งแกร่งในปีนี้ นอกเหนือจากการเติบโตของธุรกิจภายใน (Organic Growth) ที่มีการเติบโตสูงแล้วยุทธศาสตร์สำคัญที่จะมาสนับสนุนให้บริษัทบรรลุเป้าหมายก็คือ การเติบโตจากธุรกิจที่เป็นกิจการค้าร่วม (Joint Venture) BE8 สามารถสร้าง Digital Transformation Ecosystem ที่แข็งแกร่งครบวงจร มีความพร้อมและมีโอกาสที่จะได้ร่วมเป็นพันธมิตรกับบริษัทชั้นนำจากหลากหลายอุตสาหกรรม ในการสร้างธุรกิจและบริการใหม่ๆ ที่ใช้ Technology ในการขับเคลื่อน ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างการเจรจากับบริษัทชั้นนำในหลายอุตสาหกรรมทั้ง ประกันภัย ก่อสร้าง อสังหาริมทรัพย์ และเทคโนโลยี จากก่อนหน้าบริษัทได้ประสบความสำเร็จในการเป็นพันธมิตรกับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด

นอกจากนี้ BE8 ยังมีแผนที่จะขยายตลาดต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น เพื่อก้าวสู่เป้าหมายการเป็นผู้นำด้าน Digital Transformation ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก โดยก่อนหน้านี้ช่วงปี 2562 บริษัทได้มีการตั้งบริษัทย่อยที่ประเทศเวียดนาม

“ปีนี้ BE8 มีความพร้อมในการแข่งขันทุกรูปแบบ เรามีผู้บริหารและบุคลากรมืออาชีพที่มีประสบการณ์สูงในการให้บริการด้าน Digital Transformation ก้าวต่อไปคือการเร่งโตจากพันธมิตรที่เราควบรวมกิจการ เพื่อเพิ่มรายได้และลดค่าใช้จ่าย ขณะที่ตลาดด้าน Digital Transformation ยังโตอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็น Cyber Security ที่ต้องปรับตัวทั้งกับภัยคุกคามและข้อบังคับทางกฎหมายพ.ร.บ.ไซเบอร์ และตอนนี้ยังมีเรื่องของ Virtual Banking หรือธนาคารไร้สาขา ที่จะทำให้เกิดการลงทุนในด้านเทคโนโลยีเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยยะสำคัญ” นายอภิเษก กล่าว

ในปีที่ผ่านมา BE8 ได้มีการควบรวมกิจการกับบริษัท เอคซเทนด์ ไอที รีซอร์ส จำกัด หรือ X10 ซึ่งเป็นบริษัทเทคโนโลยีชั้นนำของไทย มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ด้านการวางโครงสร้างการเชื่อมต่อระบบ Technology Integration Platform เป็นผู้นำการพัฒนาระบบ MuleSoft ในประเทศไทย รวมทั้งการควบรวมกิจการกับ บริษัทเบย์ คอมพิวติ้ง จำกัด หรือ เบย์คอม ซึ่งเป็นผู้นำ Cyber Security อันดับต้นๆ ของประเทศ

นอกจากนี้ยังอยู่ในระหว่างกระบวนการเข้าไปร่วมทุนกับบริษัท วานิลลา แอนด์ เฟรนด์ จำกัด ซึ่งทำธุรกิจด้านที่ปรึกษาการทำ Branding และการตลาดดิจิทัลแบบครบวงจร ในสัดส่วน 51% และเข้าไปถือหุ้นในบริษัท เทคซอส มีเดีย จำกัด ในสัดส่วน 20 % ซึ่งบริษัทดังกล่าวทำธุรกิจเกี่ยวกับบริษัทสื่อเทคโนโลยีและธุรกิจออนไลน์ ที่นำเสนอคอนเทนต์เพื่อวงการ Tech ในโลกธุรกิจ ครอบคลุมทั้งในไทย และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมถึงเป็นรายแรกผู้จัดงาน Tech Conference เชื่อมต่อคนเอเชียและคนทั่วโลก ซึ่งตามแผนกระบวนการร่วมทุนทั้ง 2 บริษัทจะเสร็จสมบูรณ์ภายในเดือนนี้

“การควบรวมกิจการที่สำเร็จทั้งในส่วนของ X10 เบย์คอม รวมทั้งดีลร่วมทุนกับ วานิลลา และเทคซอส ที่จะจบในเร็วๆ นี้ จะสร้าง Digital Transformation Ecosystem ที่สมบูรณ์ ทำให้ BE8 มีศักยภาพครบทุกด้าน เพื่อก้าวขึ้นเป็นผู้นำ Digital Transformation ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และผลักดันผลประกอบการของกลุ่ม BE8 เติบโตก้าวกระโดดและแข็งแกร่ง”นายอภิเษกกล่าว

BE8
BERYL8

GLORY

จ่อเปิดเกมออนไลน์ Q1/66 ลุยลงทุนสตาร์คอัพ 3-4 ราย ปี66 ตั้งเป้ารายได้ โต 20-50%

บมจ.รุ่งเรืองตลอดไป ("GLORY") เปิดศักราชใหม่ ปักเป้าปี2566 รายได้ โต 20-50% รับแรงหนุนจาก New Line Business "เกมออนไลน์" จ่อลงสนามปลายไตรมาส 1/66 นี้ ขณะที่ผลผลิตจากการลงทุนใน 3 สตาร์ทอัพในปีที่ผ่านมาเริ่มผลิดอกออกผลตั้งแต่ในช่วงครึ่งปีแรกนี้ พร้อมประกาศขยายการลงทุนเพิ่มในกลุ่มสตาร์คอัพ 3-4 บริษัทในปีนี้ ให้เข้ามาเสริมทัพการเติบโตในอนาคต ขณะที่ธุรกิจหลัก "แพลตฟอร์ม วรรณกรรมออนไลน์" ประกาศลงสนามบุกตลาดต่างประเทศ

นายจรัญพัฒณ์ บุญยัง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท รุ่งเรืองตลอดไป จำกัด (มหาชน) หรือ "GLORY" ผู้พัฒนางานประเภทแพลตฟอร์มวรรณกรรมออนไลน์ (Startup Platform Online) ประกอบด้วย นิยาย การ์ตูน และหนังสือ เปิดเผยว่า ทิศทางการดำเนินงานในปี 2566 มีแนวโน้มการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯได้ตั้งเป้าอัตราการเติบโตในปี2566 มีโอกาสปรับตัวเพิ่ม 20-50% จากปี 2565 ที่ผ่านมา ทั้งนี้เป็นผลมาจากแผนต่อยอดและการขับเคลื่อนทางธุรกิจตั้งแต่ช่วงปี2565 ที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน โดยในปีนี้บริษัทฯจะเน้นเพิ่มไลน์ธุรกิจแนวคิดใหม่ (New Line Business) ขณะเดียวกันบริษัทฯยังมีแผนลงทุนในกลุ่มธุรกิจ Startup-SME ใหม่ๆเพิ่มอีก 3-4 บริษัท หลังจากที่ประสบความสำเร็จจากการเข้าไปลงทุน Start-up ในช่วงปีที่ผ่านมา นอกจากนี้ บริษัทฯยังอยู่ระหว่างการศึกษาและมองหาเทคโนโลยีใหม่ๆ นำมาปรับใช้เพื่อการต่อยอดธุรกิจในการสร้างมูลค่าเพิ่ม สู่ New Line Business ใหม่ๆ ในอนาคต

สำหรับ New Line Business ที่จะเปิดตัวในช่วงปลายไตรมาส 1/2566 นี้ คือ การเปิดตัวเกมออนไลน์ ซึ่งจะเป็นเกมแนว MMORPG (Massively Multiplayer Online Role Playing Game) หรือเกม RPG แบบออนไลน์ที่มีผู้เล่นจำนวนมากผ่านช่องทาง Mobile Application ทั้งใน iOS และ Android โดยคาดว่าภายในปี 2566 จะมีรายได้จากเกมดังกล่าวที่ประมาณ 10-20 ล้านบาท ซึ่งเป็นการประเมินแบบ Medium Case (ประเมินแบบกลางๆ) อย่างไรก็ตาม บริษัทฯมองว่าภาพรวมอุตสาหกรรมเกมออนไลน์ ยังมีโอกาสเติบโตอีกมาก เนื่องจากเกมออนไลน์เป็นหนึ่งในกิจกรรมความบันเทิงของเด็กวัยรุ่นสมัยใหม่ที่มีโทรศัพย์มือถือใช้ทุกคน และสามารถเข้าถึงเกมได้ง่ายมาก

ขณะเดียวกัน บริษัทฯยังมีการขยายธุรกิจตามแผนที่วางไว้ โดยหลักๆ ยังคงมุ่งเน้นการเข้าลงทุน ในกลุ่มธุรกิจ Startup-SME ใหม่ๆ เพื่อเป็นการสร้างโอกาสการต่อยอดการลงทุนทางธุรกิจให้กับ GLORY ในอนาคต ซึ่งในปี 2566 บริษัทฯมีเป้าหมายเข้าลงทุนใน 3-4 บริษัท โดยบริษัทฯมีความสนใจลงทุน ในกลุ่มธุรกิจ Media (สื่อ), กลุ่มธุรกิจ Healthcare (ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านสุขภาพของมนุษย์) และกลุ่มธุรกิจ Tech (เทคโนโลยี) ซึ่งถือเป็นกลุ่มธุรกิจ New S-curve ที่ยังมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต ส่วนมูลค่าการลงทุนจะขึ้นอยู่กับขนาดของบริษัท

พร้อมทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงเป้าหมายในช่วงระยะเวลา 3 ปี (ปี 2565 -2567) บริษัทฯจะเข้าลงทุน ในกลุ่ม Start-up เพิ่มประมาณ 8-12 ราย โดยคาดว่าจะใช้งบลงทุนรวม ประมาณ 100-200 ล้านบาท ในส่วนของแหล่งเงินทุนบริษัทฯ ยังคงมีเพียงพอในการใช้เข้าลงทุนตามแผนที่วางไว้ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ มีกระแสเงินสดในมือมากกว่า 100 ล้านบาท จะรองรับการขยายเข้าลงทุนได้ตามแผนที่วางไว้ ทั้งนี้สาเหตุที่บริษัทฯมองโอกาสลงทุนในกลุ่ม Start-up นอกจากเป็นการตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคแล้ว ยังเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มในการขยายการเติบโตในอนาคตด้วย

"หลังจากที่บริษัทฯเข้าไปลงทุนในกลุ่ม Start-up 3 บริษัทในช่วงปี 2565 ที่ผ่านมา อาทิ บริษัท INFINITY TO INFINITY (INFINITY) ดำเนินธุรกิจ Cyber Security ครบวงจร, บริษัท ดีดี-ทวินวัน จำกัด (DD II) ดำเนินธุรกิจ Healthcare & Lifestyle Business และ บริษัท พิกเซล่า ออฟฟิเชียล จำกัด (PIXELA) ดำเนินธุรกิจด้านสื่อโฆษณา สร้างสรรค์และพัฒนา Virtual Influencer หรือ V-Tuber นั้น "GLORY" จะเริ่มทยอยรับรู้รายได้และกำไร แบบเต็มๆจากผลตอบแทนตามสัดส่วนการถือหุ้นของทั้ง 3 บริษัท ตั้งแต่ครึ่งปีแรก2566 นี้เป็นต้นไป ซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนและผักดันให้ผลประกอบการของ บริษัทฯเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้"

บริษัท รุ่งเรืองตลอดไป จำกัด (มหาชน)
Glory Forever Public Company Limited

GLORY

จ่อเปิดเกมออนไลน์ Q1/66 ลุยลงทุนสตาร์คอัพ 3-4 ราย ปี66 ตั้งเป้ารายได้ โต 20-50%

ส่วนธุรกิจหลัก (Core Business) จำหน่ายงานประเภทวรรณกรรมออนไลน์นั้น นายจรัญพัฒณ์ กล่าวว่า ในปี 2566 จะมีการซื้อลิขสิทธิ์เข้ามาต่อเนื่อง ทั้งในส่วนของนิยาย และการ์ตูน โดยในปีนี้บริษัทฯ จะเน้นทำตลาดในการ์ตูนมากขึ้น จากเดิมที่เน้นวรรณกรรมประเภทนิยายเป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเตรียมพัฒนาแพลตฟอร์ม เพื่อเตรียมขยายไปตลาดต่างประเทศ โดยจะเริ่มจากการแปลนิยายของคนไทย ที่บริษัทฯได้ซื้อลิขสิทธิ์มาเป็นภาษาอังกฤษก่อน หลังจากนั้นจะต่อยอดไปยังภาษาอื่นๆ สำหรับตลาดอีบุ๊ก (E-Book) ในประเทศไทยเติบโตประมาณ 14% ต่อปี และยังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้น จึงเชื่อว่าธุรกิจหลักจะยังคงเป็นธุรกิจที่เติบโตได้

"ความต้องการอ่านนิยายออนไลน์ในประเทศไทยยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ขณะที่เราเองก็ไม่ได้มุ่งขยายตลาดภายในประเทศไทยเพียงอย่างเดียว แต่เรายังมีแผนขยายไปยังตลาดต่างประเทศด้วย อีกทั้ง เรายังมีแผนขยายไปยังกลุ่มการ์ตูนมากขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มความหลากหลายให้กับคุณอ่านด้วย นอกจากนี้นอกจากนี้ในปีนี้เราจะมีการเปิดตัวเกม ซึ่งถือเป็น New Line Business ของ GLORY ด้วย ดังนั้น เราจึงเชื่อว่าผลการดำเนินงานในปีนี้จะสามารถเติบโตได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ได้อย่างแน่นอน"นายจรัญพัฒณ์ กล่าวทิ้งท้าย

AQUA

ดันบริษัทย่อย 'Thai Parcel' เข้าตลาดหลักทรัพย์ MAI ยื่นไฟลิ่งแล้ว มั่นใจเปิดขาย IPO พ.ค.66

นายชัยพิพัฒน์ แก้วไตรรัตน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท อควา คอร์เปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ AQUA เผยความคืบหน้าถึงย่อยที่ AQUA เข้าไปลงทุน "บริษัท ไทยพาร์เซิล จำกัด (มหาชน)" หรือ TP (Thai Parcel) ซึ่งประกอบธุรกิจด้านโลจิสติกส์ (Logistic) รูปแบบพิเศษ ให้บริการจัดส่งพัสดุขนาดใหญ่ (Odd size/Oversize) ในประเทศไทยทั้งกลุ่มลูกค้าแบบธุรกิจถึงธุรกิจ (B2B), ธุรกิจถึงบุคคล (B2C) และแบบบุคคลถึงบุคคล (C2C) โดย TP ได้ยื่นแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ (Filing) ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เพื่อเตรียมเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) ซึ่งขณะนี้อยู่ในขั้นตอนระหว่างการตรวจสอบเอกสาร

นายชัยพิพัฒน์ กรรมการผู้จัดการ AQUA กล่าวว่า "ปัจจุบันทางบริษัทฯ มีธุรกิจโลจิสติกส์ในเครือคือ บริษัท Thai Parcel (TP) โดยได้ทำการยื่นไฟลิ่งไปแล้ว และคาดว่าจะเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ยื่นขายหุ้นสามัญครั้งแรก (IPO) ได้ในเดือนพฤษภาคมของปี 2566 นี้ โดยหลังจากผลักดัน TP เข้าสู่ตลาดฯ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ทาง AQUA พร้อมลุยแผนดันบริษัทอื่นในเครือเพื่อต่อยอดธุรกิจอย่างครบวงจรต่อไปในอนาคต "

ทั้งนี้เมื่อปลายปี 2565 ที่ผ่านมา AQUA ได้เข้าไปลงทุนเพิ่มเติมในธุรกิจอาหารถือเป็นการแตกไลน์ธุรกิจเข้าสู่ตลาดอุปโภคบริโภค ซึ่งขยายธุรกิจเพิ่มเติมในด้าน Mega Trend คือ 1.) Fintech ที่ได้เข้าไปลงทุนร่วมกับ บริษัท นิวส์ เน็ตเวิร์ค คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ "NEWS" ผ่านบริษัท Peer for all 2.) ธุรกิจ Health Care ร่วมลงทุนกับพันธมิตรบนพื้นที่อสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ มีอยู่ ณ จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งเป็นสถานฟื้นฟูสมรรถภาพ และ 3.) ธุรกิจโลจิสติกส์ ที่นอกจาก TP แล้ว ทางบริษัทฯ มีแผนที่จะขยายการลงทุนอีกในเร็วๆนี้ ซึ่งนักลงทุนและผู้ถือหุ้นจะสามารถเห็นทิศทางการเปลี่ยนแปลงของ AQUA อย่างชัดเจนได้ภายในปีนี้แน่นอน

READY

หุ้นเทคฯ น้องใหม่ได้ไฟเขียว ก.ล.ต. นับหนึ่งไฟลิ่ง ขาย IPO 35 ล้านหุ้น เข้า mai ปีนี้

READY นับหนึ่งไฟลิ่ง เดินหน้าเสนอขายหุ้น IPO 35 ล้านหุ้น เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ภายในปีนี้ นำแพลตฟอร์ม "Readyplanet All-in-One Platform" ขยายขีดความสามารถองค์กรธุรกิจ โตรับเทรนด์การตลาดดิจิทัล มุ่งสู่ผู้นำด้าน "Marketing Tech" ของไทย

นายทรงยศ คันธมานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) หรือ "READY" เปิดเผยว่า การเข้ามาระดมทุนครั้งนี้นับเป็นก้าวสำคัญในการขยายธุรกิจ เพื่อเพิ่มโอกาสการเติบโตในอนาคต ด้วยวิสัยทัศน์ "เป็นบริษัทผู้นำด้านเทคโนโลยีการขายและการตลาดดิจิทัลในประเทศไทย" สนับสนุนธุรกิจไทยให้เติบโตด้วยแพลตฟอร์มการขายและการตลาดระดับโลก ภายใต้ค่าใช้จ่ายที่คุ้มค่า สนับสนุนให้องค์กรลูกค้าได้ใช้เป็นเครื่องมือในการสร้างความเติบโตทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นด้านยอดขาย การขยายฐานลูกค้า และการสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า

ทั้งนี้ READY คือผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว หรือ Readyplanet All-in-One Platform ที่ครอบคลุมด้านเว็บไซต์ (Website), โฆษณาออนไลน์ (Online Advertising), ระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM) และ ระบบจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking) โดยให้บริการผ่านแพลตฟอร์มที่บริษัทเป็นผู้พัฒนาขึ้นเอง พร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา ซึ่งนับเป็นแพลตฟอร์มของคนไทยที่ครบวงจรที่สุดแห่งหนึ่งในปัจจุบัน

READY วางเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ ในการพัฒนาแพลตฟอร์ม "Readyplanet All-in-One Platform" ให้เป็นตัวเลือกอันดับหนึ่งของธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ในประเทศไทยที่ต้องการประสิทธิภาพด้านการขายและการตลาดด้วยเทคโนโลยีดิจิทัลหลัก 3 ด้าน คือ การตลาดแบบเฉพาะบุคคล (Personalized Marketing) การตลาดแบบอัตโนมัติ (Marketing Automation) และ การวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics) รวมถึง ให้ความสำคัญกับการให้บริการที่มีคุณภาพกับลูกค้า โดยเฉพาะบริการหลังการขาย ทำให้ READY เป็นอีกธุรกิจที่อยู่ในตลาดที่กำลังเติบโตต่อเนื่องในอนาคต โดยเฉพาะยุคหลังโควิด การตลาดดิจิทัลยิ่งมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

เงินที่ได้จากการระดมทุนครั้งนี้ จึงวางแผนนำไปใช้สำหรับ (1) ลงทุนพัฒนาผลิตภัณฑ์ Readyplanet All-in-One Platform รองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าปัจจุบันและลูกค้าใหม่ (2) ใช้สำหรับขยายทีมขายและทีมการตลาดในการหาลูกค้าใหม่ เพื่อขยายฐานลูกค้า และ นำเสนอบริการเพิ่มจากฐานลูกค้าปัจจุบัน และ (3) ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับโอกาสในอนาคต

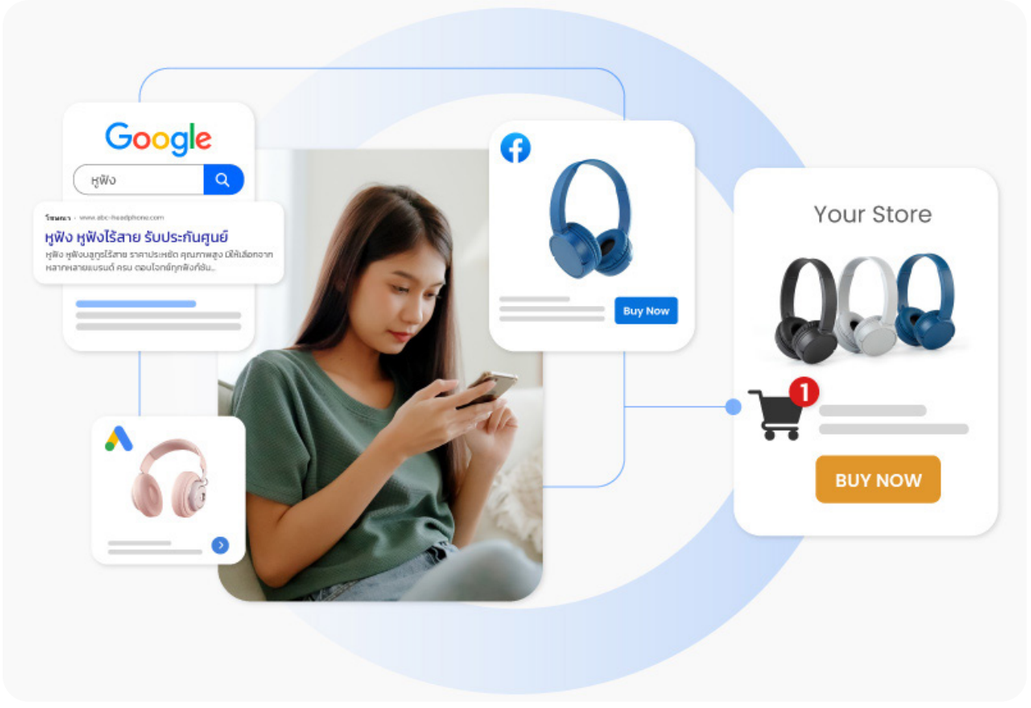
ด้าน นายอมร พิริยะแพทย์สม Executive Vice President บริษัท เซจแคปปิตอล จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินของ READY เปิดเผยว่า หลังจาก READY ได้ยื่นแบบคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์และแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ (ไฟลิ่ง) ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 35,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (Par) 0.50 บาทต่อหุ้น คิดเป็น 35% ของจำนวนหุ้นที่ออกและเสนอขายภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ ซึ่งประกอบไปด้วย หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายโดย READY จำนวน 15,000,000 หุ้น คิดเป็น 15% และหุ้นสามัญเดิมที่เสนอขายโดย Darlex Limited ("DARLEX") จำนวน 20,000,000 หุ้น คิดเป็น 20% ของจำนวนหุ้นที่ออกและเสนอขายภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้

ล่าสุด สำนักงาน ก.ล.ต. ได้นับหนึ่งแบบไฟลิ่งเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และคาดว่าจะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) หมวดธุรกิจ (Sector) เทคโนโลยี (Technology) ภายในปี 2566

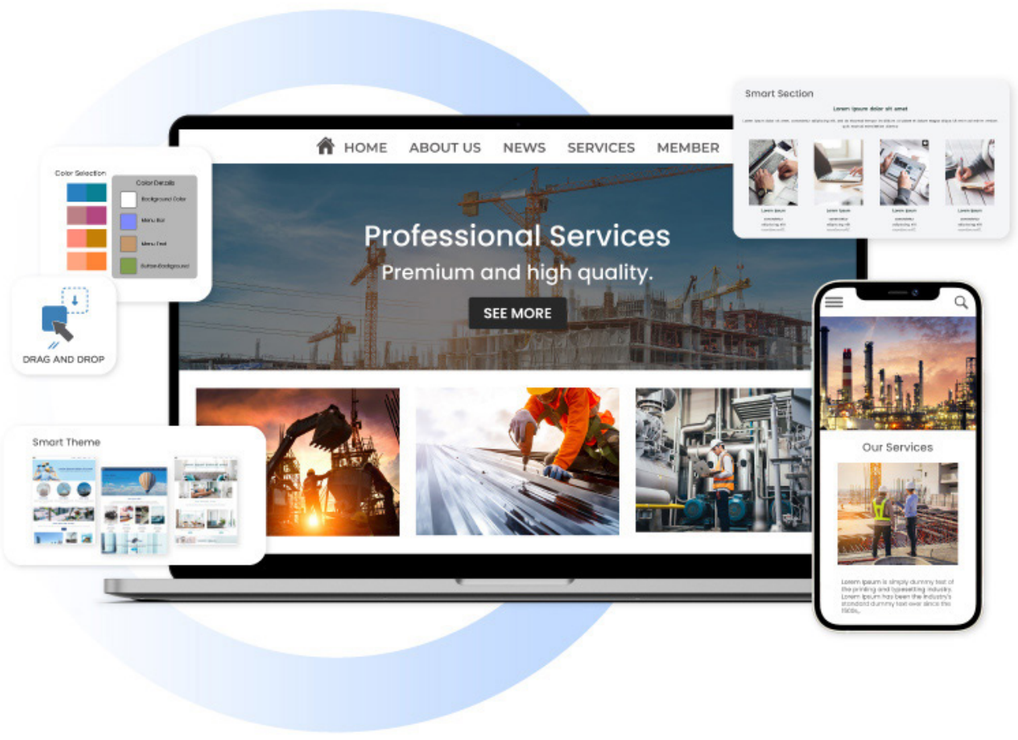
READY

หุ้นเทคฯ น้องใหม่ได้ไฟเขียว ก.ล.ต. นับหนึ่งไฟลิ่ง ขาย IPO 35 ล้านหุ้น เข้า mai ปีนี้

ชูจุดเด่น READY อยู่ในธุรกิจที่เป็นเทรนด์ของโลกยุคใหม่ มีความแข่งแกร่งด้วยทีมผู้บริหาร และคุณทรงยศ คันธมานนท์ ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ อีคอมเมิร์ซ และการตลาดดิจิทัล ผ่านการให้บริการมากว่า 22 ปี ได้รับการยอมรับจากพันธมิตรซึ่งเป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ระดับโลก เช่น Google, YouTube, Facebook และ TikTok เป็นต้น ขณะที่ ทีมงานมีการพัฒนา Readyplanet All-in-One Platform เพื่อตอบโจทย์ด้านการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Platform) ทำให้บริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงแพลตฟอร์มหรือซอฟต์แวร์ของผู้พัฒนาจากต่างประเทศ



readyplanet



ในด้านผลการดำเนินงานต่อเนื่องและมีฐานะการเงินที่มั่นคง โดยบริษัทฯ มีรายได้มากกว่า 95% เป็นรายได้ลักษณะ Recurring จากบริการที่เป็นรูปแบบเช่าใช้ และมีฐานลูกค้าเป็นจำนวนมากในหลากหลายอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทฯ ไม่เกิดการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งอย่างมีนัยสำคัญ

สำหรับผลประกอบการของ READY ณ งวด 9 เดือนแรกของปี 2565 มีรายได้จากการให้บริการอยู่ที่ 118.21 ล้านบาท เติบโต 12.03% และมีกำไรสุทธิ 13.59 ล้านบาท เติบโต 189.15% จากงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 เริ่มคลี่คลายเป็นไปในทางที่ดีขึ้น และบริษัทสามารถดำเนินงานได้ตามกลยุทธ์ที่ได้วางไว้

"โรงงานโม่แป้งสาลีรายใหญ่
และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"

ดร.ชาญกฤช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)

Tmill

www.tmill.co.th Tel. 0-2017-9999

กลุ่มทิสโก้

เปิดกลยุทธ์ปี 2566 ปักหมุดสู่ "ปีแห่งการเติบโต" ปี65 มีกำไร 7,222 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.4%

กลุ่มทิสโก้ เปิดกลยุทธ์ปี 2566 ปักหมุดสู่ "ปีแห่งการเติบโต" ในทุกธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญ สอดรับการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ พร้อมเร่งภารกิจขับเคลื่อน "นวัตกรรม" เสริมแกร่งการแข่งขัน และยกระดับบริการบน "แพลตฟอร์มดิจิทัล" หวังตอบโจทย์การใช้ชีวิตของลูกค้ายุคใหม่ ด้านผลงานปี 2565 มีกำไรสุทธิ 7,222 ล้านบาท เติบโต 6.4% ขณะที่เงินสำรองสูงถึง 258.8% และ BIS Ratio แข็งแกร่งกว่า 23.4%

นายศักดิ์ชัย พีชะพัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มทิสโก้ (Mr. Sakchai Peechapat, Group Chief Executive, TISCO Financial Group Public Company Limited) เปิดเผยว่า ในปี 2566 เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง โดยกลุ่มทิสโก้ประเมินว่าจะขยายตัวที่ระดับ 3-4% มีแรงขับเคลื่อนหลักจากภาคการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่ง และการบริโภคภาคเอกชนที่มีทิศทางขยายตัวดีขึ้นต่อเนื่องจากการจ้างงานในภาคบริการ อย่างไรก็ตาม แม้เศรษฐกิจไทยจะขยายตัวในทิศทางที่ดีขึ้น แต่ยังคงมีความเสี่ยงจากเศรษฐกิจต่างประเทศที่มีแนวโน้มเข้าสู่ภาวะถดถอย ซึ่งจะส่งผลต่อภาคการส่งออกที่อาจหดตัวลงตามการชะลอตัวของประเทศคู่ค้าหลักอย่างสหรัฐฯ และยุโรป ด้านอัตราดอกเบี้ยนโยบาย คาดว่าจะทะยอยปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตามการฟื้นตัวเศรษฐกิจ มาอยู่ที่ระดับ 2%

ท่ามกลางสถานการณ์เศรษฐกิจไทยที่ฟื้นตัวในทิศทางที่ดีขึ้น ในปี 2566 นี้ กลุ่มทิสโก้ จึงปรับกลยุทธ์เข้าสู่โหมดของ "การเติบโต" โดยนำความเชี่ยวชาญในทุกแขนงมาพัฒนาต่อยอด เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า ภายใต้การดำเนินธุรกิจด้วยความยั่งยืน ด้วยกลยุทธ์ที่ครอบคลุมในทุกมิติ ดังนี้

เร่งขยายการเติบโตธุรกิจสินเชื่อในเชิงรุก โดยเน้นกลุ่มสินเชื่อที่มีหลักประกันที่กลุ่มทิสโก้มีความเชี่ยวชาญ ในกลุ่มสินเชื่อเช่าซื้อ สินเชื่อจำนำทะเบียน สินเชื่อเพื่อการบริโภค ด้วยการกระจายเครือข่ายสาขาอย่างครอบคลุม โดยเฉพาะการเติบโตในธุรกิจสมหวัง เงินสั่งได้ และ TISCO Auto Cash ด้านกลุ่มธุรกิจบรรษัทจะมุ่งขยายการเติบโตภายใต้จุดแข็ง Total Solution ที่ตอบโจทย์ลูกค้าได้อย่างรอบด้านและดีที่สุด สร้างการเติบโตจากรายได้ค่าธรรมเนียม ในกลุ่มธุรกิจนายหน้าประกันภัย ธุรกิจธนบดีและตลาดทุน โดยพัฒนาผลิตภัณฑ์ และนำเสนอบริการที่มุ่งสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าผ่านจุดแข็งของการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน-การลงทุนที่ดี และนำเครื่องมือทางการเงินใหม่ๆ ที่ช่วยเตรียมความพร้อมสู่ความมั่นคงทางการเงินของลูกค้า รวมถึงการจับมือกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อมอบบริการที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า

ยกระดับการให้บริการผ่านช่องทางดิจิทัล และพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งให้เกิดระบบนิเวศทางธุรกิจ (Ecosystem) ที่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าอย่างครบวงจรตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ และตอบโจทย์พฤติกรรมของลูกค้าในยุคปัจจุบัน รวมถึงสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ

ขับเคลื่อนองค์กรด้วยความยั่งยืน โดยบูรณาการเข้าไปอยู่ในทุกกระบวนการดำเนินงาน ทั้งในด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (Environment, Social and Governance: ESG) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

"ในปีนี้ กลุ่มทิสโก้ ปรับเป้าหมายเข้าสู่โหมดของการเติบโต โดยยังคงดำเนินการภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี ควบคู่กับการดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบ ขณะเดียวกันจะเดินหน้าบ่มเพาะวัฒนธรรมการสร้างนวัตกรรม (Culture of Innovation) โดยบูรณาการทั้งบุคลากร (People) ขั้นตอน (Process) เทคโนโลยี (Technology) และข้อมูล (Data) เพื่อให้สามารถออกแบบการให้บริการลูกค้าในลักษณะของ Lifetime Solution ได้อย่างชัดเจนและรอบด้านขึ้น เพื่อเป็นสถาบันการเงินที่ลูกค้าไว้วางใจและใช้บริการในระยะยาว" นายศักดิ์ชัย กล่าว

กลุ่มทิสโก้

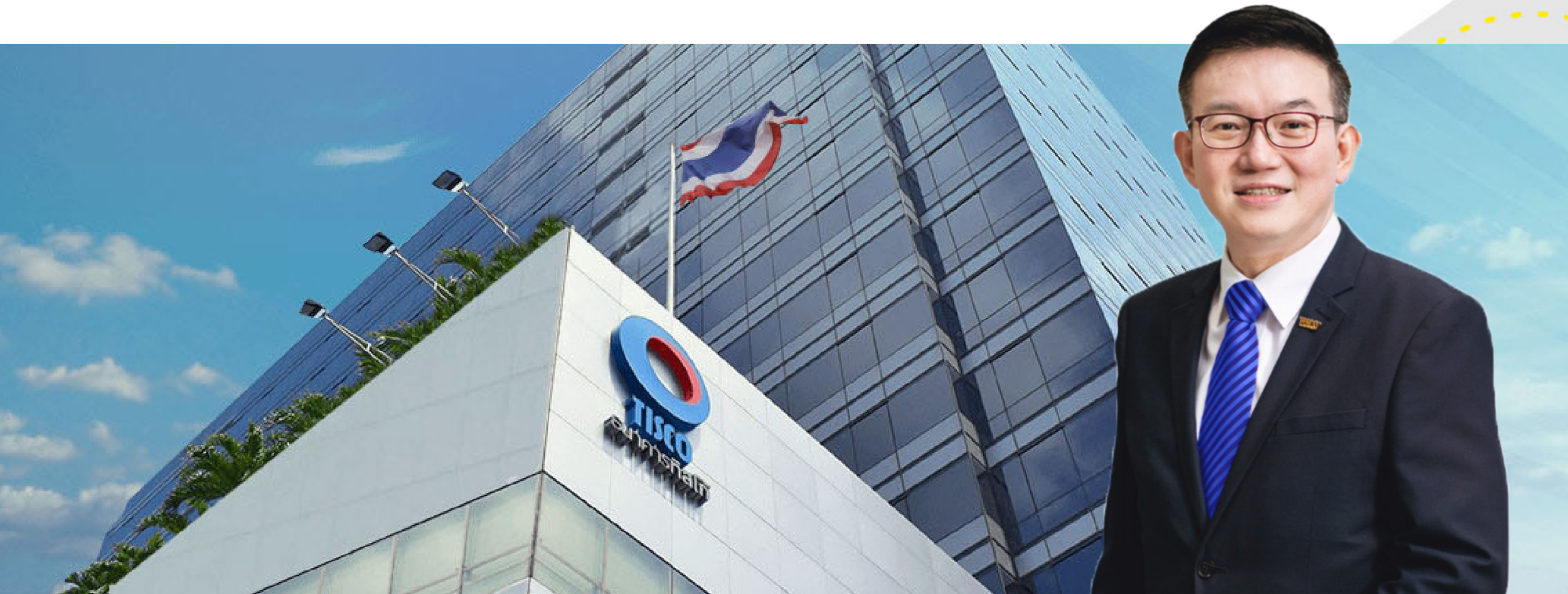
เปิดกลยุทธ์ปี 2566 ปักหมุดสู่ "ปีแห่งการเติบโต"
ปี65 มีกำไร 7,222 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.4%

สรุปผลประกอบการสำหรับงวดปี 2565

ผลการดำเนินงานของกลุ่มทิสโก้สำหรับปี 2565 บริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 7,222 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.4% เมื่อเทียบกับปี 2564 สาเหตุหลักมาจากการเติบโตของธุรกิจสินเชื่อที่สามารถเติบโตได้ถึง 7.9% ส่งผลให้รายได้ดอกเบี้ยสุทธิเพิ่มขึ้น 2.2% จากปีก่อนหน้า พร้อมด้วยค่าธรรมเนียมธุรกิจนายหน้าประกันภัยขยายตัวถึง 24.0% สอดคล้องกับปริมาณสินเชื่อปล่อยใหม่ที่ขยายตัวได้ดีตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย ทำให้ภาพรวมรายได้ค่าธรรมเนียมธุรกิจธนาคารพาณิชย์ปรับตัวดีขึ้น 13.4% นอกจากนี้ ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (Expected Credit Loss – ECL) ปรับตัวลดลงจากปีก่อนมาอยู่ที่ 0.3% ของยอดสินเชื่อเฉลี่ย เป็นไปตามการควบคุมคุณภาพสินทรัพย์อย่างมีประสิทธิภาพและภาวะความเสี่ยงจากการระบาดของโควิด-19 ที่คลี่คลายลง อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่เกี่ยวกับตลาดทุนชะลอตัวลงจากปี 2564 ทั้งรายได้ค่านายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์หดตัว 19.2% จากปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์ที่ลดลง รายได้ค่าธรรมเนียมจากธุรกิจจัดการกองทุนอ่อนตัวลง 33.2% จากยอดขายที่ลดลงของกองทุนที่ออกใหม่ ประกอบกับบริษัทไม่ได้รับรู้ค่าธรรมเนียมตามผลประกอบการเมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องมาจากสภาวะตลาดทุนที่ไม่เอื้ออำนวย รวมถึงผลกำไรจากเงินลงทุนลดลงเมื่อเทียบกับผลกำไรในปี 2564 ทั้งนี้ บริษัทมีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นเฉลี่ย (ROAE) สำหรับปี 2565 อยู่ที่ 17.2%

เงินให้สินเชื่อรวมของกลุ่มทิสโก้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 มีจำนวน 219,004 ล้านบาท เติบโต 7.9% จากสิ้นปีก่อนหน้า จากการขยายตัวของสินเชื่อจำนำทะเบียน สินเชื่อเช่าซื้อรถมือสอง สินเชื่อธุรกิจขนาดใหญ่ และสินเชื่อ SMEs โดยเฉพาะสินเชื่อจำนำทะเบียนผ่านช่องทาง "สมหวัง เงินสั่งได้" สามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เพิ่มขึ้น 26.0% จากสิ้นปีก่อนหน้า ตามการเปิดเครือข่ายสาขาที่เพิ่มขึ้นในระหว่างปี ในส่วนของสินเชื่อที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต (NPLs) ลดลงจากสิ้นปี 2564 มาอยู่ที่ 2.1% ของสินเชื่อรวม เป็นไปตามนโยบายการควบคุมคุณภาพสินทรัพย์อย่างมีประสิทธิภาพและการช่วยเหลือลูกหนี้ที่ตรงจุด ทั้งนี้ ระดับเงินสำรองหนี้สูญต่อหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Loan Loss Coverage Ratio) ณ สิ้นปี 2565 อยู่ในระดับสูงถึง 258.8%

ธนาคารทิสโก้ยังคงรักษาระดับฐานะเงินกองทุนที่แข็งแกร่ง โดยมีประมาณการอัตราเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยง (BIS Ratio) อยู่ที่ 23.4% สูงกว่าอัตราเงินกองทุนขั้นต่ำ 11.0% ที่กำหนดโดยธนาคารแห่งประเทศไทย และมีอัตราเงินกองทุนชั้นที่ 1 และชั้นที่ 2 ต่อสินทรัพย์เสี่ยงอยู่ที่ 19.6% และ 3.7% ตามลำดับ



SCBAM

เผยกองทุน SCBLT และกองทุน SCBGPROP แจกปันผลให้ผู้ถือหน่วยรวม 268.56 ล้านบาท ดีเดย์ 20 และ 24 ม.ค. นี้

นายณรงค์ศักดิ์ ปลอดมีชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ไทยพาณิชย์ จำกัดหรือ SCBAM เปิดเผยว่า คณะกรรมการการลงทุนของบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหน่วยกองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาว (SCBLT) และกองทุนเปิดไทยพาณิชย์ โกลบอล พร็อพเพอร์ตี้ (ชนิดจ่ายเงินปันผล) (SCBGPROP) คิดเป็นมูลค่าเงินปันผลรวม 268.56 ล้านบาท เป็นเครื่องตอกย้ำผลงานการบริหารกองทุนของผู้จัดการกองทุน ที่สามารถสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหน่วยได้ดี ท่ามกลางสถานการณ์ความผันผวนของตลาด

ทั้งนี้ กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาว (SCBLT) เป็นกองทุนที่เน้นลงทุนในหุ้นไทยพื้นฐานดี มีโอกาสเติบโตสูง และมีนโยบายหรือมีการจ่ายปันผลอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉลี่ยในรอบปีบัญชีไม่น้อยกว่า 65% ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุนรวม ส่วนที่เหลือจะลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัททั้งที่จดทะเบียนและไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ตลอดจนตราสารการเงินอื่นตามนโยบายการลงทุนของกองทุนนั้นๆ อื่น เช่น พันธบัตรรัฐบาล, เงินฝาก และหุ้นกู้เอกชน เป็นต้น ในสัดส่วนที่เหมาะสมของแต่ละช่วงเวลา ซึ่งการจ่ายปันผลให้กับกองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาว (SCBLT) ดังกล่าว จะแบ่งเป็นจำนวน 5 กองทุน คือ กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาวปันผล 70/30 (SCBLT1) , กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาว พลัส (SCBLT2), กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาว (SCBLT3), กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาว อินเตอร์ (SCBLT4) และ กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาว ทาร์เก็ต (SCBLTT) เป็นจำนวน 0.14 -0.50 บาทต่อหน่วย โดยแบ่งตามชนิดหน่วยลงทุนของกองทุนที่เป็น ชนิดหุ้นระยะยาว, ชนิดเพื่อการออม ชนิดปี2020 และชนิดเพื่อการออมผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ คิดเป็นมูลค่าการจ่ายปันผลที่ประมาณ 263.18 ล้านบาท สำหรับรอบผลการดำเนินงานระหว่างวันที่ 1 กรกฎาคม 2565 – 31 ธันวาคม 2565 ซึ่งได้แจ้งปิดพักสมุดทะเบียนแล้วเมื่อวันที่ 10 มกราคม ที่ผ่านมา และมีกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 20 มกราคม 2566 นี้

ประกาศจ่ายเงินปันผล 5 กองทุน

รอบผลการดำเนินงานวันที่ 1 กรกฎาคม 2565 - 31 ธันวาคม 2565

แจ้งปิดพักสมุดทะเบียนวันที่ 10 มกราคม 2566 และกำหนดจ่ายเงินปันผลวันที่ 20 มกราคม 2566

SCB บลจ. ไทยพาณิชย์

ชื่อกองทุน		อัตราเงินปันผล (บาท/หน่วย)	ครั้งที่จ่ายปันผล (นับตั้งแต่จัดตั้งกองทุน)
SCBLT1	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาวปันผล 70/30 (ชนิดหุ้นระยะยาว)	0.1400	29
SCBLT1-SSF	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาวปันผล 70/30 (ชนิดเพื่อการออม)	0.1400	3
SCBLT1-2020	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาวปันผล 70/30 (ชนิดปี 2020)	0.3000	3
SCBLT2-SSF	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาว พลัส (ชนิดเพื่อการออม)	0.1400	4
SCBLT2(SSFE)	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาว พลัส (ชนิดเพื่อการออมผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์)	0.1400	1
SCBLT3-SSF	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาว (ชนิดเพื่อการออม)	0.1400	4
SCBLT3(SSFE)	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาว (ชนิดเพื่อการออมผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์)	0.1400	1
SCBLT4	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาวอินเตอร์ (ชนิดหุ้นระยะยาว)	0.2000	20
SCBLT4-SSF	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาวอินเตอร์ (ชนิดเพื่อการออม)	0.1500	3
SCBLT4-2020	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาวอินเตอร์ (ชนิดปี 2020)	0.2000	3
SCBLTT	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาวทาร์เก็ต (ชนิดหุ้นระยะยาว)	0.1400	23
SCBLTT-SSF	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาวทาร์เก็ต (ชนิดเพื่อการออม)	0.1400	3
SCBLTT-SSFE	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาวทาร์เก็ต (ชนิดเพื่อการออมผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์)	0.1400	3
SCBLTT-2020	กองทุนเปิดไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาวทาร์เก็ต (ชนิดปี 2020)	0.5000	1

SCBAM

เผยกองทุน SCBLT และกองทุน SCBGPROP แจกปันผลให้ผู้ถือหน่วยรวม 268.56 ล้านบาท ดีเดย์ 20 และ 24 ม.ค. นี้

สำหรับ กองทุนเปิดไทยพาณิชย์ โกลบอล พร็อพเพอร์ตี้ (ชนิดจ่ายเงินปันผล) (SCBGPROP) เป็นกองทุนที่มีนโยบายลงทุนในกองทุนหลัก BGF WORLD REAL ESTATE SECURITIES FUND ซึ่งเน้นบริหารเพื่อสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนใน REITs ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และหุ้นของบริษัทที่ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั่วโลก เช่น ที่พักอาศัย สำนักงาน โรงแรม และอาคารพาณิชย์ เป็นต้น โดยลงทุนเฉลี่ยในรอบปีบัญชีไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน ซึ่งสำหรับการจ่ายปันผลครั้งนี้ เป็นการพิจารณาอนุมัติจ่ายจากผลการดำเนินงานในรอบ 3 เดือน (1 ตุลาคม 2565 – 31 ธันวาคม 2565) เป็นจำนวน 0.20 บาทต่อหน่วย คิดเป็นมูลค่าการจ่ายปันผลที่ประมาณ 5.42 ล้านบาท นับเป็นการจ่ายปันผลครั้งที่ 14 นับแต่จัดตั้งกองทุน ซึ่งได้แจ้งปิดพักสมุดทะเบียนแล้วเมื่อวันที่ 11 มกราคม 2566 และมีกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 24 มกราคม 2566

นายณรงค์ศักดิ์ กล่าวว่า "นับเป็นความสำเร็จในการบริหารจัดการกองทุนต่อสถานการณ์การลงทุนในปี 2565 จากที่ทั่วโลกต้องเจอกับภาวะเงินเฟ้อและปัจจัยกดดันต่างๆ ที่ส่งผลให้เกิดความผันผวนทางเศรษฐกิจและการลงทุนมาอย่างต่อเนื่อง ในภาพรวมเศรษฐกิจไทยเองก็ได้รับผลกระทบไม่ต่างจากประเทศอื่น โดยเฉพาะด้านการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทของตลาดทุนไทยในหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตาม แม้ว่าเศรษฐกิจไทยเริ่มมีทิศทางที่ค่อยๆทยอยฟื้นตัวจากการที่ภาครัฐมีการผ่อนคลายมาตรการเดินทางระหว่างประเทศและเปิดรับนักท่องเที่ยว ที่ส่งผลบวกต่อภาคการท่องเที่ยวและการบริโภคภาคเอกชน รวมถึงการออกมาตรการกระตุ้นการบริโภคภายในประเทศ ที่จะมาเอื้อประโยชน์ต่อภาคอุตสาหกรรมค้าปลีก สินค้าอุปโภคบริโภค และภาคอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อให้เศรษฐกิจไทยมีการฟื้นตัวที่ต่อเนื่อง แต่สถานการณ์โลกก็ยังมีความไม่แน่นอนจากสงครามเงินเฟ้อโลกที่ยังไม่จบ วิกฤตพลังงานที่ยังยืดเยื้อ และปัจจัยอื่นๆ ที่อาจยังส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยในปีนี้ได้ ดังนั้น การวางกลยุทธ์บริหารพอร์ตลงทุนจึงจะเป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่อง ด้วยมุ่งหวังในการสร้างผลตอบแทนที่ดีที่สุดให้แก่ผู้ถือหน่วยลงทุนอย่างสม่ำเสมอได้ในระยะยาว"

ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้ยืนยันผลการดำเนินงานในอนาคต ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทน ความเสี่ยง รวมถึงควรขอคำแนะนำเพิ่มเติมจากผู้ประกอบธุรกิจก่อนตัดสินใจลงทุน

ผู้ที่สนใจสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมและรับหนังสือชี้ชวนได้ทุกวันทำการที่ บลจ.ไทยพาณิชย์ โทร. 02-777-7777 กด 0 กด 6 สนใจเปิดบัญชีลงทุนผ่านแอปพลิเคชัน SCBAM Fund Click ได้ที่ https://scbam.link/scbam_fund_click

SCB บลจ. ไทยพาณิชย์

อินไซด์ Business

บัตรเครดิต เซ็นทรัล เดอะวัน ร่วมกับเซ็นทรัล รีเทล จัดโปรสุดปังฉลองตรุษจีน รับคะแนนเดอะวัน สูงสุด 80,000 คะแนน

TMILL จัดกิจกรรมวันเด็กแห่งชาติ ประจำปี 2566

CPANEL จัดงาน Thanks Press 2023 จ.กาญจนบุรี พร้อมให้ข้อมูลทิศทางธุรกิจ และกลยุทธ์การดำเนินงานปี 2566"

ลุ้นรับทองจากอิออนและธนาคารกรุงเทพ เพียงสแกน QR Code ถอนเงินสดไม่ใช้บัตร ที่เครื่องบัวหลวง ATM

สรุป ภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET | FTSE SET/FTSE ASEAN

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ลบ.)
SET	1,684.86	+3.13 (+0.19%)	17,633,802	59,214.07
SET50	1,007.45	+0.96 (+0.10%)	1,090,822	34,737.53
SET100	2,268.10	+1.61 (+0.07%)	1,832,898	43,397.71
sSET	1,104.30	+4.61 (+0.42%)	822,308	3,639.04
SETCLMV	1,021.80	-0.50 (-0.05%)	632,174	20,854.08
SETHD	1,215.87	+2.11 (+0.17%)	594,749	12,000.64
SETTHSI	1,071.02	+0.75 (+0.07%)	1,537,795	38,167.43
SETWB	1,036.37	-8.26 (-0.79%)	339,302	8,696.83
mai	592.53	+2.87 (+0.49%)	1,533,040	3,406.59

ข้อมูลล่าสุด 16 ม.ค. 2566 17:16:01
สถานะตลาด : Closed

SET

ต่ำสุด 1,679.99 | สูงสุด 1,691.35

หมายเหตุ
- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่รวมการซื้อขาย DRx

ภาพรวมภาวะตลาด

ข้อมูลล่าสุด 16 ม.ค. 2566 17:16:01

สถานะ	หลักทรัพย์	SET ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	mai ปริมาณ ('000 หุ้น)
เพิ่มขึ้น	574	3,837,438	117	1,126,990
ไม่เปลี่ยนแปลง	553	3,499,027	66	163,081
ลดลง	910	10,255,230	62	229,947
จำนวนรายการ	SET	502,182	mai	119,329

ผลการดำเนินงาน

ข้อมูล ณ วันที่ 13 ม.ค. 2566

	SET	mai
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)	20,607,124.73	540,053.11
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)	6.20	1.82
P/E (เท่า)	18.30	55.16
P/BV (เท่า)	1.66	3.02
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)	2.48	1.13
กำไรสุทธิต่อหุ้น	91.90	10.69

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี

ข้อมูล ณ วันที่ 13 ม.ค. 2566

	SET	mai
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด	+7.75%	-6.60%
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด	+8.72%	+3.24%
YTD (Year to Date)	+0.78%	+0.94%

หมายเหตุ
- หลักทรัพย์ต่างประเทศจะไม่ถูกรวมในการคำนวณข้อมูล อัตราส่วนราคาปิดต่อกำไรต่อหุ้น อัตราส่วนราคาตลาดต่อมูลค่าหุ้นทางบัญชี อัตราเงินปันผลตอบแทน มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด และอัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย
- ไม่นำหลักทรัพย์ในหมวดกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์เข้าร่วมคำนวณค่า P/E (มีผลตั้งแต่ 31 มีนาคม 2552 เป็นต้นไป)

10 อันดับสูงสุด

10 อันดับสูงสุด SET mai

มูลค่าซื้อขาย | ปริมาณซื้อขาย | ราคาเพิ่มขึ้น | ราคาลดลง | ค้นหายอดนิยม

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
AOT	73.25	-0.25 (-0.34%)		3,719,647.65
PTT	33.75	0.00 (0.00%)		2,290,670.78
DELTA	844.00	+14.00 (+1.69%)		2,147,128.20
PTTEP	171.00	+3.50 (+2.09%)		1,575,814.40
MAKRO	43.50	+1.00 (+2.35%)		1,488,419.93
BCP	37.75	0.00 (0.00%)		1,392,738.05
CPALL	67.75	-0.50 (-0.73%)		1,352,030.75
DTAC	48.50	+1.25 (+2.65%)		1,184,661.65
KBANK	155.00	0.00 (0.00%)		1,159,023.75
BBL	157.00	+0.50 (+0.32%)		1,099,624.60

10 อันดับสูงสุด SET mai

มูลค่าซื้อขาย | ปริมาณซื้อขาย | ราคาเพิ่มขึ้น | ราคาลดลง | ค้นหายอดนิยม

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
ZIGA	4.00	+0.42 (+11.73%)		630,896.45
TMC	3.60	+0.82 (+29.50%)		389,827.31
WARRIX	8.90	+0.55 (+6.59%)		175,982.72
KLINIQ	32.00	-2.75 (-7.91%)		165,037.78
BE8	64.00	+1.00 (+1.59%)		134,904.40
TMI	1.68	+0.18 (+12.00%)		101,154.27
CMO	5.95	+0.75 (+14.42%)		97,095.25
UPA	0.25	+0.02 (+8.70%)		93,602.81
OTO	16.30	-0.30 (-1.81%)		84,747.01
PRI	25.00	+0.40 (+1.63%)		70,487.96

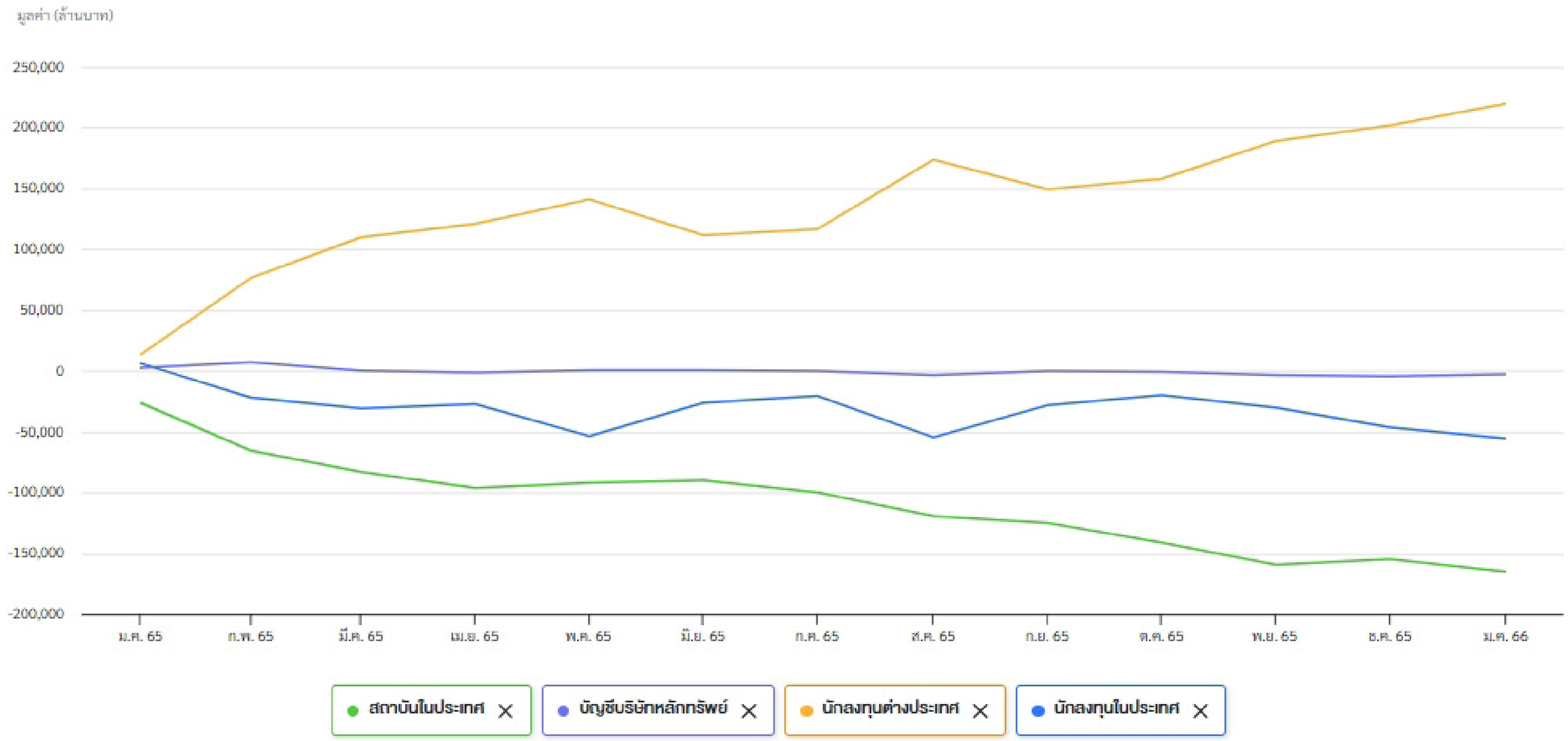
SET

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ม.ค. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

	วันที่ 16 ม.ค. 2566					01 ม.ค. 2566 - 16 ม.ค. 2566					01 ม.ค. 2566 - 16 ม.ค. 2566				
นักลงทุน	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	5,071.32	8.56	5,262.72	8.89	-191.40	70,922.07	9.43	81,158.20	10.79	-10,236.13	70,922.07	9.43	81,158.20	10.79	-10,236.13
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	4,413.37	7.45	4,016.59	6.78	396.78	54,094.86	7.19	52,102.51	6.93	1,992.34	54,094.86	7.19	52,102.51	6.93	1,992.34
นักลงทุนต่างประเทศ	31,353.75	52.95	30,989.82	52.34	363.93	376,990.90	50.12	358,811.89	47.70	18,179.02	376,990.90	50.12	358,811.89	47.70	18,179.02
นักลงทุนในประเทศ	18,375.63	31.03	18,944.94	31.99	-569.31	250,228.54	33.26	260,163.77	34.59	-9,935.23	250,228.54	33.26	260,163.77	34.59	-9,935.23

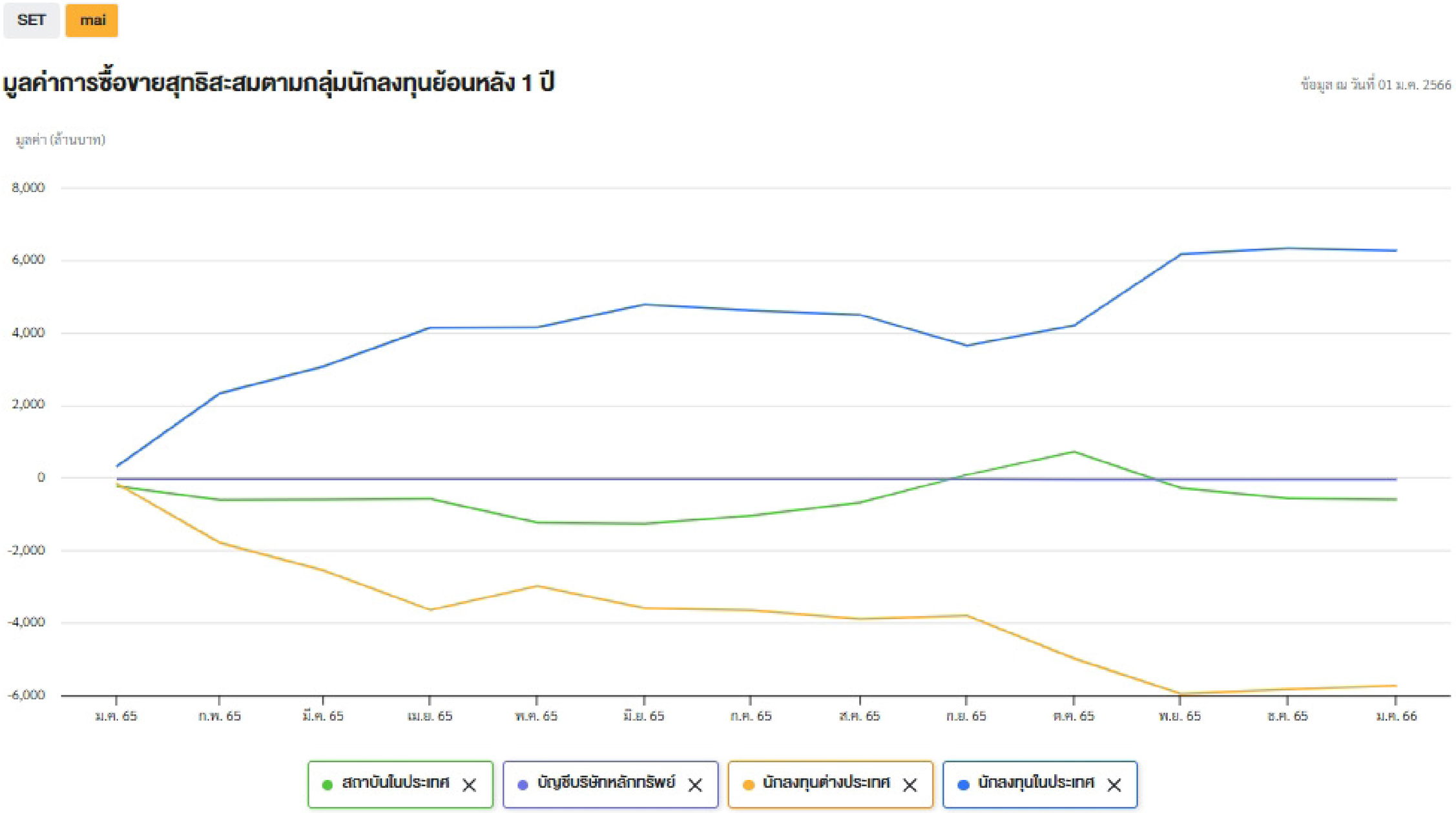
mai

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ม.ค. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

	วันที่ 16 ม.ค. 2566					01 ม.ค. 2566 - 16 ม.ค. 2566					01 ม.ค. 2566 - 16 ม.ค. 2566				
นักลงทุน	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	73.66	2.16	59.80	1.76	13.85	849.71	3.26	869.52	3.33	-19.81	849.71	3.26	869.52	3.33	-19.81
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	2.15	0.06	2.14	0.06	0.01	24.89	0.10	24.70	0.09	0.19	24.89	0.10	24.70	0.09	0.19
นักลงทุนต่างประเทศ	583.11	17.12	505.27	14.83	77.84	3,295.08	12.63	3,112.97	11.93	182.11	3,295.08	12.63	3,112.97	11.93	182.11
นักลงทุนในประเทศ	2,747.67	80.66	2,839.37	83.35	-91.70	21,926.68	84.02	22,089.18	84.64	-162.49	21,926.68	84.02	22,089.18	84.64	-162.49

HOONINSIDE

HOONINSIDE

พฤกษาฯ

ดัน GEL

อุเทน โลหชิตพิทักษ์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร PSH

ธิติพงศ์ ตั้งพูนผลวิวัฒน์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของ GEL

สู่ผู้ผลิต พรีคาสท์

ใหญ่สุดในไทย

ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้

WWW.HOONINSIDE.COM

LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER PROGRAM NEWS CENTER

@HOONINSIDE

@HOONINSIDE

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