

H O O N I N S I D E



J.P.Morgan

เจ.พี.มอร์แกน

Overweight

ตลาดหุ้นไทย

เจ. พี. มอร์แกน ปรับมุมมองบวกหุ้นไทยจากการฟื้นตัวของนักท่องเที่ยวจีน



ที่ปรึกษา
ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภักธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ
สาธิต วรรณศิลป์
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
ธณพงศ์ มีทอง
ภากร ยังแจ่ม

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว
อณูภา ศิริรอง

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดี

กราฟิก
วิชัยพล นาคสุข
ศิวีไล สอนใหม่
ศักดาจรัส จันทรินพ

ติดต่อโฆษณา

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

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	08
ข่าวการเงิน	14
อินไซด์ Business	18
สรุปการซื้อขาย	19



MAGAZINE HOONINSIDE

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

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เติมถัง





เจ.พี.มอร์แกน Overweight ตลาดหุ้นไทย

เจ. พี. มอร์แกน ปรับมุมมองบวกหุ้นไทย
จากการฟื้นตัวของนักท่องเที่ยวจีน

นักท่องเที่ยวจากประเทศจีนอาจฟื้นตัวสู่ 2 ใน 3 ของระดับก่อน
หน้าวิกฤตโรคระบาด และ ส่งผลให้รายได้จากการท่องเที่ยวมีส่วน 6%
ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (จีดีพี) ไทยในปี 2566

J.P.Morgan

เจ. พี. มอร์แกน กลุ่มธุรกิจการเงินระดับโลก ได้ปรับมุมมองต่อตลาดหุ้นของประเทศไทย เป็น “เพิ่มน้ำหนักการลงทุน” (Overweight) จาก “คงน้ำหนักการลงทุน” (Neutral) จากแนวโน้มการกลับมาของนักท่องเที่ยวชาวจีน โดยได้เปิดเผยข้อมูลระหว่างการประชุม J.P. Morgan Thailand Conference ที่จัดขึ้นในกรุงเทพมหานครในสัปดาห์นี้

เจ. พี. มอร์แกน กล่าวว่า การฟื้นตัวของนักท่องเที่ยวจากประเทศจีน ซึ่งไทยซึ่งเป็นจุดหมายที่ได้รับความนิยมสูงสุดรองจากฮ่องกงและเซี่ยงไฮ้มาเก๊าในปี 2562 จะส่งผลบวกต่อบรรยากาศทางธุรกิจในประเทศ และความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ซึ่งจะช่วยชดเชยผลกระทบจากการชะลอตัวเศรษฐกิจโลก

นายอาจดนัย มาร์โค สุนทรกุล

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารอาวุโสประจำ
ประเทศไทยของเจ. พี. มอร์แกน

กล่าวว่า การเปิดประเทศที่เร็วกว่าที่คาดการณ์ของประเทศไทย เป็นปัจจัยเร่งสำคัญสำหรับสถานการณ์ขาขึ้นของ ตลาดหลักทรัพย์ไทย ในปี 2562 ประเทศไทยต้อนรับนักท่องเที่ยว 11 ล้านคนจากประเทศจีนคิดเป็นสัดส่วน 29% ของนักท่องเที่ยวที่มาเยือนประเทศไทยทั้งหมดก่อนหน้าวิกฤตโรคระบาด สำหรับปี 2566 เราคาดการณ์ว่าจะมีนักท่องเที่ยวชาวจีนมาเยือนประเทศไทยทั้งสิ้น 26 ล้านคน ซึ่งอยู่ในระดับ 65% ของปี 2562 และสูงกว่าที่รัฐบาลได้ตั้งเป้าไว้ที่ 25 ล้านคน ซึ่งจะสร้างรายได้จากการท่องเที่ยวเป็นมูลค่า 39,000 ล้านบาท หรือดอลลาร์สหรัฐในปีซึ่งสูงขึ้นเป็นสองเท่าจากปี 2565 คิดเป็นสัดส่วน 6% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (จีดีพี) ไทย

นายจักรพันธ์ พรพรรณรัตน์

หัวหน้าสายงานวิจัยหลักทรัพย์ของ
บริษัทหลักทรัพย์ เจพีมอร์แกน (ประเทศไทย) จำกัด

กล่าวว่า นอกจากนี้ โครงการ “ช้อปดีมีคืน” ซึ่งเป็นโครงการคึกคักที่สุดของรัฐบาล โดยเปิดให้ผู้บริโภคสามารถลดหย่อนภาษีจากการซื้อสินค้าและบริการระหว่างวันที่ 1 มกราคมถึงวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2566 “จะช่วยเสริมการกระตุ้นการใช้จ่ายในประเทศระยะสั้น” ทั้งนี้การใช้จ่ายของชาวต่างชาติที่เพิ่มขึ้นจะกระตุ้นความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ซึ่งในขณะนี้ยังคงต่ำกว่าค่าเฉลี่ยระยะยาวอย่างมาก

เจ. พี. มอร์แกน มีเป้าหมายพื้นฐานที่ 590 สำหรับดัชนี MSCI Thailand และ 1,800 สำหรับดัชนี SET ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี 2566 โดยปรับมุมมองให้เพิ่มน้ำหนักการลงทุน ในหมวดสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต สินค้าฟุ่มเฟือย และการดูแลสุขภาพ

ในภาพรวม เจ. พี. มอร์แกน เชื่อว่าการเดินทางของนักท่องเที่ยวจากประเทศจีนน่าจะกลับมาในครึ่งแรกของปี 2566 โดยล่าสุดรัฐบาลจีนได้ประกาศให้เริ่มเปิดชายแดนกับฮ่องกงตั้งแต่วันที่ 8 มกราคม ที่ผ่านมา ซึ่งนับเป็นความคืบหน้าที่สำคัญของการท่องเที่ยวข้ามพรมแดนที่กลับมาเป็นปกติ

J.P.Morgan

นายอาจदनัย มาร์โค สุจริตกุล

กล่าวว่า เราคิดว่ามีความต้องการของประชากรจีนอย่างมากที่รอดเดินทางท่องเที่ยวต่างประเทศ การคาดการณ์พื้นฐานของเราคือการท่องเที่ยวต่างประเทศของประชากรจีนจะเริ่มกลับสู่ภาวะเดิมภายในช่วงท้ายของไตรมาสแรก และการกลับสู่ภาวะเดิมอย่างเต็มรูปแบบของการท่องเที่ยวทั่วโลกของนักท่องเที่ยวจีนจะเริ่มในช่วงกลางปี โดยเที่ยวบินระหว่างประเทศจะฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องตลอดครึ่งหลังของปี 2566 สู่ระดับ 50% ของระดับก่อนหน้าวิกฤตโรคระบาด

แรงหนุนจากเงินเฟ้อที่ ชะลอ ลง ค่าเงินบาท และ การเลือกตั้ง

J.P.Morgan

นอกจากอานิสงส์จากการกลับมาของนักท่องเที่ยวจีนแล้ว เจ. พี. มอร์แกน คาดว่าปัจจัยที่จะช่วยเสริมตลาดทุนไทยในปี 2566 ได้แก่เงินเฟ้อที่ชะลอลงจากราคาพลังงานที่ลดลง และการเติบโตของค่าจ้างที่ไม่สูงมากจนเกินไป ซึ่งส่งผลให้กำไรของธุรกิจไทยปรับตัวขึ้น

ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ปรับอัตราดอกเบี้ยนโยบายขึ้น 0.75 เปอร์เซ็นต์ มาอยู่ที่ 1.25 เปอร์เซ็นต์ ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2565 เพื่อสกัดการเพิ่มขึ้นของเงินเฟ้อ และ เจ. พี. มอร์แกน คาดว่าจะมีการปรับดอกเบี้ยขึ้นอีก 0.25 เปอร์เซ็นต์อีกสองครั้งในไตรมาสนี้ จนเป็นอัตราดอกเบี้ยที่ 1.75 เปอร์เซ็นต์

การปรับอัตราดอกเบี้ยทำให้เงินเฟ้อเริ่มชะลอลง และ เจ. พี. มอร์แกนคาดว่าดัชนีราคาผู้บริโภคจะลดลงมาอยู่ที่ 3.3% ภายในสิ้นปี 2566 จาก 6.3% ในปี 2565 นายอาจदनัย มาร์โค สุจริตกุล กล่าวว่า

“ต้นทุนด้านราคาต่ำลงคาดว่าจะส่งผลบวกอย่างยิ่งแก่ผู้ผลิตอาหารและเครื่องดื่ม รวมถึงธุรกิจด้านสาธารณูปโภคในประเทศไทย ซึ่งมีหนทางจำกัดในการหลีกเลี่ยงผลกระทบของการะตุ้นทุนที่เพิ่มขึ้นในปี 2565”

ในขณะเดียวกัน การแข็งค่าขึ้นของค่าเงินบาทซึ่งได้รับแรงหนุนจากรายรับของการท่องเที่ยวที่ปรับตัวขึ้นและราคาขนส่งสินค้าที่ลดลงและช่วยให้บัญชีเดินสะพัดของประเทศไทยอยู่ในลักษณะเกินดุลในปีที่แล้วนั้น คาดว่าจะเกิดขึ้นควบคู่ไปกับการฟื้นตัวของนักท่องเที่ยวในปีนี้ โดยนายจักรพันธ์ พรพรรณรัตน์ กล่าวว่า

“เรามองว่าค่าเงินที่แข็งขึ้นน่าจะเพิ่มผลตอบแทนให้กับนักลงทุนในหลักทรัพย์”

นอกจากนั้น เจ. พี. มอร์แกน มองว่าการเลือกตั้งทั่วไปของประเทศไทยในเดือนพฤษภาคมนี้น่าจะสร้างแรงหนุนในระยะสั้นแก่ตลาดหุ้น จากการวิเคราะห์ในอดีต ค่ากลางผลตอบแทนของหลักทรัพย์ไทยในช่วง 3 เดือน

ก่อนการเลือกตั้ง 12 ครั้งที่ผ่านมาอยู่ที่ประมาณ 5%

โดยหมวดอิเล็กทรอนิกส์พลังงาน อาหารและเครื่องดื่ม และการพาณิชย์มีแนวโน้มที่จะสร้างผลตอบแทนได้เหนือตลาดรวม อย่างไรก็ตาม ผลบวกนี้น่าจะกลับเข้าสู่ภาวะปกติในระยะปานกลาง



นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุทกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



กองทุนจากสิงคโปร์ เข้าซื้อบิกล็อต LEO 9 ล้านหุ้น พร้อมพ่วง ซื้อ Warrant อีก 1 ล้านหน่วย เหตุเชื่อมั่นศักยภาพ

LEO เผย กองทุนชั้นนำจากประเทศสิงคโปร์ได้เข้าซื้อหุ้นบิกล็อตจำนวน 9 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 13.10 บาท และ Leo-w1 จำนวน 1 ล้านหน่วย ในราคาหน่วยละ 1.08 บาท มูลค่ารวม 118.98 ล้านบาท เมื่อวันที่ 16 มกราคม 2566 ที่ผ่านมา ตอกย้ำความมั่นใจในพื้นฐานธุรกิจที่แข็งแกร่งและศักยภาพในการเติบโตอย่างไร้ขีดจำกัดของ LEO ฟากซีอีโอ"เกตติวิทย์ สิริสุนทรวงศ์" ระบุตั้งแต่ปี 2566 เดินหน้ารุกธุรกิจด้วยการ JV และ M&A ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ ผลักดันการเติบโตแบบก้าวกระโดด และยั่งยืน นำไปสู่การเป็นหุ้น Blue Chip Stock ในกลุ่มผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร

นายเกตติวิทย์ สิริสุนทรวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) หรือ LEO เปิดเผยว่า เมื่อวันที่ 16 มกราคม 2566 ที่ผ่านมา ได้มีการทำรายการขายหุ้น LEO ที่เกิดขึ้นผ่านระบบการซื้อขายของตลาดหลักทรัพย์บนกระดานใหญ่ (Big Lot) จำนวน 9 ล้านหุ้นในราคาหุ้นละ 13.10 บาท Leo-w1 จำนวน 1 ล้านหน่วย ในราคาหน่วยละ 1.08 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 118.98 ล้านบาท สำหรับการขายหุ้นบิกล็อตในครั้งนี้เป็นการทำรายการเข้าซื้อหุ้นจากกองทุนจากประเทศสิงคโปร์ ที่มีความเชื่อมั่นใน

ศักยภาพการดำเนินธุรกิจของ LEO หลังจากได้เข้ามาพูดคุยกับทางบริษัทฯ มาเป็นระยะเวลาหนึ่ง และได้เห็นแผนการขยายธุรกิจ Logistics ทั้งในส่วนของ Freight และ Non-Freight ของบริษัท โดยเฉพาะการมุ่งเน้นการขยายธุรกิจใหม่ๆ ในส่วนของ Logistics Center, Cold Chain, Self Storage และลานเก็บตู้คอนเทนเนอร์ ที่มี Gross Profit Margin สูง รวมถึงยังมีแผนการ M&A อีกหลายๆ โครงการ ทั้งในและต่างประเทศที่เห็นภาพชัดเจน และสามารถรับรู้รายได้ภายในประมาณไตรมาสที่ 3/2566 นี้ อีกทั้ง การขยายธุรกิจใหม่ๆ ที่เป็น Non-Logistics เพื่อเดินหน้าสู่การเติบโตเป็น Growth Stock ในทุกมิติ

"ก่อนที่กองทุนดังกล่าวจะเข้ามาซื้อหุ้น LEO ทางกองทุนได้เข้ามาพูดคุย รวมถึงศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการเติบโต ก่อนที่จะเข้ามาซื้อหุ้นของบริษัทฯ และมีความมั่นใจว่า บริษัทฯ จะสามารถดำเนินธุรกิจและประสบความสำเร็จได้อย่างต่อเนื่อง และมองเห็นถึงช่องทางการเติบโตที่มีศักยภาพเพียงพอที่จะก้าวเป็นหนึ่งผู้นำด้านการให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรได้อย่างแน่นอน "นายเกตติวิทย์ กล่าว

ทั้งนี้ การขายหุ้นบิกล็อตในครั้งนี้ ไม่มีผลกระทบต่อโครงสร้างการบริหาร และ

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ แต่อย่างใด " จริงๆ แล้วกองทุนดังกล่าวมีความต้องการซื้อหุ้นของบริษัทฯ มากกว่า 9 ล้านหุ้น แต่บริษัทฯ ไม่สามารถจัดสรรให้ได้ จึงได้เสนอให้ทางกองทุนซื้อวอแรนท์ Leo-w1 แทนและไปใช้สิทธิ์ในการแปลงสภาพแทนในอนาคต ตอกย้ำถึงความมั่นใจของกองทุนดังกล่าวต่อพื้นฐานธุรกิจที่แข็งแกร่งของบริษัทฯ โดยจำนวนหุ้นที่ทางกองทุนจากประเทศสิงคโปร์ซื้อไปนี้คิดเป็นสัดส่วน 2.8% ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ" นายเกตติวิทย์ กล่าวเพิ่มเติม

สำหรับภาพรวมแนวโน้มการดำเนินธุรกิจโลจิสติกส์ในปี 2566 นี้ บริษัทฯ คาดว่าจะสร้างการเติบโตอย่างโดดเด่น ทั้งกลุ่ม Logistics ที่เป็น Freight และ Non-Freight และ Non Logistics เพื่อให้สอดคล้องกับการเป็นหุ้น Blue Chip Stock ของผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรที่มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดและยั่งยืน ทั้งนี้ทางบริษัทฯ จะมีการประกาศแผนธุรกิจปี 2566 รวมถึงกลยุทธ์และเป้าหมายการเติบโตของ LEO ใน 3-5 ปี จ้างหน้าอย่างเป็นทางการ ภายในเดือนมกราคม 2566 นี้





RS ตั้งเป้าเป็น Life Enriching

**พร้อม Spin-Off บริษัทในเครือ
เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์
ต้นมาร์เก็ต แคม ขึ้นเป็น 1 แสนลบ.
ในอีก 3 ปีข้างหน้า**

บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) หรือ อาร์เอส กรุ๊ป ประกาศก้าวสู่ความท้าทายใหม่ ด้วยการปรับโครงสร้างองค์กรครั้งใหญ่ ตั้งเป้าเป็น Life Enriching ที่ไม่ใช่แค่การเติมเต็มความสุขและความต้องการของผู้บริโภค ด้วยผลิตภัณฑ์และบริการเท่านั้น แต่จะยกระดับในทุกมิติการใช้ชีวิต ของลูกค้า เพื่อสร้างประสบการณ์แห่งความสุขไปพร้อมกับสร้างคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีให้กับผู้คนและสัตว์เลี้ยงผ่านทุกธุรกิจในการ ซึ่งกลุ่มธุรกิจมีเดียและเอ็นเตอร์เทนเมนต์จะกลับมาลุยธุรกิจเพลงอีกครั้งด้วยโมเดลธุรกิจใหม่ ขณะที่ธุรกิจคอมพิวเตอร์จะเติบโตด้วยช่องทางและพันธมิตรใหม่ๆ เพื่อเข้าสู่ตลาดเมสเสจเต็มตัว พร้อมปั้นธุรกิจน้องใหม่ RS Pet All รับสินค้า Petconomy นอกจากนี้ อาร์เอส กรุ๊ป กำลังเดินหน้าปรับโครงสร้างและขยายธุรกิจใหม่ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของยุทธศาสตร์องค์กร ที่จะส่งเสริมให้โมเดล Entertainmerce เติบโตแข็งแกร่งขึ้นทั้งในแนวตั้งและแนวนอน ซึ่งจะผลักดันรายได้ปี 2566 สู่เป้าหมาย 5,500 ล้านบาท และเป็นการเตรียมความพร้อมของ อาร์เอส กรุ๊ป เพื่อ Spin-Off บริษัทในเครือเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ และทำให้มาร์เก็ต แคม ของ อาร์เอส กรุ๊ป สูงขึ้นเป็น 1 แสนล้านบาท ในอีก 3 ปีข้างหน้า

คุณสุรัชย์ เชมภูโชติศักดิ์ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ผ่านมา 3 ปีแล้วที่ อาร์เอส กรุ๊ป ประกาศรีแบรนด์ และสามารถทรานฟอร์มองค์กร ภายใต้โมเดลธุรกิจ Entertainmerce ได้สำเร็จ จนเป็นหนึ่งในองค์กรชั้นนำที่ได้รับการยกย่องให้เป็นกรณีศึกษาในการทรานฟอร์มธุรกิจ ถึงแม้ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาต้องพบเจอ

กับสถานการณ์ที่คาดไม่ถึง ทั้งโควิด-19 และปัญหาเศรษฐกิจ แต่อาร์เอส กรุ๊ป ก็ปรับตัวอย่างรวดเร็วและมองหาโอกาสในวิกฤติอยู่เสมอ จนสามารถยับยั้งดพองค์กรเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง สำหรับความท้าทายในปีนี้เป็น เราตั้งเป้าเป็น Life Enriching มุ่งมั่นในการยกระดับทุกมิติการใช้ชีวิตของลูกค้าผ่านทุกธุรกิจในการ พร้อมจัดโครงสร้างองค์กรใหม่โดยแบ่งเป็น 6 กลุ่มธุรกิจ เพื่อให้สอดคล้องกับยุทธศาสตร์องค์กร ซึ่งจะนำไปสู่การเติบโตที่แข็งแกร่งในแนวตั้ง และจะขยายธุรกิจใหม่ๆ ในแนวนอน นับเป็นการสร้างวิสัยทัศน์ใหม่ของ อาร์เอส กรุ๊ป ให้เติบโตยั่งยืนตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ และเตรียมความพร้อมของ อาร์เอส กรุ๊ป เพื่อ Spin-Off บริษัทในเครือเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ เพื่อทำให้มาร์เก็ต แคม ของ อาร์เอส กรุ๊ป สูงขึ้นเป็น 1 แสนล้านบาทในอีก 3 ปีข้างหน้า

ทั้งนี้ โครงสร้างธุรกิจใหม่ของ อาร์เอส กรุ๊ป แบ่งได้เป็น 6 กลุ่มหลัก ดังนี้

RS Multimedia ซึ่งประกอบด้วย ช่อง 8 และ COOLfahrenheit

RS Music ซึ่งประกอบด้วยค่ายเพลง RSIAM, kamikaze, RoseSound และบริษัท โฟร์ท แอปเปิ้ล

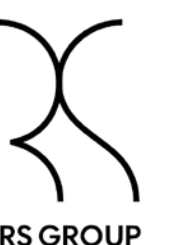
RS LiveWell ซึ่งประกอบด้วย RS Mall และแบรนด์ผลิตภัณฑ์ well u, Vitanature+, Lifemate และ Camu C

RS Connect ซึ่งประกอบด้วย ULife และ De Beste

RS Pet All ธุรกิจใหม่ที่ประกอบธุรกิจครบวงจรสำหรับสัตว์เลี้ยง

R Alliance ดูแลด้านการลงทุน ตามกลยุทธ์? M&A และ JV

ด้าน คุณวิฑูรย์ เวชชบุษกร ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงิน เผยว่า สำหรับไฮไลต์ในปี 2565 ที่ผ่านมา อาร์เอส กรุ๊ป สามารถสร้างผลงานเป็นที่โดดเด่น ทั้งการเข้าซื้อกิจการทั้งหมดของยูนิลีเวอร์ ไลฟ์ หรือ ยูไลฟ์ (ULife) ซึ่งเป็นหน่วยธุรกิจขายตรงของยูนิลีเวอร์ Popcoin ประกาศลิขสิทธิ์เข้าสู่กระดานซื้อขายแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัลชั้นนำของโลกอย่าง XT.COM ขณะที่แบรนด์ Lifemate สามารถขยายความหลากหลายของอาหารและผลิตภัณฑ์เพื่อสัตว์เลี้ยงได้มากถึง 81 SKUs และเพิ่มเครือข่ายร้านค้าทั่วประเทศเกือบกว่า 600 แห่ง ทั้งนี้ อาร์เอส กรุ๊ป ยังได้รับคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นหนึ่งในรายชื่อหุ้นยั่งยืน หรือ Thailand Sustainability Investment (THSI) ประจำปี 2565 ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 และยังจัดตั้งบริษัท เพ็ท ออลล์ จำกัด เพื่อลงทุนในอุตสาหกรรมสัตว์เลี้ยง (Petconomy) ผ่านการสร้างธุรกิจสัตว์เลี้ยงแบบครบวงจร ซึ่งเป็นการส่งเสริมให้ Ecosystem ของ อาร์เอส กรุ๊ป ขยายตัวกว้างขึ้น และสามารถดึงดูดศักยภาพของแต่ละธุรกิจมาสนับสนุนซึ่งกันและกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนในปีนี้เป็น อาร์เอส กรุ๊ป ยังคงขับเคลื่อนธุรกิจด้วยโมเดล Entertainmerce ที่แข็งแกร่ง พร้อมมุ่งสู่การเป็น Life Enriching โดยโฟกัสที่การเจาะตลาด Mass และเพิ่ม Accessibility การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้นด้วยช่องทางการจำหน่ายและพาร์ทเนอร์ที่หลากหลาย ซึ่งคาดว่าจะผลักดันรายได้ปี 2566 ให้ไปสู่เป้าหมายที่ 5,500 ล้านบาท โดยมาจากธุรกิจคอมพิวเตอร์ 3,100 ล้านบาท และธุรกิจมีเดียและเอ็นเตอร์เทนเมนต์ 2,400 ล้านบาท





RS ตั้งเป้าเป็น Life Enriching

**พร้อม Spin-Off บริษัทในเครือ
เจ้าตลาดหลักทรัพย์
ดัชนีมาร์เก็ต แคป ขึ้นเป็น 1 แสนลบ.
ในอีก 3 ปีข้างหน้า**

ความเคลื่อนไหวของธุรกิจคอมเมิร์ซในเครือ อาร์เอส กรุ๊ป ปี 2566 มีความน่าสนใจ ดังนี้

บริษัท อาร์เอส ลิฟเวลล์ จำกัด

แบรนด์ well u และ Vitanature+ ปีนี้เตรียมออกผลิตภัณฑ์ใหม่ทั้งหมด 19 SKUs ในหมวดผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร, ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม และผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนตัว แบรนด์ Lifemate ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ 22 SKUs ในหมวดอาหารกลุ่ม Specialty Food, สแน็คสำหรับสุนัขและแมว และผลิตภัณฑ์ดูแลทำความสะอาด นอกจากนี้ ยังเตรียมขยายช่องทางการจำหน่ายไปยัง Modern Trade และตลาดต่างประเทศด้วย

ทั้งนี้ สินค้าบางส่วนในเครือ อาร์เอส ลิฟเวลล์ ยังได้จับมือพันธมิตร เพื่อขยายช่องทางไปสู่ Specialty Store และ Duty Free เพื่อเจาะกลุ่มนักท่องเที่ยวจีนอีกด้วย

ในขณะที่ RS Mall แพลตฟอร์มจำหน่ายสินค้าสุขภาพและความงามก็จับมือกับพันธมิตรหลากหลายยิ่งขึ้น อาทิ สถาบันการเงิน โรงพยาบาล คลินิก และบริษัทประกันชั้นนำ เพื่อสร้างฐานลูกค้าใหม่ รวมไปถึงการสร้างระบบ CRM ที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

บริษัท อาร์เอส คอนเน็ค จำกัด ได้ปรับโครงสร้างธุรกิจและเปิดโมเดลธุรกิจใหม่ได้แก่

ULife ธุรกิจขายตรงยุคใหม่ที่แตกไลน์โมเดลธุรกิจเพิ่ม โดยแบ่งเป็น ปันโต ธุรกิจโมเดลใหม่สำหรับจำหน่ายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพแบบ Subscription และโมเดลธุรกิจ PROMPT เพื่อจัดจำหน่ายสินค้ากลุ่มพันธมิตรที่น่าสนใจผ่านช่องทางออนไลน์

De Beste (เดอร์ เบสส์เต) ผลิตภัณฑ์สกินแคร์สำหรับชาวเอเชีย เน้นการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์-โซเชียลคอมเมิร์ซ และเปิดระบบตัวแทนออนไลน์ (Online Marketing)

โดยในปีนี้ ULife ยังวางแผนออกผลิตภัณฑ์ใหม่อีก 4 SKUs ในหมวดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและความงาม ภายใต้แบรนด์ aviance และ beyonde ส่วน De Beste ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ 3 SKUs ครอบคลุมผลิตภัณฑ์ในหมวดสบู ผลิตภัณฑ์กันแดด และผลิตภัณฑ์บิวตี้ดีท็อกซ์ นอกจากนี้ ULife ยังได้สร้าง ULife space คอมมูนิตีสำหรับ Business Partners และตั้ง R&D Creation Center ที่มีพันธมิตรเป็นสถาบันวิจัยและ Supplier ชื่อนำกว่า 100 แห่งทั่วโลก

บริษัท อาร์เอส เพ็ท วอล จำกัด เป็นธุรกิจสัตว์เลี้ยงครบวงจร ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำที่ประกอบด้วยโรงงานผลิตอาหารสัตว์ วัสดุสัตว์เลี้ยง สินค้าสำหรับสัตว์เลี้ยง รวมถึงธุรกิจเวลาเนสสำหรับสัตว์เลี้ยงด้วย

ในขณะที่ความเคลื่อนไหวของธุรกิจธุรกิจมีเดียและเอ็นเตอร์เทนเมนต์ ในเครืออาร์เอส กรุ๊ป ปี 2566 ก็เน้นที่การสร้างบิกอิมแพ็คโดยจะมีทั้งโมเดลธุรกิจเพลงที่แตกต่างไม่เหมือนใคร รวมถึงนำเสนอคอนเสิร์ตและประสบการณ์ทั้งออนไลน์-ออนกราวด์ ที่จะเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายให้ครบทุกกลุ่ม ทั้ง Gen X, Gen Y และ Gen Z รวมไปถึงการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ ด้วยการหาพาร์ทเนอร์ และการทำ M&A โดยแบ่งความน่าสนใจตามธุรกิจได้ดังนี้

บริษัท อาร์เอส มีเดียมีเดีย จำกัด ช่อง 8 จัดเต็มแบบครบเครื่อง เจ็มจัม โดยโฟกัสที่การตลาดรูปแบบ ภูธรมาร์เก็ตติ้ง ในขณะที่คอนเทนต์ต่างๆ อาทิละคร จะมีการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ ครบรสยิ่งขึ้น ภายใต้กลยุทธ์ ช่อง 8 สุดทุกจว กับคอนเซปต์ละครช่อง 8 ดูก่อนใคร สนุกก่อนใคร จัดหนักจนทวิตเตอร์แสดงชั้นแนวหน้าของเมืองไทย และเหล่าคนดังในโลกออนไลน์มากมาย มามอบความสนุกสนานถึงหน้าจอทั้งไทยและเอเชีย นอกจากนี้ ยังต่อยอดการเป็น King of Fighting Sports ด้วย 4 รายการมวยเด็ด และคอนเทนต์ออนไลน์มากมาย ครอบคลุมทุกแพลตฟอร์ม และสามารถเข้าถึงคอนเทนต์ผ่านผู้ให้บริการ OTT ที่หลากหลาย ทั้ง iQIYI, Viu, WeTV, AIS PLAY, POPS.TV และ TrueID COOLfahrenheit คลื่นวิทยุที่มีผู้ฟังสูงสุดมาอย่างยาวนาน จะเพิ่มคอนเทนต์ไลฟ์สไตล์ที่หลากหลาย ตอบโจทย์ทุกกลุ่มเป้าหมาย พร้อมมุ่งเน้นรักษาฐานผู้ฟัง โดยผู้ฟังสามารถเข้าถึง COOLfahrenheit ได้หลากหลายช่องทางทั้งคลื่น FM 93, แอปพลิเคชัน COOLISM และผ่านสตรีมมิ่ง เช่น Joox, Siri, Apple Music, Google Home และ Google Assistant นอกจากนี้ ยังมีด้วยกิจกรรมโดนใจ อาทิ COOL Outing และ อีจ้ Eat All Around ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ได้รับการต้อนรับมาด้วยดีมา โดยตลอด ด้าน COOLive วางแผนจัด 4 คอนเสิร์ตใหญ่ ได้แก่ RS HITS JOURNEY 2023, D2B 22nd Anniversary Concert 2023, kamikaze party reunion และ RS MEETING HITS MARATHON CONCERT 2023 และ 4 ไลฟ์สด ได้แก่ COOL Summer Fest, COOL Rainy Fest, COOL URBAN Fest และ COOL Winter Fest ตลอดทั้งปี



RS ตั้งเป้าเป็น Life Enriching

พร้อม Spin-Off บริษัทในเครือ
เข้าตลาดหลักทรัพย์
ต้นมาร์เก็ต แคม ขึ้นเป็น 1 แสลงบ.
ในอีก 3 ปีข้างหน้า

RS Music (อาร์เอส มิวสิค)

เรียกว่าเป็นปีที่น่าจับตา เพราะ อาร์เอส จะกลับมาลุยธุรกิจเพลงอีกครั้ง และเชื่อว่าการกลับมาครั้งนี้ถูกที่ถูกลเวลา ด้วยโมเดลธุรกิจใหม่ที่ชัดเจน พาร์เนอร์ใหม่ที่แข็งแกร่ง และการเติบโตอย่างต่อเนื่องของแพลตฟอร์มสตรีมมิ่ง ภายใต้ 3 ค่ายเพลง RSIAM, kamikaze และ RoseSound ด้วยโปรเจกต์ RS Homecoming และ RS Newcomers เพื่อสร้างปรากฏการณ์ใหม่ให้กับวงการเพลงในเร็ว ๆ นี้

ขณะที่ โฟร์ท แอปเปิ้ล พร้อมลุยโปรเจกต์ VIBE VERSE โดยแบ่งกิจกรรมใหญ่ออกเป็น VIBE HOUSE เวทีออดิชั่นคัดเลือกศิลปิน T-Pop เพื่อดึงดูดคนรุ่นใหม่เข้าสู่วงการ และ VIBE SQUARE เป็นโซเชียล

พิเศษจากศิลปินไทยที่มีคอนเซ็ปต์แตกต่างจากการจัดโชว์แสดงดนตรีทั่วไป เน้นการโรดโชว์ไปตามสถานที่ต่างๆ อาทิ ชายหาด ริมหาด และสวนสาธารณะ เป็นต้น เพื่อให้แฟนคลับได้รับประสบการณ์สุดพิเศษร่วมกับศิลปินที่ชื่นชอบ

ธุรกิจด้านการลงทุน

บริษัท อาร์ อัลโลแอนซ์ จำกัด ซึ่งปัจจุบันถือหุ้นใน เซกซ์ เอเชีย บริษัทบริหารหนี้สินครบวงจร ในปีนี้ เซกซ์ เอเชีย พร้อมแล้วที่จะ IPO ในช่วงไตรมาสแรกของปี

ทั้งนี้ อาร์เอส กรุ๊ป ยังเพิ่มอีกหนึ่งสายงานขึ้นภายใต้ชื่อสายงานการตลาด และขายสื่อโฆษณา (Media sales and Marketing) ดูแลการซื้อขายและการทำการ

ตลาดแบบ one stop service ครอบคลุมและเชื่อมโยงสื่อและบันเทิงในทุกธุรกิจของ อาร์เอส กรุ๊ป เข้าไว้ด้วยกันอย่างครบวงจร ช่วยให้การซื้อสื่อโฆษณาและการทำการตลาดของลูกค้ามีประสิทธิภาพและคุ้มค่ามากที่สุด สามารถเข้าถึงตลาด Mass และเพิ่ม Accessibility ได้อย่างครบวงจร นอกจากนี้ อาร์เอส กรุ๊ป ยังให้ความสำคัญกับการหาพาร์เนอร์ทางธุรกิจจากการทำ M&A อีก 2-3 ปี เพื่อต่อยอดโมเดลธุรกิจ Entertainmerce ให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น ซึ่งการปรับโครงสร้างธุรกิจและปรับ กลยุทธ์ให้เข้ากันได้เป้าหมายใหม่ของบริษัทฯ จะช่วยให้ อาร์เอส กรุ๊ป เติบโตขึ้นทั้งแนวตั้งและแนวนอน ซึ่งจะช่วยเพิ่มมูลค่าของแต่ละธุรกิจและ Spin-Off ได้อย่างรวดเร็ว คุณวิฑูรย์ กล่าว

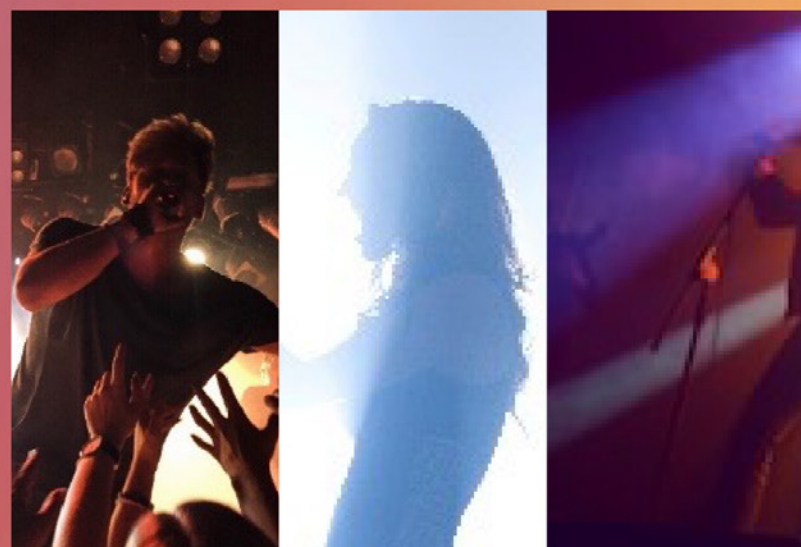


RS MUSIC

RS Homecoming



RS Newcomers



Hooninside

RS LiveWell





SM

**วางเป้าปีนี้พอร์ตสินเชื่อขยายตัว
และเป้ารายได้ทั้งปีโต 20%
จากปีก่อน ยอมรับ "ข้อปดมีคิน ปี 66"
กระตุ้นยอดขาย**



สตาร์ มินนี่ หรือ SM ยอมรับมาตรการ "ข้อปดมีคิน ปี 66" กระตุ้นกำลังซื้อประชาชน หนุนยอดขาย และพอร์ตสินเชื่อขยายตัว โดยคาดว่าปี 66 จะทำกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 20% จากปีก่อน

นายชูศักดิ์ วิวัฒน์วงศ์เกษม กรรมการผู้จัดการ บริษัท สตาร์ มินนี่ จำกัด (มหาชน) หรือ SM เปิดเผยว่า มาตรการ "ข้อปดมีคิน ปี 66" ของภาครัฐที่เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - 15 ก.พ. 66 สนับสนุนให้ SM ได้รับอานิสงส์ในช่วงโค้งแรกของบริษัท เนื่องจากมาตรการดังกล่าวจะกระตุ้นการจับจ่ายใช้สอยจากประชาชนได้มาก เพราะสามารถนำมาหักลดหย่อนค่าซื้อสินค้าหรือค่าบริการตามจำนวนที่จ่ายจริงแต่ไม่เกิน 40,000 บาท โดยแบ่งเป็นค่าซื้อสินค้าหรือค่าบริการ จำนวน 30,000 บาทแรก ออกใบกำกับภาษีแบบกระดาษหรืออิเล็กทรอนิกส์ และค่าซื้อสินค้าหรือบริการ อีกจำนวน 10,000 บาท ออกใบกำกับภาษีรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์

ทั้งนี้ SM ในฐานะผู้ให้บริการด้านสินเชื่อและผลิตภัณฑ์ทางการเงินชั้นนำในภาคตะวันออก ได้รับประโยชน์จากมาตรการ ข้อปดมีคิน ปี 66 จากการขายสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า โทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์ รถจักรยานยนต์ และอื่นๆ ทั้งรูปแบบการจำหน่าย

สินค้าแบบเงินสดและเงินผ่อน ผ่านช่องทาง 'ร้านสตาร์ มินนี่'

โดย ณ สิ้นปี 2565 บริษัทฯ มีสาขาอยู่ที่ 94 สาขา ครอบคลุม 7 จังหวัดในโซนภาคตะวันออกของประเทศไทย ได้แก่ ระยอง, จันทบุรี, ชลบุรี, ฉะเชิงเทรา, ปราจีนบุรี, ตราด, สระแก้ว และอีก 2 สาขาที่อุดรธานีและนครราชสีมา

ขณะที่ทิศทางธุรกิจการให้บริการสินเชื่อรายย่อยแบบมีหลักประกันประเภททะเบียนรถจักรยานยนต์, รถยนต์, รถยนต์เพื่อการพาณิชย์, รถใช้งานเพื่อการเกษตร รวมถึงที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ก็มีดีมานด์เข้ามารับภาพรวมเศรษฐกิจในประเทศกลับมาคึกคักหลังยุคโควิดผ่อนคลาย วางเป้าปีนี้พอร์ตสินเชื่อขยายตัวอีก 20% เติบโตจากสิ้นปี 65 พอร์ตสินเชื่ออยู่ที่ 2,300 ล้านบาท พร้อมด้วยการควบคุมลูกหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ต่อสินเชื่อรวมอยู่ในระดับใกล้เคียงกับอุตสาหกรรม

นายชูศักดิ์ กล่าวถึงท้ายว่า สำหรับแนวโน้มผลการดำเนินงานในปี 2566 คาดว่าจะเติบโตขึ้นจากปีก่อน โดยวางเป้ารายได้เติบโต 20% เนื่องจากภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศฟื้นตัว และภาครัฐมีมาตรการต่างๆ ออกมาสนับสนุน เช่น ข้อปดมีคิน ปี 66 ที่จะส่งผลดีต่อการใช้จ่ายภายในประเทศทุกภาคส่วน โดยเฉพาะภาคตะวันออกเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ด้านการลงทุนที่สำคัญของประเทศ สนับสนุนกำลังซื้อในโซนดังกล่าวคึกคักในทิศทางเดียวกัน



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



PwC

เผยแพร่ผลสำรวจซีอีโอทั่วโลก 73%

เชื่อว่าเศรษฐกิจโลกจะลดลงในช่วง 12 เดือนข้างหน้า สะท้อนมุมมองลบมากที่สุดในรอบ 10 ปี

PwC เผยผลการสำรวจซีอีโอทั่วโลกประจำปี ครั้งที่ 26 ซึ่งสำรวจความคิดเห็นของซีอีโอ 4,410 คน ใน 105 ประเทศและดินแดน ระหว่างเดือนตุลาคม-พฤศจิกายน 2565 พบว่า ซีอีโอเกือบสามในสี่ (73%) เชื่อว่าการเติบโตของเศรษฐกิจโลกจะลดลงในช่วง 12 เดือนข้างหน้า

มุมมองดังกล่าวถือเป็นมุมมองในแง่ลบมากที่สุดของซีอีโอเกี่ยวกับการเติบโตของเศรษฐกิจโลก นับตั้งแต่เราเริ่มตามคำตามนี้เมื่อ 12 ปีก่อน และเป็นการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญจากมุมมองที่สดใสในปี 2564 และ 2565 ซึ่งในเวลานั้น ซีอีโอมากกว่าสามในสี่ (76% และ 77% ตามลำดับ) เชื่อว่าการเติบโตทางเศรษฐกิจจะดีขึ้น

ซีอีโอเกือบ 40% คิดว่า องค์กรของตนจะไม่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจในช่วงทศวรรษนี้

นอกจากสภาพแวดล้อมที่ท้าทายแล้ว ซีอีโอเกือบ 40% ไม่คิดว่าองค์กรของตนจะมีศักยภาพทางเศรษฐกิจได้ในช่วงสิบปีข้างหน้า หากยังคงดำเนินธุรกิจต่อไปในเส้นทางปัจจุบัน ซึ่งเป็นความคิดเห็นที่สอดคล้องกันในหลายภาคอุตสาหกรรม ได้แก่ โทรคมนาคม (46%) การผลิต (43%) การดูแลสุขภาพ (42%) และเทคโนโลยี (41%) นอกจากนี้ ความเชื่อมั่นของซีอีโอเกี่ยวกับแนวโน้มการเติบโตของบริษัทของตนเองยังลดลงอย่างมากตั้งแต่ปีที่แล้ว (-26%) ซึ่งเป็นการลดลงมากที่สุดนับตั้งแต่วิกฤตการเงินปี 2551-2552 ซึ่งในขณะนั้น ความเชื่อมั่นซีอีโอลดลงไป 58%

เมื่อพิจารณาในระดับโลก พบว่า ความเชื่อมั่นของธุรกิจที่มีต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจนั้นแตกต่างกันไปอย่างสิ้นเชิง โดยประเทศในกลุ่มเศรษฐกิจ จี7 อย่าง ฝรั่งเศส (70% เทียบกับ 63%) เยอรมนี (94% เทียบกับ 82%) และสหราชอาณาจักร (84% เทียบกับ 71%) ซึ่งล้วนถูกกดดันจากวิกฤตพลังงานที่กำลังดำเนินอยู่ มีทัศนคติในเชิงลบเกี่ยวกับแนวโน้มการเติบโตในประเทศมากกว่าการเติบโตทั่วโลก

นอกจากนี้ ซีอีโอยังระบุถึงความท้าทายหลายประการที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรภายในอุตสาหกรรมของตนเองในช่วง 10 ปีข้างหน้า มากกว่าครึ่ง (56%) เชื่อว่าความต้องการ/ความชอบที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไร ตามด้วยการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ (53%) การขาดแคลนแรงงาน/ทักษะ (52%) และเทคโนโลยีดิสรัปชัน (49%)

เงินเฟ้อ ความผันผวนของเศรษฐกิจมหภาค และความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์เป็นประเด็นที่ซีอีโอกังวลมากที่สุด

ในขณะที่ความเสี่ยงทางไซเบอร์และสภาพเป็นปัญหาอันดับหนึ่งในปีที่แล้ว ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำเป็นสิ่งที่ซีอีโอกังวลใจมากที่สุดในปีนี้ โดยอัตราเงินเฟ้อ (40%) และความผันผวนของเศรษฐกิจมหภาค (31%)

เป็นความเสี่ยงที่ซีอีโอกังวลมากที่สุดในระยะสั้น 12 เดือน

ข้างหน้า และในอีก 5 ปีข้างหน้า รองลงมาคือ 25% ของซีอีโอรู้สึกถึงความเสี่ยงทางการเงินอันเนื่องมาจากความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ ในขณะที่ความเสี่ยงทางไซเบอร์ (20%) และการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (14%) ลดลงเมื่อเทียบกับ

สงครามในยูเครนและความกังวลที่เพิ่มขึ้นเกี่ยวกับความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ ในส่วนอื่น ๆ ของโลก ทำให้ซีอีโอต้องคิดทบทวนใหม่เกี่ยวกับโมเดลธุรกิจในด้านต่าง ๆ โดยเกือบครึ่งหนึ่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่เผชิญกับความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ได้รวมการหยุดชะงักในวงกว้างเป็นส่วนหนึ่งในการวางแผนสถานการณ์และรูปแบบการดำเนินงานขององค์กร ไม่ว่าจะเป็นด้วยการเพิ่มการลงทุนด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์หรือความเป็นส่วนตัวของข้อมูล (48%) การปรับห่วงโซ่อุปทาน (46%) การประเมินสถานะตลาดใหม่ หรือขยายตลาดใหม่ ๆ (46%) หรือการกระจายการนำเสนอสินค้า/บริการให้หลากหลาย (41%)

PwC

เผยผลสำรวจซีอีโอทั่วโลก 73% เชื่อเศรษฐกิจโลกโตลดลงในช่วง 12 เดือนข้างหน้า สะท้อนมุมมองลบมากที่สุดในรอบ 10 ปี

ซีอีโอกำลังลดต้นทุน แต่ไม่ลดจำนวนพนักงานหรือค่าตอบแทน

เพื่อตอบสนองต่อสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ซีอีโอกำลังมองหาวิธีลดต้นทุนและกระตุ้นการเติบโตของรายได้ 52% ของซีอีโอเลือกที่จะลดต้นทุนการดำเนินงาน ในขณะที่ 51% ใช้วิธีขึ้นราคา และ 48% นำเสนอสินค้าและบริการที่หลากหลายมากขึ้น อย่างไรก็ตาม มากกว่าครึ่ง หรือ 60% กล่าวว่า พวกเขาไม่มีแผนที่จะลดขนาดพนักงานในช่วง 12 เดือนข้างหน้า ขณะที่ซีอีโอส่วนใหญ่ หรือ 80% ไม่ได้วางแผนที่จะลดค่าตอบแทนพนักงาน เพื่อรักษาบุคลากรที่มีความสามารถและลดอัตราการออกจากงานของพนักงาน



นายบ็อบ มอริตซ์ (Bob Moritz)
ประธาน PwC โกลบอล กล่าวว่า:

"เศรษฐกิจที่ผันผวน อัตราเงินเฟ้อที่สูงมาหลายสัปดาห์ และความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ เป็นปัจจัยที่ทำให้ซีอีโอมีมุมมองเชิงลบมากที่สุดในรอบสิบปี ด้วยเหตุนี้ ซีอีโอทั่วโลกจึงต้องประเมินใหม่เกี่ยวกับรูปแบบการดำเนินงานและการลดต้นทุน อย่างไรก็ตาม แม้จะมีแรงกดดันเหล่านี้ แต่พวกเขาก็ยังคงให้ความสำคัญกับพนักงาน

มากที่สุด ด้วยความพยายามที่จะรักษาบุคลากรที่มีความสามารถเอาไว้หลังจากที่เกิดกระแส 'การลาออกครั้งใหญ่' (Great Resignation) ในช่วงที่ผ่านมา โลกยังคงเปลี่ยนแปลงอย่างไม่หยุดยั้ง และความเสี่ยงที่องค์กร ผู้คน และโลกใบนี้ กำลังเผชิญอยู่มีแต่จะเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ทั้งนี้ องค์กรต่าง ๆ ต้องสร้างสมดุลอย่างระมัดระวังระหว่างความจำเป็นสองประการ คือการลดความเสี่ยงในระยะสั้น กับสิ่งที่ต้องดำเนินงานเพื่อวัตถุประสงค์ระยะยาว หากพวกเขาไม่เพียงต้องเติบโต แต่ยังต้องอยู่รอดในช่วงไม่กี่ปีข้างหน้าด้วย ธุรกิจที่ไม่เปลี่ยนแปลงจะไม่สามารถอยู่รอดได้"

การจัดการความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศมีความสำคัญเพิ่มขึ้นสำหรับธุรกิจ

แม้ว่าความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศจะไม่ได้เด่นชัดเท่ากับความเสี่ยงระยะสั้นในช่วง 12 เดือนข้างหน้า เมื่อเทียบกับความเสี่ยงอื่น ๆ ทั่วโลก แต่ซีอีโอยังคงมองว่าความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศส่งผลกระทบต่อโครงสร้างต้นทุน (50%) ห่วงโซ่อุปทาน (42%) และสินทรัพย์ที่จับต้องได้ (24%) ตั้งแต่ระดับปานกลางถึงมาก ซีอีโอในจีนรู้สึกเสี่ยงมากเป็นพิเศษ โดย 65% มองเห็นความเป็นไปได้ที่ความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศจะส่งผลกระทบต่อโครงสร้างต้นทุนของพวกเขา ขณะที่ 71% คิดว่าจะกระทบต่อซัพพลายเชน และ 56% มองว่าจะส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ที่จับต้องได้ ด้วยความตระหนักถึงผลกระทบของการเปลี่ยนแปลง

สภาพภูมิอากาศที่จะมีต่อธุรกิจและสังคมในระยะยาว ซีอีโอส่วนใหญ่จึงได้ดำเนินการแล้ว หรืออยู่ในระหว่างการดำเนินการแผนงานริเริ่มเพื่อลดการปล่อยมลพิษของบริษัท (65%) นอกเหนือไปจากคิดค้นผลิตภัณฑ์และกระบวนการใหม่ที่เป็นมิตรต่อสภาพภูมิอากาศ (61%) หรือพัฒนากลยุทธ์ระดับองค์กรที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูลเพื่อลดการปล่อยมลพิษและลดความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศ (58%)

แม้ว่าปัจจุบันจะมีประเทศต่าง ๆ จำนวนมากขึ้นที่มีการกำหนดราคาคาร์บอนในรูปแบบ แต่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ (54%) ยังไม่มีแผนที่จะนำราคาคาร์บอนภายในองค์กรมาใช้ในการตัดสินใจ และมากกว่าหนึ่งในสาม (36%) ไม่ได้วางแผนที่จะดำเนินการริเริ่มเพื่อปกป้องสินทรัพย์ที่จับต้องได้ของบริษัทและ/หรือพนักงานจากผลกระทบของความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศ

ความไว้วางใจและการเปลี่ยนแปลงในการสร้างคุณค่าระยะยาวยังคงมีความสำคัญอย่างต่อเนื่อง

pwc

PwC

แผนสำรวจซีอีโอทั่วโลก 73% เชื่อว่าเศรษฐกิจโลกจะลดลงในช่วง 12 เดือนข้างหน้า สะท้อนมุมมองลบมากที่สุดในรอบ 10 ปี

ซีอีโอระบุถึงความจำเป็นในการร่วมมือกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่หลากหลายเพื่อสร้างความไว้วางใจและส่งมอบผลลัพธ์ที่ยั่งยืน หากองค์กรต้องการสร้างคุณค่าทางสังคมในระยะยาว การสำรวจพบว่า องค์กรเป็นพันธมิตรกับหน่วยงานที่ไม่ใช่ธุรกิจ เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน (54%) เพื่อความหลากหลาย ความเสมอภาค และการไม่แบ่งแยก (49%) และเพื่อการศึกษา (49%)

นอกจากนี้ หากต้องการที่จะยังคงดำรงอยู่ต่อไปได้ในระยะใกล้และระยะยาว องค์กรจะต้องลงทุนในบุคลากรและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีเพื่อเสริมศักยภาพให้กับพนักงาน ในส่วนของเทคโนโลยี องค์กรเกือบสามในสี่ (76%) ระบุว่ากำลังลงทุนในกระบวนการและระบบอัตโนมัติ การใช้ระบบเพื่ออุปสกลให้กับพนักงานในด้านที่สำคัญ (72%) การใช้เทคโนโลยี เช่น คลาวด์ AI และเทคโนโลยีขั้นสูงอื่นๆ (69%)

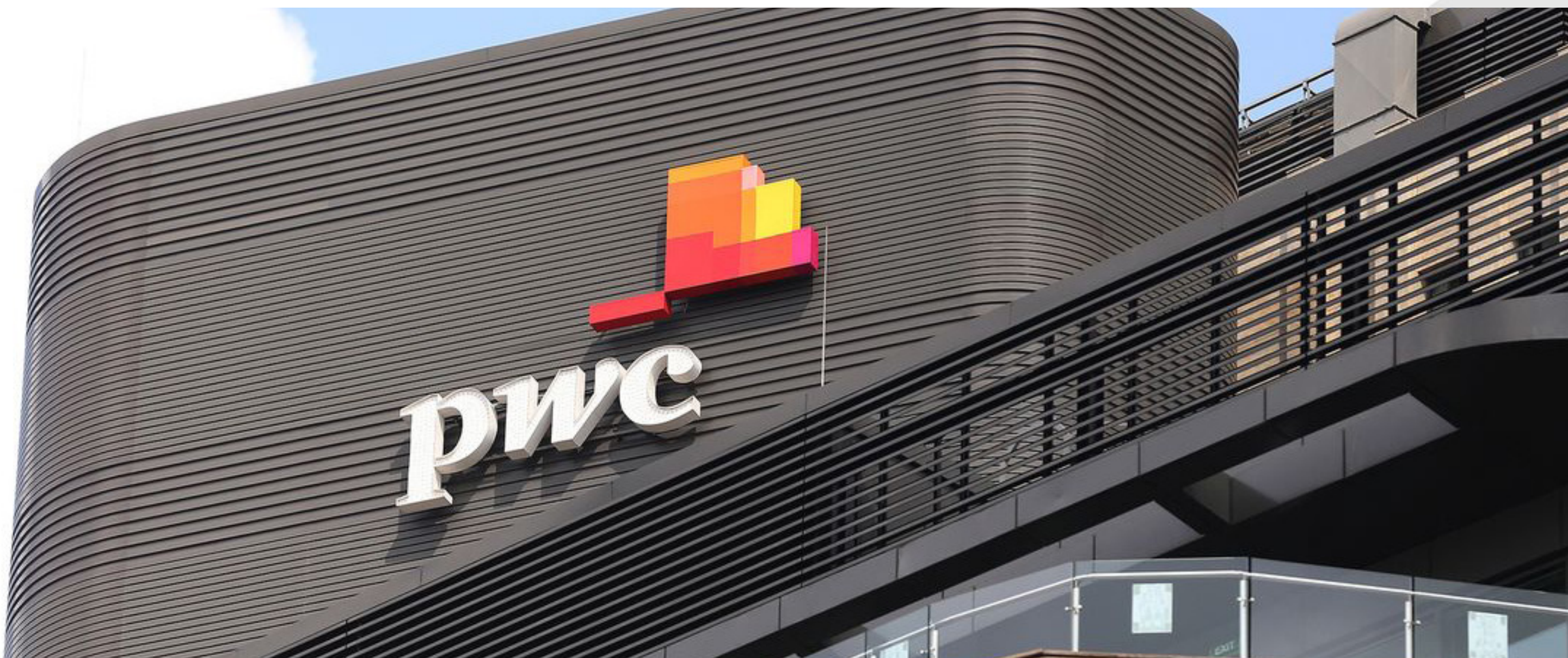
อย่างไรก็ตาม ซีอีโอหลายคนตั้งคำถามว่า องค์กรของตนมีเงื่อนไขเบื้องต้นที่จำเป็นสำหรับการเสริมอำนาจองค์กรและการเป็นผู้ประกอบการหรือไม่ เช่น การปรับให้สอดคล้องกับค่านิยมทางธุรกิจ และการส่งเสริมให้เกิดการคัดค้านและการถกเถียงของผู้บริหาร เพื่อจัดการกับความท้าทายที่ซับซ้อนมากขึ้นที่องค์กรต้องเผชิญ ตัวอย่างเช่น มีเพียง 23% ของซีอีโอที่กล่าวว่า ผู้บริหารในบริษัทตัดสินใจเกี่ยวกับส่วนงานของตนโดยไม่ปรึกษาซีอีโออยู่บ่อยครั้ง หรือเป็นปกติ นอกจากนี้ มีซีอีโอเพียง 46% เท่านั้นที่กล่าวว่าผู้บริหารในบริษัททนต่อความล้มเหลวในระดับเล็กน้อยได้บ่อยครั้ง/เป็นปกติ อย่างไรก็ตาม ในส่วนของมุมมองพบว่า ผู้ตอบแบบสำรวจเกือบ 9 ใน 10 (85%) กล่าวว่าพฤติกรรมของพนักงานมีความสอดคล้องกับค่านิยมและทิศทางของ บริษัทโดยส่วนมาก/เป็นปกติ

เมื่อเลือกระหว่างความต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงในระยะสั้นหรือระยะยาว ซีอี

โอกล่าวว่าพวกเขากังวลกับการปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานในปัจจุบัน (53%) มากกว่าการปรับเปลี่ยนธุรกิจและกลยุทธ์ของบริษัทเพื่อตอบสนองความต้องการในอนาคต (47%) อย่างไรก็ตาม หากพวกเขาสามารถออกแบบตารางเวลาใหม่ได้ ซีอีโอกล่าวว่าพวกเขาจะใช้เวลามากขึ้นกับการพัฒนาธุรกิจและกลยุทธ์เพื่อตอบสนองความต้องการในอนาคต (57%)

นาย บ็อบ มอริตซ์ ประธาน PwC โกลบอล กล่าวสรุปว่า

"ความเสี่ยงที่องค์กรและสังคมเผชิญอยู่ในปัจจุบันไม่สามารถแก้ไขได้โดยลำพังและโดดเดี่ยว ดังนั้น ซีอีโอจึงต้องร่วมมือกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่หลากหลายทั้งในภาครัฐและเอกชนอย่างต่อเนื่องเพื่อลดความเสี่ยงเหล่านั้นอย่างมีประสิทธิภาพ สร้างความไว้วางใจ และสร้างคุณค่าระยะยาวให้กับธุรกิจของพวกเขา ตลอดจนสังคม และโลกใบนี้"



ก.ล.ต.

ออกหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการบริหารจัดการกระเป๋า สินทรัพย์ดิจิทัลที่ใช้ในการเก็บรักษาสินทรัพย์ดิจิทัล (wallet) และกุญแจ (key)

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ออกประกาศกำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่มีการเก็บรักษาสินทรัพย์ดิจิทัลของลูกค้าย ต้องมีระบบการบริหารจัดการกระเป๋าสินทรัพย์ดิจิทัลที่ใช้ในการเก็บรักษาสินทรัพย์ดิจิทัลและกุญแจ* เพื่อให้การเก็บรักษาสินทรัพย์ดิจิทัลเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และทรัพย์สินของลูกค้ายมีความปลอดภัย โดยหลักเกณฑ์ดังกล่าวครอบคลุมถึงเรื่องดังต่อไปนี้

(1) การจัดให้มีนโยบายและวิธีปฏิบัติในการกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงและการบริหารจัดการ wallet และ key รวมทั้งจัดให้มีการสื่อสารนโยบาย การกำหนดขั้นตอนและวิธีปฏิบัติงาน การกำกับดูแลการปฏิบัติงาน และการควบคุมภายในสำหรับการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามนโยบายดังกล่าว

(2) การจัดให้มีนโยบายและกำหนดกระบวนการในเรื่องของการออกแบบ พัฒนา และบริหารจัดการ wallet รวมถึงการสร้าง จัดเก็บ และเข้าถึง key หรือข้อมูลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อย่างเหมาะสมและมั่นคงปลอดภัย

(3) การจัดให้มีการบริหารจัดการเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อระบบการบริหารจัดการ wallet และ key โดยมีการกำหนดขั้นตอนทดสอบขั้นตอน กำหนดผู้รับผิดชอบ รายงานเหตุการณ์ ตลอดจนจัดให้มีการตรวจสอบความมั่นคงปลอดภัยของระบบ และการตรวจสอบพิสูจน์พยานหลักฐานทางดิจิทัล (digital forensic investigation) ในกรณีที่มีเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อความมั่นคงปลอดภัยของระบบที่เกี่ยวข้องกับการเก็บรักษาสินทรัพย์ดิจิทัล ซึ่งกระทบต่อทรัพย์สินของลูกค้ายอย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ ประกาศดังกล่าวจะมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 16 มกราคม 2566 เป็นต้นไป โดยมีบทเฉพาะกาลให้ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่มีการเก็บรักษาสินทรัพย์ดิจิทัลของลูกค้ายอยู่ก่อนวันดังกล่าว มีระยะเวลาดำเนินการตามหลักเกณฑ์ที่ประกาศ แต่ต้องไม่เกินกว่า 6 เดือน นับแต่วันที่ 16 มกราคม 2566





ฮอนไซด์ Business

**ทริฟเฟิล ไร บริจาคที่ดินนอนโฟม
ให้แก่ผู้ป่วยติดเตียง รพ.ศิริราช**



"โมนอ เน็กซ์ มอบของขวัญเพื่อน้อง"



**ไทยประกันชีวิต
มอบสินไหมกำลังพลเรือหลวงสุโขทัย**



**จี แคปปิตอล ร่วมงาน
"10 มกราคม จ้าวช้างรวมใจ ประจำปี 2566"
จัดแคมเปญสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำต้อนรับปีใหม่ 2566**



สรุป ภาพรวมตลาด

ดัชนี

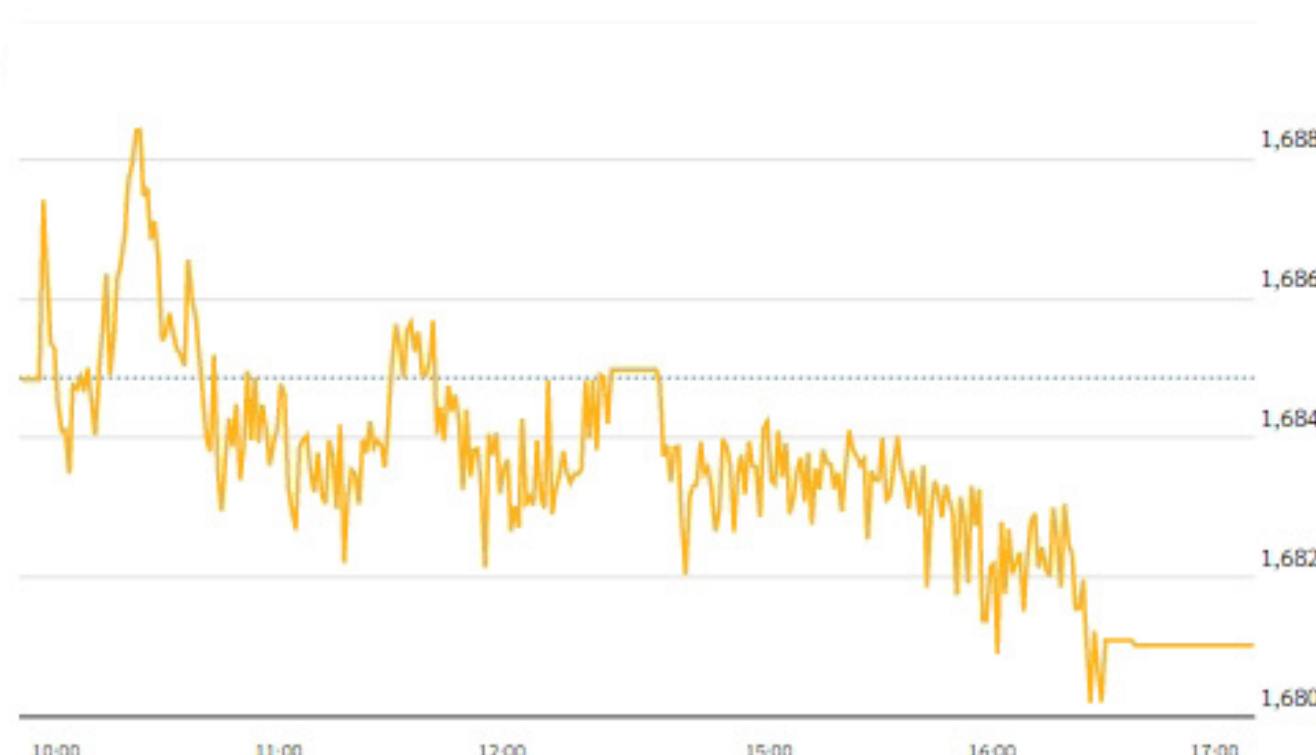
SET FTSE SET/FTSE ASEAN

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ลบ.)
SET	1,681.04	-3.82 (-0.23%)	14,219,240	54,483.85
SET50	1,004.34	-3.11 (-0.31%)	1,021,671	32,781.55
SET100	2,261.78	-6.32 (-0.28%)	1,745,004	41,488.01
sSET	1,105.49	+1.19 (+0.11%)	620,795	2,731.91
SETCLMV	1,019.75	-2.05 (-0.20%)	749,962	21,601.90
SETHD	1,213.46	-2.41 (-0.20%)	571,875	12,078.77
SETTHSI	1,068.13	-2.89 (-0.27%)	1,669,156	37,196.88
SETWB	1,031.85	-4.52 (-0.44%)	345,818	8,860.92
mai	593.64	+1.11 (+0.19%)	1,366,702	3,399.22

SET

ข้อมูลล่าสุด 17 ม.ค. 2566 17:15:25
สถานะตลาด : Closed

ต่ำสุด 1,679.20 | สูงสุด 1,688.56



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่รวมการซื้อขาย DFX

ภาพรวมภาวะตลาด			ข้อมูลล่าสุด 17 ม.ค. 2566 17:15:25	
			SET	mai
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)
▲ เพิ่มขึ้น	537	3,752,452	97	644,522
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	536	3,796,245	85	541,279
▼ ลดลง	959	6,658,507	64	175,714
จำนวนรายการ	SET	506,339	mai	118,588

ผลการดำเนินงาน				ข้อมูล ณ วันที่ 16 ม.ค. 2566			
		SET		mai			
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		20,645,625.13		542,694.81			
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		6.92		2.15			
P/E (เท่า)		18.33		55.45			
P/BV (เท่า)		1.67		3.03			
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		2.48		1.12			
กำไรสุทธิต่อหุ้น		91.92		10.69			

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี				ข้อมูล ณ วันที่ 16 ม.ค. 2566			
		SET		mai			
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		+7.95%		-6.14%			
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		+9.88%		+4.91%			
YTD (Year to Date)		+0.97%		+1.43%			

หมายเหตุ

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

10 อันดับสูงสุด

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

ค้นหาอัตโนมัติ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ PTT	33.50	-0.25 (-0.74%)		2,749,054.38
☆ CPALL	68.75	+1.00 (+1.48%)		1,909,118.45
☆ AOT	73.25	0.00 (0.00%)		1,828,265.03
☆ KBANK	153.00	-2.00 (-1.29%)		1,617,454.00
☆ BBL	154.50	-2.50 (-1.59%)		1,538,931.70
☆ PTTGC	51.50	+1.25 (+2.49%)		1,490,699.70
☆ DELTA	842.00	-2.00 (-0.24%)		1,264,071.40
☆ MINT	32.75	-1.00 (-2.96%)		1,113,503.15
☆ SCB	110.50	-1.50 (-1.34%)		1,097,382.60
☆ PTTEP	170.50	-0.50 (-0.29%)		962,968.70

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

ค้นหาอัตโนมัติ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ TMC	4.08	+0.48 (+13.33%)		910,436.02
☆ BE8	62.25	-1.75 (-2.73%)		183,822.58
☆ WARRIX	9.00	+0.10 (+1.12%)		176,182.53
☆ KLINIQ	33.75	+1.75 (+5.47%)		143,537.23
☆ CMO	6.45	+0.50 (+8.40%)		126,542.74
☆ PRAPAT	2.22	+0.28 (+14.43%)		113,952.43
☆ ZIGA	3.98	-0.02 (-0.50%)		98,595.97
☆ FSMART	14.30	+0.20 (+1.42%)		98,574.57
☆ KTMS	4.12	+0.12 (+3.00%)		88,098.00
☆ YONG	2.34	+0.12 (+5.41%)		77,574.89

หมายเหตุ ข้อมูลการซื้อขายแบบ Auto Matching เท่านั้น

SET

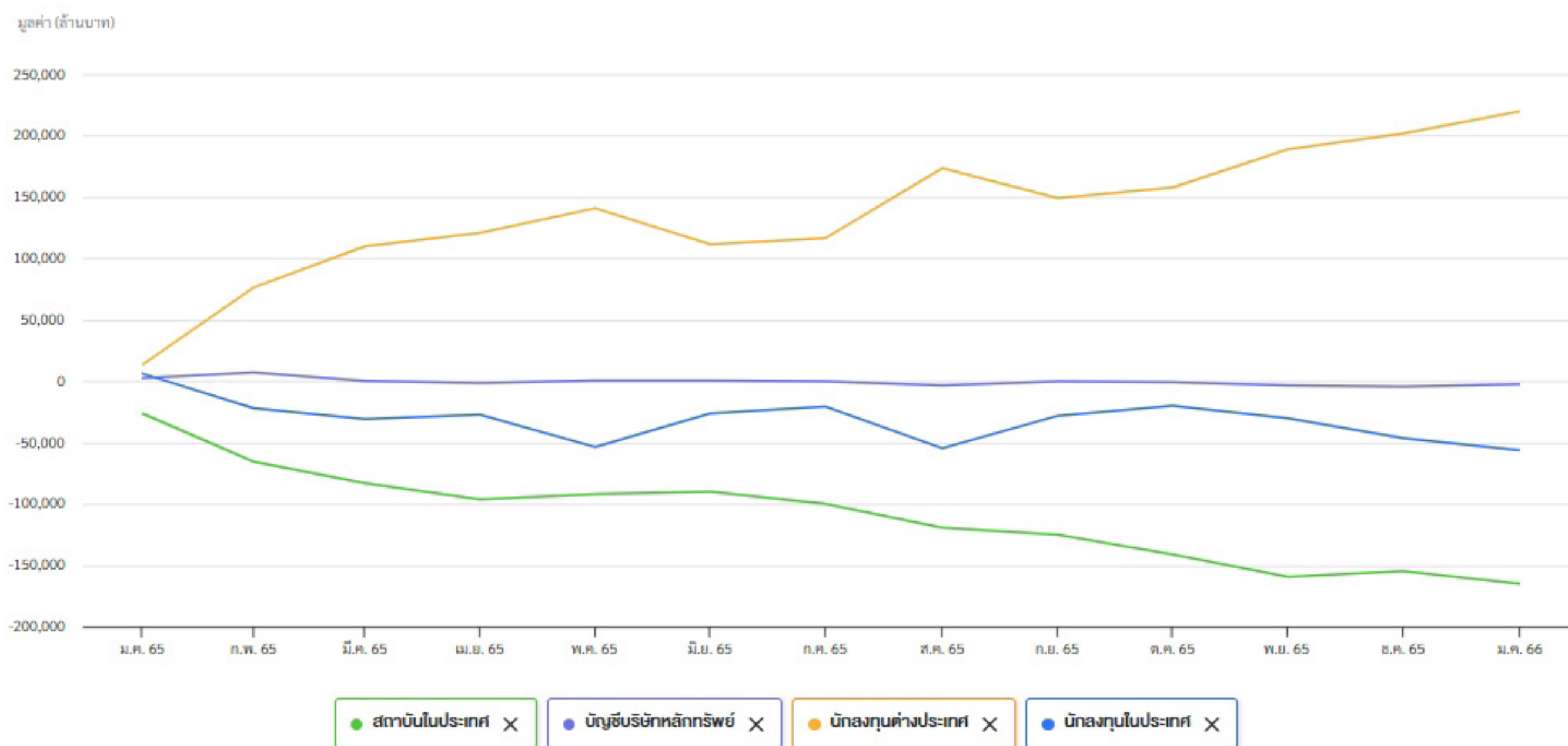
มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET

mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ม.ค. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 17 ม.ค. 2566					01 ม.ค. 2566 - 17 ม.ค. 2566					01 ม.ค. 2566 - 17 ม.ค. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	5,078.64	9.32	6,889.77	12.65	-1,811.13	76,000.70	9.42	88,047.96	10.91	-12,047.26	76,000.70	9.42	88,047.96	10.91	-12,047.26
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	4,280.19	7.86	3,737.91	6.86	542.29	58,375.05	7.24	55,840.42	6.92	2,534.63	58,375.05	7.24	55,840.42	6.92	2,534.63
นักลงทุนต่างประเทศ	28,313.82	51.97	27,505.53	50.48	808.29	405,304.72	50.24	386,317.41	47.89	18,987.31	405,304.72	50.24	386,317.41	47.89	18,987.31
นักลงทุนในประเทศ	16,811.20	30.86	16,350.65	30.01	460.55	267,039.75	33.10	276,514.42	34.28	-9,474.68	267,039.75	33.10	276,514.42	34.28	-9,474.68

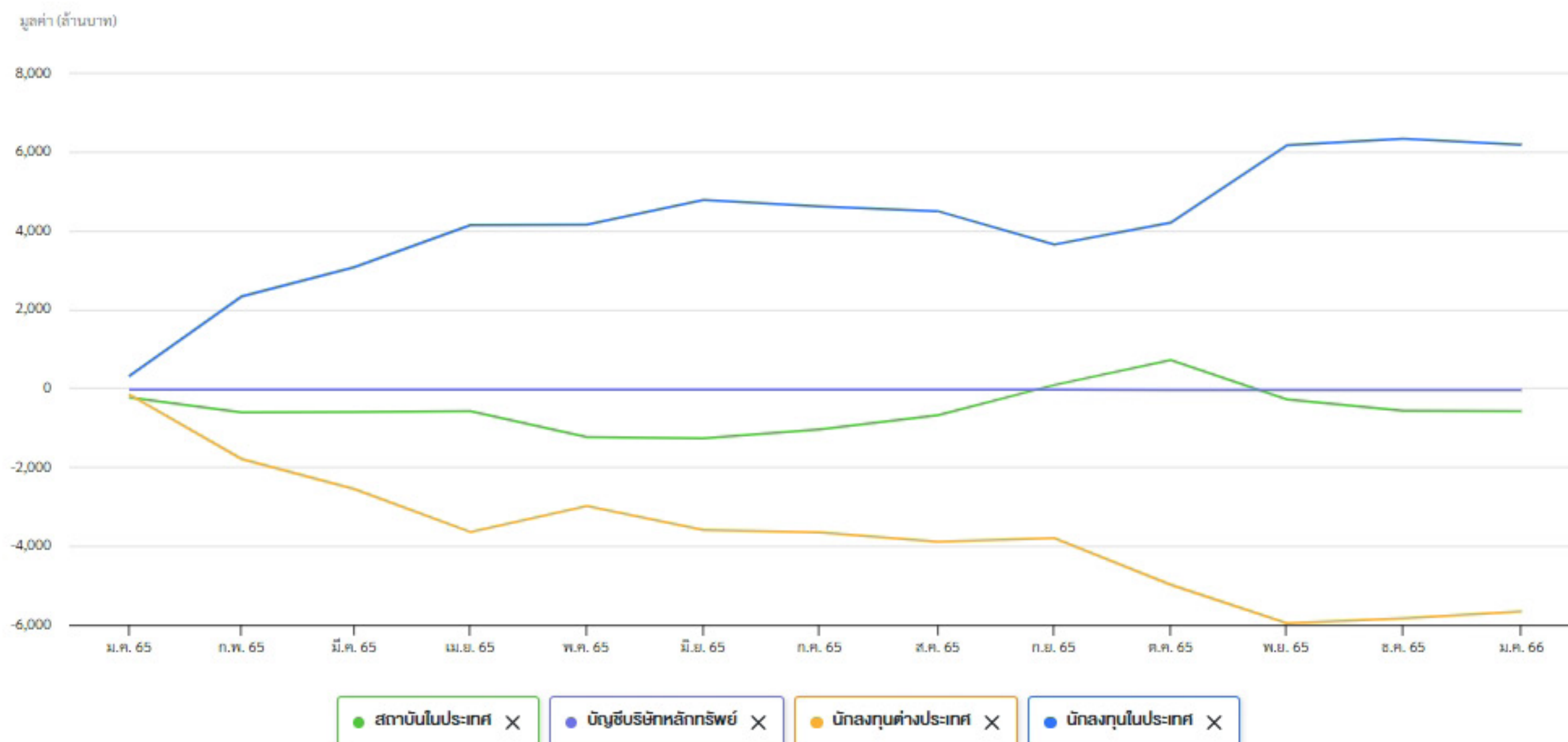
mai

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ม.ค. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 17 ม.ค. 2566					01 ม.ค. 2566 - 17 ม.ค. 2566					01 ม.ค. 2566 - 17 ม.ค. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	69.96	2.06	56.76	1.67	13.20	919.67	3.12	926.28	3.14	-6.61	919.67	3.12	926.28	3.14	-6.61
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	2.17	0.06	2.17	0.06	0.01	27.06	0.09	26.86	0.09	0.20	27.06	0.09	26.86	0.09	0.20
นักลงทุนต่างประเทศ	397.34	11.69	380.46	11.19	16.88	3,692.42	12.52	3,493.43	11.84	199.00	3,692.42	12.52	3,493.43	11.84	199.00
นักลงทุนในประเทศ	2,929.75	86.19	2,959.83	87.07	-30.09	24,856.43	84.27	25,049.01	84.92	-192.58	24,856.43	84.27	25,049.01	84.92	-192.58

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