

# H O O N I N S I D E

CENTRALRETAIL

**CRC** มุ่งสู่

**The Next Sustainable Growth**

ปี 66 ตั้งธงรายได้รวม

**2.7 แสนลบ.**



**ที่ปรึกษา**  
ชาलगอง ปัทมพงศ์  
ภัทธีรา ดิษฐรุ่งธีรพร  
สาธิต วรรณศิลป์  
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์  
เทวัญ จงกรรอด  
รณพงศ์ มีทอง  
ภากร ยิ่งแจ่ม

**บรรณาธิการบริหาร**  
ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

**หัวหน้าข่าว**  
อนุกา ศิริรวง

**กองบรรณาธิการ**  
ณภัค ภัทรสุปรีดี

**กราฟิก**  
วิชัยพล นาคสุข  
ศิวีไล สอบใหม่  
ศักดาจรัส จันทร์โรน

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

# CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	09
ข่าวการเงิน	18
อินไซด์ Business	21
สรุปการซื้อขาย	22



**MAGAZINE HOONINSIDE**

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

พีที



สั่งเลย!!  
พีที น้ำมันสดใหม่  
เต็มถัง



CENTRAL RETAIL

# CRC มุ่งสู่

The Next Sustainable Growth

ปี 66 ตั้งธงรายได้รวม  
**2.7 แสนลบ.**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ CRC ฉายภาพความสำเร็จหลังปูพรมขับเคลื่อนธุรกิจตามแผนงาน 5 ปี ภายใต้ยุทธศาสตร์ CRC Retaillignce พร้อมเร่งเครื่องสร้างการเติบโตในปี 2566 แบบก้าวกระโดดใน 5 กลุ่มธุรกิจ เพื่อมุ่งสู่ The Next Sustainable Growth นำธุรกิจค้าปลีกเติบโตอย่างมั่นคง แข็งแกร่ง และยั่งยืน **เตรียมทุ่มงบลงทุน 28,000 ล้านบาท คาดว่า จะสร้างรายได้รวม 270,000 ล้านบาท เติบโตมากกว่า 15% จากปี 2565**

## นายณัฐ โภคทรัพย์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ CRC

“ ปี 2565 ที่ผ่านมา เซ็นทรัล รีเทล ได้ดำเนินแผนธุรกิจตามยุทธศาสตร์ 5 ปี CRC Retaillignce และสร้างความสำเร็จในการขยายพอร์ตธุรกิจให้เติบโตทั้งในไทย เวียดนาม และอิตาลี ครอบคลุมทุกกลุ่มธุรกิจ ได้แก่ ฟู้ด แฟชั่น ฮาร์ดไลน์ หรือเฟอร์นิเจอร์ และเฮลท์แอนด์เวลเนส โดยสร้างรายได้รวมเติบโตมากกว่า 20% ถือเป็นผลประกอบการที่เกินเป้าที่ตั้งไว้ในปี 2565

”





สำหรับทิศทางกำเนินธุรกิจในปี 2566 เซ็นทรัล รีเทล **มองเห็นสัญญาณบวกของภาคค้าปลีกและบริการในทั้ง 3 ประเทศ** จากสภาพเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวที่กลับมาคึกคัก การเปิดประเทศของจีน รวมถึงกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ฟื้นตัว โดยเซ็นทรัล รีเทล อดงบลงทุน 28,000 ล้านบาท ขับเคลื่อนธุรกิจอย่างเต็มกำลัง บนยุทธศาสตร์ CRC Retaillignce ที่เพิ่มความเข้มข้นยิ่งขึ้น **โดยมุ่งเน้นที่จะสร้างเซ็นทรัล รีเทล ให้เป็นเบอร์ 1 Next-Gen Omni Retailer ของเอเชีย** พร้อมสร้างการเติบโตในประเทศเวียดนามอย่างก้าวกระโดด ด้วยการขยายโมเดลธุรกิจฟู้ดและศูนย์การค้า GO! ที่แข็งแกร่ง ควบคู่กับการดำเนินธุรกิจบนความยั่งยืน เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ในปี 2593 ตามเจตนารมณ์การเป็น **Green & Sustainable Retail** องค์กรค้าปลีกต้นแบบด้านความยั่งยืนรายแรกในประเทศไทย

โดยเป้าหมายทั้งหมดจะเกิดขึ้นได้จริงจากการสร้างปรากฏการณ์  
The Next Sustainable Growth ของเซ็นทรัล รีเทล ผ่าน 4 กลยุทธ์หลัก ประกอบด้วย

## Accelerate Core Leadership

เร่งสร้างการเติบโตของกลุ่มธุรกิจหลักในทั้ง 3 ประเทศ

- **กลุ่มแฟชั่น** : ตอกย้ำความเป็นผู้นำในกลุ่มแฟชั่น โดยใช้ประโยชน์จากเครือข่ายห้างสรรพสินค้าลักซูรี่ในยุโรปของกลุ่มเซ็นทรัล เพื่อต่อยอดธุรกิจกลุ่มแฟชั่นให้ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้า ทั้งสินค้าใหม่ แรนด์ใหม่ และเชื่อมต่อแพลตฟอร์มของห้างลักซูรี่ทั้งหมด เพื่อให้ลูกค้าสามารถช้อปปิ้งจากทุกห้างของกลุ่มได้ทุกที่ทุกเวลา พร้อมทั้งเดินหน้าขยาย และรีโนเวทสาขาอย่างต่อเนื่อง โดยมีแผนจะเปิดห้างสรรพสินค้าโรบินสัน อีก 2 สาขา ในปีนี้
- **กลุ่มฮาร์ดไลน์** : เสริมแกร่งความเป็นผู้นำในกลุ่มฮาร์ดไลน์ของประเทศไทย ด้วยการเร่งเครื่องขยายสาขาใหม่ของไทวัสดุ และไทวัสดุไฮบริด พอร์แมท รวมอีก 10 สาขาในปี
- **กลุ่มฟู้ด** : สร้างการเติบโตในเวียดนามอย่างก้าวกระโดด รวมถึงผลักดันแบรนด์ Tops ขึ้นเป็น Food Discovery & Destination และ เบอร์ 1 Food Omni Retailer ด้วยการขยายสาขา Tops รวมอีก 15 สาขาในปี



CENTRAL RETAIL

## Reinvent Next-Gen Omni Retail

ยกระดับ CRC Ecosystem ให้สมบูรณ์แบบมากยิ่งขึ้น ด้วยการนำเทคโนโลยีและระบบต่างๆ ที่ดีที่สุดจากทั่วโลก มาสร้างการเติบโตแบบ Inclusive Growth ให้ทั้งลูกค้า แบนด์ และพาร์ทเนอร์ บนแพลตฟอร์ม Next-Gen Omni Retail เพื่อมอบประสบการณ์ที่เหนือกว่าในทุกมิติให้แก่ผู้บริโภค ทั้งในด้าน Experience-driven ที่เชื่อมโยงทุกช่องทางอย่างไร้รอยต่อ การใช้ AI เพื่อมอบสินค้าและบริการที่ตรงใจลูกค้าแบบ Smart Retail รวมถึงการปรับเปลี่ยนแพลตฟอร์มได้อย่างรวดเร็ว ตามเทรนด์ผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปด้วย Agile Commerce และตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกที่ทุกเวลาแบบ Multi-Moment

## Build New Growth Pillars

ต่อยอดสู่ธุรกิจใหม่ๆ เพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคได้ดียิ่งขึ้น โดยมีแผนเปิดตัวธุรกิจขนาดใหญ่ เพื่อเสริมทัพธุรกิจในประเทศไทยและเวียดนาม

## Drive Partnership, Acquisition and Spin Off

ขยายธุรกิจให้เติบโตอย่างรวดเร็วผ่านการร่วมมือกับพันธมิตรและการทำ M&A พร้อมนำ MEB เบอร์ 1 แพลตฟอร์ม E-Book เข้าตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เสนอขายหุ้น IPO แก่ประชาชนทั่วไป ในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2566 นี้

ทั้ง 4 กลยุทธ์ดังกล่าว จะทำให้เซ็นทรัล รีเทล เติบโตสู่ The Next Sustainable Growth และคาดว่าจะสร้างรายได้รวมในปี 2566 ราว 270,000 ล้านบาท เติบโตมากกว่า 15% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยเราจะยังคงมุ่งมั่นพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป ตอกย้ำการเป็น Green & Sustainable Retail ผ่าน 4 กลยุทธ์ 'ReNEW' โดยตั้งเป้าระยะสั้นในปี 2566 ที่จะนำพลังงานสะอาดและพลังงานหมุนเวียนมาใช้ในกลุ่มพร็อพเพอร์ตี้ให้ได้ 30%, ลดปริมาณขยะสู่หลุมฝังกลบ 10% และลดการใช้ น้ำ 10%, เพิ่มการจำหน่ายสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมเป็นสัดส่วน 20% ของสินค้าทั้งหมด และเพิ่มพื้นที่สีเขียวจากการปลูกป่าอีก 5,000 ไร่ เพื่อช่วยดูดซับก๊าซเรือนกระจก โดยเซ็นทรัล รีเทล พร้อมทั้งจะเป็นกำลังสำคัญในการทำทุกสิ่งที่สามารถทำได้ เพื่อส่งมอบโลกที่น่าอยู่ให้กับคนเจนเนอเรชันต่อไป



# CENTRAL RETAIL

## เซ็นทรัล รีเทล มุ่งสู่ The Next Sustainable Growth

เป้าหมายปี  
2566

คาดการณ์รวม  
270,000  
ล้านบาท

เติบโต  
15%

งบลงทุน  
28,000  
ล้านบาท

เป้าหมายปี 2570

รายได้เพิ่ม  
2.5 เท่า

EBITDA เพิ่ม  
3.5 เท่า

Market Cap เพิ่ม  
2.5 เท่า

งบลงทุน  
150,000  
ล้านบาท

4 กลยุทธ์ CRC Retaillignce

Accelerate Core Leadership

Reinvent Next-Gen Omni Retail

Build New Growth Pillars

Drive Partnership, Acquisition and Spin Off

### CRC ECOSYSTEM



CRC GREEN & SUSTAINABLE RETAIL  
มุ่งสู่เป้าหมาย NET ZERO ในปี 2593 ด้วยกลยุทธ์ CRC ReNEW



## นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**  
**ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า** ใช้พลังงานสะอาด  
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม  
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

### ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จึงธนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



# GULF จับมือ Singtel และ AIS เดินหน้าก่อสร้างโครงการ ก่อสร้างดาต้าเซ็นเตอร์ คาดเปิดเชิงพาณิชย์ภายในปี 68



GULF, Singtel และ AIS เดินหน้าก่อสร้างโครงการดาต้าเซ็นเตอร์ขนาดกว่า 20 เมกะวัตต์ใน จ.สมุทรปราการ ภายใต้การดำเนินการของ บริษัท จีเอสเอ ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด (GSA) บริษัทร่วมทุนของทั้ง 3 บริษัท ดาต้าเซ็นเตอร์แห่งนี้จะเชื่อมต่ออย่างครบวงจร มุ่งนำเทคโนโลยีล้ำสมัยมาใช้ เน้นใช้พลังงานสะอาด และการบริหารจัดการพลังงานที่ยกระดับประสิทธิภาพการใช้พลังงานของดาต้าเซ็นเตอร์ รวมถึงมีระบบการเก็บรักษาข้อมูลที่ปลอดภัยสูงสุด พร้อมตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าองค์กรและผู้ให้บริการคลาวด์ในไทยและต่างประเทศ เพื่อตอบสนองต่อการเติบโตอย่างรวดเร็วของอุตสาหกรรมโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลในภูมิภาค คาดว่าจะเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ภายในปีพ.ศ. 2568



GSA เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง บริษัท กัลฟ์ อินฟราสตรัคเจอร์ จำกัด (บริษัทในเครือของ บริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน): GULF),

บริษัท เอสที โดนาโม ทีเอช พีทีอี. แอสทีดี. (บริษัทในเครือของ บริษัท สิงคโปร์ เทเลคอมมูนิเคชั่นส์ จำกัด: Singtel) และ บริษัท เอไอเอส ดีซี เวนเจอร์ จำกัด (บริษัทในเครือของ บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน): AIS) ในอัตราส่วน 40% 35% และ 25% ตามลำดับ นับเป็นการผนึกความแข็งแกร่งของทั้ง 3 บริษัท ซึ่งจะช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์ โดย GULF มีประสบการณ์ในธุรกิจผลิตไฟฟ้าและธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน และเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจที่กว้างขวาง ในขณะที่ Singtel มีความชำนาญในเทคโนโลยีสำหรับพัฒนาและบริหารดาต้าเซ็นเตอร์ระดับไฮเปอร์สเกล มีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่งในหลากหลายธุรกิจ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ระดับไฮเปอร์สเกล ส่วน AIS มีความเชี่ยวชาญด้านโครงข่ายโทรคมนาคมในประเทศ รวมถึงพัฒนาและดำเนินธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์หลายแห่งในประเทศไทย อีกทั้งมีประสบการณ์ในการให้บริการแก่ลูกค้าองค์กรจำนวนมาก

**นายวิ กุรณะโรहित ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท จีเอสเอ ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด** เปิดเผยว่าการจัดพิธีในวันนี้ถือเป็นอีกก้าวสำคัญในการพัฒนาดาต้าเซ็นเตอร์ และถือเป็นพิธีสิริมงคลสำหรับการเริ่มการก่อสร้างดาต้า

เซ็นเตอร์อย่างเป็นทางการ โดยดาต้าเซ็นเตอร์แห่งนี้ตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพใกล้กับกรุงเทพฯ มุ่งนำเทคโนโลยีทันสมัยมาใช้ ใช้พลังงานสะอาด ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และบริหารจัดการพลังงานที่มีประสิทธิภาพที่เอื้อให้การบริหารงานเป็นไปอย่างยั่งยืน ด้วยอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมดาต้าเซ็นเตอร์ ทางบริษัทจึงเห็นศักยภาพของตลาดความต้องการของกลุ่มลูกค้าและผู้ให้บริการคลาวด์ที่เติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ สอดรับกับการเปลี่ยนผ่านไปสู่ดิจิทัล



ดาต้าเซ็นเตอร์แห่งนี้สร้างตามมาตรฐานระดับโลก อาทิ TIA-942 Certification Rated-3 รวมถึงมาตรฐานอาคารสีเขียว LEED Gold, การรับรองด้านความปลอดภัย (Threat and Vulnerability Assessment: TVRA) และ ISO 27001 เป็นต้น ทั้งนี้ดาต้าเซ็นเตอร์แห่งนี้จะเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ภายในปีพ.ศ. 2568

true



# TRUE - DTAC

## แจ้งข้อมูลคดี ฟ้องร้อง กสทช.

### ไม่กระทบการควบรวมกิจการ

**บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) TRUE และ บริษัท โททีล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) DTAC** ชี้แจงข้อมูลเกี่ยวกับคดีที่มีการฟ้องร้องคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กสทช.”) เกี่ยวกับมติ กสทช. ที่รับทราบการรวมธุรกิจด้วยวิธีการควบบริษัทระหว่างบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) True และบริษัท โททีล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (“dtac”) (“การควบบริษัท”) ตามที่ศาลปกครองกลางได้มีคำสั่งเรียกให้บริษัทฯ และ dtac เข้าเป็นผู้ร้องสอด และความคืบหน้าในการปฏิบัติตามเงื่อนไขหรือมาตรการเฉพาะสำหรับการควบบริษัทที่กำหนดโดย กสทช. ดังนี้

1. คดีที่มีการฟ้องร้องต่อ กสทช. เกี่ยวกับมติรับทราบการรวมธุรกิจที่บริษัทฯ และ dtac เข้าเป็นผู้ร้องสอดบริษัทฯ ขอเรียนชี้แจงข้อมูลเกี่ยวกับคดีที่มีการฟ้องร้อง กสทช. กรณีที่ กสทช. มีมติรับทราบการรวมธุรกิจด้วยวิธีการควบบริษัทระหว่างบริษัทฯ และ dtac ที่บริษัทฯ และ dtac เข้าเป็นผู้ร้องสอด ดังนี้

ก. เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2565 องค์การอิสระแห่งหนึ่งกับพวก ได้ยื่นฟ้อง กสทช. และสำนักงาน กสทช. ต่อศาลปกครองกลาง เพื่อขอให้ศาลเพิกถอนมติ กสทช. ซึ่งรับทราบการรวมธุรกิจด้วยวิธีการควบบริษัทระหว่างบริษัทฯ และ dtac และยื่นคำร้องขอให้ศาลคุ้มครองชั่วคราวโดยขอให้ศาลสั่งทุเลาการบังคับตามมติรับทราบการรวมธุรกิจด้วยวิธีการควบบริษัทดังกล่าว กับขอให้ศาลสั่งห้ามหรือระงับการกระทำและนิติกรรมที่เกี่ยวข้องกับมติรับทราบการรวมธุรกิจด้วยวิธีการควบบริษัท ต่อมา ศาลมีคำสั่งเรียกให้บริษัทฯ และ dtac เข้ามาเป็นผู้ร้องสอดในคดีดังกล่าว

เนื่องจาก บริษัทฯ และ dtac เป็นบุคคลภายนอกที่อาจถูกผลกระทบจากผลแห่งคำพิพากษาคดีนี้ อย่างไรก็ดี เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2565 ศาลปกครองกลางได้มีคำสั่งยกคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราวดังกล่าวทิ้งฉบับ เนื่องจากไม่มีเหตุรับฟังได้ว่ามติรับทราบการรวมธุรกิจด้วยวิธีการควบบริษัทของ กสทช. ดังกล่าวไม่ชอบด้วยกฎหมายซึ่งคำสั่งยกคำร้องขอให้ศาลคุ้มครองชั่วคราวเป็นที่สุดและผู้ฟ้องคดีไม่มีสิทธิอุทธรณ์คำสั่งดังกล่าวได้

ข. เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2565 ผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมรายหนึ่งได้ยื่นฟ้อง กสทช. ต่อศาลปกครองกลาง เพื่อขอให้ศาลเพิกถอนมติ กสทช. ซึ่งรับทราบการรวมธุรกิจด้วยวิธีการควบบริษัทระหว่างบริษัทฯ และ dtac และยื่นคำร้องขอให้ศาลคุ้มครองชั่วคราวโดยขอให้ศาลสั่งทุเลาการบังคับตามมติรับทราบการรวมธุรกิจด้วยวิธีการควบบริษัทดังกล่าว กับขอให้ศาลระงับการรวมธุรกิจชั่วคราว ต่อมา ศาลมีคำสั่งเรียกให้บริษัทฯ และ dtac เข้ามาเป็นผู้ร้องสอดในคดีดังกล่าวเนื่องจากบริษัทฯ และ dtac เป็นบุคคลภายนอกที่อาจถูกผลกระทบจากผลแห่งคำพิพากษาคดีนี้ อย่างไรก็ดี เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2566 ศาลปกครองกลางได้มีคำสั่งยกคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราวดังกล่าวทิ้งฉบับ เนื่องจากไม่มีเหตุรับฟังได้ว่ามติรับทราบการรวมธุรกิจด้วยวิธีการควบบริษัทของ กสทช. ดังกล่าวไม่ชอบด้วยกฎหมายซึ่งคำสั่งยกคำร้องขอให้ศาลคุ้มครองชั่วคราวเป็นที่สุดและผู้ฟ้องคดีไม่มีสิทธิอุทธรณ์คำสั่งดังกล่าวได้

ทั้งนี้ ปัจจุบันทั้งสองคดีดังกล่าวข้างต้นยังอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองกลางซึ่งการที่มีคดีดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาไม่ได้ส่งผลกระทบต่อกรดำเนินการควบบริษัทระหว่าง

บริษัทฯ และ dtac ซึ่งเป็นการดำเนินการตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัดแต่อย่างใด

2. การปฏิบัติตามเงื่อนไขหรือมาตรการเฉพาะที่กำหนดโดย กสทช.ภายหลังจากที่ กสทช. ได้มีมติรับทราบรายงานการรวมธุรกิจของบริษัทฯ และ dtac และเห็นชอบเงื่อนไขหรือมาตรการเฉพาะสำหรับการรวมธุรกิจ เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2565 บริษัทฯ และ dtac ได้ร่วมกันพิจารณาและดำเนินการตามเงื่อนไขหรือมาตรการเฉพาะที่ กสทช. กำหนด โดยเงื่อนไขหรือมาตรการเฉพาะที่ต้องดำเนินการก่อนการควบบริษัท มีดังต่อไปนี้

ก. จัดทำแผนการพัฒนานวัตกรรมที่เป็นรูปธรรม โดยต้องนำส่งภายใน 60 วัน หลังจากได้รับแจ้งเงื่อนไขหรือมาตรการเฉพาะ ทั้งนี้บริษัทฯ และ dtac ได้นำส่งแผนดังกล่าวต่อเลขาธิการ กสทช. แล้วเมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2565

ข. จัดทำแผนการให้บริการแก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน (MVNO) และแผนการแยกการบริหารจัดการ ระบบบัญชี สำหรับให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยต้องนำส่งแผนดังกล่าวก่อนการรวมธุรกิจ ซึ่งบริษัทฯ และ dtac จะนำส่งแผนดังกล่าวต่อเลขาธิการ กสทช. ก่อนการควบบริษัทแล้วเสร็จต่อไป

นอกจากนี้ สำหรับเงื่อนไขหรือมาตรการเฉพาะอื่นๆ ที่ กสทช. กำหนดให้ต้องดำเนินการภายหลังการควบบริษัทแล้วเสร็จ คณะกรรมการของบริษัทฯ ใหม่ที่เกิดจากการควบบริษัทระหว่างบริษัทฯ และ dtac จะพิจารณาเพื่อดำเนินการให้เป็นไปตามเงื่อนไขหรือมาตรการเฉพาะดังกล่าว และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

# WICE x SAT

## เดินหน้าพัฒนา

## Green Logistics Hub ยกระดับ บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร



'บมจ. ไรส์ โลจิสติกส์ หรือ WICE' ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศแบบครบวงจร ประกาศความร่วมมือทางธุรกิจกับ 'บมจ. สมบูรณ์ แอ็ดวานซ์ เทคโนโลยี หรือ SAT' ศึกษาการพัฒนาที่ดินในระยะยาวของ SAT รวมพื้นที่กว่า 50,000 ไร่. เพื่อพัฒนาโครงการ Green Logistics Hub คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าที่ทันสมัยในย่านบางนาและจังหวัดระยอง เพื่อยกระดับการให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร

**ดร.อารยา คงสุนทร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไรส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) หรือ WICE** ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศแบบครบวงจร เปิดเผยว่า เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2566 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) กับบริษัท สมบูรณ์ แอ็ดวานซ์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ SAT ผู้นำด้านการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ของประเทศไทยมาอย่างยาวนาน โดยความร่วมมือครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาที่ดินของบริษัทในกลุ่มสมบูรณ์ แอ็ดวานซ์ เทคโนโลยี บริเวณโรงงาน ย่านถนนบางนา-ตราด กม.15 จังหวัดสมุทรปราการ ให้เป็นโครงการนำร่องการบริหารจัดการด้าน Green Logistics Hub ภายใต้ความร่วมมือทางธุรกิจระหว่างกันเพื่อยขยายธุรกิจคลังสินค้าและบริการโลจิสติกส์ครบวงจร ขณะเดียวกัน WICE และ SAT ร่วมมือ

กันศึกษาโอกาสพัฒนาที่ดินระยะยาวของ SAT ย่านบางนาและจังหวัดระยองรวมถึงพื้นที่อื่นๆ ของบริษัทในเครือ โดยมีพื้นที่รวมกว่า 50,000 ไร่. โดยจะพัฒนาเป็นคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าที่ทันสมัยในพื้นที่กรุงเทพฯ และจังหวัดระยอง โดยจะนำนวัตกรรมการจัดการคลังสินค้าระบบอวโตะมาขึ้นเข้ามาใช้บริการจัดการขนส่งด้วยยานยนต์ไฟฟ้า เพื่อรองรับความต้องการบริการทางด้านโลจิสติกส์ของ SAT และลูกค้าทั่วไปที่กำลังมีความต้องการใช้บริการเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะในพื้นที่โครงการเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งความร่วมมือดังกล่าวนับว่าเป็นการผนึกกำลังสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ โดยใช้ศักยภาพของทั้งสองฝ่ายมาบริหารจัดการ ด้วยกลยุทธ์ที่จะใช้ประโยชน์จากสิทธิประโยชน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด มายกระดับอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ของไทยให้เติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืนในอนาคต

ทั้งนี้ ด้วยความเชี่ยวชาญของบริษัทฯ ที่เป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศแบบครบวงจร (International Logistics Services and Solutions Provider) ทั้งการขนส่งสินค้าทางเรือ อากาศ การขนส่งสินค้าข้ามพรมแดน รับผิดชอบคลังสินค้าและกระจายสินค้าทั่วประเทศ ประกอบกับพื้นที่ของ SAT ซึ่งจะนำมาพัฒนาโครงการถือเป็นทำเลยุทธศาสตร์ของการขนส่งสินค้า สามารถเชื่อมต่อกับเข้าสู่ใจกลาง

เมือง สนามบินและท่าเรือได้อย่างสะดวก จะทำให้ความร่วมมือในครั้งนี้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของทั้ง 2 บริษัทได้เป็นอย่างดี

"ความร่วมมือกับ SAT ในครั้งนี้ เพื่อรองรับแผนความร่วมมือทางธุรกิจในการขยายพื้นที่คลังสินค้าของกลุ่ม SAT ให้เป็น Green Logistics Hub หรือศูนย์กลางการบริหารจัดการโลจิสติกส์ที่ให้ความสำคัญด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งนับว่าเป็นหนึ่งในธุรกิจที่น่าสนใจ เพราะปัจจุบันทั่วโลกได้ให้ความสำคัญในเรื่องสิ่งแวดล้อมมากยิ่งขึ้นจากปัจจัยการเปลี่ยนแปลงทางธรรมชาติและสภาวะอากาศ ทั้งภาวะโลกร้อน ปัญหาฝุ่นละออง PM 2.5 และวิกฤตด้านสภาพภูมิอากาศ นอกจากนี้ อุตสาหกรรมการบริหารจัดการคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้ามีแนวโน้มที่เติบโตขึ้น โดยเฉพาะโครงการที่อยู่ในทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพและเชื่อมโยงกับ EEC จากการพัฒนาของ E-Commerce และอุตสาหกรรมที่ได้โอนิสงส์จากความร่วมมือ RCEP จึงมั่นใจว่าการผนึกกำลังระหว่าง WICE และ SAT จะสร้างความสำเร็จให้กับการพัฒนาโครงการดังกล่าว"

นางอารยา กล่าว





# RT

## วางแผนปี 66 ลุน Turn Around ตั้งเป้ารายได้พุ่ง 100%

RT เปิดแผนธุรกิจปี 66 ลุน Turn Around ตั้งเป้ารายได้โต 100% ชุกยุทธ์เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานก่อสร้าง บริหารจัดการต้นทุน-แรงงาน เร่งส่งมอบงานเก่า รับงานใหม่ด้วยราคาต้นทุนสะท้อนจริง เพิ่มสัดส่วนงานต่างประเทศ หุน Backlog ทำสถิติใหม่ 11,400 ล้านบาท จับมือพันธมิตรเสริมศักยภาพการเข้ารับงาน เตรียมงบลงทุน 300 ล้านบาท ซื้อเครื่องจักรรับงานเฉพาะทาง พัฒนานวัตกรรมก่อสร้างเพื่อลดมลพิษ

**นายชวลิต ทนอมถิ่น ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไรท์ทันเนลลิง จำกัด (มหาชน) หรือ RT** ผู้เชี่ยวชาญพิเศษด้านวิศวกรรมโยธา และธรณีเทคนิค เปิดเผยทิศทางธุรกิจปี 2566 บริษัทตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 100% และคาดว่าจะสามารถพลิกกลับมาทำกำไรในช่วงครึ่งปีหลัง

โดยบริษัทมุ่งเน้นแผนกลยุทธ์พัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงานก่อสร้าง ให้มีความรวดเร็ว เพื่อส่งมอบงานก่อสร้างในมือให้แล้วเสร็จตามแผน อีกทั้งเดินหน้าแผนการบริหารจัดการต้นทุนก่อสร้างต่อเนื่องจากปีก่อน โดยมีการติดตามแนวโน้มราคาและการวางแผนการสั่งซื้อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุ นอกจากนี้บริษัทมีความร่วม

มือกับพันธมิตรก่อสร้างเพื่อลดต้นทุน การก่อสร้างและเพิ่มศักยภาพการเข้ารับงานในอนาคต

ขณะที่บริษัทสามารถรับรู้รายได้จากงานก่อสร้าง อาทิ งานก่อสร้างอุโมงค์ในโครงการรถไฟฟ้าทางคู่สายตะวันออกเฉียงเหนือ ช่วงมาบกะเบา-ชุมทางถนนจิระ สัญญาที่ 3 จ.สระบุรี-จ.นครราชสีมา, โครงการก่อสร้างอุโมงค์ส่งน้ำช่วง แม่แตง-แม่จิด จ.เชียงใหม่, โครงการก่อสร้างอุโมงค์ส่งน้ำตามแนวคลองมหาสวัสดิ์จากโรงงานผลิตน้ำมหาสวัสดิ์ถึง ต.ราชพฤกษ์, โครงการก่อสร้างอุโมงค์ระบายน้ำคลองทวิวัฒนา บริเวณคอขวด, โครงการก่อสร้างบ่อพักและท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดินร่วมกับโครงการรถไฟฟ้าสายสีเหลือง, โครงการก่อสร้างทางหลวง อ.นาทวี จ.สงขลา และ งานก่อสร้างโครงการรถไฟฟ้าทางคู่ สายเด่นชัย-เชียงราย-เชียงของ

นอกจากนี้ บริษัทมีแผนเข้าประมูลงานโครงการภาครัฐเพิ่มขึ้น ต่อยอดจากการเป็นผู้รับเหมาช่วง (Subcontract) โดยมุ่งเน้นงานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของประเทศ และงานเอกชนที่มีระยะเวลาการดำเนินงานสั้นเพื่อขอรับรู้รายได้ต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัทเข้ารับงานด้วยราคาต้นทุนการก่อสร้างที่สะท้อนตามจริงเพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรให้กลับมาในระดับที่เหมาะสม โดยบริษัท

มีสัดส่วนงานดังกล่าวจำนวนอยู่ที่ 90% ของงานทั้งหมด

ด้านงานต่างประเทศ บริษัทมุ่งเน้นเพิ่มสัดส่วนการเข้ารับงานต่างประเทศมากขึ้น 5-6% ซึ่งปัจจุบันบริษัทเข้ารับงานก่อสร้างงานโยธาสำหรับโครงสร้างตาวงโครงการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานน้ำ หลวงพระบาง สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (สปป.ลาว) มูลค่า 1,615 ล้านบาท โดยบริษัท หลวงพระบาง พาวเวอร์ จำกัดเป็นเจ้าของโครงการ และบริษัท ช.การช่าง (ลาว) จำกัด เป็นผู้ว่าจ้าง อีกทั้งบริษัทมีการติดตามสถานการณ์เพื่อเข้ารับงานต่างประเทศมากขึ้นโดยเฉพาะประเทศกลุ่ม CLMV

จากแผนการดำเนินงานดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทมีมูลค่างานในมือ (Backlog) ทั้งหมดอยู่ที่ 11,400 ล้านบาท ถือเป็นสถิติใหม่สูงสุดตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัท โดยจะทยอยรับรู้รายได้ในปี 66-67

ทั้งนี้ บริษัทตั้งงบลงทุนจำนวน 300 ล้านบาท โดยจัดเตรียมซื้อเครื่องจักรเพื่อเป็นการเตรียมรองรับโครงการใหม่ที่ต้องใช้เครื่องมือเฉพาะด้าน รวมถึงการจัดซื้อเครื่องมือเครื่องใช้, ยานพาหนะ และอื่น ๆ ในโครงการก่อสร้าง



RT

วางแผนปี 66  
ลุ่น Turn Around  
ตั้งเป้ารายได้พุ่ง 100%

RT  
RIGHT TUNNELLING



อีกทั้ง บริษัทมีแผนการพัฒนานวัตกรรมเพื่อลดมลพิษในเขตพื้นที่ก่อสร้าง โดยร่วมมือกับมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ พัฒนาระบบยานยนต์ไฟฟ้าขนาดใหญ่เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้างโดยเฉพาะงานก่อสร้างอุโมงค์ เพื่อลดต้นทุนการใช้เชื้อเพลิงขนส่ง และ ช่วยลดมลพิษในเขตพื้นที่ก่อสร้างอย่างยั่งยืน คาดว่าจะสามารถนำมาใช้ในเขตพื้นที่ก่อสร้างช่วงไตรมาส 3/2566

"ภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างในปีนี้มีแนวโน้มที่ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจ โดยการลงทุนโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ของภาครัฐเป็นแรงขับเคลื่อนหลัก รวมไปถึงการลงทุนจากภาคเอกชนเพื่อรองรับการท่องเที่ยวที่เริ่มกลับมาภายหลังมาตรการล็อกดาวน์ที่มีความคลี่คลายในหลายพื้นที่ทั่วโลก อีกทั้งความต้องการย้ายฐานการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมจากต่างประเทศมายังประเทศไทย ส่งผลบวกกับทั้งอุตสาหกรรมและบริษัท โดยมีใจว่าในปีนี้จะสามารถสร้างผลการดำเนินงานที่ดีได้อย่างแน่นอน" นายชวลิต กล่าว

สำหรับสัดส่วนรายได้ของบริษัทแบ่งตามประเภทงาน ประกอบด้วย งานสร้างอุโมงค์ 55%, งานสร้างเขื่อนและระบบชลประทาน 13 %, งานก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังน้ำ 4%, งานก่อสร้างสายไฟฟ้าใต้ดิน 15 %, และ งานอื่นๆ 13 % อาทิ งานก่อสร้างถนน, งาน Slope Protection เป็นต้น โดยมีสัดส่วนรายได้ภายในประเทศ 96 % และ ต่างประเทศ 4%



# SNNP

ส่ง"เจเล่" เปิดเกมบุกต้นปี วาง  
ตลาดสินค้าใหม่ "เจเล่ไลท์ เฟรชชี"  
มุ่งเจาะกลุ่มเป้าหมายวัย Gen Z



**บมจ.ศรีน่านพร มาร์เก็ตติ้ง (SNNP)** ตอกย้ำความเป็นผู้นำอันดับ 1 ในตลาดเยลลี่ "เจเล่" เปิดเกมบุกตลาดต้นปี ส่งสินค้า "เจเล่ไลท์ เฟรชชี" 3 รสชาติใหม่ ลิ้นจี่ ฝรั่ง พืช อร่อย เคี้ยวสนุก อยู่ท้อง เม็ดบีดส์ พร้อมด้วยคุณประโยชน์เน้น ๆ จาก ไลโคปีน เบต้าแคโรทีน และ แคลเซียม เจาะใจกลุ่ม Gen Z เพื่อสร้างสีสันทางการตลาด และเติมเต็ม Jele portfolio วางจำหน่ายซองละ 10 บาท ตามร้านค้าชั้นนำทั่วประเทศ

พัฒนาสินค้าตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

"การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทำให้แบรนด์เจเล่สามารถครองความเป็นผู้นำอันดับ 1 ในตลาดเยลลี่ ไม่ว่าจะป็นในเรื่องของสินค้า ช่องทางจำหน่าย การตลาด บุคลากร โดยเฉพาะการให้ความ



สำคัญกับการวิเคราะห์พฤติกรรมความต้องการของผู้บริโภค เพื่อพัฒนาสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลายและครอบคลุมแต่ละช่วงวัยของ Jele portfolio ซึ่งเป็นสิ่งที่เราให้ความสำคัญมาโดยตลอด" นายวิโรจน์ วัชรเดชกุล รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส สายงานธุรกิจในประเทศ บริษัท ศรีน่านพร มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ SNNP กล่าว

เจเล่ไลท์ เฟรชชี อีก 1 จิ๊กซอว์ของ Jele portfolio

ล่าสุด เจเล่ ได้วางตลาดสินค้าใหม่ ได้แก่ "เจเล่ไลท์ เฟรชชี" ซึ่งมาใน 3 รสชาติใหม่ นั่นคือ ฝรั่ง ลิ้นจี่ ฝรั่ง ความอร่อย เคี้ยวสนุก ด้วยเม็ดบีดส์ มาพร้อม 3 คุณประโยชน์ ไลโคปีน เบต้าแคโรทีน และแคลเซียม มุ่งเจาะกลุ่มเป้าหมายวัย Gen Z นับเป็นการเพิ่มจิ๊ก



ซอว์เข้ามาอีก 1 ชิ้น ให้ครอบคลุมแต่ละช่วงวัยของ Jele portfolio เพื่อให้ทุกช่วงวัยของเรามีสินค้าของเจเล่อยู่ด้วยเสมอ

ปูพรมทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง

บริษัทได้วางกลยุทธ์การทำตลาดและการสื่อสารทางการตลาด โดยการออกภาพยนตร์โฆษณาสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์และออนไลนไปยังผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายครอบคลุมทุกสื่อ เพื่อสร้างการรับรู้ในตัวผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง นับเป็นสินค้าใหม่ที่เข้ามาเสริมทัพเพื่อเพิ่มทางเลือกให้ผู้บริโภคและเป็นการขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่ม พร้อมตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภควัย GenZ พร้อมวางจำหน่ายราคาซองละ 10 บาท ที่ร้านค้าชั้นนำทั่วประเทศ



**SRINANAPORN  
MARKETING PLC.**



# บลูเวนเจอร์ กรุ๊ป

## เคาะ IPO ที่ 3.85 บาทต่อหุ้น

### จองซื้อ 8-10 ก.พ.นี้

'บมจ.บลูเวนเจอร์ กรุ๊ป' หรือ BVG หนึ่งในผู้นำการประกอบธุรกิจให้บริการแพลตฟอร์มและแอปพลิเคชันสำหรับบริหารจัดการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับประกันภัยรถยนต์และประกันสุขภาพ เคาะราคาเสนอขายหุ้นสามัญที่ 3.85 บาทต่อหุ้น พร้อมเปิดให้นักลงทุนจองซื้อวันที่ 8-10 กุมภาพันธ์นี้ ชูเทคโนโลยี AI ต่อยอดยกระดับแพลตฟอร์มและแอปพลิเคชันพลิกโฉมอุตสาหกรรมประกัน ก้าวสู่การเป็น InsurTech เต็มรูปแบบ พร้อมสร้างมิติใหม่แห่งการให้บริการสู่ธุรกิจการเงิน ตอกย้ำการเป็น Industries Game Changer ควบคู่กับการเปิดเกมรุกขยายตลาดในภูมิภาคอาเซียน เพื่อจับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมอย่างยั่งยืน

บริษัท บลูเวนเจอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ BVG ได้ลงนามในสัญญาแต่งตั้งให้บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย พร้อมทั้งแต่งตั้งบริษัทหลักทรัพย์ กรุงศรี จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด และบริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวนไม่เกิน 90 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเดิมที่เสนอขายโดย บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) หรือ THRE จำนวนไม่เกิน 67.50 ล้านหุ้น รวมทั้งสิ้น 157.50 ล้านหุ้น

**นายโอฬาร วงศ์สุรพิเชษฐ์ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท บลูเวนเจอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ BVG** เปิดเผยว่า บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้นำการประกอบธุรกิจให้บริการระบบแพลตฟอร์มและแอปพลิเคชัน สำหรับบริหารจัดการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับประกันภัยรถยนต์และประกันสุขภาพ ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญการดำเนินงานมายาวนานกว่า 20 ปี ภายใต้วิสัยทัศน์ "สร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับประสบการณ์ในการใช้บริการและตอบโจทย์พฤติกรรมการใช้ชีวิตของผู้บริโภคที่ปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา" โดยได้นำฐานข้อมูล (Big Data) มาใช้พัฒนาระบบการให้บริการตลอดห่วงโซ่คุณค่าด้วยดิจิทัลเทคโนโลยี เพื่อให้บริการระบบแพลตฟอร์มกลางในการจัดการธุรกิจให้แก่อุตสาหกรรมประกันภัยรถยนต์และประกันสุขภาพ ภายใต้ระบบ EMCS และบริการ TPA เพื่อช่วยยกระดับมาตรฐานกระบวนการทำงานของอุตสาหกรรมประกัน ก้าวสู่การเป็น InsurTech เต็มรูปแบบ นอกจากนี้ กลุ่ม BVG ยังให้บริการฝึกอบรมแก่บุคลากรในธุรกิจประกันภัย ให้คำปรึกษาด้านคณิตศาสตร์ประกันภัย และให้บริการนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ผ่านการดำเนินงานของ บริษัท บลูเวนเจอร์ ทีพีเอ จำกัด, บริษัท บลูเวนเจอร์ แอควิวเรียล จำกัด และ บริษัท บลูเวนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด ที่ BVG ถือหุ้น 100%

ทั้งนี้ BVG เดินหน้าสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการสินไหมทดแทนตลอดห่วงโซ่คุณค่าของการดำเนินธุรกิจประกัน ช่วยผู้ประกอบการลดขั้นตอน ระยะเวลา และลดต้นทุนการดำเนินงาน พร้อมสร้างประสบการณ์การให้บริการที่เข้าใจและเข้าถึงผู้บริโภค ด้วยเทคโนโลยีที่สามารถเข้าถึงได้ง่ายต่อการใช้งาน ขณะเดียวกัน บริษัทฯ มีแผนขยายขอบเขตการให้บริการไปสู่ภาคธุรกิจการเงินและขยายโอกาสทางธุรกิจไปยังตลาดไปในภูมิภาคอาเซียนอีกด้วย

"BVG เป็น Tech Company ที่นำเทคโนโลยีและ Big Data มาใช้พัฒนาเป็นแพลตฟอร์ม ยกกระดับมาตรฐานการให้บริการตลอดห่วงโซ่คุณค่าให้แก่ลูกค้าในภาคธุรกิจประกันภัยรถยนต์และประกันสุขภาพ โดยเราพร้อมสร้างการเติบโตจากการขยายขอบเขตการให้บริการด้วยการนำเสนอนวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ๆ พลิกโฉมอุตสาหกรรมประกันสู่การเป็น InsurTech รวมถึงรุกขยายการให้บริการไปยังประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคอาเซียน เพื่อจับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมอย่างยั่งยืน" นายโอฬาร กล่าว



BlueVenture  
Group



# บุลาเวนเจอร์ กรุ๊ป

## เคาะ IPO ที่ 3.85 บาทต่อหุ้น

### จองซื้อ 8-10 ก.พ.นี้

**นางนวรรตน์ วงศ์จิตติรัตน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร BVG** กล่าวว่า กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของ BVG จะมุ่งรักษาความเป็นผู้นำในการให้บริการแพลตฟอร์มและแอปพลิเคชันสำหรับการบริหารจัดการธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องจากประกันภัยรถยนต์ (ระบบ EMCS) และการให้บริการบริหารจัดการสิทธิประโยชน์ด้านการรักษาพยาบาลและสินไหมทดแทน ผ่านระบบแพลตฟอร์มและแอปพลิเคชัน (บริการ TPA) โดยนำเทคโนโลยี AI มาใช้ต่อยอดนวัตกรรมบริการให้บริการช่วยยกระดับแพลตฟอร์มและแอปพลิเคชันเพื่อตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้ จะมุ่งขยายเครือข่ายผู้ให้บริการให้ครอบคลุมทุกระดับการของธุรกิจประกันภัยมากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งแสวงหาโอกาสทางธุรกิจเพื่อขยายการให้บริการระบบ EMCS, บริการ TPA และการให้บริการคำปรึกษาด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยของกลุ่ม BVG ไปในภูมิภาคอาเซียน เพื่อสร้างการเติบโตอย่างก้าวกระโดด

ทั้งนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ เพื่อให้ครอบคลุมตลอดห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจประกันภัย เช่น ระบบ EMCS มีแผนพัฒนาบริการ AI Estimate หรือระบบการประเมินความเสียหายเบื้องต้นจากการเกิดอุบัติเหตุเพื่อประมาณการค่าสินไหม และ AI Inspection เพื่อช่วยบริษัทประกันภัยในการตรวจสอบสภาพรถยนต์ในขั้นตอนการต่อกรมธรรม์ โครงการ Garage Lending หรือการให้บริการสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ

ซ่อมรถยนต์ โดยจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางเพื่อเชื่อมต่อระหว่างผู้ซ่อมรถยนต์กับสถาบันการเงิน ซึ่งทำให้ BVG สามารถขยายวงบริการให้บริการไปสู่ภาคการเงินที่จะช่วยสร้างรายได้เพิ่มเติม และต่อยอดการเป็น Industries Game Changer ได้อย่างแท้จริง

ขณะที่บริการ TPA บริษัทฯ มีแผนจัดทำโครงการพัฒนาระบบ Optical Character Recognition ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงกระบวนการทำงานโดยไม่ใช้กระดาษ รองรับการปรับตัวของธุรกิจโรงพยาบาลไปสู่ Digital Transformation และสามารถต่อยอดสู่การให้บริการ AI Claim Assessment Automation เพื่อพิจารณาค่าสินไหมโรครักษาได้อย่างถูกต้อง รองรับจำนวนผู้เอาประกันภัยและจำนวนรายการสินไหมทดแทนที่เพิ่มขึ้น

ส่วนภาพรวมผลการดำเนินงานในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2562-2564) บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการรวม 384.06 ล้านบาท 388.39 ล้านบาท และ 400.24 ล้านบาท เติบโตอย่างต่อเนื่องตามลำดับ ขณะที่ 9 เดือนแรกของปี 2565 มีรายได้จากการให้บริการ 323.50 ล้านบาท เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ทำได้ 299.55 ล้านบาท ซึ่งการเติบโตมาจากการให้บริการเทคโนโลยี AI สำหรับประมวลผลการพิจารณากระบวนการอนุมัติซ่อมและอนุมัติค่าสินไหมประกันภัย (AI Reviews) ในระบบ EMCS เพื่อให้บริการแก่บริษัทประกันภัยรถยนต์ ซึ่งทำรายได้ 11.87 ล้านบาท และ

คาดว่าแนวโน้มรายได้จากการให้บริการด้วยเทคโนโลยี AI จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

นางสาวพัชพร สรรคบุรานุรักษ์ กรรมการผู้จัดการ ฝ่ายวาณิชธนกิจ บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ที่ปรึกษาทางการเงิน และผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย กล่าวว่า หลังจากนำเสนอแผนการดำเนินงานและศักยภาพการเติบโตของ BVG พบว่านักลงทุนมีความเชื่อมั่นที่ดีจากความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของบริษัทฯ และจุดเด่นที่เป็นผู้นำการให้บริการระบบ EMCS และ TPA ที่ได้รับการยอมรับจากบริษัทประกัน ด้วยแพลตฟอร์มและแอปพลิเคชันที่ครอบคลุมขั้นตอนการพิจารณาสินไหมของประกันภัยรถยนต์และประกันสุขภาพ รวมถึงแผนการนำเทคโนโลยี AI มาต่อยอดเพื่อยกระดับพัฒนาผลิตภัณฑ์การให้บริการ และพร้อมสร้างการเติบโตจากการรุกขยายธุรกิจไปยังภูมิภาคอาเซียน ดังนั้น จึงกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญที่ 3.85 บาทต่อหุ้น พร้อมเปิดให้นักลงทุนจองซื้อในระหว่างวันที่ 8-10 กุมภาพันธ์นี้ และคาดว่าจะสามารถนำหลักทรัพย์ BVG เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ภายในเดือนกุมภาพันธ์นี้ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนนำเงินจากการระดมทุนไปพัฒนาระบบ AI และระบบสารสนเทศ เพื่อต่อยอดธุรกิจและการขยายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศในอาเซียน ส่วนที่เหลือจะนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานต่อไป



# "โรงงานใหม่แปรรูปสาลีรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาญกฤษ เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ  
บริษัท ที เอส ฟูลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



# บลจ.ทิสโก้

## มั่นใจ เสิร์ฟทรริกเกอร์ 'Nasdaq-100' ต่อเนื่อง หลังกองแรกถึงเป้าหมายในช่วง 3 เดือนเศษ

บลจ.ทิสโก้เปิดเสนอขายกองทุนเปิด ทิสโก้ ยูเอส แอสเสต ทรริกเกอร์ 5M#2 ต่อเนื่อง หลังจากกองแรกถึงเป้าหมายโดยใช้ระยะเวลา 3 เดือนเศษ ไซส์สถิติดัชนี Nasdaq 100 มักจะฟื้นตัวแรง ขณะที่ปัจจัยบวกรอเพียง ทิ้งกลุ่มหุ้นเติบโต (Growth stock) ที่กลับมาน่าสนใจอีกครั้งหลัง Fed มีแนวโน้มหยุดขึ้นดอกเบี้ย ขณะที่อัตราดอกเบี้ยต่ำสุดหรือต่ำสุด (P/E) ดัชนี Nasdaq 100 ลงมาจนเข้าใกล้ค่าเฉลี่ย 5 ปี มั่นใจบริหารกองทุนถึงเป้าหมาย มีมูลค่าหน่วยลงทุนมากกว่าหรือเท่ากับ 10.50 บาทได้ใน 5 เดือน เปิด IPO 6 - 9 ก.พ. 66

**นายสาห์ริช ชฎสุวรรณ รองกรรมการผู้จัดการ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ทิสโก้ จำกัด** (Mr. Saharat Chudsuwan Deputy Managing Director of TISCOASSET) เปิดเผยว่า ในปีที่ผ่านมาตลาดหุ้น Nasdaq ซึ่งส่วนใหญ่เป็นหุ้นกลุ่มเติบโต (Growth stock) ปรับตัวลดลงเพราะได้รับแรงกดดันจากต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มสูงขึ้นตามการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยของธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) แต่ในปีนี้ บลจ.ทิสโก้มองว่าหุ้นกลุ่มเติบโต โดยเฉพาะหุ้นเทคโนโลยีในดัชนี Nasdaq 100 จะพลิกกลับมาฟื้นตัวแรง เพราะ อัตราผลตอบแทนตราสารหนี้สหรัฐฯ ซึ่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยกดดันราคาหุ้นเทคโนโลยีน่าจะผ่านจุดสูงสุดไปแล้ว และคาดการณ์ว่า Fed มีแนวโน้มหยุดขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายหลังเงินเฟ้อเริ่มชะลอลง

นอกจากนี้ ตามสถิติที่ผ่านมา หากปีก่อนหน้าดัชนี Nasdaq 100 ปรับลงมาก ปีถัดมาดัชนีมักจะมีฟื้นตัวอย่างรวดเร็ว เช่น ปี 2545 ที่ดัชนี Nasdaq 100 ปรับลง -37.58% ในปีถัดมาคือปี 2546 ดัชนีฟื้นตัว +49.12% ต่อมาในปี 2551 ดัชนี Nasdaq 100 ปรับลง -41.89% แต่ในปี 2552 ดัชนีฟื้นตัว +53.54% ซึ่งในปี 2565 ที่ผ่านมามีดัชนี Nasdaq 100 ปรับลง -28.27% จึงมีโอกาสที่ในปี 2566 ดัชนีจะปรับขึ้นแรงเหมือนในอดีต ผลการดำเนินงานในอดีต มีได้เป็นที่ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

อีกทั้ง หากดูในเชิงพื้นฐานราคาหุ้นพบว่าปัจจุบันดัชนี Nasdaq 100 เทรดในระดับราคาที่ไม่สูงเกินไป โดยมีอัตราดอกเบี้ยต่ำสุดหรือต่ำสุด (P/E) ต่ำ

กว่าค่าเฉลี่ย 5 ปี ขณะที่ต้นทุนการดำเนินงานที่ลดลงจากการทยอยปรับลดคนของบริษัทเทคโนโลยี ยังเป็นปัจจัยหนุนราคาหุ้นในช่วงที่ผ่านมาอีกด้วย

นายสาห์ริช กล่าวอีกว่า จากประเด็นข้างต้น บลจ.ทิสโก้มองว่าช่วงนี้เป็นโอกาสที่ดีในการเข้าลงทุนหุ้นเทคโนโลยีในดัชนี Nasdaq 100 จึงเปิดเสนอขายกองทุนเปิด ทิสโก้ ยูเอส แอสเสต ทรริกเกอร์ 5M#2 (TNDQT5M2) ต่อเนื่องจากกองแรกถึงเป้าหมายโดยกองแรกถึงเป้าหมายไป ในระยะเวลา 3 เดือนเศษ โดยกองทุนมีความเสี่ยงระดับ 6 (เสี่ยงสูง) ลงทุนในหน่วยลงทุนของกองทุน Invesco QQQ Trust, Series 1 ที่จดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แอสเสต ประเทศสหรัฐอเมริกา ตั้งเป้าหมายเลิกโครงการเมื่อหน่วยลงทุนมีมูลค่ามากกว่าหรือเท่ากับ 10.50 บาท/หน่วย ภายในระยะเวลา 5 เดือน เปิดเสนอขายครั้งแรกตั้งแต่วันที่ 6 - 9 กุมภาพันธ์ 2566 มูลค่าจองซื้อขั้นต่ำ 1,000 บาท

"บลจ.ทิสโก้มั่นใจว่าจะสามารถบริหารกองทุนให้หน่วยลงทุนมีมูลค่าเป็นไปตามเป้าหมายในระยะเวลาที่กำหนด เพราะปัจจัยบวกของหุ้นเทคโนโลยีมีอยู่มาก และจากสถิติก็ชี้ให้เห็นว่าปีนี้หุ้นเทคโนโลยีมีโอกาสรฟื้นตัวแรง และตั้งแต่ต้นปีถึงวันที่ 30 มกราคม 2566 หุ้นเทคโนโลยีที่เคยปรับลดลงอย่าง Amazon และ Tesla ก็กลับมาฟื้นตัวแรงอีกครั้ง" นายสาห์ริชกล่าว

โดย ณ วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2566 บลจ.ทิสโก้ออกกองทุนทรริกเกอร์พันธุ์มาแล้วทั้งหมด 137 กองทุน (ถึงเป้าหมายในระยะเวลา 79 กองทุน และถึงเป้าหมายนอกระยะเวลาลงทุน 31 กองทุน) มีกองทุนที่อยู่ระหว่างลงทุน 7 กองทุน (ยังไม่ถึงเป้าหมายและเกินกว่ากำหนดเวลาลงทุน 6 กองทุน) และกองทุนไม่ถึงเป้าหมายและเลิกกองทุนแล้ว 20 กองทุน

ผู้ลงทุนไม่สามารถขายคืนหน่วยลงทุนนี้ในช่วงระยะเวลา 5 เดือนได้ ดังนั้น หากมีปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนดังกล่าว ผู้ลงทุนอาจสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมาก การกำหนดเป้าหมาย 10.50 บาทต่อหน่วย ไม่ใช่การรับประกันผลตอบแทนจากการลงทุน หากหน่วยลงทุนมีมูลค่าไม่เป็นไปตามเป้าหมายภายในระยะเวลาที่กำหนด ผู้ลงทุนสามารถซื้อ/ขาย/สับเปลี่ยนหน่วยลงทุนได้ทุกวันทำการ โดยกองทุนยังคงมีเป้าหมายเลิกโครงการเมื่อหน่วยลงทุนมีมูลค่ามากกว่าหรือเท่ากับ 10.50 บาทต่อหน่วย ทั้งนี้ เป้าหมายเลิกโครงการเป็นเป้าหมายก่อนหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง (ถ้ามี)

ทั้งนี้ ผลการดำเนินงานในอดีตของกองทุนรวมมิได้เป็นสิ่งยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน กองทุนอาจมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนจากการลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งกองทุนมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนตามดุลยพินิจของผู้จัดการกองทุน สามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดหรือขอรับหนังสือชี้ชวนได้ที่ บลจ.ทิสโก้ หรือ แอปพลิเคชัน TISCO My Funds ธนาคารทิสโก้ทุกสาขา หรือ TISCO Contact Center โทร. 02-633-6000 กด 4

ทั้งนี้ ผลการดำเนินงานในอดีตของกองทุนรวมมิได้เป็นสิ่งยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน กองทุนอาจมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนจากการลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งกองทุนมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนตามดุลยพินิจของผู้จัดการกองทุน สามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดหรือขอรับหนังสือชี้ชวนได้ที่ บลจ.ทิสโก้ หรือ แอปพลิเคชัน TISCO My Funds ธนาคารทิสโก้ทุกสาขา หรือ TISCO Contact Center โทร. 02-633-6000 กด 4



# SCB WEALTH

เปิดขายกองทุนพันธบัตรสายพันธบัตรมุ่งรักษาเงินต้น  
อายุ 3 เดือน 7-13 ก.พ.นี้ คาดผลตอบแทน 1.1% ต่อปี

นายศรัชย์ สุนต์ตา ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหารสายงาน Investment Office and Product และ  
ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหารฝ่าย CIO Office ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ธนาคาร  
เป็นตัวแทนจำหน่ายกองทุนเปิดไทยพาณิชย์มุ่งรักษาเงินต้น 3 เดือน 2 (SCBCP3M2) อายุโครงการประมาณ 3 เดือน  
เงินลงทุนขั้นต่ำ 500 บาท ประมาณการผลตอบแทน 1.10% ต่อปี เพื่อเสนอขายให้กับผู้ลงทุนทั่วไป ระหว่างวันที่ 7-13  
ก.พ. 2566

กองทุนนี้เป็นผลิตภัณฑ์ในกลุ่มกองทุนที่ SCB WEALTH นำมาเสนอขาย เพื่อตอบโจทย์ผู้ลงทุนทั่วไปให้สามารถเข้า  
ลงทุนได้ โดยนโยบายการลงทุนจะมุ่งเน้นการรักษาเงินต้นเป็นหลัก จึงเหมาะกับผู้ลงทุนที่มองหาสินทรัพย์ที่จะมาช่วยลด  
ความเสี่ยงให้พอร์ตโดยรวม ในภาวะที่โลกมีโอกาสเผชิญเศรษฐกิจถดถอยในปี

สำหรับกองทุน SCBCP3M2 มีนโยบายลงทุนในพันธบัตรรัฐบาลไทยเป็นหลัก โดยเฉลี่ยในรอบปีบัญชีไม่น้อยกว่า 80%  
ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิ (NAV) กองทุนมีความเสี่ยงที่ระดับ 3 คือ ความเสี่ยงปานกลางค่อนข้างต่ำ โดยสินทรัพย์ที่กองทุน  
คาดว่าจะเข้าไปลงทุน ได้แก่ พันธบัตรธนาคารแห่งประเทศไทย และ ตั๋วเงินคลัง

นายศรัชย์ กล่าวว่า ในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยปรับขึ้นใกล้ถึงจุดสูงสุด เป็นช่วงเวลาที่ผู้จัดการกองทุนสามารถค้นหา  
ตราสารหนี้ระยะสั้น และให้ผลตอบแทนที่น่าพอใจได้ เมื่อเทียบกับในอดีตช่วงที่อัตราดอกเบี้ยต่ำ อาจจะทำให้ตราสารหนี้ที่ให้  
ผลตอบแทนที่ดีได้ยากกว่า ขณะที่การลงทุนในพันธบัตรรัฐบาลไทย ก็ให้ผลตอบแทนที่น่าพอใจมากขึ้นเช่นเดียวกัน ดังนั้น  
หากผู้ลงทุนมองหาการลงทุนในตราสารหนี้ แต่ไม่พร้อมรับความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน การลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล  
ก็เป็นทางเลือกที่น่าสนใจ

กองทุนเปิดไทยพาณิชย์มุ่งรักษาเงินต้น 3 เดือน 2 (SCBCP3M2)

ความเสี่ยงระดับที่ 3 : เสี่ยงปานกลางค่อนข้างต่ำ

## คำเตือน

การลงทุนในกองทุนรวมไม่ใช้การฝากเงินผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข  
ผลตอบแทน และความเสี่ยง ก่อนตัดสินใจลงทุนกองทุนรวมพันธบัตร มีการลงทุนกระจุก  
ตัวในผู้ออก ในหมวดอุตสาหกรรม และ/หรือในประเทศใดประเทศหนึ่ง ทั้งนี้  
การกระจุกตัวของพอร์ตการลงทุนจริงอาจเปลี่ยนแปลงได้ เพื่อรักษาผล  
ประโยชน์ของผู้ลงทุนเป็นสำคัญ

ผู้ลงทุนไม่สามารถขายคืนหน่วยลงทุนภายใน 3 เดือน  
ดังนั้น หากมีปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนดังกล่าว  
ผู้ลงทุนอาจสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมาก

SCB  
ไทยพาณิชย์



# กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์

## เปิดตัวบริการใหม่ '0% เพย์เลเทอร์' จับมือพันธมิตรแบรนด์ดัง รุกตลาดสินเชื่อผ่อนชำระ ตั้งเป้ายอดสินเชื่อใหม่ 400 ล้านบาท

กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ รุกตลาดสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระ จับมือพันธมิตรแบรนด์ชั้นนำ เปิดตัวบริการใหม่ "0% เพย์เลเทอร์ (0% Pay Later)" ซึ่งวันนี้ เริ่มผ่อนอีกที 2 เดือนข้างหน้า บริการผ่อนชำระสินค้าที่เพิ่มความสะดวกในการบริหารการใช้จ่ายยิ่งขึ้น ด้วยระยะเวลาปลอดชำระ 2 รอบบิลแรก สำหรับสมาชิกบัตรเครดิตกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ เริ่มชำระในรอบบิลที่ 3 พร้อมรับสิทธิ์ผ่อน 0% นานสูงสุด 18 เดือน ใช้บริการง่ายเพียงแจ้งร้านค้าที่ร่วมรายการสะดวก รวดเร็ว สามารถตรวจสอบสถานะยอดผ่อนชำระผ่านแอป UCHOOSE เพิ่มอิสระและความคล่องตัวในการบริหารการใช้จ่ายให้ง่าย และตอบโจทย์ยิ่งขึ้น ตั้งเป้ายอดสินเชื่อใหม่จากบริการ 0% เพย์เลเทอร์ 400 ล้านบาท ภายในปี 2566

**นายเกลนริชาร์ด แนนกลิส ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ฝ่ายงานเครื่อง่ายการวางและฝ่ายการตลาดธุรกิจผ่อนชำระ** บริษัท อยุธยา แคมป์ทอล เซอร์วิสเซส จำกัด ผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลและบัตรเครดิตภายใต้แบรนด์กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ กล่าวว่า "ในฐานะผู้นำในธุรกิจสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระ กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ มุ่งพัฒนาบริการอย่างต่อเนื่องให้ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ ปัจจุบัน ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวนและอัตราเงินเฟ้อที่เพิ่มสูงขึ้น บริษัทพบว่า ผู้บริโภคต้องการทางเลือกในการจับจ่ายสินค้าที่ยืดหยุ่นและคล่องตัวยิ่งขึ้น กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์จึงได้ร่วมมือกับพันธมิตรแบรนด์ชั้นนำจากหลากหลายธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า กล้องถ่ายรูป โทรศัพท์มือถือ สินค้าตกแต่งบ้าน สถาบันเสริมความรู้ ฯลฯ เปิดตัวบริการใหม่ล่าสุด "บริการ 0% เพย์เลเทอร์ (0% Pay Later)" บริการผ่อนชำระสินค้าผ่านบัตรกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ที่เพิ่มความสะดวกในการบริหารการใช้จ่ายยิ่งขึ้น ด้วยระยะเวลาปลอดชำระ 2 รอบบิลแรก สมาชิกบัตรสามารถซื้อสินค้ากับร้านค้าพันธมิตรที่ร่วมรายการ ณ วันที่ซื้อสินค้า โดย

มีระยะเวลาปลอดชำระ 2 เดือน พร้อมรับสิทธิ์ผ่อน 0% นานสูงสุด 18 เดือน ใช้บริการได้ง่าย ๆ เพียงแจ้งร้านค้าที่ร่วมรายการ ก่อนทำรายการผ่อนชำระ ทั้งยังสามารถตรวจสอบยอดผ่อนชำระผ่านแอป UCHOOSE สะดวก รวดเร็ว เพิ่มอิสระในการจับจ่ายด้วยทางเลือกในการผ่อนชำระที่ช่วยเสริมสภาพคล่องทางการเงิน ให้การบริหารการใช้จ่ายได้ง่ายยิ่งขึ้น โดยเน้นเจาะกลุ่มลูกค้าวัยทำงานที่ต้องการเข้าถึงสินค้าจำเป็นที่มีราคาค่อนข้างสูง ขณะเดียวกันก็ต้องการความคล่องตัวในการบริหารการใช้จ่าย ทั้งนี้ คาดว่า บริการใหม่นี้ น่าจะได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี โดยบริษัทตั้งเป้ายอดสินเชื่อใหม่จากบริการ 0% เพย์เลเทอร์ 400 ล้านบาท ภายในปี 2566"

"บริการ 0% เพย์เลเทอร์ (0% Pay Later)" โดยกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ เป็นบริการผ่อนชำระสินค้าที่เพิ่มความสะดวกในการบริหารการใช้จ่ายยิ่งขึ้น ด้วยระยะเวลาปลอดชำระ 2 รอบบิลแรก พร้อมรับสิทธิ์ผ่อน 0% นานสูงสุด 18 เดือน ให้บริการ ณ ร้านค้าพันธมิตรชั้นนำที่ร่วมรายการ อาทิ HomePro, Studio7, BaNANA, iStudio, .life, Big Camera, Go! Power, Big C, Lotus, Aurora Diamond, โรงพยาบาลยันฮี, Index Living Mall, S.B Design Square, Jubilee Diamond, Regent Diamond, Romrawin Clinic, Amway, TV Direct, ECC, Tutor House, Star Maker, Inlingua, Majestic Travel, Quality Express เป็นต้น ลูกค้าที่สนใจ สามารถแจ้งขอใช้บริการก่อนทำรายการผ่อนชำระ ณ จุดขาย (ระยะเวลาผ่อนชำระสินค้า และระยะเวลาโปรโมชั่นขึ้นอยู่กับร้านค้า ผู้ให้บริการ ตรวจสอบเงื่อนไขเพิ่มเติม ณ จุดขาย) บัตรกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ที่ร่วมรายการ ได้แก่ เอ็กชียู บัตรเครดิต ดิจิทัล, บัตรเครดิตกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ วิซ่า แพลทินัม, บัตรกรุงศรี

เฟิร์สช้อยส์, บัตรกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ แครดิต, บัตรเซ็นทรัล เดอแวน เฟิร์สช้อยส์, บัตรโฮมโปร เฟิร์สช้อยส์ และบัตรเมกาโฮม เฟิร์สช้อยส์ ข้อมูลเพิ่มเติม <https://bit.ly/PR-PayLater>

"สำหรับภาพรวมตลาดสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระในปีนี้ คาดว่าจะมีการแข่งขันสูง เนื่องจากมีผู้เล่นในตลาดที่หลากหลาย อย่างไรก็ตาม ในปีนี้ กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ ตั้งเป้าจะขยายความร่วมมือกับพันธมิตรชั้นนำในหลากหลายธุรกิจ เพื่อขยายตลาดสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่า ด้วยจุดเด่นของกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ ที่มีเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง และศักยภาพในการพัฒนานวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ เพื่อตอบโจทย์ลูกค้า เช่น บริการ "0% เพย์เลเทอร์ (0% Pay Later)" จะช่วยเสริมความแข็งแกร่ง และช่วยให้กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์สร้างการเติบโตและรักษาความเป็นผู้นำในตลาดสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระได้อย่างต่อเนื่อง" นายเกลนริชาร์ด กล่าวสรุป





# อินไซด์

# Business

**TPOLY ทำพิธีบวงสรวงฯ  
ก่อสร้างห้างฯ เซ็นทรัล นครสวรรค์**



**APM คว้รางวัล งาน  
International Finance Awards 2022**



**DTCENT บุคญี่บุน!  
โซวเทคโนโลยี Smart Eye Plus**



**UMI GROUP มอบเงินสมทบทุน  
ซื้อเตียงผู้ป่วย แก่โรงพยาบาลสระบุรี**



# สรุป ภาพรวมตลาด

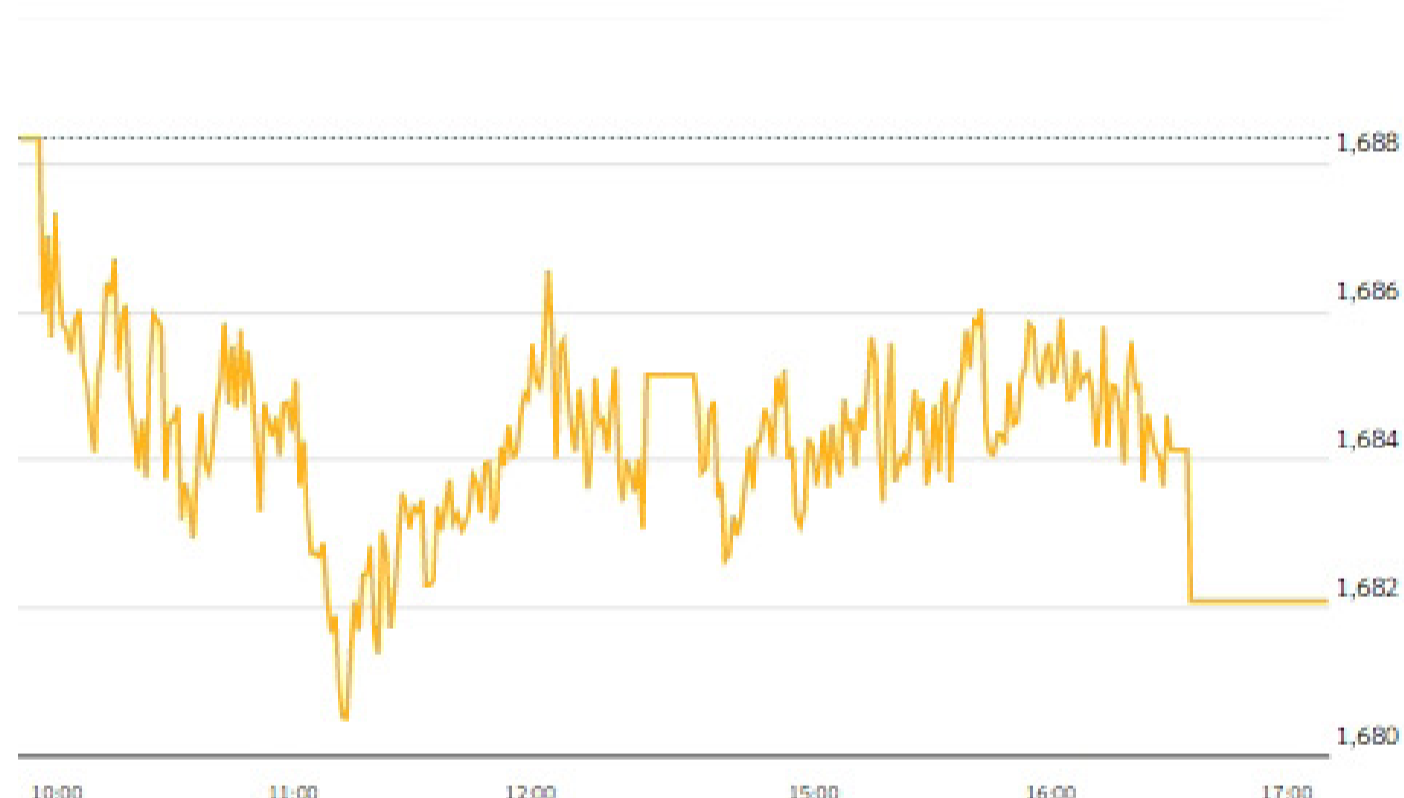
**ดัชนี**
**SET** FTSE SET/FTSE ASEAN

ข้อมูลล่าสุด 06 ก.พ. 2566 17:16:30

สถานะตลาด : Closed

ต่ำสุด 1,680.22 | สูงสุด 1,687.78

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ลบ.)
<b>SET</b>	1,682.11	-6.25 (-0.37%)	17,121,658	47,888.62
<b>SET50</b>	998.63	-5.59 (-0.56%)	641,982	23,679.17
<b>SET100</b>	2,254.50	-11.92 (-0.53%)	1,244,522	31,750.82
<b>sSET</b>	1,125.38	+3.96 (+0.35%)	980,638	3,653.31
<b>SETCLMV</b>	1,008.04	-2.82 (-0.28%)	698,741	15,055.29
<b>SETHD</b>	1,193.65	-8.85 (-0.74%)	426,180	9,425.49
<b>SETTHSI</b>	1,064.43	-5.39 (-0.50%)	1,388,909	28,170.14
<b>SETWB</b>	1,032.95	-6.28 (-0.60%)	253,669	6,189.03
<b>mai</b>	614.14	+0.90 (+0.15%)	8,626,232	3,292.99

**SET**

**หมายเหตุ**

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาระยะสั้นหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่รวมการซื้อขาย Dfx

ภาพรวมภาวะตลาด		ข้อมูลล่าสุด 06 ก.พ. 2566 17:16:30			
		SET		mai	
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	
▲ เพิ่มขึ้น	497	8,005,300	91	841,003	
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	477	1,495,934	81	7,522,039	
▼ ลดลง	1,041	7,599,491	81	263,145	
จำนวนรายการ	<b>SET</b>	584,643	<b>mai</b>	114,768	

ผลการดำเนินงาน		ข้อมูล ณ วันที่ 03 ก.พ. 2566	
		SET	mai
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		20,685,844.19	580,219.37
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		16.56	7.13
P/E (เท่า)		18.35	57.21
P/BV (เท่า)		1.67	3.18
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		2.50	1.05
กำไรสุทธิต่อหุ้น		92.01	10.72

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี		ข้อมูล ณ วันที่ 03 ก.พ. 2566	
		SET	mai
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		+3.86%	-5.04%
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		+5.87%	+2.33%
YTD (Year to Date)		+1.18%	+4.98%

**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

ค้นหายอดนิยม

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ DELTA	950.00	0.00 (0.00%)		2,542,164.00
☆ KCE	56.50	-1.50 (-2.59%)		1,437,704.48
☆ PTTEP	164.00	-2.00 (-1.20%)		1,376,350.95
☆ BANPU	11.30	-0.20 (-1.74%)		1,250,354.32
☆ CPALL	66.75	-0.75 (-1.11%)		1,222,461.53
☆ PTT	32.75	-0.25 (-0.76%)		1,139,235.63
☆ KBANK	144.00	0.00 (0.00%)		1,106,400.75
☆ EA	88.75	-0.75 (-0.84%)		966,523.63
☆ BBL	161.00	-0.50 (-0.31%)		911,292.50
☆ SCB	104.00	-1.00 (-0.95%)		752,284.10

## 10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

ค้นหายอดนิยม

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ MASTER	84.75	+5.75 (+7.28%)		382,977.28
☆ BBIK	130.50	-9.00 (-6.45%)		183,565.80
☆ UREKA	1.22	+0.12 (+10.91%)		181,786.33
☆ WARRIX	9.80	+0.35 (+3.70%)		172,060.40
☆ OTO	18.90	-0.80 (-4.06%)		131,731.33
☆ BEB	68.00	-1.25 (-1.81%)		118,040.30
☆ THANA	3.00	+0.16 (+5.63%)		88,716.36
☆ FVC	1.47	+0.06 (+4.26%)		83,456.71
☆ DITTO	54.50	-1.75 (-3.11%)		71,307.43
☆ PRI	32.50	+1.75 (+5.69%)		70,020.40

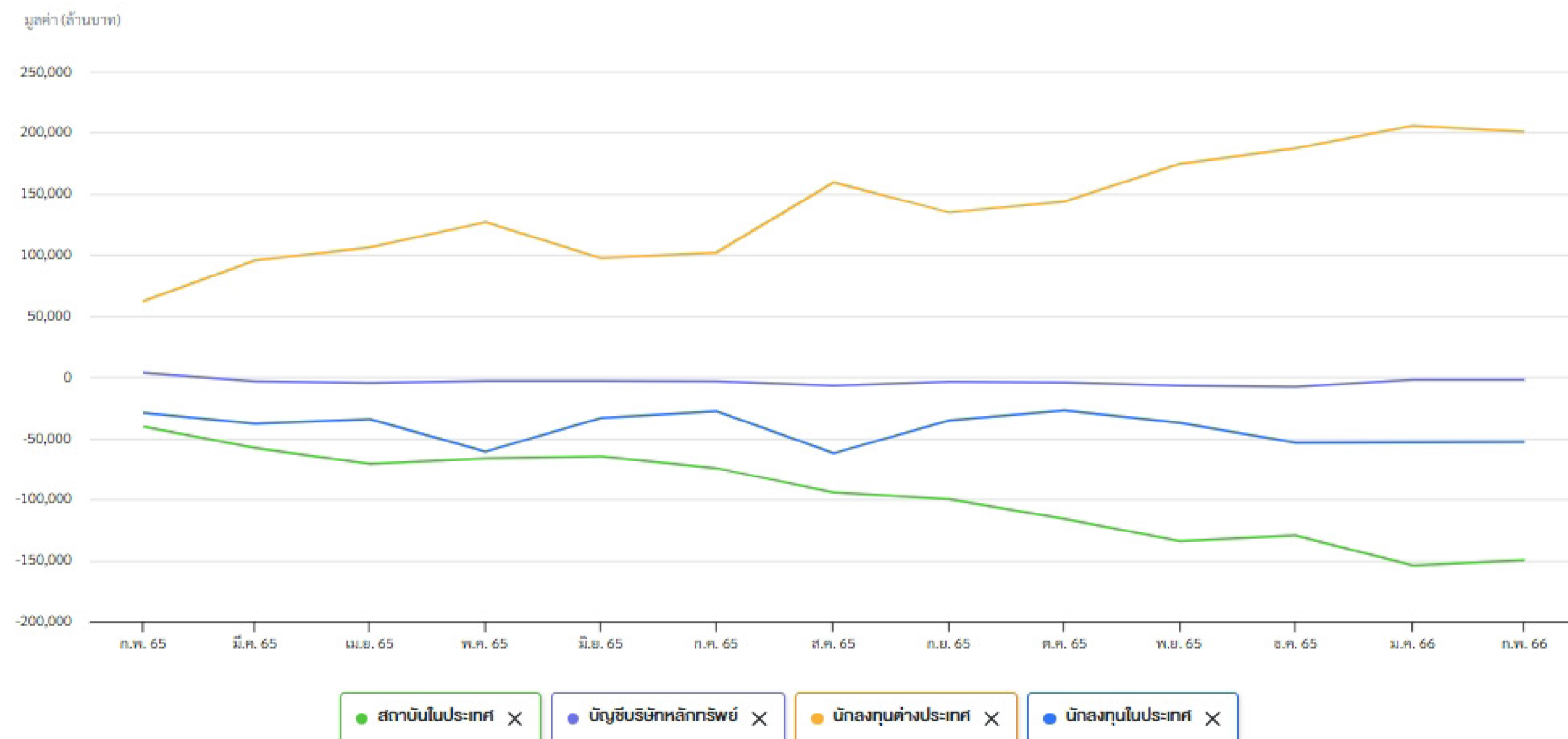
หมายเหตุ ข้อมูลการซื้อขายแบบ Auto Matching เท่านั้น

# มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ก.พ. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักกรรณ	วันที่ 06 ก.พ. 2566					01 ก.พ. 2566 - 06 ก.พ. 2566					01 ม.ค. 2566 - 06 ก.พ. 2566				
	ชื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ชื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ชื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	3,156.23	6.59	3,263.75	6.82	-107.52	18,214.96	7.83	13,996.76	6.02	4,218.20	144,328.17	8.67	164,380.98	9.88	-20,052.81
นักยชิรณัถลักรรพณ์	3,597.14	7.51	3,076.33	6.42	520.81	17,832.54	7.67	17,092.21	7.35	740.33	125,975.12	7.57	119,574.08	7.18	6,401.04
นักรรณต้งปรระทศ	21,236.13	44.34	23,505.24	49.08	-2,269.11	111,061.66	47.76	118,403.58	50.91	-7,341.91	821,082.27	49.33	810,080.62	48.67	11,001.65
นักรรณนในประเทศ	19,899.12	41.55	18,043.31	37.68	1,855.82	85,455.27	36.74	83,071.88	35.72	2,383.38	572,988.53	34.43	570,338.40	34.27	2,650.12



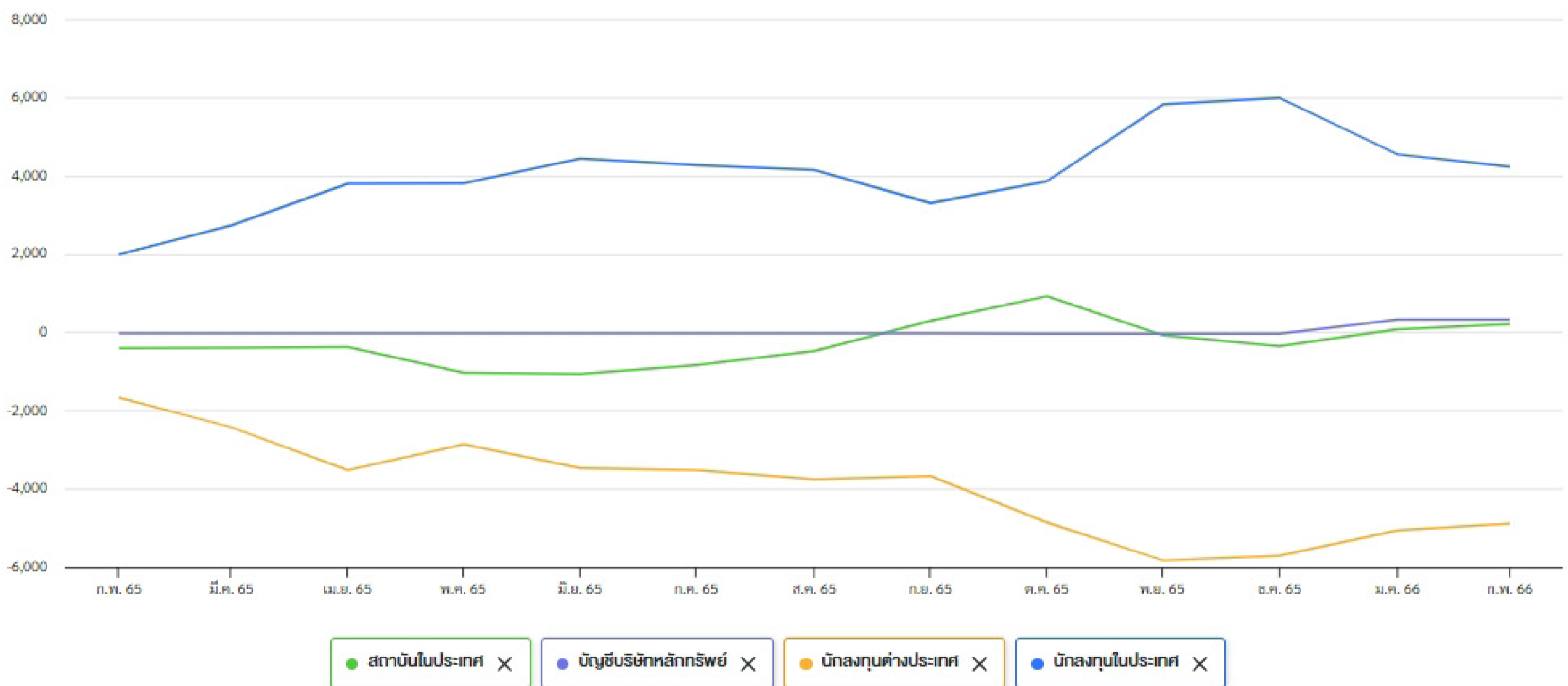
# มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

## มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ก.พ. 2566

มูลค่า (ล้านบาท)



## มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 06 ก.พ. 2566					01 ก.พ. 2566 - 06 ก.พ. 2566					01 ม.ค. 2566 - 06 ก.พ. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	48.28	1.47	43.85	1.33	4.43	323.08	2.00	179.42	1.11	143.65	2,346.94	2.44	1,770.86	1.84	576.08
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	3.13	0.10	0.10	0.00	3.03	11.05	0.07	8.01	0.05	3.04	481.64	0.50	117.11	0.12	364.52
นักลงทุนต่างประเทศ	357.33	10.85	363.27	11.03	-5.94	1,842.56	11.39	1,675.55	10.36	167.01	11,204.48	11.63	10,384.06	10.78	820.42
นักลงทุนในประเทศ	2,884.25	87.59	2,885.77	87.63	-1.52	14,002.69	86.55	14,316.40	88.49	-313.71	82,328.11	85.44	84,089.13	87.26	-1,761.02

# HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



[WWW.HOONINSIDE.COM](http://WWW.HOONINSIDE.COM)



LINE : HOONINSIDE

**NEWSCENTER**

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE

ติดต่อฝ่ายโฆษณา 02-276-5976 คุณนุ้ย  
E-mail: [reporter@hooninside.com](mailto:reporter@hooninside.com)



@HOONINSIDE