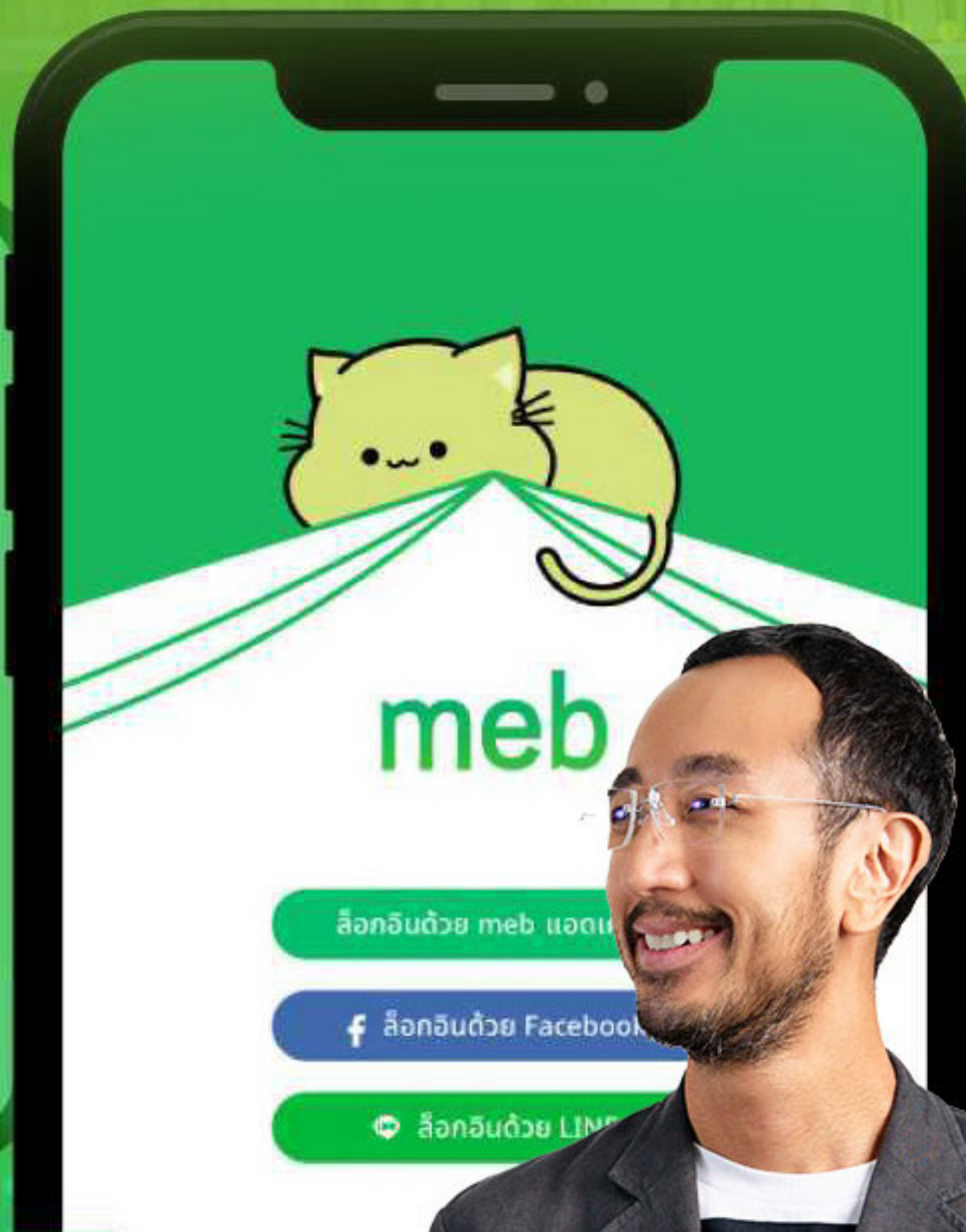


H O O N I N S I D E



นายวิธร มะหะสิทธิ์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (meh)

พิเชษฐ สิริอำนวย
กรรมการผู้อำนวยการ บล. บัวหลวง

meh
“ ผู้นำธุรกิจ E-Book ”
ได้อย่าง..ยั่งยืน

READWRITE

TEXTS





ที่ปรึกษา
ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา 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	18
อินไซด์ Business	20
สรุปการซื้อขาย	21



MAGAZINE HOONINSIDE

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

พื้ แมกซ์ การ์ด พลัส
ช่วยคนไทยแบกบา
ลงทุนวันละ 1 บาทกว่า

ลดค่าน้ำมันสูงสุด
1,200 บาท*



ลดน้ำมันเครื่องสูงสุด
3,576 บาท**



ลดค่ากาแฟสูงสุด
4,500 บาท***



* คำนวณจากส่วนลดค่าน้ำมันต่อปี ลิตรละ 50 สตางค์ สูงสุดเดือนละ 200 ลิตร
** คำนวณจากส่วนลด 60% ของน้ำมันเครื่องเกรดสังเคราะห์แท้ ราคาสูงสุด 2,980 บาท จำนวน 2 ลิตร ในระยะเวลา 1 ปี
*** คำนวณจากส่วนลด 50% ของกาแฟพันธุ์ไทย ราคาสูงสุด 75 บาท จำนวน 10 ลิตรต่อเดือน ในระยะเวลา 1 ปี



meb เบอร์หนึ่ง E-Book เมืองไทย

“ ลั่นระฆังเทรดวันแรก ”
จุดแข็งเป็นบริษัทปลดหนี้-ผู้ถือหุ้นใหญ่

Lockup 100%

“
วางแผนอนาคต
ไกลขยายปีก
ต่างแดนเพิ่มฐาน
รายได้ใหม่
”



 meb

MEB หุ่นไอพีโอน้องใหม่ มั่นใจเทรดวันแรกได้รับกระแสการตอบรับที่ดีจากนักลงทุน
จุดเด่นผู้นำธุรกิจ E-Book ยอดผู้ใช้งานกว่า 8,000,000 ราย สะท้อนความสำเร็จ
จากผลงานที่ผ่านมา ทั้งรายได้และกำไรที่เติบโตแบบอย่างแข็งแกร่ง ล่าสุดงวด
9 เดือนปี 65 กวาดรายได้มากถึง 1,263.54 ล้านบาท มีกำไรแล้ว 241.85 ล้านบาท

ขณะที่ตลอดทั้งปี 64 ทำกำไรไว้ 275.34 ล้านบาท
ด้านซีโอ “รวีร มหะสิทธิ์” มั่นใจผลงานปีนี้เติบโต
โดดเด่นต่อเนื่อง ฐานะทางการเงินแข็งแกร่ง ไม่มีการระ
หนี้สินที่มีดอกเบี้ย ที่สำคัญผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร
แสดงความมั่นใจประกาศขอลือคอปหุ้นในส่วนที่เหลือ

จาก Silent period ทั้งจำนวน ระบุแผนการระดมทุน
ครั้งนี้ ช่วยผลักดันธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน เตรียม
นำเงินระดมทุนที่ได้ไปใช้ขยายธุรกิจแพลตฟอร์มทั้ง
ในและต่างประเทศ และเชื่อมั่นสามารถเติบโตอย่าง
ต่อเนื่องในอนาคต

นายวิธร มะหะสิทธิ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท แมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (MEB)

ในฐานะผู้นำธุรกิจจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) ผ่านแพลตฟอร์ม meb และ readAwrite ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มสำหรับอ่านวรรณกรรมออนไลน์ระดับแนวหน้าของประเทศไทย เปิดเผยว่า ในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2566 หุ่น MEB จะเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) เป็นวันแรกในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ

โดยจุดเด่นของบริษัท คือ มีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่งเมื่อพิจารณาจากรายได้รวม โดยในงวด 9 เดือนแรกปี 2565 บริษัท มีจำนวนผู้ใช้งาน (Registered Users) ประมาณ 8.20 ล้านราย สามารถแยกเป็นผู้ใช้บริการเฉลี่ยต่อเดือน (Monthly Active User หรือ MAU) ประมาณ 6.29 ล้านราย

โดยสาเหตุที่เป็นที่นิยมในหมู่นักอ่าน เนื่องจากเป็นแพลตฟอร์มที่สามารถเข้าถึงได้ง่าย อีกทั้งยังมีเนื้อหาสำหรับทุกกลุ่มเป้าหมาย ประกอบกับสามารถรองรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่หลากหลาย อาทิ คอมพิวเตอร์ สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต



แผนการเข้าระดมทุนในครั้งนี้ บริษัท มีวัตถุประสงค์การใช้เงินเพื่อขยายธุรกิจที่อยู่ในแพลตฟอร์มปัจจุบัน ขยายธุรกิจใหม่ๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจปัจจุบันไปยังต่างประเทศโดยใช้ภาษาท้องถิ่น หรือการสร้างแพลตฟอร์มวรรณกรรมออนไลน์ใหม่ในภาษาอังกฤษ เพื่อเป็นการสร้างฐานรายได้ใหม่เพิ่มขึ้น ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและปรับปรุงพัฒนาแพลตฟอร์มปัจจุบันเพื่อมุ่งสร้างประสบการณ์ที่พิเศษให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัท มีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง ไม่มีภาระหนี้สินที่ก่อให้เกิดดอกเบี้ย หลังจากการระดมทุนในครั้งนี้ จะสามารถต่อยอดความเป็นผู้นำในธุรกิจด้วยการพัฒนาแพลตฟอร์มและระบบการดำเนินงาน และทำให้ MEB มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น เป็นที่ยอมรับทั้งในและต่างประเทศ สอดคล้องกับแผนการขยายธุรกิจของบริษัท และเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนให้ผลประกอบการบริษัท เติบโตแข็งแกร่ง และสร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุนในอนาคต

นายวิธร กล่าว

นายพิเชษฐ สิทธิอำนวย

กรรมการผู้อำนวยการ

บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน)

ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินและผู้จัดการการจัดจำหน่าย และรับประกันการจำหน่ายหุ้นสามัญของ MEB มั่นใจการซื้อ ขายหุ้นวันแรกในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) ในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2566 จะได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี จากนักลงทุน โดยผู้ถือหุ้นใหญ่ยังสร้างความมั่นใจต่อผู้ลงทุน เพิ่มเติม โดยหุ้นในส่วนของ “ผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร” ที่ไม่ติด silent period จำนวน 59,500,500 หุ้น คิดเป็น ร้อยละ 19.83 ทางผู้ถือหุ้นประกาศขอซื้อคัพทั้งหมดจำนวน ช่วยตอกย้ำความมั่นใจให้แก่ผู้ลงทุนว่าจะไม่มีการ ขายหุ้นจากผู้ถือหุ้นใหญ่ในวันเข้าซื้อขายใน ตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ในวันแรก

การเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในตลาด mai แล้ว จะทำให้ MEB มีศักยภาพ ในการเพิ่มขีดความสามารถเพื่อการเติบโตได้อีกมาก โดย บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในอัตรา รวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ

เราเชื่อมั่นว่าหุ้น MEB จะได้รับการตอบรับที่ดีจากนักลงทุน ซึ่งการเสนอขายหุ้น IPO ที่ผ่านมา มีทั้งนักลงทุนสถาบันและนักลงทุนรายย่อยให้ความสนใจจองซื้อหุ้นเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นการตอกย้ำให้เห็นถึงความเชื่อมั่นที่มีต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัท เนื่องจากมองเห็น ถึงศักยภาพการเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืนในอนาคต

นอกจากนี้ ทีมผู้บริหารที่มีวิสัยทัศน์และมีความรู้ความเข้าใจในอุตสาหกรรมนี้เป็นอย่างดี โดยบริหาร บริษัท มาตั้งแต่เริ่มก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน ด้วยความตั้งใจที่จะสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ไปพร้อมกับความมุ่งมั่นที่จะนำคอนเทนต์ต่างๆ ของนักเขียนไทยแปลเป็นภาษาต่างชาติเพื่อสร้างซอฟต์แวร์ พาวเวอร์ สู่ตลาดโลก ตามแผนการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ อีกทั้ง MEB ยังอยู่ในอุตสาหกรรมที่ลด การก่อมลภาวะเป็นพิษต่อโลก ซึ่งเป็นไปตามนโยบายบริษัท ในการเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มุ่งสร้างการ เติบโตอย่างยั่งยืนในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการนี้

นายพิเชษฐ กล่าวในที่สุด



นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุทกกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ECF

วางแผนปี 66 ตั้งเป้ารายได้โต 12-15%

มุ่งขยายตลาดเฟอร์นิเจอร์
เพิ่มไลน์สินค้าตกแต่งบ้าน



ECF เผยแผนธุรกิจปี 66 ตั้งเป้ารายได้โต 12-15% ชูกลยุทธ์ดันมาร์จินเพิ่ม มุ่งเน้นขยายตลาดเฟอร์นิเจอร์ ตกไลน์สินค้าตกแต่งบ้าน ปีมีรายได้ ต่อยอดการเติบโตกลุ่มลงทุนธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ส่วนโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ มินู เฟส 2 (50 MW) คาด COD ไตรมาสที่ 4 ปีนี้



นายวรัญญ์ สุกสวัสดิ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท อีสต์โคสต์ เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (ECF) ผู้ประกอบธุรกิจด้านการผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์จากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ไม้เอ็มดีเอฟแบบประกอบด้วยตนเอง และไม้ยางพารา เพื่อจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการเป็นผู้ลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน และธุรกิจเพาะปลูกและจำหน่ายพืชผลทางการเกษตร เปิดเผยภาพรวมธุรกิจปีนี้ ว่า บริษัทมุ่งเน้นสร้าง

การเติบโต พร้อมเพิ่มความสามารถในการทำกำไรจากธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ และธุรกิจพลังงาน โดยตั้งเป้ารายได้รวมเติบโตไม่ต่ำกว่า 12-15 % และตั้งงบลงทุนสำหรับธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ เพื่อเพิ่มเครื่องจักรและปรับปรุงไลน์การผลิต รองรับปริมาณคำสั่งซื้อทั้งในและต่างประเทศที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

ทั้งนี้ปัจจัยสนับสนุนการเติบโตมาจากการขยายตลาดของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ทั้งในและต่างประเทศ และการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากธุรกิจพลังงานทดแทน คาดว่าจะเริ่มเห็นสัดส่วนกำไรสุทธิค่อย ๆ ปรับตัวดีขึ้นจากการรับรู้รายได้เพิ่ม และบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับแผนการดำเนินงานของบริษัทในปี นี้ ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์มีสัญญาณการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการเปิดประเทศ หนุนกิจกรรมทางเศรษฐกิจภาคการให้บริการ ภาคการท่องเที่ยว รวมถึงภาคอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลดีต่อความต้องการใช้เฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้านเพิ่มขึ้น จึงเป็นโอกาสทางธุรกิจและความท้าทายใหม่ของบริษัท ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ เพิ่มไลน์สินค้าตกแต่งบ้านให้ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าแบบครบวงจร อีกทั้งปริมาณคำสั่งซื้อลูกค้าต่างประเทศทยอยสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

โดยตลาดต่างประเทศ ยังสามารถเติบโตได้ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าประเทศอินเดีย ญี่ปุ่น มีคำสั่งซื้อทยอยเข้ามาต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทวางแผนเพิ่มกำลังการผลิตเพื่อรองรับคำสั่งซื้อทั้งต่างประเทศและในประเทศที่เข้ามาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังมีกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพอยู่ระหว่างการเจรจาอีกหลายราย



สำหรับธุรกิจพลังงานทดแทน ที่ผ่านมารับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาด 220 MW เมืองมินู ประเทศเมียนมาร์ เฟสแรก 50 MW เรียบร้อยแล้ว โดยบริษัทคาดว่าจะรับรู้ส่วนแบ่งกำไร เฟส 2 (50 MW) ภายในไตรมาสที่ 4 ปีนี้ ส่วนเฟสที่ 3 และ 4 อยู่ระหว่างวางแผนเพื่อก่อสร้างให้ครบโดยเร็วที่สุดต่อไป



QTC

แผนปี 66 เดินเกมรุก 3 ธุรกิจ หม้อแปลง-โซลาร์-EV ปีงบรายได้โต 10-20%

บมจ.คิวทีซี เอนเนอร์ยี่ ("QTC") โชว์ฟอร์มแกร่ง งบปี 2565 รายได้รวมพุ่งแตะ นิวไฮ 1,237 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4% (YoY) และกำไรสุทธิ 15.84 ล้านบาท จากยอดขายโซลาร์เซลล์ พุ่งถึง 40% พร้อมจ่ายปันผล 0.20 บาท จ่อ XD 10 เม.ย. นี้ ด้าน CEO "พูลพัฒน์ ตันรณสิน" ประกาศเดินเกมธุรกิจสู่ Superior Long-term Performance ผ่านกลยุทธ์การจับคู่ 3 ธุรกิจ "หม้อแปลงไฟฟ้า-โซลาร์เซลล์-EV Charging" หนุนรายได้ใน 4 ปี(2566-2569)แตะ 2,000 ล้านบาท จากธุรกิจดาวรุ่ง "โซลาร์" 50% พร้อมปีงบนี้โต 10-20%

นายพูลพัฒน์ ตันรณสิน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท คิวทีซี เอนเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) หรือ QTC ผู้ผลิตและจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) เปิดเผยว่า แนวโน้มผลการดำเนินงานในปี 2565 ที่ผ่านมา ถือเป็นปีที่ประสบความสำเร็จอย่างมาก แม้จะเป็นปีที่ยากลำบาก เนื่องจากมีอุปสรรคและข้อจำกัดในการดำเนินงานหลายเรื่อง แต่บริษัทฯ ก็สามารถสร้างรายได้รวมเติบโตจนทำสถิติสูงสุดใหม่ (New High) ที่ระดับ 1,237 ล้านบาท เติบโต 4% จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิที่ 15.84 ล้านบาท

โดยแบ่งเป็นสัดส่วนรายได้ธุรกิจหม้อแปลงไฟฟ้า 800 ล้านบาท และเป็น

สัดส่วนรายได้จากธุรกิจเทรดดิ้ง ภายใต้การเป็นตัวแทนจำหน่ายโซลาร์เซลล์ให้กับ LONGI Solar การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Huawei Solar Inverter 400 ล้านบาท สำหรับสาเหตุที่ผลประกอบการดีขึ้นหลักๆ มาจากการเติบโตของธุรกิจโซลาร์เซลล์ ขณะที่ธุรกิจหลัก (Core Business) อย่างการผลิตและจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้ายังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2565 ที่ผ่านมา ธุรกิจโซลาร์ เติบโตสูงที่ระดับเกือบ 40% จากปี 2564 ซึ่งแม้ว่า Core Business จะยังคงเติบโต แต่ธุรกิจโซลาร์ มีอัตราการเติบโตที่สูงกว่าเนื่องจากเป็นธุรกิจที่อยู่ในเทรนด์ธุรกิจเติบโต หนุนให้ภาพรวมรายได้ทั้งปีเติบโตขึ้น ซึ่งในปี 2565 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจโซลาร์ ประมาณ 30% ของรายได้รวม ขณะที่สัดส่วนรายได้หลักจากธุรกิจผลิตและจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าประมาณ 70% ของรายได้รวม

นอกจากนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติเสนอผู้ถือหุ้นอนุมัติจ่ายปันผลงวดปี 2565 (ม.ค.-ธ.ค.65) ในอัตราหุ้นละ 0.20 บาท รวมเป็นเงินปันผล ทั้งหมดประมาณ 68,218,511.40 บาท โดยวันกำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิได้รับปันผล (Record date) วันที่ 11 เม.ย. 2566 และวันที่ไม่ได้รับสิทธิปันผล (XD) วันที่ 10 เม.ย. 2566 เพื่อดำเนินการจ่ายปันผลในวันที่ 26 เม.ย. 2566

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้วางเป้าหมายสัดส่วนรายได้ภายใน 4 ปี (2566-2569) ที่ระดับเกิน 2,000 ล้านบาท โดยมาจากธุรกิจโซลาร์ และธุรกิจผลิตและจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้า 50:50 ซึ่งธุรกิจผลิตและจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้ายังคงเติบโตที่ประมาณ 20-30%

สำหรับทิศทางการดำเนินงานในปี 2566 บริษัทฯ วางเป้าหมายรายได้รวมจะเติบโตที่ประมาณ 10-20% จากปีก่อน โดยกลยุทธ์หลักยังคงเดินหน้าตามแผนยุทธศาสตร์เชิงรุก ภายใต้แนวคิด "Superior Long-term Performance" หรือการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน จาก 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่

1. Core Business คือการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้า โดยในปี 2566 บริษัทฯ มีแผนออกเดินสายโรดโชว์ทั้งภายในและภายนอกประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นการรับรู้ให้กับลูกค้า

2. ธุรกิจเทรดดิ้ง ภายใต้การเป็นตัวแทนจำหน่ายโซลาร์เซลล์ โดยบริษัทฯ จะดำเนินการด้วยการเป็นตัวแทนจำหน่ายโซลาร์เซลล์ให้กับ LONGI Solar, Trina Solar, การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Huawei Solar Inverter ซึ่งปีนี้จะมีการทำการตลาดเชิงรุกมากยิ่งขึ้น เพื่อยกระดับการให้บริการที่ครบวงจร เนื่องจากเล็งเห็นว่าผู้ประกอบการขนาดกลางให้มีความสำคัญในการติดตั้งแผงโซลาร์บนหลังคาเพิ่มขึ้น



QTC

**แผนปี 66 เดินเกมรุก 3 ธุรกิจ
หม้อแปลง-โซลาร์-EV
ปีกรายได้โต 10-20%**



3. ธุรกิจ future business (ธุรกิจในอนาคต) คือธุรกิจสถานีอัดประจุไฟฟ้า (EV Charging Station) ที่บริษัทฯ ได้เริ่มลงทุน โดยปัจจุบันมีการติดตั้งสถานีชาร์จ จำนวน 2 แห่ง และอยู่ระหว่างการพิจารณาขยายการลงทุนเพิ่ม นอกจากนี้ บริษัทฯ กำลังมองหาธุรกิจอื่นๆ ด้านพลังงานทดแทนเพิ่ม เพื่อเข้ามาเสริมพอร์ตสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

นายพูลพัฒน์ กล่าวอีกว่า สำหรับแนวโน้มของอุตสาหกรรมหม้อแปลงไฟฟ้าในปี 2566 มีทิศทางที่สดใส ด้วยผู้ประกอบการในกลุ่ม FDI ที่กลับมาลงทุนในประเทศไทยและภาครัฐให้การสนับสนุนการลงทุนในด้านพลังงานสะอาดมากขึ้นด้วย ปัจจุบัน QTC เป็นผู้ผลิตหม้อแปลง Super Low Loss ซึ่งมีคุณสมบัติประหยัดพลังงาน จาก No Load Loss ได้สูงสุดถึง 80% และได้รับการยอมรับจากองค์กรในประเทศ และต่างประเทศ

จึงเป็นปัจจัยผลักดันให้ธุรกิจหม้อแปลงไฟฟ้าเติบโตขึ้นด้วยเช่นกัน ในขณะที่ธุรกิจโซลาร์ ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจที่อยู่ในเทรนด์ธุรกิจเติบโต คาดว่าจะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยปีละ 15-20% อย่างต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าธุรกิจโซลาร์จะเป็นตัวขับเคลื่อน QTC ในปีต่อไป

"อย่างไรก็ตาม จากการปรับกลยุทธ์รองรับการเติบโตของธุรกิจแบบเชิงรุกข้างต้นนั้น เชื่อว่าภายใน 4 ปีข้างหน้า สัดส่วนรายได้จากธุรกิจดังกล่าวจะปรับตัวขึ้นมาอยู่ระดับ 50% จากปัจจุบันที่มีสัดส่วนรายได้ที่ 30% และธุรกิจการจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าจะอยู่ที่ระดับ 50% จากปัจจุบันอยู่ที่ 70% ขณะที่ธุรกิจ EV Charging ยังคงต้องใช้เวลากำตลาดตามปริมาณของจำนวนรถไฟฟ้าที่จะเพิ่มขึ้นในระยะยาว"



GPSC

ประกาศรายได้ปี 65 โต 65%
ไฟฟ้าขายเงินปันผล
รอบครึ่งปีหลัง 0.30 บาทต่อหุ้น

GPSC แฉผลประกอบการปี 2565 รายได้รวม 123,685 ล้านบาท กำไรสุทธิลดลง 88% จากปัจจัยราคาซื้อเพลิงตลาดโลกพุ่งอย่างต่อเนื่อง ขณะที่ไตรมาส 4/2565 กำไรสุทธิลดลง 137% เหตุลูกค้าอุตสาหกรรมหยุดซ่อมบำรุง แม้ได้รับปัจจัยบวกจากการปรับค่า Ft เพิ่มขึ้น พร้อมกันนี้ บอร์ดอนุมัติจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานครึ่งปีหลังอีก 0.30 บาทต่อหุ้น เผยแผนปี 2566 เดินหน้าแสวงหาโอกาสจับมือพันธมิตร พัฒนาพลังงานสะอาด ตามกลยุทธ์เพิ่มสัดส่วนพลังงานหมุนเวียน 50% ปลื้มความสำเร็จ ติดอันดับสมาชิกดัชนีความยั่งยืนดาวโจนส์ หรือ DJSI ปีแรก

นายวรวัฒน์ พัทย์ศิริ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) หรือ GPSC แคนนำนวัตกรรมธุรกิจไฟฟ้ากลุ่ม ปตท. เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานปี 2565 บริษัทฯ มีรายได้รวมทั้งสิ้น 123,685 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 65% เมื่อเทียบกับปี 2564 โดยมีกำไรสุทธิ รวมทั้งสิ้น 891 ล้านบาท ลดลง 6,428 ล้านบาท หรือ 88% จากปี 2564 ปัจจัยหลักมาจากกำไรขั้นต้นของโรงไฟฟ้าผู้ผลิตไฟฟ้ารายเล็ก (SPP) ลดลง 8,770 ล้านบาท เนื่องจากราคาก๊าซธรรมชาติและถ่านหินที่ปรับตัวสูงขึ้น ทำให้ margin จากการขายไฟฟ้าให้กับ

ลูกค้าอุตสาหกรรมลดลง ในขณะที่อัตราค่าไฟฟ้าผันแปร (Ft) ยังไม่สามารถปรับตัวได้ทันราคาต้นทุนเชื้อเพลิง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้รับปัจจัยบวกจากกำไรขั้นต้นของโรงไฟฟ้าผู้ผลิตไฟฟ้ารายใหญ่ (IPP) เพิ่มขึ้น 1,200 ล้านบาทจากการเดินเครื่องผลิตของโรงไฟฟ้าศรีราชา และโกโลวอิพพี ที่ใช้เชื้อเพลิงน้ำมันดีเซลแทนก๊าซธรรมชาติ ทำให้มี margin จากการขายไฟฟ้าเพิ่มขึ้น ประกอบกับโรงไฟฟ้าศรีราชามีปริมาณการขายไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับแผนการเรียกเก็บไฟฟ้าของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ขณะเดียวกันยังได้รับส่วนแบ่งกำไรของโรงไฟฟ้าพลังน้ำไซยะบุรี เพิ่มขึ้น 330 ล้านบาท เนื่องจากมีปริมาณน้ำในการผลิตกระแสไฟฟ้ามากกว่าปี 2564

สำหรับผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2565 มีรายได้รวม 34,839 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 58% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) ขณะที่มีผลขาดทุนสุทธิรวมทั้งสิ้น 436 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 137% เมื่อเทียบกับกำไรในไตรมาส 4/2564 และเมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2565 (QoQ) ปรับตัวลดลง 232% ปัจจัยหลักมาจากราคาก๊าซธรรมชาติ และถ่านหินอยู่ในระดับสูงขึ้นอย่างมาก ส่งผลให้มาร์จิ้นจากการขายไฟฟ้าให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมลดลง แม้ว่าในช่วงเดือนกันยายนจะมีการปรับ

ค่า Ft เพิ่มขึ้นเป็น 93.43 สตางค์ต่อหน่วย ทำให้สามารถชดเชยต้นทุนเชื้อเพลิงที่สูงขึ้นได้บางส่วน ประกอบกับในไตรมาสนี้ปริมาณการขายไฟฟ้าและไอน้ำให้กับลูกค้าอุตสาหกรรมปรับตัวลดลง เนื่องจากลูกค้าอุตสาหกรรมหยุดซ่อมบำรุง อีกทั้งมีการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรของโรงไฟฟ้าพลังน้ำไซยะบุรีปรับตัวลดลงตามฤดูกาล อย่างไรก็ตาม ในส่วนผลการดำเนินงาน IPP มีรายได้ และกำไรที่เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจาก กฟผ. มีการเรียกไฟฟ้าจากระบบเพิ่มขึ้น ขณะที่มีการใช้น้ำมันดีเซลเข้ามาเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตไฟฟ้าแทนก๊าซธรรมชาติ ทำให้มาร์จิ้นจากการขายไฟฟ้าเพิ่มขึ้น และมีการรับรู้รายได้จากค่า เคมประกันภัยของโรงไฟฟ้าโกลว์พลังงานระยะที่ 5 บางส่วน

ทั้งนี้ ในปี 2565 บริษัทฯ มีการรับรู้มูลค่า Synergy ร่วมกับ GLOW สุทธิหลังภาษีจำนวน 2,740 ล้านบาท จากการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการผลิต โดยการใช้โครงข่ายไฟฟ้าร่วมกัน การบริหารส่วนการพาณิชย์ด้านต้นทุนการผลิต การขยายฐานลูกค้า และการบริหารจัดการหุ้นกู้ ทำให้บริษัทสามารถลดต้นทุนหลังจากการรวบรวมมาอย่างต่อเนื่อง





GPSC

ประกาศรายได้ปี 65 โต 65%
ไฟฟ้าขายเงินปันผล
รอบครึ่งปีหลัง 0.30 บาทต่อหุ้น



นายวรวัฒน์ กล่าวว่แม้ว่าปี 2565 จะเป็นปีที่บริษัทเผชิญกับความท้าทายจากปัจจัยภายนอกที่เข้ามา แต่บริษัท ยังคงดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นการให้ความสำคัญกับสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อมุ่งสู่การเป็นบริษัทผลิตไฟฟ้าชั้นนำด้านนวัตกรรมและความยั่งยืนในระดับสากล ทำให้บริษัท ประสบความสำเร็จในการได้รับการคัดเลือกเป็นสมาชิกดัชนีความยั่งยืนดาวโจนส์ (Dow Jones Sustainability Indices -DJSI) ในกลุ่มดัชนีตลาดเกิดใหม่ (Emerging Markets Index) ประเภทอุตสาหกรรมสาธารณูปโภคโรงไฟฟ้า ซึ่งเป็นปีแรกด้วยคะแนนมิติด้านสังคมสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งของกลุ่มสาธารณูปโภคโรงไฟฟ้าทั่วโลก สะท้อนความมุ่งมั่นในการขับเคลื่อนธุรกิจด้วยนวัตกรรมพลังงานที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งบริษัท ได้ตั้งเป้าในการเพิ่มสัดส่วนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนมากกว่า 50% ในปี 2573

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นที่จะแสวงหาโอกาสร่วมมือกับพันธมิตรในการศึกษาและลงทุนในพื้นที่ที่มีศักยภาพตามกลยุทธ์ 4S ประกอบด้วย S1: Strengthen and Expand the Core การสร้างความแข็งแกร่งที่เน้นการเพิ่มประสิทธิภาพโรงไฟฟ้าให้มากขึ้น S2: Scale-Up Green Energy มุ่งเพิ่มสัดส่วนโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน S3: S-Curve & Batteries การพัฒนานวัตกรรมพลังงานและธุรกิจแห่งอนาคต S4: Shift to Customer-Centric Solutions บริการโซลูชันเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ ทั้งในด้านการผลิตไฟฟ้าและสาธารณูปโภค เพื่อมุ่งสู่การเป็นองค์กรก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ รวมทั้งยังได้กำหนด กลยุทธ์หลักในการพัฒนาพลังงานสะอาดให้เติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งได้รับการยอมรับกระทั่งได้รับรางวัลทั้งในประเทศและระดับสากลหลายแห่ง

นอกจากนี้ ในปี 2566 คณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) ได้เห็นชอบการปรับค่า Ft แบ่งออกเป็น 2 กรณีสำหรับเรียกเก็บรอบเดือนมกราคม-เดือนเมษายน 2566 กรณีสำหรับผู้บริโภคไฟฟ้าประเภทบ้านที่อยู่อาศัยเรียกเก็บในอัตราเดิม 93.43 สตางค์ต่อหน่วยสำหรับผู้บริโภคไฟฟ้าประเภทอื่นๆ เรียกเก็บที่ 154.92 สตางค์ต่อหน่วย เพิ่มขึ้นจาก 61.49 สตางค์ต่อหน่วย ซึ่งสถานการณ์พลังงานยังมีราคาที่สูงขึ้นสูง เป็นปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ ที่ต้องติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด และเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานในทุกด้าน เพื่อเตรียมพร้อมรับมือกับปัจจัยเสี่ยงในด้านต่างๆ





SUSCO

**ยื่นขายหุ้น 49% ให้
Sinopec (Hong Kong) Limited
มูลค่าราว 1,150 ลบ.
เป็นราคาเหมาะสม แม้ IFA ตีง**

นายมงคล สิม-โรจน์ ประธานกรรมการ บริษัท ซัสโก้ จำกัด (มหาชน) SUSCO เปิดเผยว่า ตามที่สำนักงาน ก.ล.ต. ได้มีหนังสือที่ กต.จก-1. 329/2566 เรื่องขอให้ชี้แจงข้อมูล การจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัท ซัสโก้ จำกัด (มหาชน) ในสัดส่วนร้อยละ 49 ให้แก่ Sinopec (Hong Kong) Limited ในราคา 34 ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ และที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (Independent Financial Advisor) "IFA" ได้ให้ความเห็นว่าเงื่อนไขในการเข้าทำรายการไม่เหมาะสมนั้นคณะกรรมการบริษัท ได้พิจารณาประเด็นคำถามแล้ว และขอชี้แจงข้อมูลต่างๆ ดังนี้

1. การกำหนดเงื่อนไขข้อจำกัดในการขยายสถานบริการน้ำมันและการขยายเข้าสู่โอกาสทางธุรกิจใหม่ ของบริษัท ซัสโก้ จำกัด (มหาชน) (SUSCO) โดยห้ามแข่งขันกับบริษัทซัสโก้ ดีลเลอร์ จำกัด (SDA) นั้น คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอย่างรอบคอบแล้ว และมีหลักการเหตุผลและความจำเป็นในการพิจารณา ดังนี้

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ สามารถดำเนินงานให้ผลกำไรมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีผลมาจากการปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจให้เข้ากับสถานการณ์และเน้นที่ความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก (Customer Centric) ที่สามารถแปรผันตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่มีอยู่ในแต่ละสถานที่ได้ (Location Specific) ซึ่งการที่บริษัทฯ จะสามารถดำเนินกลยุทธ์นี้ได้ อย่างราบรื่นนั้น จำเป็นที่จะต้องมีความร่วมมือที่หลากหลายเพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าและบริการที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน (Tailor-made) ตามแต่ละสถานที่ได้ ทั้งนี้ การเข้าเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ ESSO สำหรับธุรกิจสถานีบริการน้ำมันในต่างจังหวัดในพื้นที่ภาคอีสานและภาคเหนือ การปรับตัวมาเป็น

ผู้พัฒนาพื้นที่ให้เช่าและร่วมลงทุนกับพันธมิตรทางธุรกิจอื่นๆ (Non-oil) นอกจากธุรกิจน้ำมัน อาทิเช่น Lawson, Starbuck, KFC, D'Oro, B-Quick, Bosch Car Service, 3M และการปรับปรุงภาพลักษณ์ของสถานีบริการ SUSCO ที่มีอยู่เดิมภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นลักษณะ Community mall มากขึ้น โดยทำการ Rebranding ภายใต้ชื่อ SUSCO Squares รวมถึงการขยายสาขาในทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโตในอนาคต เป็นกลยุทธ์ที่ส่งผลให้ผลประกอบการของบริษัทฯ มีแนวโน้มที่ปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง สิ่งนี้เป็นการพิสูจน์ให้เห็นว่าความร่วมมือกับพันธมิตรที่หลากหลายและการ Rebranding นั้นเป็นกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลตลอดช่วงที่ผ่านมา

ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถสร้างผลกำไรให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องจำเป็นต้องมีการลงทุนในสถานีใหม่ๆ อยู่ตลอด ดังนั้น การที่มีผู้ร่วมลงทุนอย่าง Sinopec เข้ามาเป็นหุ้นส่วนลงทุนใน SDA จะสามารถช่วยทำให้ SDA มีศักยภาพด้านการลงทุนที่แข็งแกร่งขึ้นผ่านเงินกู้จากสถาบันการเงิน หรือเงินกู้ดอกเบี้ยราคาถูกโดยตรงจาก Sinopec ซึ่งจะช่วยให้ SDA มีความพร้อมและมีโอกาสในการลงทุนเพื่อขยายจำนวนสถานีบริการในพื้นที่ที่มีศักยภาพสูงที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายได้ดีขึ้น นอกจากนี้การเข้ามาของ Sinopec ยังช่วยเพิ่มโอกาสในการขายน้ำมันให้แก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลสัญชาติจีน และลูกค้าน้ำมันอากาศยานเพราะ Sinopec นั้นเป็นผู้ค้าน้ำมันอากาศยานรายใหญ่ที่มีฐานลูกค้าในหลายประเทศ อาทิเช่น จีน ฮ่องกง สิงคโปร์ เป็นต้น

คณะกรรมการบริษัท มีความเชื่อมั่นต่อกลยุทธ์ที่บริษัทฯ ใช้ในการดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบัน และเชื่อว่ากลยุทธ์ที่ดีนั้น จะต้องสามารถถูกปรับปรุงให้เหมาะสมเพื่อตอบสนองต่อรับความต้องการ

ของผู้บริโภคที่อาจจะเปลี่ยนแปลงไปในอนาคตได้ ดังนั้น การเข้าเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ ESSO สำหรับธุรกิจสถานีบริการน้ำมันในต่างจังหวัดในพื้นที่ภาคอีสานและภาคเหนือ การปรับปรุงภาพลักษณ์ของสถานีบริการ SUSCO ที่มีอยู่เดิมภายใต้บริษัทฯ ในกรุงเทพและปริมณฑล รวมถึงหัวเมืองใหญ่ๆ ให้เป็นลักษณะ Community mall มากขึ้น และทำการ Rebrand ภายใต้ชื่อ SUSCO square ที่สามารถขยายสาขาในทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโตในอนาคต รวมถึงยังสามารถขยายสถานีบริการน้ำมันภายใต้ตราสัญลักษณ์ Sinopec ในพื้นที่ที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในภาคกลางและนิคมอุตสาหกรรมจะส่งเสริมให้กิจการของบริษัทฯ นั้นสามารถสร้างผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ เป็นผู้กำหนดเงื่อนไขไม่แข่งขันกับ SDA เพียงฝ่ายเดียว ทั้งยังกำหนดในการขยายสถานีบริการน้ำมัน และการขยายเข้าสู่โอกาสทางธุรกิจใหม่ คณะกรรมการบริษัทเห็นว่าไม่เป็นการจำกัดโอกาสในการขยายธุรกิจของบริษัทฯ โดยในส่วนของบริษัท Sinopec นั้น การพิจารณาลงทุนในพื้นที่ใหม่จะเป็นการพิจารณาตามแผนธุรกิจที่จะกำหนดร่วมกันในอนาคต และสำหรับโอกาสในการลงทุนในธุรกิจอื่นๆ บริษัทฯ จะถูกจำกัดเฉพาะธุรกิจที่ SDA เป็นผู้ริเริ่มโดยปราศจากการช่วยเหลือของกลุ่มบริษัทฯ และบริษัทฯ เห็นว่าการลงทุนที่เกิดจากการริเริ่มของ Sinopec ผ่าน SDA จะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มและประโยชน์ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ได้จากการที่ Sinopec เป็นบริษัทใหญ่ และมีองค์ความรู้และประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจน้ำมันระดับโลก





SUSCO

**ยื่นขายหุ้น 49% ให้
Sinopec (Hong Kong) Limited
มูลค่าราว 1,150 ลบ.
เป็นราคาเหมาะสม แม้ IFA ดัง**

ในขณะที่บริษัทฯ สามารถลงทุนในธุรกิจอื่นๆ ที่บริษัทฯ เป็นผู้ริเริ่มหรือแสวงหาโอกาสได้อย่างอิสระเช่นกัน ซึ่งบริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่า การลงทุนของบริษัทฯ และ SDA จะไม่ซ้ำซ้อนกันกับธุรกิจของบริษัทฯ ที่ทำอยู่ในปัจจุบัน และคาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด และมีตัวแทนกรรมการทั้งหนึ่งวงกรรมการทั้งหมด (3 รายจากกรรมการทั้งหมด 6 ราย) ทำให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบถึงแผนงานในการดำเนินธุรกิจของ SDA ได้ จึงทำให้บริษัทฯ สามารถกำกับดูแลการลงทุนของ SDA ไม่ให้แข่งขันกับบริษัทฯ ผ่านการใช้สิทธิออกเสียงในวาระกรรมการของ SDA ทั้งนี้ในวาระสำคัญของการบริหารงานที่ได้ถูกกำหนดให้เป็นวาระพิเศษ (Reserved Matters) ตามที่ได้ตกลงกันไว้กัน ต้องได้รับมติอนุมัติจากตัวแทนกรรมการทั้งสองฝ่าย หรือผู้ถือหุ้นใน SDA (แล้วแต่กรณี) ตามเกณฑ์และเงื่อนไขที่กำหนด โดยในกรณีที่มิวาระสำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารของ SDA คณะกรรมการบริษัทจะทำหน้าที่ในการพิจารณาและกำกับดูแลโดยการนำวาระประชุมดังกล่าวของ SDA เข้าพิจารณาในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทก่อนที่จะมอบหมายให้ตัวแทนของบริษัทฯ ทำการลงมติต่อไปเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ

ดังนั้น บริษัทฯ จึงเชื่อว่าจะสามารถกำกับดูแลไม่ให้เกิดการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงพอ สามารถขยายธุรกิจได้เร็วขึ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม และไม่เกิดการลงทุนที่ซ้ำซ้อนหรือแข่งขันกันเองเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์และกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่วางเอาไว้จากแนวคิดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจข้างต้น คณะกรรมการบริษัทเชื่อมั่นว่า การเข้าทำรายการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นของ SDA ในสัดส่วนร้อยละ 49 ดังกล่าว แม้บริษัทฯ จะมีสัดส่วน

การถือหุ้นที่ลดลง และทำให้ SDA ลดสถานะจากบริษัทย่อยเป็นบริษัทร่วม แต่คาดว่า SDA จะมีรายได้และกำไรที่เพิ่มขึ้นจากปริมาณธุรกิจที่จะเพิ่มสูงขึ้นในอนาคตจะส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับผลตอบแทนจากการถือหุ้นที่ดีขึ้นเช่นกัน และจากเหตุผลและความจำเป็นตามที่ดังกล่าวข้างต้น

คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาแล้วเห็นว่า การให้สิทธิในการไม่แข่งขันกับ SDA จะไม่จำกัดโอกาสในการทำธุรกิจของบริษัทฯ แต่จะเป็นการช่วยเสริมศักยภาพ ในการลงทุนให้กลุ่มบริษัทฯ ให้สามารถแข่งขันได้ดีขึ้น และจะสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ดีขึ้นต่อไป

2. การกำหนดมูลค่าหุ้นสามัญของ SDA ซึ่งประกอบด้วยสถานีสถานีบริการน้ำมันจำนวน 25 สถานี และใบอนุญาตให้เป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 7 แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ.2543 คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่า มีความเหมาะสม เนื่องจากการเข้าทำรายการในครั้งนี้ เป็นการขายหุ้นเดิมของบริษัทฯ ใน SDA จึงทำการประเมินจากมูลค่าปัจจุบันของ SDA (Existing Business) ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจสถานีสถานีบริการน้ำมันจำนวน 25 แห่ง (สัญญาเช่าระยะยาว) และธุรกิจเชื้อเพลิงอากาศยานเป็นหลัก ทั้งนี้ ภายหลังการเข้าทำรายการดังกล่าว บริษัทฯ มีความประสงค์ในการให้ SDA สามารถขยายกิจการต่อไปในอนาคต ซึ่งการที่ SDA เติบโตขึ้นจะทำให้บริษัทฯ มีโอกาสได้รับประโยชน์ในรูปของส่วนแบ่งกำไร หรือกำไรจากเงินปันผลเพิ่มขึ้นเช่นกันสำหรับการพิจารณามูลค่าของทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน หรือใบอนุญาตต่างๆ เช่น ใบอนุญาตให้เป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 7 ปัจจุบัน ใบอนุญาตดังกล่าวถูกนำไปใช้ประโยชน์ในธุรกิจจำหน่ายเชื้อเพลิงอากาศยาน ("Aviation business") ของบริษัทฯ ซึ่งหากไม่มีใบอนุญาตดังกล่าว SDA ก็จะไม่สามารถจำหน่ายเชื้อเพลิงอากาศยานได้ โดยธุรกิจ Aviation ใ้รวมอยู่ในธุรกิจของ SDA ดังนั้น การคำนวณใบอนุญาตดังกล่าว รวมถึงทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนอื่นๆ จึงได้ถูกคำนวณรวมอยู่ในมูลค่าหุ้นแล้ว

ในการกำหนดมูลค่าหุ้นของ SDA บริษัทฯ ได้กำหนดจากผลประกอบการในอดีตที่ผ่านมา และแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคตจากการตั้งสมมติฐานโดยผู้บริหารของบริษัทฯ ที่รวมถึงมูลค่าทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนอื่นๆ แล้ว และการเจรจาต่อรองกับ Sinopec เป็นสำคัญ นอกจากนี้ การที่ Sinopec ซึ่งเป็นบริษัทที่ใหญ่ติดอันดับต้นๆ ของโลก ได้มาร่วมลงทุนกับ บริษัทฯ จำกัด (มหาชน โดยมาซื้อหุ้นบริษัทย่อย จำนวน 49% ที่ 34 ล้าน USD หรือประมาณ 1,150 ล้านบาท และจะทำการตั้งชื่อบริษัทใหม่ว่า "Sinopec - SUSCO Co., Ltd." โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมดำเนินการธุรกิจต่างๆ ได้แก่ ธุรกิจน้ำมันเชื้อเพลิงเบนซิน, ดีเซล, ก๊าซธรรมชาติเชื้อเพลิงอากาศยาน และจะดำเนินธุรกิจพลังงานสีเขียวอื่นๆ ที่ตอบสนองต่อความต้องการรูปแบบใหม่ในการลดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (ก๊าซเรือนกระจก) เพื่อรับมือกับปัญหาโลกร้อน เช่น รถยนต์ไฟฟ้า รถพลังงานไฮโดรเจนและจะร่วมมือทำธุรกิจอื่นๆ อาทิเช่น โครงการ Belt & Road หรือที่เรียกกันว่าโครงการเส้นทางสายไหม ซึ่งเป็นโครงสร้างพื้นฐานขนส่งสาธารณะของประเทศไทยที่เชื่อมทางรถไฟจากเอเชียไปยังทวีป ยุโรป ด้วยเหตุนี้ คณะกรรมการเชื่อว่าการจำหน่ายหุ้นครั้งนี้ให้แก่ Sinopec นั้นเป็นราคาที่เหมาะสม และจะเป็นประโยชน์กับ SUSCO ในอนาคตอย่างมาก





TM

ทางแผนกลยุทธ์รับปี 66 ไทยรายได้ 3 ปี แตะ 1,000 ลบ. ปั้น THE PARENTS สู่ Wellness Center ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุครบวงจรปี 67

บมจ.เทคโนโลยีคัล ("TM") มองภาพรวมอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์สดใส โตเฉลี่ย 5-8% ต่อปี ตั้งเป้าปี 2566 รายได้แตะ 700 ล้านบาท รับโอนสิทธิการเปิดประเทศรับต่างชาติ ส่งผลดีมาด การใช้อุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ใช้แล้วทิ้งในห้องผ่าตัดสูงต่อเนื่อง ด้าน CEO "สุนทร จรรโลงบุตร" สันลุยธุรกิจ

"THE PARENTS" กังโรงเรียน-ศูนย์ดูแล-โรงพยาบาลผู้สูงอายุเต็มรูปแบบ พร้อมต่อจิกจอร์วส์กลุ่มธุรกิจ "Wellness Center" สำหรับผู้สูงอายุแบบครบวงจรกลางปี 2567 มั่นใจ 3 ปี (ปี 2566-2568) ไทยรายได้รวมทั้งกลุ่มแตะระดับ 1,000 ล้านบาท

นางสุนทร จรรโลงบุตร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เทคโนโลยีคัล จำกัด (มหาชน) หรือ "TM" หนึ่งในผู้นำธุรกิจผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ - อุปกรณ์ทางการแพทย์ใช้แล้วทิ้งในห้องผ่าตัด รวมถึงอุปกรณ์ฆ่าเชื้อ และผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ผลิตภัณฑ์ที่สกัดจากสมุนไพร เปิดเผยว่า เปิดเผยว่าภาพรวมอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ในปี 2566 ยังคงเติบโตต่อเนื่อง โดยเฉลี่ยประมาณ 5-8% ต่อปี จากมูลค่ารวมประมาณ 60,000-70,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นอุปกรณ์ทางการแพทย์ใช้แล้วทิ้งในห้องผ่าตัด มูลค่าประมาณ 30,000 ล้านบาท หรือประมาณ 50% เนื่องจากอุปกรณ์ดังกล่าวเป็นสิ่งจำเป็น

สำหรับการผ่าตัดในโรงพยาบาล ส่งผลให้มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยปีละ 6-7% ซึ่งเติบโตที่ใกล้เคียงกับภาพรวมอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ ดังนั้นแม้ว่าเศรษฐกิจในประเทศจะปรับตัวในทิศทางใดก็ตาม แต่ความต้องการใช้เครื่องมือทางการแพทย์ของทั้งอุตสาหกรรมก็ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจากปัจจัยดังกล่าวส่งผล

ผลบวกต่อ TM เนื่องจากบริษัทมีส่วนการจำหน่ายอุปกรณ์ทางการแพทย์ใช้แล้วทิ้ง กว่า 90% ซึ่งถือเป็นรายได้หลักของบริษัท

ทั้งนี้ หลังจากการใช้บริการห้องผ่าตัดกลับเข้าสู่ภาวะปกติ ประกอบกับการเปิดประเทศต้อนรับต่างชาติ ยิ่งส่งผลเชิงบวกในการดำเนินธุรกิจของ TM ในปี 2566 เป็นอย่างมาก ส่งผลให้ปีนี้บริษัท ตั้งเป้าหมายรายได้รวมแตะระดับ 700 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นสัดส่วนรายได้จากกลุ่มธุรกิจเครื่องมือแพทย์ประมาณ 95% ส่วนที่เหลืออีกประมาณ 5% มาจาก The Parents Nursing Home เปิดให้บริการในเฟสแรก ช่วงเดือนพฤศจิกายน 2565 ที่ผ่านมา ภายใต้โครงการ "THE PARENTS" เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งปัจจุบันมีผู้ป่วยเข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

"The Parents Nursing Home รองรับผู้ป่วยได้ จำนวน 107 เตียง ตั้งอยู่เลขที่ 88 ถนนราษฎร์พัฒนา (ซอยมัสทีน) รามคำแหง ให้บริการผู้สูงอายุ ทั้ง ผู้ป่วยติดเตียง, กลุ่มกึ่งติดเตียง, อัลไซเมอร์, สมองเสื่อม และภาวะโรคหลอดเลือดสมอง พร้อมทั้งยังมีโปรแกรมกายภาพบำบัดที่ออกแบบโปรแกรมตามสภาวะร่างกายของผู้เข้ารับบริการ ด้วยแพทย์และนักกายภาพบำบัดที่มีประสบการณ์ รวมทั้งยังมีบริการจัดส่ง ผู้บริหารที่ได้ขึ้นทะเบียน และผ่านการทดสอบอบรมครบตามหลักสูตร ไปดูแลผู้สูงอายุที่บ้าน โดยจะมีแพทย์และพยาบาล ร่วมกันประเมินและวางแผนการดูแลกับญาติ และติดตามผลผ่านระบบ Telemedicine ทั้งนี้ในอนาคต บริษัทฯ มีแผนขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการศึกษ และติดต่อกลุ่มลูกค้าในประเทศตะวันออกกลางให้เข้ามาใช้บริการ"

โรงพยาบาล The PARENTS Hospital คาดว่าจะสร้างเสร็จเต็มรูปแบบ ในช่วงกลางปี 2567 โดยในส่วนนี้จะมียุทธศาสตร์ 28 เตียง สำหรับรองรับผู้ป่วย ทั้งนี้ หากโรงพยาบาลแล้วเสร็จ จะสามารถให้บริการดูแลผู้สูงอายุได้อย่างครบวงจร ภายใต้การมุ่งเน้นด้านเวชศาสตร์ฟื้นฟู ผู้ป่วยอัมพฤกษ์ อัมพาตทุกกลุ่มอายุ ร่วมกับการรักษาแพทย์แผนไทยประยุกต์ แพทย์แผนจีน หน่วยไตเทียม ราราบบัด การบริบาลนักกีฬา บริบาลคุณแม่หลังคลอด ผู้ป่วยอ้วนพหุปัจจัยโรคซึมเศร้า รักษาฟื้นฟูผู้ป่วยโรคหลอดเลือดสมอง, หลังผ่าตัดกระดูกและข้อ, หลังผ่าตัดใหญ่ทั่วไป และผู้ป่วยที่ต้องการฟื้นฟูสุขภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังลงทุนก่อสร้าง "ซีเนียร์ เรสซิเดนซ์" (senior resident) ภายใต้การลงทุน 60 ล้านบาท สำหรับรองรับผู้สูงอายุและญาติผู้สูงอายุ ที่ต้องการคอยมาดูแลผู้ป่วยอย่างใกล้ชิดด้วย ซึ่งเรสซิเดนซ์ ดังกล่าวจะแล้วเสร็จช่วงกลางปี 2567 เช่นเดียวกัน

อย่างไรก็ตาม หาก THE PARENTS แล้วเสร็จ และเปิดให้บริการตามแผน จะต่อยอดให้ธุรกิจ TM ก้าวสู่ธุรกิจ "Wellness Center" สำหรับผู้สูงอายุแบบครบวงจร ซึ่งจะส่งผลต่อการดำเนินงานเติบโตแบบก้าวกระโดด จากการสร้างมูลค่าเพิ่มของธุรกิจใหม่ ภายใต้การตั้งเป้าหมายรายได้รวม ใน 3 ปี (ปี 2566-2568) มีโอกาสแตะระดับ 1,000 ล้านบาท แบ่งเป็นรายได้ปี 2566 ที่ 700 ล้านบาท ขณะที่ในปี 2567 และปี 2568 รายได้รวมของทั้งกลุ่มแตะระดับ 1,000 ล้านบาท (แบ่งเป็นสัดส่วนรายได้มาจากธุรกิจหลัก (Core Business) ประมาณ 800 ล้านบาท คิดเป็นประมาณ 80% ของรายได้รวม ส่วนอีก 20% หรือประมาณ 200 ล้านบาท จะมาจากธุรกิจ The PARENTS



PIN

ประกาศการลงทุนครั้งใหญ่รอบ 3 ปี ขยายพื้นที่นิคม PIN5 เพิ่มอีก 1,155 ไร่ เน้นเติบโตยั่งยืน



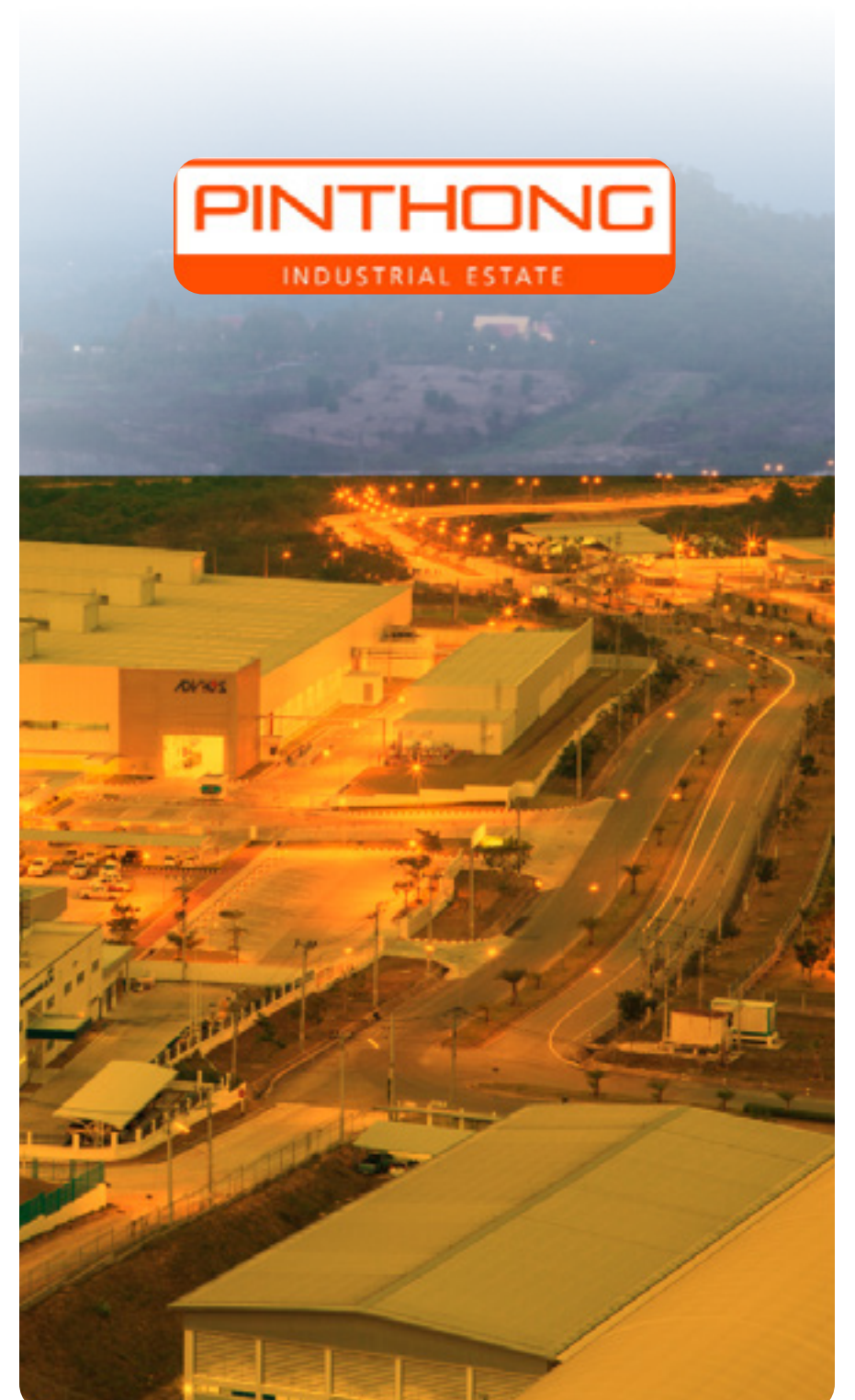
บมจ.ปิ่นทอง อินดัสตรียล พาร์ค หรือ PIN ประกาศการลงทุนครั้งใหญ่ เดินหน้าขยายพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง 5 (PIN5) เพิ่มเติมนอีก 1,155 ไร่ รับผิดชอบนักลงทุนต่างชาติกระจายฐานการผลิต ชูแนวคิด Eco Industrial Town พร้อมศักยภาพทำเลที่ตั้งโครงการ ในเขตพื้นที่ EEC รับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม S-Curve ที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในกลุ่มชิ้นส่วนยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและ Data Center คาดแล้วเสร็จภายในไตรมาส 4/2567

นายสุจินต์เรียนวิริยะกิจกรรมการบริหาร บริษัท ปิ่นทอง อินดัสตรียล พาร์ค จำกัด (มหาชน) หรือ PIN เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้เดินหน้าขยายพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง 5 (PIN5) อีก 1,155 ไร่ จากเดิมที่มีพื้นที่ทั้งหมด 1,540 ไร่ ภายใต้การลงทุนประมาณ 2,500 ล้านบาท คาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาส 4/2567 ส่งผลให้นิคม PIN5 มีพื้นที่โครงการทั้งสิ้น 2,695 ไร่ ที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพการดำเนินโครงการนิคมอุตสาหกรรม และขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศไทย เพื่อรองรับกับการลงทุนของอุตสาหกรรมเป้าหมาย S-Curve ที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในกระบวนการผลิต และอุตสาหกรรมเป้าหมายตามนโยบาย

เขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) เช่น อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วน และ Data Center ส่งผลต่อการดำเนินงานของ PIN ให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ การพัฒนาพื้นที่ส่วนต่อขยายของ PIN5 อยู่ภายใต้แนวคิด Eco Industrial Town หรือนิคมอุตสาหกรรมเชิงนิเวศที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เป็นแกนหลักการออกแบบวางแผนโครงการและบริการระบบสาธารณูปโภคสิ่งอำนวยความสะดวกที่มุ่งเน้นการจัดให้มีพื้นที่สีเขียวและพื้นที่กันชนเชิงนิเวศ (Eco-Belt) รอบพื้นที่โครงการ นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับการจัดการด้านพลังงาน (Renewable Energy) โดยมีโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ติดตั้งบนหลังคา (Solar Rooftop) และนโยบายการนำน้ำทิ้งที่ผ่านการบำบัดมาใช้ใหม่ในโครงการ ซึ่งถือเป็นพื้นฐานต่อการส่งเสริมคุณภาพชีวิตและสิ่งแวดล้อมให้แก่แรงงานที่อยู่ภายในโครงการและชุมชนโดยรอบให้อยู่ร่วมกันได้อย่างยั่งยืน พร้อมบริการระบบเคเบิลใยแก้วนำแสงเพื่อยกระดับนิคมอุตสาหกรรมทุกแห่งก้าวสู่การเป็น Smart City เพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการและบริหารจัดการเมืองที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมให้เติบโตอย่างยั่งยืน

"การลงทุนครั้งนี้ถือเป็นการลงทุนครั้งใหญ่ในรอบ 3 ปีของ PIN เพื่อขยายพื้นที่โครงการนิคม PIN5 ที่มีความโดดเด่นด้านทำเลที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ EEC รองรับอุตสาหกรรมสมัยใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในกระบวนการผลิต หรืออุตสาหกรรม S Curve ทำให้ PIN สร้างการเติบโตอย่างมั่นคงและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และความเป็นอยู่ของชุมชนอย่างยั่งยืน" นายสุจินต์ กล่าว



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ส่องทิศทางการฟื้นตัว ของเศรษฐกิจไทยหนุนให้ดัชนี KR-ECI เดือน ม.ค. 66 ปรับตัวดีขึ้น

ดัชนี KR-ECI เดือนม.ค. 66 ปรับตัวดีขึ้น ครึ่งแรกของปีมีความกังวลเกี่ยวกับรายได้และการจ้างงานลดลง ขณะที่ครึ่งแรกของปีไทยบางส่วนลดการใช้จ่ายลงเพื่อรับมือกับค่าครองชีพที่อยู่ในระดับสูง

ในเดือนม.ค.66 ดัชนีภาวะเศรษฐกิจและการครองชีพของครัวเรือนในปัจจุบันและดัชนี 3 เดือนข้างหน้าปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อยที่ 35.1 และ 37.8 จากเดือนธ.ค. 65 ที่ 34.7 และ 37.1 ตามลำดับโดยครัวเรือนมีมุมมองที่ดีขึ้นสอดคล้องกับเศรษฐกิจไทยที่ฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญจากภาคการท่องเที่ยวโดยเฉพาะแนวโน้มการกลับมาของจำนวนนักท่องเที่ยวจีนหลังการประกาศเปิดประเทศที่เร็วกว่าคาดตั้งแต่วันที่ 8 ม.ค. 66 โดยในเดือนม.ค. 66 มีจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามายังประเทศไทยราว 2.08 ล้านคน ถือเป็นเดือนที่สองติดต่อกันที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติทะลุ 2 ล้านคน โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดการณ์ว่าทั้งปี 2566 จะมีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาราว 25.5 ล้านคน โดยคิดเป็นนักท่องเที่ยวจีนจำนวน 4.65 ล้านคน นอกจากนี้ ภาครัฐได้มีการออกโครงการเราเที่ยวด้วยกัน ระยะที่ 5 โดยมีระยะเวลาในการดำเนินโครงการตั้งแต่วันที่ 1 ก.พ.-ก.ย.66 เพื่อสนับสนุนการท่องเที่ยวไทยฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่ง ซึ่งเป็นการสนับสนุนต่อเนื่องไปยังภาคการจ้างงานและการบริโภคภายในประเทศให้ปรับตัวดีขึ้น โดยจำนวนผู้ว่างงานของไทยในไตรมาส 4/2565 ลดลงเหลือ 4.62 แสนคน หรือลดลง 30% จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า และอัตราว่างงานทรงตัวจากไตรมาสก่อนหน้าที่ 1.2% ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้สอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับมุมมองของครัวเรือนหลังจากจีนมีการยกเลิกมาตรการควบคุมโควิดและเปิดประเทศเร็วขึ้น ซึ่งคาดว่าจะมีผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวจีนเดินทางมาท่องเที่ยวไทยมากขึ้น โดยครัวเรือน 44.6% มองว่าการกลับมาของนักท่องเที่ยวจีนจะเป็นผลดีต่อการจ้างงานไทย และในจำนวนนี้ส่วนใหญ่มีมุมมองว่าจะเป็นการสนับสนุนให้การจ้างงานในประเทศปรับตัวดีขึ้น (64.0%) รองลงมาคือมองว่าจะสามารถเพิ่มชั่วโมงการทำงาน (21.8%) และค่าจ้างที่ได้ (14.1%)

อย่างไรก็ตาม แม้ราคาน้ำมันจะเริ่มปรับลดลง โดยภาครัฐได้ประกาศปรับลดราคาน้ำมันดีเซลลง 50 สตางค์ต่อลิตรเป็น 34.50 บาทต่อลิตร ถือเป็นการปรับลดครั้งแรกในรอบ 7 เดือน ซึ่งจะมีผลตั้งแต่

วันที่ 15 ก.พ. 66 เป็นต้นไป สะท้อนผ่านอัตราเงินเฟ้อไทยเดือนม.ค. 66 เพิ่มขึ้นในอัตราที่ชะลอลงที่ 5.02%YoY ตามราคาพลังงานและอาหารสดที่ปรับลดลง อย่างไรก็ตาม ด้วยข้อจำกัดภาระหนี้ของกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิงภาครัฐจึงยังไม่อาจปรับลดราคาขายปลีกน้ำมันดีเซลลงไปสู่ระดับก่อนหน้าที่อยู่ระดับต่ำกว่า 30 บาทต่อลิตรได้ ประกอบกับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ยังมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นซึ่งยังคงกดดันการใช้จ่ายใช้สอยอย่างต่อเนื่อง ครึ่งแรกของปีจึงยังคงมีความกังวลเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายและราคาสินค้า โดยค่าไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยถูกตรึงไว้ที่ 4.72 บาทต่อหน่วยในงวดเดือนม.ค.-เม.ย.66 แต่ภาครัฐได้มีการส่งสัญญาณปรับขึ้นค่าไฟฟ้าในระยะข้างหน้า (งวดเดือนพ.ค.-ส.ค.66) โดยคาดว่าจะมีความชัดเจนมากขึ้นในเดือนมี.ค.66 นอกจากนี้ ราคาข้าวสุกเต็มจะปรับขึ้นเป็น 423 บาทต่อถัง 15 กิโลกรัม ตั้งแต่วันที่ 1 มี.ค.66 หลังถูกตรึงอยู่ที่ระดับ 408 บาทต่อถัง 15 กิโลกรัม มาแล้ว 6 เดือนติดต่อกัน

นอกจากนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้มีการสอบถามครัวเรือนเพิ่มเติมเกี่ยวกับการรับมือของครัวเรือนในปี 2566 ท่ามกลางสถานการณ์ที่ค่าครองชีพ เงินเฟ้อ ค่าไฟฟ้าที่อยู่ในระดับสูง และทิศทางการเบิกจ่ายเงินกู้จากจีน โดยครัวเรือนส่วนใหญ่ลดการใช้จ่ายใช้สอยลง โดย 37.7% ระบุว่า งดการใช้จ่ายสินค้าฟุ่มเฟือยหรือสินค้าไม่จำเป็นลง และ 20.5% ลดการใช้พลังงาน เช่น ไฟฟ้า ขณะที่ 17.4% ชะลอการก่อหนี้เพิ่มขึ้นเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ครัวเรือนยังมีการรับมือต่อสถานการณ์ดังกล่าวด้วยรูปแบบอื่น ๆ ได้แก่ หารายได้เพิ่มเติม/ทำงานมากขึ้น (16.5%) นำเงินออมออกมาใช้จ่ายเพิ่มขึ้น (4.2%) และมีการออมเงินมากขึ้น (3.6%) สะท้อนให้เห็นว่าการฟื้นตัวของภาคการบริโภคของครัวเรือนยังมีแนวโน้มได้รับแรงกดดันจากค่าครองชีพที่อยู่ในระดับสูง

สำหรับปี 2566 ภาวะการครองชีพของครัวเรือนไทยมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยที่มีภาคการท่องเที่ยวเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญ

โดยเฉพาะปัจจัยหนุนจากการเปิดประเทศของจีนที่เร็วกว่าคาด อีก

ทั้ง การอนุญาตให้ชาวจีนสามารถเดินทางท่องเที่ยวไปยัง 20 ประเทศรวมถึงไทยในลักษณะเป็นกรุ๊ปทัวร์ได้ตั้งแต่วันที่ 6 ก.พ.66 ซึ่งจะเป็นแรงหนุนต่อเนื่องไปยังภาคการจ้างงานของไทย อย่างไรก็ตาม ดัชนี KR-ECI อาจฟื้นตัวได้อย่างประปรายท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจเข้ามากดดัน โดยเฉพาะการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกอาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก ประกอบกับค่าครองชีพไทยที่ยังอยู่ในระดับสูง สถานะหนี้กองทุนน้ำมันเชื้อเพลิงก็ยังเป็นปัจจัยจำกัดการลดหนี้ค่าครองชีพจากภาครัฐ และค่าไฟฟ้าสำหรับผู้ประกอบการที่ปรับขึ้น จึงยังคงต้องติดตามการส่งผ่านราคาจากผู้ผลิตมายังผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง อีกทั้ง ต้นทุนทางการเงินของครัวเรือนผ่านอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ โดยเฉพาะในรายย่อยก็เพิ่มขึ้นตามทิศทางการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายของ ธปท. โดยปี 2566 คาดปรับขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 1.75-2.00%

โดยสรุปแล้ว ดัชนีภาวะเศรษฐกิจและการครองชีพของครัวเรือนไทย (KR-ECI) ปัจจุบัน (ม.ค.66) และดัชนี 3 เดือนข้างหน้าปรับตัวขึ้นที่ 35.1 และ 37.8 จากเดือนธ.ค. 65 ที่ 34.7 และ 37.1 ตามลำดับโดยครัวเรือนมีความกังวลลดลงเกี่ยวกับรายได้และการจ้างงานในอนาคต เนื่องจากได้รับแรงหนุนจากมุมมองการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวของดัชนียังเผชิญกับหลายปัจจัยเสี่ยง โดยเฉพาะการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก และค่าครองชีพที่ยังอยู่ในระดับสูง



JLL คาดการลงทุน ซื้อขายโรงแรมในไทยปีนี้ มีมูลค่าแตะ 12,000 ลบ.

ข้อมูลงานวิจัยจากบริษัทที่ปรึกษาและบริการ
ด้านอสังหาริมทรัพย์ เจแอลแอล เปิดเผยว่า ในปี
2565 ที่ผ่านมา มีการซื้อขายโรงแรมที่มีคุณภาพ
เหมาะสำหรับการลงทุนเกิดขึ้นในประเทศไทย
รวมทั้งสิ้น 14 รายการ ด้วยมูลค่ารวม 11,000
ล้านบาท ลดลงจากปี 2564 ที่มีมูลค่าการซื้อขายรวม
12,300 ล้านบาท เนื่องจากมีการซื้อ
ขายบางรายการที่ดำเนินธุรกรรมเสร็จไม่ทัน
ก่อนสิ้นปี ส่วนในปี 2566 นี้ เจแอลแอลคาดว่า
การลงทุนซื้อขายจะมีมูลค่าปรับเพิ่มขึ้นเป็น
12,000 ล้านบาท จากการที่นักลงทุนยังคงให้
ความสนใจต่อเนื่องในขณะที่มีโรงแรมคุณภาพ
เหมาะสมเสนอขายในตลาด

นายจักรกริช จักรพันธุ์ ณ อยุธยา รอง
กรรมการผู้จัดการภาคพื้นเอเชีย หน่วยธุรกิจ
บริการการลงทุนด้านโรงแรม เจแอลแอล กล่าวว่า
"ในปี 2565 ที่ผ่านมา ตลาดการลงทุนซื้อ
ขายโรงแรมในประเทศไทยเกือบทำสถิติสูงสุด
นับตั้งแต่เกิดวิกฤติการณ์โควิด แต่เนื่องจากมี
การซื้อขายบางรายการที่ดำเนินธุรกรรมเสร็จ
ไม่ทันก่อนสิ้นปีถึงแม้จะทำสัญญาซื้อขายแล้ว
โดยรายการซื้อขายเหล่านี้ มีมูลค่ารวมประมาณ
4,000 ล้านบาท และจะดำเนินธุรกรรมเสร็จใน
ช่วงหกเดือนแรกของปีนี้"

"แม้ปี 2565 มูลค่าการลงทุนซื้อขายโรงแรม
จะปรับลดลง 10.6% จากปี 2564 แต่ยังคงนับ
ได้ว่าเป็นอีกปีหนึ่งที่มีมูลค่าการซื้อขายสูง เมื่อ
เทียบกับปี 2563 ซึ่งเป็นปีแรกที่ภาคการท่องเที่ยว
ของไทยเริ่มได้รับผลกระทบอย่างรุนแรง
จากวิกฤติการณ์โควิด โดยในปีนั้นมีการซื้อขาย
โรงแรมรวมมูลค่าเพียง 1,900 ล้านบาท" นาย
จักรกริชกล่าว

รายงานของเจแอลแอลระบุว่า โรงแรมที่มีการ
ซื้อขายในปี 2565 เป็นโรงแรมในกรุงเทพฯ ภูเก็ต
เกาะสมุย เกาะพะงัน กระบี่ หัวหิน และเชียงใหม่
โดยกรุงเทพฯ ภูเก็ต และเกาะสมุยยังคงเป็น
ทำเลยังคงเป็นทำเลยอดนิยมของนักลงทุน มี
มูลค่ารวมกันคิดเป็นเกือบ 70% ของมูลค่าการ
ซื้อขายที่เกิดขึ้นในปีที่ผ่านมา

กรุงเทพฯ เป็นตลาดการซื้อขายที่มีมูลค่าสูงสุด
คิดเป็นเกือบ 40% ของมูลค่าทั้งหมด โดยมีการ
ซื้อขายสองรายการสำคัญ ได้แก่ Oakwood
Studios Sukhumvit Bangkok ขายให้กับ
Worldwide Hotels Pte Ltd (WWH) จาก
สิงคโปร์ และ Grand Mercure Bangkok
Windsor ขายให้กับ แอสเสท เวิร์ด คอร์ป
(AWC) บริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของไทย
โดยเจแอลแอลเป็นตัวแทนผู้ขายสำหรับทั้งสอง
รายการนี้

นายจักรกริชกล่าวว่า "สำหรับโรงแรมที่มีการ
ซื้อขายในปี 2565 ผู้ขายทั้งหมดเป็นบริษัทหรือ
ธุรกิจครอบครัวชาวไทย ใกล้เคียงกับในฝั่งของ
ผู้ซื้อ ที่พบว่า 80% เป็นการซื้อโดยนักลงทุนไทย
ซึ่งต่างจากปี 2564 ที่ราว 60% ของมูลค่าการ
ซื้อขาย เป็นการซื้อโดยนักลงทุนต่างชาติ"

เจแอลแอลระบุว่า AWC เป็นบริษัทที่ซื้อโรงแรม
มากที่สุดในปีนี้ผ่าน ทั้งนี้ นอกเหนือจาก Grand
Mercure Bangkok Windsor แล้ว บริษัทยัง
ได้เข้าซื้อ Westin Siray Bay ที่ภูเก็ต มูลค่าราว
2,500 ล้านบาท และ dusitD2 Chiang Mai ซึ่ง
ได้ทำการตกลงซื้อขายในปี 2564 แต่ธุรกรรม
การซื้อขายเสร็จสมบูรณ์ในปี 2565

"คาดว่า ปี 2566 จะเป็นอีกปีหนึ่งที่คึกคักสำหรับ
ตลาดการลงทุนซื้อขายโรงแรมของไทย จากการ
ที่นักลงทุนมีการแสดงความสนใจอย่างต่อเนื่อง
ประกอบกับการมีรายการเจรจาซื้อขายหลาย
รายการเกิดขึ้นในขณะนี้ ทำให้เชื่อได้ว่า มูลค่า
การลงทุนซื้อขายในปีนี้จะขยับขึ้นไปถึงที่ระดับ
12,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยรายปีของมูลค่า
การซื้อขายในช่วง 10 ปีระหว่างปี 2553-2562
ก่อนเกิดวิกฤติการณ์โควิด" นายจักรกริช
กล่าว

สอดคล้องกับความเห็น
ของนายจักรกริช
นายรัฐวัฒน์
คูวิจิตรสุวรรณ์
ผู้เชี่ยวชาญ

ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายบริการที่ปรึกษาและบริหาร
สินทรัพย์ หน่วยธุรกิจบริการการลงทุนด้าน
โรงแรม เจแอลแอล กล่าวว่า "มีปัจจัยต่างๆ ที่
จะเอื้อให้มีการซื้อขายโรงแรมมากขึ้นในปีนี้ได้แก่
การที่เจ้าของโรงแรมหลายรายได้พยายามรักษา
โรงแรมของตนไว้ในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา ซึ่ง
เจ้าของเหล่านี้บางรายกำลังพบกับความท้าทาย
มากขึ้น จากการที่สถาบันการเงินที่เป็นเจ้าหนี้
เริ่มลดนโยบายการประนอมหนี้ ประกอบกับ
ภาวะที่อัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้น แต่ในขณะ
เดียวกัน ภาคการท่องเที่ยวมีแนวโน้มฟื้นตัว
ชัดเจนมากขึ้น โดยเฉพาะหลังจากจีนกลับมา
เปิดประเทศ ทำให้เจ้าของโรงแรมเหล่านี้ มีความ
มั่นใจมากขึ้นว่า ตนเองเริ่มอยู่ในสถานะที่ดีขึ้นใน
การเจรจาขายกับนักลงทุนที่สนใจจะซื้อ"

"ในด้านนักลงทุน เราพบว่า ยังมีทั้งนักลงทุน
ไทยและต่างชาติที่ให้ความสนใจอย่างต่อเนื่อง
ในการเข้าซื้อโรงแรมที่มีคุณภาพเหมาะสำหรับ
การลงทุนในประเทศไทย โดยผลสำรวจความ
คิดเห็นของนักลงทุนในช่วงครึ่งหลังของปี
2565 ที่เจแอลแอลจัดทำขึ้น แสดงให้เห็นว่า
ประเทศไทยได้รับการจัดอันดับให้เป็นตลาด
โรงแรมที่นักลงทุนให้ความสนใจมากที่สุดเป็น
อันดับ 3 ในเอเชียแปซิฟิก รองจากญี่ปุ่น และ
ออสเตรเลีย+นิวซีแลนด์"
นายรัฐวัฒน์กล่าว





ฮอนไซด์ Business

**"ก๊าชหุงต้มพีที" บุคตลาดทั่วไทย
เริ่มคิกออฟส่งต่อความสุขแรกแห่งปี
@เชียงใหม่**



**กรุงศรีนิคพลังปูนซีเมนต์นครหลวงจับเคลื่อน
สู่องค์กรไร้ขยะเศษอาหาร ลดก๊าซเรือนกระจก
พร้อมงานรับโมเดลเศรษฐกิจหมุนเวียน**



**กลุ่มสยามเก็สฯ (SGP) ยกทีมจิตอาสา
มอบของให้โรงเรียนโสตศึกษา ปราจีนบุรี
พร้อมเดินหน้ามุ่งพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืน**



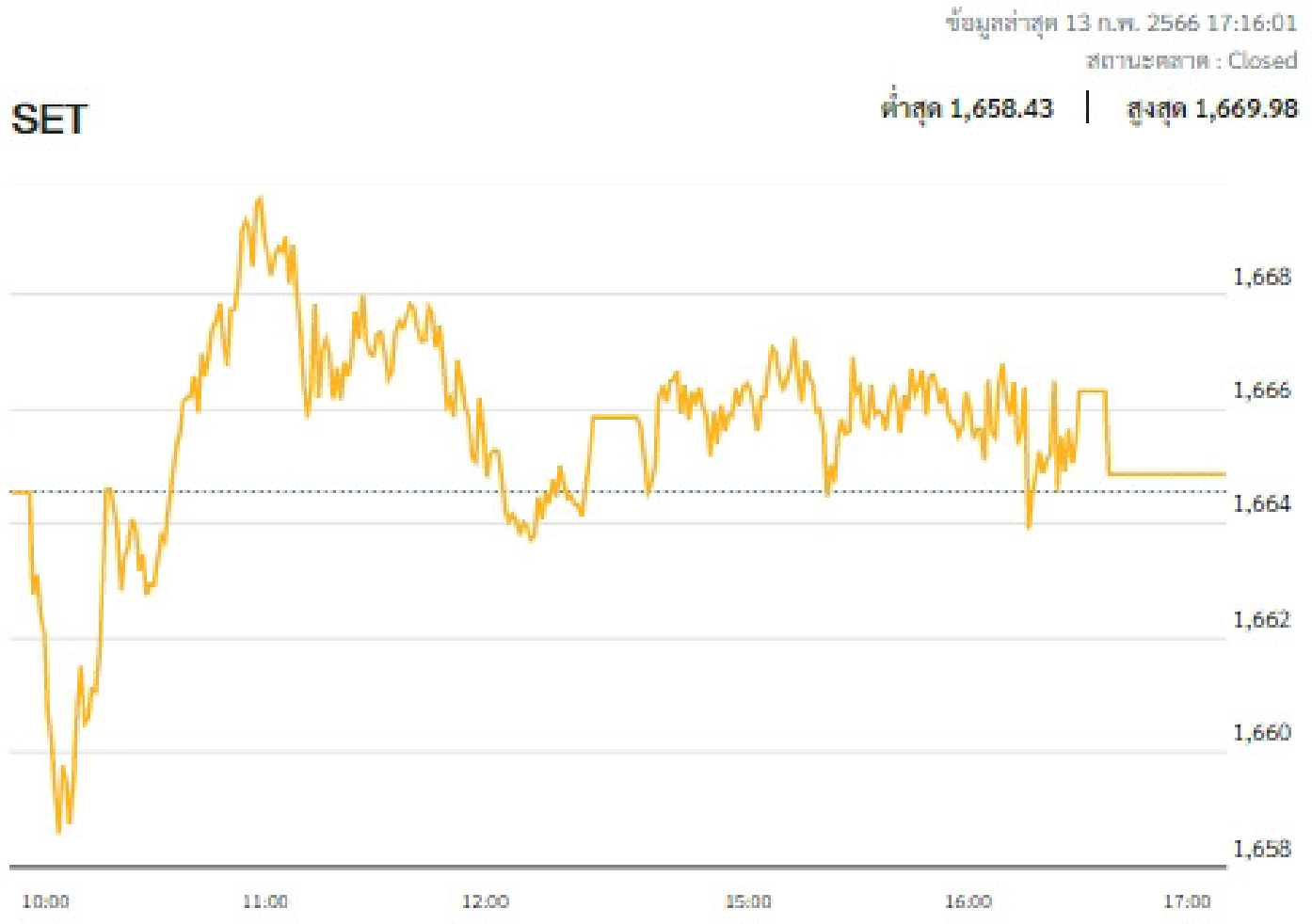
**ไทยยูเนียน เปิดบ้านต้อนรับผู้ว่าฯ สมุทรสาคร
พร้อมโชว์ศักยภาพ
การดูแลสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน**



สรุปภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET	FTSE SET/FTSE ASEAN			
ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ลบ.)
SET	1,664.89	+0.32 (+0.02%)	14,945,164	52,860.52
SET50	990.97	+1.87 (+0.19%)	904,317	31,760.66
SET100	2,233.06	+2.51 (+0.11%)	1,616,288	39,648.45
sSET	1,114.97	-2.31 (-0.21%)	687,842	3,532.12
SETCLMV	1,001.16	-1.05 (-0.10%)	782,959	21,519.94
SETHD	1,195.61	+0.76 (+0.06%)	645,701	13,845.22
SETHSI	1,057.23	+1.18 (+0.11%)	1,540,958	36,180.95
SETWB	1,016.19	-5.81 (-0.57%)	293,938	6,668.44
mai	600.83	-5.72 (-0.94%)	1,440,599	2,947.38



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่รวมการซื้อขาย DfX

ภาพรวมภาวะตลาด					ข้อมูลล่าสุด 13 ก.พ. 2566 17:16:01		
		SET		mai			
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)			
▲ เพิ่มขึ้น	541	4,522,665	67	564,451			
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	505	1,652,439	62	415,237			
▼ ลดลง	987	8,756,002	126	428,893			
จำนวนรายการ		SET	514,414	mai	94,614		

ผลการดำเนินงาน			ข้อมูล ณ วันที่ 10 ก.พ. 2566		
		SET	mai		
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		20,391,788.84	578,835.85		
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		20.42	11.80		
P/E (เท่า)		18.25	56.14		
P/BV (เท่า)		1.65	3.12		
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		2.52	1.05		
กำไรสุทธิต่อหุ้น		91.21	10.80		

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี			ข้อมูล ณ วันที่ 10 ก.พ. 2566		
		SET	mai		
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		+2.80%	-2.96%		
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		+2.93%	-1.64%		
YTD (Year to Date)		-0.25%	+3.83%		

หมายเหตุ

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

10 อันดับสูงสุด

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

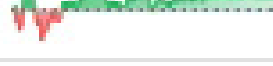
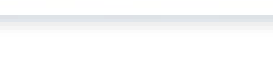
มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

ค้ำขายอัตโนมัติ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ PTTEP	165.00	+1.50 (+0.92%)		2,484,037.70
☆ ADVANC	210.00	+4.00 (+1.94%)		2,316,236.90
☆ AOT	72.75	-0.25 (-0.34%)		1,593,184.33
☆ DELTA	902.00	+6.00 (+0.67%)		1,541,531.80
☆ BBL	164.00	0.00 (0.00%)		1,308,497.30
☆ GPSC	72.00	+3.50 (+5.11%)		1,278,269.90
☆ JMT	49.50	-1.00 (-1.98%)		1,175,967.45
☆ BDMS	28.75	0.00 (0.00%)		1,031,766.10
☆ BANPU	11.10	+0.20 (+1.83%)		1,000,957.21
☆ SCB	101.00	+0.50 (+0.50%)		936,963.25

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

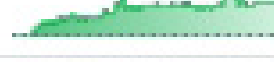
มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

ค้ำขายอัตโนมัติ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ NTSC	41.75	-2.25 (-5.11%)		671,610.35
☆ HPT	1.03	+0.09 (+9.57%)		179,436.04
☆ MASTER	85.50	+2.00 (+2.40%)		176,156.70
☆ MTW	6.75	+0.45 (+7.14%)		115,099.79
☆ DITTO	49.50	-2.50 (-4.81%)		104,882.90
☆ SVR	2.36	+0.02 (+0.85%)		100,989.95
☆ BEB	64.75	-1.00 (-1.52%)		78,398.20
☆ KLINIQ	38.00	-0.50 (-1.30%)		71,178.48
☆ KJL	17.10	0.00 (0.00%)		63,584.78
☆ TMC	3.96	-0.22 (-5.26%)		59,368.24

หมายเหตุ ข้อมูลการซื้อขายแบบ Auto Matching เท่านั้น

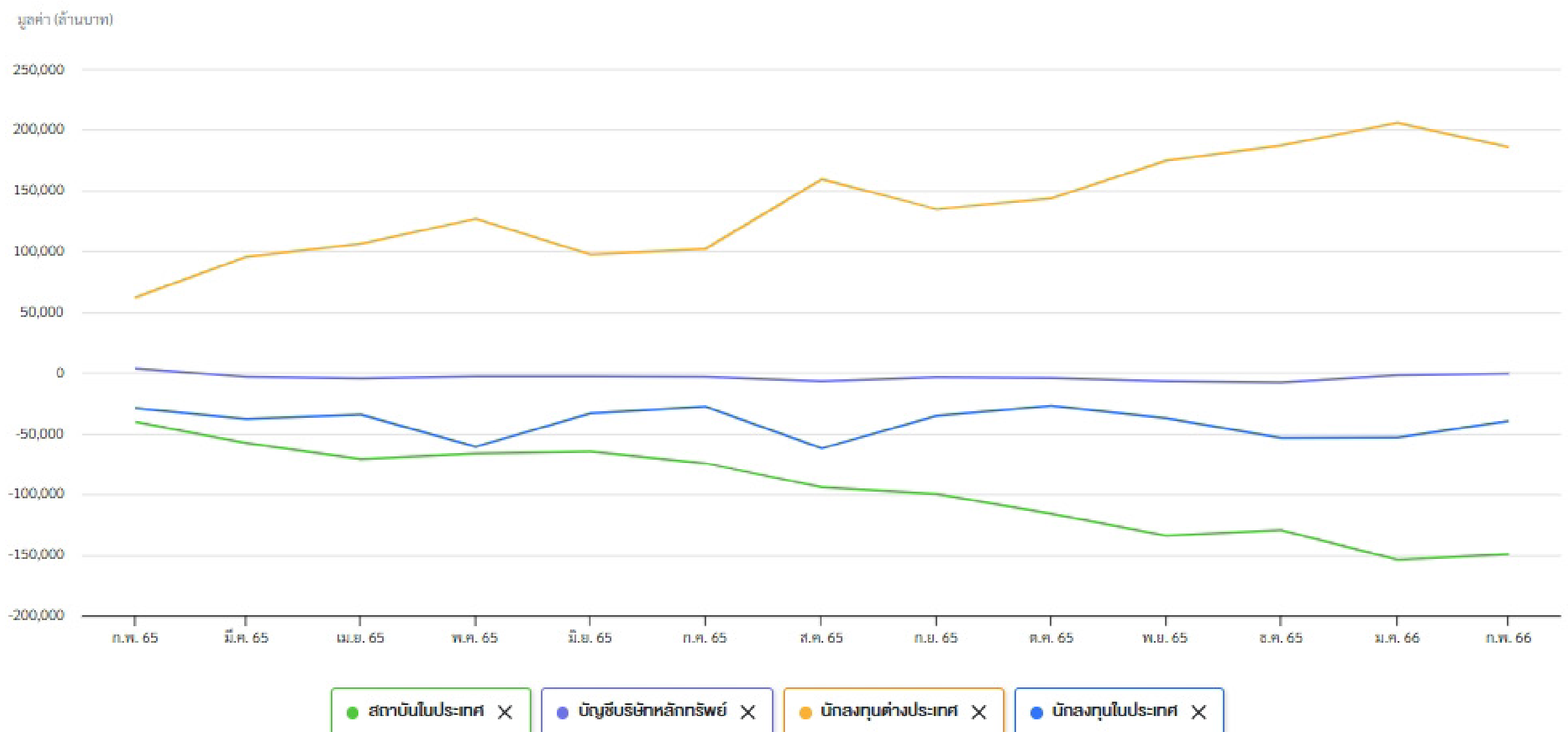
SET

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ก.พ. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 13 ก.พ. 2566					01 ก.พ. 2566 - 13 ก.พ. 2566					01 ม.ค. 2566 - 13 ก.พ. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	4,489.87	8.49	4,454.98	8.43	34.89	39,373.81	7.43	34,756.25	6.56	4,617.56	165,487.02	8.44	185,140.47	9.44	-19,653.4
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	4,538.00	8.58	4,046.71	7.66	491.29	42,060.16	7.94	40,055.34	7.56	2,004.82	150,202.73	7.66	142,537.21	7.27	7,665.5
นักลงทุนต่างประเทศ	26,841.65	50.78	27,965.31	52.90	-1,123.67	256,163.65	48.35	277,114.63	52.30	-20,950.98	966,184.26	49.25	968,791.68	49.39	-2,607.4
นักลงทุนในประเทศ	16,991.01	32.14	16,393.52	31.01	597.49	192,218.52	36.28	177,889.92	33.58	14,328.60	679,751.78	34.65	665,156.44	33.91	14,595.3

mai

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

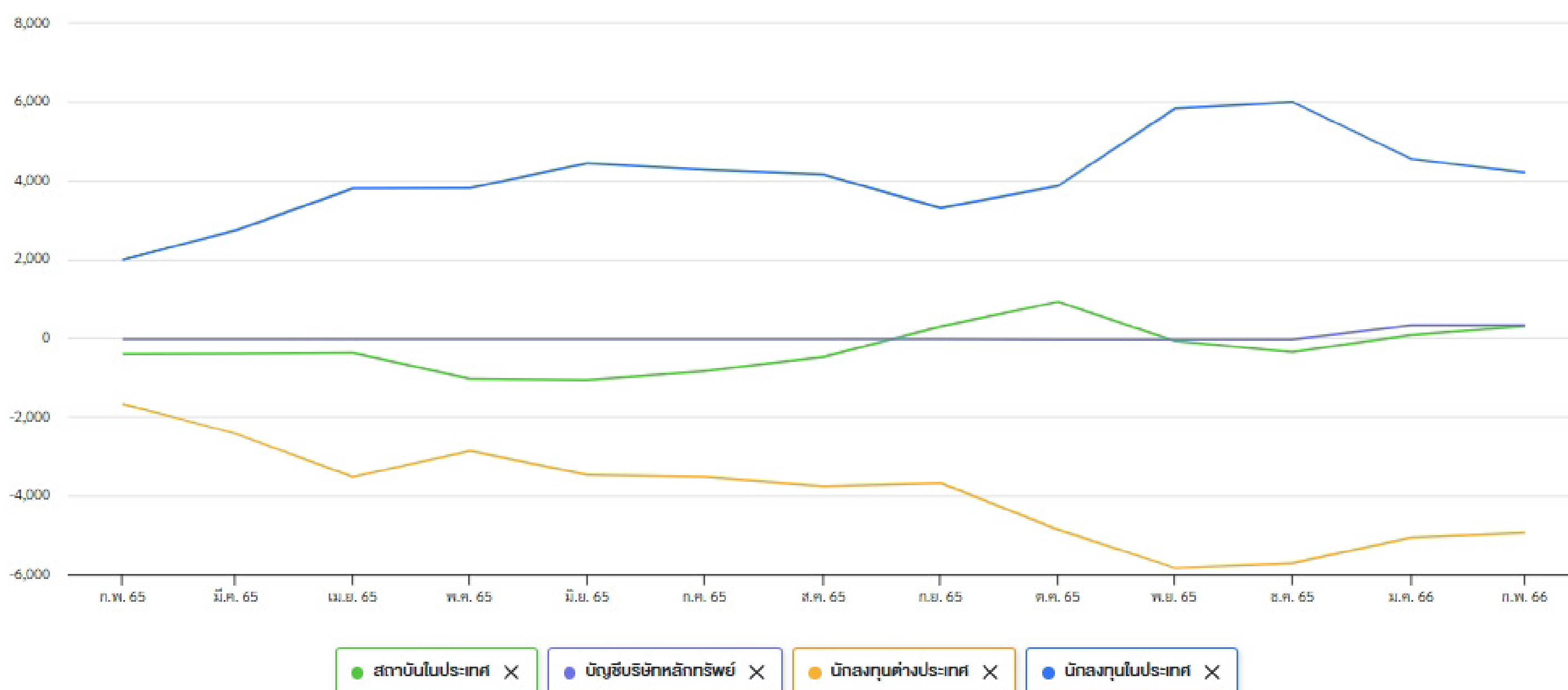
SET

mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ก.พ. 2566

มูลค่า (ล้านบาท)



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

	วันที่ 13 ก.พ. 2566					01 ก.พ. 2566 - 13 ก.พ. 2566					01 ม.ค. 2566 - 13 ก.พ. 2566				
นักลงทุน	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	60.47	2.05	46.52	1.58	13.95	676.73	1.85	434.87	1.19	241.86	2,700.60	2.31	2,026.30	1.74	674.29
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	3.25	0.11	3.04	0.10	0.21	40.27	0.11	41.32	0.11	-1.05	510.86	0.44	150.43	0.13	360.43
นักลงทุนต่างประเทศ	285.23	9.68	296.74	10.07	-11.51	3,909.24	10.71	3,805.87	10.42	103.37	13,271.16	11.37	12,514.39	10.72	756.78
นักลงทุนในประเทศ	2,598.42	88.16	2,601.07	88.25	-2.66	31,882.89	87.33	32,227.07	88.27	-344.19	100,208.31	85.87	101,999.81	87.41	-1,791.50

หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาคือการใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช้เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE

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



@HOONINSIDE