

H O O N I N S I D E



TFG รุก

ขยายฟาร์ม **หมู - ไก่**
ในเวียดนาม



ที่ปรึกษา
ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิษฐรุ่งธีรเทพ
สาริต วรรณศิลป์
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
ธณพงศ์ มีทอง
ภากร ยิ่งแจ่ม

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว
อณูภา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดี

กราฟิก
วิชัยพล นาคสุข
ศิวีไล สอภใหม่
ศักดาจรัส จันทรินพ

ติดต่อโฆษณา

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

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	07
ข่าวการเงิน	14
อินไซด์ Business	18
สรุปการซื้อขาย	19



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



TFG รุก

ขยายฟาร์มหมู - ไก่

ในเวียดนาม



ในปี 2566 บริษัทฯเตรียมงบลงทุนประมาณ **3,000 - 3,500 ล้านบาท** เพื่อรองรับแผนขยายโรงงานผลิตอาหารสัตว์และฟาร์มเลี้ยงหมูในประเทศเวียดนาม, **เสริมศักยภาพธุรกิจฟาร์มเลี้ยงไก่ในประเทศเวียดนาม รวมถึงการขยายสาขาในส่วนของบริษัทค้าปลีก**

TFG ตีปีกปี 65 รายได้ทะลุ 52,697 ลบ. กำไรพุ่ง 741% ทูปสถิติใหม่
บอร์ดเคาะจ่ายปันผล เป็นเงินสดในอัตรา 0.30 บาท/หุ้น

TFG สุดแจ้ง ปี 65 รายได้ทะลุ 52,697 ล้านบาท กำไรพุ่ง 4,722 ล้านบาท เพิ่มขึ้นกว่า 741% ฟากผู้บริหาร “วินัย เตียวสมบุญกิจ” วางเป้ารายได้ปี 66 โต 15% เดินหน้าทำการตลาดลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ เพิ่มอีก พร้อมบุกธุรกิจร้านค้าปลีก “ร้านไทย ฟู้ดส์ เฟรช มาร์เก็ต” ขยายสาขาเพิ่มเป็น 400 สาขาภายในปีนี้ รองรับดีมานด์ลูกค้า ต้นมาร์จีนเพิ่ม ตั้งงบลงทุน 3,000-3,500 ล้านบาท รับแผนขยายฟาร์มหมู-ฟาร์มไก่ในเวียดนาม และขยายสาขารัฐกิจค้าปลีก หนุนธุรกิจเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน

นายวินัย เตียวสมบุญกิจ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ไทยฟู้ดส์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (TFG)

เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของบริษัทฯในปี 2565 มีรายได้รวม 52,697 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 48% จาก 35,503 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 4,722 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 741% จาก 562 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปีก่อน โดยได้รับปัจจัยหนุนจากยอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง สอดรับดีมานด์หมูและไก่ที่เพิ่มขึ้น หลังสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลายในทิศทางที่ดีขึ้น ทำให้ทั่วโลกคลายล็อกดาวน์ อีกทั้งยังได้รับปัจจัยบวกจากราคาที่ขยับเพิ่มขึ้นด้วย



พร้อมกันนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติจ่ายปันผลจากงวดผลการดำเนินงานในปี 2565 เป็นเงินสดในอัตรา 0.30 บาท/หุ้น Yield เงินปันผลสูง 5.5% (จ่ายระหว่างกาล 0.10 บาท คิดปัน Yield เงินปันผลรวม 7.3%)

โดยจะจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลตามที่ปรากฏรายชื่อ ณ วันกำหนดสิทธิผู้ถือหุ้น (Record Date) ในวันที่ 8 พฤษภาคม 2566 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 23 พฤษภาคม 2566

สำหรับแผนการดำเนินงานในปี 2566 ตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 15% โดยบริษัทฯ เตรียมขยายตลาดลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อเพิ่มยอดขาย นอกเหนือจากโมเดลธุรกิจในส่วนของบริษัทค้าปลีกที่จะกลายเป็นอีกแรงสนับสนุนให้ภาพรวมเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้



“ในปี 2566 บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับการขยายฐานธุรกิจค้าปลีกภายใต้แบรนด์ “ร้านไทย ฟู้ดส์ เฟรช มาร์เก็ต” มากขึ้น เพื่อเพิ่มมาร์จิ้น โดยมีแผนเปิดสาขาใหม่ เพิ่มเป็น 400 สาขาภายในปีนี้ (จากสิ้นปี 2565 มีประมาณ 220 สาขา) เพื่อรองรับความต้องการลูกค้า”



นอกจากนี้ ในปี 2566 บริษัทฯ เตรียมงบลงทุนประมาณ 3,000 - 3,500 ล้านบาท เพื่อรองรับแผนขยายโรงงานผลิตอาหารสัตว์และฟาร์มเลี้ยงหมูในประเทศเวียดนาม, เสริมศักยภาพธุรกิจฟาร์มเลี้ยงไก่ในประเทศเวียดนาม รวมถึงการขยายสาขาในส่วนของบริษัทค้าปลีก ตลอดจนปรับปรุงธุรกิจในส่วนต่างๆ หวังเสริมศักยภาพของการดำเนินงานให้ดียิ่งขึ้นในอนาคต

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร TFG กล่าวอีกว่า ธุรกิจไก่และหมูของบริษัทฯ ในปีนี้ยังดีต่อเนื่อง จากปัญหาการขาดแคลน ซึ่งทำให้แนวโน้มราคาหมูและไก่จะยืนสูงต่อเนื่อง อีกทั้งยังได้รับปัจจัยหนุนจากการขยายกำลังการผลิตเลี้ยงหมูในไทย และเวียดนามที่เพิ่มขึ้น และเน้นขายไก่ไปสู่ช่องทางที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะช่องทางการส่งออกไก่สู่ต่างประเทศ สนับสนุนให้รายได้รวม และประสิทธิภาพการทำกำไรดีขึ้นต่อเนื่อง





นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



BLA

แผนการดำเนินการไตรมาส 4/65
เบี้ยประกันภัยรับปีแรก 2,174 ล้านบาท
เพิ่มขึ้น 35%

นายโซน สอนพนนิช กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทกรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) หรือ BLA เปิดเผยว่า ในปี 2565 กรุงเทพประกันชีวิตมีเบี้ยประกันภัยรับปีแรกทั้งสิ้นจำนวน 6,925 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยเบี้ยประกันภัยรับปีแรกในช่องทางธนาคารเพิ่มขึ้นร้อยละ 21 เป็นผลจากผลิตภัณฑ์ในช่องทางธนาคารที่ได้รับผลตอบแทนที่ดี ขณะที่ช่องทางตัวแทนมีเบี้ยประกันภัยรับปีแรกลดลงร้อยละ 10 และช่องทางอื่นๆ เพิ่มขึ้นร้อยละ 7 สำหรับเบี้ยประกันภัยสุทธิในปี 2565 มีจำนวน 35,831 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.3 จากปีก่อนหน้า

สำหรับในไตรมาส 4 ปี 2565 บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับปีแรกจำนวน 2,174 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 35 จากไตรมาส 4 ปี 2564 ซึ่งเป็นผลจากช่องทางธนาคารที่มีเบี้ยรับปีแรกเพิ่มขึ้นร้อยละ 57 ทำให้บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับรวมจำนวน 8,841 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11 จากไตรมาส 4 ปีของก่อนหน้า

บริษัทมีสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2565 จำนวน 342,611 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2564 ที่ร้อยละ 1 จากการลดลงของมูลค่าตลาดของสินทรัพย์ลงทุน ทั้งนี้สินทรัพย์ลงทุนและเงินสดคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 97 ของสินทรัพย์รวม ในปี 2565 บริษัทมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 3,212 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.5 จากปี 2564 ทางด้านความมั่นคงของฐานะทางการเงิน บริษัทมีระดับความเพียงพอของเงินกองทุน (Capital Adequacy Ratio - CAR) ณ สิ้นปี 2565

ที่ระดับร้อยละ 377 เพิ่มขึ้นจาก ณ ไตรมาส 3 ปี 2565 ที่ร้อยละ 363 และเพิ่มขึ้นจากเมื่อสิ้นปี 2564 ที่ร้อยละ 301

ในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 บริษัทยังคงดำเนินการตามทิศทางการดำเนินธุรกิจที่กำหนดไว้ใน 3 ปี คือ ปี 2565-2567 ในการเสริมสร้างความสามารถทางการแข่งขันของบริษัทเพื่อการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนผ่าน 5 มิติหลัก ได้แก่ มิติด้านคุณภาพ ที่เน้นการให้บริการด้านคุณภาพที่เป็นเลิศ มิติด้านความมั่นคง ที่เน้นตอบสนองความต้องการของประชาชนทุกกลุ่มโดยเฉพาะแบบประกันประเภทสะสมทรัพย์และประกันควบการลงทุน มิติด้านดิจิทัลที่รองรับการก้าวสู่สังคมดิจิทัลในอนาคต มิติด้านช่องทางการขาย ที่ให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพของช่องทางและเน้นการขยายช่องทางเพื่อให้ครอบคลุมโอกาสทางการตลาด และมีมิติด้านความรับผิดชอบต่อสังคมสิ่งแวดล้อม

บริษัทมุ่งมั่นในการพัฒนารูปร่างให้เจริญเติบโตบนรากฐานที่มั่นคงทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อม (Environment - Social - Governance : ESG) สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) ในด้านเศรษฐกิจ (E : Economy) บริษัทมุ่งมั่นในการสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อการวางแผนการเงินและสุขภาพอย่างรอบด้าน และบริษัทได้มีการออกแบบประกันใหม่ๆ ในปี 2565 คือ แวลู เฮลธ์ และ แวลู เฮลธ์ คิดส์ ส่งผลให้มีผลิตภัณฑ์คุ้มครองสุขภาพที่สามารถเข้าถึงประชาชนทุกกลุ่ม ทุกเพศ และทุกช่วงอายุ และบริษัทยังมีการขยายช่องทางการขาย

ทั้งช่องทางดิจิทัลและพันธมิตรการค้า ด้านสิ่งแวดล้อม (E : Environment) บริษัทสนับสนุนการทำ Carbon Footprint of Organization (CFO) และ ด้านสังคม (S : Social) บริษัทให้ความสำคัญในการให้การวางแผนการวางแผนทางการเงินผ่านสื่อต่างๆ ของบริษัท เพื่อให้ประชาชนมีความรู้ความเข้าใจและเห็นถึงความจำเป็นในเรื่องการวางแผนการเงิน โดยมีผู้ที่ได้รับความรู้ด้านการวางแผนการเงินผ่านสื่อต่างๆ มากกว่า 600,000 ครั้ง ด้านการกำกับกิจการ (G : Governance) บริษัทส่งเสริมให้บุคลากรเห็นความสำคัญในการปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณของบริษัทอย่างเคร่งครัด

ในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 บริษัทสื่อสารแคมเปญ "มั่นใจได้ชั่วชีวิต" เพื่อทำการตลาดในช่องทางธนาคารให้กับแบบประกันเกนเพสต์ซิมเพิล (Gain1st Simple) และเกนเพสต์ 424 (มีเงินปันผล) ที่สามารถสมัครทำประกันผ่านโมบายแบงก์กิงของธนาคารกรุงเทพ ซึ่งบริษัทได้ร่วมพัฒนาร่วมกับธนาคารและเริ่มเปิดจำหน่ายในไตรมาส 4 ปี 2565 และในส่วนช่องตัวแทน บริษัทผลักดันการสร้างและพัฒนาตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาทางการเงิน ผ่านโครงการรับรองรายได้ผู้บริหารตัวแทนมืออาชีพ (Smart Leader) เพื่อยกระดับการพัฒนาคุณภาพทีมงานขายอย่างมั่นคงและยั่งยืน และจัดทำกิจกรรมสัมมนาสำหรับแบบประกันควบการลงทุน Unit Linked ต่อเนื่องจากไตรมาสก่อนหน้า และยังคงเดินพัฒนาช่องทางการขายผ่านพันธมิตรต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง



BEM

**คาดปีนี้ผู้ใช้ทางด่วน
และผู้โดยสาร คงโตต่อเนื่อง/ ปี65
ยอดผู้ใช้บริการพุ่ง ทำกำไร 2,436 ลบ.**

ดร. สมบัติ กิจจาลักษณ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทางด่วนและรถไฟฟ้ากรุงเทพ จำกัด (มหาชน) หรือ BEM ผู้ให้บริการทางพิเศษและรถไฟฟ้า MRT สายสีน้ำเงินและสายสีม่วง เปิดเผยว่า ผลประกอบการประจำปี 2565 ยังแข็งแกร่ง โดยมีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทจำนวน 2,436 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน (2564) จำนวน 1,426 ล้านบาท หรือร้อยละ 141.2 รายได้จากการดำเนินงาน จำนวน 14,030 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 3,304 ล้านบาท หรือร้อยละ 30.8 โดยรายได้ค่าผ่านทางเพิ่มขึ้นจำนวน 1,742 ล้านบาท รายได้ค่าโดยสารและรับจ้างเดินรถเพิ่มขึ้นจำนวน 1,463 ล้านบาท และรายได้พัฒนาเชิงพาณิชย์เพิ่มขึ้นจำนวน 99 ล้านบาท เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ลดความรุนแรงลง อีกทั้งภาครัฐได้ประกาศให้โรคโควิด-19 เป็นโรคติดต่อเฝ้าระวัง รวมถึงการเปิดประเทศ ทำให้มีการเดินทางมากขึ้น ส่งผลให้ในปี 2565 ปริมาณผู้ใช้ทางด่วนเพิ่มขึ้นร้อยละ 22.4 และผู้โดยสารรถไฟฟ้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 84.5 ซึ่งเพิ่มขึ้นอย่างมากเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

ดร. สมบัติ กล่าวว่า ภาพรวมเศรษฐกิจไทยปี 2565 พื้นตัวอย่างต่อเนื่อง กิจกรรมทั้งภาครัฐ ภาคธุรกิจ ททยกลับมาเป็นปกติมากขึ้นในช่วงครึ่งปีหลัง รวมถึงการเปิดประเทศรับนักท่องเที่ยวต่างชาติ ส่งผลให้การเดินทางเพิ่มขึ้น ปริมาณรถที่ใช้ทางด่วนและปริมาณผู้โดยสารกลับเข้าใกล้เคียงกับก่อนการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 โดยคาดการณ์ว่าในปี 2566 ผู้ใช้ทางด่วน

และผู้โดยสารยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยบวกของนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นภายหลังประเทศจีนเปิดประเทศ และกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้น รายรอบรถไฟฟ้าและทางด่วน

ดร.สมบัติ กล่าวเพิ่มเติมว่า ในปี 2565 ที่ผ่านมา BEM ได้ดำเนินงานบนแนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาขององค์กรอย่างยั่งยืน หรือ ESG (Environmental, Social and Governance) ที่คำนึงถึงความรับผิดชอบต่อ 3 ด้านหลัก ได้แก่ สิ่งแวดล้อม สังคม การกำกับดูแลกิจการ เพื่อให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพโปร่งใส ตรวจสอบได้ และคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสีย ด้วยการสะท้อนบทบาทความรับผิดชอบต่อธุรกิจและดำเนินงานในการพัฒนาในด้านต่างๆ อาทิ อำนวยความสะดวกให้กับผู้ใช้ทางด่วน และผู้โดยสารรถไฟฟ้า MRT สายสีน้ำเงินและสายสีม่วงสามารถใช้บัตรเครดิต EMV Contactless ชำระค่าบริการได้ และในปี 2565 ได้คงอัตราค่าโดยสารรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (หลักสอง-ท่าพระ) ในราคาเดิม เริ่มต้นที่ 17 บาท สูงสุดไม่เกิน 42 บาท และให้ส่วนลดสำหรับเด็กและผู้สูงอายุ 50% สำหรับนักเรียน นักศึกษา 10% ต่อเนื่องไปจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565 เพื่อเป็นการบรรเทาภาระค่าใช้จ่ายในการเดินทางของประชาชน

นอกจากนี้ ในด้านการเงิน BEM ได้เข้าทำสัญญาสินเชื่อเพื่อความยั่งยืน (Sustainability Loan) วงเงิน 3,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน และออกหุ้นกู้เพื่อความยั่งยืน

(Sustainability Debentures) มูลค่า 4,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากเป้าหมายเดิมที่ 3,000 ล้านบาท เนื่องจากการได้รับการตอบรับจากนักลงทุนเป็นอย่างดี โดยมียอดจองมากกว่าเป้าหมาย 2.6 เท่า สะท้อนให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของนักลงทุนที่มีต่อธุรกิจและการให้ความสำคัญต่อธุรกิจขนส่ง ที่ใช้พลังงานสะอาด ซึ่งเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

ในปี 2565 BEM ได้รับคัดเลือกให้เป็น “หุ้นยั่งยืน” (Thailand Sustainability Investment) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 6 ในกลุ่มบริการ และได้รับรางวัลสุดยอดแบรนด์องค์กรไทยในหมวดธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 จากการเป็นองค์กรที่มีมูลค่าแบรนด์องค์กรสูงสุดของประเทศไทยประจำปี 2565 และได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยในระดับดีเลิศ (Excellent CG Scoring หรือระดับ 5 ดาว) สะท้อนให้เห็นถึงเจตนาขององค์กรที่ดำเนินธุรกิจให้เจริญเติบโต บนพื้นฐานของหลักธรรมาภิบาล ซึ่งในปี 2566 BEM ยังคงเดินหน้าดำเนินธุรกิจอย่างเข้มแข็งตามพันธกิจของบริษัทฯ ในการส่งมอบการบริการคมนาคมขนส่งที่สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย ด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมทั้งคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มอย่างเป็นธรรมและยั่งยืน

BEM
BANGKOK EXPRESSWAY AND METRO



BPP

เผชิญ 65 กำไร 5,739 ล้านบาท
เพิ่มขึ้น 84%

พร้อมจ่ายเงินปันผลอีก 0.30 บาท



ดร.กิริณ ลิ้มปพยอม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บ้านปู เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ BPP รายงานผลการดำเนินงานปี 2565 บริษัทฯ มีรายได้รวม 24,501 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17,717 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 261 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 5,739 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,612 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 84 โดยหลักเป็นผลจากการรับรู้รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ Temple I (เทมเพิล วัน) ในประเทศสหรัฐอเมริกาที่ได้เข้าลงทุนในช่วงปลายปี 2564 การรับรู้ส่วนแบ่งกำไรที่เพิ่มขึ้นจากโรงไฟฟ้า HPC ที่เดินเครื่องได้อย่างมีประสิทธิภาพและคงความสามารถในการทำกำไรได้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรที่สูงขึ้นจากการจำหน่ายเงินลงทุนใน Sunseap

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทมีมติจ่ายเงินปันผลประจำปีสำหรับผลการดำเนินงานปี 2565 ในอัตราหุ้นละ 0.70 บาท ซึ่งได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้ว ในอัตราหุ้นละ 0.40 บาท ดังนั้นคงเหลือการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2565 ในงวดนี้อีก 0.30 บาท โดยกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 26 เมษายน 2566 กำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นเพื่อสิทธิในการรับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 11 เมษายน 2566

สำหรับปี 2565 แม้จะเป็นปีที่ต้องเผชิญกับความผันผวนของต้นทุนค่าเชื้อเพลิงที่ปรับระดับสูงขึ้นทั่วโลก ทั้งยังมีความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจหลายปัจจัย แต่บ้านปู เพาเวอร์ ยังคงมีผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งและสร้างกระแสเงินสดได้อย่างมั่นคง จากการมีพอร์ต

โพลีโพลีที่สมดุล โดยโรงไฟฟ้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มีสัญญาระยะยาวที่มีโครงสร้างการส่งผ่านต้นทุน ทำให้ได้รับผลกระทบน้อยจากต้นทุนเชื้อเพลิงที่สูงขึ้นทั่วโลก ทั้งยังมีโรงไฟฟ้าที่อยู่ในตลาดไฟฟ้าเสรีทำให้มีโอกาสในการสร้างกำไรเพิ่มขึ้นในช่วงที่มีความต้องการใช้ไฟฟ้าสูง

ทั้งนี้ บ้านปู เพาเวอร์ยังคงมุ่งสร้างการเติบโตธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าด้วยเมกะวัตต์คุณภาพ ตามกลยุทธ์ Greener & Smarter เพื่อเปลี่ยนผ่านสู่การเป็นผู้ผลิตพลังงานที่สะอาดและชาญฉลาดขึ้น พร้อมเดินหน้าสู่เป้าหมายกำลังการผลิตรวม 5.3 กิกะวัตต์ภายในปี 2568



TKC

ตั้งเป้าปีนี้ รายได้โตไม่น้อยกว่า 20%
หลังปี65 กำไรพุ่ง 20%

TKC เติบโต ปี 2565 กำไรทะลุเป้า โต 20% กว่ารายได้ 2,459 ล้านบาท บอร์ดอนุมัติปันผล 0.40 บาท/หุ้น ปีกรรณกิจหลักไตรมาสแรก ชูทักษะเชี่ยวชาญสูง รุกเทคโนโลยีใหม่ ขยายธุรกิจสมาร์ทโซลูชัน โซเบอร์ซีเคียวริตี้ - กรีนโซลูชัน เจาะตลาดเมกะเทรนด์ ย้ำจุดแข็งฐานลูกค้าแน่น โอกาสอุตสาหกรรมดิจิทัลโซลูชันโต เติบโตปี 66 โตต่อเนื่อง 20%

เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2566 นายสยาม เตียวธรรณนท์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เทิร์นคีย์ คอมมูนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ TKC เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปี 2565 มีรายได้รวม 2,459 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนที่ได้ 2,194 ล้านบาท ขณะที่กำไรสุทธิปี 2565 อยู่ที่ 241 ล้านบาท โตขึ้น 20 % จากปี 2564 โดยมีสัดส่วนรายได้จากงานโครงการ 52% รายได้จากงานบริการวิศวกรรม และบำรุงรักษา 36% รายได้จากการจัดจำหน่าย 12% อย่างไรก็ตามเมื่อรวมกำไรเบ็ดเสร็จที่รวมรายได้จากการลงทุนแล้วบริษัทฯ ทำกำไรในปี 2565 ได้ 276 ล้านบาท

นายสยาม กล่าวด้วยว่า ในปี 2566 บริษัทฯ ตั้งเป้าเติบโตไม่น้อยกว่า 20 % โดยมีทิศทางการเติบโตจากธุรกิจเทคโนโลยีใหม่ ธุรกิจด้าน Smart solution ต่าง ๆ เน้นสร้างรายได้เข้าอย่างสม่ำเสมอทุกไตรมาส

“ธุรกิจหลักด้านโทรคมนาคม มีแนวโน้มเติบโตในทิศทางที่ดีขึ้น เนื่องจากมีความชัดเจนเรื่องการควบรวมกิจการของโอเปอเรเตอร์ TKC มีโอกาสสร้างรายได้จากการเติบโตจากอุตสาหกรรมที่เรามีความเชี่ยวชาญกว่า 18

ปี ขณะที่ธุรกิจสายงานไอที IoT AI รวมทั้งระบบคลาวด์ ยังคงเติบโตต่อเนื่องในปี กลุ่มลูกค้าทั้งภาครัฐ และเอกชน มองหาเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพขององค์กร จึงเป็นปีที่สดใสของอุตสาหกรรมด้านดิจิทัลโซลูชัน ขณะเดียวกันสายงานธุรกิจ Public safety หรือความปลอดภัยสาธารณะ ปีนี้เราน่าจะเห็นความชัดเจนของระบบ National Trunk จากภาครัฐ ซึ่งบริษัทมีประสบการณ์จากการทำระบบ LTE เป็นรายแรก ๆ ในประเทศไทย” นายสยาม กล่าว

กรรมการผู้จัดการ บริษัท เทิร์นคีย์ฯ กล่าวอีกว่า ในปี 2566 นี้ คาดว่าจะเป็นปีที่ TKC สามารถทำผลงานได้อย่างโดดเด่น จากภาพรวมอุตสาหกรรมทั้งภาครัฐ และเอกชนพร้อมที่จะลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล และ Cyber security หรือ ความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ นอกจากนี้ยังเห็นหน้าธุรกิจด้าน Green solution ทั้งแท่นชาร์จไฟฟ้า (EV Charger), รถไร้คนขับ และ Solar Cell ที่มีความก้าวหน้าทิศทางบวกอย่างต่อเนื่อง และ TKC ยังให้ความสำคัญในธุรกิจ Smart solution ที่กำลังเป็นเทรนด์ของโลก เช่น Smart Hospital หรือ โรงพยาบาลอัจฉริยะ Smart Logistics หรือ ระบบโลจิสติกส์อัจฉริยะ Smart Building หรือ อาคารอัจฉริยะ Smart Airport หรือ สนามบินอัจฉริยะ ซึ่งเป็นฐานธุรกิจเดิมที่ TKC ประสบความสำเร็จอยู่แล้ว TKC จึงมีจุดแข็งที่จะสร้างโอกาสขยายธุรกิจต่อไป

นายสยาม ยังกล่าวถึง โครงการในปี 2566 ที่บริษัทฯ เพิ่งเซ็นสัญญา ได้แก่ โครงการสร้าง Smart Building มูลค่าเกือบ 400 ล้านบาท ปีนี้

TKC ตั้งเป้าจะเป็นผู้นำในการจัดอบรมบุคลากรด้านไซเบอร์ให้กับหน่วยงานที่ดูแลรับผิดชอบโครงสร้างพื้นฐาน (Critical Infrastructure CI) เช่น ไฟฟ้า ประปา โดยปี 2565 ที่ผ่านมา TKC ได้ร่วมกับหน่วยงานด้าน Cyber Security ในการสร้างบุคลากรด้านไซเบอร์ผ่านการอบรมและรับรองกว่า 3,000 คน เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและรับมือภัยคุกคามด้านไซเบอร์ภายในประเทศไทย

สำหรับโครงการเพื่อสังคม หรือ CSR นายสยาม กล่าวว่า ปีนี้ TKC ร่วมมือกับ มูลนิธิวัชรภูมิ ที่จังหวัดลำปางในการพัฒนาโครงการ Smart Farming โดยการนำระบบ IT มาสนับสนุนการเพาะปลูกผัก ผลไม้ ปลอดภัยไร้พิษเพื่อให้เกษตรกรสามารถลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต และเป็นเป้าหมายที่สำคัญคือเกษตรกรสามารถสร้างกำไรที่ดีขึ้น ในปีนี้บริษัทตั้งเป้าจะทำโครงการเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งโครงการคือโครงการสร้างศูนย์ฝึกอบรมโดรนร่วมกับหน่วยงานด้านความมั่นคงอีกด้วย

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการตอบแทนผู้ถือหุ้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานในปี 2565 ในอัตราหุ้นละ 0.40 บาท กำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิในการรับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 28 เมษายน 2566 และกำหนดการจ่ายเงินปันผลในวันที่ 19 พฤษภาคม 2566 สำหรับสิทธิในการรับเงินปันผลดังกล่าวยังคงมีความไม่แน่นอน จนกว่าจะได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2566 ในวันที่ 20 เมษายน 2566 นี้

TKC



PJW

สิ้น ปี 66 เทิร์นอะราวด์ ปักหมุดรายได้โต 10%

บมจ.ปัญจวัฒนาพลาสติก (PJW) ประเมินแนวโน้มธุรกิจปี 66 สดใส มั่นใจผลงานเทิร์นอะราวด์เด่นชัด ประกาศตั้งเป้ารายได้เติบโต 10% รับอานิสงส์จีนเปิดประเทศ หนุนดีมานด์บรรจุภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่นและนม แคมเปญงานนิเวศโมเดลที่เข้ามาในระหว่างปีต้นยอดขายขึ้นส่วนยานยนต์เพิ่ม ระบุตอนนี้ทุนอวอร์ดส์ไว้ในมือเพียบ มั่นใจธุรกิจบรรจุภัณฑ์พลาสติกน้ำมันหล่อลื่นและนมเปรี้ยวฟื้นตัวแรง

บิกบอส "วิวรรณ์ เหมมณฑารพ" ระบุพร้อมลุยขยายธุรกิจ New S-curve ผลักดันทิศทาง การแพทย์จากพลาสติกคาดเริ่มผลิตได้ในปีนี้ เปิดกลยุทธ์เดินหน้าจับมือพันธมิตรเพิ่มผลิตภัณฑ์อนาคตโตก้าวกระโดด ด้านผลงานปี 65 รายได้รวมยังขยายตัวต่อเนื่องแตะระดับ 3,361 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 8.9% จากปีก่อน พร้อมกันนี้บอร์ดเสนอผู้ถือหุ้นอนุมัติจ่ายปันผลเป็นเงินสดเพิ่มอัตรา 0.05 บ./หุ้น โดยมีกำหนดขึ้น XD วันที่ 19 เม.ย. และกำหนดจ่ายปันผลในวันที่ 3 พ.ค. โดยกำหนดวันประชุม AGM วันที่ 5 เม.ย. นี้

นายวิวรรณ์ เหมมณฑารพ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ปัญจวัฒนาพลาสติก จำกัด (มหาชน) หรือ PJW เปิดเผยว่า ภาพรวมการดำเนินงานธุรกิจในปี 2566 บริษัทฯ คาดว่าจะมีทิศทางที่ดีขึ้นจากปีก่อน โดยตั้งเป้าหมายรายได้เติบโตไว้ที่ 10% เนื่องจากภาครัฐเดินหน้านโยบายเปิดเมืองเต็มรูปแบบ รวมถึงประเทศจีนเปิดประเทศได้เร็ว ส่งผลให้ภาพรวมเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวกลับมาฟื้นตัว ส่งผลให้สินค้าหลักของบริษัทในกลุ่มบรรจุภัณฑ์พลาสติกทั้งน้ำมันหล่อลื่นและนมเปรี้ยว รวมถึงบรรจุภัณฑ์สินค้า

อุปโภคอื่นๆ กลับมาเติบโตอย่างต่อเนื่อง หลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 คลี่คลาย

นอกจากนี้ จากปัญหาเซมิคอนดักเตอร์ หรือชิปที่ขาดแคลนเริ่มคลี่คลายส่งผลให้อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์พลาสติกมีความต้องการเพิ่มขึ้น ซึ่งบริษัทได้มีงานโมเดลรถยนต์รุ่นใหม่ๆ กับลูกค้าผู้ผลิตรถยนต์จากค่ายต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ยอดขายชิ้นส่วนพลาสติกของอุตสาหกรรมยานยนต์เพิ่มขึ้นจำนวนมาก นอกจากนี้ยังมีอีกประเด็นที่เป็นปัจจัยบวกคือ แนวโน้มต้นทุนราคาวัตถุดิบ ค่าพลังงาน เริ่มทยอยปรับตัวลงต่อเนื่องและอานิสงส์ของค่าเงินบาทที่มีความเสถียรภาพมากขึ้น

"บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าที่จะเพิ่มช่องทางสร้างรายได้จากการลงทุนในธุรกิจใหม่ๆ เพื่อสร้าง New S-curve ผลักดันการเติบโตอย่างก้าวกระโดด โดยอยู่ระหว่างเพิ่มสายการผลิตในส่วนผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ คาดจะเริ่มผลิตได้ภายในปีนี้ รวมทั้งยังคงเปิดโอกาสในการศึกษาและหา Synergy ใหม่ๆ ร่วมกับพันธมิตรที่มีศักยภาพโดยเฉพาะในด้านผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์จากพลาสติกเพิ่มเติมอีกด้วย ซึ่งจะเพิ่มอีกธุรกิจที่จะสนับสนุนการเติบโตได้อย่างแน่นอน" นายวิวรรณ์กล่าว

สำหรับภาพรวมผลการดำเนินงานในงวดปี 2565 บริษัทมีรายได้รวมอยู่ที่ 3,361 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 274 ล้านบาท จากงวดเดียวกันปีก่อน ที่มีรายได้รวมเท่ากับ 3,087 ล้านบาท ขณะที่กำไรสุทธิอยู่ที่ 83.5 ล้านบาท

ปัจจัยที่ทำให้รายได้เพิ่มขึ้น เนื่องจากเกิดจากยอดขายอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ในภาพรวมที่เติบโตขึ้นจากการบริโภคภายในประเทศที่ฟื้นตัว รวมถึงมีรายได้จากงานบริการของบริษัทย่อย มาสเตอร์ลอนดรี ประกอบกับราคายางพาราปรับตัวสูงขึ้นตามราคาเบ็ดพลาสติก ขณะที่กำไรลดลง เนื่องจาก มีการล็อกดาวน์อย่างต่อเนื่องที่เมืองเจียงซูและเมืองเทียนจิน ประเทศจีนจากผลกระทบของสถานการณ์โควิด-19 ทำให้ต้องหยุดผลิต แต่ปัจจุบันเริ่มกลับเข้าสู่ภาวะปกติรวมถึงได้รับผลกระทบจากราคาวัตถุดิบที่ปรับตัวสูงขึ้น ต้นทุนพลังงาน ทั้งค่าไฟฟ้าและแก๊สหุงต้ม รวมถึงค่าแรง ค่าขนส่งที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น และค่าเงินบาทที่อ่อนค่าลงอย่างรวดเร็วทำให้ไม่สามารถปรับราคาได้ทันส่งผลให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นอีกด้วย

พร้อมกันนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเสนอวาระการจ่ายเงินปันผลเข้าที่ประชุมผู้ถือหุ้นโดยวอวอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลงวดปี 2565 เพิ่มเติมหลังการจ่ายปันผลและเงินสดในเดือนตุลาคม ปี 2565 ที่ผ่านมา โดยเสนอที่ประชุมจ่ายปันผลให้ผู้ถือหุ้นเป็นเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.05 บาท รวมเป็นเงินปันผลทั้งสิ้น 0.0775 บาท โดยกำหนดให้ผู้ถือหุ้นที่จะมีชื่อปรากฏ ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น (Record Date) ในวันที่ 10 มีนาคม ขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 19 เมษายน และกำหนดวันจ่ายเงินปันผลในวันที่ 3 พฤษภาคม 2566



PJW
PANJAWATTANA PLASTIC



ADD

ลงทุนธุรกิจใหม่ 2-3 ดีล เปิดตัวให้บริการโซลูชันใหม่ภายในไตรมาส 1 มั่นใจปีรายได้ปี 66แตะ 500 ลบ.

บมจ.แอดเทค ฮับ ("ADD") เปิดเกมรุกปี 2566 ประกาศปีรายได้ทั้งปีกลับมาแตะ 500 ล้านบาท ผ่าน 2 กลยุทธ์หลัก Organic และ Inorganic จับเคลื่อนการเติบโตของผลการดำเนินงานอย่างมั่นคง พร้อมส่งซิกแพมเข้าลงทุนธุรกิจใหม่ 2-3 ดีล หวังสร้างมูลค่าเพิ่มและกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ - เตรียมเปิดตัวให้บริการโซลูชันใหม่ภายในไตรมาส 1 นี้ ส่วนทางด้านผลการดำเนินงานปี 2565 บริษัทมีรายได้รวมจากการให้บริการ 331.18 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 45.01 ล้านบาท

นายสมโภช หนูตันติวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน บริษัท แอดเทค ฮับ จำกัด (มหาชน) หรือ ("ADD") ผู้ดำเนินธุรกิจให้บริการดิจิทัลคอนเทนต์และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เปิดเผยถึงทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในปี 2566 ว่า ภาพรวมการดำเนินงานมีแนวโน้มกลับมาเติบโต โดยประเมินรายได้รวมมีโอกาสปรับตัวกลับมาแตะระดับ 500 ล้านบาท

ตามการส่งสัญญาณเชิงบวกของการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ ที่ส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค อีกทั้งกรณีการควบรวมกิจการระหว่าง TRUE และ DTAC จะช่วยให้รายได้และกำไรของอุตสาหกรรมดีขึ้น เนื่องจากการแข่งขันของผู้เล่นในกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าวจะเหลือเพียงไม่กี่ราย

ทั้งนี้จากปัจจัยดังกล่าว ส่งผลให้ บมจ.แอดเทค ฮับ ("ADD") เตรียมแผนขับเคลื่อนทางธุรกิจ เพื่อขยายและสร้างโอกาสการต่อยอดให้กับบริษัทฯสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้เติบโตอย่างยั่งยืนผ่าน 2 กลยุทธ์หลัก คือ

1. กลยุทธ์ด้าน Organic คือ การสร้างโอกาสการเติบโตจากการดำเนินงานภายใต้ธุรกิจหลัก (Core Business) โดยการขยายโปรเจกต์คอนเทนต์และโซลูชันใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มฐานรายได้จากโปรเจกต์ที่ทำกับโอเปอเรเตอร์ต่างๆ ให้มั่นคงมากขึ้น โดยในช่วงไตรมาส 1 นี้ บริษัทเตรียมเปิดตัวการให้บริการโซลูชันใหม่เพื่อรองรับการให้บริการและไลฟ์สไตล์

ของลูกค้าที่มีความหลากหลายมากขึ้น หลังจากที่มีการชะลอโครงการในช่วงปีที่ผ่านมาท่ามกลางความไม่แน่นอนในอุตสาหกรรม

2. กลยุทธ์ด้าน Inorganic คือ การเติบโตจากภายนอก โดยบริษัทฯมองหาโอกาสการลงทุนในกลุ่มบริษัทใหม่ๆ เพิ่มเติม เพื่อต่อยอดธุรกิจและกระจายความเสี่ยงลดการพึ่งพิงรายได้จากโอเปอเรเตอร์เพียงอย่างเดียว รวมถึงยังสามารถช่วยเพิ่มขีดความสามารถและศักยภาพในการรับงานโปรเจกต์ใหม่ๆของบริษัทฯ นอกเหนือจากการให้บริการดิจิทัลคอนเทนต์และโซลูชันที่เป็นความเชี่ยวชาญของบริษัทฯ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯอยู่ระหว่างศึกษาแผนการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องอยู่ 2-3 ดีล ทั้งนี้ หากสามารถปิดดีลดังกล่าวได้แล้วเสร็จตามแผนการลงทุน ก็จะส่งผลให้ภาพรวมของผลการดำเนินงานทางธุรกิจของ "ADD" ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

"หลังจากที่เข้าไปลงทุนใน บริษัท เซเว่น คอนเนค แอดไวซอรี จำกัด ("7C") และบริษัท ไฮเวบ เทคโนโลยี (ไทยแลนด์) จำกัด (HWTHAI) ในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานของ "ADD" โดยในปี 2566 นี้ บริษัทฯจะรับรู้รายได้และส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทดังกล่าวเข้ามาเต็มปี ซึ่งจากความสำเร็จดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทมีแผนศึกษาเพื่อเข้าลงทุนในบริษัทอื่นๆ เพิ่มเติม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้บริษัทฯเติบโตอย่างมั่นคง และลดการพึ่งพิงรายได้จากกลุ่มโอเปอเรเตอร์ในอนาคตได้"

ด้านผลการดำเนินงานในปี 2565 ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน บมจ.แอดเทค ฮับ ("ADD") กล่าวว่า บริษัทฯมีรายได้จากการให้บริการรวม 331.18 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 45.01 ล้านบาท จากรายได้ 3 กลุ่มธุรกิจ ประกอบด้วย

1.การให้บริการดิจิทัลคอนเทนต์ มีรายได้ 274.80 ล้านบาท หรือลดลง 37.88% เนื่องจากผู้ใช้บริการมีการใช้จ่ายเพื่อใช้บริการดิจิทัลคอนเทนต์ลดลง

แม้ว่าจำนวนผู้ใช้บริการดิจิทัลคอนเทนต์โดยเฉลี่ยมีจำนวนเพิ่มขึ้น โดยในปี 2565 จำนวนผู้ใช้บริการดิจิทัลคอนเทนต์เฉลี่ย 6.07 ล้านรายต่อเดือน เพิ่มขึ้นจากจำนวนเฉลี่ย 4.75 ล้านรายต่อเดือน คิดเป็นเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 1.32 ล้านรายต่อเดือน หรือเพิ่มขึ้น 27.76% โดยสาเหตุหลักที่ผู้ใช้บริการมีการใช้จ่ายที่ลดลง เนื่องมาจากสภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่ประสบกับภาวะเงินเฟ้อ ทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ในขณะที่กำลังซื้อที่เพิ่มขึ้นอยู่ที่ 74.35 ล้านบาท ลดลง 38.22% โดยมีอัตรากำไรขั้นต้น เท่ากับ 27.06% ลดลงเล็กน้อยจากปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ 27.20%

2.การให้บริการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ มีรายได้ 55.38 ล้านบาท ลดลง 23.21% เนื่องจากการลดลงของจำนวนยอดการใช้จ่ายของผู้ใช้บริการผ่านระบบที่บริษัทฯ มีการให้บริการแก่ลูกค้ากลุ่มผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และมีกำไรขั้นต้นอยู่ที่ 19.90 ล้านบาท ลดลง 52.06% โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ 35.93% ลดลงจากปีก่อน ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ 57.57% จากต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับพนักงานเพิ่มขึ้น เพื่อเตรียมการให้บริการที่จะมีเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งในส่วนของบริษัทฯ และลูกค้ากลุ่มผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งสอดคล้องกับเป้าหมายของบริษัทฯที่จะเพิ่มการให้บริการในโครงการใหม่อย่างต่อเนื่องทุกปี อย่างไรก็ตามจากสถานการณ์การควบรวมของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ที่ยังไม่มีความแน่นอนในช่วงเวลาดังกล่าว ส่งผลให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายชะลอการเปิดใช้งานระบบที่บริษัทฯ มีการพัฒนาเพิ่มเติม โดยมุ่งเน้นไปที่การรักษาและเพิ่มจำนวนผู้ใช้งานบนเครือข่าย และ 3.การให้บริการโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ตสำหรับสินค้าและบริการ มีรายได้ 1.00 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 108.12% เนื่องจากลูกค้ากลุ่มผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มีการใช้จ่ายด้านสื่อโฆษณาเพิ่มขึ้น

AddTech
Hub

"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



ttb analytics

คาดปี 2566 มูลค่าตลาดรถเช่าเติบโต 10.2%
อยู่ที่ 5.1 หมื่นลบ.

ttb analytics คาดปี 2566 มูลค่าตลาดรถเช่าเติบโต 10.2% อยู่ที่ 5.1 หมื่นล้านบาท ประเมินตลาดรถเช่าระยะสั้นปรับตัว ในขณะที่ตลาดรถเช่าระยะยาวทรงตัว ชี้แนวโน้มการแข่งขันสูงขึ้น แนวผู้ประกอบการรุกทำช่องทางออนไลน์ร่วมกับการบริการที่มีคุณภาพมากขึ้น

ธุรกิจรถเช่า (Car Rental Business) เป็นธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ให้กับลูกค้า ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ 1. รถเช่าระยะสั้น (ระยะเวลาเช่าน้อยกว่า 1 ปี) ลูกค้าใช้บริการเช่าเป็นรายวัน รายสัปดาห์ หรือ รายเดือน ซึ่งจะเน้นให้บริการนักท่องเที่ยวเป็นหลัก และ 2. รถเช่าระยะยาว (ระยะเวลาเช่า 1-5 ปี) ลูกค้าใช้บริการเช่ารถยนต์โดยทำสัญญาเช่าเป็นระยะเวลาตั้งแต่ 1 ปีขึ้นไป เพื่อใช้ในการดำเนินงาน (Operating Lease) ของบริษัท

ในช่วง 5 ปี (2558-2562) ก่อนเกิดการระบาดของโรคโควิด-19 มูลค่าตลาดรถเช่าของไทยเติบโตเฉลี่ย 8.0% ต่อปี โดยเป็นการเติบโตที่มาจากรถเช่าทั้งสองประเภท อย่างไรก็ตาม หลังการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ในช่วงปี 2563-2564 มูลค่าตลาดของธุรกิจรถเช่าระยะสั้นและระยะยาวลดลง 8.9% และ 2.9% ตามลำดับ เนื่องจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจหยุดชะงักจากมาตรการล็อกดาวน์ของภาครัฐเพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ทำให้รายได้ของผู้ประกอบการรถเช่าลดลง โดยรายได้จากรถเช่าระยะสั้นที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยวโดยตรงลดลงถึง 80% จากระดับรายได้ก่อนเกิดการระบาดของโรคโควิด-19 ในปี 2562 ทั้งนี้ ปี 2565 เศรษฐกิจในประเทศคลาคล่ำล็อกดาวน์ กิจกรรมทางเศรษฐกิจเริ่มกลับมาสู่ระดับปกติอีกครั้ง

ทำให้มูลค่าตลาดรถเช่าฟื้นตัวโดยขยายตัว 19.6% เป็นการฟื้นตัวทั้งจากรถเช่าระยะสั้นและรถเช่าระยะยาว

กิจการรถเช่าไทยกระจายอยู่ในพื้นที่เศรษฐกิจและแหล่งท่องเที่ยวมากถึง 75% แต่รายได้กว่า 77% อยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร บ่งชี้ถึงการแข่งขันที่สูง โดยเฉพาะรถเช่าระยะยาว

จากข้อมูลกรมพัฒนาธุรกิจการค้า พบว่าผู้ประกอบการรถเช่าในประเทศไทยมีจำนวน 1,186 ราย โดยผู้ประกอบการกระจายตัวอยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร (35%) ภูเก็ต (7%) ชลบุรี (7%) เชียงใหม่ (6%) สุราษฎร์ธานี (5%) นนทบุรี (4%) สมุทรปราการ (4%) ปทุมธานี (3%) และระยอง (3%) ตามลำดับ จะเห็นได้ว่ากว่า 75% ของผู้ประกอบการรถเช่ากระจายอยู่ในพื้นที่เศรษฐกิจและแหล่งท่องเที่ยว แต่หากพิจารณาในแง่ของรายได้จะพบว่าพื้นที่ที่มีรายได้จากรถเช่าสูงสุด ได้แก่ กรุงเทพมหานคร (77%) สมุทรปราการ (12%) ชลบุรี (3%) ปทุมธานี (2%) และนนทบุรี (1%) เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีผู้ประกอบการรายใหญ่ซึ่งมีบริการรถเช่าทั้งแบบรถเช่าระยะยาวให้แก่ลูกค้าบริษัท และแบบรถเช่าระยะสั้นให้แก่ลูกค้าที่ต้องการเดินทางท่องเที่ยวในพื้นที่ ทำให้ในพื้นที่ดังกล่าวมีมูลค่าตลาดจากรถเช่าสูง ดังนั้น การแข่งขันในพื้นที่ก็สูงขึ้นด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะการเช่าระยะยาวในลักษณะให้บริษัทเช่า เนื่องจากเป็นพื้นที่เศรษฐกิจซึ่งเป็นสถานที่ตั้งขององค์กรธุรกิจจำนวนมาก ทำให้มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง

ปี 2566 คาดแนวโน้มมูลค่าตลาดรถเช่าของไทยอยู่ที่ 5.1 หมื่นล้านบาท หรือ ขยายตัว 10.2%

ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ ทีทีบี หรือ ttb analytics คาดว่าปี 2566 มูลค่าตลาดรถเช่าของไทยจะอยู่ที่ 5.1 หมื่นล้านบาทหรือขยายตัว 10.2% เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยแยกแนวโน้มแหล่งรายได้ของธุรกิจรถเช่าดังนี้

1. รถเช่าระยะสั้นคาดว่าจะขยายตัว 33.5% อยู่ที่ 1.13 หมื่นล้านบาท เนื่องจากในปี 2566 คาดว่ารายได้ท่องเที่ยวไทยจะเติบโต 80% จากปีก่อนหน้า อยู่ที่ 2.25 ล้านล้านบาท โดยได้รับอานิสงส์จากกิจกรรมทางเศรษฐกิจสามารถดำเนินได้ตามปกติ ภาคท่องเที่ยวสามารถกลับมาดำเนินกิจการได้เป็นปกติอีกครั้ง โดยประเมินว่าจะมีอัตราการเข้าพักโรงแรมโดยเฉลี่ยทั่วประเทศอยู่ที่ประมาณ 60% ทำให้ความต้องการรถเช่าระยะสั้นเพื่อการท่องเที่ยวมากขึ้น โดยมีทั้งลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวไทยและนักท่องเที่ยวต่างชาติ

ttb analytics

**คาดปี 2566 มูลค่าตลาดรถเช่าเติบโต 10.2%
อยู่ที่ 5.1 หมื่นลบ.**

2. รถเช่าระยะยาวคาดว่าจะขยายตัว 5.0% อยู่ที่ 4.0 หมื่นล้านบาท เนื่องจากเศรษฐกิจในประเทศกลับสู่ระดับปกติแล้ว ttb analytics คาดว่าปี 2566 เศรษฐกิจไทยจะขยายตัว 3.6% จากปี 2565 ที่ขยายตัว 2.6% ทำให้การบริโภคเอกชน และการท่องเที่ยวกลับมา ส่งผลทำให้ความต้องการรถเช่าระยะยาวของบริษัทต่าง ๆ ยังคงเติบโตได้อย่างไรก็ตาม รายได้จากรถเช่าระยะยาวเริ่มทรงตัว ทำให้ผู้ประกอบการรถเช่ารายใหญ่หันไปเพิ่มสัดส่วนรายได้จากรถเช่าระยะสั้นมากขึ้น

3. แนวโน้มรายได้จากการจำหน่ายรถใช้แล้วเครื่องยนตสันดาป (ICE) ลดลง เนื่องจากเทรนด์ผู้บริโภคต้องการรถยนต์ไฟฟ้า (xEV) มากขึ้น และส่งผลกระทบต่อราคารถยนต์ใช้แล้วเครื่องยนตสันดาปมีราคาตกลง โดยราคารถยนต์ใช้แล้วประเภทรถยนต์นี้จะตกลงมากกว่ารถยนต์เชิงพาณิชย์ เนื่องจากรถยนต์ไฟฟ้าในช่วงแรกที่จะเข้ามาในตลาดเพื่อชดเชยรถยนต์นั้นเป็นหลัก ผู้ประกอบการรถเช่าต้องประเมินราคาขายรถเช่าเครื่องยนตสันดาปที่กำลังเข้าสู่ระยะปลดระวาง เนื่องจากมูลค่าซากจะตกลงมากกว่าในอดีต

สำหรับภาวะการแข่งขันธุรกิจรถเช่าในปัจจุบัน พบว่ามีการแข่งขันสูงเนื่องจากปริมาณรถเช่าระยะยาวและรถเช่าระยะสั้นค่อนข้างมีอยู่อย่างจำกัด โดยธุรกิจรถเช่าในระยะ 3-5 ปีข้างหน้ามีแนวโน้มเติบโตเฉลี่ย 5-8% ต่อปี ตามการเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศและการท่องเที่ยว นอกจากนี้ ผู้ประกอบการที่เป็นค่ายรถยนต์เริ่มหันมาต่อยอดทำธุรกิจรถเช่าในลักษณะให้เช่าระยะยาวเพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้า

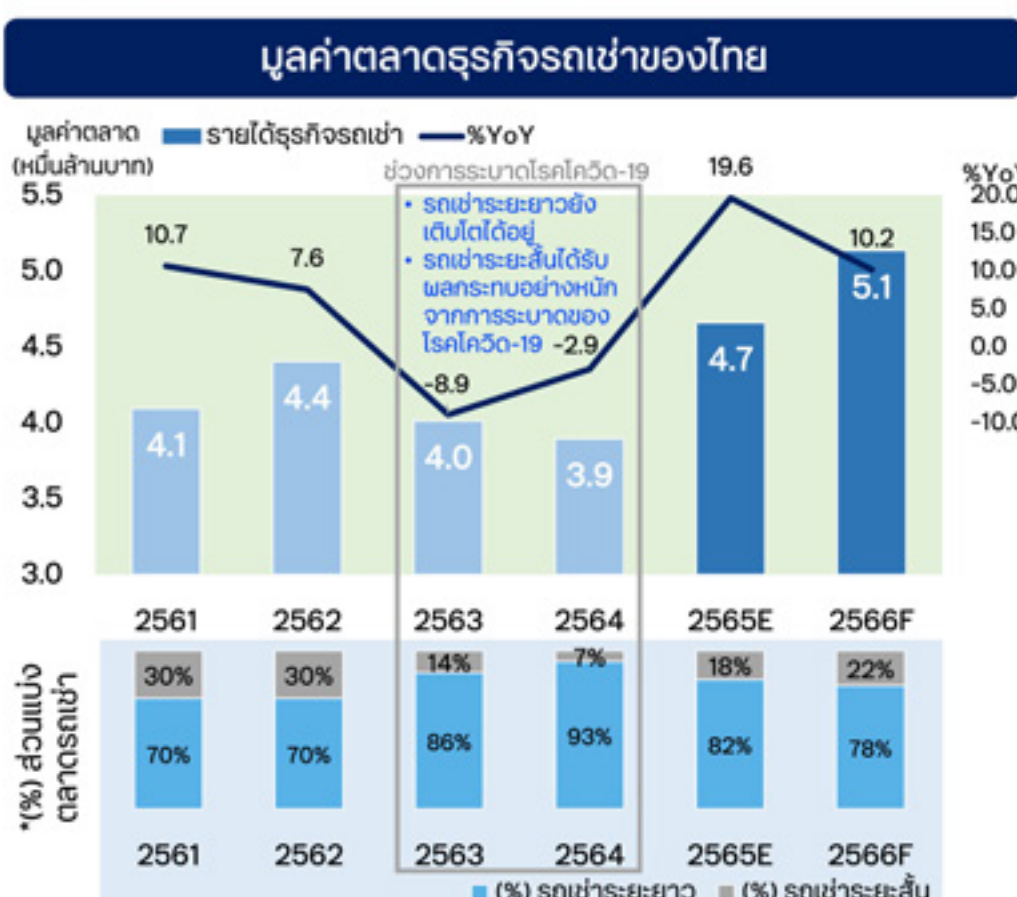
รวมถึงการเกิดแพลตฟอร์มรถเช่าใหม่ ๆ ที่รายย่อยสามารถนำรถยนต์ของตนเองมาปล่อยเช่าได้ในลักษณะเศรษฐกิจแบบแบ่งปัน (Sharing Economy)

ด้วยเหตุนี้ ทำให้แนวโน้มการแข่งขันในธุรกิจเช่าสูงขึ้นซึ่งเป็นแรงกดดันให้ผู้ประกอบการรถเช่าต้องปรับตัวและกำหนดกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจภายใต้ภาวะการแข่งขันที่สูง ได้แก่ 1. การพัฒนาแอปพลิเคชันเช่ารถแบบ B2C เพื่อสร้าง Ecosystem ในการเข้าถึงลูกค้าในระยะยาว 2. ผู้ประกอบการรถเช่าเข้าร่วมเป็นพันธมิตรเพื่อร่วมกันประสานประโยชน์กับธุรกิจที่เกี่ยวข้อง อาทิ ธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม แพลตฟอร์มรถเช่า และแพลตฟอร์มจองโรงแรม ฯลฯ เพื่อให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น 3. การนำรถยนต์ไฟฟ้า (xEV) เข้าพอร์ตรถเช่าเพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้ามากขึ้น เพื่อเตรียมรับมือกับเทรนด์รถเช่าประหยัดพลังงานที่กำลังเกิดขึ้น

จากแนวโน้มธุรกิจรถเช่าของไทยที่คาดว่าจะฟื้นตัวในปี 2566 โดยในระยะ 3-5 ปีข้างหน้า ttb analytics ประเมินว่าการแข่งขันในธุรกิจรถเช่าจะสูงขึ้นทั้งจากผู้ประกอบการรถเช่ารายเดิมและผู้แข่งขันรายใหม่ทั้งจากรายรถยนต์ที่เริ่มต่อยอดทำธุรกิจรถเช่า และผู้ลงทุนรายย่อยที่นำรถมาปล่อยเช่าผ่านแพลตฟอร์มรถเช่ารายย่อย พร้อมทั้งผู้ประกอบการรถเช่ารถทำการตลาดรถเช่าออนไลน์ของตนเองร่วมกับการบริการที่มีคุณภาพมากขึ้น เช่น รถเช่าระยะสั้น ก่อนให้บริการรถเช่าควรอยู่ในสภาพใหม่และสะอาด ลูกค้าสามารถเลือกสถานที่รับและส่งรถเช่าได้ ณ จุดนัดหมายที่ลูกค้าสะดวก ฯลฯ รถเช่าระยะยาว มีการตรวจสอบและให้บริการตรวจเช็คสภาพรถยนต์ให้เข้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความประทับใจในการบริการให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีกและบอกต่อแก่ลูกค้าคนอื่น ๆ ซึ่งจะช่วยสร้างความสามารถทางการแข่งขันทำให้ธุรกิจรถเช่าของผู้ประกอบการเติบโตได้ภายใต้สภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นในปัจจุบัน

ttb analytics คาดปี 2566 มูลค่าตลาดรถเช่าเติบโต 10.2% อยู่ที่ 5.1 หมื่นล้านบาท
ประเมินตลาดรถเช่าระยะสั้นฟื้นตัว ในขณะที่ตลาดรถเช่าระยะยาวทรงตัว

ttb analytics



ที่มา: Enlite and ttb analytics

หมายเหตุ: (%) ส่วนแบ่งตลาดรายได้จากรถเช่าระยะสั้นและรถเช่าระยะยาว รวมรวมและประเมินโดย ttb analytics

มูลค่าตลาดรถเช่า	รถเช่าระยะสั้น (เช่าน้อยกว่า 1 ปี)	รถเช่าระยะยาว (เช่า 1-5 ปี)
รายได้ปี 2566F	1.13 หมื่น ลบ.	4.0 หมื่น ลบ.
%อัตราการเติบโต (YoY)	+33.5%	+5.0%

แนวโน้มรายได้ธุรกิจรถเช่า		
แหล่งรายได้	รถเช่าระยะสั้น	รถเช่าระยะยาว
ธุรกิจรถเช่า	ปี 2566 คาดรายได้ท่องเที่ยวเติบโต 80% อยู่ที่ 2.25 ล้านล้านบาท โดยมีอัตราเข้าพักโรงแรมเฉลี่ย 60%	ปี 2566 เศรษฐกิจในประเทศกลับสู่ระดับปกติ คาดว่าจะขยายตัว 3.6%
ธุรกิจรถเช่าแล้ว	กลยุทธ์ผู้ประกอบการรถเช่าภายใต้ภาวะการแข่งขันสูง - พัฒนาแอปพลิเคชันเช่ารถแบบ B2C เอง - กิจการรถเช่าเข้าเป็นพันธมิตรร่วมกับประสานประโยชน์กับธุรกิจที่เกี่ยวข้อง อาทิ ธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม และแพลตฟอร์มรถเช่า และแพลตฟอร์มจองโรงแรม - ผู้ประกอบการนำรถยนต์ไฟฟ้า (xEV) เข้าพอร์ตรถเช่าเพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้ามากขึ้น	

BBLAM

เสนอขาย IPO 'BP4/23 (AI)'

วันที่ 22-28 ก.พ.นี้

BBLAM เสนอขาย IPO 'กองทุนรวมบัวหลวงธนสารพลัส 4/23 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย' หรือ BP4/23 (AI) ซึ่งเป็นกองทุนปิด อายุ 6 เดือน วันที่ 22-28 กุมภาพันธ์ 2566 นี้ ลงทุนขั้นต่ำ 500,000 บาท เป็นทางเลือกให้ผู้ลงทุนที่มองหาการลงทุนในตราสารหนี้ต่างประเทศ เพื่อโอกาสรับผลตอบแทนที่เหมาะสม

รายงานข่าวจาก บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด หรือ BBLAM เปิดเผยว่า BBLAM เสนอขายหน่วยลงทุนครั้งแรก (IPO) กองทุนรวมบัวหลวงธนสารพลัส 4/23 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย หรือ BP4/23 (AI) ระหว่างวันที่ 22-28 กุมภาพันธ์ 2566 นี้ ประมาณการผลตอบแทน 1.30% ต่อปี โดยเสนอขายในราคา 10 บาทต่อหน่วย และผู้ลงทุนจะต้องจองซื้อครั้งแรกขั้นต่ำ 500,000 บาท

กองทุนนี้ เป็นกองทุนที่มีกำหนดอายุโครงการ (เทอมปิด) ประมาณ 6 เดือน จะระดมเงินจากผู้ลงทุนที่มีใช้รายย่อยและผู้มีเงินลงทุนสูง ซึ่งเป็นผู้ลงทุนที่มีความเข้าใจเกี่ยวกับทรัพย์สินที่กองทุนลงทุน และสามารถยอมรับความเสี่ยงจากการลงทุนได้ เพื่อแสวงหาโอกาสรับผลตอบแทนที่เหมาะสม ในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยเงินฝากในประเทศยังมีแนวโน้มปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง

สำหรับ BP4/23 (AI) จะนำเงินไปลงทุนในตราสารหนี้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเป็นการลงทุนในต่างประเทศ เฉลี่ยไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน ซึ่งจะป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนของเงินต้นและ

ดอกเบี้ยที่คาดว่าจะได้รับทั้งหมด (Fully Hedge)

ตราสารหนี้ต่างประเทศที่กองทุนนี้เข้าไปลงทุนได้ ประกอบด้วย ตราสารหนี้ภาครัฐ หรือรัฐวิสาหกิจ สถาบันการเงิน รวมถึงตราสารหนี้ภาคเอกชน และตราสารหนี้อื่นๆ ที่เสนอขายในต่างประเทศ โดยต้องได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ณ วันที่ลงทุน อยู่ในระดับที่ลงทุนได้ หรือ Investment Grade ทั้งยังสามารถลงทุนในเงินฝากต่างประเทศได้ นอกจากนี้อาจพิจารณาลงทุนในหลักทรัพย์หรือทรัพย์สินอื่นหรือการหาผลตอบแทนโดยวิธีอื่นตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) กำหนดหรือเห็นชอบให้กองทุนลงทุนได้ ทั้งในและต่างประเทศ

ทั้งนี้ BP4/23 (AI) ไม่มีค่าธรรมเนียมการขายหรือรับซื้อคืนหน่วยลงทุน ซึ่งในการรับซื้อคืนหน่วยลงทุนกองทุนนี้ เป็นการรับซื้อคืนโดยอัตโนมัติ 1 ครั้ง ภายในวันทำการก่อนวันครบกำหนดอายุโครงการ โดยบริษัทจัดการจะประกาศวันที่รับซื้อคืนอัตโนมัติให้ผู้ลงทุนทราบ ภายใน 15 วันนับตั้งแต่วันที่ติดจากวันที่จดทะเบียนกองทุน ขณะที่การจ่ายเงินคืนเมื่อครบอายุกองทุน จะจ่าย 1 ครั้ง ภายในวันที่เลิกกองทุนให้ผู้ถือหน่วยลงทุนที่มีรายชื่อในทะเบียน ณ วันเลิกกองทุนตามวิธีที่ผู้ถือหน่วยลงทุนได้แจ้ง

ไว้ในใบคำขอเปิดบัญชี (โอนเข้าบัญชี / เช็ค) โดยผู้ถือหน่วยลงทุนสามารถแจ้งความประสงค์ไว้ได้ว่า เมื่อ

กองทุนปิดครบอายุ ให้สับเปลี่ยนเข้ากองทุนเปิดบัวหลวงธนทวี (B-TNTV) หรือกองทุนเปิดบัวหลวงตราสารหนี้ภาครัฐ (B-TREASURY)

ผู้ที่สนใจ สามารถสอบถามข้อมูลรายละเอียดกองทุน BP4/23 (AI) หรือติดต่อขอรับหนังสือชี้ชวนได้ที่ BBLAM โทร. 0 2674 6488 กด 8 หรือตัวแทนขายหน่วยลงทุน ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ บมจ.กรุงเทพประกันชีวิต บมจ.หลักทรัพย์ บัวหลวง และบมจ.หลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน

ผู้ลงทุนต้องทำความเข้าใจ ลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทนและความเสี่ยง ก่อนตัดสินใจลงทุน

ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้เป็นสิ่งยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

การป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนขึ้นกับดุลยพินิจของผู้จัดการกองทุน



SUPEREIF

เตรียมจ่ายปันผลครั้งที่ 13 ในอัตรา 0.13093 บาทต่อหน่วย ใน 22 มี.ค. นี้

นายพรชิต พลอยกระจำว รองกรรมการผู้จัดการ Head of Real Estate & Infrastructure Investment บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด หรือ BBLAM เปิดเผยว่า กองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐานโรงไฟฟ้า ซุปเปอร์ เอนเนอร์ยี (SUPEREIF) จะจ่ายเงินปันผลครั้งที่ 13 จากผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 4 หรือระหว่างวันที่ 1 ตุลาคม 2565 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และกำไรสะสม ในอัตราหน่วยลงทุนละ 0.13093 บาท และจะจ่ายเงินคืนทุนครั้งที่ 3 จากผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 4 หรือระหว่างวันที่ 1 ตุลาคม 2565 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ในอัตราหน่วยลงทุนละ 0.040 บาท โดยกำหนดวันปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหน่วยลงทุน เพื่อกำหนดสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 8 มีนาคม 2566 และกำหนดจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นหน่วยลงทุนในวันที่ 22 มีนาคม 2566

เมื่อนับรวมตั้งแต่จัดตั้งกองทุน จนถึงประกาศจ่ายเงินปันผลครั้งล่าสุด SUPEREIF จ่ายเงินปันผลรวม 13 ครั้ง คิดเป็นเงิน 2.58716 บาทต่อหน่วย และจ่ายเงินคืนทุนไป 3 ครั้ง คิดเป็นเงิน 0.220 บาทต่อหน่วย รวมเป็นเงินปันผลและเงินคืนทุนที่จ่ายออกไปทั้งสิ้น 2.80716 บาทต่อหน่วย สำหรับสรุปผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 4 ปี 2565 พบว่ามีรายได้รวมเท่ากับ 187.2 ล้านบาท ลดลง 2.4% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน แต่เพิ่มขึ้น 10.0% จากไตรมาสก่อน ส่วนรายได้จากการลงทุนสุทธิอยู่ที่ 144.3 ล้านบาท ลดลง 3.4% จากไตรมาสเดียวกัน

ของปีก่อน แต่เพิ่มขึ้น 10.0% จากไตรมาสก่อน สำหรับปี 2565 กองทุนมีรายได้จากการลงทุนสุทธิ 631.4 ล้านบาท ลดลง 3.7% จากปีก่อน โดยในปี 2565 กองทุนมีค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนแผนพลังงานแสงอาทิตย์ที่ถูกนำท่วมในปี 2563 ที่โครงการหันทราย ซึ่งบันทึกเข้ามาตามความคืบหน้าของงานที่จำนวน 19.8 ล้านบาท (จากจำนวนเงินตามแผนการเปลี่ยนแผนทั้งหมดที่อนุมัติที่ 20.4 ล้านบาท) ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว และอยู่ระหว่างการติดตามค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทรับประกันภัย ทั้งนี้ กองทุนมีอัตรากำไรจากรายได้จากการลงทุนสุทธิ 79.0% เพิ่มขึ้นจาก 78.8% ในปีก่อน

ทั้งนี้ กองทุนรวม SUPEREIF ลงทุนในสิทธิในรายได้สุทธิจากการดำเนินโครงการกิจการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินขนาดเล็กมากของบริษัท 17 ัญญวิธ โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท เอลท์ แพลเนติก เมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 19 โครงการ ตั้งอยู่ในพื้นที่ 8 จังหวัด ได้แก่ ปทุมธานี สระบุรี สมุทรสาคร สมุทรปราการ ปราจีนบุรี สระแก้ว พิจิตร และเพชรบูรณ์ โดยมีปริมาณพลังไฟฟ้าสูงสุดที่เสนอขายตามที่ระบุในสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค หรือการไฟฟ้านครหลวง (แล้วแต่กรณี) รวม 118 เมกะวัตต์

ขณะที่ ระยะเวลาโอนสิทธิรายได้สุทธิ เริ่มตั้งแต่วันที่ 14 สิงหาคม 2562 จนถึงวันสิ้นสุดสัญญาซื้อขายไฟฟ้าแต่ละโครงการ ซึ่งระยะเวลาซื้อขายไฟฟ้าภายใต้สัญญาซื้อขายไฟฟ้าของโครงการโรงไฟฟ้าทั้งหมดอยู่ที่ประมาณ 21-22 ปี

นับจากวันที่ 14 สิงหาคม 2562 โดยวันสิ้นสุดสัญญาซื้อขายไฟฟ้าของโรงไฟฟ้าโครงการสุดท้ายจะสิ้นสุดในวันที่ 26 ธันวาคม 2584

ผู้ลงทุนต้องทำความเข้าใจ ลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทน และความเสี่ยง ก่อนตัดสินใจลงทุน

ผลการดำเนินงานในอดีต มิได้เป็นสิ่งยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต





ฮอนไซด Business

**มูลนิธิอานนดประเทศไทย
ส่งมอบเครื่องวัดความดันโลหิต
แก่ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย**



**บอด้ โกลฟ ฉลองชัยในฐานะ
แบรนด์สตรีทแวร์ยอดนิยม ควง ช่อปปี
ยกระดับกลยุทธ์อีคอมเมิร์ซ หวังปั้น
ยอดขายออนไลน์เพิ่มขึ้นกว่า 10% ภายในสิ้นปี**



**"ตลาดหลักทรัพย์ฯ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ
และสมาคมแม่บ้านตำรวจ ลงนาม MOU
ส่งเสริมความรู้ทางการเงิน
และบริหารจัดการหนี้แก่ข้าราชการตำรวจ"**



**กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ คว่ารางวัล
'แบรนด์ที่ทำผลงานยอดเยี่ยม
บนโซเชียลมีเดีย' 5 ปีซ้อน!
จากงาน 'Thailand Social Awards'**



สรุปภาพรวมตลาด

ดัชนี

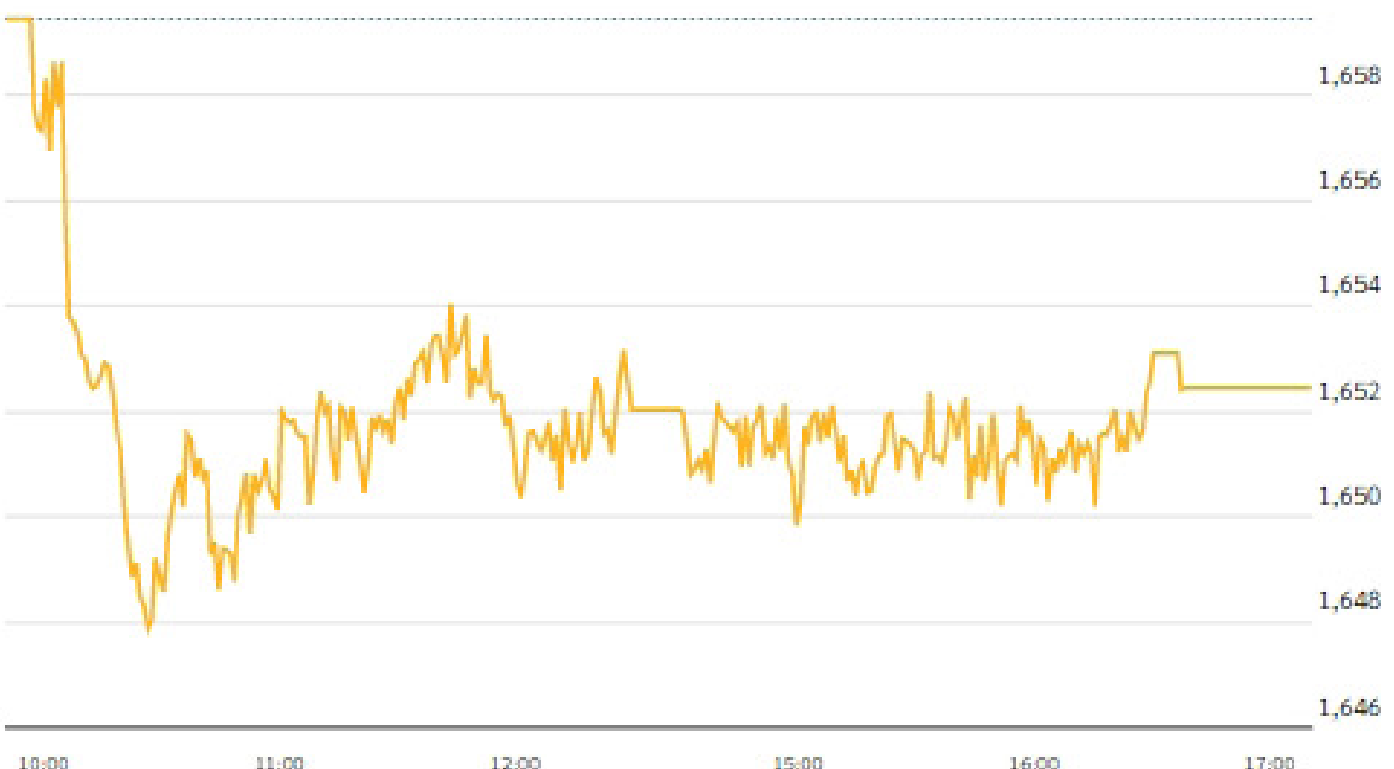
SET

FTSE SET/FTSE ASEAN

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ลบ.)
SET	1,652.47	-7.01 (-0.42%)	15,188,549	56,102.34
SET50	986.26	-5.01 (-0.51%)	1,233,068	34,309.74
SET100	2,219.83	-10.51 (-0.47%)	2,213,747	43,051.58
sSET	1,099.76	+1.53 (+0.14%)	593,522	2,822.83
SETCLMV	986.00	-11.18 (-1.12%)	1,067,761	24,190.87
SETHD	1,185.62	-6.39 (-0.54%)	768,788	12,645.49
SETTHSI	1,048.70	-6.05 (-0.57%)	2,258,904	39,896.79
SETWB	1,024.08	-2.45 (-0.24%)	433,151	10,013.36
mai	574.86	+1.75 (+0.31%)	955,325	2,927.30

SET

ข้อมูลล่าสุด 23 ก.พ. 2566 17:16:21
สถานะตลาด : Closed
ต่ำสุด 1,647.37 | สูงสุด 1,658.92



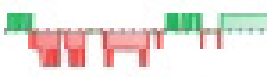
- หมายเหตุ
- ข้อมูลเพื่อการศึกษารวบรวมข้อมูลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
 - ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่มีการซื้อขาย DFX

ภาพรวมภาวะตลาด					ผลการดำเนินงาน			%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี		
ข้อมูลล่าสุด 23 ก.พ. 2566 17:16:21					ข้อมูล ณ วันที่ 22 ก.พ. 2566			ข้อมูล ณ วันที่ 22 ก.พ. 2566		
		SET	mai							
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)			ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		
▲ เพิ่มขึ้น	587	6,241,818	93	446,576	อัตรากำไรสุทธิ (YTD) (%)	25.57	13.79	ในรอบ 6 เดือนล่าสุด	+2.73%	-2.25%
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	528	2,138,068	61	157,480	P/E (เท่า)	19.06	54.22	YTD (Year to Date)	+2.70%	-10.67%
▼ ลดลง	879	6,755,449	103	303,256	P/BV (เท่า)	1.64	3.01		-0.55%	-1.89%
จำนวนรายการ		SET 538,567	mai 96,764			อัตรากำไรเงินปันผลตอบแทน (%)	2.46	1.04		
						กำไรสุทธิต่อหุ้น	87.07	10.57		

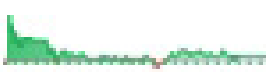
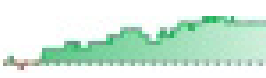
- หมายเหตุ
- หลักทรัพย์ต่างประเทศจะไม่ถูกรวมในการคำนวณข้อมูล อัตราส่วนราคาปิดต่อกำไรต่อหุ้น อัตราส่วนราคาตลาดต่อมูลค่าหุ้นทางบัญชี อัตราเงินปันผลตอบแทน มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด และอัตรากำไรสุทธิ
 - ไม่นำหลักทรัพย์ในหมวดกองทุนรวมมาคำนวณรวมกับหลักทรัพย์เข้ารวมคำนวณค่า P/E (มีผลตั้งแต่ 31 มีนาคม 2552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

10 อันดับสูงสุด

10 อันดับสูงสุด SET mai

มูลค่าซื้อขาย	ปริมาณซื้อขาย	ราคาเพิ่มขึ้น	ราคาลดลง	กันหายอดนิยม
หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ KBANK	137.00	+0.50 (+0.37%)		3,074,865.40
☆ BANPU	11.30	+0.10 (+0.89%)		2,569,484.41
☆ PTT	32.25	-0.50 (-1.53%)		1,561,077.95
☆ CPALL	65.00	-1.50 (-2.26%)		1,537,430.33
☆ MINT	34.25	+0.75 (+2.24%)		1,400,567.18
☆ PTTEP	154.00	-2.00 (-1.28%)		1,302,556.85
☆ SCB	99.75	0.00 (0.00%)		1,245,534.38
☆ EA	79.50	-0.75 (-0.93%)		1,090,586.50
☆ TOP XD	53.25	-3.00 (-5.33%)		1,071,716.20
☆ AOT	72.50	+0.50 (+0.69%)		1,044,987.88

10 อันดับสูงสุด SET mai

มูลค่าซื้อขาย	ปริมาณซื้อขาย	ราคาเพิ่มขึ้น	ราคาลดลง	กันหายอดนิยม
หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ READY	14.60	-0.40 (-2.67%)		691,748.10
☆ TMI	1.87	+0.14 (+8.09%)		123,563.26
☆ BVG	6.30	+0.25 (+4.13%)		116,736.88
☆ MEB	44.00	+1.25 (+2.92%)		112,275.83
☆ TMC	3.88	+0.04 (+1.04%)		111,950.82
☆ KLINIQ	37.75	+2.00 (+5.59%)		106,423.00
☆ MASTER	75.75	-0.75 (-0.98%)		87,472.68
☆ SECURE	17.90	+1.90 (+11.88%)		78,195.62
☆ AUCT	10.80	+0.30 (+2.86%)		76,038.84
☆ SPA	11.50	+0.60 (+5.50%)		62,490.96

หมายเหตุ ข้อมูลการซื้อขายแบบ Auto Matching เท่านั้น

SET

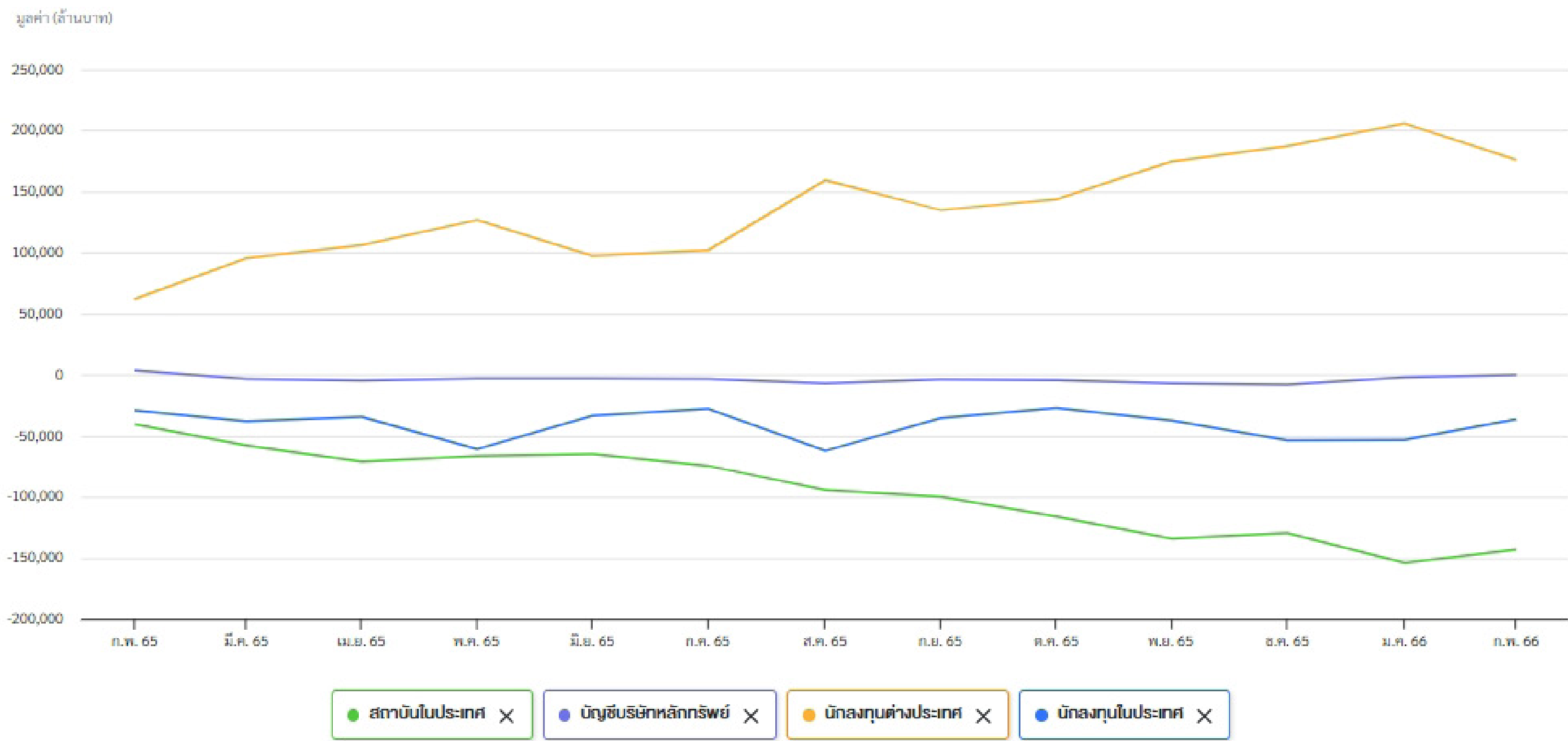
มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET

mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ก.พ. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 23 ก.พ. 2566					01 ก.พ. 2566 - 23 ก.พ. 2566					01 ม.ค. 2566 - 23 ก.พ. 2566			
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%
สถาบันในประเทศ	5,001.27	8.91	3,644.19	6.50	1,357.08	81,175.46	7.64	69,180.93	6.51	11,994.53	207,288.66	8.31	219,565.15	8.80
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	3,558.97	6.34	4,496.85	8.02	-937.89	77,565.65	7.30	76,268.36	7.18	1,297.29	185,708.23	7.45	178,750.23	7.17
นักลงทุนต่างประเทศ	28,652.21	51.07	31,552.06	56.24	-2,899.85	501,473.36	47.20	534,084.86	50.27	-32,611.50	1,211,493.96	48.57	1,225,761.90	49.15
นักลงทุนในประเทศ	18,889.89	33.67	16,409.23	29.25	2,480.66	402,135.07	37.85	382,815.39	36.03	19,319.68	889,668.33	35.67	870,081.91	34.88

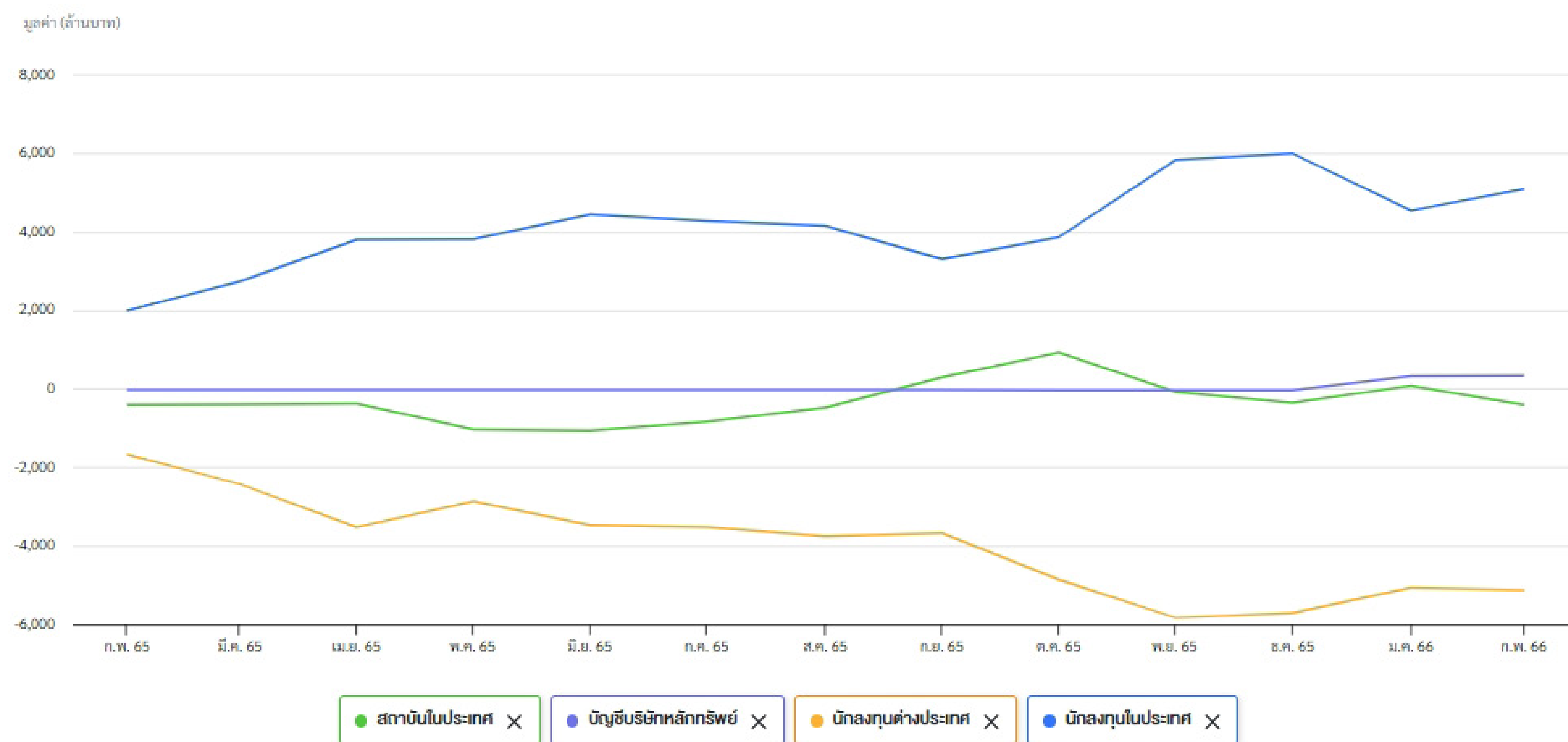
mai

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ก.พ. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 23 ก.พ. 2566					01 ก.พ. 2566 - 23 ก.พ. 2566					01 ม.ค. 2566 - 23 ก.พ. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	65.95	2.25	66.20	2.26	-0.25	1,384.74	2.06	1,869.43	2.78	-484.69	3,408.60	2.31	3,460.87	2.35	-52.26
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	3.56	0.12	5.52	0.19	-1.96	133.98	0.20	127.51	0.19	6.48	604.57	0.41	236.61	0.16	367.96
นักลงทุนต่างประเทศ	355.38	12.14	359.88	12.29	-4.50	7,053.29	10.49	7,125.24	10.60	-71.95	16,415.21	11.14	15,833.75	10.74	581.46
นักลงทุนในประเทศ	2,502.41	85.49	2,495.70	85.26	6.71	58,648.31	87.25	58,098.15	86.43	550.16	126,973.73	86.14	127,870.88	86.75	-897.15

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