

H O O N I N S I D E



รวมเด็ด **บจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**

ปีเก่า 2566 กำลังจะผ่านพ้นไป ปีใหม่ ปี 2567 หรือ ตรงกับปีนักษัตรมะโรง (งูใหญ่ หรือมังกร)
กำลังจะล่องเข้ามา ทุกขณะเหล่าบริษัทจดทะเบียน (บจ.) จะมียุทธศาสตร์ มีแผนกลยุทธ์
รวมถึงตั้งรับกับปัจจัยต่างๆ ทั้งภาวะเงินเฟ้อ ต้นทุนพลังงาน ดอกเบี้ยจะสิ้นสุดขาขึ้นจริงหรือไม่?



GUNKUL
not only the energy, we care

เป็นผู้นำด้านธุรกิจพลังงานทดแทน
อุปกรณ์ และระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร
ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัย
เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน
ให้แข็งแกร่งอย่างยั่งยืน

และเป็นผู้นำด้านธุรกิจกัญชากัญชาในระดับสากล
เพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิตและสุขภาพที่ดี

โศกชา ดำรงปิยวุฒิ

ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)



บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 8 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

โทร.0-2242-5800 (อัตโนมัติ)

รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**



NER แยมแผนปี 67 ยอดขายยางพาราเพิ่มขึ้น 5 - 10%
เตรียมงบลงทุนราว **1.4 พันล.** สร้างโรงงานแห่งที่ 3



นายชุติต จังรณสมบุรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท นอร์ทอีส รีบเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NER



ผู้ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายยางแผ่นรมควัน ยางแท่ง และยางผสม เพื่อจำหน่ายไปยังผู้ผลิตในอุตสาหกรรมยานยนต์ และกลุ่มผู้ค้าคนกลาง ทั้งในและต่างประเทศ เปิดเผยแผนงานปี 2567 บริษัทฯคาดว่าจะมียอดขายยางพาราอยู่ที่ประมาณ 5 แสนตัน หรือเพิ่มขึ้น 5 - 10% จากยอดขายปี 2566 เนื่องจากบริษัทได้ใช้งบลงทุนราว 30 ล้านบาทในการปรับปรุงโรงงาน และเครื่องจักรเดิม นอกจากนี้เตรียมงบลงทุนราว 1,400 ล้านบาท

สำหรับการลงทุนก่อสร้างโรงงานยางแท่งและยางผสมแห่งที่ 3 มีกำลังการผลิต 302,400 ตัน ซึ่งจะแบ่งเป็น 2 เฟส เฟสแรกจะมีกำลังการผลิต 172,800 ตัน คาดว่าโรงงานจะสร้างเสร็จปลายปี 2567 และเริ่มรับรู้รายได้ในปี 2568

ซึ่งภายหลังจากการขยายกำลังการผลิตดังกล่าว บริษัทจะมีกำลังการผลิตสินค้ารวมทั้งสิ้น 818,000 ตันต่อปี จากกำลังการผลิตในปัจจุบันที่ 515,600 ตัน ปัจจุบันบริษัทมีการขายให้กับลูกค้าไปถึงไตรมาสที่ 2/2567 แล้ว จากอานิสงค์ของคำสั่งซื้อจากประเทศจีนที่ยังมีความต้องการสูงและราคาที่ยังปรับตัวดีขึ้น

ด้านสถานการณ์ราคายางพารานั้น เริ่มมีทิศทางปรับตัวเพิ่มขึ้นตามความต้องการของตลาด (Demand) ภาวะฟื้นตัวของอุตสาหกรรมทั้งตลาดในและต่างประเทศ อาทิ กลุ่มยานยนต์ (รวมยานยนต์ไฟฟ้าตาม

แผนสนับสนุนของภาครัฐ) การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานที่มีแนวโน้มขยายตัว ความต้องการใช้ยางในภาคก่อสร้าง ซึ่งบริษัทยังได้รับคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้บริษัทฯ มีการวางแผนการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า ควบคู่ไปกับการลดต้นทุนการผลิตและต้นทุนในการดำเนินงาน เช่น การปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักรเพื่อรองรับการผลิตที่มากขึ้นในอนาคต ตลอดจนการติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์บนหลังคาโรงงานเพิ่มเติม โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีพลังงานหมุนเวียน คือ พลังงานจากแสงอาทิตย์ (โซลาร์เซลล์) และไบโอแก๊สที่ผลิตเพื่อใช้งานเองภายในบริษัท รวมกำลังการผลิต 8 เมกะวัตต์ ซึ่งช่วยลดต้นทุนค่าพลังงานของบริษัทได้เป็นอย่างดี

ในปี 2566 นี้ บริษัทฯ ยังดำเนินโครงการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืนในทุกมิติ ทั้งมิติ

ด้านสิ่งแวดล้อม มิติด้านสังคม และมิติด้านบรรษัทภิบาล อาทิ โครงการห่วงโซ่อุปทานเพื่อความยั่งยืน โครงการตลาดสีเขียว โครงการห้องสมุดเพื่อการเรียนรู้ โครงการ NER ร่วมใจลดขยะพลาสติก โครงการส่งเสริมสุขภาพกลุ่มเปราะบาง โครงการส่งเสริมความรู้สู่ดวงใจพนักงานผ่านคาราวานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เป็นต้น และจะดำเนินโครงการเพื่อพัฒนาชุมชนและสังคมมากยิ่งขึ้นในช่วงครึ่งปีหลังนี้ เพื่อสร้างประโยชน์ให้แก่ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ควบคู่ไปพร้อมกับการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

ทั้งนี้ภาพรวมปี 2566 บริษัทยังคงตั้งเป้าปริมาณขายสินค้าที่ 500,000 ตัน จากกำลังการผลิตทั้งหมด 515,600 ตัน โดยการเติบโตมาจากการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าต่างๆ และความต้องการรถยนต์ไฟฟ้าที่มีแนวโน้มเติบโตเพิ่มมากขึ้น

รวมเด็ด **บจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**



BCP วางงบลงทุน 7 ปี (67-73) ที่ **1.5 แสนลบ.**
ปีหน้าใช้ 5 หมื่นลบ. **ดันเป้ารายได้ทะยานสู่ 5 แสนลบ.**



นายชัยวัฒน์ โควาริสารัช



ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทบางจากและกรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) BCP

บริษัทฯ ตั้งงบลงทุน 7 ปี (2567-2573) ไว้ที่ 1.5 แสนล้านบาท
แบ่งสัดส่วนการลงทุนเป็นใช้ลงทุนในธุรกิจโรงกลั่นและลงทุน
ด้านมาร์เก็ตติ้ง 30% ขณะที่ธุรกิจ E&P ,โอเคีย, Natural
Resource 30% ด้านธุรกิจ Green power จะลงทุน 30%
เช่นกันที่เหลือ 10% ใช้ลงทุนไอโอแก๊ส และ BBGI

ทั้งนี้งบลงทุนปี 2567 จะใช้ราว 5 หมื่นล้านบาท โดยแผนการลงลงจะแบ่งเป็นใช้ในธุรกิจ
โรงกลั่นและเทรดดิ้งน้ำมัน 9,000 ล้านบาท BSRC 1,700 ล้านบาท การตลาด
1,700 ล้านบาท Green power 14,000 ล้านบาท Bio-Base Product 800 ล้านบาท
Natural Resources 17,800 ล้านบาท และ ธุรกิจใหม่ 5,000 ล้านบาท

พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังคงเป้าหมายรายได้ปี 67 โตแตะ 5 แสนล้านบาท จากปีนี้คาดว่าจะทำได้
3.6 แสนล้านบาท จากกำลังการกลั่นจะเพิ่มเป็น **2.78 แสนบาร์เรล/วัน** หลังจากควบรวม
กิจการ บมจ.เอสโซ่ (ประเทศไทย (ESSO)

หรือปัจจุบันคือ บมจ.บางจาก ศรีราชา (BSRC) เพิ่มขึ้นจาก 1.55 แสนบาร์เรล/วันในปี 66

รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**



PTTGC คาดปี 67 ปริมาณขายเพิ่มขึ้น 10%
พร้อมวางงบลงทุนราว ราว 1.5 หมื่นลบ.



ดร.คงกระพัน อินทรแจ้ง



ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัท พีทีที โกลบอล เคมิคอล จำกัด (มหาชน) หรือ PTTGC

บริษัทฯ ตั้งงบลงทุน 7 ปี (2567-2573) ไว้ที่ **1.5 แสนล้านบาท**
แบ่งสัดส่วนการลงทุนเป็นใช้ลงทุนในธุรกิจโรงกลั่นและลงทุน
ด้านมาร์เก็ตติ้ง 30% ขณะที่ธุรกิจ E&P ,โอเคีย, Natural
Resource 30% ด้านธุรกิจ Green power จะลงทุน 30%
เช่นกันที่เหลือ 10% ใช้ลงทุนไอโอแก๊ส และ BBGI

เปิดเผยว่า ทิศทางธุรกิจในปี 2567 บริษัทฯ คาดว่า
ปริมาณการขายปีโตรเฉลี่ยจะปรับตัวเพิ่มขึ้น 10%
จากปี 2566 คาดว่าปริมาณการขายจะอยู่ที่ 17 ล้าน
ตัน โดยปัจจัยที่สนับสนุนให้ปริมาณการขายเพิ่มขึ้นในปี
หน้านั้นมาจาก ผลการดำเนินงานของแต่ละผลิตภัณฑ์
ปรับตัวดีขึ้น อาทิ โพลีโพรพิลีน (PP) เม็ดพลาสติก อะ
โรเมติกส์ ส่วนโรงกลั่นคาดว่าจะชะลอลง ประกอบกับ
บริษัทฯ ไม่มีการปิดซ่อมโรงงานใหญ่ๆ ในปีหน้า ส่งผล

ให้ประสิทธิภาพ การผลิตกลับมาผลิตได้เต็มกำลัง และ
ปัจจัยที่สำคัญก็คือการที่บริษัทฯ ได้ทำการปรับปรุง
ประสิทธิภาพภายในองค์กร ลดค่าใช้จ่ายการดำเนิน
งานซึ่งทำมาตั้งแต่ปีที่แล้ว จะส่งผลให้ภาพรวมของผล
ประกอบการยังมีแนวโน้มดีต่อเนื่อง รวมทั้งประเมิน
ความต้องการผลิตภัณฑ์ในเอเชีย ยุโรป และสหรัฐ
ปรับตัวขึ้นตามลำดับ

“ปีหน้าโดยรวมธุรกิจเคมีต่างๆ ตัวมาร์เก็ตติ้งน่าจะดีกว่าปีนี้บ้างอย่างโพลีเมอร์ โพลีโพรพิลีน
การเพิ่มกำลังการผลิตใหม่ๆ เทียบกับความต้องการที่เพิ่มขึ้นก็ยังมีแนวโน้มที่ดี ส่วนผลิต
ภัณฑ์สเปเชียลตี้ Allnex ก็ดีมาตลอด” ดร.คงกระพัน กล่าว

ด้านแผนการใช้เงินลงทุนใน ปี 2567
บริษัทฯ ยังเน้นการลงทุนอย่างรอบคอบ
(conservative) โดยยังไม่มีแผนการ
ซื้อกิจการ หรือลงทุนขนาดใหญ่ แต่จะ
เป็นการลงทุนต่อเนื่องเช่นการปรับปรุง
ประสิทธิภาพการผลิต รวมถึงการสร้าง
โรงงานที่ดำเนินการอยู่แล้ว

โดยปีหน้า(2567) คาดว่าจะใช้เงินลงทุน
ราว 1.5 หมื่นล้านบาท นอกจากนี้บริษัทฯ
ยังมีการบริหารจัดการต้นทุนทางการเงิน
ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่นการขาย
สินทรัพย์ออกไปบางรายการ รวมถึงการ
ซื้อคืนหุ้นกู้ ซึ่งได้มีการดำเนินการซื้อคืน
ไปแล้ว 200 ล้านเหรียญฯ คิดเป็นกำไรที่

ได้กลับคืนมาแล้วประมาณ 500 ล้านบาท
ในช่วง 9 เดือนแรกของปีนี้ ส่วนไตรมาส
4/66 คาดว่าจะมีกำไรจากการซื้อคืนหุ้นกู้
เข้ามาอีกเพิ่มเติม ขณะที่ในด้านของกระแส
เงินสดของบริษัทฯ มีความแข็งแกร่งโดยมี
เงินสดในมือกว่า 4 หมื่นล้านบาท

TPOLY GROUP



ปฐมพล สาธารณย์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่
บมจ.ไทยโพลีคอนส์

กนกทิพย์ จันทรพลังศรี
ประธานกรรมการบริหาร
บมจ.ไทยโพลีคอนส์ และบริษัทในเครือ

เชิดศักดิ์ วัฒนวิจิตรกุล
กรรมการผู้จัดการใหญ่
บมจ.ทีพีซี พาวเวอร์ โฮลดิ้ง

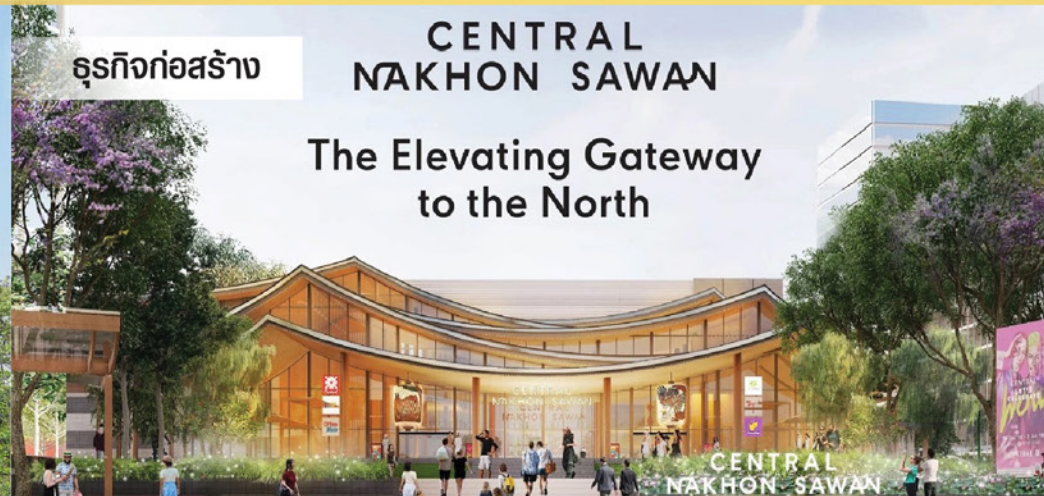
36 ปี แห่งความสำเร็จอย่างยั่งยืน

ธุรกิจก่อสร้าง



ธุรกิจก่อสร้าง

CENTRAL
NAKHON SAWAN
The Elevating Gateway
to the North



ธุรกิจโรงไฟฟ้า



ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์



ธุรกิจซื้อขายไม้



ธุรกิจที่จอดรถอัตโนมัติ



ธุรกิจระบบปรับอากาศ



ธุรกิจงานระบบไฟฟ้า-ประปา



ธุรกิจเดินเครื่อง และบำรุงรักษาโรงไฟฟ้า



ไทยโพลีคอนส์
Thai Polycons



ทีพีซี แอสเสท
TPC ASSET



ทีพีซี พาวเวอร์ โฮลดิ้ง
TPC POWER HOLDING



ทีพีซี บางกอก ซัพพลาย
TPC BANGKOK SUPPLY



TPOLY
GROUP



ทีพีซี แม็ค
TPC MC



ทีพีซี เฟรช แอร์
TPC FRESH AIR



ว.ไชยา อินเตอร์เนชั่นแนล
W.CHAIYA INTERNATIONAL



ทีพีซี โอเปอเรชั่น
TPC OPERATION

บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ (Thai Polycons Public Company Limited and Affiliated Company)

ที่อยู่ : 2,4 ซอยประเสริฐมนูกิจ 29 แขวง 8 ถนนประเสริฐมนูกิจ เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230 (จามอินทรา14) โทร : 02-942-6491-6, 02-943-2930-8 แฟกซ์ : 02-942-6497-8 เว็บไซต์ : www.thaipolycons.co.th

รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**



**FTI ล็อคเป้าปี 67 รายได้แตะ 1,000 ลบ.
ลุยเพิ่มสินค้าใหม่ - ขยายสาขา**



ดร.วิกร กูวพัชร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท ฟังก์ชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ FTI



เปิดเผยว่าบริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2567 จะแตะที่ระดับ **1,000 ล้านบาท** และจะมีรายได้แตะที่ระดับ **1,400 ล้านบาท** ในปี 2569 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยอยู่ที่ **15%** ต่อปี จากในปี 2566 ที่คาดว่าจะมีรายได้มากกว่า **800 ล้านบาท**

ดร.วิกร กล่าวอีกว่า บริษัทฯ ได้ เดินหน้าเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ มากกว่า 15 ผลิตภัณฑ์ เช่น เครื่องกรองน้ำ ชุดกรองน้ำ ระบบผลิตน้ำอ่อน ชุดกรองน้ำที่สามารถใช้คู่กับฝักบัวอาบน้ำ ระบบบริหารจัดการน้ำอุตสาหกรรม เป็นต้น และการเดินหน้าขยายสาขา Water Store เป็น 24 สาขาจากในปัจจุบันที่ 22 สาขา

เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าขายส่งเพื่อผู้ประกอบการอาชีพระบบกรองน้ำ และครัวเรือนทั่วไป และการขยายสาขา Aquatek Shops เป็น 50

สาขาจากในปัจจุบันที่ 9 สาขา ขยายกลุ่มลูกค้าครัวเรือนระดับ High End ที่มี Life Style ใช้ชีวิตในเมืองใหญ่ทั่วประเทศ

สำหรับการกำหนดกลยุทธ์ กิจกรรมทางการตลาดทั้งออนไลน์ และออฟไลน์นั้น ได้เปิดตัว ตึก ศิริพร อยู่ยอด ในการเป็นพรีเซ็นเตอร์คนใหม่ของแบรนด์ Aquatek เพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำกิจกรรม และการสื่อสารทางการตลาดให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ซึ่งจะช่วยหนุนยอดขายของ บริษัทฯ ให้เติบโตขึ้นในอนาคต

รวมถึงเดินหน้าพัฒนาการวิจัย และสร้างนวัตกรรมให้กับผลิตภัณฑ์ใหม่ พัฒนาศักยภาพของบุคลากร เพิ่มทักษะ และประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตให้สามารถรองรับการเติบโตในอนาคต และการมองหาพันธมิตรทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องในการขยายธุรกิจ เพื่อเป็นปัจจัยที่จะสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**



ASW ปี 67 เตรียมรุกอสังหาริมทรัพย์ภูเก็ตต่อเนื่อง
หลังกระแสตอบรับ เดอะ ไทเทิล เลเจนดารี บางเทา ดีเกินคาด



นายกรมเชษฐ วัฒนพงศ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน) (ASW)

ASSET
wise

บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นผู้นำด้านไลฟ์สไตล์ภายใต้แนวคิด ความสุขที่ออกแบบมาเพื่อคุณ หรือ We Build Happiness เปิดเผยว่าบริษัทฯ คาดการณ์ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2567 จะมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นตามจีดีพีที่คาดว่าจะขยายตัว 2.8-3.3%

เพราะภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ - พหุศกียานที่ผ่านมามีสัญญาณบวกจากปัจจัยต่างๆ ทั้ง สงครามระหว่างอิสราเอล-ฮามาส ที่ไม่ได้ขยายวง อัตราดอกเบี้ยนโยบายของประเทศไทยที่เริ่มทรงตัว รวมทั้งแรงส่งของการบริโภคภาคเอกชนจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจต่างๆ ของภาครัฐที่กำลังทยอยออกมา อาทิ มาตรการ Easy E-Receipt ซึ่งจะเริ่มตั้งแต่ 1 ม.ค.-15 ก.พ. 2567, โครงการ Digital Wallet เป็นต้น รวมถึงแรงซื้อจากชาวต่างชาติที่กลับมาซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นบ้านหลังที่สองในเมืองท่องเที่ยวสำคัญ เช่น ภูเก็ต เป็นต้น

ทั้งนี้ปี 2567 บริษัทฯ เตรียมขยายการลงทุนโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในจังหวัดภูเก็ต ผ่านบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ TITLE และ บริษัท โบทานิก้า แกรนด์ อเวนิว จำกัด หรือ BGA เพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของชาวต่างชาติ รวมถึงนักท่องเที่ยว และคนทำงานในจังหวัดภูเก็ต นายกรมเชษฐ กล่าว

สำหรับภาพรวมการดำเนินงานในปีนี้เป็นปีทองของบริษัทฯ เนื่องจากมีโครงการใหม่ที่ทยอยสร้างเสร็จเพื่อโอนกรรมสิทธิ์รวมทั้งสิ้นถึง 10 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 14,530 ล้านบาท ในจำนวนนี้เป็นโครงการใหม่ที่กำหนดสร้างเสร็จและโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาส 4/2566 จำนวน 4 โครงการ

มูลค่าโครงการรวม 6,400 ล้านบาท ได้แก่ โครงการเคฟ โคลนี (Kave Colony)

ซึ่งมียอดขาย 100% มูลค่าโครงการกว่า 1,800 ล้านบาท จุดเด่นคือทำเลใกล้ ม.กรุงเทพ และส่วนกลางจัดเต็มกว่า 30 รายการ ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ รวมถึงผู้ที่ต้องการลงทุนเพื่อรับผลตอบแทนระยะยาว, แอทโมซ แอชิส อ่อนนุช (Atmoz Oasis Onnut) มูลค่าโครงการ 2,200 ล้านบาท, แอทโมซ โฟลว์ มินบุรี (Atmoz Flow Minburi) มูลค่าโครงการ 1,350 ล้านบาท และ เดอะอาร์เบอร์ ดอนเมือง-แจ้งวัฒนะ (The Arbor Donmueng Changwattana) มูลค่าโครงการ 1,050 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโครงการที่จะก่อสร้างเสร็จพร้อมทยอยโอนต่อเนื่องในปีหน้าอีก 10 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 23,177 ล้านบาท ซึ่งจากแผนงานดังกล่าว สะท้อนได้ถึงศักยภาพของ ASW ซึ่งมั่นใจได้ว่าบริษัทฯ มีภาพการเติบโตและแผนการรับรู้รายได้ต่อเนื่องและเข้มแข็ง

ขณะที่แผนการเปิดตัวโครงการใหม่ในปีนี้ได้ปรับเพิ่มเป็น 15 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 30,260 ล้านบาท จากแผนเดิม 12 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 22,500 ล้านบาท เพื่อรองรับแผนการเติบโตในอนาคต โดยแผนงานไตรมาส 4/2566 พร้อมเปิดโครงการใหม่ทั้งสิ้น 5 โครงการ รวมมูลค่าโครงการ 15,100 ล้านบาท

ได้แก่ 1.เคฟ วันเดอร์แลนด์ (Kave Wonderland) 1,424 ยูนิต มูลค่าโครงการ 2,550 ล้านบาท จะเริ่มเปิดให้ชมห้องตัวอย่างปลายเดือนธ.ค.นี้ 2.แอทโมซ แคนวาส ระยอง (Atmoz Canvas Rayong) 674 ยูนิต มูลค่าโครงการ 1,250 ล้านบาท อยู่ติดศูนย์การค้าเซ็นทรัล ระยอง เพื่อรองรับการขยายตัวของการลงทุนในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก หรือ EEC 3.โมดิซ วอยาจ สรินครินทร์ (Modiz Voyage Srinakarin) 813 ยูนิต มูลค่าโครงการ 2,600 ล้านบาท ใกล้รถไฟฟ้าเพียง 300 ม. สายสีเหลือง สถานีศรีกรีธา 4.โครงการ ดี ออเนอร์ โยธินพัฒนา (The Honor Yothinpattana) บ้านเดี่ยวระดับลักซ์จอร์รี่ จำนวน 106 หลัง มูลค่าโครงการกว่า 4,200 ล้านบาท ซึ่งมีบ้านตัวอย่างให้เยี่ยมชมถึง 6 หลัง และ 5.เดอะ ไทเทิล เลเจนดารี บางเทา (The Title Legendary Bang-Tao) 637 ยูนิต มูลค่าโครงการ 4,500 ล้านบาท

โครงการ เดอะ ไทเทิล เลเจนดารี บางเทา ถือว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากในตลาดอสังหาริมทรัพย์ หลังจากจัดงาน Agent Day สามารถปิดการขายผ่านเอเยนตีในเฟสแรกกว่า 300 ยูนิต คิดเป็นมูลค่าราว 2,000 ล้านบาทในเพียงวันเดียว จึงเชื่อมั่นว่าอสังหาริมทรัพย์ยังเป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าต่างชาติ นายกรมเชษฐ กล่าว

รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน ปีมังกร



FLOYD ตั้งเป้าปี 67 รายได้เติบโต 50%
พร้อมลงสนามสู้ศึก **ขานรับธุรกิจอสังหาฯ**



นายทศพร จิตตวิระ

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน) หรือ FLOYD



บริษัทฯ สามารถเดินหน้าธุรกิจอย่างต่อเนื่องท่ามกลางความท้าทาย โดยผลการดำเนินงานในปี 2566 คาดจะเป็นไปตามเป้าหมาย และเริ่มต้นปี 2567 บริษัทฯ พร้อมเดินหน้าเปิดแผนงานธุรกิจรับปีมังกรด้วย กลยุทธ์ **Balance Growth & Safety** ประกอบด้วย

Balance : บริษัทจะรักษาระดับความแข็งแกร่งด้านการเงินของบริษัทฯ ให้มีความมั่นคง ให้สามารถเดินหน้าทางธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพสูงสุด

Growth : บริษัทมุ่งเน้นการขยายโอกาสในการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยพุ่งเป้าไปที่ 4 กลุ่มตลาดหลัก ได้แก่ 1. กลุ่มลูกค้างานวิศวกรรมประกอบอาคาร 2. กลุ่มลูกค้างาน DATA CENTER 3. กลุ่มลูกค้าโครงการพื้นฐาน และ 4. กลุ่มลูกค้าที่พักอาศัยและโรงแรม

Safety : บริษัทมุ่งเน้นสร้างความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน ทั้งกับพนักงานและโครงการก่อสร้างต่างๆให้อยู่ในระดับมาตรฐานความปลอดภัย

พร้อมประเมินภาพรวมธุรกิจก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ปี 2567 มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น ตาม GDP ที่คาดการณ์ไว้ขยายตัว 4% ปรับดีขึ้นเนื่องจากไตรมาสสุดท้ายของปี 2566 ซึ่งส่งผลกระทบต่องานรับเหมาก่อสร้าง โดย

เฉพาะโครงการแนวราบ อาทิ อาคารสำนักงาน โครงการห้างสรรพสินค้า และโครงการที่อยู่อาศัย ที่ยังมีโอกาสขยายตัว

เนื่องจากได้รับอานิสงส์จากกลไกการกระตุ้นเศรษฐกิจจากทางภาครัฐ และภาคการท่องเที่ยวที่กำลังฟื้นตัว โดย FLOYD พร้อมชูจุดเด่นจากประสบการณ์และความเชี่ยวชาญสูงในธุรกิจผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค และระบบดาต้าเซ็นเตอร์ มายาวนานกว่า 25 ปี มีผลงานโดดเด่นมากกว่า 120 โครงการ ที่เต็มไปด้วยคุณภาพ สามารถส่งมอบงานได้ตรงตามกำหนดเวลา จึงมั่นใจและพร้อมรับโอกาสใหม่ในปีมังกรทอง

ทั้งนี้ FLOYD ยังมีแผนเข้าประมูลงานเพิ่มเติมในส่วนในระบบ Data Center หลังกระแสดาต้าเซ็นเตอร์ไทยบูมรับดีมานด์สหรัฐฯ-จีนขยายตลาด แห่เข้ามาลงทุนเพิ่มในไทย รวมถึงการจับมือกับพันธมิตร เพื่อเพิ่มโอกาสการขยายการรับงานในอนาคต โดยคาดว่าในปี 2567 บริษัทฯ จะมีโอกาสเข้าร่วมประมูล

งานใหม่อีกหลายโครงการ อาทิ กลุ่มอาคารสำนักงานขนาดใหญ่ อาคารมิกซ์ยูส งานโครงสร้างพื้นฐาน และห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก โดยเฉพาะงานวางระบบดาต้าเซ็นเตอร์ ที่บริษัทฯ จะโฟกัสเป็นพิเศษในปีหน้า ซึ่งกำลังอยู่ในระหว่างการยื่นประมูลงานหลายโครงการ มองว่าด้วยความเชี่ยวชาญในสายธุรกิจจะสนับสนุนให้ FLOYD มีโอกาสได้รับงานสูง

“บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าจากแผนการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมามองถึงปัจจุบัน สะท้อนให้เห็นถึงแนวโน้มการสร้างรายได้และอัตราทำกำไรของบริษัทฯ ที่เติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงความพร้อมในการเข้าประมูลงานในโครงการต่างๆ จนมีผลงานมากมายเป็นที่ยอมรับในระดับสากล รวมถึงได้รับความไว้วางใจและความเชื่อมั่นจากคู่ค้าด้วยดีเสมอมา บริษัทฯ เชื่อว่าในปีหน้าจะเป็นปีแห่งโอกาสในการรุกธุรกิจอสังหาฯ และจะเป็นอีกปีที่ดีสำหรับ FLOYD เช่นกัน พร้อมตั้งเป้าหมายรายได้ปี 2567 เติบโตต่อเนื่อง ไม่ต่ำกว่า 50% จากปีก่อน” นายทศพร กล่าวทิ้งท้าย



SKY บริษัทเทคโนโลยีชั้นนำด้านการให้บริการอุตสาหกรรมการบิน
(Aviation Tech) ในประเทศไทย เพื่อยกระดับการบริการภายในสนามบิน
และประสบการณ์การเดินทางที่ดีที่สุดให้กับผู้โดยสาร



รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**



TNP วางแผนปี 67 พร้อมตั้งเป้าขยายสาขาทะลุ 50 สาขา ตั้งเป้าเติบโต 10-15%



เกสัชกรหญิงอมร พุฒิปิริยะะ

รองกรรมการผู้จัดการ

บริษัท ธนพิริยะ จำกัด (มหาชน) หรือ TNP



ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภคใน จังหวัดเชียงราย เปิดเผยว่า สำหรับในปี 2567 TNP มีแผนการเติบโต ขยายสาขาอีก 6 สาขา ด้วยงบลงทุน 120 ล้านบาท และมีแผนที่จะขยายคลังสินค้าเพิ่มเติม ในอีก 1-2 ปีข้างหน้า

อีกทั้งจับตาอานิสงส์นโยบายจาก ภาครัฐในส่วนของการเงินดิจิทัล 10,000 บาท คาดมีการเคลื่อนไหวของ นโยบายที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น ซึ่งบริษัท เองก็ได้ศึกษาและมีแผนรองรับไว้ เรียบร้อย ถือเป็นอานิสงส์โดยตรง

เนื่องจากเป็นนโยบายที่กระตุ้น เศรษฐกิจในการซื้อสินค้าอุปโภค บริโภค ที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิต ระยะ เวลาการใช้ 6 เดือน ซึ่ง TNP มีสาขา ที่ครอบคลุมภาคเหนือตอนบน เข้าถึง ในหลายเขตชุมชน คาดจะได้รับความ นิยมจากประชาชนในพื้นที่ ที่จะเข้ามา เลือกใช้บริการในร้านค้าของเรา

อย่างไรก็ดีในส่วนของการขยายสาขาปัจจุบัน เตรียมเดินหน้ารีโนเวตสาขาให้ทันสมัยและน่าสนใจมากขึ้น คุณภาพ การให้บริการของร้านและพนักงาน ให้คงอยู่ในมาตรฐานสากลที่บริษัท ตั้งไว้ ด้านการเป็นตัวแทนจำหน่ายได้ เช่นสัญญาเรียบร้อย เริ่มดำเนินการ ไปบางส่วนแล้ว ซึ่งเห็นทิศทางที่ดี

อีกทั้งโอกาสในการขยายสาขายัง อยู่ในแผน ที่จะไปในจังหวัดอื่นๆเพิ่มเติม รวมถึงใน จังหวัดเชียงราย ที่ บริษัทมองว่ามีโอกาสขยายพื้นที่ได้ อีกกว่า 10 สาขา ในอนาคต ตามการ เจริญเติบโตของเมืองและเศรษฐกิจ ซึ่งปัจจุบันบริษัทก็อยู่ในช่วงของการ

ศึกษา และหาทำเลที่เหมาะสมแก่สัชกร หญิงอมร กล่าวเสริมอีกว่า

“ในปีหน้า TNP ยังมีแผนกลยุทธ์ หลักสร้างการเติบโตด้วยการขยาย สาขา ซึ่งตั้งเป้าขยายสาขาทะลุกว่า 50 สาขา ด้วยแผนเปิด 6 สาขา ตาม ความเหมาะสมในการลงทุน จาก ณ ปัจจุบันที่เรามีอยู่ 44 โดยในปี 2567 นี้เรามีแผนงานที่รองรับไว้อย่าง ครอบคลุม มองหาสินค้าไฮมาร์จิ้น เข้าเสริมพอร์ตเพิ่มเติม พร้อมสร้าง การเติบโตอย่างไม่หยุดนิ่ง ตั้งเป้า เติบโต 10-15%”

รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน ปีมังกร



VRANDA ชัตลادت่องเที่ยวปี 67 สดใส
รับแนวโน้มเศรษฐกิจฟื้นตัว **เตรียมเปิดให้บริการโรงแรมใหม่ภูเก็ต**
เปิดห้องพักเพิ่มสมุย



นายภวัฒน์ องค์วาสิฏฐ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท วรรณดา รีสอร์ท จำกัด (มหาชน) หรือ VRANDA



ผู้นำธุรกิจโรงแรม รีสอร์ทและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจไลฟ์สไตล์ เปิดเผยว่า ภาพรวมตลาดท่องเที่ยวในปี 2567 มีทิศทางเติบโตที่ดีจากแนวโน้มเศรษฐกิจฟื้นตัว และมีปัจจัยบวก เช่น **มาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวของภาครัฐ อาทิ มาตรการฟรีวีซ่า นักท่องเที่ยวจากจีน คาซัคสถาน อินเดีย และไต้หวัน** รวมทั้งนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ที่ปรับยุทธศาสตร์สู่การท่องเที่ยวที่เน้นคุณค่าและความยั่งยืน โดยตั้งเป้ารายได้จากการท่องเที่ยวปี 2567 เพิ่มขึ้นมาอยู่ในระดับเดียวกับปี 2562 หรือก่อนโควิด-19 ระบาด ที่เคยสร้างรายได้ถึง 3 ล้านล้านบาท

และได้ตั้งเป้าหมายตำแหน่งทางการตลาดที่จะขับเคลื่อนรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างประเทศสูงสุดติดอันดับ 1 ใน 5 ของโลก รวมถึงนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจต่างๆ จากรัฐบาลที่จะเกิดขึ้นตามมาในปี 2567 อีก ล้วนเป็นปัจจัยบวกต่อตลาดท่องเที่ยวและตลาดโรงแรมและรีสอร์ท

ทั้งนี้ ธุรกิจของวรรณดาในเมืองท่องเที่ยว ยังคงมีปัจจัยพื้นฐานสนับสนุนการเติบโตที่แข็งแกร่ง โดยได้เตรียมเปิดให้บริการโรงแรมวรรณดา รีสอร์ท ภูเก็ต, ออโตกราฟ คอลเลกชัน (Veranda Resort Phuket, Autograph Collection) จำนวน 159 ห้อง และ ส่วนขยาย ร็อคกี้ บูติก รีสอร์ท วรรณดา คอลเลกชัน สมุย (Rocky's Boutique Resort - Veranda Collection Samui) จำนวน 20 ห้อง ในไตรมาส 4/2567 เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาจากจังหวัดภูเก็ตและเกาะสมุยเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ยังมีรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์โครงการอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ วรรณดา พูลวิลล่า ห้วยหิน ชะอำ (Veranda Pool Villas Hua-Hin Cha-am) จำนวน 13 หลัง ซึ่งจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในช่วงไตรมาส 4/2566 ต่อเนื่องถึงปีหน้า และวรรณดา วิลล่า แอนด์ 스위트 ภูเก็ต (Veranda Villas and Suites Phuket) ประกอบด้วย วิลล่า 6 หลัง และคอนโดมิเนียม 12 ยูนิต มูลค่าโครงการรวมประมาณ 840 ล้านบาท มียอดจองในงานเปิด Pre-sale แล้วกว่า 50% ปัจจุบันได้เริ่มก่อสร้างห้องตัวอย่างแล้วคาดว่าจะพร้อมให้เข้าชมประมาณ เม.ย. 2567 และคาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์เพื่อรับรายได้ในไตรมาส 4/2567 สำหรับธุรกิจร้านขนมที่อยู่ระหว่างการปรับโครงสร้างธุรกิจซึ่งมีการตัดจำหน่ายมูลค่าความนิยม (Good will) จะสิ้นสุดภายในปีนี้ซึ่งจะทำให้ปี 2567 ไม่มีผลขาดทุนจากส่วนนี้

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร VRANDA กล่าวต่อว่า บริษัทฯ เตรียมแผนทางเลือก **สำหรับชำระคืนหุ้นกู้ของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2565 มูลค่า 300 ล้านบาท ซึ่งออกไปเมื่อ พ.ย.2565 และจะครบกำหนดในต้นปี 2568** ได้แก่ การออกหุ้นกู้ใหม่เพื่อนำมาชำระคืนหุ้นกู้เดิม การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินใหญ่ที่สนับสนุนบริษัทฯ ซึ่งปัจจุบันยังมีระดับต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดอยู่มาก รวมทั้งจากกระแสเงินสดจากการโอนกรรมสิทธิ์โครงการ วรรณดา พูลวิลล่า ห้วยหิน ชะอำ และ วรรณดา วิลล่า แอนด์ 스위트 ภูเก็ต

ทั้งนี้ บล.ยูโอบี เคย์เฮียน (ประเทศไทย) ได้ออกบทวิเคราะห์หุ้นบริษัท วรรณดา รีสอร์ท จำกัด (มหาชน) หรือ VRANDA โดยแนะนำซื้อในราคาเหมาะสมที่ 9.60 บาท โดยประเมินว่าผลการดำเนินงานกำลังเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่น ประกอบกับรายได้ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะช่วยผลการดำเนินงานในช่วงปลายปี

รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**



KISS ปี 67 ลุ้นโต 2 หลัก **รุกหนักตลาดออนไลน์ไทย-จีน**
ศึกษาแผนขยายตลาดต่างประเทศ



นางสาววิภากรณ์ เนียมละอง

ประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงิน

บริษัท โรจูคิส อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ KISS

ROJUKISS
INTERNATIONAL

บริษัทฯ วางเป้ารายได้จะเติบโตแตะระดับ 2 หลักในปี 2567 จากแผนการออกสินค้าที่ตอบโจทย์ด้านนวัตกรรมให้กับผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการมุ่งเน้นการขายผ่าน **Online platform** นอกจากนี้ บริษัทยังคงศึกษาแผนในการขยายตลาดในต่างประเทศ **โดยในเบื้องต้น คาดว่าจะเป็น การขยายตลาดในประเทศในภูมิภาคอาเซียน** และมีโอกาสที่จะพัฒนาการขยายตลาดไปยังประเทศในภูมิภาคอื่น ๆ ในอนาคตอีกด้วย

“ในไตรมาสสุดท้ายซึ่งเป็นช่วงไฮซีซั่น เราจะเน้นไปที่การตลาดดิจิทัล ซึ่งไม่ใช่แค่เพียงการโฆษณาเท่านั้น แต่จะเน้นการสร้างการเติบโตของยอดขายควบคู่ไปด้วยกัน ซึ่งในช่วง 2-3 เดือนที่ผ่านมาได้รับการตอบรับที่ดีมากเห็นได้จากยอดขายที่เพิ่มขึ้นกว่าเท่าตัวในช่วง 9 เดือนแรกของปีนี้ ขณะที่ในส่วนของการช่องทางออนไลน์เรายังมุ่งมั่นในการขยายจุดขายพร้อมทั้งการจัดวางตำแหน่งสินค้าให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ดียิ่งขึ้น บริษัทตั้งเป้าในการรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดและอัตราการเติบโตที่ดีในตลาด Facial Moisturizer จากการพัฒนาสินค้าที่เป็น Innovation เพื่อสร้างความแตกต่างและเป็นผู้นำตลาด รวมถึงการลงทุนในการทำการตลาดเพื่อสร้างการเติบโตในอนาคตอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับแผนในการหา Business Model ใหม่ ๆ ในตลาดต่างประเทศในปัจจุบัน และการ

ขยายตลาดในประเทศอื่นๆ ”
นางสาววิภากรณ์กล่าว

ทั้งนี้ผลประกอบการในช่วง 9 เดือนของปี 2566 **บริษัทมียอดขายอยู่ที่ 685 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15%** จากช่วงเดียวกันปี และมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 104 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20% จากช่วงเดียวกันปีก่อน **ขณะที่อัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 15.2% เพิ่มขึ้นจาก 14.6%** ในช่วงเดียวกันปีก่อนจากการบริหารจัดการต้นทุนการขายและค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหารอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้การเพิ่มขึ้นของรายได้และกำไรสุทธินั้นเป็นผลมาจากการเติบโตของรายได้จากการขายในประเทศ คิดเป็นอัตราการเติบโตที่ 26% ซึ่งเป็นผลจากการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ (NPDs) **นำโดยผลิตภัณฑ์**

บำรุงผิว Rojukiss และผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง Sis2Sis และการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย การจัดวางสินค้าให้เข้าถึง และมองเห็นได้ง่าย รวมถึงการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในช่องทางออนไลน์ที่เริ่มการขายในรูปแบบไลฟ์สดริมมิงในช่องทาง E-Commerce อีกด้วย



ไปให้สุด กับเรื่องสดใหม่ พีที สดใหม่ไปกับคุณ



รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**



TRP กางแผนปี 67 รายได้ทะยานต่อ 10-15%



นายแพทย์คงศักดิ์ เตชะวิบูลย์ผล

ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ

บริษัท เอสเทติก คอนเนค จำกัด (มหาชน) หรือ TRP



การดำเนินธุรกิจปี 2567 บริษัทวางเป้าหมายรายได้ เติบโต 10-15%
จากปี 2566 โดยได้รับแรงสนับสนุนจาก 3 ปัจจัย

ประกอบด้วย **1.กลุ่มสินค้าเดิมที่มีอยู่** เป็นการให้บริการศัลยกรรมเฉพาะบนใบหน้า เช่น ศัลยกรรมผ่าตัดตึงหน้า ด้วยนวัตกรรม Face-Lock เพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆ บนใบหน้า, ศัลยกรรมตาสองชั้น ด้วยเทคนิค Eye-Lock เทคนิคเฉพาะที่คิดค้นโดยผู้เชี่ยวชาญ นายแพทย์ชลธิ์ สันธิตานันท์ การศัลยกรรมผ่าตัดจมูก และศัลยกรรมส่วนอื่นๆ ของใบหน้า

2. การบริการที่ไม่เกี่ยวกับการผ่าตัด เช่น การบริการด้านผิวพรรณ ได้แก่ การฉีด Botox, การฉีด Filler การใช้อุปกรณ์ยิงคลื่นความถี่ เพื่อกระชับผิว, การให้วิตามินหน้าใส เป็นต้น รวมทั้งผลิตภัณฑ์ที่ไม่เกี่ยวกับการผ่าตัด แต่มีโอกาสรายได้เพิ่มขึ้น ได้แก่ การดูแลเส้นผม หรือ เวชศาสตร์ชะลอวัย โดยการเพิ่มหาพันธมิตรที่มีศักยภาพเข้ามาพัฒนาความร่วมมือแก่กัน

และ 3.กลุ่มสินค้าใหม่ เป็นนวัตกรรมทางการแพทย์ที่คิดค้นขึ้นมาใหม่ในการให้บริการหัตถการเกี่ยวกับผ่าตัด ได้แก่ ADVANCED Face-Lock ที่ช่วยลดความหย่อนคล้อยของใบหน้า พร้อมกับการเติมเต็มร่องลึกต่างๆ บริเวณใบหน้าให้ครบถ้วนสมบูรณ์ และการใช้ FAT STEM CELL โดยใช้เซลล์ไขมันจากไขมันของตัวเองมาทำศัลยกรรมจมูก หรือช่วยลดริ้วรอยบนใบหน้า โดยพบว่า ADVANCED Face-Lock และ FAT STEM CELL สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคได้อย่างตรงจุดและมีแนวโน้มได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทยังเดินหน้าขยายฐานลูกค้าใหม่กลุ่ม CLMV เน้นเจาะตลาดกัมพูชา เมียนมา สปป.ลาว และเวียดนาม ด้วยการสร้างช่องทางการสื่อสารให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น รวมทั้งการมองหา เอเจนซีในพื้นที่ที่มีศักยภาพ เพื่อให้การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งนับเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่จะสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับบริษัทในอนาคต

นายแพทย์คงศักดิ์ ยังกล่าวถึงความคืบหน้าในการใช้เงิน IPO จากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) บริษัทได้

นำเงินระดมทุนบางส่วนไปชำระคืนเงินกู้ยืมให้กับสถาบันการเงิน ส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง สิ้นไตรมาส 3/2566 อยู่ที่ระดับ 0.42 เท่า รวมทั้งการเร่งเดินหน้าก่อสร้างโรงพยาบาลศัลยกรรมตกแต่งเฉพาะใบหน้าแบบครบ วงจรแห่งแรกในประเทศไทย ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จตามแผนงานที่กำหนดไว้ภายในปลายปี 2567 ถือเป็นก้าวสำคัญต่อการเติบโตให้กับบริษัทในอนาคต สอดรับกับทิศทางการศัลยกรรมความงามของประเทศไทยที่ยังโตต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าจะมองหาผู้

ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญและความชำนาญเฉพาะทาง จึงนับเป็นโอกาสของ "ธีรพรคลินิก"

"บริษัทยังคงมุ่งเน้นการรักษาประสิทธิภาพการให้บริการ รักษาคุณภาพมาตรฐานให้อยู่ในระดับที่สูง ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญของ "ธีรพรคลินิก" พร้อมมุ่งเน้นการพัฒนาความรู้ความสามารถของทีมแพทย์ บุคลากร การบริการ การนำเทคโนโลยีเข้ามาสนับสนุน เพื่อสร้างการบริการที่ต่อเนื่อง และต่อยอดการเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต" นายแพทย์คงศักดิ์ กล่าว

รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**



PRM ปีกรงปี 67

มุ่งขยายกลุ่มเรือปิโตรเคมี-ออฟชอร์ซัพพอร์ต



นายวิสิทธิ์พล จุไรสินธุ์

ผู้อำนวยการ สายงานการเงินและบัญชี
บริษัท พริมา มารีน จำกัด (มหาชน) (PRM)



บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสในการขยายธุรกิจในส่วนของกลุ่มเรือ Offshore Support อย่างต่อเนื่อง **ล่าสุดได้สัญญาการให้บริการเรือนั่งและที่พักกลางทะเล (Accommodation Work Barge, AWB) จาก ปตท.สผ. เพิ่มอีก 1 ลำ** โดยจะรับเรือในช่วงไตรมาส 4 ของปีนี้ พร้อมรับรู้รายได้ตั้งแต่ ม.ค. 67 ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีเรือ AWB ให้บริการในอ่าวไทยถึง 2 ลำ ตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป

ทั้งนี้ ในปี 2567 บริษัทฯ จะมุ่งเน้นขยายกลุ่มเรือปิโตรเคมีและธุรกิจออฟชอร์ซัพพอร์ต โดยบริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นหาเรือนั่งปิโตรเคมีเสริมกองเรืออย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับโรงกลั่นในภูมิภาคที่กำลังขยายกำลังการผลิต ส่วนธุรกิจออฟชอร์ซัพพอร์ต ประเมินว่ายังมีความต้องการสูงตามกิจกรรมการขุดเจาะสำรวจที่เพิ่มขึ้น ซึ่งบริษัทฯ **เตรียมรับเรือ Crew Boat อีก 2 ลำ** เพิ่มเติมเพื่อใช้งานระยะยาวในปี 2567 ซึ่งจะช่วยสร้างเสถียรภาพและเข้ามาสนับสนุนผลประโยชน์ประกอบการของปี 2567 ให้เติบโตตามแผนระยะยาว





นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**



STI วางแผนปี 67 สัญญาที่ดี
พร้อมลุยงานโครงการ **เดินหน้าต่อยอดธุรกิจ**



นายสมเกียรติ ศิลวัฒนาวงศ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท สโตนเฮนจ์ อินเตอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ STI



ผู้นำในกลุ่มธุรกิจวิศวกรรมที่ปรึกษาบริหารและควบคุมงานก่อสร้างครบวงจร กล่าวว่ แนวโน้มรายได้ปี 2567 คาดว่าจะเติบโต จากงานโครงการในมือทยอยส่งมอบตามแผน ขณะที่ โครงการภาครัฐขนาดใหญ่หลายโครงการเริ่มกลับมาเดินหน้า สนับสนุนการทยอยรับรู้รายได้เข้ามาเพิ่มขึ้น โดย ณ สิ้นเดือนตุลาคม 2566 มีงานในมือ (Backlog) อยู่ที่ 3,789.6 ล้านบาท แบ่งเป็นงานภาครัฐ 80.5% และภาคเอกชน 19.5%

พร้อมประกาศแผนปี 2567 วางกลยุทธ์หลัก ต่อยอดความเชี่ยวชาญใน 3 ธุรกิจหลัก เพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโต และกระจายรายได้ในหลากหลายช่องทางประกอบด้วย

ธุรกิจบริหารและควบคุมงานก่อสร้างมองปี 2567 สัญญาที่ดี จากภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างในประเทศมีแนวโน้มสดใส สอดรับนโยบายรัฐบาลชุดใหม่ที่มีการกระตุ้นเศรษฐกิจ และจัดทำแนวทางงบประมาณและยุทธศาสตร์การจัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปี พ.ศ. 2567 ซึ่งกรอบงบฯ ใหม่วงเงินสูงขึ้น พร้อมเดินหน้าลงทุนในงานโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภค ในด้านกระทรวงคมนาคมที่จะเดินหน้าอย่างเต็มกำลัง

ด้วยภารกิจหลัก คือ การพัฒนาระบบการคมนาคมขนส่งทั้ง ทางบก ทางราง ทางน้ำ และทางอากาศ **ส่งผลให้กลุ่ม STI มีโอกาสเข้าไปประมูลงานเพิ่มมากขึ้น**

สะท้อนจากช่วงที่ผ่านมา บริษัท เอเซียเอ็นจิเนียริ่ง คอนซัลแต้นส์ จำกัด หรือ AEC (บริษัทในกลุ่ม) **ได้งานสำรวจและออกแบบโครงการมาอย่างต่อเนื่อง** อาทิ โครงการ "การศึกษาความเหมาะสมเบื้องต้นและออกแบบแนวคิดเบื้องต้นเส้นทางท่องเที่ยวเลียบบชายฝั่งทะเลอันดามัน ช่วงจังหวัดระนอง - จังหวัดสตูล โครงการจ้างสำรวจออกแบบโครงการพัฒนาท่าอากาศยานดอนเมือง ระยะที่ 3 เป็นต้น

ในส่วนของภาคเอกชน โครงการลงทุนขนาดใหญ่ก็ยังคงเดินหน้าไปตามกระบวนการ และไทม์ไลน์ หลายโครงการในมือของ STI เป็นไปตามแผนการส่งมอบ **ไม่ว่าจะเป็นบิกโปรเจกต์อย่าง One Bangkok** ที่ชูกอนเซ็ปต์ต้นแบบการก่อสร้างยั่งยืน หรือ กรีนสแมร์ทซิตีแห่งแรกในไทย ที่เตรียมเปิดเฟสแรกให้บริการอาคารสำนักงาน Tower 4 กลางปี 2567 นี้ รวมทั้ง งานกลุ่มโรงพยาบาล กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ และโครงการอื่นๆ ซึ่งจะทำให้ STI มีการรับรู้รายได้เข้ามาอย่างต่อเนื่อง

รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**



STI วางแผนปี 67 สัญญาที่ดี
พร้อมลุยงานโครงการ **เดินหน้าต่อยอดธุรกิจ**



นายสมเกียรติ ศิลวัฒนาวงศ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท สโตนเฮนจ์ อินเตอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ STI



อีกทั้ง ให้ความสำคัญในด้าน Sustainability การพัฒนาวิศวกรด้านกฎระเบียบ และ
ความรู้เฉพาะทาง ในงานโครงการที่ต้องคำนึง ถึงสิ่งแวดล้อม ให้เป็นไปตามมาตรฐาน
อาคารเขียว (Green Building) ผ่านประสบการณ์ควบคุมงานก่อสร้างโครงการพัฒนา
พื้นที่ส่วนขยายศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา 5 ธันวาคม 2550
พื้นที่โซน C ถือเป็นโครงการต้นแบบและเปิดโอกาสในการรับงาน และมีศักยภาพ
ในการแข่งขันในระดับสากล

นอกจากนี้ กลุ่ม STI ยังมองเห็นโอกาสการขยายไปในกลุ่มประเทศ CLMV จากก่อนหน้านี้ได้รับความไว้วางใจให้บริหารโครงการก่อสร้าง
ที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และปัจจุบันอยู่ระหว่างพูดคุยกับพันธมิตรแวดวงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขยายธุรกิจควบคุมงาน
ก่อสร้างอาคารและโครงสร้างพื้นฐานในประเทศกัมพูชาและเวียดนามเพิ่มเติม เนื่องจากประเทศดังกล่าวมีการขยายตัวทางเศรษฐกิจ
และการลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้าง จึงเป็นโอกาสในการรับงานเพิ่มขึ้น

ด้าน ธุรกิจออกแบบสถาปัตยกรรมและวิศวกรรม กลุ่ม STI พร้อมต่อยอดการเติบโตหลังได้ผู้เชี่ยวชาญด้านงานออกแบบมาช่วยขยายงาน
ส่วนนี้ เพื่อลุยโปรเจกต์ชั้นนำ ตอบโจทย์ลูกค้าที่ให้ความสำคัญในงานออกแบบ และสนับสนุนการให้บริการอย่างครบวงจร



รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน ปีมังกร



CH ปักหมุดรายได้ปี 67แตะ 1.9 พันลบ. เติบโต 10%
เปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ – เพิ่มรูปแบบผลไม้



นายศักดิ์ ศรีแสงนาม

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (CH)

Chin Huay

บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายรายได้ปี 2567 อยู่ที่ระดับ 1,900 ล้านบาท เพิ่มขึ้นราว 10% จากปีก่อน โดยคาดว่าจะได้รับปัจจัยบวกจากแผนการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ภายใต้แบรนด์ **Bangkok Tasty (by CH)** และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่บริษัทฯ ผลิตให้กับลูกค้า อีกทั้งผลจากการขยายตลาดเชิงรุก ทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะตลาดสหรัฐอเมริกาฝั่งตะวันออก และตลาดยุโรป รวมถึงมีแผนขยายตลาดใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ทำให้เชื่อมั่นว่าจะสามารถสนับสนุนผลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมายได้

“สำหรับสัดส่วนรายได้แต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ในปี 2567 คาดว่ายังคงใกล้เคียงกับปี 2566 โดยรายได้หลักยังคงมาจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง และตามแผนขยายฐานการตลาด บริษัทฯ จึงมีแผนเพิ่มรูปแบบผลิตภัณฑ์จากผลไม้ โดยเพิ่มประเภทผลไม้อบกรอบ หรือรูปแบบอื่นๆ ซึ่งคาดว่าจะสามารถทยอยออกมาอย่างต่อเนื่องในปีหน้า ขณะเดียวกัน คาดว่ารายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพจะปรับตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้ากำลังทำการตลาดอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน” นายศักดิ์ กล่าว

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าตลาดผลไม้อบแห้งจะมีการแข่งขันที่สูงขึ้นทั้งด้านราคาและผู้เล่นรายใหม่ แต่บริษัทฯ มั่นใจว่าด้วยนวัตกรรมการผลิต และควบคุมคุณภาพสินค้า ทำให้บริษัทฯ สามารถตอบโจทยความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างดี และมียอดขายเพิ่มขึ้นและยังคงซื้ออย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าการตลาดเชิงรุก ทั้งในและต่างประเทศ โดยในปี 2567 มีกำหนดเดินทางเข้าร่วมงานแสดงสินค้าอย่างต่อเนื่อง เช่น งาน GULFOOD 2024 ณ เมืองดูไบ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ขยายฐานรายได้ และมุ่งมั่นสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงต่อไป



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



ส่งความสุข
สวัสดีปีใหม่ 2567
สำนักข่าวหุ้นอินไซด์



ส่งความสุข
สวัสดีปีใหม่ 2567
สำนักข่าวหุ้นอินไซด์



ส่งความสุข
สวัสดีปีใหม่ 2567
สำนักข่าวหุ้นอินไซด์



ส่งความสุข
สวัสดีปีใหม่ 2567
สำนักข่าวหุ้นอินไซด์



HOONINSIDE

HOONINSIDE



รวมเด็ด **ปจ.** เปิดแผน **ปีมังกร**

ปีเก่า 2566 กำลังจะผ่านพ้นไป ปีใหม่ ปี 2567 หรือ ตรงกับปีนักษัตรมะโรง (งูใหญ่ หรือมังกร)
กำลังจะล่วงเข้ามา ทุกขณะเหล่านักรบจะเตรียม (ปจ.) จะมียุทธศาสตร์ มีแผนกลยุทธ์
รวมถึงต้องรับมือกับปัจจัยต่างๆ ทั้งภาวะเงินเฟ้อ ต้นทุนพลังงาน ดอกเบี้ยจะขึ้นสุดขำขึ้นจริงหรือไม่?

ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE



@HOONINSIDE

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