

H O O N I N S I D E

SC ASSET

นายณัฐพงศ์ คุณากรวงศ์

รองประธานกรรมการและ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SC

SC

ตั้งเป้า 5 ปี

รายได้แตะ 1.5 แสนลบ.

เปิด 25 โครงการใหม่ มูลค่า 4 หมื่นลบ.



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

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว
อณูภา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดี
กนกภรณ์ มรรคผลสมบัติ

กราฟิก
วิชัยพล นาคสุข
ศิวีไล สอนใหม่
ศักดาจรัส จันทรืทพ

ติดต่อโฆษณา

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

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	09
ข่าวการเงิน	15
อินไซด์ Business	17
สรุปการซื้อขาย	18



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



SC ตั้งเป้า 5 ปี รายได้แตะ 1.5 แสนลบ. ปีนี้เปิด 25 โครงการใหม่ มูลค่า 4 หมื่นลบ.

นายณัฐพงศ์ คุณากรวงศ์

รองประธานกรรมการและ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SC

เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้วางแผน 5 ปี โดยปี 2566 - 2570
ตั้งเป้ารายได้ 5 ปี ทะยานสู่รายได้ 150,000 ล้านบาท
ขับเคลื่อนบนยุทธศาสตร์ SC Thriving Beyond เติบโต
อย่างมีคุณภาพ แบบเหนือชั้น และยั่งยืน มุ่งสร้างคุณค่า
สู่คนและโลก ดำเนินธุรกิจภายใต้ 4 แกนหลัก คือ ลูกค้า
พนักงาน สิ่งแวดล้อม และองค์กร



ลูกค้า

SC มุ่งมั่นส่งมอบสินค้าและบริการคุณภาพสูง
พัฒนาสินค้าทั้งบ้านและคอนโด สรรหาและคัดค้น
นวัตกรรม เพื่อตอบโจทย์ผู้อยู่อาศัยหลากหลาย
ราคา รูปแบบการใช้ชีวิต และเจเนอเรชั่น เพื่อลูกค้า
มีคุณภาพชีวิตที่ดี ไร้ความกังวลในการใช้ชีวิต

นายณัฐพงศ์ กล่าวว่าปี 2566 มีแผนการ
เปิดโครงการใหม่รวม 25 โครงการ มูลค่า
รวม 40,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นโครงการ
แนวราบ : เปิดใหม่ 22 โครงการ รวมมูลค่า
30,000 ล้านบาท รักษาสถานะผู้นำในตลาด
บ้านเดี่ยวคุณภาพสูง ด้วยไฮไลท์โปรดัคส์ คือ

- #No1LuxuryHome ปีนี้ SC พร้อมเผยโฉม “95E1”
(ไนน์-ตี้-ไฟว์-อีสต์-วัน) แปรนัยบ้านใหม่ในเซกเมนต์ Ultimate
Luxury ราคาเริ่มต้นสูงสุดที่เคยเปิดขายมา ด้วยราคาเริ่มต้น 100
ล้านบาท จำนวนจำกัดเพียง 10 ยูนิต มูลค่าโครงการ 970 ล้านบาท
- #OneSizeDoesNotFitAll ด้วยการตอบรับอย่างดีมาก
ของ “บ้านคนโสด” ปีนี้ SC ตอกย้ำความเป็นผู้นำตลาดเรื่อง
การพัฒนาบ้านที่ออกแบบเพื่อไลฟ์สไตล์ที่มีความเฉพาะบุคคล
ด้วยการเปิดตัว #บ้านเกมเมอร์ (Gamer's Home) บ้านที่ร่วม
ออกแบบโดยเกมเมอร์ชื่อดัง Willcomeback และ MNJ TV เพื่อ
ตอบโจทย์ความต้องการของเจ้าของบ้านในสายอาชีพยุคใหม่มา
แรง อย่าง Streamer หรือ Content Creator ทั้งหลาย พร้อม
เปิดให้เข้าชมตั้งแต่วันที่ 20 มีนาคม 2566 ณ โครงการ Venue
ID มอเตอร์เวย์-พระราม 9 ราคาเริ่มต้น 14.29 ล้านบาท และมี
โครงการพัฒนาบ้านที่ออกแบบเฉพาะสำหรับคนที่มีไลฟ์สไตล์ In-
trovert และ Extrovert ในอนาคต

โครงการแนวสูง : เปิดใหม่ 3 โครงการ รวมมูลค่า 10,000 ล้านบาท

ปีนี้ SC พร้อมลุยตลาดแนวสูง ส่ง 3 โครงการไฮไลท์ของปีลงแข่งขัน คือ เปิดตัวแบรนด์ใหม่ เจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ เน้นพัฒนาพื้นที่ส่วนกลางที่เป็นส่วนหนึ่งของ **Living Solutions** เพื่อประสบการณ์การพักอาศัยที่ดีขึ้น ในสังคมที่เน้นความยั่งยืน บน 2 ท่าอากาศยาน

ได้แก่ ย่านรัชดา-พระราม 9 ใกล้ MRT ศูนย์วัฒนธรรม มูลค่าโครงการ 5,500 ล้านบาท ราคาเริ่ม 2 ล้านบาท ซึ่งเป็น **Segment** ใหม่ของ SC , ท่าอากาศยานที่สองคือ เกษตร-ศรีปทุม ตรงข้ามมหาวิทยาลัยศรีปทุม ติดรถไฟฟ้า 0 เมตร มูลค่าโครงการ 1,400 ล้านบาท เน้นงานดีไซน์และการออกแบบพื้นที่ส่วนกลาง เพื่อคนเมือง รุ่นใหม่



คอนโด SCOPE

ประสานมิตร เจาะกลุ่มลูกค้า International Premium ที่ให้ความสำคัญกับทั้งคุณภาพและดีไซน์ ในระดับ World-class ใช้ชีวิตในแบบ "Live the Finest Life"

หรือชีวิตที่สุขสบายและสวยงามพร้อมไปด้วยบริการระดับ Premium ราคาเริ่มต้น 35 ล้านบาทมูลค่าโครงการ 2,600 ล้านบาท

- ติดตั้งชุดเทคโนโลยีเพื่อการอยู่อาศัยในบ้านและคอนโด ทั้งหมด 24 รายการให้กับลูกค้า **SC Asset** ตามเป้าหมายคือไม่ต่ำกว่า 5,000 ครั้งเรือน ในปี 2566
- เปิดตัว **Morning Coin** เชื่อมต่อลูกค้ากับโลกแห่งสิทธิพิเศษแบบเหนือชั้น ด้วยนวัตกรรม **Blockchain** โดยมีเป้าหมายเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น สะดวกสบายมากขึ้น และมีความมั่นใจปลอดภัยในคอมมูนิตีที่ดีของ **"รู้ใจคลับ"** พร้อมใช้งานกลางปี 2566 นี้

SC ASSET

SC ASSET

พนักงาน

พนักงาน SC เจริญก้าวหน้า ได้ทำงานที่สร้างคุณค่า ปลอดภัยศักยภาพได้อย่างเต็มที่ SC ให้ความสำคัญกับการลงทุนในทรัพยากรบุคคลเสมอมา เพราะบุคลากรในองค์กร คือ หัวใจสำคัญที่จะทำให้องค์กรเติบโตได้อย่างยั่งยืน



- โดย **SC ลงทุนใน Infrastructure ต่าง ๆ** เชื่อมต่อระบบฐานข้อมูล ต่างๆ อย่างเป็นระบบ ทำให้ลดเวลาในการทำงาน เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน รองรับการทำงานเติบโตของธุรกิจ
- สร้างประสบการณ์ให้พนักงานมากกว่าแค่การทำงานรูปแบบเดิม ๆ มีการใช้ **Morning Coin และระบบการสะสม NFTs** ด้วยเทคโนโลยี Blockchain เพื่อ คนทำงานได้พัฒนาตนเอง ปลอดภัยศักยภาพของตัวเองได้อย่างเต็มที่ ทำงาน อย่างมีคุณค่า มีความภาคภูมิใจพร้อมเติบโตไปกับองค์กร พร้อมใช้งานมีนาคมนี้
- เปิดตัว **"Inside SC"** บอกเล่าเรื่องราวในองค์กรเพื่อการสรรหาบุคลากรที่มี ศักยภาพมาร่วมงานกับ SC อย่างยั่งยืน ควารางวัลอันดับที่ 17 จาก 50 องค์กร ที่ทำงานในฝัน โดยเป็นอันดับหนึ่ง ในบริษัทอสังหาฯ จัดโดย WorkVenture

สิ่งแวดล้อม

SC ประกาศพันธกิจ **#SCeroMission** ดำเนินธุรกิจเพื่อดูแลให้สิ่งแวดล้อมดีขึ้น ก๊าซเรือนกระจกลดลง ตั้งแต่การออกแบบผลิตภัณฑ์ คิดค้นนวัตกรรม และการจับมือร่วมกับคู่ค้าชั้นนำ ที่มีแนวคิดในการมุ่งลดก๊าซเรือนกระจก ครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการออกแบบ สร้าง ใช้ ตั้งแต่ต้นน้ำจนปลายน้ำ ภายใต้ 8 ภารกิจย่อย



- SC ตั้งเป้าหมายลดปริมาณการ**ปล่อยก๊าซเรือนกระจก 25%** ภายในปี 2573
- ตั้งแต่ปลายปี 2565 ได้มีการตั้งทีมพัฒนาการออกแบบ SC **#บ้านLowCarbon** ด้วยการทำการวิจัยจำลองการใช้พลังงานของบ้านพักอาศัย ร่วมกับคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง สาขาวิชาสถาปัตยกรรม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อ**ส่งมอบสินค้าที่อยู่อาศัยที่ลดการทำร้ายโลก ลดปริมาณการใช้พลังงาน ลดค่าใช้จ่าย เพื่อสุขภาพกายใจที่ดีขึ้นของลูกค้าในอนาคต**

องค์กร

SC ASSET

องค์กรเติบโต จากหลากหลายเครื่องยนต์ธุรกิจ ทั้งบนธุรกิจหลัก Engine1 และธุรกิจ Engine2 ที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) พร้อมตั้งเป้าเพิ่มการลงทุนอย่างต่อเนื่องทุกปี

SC เปิดแผนธุรกิจปีกระต่าย

นายณัฐพงศ์กล่าวว่า สำหรับแผนธุรกิจในปี 2566 SC มีการตั้งเป้าหมายตัวเลขสำคัญต่างๆดังนี้

- โตต่อเนื่องด้วยยอดขาย 30,000 ล้านบาท เติบโต 23% โดยแบ่งเป็น โครงการเพื่อขายแนวราบ 65% และโครงการเพื่อขายแนวสูง 35%
- สร้างรายได้รวม 25,000 ล้านบาท เติบโต 16% ทั้งจาก โครงการเพื่อขาย และธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) ในสัดส่วน 95 : 5 ตามลำดับ
- มูลค่าการลงทุนทั้งหมด 25,000 ล้านบาท โดยแบ่งสัดส่วนการลงทุน 80% โครงการเพื่อขายแนวราบ แนวสูง และ 20% ในธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำและเพื่อให้องค์กรเติบโตอย่างแข็งแกร่ง และยั่งยืน SC วางแผนเพิ่มการลงทุน และเริ่มดำเนินธุรกิจที่สร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income)
- เปิดตัวโรงแรม YANH ราชวัตร รับนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกภายใต้คอนเซ็ปต์ "Workcation Hotel" รองรับวิถี Remote Working ที่ยังเติบโตต่อเนื่อง โดยเฉพาะในประเทศไทยหลังโควิด-19 พร้อมเปิดให้เข้าพักแล้วในเดือนมีนาคม 2566
- พัฒนาแบรนด์โรงแรมใหม่ บนถนนสุขุมวิท 29 มูลค่าการลงทุน 2,500 ล้านบาท และยังมีแผนในการขยายธุรกิจโรงแรมในทำเลพญา เพื่อไปให้ถึงเป้าหมายจำนวน 1,000 keys
- ปัจจุบัน SC บริหารพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่า มีพื้นที่รวมกันถึง 120,000 ตร.ม.
- หลังจากการประกาศความร่วมมือกับบริษัท Flash Express ไปเมื่อปี 2565 SC วางแผนขยายธุรกิจคลังสินค้าโดยตั้งเป้าหมายพัฒนาพื้นที่ Warehouse ให้ได้ 1,000,000 ตร.ม. ภายในปี 2573

นายณัฐพงศ์ กล่าวว่า SC Thriving Beyond คือเส้นทางการเติบโตอย่างยั่งยืนใน 5 ปีของ SC โดยหัวใจสำคัญ คือการสร้างคุณค่า เพื่อเติบโต "ร่วมกัน" ไปกับสิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในธุรกิจของ SC คุณค่าจะกลับมาสร้างกำไรให้องค์กร และกำไรจะกลับไปสร้างคุณค่าให้ผู้คนรอบข้าง ต่อเนื่องอย่างยั่งยืน





นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุทกกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



EASTW

**โชว์ผลงานปี 65 กำไร 712.81 ลบ.
จ่ายปันผล 0.21 บาทต่อหุ้น
ชงแผนอนุมัติเพิ่มวงเงินหุ้นกู้
เป็น 1.6 หมื่นลบ.**

EASTW เปิดเผยผลประกอบการปี 2565 กำไรสุทธิแตะ 712.81 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นเพิ่มเติมอีก 0.09 บาทต่อหุ้น รวมเป็นทั้งปีในอัตรา 0.21 บาทต่อหุ้น บอร์ดฯเตรียมทบทวนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นเมษายนนี้ พร้อมชงเสนอเพิ่มวงเงินหุ้นกู้จากเดิม 8,000 ล้านบาท เป็น 16,000 ล้านบาทรองรับวิสัยทัศน์การเติบโตธุรกิจทั้งน้ำดิบ น้ำอุตสาหกรรม และน้ำครบวงจร

นายเชิดชาย ปิติวัชรกุล กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท จัดการและพัฒนาระบบน้ำภาคตะวันออก จำกัด (มหาชน) หรืออีสท์ วอเตอร์ (EASTW) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานในปี 2565 รายได้จากการขายและบริการรวมทั้งสิ้น 4,262.90 ล้านบาท ลดลง 367.60 ล้านบาท หรือ 7.94% โดยหลักจากปริมาณน้ำดิบจำหน่ายลดลง เมื่อเปรียบเทียบกับผลการดำเนินงาน ปี 2564 และมีกำไรสุทธิ 712.81 ล้านบาท ลดลง 357 ล้านบาท หรือ 33.63%

สำหรับปี 2565 อีสท์ วอเตอร์มีรายได้จากการขายน้ำดิบ จำนวน 2,593.62 ล้านบาท ลดลง 348.08 ล้านบาท หรือ 11.83% เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน เนื่องจากปริมาณฝนตกมากต่อเนื่อง ส่งผลให้ลูกค้าโดยเฉพาะกลุ่มอุปโภคบริโภคสามารถใช้น้ำจากแหล่งธรรมชาติได้มากกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยปริมาณน้ำดิบสุบจ่ายที่ 263.75 ล้าน ลบ.ม. จากปี 2564 ที่

296.85 ล้าน ลบ.ม. โดยสามารถแยกกลุ่มลูกค้าเป็นนิคมอุตสาหกรรม 64% กลุ่มอุปโภคบริโภค 21% กลุ่มโรงงานทั่วไป 5% กลุ่มกิจการประปาของกลุ่มบริษัท 11%

ส่วนรายได้จากการขายน้ำประปา มีจำนวน 1,396.77 ล้านบาท ลดลง 33.29 ล้านบาท หรือ 2.33% โดยมีปริมาณน้ำประปาจำหน่ายลดลง 3.58 ล้าน ลบ.ม. หรือ 3.69% เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2564 รายได้จากการขายน้ำอุตสาหกรรมจำนวน 63.38 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 จำนวน 45.48 ล้านบาท หรือ 254.06% โดยทิศทางการจำหน่ายน้ำอุตสาหกรรมมีแนวโน้มเติบโตสูง ตามที่บริษัททยอยทำสัญญาลูกค้ารายใหม่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันยังมีลูกค้าที่อยู่ระหว่างรอการลงนามสัญญา และบางรายอยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการ

ในส่วนของการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2565 คณะกรรมการบริษัทฯ เตรียมทบทวนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นเดือนเมษายนนี้ เพื่อจ่ายเงินปันผลประจำปี 2565 ในอัตราหุ้นละ 0.21 บาท ประกอบด้วย การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ในอัตราหุ้นละ 0.12 บาท และการจ่ายเงินปันผล 6 เดือนหลังของปี 2565 ในอัตราหุ้นละ 0.09 บาท โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิในการรับเงินปันผล (Record date) ในวันที่ 27 เมษายน 2566 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 19 พฤษภาคม 2566

สำหรับวิสัยทัศน์รองรับการเติบโตของธุรกิจน้ำดิบ น้ำอุตสาหกรรม และน้ำครบวงจรนั้น คณะกรรมการบริษัทฯ เตรียมนำเสนอที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2566 พิจารณาอนุมัติเพิ่มกรอบวงเงินการออกหุ้นกู้เป็น 16,000 ล้านบาท ทั้งนี้พื้นที่ EEC ยังมีความต้องการใช้น้ำดิบ น้ำอุตสาหกรรม และน้ำครบวงจร เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่บริษัทฯ มีความแข็งแกร่งของระบบท่อ “Water Grid” ครอบคลุม 3 จังหวัด เป็นฐานหลักที่สามารถต่อยอดการลงทุนขยายการเติบโตอย่างต่อเนื่องทั้งในพื้นที่ EEC และยังพร้อมขยายธุรกิจไปทั่วประเทศในระยะต่อไปด้วย

อีสท์ วอเตอร์ (EASTW) เน้นการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ ดำเนินธุรกิจอยู่บนพื้นฐานความโปร่งใส บรรษัทภิบาล และความยั่งยืน รวมถึงการคำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อบรรลุเป้าหมายในการบริหารจัดการน้ำให้เพียงพอต่อทุกภาคส่วน ตลอดจนพัฒนาคุณภาพชีวิตของชุมชนให้เติบโตอย่างยั่งยืน พร้อมเดินหน้าก้าวสู่ทศวรรษที่ 4 อย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อสร้างความมั่นคงด้านน้ำอย่างเต็มที่ เพิ่มศักยภาพโครงข่ายท่อส่งน้ำ รองรับความต้องการใช้น้ำที่เพิ่มขึ้น สร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป



eastwater
GROUP



HENG

**ขยายพอร์ตสินเชื่อปีนี้แตะ 14,400 ลบ.
รุกพอร์ตสินเชื่อจำนำทะเบียนรถต่อเนื่อง**

HENG หนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อรายใหญ่ของประเทศไทย ภายใต้แบรนด์ 'เฮงลิซซิ่ง' เปิดกลยุทธ์สร้างการเติบโตรับแนวโน้มเศรษฐกิจ เดินหน้าขยายพอร์ตสินเชื่อปีนี้แตะ 14,400 ล้านบาท และรุกพอร์ตสินเชื่อจำนำทะเบียนรถต่อเนื่อง หวังเพิ่มสัดส่วนเป็น 55-60% ของพอร์ตสินเชื่อรวม ย้ำจุดแข็งเครือข่ายผู้ประกอบการเดินรถมือสอง และพนักงานที่เป็นคนท้องถิ่น พร้อมบริหารคุณภาพพอร์ตลูกหนี้ให้มีประสิทธิภาพต่อเนื่องหวังลด NPLs เหลือ 2.9% และยังเตรียมความพร้อมในการออกหุ้นกู้เพื่อหนุนการเติบโตทางธุรกิจอย่างก้าวกระโดด

นายวิชัย ศุภสาริตกุล ผู้ร่วมก่อตั้งและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท เฮงลิซซิ่ง แอนด์ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) หรือ HENG หนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อรายใหญ่ของประเทศไทยภายใต้แบรนด์ 'เฮงลิซซิ่ง' เปิดเผยว่า ภาพรวมตลาดการให้บริการสินเชื่อในปีนี้จะขยายตัวอย่างต่อเนื่องเนื่องจากความต้องการด้านแหล่งเงินทุนของประชาชน เพื่อนำไปเป็นทุนประกอบอาชีพเพิ่มขึ้น หลังแนวโน้มเศรษฐกิจมีการขยายตัวที่ดี จึงเป็นโอกาสของ HENG นำเสนอการให้บริการผ่านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ เพื่อสร้างโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้แก่ประชาชนในท้องถิ่น ภายใต้แนวคิด 'ใคร ๆ ก็กู้ได้' ด้วยหลักความเข้าใจ เป็นธรรม โปร่งใส รวดเร็ว และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของลูกค้า ขณะเดียวกัน บริษัทฯ มุ่งต่อยอดจ้างงาน HENG ด้วยทีมพนักงานที่เป็นคนในพื้นที่ ที่มีความเข้าใจในภาษา วัฒนธรรมและวิถีการดำรงชีวิตของคนท้องถิ่น เพื่อสร้างโอกาสการเข้าถึงและสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่

มีความเหมาะสม สอดคล้องกับความต้องการใช้แหล่งเงินทุนในการนำไปประกอบอาชีพ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีเครือข่ายสาขาที่ครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ มากกว่า 678 แห่ง และมีแผนขยายสาขาเป็น 830 แห่ง คาดว่าแล้วเสร็จภายในครึ่งปีแรกของปีนี้ ซึ่งจะส่งเสริมศักยภาพการแข่งขันการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ควบคู่กับการบริหารคุณภาพพอร์ตลูกหนี้ที่ดีต่อเนื่อง เพื่อป้องกันการผิดนัดชำระและลดปัญหาหนี้สงสัยจะสูญ (NPLs) ให้เหลือ 2.9% จากสิ้นปีที่ผ่านมาอยู่ที่ 3%

นางสุรารทิพย์ พิสิฐบัณฑิตพร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร HENG กล่าวว่า กลยุทธ์ปีนี้ จะมุ่งจับเคลื่อนการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อโดยรวมของ HENG ให้เพิ่มขึ้นกว่า 20-30% จากปี 2565 แบ่งเป็นสินเชื่อที่มีหลักประกัน และ สินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน โดยจะมุ่งขยายพอร์ตสินเชื่อที่มีหลักประกันอย่างสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ ให้มีสัดส่วนเพิ่มเป็น 55-60% จากปีก่อนอยู่ที่ 39% ของพอร์ตสินเชื่อโดยรวม เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ให้ผลตอบแทนจากการปล่อยสินเชื่ออยู่ในเกณฑ์ที่ดี ส่วนสินเชื่อเช่าซื้อวางแผนอยู่ที่ 30-35% ของพอร์ต อีกทั้งจะส่งเสริมการเติบโตในปีที่ผ่านมาแผนงานเร่งเพิ่มเครือข่ายพันธมิตรผู้ประกอบการเดินรถมือสองอย่างต่อเนื่อง จากปัจจุบันที่มีกว่า 6,500 รายทั่วประเทศ เพื่อให้คำแนะนำลูกค้าใหม่เข้ามาใช้บริการที่สาขาของ 'เฮงลิซซิ่ง' พร้อมกับการดำเนินกิจกรรม CRM กระชับความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิมที่มีประวัติการผ่อนชำระดี สามารถเข้ามาขอสินเชื่อเพื่อการต่อยอดทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องของทุกอาชีพ พร้อมกับการ

ขยายธุรกิจนายหน้าตัวแทนประกันชีวิต และประกันวินาศภัย จากพันธมิตรผู้ให้บริการกว่า 12 ราย ไปพร้อมกับการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อ และการเติบโตของตลาดยานยนต์ในประเทศไทย โดยกลยุทธ์นี้บริษัทฯ ประเมินว่าจะทำให้การลดสัดส่วนหนี้ NPLs เป็นไปได้ตามแผนด้วยระบบการจัดเก็บที่มีคุณภาพ และการบริหารความเสี่ยงโดยการปรับใช้เทคโนโลยีเป็นองค์ประกอบในการพิจารณาสินเชื่อเพื่อป้องกันปัญหานี้ NPLs ลดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ อีกทั้งเพิ่มความแม่นยำในการพิจารณาสินเชื่อ

สำหรับแผนการจัดหาเงินที่นอกเหนือจากการทำธุรกิจปกติ ได้มีการกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อสนับสนุนแหล่งเงินทุน อีกทั้งยังเตรียมความพร้อมในการทำอันดับความน่าเชื่อถือของผู้ออกตราสารหนี้ (Credit Rating) และคาดว่าจะออกหุ้นกู้เพื่อขยายพอร์ตสินเชื่ออย่างก้าวกระโดด

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้มีนโยบายการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานความยั่งยืนที่สร้างสมดุลการเติบโตควบคู่กับความยั่งยืนอยู่ที่ดีของสังคม สิ่งแวดล้อม และการกำกับกิจการที่ดี (ESG) เพื่อการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพโปร่งใส ตรวจสอบได้ และคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสีย ที่จะช่วยให้ HENG สร้างการเติบโตที่ยั่งยืนและทำให้เป็นหนึ่งในหุ้นที่ได้รับการพิจารณาคัดเลือกเข้าสู่ดัชนีหุ้นยั่งยืน หรือ THSI จากการจัดอันดับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยทุกช่วงสิ้นปี เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับผู้ที่ต้องการลงทุนตามแนวทางของการลงทุนอย่างมีความรับผิดชอบ



เฮงลิซซิ่ง



ตั้งเป้ารายได้รวมปี66 โต 15%
พร้อมมั่นใจ กำไรโตต่อเนื่อง



B ไขว้งบรวมล้งวาททุณสะสมเกลี้ยง จากปี 2564 ที่มีตัวเลขวาททุณสะสมกว่า 53.9 ล้านบาท ขณะที่ผลประกอบการงวดปี 2565 กำไรสุทธิ 67 ล้านบาท พร้อมแจ้งกำไรลดลงจากบริษัทร่วมทุน เดินหน้าตั้งเป้ารายได้เติบโต 15% ชีร์กิจงวนส่งและโลจิสติกส์มีแนวโน้มสดใส

ดร.ปณัญญา บุณัญญาภักดิ์ **ประธานกรรมการบริหาร บริษัท บี จิสติกส์ จำกัด (มหาชน) หรือ B** เปิดเผยว่า จากงบการเงินรวมปี 2565 ของบริษัทและบริษัทย่อย B สามารถล้างขาดทุนสะสมได้ทั้งหมดจากปี 2564 ที่มีตัวเลขขาดทุนสะสมอยู่ที่ 53.9 ล้านบาท ซึ่งถือเป็นทิศทางที่ดี บริษัทสามารถพลิกกลับมาแข็งแกร่งและมีความพร้อมในการแข่งขัน โดยแนวโน้มผลการดำเนินงานในปีนี้ มั่นใจว่าผลประกอบการจะมีกำไรต่อเนื่อง จากปี 2565 ที่รายงานผลประกอบการบริษัทและบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิ 67.63 ล้านบาท ซึ่งกำไรลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมลดลง ขณะที่มีรายได้รวม 330.20 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2564 ที่มีรายได้รวม 360.89 ล้านบาท

ทั้งนี้บริษัทมีสินทรัพย์รวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 2,413.50 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 1,060.27 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 78.35% โดยสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น ส่วนใหญ่เป็นเงินลงทุนเพิ่มในบริษัท เดอะ เมกะวัตต์ จำกัด 807.75 ล้าน และ บริษัท เทพบุตร จำกัด 15.30 ล้านบาท

ดร.ปัทมญา กล่าวต่อว่า บริษัทตั้งเป้าหมายรายได้รวมปีนี้จะเติบโต 15% โดยมีปัจจัยบวกจากภาพรวมธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ที่มีแนวโน้มสดใส ประกอบกับกลุ่ม B ได้มีการปรับกลยุทธ์ โดยการขยายฐานลูกค้าไปในกลุ่มธุรกิจที่หลากหลาย เน้นลูกค้ารายใหญ่ที่มีความต้องการใช้บริการกองรถปริมาณที่มาก สอดคล้องกับจำนวนรถหัวลากของ บริษัทที่มีอยู่จำนวน 66 คัน นอกจากนี้ได้เพิ่มน้ำหนักธุรกิจการให้บริการด้านศุลกากรมากขึ้น เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า รวมทั้งการบริหารจัดการด้านต้นทุนส่งผลให้มีประสิทธิภาพ

“ปีนี้ B มั่นใจว่าผลประกอบการจะมีกำไรต่อเนื่อง รายได้จากธุรกิจขนส่งจะโดดเด่นมาก จากการปรับกลยุทธ์เน้นลูกค้ารายใหญ่ เพิ่มน้ำหนักธุรกิจให้บริการด้านผลการ และบริหารจัดการต้นทุนขนส่ง” ดร.ปัทมา กล่าว



THMUI

ผนักพันธมิตรสิงคโปร์ ตั้งสาขาและโกดังใหม่ใน จ.สงขลา

THAIMUI
WE UNDERSTAND



THMUI ผนักพันธมิตรสิงคโปร์ ตั้งสาขาและโกดังใหม่ใน จ.สงขลา รองรับการให้บริการลูกค้ากลุ่มธุรกิจมารีน ขุดเจาะน้ำมัน และก๊าซธรรมชาติในพื้นที่ภาคใต้และในประเทศเพื่อนบ้าน ทั้งมาเลเซีย และเมียนมา ตั้งเป้ารายได้ 15-20% ในปีนี้

นายทชากร ลีลาประชากุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยมูย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ THMUI ผู้นำธุรกิจลวดสลิง และอุปกรณ์ยกหิ้วคุณภาพสูง เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้แกรนด์โอเพนนิ่งเปิดสาขาใหม่พร้อมโกดังใหม่ใน จ.สงขลา เพื่อให้บริการแบบครบวงจรแก่กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่ภาคใต้ รวมทั้งลูกค้าต่างประเทศที่มีพื้นที่ใกล้เคียงกัน โดยเป็นการจับมือกับบริษัท All Marine Offshore Solutions Group Limited (AMOS) พันธมิตรชั้นนำจากประเทศสิงคโปร์ ซึ่งเดิมมีการขยายตลาดในโซนพื้นที่ภาคใต้อยู่แล้ว ได้เซ็นสัญญาแต่งตั้ง THMUI เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ AMOS สนับสนุนให้ THMUI สามารถขยายฐานลูกค้าในกลุ่มสินค้าลวดสลิงคุณภาพสูง ซึ่งเป็นตลาดที่บริษัทยังไม่เคยเข้าไป

จึงคาดว่า จะสนับสนุนให้บริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้น และยังสามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ในกลุ่มอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น กลุ่มลูกค้าในธุรกิจ Non oil & Gas ในพื้นที่ภาคใต้และในประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง และคาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้ทันทีในเดือนมีนาคมหลังจากเปิดตัว โดยตั้งเป้ารายได้จากสาขาใหม่สนับสนุนภาพรวมรายได้รวมของ THMUI ให้เติบโตราว 15-20% ในปี 2566

นายทชากร กล่าวต่อว่า สาขาและโกดังใน จ.สงขลา พร้อมให้บริการลูกค้าแบบครบวงจร ทั้งด้านการผลิต การตรวจสอบ และการฝึกอบรม รองรับกลุ่มลูกค้าธุรกิจมารีน ขุดเจาะน้ำมัน และก๊าซธรรมชาติ สำหรับลูกค้าในไทย รวมทั้งกลุ่มลูกค้าจากประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง อาทิ ประเทศมาเลเซีย และเมียนมา รับภาพรวมกลุ่มธุรกิจน้ำมันและก๊าซธรรมชาติที่ฟื้นตัวขึ้นต่อเนื่อง เป็นโอกาสที่ดีของ THMUI ในการเพิ่มยอดขายและการให้บริการลูกค้าอย่างใกล้ชิด และรวดเร็ว โดย THMUI ได้รับอานิสงส์จากการมีลูกค้าในหลากหลายอุตสาหกรรม ขณะที่งานประมูลโครงการต่างๆ ก็มองว่าเป็นโอกาสของเรา



BR

มั่นใจปีนี้แนวโน้มสดใส รายได้โตไม่น้อยกว่า 10%

BR ผู้นำธุรกิจเนื้อเป็ด ไขว่คว้าไรปี2565 เติบโตสวย 386 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 792% พันตัวแรงหลังสถานการณ์โควิดคลี่คลาย และทั่วโลกเปิดเมือง เตรียมขยายธุรกิจ “อาหารพร้อมทาน” เพิ่มยอดขายในประเทศ เจาะกลุ่มลูกค้าครอบครัวและคนรุ่นใหม่ พร้อมลุยขยายตลาดส่งออกมากยิ่งขึ้น มั่นใจปีนี้แนวโน้มสดใส รายได้เติบโตไม่น้อยกว่า 10%



นายโจเซฟ สุชาวณิชย์ ผู้ก่อตั้งและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บางกอกเอนซ์ จำกัด (มหาชน) หรือ BR Group เปิดเผยถึงผลดำเนินงานประจำปี 2565 ว่า “บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการ 8,520 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17%จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่มีรายได้ 7,260 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 386 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 792% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่ขาดทุนสุทธิ 56 ล้านบาท โดยมีสาเหตุมาจากรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการบริหารจัดการที่เหมาะสมและกลยุทธ์การขายที่มีประสิทธิภาพในช่วงสถานการณ์โรคระบาด ได้ช่วยให้องค์กรบรรลุผลอย่างรวดเร็วและทันต่อทั้ง

บริษัทฯ มีกำไรขึ้นต้นจากการขายและบริการเท่ากับ 1,805 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 60% จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้จากการขายและบริการของทุกกลุ่มธุรกิจเพิ่มขึ้น สำหรับอัตรากำไรขึ้นต้นในงบการเงินรวม คิดเป็น 21% เพิ่มขึ้นจาก 16% จากปีก่อนเนื่องจากการบริหารต้นทุนขายสินค้าและต้นทุนการให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

สำหรับแผนธุรกิจในปี 2566 นี้ บริษัทฯ วางกลยุทธ์เน้นการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ “Ready to Eat” & “Ready to Cook” Products อาหารปรุงสุกจากเนื้อเป็ดเพื่อขยายตลาดในประเทศ นอกจากนี้ BR เตรียมขยายตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น โดยปัจจุบัน BR มีตลาดยุโรป และเอเชียเป็นตลาดหลักในต่างประเทศ โดยใช้ฐานการผลิตที่ประเทศไทย และ ประเทศเนเธอร์แลนด์



อีกทั้ง บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายรายได้เติบโตในปี 10% จากปีก่อน จากการขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น และการฟื้นตัวของธุรกิจ และการบริหารจัดการที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ อีกทั้งสถานการณ์

การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ภายในประเทศและทั่วโลกเริ่มคลี่คลายลง



BR Group เป็น 1 ในผู้ผลิตเนื้อเป็ดรายใหญ่ของประเทศมากกว่า 30 ปี และมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจ เนื้อเป็ดแบบครบวงจร ตั้งแต่ต้นน้ำ และปลายน้ำ คือ ฟาร์มพ่อพันธุ์-แม่พันธุ์เปิด โรงฟักไข่เปิด ฟาร์มเปิดเนื้อ โรงงานชำแหละและแปรรูปอาหารจากเนื้อเป็ด และธุรกิจอาหารสัตว์ ซึ่งช่วยให้บริษัทฯ มีจุดเด่นในการผลิต เนื้อเป็ดคุณภาพสูง และ อาหารแปรรูปจากเป็ดพร้อมรับประทาน ระดับพรีเมียม ด้วยเทคโนโลยีระดับโลก ในขณะที่บริษัทฯ มีการควบคุมต้นทุนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีฐานการผลิตใหญ่ใน 2 ประเทศคือ ประเทศไทย และประเทศ เนเธอร์แลนด์



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



YLG

เผยทองคำย่อตัวเหตุกังวลเฟดขึ้นดอกเบี้ยมี.ค. 0.5% ด้านทองในประเทศไทยทองคำหนัก 29,500 ส่วนทางทองโลกรับอานิสงส์บาทอ่อน

วรายแอลจี เผยทองคำย่อตัวหลังนักลงทุนกังวลผลประชุมเฟดเดือน มี.ค. อัตราดอกเบี้ยนโยบายอาจปรับขึ้น 0.5% มากกว่าที่เคยคาด หลังเงินเฟ้อพุ่งไม่แผ่ว ส่งผลทองแท่งทั่วโลกทรึงตัวหนัก 29,500 บาทต่อบาททองคำ ต่อเนื่องและมีลุ้นปรับตัวขึ้น เหตุได้อานิสงส์เงินบาทอ่อน ระยะสั้นมีลุ้นทองคำในประเทศแตะกรอบ 30,500 - 30,850 บาทต่อบาททองคำ แต่แนะนำทยอยขายทำกำไรเพราะราคาทองโลกยังปรับฐาน แต่เชื่อว่าระยะยาวราคาทองคำยังมีโอกาสปรับตัวขึ้น อานิสงค์ความต้องการทองจากหลายอุตสาหกรรม พร้อมแนะนำนักลงทุนเทรดทองผ่านแอป YLG Gold investment ปิดความเสี่ยงค่าเงินผันผวนอย่างมีประสิทธิภาพ

นางพรรณ นววัฒนทรัพย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วรายแอลจี บูลิชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (YLG) ผู้นำเข้าและส่งออกทองคำแท่งรายใหญ่ของไทย เปิดเผยว่า ราคาทองคำในตลาดโลกช่วงนี้เริ่มมีสัญญาณปรับตัวลดลง ซึ่งมาจากความกังวลของนักลงทุนเกี่ยวกับการประชุมของธนาคารกลางสหรัฐ (เฟด) ช่วงเดือน มีนาคม 2565 ที่เริ่มให้น้ำหนักว่าเฟดอาจจะปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย 0.50% จากเดิมที่คาดการณ์ว่าจะปรับขึ้นเพียง 0.25%

ส่งผลให้มีความกังวลว่าปีนี้อัตราดอกเบี้ยนโยบายอาจจะปรับขึ้นไปถึงระดับ 5.5 - 5.75% เพิ่มจากอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันถึง 1% และในกรณีที่อัตราเงินเฟ้อยังเร่งตัวต่อเนื่อง ก็มีโอกาสที่อัตราดอกเบี้ยนโยบายอาจจะไปถึงจุดสูงสุดที่ 6% จากความกังวลดังกล่าวจึงส่งผลให้ดอลลาร์สหรัฐกลับมาแข็งค่า และกดดันให้ทองคำราคาอ่อนลง อย่างไรก็ตาม ราคทองคำในระยะกลางยังอยู่ในช่วงของการปรับฐาน หลังจากทองคำพุ่งแรงนับตั้งแต่ปลายปี 2563 จนถึงเดือน มี.ค. จนเข้าสู่ภาวะซบเซามากเกินไป เมื่อทิศทางเป็นเช่น

นี้นักลงทุนจึงมีพฤติกรรมเทขายเมื่อเข้าใกล้แนวต้าน ทำให้ราคาทองคำผ่านแนวต้านสำคัญไปได้ยากยิ่งขึ้นจนกว่าจะมีปัจจัยหนุนใหม่ๆ เข้ามา โดยมองแนวต้านแรกที่ 1,847 -1,852 ดอลลาร์สหรัฐต่อทรอยออนซ์ หากไม่ผ่านแนวต้านนี้ทองคำอาจจะมีสัญญาณซึมตัวลง ส่วนแนวรับมองที่ 1,800 ดอลลาร์สหรัฐต่อทรอยออนซ์ แต่หากผ่าน 1,847 -1,852 ดอลลาร์สหรัฐต่อทรอยออนซ์ได้จะมีมุมมองเชิงลบลดลงต่อโดยมีฐานถัดไปที่ 1,880-1,870 ดอลลาร์สหรัฐต่อทรอยออนซ์

ขณะเดียวกันทองคำในประเทศไม่ได้เคลื่อนไหวไปในทิศทางเดียวกับราคาทองคำในตลาดโลก เพราะได้รับอานิสงส์จากค่าเงินบาทที่อ่อนค่า ดังนั้นจึงหวั่นที่ค่าเงินบาทอ่อนค่านี้ทำให้ทิศทางทองในประเทศนับตั้งแต่ต้นปีจนถึงปัจจุบันยังทรงตัวรักษาระดับไว้ได้เหนือ 29,500 บาทต่อบาททองคำ ไม่ได้ปรับตัวลดลงเช่นราคาทองคำในตลาดโลก อีกทั้งยังมีโอกาสทยอยขึ้น โดยมองแนวต้าน 30,500 -30,850 บาทต่อบาททองคำ แนวรับ 30,000-29,500 บาทต่อบาททองคำ อย่างไรก็ตามแนะนำให้ทยอยทำกำไรเมื่อราคาทองคำในประเทศทยอยขึ้น เพราะราคาทองคำต่างประเทศยังเป็นทิศทางปรับตัวลง หากค่าเงินบาทกลับมาแข็งค่า ราคาทองคำในประเทศก็จะกลับไปเคลื่อนไหวในทิศทางเดียวกับราคาทองคำในตลาดโลกจึงแนะนำให้ทยอยทำกำไรออกไปก่อน

ทั้งนี้การปรับตัวลงของราคาทองคำมองว่าเกิดขึ้นในระยะสั้นเท่านั้น แต่ในระยะยาวจะยังเป็นขาขึ้น โดยจากข้อมูลของสำรวจทางธรณีวิทยาสหรัฐอเมริก (United States geological survey : USGS) พบว่าปริมาณการผลิตเหมืองทองคำทั่วโลกในปี 2565 อยู่ที่

ประมาณ 3,100 ตัน เพิ่มขึ้นจากปี 2564 ที่มีการผลิต 3,090 ตัน จะเห็นว่าปริมาณทองคำที่ผลิตได้เพิ่มขึ้นทุกปี แต่ก็ไม่ได้จุดให้ราคาทองคำปรับลดลงแต่อย่างใด ราคายังทรงตัวในระดับ เพราะเป็นสินค้าที่มีความต้องการทั้งจากภาคอุตสาหกรรม ภาคการเงินการลงทุน รวมถึงการออมใส่เพื่อความสวยงาม

อย่างไรก็ตามการลงทุนทองคำในช่วงที่ค่าเงินมีการเปลี่ยนแปลงสูงนั้น การลงทุนทองคำผ่านแอปพลิเคชัน YLG Gold Investment ถือเป็นทางเลือกที่ได้รับความนิยมจากนักลงทุนค่อนข้างสูง เพราะเป็นแอปพลิเคชันแรกของไทยที่จะยกระดับการลงทุนในทองคำที่สามารถซื้อขายทองคำได้ถึง 5 สกุลเงินหลัก ประกอบด้วย ดอลลาร์สหรัฐ หยวน ดอลลาร์สิงคโปร์ ยูโร และเงินบาท เพื่อสร้างความหลากหลายเพราะเป็นการเพิ่มช่องทางทำกำไรในการลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในภาวะที่ค่าเงินผันผวน และพิเศษในช่วงนี้ YLG ลดเงินวางประกันสำหรับเทรดทองคำบน แอปฯ YLG Gold investment จากการวางเงินประกัน 100,000 บาท เหลือ 50,000 บาท สนใจลงทุนคลิก



YLG
GROUP

บล.ทิสโก้

ลุ้น ต่างชาติซื้อหุ้นไทย

เลือกตั้งหุ้น - Fed ส่งสัญญาณดอกเบี้ยชัด

บล.ทิสโก้ลุ้น ! นักลงทุนต่างชาติเข้าซื้อหุ้นไทยครั้งหลังของเดือนมีนาคม จาก 2 ปีจี้หุ้น คือ

1. ธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) ส่งสัญญาณการปรับอัตราดอกเบี้ยชัดเจน และ
2. การเลือกตั้งในประเทศ เน้นซื้อหุ้นคุณภาพดีขนาดใหญ่ที่คาดว่าจะได้ประโยชน์จากการเลือกตั้ง และท่องเที่ยวฟื้นตัว ผสานกับหุ้นเชิงรับพื้นฐานธุรกิจแข็งแกร่งภายใต้เศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอนสูง

นายอภิชาติ ผู้บรรเจิดกุล ผู้อำนวยการอาวุโส สายงานวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ บริษัทหลักทรัพย์ ทิสโก้ จำกัด เปิดเผยว่า บล.ทิสโก้มองแนวโน้มการลงทุนในตลาดหุ้นไทยในช่วงครึ่งเดือนแรกของเดือนมีนาคมยังถูกกดดันจากกระแสเงินทุนต่างประเทศไหลออก แต่ในช่วงครึ่งเดือนหลังจะมีปัจจัยบวกจากความชัดเจนของ Dot Plot ในการประชุมธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) เดือนมีนาคม และการเลือกตั้งในประเทศ ซึ่งน่าจะช่วยกระตุ้นตลาดหุ้นไทยมีโอกาสฟื้นตัวในช่วงครึ่งเดือนหลังต่อเนื่องไปอีก 1-2 เดือนข้างหน้า

“หลังจากที่นักลงทุนต่างชาติทยอยปรับพอร์ตมาต่อเนื่องตั้งแต่ต้นเดือนที่แล้ว บล.ทิสโก้มองว่ามีหุ้นที่นักลงทุนต่างชาติจะกลับมาซื้อหุ้นไทยเมื่อมีความชัดเจนของ 2 เรื่องสำคัญ คือ 1.Dot Plot จากการประชุม Fed ในช่วงกลางเดือนมีนาคมนี้ และ 2.การเลือกตั้งภายในประเทศที่คาดว่าจะนายกฯ ประยุทธ์จะประกาศยุบสภาในช่วงกลางเดือนนี้” นายอภิชาติกล่าว

ทั้งนี้ ความชัดเจนของ Dot Plot คาดจะช่วยคลายความกังวลการขึ้นดอกเบี้ยของ Fed อย่างน้อย ก็ในช่วง 3 เดือนข้างหน้า ในขณะที่ตลาดหุ้นไทยมักตอบสนองเชิงบวกในช่วงก่อนการเลือกตั้ง ตามสถิติตลาดหุ้นไทยในช่วง 3 เดือน, 2 เดือน และ 1 เดือน ก่อนเลือกตั้งมักปรับตัวขึ้น โดยให้ผลตอบแทนเป็นบวกเฉลี่ย +5.6%, +2.5% และ +2.3% และมีระดับความเชื่อมั่นเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 70%

นอกจากนี้ จากการศึกษาลงในรายละเอียดของผลตอบแทนแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมพบว่า กลุ่มที่มักให้ผลตอบแทนเป็นบวกเสมอควบคู่กับมีโอกาส Outperform ตลาดเกินครึ่ง คือ FOOD, FIN, ENER และ COMM ดังนั้น นักลงทุนระยะสั้นควรให้ความสนใจในหุ้นกลุ่มเหล่านี้

นายอภิชาติกล่าวอีกว่า สำหรับประเด็นหุ้นที่น่าสนใจในเดือนมีนาคม บล.ทิสโก้ยังคงให้ความสนใจหุ้นคุณภาพดีขนาดใหญ่ที่คาดว่าจะได้ประโยชน์จากการเลือกตั้งและแนวโน้มการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวต่อเนื่อง ผสานกับหุ้นเชิงรับพื้นฐานธุรกิจแข็งแกร่งภายใต้เศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอนสูง

ดังนั้น หุ้นเด่นที่ บล.ทิสโก้แนะนำในเดือนมีนาคม คือ ADVANC, AEONTS, AUCTION, BDMS, CPALL, HMPRO, ICHI

และ MINT โดยมีแนวรับเดือนมีนาคมอยู่ที่ 1,620-1,610 จุด และแนวรับต่อไปที่ 1,600 จุด ขณะที่แนวต้านอยู่ที่ 1,650 จุด แนวต้านต่อไปที่ 1,670 จุด





ฮอนไซด์ Business

**TQR ร่วมบริจาค
ช่วยเหลือผู้ประสบภัยในตุรเคีย-ซีเรีย**



**RT ต้อนรับคณะสื่อมวลชน
เยี่ยมชมโครงการ**



**PLT ถือฤกษ์ดีเดือนแห่งความรัก
ร่วมใจบริจาคโลหิต
"เลือด 1 หยด ลดการสูญเสีย"**



**"AGE" ปลอยสินเชื่อบรรทุก
ให้พนักงานโครงการ "เต้าแก้น้อย" เฟส 2**



สรุปภาพรวมตลาด

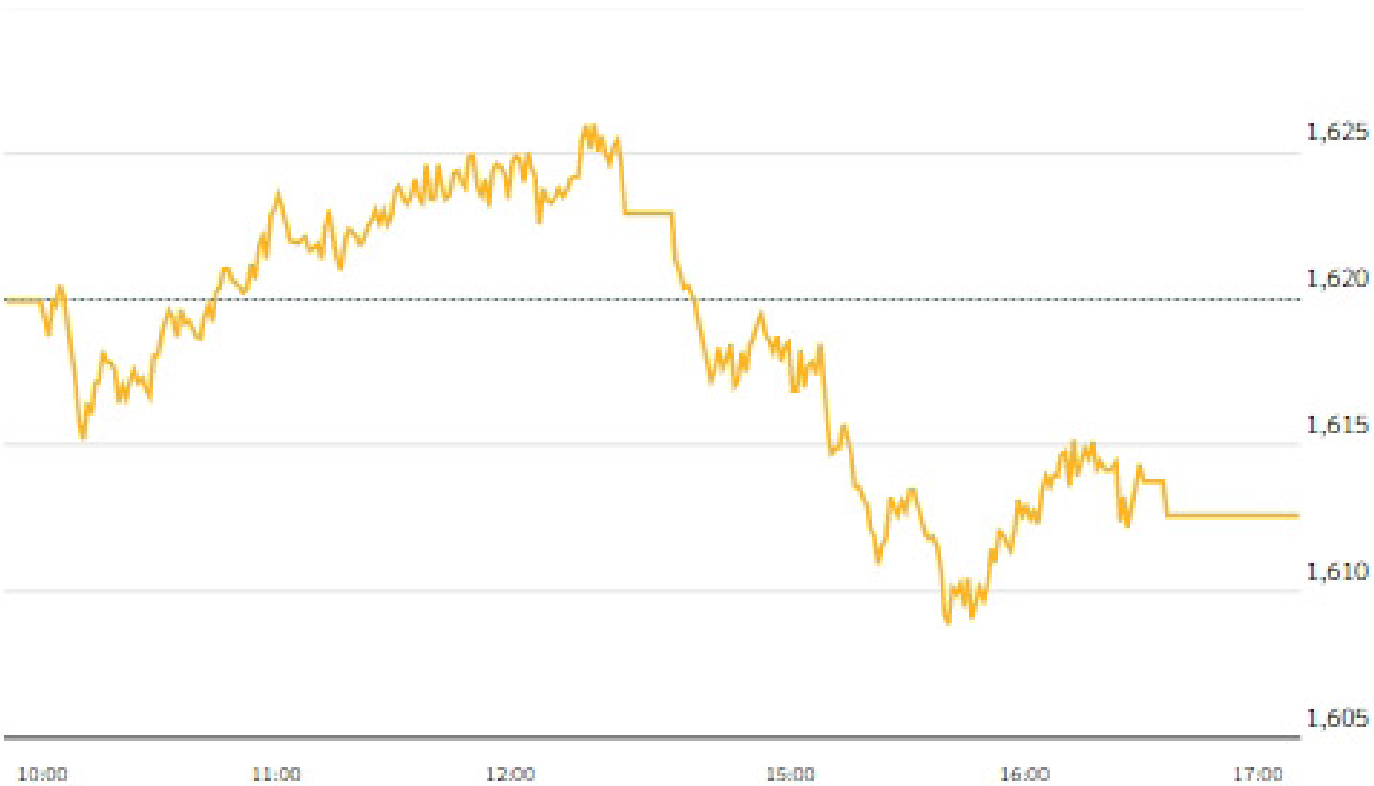
ดัชนี

SET

FTSE SET/FTSE ASEAN

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ลบ.)
SET	1,612.64	-7.34 (-0.45%)	18,028,661	67,578.86
SET50	965.31	-1.63 (-0.17%)	1,253,394	41,766.78
SET100	2,168.72	-4.88 (-0.22%)	2,360,749	53,358.63
sSET	1,058.92	-11.05 (-1.03%)	987,533	3,514.44
SETCLMV	957.72	-2.87 (-0.30%)	910,316	25,225.92
SETHD	1,159.80	-2.25 (-0.19%)	1,110,858	17,692.44
SETTHSI	1,024.72	-2.36 (-0.23%)	2,254,015	48,049.57
SETWB	989.84	-1.80 (-0.18%)	503,048	10,621.80
mai	552.40	-8.16 (-1.46%)	739,663	2,556.18

SET



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่รวมการซื้อขาย DFX

ภาพรวมภาวะตลาด		ข้อมูลล่าสุด 02 มี.ค. 2566 17:15:11			
		SET		mai	
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)		หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)
▲ เพิ่มขึ้น	480	5,010,755	51	134,824	
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	387	3,134,199	45	148,104	
▼ ลดลง	1,121	9,811,584	160	440,716	
จำนวนรายการ		SET	604,857	mai	89,194

ผลการดำเนินงาน		ข้อมูล ณ วันที่ 01 มี.ค. 2566	
		SET	mai
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		19,863,226.07	554,170.97
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		28.84	14.76
P/E (เท่า)		19.51	68.51
P/BV (เท่า)		1.60	2.91
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		2.88	1.16
กำไรสุทธิต่อหุ้น		83.03	8.18

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี		ข้อมูล ณ วันที่ 01 มี.ค. 2566	
		SET	mai
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		-1.73%	-3.32%
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		-0.12%	-11.61%
YTD (Year to Date)		-2.92%	-4.04%

10 อันดับสูงสุด

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

ค้นหาอัตโนมัติ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)	Intraday
☆ DELTA	1,000.00	+14.00 (+1.42%)	4,430,647.20	
☆ BBL	158.50	-4.50 (-2.76%)	2,623,714.80	
☆ AOT	71.75	-0.75 (-1.03%)	2,487,297.40	
☆ CPALL	62.00	+1.00 (+1.64%)	1,973,721.08	
☆ PTT XD	31.50	-0.50 (-1.56%)	1,890,187.75	
☆ SAWAD	53.00	-2.00 (-3.64%)	1,716,430.90	
☆ PTTEP	155.00	+2.50 (+1.64%)	1,663,656.80	
☆ GULF XD	50.25	-1.00 (-1.95%)	1,505,184.30	
☆ KBANK	137.00	+0.50 (+0.37%)	1,450,179.60	
☆ SINGER	23.10	+1.60 (+7.44%)	1,412,057.65	

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

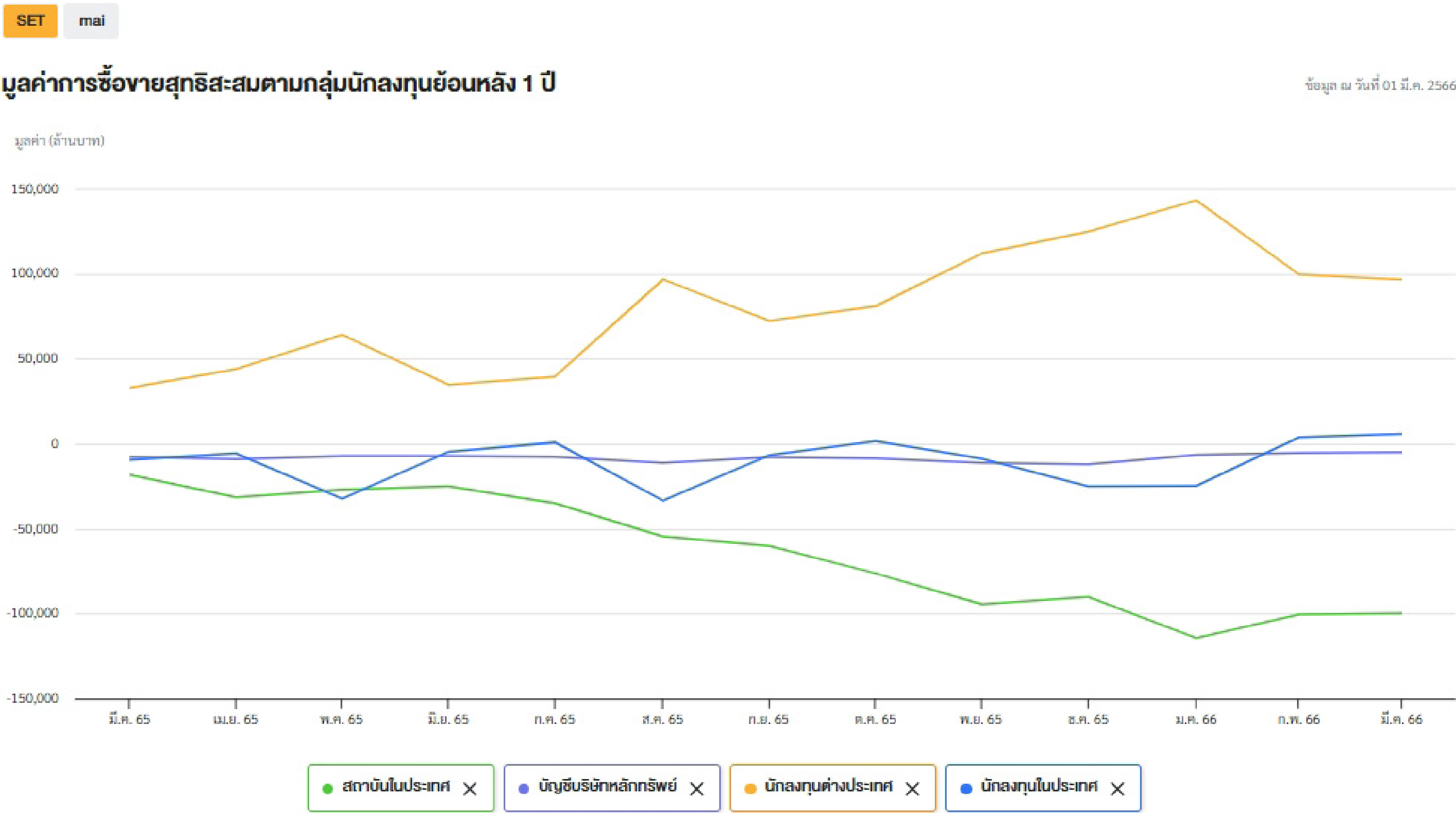
ราคาลดลง

ค้นหาอัตโนมัติ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)	Intraday
☆ KJL	24.50	+0.80 (+3.38%)	301,010.32	
☆ KLINIQ	38.25	+1.25 (+3.38%)	153,956.65	
☆ DITTO	43.25	-2.25 (-4.95%)	143,134.90	
☆ BVG	6.85	0.00 (0.00%)	125,374.38	
☆ READY	10.90	-0.30 (-2.68%)	118,907.36	
☆ FSMART	10.90	0.00 (0.00%)	108,294.73	
☆ BEB	57.00	-3.00 (-5.00%)	83,777.30	
☆ MASTER	77.25	+0.50 (+0.65%)	81,817.93	
☆ WARRIX	9.95	-0.05 (-0.50%)	81,734.76	
☆ PRI	36.75	+0.75 (+2.08%)	75,938.68	

SET

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 02 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 02 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 02 มี.ค. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	6,987.21	10.34	5,765.43	8.53	1,221.77	13,407.79	10.58	11,380.85	8.98	2,026.93	235,441.46	8.34	243,899.93	8.64	-8,458.47
นักซื้อหลักทรัพย์	4,978.08	7.37	6,355.80	9.41	-1,377.73	9,366.72	7.39	10,361.29	8.18	-994.57	208,501.49	7.39	202,700.38	7.18	5,801.10
นักลงทุนต่างประเทศ	34,777.68	51.46	35,156.81	52.02	-379.13	64,203.26	50.67	67,599.81	53.35	-3,396.55	1,387,724.62	49.17	1,416,288.86	50.18	-28,564.24
นักลงทุนในประเทศ	20,835.89	30.83	20,300.81	30.04	535.08	39,730.33	31.36	37,366.14	29.49	2,364.19	990,902.22	35.11	959,680.62	34.00	31,221.60

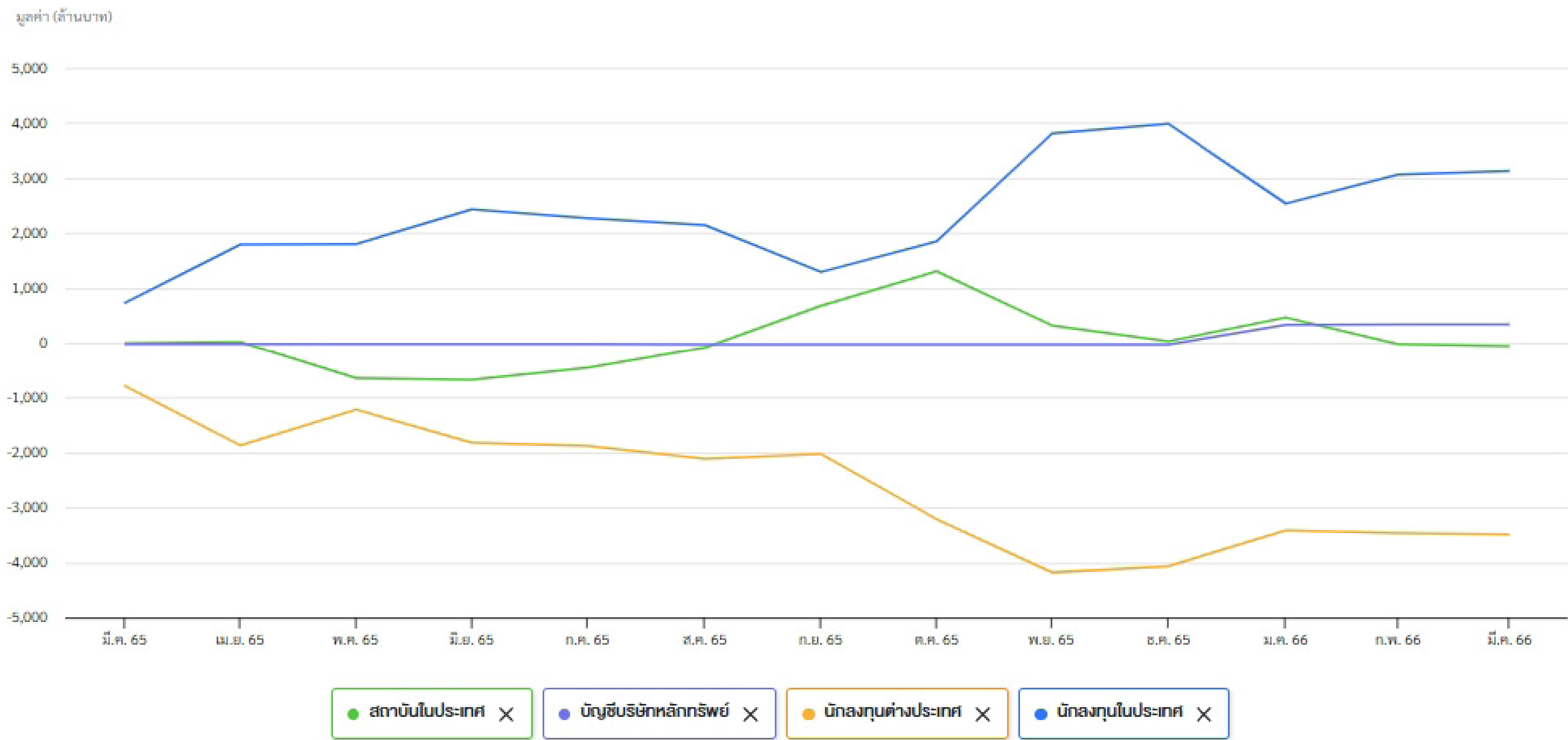
mai

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 มี.ค. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 02 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 02 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 02 มี.ค. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	70.77	2.77	85.23	3.33	-14.46	154.58	2.51	205.40	3.34	-50.82	3,833.58	2.35	3,933.89	2.41	-100.30
นักวิจัยหลักทรัพย์	1.00	0.04	1.31	0.05	-0.30	1.76	0.03	2.53	0.04	-0.77	609.89	0.37	243.36	0.15	366.54
นักลงทุนต่างประเทศ	384.29	15.03	442.69	17.32	-58.39	882.37	14.33	965.67	15.68	-83.30	18,665.88	11.43	18,146.32	11.12	519.56
นักลงทุนในประเทศ	2,100.11	82.16	2,026.95	79.30	73.16	5,119.09	83.13	4,984.21	80.94	134.88	140,146.95	85.84	140,932.75	86.33	-785.80

HOONINSIDE

The image shows a tablet displaying the cover of 'HOONINSIDE' magazine. The cover features a man in a suit standing in front of modern skyscrapers. The text on the cover includes the title 'HOONINSIDE', the 'SC ASSET' logo, the name 'นายณัฐพงศ์ คุณากรวงศ์' (Mr. Nattapong Kunakrongkiet), his title 'รองประธานกรรมการและ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SC' (Deputy Chairman and Managing Director of SC Asset Corporation Public Co., Ltd.), the large 'SC' logo, and the headline 'ตั้งเป้า 5 ปี รายได้แตะ 1.5 แสนลบ. เปิด 25 โครงการใหม่ มูลค่า 4 หมื่นลบ.' (Targeting 5 years to reach 1.5 million baht in revenue, opening 25 new projects worth 40,000 million baht).

HOONINSIDE

SC ASSET

นายณัฐพงศ์ คุณากรวงศ์
รองประธานกรรมการและ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SC

SC

ตั้งเป้า 5 ปี

รายได้แตะ 1.5 แสนลบ.

เปิด 25 โครงการใหม่ มูลค่า 4 หมื่นลบ.

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