

H O O N I N S I D E

pi

บล.พาย

รุกตลาด ด้วยแผนธุรกิจ
และ นวัตกรรมหลากหลาย

สู่โลกการเงินดิจิทัล



นายบ็อบ เวาเทอร์ส

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัทหลักทรัพย์ พาย จำกัด (มหาชน) หรือ pi



ที่ปรึกษา
ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิษฐรุ่งธีรเทพ
สาธิต วรรณศิลป์
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
รณพงศ์ มีทอง
ภากร ยิ่งแจ่ม

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ ทรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว
อัญญา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดี

กราฟิก
วิชุดพล นาคสุข
ศิวีลา สอบใหม่
ศักดาจรัส จันทร์อินท

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

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	08
ข่าวการเงิน	15
อินไซด์ Business	18
สรุปการซื้อขาย	19



MAGAZINE HOONINSIDE

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

พีที แมกซ์ การ์ด พลัส
ช่วยคนไทยแบกบา
ลงทุนวันละ 1 บาทกว่า

ลดค่าน้ำมันสูงสุด
1,200 บาท*



ลดน้ำมันเครื่องสูงสุด
3,576 บาท**



ลดค่ากาแฟสูงสุด
4,500 บาท***



* จำนวนจากส่วนลดค่าน้ำมันต่อปี ลิตรละ: 50 สตางค์ สูงสุดเดือนละ: 200 ลิตร
** จำนวนจากส่วนลด 60% ของน้ำมันเครื่องเกรดสังเคราะห์ที่ ราคาสูงสุด 2,980 บาท จำนวน 2 ลิตร ในระยะเวลา 1 ปี
*** จำนวนจากส่วนลด 50% ของกาแฟแฟรนไชส์ ราคาสูงสุด 75 บาท จำนวน 10 ลิตรต่อเดือน ในระยะเวลา 1 ปี



บล.พาย

รุกตลาดด้วยแผนธุรกิจ
และนวัตกรรมหลากหลาย

สู่โลกการเงินดิจิทัล

ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานเป็นที่น่าพอใจ โดยยังคงมีส่วนแบ่งการตลาดสูง เป็นอันดับที่ 2 ในตลาด TFEX และ อันดับที่ 15 ในตลาดตราสารทุน โดยในปี 2566 บริษัทฯ ตั้งเป้าขยับขึ้นเป็นอันดับ 1 ในตลาด TFEX และสืบนับแรกของตลาดตราสารทุน

นายบ็อบ เวาเทอร์ส

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์ พาย จำกัด (มหาชน) หรือ pi

กล่าวว่า วันที่ 14 มีนาคม 2566 นี้ ได้ครบรอบ 1 ปีพอดี หลังจากบริษัทฯ ได้ทำการเปลี่ยนชื่อจาก **บล. คันทรี กรุ๊ป** มา เป็น **บล. พาย** ซึ่งตรงกับวัน **pi day** ของโลก **"พาย (Pi)"**

เป็นสัญลักษณ์ทางคณิตศาสตร์ ค่าพาย คือค่าคงตัวทางคณิตศาสตร์ที่ไม่มีจุดสิ้นสุด ฉะนั้นชื่อของ บล.พาย มีความหมายและเป้าหมายไปในทิศทางเดียวกันคือเราจะนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการด้านการลงทุนที่พัฒนาไปได้ไม่สิ้นสุด

ไม่จำกัดประเภท หรือขอบเขตการลงทุน เพื่อเสนอช่องทางการลงทุนที่เปิดกว้างปลอดภัย และตอบโจทย์ความต้องการ

ทางการลงทุนให้แก่ลูกค้า สร้างผลงานการเติบโต อย่างไม่รีรอจำกัด โดยชื่อบริษัทฯ ใหม่ นั้น สะท้อนให้เห็นถึงความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ในการพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลใหม่ **ภายใต้แบรนด์ "Pi" (พาย)** และสอดคล้องกับทิศทางธุรกิจโดยรวม ในการมุ่งสร้างผลิตภัณฑ์และรวบรวมนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีทางการเงินจากทั่วโลก

นายบ็อบ ยังกล่าวอีกว่า ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานเป็นที่น่าพอใจ โดยยังคงมีส่วนแบ่งการตลาดสูงเป็นอันดับที่ 2 ในตลาด TFEX และ อันดับที่ 15 ในตลาดตราสารทุน โดยในปี 2566 บริษัทฯ ตั้งเป้าขยับขึ้นเป็นอันดับ 1 ในตลาด TFEX และสืบนับแรกของตลาดตราสารทุน โดยภายใน Q2/2566 บริษัทฯ



pi

มีแผนที่จะดำเนินการคือ

- 1) การสร้างแบรนด์ Pi ให้เป็นที่รู้จัก เพื่อสะท้อนภาพลักษณ์ที่ทันสมัยและเป็นมิตรมากขึ้น
- 2.) การเปิดตัวแอปพลิเคชัน Pi Financial ซึ่งบริษัทฯ มีความตั้งใจที่จะก้าวขึ้นสู่การเป็นผู้นำ Trading Application ด้วยฟีเจอร์ที่หลากหลาย ซึ่งคาดว่าจะทยอยเปิดตัวออกมา และพร้อมให้ลูกค้าได้ใช้งานจริงภายในเดือนมิถุนายน 2566

สำหรับจุดเด่นที่จะใช้ดึงดูดความสนใจของนักลงทุนนั้นคือ การนำคอนเซ็ปต์ Investing, simplified มาใช้ประกอบด้วย 5 ข้อ ดังนี้

Anytime, anywhere :

ให้ทุกการทำธุรกรรมเกิดขึ้นได้ทุกที่ทุกเวลา ผ่านโมบายแอปพลิเคชัน ซึ่งบริษัทฯ ได้พัฒนาขึ้นมาใหม่ โดยมุ่งเน้น User interface ที่เข้าใจง่าย

All Assets Type :

ให้บริการครอบคลุมทุกประเภทการลงทุน ทุกประเภทสินทรัพย์ โดยจะค่อย ๆ เพิ่มเข้ามาจนครบภายในสิ้นปี 2566 นี้

Everyone :

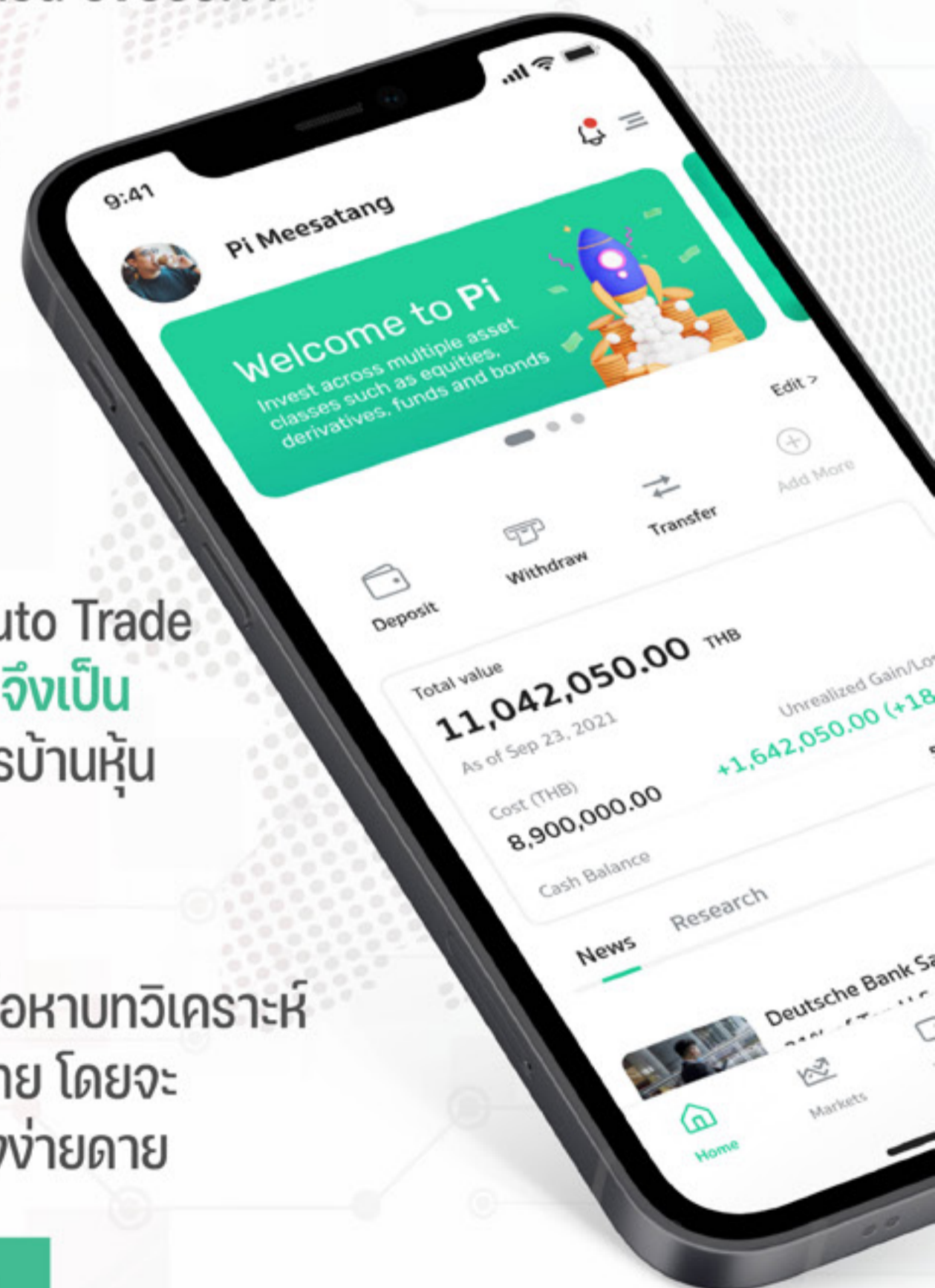
ให้ทุกคนสามารถ Trade ได้แม้ไม่ได้เป็นผู้เชี่ยวชาญ ด้วยระบบ Auto Trade และ Auto Scan ด้วยทาง บล.พาย ซึ่งเป็น Exclusive Partner จึงเป็น บล. รายแรกของประเทศ ที่นำระบบ MT5 มาใช้ในการช่วยทำการบ้านหุ้น

(Pi) Academy:

จากทีม Research นำโดยคุณกวี ชูกิจเกษม มุ่งมั่นในการผลิตเนื้อหาบทวิเคราะห์ที่หลากหลาย เพื่อเป็นความรู้ในการลงทุนให้กับลูกค้าของ บล. พาย โดยจะออกแบบให้อยู่ในแอปพลิเคชัน ที่ลูกค้าสามารถเข้าไปอ่านได้อย่างง่ายดาย

A digital experience with human touch :

ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะก้าวเข้าสู่โลกการเงินดิจิทัลอย่างเต็มตัว สำคัญที่สุดคือ ลูกค้าของ บล. พาย ทุกคน เชื่อมั่นและอุ่นใจได้ว่า ยังคงได้รับการบริการจากผู้แนะนำการลงทุนของบริษัทฯ ได้ทุกที่ ทุกเวลาเหมือนเดิม



pi

บริษัทหลักทรัพย์ พาย จำกัด (มหาชน) หรือ "Pi" "พาย" (เดิมบริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุ๊ป หรือ CGS)

เป็นบริษัทหลักทรัพย์ที่ให้บริการด้านการเงินแบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นบริการทั้งลูกค้า High net worth และลูกค้ารายย่อย เป็นผู้นำในการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี มีเครือข่ายสาขาที่ครอบคลุม มุ่งเน้นการพัฒนาบริการในช่องทางใหม่ๆ

เพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า ทำรายได้รวมและจำนวนลูกค้าเติบโตแบบก้าวกระโดดอย่างต่อเนื่อง 5 ปีติดต่อกัน โดยมีจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้น 39% เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน

ปัจจุบันมีส่วนแบ่งการตลาดด้านหลักทรัพย์อยู่ในอันดับที่ 15 และส่วนแบ่งตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้าอยู่ในอันดับ 2 โดยปี 2565 ที่ผ่านมา บริษัทฯ

ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมแห่งปี

"TFEX Best Award of Honor 2022"
หรือ TFEX Best Award 2022 ในด้าน Active Agent Award ติดต่อกันเป็นเวลา 4 ปีซ้อน และรางวัล Popular Agent Award รวม 2 รางวัล





นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ



ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จึงธนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



ITTHI

เคาะราคาไอพีโอ 3 บาท เสนอขาย 14-16 มี.ค.

ITTHI ประกาศความพร้อมเข้าจดทะเบียนในตลาด เอ็ม เอ ไอ กำหนดราคาขาย IPO ที่ 3 บาทต่อหุ้น เปิดให้จองซื้อ 14-16 มี.ค. นี้ คาดเข้าเทรด mai ภายในเดือนมีนาคม นี้ จุดเด่นการเป็นผู้นำในธุรกิจแสงสว่างกว่า 24 ปี นำเงินระดมทุนเสริมศักยภาพการเติบโตในอนาคต ขึ้นแท่นผู้นำด้านผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ประเภทผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าส่องสว่าง พลังงานทดแทน อุปกรณ์เทคโนโลยีอัจฉริยะ

นายธีรภัทร ศิลปสมรยานนท์
ผู้อำนวยการ บริษัทหลักทรัพย์
พินินซ่า จำกัด ในฐานะผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย เปิดเผยว่า บริษัท อิทธิฤทธิ์ โชนี คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ITTHI ได้กำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) ที่ราคา 3 บาทต่อหุ้น ซึ่งเป็นราคาที่เหมาะสม สะท้อนพื้นฐานและศักยภาพการเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าส่องสว่าง และอุปกรณ์ประเภท IET (Internet Every Thing) พร้อมเปิดให้นักลงทุนจองซื้อหุ้นในระหว่างวันที่ 14-16 มีนาคม 2566 โดยคาดว่าจะนำหุ้นเข้าจดทะเบียนและซื้อขายวันแรกในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในหมวดธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภคภายในเดือนมีนาคม นี้

ราคาหุ้นสามัญที่เสนอขายหุ้นละ 3 บาท ถือเป็นระดับราคาที่เหมาะสม เมื่อเปรียบ

เทียบกับกำไรสุทธิต่อหุ้นของบริษัทในช่วง 12 เดือนย้อนหลัง (วันที่ 1 มกราคม 2565 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565) อยู่ที่ 0.08 บาทต่อหุ้น (Fully Diluted) ซึ่งคำนวณจากกำไรสุทธิล่าสุดที่เท่ากับ 21.15 ล้านบาทหารด้วยจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัทหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้จำนวนรวม 270 ล้านหุ้น จะคิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (Price-to-Earnings หรือ P/E) เท่ากับประมาณ 38.30 เท่า

ทั้งนี้ ITTHI จะเปิดขายหุ้น IPO จำนวน 70 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็น 25.93% ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้

สำหรับการเสนอขายหุ้น ครั้งนี้ มีบริษัทหลักทรัพย์ พินินซ่า จำกัด ในฐานะผู้จัดการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย ซึ่งร่วมกับผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายอีก 3 ราย ดังนี้ บริษัทหลักทรัพย์ บียอนด์ จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ พาย จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์ เอเอสแอล จำกัด

นายกิตติชัย นาคะประเสริฐกุล รอง
กรรมการผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพาณิชย์
ธุรกิจ 3 บริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี
เคย์เอชเอ็น (ประเทศไทย) จำกัด
(มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินเปิดเผยว่า ด้วยจุดเด่นของ ITTHI บริษัทมี

ประสบการณ์ความเชี่ยวชาญมากกว่า 24 ปี โดดเด่นใน TEAMWORK ทีมงานที่พร้อมให้บริการ CREATIVITY ความสร้างสรรค์ของผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าในหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม, FAST Logistics การจัดส่งที่รวดเร็ว, AFTER SERVICE บริการหลังการขายที่ดี, การพัฒนาการความรู้และความสามารถของทรัพยากรบุคคลของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ, การรักษาฐานลูกค้าเดิมให้เกิดการซื้อและใช้บริการซ้ำอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทได้แก่ กลุ่มลูกค้าโครงการ กลุ่มลูกค้าขนส่ง กลุ่มลูกค้ารายย่อย และกลุ่มลูกค้าราชการ

"ITTHI เป็นหุ้นในกลุ่มธุรกิจที่น่าสนใจ ซึ่งการกำหนดราคาไอพีโอดังกล่าว เป็นราคาที่เหมาะสม สอดคล้องกับปัจจัยพื้นฐานที่แข็งแกร่งจากการเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจแสงสว่างมายาวนาน ด้วยผลประกอบการที่โดดเด่น ทั้งในแง่รายได้และความสามารถในการทำกำไร รวมถึงศักยภาพการเติบโตในอนาคตจากการลงทุนภายหลังการได้รับเงินระดมทุนจากไอพีโอครั้งนี้ จึงมั่นใจว่า ITTHI จะเป็นหลักทรัพย์ที่ได้รับการตอบรับที่ดีจากนักลงทุน" นายกิตติชัย กล่าว





ITTHI

เคาะราคาไอพีโอ 3 บาท เสนอขาย 14-16 มี.ค.

นายกิตติชัย กล่าวถึงท้ายว่า กระแสตอบรับจากการนำเสนอข้อมูล (Roadshow) ให้กับนักลงทุนใน จังหวัดกรุงเทพมหานคร ได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก ด้วยการระดมทุนไอพีโอในครั้งนี้ จะช่วยเพิ่มศักยภาพการเติบโตที่สามารถนำพาบริษัทฯ ให้เติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน

ด้านนายธนเสฏฐ์ อัครบุญญาพัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อิทธิฤทธิ์ โนซ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ITTHI เปิดเผยว่าเงินที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้ จะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบกิจการ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกิจการ ภายในปี 2566-2567 รองรับการใช้ของ ITTHI เพิ่มความน่าเชื่อถือรวมถึงเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน



สำหรับผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าส่องสว่าง เป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมก่อสร้าง ซึ่งฐานลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่ ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัย เช่น คอนโดมีเนียมและโครงการบ้านจัดสรร รวมถึง อาคารทุกประเภท เช่น ศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน โชว์รูม ร้านค้า ร้านอาหาร โรงงานอุตสาหกรรม โรงพยาบาล โรงแรม โรงเรียน คลังสินค้า สนามบิน รวมถึงพฤติกรรมผู้บริโภคทั่วไปที่ต้องการเปลี่ยนมา

เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีกว่า ประหยัดพลังงานมากกว่า หรือมีรูปแบบสวยงามกว่า และการซื้อเพื่อทดแทนของเดิมที่ชำรุดหรือหมดอายุ ดังนั้น การเติบโตและการเปิดตัวโครงการใหม่ของผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าวจึงเป็นปัจจัยบวกที่ส่งผลต่อการขยายตัวของผลประกอบการของบริษัทในฐานะที่บริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โคมไฟฟ้าส่องสว่างอย่างครบวงจร

ส่วนผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อประเภทแอลกอฮอล์ของบริษัทส่วนใหญ่ เป็นการจำหน่ายแก่ลูกค้าปลายทาง ซึ่งเป็นผู้ใช้โดยตรงเนื่องจากในปัจจุบันมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรงได้สะดวกรวดเร็ว ซึ่งอุตสาหกรรมของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเติบโตอย่างก้าวกระโดดจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา ("COVID-19")

สำหรับภาพรวมผลการดำเนินงานในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2563 - 2565) กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายและให้บริการ 231.21 ล้านบาท และ 216.02 ล้านบาท และ 226.93 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีรายได้หลักจากการจัดจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 73.80 - 98.22 ของรายได้รวม และรายได้จากการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์ฆ่าเชื้อ ซึ่งประกอบด้วย แอลกอฮอล์ชนิดน้ำและชนิดเจล ซึ่งบริษัทได้รับสิทธิ์ในการจัดจำหน่ายจากคู่ค้าในแบรนด์ UNIONCLEAN โดยบริษัทมีรายได้จากการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์ฆ่าเชื้อ ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 1.36 - 25.58 ของรายได้รวม โดยมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 18.49 ล้านบาท 15.04 ล้านบาท 21.15 ล้านบาท และคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 7.95 ร้อยละ 6.94 ร้อยละ 9.28 ตามลำดับ โดยในปี 2565 แนวโน้มภาพรวมของธุรกิจกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และกลุ่มรับเหมาก่อสร้างที่ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ภายหลังสถานการณ์ COVID-19 ที่ผ่อนคลายลง ทำให้ยอดการจัดจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในปี 2565 เท่ากับจำนวน 223.83 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.74 เมื่อเทียบกับปี 2564



เครื่อง JMT

จับมือ BAANIA

มุ่งสู่การเป็น Digital Appraisal

แห่งแรกในไทย

บริษัทในเครื่อง JMT จับมือ BAANIA บานี (ประเทศไทย) ร่วมกันพัฒนาระบบประเมินมูลค่าสินทรัพย์แบบดิจิทัล เพื่อลดต้นทุนเวลา เสริมประสิทธิภาพการประเมิน และยกระดับการให้บริการลูกค้า ทั้งรายย่อย และกลุ่มสถาบันการเงิน ได้เล่มประเมินพร้อมใช้ภายใน 2 ชั่วโมง

“ทรู แวลูเอชัน” และ “เค.ที.แอฟไพร์ซัล” บริษัทประเมินมูลค่าสินทรัพย์ ในเครื่อง JMT ผู้นำด้านการติดตามและบริหารหนี้ด้วยคุณภาพของประเทศไทย จับมือ “บานี” บริษัทเทคโนโลยีที่พัฒนา Big Data และแพลตฟอร์มเกี่ยวกับธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ ร่วมยกระดับงานบริการ และเสริมประสิทธิภาพธุรกิจ ด้วยเทคโนโลยี AI และ Machine Learning ตอบโจทย์กลุ่มภาคธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์และการเงิน

คุณรุ่งทิวา ตังคโณภาส ประธานบริหาร บริษัท ทรู แวลูเอชัน จำกัด เปิดเผยว่า “ปัจจุบันการผลิตบุคลากรด้านการประเมินมูลค่าทรัพย์สินจากสถาบันการศึกษาต่างๆ ลดน้อยลง ดังนั้นเมื่อบริษัท ทรู แวลูเอชัน และ บริษัท บานี จับมือกัน นำเอาระบบ AI ผสมผสานกับการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน จึงเข้ามาเติมเต็มการขาดแคลนบุคลากรด้านประเมินมูลค่าทรัพย์สิน เพราะงานจะออกมารวดเร็วตามจำนวนที่ปรารถนา”

ด้าน คุณภลลวี จงตั้งสังธรรม ประธานบริหาร บริษัท เค.ที.แอฟไพร์ซัล จำกัด กล่าวว่า “ความร่วมมือของ บริษัท เค.ที. แอฟไพร์ซัล กับ บริษัท บานี ในครั้งนี้ ถือเป็นก้าวใหม่ในธุรกิจการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน เพื่อตอบรับกับเทรนด์ยุคดิจิทัล การนำ AI และ Machine Learning รวมถึงด้านข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ (BIG DATA) และข้อมูลแผนที่ที่เชื่อถือได้จาก บานี มาประกอบกับความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ด้านประเมินของ เค.ที. แอฟไพร์ซัล ถือเป็นอีกมิติใหม่ในการผสมผสานข้อมูล วิธีการประเมิน และเทคโนโลยีขั้นสูงเข้าด้วยกัน ทำให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน ทั้งในเรื่องของความเร็วในการออกเล่มประเมิน และความน่าเชื่อถือของที่มาราคาประเมิน”

ด้าน คุณสิริวิษ รำรงวรารณณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บานี (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวถึงการร่วมมือในครั้งนี้ว่า “การพัฒนาทางด้านประเมินมูลค่าสินทรัพย์ที่ได้มาตรฐานมีความสำคัญต่อการให้บริการงานประเมินมูลค่าสินทรัพย์ของ ไทย โดยระบบเทคโนโลยี AI และ Machine Learning ที่บานีร่วมพัฒนาในครั้งนี้ นับเป็นอีกก้าวสำคัญด้านนวัตกรรมที่มาตอบโจทย์กลุ่มภาคธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์และการเงิน เพื่อ

เป้าหมายในการช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่าย และเวลาในการดำเนินงาน ลดการซ้ำซ้อนในการหาข้อมูลและการทำรายงาน ไม่เพียงเท่านั้นการนำ Big Data ของ บานี มาประกอบกับความเชี่ยวชาญของนักประเมินจากทั้ง 2 บริษัท ทำให้ช่วยเติมเต็มประสิทธิภาพของการประเมินมูลค่าสินทรัพย์ที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพสูง ที่สำคัญเป็นการช่วยยกระดับการบริการและสร้างความเชื่อมั่นให้กับกลุ่มลูกค้าของ ทรู แวลูเอชัน และ เค.ที.แอฟไพร์ซัล ทั้งในเรื่องของความเร็วในการบริการออกเล่มราคาประเมินและความน่าเชื่อถือของเล่มราคาประเมิน”

“สำหรับแผนงานในอนาคต บริษัทฯ มีแผนพัฒนาและขยายการบริการให้ครอบคลุมทุกภาคส่วนของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์และการเงินของประเทศไทย เพื่อร่วมกันผลักดันระบบประเมินมูลค่าสินทรัพย์ไทยให้ได้มาตรฐานในระดับสากล” คุณสิริวิษ กล่าวปิดท้าย

นักประเมินและกลุ่มบริษัทภาค อสังหาริมทรัพย์ที่ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพการประเมิน ลดต้นทุนเวลา และค่าใช้จ่าย ไปพร้อมกับยกระดับการให้บริการลูกค้า เตรียมพบกับเปิดตัวอย่างเป็นทางการของระบบประเมินมูลค่าสินทรัพย์ได้เร็ว ๆ นี้



ITC จับมือ

หนานจิง เจียเป๋ย เพ็ทแคร์ โปรดักส์ เดินหน้ารุกตลาดจีนเต็มสูบ

ITC ผนึกกำลังพันธมิตรชั้นนำ “หนานจิง เจียเป๋ย เพ็ทแคร์ โปรดักส์” บริษัทนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าของสัตว์เลี้ยงจากประเทศจีน เตรียมส่งสินค้าแบรนด์ Bellotta, Marvo และ ChangeTer บุคตลาดจีนทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ตอกย้ำความเป็นผู้นำธุรกิจรับจ้างผลิตอาหารสัตว์เลี้ยง (OEM) ชุกยุทธ์ Pet Centric มัดใจคนรักสัตว์เลี้ยง

นายพิชิตชัย วงศ์ปิยะ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไอ-เทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ITC เผยว่า บริษัท หนานจิง เจียเป๋ย เพ็ทแคร์ โปรดักส์ จำกัด เป็นตัวแทนแต่เพียงผู้เดียวในการจัดจำหน่ายสินค้าอาหารแมวและสุนัขทั้ง 3 แบรนด์ของ ITC ได้แก่ Bellotta, Marvo และ ChangeTer เพื่อขยายธุรกิจและสร้างการรับรู้เกี่ยวกับแบรนด์ของ ITC ให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางมากขึ้นในตลาดจีน ผ่านช่องทางการขายทั้งในโซเชียลมีเดีย สื่อออนไลน์หลักในจีน และเว็บไซต์วิดีโอ เช่น TikTok, Wechat, เป็นต้น เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์การเสพสื่อและพฤติกรรมกรจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคจีนในยุคดิจิทัล ขณะที่ช่องทางออฟไลน์ จะเน้นการทำแฟล็กชิพสโตร์ เพื่อกระจายตามหัวเมืองใหญ่ๆ ในจีน ตลอดจนเข้าร่วมงานแฟร์สำคัญอย่าง The One Pet Show, Pet Expo และ Pet Fair Asia เป็นต้น

“ความร่วมมือกันครั้งนี้นับเป็นก้าวที่สำคัญของไอ-เทลในประเทศจีน นอกจากกลยุทธ์เรื่องการรับจ้างผลิตให้กับแบรนด์ต่างประเทศชั้นนำและลูกค้าในประเทศจีนแล้ว เรายังมุ่งเจาะตลาด e-commerce ที่มีอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็วและใช้กันอย่างแพร่หลายมากขึ้นเรื่อยๆ เรายืนยันว่า ความเชี่ยวชาญด้านการตลาดและประสบการณ์ของบริษัท หนานจิง เจียเป๋ย จะสามารถช่วยผลักดันให้ไอ-เทลเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางและเติบโตในจีนได้แบบรอบด้านมากขึ้น และคาดว่าภายใน 5 ปี จะสามารถนำสินค้าภายใต้แบรนด์ของเรา มากกว่า 70 รายการสร้างยอดขายค่าปลีกได้มากกว่า 1,000 ล้านบาท”



นายเจ็คสัน ู ผู้จัดการทั่วไป บริษัท หนานจิง เจียเป๋ย เพ็ทแคร์ โปรดักส์ จำกัด กล่าวว่า บริษัทฯ มีความยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ได้ได้รับความไว้วางใจจาก ITC ให้เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าทั้ง 3 แบรนด์ ในประเทศจีน โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าจะเริ่มนำเข้าและทำการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้เกี่ยวกับแบรนด์ของ ITC ภายใต้แนวคิด Pet

Centric หรือการให้ความสำคัญกับสัตว์เลี้ยงในการคิดและผลิตอาหารให้ตอบโจทย์ตรงใจ โดยวางแผนที่จะเริ่มนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าภายในช่วงครึ่งปีแรกของปีนี้ นอกจากนี้ ยังมีความร่วมมือครั้งพิเศษเพื่อคิดค้นและพัฒนาสินค้าอาหารและนมสำหรับน้องหมา น้องแมวสูตรพิเศษที่จะเปิดตัวและจำหน่ายเฉพาะประเทศจีนภายใต้แบรนด์ทั้ง 3 ของ ITC อีกด้วย

นายพิชิตชัย กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับปี 2565 ยอดขายรวมของ ITC ในประเทศจีนอยู่ที่ 3.3 เบลริเซ็นต์จากยอดขายทั้งหมดในปี 2022 โดยตั้งเป้ายอดขายในจีนเติบโตเป็น 5.8 เบลริเซ็นต์ภายในปี 2568 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยที่ 38.5 เบลริเซ็นต์ต่อปี ซึ่งถือว่าเป็นการเติบโตเร็วกว่าตลาดถึงเกือบ 2 เท่า ขณะที่ภาพรวมธุรกิจ ITC ปีนี้ มีอัตราการเติบโตขึ้นกว่า 47.4 เบลริเซ็นต์จากปี 2564 ซึ่งสวนทางกับสถานการณ์ของอุตสาหกรรมส่งออกของไทยที่ชะลอตัวลงในไตรมาสสุดท้ายของปี 2565 แสดงให้เห็นถึงศักยภาพของ ITC ที่สามารถทำผลงานได้อย่างยอดเยี่ยม และเรามีความเชื่อมั่นว่าจะสามารถเติบโตขึ้นได้ตามที่เราตั้งเป้าหมายไว้ที่ 15 เบลริเซ็นต์ ต่อปี และกลยุทธ์การขยายธุรกิจในประเทศจีน จะเป็นอีกส่วนสำคัญที่ขับเคลื่อน ITC ให้ไปต่อข้างหน้าได้อย่างต่อเนื่อง





SAPPE

เตรียมเปิดตัวสินค้าใหม่ ภายใต้แบรนด์อินหยาง เพิ่มในปี

SAPPEเตรียมเปิดตัวสินค้าใหม่ ภายใต้แบรนด์อินหยาง เพิ่มในปี นี้ เพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคให้มีสุขภาพที่ดียิ่งขึ้น หลัง เชื้อโควิด x ตะเภา เปลี่ยนชื่อใหม่เป็น “เชื้อโควิด อินหยาง”

จากความสำเร็จของเครื่องดื่มสมุนไพรแบบขวดซองแบรนด์ “เชื้อโควิด x ตะเภา” ตัวช่วยบรรเทาอาการระคายคอ ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีจากผู้บริโภคตลอดช่วงที่ผ่านมา วันนี้ “เชื้อโควิด x ตะเภา” เปลี่ยนชื่อใหม่เป็น “เชื้อโควิด อินหยาง” ที่มาพร้อมดีไซน์โลโก้ใหม่ แต่ส่วนผสมและสรรพคุณจัดเต็มเหมือนเดิม ใว้เต็มสุดฮิตที่ช่วยบรรเทาอาการระคายคอได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดื่มแล้วโล่งคอในขวดเดียว มีฤทธิ์เย็น ช่วยดับร้อนในร่างกาย แยมเตรียมเปิดตัวสินค้าใหม่ภายใต้แบรนด์อินหยางเพิ่มเติมภายในปีนี้ เพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคให้มีสุขภาพที่ดียิ่งขึ้น

นางสาวปิยจิต รักริยะพงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เชื้อโควิด จำกัด (มหาชน) หรือ SAPPE เปิดเผยว่า ศาสตร์การดูแลสุขภาพด้วยสมุนไพรนั้น เป็นที่นิยมทุกยุคสมัย เพราะนอกจากเป็นผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ ยังเห็นผลในการบรรเทา ดูแลสุขภาพอีกด้วย ประเทศไทยมีความหลากหลายของสมุนไพรที่สามารถนำมาผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพรเยอะมาก เห็นได้จากตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรในไทย

ปี 2564 มีมูลค่าสูงถึง 4.5 หมื่นล้านบาท และคาดการณ์ว่าจะเติบโตเพิ่มขึ้นทุกๆ ปี โดยจะมีมูลค่าตลาดสูงถึง 6 หมื่นล้านบาท ภายในปี 2569 ทั้งนี้ จุดเปลี่ยนที่สำคัญคือการแพร่ระบาดของโควิด-19 และผลกระทบจากฝุ่น PM2.5 ที่ทำให้ผู้บริโภคหันมาสนใจดูแลสุขภาพเพิ่มมากขึ้น (อ้างอิงข้อมูลจาก Euromonitor)

หลังจากที่เราเปิดตัว “เชื้อโควิด x ตะเภา” เครื่องดื่มสมุนไพรแบบขวดซองเมื่อเกือบ 2 ปีที่แล้ว ก็ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคเป็นอย่างดี ในการเป็นตัวช่วยบรรเทาอาการระคายคอ ยิ่งในช่วงที่สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 บวกกับภาวะฝุ่น PM2.5 ที่ส่งผลด้านสุขภาพและทำให้ระคายคอ ยิ่งเห็นได้ชัดถึงความต้องการ และประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ที่ช่วยให้ผู้บริโภคบรรเทาอาการระคายคอได้จริง เชื้อโควิดเป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้านวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง มองเห็นโอกาสในการต่อยอดผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้เพิ่มมากขึ้น จึงเปลี่ยนชื่อแบรนด์เป็น “เชื้อโควิด อินหยาง” เพื่อเตรียมขยายสินค้าอื่นๆ ภายใต้แบรนด์ใหม่นี้ โดยเป็นกลุ่มแบรนด์ที่เราถึงความโดดเด่นและคุณประโยชน์จากสมุนไพรเป็นหลักจะคิดค้นสร้างสรรค์มานำเสนอให้ผู้บริโภคต่อไป

“เชื้อโควิด อินหยาง มีส่วนประกอบเหมือนเดิม เป็นสูตรเดิมกับ “เชื้อโควิด x ตะเภา” ที่ผลิต

จากสมุนไพรคือ หล่อฮังทิวชี่ ชะเอมเทศ มะนาว และมะขามป้อม ที่ช่วยให้คอโล่ง ชุ่มคอ และมีฤทธิ์เย็น ช่วยดับร้อนในร่างกายรสชาติเดิมที่ทุกคนชื่นชอบ จิบทุกวันจนลืมไปเลยว่ามีเสมหะ ในรูปแบบซองขวดแก้วซอง 50 มล. ในราคาขวดละ 29 บาท ตั้งเป้ายอดขายในปีแรกไม่ต่ำกว่า 100 ล้านบาท เจาะกลุ่มผู้บริโภค Pre-aging วัย 45 ปีขึ้นไป และผู้ที่มีปัญหาจากอาการระคายคอที่กำลังมองหาตัวช่วยเป็นผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร สามารถติดตามรายละเอียดผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook: เชื้อโควิด อินหยาง และ Shopee: Sappe Official Store” นางสาวปิยจิตกล่าว





4 หุ้ใหญ่ SSSC ขายหุ้ 5.17% ให้ วันชัย สยามสตีลกรุ๊ป



4 หุ้ใหญ่ SSSC ขายหุ้ 33,062,400 หุ้ คิดเป็น 5.17% ให้ วันชัย สยามสตีลกรุ๊ป , ไม่มีผลกระทบต่อการบริหารงานและโครงสร้างการจัดการของบริษัท

บริษัท ศูนย์บริการเหล็กสยาม จำกัด (มหาชน) SSSC เปิดเผยว่า บริษัทฯ ขอชี้แจงสรุปการซื้อหุ้ของบริษัท ผ่านระบบการซื้อหุ้ของตลาด หลักทรัพย์ของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2566 จำนวนรวม 33,062,400 หุ้ คิดเป็นร้อยละ 5.17 ของหุ้บริษัทที่ จำหน่ายได้ทั้งหมด ให้แก่ บริษัท วันชัย สยามสตีลกรุ๊ป จำกัด

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ SSSC ที่เสนอขายครั้งนี้ ประกอบด้วย นายวันชัย คุณานันทกุล นางอรชร คุณานันทกุล ภรรยา นายวันชัย คุณานันทกุล, นายสุรพล คุณานันทกุล , นายสิทธิชัย คุณานันทกุล โดยส่งผลให้บริษัท วันชัย สยามสตีลกรุ๊ป จำกัด ถือหุ้ SSSC จำนวน 5.17%

ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงการถือหุ้ดังกล่าวข้างต้น ไม่มีผลกระทบต่อการบริหารงานและโครงสร้างการจัดการของบริษัท และไม่เข้าเกณฑ์มาตรา 258 พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และไม่ได้เข้าเกณฑ์ในการทำ Tender Offer

"โรงงานใหม่แปรรูปสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาญกฤษ เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ รุกขยายตลาดบัตรเครดิต ตั้งเป้าปีนี้ ยอดสมัครบัตรใหม่โต 10%



กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ รุกขยายตลาดบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคลไทยต่อเนื่อง เร่งเจาะฐานลูกค้ากลุ่มคนรุ่นใหม่ พร้อมต่อยอดปรับภาพลักษณ์แบรนด์ในแนวคิด “เป็นตัวเองได้เต็มที่ กับทุกไลฟ์สไตล์ที่ใช้” เปิดตัวแบรนด์พรีเมียมเตอร์คนล่าสุด ‘พีพี-กฤษณ์ อำนวยเดชกร’ หัวใจดึงดูดลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ชูจุดเด่นสิทธิประโยชน์บัตร บริการ และโปรโมชั่นหลากหลาย ใช้งานง่าย สะดวกสบาย ผ่านช่องทางดิจิทัล ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ ตั้งเป้ายอดสมัครบัตรใหม่เติบโต 10% ภายในปี 2566

นางสาวพัทธ์หทัย กุลจันทร์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อยุรยา แคปปิตอล เซอร์วิสเซส จำกัด ผู้ให้บริการบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคลแบรนด์กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ กล่าวว่า “ตลาดบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคลของไทยในปีนี้มีแนวโน้มเติบโตจากสถานการณ์โควิด-19 ที่คลี่คลายลง ผู้บริโภคกลับมาใช้จ่าย ช่วยกระตุ้นการใช้จ่ายผ่านบัตร ขณะเดียวกันก็มีการแข่งขันสูง โดยมีผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่หลากหลาย เป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภคมากขึ้น สำหรับในปีี้ กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์เตรียมรุกตลาดต่อเนื่อง โดยมุ่งขยายฐานลูกค้ากลุ่มคนรุ่นใหม่ หรือคนที่มีไลฟ์สไตล์ทันสมัย ซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มใหญ่ที่สุดของเรา โดยปีที่ผ่านมาลูกค้าใหม่ของบัตรกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ที่มีอายุต่ำกว่า 30 ปี มีสัดส่วนสูงถึง 50% และในปีี้กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์จะรุกขยายฐานลูกค้าไปที่กลุ่มคนรุ่นใหม่วัยทำงานที่มีกำลังซื้อซึ่งเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพในการ

เติบโตสูงมากขึ้น โดยเลือกให้ ‘พีพี-กฤษณ์ อำนวยเดชกร’ นักแสดงชื่อดังที่มีไลฟ์สไตล์โดดเด่นและเป็นที่ยอมรับในกลุ่มคนรุ่นใหม่ มาทำหน้าที่เป็นแบรนด์พรีเมียมเตอร์คนล่าสุดของกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์”

นายอริบ ศิลป์พิการ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารธุรกิจกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ บริษัท อยุรยา แคปปิตอล เซอร์วิสเซส จำกัด กล่าวเสริมว่า “หลังจากที่กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ได้ปรับภาพลักษณ์แบรนด์ในปีที่ผ่านมาได้มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น เอ็กซ์ชู บัตรเครดิตดิจิทัล เพื่อเอาใจคนรุ่นใหม่ที่มีไลฟ์สไตล์บนโลกออนไลน์และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ในปีนี้การสื่อสารกับคนรุ่นใหม่อย่างต่อเนื่องเราจะต้องมีความเข้าใจพฤติกรรมของคนกลุ่มนี้ที่มีอิสระในการเป็นตัวของตัวเอง มีความหลากหลายสูง กล้าคิด กล้าฝัน กล้าลงมือทำ และต้องการผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีความหลากหลาย ตอบโจทย์ได้ตรงใจ กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์จึงเปิดตัวแบรนด์แคมเปญใหม่ภายใต้แนวคิด “เป็นตัวเองได้เต็มที่ กับทุกไลฟ์สไตล์ที่ใช้” และสร้างสรรคิโฆษณาคู่ “First Generation” เพื่อสื่อสารว่าไม่ว่าคุณจะเป็นคนแบบไหน มีความเชื่อหรือไลฟ์สไตล์อย่างไร กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์พร้อมอยู่เคียงข้างและให้คุณได้เป็นตัวของตัวเองเต็มที่ ด้วยจุดเด่นของผลิตภัณฑ์บริการ และประสบการณ์ที่ตอบโจทย์ เช่น สมัครบัตรง่ายผ่านมือถือ หรือสมัครและรับบัตรกันใจได้ที่สาขา สิทธิประโยชน์หลากหลายตอบไลฟ์สไตล์ที่แตกต่าง โดยสามารถติดตามรับชมคลิปโฆษณาได้ทั้งทางโทรทัศน์, โซเชียลมีเดีย รวมทั้งเว็บไซต์-เฟซบุ๊ก-ยูทูป-อินสตาแกรม-TikTok ของกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ นอกจากนี้ในช่วงเปิดตัวแคมเปญ กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ยังเตรียมโปรโมชั่นพิเศษสำหรับลูกค้าที่สมัครบัตรใหม่สามารถเลือกรับของกำนัล

ตามใจได้เป็นครั้งแรก หรือเบิกถอนเงินสดได้เครดิตเงินคืนสูง ระหว่างวันที่ 1 มีนาคม 2566 - 31 สิงหาคม 2566 (เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทกำหนด) นอกจากนี้ยังเอาใจลูกค้าที่ยอดใช้จ่ายผ่านบัตรไม่ว่าจะกิน-ช้อปปิ้ง-เที่ยว รับเครดิตเงินคืนสูงเมื่อใช้จ่ายตามเงื่อนไขอีกด้วย

นางสาวพัทธ์หทัย กล่าวเพิ่มเติมว่า “สำหรับการขับเคลื่อนธุรกิจในปีี้ของกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์จะมุ่งเน้น การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินใหม่ ๆ เพื่อตอบโจทย์ลูกค้า โดยภายในปีี้จะมีผลิตภัณฑ์ทางการเงิน, บริการและโปรโมชั่นสุดคุ้มทยอยออกมาอย่างต่อเนื่อง, เป็นการยกระดับบริการเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างครอบคลุมและหลากหลาย เช่น เพิ่มจุดบริการยื่นยื่นตัวตนที่จุดบริการ “Krungsri i-CONFIRM” รวมกว่า 15,000 จุดทั่วประเทศ, ลูกค้าสามารถสมัครผลิตภัณฑ์และบริการบนแอปได้อย่างสะดวก เป็นต้น และการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อเร่งสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ตั้งเป้ายอดสมัครบัตรใหม่ โต 10% ยอดรวมของสินเชื่อใหม่และยอดใช้จ่ายผ่านบัตร 88,362 ล้านบาท ภายในปี 2566”



SCB CIO

มองบทเรียนจากกรณี SVB จะทำให้ Fed เริ่มส่งสัญญาณขึ้นดอกเบี้ยช้าลง

SCB CIO มองธนาคาร SVB ปิดกิจการ เป็นปัญหาเฉพาะตัว โอกาสยังค่อนข้างน้อยที่จะนำไปสู่วิกฤตการเงิน แต่ Fed จะพิจารณาผลการขึ้นดอกเบี้ยสะสมต่อเสถียรภาพระบบการเงินมากขึ้น แนะนำรอประเมินประสิทธิภาพมาตรการของธนาคารกลางสหรัฐฯ แต่ทยอยสะสมพันธบัตรคุณภาพสูงได้

ดร.กำพล อดิเรกสมบัติ ผู้อำนวยการอาวุโส และหัวหน้าทีม SCB Chief Investment Office (SCB CIO) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า กรณีที่ Silicon Valley Bank (SVB) ธนาคารในแคลิฟอร์เนีย ถูกทางการสั่งปิดกิจการนั้น เป็นปัญหาเฉพาะตัวที่เกิดจาก โครงสร้างฐานลูกค้าที่มีการกระจุกตัว (client base concentration) อยู่ในกลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน (Venture Capital) และ Startup รวมทั้งมีการบริหารสินทรัพย์ และหนี้สินที่ผิดพลาด (asset/liability mismatching)

ในส่วนของหนี้สิน หรือเงินฝาก ส่วนใหญ่เป็นเงินฝากระยะสั้น และเป็นดอกเบี้ยลอยตัว เมื่อต้องเผชิญกับภาวะดอกเบี้ยขาขึ้น ต้นทุนของธนาคาร SVB จึงขยับขึ้นค่อนข้างเร็ว ขณะที่ฝั่งสินทรัพย์ ในช่วงดอกเบี้ยต่ำ SVB ได้นำเงินฝากกว่า 9.1 หมื่นล้านดอลลาร์ สรอ. ซึ่งคิดเป็นเกือบครึ่งหนึ่งของสินทรัพย์ที่มีอยู่ 2.09 แสนล้านดอลลาร์ สรอ. ไปลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล และเอกชนระยะยาว เมื่อต้องเผชิญกับภาวะดอกเบี้ยขาขึ้นแบบเร็วและแรง ทำให้อัตราผลตอบแทนพันธบัตรเหล่านี้ร่วงตัวขึ้นอย่าง

รวดเร็ว ซึ่งหมายถึงราคาที่ลดลงอย่างรวดเร็วเช่นกัน จึงทำให้มูลค่าการลงทุนลดลงอย่างรวดเร็ว กลายเป็นผลขาดทุนที่ต้องรับรู้ค่อนข้างมาก และกระทบฐานทุนยังมีการแห่ถอนเงินฝาก ก็ทำให้ SVB ต้องขายพันธบัตรเหล่านี้ออกมา ธนาคารจึงขาดทุนส่วนนี้มากขึ้น จนส่งผลให้อัตราส่วนทุนของธนาคารไม่เพียงพอตามเกณฑ์ของทางการสหรัฐฯ และถูกทางการสั่งหยุดดำเนินการในที่สุด

อย่างไรก็ตาม SCB CIO มีมุมมองว่า โอกาสที่ประเด็นปัญหาของ SVB จะลุกลามจนกลายเป็นวิกฤตการเงินการธนาคารทั้งระบบ คล้ายกับที่เคยเกิดขึ้นในสหรัฐฯ ในปี 2551 ยังมีค่อนข้างน้อย เนื่องจากในรอบนี้ ปัญหาที่เกิดเป็นปัญหาเฉพาะตัวของธนาคารที่มีเงินฝากเติบโตรวดเร็วแต่ฐานกระจุกตัว และมีการนำเงินฝากส่วนใหญ่ไปลงทุนในสินทรัพย์ที่ให้ดอกเบี้ยคงที่ แต่ราคาลดลงเมื่อในภาวะดอกเบี้ยขาขึ้น แทนที่จะนำไปปล่อยสินเชื่อ ซึ่งถ้าเป็นดอกเบี้ยลอยตัว อย่างน้อยรายได้ดอกเบี้ยจะเพิ่มขึ้นในช่วงดอกเบี้ยขาขึ้น

ล่าสุดเมื่อคืนวันที่ 12 มี.ค. ที่ผ่านมา Fed ได้จัดตั้ง 2 เครื่องมือหลักได้แก่ Systematic Risk Exception (SRE) และ Bank Term Funding Program (BTFP) เพื่อเข้ามาจัดการเงินฝากของลูกค้านอง SVB และธนาคารที่ถูกปิดอีกแห่งคือ Signature Bank (ในส่วนที่เกินกว่า 2.5 แสนดอลลาร์

สหรัฐฯ ซึ่งอยู่ภายใต้การคุ้มครองเงินฝาก) รวมถึงดูแลปัญหาสภาพคล่องที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตกับธนาคารพาณิชย์อื่นๆ

ทั้ง 2 เครื่องมือ นอกจากจะจัดการกับปัญหาเงินฝากของธนาคารที่มีปัญหาเพื่อให้มั่นใจว่าผู้ฝากเงินทุกคนจะสามารถถอนเงินได้ หรือในกรณีธนาคารที่ถูกสั่งปิด (เช่น SVB และอีกธนาคารคือ Signature Bank ได้เงินคืนอย่างรวดเร็ว) จะยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ฝากเงินในสหรัฐฯ เพื่อไม่ให้กลายเป็นปัญหาแห่ถอนเงิน (Bank run) ตามมา โดยธนาคารที่เริ่มมีประเด็นสภาพคล่องแทนที่จะเอาพันธบัตรหรือ MBS หรือหลักทรัพย์อื่นๆ ออกไปขายขาดทุนในตลาด สามารถนำเอามาเป็นหลักประกันในการกู้ยืมสภาพคล่องเป็นเวลา 1 ปี เพื่อจะเอาเงินไปให้ผู้ฝากเงินที่ต้องการถอนเงินคืน



SCB CIO

มองบทเรียนจากกรณี SVB จะทำให้ Fed เริ่มส่งสัญญาณขึ้นดอกเบี้ยช้าลง

สำหรับ มุมมองดอกเบี้ยในช่วงที่เหลือของปีนี้ SCB CIO เชื่อว่า Fed จะนำประเด็นรอยร้าวที่เกิดขึ้นในระบบการเงิน แม้จะมีการอุดรอยร้าวนี้ทัน มาเป็นปัจจัยที่ใช้ตัดสินใจในการประชุม FOMC 21-22 มี.ค. โดย Fed fund futures และตลาดพันธบัตร บ่งชี้ว่า ตลาดเริ่มประเมินว่า โอกาสที่ Fed จะกลับไปขึ้นดอกเบี้ยแบบเร็วและแรงเริ่มมีน้อยลง ทั้งนี้ SCB CIO ยังคงมุมมอง Fed ขึ้นดอกเบี้ย 0.25% ในการประชุมเดือน มี.ค. สำหรับการขึ้นดอกเบี้ยครั้งต่อไป เราวิเคราะห์เป็น 2 กรณี คือ

1) Base Case (โอกาส 80%) : มาตรการ SRE และ BTFP เข้ามาจัดการปัญหาสภาพคล่องสถาบันการเงินอย่างทันต่วงที ทำให้ Fed น่าจะขึ้นดอกเบี้ยครั้งละ 0.25% อีก 1-2 ครั้ง ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยนโยบายสูงสุด (Terminal rate) จะอยู่ที่ 5.25%-5.5% และคงดอกเบี้ยไว้ระดับนี้จนถึงปลายปี 2566

2) Worse case (โอกาส 20%) : Fed ให้น้ำหนักกับเสถียรภาพระบบการเงินและควบคุมสถานการณ์ไว้ได้ แต่ยังมีห่วงเงินเฟ้อที่ลงช้า Fed อาจปรับขึ้นดอกเบี้ยต่อเนื่องจน Terminal rate อยู่ที่ 5.75-6% แต่ในกรณีนี้เราเชื่อว่ามีโอกาสที่ Fed อาจจะต้องลดดอกเบี้ยลงในช่วงครึ่งหลังของปี 2566

กลยุทธ์การลงทุน คือ การลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยงยังคงต้องติดตามว่ามาตรการ SRE และ BTFP จะมีประสิทธิภาพในการจัดการเรื่องสภาพคล่องของภาคธนาคารมากน้อยและรวดเร็วแค่ไหน อย่างไรก็ตาม SCB CIO มองว่า จากแนวโน้มนโยบายของ Fed ที่น่าจะเริ่มเห็นการหยุดขึ้นดอกเบี้ยภายในไตรมาสที่ 2 นี้ บวกกับแรงขายพันธบัตรจากสถาบันการเงินที่มีก่อนหน้าเริ่มชะลอลง หลังจาก Fed น่าจะเริ่มเข้าไปจัดการกับปัญหาสภาพคล่องของสถาบันการเงินที่มีปัญหา ดังนั้น เรายังเชื่อว่า ในช่วงครึ่งแรกของปี 2566 เป็นจังหวะที่ทยอยสะสมพันธบัตรคุณภาพสูง





ฮอนไซด์

Business

**ธนพริยะ เปิดบ้านต้อนรับ
ม.ราชภัฏเชียงราย
เข้าศึกษางานด้านคลังสินค้า**



NOVA คิวรางวัล

Watsons HWB Awards 2023

สุดยอดสินค้าขายดีต่อเนื่อง 6 ปีซ้อน



**แม็คโคร ตอกย้ำการเป็นแหล่งรวมสินค้า
คุณภาพจากทั่วโลกในราคาเอื้อมถึง
จัดเทศกาล 'Taste of Korea'
ต่อยอดกระแสเทรนด์เกาหลี**



**DEXON เปิดฉากโรดโชว์ จ.ระยอง
นักลงทุนให้การตอบรับอย่างล้นหลาม**



สรุป ภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET FTSE SET/FTSE ASEAN

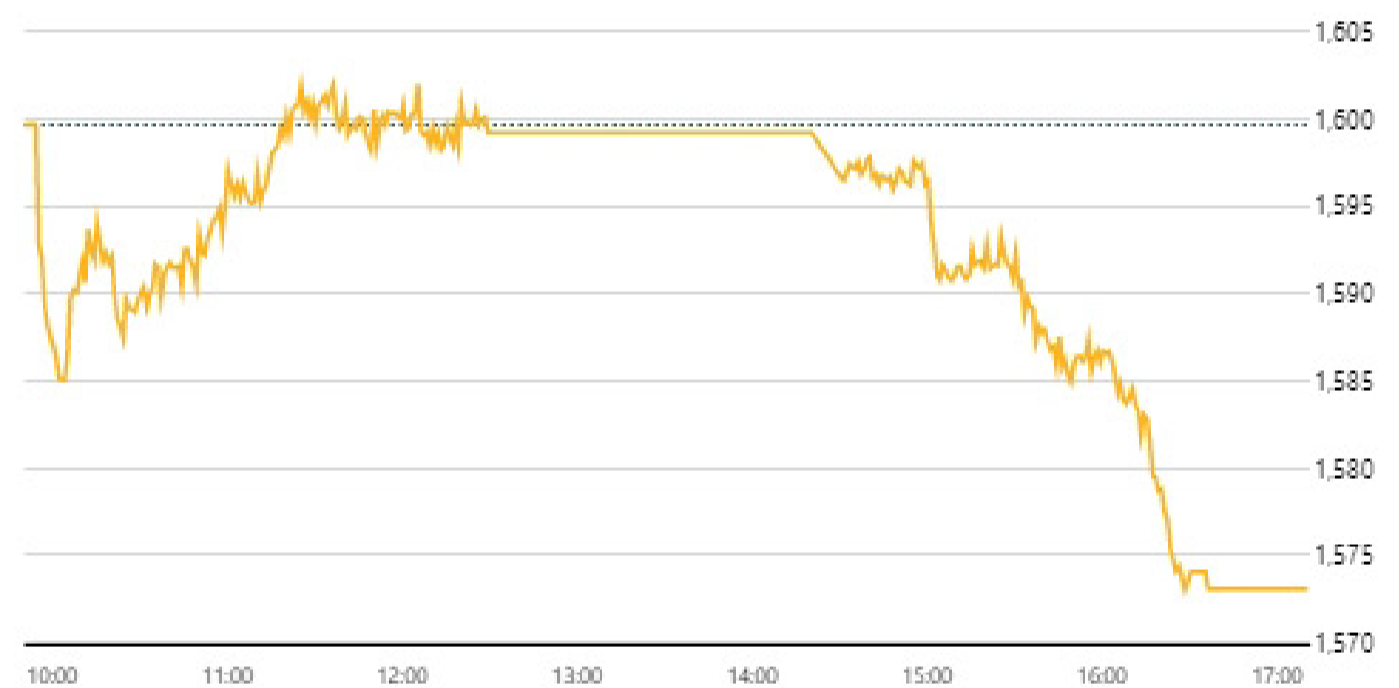
ข้อมูลล่าสุด 13 มี.ค. 2566 17:16:13

สถานะตลาด : Closed

ต่ำสุด 1,572.65 | สูงสุด 1,602.65

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ลบ.)
SET	1,573.07	-26.58 (-1.66%)	23,304,300	79,662.39
SET50	939.39	-14.89 (-1.56%)	2,023,123	52,057.54
SET100	2,111.33	-35.99 (-1.68%)	3,345,786	63,594.50
sSET	1,033.92	-28.50 (-2.68%)	918,736	3,622.26
SETCLMV	944.78	-10.29 (-1.08%)	1,235,175	34,072.28
SETHD	1,135.95	-19.30 (-1.67%)	1,697,884	22,199.56
SETTHSI	1,001.87	-15.77 (-1.55%)	3,209,283	57,109.56
SETWB	982.80	-7.22 (-0.73%)	857,372	13,121.67
mai	543.85	-16.28 (-2.91%)	1,384,010	3,331.13

SET



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาระยะสั้นหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่มีการซื้อขาย DFX

ภาพรวมภาวะตลาด		ข้อมูลล่าสุด 13 มี.ค. 2566 17:16:13			
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	
▲ เพิ่มขึ้น	315	4,853,730	12	55,217	
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	318	1,879,817	22	610,236	
▼ ลดลง	1,408	16,484,416	221	718,537	
จำนวนรายการ	SET	714,004	mai	108,337	

ผลการดำเนินงาน	ข้อมูล ณ วันที่ 10 มี.ค. 2566	
	SET	mai
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)	19,614,028.80	551,578.06
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)	32.90	15.62
P/E (เท่า)	19.15	68.23
P/BV (เท่า)	1.58	2.96
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)	2.92	1.23
กำไรสุทธิต่อหุ้น	83.53	8.21

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี	ข้อมูล ณ วันที่ 10 มี.ค. 2566	
	SET	mai
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด	-1.45%	-3.65%
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด	-3.32%	-16.02%
YTD (Year to Date)	-4.14%	-4.11%

หมายเหตุ

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

10 อันดับสูงสุด

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

คัมหายอดนิยม

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)	Intraday
☆ KBANK	128.00	-8.00 (-5.88%)	7,411,737.20	
☆ BTS	6.90	-0.65 (-8.61%)	2,685,353.10	
☆ SCB	99.75	-2.75 (-2.68%)	2,593,785.05	
☆ AOT	67.75	-0.75 (-1.09%)	2,580,842.60	
☆ DELTA	978.00	-14.00 (-1.41%)	2,569,284.60	
☆ ADVANC	202.00	-7.00 (-3.35%)	2,375,763.60	
☆ BBL	153.00	-5.00 (-3.16%)	2,020,669.85	
☆ PTTEP	146.50	+0.50 (+0.34%)	1,813,452.45	
☆ PTT	30.25	-0.50 (-1.63%)	1,573,069.53	
☆ CPALL	62.00	+0.25 (+0.40%)	1,492,389.43	

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

คัมหายอดนิยม

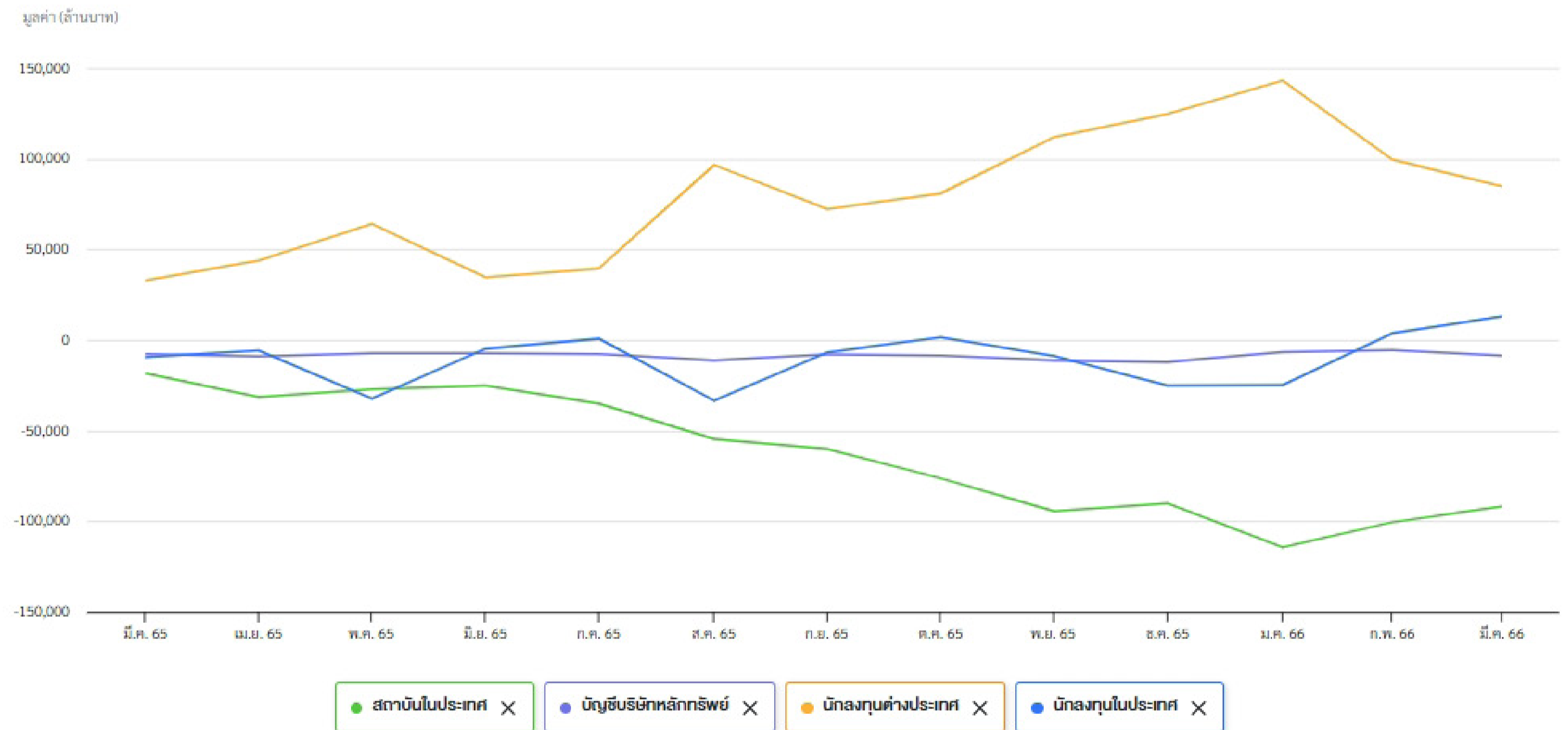
หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)	Intraday
☆ KJL <small>XD</small>	16.60	-0.20 (-1.19%)	591,725.34	
☆ MASTER	82.00	-1.50 (-1.80%)	296,143.23	
☆ KLINIQ	40.00	-0.25 (-0.62%)	179,921.03	
☆ WARRIX <small>XD</small>	10.50	-0.20 (-1.87%)	157,331.80	
☆ MEB	39.00	-3.50 (-8.24%)	126,108.33	
☆ NTSC	35.00	-0.75 (-2.10%)	123,075.45	
☆ PRI	37.75	-2.50 (-6.21%)	118,518.03	
☆ FSMART	10.20	-0.40 (-3.77%)	108,588.94	
☆ DITTO <small>XD</small>	39.50	-6.50 (-14.13%)	100,760.58	
☆ YONG	2.34	-0.04 (-1.68%)	81,397.03	

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 มี.ค. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 13 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 13 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 13 มี.ค. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	3,657.39	4.59	3,104.93	3.90	552.46	40,762.86	8.32	31,595.43	6.45	9,167.43	262,796.52	8.25	264,114.50	8.29	-1,317.98
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	5,456.06	6.85	7,317.84	9.19	-1,861.77	35,457.54	7.24	40,424.13	8.25	-4,966.59	234,592.32	7.36	232,763.22	7.31	1,829.10
นักลงทุนต่างประเทศ	42,249.00	53.04	44,442.40	55.79	-2,193.40	257,027.69	52.48	273,967.38	55.94	-16,939.69	1,580,549.05	49.61	1,622,656.43	50.94	-42,107.38
นักลงทุนในประเทศ	28,299.93	35.52	24,797.21	31.13	3,502.71	156,528.63	31.96	143,789.79	29.36	12,738.85	1,107,700.52	34.77	1,066,104.26	33.47	41,596.26

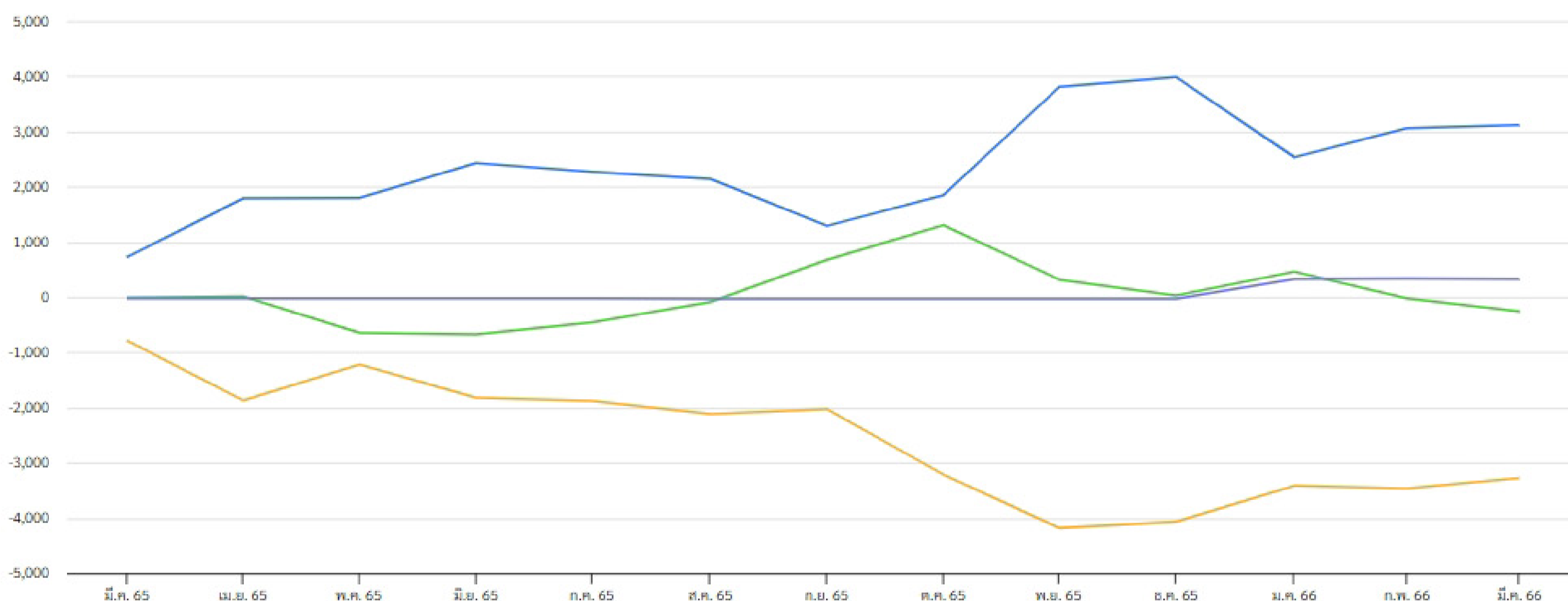
มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 มี.ค. 2566

มูลค่า (ล้านบาท)


 สถาบันในประเทศ ✕

 นักยิวบริษัทหลักทรัพย์ ✕

 นักลงทุนต่างประเทศ ✕

 นักลงทุนในประเทศ ✕

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 13 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 13 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 13 มี.ค. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	57.35	1.72	85.42	2.56	-28.07	619.87	2.62	885.62	3.75	-265.75	4,298.87	2.38	4,614.11	2.55	-315.24
นักยิวบริษัทหลักทรัพย์	4.69	0.14	4.80	0.14	-0.11	18.21	0.08	24.80	0.10	-6.59	626.34	0.35	265.63	0.15	360.71
นักลงทุนต่างประเทศ	581.86	17.47	532.06	15.97	49.80	3,837.20	16.25	3,598.95	15.24	238.26	21,620.71	11.96	20,779.59	11.50	841.12
นักลงทุนในประเทศ	2,687.23	80.67	2,708.85	81.32	-21.62	19,143.41	81.05	19,109.33	80.91	34.09	154,171.27	85.31	155,057.86	85.80	-886.59

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