



HOONINSIDE

SHR



นายเดิร์ก เดอ คุยเปอร์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด (มหาชน) SHR

3P

กลยุทธ์

3P

Profit – Portfolio – Planet



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

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ กรโชคฉันท

หัวหน้าข่าว
อณูภา ศิริรอง

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดี

กราฟิก
วิชุดพล นาคสุข
ศิวีลา สอบใหม่
ศักดาจรัส จันทร์อินท

ติดต่อโฆษณา

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

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	09
ข่าวการเงิน	19
อินไซด์ Business	22
สรุปการซื้อขาย	23



MAGAZINE HOONINSIDE

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

พีที แมกซ์ การ์ด พลัส ช่วยคนไทยแบกเบา 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% ของกาแฟพรีเมียม ราคาสูงสุด 75 บาท จำนวน 10 ลิตรต่อเดือน ในระยะเวลา 1 ปี



SHR ชุกกลยุทธ์

3P : Profit-Portfolio-Planet

SHR ลุ้นปีนี้ รายได้ทะลุ 1 หมื่นลบ.
หลัง ท่องเที่ยว กลับมาแล้ว

SHR ประกาศแผนธุรกิจสร้างรายได้โตกว่าหมื่นล้าน ในปี 2566 เชื้อมนโต 20% จากปีก่อน หลังรายได้ปี 2565 ทะลุเป้าที่ 8.7 พันล้าน ด้วยกลยุทธ์สร้างความหลากหลายที่สมดุลเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน

และมีสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่งผนวกกับแรงหนุนจากการเปิดประเทศฟื้นการท่องเที่ยว **พร้อมต้นกลยุทธ์ 3P สร้างผลกำไร ขยายพอร์ตธุรกิจ** เพื่อครองตำแหน่งผู้ประกอบการบริหารจัดการโรงแรมรายได้สูงสุดเป็นอันดับต้นของไทยอย่างต่อเนื่อง

นายเดิร์ก เดอ คุยเปอร์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด

SHR
HOTELS & RESORTS

กล่าวว่า การกลับมาของนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกหลังการยกเลิกข้อจำกัดในการเดินทางระหว่างประเทศ ทำให้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง **ผนวกกับกลยุทธ์หลักด้านธุรกิจ** และเครือข่ายช่องทาง การจัดจำหน่ายที่แข็งแกร่งของบริษัท ทำให้สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวที่หลากหลายมากขึ้นจากทั่วทุกมุมโลก ซึ่งเป็นแรงหนุนสำคัญที่ทำให้ธุรกิจของ **SHR** เติบโตได้เต็มอัตรา

และมีผลการดำเนินงานที่ขยายตัวสูงสุดเป็นประวัติการณ์ของโรงแรมในหลายประเทศ โดยเราสามารถปรับค่าห้องพักเฉลี่ยต่อคืน หรือ ADR ในระดับที่สูงขึ้นกว่าช่วงก่อนเกิดการระบาดของโควิด-19 และเป็นระดับที่สูงที่สุดมาตั้งแต่เปิดให้บริการมาอีกด้วย เสริมทัพด้วยการฟื้นตัวของโรงแรมในประเทศไทยที่เติบโตอย่างก้าวกระโดดในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2565 ส่งผลให้ **SHR กวาด**

รายได้เกินกว่าเป้าหมายที่วางเอาไว้ สู่ 8.7 พันล้าน ก้าวขึ้นแทนผู้ประกอบการบริหารจัดการโรงแรมของไทยที่ทำรายได้สูงสุดเป็นอันดับ 2 ในปีที่ผ่านมา นอกจากนั้นแล้ว บริษัทได้รับการยกย่องให้บรรจุอยู่ใน **"รายชื่อหุ้นยั่งยืน"** ประจำปี 2565 ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) พร้อมคะแนนจากการประเมินการกำกับดูแลกิจการ

ในระดับ “ดีเลิศ” (5 ดาว)

จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตอกย้ำความมุ่งมั่นในการ ดำเนินธุรกิจที่เติบโตอย่างยั่งยืนพร้อมรักษาความสมดุลต่อ สิ่งแวดล้อมและสร้างสังคมที่มีคุณภาพ

เดินหน้าสร้างกำไรอย่างยั่งยืน (Profit)

ปี 2566 เป็นปีแห่งการผลักดันผลประกอบการให้เติบโตโดดเด่น พร้อมใช้กลยุทธ์ เสริมจุดแข็งธุรกิจ และการขยายช่องทางการขายเพื่อดึงดูดลูกค้าที่หลากหลายจากทุกมุมโลก

โดยนายเดิร์ก กล่าวเสริมว่า ทิศทางการขับเคลื่อนธุรกิจของ SHR ในปี 2566 จะรองรับการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวได้อย่างเต็มศักยภาพ

โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าครองตำแหน่งผู้ประกอบการธุรกิจบริหารจัดการโรงแรมรายได้สูงสุดเป็นอันดับ 2 ของไทยอย่างต่อเนื่อง ทำรายได้ทะลุ 10,000 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นราว 20% จากปีก่อน (YoY) โดยแผนการดำเนินงานที่จะผลักดันให้รายได้บริษัทฯ สามารถขยายตัวได้ตามเป้าหมายนั้น มาจากจุดแข็งของ SHR ในด้านความหลากหลายของพอร์ตโฟลีโอ

(diversified portfolio) สามารถดึงดูดลูกค้าได้หลากหลายกลุ่มจากทั่วโลก โดยหลังการเปิดประเทศอย่างสมบูรณ์ คาดว่า โรงแรมเครือที่ประเทศไทยทั้ง 4 แห่งจะเป็นฟันเฟืองหลักในการ ผลักดันการเติบโตของปี 2566 นี้

ซึ่งตั้งเป้าการเติบโตของรายได้ประมาณ 60% จากปีก่อนหน้า (YoY) คิดเป็นอัตราส่วน 16% ของรายได้รวมของบริษัทฯ ในขณะที่รายได้จากโรงแรมในมัลดีฟส์และสหราชอาณาจักรจะเติบโตขึ้น 30% และ 10% จากปีก่อน (YoY) คิดเป็นอัตราส่วน 31% และ 36% ตามลำดับ

CROSSROADS Maldives

นอกจากนี้ SHR ยังเล็งเห็นความสำคัญของการนำดิจิทัลแพลตฟอร์มเข้ามาใช้เพื่อเสริมประสิทธิภาพ ในการกำหนดราคาห้องพักของโรงแรมในเครือให้เหมาะสมตามฤดูกาลและตอบสนองความต้องการ แบบเรียลไทม์ สามารถบริหารจัดการรายได้ที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงการทำกิจกรรมทางการตลาด ออนไลน์เจาะกลุ่มตลาดที่หลากหลายเพื่อเพิ่มอัตราการจองห้องพักโดยตรง (Direct booking) และสามารถผลักดันค่าห้องพักเฉลี่ยต่อคืน (ADR) ในระดับที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

โดยปีนี้เราคาดว่าอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) ของโรงแรมในเครือทั้งหมดจะ อยู่ที่ประมาณ 75% เมื่อเทียบกับผลประกอบการในปี 2565 ซึ่ง SHR สามารถรายงานผล กำไรที่พลิกกลับมาเป็นบวกได้สำเร็จ จากอัตราการเข้าพักที่ระดับเพียง

SHR
HOTELS & RESORTS

60% ดังนั้น เราเชื่อมั่นเป็นอย่างยิ่งว่า ณ ระดับการเข้าพักเป้าหมายที่ระดับ 75% นี้ จะเป็นตัวขับเคลื่อนผลกำไรของ SHR ในปี 2566 ให้เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ เพื่อสร้าง ฐานกำไรใหม่ให้กับ SHR สำหรับรองรับการขยายการเติบโตในอนาคต นายเดิร์กกล่าว

เดินหน้าสร้างกำไรอย่างยั่งยืน (Profit)

การสร้างผลกำไรและการขยายพอร์ตธุรกิจ ให้มีความหลากหลายคือรากฐานที่สำคัญสู่การต่อยอดการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยบริษัทฯ มีการวางกลยุทธ์เพื่อขยายพอร์ตธุรกิจผ่านสามแนวทางสำคัญ ได้แก่ การหมุนเวียนและต่อยอดการลงทุนสินทรัพย์ (Asset Rotation & Enhancement)

โดย SHR จะทำการขายสินทรัพย์ที่มีการเติบโตจนเต็มมูลค่าแล้วเพื่อนำรายได้จากการขายผนวกกับการลงทุนเพิ่มเติมอีกราว 16 ล้านปอนด์ ไปพัฒนาสินทรัพย์ศักยภาพสูงที่สามารถสร้างการเติบโตต่อไปได้ในอนาคต โดยกลุ่มโรงแรมที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ คือธุรกิจในสหราชอาณาจักร ซึ่งจะช่วยให้สามารถปรับขึ้นอัตรา ADR ได้ โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 90 ปอนด์ หรือเพิ่มขึ้นราว 10% เมื่อเทียบกับปี 2565

“

สินทรัพย์อื่นๆ ที่อยู่ในแผนการปรับปรุงและพัฒนาของบริษัทฯ นั้น ยังรวมถึงโครงการครอสโรดส์ มัลดีฟส์ ซึ่งได้ดำเนินการพัฒนาปรับปรุงห้องพัก (Product Enhancement) ในเฟสแรกเสร็จสมบูรณ์เป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อเดือนธันวาคมปี 2565 และในปีนี้ได้มีการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น แกลลอรีห้องกิน คาเฟ่พร้อมเทคโนโลยีโลกเสมือนจริง (Virtual Reality Café) หรือท่าจอดเรือ super yacht ขนาดใหญ่ เป็นต้น เพื่อเสริมสร้างประสบการณ์ที่หลากหลายและน่าประทับใจ (Memorable Experience) และเตรียมเดินหน้าพัฒนาโครงการต่อ ณ ทราย รีสอร์ทสองแห่งในไทย



SHR
HOTELS & RESORTS

ได้แก่ ทราย พีพี ไอส์แลนด์ วิลเลจ (SAii Phi Phi Island Village) และ ทราย ลากูน่า ภูเก็ต (SAii Laguna Phuket) มีแผนที่จะปรับปรุงตั้งแต่ปี 2566 ไปจนถึงปี 2567 ขณะที่ โรงแรม เอาทริกเกอร์ บีช รีสอร์ท (Outrigger Fiji Beach Resort) เริ่มแผนการปรับปรุงแล้วตั้งแต่เดือนตุลาคม 2565 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2566 นี้ เพื่อรองรับเทศกาลแห่งการท่องเที่ยวที่จะเกิดขึ้นในช่วงปลายปี ด้วยแผนทั้งหมดภายใต้งบลงทุนประมาณ 1,000-1,500 ล้านบาท เราคาดว่าจะช่วยให้เราสามารถบรรลุแผนในการปรับอัตราค่าห้องพักสำหรับห้องที่ทำการปรับปรุงขึ้นได้อีกราว 15-40% นายเดิร์ก กล่าว

”



SHR ยังมีการวางงบประมาณเพื่อซื้อและควบรวมกิจการ (Merger and Acquisition) ตลอดระยะเวลา 3 ปีข้างหน้า อยู่ที่ประมาณ 7,500 ล้านบาท

โดยยังคงมุ่งเป้าไปที่จุดหมายปลายทางด้านการท่องเที่ยว (Leisure Destination) เพื่อสร้างความหลากหลายให้แก่พอร์ต SHR ที่มีศักยภาพและสร้างความเติบโตที่ยั่งยืนในด้านรายได้และยังสามารถลดความผันผวนทางฤดูกาล (Seasonal Effect) ของโรงแรมในเครือได้อีกด้วย โดยเบื้องต้นยังคงทำการศึกษาสินทรัพย์ในแถบชายฝั่งทะเลเอเชียและแปซิฟิก

รวมถึงประเทศไทย ทะเลเมดิเตอร์เรเนียน และมหาสมุทรอินเดีย ขณะเดียวกัน SHR ยังมีแผนที่จะขยายกิจการด้วยโมเดลธุรกิจแบบ Asset Light ซึ่งจะเป็นการเสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจอีกทางหนึ่ง โดยได้มีการพัฒนาร่วมทุนกับพันธมิตร อาทิเช่น SO/ Maldives ไลฟ์สไตล์สุดทันสมัย ในโครงการแหล่งท่องเที่ยวระดับโลก ที่พร้อมจะเปิดตัวโครงการราวไตรมาส 4 ปีนี้





นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จึงธนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

K

มั่นใจต้นรายได้ปีนี้ทั้งปีแตะ 850 ลบ. พร้อมปรับกลยุทธ์ ลุยรับงาน Interiors



K ปรับกลยุทธ์ ลุยรับงาน Interiors ที่เชี่ยวชาญ หมุนรอบเร็ว มาร์จิ้นสูง ควบคู่กับงาน Exhibition ประเภท Pop-Up Store ในกลุ่มแบรนด์ลักซ์ชิวรี่รายใหญ่ มั่นใจต้นรายได้ทั้งปีแตะ 850 ล้านบาท

นายวงศ์กร พิเศษสิทธิ์ ผู้อำนวยการอาวุโสและนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท คิงส์แมน ซี.เอ็ม.ที.ไอ “K” เปิดเผยถึงกลยุทธ์ทางธุรกิจในปี 2566 ว่า ภายหลังจากเศรษฐกิจได้กลับมาฟื้นตัวในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้งานแสดงสินค้าและนิทรรศการ (Exhibitions) และธุรกิจงานตกแต่งภายใน (Interiors) กลับมาคึกคักอีกครั้ง ดังนั้นบริษัทฯ จึงปรับกลยุทธ์โครงสร้างทางธุรกิจ เพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้า และให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัทฯ ในการมุ่งเน้นงานที่หมุนรอบวงกระแสเงินสดเร็ว และมีมาร์จิ้นดี จากปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้บริษัทฯ มีการปรับการรับงานในส่วน Interiors ให้ขนาดลดลง โดยหันมาเน้นรับงานระยะสั้น - ระยะกลางมากขึ้น รวมถึงเน้นจับกลุ่มลูกค้าที่เป็นระดับลักซ์ชิวรี่ (Luxury) อาทิ งานประเภท Pop-Up Store ในกลุ่มแบรนด์ลักซ์ชิวรี่รายใหญ่ (งานออกร้านต่างๆ ที่จะจัดในช่วงเวลาสั้นๆ เป็นพื้นที่ให้แบรนด์นำเสนอความโดดเด่นในแบบของตัวเอง) ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้หันมาให้บริการกลุ่มลูกค้าดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมองว่างานประเภทดังกล่าว อยู่ในกรอบระยะเวลาในการดำเนินงานไม่นานเกิน

ไป ซึ่งส่งผลเชิงบวกให้ “K” สามารถหมุนรอบวงกระแสเงินสดที่ไว และมีมาร์จิ้นที่ดี และภายในช่วงเดือนมีนาคมนี้ “K” จะมีการโปรเจกต์ Motor Show ในส่วนการจัดบูธพิเศษ โดยเบื้องต้นได้วางเป้าหมายจะมีรายได้จากงานดังกล่าว ประมาณ 100 ล้านบาท และบริษัทฯ คาดว่า มีงานโปรเจกต์ใหม่ๆ เข้ามาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทฯ อยู่ระหว่างการเจรจาเพื่อรับงานอีกกว่า 10 ราย และคาดว่าจะสามารถสรุปดีลใหม่ได้ในเร็วนี้

ทั้งนี้ จากแผนเดินเกมรุกจากการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้บริษัทฯ เชื่อมั่นว่า ในปี 2566 “K” จะกลับมาตีรับอระทวย ได้อีกครั้ง พร้อมตั้งเป้าหมายรายได้รวม แตะระดับ 850 ล้านบาท โดยสัดส่วนรายได้ มาจาก 2 กลุ่มหลักๆ ได้แก่ กลุ่มงาน Interiors ประมาณ 15-20% ของรายได้รวม ส่วนที่เหลือจะมาจากกลุ่มงาน Exhibition (อีเวนต์) และงาน Event (อีเวนต์) โดยล่าสุด บริษัทฯ มีงานในมือ (Backlog) รวมมูลค่า 400 ล้านบาท โดยจะทยอยรับรู้ในปี 2566 เกือบทั้งหมด

นอกจากนี้ นายวงศ์กร ยังกล่าวเพิ่มเติมว่า “K” จะจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2566 ในวันที่ 21 เมษายน 2566 เวลา 14.00 น. ผ่านการประชุมผู้ถือหุ้นผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-AGM) โดยมีวาระหลักๆ คือ การขออนุมัติยกเลิกการออก

และเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพที่ออกใหม่ของบริษัท (“หุ้นกู้แปลงสภาพ”) มูลค่าการออกเสนอขายรวมไม่เกิน 300 ล้านบาท ที่จะเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจง ได้แก่ Advance Opportunities Fund (“AO Fund”) และ Advance Opportunities Fund 1 (“AO Fund 1”) เนื่องจากมองว่า การเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพดังกล่าว มีมูลค่าสูงและระยะเวลาค่อนข้างนาน

ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีมติอนุมัติเห็นควรให้ยกเลิกการออกและเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพที่ออกใหม่ดังกล่าว เพื่อรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นในอนาคต นอกจากนี้ ยังมีวาระขออนุมัติการลดทุน การเพิ่มทุน การออกใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 2 (K-W2) จำนวนไม่เกิน 79,922,412 หน่วยให้ผู้ถือหุ้นเดิม โดยไม่คิดมูลค่าการเสนอขาย ในอัตรา 6 หุ้นสามัญต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดย “K-W2” จะมีอายุ 1 ปี นับแต่วันที่ออกและเสนอขาย สามารถใช้สิทธิแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญในทุกๆ 3 เดือน และมีราคาใช้สิทธิเท่ากับ 0.80 บาทต่อหุ้น และวาระขออนุมัติโอนส่วนเกินมูลค่าหุ้น เพื่อล้างขาดทุนสะสมของบริษัทฯ

Kingsmen C.M.T.I. Plc.



AAI

เผยปีนี้ตั้งเป้ารายได้รวม ของกลุ่ม 8.3 พันล. หรือโตมากกว่า 15% จากปีก่อน

AAI ล้นปี 2566 เดินหน้าโตต่อเนื่องมากกว่า 15% หลังขยายไลน์การผลิตเพิ่มอีก 7,500 ตัน มั่นใจรักษาอัตรากำไรขั้นต้น 19-20% ได้ แม้คาดว่าแนวโน้มยอดขายของ AAI ในไตรมาส 1/66 จะอ่อนตัวลงเมื่อเทียบ YoY และ QoQ เนื่องจากลูกค้าในตลาดสหรัฐอเมริกา มีการปรับปริมาณการสต็อกสินค้า แต่คาดเป็นแค่ช่วงสั้นๆ ยอดจะเริ่มกลับมาในไตรมาส 2/66 และจะเติบโตได้ต่อเนื่อง จากดีมานด์ความต้องการอาหารสัตว์เลี้ยงที่ยังดีไม่มีแผ่ว

นายเอกราช พรรณสังข์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอเชียน อะไลอันซ์ อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ AAI ผู้รับจ้างผลิตอาหารสัตว์เลี้ยง (Pet Food) และผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมทานบรรจุภาชนะปิดผนึก (Human Food) ชั้นนำของประเทศ และเจ้าของแบรนด์ผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยงแมวและสุนัข “มองซู”, “ฮาจิโกะ” และ “โปร” เปิดเผยว่า ในปี 2566 บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้รวมของกลุ่มอยู่ที่ประมาณ 8,300 ล้านบาท หรือเติบโตมากกว่า 15% จากปีก่อน

โดยการเติบโตจะมาจากทั้งกลุ่มอาหารสัตว์เลี้ยงและกุน่า โดยตั้งเป้ารายได้ธุรกิจอาหารสัตว์เลี้ยงที่ 7,200 ล้านบาท หรือเติบโตมากกว่า 15% จากการผลิตที่ ดีมานด์ยังเติบโต และบริษัทมีความพร้อมจากการขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอีก 7,500 ตัน ทำให้มีกำลังการผลิตอาหารสัตว์เลี้ยงแบบ

เปียกรวมในปี 2566 เป็น 49,500 ตันต่อปี แม้คาดว่ายอดขายของบริษัทในไตรมาส 1/66 จะชะลอตัวจากการที่ลูกค้าในตลาดสหรัฐอเมริกาอยู่ในช่วงปรับปริมาณสต็อกสินค้าเนื่องจากระยะเวลาสินค้าสิ้นลงจากการที่สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 กลับสู่ภาวะปกติ และบริษัทยังคงเดินหน้าขยายกำลังการผลิตตามแผนที่จะขยายกำลังการผลิตเป็น 82,000 ตันภายในปี 2568 เพื่อสร้างโอกาสในการขยายฐานลูกค้าในภาวะที่อุตสาหกรรมยังคงเติบโตอย่างแข็งแกร่ง

“การขยายกำลังการผลิตอาหารสัตว์เลี้ยงน่าจะเป็นปัจจัยสนับสนุนการเติบโตของบริษัท ทั้งกับลูกค้าปัจจุบันและเพิ่มลูกค้ารายใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง การ IPO ก็ทำให้บริษัทมีเงินทุนเพียงพอที่จะสนับสนุนการเติบโตในขณะที่เราได้นำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทขอปรับวัตถุประสงค์การใช้เงินจากการ IPO เพื่อให้สามารถนำเงินลงทุนที่คาดว่าจะยังไม่ต้องใช้ภายในปีนี้มาสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนและใช้คืนเงินกู้ เพื่อลดต้นทุนของเงินทุนของบริษัทในภาวะดอกเบี้ยแพง ซึ่งจะเป็นข้อได้เปรียบ นอกจากนี้บริษัทยังเดินหน้าขยายตลาดอาหารสัตว์เลี้ยงจากแบรนด์ตัวเองทั้งในประเทศไทย ประเทศจีน ตลอดจนกลุ่มประเทศเอเชียและตะวันออกกลาง ขณะที่ตั้งเป้ารายได้จากธุรกิจกุน่าอยู่ที่ 1,100 ล้านบาท หรือเติบโตจากปีก่อนที่ 12% โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากค่าระวางเรือที่ลดลง

และการขนส่งทางเรือกลับเข้าสู่ภาวะปกติ มีตลาดสำคัญคือตะวันออกกลาง” นายเอกราช กล่าว

ในปี 2566 บริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถรักษาอัตรากำไรขั้นต้นให้อยู่ในระดับ 19-20% ได้ เนื่องจากต้นทุนของวัตถุดิบเริ่มมีทิศทางที่มีเสถียรภาพมากขึ้น อีกทั้งบริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนและต้นทุนการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยยังมีสภาพคล่องเพียงพอต่อการขยายกำลังการผลิตและสร้างคลังสินค้าอัตโนมัติแห่งที่ 2 ปีนี้ได้





SM

คาดปีนี้ ผลงานโตกว่าปี65 เหตุศก.ในประเทศฟื้นตัว

SM หุ่นสินเชื่อครบวงจร และจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า เจ้าต้นรายใหญ่แห่งภาคตะวันออก ในปี 2566 ตั้งธงธุรกิจพอร์ตสินเชื่อเติบโต รับจังหวะเศรษฐกิจโดยรวมฟื้นตัว บวกปัจจัยหนุนจาก EEC พร้อมคุมเข้ม NPL อย่างรัดกุม จับตา! แผนต่อยอดธุรกิจร่วมกับพันธมิตร หนุนการขยายฐานลูกค้า และช่องทางการเติบโตใหม่ๆ ขณะที่ ล่าสุดประกาศผลงานปี 2565 มีรายได้รวมอยู่ที่ 1,399.44 ลบ. กำไรสุทธิอยู่ที่ 81.15 ลบ. จ่ายเงินปันผลสำหรับผลประกอบการปี 2565 ในอัตราหุ้นละ 0.04 บาท/หุ้น กำหนดจ่ายวันที่ 26 พฤษภาคมนี้

นายชูศักดิ์ วิวัฒน์วงศ์เกษม กรรมการผู้จัดการ บริษัท **สตาร์ มินนี่ จำกัด (มหาชน) หรือ SM** เปิดเผยว่าแนวโน้มผลการดำเนินงานในปี 2566 คาดจะเติบโตจากปีที่ผ่านมา เนื่องจากภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศฟื้นตัว และภาครัฐมีมาตรการต่างๆ ออกมากระตุ้นเศรษฐกิจ ส่งผลดีต่อการใช้จ่ายภายในประเทศทุกภาคส่วน โดยเฉพาะภาคตะวันออกเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ด้านการลงทุนที่สำคัญ สนับสนุนกำลังซื้อในโซนดังกล่าวอีกมากในทิศทางเดียวกัน

ขณะที่ทิศทางธุรกิจการให้บริการสินเชื่อรายย่อยแบบมีหลักประกันประเภททะเบียนรถจักรยานยนต์, รถยนต์

รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ รถใช้งานเพื่อการเกษตร รวมถึงที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง มีดีมานด์เข้ามารับภาพรวมเศรษฐกิจในประเทศกลับมาคึกคักหลังยุคโควิดผ่อนคลาย วางเป้าปีนี้เดินทางขยายพอร์ตสินเชื่ออย่างรัดกุม จากสิ้นปี 2565 พอร์ตสินเชื่ออยู่ที่ 2,300 ล้านบาท เดินทางขยายพอร์ตสินเชื่อ โดยเน้นการบริหารคุณภาพสินเชื่ออย่างรัดกุม



สำหรับเงินที่ได้จากการระดมทุน (IPO) ในช่วงปลายปี 2565 ที่ผ่านมา จะสนับสนุนการเติบโตตามกลยุทธ์ที่วางไว้ พร้อมเดินทางใน Core Business ที่บริษัทฯ มีความชำนาญอยู่แล้ว ด้วยจุดแข็งของ SM มีกลุ่มลูกค้าภาคตะวันออก ซึ่งเป็นฐานที่มั่นสำคัญที่มีศักยภาพสูง เนื่องจากการเติบโตและการขยายของ EEC ทำให้พื้นที่ดังกล่าวมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น ทั้งภาคครัวเรือน ภาคอุตสาหกรรม และภาคการท่องเที่ยว เป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ SM สามารถเติบโตอย่างก้าวกระโดดได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

“ในช่วงต้นปี 2566 นี้ SM เปิดสาขาใหม่เพิ่มจำนวน 4 สาขา โดยมุ่งเน้นทำเลที่มีศักยภาพพร้อม ทั้งในปีนี้จะมุ่งเน้นช่องทางการขายอื่น ๆ ที่ต้นทุนดำเนินการต่ำให้มากขึ้น จาก ณ สิ้นปี 2565 บริษัทฯ มีสาขาอยู่ที่ 94 สาขา ครอบคลุม 7 จังหวัดในโซนภาคตะวันออกของประเทศไทย รวมถึง การจับมือพันธมิตรเข้ามาเสริมความแข็งแกร่งเพื่อขยายฐานลูกค้า รองรับกำลังซื้อที่ฟื้นตัว ซึ่งคาดจะเห็นความร่วมมือใหม่ๆ เกิดขึ้นในปีนี้ รองรับแผนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อให้มากขึ้น เพราะสินเชื่อเช่าซื้อ มีผลตอบแทนที่สูง จะทำให้ Loan Yield และ Net Interest Margin อยู่ในระดับที่เติบโตค่อนข้างดี

สำหรับผลการดำเนินงานในปี 2565 SM มีรายได้รวมอยู่ที่ 1,399.44 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 162.02 ล้านบาท หรือเติบโต 13.09% จากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยรายได้หลักเพิ่มขึ้นจากรายได้การขายสินค้าและรายได้ดอกเบี้ยสัญญาเช่าซื้อซึ่งเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อ





SM

คาดปีนี้ ผลงานโตกว่าปี65 เหตุศก.ในประเทศฟื้นตัว



ขณะที่ค่าใช้จ่ายรวมส่วนใหญ่ที่เพิ่มขึ้นมาจากการรับรู้ค่าใช้จ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ (Share based payment) ในปี 2565 ที่ผ่านมา บริษัทมีการรับรู้ค่าใช้จ่ายจากรายการผลประโยชน์ที่จ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ จากที่ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ได้ทำสัญญาขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 64 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท กับบริษัท บิวหลวงเวนเจอร์ส จำกัด จำนวน 19.58 ล้านบาท ซึ่งรายการค่าใช้จ่ายดังกล่าวไม่ได้เป็นค่าใช้จ่ายจากการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัทฯ และเป็นรายการพิเศษที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ไม่ได้มีผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรหรือการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัทฯ โดยทำให้ในงวดปี 2565 SM มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 81.15 ล้านบาท แต่หากไม่รวมค่าใช้จ่าย Share based ที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวดังกล่าว จะสนับสนุนให้ SM มีกำไร

จากการดำเนินปกติอยู่ที่ 100.7 ลบ. ใกล้เคียงปี 2564 กำไรสุทธิอยู่ที่ 102.9 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นจากการเปิดสาขาใหม่ 9 สาขา ในปี 2565

และเพื่อเป็นการตอบแทนผู้ถือหุ้นที่ยังคงเชื่อมั่น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเสนอผู้ถือหุ้นจ่ายเงินปันผลสำหรับผลประกอบการปี 2565 ในอัตราหุ้นละ 0.04 บาท/หุ้น คิดเป็นเงินรวม 44 ล้านบาท โดยกำหนดวันที่ไม่ได้รับสิทธิปันผล (XD) วันที่ 3 พฤษภาคม 2566 และจ่ายเงินปันผลวันที่ 26 พฤษภาคม 2566 ซึ่งนับเป็นการจ่ายปันผลทันทีหลังเข้าตลาดหลักทรัพย์

ปัจจุบัน SM ประกอบธุรกิจหลัก 2 ประเภท คือ จำหน่ายสินค้า เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านและเครื่องใช้ไฟฟ้าเพื่อการพาณิชย์

เช่น โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า เครื่องปรับอากาศ โทรศัพทมือถือ คอมพิวเตอร์ ตู้แช่ รถจักรยานยนต์ และอุปกรณ์อื่น ๆ ทั้งขายเงินสดและผ่อนชำระ จัดทำเป็นสัญญาเช่าซื้อ โดยจำหน่ายสินค้าผ่าน "ร้านสตาร์มูนนี่" ที่ถือเป็นผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในภาคตะวันออก รวมถึงจำหน่ายผ่าน Platform E-Marketplace

และปล่อยสินเชื่อ ได้แก่ สินเชื่อส่วนบุคคลที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน, สินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่ใช้สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน และสินเชื่อที่มีหลักประกันอื่น ๆ เช่น ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง นอกจากนี้บริษัทยังให้บริการด้านอื่นที่เกี่ยวข้องของเพิ่มเติม เช่น นายหน้าประกันวินาศภัย รวมถึงบริการซื้อประกันรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ) และต่อภาษีประจำปีรถยนต์ เป็นต้น



PRTR

พร้อมเทรด

SET 15 มี.ค.นี้

PRTR พร้อมเทรดวันแรกใน SET 15 มีนาคมนี้ มั่นใจนักลงทุนต้อนรับ ชูจุดเด่นผู้นำ Total HR Solutions ของไทย เงินระดมทุนใช้คืนหนี้และเสริมศักยภาพการขยายธุรกิจ มองโอกาสการเติบโตทั้งแบบ Organic Growth และ Inorganic Growth



นางสาวริศรา เจริญพานิช ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พิวาร์ทีอาร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ PRTR กล่าวว่า บริษัทฯ พร้อมเข้าซื้อขายเป็นวันแรกในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ในวันที่ 15 มีนาคม 2566 ในหมวดธุรกิจบริการเฉพาะกิจ (PROF) ในชื่อย่อหลักทรัพย์ว่า "PRTR" เป็นอีกก้าวสำคัญสู่ความยั่งยืน และถือเป็นการเฉลิมฉลอง PRTR ในโอกาสก้าวสู่ปีที่ 30 ด้วยความแข็งแกร่ง พร้อมเติบโตด้วยวิสัยทัศน์ เป็นองค์กรด้านบุคลากรอันดับ 1 ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

โดย PRTR คือผู้เชี่ยวชาญการให้บริการทางด้านทรัพยากรบุคคล แบบครบวงจร (Total HR Solutions) ที่ได้รับการยอมรับจากผู้ให้บริการในหลากหลายธุรกิจ ทั้งลูกค้าองค์กรไทยและต่างประเทศ และก้าวสู่การเป็นหนึ่งในผู้นำผู้ให้บริการจัดจ้างพนักงานและสรรหาบุคลากรชั้นนำของประเทศไทยที่มีมาร์เก็ตแชร์สูงสุดในปัจจุบัน การเดินทางเข้ามาระดมทุนจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในครั้งนี้ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโตสู่ระดับสากล พร้อมกับความมุ่งมั่นสู่การเป็นผู้นำ HR ยุคดิจิทัล ที่สอดรับไปกับการดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันของลูกค้าองค์กรธุรกิจ และพร้อมจะใช้เทคโนโลยีเพื่อการจัดการที่มีประสิทธิภาพ ต่อยอดธุรกิจให้เป็น S-Curve ใหม่ที่สามารถสร้างฐานการเติบโตที่ยั่งยืน

สำหรับเงินที่ได้จากการระดมทุนจำนวนประมาณ 1,042 ล้านบาท (หลังหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) เตรียมนำไปใช้สำหรับจ่ายคืนหนี้สินเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เพื่อลดต้นทุนทางการเงิน และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน เพื่อรองรับการเติบโตและการขยายธุรกิจ ขยายฐานลูกค้าไปในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีโอกาส เช่น กลุ่มโรงแรม ท่องเที่ยว และกลุ่มไอที สนับสนุนการเติบโตของ PRTR ทั้งแบบ Organic Growth และ Inorganic Growth

นางสาวสุวิมล ศรีโสภกิจ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน และผู้จัดการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายเปิดเผยว่า PRTR จะเป็นหุ้นน้องใหม่ที่ สามารถสร้างผลตอบแทนที่น่าพอใจให้กับนักลงทุนได้ เนื่องจากมีปัจจัยพื้นฐานที่แข็งแกร่ง ในฐานะหนึ่งในผู้ให้บริการจัดจ้างพนักงาน และสรรหาบุคลากรชั้นนำของประเทศไทย ที่มีความโดดเด่น ทั้งในด้านการบริหารงาน ความเป็นมืออาชีพของ ทีมผู้บริหาร ที่สามารถสร้างความพึงพอใจ และเสริมความแข็งแกร่งด้านทรัพยากรบุคคลให้กับลูกค้า ตลอดจนผลการดำเนินงานของ PRTR ที่สามารถเติบโตต่อเนื่อง แม้ว่าเศรษฐกิจของประเทศไทยจะหดตัวจากสถานการณ์ COVID-19 แต่รายได้ของ PRTR ระหว่างปี 2563 -2565 ยังคงสามารถเติบโตต่อเนื่องเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ที่ 12.1% และมีความสามารถในการทำกำไรที่เติบโตขึ้นต่อเนื่องในทุกปี โดยระหว่างปี 2563 -2565 กำไรสุทธิสามารถเติบโตต่อเนื่องเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ที่ 28.5%

 **PRTR**



PRTR

พร้อมเทรด SET 15 มี.ค.นี้



นอกจากนี้ PRTR ยังมีการต่อยอดไปยังโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ได้แก่ แพลตฟอร์มการหางานออนไลน์อย่างครบวงจร ในชื่อ "NEXMOVE" และธุรกิจให้บริการฝึกอบรม ทั้งแบบ Online และ Offline ในชื่อ "BLACKSMITH" โดยล่าสุด PRTR ได้รุกเข้าสู่ธุรกิจให้บริการซอฟต์แวร์ด้านการบริหารจัดการบุคลากร (Human Capital Management Software) ผ่านบริษัทย่อยคือบริษัท พินโน โซลูชั่นส์ จำกัด ซึ่งเป็นอีกธุรกิจที่มีโอกาสการเติบโตสูง ตลอดจนการมีกลุ่มผู้บริหาร และกลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีความแข็งแกร่ง เป็นโอกาสในการขยาย Ecosystem ที่เอื้อต่อการสร้างโอกาสทาง

ธุรกิจใหม่ ๆ ในอนาคต จึงมั่นใจว่า PRTR จะเป็นอีกหนึ่งบริษัทน้องใหม่ที่มีความโดดเด่นในตลาดทุน และสร้างผลตอบแทนที่ดีต่อนักลงทุนในระยะยาวได้

ขณะที่ในช่วงจองซื้อหุ้นสามัญให้ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 150 ล้านหุ้น ระหว่างวันที่ 8-10 มีนาคมที่ผ่านมา มีนักลงทุนให้ความสนใจเข้ามาจองซื้อเป็นจำนวนมาก สะท้อนความเชื่อมั่นที่มีต่อปัจจัยพื้นฐานที่แข็งแกร่งของบริษัทฯ และการกำหนดราคา IPO ที่ราคาเสนอขายหุ้นละ 7.20 บาท ถือเป็นระดับราคาที่เหมาะสมคิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิ (P/E)

เท่ากับ 16.3 เท่า ขณะที่บทวิเคราะห์จากบริษัทหลักทรัพย์ชั้นนำรวม 6 บริษัทหลักทรัพย์ ที่จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย ให้มูลค่าพื้นฐานของ PRTR ปี 2566 ที่ 8.00 - 11.80 บ./หุ้น

ด้านผลการดำเนินงานของ PRTR ในปี 2565 มีรายได้จากการให้บริการ 6,111.7 ล้านบาท กำไรสุทธิ 199.4 ล้านบาท เติบโตจากปีก่อน เนื่องจากการขยายฐานรายได้ทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ โดยมีธุรกิจ Outsource เป็นธุรกิจหลักสัดส่วนรายได้ 95.9%



INSET

มันใจปี 66

เข้าสู่โหมดเติบโตรอบใหม่
รับประโยชน์เต็มๆ

ธุรกิจ Data Center-Cloud บูม

INSET มันใจแนวโน้มธุรกิจปี 66 เข้าสู่โหมดเติบโตรอบใหม่ หลังภาคเอกชนเร่งเดินทางขยายการลงทุนงานด้านการสร้างศูนย์ Data Center หลายโครงการ ฟากเอ็มดี "ศักดิ์บวร พุกกะณะสุต" โฉว Backlog แน่นกว่า 2,000 ล้านบาท ลุ้นประมูลงานใหม่กว่า 2,000 ล้านบาท ช่วยสนับสนุนผลงานเติบโตต่อเนื่อง หนุนรายได้เข้าเป้า 10-15% ตามแผน

นายศักดิ์บวร พุกกะณะสุต กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินฟราเซท จำกัด (มหาชน) (INSET) เปิดเผยว่า แผนการดำเนินงานในปี 2566 บริษัทฯตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 10-15% โดยคาดว่าจะมีงาน Data Center และงานระบบโครงสร้างพื้นฐานโทรคมนาคม (งาน 5G) เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากความต้องการใช้ Cloud เพิ่มสูงขึ้น และผู้ประกอบการภาคเอกชนต้องการที่จะลงทุนขยาย Data Center ให้สอดคล้องกับปริมาณข้อมูลที่เพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว และทำให้เกิดความเสถียรต่อการใช้งาน โดยปัจจุบันบริษัทฯ ลุ้นผลประมูลงานใหม่กว่า 2,000 ล้านบาท และมีงานในมือรอรับรายได้ (Backlog) อีกกว่า 2,000 ล้านบาท

“บริษัทฯยังคงเดินหน้าเข้าร่วมประมูลงานอย่างต่อเนื่อง และมั่นใจว่าจากกระแสความคึกคักของการลงทุนด้านการสร้างศูนย์ Data Center จะเป็นตัวแปรสำคัญที่ผลักดันธุรกิจเติบโตอย่างแข็งแกร่ง ขณะที่

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯในปี 2565 ที่ผ่านมา มีรายได้รวม 1,315.52 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 105.53 ล้านบาท รายได้รวมลดลงเล็กน้อย แต่กำไรสุทธิลดลงค่อนข้างมาก เนื่องจากการปรับเพิ่มต้นทุนโครงการขนาดใหญ่หลายโครงการ จากราคาวัสดุและค่าขนส่งปรับสูงขึ้นระหว่างปี”

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯในวันที่ 13 ก.พ.66 ที่ผ่านมา มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลงวดผลการดำเนินงานปี 2565 ปันผลเป็นเงินสดในอัตรา 0.05 บาท/หุ้น กำหนดขึ้นเครื่องหมาย XD ในวันที่ 2 มี.ค.66 และจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นวันที่ 3 พ.ค.66



“สำหรับในช่วงไตรมาส 1/2566 แนวโน้มผลประกอบการคาดว่าจะทำได้ดีกว่าช่วงเดียวกันปีก่อน เนื่องจากมีการส่งมอบงานมากกว่าช่วงเดียวกันปีก่อน และเตรียมรับรู้รายได้จากโครงการใหญ่หลายโครงการ ทำให้ผลประกอบการออกมาในทิศทางที่ดีต่อเนื่อง โดยปัจจุบันบริษัทฯมีงานในมือรอรับรายได้ (Backlog) จำนวนกว่า

2,000 ล้านบาท ซึ่งยังไม่นับรวมงานใหม่ๆ ที่ INSET จะเข้าร่วมประมูลและมีโอกาสได้งานเข้ามาเสริมเพิ่มความแข็งแกร่งของธุรกิจ” นายศักดิ์บวร กล่าว

กรรมการผู้จัดการ INSET กล่าวอีกว่า ปัจจุบันบริษัทฯ ได้เข้าร่วมประมูลงานใหม่ อีกหลายโครงการ มีมูลค่ารวม ไม่ต่ำกว่า 2,000 ล้านบาท โดยคาดว่าจะมีการทยอยประกาศผลการประมูลภายในครึ่งปีแรก จากการเร่งขยายตัวของผู้ประกอบการในด้าน ธุรกิจ Data Center และ Cloud ขณะเดียวกันแผนการดำเนินงานในปี นี้ บริษัทฯ ยังคงเดินหน้ายื่นประมูลงานใหม่ ซึ่งคาดว่าจะได้รับงานไม่ต่ำกว่า 50% ของมูลค่างานที่เปิดให้ประมูล รวมทั้งบริษัทมีการขยายธุรกิจใหม่อีก 2 ธุรกิจ ได้แก่ 1. ธุรกิจ Trading Telecom & Hardware IT Equipment และ 2. ธุรกิจ Application Service Provider เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ประจำให้กับบริษัทฯ ได้อย่างสม่ำเสมอ (Recurring Income) สร้างความแข็งแกร่งในอนาคต





ก.ล.ต.ไฟเขียว TBN ขายไอพีโอ 25 ล้านหุ้น พร้อมลุยเทรด mai ปีนี้

สำนักงาน ก.ล.ต. อนุมัติแบบคำขอมข. ทบีเอ็น คอร์ปอเรชั่น หรือ “TBN” เสนอขายหุ้นไอพีโอจำนวน 25 ล้านหุ้น แยมแผนเดินหน้าเสนอขายหุ้นไอพีโอในตลาด mai ภายในปี 2566 โชว์ศักยภาพผู้นำในการพัฒนาและให้บริการด้าน Digital Solutions แบบครบวงจร (One Stop Service) ด้าน “นาย ศิริกระจ่างศรี” ซีอีโอ เปิดสตอรี่ เงินระดมทุนไอพีโอ เตรียมใช้ต่อยอดโอกาสขยายธุรกิจ รองรับ Digital Transformation ที่มีแนวโน้มสูงขึ้น พร้อมติดสปีดเพิ่มบุคลากรไอที รองรับเทรนด์ดิจิทัลที่กำลังมาแรงในปัจจุบัน มุ่งสู่การสร้างธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน

นายปนาย ศิริกระจ่างศรี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทบีเอ็น คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TBN เปิดเผยว่า สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้อนุมัติแบบคำขอมข.เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 25 ล้านหุ้นเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2566 โดย TBN เสนอขายหุ้นจำนวน 25 ล้านหุ้น คิดเป็น 25% ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ โดยมีมูลค่าที่ตราไว้ (Par value) 0.50 บาทต่อหุ้น มี

แผนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เพื่อสนับสนุนให้ TBN มีศักยภาพและความพร้อมสูงในการเติบโตรองรับ Digital Transformation ที่มีแนวโน้มสูงขึ้น

TBN จะนำเงินที่ได้จากการระดมทุนครั้งนี้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายธุรกิจ รวมถึงการเพิ่มศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน เช่น ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในโครงการพัฒนาระบบดิจิทัลเพื่อรองรับ Digital Transformation ที่มีแนวโน้มสูงขึ้น ใช้ในการเพิ่มจำนวนบุคลากร การพัฒนาระบบและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เพื่อรองรับจำนวนโครงการและจำนวนบุคลากรที่เพิ่มมากขึ้น เป็นต้น โดยระยะเวลาการใช้เงินภายในปี 2568

TBN เป็นตัวแทนจำหน่ายลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ MENDIX License รายแรก และปัจจุบันเป็นรายเดียวในประเทศไทย โดยบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก Siemens ให้เป็นผู้จัดจำหน่าย MENDIX License อย่างเป็นทางการรายแรกในประเทศไทยตั้งแต่ปี 2551 และได้ต่อสัญญาต่อเนื่องทุกปี ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการพัฒนาซอฟต์แวร์ได้รวดเร็ว และทันตามความต้องการของลูกค้ากว่าการพัฒนาแบบดั้งเดิม การใช้ Low Code คาดว่าจะเติบโตได้อย่าง

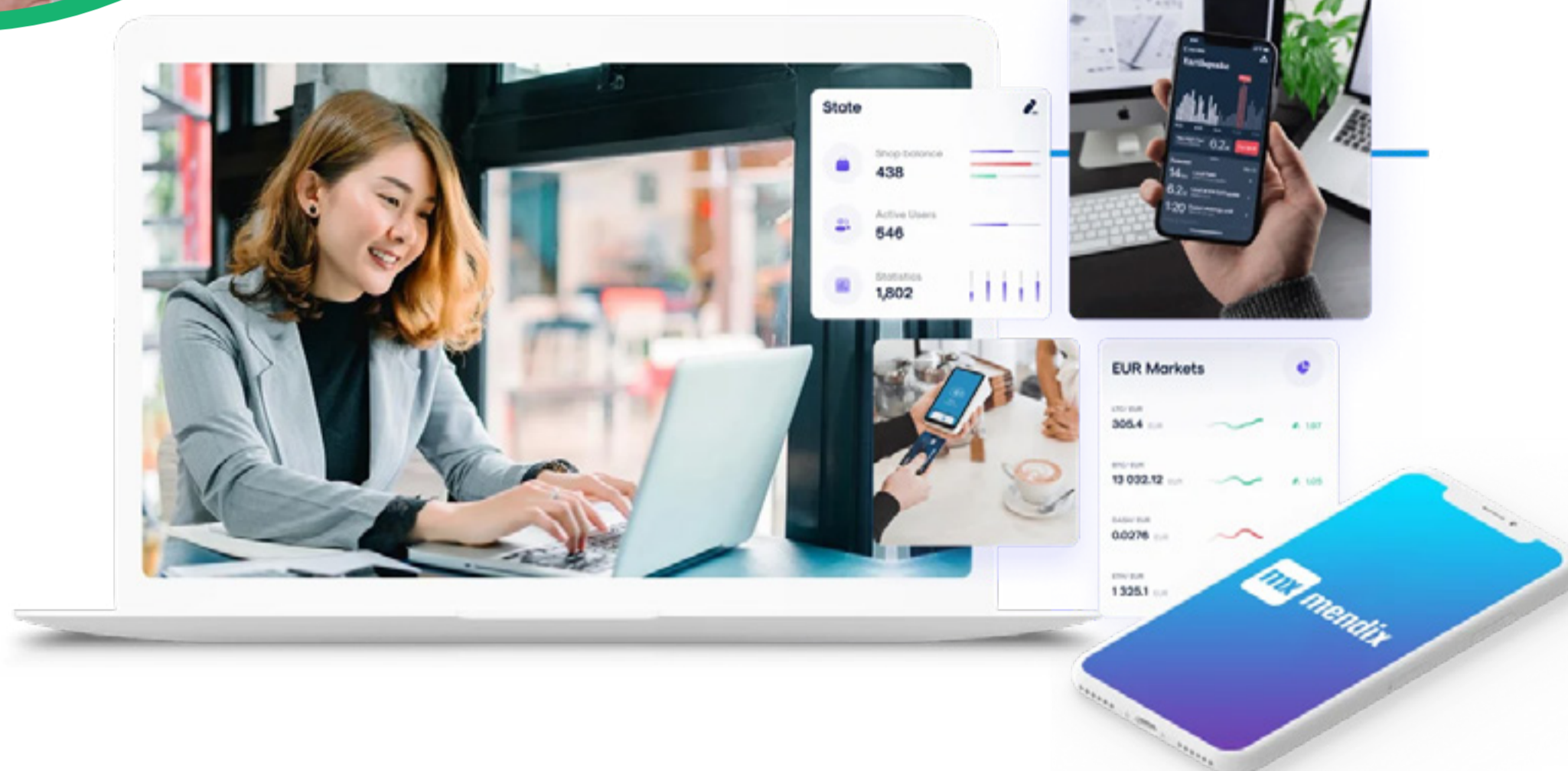
ต่อเนื่อง และเป็นการบริหารจัดการบุคลากรเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรเฉพาะทาง เช่น กลุ่มนักพัฒนาระบบ เป็นต้น

“ด้วยประสบการณ์ในการพัฒนาซอฟต์แวร์ผ่าน Low Code มากกว่า 15 ปี บริษัทฯ มีทีมงานและบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ มีความรู้ความเข้าใจใน MENDIX เป็นอย่างดี และได้รับความเชื่อมั่นและความไว้วางใจจากลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ระดับประเทศ บริษัทฯ สามารถให้บริการงานพัฒนาระบบดิจิทัลแบบครบวงจร (One-Stop Service) ทั้งแบบ Low Code และ High Code ทำให้ได้เปรียบในเชิงกลยุทธ์และตอบสนองได้ตรงต่อความต้องการของลูกค้า บริษัทฯ มุ่งมั่นสู่การเป็นผู้นำการขับเคลื่อนธุรกิจด้วย Low Code และสร้าง Digital Transformation เพื่อยกระดับธุรกิจคู่ค้าให้ไปสู่ระดับภูมิภาค การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ จะช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและสร้างโอกาสการเติบโตในอนาคตอย่างยิ่ง” นายปนาย กล่าว





ก.ล.ต.ไฟเขียว TBN ขายไอพีโอ 25 ล้านหุ้น พร้อมลุยเทรด mai ปีนี้



นางสาวเดือนพรรณลีลาวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท

ไฟโอเนี่ย แอดไวเซอร์ จำกัด

ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน กล่าวว่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) ได้ อนุมัติแบบคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ บริษัท ทีบีเอ็น คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TBN เรียบร้อยแล้วตามแผน ปัจจุบันอยู่ระหว่างเตรียมความพร้อมเพื่อเสนอขายหุ้น IPO คาดเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) หมวดธุรกิจเทคโนโลยี ภายในปี 2566

สำหรับฐานะทางการเงินในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2562 - 2564) รายได้จากการให้บริการของบริษัทฯ มีจำนวนเท่ากับ 130.38 ล้านบาท 215.73 ล้านบาท และ 291.19 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีอัตราการเติบโตร้อยละ 65.47 และร้อยละ 34.98

ตามลำดับ และสำหรับงวด 9 เดือนแรกปี 2564 และปี 2565 เท่ากับ 198.12 ล้านบาท และ 243.96 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 45.44 ล้านบาท 87.61 ล้านบาท และ 84.04 ล้านบาท ตามลำดับ และในงวด 9 เดือนของปี 2564 และปี 2565 มีกำไรสุทธิ 58.70 ล้านบาท และ 26.52 ล้านบาท

ด้านภาพรวมตลาด Low Code ทั่วโลกมีมูลค่าเกือบ 21.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2565 และคาดว่าจะสูงถึง 190.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2573 ด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ยที่ร้อยละ 31.30 ซึ่งปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการเติบโตคือ ความต้องการ application ที่ต้องสร้างได้อย่างรวดเร็ว แข่งกับเวลา (Time to market) องค์กรจึงนำ Low Code มาใช้เพื่อให้นักพัฒนาผลิต application ได้อย่างรวดเร็วทันต่อความต้องการของตลาด โดยมีผล

การวิจัยที่คาดการณ์ว่านักพัฒนา Low Code จะคิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนนักพัฒนาทั้งหมดภายในปี 2573 และการพัฒนาแอปพลิเคชันผ่าน Low Code จะคิดเป็นร้อยละ 70 ของจำนวนแอปพลิเคชันทั้งหมดภายในปี 2568

“มองว่าโอกาสของ TBN หลังจากบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ จะทำให้บริษัทฯ มีความพร้อมมากขึ้นในการลงทุนด้านการพัฒนาระบบซอฟต์แวร์ ไม่ว่าจะเป็นการใช้ Low Code หรือ High Code หรือแม้แต่การพัฒนาเทคโนโลยี เครื่องมือและเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อมาช่วยในการเขียนโปรแกรม และเพิ่มศักยภาพให้ TBN ก้าวสู่ความเป็นผู้นำในการพัฒนา และให้บริการด้าน Digital Solutions แบบครบวงจร (One Stop Service) ได้อย่างแข็งแกร่งในอนาคต” นางสาวเดือนพรรณ กล่าว

"โรงงานใหม่แปรรูปสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาญกฤษ เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟูลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



PwC แนะนำผู้ประกอบการธนาคาร ปรับโครงสร้างพื้นฐาน องค์กรรองรับระบบนิเวศการชำระเงินแบบไร้เงินสด ศึกษาเกณฑ์ virtual bank

PwC ชี้การอนุญาตให้จัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา จะเปิดให้มีการแข่งขันจากผู้เล่นหน้าใหม่ที่นำไปสู่การพัฒนาบริการทางการเงินของกลุ่มสถาบันการเงินไทย แนะนำผู้ประกอบการธนาคารปรับโครงสร้างพื้นฐานองค์กรเพื่อรองรับระบบนิเวศการชำระเงินแบบไร้เงินสด-ศึกษาเกณฑ์ virtual bank เพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคดิจิทัล พร้อมคาดปริมาณการทำธุรกรรมแบบไร้เงินสดในเอเชียแปซิฟิกจะเติบโตรวดเร็วที่สุดในโลก โดยเพิ่มขึ้นถึง 109% ในช่วงปี 2563 ถึงปี 2568

นางสาว วิไลพร ทวีลาภพันทอง หัวหน้าสายงานธุรกิจที่ปรึกษา PwC ประเทศไทย และหัวหน้ากลุ่มธุรกิจบริการทางการเงินเชิงกลยุทธ์และการดำเนินงาน PwC South East Asia Consulting กล่าวว่า การมุ่งเน้นให้ผู้ใช้บริการเป็นศูนย์กลาง (Customer centricity) โดยไม่ต้องเสียเวลากับงานเอกสารและติดต่อพูดคุยกับเจ้าหน้าที่เป็นเวลานาน ๆ จะช่วยการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (Virtual bank) ได้รับความนิยมอย่างมากเมื่อมีการออกใบอนุญาตให้จัดตั้งในประเทศไทย

“วันนี้ผู้บริโภคหันมายอมรับและปรับตัวกับการทำธุรกรรมทางการเงินผ่านระบบการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ และใช้บริการหลายอย่างผ่านแอปพลิเคชันกันอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นการโอนเงินด้วยมือถือ การสแกน QR code หรือจ่ายเงินผ่านระบบพร้อมเพย์ ฉะนั้น การมี virtual bank จะสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ายุคดิจิทัล ได้ตรงจุดและครบวงจรมากขึ้น ในขณะเดียวกัน ก็เป็นตัวกระตุ้นให้แบงก์พาณิชย์แบบดั้งเดิมต้องปรับตัวให้ทันด้วย” เธอ กล่าว

เมื่อเดือนมกราคม ที่ผ่านมา ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้ออกประกาศเปิดรับฟังความเห็นต่อแนวทางการอนุญาตให้จัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาโดยคาดว่าจะสามารถออกหลักเกณฑ์ฯ เพื่อเปิดรับสมัครคำขออนุญาตได้ในปีนี้ และประกาศผลผู้ที่ได้รับความเห็นชอบจาก ธปท. คลังได้ในปี 2567 ซึ่งในปัจจุบันมีผู้ประกอบการธนาคารและกลุ่มผู้ให้บริการที่มีใช้สถาบันการเงิน (นอนแบงก์) หลายรายแสดงความสนใจเป็นอย่างมาก

นางสาว วิไลพร กล่าวว่า ธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา ถือเป็นแนวโน้มที่เกิดขึ้นแล้ว โดยธนาคารกลางของหลาย ๆ ประเทศ และอาณาเขตในทวีปเอเชีย ไม่ว่าจะเป็นเกาหลีใต้ เวียดนามพิเศษฮ่องกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย มีการออกใบอนุญาตธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาแทบทั้งสิ้น นอกจากนี้ นวัตกรรมทางการเงินใหม่ ๆ ผ่านช่องทางออนไลน์เพียงอย่างเดียว (Internet-only) โดยไม่ต้องมีสาขาของธนาคาร ตู้เอทีเอ็ม และเครื่องรับฝากและถอนเงินอัตโนมัติ (ซีดีเอ็ม) จะช่วยตอบโจทย์ภูมิทัศน์ใหม่ของไทยที่มีเป้าหมายในการสร้างนวัตกรรมด้วยเทคโนโลยีและข้อมูลเชิงลึกมากขึ้น

“ในระยะต่อไป เราจะยิ่งเห็นความคึกคักของการเข้ามาของธุรกิจที่มีใช้สถาบันการเงิน การจับมือกับพาร์ทเนอร์ที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี และการให้บริการทางการเงินผ่านช่องทางดิจิทัลของแบงก์พาณิชย์เพื่อขออนุญาต virtual bank โดยตัวอย่างของแบงก์ไร้สาขาในเอเชียที่ประสบความสำเร็จ

เป็นอย่างมาก คือ KakaoBank ของประเทศเกาหลีใต้ ที่นำ virtual bank มาต่อยอดธุรกิจ chat platform ของตนโดยให้บริการทางการเงินผ่านมือถือตลอด 24 ชั่วโมงไม่ว่าจะเป็นการเปิดบัญชี เปิดบัตรเดบิต ฝาก-ถอนเงิน โอนเงินไปต่างประเทศ ขอสินเชื่อ ออมเงิน และบริการอื่น ๆ ซึ่งดึงดูดผู้ใช้งานจำนวนมาก” เธอ กล่าว

แนะนำผู้ประกอบการธนาคารปรับโครงสร้างพื้นฐานองค์กรเพื่อรองรับระบบนิเวศการชำระเงินแบบไร้เงินสด

นางสาว วิไลพร กล่าวต่อว่า อุตสาหกรรมบริการทางการเงินของโลกกำลังอยู่ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ หลังได้รับผลกระทบจากดิจิทัลทรานส์ฟอร์มชัน และการแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคสู่ดิจิทัลให้รวดเร็วขึ้นสามถึงห้าปี นำไปสู่การเติบโตอย่างรวดเร็วของบริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Payment) และกลายเป็นหัวใจสำคัญที่ขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมในครั้งนี้



PwC แนะนำผู้ประกอบการธนาคาร ปรับโครงสร้างพื้นฐาน องค์กรรองรับระบบนิเวศการชำระเงินแบบไร้เงินสด ศึกษาเกณฑ์ virtual bank

สอดคล้องกับรายงาน 'Payments 2025 & beyond' ของ PwC และ Strategy& ที่คาดการณ์ว่า ปริมาณการชำระเงินแบบไร้เงินสดทั่วโลก (Global cashless transaction) จะเพิ่มขึ้นมากกว่า 80% จากปี 2563 ถึงปี 2568 หรือจาก 1 ล้านล้านธุรกรรมเป็นเกือบ 1.9 ล้านล้านธุรกรรม และจะขยายตัวเพิ่มขึ้นเกือบสามเท่าภายในปี 2573

“วันนี้ผู้บริโภคทั่วโลกหันมาใช้บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์อย่างแพร่หลายจนเรียกได้ว่า หลาย ๆ ประเทศได้ก้าวเข้าสู่สังคมไร้เงินสดแทบจะเต็มรูปแบบไปแล้ว ซึ่งแนวโน้มนี้ ก็จะมีบทบาทสำคัญต่อการแปลงไปสู่ดิจิทัลของอุตสาหกรรมบริการทางการเงินของไทย ดังนั้น ถึงเวลาที่ธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมจะต้องพิจารณาว่า โครงสร้างพื้นฐานทั้งหมดขององค์กรนั้นได้ถูกปรับให้รองรับรูปแบบบริการชำระเงินที่จะถูกพลิกโฉม รวมถึงโมเดลธุรกิจใหม่ ๆ ที่จะเกิดขึ้นตามมาแล้วหรือยัง” เธอ กล่าว

ปริมาณการชำระเงินแบบไร้เงินสดในเอเชียแปซิฟิกพุ่ง

ทั้งนี้ รายงานฉบับดังกล่าวยังคาดว่า ปริมาณการทำธุรกรรมแบบไร้เงินสดในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกจะเติบโตเร็วที่สุดในโลก โดยเพิ่มขึ้นถึง 109% ระหว่างช่วงปี 2563 ถึงปี 2568 และเพิ่มขึ้นอีก 76% จากปี 2568 ถึงปี 2573 ตามมาด้วยแอฟริกา (78%, 64%) ยุโรป (64%, 39%) ละตินอเมริกา (52%, 48%) และอเมริกาเหนือ (43%, 35%) ตามลำดับ รายงานระบุว่า การเติบโตอย่างก้าวกระโดดนี้ ได้รับแรงสนับสนุนจากการจับคู่สื่อในรูปแบบทางธุรกิจและนวัตกรรมรูปแบบใหม่ของหลาย ๆ ประเทศ เช่น ในสาธารณรัฐประชาชนจีนที่ได้พัฒนาซูเปอร์แอปอย่าง Alipay และ WeChat Pay ให้เป็นแพลตฟอร์มการชำระ

เงินออนไลน์ที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย เป็นต้น คาดสถานะการแข่งขันในภาคการเงินไทยเพิ่มขึ้น นางสาว วิไลพร กล่าวว่า ผู้เล่นหลักในตลาดการชำระเงินแบบไร้เงินสดในช่วงสามถึงห้าปีนับจากนี้ จะถูกแบ่งเป็นกลุ่มๆ ประกอบไปด้วยกลุ่มธนาคาร กลุ่มแพลตฟอร์มการชำระเงินซึ่งให้บริการเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมระหว่างบุคคลกับบุคคล (P2P platform) (เช่น PayPal, PromptPay, Venmo และอื่น ๆ) กลุ่มผู้ให้บริการบัตรเครดิต กลุ่มผู้ให้บริการชำระเงินผ่านมือถือ (เช่น Apple Pay, Ali Pay และ Amazon Pay) และกลุ่มอื่น ๆ ในขณะเดียวกัน ก็จะมีการเติบโตของกลุ่มผู้ให้บริการที่เป็นนอนแบงก์ และกลุ่มผู้ให้บริการ P2P

สำหรับแนวโน้มการแข่งขันจากผู้เล่นรายใหม่ในตลาดบริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ จะทวีความรุนแรงตามการขยายตัวของตลาดหลังผู้เล่นที่เป็นนอนแบงก์เข้ามานำเสนอวัฒนธรรมทางการเงินแบบไร้สาขาเพิ่มมากขึ้น และจะขึ้นอยู่กับตัวเลือกในการชำระเงินซึ่งประกอบไปด้วย การจ่ายเงินสด การจ่ายผ่านบัตรเครดิตและบัตรเดบิต การจ่ายผ่านแพลตฟอร์ม P2P หรือการจ่ายผ่านกระเป๋าเงินดิจิทัล (Digital wallet) เป็นต้น

นางสาว วิไลพร กล่าวเสริมว่า รูปแบบทางธุรกิจและขอบเขตการให้บริการในการจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาในอนาคตจะมีหลากหลายลักษณะ (เช่น เงินฝาก เงินกู้ ลงทุน และการชำระเงิน) ขึ้นอยู่กับผู้ให้บริการว่า ต้องการออกแบบบริการให้ตอบโจทย์ผู้บริโภคอย่างไร ทั้งนี้

ผู้ประกอบการธนาคารและกลุ่มผู้ให้บริการที่เป็นนอนแบงก์ ควรนำแนวปฏิบัติห้าข้อที่สำคัญไปพิจารณาควบคู่กับการให้บริการ ดังต่อไปนี้

1. ปรับปรุงเทคโนโลยีให้ทันสมัยและเพิ่มขีดความสามารถด้านเทคโนโลยี
2. ส่งเสริมศักยภาพของนวัตกรรม
3. นำเสนอบริการทางการเงินรูปแบบใหม่ให้กับลูกค้า
4. ลดต้นทุนในการดำเนินงาน
5. ใช้ข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพ

“อย่างที่กล่าวไปว่า การมีธนาคารไร้สาขาจะยิ่งช่วยตอบสนองความต้องการบริการทางการเงินที่ครอบคลุมและทั่วถึงขึ้น นอกเหนือไปจากนวัตกรรมและความร่วมมืออื่น ๆ ในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและแพลตฟอร์มทางการเงินอย่างกระเป๋าเงินและสกุลเงินดิจิทัล แต่สิ่งสำคัญที่ผู้ให้บริการจะมองข้ามไม่ได้ คือ การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม ปัญหาระบบล่ม และต้องมีระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลเพื่ออุดช่องโหว่อาชญากรรมทางไซเบอร์รูปแบบใหม่ๆ ที่ย่อมจะเกิดมากขึ้นเป็นเงาตามตัวตามปริมาณธุรกรรมออนไลน์ที่เพิ่มขึ้น” นางสาว วิไลพร กล่าว



แบงก์กสิกรไทยแนะนำร้านค้าใช้ QR รับเงินสะดวกต้นยอดง่าย

แบงก์กสิกรไทย ดันร้านค้ารับชำระเงินแบบไร้สัมผัสตามพฤติกรรมลูกค้าที่เปลี่ยนไป โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวต่างชาติที่นิยมสแกน QR ชำระเงิน โดยในปีนี้อาจคาดว่านักท่องเที่ยวเดินทางเข้าไทยกว่า 28 ล้านคน สร้างเม็ดเงินสู่ธุรกิจท่องเที่ยวและเกี่ยวเนื่องราว 1.44 ล้านล้านบาท เพิ่มโอกาสสร้างรายได้ให้กับร้านค้า โดยปัจจุบันธนาคารมีบริการรองรับสำหรับร้านค้าให้สามารถรับสแกน QR ทั้งจากโมบายแบงก์กสิกรของนักท่องเที่ยว 5 ประเทศ คือ มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย เวียดนาม และกัมพูชา รวมถึงรับชำระด้วย UnionPay, Alipay และ WeChat Pay จากนักท่องเที่ยวชาวจีน เพื่อให้ทุกการรับ-จ่ายเงินเป็นไปอย่างสะดวกสบายและปลอดภัยมากที่สุด

นางสาวศิริพร วงศ์ตรีภพ รองกรรมการผู้จัดการ ธนาคารกสิกรไทย เปิดเผยว่าทิศทางการท่องเที่ยวได้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปีที่แล้วที่เพิ่งฟื้นตัวจากสถานการณ์โควิด และในปีนี้อาจการที่จีนเปิดประเทศเมื่อต้นปีที่ผ่านมา ส่งผลให้ธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจเกี่ยวเนื่องในไทยได้รับอานิสงส์กลับมาคึกคักหลังจากที่ซบเซามาโดยสิ้นเชิง โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทยปรับคาดการณ์นักท่องเที่ยวในปี 2566 นี้เพิ่มจากเดิมเป็น 28 ล้านคน สร้างเม็ดเงินสู่ธุรกิจท่องเที่ยวและเกี่ยวเนื่องราว 1.44 ล้านล้านบาท ในส่วนของพฤติกรรมใช้จ่ายพบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่คุ้นเคยกับการใช้จ่ายแบบไร้สัมผัสหรือ Contactless เป็นอย่างดี เพราะมีความสะดวกสบายกว่าการใช้เงินสดจนกลายเป็น New Normal หลังยุคโควิด สอดคล้องกับข้อมูลของธนาคารที่พบว่าปี 2565 จำนวนรายการธุรกรรมผ่าน QR Payment เติบโตกว่า 238% จากปี 2564 สะท้อนให้เห็นว่าสังคมไร้เงินสดกลายเป็นเรื่องปกติของคนไทย และได้ได้รับความนิยมแพร่หลายไปทั่วโลกโดยเฉพาะประเทศในเอเชียที่มีความคุ้นเคยกับการสแกน QR ชำระเงิน ดังนั้นหากร้านค้าให้บริการรับชำระด้วย QR ก็จะเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ซึ่งสามารถเพิ่มโอกาสในการปิดการขายได้มากกว่า

ดังนั้นเพื่อสนับสนุนให้ร้านค้ามีความพร้อมในการรองรับการชำระเงินแบบไร้สัมผัสแก่นักท่องเที่ยวที่จะเดินทางเข้ามาไทย ธนาคารจึงพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่ส่งเสริมให้การใช้จ่ายแบบไร้สัมผัสเป็นไปอย่างสะดวกสบายและปลอดภัยมากที่สุด ได้แก่ รองรับการสแกน QR จากโมบายแบงก์กสิกรของนักท่องเที่ยว ได้แก่ มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย เวียดนาม และกัมพูชา (Cross-Border QR Payment) ผ่านแอปพลิเคชัน K SHOP และเครื่องรูดบัตรกสิกรไทย (EDC) ซึ่งเริ่มให้บริการในปี 2565 ที่ผ่านมา และได้รับความนิยมในหมู่นักท่องเที่ยวเป็นอย่างดี เนื่องจากสะดวก ปลอดภัย อัตราแลกเปลี่ยนดี และไม่มีค่าธรรมเนียม ทางด้านร้านค้าที่รับชำระก็ไม่เสียค่าธรรมเนียมในการให้บริการ และคาดการณ์ว่าปี 2566 นี้ปริมาณการทำรายการจะเติบโตขึ้นถึง 2 เท่า โดยธนาคารมีแผนจะขยายการรับชำระผ่านโมบายแบงก์กสิกรของนักท่องเที่ยวประเทศอื่นๆ ต่อไปในอนาคต

การรับชำระด้วย Union Pay, Alipay และ WeChat Pay ผ่านแอปพลิเคชัน K SHOP และเครื่องรูดบัตรกสิกรไทย (EDC) จากร้านค้ากว่า 300,000 ร้านค้า เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวชาวจีน ซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติหลักที่เดินทางมาเที่ยวไทย โดยคาดว่าในปีนี้น่าจะมีรายการรับชำระผ่าน UnionPay, Alipay และ WeChat Pay เติบโตกว่า 5.5 เท่า เมื่อเทียบกับปี 2565

บริการอื่นๆ สำหรับนักท่องเที่ยวที่ยังต้องการความมั่นใจในการพกเงินสดติดตัว หรือนักท่องเที่ยวประเทศอื่นๆ ในโซนยุโรปหรืออเมริกา ธนาคารมีร้านค้าที่รับชำระผ่านบัตรเครดิต/เดบิตรองรับทั่วประเทศ รวมถึงตู้ถอนเงินสดกว่า 10,310 จุด และบูธแลกเปลี่ยนเงินตรา (FX Booth, FX Machine) เปิดให้บริการในสนามบินสุวรรณภูมิ ดอนเมือง ภูเก็ต และสาขารวม 800 จุด พร้อมรถแลกเงินเคลื่อนที่ และขยายบูธแลกเงิน

ในแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ ห้างสรรพสินค้าเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวเพิ่มเติม

หลังยุคโควิดประเทศไทยก็ยังคงเป็นจุดหมายปลายทางยอดนิยมของนักท่องเที่ยว ประกอบกับเศรษฐกิจไทยมีการฟื้นตัวได้จากธุรกิจท่องเที่ยวค่อนข้างฟื้นตัวสูง จึงคาดว่า การเปิดประเทศอย่างเต็มรูปแบบจะสามารถกระตุ้นเศรษฐกิจให้กลับมาคึกคักได้เหมือนช่วงก่อนโควิด ดังนั้นร้านค้าควรเตรียมความพร้อมเพื่อคว้าโอกาสจากนักท่องเที่ยวที่จะหลั่งไหลเข้ามาโดยร้านค้าที่สนใจสมัครใช้บริการรับชำระเงินของธนาคารสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.kasikornbank.com/collection หรือ K-BIZ Contact Center 02-8888822

นางสาวศิริพรกล่าวถึงท้ายว่าสำหรับนักท่องเที่ยวชาวไทยที่วางแผนเดินทางไปต่างประเทศ ธนาคารมีทางเลือกในการชำระเงินเพื่อช่วยให้การท่องเที่ยวสะดวกสบาย เช่น การใช้ K PLUS สแกนจ่าย ณ ร้านค้าเครื่องสำอาง UnionPay ที่มีกว่า 40 ล้านร้านค้า ในกว่า 40 ประเทศ/ภูมิภาคทั่วโลก เช่น จีน ฮ่องกง ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา รวมถึงบัตรที่ใช้จ่ายได้ทั่วโลกโดยไม่ชาร์จ 2.5% อย่างเช่นบัตรเดบิต Journey ที่ใช้จ่ายได้ทุกสกุลเงิน ใช้บริการห้องรับรอง Miracle Lounge WFS และบัตร YouTrip ที่สามารถแลกเงินล่วงหน้าได้ 10 สกุลเงิน ใช้จ่ายได้กว่า 150 สกุลเงิน เพื่อรองรับการเดินทางท่องเที่ยวในช่วงเทศกาลหรือวันหยุดยาวที่จะถึง





ฮอนไซด์

Business

“The Parents Nursing Home”

จัดบรรยายพิเศษ หัวข้อ

“กล้ามเนื้อเสื่อมในผู้สูงอายุ”



มูลนิธิทีทีบี และ พอช. ร่วมลงนาม

บันทึกความร่วมมือ (MOU) สนับสนุน

โครงการไฟ-ฟ้า เพื่อชุมชน โดยมูลนิธิทีทีบี



พิธีลงนามความร่วมมือ

ด้านการ “พัฒนาบวรองค์กรชุมชนในพื้นที่กรุงเทพฯ ปริมณฑลและตะวันออก”

“เปลี่ยน” เพื่อชุมชนดีขึ้นอย่างยั่งยืน



โรงพยาบาลพระรามเก้า ยกทีมแพทย์

จัดงาน “วันไตโลก(World Kidney Day 2023)”

ตระหนักภัย ใส่ใจไต ป้องกันไว้ เน้นกลุ่มเสี่ยง



HL จัดองเปิดร้านขายยา

แบรนด์ iCare สาขาแรกในปีนี



สรุป ภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET FTSE SET/FTSE ASEAN

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ลบ.)
SET	1,523.89	-49.18 (-3.13%)	23,728,976	103,833.09
SET50	910.71	-28.68 (-3.05%)	2,991,222	70,093.06
SET100	2,045.80	-65.53 (-3.10%)	4,563,116	84,689.72
sSET	999.15	-34.77 (-3.36%)	1,207,172	4,518.91
SETCLMV	913.08	-31.70 (-3.36%)	1,491,426	44,476.10
SETHD	1,103.43	-32.52 (-2.86%)	2,215,754	29,379.54
SETTHSI	970.14	-31.73 (-3.17%)	4,204,331	76,498.72
SETWB	951.83	-30.97 (-3.15%)	974,819	19,051.03
mai	533.23	-10.62 (-1.95%)	1,040,470	2,886.80

ข้อมูลล่าสุด 14 มี.ค. 2566 17:17:01

สถานะตลาด : Closed

ต่ำสุด 1,518.66 | สูงสุด 1,572.36

SET



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่มีการซื้อขาย DFB

ภาพรวมภาวะตลาด		ข้อมูลล่าสุด 14 มี.ค. 2566 17:17:01			
		SET		mai	
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	
▲ เพิ่มขึ้น	295	4,931,101	23	99,676	
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	196	813,922	34	362,868	
▼ ลดลง	1,554	17,939,452	199	571,456	
จำนวนรายการ	SET	885,822	mai	101,119	

ผลการดำเนินงาน		ข้อมูล ณ วันที่ 13 มี.ค. 2566	
		SET	mai
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		19,283,919.85	530,966.42
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		33.86	15.92
P/E (เท่า)		18.82	65.96
P/BV (เท่า)		1.56	2.86
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		2.97	1.27
กำไรสุทธิต่อหุ้น		83.59	8.25

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี		ข้อมูล ณ วันที่ 13 มี.ค. 2566	
		SET	mai
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		-3.25%	-5.96%
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		-5.30%	-20.47%
YTD (Year to Date)		-5.73%	-6.90%

หมายเหตุ

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

10 อันดับสูงสุด

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาตกลง

กัมหายอดนิยม

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)	Intraday
☆ KBANK	126.50	-1.50 (-1.17%)	5,897,309.15	
☆ SCB	97.50	-2.25 (-2.26%)	4,101,545.68	
☆ CPALL	59.75	-2.25 (-3.63%)	3,488,765.88	
☆ PTT	29.50	-0.75 (-2.48%)	3,329,396.48	
☆ AOT	66.25	-1.50 (-2.21%)	2,959,923.63	
☆ BBL	148.50	-4.50 (-2.94%)	2,861,737.10	
☆ DELTA	934.00	-44.00 (-4.50%)	2,780,845.40	
☆ ADVANC	201.00	-1.00 (-0.50%)	2,762,869.60	
☆ BANPU	10.40	-0.30 (-2.80%)	2,228,976.71	
☆ BDMS	27.50	-0.50 (-1.79%)	2,075,787.53	

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาตกลง

กัมหายอดนิยม

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)	Intraday
☆ MASTER	80.00	-2.00 (-2.44%)	301,665.13	
☆ KJL	16.30	-0.30 (-1.81%)	220,491.40	
☆ PRI	36.25	-1.50 (-3.97%)	183,502.60	
☆ KLINIQ	39.00	-1.00 (-2.50%)	131,726.28	
☆ MEB	38.00	-1.00 (-2.56%)	104,644.63	
☆ WARRIX XD	10.80	+0.30 (+2.86%)	97,653.70	
☆ DITTO XD	37.50	-2.00 (-5.06%)	97,602.98	
☆ SPA	9.90	-0.30 (-2.94%)	76,269.76	
☆ BBIK	108.00	-3.00 (-2.70%)	69,392.10	
☆ BEB	56.00	-1.50 (-2.61%)	65,284.88	

หมายเหตุ ข้อมูลการซื้อขายแบบ Auto Matching เท่านั้น

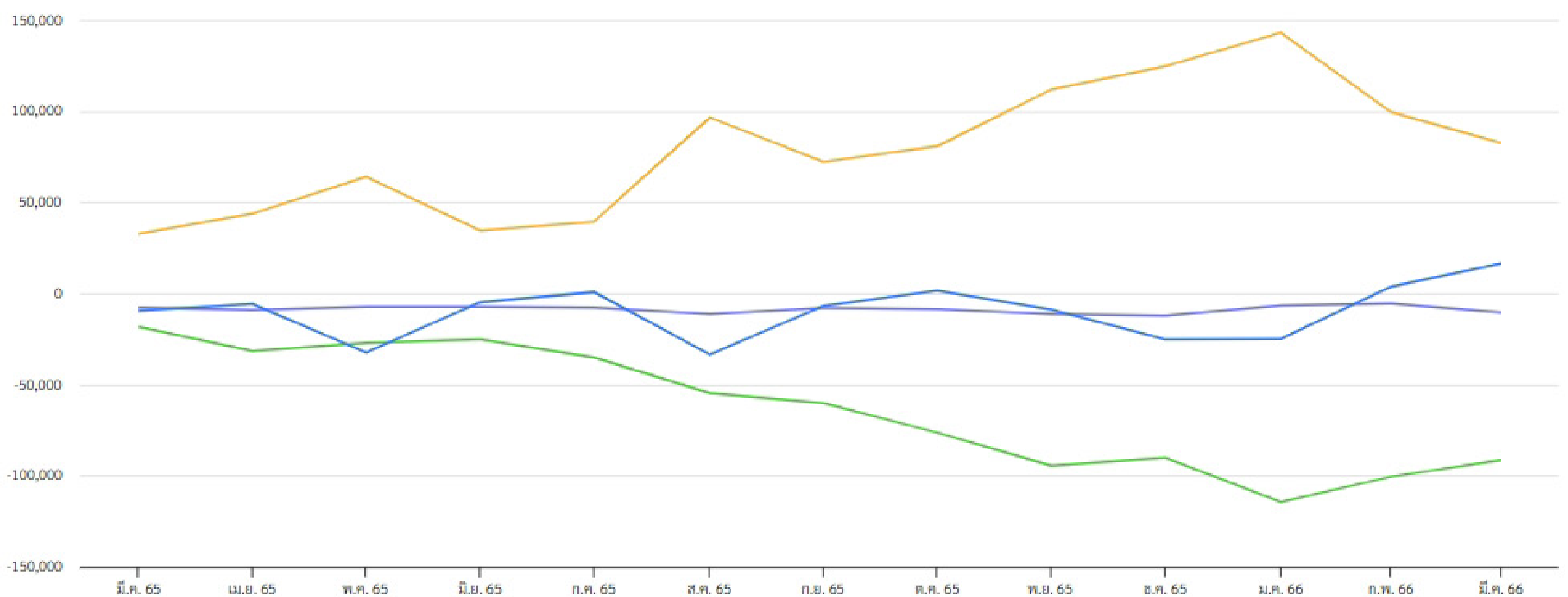
มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 มี.ค. 2566

มูลค่า (ล้านบาท)


 สถาบันในประเทศ X

 นักซื้อบริษัทหลักทรัพย์ X

 นักลงทุนต่างประเทศ X

 นักลงทุนในประเทศ X

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

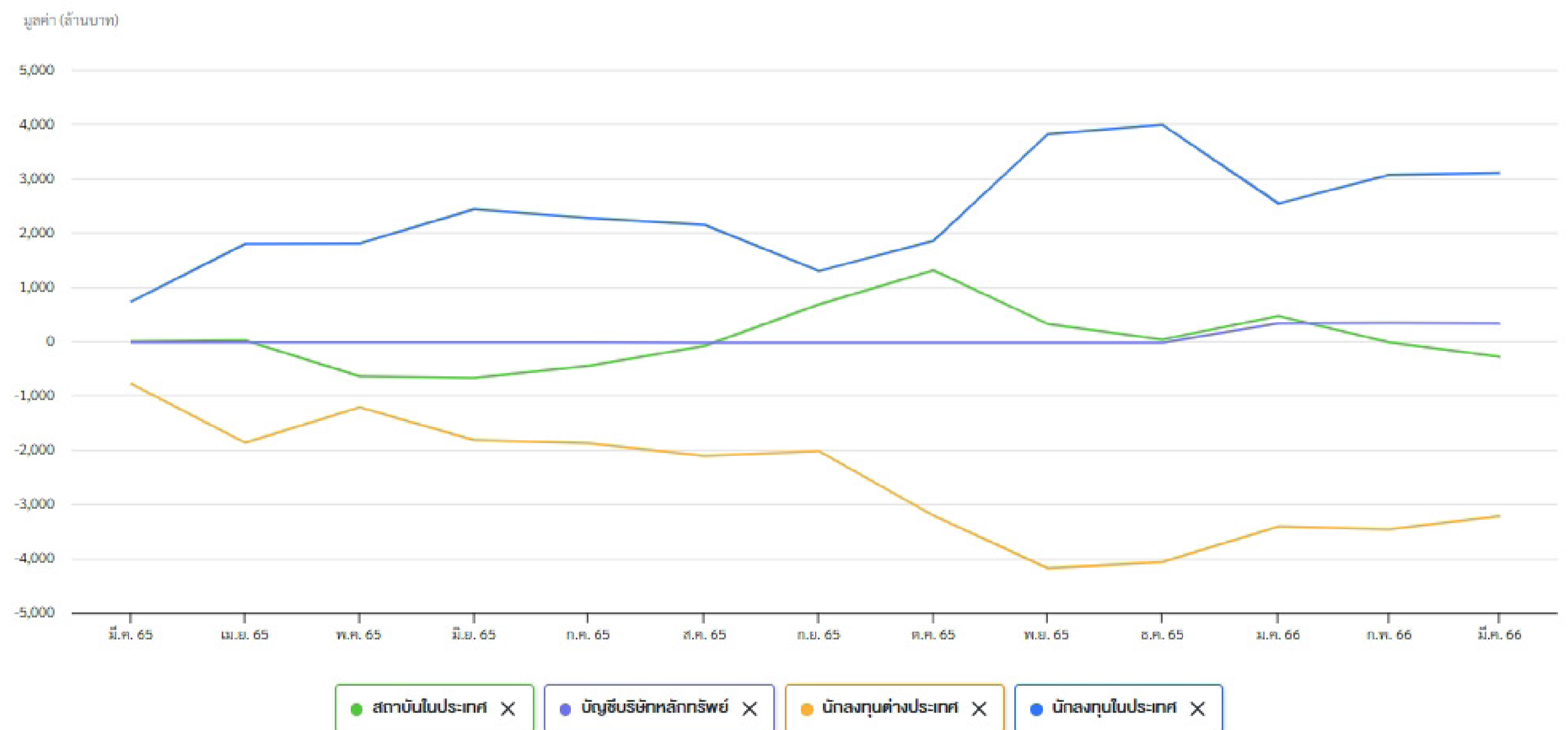
นักลงทุน	วันที่ 14 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 14 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 14 มี.ค. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	
สถาบันในประเทศ	5,289.24	5.09	7,731.28	7.45	-2,442.04	46,052.10	7.76	39,326.71	6.63	6,725.39	268,085.77	8.15	271,845.78	8.26	-3,760.01
นักซื้อบริษัทหลักทรัพย์	6,263.09	6.03	8,864.81	8.54	-2,601.72	41,720.63	7.03	49,288.94	8.30	-7,568.31	240,855.41	7.32	241,628.03	7.35	-772.62
นักลงทุนต่างประเทศ	55,579.87	53.53	60,306.99	58.08	-4,727.13	312,607.55	52.66	334,274.37	56.31	-21,666.82	1,636,128.92	49.74	1,682,963.42	51.16	-46,834.50
นักลงทุนในประเทศ	36,700.90	35.35	26,930.00	25.94	9,770.89	193,229.53	32.55	170,719.79	28.76	22,509.74	1,144,401.42	34.79	1,093,034.26	33.23	51,367.16

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 มี.ค. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 14 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 14 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 14 มี.ค. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	68.75	2.38	62.28	2.16	6.47	688.62	2.60	947.91	3.58	-259.29	4,367.62	2.38	4,676.39	2.55	-308.77
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	0.40	0.01	0.88	0.03	-0.48	18.61	0.07	25.67	0.10	-7.07	626.74	0.34	266.50	0.15	360.24
นักลงทุนต่างประเทศ	475.01	16.45	508.08	17.60	-33.07	4,312.21	16.27	4,107.02	15.49	205.19	22,095.72	12.03	21,287.67	11.59	808.05
นักลงทุนในประเทศ	2,342.64	81.15	2,315.56	80.21	27.08	21,486.05	81.06	21,424.89	80.83	61.16	156,513.90	85.25	157,373.42	85.71	-859.51

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