

H O O N I N S I D E



นางยุพเรศ พิริยะพันธุ์

รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ที คิว อาร์ จำกัด (มหาชน) (TQR)

นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ที คิว อาร์ จำกัด (มหาชน) (TQR)

TQR จับมือ TQM

ร่วมพัฒนา..โปรดักส์ใหม่

เจาะกลุ่ม

“ท่องเที่ยว-ที่อยู่อาศัย-สุขภาพ”



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

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว
อณูภา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดี

กราฟิก
วิชุดพล นาคสุข
ศิวีไล สอนใหม่
ศักดาจรัส จันทร์อินท

ติดต่อโฆษณา

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

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	07
ข่าวการเงิน	14
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***



* 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



TQR จับมือ TQM

ร่วมพัฒนาโปรดักส์ใหม่

เจาะกลุ่ม ท่องเที่ยว-ที่อยู่อาศัย-สุขภาพ



TQR เปิดเกมรุก ลุยพัฒนาโปรดักส์ประกันภัยต่อรูปแบบใหม่ เจาะกลุ่มท่องเที่ยว-ที่อยู่อาศัย-สุขภาพ รับแมกะเทรนด์ หลัง Synergy ธุรกิจร่วมกับ TQM โบรกเกอร์ประกันยักษ์ใหญ่ของเมืองไทย พร้อมบุกตลาดประกันภัยต่อ Cyber-ESG-EV วางเป้ารายได้ปี 66 โต 10% สร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง

นายชนะพันธ์ุ พิริยะพันธ์ุ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท ที คิว อาร์ จำกัด (มหาชน) (TQR)

เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายรายได้ในปี 2566 เติบโตที่ 10% จากปีก่อน สร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง จากความต้องการของผู้บริโภคในการทำประกันภัยรูปแบบใหม่ๆ มากขึ้น ประกอบกับการเปิดประเทศของภาครัฐทำให้การท่องเที่ยวกลับมาคึกคัก ซึ่งสอดคล้องกับที่บริษัทฯ ร่วมกับบริษัทประกัน คัดค้น พัฒนาประกันภัยรูปแบบใหม่ๆ เพื่อให้ตอบโจทย์ทั้งลูกค้า และคู่ค้ามากที่สุด



ในปีนี้ TQR มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของการประกันภัยต่อ ทั้งการประกันภัยไซเบอร์ ที่ปัจจุบันหลายองค์กรให้ความสนใจในการรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์และ P.S.M. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล หรือ PDPA มากขึ้น การประกันที่เกี่ยวข้องกับกระแสของ Environmental, Social and Governance : ESG การประกันที่เกี่ยวข้องกับพลังงานทางเลือกรูปแบบใหม่ รวมถึง คาร์บอนเครดิต ที่ทุกภาคส่วนให้ความสนใจต่อสิ่งแวดล้อม สดภาวะโลกร้อนเพิ่มขึ้น

รวมทั้งการประกันรถยนต์ไฟฟ้า (EV) ที่ตลาดมีความต้องการมากขึ้น สอดรับแมกะเทรนด์ และด้วยการแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ผ่านมา ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความต้องการทำประกันชีวิต ประกันสุขภาพ การประกันอุบัติเหตุผู้สูงอายุ เนื่องจากประเทศไทยเริ่มเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุมากขึ้น ซึ่ง TQR อยู่ระหว่างการขออนุญาตการเป็นนายหน้าประกันภัยต่อสำหรับประกันชีวิต

นางยุพเรศ พิริยะพันธุ์

รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ที คิว อาร์ จำกัด (มหาชน) (TQR)

บริษัท ที คิว อาร์ จำกัด (มหาชน) (TQR) กล่าวว่า
ภายหลังที่ บริษัทฯ ได้ Synergy กับ **บริษัท ทีคิวเอ็ม อัลฟา
จำกัด (มหาชน) (TQM)** โบรกเกอร์ประกันยักษ์ใหญ่ของ
เมืองไทย ได้ดำเนินการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกี่ยวข้องกับ
การท่องเที่ยว ที่อยู่อาศัยและสุขภาพ เป็นต้น ขณะที่ธุรกิจ
ให้บริการ (Service) ของ บริษัท อาร์สแควร์ จำกัด ซึ่งเป็น
บริษัทร่วมทุน **ปัจจุบันมีลูกค้าใช้บริการแล้วจำนวน 3 ราย
และในปีนี้ตั้งเป้าหมายการมีลูกค้าเพิ่มอีก 2-3 ราย**



นอกจากนี้ ยังอยู่ระหว่างการเข้าศึกษาธุรกิจบริการที่
เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลัก เพื่อเข้าลงทุนในรูปแบบการ
ทำ M&A กับบริษัทที่มีผลการดำเนินงานที่ดีต่อเนื่อง

คาดว่า จะเห็นความชัดเจน 1-2 ราย ภายในครึ่ง
ปีแรกของปี 66 จึงมั่นใจว่า ผลงานในปีนี้จะเข้าสู่
หมวดการเติบโตรอบใหม่ ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

**อนึ่ง ผลการดำเนินงานในปี 2565 (สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565)
มีกำไรสุทธิ 98.27 ล้านบาท เทียบปีที่ผ่านมา มีกำไรสุทธิ 97.46 ล้านบาท
ขณะที่รายได้รวมอยู่ที่ 243.50 ล้านบาท**

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2566 ที่ผ่านมา มีมติจ่ายเงินปันผลในอัตรา
หุ้นละ 0.39 บาท รวมเป็นเงินปันผลจ่าย 89.70 ล้านบาท โดยบริษัทฯ จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลแล้วในปี
2565 ในอัตราหุ้นละ 0.14 บาท คิดเป็นจำนวนเงินประมาณ 32.20 ล้านบาท เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2565

ดังนั้น คงเหลือเงินปันผลที่จะจ่ายจากกำไรสุทธิ ประจำปี 2565 ในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท คิดเป็นจำนวน
เงินประมาณ 57.50 ล้านบาท ซึ่งจะจ่ายจากกำไรสุทธิของบริษัทฯ โดยวันที่ไม่ได้รับสิทธิปันผล (XD)
ในวันที่ 16 มีนาคม 2566 ซึ่งวันกำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิได้รับปันผล (Record date) ในวันที่ 17 มีนาคม
2566 และกำหนดวันที่จ่ายปันผลเป็นวันที่ 19 พฤษภาคม 2566



นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จึงธนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



SYNEX

**เปิดกลยุทธ์ปี 66 มุ่งมั่น
สร้างโอกาสเติบโตให้ครบวงจร
เน้นบุกตลาดคอมพิวเตอร์เซิล
ตั้งเป้ารายได้ทะลุ 4 หมื่นล.**

มจ.ซินเน็ค (ประเทศไทย) หรือ SYNEX มุ่งมั่นสร้างอาณาจักรไอทีไอเอสเต็ม เต็มหน้าร่วมพันธมิตรเสริมแกร่ง หนุนปี 66 เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ เล็งกลุ่มคอมพิวเตอร์เซิลเป็นดาวเด่น จากกลุ่มลูกค้าภาครัฐและองค์กรเดินทางทรานส์พอร์ตสู่ยุคดิจิทัล สำหรับปี 65 ทำรายได้กว่า 39,061 ล้านบาท ทุบสถิติ All time high พร้อมตั้งเป้าปี 2566 ทำรายได้ทะลุ 40,000 ล้านบาท

นางสาวสุริดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ SYNEX ติสทริบิวเตอร์ผู้นำด้านไอทีไอเอสเต็ม เปิดกลยุทธ์ปี 2566 คาดเติบโตได้อย่างมีนัยสำคัญ จากเทรนด์ของตลาดไอทีและสินค้าเทคโนโลยีมีดีมานด์ต่อเนื่อง รับเทรนด์ดิจิทัล โดยซินเน็คฯ มีจุดเด่นในด้านสินค้าและบริการครอบคลุมทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะกลุ่มสินค้าคอมพิวเตอร์เซิลที่มีการเติบโตอย่างโดดเด่น และซินเน็คฯ ยังถือเป็นติสทริบิวเตอร์ที่มีมาร์เก็ตแชร์อันดับหนึ่งในกลุ่มสินค้าคอมพิวเตอร์เซิล ทำให้พร้อมตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ และตอบโจทย์ในทุกเทรนด์ของเทคโนโลยี

อีกทั้ง การเดินทางร่วมกับพันธมิตรเต็มเต็มไอเอสเต็มให้ครบวงจร และสามารถตอบสนองผู้บริโภครวมมากขึ้น พร้อมสร้าง S-Curve ใหม่ๆ โดยเฉพาะกลุ่มสินค้า System and Storage และกลุ่มสินค้า Network and Security ที่ทุกองค์กรต่างให้ความสำคัญ จึงเดินทางขยายพอร์ตที่พร้อมเป็น Solution-Based ดันเป้าหมาย

พอร์ตคอมพิวเตอร์เซิลเติบโต 25% ขณะที่สินค้ากลุ่มคอนซูเมอร์ดีมานด์ยังมีเข้ามาต่อเนื่อง สอดรับไลฟ์สไตล์ผู้บริโภคยุคใหม่

ทั้งนี้ ล่าสุด ซินเน็คฯ ได้รับประกาศแต่งตั้งจากบอร์ด ACER ให้เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้า Consumer ลุยกกลุ่มผลิตภัณฑ์ ACER Consumer นอกจากนี้ยังมีสินค้ากลุ่ม Lifestyle ที่ได้จับมือกับ GARMIN ในการจำหน่ายนาฬิกาเพื่อสุขภาพ เตรียมเผยความร่วมมือใหม่กับ Nintendo Switch ตีตลาดที่มาของการไอทีมากขึ้น จากในปีที่ผ่านมาถือเป็นไฮไลท์สำคัญที่สามารถสร้างการเติบโตได้อย่างโดดเด่น โตถึง 1,961% ต่อยักษ์การเป็น No.1 Gaming Distributor

นอกจากจะมุ่งมั่นในการบริหารงาน บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการดำเนินงานด้วยความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย สังคม และสิ่งแวดล้อม ที่จับคู่สู่อุทธกิจเพื่อความยั่งยืน (Sustainability) จัดตั้งโครงการต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการบริหารจัดการเพื่อลดปัญหาขยะรีไซเคิล กระจก โครงการ "Trusted by Synnex E-Waste" ทิ้งขยะอิเล็กทรอนิกส์ให้ถูกที่ โครงการปั้นช่างสร้างอาชีพ และให้การสนับสนุนอุปกรณ์การเรียนการสอน ให้แก่วิทยาลัยอาชีวศึกษา โรงเรียน โรงพยาบาล วัด และชุมชน สะท้อนจากปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับรางวัลการลดก๊าซเรือนกระจก และรางวัลสถานประกอบการต้นแบบดีเด่น จากกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน รวมถึงการเป็นบริษัทจดทะเบียนที่อยู่ใน

รายชื่อหุ้นยั่งยืน (THIS) และ ESG 100 ซินเน็คฯ ยังคงรักษาอัตราการจ่ายเงินปันผลในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลประจำปี 2565 ในอัตราหุ้นละ 0.70 บาท หรือคิดเป็น 74% ของกำไรสุทธิ

ด้านผลประกอบการในปี 2565 ที่ผ่านมามีบริษัทฯ สามารถทำรายได้ 39,061.05 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,975.68 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 5.33% ทำสถิติ All time high จากการโตขึ้นอย่างมากของยอดขาย สินค้ากลุ่มคอมพิวเตอร์เซิลที่ 22.1% เมื่อเทียบกับปีก่อน และมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 816.07 ล้านบาท จากผลกระทบของส่วนแบ่งกำไรของบริษัทฯ ที่ลดลง อัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น รวมถึงอัตราแลกเปลี่ยนที่ผันผวน

นางสาวสุริดา กล่าวทิ้งท้ายว่า "ซินเน็คฯ มั่นใจยังเติบโต แม้ปัจจัยลบต่างๆ ยังคงมีเข้ามา โดยปีนี้เรายังคงตั้งเป้ารายได้มากกว่า 40,000 ล้านบาท จากการมี New Product และ IT Solution ใหม่ๆ เข้ามาสร้างการเติบโต เดินหน้ามองหารุขกิจ และพันธมิตรใหม่ๆ มาเติมเต็มไอเอสเต็มให้ครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดยไฮไลท์ของปีนี้จะเป็นผลิตภัณฑ์ในกลุ่มคอมพิวเตอร์เซิล มุ่งเน้นขาย IT Solution รวมถึงด้าน Network และ Cyber security คาดสามารถทำนิวไฮได้ ตั้งเป้าบุกตลาดให้มากขึ้น เสริมพอร์ตให้แข็งแกร่ง พร้อมบริหารงานด้วยความมุ่งมั่นเป็นที่หนึ่งด้านอุตสาหกรรมไอที เพื่อส่งมอบเทคโนโลยีที่ทำให้คุณภาพชีวิตของทุกคนดีขึ้น"





NTSC

วางแผนปี 66 โตต่อเนื่อง รุกโครงการใหม่ Food & Feed Ingredients พร้อมสร้างมูลค่าเพิ่ม

มจ.นิวทรีชั่น เอสซี หรือ NTSC หุ่นนวัตกรรมอาหาร วางแผนปี 2566 ส่องแววดิสโตต่อเนื่อง จากปี 2565 ทำรายได้อยู่ที่กว่า 1,058 ล้านบาท พร้อมเปิดเกมรุกธุรกิจ Food & Feed Ingredients จากแผนการลงทุนโครงการผลิตสารกระตุ้นความน่ากินในสัตว์เลี้ยง และ โครงการลงทุนเครื่องจักรสำหรับการผลิตสินค้า OEM และสินค้าประเภท Food preparation แล้วเสร็จปีนี้ พร้อมสร้างมูลค่าเพิ่ม แผนการเติบโตในระยะยาว

นางสาวพัชร์ เอกปัญญานุกูล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท นิวทรีชั่น เอสซี จำกัด (มหาชน) หรือ NTSC เปิดเผยว่า แผนการดำเนินงานในปี 2566 บริษัทฯ พร้อมขยายการเติบโตต่อเนื่อง รับภาพรวมเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมในประเทศฟื้นตัวภายหลังสถานการณ์โควิดทั่วโลกผ่อนคลาย ส่งผลให้กำลังซื้อ รวมถึงปริมาณความต้องการในสินค้าเพื่อการบริโภคเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ และบริษัทฯ ยังมีการขยายตลาดใหม่ๆ ได้แก่ อาหารจากพืช (Plant-based Food) หรือ อาหารและเครื่องดื่มที่สอดคล้องรับต่อความต้องการด้านสุขภาพ โดยเตรียมนำเงินระดมทุนใช้ต่อยอดโอกาสทางธุรกิจ Food & Feed Ingredients ในอนาคต มุ่งสู่การเป็นผู้ผลิตอาหารแห่งอนาคต (Future Food) เติบโตไปพร้อมกับเทรนด์อาหารของโลก

สำหรับโครงการใหม่ 2 โครงการที่จะเกิดขึ้นในปี นี้ ประกอบด้วย โครงการผลิตสารกระตุ้นความน่ากินในสัตว์เลี้ยง ซึ่งคาดว่าจะติดตั้งเครื่องจักรแล้วเสร็จภายในปีนี้ และเริ่มดำเนินการผลิตทันที ตอบโจทย์ฐานลูกค้าเดิมที่มีอยู่ และขยายไปยังฐานลูกค้ารายใหม่ นอกจากนี้ โครงการลงทุนเครื่องจักรสำหรับการผลิตสินค้า OEM และสินค้าประเภท Food preparation ซึ่งเป็นเทรนด์ที่มีการเติบโตในระดับสูง คาดว่าจะติดตั้งเครื่องจักรแล้วเสร็จภายในปี 2566 เช่นกัน

"จากการเดินทางขยายตลาดในปี นี้ จึงคาดว่าสัดส่วนรายได้จากเดิมกลุ่มอาหารคน 90% กลุ่มอาหารสัตว์ 10% เป็นสัดส่วนรายได้ในกลุ่มอาหารสัตว์มากกว่า 15% ของรายได้รวมทั้งหมด เนื่องจากตลาดอาหารสัตว์เลี้ยงมีการเติบโต และภายหลังการนำบริษัทฯ เข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2566 บริษัทฯ พร้อมยกระดับองค์กรสู่มาตรฐานสากล และสามารถสร้าง New S-Curve ทางธุรกิจได้" นางสาวพัชร์ กล่าว

ด้านผลการดำเนินงานงวดปี 2565 (สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2565) บริษัทฯ มีรายได้รวม 1,058.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17.9 ล้านบาท หรือ 1.7% จากปี 2564 และมีกำไรสุทธิ 77.1 ล้านบาท ลดลง 21.7 ล้านบาท หรือ 22% และมีอัตรากำไรสุทธิ 7.3% เนื่องจาก

มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้น สำหรับรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต และการบันทึกสินทรัพย์สิทธิการใช้ ส่งผลให้ค่าตัดจำหน่ายสิทธิการใช้ที่ดินเพิ่มขึ้น และค่าใช้จ่ายสำหรับการเข้าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

สำหรับภาพรวมการดำเนินธุรกิจ NTSC ประกอบด้วยธุรกิจหลัก คือ นำเข้า ผลิต และจำหน่ายวัตถุดิบอาหาร (Additives and Ingredients) เพื่อนำไปใช้เป็นวัตถุดิบหรือส่วนผสมในการปรุงอาหารของลูกค้าย โดยสามารถจำแนกธุรกิจได้เป็น 2 ส่วนงาน ได้แก่

1. ธุรกิจวัตถุดิบอาหารสำหรับคน และ
2. ธุรกิจวัตถุดิบอาหารสำหรับสัตว์

โดยกลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ เป็นลูกค้าภายในประเทศและลูกค้าต่างประเทศซึ่งสามารถแบ่งเป็นการจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารคนและอาหารสัตว์เฉลี่ยประมาณ 90-95% ของรายได้จากการขายและกลุ่มลูกค้า ODM และ OEM เฉลี่ยประมาณ 5-10% ของรายได้จากการขายในช่วงปี 2562-2565





THG

ขยายปีกรุกทั้งในประเทศ และต่างประเทศ **ผศ.ดร.ไชยพิชญ์** **และสตาร์ทอัพ จีบ 3 กลุ่มเป้าหมาย**

ธนบุรี เฮลท์แคร์ กรุ๊ป เปิดกลยุทธ์ปี 2566 รุกตลาดด้วย Digital Health Tech และเร่งสร้าง Synergy ผศ.ดร.ไชยพิชญ์ทั่วประเทศ และกลุ่มสตาร์ทอัพหลากหลาย เจาะ 3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พร้อมลุยลงทุนขยายธุรกิจสุขภาพครบวงจรรองรับตลาด Wellness & Aging Society ทั้งในและต่างประเทศ

นายแพทย์ธนาริพ ศุภประดิษฐ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ธนบุรี เฮลท์แคร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ THG ผู้นำธุรกิจดูแลสุขภาพอย่างครบวงจรและบริการที่มีคุณภาพด้วยเทคโนโลยีทันสมัย ภายใต้แนวคิด "ดูแลคุณในทุกช่วงชีวิต" (Lifetime Health Guardian For All) เปิดเผยว่า ปี 2566 THG วางกลยุทธ์มุ่งผนึกความร่วมมือกับ sw.เครือข่ายและสตาร์ทอัพ เพื่อเพิ่มศักยภาพ สร้างโอกาสเชื่อมต่อฐานลูกค้าทุกช่วงวัยบน On site (การรักษาพยาบาลและบริการใน sw.) และ Online ด้วย Digital Health tech สอดรับเทรนด์ผู้บริโภคที่กำลังมองหาเฮลท์แคร์ที่มีคุณภาพ โดยตั้งเป้าครอบคลุม 3 กลุ่มสำคัญ

1. กลุ่ม B2C นำ Digital Health Tech มาเพิ่มความสะดวกในการตรวจรักษาและบริการ ควบคู่ความเชี่ยวชาญทางการแพทย์ที่เป็นจุดขายหลัก

2. กลุ่ม B2B มองหาโอกาสจากหน่วยงานและองค์กรขนาดใหญ่ที่ต้องการเพิ่มสวัสดิการด้านการแพทย์ให้พนักงาน รวมถึงจับมือกลุ่มบริษัทประกัน กลุ่มสตาร์ทอัพที่ต้องการพาร์ทเนอร์

3. กลุ่ม B2G มองหาโอกาสใหม่ๆ ที่จะสามารถช่วยสนับสนุนภาครัฐ เพิ่มโอกาสการเข้าถึงการรักษาพยาบาลที่มีคุณภาพให้กับประชาชน เพิ่มเติมจากปัจจุบันที่มี "บริษัท ธนบุรี เฮลท์แคร์ จำกัด" รับผิดชอบดูแลธุรกิจบริหารศูนย์หัวใจ 3 แห่ง ได้แก่ sw.ธนบุรี 2 ศูนย์การแพทย์ปัญญานันทภิกขุ sw.พัทลุง รวมทั้งดูแลธุรกิจความร่วมมือระหว่างภาครัฐบาลและเอกชน (PPP) ได้แก่ การบริหาร sw.อบจ.ภูเก็ต และล่าสุด "บริษัท ธนบุรี เวลบีอิง จำกัด" ในเครือ THG ก็เพิ่งเปิดให้บริการศูนย์บำบัดและฟื้นฟูสมรรถภาพผู้ติดยาเสพติด Horizon Rehab Center

"ปัจจุบันรายได้หลักธุรกิจเฮลท์แคร์ยังมาจากการตรวจรักษาแบบ On site แต่จาก Database พบว่าค่าเฉลี่ยผู้ป่วยโรคทั่วไปจะเข้า sw. ลดลงจาก 4-6 ครั้งต่อปี เหลือ 2-3 ครั้งต่อปี ส่วนหนึ่งเพราะผู้คนมีความสนใจ Health Literacy มากขึ้น Online จึงถูกใช้เป็นแหล่งค้นคว้าข้อมูลนัดหมายก่อนตรวจรักษา รวมถึงตรวจสอบความน่าเชื่อถือของ sw. ดังนั้นแนวโน้ม Digital Health Tech จึงสำคัญมาก

ต่ออนาคต THG เพราะธุรกิจเฮลท์แคร์ยุคต่อไปต้องนำเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาใช้เป็นส่วนเสริมของปฏิบัติการทางการแพทย์ได้อย่างแม่นยำมีประสิทธิภาพ ทั้งเชื่อมต่อฐานลูกค้า สร้างรายได้และสร้างแบรนด์ ซึ่งภายใน 5 ปีจากนี้ sw.ใดปรับตัวได้ก่อนก็จะได้เปรียบ ล่าสุด THG จึงจัดตั้ง บริษัท เทลเฮลท์ แคร์ จำกัด รับผิดชอบดูแลธุรกิจเทคโนโลยีชันและการพัฒนานวัตกรรมดิจิทัล โดยเฉพาะ" นายแพทย์ธนาริพ กล่าว

หัวใจสำคัญของกลยุทธ์ที่วางไว้ คือ ต้องเร่งสร้างการ synergy ภายในและภายนอกองค์กร โดยภายในองค์กร แบ่งออก 2 ส่วน คือ

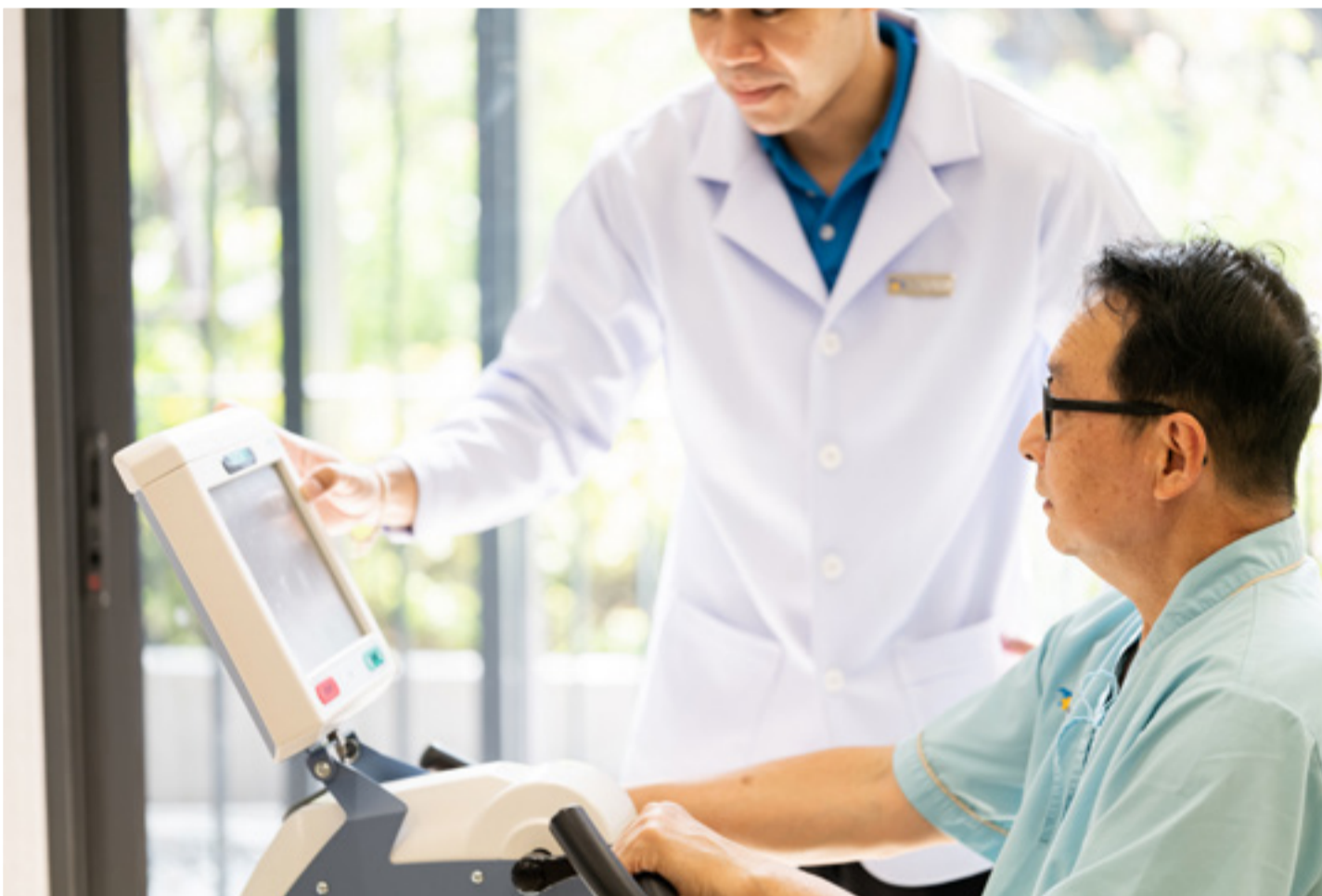
1."บุคลากร" ต้องมีทักษะความเข้าใจ Digital & Innovation เพื่อเป็นตัวกลางเชื่อมโยงการทำงานที่มีประสิทธิภาพ โดยจัดทำโครงการ THG Common Room และโครงการ หลงจู้ Next ส่งเสริมให้เกิดการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ นวัตกรรม และสร้างแรงจูงใจดึงคนเก่งเข้ามาร่วมงาน

2."บริการ" ผนึกความร่วมมือ sw.เครือข่ายทั่วประเทศ พัฒนา Digital Health Tech อาทิ สร้างการสื่อสาร D2D หรือ Doctor to Doctor ระหว่างแพทย์แต่ละ sw. ด้วยเทคโนโลยีชัน ซึ่งเริ่มทดลองใช้จริงแล้วระหว่างกลุ่ม sw.กทม. และ ภาคใต้ รวมถึง sw.ในเมียนมา



THG

ขยายปีกรุกทั้งในประเทศ และต่างประเทศ **ผนึก รพ.เครื่องฉาย** **และสตาร์ทอัพ จับ 3 กลุ่มเป้าหมาย**



ขณะที่ ภายนอกองค์กร จับมือกลุ่มสตาร์ทอัพต่างๆ อาทิ นักพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีที นักพัฒนาแอปพลิเคชัน กลุ่มบริษัทประกัน ฯลฯ ซึ่งมีหลายโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนา อาทิ ARJARN MORE แพลตฟอร์มออนไลน์ที่เป็นการรวมตัวของกลุ่มอาจารย์แพทย์ เพื่อเป็นทางเลือกในการเข้ารับคำปรึกษาและการออกแบบแผนการรักษาส่วนบุคคลสำหรับผู้ป่วยโรคมะเร็งจาก Tumor board (ทีมสหวิชาชีพ) iClaim แพลตฟอร์มช่วยเพิ่มความสะดวกด้านการเคลมประกัน ฯลฯ และ THG ยังคงเปิดกว้างในการรับไอเดียใหม่จากผู้สนใจเข้ามาพัฒนาร่วมกัน

สำหรับการลงทุนขยายธุรกิจในประเทศ ยังเดินหน้ามีต่อเนื่อง ทั้งในส่วนที่ THG ลงทุนเอง อาทิ รพ.ธนบุรี ริงสิต อยู่ระหว่างขั้นตอนจัดทำรายงาน EIA และในส่วนที่

บริษัทลงทุนซึ่ง THG จะเข้าไปร่วมกำกับดูแลเชิงนโยบายให้มีความ Synergy กับแผนธุรกิจหลัก อาทิ การสร้างศูนย์มะเร็งพร้อมศูนย์ดูแลฟื้นฟูผู้ป่วยหลังผ่าตัดและศูนย์ดูแลผู้สูงอายุครบวงจรที่ปิ่นเกล้า การขยายธุรกิจด้าน Wellness วงจร จิตต์ เวลบีอิง คาเฟ่ดี จิตต์ เวลเนส เช่นเตอร์ และ ธนบุรี เฮลท์ วิลเลจ รองรับบริการเติบโตของตลาด Aging Society เป็นต้น ส่วนในต่างประเทศ มองตลาด "เวียดนาม" เพิ่มเติม เพราะเชื่อว่าจะเป็นตลาดใหม่ที่มีโอกาสเติบโตขึ้นมาอยู่ในระดับเดียวกับไทยได้ภายใน 10 ปี ด้วยกลุ่มคนชั้นกลางกำลังซื้อสูงจำนวนมากที่มองหาเฮลท์แคร์ที่มีคุณภาพ

"แผนกลยุทธ์ที่วางไว้ คาดว่าจะช่วยสร้างการเติบโตไม่น้อยกว่า 10% จากปี 2565 ที่มีรายได้รวมอยู่ที่ 11,540 ล้านบาท กำไร

สุทธิปี 2565 ทำได้ 1,677 ล้านบาท" ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร THG กล่าวเสริม

ทั้งนี้อีกด้านที่ THG ให้ความสำคัญ คือ การมีส่วนร่วมดูแลยกระดับคุณภาพชีวิตประชาชนในมิติต่างๆ โดยได้พัฒนาเฮลท์แคร์รูปแบบใหม่ที่ช่วยให้คนทุกช่วงวัยเข้าถึง Health and Digital literacy อาทิ Gudi..Good แอปพลิเคชันเกมส์สำหรับเด็ก รายการ "ตามหมอ กับ THG" ที่นำแพทย์มาตอบข้อสงสัยเกี่ยวกับสุขภาพแบบกันกระแส อาทิ เจาะลึกโรคมะเร็งในกลุ่มผู้มีอายุน้อย หรือ มะเร็งกับพันธุกรรมทาง Facebook Thonburi Healthcare Group เป็นต้น และยังมีหลายส่วนที่จะทยอยเพิ่มเติมออกมาเรื่อย ๆ



DEXON

ล่องใต้ โรดโชว์ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
ก่อนขาย IPO **123.18 ล้านหุ้น**



นางมัลลิกา แก่กล้า (ที่ 5 จากขวา) ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นางสาวชนนิกานต์ อนุรักษ์รัตน์ (ที่ 5 จากซ้าย) ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงิน บริษัท เด็กซ์ซอน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ DEXON พร้อมด้วยนายวิชา โทมานะ (ที่ 4 จากซ้าย) กรรมการผู้จัดการ ฝ่ายพาณิชย์ นายอภิศักดิ์ ว่องวานิช (ที่ 3 จากซ้าย) ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่าย Transaction Business บริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน และแกนนำการจัดจำหน่าย และรับประกันการจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ร่วมด้วยผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ร่วมนำเสนอข้อมูลการเสนอขายหุ้น IPO ต่อนักลงทุนที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

ทั้งนี้ เป็นการเรียกความเชื่อมั่น ก่อนเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 123.18 ล้านหุ้น ชูจุดเด่นผู้นำธุรกิจให้บริการตรวจสอบทางวิศวกรรม และสร้างนวัตกรรมทางเทคโนโลยี และเป็นหนึ่งในบริษัทชั้นนำระดับโลกที่มีศักยภาพในการผลิตเทคโนโลยีด้านการตรวจสอบและการประเมินความสมบูรณ์ของระบบท่อส่ง (Pipeline Integrity) โดยมีนักลงทุนสนใจเข้ารับฟังข้อมูลเป็นจำนวนมาก ณ โรงแรมลี การ์เดนส์ พลาซ่า อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา



ITTHI

ปิดจองไอพีโอ 70 ล้านหุ้น ขายหมดเกลี้ยง

พร้อมเทรดกระดาน mai 22 มี.ค.นี้

บมจ. อิทริทรี ไนซ์ คอร์ปอเรชั่น หรือ ITTHI ไอพีโอป้ายแดง ประกาศล้มระฆังเปิดเทรดกระดาน mai วันที่ 22 มีนาคมนี้ "ธีรวัตร ศิลปสนรยานนท์" บล. พิณินชา ในฐานะ Lead UW เผยผลปิดจองซื้อ นักลงทุนกวาด 70 ล้านหุ้นเกลี้ยง แสดงถึงความมั่นใจในศักยภาพการเติบโต พร้อมระบุราคาไอพีโอที่ 3 บาท เป็นราคาเหมาะสม ขณะที่ "กิตติชัย นาคะประเสริฐกุล" บล.ยูโอบี เคย์เฮียน FA คู่ใจ เผยการระดมทุนครั้งนี้ เพิ่มความแข็งแกร่งด้านฐานเงินทุน ศักยภาพการแข่งขัน และขยายลงทุนใหม่ๆ ด้าน "ธนเสฏฐ์ อัครบุญญาพัฒน์" ซีอีโอ ITTHI พร้อมเปิดโอกาสให้นักลงทุนและประชาชนทั่วไปมีส่วนร่วมต่อยอดความสำเร็จของบริษัทฯ เติบโตไปพร้อมกับอุตสาหกรรมไฟฟ้าส่องสว่าง พลังงานทดแทน อุปกรณ์เทคโนโลยีอัจฉริยะ และนวัตกรรม ด้วยความมั่นคงและยั่งยืน

นายธนเสฏฐ์ อัครบุญญาพัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อิทริทรี ไนซ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ITTHI ผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าส่องสว่าง และอุปกรณ์ประเภท IET (Internet Every Thing) ที่มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 24 ปี กล่าวว่ ามมองคุณนักลงทุนที่เชื่อมั่น ทำให้การจองซื้อหุ้น IPO ของ ITTHI ในช่วงที่ผ่านมาประสบความสำเร็จ การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในครั้งนี้ นับเป็นก้าวสำคัญในการขยายธุรกิจ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโตในอนาคต และการระดมทุนในครั้งนี้ยังเปิดโอกาสให้นักลงทุนและประชาชนทั่วไปได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่งของการต่อยอดความสำเร็จของ ITTHI ด้วยวิสัยทัศน์ขององค์กร มุ่งมั่นเป็นผู้นำธุรกิจผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าส่องสว่าง พลังงานทดแทน อุปกรณ์เทคโนโลยีอัจฉริยะ และนวัตกรรม เพื่อส่งมอบบริการที่ดีเยี่ยม สร้างประสบการณ์และความสะดวกสบายแก่ผู้บริโภค

โดยหลังเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เรียบร้อยแล้ว ITTHI จะมีฐานเงินทุนที่แข็งแกร่ง พร้อมเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และการขยายการลงทุนใหม่ๆ ขณะที่เงินที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้ ITTHI จะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบกิจการ ในกรณีที่ระยะเวลาเหมาะสม หรือเกิดประโยชน์สูงสุดต่อกิจการ นำไปขยายฐานลูกค้า ทั้งในส่วนราชการ และผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ โดยฐานลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ ปีนี้บริษัทฯ จะเติบโตตามภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และเราได้เพิ่มทางเลือกสมาร์ทโฮม โซลาร์เซลล์ พลังงานทดแทน มาเสริมพอร์ตรายได้อีกทางหนึ่งด้วย อีกทั้งเป็นการยกระดับมาตรฐานของบริษัทฯ เข้าสู่มาตรฐานสากล เพิ่มความน่าเชื่อถือในด้านภาพลักษณ์ รวมทั้งการยอมรับจากลูกค้า และพันธมิตรทางธุรกิจ

นายธีรวัตร ศิลปสนรยานนท์ ผู้อำนวยการ บริษัทหลักทรัพย์ พิณินชา จำกัด ในฐานะผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย เปิดเผยว่า หลังจากเปิดขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 70 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 3 บาท ระหว่างวันที่ 14-16 มีนาคม 2566 หุ้น ITTHI ได้รับความสนใจจากนักลงทุนซื้อหุ้นจำนวนมาก เนื่องจากมั่นใจในพื้นฐานของบริษัทฯ ที่มีศักยภาพการเติบโตสูง สอดคล้องกับกระแสความสนใจหุ้นของ ITTHI ภายหลังนำเสนอข้อมูล (Roadshow) ให้กับนักลงทุนในกรุงเทพมหานคร ที่ได้รับการตอบรับที่อบอุ่น โดย ITTHI เปิดเสนอขายหุ้น IPO จำนวน 70 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็น 25.93% ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ และคาดว่าจะเข้าซื้อขายวันแรกในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

วันที่ 22 มีนาคม 2566 ในหมวดธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค

นายกิตติชัย นาคะประเสริฐกุล รองกรรมการผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวาณิชยกรรม 3 บริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์เฮียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินเปิดเผยว่า ตลอดระยะเวลาที่ได้ทำงานร่วมกับ ITTHI ได้เล็งเห็นถึงความทุ่มเทของคณะกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานในองค์กรทุกคนที่ร่วมขับเคลื่อนธุรกิจด้วยความโปร่งใส มีความเป็นมืออาชีพ และมีประสบการณ์ธุรกิจนี้มายาวนานกว่า 24 ปี แบรินด์สินค้าของบริษัทได้รับความน่าเชื่อถือ ซึ่งถือเป็นจุดเด่นสำคัญในการนำพาบริษัทให้เติบโต มีศักยภาพทางการเงินและต้นทุนการเงินที่ต่ำ มีอัตรากำไรขั้นต้นในระดับสูง มีลูกค้าและทีมงานที่มั่นคง และ ITTHI กำลังจะเป็นหุ้นน้องใหม่ในธุรกิจผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าส่องสว่างชั้นนำ ที่จะสามารถสร้างความเชื่อมั่นต่อนักลงทุนต่อไป ขณะที่เงินระดมทุนจะนำไปขยายศักยภาพการเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน

ขณะที่แนวโน้มผลประกอบการเติบโตไปพร้อมกับเทรนด์ของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ ที่ฟื้นตัว งานโครงการกลับมาเดินหน้า ทำให้ความต้องการด้านอุปกรณ์ไฟฟ้าและส่องสว่าง ได้วางนิสส์เติบโตในทิศทางเดียวกัน ขณะที่ การมุ่งเน้นสินค้านวัตกรรมเพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคในทุกยุคสมัย ทำให้ ITTHI สามารถขยายตลาดขยายฐานลูกค้า และสามารถเติบโตต่อเนื่องในอนาคต สำหรับงานราชการที่เป็นอีกหนึ่งไฮไลท์ของบริษัท โดยเริ่มเห็นสัญญาณบวกตั้งแต่ปีที่ผ่านม มา ทำให้เชื่อมั่นว่า ในปีนี้งานราชการจะมีการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ และสนับสนุนภาพรวมรายได้ปี 2565 เติบโตจากปีก่อนได้ราว 30%



"โรงงานใหม่แปรรูปสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาญกฤษ เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟูลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



ttb analytics คาดปี 2566

ตลาดบรรจุภัณฑ์ไทยเติบโต 4.0%

ttb analytics คาดปี 2566 ตลาดบรรจุภัณฑ์ไทยเติบโต 4.0% คิดเป็นมูลค่า 6.69 แสนล้านบาท หวั่นราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้น กดดันอัตรากำไรให้ลดลง ซีเทรนด์ริคมี โลกเปลี่ยนวิถีการบริโภคในอนาคต และผู้ประกอบการปรับสัดส่วนการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น

ในช่วงปี 2564-2565 ที่ผ่านมา ธุรกิจบรรจุภัณฑ์ของไทยเติบโตค่อนข้างดี เนื่องจากการแพร่ระบาดของโรค

โควิด-19 ซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าว ผู้บริโภคส่วนใหญ่ทำกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นส่วนตัว อาทิ ทำงานที่บ้าน ทานอาหารที่บ้าน ซึ่งของออนไลน์ ฯลฯ ด้วยเหตุนี้ จึงเป็นปัจจัยสนับสนุนให้มีความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ มากขึ้น โดยในปี 2565 ตลาดบรรจุภัณฑ์ไทยขยายตัวได้กว่า 10.5% คิดเป็นมูลค่ากว่า 6.44 แสนล้านบาท ซึ่งเป็นการขยายตัวที่มาจากบรรจุภัณฑ์โลหะ 11.5% บรรจุภัณฑ์พลาสติก 11.3% และบรรจุภัณฑ์กระดาษ 8.7% ตามลำดับ

ปี 2566 คาดมูลค่าตลาดบรรจุภัณฑ์รวมเติบโต 4.0% โดยบรรจุภัณฑ์กระดาษเติบโตสูงสุด เติบโตรองลงมาเป็นบรรจุภัณฑ์โลหะ และบรรจุภัณฑ์พลาสติก ตามลำดับ

ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ ทีทีบี หรือ ttb analytics คาดว่าแนวโน้มตลาดบรรจุภัณฑ์ของไทยในปี 2566 จะขยายตัว 4.0% อยู่ที่ 6.69 แสนล้านบาท ตามการฟื้นตัวเศรษฐกิจในประเทศ ภาคการท่องเที่ยว ส่งผลทำให้การค้าขายดีขึ้น โดยแบ่งผลการประเมินทิศทางแนวโน้มมูลค่าตลาดบรรจุภัณฑ์ 3 ประเภท ดังนี้

1. บรรจุภัณฑ์กระดาษคาดว่าจะขยายตัว 7.0% โดยมีมูลค่าตลาดอยู่ที่ 2.22 แสนล้าน

บาท โดยในปี 2566 บรรจุภัณฑ์กระดาษจะยังคงได้รับผลดีจากแนวโน้มการค้าออนไลน์ (E-Commerce) ที่ยังคงเติบโตต่อเนื่อง ซึ่ง ttb analytics ประเมินว่าการเติบโตการค้าออนไลน์จะทำให้ธุรกิจขนส่งพัสดุขยายตัวกว่า 18% ในปี 2566 ซึ่งจะส่งผลทำให้ความต้องการบรรจุภัณฑ์กล่องกระดาษสำหรับห่อสินค้ามีมากขึ้น นอกจากนี้ บรรจุภัณฑ์กระดาษสำหรับการห่ออาหารก็ยังคงเติบโตเช่นกัน เนื่องจากได้ความนิยมจากร้านค้าในการนำไปทดแทนบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่ภาครัฐณรงค์ให้ใช้น้อยลง

2. บรรจุภัณฑ์โลหะคาดว่าจะขยายตัว 4.4% โดยมีมูลค่าตลาดอยู่ที่ 1.10 แสนล้านบาท โดยได้รับผลดีจากเศรษฐกิจในประเทศฟื้นตัวตามภาคการท่องเที่ยวและการบริโภคเอกชนที่ดีขึ้น ส่งผลทำให้ความต้องการบรรจุภัณฑ์โลหะกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับอาหารและเครื่องดื่มปรับตัวดีขึ้น โดยประเมินว่า กลุ่มบรรจุภัณฑ์กระป๋องเครื่องดื่ม จะขยายตัวได้ 5.0% ในขณะที่กลุ่มบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากโลหะอื่นๆ เช่น ตังแก๊ส ตังเหล็กหุ้มหิ้ว กระป๋องพ่นสี หลอดเครื่องสำอาง ฯลฯ คาดว่าจะขยายตัว 3.0% ทั้งนี้ บรรจุภัณฑ์โลหะสามารถใช้ซ้ำ (Reuse) และนำไปผลิตแล้วกลับมาใช้ใหม่ได้ (Recycle) ประเมินว่าจะส่งผลต่อความต้องการใช้เพื่อทดแทนการใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติกในอนาคต

3. บรรจุภัณฑ์พลาสติกคาดว่าจะขยายตัว 1.9% โดยมีมูลค่าตลาดอยู่ที่ 3.37 แสนล้านบาท เนื่องจากในปี 2566 เศรษฐกิจในประเทศทยอยฟื้นตัวตามการท่องเที่ยวและการบริโภคเอกชนที่ดีขึ้น ทำให้กลุ่มบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่เกี่ยวข้องกับอาหารและเครื่องดื่ม ได้แก่ พลาสติกและกล่องพลาสติกสำหรับบรรจุอาหาร ขวดพลาสติก ฯลฯ ยังคงเติบโตต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะขยายตัว

5.5% และ 2.0% ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ความต้องการใช้ถุงพลาสติกคาดว่าจะลดลง 3.0% สาเหตุจากปริมาณการใช้ถุงพลาสติกที่ลดลง ตามแผนจัดการขยะพลาสติก พ.ศ. 2561-2573 โดยกรมควบคุมมลพิษ ที่มุ่งเน้นให้ขยะพลาสติกที่ย่อยสลายยากในประเทศลดลง ด้วยการรณรงค์ให้ประชาชนลดการใช้ถุงพลาสติก

ต้นทุนราคาวัตถุดิบบรรจุภัณฑ์ปรับตัวสูงขึ้น กดดันอัตรากำไรผู้ประกอบการให้ลดลง จากข้อมูลดัชนีราคาผู้ผลิต (Production Price Index : PPI) เกือบรวมโดยสำนักงานดัชนีเศรษฐกิจการค้า พบว่าราคาต้นทุนวัตถุดิบของผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์เมื่อเทียบกับปี 2562 ซึ่งเป็นช่วงก่อนเกิดการระบาดของโรค

โควิด-19 ทรงตัวอยู่ในระดับสูง โดยต้นทุนวัตถุดิบโลหะปรับเพิ่มมากที่สุด 15.0% ในขณะที่ต้นทุนวัตถุดิบเยื่อกระดาษ และพลาสติกปรับเพิ่มขึ้น 10.0% และ 4.0% ตามลำดับ ทั้งนี้ การที่ต้นทุนการผลิตบรรจุภัณฑ์สูงขึ้น ถือเป็นปัจจัยเสี่ยงที่จะส่งผลทำให้อัตรากำไรของผู้ประกอบการบรรจุภัณฑ์ลดลง ttb analytics ประเมินว่า แม้ทิศทางราคาวัตถุดิบการผลิตบรรจุภัณฑ์จะเริ่มทรงตัว แต่การที่ราคาจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ยังปรับขึ้นไม่เท่าต้นทุนที่เพิ่มขึ้น จึงมีแนวโน้มที่ผู้ประกอบการบรรจุภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ จะทยอยปรับราคายาเพิ่มขึ้น เพื่อพยุงอัตรากำไรให้ใกล้เคียงกับระดับเดิม ซึ่งการปรับราคายาบรรจุภัณฑ์จะส่งผลต่อต้นทุนของอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่มีความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์ตามมาได้

ttb analytics คาดปี 2566

ตลาดบรรจุภัณฑ์ไทยเติบโต 4.0%

บรรจุภัณฑ์พลาสติกคิดเป็นสัดส่วนครึ่งหนึ่งของมูลค่าตลาดบรรจุภัณฑ์รวมในไทย แต่มีทิศทางการใช้ลดลงตามเทรนด์รักโลก

ttb analytics ศึกษาโครงสร้างตลาดบรรจุภัณฑ์ไทย โดยใช้ข้อมูลงบการเงินที่ผู้ประกอบการจัดส่งให้กรมพัฒนาธุรกิจการค้า พบว่า โดยส่วนใหญ่มูลค่าตลาดบรรจุภัณฑ์ไทยเป็นบรรจุภัณฑ์พลาสติก คิดเป็นสัดส่วน 51% รองลงมา ได้แก่ บรรจุภัณฑ์กระดาษ และบรรจุภัณฑ์โลหะ คิดเป็นสัดส่วน 33% และ 16% ตามลำดับ จะเห็นว่าในประเทศไทยตลาดบรรจุภัณฑ์พลาสติกมีสัดส่วนกว่าครึ่งหนึ่งของมูลค่าตลาดรวม เนื่องจากพฤติกรรมการใช้บรรจุภัณฑ์ของผู้บริโภคนิยมใช้พลาสติกในการหีบห่อสินค้า เนื่องจากมีความสะดวกและแข็งแรง อย่างไรก็ตาม บรรจุภัณฑ์พลาสติกย่อยสลายได้ค่อนข้างยาก กระบวนการผลิตและทำลายพลาสติกก่อให้เกิดก๊าซเรือนกระจก มีเทนและเอทิลีน ส่งผลทำให้เกิดภาวะโลกร้อนและสร้างมลพิษให้กับสิ่งแวดล้อม

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (2561-2565) ภาคธุรกิจเร่งรณรงค์ให้ประชาชนลดการใช้ขยะพลาสติก ส่งผลทำให้การเติบโตของบรรจุภัณฑ์พลาสติกใน 5 ปีที่ผ่านมา ขยายตัวเฉลี่ย 3.2% ต่อปี นับเป็นอัตราการเติบโตในช่วงเปลี่ยนผ่านตามนโยบายของภาครัฐ ซึ่งในช่วงต่อไปจะมีทิศทางการใช้ที่ลดลง ในขณะที่บรรจุภัณฑ์กระดาษขยายตัวเฉลี่ย 5.6% ต่อปี โดยเป็นการเติบโตที่มาจากธุรกิจ E-Commerce ที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีความต้องการกล่องกระดาษในการหีบห่อสินค้ามากขึ้น และบรรจุภัณฑ์โลหะขยายตัวเฉลี่ย 2.7% ต่อปี เนื่องจากการส่งออกชะลอตัว ประกอบกับต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูง ทำให้มีการเติบโตไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม บรรจุภัณฑ์โลหะมีจุดแข็ง

ที่สามารถนำกลับมาใช้ซ้ำและสามารถนำไปผลิตกลับมาใช้ใหม่ได้ ดังนั้น การที่บรรจุภัณฑ์พลาสติกมีแนวโน้มการใช้ลดลง ทำให้ผู้บริโภคหันมาใช้บรรจุภัณฑ์โลหะทดแทนได้ในอนาคต

แนะผู้ประกอบการปรับสัดส่วนการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งสามารถนำกลับมาใช้ซ้ำ (Reuse) และสามารถนำไปผลิตแล้วกลับมาใช้ใหม่ได้ (Recycle)

อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์มีความเกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้งภาคการผลิตและภาคการค้า ทำให้ธุรกิจบรรจุภัณฑ์เติบโตตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ ดังนั้น ความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์ในแต่ละปีจึงมีปริมาณมาก ซึ่งก่อให้เกิดปริมาณขยะบรรจุภัณฑ์ที่ใช้แล้วตามมา ดังนั้น การกำจัดขยะย่อมส่งผลต่อสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะบรรจุภัณฑ์พลาสติก

ttb analytics จึงเสนอแนะให้ผู้ประกอบการทยอยปรับสัดส่วนการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่สามารถกำจัดได้ง่าย และไม่เปื้อนมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม ด้วยการสร้างนวัตกรรมการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Eco-Packaging) ในกลุ่มไบโอพลาสติก ได้แก่

- 1) Bio Base คือ วัตถุดิบจากรสธรรมชาติ เช่น ข้าวโพด อ้อย มันสำปะหลัง
- 2) Fiber Base คือ วัตถุดิบที่ทำมาจากไฟเบอร์หรือเส้นใยธรรมชาติ ซึ่งเป็นวัสดุที่ใช้เส้นใยมากที่สุด รวมไปถึงกากใยจากวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร ได้แก่ ชานอ้อย ฟาง ข้าวสาลี ลินิน ไม้ไผ่ และ

3) Biomass คือ วัตถุดิบที่ได้จากเศษวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร เช่น แกลบ เปลือกชานอ้อย กากปาล์ม ชังข้าวโพด โดยนำวัตถุดิบเหล่านี้มาใช้ผลิตเป็นไบโอพลาสติกเพื่อนำไปผลิตเป็นบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมต่อไป ซึ่งนอกจากจะช่วยให้มีบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมใช้ในประเทศแล้ว ยังช่วยสร้างโอกาสการเติบโตของตลาดการส่งออกบรรจุภัณฑ์ในตลาดโลกอีกด้วย เนื่องจากกระแสความตื่นตัวเรื่องภาวะโลกร้อน ดังตัวอย่างสหภาพยุโรปมีมาตรการปรับราคาคาร์บอนก่อนข้ามพรมแดน (Carbon Border Adjustment Mechanism : CBAM) ซึ่งจะทำให้สินค้าที่กระบวนการผลิตมีปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกมากถูกเก็บภาษีนำเข้ามากขึ้น ดังนั้น การเริ่มปรับสัดส่วนการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมจึงเป็นผลดีทำให้การส่งออกบรรจุภัณฑ์ของไทยเพิ่มขึ้นได้ในอนาคต

นอกจากนี้ ttb analytics เสนอแนะผู้ประกอบการให้มุ่งเน้นผลิตบรรจุภัณฑ์ที่สามารถนำกลับมาใช้ซ้ำและสามารถนำไปผลิตแล้วกลับมาใช้ใหม่ได้ ซึ่งเป็นไปตามการพัฒนาโมเดลเศรษฐกิจใหม่ (BCG Economy) ที่มุ่งเน้นการพัฒนาใน 3 ส่วนอย่างสมดุลไปพร้อม ๆ กัน ได้แก่ Bio-Circular-Green Economy และยังคงสอดคล้องกับแนวคิด ESG ที่มุ่งเน้นการพัฒนาองค์ประกอบอย่างยั่งยืน โดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม (Environment) สังคม (Social) และธรรมาภิบาล (Governance) เป็นที่ตั้ง ซึ่งจะทำให้การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการบรรจุภัณฑ์เติบโตได้อย่างยั่งยืน

ก.ล.ต. เตรียมเปิดทาง รองรับ SME - Startup เสนอขาย "ตราสารหนี้ด้านความยั่งยืน"

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) เปิดรับฟังความคิดเห็นการแก้ไขประกาศที่เกี่ยวข้อง เพื่อรองรับการออกและเสนอขายตราสารหนี้ด้านความยั่งยืนผ่านช่องทางคราวด์ฟันดิ้ง (Crowdfunding) และการเสนอขายในวงจำกัด ในการเปิดโอกาสการระดมทุนให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) และวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) มีส่วนร่วมในการพัฒนาด้านความยั่งยืน และยกระดับบทบาทของตลาดทุนที่มีส่วนสำคัญในการแก้ปัญหาสังคมและสิ่งแวดล้อมรวมทั้งส่งเสริมการพัฒนาที่ยั่งยืนให้แก่กิจการ

ตามที่นโยบายของรัฐบาลมุ่งเน้นส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพ SME และ Startup รวมถึงธุรกิจที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานให้สามารถเร่งปรับตัวและมีส่วนร่วมกับการพัฒนาธุรกิจที่มีทิศทางความยั่งยืน ซึ่งปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล เป็นหัวใจสำคัญต่อกลยุทธ์และการประกอบธุรกิจเพื่อลดความเสี่ยงและยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน ที่ผ่านมา ก.ล.ต. มีนโยบาย และได้ส่งเสริมการออกและเสนอขายตราสารหนี้ด้านความยั่งยืนมาอย่างต่อเนื่อง ทั้งตราสารหนี้เพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อม (Green Bond) ตราสารหนี้เพื่อพัฒนาสังคม (Social Bond) ตราสารหนี้เพื่อความยั่งยืน (Sustainability Bond) และตราสารหนี้ส่งเสริมความยั่งยืน (Sustainability-linked Bond) โดยปี 2561 - กุมภาพันธ์ 2566 การ

ระดมทุนผ่านตราสารหนี้ด้านความยั่งยืนมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 5.42 แสนล้านบาท (ข้อมูล ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566) ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่ยังมีสัดส่วนที่ไม่มากเมื่อเทียบกับตลาดตราสารหนี้ทั้งหมด และผู้ออกตราสารยังกระจุกตัวอยู่ในบริษัทขนาดใหญ่และเฉพาะบางกลุ่มอุตสาหกรรมเท่านั้น

ก.ล.ต. จึงมีแนวคิดที่จะปรับปรุงหลักเกณฑ์สำหรับการออกและเสนอขายตราสารหนี้ด้านความยั่งยืนต่อบุคคลในวงจำกัด (PP-10)* และการเสนอขายผ่านระบบคราวด์ฟันดิ้ง รวมถึงขยายเกณฑ์การเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพสำหรับบริษัทจำกัด (PP-SME)** ให้รองรับการออกและเสนอขายตราสารหนี้ด้านความยั่งยืนด้วย เพื่อเปิดโอกาสให้กิจการทุกขนาด รวมทั้ง SME และ Startup สามารถระดมทุนผ่านตราสารหนี้ดังกล่าวได้ นอกจากนี้ การปรับปรุงหลักเกณฑ์จะรวมถึงการกำหนดให้มีการเปิดเผยข้อมูลที่เพิ่มเติมจากหลักเกณฑ์การเสนอขายตราสารหนี้ทั่วไป ในส่วนที่เกี่ยวข้องด้านความยั่งยืน เช่น วัตถุประสงค์การใช้เงินด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม การคัดเลือกโครงการ การรายงานความคืบหน้าโครงการ การกำหนดเป้าหมายของธุรกิจที่สอดคล้องกับด้านความยั่งยืน เป็นต้น ทั้งก่อนและหลังการเสนอขาย เพื่อให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล และให้ผู้ลงทุนมีข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุน ตลอดจนเพิ่มความน่าเชื่อถือในการออกตราสารหนี้ด้านความยั่งยืน

ทั้งนี้ ก.ล.ต. ได้เผยแพร่เอกสารรับฟังความคิดเห็นในเรื่องดังกล่าวไว้ที่เว็บไซต์ ก.ล.ต. https://www.sec.or.th/TH/Pages/PB_Detail.aspx?SECID=888 ผู้เกี่ยวข้องและผู้สนใจสามารถแสดงความคิดเห็นได้ที่เว็บไซต์ หรือทาง e-mail: debt@sec.or.th จนถึงวันที่ 17 เมษายน 2566

หมายเหตุ:

* PP-10 หมายถึง การเสนอขายต่อบุคคลในวงจำกัดไม่เกิน 10 ราย (Private Placement : PP-10) ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยการออกอนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายตราสารหนี้ที่ออกใหม่ต่อประชาชนเป็นการทั่วไป และประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยการออกอนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายตราสารหนี้ที่ออกใหม่ต่อบุคคลในวงจำกัด และการเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพต่อบุคคลที่มีลักษณะเฉพาะ

**PP-SME หมายถึง การเสนอขายหลักทรัพย์ต่อบุคคลในวงจำกัด (PP) ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดใหญ่



อินไซด์

Business

แป้งทอดกรอบ “ทาสุกะ”
อร่อยได้ที่ 7-Eleven ซูอาหารไร้กลูเตน
ที่มีคุณภาพรับเทรนด์การบริโภคยุคใหม่



PTG ค้ารางวัล

"THAILAND TOP COMPANY AWARD 2023"

ตอกย้ำความสำเร็จองค์กร
ที่มีโอกาสการเติบโตอย่างต่อเนื่อง



'GULF' รับรางวัล

Issuer of The Year ผู้ออกหุ้นกู้ภาคเอกชน
ที่มีความโดดเด่นประจำปี 2565



หลักทรัพย์บัวหลวง จัดงาน

PTT Group Luncheon Talk ปีที่ 15



สรุป ภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET FTSE SET/FTSE ASEAN

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ลบ.)
SET	1,554.65	-10.35 (-0.66%)	21,133,535	69,665.73
SET50	932.80	-5.18 (-0.55%)	1,719,059	44,167.07
SET100	2,092.09	-13.54 (-0.64%)	2,751,044	53,030.08
sSET	1,016.11	-9.71 (-0.95%)	838,270	3,192.89
SETCLMV	923.16	-9.32 (-1.00%)	1,154,610	31,352.46
SETHD	1,117.50	-10.94 (-0.97%)	1,216,749	17,742.10
SETTHSI	990.04	-7.21 (-0.72%)	2,599,483	47,508.25
SETWB	974.59	-0.12 (-0.01%)	471,536	9,586.22
mai	537.53	-7.04 (-1.29%)	517,261	2,023.84

ข้อมูลล่าสุด 16 มี.ค. 2566 17:16:39

สถานะตลาด : Closed

ต่ำสุด 1,538.10 | สูงสุด 1,558.67

SET



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาคือหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช้เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่มีการซื้อขาย DFX

ภาพรวมภาวะตลาด		ข้อมูลล่าสุด 16 มี.ค. 2566 17:16:39			
		SET		mai	
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	
▲ เพิ่มขึ้น	447	6,241,761	49	122,106	
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	430	2,593,846	54	98,719	
▼ ลดลง	1,129	12,207,393	149	291,725	
จำนวนรายการ	SET	601,299	mai	68,475	

ผลการดำเนินงาน	ข้อมูล ณ วันที่ 15 มี.ค. 2566	
	SET	mai
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)	19,189,283.37	532,132.90
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)	35.67	16.28
P/E (เท่า)	18.73	66.88
P/BV (เท่า)	1.55	2.88
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)	2.99	1.26
กำไรสุทธิต่อหุ้น	83.56	8.14

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี	ข้อมูล ณ วันที่ 15 มี.ค. 2566	
	SET	mai
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด	-3.41%	-5.18%
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด	-4.71%	-21.00%
YTD (Year to Date)	-6.21%	-6.78%

หมายเหตุ

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

10 อันดับสูงสุด

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

กันหายอดนิยม

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)	Intraday
☆ PTTEP	136.00	-8.50 (-5.88%)	3,309,411.05	
☆ KBANK	129.50	-2.00 (-1.52%)	3,178,504.15	
☆ SCB	100.00	-1.00 (-0.99%)	2,877,886.70	
☆ BANPU	10.20	-0.40 (-3.77%)	2,179,346.76	
☆ AOT	70.50	-0.25 (-0.35%)	2,118,438.88	
☆ BBL	149.50	-3.50 (-2.29%)	2,103,419.80	
☆ BDMS	28.25	+0.25 (+0.89%)	1,693,285.25	
☆ PTT	29.75	-0.50 (-1.65%)	1,537,644.88	
☆ CPALL	60.75	-0.25 (-0.41%)	1,501,007.83	
☆ TOP	48.75	-2.75 (-5.34%)	1,445,480.90	

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

กันหายอดนิยม

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)	Intraday
☆ MASTER <small>XD</small>	85.75	+1.75 (+2.08%)	287,452.13	
☆ KLINIQ	42.00	-0.25 (-0.59%)	124,537.65	
☆ WARRIX	11.30	+0.10 (+0.89%)	121,908.71	
☆ KJL	15.30	-1.40 (-8.38%)	117,176.24	
☆ PRI	36.75	-1.00 (-2.65%)	87,311.85	
☆ MEB	39.50	+0.75 (+1.94%)	86,016.33	
☆ BVG	7.50	+0.15 (+2.04%)	70,094.71	
☆ DITTO	36.25	-2.00 (-5.23%)	67,803.03	
☆ PRAPAT	2.20	+0.06 (+2.80%)	49,617.55	
☆ BE8	57.50	-0.25 (-0.43%)	46,813.38	

หมายเหตุ ข้อมูลการซื้อขายแบบ Auto Matching เท่านั้น

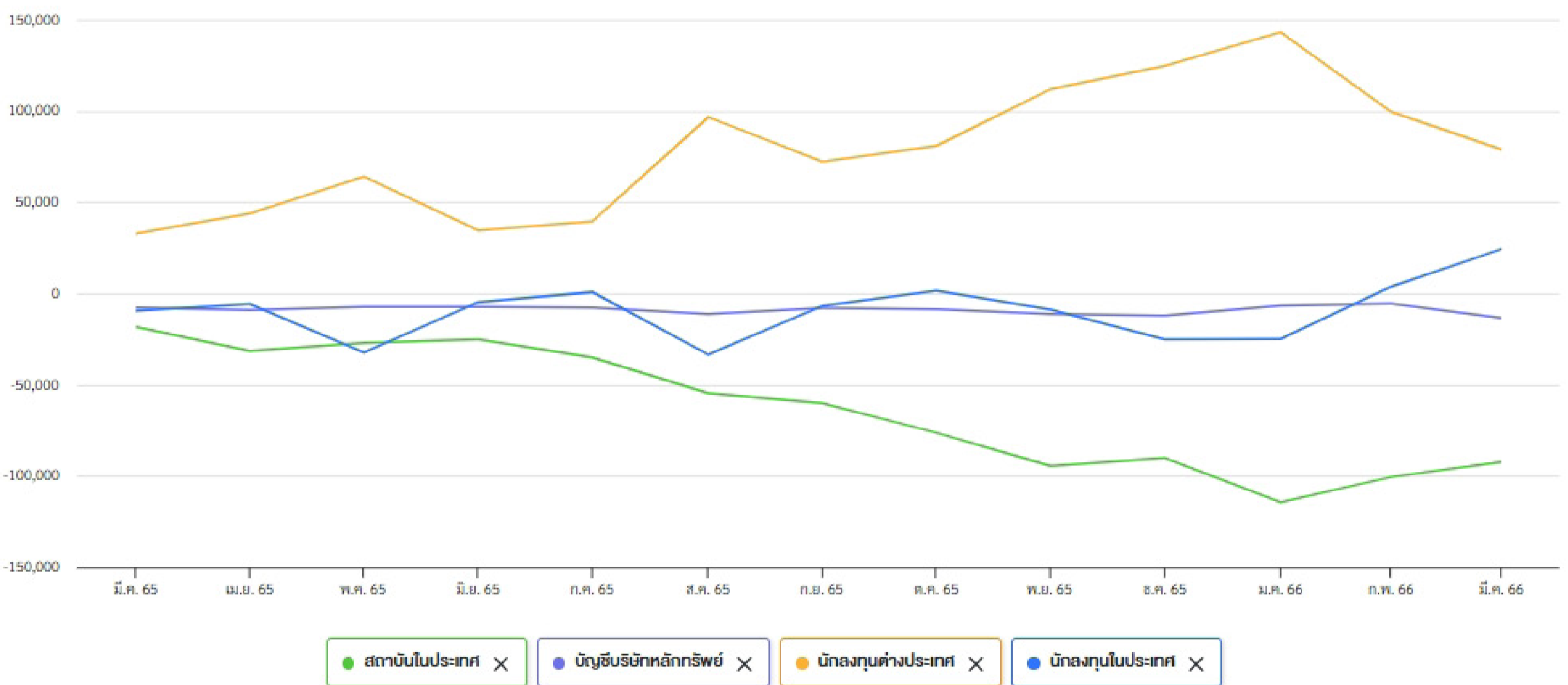
มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 มี.ค. 2566

มูลค่า (ล้านบาท)



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 16 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 16 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 16 มี.ค. 2566				
	ชื่อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ชื่อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ชื่อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	3,023.93	4.34	3,847.14	5.52	-823.21	54,927.20	7.49	47,467.81	6.48	7,459.40	276,960.87	8.08	279,986.88	8.17	-3,026.01
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	5,348.59	7.68	5,339.55	7.66	9.04	51,995.42	7.09	60,093.59	8.20	-8,098.17	251,130.20	7.32	252,432.69	7.36	-1,302.49
นักลงทุนต่างประเทศ	37,658.11	54.06	39,467.74	56.65	-1,809.63	386,534.76	52.74	409,050.41	55.81	-22,515.65	1,710,056.13	49.87	1,757,739.46	51.26	-47,683.33
นักลงทุนในประเทศ	23,635.10	33.93	21,011.30	30.16	2,623.80	239,517.40	32.68	216,362.98	29.52	23,154.42	1,190,689.28	34.73	1,138,677.46	33.21	52,011.82

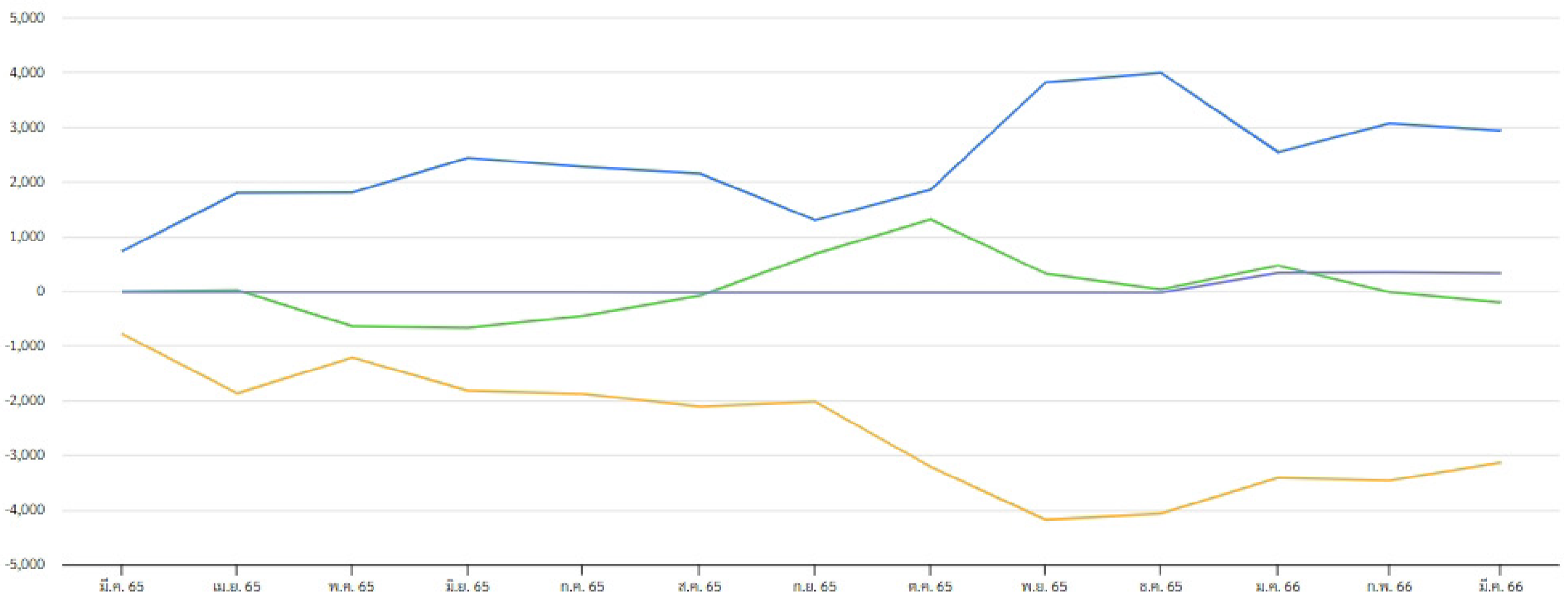
มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 มี.ค. 2566

มูลค่า (ล้านบาท)


 สถาบันในประเทศ ✕

 บัญชีบริษัทหลักทรัพย์ ✕

 นักลงทุนต่างประเทศ ✕

 นักลงทุนในประเทศ ✕

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 16 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 16 มี.ค. 2566					01 มี.ค. 2566 - 16 มี.ค. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	57.80	2.86	29.33	1.45	28.47	844.30	2.74	1,005.33	3.27	-161.03	4,523.30	2.41	4,733.82	2.52	-210.52
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	2.48	0.12	3.12	0.15	-0.64	21.97	0.07	30.65	0.10	-8.67	630.11	0.34	271.47	0.14	358.63
นักลงทุนต่างประเทศ	276.12	13.64	386.77	19.11	-110.65	5,005.48	16.26	4,786.49	15.55	218.99	22,788.99	12.13	21,967.14	11.69	821.85
นักลงทุนในประเทศ	1,687.43	83.38	1,604.61	79.29	82.82	24,917.94	80.93	24,967.22	81.09	-49.28	159,945.79	85.13	160,915.75	85.64	-969.96

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