

# H O O N I N S I D E



นายสมชัย เลิศสุทธีวงศ์  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร AIS

# ADVANC

มุ่งสู่

## Cognitive Tech-Co

บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ADVANC  
คาดการณ์รายได้การให้บริการหลักเติบโตที่ **ระดับร้อยละ 3 ถึง 5**  
**“ ท่ามกลางความเสี่ยงและความไม่แน่นอน ”**





### ที่ปรึกษา

ชาलगอง ปัทมพงศ์  
ภักธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ  
สาริต วรรณศิลป์  
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์  
เทวัญ จงกลรอด  
ธณพงศ์ มีทอง  
ภากร ยิ่งแจ่ม

### บรรณาธิการบริหาร ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว  
อณูภา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ  
ณภัค ภัทรสุปรีดี

### ติดต่อโฆษณา

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

### กราฟิก

วิชัยพล นาคสุข  
ศิวีไล สอนใหม่  
ศักดาจรัส จันทร์เทว

# CONTENT

|                     |    |
|---------------------|----|
| ข่าวจากปก           | 04 |
| ข่าวบริษัทจดทะเบียน | 11 |
| ข่าวการเงิน         | 19 |
| อินไซด์ Business    | 26 |
| สรุปการซื้อขาย      | 27 |



## MAGAZINE HOONINSIDE

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



พื้ แมกซ์ การ์ด พลัส  
**ช่วยคนไทยแบกบา**  
ลงทุนวันละ 1 บาทกว่า

ลดค่าน้ำมันสูงสุด  
1,200 บาท\*



ลดน้ำมันเครื่องสูงสุด  
3,576 บาท\*\*



ลดค่ากาแฟสูงสุด  
4,500 บาท\*\*\*



\* คำนวณจากส่วนลดค่าน้ำมันต่อปี ลิตรละ 50 สตางค์ สูงสุดเดือนละ 200 ลิตร  
\*\* คำนวณจากส่วนลด 60% ของน้ำมันเครื่องเกรดสังเคราะห์แท้ ราคาสูงสุด 2,980 บาท จำนวน 2 ลิตร ในระยะเวลา 1 ปี  
\*\*\* คำนวณจากส่วนลด 50% ของกาแฟแฟรนไชส์ไทย ราคาสูงสุด 75 บาท จำนวน 10 ลิตรต่อเดือน ในระยะเวลา 1 ปี





# ADVANC



## มุ่งสู่ Cognitive Tech-Co

**บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ADVANC** คาดการณ์รายได้การให้บริการหลักเทปโตที่ **ระดับร้อยละ 3 ถึง 5** ท่ามกลางความเสี่ยงและความไม่แน่นอน

ปี 2566 เศรษฐกิจโลก ยังคงอยู่บนความไม่แน่นอนจากความเสี่ยงในการเกิดเศรษฐกิจชะลอตัวในหลายประเทศทั่วโลกพร้อมกับความเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์ที่อาจทำให้เกิด การชะงักงันของห่วงโซ่อุปทานและส่งผลกระทบต่อภาคการผลิตและอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยได้รับการสนับสนุนจากการเติบโตในภาคการท่องเที่ยว

ซึ่งได้รับอานิสงค์เพิ่มเติมจากการเปิดประเทศเร็วกว่าที่คาดไว้ของประเทศจีน ในช่วงต้นปี 2566 และอัตราเงินเฟ้อที่ปรับตัวดีขึ้นซึ่งช่วยหนุนการบริโภคภาคเอกชนให้สูงขึ้น เอไอเอสได้วางเป้าหมายการเปลี่ยนแปลงองค์กรจาก ผู้ให้บริการดิจิทัลไลฟ์ (Digital Life Service Provider) สู่ **Cognitive Tech-Co** ด้วยการพัฒนารากฐานสำคัญ 3 แกน ได้แก่ โครงข่ายอัตโนมัติ (**Autonomous Network**), ระบบไอทีอัจฉริยะ (**IT Intelligence**) และ การวิเคราะห์ข้อมูล (**Data Analytics**) เพื่อผลักดันการเติบโตของทุกกลุ่มธุรกิจดังนี้



### • ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่

คาดการณ์ว่าจะเติบโตแม้ว่าภาพการแข่งขันยังคงคาดเดายาก เอไอเอส ยังคงเน้นการเติบโตในส่วนแบ่งทางการตลาดที่สร้างผลกำไรด้วยการส่งมอบประสบการณ์ 5G ที่เหนือระดับทั้งในด้านคุณภาพและความครอบคลุมของโครงข่าย รวมถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อให้เกิดความแตกต่าง ผ่านสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ร่วมกับพันธมิตรเพื่อดึงดูดและสร้างการมีส่วนร่วมของลูกค้าด้วยข้อเสนอที่เน้นความต้องการเฉพาะบุคคล (**Personalization**) และ **ตอบสนองลูกค้าได้ทันที (Real-time)**



### • ธุรกิจอินเทอร์เน็ต

บ้านเติบโตก้าวกระโดดด้วยคุณภาพและความครอบคลุมในการให้บริการ ด้วยกลยุทธ์การให้บริการที่หลากหลายในแพ็คเกจเดียว (**Fixed-Mobile-Convergence**) เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงระดับสูงโดยเน้นคุณภาพและบริการที่แตกต่างสำหรับความต้องการของครอบครัว (**Home Solutions**) และการเข้าถึงพื้นที่การให้บริการใหม่ ๆ บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้เล่นรายหลักที่มีการเติบโตของผู้ใช้บริการเทปโตในระดับเลขสองหลักของ รายได้ และตั้งเป้าหมายในการสร้างฐานลูกค้ากว่า **2.5 ล้านรายในปี** ธุรกิจบริการลูกค้าองค์กรเติบโตด้วยแนวโน้มดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง



# • ด้วยจุดแข็ง

ของเอไอเอสที่มีพันธมิตรชั้นนำที่หลากหลายพร้อมกับเทคโนโลยี 5G และ โซลูชันอัจฉริยะที่จะช่วยให้บริษัทเติบโตไปพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงเข้าสู่ยุคดิจิทัล เอไอเอสตั้งเป้าหมายการเติบโตในธุรกิจจากผลิตภัณฑ์กลุ่ม CCID (Cloud, Cyber security, IoT, ICT Solutions, Data Center) พร้อมกับ 5GNextGen Platform และ CloudX ที่รองรับอธิปไตยของข้อมูล (Data Sovereignty) โดยเน้น บริการใน 4 ภาคอุตสาหกรรม คือ การผลิต ค่าปลีก อสังหาริมทรัพย์ และการขนส่ง



## EBITDA

### เติบโตในอัตราเลข ตัวเดียวระดับกลาง จากการมุ่งเน้นที่ความสามารถในการทำกำไร

รากฐานของ Cognitive Tech-Co คือการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการต่าง ๆ และลดต้นทุนในการให้บริการ รวมถึงการบรรลุเป้าหมายการเติบโต อย่างยั่งยืนในการทำกำไรท่ามกลางสภาวะแวดล้อมที่ท้าทาย เอไอเอสดึงดูดเงินลงทุนต่อเนื่องเพื่อพัฒนาโครงข่ายอัตโนมัติ และระบบและกระบวนการทางไอทีเพื่อเพิ่ม ประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการดำเนินงานภายในองค์กรให้ดียิ่งขึ้น และเพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่เหนือระดับ การจัดสรรเงินทุนจะดำเนินการด้วยความระมัดระวัง โดยเน้นประสิทธิภาพของเงินลงทุนและต้นทุนการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ เพื่อส่งมอบสิ่งที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยรวมแล้วคาดหวังผลให้ EBITDA เติบโตในอัตราเลขตัวเดียวระดับกลาง

#### คงการลงทุนที่สร้างโอกาสในการเติบโต และ เน้นย้ำประสิทธิภาพของเงินลงทุน

บริษัทคาดการณ์งบการลงทุนสำหรับปี 2566 ที่ประมาณ **27,000-30,000 ล้านบาท** ขึ้นอยู่กับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยมีเป้าหมายที่จะคงความเป็นผู้นำ ทางด้านโครงข่ายพร้อมมอบประสบการณ์ที่เหนือกว่าแก่ลูกค้า ด้วยการใช้เงินลงทุนอย่างเหมาะสม

เน้นย้ำถึงความสำคัญของการให้บริการโครงข่ายที่ดีที่สุดให้สอดคล้องกับความต้องการใช้งานของลูกค้าที่เติบโต และมีพื้นที่ความครอบคลุมที่ดีในการให้

บริการ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายเน้นประสิทธิภาพของเงินลงทุน โดยมีบริหารจัดการลด ปริมาณการใช้งานโครงข่ายที่สร้างมูลค่าต่ำ และการผลักดันการใช้งานในโครงข่าย 5G ให้มากขึ้น รวมถึงจัดสรรการใช้งานคลื่นความถี่ให้มีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทมี เป้าหมายที่จะขยายการให้บริการเอไอเอสไฟเบอร์ไปยังพื้นที่ใหม่ รวมถึงการวางแผนขยายธุรกิจลูกค้าองค์กรและการให้บริการทางด้านดิจิทัลที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง





# นโยบายการจ่ายเงินปันผล : จ่ายไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 70 ของกำไรสุทธิ



เอไอเอสมุ่งมั่นในการสร้างการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว และส่งมอบผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นมาอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง เอไอเอสจึงให้ความสำคัญต่อการรักษาฐานะทางการเงินให้แข็งแกร่ง และมีความคล่องตัวเพื่อสร้างการเติบโตในอนาคต นโยบายการจ่ายเงินปันผลจะจ่ายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ของกำไรสุทธิ

โดยนโยบายการจ่ายเงินปัน ผลนี้จะทำให้เอ

ไอเอสมีกระแสเงินสดเพื่อเพิ่มความคล่องตัวทางการเงินซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเป็นผู้นำตลาด ความสามารถในการแข่งขัน และโอกาสในการเติบโตของ ธุรกิจ รวมถึงพร้อมรับต่อสภาวะการณ์ต่าง ๆ ที่อาจเปลี่ยนแปลง เอไอเอสยังคงการจ่ายเงินปันผลปีละสองครั้งจากผลการดำเนินงานบริษัท และกำไรสะสมบนงบการเงินเฉพาะกิจการ ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลในทุกกรณี จะขึ้นอยู่กับกระแสเงินสด และ

แผนการลงทุน

รวมถึงความจำเป็น และความเหมาะสมอื่น ๆ ในอนาคตของบริษัท และหรือบริษัทย่อย และการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะต้องไม่เกินกำไรสะสม ที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท และ/หรือมีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานปกติของบริษัท และบริษัทย่อย

## AIS ปักหมุดแผนงานปี 2023 มุ่งสร้างการเติบโตให้กับเศรษฐกิจแบบร่วมกัน

AIS ปักหมุดแผนการดำเนินงานปี 2023 มุ่งสร้างการเติบโตให้กับเศรษฐกิจแบบร่วมกัน หรือ **ECOSYSTEM ECONOMY** ผสานความร่วมมือข้ามอุตสาหกรรมร่วมผู้ประกอบการ พร้อมสร้างศักยภาพของคนไทย ผ่านนวัตกรรมโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลที่มีความ **อัจฉริยะ บนโครงข่าย 5G และเน็ตบ้านที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ** ส่งมอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าและคนไทย

### นายสมชัย เลิศสุทธิวงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร AIS

กล่าวว่า จากผลการดำเนินงานของ AIS ในปีที่ผ่านมา ซึ่งได้สร้างการเติบโตที่สวนทางกับสถานการณ์การแข่งขัน ในมิติต่างๆ ทั้งรายได้ ผลกำไร และจำนวนลูกค้า ทำให้วันนี้ AIS เป็นผู้ให้บริการดิจิทัลที่สามารถส่งมอบโครงข่ายสื่อสาร 5G ที่เร็วแรงที่สุด มีความครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศเป็นอันดับ 1 มากกว่า 87% หรือแม้แต่อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงอย่าง AIS Fibre ที่เข้าถึงทุกพื้นที่ทั่วไทย กว่า 8.8 ล้านครัวเรือน

ทั้งหมดเป็นสิ่งที่พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่า AIS สามารถก้าวข้ามทุกความท้าทายมาได้เสมอ แม้จะต้องเผชิญกับสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันของอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนไป นั่นจึงเป็นที่มาของแนวทางการจัดงาน AIS BEYOND THE BOUNDARIES ที่วันนี้เราพร้อมพาลูกค้าและคนไทยก้าวข้ามทุกขีดจำกัด พร้อมสร้างเศรษฐกิจแบบร่วมกัน ECOSYSTEM ECONOMY สู่การใช้ชีวิตบนโลกดิจิทัลที่ทุกคนจะได้สัมผัสกับประสบการณ์การใช้งานที่เหนือชั้นจาก AIS ในทุกช่วงเวลา







Thailand Largest Network  
87 % Coverage



นายสมชัย ขยายความต่อไปอีกว่า การดำเนินงานภายใต้วิสัยทัศน์ **Cognitive Tech-Co** เพื่อส่งมอบสินค้าและบริการที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าและคนไทยในการก้าวข้ามทุกข้อจำกัด และเติมเต็ม **ECOSYSTEM ECONOMY** ที่วันนี้ AIS มองการเติบโตของทุกภาคส่วนร่วมกันทั้ง ECOSYSTEM ทำให้โครงข่ายสื่อสารต้องมีความสามารถใหม่ๆ

ที่มีความพร้อมที่จะเอื้อต่อการเติบโตของระบบนิเวศทางเศรษฐกิจด้วยเช่นกัน ทั้งในเรื่องของเน็ตเวิร์กที่ต้องมีความ Interactive หรือสร้างการมีส่วนร่วมกับลูกค้าตลอดเวลา สามารถสร้างรูปแบบบริการเฉพาะบุคคลแบบ Personalization ของลูกค้าได้อย่างตรงใจ และมีความรวดเร็วสามารถตอบสนองในระดับ Real Time เพื่อให้เท่าทันทุกความต้องการของลูกค้า ทั้งการใช้เทคโนโลยี Autonomous Network Monitoring เข้ามารองการตรวจเช็คปริมาณการใช้งานของลูกค้าแบบ Realtime เพื่อให้สามารถจัดสรร Capacity ของเน็ตเวิร์กให้กับลูกค้าได้แบบอัตโนมัติ หรือแม้แต่งานบริการดูแลลูกค้าแบบ Intelligent Service ที่มีการนำ AI เข้ามาเป็นตัวช่วยตรวจสอบ ช่วยเหลือ แก้ไขปัญหาอัจฉริยะแบบ Smart Diagnostics

โดยวันนี้ AIS ได้สร้างมาตรฐานใหม่ให้กับอุตสาหกรรม ด้วยการยกระดับโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลให้มีความอัจฉริยะ (Digital Intelligence Infrastructure) ด้วยการถือครองคลื่นความถี่มากที่สุด ครบทั้งย่านความถี่ต่ำ กลาง และสูง รวมกว่า 1460 MHz รวมถึงการเป็นพันธมิตรกับ NT เพื่อร่วมกันพัฒนา Digital Infrastructure ของให้ประเทศให้มีความแข็งแกร่งสามารถใช้คลื่นความถี่ที่มีให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ต่อคนไทยตามความตั้งใจของทั้งสององค์กรที่ได้ประมูลมา รวมถึงจะทำให้ NT เป็นองค์กรโทรคมนาคมแห่งชาติสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในขณะที่ลูกค้า AIS ก็จะได้รับบริการที่ดียิ่งขึ้น จากการมีคลื่น 700 MHz เพิ่มขึ้นอีก 10 MHz (Downlink 5 MHz และ Uplink 5 MHz) ทำให้ AIS มีคลื่น 700 MHz รวมเป็น 40 MHz (Downlink 20 MHz และ Uplink 20 MHz) ซึ่งจะทำให้อัตราการใช้บริการทุกประเภท

นอกจากนี้ในส่วนของ 5G SA (Stand Alone) ซึ่งมีความสามารถในการช่วยประหยัดพลังงาน โดย AIS เป็นผู้ให้บริการรายแรกที่สามารถเปิดให้บริการได้ครบทั้ง 77 จังหวัด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเขตพื้นที่เศรษฐกิจ EEC ที่ครอบคลุมกว่า 92% ล่าสุดยกระดับการให้บริการที่รองรับ Millimeter Wave ในย่านความถี่สูงเป็นครั้งแรก ประกาศศักยภาพความเร็วแรงทะลุมาตรฐาน 5G ที่ 3Gbps บนเครือข่าย 5G Millimeter Wave ย่าน 26 GHz รายแรกรายเดียวในไทย ผ่านสมาร์ตโฟนระดับโลก

รวมถึงโครงข่ายเน็ตบ้านที่วันนี้ AIS Fibre เข้าถึงทุกพื้นที่ทั่วไทยกว่า 8.8 ล้านครัวเรือน และครอบคลุมแบ่งตลาดในเชิงของผู้ใช้งานกว่า 16% โดยล่าสุดได้มีการสร้างมาตรฐานใหม่ด้วยเทคโนโลยีระดับโลกล่าสุด กับสายไฟเบอร์ออฟติกโปร่งใส (Transparent Fiber Optic) เชื่อมโยงอุปกรณ์กระจายสัญญาณและสร้างโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงระดับ Gigabit ทุกห้องภายในบ้านบนโครงข่ายเดียวกัน พร้อมเชื่อมต่อสัญญาณไวไฟแบบไร้รอยต่อ (Seamless Roaming) เพื่อประสบการณ์ที่ดีที่สุดทุกพื้นที่ในบ้าน

พร้อมยกระดับภาคอุตสาหกรรมผ่านบริการ AIS PARAGON (Next Generation Orchestration Platform) ที่จะเปลี่ยนเป็น 5G One Stop Platform ให้ภาคอุตสาหกรรมช่วยบริหารจัดการ resources ผ่าน Cloud และ Edge Computing ได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมด้วยอีกหนึ่งโครงสร้างพื้นฐานอย่าง Green Data Center ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง และจะเป็น Data Center ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ

นอกจากนี้ CEO AIS ยังเน้นย้ำถึง การทำงานร่วมกับพาร์ทเนอร์ทุกภาคส่วนข้ามอุตสาหกรรมแบบ **Cross Industry** ตั้งแต่ระดับท้องถิ่นไปจนถึงระดับโลกเพื่อสร้างการเติบโตร่วมกัน โดยในปีนี้อาจยังทำงานร่วมกับร้านค้าถุงเงิน ร้านธงฟ้า ร้านค้ารายย่อย โชว์ห่วย ร้านสตรีทฟู้ด รวมกว่า 1.8 ล้านร้านค้าทั่วประเทศ ผ่านโครงการพอยท์เพย์ จากธนาคารกรุงไทย

รวมถึงการทำงานร่วมกับผู้ให้บริการธุรกิจค้าปลีกชั้นนำของไทยอย่าง เครือเซ็นทรัล รวมถึงร้านค้าแบรนด์ดังจากทั่วประเทศรวมมากกว่า 20,000 ร้านค้า เพื่อเป็นการขับเคลื่อนและสนับสนุนเศรษฐกิจฐานราก ให้ลูกค้าสามารถนำ AIS Points มาแลกสิทธิพิเศษได้อย่างมากมายทั้ง กิน เที่ยว ช้อปปิ้ง ในขณะที่เดียวกันก็ได้ทำงานร่วมกับธนาคารกรุงเทพเพื่อส่งมอบบริการทางการเงินอย่าง บัตรเดบิต Be1st Digital AIS POINTS ที่ตอบโจทย์ลูกค้าในแง่ของการสะสมคะแนนจากพาร์ทเนอร์นอกเหนือจากการใช้บริการของ AIS พร้อมขยายการช้อปปิ้งออนไลน์ส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล





วันนี้ AIS ยังทำงานร่วมกับพาร์ทเนอร์ระดับโลก เพื่อส่งมอบประสบการณ์ดิจิทัลชั้นนำ ไม่ว่าจะเป็น SAMSUNG ที่ร่วมกันมอบความพิเศษกับการใช้งานเน็ตบ้านพร้อมสมาร์ตทีวีตอบโต้การใช้งานด้านความบันเทิงในบ้านอย่างครบถ้วน, ZTE กับแท็บเล็ตสามมิติ Nubia Pad 3D ที่ทำงานด้วยเทคโนโลยี AI รุ่นแรกของโลกสามารถทำให้ผู้ใช้งานได้รับประสบการณ์การจำลองภาพเสมือนจริงทั้งการสื่อสาร สตรีมมิ่ง และการเล่นเกม รวมถึงการแชร์ข้อมูลในรูปแบบ 3 มิติโดยไม่ต้องสวมอุปกรณ์เสริม หรือแม้แต่การนำเสนอบริการทางการเงินร่วมกับสถาบันทางการเงิน อย่าง UOB กับบริการ UOB Best Buy เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงการใช้งานจากสมาร์ตโฟน 5G ได้อย่างง่ายดายยิ่งขึ้น

ที่พิเศษกว่านั้นคือการก้าวข้ามขีดจำกัด เด่นหน้าผืนภักดิ์ร่วมกับพาร์ทเนอร์ในกลุ่ม Content Provider ทั้งระดับประเทศและระดับโลกมาให้คุณไทยได้ได้รับชมสุดยอดคอนเทนต์ ไม่ว่าจะเป็น

Disney+ Hotstar, NETFLIX, 3Plus, MONOMAX และสุดยอดคอนเทนต์กีฬาระดับโลก ไม่ว่าจะเป็น เทนนิส ฟุตบอลทั้งยูฟ่าแชมเปียนส์ลีก ยูฟ่ายุโรปาลีกและ ลีกชั้นนำของยุโรปอีกมากมาย กับช่อง beIN Sports ที่วันนี้ได้มอบความพิเศษให้กับลูกค้า AIS รับชมฟรีทุกช่องทางรายการแข่งขันได้ถึง 11 เมษายน 2566

ในด้านการศึกษา CEO AIS อธิบายว่า หนึ่งในนโยบายที่นำศักยภาพดิจิทัลขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคม คือการช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของคนไทยให้ดีขึ้น สร้างคุณค่าและการเข้าถึงดิจิทัลให้ทุกคนในสังคม โดยเฉพาะในแกนของการเพิ่มโอกาสทางการศึกษา ที่วันนี้ AIS Academy ได้มีโอกาสทำงานร่วมกัน สถานทูตแคนาดาประจำประเทศไทย และ สมาคมวิทยาลัยและสถาบันประเทศแคนาดา หรือ Colleges and Institutes Canada (CICan) ในการนำหลักสูตรการเรียนรู้จากสถาบันชั้นนำของประเทศแคนาดาเสมือนการนำโลกไร้พรมแดนมา

ให้คนไทยและลูกค้าได้เรียนรู้และพัฒนาตัวเอง รวมถึงวันนี้เรายังนำศักยภาพโครงข่ายดิจิทัลมาพัฒนาเป็นเครื่องมือเพื่อช่วยให้ใช้งานได้อย่างปลอดภัย ควบคู่ไปกับการส่งเสริมและสร้างทักษะดิจิทัลให้คนไทยรู้เท่าทัน พร้อมอยู่กับโลกดิจิทัลได้อย่างปลอดภัยและสร้างสรรค์ ผ่านโครงการ AIS “อุ่นใจ CYBER”

นายสมชัย กล่าวในช่วงท้ายต่อไปอีกว่า ด้วยการลงทุนอย่างต่อเนื่องมากที่สุดในอุตสาหกรรม ทำให้ AIS พร้อมก้าวข้ามทุกขีดจำกัดผลักดันให้เกิด เศรษฐกิจแบบร่วมกัน ECOSYSTEM ECONOMY เพื่อส่งมอบประสบการณ์ดิจิทัล ทั้งโครงข่ายสื่อสารอัจฉริยะ และเน็ตบ้านที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ สิทธิพิเศษที่ตอบโต้มากที่สุด รวมถึงงานบริการที่ดีที่สุด ภายใต้การทำงานร่วมกับพาร์ทเนอร์ทุกภาคส่วน สอดประสานการทำงานโดยใช้จุดแข็งของแต่ละฝ่ายมาสร้างการเติบโตร่วมกันให้กับลูกค้า คนไทย และประเทศชาติ

## ADVANC เผยยังคงเห็นการเข้าซื้อ TTTBB มีความเหมาะสมตามกลยุทธ์เพื่อขยายการเติบโตในธุรกิจอินเทอร์เน็ตบ้าน ให้แก่บริษัท

**นายธีร์ ส้อมพรโรจน์** หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านการเงิน บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ADVANC

เปิดเผยว่า ขอแจ้งความคืบหน้าว่าบริษัทยังคงดำเนินการต่อใน การเข้าซื้อหุ้นใน บริษัท กริปปิเลท บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) (“TTTBB”) และ หน่วยลงทุนในกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐานบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต จัสมิน (“JASIF”) โดยปัจจุบัน การเข้าซื้อหุ้นใน TTTBB อยู่ในขั้นตอนการพิจารณาอนุมัติของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ตามที่กำหนดไว้ใน ประกาศ กสทช. เรื่อง มาตรการกำกับดูแลการรวมธุรกิจในการกิจการโทรคมนาคม ซึ่งบริษัทคาดว่าธุรกรรมซื้อหุ้นและซื้อ หน่วยลงทุนจะเสร็จสมบูรณ์ภายในไตรมาส 2 ของปี 2566

นอกจากนี้ ตามที่ในสัปดาห์ที่ผ่านมา บริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเซ็คชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“JAS”) และกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐาน JASIF ได้ชี้แจงข่าวที่ปรากฏในสื่อเรื่องการจ่ายค่าเช่าให้กองทุนไม่ครบถ้วนและ/หรือล่าช้าขึ้น

บริษัทขอ เรียนให้ทราบว่า บริษัทเล็งเห็นถึงสภาวะการแข่งขันในตลาดอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ที่รุนแรงที่ส่งผลกระทบต่อผู้ให้บริการอย่างต่อเนื่อง และเป็นสาเหตุหลักที่บริษัทได้เสนอขอปรับโครงสร้างค่าเช่าต่อกองทุน JASIF เมื่อปลายปี 2565 ที่ผ่านมา โดยบริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาให้ TTTBB สามารถดำเนินธุรกิจได้ด้วยตนเองโดยไม่พึ่งพากระแสเงินสด จากบริษัท ภายหลังจากที่ธุรกรรม

การเข้าซื้อกิจการในครั้งนี้ได้รับการอนุมัติจาก กสทช. บริษัทจะพิจารณาทางเลือกต่างๆ ในการปรับโครงสร้างทางธุรกิจของ TTTBB ทั้งในเชิงการเงินและโครงสร้างหนี้ รวมถึงการเสนอปรับโครงสร้างสัญญาการจ่ายค่าเช่าให้กองทุน JASIF ให้เหมาะสม เพื่อให้ TTTBB สามารถแข่งขันในธุรกิจอินเทอร์เน็ตบ้านต่อไปได้ด้วยตัวเองในระยะยาว โดยบริษัทไม่มีนโยบายที่จะอัดฉีดสภาพคล่องหรือเพิ่มทุนใน TTTBB



ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงเห็นว่า การเข้าซื้อ TTTBB มีความเหมาะสมตามกลยุทธ์เพื่อขยายการเติบโตในธุรกิจอินเทอร์เน็ตบ้าน ให้แก่บริษัท ดังนั้น การพิจารณาปรับโครงสร้างธุรกิจของ 3BB ให้เหมาะสมต่อการแข่งขันจะสร้างประโยชน์สูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทในระยะยาว



# ADVANC ตั้งเป้ารายได้ 3 ปีข้างหน้า (66-68) สัดส่วนรายได้จากธุรกิจ New S Curve เพิ่มเป็น 30% จากปัจจุบัน 15%

## นายสมชัย เลิศสุทธวงศ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่า ในช่วง 3 ปีข้างหน้า (66-68) สัดส่วนรายได้จากธุรกิจ New S Curve ประกอบด้วย ธุรกิจบอร์ดแบรนด์ ธุรกิจเอ็นเตอร์ไพรส์ และ ดิจิตอล เซอร์วิส จะเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 30% จากปัจจุบันอยู่ที่ราว 15% หลังบริษัทฯ ได้ทราบฟอร์มธุรกิจสู่ New S Curve ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา

ขณะที่สัดส่วนรายได้จากธุรกิจมือถือ ปัจจุบันอยู่ที่ 85% และใน 3 ปีข้างหน้าคาดว่าจะอยู่ที่ 70% โดยหากเป็นไปตามประมาณการดังกล่าว รายได้จะเติบโตประมาณ 3-5% ต่อปี ซึ่งเป็นระดับการเติบโตที่ดีกว่าจีดีพีของประเทศไทย และสอดคล้องกับการบริโภคที่สูงขึ้นต่อเนื่อง โดยปัจจุบัน AIS มีฐานลูกค้า 46 ล้านเลขหมาย

## ด้านงบลงทุนบริษัทฯ คาดว่าจะอยู่ที่ราว 2-3 หมื่นล้านบาทต่อปี รองรับการขยายโครงข่ายให้ครอบคลุม

พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังประกาศเจตนารมณ์ และยืนยันที่จะเข้าซื้อ 3BB อย่างไรก็ดีตามขณะนี้อยู่ในขั้นตอนรอคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติก่อนตามขั้นตอน จึงจะลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นและหน่วยลงทุน ซึ่งบริษัทฯ จะแจ้งความคืบหน้าดังกล่าวผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามลำดับต่อไป







## นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**  
**ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า** ใช้พลังงานสะอาด  
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม  
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

### ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม



ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร





# SNNP

## ส่งสินค้า "โลตัสหนังไก่กรอบ" รสมะล่ำ บุคลากรพรีเมียมแมส -หนุนผลงานปี 66 โตต่อเนื่อง

บมจ.ศรีน่านาพร มาร์เก็ตติ้ง (SNNP) เสริมความอร่อยใหม่เอาใจกลุ่มผู้บริโภค ส่งสินค้า "โลตัสหนังไก่กรอบ" รสมะล่ำ กลับมาสร้างกระแสความคึกคักให้กับกลุ่มชนมวบเคี้ยว พร้อมบุคลากรพรีเมียมแมสสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ฟากผู้บริหาร "วิโรจน์ วชิรเดชกุล" มั่นใจการออกสินค้าใหม่ๆ ออกสู่ตลาด จะช่วยสนับสนุนผลงานปี 66 โตต่อเนื่อง

**นายวิโรจน์ วชิรเดชกุล รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส สายงานธุรกิจในประเทศ บริษัท ศรีน่านาพร มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) (SNNP)** ผู้นำผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม และชนมวบเคี้ยวของประเทศไทย เปิดเผยว่า การออกสินค้าใหม่ โลตัสหนังไก่กรอบ รสมะล่ำ เกิดจากที่บริษัทฯ ประสบความสำเร็จจากการแตกไลน์สินค้าโลตัสหนังไก่กรอบบนตลาดราคา 30 บาท ถือว่าเป็นการวางตลาด Premium mass segment ได้อย่างดี โดยโลตัสหนังไก่ 4 รส ได้แก่ รสน้ำจิ้มไก่ รสออริจินัล รสแซ่บซี๊ด และ รสต้มยำ ที่มีวางตลาดมาก่อนหน้านี้ ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากกลุ่มผู้บริโภค

"โลตัสหนังไก่กรอบ รสมะล่ำ" ยังคงเป็นการเน้นย้ำจุดแข็งจากกลยุทธ์ Premium mass และ Channel Distribution Strategy และหลังจากนี้บริษัทฯ ยังคงไม่หยุดนิ่งที่จะเดินหน้าพัฒนา

สินค้าใหม่รสชาติที่ถูกต้องกับผู้บริโภคต่อไป เพื่อตอบสนองผู้บริโภคที่อยากได้รสชาติใหม่ๆ เป็นการเสริมสร้างความแข็งแกร่ง และตอกย้ำความเป็นผู้นำทางการตลาด



"บริษัทฯ วางกลยุทธ์โฆษณาสื่อออนไลน์ สร้างการรับรู้ผู้บริโภค มุ่งเน้นการโฆษณาเพื่อสร้างการรับรู้ของสินค้าใหม่ โลตัสหนังไก่กรอบ รสมะล่ำ ผ่านสื่อออนไลน์เป็นหลัก มีการจัดกิจกรรมใน Facebook page และสื่อสารผ่าน Influencers เพื่อโปรโมทให้ไปลองรสชาติใหม่ที่ร้านสะดวกซื้อ 7-11 นับเป็นกลยุทธ์ที่น่าสนใจ

ในการทำตลาดแบรนด์ "โลตัส" อีกหนึ่งทางธุรกิจที่ SNNP วางเป้าสร้างผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ให้เติบโตเป็นที่รู้จัก สอดคล้องกับคอนเซ็ปต์ของแบรนด์ "ขนมโลตัส กรอบอร่อย ทุกซอง ทุกช่วงเวลา" ทิศทางการเติบโตจะเป็นอย่างไร น่าจับตามองเป็นอย่างยิ่ง" นายวิโรจน์ กล่าว

หลังจากที่ บริษัท ศรีน่านาพร มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ SNNP ประสบความสำเร็จทั้งยอดขาย ผลประกอบการ และส่วนแบ่งทางการตลาดจากสินค้า "เจลลี่" และ "เบนโตะ" ตามแผนธุรกิจที่วางไว้ในปี 2566 จะสร้างแบรนด์ "โลตัส" เพื่อต่อยอดธุรกิจให้เจริญเติบโตมากยิ่งขึ้น โดยตั้งเป้าให้เป็นอีกหนึ่งทางของฐานธุรกิจ SNNP ในอนาคต

รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส สายงานธุรกิจในประเทศ SNNP กล่าวอีกว่า การออกสินค้าใหม่นอกจากจะช่วยสร้างความคึกคักในตลาดชนมวบเคี้ยวเป็นอย่างมากแล้ว และยังช่วยกระตุ้นยอดขายของบริษัทฯ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวช่วยสนับสนุนผลดำเนินงานของบริษัทฯ ในปี 2566 ให้สามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องตามแผนงานที่วางไว้



**SRINANAPORN  
MARKETING PLC.**





# SABINA

**ปิดดีลซื้อ 'โมดา' ฟลิปปิ้นส์ รุกถือหุ้น 77%**  
**เผยเริ่มรับรู้รายได้ Q2 ปีนี้**  
**พร้อมตั้งเป้ารายได้แตะ 200 ลบ.ภายใน 5 ปี**

SABINA ปิดดีลซื้อหุ้น "โมดา" ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกในฟิลิปปินส์ รุกถือหุ้นใหญ่ 77.33% ของทุนจดทะเบียน พร้อมเดินหน้าขยายตลาดต่างประเทศ มั่นใจธุรกิจเติบโตตามอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของฟิลิปปินส์และกำลังซื้อที่มีโอกาสขยายตัวสูงจากจำนวนประชากรและรายได้ต่อหัว เผย "โมดา" เตรียมเพิ่มร้านค้าในห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วฟิลิปปินส์เป็น 44 แห่งภายในปีนี้ ตั้งเป้ารายได้แตะ 200 ล้านบาทภายใน 5 ปี ขณะที่ SABINA ทอยรับรู้รายได้และกำไรตามสัดส่วนถือหุ้นตั้งแต่ไตรมาส 2 ปีนี้ ดันงบการเงินรวมแข็งแกร่งขึ้น

บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) หรือ SABINA ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายชุดชั้นในภายใต้แบรนด์ "ซาบีน่า" โดยนางสาวดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ลงนามร่วมกับ Mrs. Cecilia Valdez-Saculo ผู้บริหาร บริษัท โมดา เอสบีเอ็น จำกัด (Moda SBN) ซึ่งประกอบธุรกิจค้าปลีก และเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor) สินค้าแบรนด์ "ซาบีน่า" ในประเทศฟิลิปปินส์ หลังจากบริษัท ซาบีน่า อินเตอร์เนชันแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ SABINA บรรลุข้อตกลงในการเข้าซื้อหุ้น "โมดา" ในสัดส่วน 77.33% ของทุนจดทะเบียน โดยการลงนามดังกล่าวเกิดขึ้นเมื่อเร็วๆ นี้ ที่ประเทศฟิลิปปินส์

**นางสาวดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร SABINA** เปิดเผยว่า การตัดสินใจเข้าซื้อหุ้น "โมดา" ในครั้งนี้ นับเป็นครั้งแรกที่ SABINA ขยายการลงทุนในต่างประเทศในรูปแบบของการเข้าซื้อกิจการ เพราะที่ผ่านมาการขยายสู่ตลาดต่างประเทศของ SABINA จะดำเนินการในรูปแบบของข้อตกลงกับตัวแทน

จำหน่ายในประเทศนั้นๆ ซึ่งการเลือกประเทศฟิลิปปินส์เป็นจุดหมายแรก นอกจากจะมาจากกำลังซื้อที่มีโอกาสเติบโตสูง จากจำนวนประชากรที่มากถึงกว่า 112 ล้านคน และในจำนวนนี้เป็นผู้หญิงมากถึง 49.9% โดยเป็นผู้หญิงในกลุ่มเจนแซด (อายุระหว่าง 10-24 ปี) ในสัดส่วน 29% และกลุ่มเจนมิลเลนเนียม (อายุระหว่าง 25-39 ปี) 24% ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ SABINA แล้ว ยังมีไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคชาวฟิลิปปินส์ที่มีความชื่นชอบและมั่นใจสินค้าแบรนด์ไทยเป็นอย่างมากอีกด้วย

"ลูกค้าฟิลิปปินส์ชื่นชอบคุณภาพสินค้า "ซาบีน่า" อยู่แล้ว ซึ่งที่ผ่านมาเราทำตลาดผ่าน "โมดา" ในฐานะตัวแทนจำหน่ายได้อย่างน่าสนใจ จนถึงจุดที่เราคิดว่าต้องขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศ ทำให้เราศึกษาข้อมูลตลาดในฟิลิปปินส์อย่างจริงจัง และพบว่า ตลาดค้าปลีกในฟิลิปปินส์ยังเติบโตได้อีกมาก เห็นได้จากอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของฟิลิปปินส์ ในปี 2565 ซึ่งอยู่ที่ 7.6% สูงสุดนับตั้งแต่ปี 2562 ขณะที่ปี 2566 ก็ยังคงมีการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง รวมถึงรายได้ต่อหัวของประชากรอยู่ในระดับที่สูง ไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่นี่มีความสูงกับการจับจ่ายใช้สอย ขณะที่ "โมดา" ก็มีประสบการณ์ มีความเชี่ยวชาญในตลาดค้าปลีกของฟิลิปปินส์ และมีหัวใจของการบริการซึ่งเป็นเรื่องสำคัญมากสำหรับธุรกิจ ทำให้เรามั่นใจและเลือกที่จะลงทุนในฟิลิปปินส์" นางสาวดวงดาวกล่าว

ปัจจุบัน "โมดา" มียอดขายประมาณ 50-60 ล้านบาท ซึ่ง SABINA จะเริ่มรับรู้รายได้และกำไรตามสัดส่วนถือหุ้น ตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2566 ขณะที่ที่ผ่านมา "โมดา" สร้างการเติบโตผ่าน

การขยายร้านค้าในห้างสรรพสินค้าชั้นนำของฟิลิปปินส์ จากจำนวน 31 แห่งในปี 2563 เพิ่มขึ้นเป็น 34 แห่งในปี 2564 และ 38 แห่งในปี 2565 โดยมีเป้าหมายเพิ่มจำนวนร้านค้าเป็น 44 แห่งในปี 2566 และคาดว่าจะยอดขายจะเพิ่มขึ้นแตะระดับ 200 ล้านบาทได้ภายใน 5 ปี

สำหรับกลยุทธ์การทำตลาดชุดชั้นใน "ซาบีน่า" ในฟิลิปปินส์หลังจากนี้ นอกจากจะขยายจำนวนร้านค้าตามแผนเดิมของ "โมดา" ที่มีความแข็งแกร่งในการทำตลาดผ่านห้างสรรพสินค้าชั้นนำแล้ว SABINA จะทำตลาดผ่านห้างสรรพสินค้าสโตนีโมเดิร์นเทรด รวมถึงป๊อปปูล่าร์ หรือการตั้งร้านชั่วคราวตามจุดต่างๆ ที่มีความหนาแน่นของลูกค้า และการขยายผ่านออนไลน์ในรูปแบบที่ไม่หน้าร้าน ซึ่งเป็นตลาดที่ยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมากในฟิลิปปินส์ และเป็นตลาดที่ SABINA มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ ทำให้เชื่อว่า การเติบโตของ "โมดา" ในปีนี้จะขยายตัวได้มากถึง 20-30% จากปีก่อน

"นอกจากขยายตลาดในต่างประเทศแล้ว SABINA ยังมีแผนสำหรับตลาดในประเทศซึ่งเป็นตลาดหลักที่ยังเติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง โดยเฉพาะหลังจากจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นมากกว่าที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งเราพยายามจับกลุ่มนักท่องเที่ยวมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากการปรับปรุงหน้าร้านซาบีน่าช็อป การจัดวางสินค้าเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวมากขึ้น ซึ่งสัญญาณยอดขายไตรมาสแรกของปีนี้ก็มีแนวโน้มดีกว่าที่เราประเมินไว้ ส่วนไตรมาสที่ 2 ของปีนี้ เราจะได้รับรู้รายได้และกำไรจาก "โมดา" ที่จะช่วยหนุนให้งบการเงินของ SABINA แข็งแรงมากยิ่งขึ้น" ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร SABINA กล่าว

SABINA





SA

**ประกาศ3ปี จ้างหน้า รายได้ 1 หมื่นลบ.**  
**-คาดภายใน 3 ปีนับจากนี้ รายได้ในส่วน**  
**Recurring Income อยู่ที่ประมาณ 10-15%**  
**ของรายได้รวม**

SA ตั้งเป้าหมายรายได้ 3 ปีข้างหน้า โดยปี 68 แตะระดับ 10,000 ล้านบาท เน้นสร้างสมดุลรายได้จากโครงการอสังหาฯ แนวราบ-แนวสูง ในสัดส่วน 50:50 พร้อมตั้งเป้าเพิ่มสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่เป็นรายได้ประจำ (Recurring Income) อยู่ที่ประมาณ 10 - 15% จากรายได้รวม ฟาก บี กบวส “จรัสชัย สิ่งสรรค์” วางหมากปีนี้ เตรียมพัฒนา 5 โครงการใหม่ เป็นแนวราบมูลค่ารวม 7,000 ล้านบาท และแนวสูง 1 โครงการ รูปแบบ Mixed Use ตุน Backlog Forecast มูลค่ากว่า 6,500 ล้านบาท ขณะที่ธุรกิจอื่นๆ รับโอนสิทธิการกลับมาของนักท่องเที่ยวและนักท่องเที่ยวต่างชาติ รวมทั้งนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐไตรมาสแรก ดันผลงานเติบโตแข็งแกร่งตามเป้า

**นายจรัสชัย สิ่งสรรค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไชยมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) (SA)** ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจรเปิดเผยว่า แผนการดำเนินธุรกิจในปี 3 ปีข้างหน้า (2566-2568) บริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างสมดุลระหว่างสัดส่วนรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และรายได้จากธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นการปรับโมเดลธุรกิจเพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงและสร้างการเติบโตอย่างมั่นคง โดยตั้งเป้าหมายการเติบโตทางธุรกิจในปี 2568 คาดการณ์ว่าจะมีรายได้จากการ

ขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ไม่น้อยกว่า 10,000 ล้านบาท โดยมาจากโครงการแนวราบ และโครงการแนวสูงในสัดส่วนที่เท่าๆ กัน (50:50) และรายได้จากธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องอีกประมาณ 1,700 ล้านบาท โดยคาดว่าจะภายใน 3 ปีนับจากนี้ รายได้ในส่วน Recurring Income จะอยู่ที่ประมาณ 10-15% ของรายได้รวม

“บริษัทฯ มีแผนจะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและแนวสูง โดยในการพัฒนาโครงการจะมุ่งเน้นรูปแบบการพัฒนาโครงการที่มีเอกลักษณ์แตกต่างกันไปในแต่ละโครงการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม พร้อมนำนวัตกรรมและสิ่งอำนวยความสะดวกมาใช้ในการสร้างจุดเด่นแก่โครงการ และยกระดับคุณภาพการอยู่อาศัยภายใต้สิ่งแวดล้อมที่ดี สามารถตอบโจทย์ลูกค้าที่ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยและเพื่อลงทุนในระยะยาว” นายจรัสชัย กล่าว

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร SA กล่าวอีกว่า ในปี 2566 บริษัทฯ วางกลยุทธ์การพัฒนาโครงการแนวราบ เน้นเรื่องความทันสมัย เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัยเพื่ออำนวยความสะดวกในการอยู่อาศัย ภายใต้แนวคิด Asset of Life สร้างกำไรให้กับทุกการใช้ชีวิต โดยมีแผนจะพัฒนาโครงการแนวราบจำนวน 4 โครงการใหม่ รวมมูลค่ากว่า 7,000 ล้านบาท ประกอบด้วย

ด้วย {1)Siamese Kin รามอินทรา(Phase 2) พัฒนาในรูปแบบของบ้านแฝดและทาวน์โฮม จำนวนรวม 36 ยูนิต ราคา 6-10 ล้านบาท มูลค่าโครงการเฟส 2 ประมาณ 250 ล้านบาท 2)Siamese Holm พหลฯ-วิภาวดี พัฒนาในรูปแบบของบ้านเดี่ยวราคา 8-12 ล้านบาท จำนวน 192 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,700 ล้านบาท 3)Siamese Blossom พหลฯ-วิภาวดี พัฒนาในรูปแบบของบ้านแฝดและทาวน์โฮม ราคา 2-5 ล้านบาท จำนวน 445 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,700 ล้านบาท และ 4)Monsane ราชพฤกษ์ แจ้งวัฒนะ พัฒนาในรูปแบบของบ้านเดี่ยวระดับ Luxury ราคา 15-25 ล้านบาท จำนวน 175 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 3,300 ล้านบาท}

และในส่วนกลยุทธ์การพัฒนาโครงการแนวสูง มุ่งเน้นในรูปแบบ Mixed Use 3 โครงการ ทำเลใจกลางเมือง ซึ่งจะมีการจัดสรรพื้นที่บางส่วนของโครงการเป็นพื้นที่เช่าเชิงพาณิชย์ และเป็นห้องพักในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เพื่อกระจายแหล่งที่มาของรายได้ให้มีความหลากหลายขึ้น ทั้งนี้ มีแผนเปิดตัวโครงการโครงการ Wellness & Healthcare @ Talingchan และอีก 2 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 11,400 ล้านบาท

SIAMESE ASSET  
ASSET OF LIFE





# SA

**ประกาศ3ปี ชำนาญ รายได้ 1 หมื่นลบ.**  
**-คาดภายใน 3 ปีนับจากนี้ รายได้ในส่วน**  
**Recurring Income อยู่ที่ประมาณ 10-15%**  
**ของรายได้รวม**



ขณะที่มีโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ (อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์) จำนวน 8 โครงการ มูลค่า 20,000 ล้านบาท และโครงการปัจจุบัน อยู่ระหว่างก่อสร้าง จำนวน 5 โครงการ มูลค่า 19,500 ล้านบาท โดยปัจจุบันมียอดขายรอโอน (Backlog) มูลค่ากว่า 6,000 ล้านบาท ทขอรับรู้รายได้ถึงปี 2568

ขณะเดียวกันธุรกิจอื่นๆ ประกอบด้วยธุรกิจโรงแรม ธุรกิจให้เช่า ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจด้านสุขภาพ ธุรกิจเทคโนโลยีของการพักอาศัย และธุรกิจการเงินและการลงทุน มีแนวโน้มอัตราการเติบโตต่อเนื่องจากปีก่อน จากอานิสงส์การกลับมาของนักท่องเที่ยวและนักลงทุนต่างชาติ และนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ

“เรามุ่งมั่นสร้างการเติบโตที่แข็งแกร่ง โดยมีการวางแผนพัฒนาโครงการใหม่ๆ และธุรกิจอื่นๆ อยู่เสมอเพื่อให้ SA เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร จากการสร้างมูลค่าเพิ่มจากสิ่งที่มีอยู่แล้วและต่อยอดธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตที่เด่นชัด ซึ่งบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยสนับสนุนผลการดำเนินงาน ให้สามารถเติบโตได้อย่างโดดเด่น มั่นคง และยั่งยืนต่อไป” นายจรัสสินธุ์ กล่าว





# DDD

**ตั้งเป้าปีนี้ รายได้โต 20%**  
**หลังปี65 รายได้จากการขาย**  
**เพิ่มขึ้น 13.57%**

DDD ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ผลิตภัณฑ์ดูแลช่องปาก อุปกรณ์ตกแต่งทรงผม อุปกรณ์เสริมความงาม ผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพ รวมไปถึงผลิตภัณฑ์เครื่องครัว แบรินด์ดัง อาทิ SNAILWHITE, NAMU LIFE, OXE'CURE, SPARKLE, LESASHA, JASON, EMJOI, BEAR และ @HOME พบนักลงทุนในกิจกรรม Opportunity Day เปิดเผยผลการดำเนินงานปี 2565 และพร้อมแผนปี 2566 ตั้งเป้ารายได้โตร้อยละ 20

**นางสาวนันทวรรณ สุวรรณเดช ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ดู เดย์ ดรีม จำกัด (มหาชน) หรือ DDD** กล่าวถึงรายงานผลการดำเนินงานในปี 2565 ว่า “ในปี 2565 บริษัทฯมีรายได้จากการขาย 1,603 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 13.57 สืบเนื่องจากการที่บริษัทฯ ได้มีการปรับแผนการดำเนินงานหลายด้านเพื่อให้เหมาะสมสอดคล้องกับสภาวะความผันผวนของเศรษฐกิจ โดยเป็นรายได้จากผลิตภัณฑ์บำรุงผิวร้อยละ 50.90 และผลิตภัณฑ์เสริมความงามร้อยละ 49.10 ซึ่งเติบโตทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ในอัตราร้อยละ 15.93 และ ร้อยละ 11.22 ตามลำดับ รายได้จากการขายในประเทศยังเป็นสัดส่วนหลักคิดเป็นร้อยละ 65.31 และตลาดต่างประเทศมีการขยายตัวจากปีก่อนร้อยละ 88.69 ตามวิสัยทัศน์ของบริษัทฯที่มุ่งเป็น

“บริษัทชั้นนำที่มุ่งดำเนินธุรกิจด้านสุขภาพ ความงาม สุขภาวะและคุณภาพชีวิตที่ดี สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิต โดยมีโครงข่ายครอบคลุมทั่วเอเชียตะวันออกเฉียงใต้”

ในขณะที่ยอดทุนสินค้าและบริการสำหรับปี 2565 มีมูลค่า 557 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 34.72 ของรายได้จากการขาย โดยลดลงร้อยละ 4.90 point เมื่อเทียบกับปี 2564 ที่มีต้นทุนสินค้าและบริการ 559 ล้านบาท หรือร้อยละ 39.62 ของรายได้จากการขาย ผลสืบเนื่องจากอัตราการใช้กำลังการผลิตของโรงงานที่ยังคงเพิ่มขึ้น การรักษาประสิทธิภาพในการลดต้นทุนการผลิต รวมไปถึงการรับจ้างผลิตสินค้าให้กับบุคคลภายนอก (OEM) ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสำหรับปี 2565 มีมูลค่า 896 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 55.92 ของรายได้จากการขาย โดยลดลงร้อยละ 2.35 point เมื่อเทียบกับช่วงไตรมาสเดียวกันในปี 2564 ที่มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 822 ล้านบาท หรือร้อยละ 58.27 ของรายได้จากการขาย โดยสอดคล้องกับแผน Synergy Roadmap ภายในกลุ่มบริษัทเพื่อลดความซ้ำซ้อนและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานภายในกลุ่มของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

ซึ่งถือว่าเป็นปีที่บริษัทฯ มีผลประกอบการที่เติบโตจาก Core business และยังมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงานที่กลับมาเป็นบวกด้วย สำหรับปี 2566 จากการประเมินภาพรวมเศรษฐกิจไทยปี 2566 มีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง นโยบายการเปิดประเทศที่ส่งผลให้นักท่องเที่ยวต่างชาติกลับมาท่องเที่ยวอย่างปกติวิสัย โดยภาคการท่องเที่ยวจะเป็นแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทยที่จะช่วยเพิ่มการจับจ่ายใช้สอยของประชาชน รวมไปถึงการเติบโตของภาคการส่งออกที่จะผลักดันเศรษฐกิจไทยปีนี้ให้ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าตามแผนการดำเนินงาน โดยตั้งเป้าปี 2566 รายได้เติบโตร้อยละ 20 สอดคล้องกับกลยุทธ์ 4 ด้าน ประกอบด้วยกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมสินค้า ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการขยายธุรกิจ และด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการธุรกิจ โดยกลยุทธ์ดังกล่าวจะเป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญของบริษัทฯ เพื่อไปสู่การเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว







# DDD

**ตั้งเป้าปีนี้ รายได้โต 20%**  
**หลังปี65 รายได้จากการขาย**  
**เพิ่มขึ้น 13.57%**



โดยกลยุทธ์ด้านการขยายธุรกิจ ถือว่าเป็นหัวใจหลักที่จะทำให้ DDD Group เติบโตแบบก้าวกระโดด บริษัทฯมีแนวทางการขยายธุรกิจครอบคลุมถึงการเติบโตด้วยทรัพยากรภายใน (Organic Growth) และการเติบโตจากภายนอก (Inorganic Growth) รวมไปถึงการหาพันธมิตรทางธุรกิจ การควบรวมกิจการ การซื้อลิขสิทธิ์แบรนด์สินค้าและเครื่องหมายการค้า เพื่อนำเข้าและจัดจำหน่ายหรือผลิตและจัดจำหน่ายภายในประเทศ (Authorized Distributor) การขายลิขสิทธิ์แบรนด์สินค้าเพื่อผลิตและจัดจำหน่ายในต่างประเทศ (Brand Principal) และรูปแบบการดำเนินธุรกิจในรูปแบบอื่น (New Business Model) ภายใต้การพิจารณาความเสี่ยงและความคุ้มค่าอย่างรอบคอบก่อนการลงทุน

นอกจากนี้ แนวทางการขยายธุรกิจของบริษัทจะครอบคลุมสินค้า 5 กลุ่มหลักได้แก่ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว (Skin Care) ผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนตัว (Personal Care) ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เสริมความงาม (Beauty Equipment) ผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพ (Sports and Wellness) และ ธุรกิจค้าปลีกและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับไลฟ์สไตล์ (Retail and Lifestyle) โดยอาศัยจุดแข็งด้านความเชี่ยวชาญและเข้าใจตลาด ซึ่งสอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและศักยภาพของตลาดที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง





# SIRI

ขายกิจการโรงเรียนสาริตพัฒนา มูลค่า 1.21 พันล.  
ให้แก่ **บริษัท เดอะ เบสท์ เอ็ดดูเคชั่น**

**นายอภิชาติ จูตระกูล ประธานกรรมการ บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน) SIRI** ว่า บริษัท เอ็นวีดี แมเนจเม้นท์ จำกัด และ บริษัท อาณาธรรมณ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100 ได้เข้าทำธุรกรรมจำหน่ายทรัพย์สิน และ สิทธิเกี่ยวกับกิจการของโรงเรียนสาริตพัฒนา (“โรงเรียน”) ให้แก่ บริษัท เดอะ เบสท์ เอ็ดดูเคชั่น จำกัด ภายใต้มติ ของที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2566 เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2566 ซึ่งที่ประชุมดังกล่าวได้มอบอำนาจให้ ประธานอำนวยการและกรรมการผู้จัดการใหญ่ เป็นผู้พิจารณาอนุมัติและตัดสินใจในเรื่องดังกล่าว

เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2566 บริษัทย่อยได้จำหน่ายทรัพย์สิน และสิทธิเกี่ยวกับกิจการของโรงเรียนสาริตพัฒนาอันได้แก่ ที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงเรียน พร้อมด้วย ใบอนุญาตประกอบกิจการโรงเรียน ให้แก่ผู้ซื้อ ซึ่งเป็นผลให้กิจการโรงเรียน โอนไปยังผู้ซื้อ โดยครู พนักงาน และลูกจ้างของโรงเรียนที่มีอยู่ยังคงปฏิบัติหน้าที่ตามปกติ ราคาซื้อขายคิดเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1,210 ล้านบาท

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ บริษัทฯ จะได้รับกำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน

≡ แอสสิริ

# SQ

เซ็นลงนามสัญญาโครงการเหมืองหงสา  
มูลค่า **2,275 ล.**

**นายศาสวัต ศิริสรรพ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สหกลอิควิเมนต์ จำกัด (มหาชน) SQ** เปิดเผยว่า ตามที่ บริษัท สหกลอิควิเมนต์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้แจ้งการได้รับหนังสือแจ้งให้เป็นผู้ชนะการประกวดราคา (Letter of Award) สำหรับโครงการ O&M Services for the Waste Line 2 Conveyor Expansion กับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2564 พร้อมรายละเอียดแล้ว นั้น

บัดนี้ บริษัทขอแจ้งให้ทราบว่า เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2566 บริษัทได้ร่วมลงนามสัญญา

โครงการ O&M Services for the Waste Line 2 Conveyor Expansion กับ บริษัท ไฟฟ้าหงสา จำกัด (“ผู้ว่าจ้าง”) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.ชื่อโครงการ O&M Services for the Waste Line 2 Conveyor Expansion  
ผู้ว่าจ้าง บริษัท ไฟฟ้าหงสา จำกัด  
ลักษณะงาน งาน Operation and Maintenance Services ระบบสายพาน  
ระยะเวลาโครงการ 7 ปี (เริ่มงานประมาณ เดือนมกราคม 2570 ถึง ธันวาคม 2576)  
มูลค่าโครงการ 2,275 ล้านบาท





# "โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ  
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)





# บลจ.ยูโอบี เปิดกลยุทธ์ลงทุน หลังสิ่งปิดกิจการ Silicon Valley Bank และมาตรการการคุ้มครองผู้ฝากเงิน ของทางการสหรัฐฯ

ธนาคาร Silicon Valley Bank (“ธนาคาร SVB”) ก่อตั้งขึ้นในปี 2526 โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่เมืองซานตาคลารา ตั้งอยู่ตรงกลางของ Silicon Valley และเป็นธนาคารหลักของ บริษัทร่วมทุน (Venture Capital) และสตาร์ทอัพหลายแห่ง จากข้อมูลของ US Federal Deposit Insurance Corporation (“FDIC”) ธนาคาร SVB มีสินทรัพย์รวม 209 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ และมีเงินฝากในประเทศ 175.4 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ณ เดือนธันวาคม 2565 โดยธนาคาร SVB จัดอยู่ในลำดับที่ 16 ของธนาคารในสหรัฐฯ โดยพิจารณาจากสินทรัพย์รวม (ที่มา : Federal Reserve Statistical Release , 31 ธ.ค. 65)

จากประเด็นที่ เมื่อกลางเดือน มี.ค. ที่ผ่านมา ทาง FDIC ของสหรัฐฯ ได้เข้าควบคุมกิจการของธนาคาร SVB ซึ่งมีปัญหาในการบริหารสภาพคล่อง เนื่องจากฐานลูกค้าใหญ่อย่างกลุ่มบริษัท Startup หรือ Venture Capital เริ่มระดมทุนได้น้อยลงในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา ทำให้ระดับของเงินฝากเริ่มลดลงหรือเติบโตช้าลง นอกจากนี้ ด้วยลักษณะของโครงสร้างในการบริหารสภาพคล่องที่มีลักษณะเฉพาะ กล่าวคือ มีการลงทุนในสินทรัพย์ที่เป็นตราสารหนี้ พันธบัตรรัฐบาล และตราสารหนี้ที่มีสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันการจำนอง (MBS) มากกว่าครึ่งหนึ่งของสินทรัพย์ ในขณะที่เดียวกันมีสินเชื่อที่คิดเป็นสัดส่วนประมาณหนึ่งในสาม (ที่มา : งบการเงินธนาคาร SVB , 31 ธ.ค. 65) ทำให้เมื่อเกิดปัญหาสภาพคล่องไม่เพียงพอ ธนาคารจึงจำเป็นต้องรับการขาดทุนจากการขาย Treasury และ MBS ที่มีมูลค่าลดลงอย่างมากในช่วงวัฏจักรดอกเบี้ยขาขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อระดับของฐานทุน

ที่ลดลงจนต่ำกว่าระดับที่กำหนดและส่งผลกระทบต่อ FDIC เข้าควบคุมกิจการ

FDIC ได้เข้าควบคุมและดูแลสินทรัพย์ของธนาคาร SVB ในวันที่ 10 มีนาคม 2566 อย่างไรก็ตาม บลจ.ยูโอบี มองว่าปัญหาดังกล่าวจะยังคงอยู่ในวงจำกัด เมื่อพิจารณาถึงสาเหตุจะพบว่าไม่ได้เกิดจากคุณภาพของสินทรัพย์ แต่เกิดจากปัญหาในการบริหารสภาพคล่องของธนาคาร SVB ที่มีลักษณะเฉพาะทั้งในเชิงฐานลูกค้าที่กระจุกตัวและโครงสร้างของการบริหารสภาพคล่องที่มีสินทรัพย์เพื่อการลงทุนที่มากกว่าสินเชื่อ ทำให้เกิดความเสี่ยงด้าน Liquidity Mismatch ที่สูงกว่าสถาบันการเงินอื่นๆ

ทั้งนี้ในส่วนของผู้ฝากเงินของธนาคาร SVB ยังคงได้รับการคุ้มครองเงินฝากในวงเงิน 250,000 เหรียญสหรัฐฯ โดยธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) และกระทรวงการคลังสหรัฐฯ ได้ออกมาตรการช่วยเหลือด้านสภาพคล่อง เพื่อป้องกันปัญหาดังกล่าวไม่ให้ลุกลามจนเป็นปัญหาในเชิงระบบโดยมีการจัดตั้ง Bank Term Funding Program (BTFP) ที่มีวัตถุประสงค์ในการช่วยเหลือด้านสภาพคล่องแก่สถาบันการเงินที่ได้รับผลกระทบโดยผ่านการกู้ยืมโดยมีหลักประกันค้ำประกันอย่างพันธบัตรรัฐบาล ตราสารหนี้ หรือ MBS เป็นต้น

โดยเริ่มมีผลตั้งแต่วันที่ 13 มีนาคม 2566 เป็นต้นไป นอกจากนี้ กระทรวงการคลังสหรัฐฯ ยังอนุมัติเงินทุนกว่า 25,000 ล้านเหรียญสหรัฐฯ จากกองทุนเสถียรภาพ (Exchange Stabilization Fund: ESF) เพื่อเป็นสภาพคล่องเพิ่มเติมให้แก่กองทุน BTFP

เมื่อ 27 มี.ค. ที่ผ่านมา First Citizens Bancshares บริษัทแม่ของ ธนาคาร First Citizens Bank ตกลงเข้าซื้อกิจการธนาคาร SVB จากทาง FDIC แล้ว โดยมีข้อตกลงครอบคลุมถึงเงินฝากและเงินกู้ทั้งหมดของธนาคาร SVB ทั้งนี้ผู้ฝากเงินของธนาคาร SVB จะกลายเป็นผู้ฝากเงินของ First-Citizens Bank & Trust Company โดยอัตโนมัติ และเงินฝากทั้งหมดใน First-Citizens Bank & Trust Company จะยังคงได้รับการประกันโดย FDIC ตามวงเงินค้ำประกัน (ที่มา : Website ธนาคาร SVB)

ผลกระทบและมุมมองต่อตลาดการลงทุน

เหตุการณ์การล้มปิดธนาคาร SVB ดังกล่าวนับว่า บลจ.ยูโอบี มองว่าเป็นเรื่องเฉพาะธนาคาร โดยสาเหตุหลักมาจากการขาดสภาพคล่อง ซึ่งทางการสหรัฐฯ ให้ความสำคัญ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาความเชื่อมั่นเชิงระบบ และเป็นการจำกัดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น โดยภาพรวมของระบบธนาคารยังคงมั่นคง โดยเฉพาะธนาคารขนาดใหญ่ที่ยังคงมีสภาพคล่องและฐานทุนขนาดใหญ่ ซึ่งมีเสถียรภาพสูงเมื่อเทียบกับวิกฤตการณ์การเงินในปี 2551

ในส่วนนโยบายการเงินของธนาคารกลางสหรัฐฯ (FED) มีความเป็นไปได้ที่อาจตึงตัวน้อยลง ทั้งนี้การลงทุนในสินทรัพย์ต่างประเทศบลจ.ยูโอบี ยังคงมีมุมมองเชิงระมัดระวังสำหรับการลงทุนในหุ้นจากโอกาสที่เศรษฐกิจโลกจะชะลอตัวลง



# บลจ.ยูโอบี เปิดกลยุทธ์ลงทุน หลังสั่งปิดกิจการ Silicon Valley Bank และมาตรการการคุ้มครองผู้ฝากเงิน ของทางการสหรัฐฯ



สำหรับผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อการลงทุนในประเทศ บลจ.ยูโอบี มองว่ามีจำกัด โดยในส่วนของธนาคารพาณิชย์ไทยนั้นมีอัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Coverage Ratio) อยู่ในระดับสูง ซึ่งสะท้อนการดำรงสินทรัพย์สภาพคล่องไว้ในสัดส่วนที่สูงเพียงพอต่อการไต่ถอนเงินจากประชาชน นอกจากนี้ในส่วนของการระดมเงินฝากจากประชาชนหรือการกู้ยืมเงินยังมีการกระจายโครงสร้างของเงินฝากและการกู้ยืม ในขณะเดียวกันธนาคารพาณิชย์ไทยส่วนใหญ่ยังเน้นไปที่การปล่อยสินเชื่อเป็นหลัก

ในช่วงระยะเวลาสั้นๆ นี้ ทาง บลจ.ยูโอบี มองว่าสินทรัพย์เสี่ยงจะยังคงมีความผันผวนสูง ถ้าความกังวลในเสถียรภาพสถาบันการเงินมีเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นการลงทุนในกองทุนรวมตราสารหนี้ก็ยังคงเป็นคำแนะนำหลักของเรา ประกอบกับระดับผลตอบแทนของตราสารหนี้ (Yield) ที่ยังคงอยู่ในระดับที่น่าสนใจรวมถึงโอกาสในการได้รับ Capital Gain จากแนวโน้มการดำเนินนโยบายทางการเงินที่ใกล้ถึงจุดเปลี่ยนและเงินม้วนน้อยลง โดยในมุมมองของเครดิตเรายังคงแนะนำให้เน้นลงทุนในกองทุนรวมที่มีการลงทุนในตราสารหนี้ที่มีอันดับความน่าเชื่อถือในระดับ Investment Grade (IG) และตราสารหนี้ของผู้ออกที่มี Leverage ที่ต่ำ

ส่วนการลงทุนในหุ้นต่างประเทศเรายังคงมุมมองให้ลงทุนอย่างระมัดระวัง โดยอาศัยจังหวะที่ตลาดปรับลดลง เราแนะนำให้เน้นลงทุนอาศัยจังหวะทยอยลงทุน (Buy on Dip) ในกองทุนที่มีการลงทุนในหุ้นกลุ่มคุณภาพ (Quality Growth) และหุ้นกลุ่มที่เป็นริ้ว การลงทุนที่เป็น Secular Trend อย่าง EV, ESG, Clean Energy ขณะเดียวกัน เราแนะนำให้เพิ่มการลงทุนในกองทุนรวมตราสารหนี้คุณภาพที่อายุคงเหลือไม่ยาวนานเกินไปเพื่อป้องกันความผันผวนและลดความเสี่ยงให้กับพอร์ตการลงทุนโดยรวม

ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะกองทุน นโยบายการลงทุน เงื่อนไขผลตอบแทน ความเสี่ยง และผลการดำเนินงานกองทุนก่อนตัดสินใจลงทุน กรณีกองทุนที่มีการลงทุนในต่างประเทศ กองทุนนี้อาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนในต่างประเทศ ผู้ลงทุนอาจจะขาดทุนหรือได้รับกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน/หรือได้รับเงินคืนต่ำกว่าเงินลงทุนเริ่มแรกได้



## ทิสโก้ฟันธง! ปัญหา SVB ไม่ลามเหมือนซับไพรม์

### ฐานะการเงินแข็งแกร่ง ร.กลางมีประสบการณ์ และสภาพคล่องในระบบเยอะ

ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจและกลยุทธ์ทิสโก้ชี้ ปัญหาสภาพคล่องธนาคารที่เริ่มต้นขึ้นจากธนาคาร Silicon Valley จะไม่ลุกลามเป็นปัญหาเศรษฐกิจโลกเหมือนวิกฤตสินเชื่อซับไพรม์ จาก 3 ปัจจัยสนับสนุน คือ 1. ปัญหาในภาคธนาคารสหรัฐฯ ในรอบนี้ไม่ใช่ปัญหาด้านคุณภาพสินทรัพย์ 2. ธนาคารกลางมีประสบการณ์และมีเครื่องมือพร้อมที่จะแก้ไขปัญหาสภาพคล่อง และ 3. สภาพคล่องในระบบธนาคารยังมีเพียงพอ

นายคมศร ประกอบผล หัวหน้าศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจและกลยุทธ์ทิสโก้ (Mr. Komsorn Prakobphol, Head of Economic Strategy Unit, TISCO Economic Strategy Unit : TISCO ESU) เปิดเผยว่า ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจและกลยุทธ์ทิสโก้ประเมินว่าปัญหาสภาพคล่องของภาคธนาคารที่เริ่มต้นขึ้นจากธนาคาร Silicon Valley (SVB) ในสหรัฐฯ จะไม่ลุกลามเป็นความเสี่ยงเชิงระบบ และไม่กลายเป็นปัญหาเศรษฐกิจโลกเหมือนเหตุการณ์วิกฤตสินเชื่อซับไพรม์ที่เกิดขึ้นในปี 2551 จาก 3 ปัจจัยสนับสนุน คือ 1. ปัญหาในภาคธนาคารสหรัฐฯ ในรอบนี้เกิดจากปัญหาสภาพคล่องไม่ใช่ปัญหาด้านคุณภาพสินทรัพย์ 2. ธนาคารกลางมีประสบการณ์และมีเครื่องมือพร้อมที่จะแก้ไขปัญหาสภาพคล่อง และ 3. สภาพคล่องในระบบธนาคารยังมีเพียงพอ นอกจากนี้ สถานการณ์จะเริ่มคลี่คลายลงหลังจากที่ภาครัฐทยอยออกมาตรการมาเพิ่มแก้ไขปัญหา

อย่างไรก็ตาม ในแง่ของการลงทุนนั้น ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจและกลยุทธ์ทิสโก้ยังแนะนำให้นักลงทุนใช้ความระมัดระวัง เนื่องจาก ราคาหุ้นสหรัฐฯ ยังอยู่ในระดับ

สูง โดยได้ปรับตัวกลับมาอยู่เท่ากับในช่วงต้นเดือนมีนาคมก่อนมีข่าว SVB และราคาหุ้นในปัจจุบันไม่ได้สะท้อนปัจจัยเสี่ยงต่างๆ เช่น ความเสี่ยงของเศรษฐกิจโลกที่อาจชะลอตัวลงในช่วงครึ่งหลังของปีนี้ และปัญหาเงินเฟ้อซึ่งยังไม่จบและอาจทำให้ Fed ต้องขึ้นดอกเบี้ยไปสูงกว่าที่ตลาดคาด จึงคงคำแนะนำที่ให้ทยอยเพิ่มน้ำหนักหุ้นเมื่อ ดัชนี S&P500 ต่ำกว่า 3,700 จุด

นายคมศรกล่าวอีกว่า สำหรับรายละเอียด 3 ปัจจัยสนับสนุนให้ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจและกลยุทธ์ทิสโก้มองว่าปัญหาสภาพคล่องในครั้งนี้จะไม่เป็นวิกฤตเหมือนปี 2551 มีดังนี้ 1. ปัญหาในภาคธนาคารสหรัฐฯ ในรอบนี้เกิดจากปัญหาสภาพคล่องไม่ใช่ปัญหาด้านคุณภาพสินทรัพย์เหมือนในช่วงวิกฤตสินเชื่อซับไพรม์ ซึ่งพองสูกองหาริมทรัพย์แตกและทำให้ทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันด้วยค่าลงจนเป็นเหตุให้ธนาคารล้ม แต่ในปัจจุบันเกณฑ์การกำกับดูแลภาคธนาคารที่เข้มงวดขึ้นทำให้ภาคธนาคารมีฐานะการเงินที่แข็งแกร่งและมีคุณภาพสินทรัพย์ดีกว่าในช่วงวิกฤตสินเชื่อซับไพรม์เป็นอย่างมาก

2. ธนาคารกลางมีประสบการณ์และมีเครื่องมือพร้อมที่จะแก้ไขปัญหาสภาพคล่อง โดยปัญหาในรอบนี้เกิดจากการแห่ถอนเงินของผู้ฝากเงิน ซึ่งบีบบังคับให้ธนาคารพาณิชย์ต้องเร่งขายสินทรัพย์คุณภาพดี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพันธบัตรรัฐบาลออกมาในราคาต่ำ และทำให้ธนาคารต้องรับรู้ผลขาดทุน โดยธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) ได้ออกมาตรการเสริมสภาพคล่องให้กับภาคธนาคาร ซึ่งเรียกว่า Bank Term Funding Program โดยธนาคารพาณิชย์สามารถนำพันธบัตร

รัฐบาลและตราสารหนี้คุณภาพสูงมาใช้เป็นหลักประกันค้ำประกันเพื่อกู้เงินจาก Fed ได้เป็นระยะเวลาหนึ่งปี ซึ่งจะช่วยให้ธนาคารพาณิชย์มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นโดยไม่ต้องรับผลขาดทุนจากการขายตราสารดังกล่าวในตลาด

นอกจากนี้ สถาบันประกันเงินฝากของสหรัฐฯ ยังได้ประกาศคุ้มครองเงินฝากเต็มจำนวนสำหรับธนาคารที่ล้มไปแล้ว ซึ่งหากมาตรการที่ออกมายังไม่เพียงพอ ทางธนาคารสามารถประกาศมาตรการเพิ่มเติม เช่น การขยายวงเงินคุ้มครองเงินฝากหรือคุ้มครองเงินฝากเต็มจำนวน เพื่อคุ้มครองสิทธิการของผู้ฝากเงินและชะลอการไหลออกของเงินฝากหลังจากนี้ โดยจากรายงานงบดุลรายสัปดาห์ของธนาคารพาณิชย์พบว่า การไหลออกของเงินฝากเริ่มชะลอตัวลงในสัปดาห์ล่าสุด ในขณะที่การปล่อยกู้ยังเติบโตต่อเนื่องและยังไม่เห็นถึงผลกระทบเชิงลบจากการไหลออกของเงินฝาก

3. สภาพคล่องในระบบธนาคารยังมีเพียงพอ โดยปัจจุบันปริมาณเงินสดสำรอง (Bank Reserves) ของธนาคารพาณิชย์ทั้งระบบในสหรัฐฯ อยู่ที่ 3 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเมื่อรวมกับสภาพคล่องที่อยู่ในกองทุนตลาดเงิน (Money Market Funds) อีก 2 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ทำให้สภาพคล่องโดยรวมยังมีมากถึง 5 ล้านล้าน ซึ่งยังสูงกว่าระดับสภาพคล่องขั้นต่ำที่ภาคธนาคารต้องการที่ 10% ของ GDP หรือราว 2.5 ล้านล้านถึงสองเท่า



# SCB เปิดตัว บัญชีหุ้นกู้ EASY-D

## บริการรับฝากหุ้นกู้แบบไร้ใบ ครั้งแรกบน SCB EASY App



ไทยพาณิชย์เปิดตัวบัญชีหุ้นกู้ EASY-D บริการรับฝากหุ้นกู้แบบไร้ใบ ครั้งแรกบน SCB EASY App ป็นศูนย์รวมลงทุนไว้ในที่เดียว ยกกระตือรือร้นการให้บริการไร้รอยต่อให้นักลงทุนรายย่อย

**ดร.บรรยง ไทยเจริญ** (ขวา) รองผู้จัดการใหญ่อาวุโส ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจ Wholesale และรองผู้จัดการใหญ่อาวุโส ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจ Wealth ธนาคารไทยพาณิชย์ และ **นายธนิก ธราวิศิษฐ์** (ซ้าย) รองผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหารสายงาน Investment Banking and Capital Markets ธนาคารไทยพาณิชย์ ร่วมเปิดตัว “บัญชีหุ้นกู้ EASY-D บริการรับฝากหุ้นกู้แบบไร้ใบ” ครั้งแรกบน SCB EASY App ให้นักลงทุนสามารถฝากหุ้นกู้บนช่องทางดิจิทัลแบบไร้ใบ ชูจุดเด่น Seamless Experience ใช้งานง่าย-ฝากได้ ที่ SCB EASY App มอบประสบการณ์การรวมศูนย์การลงทุนไว้ในที่เดียว ทั้งนี้ บริการรับฝากหุ้นกู้แบบไร้ใบในบัญชีหุ้นกู้

EASY-D จะเริ่มให้นักลงทุนสามารถลงทะเบียนเพื่อเปิดบัญชีหุ้นกู้ EASY-D ได้ตั้งแต่วันที่ 5 เมษายนนี้เป็นต้นไป มั่นใจช่วยให้นักลงทุนเพิ่มโอกาสการลงทุนและการบริหารความมั่งคั่งได้อย่างไร้รอยต่อ ตอกย้ำความเป็น Digital Bank with Human Touch

ธนาคารไทยพาณิชย์มองโอกาสเอกชนลุยออกหุ้นกู้ระดมทุนรับเศรษฐกิจฟื้นตัว พร้อมตอบรับแนวคิดการพัฒนาแบบ Digital Infrastructure ของ ก.ล.ต. ในการสร้างกระบวนการลงทุนเป็นดิจิทัล 100% ต่อยอดเทรนด์การจองซื้อหุ้นกู้ผ่านช่องทางดิจิทัลที่ขยายตัวมากยิ่งขึ้น เปิดตัว “บัญชีหุ้นกู้ EASY-D บริการรับฝากหุ้นกู้แบบไร้ใบ” ครั้งแรกบน SCB EASY App ให้นักลงทุนสามารถฝากหุ้นกู้บนช่องทางดิจิทัลแบบไร้ใบ ชูจุดเด่น Seamless Experience ใช้งานง่าย-ฝากได้ ที่ SCB EASY App มอบประสบการณ์การรวมศูนย์การลงทุนไว้ในที่เดียว ให้นักลงทุนรายย่อยสามารถรวมการลงทุนในหุ้นกู้ได้อย่างสะดวก รวดเร็ว

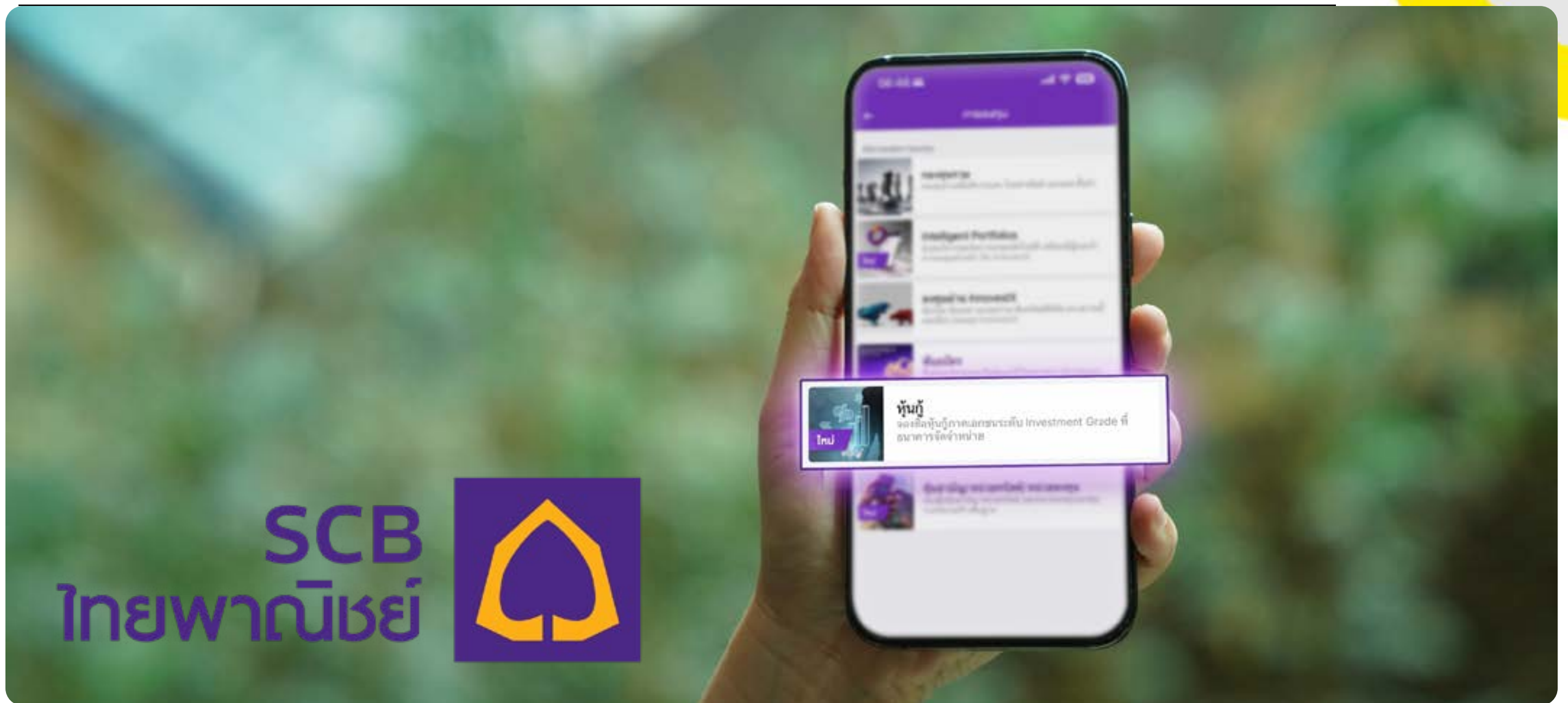
ปลอดภัย ไม่ต้องเก็บใบหุ้นกู้ มั่นใจช่วยให้นักลงทุนเพิ่มโอกาสการลงทุนและการบริหารความมั่งคั่งได้อย่างไร้รอยต่อ ตอกย้ำความเป็น Digital Bank with Human Touch

**นายธนิก ธราวิศิษฐ์** รองผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหารสายงาน Investment Banking and Capital Markets ธนาคารไทยพาณิชย์ กล่าวว่า “ภาพรวมของเศรษฐกิจไทยในปีนี้จะเห็นการฟื้นตัวของเศรษฐกิจที่ชัดเจนยิ่งขึ้น ส่งผลให้ภาคธุรกิจกลับมาเริ่มลงทุนขยายกิจการอย่างคึกคัก อย่างไรก็ตาม ด้วยต้นทุนทางการเงินปรับตัวสูงขึ้นตามแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยขาขึ้น เราจะเห็นธุรกิจขนาดใหญ่เร่งระดมทุนด้วยเครื่องมือทางเลือกต่างๆ โดยหนึ่งในเครื่องมือการระดมทุนที่ลูกค้ารายใหญ่ให้ความสำคัญคือ การออกและเสนอขายหุ้นกู้ ด้วยเป็นทางเลือกในการระดมทุนที่สามารถเข้าถึงผู้ลงทุนที่หลากหลาย และช่วยในการบริหารต้นทุนทางการเงินของบริษัท โดยข้อมูลจากสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย ประเมินว่า การออกหุ้นกู้ของภาคเอกชนในปี 2566 นี้จะเป็นไปอย่างแข็งแกร่ง โดยคาดการณ์ว่าจะมีการระดมทุนผ่านการออกหุ้นกู้น่ากว่า 1 ล้านล้านบาท ต่อเนื่องจากการออกหุ้นกู้ของภาคเอกชนในปี 2565 ที่มีการออกหุ้นกู้สูงเป็นประวัติการณ์ด้วยมูลค่าประมาณกว่า 1.2 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้น 23% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า นอกจากนี้ เราจะเห็นการออกหุ้นกู้ที่ระดมทุนสำหรับโครงการด้านความยั่งยืน พัฒนาสิ่งแวดล้อมและสังคม หรือ ESG Bonds ที่กำลังได้รับความนิยมมากขึ้น และจะเห็นหุ้นกู้ที่เข้าถึงได้ง่ายขึ้นด้วยเงินลงทุนเริ่มต้นที่จำนวนไม่สูงนัก เพื่อเป็นการขยายการลงทุนไปยังกลุ่มนักลงทุนรายย่อย”



# SCB เปิดตัว บัญชีหุ้นกู้ EASY-D

## บริการรับฝากหุ้นกู้แบบไร้ใบ ครั้งแรกบน SCB EASY App



นอกจากนี้ ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี เป็นอีกหนึ่งปัจจัยในการเพิ่มโอกาสการลงทุนให้นักลงทุนรายย่อยให้สามารถเข้าถึงตลาดทุนได้ง่ายขึ้น เราจึงจะเห็นเอกชนสนใจออกหุ้นกู้บนช่องทางดิจิทัลเพิ่มขึ้นอย่างมาก ดังนั้น เพื่อรองรับการเติบโตของเทรนด์การลงทุนดิจิทัลดังกล่าว และเพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของธนาคารในการเป็น Digital Bank with Human Touch ธนาคารจึงได้ต่อยอดบริการการลงทุนในหุ้นกู้ผ่าน SCB EASY App ด้วยการเปิดตัว “บัญชีหุ้นกู้ Easy-D บริการรับฝากหุ้นกู้แบบไร้ใบ” ครั้งแรกบน SCB Easy App ให้สามารถฝากหุ้นกู้บนช่องทางดิจิทัลแบบไร้ใบ อำนวยความสะดวกให้นักลงทุนรายย่อยด้วยประสบการณ์ที่ไร้รอยต่อ ซึ่งง่าย-ฝากหุ้นกู้ได้ ที่ SCB Easy App มอบประสบการณ์การรวมศูนย์การลงทุนไว้ในที่เดียว

การเปิดตัวบัญชีหุ้นกู้ EASY-D บริการรับฝากหุ้นกู้แบบไร้ใบ บน SCB Easy App ยังตอบรับกระแสความนิยมการลงทุนในหุ้นกู้ เนื่องจากหุ้นกู้เป็นผลิตภัณฑ์การลงทุนที่มีความเสี่ยงต่ำเมื่อเทียบกับ หุ้นสามัญ อีกทั้งยังให้ผลตอบแทนที่โดยทั่วไปเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ และมีระยะเวลาการลงทุนที่ชัดเจน อย่างไรก็ดี พบว่าผู้ลงทุนในตราสารหนี้ซึ่งรวมถึงหุ้นกู้มักเลือกที่จะถือในหุ้นกู้ไว้กับตนเอง ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากผู้ลงทุนไม่มีพอร์ตการลงทุนกับบริษัทหลักทรัพย์ รวมถึงผู้ลงทุนอาจมีการลงทุนในหลากหลายผลิตภัณฑ์ผ่านแอป จึงเป็นที่มาให้ธนาคารฯ พัฒนาบัญชีหุ้นกู้ EASY-D เพื่อตอบโจทย์ข้อจำกัดนี้ของนักลงทุนรายย่อย โดยผู้ลงทุนที่จองซื้อหุ้นกู้ผ่าน SCB Easy App สามารถฝากหุ้นกู้แบบไร้ใบไว้กับธนาคารได้อย่างปลอดภัย ซึ่งจะช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่นักลงทุนรายย่อย ทั้งยังได้เห็นภาพรวมการลงทุนอยู่ในที่เดียว นอกจากนี้ บัญชีหุ้นกู้ EASY-D บริการ

รับฝากหุ้นกู้แบบไร้ใบ ยังสนับสนุนแนวคิดการพัฒนาระบบ Digital Infrastructure ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ที่ต้องการเห็นกระบวนการในตลาดทุนเป็นดิจิทัล 100% ตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ โดยลูกค้าสามารถทำธุรกรรมที่เป็น digital แบบ end-to-end ตั้งแต่การจองซื้อหุ้นกู้ไปจนถึงการฝากหุ้นกู้ในบัญชีหุ้นกู้ดิจิทัล ผ่าน SCB Easy App

ทั้งนี้ บริการรับฝากหุ้นกู้แบบไร้ใบในบัญชีหุ้นกู้ EASY-D จะเริ่มให้ลูกค้าสามารถลงทะเบียนเพื่อเปิดบัญชีหุ้นกู้ EASY-D ได้ตั้งแต่วันที่ 5 เมษายนนี้เป็นต้นไป โดยในช่วงแรกจะให้บริการรับฝากหุ้นกู้ภาคเอกชนที่เสนอขายผ่าน SCB EASY App ดังนั้น ลูกค้าจึงควรเปิดบัญชีหุ้นกู้ EASY-D เตรียมให้พร้อมก่อนจองซื้อหุ้นกู้ที่ธนาคารจะเปิดจำหน่าย เพื่อความสะดวกในการใช้งาน



# WHA ปิดขายหุ้นทั้งหมดเกลี้ยง 5,000 ลบ.

## สถาบัน-รายใหญ่ ตอบรับดี สะท้อนความเชื่อมั่น และการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ



บมจ.ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น หรือ WHA Group ได้รับการตอบรับอย่างดีจากนักลงทุนสถาบันและนักลงทุนรายใหญ่ในการออกหุ้น ครั้งที่ 1/2566 มูลค่าเสนอขายรวม 5,000 ล้านบาท สะท้อนความเชื่อมั่นของนักลงทุนที่มีต่อบริษัทฯ ตลอดจนศักยภาพความแข็งแกร่งทางธุรกิจ โครงสร้างทางการเงินที่มั่นคง และแผนการขยายธุรกิจที่ชัดเจนและยั่งยืน ด้าน Group CEO "จรัพร จารุกรสกุล" มั่นใจปี 2566 บริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่องในทุกกลุ่มธุรกิจ โดยมุ่งการขยายธุรกิจและยังคงมองหาโอกาสทางธุรกิจเพิ่มเติมทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการใช้นวัตกรรมดิจิทัลและเทคโนโลยีใหม่ๆ ควบคู่กับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับแนวคิดการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยธุรกิจโลจิสติกส์ปีนี้จะมีการเปิดโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยเน้น

ไปยังอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง ทางด้านธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมมีการตั้งเป้าหมายพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมเพิ่มเติมทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ ธุรกิจสาธารณูปโภคมุ่งเน้นการเพิ่มผลิตภัณฑ์และโซลูชันให้หลากหลายมากขึ้น เพื่อให้ครอบคลุมทั้งภายในและภายนอกนิคมอุตสาหกรรม ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่วนของธุรกิจไฟฟ้ามุ่งการขยายธุรกิจพร้อมทั้งการนำนวัตกรรมและความยั่งยืนมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ สำหรับธุรกิจดิจิทัลยังคงเป็นผู้นำในการทรานส์ฟอร์มธุรกิจสู่ดิจิทัลภายในองค์กร ช่วยสร้างเสริมศักยภาพการดำเนินธุรกิจ เพื่อมุ่งสู่การเป็น Technology Company ในปี 2567 ตามกลยุทธ์ที่วางไว้ นอกจากนี้ บริษัทฯ พร้อมเตรียมเสนอขายทรัพย์สินเข้ากอง WHART ในช่วงปลายปีนี้

นางสาวจรัพร จารุกรสกุล ประธานคณะกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ WHA Group เปิดเผยว่า นักลงทุนสถาบันและนักลงทุนรายใหญ่ให้การตอบรับอย่างดีเยี่ยมสำหรับการเสนอขายหุ้น ครั้งที่ 1/2566 วงงบบริษัทฯ มูลค่ารวม 5,000 ล้านบาท หลังจากที่เปิดเสนอขายระหว่างวันที่ 23-24 และ 27 มีนาคม 2566 ที่ผ่านมาผ่านผู้จัดการการจัดจำหน่ายหุ้น 3 ราย ประกอบด้วย ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารยูโอบี ซึ่งการเสนอขายหุ้นดังกล่าวได้แบ่งเป็น 2 ชุด โดยหุ้นชุดที่ 1 จำนวน 3,800 ล้านบาท มีอายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.00 ต่อปี ครบกำหนดไต่ต้อนปี พ.ศ. 2569 และหุ้นชุดที่ 2 จำนวน 1,200 ล้านบาท อายุ 5 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.35 ต่อปี ครบกำหนดไต่ต้อนปี พ.ศ.2571 สะท้อนถึงความเชื่อมั่นของกลุ่มนักลงทุนที่มีต่อดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป ในฐานะความเป็นผู้นำด้านโลจิสติกส์ นิคมอุตสาหกรรม สาธารณูปโภค และพลังงาน ตลอดจนดิจิทัลโซลูชัน ทั้งในประเทศไทยและเวียดนาม อันเป็นผลมาจากผลประกอบการที่แข็งแกร่ง การบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ มีแผนการขยายธุรกิจที่มีความต่อเนื่อง ชัดเจนและยั่งยืน รวมถึงโครงสร้างทางการเงินที่มั่นคง และการมีวินัยทางการเงิน ทำให้ตอบโจทย์ความน่าเชื่อถือของกลุ่มนักลงทุน สำหรับเงินที่ได้จากการออกหุ้นในครั้งนี้ บริษัทฯ จะนำเงินไปชำระคืนหนี้เดิม และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน/เงินลงทุน เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทฯ



# WHA ปิดขายหุ้นทั้งหมดเกลี้ยง 5,000 ลบ.

## สถาบัน-รายใหญ่ ตอบรับดี สะท้อนความเชื่อมั่น

### และการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

นางสาวจริพร จารุณสกุล กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับทิศทางธุรกิจในปี 2566 ดัชนีเอสแอนด์พี ยังคงเห็นภาพพัฒนาใน 4 กลุ่มธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งขยายธุรกิจในประเทศไทยไปพร้อมกับการมองหาโอกาสใหม่ในต่างประเทศ รวมถึงการใช้นวัตกรรมดิจิทัลและเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับแนวคิดการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน เพื่อยกระดับการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยธุรกิจโลจิสติกส์ปีนี้จะมีการส่งมอบโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยเน้นไปยังอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง อย่างอุตสาหกรรมรถยนต์ไฟฟ้า ธุรกิจอีคอมเมิร์ซ และเฮลท์แคร์ รวมถึงการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีต่างๆ เข้ามาใช้ อาทิ Quantum Computing, Internet of Things (IoT), Data Analytics เป็นต้น และการพัฒนาระบบขนส่งที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ภายใต้แนวคิด Green Logistics พร้อมกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับหุ้นส่วนทางธุรกิจ สำหรับธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมตั้งเป้าหมายพื้นที่เพิ่มเติม โดยในประเทศไทยบริษัทฯ มีนิคมอุตสาหกรรมที่อยู่ในระหว่างการก่อสร้างใหม่ 2 แห่ง ได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล เอสเตท ะยอง เฟส 1 และ IVT ประกอบการอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ สระบุรี 2 และมีแผนขยายนิคมอุตสาหกรรมเพิ่มเติมอีก 2 โครงการ ได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 4 และนิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ะยอง 36 สำหรับในประเทศไทยเวียดนาม บริษัทฯ ได้เร่งการก่อสร้างเขตอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล โซน เห่งวาน ใน

เฟส 2 หลังจากได้รับการตอบรับอย่างดีเยี่ยมจากนักลงทุน ในเฟส 1 รวมถึงการลงทุนบันทึกข้อตกลงกับทางการองค์กรท้องถิ่นของประเทศเวียดนามเพื่อพัฒนาเขตอุตสาหกรรมอีก 2 แห่ง ได้แก่ เขตอุตสาหกรรม WHA Smart Technology Industrial Zone - Thanh Hoa และเขตอุตสาหกรรม WHA Smart Eco Industrial Zone - Quang Nam ตอกย้ำความเป็นผู้นำในประเทศไทยและการขยายธุรกิจในต่างประเทศ ธุรกิจสาธารณูปโภคมุ่งเน้นการเพิ่มผลิตภัณท์และโซลูชันให้หลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะผลิตภัณท์น้ำมูลค่าเพิ่ม โดยบริษัทฯ ได้เปิดดำเนินการโครงการโรงผลิตน้ำและโรงบำบัดน้ำเสียแห่งใหม่ เพื่อรองรับการขยายตัวของความต้องการใช้น้ำที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เพื่อให้ครอบคลุมทั้งภายในและภายนอกนิคมอุตสาหกรรม ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่วนของธุรกิจไฟฟ้ามุ่งการขยายธุรกิจ การนำนวัตกรรมและความยั่งยืนมาใช้ในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการแสวงหาโอกาสใหม่ ๆ กับธุรกิจ New S-Curve อาทิ ระบบกักเก็บพลังงานด้วยแบตเตอรี่ (BESS) ไฮโดรเจน การซื้อขายคาร์บอนและการใช้และกักเก็บคาร์บอน (CCUS) สำหรับธุรกิจดิจิทัลจะยังคงเป็นผู้นำในการทรานส์ฟอร์มธุรกิจสู่ดิจิทัลภายในองค์กร โดยช่วยเสริมสร้างศักยภาพการดำเนินธุรกิจเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการเข้าถึง ความปลอดภัยด้านดิจิทัล รวมถึงการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร รวมถึงการดึงดูดลูกค้ารายใหม่ การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้

ในทุกกลุ่มธุรกิจเพื่อเสริมความแข็งแกร่งรองรับการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อมุ่งสู่การเป็น Technology Company ในปี 2567

นอกจากนี้ บริษัทฯ เตรียมแผนการขยายทรัพยากรของบริษัทฯ เข้ากองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียม โกรท (กองทรัสต์ WHART) ภายในไตรมาส 4/2566 ซึ่งคาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้ตามแผนและเป้าหมายที่วางไว้

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นในการเป็น "The Ultimate Solution for Sustainable Growth" โดยการยกระดับและสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าและบริการ ผ่านการพัฒนาโซลูชันตามแนวคิดด้านความยั่งยืนเป็นหลัก ผสมผสานแพลตฟอร์มทางธุรกิจ (Business Platform) เข้ากับโครงสร้างพื้นฐานเดิม (Infrastructure Base) เพื่อการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน







# ฮอนไซด์ Business

**EA-รามาศ-EXAT ร่วมเปิดตัว  
"EV Smart Building" by EA Anywhere  
พร้อมหัวชาร์จมากที่สุดใน ASEAN**



**ซินเน็คฯ รับรางวัลฯ  
ความสำเร็จในการขยายตลาด  
ให้กับ HUAWEI**



**สมัครบัตรกรุงศรีเฟิร์สชอยส์  
รับสิทธิพิเศษสุดคุ้ม  
ตอบโจทย์ทุกไลฟ์สไตล์**



**PPPGC ร่วมสนับสนุนกิจกรรม  
วัน อสม. แห่งชาติ 2566**





# สรุป ภาพรวมตลาด

## ดัชนี

| SET     |          | FTSE SET/FTSE ASEAN |                    |              |                                                                                                                                                                                                   |  |
|---------|----------|---------------------|--------------------|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| ดัชนี   | ล่าสุด   | เปลี่ยนแปลง         | ปริมาณ ('000 หุ้น) | มูลค่า (ลบ.) | SET                                                                                                                                                                                               |  |
| SET     | 1,610.52 | +3.61 (+0.22%)      | 14,573,418         | 44,496.08    | <div>ข้อมูลล่าสุด 29 มี.ค. 2566 17:15:43<br/>สถานะตลาด : Closed<br/>ต่ำสุด 1,602.43   สูงสุด 1,615.29</div>  |  |
| SET50   | 971.45   | +3.67 (+0.38%)      | 1,028,904          | 28,097.87    |                                                                                                                                                                                                   |  |
| SET100  | 2,175.29 | +7.42 (+0.34%)      | 1,566,862          | 33,156.73    |                                                                                                                                                                                                   |  |
| sSET    | 1,044.79 | +1.73 (+0.17%)      | 667,915            | 2,155.16     |                                                                                                                                                                                                   |  |
| SETCLMV | 957.54   | -0.76 (-0.08%)      | 566,156            | 17,407.91    |                                                                                                                                                                                                   |  |
| SETHD   | 1,160.24 | +1.82 (+0.16%)      | 701,069            | 10,366.43    |                                                                                                                                                                                                   |  |
| SETTHSI | 1,028.85 | +2.47 (+0.24%)      | 1,494,786          | 29,735.82    |                                                                                                                                                                                                   |  |
| SETWB   | 994.30   | -1.30 (-0.13%)      | 281,518            | 8,222.20     |                                                                                                                                                                                                   |  |
| mai     | 544.62   | +3.33 (+0.62%)      | 949,441            | 2,485.85     |                                                                                                                                                                                                   |  |

หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาร้อยใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าขึ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่มีการซื้อขาย OTC

| ภาพรวมภาวะตลาด                      |            |                    |            |                    | ผลการดำเนินงาน                    |       |       | %การเปลี่ยนแปลงของดัชนี       |                     |         |
|-------------------------------------|------------|--------------------|------------|--------------------|-----------------------------------|-------|-------|-------------------------------|---------------------|---------|
| ข้อมูลล่าสุด 29 มี.ค. 2566 17:15:43 |            |                    |            |                    | ข้อมูล ณ วันที่ 28 มี.ค. 2566     |       |       | ข้อมูล ณ วันที่ 28 มี.ค. 2566 |                     |         |
|                                     |            | SET                |            | mai                |                                   |       | SET   | mai                           |                     |         |
| สถานะ                               | หลักทรัพย์ | ปริมาณ ('000 หุ้น) | หลักทรัพย์ | ปริมาณ ('000 หุ้น) | มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.) |       |       |                               | ในรอบ 3 เดือนล่าสุด |         |
| ▲ เพิ่มขึ้น                         | 617        | 6,765,038          | 109        | 271,876            | อัตรากำไรสุทธิ (YTD) (%)          | 42.60 | 18.20 |                               | +0.48%              | -17.79% |
| ↔ ไม่เปลี่ยนแปลง                    | 612        | 2,117,060          | 64         | 222,233            | P/E (เท่า)                        | 19.24 | 66.83 |                               | -3.70%              | -7.34%  |
| ▼ ลดลง                              | 754        | 5,633,700          | 81         | 448,185            | P/BV (เท่า)                       | 1.59  | 2.87  |                               |                     |         |
| จำนวนรายการ                         | SET        | 411,975            | mai        | 84,809             | อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)          | 2.92  | 1.26  |                               |                     |         |
|                                     |            |                    |            |                    | กำไรสุทธิต่อหุ้น                  | 83.52 | 8.10  |                               |                     |         |



# 10 อันดับสูงสุด

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

ดัชนียอดเยี่ยม

| หลักทรัพย์ | ล่าสุด   | เปลี่ยนแปลง     | มูลค่า AOM ('000 บาท) | Intraday |
|------------|----------|-----------------|-----------------------|----------|
| ☆ DELTA    | 1,006.00 | +28.00 (+2.86%) | 2,430,523.00          |          |
| ☆ CPALL    | 63.00    | -0.25 (-0.40%)  | 2,340,095.63          |          |
| ☆ PTTEP    | 153.50   | +3.50 (+2.33%)  | 2,164,305.95          |          |
| ☆ KBANK    | 134.50   | +0.50 (+0.37%)  | 1,888,225.80          |          |
| ☆ SCB      | 103.50   | +1.00 (+0.98%)  | 1,518,111.95          |          |
| ☆ BBL      | 156.00   | +1.50 (+0.97%)  | 1,384,552.40          |          |
| ☆ BDMS     | 29.75    | +0.25 (+0.85%)  | 1,038,027.98          |          |
| ☆ ADVANC   | 212.00   | -2.00 (-0.93%)  | 906,415.70            |          |
| ☆ BANPU    | 11.00    | 0.00 (0.00%)    | 858,728.68            |          |
| ☆ PTT      | 31.75    | +0.25 (+0.79%)  | 847,608.10            |          |

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

ดัชนียอดเยี่ยม

| หลักทรัพย์ | ล่าสุด | เปลี่ยนแปลง     | มูลค่า AOM ('000 บาท) | Intraday |
|------------|--------|-----------------|-----------------------|----------|
| ☆ MASTER   | 85.75  | +1.75 (+2.08%)  | 222,207.85            |          |
| ☆ YONG     | 2.96   | -0.14 (-4.52%)  | 211,351.42            |          |
| ☆ DITTO    | 36.00  | +4.50 (+14.29%) | 207,707.10            |          |
| ☆ ITTHI    | 3.16   | -0.14 (-4.24%)  | 145,606.29            |          |
| ☆ KLINIQ   | 41.00  | +0.75 (+1.86%)  | 98,130.55             |          |
| ☆ PSG      | 0.98   | -0.01 (-1.01%)  | 91,337.92             |          |
| ☆ ZIGA     | 3.38   | +0.18 (+5.63%)  | 75,772.44             |          |
| ☆ BVG      | 7.20   | +0.40 (+5.88%)  | 70,687.41             |          |
| ☆ KJL      | 15.30  | +0.20 (+1.32%)  | 67,747.07             |          |
| ☆ SVR      | 2.02   | -0.02 (-0.98%)  | 66,463.45             |          |

หมายเหตุ ข้อมูลการซื้อขายแบบ Auto Matching เท่านั้น



SET

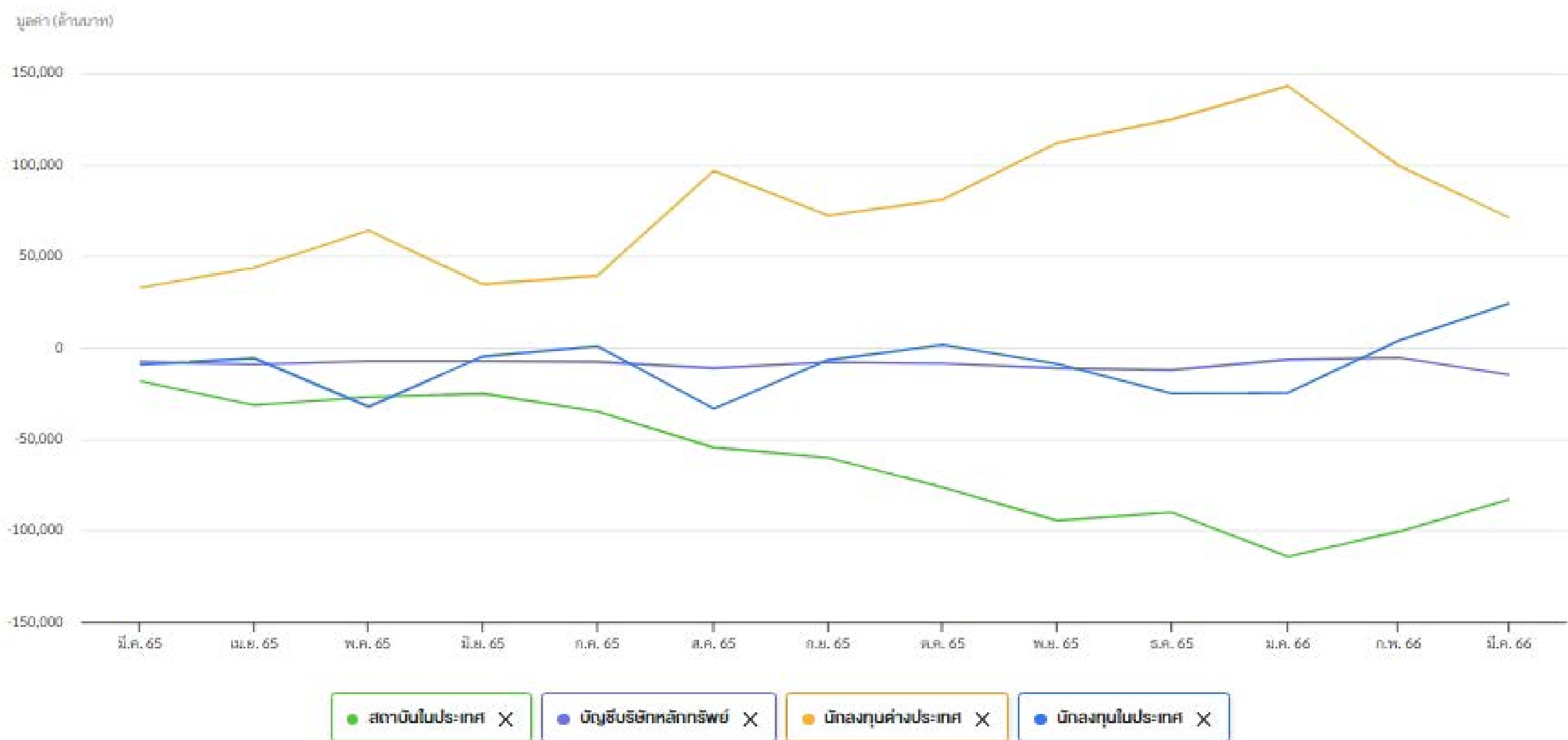
# มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน หน่วย : ล้านบาท

| นักลงทุน              | วันที่ 29 มี.ค. 2566 |       |           |       |         | 01 มี.ค. 2566 - 29 มี.ค. 2566 |       |            |       |            | 01 มี.ค. 2566 - 29 มี.ค. 2566 |       |              |       |            |
|-----------------------|----------------------|-------|-----------|-------|---------|-------------------------------|-------|------------|-------|------------|-------------------------------|-------|--------------|-------|------------|
|                       | ซื้อ                 | %     | ขาย       | %     | สุทธิ   | ซื้อ                          | %     | ขาย        | %     | สุทธิ      | ซื้อ                          | %     | ขาย          | %     | สุทธิ      |
| สถาบันในประเทศ        | 3,314.69             | 7.45  | 2,652.39  | 5.96  | 662.30  | 89,609.19                     | 7.51  | 71,470.38  | 5.99  | 18,138.81  | 311,642.85                    | 8.01  | 303,989.45   | 7.82  | 7,653.40   |
| บัญชีบริษัทหลักทรัพย์ | 3,418.84             | 7.68  | 3,616.06  | 8.13  | -197.22 | 85,762.49                     | 7.19  | 95,390.81  | 7.99  | -9,628.32  | 284,897.26                    | 7.33  | 287,729.91   | 7.40  | -2,832.65  |
| นักลงทุนต่างประเทศ    | 24,782.82            | 55.70 | 24,796.05 | 55.73 | -13.23  | 649,283.88                    | 54.41 | 677,719.28 | 56.79 | -28,435.39 | 1,972,805.25                  | 50.73 | 2,026,408.33 | 52.10 | -53,603.08 |
| นักลงทุนในประเทศ      | 12,979.73            | 29.17 | 13,431.58 | 30.19 | -451.85 | 368,635.89                    | 30.89 | 348,710.99 | 29.22 | 19,924.91  | 1,319,807.78                  | 33.94 | 1,271,025.46 | 32.68 | 48,782.32  |

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี ข้อมูล ณ วันที่ 29 มี.ค. 2566





mai

# มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

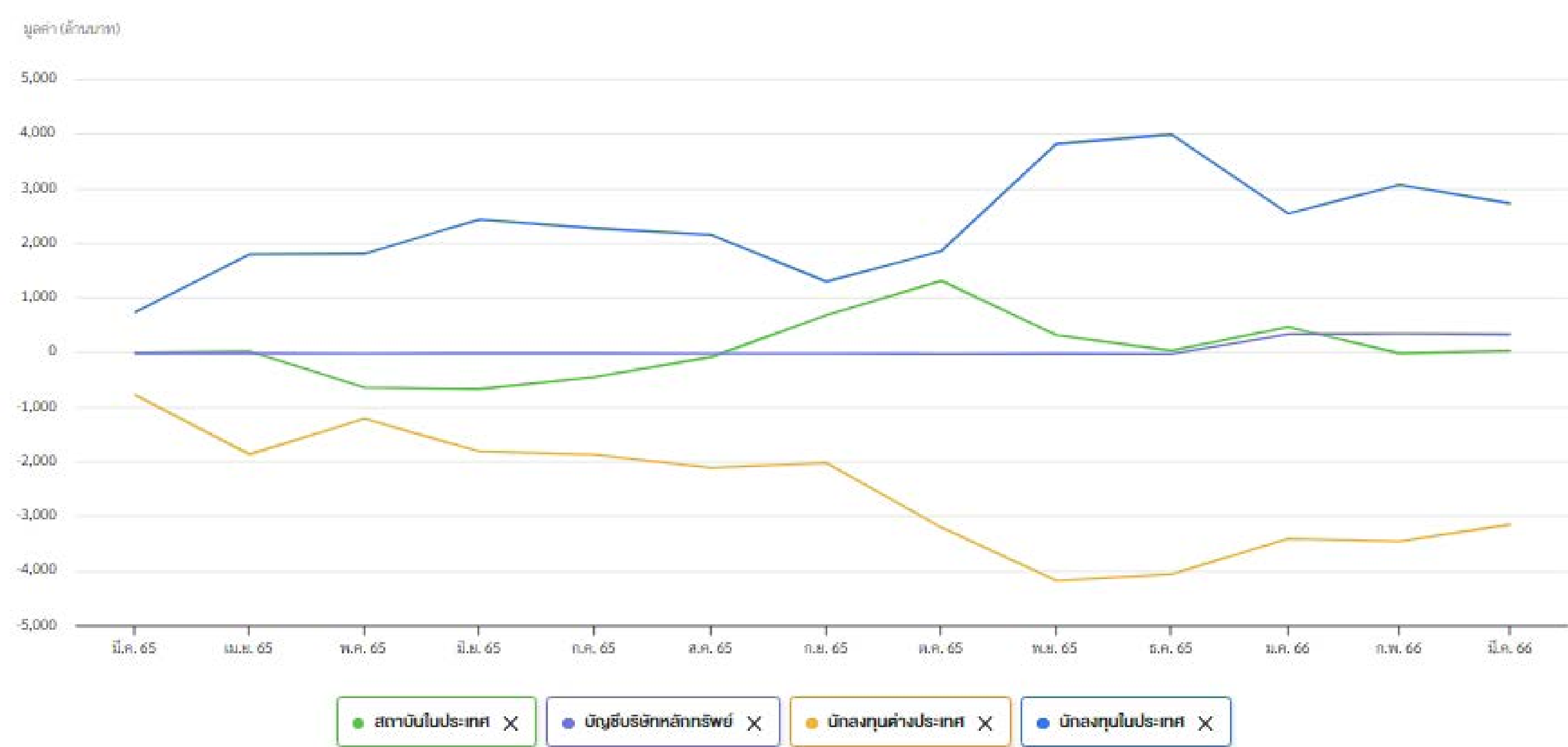
มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

| นักลงทุน              | วันที่ 29 มี.ค. 2566 |       |          |       |       | 01 มี.ค. 2566 - 29 มี.ค. 2566 |       |           |       |         | 01 มี.ค. 2566 - 29 มี.ค. 2566 |       |            |       |           |
|-----------------------|----------------------|-------|----------|-------|-------|-------------------------------|-------|-----------|-------|---------|-------------------------------|-------|------------|-------|-----------|
|                       | ซื้อ                 | %     | ขาย      | %     | สุทธิ | ซื้อ                          | %     | ขาย       | %     | สุทธิ   | ซื้อ                          | %     | ขาย        | %     | สุทธิ     |
| สถาบันในประเทศ        | 58.42                | 2.35  | 60.92    | 2.45  | -2.50 | 1,400.21                      | 2.62  | 1,359.67  | 2.54  | 40.54   | 5,079.21                      | 2.41  | 5,088.15   | 2.42  | -8.94     |
| บัญชีบริษัทหลักทรัพย์ | 6.09                 | 0.25  | 6.68     | 0.27  | -0.59 | 44.55                         | 0.08  | 56.35     | 0.11  | -11.80  | 652.68                        | 0.31  | 297.17     | 0.14  | 355.50    |
| นักลงทุนต่างประเทศ    | 335.07               | 13.48 | 332.89   | 13.39 | 2.18  | 8,138.96                      | 15.21 | 7,826.72  | 14.62 | 312.23  | 25,922.46                     | 12.31 | 25,007.37  | 11.87 | 915.09    |
| นักลงทุนในประเทศ      | 2,086.27             | 83.93 | 2,085.36 | 83.89 | 0.91  | 43,932.39                     | 82.09 | 44,273.36 | 82.73 | -340.97 | 178,960.25                    | 84.97 | 180,221.90 | 85.57 | -1,261.65 |

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 29 มี.ค. 2566





# HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



[WWW.HOONINSIDE.COM](http://WWW.HOONINSIDE.COM)



LINE : HOONINSIDE

**NEWSCENTER**

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE

ติดต่อฝ่ายโฆษณา 02-276-5976 คุณนุ้ย  
E-mail: [reporter@hooninside.com](mailto:reporter@hooninside.com)



@HOONINSIDE