

H O O N I N S I D E



SRINANAPORN
MARKETING PLC.



SNNP

ยังคงเดินกลยุทธ์

สร้างความแข็งแกร่ง

ให้กับ Core Business Brand



Magazine

Hooninside

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

- Content -

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	06
ข่าวการเงิน	17
อินไซด์ Business	22
สรุปการซื้อขาย	23

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ ทรโชคนันต์
หัวหน้าข่าว
วណุภา ศิริรวง

ที่ปรึกษา
ชาลทอง ปัทมพงศ์
ภักธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ
สาธิต วรรณศิลป์
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
ธณพงศ์ มีทอง
ภากร ยิ่งแถม

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดี

กราฟิก
วิจิตพล นาคสุข
ศิวีโล สอบใหม่
ศักดาจรัส จันทรินทร์

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



GUNKUL

not only the energy, we care

เป็นผู้นำด้านธุรกิจพลังงานทดแทน
อุปกรณ์ และระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร
ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัย
เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน
ให้แข็งแกร่งอย่างยั่งยืน

และเป็นผู้นำด้านธุรกิจกัญชกัญชาในระดับสากล
เพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิตและสุขภาพที่ดี

ศุภชา ดำรงปิยะวุฒิ

ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)



บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 8 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

โทร.0-2242-5800 (อัตโนมัติ)

SNNP

ยังคงเดินกลยุทธ์
สร้างความแข็งแกร่ง

ให้กับ

Core Business Brand

ส่ง **“Jele Freshy”**

กลิ่นแตงโม อร่อยฉ่ำๆ



**รับปีมังกร เดินหน้ากลยุทธ์การตลาดสร้าง
ความคึกคัก กระตุ้นยอดขายปี 2567 โตต่อเนื่อง**

SNNP พร้อมเสิร์ฟความอร่อยใหม่ Jele Freshy กลิ่นแตงโม อร่อยฉ่ำๆ เคี้ยวสนุก สดชื่น อยู่ท้องบุกตลาดรับต้น
ปี ตอกย้ำความเป็นผู้นำในตลาดเยลลี่ เจาะผู้บริโภคกลุ่ม New Gen ชื่นชอบความแปลกใหม่ ฟากผู้บริหาร
“วิโรจน์ วชิรเดชกุล” มั่นใจช่วยสร้างกระแสความคึกคัก กระตุ้นยอดขายปี 2567 โตต่อเนื่อง

นายวิโรจน์ วชิรเดชกุล รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส
สายงานธุรกิจในประเทศ บริษัท ศรีน่านาพร มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน)

เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้เปิดตัวสินค้าใหม่ **“เจเล่ เฟรชชี”** เยลลี่
ผสมเม็ดปิด กลิ่นแตงโมฉ่ำๆ ให้ความหอมอร่อย มาพร้อม **3 คุณ**
ประโยชน์ ไลโคพีน บีตา แคโรทีน และแคลเซียม เจาะผู้บริโภคกลุ่ม
New Gen ชื่นชอบความแปลกใหม่ เคี้ยวสนุก สดชื่น อยู่ท้อง หา
ซื้อได้แล้ววันนี้ ทางร้านสะดวกซื้อ 7-11 เท่านั้น

ทั้งนี้ แนวทางการสื่อสารกับผู้บริโภค **SNNP** ได้เน้นช่องทางออนไลน์
เป็นหลัก โดยสื่อสารผ่าน **KOL Influencers** ความงามและไลฟ์
สไตล์ที่มียอดติดตามมากกว่าแสนคน เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย
New Gen ซึ่งเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ชอบความแปลกใหม่ ไม่จำเจ
โดยคาดว่าจะทำให้แบรนด์ **“เจเล่ เฟรชชี”** เข้าไปอยู่ในใจคนรุ่นใหม่
สอดคล้องกับกลยุทธ์การทำตลาดที่วางไว้ได้เป็นอย่างดี

**“SNNP ยังคงเดินกลยุทธ์ในการสร้าง
ความแข็งแกร่งให้กับ Core Business
Brand ให้ความสำคัญกับแบรนด์หลัก
ไม่ว่าจะเป็น “เจเล่”, “เบนโตะ” และ
“โลตัส” โดยการออกสินค้าใหม่ยังคงมี
อย่างต่อเนื่อง ล่าสุด แบรนด์ “เจเล่ เฟรช
ชี” ได้ออกรสชาติใหม่ “กลิ่นแตงโม” ยัง
คงคอนเซ็ปต์ เคี้ยวสนุก สดชื่น อยู่ท้อง
นอกจากอร่อยเคี้ยวสนุกแล้ว ยังให้ 3 คุณ
ประโยชน์ ได้แก่ ไลโคพีน บีตา แคโรทีน และ
แคลเซียม ทำให้มั่นใจว่า “เจเล่ เฟรชชี” จะ
เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ของเจเล่ที่จะเข้าไปอยู่
ในใจผู้บริโภคอย่างแน่นอน”**

สำหรับ ผลิตภัณฑ์ **“เจเล่ เฟรชชี”** เยลลี่ผสมเม็ดปิด กลิ่นแตงโมฉ่ำๆ ที่ออกมานั้น น่าจะได้รับการตอบรับจากกลุ่มผู้บริโภคเป็นอย่างดี
โดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ชอบความแปลกใหม่ โดยเชื่อมั่นว่า การออกสินค้าใหม่ๆอย่างต่อเนื่อง นอกจากจะช่วยสร้างความคึกคักในตลาด
เยลลี่ได้เป็นอย่างมากแล้ว ยังช่วยกระตุ้นยอดขายของบริษัทฯ ในปี 2567 ให้สามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ตามแผนงานที่วางไว้

ไปให้สุด กับเรื่องสดใหม่ พีที สดใหม่ไปกับคุณ



SABINA แผนปี 67

ตั้งเป้ารายได้เติบโต 10% จากปีก่อน มั่นใจเติบโตทุกช่องทางขาย

SABINA แผนปี 2567 ตั้งเป้ารายได้เติบโต 10% จากปีก่อน มั่นใจเติบโตทุกช่องทางขาย ทั้งค้าปลีก (Retail) ออนไลน์ (NSR) และรับจ้างผลิต (OEM) โดยเฉพาะช่องทางรับจ้างผลิตที่สัญญาณดีขึ้นชัดเจน หลังลูกค้าต่างประเทศเริ่มลวงอเดอร์จนกลับมาท่าภาวะปกติ ขณะที่ผลงานปี 2566 สุดปัง! ดีกว่าที่คาดการณ์ไว้ ทำรายได้ทุบสถิติเดิมที่เคยทำได้ในปี 2562 ก่อนโควิดระบาด ที่ระดับ 3,295 ล้านบาท ได้สำเร็จ แผนปีนี้เดินหน้าลุยต่อแบบไม่พัก จดกลยุทธ์ “เอช” (ACE) ทำตลาดทั้งในไทยและต่างประเทศ ยึดความต้องการลูกค้าเป็นศูนย์กลาง เน้นเข้าถึงสินค้าสะดวกสบายและง่ายต่อการใช้บริการ เตรียมเปิดตัวคอลเลกชันแรกของปีต้นเดือน ก.พ.นี้ ตอกย้ำความเป็นมากกว่าชุดชั้นใน หวังกระตุ้นยอดขายตั้งแต่นั้นมาพร้อมยื่นหนึ่งแบรนด์ไทยยอดขายสูงสุดในไทย ดันเป้าหมายแบรนด์ระดับภูมิภาคให้ชัดเจนขึ้น

นางสาวดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) หรือ SABINA ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ “ซาบีน่า” เปิดเผยว่า SABINA ตั้งเป้าหมายการเติบโตของรายได้ในปี 2567 ไว้ที่ระดับ 10% จากปีก่อน โดยมั่นใจว่า รายได้จะเติบโตในทุกช่องทางขาย ไม่ว่าจะเป็นช่องทางค้าปลีก (Retail) ซึ่งปัจจุบันมีสัดส่วนรายได้คิดเป็น 63% ของรายได้ยอดขายรวม ช่องทางออนไลน์ (Non Store Retailing หรือ NSR) ที่มีสัดส่วนรายได้ 30% และช่องทางรับจ้างผลิต (OEM) ที่มีสัดส่วนรายได้ 7% โดยในปี

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะคงสัดส่วนรายได้ในแต่ละช่องทางไว้ในระดับเดิม

“เรามั่นใจว่า ในปีนี้ยอดขายจะเติบโตได้ทุกช่องทาง หลังจากปี 2566 ที่ผ่านมามีผลงานออกมาดีกว่าที่คาดไว้ และทำให้เราสามารถบรรลุเป้าหมายในการสร้างรายได้สูงสุดเป็นประวัติการณ์ได้สำเร็จ จากรายได้สูงสุดเดิมที่เคยทำได้ระดับ 3,295 ล้านบาทในปี 2562 โดยปัจจัยสนับสนุนมาจากการมุ่งเน้นพัฒนาและปรับปรุงทุกช่องทางขายด้วยหลักลดความสูญเปล่า เพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในทุกขั้นตอนการดำเนินงาน มุ่งเน้นการวางแผนอย่างเป็นระบบให้ทุกๆ หน่วยงานทำงานสอดคล้องไปกับแผนการตลาดที่วางไว้ ทำให้สินค้าและบริการของ SABINA สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ทันที ซึ่งในปีนี้จะเดินหน้าสร้างความต่อเนื่องเพื่อสร้างสถิติยอดขายสูงสุดใหม่ให้ได้อีกครั้ง” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร SABINA กล่าว

สำหรับปี 2567 ปัจจัยบวกที่สำคัญมาจากการกลับมาของช่องทางรับจ้างผลิต (OEM) ที่เริ่มดีขึ้น โดยจนถึงขณะนี้มียอดจูงผลิตกลับมาใกล้เคียงกับปี 2562 ซึ่งถือว่าเป็นระดับปกติ จากปี 2563-2566 ที่การลวงอเดอร์ของลูกค้าต่างประเทศ ทั้งยุโรปและสหรัฐอเมริกา มีความไม่แน่นอนตามสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ขณะที่ช่องทางค้าปลีก ซึ่งเป็นช่องทางหลักที่มีสัดส่วนรายได้มากที่สุด บริษัทฯ ได้ปรับและจัดโครงสร้างในส่วนจูงร้านค้าให้มีความเหมาะสมตามสถานการณ์ และยังคงรักษาอัตรา

การเติบโตของยอดขายในช่องทางนี้เพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2565 ส่วนช่องทางออนไลน์ (NSR) ในปีนี้จะมีการสร้างช่องทางขายใหม่ๆ เพิ่มขึ้น เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าในแต่ละประเภทได้ง่ายขึ้น

ขณะที่ปัจจัยท้าทายในปีนี้อยู่ที่ทิศทางการเติบโต ซึ่ง SABINA จะไม่ให้น้ำหนักกับการขยายหน้าร้าน แต่จะมุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการขายในร้านค้าทั้งเคาน์เตอร์ซาบีน่า ซาบีน่าช็อป รวมถึงช่องทางออนไลน์ให้สูงขึ้น ด้วยการเพิ่มความหลากหลายของสินค้า และพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายภายใต้กลยุทธ์ “เอช” (ACE) ที่หมายถึงการไปสู่เป้าหมายที่ยอดเยี่ยม โดยมีลูกค้าเป็นศูนย์กลางในการพัฒนาทุกด้าน ทั้งด้านการเข้าถึงที่เพียงพอ (Availability) ความสะดวกสบายในการใช้บริการ (Convenience) และง่ายต่อการใช้บริการ (Ease)



SABINA

SABINA

แผนปี 67

ตั้งเป้ารายได้เติบโต 10% จากปีก่อน มั่นใจเติบโตทุกช่องทางขาย



“ในปี 2567 นี้ ภาพของการขยายกลุ่มสินค้าที่เป็นมากกว่าชุดชั้นในของ SABINA จะชัดเจนมากขึ้น อย่างไรก็ตาม เราจะขยายแบบระมัดระวัง เพื่อให้มั่นใจว่า สินค้าทุกชิ้นที่ออกมาจะต้องตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่เราคาดการณ์ไว้ โดยคอลเลกชันแรกที่จะทำให้เห็นภาพชัดเจน จะเปิดตัวในเดือนกุมภาพันธ์นี้ ซึ่งเราเชื่อว่า จะเป็นคอลเลกชันที่สร้างเซอร์ไพรส์ให้กับตลาดได้ตั้งแต่ต้นปี และเชื่อว่า การเปิดตัวคอลเลกชันใหม่จะกระตุ้นบรรยากาศโดยรวม และทำให้ยอดขายคึกคักตั้งแต่ไตรมาสแรกของปี” นางสาวดวงดาวกล่าว

ในส่วนของการตลาดต่างประเทศ หลังจากที่ SABINA เข้าไปลงทุนในประเทศฟิลิปปินส์ ถือว่าประสบความสำเร็จดีกว่าที่คาดไว้ โดยยอดขายในปีที่ผ่านมาเติบโตถึง 25% ขณะที่ในปีนี้คาดการณ์ว่าจะเติบโตเพิ่มขึ้น เนื่องจากตลาดฟิลิปปินส์ยังมีโอกาสขยายตัวได้อีกมาก จากทั้งจำนวน

ประชากร และอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจ โดยการทำตลาดจะใช้กลยุทธ์ “เอช” (ACE) เช่นเดียวกับประเทศไทย โดยจะนำไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับตลาด รวมถึงไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค ทั้งตัวผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจำหน่ายเพื่อให้ตอบโจทย์ผู้บริโภคมากที่สุด โดยเป้าหมายสำคัญในการขยายตลาดต่างประเทศอยู่ที่การสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน

นอกเหนือจากแผนการทำตลาดในทุกช่องทางขาย รวมถึงการรุกตลาดในต่างประเทศแล้ว ในปีนี้ SABINA ยังวางแผนต่อยอดแบรนด์ดีเอ็นเอ (Brand DNA) สะท้อนความเป็นตัวตนของบริษัทฯ ด้วยหลัก “เอสบีเอ็น” (SBN) ได้แก่ หลักความยั่งยืน (Sustainability) ด้วยเป้าหมายสร้างผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัสดุที่ยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Green Product) ให้ได้สัดส่วน 10% ภายในปี 2568 หลักชีวิตที่ดีขึ้น (Better Life) ด้วยการร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการผลักดันโครงการ

New Life Bra Cycle ในการกำจัดชุดชั้นในเก่าไปเป็นพลังงานสะอาด เพื่อลดภาระระบบโลกใบนี้ รวมถึงดำเนินกิจกรรมรับผิดชอบต่อสังคมช่วยภัยเมเร็งเต้านม เพื่อเติมเต็มส่วนที่ขาดหายไปให้กับผู้ป่วยเมเร็งเต้านมที่ตัดเต้านมแล้ว และเสริมด้วยกิจกรรมแผ่นทดสอบเมเร็งเต้านม (Simulator Pad) เพื่อส่งเสริมให้ผู้หญิงทุกคนสามารถตรวจเมเร็งเต้านมด้วยตนเองได้ และสุดท้าย หลักการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ (New Innovation) มุ่งเน้นในการใช้นวัตกรรมที่ทันสมัย ในการออกแบบและผลิตสินค้าให้ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้ผู้บริโภคมีชีวิตที่ดีขึ้นในทุกวัน ซึ่งเชื่อว่า ทั้งหมดนี้จะทำให้แบรนด์ “ซาบิน่า” ยังคงรองความเป็นที่หนึ่งของแบรนด์ชุดชั้นในสัญชาติไทยในประเทศไทย และสามารถขยับอันดับในประเทศต่างๆ เพื่อให้ภาพของความเป็นแบรนด์ระดับโลกชัดเจนมากยิ่งขึ้น

SABINA

EKH

เผยปีนี้

เน้นขยายการให้บริการด้านสุขภาพ (Healthcare) รูปแบบใหม่ ตั้งเป้ารายได้โตไม่ต่ำกว่า 7%



เปิดประเทศ ทำให้มีแนวโน้มลูกค้าต่างชาติ
เข้ามาใช้บริการศูนย์ IVF มากขึ้น

ส่วนการขยายบริการใหม่ๆ โดยร่วมกับ
บริษัท โรงพยาบาลวัฒนะแพทยตริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ WPH เพื่อลงทุนประกอบ
ธุรกิจโรงพยาบาลคุณ อ่าวนาง ซึ่งเป็น
โรงพยาบาลเฉพาะทางสำหรับผู้สูงอายุ
เพื่อรองรับลูกค้าชาวไทยและต่างชาติ และ
การร่วมทุนกับบริษัท นารายณ์พร้าวพเพอติ
จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจโรงพยาบาล
เฉพาะทางด้านสุขภาพจิตและจิตเวช
จะช่วยสนับสนุนให้รายได้และกำไรปรับตัว
เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต

“จากความต้องการ การปรึกษาและรักษา
เกี่ยวกับสุขภาพที่เพิ่มขึ้น และมีแนวโน้ม
ขยายตัวทุกปี ทำให้ความต้องการเข้า
รับบริการในโรงพยาบาลขยายตัวอย่าง
ต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงเดินหน้าเพิ่มขีด
ความสามารถด้านการให้บริการทางการแพทย์
มากขึ้น ซึ่งมองว่าการฟื้นตัวของ
เศรษฐกิจและการท่องเที่ยวในปี 2567 จะ
มีทิศทางที่ดีกว่าปี 2566 การเปิดประเทศ
ทำให้มีการเดินทาง การเพิ่มเส้นทางการบิน
และรอบความถี่ของเที่ยวบินที่มากขึ้น ซึ่ง
เป็นอานิสงส์ทางอ้อมที่ทำให้กลุ่มคนไข้
ต่างชาติมีแนวโน้มเข้ามาใช้บริการทางการแพทย์
กับบริษัทฯ มากขึ้น”
นายแพทย์อ่าวนาง กล่าว

บมจ.เอกชัยการแพทย์ (EKH) ใส่เกียร์
เดินหน้าขับเคลื่อนธุรกิจปี 2567 เน้นขยาย
การให้บริการด้านสุขภาพ (Healthcare)
รูปแบบใหม่ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้าน
บริการในอนาคต รองรับเทรนด์การรักษา
สุขภาพที่มีแนวโน้มขยายตัวได้ดี
พาค “นายแพทย์อ่าวนาง เอื้ออารีมิตร”
มั่นใจปีนี้ ธุรกิจยังเติบโตตาม
ความต้องการบริการทางการแพทย์
ที่ย้ายตัวสูงขึ้นผลักดันรายได้เติบโต
ไม่ต่ำกว่า 7%

**นายแพทย์อ่าวนาง เอื้ออารีมิตร กรรมการ
และผู้อำนวยการโรงพยาบาล บริษัท
เอกชัยการแพทย์ จำกัด (มหาชน) (EKH)**
เปิดเผยว่า แผนการดำเนินธุรกิจในปี 2567
ยังคงมุ่งมั่นและมองโอกาสที่จะขยายการ
ให้บริการด้านสุขภาพต่าง ๆ รวมถึงลงทุน
ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพเพื่อสร้าง
มูลค่าเพิ่ม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนโดย

เฉพาะโรคเฉพาะทางและโรคที่มีการรักษา
แบบซับซ้อน และตั้งเป้ารายได้จะเติบโต
ไม่ต่ำกว่า 7%

ทั้งนี้ การเติบโตในปี 2567 มาจากธุรกิจ
การรักษาพยาบาลทั่วไปในโรงพยาบาล
 อาทิ ศูนย์ฉุกเฉิน, ศูนย์กุมารเวช,
ศูนย์สูติ-นรีเวช และศูนย์ต่าง ๆ ที่ยังมี
จำนวนผู้ป่วยนอก (OPD) และผู้ป่วยใน
(IPD) มารับบริการอย่างต่อเนื่อง ทำให้
มีรายได้จากกิจการโรงพยาบาลเพิ่มขึ้น
รวมถึงศูนย์ผู้มีบุตรยาก (IVF) ยังช่วย
สนับสนุนการเติบโต เนื่องจากปัจจุบัน
มีคนไทยเข้ามาปรึกษาและใช้บริการ
อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะคนไทยจากจีนที่
เข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นจากการที่รัฐบาล
จีนสนับสนุนให้ประชากรมีทายาทเพิ่ม
ประกอบด้วยล่าสุดรัฐบาลไทยและจีนตกลง
ยกเว้นวีซ่าเดินทางเข้าออกระหว่างกันโดย
จะเริ่มวันที่ 1 มีนาคมนี้ รวมถึงการ



โรงพยาบาลเอกชัย
EKACHAI HOSPITAL

AKS

ปีนี้ ตั้งเป้าพัฒนาธุรกิจโรงแรม - สินเชื่อ
คาดสร้างรายได้กว่า 300 ล้านบาทต่อปี



นายชนน วัจตาล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอเคเอส คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ "AKS" เปิดเผยว่า ไชโยลค์ แผนธุรกิจสำคัญปี 2567 ว่า "บริษัทฯ กำลังเก็บเกี่ยวผลตอบแทนจากธุรกิจที่กลับมาสู่ Sunrise คือ ธุรกิจโรงแรม ที่ปัจจุบันนักท่องเที่ยวต่างชาติกลับมาในประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง และธุรกิจที่บริษัทฯ ขยายพอร์ตการลงทุนเมื่อปีก่อนหน้าคือ ธุรกิจสินเชื่อซึ่งประเมินว่าสร้างรายรับดอกเบี้ยกว่า 150 ล้านบาท"

"ช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์สามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง แม้จะได้รับผลกระทบจากสภาพเศรษฐกิจและความเข้มงวดจากธนาคารบ้าง และยังเป็นส่วนสำคัญของบริษัทฯ เพื่อปรับตัวให้เหมาะสมกับสถานการณ์ เราจึงให้น้ำหนักแก่ธุรกิจที่

มองเห็นโอกาสการกลับมาเติบโตคือโรงแรมและสินเชื่อ โดยธุรกิจโรงแรมดำเนินการภายใต้บริษัทย่อย "อควาเรียส โฮเทล คอลเลคชั่น" ประกอบด้วยโรงแรมทั้งหมด 4 แห่ง คือ Alix Bangkok Hotel ที่ตั้งอยู่ใกล้โรงพยาบาลกรุงเทพ ซึ่ง Target กลุ่ม Medical ที่เติบโตอย่างมั่นคง อีก 3 โรงแรมตั้งอยู่ท่าเลทองของทางใต้ ได้แก่ โรงแรม The Tarna Align Resort เกาะเต่า, โรงแรม ShaSa Resort & Residences และโรงแรม Malibu Resort & Beach Club ณ เกาะสมุย ที่นิยมอย่างมากในกลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติ ซึ่งปี 2567 บริษัทฯ เริ่มปรับโครงสร้างโรงแรมสู่รูปแบบ 'Green Hotel' คือเลือกใช้พลังงานจากแหล่งธรรมชาติและวัสดุที่มีประสิทธิภาพ เช่น การติดตั้ง Solar cell เพื่อนำพลังงานสะอาดมาใช้ในโรงแรม

ปรับเปลี่ยนวัสดุที่ใช้ในโรงแรมให้เป็นวัสดุจากธรรมชาติ สนับสนุนผลิตภัณฑ์พื้นบ้านที่มีคุณภาพ ทิ้งย่อยสลายง่าย " โรงแรมของ AKS ไม่จำเป็นต้องเน้นความใหญ่โตหรูหรา แต่เน้นความเป็น Green Boutique Hotel ที่ชัดเจน และความเป็นกันเองในการบริการลูกค้า เพื่อประสบการณ์การพักผ่อนที่แตกต่างอย่างน่าประทับใจ"

"ฝั่งธุรกิจสินเชื่อ AKS เข้าลงทุนในบริษัท 'Beyond Capital' และได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันมีมูลค่าพอร์ตสูงถึง 1,000 ล้านบาท สร้างรายรับดอกเบี้ยกว่า 150 ล้านบาทต่อปี แนวโน้มการเติบโตขึ้นปีละ 5-10% บริษัทฯ จึงวางแผนขยายการลงทุนในกลุ่มสินเชื่ออื่น ๆ เพิ่มเติมให้บริการสินเชื่อที่ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า โดยบริษัท BYC ได้ทำการยื่นขออนุมัติการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลจากธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งถือเป็นลูกค้ากลุ่มใหญ่ คาดว่าในอีก 3 ปี กลุ่มธุรกิจนี้จะมีเติบโตกว่า 20% และ NPL ไม่เกิน 5 % อีกด้วย"

ทั้งนี้ AKS ย่อมาจาก A - ASSET (สินทรัพย์) K - KNOWLEDGE (ความรู้และความเชี่ยวชาญ) และ S - SUCCESS (ประสบความสำเร็จ) ซึ่งหมายถึง การใช้สติปัญญา ความรู้ความสามารถ เพื่อพัฒนาต่อยอดสินทรัพย์และธุรกิจของ บริษัทฯ ให้เติบโตและประสบความสำเร็จ เพื่อประโยชน์ต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกราย



JKN

ขายหุ้น Miss Universe

ให้ Legacy Holding USA สัดส่วน 50% มูลค่าราว 581.92 ลบ.
 คาดเสร็จสมบูรณ์ภายในเดือน ก.ย. 67

นายจักรพงษ์ จักรจุฑาธิบดี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการ บริษัท เจเคเอ็น โกลบอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) JKN เปิดเผยว่า “บริษัท” ขอแจ้งต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ว่าที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2567 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 23 มกราคม 2567 ได้มีมติรับทราบ ว่า JKN Global Content Pte. Ltd. (“JKN Global Content”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญใน JKN Legacy, Inc. (“JKN Legacy”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจองค์กรนางงามจักรวาล (Miss Universe Organization : MUO) และครอบครองลิขสิทธิ์นางงามจักรวาล (Miss Universe) ให้แก่ Legacy Holding Group USA Inc. (“LHG”) ผู้ซื้อ (ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของ บริษัท) จำนวน 500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.0001 ดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 50 ของหุ้นทั้งหมดใน JKN Legacy โดยมีราคาซื้อขายทั้งหมดเท่ากับ 16,000,000 ดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 581,920,000 บาท โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 20 ตุลาคม 2566 คือ 1 ดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 36.37 บาท) (“การจำหน่ายไปซึ่งเงินลงทุนในบริษัทย่อย”) ทั้งนี้ การจำหน่ายไปซึ่งเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าว มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มศักยภาพและเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้แก่ MUO รวมถึงความพร้อมด้านเงินทุนจากแหล่งเงินทุนที่ได้รับจาก LHG เนื่องจาก LHG ถือเป็นผู้เป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ระดับโลกที่

สำคัญซึ่งสามารถนำประสบการณ์และความเชี่ยวชาญมาร่วมกันขับเคลื่อนธุรกิจ และต่อยอดแบรนด์ Miss Universe ไปสู่ผลิตภัณฑ์และการให้บริการในระดับพรีเมียม ได้เป็นอย่างดี

ในการทำธุรกรรมการจำหน่ายไปซึ่งเงินลงทุนในบริษัทย่อยข้างต้น JKN Global Content ในฐานะผู้ขาย ได้เข้าลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นที่เกี่ยวข้อง กับ LHG ในฐานะผู้ซื้อ (“สัญญาซื้อขายหุ้น”) เป็นที่เรียบร้อยแล้วในวันที่ 20 ตุลาคม 2566 โดยบริษัทคาดว่า การจำหน่ายไปซึ่งเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าว จะเสร็จสมบูรณ์ภายในเดือน กันยายน 2567 ซึ่ง JKN Global Content และ LHG สามารถตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อเลื่อนวันซื้อขายหุ้นออกไปตามความจำเป็นได้

ทั้งนี้ ภายหลังจากการจำหน่ายไปซึ่งเงินลงทุนในบริษัทย่อย JKN Global Content จะมีหุ้นที่ถือใน JKN Legacy จำนวน 500 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 50 ของหุ้นทั้งหมดใน JKN Legacy และ JKN Global Content จะยังคงมีอำนาจควบคุม JKN Legacy อยู่ โดยมีสิทธิในการแต่งตั้งบุคคลตามที่ JKN Global Content กำหนด จำนวน 3 ท่าน (จากกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 5 ท่าน) เข้าเป็นกรรมการของ JKN Legacy ซึ่งถือเป็นเสียงข้างมากในที่ประชุมคณะกรรมการของ JKN Legacy รวมถึงมีอำนาจในการตัดสินใจขั้นสุดท้ายในการบริหารจัดการ JKN Legacy ในการนี้บริษัทจึงยังคงสามารถนำงบการเงินของ JKN Legacy บริษัทย่อย มาจัดทำเป็นงบการเงินรวมของบริษัทได้

(Consolidation) ทั้งนี้ การจำหน่ายไปซึ่งเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าวไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน หรือฐานะทางการเงินของบริษัท แต่ประการใด และได้ปฏิบัติตามเกณฑ์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ บริษัท และ LHG ได้ตกลงแต่งตั้งและจัดสรรพนักงานในระดับผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ไปบริหารงาน ณ สำนักงานใหญ่ของ JKN Legacy ณ รัฐนิวยอร์ก (New York) เพื่อทำงานด้านการบริหารแบรนด์ MUO (Brand Management) และการพัฒนาทักษะและความสามารถของศิลปินและนางงาม (Talent Development) ในส่วนหน้าที่และความรับผิดชอบในการบริหารองค์กรนางงามจักรวาล MUO บริษัท กับ LHG ได้แบ่งสรรหน้าที่โดยแบ่งตามเขตพื้นที่และภูมิศาสตร์ตามรายละเอียด ดังนี้

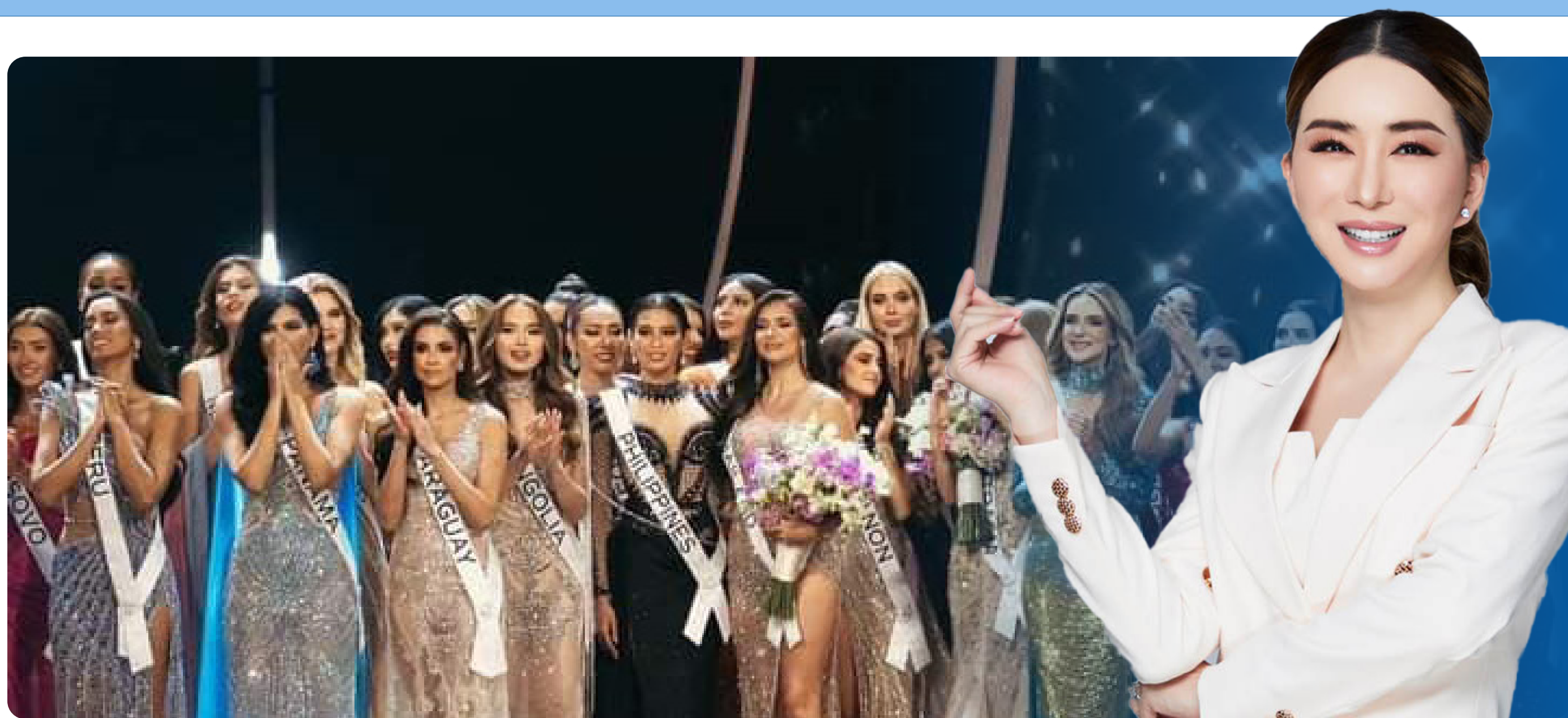
1. LHG สำนักงานใหญ่ ณ ประเทศเม็กซิโก (Mexico) จะดูแลรับผิดชอบในเขตพื้นที่อเมริกาเหนือ (North America) และอเมริกาใต้ (South America) และ
2. บริษัท สำนักงานใหญ่ ณ ประเทศไทย (Thailand) จะดูแลรับผิดชอบในเขตพื้นที่เอเชีย (Asia) และประเทศอื่นๆ ที่เหลือทั้งหมด



JKN

ขายหุ้น Miss Universe

ให้ Legacy Holding USA สัดส่วน 50% มูลค่าราว 581.92 ลบ.
คาดเสร็จสมบูรณ์ภายในเดือน ก.ย. 67



อนึ่ง การจำหน่ายไปซึ่งเงินลงทุนในบริษัทย่อยข้างต้นนั้น ถือเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ กจ. 20/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน พ.ศ. 2547 (“ประกาศเรื่องรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์”) ซึ่งเมื่อพิจารณาขนาดของรายการซึ่งเป็นเกณฑ์ที่คำนวณขนาดรายการได้สูงสุดจากงบการเงินรายไตรมาสของบริษัท ฉบับสอบทาน สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 ดังกล่าวด้วยวิธีการคำนวณตามเกณฑ์ต่าง ๆ ภายใต้ประกาศเรื่องรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์แล้ว พบว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวมีขนาดของรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 4.68 ตามเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน และเมื่อนับรวมกับรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่คณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติในช่วงระหว่าง 6 เดือนก่อนที่จะทำรายการในครั้งนี้ พบว่ามีขนาดของรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 5.50 ตามเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน ดังนั้น การจำหน่ายไปซึ่งเงินลงทุนในบริษัทย่อยซึ่งมีมูลค่าขนาดรายการต่ำกว่าร้อยละ 15 ดังกล่าวจึงไม่เข้าข่ายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่บริษัทมีหน้าที่ต้องจัดทำรายงานและเปิดเผยข้อมูลการเข้าทำรายการต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามประกาศเรื่องการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ทั้งนี้ การจำหน่ายไปซึ่งเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าวไม่เข้าข่ายเป็นการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท ตามนิยามของประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ กจ. 21/2551 เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

อย่างไรก็ดี แม้ขนาดของรายการของธุรกรรมจะไม่ถึงเกณฑ์ที่บริษัทจะต้องแจ้งการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทย่อยต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าธุรกรรมดังกล่าวเป็นธุรกรรมที่ผู้ถือหุ้นและนักลงทุนอาจให้ความสนใจและต้องการได้รับทราบข้อมูลที่ถูกต้องจากบริษัทโดยตรง ดังนั้น เพื่อประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและนักลงทุน ตลอดจนผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย บริษัทจึงเห็นควรพิจารณาแจ้งการจำหน่ายไปซึ่งเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าว เพื่อให้ทราบข้อมูลอย่างถูกต้องโดยทั่วไปผ่านระบบเผยแพร่ข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ONEO

เปิดให้บริการ “โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล แบนค็อก สุขุมวิท” เต็มรูปแบบ เม.ย.67

“วัน ออริจิน” จับมือ CI;Z Investment พันธมิตรจากญี่ปุ่น เปิดบริการ “อินเตอร์คอนติเนนตัล แบนค็อก สุขุมวิท” โรงแรมใหม่ระดับลักซ์วรี 5 ดาวภายใต้เครือ IHG แห่งแรกในย่านทองหล่อ รองรับความต้องการพักผ่อนและประชุมสัมมนา ย่าน Mid-Sukhumvit ของนักท่องเที่ยวไฮเอนด์และนักเดินทางเพื่อธุรกิจ ผ่านห้องพักขนาดสูงสุด 200 ตร.ม.ห้องอาหารนานาชาติหลากหลายสไตล์ และห้องประชุมความจุประมาณ 300 คน ด้าน CI;Z Investment มั่นใจศักยภาพทำเลและแบรนด์โรงแรมระดับโลก เต็มเต็มประสบการณ์นักเดินทางชาวญี่ปุ่นและนานาชาติ ผนวกกับวัน ออริจิน ได้ใช้แนวคิดการออกแบบ Redefined Luxury นำเอาศิลปะไทยและวัสดุไทยแบบดั้งเดิมมากระดับให้มีคุณค่ามากขึ้น และมอบประสบการณ์ด้าน Well-being เต็มความสดชื่นและผ่อนคลาย จัดแอดแพค Bangkok Staycation ถึง มี.ย.นี้

นายพีระพงศ์ จรุงเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร กล่าว ว่า บริษัท วัน ออริจิน จำกัด (มหาชน) หรือ ONEO บริษัทแกนนำหลักของเครือในการพัฒนาและดำเนินกิจการอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) ได้เปิดให้บริการ “โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล แบนค็อก สุขุมวิท” (InterContinental Bangkok Sukhumvit) แบนด์โรงแรม ลักซ์วรีระดับ 5 ดาว ในเครือโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล โฮเทล กรุ๊ป (IHG) เช่น โรงแรมยักษ์ใหญ่ระดับโลก ตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2566 ที่ผ่านมา และจะเปิดให้บริการเต็ม

รูปแบบในเดือนเมษายน 2567 โดยนับเป็นหมุดหมายที่สำคัญหลายด้าน ได้แก่

1. เป็นการเปิดโรงแรมของวัน ออริจิน แห่งที่ 4 ร่วมกับ IHG ภายใต้ความร่วมมืออันยาวนานกว่า 5 ปี

2. เป็นโรงแรมแบรนด์อินเตอร์คอนติเนนตัล แห่งที่ 2 ในกรุงเทพฯ และแห่งแรกในย่านทองหล่อ

และ 3.เป็นความร่วมมือกับพันธมิตรยักษ์ใหญ่จากญี่ปุ่นอย่าง CI;Z Investment Limited Liability Partnership ครั้งแรก

“ทองหล่อ ถือเป็นย่านที่มีชีวิตชีวามากที่สุดแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ เป็นทั้งย่านธุรกิจ ย่านแชนเจอท์ ย่านที่ชาวญี่ปุ่นคุ้นเคย และยังเป็นจุดหมายปลายทางที่สำคัญของนักท่องเที่ยวระดับไฮเอนด์และนักเดินทางเพื่อธุรกิจทั่วโลก เรามั่นใจว่าด้วยความแข็งแกร่งของแบรนด์ InterContinental ที่โดดเด่นเรื่องความหรูหรา ความเชี่ยวชาญงานบริการของ IHG และการผสมผสานกลิ่นอายความเป็นไทยร่วมสมัยลงไปดีไซน์และการออกแบบ จะช่วยรังสรรค์ประสบการณ์ที่ขบถเยียมและหรูหรา ยกกระดับความมีชีวิตชีวาให้แก่ผู้เข้าพักและผู้ใช้บริการทุกกลุ่ม” นายพีระพงศ์ กล่าว

นายปิติ จารุกำจร ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหาร บริษัท วัน ออริจิน จำกัด (มหาชน) หรือ ONEO กล่าวว่า ที่ผ่านมาบริษัทได้เปิดบริการโรงแรมร่วมกับเครือ IHG ในย่านสุขุมวิทตอนกลาง (Mid-Sukhumvit) มาแล้ว 2 แห่ง ได้แก่ โรงแรมสตาบรีดจ์ สวีท กรุงเทพฯ ทองหล่อ (Staybridge Suites Bangkok Thonglor) และโรงแรมสตาบรีดจ์ สวีท แบนค็อก สุขุมวิท (Staybridge Suites Bangkok Sukhumvit) โดยทั้ง

2 แห่งได้รับการตอบรับจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเป็นอย่างดี สะท้อนถึงความต้องการเข้าพักที่สูงและต่อเนื่องในย่านนี้ บริษัทจึงมั่นใจว่าโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล แบนค็อก สุขุมวิท จะได้รับการตอบรับที่ขบถเยียมจากนักเดินทางทั่วโลกเช่นกัน พร้อมทั้งช่วยเติมเต็มไลฟ์สไตล์การพักผ่อนระดับลักซ์วรี ทั้งส่วนห้องพัก ร้านอาหาร และการประชุมสัมมนา



สำหรับโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล แบนค็อก สุขุมวิท เป็นอาคารสูง 34 ชั้น ตั้งอยู่บริเวณปากซอยสุขุมวิท 59 ใกล้ BTS สถานีทองหล่อ ตกแต่งสไตล์ไทยร่วมสมัยที่ยังคงกลิ่นอายเอกลักษณ์ความเป็นไทย ด้วยการถ่ายทอดแรงบันดาลใจจากศิลปะไทยเครื่องปั้นดินเผาด้วยมือผ่านทุกรายละเอียด ตั้งแต่ทางเข้าลิโอบบี้จนถึงรายละเอียดในห้องพัก มีห้องพักและห้องสวีทให้บริการทั้งหมด 241 ห้อง เริ่มตั้งแต่ขนาด 34 ตร.ม. ไปจนถึงห้องเพรสซิเดนเชียล สวีท (Presidential Suite) ที่มีพื้นที่ใหญ่ที่สุดถึง 200 ตารางเมตร และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน อาทิ ผลิตภัณฑ์อาบน้ำแบรนด์หรูจากยุโรปไบเรโด (Byredo) บริการรูมเซอร์วิสตลอด 24 ชม.

ONEO

เปิดให้บริการ **“โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล แบนค็อก สุขุมวิท”**
เต็มรูปแบบ เม.ย.67



ตัวโรงแรมยังมีห้องอาหาร 3 สไตล์ ได้แก่ เดอะล็อบบี้ (The Lobby) ต้อนรับด้วยกาแฟและชาที่ปรุงสด และน้ำชายามบ่ายอันหรูหรา ลิ้มลองเครื่องดื่มอันเป็นเอกลักษณ์ เอวา บราสเซอร์รี่ (AVA Brasserie) ตีมด้าไปกับสภาพแวดล้อมที่หรูหราที่ได้รับแรงบันดาลใจจากสายการบินชื่อดังในตำนาน PAN AM มารังสรรค์เมนูใหม่ ที่เปิดให้บริการตลอดทั้งวัน โรกส์ (Rogues) บาร์หรูสไตล์อเมริกันที่ตกแต่งอย่างมีเอกลักษณ์ ตีมด้ากับค็อกเทลที่รังสรรค์อย่างพิถีพิถัน เพลิดเพลินไปกับจังหวะการแสดงดนตรีแจ๊ส และยังมีห้องจัดประชุมและบอลรูมที่รองรับผู้เข้าพักได้สูงสุดประมาณ 300 คน พิเศษ สะระว่ายน้ำ บริการจุดชาร์จรถไฟฟ้า (EV Charger) และระบบจอดรถอัตโนมัติที่จอดรถได้กว่า 160 คัน

ด้านนายโยชิโนริ ชิโรโนะ ประธาน CI;Z Investment Limited Liability Partnership กล่าวว่า ที่ผ่านมา CI;Z Investment มุ่งเน้นการลงทุนในกลุ่มธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตสูงทั่วโลก การร่วมทุนกับวัน ออริจินในโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล แบนค็อก สุขุมวิทครั้งนี้ นับเป็นการขยายพอร์ตโฟลิโอ เข้าสู่การลงทุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และการบริการเพิ่มเติม

“เราเห็นศักยภาพของประเทศไทย ในฐานะจุดหมายปลายทางระดับโลก เราเห็นโอกาสในทำเลทองหล่อ ซึ่งเป็นที่รู้จักอย่างมากของนักท่องเที่ยว เราเชื่อมั่นในพันธมิตรทั้งวัน ออริจิน และ IHG ที่มีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาโรงแรมและการบริการ จนได้รับการตอบรับจากนักท่องเที่ยวอย่างยอดเยี่ยม เราเชื่อมั่นในคอนเซ็ปต์ของโครงการและแบรนด์ InterContinental ที่จะส่งมอบความพึงพอใจให้แก่ผู้เข้าพัก” นายโยชิโนริ กล่าว

ด้าน นายราจิต สุขุมารัน กรรมการบริหาร ประจำภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และเกาหลี (SEAK) เครือโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล (IHG) กล่าวว่า IHG มีความยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ได้สานต่อความร่วมมือกับวัน ออริจิน อีกครั้ง พร้อมทั้งเพิ่มจุดหมายปลายทางที่จะส่งมอบประสบการณ์การใช้ชีวิตแบบ InterContinental Life ในประเทศไทย โดยโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล แบนค็อก สุขุมวิท แห่งนี้ ได้ผสมผสานทั้งความสร้างสรรค์ นวัตกรรมต่างๆ และถ่ายทอดเป็นศิลปะงานตกแต่งด้วยมือของไทย พร้อมด้วยสไตล์แบบโมเดิร์น ลักซ์วอรี และอีกหลากหลายสิ่งอำนวยความสะดวก รองรับทั้งนักท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจ (Business Traveller) นักท่องเที่ยวเพื่อการพักผ่อน (Leisure Traveller)

ทั้งนี้ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) คาดการณ์ว่าจะมีนักท่องเที่ยวระยะไกล (Long Haul Traveller) เดินทางเข้าประเทศไทยราว 39-40% ของนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมด แบรนด์

InterContinental โดดเด่นเรื่องการช่วยนักท่องเที่ยวระยะไกล ด้วยโปรแกรมอาหารและเครื่องดื่มที่มีคุณสมบัติช่วยผ่อนคลายจากความเหนื่อยล้าและเปลี่ยนโทรมิซนจากการเดินทางอันยาวนาน ขณะเดียวกันยังมี Sleep Well Program ช่วยให้ผู้เข้าพักหลับได้อย่างสนิทมากขึ้น รวมถึงมีบริการด้าน Well-Being จาก เดอะสปาบาย ฮาร์น (THE SPA by HARNN) สปาสุดหรู ที่ได้รับแรงบันดาลใจจากการผสมผสานอันงดงามระหว่างประเพณีญี่ปุ่นและไทย ให้ลูกค้าได้สัมผัสพลังแห่งสมบัติทางพฤกษศาสตร์ของธรรมชาติ

สำหรับช่วงเปิดบริการใหม่ โรงแรมยังมีแพ็คเกจ Bangkok Staycation ให้ลูกค้าได้สัมผัสประสบการณ์กับห้องคลาสสิก อาหารเช้า ณ AVA Brasserie ชุดน้ำชายามบ่ายสำหรับ 2 ท่านที่ The Lobby ในราคาพิเศษ และรับเครดิตการรับประทานอาหารอีก 1,500 บาท โดยมีแพ็คเกจดังกล่าวถึง มิ.ย.นี้เท่านั้น สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาโทร 02 760 5999 อีเมล bkktl.rsvn@ihg.com หรือเยี่ยมชมเว็บไซต์ได้ที่ <https://InterContinental.com/bkksukhumvit>



ONEO

เปิดให้บริการ **“โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล แบนค็อก สุขุมวิท”**
 เต็มรูปแบบ เม.ย.67



หลังจากนี้ วัน ออริจิน ยังมีโรงแรมที่จะเปิดให้บริการร่วมกับ IHG อีกอย่างน้อย 2 แห่ง ในปีนี้ ได้แก่
 1.วอลิเดย์ อินน์ เอ็กซ์เพรส พญาไท (Holiday Inn Express Phayathai) 2.โฆเทล อินดิโก พญาไท (Hotel Indigo Phayathai)

สำหรับบริษัท วัน ออริจิน จำกัด (มหาชน) หรือ ONEO เป็นผู้ดำเนินการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการเช่า (Recurring Income) ในเครือบริษัท วัน ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ปัจจุบันดำเนินธุรกิจหลากหลายกลุ่ม อาทิ กลุ่มธุรกิจโรงแรม พัฒนาโครงการโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ พร้อมทั้งจับมือกับแบรนด์โรงแรมชั้นนำระดับโลกเข้ามาบริหาร มีโรงแรมที่เริ่มเปิดดำเนินการแล้ว อาทิ โรงแรมสาเตย์บริดจ์ สวิต กรุงเทพ ทองหล่อ โรงแรมวอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สวิตส์ ศรีราชา แหลมฉบัง โรงแรมสาเตย์บริดจ์ สวิต แบนค็อก สุขุมวิท และมีโรงแรมที่อยู่ระหว่างการพัฒนาอีกหลายแห่ง ทั้งในกรุงเทพ และหัวเมืองต่างๆ ในประเทศไทย นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน รวมถึงอาคารมิชชูยูส กลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ไปจนถึงการบริหารจัดการโปรแกรมการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ (Investment Property) หรือ โปรแกรมแอมบิตัน

PRIME

**COD โครงการโซลาร์โรงเรียนขนาด 1.23 เมกะวัตต์
ที่เตาหยวน ไต้หวัน**



**PRIME COD โครงการโซลาร์โรงเรียนขนาด 1.23 เมกะวัตต์
ที่เตาหยวน ไต้หวันเมื่อ 28 ธ.ค. 2566**

น.ส.จิตริยา ปัญญาดี

ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนารุทกิจ
และบริหารการลงทุน

นายสมประสงค์ ปัญจะลักษณ์

ประธานกรรมการ
และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

นายสมประสงค์ ปัญจะลักษณ์ ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไพรม์ โรด เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า บริษัท เหวอวู่ จำกัด ซึ่งบริษัทในกลุ่มธุรกิจของ PRIME ได้เริ่มจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (Commercial Operation Date - COD) โครงการโซลาร์โรงเรียนขนาด 1.23 เมกะวัตต์ ที่เตาหยวน ไต้หวัน เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2566 ซึ่งโครงการโซลาร์โรงเรียนนี้จะสร้างรายได้ให้กับ PRIME ปีละ 8.20 ล้านบาท

นางสาวจิตริยา ปัญญาดี ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนารุทกิจและบริหารการลงทุน ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบดูแลการพัฒนา
ธุรกิจโครงการโซลาร์ของ PRIME ในประเทศไต้หวัน แจ้งว่า นอกจากการ COD โซลาร์โรงเรียนแล้ว ในปีนี้จะมี
โครงการโซลาร์ฟาร์มเลี้ยงปลา จำนวน 6.98 เมกะวัตต์ ในไต้หวัน และ จำนวน 1.90 เมกะวัตต์ ในเจียอี
ซึ่งจะทยอย COD ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2567 นี้



นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จึงธนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ก.ล.ต.

เปิดรับฟังความคิดเห็นปรับปรุงหลักเกณฑ์การเสนอขาย หลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียนตามแผนฟื้นฟูกิจการที่ศาล ให้ความเห็นชอบตามกฎหมายล้มละลาย

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เปิดรับฟังความคิดเห็นหลักการและร่างประกาศเกี่ยวกับการอนุญาตให้บริษัทจดทะเบียนเสนอขายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ตามแผนฟื้นฟูกิจการที่ศาลให้ความเห็นชอบตามกฎหมายล้มละลาย (แผนฟื้นฟูฯ) หรือรวมเรียกว่า บจพพ. เพื่อเป็นทางเลือกเพิ่มเติมให้แก่ บจพพ. ที่มีการเปิดเผยและ/หรือนำส่งข้อมูลได้ตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง สามารถเสนอขายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ตามแผนฟื้นฟูฯ ได้ รวมถึงช่วยให้สามารถฟื้นฟูกิจการได้อย่างรวดเร็วและคล่องตัว โดยไม่มีภาระเกินควร ควบคู่ไปกับการคุ้มครองผู้ลงทุนได้อย่างเหมาะสม

ในปัจจุบันแผนฟื้นฟูฯ มีการกำหนดรูปแบบการปรับโครงสร้างหนี้หรือทุนของ บจพพ. ที่มีความหลากหลายมากขึ้น ดังนั้น เพื่อให้หลักเกณฑ์การออกและเสนอขายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่รองรับกับรูปแบบการปรับโครงสร้างในปัจจุบัน และเพื่อให้การฟื้นฟูกิจการตามแผนฟื้นฟูฯ ทำได้คล่องตัวและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น โดยมีมาตรการเปิดเผยข้อมูลและคุ้มครองผู้ลงทุนอย่างเหมาะสมตามประเภทของผู้ลงทุน ก.ล.ต. จึงมีแนวคิดปรับปรุงหลักเกณฑ์ดังกล่าวเพื่อเป็นทางเลือกเพิ่มเติมจากหลักเกณฑ์การเสนอขายหลักทรัพย์ที่มีอยู่ในปัจจุบัน

สำหรับ บจพพ. ที่เปิดเผยได้ตามหลักเกณฑ์ให้สามารถออกและเสนอขายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ได้ ดังนี้

(1) เพิ่มช่องทางให้ บจพพ. ที่มีความจำเป็นต้องเสนอขายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ตามแผนฟื้นฟูฯ และมีการเปิดเผยข้อมูลได้ตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง โดยได้รับยกเว้นการยื่นคำขออนุญาตก่อนการเสนอขาย แต่ยังคงมีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจโดยการยื่นแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวน (แบบ filing) ก่อนการเสนอขายหลักทรัพย์ดังกล่าว

(2) กำหนดหลักเกณฑ์การยื่นแบบ filing โดยใช้แบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ (แบบ 69-1) เช่นเดียวกับกรณีเสนอขายต่อประชาชนเป็นการทั่วไปและเพิ่มเติมข้อมูลการฟื้นฟูกิจการ เช่น แผนฟื้นฟูฯ สรุปสาระสำคัญของแผนฟื้นฟูฯ ความเสี่ยงสำคัญที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น โดยจะได้รับการยกเว้นค่าธรรมเนียมการยื่นแบบ filing ดังกล่าว ทั้งนี้ กำหนดระยะเวลาการมีผลใช้บังคับของแบบ filing (cooling off period) เป็นเวลา 14 วัน และให้มีที่ปรึกษาทางการเงิน (financial advisor) เป็นผู้ร่วมจัดทำแบบ filing ด้วย

(3) กำหนดระยะเวลาเสนอขายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ภายในระยะเวลาที่แผนฟื้นฟูฯ กำหนด

ทั้งนี้ ก.ล.ต. ได้เผยแพร่เอกสารรับฟังความคิดเห็นเกี่ยวกับการปรับปรุงหลักเกณฑ์ดังกล่าวไว้ที่เว็บไซต์ ก.ล.ต.

https://www.sec.or.th/TH/Pages/PB_Detail.aspx?SECID=971 ผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจสามารถแสดงความคิดเห็นได้ที่เว็บไซต์ หรือทาง e-mail: corporat@sec.or.th จนถึงวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2567



SAWAD

ปิดดีลขายหุ้นกู้ 4 ชุดใหม่ลั่น กรีนชู รวมกว่า 2.7 พันล.บ. ตอกย้ำความมั่นใจแก่นักลงทุนในธุรกิจสินเชื่อ ที่พร้อมเติบโตอย่างแข็งแกร่ง



SAWAD ประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่องในการขายหุ้นกู้ 4 รุ่น วงเงิน 1,500 ล้านบาทครบเต็มจำนวน รวมถึงกรีนชูขายเพิ่มตอบรับดีมานด์จากนักลงทุน ปิดดีลยอดขายรวม 2,690 ล้านบาท ด้านผู้บริหาร ริดา แก้วบุตรตา ขอขอบคุณความเชื่อมั่นจากนักลงทุน ยืนยันบริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างแข็งแกร่ง พร้อมสร้างการเติบโตได้ตามเป้าหมายในปีมังกร

นางสาวริดา แก้วบุตรตา ผู้อำนวยการกลยุทธ์องค์กร บมจ.ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น (SAWAD) กล่าวว่า “การขายหุ้นกู้ในช่วงสถานการณ์ที่การระดมทุนผ่านหุ้นกู้เผชิญกับปัญหาและความเสี่ยง สำหรับเครือศรีสวัสดิ์ บริษัทยังคงเดินหน้าและหากกลยุทธ์ในการดำเนินงาน เพื่อสร้างให้ธุรกิจเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน อีกทั้งธุรกิจด้านสินเชื่อเสมือนเป็นฟันเฟืองในการขับเคลื่อนด้านการเงินของประเทศในภาคเอกชน การระดมทุนเพื่อปล่อยสินเชื่อซึ่งเป็นการทำธุรกิจของ บริษัทจึงเป็นการขยายการเติบโตของธุรกิจอย่างมั่นคง ด้วยความรับผิดชอบและเป็นธรรมแก่ลูกค้า โดยการขายหุ้นกู้ครั้งนี้สะท้อนความเชื่อมั่นที่ดีจากนักลงทุนที่มีต่อบริษัทเป็นอย่างมาก จากการเสนอขายหุ้นกู้ทั้ง 4 ชุดสามารถขายได้เต็มวงเงินจัดสรรและลั่นกรีนชูราว 80%”

ขณะที่การออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ต่อผู้ลงทุนทั่วไปและผู้ลงทุนสถาบัน ประกอบด้วยหุ้นกู้ทั้งหมด 4 ชุด โดยหุ้นกู้ชุดที่ 1 อายุ 1 ปี 10 เดือน 29 วัน ดอกเบี้ย 4.40% ต่อปี, หุ้นกู้ชุดที่ 2 อายุ 2 ปี 10 เดือน ดอกเบี้ย 4.75% ต่อปี, หุ้นกู้ชุดที่ 3 อายุ 3 ปี 3 เดือน 17 วัน ดอกเบี้ย 4.90% ต่อปี และหุ้นกู้ชุดที่ 4 อายุ 4 ปี 10 เดือน ดอกเบี้ย 5.20% ต่อปี โดยได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นกู้ระหว่างวันที่ 19 และ 22 - 23 มกราคม 2567 ที่ผ่านมา โดยสามารถเสนอขายหุ้นกู้ได้ครบเต็มวงเงินจัดสรร 1,500 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดสรรหุ้นกู้สำรองเพื่อการเสนอขายเพิ่มเติม (Greenshoe) วงเงิน 1,500 ล้านบาท รวมวงเงินหุ้นกู้ทั้งหมดในการเสนอขายครั้งนี้ไม่เกิน 3,000 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่ นักลงทุนที่มีความต้องการซื้อเพิ่มเติม ปรากฏว่าได้รับการตอบรับจากนักลงทุนในการจองซื้อหุ้นกู้ทั้ง 2 ส่วน รวมสุทธิ 2,690 ล้านบาท สะท้อนความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้บริษัทพร้อมนำเงินที่ได้จากการระดมทุนขยายธุรกิจ สร้างการเติบโตตามเป้าหมายในปีมังกร

ฟิทช์

คงอันดับความแข็งแกร่งทางการเงินของ บริษัทไทยรับประกันภัยต่อที่ 'A-' แนวโน้มอันดับเครดิตมีเสถียรภาพ

ฟิทช์ เรตติ้งส์ ประกาศคงอันดับความแข็งแกร่งทางการเงินสากล (Insurer Financial Strength Rating: IFS Rating) ของบริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) หรือ THRE ที่ 'A-' (หรืออยู่ในระดับ "แข็งแกร่ง") และมีแนวโน้มอันดับเครดิตมีเสถียรภาพ

การประกาศคงอันดับเครดิตของ THRE สะท้อนถึงระดับเงินกองทุนที่แข็งแกร่ง โครงสร้างบริษัทประกันภัยที่ยังแข็งแกร่ง (Favorable Company Profile) และการคาดการณ์ของฟิทช์ว่ากำไรของบริษัทจะมีเสถียรภาพมากขึ้นในปี 2567

ปัจจัยสนับสนุนอันดับเครดิต ผลประกอบการที่มีเสถียรภาพมากขึ้น: ฟิทช์คาดว่าผลประกอบการของบริษัท จะปรับตัวขึ้นและมีเสถียรภาพมากขึ้นในปี 2567 โดยมีอัตราส่วนค่าสินไหมทดแทน และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Combined Ratio) อยู่ที่ระดับต่ำกว่า 100% การเติบโตด้านธุรกิจน่าจะมีปัจจัยสนับสนุนจากธุรกิจประกันภัยด้านอุบัติเหตุและสุขภาพ (Accident and Health line) และธุรกิจการรับประกันภัยต่อ (Conventional business) จากสภาวะแวดล้อมของตลาดที่เอื้อต่อผู้รับประกัน (Hard Market) ทั้งนี้ อัตราส่วนค่าสินไหมทดแทนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Combined Ratio) ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2566 ได้ปรับตัวดีขึ้นมาที่ 98% จากเดิม 112% ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2565 ซึ่งเป็นผลจากการลดลงของค่าสินไหมทดแทนสำหรับผู้รับประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับโควิด-19 ในปี 2566

ฟิทช์คาดว่าอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on equity) จะปรับตัวขึ้นเล็กน้อยในปี 2567 ที่ประมาณ 4-6% ทั้งนี้ อัตราส่วนดังกล่าวอยู่ที่ 5% โดยประมาณในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2566 เทียบกับ -9% ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2565

ฟิทช์คาดว่าบริษัทน่าจะยังคงรักษาเกณฑ์และเงื่อนไขการรับประกันภัยที่รัดกุมต่อเนื่อง และแรงกดดันจากอัตราเงินเฟ้อในส่วนวงค่าสินไหมทดแทน น่าจะถูกชดเชยด้วยการปรับอัตราเบี้ยการรับประกันภัย

ระดับเงินกองทุนที่เข้มแข็ง: จากการประมาณการระดับเงินกองทุนด้วยแบบจำลอง Prism Factor-Based Capital Model (Prism FBM) ของฟิทช์นั้น เงินกองทุนของ THRE อยู่ในกลุ่มที่ "แข็งแกร่งมากที่สุด" ('Extremely Strong') ในปี 2566 และมีความสามารถในการรองรับความเสี่ยงที่ค่อนข้างสูง ซึ่งมีปัจจัยสนับสนุนจากการฟื้นตัวของผลประกอบการ จากผลกระทบของประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับโควิด-19 ในปี 2566 และฟิทช์คาดว่าระดับเงินกองทุนของบริษัทจะคงอยู่ในระดับที่แข็งแกร่งต่อเนื่องในปี 2567 THRE มีระดับเงินกองทุนที่ต้องดำรงไว้ตามกฎหมาย (Risk-based capital ratio) ณ สิ้นเดือน กันยายน 2566 ที่ 338% ปรับตัวจาก 364% ณ สิ้น 2565 (2564: 275%) และสูงกว่าเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนดไว้ที่ 140% อย่างมีนัยสำคัญ

โครงสร้างบริษัทที่แข็งแกร่ง: ฟิทช์ประเมินโครงสร้างบริษัทของ THRE ที่ระดับแข็งแกร่ง (Favorable) เนื่องจากบริษัทมีโครงสร้างธุรกิจที่แข็งแกร่งและมีบริษัทภิบาลที่ดี เมื่อเทียบกับบริษัทประกันภัยอื่นภายในประเทศไทย โดยมีปัจจัยสนับสนุนมาจากการที่ THRE เป็นบริษัทประกันภัยต่อรายเดียวในประเทศและมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่มั่นคงที่ระดับ 30%-40% ของเบี้ยประกันภัยต่อภายในประเทศ ถึงแม้บริษัทจะมีขนาดของธุรกิจที่ค่อนข้างเล็ก นอกจากนี้ บริษัทยังมีประเภทผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย รวมทั้งความสามารถในการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า

การเปลี่ยนแปลงการลงทุนเพื่อแสวงหาผลตอบแทนที่ดีขึ้น: บริษัทมีกลยุทธ์การลงทุนและบริหารสินทรัพย์ที่ระมัดระวัง แต่ฟิทช์เชื่อว่า THRE จะมีการเพิ่มการลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยง ซึ่งรวมถึง การลงทุนในหุ้นเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนในการลงทุนที่ดีขึ้นในปี 2024 ทั้งนี้บริษัทมีสัดส่วนการลงทุนในเงินฝากและตราสารหนี้มากกว่า 80% ของเงินลงทุนทั้งหมด และมีอัตราส่วนสินทรัพย์เสี่ยง (risky asset ratio) อยู่ที่ระดับ 35% ณ สิ้นเดือน กันยายน 2566 ซึ่งต่ำกว่าระดับที่หลักเกณฑ์การพิจารณาอันดับเครดิตของฟิทช์ (criteria guideline) ได้กำหนดไว้สำหรับกลุ่มที่มีความแข็งแกร่งทางการเงินระดับ 'A' ค่อนข้างมาก

พิทักษ์

คงอันดับความแข็งแกร่งทางการเงินของ บริษัทไทยรับประกันภัยต่อที่ 'A-' แนวโน้มอันดับเครดิตมีเสถียรภาพ



ปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่ออันดับเครดิต

ปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อเชิงลบหรือส่งผลให้เกิดการปรับลดอันดับเครดิต (ปัจจัยเดียวหรือหลายปัจจัยรวมกัน)

- การปรับตัวลดลงของความสามารถในการทำกำไรซึ่งสะท้อนจากอัตราส่วนรวมค่าสินไหมทดแทนและค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน (Combined Ratio) ที่สูงกว่า 103% เป็นระยะเวลาต่อเนื่อง
- การปรับตัวลดลงของระดับเงินกองทุนที่วัดจากอัตราส่วนเงินกองทุนที่ต้องดำรงตามกฎหมาย (RBC) มาอยู่ในระดับที่ต่ำกว่า 280% และการปรับตัวลดลงของระดับเงินกองทุนของบริษัทซึ่งวัดจากแบบจำลอง Prism FBM มาอยู่ต่ำกว่าระดับบนของกลุ่ม "แข็งแกร่ง" ('Strong') เป็นระยะเวลาต่อเนื่อง

ปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อเชิงบวกหรือส่งผลให้เกิดการปรับเพิ่มอันดับเครดิต (ปัจจัยเดียวหรือหลายปัจจัยรวมกัน)

- การปรับตัวเพิ่มขึ้นของความสามารถในการทำกำไรซึ่งสะท้อนจากอัตราส่วนรวมค่าสินไหมทดแทนและค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน (Combined Ratio) ที่ต่ำกว่า 96% ในขณะที่สามารถรักษาอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on equity) ไว้ในระดับสูงกว่า 10% เป็นระยะเวลาต่อเนื่อง
- บริษัทมีโครงสร้างบริษัทที่ปรับตัวขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งรวมไปถึงขนาดของธุรกิจที่ใหญ่ขึ้นและมีการกระจายความเสี่ยงของธุรกิจเชิงภูมิศาสตร์ (geographical diversification) ที่ดีขึ้น
- การรักษาไว้ซึ่งระดับเงินกองทุนที่เข้มแข็ง

การพิจารณาปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) หากไม่มีการเปิดเผยรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนนี้ แสดงว่าบริษัทมีระดับคะแนนความสัมพันธของ ESG ต่ออันดับเครดิต ไม่เกินระดับ 3 ซึ่งหมายความว่าปัจจัยด้าน ESG จะไม่ส่งผลกระทบต่ออันดับเครดิตของ บริษัท ไม่ว่าจะด้วยปัจจัยจากลักษณะของธุรกิจหรือจากการบริหารจัดการของบริษัทก็ตาม ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับ ESG หาได้จาก <https://www.fitchratings.com/esg>

"โรงงานใหม่แปรรูปสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาญกฤษ เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)





อินไซด์ Business

TQMalpha ค้ารางวัล

'Thailand's Top Corporate Brands 2023'
ต่อเนื่อง 3 ปีซ้อน



VGI ค้ารางวัลหอเกียรติยศ

Thailand's Top Corporate Brand Hall of Fame 2023
สุดยอดองค์กรที่มีมูลค่าแบรนด์สูงสุด
5 ปีติดต่อกัน



'BLC' ต้อนรับคณะผู้อบรมจากวิทยาลัย
เทคโนโลยีการสมุนไพรแห่งประเทศไทย
เข้าเยี่ยมชมโรงงาน



ไทยพาณิชย์

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ องค์กรมหาชน (NIA)
เปิดหลักสูตร IBE รุ่นที่ 5
ผลิตองค์กรนวัตกรรมเพื่อธุรกิจยั่งยืน



สรุป

ภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET FTSE SET/FTSE ASEAN

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	เปิด	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท.)
SET	1,381.19	+24.65 (+1.82%)	1,356.98	1,382.80	1,354.98	22,588,998	53,763.46
SET50	846.15	+15.63 (+1.88%)	831.57	847.60	829.42	1,510,954	31,908.31
SET50FF	840.15	+14.36 (+1.74%)	827.29	841.83	825.06	1,510,954	31,908.31
SET100	1,874.00	+34.54 (+1.88%)	1,841.02	1,876.92	1,836.89	2,125,799	39,448.78
SET100FF	1,863.11	+32.07 (+1.75%)	1,833.47	1,866.45	1,829.15	2,125,799	39,448.78
sSET	877.69	+12.80 (+1.48%)	862.80	877.69	862.39	661,084	2,796.84
SETCLMV	830.11	+16.00 (+1.97%)	814.68	831.01	812.69	654,155	19,351.25
SETHD	1,104.15	+17.52 (+1.61%)	1,086.21	1,104.95	1,083.90	936,378	11,131.66
SETESG	892.45	+15.90 (+1.81%)	877.75	894.15	875.32	1,865,283	33,982.66
SETWB	802.74	+16.39 (+2.08%)	788.49	805.94	786.92	504,885	11,596.53
mai	413.92	+8.79 (+2.17%)	406.17	413.92	403.58	739,094	1,772.47

SET

ข้อมูลล่าสุด 24 ม.ค. 2567 17:27:38
สถานะตลาด : Closed

หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.35 น. เป็นข้อมูลที่รวมการซื้อขาย DRx

ภาพรวมภาวะตลาด		ข้อมูลล่าสุด 24 ม.ค. 2567 17:27:38			
		SET		mai	
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	
▲ เพิ่มขึ้น	408	3,241,492	132	510,068	
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	154	885,558	43	98,776	
▼ ลดลง	82	182,362	27	49,828	
จำนวนรายการ	SET	574,087	mai	75,707	

ผลการดำเนินงาน		ข้อมูล ณ วันที่ 23 ม.ค. 2567	
		SET	mai
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		16,720,242.86	404,453.38
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		10.97	3.57
P/E (เท่า)		17.64	111.83
P/BV (เท่า)		1.31	2.08
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		3.46	1.62
กำไรสุทธิต่อหุ้น		76.90	3.62

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี		ข้อมูล ณ วันที่ 23 ม.ค. 2567	
		SET	mai
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		-3.06%	-0.67%
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		-11.29%	-12.48%
YTD (Year to Date)		-4.19%	-1.57%

หมายเหตุ

- ไม่รวมหลักทรัพย์ที่ไม่มีการซื้อขาย
- หลักทรัพย์ต่างประเทศจะไม่ถูกรวมในการคำนวณข้อมูล อัตราส่วนราคาปิดต่อกำไรต่อหุ้น อัตราส่วนราคาตลาดต่อมูลค่าหุ้นทางบัญชี อัตราเงินปันผลตอบแทน มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด และอัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย
- ไม่นำหลักทรัพย์ในหมวดกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์เข้าร่วมคำนวณ (มีผลตั้งแต่ 31 มีนาคม 2552 เป็นต้นไป)

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ KBANK	122.00	+1.00 (+0.83%)	3,135,302.55
☆ AOT	60.25	+1.00 (+1.69%)	1,958,624.05
☆ JMT	22.50	+1.30 (+6.13%)	1,765,576.06
☆ CPALL	53.00	+1.25 (+2.42%)	1,584,301.55
☆ KTB	16.50	+0.20 (+1.23%)	1,335,704.32
☆ BDMS	27.75	+0.50 (+1.83%)	1,317,349.63
☆ BBL	144.50	-0.50 (-0.34%)	1,183,284.60
☆ MINT	29.00	+1.25 (+4.50%)	1,070,370.75
☆ PTT	34.25	+0.25 (+0.74%)	980,698.18
☆ SCC	270.00	+3.00 (+1.12%)	819,982.80

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ JKN <small>C NP</small>	0.99	+0.23 (+30.26%)	411,655,300
☆ TTB	1.79	0.00 (0.00%)	383,369,500
☆ TRC <small>C</small>	0.32	+0.06 (+23.08%)	161,208,400
☆ TRUE	5.85	+0.35 (+6.36%)	86,600,700
☆ AMR	1.96	+0.14 (+7.69%)	84,500,400
☆ BANPU	6.45	+0.05 (+0.78%)	81,800,000
☆ KTB	16.50	+0.20 (+1.23%)	81,457,400
☆ JMT	22.50	+1.30 (+6.13%)	80,940,500
☆ AWC	3.90	+0.20 (+5.41%)	79,119,100
☆ GLOCON	0.33	0.00 (0.00%)	69,440,400

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ JKN <small>C NP</small>	0.99	+0.23 (+30.26%)	411,655,300
☆ TRC <small>C</small>	0.32	+0.06 (+23.08%)	161,208,400
☆ GREEN	1.35	+0.15 (+12.50%)	38,858,300
☆ SINGER	10.70	+0.90 (+9.18%)	17,400,300
☆ CPAXT	29.50	+2.25 (+8.26%)	10,209,700
☆ SST	4.86	+0.36 (+8.00%)	17,800
☆ AMR	1.96	+0.14 (+7.69%)	84,500,400
☆ SGC	1.40	+0.10 (+7.69%)	20,669,600
☆ TH	1.29	+0.09 (+7.50%)	16,368,000
☆ EE	0.29	+0.02 (+7.41%)	17,274,800

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ CV	0.41	-0.05 (-10.87%)	48,928,100
☆ KC <small>C</small>	0.10	-0.01 (-9.09%)	821,800
☆ TMT	5.75	-0.30 (-4.96%)	527,900
☆ BROCK	1.55	-0.08 (-4.91%)	18,000
☆ TU-PF	0.65	-0.03 (-4.41%)	2,800
☆ UPF	34.00	-1.50 (-4.23%)	700
☆ THG	47.00	-2.00 (-4.08%)	1,072,200
☆ ASIA	6.30	-0.25 (-3.82%)	19,800
☆ ORN	1.06	-0.04 (-3.64%)	28,208,300
☆ 3K-BAT	40.50	-1.25 (-2.99%)	100

mai

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ MGI	24.90	+0.30 (+1.22%)	156,558.39
☆ MASTER	65.75	+1.75 (+2.73%)	143,239.33
☆ SPA	12.30	+0.20 (+1.65%)	78,431.43
☆ BBIK	90.25	+8.25 (+10.06%)	76,654.83
☆ PROS	1.74	+0.02 (+1.16%)	76,338.61
☆ NETBAY	25.50	+1.00 (+4.08%)	75,807.37
☆ XO	23.10	+1.30 (+5.96%)	63,628.35
☆ SCL	2.08	+0.08 (+4.00%)	61,034.64
☆ GFC	11.00	+0.10 (+0.92%)	57,611.59
☆ KLINIQ	40.50	+1.50 (+3.85%)	53,643.03

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ CHO	0.20	0.00 (0.00%)	61,058,100
☆ PROS	1.74	+0.02 (+1.16%)	41,219,200
☆ BROOK	0.51	+0.03 (+6.25%)	37,758,100
☆ SCL	2.08	+0.08 (+4.00%)	30,257,500
☆ SANKO	1.75	+0.04 (+2.34%)	29,408,400
☆ UEC	1.88	+0.12 (+6.82%)	26,697,500
☆ ATP30	1.26	+0.09 (+7.69%)	22,582,200
☆ GTV	0.20	+0.01 (+5.26%)	20,819,800
☆ KWM	1.58	-0.10 (-5.95%)	20,518,000
☆ ZIGA	2.88	+0.24 (+9.09%)	19,490,800

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ NEWS <small>C</small>	0.02	+0.01 (+100.00%)	11,762,700
☆ CMO <small>C MP</small>	0.81	+0.19 (+30.65%)	4,696,600
☆ BC	1.41	+0.14 (+11.02%)	8,050,800
☆ BBIK	90.25	+8.25 (+10.06%)	884,100
☆ CIG	0.11	+0.01 (+10.00%)	4,996,800
☆ ZIGA	2.88	+0.24 (+9.09%)	19,490,800
☆ BE8	29.25	+2.25 (+8.33%)	894,100
☆ GSC	1.89	+0.14 (+8.00%)	16,400
☆ ATP30	1.26	+0.09 (+7.69%)	22,582,200
☆ PIMO	1.68	+0.12 (+7.69%)	13,575,000

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ HEALTH	1.83	-0.17 (-8.50%)	100
☆ KWM	1.58	-0.10 (-5.95%)	20,518,000
☆ CHOW	1.54	-0.08 (-4.94%)	1,715,700
☆ TMC	2.08	-0.08 (-3.70%)	3,425,700
☆ KGEN	0.86	-0.03 (-3.37%)	13,433,900
☆ SRS	12.40	-0.40 (-3.13%)	2,241,700
☆ DOD	3.48	-0.10 (-2.79%)	1,173,600
☆ SICT	6.50	-0.15 (-2.26%)	1,054,900
☆ KUMWEL	1.75	-0.04 (-2.23%)	103,900
☆ PICO	4.32	-0.08 (-1.82%)	43,100

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (SET)

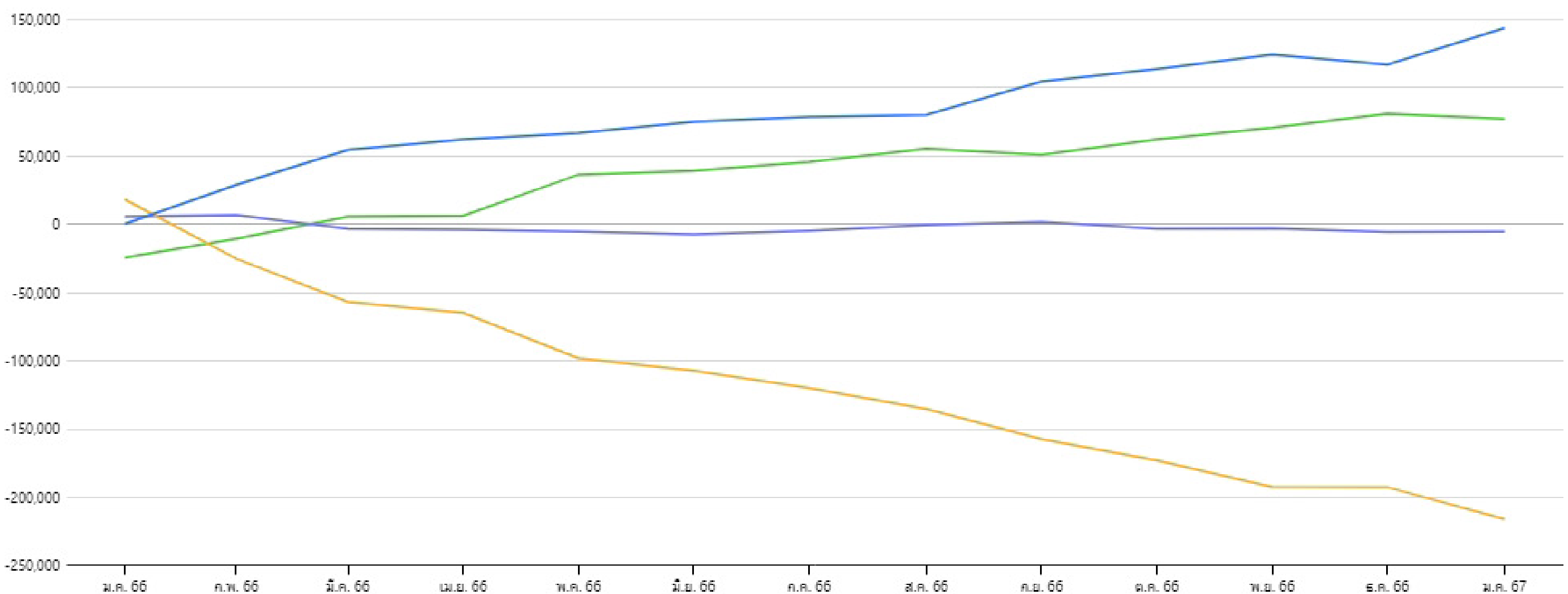
หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 24 ม.ค. 2567					01 ม.ค. 2567 - 24 ม.ค. 2567					01 ม.ค. 2567 - 24 ม.ค. 2567				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	5,264.25	9.79	4,411.62	8.21	852.62	75,712.95	9.75	78,667.72	10.13	-2,954.77	75,712.95	9.75	78,667.72	10.13	-2,954.77
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	3,584.08	6.67	3,940.43	7.33	-356.35	54,950.68	7.08	55,043.04	7.09	-92.36	54,950.68	7.08	55,043.04	7.09	-92.36
นักลงทุนต่างประเทศ	29,466.52	54.81	30,037.43	55.87	-570.92	407,663.05	52.52	431,531.54	55.59	-23,868.49	407,663.05	52.52	431,531.54	55.59	-23,868.49
นักลงทุนในประเทศ	15,448.62	28.73	15,373.97	28.60	74.65	237,898.75	30.65	210,983.13	27.18	26,915.62	237,898.75	30.65	210,983.13	27.18	26,915.62

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 24 ม.ค. 2567

มูลค่า (ล้านบาท)



- สถาบันในประเทศ X
- บัญชีบริษัทหลักทรัพย์ X
- นักลงทุนต่างประเทศ X
- นักลงทุนในประเทศ X

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET **mai**

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (mai)

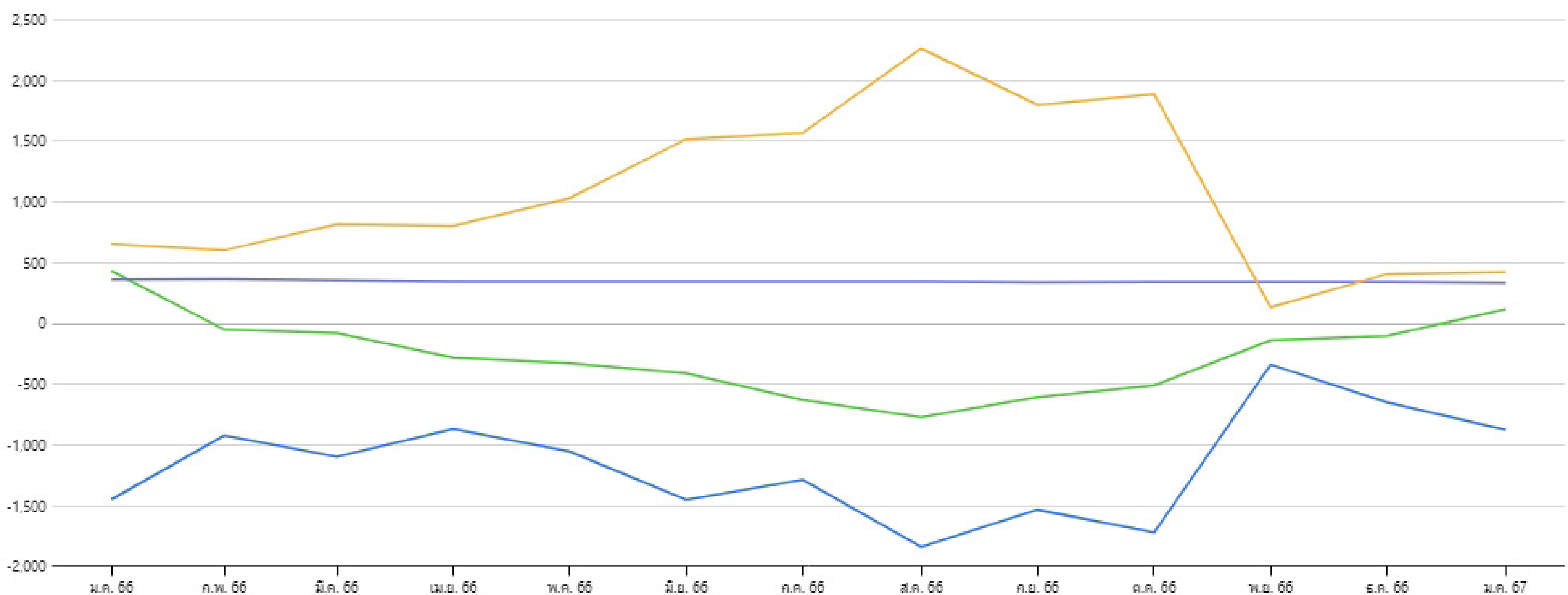
หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 24 ม.ค. 2567					01 ม.ค. 2567 - 24 ม.ค. 2567					01 ม.ค. 2567 - 24 ม.ค. 2567				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	159.54	9.00	58.24	3.29	101.30	937.71	2.84	620.17	1.88	317.53	937.71	2.84	620.17	1.88	317.53
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	0.02	0.00	0.24	0.01	-0.22	29.89	0.09	35.65	0.11	-5.76	29.89	0.09	35.65	0.11	-5.76
นักลงทุนต่างประเทศ	319.54	18.03	294.31	16.60	25.22	4,186.89	12.67	4,147.26	12.55	39.63	4,186.89	12.67	4,147.26	12.55	39.63
นักลงทุนในประเทศ	1,293.37	72.97	1,419.68	80.10	-126.31	27,903.33	84.41	28,254.74	85.47	-351.40	27,903.33	84.41	28,254.74	85.47	-351.40

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 24 ม.ค. 2567

มูลค่า (ล้านบาท)



● สถาบันในประเทศ X
 ● บัญชีบริษัทหลักทรัพย์ X
 ● นักลงทุนต่างประเทศ X
 ● นักลงทุนในประเทศ X

HOONINSIDE

HOONINSIDE

 SRINANAPORN
MARKETING PLC.



SNNP

ยังคงเดินกลยุทธ์
สร้างความแข็งแกร่ง
ให้กับ **Core Business Brand**

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