

HOONINSIDE

โฮมโปร

เปิดแผนยุทธศาสตร์ 5 ปี

ขยายธุรกิจ
สู่แสนล้านบาท

นายวิรพันธ์ อังสุมาลี

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)

หรือ โฮมโปร (HomePro)

HomePro



HomePro



Magazine

Hooninside

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

- Content -

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	08
ข่าวการเงิน	17
อินไซด์ Business	25
สรุปการซื้อขาย	26

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ กรโชคนันต์
หัวหน้าข่าว
อณูภา ศิริรวง

ที่ปรึกษา
ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภักธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ
สาธิต วรรณศิลป์
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
ธณพงศ์ มีทอง
ภากร ยิ่งแฉ่ม

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดี
กราฟิก
วิชัยพล นาคสุข
ศิวีไล สอนใหม่
ศักดาจรัส จันทรินท

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



GUNKUL
not only the energy, we care

เป็นผู้นำด้านธุรกิจพลังงานทดแทน
อุปกรณ์ และระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร
ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัย
เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน
ให้แข็งแกร่งอย่างยั่งยืน

และเป็นผู้นำด้านธุรกิจกัญชากัญชาในระดับสากล
เพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิตและสุขภาพที่ดี

โศกชา ดำรงปิยวุฒิ

ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)



บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)

1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 8 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

โทร.0-2242-5800 (อัตโนมัติ)

โฮมโปร

ประกาศทิศทางและแผนยุทธศาสตร์ 5 ปี

ขยายธุรกิจสู่แสนล้านบาท

ตั้งเป้าส่วนแบ่งการตลาดเติบโตต่อเนื่อง



ผู้นำเรื่องบ้านรายใหญ่ออย่าง “โฮมโปร (HomePro)” ปรับตัวนำเทรนด์ ตอกย้ำความเป็นเบอร์หนึ่งผู้นำธุรกิจ ด้าน Home Solution and Living Experience ในประเทศไทย ด้วยการประกาศทิศทางและแผนยุทธศาสตร์ 5 ปี ขยายธุรกิจสู่แสนล้านบาท ตั้งเป้าส่วนแบ่งการตลาดเติบโตต่อเนื่อง พร้อมขับเคลื่อนโมเดลธุรกิจด้วยแผน Sustainability เติบโตสมดุลอย่างยั่งยืน **สู่เป้าหมายองค์กร Net Zero ระดับโลก ภายในปี ค.ศ.2050** และผนึกกำลังพันธมิตรทุกภาคส่วน รับเทรนด์โลกอนาคตมุ่งเน้นพลังงานสะอาดครบวงจร พร้อมเปิดตัวครั้งแรก! **“First Closed Loop Circular Appliances”** ในงาน HOMEPRO NEXT CHAPTER ก้าวไปสู่ความสำเร็จ ภายใต้แนวคิด **“MAKE EVERY CHANGE A BETTER LIFE”** สร้างความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ในทุกความเปลี่ยนแปลงของช่วงชีวิต

นายวิรัตน์ อังสุมาลี กรรมการผู้จัดการ บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ โฮมโปร (HomePro) เปิดเผยว่า “เป็นการพลิกบทบาทธุรกิจครั้งใหญ่ของโฮมโปร บนความท้าทายใหม่ๆ โฮมโปรพร้อมสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า คู่ค้า รวมถึงพันธมิตร ต่อย้าแบรนด์เบอร์หนึ่งผู้นำเรื่องบ้าน ด้วยยุทธศาสตร์ 5 ปี เพื่อก้าวสู่ธุรกิจแสนล้าน ภายใต้แผนการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพและยั่งยืน ไม่ว่าจะเป็น

• ขยายสาขาครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วประเทศ กว่า 170 สาขา



• ช่องทางการขายออนไลน์ที่ครอบคลุม และเชื่อมถึงกันแบบไร้รอยต่อ รองรับลูกค้า B2C และขยายฐานลูกค้าไป B2B มากขึ้น พร้อมพัฒนา 3 แอปฯ ซื้อมได้ไม่มีสะดุด (HomePro Online, Home Service, Home Card)

• พัฒนาด้านระบบขนส่งและโลจิสติกส์ ขยายพื้นที่เพิ่มกว่า 100,000 ตร.ม. รองรับทุกความต้องการทั่วประเทศ

• เพิ่มประสิทธิภาพศูนย์กระจายสินค้าที่ใหญ่ที่สุดในเอเชีย รับและส่งออกสินค้ามากกว่า 400,000 ชิ้นต่อวัน, ระบบคลังสินค้าอัตโนมัติ-จัดการคลังได้มีประสิทธิภาพ แม่นยำ ลดความผิดพลาด, บริการให้เช่าคลังสินค้า, บริการขนส่งกลับ ด้วยต้นทุนต่ำ ตลอดจนส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ รวดเร็ว ถึงมือลูกค้า

• ยกระดับประสบการณ์การซื้อสินค้าและบริการสุดพิเศษให้กับลูกค้า ภายใต้แนวคิด Lifetime Eco-System

โฮมโปร

พร้อมขับเคลื่อนธุรกิจ

ด้วยแผน Sustainability

สร้างองค์กรเติบโตสมดุลอย่างยั่งยืนในทุกๆ มิติ

อาทิ

- มุ่งสู่เป้าหมายองค์กร **Net Zero ระดับโลก ภายในปี ค.ศ.2050**
- ผนึกกำลังพันธมิตรทุกภาคส่วน รับเทรนด์โลกอนาคตมุ่งเน้น **‘พลังงานสะอาดครบวงจร’**
- เปิดตัวครั้งแรก! **“First Closed Loop Circular Appliances”** ผู้ค้าปลีกรายแรกๆ ดำเนินโครงการ รีไซเคิล Waste of Electrical and Electrical Equipment (WEEE) พัฒนาสู่ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าหมุนเวียนแบบครบกระบวนการ ตั้งแต่การเก็บของที่ใช้งานแล้ว จากบ้านลูกค้า (HomePro Consumers) เพื่อเข้าสู่กระบวนการรีไซเคิลที่มีมาตรฐาน GRS รองรับ เพื่อให้ได้เม็ดพลาสติก PCR (Post Consumer Recycled) ที่มีคุณภาพ ในการนำกลับมาผลิตใหม่เป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าร่วมกับพันธมิตร ได้แก่ **Haier, Toshiba, Venz** และ **SCG** เพื่อเป้าหมายคือ ลดปริมาณขยะให้กับโลก อีกทั้ง ผนึกกำลังพันธมิตรทุกภาคส่วน รับเทรนด์โลกอนาคต มุ่งเน้นพลังงานสะอาดครบวงจร
- ด้านขนส่ง **เปลี่ยนเป็นรถขนส่งพลังงานไฟฟ้า (EV Truck)** ที่เร่งดำเนินการให้ได้ราว 50% ภายในปี ค.ศ.2030
- **ติดตั้งโซลาร์เซลล์ ไปแล้วกว่า 80 สาขา** คิดเป็นกำลังการผลิตไฟมากกว่า 60 MWh และมีแผนที่จะขยายเพิ่มเติมต่อเนื่อง
- **EV Car** สนับสนุนและส่งเสริมพนักงานใช้รถพลังงานสะอาด

**“เชื่อมั่นว่าครั้งนี้ จะเป็นก้าวใหม่ที่น่าไปสู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืนของธุรกิจโฮมโปร
สร้างความเชื่อมั่นให้กับทุกภาคส่วน ที่จะเติบโตอย่างยั่งยืนไปพร้อมๆ กัน”**

นายวีรพันธ์ กล่าว

ไปให้สุด กับเรื่องสดใหม่ พีที สดใหม่ไปกับคุณ



อีซูซุ

เผยจะทุ่มการลงทุนอีก 32,000 ล้านบาท ภายใน 5 ปีนี้
เพื่อมุ่งสู่การวางรากฐานยานยนต์อนาคต



อีซูซุ สร้างปรากฏการณ์แห่งความสำเร็จ ครั้งประวัติศาสตร์อีกครั้ง ด้วยการประกาศยอดผลิตรถยนต์จากฐานการผลิตในประเทศไทยครบ 6 ล้านคัน ซึ่งเป็นยอดจำหน่ายในประเทศ 4 ล้านคัน โดยเป็นรถปิกอัพกว่า 3 ล้านคัน และส่งออกอีก 2 ล้านคัน นับเป็นการเติบโตแบบก้าวกระโดดสมศักดิ์ศรีการเป็น “โปรดักแชมเปียน” ที่ได้รับการยอมรับในตลาดโลกทั้งหมดนี้เกิดจากความเชื่อมั่นและไว้วางใจของลูกค้าที่มีต่อแบรนด์ “อีซูซุ” ในฐานะแบรนด์ชั้นนำของประเทศ พร้อมเผยจะทุ่มการลงทุนอีก 32,000 ล้านบาท ภายใน 5 ปีนี้ เพื่อมุ่งสู่การวางรากฐานยานยนต์อนาคต

กลุ่มตรีเพชร โดย มร.ทาคาชิ ฮาตะ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ตรีเพชรอีซูซุเซลส์ จำกัด เผยว่า “อีซูซุได้เริ่มเปิดสายการผลิตรถยนต์ครั้งแรกในประเทศไทยในปี พ.ศ.2506 ซึ่งการผลิตครบ 1 ล้านคันแรกใช้เวลา 34 ปี แต่ด้วยการเติบโตแบบก้าวกระโดดอย่างต่อเนื่อง ทำให้การผลิตครบทุก ๆ 1 ล้านคันต่อมาใช้เวลาดลดลง แม้ในยามวิกฤต เช่น ช่วงวิกฤตเศรษฐกิจต้มยำกุ้งในปี 2540 หรือ แม้แต่ในช่วงที่เกิดสถานการณ์โควิด-19 อีซูซุก็ยัง

สามารถเป็นแบรนด์ที่ฝ่าวิกฤตด้วยยอดผลิตรถครบ 6 ล้านคันเมื่อปลายปีที่ผ่านมา โดยใช้เวลาเพียง 3 ปีหลังจากวาระครบรอบ 5 ล้านคันเท่านั้น

ในประเทศไทย อีซูซุถือเป็นรถที่ผู้บริโภคให้ความเชื่อมั่นสูง รวมทั้งมีคุณค่าของแบรนด์ (Brand Equity) สูงเป็นอันดับต้น ๆ ของประเทศ ด้วยความโดดเด่นที่สามารถนิยามได้ว่าเป็น “รถที่คุ้มค่าเงินสูงสุด” (Best-Value-for-Money) จนกลายเป็นภาพลักษณ์ของแบรนด์ในมุมมองของลูกค้า ดังนี้

- ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และนวัตกรรมดีเยี่ยม (Top Quality with innovation) เพราะอีซูซุไม่เคยหยุดพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่พร้อมตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และนำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ ให้กับอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยตลอดมา
- ประสิทธิภาพน้ำมันสุด (Top Fuel Efficiency) จุดเด่นที่เป็นที่ยอมรับและกล่าวถึงอย่างกว้างขวางจากผู้บริโภคชาวไทย ซึ่งเกิดจากความเชี่ยวชาญในการออกแบบและ มีเทคโนโลยีขั้นสูงในการพัฒนาระบบเครื่องยนต์

- ประสบการณ์ต่อแบรนด์ดีที่สุด (Top Brand Experience) นอกเหนือจากความประทับใจจากการใช้รถอีซูซุโดยตรงแล้ว อีซูซุยังได้นำ “Omotenashi” หรือ “จิตวิญญาณการบริการแบบญี่ปุ่น” มาเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่มัดใจลูกค้า ด้วยการยกระดับการให้บริการด้วยความเอาใจใส่เหนือความคาดหมาย เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

- เครือข่ายการจำหน่ายและการบริการหลังการขายดีที่สุด (Top Sales, Service and Parts Network) อีซูซุมีโชว์รูมและศูนย์บริการกระจายอยู่ทุกภาคกว่า 340 แห่งทั่วประเทศ พร้อมให้ความอุ่นใจในทุกเส้นทาง

- ราคาขายต่อดีที่สุด (Top Resale Value) อีซูซุยังคงเป็นแบรนด์ที่ยึดมั่นในนโยบาย “การไม่ร่วมสงครามราคา” ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการช่วยรักษาราคาขายต่อของรถอีซูซุในตลาดรถมือสองได้เป็นอย่างดี



อีซูซุ

เผยจะทุ่มการลงทุนอีก 32,000 ล้านบาท ภายใน 5 ปีนี้
เพื่อมุ่งสู่การวางรากฐานยานยนต์อนาคต



ด้วยเหตุผลข้างต้นนี้ ทำให้แบรนด์อีซูซุได้รับความนิยมในหมู่ประชาชนชาวไทยอย่างสูง ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าที่ซื้อไปใช้เพื่อการพาณิชย์ และลูกค้าที่ซื้อไปใช้ส่วนตัว จนทำให้การผลิตรถปิกอัพเมดอินไทยแลนด์เป็น “โปรดัก แชมเปียน” ที่สามารถสร้างมูลค่าให้ประเทศไทยในตลาดโลก โดยมีการส่งออกไปจำหน่ายมากกว่า 100 ประเทศทั่วโลก ทั้งนี้ยังได้รับรางวัลอันทรงคุณค่ามากมาย อาทิเช่น “แบรนด์น่าเชื่อถือสูงสุดแห่งปี” (Thailand's Most Admired Brand) และรางวัลพิเศษ “Innovation Brand Award” จากนิตยสาร BrandAge รางวัล “Marketeer No.1 Brand Thailand 2023” ในหมวดหมู่รถปิกอัพจากนิตยสาร Marketeer หรือรางวัล “สินค้าและบริการแห่งปี 2566” ที่รถปิกอัพ “อีซูซุดีแมคซ์” ได้รับคะแนนสูงสุดในประเภทกลุ่มรถปิกอัพจากนิตยสาร Business+ และอื่น ๆ อีกมากมาย

ยิ่งไปกว่านั้นอีซูซุยังคงยึดประเทศไทยเป็นฐานการผลิตยานยนต์อนาคตอย่างต่อเนื่อง โดยหวังจะสร้างงาน สร้างความมั่นคงให้กับประเทศไทยต่อไปด้วยการลงทุนเพิ่มอีก 32,000 ล้านบาทใน 5 ปี เพื่อการพัฒนาารรุ่นใหม่ ๆ การพัฒนาโรงงาน ระบบการบริหารจัดการพลังงาน การเพิ่มระบบ automation และโรงงานผลิตใหม่ด้วย”

สถิติยอดผลิตอีซูซุในประเทศไทยมีรายละเอียดดังนี้

- พ.ศ.2506-2540 (ระยะเวลาเวลา 34 ปี) ครบ 1 ล้านคัน
- พ.ศ.2541-2550 (ระยะเวลาเวลา 10 ปี) ครบ 2 ล้านคัน
- พ.ศ.2551-2555 (ระยะเวลาเวลา 5 ปี) ครบ 3 ล้านคัน
- พ.ศ.2556-2559 (ระยะเวลาเวลา 4 ปี) ครบ 4 ล้านคัน
- พ.ศ.2560-2563 (ระยะเวลาเวลา 4 ปี) ครบ 5 ล้านคัน
- พ.ศ.2564-2566 (ระยะเวลาเวลา 3 ปี) ครบ 6 ล้านคัน

TRI PETCH GROUP

กลุ่มตรีเพชร : ทุกสิ่งเป็นจริงได้

6 ล้านคัน

ISUZU
ฉลองยอดขายการผลิตในประเทศไทย



อีซูซุฉลองยอดขายการผลิตทะลุ 6 ล้านคัน เมื่อปลายปี พ.ศ. 2566 ตอกย้ำคุณภาพของฐานการผลิตในไทย และศักดิ์ศรีการเป็น “โปรดักแชมเปียน” ที่สร้างมูลค่าให้ประเทศไทยในตลาดโลก

G-ABLE

ร่วมมือ SUN ยกระดับความเป็นผู้นำด้านดิจิทัล ในภาคอุตสาหกรรมอาหาร



ปัจจุบันโลกธุรกิจกำลังเข้าสู่การเปลี่ยนแปลงด้านดิจิทัลอย่างรวดเร็วในทุกภาคอุตสาหกรรม ไม่เว้นแม้แต่ภาคอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย การเดินทางนำเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาปรับใช้ในระบบการผลิตและการจัดการธุรกิจ เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจอย่างยั่งยืนในระยะยาว จึงเป็นเรื่องที่สำคัญอันดับแรก ซึ่งบริษัท จีเอเบิล จำกัด (มหาชน) หรือ G-ABLE ได้เล็งเห็นถึงโอกาสดังกล่าวจึงได้นำร่องด้วยการลงนามบันทึกข้อตกลงร่วมกับบริษัท ชันสวีท จำกัด (มหาชน) หรือ “SUN” ผู้ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์ข้าวโพดหวานแปรรูป และผลิตภัณฑ์แปรรูปสินค้าเกษตรอื่นๆ ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท “KC” ในครั้งนี้

ดร. ชัยยุทธ ชุนทะชา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท จีเอเบิล จำกัด (มหาชน) หรือ “G-ABLE” ในฐานะผู้นำด้าน Tech Enabler ที่มีความเชี่ยวชาญในการวางยุทธศาสตร์การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อยกระดับธุรกิจไทยสู่ยุคดิจิทัลในทุกมิติ ได้กล่าวถึงการร่วมมือครั้งนี้ว่า การที่จีเอเบิลได้ร่วมเป็น

พันธมิตรทางธุรกิจกับ SUN กลุ่มบริษัทด้านอุตสาหกรรมอาหารชั้นนำของประเทศไทย ที่มีแนวโน้มการเติบโตของตลาดสูงขึ้นในทุกๆ ปี ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลจากสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ ใต้ระบุว่า อุตสาหกรรมอาหารโลกมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้น 10.5 % ต่อปี ทำให้มีความเชื่อมั่นว่าความร่วมมือครั้งนี้ จะสามารถสร้างความแข็งแกร่งและตอบโจทย์การปรับองค์กรไปสู่การยกระดับความเป็นผู้นำด้านดิจิทัลและนวัตกรรมด้านอุตสาหกรรมอาหารให้กับ SUN ผ่านการปรับลดขั้นตอนการทำงานแบบ Manual โดยนำดิจิทัลแพลตฟอร์มรวมถึงระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านไอทีที่สำคัญเข้ามาสร้างกระบวนการใหม่เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการทำงาน อีกทั้งความร่วมมือในครั้งนี้ยังมุ่งเน้นการใช้ดิจิทัลโซลูชันเพื่อแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้กับ SUN ผ่านการทำงานกับข้อมูลของธุรกิจในรูปแบบที่สามารถวิเคราะห์และจัดการข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Data Analytics)

นาย วิชัย เหล่าเจริญพรกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชันสวีท จำกัด (มหาชน) หรือ “SUN” เปิดเผยว่า SUN ให้ความสำคัญกับการปรับปรุงพัฒนาองค์กรในทุกๆ ด้านมาโดยตลอด ทั้งการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่สู่ท้องตลาด การขยายตลาดในภูมิภาคต่างๆ การเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ อย่างไรก็ตาม ท่ามกลางบริบททางธุรกิจที่เต็มไปด้วยความท้าทายในปัจจุบัน การบริหารองค์กรโดยเน้นเพียงแค่การแข่งขันด้านกลยุทธ์ทางธุรกิจเพียงอย่างเดียว นั้นอาจไม่เพียงพออีกต่อไป กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ผสมผสานสอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจ จึงนับเป็นสิ่งสำคัญและเป็นเสมือนคู่คิดด้านยุทธศาสตร์ขององค์กรที่จะช่วยสร้างโอกาสการแข่งขันและจับเคลือนธุรกิจได้อย่างยั่งยืน SUN จึงมีเป้าหมายที่จะนำเทคโนโลยีดิจิทัลโซลูชันเข้ามาช่วยในกระบวนการทำงานมากขึ้น โดยปัจจุบัน SUN ได้มีการนำร่องโดยเข้าทำข้อตกลงร่วมมือทางธุรกิจกับ G-ABLE ซึ่งเป็นผู้นำในการให้บริการดิจิทัลโซลูชันแก่องค์กรชั้นนำต่างๆ ในประเทศไทย ด้วยประสบการณ์ความเชี่ยวชาญด้านดิจิทัลโซลูชันมานานกว่า 35 ปี

ซึ่งการร่วมมือครั้งนี้จะช่วยสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่แข็งแกร่งระหว่าง G-ABLE และ SUN ในการยกระดับความเป็นผู้นำด้านดิจิทัลในภาคอุตสาหกรรมอาหาร ซึ่งส่งผลต่อความเป็นผู้นำในธุรกิจ และเพิ่มโอกาสทางธุรกิจอย่างยั่งยืน การเปลี่ยนแปลงด้วยดิจิทัลโซลูชันในครั้งนี้ ไม่เพียงแต่เป้าหมายทางธุรกิจของทั้งสองบริษัทเท่านั้น แต่ยังเป็นการสร้างความก้าวหน้าและเป็นตัวอย่างในการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้ให้สร้างประสิทธิภาพในธุรกิจอุตสาหกรรมอาหารอย่างยั่งยืนในประเทศไทย

TM

ยกระดับ The Parents สู่ “Wellness and Rehabilitation Center” รองรับกลุ่มผู้รักสุขภาพ - กลุ่มผู้สูงอายุ

TM ส่งบริษัทในเครือ “ทีเอ็ม เนิร์สซิง แอนด์” ดัน The Parents ปูทางสู่การเป็น “Wellness and Rehabilitation Center” รองรับกลุ่มผู้รักสุขภาพ - กลุ่มผู้สูงอายุ ที่ยังดูแลตัวเองได้ พร้อมประกาศมุ่งเน้นการส่งเสริมการป้องกันโรค โดยเวชศาสตร์การฟื้นฟูกายภาพบำบัด รวมถึงการส่งเสริมสุขภาพ ภายใต้รูปแบบให้บริการครบทุกมิติ ทั้งแพทย์แผนจีนแพทย์แผนไทย และแพทย์แผนปัจจุบัน จ่อรับเทรนด์ผู้สูงอายุ ที่เพิ่มสูงขึ้น 1 ล้านคนต่อปี



นางสุนทร จรัสโงนบุตร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เทคโนโลยีคัล จำกัด (มหาชน) หรือ TM เปิดเผยว่า แนวโน้มจำนวนผู้สูงอายุทั่วประเทศ ตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไปจะสูงขึ้นประมาณปีละ 1 ล้านคน โดยแบ่งเป็นสัดส่วนประมาณ 85% ของจำนวนผู้สูงอายุทั้งหมดจะเป็นกลุ่มที่ยังสามารถดูแลตัวเองได้ส่วน 15% ที่เหลือจะเป็นกลุ่มที่มีปัญหาที่ต้องอาศัยการดูแล ซึ่งสัดส่วนประมาณ 1-1.5% ใน 15% นี้ จะเป็นผู้สูงอายุที่ต้องอาศัยการพึ่งพิงแบบเต็มที่ หรือ Dependency

ขณะที่สัดส่วนของกลุ่มผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพฯ ก็จะสอดคล้องไปกับภาพรวมของประเทศเช่นกัน โดยกลุ่มผู้สูงอายุเกือบ

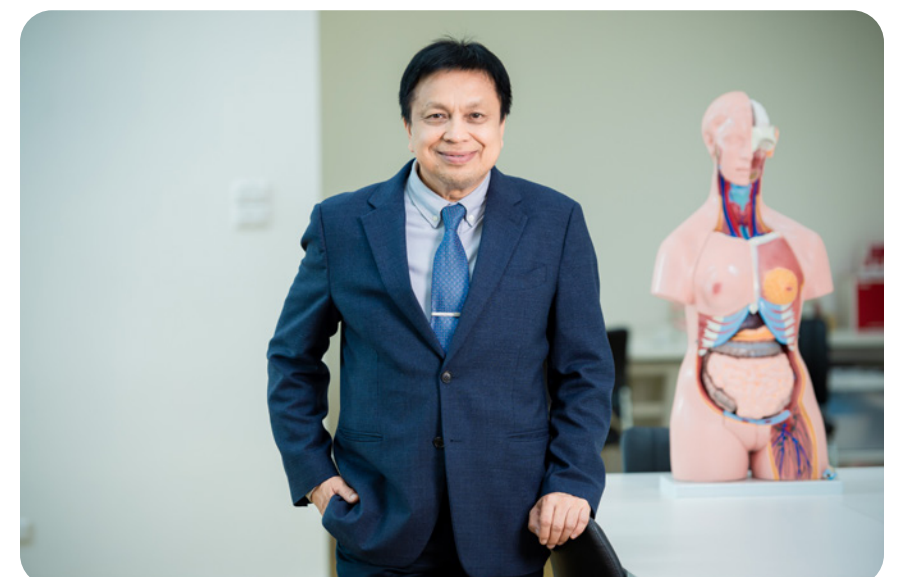
70% จะเป็นโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง หรือที่เรียกว่า NCD เช่น โรคเบาหวาน โรคความดัน หรือโรคไต เป็นต้น และประมาณ 60% ของกลุ่มนี้ จะมีโรคมากกว่า 2 โรคขึ้นไป และเมื่ออายุมากขึ้นก็จะเข้าสู่ภาวะพึ่งพิงด้วยในอนาคต จากปัจจัยดังกล่าวในข้างต้น ส่งผลเชิงบวกต่อการดำเนินธุรกิจของ The Parents Nursing Home ที่ตอบโจทย์การให้บริการโดยตรง เนื่องจากเรามีบริการทั้ง Daycare และ Home Care

The Parents มีแผนสำหรับรองรับกลุ่มผู้สูงอายุในสัดส่วน 85% ที่ยังดูแลตัวเองได้ โดยมุ่งเน้น การส่งเสริมการป้องกันโรค โดยเฉพาะวิทยาศาสตร์การฟื้นฟูกายภาพบำบัด Wellness รวมถึงการส่งเสริมสุขภาพ เพื่อให้สุขภาพอยู่ในภาวะที่ดี โดยมีบริการดูแลครบทุกมิติ ทั้งแพทย์แผนจีน แพทย์แผนไทย และแพทย์แผนปัจจุบัน ซึ่งการให้บริการในแต่ละครั้งมีความหลากหลายและครบวงจร เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งร่างกาย จิตใจ และสังคมแวดล้อมที่ดี สู่การเป็น “Wellness and Rehabilitation Center”

ด้านนายแพทย์นพคุณ นพคุณ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีเอ็ม เนิร์สซิง แอนด์ จำกัด ในฐานะผู้ดำเนินการสถานดูแลผู้สูงอายุ “The Parents Wellness and Rehabilitation Center” ในเครือ บริษัท เทคโนโลยีคัล จำกัด (มหาชน) “TM” กล่าวเพิ่มเติมว่า The Parents มีเป้าหมายที่ต้องการดูแลผู้ที่ต้องการฟื้นฟู ทั้งร่างกายและจิตใจ ไม่มุ่งเน้นเฉพาะกลุ่มที่ติดเตียงเท่านั้น โดยในช่วงที่ผ่านมา The Parents ให้ความสำคัญเรื่องของการดูแล

ผู้ป่วยหลอดเลือดสมองผู้ป่วยที่มีภาวะสมองเสื่อมและอัลไซเมอร์ หรือผู้ป่วยภาวะหลังการผ่าตัด ที่ต้องการรับการฟื้นฟูโดยมีความพร้อมด้วยนวัตกรรมเครื่องมือที่ทันสมัย อาทิ Smart Medical Gym และมีทีมบุคลากรที่มีความชำนาญคอยดูแลใกล้ชิด

อย่างไรก็ตาม The Parents มุ่งเน้นสู่การยกระดับเป็น Wellness and Rehabilitation Center ด้วยการผสมผสานศาสตร์ทั้งแพทย์แผนปัจจุบัน หรือ Conventional Medicine บวกกับการแพทย์แผนจีน ซึ่งเป็น Complementary Medicine นอกจากนี้ ยังรวมถึงแพทย์ทางเลือก หรือ Alternative Medicine โดยทั้ง 3 ศาสตร์ จะเป็นตัวต่อยอดการเป็น Wellness and Rehabilitation Center ด้านการฟื้นฟูและส่งเสริมด้านสุขภาพ อย่างครบวงจร พร้อมกันนี้ ยังปูทางสู่การขยายฐานกลุ่มลูกค้าในอนาคตที่รักสุขภาพหรือ “health lover” เนื่องจากกลุ่มคนในวัยทำงานในปัจจุบัน เริ่มหันมาให้ความสำคัญต่อการดูแลสุขภาพมากยิ่งขึ้น ทำให้ The Parents ต้องมุ่งให้ความสำคัญกับกลุ่มนี้มากยิ่งขึ้น



OTO

เผย W ชำระดอกเบียเงินกู้-วงขยายเวลาการชำระคืนเงินกู้
วงเงิน 100 ลบ. ออกไปอีก 6 เดือน



บริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) OTO เปิดเผยว่า ตามที่ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 12/2566 เมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2566 มีมติอนุมัติให้วงเงินกู้ยืมแก่ บริษัท วาว แพลตฟอร์ม จำกัด (มหาชน) (“WOW”) จำนวน 100,000,000 บาท (หนึ่งร้อยล้านบาท) ระยะเวลาการให้กู้ 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ซึ่งได้ลงนามในสัญญาเงินกู้เมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2566 โดยมีกำหนดคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยในวันที่ 25 มกราคม 2567

WOW ได้ทำหนังสือลงวันที่ 24 มกราคม 2567 มายังบริษัท เพื่อแจ้งการชำระดอกเบี้ยเงินกู้ให้แก่บริษัท ในวันที่ 25 มกราคม 2567 พร้อมทั้งขอขยายระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้ออกไปอีก 6 เดือน ในการนี้ บริษัทจะต้องนำเรื่องดังกล่าวเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ หากทราบผลการพิจารณาแล้ว บริษัทจะเผยแพร่ข่าวผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ฯ ต่อไป

ด้านบริษัท วาว แพลตฟอร์ม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอแจ้งให้ทราบว่า ตามที่บริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) (“OTO”) ได้มีมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ OTO ครั้งที่ 12/2566 เมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2566 อนุมัติการให้วงเงินกู้ยืมแก่บริษัท เป็นจำนวนวงเงิน 100 ล้านบาท (หนึ่งร้อยล้านบาท) ระยะเวลาการให้กู้ยืม 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ซึ่งได้ลงนามในสัญญาเงินกู้ยืมเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2566 โดยมีกำหนดคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยในวันที่ 25 มกราคม 2567 นั้น

บริษัทได้ทำหนังสือลงวันที่ 24 มกราคม 2567 ไปยัง OTO เพื่อขอขยายการชำระหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้นดังกล่าวออกไปอีก 6 เดือน และบริษัทได้ชำระดอกเบี้ยเงินกู้ยืมให้แก่ OTO แล้ว เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2567 ทั้งนี้ OTO จะนำเรื่องการขอขยายระยะเวลาการกู้ยืมดังกล่าวเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ OTO เพื่อพิจารณาอนุมัติ หากทราบผลการพิจารณาแล้ว บริษัทจะเผยแพร่ข่าวผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ฯ ต่อไป

NAT

APM เผยคณะผู้บริหาร

อยู่ระหว่างเตรียมกำหนดวันเสนอขายหุ้น IPO 92 ล้านหุ้น คาดนำ NAT เข้าซื้อขายวันแรกในmai ในเร็วๆ นี้

นายสมศักดิ์ ศิริชัยนฤมิตร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอสเซท โปรมานูเมนต์ จำกัด หรือ APM ในฐานะที่ปรึกษาการเงิน บริษัท แอท แอบโซลูท เทคโนโลยีส์ จำกัด (มหาชน) หรือ NAT กล่าวว่า บริษัทนำเสนอข้อมูลกับนักลงทุน (โรดโชว์) ที่จังหวัดกรุงเทพมหานคร เป็นแห่งสุดท้าย ณ อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) โดยก่อนหน้านี้ บริษัทได้เดินสายโรดโชว์มาแล้ว จำนวน 9 จังหวัด ได้แก่ ชลบุรี, นครปฐม, ราชบุรี, พิษณุโลก, นครสวรรค์, นครราชสีมา, ขอนแก่น, เชียงใหม่ และ สงขลา ซึ่งนักลงทุนทุกจังหวัดให้การตอบรับเป็นอย่างดี จากพื้นฐานการดำเนินธุรกิจที่แข็งแกร่ง และมีโอกาสขยายธุรกิจได้อีกมากจากแนวโน้มความต้องการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของภาครัฐและภาคเอกชนในอนาคต ขณะนี้บริษัทอยู่ระหว่างเตรียมกำหนดวันเสนอขายหุ้น IPO และคาดว่าจะนำ NAT เข้าซื้อขายวันแรกในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรือ (mai) ในเร็วๆ นี้

นางสาวมธุรส สารานิชะธรรม กรรมการผู้จัดการ บริษัท แอสเซท โปรมานูเมนต์ จำกัด (APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน กล่าวว่า บริษัท แอท แอบโซลูท เทคโนโลยีส์ จำกัด (มหาชน) หรือ NAT มีจุดเด่นคือความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศมากกว่า 20 ปี พร้อมทั้งการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในระดับสูงสุดกับบริษัทชั้นนำระดับโลก จึงทำให้บริษัทสามารถนำเสนอโซลูชันทางเทคโนโลยี และให้บริการที่มีคุณภาพได้ครบทุกความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังมีจุดเด่นด้านผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างก้าวกระโดด และมีฐานะการเงินที่

แข็งแกร่ง โดยบริษัทไม่มีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน รวมถึงมีกระแสเงินสดที่ดี ทั้งนี้ ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นจำนวน 92 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นสัดส่วน 28.05% ของจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดที่ออกและจำหน่าย หลังการ IPO แล้ว บริษัทจะนำหุ้นสามัญทั้งหมดเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในหมวดธุรกิจ เทคโนโลยี (TECH) โดยจะระดมเงินทุนเพื่อรองรับการขยายธุรกิจและการให้บริการ เพิ่มศักยภาพการแข่งขัน และ การเข้ารับงานโครงการต่าง ๆ กับกลุ่มลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนที่มีความต้องการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอีกเป็นจำนวนมาก เพื่อปรับตัวสู่เข้าสู่ Digital Transformation อย่างมีคุณภาพ

นายสุริ อภิชนรัตนกร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอท แอบโซลูท เทคโนโลยีส์ จำกัด (มหาชน) หรือ NAT ผู้เชี่ยวชาญด้าน Infratech ส่วนงานโครงสร้างระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และการให้บริการด้านเทคโนโลยีครบวงจร แก่องค์กรชั้นนำของประเทศ กล่าวว่า บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนทุกพื้นที่ โดยเน้นความสำคัญกับการให้ข้อมูลลักษณะธุรกิจและพื้นฐานทางการเงิน เพื่อให้ให้นักลงทุนเข้าใจถึงศักยภาพการดำเนินงานและโอกาสการเติบโตของบริษัท

ขณะที่ภาพรวมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีในปัจจุบันมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดด จากความต้องการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ซึ่งต่างมุ่งเน้นไป

ที่การเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน เพื่อตอบสนองความต้องการใช้งานของประชาชนผู้ใช้บริการที่มากขึ้น ทั้งในด้านการพัฒนาระบบประมวลผลข้อมูลขนาดใหญ่ ระบบการจัดเก็บข้อมูลที่มีคุณภาพ รวมถึงการป้องกันภัยคุกคามทางด้านไซเบอร์ จึงถือเป็นโอกาสที่ดีของบริษัทในการนำเสนอโซลูชันทางเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์มาตรฐานระดับโลก เพื่อสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างตรงจุด โดยบริษัทคาดว่าผลประกอบการปี 2566 จะสามารถเติบโตขึ้นจากมูลค่างานในมือ (Backlog) ณ งวด 9 เดือน 2566 จำนวน 551.80 ล้านบาท นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนเข้ารับรัฐรายได้จากงานใหม่ๆ ที่จะเข้ามาเพิ่มเติม เช่น กลุ่มลูกค้าภาครัฐหน่วยงานอื่นๆ ที่นอกเหนือจากกลุ่มโทรคมนาคม และ กลุ่มลูกค้าเอกชน กลุ่มโรงพยาบาล และ กลุ่มพลังงาน ทั้งนี้ บริษัทมีความมั่นใจอย่างยิ่งในการเดินหน้านำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เพื่อขยายธุรกิจของบริษัทให้มีความแข็งแกร่ง และ สร้างโอกาสในการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในอนาคต

NAT
ABSOLUTE TECHNOLOGIES

CMO

รับเงินเพิ่มทุนกว่า 101 ลบ.

เพิ่มความแข็งแกร่งให้กับโครงสร้างทางการเงินของบริษัทฯ
และสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้น



CMO
CMO PUBLIC COMPANY LIMITED

CMO แจ้งข่าวดี ผู้ถือหุ้นเพิ่มทุนกว่า 100 ล้านบาท กระแสตอบรับดีเกินเป้า ตอกย้ำความเชื่อมั่น พร้อมเดินหน้าลุยธุรกิจเต็มสูบ ดันรายได้เติบโตยั่งยืน ด้านผู้บริหารเผยภาพรวมอีเวนต์คึกคัก Q1/67 มีงานในมือกว่า 30 โปรเจกต์

น.ส.นันทิยา ไสวะภาสน์ ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) หรือ CMO ผู้ดำเนินธุรกิจสร้างสรรค์บริหารจัดการงานอีเวนต์ นิทรรศการ พิธีกรรม งานประชุมสัมมนา คอนเสิร์ต และเฟสตีวัล เปิดเผยว่า การเพิ่มทุนของบริษัทฯ ที่เสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิม เมื่อช่วงวันที่ 15-19 มกราคม ที่ผ่านมา ได้ผลตอบรับเป็นที่น่าพอใจเกินเป้าที่เราตั้งไว้ ได้รับเงินจากการเพิ่มทุนมูลค่ารวม 101.65 ล้านบาท ทำให้มีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 426.18 ล้านบาท สะท้อนให้เห็นว่าผู้ถือหุ้นมีความไว้วางใจและมีความเชื่อมั่นต่อทิศทางการดำเนินธุรกิจของ CMO

“เงินที่ได้จากการเพิ่มทุนในครั้งนี้จะช่วยให้เพิ่มความแข็งแกร่งให้กับโครงสร้างทางการเงินของบริษัทฯ และสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้นฯ พร้อมทั้งเป็นเงินทุนสำหรับหมุนเวียนใช้ในกิจการลุยธุรกิจสร้างสรรค์เต็มรูปแบบ มุ่งสู่การเป็นผู้นำในธุรกิจ Creative Experience Creator ครอบคลุมกลุ่มงานอีเวนต์ทุกประเภท ตลอดจนกลุ่มงานโปรดักชั่นระบบภาพเสียง, กลุ่มงาน Entertainment และกลุ่มงาน Digital Media” น.ส.นันทิยา กล่าว

ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน CMO กล่าวอีกว่า สำหรับภาพรวมธุรกิจอีเวนต์ในช่วงไตรมาส 1/67 คึกคักเป็นอย่างมาก บริษัทฯ มีงานอยู่ในมือกว่า 30 โปรเจกต์ และยังอยู่ระหว่างพิชชีงงานอีกจำนวนหนึ่ง พร้อมกับมีแผนขยายธุรกิจใหม่ๆ ซึ่งอยู่ระหว่างการพิจารณาแนวทางการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสม



นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุทกกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

เจ.พี.มอร์แกน

คาดหุ้นไทย จะขึ้นแตะระดับ 1,700 ภายในสิ้นปี มองเชิงบวกเกี่ยวกับหุ้นในกลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค หมวดสินค้าฟุ่มเฟือย และหมวดสาธารณูปโภค

เจ. พี. มอร์แกน กลุ่มธุรกิจการเงินระดับโลก ได้เผยมุมมองต่อตลาดหุ้นไทยยังคงเป็นการ “เพิ่มน้ำหนักการลงทุน” (Overweight) จากแนวโน้มมาตรการผ่อนคลายทางการคลัง การฟื้นตัวของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว รวมไปถึงเงินบาทที่แข็งค่าขึ้น และโครงการระดมทุนดิจิทัลของภาครัฐ โดยได้เปิดเผยข้อมูลระหว่างการประชุม J.P. Morgan Thailand Conference ที่จัดขึ้นที่กรุงเทพฯ ในสัปดาห์นี้

การประชุมนี้ได้รับเกียรติจาก ดร.ประเสริฐ สินสุขประเสริฐ ปลัดกระทรวงพลังงาน และ นายวิรัตน์ รัชศฤงคารสกุล รองเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) เข้าร่วมและกล่าวปาฐกถาพิเศษในหัวข้อ นโยบายด้านพลังงานและการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานในประเทศไทย รวมไปถึงอุตสาหกรรมต่างๆ อาทิ การผลิตรถยนต์และรถยนต์ไฟฟ้า

จากข้อมูลของธนาคาร แนวโน้มหลังการเลือกตั้งอาจทำให้ GDP ของประเทศไทยเติบโตถึง 3.7% ในปี 2567 ซึ่งนับเป็นครั้งแรกในรอบ 5 ปีที่ประเทศไทยมีการเติบโตสูงกว่าอัตราการเติบโตทั่วโลก บวกกับแนวโน้มมาตรการผ่อนคลายทางการคลังที่ชัดเจนของคณะกรรมการนโยบายการเงินของธนาคารกลางสหรัฐฯ (U.S. Federal Open Market Committee: FOMC) ในช่วงครึ่งหลังของปี 2567 เจ. พี. มอร์แกน ได้ตั้งเป้าหมายพื้นฐานที่ 550 สำหรับดัชนี MSCI Thailand ซึ่งในอดีตให้ผลตอบแทนอยู่ที่ 10% ถึง 11% ในช่วงหนึ่งถึงสามเดือนหลังจากการปรับลดอัตราดอกเบี้ยครั้งแรก

นอกจากนี้ ธนาคารเจ. พี. มอร์แกนได้คาดการณ์ว่าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) จะขึ้นแตะระดับ 1,700 ภายในสิ้นปี จากระดับปัจจุบันที่ 1,418

นายมาร์โค สุจริตกุล เจ้าหน้าที่บริหารอาวุโส ประจำประเทศไทยของเจ. พี. มอร์แกน กล่าวว่า “เรามีความมั่นใจในตลาดไทยแม้ว่าสถานการณ์การเงินโลกจะยังคงน่ากังวล เราคาดว่าตลาดไทยจะมีความพร้อมจากหลายปัจจัย เช่น การเติบโตของ GDP ที่เข้มแข็ง และการมีบัญชีเดินสะพัดเกินดุลที่ดี ซึ่งจะช่วยให้สามารถต้านแรงจากทิศทางตลาดโลกได้”

บัญชีเดินสะพัดของประเทศไทยมีแนวโน้มที่จะฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเงื่อนไขการนำเข้าที่ดีขึ้น ราคาน้ำมันและค่าขนส่งที่ลดลง ความสมดุลของสินค้าหลักที่มั่นคง บวกกับการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ธนาคาร เจ.พี. มอร์แกน คาดการณ์ว่าดุลบัญชีเดินสะพัดจะเพิ่มขึ้น จาก 0.8% ของ GDP ในปี 2566 เป็น 4.1% ของ GDP ในปี 2567

นายมาร์โค กล่าวเสริมว่า “การฟื้นตัวของการท่องเที่ยวจะช่วยปรับปรุงการจ้างงานของภาคบริการต่อไป ซึ่งจะส่งผลต่อการเติบโตของรายได้ในระดับปานกลาง โดยโครงการระดมทุนดิจิทัลมูลค่า 5 แสนล้านบาท รวมไปถึงนโยบายกระตุ้นการใช้จ่ายอื่น ๆ ของภาครัฐ หากประสบความสำเร็จ จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ค้าปลีกในประเทศไทยอย่างครอบคลุม”

ในปีที่ผ่านมา ได้มีเงินทุนไหลออกจากตลาดมากกว่า 5 พันล้านเหรียญสหรัฐ อย่างไรก็ตาม คาดว่ากระแสเงินทุนต่างชาติที่ไหลออกจะถึงจุดต่ำสุดในปี 2567 เนื่องจากโอกาสที่จะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในด้านนโยบายการคลัง

นายราจีฟ ภัทร นักยุทธศาสตร์ด้านหุ้นในเอเชียและหัวหน้านักยุทธศาสตร์ด้านหุ้นอาเซียนของเจ. พี. มอร์แกน กล่าวว่า “แม้ว่าเศรษฐกิจสหรัฐฯ สามารถหลีกเลี่ยงภาวะถดถอยในปีนี้ได้ แต่ความเสี่ยงของการชะลอตัวในปี 2567 ยังคงเพิ่มสูงขึ้น”

นายราจีฟ กล่าวเสริมว่า “ในมุมมองของเรา ตลาดหุ้นอาเซียนอาจมีการปรับตัวลดลง ในขณะที่การไหลออกของเงินทุนต่างประเทศยังคงมีความเป็นไปได้สูง อย่างไรก็ตาม จุดยืนของนักลงทุนต่างชาติไม่น่าส่งผลกระทบต่อหนักถึงเงินทุนไหลออกนอกประเทศในระดับสูง นักลงทุนควรมุ่งเน้นไปที่หุ้นและอุตสาหกรรมที่มีคุณภาพที่มีปัจจัยเฉพาะตัวที่จะสามารถช่วยชดเชยแรงต้านจากภาวะเศรษฐกิจโลกได้”

นายจักรพันธ์ (เ็น) พงษ์ธรรัตน์ หัวหน้าสายงานวิจัยหลักทรัพย์ของเจ. พี. มอร์แกน กล่าวว่า “ในส่วนของการลงทุนภายในประเทศ ธนาคารเจ. พี. มอร์แกน มีมุมมองเชิงบวกเกี่ยวกับหุ้นในกลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค หมวดสินค้าฟุ่มเฟือย และหมวดสาธารณูปโภค”

นายจักรพันธ์ กล่าวปิดท้ายว่า ประเทศไทยกำลังก้าวไปอีกขั้นในการดึงดูดกระแสการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในการผลิตรถยนต์ไฟฟ้า ซึ่งจะคิดเป็นประมาณ 16% ของการผลิตยานยนต์ต่อปีทั้งหมดในประเทศไทย ในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า

J.P.Morgan

YLG

จับมือ Krungthai

ประกาศความสำเร็จการให้บริการซื้อขายทองคำผ่าน Gold wallet บนแอปฯ เป๋าตัง

YLG จับมือ Krungthai ประกาศความสำเร็จการให้บริการซื้อขายทองคำผ่าน Gold wallet บนแอปฯ เป๋าตัง หนุนจำนวนนักลงทุนของ YLG ที่เป็นคนรุ่นใหม่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ล่าสุดสัดส่วนนักลงทุนทองคำออนไลน์ทุกช่องทางเพิ่มเป็น 60% จากปีก่อนที่มี 40% คาดปีนี้เติบโตต่อเนื่อง เหตุการณ์การเคลื่อนไหวของทองคำยังเป็นขาขึ้น คาดปีนี้มีโอกาสทำนิวไฮที่ 2,300 ดอลลาร์สหรัฐต่อทรอยออนซ์ รับอานิสงส์ดอกเบี้ยขาลงนักลงทุนโยกเงินเข้าตลาดทองคำในฐานะสินทรัพย์ปลอดภัย Krungthai เผยความสำเร็จของยอดการใช้งาน Gold wallet บนแอปฯ เป๋าตัง สะท้อนการเป็นซูเปอร์แอป ของ เป๋าตัง ที่ยกระดับชีวิตคนไทยให้ดีขึ้น สามารถเข้าถึงการลงทุนทองคำได้ทุกรูปแบบ ล่าสุดมอบโซลูชันการใช้งาน Gold wallet เป็นทองคำกว่า 6 รางวัล ติดตามรายชื่อผู้โชคดีผ่าน Fanpage Facebook : YLG Bullion : <https://www.facebook.com/YLGGroup>

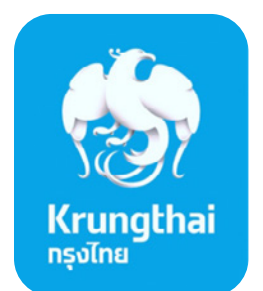
นางพรรณ นววัฒนทรัพย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วยแอลจี คอร์ปอเรชั่น จำกัด (YLG) เปิดเผยว่าตลาดทองคำไทยเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในแง่ของการบริโภคทองคำโดยรวม (Consumer Demand) ซึ่งเป็นการรวมกันของการบริโภคทองคำในภาคทองคำแท่งและในภาคการบริโภคเครื่องประดับ หากพิจารณาเฉพาะด้านการลงทุนในทองคำแท่ง พบว่าในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (2558-2565) ประเทศไทยบริโภคทองคำโดยรวมติดอันดับ 1 ใน 3 ของเอเชียเป็นรองแค่เพียงจีนและอินเดียเท่านั้น และ

ติดอันดับ 7 ของโลก ทำให้ปริมาณความต้องการบริโภคทองคำของไทยโดยเฉลี่ยในปี 2558-2565 อยู่ที่ 63 ตัน” แม้ในปี 2563 ที่มีการระบาดของ COVID-19 กระตุ้นให้คนไทยเทขายทองคำ ทำให้การบริโภคทองคำโดยรวมของไทยติดลบมากถึง 81.5 ตัน ซึ่งลดลงจากระดับ 46.5 ตันในปี 2562 หรือลดลงมากถึง 275% อย่างไรก็ดี ในปี 2564 - 2565 ปริมาณการบริโภคทองคำโดยรวมของไทยฟื้นตัวขึ้นสู่ระดับ 37 และ 38 ตันตามลำดับ

ทั้งนี้ นับจากเหตุการณ์ COVID-19 จนถึงปัจจุบันราคาทองคำได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพราะนักลงทุนเข้าถือครองในฐานะสินทรัพย์ปลอดภัย YLG ในฐานะผู้ให้บริการด้านการซื้อขายทองคำครบวงจร จึงมีความต้องการขยายช่องทางการเข้าถึงทองคำให้ผู้บริโภคได้สะดวก และตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ยุคดิจิทัลมากขึ้น ซึ่ง YLG ได้ร่วมมือกับธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) หรือ Krungthai ในการเพิ่มช่องทางซื้อขายทองคำที่สะดวกผ่าน Gold wallet บนแอปพลิเคชัน “เป๋าตัง” เพื่อเพิ่มทางเลือกให้นักลงทุนในการซื้อ-ขายทองคำความบริสุทธิ์ 99.99 ด้วยสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ โดยไม่จำกัดจำนวนครั้ง ด้วยราคาเรียลไทม์ ซื้อ-ขายทองคำต่อครั้งด้วย ขึ้นต่ำ 0.1 ออนซ์ สูงสุดแบบเต็มเพดาน ได้สูงสุดถึง 700 ออนซ์ หรือ 20 กิโลกรัม ซึ่งวัตถุประสงค์ของ YLG เพื่อต่อยอดความเป็นผู้นำด้านการลงทุนทองคำที่สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์การลงทุนทองคำที่หลากหลายด้วยบริการที่เหนือกว่าให้แก่ลูกค้า จึงจัดแคมเปญ ลุ้นโชคทองกับ YLG

x Krungthai บนแอปพลิเคชันเป๋าตังเพื่อแสดงความขอบคุณแก่ลูกค้าที่ให้ความสนใจและไว้วางใจซื้อทองคำกับ YLG บนแอปพลิเคชันเป๋าตังตลอดช่วง 1 ปีที่เปิดตัวอย่างเป็นทางที่ง่ายกับ YLG อีกด้วย โดยแคมเปญนี้เปิดโอกาสให้ลูกค้าทุกท่านที่เปิดบัญชีซื้อทองคำบนแอปพลิเคชันเป๋าตังกับ YLG ในปี 2023 มีสิทธิเข้าร่วมลุ้นรางวัลในครั้งนี้ เพียงแค่ทำตามกติกาที่กำหนดในแคมเปญ ก็สามารถเข้าร่วมรับสิทธิ์ลุ้นโชคทองได้ทุกคน

หลังจาก YLG ได้ร่วมมือกับ Krungthai ในการเปิดให้บริการ Gold wallet บนแอปฯ เป๋าตัง พบว่าสามารถช่วยเพิ่มสัดส่วนนักลงทุนเจนเนอเรชันใหม่ให้เข้าถึงการลงทุนในทองคำได้มากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มที่อายุต่ำกว่า 40 ปี ที่ในปี 2565 มีสัดส่วนอยู่ประมาณ 40% แต่ล่าสุด สัดส่วนเพิ่มขึ้นมาเป็นเกือบ 60% ซึ่งถือว่าบริการ Gold wallet มีส่วนทำให้นักลงทุนรุ่นใหม่เข้าถึงการลงทุนได้อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม สัดส่วนนักลงทุนที่เพิ่มขึ้นมานี้ครอบคลุมนักลงทุนในลงทุนออนไลน์ของ YLG ผ่านแอปฯ Get Gold แอปฯ สำหรับมือใหม่ที่สามารเริ่มต้นซื้อขายทองคำได้เพียง 100 บาท และแอปพลิเคชันตัวใหม่ YLG Gold Investment ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันแรกของไทยที่จะยกระดับการลงทุนในทองคำที่สามารถซื้อขายทองคำได้ถึง 5 สกุลเงิน ประกอบด้วย ดอลลาร์สหรัฐ หยวน ดอลลาร์สิงคโปร์ ยูโร และเงินบาท



YLG

จับมือ Krungthai

ประกาศความสำเร็จการให้บริการซื้อขายทองคำผ่าน Gold wallet บนแอปฯ เป๋าตัง



99.99% ที่อ้างอิงราคาตลาดโลกแบบเรียลไทม์ แสดงถึงความเป็นผู้นำทางด้านการลงทุนผ่านช่องทางดิจิทัล และตอกย้ำว่า “เป๋าตัง” เป็นซูเปอร์แอป ที่เข้าถึงประชาชนทุกกลุ่มอย่างทั่วถึง เท่าเทียม และโปร่งใส ลดความเหลื่อมล้ำ และยกระดับชีวิตคนไทยให้ดีขึ้น

สำหรับความร่วมมือครั้งนี้วายแอลจีได้จัดแคมเปญใหม่ หรับผู้ที่สนใจลงทุนในทองคำภายใต้ชื่อ “YLG x เป๋าตัง” โดยมอบสิทธิให้ลุ้นรับทองคำฟรี สำหรับผู้ที่ลงทะเบียนและทำการเปิดบัญชีกับบริษัทฯ YLG บนแอปพลิเคชัน “เป๋าตัง” โดยสามารถสมัครได้ง่ายๆ ผ่านแบบฟอร์มอัตโนมัติในระบบของแอปพลิเคชันเป๋าตัง

อย่างไรก็ดี YLG มองว่าทิศทางการเคลื่อนไหวของทองคำในปี 2567 ภาพใหญ่ยังเป็นขาขึ้น แม้ระยะสั้นจะอาจมีการปรับฐานหลังจากที่ช่วงต้นปีราคาปรับตัวขึ้นไปค่อนข้างมาก แต่ภาพระยะกลางก็ยังคงเป็นลักษณะแกว่งตัวขึ้น จึงมองว่าปีนี้ทั้งปีจะมีโอกาสทำราคาสูงสุดใหม่ที่ 2,300 ดอลลาร์สหรัฐต่อทรอยออนซ์ เนื่องจากได้ปัจจัยหนุนจากนโยบายดอกเบี้ยกลางของธนาคารกลางสหรัฐ (เฟด) และจากทิศทางที่ปรับตัวขึ้นนี้จึงคาดว่าในปี 2567 จะมียอดผู้ใช้งานผ่าน Gold wallet บนแอปฯ เป๋าตัง เพิ่มขึ้นจากปีก่อนมากกว่า 1 เท่า

นายวันรต์ บุญบุญานุสาสน์ ผู้บริหารสายงานธุรกิจตลาดเงินตลาดทุน ธนาคารกรุงไทย
เปิดเผยว่าธนาคารกรุงไทย มุ่งมั่นในการพัฒนาผลิตภัณฑ์การลงทุนเพื่อให้ครอบคลุมสินทรัพย์ทุกประเภทโดยไม่จำกัด

เฉพาะแค่การฝากเงินเท่านั้น ได้แก่ การลงทุนในตราสารหนี้ และหุ้นภาคเอกชน ทั้งตลาดแรกและตลาดรอง, การลงทุนในกองทุนรวม, การลงทุนในหุ้นกู้ธนพาณิชย์ และหุ้นกู้ธนพาณิชย์แฝง, การลงทุนในหุ้น และตราสารสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศ (DR) รวมไปถึงการลงทุนทองคำออนไลน์ซึ่งเป็นหนึ่งในสินทรัพย์ที่ธนาคารให้ความสำคัญและมุ่งมั่นที่จะให้บริการนักลงทุนทองคำไทยในทุกรูปแบบเพราะเป็นสินทรัพย์ที่มีความคุ้นเคยและรู้จักเป็นอย่างดี

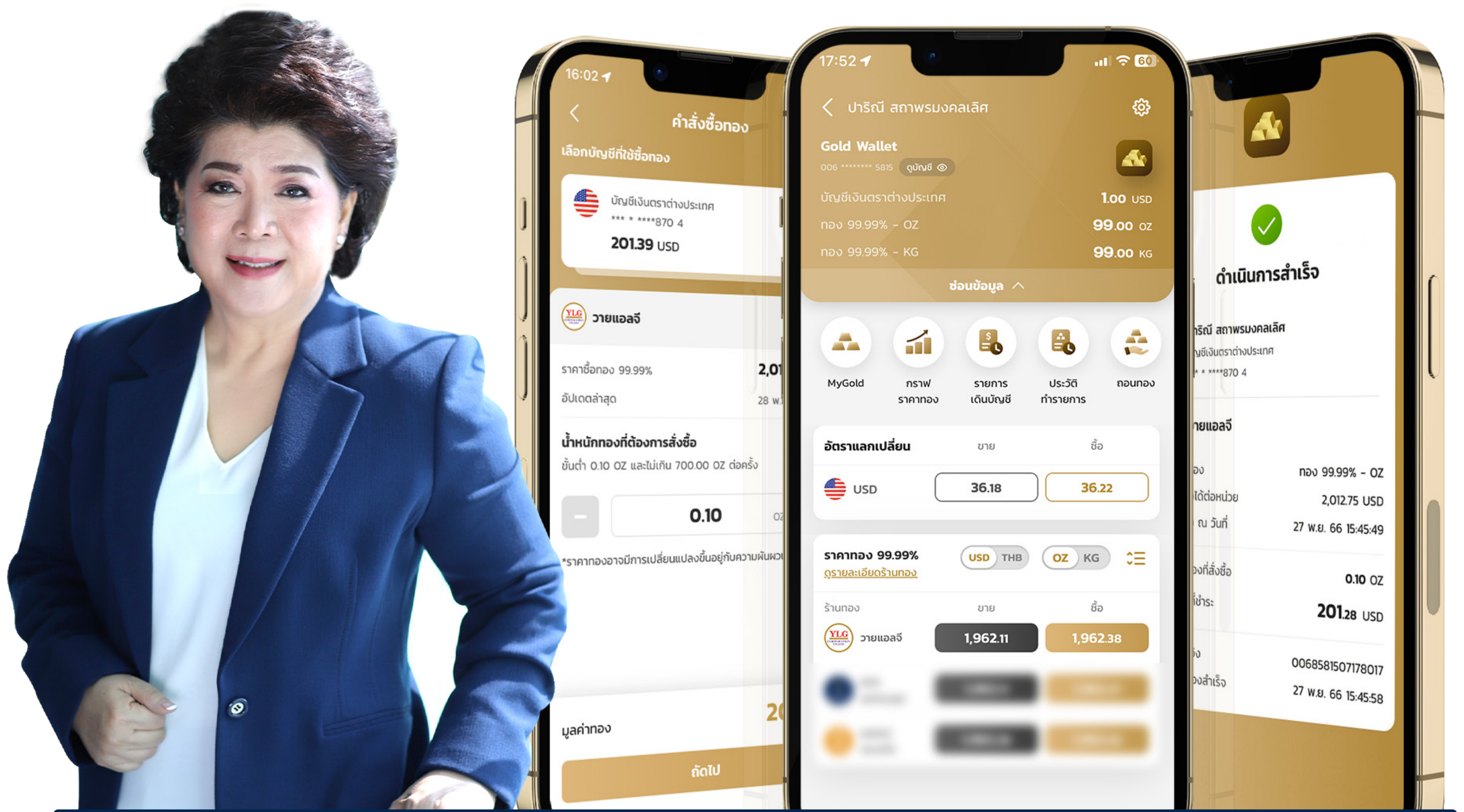
ดังนั้นการจับมือเป็นพันธมิตรกับ YLG ถือเป็นความสำเร็จที่ธนาคารได้นำร้านทองที่มีความน่าเชื่อถือและเป็นร้านทองชั้นนำของประเทศไทยมาเปิดบริการบนแพลตฟอร์ม Gold Wallet ในแอปฯ เป๋าตังให้กับนักลงทุนทองคำไทยสำหรับการทำธุรกรรมส่งคำสั่งซื้อ-ขาย-ถอน ทองคำแท่งความบริสุทธิ์

ทั้งนี้ เมื่อลงทะเบียนผ่านแอปพลิเคชันเรียบร้อยแล้ว ลูกค้าจะสามารถทำการซื้อขายทองคำในแอปพลิเคชันเป๋าตังได้ โดยลูกค้ามียอดซื้อทองคำ เป็นจำนวนเงิน 6,000 บาท ขึ้นไป ตั้งแต่วันที่ 10 ตุลาคม พ.ศ. 2566 - วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2566 จะเป็นผู้มีสิทธิได้ลุ้นรับทองคำ 96.5 % ทั้งหมด จำนวน 6 รางวัล และยอดการซื้อทองคำที่เพิ่มขึ้นสามารถรับสิทธิได้มากขึ้น เช่น เมื่อลูกค้าซื้อทองคำ 18,000 บาท จะได้รับสิทธิลุ้นรับโชค จำนวน 3 สิทธิ์ เป็นต้น โดยบริษัทฯ ไม่จำกัดจำนวนสิทธิ์ของลูกค้าในการลุ้นโชค ระบบจะทำการเก็บข้อมูลของลูกค้า เช่น ชื่อ-นามสกุล วัโดยอัตโนมัติเมื่อครบระยะเวลา ที่กำหนดแล้วทางวายแอลจีจะทำการรวบรวมข้อมูลของลูกค้ายกจากแอปพลิเคชันเป๋าตังที่มีสิทธิ์ลุ้นโชคทั้งหมด

YLG

จับมือ Krungthai

ประกาศความสำเร็จการให้บริการซื้อขายทองคำผ่าน Gold wallet บนแอปฯ เป๋าตัง



ขณะที่การจับรางวัลนั้นทาง YLG จะมีการนำซื้อ-สกุล มาพิมพ์ลงบนกระดาษนำมากองรวมกันไว้แล้วใช้วิธีสุกลุกลำรายชื่อทั้งหมดให้ทั่วกัน แล้วโยนขึ้นบนอากาศ จับชิ้นส่วนต่อหน้าคณะกรรมการและสักขีพยาน และจับรางวัล หากผู้โชคดีตามวันเวลาและสถานที่ที่กำหนดต่อไป

สำหรับรายละเอียดของรางวัลภายใต้แคมเปญ "แจกทอง YLG x เป๋าตัง" คราวนี้มูลค่าของรางวัลทั้งหมด จำนวน 6 รางวัล คิดเป็นรวมมูลค่าทั้งสิ้น 70,580 บาท (เจ็ดหมื่นห้าร้อยแปดสิบบาทถ้วน) แบ่งเป็น รางวัลที่ 1 ทองคำแท่ง 96.5% น้ำหนัก 1 บาท จำนวน 1 รางวัล รวมมูลค่า 32,670 บาท, รางวัลที่ 2 ทองคำแท่ง 96.5% น้ำหนัก 0.5 บาท จำนวน 1 รางวัล รวมมูลค่า 16,420 บาท, รางวัลที่ 3 ทองคำแท่ง 96.5% น้ำหนัก 0.25 บาท จำนวน 2 รางวัล รางวัลละ 8,320 บาท รวมมูลค่า 16,640 บาท, รางวัลที่ 4 ทองคำแท่ง 96.5% น้ำหนัก 1 กรัม จำนวน 2 รางวัล (หมายเหตุ : ราคาทองคำ ณ วันที่ 8 กันยายน พ.ศ. 2566 อาจมีการเปลี่ยนแปลง)

ในส่วนของสถานที่จับรางวัล จัดขึ้น ณ Innovation Lab ชั้น 3 อาคารนานาเหนือ ธนาคารกรุงไทย สำนักงานใหญ่ 35 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 ในวันศุกร์ที่ 26 มกราคม 2567 พร้อมทำการไลฟ์ผ่าน Fan page Facebook : YLG Bullion ซึ่งจะมีการประกาศรายชื่อผู้โชคดี Fan page Facebook : YLG Bullion ในวันที่ 30 มกราคม 2567

KBANK

วางยุทธศาสตร์ 3+1 สร้างการเติบโต ตั้งเป้าดัน ROEแตะ 2 หลัก ภายในปี 69

นางสาวจิตติยา อินทรวิชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารกสิกรไทย (KBANK) ระบุว่า ธนาคารกสิกรไทยลุยธุรกิจ ด้วย "ยุทธศาสตร์ 3+1" สร้างการเติบโตผ่าน 3 ลำดับความสำคัญเชิงกลยุทธ์ ได้แก่ การยกระดับและเพิ่มประสิทธิภาพด้านสินเชื่อ การขยายธุรกิจรายได้ค่าธรรมเนียม และการเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับช่องทางต่างๆ ของธนาคาร เพื่อส่งมอบการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพควบคู่กับการดำเนินยุทธศาสตร์ '+1' ที่จะช่วยสร้างรายได้ใหม่ในระยะกลางและระยะยาว โดยคาดว่าภายใน 5 ปีข้างหน้า '+1' จะมีสัดส่วนประมาณ 5% ของกำไรสุทธิของธนาคาร

ตั้งเป้าเติบโตสินเชื่อในปี 2567 ที่ 3-5% พร้อมเสริมศักยภาพด้านสินเชื่อแบบ end-to-end ยกระดับความสามารถด้านเครดิตรองรับการเติบโตทางธุรกิจ

ตั้งเป้าสินทรัพย์กองทุนรวมภายใต้การจัดการ (Mutual Fund AUM) ของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กสิกรไทย จำกัด (KAsset) เติบโตประมาณ 30-40% ภายในปี 2569

ตั้งเป้าจำนวนผู้ใช้บริการ K PLUS เติบโตประมาณ 20-30% ภายในปี 2569 พร้อมรักษาความเป็นผู้นำ

เดินหน้ายุทธศาสตร์ 3+1 มุ่งเน้นการขับเคลื่อนแกนหลัก 3 ด้าน เพื่อสร้างการเติบโตที่ยั่งยืน และภารกิจ +1 ที่จะสร้างรายได้ใหม่ในระยะกลางและระยะยาว

นางสาวจิตติยา อินทรวิชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

หน้าที่บริหาร ธนาคารกสิกรไทย กล่าวว่า "ธนาคารมุ่งมั่นที่จะเป็นพันธมิตรที่วางใจได้ของลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสีย และส่งมอบผลตอบแทนที่มั่นคงให้แก่ผู้ถือหุ้น ภายใต้บริบทของเศรษฐกิจโลกที่มีความไม่แน่นอนสูง"

พร้อมให้ความเห็นว่าเศรษฐกิจไทยในระยะ 3 ปีข้างหน้า จะเติบโตประมาณปีละ 3% โดยมองว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2567 จะยังคงฟื้นตัวอย่างไม่ทั่วถึง (K-Shaped Recovery) ขยายตัวที่ 3.1% หลักๆ มาจากการท่องเที่ยว การส่งออก และการใช้จ่ายของภาครัฐท่ามกลางความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก

คุณจิตติยากล่าวเพิ่มเติมว่า "เมื่อมองถึงบริบทการดำเนินธุรกิจในช่วงเวลาต่อจากนี้ ธุรกิจธนาคารจะเผชิญความท้าทายทั้งสภาพเศรษฐกิจไทยและเศรษฐกิจโลกที่มีความไม่แน่นอน การพัฒนาบริการเพื่อตอบสนองการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค และการเข้ามาของผู้ให้บริการทางการเงินที่ไม่จำกัดอยู่แค่สถาบันการเงินอีกต่อไป ธนาคารกสิกรไทยจึงได้ประกาศแผน "ยุทธศาสตร์ 3+1" ด้วยการเตรียมพร้อมอย่างแข็งแกร่งในทุกด้าน เพื่อผลักดันอัตราผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) เป็นเลข 2 หลัก ให้ได้ภายในปี 2569"

ภายใต้ "ยุทธศาสตร์ 3 +1" ธนาคารมียุทธศาสตร์หลักที่มุ่งเน้น 3 ด้าน

ยุทธศาสตร์หลักที่ 1 ยกระดับและเพิ่มประสิทธิภาพด้านสินเชื่อ โดยมีกลยุทธ์หลักคือการขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์สินเชื่ออย่างมีคุณภาพ เสนอผลิตภัณฑ์แก่กลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพ รวมทั้งการดำเนินการเชิงรุกใน

การรักษากลุ่มลูกค้าที่มีสินเชื่อกับธนาคารอยู่แล้วในปัจจุบัน มุ่งเติบโตสินเชื่ออย่างมีคุณภาพ ตั้งเป้าการเติบโตสินเชื่อปี 2567 ที่ 3-5% พร้อมเสริมศักยภาพด้านสินเชื่อแบบ end-to-end ยกระดับความสามารถด้านเครดิตรองรับการเติบโตทางธุรกิจ

ยุทธศาสตร์หลักที่ 2 ขยายธุรกิจรายได้ค่าธรรมเนียม นำเสนอผลิตภัณฑ์การลงทุนและการให้คำปรึกษาด้านความมั่งคั่งอย่างยั่งยืนแบบองค์รวมที่เหมาะสมกับความต้องการตลอดช่วงชีวิตของลูกค้า ผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์การลงทุนที่ครอบคลุมทั้งวงธนาคารและจากบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กสิกรไทย จำกัด และพันธมิตร อาทิ กองทุนรวม แบงก์แอสเซตวันส์ และผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่น ๆ ด้วยการนำเสนอผ่านช่องทางการขายและบริการอย่างครอบคลุม โดยตั้งเป้าสินทรัพย์กองทุนรวมภายใต้การจัดการ (Mutual Fund AUM) ของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กสิกรไทย จำกัด (KAsset) เติบโตประมาณ 30-40% ภายในปี 2569 โดย KAsset มี Mutual Fund AUM ในกองทุนรวมที่ 9.24 แสนล้านบาท ในปี 2566

นอกจากนี้ ธนาคารจะมุ่งต่อยอดความเป็นผู้นำในการให้บริการชำระเงินทางดิจิทัลผ่านช่องทาง K PLUS ที่มีผู้ใช้งานมากที่สุด ด้วยการยกระดับและเพิ่มนวัตกรรมใหม่ๆ ที่จะทำให้เป็นที่นิยมมากยิ่งขึ้น ส่งมอบความปลอดภัย สะดวก และง่ายในทุกฟังก์ชันการใช้งาน



KBANK

วางยุทธศาสตร์ 3+1 สร้างการเติบโต ตั้งเป้าดัน ROE ให้แตะ 2 หลัก ภายในปี 69

ยุทธศาสตร์หลักที่ 3 เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับช่องทางต่าง ๆ ของธนาคารที่มีอยู่ในปัจจุบัน ควบคู่กับการริเริ่มช่องทางใหม่ เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้าในทุกที่ทุกเวลา ภายใต้ยุทธศาสตร์นี้ ธนาคารจะบูรณาการ K PLUS ซึ่งเป็นผู้นำในช่องทางดิจิทัล กับ แพลตฟอร์มและแอปพลิเคชันอื่น ๆ ที่หลากหลาย ผสมผสานกับการส่งมอบบริการในช่องทาง Physical เพื่อส่งมอบประสบการณ์บริการอย่างไร้รอยต่อและปลอดภัย ตั้งเป้าหมายเพิ่มฐานผู้ใช้งาน K PLUS เติบโตประมาณ 20-30% ภายในปี 2569 และรักษาความเป็นผู้นำ จากปัจจุบันที่มีจำนวนผู้ใช้งาน 21.7 ล้านราย ในปี 2566

นอกเหนือจากยุทธศาสตร์หลักแล้ว ยังมี ยุทธศาสตร์ '+1' คือ สิ่งที่ธนาคารดำเนินการเพื่อแสวงหารายได้ใหม่ ได้แก่ การลงทุนผ่านบริษัท กสิกร อินเวสเจอร์ จำกัด (KIV) การขยายธุรกิจใหม่ในภูมิภาค และนวัตกรรมที่เป็นมากกว่าบริการทางการเงิน โดยคาดว่าจะภายใน 5 ปีข้างหน้า '+1' จะมีสัดส่วนประมาณ 5% ของกำไรสุทธิของธนาคาร "แผนยุทธศาสตร์ดังกล่าว สอดคล้องกับการจัดลำดับความสำคัญทางธุรกิจของธนาคารเพื่อการเติบโตอย่างสมดุล โดยมุ่งเน้นการดำเนินงานนโยบายการให้สินเชื่ออย่างระมัดระวัง ควบคู่กับการรักษาระดับเงินทุนที่เหมาะสมสอดคล้องกับทิศทางเศรษฐกิจ นำไปสู่การกำหนดเป้าหมายทางการเงินปี 2567 ที่เหมาะสม" คุณจิตติยา กล่าวเสริม

KBank



ขับเคลื่อนด้วย 3 Enablers ประสาน เทคโนโลยี-ข้อมูล-คน
เพื่อบรรลุเป้าหมาย

พร้อมนำพาเศรษฐกิจไทยเดินหน้า

ปัจจัยสำคัญที่จะเป็นตัวช่วยขับเคลื่อน (Enablers of K-Strategy) ทำให้ธนาคารสามารถเดินหน้าได้ตามยุทธศาสตร์ที่วางไว้ ประกอบด้วย 3 ส่วนหลัก ได้แก่ 1. เทคโนโลยีที่ทันสมัย ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และเป็นเครื่องมือในการสร้างนวัตกรรมที่ยกระดับให้ธนาคารเป็นผู้ให้บริการทางการเงินชั้นนำในระดับภูมิภาค 2. ความสามารถในการวิเคราะห์และการใช้ข้อมูล เป็นเครื่องมือสำคัญใน

การเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของธนาคาร และ 3. ทรัพยากรบุคคลที่มีศักยภาพ ด้วยรูปแบบการทำงานที่เห็นผลลัพธ์ เป็นหัวใจสำคัญในการทำแผนงานทั้งหลายให้เกิดขึ้นจริงและวัดผลได้

นางสาวจิตติยา กล่าวตอนท้ายว่า ธนาคารกสิกรไทยเชื่อมั่นว่าการดำเนินงานบนหลักการเป็นธนาคารแห่งความยั่งยืน ภายใต้ยุทธศาสตร์ 3+1 ที่วางไว้ จะทำให้ธนาคารสามารถตอบสนองต่อบริบทที่เกิดขึ้นได้อย่างทันต่อวิถีและสมดุล เสริมสร้างรากฐานธุรกิจที่แข็งแกร่ง นำเสนอบริการคุณภาพที่ตรงใจลูกค้าอยู่เสมอ ควบคู่กับการส่งเสริมการเติบโตและพัฒนาศักยภาพของพนักงานในองค์กร และคาดว่าจะสามารถบรรลุเป้าหมายสร้างอัตราผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) เป็นเลข 2 หลัก ได้ภายในปี 2569 พร้อมส่งมอบผลตอบแทนที่ยั่งยืนแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายตามความมุ่งหมาย และนำพาเศรษฐกิจไทยเดินหน้าไปด้วยกัน

วางเป้าหมายทางการเงินปี 2567 เน้นการเติบโตสมดุล ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ท้าทาย

KBANK

วางยุทธศาสตร์ 3+1 สร้างการเติบโต ตั้งเป้าหมาย ROE และ 2 หลัก ภายในปี 69

จากแนวโน้มดังกล่าว ธนาคารกสิกรไทยจึงให้ความสำคัญกับการเติบโตอย่างสมดุล มุ่งเน้นการดำเนินนโยบายการให้สินเชื่ออย่างระมัดระวังควบคู่กับการรักษาระดับเงินทุนที่เหมาะสมสอดคล้องกับทิศทางเศรษฐกิจ นำไปสู่การกำหนดเป้าหมายทางการเงินปี 2567 ดังนี้

KASIKORNBANK (Consolidated)	Y2023 (Actual) (Unaudited)	Y2024 Financial Targets
ROE*	8.29%	N/A
ROA	0.99%	N/A
Net Interest Margin (NIM)	3.66%	Maintain
Loan Growth	-0.19%	3 – 5%
Net Fee Income Growth	-5.17%	Mid to High-Single Digit
Cost to Income Ratio	44.10%	Low to Mid-40s
Credit Cost per Year (bps)	208 bps	175-195 bps
NPL Ratio (Gross)	3.19%	< 3.25%
Dividend Policy	Not Less than 25%** Dividend Payout on Consolidated Net Profit	

การเติบโตของเงินให้สินเชื่อ (Loan Growth) ที่ 3-5% สอดคล้องกับการเติบโตทางเศรษฐกิจ เน้นการเติบโตอย่างมีคุณภาพในธุรกิจที่ฟื้นตัว สินเชื่อมีหลักประกัน และการเติบโตในภูมิภาค พร้อมยกระดับการดูแลคุณภาพสินทรัพย์ โดยปรับกลยุทธ์การปล่อยสินเชื่อ เสริมศักยภาพด้านเครดิตแบบ end-to-end ตั้งเป้าสินเชื่อธุรกิจเติบโต 2-4% สินเชื่อธุรกิจเอสเอ็มอีเติบโต 1-2% และสินเชื่อลูกค้าบุคคลเติบโต 1-2%

ผลตอบแทนสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้สุทธิ (Net Interest Margin: NIM) อยู่ในระดับทรงตัว สอดคล้องกับทิศทางอัตราดอกเบี้ย และการเติบโตสินเชื่ออย่างมีคุณภาพ ในขณะที่ต้นทุนทางการเงินยังสูงจากอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นในปีที่แล้ว

รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการสุทธิ (Net Fee Income Growth) เติบโตที่ Mid to high-single Digit ผ่านการสร้างคามั่งคั่งอย่างยั่งยืนให้กับลูกค้า ในขณะที่รายได้ค่าธรรมเนียมรับจากการทำธุรกรรมลดลงจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง

ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานอื่น ๆ ต่อรายได้จากการดำเนินงานสุทธิ (Cost to Income Ratio) คาดว่าจะอยู่ในระดับ Low to Mid-40s จากรายได้ที่เติบโตสอดคล้องกับการขยายตัวของเศรษฐกิจ การลงทุนเพื่อสนับสนุน K-Strategy โดยยังคงให้ความสำคัญกับการจัดการต้นทุนและการเพิ่มประสิทธิภาพ (Productivity) อย่างต่อเนื่อง

เงินให้สินเชื่อด้วยคุณภาพต่อเงินให้สินเชื่อ (NPL Ratio - Gross) น้อยกว่า 3.25%

ทรงตัวภายใต้การฟื้นตัวทางเศรษฐกิจที่ยังไม่ทั่วถึง

Credit Cost คาดว่าจะอยู่ในช่วง 175-195 bps โดยยังคงใช้หลักความระมัดระวังเพื่อรองรับสภาวะความไม่แน่นอนต่างๆ



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



ฮอนไชน์ Business



"บมจ. ยูโร ครีเอชันส์"
แต่งตั้งอินเดอร์โรเตอร์
เสนอขายหุ้น IPO วันที่ 31 ม.ค. - 2 ก.พ.นี้



เคทีซี ตอกย้ำความเป็นสุดยอดองค์กร
ด้านความปลอดภัยทั้งในประเทศไทย
และเอเชียแปซิฟิก การันตีโดยวีซ่า



"พีพีพี กรีน คอมเพล็กซ์"
สานฝัน "อบต.ช้างแรด"
สนับสนุนงบ 2.5 แสนบาท
รีโนเวทรถตู้เก่าเป็นรถช่วยเหลือผู้ป่วยฯ



นายชัง โด ลี กรรมการผู้จัดการ JTS
เข้ารับมอบรางวัลอันทรกเกียรติ
"Thailand's Top Corporate Brand 2023"



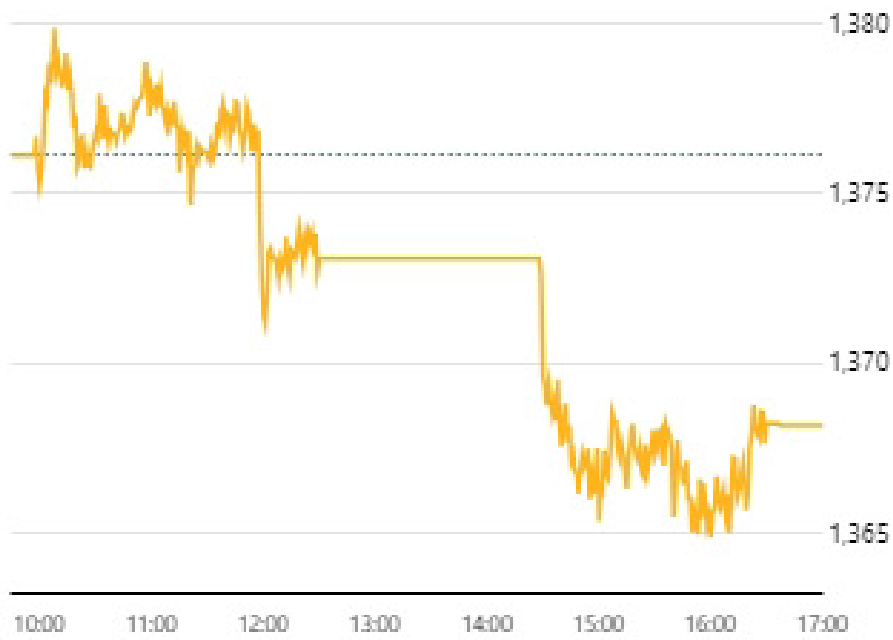
สรุปภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET FTSE SET/FTSE ASEAN

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	เปิด	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท.)
SET	1,368.15	-7.94 (-0.58%)	1,375.76	1,379.89	1,364.41	27,654,383	48,277.69
SET50	836.86	-5.42 (-0.64%)	841.95	844.76	833.99	1,099,273	26,699.82
SET50FF	831.68	-6.08 (-0.73%)	837.54	839.78	829.13	1,099,273	26,699.82
SET100	1,853.90	-12.18 (-0.65%)	1,865.61	1,871.90	1,848.00	1,514,152	31,693.92
SET100FF	1,844.95	-13.38 (-0.72%)	1,858.02	1,863.22	1,839.81	1,514,152	31,693.92
sSET	872.60	-4.58 (-0.52%)	878.51	882.14	871.88	529,872	1,632.65
SETCLMV	826.63	-3.73 (-0.45%)	830.14	832.71	823.27	477,301	16,861.68
SETHD	1,098.97	-5.96 (-0.54%)	1,105.54	1,109.98	1,096.91	670,172	10,701.80
SETESG	885.12	-5.60 (-0.63%)	890.58	893.15	882.22	1,335,578	28,529.41
SETWB	794.42	-7.24 (-0.90%)	801.97	803.68	791.53	439,884	8,833.35
mai	408.82	-2.69 (-0.65%)	412.44	414.09	407.87	1,164,803	1,474.31

SET



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.35 น. เป็นข้อมูลที่มีการซื้อขาย Dfx

ภาพรวมภาวะตลาด		ข้อมูลล่าสุด 26 ม.ค. 2567 17:30:09			
		SET		mai	
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)		หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)
▲ เพิ่มขึ้น	185	931,010	57	463,046	
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	183	683,465	49	217,236	
▼ ลดลง	271	2,585,837	102	404,642	
จำนวนรายการ	SET	482,778	mai	84,184	

หมายเหตุ

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

ผลการดำเนินงาน		ข้อมูล ณ วันที่ 25 ม.ค. 2567	
		SET	mai
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		16,961,214.43	410,575.84
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		12.95	3.98
P/E (เท่า)		17.90	113.59
P/BV (เท่า)		1.33	2.11
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		3.41	1.60
กำไรสุทธิต่อหุ้น		76.88	3.62

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี		ข้อมูล ณ วันที่ 25 ม.ค. 2567	
		SET	mai
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		-1.83%	+1.03%
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		-9.84%	-10.79%
YTD (Year to Date)		-2.81%	-0.02%

SET

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ BBL	140.00	-3.50 (-2.44%)	3,008,060.95
☆ PTTEP	149.00	-0.50 (-0.33%)	2,211,652.20
☆ KBANK	122.00	-1.00 (-0.81%)	1,991,280.95
☆ CPALL	52.00	-1.00 (-1.89%)	1,743,221.90
☆ ADVANC	216.00	-2.00 (-0.92%)	1,458,950.90
☆ KTB	16.10	-0.20 (-1.23%)	1,367,406.60
☆ AOT	59.50	-0.25 (-0.42%)	1,279,310.80
☆ SCB	105.50	-0.50 (-0.47%)	896,902.00
☆ BCH	22.40	-0.30 (-1.32%)	750,506.72
☆ JKN  	1.03	-0.18 (-14.88%)	669,734.40

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ JKN  	1.03	-0.18 (-14.88%)	563,345,100
☆ PRIME	0.71	-0.06 (-7.79%)	296,204,500
☆ TTB	1.78	-0.02 (-1.11%)	226,187,900
☆ CV	0.45	+0.07 (+18.42%)	167,682,500
☆ AKS 	0.01	0.00 (0.00%)	151,374,200
☆ ITD	0.76	-0.02 (-2.56%)	134,755,700
☆ WAVE	0.17	0.00 (0.00%)	124,015,700
☆ TRUE	5.95	0.00 (0.00%)	93,305,400
☆ CCET	2.88	+0.24 (+9.09%)	93,048,500
☆ KTB	16.10	-0.20 (-1.23%)	84,322,600

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ PPPM 	0.05	+0.01 (+25.00%)	811,600
☆ TWZ	0.05	+0.01 (+25.00%)	5,197,400
☆ CV	0.45	+0.07 (+18.42%)	167,682,500
☆ EMC 	0.09	+0.01 (+12.50%)	94,400
☆ TFI	0.09	+0.01 (+12.50%)	2,641,800
☆ TU-PF	0.72	+0.07 (+10.77%)	2,500
☆ CCET	2.88	+0.24 (+9.09%)	93,048,500
☆ CSS	1.13	+0.09 (+8.65%)	68,670,500
☆ TRITN	0.14	+0.01 (+7.69%)	3,986,000
☆ BEYOND	13.20	+0.80 (+6.45%)	975,800

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ NATION 	0.04	-0.01 (-20.00%)	1,567,000
☆ JKN  	1.03	-0.18 (-14.88%)	563,345,100
☆ GREEN	1.25	-0.20 (-13.79%)	14,817,400
☆ KWI 	0.81	-0.09 (-10.00%)	4,455,900
☆ PRIME	0.71	-0.06 (-7.79%)	296,204,500
☆ WIN	0.72	-0.06 (-7.69%)	5,054,000
☆ EVER	0.15	-0.01 (-6.25%)	2,766,600
☆ TSI 	0.17	-0.01 (-5.56%)	55,800
☆ RT	0.88	-0.05 (-5.38%)	12,382,600
☆ AMR	1.78	-0.10 (-5.32%)	14,666,900

mai

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM (000 บาท)
☆ XO	23.40	+0.90 (+4.00%)	195,673.17
☆ OTO	0.92	-0.09 (-8.91%)	149,554.28
☆ NCL	0.97	0.00 (0.00%)	139,030.20
☆ CHO	0.23	+0.03 (+15.00%)	75,766.10
☆ MASTER	64.50	-1.25 (-1.90%)	54,061.58
☆ MTW	2.40	+0.12 (+5.26%)	50,942.89
☆ SPA	12.50	-0.10 (-0.79%)	41,889.12
☆ MCA	2.42	-0.10 (-3.97%)	37,036.70
☆ SANKO	1.75	-0.04 (-2.23%)	35,538.33
☆ SMART	1.35	+0.07 (+5.47%)	35,509.77

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ CHO	0.23	+0.03 (+15.00%)	333,961,900
☆ OTO	0.92	-0.09 (-8.91%)	150,027,900
☆ NCL	0.97	0.00 (0.00%)	126,707,000
☆ UREKA	0.61	-0.01 (-1.61%)	32,443,500
☆ SMART	1.35	+0.07 (+5.47%)	26,523,000
☆ MTW	2.40	+0.12 (+5.26%)	21,551,200
☆ SANKO	1.75	-0.04 (-2.23%)	19,887,200
☆ NEWS 	0.02	0.00 (0.00%)	18,539,600
☆ EFORL 	0.26	0.00 (0.00%)	17,233,800
☆ CMO  	0.95	-0.11 (-10.38%)	15,888,700

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ JCKH 	0.04	+0.01 (+33.33%)	249,100
☆ CHO	0.23	+0.03 (+15.00%)	333,961,900
☆ PPS	0.41	+0.04 (+10.81%)	14,056,600
☆ KCM	0.42	+0.03 (+7.69%)	6,790,000
☆ STOWER 	0.15	+0.01 (+7.14%)	9,522,100
☆ HYDRO 	0.32	+0.02 (+6.67%)	271,600
☆ PICO	4.56	+0.28 (+6.54%)	51,600
☆ TVDH	0.36	+0.02 (+5.88%)	4,304,300
☆ SMART	1.35	+0.07 (+5.47%)	26,523,000
☆ MTW	2.40	+0.12 (+5.26%)	21,551,200

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ CMO  	0.95	-0.11 (-10.38%)	15,888,700
☆ OTO	0.92	-0.09 (-8.91%)	150,027,900
☆ MUD	1.92	-0.16 (-7.69%)	8,900
☆ SK	0.75	-0.05 (-6.25%)	4,211,900
☆ BLESS	0.71	-0.04 (-5.33%)	12,202,200
☆ PPM	2.56	-0.14 (-5.19%)	1,048,400
☆ ITTHI	2.26	-0.12 (-5.04%)	9,260,000
☆ ETE	1.38	-0.07 (-4.83%)	14,009,800
☆ SICT	6.00	-0.30 (-4.76%)	3,035,800
☆ BE8	28.00	-1.25 (-4.27%)	873,700

SET

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET

mai

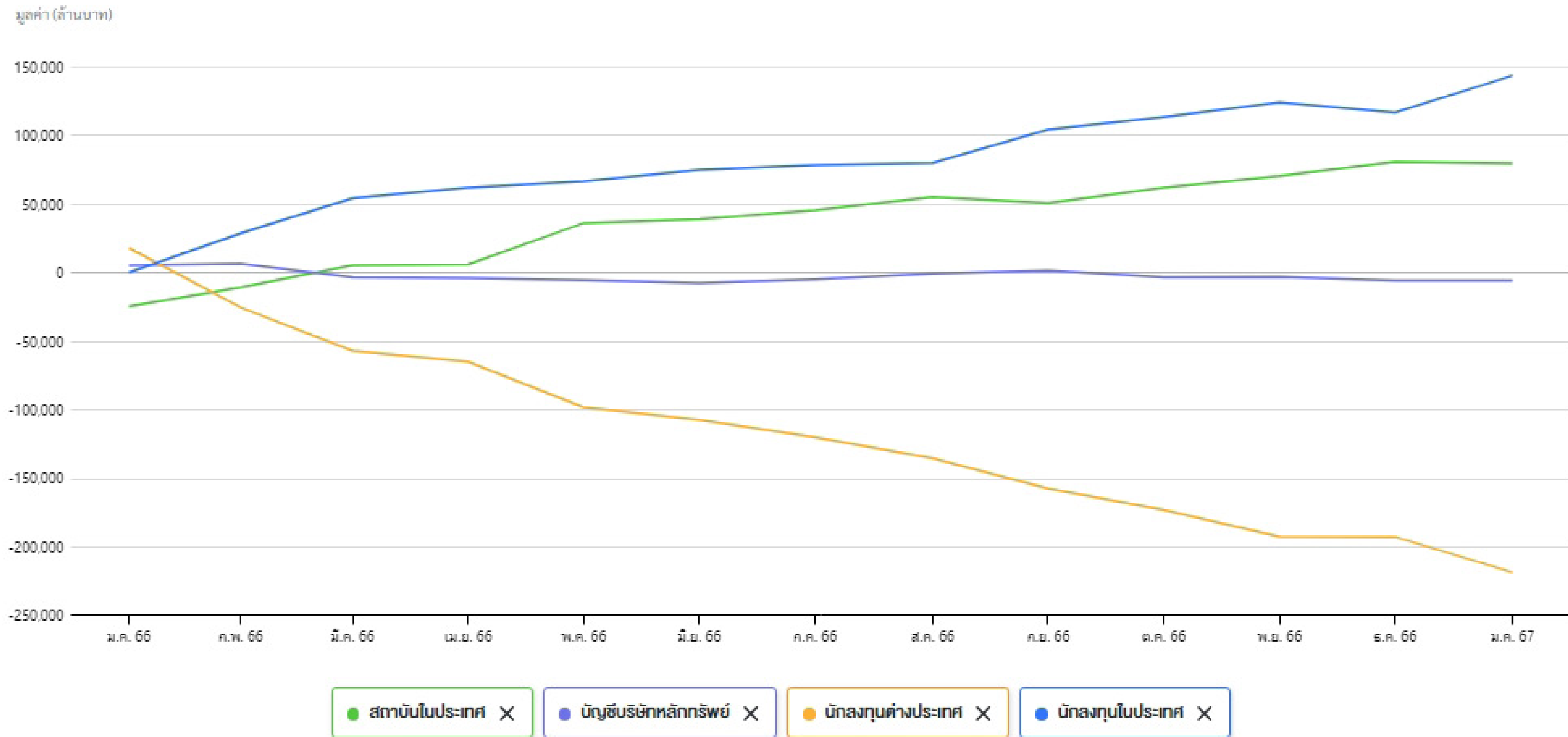
มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (SET)

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 26 ม.ค. 2567					01 ม.ค. 2567 - 26 ม.ค. 2567					01 ม.ค. 2567 - 26 ม.ค. 2567				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	4,086.62	8.46	3,669.75	7.60	416.88	84,469.37	9.76	85,208.08	9.84	-738.71	84,469.37	9.76	85,208.08	9.84	-738.71
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	3,811.63	7.90	3,548.08	7.35	263.54	62,064.10	7.17	61,684.80	7.13	379.30	62,064.10	7.17	61,684.80	7.13	379.30
นักลงทุนต่างประเทศ	27,968.61	57.93	30,734.63	63.66	-2,766.02	458,193.72	52.93	486,870.43	56.25	-28,676.71	458,193.72	52.93	486,870.43	56.25	-28,676.71
นักลงทุนในประเทศ	12,410.83	25.71	10,325.23	21.39	2,085.60	260,871.30	30.14	231,835.18	26.78	29,036.12	260,871.30	30.14	231,835.18	26.78	29,036.12

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 26 ม.ค. 2567



mai

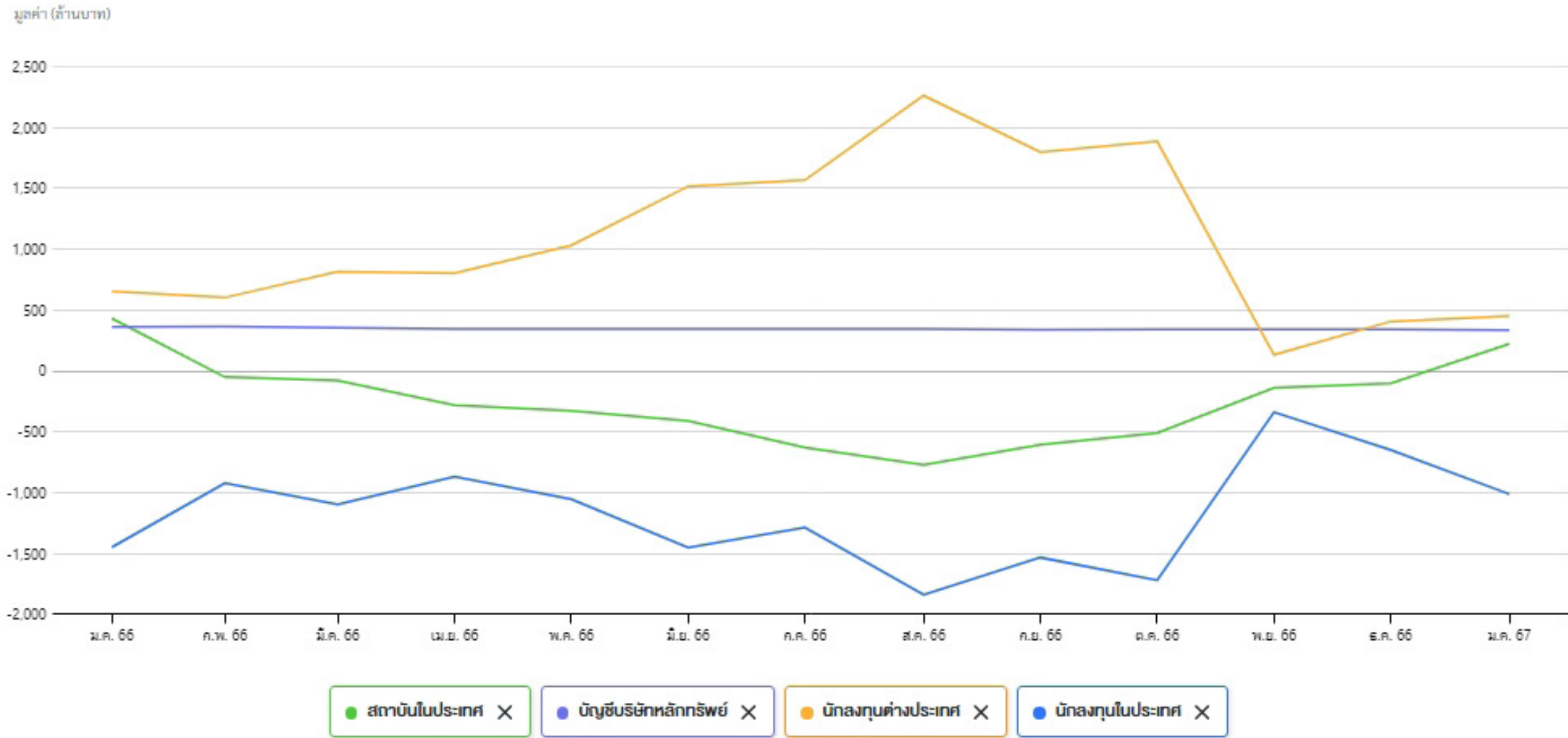
มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (mai) หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 26 ม.ค. 2567					01 ม.ค. 2567 - 26 ม.ค. 2567					01 ม.ค. 2567 - 26 ม.ค. 2567				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	8.77	0.59	16.07	1.09	-7.30	985.49	2.73	670.25	1.86	315.24	985.49	2.73	670.25	1.86	315.24
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	1.71	0.12	2.14	0.15	-0.43	32.01	0.09	37.79	0.10	-5.77	32.01	0.09	37.79	0.10	-5.77
นักลงทุนต่างประเทศ	236.34	16.03	236.87	16.07	-0.53	4,651.48	12.89	4,606.89	12.76	44.58	4,651.48	12.89	4,606.89	12.76	44.58
นักลงทุนในประเทศ	1,227.49	83.26	1,219.24	82.70	8.26	30,426.06	84.29	30,780.11	85.28	-354.05	30,426.06	84.29	30,780.11	85.28	-354.05

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี ข้อมูล ณ วันที่ 26 ม.ค. 2567



HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE

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



@HOONINSIDE