



Hooninside  
Hooninside

09.02.2024 /Friday/ #1327

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

# SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

# KEX

แฉยังไม่ถูก SF

# เทคโนโลยี



เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (KEX)

แฉยังไม่ถูก SF เทคโนโลยี

ย้ายยังคงอยู่ในขั้นตอนเริ่มต้น

ของการยื่นคำเสนอ

ซื้อหลักทรัพย์

อ่านต่อหน้า 2



อ่านต่อหน้า 3

# DUSIT

ส่งบริการ

'ดุสิต ฮอสพิเทลิตี้ เซอร์วิสเชส'

วางเป้าเพิ่มส่วนแบ่งตลาด 10-15%

กลุ่มดุสิตธานี ส่งบริการ 'ดุสิต ฮอสพิเทลิตี้ เซอร์วิสเชส' เจาะลูกค้า  
ที่พักอาศัยระดับลักซอรี เผยเซ็นสัญญาบริหารจัดการอาคารชุดสุดหรู  
Marque Sukhumvit ระยะเวลา 3 ปีวางเป้าเพิ่มส่วนแบ่งตลาด 10-15%

# THCOM ปี66 กำไรสุทธิโต 738%

## เกาะปันผล 0.13 บาทต่อหุ้น

ไทยคม(THCOM) ผู้ให้บริการดาวเทียมไทย รายงานผลประกอบการประจำปี 2566  
มีกำไรสุทธิ 354 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 738% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า  
พร้อมประกาศจ่ายปันผล 0.13 บาทต่อหุ้น

อ่านต่อหน้า 6



สำหรับ PT  
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน  
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง  
เพื่อเป็นที่หนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)"





09.02.2024 /Friday/ #1327

รู้ลึก รู้จริง คลุกวงใน หุ่น สไตลิ่ง ล้อๆ

# SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

# KEX

## แจงยังไม่ถูก SF

# เทคโอเวอร์

เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (KEX) แจงยังไม่ถูก SF เทคโอเวอร์  
 ย้ำยังคงอยู่ในขั้นตอนเริ่มต้นของการยื่นคำเสนอซื้อหลักทรัพย์

บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ KEX ชี้แจงว่า บริษัท เอสเอฟ อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (SF THAILAND) มีหน้าที่ตามกฎหมายหลักทรัพย์ที่จะต้องทำ คำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมด (Mandatory Tender Offer) (“การทำคำเสนอซื้อ”) ในหุ้นทั้งหมดของ KEX และจำเป็นต้องรับซื้อหุ้น KEX เฉพาะจากผู้ถือหุ้นรายอื่นที่สนใจที่จะขายและตอบรับคำเสนอซื้อ ซึ่งขั้นตอนการทำคำเสนอซื้อฯ ดังกล่าวยังคงอยู่ในกระบวนการ

เริ่มต้นเท่านั้น และยังมีอีกหลายขั้นตอนกว่าการทำคำเสนอซื้อฯ จะเป็นที่สุดและสมบูรณ์ อีกทั้ง สัดส่วนการถือหุ้นสุดท้ายของ SF THAILAND ก็ยังคงมีความไม่แน่นอน

SF THAILAND ได้ยื่นแบบ 247-4 เมื่อวันที่ 8 ก.พ. 2567 ที่ผ่านมา ซึ่งถือเป็นขั้นตอนในระยะแรกของการทำคำเสนอซื้อฯ อย่างไรก็ตาม ผลของการทำคำเสนอซื้อฯ ต่อผู้ถือหุ้น KEX ทั้งหมดนั้นขึ้นอยู่กับดุลพินิจและการตัดสินใจของผู้ถือหุ้นปัจจุบันแต่ละรายทั้งสิ้น

KEX จึงขอชี้แจงเพื่อความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับข้อมูลที่ได้มีการเผยแพร่ดังกล่าว ทั้งนี้ กระบวนการการทำคำเสนอซื้อฯ นั้นจะไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของ KEX บริษัทฯ ยังคงยืนหยัดให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อยกระดับอุตสาหกรรมจัดส่งพัสดุภัณฑ์ทั่วประเทศ ตามพันธกิจที่ KEX ยึดมั่นมาโดยตลอด รวมถึงมุ่งให้บริการที่มีคุณภาพ ยกกระดับคุณภาพของสังคมส่วนรวม อีกทั้งยังให้ความสำคัญพนักงานและมีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย และผู้ลงทุนของบริษัท



สำหรับ PT  
 เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน  
 แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง  
 เพื่อเป็นที่หนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

“บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)”





09.02.2024 /Friday/ #1327

รู้ลึกจริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL **HOONINSIDE**  
www.hooninside.com

# DUSIT ส่งบริการ

## 'ดุสิต โฮสพิทาลิตี้ เซอร์วิสเชส'

### วางเป้าเพิ่มส่วนแบ่งตลาด 10-15%

กลุ่มดุสิตธานี ส่งบริการ 'ดุสิต โฮสพิทาลิตี้ เซอร์วิสเชส' เจาะลูกค้าที่พักอาศัยระดับลักซูรีเผยเซ็นสัญญารับบริหารจัดการ อาคารชุดหรู Marque Sukhumvit ระยะเวลา 3 ปีวางเป้าเพิ่มส่วนแบ่งตลาด 10-15%

กลุ่มดุสิตธานี เดินหน้าปั้น “ดุสิต โฮสพิทาลิตี้ เซอร์วิสเชส” (DHSC) หลังคว้าสัญญาดูแลและบริหารอาคารชุด Marque Sukhumvit (มาร์ค สุขุมวิท) เป็นระยะเวลา 3 ปี เผยจุดเริ่มต้นธุรกิจ DHSC มาจากการมองเห็นช่องว่างและโอกาสในการต่อยอดธุรกิจเพื่อรองรับ พนักงาน หลังจากโรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพ แห่งเดิม ยุติการให้บริการ ขณะที่กลุ่มดุสิตธานีมีประสบการณ์ในการบริการ บริหารจัดการ อาคารและดูแลลูกค้า ในระดับมาตรฐานโรงแรม 5 ดาว ที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล ที่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าโครงการที่พักอาศัยระดับลักซูรี พร้อมบริการแม่บ้าน ดุสิต ออน ดีมานด์ ที่รับงานบริการในโรงแรมต่างๆ กว่า 10 แห่งทั่วกรุงเทพฯ มั่นใจสร้างโอกาสเติบโตต่อเนื่อง พร้อมวางเป้าเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดงานบริหารอาคารให้ได้ 10-15% เต็มเต็มกลยุทธ์ขยายการเติบโต กระจายการลงทุน และสร้างสมดุล ให้กับกลุ่มดุสิตธานี ในระยะยาว



นางศุภจี สุธรรมพันธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) หรือ DUSIT เปิดเผยว่า กลุ่มดุสิตธานี มีความยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ บริษัท ดุสิต โฮสพิทาลิตี้ เซอร์วิสเชส จำกัด (Dusit Hospitality Services) หรือ DHSC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของกลุ่มดุสิตธานี ได้รับความไว้วางใจให้เข้าบริหารจัดการ อาคารชุด Marque Sukhumvit (มาร์ค สุขุมวิท) คอนโดมิเนียมระดับซูเปอร์ลักซูรี ซึ่งมีราคาต่อตารางเมตรสูงที่สุดในพื้นที่พร้อมพงษ์ สุขุมวิท โดยได้ลงนามในสัญญากับนิติบุคคลอาคารชุด มอบหมายให้ “ดุสิต โฮสพิทาลิตี้ เซอร์วิสเชส” เป็นผู้ดูแล และให้บริการลูกค้าในโครงการ เมื่อเร็วๆ นี้

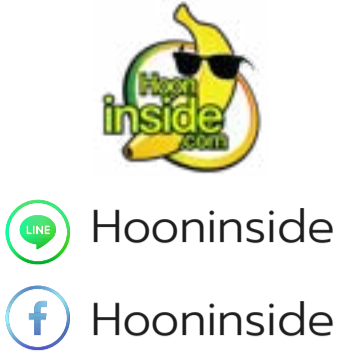


บริษัท นอร์ทอัส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

Tel. 0-4466-6928, 0-4466-6929

www.nerubber.com





# SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

# DUSIT **ส่งบริการ**

## 'ดุสิต ฮอสพิเทลลิตี้ เซอร์วิสเชส'

### วางเป้าเพิ่มส่วนแบ่งตลาด 10-15%



ให้บริการ โดย “ดุสิต ฮอสพิเทลลิตี้ เซอร์วิสเชส” จะทำหน้าที่รับงานบริหารโครงการที่พักอาศัยระดับบนคุณภาพสูง ทั้งการดูแลบริหารอาคารและทรัพย์สินส่วนกลางของโครงการฯ ตามมาตรฐานของกลุ่มดุสิตธานี ที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล

“DHSC เป็นธุรกิจใหม่ที่เรายึดถือ หลังจากมองเห็นช่องว่างและโอกาสของธุรกิจด้วยการนำความรู้ ความสามารถในการให้บริการ การดูแลลูกค้า รวมถึงการจัดการบริหารอาคารภายใต้มาตรฐานดุสิตธานี ที่สามารถนำไปให้บริการกับผู้ประกอบการหรือเจ้าของอาคารชุดรายอื่นๆ โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา เรามุ่งมั่นที่จะส่งมอบประสบการณ์ด้านการบริการที่ดีที่สุดของ ‘ดุสิต ฮอสพิเทลลิตี้ เซอร์วิสเชส’ ให้กับลูกค้า และมีเป้าหมายที่จะสร้างรายได้และการเติบโตจากบริการนี้ต่อไป ตามกลยุทธ์ระยะยาวในการดำเนินงานของกลุ่มดุสิตธานีที่ครอบคลุม 3 ด้าน ได้แก่ ขยายการเติบโต กระจายการลงทุน และสร้างสมดุล

ซึ่งธุรกิจฮอสพิเทลลิตี้ของ DHSC เป็นหนึ่งในจิ๊กซอว์ที่สำคัญในการเติมเต็มกลยุทธ์ทั้ง 3 ด้านของเรา” ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บมจ.ดุสิตธานี กล่าว

ขณะที่ นายศุภกิจ ตริยะวัชรพงศ์ กรรมการผู้จัดการ ดุสิต เวลบีอิง ฮอสพิเทลลิตี้ (Dusit Well-Being Hospitality) กล่าวเพิ่มเติมว่า ปัจจุบัน DHSC ให้บริการจัดการสิ่งอำนวยความสะดวก (Facility Management service) ใน 3 ส่วน ประกอบด้วย ส่วนงานบริการดูแลและบริหารจัดการอาคาร ซึ่งมุ่งเน้นลูกค้าในกลุ่มตลาดที่อยู่อาศัยระดับลักซูรี โดยตั้งเป้าส่วนแบ่งการตลาด (มาร์เก็ตแชร์) 10-15% ของตลาดรวม ส่วนงานให้คำปรึกษาและอบรมสำหรับผู้ประกอบการโครงการที่พักอาศัยที่ต้องการบริการระดับโรงแรม 5 ดาว แต่ยังคงขาดความรู้ ความเชี่ยวชาญ ซึ่งยังมีโครงการเหล่านี้อีกมาก ขณะที่ปัจจุบัน DHSC มีศักยภาพเพียงพอที่จะรับงานส่วนได้ในระดับ 8-10 โครงการต่อปี

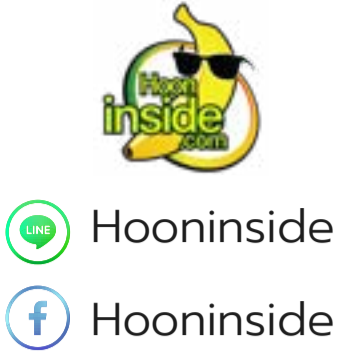
ทั้งนี้ กลุ่มดุสิตธานีได้จัดตั้งทีม “ดุสิต ฮอสพิเทลลิตี้ เซอร์วิสเชส” ขึ้น หลังจากตัดสินใจสร้างธุรกิจใหม่ เพื่อรองรับพนักงานส่วนงานต่างๆ ให้ยังคงมีงานทำ ในระหว่างที่โรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพ แห่งเดิม ยุติการ



บริษัท นอร์ทอัส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

Tel. 0-4466-6928, 0-4466-6929

www.nerubber.com

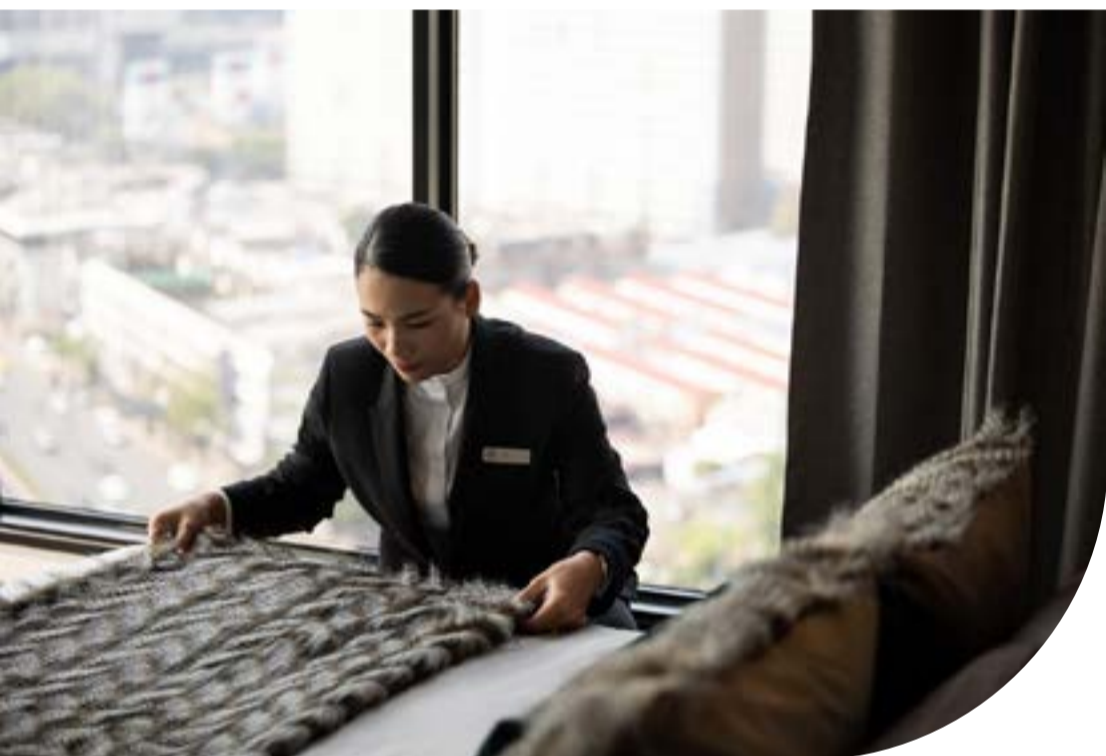


# DUSIT

## ส่งบริการ

### 'ดุสิต โฮสพิเทลลิตี เซอร์วิสเชส'

## วางเป้าเพิ่มส่วนแบ่งตลาด 10-15%



และส่วนงานบริการแม่บ้าน ดุสิต ออนดีมานด์ (Dusit On Demand) เป็นบริการส่งแม่บ้านเข้าให้บริการทำความสะอาดสะอาดภายในห้องพัก พื้นที่ส่วนกลางของโรงแรม หรือที่พักอาศัยระดับลักซูรี (Luxury Residents) ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งในส่วนนี้ทีมงานได้มีการพัฒนาหลักสูตรประกาศนียบัตร (House Keeping Certificate Program) โดยแบ่งเป็น 3 ระดับ ได้แก่ ระดับบรอนซ์ ซิลเวอร์ และโกลด์ ขึ้นกับทักษะความสามารถ และชั่วโมงการทำงานของแม่บ้านแต่ละคน โดยลูกค้าสามารถเลือกใช้ได้ตามงบประมาณที่เตรียมไว้ ซึ่งจุดนี้เป็นจุดที่ทำให้ DHSC แตกต่าง

จากผู้ให้บริการรายอื่นอย่างชัดเจน ขณะเดียวกัน ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ตลาดมีความต้องการสูง ซึ่งมีความท้าทายเรื่องของกำลังคนที่อาจจะไม่เพียงพอ ทำให้ที่ผ่านมาทีม "ดุสิต โฮสพิเทลลิตี เซอร์วิสเชส" ได้ทำงานร่วมกับทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อค้นหาบุคลากรที่นำมาพัฒนาต่อยอดรองรับกับความต้องการของตลาดต่อไป

"การลงนามในสัญญาบริหารและดูแลโครงการ Marque Sukhumvit นับเป็นอีกก้าวที่สำคัญของ DHSC จากวิสัยทัศน์ของคณะกรรมการบริหารของโครงการ Marque ที่ได้เล็งเห็นถึงประโยชน์ และความมุ่งมั่นของ DHSC ที่ไม่เพียงแต่จะนำบริการมาตรฐานของโรงแรมระดับ 5 ดาวมาสู่บ้านของลูกบ้านทุกท่าน ให้อยู่บ้านได้อย่างสุขสบายกาย แต่ยังเป็นการเพิ่มมูลค่าของอสังหาริมทรัพย์ที่ลูกบ้านอยู่อาศัยต่อไปในอนาคตอีกด้วย ซึ่งการได้รับสัญญาดูแลอาคารชุดฉบับนี้เป็นระยะเวลา 3 ปี นับเป็นสัญญาการให้บริการที่ยาวที่สุดเท่าที่คณะ

กรรมการของ Marque เคยมอบให้แก่ผู้ให้บริการบริหารอาคารชุดอีกด้วย" กรรมการผู้จัดการ ดุสิต เวลบีอิง โฮสพิเทลลิตี กล่าว

ทั้งนี้ ก่อนหน้านี้ DHSC ได้ให้บริการบริหารจัดการโครงการ Coco Parc ตามด้วยโครงการสุขโขทัย เรสซิเดนซ์ และล่าสุดคือโครงการ Marque Sukhumvit ขณะเดียวกันยังให้บริการแม่บ้าน "ดุสิต ออนดีมานด์" กับโรงแรมอื่นๆ อีกเกือบ 10 แห่งในกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นการดูแลลูกค้าภายนอก นอกเหนือจากโครงการ "ดุสิต เซ็นทรัล พาร์ค" ซึ่งเป็นโครงการหลักที่ DHSC รับหน้าที่ดูแลและบริหารจัดการ



บริษัท นอร์ทอัส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

Tel. 0-4466-6928, 0-4466-6929

www.nerubber.com



Hooninside  
Hooninside

09.02.2024 /Friday/ #1327

รู้ลึก รู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลด์ล้วยๆ

# SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

## THCOM ปี66 กำไรสุทธิโต 738%

**เกาะปันผล 0.13 บาทต่อหุ้น**



ไทยคม(THCOM) ผู้ให้บริการดาวเทียมไทย รายงานผลประกอบการประจำปี 2566 มีกำไรสุทธิ 354 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 738% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า พร้อมประกาศ จ่ายปันผล 0.13 บาทต่อหุ้น

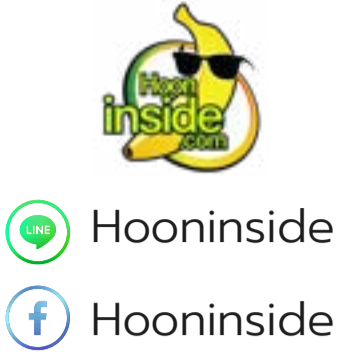
### THAICOM

บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) มีผลกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่สำหรับปี 2566 จำนวน 354 ล้านบาท คิดเป็นผลกำไรต่อหุ้น 0.32 บาท เพิ่มขึ้น 737.8% เมื่อเทียบกับผลกำไรสุทธิในปี 2565 ซึ่งมีกำไรที่ 42 ล้านบาท โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2567 เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2567 อนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติจ่ายเงินปันผลสำหรับปี 2566 ในอัตราหุ้นละ 0.13 บาท คิดเป็นจำนวนเงินประมาณ 142 ล้านบาทและคิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผลที่ 40% ของกำไรสุทธิสำหรับปี 2566

บริษัทรักษาความสามารถในการทำกำไรสำหรับปี 2566 อย่างต่อเนื่อง โดยมีกำไรสุทธิเป็นจำนวน 354 ล้านบาท เป็นผลมาจากการรับรู้รายได้ค่าเช่าเซเวจจากข้อพิพาทกับบริษัทคู่สัญญารายหนึ่งจำนวน 301 ล้านบาท และ ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในการร่วมค้าลดลง 122 ล้านบาทจากปีก่อนหน้า เนื่องจากผลประกอบการของ บริษัท ลาว เทเลคอมมิวนิเคชั่นส์ มหาชน (แอลทีซี) ปรับตัวดีขึ้น ประกอบกับการลดลงของผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเนื่องจากสกุลเงินกีบเทียบกับสกุลดอลลาร์สหรัฐอ่อนค่าน้อยลงเมื่อเทียบกับปี 2565



บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน) Tel. 0-2017-9999



# SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

## THCOM ปี66 กำไรสุกกระทัด 738%

**เคาะปันผล 0.13 บาทต่อหุ้น**

ในช่วงปี 2566 ซึ่งดาวเทียมไทยคม 4 ใกล้สิ้นสุดอายุใช้งาน บริษัท ดำเนินการปรับโครงสร้างลูกค้าบรอดแบนด์เพื่อให้สอดคล้องกับ กลยุทธ์การให้บริการดาวเทียมบรอดแบนด์ในอนาคตที่ตำแหน่ง 119.5 องศาตะวันออก โดยมุ่งเน้นการขยายบริการสำหรับลูกค้า ที่อยู่ในบริเวณที่มีศักยภาพการเติบโตสูง เช่น ลูกค้าในกลุ่ม ประเทศอินเดีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ รวมทั้งประเทศไทยซึ่งเป็น ฐานที่มั่น การปรับโครงสร้างลูกค้าของดาวเทียมไทยคม 4 ดังกล่าวส่งผลให้รายได้จากการขายและบริการในปี 2566 ปรับ ตัวลดลงในระยะสั้นตามแผนงาน โดยบริษัทมีรายได้จำนวน 2,627 ล้านบาท ลดลง 10.7% เมื่อเทียบกับปี 2565

สำหรับรายได้จากการให้บริการดาวเทียมแบบทั่วไป ได้แก่ ดาวเทียมไทยคม 6 ดาวเทียมไทยคม 7 และดาวเทียมไทยคม 8 รวมทั้งดาวเทียมต่างประเทศที่บริษัทเข้ามาเพื่อให้บริการ รายได้ โดยรวมในปี 2566 ใกล้เคียงกับปี 2565



## THAICOM

ในปี 2566 ธุรกิจ Space Technology ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่ของ กลุ่มบริษัท ได้มีการเติบโตอย่างมีสาระสำคัญ และจะเป็น ก้าวสำคัญในการขยายธุรกิจใหม่ในอนาคต โดยในปีนี้บริษัท ได้ใช้เทคโนโลยีดาวเทียมช่วยเกษตรกรไทยลดความเสี่ยงจาก ธรรมชาติ รวมถึงการใช้โดรนสำรวจเสาโทรคมนาคมของผู้ ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ส่งผลให้ บริษัท ไทย แอดวานซ์ อินโนเวชั่น จำกัด บริษัทในเครือของไทยคม มีรายได้จำนวน 53 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 65.6% เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน

ไทยคมเปิดตัว 'สถานีดาวเทียม LEO ไทยคม-โกลบอลสตาร์' ซึ่งเป็นสถานีภาคพื้นดินเพื่อให้บริการระบบดาวเทียม Low Earth Orbit (LEO) Satellite Constellation แห่งแรกใน ประเทศไทย ตั้งอยู่ ณ สถานีบริการภาคพื้นดินไทยคม อำเภอ ลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี โดยร่วมกับ บริษัท โกลบอลส ตาร์ (Globalstar, Inc.) ผู้ให้บริการระดับโลกด้านการสื่อสาร ผ่านดาวเทียมและโซลูชัน IoT จากประเทศสหรัฐอเมริกา เพื่อ ขยายโครงข่ายการสื่อสารผ่านดาวเทียมของโกลบอลสตาร์ให้ ครอบคลุมมากขึ้น และมุ่งเน้นการให้บริการเชิงพาณิชย์จาก ระบบดาวเทียม LEO ในประเทศไทยและในระดับภูมิภาค





**รู้ลึก รู้จริง**

**คลุกวงในหุ้น สไตลก์ล้วยๆ**



**Line : hooninside**