



Hooninside

Hooninside

17.05.2024 /Friday/ #1340

รู้ลึก รู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

# SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com



## DEXON

คงปีรายได้ปีนี้ 704 ล้านบาท

ลุยขยายตลาดตปท. ชุกฤทธิ์ดัน DTC และ DMS

“เด็กซ์ซอน เทคโนโลยี” ตั้งเป้ารายได้ปี 67 ที่ 704 ล้านบาท ลุยขยายตลาดต่างประเทศ พร้อมเดินสายโรดโชว์สร้างเครือข่ายใน Big Event ทุกลมุ่โลกในประเทศพร้อมดัน DTC และ DMS ซึ่งมาร์เก็ตแชร์หนุนรายได้ปี 67 โตต่อเนื่องซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถทำผลงานได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

อ่านต่อหน้า 2



## CHOW

ส่งสัญญาณปี 67 โตก้าวกระโดด

หลังโชว์ Q1/67 กำไรพุ่ง 2,638%

CHOW โชว์ผลงานเชื่อมต่อเนื่อง ไตรมาส 1/67 ปีมกำไรพุ่งกว่า 2,638% จากผลการดำเนินงานทั้งธุรกิจเหล็กและไฟฟ้า ส่งสัญญาณปี 67 ธุรกิจโตก้าวกระโดด....

อ่านต่อหน้า 4



## MILL "ไอ" แบบก๊อดอู่ม

ปรับโครงสร้างหนี้-ยึดหนี้วงเงินราว 4,000 ลบ.

บมจ.เก้าแก่น้อย ฟู๊ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง หรือ TKN ประกาศผลงานไตรมาสแรกปี 2567 ทำกำไรสุทธิ 294.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 77.4% และทำรายได้จากการขาย 1,367.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.9% เติบโตจาก....

อ่านต่อหน้า 6



สำหรับ PT  
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน  
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง  
เพื่อเป็นที่หนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)"





Hooninside

Hooninside

17.05.2024 /Friday/ #1340

รู้ลึก รู้จริง คลุกวงใน หุ่น สไตลิ่ง ล้อว๊ว

**SPECIAL HOONINSIDE**  
www.hooninside.com

# DEXON

## คงเป้ารายได้ปีนี้ 704 ล้านบาท

### ลุยขยายตลาดตปท. ชุกลุยทุรกัน DTC และ DMS

“เด็กซ์ซอน เทคโนโลยี” ตั้งเป้ารายได้ปี 67 ที่ 704 ล้านบาท ลุยขยายตลาดต่างประเทศพร้อมเดินสายโรดโชว์สร้างเครือข่ายใน Big Event ทุกมุมโลก ในประเทศพร้อมดัน DTC และ DMS ซิงมาร์เก็ตแซร์หนุนรายได้ปี 67 โตต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถทำผลงานได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

ดร.มัลลิกา แก่กล้า ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เด็กซ์ซอน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ DEXON เปิดเผยว่า ผลประกอบการทางการเงิน (รวมบริษัทย่อย) มีรายได้รวมจำนวน 143 ล้านบาท ลดลงจากไตรมาส 1 ปี 2566 ที่ 145 ล้านบาท หรือลดลง 1.9 % รายได้ของบริษัทฯ มีลักษณะเป็นวัฏจักร และเป็นผลกระทบตามฤดูกาลจากธรรมชาติธุรกิจการให้บริการของเด็กซ์ซอนทั้งในประเทศและต่างประเทศที่มีรายได้ในช่วงครึ่งแรกของปีต่ำกว่าช่วงครึ่งหลังของปี เนื่องด้วยกลุ่มลูกค้าหลักของเด็กซ์ซอนประกอบธุรกิจเกี่ยวข้องกับพลังงานและโครงสร้างพื้นฐาน การหยุดโรงงานหรือการหยุดการเดินเครื่องของเครื่องจักร (Shut Down) เพื่อทำการดูแล ตรวจสอบ และซ่อมแซม จำเป็นต้องหยุดเครื่องจักรในช่วงเวลาที่มีปริมาณงานไม่หนาแน่น ซึ่งจะเป็นช่วงสั้นปีทำให้ช่วงเวลาที่กลุ่มลูกค้าพร้อมที่จะให้บริษัทฯ เข้าไปให้บริการตรวจสอบด้านวิศวกรรม กระจุกตัวในช่วงไตรมาสที่ 3 และไตรมาส 4 ของทุกปี



**DEXON**  
TECHNOLOGY



สำหรับ PT

เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน

แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง  
เพื่อเป็นที่หนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

“บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)”





# SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

# DEXON

## คงเป้ารายได้ปีนี้ 704 ล้านบาท

### ลุยขยายตลาดตปท. ชุกกลยุทธ์ DTC และ DMS

รายได้ของเด็กซ์ซอนในไตรมาส 1 ปี 2567 อยู่ในกรอบเป้าหมายที่บริษัทฯ ได้ตั้งไว้ที่ 140 – 145 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 30% เมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยรายได้ของบริษัทฯ ในไตรมาสที่ 1 ช่วงปี 2561 – 2565 ที่ 109 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 145 ล้านบาทในปี 2566 โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะเพิ่มรายได้ให้มีการเติบโตต่อเนื่อง มีความสม่ำเสมอ และลดผลกระทบของรายได้ตามฤดูกาลโดยได้วางกลยุทธ์ผ่านการหารายได้เพิ่มขึ้นจากการขยายธุรกิจหลักไปยังตลาดต่างประเทศ การค้นหาหุ้นส่วนทางธุรกิจใหม่ๆ และการเพิ่มสัดส่วนรายได้ในธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง เช่น การลงทุนในบริษัท เด็กซ์ซอน เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด (DTC) และ บริษัท เด็กซ์ซอน เมคคานิคอล โซลูชันส์ จำกัด (DMS) ทั้งนี้บริษัทฯ มีผลการดำเนินงาน

ขาดทุนจำนวน 6 ล้านบาท โดยมีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในการให้บริการที่เกิดจากการผันแปรตามปริมาณงานตรวจสอบจำนวน 5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.9% YoY ซึ่งเป็นต้นทุนด้านโครงการงานให้บริการตรวจสอบ ต้นทุนด้านบุคลากร และต้นทุนอุปกรณ์ลำดับต่อมาคือค่าใช้จ่าย SG&A หรือค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากบริษัทฯ มีการจัดตั้งบริษัทย่อยในประเทศเยอรมันนี จึงทำให้มีต้นทุนด้านการจัดตั้งบริษัท และต้นทุนด้านบุคลากรเพิ่มขึ้น 5 ล้านบาทหรือคิดเป็น 11% อย่างไม่ดีบริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินลดลง 2 ล้านบาท YoY หรือลดลง 59.8% จากการคืนหนี้ระยะสั้น และระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระ

เด็กซ์ซอนได้วางกลยุทธ์เชิงรุกในระยะยาวในการดำเนินงานของปี 2567 ด้วย

การมุ่งเน้นการกระจายแหล่งที่มาของรายได้ (Diversifying revenue streams) และลดผลกระทบเกี่ยวเนื่องจากฤดูกาล ซึ่งสามารถทำได้โดยการขยายธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำ (Recurring revenue) เพื่อให้บริษัทฯ มีการเติบโตของรายได้ที่มั่นคงสามารถคาดการณ์ได้ และสร้างรายได้ได้อย่างต่อเนื่อง เช่น ศูนย์ฝึกอบรม บริษัท เด็กซ์ซอน เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด (DTC) ซึ่งให้บริการการฝึกอบรมเพื่อส่งเสริมและยกระดับความรู้ความสามารถแก่บุคลากรทั้งภายในและภายนอกองค์กรช่วยให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในตลาดนี้ และอีกธุรกิจคือบริษัท เด็กซ์ซอน เมคคานิคอล โซลูชันส์ จำกัด (DMS) ที่ดำเนินธุรกิจในการให้บริการงานออกแบบทางวิศวกรรมงานประกอบ งานโครงสร้าง รวมทั้งงานให้บริการบุคลากรทางด้านเครื่องกลและซ่อมบำรุง

ทั้งในส่วนงานท่อและโครงสร้างในทุกๆอุตสาหกรรม (Mechanical Solution) ให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น มีต้นทุนลดลง และเป็นผลทำให้ประสิทธิผลของการผลิตเพิ่มขึ้น เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจให้กับกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ในระยะยาว ขณะเดียวกันบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับฐานลูกค้าที่มีอยู่เดิม และความเชี่ยวชาญเฉพาะของบริษัทฯ โดยเพิ่มความหลากหลายของบริการให้กับกลุ่มลูกค้าเดิมผ่านการนำเสนอที่จะช่วยส่งเสริมมูลค่าให้กับลูกค้าประจำของบริษัทฯ ซึ่งเป็นรากฐานที่แข็งแกร่งสำหรับความสำเร็จในตลาดเป้าหมายใหม่ของบริษัทฯ พร้อมทั้งยังมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าใหม่ด้วยธุรกิจใหม่ เพื่อขยายฐานการตลาด และโอกาสทางรายได้ บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์เชิงรุกที่จะขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศจะสามารถเพิ่มฐานรายได้ให้กับบริษัทฯ ได้อย่างมีนัยสำคัญ เพื่อบรรลุเป้าหมายที่วางไว้



สำหรับ PT  
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน  
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง  
เพื่อเป็นที่หนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)"





# SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

# CHOW

## ส่งสัญญาณปี 67 โตก้าวกระโดด

**หลังโชว์ Q1/67 กำไรพุ่ง 2,638%**

CHOW โชว์ผลงานเยี่ยมต่อเนื่อง ไตรมาส 1/67 ปีนี้กำไรพุ่งกว่า 2,638% จากผลการดำเนินงานทั้งธุรกิจเหล็กและไฟฟ้า ส่งสัญญาณปี 67 ธุรกิจโตก้าวกระโดดทั้งสองขาธุรกิจ หลังธุรกิจเหล็กขยายกระจายทั้งยอดสั่ง OEM และเทรดดิ้ง ขณะธุรกิจพลังงานทดแทนผลงานเยี่ยม จากขยายฐานธุรกิจ Solar Rooftop ในประเทศ รับกระแสตลาดโลกร้อนเพื่อสิ่งแวดล้อม เผยปี 67 ไม่เพียงดันธุรกิจโตแรง ยังใช้แนวคิด ESG เพิ่มมูลค่าธุรกิจให้เติบโตคู่สังคมอย่างยั่งยืนไปพร้อมกัน

นายปรมัตต์ จุฬานิช ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการเงิน (CFO) บริษัท เซาท์ สตีล อินดัสทรี จำกัด (มหาชน) หรือ CHOW ผู้ประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว (Steel Billet) รายใหญ่ของประเทศ และธุรกิจพลังงานทดแทนประเภทพลังงานแสงอาทิตย์ ผ่านบริษัท เซาท์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อย เปิดเผยถึงผลประกอบการประจำงวด 3 เดือน สิ้นสุด 31 มีนาคม 2567 ว่า มีผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจในทุกๆ Business Unit ทั้งธุรกิจเหล็กและธุรกิจพลังงานทางเลือก ซึ่งเป็นไปตามวิสัยทัศน์ของฝ่ายบริหาร และถือเป็นการเติบโตที่เป็นแรงส่งต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2566



ในไตรมาสที่ 1/2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้รวม 1,369.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา 903.18 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 193.5 และมีกำไรสุทธิ 90.37 ล้านบาท หรือเติบโตร้อยละ 2,638.5 จากไตรมาสเดียวกันของปี 2566 โดยผลประกอบการที่เติบโตแบบก้าวกระโดด มาจากรายได้จากธุรกิจเหล็ก และธุรกิจพลังงานทางเลือกที่เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ โดยธุรกิจเหล็กบริษัทฯ ได้รับคำสั่งผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น และสม่ำเสมอในส่วนของการรับจ้างผลิต หรือ OEM นอกจากนั้น ความหลากหลายของสินค้าที่ผลิตได้ และได้มาตรฐานอุตสาหกรรม ยังสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าจนสามารถขายสินค้าเหล็กประเภทอื่นๆ ออกสู่ตลาดได้เพิ่มมากขึ้นไปด้วย โดยเฉพาะการขายสินค้าตามคำสั่งซื้อ (Trading) ทั้งเหล็กแท่งบิลเล็ตและเหล็กเส้น จึงส่งผลให้ธุรกิจเหล็กมีผลการดำเนินงานเติบโตอย่างโดดเด่น โดยในไตรมาสที่ 1/2567 ธุรกิจเหล็กมีรายได้ 1,160.21 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 755.54 ล้านบาท หรือร้อยละ 186.7

ด้านธุรกิจพลังงานทางเลือก บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้จากการให้บริการก่อสร้างระบบผลิตกระแสไฟฟ้า (EPC) เพิ่มมากขึ้น สอดคล้องกับการขยายตัวของโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ของกลุ่มบริษัทร่วมทุน ที่มีโครงการโรงไฟฟ้าอยู่ระหว่างการพัฒนา ระหว่างก่อสร้างและจ่ายไฟฟ้าไม่น้อยกว่า 250 เมกะวัตต์ในปี 2567 ดังนั้นจึงทำให้มีรายได้จากการดำเนินงานเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีรายได้เพิ่มเติมเนื่องจากการร่วมลงทุนในธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศไทยกับกองทุน BlackRock ซึ่งเป็นไปตามแผนการดำเนินธุรกิจที่สามารถทำให้กลุ่มบริษัทฯ เพิ่มความมั่นคงและแข็งแกร่งในส่วนของผู้ถือหุ้น เพื่อนำไปลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าตามแผนการดำเนินธุรกิจต่อไป โดยปัจจุบัน CHOW มีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 84 มาจากธุรกิจเหล็ก และรายได้ที่เหลืออีกร้อยละ 16 มาจากธุรกิจพลังงานทางเลือก



**บริษัท นอร์ทอีสท์ รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)**  
Tel. 0-4466-6928, 0-4466-6929  
www.nerubber.com



Hooninside

Hooninside

17.05.2024 /Friday/ #1340

รู้ลึก รู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกลัวๆ

**SPECIAL HOONINSIDE**  
www.hooninside.com

# CHOW

ส่งสัญญาณปี 67 โตก้าวกระโดด

หลังโชว์ Q1/67 กำไรพุ่ง 2,638%



ทั้งนี้ นอกเหนือจากการมุ่งสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจแล้ว กลุ่มบริษัท CHOW ยังมุ่งพัฒนาองค์กรให้เติบโตควบคู่ไปกับสังคมอย่างยั่งยืน ด้วยการนำแนวความคิดเกี่ยวกับการพัฒนาขององค์กรอย่างยั่งยืน หรือ ESG มาประยุกต์ใช้ในการบริหารงาน และสอดแทรกความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการให้มีความโปร่งใส ตรวจสอบได้ในทุกๆ กระบวนการทำงาน เพื่อให้ CHOW สามารถเติบโตและดำรงอยู่คู่กับสังคมได้อย่างยั่งยืนในอนาคต

นายปรมัตถ์ กล่าวอีกว่า เชื่อว่า ปี 2567 จะเป็นปีที่ธุรกิจของ CHOW เติบโตได้อย่างโดดเด่น ซึ่งเห็นได้ชัดเจนจากผลงานในไตรมาสแรก และเมื่อรวมกับฐานทุนแข็งแกร่ง สามารถขยายธุรกิจได้อย่างคล่องตัว ทั้งจากกระแสเงินสดของบริษัทฯ เอง และการสนับสนุนด้านสินเชื่อจากธนาคารชั้นนำ บุคลากรที่มีความสามารถ เทคโนโลยีที่ล้ำสมัยและ supply chain ที่แข็งแกร่งทำให้เข้าถึงแหล่งวัตถุดิบและอุปกรณ์ ในราคาที่แข่งขันในตลาดได้อย่างคล่องตัว ซึ่งความพร้อมเหล่านี้จะทำให้ CHOW สามารถขยายธุรกิจ สร้างรายได้และกำไรให้เติบโตได้อย่างโดดเด่นตามเป้าหมายที่วางไว้



บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com



# SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

## MILL "เอส" แบบกึ่งโหดอุ่ม

### ปรับโครงสร้างหนี้-ยึดหนี้วงเงินราว 4,000 ลบ.

"กลุ่มมิลล์คอน สตีล" มีเฮ สถาบันการเงินโหดอุ่ม เพิ่มสภาพคล่อง ไฟเขียวยึดหนี้วงเงินประมาณ 4,000 ล้านบาท หนุนลุยผลิตเต็มสูบ รับแผนปรับกลยุทธ์สอดคล้องกับสถานการณ์ โฟกัส ตลาดเหล็กเกรดพิเศษ



นายประวิทย์ หอรุ่งเรือง กรรมการผู้จัดการใหญ่บริษัท มิลล์คอน สตีล จำกัด (มหาชน) หรือ MILL เปิดเผยว่า บริษัทได้บรรลุข้อตกลงกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งในการปรับโครงสร้างหนี้ประมาณ 4,000 ล้านบาท ซึ่งจะครบกำหนดสิ้นเดือนมิถุนายน 2568 โดยยึดระยะเวลาหนี้เป็นระยะยาว เพื่อให้บริษัทสามารถนำเงินมาใช้หมุนเวียนกิจการและใช้ในการผลิต ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้มีการปรับแผนการดำเนินงานและปรับกลยุทธ์ เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และสามารถแข่งขันในตลาดได้ โดยเน้นตลาดเหล็กเกรดพิเศษ ซึ่งต้องใช้เวลาในการดำเนินงานระยะหนึ่ง

สำหรับงบการเงินไตรมาส 1 ปี 2567 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2567 ซึ่งผู้สอบบัญชีไม่ได้แสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยและงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทนั้น ไม่ได้มีสาเหตุจากการถูกจำกัดขอบเขตโดยผู้บริหาร แต่เกิดจากผลกระทบของความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญตามสถานการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อการทำงาน ซึ่งได้รับผลกระทบจากการแข่งขันที่รุนแรงในอุตสาหกรรมเหล็กจากโรงงานจีนในประเทศไทยส่งผลให้ราคาสินค้าในตลาดต่ำกว่าปกติ รวมทั้งอุปสงค์การใช้เหล็กไม่เติบโต และการใช้จ่ายภาครัฐจาก พ.ร.บ. งบประมาณปี 2567 ที่ล่าช้า



MILLCON



www.tmill.co.th



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



**รู้ลึก รู้จริง**

**คลุกวงในหุ้น สไตล์กล้วยๆ**



**Line : hooninside**