



24.05.2024 /Friday/ #1341

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com



FTI ล็อคเป้ารายได้ปีนี้ 930 ลบ.

ลุยขยายสาขา-กำลังผลิต-ร่วมทุน ดันรายได้โต 3 ปีซ้อน

"ฟังก์ชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล"
ตั้งเป้ารายได้ปีนี้แตะ 930 ลบ.
โต 15-20% หลัง Q1/67 กวาดรายได้ 195.91 ลบ. ชุกฤทธิ์เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ขยายสาขา เพิ่มสินค้า และตัวแทนจำหน่าย พร้อมศึกษาการร่วมทุน พันมิตรทุนการเติบโต 3 ปีต่อเนื่อง

อ่านต่อหน้า 2 |



ROCTEC เติบโตรวม 74.2% YoY

เม็ดเงินรวมงวดปี66/67
กำไรสุทธิพุ่ง 74.2% YoY
พร้อมปันผลอัตรา 0.013 บาท/หุ้น XD 7 ส.ค. 67

ROCTEC เติบโตรวมงวดปี66/67 (สิ้นสุด 31 มี.ค.67) กำไรสุทธิพุ่ง 74.2% YoY หลังธุรกิจบริการไอซีที (ICT Solutions) หนุนรายได้ธุรกิจโฆษณาเติบโตเป็นเลขสองหลัก

อ่านต่อหน้า 4 |



AAI เพิ่มเป้าอัตรากำไรขึ้นต้นเป็น 17-18 % จากเดิม 13-15% หลังกลุ่มอาหารสัตว์เฟื่องฟู

'เอเชียน อะไลอันซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล หรือ AAI' ผู้ผลิตอาหารสัตว์เลี้ยงรายใหญ่ของไทย เผยไตรมาส 1/2567 ผลงานแจ่มทั้งรายได้ที่โต 7.1% ขณะที่กำไรสุทธิพุ่งถึง 234.8% หลังตีมาตรฐานกลุ่มอาหารสัตว์ฟื้นอย่างมีนัยสำคัญ...

อ่านต่อหน้า 7 |



สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นอีกหนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)"





Hooninside



Hooninside

24.05.2024 /Friday/ #1341

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

FTI

ลือคปารายได้ปีนี้ 930 ลบ. ลุยขยายสาขา-กำลังผลิต-ร่วมทุน ดันรายได้โต 3 ปีซ้อน

"ฟังก์ชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล" ตั้งเป้ารายได้ปีนี้แตะ 930 ลบ. โต 15-20% หลัง Q1/67 กวาดรายได้ 195.91 ลบ.

ซุกกลยุทธ์เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ขยายสาขา เพิ่มสินค้า และตัวแทนจำหน่าย พร้อมศึกษาการร่วมทุนพันธมิตรหนุนการเติบโต 3 ปีต่อเนื่อง

ดร.วิกร ภูวพัชร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ฟังก์ชั่น

อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ FTI เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้ารายได้สำหรับปี 2567 จะแตะที่ระดับ 930 ลบ. หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตประมาณ 15-20% โดยแผนธุรกิจในปี 2567 บริษัทยังคงเดินหน้าขยายธุรกิจในทุกมิติตามกลยุทธ์ที่ได้วางไว้เพื่อสร้างการเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่องสำหรับปี 2567-2569 ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และขยายพื้นที่คลังสินค้า โดยการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตจะสามารถช่วยลดระยะเวลาในการผลิตระบบกรองน้ำรุ่นพิเศษสำหรับงานอุตสาหกรรม/เชิงพาณิชย์ให้เหลือน้อยกว่า 35 วัน ทำให้ลดต้นทุนในการผลิต สร้างโอกาสในการแข่งขันด้านราคา และทำกำไรให้เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งตั้งแต่เดือนมกราคมถึงเมษายนของปี 2567 บริษัทสามารถลดต้นทุนในการผลิตลงได้ราว 2.4 ล้านบาท รวมถึงโครงการติดตั้งโซลาร์รูฟท็อปซึ่งใช้งบลงทุน 5.5 ล้านบาท สามารถผลิตไฟฟ้าได้กว่า 270,000 กิโลวัตต์ต่อปี ลดต้นทุนด้านพลังงานได้กว่า 1.2 ล้านบาทต่อปี



สำหรับ PT

เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน

แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นอีกหนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)"





Hooninside



Hooninside

24.05.2024 /Friday/ #1341

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

FTI

ลือคปารายได้ปีนี้ 930 ลบ. ลุยขยายสาขา-กำลังผลิต-ร่วมทุน ดันรายได้โต 3 ปีซ้อน



ในปี 2567 บริษัทยังมีแผนเปิดตัวผลิตภัณฑ์ระบบกรองน้ำใหม่อย่างต่อเนื่องอีกกว่า 15 ผลิตภัณฑ์ รวมถึงเมมเบรน ป้อนน้ำใหม่ และระบบบริหารจัดการน้ำสำหรับโครงการด้านชลประทาน ครอบคลุมการให้บริการทั้งลูกค้าครัวเรือน เชิงพาณิชย์ และอุตสาหกรรม และการเดินหน้าขยายสาขา Water Store เพิ่มเป็น 24 สาขาจากในปัจจุบันที่มี 22 สาขา เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าชายฝั่ง และการขยายสาขา Aquatek Shop อีก 20 สาขาเป็น 30 สาขา จากในปัจจุบันที่มี 9 สาขา เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าครัวเรือนระดับ High End ที่มี Life Style ใช้ชีวิตในเมืองใหญ่ทั่วประเทศ ซึ่งจะช่วยหนุนยอดขายของ

บริษัทให้เติบโตขึ้นในอนาคต ด้วยการสนับสนุนทางการตลาดผ่านช่องทางออฟไลน์ และออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นการจัดทำรีวิวผลิตภัณฑ์จาก Influencer ต่าง ๆ รวมถึงการใช้สื่อโฆษณาออนไลน์ และที่สำคัญคือการจัดโครงการอบรมผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ประกอบการ และตัวแทนจำหน่ายทั้งรายเก่า และรายใหม่ทั่วประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันให้สูงขึ้น

ส่วนกลยุทธ์การเติบโตในระยะยาว บริษัทยังคงศึกษาความเป็นไปได้ในการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง หลังจากการร่วมมือกับพันธมิตรจากสาธารณรัฐประชาชนจีนจำนวน 3 ราย เพื่อผลิตและ

ประกอบไส้กรองระบบกรองน้ำ, หม้อแปลง (Transformer) สำหรับระบบกรองน้ำ และอุปกรณ์ Booster pump สำหรับระบบกรองน้ำ เพื่อจัดจำหน่ายสำหรับตลาดในประเทศไทย และต่างประเทศ ซึ่งจะสามารถรับรู้รายได้ปีละประมาณ 45-60 ล้านบาท

ในขณะที่ผลประกอบการในไตรมาสที่ 1 ของปี 2567 บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการรวม 195.91 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.72 ล้านบาท หรือคิดเป็นเพิ่มขึ้น 6% จากช่วงเดียวกันปีก่อนที่รายได้รวม 185.19 ล้านบาท



สำหรับ PT

เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน

แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นอีกหนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)"





Hooninside



Hooninside

24.05.2024 /Friday/ #1341

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

ROCTEC เติบโตรวม งวดปี66/67 กำไรสุทธิพุ่ง 74.2% YoY

พร้อมปันผลอัตรา 0.013 บาท/หุ้น XD 7 ส.ค. 67

ROCTEC เติบโตรวมงวดปี66/67 (สิ้นสุด 31 มี.ค.67) กำไรสุทธิพุ่ง 74.2% YoY หลังธุรกิจบริการไอซีที (ICT Solutions) หนุน - รายได้ธุรกิจโฆษณาเติบโตเป็นเลขสองหลัก พร้อมปันผลอัตรา 0.013 บาทต่อหุ้น XD 7 ส.ค. 67

บริษัท ร็อคเทค โกลบอล จำกัด (มหาชน) ROCTEC รายงานผลประกอบการงวดปี 66/67 (งบสิ้นสุด 31 มี.ค.67) มีกำไรสุทธิ 232.64 ล้านบาท เทียบกับงวดปีก่อนมีกำไรสุทธิ 133.54 ล้านบาท

นางสาวธมนวรรณ นรินทวานิช ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารการเงิน

บริษัท ร็อคเทค โกลบอล จำกัด (มหาชน) ROCTEC เปิดเผยว่า ROCTEC มีผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งในปีงบประมาณ 2566/67 ด้วยกำไรสุทธิสูงถึง 233 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 74.2% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา (YoY) ปัจจัยสำคัญที่ขับเคลื่อนการเติบโตครั้งนี้ มาจากอัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) ที่ดีขึ้นในธุรกิจบริการไอซีที (ICT Solutions) อีกทั้งรายได้จากธุรกิจโฆษณาที่เติบโตคิดเป็นร้อยละในระดับเลขสองหลัก นอกจากนี้บริษัทยังบันทึกกำไรจากบริษัทในเครือที่ฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งและมีรายได้ทางการเงินที่เพิ่มขึ้นจากการนำเงินสดสำรองมาใช้ประโยชน์

ในปีงบประมาณ 2566/2567 บริษัท ROCTEC บันทึกกำไรจากการให้บริการและการขายจำนวน 2,605 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10 ล้านบาท หรือ 0.4% YoY รายละเอียดการเติบโตของรายได้ตามประเภทธุรกิจ มีดังนี้:

- รายได้จากธุรกิจบริการไอซีที (ICT Solutions) อยู่ที่ 2,166 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 83.1% ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งลดลง 32 ล้านบาท หรือ 1.4% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา (YoY) แม้จะมีการเติบโตที่โดดเด่นจากกลุ่มบริษัท Trans.Ad จำนวน 271 ล้านบาท โดยเฉพาะในส่วนของการบริการด้านการขนส่ง โดยเฉพาะโครงการรถไฟฟ้ามหานคร สายฉลองรัชต์ แต่การเติบโตนี้ถูกชะลอด้วยรายได้ที่ลดลงของธุรกิจงานสื่อประชาสัมพันธ์ดิจิทัลเนื่องจากงบประมาณโฆษณาของลูกค้าที่ลดลง



ROCTEC
GLOBAL



บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com





Hooninside

Hooninside

24.05.2024 /Friday/ #1341

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

ROCTEC เผยงบรวม งวดปี66/67

กำไรสุทธิพุ่ง 74.2% YoY

พร้อมปันผลอัตรา 0.013 บาท/หุ้น XD 7 ส.ค. 67



• รายได้จากธุรกิจสื่อโฆษณา อยู่ที่ 439 ล้านบาท คิดเป็น 16.8% ของรายได้ทั้งหมด เพิ่มขึ้น 10.4% โดยปัจจัยหลักมาจากการขยายฐานลูกค้าของธุรกิจในกลุ่มการพิมพ์ของบริษัท Gold Star Group ต้นทุนการให้บริการและการขาย อยู่ที่ 1,877 ล้านบาท ลดลง 52 ล้านบาท หรือ 2.7% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา (YoY) เนื่องจากค่าใช้จ่ายลดลงในอัตราที่เร็วกว่ารายได้ ส่งผลให้บริษัทสามารถทำกำไรขั้นต้นได้เพิ่มขึ้นเป็น 28% เมื่อเทียบกับ 26% ในปีก่อนหน้า ซึ่งสะท้อนถึงความสำเร็จของบริษัทในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและการบริหารต้นทุนภายในธุรกิจบริการไอซีทีนอกจากนี้บริษัทได้พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับโครงการอื่นๆ โดยกลยุทธ์นี้จะช่วยให้บริษัทสามารถทำกำไรได้สูงขึ้นโดยเฉพาะในโครงการที่เกี่ยวข้องกับงานคมนาคม และโครงการ “Smart Solutions”

อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร (SG&A) ต่อรายได้ อยู่ที่ 17.4% ซึ่งไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ เดิมบริษัทบันทึกกำไรจากการลงทุนในบริษัทร่วมทุนและบริษัทในเครือ จำนวน 80 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 30 ล้านบาท หรือ 59.5% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา (YoY) ซึ่งปัจจัยสนับสนุนหลักมาจากการฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งของป้ายโฆษณาแบบคงที่ (static) และจอ LED ดิจิทัลจากบริษัทในเครือ (Hello Bangkok)

สรุปผลการดำเนินงานบริษัทบันทึกกำไรสุทธิ (ขาดทุนสุทธิ) 233 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 99 ล้านบาท หรือ 74.2% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา (YoY) คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) 8.9% ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 5.2% ในปีก่อนหน้า

พร้อมกันนี้ ROCTEC ปันผลงวดดำเนินงานวันที่ 01 เม.ย. 2566 ถึงวันที่ 31 มี.ค. 2567 ในอัตรา 0.013 บาทต่อหุ้น โดยจะขึ้นเครื่องหมายวันที่ไม่ได้รับสิทธิปันผล(XD) 7 ส.ค. 67 กำหนดจ่ายวันที่ 21 ส.ค. 2567

สำหรับ มุมมองผู้บริหารต่อผลการดำเนินงานในอนาคต ความต้องการของโซลูชันเทคโนโลยีดิจิทัลที่เพิ่มขึ้นอย่างมากในตลาดโลกนั้น เป็นโอกาสที่น่าสนใจสำหรับ ROCTEC เพราะเรามีโซลูชันที่หลากหลายและสร้างสรรค์ นอกจากนี้ เรายังมองเห็นปัจจัยหลายประการที่จะช่วยผลักดันให้เกิดการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญในอุตสาหกรรมดิจิทัลระดับโลก ซึ่งรวมถึงความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ในขณะที่การขยายตัวของอุตสาหกรรมดิจิทัลครอบคลุมทุกภูมิภาคในระดับนานาชาติ โดยเฉพาะภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกที่มีอัตราการเติบโตที่เร็วที่สุด เนื่องด้วยปัจจัยต่างๆ เช่น ฐานประชากรขนาดใหญ่ การขยายตัวของเมืองอย่างรวดเร็ว และการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตที่เพิ่มขึ้น



บริษัท นอร์ทอีสท์ รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com



24.05.2024 /Friday/ #1341

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สโตร์กล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

ROCTEC เผยงบรวม งวดปี66/67

กำไรสุทธิพุ่ง 74.2% YoY

พร้อมปันผลอัตรา 0.013 บาท/หุ้น XD 7 ส.ค. 67

ROCTEC อยู่ในจุดที่เหมาะสมที่จะเก็บเกี่ยวประโยชน์จากทิศทางของอุตสาหกรรม เนื่องจากเรามีบทบาทสำคัญในฐานะผู้ให้บริการโซลูชันเทคโนโลยีแบบบูรณาการ (Integrated Technology Solutions) ทั้งในฮ่องกงและประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคการขนส่งเราดำเนินงานในฮ่องกงตั้งแต่ปี 2530 โดยได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าชั้นนำจากอุตสาหกรรมที่หลากหลาย และยิ่งไปกว่านั้น ROCTEC ประสบความสำเร็จในการเป็นผู้ให้บริการระบบการสื่อสารและสมาร์ตโซลูชันแก่ผู้ประกอบการขนส่งทางรถไฟในฮ่องกงมากกว่า 30 ปี ซึ่งระบบรถไฟในฮ่องกงนั้นอยู่ระหว่างการเปลี่ยนผ่านเป็นระบบดิจิทัลเพื่อที่จะพัฒนาประสิทธิภาพการใช้บริการของผู้โดยสารให้ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังมีโครงการขยายเส้นทางรถไฟในอีกหลายปีข้างหน้า สิ่งเหล่านี้จึงเป็นโอกาสทางธุรกิจของ ROCTEC ที่จะให้บริการโซลูชันเทคโนโลยีแบบบูรณาการและเติบโตไปพร้อมกับพันธมิตร ยิ่งไปกว่านั้น เรามีแผนที่จะขยายพอร์ตลูกค้า โดยเฉพาะหน่วยงานรัฐบาลของฮ่องกง ด้วยจุดเด่นจากในฐานะผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจที่ยาวนานถึง 37 ปีเมื่อพิจารณาในประเทศไทย ความต้องการโซลูชันด้านการขนส่งและจอดแสดงผลดิจิทัลยังคงสูง ประการแรก ระบบขนส่งสาธารณะของไทย แม้จะมีการปรับปรุงแล้ว แต่ก็ยังมีช่องว่างสำหรับการเติบโต โดยเฉพาะการเพิ่มประสิทธิภาพ ความน่าเชื่อถือ และการผสมผสานเทคโนโลยี ประการที่สอง พฤติกรรมการใช้จ่ายในตลาดโฆษณาของไทยกำลังอยู่ในช่วงเปลี่ยนผ่านและเติบโต ซึ่งนำโดยโฆษณาแบบดิจิทัล โดยสมาคมโฆษณาออนไลน์แห่งประเทศไทยคาดการณ์ว่าการใช้จ่ายโฆษณาแบบดิจิทัลในประเทศไทยจะเติบโตขึ้น 8% ในปี 2567 ถึงแม้จะช้ากว่าปีที่ผ่านมา แต่ก็ยังคงเป็นอัตราการเติบโตที่ดี ในฐานะที่เป็นผู้ให้บริการโซลูชันจอดแสดงผลดิจิทัลชั้นนำของไทย เรามั่นใจในความสามารถในการรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและตอบสนองความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้า

ในปีงบประมาณ 2567/68 บริษัทจะมุ่งเน้นการใช้ประโยชน์จากความแข็งแกร่งหลักของเราในด้านโซลูชันเทคโนโลยีแบบบูรณาการ (Integrated Technology Solutions) ซึ่งคาดว่าจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคง ส่งผลต่อประสิทธิภาพโดยรวมของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทจะรักษาตำแหน่งในตลาดโฆษณา โดยเฉพาะสื่อบนเฟอร์นิเจอร์กลางแจ้งในประเทศไทยและสื่อกลางแจ้งในประเทศเวียดนาม ด้วยความมั่นใจในแผนการเปลี่ยนแปลงเชิงกลยุทธ์นี้ บริษัทให้คำมั่นที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีกำไรและยั่งยืน เพื่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย



บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com



24.05.2024 /Friday/ #1341

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

AAI เพิ่มเป้าอัตรากำไรขึ้นต้นเป็น 17-18% จากเดิม 13-15% หลังกลุ่มอาหารสัตว์เฟื่องฟู

'เอเชียน อะไลอันซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล หรือ AAI' ผู้ผลิตอาหารสัตว์เลี้ยงรายใหญ่ของไทย เผยไตรมาส 1/2567 ผลงานแจ่มทั้งรายได้ที่โต 7.1% ขณะที่กำไรสุทธิพุ่งถึง 234.8% หลังตีمانด์กลุ่มอาหารสัตว์ฟื้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะตลาดยุโรป แคมลูกค้าแบรนด์ใหญ่ยังต้องการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ต่อเนื่อง ที่สำคัญสามารถลดสัดส่วนกลุ่มอาหารพร้อมรับประทานบรรจุนะปิดผนึกตามเป้าหมายและเลือกรับคำสั่งซื้อเฉพาะที่มีอัตรากำไรที่ดีได้ ส่วนรายได้มั่นใจทำได้ถึงเป้าหมายทั้งปีที่ 6,500 ล้านบาท หรือโต 19% จากปี 2566 พร้อมปรับเป้าหมายอัตรากำไรขึ้นต้นมาอยู่ที่ 17-18% จากเดิมคาดไว้ที่ 13-15% จากกลุ่มอาหารสัตว์เฟื่องฟู พร้อมปัจจัยบวกเสริมที่ต้นทุนราคาทุนถูกลงและค่าเงินเหรียญสหรัฐแข็งค่า

นายเอกราช พรณสังข์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอเชียน อะไลอันซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ AAI ผู้รับจ้างผลิตอาหารสัตว์เลี้ยง (Pet Food) และผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมทานบรรจุนะปิดผนึก (Human Food) ขึ้นนำของประเทศ และเจ้าของแบรนด์ "monchou" "Hajiko" และ "Pro" ผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์เลี้ยงสำหรับแมวและสุนัข เปิดเผยผลประกอบการไตรมาส 1/2567 ว่า บริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่ 1,489 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.1% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ทำได้ 1,391 ล้านบาท เนื่องจากมีสัญญาณที่ดีจากความต้องการสินค้าในกลุ่มอาหารสัตว์เพิ่มมากขึ้น ประกอบกับลูกค้าเจ้าของแบรนด์ใหญ่มีความต้องการออกสินค้าตัวใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการเจ้าของสัตว์เลี้ยง และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด จน AAI สามารถทำรายได้เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากตลาดยุโรป อีกทั้งยังได้ประโยชน์จากที่ค่าเงินเหรียญสหรัฐแข็งค่า

ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ลดสัดส่วนกลุ่มอาหารพร้อมรับประทานบรรจุนะปิดผนึกลง เลือกรับคำสั่งซื้อที่มีอัตรากำไรดีตามนโยบาย ทำให้รายได้จากกลุ่มนี้ลดลงราว 43.4% หลังจากไตรมาส 1/2566 บริษัทฯ ได้เพิ่มสัดส่วนกลุ่มอาหารพร้อมรับประทานบรรจุนะปิดผนึก เพื่อทดแทนคำสั่งซื้อจากกลุ่มอาหารสัตว์เลี้ยงที่หายไปและเพื่อบริหารจัดการแรงงานส่วนเกินช่วงเวลาดังกล่าว ทำให้ในไตรมาสนี้สัดส่วนยอดขายอาหารพร้อมรับประทานบรรจุนะปิดผนึกลดลงมาอยู่ที่ 14% จาก 25% ในช่วงเดียวกันของปีก่อน อีกทั้งยังได้รับปัจจัยบวกจากที่ราคาทุนปรับตัวลดลง



ASIAN
ALLIANCE
INTERNATIONAL



www.tmill.co.th

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





24.05.2024 /Friday/ #1341

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

AAI เพิ่มเป้าอัตรากำไรขึ้นต้นเป็น 17-18% จากเดิม 13-15% หลังกลุ่มอาหารสัตว์เฟื่องฟู

การที่สัดส่วนอาหารสัตว์เลี้ยงเพิ่มขึ้น และการดำเนินนโยบายเลือกรับคำสั่งซื้อในกลุ่มอาหารพร้อมทานบรรจุภาชนะปิดผนึกดังกล่าว ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นปรับขึ้นมาจาก 20.8% ซึ่งเพิ่มขึ้นทั้งจากไตรมาสก่อนหน้าที่ 14.7% และเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ 9.3% ทำให้ทำกำไรสุทธิไตรมาส 1/2567 ได้ถึง

242 ล้านบาท ปรับเพิ่มขึ้น 234.8% จากไตรมาส 1/2566 ที่อยู่ที่ 72 ล้านบาท ทำให้กำไรต่อหุ้นไตรมาส 1/2567 ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 0.11 บาท/หุ้น เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ 0.03 บาท/หุ้น และไตรมาสก่อนหน้าที่ 0.08 บาท/หุ้น

อย่างไรก็ดี รายได้จากการขายอาหารสัตว์เลี้ยงภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ ลดลงราว 9% เนื่องจากตลาดมีการแข่งขันที่รุนแรง ประกอบกับแรงกดดันจากการที่เจ้าของสัตว์เลี้ยงมีกำลังซื้อที่ลดลงและมองหาสินค้าที่คุ้มค่ามากที่สุด ส่วนยอดขายที่เงินยังไม่ดีขึ้น โดยอยู่ระหว่างการปรับเปลี่ยนทีมบริหาร และทีมขาย รวมถึงเร่งปรับกลยุทธ์การขาย และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ให้ครอบคลุมช่องทางใหม่ๆ อีกทั้งพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และมองหาตัวแทนจำหน่ายท้องถิ่นที่ทำการตลาดออฟไลน์มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะการทำตลาด

แบรนด์มองซูให้เติบโตเช่นเดียวกับที่ประเทศไทย

นายเอกราช กล่าวถึงการดำเนินงานช่วงที่เหลือของปีนี้ว่า บริษัทฯ ยังคงเป้ารายได้ของปี 2567 ไว้ที่ 6,500 ล้านบาท หรือเติบโต 19% จากปีที่ผ่านมาที่ทำได้ 5,439 ล้านบาท โดยเป็นการเติบโตจากกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์เลี้ยง 5,400 ล้านบาท หรือโต 24% จากปีก่อนที่ทำได้ 4,400 ล้านบาท และกลุ่มอาหารพร้อมรับประทานบรรจุภาชนะปิดผนึกน่าจะสามารถรักษารายได้ระดับเดียวกับปีก่อนที่ทำไว้ 1,100 ล้านบาท

"รายได้ที่เพิ่มขึ้นจะมาจากอุปสงค์ของลูกค้าเจ้าของแบรนด์ใหญ่กลุ่มอาหารสัตว์เลี้ยงในตลาดสำคัญที่เริ่มกลับมาเพิ่มขึ้น อีกทั้งยังมีการออกสินค้าใหม่เพื่อขยายตลาด ประกอบกับบริษัทฯ ยังคาดว่าจะมีลูกค้ารายใหม่เข้ามาเพิ่มขึ้น รวมทั้งบริษัทฯ มีโอกาสเติบโตจากการขายอาหารสัตว์เลี้ยงแบบเม็ดเพิ่มขึ้น ส่วนยอดขายของแบรนด์บริษัทฯ ทั้งในไทยและจีนยังมีความท้าทายอย่างมาก ยังต้องปรับแผนและกลยุทธ์ ขณะที่กลุ่มอาหารพร้อมรับประทานบรรจุภาชนะ

ปิดผนึกมองว่า หากไม่มีปัจจัยที่กระทบอย่างมีนัยสำคัญ คาดว่ายังสามารถเลือกรับคำสั่งซื้อที่ให้อัตรากำไรที่ดีต่อไป แต่

ต้องติดตามประเด็นความไม่สงบในภูมิภาคตะวันออกกลางซึ่งอาจกดดันตลาดได้"

นายเอกราช กล่าวเพิ่มเติม

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้เพิ่มเป้าหมายอัตรากำไรขั้นต้นปี 2567 ขึ้นมาเป็นระดับ

17-18% จากเดิมที่เคยมองว่าจะอยู่ในระดับ 13-15% เนื่องจากสัดส่วนรายได้จากอาหารสัตว์เลี้ยงที่เพิ่มขึ้น ขณะที่ต้นทุนวัตถุดิบลดลง และยังมีปัจจัยบวกจากค่าเงินเหรียญสหรัฐแข็งค่า แต่ช่วงที่เหลือของปีนี้มองว่า อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ก็ยังมีโอกาสปรับลงได้จากที่กลุ่มบริษัทจะมีการทยอยปรับราคายาตามอัตราแลกเปลี่ยนที่เปลี่ยนแปลงเป็นระยะ รวมถึงต้นทุนวัตถุดิบบางตัวที่มีโอกาสปรับตัวสูงขึ้น ในขณะที่บริษัทฯ ยังมีต้นทุนของเงินทุนอยู่ในระดับต่ำ และยังมีเงินสดและสภาพคล่องเพียงพอต่องบลงทุน 430 ล้านบาท ตามแผนงานเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและรองรับการเติบโตของตลาดอาหารสัตว์เลี้ยงในอนาคต โดยจะเดินหน้าเริ่มโครงการสร้างคลังสินค้าอัตโนมัติแห่งที่ 2 ภายในปี 2567 หลังจากที่ได้ชะลอโครงการไปเมื่อปี 2566



www.tmill.co.th



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



รู้ลึก รู้จริง

คลุกวงในหุ่น สไตลกล้วยๆ



Line : hooninside