

H O O N I N S I D E

SYNEX

ปรับพอร์ตสินค้าโฟกัส

GLOBAL TREND





Magazine

Hooninside

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

Content

04

ข่าวจากปก

07

ข่าวบริษัทจดทะเบียน

18

ข่าวการเงิน

24

อินไซด์ Business

25

สรุปการซื้อขาย

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว

วนุภา ศิริรวม

กองบรรณาธิการ

ณภัค ภัทรสุปรีดี

ที่ปรึกษา

ชาलगอน ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ
สาธิต วรรณศิลป์
พัฒน นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
ธณพงศ์ มีทอง
ภากร ยิ่งแถม

กราฟิก

วิชัยพล นาคสูง
ศิวีไล สอนใหม่
ศักดาจรัส จันทรืทพ

ติดต่อโฆษณา

คุณนุ้ย 02-276-5976

E_mail : reporter@hooniinside.com



นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

SYNNEX เดินเกมรุกปี 68

ตั้งเป้ารายได้โต 13%

ปรับพอร์ตสินค้าเทคโนโลยี
รับเทรนด์ AI

หนุนองค์กรแบบ Total Solution

SYNNEX ปีงบประมาณ 2568 พร้อมทะยานสู่ความสำเร็จใหม่ ตอกย้ำ **No.1 IT Ecosystem มุ่งเป็น "Trusted Partner"** จากความไว้วางใจจากพาร์ทเนอร์กว่า 70 แบนด์ชั้นนำระดับโลก เดินหน้าปรับพอร์ตสินค้า โฟกัส Global Trend มองสัญญาณปีนี้ กระแส AI หนุนตลาดอุปกรณ์ไอทีบูม พร้อมนำเทคโนโลยีเพิ่มศักยภาพการทำงานเข้าถึงองค์กร ตอบโจทย์แบบ Total Solution **พร้อมวางเป้ารายได้ปีนี้เติบโต 13% จากเดิมที่ปี 67 ทำรายได้อยู่ที่ 41,904 ล้านบาท กำไร 627 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเกือบ 23% และเตรียมจ่ายปันผล 0.34 บาท/หุ้น**

นางสาวสุริดา มงคลสุธี

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

ดิสทริบิวเตอร์ผู้นำด้านไอทีโอเคซิสเต็ม เปิดเผยว่า ซินเน็คฯ วางแผน ปี 2568 เดินหน้า ตั้งเป้ารายได้เติบโตจากปีก่อน 13% จากการขยาย ตลาดและขยายฐานลูกค้า ปักธงเป็นผู้นำเทรนด์เทคโนโลยี Total Solution ด้วยการนำเข้าสินค้านวัตกรรมที่สามารถตอบโจทย์ทุกไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค พร้อมการให้บริการอย่างครบวงจร (Services provider) ยกระดับสู่การเป็น Trusted Partner จากแบรนด์เทคโนโลยีชั้นนำกว่า 70 แบนด์ระดับโลก ที่ไว้วางใจให้ซินเน็คเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย ด้วยพอร์ตสินค้าที่ค่อนข้างหลากหลาย ทำให้ซินเน็คฯ สามารถโฟกัสสินค้าใหม่ๆ ได้ตาม Global Trend

สำหรับกลยุทธ์การปรับพอร์ตสินค้าใหม่ในปี

กลุ่มสินค้าแอปเปิล

กลุ่มสมาร์ทโฟน
และอุปกรณ์สวมใส่กลุ่มเกมมิ่งและ
แก๊ตเจ็ต

กลุ่มคอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์

กลุ่มคอนซูเมอร์

กลุ่มเอนเตอร์
ไพรส์แอนด์โซลูชัน

เพื่อโฟกัสในแต่ละกลุ่มสินค้าให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

พร้อมจับตาไฮไลท์ในกลุ่มเครื่องมือสื่อสาร ทั้งกลุ่มสินค้าแอปเปิล สมาร์ทโฟน และอุปกรณ์สวมใส่ (Wearable) เป็นกลุ่มที่เราจะขยายตลาดเชิงรุก และมีการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง รวมทั้ง มีหลากหลายแบรนด์ที่เตรียมเปิดตัวสินค้ารุ่นใหม่รองรับ AI และระบบอัจฉริยะ ส่งผลให้เกิดการอัปเดตอุปกรณ์ของผู้บริโภค ซึ่งเรามองเห็นโอกาสขยายพอร์ตสินค้ากลุ่มนี้ต่อเนื่อง และการนำเข้าสินค้าใหม่ที่รองรับเทรนด์ AI มากขึ้น

นอกจากนี้ ตลาดสินค้าไอทีเข้าสู่ช่วง อัปเดตรอบใหม่หลังยุคโควิด คาดว่าผู้บริโภคและองค์กรจะทยอยเปลี่ยน ทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ รวมถึงการอัปเดต Windows 10 ในภาคธุรกิจ ขณะที่การลงทุนของภาครัฐเดินหน้าต่อเนื่องในการนำเทคโนโลยีต่างๆ มาใช้ในองค์กร จะเป็นแรงขับเคลื่อนให้กลุ่มลูกค้าองค์กรต้องอัปเดตอุปกรณ์ให้รองรับการทำงาน เป็นโอกาสของซินเน็คฯ ขยายฐานลูกค้าใหม่ๆ พร้อมให้บริการแบบ Total Solution



อีกทั้ง กลุ่มสินค้าเอนเตอร์ไพรส์แอนด์โซลูชัน มุ่งเน้นโฟกัสในกลุ่มธุรกิจคลาวด์ โดยล่าสุด ซินเน็คฯได้รับการแต่งตั้งเป็นดิสทริบิวเตอร์ของ Amazon Web Services (AWS) ซึ่งจะเข้ามาเติมเต็มในพอร์ตธุรกิจคลาวด์ และเสริมกลุ่มเอนเตอร์ไพรส์ อย่างแข็งแกร่ง ด้านกลุ่มสินค้าเกมมิ่ง เดินหน้าต่อยอดความสำเร็จของ Nintendo Authorized Store by Synnex ที่เปิดตัวช่วงปลายปี 2567 โดยปีนี้จะเริ่มรับรู้รายได้เต็มปี พร้อมการเปิดตัว Nintendo Switch รุ่นใหม่ ที่จะเข้ามาขายในประเทศไทยในไตรมาส 2 ปี 2568 นี้ คาดว่าจะกระตุ้นตลาดเกมมิ่งให้กลับมาคึกคัก ย้ำการเป็น No.1 Gaming Distributor ในประเทศไทย

“ปัจจุบัน ต้องยอมรับว่า AI เป็นเทรนด์ที่มาแรง และไม่ใช่เรื่องไกลตัวอีกต่อไป แต่กำลังกลายเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวันของผู้บริโภค ตั้งแต่อุปกรณ์สมาร์ทโฮม สมาร์ทโฟน ไปจนถึงอุปกรณ์สวมใส่ (Wearable) และเกมมิ่ง ซึ่งช่วยยกระดับความสะดวกสบายผู้บริโภคในการใช้ชีวิตให้ง่ายขึ้นด้วยเทคโนโลยี อีกทั้ง เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ยุคดิจิทัล แม้ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทำให้กำลังซื้อลดลงในบางกลุ่มสินค้า แต่ก็มั่นใจว่ายังสามารถบริหารจัดการ Product Mix ได้อย่างดี โดยวางกลยุทธ์มุ่งเน้นกลุ่มสินค้าที่มีโอกาสเติบโตสูง” นางสาวสุริดา กล่าว

สำหรับผลประกอบการปี 2567

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการ 41,904 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.7% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า จากการเติบโตในกลุ่มผลิตภัณฑ์ Apple และ สมาร์ทโฟน โดยเฉพาะนาฬิกาอัจฉริยะ (Smart watch) ที่เติบโตอย่างโดดเด่น รวมไปถึงกลุ่ม กลุ่มคอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์ และ กลุ่มเอนเตอร์ไพรส์แอนด์โซลูชัน ที่บริษัทฯ ขยายฐานลูกค้ารองรับการเติบโตทั้งด้านโซลูชัน และซอฟต์แวร์ โดยบริษัท มีกำไรขั้นต้น 1,693 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.2% และมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 627 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 115 ล้านบาท หรือ 22.5% เมื่อเทียบกับปีก่อน

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีมติอนุมัติการจ่ายปันผลจากผลประกอบการประจำปี 2567 ในอัตราหุ้นละ 0.34 บาท/หุ้น โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิเข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ในวันที่ 17 มีนาคม 2568 และกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิในการรับเงินปันผล ในวันที่ 2 พฤษภาคม 2568 และกำหนดการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นภายในวันที่ 14 พฤษภาคม 2568 หลังผ่านมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ในวันที่ 23 เมษายน 2568 นี้

ไปให้สุด กับเรื่องสดใหม่ พีที สดใหม่ไปกับคุณ



AMATAV

แจ้งปี 67 กวาดรายได้ 5 พันลบ.
ตั้งหมุดหมายขายที่ดินปี 68 โต 40%

ขยายพอร์ตเวียดนามเพิ่ม

"อมตะ วิเอ็น" เผยผลประกอบการ ปี 2567 เติบโตจากการขายที่ดินเพิ่ม 40% กวาดรายได้รวม 5,379.40 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 100.06 ล้านบาท แจ้งยอด Backlog ที่ดินรอโอน 22 เฮกเตอร์ หรือ 130 ไร่ ตั้งเป้าปี 2568 โตเพิ่ม 30-40% จากการขายที่ดินในนิคมฯ พร้อมวางแผนลงทุน 20 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เล็งขยายพอร์ตการลงทุนในเวียดนามต่อช่วงธุรกิจ

นางสมหะทัย พานิชชีวะ กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อมตะ วิเอ็น จำกัด (มหาชน) หรือ AMATAV เปิดเผยว่า ในปี 2567 บริษัทมีรายได้รวม 5,379.40 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 100.06 ล้านบาท โดยยอดขายที่ดินส่วนใหญ่ มีแหล่งรายได้มาจากนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชาลอง ซึ่งเป็นทำเลที่ลูกค้ามีความต้องการพื้นที่ขนาดใหญ่ ขณะเดียวกัน คาดว่าการขายที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ลองตัน (ภาคใต้ของเวียดนาม) มีมูลค่าใกล้เคียงกับอมตะซิตี้ ชาลอง เนื่องจากพื้นที่ดังกล่าวมีค่าแรงสูงและมีราคาขายที่ดินสูง 1 เท่า โดย ณ สิ้นปี 2567 อมตะวิเอ็นมียอดขายที่ดินรอโอน (Backlog) ที่ 22 เฮกเตอร์ หรือ ประมาณ 130 ไร่ คาดว่าจะทยอยโอนกรรมสิทธิ์ภายในปี 68 และส่งผลให้บริษัทสามารถสร้างรายได้ที่เติบโตอย่างต่อเนื่องในปี 2568

สำหรับในปี 2568 ถือเป็นปีครบรอบ 30 ปี อมตะ วิเอ็น โดยทางบริษัทตั้งเป้าการขายที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมเวียดนามไว้ที่ 100-110 เฮกเตอร์ เพิ่มขึ้นจากปี 2567 ที่สามารถขายที่ดินได้ 75 เฮกเตอร์ เติบโตเพิ่มขึ้น 30-40% โดยสัดส่วนหลักของการขายที่ดินจะมาจากนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชาลอง (ภาคเหนือของเวียดนาม) ซึ่งมีลูกค้าจำนวนมากที่ต้องการพื้นที่ขนาดใหญ่ คิดเป็น 60-70% ของยอดขายทั้งหมด



ปัจจุบัน อมตะ วิเอ็น มีที่ดินรองรับการขายใน 2 นิคมหลัก ได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชาลอง มีที่ดินรวม 714 เฮกเตอร์ และได้ขายไปแล้วประมาณ 50% โดยเริ่มพัฒนาที่ดินเฟส 3 เพื่อรองรับการขายอย่างต่อเนื่อง นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ลองตัน ที่มีที่ดินรวม 410 เฮกเตอร์ ซึ่งยังเหลือที่ดินขายอีกประมาณ 70-80%

ทั้งนี้ มองว่าปัจจัยบวกในการลงทุนในเวียดนาม เกิดจากการปรับตัวภายในประเทศที่ช่วยลดต้นทุนและระยะเวลาในการขออนุญาตต่างๆ รวมถึงสิทธิทางภาษีที่เอื้อต่อการผลิตเพื่อการส่งออก ต้นทุนการผลิตที่ต่ำ และการเป็นจุดศูนย์กลางทางการค้าของภูมิภาคทำให้

เวียดนามยังคงเป็นหมุดหมายปลายทางหลักของนักลงทุนจากต่างประเทศ เพื่อขยายการลงทุนใหม่

โดยทาง อมตะ วิเอ็น ยังคงมองหาโอกาสในการลงทุนใหม่ ๆ ขณะนี้ได้มีการศึกษาโครงการนิคมใหม่ที่คาดว่าจะไม่ได้ใบอนุญาตภายในปี 2568 ซึ่งหากได้รับใบอนุญาตในปีนี้ คาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 15-20 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ขณะที่ในปี 2569 บริษัทจะลงทุนทั้งในเรื่องที่ดินและค่าก่อสร้าง โดยมีแผนจะพัฒนานิคมใหม่ขนาดประมาณ 500 เฮกเตอร์ หรือประมาณ 3,000 ไร่ การย้ายฐานการผลิตและผลกระทบจากเศรษฐกิจโลก

"แม้เศรษฐกิจโลกจะเผชิญกับความไม่แน่นอนจากนโยบายการค้าระหว่างประเทศ แต่เวียดนามยังคงเป็นตัวเลือกที่ดีสำหรับนักลงทุนต่างชาติที่ต้องการย้ายฐานการผลิตออกจากประเทศจีน โดยเฉพาะในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และเซมิคอนดักเตอร์ ที่มีการใช้เทคโนโลยีสูงขึ้น และต้องการพื้นที่ที่มีความสะดวกในการขนส่ง" นางสมหะทัย กล่าวเพิ่มเติม

อมตะ วิเอ็น มุ่งมั่นที่จะพัฒนานิคมอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพและรองรับการลงทุนจากหลากหลายอุตสาหกรรมต่อไปในอนาคต เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนการเติบโตของเศรษฐกิจในภูมิภาคนี้และขยายการลงทุนในเวียดนามอย่างต่อเนื่อง

SABINA

เดินหน้าปรับกลยุทธ์รับมือเศรษฐกิจชะลอตัว ควบรวมโรงงานลดต้นทุนผลิต

SABINA ใช้วิชาตัวเบา เดินหน้าลดต้นทุนรับมือเศรษฐกิจชะลอตัว เผยควบรวมโรงงานบุรีรัมย์เข้ากับโรงงานยโสธร ยอมรับรู้ผลขาดทุนครั้งเดียวจากค่าใช้จ่ายปรับโครงสร้างพนักงานหลังการควบรวม ซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่กดกำไรสุทธิไตรมาส 4 ปี 67 ลดลง 0.1% เมื่อเทียบกับปีก่อน มองส่งผลระยะยาว เหตุลดต้นทุนผลิตได้เดือนละ 2 ล้านบาท ขณะที่ต้นทุนค่าแรง 400 บาทไม่ได้มาตามนัด ช่วยลดผลกระทบด้านต้นทุนแรงงานจากที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น 14% เหลือเพิ่มขึ้นแค่ 2% มั่นใจปี 68 โครงสร้างทางการเงินแข็งแกร่ง รับแรงกระแทกจากปัจจัยท้าทายรอบด้าน พร้อมเดินหน้ารุกตลาดต่างประเทศ ตั้งเป้าเปิดซื้อใบในฟิลิปปินส์แตะ 70 แห่งภายในปีนี้ พร้อมวางแผนเพิ่มซื้อใบในไทยอีก 7 แห่ง ดันยอดซื้อใบและแคปตันเตอร์ช่องทางค้าปลีกปี 68 แตะ 523 สโตร์

SABINA



นายบุญชัย ปันทุรธัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) หรือ SABINA ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในบ้านภายใต้แบรนด์ "ซาบีน่า" เปิดเผยว่า SABINA เดินหน้าปรับตัวเพื่อรับมือกับภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ทั้งเศรษฐกิจไทยและเศรษฐกิจโลกที่เผชิญกับความไม่แน่นอนจากสงครามการค้า ทำให้บริษัทฯ ตัดสินใจดำเนินการควบรวมโรงงานบุรีรัมย์เข้ากับโรงงานยโสธร ซึ่งเป็นผลให้บริษัทฯ ต้องรับรู้ค่าใช้จ่ายจากการควบรวมโรงงาน โดยเฉพาะการจ่ายค่าชดเชยตามสวัสดิการให้กับพนักงานบางส่วนที่ไม่ได้ย้ายไปโรงงานยโสธรด้วย ปัจจัยดังกล่าวเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้ผลประกอบการในไตรมาสที่ 4 ปี 2567 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 113.5 ล้านบาท ลดลง 0.1% เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 4 ปี 2566 โดยอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) ปี 2567 อยู่ที่ 12.9% ลดลงจากปี 2566 ซึ่งอยู่ที่ 13.4%

"การรับรู้ค่าใช้จ่ายดังกล่าวเกิดขึ้นในไตรมาสที่ 4 ของปีที่แล้ว ซึ่งเรายอมรับรู้ผลขาดทุนที่เกิดขึ้นครั้งเดียว (One Time Loss) แต่เป็นการตัดสินใจที่จะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ในระยะยาว โดยเฉพาะการบริหารต้นทุน เนื่องจากโรงงานบุรีรัมย์ เป็นโรงงานเช่าที่มีภาระค่าเช่า ขณะที่โรงงานยโสธร เราเป็นเจ้าของและเป็นโรงงานที่มีพื้นที่มากพอที่จะขยายไลน์ผลิตในอนาคตได้ในกรณีที่จำเป็น ต้นทุนที่ลดลงทั้งค่าเช่า รวมถึงต้นทุนพนักงาน ทำให้เราประหยัดค่าใช้จ่ายได้เดือนละ 2 ล้านบาท ซึ่งผลจากต้นทุนที่ลดลงจะสะท้อนให้เห็นชัดเจนในไตรมาสที่ 4 ของปีนี้เมื่อเทียบกับไตรมาส 4 ของปีที่แล้ว" ประธานคณะกรรมการบริหาร SABINA กล่าว

นอกจากนี้ SABINA ยังได้รับปัจจัยบวกจากการขึ้นค่าแรง ซึ่งไม่ได้ขึ้นในอัตรา 400 บาทเท่ากันทั่วประเทศ ทำให้ต้นทุนที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น 14% เพิ่มขึ้นเพียง 2% เท่านั้น เมื่อรวมกับกลยุทธ์การบริหารพนักงาน ที่บริษัทฯ ไม่ได้รับพนักงานใหม่ทดแทนพนักงานเก่าที่ลาออกไป แต่นั่นเพิ่มประสิทธิภาพ เพิ่มทักษะและขีดความสามารถในการทำงานของพนักงาน ก็จะเป็นอีกปัจจัยที่สนับสนุนให้โครงสร้างทางการเงินของบริษัทฯ ในปีนี้แข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น หลังจากในปี 2567 ที่ผ่านมามีกำไรต่อหุ้น (EPS) เพิ่มขึ้นจาก 1.33 บาทต่อหุ้น เป็น 1.34 บาทต่อหุ้น ซึ่งเป็นสถิติสูงสุดใหม่



SABINA

เดินทางปรับกลยุทธ์รับมือเศรษฐกิจชะลอตัว ควบรวมโรงงานลดต้นทุนผลิต



ด้านนางสาวดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร SABINA กล่าวถึงความคืบหน้าในการขยายธุรกิจต่างประเทศว่า หลังจาก SABINA ได้เข้าลงทุนในประเทศฟิลิปปินส์ด้วยการถือหุ้นใน Moda ฟิลิปปินส์ตั้งแต่ช่วงต้นปี 2566 ซึ่งมีแนวโน้มที่ดีมาโดยตลอด อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 ที่ผ่านมา ยอดขายในฟิลิปปินส์ได้รับผลกระทบจากการปรับโครงสร้างของห้างสรรพสินค้าภายในประเทศ ทำให้ยอดขายในสโตร์ขนาดใหญ่ของ SABINA ลดลง โดยบริษัทฯ ได้วางแผนรับมือและปรับเปลี่ยนรูปแบบการขายด้วยการทำตลาดออนไลน์เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สัดส่วนช่องทางขายออนไลน์ในฟิลิปปินส์เพิ่มขึ้นจาก 8% ในปี 2566 เป็น 13% ในปี 2567 และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในปีนี้ ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยังวางแผนเพิ่มหน้าร้านในช่องทางออฟไลน์เพิ่มขึ้นจากปี 2567 ซึ่งมีจำนวน 49 สโตร์ และปัจจุบันอยู่ที่ 51 สโตร์ โดยเป้าหมายจะเพิ่มเป็นไม่น้อยกว่า 70 สโตร์ในปี

"ตลาดในฟิลิปปินส์ยังมีพื้นที่ที่เราเติบโต ด้วยจำนวนประชากรด้วยโครงสร้างประชากรที่อยู่ในวัยที่จะเป็นลูกค้าเราในอนาคต แต่เราวางแผนการเติบโตอย่างระมัดระวัง ไม่รีบขยาย เพราะด้วยภูมิศาสตร์ของฟิลิปปินส์ไม่เหมือนกับประเทศไทย การบริหารจัดการอาจจะยากกว่า แต่ก็มีความท้าทายด้านการเติบโตมาก ซึ่งหากว่าทุกอย่างเป็นไปตามแผน ไม่มีปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้เข้ามากระทบ ก็มั่นใจว่า ปี 2568 จะเป็นปีที่เรารับรู้การเติบโตจากยอดขายในฟิลิปปินส์ได้อย่างน่าพอใจ"

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร SABINA กล่าว



สำหรับการทำตลาดในประเทศไทย ซึ่งช่องทางขายหลักยังเป็นช่องทางค้าปลีก (Retail) ซึ่งมีสัดส่วน 61% ของช่องทางขายรวม และสามารถสร้างยอดขายในปี 2567 ที่ได้ 2,187 ล้านบาทนั้น ในปี 2568 บริษัทฯ วางแผนที่จะเปิดซ้อปเพิ่มอย่างน้อย 7 แห่ง จาก 89 แห่งเป็น 96 แห่ง ซึ่งจะทำให้ยอดร้านค้าในช่องทางค้าปลีกเพิ่มขึ้นจาก 516 สโตร์เป็น 523 สโตร์ โดยการขายหน้าร้านจะพิจารณาจากพื้นที่ที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง ส่วนช่องทางไม่มีหน้าร้าน (NSR : Non-Store Retailing) ซึ่งมีสัดส่วน 33% ของช่องทางขายรวม ในปีที่ผ่านมาสามารถสร้างการเติบโตได้ 17.8% ด้วยยอดขาย 1,184 ล้านบาท และคาดว่าจะยังคงเติบโตต่อเนื่องในปีนี้ ขณะที่ช่องทางรับจ้างผลิต (OEM) ซึ่งมีสัดส่วนอยู่ที่ 6% นั้น แม้ว่าจะภาพรวมในปี 2567 รายได้จากช่องทางนี้จะลดลง 21.6% แต่ในไตรมาสที่ 4 ของปีนี้แล้ว ช่องทาง OEM สามารถพลิกกลับมาเติบโตได้ 67% ซึ่งถือเป็นสัญญาณที่ดี โดยในปีนี้ SABINA ตั้งเป้าการเติบโตของช่องทาง OEM ไว้ที่ 10% เมื่อเทียบกับปีนี้แล้ว สอดรับกับเป้าหมายที่จะสร้างการเติบโตในทุกช่องทางขายในปี

PTG

ร่วมกับกรมการค้าภายใน ให้ความมั่นใจ
เติมน้ำมันเติมลิตรที่สถานีบริการน้ำมันพีที

บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) หรือ PTG ผู้ดำเนินธุรกิจให้บริการสถานีบริการน้ำมันภายใต้แบรนด์ พีที (PT) ร่วมกับ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ ประกาศเสริมสร้างความมั่นใจแก่ประชาชนผู้บริโภค ในการเข้าร่วมโครงการ “ห้วจ่ายเชื่อเพลิงมาตรฐาน” โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจให้แก่ประชาชนผู้บริโภคในการใช้บริการสถานีบริการน้ำมันพีที



นายพิทักษ์ รัชกิจประการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) เผยว่า “การสร้างเชื่อมั่นในมาตรฐานปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ประชาชนผู้บริโภคได้รับเป็นเรื่องสำคัญ เพื่อให้มั่นใจว่าน้ำมันที่เติมเงินที่จ่ายไปนั้นถูกต้อง และครบถ้วน ดังนั้นพีทีจี จึงได้เข้าร่วม “โครงการห้วจ่ายเชื่อเพลิงมาตรฐาน” วงกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ โดยสถานีบริการน้ำมันภายใต้แบรนด์พีทีทุกแห่งทั่วประเทศสมัครเข้าร่วมโครงการฯ และพร้อมปฏิบัติตามเงื่อนไขของโครงการ โดยจะมีการตรวจสอบความถูกต้องของห้วจ่ายเป็นประจำทุก 15 วัน ต่อเนื่องกัน 6 เดือน หลังจากนั้นจะเป็นการตรวจสอบเป็นประจำทุกเดือน ทั้งนี้เราตั้งใจในการผลักดันให้สถานีบริการน้ำมันพีทีทุกแห่งในประเทศไทยสามารถปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขได้อย่างถูกต้อง ซึ่งในปัจจุบันมีสถานีบริการน้ำมันพีทีที่ผ่านการรับรองห้วจ่ายมาตรฐานแล้ว 1,680 สถานี เพราะเราตระหนักถึงความสำคัญของความ

โปร่งใส และการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ประชาชนผู้บริโภคที่จะได้รับน้ำมันมาตรฐานเติมลิตร และเติมเปี่ยมด้วยความเชื่อมั่นในคุณภาพ รวมถึงมาตรฐานการให้บริการ เพื่อให้ประชาชนผู้บริโภคได้รับบริการที่ดีที่สุด ทุกครั้งที่เข้ามาใช้บริการในสถานีบริการน้ำมันพีที”

นายวิทยากร มณีเนตร อธิบดีกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ เผยว่า “ตามที่ทางกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ ได้ร่วมลงนามบันทึกความเข้าใจระหว่างกรมฯ กับผู้ประกอบการที่เข้าร่วม “โครงการห้วจ่ายเชื่อเพลิงมาตรฐาน” นั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อการสนับสนุน ส่งเสริม และกำกับดูแลมาตรฐานปริมาณเชื้อเพลิงของสถานีบริการน้ำมัน ให้ความเที่ยงตรง ถูกต้อง และมีประสิทธิภาพครอบคลุมทุกห้วจ่าย สำหรับสถานีบริการน้ำมันภายใต้แบรนด์พีทีนั้น ให้ความร่วมมือในการผลักดัน และปฏิบัติตามกฎหมายพระราชบัญญัติมาตราซึ่งตวงวัดอย่างเข้มงวด โดยสถานีบริการน้ำมันพีทีนั้นสามารถ

ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของโครงการฯ ได้อย่างถูกต้องต่อเนื่องกัน 6 เดือน จึงได้รับการยกระดับป้ายสัญลักษณ์เป็นสีเงิน (Silver) ดังนั้นผู้บริโภคจึงสามารถมั่นใจได้ว่าการเติมน้ำมันในสถานีบริการน้ำมันที่ได้รับความหมายสัญลักษณ์ “โครงการห้วจ่ายเชื่อเพลิงมาตรฐาน” จะได้รับปริมาณน้ำมันที่ครบถ้วน ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด”

ทั้งนี้ บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (PTG) มุ่งมั่นเดินหน้าขับเคลื่อนธุรกิจภายใต้หลักการที่ยั่งยืน เพื่อส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นเยี่ยมสู่ลูกค้าผู้ไว้วางใจ ทั่วประเทศ ปัจจุบันสถานีบริการน้ำมันพีทีมีมากถึง 2,062 แห่ง ครอบคลุมทั่วประเทศ ครบครันด้วยบริการหลากหลายรูปแบบ อาทิ ร้านค้าสะดวกซื้อ “Max Mart” “ร้านกาแฟ พันธุ์ไทย” รวมทั้ง “Autobacs” ศูนย์บริการรถยนต์ครบวงจร มาตรฐานจากญี่ปุ่น ซึ่งสอดคล้องตามวิสัยทัศน์ของ PTG ในการพัฒนาสังคมให้ “อยู่ดีมีสุข” ต่อไป



GUNKUL
not only the energy, we care

เป็นผู้นำด้านธุรกิจพลังงานทดแทน
อุปกรณ์ และระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร
ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัย
เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน
ให้แข็งแกร่งอย่างยั่งยืน

และเป็นผู้ดำเนินธุรกิจกัญชากัญชาในระดับสากล
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)

DRT

วางกลยุทธ์รุกขยายตลาดใหม่ รับมือที่อยู่อาศัยชะลอตัว

มุ่งเน้นบริหารต้นทุนรับมือราคาวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น

"บมจ.ผลิตภัณฑ์ตราเพชร หรือ DRT" วางกลยุทธ์รับมือตลาดที่อยู่อาศัยชะลอตัว รุกสร้างโอกาสจากการขยายตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ "งานภาครัฐ วัด รีสอร์ท ตลาดผู้สูงอายุ ตลาดสัตว์เลี้ยง" นำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ตอบสนองงานก่อสร้างและไลฟ์สไตล์หลากหลายเพื่อผลักดันยอดขายเติบโต พร้อมมุ่งเน้นบริหารต้นทุนรับมือราคาวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น



นายสาริต สุดบรรทัด ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ผลิตภัณฑ์ตราเพชร จำกัด (มหาชน) หรือ DRT ผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าระบบหลังคาไม้อสังเคราะห์และบอร์ดไฟเบอร์ซีเมนต์ บอร์ดตกแต่งผนัง อิฐมวลเบา บันได แผ่นพื้นและผนัง SPC อาคารสำเร็จรูป (Diamond Modular) บริการติดตั้งโครงหลังคาสำเร็จรูปและกระเบื้องหลังคาภายใต้เครื่องหมายการค้า 'ตราเพชร' เปิดเผยว่า แผนธุรกิจปี 2568 ได้วางกลยุทธ์เชิงรุกเพื่อรับมือกับความท้าทายของตลาดที่อยู่อาศัยและวัสดุก่อสร้างในปัจจุบันที่ยังชะลอตัว รวมถึงต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากภาพรวมเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป อัตราหนี้ครัวเรือนอยู่ในระดับสูง และความเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อในภาคสังหาริมทรัพย์ โดยจะใช้จุดแข็งด้านผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองการก่อสร้างและไลฟ์สไตล์หลากหลายรูปแบบ ซึ่งมาจากการขยายผลิตภัณฑ์กระเบื้องหลังคา สุ่มไม้สังเคราะห์ อิฐมวลเบา และ DIAMOND SPC SOLUTIONS โดยมีบริการติดตั้งด้วยทีมช่างมืออาชีพพร้อมการรับประกัน รวมถึงจะนำเสนอสินค้าใหม่และขยายตลาดในจังหวัดและหัวเมืองรอง เพื่อผลักดันยอดขายปีนี้ให้เติบโตได้ตามเป้าหมาย นอกจากนี้ จะมุ่งเน้นบริหาร Product Mix และอัตราการเดินเครื่องจักรให้อยู่ในระดับที่ดีเพื่อรับมือต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น

ตรา
เพชร

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมุ่งเพิ่มยอดขายจากการรุกขยายตลาดใหม่ ได้แก่ 1) งานภาครัฐ โดยมีผลิตภัณฑ์กระเบื้องลอนคู่และกระเบื้องจตุลอน ล่าสุดได้ออกผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่สีสะท้อนแสงได้ถึง 90% รวมถึงมีแผ่นบอร์ด ยิปซัม และอิฐมวลเบารองรับ 2) วัด ที่มีจำนวนกว่า 43,300 แห่งทั่วประเทศ หากมีการปรับปรุงซ่อมแซม 20% จะคิดเป็น 8,600 แห่ง โดยมีกระเบื้องหลังคาเขียวระโน และกระเบื้องหลังคาชรามิก Emerald รวมถึงสินค้ากลุ่มผนังตอบสนองความต้องการ 3) กลุ่มรีสอร์ทและโรงแรม เป็นตลาดที่มีศักยภาพจากแนวโน้มการเติบโตของภาคการท่องเที่ยว ประเมินว่ามีมูลค่างานปรับปรุงและซ่อมแซมต่อปีสูงถึง 15,000 ล้านบาท 4) ตลาดผู้สูงอายุ ปัจจุบันมีจำนวนประมาณ 14 ล้านคน โดยบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์บ้านสำเร็จรูป "DIAMOND MODULAR HOUSE" ที่มีฟังก์ชันรองรับผู้สูงอายุหรือ Senior Home พื้นที่ใช้สอยเริ่มต้น 31.5 ตารางเมตร และ 5) ตลาดสัตว์เลี้ยงที่กำลังเติบโตตามเทรนด์ความนิยมเลี้ยงสัตว์เสมือนเป็นสมาชิกในครอบครัว จะเน้นเจาะตลาดโรงพยาบาลสัตว์และบ้านสัตว์เลี้ยง ด้วยผลิตภัณฑ์ DIAMOND PET HOUSE

DRT

วางกลยุทธ์รุกขยายตลาดใหม่ รับมือที่อยู่อาศัยชะลอตัว

มุ่งเน้นบริหารต้นทุนรับมือราคาวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น

ขณะเดียวกัน จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่สู่ตลาดใน "กลุ่มหลังคา" ได้แก่ 1) Solar Mounting และ Solar Wiring อุปกรณ์ติดตั้งแผง Solar Cell บนหลังคา รองรับผลิตภัณฑ์หลังคาตราเพชรทุกรุ่น ออกแบบเพื่อป้องกันการรั่วซึมและมีช่องร้อยสายไฟ 2) กระเบื้องหลังคาซามิก Emerald ที่มีสีสวยมันวาว ป้องกันเชื้อราและสิ่งสกปรกได้ดี ช่วยลดความร้อนจากภายนอก 3) หลังคาเหล็กเคลือบหินภูเขาไฟ DECRA by DIAMOND รุ่นใหม่ ออกแบบให้ป้องกันการรั่วซึมได้ดียิ่งขึ้น และหลังคา DIAMOND STONE COATED METAL ROOF ที่เคลือบด้วยเม็ดหินจากธรรมชาติ มีคุณสมบัติช่วยป้องกันการรั่วซึมและลดเสียงกระทบจากฝนได้ดี ส่วนกลุ่ม "DIAMOND SPC SOLUTIONS" ผลิตภัณฑ์ SPC สำหรับงานพื้น ผนัง และบันได พร้อมบริการติดตั้งทั่วประเทศด้วยทีมช่างมืออาชีพและการรับประกัน ล่าสุด ได้ออกสินค้ารุ่นใหม่ DIAMOND LITE SPC และรุ่น PREMIUM ลาย HERRINGBONE RHYTHM รวมถึงผนัง SPC FAST PANEL สำหรับงานติดตั้งผนังภายในและผนังห้องน้ำด้วยระบบ Click Lock ป้องกันน้ำซึมใต้แผ่นผนัง



นอกจากนี้ บริษัทฯ จะเริ่มดำเนินโครงการซื้อหุ้นคืนเพื่อบริหารทางการเงินจากผู้ถือหุ้นเป็นการทั่วไป ตั้งแต่วันที่ 17 - 27 มีนาคม 2568 ที่ราคา 7.45 บาทต่อหุ้น จำนวน 43 ล้านหุ้น คิดเป็นไม่เกินร้อยละ 5.03 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ วงเงินสูงสุดไม่เกิน 320.35 ล้านบาท ซึ่งจะช่วยเพิ่มผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) อัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) และอัตราผลตอบแทนจากเงินปันผล (Dividend yield)

"อินดิจ (IDG)"

ยื่นไฟล์ ทย IPO 28 ล้านหุ้น เดินหน้าเข้า mai

"บมจ.อินดิจ หรือ IDG" เตรียมเสนอขาย IPO 28 ล้านหุ้น เข้าตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) หมวดธุรกิจเทคโนโลยี โดยมี "บล.ยูโอบี เคย์เฮียน" เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน พร้อมชูจุดเด่น IDG ในฐานะผู้เชี่ยวชาญการเป็นที่ปรึกษาด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชันครบวงจร และผู้พัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลสำหรับองค์กร ภายใต้แผนระดมทุนเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในยุคดิจิทัล

นายวิธาน จิวเจริญศิริ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อินดิจ จำกัด (มหาชน) หรือ IDG เปิดเผยว่า การเสนอขายหุ้น IPO ในครั้งนี้เป็นโอกาสสำหรับประชาชนและนักลงทุนในการเป็นส่วนหนึ่งของการต่อยอดความสำเร็จของบริษัทในฐานะองค์กรยุคใหม่ด้านเทคโนโลยี ซึ่งให้บริการที่ปรึกษาด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชันแบบครบวงจร และผู้พัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลสำหรับองค์กร โดยบริษัทมีความเชี่ยวชาญในกลุ่มผลิตภัณฑ์ของ Microsoft และกลุ่มผลิตภัณฑ์ Transformation+ ของบริษัท สอดรับกับภาพรวมอุตสาหกรรมบริการดิจิทัลและซอฟต์แวร์ที่มีการเติบโต และมีความต้องการของภาคธุรกิจที่มีการลงทุนด้านเทคโนโลยีเพื่อติดอาวุธในการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน (Digital Transformation) ให้สามารถเติบโตอย่างยั่งยืน

บมจ.อินดิจ หรือ IDG ดำเนินธุรกิจที่ปรึกษาด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน และพัฒนาแพลตฟอร์มแบบครบวงจร โดยใช้เทคโนโลยีขั้นนำที่ทันสมัย มาวางโครงสร้างพื้นฐานทางธุรกิจให้กับลูกค้า ภายใต้แนวคิด "Simply Work, Amplify Innovation" ซึ่งมุ่งมั่นในการสร้างสรรค์นวัตกรรมด้านการทำงานที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้กับองค์กร และเสริมศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจในยุคดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้บริษัทฯ สามารถตอบโจทย์ลูกค้าในการออกแบบโซลูชันที่มีประสิทธิภาพสูงและตรงตามความต้องการได้อย่างแท้จริง

IDG มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมยาวนานกว่า 24 ปี ในการให้คำปรึกษาและพัฒนากระบวนการให้กับองค์กรชั้นนำทั้งในและต่างประเทศ โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบงานที่มีประสิทธิภาพสูงรองรับกับการทำงานให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาระบบงานบริการจัดการงานทั้งแบบศูนย์รวมและกระจายศูนย์ที่ครอบคลุมการบริหารจัดการองค์กร ช่วยให้้องค์กรสามารถบริหารจัดการทั้งทรัพยากรพัฒนาระบบการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการนำข้อมูลมาวิเคราะห์ในเชิงลึก เพื่อนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย

บมจ.อินดิจ หรือ IDG ดำเนินธุรกิจหลัก 4 ประเภท ซึ่งแบ่งตามประเภทรายได้ประกอบด้วย 1.การจำหน่ายซอฟต์แวร์ 2.การให้บริการพัฒนาระบบดิจิทัล 3. การให้บริการบำรุงรักษาระบบและซอฟต์แวร์ และ 4.การให้บริการอื่นๆ

สำหรับวัตถุประสงค์การระดมทุน IDG เตรียมจะนำไปใช้สำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ขยายสำนักงานและศูนย์บริการธุรกิจดิจิทัล รวมถึงใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท เพื่อรองรับการเติบโต ด้วยวิสัยทัศน์เป็นผู้นำในการสร้างสรรค์นวัตกรรมด้านการงาน เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจในยุคดิจิทัล



นายกิตติชัย นาคะประเสริฐกุล รองกรรมการผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวาณิชธนกิจ บริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์เฮียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ของบริษัท อินดิจ จำกัด (มหาชน) หรือ IDG เปิดเผยว่า ขณะนี้ IDG ได้ยื่นแบบแสดงรายการข้อมูล (ไฟล์) ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือ สำนักงาน ก.ล.ต. เรียบร้อยแล้ว โดยเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก หรือ IPO หุ้นที่เสนอขายทั้งหมด จำนวน 28,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (Par) 0.50 บาทต่อหุ้น คิดเป็น 28% ของจำนวนหุ้นที่ออกและเสนอขายภายหลัง การเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้จะช่วยให้ IDG เดินหน้าเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในกลุ่มอุตสาหกรรมเทคโนโลยี (Technology)

ชูจุดเด่น บมจ.อินดิจ (IDG) มุ่งเน้นการให้บริการที่ครบวงจรระดับมืออาชีพ ด้วยทีมผู้บริหารและบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในด้านการพัฒนาระบบหรือซอฟต์แวร์ มากกว่า 24 ปี และได้รับความไว้วางใจมาอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งการเติบโตของทีมพนักงานได้สะท้อนถึงผลการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มการลงทุนด้านระบบไอทีที่เพิ่มขึ้นขององค์กรต่าง ๆ ในประเทศไทย เพื่อเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันและโอกาสการเติบโตในยุคดิจิทัล

“HANN”

เครือโรงพยาบาลมุกดาหารอินเตอร์เนชั่นแนล เตรียมโอพีโอเข้าตลาด mai

บริษัท โรงพยาบาลมุกดาหารอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ “HANN” ผู้นำเครือโรงพยาบาลแห่งลุ่มน้ำโขง เชี่ยวชาญผ่าตัดและรักษาโรคที่ซับซ้อน เครือข่าย 3 โรงพยาบาล เกาะเทรนด์ตลาดดูแลสุขภาพไทยเติบโต ประกาศตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เสนอขาย 160 ล้านหุ้น ประเมินนโยบายการจ่ายปันผลไม่น้อยกว่า 40% วงกำไรสุทธิ โดยมีบริษัทเคบีทีเอส วัน พาร์ทเนอร์ จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงินคุณประภาศรี สุฉันทบุตร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โรงพยาบาลมุกดาหารอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ HANN เปิดเผยว่า กลุ่มบริษัท โรงพยาบาลมุกดาหารอินเตอร์เนชั่นแนล ก่อตั้งโดยดิฉัน ซึ่งมีประสบการณ์ในด้านธุรกิจ และนายแพทย์หาญ สุฉันทบุตร ซึ่งเป็นศัลยแพทย์ที่มีประสบการณ์มากกว่า 40 ปี โดย HANN ประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน มานานกว่า 30 ปี มีโรงพยาบาลในเครือ 3 แห่ง คือโรงพยาบาลมุกดาหารอินเตอร์เนชั่นแนล โรงพยาบาลเอกชนแห่งแรกในจังหวัดมุกดาหาร โรงพยาบาลนายแพทย์หาญ โรงพยาบาลเอกชนแห่งแรกในจังหวัดยโสธร และ โรงพยาบาลรวมแพทย์ยโสธร มีจำนวนเตียงรวม 148 เตียง ซึ่งนับว่าเป็นผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงมาอย่างยาวนานในพื้นที่ลุ่มแม่น้ำโขง อันประกอบไปด้วยพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และพื้นที่ประเทศเพื่อนบ้าน ใกล้เคียง อาทิ ประเทศลาว ประเทศกัมพูชา อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังได้รับรองคุณภาพและมาตรฐานโรงพยาบาลและบริการสุขภาพ Hospital Accreditation (HA) ชั้นที่ 2 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน)



“จุดเด่นของ HANN คือ ความเชี่ยวชาญในด้านศัลยกรรมทั่วไป ยูโรวิทยา อายุรกรรม สูติ-นรีเวช และกุมารเวช รวมถึงโรคที่ซับซ้อน อาทิ การผ่าตัดมะเร็ง การผ่าตัดแผลเรื้อรัง การผ่าตัดนิ้วในตึงน้ำตืดด้วยกล้อง เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีศูนย์ฟอกไต และมีเตียงสำหรับดูแลผู้ป่วยโรคไตเรื้อรังที่โรงพยาบาลมุกดาหารอินเตอร์เนชั่นแนล และโรงพยาบาลรวมแพทย์ยโสธร รวมทั้งหมด 31 เตียง นอกจากนี้ HANN เน้นการให้บริการดูแลรักษากลุ่มลูกค้าภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งมีประชากรกว่า 18 ล้านคน รวมถึงกลุ่มลูกค้าจากประเทศ สปป. ลาว และกัมพูชา ซึ่งรายได้จากลูกค้าทั้ง 2 ประเทศสำหรับปี 2565 - 2566 และงวด 9 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2567 คิดรวมกันประมาณร้อยละ 17.60 ร้อยละ 25.48 และร้อยละ 21.99 ของรายได้กิจการโรงพยาบาล ตามลำดับ และมีโอกาสเพิ่มขึ้นหลังจากโรงพยาบาลได้ขยายศักยภาพในการรักษา และเปิดให้บริการเต็มรูปแบบหลังจากการก่อสร้างอาคารโรงพยาบาลแล้วเสร็จ นอกจากนี้ โรงพยาบาลในเครือ HANN ยังเป็นโรงพยาบาลทุติยภูมิ รองรับผู้ป่วยที่ส่งต่อจากโรงพยาบาลอื่นเพื่อรักษาต่อไป”

"HANN"

เครือโรงพยาบาลมุกดาหารอินเตอร์เนชั่นแนล เตรียมไอพีโอเข้าตลาด mai



กลุ่มบริษัทฯ มีผลการดำเนินงานเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2565 - 2566 และงวด 9 เดือนสิ้นสุด 30 กันยายนปี 2567 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จากกิจการโรงพยาบาลเท่ากับ 488.34 ล้านบาท 527.67 ล้านบาท และ 371.18 ล้านบาท ตามลำดับ และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 19.59 ล้านบาท 27.77 ล้านบาท และ 16.43 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสำหรับงวด 9 เดือนสิ้นสุด 30 กันยายนปี 2567 รายได้กิจการโรงพยาบาลส่วนใหญ่ ประกอบด้วย กลุ่มลูกค้าเงินสด กลุ่มลูกค้าบริษัทประกัน และกลุ่มลูกค้าโครงการสวัสดิการภาครัฐ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.38 ร้อยละ 24.85 และร้อยละ 27.38 ของรายได้กิจการโรงพยาบาลตามลำดับ HANN มีทุนจดทะเบียน 280 ล้านบาท และมีแผนจะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน (IPO) จำนวน 160 ล้านหุ้น คิดเป็นประมาณ 28% ของหุ้นทั้งหมดจำนวน 560 ล้านหุ้น เพื่อขยายกิจการโรงพยาบาลมุกดาหารอินเตอร์เนชั่นแนล และโรงพยาบาลนายแพทย์หาญ จังหวัดยโสธร โดยการสร้างอาคารโรงพยาบาลเพิ่ม 2 อาคาร และลงทุนอุปกรณ์การแพทย์ที่สำคัญ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการให้บริการทางการแพทย์ให้เติบโตอย่างยั่งยืน รวมทั้งรองรับการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของกลุ่มผู้รับบริการทั้งในจังหวัดมุกดาหาร จังหวัดยโสธร และจังหวัดใกล้เคียง รวมถึงผู้รับบริการชาวต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศลาว และประเทศกัมพูชา ควบคู่ไปกับการขยายขอบเขตและพัฒนารูปแบบการให้บริการทางการแพทย์ที่ครอบคลุมและครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดยกำหนดนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ

คุณเอกจักร บัวหัทธิต กรรมการผู้จัดการ บริษัท แคมป์คอส วัน พาร์ทเนอร์ จำกัด ที่ปรึกษาทางการเงิน กล่าวว่า HANN เป็นหุ้นขนาดเล็กที่มีอนาคตไกล มีโอกาสเติบโตอย่างมั่นคงยั่งยืน เนื่องจากตลาดกลุ่มธุรกิจประเทศไทยก็มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง และยังได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐในด้านการประชาสัมพันธ์สร้างความเชื่อมั่นให้กับชาวต่างชาติอย่างต่อเนื่อง โดย HANN จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ บริษัท ให้กับประชาชน จำนวนไม่เกิน 160,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 28.57 ของจำนวนหุ้นสามัญ ที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้ง นี้ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีจุดเด่นหลายประการคือ มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการให้บริการเฉพาะทางด้านศัลยกรรมทั่วไป ยูโรวิทยา อายุรกรรม สูติ-นรีเวช และกุมารเวช มีบุคลากรทางการแพทย์ที่มีความสามารถและมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางที่หลากหลาย เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการได้ครบวงจรได้ในทีเดียว และกลุ่มบริษัทฯ มีฐานลูกค้าที่กว้างขวาง ครอบคลุมหลายจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ รวมถึงประเทศ สปป.ลาว และกัมพูชา เนื่องจากมีทำเลที่ตั้งของโรงพยาบาลทั้ง 3 แห่ง ซึ่งเป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และประเทศในแถบกลุ่มแม่น้ำโขง อาทิ ประเทศ สปป.ลาว และกัมพูชา ซึ่งได้ให้การยอมรับและเชื่อมั่นการแพทย์ของประเทศไทย จึงเป็นทางเลือกในการรับบริการทางการแพทย์ที่มีศักยภาพของผู้รับบริการชาวลาวและชาวกัมพูชา โดยทำเลที่ตั้งของโรงพยาบาลมุกดาหารอินเตอร์เนชั่นแนลอยู่ห่างจากสะพานมิตรภาพไทย-ลาวแห่งที่ 2 เพียง 8 กิโลเมตร และใช้เวลาเดินทางประมาณ 15 นาที และสำหรับโรงพยาบาลรวมแพทย์ยโสธร และโรงพยาบาลนายแพทย์หาญ สามารถเดินทางจากด่านข้ามแดนช่องสะง่า จังหวัดศรีสะเกษ โดยใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการให้บริการ อาทิ บริการล่ามแปลภาษา การให้บริการรถรับ-ส่งระหว่างด่านชายแดนกับโรงพยาบาล รวมถึงการแต่งตั้งตัวแทนสำหรับพชาวกัมพูชามารับบริการทางการแพทย์ที่โรงพยาบาล

ASIAN PALM OIL PUBLIC COMPANY LIMITED



บริษัท เอเชียันน้ำมันปาล์ม จำกัด (มหาชน)
ผลิตน้ำมันปาล์มดิบจากผลปาล์มที่ซื้อมาจากเกษตรกรทั่วไป
และผลิตไฟฟ้าพลังงานจากก๊าซชีวภาพที่มีความมุ่งมั่น
เพื่อรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน

นายสิทธิภาส อุดมผลกุล

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เอเชียันน้ำมันปาล์ม จำกัด (มหาชน)
หรือ APO

ผลิตภัณฑ์ คุณภาพ

น้ำมันปาล์มดิบ

เมล็ดในปาล์ม

กะลา

ไฟฟ้า

บริษัท เอเชียันน้ำมันปาล์ม จำกัด (มหาชน)

99 หมู่ที่ 2 ตำบลอ่าวลึกใต้ อำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ 81110



<https://asianpalmoil.com/>



075-681355



Info@asianpalmoil.com

ก.ล.ต. ปรับปรุงหลักเกณฑ์บัญชีรายชื่อคริปโทเคอร์เรนซี

ที่ ก.ล.ต. ประกาศกำหนด โดยเพิ่ม USDC และ USDT

ในบัญชีรายชื่อคริปโทเคอร์เรนซี

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ปรับปรุงหลักเกณฑ์บัญชีรายชื่อคริปโทเคอร์เรนซีที่ ก.ล.ต. ประกาศกำหนด เพื่อให้ผู้ออกเสนอขายโทเคนดิจิทัล (Issuer) รับคริปโทเคอร์เรนซีเป็นการตอบแทน และผู้ให้บริการระบบเสนอขายโทเคนดิจิทัล (ICO Portal) รับคริปโทเคอร์เรนซีจากผู้ลงทุนหรือ Issuer ในการทำธุรกรรม และเพื่อให้ศูนย์ซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัลซื้อขายหรือแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัลกับคริปโทเคอร์เรนซีได้เพิ่มเติมอีก 2 สกุล ได้แก่ USD Coin (USDC) และ Tether (USDT) โดยมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 16 มีนาคม 2568 เป็นต้นไป

ตามที่ ก.ล.ต. ได้กำหนดบัญชีรายชื่อคริปโทเคอร์เรนซีที่ Issuer, ICO Portal, และศูนย์ซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล สามารถรับเป็นการตอบแทนหรือทำธุรกรรม หรือใช้ซื้อขายหรือแลกเปลี่ยนในศูนย์ซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล โดยปัจจุบันมีจำนวน 5 รายชื่อ ได้แก่ Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH), Ripple (XRP), Stellar (XLM) และคริปโทเคอร์เรนซี ที่ใช้ในการทดสอบการชำระราคาที่มีการกำหนดเงื่อนไขอัตโนมัติ (Programmable Payment) ภายใต้ Enhanced Regulatory Sandbox ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ดังนั้น เพื่อให้หลักเกณฑ์มีความยืดหยุ่นในการประกอบธุรกิจมากขึ้น ก.ล.ต. จึงเปิดรับฟังความคิดเห็นหลักการเกี่ยวกับการปรับปรุงรายชื่อคริปโทเคอร์เรนซีที่ ก.ล.ต. ประกาศกำหนด ซึ่งดำเนินการแล้วเสร็จเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2568 โดยมีผู้แสดงความคิดเห็นส่วนใหญ่เห็นด้วยกับหลักการและร่างประกาศดังกล่าว



ก.ล.ต. จึงออกประกาศเพื่อปรับปรุงหลักเกณฑ์บัญชีรายชื่อคริปโทเคอร์เรนซีที่ ก.ล.ต. ประกาศกำหนด* เพื่อรองรับให้ Issuer สามารถรับคริปโทเคอร์เรนซีเป็นการตอบแทน ICO Portal รับคริปโทเคอร์เรนซีจากผู้ลงทุนหรือ Issuer ในการทำธุรกรรม และผู้ประกอบการศูนย์ซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล ซื้อขายหรือแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัลกับคริปโทเคอร์เรนซีได้เพิ่มเติมอีก 2 สกุล ได้แก่ เหรียญ USDT และ USDC ทั้งนี้ การออกประกาศกำหนดหลักเกณฑ์ดังกล่าว* มีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 16 มีนาคม 2568 เป็นต้นไป

บลจ.กสิกรไทย

ชู 3 กลยุทธ์สู่ Trusted Asset Manager ตอกย้ำความไว้วางใจจากผู้ลงทุนไทยเป็นอันดับ 1

บลจ.กสิกรไทย ชู 3 กลยุทธ์มุ่งสู่การเป็น Trusted Asset Manager ผู้นำด้านกองทุนที่ได้รับความไว้วางใจจากผู้ลงทุนไทยเป็นอันดับ 1 พร้อมส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการด้านการลงทุนที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าและคู่ค้า โดยวางรากฐานทุกกระบวนการทำงานเพื่อสรรค์สร้างอนาคตการลงทุนอย่างยั่งยืน ตั้งเป้าหมายการเติบโตของมูลค่าสินทรัพย์ภายใต้การจัดการ (AUM) ไว้ที่ 2 ล้านล้านบาท ภายในปี พ.ศ. 2570

นายวิน พรหมเทพย์, CFA ประธานกรรมการบริหาร บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กสิกรไทย จำกัด (บลจ.กสิกรไทย) พร้อมคณะผู้บริหารของ บลจ.กสิกรไทย ร่วมแถลงวิสัยทัศน์เพื่อมุ่งสู่การเป็น Trusted Asset Manager ตอกย้ำความเป็นผู้นำด้านกองทุนที่ได้รับความไว้วางใจจากผู้ลงทุนไทยเป็นอันดับ 1 ผ่าน 3 กลยุทธ์หลัก ได้แก่ 1) Enhance Customer Experience ยกกระดับประสบการณ์ด้านการลงทุนผ่านแนวทางการบริหารพอร์ตแบบ Core & Satellite Portfolio พร้อมอัปเดตสถานการณ์การลงทุน มีข้อมูลเชิงลึกให้กับลูกค้า เพื่อให้สามารถตัดสินใจได้อย่างมั่นใจในทุกสถานการณ์ 2) Collaboration with Distributors & Partners เสริมแกร่งความร่วมมือผ่านธนาคารกสิกรไทย และตัวแทนผู้สนับสนุนการขาย เพื่อขยายฐานลูกค้า พร้อมผนึกกำลังกับพันธมิตรทางธุรกิจระดับโลกทั้ง J.P. Morgan Asset Management และ Lombard Odier เพื่อสร้างโอกาสการเติบโตใหม่ๆ 3) Productivity Enhancement การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน โดยนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยทั้ง AI และ Robotic Process Automation (RPA) มาปรับปรุงกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้ บลจ.กสิกรไทย ตั้งเป้าหมายที่จะเพิ่มมูลค่าสินทรัพย์ภายใต้การจัดการ (AUM) ให้แตะระดับ 2 ล้านล้านบาทภายใน 3 ปี (พ.ศ. 2568-2570)



หลักทรัพย์จัดการกองทุนกสิกรไทย
开泰基金管理 KASIKORN ASSET MANAGEMENT



นายวินกล่าวต่อไปว่า สำหรับผลการดำเนินงานโดดเด่นในปีที่ผ่านมา บลจ.กสิกรไทย ยังคงตอกย้ำความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมกองทุนรวมของไทย ด้วยการครองอันดับ 1 ในด้านมูลค่าสินทรัพย์ภายใต้การบริหารจัดการ (AUM) และมีสัดส่วนกองทุนที่ได้รับการจัดอันดับ 4 หรือ 5 ดาวจากมอร์นิ่งสตาร์มากที่สุด สะท้อนให้เห็นถึงความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการกองทุน และความมุ่งมั่นในการสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ลงทุน อีกทั้งยังประสบความสำเร็จในการขยายฐานลูกค้าที่สร้างพอร์ตการลงทุนหลัก (Core Portfolio) เพิ่มขึ้นจาก 48,000 ราย เป็น 100,000 ราย สะท้อนถึงความเชื่อมั่นของผู้ลงทุนต่อ บลจ.กสิกรไทย ในฐานะผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการกองทุนรวม

“บลจ.กสิกรไทย ประเมินสถานการณ์การลงทุนจากทั่วโลกยังคงมีความไม่แน่นอน โดยภาพรวมเศรษฐกิจโลกอิงจากสหรัฐฯ เริ่มส่งสัญญาณชะลอตัวลงจากนโยบายรัฐบาลของทรัมป์ ส่งผลให้ตลาดกลับมาอยู่ในโหมดเฝ้าระวัง อย่างไรก็ตาม Fed มีแนวโน้มดำเนินนโยบายทางการเงินอย่างระมัดระวังมากขึ้น โดยมองว่ามีโอกาสลดอัตราดอกเบี้ยอีก 0.5% ในช่วงกลางปี และอีกครั้งในช่วงครึ่งหลังของปี

สำหรับเศรษฐกิจไทยปีนี้ คาดว่าจะเติบโตอยู่ในกรอบ 2.4-2.7% ซึ่งใกล้เคียงกับปีที่แล้วที่ 2.5% ทั้งนี้ การปรับตัวลงของตลาดหุ้นไทยน่าจะเข้าใกล้จุดต่ำสุดแล้ว โดยซื้อขายในระดับที่ถูกมากเมื่อเทียบกับในอดีต ด้วย Forward PER 12.93 เท่า ซึ่งต่ำกว่าค่าเฉลี่ย 5 ปี ย้อนหลังที่ 15.88 เท่า อย่างไรก็ตาม ผู้ลงทุนควรติดตามมาตรการระยะสั้นที่จะเข้ามากระตุ้นตลาดหุ้นไทย ส่วนทางด้านตลาดตราสารหนี้ไทย มองว่ายังมีโอกาสที่คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) จะลดอัตราดอกเบี้ยอีก 0.25% ในปีนี้ ทั้งนี้ บลจ.กสิกรไทย ยังคงมีมุมมองเชิงบวกต่อตราสารหนี้ไทย โดยคาดการณ์ผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลไทยอายุ 10 ปี น่าจะเคลื่อนไหวอยู่ในช่วง 2.00-2.30%” นายวินกล่าว

บลจ.กสิกรไทย

**ชู 3 กลยุทธ์สู่ Trusted Asset Manager
ตอกย้ำความไว้วางใจจากผู้ลงทุนไทยเป็นอันดับ 1**



จากสภาวะตลาดทั่วโลกที่ยังมีความผันผวน ผู้ลงทุนจึงควรให้ความสำคัญกับการกระจายการลงทุน เพื่อลดความเสี่ยงขาดทุนจากการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทเดียว อีกทั้งยังเป็นการช่วยเพิ่มโอกาสรับผลตอบแทนในทุกสภาวะตลาดได้ โดยแนะนำให้ผู้ลงทุนแบ่งสัดส่วนการลงทุนออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1: Core Portfolio เน้นลงทุนเสริมพอร์ตให้เติบโตในระยะยาวอย่างยั่งยืน โดยแนะนำกองทุน K-WPBALANCED, K-WPSPEEDUP, K-WPULTIMATE ในสัดส่วนประมาณ 70-80% ของพอร์ต ส่วนที่ 2: Satellite Portfolio เน้นลงทุนเพื่อโอกาสทำกำไรในระยะสั้น โดยแนะนำกองทุน K-GSELECT, K-USA, K-GTECH, K-VIETNAM, K-PROPI ในสัดส่วนประมาณ 20% ของพอร์ต และส่วนที่ 3: Liquidity เน้นลงทุนเสริมสภาพคล่อง เพื่อโอกาสทำกำไรที่ได้มากกว่าเงินฝาก ในขณะเดียวกันยังสามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ภายใน 1-2 วันทำการ โดยแนะนำกองทุน K-SF, K-SFPLUS, K-FIXED, K-FIXEDPLUS ในสัดส่วนประมาณ 10% ของพอร์ต

นายวินกล่าวเพิ่มเติมว่า ในปีที่ผ่านมา บลจ.กสิกรไทย มีจำนวนผู้ลงทุนผ่านช่องทางดิจิทัลทั้ง K-PLUS และ K-My Funds คิดเป็นสัดส่วน 89% จากจำนวนผู้ลงทุนทั้งหมด และสามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ในทุกช่องทางรวมได้เป็นจำนวนกว่า 500,000 ราย (ที่มา: บลจ.กสิกรไทย ณ 31 ธ.ค. 67) ทั้งนี้ บลจ.กสิกรไทย มีมูลค่าสินทรัพย์ภายใต้การจัดการ (AUM) อยู่ที่ 1.61 ล้านล้านบาท แบ่งเป็นธุรกิจกองทุนรวม 1.19 ล้านล้านบาท ธุรกิจกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ 2.46 แสนล้านบาท และธุรกิจกองทุนส่วนบุคคล 1.72 แสนล้านบาท โดยยังคงครองส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 1 ในอุตสาหกรรมกองทุนรวม (ที่มา: AIMC ณ 31 ธ.ค. 67)

ร.ทิสโก้แนะ "ขายทำกำไร" ตราสารหนี้โลก

หลังสร้างผลตอบแทนตามคาด

แนะเข้าซื้อหุ้นกลุ่มการเงินสหรัฐฯ ญี่ปุ่น อินเดีย เวียดนาม และทองคำ

ธนาคารทิสโก้ลูกค้าที่ลงทุน "ตราสารหนี้โลก" ตามคำแนะนำในช่วงต้นปีให้ "ขายทำกำไร" หลังสร้างผลตอบแทนไปแล้วประมาณ 2% สูงกว่าตราสารหนี้ไทยที่สร้างให้ผลตอบแทน 0.35% เชียร์ลูกค้าเข้าซื้อหุ้นที่ราคาปรับลงมาและมีปัจจัยบวกรออยู่ ได้แก่ หุ้นกลุ่มการเงินสหรัฐฯ ญี่ปุ่น อินเดีย เวียดนาม และกองทุนทองคำ

นายณัฐกฤติ เหล่าทวิทรัพย์ Head of Wealth Advisory ธนาคารทิสโก้ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ช่วงต้นปี2568 ธนาคารทิสโก้แนะนำให้ลูกค้าลงทุนในกองทุนที่มีนโยบายลงทุนในตราสารหนี้โลก เพื่อปกป้องพอร์ตการลงทุนและเพิ่มโอกาสสร้างผลตอบแทนที่ดีในยุครถบี 2.0 นั้น ปรากฏว่าตั้งแต่ต้นปีถึงสิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2568 ตราสารหนี้โลกสร้างผลตอบแทนไปแล้วกว่า2% (อ้างอิงจาก Bloomberg Global-Aggregate Total Return Index Value Unhedged USD ณ วันที่ 28 ก.พ. 68) ขณะที่ในช่วงเวลาเดียวกันตราสารหนี้ไทยให้ผลตอบแทน 0.35% (อ้างอิงจาก ดัชนี Thai BMA Zero Rate Return 1 Year ZRR ณ วันที่ 28 ก.พ. 68) โดยตราสารหนี้โลกได้รับปัจจัยบวกจากราคาตราสารหนี้ที่เพิ่มขึ้นตามคาดประกอบกับจังหวะที่แนะนำให้ลูกค้าเข้าซื้อเป็นช่วงที่อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล (Bond yield) อยู่ในระดับสูงอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ธนาคารทิสโก้มองว่าหลังจากนี้ตราสารหนี้โลกอาจให้ผลตอบแทนลดลง หากธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) ไม่ปรับลดอัตราดอกเบี้ยลงถึง3 ครั้งตามที่ตลาดคาด เพราะมีความเสี่ยงว่าอัตราเงินเฟ้อจะกลับมาเร่งตัวอีกครั้งหลังจากที่เริ่มมีแนวโน้มการค้ำเข้มนั่นขึ้น ดังนั้น จึงแนะนำให้ลูกค้า "ขายทำกำไร" ตราสารหนี้โลก และ "ทยอยซื้อ" "หุ้น" ที่ราคาปรับลงมาและมีปัจจัยบวกรออยู่ ได้แก่ หุ้นกลุ่มการเงินสหรัฐฯ ญี่ปุ่น อินเดีย และหุ้นเวียดนาม นอกจากนี้ยังแนะนำให้ลงทุนในกองทุนรวมที่มีนโยบายลงทุนในทองคำ เพื่อโอกาสสร้างผลตอบแทนในช่วงที่เงินเฟ้อมีโอกาสเร่งตัวขึ้นด้วย

"ปัจจุบันอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล (Bond yield) สหรัฐฯ อายุ 10 ปี ปรับลดลงสู่ระดับประมาณ 4.1% เพราะนักลงทุนโยกเงินลงทุนจากหุ้นซึ่งเป็นสินทรัพย์เสี่ยงเข้าสู่สินทรัพย์ปลอดภัยอย่างตราสารหนี้ ส่วนหนึ่งเพราะกังวลสงครามการค้าจะรุนแรงขึ้นหลังปธน.โดนัลด์ ทรัมป์ประกาศขึ้นภาษีต่อเม็กซิโก แคนาดาและจีน อย่างไรก็ตาม Bond yield ที่ปรับลงมาค่อนข้างรวดเร็วได้ Priced-in ความเสี่ยงด้านต่ำของเศรษฐกิจไปพอสมควรแล้ว หลังจากนั้นเงินเฟ้ออาจเร่งตัวขึ้นและ Fed อาจลดดอกเบี้ยน้อยกว่าคาดทำให้ Bond yield อายุ 10 ปีของสหรัฐฯ อาจจะไม่ค่อยไหวกลับไประดับ 4.5% จังหวะนี้จึงเหมาะที่จะขายทำกำไรตราสารหนี้โลกในช่วง 2 เดือนนี้สร้างผลตอบแทนไปกว่า 2%" นายณัฐกฤติกล่าว

สำหรับตลาดหุ้นที่มีการปรับตัวลงในช่วงนี้มองว่าเป็นโอกาสเข้าลงทุนจากราคาที่เริ่มถูกลง แต่ยังมีปัจจัยสนับสนุนการเติบโต ได้แก่ หุ้นกลุ่มการเงินสหรัฐฯ ได้รับประโยชน์จากแผนการคลังของนายโดนัลด์ ทรัมป์ ประธานาธิบดีสหรัฐฯ ได้แก่ การลดภาษีนิติบุคคล การผ่อนคลายกฎระเบียบ และมีความเสี่ยงต่ำจากการตอบโต้กลับของมาตรการทางการค้า

ส่วนหุ้นประเทศญี่ปุ่น อินเดียและเวียดนาม มีปัจจัยหนุนเฉพาะตัวในการเติบโตทางเศรษฐกิจจากการบริโภคภายในประเทศที่แข็งแกร่งมีสัดส่วนกว่า50% ของ GDP ประเทศตัวเองได้ โดยประเทศญี่ปุ่นมีความน่าสนใจจากเศรษฐกิจญี่ปุ่นฟื้นหลังจากภาวะเงินฝืดและมีทิศทางฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยการบริโภคภายในประเทศ (Domestic consumption) และกำลังอยู่ในช่วงการเจรจาปรับขึ้นของค่าจ้าง

ปี 2568 ต่อเนื่องอีก 4-5%จากปีก่อนที่จะช่วยเสริมความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่อแนวโน้มเศรษฐกิจและยังมีปัจจัยช่วยจากค่าเงินเยนที่อ่อนค่าลงคาดว่าจะมีการเติบโตเศรษฐกิจปี 2568 สูงระดับ 1.2%

ขณะที่ประเทศอินเดียและเวียดนามถูกมองว่าเป็นทางเลือกในการเป็นคู่ผลิตหรือเป็นทางผ่านของการส่งออกสินค้าไปทั่วโลกแทนจีน และมีการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐ ทั้งการขยายการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน การส่งเสริมการลงทุนภาคเอกชน ทำให้ทั้ง 2 ประเทศนี้คาดว่าจะมีการเติบโตเศรษฐกิจปี 2568 สูงระดับ 6.3% และ 6.7% ตามลำดับ และที่เป็นจุดที่น่าสนใจคือหุ้นเวียดนามมีแนวโน้มจะ Upgrade สถานะของตลาดหุ้นเวียดนามขึ้นเป็นEmerging Markets ในปีนี้ ทำให้เปิดทางให้เม็ดเงินของนักลงทุนต่างชาติสามารถเพิ่มน้ำหนักลงทุนในตลาดหุ้นเวียดนามอีกด้วย

ส่วนทองคำยังมองว่าน่าสนใจจากปัจจัยหนุนระยะกลาง-ยาวจากความเสี่ยงทางภูมิรัฐศาสตร์ และความเสี่ยงจากเงินเฟ้อที่อาจเร่งตัวขึ้น



กรุงศรี คอนซูมเมอร์

**ตั้งเป้าปี 68 มียอดบัญชีลูกค้าใหม่ 652,500 บัญชี เพิ่มขึ้น 10%
คาดยอดสินเชื่อใหม่ 108,800 ล้านบาท โต 14%**

กรุงศรี คอนซูมเมอร์ เผยผลประกอบการปี 2567 เติบโตเป็นที่น่าพอใจ มียอดบัญชีลูกค้าใหม่ 594,000 บัญชี เติบโต +6%, ยอดใช้จ่ายผ่านบัตร 392,500 ล้านบาท เติบโต +8%, ยอดสินเชื่อใหม่ 95,500 ล้านบาท เติบโต +4% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และยอดสินเชื่อคงค้าง 146,200 ล้านบาท ประกาศกลยุทธ์ พร้อมสานต่อความเป็นผู้นำในธุรกิจบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์หลัก ขยายระบบนิเวศพันธมิตร พร้อมผสานความร่วมมือในเครือกรุงศรี เพื่อขยายธุรกิจต่อเนื่อง ควบคู่กับการพัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงาน สร้างความเติบโตสู่อนาคต ตั้งเป้าปี 2568 มียอดบัญชีลูกค้าใหม่ 652,500 บัญชี (+10%), ยอดใช้จ่ายผ่านบัตร 431,500 ล้านบาท (+10%), ยอดสินเชื่อใหม่ 108,800 ล้านบาท (+14%) และยอดสินเชื่อคงค้าง 158,500 ล้านบาท (+8%)



นายอริศ รุจิรวัฒน์ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านกรุงศรี คอนซูมเมอร์ ผู้ให้บริการด้านบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล อันประกอบไปด้วย บัตรเครดิต กรุงศรี, บัตรกรุงศรีพีรส์ช้อยส์, บัตรเครดิตเซ็นทรัล เดอะวัน และบัตรเครดิตโลตัส เปิดเผยว่า “ผลประกอบการในปี 2567 ที่ผ่านมามีกรุงศรี คอนซูมเมอร์ เติบโตเป็นที่น่าพอใจ จากความสำเร็จในการเดินกลยุทธ์ของบริษัท โดยมียอดบัญชีลูกค้าใหม่ 594,000 บัญชี เติบโต +6%, ยอดใช้จ่ายผ่านบัตร 392,500 ล้านบาท เติบโต +8%, ยอดสินเชื่อใหม่ 95,500 ล้านบาท เติบโต +4% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และยอดสินเชื่อคงค้าง 146,200 ล้านบาท ทั้งนี้ หมวดใช้จ่ายผ่านบัตรสูงสุดเรียงตามยอดใช้จ่าย ได้แก่ 1. ประกันภัย, 2. โฮเปอร์มาร์เก็ต ซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านสะดวกซื้อ, 3. บิมน้ำมัน, 4. ตกแต่งบ้านและเครื่องใช้ในครัวเรือน และ 5. ช้อปปิ้งออนไลน์ ส่วนหมวดใช้จ่ายที่มีอัตราเติบโตสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ 1. ตัวแทนท่องเที่ยว, 2. โซเชียลมีเดียและแอปพลิเคชัน, 3. ช้อปปิ้งออนไลน์, 4. แอปพลิเคชัน และ 5. สุขภาพและความงาม ขณะที่อัตราส่วนหนี้ที่ค้างชำระเกิน 90 วัน อยู่ที่ระดับ 1.1% สำหรับบัตรเครดิต และ 2.6% สำหรับสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อส่วนบุคคลผ่านชำระ นับว่าต่ำกว่าค่าเฉลี่ยในธุรกิจ อันเป็นผลจากการบริหารความเสี่ยงที่รัดกุม”

สำหรับมุมมองธุรกิจในปี 2568 นายอริศ เปิดเผยว่า “แม้ในช่วงต้นปีที่ผ่านมาบรรยากาศการใช้จ่ายใช้สอยในช่วงเทศกาล รวมถึงมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ เช่น โครงการ Easy E-Receipt จะส่งผลดี กระตุ้นให้ยอดใช้จ่ายผ่านบัตรเพิ่มขึ้น แต่ในระยะยาวคาดว่า ธุรกิจบัตรเครดิตและสินเชื่อยังต้องเผชิญกับความท้าทายต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น ภาวะเศรษฐกิจที่ยังคงฟื้นตัวช้า อัตราส่วนหนี้ครัวเรือนต่อ GDP ในระดับสูง แนวโน้มการปิดนิตชำระหนี้และหนี้เสียที่แม้จะทรงตัว แต่ยังคงอยู่ในระดับที่สูง รวมถึงมาตรการควบคุมจากภาครัฐ เป็นผลให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัว สำหรับทิศทางการดำเนินธุรกิจในปี 2568 กรุงศรี คอนซูมเมอร์ จะยังคงมุ่งเน้นสร้างการเติบโตอย่างมีคุณภาพ พร้อมเพิ่มศักยภาพในการสร้างรายได้ เพื่อคงความเป็นผู้นำในธุรกิจ โดยยึดความต้องการของลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ผ่าน 5 กลยุทธ์หลัก ได้แก่ 1. มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์หลักให้ตอบโจทย์ลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น 2. ขยายระบบนิเวศพันธมิตรเพื่อขยายธุรกิจ 3. สร้างเสริมนวัตกรรมทางการเงิน 4. ผสานความร่วมมือในเครือกรุงศรีเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ และ 5. พัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงาน”



กรุงศรี คอนซูมเมอร์

**ตั้งเป้าปี 68 มียอดบัญชีลูกค้าใหม่ 652,500 บัญชี เพิ่มขึ้น 10%
คาดยอดสินเชื่อใหม่ 108,800 ล้านบาท โต 14%**

กลยุทธ์หลัก 5 ประการ ของกรุงศรี คอนซูมเมอร์ ได้แก่

1. มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์หลักให้ตอบโจทย์ลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น โดยมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์บัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อผ่อนชำระ ให้มีจุดเด่นและสิทธิประโยชน์ที่ตอบโจทย์ลูกค้ายิ่งขึ้น พร้อมวางช่องทางการตลาดและการจำหน่ายที่เหมาะสม เช่น การปรับสิทธิประโยชน์หลักของบัตรเครดิตในกลุ่มกรุงศรี คอนซูมเมอร์ เช่น บัตรเครดิต กรุงศรี, บัตรกรุงศรีพีรอส้อยส์ ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายยิ่งขึ้น
2. ขยายระบบนิเวศพันธมิตรเพื่อขยายธุรกิจ โดยขยายความร่วมมือกับพันธมิตรเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ทั้งพันธมิตรหลักที่ร่วมออกผลิตภัณฑ์บัตรเครดิต ซึ่งอาจต่อยอดความร่วมมือในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ ๆ เช่น ปรับโฉมบัตรเครดิตเซ็นทรัล เดอะวันใหม่ รวมถึงพันธมิตรแบรนด์ชั้นนำอื่น ๆ ที่จะร่วมนำเสนอโปรโมชั่นที่ตอบไลฟ์สไตล์ของลูกค้าในทุกหมวดการใช้จ่าย โดยเน้นหมวดร้านอาหาร และแผนผ่อนชำระ ซึ่งจะขยายหมวดร้านค้าบริการให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น เช่น ร้านแวนชี่น้ำ, สัตว์เลี้ยง, สินค้า Luxury และค้าส่วนกลางที่อยู่อาศัย
3. สร้างเสริมนวัตกรรมทางการชำระเงิน พัฒนานวัตกรรมทางการชำระเงินเพื่อเป็นทางเลือกในการชำระเงินที่สะดวกสบายยิ่งขึ้นให้กับลูกค้า ผ่านความร่วมมือกับผู้ให้บริการชั้นนำระดับโลก เพื่อรักษาความเป็นบัตรเครดิตหลักที่ลูกค้าเลือกใช้อย่างต่อเนื่อง
4. ผสานความร่วมมือในเครือกรุงศรีเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ โดยผสานความร่วมมือให้สอดคล้องและส่งเสริมเป้าหมายทางธุรกิจของเครือกรุงศรี เช่น ร่วมออกแบบสิทธิประโยชน์ของบัตรเครดิตให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่ม Wealth ของธนาคาร, การนำเสนอบัตรเครดิตองค์กรให้กับลูกค้า SME หรือ Corporate Banking, การส่งเสริมให้ลูกค้าใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่หลากหลายในเครือกรุงศรี เป็นต้น
5. พัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงาน โดยวางโครงสร้างและการบริหารทรัพยากรของหน่วยงานสนับสนุนให้สอดคล้องกับทิศทางธุรกิจในอนาคตของกรุงศรี คอนซูมเมอร์ เพื่อลดค่าใช้จ่าย และพัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงานให้สามารถรองรับความเติบโตในอนาคตได้

“กลยุทธ์ทั้งห้าประการนี้เป็นไปเพื่อเสริมศักยภาพของกรุงศรี คอนซูมเมอร์ ให้สอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป เพื่อสร้างความเติบโตอย่างมีคุณภาพและรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจการเงิน ทั้งนี้ ในปี 2568 บริษัทตั้งเป้า มียอดบัญชีลูกค้าใหม่ 652,500 บัญชี (+10%), ยอดใช้จ่ายผ่านบัตร 431,500 ล้านบาท (+10%), ยอดสินเชื่อใหม่ 108,800 ล้านบาท (+14%) และยอดสินเชื่อคงค้าง 158,500 ล้านบาท (+8%)” นายอริศ กล่าวสรุป



ฮอนไชน์ Business

PTG โซลาร์ฟาร์มปี 68
ธุรกิจ Non-Oil โตเด่น



AIS ชำระค่าคลื่นความถี่ 2600 MHz
งวดที่ 2 ให้แก่ กสทช. เดินหน้าพัฒนา 5G
เสริมศักยภาพเศรษฐกิจดิจิทัลไทย



SFLEX มอบอุปกรณ์สนับสนุนการเรียนรู้
แก่วิทยาลัยการอาชีพศึกษาปทุมธานี
มูลค่า 2.1 ลบ.



SO พบนักวิเคราะห์
เผยปี 68 โตต่อเนื่อง



สรุปภาพรวมตลาด

ดัชนี

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	เปิด	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท.)
SET	1,189.55	-17.41 (-1.44%)	1,206.86	1,207.04	1,186.91	9,866,404	47,199.92
SET50	754.01	-12.77 (-1.67%)	766.40	766.79	751.77	1,672,501	36,177.16
SET50FF	750.53	-13.66 (-1.79%)	763.23	763.32	748.25	1,672,501	36,177.16
SET100	1,635.63	-27.44 (-1.65%)	1,662.41	1,662.87	1,631.29	2,314,117	41,103.33
SET100FF	1,633.72	-28.93 (-1.74%)	1,660.91	1,661.11	1,629.29	2,314,117	41,103.33
sSET	636.53	-5.95 (-0.93%)	643.37	643.37	635.24	340,513	1,229.48
SETCLMV	623.51	-12.65 (-1.99%)	635.23	635.23	621.19	862,729	23,759.66
SETHD	1,080.90	-18.66 (-1.70%)	1,095.56	1,096.43	1,079.24	864,743	14,894.30
SETESG	752.15	-13.35 (-1.74%)	765.50	765.50	750.30	1,946,403	36,735.83
SETWB	676.95	-17.76 (-2.56%)	695.54	695.85	674.25	529,778	11,702.33
mai	250.86	-0.69 (-0.27%)	252.14	253.68	249.40	398,781	660.16



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษารหัสหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.35 น. เป็นข้อมูลที่มีการซื้อขาย DFX

ภาพรวมภาวะตลาด		ข้อมูลล่าสุด 06 มี.ค. 2568 17:25:06			
		SET		mai	
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า ('000 บาท)	สถานะ	หลักทรัพย์
▲ เพิ่มขึ้น	148	638,772	48	121,489	
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	162	372,615	68	87,010	
▼ ลดลง	353	2,385,211	99	83,020	
จำนวนรายการ		SET	596,235	mai	40,502

ผลการดำเนินงาน		ข้อมูล ณ วันที่ 05 มี.ค. 2568	
		SET	mai
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		15,036,116.53	244,790.57
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		15.88	4.97
P/E (เท่า)		16.45	38.74
P/BV (เท่า)		1.15	1.26
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		4.15	3.64
กำไรสุทธิต่อหุ้น		73.37	6.49

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี		ข้อมูล ณ วันที่ 05 มี.ค. 2568	
		SET	mai
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		-16.81%	-22.05%
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		-14.05%	-25.44%
YTD (Year to Date)		-13.80%	-19.33%

หมายเหตุ

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

SET

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM (000 บาท)
☆ DELTA	77.50	+2.00 (+2.65%)	3,135,839.90
☆ CPALL	51.75	-0.75 (-1.43%)	2,199,945.40
☆ ADVANC	274.00	+2.00 (+0.74%)	2,139,849.30
☆ BH	178.00	-12.00 (-6.32%)	1,620,787.45
☆ PTT	29.75	-1.25 (-4.03%)	1,572,958.48
☆ AOT	40.50	-1.25 (-2.99%)	1,522,839.15
☆ GULF	48.75	-1.00 (-2.01%)	1,493,547.33
☆ PTTEP	105.50	-3.50 (-3.21%)	1,370,069.90
☆ TRUE	10.90	-0.30 (-2.68%)	1,298,384.42
☆ PTTGC	16.60	-0.50 (-2.92%)	1,252,842.63

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ MONO	1.25	+0.11 (+9.65%)	242,888,500
☆ TTB	1.90	-0.03 (-1.55%)	232,980,600
☆ WHA	3.52	0.00 (0.00%)	154,308,800
☆ TRUE	10.90	-0.30 (-2.68%)	118,501,400
☆ CCET	6.45	-0.10 (-1.53%)	100,499,500
☆ EA	2.32	-0.16 (-6.45%)	87,385,300
☆ PTTGC	16.60	-0.50 (-2.92%)	73,079,700
☆ VGI	3.26	-0.02 (-0.61%)	69,723,500
☆ EVER	0.06	-0.01 (-14.29%)	64,737,500
☆ AWC	2.94	-0.04 (-1.34%)	61,949,500

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ KC	0.06	+0.01 (+20.00%)	3,186,300
☆ EMC	0.07	+0.01 (+16.67%)	1,360,400
☆ FE	208.00	+27.00 (+14.92%)	100
☆ PRIME	0.08	+0.01 (+14.29%)	1,895,000
☆ MIDA	0.26	+0.03 (+13.04%)	3,887,300
☆ ETC	1.36	+0.15 (+12.40%)	2,418,600
☆ SAWANG	10.40	+1.10 (+11.83%)	500
☆ TLHPF	2.88	+0.30 (+11.63%)	210,300
☆ MNRF	2.42	+0.24 (+11.01%)	18,600
☆ SRICHA	3.72	+0.36 (+10.71%)	319,600

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ AIE	1.28	-0.36 (-21.95%)	10,705,400
☆ PRECHA	0.34	-0.08 (-19.05%)	1,209,100
☆ SAPPE	38.25	-7.00 (-15.47%)	8,056,500
☆ EVER	0.06	-0.01 (-14.29%)	64,737,500
☆ SST	1.90	-0.24 (-11.21%)	3,500
☆ AE	0.09	-0.01 (-10.00%)	5,793,800
☆ XBIO	0.18	-0.02 (-10.00%)	512,700
☆ SE-ED	1.80	-0.20 (-10.00%)	500
☆ SHANG	40.25	-4.25 (-9.55%)	5,300
☆ TPA	3.06	-0.32 (-9.47%)	800

mai

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ PROEN	1.86	+0.01 (+0.54%)	133,011.72
☆ MGI	12.70	-0.10 (-0.78%)	102,086.16
☆ KLINIQ	31.25	-0.25 (-0.79%)	42,436.93
☆ AU	9.65	+0.15 (+1.58%)	26,807.00
☆ BE8	12.00	+0.50 (+4.35%)	26,491.69
☆ PIS	5.90	+0.20 (+3.51%)	20,230.60
☆ XO	15.90	+0.10 (+0.63%)	16,423.40
☆ PLANET CB	1.98	+0.03 (+1.54%)	14,066.25
☆ BBIK	32.50	-0.75 (-2.26%)	12,680.65
☆ LTS	7.75	-0.20 (-2.52%)	12,575.09

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ PROEN	1.86	+0.01 (+0.54%)	67,885,200
☆ PSG	0.20	0.00 (0.00%)	29,289,400
☆ CHO CB CS	0.03	0.00 (0.00%)	15,645,100
☆ FVC	0.38	-0.02 (-5.00%)	14,794,900
☆ BTC	0.43	+0.02 (+4.88%)	14,435,000
☆ BTW	0.21	+0.01 (+5.00%)	10,430,500
☆ UKEM	0.54	-0.03 (-5.26%)	7,819,900
☆ MGI	12.70	-0.10 (-0.78%)	7,701,300
☆ PLANET CB	1.98	+0.03 (+1.54%)	7,178,100
☆ HPT	0.40	-0.01 (-2.44%)	5,288,900

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ PEER CB	0.15	+0.02 (+15.38%)	1,942,900
☆ AKP	0.71	+0.05 (+7.58%)	4,684,400
☆ GLORY	0.90	+0.06 (+7.14%)	40,400
☆ AIRA	0.90	+0.05 (+5.88%)	128,200
☆ TNDT CB	0.18	+0.01 (+5.88%)	1,009,800
☆ SGF	0.18	+0.01 (+5.88%)	73,700
☆ BTW	0.21	+0.01 (+5.00%)	10,430,500
☆ BTC	0.43	+0.02 (+4.88%)	14,435,000
☆ SWC	2.80	+0.12 (+4.48%)	1,700
☆ TIGER	0.47	+0.02 (+4.44%)	16,800

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ GTV CB	0.08	-0.01 (-11.11%)	4,069,700
☆ NCL CB	0.23	-0.02 (-8.00%)	2,267,500
☆ DIMET CB CS	0.12	-0.01 (-7.69%)	2,045,800
☆ TPCH	3.00	-0.24 (-7.41%)	1,016,300
☆ CHEWA	0.26	-0.02 (-7.14%)	684,100
☆ VS CB	0.33	-0.02 (-5.71%)	31,300
☆ UKEM	0.54	-0.03 (-5.26%)	7,819,900
☆ UMS CB CF	0.38	-0.02 (-5.00%)	500
☆ BVG XD	1.90	-0.10 (-5.00%)	199,300
☆ JCKH CB	0.38	-0.02 (-5.00%)	35,100

SET

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

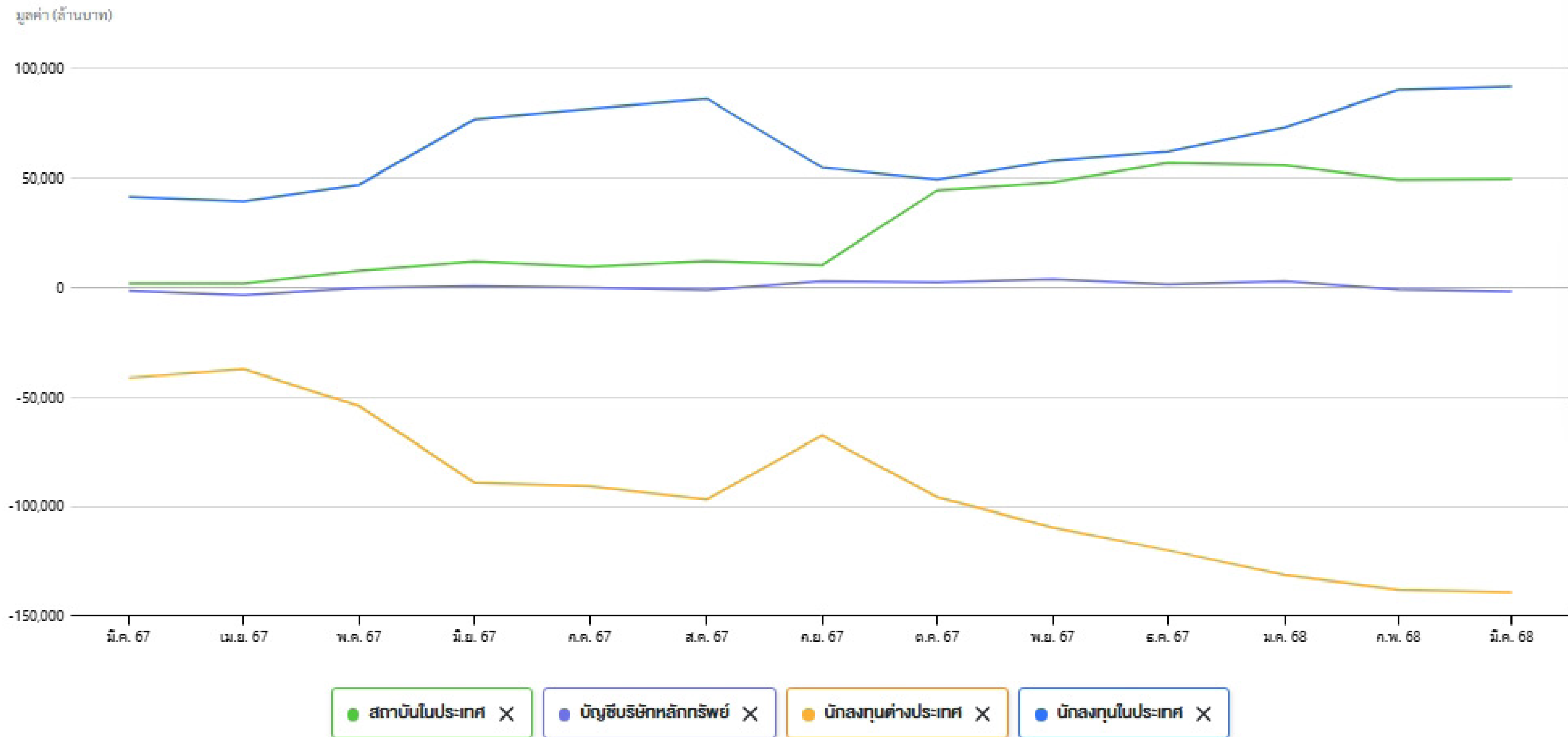
มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (SET)

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 06 มี.ค. 2568					01 มี.ค. 2568 - 06 มี.ค. 2568					01 มี.ค. 2568 - 06 มี.ค. 2568				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	4,973.31	10.54	3,603.04	7.63	1,370.28	20,584.63	11.13	18,745.68	10.14	1,838.95	221,544.46	11.08	227,457.46	11.37	-5,913.00
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	3,040.41	6.44	5,402.94	11.45	-2,362.53	10,609.54	5.74	13,791.15	7.46	-3,181.61	120,604.53	6.03	126,223.82	6.31	-5,619.29
นักลงทุนต่างประเทศ	22,573.77	47.83	27,317.75	57.88	-4,743.97	97,410.97	52.67	103,183.34	55.79	-5,772.37	1,056,987.85	52.84	1,080,761.93	54.03	-23,774.08
นักลงทุนในประเทศ	16,612.42	35.20	10,876.19	23.04	5,736.23	56,329.18	30.46	49,214.15	26.61	7,115.03	601,235.15	30.06	565,928.77	28.29	35,306.38

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 06 มี.ค. 2568



mai

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

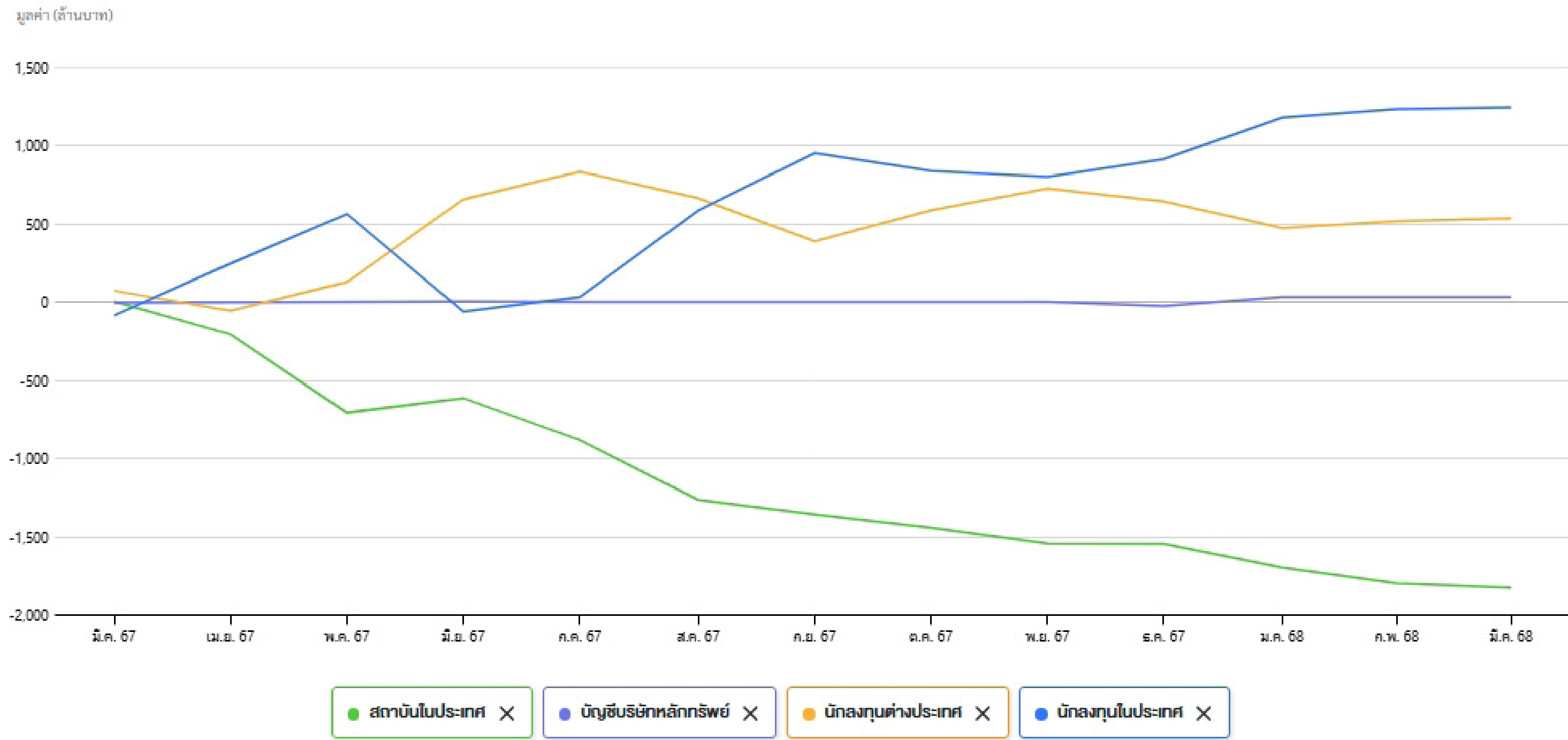
มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (mai)

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 06 มี.ค. 2568					01 มี.ค. 2568 - 06 มี.ค. 2568					01 มี.ค. 2568 - 06 มี.ค. 2568				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	22.35	3.38	22.58	3.42	-0.23	67.51	3.02	95.86	4.28	-28.35	637.63	2.04	918.31	2.94	-280.68
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	0.09	0.01	0.00	0.00	0.09	0.96	0.04	1.29	0.06	-0.33	154.69	0.49	97.11	0.31	57.59
นักลงทุนต่างประเทศ	68.90	10.44	105.92	16.04	-37.02	316.74	14.15	336.04	15.01	-19.30	4,491.43	14.36	4,635.87	14.83	-144.44
นักลงทุนในประเทศ	568.83	86.17	531.67	80.54	37.17	1,853.83	82.80	1,805.86	80.65	47.97	25,984.55	83.10	25,617.02	81.93	367.53

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 06 มี.ค. 2568



HOONINSIDE

HOONINSIDE SYNEX

ปรับพอร์ตสินค้าโฟกัส

GLOBAL TREND



บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

SYNEX

ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER

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



LINE : HOONINSIDE



@HOONINSIDE



@HOONINSIDE