

H O O N I N S I D E



NKT ใช้
7 กลยุทธ์
เน้นสร้างการเติบโต

อย่างมีประสิทธิภาพ



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
อณูภา ศิริรวม

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดี

ที่ปรึกษา
ชาलगอน ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ
สาธิต วรรณศิลป์
พัฒน์ 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
พัฒนารุทกกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



NKT เปิดแผนปี68

เดินหน้า 7 กลยุทธ์หลัก

เน้นสร้างการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ

รุกขยายลงทุนเต็มพิกัด

ปึกหมุดรายได้เติบโต 8-10%

บมจ.โรงพยาบาลนครน (NKT)

เปิด 7 กลยุทธ์สร้างการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ พร้อมเดินรุกรขยายการลงทุน โดยเฉพาะการสร้างโรงพยาบาลนครน 2 บนถนนเอกชัย กำหนดแล้วเสร็จในช่วงปลายไตรมาส 3/2568 และโครงการนครน ลองไลฟ์ เซ็นเตอร์ ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ และผู้มีภาวะพึ่งพิงแบบองค์รวม คาดว่าจะเปิดดำเนินการปี 2569 ฟากบีกบอส “รศ.ญาณเดช ทองสีมา” ระบุปี 2568 ตั้งเป้ารายได้เติบโตระดับ 8-10% ประเมินจำนวนผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ล่าสุดบอร์ดอนุมัติจ่ายเงินปันผลงวดปี 2567 อัตรา 0.18 บาทต่อหุ้น กำหนดขึ้น XD วันที่ 6 พฤษภาคม 2568 และรับทรัพย์ 26 พฤษภาคมนี้

รองศาสตราจารย์ ญาณเดช ทองสีมา

ประธานกรรมการบริษัท

บริษัท โรงพยาบาลนครน จำกัด (มหาชน) หรือ NKT

เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้วาง 7 กลยุทธ์เพื่อสร้างการเติบโตที่มั่นคงและมีเสถียรภาพ ประกอบด้วย

1

มุ่งมั่นก้าวไปสู่การเป็นหนึ่งในโรงพยาบาลชั้นนำระดับประเทศ

2

พัฒนาคุณภาพการให้บริการด้วยบุคลากรและทีมแพทย์ผู้ชำนาญการ มุ่งเน้นการรักษาโรคยากซับซ้อน

3

นำเทคโนโลยีมาใช้ในการรักษาทางการแพทย์และบริหารจัดการองค์กร

4

ขยายขอบเขตการให้บริการภายใต้ความร่วมมือกับพันธมิตรชั้นนำ

5

ต่อยอดความแข็งแกร่งของ Brand Image และพัฒนาความไว้วางใจจากผู้ใช้บริการ

6

ขยายธุรกิจผ่านเครือข่ายของโรงพยาบาลและธุรกิจด้านสุขภาพอื่น ๆ

7

ขยายการให้บริการแก่กลุ่มผู้รับบริการชาวต่างชาติ





โดยปัจจุบัน โรงพยาบาลนครธน ตั้งอยู่บนถนนพระรามที่ 2 เปิดให้บริการมากกว่า 28 ปี ให้บริการทางการแพทย์แก่ประชาชนในพื้นที่กรุงเทพฯ ฝั่งตะวันตก ด้วยทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญและเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ทันสมัย และบริษัทฯ มีแผนจะขยายการให้บริการทางการแพทย์แก่ประชาชนเพิ่มมากขึ้นในหลากหลายมิติ

ภายใต้วิสัยทัศน์

“โรงพยาบาลนครธนมุ่งมั่นสู่ความเชี่ยวชาญเฉพาะทางตามมาตรฐานสากล และให้การดูแลด้วยหัวใจความเป็นมนุษย์”

แพทย์หญิง ศิเรมร ทองสีมา

ผู้อำนวยการสายงานแพทย์

บริษัท โรงพยาบาลนครธน จำกัด (มหาชน) หรือ NKT

บริษัทฯ วางแผนขยายการลงทุนเพื่อสร้างการเติบโตในอนาคต ได้แก่

1. โครงการก่อสร้างโรงพยาบาลนครธน 2 บนถนนเอกชัย จำนวน 151 เตียง คาดว่าจะเปิดให้บริการและเริ่มรับผู้ป่วยได้ประมาณในช่วงปลายไตรมาส 3/2568
2. โครงการนครธน ลองไลฟ์ เซ็นเตอร์ ตั้งอยู่ใกล้กับโรงพยาบาลนครธน เป็นศูนย์ดูแลผู้สูงอายุและผู้มีภาวะพึ่งพิงแบบองค์รวม คาดว่าจะเปิดดำเนินการได้ในปี 2569
3. โครงการขยายจำนวนเตียงให้บริการของโรงพยาบาลนครธนอีก 110 เตียง จากปัจจุบัน 150 เตียง จะทยอยเปิดให้บริการในปี 2568-2570

ส่วนแผนขยายการให้บริการแก่กลุ่มผู้รับบริการชาวต่างชาติ NKT ได้แต่งตั้งตัวแทนในประเทศเมียนมาร์ เพื่อเป็นศูนย์กลางติดต่อสื่อสารกับประชาชนและผู้สนใจเข้ารับบริการทางการแพทย์ สามารถเดินทางมายังประเทศไทยเพื่อเข้ารับบริการที่โรงพยาบาลนครธนได้สะดวกยิ่งขึ้น ล่าสุดได้ขยายตลาดในกลุ่มประเทศกัมพูชา และเตรียมขยายตลาดไปยังประเทศบังกลาเทศในลำดับถัดไป

“หนึ่งในจุดเด่นที่สำคัญของโรงพยาบาลนครธน คือ สามารถให้บริการรักษาโรคที่มีความซับซ้อน (โรงพยาบาลระดับตติยภูมิ) โดยมีศูนย์การแพทย์เฉพาะทาง 20 ศูนย์ เช่น ศูนย์สมองและระบบประสาท ศูนย์หัวใจ ศูนย์ทางเดินอาหารและตับ ศูนย์กระดูกสันหลัง ศูนย์มะเร็ง และศูนย์ทันตกรรม เป็นต้น และมีแผนกการรักษามืออาชีพ 1 แผนก ได้แก่ แผนกไตเทียม รวมถึงมีความพร้อมด้านทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญสาขาอายุรศาสตร์เฉพาะทางและสาขาเฉพาะทางอื่นๆ ซึ่งเป็นก้าวสำคัญของการยกระดับการรักษาเพื่อตอบสนองการดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน และการรักษา (Medical) แบบองค์รวม” แพทย์หญิง ศิเรมร กล่าว

สำหรับภาพรวมผลการดำเนินงานปี 2567 (สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2567)

บริษัทฯ มีรายได้รวม 2,020.46 ล้านบาท โดยรายได้หลักสัดส่วน 98.29% เป็นรายได้จากการประกอบกิจการโรงพยาบาล จำนวน 1,985.97 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ จำนวน 233.70 ล้านบาท มีอัตรากำไรสุทธิ 11.57%

พร้อมกันนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2568 ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดจากงวดดำเนินงานวันที่ 1 มกราคม 2567 ถึง 31 ธันวาคม 2567 ในอัตรา 0.18 บาทต่อหุ้น โดยกำหนดขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 6 พฤษภาคม 2568 และจ่ายเงินปันผลวันที่ 26 พฤษภาคม 2568 ทั้งนี้จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นซึ่งมีกำหนดจัดประชุมในวันที่ 29 เมษายน 2568

ไปให้สุด กับเรื่องสดใหม่ พีที สดใหม่ไปกับคุณ



QTC

ธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้า ลุยเปิดสถานีชาร์จรถบรรทุก

นายพลพัฒน์ ตันธนสิน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท คิวทีซี เอนเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) หรือ QTC เปิดเผยว่า บริษัทฯ เดินหน้าสร้างโอกาสการเติบโตสู่ความยั่งยืนทางธุรกิจ ล่าสุดได้ขยายการให้บริการในส่วนของกลุ่มธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้า โดยดำเนินการผ่านบริษัทย่อย อย่าง บริษัท คิวทีซี อีวี จำกัด (QTC EV) ในการเปิดให้บริการสถานีชาร์จรถไฟฟ้า จำนวน 2 สถานี ได้แก่ ProCharge เจ้าคุณทหารลาดกระบัง และ ProCharge แหลมฉบัง ภายใต้คอนเซ็ปต์ “สถานีชาร์จของมือโปร” โดยจุดเด่นของสถานีคือ เครื่องชาร์จกำลังสูง ไม่ต่ำกว่า 240kW ต่อคันรองรับการชาร์จสองหัวชาร์จกับรถบรรทุกคันเดียว ช่องชาร์จยาว 18 ม. รองรับรถหัวลากพร้อมหาง ไม่เสียเวลาอดหาง ไล่หางกลับ สะดวกกว่าด้วยระบบการใช้งานด้วย QR scan, บัตร NFC รวมถึงระบบป้องกันการทุจริตด้วย Auto Charge ผ่าน MAC address ของตัวรถ มีระบบราคาสมาชิก และมีวงเงินเครดิตสำหรับธุรกิจขนส่ง



ทาง QTC EV มีแผนการขยายสถานี ProCharge อีก 12 จุดในครึ่งปีแรกของ 2568 เจาะตลาด โลจิสติกส์ ทั้งสถานีสาธารณะ และสถานีที่ติดตั้งในพื้นที่โรงงานของคู่ค้า ช่วยส่งเสริมและสนับสนุนการเปลี่ยนผ่านสู่การใช้ยานยนต์ไฟฟ้าสำหรับภาคการขนส่ง เป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยธุรกิจส่งออกไทยให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก จากข้อกำหนด CBAM ทั้ง Scope 1 และ Scope 3 ทุกสถานี ProCharge มั่นใจเลือกใช้หม้อแปลงไฟฟ้าชนิดพิเศษ Super Low Loss (Amorphous) ที่กินไฟต่ำกว่าหม้อแปลงปกติถึง 80% (No load Loss) ในเวลาที่ไม่ถูกใช้งาน ประหยัดพลังงาน คุ่มค่ากว่าในระยะยาว



“จากกลยุทธ์การขับเคลื่อนดังกล่าว ส่งผลให้ความต้องการใช้หม้อแปลงไฟฟ้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับนโยบายแผนพลังงานแห่งชาติของภาครัฐที่ผลักดันให้ใช้พลังงานทดแทนมากขึ้น ดังนั้นในปีนี้จะเห็น QTC เติบโตได้ครบทุกมิติมากขึ้นทั้งธุรกิจหม้อแปลงไฟฟ้า ธุรกิจโซลาร์ และธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้า”

PSP

บุกรุก B2C เติบโตอย่างรวดเร็ว เพิ่มยอดขาย 'PROTECH' และ 'MASTER'

รีแบรนด์และขยายช่องทางการจำหน่าย เติบโตกว่า 2 เท่า

บริษัท พี.เอส.พี. สเปเชียลตี้ส์ จำกัด (มหาชน) หรือ PSP ผู้นำด้านโซลูชันผลิตภัณฑ์หล่อลื่นแบบครบวงจร เห็นโอกาสสร้างรายได้เพิ่มเติมจากธุรกิจ B2C หลังเปิดตัวผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่นอเนกประสงค์ภายใต้แบรนด์ 'PROTECH' รวมทั้งสปรอยทำความสะอาดเครื่องปรับอากาศ และสปรอยจัดกลั่นอับและกลั่นไม่พึงประสงค์ แบรนด์ 'MASTER' ที่ร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ใน PSP จากความเชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์หล่อลื่นมากกว่า 35 ปี พบตลาดตอบรับดี เตรียมรีแบรนด์และปรับกลยุทธ์การตลาด เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ในรูปแบบต่างๆ ให้ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค พร้อมขยายช่องทางการจำหน่าย คาดยอดขาย 2 แบรนด์เติบโตมากกว่า 2 เท่า จากปีที่ผ่านมา แยมไตรมาสแรกแบรนด์ 'PROTECH'

นายเสกสรรค์ ครอบพาณิชย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พี.เอส.พี. สเปเชียลตี้ส์ จำกัด (มหาชน) หรือ PSP กล่าวว่าจากการเริ่มบุกตลาด B2C ในปี 2567 ที่ผ่านมา ด้วยการเปิดตัวผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่นอเนกประสงค์ภายใต้แบรนด์ 'PROTECH' รวมทั้งสปรอยทำความสะอาดเครื่องปรับอากาศ และสปรอยจัดกลั่นอับและกลั่นไม่พึงประสงค์ แบรนด์ 'MASTER' ด้วยการจำหน่ายทั้งสองผลิตภัณฑ์ผ่านเฉพาะช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Shopee Lazada และ Tiktok ผลตอบรับจากผู้บริโภคเป็นไปในทิศทางที่ดี จากยอดขายที่ค่อย ๆ เพิ่มขึ้นทุกเดือนในทุกช่องทางการจำหน่าย



“จากความเชี่ยวชาญของ PSP ในการวิจัย พัฒนา และผลิตผลิตภัณฑ์หล่อลื่นมากกว่า 35 ปี ประกอบกับการมองเห็นช่องว่างทางการตลาดที่เต็มไปด้วยโอกาส กับศักยภาพในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อขยายตลาดของบริษัทฯ ทำให้ทีมพัฒนาผลิตภัณฑ์ของเราได้ร่วมกันสร้างสรรค์น้ำมันหล่อลื่นอเนกประสงค์ สปรอยทำความสะอาดเครื่องปรับอากาศ รวมทั้งสปรอยจัดกลั่นอับและกลั่นไม่พึงประสงค์ สำหรับการใช้งานทั่วไปให้กับกลุ่มผู้บริโภคที่มองหาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเพื่อการใช้งานในชีวิตประจำวันทั้งที่บ้านและในการทำงาน ที่มีความแตกต่างและตอบโจทย์ความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง โดยในช่วงแรกเราตัดสินใจเริ่มบุกตลาด B2C เฉพาะในช่องทางออนไลน์ เพื่อเรียนรู้ตลาดและศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างแท้จริงก่อน ซึ่งช่วยให้ทีมการตลาดได้เห็นข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นประโยชน์ในการต่อยอดและสร้างแบรนด์ 'PROTECH' และ 'MASTER' ต่อไป” นายเสกสรรค์ กล่าว



PSP พบว่าผู้บริโภคที่ซื้อผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่นอเนกประสงค์ 'PROTECH' เป็นผู้ชายมากถึง 80% และมีการสั่งซื้อจำนวนมากในการซื้อแต่ละครั้ง ประกอบกับการศึกษาข้อมูลการตลาดเชิงลึก หรือ Market Insight Study ของทีมการตลาด ผ่านการสอบถามลูกค้าผู้ใช้ผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่นอเนกประสงค์ภายใต้แบรนด์ 'PROTECH' ทำให้ PSP เห็นโอกาสในการต่อยอดเพื่อปรับกลยุทธ์การตลาดด้วยการรีแบรนด์ 'PROTECH' ให้ตอบกลุ่มเป้าหมายหลักที่เป็นกลุ่มช่าง โดยการขยายช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในทั้งในช่องทางโมเดิร์นเทรด และช่องทางค้าปลีกดั้งเดิม หรือ Traditional Trade Channel เพื่อให้ผู้บริโภคกลุ่มที่เป็นช่างสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ 'PROTECH' ได้ง่ายและสะดวกขึ้น ทั้งยังมีการจัดการส่งเสริมการขายแบบยกถังที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มดังกล่าว ที่มีความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ไปใช้จำนวนมาก รวมถึงการปรับการสื่อสารแบรนด์ให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าช่างต้นอีกด้วย

PSP

บุกธุรกิจ B2C เติบโตอย่างรวดเร็ว
เพิ่มยอดขาย 'PROTECH' และ 'MASTER'

รีแบรนด์และขยายช่องทางการจำหน่าย เติบโตกว่า 2 เท่า



สำหรับช่องทางการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่นอเนกประสงค์ 'PROTECH' จากนั้นไป จะมีจำหน่ายช่องทาง Traditional Trade Channel อย่างร้านขายอุปกรณ์ก่อสร้าง ร้านขายเครื่องมือช่าง เป็นต้น รวมถึง ได้ขยายช่องทางการจำหน่ายไปในช่องทางโมเดิร์นเทรด ทั้งใน MR.DIY (มิสเตอร์. ดี.ไอ.วาย.) และ Pop-up Store ที่ SCG HOME Experience และเร็ว ๆ นี้ จะมีจำหน่ายใน HomePro (โฮมโปร) นอกเหนือจากการจำหน่ายในช่องทางออนไลน์ทั้ง Shopee Lazada และ Tiktok

“เรายังมีแผนที่จะเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้แบรนด์ 'PROTECH' โดยใช้ความเชี่ยวชาญของ PSP ที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หล่อลื่นมาต่อยอด ซึ่งขณะนี้ยังอยู่ในขั้นตอนของการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ คาดว่าจะสามารถผลิตและแนะนำสู่ตลาดได้ภายในปี 2568 นี้ นับเป็นการเดินทางหนึ่งในกลยุทธ์หลักของ PSP ในปีนี้ เพื่อสร้างการเติบโตใหม่จากจุดแข็งที่มีอยู่ ในขณะที่ยังดำเนินงานตามแนวทางความยั่งยืนหรือ ESG ในทุกกระบวนการทำงาน ซึ่งรวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ 'PROTECH' ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและปลอดภัยกับผู้

ใช้งาน ทั้งนี้ คาดการณ์ว่าในปี 2568 จะสามารถเพิ่มยอดขายทั้งจากแบรนด์ 'PROTECH' และ 'MASTER' ได้เพิ่มขึ้นมากกว่า 2 เท่าตัวจากปีที่ผ่านมา ภายในปี 2568 นี้” นายเสกสรรค์ กล่าวเสริม

ผลิตภัณฑ์ PROTECH น้ำมันหล่อลื่นอเนกประสงค์ หรือ PROTECH Multi-Purpose Oil มีเทคโนโลยี Active Shield Molecules ช่วยหล่อลื่นและยึดเกาะผิวโลหะ ทำให้สิ้นเปลืองและลดเสียง เช่น บานพับประตู ใช้ฉีดเคลือบเพื่อป้องกันโลหะจากคราบสนิม การช่วยยืดอายุการใช้งานของเครื่องมือ และการช่วยกำจัดสิ่งสกปรกบนโลหะได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่มีกลิ่นฉุน ไม่เป็นอันตรายเมื่อสัมผัสต่อผิวหนัง ผ่านการรับรองจากศูนย์ทดสอบทางพิษวิทยาและชีววิทยา (Toxicology and Bio Evaluation Service Center) ทำให้สามารถใช้งานได้ครอบคลุมทุกที่ในชีวิตประจำวันแบบไม่มีข้อจำกัด ซึ่งเป็นจุดเด่นสำคัญที่ทำให้ PROTECH แตกต่างจากผลิตภัณฑ์เดียวกันที่มีตลาด ปัจจุบันมีจำหน่าย 3 ขนาด คือ ขนาด 400 มล. 200มล. และ 80 มล. เหมาะกับแต่ละวัตถุประสงค์การใช้งาน

TMAN

ลงนามสัญญาตัวแทนจำหน่าย
‘โฟต้าเจล (Fotagel)’สินค้าบริษัทฯ ชื่อนำจากเกาหลีใต้ Daewon”
หมุนรายได้ทั้งปีเติบโต 10-15%

TMAN ผู้นำธุรกิจเวชภัณฑ์และเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทย ลงนามสัญญาตัวแทนจำหน่าย “โฟต้าเจล (Fotagel)” สินค้าจาก “แดวอน (Daewon)” บริษัทฯ ชื่อนำจากเกาหลีใต้ ประกาศสู่ความโดดเด่นด้านนวัตกรรมยาบรรเทาอาการท้องเสียรูปแบบเจลพร้อมรับประทาน พกพาสะดวก มาตรฐาน GMP และ ISO เติบโตขึ้นจะช่องทางโรงพยาบาล คลินิก และร้านขายยาทั่วประเทศ วางเป้าหมายยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้บริโภคผ่านผลิตภัณฑ์ที่มีงานวิจัยรองรับและมีคุณภาพ พร้อมชิงส่วนแบ่งตลาดสู่ผู้นำตลาด เร่งขยายพอร์ตโฟลิโอธุรกิจรับจัดจำหน่ายยาและเวชภัณฑ์จากบุคคลภายนอก หมุนรายได้ทั้งปีเติบโต 10-15%



นายประพล ชานะโชติพันธ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งบริษัทหนึ่งในผู้นำธุรกิจผลิต และจัดจำหน่ายเวชภัณฑ์ยา และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในประเทศไทย เปิดเผยว่า บริษัทฯ เป็นตัวแทนการจัดจำหน่าย “โฟต้าเจล” (Fotagel) ที่นับเป็นนวัตกรรมใหม่ยาบรรเทาอาการท้องเสีย เพียงผู้เดียวในประเทศไทย เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าและขยายตลาดในประเทศ โดยความร่วมมือในครั้งนี้ จะเป็นก้าวที่สำคัญที่ช่วยบริษัทฯ ขยายพอร์ตโฟลิโอด้านการเป็นตัวแทนการจัดจำหน่ายเวชภัณฑ์ยาและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ แปรนตีของบุคคลภายนอกมากขึ้น ทั้งเป็นการตอกย้ำความมุ่งมั่น ในการมีเป้าหมายยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้บริโภคผ่านผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ซึ่งจะเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่ช่วยขับเคลื่อนรายได้ปี 2568 ทะยานสู่การเติบโต 10-15% ในปีนี้



สำหรับ บริษัท แดวอน (Daewon) ถือเป็นบริษัทเวชภัณฑ์ยาชั้นนำในประเทศเกาหลีใต้ ดำเนินธุรกิจมานานกว่า 60 ปี โดยมีชื่อเสียงด้านงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาและเวชภัณฑ์หลากหลายแขนงในวงการเภสัชกรรมและเฮลท์แคร์ ทั้งในกลุ่มยาสามัญ ยานวัตกรรม และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และได้รับการยอมรับในระดับเอเชียและระดับโลก โดยมีมาตรฐานการผลิต (GMP, ISO) มีเครือข่ายการจัดจำหน่ายในหลายประเทศทั่วเอเชีย และยังได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภคทั่วโลกในด้านคุณภาพความปลอดภัยและโดดเด่นด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม โดยบริษัท แดวอน (Daewon) ยังครองตำแหน่งในกลุ่มยาแก้ท้องเสียและระบบทางเดินอาหารในเกาหลีใต้ ได้รับรางวัลทางอุตสาหกรรมระดับประเทศ อาทิ รางวัล Prime Minister's Award สาขางานวิจัยและนวัตกรรม ซึ่งได้สร้างชื่อให้แดวอนเป็นที่รู้จักในตลาดโลก

ขณะที่ บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจผลิต นำเข้า และจำหน่ายเวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์ และผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพครบวงจร มีเครือข่ายการจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศ และดำเนินธุรกิจมานานกว่า 50 ปี ความร่วมมือในครั้งนี้จะนำ Fotagel (โฟต้าเจล) สูตร Smectite-based นวัตกรรมใหม่ที่ปรับปรุงให้อยู่ในรูปแบบเจลพร้อมรับประทาน ไม่ต้องละลายน้ำ พกพาสะดวก เน้นการดูดซับสารพิษและลดการอักเสบของลำไส้ที่ผลิตตามมาตรฐาน GMP และ ISO ที่ช่วยการันตีคุณภาพและความปลอดภัย มีประสิทธิภาพในการรักษาอาการท้องเสียฉับพลันสำหรับเด็กและผู้ใหญ่สามารถใช้ได้ตามขนาดที่กำหนด (ก่อนใช้ยาควรปรึกษาแพทย์หรือเภสัชกรและปฏิบัติตามคำแนะนำของแพทย์) โดยจะเริ่มกระจายสินค้าให้ครอบคลุมทุกช่องทางทั้งการผ่านช่องทางโรงพยาบาล คลินิก และร้านขายยาทั่วประเทศ ภายในไตรมาส 2 ปี 2568

TMAN

ลงนามสัญญาตัวแทนจำหน่าย
‘โฟต้าเจล (Fotagel)’สินค้าบริษัทฯ ขึ้นนำจากเกาหลีใต้ Daewon”
หมุนรายได้ทั้งปีเติบโต 10-15%

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวว่า ปัจจุบันการมีจำหน่ายช่วยบรรเทาอาการท้องเสียทั้งชนิดเฉียบพลันและเรื้อรัง ในกลุ่มดูดซับสารพิษ (adsorbents) Smectite และ Charcoal (ยาผงถ่าน) ที่มีมูลค่าตลาดกว่า 300 ล้านบาท ขณะที่จุดแข็ง Fotagel (โฟต้าเจล) เป็นเทคโนโลยีจาก แดวอนที่ช่วยเป็นอีกหนึ่งทางเลือกใหม่แก่แพทย์และผู้ป่วยโรค เหมาะสำหรับผู้ท้องเสียแบบฉับพลันจากทั้งการติดเชื้อและการแพ้อาหาร ด้วยความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์มั่นใจว่าจะได้รับการตอบรับที่ดีจากกลุ่มลูกค้าอย่างกว้างขวาง

ความร่วมมือระหว่างบริษัท ที.แมน (TMAN) กับบริษัท แดวอน (Daewon) นับว่าเป็นการสร้างโอกาสเติบโตในระยะยาว ซึ่งที.แมน (TMAN) เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีผลประกอบการและประสิทธิภาพด้านเวชภัณฑ์และเครื่องมือแพทย์มาอย่างยาวนาน ความร่วมมือกับ แดวอนในครั้งนี้ ตอกย้ำศักยภาพของที.แมน ในการบุกตลาดยาระบบทางเดินอาหารที่มีมูลค่าสูงในไทยและภูมิภาคอาเซียน ด้วยความแข็งแกร่งในด้านนวัตกรรมด้านการผลิตจากแดวอน และการจัดจำหน่ายเชิงรุกของที.แมน บริษัทคาดการณ์ว่าจะกระตุ้นยอดขายและส่งเสริมผลการดำเนินงานปี 2568 อย่างมีนัยสำคัญ





GUNKUL
not only the energy, we care

เป็นผู้นำด้านธุรกิจพลังงานทดแทน
อุปกรณ์ และระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร
ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัย
เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน
ให้แข็งแกร่งอย่างยั่งยืน

และเป็นผู้นำด้านธุรกิจกัญชงกัญชาในระดับสากล
เพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิตและสุขภาพที่ดี

โศภชา ดำรงปิยวุฒิ

ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)



บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 8 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

โทร.0-2242-5800 (อัตโนมัติ)

AUCT

เผยความต้องการซื้อรถยนต์มือสอง
ดินตลาดภูมิภาคมีแนวโน้มเติบโต

จับมือไฟแนนซ์เปิดประมูลขายทุกวันไม่มีวันหยุด

บมจ.สหการประมูล (AUCT) เผยความต้องการซื้อรถยนต์มือสองดินตลาดภูมิภาคมีแนวโน้มเติบโต จับมือไฟแนนซ์เปิดประมูลขายทุกวันไม่มีวันหยุด ยืนยันตลาดมีการแข่งขันสูงมั่นใจบริการมาตรฐานเดียวกันทุกสาขาทั่วประเทศ



นายสุริ สมาริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สหการประมูล จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ตลาดประมูลรถยนต์ มือสองมีแนวโน้มการแข่งขันเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีการพัฒนาบริการต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้าทั้งผู้ซื้อและผู้ขายให้ได้รับ ความพึงพอใจสูงสุด ที่ผ่านมาสหการประมูลได้ให้ความสำคัญกับเรื่องบริการเพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีใน การประมูลซื้อรถยนต์ ทั้งลานประมูลสำนักงานใหญ่ ทั้งสาขารังสิต-คลอง 8 และลานประมูลทั่วประเทศ ให้ได้รับบริการ มาตรฐานเดียวกัน จึงทำให้การประมูลซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์มือสองจากจุดบริการในภูมิภาคต่าง ๆ มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี เพราะนอกจากปัจจัยด้านบริการที่มีการพัฒนาแล้วความต้องการซื้อรถยนต์มือสองใน จังหวัดต่าง ๆ ยังมีอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากราคาที่ประหยัดกว่าการซื้อรถยนต์ใหม่เป็นปัจจัยสำคัญที่ตลาดประมูล รถยนต์ต่างจังหวัดมีความคึกคักอย่างต่อเนื่อง

“เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของตลาด ทุก ๆ เดือนบริษัทฯ ร่วมมือกับไฟแนนซ์ต่าง ๆ นำรถยนต์ และรถจักรยานยนต์มือสองที่ผ่านการประเมินและจัดเกรดระบุคุณภาพ มาเปิดประมูลขายทุกภูมิภาคทั่วประเทศ โดย เดือนมีนาคม 2568 นี้บริษัทฯ ได้จัดให้มีกิจกรรมประมูลในภูมิภาคต่าง ๆ กระจายกันทุกวันไม่มีวันหยุด เนื่องจากมีสาขาบริการ ตั้งอยู่ในจังหวัดที่เป็นเมืองศูนย์กลางของภูมิภาคจำนวน 13 สาขา เช่น ที่ จังหวัดเชียงใหม่ นครราชสีมา อุบลราชธานี นครราชสีมา อุตรธานี ขอนแก่น ชลบุรี ระยอง ราชบุรี สุราษฎร์ธานี รังสิต-คลอง 8 และสำนักงานใหญ่ โดยในแต่ละจังหวัดได้จัดให้มีการประมูลขายทั้งรถยนต์และรถจักรยานยนต์มือสองไม่ต่ำกว่า 300 คัน” นายสุริกล่าว

กรรมการผู้จัดการ บริษัท สหการประมูล จำกัด (มหาชน) เปิดเผยเพิ่มเติมว่า สหการประมูลมีความพร้อม เพื่อเปิดให้บริการประมูลซื้อ-ขายรถยนต์มือสองทุกวัน แม้ว่าสำนักงานใหญ่จะหยุดบริการวันอาทิตย์ แต่ลูกค้า สามารถไปใช้บริการได้ที่สาขารังสิต-คลอง 8 ส่วนลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัดสามารถเลือกใช้บริการได้ที่สาขาที่อยู่ใกล้ บ้าน อย่างไรก็ดี หากไม่สะดวกในการเดินทางไปประมูลที่สาขาสามารถลงทะเบียนเพื่อใช้บริการประมูลออนไลน์ ได้ทั่วประเทศ สำหรับผู้ที่ต้องการทราบว่าในเดือนมีนาคม 2568 นี้แต่ละสาขาเปิดประมูลวันไหนบ้างสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทรศัพท์ 02-033-6555 หรือดูรายการประมูลเพิ่มเติมได้ที่ www.auct.co.th

RBF

รुकตลาดต่างประเทศเต็มสูบวางเป้าปี 68
รายได้เติบโต 10-15%

RBF ประกาศแผนปี 68 วางเป้ารายได้เติบโต 10-15% ลุยขยายตลาดต่างประเทศเต็มสูบ หลังคำสั่งซื้อแห่เข้ามาไม่ขาดสาย พร้อมเดินหน้าขยายกำลังผลิตในประเทศอินโดนีเซีย และเวียดนาม หนุ่ 3 ปีสัดส่วนรายได้ต่างประเทศเกิน 30%

พ.ท. พญ.จันจิรา รัตนภูมิภิญโญ กรรมการบริษัท บริษัท อาร์ แอนด์ บี ฟู้ด ซัพพลาย จำกัด (มหาชน) หรือ RBF ร่วมนำเสนอข้อมูลในงานบริษัทจดทะเบียนพบผู้ลงทุน (Opportunity Day) กับแผนธุรกิจในปี 2568 โดยบริษัทวางเป้าหมายรายได้เติบโต 10-15% จากปี 2567 โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากยอดขายในประเทศและต่างประเทศที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สำหรับตลาดต่างประเทศในปีนี้ บริษัทประเมินว่ายังมีโอกาสในการเติบโตสูง โดยเฉพาะประเทศอินโดนีเซีย และเวียดนาม ที่มีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ใช้กำลังการผลิตได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ โดยบริษัทมีแผนขยายกำลังการผลิตในกลุ่มผลิตภัณฑ์ทั้งสองประเทศ เพื่อรองรับการเติบโต ขณะที่ประเทศรัสเซีย ภาพรวมอยู่ในเกณฑ์ดี โดยในปี 2568 บริษัทได้ดำเนินการส่งมอบสินค้าเรียบร้อยแล้ว และคาดว่าคำสั่งซื้อจะเติบโตต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังมีคำสั่งซื้อจากประเทศปากีสถานเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่เข้ามาส่งเสริมสร้างการเติบโตให้กับบริษัท

ส่วนความคืบหน้า การก่อสร้างโรงงานในประเทศอินเดีย เบื้องต้นคาดว่าจะเปิดดำเนินการช่วงกลางปี 2568 หากแล้วเสร็จจะทำให้บริษัทสามารถขยายตลาดผลิตภัณฑ์ได้เร็วยิ่งขึ้น เนื่องจากมีต้นทุนที่ดีกว่าการผลิตในประเทศไทย ส่งผลให้กำไรขั้นต้นปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ บริษัทวางเป้าหมายสัดส่วนรายได้ในต่างประเทศในช่วง 3 ปีนับจากนี้ จะปรับตัวเพิ่มขึ้นมากกว่า 30% และปรับเพิ่มขึ้นเป็น 40-50% ในช่วง 5 ปี เนื่องจากตลาดต่างประเทศมีโอกาสดำเนินการเติบโตสูงตามคำสั่งซื้อที่เข้ามาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับบริษัทยังมองหาโอกาสขยายฐานลูกค้าต่างประเทศเพิ่มขึ้น เพื่อสร้างการเติบโตอย่างแข็งแกร่งในอนาคต

ด้าน นายสุรนาท กิตติรัตนเดช ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงิน RBF กล่าวถึงตลาดในประเทศว่า ยังมีโอกาสในการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าที่มีแผนขยายการเติบโต และขยายตลาดไปสู่ต่างประเทศ ทำให้บริษัทจะรับอานิสงส์ในเชิงบวกตามไปด้วย รวมถึงผลิตภัณฑ์น้ำหวานเข้มข้น HELLO 4EVE ที่คาดว่าจะเติบโตอย่างโดดเด่น เนื่องจากการผลิตที่มีความพร้อมมากขึ้น และมีกระแสตอบรับที่ดีอย่างต่อเนื่อง



โดยบริษัทได้ขยายไลน์ผลิตโรงงานแห่งใหม่ ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อรองรับการผลิตในกลุ่ม Flavour และ ผลิตภัณฑ์น้ำหวานเข้มข้น ที่เข้ามาส่งเสริมการเติบโตของธุรกิจตามคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้น ทั้งจากลูกค้าเดิมและรองรับลูกค้าใหม่ โดยคาดว่าจะเริ่มทดสอบการผลิตในช่วงไตรมาสที่ 3 ซึ่งโรงงานแห่งนี้จะได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI และคาดว่าจะเริ่มส่งผลในช่วงปลายปี 2568

“ปี 2568 ถือเป็นปีที่บริษัทจะเติบโตอย่างแข็งแกร่ง เนื่องจากจะได้รับปัจจัยสนับสนุนจากตลาดต่างประเทศ ที่มีอัตราการเติบโตอย่างโดดเด่น ส่วนตลาดในประเทศยังมีโอกาสเติบโตไปตามกลุ่มลูกค้าที่มีแผนเติบโตและขยายตลาดไปต่างประเทศ หนุ่ให้บริษัทได้รับอานิสงส์ตามไปด้วย จึงเชื่อมั่นว่าภาพรวมทั้งปี 2568 จะมีรายได้เติบโต 10-15%” นายสุรนาท กล่าว



TIDLOR

ชวนผู้ถือหุ้นแลกหุ้น 10 มี.ค. - 16 เม.ย.68

เดินทางปลดล็อกศักยภาพการเติบโต สู่ Tidlor Holdings

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน) ("TIDLOR" หรือ "บริษัทฯ") เปิดเผยว่า ปัจจุบันแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์พร้อมการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ (แบบ 69/247-1) ของบริษัท ติดล้อ โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ("Tidlor Holdings" หรือ "ติดล้อ โฮลดิ้งส์") ได้มีผลใช้บังคับแล้วเมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2568 โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดตั้ง Tidlor Holdings ซึ่งเป็นบริษัทลงทุน (Holding Company) และจะทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของ TIDLOR จากผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนกับหุ้นสามัญของบริษัทฯ (Tender Offer) ในอัตราแลกเปลี่ยน 1 หุ้นสามัญของ TIDLOR ต่อ 1 หุ้นสามัญของ Tidlor Holdings และเปิดให้ผู้ถือหุ้น TIDLOR ทำการแลกหุ้นในช่วงระหว่าง วันที่ 10 มีนาคม 2568 ถึงวันที่ 16 เมษายน 2568 เวลา 9.00 น. - 16.00 น. (เฉพาะวันทำการ) ซึ่งผู้ถือหุ้นจำเป็นต้องดำเนินการ "ตอบรับ" คำเสนอซื้อหลักทรัพย์

ด้วยตนเอง (กระบวนการแลกหุ้นจะไม่เป็นไปโดยอัตโนมัติ) ภายหลังการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์เสร็จสิ้น และมีผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตอบรับคำเสนอซื้อในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 95 ของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ "Tidlor Holdings" จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายในช่วงไตรมาส 2 ปี 2568 โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ "TIDLOR" เช่นเดิม แทนหลักทรัพย์ของ บมจ.เงินติดล้อ ซึ่งจะถูกเพิกถอนออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในวันเดียวกัน สำหรับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ที่ทำการแลกหุ้นเสร็จสิ้นสมบูรณ์ตามระยะเวลาที่กำหนดจะเปลี่ยนเป็นผู้ถือหุ้น Tidlor Holdings แทน ส่วนผู้ถือหุ้นที่ไม่ได้ตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์จะยังคงเป็นผู้ถือหุ้นของ บมจ. เงินติดล้อ แต่จะไม่สามารถทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้

ทั้งนี้ ภายหลังการปรับโครงสร้างดำเนินการเสร็จสิ้น บริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจภายใต้

โครงสร้างใหม่ Tidlor Holdings โดยยังคงมุ่งเน้นธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถ ภายใต้แบรนด์เงินติดล้อ และธุรกิจนายหน้าประกันในรูปแบบ Face to Face ผ่านช่องทางสาขา ภายใต้แบรนด์ ประกันติดล้อ ควบคู่ไปกับการใช้และพัฒนา InsurTech Platform ภายใต้แบรนด์ อารีเกเตอร์ (Areegator) และ เฮ้ กู๊ดดี้ (heygoody.com)

การปรับโครงสร้างการถือหุ้นและการจัดการของ Tidlor Holdings จะช่วยเพิ่มศักยภาพและความคล่องตัวในการดำเนินงาน เสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน และเพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจในอนาคต นอกจากนี้การปรับโครงสร้างดังกล่าวยังช่วยให้มีความยืดหยุ่นในการจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดได้เพิ่มขึ้น และคาดว่าจะช่วยลดผลกระทบในเรื่อง Dilution ของราคาหุ้นและกำไรต่อหุ้น (EPS Dilution) ได้อีกด้วย

ขอเชิญชวนผู้ถือหุ้น TIDLOR ดำเนินการ "แลกหุ้น" เพื่อร่วมเป็นเจ้าของ "Tidlor Holdings" และร่วมรับผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจที่มีพื้นฐานด้านเทคโนโลยีแข็งแกร่ง รองรับการเดินทางที่ยั่งยืนไปด้วยกัน โดยผู้ถือหุ้นสามารถติดต่อบริษัทหลักทรัพย์ที่ท่านมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ หรือ ติดต่อตัวแทนรับซื้อหลักทรัพย์ (Tender Agents) ได้แก่ บริษัทหลักทรัพย์ เกียรตินาคินภัทร จำกัด (มหาชน) โทร. 02-165-5555 กด 4 ทุกวันทำการ ระหว่างเวลา 8.00 น. - 18.00 น.

และบริษัทหลักทรัพย์ อินโนเวสท์ เอกซ์ จำกัด สามารถติดต่อได้ที่ โทร. 02-949-1999 ทุกวันทำการ ระหว่างเวลา 8.30 น. - 17.30 น. และผู้ถือหุ้นยังสามารถติดตามขั้นตอนรายละเอียดการแลกหุ้น (Tender Offer) ได้ที่เว็บไซต์ www.tidlorinvestor.com/tidlorholdings



ขั้นตอนการตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ TIDLOR



วันที่ทำการสุดท้ายที่นักลงทุนสามารถซื้อหุ้นของบมจ. เงินติดล้อ เพื่อนำมาตอบรับคำเสนอซื้อได้ คือ วันที่ 9 เม.ย. 68

*เพื่อความสะดวกต่อธุรกรรมให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านได้มั่นใจว่าสามารถตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ได้อย่างราบรื่น บริษัทฯ ขอความร่วมมือส่งเอกสารล่วงหน้าก่อน 5 วันทำการ

ตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ TIDLOR ต้องทำอย่างไร

ประเภทผู้ถือหุ้น	ช่องทางติดต่อ	วันสิ้นสุด ในการยื่นแบบตอบรับ	ระยะเวลารับซื้อ
ผู้ถือหุ้นที่ไม่มีใบหุ้น เช่น บัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ (Scripless)	บริษัทหลักทรัพย์ที่ท่านมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ โดยบริษัทหลักทรัพย์นั้นให้บริการรวบรวมเอกสารเพื่อยื่นตัวแทนในการรับซื้อหลักทรัพย์		
ผู้ถือหุ้นที่มีใบหุ้น (Scrip)	ตัวแทนในการรับซื้อหลักทรัพย์ (Tender Agent) พร้อมใบหุ้น	ขอความร่วมมือให้ผู้ถือหุ้นยื่นแบบตอบรับ ภายในวันที่ 4 เมษายน 2568 หรือล่วงหน้าอย่างน้อย 5 วันทำการ* ก่อนวันสุดท้ายของระยะเวลารับซื้อ เนื่องจากตัวแทนในการรับซื้อหลักทรัพย์ต้องนำใบหุ้นไปตรวจสอบและฝากไว้กับศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ ซึ่งเป็นนายทะเบียนหลักทรัพย์	10 มี.ค. 68 ถึง 16 เม.ย. 68 9.00 - 16.00 น. (เฉพาะวันทำการ) รวม 25 วันทำการ (ระยะเวลาดังกล่าวอาจขยาย ระยะเวลารับซื้อได้อีก)
ผู้ถือหุ้นที่ฝากหุ้นไว้กับศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ ในบัญชีของผู้ออกหลักทรัพย์ (Issuer Account) สมาชิกเลขที่ 600	ตัวแทนในการรับซื้อหลักทรัพย์ (Tender Agent)	ขอความร่วมมือให้ผู้ถือหุ้นยื่นแบบตอบรับ ภายในวันที่ 4 เมษายน 2568 หรือล่วงหน้าอย่างน้อย 5 วันทำการ* ก่อนวันสุดท้ายของระยะเวลาการรับซื้อ เพื่อให้มีเวลาเพียงพอในการดำเนินการประสานงานในการโอนหลักทรัพย์	
ผู้ถือหุ้น NVDR	ตัวแทนในการรับซื้อหลักทรัพย์ (Tender Agent)	ขอความร่วมมือให้ผู้ถือหุ้นยื่นแบบตอบรับ ภายในวันที่ 4 เมษายน 2568 หรือล่วงหน้าอย่างน้อย 5 วันทำการ* ก่อนวันสุดท้ายของระยะเวลาการรับซื้อ เนื่องจากตัวแทนในการรับซื้อหลักทรัพย์มีขั้นตอนที่ต้องดำเนินการโอน NVDR กับบริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด เพื่อดำเนินการตามขั้นตอนของการตอบรับคำเสนอซื้อต่อไป	

*เพื่อความสะดวกต่อธุรกรรมให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านได้มั่นใจว่าสามารถตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ได้อย่างราบรื่น บริษัทฯ ขอความร่วมมือส่งเอกสารล่วงหน้าก่อน 5 วันทำการ

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

ttb analytics

ส่องสถานการณ์หนี้ครัวเรือนไทย...น่าห่วงแค่ไหน?

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา ปัญหาหนี้ครัวเรือนไทยทวีความรุนแรงขึ้นอย่างต่อเนื่องจนเริ่มส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพเศรษฐกิจและคุณภาพชีวิตของประชาชนเป็นวงกว้าง สะท้อนจากตัวเลขยอดคงค้างหนี้ครัวเรือนไทย ณ ไตรมาส 3 ของปี 2567 ยังคงอยู่ในระดับสูงราว 16.3 ล้านล้านบาท คิดเป็น 89% ของจีดีพี ซึ่งแม้ว่าจะชะลอตัวลงบ้างจากจุดสูงสุดในปี 2566 แต่เป็นการลดลงจากผลของการชะลอการปล่อยสินเชื่อเป็นหลัก ซึ่งระดับของหนี้ครัวเรือนไทยในปัจจุบันยังถือว่าสูงกว่าอีกหลาย ๆ ประเทศที่มีรายได้ต่อหัวใกล้เคียงกัน อีกทั้งในมิติของคุณภาพหนี้ก็ย่ำแย่ลงหลังจากหมดมาตรการช่วยเหลือทางการเงินในช่วงโควิด-19

ทั้งนี้ ttb analytics ได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลบัญชีลูกหนี้ที่ไม่สามารถระบุตัวตน (Anonymous Account) มากกว่า 84 ล้านบัญชี คิดเป็นยอดหนี้คงค้างกว่า 13.6 ล้านล้านบาท จากฐานข้อมูลของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (NCB) โดยพบ 5 ประเด็นที่น่าห่วง ดังนี้

ประเด็นที่ 1 : เกือบ 40% ของคนไทยเป็นหนี้ในระบบ โดยมีหนี้เฉลี่ยต่อคนเกิน 1 แสนบาท

ภาพรวมคุณภาพหนี้ครัวเรือนตามฐานข้อมูล NCB พบว่า สัดส่วนประชากรไทยที่มีหนี้ในระบบเพิ่มขึ้น จาก 31% ของจำนวนประชากรทั้งหมดในปี 2561 เป็น 38% ในปี 2567 สะท้อนถึงการเข้าถึงสินเชื่อที่ง่ายขึ้น ประกอบกับการผ่อนคลายมาตรการทางการเงินเป็นพิเศษในช่วงวิกฤตโควิด-19 ยิ่งกว่านั้น สัดส่วนคนไทยที่มีหนี้เสียมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นนับตั้งแต่ผ่านพ้นช่วงโควิด-19 โดยพบว่า สัดส่วนคนไทยที่เป็นหนี้เสียเพิ่มขึ้นจาก 17% ในปี 2561 เป็น 22% ในปี 2567 ขณะที่ยอดหนี้เสียเฉลี่ย (Median) ต่อผู้ถูกลดทุกช่วงอายุลดลงเล็กน้อยจาก 1.48 แสนบาท เป็น 1.18 แสนบาทต่อคน

ประเด็นที่ 2 : วัยสร้างครอบครัวเป็นกลุ่มที่แบกหนี้มากที่สุด

โดยวัยสร้างครอบครัวถือเป็นกลุ่มที่ก่อหนี้มากที่สุด โดยคิดเป็น 62% ของประชากรที่มีอายุตั้งแต่ 35-50 ปี โดยส่วนใหญ่เป็นการก่อหนี้ส่วนบุคคล 43% รองลงมาคือหนี้เช่าซื้อรถและหนี้บัตรเครดิต 23% และ 17% ตามลำดับ นอกจากนี้ กลุ่มวัยสร้างครอบครัวมักมีหนี้บ้านเพิ่มเติมขึ้นมาสืบเนื่องจากการสร้างหลักประกัน ซึ่งหนี้บ้านเป็นหนี้ที่กินระยะเวลาผ่อนค่างานาน จึงทำให้กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ต้องแบกรับภาระหนี้เฉลี่ยสูงถึง 1.54 แสนบาทต่อคน

ประเด็นที่ 3 : วัย First Jobber ส่วนใหญ่เริ่มต้นจากการเป็นหนี้มอเตอริไซด์และหนี้ส่วนบุคคล

ปัจจุบันอายุเฉลี่ยของลูกหนี้มีแนวโน้มลดลง หรือเรียกได้ว่าเป็นหนี้ตั้งแต่อายุยังน้อย โดยกลุ่มคนที่เพิ่งเข้าสู่วัยทำงานหรือ First Jobber (อายุ 25-29 ปี) ซึ่งมีอยู่ประมาณ 4.6 ล้านคน แต่กว่า 57% ของคนกลุ่มนี้เริ่มเข้าสู่วงจรหนี้ โดยเฉพาะลูกหนี้ในช่วงอายุระหว่าง 20-22 ปี ที่มักเริ่มต้นจากการก่อหนี้มอเตอริไซด์และหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลเป็นอันดับต้น ๆ โดยคิดเป็นสัดส่วนบัญชีมากถึง 41% และ 43% ของจำนวนประชากรในช่วงอายุดังกล่าว ยิ่งกว่านั้น บัญชีลูกหนี้ที่มีหนี้มอเตอริไซด์ในกลุ่มอายุนี้นั้นกว่า 20-30% ของทั้งหมดเป็นหนี้เสีย

ประเด็นที่ 4 : ลูกหนี้มักก่อหนี้ส่วนบุคคลไปตลอดชีวิต

ในระยะหลังพบว่าพฤติกรรมของลูกหนี้หันไปก่อหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลเพื่อพุงการบริโภคมากขึ้น โดยหากพิจารณาสัดส่วนจำนวนบัญชีสินเชื่อต่อจำนวนบัญชีทั้งหมดของลูกหนี้ตั้งแต่อายุ 20-80 ปี พบว่า ลูกหนี้ตลอดช่วงอายุมีสัดส่วนบัญชีสินเชื่อส่วนบุคคลมากกว่า 40% ของบัญชีทั้งหมด นอกจากนี้ ยังพบว่า สัดส่วนจำนวนบัญชีหนี้ส่วนบุคคลทั้งบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคลในกลุ่มคนที่ยังไม่มีภาระสินเชื่อบ้านหรือรถยนต์สูงถึง 12.1 ล้านบัญชี ขณะที่จำนวนบัญชีและภาระหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลที่ผูกกับสินเชื่อเช่าบ้านและ/หรือรถยนต์ มีสัดส่วน 28.2% ของบัญชีสินเชื่อทั้งหมด (หรือ 6.6 ล้านบัญชี) เพิ่มขึ้นจาก 26.2% ของบัญชีสินเชื่อทั้งหมดในปี 2561 ซึ่งสวนทางกับสัดส่วนหนี้บ้านหรือหนี้รถที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในช่วงของลูกหนี้ในวัยทำงานเป็นหลัก

ttb analytics

ส่องสถานการณ์หนี้ครัวเรือนไทย...น่าห่วงแค่ไหน?

ประเด็นที่ 5 : 1 ใน 3 ของประชากรหลังวัยเกษียณยังคงเป็นหนี้ ซึ่งมากกว่า 10% เป็นหนี้เสีย

จากข้อมูล NCB พบว่า ในปี 2567 กว่า 29% ของประชากรที่มีอายุระหว่าง 60-80 ปียังคงมีหนี้ในระบบ ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2561 ที่อยู่ที่ 20% ของประชากรในช่วงอายุดังกล่าว ขณะที่ปริมาณหนี้ก็ยังคงค่อนข้างสูงเฉลี่ย 1.02 แสนบาทต่อคน ซึ่งสูงเมื่อเทียบกับปริมาณหนี้ในระบบของประชากรในช่วงวัยทำงาน (อายุ 25-35 ปี) ที่เฉลี่ยอยู่ที่ 9.7 หมื่นบาทต่อคน ยิ่งกว่านั้น สัดส่วนหนี้เสียที่เกิดขึ้นจากบัญชีลูกหนี้ในช่วงอายุ 60-70 ปี ยังคงค่อนข้างสูงถึง 14% ของบัญชีหนี้ในระบบ ซึ่งกลุ่มนี้กำลังกลายเป็นปัญหาเรื้อรังจากความสามารถในการหารายได้ในช่วงบั้นปลายชีวิตค่อนข้างต่ำ สวนทางกับค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพที่นับวันจะเพิ่มขึ้นตามอายุ

ttb analytics มองว่าประเด็นเรื่องหนี้ครัวเรือนไทยที่กำลังมาจางต้น สะท้อนให้เห็นว่าคนไทยทุกช่วงวัยกำลังประสบปัญหา “รายได้โตไม่ทันรายจ่าย” กระทบต่อความสามารถชำระหนี้ ก่อหนี้วนลูป จนกลายเป็นหนี้พอกเรื้อรัง ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ช่วงวัย

1. วัยเริ่มทำงาน : เป็นช่วงที่คนเริ่มมีรายได้หลังเรียนจบ แต่รายได้นี้ยังไม่สูงนัก แต่กลับต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นตาม เรียกได้ว่ากลุ่มนี้ “ชนกำแพงรายได้” ซึ่งแม้ว่ากลุ่มวัยเริ่มทำงานจะเป็นกลุ่มที่ยังมีศักยภาพในการหารายได้ในอนาคต แต่ด้วยไลฟ์สไตล์การชีวิตของกลุ่มนี้ซึ่งในปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นกลุ่ม Gen Z (อายุระหว่าง 20-30 ปี) จึงมักเห็นพฤติกรรมการก่อหนี้โดยขาดวินัยทางการเงินที่ดี ทำให้รายได้ที่เพิ่มขึ้นน้อยอาจไม่เพียงพอต่อรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นเป็นเงาตามตัว

2. กลุ่มวัยเกษียณ : จะเป็นช่วงวัยที่รายรับน้อย แต่รายจ่ายยังมีอยู่ จึงต้องหันมาพึ่งพาเงินออม รวมถึงสวัสดิการอื่น ๆ หลังเกษียณ ซึ่งเรียกได้ว่าเป็นกลุ่มที่ “ชนกำแพงอายุ” เนื่องจากความสามารถในการหารายได้ลดลงมากเมื่อแก่ตัวลง แต่กลับยังต้องแบกรับภาระหนี้เรื้อรังที่สะสมมาตั้งแต่ยังทำงาน

3. กลุ่มวัยสร้างครอบครัว : โดยทั่วไปเป็นกลุ่มที่มีความสามารถในการเข้าถึงสินเชื่อและการชำระหนี้ได้ดีกว่า 2 กลุ่มแรก แต่ภาระหนี้ที่ต้องแบกรับสูงตั้งแต่เริ่มทำงาน รวมถึงยังมีภาระธรรมาภิบาลด้านทั้งเพื่อการใช้จ่ายส่วนตัว สร้างครอบครัว ชำระหนี้เดิมที่มีอยู่ ตลอดจนรับผิดชอบพ่อแม่ รวมถึงดูแลลูกไปพร้อมกัน จึงพบเห็นบางกลุ่มมีปัญหาสภาพคล่องที่น้อยลง ซึ่งมักจะเห็นกลุ่มนี้มีแนวโน้มก่อหนี้ในระดับสูงมากที่สุด เรียกได้ว่าเป็นกลุ่ม “ชนกำแพงรายจ่าย” อย่างแท้จริง

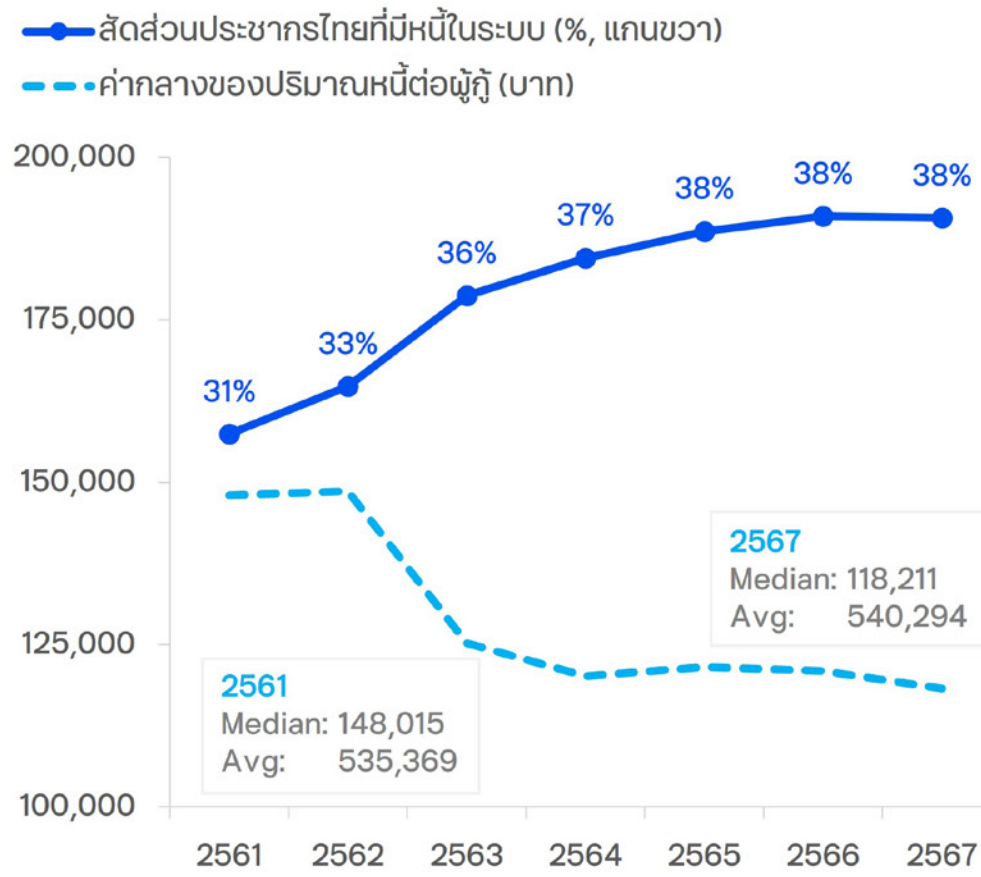


ฉะนั้นแล้ว การจะแก้ไขปัญหานี้ครัวเรือนไทยอย่างจริงจัง จึงไม่ได้เป็นเพียงการแก้ไขในระดับครัวเรือนเพียงอย่างเดียว หากแต่ต้องลงลึกไปถึงปัญหาเชิงโครงสร้างด้านเศรษฐกิจและสังคมที่ยังคงเป็นประเด็นเรื้อรังมาจวบจนปัจจุบัน ซึ่งที่ผ่านมา ภาครัฐและสถาบันการเงินพยายามเร่งแก้ไขปัญหานี้ครัวเรือนมาโดยตลอด โดยมีแนวทางการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ ไม่ว่าจะเป็นการรวมหนี้ (Debt Consolidation) การแก้ปัญหาหนี้เรื้อรัง (Persistent Debt) หรือมาตรการ “คุณสู้ เราช่วย” แต่ท้ายที่สุดแล้ว การปลูกฝังทัศนคติและวินัยทางการเงินที่ดีตั้งแต่ยังอายุน้อย และสร้างแรงจูงใจที่จะก่อหนี้ในระดับที่เหมาะสมกับความสามารถ จะช่วยลดภาระหนี้ของคนไทยได้อย่างยั่งยืน

เกือบ 40% ของคนไทยเป็นหนี้ในระบบ โดยมีหนี้เสียต่อคนเกิน 1 แสนบาท

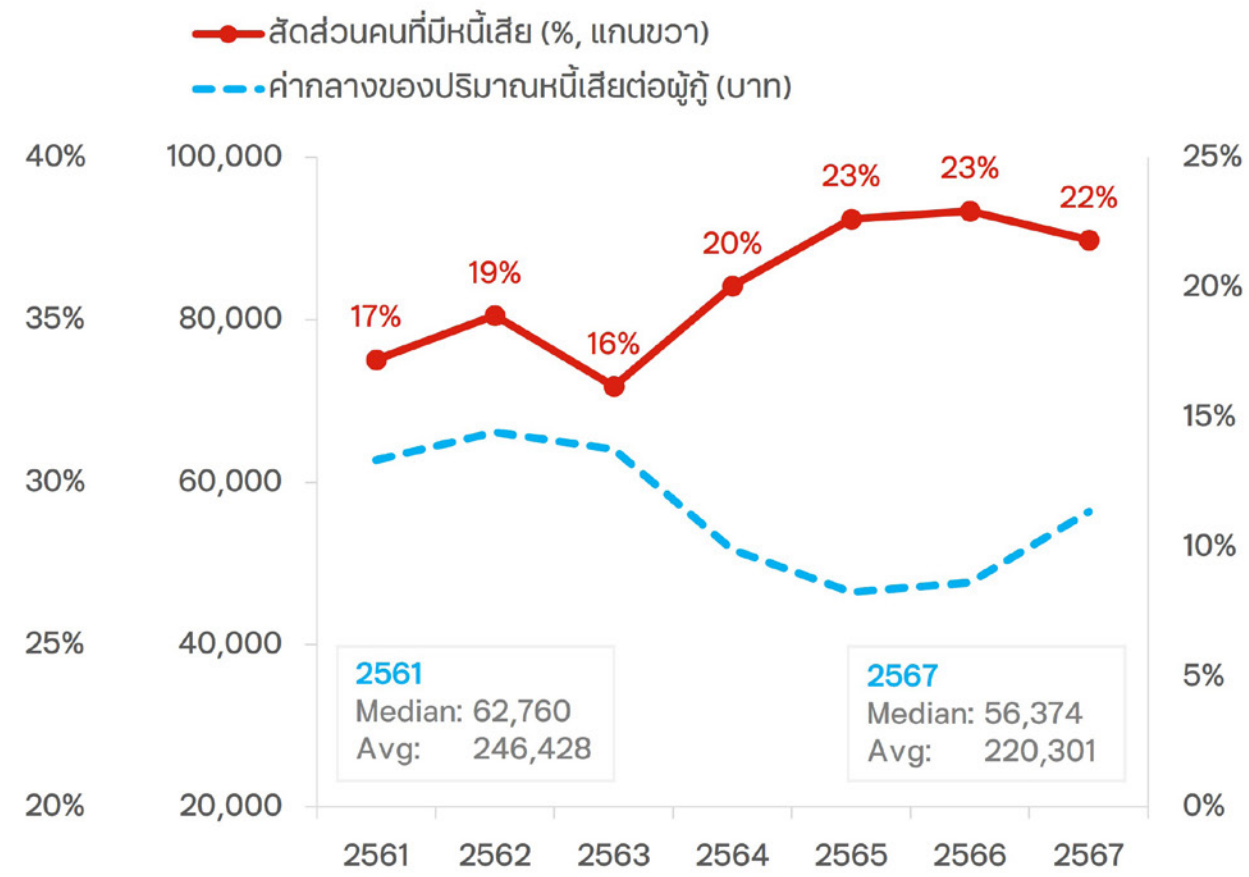
คนไทยที่มีหนี้ในระบบ

1 ใน 3 ของประชากรไทยมีหนี้ในระบบ และมีแนวโน้มทยอยเพิ่มขึ้น



คนที่มีหนี้เสียในระบบ

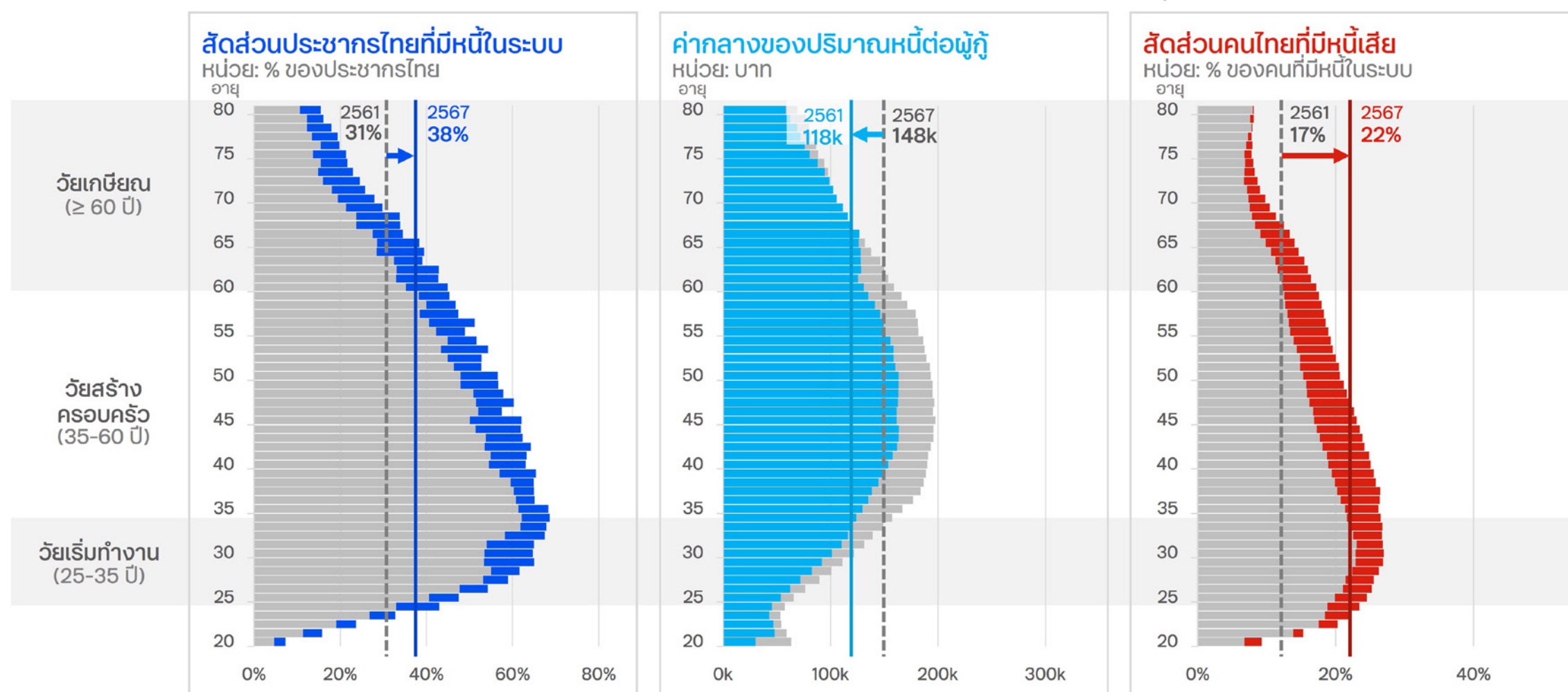
คนที่มีหนี้เสียมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และปริมาณหนี้เสียต่อคนลดลงเล็กน้อย



ที่มา: บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ (NCB) และ ttb analytics (ข้อมูล ณ เดือน มิ.ย. 2567)

วัยสร้างครอบครัวเป็นกลุ่มที่แบกหนี้มากที่สุด

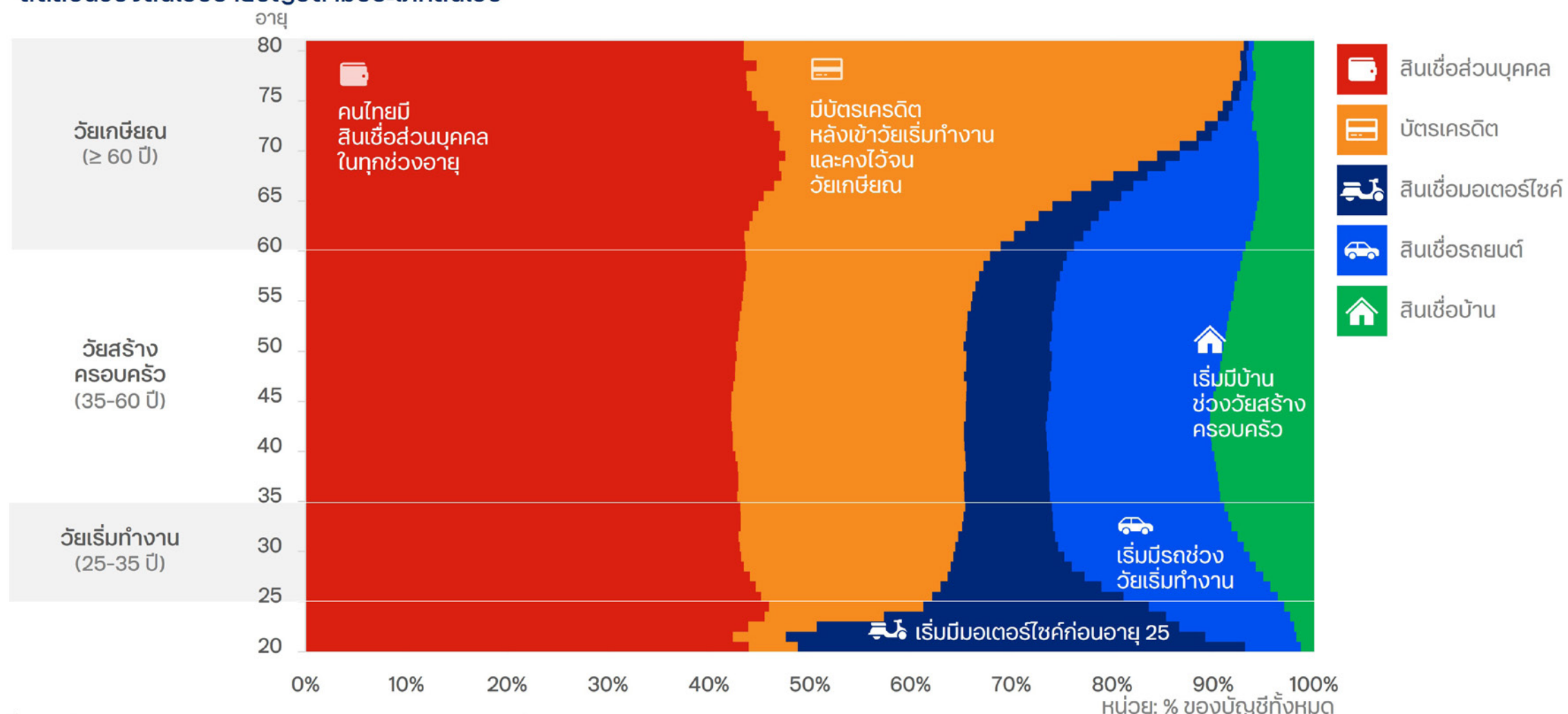
เปรียบเทียบตัวชี้วัดระหว่างปี 2561 กับ 2567 ในแต่ละช่วงอายุ



ที่มา: บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ (NCB) และ ttb analytics (ข้อมูล ณ เดือน มิ.ย. 2567)

ลูกหนี้ First Jobber เริ่มต้นจากการเป็นหนี้มอเตอร์ไซค์และหนี้ส่วนบุคคล ขณะที่ลูกหนี้มักก่อหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลลากยาวไปตลอดชีวิต

สัดส่วนของสินเชื่อรายบัญชีตามประเภทสินเชื่อ



ที่มา: บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ (NCB) และ ttb analytics (ข้อมูล ณ เดือน มิ.ย. 2567)

บลจ.ทิสโก้

**จับจังหวะออก “ ทิสโก้ ยูเอส แอสเสต ทริคเกอร์ ”
มั่นใจใน 5 เดือนดัชนีแนสแดคพุ่งเกิน 5%**

บลจ.ทิสโก้เปิดเสนอขายกองทุนเปิด ทิสโก้ ยูเอส แอสเสต ทริคเกอร์ 5M#5 (TNDQT5M5) มั่นใจในช่วง 5 เดือนนี้ดัชนีแนสแดคพุ่งเกิน 5% จากนักวิเคราะห์ยังมีมุมมองเชิงบวกต่อกำไรบริษัทจดทะเบียน (บจ.) ในดัชนีแนสแดค 100 และมูลค่าหุ้นกลับมาอยู่ในระดับที่น่าสนใจ พร้อมลงทุนนโยบายทริคัมป์ที่ลดภาษีนิติบุคคล และผ่อนคลायกฎเกณฑ์หุ้นกำไร บจ.พุ่ง เปิด IPO 10-12 มีนาคม 2568

นายสาห์ริช ชฎสุวรรณ กรรมการผู้จัดการ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ทิสโก้ จำกัด (Mr. Saharat Chudsuwan, Managing Director of TISCOASSET) เปิดเผยว่า ในช่วงที่ผ่านมาราคาหุ้นในดัชนีแนสแดค 100 ปรับลงเพราะนักลงทุนเริ่มขายทำกำไรจากสถานการณ์สงครามการค้าเริ่มรุนแรงขึ้น และได้รับแรงกดดันจาก DeepSeek บริษัทเอไอที่มีต้นทุนต่ำจากประเทศจีน แต่บลจ.ทิสโก้มั่นใจว่าในช่วง 5 เดือนจากนี้ดัชนีแนสแดค 100 มีโอกาสปรับเพิ่มขึ้นกว่า 5% เพราะจากสถิติจาก TradingView ณ วันที่ 3 มีนาคม 2568 ซ้ำตั้งแต่ปี 2566 เป็นต้นมา หากดัชนีแนสแดค 100 ย่อตัวลงแรงมีโอกาที่ในช่วง 5 เดือนหลังจากนั้นดัชนีจะปรับขึ้นสูงมากกว่า 5% เนื่องจากปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจ และผลประกอบการบริษัทในสหรัฐยังคงแข็งแกร่งต่อเนื่อง



นอกจากนี้ ในระยะข้างหน้าเชื่อว่าประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์จะมีนโยบายเพิ่มเติมนอกเหนือจากนโยบายภาษีการค้า โดยเฉพาะนโยบายมุ่งเน้นในการกระตุ้นเศรษฐกิจ ทั้งนโยบายการลดภาษีบุคคลและนิติบุคคล รวมถึงนโยบายการผ่อนคลायกฎระเบียบต่างๆเพื่อเอื้อต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจตามที่หาเสียงไว้ในช่วงเลือกตั้ง อีกทั้งนักวิเคราะห์ยังมีมุมมองเป็นบวกต่อกำไรบริษัทจดทะเบียนในดัชนีแนสแดค 100 ขณะที่มูลค่าหุ้นในปัจจุบันกลับมาอยู่ในระดับที่น่าสนใจ โดยมี P/E อยู่ที่ 25.22 เท่า ใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ย 5 ปี ย้อนหลังที่ 25.07 เท่า

ดังนั้น บลจ.ทิสโก้จึงเปิดเสนอขายกองทุนเปิด ทิสโก้ ยูเอส แอสเสต ทริคเกอร์ 5M#5 (TNDQT5M5) โดยกองทุนมีความเสี่ยงระดับ 6 (เสี่ยงสูง) ลงทุนในหน่วยลงทุนของกองทุน Invesco QQQ Trust, Series 1 ที่จดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แนสแดค ประเทศสหรัฐอเมริกา ตั้งเป้าหมายเลิกโครงการเมื่อหน่วยลงทุนมีมูลค่ามากกว่าหรือเท่ากับ 10.50 บาท/หน่วย ภายในระยะเวลา 5 เดือน เปิดเสนอขายครั้งแรกตั้งแต่วันที่ 10-12 มีนาคม 2568 มูลค่าจองซื้อขั้นต่ำ 1,000 บาท

ผู้ลงทุนไม่สามารถขายคืนหน่วยลงทุนนี้ในช่วงระยะเวลา 5 เดือนได้ ดังนั้น หากมีปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนดังกล่าวผู้ลงทุนอาจสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมาก การกำหนดเป้าหมาย 10.50 บาทต่อหน่วย ไม่ใช้การรับประกันผลตอบแทนจากการลงทุน หากหน่วยลงทุนมีมูลค่าไม่เป็นไปตามเป้าหมายภายในระยะเวลาที่กำหนด ผู้ลงทุนสามารถซื้อ/ขาย/สับเปลี่ยนหน่วยลงทุนได้ทุกวันทำการ โดยเป้าหมายที่เป็นเหตุให้เลิกโครงการยังคงดำเนินอยู่ต่อไป ซึ่งเป้าหมายเลิกโครงการเป็นเป้าหมายก่อนหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง (ถ้ามี)

MFC เปิดตัวกอง “MPINFRA-UI”

ลงทุน Private Infrastructure จุดเด่นรับผลตอบแทนสม่ำเสมอ

บลจ.เอ็มเอฟซี ส่งกองทุนใหม่ “MPINFRA-UI” ลงทุน Private Infrastructure โครงสร้างพื้นฐานทั่วโลก โอกาสรับผลตอบแทนสม่ำเสมอ
ช่วยกระจายความเสี่ยงให้พอร์ตลงทุน ท่ามกลางตลาดหุ้นผันผวน ดอกเบี้ยแกว่ง มั่นใจลงทุนผ่านกองทุนหลักระดับโลก
Ares Core Infrastructure Fund (ACI) เสนอขาย IPO ระหว่าง 10-21 มี.ค. 68



Asset Management plc.

นายธนโชติ รุ่งสิทธิวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) หรือ MFC ในฐานะผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการ กองทุนคุณภาพทั้งในและต่างประเทศ เปิดเผยว่า ท่ามกลางความผันผวนของตลาดหุ้นทั่วโลก “บลจ.เอ็มเอฟซี” มองโอกาสการลงทุนใน “Private Infrastructure” ซึ่งเป็นสินทรัพย์นอกตลาด โดยลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานทั่วโลกที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตและกิจกรรมทางเศรษฐกิจ เช่น โครงสร้างพื้นฐานด้านพลังงาน ระบบขนส่งมวลชน, ถนน, ท่าเรือ และดิจิทัลโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งสามารถสร้างกระแสเงินสดที่สม่ำเสมอและมีเสถียรภาพจากการทำสัญญาระยะยาวกับคู่สัญญาที่น่าเชื่อถือ



“Private Infrastructure” ถือเป็นสินทรัพย์ที่มีเสถียรภาพและสร้างรายได้อย่างมั่นคง แม้ในช่วงเศรษฐกิจและตลาดหุ้น มีความผันผวนก็ยังสามารถสู้กับเงินเฟ้อได้เป็นอย่างดี เนื่องจากค่าบริการโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ค่าผ่านทาง, ค่าน้ำ หรือค่าไฟ มักปรับตัวตามอัตราเงินเฟ้อ นอกจากนี้ข้อดีของการกระจายการลงทุนใน Private Infrastructure มีโอกาสสร้างโอกาสรับผลตอบแทนสูงและมีความผันผวนที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับกลยุทธ์การลงทุนที่มุ่งเน้นรายได้แบบอื่น ๆ เนื่องจากไม่ได้เคลื่อนไหวตามตลาดหุ้นหรือตลาดตราสารหนี้มากนัก แม้ตลาดหุ้นจะผันผวนหนักมูลค่าการลงทุนใน Private Infrastructure ก็ไม่ได้รับผลกระทบมากเท่ากับสินทรัพย์อื่น ๆ

นายธนโชติ กล่าวอีกว่า บลจ.เอ็มเอฟซี เตรียมเสนอขายกองทุน MFC Core Private Infrastructure Fund Not for Retail Investors หรือ “กองทุน MPINFRA-UI” มีนโยบายการลงทุนใน Private Infrastructure ผ่านกองทุนหลักระดับโลก Ares Core Infrastructure Fund (ACI) ในสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ (USD) โดยเฉลี่ยในรอบปีบัญชีไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของ NAV ซึ่งกองทุนหลัก มีสถานะเป็นกองทรัสต์ตามกฎหมายของรัฐ Delaware ประเทศสหรัฐอเมริกา และมีลักษณะเป็น Business Development Company (BDC) ภายใต้กฎหมาย Investment Company Act of 1940 โดยมี Ares Capital Management II LLC เป็นที่ปรึกษา (Adviser)

จุดเด่นของ กองทุน “MPINFRA-UI” ลงทุนในสินทรัพย์โครงสร้างพื้นฐานทั่วโลก ผ่านกองทุนหลักที่เน้นลงทุนในสินทรัพย์โครงสร้างพื้นฐานหลัก (Core Infrastructure Assets) ได้แก่ โครงการผลิตไฟฟ้าด้วยพลังงานลม, พลังงานแสงอาทิตย์และการจัดเก็บพลังงานสำรองและโครงสร้างพื้นฐานด้านสภาพภูมิอากาศอื่นๆ โดยกองทุนสามารถคาดการณ์รายได้จากกระแสเงินสดได้ในระดับที่สูงกว่าจากสัญญาระยะยาว (อายุสัญญาเฉลี่ย 15 ปี) กับคู่สัญญาที่น่าเชื่อถือ เช่น รัฐบาลกลาง, รัฐบาลท้องถิ่น และบริษัทขนาดใหญ่ (Rating เฉลี่ย A+)

MFC เปิดตัวกอง “MPINFRA-UI”

ลงทุน Private Infrastructure จุดเด่นรับผลตอบแทนสม่ำเสมอ

สำหรับกองทุนหลักบริหารโดยผู้เชี่ยวชาญด้านสินทรัพย์ทางเลือก “Ares Management” ซึ่งเป็นผู้จัดการกองทุนด้านสินทรัพย์ทางเลือกระดับโลก ก่อตั้งในปี 1997 และมีสินทรัพย์ภายใต้การบริหารจัดการ (AUM) 4.64 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่ง Ares Infrastructure Opportunities เป็นทีมงานที่เชี่ยวชาญและมีทักษะที่กว้างขวาง ผู้เชี่ยวชาญด้านการลงทุนกว่า 34 คน โดยมีประสบการณ์เฉลี่ย 23 ปี ที่มีเป้าหมายลงทุนในสินทรัพย์ที่สร้างรายได้ที่มั่นคงและคาดการณ์ได้ รวมถึงเพิ่มมูลค่าของเงินลงทุน เพื่อส่งมอบให้นักลงทุน พร้อมกับการมี Downside Protection ปัจจุบันพอร์ตการลงทุนมีการกระจายหลาย Sector ทั้งสินทรัพย์ด้านพลังงานลม, พลังงานแสงอาทิตย์และการจัดเก็บพลังงานสำรอง

นายธนโชติ กล่าวอีกว่า กองทุน MPINFRA-UI มีเป้าหมายจ่ายผลตอบแทนให้กับผู้ลงทุนทุกเดือนผ่าน Auto Redemption สูงสุด 12 ครั้ง/ปี และมีโอกาสรับผลตอบแทนสูงอย่างสม่ำเสมอ และสามารถปิดให้ลงทุนได้ทุกเดือนและขายคืนได้ทุกไตรมาส (ตามเงื่อนไขของกองทุน) จึงมีความคล่องตัวกว่ากองทุน Private Infrastructure ทั่วไป และยังเป็นกระจายความเสี่ยงในพอร์ตการลงทุนโดยรวมของนักลงทุน

MFC
Asset Management plc.

ลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานทั่วโลก

โอกาสรับผลตอบแทนสม่ำเสมอจาก

Private Infrastructure

MPINFRA-UI

MFC Core Private Infrastructure Fund Not for Retail Investors

กองทุนรวมที่เสนอขายผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษเท่านั้น
กองทุนรวมที่มีความเสี่ยงสูงหรือซับซ้อน

IPO: 10 - 21 มี.ค. 68

กองทุนนี้ไม่ได้ถูกจำกัดความเสี่ยงด้านการลงทุนเช่นเดียวกับกองทุนรวมทั่วไป และลงทุนกระจุกตัวในผู้ออกตราสาร หากมีปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนดังกล่าว ผู้ลงทุนอาจสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมาก จึงเหมาะกับผู้ลงทุนที่รับผลขาดทุนระดับสูงได้เท่านั้น | ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนการตัดสินใจลงทุน กองทุนไม่ได้ป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนอาจขาดทุนหรือได้รับกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน และ/หรือได้รับเงินคืนต่ำกว่าเงินลงทุนเริ่มแรก



รายละเอียดเพิ่มเติม
Contact Center 0-2649-2000 no 0
www.mfcfund.com

ฮอนไซด์ Business

COM7 จัดงานประชุม

Fund & Analyst Meeting เปิดกลยุทธ์ปี 68
เดินหน้า Diversify สร้างโอกาสใหม่ให้ธุรกิจ



WHA Group พบนักวิเคราะห์

ประกาศความสำเร็จ สร้าง New Record High
พร้อมผลักดันดับบลิวเอชเอ โมบิลิตี้
ระบบนิเวศโลจิสติกส์ยานยนต์ไฟฟ้าครบวงจร



APM มอบเงินให้
วิทยาลัยการอาชีพปัตตานี
เพื่อพัฒนาการศึกษา

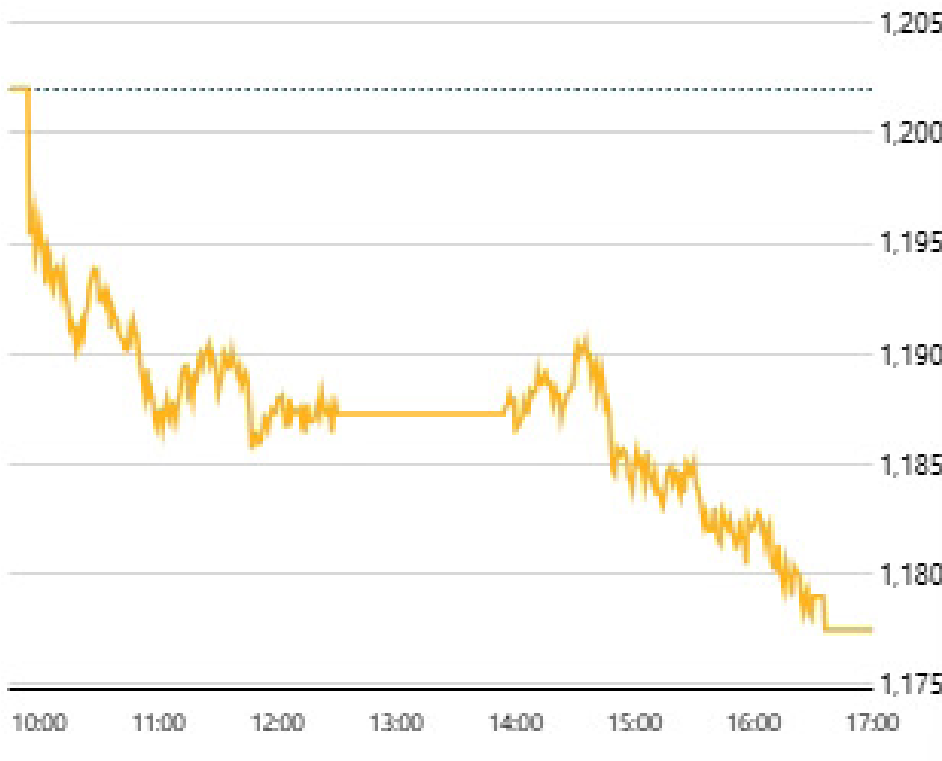


"KJL" จัดสัมมนา "รวมพลคนไฟฟ้า ON TOUR"
ที่กรุงเทพฯ มุ่งยกระดับมาตรฐานวิศวกรรมไฟฟ้า
ผู้เข้าร่วมงานกว่า 700 คน



สรุปภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET	FTSE SET/FTSE ASEAN							ข้อมูลล่าสุด 10 มี.ค. 2568 17:25:07 สถานะตลาด : Closed	
ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	เปิด	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท.)	SET	
SET	1,177.44	-24.59 (-2.05%)	1,195.37	1,196.52	1,177.44	8,087,328	34,257.69		
SET50	745.12	-18.11 (-2.37%)	757.73	758.91	745.12	1,274,390	24,770.96		
SET50FF	741.95	-16.09 (-2.12%)	754.26	755.73	741.89	1,274,390	24,770.96		
SET100	1,614.58	-39.13 (-2.37%)	1,642.70	1,644.82	1,614.58	2,031,268	29,122.12		
SET100FF	1,613.29	-35.18 (-2.13%)	1,640.68	1,643.42	1,613.29	2,031,268	29,122.12		
sSET	638.86	-5.74 (-0.89%)	645.41	645.42	637.70	322,079	1,120.78		
SETCLMV	616.89	-13.68 (-2.17%)	627.71	628.14	616.37	571,652	16,287.50		
SETHD	1,074.05	-13.17 (-1.21%)	1,084.15	1,090.60	1,074.05	831,301	11,657.29		
SETESG	744.48	-15.18 (-2.00%)	755.58	756.85	744.48	1,609,578	26,489.72		
SETWB	666.35	-16.62 (-2.43%)	677.11	679.00	665.47	345,230	7,252.93		
mai	250.51	-1.68 (-0.67%)	252.18	253.03	250.00	373,922	454.98		

หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.35 น. เป็นข้อมูลที่มีการซื้อขาย DFX

ภาพรวมภาวะตลาด					ข้อมูลล่าสุด 10 มี.ค. 2568 17:25:07				
SET			mai						
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)					
▲ เพิ่มขึ้น	127	976,231	42	55,565					
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	164	382,275	55	61,461					
▼ ลดลง	376	1,645,642	120	190,501					
จำนวนรายการ		SET	529,686	mai	32,762				

ผลการดำเนินงาน			ข้อมูล ณ วันที่ 07 มี.ค. 2568		
SET		mai			
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		14,974,427.94	245,499.87		
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		16.67	5.14		
P/E (เท่า)		16.38	38.85		
P/BV (เท่า)		1.14	1.26		
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		4.17	3.64		
กำไรสุทธิต่อหุ้น		73.38	6.49		

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี			ข้อมูล ณ วันที่ 07 มี.ค. 2568		
SET		mai			
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		-17.21%	-21.58%		
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		-15.80%	-26.83%		
YTD (Year to Date)		-14.15%	-19.12%		

SET

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AQM ('000 บาท)
☆ PTT	28.25	-1.50 (-5.04%)	2,675,668.75
☆ AOT	38.75	-1.50 (-3.73%)	1,634,416.93
☆ DELTA	76.50	-4.75 (-5.85%)	1,627,830.43
☆ CPALL	50.50	-1.50 (-2.88%)	1,556,375.08
☆ KBANK	148.00	0.00 (0.00%)	1,418,765.10
☆ SCB	122.50	+1.00 (+0.82%)	1,203,077.80
☆ ADVANC	268.00	-6.00 (-2.19%)	1,000,269.90
☆ BDMS	22.80	-0.70 (-2.98%)	813,212.48
☆ PTTEP	108.50	+1.50 (+1.40%)	774,664.20
☆ GULF	48.75	-0.25 (-0.51%)	716,858.63

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AQM (หุ้น)
☆ TTB	1.91	+0.01 (+0.53%)	292,303,600
☆ MONO	1.44	+0.05 (+3.60%)	226,680,900
☆ EA	2.46	+0.04 (+1.65%)	127,881,800
☆ WHA	3.62	-0.14 (-3.72%)	100,012,900
☆ PTT	28.25	-1.50 (-5.04%)	92,884,400
☆ VGI	3.26	0.00 (0.00%)	89,206,200
☆ CCET	6.35	-0.40 (-5.93%)	69,228,100
☆ TRUE	10.90	-0.10 (-0.91%)	65,401,800
☆ SIRI	1.69	-0.01 (-0.59%)	60,210,000
☆ ANAN	0.67	+0.12 (+21.82%)	56,061,800

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AQM (หุ้น)
☆ SDC 	0.04	+0.01 (+33.33%)	6,247,800
☆ PTECH  	1.29	+0.25 (+24.04%)	100
☆ ANAN	0.67	+0.12 (+21.82%)	56,061,800
☆ SIRIPRT	9.20	+1.60 (+21.05%)	11,300
☆ KC 	0.06	+0.01 (+20.00%)	276,500
☆ TGPRO	0.07	+0.01 (+16.67%)	2,595,400
☆ IP	2.86	+0.40 (+16.26%)	7,767,700
☆ EVER 	0.08	+0.01 (+14.29%)	16,312,900
☆ PRG 	9.20	+0.85 (+10.18%)	6,300
☆ TRITN 	0.11	+0.01 (+10.00%)	44,029,400

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AQM (หุ้น)
☆ SCP 	6.15	-2.15 (-25.90%)	2,104,900
☆ JTS	28.25	-5.50 (-16.30%)	2,218,600
☆ NEW	101.00	-18.00 (-15.13%)	900
☆ BIZ 	3.22	-0.50 (-13.44%)	1,205,600
☆ RS	0.75	-0.10 (-11.76%)	35,153,500
☆ OGC	9.30	-1.20 (-11.43%)	62,800
☆ SKE	0.17	-0.02 (-10.53%)	812,700
☆ TRC 	0.53	-0.06 (-10.17%)	1,964,000
☆ UOBKH 	4.42	-0.50 (-10.16%)	99,300
☆ TYCN	1.70	-0.18 (-9.57%)	516,600

mai

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ PROEN	1.65	-0.09 (-5.17%)	45,015.40
☆ PIS	5.70	-0.15 (-2.56%)	43,028.96
☆ NETBAY	17.70	0.00 (0.00%)	27,859.93
☆ KLINIQ	31.25	-0.25 (-0.79%)	21,539.70
☆ XO	15.00	-0.90 (-5.66%)	21,277.14
☆ MGI	12.20	-0.70 (-5.43%)	18,546.17
☆ MAGURO	19.30	+0.60 (+3.21%)	16,908.37
☆ PLANET 	1.92	-0.07 (-3.52%)	13,701.23
☆ LTS	7.45	-0.15 (-1.97%)	12,746.39
☆ BE8	12.10	-0.40 (-3.20%)	12,696.56

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ GTV 	0.07	-0.01 (-12.50%)	61,006,100
☆ PROEN	1.65	-0.09 (-5.17%)	25,904,900
☆ PSG	0.20	0.00 (0.00%)	18,912,000
☆ YGG 	0.63	+0.02 (+3.28%)	15,401,900
☆ KGEN 	0.87	+0.03 (+3.57%)	13,180,100
☆ FVC	0.35	-0.02 (-5.41%)	11,022,500
☆ NEWS 	0.01	0.00 (0.00%)	10,304,800
☆ BTC	0.40	-0.02 (-4.76%)	9,914,600
☆ PROS	0.73	+0.17 (+30.36%)	9,864,900
☆ MOTHER	0.96	-0.09 (-8.57%)	9,187,300

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ PROS	0.73	+0.17 (+30.36%)	9,864,900
☆ AIRA	1.09	+0.17 (+18.48%)	1,800
☆ VS 	0.38	+0.05 (+15.15%)	1,100
☆ SAAM	6.50	+0.85 (+15.04%)	417,800
☆ UMS  	0.40	+0.02 (+5.26%)	10,200
☆ TM	0.60	+0.03 (+5.26%)	459,600
☆ GLORY	0.93	+0.04 (+4.49%)	80,500
☆ KGEN 	0.87	+0.03 (+3.57%)	13,180,100
☆ CHEWA	0.29	+0.01 (+3.57%)	18,200
☆ YGG 	0.63	+0.02 (+3.28%)	15,401,900

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ CHO  	0.03	-0.01 (-25.00%)	5,717,700
☆ ADB	0.55	-0.12 (-17.91%)	405,100
☆ GTV 	0.07	-0.01 (-12.50%)	61,006,100
☆ META 	0.08	-0.01 (-11.11%)	727,300
☆ SR	0.49	-0.06 (-10.91%)	41,900
☆ GCAP	0.25	-0.03 (-10.71%)	1,932,100
☆ HEALTH 	0.30	-0.03 (-9.09%)	227,700
☆ MOTHER	0.96	-0.09 (-8.57%)	9,187,300
☆ NCL 	0.24	-0.02 (-7.69%)	489,700
☆ ASN	1.10	-0.09 (-7.56%)	8,300

SET

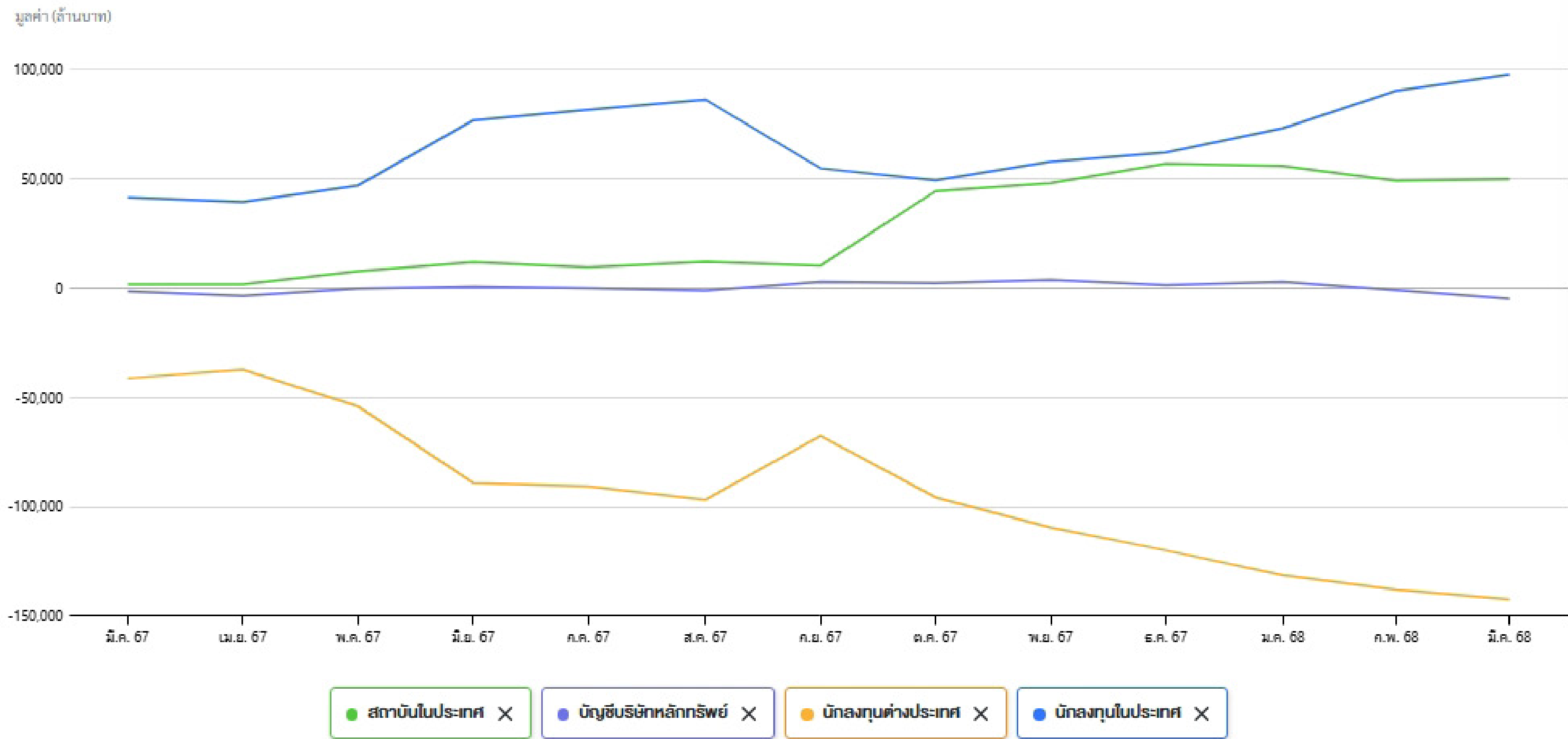
มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (SET) หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 10 มี.ค. 2568					01 มี.ค. 2568 - 10 มี.ค. 2568					01 มี.ค. 2568 - 10 มี.ค. 2568				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	2,855.63	8.34	3,389.21	9.89	-533.58	26,931.53	10.48	26,674.23	10.38	257.30	227,891.35	11.00	235,386.00	11.36	-7,494.65
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	2,064.00	6.02	2,398.36	7.00	-334.35	14,718.49	5.73	18,862.39	7.34	-4,143.90	124,713.47	6.02	131,295.06	6.34	-6,581.58
นักลงทุนต่างประเทศ	16,600.07	48.46	19,972.20	58.30	-3,372.12	135,070.64	52.56	142,806.82	55.57	-7,736.18	1,094,647.52	52.82	1,120,385.42	54.06	-25,737.90
นักลงทุนในประเทศ	12,737.99	37.18	8,497.93	24.81	4,240.05	80,276.84	31.24	68,654.06	26.71	11,622.78	625,182.81	30.17	585,368.69	28.25	39,814.13

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี ข้อมูล ณ วันที่ 10 มี.ค. 2568



mai

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

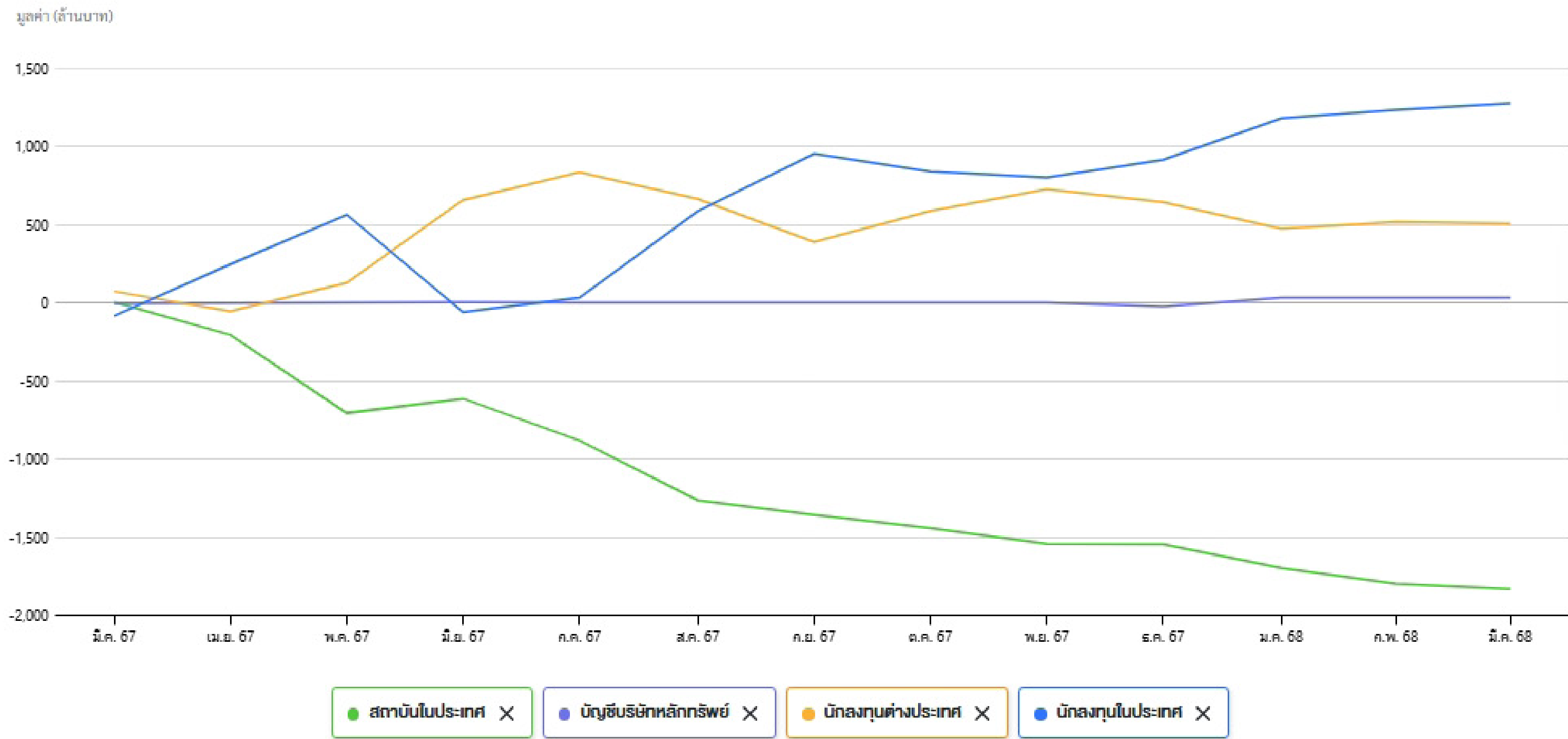
มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (mai)

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 10 มี.ค. 2568					01 มี.ค. 2568 - 10 มี.ค. 2568					01 มี.ค. 2568 - 10 มี.ค. 2568				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	3.57	0.78	21.07	4.63	-17.50	77.63	2.53	127.33	4.14	-49.71	647.75	2.02	949.79	2.96	-302.04
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	0.10	0.02	0.16	0.03	-0.06	1.53	0.05	1.50	0.05	0.04	155.26	0.48	97.31	0.30	57.95
นักลงทุนต่างประเทศ	54.53	11.98	68.88	15.14	-14.35	424.33	13.80	448.52	14.59	-24.19	4,599.02	14.33	4,748.35	14.79	-149.32
นักลงทุนในประเทศ	396.79	87.21	364.88	80.20	31.91	2,570.80	83.62	2,496.94	81.22	73.86	26,701.52	83.17	26,308.10	81.95	393.42

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 10 มี.ค. 2568



HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE

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



@HOONINSIDE