



Hooninside

Hooninside

21.03.2025 /Friday/ #1382

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com



INET

ปิดมุดสร้าง "INET-IDC4" รับตลาด Cloud Service โตแรง

INET ชุกกลยุทธ์ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ
ดิจิทัลเติบโตยั่งยืน เตรียมลงทุน
โครงการศูนย์ปฏิบัติการข้อมูล
แห่งใหม่ "INET-IDC4" **รองรับ**
สูงสุดถึง 300,000-600,000 VMI
รับดีมานด์องค์กรขนาดกลาง
และขนาดย่อม

อ่านต่อหน้า 2 |



PRI

ปีนี้วาง 3 กลยุทธ์

ดันเป้ารายได้รวม 1,850 ลบ.

บริษัทเดินหน้าขับเคลื่อนธุรกิจในปี 2568 นี้ **ภายใต้แนวคิด**
"Focus On Core" Optimize for Sustainable Growth
มุ่งเน้นในการสร้างความแข็งแกร่งเพื่อ...

อ่านต่อหน้า 4 |

LTMH

เคาะ IPO ที่ 5 บาท

คาดลงไตรมาส 2 เม.ย. 68



LTMH กำหนดราคาเสนอขาย
หุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไป
ครั้งแรก (IPO) ที่ราคาหุ้นละ
5.00 บาท จำนวนเสนอขาย
50 ล้านหุ้น **เตรียมเปิดจองซื้อระหว่าง**
วันที่ 25 - 27 มีนาคม 2568 นี้

อ่านต่อหน้า 7 |



สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นที่หนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พิกิจ เอ็นเบอีย จำกัด (มหาชน)"





21.03.2025 /Friday/ #1382

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

INET

ปักหมุดสร้าง "INET-IDC4" รับตลาด Cloud Service โตแรง

INET ชุกกลยุทธ์ขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลเติบโตยั่งยืน เตรียมลงทุนโครงการศูนย์ปฏิบัติการข้อมูลแห่งใหม่ "INET-IDC4" รองรับสูงสุดถึง 300,000-600,000 VMI รับดีมานด์องค์กรขนาดกลางและขนาดย่อม หลังคาดการณ์ปี 2568 จำนวน VMIแตะ 120,000 VMI พร้อมมุ่งให้บริการ Cloud Service & Digital Platform ในฐานะผู้นำการให้บริการสัญชาติไทย เผยมูลค่าตลาด Data Center และ Cloud Service ในประเทศไทย ปี 2568 มีมูลค่ากว่า 72.7 พันล้านบาท เติบโต 24% จากปีก่อน

นายวัลลัษย์ เวชชีวะดำรงค์ รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (มหาชน) หรือ INET ผู้ให้บริการ Local Cloud Service และ Digital Platform Service เปิดเผยว่า ภูมิทัศน์ของดิจิทัลและเทคโนโลยีทั่วโลกกำลังถูกพัฒนาต่ออย่างรวดเร็ว มีนัยสำคัญ ส่งผลให้ตลาด Data Center และ Cloud Service ทั่วโลกในปี 2568 คาดการณ์ว่าจะมีมูลค่ากว่า 27.19 ล้านล้านบาท เติบโต 20% ส่วนในประเทศไทย คาดการณ์จะมีมูลค่ากว่า 72.7 พันล้านบาท เติบโต 24% จากปีก่อน โดยปัจจัยสำคัญที่ขับเคลื่อนการเติบโตมาจากเทคโนโลยีเกิดใหม่ ทั้งปัญญาประดิษฐ์ (AI), ระบบแมชชีน เลิร์นนิง (Machine Learning), และ Internet of Things (IoT) ทำให้เกิดความต้องการโครงสร้างพื้นฐานคลาวด์ที่มีประสิทธิภาพสูงในการประมวลผลข้อมูลจำนวนมาก ตลอดจนความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัยของข้อมูลที่สูงขึ้น



บริษัทฯ ตอกย้ำการเป็นผู้นำการให้บริการ Local Cloud Service โดยมุ่งให้บริการด้าน Cloud Service & Digital Platform ครอบคลุมทั้งการให้บริการโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure as a Service) บริการแพลตฟอร์ม (Platform as a Service) โดยขับเคลื่อนนวัตกรรมผ่านการร่วมทุนบริษัทในเครือ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของภาคธุรกิจ รวมถึงผนึกพันธมิตรทางกลยุทธ์ เพื่อขับเคลื่อนอนาคตของอุตสาหกรรมไอที นอกจากนี้ บริษัทฯ มุ่งสร้างนวัตกรรมและเทคโนโลยีของตนเอง เพื่อลดการพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศ มุ่งขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทวางแผนขยายฐานลูกค้าที่เป็นองค์กรขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีสัดส่วนใหญ่ที่สุดของตลาด มีแนวโน้มมาใช้ผู้ให้บริการคลาวด์ภายในประเทศเพิ่มขึ้น ซึ่งตั้งเป้าหมายมีจำนวนลูกค้าแตะ 10,000 ราย หรือเติบโตขึ้นเกือบ 100% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และคาดการณ์จำนวน VMI อยู่ที่ 120,000 VMI หรือเติบโตกว่า 86% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า



สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นอีกหนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)"





21.03.2025 /Friday/ #1382

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สโตร์กล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

INET

ปักหมุดสร้าง "INET-IDC4" รับตลาด Cloud Service โตแรง



โดยปัจจุบันศูนย์ปฏิบัติการข้อมูล “INET-IDC” จำนวน 3 แห่ง ประกอบด้วย กรุงเทพฯ 2 แห่ง (INET-IDC1, INET-IDC2) และสระบุรี 1 แห่ง (INET-IDC3) สามารถรองรับการให้บริการสูงสุดที่ 140,000 VMI เนื่องจากศูนย์ที่กรุงเทพฯ มีข้อจำกัดที่กำลังไฟฟ้า ดังนั้น เพื่อให้การให้บริการเป็นไปอย่างต่อเนื่อง รองรับการใช้บริการเติบโตในอนาคต บริษัทจึงจำเป็นต้องลงทุนโครงการศูนย์ปฏิบัติการข้อมูลแห่งใหม่ INET Data Center แห่งที่ 4 (INET-IDC4) ที่มีขีดความสามารถรองรับการให้บริการได้ถึง 300,000-600,000 VMI รองรับการใช้บริการเติบโตในอนาคตของตลาด

Data Center และ Cloud Service

นายวัลลภชัย กล่าวว่า กลยุทธ์ที่สำคัญนี้จะช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและเสริมสร้างความมั่นคงทางเทคโนโลยี และเติบโตอย่างก้าวกระโดดในระยะยาว ซึ่งบริษัทฯ เตรียมความพร้อมทางการเงินเสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2568 จำนวน 2 ชุด ประกอบด้วย หุ้นกู้ชุดที่ 1 (INET260A) มีอายุ 1 ปี 6 เดือน กำหนดไถ่ถอนในปี 2569 อัตราดอกเบี้ยคงที่ [5.20-5.35]% ต่อปี โดยจ่ายดอกเบี้ยทุก 3 เดือน ขณะที่หุ้นกู้ชุดที่ 2 (INET277B) มีอายุ 2 ปี 3 เดือน กำหนดไถ่ถอนในปี 2570 อัตราดอกเบี้ยคงที่ [5.55-5.75]% ต่อปี และจ่ายดอกเบี้ยทุก 3 เดือนเช่นกัน หุ้นกู้ทั้งสองชุดมีราคาเสนอขายหน่วยละ 1,000 บาท จองซื้อขั้นต่ำที่ 100,000 บาท และเพิ่มขึ้นได้ครั้งละ 100,000 บาท เปิดจองซื้อ

หุ้นกู้ตั้งแต่วันที่ 1-3 เมษายน 2568 ผ่านผู้จัดการการจัดจำหน่ายหุ้นกู้ 6 แห่ง ได้แก่ บล.หยวนต้า (ประเทศไทย), บล. เมย์แบงก์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน), บล. เมอร์ซัน พาร์ทเนอร์ จำกัด (มหาชน), บล. ดาโอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน), บล. บลูเบลล์ และ บล. พาย จำกัด (มหาชน)

การออกและเสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2568 เป็นอีกหนึ่งก้าวสำคัญในการพัฒนา โดยบริษัทฯ จะนำไปลงทุนโครงการก่อสร้าง

INET Data Center แห่งที่ 4 (INET-IDC4) และใช้สำหรับลงทุนในโครงการ Digital Platform ทั้งยังเป็นเงินทุนหมุนเวียนประกอบกิจการภายในบริษัทฯ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่มุ่งเน้นการสร้างความมั่นคงทางการเงินและสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืน และยังเป็นโอกาสให้นักลงทุนได้มีส่วนร่วมในการสนับสนุนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลของประเทศไทย โดยเฉพาะธุรกิจ

Data Center ที่ไม่เพียงแต่เป็นรากฐานสำคัญของเศรษฐกิจดิจิทัล แต่ยังเป็นโอกาสในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลให้เติบโตอย่างยั่งยืน



สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นอีกหนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

“บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)”





21.03.2025 /Friday/ #1382

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

PRI

ปีนี้ วาง 3 กลยุทธ์

ดันเป้ารายได้รวม 1,850 ลบ.

นายสุรินทร์ สหชาติโกคานันท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พรี โม เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ PRI ผู้นำธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์สมัยใหม่แบบครบวงจรเปิดเผยว่า ในฐานะผู้นำธุรกิจบริการด้านอสังหาริมทรัพย์สมัยใหม่แบบครบวงจร บริษัทเดินหน้าขับเคลื่อนธุรกิจในปี 2568 นี้ ภายใต้แนวคิด “Focus On Core” Optimize for Sustainable Growth มุ่งเน้นในการสร้างความเข้มแข็งเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน ภายใต้ 3 กลยุทธ์หลัก ได้แก่

1. มุ่งมั่นสู่ความเป็นเลิศด้านคุณภาพและการส่งมอบบริการ (Committing to Quality) มุ่งมั่นพัฒนากระบวนการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อส่งมอบบริการคุณภาพสูงให้กับลูกค้า โดยมีการปรับกระบวนการให้มีความเรียบง่ายและมีประสิทธิภาพ ทำให้การดำเนินงานมีความคล่องตัว ให้ความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ด้วยการลดขั้นตอนที่ไม่จำเป็นหรือการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ดังนี้

1.ปรับโครงสร้างองค์กรแบ่งเป็น 3 กลุ่มธุรกิจหลัก กลุ่มธุรกิจที่ปรึกษาและออกแบบทางวิศวกรรม (Engineering), กลุ่มธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Living Service) และกลุ่มธุรกิจนายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ (Brokerage) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานโดยการปรับปรุงกระบวนการทำงานและมุ่งเน้นที่ประสิทธิภาพการทำงาน และเพิ่มความเป็นเลิศในการดำเนินงานเป็นหลัก, 2.เสริมสร้างการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง โดยร่วมกับ 13 สถาบันการศึกษาชั้นนำที่ได้ร่วมมือเป็นพันธมิตรกับทางพรีโมจัดโปรแกรมการพัฒนาที่เหมาะสมและเฉพาะเจาะจงสำหรับแต่ละกลุ่มธุรกิจในเครือ, 3.สร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า เพื่อสร้างความภักดีในระยะยาว Loyalty Program ทั้งจากกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพ พร้อมสร้างระบบติดตามและวัดความพึงพอใจในทุกมิติ

2. สร้างสมดุลและความหลากหลายในกลุ่มลูกค้า (Diversify and Expand Customer Segment) มุ่งเน้นขยายฐานลูกค้าให้หลากหลายและสมดุลในทุกธุรกิจ ทั้ง โครงการที่อยู่อาศัย โรงแรม โรงงาน

ห้างสรรพสินค้า ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ตลอดจนขยายการดำเนินงานไปยังเมืองสำคัญที่เป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวของประเทศไทย ได้แก่ ขอนแก่น ศูนย์กลางธุรกิจและการศึกษาในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ, พัทยา เมืองท่องเที่ยวหลักที่มีความต้องการบริการระดับสูง และภูเก็ต ตลาดสำคัญสำหรับภาคโรงแรมและอสังหาริมทรัพย์

3. ใช้จุดแข็งในการสร้างตลาดและรายได้ (Leveraging Competitive Advantage) ใช้จุดแข็งและความเชี่ยวชาญของพรีโมในด้านความครบวงจรจากบริษัทในเครือทั้งหมดให้บริการที่ครบวงจรเพื่อขับเคลื่อนการเติบโตของรายได้



บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com



21.03.2025 /Friday/ #1382

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สโตล์กล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

PRI

ปีนี้ วาง 3 กลยุทธ์

ดันเป้ารายได้รวม 1,850 ลบ.

-All-in-One Service นำเสนอแพ็คเกจบริการครบวงจรแบบ All-in-One เพื่อเพิ่มศักยภาพรายได้สูงสุด บูรณาการบริการ อย่างไร้รอยต่อระหว่างทุกหน่วยธุรกิจภายในบริษัท พร้อมครอบคลุมทุกด้านของความต้องการของลูกค้า โดยผสานระบบอย่างไร้รอยต่อ

-Digitalization And Smart Innovation ต่อยอดนวัตกรรมบริการ ขับเคลื่อนความเป็นเลิศในการดำเนินงานผ่าน นวัตกรรมดิจิทัลและเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ การให้บริการหุ่นยนต์ส่งของ หุ่นยนต์ทำความสะอาด และการพัฒนาแอปพลิเคชัน Primo Plus Platform พร้อมนำข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อสร้างประสบการณ์ลูกค้าที่ดีขึ้น

“กลยุทธ์ดังกล่าว จะมายกระดับงานบริการของบริษัทให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคยุคใหม่มากยิ่งขึ้น สร้าง Recurring Income และ Backlog รวมถึงช่วยเพิ่มอัตราการรักษาลูกค้าระยะยาว

(Retention Rate) เพิ่มโอกาสเข้าถึงฐานลูกค้าใหม่ๆ ทั้งกลุ่มต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ ช่วยให้ผู้บริโภคได้อย่างครบวงจรมากยิ่งขึ้น และเป็นรากฐานการสร้าง PRI ให้เติบโตอย่างยั่งยืน” นายสุรินทร์ กล่าว

ขณะเดียวกันนอกจากบริการครบถ้วนพร้อมมอบความสุขให้คนทุก Generation ตลอดช่วงชีวิต หรือ Happy Maker for All ที่เรามุ่งมั่นตั้งใจทำมาโดยตลอด ในฐานะผู้ให้บริการและบริหารอสังหาริมทรัพย์ครบวงจรของประเทศไทย มุ่งมั่นให้ความสำคัญกับการสร้างสรรค์พื้นที่แห่งความสุขในทุกช่วงเวลาของคนทุกช่วงวัย และยกระดับความสุขของลูกค้าด้วยนวัตกรรมบริการ พร้อมสร้างสรรค์ชุมชนให้เติบโตด้วยความสุขที่ยั่งยืน รวมถึงส่งเสริมและสนับสนุนการใช้ชีวิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วยแนวคิดโลกที่ยั่งยืนของเราทุกคนอย่าง

“เข้าใจ ห่วงใย ใส่ใจ และทำออกมาจากใจ” ด้วยความเป็นมืออาชีพ

นอกจากนี้ ยังคงเดินหน้าโครงการ ด้าน ESG หรือ HAPPY MAKER FOR ALL เพื่อสร้างความยั่งยืน (ESG & Sustainability) ให้เกิดแก่ธุรกิจ พร้อมจึงได้พัฒนาโครงการความยั่งยืนที่เป็นรูปธรรม ใน 4 ด้าน ได้แก่

1.Primo GoGreen บริหารจัดการ ของเสีย น้ำ และพลังงาน เพื่อลดการใช้ทรัพยากรลง ส่งเสริมการใช้พลังงานสะอาด ในอาคารและที่พักอาศัย

2.Primo Care สร้างความร่วมมือกับพันธมิตรและพนักงานเพื่อกิจกรรมที่สร้างผลกระทบเชิงบวกต่อสังคม เน้น 3 แกนหลัก People, Pet, Planet

3.Primo Tree เพิ่มพื้นที่สีเขียวผ่านโครงการปลูกต้นไม้ ร่วมมือกับภาคส่วนต่างๆ ในการพัฒนาโครงการด้านสิ่งแวดล้อม

4.Primo Happy Living Community Maker สร้างมาตรฐานใหม่ในการให้บริการและผลิตภัณฑ์ที่ ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้อย่างสมบูรณ์



บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com



21.03.2025 /Friday/ #1382

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

PRI

ปีนี้ วาง 3 กลยุทธ์

ดันเป้ารายได้รวม 1,850 ลบ.

RESILIENCE LEADS TO SUSTAINABLE GROWTH

FOCUS ON CORE
OPTIMIZE FOR SUSTAINABLE GROWTH

COMMITTING TO QUALITY DIVERSIFY AND EXPAND CUSTOMER SEGMENT LEVERAGING COMPETITIVE ADVANTAGE



ณ สิ้นปี 2567 พรีเมอ มี Backlog ในมือประมาณ 1,183 ล้านบาท สำหรับปี 2568 นี้ พรีเมอ ตั้งเป้าหมายรายได้รวมไว้ที่ 1,850 ล้านบาท โดยมองโอกาสขยายตัวจากกลุ่มธุรกิจใหม่ ตลอดจนการขยายฐานจำนวนลูกค้าโครงการทั้งในกลุ่มต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

บริษัท พรีเมอ เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ PRI เป็นผู้ดำเนินธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร ชัยนำของประเทศไทย ด้วยประสบการณ์กว่า 14 ปี ดำเนินธุรกิจภายใต้ 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่

1.กลุ่มธุรกิจต้นน้ำ – บริการก่อนเข้าอยู่อาศัย (Pre-Living Services) ได้แก่ บริการให้คำปรึกษาและควบคุมงานก่อสร้างโครงการอสังหาฯ บริการออกแบบสถาปัตยกรรมงานวิศวกรรมโครงสร้างควบคุมการก่อสร้าง และบริการควบคุมการก่อสร้าง งานวิศวกรรมและการให้คำปรึกษาทางด้านเทคนิค

2.กลุ่มกล่งน้ำ – บริการการจัดการเพื่อการอยู่อาศัย (Living Services) ได้แก่ บริการบริหารนิติบุคคลอาคารชุด บ้านจัดสรร ห้างสรรพสินค้า อาคาร และสำนักงาน บริการนิติบุคคลอาคารชุดแบบลักซ์วารี การบริหารจัดการ Residential Property และ Service Apartment บริการซื้อ-ขาย-ปล่อยเช่าอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร ตัวแทนในการซื้อ-ขาย-เช่าบริการจัดหาผู้ร่วมลงทุน บริการที่ปรึกษาด้านสื่อการตลาดและประชาสัมพันธ์ให้กับธุรกิจอสังหาฯ บริการ Personal Assistant ให้แก่ชาวต่างชาติ และบริการพัฒนาเทคโนโลยีด้านการบริการ และเทคโนโลยีด้านการอยู่อาศัย

3.กลุ่มปลายน้ำ – บริการหลังการขายที่อยู่อาศัย (Living & Earning Services) ได้แก่ บริการออกแบบและตกแต่งภายใน บริการงานจำเหมายแบบเบ็ดเสร็จ บริการแม่บ้านทำความสะอาดและบริการงานช่างช่าง บริการจัดการอาคาร การจัดการจำหน่ายสินค้าตกแต่งบ้านและที่อยู่อาศัยแบบ Lifestyle และตัวแทนประกันแบบ Life และ Non-Life



บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com



21.03.2025 /Friday/ #1382

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

LTMH

เคาะ IPO ที่ 5 บาท คาดลงเทรดmai 2 เม.ย. 68

บริษัท แอลทีเอ็มเอช จำกัด (มหาชน) หรือ LTMH กำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) ที่ราคาหุ้นละ 5.00 บาท จำนวนเสนอขาย 50 ล้านหุ้น เตรียมเปิดจองซื้อระหว่างวันที่ 25 - 27 มีนาคม 2568 นี้คาดว่าจะเทรดในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) วันที่ 2 เมษายน 2568 โดยมีจุดประสงค์หลักเพื่อขยายธุรกิจเทคโนโลยีบริหารความมั่งคั่ง (WealthTech) ภายใต้ชื่อ "WealthX" เพื่อสนับสนุนการเติบโตในระยะยาว



นายสมภพ กิระสุนทรพงษ์ กรรมการผู้อำนวยการ บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาการเงินและผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้น IPO ของบริษัทแอลทีเอ็มเอช จำกัด (มหาชน) หรือ LTMH เปิดเผยว่า LTMH จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดหลังการเสนอขายหุ้น IPO ในครั้งนี้ โดยกำหนดราคา IPO ที่ราคาหุ้นละ 5.00 บาท รวมเป็นเงินที่บริษัทฯ ได้รับจากการระดมทุนในครั้งนี้จำนวน 250.00 ล้านบาท เปิดให้จองซื้อหุ้นในระหว่างวันที่ 25-27 มีนาคม 2568 และคาดว่าจะเข้าซื้อขายวันแรกในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) หมวดธุรกิจบริการ (SERVICE) ในวันที่ 2 เมษายน 2568 ในชื่อย่อหลักทรัพย์ว่า "LTMH" พร้อมกันนี้มีผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายอีก 3 แห่ง ได้แก่ บริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัด, บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์ บียอนด์ จำกัด (มหาชน)

สำหรับการกำหนดราคา IPO ดังกล่าว ถือเป็นระดับที่เหมาะสมกับปัจจัยพื้นฐาน และสอดคล้องกับสถานะของตลาดหลักทรัพย์ในปัจจุบัน LTMH ถือเป็นธุรกิจสื่อออนไลน์ที่แข็งแกร่ง เป็นที่ยอมรับ และมีการเติบโตที่โดดเด่น Brand LTMH เริ่มต้นจากการสร้างเพจ Facebook ภายใต้ชื่อ "ลงทุนแมน" และต่อมาได้ขยายเพิ่มอีก 5 เพจ ประกอบด้วย ลงทุนเกิร์ล, MarketThink, Brandcase, Money Lab และ Mao-Investor ครอบคลุมเข้าถึง และตอบสนองกลุ่มลูกค้าและผู้ติดตามได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น จาก 4.87 ล้านคน ในปี 2564 เพิ่มขึ้นเป็น 8.32 ล้านคน ณ สิ้นปี 2567 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) 19.61% ในช่วงปี 2564 -2567 ทำให้ LTMH ถือเป็นอินฟลูเอนเซอร์ ด้านการเงิน และการลงทุน ที่มีความน่าเชื่อถือ และมีอิทธิพลต่อความคิดเห็นและการตัดสินใจของผู้ติดตามจำนวนมาก



บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com



21.03.2025 /Friday/ #1382

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

LTMH

เคาะ IPO ที่ 5 บาท คาดลงเทรดmai 2 เม.ย. 68

นอกจากนี้ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้นักลงทุน ผู้ถือหุ้นใหญ่ คือกลุ่มครอบครัวคุณธณัฐ เตชะเลิศ และผู้ถือหุ้นเดิมรายอื่นอีก 4 ราย ยังได้สมัครใจทำข้อตกลงไม่จำหน่ายหุ้นในส่วนที่เหลือจากการติด Silent Period ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ เป็นเวลา 6 เดือนตั้งแต่วันที่เริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ทำให้ผู้ถือหุ้นเดิมส่วนที่เหลือที่ไม่ติด Lock up จะมีจำนวนเพียง 4.03 ล้านหุ้น คิดเป็นเพียงร้อยละ 2.02 ของจำนวนหุ้นภายหลังการเสนอขายหุ้นเท่านั้น

นายธณัฐ เตชะเลิศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท แอลทีเอ็มเอช จำกัด (มหาชน) หรือ LTMH เปิดเผยว่าการเสนอขายหุ้น IPO ในครั้งนี้ เป็นอีกก้าวสำคัญที่จะสร้างให้ LTMH เติบโตอย่างยั่งยืน โดยการระดมทุนครั้งนี้จำนวน 250.00 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์หลัก

เพื่อขยายธุรกิจ WealthTech ภายใต้แบรนด์ "WealthX" ที่จะช่วยให้คนไทยสามารถยกระดับทางการเงิน การลงทุนได้มากขึ้นในอนาคต ในเบื้องต้น เราได้ยื่นขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ เมื่อวันที่ 6 มกราคม 2568 คาดว่าจะเริ่มดำเนินธุรกิจหลักทรัพย์ได้ภายในปี 2568 นอกจากนี้ การระดมทุนยังมีวัตถุประสงค์เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่ใช้ลงทุนในหุ้น บลจ.ทาลิส รวมถึงเป็นเงินทุนหมุนเวียนในบริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งผมเชื่อมั่นว่า สิ่งที่จะทำให้ LTMH ประสบความสำเร็จในการขยายธุรกิจครั้งนี้มาจาก "จุดแข็งสำคัญ" ที่เรามีอยู่ทั้งชื่อเสียงของแบรนด์ที่แข็งแกร่ง การมีสื่อออนไลน์และช่องทางการติดตามที่หลากหลาย รวมถึงการมีแพลตฟอร์มสื่อออนไลน์ที่เป็นของเราเอง และระบบ Ecosystem ที่เกื้อหนุนกันรวมถึงทีมผู้บริหารและบุคลากรที่มีความสามารถและประสบการณ์ในอุตสาหกรรมมาอย่างยาวนาน

ในนามของ LTMH ผมขอขอบคุณบริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ที่สนับสนุนและช่วยเหลือให้คำแนะนำในการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) และต้องขอขอบคุณผู้ร่วมจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายทั้ง 3 แห่งในฐานะผู้ร่วมจัดจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ LTMH รวมถึงนักลงทุนทุกๆ ท่าน ที่ให้ความสนใจการเสนอขายหุ้น IPO ของ LTMH ในครั้งนี้

ในช่วงตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ระหว่างปี 2564 – 2567 รายได้รวมของบริษัทฯ เท่ากับ 118.06 ล้านบาท 173.90 ล้านบาท 225.77 ล้านบาท และ 231.72 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ได้ถึง 25.20% รวมถึงในปี 2567 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงถึง 50.55% และมีอัตรากำไรสุทธิที่ระดับ 15.23% แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการทำกำไรที่สูง



ทั้งนี้ ทางบริษัทฯ เชื่อว่าด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีที่ค่อนข้างสูง บวกกับต้นทุนค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ ไม่ได้เพิ่มขึ้นตามรายได้ที่เพิ่มขึ้น รวมถึงรากฐานขององค์กรที่แข็งแกร่ง ทั้งในด้านธุรกิจสื่อและแพลตฟอร์มสื่อ (ออนไลน์) และธุรกิจออฟไลน์นั้น เมื่อมาผนวกกับแผนการทางธุรกิจในอนาคตที่ค่อนข้างชัดเจน โดยเฉพาะในด้านการพัฒนาต่อยอดธุรกิจ WealthTech ที่มีโอกาสเติบโตอยู่ในระดับสูง ก็จะเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยให้บริษัทฯ สามารถเดินหน้าสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง พร้อมกับการขยายธุรกิจเพื่อเพิ่มศักยภาพต่อการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในอนาคตได้เป็นอย่างดี



บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com



รู้ลึก รู้จริง

คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ



Line : hooninside