

H O O N I N S I D E

SC ASSET

นายมงคล เตโชฬาร

กรรมการผู้จัดการ กลุ่มธุรกิจพัฒนาทรัพย์สินแนวราบ และการตลาด
บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SC

เอสซี แอสเสท

คอร์ปอเรชั่น

ภาพรวมยอดขายไตรมาส 2

เติบโตอย่างชัดเจน



Magazine

Hooninside

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

Content

04 | **ข่าวจากปก**

07 | **ข่าวบริษัทจดทะเบียน**

17 | **ข่าวการเงิน**

26 | **อินไซด์ Business**

27 | **สรุปการซื้อขาย**

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว
อณูภา 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

1st TRADING DAY



สแกน QR CODE

เพื่อเพิ่มบัญชี LINE สำหรับนักลงทุนของบริษัท
เพื่อดูรายละเอียดและข้อมูลเพิ่มเติม



REALELIXI

**Yes
are**

C♥F

จันท์หอม
JUNHOM

**ALFA
CHLOROPHYLL**
Plus

ALOKA
อลอก้า

COSMESIA®

**ABALONE
COLLAGEN**
PEPTIDES
dietary Supplement Product

SC โซวียอดขายบ้านหรูไตรมาส 2/2568

โตแรง 118% เช็คแมนท์ 20 ล้านครองแชมป์

รับกระแสดีมานด์บ้านหรูแกร่ง ตอกย้ำผู้นำบ้านพรีเมียม

SC Asset โซวียอดขายผู้นำอสังหาริมทรัพย์ระดับพรีเมียม เผยยอดขายโครงการบ้านหรูไตรมาส 2/2568 เติบโตแรงถึง 118% จากไตรมาสก่อน และ 31% เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปี 2567

- เช็คแมนท์ 20 ล้านขึ้นไปมาแรง ครองสัดส่วนยอดขายในพอร์ตสูงกว่า 62% ปัจจัยหนุนจากการเปิดโครงการใหม่ 5 โครงการ และกำลังซื้อบ้านลักซ์วอรียังโตต่อเนื่อง

- ไตรมาส 3 พร้อมเปิดตัว "SONLE RESIDENCES" บ้านเดี่ยวระดับซูเปอร์ลักซ์วอรี มูลค่าโครงการกว่า 1,200 ล้านบาทอย่างเป็นทางการ ตอกย้ำผู้นำบ้านระดับพรีเมียม

นายมงกุฎ เตชะฟาร์

กรรมการผู้จัดการ กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สินแนวราบ และการตลาด บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

เปิดเผยว่า ในช่วงไตรมาส 2/2568 (เม.ย.-มิ.ย.2568) ธุรกิจโครงการแนวราบหรือโครงการบ้านจัดสรรของบริษัท ได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี โดยมียอดขายทั้งหมด 5,274 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 118% จากไตรมาสแรก และเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนเติบโตอยู่ที่ 31% ปัจจัยบวกส่วนหนึ่งเป็นผลจากการเปิดตัว 5 โครงการใหม่ ได้แก่ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด จำนวน 1 โครงการ, บางกอก บูเลอวาร์ด จำนวน 2 โครงการ, เวนิว จำนวน 1 โครงการ และ แมกเทอร์ จำนวน 1 โครงการ นอกจากนี้ SC Asset ยังเดินหน้าจัดกิจกรรมการตลาดเชิงรุกทั้งการจัดงานใหญ่ "SC Day" และออกบูธในหลายทำเลสำคัญ เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าโดยตรง จึงทำให้ภาพรวมยอดขายไตรมาส 2 เติบโตอย่างชัดเจน

SC ASSET

"แม้ตลาดโดยรวมจะยังมีความท้าทายจากภาวะเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค แต่กลุ่มบ้านระดับพรีเมียม ยังเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เราพบว่าลูกค้าที่มีกำลังซื้อ (Real demand) ยังคงมองหาบ้านที่ตอบโจทย์ทั้งด้านดีไซน์ ทำเล และความคุ้มค่าในระยะยาว โดยเฉพาะกลุ่มบ้านระดับ 20 ล้านบาทขึ้นไปที่สร้างยอดขายกว่า 3,200 ล้านบาท ในไตรมาสนี้ ซึ่งเติบโต 48% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน และครองสัดส่วนยอดขายในพอร์ตสูงถึง 62% ของพอร์ตบ้านจัดสรรทั้งหมด"

สำหรับ 3 โครงการที่มียอดขายสูงสุดในไตรมาสนี้ ได้แก่ เดอะ เจนทรี พัฒนาการ 2, แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ปันเกล้า-กาญจนา, แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์-ปันเกล้า และนอกจากนี้ในไตรมาส 2 ยังมีโครงการเปิดตัวใหม่ที่สร้างยอดขายได้อย่างน่าพอใจ ได้แก่ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ดอนเมือง-แจ้งวัฒนะ ซึ่งเป็นโครงการระดับ

ลักซ์วอรีในโซนกรุงเทพฯ ตอนเหนือ มียอดขาย 317 ล้านบาท และโครงการ แมกเทอร์ งามวงศ์วาน พรีเมียมทาวน์โฮมที่เน้นกลุ่มคนรุ่นใหม่และครอบครัวเริ่มต้น สร้างยอดขายได้ 235 ล้านบาท โดยความสำเร็จของโครงการเหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพของ SC Asset ที่สามารถพัฒนาที่อยู่อาศัยได้ตอบโจทย์ทุกความต้องการทั้งดีไซน์ ฟังก์ชัน ในแต่ละเช็คแมนท์

นายมงคล กล่าวเพิ่มเติมว่า ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2568 ไฮไลท์สำคัญคือการเปิดตัว **"SONLE RESIDENCES"** (ซันเล เรสซิเดนเซส) แบรนด์บ้านเดี่ยวระดับซูเปอร์ลักซ์วรี **มูลค่ากว่า 1,200 ล้านบาท ราคาเริ่มต้น 260-400 ล้านบาท** ซึ่งจะเปิดตัวอย่างเป็นทางการกลางเดือนกรกฎาคมนี้ โดยจุดเด่นคือคำนึงถึงความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวทั้งด้านสถาปัตยกรรม พื้นที่ใช้สอย ความปลอดภัย และบริการหลังการขาย ซึ่งถือเป็นโครงการที่ช่วยต่อยอด**ภาพลักษณ์ SC Asset** ในฐานะผู้นำบ้านระดับพรีเมียมอย่างแท้จริง SC Asset ยังเดินหน้าสร้างประสบการณ์ที่เหนือกว่าให้ลูกค้าผ่านกลยุทธ์การตลาดที่

แม่นยำ และต่อเนื่องกับ 5 โครงการใหม่ในครึ่งปีหลัง ได้แก่ แบรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด จำนวน 3 โครงการ และแบรนด์เวนิว จำนวน 2 โครงการ เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าในทุกระดับราคา ครอบคลุมลึกถึง Insight ตลอดจนการสร้างแบรนด์ที่เน้นความจริงใจและคุณภาพชีวิตในทุกมิติ โดยมุ่งหวังให้ลูกค้าไม่เพียงแค่ซื้อบ้าน แต่ได้สัมผัสความสุขและคุณค่าจากการอยู่อาศัยระยะยาว โดยในปีนี้มีแผนเปิดตัวโครงการใหม่ทั้งหมด 15 โครงการ **มูลค่ารวม 28,000 ล้านบาท แบ่งเป็นแนวราบ 12 โครงการ มูลค่ารวม 18,000 ล้านบาท และแนวสูง 3 โครงการ มูลค่ารวม 10,000 ล้านบาท**

"เรายังเดินหน้าพัฒนาโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคที่ยังมีอย่างต่อเนื่อง โดยยึดหลักการออกแบบที่คำนึงถึงการอยู่อาศัยจริง และคุณภาพชีวิตเป็นสำคัญ" นายมงคล กล่าว



SC ASSET

บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)



นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุทกกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม



ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

DUSIT

**เปิดตัวแบรนด์ใหม่ 'ดุสิต โฮเทล' เสริมพอร์ตโรงแรมระดับโลก
รุกทำตลาดระดับอัปเปอร์อัปสเกล เปิดให้บริการแล้ว 3 แห่ง
และอยู่ระหว่างพัฒนาอีก 1 แห่ง**

คาดภายใน 2 ปี เช็นสัญญาเพิ่มอีก 8 แห่ง ทั้งในเมืองใหญ่และแหล่งท่องเที่ยว

กลุ่มดุสิตธานี ประกาศเปิดตัว "ดุสิต โฮเทล" (Dusit Hotels) แบรนด์ใหม่ลำดับที่ 9 อย่างเป็นทางการ เดินหน้าเสริมพอร์ตโฟลิโอโรงแรมระดับโลก พร้อมมุ่งเน้นมอบประสบการณ์การพักผ่อนระดับอัปเปอร์อัปสเกลที่ตอบโจทย์ตลาดและกลุ่มเป้าหมายแต่ละแห่ง โดยยังคงความเป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์ ที่ผสานไว้ด้วยบริการอันอบอุ่นแบบไทย ซึ่งเป็นเอกลักษณ์อันโดดเด่นของกลุ่มดุสิตธานี

มร.จีลส์ เครตลเลซ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ บริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) หรือ DUSIT เปิดเผยว่า แบรนด์ "ดุสิต โฮเทล" ได้ถูกพัฒนาขึ้นอย่างพิถีพิถัน เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของทั้งพันธมิตรผู้พัฒนาโครงการ และนักเดินทางยุคใหม่ รวมถึงเพื่อเติมเต็มการให้บริการของกลุ่มดุสิตธานี เพราะในขณะที่แบรนด์ "ดุสิตธานี" (Dusit Thani) กำลังปรับภาพลักษณ์ไปสู่กลุ่มลักซ์ชัวอย่างชัดเจน แบรนด์ใหม่ลำดับที่ 9 อย่าง "ดุสิต โฮเทล" จะเข้ามาเสริมพอร์ตโฟลิโอในกลุ่มอัปเปอร์อัปสเกล และเปิดโอกาสให้กลุ่มดุสิตธานีส่งมอบการบริการแบบไทยที่มีเอกลักษณ์ ไปยังกลุ่มโรงแรมที่หลากหลายมากขึ้น ทั้งยังเปิดพื้นที่ให้พันธมิตรผู้พัฒนาโครงการ สามารถปรับแต่งประสบการณ์ตามความเหมาะสมของแต่ละตลาด ภายใต้ระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ พร้อมด้วยเครือข่ายระดับโลก และมาตรฐานการบริการของดุสิต

ปัจจุบัน กลุ่มดุสิตธานีบริหารโรงแรม รีสอร์ท และที่พักหรู รวมทั้งสิ้น 294 แห่ง ใน 18 ประเทศทั่วโลก ภายใต้แบรนด์ทั้งหมด 9 แบรนด์ ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย ตั้งแต่ไลฟ์สไตล์ ไปจนถึงลักซ์ชัวรีแบบส่วนบุคคล ได้แก่ เดวาราณา-ดุสิต ริทรีตส์ (Wellness Luxury) ดุสิตธานี (Bespoke Luxury) ดุสิต คอลเลกชั่น (Character Luxury) ดุสิตดีทู (Lifestyle Upscale) ดุสิตพรีเมียม (Upper Midscale) อาคัย (Lifestyle Midscale) ดุสิต สวีท (Lifestyle Long Stay) วิลลาวิลล่า (Luxury Villa Rentals) และ ดุสิต โฮเทล (Upper Upscale) ซึ่งเป็นแบรนด์ล่าสุด



"กลุ่มดุสิตธานีรู้สึกยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ได้เซ็นสัญญาโรงแรมใหม่แล้วกว่า 14 แห่ง และมีแผนพัฒนาอีกกว่า 60 แห่งทั่วโลก ซึ่งสะท้อนถึงความต้องการที่แข็งแกร่งในแบรนด์ "ดุสิต โฮเทล" ที่พร้อมจะนำเสนอการต้อนรับอันอบอุ่นแบบไทยที่เป็นเอกลักษณ์ของดุสิตไปยังจุดหมายปลายทางทั่วโลก ด้วยเป้าหมายในการขยายธุรกิจและความมุ่งมั่นที่จะส่งมอบประสบการณ์ที่ยอดเยี่ยมให้แก่แขกผู้เข้าพัก" ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ บมจ.ดุสิตธานี กล่าว



DUSIT

เปิดตัวแบรนด์ใหม่ 'ดุสิต โฮเทล' เสริมพอร์ตโรงแรมระดับโลก
รุกทำตลาดระดับอัปเปอร์อัปสเกล เปิดให้บริการแล้ว 3 แห่ง
และอยู่ระหว่างพัฒนาอีก 1 แห่ง

ภายใน 2 ปี เชินสัญญาเพิ่มอีก 8 แห่ง ทั้งในเมืองใหญ่และแหล่งท่องเที่ยว

นายศิริเดช วัฒนิก รองประธานฝ่ายพัฒนารุทกิจโรงแรม กลุ่ม บมจ.ดุสิตธานี กล่าวเพิ่มเติมว่า โรงแรมภายใต้แบรนด์ "ดุสิต โฮเทล" ได้เปิดตัวและดำเนินการไปแล้ว 3 แห่ง ขณะที่อีก 1 แห่งอยู่ระหว่างการพัฒนา ซึ่งถือว่าแบรนด์ใหม่ภายใต้กลุ่มดุสิตธานีได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากทั้งตลาดเป้าหมายและพันธมิตรผู้พัฒนาโครงการ สะท้อนถึงความต้องการที่แข็งแกร่งของแบรนด์ โดยภายใน 2 ปีข้างหน้า คาดว่า จะสามารถลงนามในสัญญาเพิ่มเติมได้อีก 8 แห่ง ในจุดหมายปลายทางหลักที่เป็นทั้งเมืองใหญ่และแหล่งท่องเที่ยว ดังนั้น แบรนด์ 'ดุสิต โฮเทล' ถือเป็นโอกาสที่น่าสนใจอย่างยิ่งสำหรับผู้พัฒนาที่กำลังมองหาควอนเซ็ปต์โรงแรมที่มีความประณีต มีความหลากหลาย และพร้อมตอบรับอนาคต ด้วยผลการดำเนินงานที่พิสูจน์แล้วและระบบการให้การสนับสนุนระดับโลก

ทั้งนี้ แบรนด์ "ดุสิต โฮเทล" ได้เปิดให้บริการแล้วใน 3 แห่ง ได้แก่ ดุสิตโฮเทล โดฮา (Dusit Hotel Doha), ดุสิต เลอ ปาลัส ตือฮัวฮานอย (Dusit Le Palais Tu Hoa, Hanoi) และ ดุสิต โฮเทล เอจี พาร์ค เจิงตู (Dusit Hotel AG Park, Chengdu) รวมถึงอีก 1 โครงการที่เชินสัญญาแล้วและเตรียมเปิดให้บริการในปี 2569 ได้แก่

ดุสิต กรีนฮิลล์ มะนิลา (Dusit Hotel Greenhills) ซึ่งถือเป็นการวางรากฐานที่แข็งแกร่งในตลาดสำคัญทั้งในเอเชียและตะวันออกกลาง

แบรนด์ใหม่นี้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้นของพันธมิตรผู้พัฒนาโครงการ และนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มองหาโรงแรมที่มีความโดดเด่น มีมาตรฐานระดับสากล และถ่ายทอดอัตลักษณ์ท้องถิ่นได้อย่างชัดเจน โดยเน้นการมอบประสบการณ์การเข้าพักที่เชื่อมโยงกับวัฒนธรรมและบริบทของสถานที่นั้นๆ ภายใต้แนวคิดบริการอย่างไทยที่เปี่ยมด้วยไมตรี

ดุสิต โฮเทล โดดเด่นด้วยดีไซน์ที่อบอุ่น เรียบหรูเหนือกาลเวลา ภายใต้แนวคิด "ยกระดับความแตกต่าง สมบูรณ์แบบด้วยมนต์เสน่ห์แห่งสถานที่" (Distinctly Elevated, Perfected by Place) เพื่อมอบความสะดวกสบายเหนือระดับให้แก่การเดินทางทั้งเพื่อธุรกิจและท่องเที่ยว โดยแต่ละพื้นที่ของโรงแรมจะตกแต่งด้วยงานศิลปะที่คัดสรรมาอย่างพิถีพิถันและรายละเอียดที่ได้รับแรงบันดาลใจจากท้องถิ่น ช่วยเสริมสร้างบรรยากาศอันเป็นเอกลักษณ์ของสถานที่นั้นๆ พร้อมเทคโนโลยีอัจฉริยะที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ยุคใหม่

โรงแรมแต่ละแห่งภายใต้แบรนด์ "ดุสิต โฮเทล" สะท้อนถึงความสามารถในการส่งมอบประสบการณ์อัปเปอร์อัปสเกลที่มีความร่วมสมัย ถูกออกแบบให้เหมาะสมกับโครงการทั้งในรูปแบบรีโนเวตและพัฒนาใหม่ ซึ่งมีขนาด 120-300 ห้องพัก โดยเน้นสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัยและตรงตามความต้องการของตลาด อาทิ ร้านอาหารที่เป็นจุดหมายปลายทาง พื้นที่จัดกิจกรรมอเนกประสงค์ และบริการด้านสุขภาพที่ออกแบบมาสำหรับนักเดินทางยุคใหม่ โดยยังคงเสน่ห์ของท้องถิ่นและเอกลักษณ์เฉพาะตัวอย่างลงตัว เช่น

ดุสิต เลอ ปาลัส ตือฮัวฮานอย (207 ห้อง): ตั้งอยู่ริมทะเลสาบตะวันตกของเมืองฮานอย ถ่ายทอดเรื่องราวของเจ้าหญิง ตือ ฮัว ที่ละทิ้งราชสำนักเพื่อถ่ายทอดการทอผ้าไหมให้ประชาชน ผ่านด้วยการออกแบบ บริการ และเมนูอาหารที่เชื่อมโยงกับวัฒนธรรมของท้องถิ่น

ดุสิต โฮเทล เอจี พาร์ค เจิงตู (248 ห้อง): โอบล้อมด้วยธรรมชาติของอุทยานเกษตรกรรมเทียนฝู เสนอประสบการณ์แนวฟาร์มกูเทเบิล กิจกรรมแนวธรรมชาติ และโปรแกรมด้านความยั่งยืนตามแนวทาง "ทรี ออฟ ไลฟ์" ของดุสิตธานี

DUSIT

เปิดตัวแบรนด์ใหม่ 'ดุสิต โฮเทล' เสริมพอร์ตโรงแรมระดับโลก
รุกทำตลาดระดับอัปเปอร์อัปสเกล เปิดให้บริการแล้ว 3 แห่ง
และอยู่ระหว่างพัฒนาอีก 1 แห่ง

คาดภายใน 2 ปี เช็นสัญญาเพิ่มอีก 8 แห่ง ทั้งในเมืองใหญ่และแหล่งท่องเที่ยว



ดุสิตโฮเทล โดฮา (261 ห้อง และอพาร์ทเมนต์ 96 ยูนิต): ตั้งอยู่ในย่านเวสต์เบย์อันคึกคักของกรุงโดฮา โรงแรมแห่งนี้ได้สร้างมาตรฐานใหม่ในอุตสาหกรรมบริการที่มีการแข่งขันสูงของกาตาร์ ด้วยการนำเสนอการบริการที่อบอุ่นและเป็นส่วนตัว ควบคู่ไปกับทางเลือกด้านอาหารนานาชาติที่หลากหลาย และประสบการณ์เพื่อสุขภาพผ่านโปรแกรม เดวารานา เวลเนส (Devarana Wellness) อันเป็นเอกลักษณ์ของดุสิต ตั้งแต่การผ่อนคลายภายในห้องพักไปจนถึงสปาเต็มรูปแบบที่ครอบคลุมทุกองค์รวม โดย "ดุสิตโฮเทล โดฮา" ถือเป็นตัวอย่างที่ชัดเจนว่าโรงแรมในเครือดุสิตสามารถผสมรวมแนวคิดด้านสุขภาพเข้ากับประสบการณ์ของผู้เข้าพักได้อย่างชาญฉลาด ด้วยวิธีที่มีความหมาย เข้าถึงง่าย และตอบโจทย์ความต้องการของผู้เข้าพักได้อย่างลงตัว

โรงแรมล่าสุดภายใต้แบรนด์ ดุสิต โฮเทล ที่เพิ่งเซ็นสัญญา คือ ดุสิต กรีนฮิลล์ มะนิลา ซึ่งมีกำหนดเปิดให้บริการในไตรมาสสุดท้ายของปี 2569 จะตั้งอยู่บนชั้นบนสุดของอาคารไพร์ทเม็กซ์ ทาวเวอร์ อาคารมิกซ์ยูสมีความสูงรวม 50 ชั้นในย่านซานชอน กรุงมะนิลา โรงแรมจะมีห้องพัก 200 ห้อง พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกระดับพรีเมียม เช่น อาหารไทยรสเลิศที่ห้องอาหารเบญจรงค์ อาหารนานาชาติที่ห้องอาหารแบบออลเดย์ไดนิ่ง พร้อมชมวิวเส้นขอบฟ้าของเมืองจากรูฟท็อปบาร์ และผ่อนคลายที่สระว่ายน้ำน้ำบนชั้นดาดฟ้า และห้องบอลรูมพร้อมวิวเมืองแบบพาโนรามา

โรงแรมเหล่านี้ภายใต้แบรนด์ "ดุสิต โฮเทล" ร่วมกันสะท้อนให้เห็นถึงความหลากหลายและนำดึงดูดใจของแบรนด์ โดยนำเสนอการบริการอันอบอุ่น และการบริการที่เป็นเลิศของดุสิตออกมาในรูปแบบที่โดดเด่นไม่เหมือนใครภายใต้แนวคิดการวางตำแหน่งแบรนด์ในกลุ่มโรงแรมระดับอัปเปอร์อัปสเกลอย่างมั่นคงและต่อเนื่อง

SAWAD

พร้อมขายหุ้นกู้ 4 รุ่น ดอกเบี้ย 3.60%-4.30% เปิดจอง 22-24 ก.ค.นี้

บริษัท ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SAWAD ผู้ให้บริการสินเชื่อรายย่อยที่มีเครือข่ายสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ พร้อมเปิดเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ครั้งที่ 2/2568 ให้แก่ประชาชนทั่วไปและนักลงทุนสถาบัน โดยหุ้นกุดังกล่าวจ่ายดอกเบี้ยคงที่ทุก 3 เดือน มีให้เลือกลงทุน 4 รุ่น ด้วยอันดับความน่าเชื่อถือ A-(tha) และแนวโน้ม Stable จากฟิทช์ เรตติ้ง สร้างโอกาสลงทุนที่มั่นคง จองซื้อระหว่างวันที่ 22-24 กรกฎาคม 2568



นางสาวธิดา แก้วบุตตะ ผู้อำนวยการกลยุทธ์องค์กร บมจ. ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น กล่าวว่า ท่ามกลางเศรษฐกิจที่เต็มไปด้วยท้าทาย SAWAD ยังคงมุ่งมั่นสร้างการเติบโตอย่างมั่นคง ด้วยจุดแข็งบริการสินเชื่อแบบเข้าถึงง่าย และมีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ เตรียมออกหุ้นกู้ชุดใหม่จำนวน 4 ชุด จ่ายดอกเบี้ยทุก 3 เดือน จองซื้อขั้นต่ำ 100,000 บาท และทวงคืนทุก 100,000 บาท โดยมีแผนจะนำเงินไปชำระหุ้นกู้ที่ครบกำหนด และซื้อทรัพย์สินลงทุน หรือเป็นเงินค่าใช้จ่ายในกิจการที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ซึ่งหุ้นกู้ชุดนี้ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่ระดับ A-(tha) แนวโน้ม Stable จากฟิทช์ เรตติ้งส์ (ประเทศไทย) เมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2568 สะท้อนถึงสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง และความสามารถในการแข่งขันในอุตสาหกรรม ทำให้เป็นทางเลือกในการลงทุนที่มั่นคง เหมาะกับนักลงทุนที่ต้องการกระแสเงินสดต่อเนื่อง

หุ้นกู้ SAWAD รองรับความต้องการของนักลงทุนที่ต้องการลงทุนทั้งระยะสั้นและระยะยาว สอดคล้องกับความต้องการจัดสรรเงินตามระยะเวลาที่แตกต่างกันของนักลงทุน ด้วยผลตอบแทนที่น่าสนใจ และอายุหุ้นกู่ที่หลากหลาย แบ่งออกเป็น 4 รุ่น ดังนี้

- หุ้นกู้รุ่นที่ 1 อายุ 2 ปี 4 เดือน 4 วัน ครบกำหนดปี 2570 อัตราดอกเบี้ยคงที่ 3.60% ต่อปี
- หุ้นกู้รุ่นที่ 2 อายุ 3 ปี 1 เดือน 24 วัน ครบกำหนดปี 2571 อัตราดอกเบี้ยคงที่ 3.80% ต่อปี
- หุ้นกู้รุ่นที่ 3 อายุ 5 ปี ครบกำหนดปี 2573 อัตราดอกเบี้ยคงที่ 4.10% ต่อปี
- หุ้นกู้รุ่นที่ 4 อายุ 7 ปี ครบกำหนดปี 2575 อัตราดอกเบี้ยคงที่ 4.30% ต่อปี



พร้อมจัดจำหน่ายผ่าน 16 สถาบันการเงินและบริษัทหลักทรัพย์ชั้นนำ ประกอบด้วย ธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน), ธนาคารสกลนครไทย จำกัด (มหาชน), ธนาคารเกียรตินาคินภัทร (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส จำกัด, บริษัทหลักทรัพย์ หยวนต้า (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน), บริษัทหลักทรัพย์ กรุงไทย เอ็กซ์สปริง จำกัด, บริษัทหลักทรัพย์ ดาโอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน), บริษัทหลักทรัพย์ บลูบอลลี่ จำกัด, บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาต จำกัด (มหาชน), บริษัทหลักทรัพย์เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน), บริษัทหลักทรัพย์ บียอนด์ จำกัด (มหาชน), บริษัทหลักทรัพย์ พาย จำกัด (มหาชน), บริษัทหลักทรัพย์ ซีจีเอส อินเทอร์เน็ตชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัทหลักทรัพย์โกลเบล็ก จำกัด และบริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด

“SAWAD เชื่อมั่นว่าหุ้นกู้ชุดนี้จะได้รับความสนใจจากผู้ลงทุน โดยเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่น่าสนใจสำหรับผู้ลงทุนที่ต้องการผลตอบแทนมั่นคงในองค์กรที่มีอันดับความน่าเชื่อถือในระดับ Investment grade โดยยึดมั่นเสมอมาในการให้บริการสินเชื่อที่โปร่งใสและเป็นธรรมแก่ลูกค้าทั่วประเทศ ภายใต้วิสัยทัศน์ ศรีสวัสดิ์ เงินสดทันใจ มั่นใจ ถูกต้อง โปร่งใสตามกฎหมาย พร้อมเติบโตคู่ชาวไทย” นางสาวธิดา กล่าว

GPSC

ปลื้มพีทซ์ปรับแนวโน้มขึ้นเป็น `stable`
และคงอันดับเครดิตองค์กรในประเทศ “A+”
และสากล “BBB-”

สะท้อนศักยภาพการเงินที่มั่นคง

พีทซ์ เรทติ้งส์ คงอันดับเครดิตองค์กร GPSC ที่ระดับ A+ พร้อมปรับแนวโน้มอันดับเครดิตเป็น “Stable” หรือ “คงที่” สะท้อนการบริหารจัดการทางการเงินที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้น สร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน



นางพรรณพร ศาสสนันท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารการเงิน บริษัท โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) หรือ GPSC แขนงนำนวัตกรรมธุรกิจไฟฟ้ากลุ่ม ปตท. เปิดเผยว่า GPSC ได้รับการจัดอันดับเครดิตองค์กรในประเทศที่ระดับ “A+ (tha)” และอันดับเครดิตสากล (International Rating) ที่ระดับ “BBB-” ซึ่งทั้งคู่อยู่ในระดับน่าลงทุน (Investment Grade) ด้วยแนวโน้มขึ้นเป็น “Stable” หรือ “คงที่” จาก พีทซ์ เรทติ้งส์ สะท้อนให้เห็นถึงความสามารถในการบริหารจัดการด้านการเงินอย่างมีวินัยและมีประสิทธิภาพ แม้ในช่วงราคาพลังงานผันผวน ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นบริหารจัดการต้นทุนและรักษาประสิทธิภาพในการบริหารงานได้อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งกลยุทธ์การลงทุนต่างประเทศที่ผ่านมาก็สามารถบริหารจัดการได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ ผ่านกลยุทธ์การปรับสัดส่วนการลงทุนให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ที่บริษัทฯ วางเป้าหมายไว้ (Rebalance Portfolio) รวมถึงสัดส่วนหนี้สินปรับตัวลดลง และกระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง โดย พีทซ์ ประเมินว่า GPSC มีบทบาทสำคัญในฐานะบริษัทแกนนำธุรกิจผลิตไฟฟ้า และสาธารณูปโภคของกลุ่ม ปตท. สะท้อนการเชื่อมโยงกลยุทธ์ได้อย่างชัดเจน

“การคงอันดับเครดิตในประเทศที่ระดับ “A+ (tha)” และต่างประเทศที่ระดับ “BBB-” ซึ่งทั้งคู่อยู่ในระดับน่าลงทุนพร้อมกับปรับแนวโน้มอันดับเครดิตที่ดีขึ้น ชี้ให้เห็นโครงสร้างผลตอบแทนที่มั่นคง จากความสามารถในการสร้างกระแสเงินสดจากโรงไฟฟ้าหลักได้อย่างต่อเนื่อง ควบคู่ไปกับการบริหารจัดการทางการเงิน ที่สามารถลดระดับหนี้สิน ภายหลังจากการเข้าไปลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ในต่างประเทศ พร้อมยกระดับการขยายพอร์ตพลังงานสะอาดในระดับภูมิภาคที่สอดคล้องกับเป้าหมายด้านความยั่งยืนของกลุ่ม ปตท. เน้นการลงทุนในพลังงานหมุนเวียน และเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการเงินทุน ที่สามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในระยะยาว” นางพรรณพร กล่าว



นับเป็นความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี การบริหารความเสี่ยงอย่างครอบคลุม และการดูแลด้านสิ่งแวดล้อม สังคม ภายใต้หลักบรรษัทภิบาล (Environmental, Social, Governance: ESG) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน



เปิดรับทุกความ สดใหม่

พีที สดใหม่ไปกับคุณ



CIVIL

มุ่งรักษาเสถียรภาพธุรกิจรับมือความผันผวน รุกประมูลงานครึ่งปีหลัง 68 เติม Backlog ทั้งปี 6,000 ลบ.

CIVIL มุ่งรักษาเสถียรภาพธุรกิจท่ามกลางภาวะผันผวน เผยทิศทางธุรกิจครึ่งปีหลัง 2568 เตรียมส่งมอบ 3 โครงการ จ่อเซ็นสัญญา 4 โครงการ มูลค่ากว่า 3,000 ล้านบาท รุกประมูลงานต่อเนื่อง ตั้งเป้าเติม Backlog ทั้งปี 6,000 ล้านบาท พร้อมเดินหน้ากลยุทธ์ FAST เสริมความแข็งแกร่งทุกมิติ ดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพในทุกสถานการณ์

นายปิยะดิษฐ์ วัชรศิริสุข ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท ซีวิลเอนจิเนียริง จำกัด (มหาชน) หรือ CIVIL ผู้นำบริษัทก่อสร้างครบวงจรชั้นนำของไทย เปิดเผยว่า ทิศทางการดำเนินธุรกิจช่วงครึ่งปีหลัง 2568 มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงครึ่งปีแรก โดยบริษัทเตรียมส่งมอบงาน 3 โครงการ ได้แก่ โครงการท่าอากาศยาน จังหวัดกระบี่ โครงการก่อสร้างทางพิเศษสายพระราม 3 ดาวคะนอง-วงแหวนรอบนอก และโครงการทางหลวงพิเศษหมายเลข 82 สายทางยกระดับบางขุนเทียน-บ้านแพ้ว รวมถึงทยอยรับรู้รายได้จากงานในมือได้ตามแผนที่วางไว้

ขณะเดียวกัน บริษัทมีโครงการที่ลงนามสัญญาแล้ว 1 โครงการ และอยู่ระหว่างรอลงนามสัญญา 4 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 3,000 ล้านบาท อาทิ งานก่อสร้างถนน และงานระบายน้ำ อีกทั้ง อยู่ระหว่างการเตรียมความพร้อมสำหรับยื่นประมูลงานโครงการขนาดใหญ่เพิ่มเติม ซึ่งบริษัทมีความเชี่ยวชาญในงานก่อสร้าง ทั้งงานโครงสร้างพื้นฐาน โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง งานเขื่อนและอ่างเก็บน้ำ โดยตั้งเป้าหมายเพิ่มมูลค่า

งานในมือ (Backlog) ให้ได้ตามเป้าหมาย 6,000 ล้านบาทในปี

สำหรับภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างในช่วงครึ่งปีหลัง 2568 คาดว่า จะมียานโครงการใหม่ของภาครัฐทยอยออกมาอย่างต่อเนื่อง จากการเร่งอนุมัติงบประมาณรายจ่ายประจำปี 2568 การเร่งรัดโครงการเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ และการเตรียมความพร้อมของงบประมาณปี 2569 ซึ่งจะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญต่อการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานในประเทศ

อย่างไรก็ตามสถานะแวดล้อมทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมก่อสร้าง ยังคงมีปัจจัยเสี่ยงสำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในระยะต่อไป โดยเฉพาะความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง ค่าแรงงาน และแนวโน้มด้านนโยบายภาษี ซึ่งล้วนเป็นตัวแปรสำคัญที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด เพื่อวางแผนการบริหารจัดการต้นทุนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

“ปี 2568 ถือเป็นปีที่ท้าทายในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะการบริหารความต่อเนื่องของโครงการท่ามกลางสภาวะที่ผันผวน อย่างไรก็ตาม บริษัทมุ่งเน้นเสริมสร้างความแข็งแกร่งในทุกมิติ โดยยึดกลยุทธ์ FAST ทั้งการบริหารโครงการอย่างมีประสิทธิภาพและปลอดภัย รักษากระแสเงินสด ฐานะการเงิน และการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน พร้อมส่งมอบผลงานตามกรอบเวลาที่กำหนด สะท้อนถึงความสามารถของบริษัทในการรักษาเสถียรภาพ และดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพในทุกสถานการณ์” นายปิยะดิษฐ์ กล่าว



Hooninside



reporter@hooninside.com



02-2765976

NKT

คว้รางวัล Thailand Moral Award 2024 ตอกย้ำองค์กรต้นแบบคุณธรรม



THAILAND MORAL AWARDS 2024

จัดโดย ศูนย์คุณธรรม (องค์การมหาชน)



บริษัท โรงพยาบาลนครนร จำกัด (มหาชน) (NKT) นำโดย รศ.ญาณเดช ทองสีมา ประธานกรรมการบริษัท และคณะเจ้าหน้าที่ บริษัท โรงพยาบาลนครนร จำกัด (มหาชน) NKT ได้รับรางวัล Thailand Moral Award 2024 ประเภทชุมชนและองค์กร โดยได้รับเกียรติจาก พลอากาศเอก ชลิต พุกผาสุข องคมนตรี เป็นผู้มอบรางวัล ณ หอศิลป์แห่งชาติ กระทรวงวัฒนธรรม

รางวัลนี้จัดขึ้นโดยศูนย์คุณธรรม (องค์การมหาชน) เป็นครั้งที่ 5 แบ่งเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ประเภทสื่อ 69 รางวัล ประเภทบุคคล 58 รางวัล และ ประเภทชุมชนและองค์กร 39 รางวัล ซึ่งเป็นรางวัลแห่งความภาคภูมิใจ เพื่อยกย่องเชิดชูเกียรติ สื่อ บุคคล ชุมชนและองค์กร ที่ช่วยสร้างพื้นที่ ความดี มีบทบาทโดดเด่นในการส่งเสริมคุณธรรมในสังคมไทย รวมถึงเป็นองค์กรที่มีการส่งเสริมระบบเครดิตทางสังคม (Social Credit) หรือมี ระบบส่งเสริมความดี ที่องค์กร ชุมชนนั้นๆ ได้กำหนดขึ้นเพื่อมารองรับการทำความดี (Moral Credit) จึงควรค่าแก่การยกย่องเชิดชูเกียรติ จากทุกภาคส่วนของสังคมไทย ให้เป็นที่ประจักษ์ต่อสังคม และนานาชาติ

โดย บริษัท โรงพยาบาลนครนร จำกัด (มหาชน) (NKT) ได้รับรางวัลในฐานะองค์กรที่มีคุณธรรมโดดเด่นด้านจิตอาสา เป็นหนึ่งในตัวอย่างที่ดีในการ สร้างความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง ด้านการดูแลผู้ป่วยพร้อมการดำเนินงานภายใต้วิถีคุณธรรม โดยผ่านกิจกรรมส่งเสริมความดีต่างๆ อาทิ 'โครงการ ทยะกำพร้า' ที่เชิญชวนชาวชุมชนในย่านพระราม 2 แยกขยะและนําส่งขยะ เพื่อนำไปเป็นเชื้อเพลิงผลิตไฟฟ้า เป็นประจำทุกเดือนโดยเจ้าหน้าที่ของ โรงพยาบาลร่วมเป็นจิตอาสาขับเคลื่อนกิจกรรม 'โครงการคนดีศรีนครนร' ที่มุ่งส่งเสริมบุคลากรเป็นแบบอย่างที่ดี ทั้งในด้านการเสียสละและ การปฏิบัติตามค่านิยมองค์กร ผ่านการมอบรางวัลเพื่อสร้างแรงจูงใจในการทำความดี และส่งเสริมองค์กรให้เป็นที่รู้จักในสังคม

COCOCO ลงนาม MOU ม.เกษตรฯ

วิจัยสมการมวลชีวภาพมะพร้าว มุ่ง Net Zero

Thai Coconut
Thai Coconut Public Company Limited

KU
KASETSART
UNIVERSITY



ดร.วรวัฒน์ ชื่นปั้นเกลียว ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทย โคโคไนท์ จำกัด (มหาชน) หรือ COCOCO พร้อมด้วยผู้บริหารจาก มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ได้ร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) ภายใต้โครงการ “การวิจัยเพื่อสร้างสมการแอลโลเมตรีในการตรวจวัดมวลชีวภาพของต้นมะพร้าว (สมการมะพร้าวน้ำหอม/สมการมะพร้าวกะทิ)” ความร่วมมือดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมกันจัดทำข้อมูลด้านวิชาการและการศึกษาวิจัยเชิงลึก รวมถึงให้คำปรึกษาด้านวิชาการเกี่ยวกับการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และการชดเชยการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ตลอดจนการจับคู่เลื่อนสู่การปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ของประเทศ ทั้งนี้ พิธีลงนามดังกล่าวจัดขึ้นเมื่อวันที่ 3 กรกฎาคม 2568 ณ ห้องประชุม สำนักงานแจ้งวัฒนะ บมจ. ไทย โคโคไนท์ โดยทั้งสองหน่วยงานเชื่อมั่นว่าผลลัพธ์ของโครงการจะมีส่วนสำคัญในการพัฒนาองค์ความรู้ด้านการจัดการคาร์บอนอย่างเป็นระบบ และสร้างผลกระทบเชิงบวกต่ออุตสาหกรรมมะพร้าวและสิ่งแวดล้อมในระยะยาว

Hooninside

reporter@hooninside.com

02-2765976



GUNKUL
not only the energy, we care

เป็นผู้นำด้านธุรกิจพลังงานทดแทน
อุปกรณ์ และระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร
ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัย
เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน
ให้แข็งแกร่งอย่างยั่งยืน

และเป็นผู้นำด้านธุรกิจกัญชงกัญชาในระดับสากล
เพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิตและสุขภาพที่ดี

โศกชา 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)

บล.โกลบอล

มองภาษีทรัพย์สิน วิกฤตเศรษฐกิจ ชีภาพการลงทุน เจอแรงกดดันหนัก แนะสะสมหุ้นกลุ่มเฮลท์แคร์-โรงพยาบาล

บล.โกลบอล มองภาษีทรัพย์สิน 36% สร้างแรงกดดันวิกฤตเศรษฐกิจ โดยเฉพาะภาคการส่งออก ลุ้นบทสรุปการเจรจาเรื่องภาษีก่อนครบกำหนดบังคับใช้ 1 ส.ค.นี้ แนะนำมาลงทุนในหุ้นกลุ่ม Domestic Plays เพื่อลดความผันผวน พร้อมให้น้ำหนักการลงทุนกลุ่ม Healthcare Tourism ชีไทยยังเติบโตจากรุทกิจท่องเที่ยวเชิงสุขภาพได้ วนรัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเร่งฟื้นความเชื่อมั่นนักลงทุน หลังสภาพคล่องของตลาดทุนหด

นายธนพิศาล คูหาเปรมกิจ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์ โกลบอล จำกัด ประเมินถึงภาพการลงทุนของเศรษฐกิจไทย และตลาดหุ้นที่ได้รับผลกระทบต่อมาตรการภาษีตอบโต้ (Reciprocal Tariff) ของประธานาธิบดี โดนัลด์ ทรัมป์ ที่กำหนดการเก็บภาษีนำเข้าสินค้าไทย 36% นั้นจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจส่งออกที่ต้อง

เผชิญแรงกดดันอย่างหนัก ไม่ว่าจะเป็น กลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มอาหาร (อาหารทะเล / ผลไม้กระป๋อง และแปรรูป) กลุ่มอัญมณี กลุ่มชิ้นส่วนยานยนต์ และกลุ่มสิ่งทอ เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ประเทศไทยเสียเปรียบทางการค้า และจะส่งผลกระทบต่อความสามารถด้านการแข่งขันอย่างมาก

ทั้งนี้กลุ่มผู้ประกอบการ และนักลงทุน จะต้องติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด ซึ่งในขณะนี้ยังไม่สามารถประเมินสถานการณ์ได้ คงต้องรอบทสรุปของอัตราภาษี ที่ล่าสุดแล้วการเจรจาของรัฐบาลไทย โดยทีมไทยแลนด์ จะมีการเจรจาต่อรองอย่างไร ซึ่งขณะนี้ยังมีเวลาในการเจรจาต่อรองจนกว่าจะครบกำหนดบังคับใช้ วันที่ 1 สิงหาคมนี้

“ตลาดหุ้นไทยในขณะนี้เต็มไปด้วยความผันผวนและความไม่แน่นอน โดยเฉพาะกลุ่ม

หุ้นส่งออก ที่เผชิญแรงกดดันอย่างหนัก ดังนั้นมองว่าควรเลี่ยงการลงทุนในหุ้นที่เกี่ยวกับการส่งออก และมองว่าให้หันมาลงทุนในหุ้นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีรายได้ภายในประเทศเป็นหลัก (Domestic Plays) หรือ หุ้นที่จะได้ประโยชน์จากการฟื้นตัวของภาคเศรษฐกิจในประเทศ เนื่องจากจะสามารถลดความผันผวนของความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในขณะนี้ได้”

อย่างไรก็ตาม มองว่าหุ้นกลุ่มที่เป็นจุดแข็งของเศรษฐกิจไทย และถือเป็น “Safe Play” โดยยังคงให้น้ำหนักการลงทุน ได้แก่ กลุ่ม Healthcare Tourism เนื่องจากประเทศไทยตั้งเป้าในการผลักดันให้เป็นศูนย์กลางการให้บริการด้านสุขภาพ (Medical Hub) โดยเฉพาะด้านบริการทางการแพทย์ เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเที่ยวเชิงสุขภาพ (Wellness Tourism) ซึ่งสร้างการเติบโตให้ประเทศไทย

นายธนพิศาล กล่าวเพิ่มเติมต่อสถานการณ์ดังกล่าวว่า ล่าสุดบริษัทฯ มีการวางกลยุทธ์ เพื่อรับมือกับปัจจัยทั้งภายในประเทศและภายนอกที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะการวางกลยุทธ์ด้านการลงทุน บริหารความเสี่ยงเพื่อรักษาสภาพคล่องทางธุรกิจ รักษากระแสเงินสด เนื่องจาก โกลบอล เป็นธุรกิจด้าน Service Industry (อุตสาหกรรมบริการ) จึงต้องมีการปรับตัวอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมกลุ่มนักลงทุน โดยได้พัฒนาการให้บริการใหม่ๆ เข้ามาเสริม Business Unit ในการเพิ่มช่องทางการสร้างรายได้ และเป็นการกระจายความเสี่ยงของพอร์ต เพื่อลดการพึ่งพิงรายได้จากกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง

“ในแง่ของการลงทุนนั้น บล.โกลบอล มองว่า สถานการณ์ในปัจจุบันเป็นจังหวะที่ดีในการทยอยสะสมหุ้นโดยพิจารณาเลือกเก็บหุ้นที่ให้อัตราผลตอบแทนจากเงินปันผลที่ดี (Dividend Yield) โดยเน้นลงทุนหุ้นที่ไม่มีความเสี่ยงเรื่องกระแสเงินสด มีเงินหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจที่ดี เนื่องจากมองว่าด้วยสถานการณ์วิกฤตเศรษฐกิจ บริษัทจดทะเบียนใดที่มีการบริหารต้นทุนความเสี่ยงที่ดี รักษาสภาพคล่องได้ดี ที่สำคัญมีกระแสเงินสดที่ดี และมีการปรับกลยุทธ์ สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้ดี บริษัทจดทะเบียนนั้นเป็นบริษัทที่สามารถนำพาองค์กร และผู้ถือหุ้น ฝ่าวิกฤตนั้นๆ ได้”

อย่างไรก็ตาม นายธนพิศาล กล่าวถึงท้าย ตั้งแต่วางอยู่ในวงการตลาดทุนมา ยอมรับว่าวิกฤตครั้งนี้ถือว่าเป็นวิกฤตที่ยากที่สุด เนื่องจากยากที่จะเรียกความเชื่อมั่นของกลุ่มนักลงทุนให้กลับมาเชื่อมั่นต่อสภาพการลงทุนโดยจะเห็นได้จากสภาพคล่องของตลาดทุนในขณะนี้หายไปในระยะ ดังนั้นโดยส่วนตัวมองว่าหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องเร่งสร้างความเชื่อมั่นเพื่อให้นักลงทุนทั้งคนไทยและต่างชาติให้กลับมาลงทุนได้อย่างปกติ ขณะเดียวกันภาครัฐบาลก็ควรเร่งมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจเพื่อพลิกฟื้นวิกฤตที่เกิดขึ้นในขณะนี้ เพื่อพยุงและขับเคลื่อนการฟื้นตัวของกำลังซื้อในประเทศ โดยเฉพาะผู้ประกอบการให้กลับสู่ภาวะปกติ



Globex
Securities Co., Ltd.

ไทยพาณิชย์

จับ тренด์ตลาด Hyper-Personalization เปิดตัว “ประกันทรัพย์สินพอร์ตทุกวัย*”
ตอบโจทย์ 88 ความต้องการที่แตกต่างอย่างลึกซึ้งของคน 88 วัย

ธนาคารไทยพาณิชย์ มองตลาดประกันชีวิตเข้าสู่ยุครู้ใจลูกค้าเฉพาะบุคคล (Hyper-Personalization) เปิดตัวประกันชีวิตตัวใหม่ “ประกันทรัพย์สินพอร์ตทุกวัย*” ประกันสะสมทรัพย์สินที่รวบรวมจาก 88 อินไซด์ทางการเงินของคนไทยในทุกช่วงอายุ เป็นประกันชีวิตฉบับเดียวที่ครอบคลุมความต้องการทางการเงินของคนทุกวัย มอบความคุ้มครองที่ตรงใจในแต่ละช่วงวัย ด้วยจุดเด่นในการขับพอร์ตเงินเก็บเป็นประกันสะสมทรัพย์สินแบบ 88/9 พร้อมมอบความคุ้มครองอุบัติเหตุ และวงเงินค่ารักษาพยาบาลจากอุบัติเหตุ พิเศษเพิ่มความคุ้มครองแก่ผู้ชำระค่าเบี้ยประกันภัย เมื่อซื้อประกันให้ผู้เยาว์อายุไม่เกิน 20 ปี เจาะกลุ่มคนที่เตรียมพร้อมการวางแผนทางการเงิน สร้างเงินมรดกให้คนข้างหลัง คุ้มครองยาวตั้งแต่อายุ 1 วัน - 88 ปี พร้อมส่งแคมเปญการสื่อสารด้วยคลิปวิดีโอ 88 เวอร์ชัน ที่ถ่ายทอดเรื่องราวของคน 88 วัย ผ่าน 88 อินไซด์ทางการเงินที่เชื่อมคนทุกวัยมาพบความคุ้มครองที่แตกต่างอย่างลงตัว ตอกย้ำความเป็นดิจิทัลแบงก์ที่เข้าถึงใจ เข้าถึงคุณ



SCB
ไทยพาณิชย์

นายศรชัย สุนต์ตา รองผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหารสายงาน Wealth & Investment Product ธนาคารไทยพาณิชย์ กล่าวว่า ธนาคารฯ มุ่งมั่นในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ความคุ้มครองที่ตอบโจทย์ความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าในแต่ละช่วงวัย เพื่อมอบความคุ้มครองที่ตรงใจแก่กลุ่มลูกค้า พร้อมกันกับการวางแผนทางการเงินอย่างชาญฉลาดให้แก่ลูกค้า ตามเทรนด์ตลาดประกันชีวิตที่ได้เข้าสู่ยุครู้ใจลูกค้าเฉพาะบุคคล (Hyper-Personalization) โดยล่าสุดธนาคารได้เปิดตัวประกันสะสมทรัพย์สินใหม่ ที่รับประกันภัยโดย บมจ. เอฟดับบลิวดี ประกันชีวิต ซึ่งเป็นแบบประกันที่พัฒนาขึ้นจากความต้องการของลูกค้าด้วยความเข้าใจใน 88 อินไซด์ทางการเงินของคน 88 วัย มาเป็นข้อมูลของการออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันภายใต้ชื่อ “ประกันทรัพย์สินพอร์ตทุกวัย*” มีแนวความคิดที่ต้องการมอบทางเลือกในการเก็บเงินสำหรับคนทั่วไป ทั้งยังมอบความคุ้มครองชีวิตที่ครอบคลุมถึงอายุ 88 ปี และได้รับเงินคืนเป็นประจำทุกปี พร้อมด้วยความคุ้มครองอุบัติเหตุ และค่ารักษาพยาบาลกรณีอุบัติเหตุระหว่างชำระค่าเบี้ยประกันภัย และมีเงินก้อนคืนใช้ยามเกษียณ หรือเป็นมรดกให้คนข้างหลัง โดยให้ความคุ้มครองตั้งแต่อายุ 1 วัน - 88 ปี ชำระค่าเบี้ยประกันภัยเพียง 9 ปี ให้ความคุ้มครองชีวิตถึงอายุ 88 ปี ในกรณีที่ผู้ปกครองสามารถสมิครให้ลูกที่อายุไม่เกิน 20 ปี และยังได้รับความคุ้มครองชีวิตแก่ผู้ชำระค่าเบี้ยประกันภัย อีกด้วย

“ในครึ่งปีแรกการขยายประกันผ่านช่องทางธนาคาร ของธนาคารไทยพาณิชย์ (Bancassurance) มียอดขายประกันรายใหม่ในกลุ่มประกันสะสมทรัพย์สิน (Endowment) รวม 3,460 ล้านบาท เติบโตขึ้นกว่า 71.6% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยครองส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับ 1 ที่ 22.6%** เหตุจากจุดแข็งของธนาคารที่เข้าใจความต้องการของตลาดในประเทศไทย ที่มีความต้องการในผลิตภัณฑ์ประกันสะสมทรัพย์สินเพิ่มสูงขึ้นทุกปี เพราะจุดเด่นของประกันสะสมทรัพย์สินที่การันตีผลตอบแทนในระยะยาว และมีความคุ้มครองชีวิต”

จากการทำความเข้าใจกับความต้องการทั้ง 88 อินไซด์ทางการเงิน ที่ครอบคลุมทุกเจเนอเรชัน ธนาคารฯ ได้เห็นถึงความต้องการที่แตกต่าง อาทิ คน Gen Alpha & Gen Z ที่คุณพ่อคุณแม่ อยากให้ลูกมีเงินเก็บตั้งแต่วัยเยาว์ ในขณะที่ Gen Y เป็นช่วงทำงาน เริ่มเก็บเงิน สร้างความมั่นคงให้ชีวิต ส่วน Gen X ให้ความสำคัญกับการวางแผนการเงินพร้อมทั้งลดหย่อนภาษี และ Gen B (Baby Boomer) เป็นวัยหลังเกษียณ ไม่ต้องการความเสี่ยง เน้นเงินอยู่ครบและงอกเงย เตรียมไว้เป็นมรดกให้ลูกหลาน

นายศรชัย กล่าวว่า ประกันทรัพย์สินพอร์ตทุกวัย* จึงเป็นการรวมทุกความต้องการทางการเงินจากบุคคลที่ต้องการวางแผนทางการเงินผ่านการสมิครประกันสะสมทรัพย์สินที่มาร่วมกับความคุ้มครองที่ครอบคลุมและตรงใจ เชื่อมความต้องการของคนในเจเนอเรชัน และเป็นการต่อยอดด้านการนำบริการทางการเงินจากพลังแห่งเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการโดยยึดความต้องการของลูกค้าเป็นศูนย์กลาง มาสร้างแบบประกันที่รู้จักใจลูกค้าเป็นรายบุคคล (Hyper-personalization) ผสานพลังของมืออาชีพทางการเงินของช่องทาง Bancassurance ที่ดูแลลูกค้าอย่างจริงใจ และใส่ใจ สอดคล้องกับเป้าหมายของธนาคารที่เป็นดิจิทัลแบงก์ที่เข้าถึงใจ เข้าถึงคุณ

ไทยพาณิชย์

จับ тренด์ตลาด Hyper-Personalization เปิดตัว “ประกันทรัพย์สินพอร์ตทุกวัย*”
ตอบโจทย์ 88 ความต้องการที่แตกต่างกันอย่างลึกซึ้งของคน 88 วัย

ทั้งนี้ ประกันสะสมทรัพย์สิน เป็นประกันหลักของธนาคารไทยพาณิชย์ ในการนำเสนอผ่านช่องทาง Bancassurance โดยธนาคารตั้งเป้า “ประกันทรัพย์สินพอร์ตทุกวัย*” จะได้รับความสนใจจาก กลุ่มเป้าหมาย ตามไลฟ์สไตล์ที่แตกต่างกันพร้อมเตรียมแคมเปญการสื่อสาร เพื่อเข้าถึงลูกค้าบนช่องทางดิจิทัล ด้วยการนำเสนอคลิปวิดีโอที่ประกอบด้วย เรื่องราวความต้องการของคน 88 วัยในคลิปเดียว โดยใช้เทคนิค AI ในการสร้างภาพ แต่คิดบนอินไซด์ที่มาจากคนจริงๆ พบเรื่องราวของ 88 วิถีชีวิตที่เชื่อมคน 88 วัยมาพบความคุ้มครองที่แตกต่างกันแต่ลงตัว ได้ที่ <https://www.scb.co.th/th/personal-banking/insurance/savings-insurance/support-took-wai>

ประกันทรัพย์สินพอร์ตทุกวัย* มีจุดเด่น ดังนี้

- จ่ายเบี้ยประกันภัย 9 ปี คุ้มครองถึงอายุ 88 ปี
- คุ้มครองกรณีเสียชีวิตสูงถึง 910% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย ตั้งแต่ปีกรมธรรม์ที่ 9 เป็นต้นไป
- ให้ความคุ้มครองชีวิตรับเพิ่ม 200% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย กรณีเสียชีวิตจากอุบัติเหตุและเพิ่มเป็น 400% ของจำนวนเงินเอาประกันภัยเมื่อเสียชีวิตจากอุบัติเหตุสาธารณะ

- พิเศษ มีวงเงินค่ารักษาพยาบาลกรณีอุบัติเหตุ ระหว่างระยะเวลา ชำระค่าเบี้ยประกันภัยปีละ 5% กรณีไม่เคลมรับโบนัสพิเศษ 10% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย ณ สิ้นปีกรมธรรม์ปีที่ 9
- การันตีเงินคืนทุกปีตั้งแต่สิ้นปีกรมธรรม์แรกจนถึงครบสัญญา (เป็นทางเลือกในการวางแผนการเงินระยะยาวที่มีเงินคืน 10%, 12% และ 14% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย ทุกปี) โดยเฉพาะหากไม่เคลมค่ารักษาพยาบาลเนื่องจากอุบัติเหตุ ณ สิ้นปีกรมธรรม์ที่ 9 จะได้รับเงินคืนสูงถึง 22% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย (คำนวณจากกรณีไม่เคลมรับโบนัสพิเศษ 10% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย รวมกับเงินคืน 12% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย ณ สิ้นปีกรมธรรม์ที่ 9)
- พิเศษความคุ้มครองผู้ชำระค่าเบี้ยประกันภัย กรณีผู้เอาประกันภัย อายุไม่เกิน 20 ปี สำหรับพ่อแม่ที่เป็นผู้ชำระค่าเบี้ยประกันภัย ให้
- สมัครง่าย ไม่ต้องตรวจสุขภาพ ไม่ต้องตอบคำถามสุขภาพสำหรับผู้เอาประกันภัย

ผู้สนใจ ประกันทรัพย์สินพอร์ตทุกวัย* สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่
 สาขารณการไทยพาณิชย์ ทั่วประเทศ






ประกันทรัพย์สินพอร์ตทุกวัย*

เข้าใจทุกวัย ชีพพอร์ตเงินเก็บทุกคน

ชีพออร์ตเงิน

เงินคืนทุกปี สูงสุด 14% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย

ชีพออร์ตผู้ชำระเบี้ยฯ

ฟรีความคุ้มครองผู้ชำระเบี้ยฯ กรณีผู้เอาประกันภัยอายุไม่เกิน 20 ปี

ชีพออร์ตค่ารักษา

กรณีอุบัติเหตุระหว่างชำระเบี้ยฯ

ชีพออร์ตชีวิต

เพิ่มวงเงินคุ้มครองอุบัติเหตุ

*คุ้มครองตั้งแต่ 1 ปี - 88 ปี หมายเหตุ: ชำระเบี้ยประกันภัย 9 ปีแรก - เฉพาะกรณีเสียชีวิต - กรณีไม่เคลมรับโบนัสพิเศษ 10% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย ณ สิ้นปีกรมธรรม์ปีที่ 9 - กรณีไม่เคลมค่ารักษาพยาบาลเนื่องจากอุบัติเหตุ ณ สิ้นปีกรมธรรม์ที่ 9 จะได้รับเงินคืนสูงถึง 22% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย (คำนวณจากกรณีไม่เคลมรับโบนัสพิเศษ 10% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย รวมกับเงินคืน 12% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย ณ สิ้นปีกรมธรรม์ที่ 9)

- พบประโยชน์ ความคุ้มครองเพิ่มเติมในใบคำขอกรมธรรม์ และ โฉนดเงื่อนไขประกันชีวิต กำหนด

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ส่อง แนวโน้มธุรกิจบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก ปี2568
คาดมีมูลค่ากว่า 2.2 หมื่นล้านบาทหรือสูงขึ้น 6.8% จากปีก่อน



KResearch

แนวโน้มธุรกิจบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก

Industry Analysis and Outlook

No.41 14 กรกฎาคม 2568

Updated Edition

- ตลาดบริการรักษาภาวะมีบุตรยากของไทยในปี 2568 คาดมีมูลค่าราว 6.1 พันล้านบาท ขยายตัว 3.1% จากความต้องการใช้บริการที่ยังเพิ่มขึ้นทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติสอดคล้องไปกับเทรนด์โลก แต่ชะลอลงจากปีก่อนที่โต 4.3% ตามจำนวนผู้มารับบริการต่างชาติที่โตช้าลง รวมถึงมีปัจจัยกดดันจากภาวะเศรษฐกิจกำลังซื้อที่ลดลงของคนในประเทศ
- ในปี 2568 มูลค่าตลาดผู้รับบริการชาวไทย คาดว่าจะขยายตัว 2.8% จากค่านิยมมีบุตรช้าลง และปัญหาด้านการเจริญพันธุ์ที่มีความซับซ้อนและมีสาเหตุมาจากเพศชายมากขึ้น ทำให้ต้องพึ่งพาวิธีการรักษาที่มีค่าใช้จ่ายสูงขึ้น ขณะที่ มูลค่าตลาดผู้รับบริการชาวต่างชาติ คาดว่าจะขยายตัว 3.5% โดยมีแรงหนุนจากราคาและคุณภาพบริการที่ยังโดดเด่น รวมถึงการขยายตลาดใหม่ของธุรกิจ



อิศราวดี เหมะ

เจ้าหน้าที่วิจัย

itsarawadee.h@KasikornResearch.com

ห่วงโซ่อุปทานการบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก

ไทยถือเป็นประเทศหนึ่งที่มีความโดดเด่นในการให้บริการรักษาภาวะมีบุตรยากจากอัตราความสำเร็จในการมีลูก (Success Rate) ที่สูงถึงราว 40-70% โดยมีผู้ให้บริการแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) กลุ่ม Treatment เช่น โรงพยาบาลรัฐและเอกชน และคลินิก ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการบริการแบบครบวงจรตั้งแต่การให้คำปรึกษา การบริการรักษาด้วยเทคโนโลยีช่วยเจริญพันธุ์ และการแช่แข็ง/ฝากไข่หรือสเปิร์ม 2) กลุ่ม Testing ที่ให้บริการคัดกรองความผิดปกติทางพันธุกรรม ทั้งนี้ มูลค่าตลาดบริการรักษาภาวะมีบุตรยากของไทยแบ่งเป็น การใช้บริการของชาวไทย 55% ของมูลค่าตลาดทั้งหมด ส่วนอีก 45% เป็นชาวต่างชาติ

รูปที่ 1 โครงสร้างการให้บริการรักษาภาวะมีบุตรยากของไทย



หมายเหตุ: *กลุ่มที่ให้บริการรักษาบางราย เช่น โรงพยาบาลและคลินิกขนาดใหญ่ อาจมีการให้บริการตรวจคัดกรองความผิดปกติทางพันธุกรรมร่วมด้วย

ซึ่งอาจเป็นการลงทุนสร้างห้อง Lab เอง หรือผ่านความร่วมมือทางธุรกิจกับศูนย์คัดกรองความผิดปกติทางพันธุกรรม

** เฉพาะจำนวนผู้ให้บริการที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการใช้เทคโนโลยีช่วยเจริญพันธุ์ทางการแพทย์ (ณ เดือนพ.ค. 2568)

*** การวิเคราะห์ในบทความนี้จะครอบคลุมเฉพาะผู้ให้บริการรักษา (Treatment) เท่านั้น

ที่มา: รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

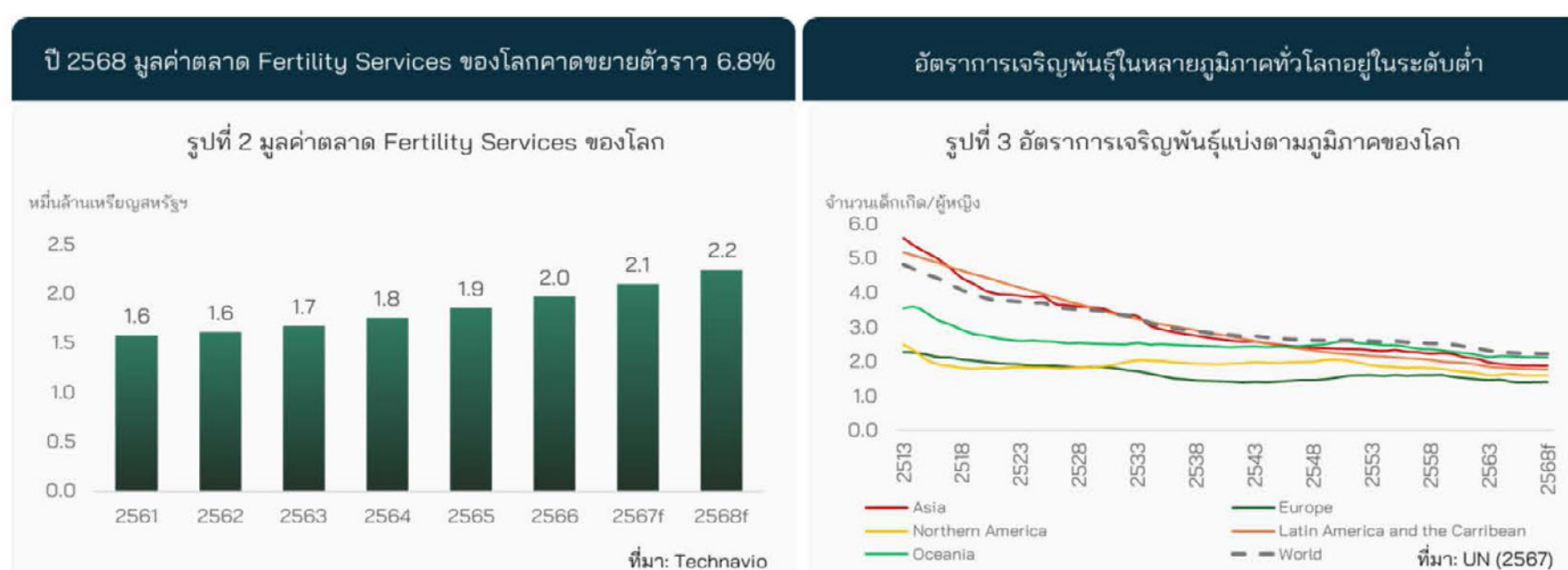
ส่อง แนวโน้มธุรกิจบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก ปี2568
คาดมีมูลค่ากว่า 2.2 หมื่นล้านบาทสหรัฐฯ ขยายตัว 6.8% จากปีก่อน

2

แนวโน้มตลาดบริการรักษาภาวะมีบุตรยากของโลก

ปี 2568 คาดตลาดบริการรักษาภาวะมีบุตรยากของโลก มีมูลค่ากว่า 2.2 หมื่นล้านบาทสหรัฐฯ ขยายตัว 6.8% จากปีก่อน (รูปที่ 2)

มูลค่าตลาดบริการรักษาภาวะมีบุตรยากของโลกยังมีทิศทางเติบโต นำโดยการบริการรักษาด้วยวิธีทำเด็กหลอดแก้ว (In Vitro Fertility: IVF) ที่มีสัดส่วนมากกว่า 80% ของมูลค่าตลาดบริการรักษาภาวะมีบุตรยากของโลก โดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ที่คาดว่าส่วนแบ่งตลาดการรักษาดังกล่าวจะเพิ่มขึ้นจาก 22% ในปี 2563 ไปเป็น 26% ในปี 2573 จากหลายประเทศเข้าสู่ภาวะสังคมสูงวัยในระดับที่รุนแรงขึ้น



อัตราการเจริญพันธุ์ที่ลดลง ประกอบกับปัญหาด้านการเจริญพันธุ์ เป็นปัจจัยหนุนหลักที่ทำให้ตลาดบริการรักษาภาวะมีบุตรยากของโลกยังมีทิศทางขยายตัว

อัตราการเจริญพันธุ์ของโลกมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง จากในปี 2513 ที่ผู้หญิง 1 คนมีบุตรจำนวน 4.8 คน เหลือเพียง 2.2 คน ในปี 2568 (รูปที่ 3) รวมถึงค่านิยมในการมีบุตรที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้คู่สมรสทั่วโลกมีบุตรช้าลง สะท้อนจากอายุเฉลี่ยในการคลอดบุตรคนแรกทยอยปรับเพิ่มขึ้นจนปัจจุบันอยู่ที่ราว 28 ปี เทรนด์ดังกล่าวส่งผลให้ตลาดบริการรักษาภาวะมีบุตรยากเริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้น

นอกจากนี้ จากปัญหาด้านการเจริญพันธุ์ที่พบบ่อยขึ้นทั่วโลก ยังหนุนการเดินทางออกไปรับบริการรักษาภาวะมีบุตรยากในต่างประเทศ (Fertility Tourism) ที่มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 3 หรือราว 14% ของมูลค่าตลาดการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ของโลก¹ ให้ยังขยายตัว ทั้งนี้ การเติบโตของตลาด Fertility Tourism ของโลก ส่งผลให้ไทยน่าจะได้รับการส่งเสริมจากการเดินทางเข้ามาใช้บริการรักษาภาวะมีบุตรยากของชาวต่างชาติมากขึ้น

แนวโน้มตลาดบริการรักษาภาวะมีบุตรยากของไทย

ปี 2568 คาดตลาดบริการรักษาภาวะมีบุตรยากของไทย² มีมูลค่าราว 6.1 พันล้านบาท เติบโต 3.1% ชะลอลงจากปี 2567 ที่โต 4.3% (รูปที่ 4) โดยตลาดแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ ลูกค้าชาวไทย มีสัดส่วน 70% ของผู้มาใช้บริการทั้งหมด และลูกค้าชาวต่างชาติอีก 30%

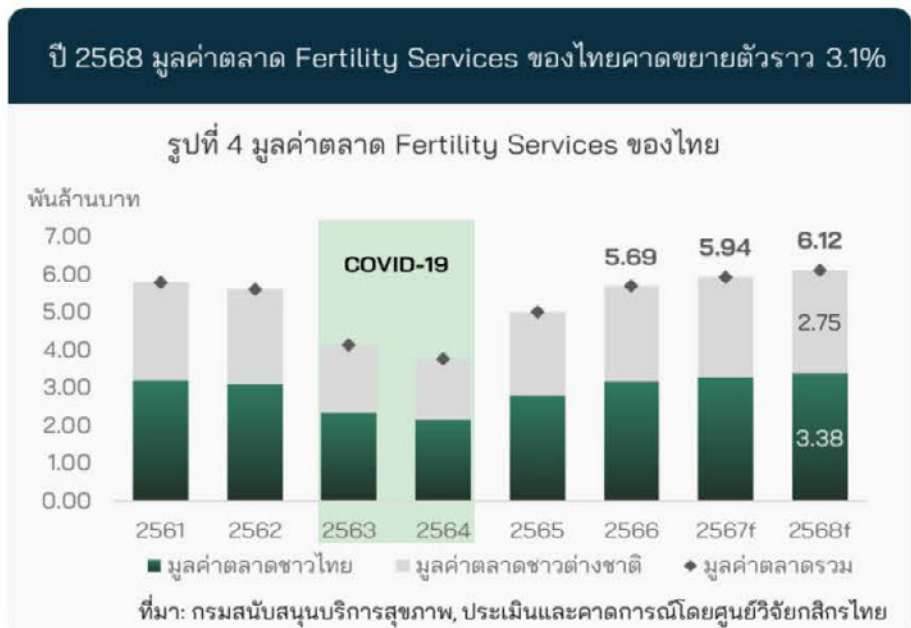
¹ อ้างอิงจากรายงาน Global Medical Tourism Market ปี 2567-2571 ของ Technavio ทั้งนี้ ตลาดท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ (Medical Tourism) เป็นการเดินทางเข้ามาเพื่อรับบริการรักษาพยาบาลเป็นหลัก ไม่รวมการนอนดึก การทำสปา และอาหารเพื่อสุขภาพ ฯลฯ

² ประเมินมูลค่าตลาดจากการบริการรักษาด้วยเทคโนโลยีช่วยเจริญพันธุ์ 3 วิธี ได้แก่ การผสมเทียมด้วยการฉีดอสุจิเข้าโพรงมดลูก (Intrauterine Insemination: IUI) การทำเด็กหลอดแก้ว (In Vitro Fertility: IVF) และการทำเด็กหลอดแก้วจากการคัดเลือกอสุจิที่แข็งแรงที่สุด 1 ตัว (Intracytoplasmic Sperm Injection: ICSI)

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ส่อง แนวโน้มธุรกิจบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก ปี2568
คาดมีมูลค่ากว่า 2.2 หมื่นล้านบาทสหรัฐฯ ขยายตัว 6.8% จากปีก่อน

3



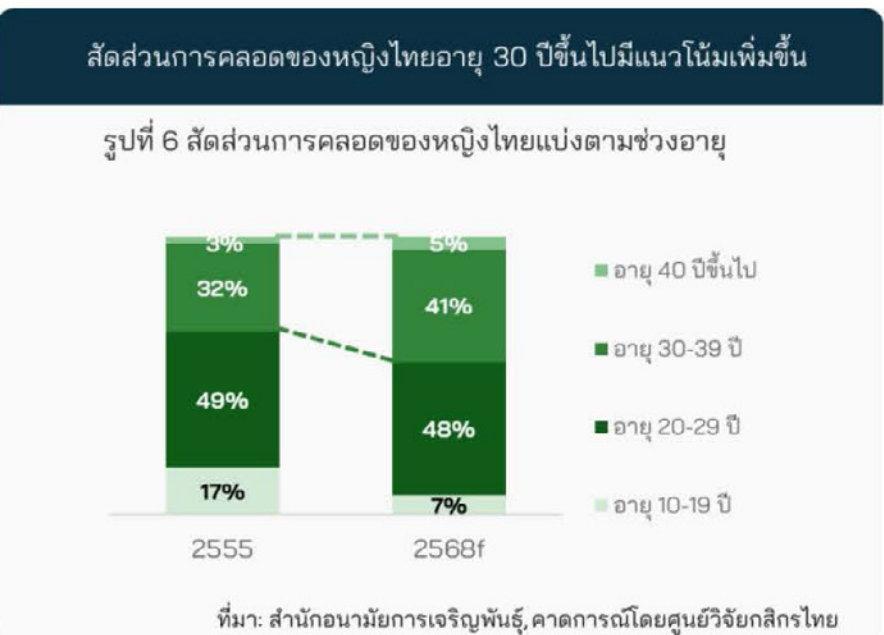
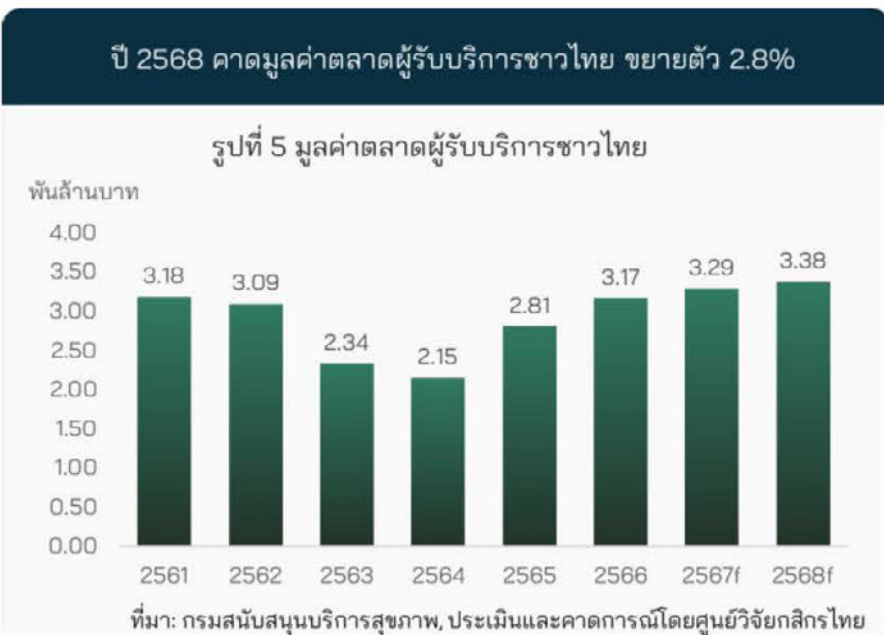
มูลค่าตลาดรวมในปี 2568 คาดว่าจะเติบโตชะลอลงจากปีที่ผ่านมา โดยเป็นผลมาจากการเดินทางเข้ามาใช้บริการของชาวต่างชาติที่โตช้าลง ตามภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว สอดคล้องไปกับจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้าไทยที่มีทิศทางหดตัวจากปีก่อน ขณะที่ตลาดชาวไทย ยังมีแรงกดดันจากภาวะเศรษฐกิจกำลังซื้อที่ลดลง ทำให้บางส่วนอาจตัดสินใจเลื่อนแผนการมีบุตรออกไป

ส่วนรายได้ของธุรกิจผู้ให้บริการรักษาภาวะมีบุตรยากในปีนี้ คาดว่าอัตราการเติบโตจะลดลง ตามจำนวนผู้มารับบริการ/รอบการเก็บไข่ที่ไม่ได้เร่งตัวเหมือนปีก่อนหน้า โดยเฉพาะในช่วงไตรมาส 1 ที่ยังมีผลของค่านิยมคลอดบุตรในปีมังกร ขณะเดียวกัน ธุรกิจยังมีปัจจัยกดดันจากต้นทุนการดำเนินงานที่สูง อาทิ การลงทุนขยายสาขาหรือเทคโนโลยีใหม่ ๆ ค่าทำการตลาด รวมถึงค่าตอบแทนบุคลากรที่มีสัดส่วนราว 30%-40% ของต้นทุนรวม ส่งผลให้อัตรากำไรมีแนวโน้มลดลง

ตลาดผู้รับบริการรักษาภาวะมีบุตรยากชาวไทย

มูลค่าตลาดชาวไทยที่มารับบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก คาดอยู่ที่ 3.38 พันล้านบาท ขยายตัว 2.8% ในปี 2568 (รูปที่ 5) จากค่านิยมมีบุตรช้าลง และปัญหาด้านการเจริญพันธุ์

มูลค่าตลาดชาวไทยที่มีสัดส่วนกว่า 55% ของมูลค่าตลาดทั้งหมด ยังเติบโตได้ตามสภาพเศรษฐกิจและสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป ส่งผลให้คู่สมรสชาวไทยนิยมมีบุตรช้าลง สะท้อนจากสัดส่วนการคลอดของหญิงไทยที่มีอายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จากเดิมที่เคยมีสัดส่วนราว 35% ในปี 2555 คาดว่า จะขยับมาเป็น 46% ในปี 2568 (รูปที่ 6) รวมถึงหลายคู่ประสบภาวะมีบุตรยากจากปัญหาสุขภาพ เช่น ความไม่สมบูรณ์ของฮอร์โมน โรคอ้วน และโรคเครียดจากการทำงาน เป็นต้น



ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ส่อง แนวโน้มธุรกิจบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก ปี2568
คาดมีมูลค่ากว่า 2.2 หมื่นล้านบาทหรือ 6.8% จากปีก่อน

4

การรักษาด้วยวิธีเด็กหลอดแก้วแบบ ICSI ที่มีค่าใช้จ่ายสูง ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นในกลุ่มผู้รับบริการชาวไทย จากสาเหตุการมีบุตรยากมีความซับซ้อนและเกิดจากเพศชายมากขึ้น

อีกหนึ่งปัจจัยหนุนมูลค่าตลาดชาวไทย มาจากการรักษาภาวะมีบุตรยากด้วยวิธีผสมเทียม (IUI) เริ่มได้รับความนิยมน้อยลง สะท้อนจากช่วงหลังโควิดจำนวนรอบการรักษาด้วยวิธี IUI มีสัดส่วนลดลงจาก 31% ในปี 2565 คาดว่าจะเหลือเพียง 28% ในปี 2568 เช่นเดียวกับการทำเด็กหลอดแก้วแบบปกติ (IVF) ที่อัตราการเติบโตของรอบการรักษาเพิ่มขึ้นเฉลี่ยเพียง 1.2% ต่อปี ขณะที่ การรักษาด้วยการทำเด็กหลอดแก้วแบบเฉพาะเจาะจง (ICSI) มีอัตราการเติบโตเฉลี่ย 7.2% ต่อปี (CAGR ปี 2565-2568)

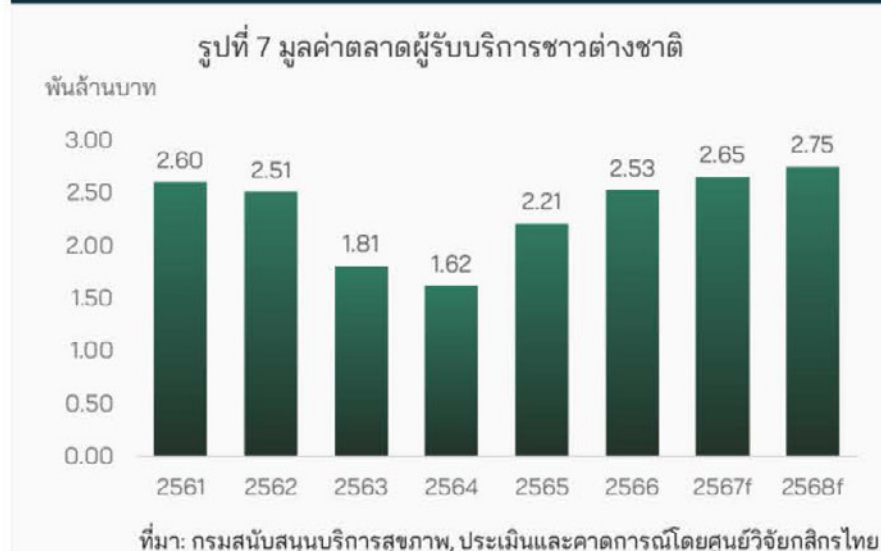
แนวโน้มการรักษาด้วย ICSI ที่โตขึ้นดังกล่าว สอดคล้องไปกับผู้ประกอบการในธุรกิจที่ระบุว่าระยะหลังภาวะมีบุตรยากที่พบในคู่สมรสชาวไทยมีความซับซ้อน และพบว่าเกิดในฝั่งเพศชายมากขึ้นจากความไม่สมบูรณ์ของน้ำเชื้อสุจิตามพฤติกรรมเสี่ยง เช่น การสูบบุหรี่ ดื่มแอลกอฮอล์ และความผิดปกติที่เกิดจากการใช้ยาหรือยาโรคมานาน เป็นต้น ซึ่งการรักษาด้วย ICSI ที่เป็นวัตกรรมใหม่จะให้อัตราความสำเร็จที่สูงกว่าวิธีอื่น ๆ หากผู้รักษามีภาวะข้างต้น

ตลาดผู้รับบริการรักษาภาวะมีบุตรยากชาวต่างชาติ

มูลค่าตลาดต่างชาติที่เดินทางมารับบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก คาดอยู่ที่ 2.75 พันล้านบาท ขยายตัว 3.5% ในปี 2568 (รูปที่ 7) จากไทยยังมีจุดเด่นด้านราคาและคุณภาพการบริการ

มูลค่าตลาดต่างชาติที่มีสัดส่วนกว่า 45% ของมูลค่าตลาดทั้งหมด ยังเติบโต จากผู้รับบริการในกลุ่มประเทศจีน อินเดีย และอาเซียน ที่นิยมเดินทางเข้ามารักษาภาวะมีบุตรยากในไทยต่อเนื่อง แม้ปีนี้ลูกค้าหลักอย่างชาวจีนอาจชะลอลง ตามภาวะเศรษฐกิจจีนที่ยังเผชิญหลายปัจจัยเสี่ยง แต่ภาพรวมไทยยังเป็นหนึ่งในจุดหมายหลักของการเดินทางมารับบริการ จาก Fertility Tourism ที่โดดเด่น ไม่ว่าจะเป็น

ปี 2568 คาดมูลค่าตลาดผู้รับบริการชาวต่างชาติ ขยายตัว 3.5%



การรักษาภาวะมีบุตรยากในไทย มีความโดดเด่นด้านราคาและคุณภาพ



- ค่ารักษาพยาบาลยังต่ำกว่าคู่แข่ง การรักษาด้วยวิธี IVF ในไทยมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยอยู่ที่ราว 6,000 เหรียญสหรัฐ ต่ำกว่าประเทศคู่แข่งสำคัญอย่างสิงคโปร์และมาเลเซีย รวมถึง จำนวนสถานพยาบาลไทยที่ได้มาตรฐาน Joint Commission International (JCI) มากกว่าหลายประเทศ (รูปที่ 8)
- ความพร้อมด้านสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ช่วยเสริมสร้างประสบการณ์ให้แก่ชาวต่างชาติ นอกเหนือจากการรักษา เช่น โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร ศูนย์การค้า รวมถึงการออก Medical Treatment Visa ให้แก่ผู้มารับบริการชาวต่างชาติที่ต้องพำนักรในไทยเพื่อติดตามผลการรักษา

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ส่อง แนวโน้มธุรกิจบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก ปี2568
คาดมีมูลค่ากว่า 2.2 หมื่นล้านบาทหรือสหรัฐฯ ขยายตัว 6.8% จากปีก่อน

5

กลุ่มผู้รับบริการชาวต่างชาติยังเป็นตลาดศักยภาพ สะท้อนจากธุรกิจเน้นทำการตลาด เพื่อดึงดูดลูกค้ากลุ่มนี้ให้มาใช้บริการเพิ่มขึ้น

จำนวนผู้รับบริการชาวต่างชาติที่ยังโต ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจบริการรักษาภาวะมีบุตรยากในไทยเน้นทำการตลาดผ่านช่องทางทั้งออฟไลน์และออนไลน์ รวมถึงตัวแทน (Agent) เพื่อดึงดูดชาวต่างชาติให้มารับบริการในไทยเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ซึ่งค่าใช้จ่ายในการรักษาภาวะมีบุตรยากของชาวต่างชาติสูงกว่าชาวไทยราว 1 เท่าตัว จากต้องมีบริการเสริมอื่น ๆ เพิ่มเติมในแพ็คเกจการรักษา (ส่วนมารับส่ง ค่า Commission ฯลฯ) ดังนั้น การขยายตลาดศักยภาพใหม่ ๆ เช่น สหภาพยุโรป และตะวันออกกลาง จึงสะท้อนโอกาสสร้างรายได้ส่วนเพิ่มของธุรกิจ โดยเฉพาะกลุ่มโรงพยาบาลเอกชนที่มีสัดส่วนรายได้จากชาวต่างชาติราว 20%-30% ของรายได้รวม

โอกาสของธุรกิจบริการรักษาภาวะมีบุตรยากในระยะข้างหน้า

- **นโยบายสนับสนุนการมีบุตรของรัฐบาลจีน** เช่น การผ่อนปรนให้มีบุตรคนที่ 3 และล่าสุดยังให้เงินช่วยเหลือการเลี้ยงบุตรสำหรับเด็กเกิดใหม่ปีละ 3,600 หยวนต่อเด็ก 1 คนจนอายุ 3 ขวบ เพื่อจูงใจให้คนมีบุตร ท่ามกลางวิกฤติประชากรจีนที่ลดลงต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2565 ทำให้คาดว่ารัฐบาลจีนจะยังใช้นโยบายเหล่านี้ในระยะกลาง-ยาว ส่งผลให้ไทยที่เป็นหนึ่งในจุดหมายหลักของการเดินทางมารับบริการรักษาภาวะมีบุตรยากของชาวจีน น่าจะได้านิสงค์จากการบริการภายในประเทศจีนที่ยังไม่เพียงพอ
- **การบังคับใช้ พ.ร.บ. สมรสเท่าเทียม** ทำให้ต้องมีการปรับแก้กฎหมายลูกต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับกฎหมายสมรสเท่าเทียม โดยเฉพาะการยอมให้คู่สมรสเพศเดียวกันมีบุตรได้ผ่านการใช้เทคโนโลยีช่วยเจริญพันธุ์ ซึ่งน่าจะส่งผลดีต่อตลาดบริการรักษาภาวะมีบุตรยากของไทยให้เปิดกว้างมากขึ้น ครอบคลุมไปถึงกลุ่มความหลากหลายทางเพศ (LGBTQ+) ที่ปัจจุบันในไทยมีอยู่ราว 5.9 ล้านคน³ หรือคิดเป็น 9% ของจำนวนประชากรไทยทั้งหมด และคาดว่าจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในระยะข้างหน้า
- **การเตรียมปรับกฎหมายอัมบุญของไทย** โดยเฉพาะการยอมให้คู่สมรสเพศเดียวกัน และชาวต่างชาติสามารถใช้บริการอัมบุญได้ หากมีการปรับแก้สำเร็จ คาดว่าจะมีส่วนหนุนให้การบริการรักษาภาวะมีบุตรยากด้วยเทคโนโลยีช่วยเจริญพันธุ์ของไทยเติบโตได้เพิ่มมากขึ้น แต่ทั้งนี้ยังคงต้องติดตามรายละเอียดของการปรับกฎหมายดังกล่าว ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการเตรียมเสนอ ครม. พิจารณา
- **เทรนด์มีลูกเมื่อพร้อม หนุนบริการแช่แข็ง/ฝากไข่โตทั่วโลก** สะท้อนจากมูลค่าตลาดบริการแช่แข็ง/ฝากไข่ของโลกที่คาดว่าจะโตเฉลี่ยปีละ 8% (CAGR 2566-2571) สูงกว่าอัตราการเติบโตของบริการอื่น ๆ ในตลาดบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก ทำให้ไทยอาจแข่งขันในตลาด Fertility Tourism ได้มากขึ้น จากกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องเข้มงวดน้อยกว่าบางคู่แข่ง เช่น สิงคโปร์มีการกำหนดช่วงอายุสตรีที่รับบริการได้อยู่ระหว่าง 21-37 ปี และมาเลเซียกำหนดให้สตรีโสดที่จะแช่แข็ง/ฝากไข่ได้ต้องไม่ใช่ชาวมุสลิม เป็นต้น

ความเสี่ยงของธุรกิจบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก

- **การแข่งขันมีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้นในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล** จากเป็นที่ตั้งของสถานพยาบาลมากกว่า 70% ของผู้ให้บริการทั้งหมด รวมถึงสถานพยาบาลจากประเทศเพื่อนบ้าน ที่เริ่มเข้ามารุกตลาดในไทยมากขึ้นในลักษณะการร่วมลงทุนกับสถานพยาบาลในไทยที่มีความพร้อมทั้งด้าน

³ สืบเนื่องจากรายงาน LGBTQ+ : หลากหลายที่ไม่แตกต่าง เพื่อเปิดกว้างสู่ความเสมอภาคทางเพศ ของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ส่อง แนวโน้มธุรกิจบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก ปี2568
คาดมีมูลค่ากว่า 2.2 หมื่นล้านบาทหรือร้อยละ 6.8% จากปีก่อน

6

เทคโนโลยีและความเชี่ยวชาญ อย่างไรก็ดี รายได้ของธุรกิจนี้ยังขึ้นอยู่กับมาตรฐานและอัตราความสำเร็จ เป็นสำคัญ ส่งผลให้ธุรกิจจำเป็นต้องพัฒนาคุณภาพการบริการ และต้องมีการลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ที่จะช่วยเพิ่มอัตราความสำเร็จ เพื่อรักษารายได้และอัตรากำไรในระยะยาว

- **จำนวนบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านการรักษาภาวะมีบุตรยากมีจำกัด** โดยเฉพาะนักวิทยาศาสตร์การเพาะเลี้ยงตัวอ่อน จากยังไม่มีหลักสูตรอุดมศึกษาในไทยที่เปิดสอนด้านนี้โดยตรง ส่งผลให้ธุรกิจต้องมีการวางแผนกำลังคน จัดฝึกอบรมนักวิทยาศาสตร์การแพทย์ และกำหนดนโยบายค่าตอบแทนที่เหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนย้ายงานของบุคลากรดังกล่าวในอนาคต
- **การเปลี่ยนแปลงมาตรการอุดหนุนการรักษาภาวะมีบุตรยากในประเทศของคนใช้ต่างชาติ** เช่น ภายในปี 2568 รัฐบาลจีนจะขยายการอุดหนุนการรักษาภาวะมีบุตรยากด้วยเทคโนโลยีช่วยเจริญพันธุ์ (ART services) ผ่านระบบประกันสุขภาพพื้นฐานครอบคลุม 31 มณฑล ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อตัดสินใจมารับบริการในไทยของคนใช้ชาวจีนบางกลุ่ม นอกจากนี้ ธุรกิจยังมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีที่อาจส่งผลกระทบต่ออัตราความสำเร็จและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ เช่น การใช้ AI คัดเลือกตัวอ่อน และเทคโนโลยี In Vitro Gametogenesis (IVG) เป็นต้น

ภาคผนวก: ภาพแสดงผู้ประกอบการในห่วงโซ่ธุรกิจบริการรักษาภาวะมีบุตรยากที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์

ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน (มีแผนกให้บริการรักษาภาวะมีบุตรยาก)	คลินิกบริการรักษาภาวะมีบุตรยาก (กลุ่มบริการรักษา และกลุ่มตรวจคัดกรอง ความผิดปกติทางพันธุกรรม)
BDMS BCH BH CHG EKH KDH LPH M-CHAI NEW NTV PHG PR9 PRINC RAM RJH RPH SKR THG VIBHA VIH NKT	SAFE GFC IVF BKGI

ภาพรวมผลประกอบการ**	ปี 2567	ปี 2568
Sales (%YoY)	221,176 ลบ. (5%)	1,539 ลบ. (6%)
Operating Profit (%YoY)	39,460 ลบ. (-3%)	364 ลบ. (-6%)
Net Income (%YoY)	29,586 ลบ. (-3%)	288 ลบ. (-7%)
ROE	12%	10%
ไตรมาส 1 ปี 2568		
Sales (%YoY)	56,532 ลบ. (3%)	362 ลบ. (-16%)
Operating Profit (%YoY)	10,733 ลบ. (-3%)	55 ลบ. (-58%)
Net Income (%YoY)	8,141 ลบ. (-3%)	43 ลบ. (-59%)
ROE	3%	1%

** ภาพรวมผลประกอบการอาจไม่ได้มีความสัมพันธ์โดยตรงกับธุรกิจรักษาภาวะมีบุตรยาก โดยเฉพาะกลุ่มโรงพยาบาลเอกชน เนื่องจากผู้ประกอบการในห่วงโซ่มีฐานมีศูนย์ธุรกิจและมีผลิตภัณฑ์การบริการหลายประเภท

ที่มา: SETSMART

Disclaimers รายงานวิจัยนี้จัดทำโดย บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด (KResearch) เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะ หรือ ข้อมูลที่เชื่อว่ามีความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มีอาชญากรรมตามกฎหมาย ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือมุ่งใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสี่ยงใดๆ ที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในการการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้า เป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

ฮอนไซด์ Business

WINMED

ลงนามตรวจคัดกรองมะเร็งปากมดลูกสตรี
กับ อบจ.ชัยภูมิ



PIMO-ไฟโบ

ร่วมใจสืบสานประเพณีแห่เทียนพรรษา
ประจำปี 68



อนันดาฯ เตรียมส่งมอบ

"คัลเจอร์ ทองหล่อ" คอนโดมิเนียม
บนสุดยอดทำเลระดับโรงแรม 5 ดาว
พร้อมอยู่ปลายไตรมาส 3 นี้



HFT ตอกย้ำผู้นำทางสายลุย

หนุ่่งงานเ่งงัน Pai Enduro 2025



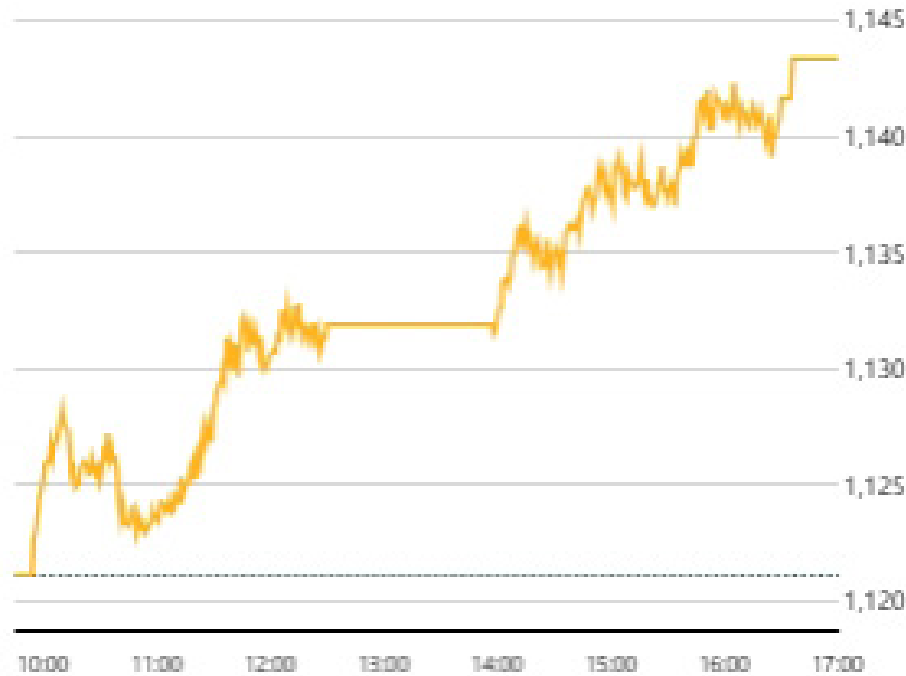
สรุปภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET FTSE SET/FTSE ASEAN

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	เปิด	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท.)
SET	1,143.31	+22.18 (+1.98%)	1,122.39	1,143.31	1,121.64	8,076,990	33,684.38
SET50	744.01	+15.94 (+2.19%)	728.84	744.01	728.10	1,412,121	25,178.65
SET50OFF	729.80	+13.82 (+1.93%)	716.59	729.80	715.97	1,412,121	25,178.65
SET100	1,591.81	+35.31 (+2.27%)	1,558.67	1,591.81	1,557.33	2,041,070	29,390.62
SET100OFF	1,565.23	+30.69 (+2.00%)	1,536.32	1,565.23	1,535.15	2,041,070	29,390.62
sSET	573.99	+6.40 (+1.13%)	568.29	574.98	568.29	546,572	1,126.33
SETCLMV	585.96	+13.61 (+2.38%)	573.52	586.36	573.26	752,945	15,287.29
SETHD	1,063.82	+15.41 (+1.47%)	1,051.34	1,064.89	1,050.17	602,649	8,556.23
SETESG	721.62	+15.17 (+2.15%)	707.30	721.62	706.77	1,567,669	25,821.96
SETWB	557.67	+17.32 (+3.21%)	540.08	557.67	539.99	664,620	8,839.28
mai	243.19	+6.77 (+2.86%)	237.02	245.21	236.99	7,520,426	733.67

SET



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษารวบรวมใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์

ภาพรวมภาวะตลาด		ข้อมูลล่าสุด 14 ก.ค. 2568 17:25:00			
		SET		mai	
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	
▲ เพิ่มขึ้น	358	2,480,407	100	305,108	
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	178	340,615	75	7,068,307	
▼ ลดลง	111	356,277	41	58,044	
จำนวนรายการ	SET	438,627	mai	60,966	

ผลการดำเนินงาน		ข้อมูล ณ วันที่ 14 ก.ค. 2568	
		SET	mai
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		14,152,405.10	238,752.37
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		44.28	15.95
P/E (เท่า)		15.51	63.35
P/BV (เท่า)		1.08	1.21
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		4.18	3.73
กำไรสุทธิต่อหุ้น		73.76	3.84

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี		ข้อมูล ณ วันที่ 14 ก.ค. 2568	
		SET	mai
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		-0.67%	+1.75%
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		-18.05%	-19.69%
YTD (Year to Date)		-19.93%	-24.18%

หมายเหตุ

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

SET

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ AOT	33.50	+1.75 (+5.51%)	1,925,287.28
☆ KTC	26.00	0.00 (0.00%)	1,691,647.33
☆ GULF	41.75	+1.75 (+4.38%)	1,661,180.90
☆ CPALL	44.75	+0.25 (+0.56%)	1,464,724.60
☆ PTTEP	112.00	+3.00 (+2.75%)	1,305,542.65
☆ ADVANC	288.00	+2.00 (+0.70%)	1,271,680.90
☆ PTT	31.00	+0.50 (+1.64%)	1,187,478.25
☆ TRUE	11.10	+0.20 (+1.83%)	1,187,099.07
☆ DELTA	112.00	+3.50 (+3.23%)	1,136,489.95
☆ KBANK	158.50	+1.00 (+0.63%)	909,404.35

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ SUPER	0.12	-0.02 (-14.29%)	222,236,100
☆ TTB	1.89	+0.01 (+0.53%)	157,848,800
☆ BTS	3.54	+0.10 (+2.91%)	141,469,800
☆ TRUE	11.10	+0.20 (+1.83%)	108,377,200
☆ AAV	1.25	+0.05 (+4.17%)	99,512,100
☆ MONO	1.76	+0.05 (+2.92%)	97,081,100
☆ XPG	0.56	+0.02 (+3.70%)	95,875,200
☆ AWC	1.93	+0.06 (+3.21%)	86,448,800
☆ WHA	3.30	+0.12 (+3.77%)	81,803,500
☆ KTC	26.00	0.00 (0.00%)	65,215,500

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ GRAND CB	0.04	+0.01 (+33.33%)	10,362,000
☆ KC CB	0.04	+0.01 (+33.33%)	898,700
☆ B	0.05	+0.01 (+25.00%)	3,604,700
☆ TRITN CB	0.05	+0.01 (+25.00%)	3,912,500
☆ TFI CB	0.05	+0.01 (+25.00%)	11,400
☆ TSST	12.40	+1.80 (+16.98%)	600
☆ M	19.50	+2.10 (+12.07%)	20,717,700
☆ BIOTEC	0.19	+0.02 (+11.76%)	1,528,700
☆ BA	14.30	+1.50 (+11.72%)	15,264,900
☆ PRECHA CB	0.84	+0.07 (+9.09%)	66,300

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ SDC CB	0.03	-0.01 (-25.00%)	5,993,300
☆ SUPER	0.12	-0.02 (-14.29%)	222,236,100
☆ PRIME	0.07	-0.01 (-12.50%)	656,000
☆ MILL CB CS	0.08	-0.01 (-11.11%)	706,600
☆ STELLA CB	0.16	-0.02 (-11.11%)	2,259,400
☆ TPA	2.60	-0.26 (-9.09%)	600
☆ NEP CB	0.22	-0.02 (-8.33%)	129,000
☆ JCK	0.12	-0.01 (-7.69%)	37,185,000
☆ NOVA CB	10.10	-0.80 (-7.34%)	13,000
☆ NEO	23.00	-1.60 (-6.50%)	4,418,000

mai

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ DV8	7.10	+1.55 (+27.93%)	86,420.91
☆ ZIGA	1.35	+0.13 (+10.66%)	75,561.02
☆ NEWS CD	0.01	0.00 (0.00%)	69,851.77
☆ PSG	1.14	+0.17 (+17.53%)	58,540.26
☆ BKA	2.18	+0.08 (+3.81%)	54,158.19
☆ MOTHER	1.38	-0.04 (-2.82%)	54,038.14
☆ 24CS	1.37	+0.05 (+3.79%)	21,582.66
☆ ECF	2.10	+0.13 (+6.60%)	21,443.45
☆ BTC	0.35	0.00 (0.00%)	19,779.25
☆ NETBAY	20.40	-0.20 (-0.97%)	15,723.42

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ NEWS CD	0.01	0.00 (0.00%)	6,962,015,400
☆ ZIGA	1.35	+0.13 (+10.66%)	56,681,200
☆ BTC	0.35	0.00 (0.00%)	55,095,500
☆ PSG	1.14	+0.17 (+17.53%)	53,360,800
☆ MOTHER	1.38	-0.04 (-2.82%)	38,645,800
☆ BKA	2.18	+0.08 (+3.81%)	25,235,200
☆ PPS	0.28	+0.04 (+16.67%)	23,067,100
☆ 24CS	1.37	+0.05 (+3.79%)	15,810,200
☆ DV8	7.10	+1.55 (+27.93%)	13,345,400
☆ META CD	0.07	0.00 (0.00%)	13,163,400

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ MORE	0.03	+0.01 (+50.00%)	9,463,400
☆ CIG CD	0.03	+0.01 (+50.00%)	101,700
☆ DV8	7.10	+1.55 (+27.93%)	13,345,400
☆ PSG	1.14	+0.17 (+17.53%)	53,360,800
☆ PPS	0.28	+0.04 (+16.67%)	23,067,100
☆ QTCG CD	0.19	+0.02 (+11.76%)	3,130,000
☆ ZIGA	1.35	+0.13 (+10.66%)	56,681,200
☆ BM	1.16	+0.10 (+9.43%)	9,479,500
☆ TMI	0.48	+0.04 (+9.09%)	263,700
☆ CHOW	1.45	+0.09 (+6.62%)	9,753,600

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ BSM	0.59	-0.08 (-11.94%)	95,600
☆ DIMET CD CS CC	0.11	-0.01 (-8.33%)	1,657,100
☆ KCC	1.47	-0.13 (-8.13%)	123,500
☆ SAF	0.37	-0.03 (-7.50%)	41,500
☆ HYDRO CD MP	1.05	-0.08 (-7.08%)	342,200
☆ NPK	12.40	-0.60 (-4.62%)	4,800
☆ SWC	3.02	-0.12 (-3.82%)	60,400
☆ GCAP	0.27	-0.01 (-3.57%)	727,900
☆ VS CD	0.27	-0.01 (-3.57%)	237,100
☆ KGEN CD	0.68	-0.02 (-2.86%)	1,408,900

SET

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

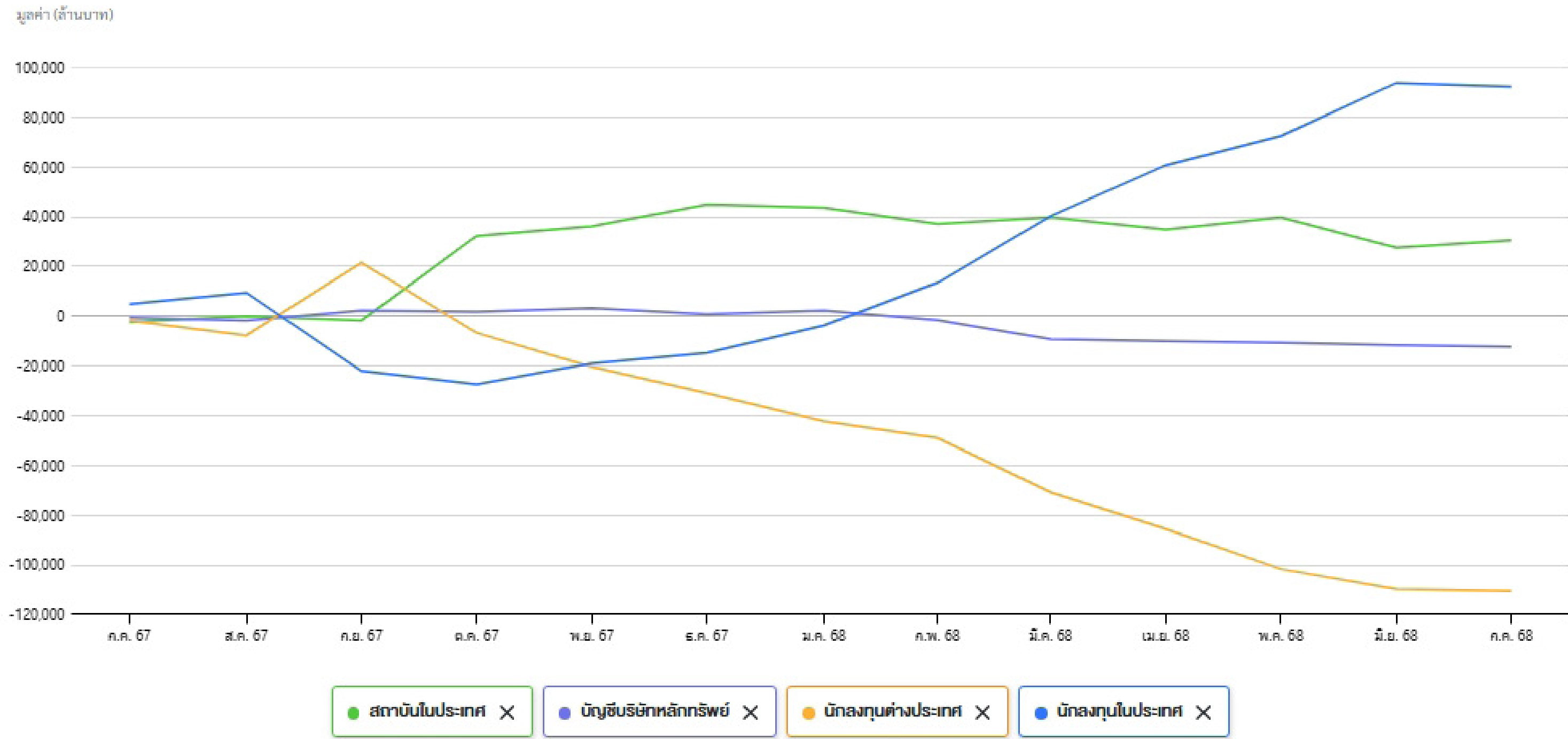
มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (SET)

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 14 ก.ค. 2568					01 ก.ค. 2568 - 14 ก.ค. 2568					01 ม.ค. 2568 - 14 ก.ค. 2568				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	4,032.72	11.97	2,358.57	7.00	1,674.15	33,506.72	11.41	28,882.95	9.84	4,623.77	530,370.68	10.19	543,011.55	10.43	-12,640.88
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	2,243.16	6.66	2,349.82	6.98	-106.66	19,837.67	6.76	20,464.36	6.97	-626.70	303,896.84	5.84	317,036.97	6.09	-13,140.13
นักลงทุนต่างประเทศ	18,432.58	54.72	17,058.58	50.64	1,374.01	156,118.02	53.18	155,671.84	53.02	446.18	2,777,184.60	53.34	2,855,431.18	54.84	-78,246.58
นักลงทุนในประเทศ	8,975.91	26.65	11,917.41	35.38	-2,941.50	84,125.76	28.65	88,569.01	30.17	-4,443.25	1,595,597.28	30.64	1,491,569.69	28.65	104,027.59

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 14 ก.ค. 2568



mai

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

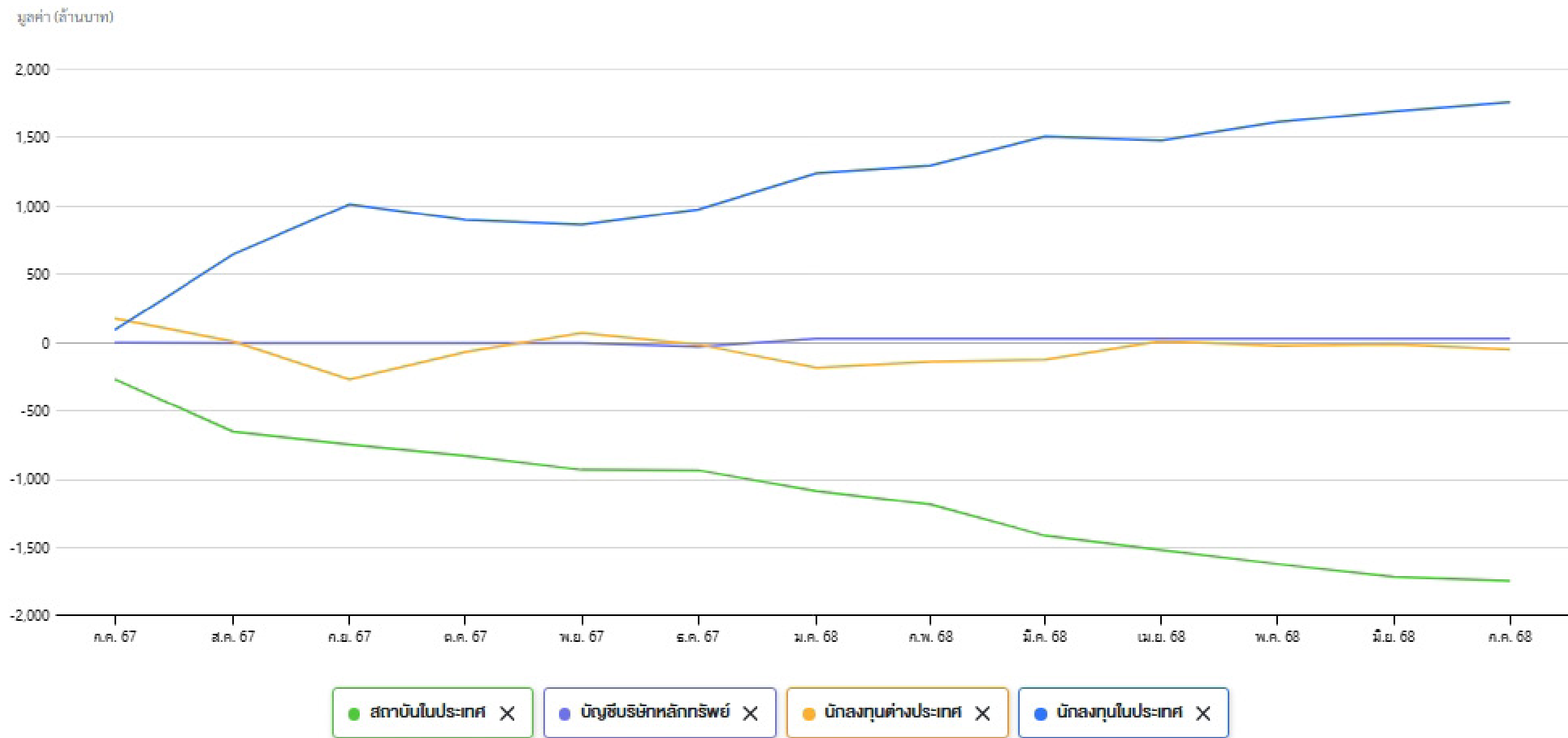
มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (mai)

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 14 ก.ค. 2568					01 ก.ค. 2568 - 14 ก.ค. 2568					01 ม.ค. 2568 - 14 ก.ค. 2568				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	3.42	0.47	9.06	1.23	-5.64	36.07	0.78	71.22	1.55	-35.15	1,225.85	1.81	2,041.21	3.01	-815.36
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	0.15	0.02	0.31	0.04	-0.16	2.70	0.06	2.72	0.06	-0.01	172.82	0.25	115.06	0.17	57.76
นักลงทุนต่างประเทศ	83.46	11.38	77.16	10.52	6.29	477.00	10.37	509.33	11.08	-32.33	8,963.59	13.20	8,993.09	13.25	-29.49
นักลงทุนในประเทศ	646.64	88.14	647.14	88.21	-0.49	4,083.14	88.78	4,015.65	87.32	67.50	57,521.04	84.74	56,733.95	83.58	787.09

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 14 ก.ค. 2568



HOONINSIDE

HOONINSIDE

SC ASSET



นายมงคล เตชะพัชร

กรรมการผู้จัดการ กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และการตลาด
บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SC

เอสซี แอสเสท

คอร์ปอเรชั่น

ภาพรวมยอดขายไตรมาส 2

เติบโตอย่างชัดเจน

ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE



@HOONINSIDE

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