

H O O N I N S I D E

MK

มั่นใจได้ว่า
การเปิดตัว

MK Premium Buffet

รอบนี้จะสามารถครองใจกลุ่มคนรักเอ็มเค และ ลูกค้าบุฟเฟ่ต์ได้อย่างแน่นอน





Magazine

Hooninside

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

Content

04

ข่าวจากปก

06

ข่าวบริษัทจดทะเบียน

19

ข่าวการเงิน

26

อินไซด์ Business

27

สรุปการซื้อขาย

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคอนันต์

หัวหน้าข่าว

วนุภา ศิริรวม

กองบรรณาธิการ

ณภัค ปัทรสุปรีดิ์

ที่ปรึกษา

ชาलग ปัทมพงศ์
พัทธรา 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

อโลก้า
ALOKA

COSMESIA[®]

ABALONE
COLLAGEN
PEPTIDES
dietary Supplement Product

MK เตรียมเมนูฟเฟต์ทุกเชกเมนต์ตลอด

MK Premium Buffet

ลุยสายพรีเมียม คุณภาพล้น

เริ่มต้นเพียง 499 บาท

MK เดินเกมรุกหนักตลาดบุฟเฟต์ วางยุทธศาสตร์ครอบคลุมทุกเชกเมนต์ เพื่อเข้าถึงฐานลูกค้าทุกกลุ่ม พร้อมต่อยอด สร้าง **MK Premium Buffet “บุฟเฟต์พรีเมียม”** เมนูครบ คุณภาพระดับ MK โดดเด่นด้วยวาไรตี้ มาพร้อมทั้ง เบียร์ย่าง หมูแดง หมูกรอบ ต้มยำ เครื่องดื่ม ของหวาน พร้อมเมนูสุกี้คุณภาพและเมนูซิกเนเจอร์ของ MK กว่า 130 เมนู ราคาเข้าถึงง่าย **เริ่มต้น 499 บาท** ไม่มีบวกเพิ่ม ตอบโจทย์ทั้งกลุ่มลูกค้าเดิมและกลุ่มใหม่ที่มองหาความคุ้มค่าพร้อมคุณภาพ **ประกาศปรับรูปแบบบุฟเฟต์ใหม่รวม 8 สาขาทันทีแบบไม่ต้องรอ**



MK Premium Buffet มีถึง 8 สาขา

ได้แก่ สาขา เมเจอร์รัชโยธิน, เซ็นทรัลเวสต์เกต, เอสพลานาด รัตนาธิเบศร์, เอสพลานาด รัชดา, พิวเจอร์พาร์ค รังสิต, ซิคอนสแควร์ ศรีนครินทร์, ซิคอน บางแค และ ศาลาแดง ใกล้ที่ใหม่ไปทีนั้นได้เลย

คุณทานตะวัน ธีระโกเมน

กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท เอ็มเค เรสโตรองต์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

กล่าวว่า ทาง MK ได้มีการศึกษาตลาดบุฟเฟต์แบบต่อเนื่อง และวางแผนการเข้าตลาดบุฟเฟต์อย่างจริงจัง **ครอบคลุมทุก Segment ตั้งแต่ MK คัม เคนคัม 299 บาท ไปจนถึง MK Premium Buffet ในราคา 499, 699, 899 บาท** สิ่งที่ทำให้บริษัทยังคงให้ความสำคัญคือ Variety & Quality คือประสบการณ์การรับประทานที่ต้องครบ ทั้งความคุ้มค่า ความหลากหลาย และคุณภาพ โดยเราใช้ customer data มาปรับเป็นโครงสร้าง Premium Buffet เป็นทางเลือกให้ลูกค้าถึง 3 Tier ตอบโจทย์

ทุกความชอบ มั่นใจได้ว่าการเปิดตัว **MK Premium Buffet “บุฟเฟต์พรีเมียม”** ในรอบนี้จะสามารถครองใจกลุ่มคนรักเอ็มเค และลูกค้าบุฟเฟต์ได้อย่างแน่นอน **“ครบกว่า”** กับเมนูที่ได้กว่า 130 เมนู และถือเป็นครั้งแรกที่พร้อมเสิร์ฟ **“เปิดย่าง MK”** แบบไม่อันแล้ว ตามเสียงเรียกร้องบนโซเชียล รวมถึง จิ้มข้าว ที่หลากหลายขึ้น พร้อมคิดสรรแต่เมนูเด็ดทั้งเนื้อวากิว AUS ส่วนสะโพก, เนื้อวากิวยูนิบูนส่วนสันคอ, เนื้อวากิวออสเตรเลียซัดเทนเดอร์, หมูคุโรบุตะพรีเมียม, หมูโมโมบุตะ, กุ้งลายเสือ, หอยเชลล์ญี่ปุ่น,

กุ้งแม่น้ำ, ปลากระพง, ปลาแซลมอน, ลูกชิ้นปิ้งสดหมู/ปู/กุ้ง, ข้าวหน้าและบะหมี่หมักเปิดย่าง, หมูแดง, หมูกรอบ และยังมีบาร์ของทานเล่น เครื่องดื่ม ขนุน และไอศกรีม นอกจากนี้ยังสามารถสั่งได้ถึง 4 ชูบ ทั้งซูชิต้นตำรับ, ซูชิหน้าคัสโช้ญี่ปุ่น, ซูชิหน้าลำ และซูชิต้มยำมันกุ้ง และมีบาร์น้ำจิ้มด้วย “อุกกว่า” ไม่มีบวกเพิ่ม” ด้วยราคาเริ่มต้นเพียง 499 บาท แบ่งเป็น 3 ราคา เพื่อให้ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้า

MK Lover 499 บาท

ถูกใจคนรัก MK จัดเต็ม ทั้ง ต้มยำ บะหมี่ หมูแดงและหมูกรอบ กุ้งสด เนื้อนำเข้า และเมนูซิกเนเจอร์

Premium Buffet 699 บาท

บุฟเฟต์สุดพรีเมียม ถูกใจคนรัก บะหมี่หมัก เปิดย่าง ข้าวหน้าเปิดย่างเอ็มเค เมนูสุกี้พร้อมเสิร์ฟ เนื้อวากิวออสเตรเลีย หมูคุโรบุตะพรีเมียม พร้อมพาหุสดชีฟู้ด และชีสไม้อื่น ทั้งกุ้งแม่น้ำนำเข้า เนื้อนำเข้าห่อชีส ต้มยำทอดสุตอิต

Ultimate Buffet 899 บาท

ที่สุดของความพรีเมียมแบบอพลูเวล ตามเสียงเรียกร้องของชาวโซเชียล ด้วยเปิดย่าง MK งานเดี่ยวที่สั่งได้ไม่อัน และยังมีหมูแดง หมูกรอบ เนื้อวากิวยูนิบูน ซิฟู้ดนำเข้าคุณภาพ และต้มยำพรีเมียม พร้อมเมนู อื่น ๆ อีกเพียบ ซึ่งราคารวมค่าเครื่องดื่มและขนมหวานแล้ว ไม่มีบวกเพิ่ม

“คุณภาพกว่า” ตอบโจทย์ทุกความพรีเมียมและย้ำชัดเรื่องคุณภาพที่เป็นมาตรฐานของ MK ไม่มีลดเกรด



วิสัยทัศน์

“เป็นบริษัทที่มั่นคง ดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ
มุ่งเน้นการวิจัยพัฒนา ด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
ตามมาตรฐานสากล เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม”



พันธกิจ

- ลงทุนและส่งเสริมเพื่อเพิ่มศักยภาพงานด้านการวิจัย ค้นคว้าหานวัตกรรมที่ทันสมัย และนำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ
- ส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีความปลอดภัย และได้มาตรฐานสากล หรือตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด
- สร้าง “ตราสินค้า” ของบริษัทเอง เพื่อความมั่นคงของธุรกิจในระยะยาว
- สร้างผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสม ให้แก่นักลงทุน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย
- ประกอบธุรกิจด้วยหลักธรรมาภิบาล มีความโปร่งใส คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม และมีความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)

111 หมู่ที่ 2 ต.ท่าจีน อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร 74000

โทรศัพท์ 034-446-333, 034-446-444, 080-471-0088, 065-646-0111, 065-645-9111

โทรสาร 034-440373 Email : info@dodbiotech.com

COCOCO

ควารางวัลคาร์บอนฟุตพริ้นท์องค์กร ต่อเนื่องเป็นปีที่ 4 แก้วสู่ผู้นำธุรกิจมะพร้าวสายกรีน เดินหน้าสู่เป้าหมายองค์กรคาร์บอนต่ำ

บริษัท ไทย โคโคเนท จำกัด (มหาชน) หรือ "COCOCO" ผู้ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์มะพร้าวรายใหญ่ของไทย
ยังคงทอกย้ำความมุ่งมั่นด้านความยั่งยืน หลังเข้ารับมอบ ประกาศนียบัตรคาร์บอนฟุตพริ้นท์องค์กร
(Carbon Footprint for Organization: CFO) จากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (อบก.) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 4



ความสำเร็จในครั้งนี้ไม่เพียงแสดงถึงการพัฒนาอย่างต่อเนื่องของ COCOCO เท่านั้น แต่ยังสะท้อนถึงความตั้งใจจริงในการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อมุ่งสู่การเป็น "องค์กรคาร์บอนต่ำ" อย่างแท้จริง

ดร.วรวัฒน์ ชื่นปั้นเกลียว ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ เผยว่า การที่บริษัทฯ ได้รับการรับรอง Carbon Footprint for Organization: CFO ติดต่อกันเป็นปีที่ 4 เป็นหลักฐานยืนยันว่า COCOCO ไม่เพียงใส่ใจในคุณภาพสินค้า แต่ยังใส่ใจโลกที่เราทุกคนอาศัยอยู่ด้วย

การก้าวไปสู่ปีที่ 4 ของรางวัลนี้ ทำให้ COCOCO ยินยัดเป็นองค์กรต้นแบบที่ผสมผสานการเติบโตทางธุรกิจกับความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) ที่ทั่วโลกกำลังร่วมกันขับเคลื่อน

โดยมี คุณอมราพร หอมสมบัติ ผู้จัดการฝ่ายกลยุทธ์องค์กร เป็นตัวแทนบริษัทเข้ารับมอบประกาศนียบัตรอย่างเป็นทางการ จากนายณกรณ์ ตรรกวิรพัท อำนวยการองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) หรือ อบก. เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2568 ที่ผ่านมา

#thaicoconut #Sustainability



Hooninside



reporter@hooninside.com



02-2765976

ATLAS ผนัก PTG

เปิดสถานี 'PT Max Rest นครชัยศรี 11' ใหญ่ที่สุดในไทย
รองรับไลฟ์สไตล์นักเดินทางยุคใหม่



นายสุวัชชัย พัทธกิจวงศาภรณ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท แอตลาส เอ็นเนอวี่ จำกัด (มหาชน) (ATLAS) พร้อมคณะผู้บริหาร ร่วมกับ นายพิทักษ์ รัชกิจประการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท พีทีจี เอ็นเนอวี่ จำกัด (มหาชน) (PTG) ทำพิธีเปิด PT Max Rest นครชัยศรี 11 อย่างเป็นทางการ เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2568 โดยมี นางสาวอโรชา นันทมนตรี ผู้อำนวยการจังหวัดนครปฐม ให้เกียรติร่วมงาน

สถานีแห่งนี้ถือเป็นสถานีบริการน้ำมันพื้และ LPG ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย บนพื้นที่กว่า 16 ไร่ ถนนเพชรเกษม จังหวัดนครปฐม พัฒนาภายใต้แนวคิด Resting Area ผสาน Lifestyle Station ที่ครบทุกฟังก์ชัน ทั้งร้านอาหารกาแฟพันธุ์ไทย, กาแฟ Coffee World, ร้านอาหารบริการด่วน Subway ซึ่งเป็นสาขา Flagship Drive Thru แห่งแรกของประเทศไทย และยังมีศูนย์บริการและซ่อมบำรุงรถยนต์ Autobacs อีกทั้งการตอบโจทย์เมกะเทรนด์ด้านยานยนต์ไฟฟ้าผ่าน จุดชาร์จ EV "Elex by EGAT PT" และพื้นที่สีเขียวเพื่อการพักผ่อน

ทั้งนี้ โครงการดังกล่าวดำเนินงานโดย บริษัท โอสิมปัส อวอยล์ จำกัด บริษัทฯในเครือ ATLAS



PSP

เดินหน้าขับเคลื่อนองค์กรยั่งยืนด้วยกลยุทธ์ ESG อย่างเป็นรูปธรรม จัดการสิ่งแวดล้อมพร้อมเป้าหมายชัดเจนในทุกมิติ มุ่งสู่ Zero Landfill ภายในปี 2572

PSP ประกาศยกระดับการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อมพร้อม ภายใต้กลยุทธ์ ESG เพื่อขับเคลื่อนองค์กรสู่ความยั่งยืนอย่างเป็นรูปธรรม โดยเฉพาะด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมในทุกมิติ พร้อมตัวชี้วัดชัดเจนในทุกมิติ ทั้งด้านทรัพยากร พลังงาน และของเสีย อาทิ ลดการใช้พลังงาน 5% ภายในปี 2570 ลดการใช้น้ำ 5% และลดการฝังกลบอุตสาหกรรมเป็น 0 ภายในปี 2572 ผ่าน 3 โครงการ คือ โครงการสำนักงานสีเขียว โครงการจัดการขยะครบวงจร ที่ใช้หลัก 4Rs: Reduce, Reuse, Recycle และ Circular Economy รวมถึงโครงการเทคโนโลยีพลังงานสะอาดและการจัดการน้ำ นับเป็นกลยุทธ์ที่ไม่เพียงตอบโจทย์การเติบโตทางธุรกิจ แต่ยังยกระดับ PSP ให้เป็นหนึ่งในผู้นำอุตสาหกรรมที่เดินหน้าสู่ Zero Landfill ภายในปี 2572 และ Net Zero ภายในปี 2593

นายเสกสรร ครองพานิชย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ฟิวส์พี เอสเปเชียลตี้ส์ จำกัด (มหาชน) หรือ PSP เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจควบคู่กับการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมภายใต้กลยุทธ์ ESG อย่างจริงจัง เพื่อตอกย้ำเจตนารมณ์ในการขับเคลื่อนองค์กรสู่ความยั่งยืนอย่างเป็นรูปธรรม ด้วยการประกาศนโยบายสิ่งแวดล้อมและกำหนดตัวชี้วัด (KPI) ที่ชัดเจน ครอบคลุมทั้งการจัดการพลังงาน น้ำ ของเสีย ความหลากหลายทางชีวภาพ และการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก อาทิ ลดการใช้พลังงานลง 5% ภายในปี 2570 หรือคิดเป็นประมาณ 1.2 ล้านกิโลวัตต์ชั่วโมง ต่อปี ลดการใช้น้ำลง 5% ภายในปี 2572 เทียบเท่าการประหยัดน้ำได้กว่า 8.93 ล้านลิตร ต่อปี เพิ่มพื้นที่สีเขียวมากกว่า 3,000 ต้น เมื่อเทียบกับปีฐาน 2566 รวมถึงการมุ่งสู่ Zero Landfill หรือบริหารจัดการขยะฝังกลบเป็นศูนย์ ภายในปี 2572 และลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกลงต่อเนื่อง ซึ่งในปีที่ผ่านมา PSP

สามารถลดการปล่อย CO2 ได้แล้วกว่า 213 ตัน หรือคิดเป็นสัดส่วน 2.83%

การขับเคลื่อนทั้งหมดนี้ดำเนินผ่าน 3 โครงการหลัก ได้แก่ โครงการ PSP Greenery Challenge สอดคล้องต่อยุทธศาสตร์สำนักงานสีเขียว (Green Office) ที่ส่งเสริมให้พนักงานปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการทำงานให้เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดการใช้ไฟฟ้าได้ 12% ลดการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง 3% ลดการใช้น้ำ 3% ลดการใช้กระดาษ 45% และลดก๊าซเรือนกระจกได้ 9% ภายในปี 2572 โครงการ Waste Management & Recycling ที่เน้นจัดการขยะครบวงจร โดยใช้หลัก 4Rs และแนวคิดระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน หรือ Circular Economy เพื่อลดปริมาณของเสียที่ต้องฝังกลบ และโครงการ Energy & Clean Technology ที่มุ่งลดการใช้พลังงาน และเพิ่มสัดส่วนพลังงานสะอาด ผ่านการติดตั้งพลังงานแสงอาทิตย์ขนาด 1.1 เมกะวัตต์ ซึ่ง

สามารถผลิตไฟฟ้าได้กว่า 1.2 ล้านหน่วย ต่อปี ลดการปล่อยก๊าซ CO₂ ได้ 600 ตัน ต่อปี ควบคู่กับการปรับปรุงระบบเผาไหม้ น้ำมันเตาและระบบจัดการอากาศในโรงงานให้ได้มาตรฐานสิ่งแวดล้อม รวมถึงการบำบัดน้ำอุตสาหกรรมให้อยู่ในเกณฑ์ที่ปลอดภัยก่อนปล่อยคืนสู่สิ่งแวดล้อม

นายเสกสรร กล่าวเพิ่มเติมว่า สิ่งที่ PSP มุ่งทำ ไม่ใช่เพียงการบรรลุเป้าหมายเชิงตัวเลขด้านสิ่งแวดล้อม แต่เป็นการปลูกฝังให้การจัดการสิ่งแวดล้อมกลายเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กรอย่างแท้จริง โดยทุกคนในองค์กรตั้งแต่มือบริหารจนถึงพนักงานระดับปฏิบัติการต่างปฏิบัติตามเพื่อร่วมผลักดันสู่เป้าหมายตามตัวชี้วัด จนเป็นส่วนหนึ่งของทัศนคติในการทำงาน นับเป็นการสร้างการเปลี่ยนแปลงเชิงบวกอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความตั้งใจของ PSP ที่จะขับเคลื่อนธุรกิจและสิ่งแวดล้อมไปพร้อมกันอย่างสมดุล



นอกจากการขับเคลื่อนภายในองค์กรที่สอดคล้องกับหนึ่งในกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนแผนงานของบริษัทฯ คือ การเป็นผู้นำที่ยั่งยืน (Sustained leadership) ด้วยกลยุทธ์ ESG แล้ว PSP ยังผลักดันในการขยายพอร์ตธุรกิจสีเขียวของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ดังกล่าว และเป็นการต่อยอดศักยภาพด้าน Circular Economy รวมถึงกลยุทธ์ด้าน Green Industry ด้วยการเข้าถือหุ้น 100% ในบริษัท รีไซเคิล เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด หรือ RE เมื่อกลางปีนี้ นับเป็นการตอกย้ำบทบาทของ PSP ในฐานะผู้นำที่ไม่เพียงสร้าง Operational Efficiency ให้กับธุรกิจ แต่ยังสร้าง Value Creation ให้กับผู้ถือหุ้น คู่ค้า และสังคม ด้วยการขับเคลื่อนองค์กรสู่อนาคตที่ “เติบโตอย่างยั่งยืน และยืนหนึ่งในอุตสาหกรรมสีเขียว” อย่างแท้จริง นายเสกสรร กล่าว

37 ปี แห่งความมุ่งมั่น ธุรกิจซื้อขายไป ขับเคลื่อนพลังงานสู่อนาคตที่ยั่งยืน



TPOLY
GROUP

ธุรกิจซื้อขายไป

**“ Trading & Biomass Logistics Business
Driving Energy for a Sustainable Future ”**

**Coming
Next**

**“ Automatic Parking
System Business ”**



ไทยโพลีคอนส์
Thai Polycons



ทีพีซี พาวเวอร์ โฮลดิ้ง
TPC POWER HOLDING



ทีพีซี บางกอก ซัพพลาย
TPC BANGKOK SUPPLY



ทีพีซี คอนส์
TPC CONS



TPOLY
GROUP



ทีพีซี เม็ก
TPC MEC



ทีพีซี เฟรช แอร์
TPC FRESH AIR



ว.ไชยา อินเตอร์เนชั่นแนล
WCHAIYA INTERNATIONAL



ทีพีซี โอเปอเรชั่น
TPC OPERATION

บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ (Thai Polycons Public Company Limited and Affiliated Company)

ที่อยู่ : 2,4 ซอยประเสริฐมนูกิจ 29 แขวง 8 ถนนประเสริฐมนูกิจ เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230 (รามอินทรา14) โทร : 02-942-6491-6, 02-943-2930-8 แฟกซ์ : 02-942-6497-8 เว็บไซต์ : www.thaipolycons.co.th

TEAMG

เช รับราคากลางจ้างที่ปรึกษาใหม่เพิ่ม 14%
ปี 68 รับงานทะลุเป้าแตะ 3 พันล้าน โต 85% YoY

TEAMG เช สน. ปรับราคากลางการจ้างที่ปรึกษาลบใหม่ดันราคาจ้างที่ปรึกษาพุ่ง 14%
แถมปี 68 รับงานต่อเนื่อง ทั้งงานที่ปรึกษา และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง มูลค่ากว่า 2,900 ล้าน เพิ่มขึ้น 85% YoY

นายระพี ผ่องบุพกิจ ประธานกรรมการ บริษัท ทีม คอนซัลติ้ง เอนจิเนียริ่ง แอนด์ แมเนจเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ TEAMG เปิดเผยว่า เมื่อเร็ว ๆ นี้ สำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ (สบน.) กระทรวงการคลัง ในฐานะหน่วยงานกลางที่กำหนดราคามาตรฐานงานจ้างที่ปรึกษา ได้กำหนดหลักเกณฑ์ราคากลางการจ้างที่ปรึกษาลบใหม่ เพื่อให้เหมาะสมกับปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคม โดยทำหนังสือแจ้ง ปลัดกระทรวง อธิบดี เลขาธิการ ผู้อำนวยการ กรุงเทพมหานคร นายกเมืองพัทยา หัวหน้ารัฐวิสาหกิจ ผู้บริหารท้องถิ่น และหัวหน้าหน่วยงานอื่นของรัฐให้ หน่วยงานของรัฐถือปฏิบัติตั้งแต่ปีงบประมาณ พ.ศ.2569 เป็นต้นไป



ในการปรับราคากลางการจ้างที่ปรึกษาใหม่นี้ส่งผลดีต่อรายได้ของบริษัท โดยเฉพาะที่ปรึกษาด้านวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม ที่เป็นธุรกิจหลักของบริษัท มีการปรับราคากลางเพิ่มขึ้นประมาณ 14% โดยบริษัทดำเนินธุรกิจที่ปรึกษาด้านวิศวกรรม สถาปัตยกรรม สิ่งแวดล้อม ตั้งแต่การศึกษา ออกแบบ จัดทำรายงาน บริหารโครงการ ควบคุมก่อสร้าง และการก่อสร้างโครงการ รวมถึงการจัดทำรายงานประเมินผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม

“TEAMG นับเป็นบริษัทที่ปรึกษารายใหญ่อันดับต้นๆ ของประเทศ มีประสบการณ์ในโครงการขนาดใหญ่ของรัฐมากกว่า 47 ปี ส่วนใหญ่เป็นโครงสร้างพื้นฐาน เช่น โครงข่ายรถไฟ รถไฟฟ้า ระบบถนน การพัฒนาท่าอากาศยานและท่าเรือ รวมถึง เขื่อนผลิตไฟฟ้าขนาดใหญ่ เป็นต้น ล่าสุด บริษัทและพันธมิตรได้รับเลือกเป็นผู้สำรวจและออกแบบ

สนามบินภูเก็ตระยะที่ 2 กับการทำอากาศยานแห่งประเทศไทย(ทอท.) มูลค่าโครงการ 200 ล้านบาท และร่วมกับพันธมิตรได้เป็นผู้สำรวจและออกแบบโครงการพัฒนาการทำอากาศยานแม่ฟ้าหลวงระยะที่ 1 กับ ทอท. ดังนั้นการปรับหลักเกณฑ์ราคากลางการจ้างที่ปรึกษาลบใหม่จึงเป็นประโยชน์กับบริษัทอย่างมาก”

นายระพี กล่าวต่อไปอีกว่า ในส่วนของผลประกอบการบริษัท ยังคงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการรับงานได้เกินกว่าเป้าที่วางไว้ ทั้งงานที่ปรึกษา และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ด้าน Engineering Procurement & Construction (EPC) โดยบริษัทมีงานที่ยังไม่ส่งมอบ (Backlog) ณ เดือนสิงหาคม 2568 มูลค่า 5,404 ล้านบาท และได้รับงานในปี 2568 นับถึงปัจจุบันเป็นมูลค่ากว่า 2,900 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 85% เทียบกับช่วง 9 เดือนแรกของปี 2567

CMAN

ตั้งบริษัทย่อยใหม่ รองรับการพัฒนาและวิจัยพื้นฐาน
วิจัยประยุกต์ วิจัยพัฒนาระดับนำร่อง
วิจัยพัฒนาเชิงสาริตด้าน วิศวกรรมและเทคโนโลยี

Human Chemical

CHEMAN


นายอดิศักดิ์ เหล่าจันทร์ ประธานเจ้าหน้าที่บริษัท บริษัท เคมีแมน จำกัด (มหาชน) CMAN เปิดเผยว่า
เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2568 บริษัทได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยแห่ง ใหม่ ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2568
เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2568 โดยมีรายละเอียดสรุปของบริษัทย่อยดังนี้

ชื่อบริษัท บริษัท กริตส์แมน จำกัด

ทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท (ห้าล้านบาท) แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10.00 บาท

สัดส่วนการถือหุ้น บริษัท เคมีแมน จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99

วัตถุประสงค์ ประกอบกิจการพัฒนาและวิจัยพื้นฐาน วิจัยประยุกต์ วิจัยพัฒนาระดับนำร่อง วิจัยพัฒนาเชิงสาริตด้าน วิศวกรรมและเทคโนโลยี

คณะกรรมการ 1. นายอภิชัย สมบูรณ์ปกรณ์ 2. นายเลิศศักดิ์ บุญส่งทรัพย์

แหล่งที่มาของเงินทุน กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน

TNL

ตั้งบริษัทย่อยใหม่ เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ที่มีศักยภาพพร้อมกับพันธมิตร



บริษัท ทรูแลคชั่น จำกัด (มหาชน) TNL เปิดเผยว่า บริษัทได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ ซึ่งลงทุนโดยบริษัท ทีเอ็นแอล อินโวลเอนซ์ จำกัด (บริษัทย่อย ซึ่งบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อบริษัท บริษัท ทีเอ็นแอล เอสพีวี1 จำกัด

วันจดทะเบียนจัดตั้ง 16 กันยายน 2568

ทุนจดทะเบียน ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

วัตถุประสงค์ เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพพร้อมกับพันธมิตร

ผู้ถือหุ้น บริษัท ทีเอ็นแอล อินโวลเอนซ์ จำกัด ถือหุ้นจำนวน 9,998 หุ้น หรือร้อยละ 99.98 ของทุนจดทะเบียน

กรรมการ

1. นางลาภิกา ศตะนาวัน
2. นายสุรยุทธ ทวีกุลวัฒน์
3. นางสาวชวดี รุ่งเรือง

แหล่งที่มาของเงินทุน เงินทุนหมุนเวียนของบริษัท



Hooninside



reporter@hooninside.com



02-2765976

บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)



นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุทกกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

SINO

ประเมินแนวโน้มอุตสาหกรรมขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ
มีดีมานด์ต่อเนื่อง ทางแผนขยายธุรกิจ Air Freight คลังสินค้า
ลงทุนอินโดฯ มุ่งสู่ผู้นำระดับภูมิภาค

“บมจ.ไซโน โลจิสติกส์ คอร์ปอเรชั่น” หรือ SINO ประเมินแนวโน้มอุตสาหกรรมขนส่งสินค้าระหว่างประเทศช่วงที่เหลืองของปีนี้มีดีมานด์ต่อเนื่อง หลังพบผู้นำเข้าสินค้าในสหรัฐฯ มองไทยได้เปรียบเชิงการแข่งขันในการส่งออก หลังจากได้ข้อสรุปอัตราภาษีตอบโต้กับสหรัฐฯ ที่ 19% ทางแผนขยายธุรกิจบริการ Air Freight หลังปิดดีลเข้าถือหุ้น 100% ในบริษัท เอ.เอส. โลจิสติกส์ จำกัด เตรียมเสริมทีมขายเพื่อขยายฐานลูกค้า วางแผนลงทุนขยายคลังสินค้าใหม่ในจังหวัดสมุทรปราการ และจัดตั้งบริษัทร่วมทุนในอินโดนีเซีย มุ่งสู่ผู้นำบริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ครบวงจรระดับภูมิภาค

นายณัฏฐกัมม์ วิทยศักดิ์พันธ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทไซโน โลจิสติกส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SINO เปิดเผยว่า ภาพรวมธุรกิจขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะการขนส่งสินค้าทางทะเลบนเส้นทางไทย-สหรัฐฯ อเมริกา 6 เดือนแรกของปีนี้ ได้รับผลกระทบเชิงบวกและลบจากความไม่แน่นอนของการปรับขึ้นอัตราภาษีตอบโต้ (Reciprocal tariffs) ของสหรัฐฯ โดยเกิดการเร่งนำเข้าสินค้าในไตรมาสแรกที่ผ่านมา หลังจากสหรัฐฯ ประกาศปรับขึ้นอัตราภาษีพื้นฐาน 10% กับทุกประเทศที่เกินดุลการค้ากับสหรัฐฯ ตั้งแต่วันที่ 5 เมษายน 2568 อย่างไรก็ตาม การขนส่งสินค้ากลับมาชะลอตัวเล็กน้อยในครึ่งเดือนหลังของเดือน มิถุนายนที่ผ่านมา เนื่องจากกังวลต่อความไม่แน่นอนของการปรับขึ้นอัตราภาษีตอบโต้ของสหรัฐฯ ที่เริ่มมีตั้งแต่วันที่ 7 สิงหาคม 2568 ขณะที่แนวโน้มภาพรวมธุรกิจขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะการขนส่งสินค้าทางทะเลบนเส้นทางไทย-สหรัฐฯ ช่วงที่เหลืองของปีนี้มีดีมานด์ต่อเนื่อง หลังจากได้พบกับผู้นำเข้าสินค้าที่สหรัฐฯ เนื่องจากอัตราภาษีของไทย-สหรัฐฯ ที่ 19% ต่ำกว่าเวียดนามเล็กน้อยและเท่ากับมาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และกัมพูชา ซึ่งเป็นผู้ผลิตและส่งออกหลักในอาเซียน รวมถึงไทยใช้วัตถุดิบในประเทศ (Local Content) เป็นส่วนใหญ่ จึงมีความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน



ทั้งนี้ บริษัทฯ วางแผนขยายการลงทุนในครึ่งปีหลัง เพื่อมุ่งสู่ผู้นำธุรกิจบริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศครบวงจรระดับภูมิภาค และปรับพอร์ตรายได้ในปัจจุบันที่มาจาก 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ 1) กลุ่มธุรกิจบริการ Sea Freight (ขนส่งสินค้าทางทะเล) ซึ่งเป็นสัดส่วนรายได้หลักกว่า 90% 2) กลุ่มธุรกิจบริการ Air Freight (ขนส่งสินค้าทางอากาศ) จะมุ่งเพิ่มสัดส่วนรายได้เพื่อลดการพึ่งพารายได้จากธุรกิจ Sea Freight ในอนาคต และ 3) กลุ่มธุรกิจบริการสนับสนุนงานบริการโลจิสติกส์ เช่น คลังสินค้าให้เช่า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้นและสนับสนุนการเติบโตของบริษัทฯ ในอนาคต

ล่าสุด คณะกรรมการ (บอร์ด) บริษัทฯ ได้อนุมัติให้บริษัท เอสเอ็นซี คาร์โก เซอร์วิส จำกัด (SNC) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ SINO เข้าถือหุ้น 100% ในบริษัท เอ.เอส. โลจิสติกส์ จำกัด (A.S. Logistics) ซึ่งเป็นบริษัทสัญชาติไทยที่ดำเนินธุรกิจบริการ Air Freight Forwarder โดยใช้งบลงทุน 35 ล้านบาท ซึ่งจะช่วยเพิ่มศักยภาพธุรกิจและทำให้ SINO มีต้นทุนการบริการ Air Freight ลดลง โดยคาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้จากบริษัท เอ.เอส. โลจิสติกส์ จำกัด ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2568 โดยทีมผู้บริหารชุดเดิมของบริษัท เอ.เอส. โลจิสติกส์ จำกัด จะบริหารงานต่อไป ขณะเดียวกัน จะยกระดับธุรกิจของ SNC ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจตัวแทนขายระหว่างสินค้าสายการบิน หรือ Cargo General Sales Agent (GSA) เพื่อขยายระหว่างสินค้าแก่ Freight Forwarder โดยตั้งเป้าหมายว่าในปี 2569 กลุ่มธุรกิจ Air Freight จะทำรายได้กว่า 200 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 3% ของรายได้จากการบริการรวม และจะเพิ่มสัดส่วนเป็น 5% ของรายได้จากการบริการรวมใน 3-5 ปีข้างหน้า

SINO

ประเมินแนวโน้มอุตสาหกรรมขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ
มีดีมานด์ต่อเนื่อง ทางแผนขยายธุรกิจ Air Freight คลังสินค้า
ลงทุนอินโดฯ มุ่งสู่ผู้นำระดับภูมิภาค



นายสิทธิกร กับเที่ยง ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ.เอส. โลจิสติกส์ จำกัด กล่าวว่า บริษัทฯ มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญการดำเนินธุรกิจบริการ Air Freight Forwarder กว่า 38 ปี โดยมีความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนสายระวางสินค้าสายการบินกว่า 5 สายการบิน ครอบคลุมเส้นทางในเอเชีย ยุโรป และสหรัฐฯ โดยปัจจุบันมีฐานลูกค้ากว่า 80 ราย ขณะที่การเข้ามาถือหุ้นของ SINO จะเพิ่มศักยภาพขยายธุรกิจและฐานลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดการณ์ภาพรวมอุตสาหกรรมขนส่งสินค้าทางอากาศปี 2568 - 2569 มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง จากการฟื้นตัวของธุรกิจการบินและการเพิ่มเที่ยวบินระหว่างประเทศ ส่งผลดีต่อพื้นที่ระวางสินค้าที่จะเพิ่มขึ้น โดยบริษัทฯ จะเพิ่มทีมงานฝ่ายขายเพื่อขยายฐานลูกค้าและทำโรดโชว์ให้ข้อมูลกับสายการบินต่างๆ ภายใต้การสนับสนุนจาก SINO ซึ่งคาดว่าจะทำให้บริษัทฯ มีรายได้ 100 ล้านบาทในปี 2568 และเพิ่มขึ้นเป็น 200 ล้านบาทในปี 2569

นายณัฏฐ์ ก้าวเพิ่มเติมน่า นอกจากการลงทุนขยายธุรกิจบริการ Air Freight บริษัทฯ ได้วางแผนขับเคลื่อนธุรกิจภายใต้กลยุทธ์ SINO Worldwide เพื่อเพิ่มศักยภาพการบริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ โดยหลังจากร่วมทุนกับพาร์ทเนอร์ในมาเลเซียจัดตั้งบริษัท Sino Worldwide Logistics SDN. BND และสำนักงานที่ประเทศมาเลเซียในปี 2567 โดย SINO ถือหุ้น 51% เพื่อสนับสนุนแผนการเพิ่มปริมาณขนส่งสินค้าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นเป็น 800 ตู้ต่อเดือนในครึ่งปีหลังของปี 2568 จากเฉลี่ย 700 ตู้ต่อเดือนในครึ่งปีแรก ส่วนในประเทศไทยเวียดนาม บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท Sino Worldwide Vietnam Co.,Ltd และสำนักงานเมื่อเดือนเมษายน 2568 โดย SINO ถือหุ้น 60% ซึ่งคาดว่าจะมีปริมาณขนส่งสินค้าเฉลี่ย 250 ตู้ต่อเดือนในครึ่งปีหลังของปี 2568 นอกจากนี้ จะจัดตั้งบริษัทร่วมทุนและสำนักงานที่อินโดนีเซีย ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จไตรมาส 2 ปี 2569

ขณะที่ธุรกิจบริการสนับสนุนงานบริการโลจิสติกส์ SINO เตรียมเปิดบริการคลังสินค้าปลอดอากร (Free Zone) พื้นที่เกือบ 6,000 ตารางเมตร ภายในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี ในเดือนตุลาคม 2568 ซึ่งจะเพิ่มพื้นที่คลังสินค้ารวมเป็นกว่า 33,000 ตารางเมตร และวางแผนลงทุนคลังสินค้าปลอดอากรแห่งใหม่ในจังหวัดสมุทรปราการ เพื่อกระจายทำเลและขยายพื้นที่คลังสินค้ารวมเป็น 50,000 ตารางเมตร นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างลงทุนเทคโนโลยีดิจิทัลภายใต้ชื่อโครงการ VOYA ประกอบด้วย 1) การพัฒนาและติดตั้งระบบ Freight Cloud System เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ความรวดเร็ว แม่นยำของการบริหารกระบวนการขนส่งสินค้า รวมถึงติดตามสถานะแบบเรียลไทม์ และ 2) ติดตั้งระบบ SAP S4/HANA ซึ่งเป็นระบบ ERP อันดับหนึ่งของโลก เพื่อบริหารงานบัญชีและการเงิน เพิ่มประสิทธิภาพด้านความถูกต้อง โปร่งใส และการตรวจสอบที่เป็นระบบ

88TH

เตรียมขาย IPO
ไม่เกิน 59.50 ล้านบาท เข้า mai ปี 68

บมจ. 88(ไทยแลนด์) หรือ 88TH ประกาศ!!พร้อมเข้าซื้อขายในปี 2568 เดินหน้าเทรดในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เตรียมเสนอขายหุ้น IPO จำนวนไม่เกิน 59.50 ล้านบาท ระดมทุนเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนต่อยอดธุรกิจตามแผนโครงการในอนาคต 3-5 ปี หวังสร้างแบรนด์ดูแลเส้นผม หนึ่งศีรษะ หนึ่งเครื่องสำอาง เสริมทัพธุรกิจภายใต้แบรนด์ LYO, Hone และ ver.88 ก้าวสู่หนึ่งในผู้นำผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามเพื่อชีวิตที่ดีขึ้นสำหรับทุกคน พร้อมโชว์ผลประกอบการโดดเด่นครึ่งปีแรกปี 2568 กวาดกำไร 50.45 ล้านบาท เติบโตอย่างมีนัยสำคัญจากงวดเดียวกันปีก่อน ที่มีกำไรสุทธิ 16.50 ล้านบาท และทั้งปี 2567 มีกำไร 55.57 ล้านบาท ถือเป็นความสำเร็จอย่างก้าวกระโดด



นางสาวปรีติ มาลัยวงศ์ ในฐานะผู้ก่อตั้งและกรรมการ บมจ. 88(ไทยแลนด์) หรือ “88TH” เปิดเผยถึง บริษัท 88 (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2558 ด้วยเป้าหมายที่ชัดเจนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการด้านสุขภาพและความงามของผู้บริโภคชาวไทย เริ่มต้นจากการสร้างแบรนด์เครื่องสำอาง Ver.88 ก่อนจะประสบความสำเร็จอย่างโดดเด่นกับแบรนด์ LYO ผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผมและหนึ่งศีรษะที่เข้าใจความต้องการของคนไทยอย่างแท้จริงและล่าสุด Hone ที่เป็นผลิตภัณฑ์ดูแลผิว แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการขยายธุรกิจไปสู่หมวดหมู่ใหม่ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเข้าใจตลาดรวมทั้งความต้องการของผู้บริโภค



บริษัทดำเนินธุรกิจในตลาดที่มีการเติบโตสูงและมีความต้องการอย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทจัดอยู่ในกลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน (non-discretionary consumables) ที่ผู้บริโภคต้องซื้อซ้ำอย่างสม่ำเสมอ ไม่ว่าสภาวะเศรษฐกิจจะเป็นอย่างไร ส่งผลให้ธุรกิจมีความมั่นคงและเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ (New Product Development - NPD) อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในแบรนด์ LYO ที่ ซึ่งเป็นผลมาจากการวิจัยและพัฒนาที่เข้มข้น และความเข้าใจพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคชาวไทย ซึ่งในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่กว่า 30 รายการ และประสบความสำเร็จ โดยเฉพาะในกลุ่มผลิตภัณฑ์ LYO ที่มีการพัฒนาสูตรเฉพาะสำหรับปัญหาเส้นผมของคนไทย

นอกจากนี้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการพัฒนาช่องทางการจำหน่ายแบบ กลยุทธ์หลายช่องทาง (Omni-Channel) ที่ครอบคลุมทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์

ได้ตลอด 24 ชั่วโมง ประกอบด้วย 1.ช่องทางออนไลน์: แพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซชั้นนำ, เว็บไซต์ของบริษัท, โซเชียลคอมเมิร์ซ 2.ช่องทางออฟไลน์: ห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วประเทศ, ร้านค้าเครื่องสำอางพันธมิตร, คิวช็อปปิ้ง ที่สร้างการรับรู้และช่องทางการขายที่เข้าถึงผู้บริโภคในวงกว้าง 3.ระบบตัวแทนจำหน่าย: ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ

"ความเข้าใจในความต้องการของผู้บริโภคชาวไทยคือกุญแจสำคัญที่ทำให้เราสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบโจทย์และประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง เรามีทีมวิจัยและพัฒนาที่เข้มแข็ง ทำงานร่วมกับทีมการตลาดอย่างใกล้ชิดเพื่อรับฟังเสียงของลูกค้าและนำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตรงใจผู้บริโภคอย่างแท้จริง สะท้อนต่อผลประกอบการที่เติบโตอย่างโดดเด่น โดยมีรายได้เติบโตเฉลี่ยกว่า 30% ต่อปี (CAGR) จาก 269 ล้านบาทในปี 2565 เป็น 478 ล้านบาทในปี 2567 และกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดจาก 13 ล้านบาทในปี 2565 เป็น 56 ล้านบาทในปี 2567 ด้วยอัตรากำไรสุทธิ (NPM) 12%"

นางสาวปรีติ มาลัยวงศ์ ผู้ก่อตั้งและกรรมการบริษัท กล่าว

88TH

เตรียมขาย IPO

ไม่เกิน 59.50 ล้านหุ้น เฝ้า mai ปี 68



นางจิตติ ชวนะนิกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการ บมจ. 88(ไทยแลนด์) หรือ “88TH” เปิดเผยว่า บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพและความงาม 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ปัจจุบันมี 3 แบรินด์หลัก ประกอบด้วย 1.กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผมและหนังศีรษะ แบรินด์ LYO (ไลโอ) 2.กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้า แบรินด์ Hone (โฮน) 3.กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง แบรินด์ ver.88 (เวอร์.88) ฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ซึ่งจุดแข็งทางการเงินที่สำคัญของบริษัทฯ มีสภาพคล่องสูงและไม่มีภาระหนี้สินจากสถาบันการเงิน พร้อมมีวงจรเงินสด (cash cycle) ที่ดีและการบริหารเงินทุนภายในที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจและการเติบโตที่ยั่งยืนความสามารถในการรักษาอัตรากำไรสุทธิให้อยู่ในระดับสูง แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่าย รวมถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ผ่านการพัฒนานวัตกรรมและสูตรเฉพาะที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาด

สำหรับแผนการใช้เงินทุนจาก IPO บริษัทฯ มีแผนการใช้เงินทุนที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้เพื่อเสริมความแข็งแกร่งของธุรกิจและสร้างการเติบโตในอนาคต โดยเฉพาะการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค และการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้สะดวกที่สุด

"เราเชื่อมั่นว่าด้วยจุดแข็งทางธุรกิจ กลยุทธ์การเติบโตที่ชัดเจน และทีมผู้บริหารที่มีวิสัยทัศน์ บริษัท 88(ไทยแลนด์) จะสามารถสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน และสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้นในระยะยาว"นางจิตติ ชวนะนิกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกล่าว



นางสาวเดือนพรรณ สิลาวัตถน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัทไฟโอเนี่ย แอดไวเซอร์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน กล่าวว่า หลังจากที่ บมจ. 88(ไทยแลนด์) หรือ “88TH” ได้รับการอนุมัติแบบคำขอเสนอขายหุ้นและร่างหนังสือชี้ชวนที่ได้ยื่นเพื่อเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวนไม่เกิน 59.50 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 28 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ และคาดว่าจะเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ภายในปี 2568

สำหรับหุ้นสามัญที่เสนอขายครั้งนี้ ประกอบด้วย หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 42.50 ล้านหุ้น

คิดเป็นไม่เกินร้อยละ 20 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และหุ้นสามัญเดิมที่เสนอขายโดย Ilkano Pte. Ltd จำนวนไม่เกิน 17.00 ล้านหุ้น คิดเป็นไม่เกินร้อยละ 8 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้ โดยจะนำเงินที่ได้จากการระดมทุนครั้งนี้ ไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ สอดคล้องกับโครงการในอนาคตของบริษัทฯ ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ต่อยอดธุรกิจ

ทั้งนี้ร่างหนังสือชี้ชวนรายงานโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ในปี 2565-2567 รายได้จากการขายและบริการรวมและกำไรสุทธิเติบโตต่อเนื่องแบบมีนัยสำคัญ โดยมีรายได้รวม เท่ากับ 268.77 ล้านบาท 364.05 ล้านบาท และ 477.82 ล้านบาท ตามลำดับ ขณะที่กำไรสุทธิอยู่ที่ 13.20 ล้านบาท 25.91 ล้านบาท และ 55.57 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งรายได้หลักมาจากผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผมและหนังศีรษะ อยู่ที่ 212.36 ล้านบาท 301.61 ล้านบาท และ

424.58 ล้านบาท ตามลำดับ ผลิตภัณฑ์ดูแลผิว มีรายได้อยู่ที่ 20.34 ล้านบาท 39.03 ล้านบาท และ 35.57 ล้านบาท ตามลำดับ ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง มีรายได้อยู่ที่ 19.10 ล้านบาท 14.12 ล้านบาท และ 10.24 ล้านบาท ตามลำดับ

ด้านผลประกอบการ 6 เดือนแรก ปีนี้ บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการรวม 306.80 ล้านบาท จากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้จากการขายและบริการรวม 210.79 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 96.01 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้น 45.55 เปอร์เซ็นต์ ขณะที่กำไรสุทธิเติบโตต่อเนื่องแบบก้าวกระโดด โดยมีกำไรสุทธิ 50.45 ล้านบาท จากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 16.50 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 33.95 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นมากถึง 205.74 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งได้รับปัจจัยบวกในงวดหกเดือนแรกของปี 2568 เนื่องจากได้เปิดตัวและเริ่มจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผมและหนังศีรษะ (Hair Care) เป็นผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผมจากสารสกัดสมุนไพร (LYO Herbal) ที่ได้เริ่มในปลายไตรมาสที่ 1 ของปี 2567 และเริ่มสะท้อนผลการดำเนินงานเต็มไตรมาส ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ของปี 2567 เป็นต้นไป โดยมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผมจากสารสกัดสมุนไพร (LYO Herbal) ในปี 2567 เท่ากับ 57.15 ล้านบาท และงวดหกเดือนแรกของปี 2568 เท่ากับ 76.84 ล้านบาท

แมกซ์ การ์ด พลัส

คุ้มกันทั้ง

กับส่วนลดรวมกว่า **12,000.-**

LPG*

ส่วนลดน้ำมัน

50
สต./ลิตร

COFFEE
WORLD

ส่วนลดกาแฟ

50%
10 แก้ว/เดือน



max
mart



max
mart

max
mart

AUTOBACS
max



max
CARD

PLUS
0000000000

สมัครเพียง

599.-/ปี

max
CARD PLUS

บอร์ด ก.ล.ต.อัปเดต

สุชา บุณยเนตร เป็นรองเลขาธิการ ดูแลสายระดมทุน และสายกำกับบัญชีและส่งเสริมความยั่งยืน - ศีวะกร กรรณสูต เป็น ผู้ช่วยเลขาธิการสายกฎหมาย มีผล 1 ม.ค.69

คณะกรรมการ ก.ล.ต. มีมติแต่งตั้งรองเลขาธิการและผู้ช่วยเลขาธิการ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2569 เป็นต้นไป ดังนี้

1. นางสาวสุชา บุณยเนตร ผู้ช่วยเลขาธิการสายกฎหมาย เป็น รองเลขาธิการ ดูแลสายระดมทุน และสายกำกับบัญชีและส่งเสริมความยั่งยืน
2. นายศีวะกร กรรณสูต ผู้อำนวยการ ฝ่ายกฎหมายองค์กรและคดีปกครอง เป็น ผู้ช่วยเลขาธิการสายกฎหมาย



ทั้งนี้ นางสาวสุชา บุณยเนตร สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรี นิติศาสตร์ จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และปริญญาโท นิติศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยเซฟฟิลด์ สหราชอาณาจักร ได้รับคุณวุฒิตบบัณฑิตไทย เคยดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการ ฝ่ายพัฒนากฎเกณฑ์ 1 และฝ่ายกฎหมาย 1 และผู้ช่วยเลขาธิการสายกฎหมาย

นายศีวะกร กรรณสูต สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี นิติศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เคยดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการ ฝ่ายที่ปรึกษากฎหมายและคดีปกครอง ฝ่ายกฎหมาย 3 และฝ่ายกฎหมายองค์กรและคดีปกครอง



อนึ่ง โครงสร้างสำนักงาน ก.ล.ต. ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2569 โดยความเห็นชอบของคณะกรรมการ ก.ล.ต. กำหนดสายงานภายใต้รองเลขาธิการ ดังนี้

1. นายรัชชัย พัทธโสภณ รองเลขาธิการ ดูแลสายกฎหมาย และสายบังคับใช้กฎหมาย
2. นางสาวจอมขวัญ คงสกุล รองเลขาธิการ ดูแลสายธุรกิจตัวกลางและตลาด สายธุรกิจจัดการลงทุน และสายนวัตกรรมทางการเงินและเทคโนโลยีดิจิทัล
3. นายเอนก อยู่ยั้ง รองเลขาธิการ ดูแลสายยุทธศาสตร์และแผนงาน สายสื่อสารองค์กร สายบริหารองค์กร และสายเทคโนโลยีดิจิทัล
4. นางสาวสุชา บุณยเนตร รองเลขาธิการ ดูแลสายระดมทุน และสายกำกับบัญชีและส่งเสริมความยั่งยืน

ทีทีบี เสริมแกร่งผู้ประกอบการใช้ AI

พลิกโฉมธุรกิจอาหาร-เครื่องดื่ม-สินค้าอุปโภค สร้างโอกาสเติบโตในโลกธุรกิจยุคใหม่



ทีเอ็มบีรณรงค์ หรือ ทีทีบี พร้อมเป็นพันธมิตรช่วยยกระดับศักยภาพภาคธุรกิจไทย เตรียมพร้อมรับมือในโลกธุรกิจยุคใหม่ ด้วยหัวใจอบรมในหลักสูตร "LEAN for Sustainable Growth by ttb รุ่นที่ 20" เสริมองค์ความรู้ด้าน AI สำหรับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหาร-เครื่องดื่ม-สินค้าอุปโภคบริโภค พร้อมแชร์ประสบการณ์ตรงจากธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ หนุนสร้างโอกาสการเติบโตอย่างยั่งยืน

ทีทีบี เล็งเห็นความสำคัญในยุคที่เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ธุรกิจที่ปรับตัวได้ไวคือธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตได้ไกลกว่าเดิม AI กลายเป็นพลังขับเคลื่อนสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถตัดสินใจได้แม่นยำขึ้น เข้าใจลูกค้าได้ลึกซึ้ง และสร้างโอกาสใหม่ ๆ ที่ไม่เคยมีมาก่อน ในการจัดอบรมหลักสูตร "LEAN for Sustainable Growth by ttb รุ่นที่ 20" ครั้งนี้ ทีทีบีเสริมองค์ความรู้ให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหาร เครื่องดื่ม และสินค้าอุปโภคบริโภค ในหัวข้อ "AI for Business" เปิดมุมมองใหม่ในการใช้ AI เพื่อสร้างการเติบโต โดยมีเนื้อหาเข้มข้นจากวิทยากรผู้เชี่ยวชาญทั้งจากภาควิชาการและภาคธุรกิจ

หัวใจสำคัญคือการ "เลือก AI ให้ถูกงาน"

นางสาวอรรจิรา ธนรัช หรือ "อาจารย์มาย" AI Expert Certified Trainer, สถาบันพัฒนาองค์กร Solutions IMPACT ถ่ายทอดมุมมองและแนวทางการประยุกต์ใช้ AI ในสภาพแวดล้อมการทำงานจริง โดยชี้ให้เห็นว่า AI ไม่ใช่แค่เครื่องมือ แต่เป็นยุคสมัยที่ธุรกิจต้องปรับตัวและใช้ประโยชน์อย่างเร่งด่วน หรือ AI Transformation NOW! เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางธุรกิจ และรับมือกับความท้าทายต่าง ๆ

การนำ AI มาใช้ในองค์กร ควรเริ่มต้นจากการทำความเข้าใจบทบาทของ AI ที่หลากหลาย ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลักใน Insights AI Model ได้แก่

- o Detective AI: AI ที่ช่วยวิเคราะห์ "เกิดอะไรขึ้น" (What Happened) จากข้อมูลในอดีต
- o Predictive AI: AI ที่คาดการณ์ "จะเกิดอะไรขึ้น" (What Will Happen) ในอนาคต
- o Generative AI: AI ที่สร้างสรรค์ "ควรทำอะไร" (What to Do) เพื่อแก้ปัญหา หรือสร้างสิ่งใหม่
- o Automation AI: AI ที่ช่วยทำให้ "ทำเสร็จแล้ว" (Done for Me) โดยอัตโนมัติ

หัวใจสำคัญ คือการเลือก AI ให้ถูกงาน และสามารถผสานพลังกันได้ ซึ่งจะช่วยให้เปลี่ยนจุดอ่อนขององค์กรให้เป็นจุดแข็ง โมเดลภาษาขนาดใหญ่ (Large Language Models) แสดงให้เห็นถึงขอบเขตความสามารถของ AI ในปัจจุบันที่กว้างขวาง ครอบคลุมตั้งแต่การสร้างข้อความ การทำความเข้าใจภาษา การตอบคำถาม การรู้จักเสียงพูด การจำเสียงพูด และการแปลภาษา ไปจนถึงการสร้างบทสนทนาที่ซับซ้อน ซึ่งสะท้อนถึงศักยภาพที่ AI สามารถเข้ามาช่วยงานได้ในหลายมิติชีพี แอ็กชัธรา ชู AI ไม่ใช่แค่เทคโนโลยี แต่เป็นผู้ช่วยที่เข้าใจลูกค้าและยกระดับธุรกิจค้าส่งค้าปลีก

ทีทีบี เสริมแกร่งผู้ประกอบการใช้ AI

พลิกโฉมธุรกิจอาหาร-เครื่องดื่ม-สินค้าอุปโภค สร้างโอกาสเติบโตในโลกธุรกิจยุคใหม่

นายทีราญ ทรงเวชเกษม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายงานดิจิทัล บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตรา จำกัด (มหาชน) ผู้ดำเนินธุรกิจค้าส่งและค้าปลีก “แม็คโคร-โลตัส” ได้แชร์ประสบการณ์จากการนำ AI มาใช้ในธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก โดยย้ำว่า AI ไม่ได้เป็นเพียงเครื่องมือทางเทคโนโลยี แต่เปรียบเสมือน “ผู้ช่วยอัจฉริยะ” ที่เข้าใจ และสามารถตอบสนองความต้องการเฉพาะบุคคลของลูกค้าได้อย่างตรงจุด พร้อมเชื่อมโยงข้อมูลเชิงลึกจากประสบการณ์จริงของผู้ใช้งาน เพื่อนำไปต่อยอดพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการให้แม่นยำยิ่งขึ้น ขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ



AI ยังทำหน้าที่เป็น “ประตูสู่องค์ความรู้” ในองค์กรได้เข้าถึงข้อมูลเชิงลึกที่หลากหลาย ที่ไม่เพียงช่วยต่อยอดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการได้ตรงจุด แต่ยังยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานได้อย่างรอบด้านอีกด้วย การประยุกต์ใช้ AI จึงไม่ใช่เพียงการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ แต่เป็นการปรับใช้กับสิ่งที่มียูอยู่ เพื่อสร้างประสิทธิผลที่มากกว่าเดิม

หัวใจสำคัญคือการเลือกโซลูชันที่ “ตอบโจทย์และเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ใช้งานในสถานการณ์จริง” โดยเริ่มจากการกำหนดเป้าหมายหลักที่ชัดเจน แบ่งเป็นขั้นตอนย่อยที่สามารถปฏิบัติได้จริง และสื่อสารให้ทุกทีมเข้าใจเป้าหมายร่วมกัน เพื่อสร้างความเข้าใจตรงกันว่า AI คือเครื่องมือที่เข้ามาช่วยให้งานง่ายขึ้น ไม่ใช่เพิ่มความซับซ้อน ทั้งยังเน้นการ “เริ่มใช้จากสิ่งที่มียูอยู่แล้ว” แทนการเสียเวลา 8-10 เดือน ในการเตรียมข้อมูลหรือสร้างทีมใหม่

หนึ่งในความสำเร็จของ ซีพี แอ็กซ์ตรา ที่เห็นผลชัดเจนคือการพัฒนาระบบแนะนำสินค้า (Recommendation System) บนแพลตฟอร์ม “Makro PRO” ซึ่งเป็น Grocery E-Commerce อันดับ 1 ของไทยที่พัฒนาโดยทีม ซีพี แอ็กซ์ตรา เอง โดยเริ่มจากการปรับหมวดสินค้าให้สอดคล้องกับพฤติกรรมลูกค้า ส่งผลให้ยอดขายการใช้จ่ายต่อครั้งของ

ลูกค้าเพิ่มขึ้นกว่า 33% และสามารถต่อยอดขยายผลได้กว้างขึ้น

นอกจากนี้ AI ยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์และการจัดส่ง ด้วยการวิเคราะห์ปัญหาหาทางจริงและปรับเปลี่ยนทางขนส่งใหม่ที่เหมาะสม ทำให้การส่งมอบสินค้าแม่นยำและรวดเร็วขึ้น และอีกหนึ่งตัวอย่างที่น่าสนใจคือการพัฒนา Hybrid LLM AI ที่ปรับผลลัพธ์การค้นหาให้ตรงกับความต้องการลูกค้าเฉพาะบุคคล โดยอ้างอิงจากพฤติกรรมการใช้งานและประวัติการค้นหาที่ผ่านมา ซึ่งเทคโนโลยีนี้ไม่เพียงสร้างประสบการณ์ Hyper Personalization ที่เหนือกว่า แต่ยังได้รับการจดสิทธิบัตรแล้ว และถือเป็นนวัตกรรม AI โดยมีบริษัทสัญชาติไทย อีกด้วย

ทีทีบี มุ่งมั่นเสริมแกร่งให้ผู้ประกอบการไทย ผ่านองค์ความรู้ที่หลากหลายภายใต้โครงการ finbiz by ttb อย่างต่อเนื่อง ผ่านหลากหลายแพลตฟอร์ม ทั้งในรูปแบบการจัดสัมมนา ไลฟ์สดมีเดียทั้งเฟซบุ๊ก และทีทีบี เอสเอ็มวี ไลน์ บทความบนเว็บไซต์ของทีทีบี เพื่อสนับสนุนให้ลูกค้าธุรกิจได้นำองค์ความรู้ต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อรับมือกับความเปลี่ยนแปลง สามารถเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน พร้อมให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน



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)

ทีทีบี เปิดตัว "ttb world pass"

**บัตรเดบิตใหม่ คุ่มค่าทุกการใช้จ่ายทั่วโลก
รับดอกเบี้ยสูง เหนือ ไม่มีค่าธรรมเนียม FX Rate 2.5%**

ทีเอ็มบีธนชาต หรือ ทีทีบี เปิดตัวนวัตกรรมทางการเงินล่าสุด "บัตรเดบิต ttb world pass" ที่ออกแบบมาเพื่อผู้ที่ต้องการบริหารเงินตราต่างประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการเชื่อมกับบัญชี FCD e-Saving ที่ให้ดอกเบี้ยสูง และสามารถใช้จ่ายทุกสกุลเงินได้ทั่วโลก โดยไม่มีค่าธรรมเนียม FX Rate 2.5% เมื่อเลือกชำระเงินด้วยสกุลเงินท้องถิ่น เพิ่มความสะดวกและคุ้มค่า

นางสาวกนกวรรณ เพชรพิสิฐโชติ ประธานกลุ่มบริหารผลิตภัณฑ์ธุรกรรมธนาคาร และความมั่นคงทางการเงิน ทีเอ็มบีธนชาต กล่าวว่า "ธนาคารพร้อมนำเสนอโซลูชันทางการเงินเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าคนสำคัญ โดยเปิดตัว "ttb world pass" บัตรเดบิตที่ตอบโจทย์ทั้งการออมและการใช้จ่ายในสกุลเงินต่างประเทศอย่างชาญฉลาด ที่ถูกออกแบบมาเชื่อมต่อกับบัญชีสกุลเงินต่างประเทศ FCD e-Saving ให้ลูกค้าสามารถวางแผนทยอยแลกเก็บเงินในบัญชี FCD e-Saving ซึ่งให้ดอกเบี้ยที่สูงกว่าบัญชีเงินฝากทั่วไป เพื่อเป็นการล็อกเรทล่วงหน้า ทำให้ลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในอนาคต และสามารถใช้จ่ายได้ทันทีผ่านบัตรเดบิต ttb world pass ไม่ว่าจะรูด แตะ หรือ ช้อปออนไลน์ โดยไม่เสียค่าธรรมเนียม FX Rate 2.5% เติบโตไลฟ์สไตล์ทุกการใช้จ่ายในต่างประเทศแบบไม่มีสะดุด เหมาะกับนักเดินทางที่ชอบเดินทางไปต่างประเทศทั่วโลก รวมทั้งพ่อแม่ที่สะสมเงินเพื่อจ่ายค่าเทอมเป็นสกุลเงินต่างประเทศ และเดินทางไปเยี่ยมลูกเป็นประจำ สามารถดูแลลูกได้จากกระยะไกล สะดวก รวดเร็ว ควบคุมค่าใช้จ่ายได้ โดยสามารถโอนเงินจากบัญชี FCD e-Saving ที่แลกเก็บไว้ให้กับบัญชี FCD e-Saving ของลูกเพื่อเอาไว้ใช้จ่ายในต่างประเทศ คู่กับบัตรเดบิต ttb world pass หรือใช้ชีวิตอยู่ที่ต่างประเทศแล้วมีความจำเป็นต้องการใช้เงินสกุลต่างประเทศในระยะยาว บัตรเดบิต ttb world pass จะช่วยเพิ่มความสะดวก คล่องตัว ที่มาพร้อมความคุ้มค่าทางการเงิน เพื่อให้ลูกค้าใช้ชีวิตได้อย่างเต็มที่ในทุกไลฟ์สไตล์ที่ต้องการ"

บัตร ttb world pass เป็นบัตรเดบิตที่ใช้คู่กับบัญชี FCD e-Saving ที่รับดอกเบี้ยสูง และสามารถผูกกับบัญชี FCD e-Saving ได้สูงสุด 5 สกุลเงินหลัก ได้แก่ USD, EUR, GBP, AUD และ JPY หากใช้จ่ายในสกุลเงินเหล่านี้จะถูกเรียกเก็บจากบัญชี FCD e-Saving ที่ผูกไว้ และหากใช้จ่ายในสกุลเงินอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ 5 สกุลเงินหลักนี้ ระบบจะเรียกเก็บเงินจากบัญชี ttb all free โดยไม่เสียค่าธรรมเนียม FX Rate 2.5% เช่นกัน

สมัครบัตรได้แล้ววันนี้ผ่านแอป ttb touch ฟรีค่าธรรมเนียมการสมัครบัตร ttb word pass พร้อมรับอัตราดอกเบี้ยพิเศษสูงสุด 4.00% ต่อปี (อ้างอิงอัตราดอกเบี้ยตามประกาศธนาคาร ณ วันที่ 14 ส.ค. 68) สำหรับลูกค้าที่เปิดบัญชี FCD e-Saving สกุลเงิน USD และ GBP ใหม่

ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ย. 68 - 30 ก.ย. 68 และรับดอกเบี้ยพิเศษถึงวันที่ 31 ต.ค. 68 ศึกษาโปรโมชั่นดอกเบี้ยพิเศษได้ทาง

<https://www.ttbbank.com/link/websep25/efcd-pro>

บัตร ttb world pass มีค่าธรรมเนียมรายปี 600 บาท จะยกเว้นให้ลูกค้าที่ ttb reserve ที่มีสถานะ Gold, Platinum และ Diamond หรือเมื่อมีการใช้จ่ายสะสมผ่านบัตร ttb world pass โดยไม่จำกัดสกุลเงิน ตั้งแต่ 60,000 บาทขึ้นไปต่อปี นอกจากนี้ยังฟรีค่าธรรมเนียมการถอนเงินสดผ่านตู้เอทีเอ็มในต่างประเทศ ถึงวันที่ 31 ธ.ค. 68 (ยกเว้นค่าธรรมเนียมเฉพาะในส่วนที่เรียกเก็บโดยทีทีบี) ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ทาง <https://www.ttbbank.com/link/ttb-worldpass>

"ttb world pass ไม่ใช่แค่บัตรเดบิต แต่คือเครื่องมือทางการเงินที่ตอบโจทย์คนยุคใหม่ที่ต้องการวางแผนการเงินในระดับสากลอย่างมืออาชีพ ธนาคารเชื่อว่าการออมและการใช้จ่ายควรเดินไปด้วยกันอย่างมีประสิทธิภาพ และด้วยโซลูชันนี้จะทำให้ลูกค้าสามารถบริหารเงินตราต่างประเทศได้อย่างคล่องตัว ปลอดภัย และคุ้มค่า เพื่อความมั่นคงในวันนี้และความมั่นคงในวันข้างหน้า" นางสาวกนกวรรณ กล่าวปิดท้าย

ttb
Make REAL Change



ทีทีบี เปิดตัว "ttb world pass"

**บัตรเดบิตใหม่ คำนวณค่าทุกการใช้จ่ายทั่วโลก
รับดอกเบี้ยสูง เรทดี ไม่มีค่าธรรมเนียม FX Rate 2.5%**

เงื่อนไขการเปิดบัญชี และสมัครบัตรเดบิต

• บุคคลธรรมดาสัญชาติไทย • ต้องมีบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศประเภทออมทรัพย์ FCD แบบ e-Saving (FCD e-Saving) และบัญชี ทีทีบี วอลล์ฟรี • เปิดบัญชี FCD e-Saving ขั้นต่ำ 500 บาท ผ่านแอป ttb touch • ฝากเพิ่มครั้งละไม่ต่ำกว่า 5,000 บาท
*ข้อมูลในเอกสารที่แนบมาไม่มีการระบุเงื่อนไขการฝากเงินขั้นต่ำ • สมัครบัตรเดบิต ttb world pass เพียงผูกบัตรกับบัญชี FCD e-Saving และบัญชีสกุลเงินนั้น ๆ ก่อนใช้จ่าย • บัตรมีอายุการใช้งาน 5 ปี • หากบัตรสูญหาย/ถูกฉ้อฉล สามารถขอออกบัตรใหม่ได้ไม่เกิน 5 ใบต่อบัญชี ภายใน 1 ปีปฏิทิน • สามารถตั้งค่าการใช้งานบัตรได้ด้วยตัวเองผ่านแอป ttb touch เช่น เปิด/ปิดการใช้งานในต่างประเทศ, เปิด/ปิดการใช้งาน PayWave, เปิด/ปิดการรูดซื้อสินค้าออนไลน์, และอายุบัตรชั่วคราว • มีค่าธรรมเนียมการถอนเงินที่เครื่องเอทีเอ็มในต่างประเทศทั้ง 5 สกุลเงินได้แก่ USD 5 USD/รายการ, EUR 5 EUR/รายการ, GBP 5 GBP/รายการ, AUD 10 AUD/รายการ, และ JPY 1,000 JPY/รายการ สำหรับสกุลเงินอื่น ๆ จะมีค่าบริการ 75 บาท /รายการ โดยไม่รวมค่าธรรมเนียมการทำรายการที่เรียกเก็บโดยธนาคารในต่างประเทศที่เป็นเจ้าของเครื่องเอทีเอ็ม

ttbreserve

**คำนวณค่าทุกการใช้จ่ายทั่วโลก...
รับดอกเบี้ยสูง เรทดี ไม่มีชาร์จ**

ครบทั้ง "ออม" และ "ใช้" ต่างประเทศอย่างชาญฉลาด
ด้วยบัญชี FCD e-Saving คู่กับบัตรเดบิต ttb world pass



กรุงศรี คอนซูมเมอร์

**จัดโปรโมชั่น iPhone 17 0% นานสูงสุด 24 เดือน
รับเครดิตเงินคืนสูงสุด 35,000 บาท**



80
Years



**รับคุ้มกับดีลแรงส์
iPhone 17 ทุกรุ่น**

iPhone 17
PRO



0% สูงสุด 24 เดือน*
รับเครดิตเงินคืนสูงสุด 35,000 บาท*

*เงื่อนไขขึ้นอยู่กับประเภทบัตรและโปรโมชั่นแต่ละร้านค้า

บัตรเครดิต: ใช้เท่าที่จำเป็นและชำระคืนได้เต็มจำนวนตามกำหนด จะได้ไม่เสียดอกเบี้ย 16% ต่อปี, สินเชื่อส่วนบุคคล: อัตราดอกเบี้ยปกติ 25% ต่อปี, กู้เท่าที่จำเป็นและชำระคืนได้ตามกำหนด จะได้ไม่เสียดอกเบี้ย 15% - 25% ต่อปี

บัตรเครดิตในกลุ่มกรุงศรี คอนซูมเมอร์ จัดโปรแรงจูงใจเปิดตัว iPhone 17 มอบสิทธิพิเศษผ่อน 0% พร้อมรับส่วนลดหรือเครดิตเงินคืนสุดคุ้มที่ร้านค้าชั้นนำที่ร่วมรายการ ตั้งแต่ 12 กันยายน 2568 - 31 ตุลาคม 2568 สำหรับบัตรเครดิตกรุงศรีพีรส์ช้อยส์ ผ่อน 0% นานสูงสุด 24 เดือน พร้อมรับเครดิตเงินคืนสูงสุด 33,000 บาทต่อหมายเลขบัญชีบัตรตลอดรายการ หรือผ่อน 0% นานสูงสุด 10 เดือน สำหรับบัตรเครดิต กรุงศรี, บัตรเครดิต เซ็นทรัล เดอะวัน และบัตรเครดิตโลตัส รับเครดิตเงินคืนสูงสุด 35,000 บาทต่อหมายเลขบัญชีบัตรตลอดรายการ พร้อมรับส่วนลดสูงสุด 5% พิเศษ! สำหรับบัตรเครดิตกรุงศรีพีรส์ช้อยส์และบัตรเครดิต กรุงศรี แลกคะแนนถ่ายถอดซื้อ รับเครดิตเงินคืนเพิ่มสูงสุด 17% สอบถามรายละเอียดโปรโมชั่นและเงื่อนไข ณ ร้านค้าที่ร่วมรายการ ได้แก่ Apple Store, AIS, TRUE, DTAC, Studio7, Banana IT, iStudio, .Life, Advice, TG, Jaymart, JIB., Power Buy, Power Mall เงื่อนไขเป็นไปตามที่กำหนด ข้อมูลเพิ่มเติม <https://www.firstchoice.co.th/ksc-iphone-17> ทั้งนี้ บัตรเครดิต : ใช้เท่าที่จำเป็นและชำระคืนได้เต็มจำนวนตามกำหนด จะได้ไม่เสียดอกเบี้ย 16% ต่อปี, สินเชื่อส่วนบุคคล : อัตราดอกเบี้ยปกติ 25% ต่อปี, กู้เท่าที่จำเป็นและชำระคืนได้ตามกำหนด จะได้ไม่เสียดอกเบี้ย 15% - 25% ต่อปี

อินไซด์ Business

ปีไอไอ

รับรางวัลเลิศรัฐประจำปี 2568



BIZ สนับสนุนกิจกรรม

เพ้นท์ผ้าโพกศีรษะ เพื่อผู้ป่วยมะเร็ง



"โนเบิล" ควาเกียรติบัตร "ESG DNA"
สร้างวัฒนธรรมองค์กรสู่ความยั่งยืน



TSE พร้อมรุกพลังงานสะอาด
-ธุรกิจสุขภาพ สร้างการเติบโตยั่งยืน



สรุปภาพรวมตลาด

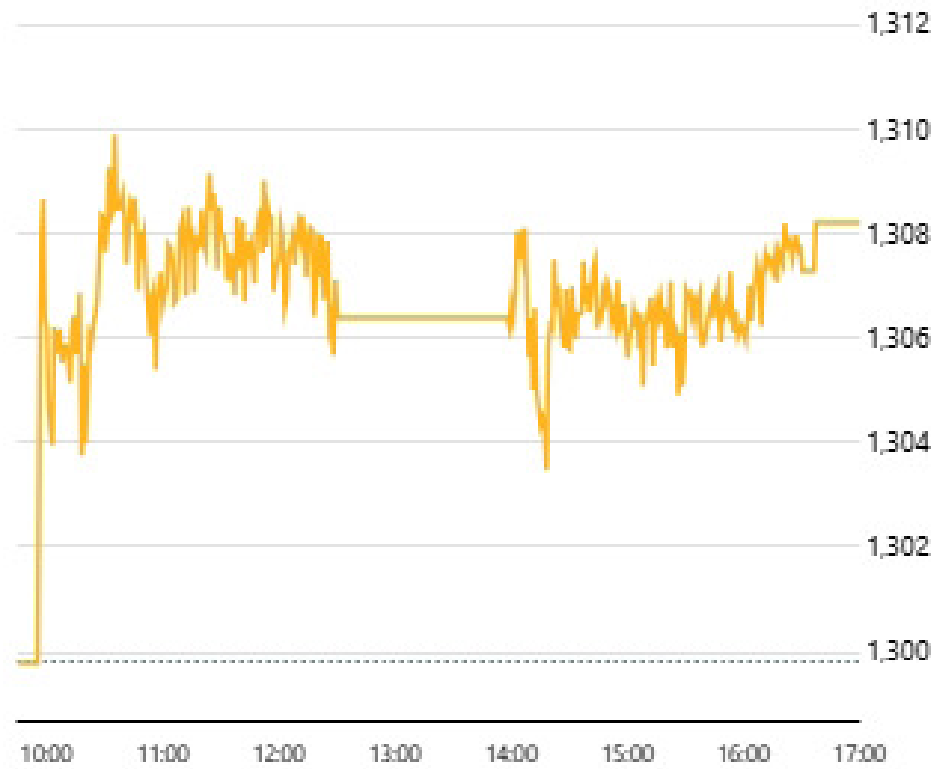
ดัชนี

SET FTSE SET/FTSE ASEAN

ข้อมูลล่าสุด 16 ก.ย. 2568 17:24:41
สถานะตลาด : Closed

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	เปิด	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท.)
SET	1,308.19	+8.41 (+0.65%)	1,304.37	1,309.90	1,303.29	9,315,313	47,455.08
SET50	844.57	+4.48 (+0.53%)	843.44	847.31	841.04	1,635,871	32,193.93
SET50FF	816.59	+3.44 (+0.42%)	815.93	818.92	814.06	1,635,871	32,193.93
SET100	1,820.64	+11.63 (+0.64%)	1,816.23	1,824.26	1,812.80	2,811,407	39,125.50
SET100FF	1,761.52	+9.64 (+0.55%)	1,757.77	1,763.87	1,753.92	2,811,407	39,125.50
sSET	642.22	+9.83 (+1.55%)	633.74	642.22	633.59	583,728	2,371.58
SETCLMV	688.30	+4.28 (+0.63%)	686.17	688.77	683.87	914,648	18,741.85
SETHD	1,163.79	-1.76 (-0.15%)	1,168.40	1,170.39	1,159.94	1,063,142	13,982.06
SETESG	817.31	+5.76 (+0.71%)	814.42	817.87	812.81	2,250,108	36,022.29
SETWB	627.62	+11.02 (+1.79%)	619.10	627.62	618.43	749,588	11,604.74
mai	256.47	+1.20 (+0.47%)	255.80	257.06	255.67	5,336,622	512.16

SET



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์

ภาพรวมภาวะตลาด		ข้อมูลล่าสุด 16 ก.ย. 2568 17:24:41			
		SET		mai	
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)		หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)
▲ เพิ่มขึ้น	349	3,122,294	98	151,094	
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	181	888,853	70	93,024	
▼ ลดลง	127	519,887	49	59,719	
จำนวนรายการ	SET	550,183	mai	41,201	

ผลการดำเนินงาน		ข้อมูล ณ วันที่ 16 ก.ย. 2568	
		SET	mai
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		16,488,752.65	252,079.24
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		61.43	30.17
P/E (เท่า)		17.12	74.03
P/BV (เท่า)		1.24	1.31
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		3.58	3.55
กำไรสุทธิต่อหุ้น		76.41	3.46

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี		ข้อมูล ณ วันที่ 16 ก.ย. 2568	
		SET	mai
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		+15.77%	+7.65%
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		+10.74%	+3.70%
YTD (Year to Date)		-7.17%	-18.14%

หมายเหตุ

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

SET

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ KBANK	164.00	-3.00 (-1.80%)	2,733,969.00
☆ KTB	25.50	-1.00 (-3.77%)	2,558,677.33
☆ CPALL	49.50	+1.50 (+3.13%)	2,149,781.05
☆ DELTA	161.00	+1.00 (+0.63%)	2,122,912.35
☆ KTC	30.50	+1.00 (+3.39%)	1,744,490.68
☆ AOT	40.00	+1.50 (+3.90%)	1,656,894.98
☆ ADVANC	293.00	-2.00 (-0.68%)	1,216,739.80
☆ MINT	24.70	+0.60 (+2.49%)	959,423.75
☆ SCB	125.50	-1.50 (-1.18%)	949,421.15
☆ TRUE	11.30	0.00 (0.00%)	932,776.85

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ TTB	1.88	0.00 (0.00%)	289,307,100
☆ EA	3.06	+0.08 (+2.68%)	227,451,100
☆ SIRI	1.55	+0.05 (+3.33%)	180,869,400
☆ NEX	1.26	+0.04 (+3.28%)	157,399,800
☆ BTS	3.38	+0.06 (+1.81%)	143,695,300
☆ AAV	1.40	+0.02 (+1.45%)	101,240,500
☆ KTB	25.50	-1.00 (-3.77%)	100,128,100
☆ SUPER	0.15	-0.01 (-6.25%)	88,008,100
☆ AWC	2.50	+0.08 (+3.31%)	87,225,800
☆ LH	4.46	+0.18 (+4.21%)	85,468,000

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ MANRIN	27.25	+5.55 (+25.58%)	1,900
☆ GRAND CD	0.05	+0.01 (+25.00%)	162,100
☆ MILL CD CS	0.08	+0.01 (+14.29%)	343,600
☆ TSR CD CS	0.26	+0.03 (+13.04%)	15,117,400
☆ CFRESH	1.07	+0.11 (+11.46%)	9,667,000
☆ ORI	3.08	+0.28 (+10.00%)	24,324,900
☆ EASTW	3.20	+0.26 (+8.84%)	7,545,300
☆ THG	6.80	+0.55 (+8.80%)	8,985,900
☆ TTCL	0.77	+0.06 (+8.45%)	27,456,900
☆ GJS CD	0.15	+0.01 (+7.14%)	243,000

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ AKS CD CS	0.02	-0.01 (-33.33%)	1,957,200
☆ TRITN CD	0.03	-0.01 (-25.00%)	588,200
☆ EMC CD	0.04	-0.01 (-20.00%)	2,221,400
☆ TSI CD	0.04	-0.01 (-20.00%)	2,132,800
☆ BIOTEC	0.25	-0.02 (-7.41%)	18,082,400
☆ SUPER	0.15	-0.01 (-6.25%)	88,008,100
☆ AJA	0.16	-0.01 (-5.88%)	1,128,600
☆ UP	22.20	-1.30 (-5.53%)	29,200
☆ BIG	0.36	-0.02 (-5.26%)	11,658,200
☆ SAM CS	0.19	-0.01 (-5.00%)	946,700

mai

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ TRP	6.20	+1.10 (+21.57%)	42,734.00
☆ LTS	4.98	+0.52 (+11.66%)	24,762.61
☆ KLINIQ	29.25	+0.50 (+1.74%)	22,551.73
☆ IVF	1.08	-0.02 (-1.82%)	18,346.98
☆ BE8	6.70	+0.50 (+8.06%)	18,328.92
☆ BKA	1.46	+0.02 (+1.39%)	17,353.87
☆ DOD	2.08	+0.06 (+2.97%)	17,030.69
☆ MAGURO	21.60	+0.30 (+1.41%)	15,652.72
☆ FSMART	7.45	+0.10 (+1.36%)	15,040.41
☆ NETBAY	23.50	+0.80 (+3.52%)	14,815.28

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ NEWS CB	0.01	0.00 (0.00%)	49,277,300
☆ IVF	1.08	-0.02 (-1.82%)	16,375,700
☆ ARIN	0.81	+0.03 (+3.85%)	15,664,100
☆ BKA	1.46	+0.02 (+1.39%)	11,956,900
☆ DOD	2.08	+0.06 (+2.97%)	8,303,700
☆ HANN	1.45	-0.02 (-1.36%)	7,861,600
☆ PEER CB	0.14	+0.01 (+7.69%)	7,406,800
☆ TRP	6.20	+1.10 (+21.57%)	7,347,800
☆ CFARM	0.87	+0.05 (+6.10%)	6,978,400
☆ PROEN	1.47	+0.04 (+2.80%)	6,450,700

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ VS CB CC	0.37	+0.09 (+32.14%)	1,289,600
☆ TRP	6.20	+1.10 (+21.57%)	7,347,800
☆ LTS	4.98	+0.52 (+11.66%)	5,145,200
☆ CHIC	0.39	+0.03 (+8.33%)	509,000
☆ BE8	6.70	+0.50 (+8.06%)	2,799,000
☆ PEER CB	0.14	+0.01 (+7.69%)	7,406,800
☆ CFARM	0.87	+0.05 (+6.10%)	6,978,400
☆ TRV	2.12	+0.12 (+6.00%)	2,700
☆ SVR	0.56	+0.03 (+5.66%)	899,600
☆ EFORL CB	0.19	+0.01 (+5.56%)	3,030,100

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ DIMET CB CS	0.07	-0.01 (-12.50%)	1,624,600
☆ JCKH CB	0.08	-0.01 (-11.11%)	585,400
☆ AIRA	1.04	-0.12 (-10.34%)	3,700
☆ THMUI	0.38	-0.02 (-5.00%)	576,700
☆ SGF	0.22	-0.01 (-4.35%)	1,223,700
☆ KGEN CB	0.72	-0.03 (-4.00%)	6,324,500
☆ BLESS	0.30	-0.01 (-3.23%)	734,100
☆ SMD100	3.70	-0.12 (-3.14%)	578,600
☆ RWI	0.31	-0.01 (-3.13%)	1,800,500
☆ CHEWA	0.32	-0.01 (-3.03%)	453,000

SET

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

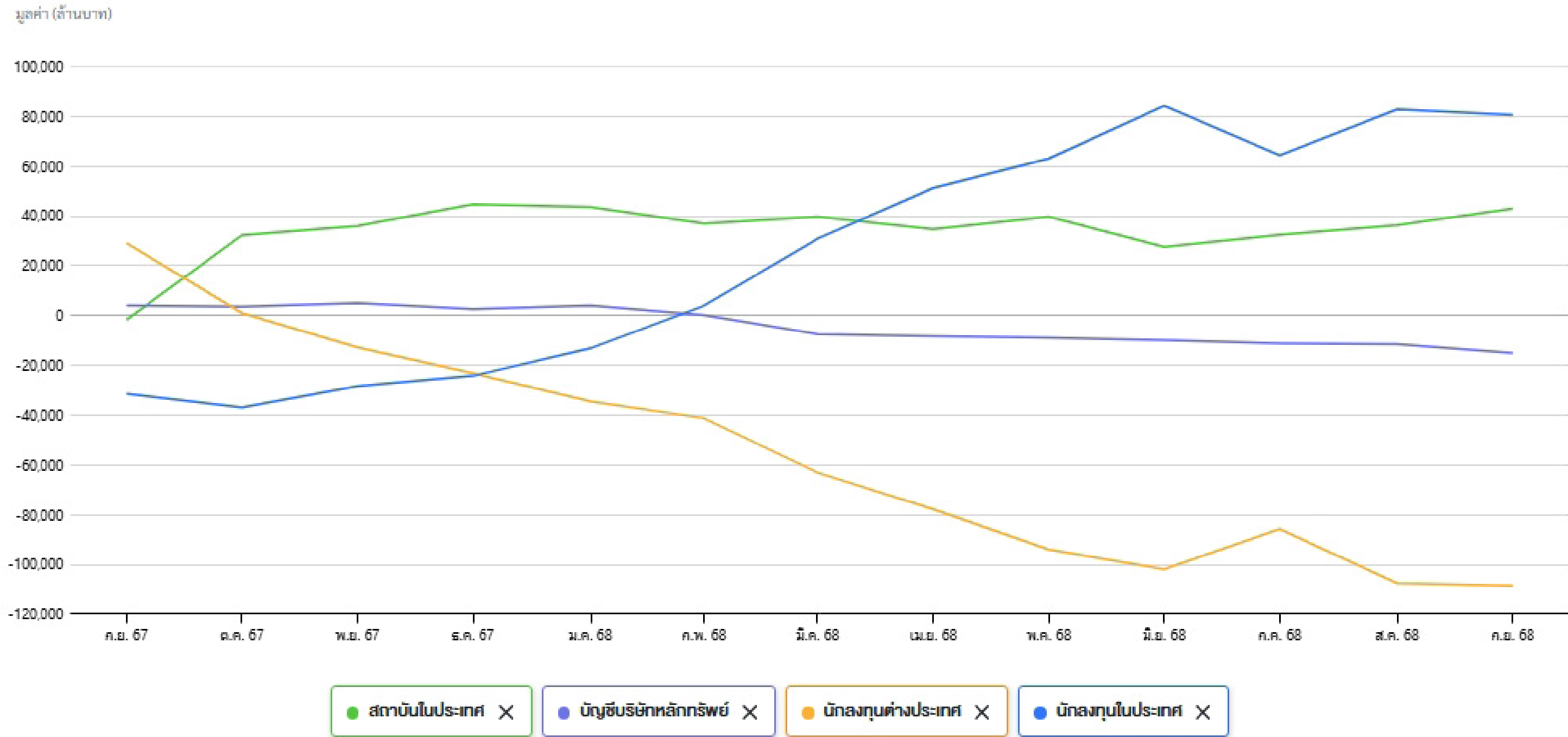
มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (SET)

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 16 ก.ย. 2568					01 ก.ย. 2568 - 16 ก.ย. 2568					01 ม.ค. 2568 - 16 ก.ย. 2568				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	5,655.41	11.92	4,579.77	9.65	1,075.64	58,405.09	11.15	50,588.45	9.66	7,816.65	736,804.86	10.14	737,501.87	10.15	-697.00
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	2,498.40	5.26	3,058.15	6.44	-559.75	30,517.74	5.83	34,582.20	6.60	-4,064.46	423,929.95	5.83	442,128.32	6.08	-18,198.37
นักลงทุนต่างประเทศ	23,815.13	50.18	22,567.32	47.56	1,247.81	263,869.38	50.37	263,732.46	50.35	136.91	3,843,095.93	52.88	3,927,246.34	54.03	-84,150.41
นักลงทุนในประเทศ	15,486.14	32.63	17,249.83	36.35	-1,763.70	171,056.47	32.65	174,945.57	33.40	-3,889.10	2,264,259.63	31.15	2,161,213.85	29.74	103,045.78

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 16 ก.ย. 2568



mai

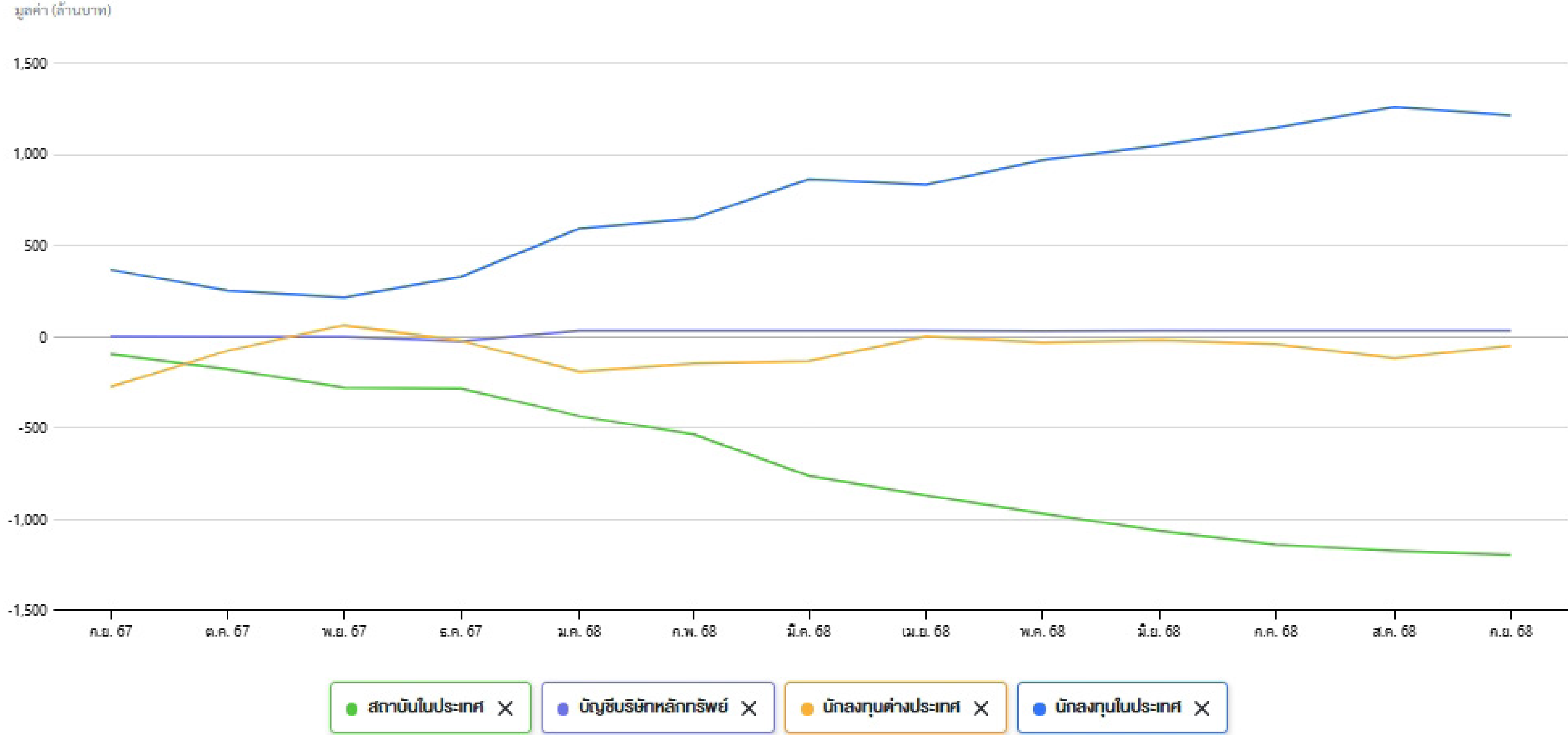
มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (mai) หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 16 ก.ย. 2568					01 ก.ย. 2568 - 16 ก.ย. 2568					01 ม.ค. 2568 - 16 ก.ย. 2568				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	8.10	1.58	8.15	1.59	-0.06	57.14	0.85	79.04	1.17	-21.90	1,462.13	1.51	2,375.20	2.45	-913.07
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	0.07	0.01	0.24	0.05	-0.17	3.26	0.05	3.73	0.06	-0.48	183.25	0.19	125.77	0.13	57.49
นักลงทุนต่างประเทศ	95.43	18.63	49.81	9.73	45.62	888.98	13.15	773.78	11.45	115.20	12,423.59	12.79	12,405.37	12.77	18.22
นักลงทุนในประเทศ	408.56	79.77	453.95	88.64	-45.39	5,811.12	85.96	5,903.94	87.33	-92.83	83,069.48	85.52	82,232.12	84.65	837.37

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี ข้อมูล ณ วันที่ 16 ก.ย. 2568



HOONINSIDE

HOONINSIDE

MK

มั่นใจได้ว่า
การเปิดตัว

MK Premium Buffet

รอบนี้จะสามารถครองใจกลุ่มคนรักเอ็มเค และ ลูกค้ายุฟฟิตได้อย่างแน่นอน



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