



Hooninside

Hooninside

06.02.2026 /Friday/ #1425

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE

www.hooninside.com

KBANK ปี69 ยกระดับยุทธศาสตร์ " 3+1 "

ตั้งเป้าสินเชื่อโต 0-2%
คุม NPL น้อยกว่า 3.25%

แบงก์กสิกรไทย (KBANK)
ประกาศเป้าหมายปี 2569
เติบโตอย่างสมดุล เดินหน้ายกระดับ
ยุทธศาสตร์ครองใจลูกค้า ด้วยโซลูชัน
ตรงจุด ในเวลาตรงใจ **โดยตั้งเป้าสินเชื่อ**
ปี69 โต 0-2% ,NIM 2.75-2.95%
คุม NPL น้อยกว่า 3.25%

อ่านต่อหน้า 2 |



ORIGIN GLOBAL
EMPIRE

EMPIRE

ตั้ง "วิธรากรณ์ สุวินยชัย" ขึ้นแทน CEO คนใหม่
ขับเคลื่อนองค์กร - สร้างการเติบโต

อ่านต่อหน้า 6 |



COCOCO

เคาะออกหุ้นกู้มูลค่า 900 ล้านบาท

บอร์ด COCOCO อนุมัติออกหุ้นกู้
มูลค่า 900 ล้านบาท
เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
คืนหนี้ - ขยายธุรกิจ **ขงผู้ถือหุ้น**
อนุมัติวันที่ 17 มีนาคม 2569

อ่านต่อหน้า 7 |

แมกซ์การ์ด พลัส
คุ้มกันที่

กับส่วนลดรวมกว่า **12,000.-**



ส่วนลดน้ำมัน
50%
สค./ลิตร



ส่วนลดกาแฟ
50%
10 สาขา/วัน

max PLUS
CARD



สมัครเพียง **599.-/ปี**



Hooninside

Hooninside

06.02.2026 /Friday/ #1425

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

KBANK ปี 69

ยกระดับยุทธศาสตร์ " 3+1 "

ตั้งเป้าสินเชื่อโต 0-2%

คุม NPL น้อยกว่า 3.25%

แบงก์กสิกรไทย (KBANK) ประกาศเป้าหมายปี 2569 เติบโตอย่างสมดุล เดินหน้ายกระดับยุทธศาสตร์ครองใจลูกค้า ด้วยโซลูชันตรงจุดในเวลาตรงใจ โดยตั้งเป้าสินเชื่อปี 69 โต 0-2% ,NIM 2.75-2.95% คุม NPL น้อยกว่า 3.25%

ธนาคารกสิกรไทย ประกาศเป้าหมายทางการเงินปี 2569 เติบโตอย่างสมดุล ท่ามกลางความท้าทายทางเศรษฐกิจ พร้อมเดินหน้ายกระดับยุทธศาสตร์ "3+1 และ Productivity" ไปอีกขั้น ด้วยกลยุทธ์ "ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer Strategy)" เสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทุกกลุ่มให้แน่นแฟ้นและยั่งยืนยิ่งขึ้น ส่งมอบโซลูชันทางการเงินที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงจุด ในเวลาที่ตรงใจ

พร้อมขับเคลื่อนให้ธนาคาร ลูกค้า และทุกภาคส่วนเติบโตไปได้ด้วยกันอย่างมั่นคง สมดุลและยั่งยืน

นางสาวจิตติยา อินทรวิชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารกสิกรไทยเปิดเผยว่า กลยุทธ์ของธนาคารกสิกรไทยยังคงมุ่งเน้นไปที่การเติบโตอย่างสมดุล เสริมความแข็งแกร่งท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่ท้าทาย โดยธนาคารได้กำหนดเป้าหมายทางการเงินประจำปี 2569 ดังนี้

- การเติบโตของเงินให้สินเชื่อ (Loan Growth): เติบโตที่ 0-2% สอดคล้องกับการเติบโตทางเศรษฐกิจท่ามกลางความท้าทายต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง โดยธนาคารยังคงเน้นการเติบโตสินเชื่อที่มีคุณภาพ สินเชื่อที่มีหลักประกัน และกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการเติบโต พร้อมต่อยอดขีดความสามารถและความแข็งแกร่งด้านสินเชื่อเพื่อสนับสนุนการเติบโตอย่างมั่นคงในระยะยาว

- ผลตอบแทนสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้สุทธิ (Net Interest Margin: NIM): อยู่ที่ 2.75-2.95% สอดคล้องกับแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยและการเติบโตของเงินให้สินเชื่ออย่างมีคุณภาพ

- การเติบโตของรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการสุทธิ (Net Fee Income Growth): เติบโตที่ Mid-to-high single-digit โดยได้รับแรงขับเคลื่อนจากการขยายบริการโซลูชันด้านการบริหารความมั่งคั่ง และความเป็นผู้นำด้านบริการชำระเงินทั้งในประเทศและข้ามพรมแดน

- ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานอื่น ๆ ต่อรายได้จากการดำเนินงานสุทธิ (Cost to Income Ratio): อยู่ที่ Mid-40s โดยธนาคารยังคงเน้นย้ำการดำเนินมาตรการควบคุมต้นทุนและการเพิ่มประสิทธิภาพ เพื่อรองรับแรงกดดันจากการเติบโตของรายได้ที่มีความท้าทาย

- เงินให้สินเชื่อด้วยคุณภาพต่อเงินให้สินเชื่อ (NPL Ratio - Gross): อยู่ที่น้อยกว่า 3.25% ท่ามกลางการฟื้นตัวของเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอน

- อัตราส่วนผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (Credit Cost): อยู่ที่ในช่วง 140-160 bps (Normalized Level) โดยธนาคารยังคงบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมและระมัดระวังสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ อีกทั้ง ธนาคารยังคงมีสถานะเงินกองทุนที่แข็งแกร่งเพียงพอรองรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

KBank

แมกซ์การ์ด พลัส

คุ้มทันที

กับส่วนลดรวมกว่า **12,000.-**

ส่วนลดน้ำมัน **50 สต./ลิตร**

ส่วนลดกาแฟ **50% 10 บาท/วัน**

max PLUS CARD

สมัครเพียง 599.-/ปี



06.02.2026 /Friday/ #1425

รู้ลึกรู้จริง คลุมวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

KBANK ปี 69

ยกระดับยุทธศาสตร์ " 3+1 "

ตั้งเป้าสินเชื่োট 0-2%

คุม NPL น้อยกว่า 3.25%

ในปี 2569 นี้ ธนาคารกสิกรไทยจะยกระดับยุทธศาสตร์ "3+1 และ Productivity" ไปอีกขั้น ด้วยกลยุทธ์ "ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer Strategy)" ที่ให้ความสำคัญต่อความต้องการของลูกค้าใน แต่ละช่วงชีวิตและทุกบริบททางธุรกิจ ทั้งกลุ่มลูกค้าบุคคล ลูกค้าผู้ประกอบการ และลูกค้าธุรกิจ ขับเคลื่อนการทำงานเพื่อตอบโจทย์ลูกค้าทุกกลุ่มอย่างรอบด้านและตรงใจ เพื่อขับเคลื่อนการเติบโตอย่างยั่งยืนและทั่วถึง ดังนี้

1) กลยุทธ์กลุ่มลูกค้าบุคคล (Retail): ธนาคารมุ่งตอบโจทย์ลูกค้าบุคคลที่มีศักยภาพและต้องการสร้างการเติบโต รวมทั้งลูกค้าที่ต้องการเข้าถึงบริการทางการเงินที่ครอบคลุม (High value, High growth, Underpenetrated segments) อาทิ คนทำงานรุ่นใหม่และมืออาชีพที่มีการใช้จ่ายใช้สอยและแสวงหาบริการทางการเงิน เพื่อสร้างความมั่นคงในอนาคต และเตรียมพร้อมรับมือกับสังคมผู้สูงอายุ



- วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าในทุกช่วงชีวิต เพื่อพัฒนาและนำเสนอโซลูชันที่เหมาะสม ตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย เสริมสร้างความยั่งยืนทางการเงิน ให้ทุกคนได้เติบโตไปได้
- ขยายฐานลูกค้าที่มีคุณภาพ ผ่านการนำเสนอโซลูชันต่าง ๆ ทั้งสินเชื่อ การลงทุน ประกันชีวิต และบริการชำระเงินแบบครบวงจร ในช่วงเวลาที่เหมาะสม ตอบโจทย์ที่แตกต่างกันในแต่ละช่วงชีวิต
- ยกระดับการเป็นที่ปรึกษาที่ได้รับความไว้วางใจ ผ่านบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ

2) กลยุทธ์กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการ (SME): ธุรกิจเอสเอ็มอีเป็นกลุ่มที่มีพลังในการจ้างงานและขับเคลื่อนเศรษฐกิจในวงกว้าง โดยธนาคารมุ่งเน้นลูกค้าผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมหลักที่มีการเติบโตและมีคุณภาพ (Growth industries with strong risk quality) เพื่อปลดล็อกศักยภาพผู้ประกอบการเอสเอ็มอีให้เติบโตอย่างยั่งยืน

แมกซ์การ์ด พลัส

คุ้มทันที

กับส่วนลดรวมกว่า **12,000.-**

ส่วนลดน้ำมัน **50 สต./ลิตร**

ส่วนลดกาแฟ **50% 10 ครั้ง/ปี**

max PLUS CARD

สมัครเพียง 599.-/ปี



06.02.2026 /Friday/ #1425

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

KBANK ปี 69

ยกระดับยุทธศาสตร์ " 3+1 "

ตั้งเป้าสินเชื่อโต 0-2%

คุม NPL น้อยกว่า 3.25%

- นำเสนอโซลูชันทั้งด้านสินเชื่อและไม่ใช่สินเชื่อที่ตอบโจทย์ตามความต้องการของลูกค้าแบบองค์รวม เหมาะสมกับแต่ละอุตสาหกรรม ครอบคลุมตลอดห่วงโซ่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องของลูกค้า
- ให้บริการที่ปรึกษาธุรกิจโดยผู้ดูแลความสัมพันธ์ที่มีความเชี่ยวชาญ พัฒนาโซลูชันทางการเงินที่ สอดคล้องกับความต้องการในแต่ละช่วงของวงจรชีวิตธุรกิจ SME เพื่อสนับสนุนการเติบโตและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ SME

3) กลยุทธ์กลุ่มลูกค้าธุรกิจ (Corporate): เป็นกลุ่มที่มีบทบาทในการเชื่อมต่อธุรกิจหลายภาคส่วนของเศรษฐกิจภายในประเทศ และการขยายสู่ตลาดภายนอกประเทศ ซึ่งธนาคารให้ความสำคัญกับธุรกิจในประเทศที่เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจ (Selective industries with high value potential) สนับสนุนการเติบโตธุรกิจขนาดใหญ่และธุรกิจที่เกี่ยวข้องในระบบนิเวศ ตอบโจทย์ธุรกิจทั้งในประเทศและการค้าข้ามพรมแดน

- พัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพของโซลูชันที่ออกแบบเฉพาะให้สอดคล้องกับระบบนิเวศและห่วงโซ่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องของลูกค้าแต่ละราย และแต่ละอุตสาหกรรม เพื่อสนับสนุนเป้าหมายทางธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างรอบด้าน
- ยกระดับรูปแบบการให้บริการด้านระบบการชำระเงินและธุรกรรมทางการเงินที่เฉพาะเจาะจงตามอุตสาหกรรม สนับสนุนความต้องการของลูกค้าธุรกิจ เสริมสร้างความเป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ในระยะยาว รวมถึงการพัฒนาโซลูชันการชำระเงินข้ามพรมแดนที่ออกแบบเฉพาะ

โดยผนึกรวมกับยุทธศาสตร์ "3+1 และ Productivity" ที่ได้ดำเนินการไปแล้วก่อนหน้านี้อย่างต่อเนื่องอันได้แก่

ยุทธศาสตร์หลักที่ 1 การยกระดับและเพิ่มประสิทธิภาพด้านสินเชื่อ ที่เน้นการเติบโตอย่างมีคุณภาพผ่านแนวทางการให้สินเชื่ออย่างรอบคอบ ด้วยกระบวนการเครดิตที่ครบวงจรและการจัดการความเสี่ยงเชิงรุก ควบคู่กับการผสานเทคโนโลยี Data & AI ส่งมอบสินเชื่อที่ช่วยผลักดันศักยภาพของลูกค้าบุคคลและธุรกิจได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

ยุทธศาสตร์หลักที่ 2 การขยายธุรกิจรายได้ค่าธรรมเนียม ผ่านการให้บริการด้านการชำระเงิน ที่มุ่งเน้นเป็นธนาคารหลักในการให้บริการทั้งลูกค้าบุคคลและธุรกิจ ผ่านการนำเสนอโซลูชันทางการเงินที่ครบวงจร

และบริการที่เชื่อถือได้ เพื่อให้บริการลูกค้าได้ทุกที่ทุกเวลา ผ่านทุกดิจิทัลแพลตฟอร์ม ทั้งการชำระเงินในประเทศ และระหว่างประเทศ โดยปัจจุบันจำนวนธุรกรรมออนไลน์ที่ทำผ่านธนาคารมีปริมาณราว 30% ของธุรกรรมทั้งหมดในประเทศไทย และการส่งมอบผลิตภัณฑ์และการเป็นที่ปรึกษาการลงทุนที่เป็นที่ไว้วางใจ (Trusted Advisor) ด้วยโซลูชันตอบโต้โดยตรงตามความต้องการของลูกค้า ผ่านการให้คำปรึกษาที่ใช้ความแข็งแกร่งจากพันธมิตรระดับโลก ผสานความเชี่ยวชาญในประเทศ ต่อยอดความเป็นอันดับหนึ่งของกองทุนของ บลจ. กสิกรไทย ด้านกองทุนรวมที่มีมูลค่า AUM สูงที่สุด และความเป็นผู้นำของธนาคารในธุรกิจแบงก์แอสเซทริสส์ ครองอันดับหนึ่งด้านเบี้ยประกันใหม่ในผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต

แมกซ์การ์ด พลัส

คุ้มทันที

กับส่วนลดรวมกว่า **12,000.-**

ส่วนลดน้ำมัน **50 สต./ลิตร**

ส่วนลดกาแฟ **50% 10 ครั้ง/เดือน**

max PLUS CARD

สมัครเพียง 599.-/ปี



06.02.2026 /Friday/ #1425

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

KBANK ปี 69

ยุทธศาสตร์ " 3+1 "

ตั้งเป้าสินเชื่อโต 0-2%

คุม NPL น้อยกว่า 3.25%

ยุทธศาสตร์หลักที่ 3 การเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับช่องทางต่างๆ ภายใต้กลยุทธ์ "Digital First Experience" ด้วยการใช้เทคโนโลยี เชื่อมโยงผลิตภัณฑ์และบริการในทุกช่องทาง ฝากศักยภาพของ บุคลากร และมุ่งเน้นช่องทางดิจิทัลเป็นหลัก ผ่าน K PLUS โฆษณาแบบ กึ่งสำหรับลูกค้ารายย่อย และ K BIZ แพลตฟอร์มดิจิทัลสำหรับลูกค้า ธุรกิจเอสเอ็มอี ซึ่งพัฒนาครอบคลุมทั้งแอปพลิเคชันและเว็บไซต์ เพื่อ มอบประสบการณ์การใช้งานที่ง่าย เสถียร และปลอดภัย รองรับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มได้อย่างหลากหลายและมีประสิทธิภาพ ครองอันดับ 1 ด้านความพึงพอใจและความผูกพันกับแบรนด์

(Net Promoter Score: NPS) ในกลุ่มธุรกิจธนาคารในประเทศไทย จากการสำรวจของบริษัทนิลสันไอคิว (NielsenIQ) บริษัทวิจัยผู้บริโภคชั้นนำของโลก มาอย่างต่อเนื่อง และมีจำนวนผู้ใช้ K PLUS เพิ่มขึ้นกว่า 1 ล้านรายในปี 2568 เป็น 24.2 ล้านราย

ยุทธศาสตร์ 'บวกหนึ่ง' การสร้างแหล่งรายได้ใหม่ในระยะกลางและระยะยาว ที่มุ่งเน้นการปรับลำดับความสำคัญและเพิ่มประสิทธิภาพพอร์ตโฟลิโอธุรกิจระหว่างประเทศ และขยายพอร์ตโฟลิโอด้านนวัตกรรมและธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโต เพื่อให้มั่นใจถึงผลตอบแทนต่อเงินลงทุนในระยะยาว รวมทั้งยุทธศาสตร์ด้านการเพิ่ม Productivity หรือผลิตภาพจากการดำเนินงานให้มากยิ่งขึ้น ผ่านการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีขั้นสูงและปัญญาประดิษฐ์ (AI) ควบคู่กับความเชี่ยวชาญของพนักงาน

การดำเนินธุรกิจด้วยยุทธศาสตร์ "3+1 และ Productivity" พร้อมกลยุทธ์ "ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer Strategy)" ดังกล่าว

จะช่วยให้ธนาคารกสิกรไทยและลูกค้าของธนาคารสามารถปรับตัวและเติบโตได้อย่างสมดุล ภายใต้สภาวะแวดล้อมทางธุรกิจที่ยังคงเผชิญความท้าทายต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องทั้งจากความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก ความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ ความไม่แน่นอนด้านภาษีนำเข้าของสหรัฐฯ ที่กดดันการค้าโลกให้ชะลอตัว ภาคการท่องเที่ยวและการบริโภคในประเทศที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ รวมถึงการแข่งขันด้านเทคโนโลยีเพิ่มขึ้น ซึ่งคาดว่าเศรษฐกิจไทยในปีนี้จะเติบโตชะลอตัวลงจากปีก่อน ด้วยอัตราการขยายตัวที่ 1.6%

นางสาวจิตติยา กล่าวตอนท้ายว่า ท่ามกลางความท้าทายต่าง ๆ ธนาคารกสิกรไทยให้ความสำคัญกับการเป็นธนาคารที่ให้ความเชื่อมั่นและความไว้วางใจ พร้อมเคียงข้างลูกค้าเพื่อก้าวผ่านความท้าทาย ด้วยโซลูชันทางการเงินที่ครอบคลุมและทั่วถึง ผลักดันเพื่อก้าวสู่โอกาสที่จะเติบโตไปได้อีกและเดินหน้าสู่นาคตอย่างยั่งยืนและมั่นคงไปด้วยกัน



KBank

แมกซ์การ์ด พลัส

คุ้มทันที

กับส่วนลดรวมกว่า **12,000.-**

ส่วนลดน้ำมัน **50 สต./ลิตร**

ส่วนลดกาแฟ **50% 10 บาท/ถ้วย**

max PLUS CARD

สมัครเพียง 599.-/ปี



Hooninside

Hooninside

06.02.2026 /Friday/ #1425

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

EMPIRE

ตั้ง “วัชรารณ์ สุวินัยชัย” ขึ้นแทน CEO คนใหม่

ขับเคลื่อนองค์กร - สร้างการเติบโต

EMPIRE บอร์ดมีมติแต่งตั้ง “วัชรารณ์ สุวินัยชัย” ดำรงตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหารคนใหม่ ร่วมผนึกกำลังขับเคลื่อนองค์กร สะท้อนทิศทางที่ให้ความสำคัญด้านพัฒนาศักยภาพการบริหาร เสริมความร่วมมือพันธมิตรทางธุรกิจ ควบคู่หลักธรรมาภิบาล คำนึง ถึงนักลงทุน-ผู้มีส่วนได้เสียในทุกด้าน มุ่งสร้างการเติบโตแข็งแกร่งอย่าง ยั่งยืน มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2569 เป็นต้นไป

คณะกรรมการบริษัท อวริจัน โกลบอล เอ็มไพร์ จำกัด (มหาชน) หรือ EMPIRE มีมติแต่งตั้งนางสาววัชรารณ์ สุวินัยชัย ดำรงตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหารคนใหม่ พร้อมด้วยตำแหน่ง ประธาน กรรมการบริหาร กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน กรรมการ บริหารความเสี่ยง และ กรรมการบริษัท มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2569 เป็นต้นไป เพื่อรับช่วงต่อ นายปณณวิชญ์ โชติเตชธรรมมณี ประธานเจ้าหน้าที่บริหารคนปัจจุบัน ได้แจ้งลาออกจากการดำรง ตำแหน่งกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน กรรมการบริหาร ความเสี่ยง ประธานกรรมการบริหาร และ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

เนื่องจากมีการกิจที่เพิ่มขึ้น โดยยังคงดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และ กรรมการบริหารต่อไป ซึ่งการแต่งตั้งดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของการปรับโครงสร้างการบริหารระดับสูง เพื่อเสริมความแข็งแกร่ง ด้านการกำกับดูแลกิจการ และสร้างความต่อเนื่องเชิงกลยุทธ์ในการ ขับเคลื่อนองค์กร

ทั้งนี้ นางสาววัชรารณ์ สุวินัยชัย มีพื้นฐานการศึกษาด้านการเงินและ บัญชี โดยสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทจาก DeVry University ประเทศสหรัฐอเมริกา รวมถึงผ่านการอบรมหลักสูตรผู้บริหารและ กรรมการจากสถาบันชั้นนำ ขณะเดียวกันยังมีประสบการณ์บริหาร องค์กรธุรกิจ และ บริษัทจดทะเบียนหลายแห่ง พร้อมเป็นกำลังสำคัญใน การส่งเสริมศักยภาพบริษัทในทุกด้าน โดยเฉพาะการสร้างพันธมิตรทาง ธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญ เพื่อสนับสนุนประสิทธิภาพการดำเนินงานที่ แข็งแกร่งควบคู่หลักธรรมาภิบาลอย่างยั่งยืนในอนาคต

ORIGIN GLOBAL
EMPIRE

“จากประสบการณ์ที่มีส่วนร่วมในการขับเคลื่อน ธุรกิจ ผ่านการสร้างความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ และการเชื่อมโยงพันธมิตรทางธุรกิจในหลากหลาย อุตสาหกรรม ทำให้มีความพร้อมในการเข้ามา บริหารงานในช่วงการเปลี่ยนผ่านที่สำคัญนี้ โดยจะ มุ่งเน้นสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกับพันธมิตร ที่สอดคล้องกับทิศทางองค์กร เพื่อศักยภาพการ แข่งขัน และ สร้างมูลค่าเพิ่มในระยะยาว ควบคู่กับ การดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล และ คำนึงถึงผู้ถือหุ้นตลอดจนผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย อย่างรอบด้าน” นางสาววัชรารณ์ กล่าว



NER
North East Rubber Public Company Limited
Creating value beyond rubber

บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com



Hooninside



Hooninside

06.02.2026 /Friday/ #1425

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

COCOCO

เคาะออกหุ้นกู้มูลค่า 900 ล้านบาท

บอร์ด COCOCO อนุมัติออกหุ้นกู้มูลค่า 900 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงิน
ทุนหมุนเวียน-คืนหนี้ -ขยายธุรกิจ ชงผู้ถือหุ้น อนุมัติวันที่ 17 มีนาคม 2569

ดร.วรวัฒน์ ชื่นปิ่นเกลียว ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท
ไทย โคโคนิค จำกัด (มหาชน) COCOCO เปิดเผยว่า มติที่ประชุมคณะกรรมการ
บริษัท ครั้งที่ 1/2569 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2569 เวลา
15.00 น. โดยที่ประชุมได้มีมติอนุมัติเรื่องสำคัญ ดังนี้

1. มีมติให้นำเสนอต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ("ที่ประชุม
ผู้ถือหุ้น") เพื่อพิจารณาอนุมัติการ ออกและเสนอขายตราสารหนี้ในวงเงิน ณ
ขณะใดขณะหนึ่งไม่เกิน 900,000,000 (เก้าร้อยล้าน) บาท ทั้งนี้ การออกและ
การเสนอขายตราสารหนี้ครั้งนี้จะเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของสำนักงาน
คณะกรรมการกำกับ หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน
คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาด หลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์
แห่งประเทศไทย และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนเป็นไปตามความ เหมาะสม
กับความต้องการใช้เงินของบริษัทรวมถึงสภาวะตลาด โดยมีรายละเอียดการออก
และเสนอขาย ตราสารหนี้ดังต่อไปนี้

วัตถุประสงค์ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ และ/หรือ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
และ/หรือ เพื่อใช้ ชำระหนี้ และ/หรือเพื่อใช้ในการลงทุน และ/หรือ เพื่อใช้ในการ
ขยายธุรกิจ ของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย และ/หรือ เพื่อให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย
หรือบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน และ/หรือ เพื่อวัตถุประสงค์อื่นใดตามที่คณะกรรมการ
บริษัทเห็นสมควรหรือเป็นไป ตามธุรกิจปกติของบริษัท



NER
North East Rubber Public Company Limited
Creating value beyond rubber

บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com





Hooninside

Hooninside

06.02.2026 /Friday/ #1425

รู้ลึกรู้จริง คลุกวงในหุ้น สไตลด์ล้วยๆ

SPECIAL HOONINSIDE
www.hooninside.com

COCOCO

เคาะออกหุ้นกู้มูลค่า 900 ล้านบาท



อัตราดอกเบี้ย ตามที่จะกำหนดในแต่ละคราว โดยขึ้นอยู่กับสภาวะตลาดหรือปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในขณะที่ยออกและเสนอขายในแต่ละครั้ง

การเสนอขาย เสนอขายต่อผู้ลงทุนทุกประเภท ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ บุคคลในวงจำกัด (ผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจง และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษ และ/หรือผู้ลงทุนประเภทสถาบันในประเทศไทย และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบันในต่างประเทศ) และ/หรือ บุคคลที่เป็นเจ้าหน้าที่ของบริษัท ทั้งนี้อาจเสนอขายภายในประเทศและ/หรือ ต่างประเทศ โดยอาจเสนอขายทั้งหมด หรือบางส่วน ในคราวเดียวหรือหลายคราว และ/หรือเป็นโครงการ และ/หรือ ในลักษณะหมุนเวียน (Revolving) และสามารถออกและเสนอขาย เพื่อทดแทน ตราสารหนี้ที่เคยออกและเสนอขายไปแล้ว

มติอนุมัติกำหนดวันประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ในวันที่ 17 มีนาคม 2569 เวลา 14.00 น. ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-EGM) ตามพระราชก หนดว่าด้วยการประชุมผ่าน สื่ออิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2563 ตลอดจนกฎเกณฑ์และกฎระเบียบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยกำหนด วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิเข้าร่วมประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 (Record Date) ในวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2569



NER
North East Rubber Public Company Limited
Creating value beyond rubber

บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

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

www.nerubber.com



รู้ลึก รู้จริง

คลุกวงในหุ้น สไตลกล้วยๆ



Line : hooninside