

HOONINSIDE



ปีนี้ **CMO** ตั้งเป้าหมายฐาน
ธุรกิจอย่างเต็มตัวจาก **"พื้นที่"**
"การเติบโตที่ยั่งยืน"

STARTUP CON



บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว

อณูภา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ

ณภัค ภัทรสุปรีดี



ที่ปรึกษา

ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ
สาริต วรรณศิลป์
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
รณพงศ์ มีทอง
ภากร ยิ่งแจ่ม



กราฟิก

วิชัยพล นาคสูง
ศิวีโล สอบใหม่
ศักดาจรัส จันทรเทพ

ติดต่อโฆษณา

คุณนัย 02-276-5976

E_mail : reporter@hooniinside.com

ข่าวจากปก

04

ข่าวบริษัทจดทะเบียน

07

ข่าวการเงิน

20

อินไซด์ Business

31

สรุปการซื้อขาย

32

1st TRADING DAY



สแกน QR CODE

เพื่อเพิ่มบัญชี LINE สำหรับนักลงทุนของบริษัท
เพื่อดูรายละเอียดและข้อมูลเพิ่มเติม



REALELIXI

**Yes
are**

C♥F

จันท์หอม
JUNTHOM

**ALFA
CHLOROPHYLL**
Plus

ALOKA
อลอก้า

COSMESIA®

**ABALONE
COLLAGEN**
PEPTIDES
Dietary Supplement Product

ปีนี้ CMO ตั้งเป้าขยายฐาน ธุรกิจอย่างเต็มตัว จาก “ฟื้นตัว” สู่ “การเติบโตที่ยั่งยืน”

“ซีเอ็มโอ” ประกาศความสำเร็จ โชว์ผลการดำเนินงานปี 2568 “เทิร์นอะราวด์” เต็มรูปแบบ ทำรายได้รวม 1,408.25 ล้านบาท พลิกจากขาดทุน 85.20 ล้านบาท มาเป็นกำไรสุทธิ 56.66 ล้านบาท ตอกย้ำภาพลักษณ์ผู้นำในธุรกิจอีเวนต์และประสบการณ์สร้างสรรค์ พร้อมกันนี้ บริษัทฯ แต่งตั้ง “มงคล ศีลธรรมพิทักษ์” นั่งควบสองตำแหน่งใหญ่ President และ CEO ลุยแผนปี 69 เต็มสูบ



นายมงคล ศีลธรรมพิทักษ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน)



ผู้ดำเนินธุรกิจสร้างสรรค์บริหารจัดการงานอีเวนต์ นิทรรศการ พิธีกรรม งานประชุมสัมมนา คอนเสิร์ต และเทศกาล เปิดเผยถึงผลการดำเนินงานปี 2568 (มกราคม-ธันวาคม 2568) ว่า บริษัทฯ สามารถเทิร์นอะราวด์ พลิกฟื้นอย่างแข็งแกร่ง

โดยสามารถทำรายได้จากการให้บริการรวม **1,408.25 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 160.66 ล้านบาท** หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตขึ้น **13%** เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ขณะที่กำไรสุทธิอยู่ที่ **56.66 ล้านบาท** คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้น **4%** พลิกจากผลขาดทุนสุทธิ **85.20 ล้านบาท** ในช่วงเดียวกันของปีก่อน สะท้อนถึงการฟื้นตัวของผลการดำเนินงานและประสิทธิภาพในการบริหารจัดการอย่างชัดเจน

ปัจจัยหลักที่ขับเคลื่อนการเติบโตแบบก้าวกระโดดนี้ มาจากการปรับกลยุทธ์

เน้นการบริหารจัดการต้นทุน บริหารความเสี่ยง และเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานในด้านต่างๆ บวกกับมีแรงขับเคลื่อนหลักจากภาคการท่องเที่ยว และการบริโภคภายในประเทศที่ปรับตัวดีขึ้น ส่งผลให้ภาคเอกชนกลับมาใช้งบประมาณด้านการตลาด การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย และงานสร้างสรรค์ขนาดใหญ่มากขึ้น รวมถึงได้รับอานิสงส์โดยตรงจากนโยบายส่งเสริม “Soft Power” ของภาครัฐที่จัดสรรงบประมาณกว่า **5,000 ล้านบาท** สนับสนุนอุตสาหกรรมวัฒนธรรม

ซึ่งส่งผลเชิงบวกโดยตรงต่อธุรกิจด้านการออกแบบและติดตั้งนิทรรศการ ที่มีความเชี่ยวชาญหลักของบริษัทฯ จนส่งผลให้กลุ่มธุรกิจติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์เติบโตโดดเด่นสูงถึง **ร้อยละ 35.45** เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยส่วนใหญ่จะมาจากงานในกลุ่มพิธีกรรมและศูนย์การเรียนรู้

“

นอกจากรายได้ที่เติบโตแล้ว CMO ยังโชว์ศักยภาพในการบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างยอดเยี่ยม ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) พุ่งสูงขึ้นเป็น **28%** จากเดิม **22%** ในปีก่อน โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการคัดเลือกโครงการที่สร้างมูลค่าเพิ่มเชิงสร้างสรรค์ เพื่อการเติบโตอย่างมีคุณภาพ แทนการแข่งขันด้านปริมาณควบคู่ไปกับการเพิ่มประสิทธิภาพบุคลากรภายในที่มีทักษะหลากหลาย (Multi-skill) เพื่อลดการจ้างงานภายนอก ความสำเร็จดังกล่าวสะท้อนผ่านความเชื่อมั่นของลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนที่ไว้วางใจให้จัดแมกโปรเจกต์อย่างต่อเนื่อง

”



ทั้งนี้

หากพิจารณาอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญของงบการเงิน ปี 68 จะเห็นว่า บริษัทฯ มุ่งเน้นในการดำเนินธุรกิจให้มีสถานะทางการเงินที่ดีขึ้นตามลำดับ โดยมีกระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงานสูงถึง **166.71 ล้านบาท** และมีอัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio) ปรับตัวดีขึ้นเป็น **5.62 เท่า** จากเดิมที่ติดลบ พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังมีวินัยทางการเงินที่เคร่งครัดโดยการจ่ายชำระคืนหุ้นกู้และเงินกู้ยืมระยะยาวรวมกว่า **74 ล้านบาท** ทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio) ปรับตัวลดลงเหลือเพียง **1.75 เท่า**

นอกจากนี้ เพื่อสานต่อความสำเร็จในการ **Turnaround** บริษัทฯ มีมติแต่งตั้ง นายมงคล ศีลธรรมพิทักษ์ ดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการใหญ่ (President) ควบคู่กับตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) เพื่อรวมพลังการบริหารจัดการให้มีความคล่องตัวและขับเคลื่อนองค์กรสู่การเป็นผู้นำด้าน **Creative Experience** ในระดับภูมิภาคอย่างยั่งยืน โดยจะมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2569

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร CMO กล่าวอีกว่า สำหรับทิศทางการดำเนินงานในปี 2569 CMO ตั้งเป้าหมายฐานธุรกิจอย่างเต็มตัว จาก **"ฟื้นตัว"** สู่ **"การเติบโตที่ยั่งยืน"** โดยการปรับกลยุทธ์จากธุรกิจรูปแบบเดิม ซึ่งเป็นภาพรับรู้ในการเป็นผู้จัดงาน Event Organizer ในด้านเดียว เป็นการนำองค์กรเข้าสู่ **S-Curve** ใหม่ในการเป็นผู้สร้างสรรค์ประสบการณ์ครีเอทีฟอีเวนต์ครบวงจร (Creative Creators of Experiences) อย่างเต็มรูปแบบ ที่จะขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีและข้อมูลทางการตลาด

โดยนำเทคโนโลยี **AI, Data Analytics** และแพลตฟอร์มดิจิทัล มายกระดับการจัดงานทั้งในรูปแบบ **On-site, Online** และ **Hybrid** เพื่อสร้างประสบการณ์ที่สามารถวัดผลได้ และมีผลตอบกลับในสื่อ และสังคมออนไลน์ที่เข้าถึงได้อย่างรวดเร็วและกว้างขวางในปัจจุบัน ซึ่งจะช่วยขยายขอบเขตธุรกิจไปสู่บริการด้านการตลาดดิจิทัล, การสร้างคอนเทนต์ และโซลูชันที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของผู้คน และเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น

แมกซ์ การ์ด พลัส

คุ้มกันทั้

กับส่วนลดรวมกว่า **12,000.-**

LPG*

ส่วนลดน้ำมัน

50
สต./ลิตร

COFFEE
WORLD

ส่วนลดกาแฟ

50%
10 แก้ว/เดือน



max
mart



max
mart

แมกซ์
มาร์ต

AUTOBACS
อ-ที-ที



max
CARD

PLUS
0000000000

สมัครเพียง

599.-/ปี

max
CARD PLUS

SAMART

ผลงานปี 68 กำไรพุ่ง 260%
แตะ 480 ล้านบาท ตั้งเป้าปี 69
กำไรเติบโต 70-80% เคาะปันผล พ.ค.นี้

กลุ่มสามารถ สะท้อนความแข็งแกร่งด้วยผลประกอบการปี 2568 เติบโตโดดเด่น โดยเฉพาะไตรมาส 4 ที่ทำกำไรสูงถึง 177 ล้านบาท หนุภาพรวมทั้งปีมีรายได้รวม 10,957 ล้านบาท เพิ่มขึ้นประมาณ 8% จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 480 ล้านบาท เติบโตมากกว่า 260% จากระดับ 133 ล้านบาทในปี 2567 สะท้อนการฟื้นตัวของทุกสายธุรกิจควบคู่การบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

นายวัฒนชัย วิลล์ักษณ์ รองประธานกรรมการบริหาร ฝ่ายกลยุทธ์องค์กรและพัฒนาธุรกิจใหม่ บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของกลุ่มยังอยู่ในทิศทางที่แข็งแกร่ง โดยเฉพาะไตรมาส 4/2568 มีรายได้รวม 3,118 ล้านบาท กำไร 177 ล้านบาท โดยทุกสายธุรกิจสร้างรายได้เติบโตต่อเนื่อง ส่งผลให้ทั้งปี 68 กลุ่มสามารถ มีรายได้หลักจากการขาย งานตามสัญญา และรายได้จากการบริการ เป็นจำนวนทั้งสิ้น 10,816 ล้านบาท เพิ่มขึ้นประมาณ 8% จากปีก่อน ขณะที่กำไรสุทธิพุ่งจาก 133 ล้านบาท เป็น 480 ล้านบาท เติบโตถึง 260% และมี Backlog รวมทั้งกลุ่มอยู่ที่ 15,686 ล้านบาท เติบโตถึง 18% จากปี 2567 สะท้อนรายได้ในอนาคตที่มั่นคง และโอกาสเติบโตอย่างต่อเนื่อง



โดยมีรายละเอียดของแต่ละสายธุรกิจดังนี้

สายธุรกิจ Digital ICT Solution ภายใต้การดำเนินงานของ บมจ.สามารถเทลคอม หรือ SAMTEL เติบโตขึ้นรายได้จากโครงการขนาดใหญ่ โดยไตรมาส 4 ทำรายได้สูงถึง 1,862 ล้านบาท สูงสุดในรอบ 5 ปี นับตั้งแต่หลังโควิด จากการทยอยรับรู้รายได้โครงการที่เซ็นสัญญาเข้ามาอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะโครงการจากภาครัฐและรัฐวิสาหกิจปี 2568 SAMTEL มีรายได้รวมทั้งสิ้น 5,440 ล้านบาท เติบโต 28% เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 100 ล้านบาท ซึ่งมีผลกระทบจากการตั้งสำรองคดีความ จำนวน 105 ล้านบาท แต่หากตัดรายการการตั้งสำรองออก กำไรสุทธิจะอยู่ที่ 205 ล้านบาท เติบโตประมาณ 78% จากปีก่อน ที่สำคัญยังมี Backlog เพิ่มขึ้นถึงประมาณ 54% จาก 4,361 ล้านบาท เป็น 6,694 ล้านบาท นอกจากนี้ ในไตรมาสแรกของปี 2569 ยังมีแผนเข้าประมูลงานเพิ่มเติมอีกหลักหลายพันล้านบาทด้วย

สายธุรกิจ Utilities and Transportations นำโดย บมจ.สามารถ เอวิเอชั่น โซลูชั่น หรือ SAV มีรายได้จากการขาย งานตามสัญญา และบริการ รวม 4,972 ล้านบาท โดยเฉพาะจากธุรกิจการจัดการจราจรทางอากาศ ในเวต่าน่านฟ้าประเทศกัมพูชา ของบริษัท สามารถ เอวิเอชั่น โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน) มีการเติบโตสอดคล้องกับอุตสาหกรรม

บินในภูมิภาคที่ฟื้นตัวต่อเนื่อง โดยในไตรมาส 4 มีรายได้รวม 506 ล้านบาท และกำไร 146 ล้านบาท ส่วนภาพรวมทั้งปี 2568 มีจำนวนเที่ยวบินที่บริหารจัดการโดยส่วนธุรกิจการจัดการจราจรทางอากาศ จำนวนรวม 123,659 เที่ยวบิน เพิ่มขึ้น 19,772 เที่ยวบิน หรือคิดเป็นร้อยละ 19 จากปีก่อนหน้า โดยเฉพาะเที่ยวบินประเภทบินผ่าน่านฟ้ากัมพูชาของเส้นทางเวียดนาม ไทย ฟลิปปินส์ มาเลเซีย และจีน ที่เติบโตถึง 23% ครอบคลุมเที่ยวบินที่บินขึ้น-ลงระหว่างประเทศที่เติบโตขึ้นประมาณ 12% ส่งผลให้ทั้งปี 2568 SAV มีรายได้รวม 2,075 ล้านบาท โดยเมื่อเทียบกับปีก่อน เติบโตประมาณ 18% และมีกำไร 546 ล้านบาท เพิ่มขึ้นถึง 18% นอกจากนี้ SAV ยังเตรียมเข้าประมูลงานใหม่มูลค่ากว่า 2,300 ล้านบาทในไตรมาสแรก และประกาศเพิ่มอัตราเงินปันผลจาก 0.80 บาทของปี 2024 เป็น 0.90 บาทต่อหุ้น ในปี 2025 ซึ่งมีการจ่ายไปแล้วในเดือนกันยายน 2025 อัตรา 0.40 บาทต่อหุ้น พร้อมจ่ายเพิ่มอีก 0.50 บาทต่อหุ้น สะท้อนฐานะการเงินและกระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง

สายธุรกิจ Digital Communications นำโดย บมจ.สามารถดิจิทัลคอม หรือ SDC แสดงทิศทางฟื้นตัวชัดเจน โดยเฉพาะไตรมาส 4 ที่มีกำไร 11 ล้านบาท แม้รายได้รวมทั้งปีอยู่ที่ 543 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน แต่บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มจาก 5 ล้านบาท

เป็น 62 ล้านบาท เติบโตถึง 1,122% จากการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน เติบโตขึ้นสร้างความเชื่อมั่นผู้ถือหุ้น

ปี 2568 ถือเป็นปีแรกที่ Samart จ่ายเงินปันผล โดยได้จ่ายไปแล้ว 0.10 บาทต่อหุ้นในเดือนกันยายน และเตรียมจ่ายเพิ่มอีก 0.14 บาทต่อหุ้นในรอบสิ้นปี ขณะที่ SAV เพิ่มอัตราปันผลต่อเนื่อง จาก 0.80 เป็น 0.90 สะท้อนฐานะการเงินและกระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง โดยจะจ่ายเงินปันผลในช่วงเดือนพฤษภาคม พร้อมกันนี้ทางบริษัทยังมีซื้อหุ้นคืนจนถึงเดือนมิถุนายนอีกด้วย

นายวัฒนชัย กล่าวทิ้งท้ายว่า “ผลประกอบการปี 2568 ไม่เพียงสะท้อนการเติบโตเชิงตัวเลข แต่ยังตอกย้ำภาพลักษณ์ของกลุ่มสามารถ ในฐานะองค์กรเทคโนโลยีที่มีความพร้อมทั้งด้านศักยภาพโครงการ ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง และวินัยทางการเงิน มาในปีนี้นับถือจึงมั่นใจว่าตั้งเป้ากำไรสุทธิเติบโตต่อเนื่อง 70-80% ของปีที่ผ่านมา สะท้อนความเชื่อมั่นต่อแนวโน้มธุรกิจในทุกกลุ่ม พร้อมเดินทางขยายงานและต่อยอดโครงการใหม่ ๆ ตอกย้ำศักยภาพของเราในการกลับสู่เส้นทางเติบโตอย่างมั่นคงอีกครั้ง”

SAMART



TQM

กำไรปี 68แตะ 784 ลบ.
กวาดเบี้ยประกันภัยรวมกว่า 20,000 ล้านบาท
พร้อมปันผล 0.60 บาท พ่วง "ซื้อหุ้นคืน"

บริษัท ทีคิวเอ็ม อัลฟา จำกัด (มหาชน) หรือ TQM รายงานผลการดำเนินงานปี 2568 สะท้อนความแข็งแกร่งของโมเดลธุรกิจท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่ท้าทาย โดยมีกำไรสุทธิ 784 ล้านบาท และสร้างเบี้ยประกันภัยรวมกว่า 20,000 ล้านบาท แรงแผ่นสำคัญมาจากการปรับกลยุทธ์สู่องค์กรที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี AI อย่างเป็นรูปธรรมในไตรมาส 4 ซึ่งช่วยยกระดับประสิทธิภาพการวาง การบริหารต้นทุน และการให้บริการลูกค้าอย่างมีนัยสำคัญ

จากผลการดำเนินงานและฐานะการเงินที่แข็งแกร่งดังกล่าว ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทจึงมีมติอนุมัติโครงการซื้อหุ้นคืนเพื่อบริหารทางการเงิน วงเงินสูงสุดไม่เกิน 300 ล้านบาท จำนวนหุ้นที่ซื้อคืนไม่เกิน 20 ล้านหุ้น หรือคิดเป็นไม่เกิน 3.37% ของทุนเรียกชำระแล้ว โดยกำหนดซื้อคืนผ่านตลาดหลักทรัพย์ตั้งแต่วันที่ 10 มีนาคม ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2569

ดร.อัญชลิน พรรณนิภา ประธาน บริษัท ทีคิวเอ็ม อัลฟา จำกัด (มหาชน)เปิดเผยว่า การซื้อหุ้นคืนครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อบริหารสภาพคล่องส่วนเกินของกลุ่มบริษัทให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อนักลงทุนและองค์กร พร้อมทั้งช่วยสะท้อนมูลค่าที่เหมาะสมของหุ้นในตลาด

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลงวดสุดท้ายในอัตรา 0.60 บาทต่อหุ้น กำหนดจ่ายวันที่ 15 พฤษภาคม 2569 เมื่อรวมกับเงินปันผลระหว่างกาล 0.50 บาทต่อหุ้น ส่งผลให้ปี 2568 บริษัทจ่ายเงินปันผลรวม 1.10 บาทต่อหุ้น คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 656.26 ล้านบาท สะท้อนถึงฐานะการเงินที่แข็งแกร่ง และความมุ่งมั่นในการสร้างผลตอบแทนที่ดีแก่ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง

เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต คณะกรรมการบริษัทมีมติเสนอที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 พิจารณานำเสนอแต่งตั้ง

นายวรภัทร ชวนะนิกุล ผู้เชี่ยวชาญด้านการเงินและการบริหารธุรกิจ ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งด้านธรรมาภิบาลและสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท เพื่อวงวนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป

ดร.อัญชลิน พรรณนิภา ประธาน บริษัท ทีคิวเอ็ม อัลฟา จำกัด (มหาชน) กล่าวเพิ่มเติมว่า “แม้ปี 2568 เผชิญความผันผวนเศรษฐกิจทั้งในและต่างประเทศ TQM ยังเติบโตต่อเนื่อง จากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมพันธมิตรบริษัทประกันภัยเพื่อตอบโจทย์ลูกค้าอย่างครอบคลุม หนุนรายได้ธุรกิจหลักเติบโตแบบ Organic โดยปี 2568 มีรายได้รวม 3,950 ล้านบาท ปี 2569 บริษัทวาง 3 กลยุทธ์หลัก

ได้แก่ การยกระดับประสบการณ์ลูกค้า (Customer Experience Management) การขับเคลื่อนองค์กรด้วยดิจิทัล (Digital Transformation) และการพัฒนาศักยภาพบุคลากร (People Development) เพื่อเพิ่มอัตราต่ออายุกรมธรรม์ขยายการถือครองผลิตภัณฑ์ต่อราย และบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ สร้างการเติบโตมั่นคงระยะยาว”

ด้าน ดร.นภัสพันธ์ พรรณนิภา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีคิวเอ็ม อัลฟา จำกัด (มหาชน) เสริมว่า “วันนี้เราเดินหน้าสู่การเป็น Data-Driven Organization อย่างเต็มรูปแบบ นำ Big Data และ AI มาวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าเชิงลึก เพื่อออกแบบข้อเสนอที่เหมาะสม และสนับสนุนการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์แบบ Real-Time ครอบคลุมการตลาด การดูแลลูกค้า และการบริหารความเสี่ยง ควบคุมการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและแพลตฟอร์มดิจิทัล เพื่อเชื่อมโยงข้อมูลทุกช่องทางสู่บริการแบบ 360 องศา การใช้ข้อมูลเป็นศูนย์กลางไม่เพียงเพิ่มประสิทธิภาพ แต่ยังสร้างประสบการณ์ที่แม่นยำและยั่งยืน พร้อมผลักดัน TQM สู่ผู้นำธุรกิจประกันภัยและประกันชีวิตของประเทศ”

ในปีเดียวกัน TQM ครว้ 3 รางวัลจากเวที SET Awards 2025 กลุ่ม Business Excellence สำหรับบริษัทจดทะเบียนที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด 10,000-30,000 ล้านบาท ได้แก่ Best Company Performance Awards, Outstanding Company Performance Awards และ Outstanding CEO Awards จัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร่วมกับวารสารการเงินธนาคาร เพื่อยกย่ององค์กรที่มีผลการดำเนินงานโดดเด่น บริหารจัดการเป็นเลิศ และผู้นำที่มีวิสัยทัศน์ สะท้อนศักยภาพและมาตรฐานระดับแนวหน้าของตลาดทุนไทย



MASTER

ตลาดเสริมความงามปีก่อนท้าทายรอบด้าน คาดปีนี้แนวโน้มฟื้น เคาะปันผล 0.40 บาท ขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 16 มี.ค. นี้

MASTER ตลาดเสริมความงามปีก่อนท้าทายรอบด้าน คาดปีนี้แนวโน้มฟื้น พร้อมรายงานกำไรปี 2568 อยู่ที่ 198 ล้านบาท รายได้อยู่ที่ 1,884 ล้านบาท แม้เหตุการณ์ผลกระทบคือ ภัยธรรมชาติ และภัยธรรมชาติ แต่รายได้ปลูกผมและดูแลเส้นผม - ดูแลผิวพรรณเติบโต พร้อมระบุบอร์ดปันผล 0.40 บาท ขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 16 มี.ค. นี้

นายแพทย์ระวิวัฒน์ มาศมดล ประธานกรรมการบริหาร บริษัท มาสเตอร์ สไตล์ จำกัด (มหาชน) หรือ MASTER ในนามโรงพยาบาล มาสเตอร์พีช ผู้นำอันดับต้นของอุตสาหกรรมด้านความงามในไทย และเอเชีย ในฐานะ Regional Company เปิดเผยว่า ในปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมเสริมความงามเผชิญกับความท้าทายจากหลายปัจจัย ทั้งสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ การแข่งขันที่รุนแรง และการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบ ซึ่งส่งผลกระทบต่อตรงต่อการดำเนินงานและต้นทุนของบริษัท โดยฝ่ายจัดการได้วิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่มีนัยสำคัญดังนี้

1. ภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ชะลอตัว ภาพรวมเศรษฐกิจในประเทศที่ชะลอตัวได้ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการบริโภคของประชาชน ทำให้การตัดสินใจใช้บริการของลูกค้าช้าลง หรือตัดสินใจได้ยากขึ้นโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทยประเมินมูลค่าตลาดอยู่ที่ประมาณ 75,200-76,500 ล้านบาท และคาดอัตราเติบโตอยู่ในช่วงปี 2568 จะเติบโตเพียง 1.6% และชะลอตัวลงเหลือ 1.0% ในปี 2569

2. การแข่งขันที่รุนแรงและสงครามราคา (Price War) อุตสาหกรรมเผชิญกับการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้นอย่างมากจากการเปิดตัวของคลินิกและโรงพยาบาลแห่งใหม่จำนวนมาก คู่แข่งหลายแห่งใช้กลยุทธ์การหั่นราคาอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มหัตถการหลัก เช่น การยกคิ้ว, ดึงหน้า-ดึงคิ้ว และดูดไขมัน ปัจจัยนี้สร้างแรงกดดันให้บริษัทจำเป็นต้องปรับลดราคาลงตาม หรือต้องนำเสนอแพ็คเกจโปรโมชั่น เพื่อรักษาฐานลูกค้าเอาไว้ ซึ่งส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวม (Net Profit Margin) ของอุตสาหกรรมโดยเฉลี่ยมีแนวโน้มปรับตัวลดลง

3. ในด้านอุปสงค์ต่างชาติ ภาพรวมการท่องเที่ยวจากต่างชาติในปี 2025 มีแนวโน้มฟื้นตัว ภาวดังกล่าวสนับสนุนโอกาสของกลุ่มบริการสุขภาพ รวมถึงเสริมความงาม อย่างไรก็ตาม การแข่งขันเพื่อดึงดูดลูกค้าต่างชาติยังสูง และต้องอาศัยมาตรฐานการรักษาความปลอดภัย และความน่าเชื่อถือของการสื่อสารข้อมูลบริการเป็นสำคัญอีกปัจจัยเฉพาะตัวคือสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างไทย-กัมพูชา ซึ่งกัมพูชาเป็นหนึ่งใน Top 3 แหล่งรายได้ลูกค้าต่างชาติของ MASTER อาจกระทบความเชื่อมั่นและการเดินทางในระยะสั้น ส่งผลให้ติมาณต์ผันผวนได้

4. การคุมเข้มกฎระเบียบและผลกระทบต่อต้นทุนการตลาด อุตสาหกรรมได้รับผลกระทบจากการที่ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ (สบส.) ได้ออกมาตรการคุมเข้มเรื่องการโฆษณาของสถานเสริมความงาม โดยไม่อนุญาตให้แพทย์โฆษณาหรือรีวิวผลิตภัณฑ์และ

บริการได้โดยตรง จากข้อจำกัดดังกล่าว ฝ่ายจัดการจึงต้องปรับเปลี่ยนแผนการตลาดใหม่ โดยหันไปเน้นการใช้ผู้ใช้งานจริง (Real users) แทน ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารปรับตัวสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

5. โอกาสและการเติบโตในระยะยาว แม้ในระยะสั้นอุตสาหกรรมจะเผชิญกับแรงกดดัน แต่ฝ่ายจัดการประเมินว่าในระยะยาวตลาดยังคงมีศักยภาพในการเติบโต โดยได้รับแรงหนุนจาก การก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) ที่ผลักดันความต้องการเทคโนโลยีการรักษาที่ช่วยชะลอวัย และ การเติบโตของการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ (Medical Tourism) โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าจากจีนและอินโดนีเซีย นอกจากนี้ ผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อสูงยังให้ความสำคัญกับมาตรฐานการรักษาและความปลอดภัย ส่งผลให้กลุ่มโรงพยาบาลมีโอกาสแย่งส่วนแบ่งการตลาดจากกลุ่มคลินิกได้มากขึ้น

นางสาวลภัสรดา เลิศภาณุโรจ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เปิดเผยว่า สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 198 ล้านบาท และมีรายได้จากการประกอบกิจการโรงพยาบาลอยู่ที่ 1,884.84 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน ขณะที่รายได้ลดลงในหัตถการเสริมความงามคือ ภัยธรรมชาติ และภัยธรรมชาติ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ชะลอตัว และมีการแข่งขันที่รุนแรงในด้านราคาของหัตถการดังกล่าว จึงทำให้ยอดขายลดลง แต่อย่างไรก็ตามบริษัทมียอดขายที่สูงขึ้นใน รายได้จากการปลูกผมและดูแลเส้นผมจำนวน 20.67 ล้านบาท และ รายได้จากการดูแลผิวพรรณเพิ่มขึ้นจำนวน 9.38 ล้านบาท



MASTER

ตลาดเสริมความงามปีก่อนทำทนายรอบด้าน คาดปีนี้แนวโน้มฟื้น เคาะปันผล 0.40 บาท ขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 16 มี.ค. นี้

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท มีกำไรจากเงินลงทุนในกิจการร่วมค้าอยู่ที่ 24.78 ล้านบาท ลดลงจากปี 2567 เนื่องจาก รับรู้ขาดทุนจากบริษัท วี เอ็กคูลูซีฟ กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเกิดจากการรับรู้ PPA (Purchase Price Allocation) หรือการปันส่วนราคาซื้อเต็มจำนวน และ มีการขยายสาขาเพิ่มเติม โดยล่าสุดแนวโน้มรายได้เติบโตในช่วงปีที่ผ่านมา โดยเรามองว่าหากรายได้ยังมีแนวโน้มดีแบบนี้จะสามารถมีกำไรได้ในปี 2569 และ บริษัท คิน คอร์ปอเรชั่น จำกัด ที่มีกำไรลดลง เนื่องจาก การชะลอตัวของกลุ่มธุรกิจโฆษณา และกลุ่มมอสังหาริมทรัพย์

นางสาวลภัสรดา กล่าวถึงท้ายว่า บริษัทฯ คาดแนวโน้มผลการดำเนินงานจะเริ่มฟื้นตัวในปี 2569 โดยบริษัทฯ เดินหน้าขับเคลื่อนแผนกลยุทธ์เชิงรุก ควบคู่กับการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อสนับสนุนศักยภาพการดำเนินงานของธุรกิจ



Master Style
Public Company Limited



นางสาวประภาวรินทร์ ลองงาม เป็นรองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิจากผลการดำเนินงานประจำปี 2568 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.40 บาท สำหรับหุ้นจำนวน 301,711,736 หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 120,684,694.40 บาท ทั้งนี้ บริษัทฯ จะขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 16 มีนาคม 2569 โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผล (Record Date) วันที่ 17 มีนาคม 2569 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 12 พฤษภาคม 2569 อย่างไรก็ตาม การได้รับเงินปันผลดังกล่าวต้องรอการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2569

DOD

กำไรปี 68 ทะยาน 137% บอร์ดเคาะแจกปันผล 0.05 บาทต่อหุ้น ขึ้น XD 13 มี.ค.นี้

บมจ. ดีโอดี ไบโอเทค หรือ "DOD" ระเบิดฟอร์ม พลิกเทิร์นอะราวด์ กำไรปี 68 พุ่ง 137%(YoY) แตะ 59.58 ล้านบาท ตอกย้ำความแกร่งเบอร์ 1 OEM ด้านธุรกิจเสริมอาหาร รับอานิสงส์กำไรเพิ่มจากการบริหารจัดการต้นทุน และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ได้อย่างยอดเยี่ยม ด้านบอร์ดใจป้ำเคาะจ่ายปันผล 0.05 บาทต่อหุ้นจ่อขึ้น XD 13 มี.ค.



นายต่อลาภ ไชยชาวนี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน) หรือ DOD ผู้รับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า เปิดเผยว่า บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการปรับโครงสร้างกิจการจนสามารถพลิกเป็นกำไร (Turnaround) อย่างเป็นรูปธรรม โดยในปี 2568 บริษัทฯ มีกำไรจากการดำเนินงาน 27.08 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 29.27 ล้านบาท คิดเป็นการเพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 1,336.53 และมีกำไรสำหรับปีจากการดำเนินงานต่อเนื่อง 50.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22.92 ล้านบาท คิดเป็นการเพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 84.36 เมื่อปรับด้วยรายการอื่น ส่งผลให้มีกำไรส่วนของบริษัทใหญ่จำนวน 59.58 ล้านบาท จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (YoY) ที่มีผลขาดทุนส่วนของบริษัทใหญ่ (159.34) ล้านบาท คิดเป็นการเพิ่มขึ้น 218.92 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 137.39 (YoY)

"การที่กำไรพุ่ง 137.39% สะท้อนให้เห็นว่า วันนี้ DOD ผ่านจุดต่ำสุดมาแล้ว ภายใต้การบริหารจัดการต้นทุนที่ได้ดีอย่างมีประสิทธิภาพ สะท้อนถึงกำไรขั้นต้น (Gross Margin) ในปี 2568 อยู่ที่ 210.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.57% (YoY) ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้น เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 32.04 เป็น 34.49 และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น เชื่อว่าหลังจากนี้ธุรกิจจะสร้างฐาน Momentum รอบใหม่ เพื่อมุ่งสู่การพาบริษัทฯ สร้าง New High ในรอบถัดไปได้ในอนาคต "

ทั้งนี้ จากตัวเลขกำไรที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างโดดเด่น ส่งผลให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดงวดปี 2568 ในอัตราหุ้นละ 0.05 บาท รวมเป็นเงินปันผลทั้งสิ้น

22,520,714.25 บาท โดยขึ้นเครื่องหมาย 13 มีนาคม 2569 และมีการกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิ ได้รับเงินปันผลดังกล่าว ในวันที่ 16 มีนาคม 2569 เพื่อจ่ายปันผลในวันที่ 5 พฤษภาคม 2569

"สำหรับรายได้จากการขาย 608.98 ล้านบาท ลดลง 5.64% จากการปรับโครงสร้างของลูกค้า เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว แต่อย่างไรก็ตาม การปรับตัวดังกล่าวควบคู่ไปกับการควบคุมต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยลดลงจาก 26.02 ล้านบาท คิดเป็นการลดจากร้อยละ 12.45 ทำให้บริษัทฯ สามารถทำกำไรได้อย่างโดดเด่นในรอบปีที่ผ่านมา"

นายต่อลาภ CEO "DOD" กล่าวถึงท้ายถึงภาพรวมการเติบโตของธุรกิจ ในปี 2569 ว่า บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าสร้างการเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืนอย่างต่อเนื่อง โดยมีแผนจะขยายฐานลูกค้าผ่านการเพิ่ม พอร์ตโฟลิโอ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้บริษัทฯ อีกทั้งการเพิ่มไลน์ผลิต เพื่อรองรับการผลิตสินค้าที่กำลังอยู่ในกระแสความนิยม ควบคู่กับบริหารค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอย่างเข้มงวด เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ในการสร้างกำไรให้แก่ผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ เน้นกลยุทธ์สร้าง "Loyalty" ให้ลูกค้าเดิมที่มีศักยภาพ ในการเติบโต และหาลูกค้ารายใหม่ ซึ่งปัจจุบันยังอยู่ระหว่างเจรจากับลูกค้ารายใหญ่ และด้วยจุดแข็ง ทั้งด้านการเงิน ที่มีทั้งฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง สภาพคล่องสูง และด้านวิจัยพัฒนาสินค้าที่โดดเด่น รวมทั้งความสามารถในการผลิตที่มีคุณภาพสูงครบทุกประเภทของสินค้า จะเป็นรากฐานสำคัญให้บริษัทฯ เติบโตอย่างยั่งยืน





GUNKUL
not only the energy, we care

"กันกุลก้าวสู่พาร์ทเนอร์ด้านพลังงานสีเขียว
และโครงสร้างพื้นฐานแห่งภูมิภาคเอเชีย
ที่ได้รับการยอมรับสูงสุด"

คุณนฤชล ดำรงปิยวุฒิ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) (สำนักงานใหญ่)

เลขที่ 548 อาคาร วัน ซิตี้ เซ็นเตอร์ (ไอซีซี) ชั้นที่ 44 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

โทร.0-2242-5800 (อัตโนมัติ)

PIS

โซวปี 68 กำไรทะยาน 163%
รับดีมานด์ดิจิทัลทรานส์ฟอร์ม ตั้งเป้าปี 69
โต 10-15% ทำสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง

บมจ.โปร อินไซด์ (PIS) ทางผลงานปี 68 รายได้พุ่งแตะ 3,132 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 113% กำไรสุทธิทะลุ 271 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 163% All Time High รับแรงหนุนดิจิทัลทรานส์ฟอร์ม ทั้งภาครัฐ-รัฐวิสาหกิจ พาแม่ทัพหญิง "เบญญาภา เอลิมวัฒน์" ระบุตั้งเป้ารายได้ปี 69 เติบโต 10-15% แยมจ่อจ้างงานโครงการขนาดใหญ่เกิน 1,000 ล้านบาท เพียบ ผลงานทำสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง

นางเบญญาภา เอลิมวัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โปร อินไซด์ จำกัด (มหาชน) (PIS) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปี 2568 มีรายได้รวม 3,132 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 113% เทียบปีก่อนมีรายได้รวม 1,471 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 271 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 163% เทียบปีก่อนมีกำไรสุทธิ 103 ล้านบาท สูงสุดเป็นประวัติการณ์ (All Time High) สอดคล้องกับแผนธุรกิจที่วางไว้

ปัจจัยสนับสนุนหลักมาจากความต้องการปรับตัวสู่ดิจิทัลขององค์กรทั้งภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ โดยเฉพาะงานด้านการรับวางระบบแบบครบวงจร (SI : System Integration) ซึ่งบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญสูง และสามารถส่งมอบงานได้ตามแผน รวมถึงการบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยปัจจุบันมีงานในมือที่ชนะการประมูลและรอรับรายได้ในอนาคต (Backlog) จำนวน 3,494 ล้านบาท ผลักดันผลการดำเนินงานในช่วง 1-2 ปีข้างหน้าเติบโตอย่างแข็งแกร่ง

สำหรับสัดส่วนรายได้ในปี 2568 มาจากงาน ICT Application Solution ประมาณ 66% งาน Security Solution 4% และงานบริการระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Integration Service) 30%



"แผนการดำเนินงานในปี 2569 บริษัทฯตั้งเป้ารายได้เติบโต 10-15% สร้างสถิติใหม่สูงสุดใหม่ต่อเนื่อง สอดคล้องภาพรวมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ที่ยังคงขยายตัวได้ดี จากแรงหนุนนโยบายการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัล (Digital Transformation) และ ปัญญาประดิษฐ์ AI (Artificial intelligence) ของภาครัฐ ทั้งในด้านโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล เมืองอัจฉริยะ และระบบราชการ อิเล็กทรอนิกส์ที่เริ่มดำเนินงานมากขึ้น และคาดว่าจะได้รับการผลักดันจากรัฐบาลอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นฟันเฟืองที่สำคัญในการกระตุ้นเศรษฐกิจ"

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร PIS กล่าวอีกว่า ในปีนี้บริษัทฯ มุ่งมั่นพัฒนาและนำเสนอโซลูชันที่สอดคล้องความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจร เช่น Cloud-based Data Management, AI-driven Security , Enterprise Resource Planning (ERP) และบริการ IT Outsourcing เพื่อยกระดับคุณภาพบริการ เพิ่มโอกาสในการรับงาน และเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันในระยะยาว ซึ่งจะเป็นส่วนช่วยสนับสนุนให้ PIS พร้อมเดินหน้าประมูลงานโครงการภาครัฐและรัฐวิสาหกิจหลายโครงการ โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างรอลงนาม เช่น สัญญางานโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งมีมูลค่าระดับหลายพันล้านบาท รอรับการเติบโตในอนาคต



AURA

กำไรปี 68 โต 28.7%
พอร์ตขายฝากทะลุเป้า 8,200 ลบ.
พร้อมปันผล 0.56 บ./หุ้น

AURA ประกาศผลการดำเนินงานปี 68 ทำสถิติสูงสุดใหม่ กำไรสุทธิ 1,460.7 ลบ. เติบโต 28.7% กวาดรายได้ 39,914.7 ลบ. เติบโต 20.4% รับวอลุ่มทั้งการขาย-รับซื้อทองคำคัก ธุรกิจขายฝาก "ทองมาเงินไป" มาตามนัด พอร์ตขายฝากสิ้นปี (AR Balance) โตแตะ 8,211.2 ลบ. หนุนผลงานทั้งปีทำสถิติสูงสุดใหม่ บอร์ดไฟเขียวจ่ายปันผลตอบแทนผู้ถือหุ้น 0.56 บ./หุ้น ด้าน Q1/69 เข้าสู่ช่วง High Season ปีใหม่-ตรุษจีน วาเลนไทน์ หนุนยอดขาย

นายอัมพัทธ์ ศรีรุ่งธรรม ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการตลาด บริษัท ออโรรา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) หรือ AURA เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานปี 2568 เติบโตแข็งแกร่ง ทำสถิติสูงสุดใหม่ (All-Time High) โดยมีรายได้จากการดำเนินงานรวม 39,914.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.4% และมีกำไรสุทธิ 1,460.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28.7% จากปีก่อน ในส่วนของไตรมาส 4/2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการดำเนินงานรวม 11,921.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 24.3% และมีกำไรสุทธิ 438.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 41.2% จากงวดเดียวกันของปีก่อน รับวานิสงส์ช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจค้าปลีกทองรูปพรรณ (Modern Gold) และธุรกิจขายฝากทองคำภายใต้แบรนด์ "ทองมาเงินไป" ที่มีปริมาณธุรกรรมเพิ่มขึ้น ควบคู่กับความสำเร็จของกลยุทธ์ขยายสาขาทิ้งรูปแบบ Stand Alone และ Shop-in-Shop สนับสนุนให้ภาพรวมปี 2568 ทำสถิติสูงสุดนับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทอีกครั้ง



ด้านธุรกิจขายฝากทองคำ "ทองมาเงินไป" มีพอร์ตลูกหนี้ขายฝาก (AR Balance) ณ สิ้นปี 2568 อยู่ที่ 8,211.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 68.2% จากปีก่อน และสูงกว่าเป้าหมายที่วางไว้ สะท้อนบทบาทของธุรกิจ Gold Financing ในฐานะหนึ่งในกลไกที่ขับเคลื่อนการเติบโตของบริษัท ขณะที่จำนวนสาขา รวมทุกแบรนด์อยู่ที่ 629 สาขา โดยการขยายสาขาส่วนใหญ่มุ่งรองรับการเติบโตของธุรกิจขายฝากที่ขยายตัวรวดเร็ว

โดย AURA ยังคงรักษาอัตรากำไรได้อย่างมั่นคง แม้ราคาทองคำในไตรมาส 4/2568 ที่ผ่านมามีผันผวนจากปัจจัยภายนอก สะท้อนโมเดลธุรกิจสามารถสร้างรายได้ทั้งในจังหวะราคาทองขาขึ้นผ่านฝั่งรับซื้อคืนและขายฝาก และในจังหวะราคาปรับฐานที่ช่วยกระตุ้นยอดขายออกและรอบหมุนสินค้า

ในส่วนงบกระแสเงินสดประจำปี 2568 ของ AURA ซึ่งได้รับความสนใจจากตลาด บริษัทฯ ขอยืนยันถึงความมั่นคงทางการเงินและชี้แจงว่า กระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ติดลบนั้นสะท้อนถึงการเดินหน้านำขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องและชัดเจน



AURA

กำไรปี 68 โต 28.7%
พอร์ตขายฝากทะลุเป้า 8,200 ลบ.
พร้อมปันผล 0.56 บ./หุ้น

โดยข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานสุทธิ (Cash Flow from Operations: CFO) ตลอดระยะเวลาการดำเนินงานธุรกิจในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา จำนวน (4,550) ล้านบาท โดยตัวเลขดังกล่าวเป็นลักษณะปกติของธุรกิจร้านทองของกลุ่ม AURA ที่อยู่ในช่วงขยายตัว ทั้งในส่วนธุรกิจค้าปลีกทองคำและธุรกิจขายฝากทอง สาเหตุหลักมาจากการนำเงินไปขยายพอร์ตลูกหนี้ขายฝากเพิ่มขึ้นจำนวน 3,390 ล้านบาท ควบคู่กับการเพิ่มสินค้าคงเหลืออีก 3,762 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายสาขาและความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มสูงขึ้นในช่วงที่ผ่านมา สะท้อนถึงการลงทุนเพื่อรองรับการเติบโตในระยะยาวอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งทางบริษัทฯ ยังคงได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินและตลาดทุนที่เล็งเห็นถึงความสามารถในการเติบโตตามแผนธุรกิจของ AURA อย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ดี ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติเห็นชอบให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้น ในอัตรา 0.56 บาทต่อหุ้น จากผลการดำเนินงานงวดวันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2568 กำหนดวันที่ไม่ได้รับสิทธิปันผล (XD) วันที่ 30 เมษายน 2569 และกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับปันผล (Record Date) วันที่ 5 พฤษภาคม 2569 ทั้งนี้ บริษัทจะจ่ายเงินปันผลในวันที่ 21 พฤษภาคม 2569 สะท้อนความมุ่งมั่นในการสร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่องควบคู่กับการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน

สำหรับไตรมาส 1/2569 AURA เข้าสู่ช่วง High Season ต่อเนื่องจากโมเมนตัมปลายปี จากเทศกาลตรุษจีน วาเลนไทน์ และฤดูกาลแต่งงาน คาดหนุนความต้องการทองรูปพรรณและธุรกรรมขายฝากเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ พร้อมต่อยอดศักยภาพโมเดลธุรกิจที่สร้างรายได้ในทุกวัฏจักรราคาทอง มั่นใจภาพรวมธุรกิจแข็งแกร่งในระยะยาว



VRANDA

เล็งปี 69 สดใส หลัง RevPAR เดือนม.ค.โต 18%
ด้านปี68 คว่ำกำไรสุทธิ 101 ล้านบาท
ปันผล 0.185 บาทต่อหุ้น

VRANDA ผู้นำธุรกิจดีไอเอเทลและไลฟ์สไตล์ ประกาศความสำเร็จ ปี 2568 ทำรายได้รวม 1,577 ล้านบาท เติบโตต่อเนื่อง คว่ำกำไรสุทธิ 101 ล้านบาท พุ่งขึ้นเกือบเท่าตัวจากปีก่อน เตรียมจ่ายเงินปันผล 0.185 บาทต่อหุ้น ในวันที่ 6 พ.ค. 2569 เผยทิศทางตลาดปี 69 สดใส การท่องเที่ยวฟื้นตัวชัดเจน จากรายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) เดือนมกราคม เติบโต 18% ทางแผนรุกรักท่องเที่ยวทั่วโลก ชูโครงการ 'ภูเก็ต-สมุย' และเตรียมรับรู้รายได้จาก Backlog โครงการวิลล่าหรูในภูเก็ต

นายภวัฒน์ วงศ์วาทย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วีริณดา รีสอร์ท จำกัด (มหาชน) หรือ VRANDA ผู้นำธุรกิจโรงแรม รีสอร์ท พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจไลฟ์สไตล์ เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงาน ไตรมาส 4/2568 บริษัทฯ สามารถสร้างรายได้รวม 474 ล้านบาท เติบโต 26% โดยมีรายได้หลักมาจากกลุ่มธุรกิจโรงแรมถึง 455 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 96% ของรายได้รวม ขยายตัว 35% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) และมี EBITDA อยู่ที่ 164 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 99% ส่งผลให้มีกำไรสุทธิ 44 ล้านบาท เติบโต 70% จากฐานกำไรปกติในปีก่อน เนื่องจากการเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจท่องเที่ยวอย่างเต็มตัว

ส่วนภาพรวมผลการดำเนินงานตลอดปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้รวมทั้งสิ้น 1,577 ล้านบาท เติบโต 3% (YoY) โดยรายได้จากกลุ่มธุรกิจโรงแรมยังคงเป็นฟันเฟืองหลักที่ 1,507 ล้านบาท เติบโต 20% ส่งผล

ให้ EBITDA ทั้งปีพุ่งแตะ 481 ล้านบาท เติบโตอย่างโดดเด่น 34% และสามารถทำกำไรสุทธิถึงปีถึง 101 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 97% เมื่อเทียบกับปีก่อน สะท้อนถึงความแข็งแกร่งในการดำเนินงาน การบริหารจัดการต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ และการฟื้นตัวของพอร์ตโฟลิโอโรงแรมในเครือ ทั้งนี้ ภาพรวมกลุ่มธุรกิจโรงแรมของวีริณดาฯ เติบโตได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ จากการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของภาคการท่องเที่ยวในท้ายปี 2568 ส่งผลให้ไตรมาส 4/2568 ราคาห้องพักเฉลี่ย (ADR) เติบโต 10% และรายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) ปรับตัวสูงขึ้น 7% โดยมีแรงขับเคลื่อนหลักจากโครงการ "วีริณดา รีสอร์ท ภูเก็ต ออโตกราฟ คอลเล็กชั่น" ที่ทำรายได้สูงกว่าคาดการณ์ และ "วีริณดา คอลเล็กชั่น สมุย - รีสอร์ท" ที่ทำผลงานได้โดดเด่น เนื่องจากทั้ง 2 โครงการตั้งอยู่ในทำเลศักยภาพ (Prime Location) ซึ่งช่วยลดผลกระทบจากปัจจัยภายนอกได้ดี

ขณะเดียวกัน วีริณดาฯ มุ่งเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินงานผ่านการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างเป็นระบบ และจากการขยายโครงการใหม่ในภูเก็ตและสมุยยังช่วยสร้างความได้เปรียบด้านการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ทำให้บริหารจัดการทรัพยากรส่วนกลางและเพิ่มอำนาจต่อรองกับคู่ค้าได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ การสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์กับแบรนด์ระดับโลกอย่างแมริออท (Marriott) ยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยลดต้นทุนการหาลูกค้าผ่านฐานสมาชิก Marriott Bonvoy ที่แข็งแกร่ง ซึ่งช่วยเสริมความมั่นคงให้กับรายได้และกำไรในระยะยาว



อย่างไรก็ดี จากผลการดำเนินงานที่โดดเด่นของปี 2568 ที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัทฯ จึงพิจารณาจ่ายเงินปันผลในอัตรา 0.185 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงิน 59 ล้านบาท โดยมีอัตราผลตอบแทนจากเงินปันผล 4% กำหนดขึ้นเครื่องหมาย XD ในวันที่ 6 พฤษภาคม 2569 และจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้น ในวันที่ 20 เดือนพฤษภาคม 2569

VRANDA

เล็งปี 69 สดใส หลัง RevPAR เดือนม.ค.โต 18%
ด้านปี68 คว่ำกำไรสุทธิ 101 ล้านบาท
ปันผล 0.185 บาทต่อหุ้น

นายภวิทย์ กล่าวต่อว่า ในปี 2569 ภาพรวมการท่องเที่ยวไทยมีสัญญาณการฟื้นตัวที่แข็งแกร่งและชัดเจนกว่าปีที่ผ่านมา สะท้อนจากรายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) ในเดือนมกราคมที่พุ่งขึ้นถึง 18% ส่งผลให้ VRANDA วางกลยุทธ์มุ่งเน้นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีกำลังซื้อสูง พร้อมกระจายความเสี่ยงผ่านตลาดที่หลากหลาย โดยเน้นการดึงดูดกลุ่มนักท่องเที่ยวอิสระ (FIT) จากจีนที่เริ่มกลับมา มีบทบาทสำคัญ ขณะเดียวกัน บริษัทยังให้ความสำคัญเป็นพิเศษกับการรุกตลาดระยะไกล (Long-haul) อย่างสหรัฐฯ และสหราชอาณาจักร (UK) ที่มีศักยภาพสูงในกลุ่ม Wellness รวมถึงตลาดอินเดียที่กำลังเติบโตแรงสู่เซกเมนต์หรู โดยมีการ "วีรันดา รีสอร์ท ภูเก็ต ออโตกราฟ คอลเล็กชัน" และ "วีรันดา คอลเล็กชัน สมุย - รีสอร์ท รีสอร์ท" เป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนรายได้ของกลุ่มธุรกิจโรงแรม ขณะที่กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จะเริ่มรับรู้รายได้โครงการ Veranda Villas & Suites Phuket ในปีนี้ราว 300-400 ล้านบาท จะเข้ามาช่วยหนุนบริษัทเติบโตอย่างแข็งแกร่ง

"แม้ในปี 2569 ยังคงมีเรื่องให้เฝ้าระวังจากปัจจัยเสี่ยงสำคัญทั้งการแข็งค่าของเงินบาทที่กระทบขีดความสามารถในการแข่งขัน ต้นทุนพลังงานจากปัญหาภูมิรัฐศาสตร์ และการแข่งขันที่สูงขึ้นของจำนวนห้องพักใหม่ในตลาด แต่เราก็มองเห็นโอกาสจากการฟื้นตัวของนักท่องเที่ยวจีน ซึ่งเป็นกลุ่มหลักสำคัญที่มีแนวโน้มการกลับมาอย่างเห็นได้ชัดในช่วง 2 เดือนแรกที่ผ่านมา อีกทั้งยังมีกิจกรรมระดับโลกที่เลือกมาจัดในประเทศไทยปีนี้ ซึ่งถือเป็นสัญญาณการเติบโตที่ชัดเจน ดังนั้นโจทย์หลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญในปีนี้ คือการมุ่งเน้นบริหารจัดการต้นทุนควบคู่ไปกับการรักษามาตรฐานการบริการ เพื่อเปลี่ยนโอกาสที่มีให้เป็นการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพท่ามกลางความท้าทายรอบด้าน" นายภวิทย์กล่าว



ผลประกอบการ ปี 2568

“

รายได้รวม

1,577 ล้านบาท
เพิ่มขึ้น 3% YOY

“

“

EBITDA

481 ล้านบาท
เพิ่มขึ้น 34% YOY

“

“

กำไรสุทธิ

101 ล้านบาท
เพิ่มขึ้น 97% YOY

“

“

จ่ายปันผลงวด
ผลการดำเนินงานปี 2568

0.185 บาทต่อหุ้น

“

ปัจจัยสนับสนุน



ภาคการท่องเที่ยว
ฟื้นตัวในช่วงครึ่งปีหลัง
2568



โครงการวีรันดา รีสอร์ท ภูเก็ต
ออโตกราฟ คอลเล็กชัน และวีรันดา
คอลเล็กชัน สมุย-รีสอร์ท รีสอร์ท
เติบโตเกินคาดการณ์



การบริหารจัดการ
ต้นทุนภายใน
ที่มีประสิทธิภาพ



การมี Economics of Scale
ส่งผลให้มีอำนาจต่อรอง
กับคู่ค้าได้ดี



การพินิจกำลังกับพันธมิตร
ระดับโลก Marriott International
ช่วยเพิ่มฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง

SSP

มั่นใจ ปี 69 รายได้เติบโตเพิ่มขึ้นกว่าปีก่อน จากการ
Repowering โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ SPN ที่แล้วเสร็จ
รับรายได้ LEO 2 คุ้มทุนได้เต็มปี

บมจ.เสริมสร้าง พาวเวอร์ คอร์ปอเรชั่น (SSP) โชว์ผลงานปี 68 มีรายได้รวม 3,263.9 ล้านบาท กำไรจากการดำเนินงาน (COP) 618.7 ล้านบาท บอร์ดอนุมัติจ่ายปันผลเป็นเงินสดในอัตรา 0.205 บาท/หุ้น ขึ้น XD วันที่ 5 พฤษภาคม 2569 พากันบอกรับ “วรุณี ธรรมารานุกุลย์” มั่นใจปี 69 รายได้เติบโตเพิ่มขึ้นกว่าปีก่อน จากการ Repowering โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ SPN ที่แล้วเสร็จ อีกทั้ง สามารถรับรายได้ LEO 2 คุ้มทุนได้เต็มปี เตรียมพร้อม COD โรงไฟฟ้าชุมชนอีก 2 โครงการ หนุนผลงานเติบโตแข็งแกร่ง



นายวรุณี ธรรมารานุกุลย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เสริมสร้าง พาวเวอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (SSP) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2568 (สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568) มีรายได้รวม 3,263.9 ล้านบาท และมีกำไรจากการดำเนินงาน (COP) 618.7 ล้านบาท

ขณะที่งวดไตรมาส 4/2568 มีรายได้รวม 895.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 126.2 ล้านบาท หรือ 16.4 % เทียบกับงวดไตรมาส 3/2568 และมีกำไรจากการดำเนินงาน (COP) อยู่ที่ 236.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 117.3 ล้านบาท หรือ 98.4% เทียบกับงวดไตรมาส 3/2568

โดยภาพรวมในปี 2568 ได้รับผลประโยชน์การเต็มปีจากการเข้าถือหุ้นวินชัย 100% ผนวกกับค่าความเร็วลมในประเทศไทยเพิ่มขึ้นกว่าปีก่อน เป็นผลให้ปริมาณการผลิตของโครงการร่มเกล้าวินฟาร์มเติบโตเพิ่มขึ้น โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศไทย คุ้มทุน มีค่าความเข้มแสงที่เพิ่มขึ้น ตลอดจนการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต (Repowering) โครงการ SPN ที่ทยอยแล้วเสร็จตั้งแต่ไตรมาส 3 ได้เข้ามาช่วยลดผลกระทบต่อรายได้ adder ที่หมดลงไปของ SPN เป็นผลให้ปริมาณการผลิตไฟฟ้ารวมฟื้นตัวกลับมาดีขึ้น และคาดว่าจะเห็นปริมาณขายไฟของ SPN ที่เพิ่มขึ้นได้ตลอดทั้งปี 2569

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2569 มีมติอนุมัติจ่ายปันผลสำหรับงวดผลการดำเนินงานในปี 2568 เป็นเงินสดในอัตรา 0.205 บาท/หุ้น เตรียมพร้อมจ่ายจากผู้ถือหุ้นในงาน AGM วันที่ 27 เมษายน 2569 และขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 5 พฤษภาคม 2569 กำหนดจ่ายเงินวันที่ 21 พฤษภาคม 2569

ปัจจุบัน SSP มีกำลังการผลิตติดตั้งรวม 367 เมกะวัตต์ และอยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงไฟฟ้าชุมชนอีก จำนวน 2 โครงการ ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งรวม 19.8 เมกะวัตต์ คาดว่าจะสามารถขายไฟเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) ได้ภายในไตรมาส 4 ปี 2569 นอกจากนี้ สำหรับปี 2570 เตรียมพร้อม COD โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศไทยอีก 3 โครงการ กำลังการผลิตติดตั้งรวม 108.6 เมกะวัตต์ รวมถึงโรงไฟฟ้าพลังงานลม “บาโก” ในประเทศฟิลิปปินส์ ขนาดกำลังการผลิตติดตั้ง 150 เมกะวัตต์

SSP มองว่าภายในกรอบแผน 5 ปี จากกลยุทธ์การ COD โครงการใหม่ ด้วยการขยายพอร์ตการลงทุนทั้งในและต่างประเทศ ด้วยรูปแบบพลังงานที่หลากหลาย อาทิ โซลาร์ฟาร์ม วินฟาร์ม โรงไฟฟ้าชุมชน ตลอดจนธุรกิจติดตั้งโซลาร์รูฟท็อป จะเป็นปัจจัยหนุนการเติบโตของรายได้ มุ่งสู่เป้าหมายกำลังการผลิตติดตั้งในระยะ 5 ปีข้างหน้า ให้เติบโตอย่างต่อเนื่องและระดับ 1,000 เมกะวัตต์

“ในปี 2569 บริษัทฯ มีปัจจัยหนุนการเติบโตของรายได้ทั้งจากการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต (Repowering) โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ SPN ในประเทศไทย ที่แล้วเสร็จและฟื้นตัวอย่างมีนัยสำคัญ จากการรับรายได้ของโครงการโซลาร์ฟาร์ม LEO 2 ในประเทศ คุ้มทุนที่ได้เริ่มจำหน่ายไฟฟ้าในช่วงไตรมาส 4/2568 ที่ผ่านมา นอกจากนี้ ในไตรมาส 4/2569 การ COD โรงไฟฟ้าชุมชนในประเทศไทย จำนวน 2 โครงการ ก็จะช่วยสนับสนุนรายได้จากการขายไฟฟ้ารวมในปี 2569 เติบโตเพิ่มขึ้นเช่นกัน” นายวรุณี กล่าวในที่สุด





นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จິรงนสมบุรณิ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ทีทีบี ปรับลดดอกเบี้ยเงินกู้

ช่วยลูกค้าแบ่งเบาภาระหนี้ พร้อมหนุนเศรษฐกิจขับเคลื่อน

ทีทีบี สนับสนุนการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย งานรับมตี กนง. ประกาศปรับลดดอกเบี้ยเงินกู้ ช่วยลดภาระต้นทุนทางการเงิน เสริมสภาพคล่องให้ภาคธุรกิจและครัวเรือน มีผลตั้งแต่วันที่ 2 มีนาคม เป็นต้นไป



นายปิติ ตัณฑเกษม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ทีทีบี กล่าวว่า ในช่วงที่เศรษฐกิจไทยยังมีความเปราะบาง และการฟื้นตัวไม่เต็มที่ ขณะที่เศรษฐกิจต่างประเทศมีความไม่แน่นอนสูง ทีทีบีพร้อมหนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย โดยการลดภาระทางการเงิน เสริมสภาพคล่องให้กับภาคธุรกิจและครัวเรือน ช่วยบรรเทาภาระหนี้ในภาวะปัจจุบัน จึงปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ มีผลตั้งแต่วันที่ 2 มีนาคม 2569 สอดรับมติคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ที่ปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงเหลือ 1% ต่อปี เพื่อดูแลเสถียรภาพเศรษฐกิจและสนับสนุนการฟื้นตัวของประเทศอย่างยั่งยืน

ธนาคารปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ทุกประเภท ได้แก่ อัตราดอกเบี้ย MOR ลดลง 0.10% ต่อปี ส่วนอัตราดอกเบี้ย MLR ลดลง 0.10% ต่อปี และอัตราดอกเบี้ย MRR ลดลง 0.10% ต่อปี ซึ่งช่วยเหลือครอบคลุมถึงกลุ่มลูกค้ารายย่อย ผู้ประกอบการ SMEs และกลุ่มเปราะบาง

นอกจากความช่วยเหลือด้านการปรับลดอัตราดอกเบี้ยแล้ว ทีทีบี เป็นธนาคารแรกๆ ที่สร้างมาตรฐานใหม่ให้กับวงการสินเชื่อบุคคลของไทย เพื่อช่วยแก้ปัญหาหนี้ครัวเรือน มุ่งส่งเสริมคนมีวินัยในการผ่อนชำระให้มีชีวิตทางการเงินที่ดีขึ้นอย่างแท้จริง ด้วยการฉีกกฎการคิดดอกเบี้ย

จากเกณฑ์รายได้แบบเดิม สู่การพิจารณาจากคะแนนเครดิตและระดับความเสี่ยง เพื่อให้ผู้ที่มีรายได้ประจำสามารถเข้าถึงสินเชื่อได้ในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม ผ่านสินเชื่อบุคคล "ทีทีบี แคชกูโก" โดยหากลูกค้าเครดิตดีจะได้รับอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำสุด ซึ่งทีทีบีคิดดอกเบี้ยตามระดับความเสี่ยงและคะแนนเครดิตรายบุคคล เริ่มต้นเพียง 13.99% ต่อปี จากเดิมที่อัตราดอกเบี้ยมักสูงถึง 25% ต่อปี ดอกเบี้ยเรทเดียวตลอดสัญญา ซึ่งทำให้กลุ่มลูกค้าที่มีวินัยมีโอกาสประหยัดดอกเบี้ยได้สูงถึง 11% ต่อปี

ทีทีบี ยังคงมุ่งมั่นเป็นธนาคารที่ช่วยเหลือลูกค้าทุกกลุ่มอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะลูกค้ารายย่อย ผู้ประกอบการ SMEs และกลุ่มเปราะบาง ผ่านโครงการปรับโครงสร้างหนี้ การขยายระยะเวลาชำระหนี้ และสินเชื่อเงื่อนไขพิเศษ ภายใต้หลักเกณฑ์การให้สินเชื่ออย่างรับผิดชอบและเป็นธรรม (Responsible Lending) ควบคู่กับแนะนำการให้ความรู้ทางการเงิน เพื่อการจัดการหนี้ที่สอดคล้องกับรายได้และความสามารถในการชำระคืน โดยมีเป้าหมายต้องการทำให้คนไทยมีชีวิตทางการเงินที่ดีขึ้นทั้งวันนี้ และอนาคต

#ให้ชีวิตการเงินดีทั้งวันนี้และอนาคต

#เปลี่ยนเพื่อให้ชีวิตคุณดีขึ้น #ttb #MakeREALChange

กรุงเทพฯ ปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

ช่วยบรรเทาภาระหนี้ครัวเรือนและภาคธุรกิจ มีผล 2 มี.ค.นี้



ธนาคารกรุงไทย เดินหน้าช่วยเหลือลูกค้าทุกกลุ่ม ปรับลดดอกเบี้ยเงินกู้ MOR MLR และ MRR เพื่อลดภาระหนี้และต้นทุนทางการเงิน ให้ครัวเรือน ภาคธุรกิจ และผู้ประกอบการ SME เสริมสภาพคล่อง ประคองการจ้างงาน และสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยอย่างยั่งยืน มีผล 2 มี.ค.นี้

นางสาวศรินยา เวชกุล ประธานผู้บริหาร Financial, Strategy & Resources Management ธนาคารกรุงไทย เปิดเผยว่า จากภาวะเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มขยายตัวต่ำกว่าศักยภาพ จากความท้าทายรอบด้านและปัจจัยเชิงโครงสร้าง ทั้งเศรษฐกิจนอกระบบมีขนาดใหญ่ หนี้ครัวเรือนอยู่ในระดับสูง กระทั่งต่อขีดความสามารถทางการแข่งขันของภาคธุรกิจ และการดำรงชีพของภาคครัวเรือน ธนาคารจึงปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ สำหรับลูกค้ารายใหญ่ขึ้นดี ประเภทเงินเบิกเกินบัญชี (MOR) เหลือ 6.270%ต่อปี อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายใหญ่ขึ้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (MLR) เหลือ 6.300%ต่อปี และอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้ารายย่อยขึ้นดี (MRR) เหลือ 6.845%ต่อปี มีผลตั้งแต่วันที่ 2 มีนาคม 2569 เป็นต้นไป เพื่อช่วยบรรเทาภาระหนี้ ลดค่าใช้จ่ายทางการเงินให้แก่ลูกค้าประชาชน โดยเฉพาะครัวเรือนกลุ่มเปราะบาง และผู้ประกอบการ SME ประคองการจ้างงาน สอดคล้องกับนโยบายของคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ในการสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในระยะข้างหน้า

ธนาคารกรุงไทย ยินยัดบทบาทการเป็นมากกว่าสถาบันการเงิน พร้อมเคียงข้างช่วยเหลือลูกค้าและประชาชนในทุกสถานการณ์อย่างต่อเนื่อง ครอบคลุมการลดภาระทางการเงิน การแก้หนี้ที่ยั่งยืน การฟื้นฟูสภาพคล่องหนี้ และการเสริมความแข็งแกร่งให้ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะ SME ให้สามารถปรับตัวและแข่งขันได้ ภายใต้ระเบียบการค้าโลกใหม่ ผ่านการสนับสนุนมาตรการสำคัญของภาครัฐ อาทิ โครงการ "ปิดหนี้ไวไปต่อได้" สำหรับลูกค้า NPL วงเงินไม่เกิน 100,000 บาท การจับคู่เชื่อมเศรษฐกิจตามแนวทาง "Reinvent Thailand พลวัตใหม่เพื่อเศรษฐกิจไทย" โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) และโครงการค้ำประกันสินเชื่อ "SMEs Credit Boost" เพื่อเพิ่มการเข้าถึงแหล่งทุน ให้มีเงินหมุนเวียนเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจอย่างทั่วถึง รวมถึงผลิตภัณฑ์ของธนาคาร อาทิ สินเชื่อรวมหนี้ข้าราชการยั่งยืน และสินเชื่อใบแจ้งหนี้ ซึ่งผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน เพื่อมุ่งสร้างการเติบโตที่มีคุณภาพ ครอบคลุม และยั่งยืนในระยะยาว สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ "กรุงเทพฯ เคียงข้างไทย สู่ความยั่งยืน"

บลจ.ยูโอบี เปิดตัวกองทุน UC18M1 & UC18M1FX และ UC18M2FX ลงทุนในตราสารตลาดเงินหรือตราสารหนี้

เพื่อมุ่งรักษาเงินต้น เสนอขายครั้งแรก ระหว่างวันที่ 27 กุมภาพันธ์ - 6 มีนาคม 2569

บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด หรือ บลจ. ยูโอบี เสนอโอกาสการลงทุนในกองทุนเปิด ยูโนเติด ไซน่า ดีเฟนซีฟ คอมเพล็กซ์ รีทีร์น 18 เดือน 1 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย (UC18M1), กองทุนเปิด ยูโนเติด ไซน่า ดีเฟนซีฟ คอมเพล็กซ์ รีทีร์น เอฟเอ็กซ์ 18 เดือน 1 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย (UC18M1FX) และ กองทุนเปิด ยูโนเติด ไซน่า ดีเฟนซีฟ คอมเพล็กซ์ รีทีร์น เอฟเอ็กซ์ 18 เดือน 2 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย (UC18M2FX) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรักษาเงินต้นของผู้ลงทุน และสร้างการเติบโตของเงินลงทุนเมื่อครบกำหนด เสนอขายครั้งแรกระหว่างวันที่ 27 กุมภาพันธ์ - 6 มีนาคม 2569

โดยทั้ง 3 กองทุนมีระดับความเสี่ยง 5 (เสี่ยงปานกลางค่อนข้างสูง) ยอดเงินลงทุนขั้นต่ำสำหรับการสั่งซื้อครั้งแรก 500,000 บาท (การสั่งซื้อครั้งถัดไปไม่มีขั้นต่ำ) เป็นกองทุนรวมผสมประเภท Feeder Fund และ Buy & Hold ที่เน้นลงทุนในหน่วยลงทุนของกองทุนรวมต่างประเทศ ชื่อ United China Defensive Advantage Fund - Class B USD Acc (กองทุนหลัก) เพียงกองทุนเดียวโดยเฉลี่ยในรอบปีบัญชีไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน

กองทุนหลักมีนโยบายการลงทุนในตราสารหนี้หรือพันธบัตร ตราสารตลาดเงิน ที่มีอายุสอดคล้องกับระยะเวลาของกองทุน และใช้กลยุทธ์ซื้อและถือครองตราสารจนครบกำหนดอายุ (buy-and-hold) โดยมีจุดมุ่งหมายคือการรักษาเงินต้นของผู้ลงทุน ซึ่งตราสารหนี้หรือพันธบัตรที่ลงทุนต้องมีอันดับความน่าเชื่อถือขั้นต่ำในระดับ BBB- จาก Standard & Poor's หรือเทียบเท่าจาก Moody's หรือ Fitch และตราสารตลาดเงินต้องมีอันดับความน่าเชื่อถือระยะสั้นขั้นต่ำในระดับ A-2 จาก Standard & Poor's หรือเทียบเท่าจาก Moody's หรือ Fitch ณ วันที่ลงทุน นอกจากการลงทุนในตราสารหนี้หรือพันธบัตร ตราสารตลาดเงิน เพื่อรักษาเงินต้นแล้ว กองทุนหลักอาจมี

การลงทุนในสัญญาออปชั่นหรือวอแรนต์ (Warrant or Option) ที่มีการจ่ายผลตอบแทนอ้างอิงกับดัชนีอ้างอิง ได้แก่ ดัชนี CSI 500 ซึ่งเป็นดัชนีที่ใช้วัดประสิทธิภาพของบริษัทยักษ์กลางและขนาดเล็กในประเทศจีน เพื่อสร้างโอกาสรับผลตอบแทนจากการปรับตัวขึ้นของดัชนี CSI 500 ซึ่งประกอบด้วย หุ้น A-share จำนวน 500 หุ้น ที่มีการซื้อขายอยู่ในตลาดหลักทรัพย์เซี่ยงไฮ้ และตลาดหลักทรัพย์เซินเจิ้น (ไม่รวมหุ้นที่อยู่ในดัชนี CSI 300)

โดยทั้ง 3 กองทุนมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนให้ผู้ลงทุนเลือก ทั้งแบบกองทุนที่มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนทั้งหมด (fully hedged) และกองทุนที่ไม่มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (unhedged) ดังนี้

กองทุนที่มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนทั้งหมด (fully hedged)

กองทุนเปิด ยูโนเติด ไซน่า ดีเฟนซีฟ คอมเพล็กซ์ รีทีร์น 18 เดือน 1 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย (UC18M1)

กองทุนที่ไม่มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน (unhedged)

กองทุนเปิด ยูโนเติด ไซน่า ดีเฟนซีฟ คอมเพล็กซ์ รีทีร์น เอฟเอ็กซ์ 18 เดือน 1 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย (UC18M1FX)

กองทุนเปิด ยูโนเติด ไซน่า ดีเฟนซีฟ คอมเพล็กซ์ รีทีร์น เอฟเอ็กซ์ 18 เดือน 2 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย (UC18M2FX)

กองทุน UC18M1 & UC18M1FX และ UC18M2FX มีอายุโครงการประมาณ 18 เดือน เสนอขายครั้งเดียวช่วง IPO และทำการขายคืนเมื่อสิ้นสุดอายุโครงการ โดยมีระยะเวลาการรับเงินค่าขายคืนภายใน T+5 วันทำการ

หมายเหตุ :

บริษัทจัดการจะดำเนินการรับซื้อคืนอัตโนมัติไม่น้อยกว่า 2 วันทำการก่อนวันสิ้นสุดอายุโครงการ

บริษัทจัดการจะดำเนินการชำระค่าขายคืนหน่วยลงทุนโดยอัตโนมัติภายใน 5 วันทำการนับถัดจากวันรับซื้อคืนหน่วยลงทุนอัตโนมัติ โดยการโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากของผู้ถือหน่วยลงทุนตามที่ผู้ถือหน่วยลงทุนได้แจ้งไว้กับบริษัทจัดการตามเงื่อนไขและวิธีการที่บริษัทจัดการกำหนด



UOB

Asset
Management

บลจ.ยูโอบี เปิดตัวกองทุน

UC18M1 & UC18M1FX และ UC18M2FX

ลงทุนในตราสารตลาดเงินหรือตราสารหนี้

เพื่อมุ่งรักษาเงินต้น เสนอขายครั้งแรก ระหว่างวันที่ 27 กุมภาพันธ์ - 6 มีนาคม 2569



ข้อมูลเพิ่มเติม

กองทุนเปิด ยูโอบี ดีวีดี ไซน่า ดีเฟนซีฟ คอมเพล็กซ์ รีทิร์น
18 เดือน 1 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย (UC18M1) :

<https://www.uobam.co.th/th/mutual-fund/01032/UC18M1>

กองทุนเปิด ยูโอบี ดีวีดี ไซน่า ดีเฟนซีฟ คอมเพล็กซ์ รีทิร์น
เวิลด์ 18 เดือน 1 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย (UC18M1FX)

: <https://www.uobam.co.th/th/mutual-fund/01034/UC18M1FX>

กองทุนเปิด ยูโอบี ดีวีดี ไซน่า ดีเฟนซีฟ คอมเพล็กซ์ รีทิร์น
เวิลด์ 18 เดือน 2 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย (UC18M2FX)

: <https://www.uobam.co.th/th/mutual-fund/01035/UC18M2FX>

สอบถามข้อมูล และขอรับหนังสือชี้ชวนได้ที่ บลจ. ยูโอบี (ประเทศไทย)
จำกัด โทร.02-786-2222 หรือ www.uobam.co.th

คำเตือน

• ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทนและ
ความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน และการลงทุนในกองทุนรวมมิใช่
การฝากเงินและไม่สามารถรับรองผลตอบแทนได้

• การลงทุนที่ลงทุนในกองทุนรวมที่ลงทุนในต่างประเทศมีความเสี่ยง
จากอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งอาจทำให้ได้รับเงินคืนต่ำกว่าเงินลงทุนเริ่ม
แรก และมีความเสี่ยงที่ทางการของต่างประเทศอาจออกมาตรการใน

ภาวะที่เกิดวิกฤตการณ์ที่ไม่ปกติ ทำให้กองทุนไม่สามารถนำเงินกลับ
เข้ามาในประเทศ ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้ลงทุนไม่ได้รับเงินคืนตามระยะเวลาที่
กำหนด

• กองทุน UC18M1 มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน
ทั้งจำนวน (Fully Hedged)

• กองทุน UC18M1FX และกองทุน UC18M2FX ไม่มีนโยบายป้องกัน
ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (Unhedged)

• กองทุนอาจลงทุนในหรือมีไว้ซึ่งสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเพื่อ
เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการลงทุน (Efficient Portfolio
Management)

• การลงทุนในกองทุน UC18M1, กองทุน UC18M1FX และกองทุน
UC18M2FX มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อน ซึ่งมีความแตกต่าง
จากการลงทุนในกองทุนรวมทั่วไป แม้ว่าผู้ลงทุนจะเคยมีประสบการณ์
ในการลงทุนหรือทำธุรกรรมในผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนมาก่อน
ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจถึงลักษณะความเสี่ยง และเงื่อนไขเฉพาะตัว
ของกองทุนรวมนี้และขอคำแนะนำเพิ่มเติมจาก บลจ. หรือผู้สนับสนุน
การขายหรือรับซื้อคืน (ถ้ามี) ก่อนตัดสินใจลงทุนทุกครั้ง

• ผู้ลงทุนไม่สามารถขายคืนหน่วยลงทุนของกองทุน UC18M1,
กองทุน UC18M1FX และกองทุน UC18M2FX ในช่วงเวลา 18 เดือน
ได้ ดังนั้น หากมีปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนดังกล่าว
ผู้ลงทุนอาจสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมาก

บลจ.ยูโอบี เปิดตัวกองทุน UC18M1 & UC18M1FX และ UC18M2FX ลงทุนในตราสารตลาดเงินหรือตราสารหนี้

เพื่อมุ่งรักษาเงินต้น เสนอขายครั้งแรก ระหว่างวันที่ 27 กุมภาพันธ์ - 6 มีนาคม 2569

Complex Fund

UOB Asset Management



ระดับความเสี่ยง
5
เสี่ยงปานกลาง
ค่อนข้างสูง

UC18M1

กองทุนเปิด ยูโนเต็ด ไซน่า ดีเฟนซีฟ คอมเพล็กซ์ รีเทิร์น
18 เดือน 1 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย

กองทุนนี้มีอายุโครงการประมาณ 18 เดือน มูลค่าการซื้อขายครั้งแรกขั้นต่ำ 500,000 บาท

กองทุนนี้มีความเสี่ยงสูงหรือซับซ้อน ผู้ลงทุนควรขอคำแนะนำเพิ่มเติมจากผู้ประกอบธุรกิจก่อนทำการลงทุน

ดาวนิโกล
UOBAM Invest Thailand

สแกนเพื่ออ่าน
รายละเอียดกองทุนเพิ่มเติม



UC18M1

เสนอขายครั้งแรกและครั้งเดียว ช่วงวันที่ 27 กุมภาพันธ์ - 6 มีนาคม 2569

สอบถามข้อมูลและขอรับหนังสือชี้ชวนได้ที่ บลจ. ยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด

โทร. 0-2786-2222 www.uobam.co.th

คำเตือน ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทน และความเสี่ยง ก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนในกองทุนรวมไม่ใช่การฝากเงินและไม่สามารถรับรองผลตอบแทนได้ การลงทุนในกองทุนรวมที่ลงทุนในต่างประเทศมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งอาจทำให้ได้รับเงินคืนต่ำกว่าเงินลงทุนเริ่มแรก กองทุนมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนทั้งหมด (Fully Hedged) ผู้ลงทุนไม่สามารถขายคืนหน่วยลงทุนในช่วงเวลา 18 เดือนได้ ดังนั้น หากมีปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนดังกล่าว ผู้ลงทุนอาจสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมาก กองทุนนี้ลงทุนในต่างประเทศ จึงมีความเสี่ยงที่ทางการของต่างประเทศอาจออกมาตรการในภาวะที่เกิดวิกฤตการณ์ที่ไม่ปกติ ทำให้กองทุนไม่สามารถนำเงินกลับเข้ามาในประเทศไทย ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้ลงทุนไม่ได้รับเงินคืนตามระยะเวลาที่กำหนด การลงทุนในกองทุนนี้มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อน ซึ่งมีความแตกต่างจากการลงทุนในกองทุนรวมทั่วไป แม้ว่าผู้ลงทุนจะเคยมีประสบการณ์ในการลงทุนหรือทำธุรกรรมในตลาดทุนมาก่อน ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจถึงลักษณะความเสี่ยง และเงื่อนไขเฉพาะตัวของกองทุนรวมนี้และขอคำแนะนำเพิ่มเติมจาก บลจ. หรือผู้สนับสนุนการขายหรือรับซื้อคืน (ถ้ามี) ก่อนตัดสินใจลงทุนทุกครั้ง

บลจ.ยูโอบี เปิดตัวกองทุน UC18M1 & UC18M1FX และ UC18M2FX ลงทุนในตราสารตลาดเงินหรือตราสารหนี้

เพื่อมุ่งรักษาเงินต้น เสนอขายครั้งแรก ระหว่างวันที่ 27 กุมภาพันธ์ - 6 มีนาคม 2569

Complex Fund

UOB Asset Management



ระดับความเสี่ยง
5
เสี่ยงปานกลาง
ค่อนข้างสูง

UC18M1FX

กองทุนเปิด ยูไนเต็ท ไซน่า ดีเฟนซีฟ คอมเพล็กซ์ รีเทิร์น
เอฟเอ็กซ์ 18 เดือน 1 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย

กองทุนนี้มีอายุโครงการประมาณ 18 เดือน มูลค่าการซื้อขายครั้งแรกขั้นต่ำ 500,000 บาท

กองทุนนี้มีความเสี่ยงสูงหรือซับซ้อน ผู้ลงทุนควรขอคำแนะนำเพิ่มเติมจากผู้ประกอบธุรกิจก่อนทำการลงทุน

ตัวแทน
UOBAM Invest Thailand



สแกนเพื่ออ่าน
รายละเอียดกองทุนเพิ่มเติม



UC18M1FX

เสนอขายครั้งแรกและครั้งเดียว ช่วงวันที่ 27 กุมภาพันธ์ - 6 มีนาคม 2569

สอบถามข้อมูลและขอรับหนังสือชี้ชวนได้ที่ บลจ. ยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด
โทร. 0-2786-2222 www.uobam.co.th

คำเตือน ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทน และความเสี่ยง ก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนในกองทุนรวมไม่ใช่การฝากเงินและไม่สามารถรับรองผลตอบแทนได้ การลงทุนในกองทุนรวมที่ลงทุนในต่างประเทศมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งอาจทำให้ได้รับเงินคืนต่ำกว่าเงินลงทุนเริ่มแรก กองทุนไม่มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการลงทุน (Unhedged) ผู้ลงทุนไม่สามารถขายคืนหน่วยลงทุนได้ในระยะเวลา 18 เดือนได้ ดังนั้น หากมีปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนดังกล่าว ผู้ลงทุนอาจสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมาก กองทุนนี้ลงทุนในต่างประเทศ จึงมีความเสี่ยงที่ทางการของต่างประเทศอาจออกมาตรการในภาวะที่เกิดวิกฤตการณ์ที่ไม่ปกติ ทำให้กองทุนไม่สามารถนำเงินกลับเข้ามาในประเทศไทย ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้ลงทุนไม่ได้รับเงินคืนตามระยะเวลาที่กำหนด การลงทุนในกองทุนนี้มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อน ซึ่งมีความแตกต่างจากการลงทุนในกองทุนรวมทั่วไป แม้ว่าผู้ลงทุนจะเคยมีประสบการณ์ในการลงทุนหรือทำธุรกรรมในผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนมาก่อน ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจถึงลักษณะความเสี่ยง และเงื่อนไขเฉพาะตัวของกองทุนรวมนี้และขอคำแนะนำเพิ่มเติมจาก บลจ. หรือผู้สนับสนุนการขายหรือรับซื้อคืน (ถ้ามี) ก่อนตัดสินใจลงทุนทุกครั้ง

บลจ.ยูโอบี เปิดตัวกองทุน UC18M1 & UC18M1FX และ UC18M2FX ลงทุนในตราสารตลาดเงินหรือตราสารหนี้

เพื่อมุ่งรักษาเงินต้น เสนอขายครั้งแรก ระหว่างวันที่ 27 กุมภาพันธ์ - 6 มีนาคม 2569

Complex Fund

UOB Asset Management



สร้างโอกาสรับผลตอบแทนจากการปรับตัวขึ้นของดัชนี
CSI 500 และลดความเสี่ยงของตลาดขาด ผ่านกองทุนหลัก

ระดับความเสี่ยง
5
เสี่ยงปานกลาง
ค่อนข้างสูง

UC18M2FX

กองทุนเปิด ยูไนเต็ด ไซน่า ดีเฟนซีฟ คอมเพล็กซ์ รีเทิร์น
เอฟเอ็กซ์ 18 เดือน 2 ห้ามขายผู้ลงทุนรายย่อย

ดาวนิโกล
UOBAM Invest Thailand

สแกนเพื่ออ่าน
รายละเอียดกองทุนเพิ่มเติม



UC18M2FX

กองทุนนี้มีอายุโครงการประมาณ 18 เดือน มูลค่าการซื้อขายครั้งแรกขั้นต่ำ 500,000 บาท

กองทุนนี้มีความเสี่ยงสูงหรือซับซ้อน ผู้ลงทุนควรขอคำแนะนำเพิ่มเติมจากผู้ประกอบธุรกิจก่อนทำการลงทุน

เสนอขายครั้งแรกและครั้งเดียว ช่วงวันที่ 27 กุมภาพันธ์ - 6 มีนาคม 2569

สอบถามข้อมูลและขอรับหนังสือชี้ชวนได้ที่ บลจ. ยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด
โทร. 0-2786-2222 www.uobam.co.th

คำเตือน ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทน และความเสี่ยง ก่อนตัดสินใจลงทุน การลงทุนในกองทุนรวมไม่ใช่การฝากเงินและไม่สามารถรับรองผลตอบแทนได้ การลงทุนในกองทุนรวมที่ลงทุนในต่างประเทศมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งอาจทำให้ได้รับเงินคืนต่ำกว่าเงินลงทุนเริ่มแรก กองทุนไม่มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการลงทุน (Unhedged) ผู้ลงทุนไม่สามารถขายคืนหน่วยลงทุนได้ในระยะเวลา 18 เดือนได้ ดังนั้น หากมีปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนดังกล่าว ผู้ลงทุนอาจสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมาก กองทุนนี้ลงทุนในต่างประเทศ จึงมีความเสี่ยงที่ทางการของต่างประเทศอาจออกมาตรการในภาวะที่เกิดวิกฤตการณ์ที่ไม่ปกติ ทำให้กองทุนไม่สามารถนำเงินกลับเข้ามาในประเทศไทย ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้ลงทุนไม่ได้รับเงินคืนตามระยะเวลาที่กำหนด การลงทุนในกองทุนนี้มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อน ซึ่งมีความแตกต่างจากการลงทุนในกองทุนรวมทั่วไป แม้ว่าผู้ลงทุนจะเคยมีประสบการณ์ในการลงทุนหรือทำธุรกรรมในผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนมาก่อน ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจถึงลักษณะความเสี่ยง และเงื่อนไขเฉพาะตัวของกองทุนรวมนี้และขอคำแนะนำเพิ่มเติมจาก บลจ. หรือผู้สนับสนุนการขายหรือรับซื้อคืน (ถ้ามี) ก่อนตัดสินใจลงทุนทุกครั้ง

ก.ล.ต.

ประสานปิดกั้นแอปพลิเคชันหลอกลวงลงทุนแอบอ้างเป็นบริษัทหลักทรัพย์

เพื่อป้องกันผู้ลงทุน ลดความเสียหายอย่างรวดเร็ว

ก.ล.ต. เดินทางตรวจสอบและเตือนประชาชนเกี่ยวกับกรณีแอปอ้างเป็นบริษัทหลักทรัพย์ (บล.) หรือนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ (โบรกเกอร์) หลอกลวงลงทุนผ่านแอปพลิเคชัน พร้อมประสานความร่วมมือไปยัง Google เพื่อปิดกั้นแอปพลิเคชันดังกล่าว พร้อมขอให้ประชาชนระมัดระวังในการลงทุน หากไม่แน่ใจโทรปรึกษาสายด่วนฯ ก.ล.ต. 1207 กด 22 หรือตรวจสอบรายชื่อผ่านระบบ Investor Alert

ปัจจุบันการลงทุนมีรูปแบบที่ซับซ้อนมากขึ้น มีฉ้อโกงใช้สื่อสังคมออนไลน์ โฆษณาออนไลน์ หรือการส่งข้อความชักชวนให้ลงทุน แอปอ้างชื่อบุคคลที่มีชื่อเสียง บริษัทหลักทรัพย์ หรือหน่วยงานที่น่าเชื่อถือ เพื่อสร้างความไว้วางใจ ก่อนหลอกลวงให้ลงทุน ซึ่งมีทั้งรูปแบบการโอนเงินเข้าบัญชี ดาวโหลดแอปพลิเคชันสำหรับการลงทุน หรือผ่านเว็บไซต์

จากกรณีล่าสุด ก.ล.ต. ได้รับแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการแอบอ้างเป็นบริษัทหลักทรัพย์

(บล.) หรือนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ (โบรกเกอร์) เพื่อชักชวนลงทุนในแอปพลิเคชันที่มีพฤติกรรมต้องสงสัย เข้าข่ายการหลอกลวงลงทุน ก.ล.ต. จึงได้ดำเนินการตรวจสอบ พร้อมเผยแพร่รายชื่อแอปพลิเคชันดังกล่าวบนระบบ Investor Alert และประชาสัมพันธ์เตือนภัยเกี่ยวกับกรณีที่เกิดขึ้นผ่านช่องทาง Facebook Page ของ ก.ล.ต.

นอกจากนี้ ก.ล.ต. ยังมีการประสานความร่วมมือไปยัง Google ซึ่งเป็นผู้ให้บริการแพลตฟอร์มดาวโหลดแอปพลิเคชัน โดย Google ได้ดำเนินการปิดกั้น นำแอปพลิเคชันหลอกลวงลงทุนดังกล่าวออกจากแพลตฟอร์มแล้ว เพื่อลดช่องทางการเข้าถึงของมีฉ้อโกงและลดความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับประชาชนได้อย่างรวดเร็ว

นางพรอนงค์ บุชราตระกูล เลขาธิการ ก.ล.ต. กล่าวว่า “ก.ล.ต. เห็นความสำคัญของปัญหาการลงทุนที่นับวันยิ่งทวีความรุนแรง และสร้างความเสียหายให้แก่ประชาชนมากยิ่งขึ้น

อย่างต่อเนื่อง โดยมีมูลค่าความเสียหายสูงเมื่อเทียบกับภาพรวมการลงทุนผ่านระบบคอมพิวเตอร์ของประเทศ ก.ล.ต. จึงมุ่งยกระดับการทำงานเชิงรุก ผ่านสายด่วนแจ้งหลอกลวง ก.ล.ต. เพื่อเป็นช่องทางให้คำปรึกษาแก่ประชาชนและผู้ลงทุน ควบคู่กับการบูรณาการความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชนในการปิดกั้นช่องทางที่มีฉ้อโกงใช้แสวงหาประโยชน์ อันเป็นการจำกัดวงจรการลงทุนและลดความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับประชาชนอย่างรวดเร็ว โดยประสานปิดกั้นได้ภายใน 7 นาที - 48 ชั่วโมง

แนวทางดังกล่าวสอดคล้องกับพันธกิจ 3CS ของ ก.ล.ต. Consultation การให้คำปรึกษาและรับแจ้งเหตุ Communication การสื่อสารเตือนภัยร่วมกับพันธมิตร พร้อมจัดทำศูนย์รวมข้อมูล และ Collaboration การประสานความร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อสกัดกั้นช่องทางการหลอกลวงและลดความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับประชาชน”



ก.ล.ต. ขอเน้นย้ำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการลงทุน โดยเฉพาะกรณีที่มีการชักชวนผ่านสื่อสังคมออนไลน์หรือแอปพลิเคชันที่ไม่คุ้นเคย ควรตรวจสอบว่าผู้ชักชวนหรือผู้ประกอบการได้รับใบอนุญาตและอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ ก.ล.ต. หรือไม่ หากพบข้อสงสัยที่ให้ผลตอบแทนสูงผิดปกติ หรือเร่งรัดให้ตัดสินใจโอนเงิน ควรตั้งข้อสังเกตว่าอาจเป็นการหลอกลวง

ทั้งนี้ หากไม่แน่ใจว่าเข้าข่ายหลอกลวงหรือไม่ สามารถตรวจสอบรายชื่อผู้ที่ไม่ใช่ผู้ประกอบการภายใต้การกำกับดูแลของ ก.ล.ต. ผ่าน Investor Alert บนเว็บไซต์ของ ก.ล.ต. หรือ ค้นหารายชื่อผู้ให้บริการในตลาดทุนที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ ก.ล.ต. รวมถึงค้นหาผลิตภัณฑ์ที่ได้รับอนุญาตเพื่อช่วยในการตัดสินใจลงทุน (หลักทรัพย์/สินทรัพย์ดิจิทัล) ผ่าน SEC Check First ทั้งแอปพลิเคชันและเว็บไซต์ของ ก.ล.ต. นอกจากนี้ ยังสามารถโทรปรึกษาได้ที่สายด่วนแจ้งหลอกลวง โทร. 1207 กด 22 เพื่อรับคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่โดยตรง

ทีทีบี ปรับทัพครั้งสำคัญ

เปิดตัว 6 ผู้บริหารรุ่นใหม่ เสริมแกร่งทุกมิติ

ตอบโจทย์ทั้งลูกค้าบุคคลและลูกค้าธุรกิจ เดินหน้าสู่ธนาคารที่ลูกค้าชื่นชอบและบอกต่อ

ทีทีบี เดินเกมรุกปรับโครงสร้างองค์กรครั้งสำคัญ แต่งตั้ง 6 ผู้บริหารรุ่นใหม่ ยกกระดับศักยภาพการเงิน ตอบโจทย์ครอบคลุมเพิ่มความแข็งแกร่งสายงานลูกค้าบุคคล ทั้งงานกลยุทธ์ การขายและสินเชื่อรายย่อย พร้อมเสริมศักยภาพลูกค้าธุรกิจแบบครบวงจร เร่งขยายขีดความสามารถด้านตลาดเงิน เชื่อมโยงบริการให้ไร้รอยต่อ มุ่งพัฒนาโซลูชันเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรม สานต่อพันธกิจ The Bank of Financial Well-being มุ่งสร้างคุณภาพชีวิตทางการเงินที่ดีขึ้นให้ลูกค้าทุกกลุ่ม เดินหน้าสู่ธนาคารที่ลูกค้าชื่นชอบและบอกต่อ

ภายใต้กลยุทธ์ Ecosystem Play ทีทีบีให้ความสำคัญกับการพัฒนานวัตกรรมและโซลูชันทางการเงินที่ช่วยให้ลูกค้าบริหารจัดการเรื่องสำคัญของชีวิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ครอบคลุม 5 กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ พนักงานเงินเดือน คนมีบ้าน คนมีรถ ลูกค้า Wealth และลูกค้าธุรกิจ / เอสเอ็มอี ซึ่งเป็นฐานสำคัญในการขับเคลื่อนทิศทางองค์กรในระยะยาว

เสริมพลังสายงานลูกค้าบุคคล (Retail) - ครบวงจรทั้งกลยุทธ์ การขาย และสินเชื่อรายย่อย

เพื่อยกระดับประสบการณ์ลูกค้าบุคคลให้ครบวงจรและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ทีทีบีได้ผนึกกำลังผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญมาดูแล "กลุ่มลูกค้าบุคคล" แบบครบวงจร ตั้งแต่องานกลยุทธ์ งานขาย ไปจนถึงสินเชื่อรายย่อยและสินเชื่อรถยนต์ เพื่อให้การบริการเดินไปในทิศทางเดียวกันอย่างไร้รอยต่อ

ผนึกกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ Retail เชื่อมโยงความเข้าใจลูกค้าสู่การขายแบบเฉพาะบุคคล

ทีทีบีแต่งตั้ง นางณัฐวรรณ วัชรินทรพิมลชัย ดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มกลยุทธ์และธุรกิจการขายลูกค้าบุคคล (Chief Retail Strategy and Distribution Group) เพื่อขับเคลื่อนกลยุทธ์ลูกค้าบุคคลผ่านการผสมผสานภาพข้อมูลเชิงลึก เข้ากับศิลปะการสื่อสาร เพื่อออกแบบประสบการณ์เฉพาะบุคคล (Segment of One) ที่เชื่อมโยงความเข้าใจลูกค้าเข้ากับช่องทางการขายอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมส่งมอบโซลูชันที่ตรงใจและสอดคล้องกับเป้าหมายธุรกิจในอนาคต

เพิ่มคุณภาพพอร์ตสินเชื่อรถยนต์ พร้อมยกระดับประสบการณ์ลูกค้า

เพื่อสร้างธุรกิจรถยนต์ครบวงจรที่สร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน ทีทีบีเดินหน้าปรับแผนกลยุทธ์และทิศทางของธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ เพื่อบริหารพอร์ตสินเชื่อคุณภาพและควบคุมความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ (Golden Portfolio) ภายใต้การนำทัพของ นายชัชวฤทธิ์ ตั้งเทกถึงเกียรติ ดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มด้านสินเชื่อรถยนต์ (Chief Automotive Lending Group) ขับเคลื่อนทีทีบี ไดรฟ์สู่มิติใหม่ของการแข่งขัน ด้วยการยกระดับการให้บริการด้านดิจิทัลและการนำเสนอโซลูชันอย่างครบวงจรเพื่อสร้างมาตรฐานใหม่ในการให้บริการสำหรับทั้งคู่ค้าและลูกค้า รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียทั้ง Ecosystem



Make REAL Change

ขยายความแข็งแกร่งธุรกิจสินเชื่อรายย่อยในระยะยาว

ทีทีบีแต่งตั้ง นายตติย์ ชัยกิตติกรณ์ ดำรงตำแหน่ง หัวหน้า Retail Lending Sales Network และกรรมการผู้จัดการ บริษัท ทีทีบี คอนซูเมอร์ จำกัด (ttb consumer company limited) เพื่อยกระดับการบริหารงานเชิงกลยุทธ์และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดสินเชื่อรายย่อย โดยมุ่งเน้นการขับเคลื่อนธุรกิจด้วยแนวคิด Data-driven และการเปลี่ยนผ่านกระบวนการทำงานสู่รูปแบบดิจิทัล เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงลูกค้าและตอบโจทย์ความต้องการทางการเงินที่หลากหลายได้อย่างแม่นยำ พร้อมทั้งวางรากฐานการเติบโตที่แข็งแกร่งและยั่งยืนให้กับพอร์ตสินเชื่อรายย่อยของธนาคารในอนาคต

ทีทีบี ปรับทัพครั้งสำคัญ

เปิดตัว 6 ผู้บริหารรุ่นใหม่ เสริมแกร่งทุกมิติ

ตอบโจทย์ทั้งลูกค้าบุคคลและลูกค้าธุรกิจ เดินหน้าสู่ธนาคารที่ลูกค้าชื่นชอบและบอกต่อ

เสริมความแข็งแกร่งลูกค้าธุรกิจ (Commercial) - ครบมิติทั้งกลยุทธ์ ตลาดเงิน และผลิตภัณฑ์ธุรกิจ

ทีทีบีได้จัดทัพผู้บริหารในกลุ่มธุรกิจองค์กร เพื่อเสริมศักยภาพการให้บริการลูกค้าธุรกิจ พร้อมพัฒนาขีดความสามารถการแข่งขันในระดับสากล และตอบโจทย์ลูกค้าธุรกิจได้อย่างลึกซึ้งและครบวงจรยิ่งขึ้น

มุ่งพัฒนาโซลูชันธุรกรรมตลาดเงิน และธุรกรรมการเงินระหว่างประเทศแบบครบวงจร

บทบาทสำคัญนี้มาโดย นางสาวบุษรัตน์ เบญจรงค์กุล ดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มบริหารธุรกิจตลาดเงินและธุรกรรมระหว่างประเทศ (Chief Global Markets and International Transaction Banking Group) เพื่อเสริมประสิทธิภาพทางการค้าและการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างครบวงจร และสร้างความแตกต่างในการบริหารจัดการทางการเงินให้ผู้ประกอบการอย่างแท้จริง

ขับเคลื่อนกลยุทธ์ลูกค้าธุรกิจและสร้างความร่วมมือทุกฝ่าย แบบ One Team

เพื่อวางรากฐานการเติบโตระยะยาวของกลุ่มลูกค้าธุรกิจ ทีทีบีแต่งตั้ง นายพีรพงศ์ นิธิไกรวุฒิ ดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มกลยุทธ์ลูกค้าธุรกิจ (Chief Commercial Strategy Group) และรองประธานกลุ่มบริหารความสัมพันธ์ธุรกิจ (Deputy Chief Commercial Relationship Management Group) ด้วยประสบการณ์ที่หลากหลายครอบคลุมทั้งสายงานลูกค้าบุคคลและลูกค้าธุรกิจ นายพีรพงศ์จะมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนกลยุทธ์การสร้างพันธมิตรและพัฒนาธุรกิจร่วมกับกลุ่มลูกค้าธุรกิจ พร้อมทั้งประสานความร่วมมือกับทุกทีมภายในธนาคาร เพื่อเสริมความแข็งแกร่งในรูปแบบ One Team, One ttb และวางรากฐานการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ท่ามกลางสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว



ttb
Make REAL Change

ขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ Industry Solutions นวัตกรรมโซลูชันเพื่อลูกค้าธุรกิจ

ทีทีบีต่อยอดความมุ่งมั่นในการเป็นผู้นำด้านโซลูชันทางการเงินเพื่อธุรกิจ โดยแต่งตั้ง นางกนกพร จูท่า ดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มบริหารผลิตภัณฑ์ธุรกิจ (Chief Commercial Product Group) เพื่อกำหนดทิศทางและพัฒนา Industry Solutions มุ่งเน้นการบูรณาการผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ชีพพลายเซน และธุรกรรมทางการเงินเข้าด้วยกันอย่างไร้รอยต่อ พร้อมผนึกกำลังร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจชั้นนำส่งมอบโซลูชันที่ตอบโจทย์ความต้องการเฉพาะทางของแต่ละอุตสาหกรรม มุ่งสร้างคุณค่าที่เหนือกว่าเพื่อธุรกิจไทยเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน

การปรับทัพผู้บริหารครั้งนี้เป็นอีกก้าวสำคัญที่สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของทีทีบีในการ Make REAL Change สร้างการเปลี่ยนแปลงที่มีความหมาย เพื่อยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าทุกกลุ่ม และขับเคลื่อนองค์กรสู่การเป็น "ธนาคารที่ลูกค้าชื่นชอบและบอกต่อ" ด้วยศักยภาพ วิสัยทัศน์ และความเชี่ยวชาญของผู้บริหารทั้ง 6 ท่าน ทีทีบีมั่นใจว่าจะเสริมความแข็งแกร่งให้กับทุกสายธุรกิจ และสร้างชีวิตทางการเงินที่ดีขึ้นให้กับคนไทยทั้งในวันนี้ และอนาคตอย่างแท้จริง

กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์

คว้ารางวัลชนะเลิศ 8 ปี ชวน!

จากงาน Thailand Social Awards 2026



นายอริบ ศิลป์พิจการ (กลาง) กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อยุธยา แคปปิตอล เซอร์วิส จำกัด ผู้ให้บริการบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคลแบรนด์กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ เป็นตัวแทนรับรางวัลชนะเลิศ แบรนด์ที่ทำผลงานยอดเยี่ยมบนโซเชียลมีเดียในกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการบัตรเครดิต - Best Brand Performance On Social Media สาขา Financial Service (Credit Card) จากงานประกาศรางวัล Thailand Social Awards 2026 ครั้งที่ 14 จัดโดยบริษัท ไวซ์โซท์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัทด้านเทคโนโลยี ผู้ผลิตและพัฒนาซอฟต์แวร์ด้านการวิเคราะห์ข้อมูลตลาด งานนี้ถูกจัดขึ้นเพื่อให้ความสำคัญกับวงการโซเชียล เพื่อมอบให้กับแบรนด์ผู้ใช้โซเชียลมีเดียอย่างสร้างสรรค์และยอดเยี่ยมในสาขาต่าง ๆ ณ กรุง ฮ่องกง ฮอลล์ ฮ่องกงสยาม ชั้น 7 โดยกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ได้รับรางวัลชนะเลิศต่อเนื่องเป็นปีที่ 8 ตอกย้ำความเป็นแบรนด์ผู้นำในการเข้าถึงผู้บริโภคยุคดิจิทัล สื่อสารแคมเปญการตลาด และมีปฏิสัมพันธ์กับผู้บริโภคบนโลกออนไลน์อย่างต่อเนื่อง



อินไซด์ Business

UAC เริ่ม COD

โรงไฟฟ้าก๊าซชีวภาพภูพานนคร 3 MW.
หมุนรายได้โตอย่างยั่งยืน



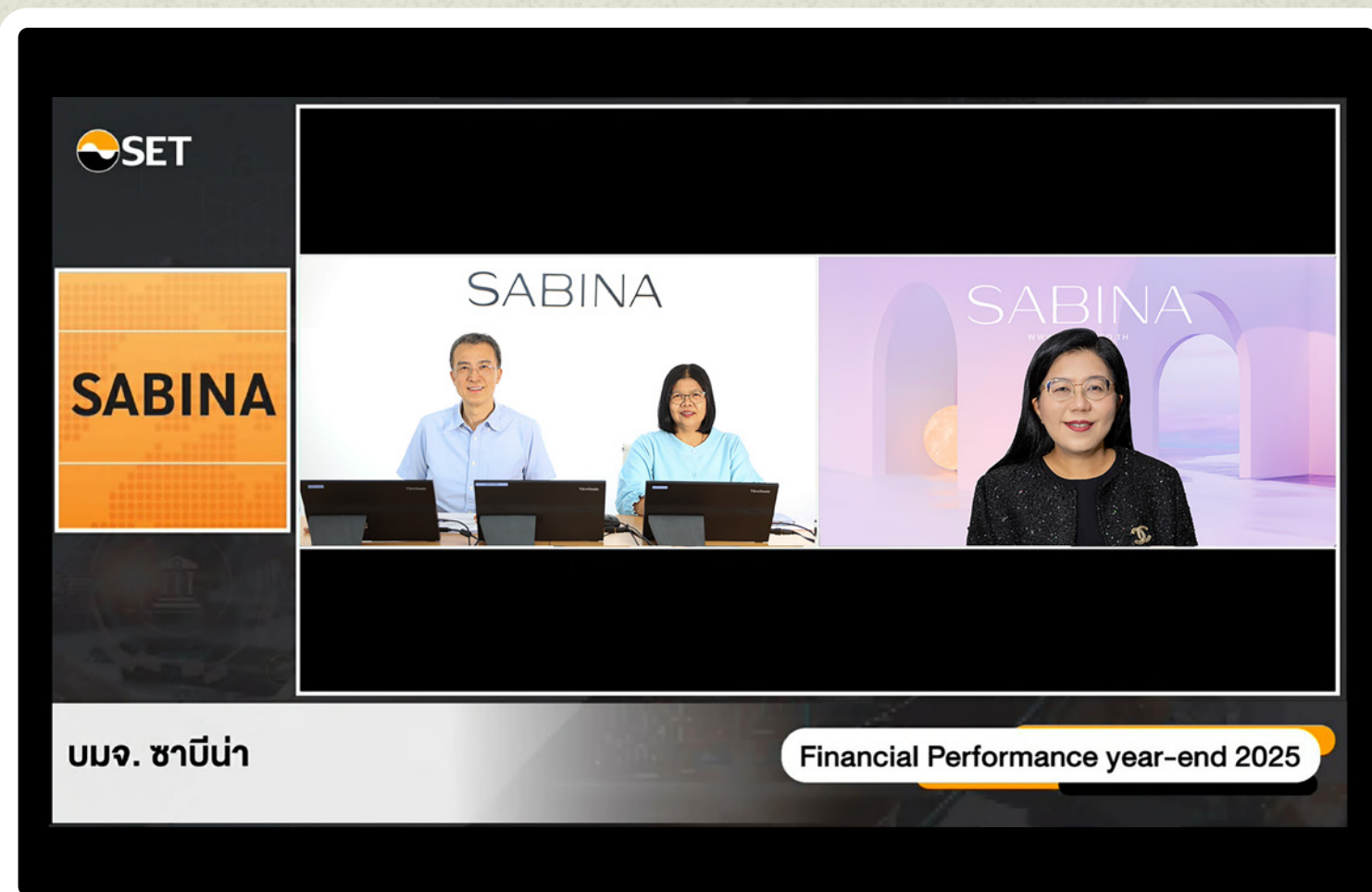
KUN ต่อจิ๊กซอว์ อสังหาฯ

สู่ทรนด
"Longevity Living Ecosystem"



SABINA ให้ข้อมูล Opp Day

หวังแรงส่งหลังตัวเลขไตรมาส 4/2568
สัญญาณดีขึ้น พร้อมเดินหน้าปันผล 100%
ของกำไรสุทธิ ในอัตราหุ้นละ 1.18 บาท



กลุ่มไทยยูเนี่ยน รับ 10 รางวัล

สถานประกอบการด้านแรงงานยอดเยี่ยม
ประจำปี 2568



สรุปภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET	FTSE SET/FTSE ASEAN							ข้อมูลล่าสุด 27 ก.พ. 2569 17:25:02 สถานะตลาด : Closed	
ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	เปิด	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท.)	SET	
SET	1,528.26	-5.38 (-0.35%)	1,522.56	1,545.31	1,520.90	12,311,783	104,314.15		
SET50	1,019.53	-6.48 (-0.63%)	1,017.19	1,032.59	1,015.43	2,575,714	81,901.10		
SET50FF	978.06	-4.47 (-0.45%)	976.16	990.21	974.11	2,575,714	81,901.10		
SET100	2,182.04	-12.92 (-0.59%)	2,177.08	2,209.50	2,173.40	3,904,439	91,599.68		
SET100FF	2,085.99	-9.43 (-0.45%)	2,082.47	2,111.29	2,078.19	3,904,439	91,599.68		
sSET	629.41	-0.14 (-0.02%)	629.68	632.46	627.67	490,155	2,054.82		
SETCLMV	711.36	-1.50 (-0.21%)	712.66	718.57	709.37	1,649,120	53,006.37		
SETHD	1,358.12	+0.89 (+0.07%)	1,356.24	1,368.64	1,352.32	1,569,397	38,327.71		
SETESG	924.53	-5.19 (-0.56%)	925.61	935.03	921.85	3,193,288	78,615.39		
SETWB	648.68	-6.00 (-0.92%)	651.66	657.39	646.19	859,500	19,260.87		
mai	231.10	-0.63 (-0.27%)	232.01	232.24	230.76	412,673	787.47		

หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาระหว่างวันส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์

ภาพรวมภาวะตลาด					ข้อมูลล่าสุด 27 ก.พ. 2569 17:25:02				
SET			mai						
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)					
▲ เพิ่มขึ้น	215	2,174,240	72	157,678					
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	173	422,893	57	111,789					
▼ ลดลง	284	2,812,812	95	111,262					
จำนวนรายการ		SET	722,195	mai	38,882				

ผลการดำเนินงาน			ข้อมูล ณ วันที่ 27 ก.พ. 2569		
SET		mai			
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		19,328,798.23	224,462.53		
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		11.17	3.43		
P/E (เท่า)		17.41	430.95		
P/BV (เท่า)		1.43	1.18		
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		4.13	3.52		
กำไรสุทธิต่อหุ้น		88.34	3.43		

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี			ข้อมูล ณ วันที่ 27 ก.พ. 2569		
SET		mai			
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		+21.60%	+8.81%		
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		+22.57%	-7.57%		
YTD (Year to Date)		+21.75%	+6.76%		

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)
☆ PTT	37.00	-0.25 (-0.67%)	7,914,896.55
☆ DELTA XD	279.00	+2.00 (+0.72%)	6,538,527.60
☆ KBANK	201.00	+2.50 (+1.26%)	6,322,242.35
☆ ADVANC XD	380.00	-24.00 (-5.94%)	6,167,498.30
☆ BBL	177.50	+1.00 (+0.57%)	5,938,784.60
☆ KTB	34.25	-0.50 (-1.44%)	5,022,503.25
☆ GULF	62.00	+0.25 (+0.40%)	4,947,295.15
☆ CPALL	51.75	-2.00 (-3.72%)	4,308,154.33
☆ CPAXT	16.80	+0.50 (+3.07%)	3,623,621.16
☆ AOT	54.50	0.00 (0.00%)	3,112,295.73

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ TTB	2.36	+0.02 (+0.85%)	461,418,600
☆ CPAXT	16.80	+0.50 (+3.07%)	217,857,400
☆ PTT	37.00	-0.25 (-0.67%)	212,319,500
☆ TRUE	14.50	-0.20 (-1.36%)	194,108,600
☆ KTB	34.25	-0.50 (-1.44%)	144,877,400
☆ WHA	4.36	-0.02 (-0.46%)	133,481,500
☆ VGI	1.17	-0.03 (-2.50%)	114,755,700
☆ AAV	1.30	-0.05 (-3.70%)	113,765,600
☆ SIRI	1.56	-0.01 (-0.64%)	106,534,200
☆ EA	3.02	+0.10 (+3.42%)	98,146,000

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ MASTEC	1.31	+0.31 (+31.00%)	32,480,400
☆ TLHPF	5.15	+0.91 (+21.46%)	419,100
☆ SVOA	1.73	+0.23 (+15.33%)	25,038,200
☆ TPP	12.20	+1.60 (+15.09%)	23,200
☆ AE CB	0.10	+0.01 (+11.11%)	1,882,200
☆ S	0.60	+0.06 (+11.11%)	19,651,300
☆ FORTH	8.50	+0.75 (+9.68%)	10,700,200
☆ MALEE	4.70	+0.38 (+8.80%)	10,450,000
☆ JTS	84.00	+6.75 (+8.74%)	14,222,900
☆ SHR	1.96	+0.15 (+8.29%)	40,523,000

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ WAVE CB CS	0.02	-0.01 (-33.33%)	2,981,000
☆ TFI CB	0.04	-0.01 (-20.00%)	740,600
☆ HTECH	2.82	-0.62 (-18.02%)	9,920,900
☆ TPOLY	0.20	-0.04 (-16.67%)	4,655,700
☆ AGE	1.18	-0.22 (-15.71%)	9,904,000
☆ CHAYO	1.20	-0.18 (-13.04%)	19,063,100
☆ TTCL CB CS	0.14	-0.02 (-12.50%)	351,200
☆ SQ	0.29	-0.04 (-12.12%)	2,633,100
☆ ZAA CB	1.60	-0.19 (-10.61%)	88,400
☆ ROCK	11.20	-1.20 (-9.68%)	17,100

mai

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ NTF	11.40	+1.30 (+12.87%)	305,185.66
☆ FSMART	7.20	-0.10 (-1.37%)	55,118.79
☆ NETBAY	20.70	-0.40 (-1.90%)	50,802.55
☆ DOD	2.02	+0.22 (+12.22%)	45,681.45
☆ MAGURO	23.90	-0.80 (-3.24%)	29,470.64
☆ JPARK	3.38	+0.04 (+1.20%)	20,994.67
☆ 88TH	5.30	-0.10 (-1.85%)	17,994.08
☆ WASH	5.50	+0.05 (+0.92%)	16,759.23
☆ TACC	6.05	+0.10 (+1.68%)	15,875.00
☆ BE8	6.30	+0.05 (+0.80%)	14,845.57

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ SPTX	0.01	0.00 (0.00%)	68,479,600
☆ GTV	0.05	+0.01 (+25.00%)	36,985,200
☆ EFORL	0.15	+0.01 (+7.14%)	28,453,800
☆ NTF	11.40	+1.30 (+12.87%)	28,034,600
☆ DOD	2.02	+0.22 (+12.22%)	23,102,100
☆ ECF	0.06	0.00 (0.00%)	9,654,200
☆ FSMART	7.20	-0.10 (-1.37%)	7,568,700
☆ PSTC	0.26	-0.02 (-7.14%)	6,350,200
☆ JPARK	3.38	+0.04 (+1.20%)	6,197,300
☆ FLOYD	1.15	-0.17 (-12.88%)	5,767,300

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ CMO	0.55	+0.13 (+30.95%)	2,015,400
☆ GTV	0.05	+0.01 (+25.00%)	36,985,200
☆ TVDH	0.06	+0.01 (+20.00%)	737,900
☆ NTF	11.40	+1.30 (+12.87%)	28,034,600
☆ DOD	2.02	+0.22 (+12.22%)	23,102,100
☆ TNDT	0.19	+0.02 (+11.76%)	1,250,500
☆ BGT	0.42	+0.03 (+7.69%)	761,100
☆ EFORL	0.15	+0.01 (+7.14%)	28,453,800
☆ TRV	1.55	+0.10 (+6.90%)	2,000
☆ KUMWEL	1.13	+0.06 (+5.61%)	636,400

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ STOWER	0.02	-0.01 (-33.33%)	1,876,800
☆ META	0.04	-0.01 (-20.00%)	83,400
☆ CHO	0.05	-0.01 (-16.67%)	1,474,800
☆ IIG	1.48	-0.24 (-13.95%)	2,548,700
☆ FLOYD	1.15	-0.17 (-12.88%)	5,767,300
☆ QDC	0.08	-0.01 (-11.11%)	5,018,500
☆ NTSC	6.70	-0.75 (-10.07%)	394,600
☆ PEER	0.09	-0.01 (-10.00%)	743,800
☆ YGG	0.23	-0.02 (-8.00%)	4,995,900
☆ QTCG	0.13	-0.01 (-7.14%)	3,922,400

SET

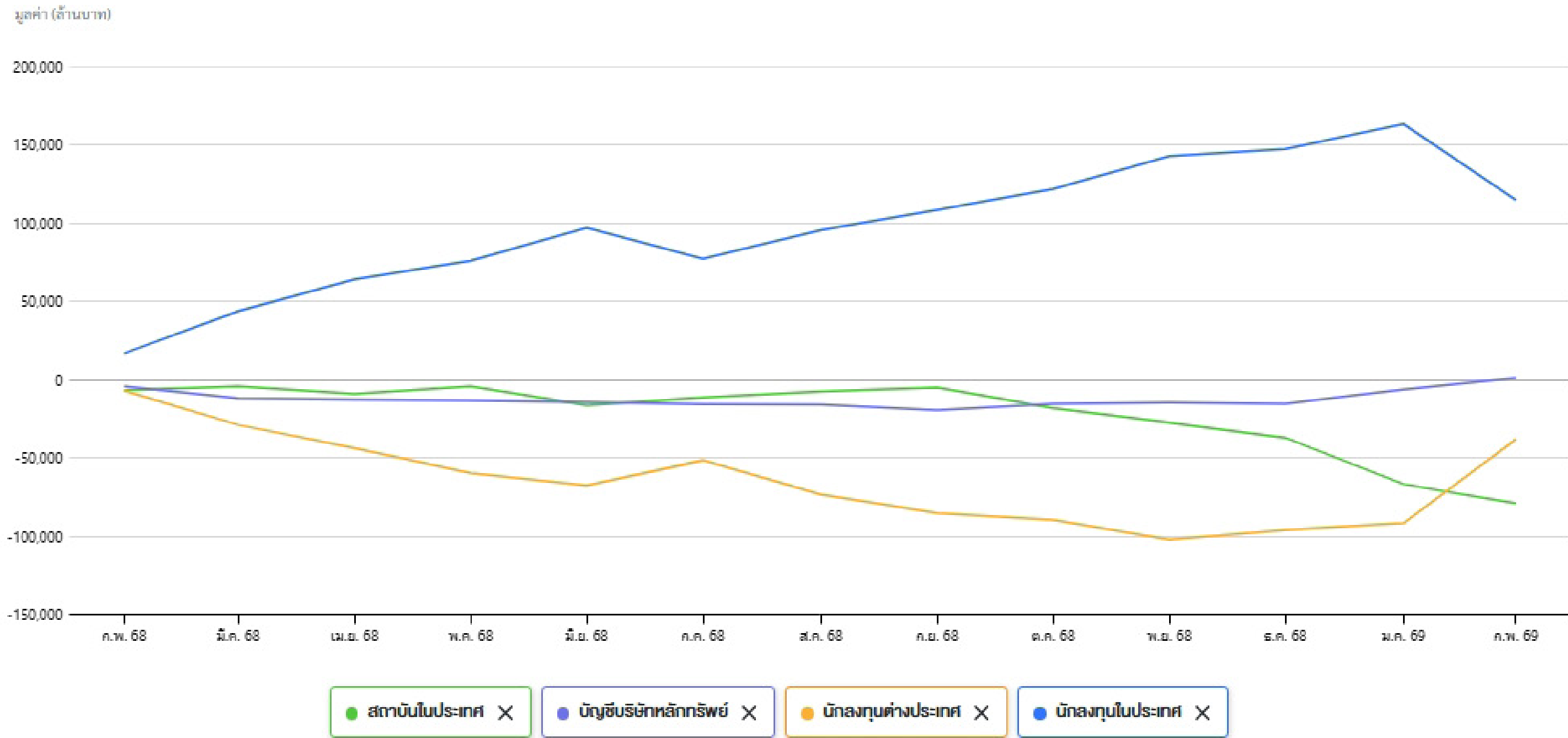
มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (SET) หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 27 ก.พ. 2569					01 ก.พ. 2569 - 27 ก.พ. 2569					01 ม.ค. 2569 - 27 ก.พ. 2569				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	5,650.11	5.42	8,876.38	8.51	-3,226.27	120,486.80	8.31	135,978.70	9.37	-15,491.90	203,806.44	8.58	248,878.86	10.48	-45,072.43
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	6,332.31	6.07	6,283.24	6.02	49.07	101,170.04	6.97	93,764.65	6.46	7,405.39	165,639.59	6.97	149,026.62	6.27	16,612.97
นักลงทุนต่างประเทศ	61,120.94	58.59	60,152.75	57.67	968.18	781,677.61	53.89	727,206.37	50.13	54,471.24	1,279,764.14	53.88	1,220,937.79	51.40	58,826.36
นักลงทุนในประเทศ	31,210.78	29.92	29,001.77	27.80	2,209.02	447,246.07	30.83	493,630.79	34.03	-46,384.72	725,999.43	30.57	756,366.33	31.84	-30,366.90

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี ข้อมูล ณ วันที่ 27 ก.พ. 2569



mai

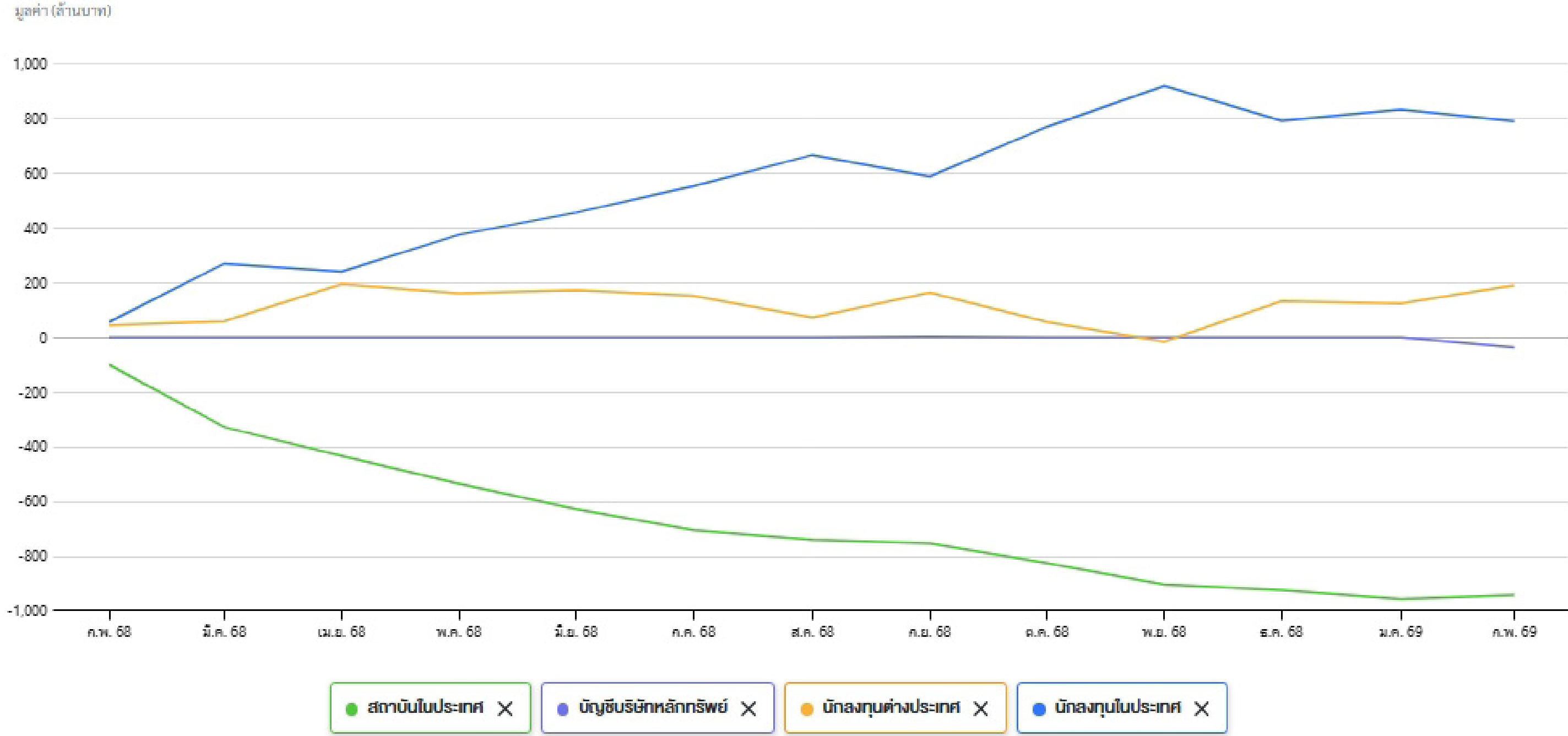
มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (mai) หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 27 ก.พ. 2569					01 ก.พ. 2569 - 27 ก.พ. 2569					01 ม.ค. 2569 - 27 ก.พ. 2569				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	3.89	0.49	5.39	0.68	-1.50	92.59	0.99	79.55	0.85	13.05	154.64	1.05	173.28	1.18	-18.64
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	0.21	0.03	0.36	0.05	-0.15	4.62	0.05	42.32	0.45	-37.69	7.16	0.05	44.97	0.31	-37.81
นักลงทุนต่างประเทศ	106.00	13.46	83.83	10.65	22.16	1,043.60	11.11	954.84	10.17	88.77	1,441.28	9.81	1,362.28	9.27	79.00
นักลงทุนในประเทศ	677.39	86.02	697.90	88.62	-20.51	8,251.61	87.85	8,315.73	88.54	-64.12	13,087.78	89.09	13,110.32	89.24	-22.55

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี ข้อมูล ณ วันที่ 27 ก.พ. 2569



HOONINSIDE



ปีนี้ **CMO** ตั้งเป้าขยายฐาน
ธุรกิจอย่างเต็มตัวจาก "พื้นที่"
"การเติบโตที่ยั่งยืน"

CMO
CMO PUBLIC COMPANY LIMITED

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