HOONINSIDE

บมจ.ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ (LEO)

LEO GLOBAL LOGISTICS

บริษัทฯมุ่งเพิ่ม — ขีดความสามารถ — ของธุรกิจโลจิสติกส์หลัก

ควบคู่กับการกระจายแหล่งรายได้และ
การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน



นายเกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน)

Magazine

Hooninside

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

2026







CONTENTS

ข่าวจากปก 04

ข่าวบริษัทจดทะเบียน 07

ข่าวการเงิน 17

อินไซด์ Business 25

สรุปการซื้อขาย 26

BUALUANG SECURITIES ร่วมกับ SET Bangkok Bank BBLAM





หลักสูตรเรียนรู้การลงทุน

Multipolar Playbook

สร้างพอร์ตหุ้นไทย หุ้นนอก กองทุน ชนะทุกขั้วโลกการลงทุน

เรียนออนไลน์ 5 คลาส 50 หัวข้อ พร้อมกิจกรรมและของรางวัลจัดเต็ม

Multi Trading Tools
เครื่องมือเทรดหุ้นไทย หุ้นนอก กองทุน

5 ก.ย. 69



Multi Starter Picks
คัดหุ้นเด่น “ข้ามขั้ว”

12 ก.ย. 69



Multi Insight Skillset
เสริมทักษะนักลงทุน

19 ก.ย. 69



Multi-Port Planning
วางพอร์ตยุคใหม่

26 ก.ย. 69



Multipolar World
เข้าใจโลกลงทุนอนาคต “หลายขั้ว”

3 ต.ค. 69



เปิดรับสมัครแล้ววันนี้!
รับจำนวนจำกัด

พิเศษ เมื่อสมัครและชำระเงินก่อน 15 ส.ค. 69
รับ iPoints เพิ่ม 2,000 แต้ม เพื่อแลกของรางวัล



WEALTH CONNEX เมนู The Stock Master
เรียนไม่จำกัด ค่าสมัคร 1,000 บาท
หรือใช้ iPoints 5,000 แต้ม
อ่านเพิ่มเติมที่ www.bualuang.co.th/thestockmaster

คำเตือน: ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน

*เงื่อนไขเป็นไปตามที่หลักทรัพย์บัวหลวงกำหนด

LEO งบ 9 เดือนปี 69 กำไรสวย 23.9 ลบ.พุ่ง 46%

อานิสงส์รายได้การให้บริการเพิ่ม - ค่าระวางเรือปรับตัวขึ้น โค้งสุดท้าย ลุยขยายเส้นทางศักยภาพ เน้นบริการครบวงจร



บมจ.ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ (LEO) โชว์ผลงานงวด 9 เดือนแรกปี 69 **มีกำไร 23.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 46 % และมีรายได้รวม 1,183.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15 %** เทียบงวดเดียวกันของปีก่อน อานิสงส์รายได้การให้บริการเพิ่มขึ้นในทุกหน่วยธุรกิจ (SBU) และการปรับตัวขึ้นของค่าระวางเรือ จากสถานการณ์สงครามตะวันออกกลาง ฟากซีอีโอ **"เกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์"** ระบุไตรมาส 4/69 มีแนวโน้มดีต่อเนื่อง ลุยแผนยุทธศาสตร์ 3 X 6 มิติ (3x6 Growth Matrix) และ Jump+ เพื่อหนุน EBITDA ให้เติบโตต่อตามเป้า พร้อมเดินหน้าขยายงานในเส้นทางที่มีศักยภาพ และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ควบคู่กับการนำเสนอบริการแบบครบวงจร ผลักดันผลงานอนาคตเติบโตแข็งแกร่ง

นายเกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร LEO

เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานงวด 9 เดือนปี 2569 (สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569)

มีรายได้รวม
1,183.1 ล้านบาท
เพิ่มขึ้น 158.8 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 15% เทียบงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวม 1,029.3 ล้านบาท

กำไรสุทธิในส่วนของผู้ถือหุ้นใหญ่
23.9 ล้านบาท
เพิ่มขึ้น 46% เทียบงวดเดียวกันของปีก่อน

EBITDA
106.1 ล้านบาท
เพิ่มขึ้นถึง 20 ล้านบาท หรือ 23% เทียบงวดเดียวกันของปีก่อน 2569

ในขณะที่บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายในแผนงาน Jump+ ในการผลักดัน EBITDA ให้เติบโตเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า **50 - 55 ล้านบาท** ภายในปี 2571

สำหรับผลการดำเนินงานประจำไตรมาส 3/2569 **มีรายได้รวม 478.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 132.6 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 38%**
เทียบงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวม 346.0 ล้านบาท กำไรสุทธิในส่วนของผู้ถือหุ้นใหญ่ อยู่ที่ 9.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 301%
เทียบงวดเดียวกันของปีก่อน ส่วน **EBITDA อยู่ที่ 38.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 41%** เทียบงวดเดียวกันของปีก่อน

"ปัจจัยสนับสนุนมาจากปริมาณการให้บริการและรายได้ที่เพิ่มขึ้นในทุกๆ หน่วยธุรกิจ (SBU) และการปรับตัวขึ้นของค่าระวาง เนื่องจากสงครามอิหร่าน-สหรัฐอเมริกา และคาดว่าผลกระทบเชิงบวกนี้จะส่งผลต่อเนื่องไปในไตรมาส 4/2569 ด้วย"

ทั้งนี้ นอกจากธุรกิจบริการขนส่งหลักแล้ว บริษัทฯ ยังมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องในธุรกิจ Non-Freight และ Non-Logistics ซึ่งสอดคล้องกับแผนธุรกิจ 3x6 Growth Matrix ของบริษัทฯ ในปี 2569 และสำเร็จตามแผนงานที่ได้ระบุไว้ในโครงการ Jump+ ที่ตั้งเป้าหมายให้สัดส่วนรายได้ของธุรกิจ Non-Freight และ Non-Logistics คิดเป็น 20% ของรายได้รวมของบริษัทฯ โดยธุรกิจให้เช่าพื้นที่เก็บของขนาดเล็ก (Self-Storage) และธุรกิจรับฝากตู้สินค้า (Container Depot) เมื่อเปรียบเทียบ 9 เดือนแรกของปี 2569 กับงวดเดียวกันของปีก่อน มีรายได้เพิ่มขึ้นถึง 17.7 ล้านบาท หรือ 65% จาก 27.4 ล้านบาทในปี 2568 เป็น 45.1 ล้านบาทในปี 2569 ในขณะที่รายได้จากธุรกิจการขนส่งทางรางของบริษัทในกลุ่มจาก บริษัท LaneXang Express และบริษัท Sritrang-Leo Multimodal Logistics มีรายได้รวมกันในช่วง 9 เดือนแรกปี 2569 เท่ากับ 317.2 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นถึง 121.1 ล้านบาท หรือ 62% เมื่อเปรียบเทียบในรอบระยะเวลา 9M/2568 ที่มีรายได้เท่ากับ 196.1 ล้านบาท

"บริษัทฯ มุ่งเพิ่มขีดความสามารถของธุรกิจโลจิสติกส์หลัก ควบคู่กับการกระจายแหล่งรายได้ และการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน โดยในไตรมาส 3/2569 ธุรกิจขนส่งสินค้าทางเรือมีการเติบโตทั้งเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนและช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งปัจจัยหลักมาจากอัตราค่าระวางทางเรือที่ปรับตัวสูงขึ้นและทรงตัวอยู่ในระดับสูง รวมถึงความสัมพันธ์อันดีกับพันธมิตรทางธุรกิจส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการพื้นที่ระวางสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าแม้จะเผชิญกับภาวะขาดแคลนพื้นที่ระวางจากความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ในตะวันออกกลาง" นายเกตติวิทย์ กล่าว



สำหรับทิศทางธุรกิจในช่วงโค้งสุดท้ายของปี 2569

บริษัทฯ มุ่งขยายงานในเส้นทางและบริการที่มีศักยภาพและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ควบคู่กับการนำเสนอบริการแบบครบวงจรที่เชื่อมโยงการขนส่งทางทะเล ทางอากาศ ทางราง และการขนส่งข้ามพรมแดน เพื่อเพิ่มทางเลือกและโอกาสในการใช้บริการต่อเนื่องตลอดห่วงโซ่อุปทานแบบยั่งยืน รวมถึงการสร้างการเติบโตของธุรกิจ Non-Freight และ Non- Logistics อย่างต่อเนื่อง

TPCH
TPC POWER HOLDING

15 YEARS OF EXCELLENCE
TPCH

ก้าวสู่ผู้นำพลังงานยั่งยืน
การันตีด้วยกว่า 30 รางวัลแห่งความสำเร็จ
15 YEARS OF EXCELLENCE : TPCH

จาก Thailand สู่ **ASEAN Energy Awards...** ตอกย้ำความสำเร็จบนเวทีโทยและอาเซียน
พร้อมเดินหน้าด้วยความมั่นคงด้านพลังงาน ด้วยมาตรฐานโรงไฟฟ้าสีเขียวและหุ้นยั่งยืน ESG



INTERGRATED BIOMASS ENERGY FOR CLIMATE ACTION: CHÀNG-RAEK BIOPOWER'S PATH TO NET ZERO EMISSIONS

THAILAND





7 Awards ASEAN Energy Awards



8 Awards Thailand Energy Awards



8 Awards หุ้นยั่งยืน ESG 100 8 ปีซ้อน

8 Awards ธรรมาภิบาลสิ่งแวดล้อม 4 รางวัล
Sustainability Disclosure Award จากสถาบันไทยพัฒน์ 4 รางวัล

Carbon Footprint for Organization | I-REC All 7 Plants | T-VER Carbon Credit PTG | ISO 9001:2015

TSG · MWE · TPCH · PGP · SCP · PTG · SIAM POWER

บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)
4/2 ซอย ประเสริฐมนูกิจ 29 แยก 8 ถนนประเสริฐมนูกิจ จรเข้บัว ลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230
Facebook: TPC Power Holding PCL. - TPCH โทร 02-943-2935-6
Website: https://www.tpcpower.co.th

Offset your emissions with T-VER carbon credits.
Power your operations with I-RECS.
Further information, please contact:
Tel. +66 2 943 2935-6 ext. 403,405

FPI

กำไร 9 เดือนพุ่ง 22% แตะ 293.8 ลบ. แซงทั้งปี 68 รับคำสั่งซื้อ OEM ไทย หนุน - คุมต้นทุนดีเยี่ยม

FPI โชว์ 9 เดือนแรกปี 69 กำไรสุทธิ 293.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22.3% และสูงกว่ากำไรทั้งปี 68 ที่มีกำไรสุทธิ 278.8 ล้านบาท ฟากบิ๊กบอส "สมพล ธนาดำรงศักดิ์"ระบุ ยอดคำสั่งซื้อกลุ่มธุรกิจ OEM ในประเทศหนุน พร้อมบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เดินหน้าขยายธุรกิจเต็มกำลัง คาดโรงงานในซาอุดีอาระเบียเริ่มเดินเครื่อง ม.ค. 70 เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขัน ผลักดันผลงานเติบโตอย่างก้าวกระโดด



นายสมพล ธนาดำรงศักดิ์ ประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท ฟอร์จูน พาร์ท อินดัสตรี้ จำกัด (มหาชน) (FPI) เปิดเผยว่า ภาพรวมผลการดำเนินงานงวด 9 เดือนปี 2569 บริษัทฯ มีรายได้รวม 2,114.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 106.1 ล้านบาท หรือ 5.3% เทียบงวดเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 293.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 53.6 ล้านบาท หรือ 22.3% เทียบงวดเดียวกันของปีก่อน และสูงกว่ากำไรทั้งปี 2568 ที่มีกำไรสุทธิ 278.8 ล้านบาท

ส่วนงวดไตรมาส 3/2569 บริษัทฯ มีรายได้รวม 737.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.1ล้านบาท หรือ 1.7% เทียบช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 120.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.4 ล้านบาท คิดเป็น 21.5% เทียบช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยเป็นผลมาจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากกลุ่มธุรกิจ OEM ในประเทศไทยที่มียอดสั่งซื้อเพิ่มขึ้น ประกอบกับต้นทุนขายและบริการลดลง เนื่องจากมีการต่อรองราคาในการสั่งซื้อวัตถุดิบในราคาที่เหมาะสม และเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตภายใน

สำหรับ FPI AUTO PARTS INDIA PRIVATE LIMITED มีรายได้รวม 9 เดือนปี 2569 เป็นจำนวน 256.66 ล้านบาท เพิ่มขึ้นคิดเป็น 42.6% เมื่อเทียบกับรายได้ในช่วงเดียวกันของปีก่อนอยู่ที่ 179.97 ล้านบาท สะท้อนให้เห็นว่ามีคำสั่งซื้อจากคู่ค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตรถยนต์ในประเทศอินเดียมีปริมาณที่แน่นอนและทยอยส่งมอบตามแผน ทั้งนี้ เพื่อยกระดับความสามารถในการทำกำไรฝ่ายบริหารได้เข้าเจรจากับบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ เพื่อขอชดเชยต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรง และโสหุ้ยการผลิตที่สูงขึ้นอันเนื่องมาจากผลของ สงคราม ซึ่งอาจจะต้องใช้เวลาในการเจรจาอย่างน้อยไม่ต่ำกว่า 6 เดือน ซึ่งในเดือนตุลาคม 2569 บริษัทฯ ได้รับการชดเชยค่าวัตถุดิบมาโดยประมาณ 2.76 ล้านบาท และจะรับรู้เป็นรายได้ในไตรมาส 4 ปี 2569 อันเป็นการยกระดับ ความสามารถในการทำกำไรในอนาคต ในขณะเดียวกันบริษัทได้ยกระดับประสิทธิภาพแรงงานในกระบวนการผลิต ด้วยเช่นกัน

ขณะที่ RBS PLASTIC INNOVATION COMPANY LIMITED ในไตรมาส 3/2569 มีรายได้รวม 43.64 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 3.45 ล้านบาท โดยได้รับแรงหนุนจากการส่งออกไปยังตลาดตะวันออกกลาง ซึ่งเป็นฐานลูกค้าหลัก และบริษัทสามารถบริหารจัดการด้านการขนส่งให้สามารถส่งสินค้าไปยังลูกค้าได้ตามปกติ

ส่วน FORTUNE PARTS INDUSTRY GULF COMPANY LIMITED ในประเทศซาอุดีอาระเบีย ปัจจุบันยังอยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงงาน โดยมีความคืบหน้าแล้วไม่น้อยกว่า 90% และคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมเริ่มสายการผลิตได้ภายในเดือนมกราคม 2570 สำหรับการลงทุนตั้งโรงงานในประเทศซาอุดีอาระเบียจะทำให้บริษัทฯ มีโอกาสที่จะเข้าไปเป็นซัพพลายเออร์ให้กับผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่รายอื่นๆ ในประเทศซาอุดีอาระเบีย ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสที่จะได้รับงานผลิตชิ้นส่วนยานยนต์เพิ่มเติมจากผู้ผลิตรถยนต์รายอื่นๆ ในอนาคตอีกด้วย

"บริษัทฯ ยังคงติดตามสถานการณ์อัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด พร้อมทั้งให้บริษัทย่อยทั้งในประเทศและต่างประเทศเร่งปรับแผนการดำเนินงานและควบคุมต้นทุน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการและผลักดันให้ผลประกอบการทยอยฟื้นตัวในช่วงครึ่งปีหลัง โดยมุ่งเน้นการบริหารจัดการภายในกลุ่มธุรกิจให้เกิดความสมดุลระหว่างการขยายตลาด การสร้างโอกาสทางธุรกิจ และการควบคุมต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจและสนับสนุนการเติบโตอย่างต่อเนื่อง" นายสมพล กล่าว

LALIN

ประเมินทิศทางตลาดที่อยู่อาศัยปี 2570 เตรียมก้าวขึ้นเป็นมาตรฐานสำคัญของการพัฒนาบ้านยุคใหม่ รับพฤติกรรมผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับการประหยัดพลังงาน สุขภาวะในการอยู่อาศัย และต้นทุนค่าใช้จ่ายระยะยาว

“ลลิล พร็อพเพอร์ตี้” ประเมินทิศทางตลาดที่อยู่อาศัยปี 2570 แนวคิด Green Living และ Well-being Home เตรียมก้าวขึ้นเป็นมาตรฐานสำคัญของการพัฒนาบ้านยุคใหม่ รับพฤติกรรมผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับการประหยัดพลังงาน สุขภาวะในการอยู่อาศัย และต้นทุนค่าใช้จ่ายระยะยาว โดยให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าที่เกิดจากการออกแบบและการเลือกใช้นวัตกรรมและวัสดุที่ช่วยลดการใช้ทรัพยากร ตั้งแต่การลดความร้อนสะสม การใช้แสงและลมธรรมชาติ ไปจนถึงการใช้พลังงานและทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้บ้านตอบโจทย์ทั้งความสบายในการอยู่อาศัยและการดูแลค่าใช้จ่ายระยะยาว สอดคล้องกับกลยุทธ์ “Unlock Better Quality of Living – ปลดล็อกบ้านที่ดีกับชีวิต” ภายใต้ทิศทาง LALIN LIFE FORWARD ที่มุ่งเปิดโอกาสให้ผู้ซื้อก้าวสู่การใช้ชีวิตที่ดีขึ้น

นายชูรัชฎ์ ชาครกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ “LALIN” ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์คุณภาพภายใต้แนวคิด “บ้านที่ปลูกบนความตั้งใจที่ดี” กล่าวว่า แนวโน้มการพัฒนาที่อยู่อาศัยในปี 2570 กำลังเข้าสู่ช่วงเปลี่ยนผ่านสำคัญ โดยแนวคิด Green Living และ Well-being Home จะมีบทบาทเพิ่มขึ้นจากคุณสมบัติเสริมของโครงการ สู่การเป็นหนึ่งในมาตรฐานหลักที่ผู้บริโภคคาดหวังจากบ้านยุคใหม่ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง ซึ่งเริ่มพิจารณาความคุ้มค่าของการซื้อบ้านจากต้นทุนการอยู่อาศัยตลอดอายุการใช้งาน ควบคู่กับราคาซื้อขาย เนื่องจากค่าใช้จ่ายด้านพลังงานและทรัพยากรที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงสภาพภูมิอากาศที่ผันผวน ล้วนส่งผลต่อคุณภาพชีวิตและภาระค่าใช้จ่ายของครัวเรือนในระยะยาว

“ปัจจุบันการเลือกซื้อบ้านของผู้บริโภคกำลังเปลี่ยนจากการพิจารณาราคาและทำเลเป็นหลัก ไปสู่การมองคุณภาพชีวิตและต้นทุนการอยู่อาศัยในระยะยาวมากขึ้น บ้านที่ดีจึงควรช่วยให้ผู้อยู่อาศัยใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ มีสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อสุขภาพ และสามารถบริหารค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันได้อย่างเหมาะสม เรามองว่า Green Living จะกลายเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่กำหนดทิศทางตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2570 และเป็นโจทย์ที่ผู้ประกอบการต้องนำมาพิจารณาตั้งแต่กระบวนการออกแบบและพัฒนาโครงการ”



จากการศึกษาพฤติกรรมลูกค้าของบริษัทฯ พบว่าผู้บริโภคมีความตื่นตัวต่อการเลือกบ้านที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มครอบครัวรุ่นใหม่ที่ให้ความสำคัญกับการลดภาระค่าไฟฟ้าจากการใช้เครื่องปรับอากาศ การระบายอากาศภายในบ้าน ตลอดจนการเลือกใช้วัสดุที่เอื้อต่อสุขภาพและช่วยลดปัจจัยกระตุ้นภูมิแพ้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ประเมินว่าปัจจัยด้าน Green Living มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของกลุ่มลูกค้าที่ศึกษาประมาณ 70-80% สะท้อนให้เห็นว่าคุณสมบัติด้านการประหยัดพลังงานและสิ่งแวดล้อมกำลังมีน้ำหนักต่อการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยมากขึ้น สำหรับแนวทางการพัฒนาโครงการ “ลลิล พร็อพเพอร์ตี้” ได้นำหลักการออกแบบที่สอดคล้องกับสภาพภูมิอากาศมาประยุกต์ใช้ ตั้งแต่การวางผังโครงการและทิศทางตัวบ้าน โดยให้ความสำคัญกับการวางแนวอาคารตามทิศเหนือ-ใต้ตามความเหมาะสมของพื้นที่ เพื่อลดการรับความร้อนจากแสงแดดโดยตรง พร้อมออกแบบช่องเปิดให้เกิดการถ่ายเทอากาศตามธรรมชาติ เพิ่มช่องรับแสงธรรมชาติเพื่อลดการใช้ไฟฟ้าในช่วงกลางวัน และจัดให้มีช่องระบายอากาศใต้หลังคาเพื่อช่วยลดความร้อนสะสมภายในอาคาร

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกวัสดุก่อสร้างที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน อาทิ แผ่นสะท้อนความร้อน กระจกเขียวตัดแสง และสีทาผนังที่ช่วยลดการสะสมความร้อน รวมถึงสีที่มีสารอินทรีย์ระเหยง่ายในระดับต่ำ เพื่อส่งเสริมคุณภาพอากาศภายในบ้าน ควบคู่กับการติดตั้งระบบไฟส่องสว่าง LED การเตรียมความพร้อมของระบบไฟฟ้าสำหรับรองรับเครื่องชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า และการนำพลังงานแสงอาทิตย์มาใช้กับระบบไฟส่องสว่างและพื้นที่ส่วนกลางของโครงการตามความเหมาะสม

LALIN

ประเมินทิศทางตลาดที่อยู่อาศัยปี 2570 เตรียมก้าวขึ้นเป็นมาตรฐานสำคัญของการพัฒนาบ้านยุคใหม่ รับพฤติกรรมผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับการประหยัดพลังงาน สุขภาวะในการอยู่อาศัย และต้นทุนค่าใช้จ่ายระยะยาว

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้วางกรอบการพัฒนาภายใต้แนวคิด Green Living Standard หรือ LALIN Green Proof เพื่อผลักดันการใช้วัสดุและนวัตกรรมที่สามารถสะท้อนประสิทธิภาพด้านการประหยัดทรัพยากรได้อย่างเป็นรูปธรรม โดยข้อมูลผลลัพธ์ที่บริษัทนำมาใช้ประกอบการพัฒนาระบุว่า การติดตั้งระบบพลังงานแสงอาทิตย์ในพื้นที่ส่วนกลางมีศักยภาพช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านไฟฟ้าส่วนกลางได้ประมาณ 20-30% ขณะที่การใช้แผ่นกันความร้อนร่วมกับกระจกตัดแสงสามารถช่วยลดอุณหภูมิภายในบ้านได้ประมาณ 2-4 องศาเซลเซียส ส่วนการเลือกใช้หลอดไฟ LED และสุขภัณฑ์ประหยัดน้ำตามหลักการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ มีศักยภาพช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านไฟฟ้าและน้ำได้ประมาณ 15-25% ต่อเดือน ทั้งนี้ ผลลัพธ์ขึ้นอยู่กับลักษณะอาคาร รูปแบบการใช้งาน และเงื่อนไขของแต่ละโครงการ

สำหรับทิศทางการดำเนินธุรกิจในระยะยาว “ลลิล พร็อพเพอร์ตี้” มุ่งบูรณาการตามหลัก ESG เข้าสู่กระบวนการพัฒนาโครงการอย่างเป็นระบบ ตั้งแต่การออกแบบ การคัดเลือกวัสดุ การบริหารจัดการทรัพยากรระหว่างก่อสร้าง ไปจนถึงการส่งมอบที่อยู่อาศัย โดยประยุกต์ใช้แนวคิด 3Rs ได้แก่ Reduce, Reuse และ Recycle พร้อมขยายการใช้พลังงานสะอาดในโครงการใหม่ และเดินหน้าลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint) จากการดำเนินงานขององค์กรอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯจึงมุ่งพัฒนาโครงการที่ตอบโจทย์ทั้งคุณภาพชีวิต ความคุ้มค่า และความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อให้บ้านเป็นพื้นที่แห่งการใช้ชีวิตที่ดีสำหรับครอบครัวในวันนี้ และรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคตได้อย่างยั่งยืน” นายชูรัชฎ์กล่าว



DOD Biotech โรงงานผลิต ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร มาตรฐานสากล

บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน) ผู้ผลิต ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ชั้นนำของประเทศไทย
เราพร้อมบริการ รับผลิตเสริมอาหารครบวงจร รับสร้างแบรนด์เสริมอาหาร รับผลิต
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร oem (Original - Equipment Manufacturer) ครบถ้วนในที่เดียว
ด้วยมาตรฐานและศักยภาพการผลิตระดับเดียวกับการผลิตยา



เรามุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำด้านคุณภาพระดับสากล
บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)
ก้าวไปสู่อีกขั้นของมาตรฐานอุตสาหกรรม
ทีมควบคุมคุณภาพและฝ่ายผลิตของเรา
ประกอบไปด้วยเภสัชกรและวิศวกรมืออาชีพ
ที่เพียบพร้อมด้วยประสบการณ์หลายสิบปี
ในการผลิตผลิตภัณฑ์ยา ตามมาตรฐานอุตสาหกรรม
ที่สูงที่สุดในระดับสากล







คุณต่อลาภ ไชยเชาวน์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน) หรือ DOD

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

NER

คว้ารางวัล CAC Change Agent Award ประจำปี 2569 ตอกย้ำองค์กรโปร่งใส ยกระดับธรรมาภิบาลตลอดห่วงโซ่อุปทานยางพารา

บมจ.นอร์ทอีส รับเบอร์ (NER) ผู้นำการดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายยางแผ่นรมควัน ยางแท่ง ยางผสม และสินค้าปลายน้ำแผ่นยางพาราปูพื้นคุณภาพสูง เพื่อจำหน่ายไปยังผู้ผลิตในอุตสาหกรรมยานยนต์และกลุ่มผู้ค้าคนกลางทั้งในประเทศและต่างประเทศ รับรางวัล CAC Change Agent Award ประจำปี 2569 สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของ NER ในการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส มีหลักธรรมาภิบาลที่ดี และมีส่วนร่วมอย่างแข็งขันในการขยายแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันไปยังคู่ค้า พันธมิตรทางธุรกิจ และภาคธุรกิจในห่วงโซ่อุปทานอย่างเป็นรูปธรรม

นางสาวเกศนรี จองโชติศิริกุล รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายงานการตลาด/ควบคุมคุณภาพ บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน) (NER) เป็นผู้แทนบริษัทขึ้นรับรางวัล CAC Change Agent Award ประจำปี 2569 ในงานสัมมนาประจำปี CAC Annual Conference 2026 ซึ่งจัดขึ้นภายใต้หัวข้อ "Business Integrity and Collective Action for Thailand's OECD Journey" โดยแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (Thai Private Sector Collective Action Against Corruption: CAC)







"การได้รับรางวัล CAC Change Agent Award ประจำปี 2569 นับเป็นอีกหนึ่งความภาคภูมิใจของ NER ที่สะท้อนถึงความตั้งใจจริงในการขับเคลื่อนองค์กรบนพื้นฐานของความโปร่งใสและหลักธรรมาภิบาลอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ไม่เพียงมุ่งรักษามาตรฐานการดำเนินงานภายในองค์กรเท่านั้น แต่ยังให้ความสำคัญกับการส่งเสริมและเชิญชวนคู่ค้าตลอดจนพันธมิตรทางธุรกิจ ให้เข้ามามีส่วนร่วมในแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชัน เพื่อร่วมกันสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจที่เป็นธรรม ตรวจสอบได้ และเติบโตอย่างยั่งยืนไปพร้อมกัน"

ทั้งนี้ รางวัล CAC Change Agent Award เป็นรางวัลที่มอบให้แก่บริษัทสมาชิกที่ผ่านการรับรองจาก CAC และมีบทบาทโดดเด่นในการชักชวน สนับสนุน หรือผลักดันให้คู่ค้า บริษัทในเครือ และพันธมิตรทางธุรกิจ เข้าร่วมประกาศเจตนารมณ์ต่อต้านคอร์รัปชัน เพื่อร่วมกันยกระดับมาตรฐานความโปร่งใสของภาคธุรกิจไทยสู่ระดับสากล

โดยงานดังกล่าว จัดขึ้น ณ หอประชุมศาสตราจารย์สังเวียน อินทรวิชัย ชั้น 7 อาคาร B ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อเร็ว ๆ นี้

20 ANNIVERSARY NER สร้างคุณค่าที่มากกว่ายาง Creating value beyond rubber

SCGC จับมือ DENKA

เปิดโรงงาน DSAM ผลิตอะเซทิลีนแบล็กสมรรถนะสูงในไทย หนุนการเปลี่ยนผ่านด้านพลังงาน

เอสซีจี เคมิคอลส์ หรือ SCGC และ Denka Company ประเทศญี่ปุ่น ร่วมเปิดโรงงานเดนกะ เอสซีจีซี แอดวานซ์ แมททีเรียลส์ (Denka SCGC Advanced Materials) หรือ DSAM ณ นิคมอุตสาหกรรมอาร์ไอแอล จังหวัดระยอง โดยมีนายศักดิ์ชัย ปฏิภาณปรีชาวุฒิ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ SCGC และนายอิคุโอะ อิชิดะ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ Denka เป็นประธานเปิดงาน และได้รับเกียรติจาก นายโอตากะ มาซาโตะ เอกอัครราชทูตญี่ปุ่นประจำประเทศไทย นางสาวสลารีวรรณ ทัพทวี รองผู้ว่าราชการจังหวัดระยอง และนายธรรมศักดิ์ เศรษฐอุดม กรรมการผู้จัดการใหญ่ SCG พร้อมด้วยหน่วยงานราชการ คู่ค้า และผู้บริหารจาก Denka และ SCGC เข้าร่วมงาน

DSAM เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง SCGC และ Denka ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอะเซทิลีนแบล็ก (Acetylene Black) สมรรถนะสูง รวมถึงผลิตภัณฑ์ Denka Black ที่มีความบริสุทธิ์สูงและมีคุณสมบัติการนำไฟฟ้าที่ดีเยี่ยม ผลิตด้วยเทคโนโลยีการสลายตัวด้วยความร้อน (Thermal Decomposition) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีเฉพาะของ Denka โดยผลิตภัณฑ์ Acetylene Black ของ DSAM เป็นส่วนประกอบสำคัญในการผลิตแบตเตอรี่ลิเทียมไอออนสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า (EV) และระบบกักเก็บพลังงาน รวมถึงสายส่งไฟฟ้าแรงสูงสำหรับโครงสร้างพื้นฐานด้านพลังงานหมุนเวียน โดยมีกำลังการผลิตเริ่มต้นประมาณ 11,000 ตันต่อปี

นายศักดิ์ชัย ปฏิภาณปรีชาวุฒิ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ SCGC กล่าวว่า "การเปิดโรงงาน DSAM เป็นอีกก้าวสำคัญของความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ระหว่าง SCGC และ Denka ที่ผสานจุดแข็งของสองผู้นำในอุตสาหกรรม โดย SCGC มีประสบการณ์พร้อมทั้งความเชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการโรงงาน และการผลิตด้วยความเป็นเลิศ (Operational Excellence) มีความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบ เมื่อผสานเข้ากับเทคโนโลยีการผลิตอะเซทิลีนแบล็กและความเชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์ของ Denka แล้ว จะช่วยสร้างโอกาสการเติบโตใหม่ ๆ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าและอุตสาหกรรมแห่งอนาคต พร้อมสนับสนุนการเติบโตของอุตสาหกรรมแบตเตอรี่ EV ระบบกักเก็บพลังงาน และพลังงานหมุนเวียน"

ด้านนายอิคุโอะ อิชิดะ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ Denka กล่าวว่า "Denka มีความยินดีที่ได้ยกระดับความร่วมมือกับ SCGC ผ่านการจัดตั้งบริษัทร่วมทุน DSAM ในประเทศไทย โดยเทคโนโลยีการผลิตอะเซทิลีนแบล็กของ Denka สามารถผลิตวัสดุที่มีความบริสุทธิ์สูงและมีคุณสมบัตินำไฟฟ้าได้ดีเยี่ยม ซึ่งเป็นวัสดุสำคัญในการผลิตแบตเตอรี่ลิเทียมไอออนและผลิตภัณฑ์สำหรับโครงสร้างพื้นฐานด้านไฟฟ้าขั้นสูง เมื่อผสานกับศักยภาพด้านอุตสาหกรรมที่แข็งแกร่งของ SCGC จึงเป็นรากฐานสำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโตของ DSAM ในระยะยาว"







"ความต้องการใช้อะเซทิลีนแบล็กทั่วโลกมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการขยายตัวของอุตสาหกรรมแบตเตอรี่ EV ระบบกักเก็บพลังงานด้วยแบตเตอรี่ และโครงสร้างพื้นฐานระบบส่งไฟฟ้าแรงสูง การเปิดโรงงาน DSAM จะช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้เครือข่ายการผลิตและการจัดหาผลิตภัณฑ์ของ Denka ในเอเชีย ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยวัสดุนำไฟฟ้าสมรรถนะสูงได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น พร้อมปรับตัวให้สอดรับกับความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป โดย Denka มุ่งหวังที่จะร่วมสร้างคุณค่าในระยะยาวกับ SCGC ลูกค้า และผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน" นายอิชิดะ กล่าว

แมกซ์ การ์ด พลัส

คุ้มทันที

กับส่วนลดรวมกว่า 12,000.-

LPG

ส่วนลดน้ำมัน 50 สต./ลิตร

COFFEE WORLD

ส่วนลดกาแฟ 50% 10แก้ว/เดือน

PUNTHAI COFFEE

AUTOBACS オートバックス

บัตรสมาชิกรายปี max CARD PLUS 0000000000

สมัครเพียง 599.-/ปี

max CARD PLUS

ILINK

โชว์ผลงาน 9 เดือนปี 69 รายได้ 3,043.69 ล้านบาท โต 16.95% กำไรสุทธิรวมพุ่ง 19.14%

บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ILINK นำเสนอข้อมูลผลการดำเนินงานประจำไตรมาส 3/2569 ในงานบริษัทจดทะเบียนพบนักลงทุน Earnings Call (Opp day) โดยรายงานผลการดำเนินงานงวด 9 เดือนแรกของปี 2569 มีรายได้รวม 3,043.69 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.95% และมีกำไรสุทธิรวม 264.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19.14% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สะท้อนการเติบโตของรายได้จากธุรกิจหลัก โดยมีธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญ



นายสมบัติ อนันตรัมพร ประธานกรรมการ พร้อมด้วยนางสาววริษา อนันตรัมพร กรรมการและผู้จัดการทั่วไป กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ร่วมให้ข้อมูลผลการดำเนินงาน ถ่ายทอดกลยุทธ์และทิศทางการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนแนวโน้มและโอกาสการเติบโตในระยะต่อไป สำหรับผลประกอบการไตรมาส 3/2569 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้รวม 1,259.49 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 30.31% และมีกำไรสุทธิรวม 119.11 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 98.52% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวของรายได้จากธุรกิจหลัก และความสามารถในการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนการปรับตัวดีขึ้นของส่วนแบ่งผลการดำเนินงานจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

Cabling Distribution ขับเคลื่อนรายได้หลัก รับกระแสลงทุนโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล

นางสาววริษา อนันตรัมพร กรรมการและผู้จัดการทั่วไป กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2569 สะท้อนถึงศักยภาพของกลุ่มบริษัทฯ ในการต่อยอดความเชี่ยวชาญจากธุรกิจหลัก เพื่อรองรับความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป โดยมุ่งเน้นการขยายตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์และโซลูชัน ควบคู่กับการบริหารต้นทุนและรักษาความสามารถในการทำกำไร ภายใต้แนวทางการเติบโตอย่างมีคุณภาพ (Quality Growth)

ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Cabling Distribution) ซึ่งเป็นแหล่งรายได้หลักของกลุ่มบริษัทฯ มีรายได้รวมในงวด 9 เดือนแรกของปี 2569 จำนวน 2,722.16 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22.67% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 235.16 ล้านบาท โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากความต้องการผลิตภัณฑ์สายสัญญาณและอุปกรณ์โครงข่ายที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง สอดรับกับการลงทุนด้าน Digital Infrastructure โดยเฉพาะ AI, Hyperscale Data Center และ Cloud Computing รวมถึงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการสื่อสารและระบบเครือข่าย

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจจัดจำหน่ายยังคงเผชิญแรงกดดันจากต้นทุนวัตถุดิบ โดยเฉพาะราคาทองแดงและโลหะที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลต่ออัตรากำไรขั้นต้นและความสามารถในการทำกำไร บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการปรับราคาจำหน่ายให้สอดคล้องกับต้นทุน การบริหารจัดซื้อและสินค้าคงคลัง ตลอดจนการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันและสร้างสมดุลระหว่างการเติบโตของรายได้และผลกำไร

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ มองเห็นโอกาสทางธุรกิจจากการพัฒนาเทคโนโลยีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Green Technology) รวมถึงมาตรการสนับสนุน Solar Roof ของภาครัฐ ซึ่งอาจเป็นปัจจัยเพิ่มเติมที่ช่วยกระตุ้นความต้องการผลิตภัณฑ์สายสัญญาณและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบพลังงาน

ILINK ยังคงมุ่งเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ LINK AMERICAN CABLING และ GERMAN RACK ผ่านความเชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์ เครือข่ายการจัดจำหน่ายที่ครอบคลุม และการพัฒนาโซลูชันแบบครบวงจร (One-Stop Cabling Solutions) เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชน

นอกจากนี้ บริษัทฯ เตรียมเปิดตัวโซลูชันใหม่ในวันที่ 24 ธันวาคม 2569 เพื่อยกระดับประสบการณ์การใช้งานเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ต และต่อยอดจากการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สู่การนำเสนอโซลูชันที่สร้างมูลค่าเพิ่มและตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคในยุคดิจิทัล

ITEL

ส่งสัญญาณฟื้นตัว รายได้โต 16% Backlog แตะ 4.1 พันล้าน เดินหน้าขยาย Connectivity สู่ New S-Curve

บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL รายงานผลการดำเนินงานไตรมาส 3/2569 ในงาน Earnings Call (OPPDAY) มีรายได้รวม 684.42 ล้านบาท เติบโต 16% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่ผลขาดทุนสุทธิลดลง 86% เหลือ 5.46 ล้านบาท สะท้อนทิศทางการฟื้นตัวของผลการดำเนินงาน โดยมีแรงสนับสนุนจากธุรกิจบริการโครงข่ายใยแก้วนำแสงและงานติดตั้ง นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับงานใหม่จากภาครัฐและเอกชนกว่า 900 ล้านบาท ส่งผลให้มีมูลค่างานในมือ (Backlog) รวมประมาณ 4,100 ล้านบาท รองรับการทยอยรับรู้รายได้ในระยะยาว

ดร.ณัฐนัย อนันตรัมพร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL เปิดเผยว่า บริษัทขับเคลื่อนธุรกิจผ่าน 3 กลยุทธ์สำคัญ ได้แก่ การบริหาร Backlog เพื่อสร้างรายได้ต่อเนื่อง การรักษาฐานรายได้ประจำ (Recurring Income) และการขยายธุรกิจสู่ New S-Curve โดยปัจจุบันมีงานในมือรองรับการทยอยรับรู้รายได้ต่อเนื่องถึงปี 2574 จากโครงการสำคัญ อาทิ โครงการ USO 3 จำนวน 2 พื้นที่ งานปรับปรุงสายสื่อสารของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) และงานนำสายสัญญาณลงดินใน 2 ภูมิภาค มูลค่ารวมกว่า 266 ล้านบาท

ขณะเดียวกัน บริษัทมุ่งรักษาฐานรายได้ประจำจากธุรกิจโครงข่าย โดยเตรียมยื่นต่อสัญญาโครงการ USO 1 และ USO 2 เพิ่มอีก 9 เดือน ภายในเดือนพฤศจิกายน 2569 พร้อมติดตามผลการประมูลงานใหม่มูลค่าประมาณ 700 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะทราบผลในเดือนธันวาคมนี้ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้กับ Backlog และสร้างโอกาสในการเติบโตต่อเนื่อง

สำหรับการขยายธุรกิจสู่ New S-Curve บริษัทมุ่งต่อยอดศักยภาพโครงข่ายใยแก้วนำแสงที่ครอบคลุมทั่วประเทศ เพื่อรุกตลาดบริการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่าง Data Center และกลุ่มลูกค้าองค์กร ซึ่งมีแนวโน้มเติบโตตามการขยายตัวของธุรกิจ Cloud, AI และ Data Center นอกจากนี้ ยังอยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงข่ายเคเบิลใต้น้ำ (Submarine Cable) เพื่อเพิ่มศักยภาพการเชื่อมต่อระหว่างประเทศและรองรับการขยายบริการสู่ตลาดระดับภูมิภาคในระยะยาว

นอกจากธุรกิจหลักด้านโทรคมนาคม ITEL ยังต่อยอดโอกาสทางธุรกิจด้านพลังงานสะอาดผ่านบริการ ITEL Solar เพื่อรองรับโครงการโซลาร์ภาคประชาชนของภาครัฐ โดยนำประสบการณ์ติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์ให้กับสถานีฐานโทรศัพท์มือถือร่วมกับพันธมิตร รวมถึงการใช้พลังงานสะอาดภายใน Data Center มาพัฒนาต่อยอดสู่บริการติดตั้งและดูแลระบบโซลาร์เซลล์สำหรับครัวเรือน เพื่อช่วยให้ประชาชนเข้าถึงพลังงานสะอาดและลดภาระค่าไฟฟ้าในระยะยาว

ด้านการบริหารจัดการภายใน บริษัทมุ่งเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานผ่านการควบคุมต้นทุน การคัดเลือกโครงการที่มีผลตอบแทนเหมาะสม ตลอดจนการนำเทคโนโลยี AI มาประยุกต์ใช้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและยกระดับคุณภาพการให้บริการ

ดร.ณัฐนัย กล่าวเพิ่มเติมว่า “ITEL ให้ความสำคัญกับการส่งมอบงานในมือและรักษาฐานรายได้ประจำ ควบคู่กับการต่อยอดศักยภาพด้านโครงข่ายสู่บริการเชื่อมต่อข้อมูลและธุรกิจใหม่ โดยเฉพาะโอกาสจาก Data Center และ Submarine Cable เพื่อขยายฐานลูกค้า เพิ่มรายได้ประจำ และสร้างการเติบโตที่แข็งแกร่งและยั่งยืนในระยะยาว”







GUNKUL

not only the energy, we care



"กันกุลก้าวสู่พาร์ตเนอร์ด้านพลังงานสีเขียว และโครงสร้างพื้นฐานแห่งภูมิภาคเอเชีย ที่ได้รับการยอมรับสูงสุด"

คุณฤชล ดำรงปิยวุฒิ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)

บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (สำนักงานใหญ่)

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

โทร.0-2242-5800 (อัตโนมัติ)

ttb analytics ประเมินธุรกิจโรงแรมไทยในปี 2569-2570

ยังคงเดินหน้าเติบโตต่อได้ "แบบประคองตัว" ราว 3-4% ต่อปี ท่ามกลางโครงสร้างตลาดท่องเที่ยวที่เปลี่ยนไป

ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ ทีทีบี หรือ ttb analytics ประเมินธุรกิจโรงแรมไทยในปี 2569-2570 ยังคงเดินหน้าเติบโตต่อได้ "แบบประคองตัว" ราว 3-4% ต่อปี คาดดันมูลค่าตลาดขยับจากราว 4.50 แสนล้านบาทในปี 2569 เข้าใกล้ 4.63 แสนล้านบาทในปี 2570 โดยเครื่องยนต์ที่เป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญในรอบนี้ไม่ใช่นักท่องเที่ยวต่างชาติเหมือนในอดีต แต่กลับเป็น "นักท่องเที่ยวไทย" ที่ออกเดินทางในประเทศถี่ขึ้น พร้อมแรงเสริมจากมาตรการรัฐและกระแสจากตลาดกลุ่มธุรกิจบริการและการท่องเที่ยวเพื่อการทำงานและเชิงธุรกิจ (MICE) ขณะที่การแข่งขันจากคู่แข่งในอาเซียน โดยเฉพาะเวียดนามมีความท้าทายมากขึ้น แม้ไทยยังมีแต้มต่อจากความพร้อมในโครงสร้างพื้นฐาน ความหลากหลายของจุดหมาย และศักยภาพในการเจาะกลุ่มกำลังซื้อสูงผ่านตลาด MICE ของเครือโรงแรมสัญชาติไทยที่มีความได้เปรียบอยู่ ซึ่งหากเสริมกลยุทธ์เชิงรุก เช่น การทำ Event Tourism การสร้างความแตกต่างตามพฤติกรรมนักท่องเที่ยว และการกระจายโครงสร้างรายได้ไปสู่บริการเสริม ซึ่งจะช่วยขยายตลาดไปยังกลุ่มอุปสงค์ใหม่ ๆ และต่อยอดการเติบโตอย่างยั่งยืนได้ในอนาคต

ธุรกิจโรงแรมมีความเชื่อมโยงกับภาคการท่องเที่ยวอย่างแนบแน่น โดยช่วงที่ผ่านมา รายได้ธุรกิจโรงแรมเคยทรุดจากจุดสูงสุดเดิมราว 2.84 แสนล้านบาทในปี 2562 ลงเหลือเพียง 0.96 แสนล้านบาทในปี 2564 หรือหดตัวกว่า 66% ในช่วงวิกฤตโควิด-19 ก่อนจะฟื้นตัวแบบก้าวกระโดดกลับมาทะลุจุดสูงสุดเดิมในปี 2566 และเติบโตสู่ระดับ 4.30 แสนล้านบาทในปี 2568 อย่างไรก็ตาม ในช่วงเวลาดังกล่าวได้สะท้อนภาพที่ไม่สมมาตรได้อย่างชัดเจน โดยปี 2568 นักท่องเที่ยวต่างชาติมีจำนวนสะสมกว่า 32.9 ล้านคน หดตัว 7.2% จากปีก่อน ขณะที่คนไทยเที่ยวในประเทศกลับเพิ่มขึ้นเป็น 279.3 ล้านคนต่อครั้ง หรือโต 3.3% ช่วยพยุงให้ภาพรวมรายได้ท่องเที่ยวทั้งระบบยังอยู่ที่ราว 2.9 ล้านล้านบาท (-0.7% YoY) ความต่างของสองตลาดนี้ส่งผ่านมายังผลประกอบการโรงแรมที่ "ฟื้นไม่เท่ากัน" โรงแรมที่พึ่งพาต่างชาติในเมืองหลักอย่างกรุงเทพฯ และภูเก็ต มีอัตราการเข้าพักลดลง (กรุงเทพฯ -2.3 ppt และ ภูเก็ต -2.2 ppt) สวนทางกับจังหวัดที่พึ่งตลาดในประเทศอย่างเมืองรองหลายแห่งที่อัตราการเข้าพักปรับสูงขึ้น และเมื่อเข้าสู่ปี 2569 ทิศทางยังเป็นไปในรูปแบบเดิม นักท่องเที่ยวต่างชาติสะสม 10 เดือนแรก อยู่ที่ 25.5 ล้านคน ลดลง 4.6% ต่างจากตลาดในประเทศที่มีนักท่องเที่ยวไทยอยู่ที่ 210.5 ล้านคนต่อครั้ง เพิ่มขึ้น 2.1% สร้างรายได้หมุนเวียน 0.89 ล้านล้านบาท โต 2.9% สะท้อนว่า "คนในบ้าน" กำลังเป็นแรงขับเคลื่อนที่มั่นคงกว่าแขกต่างชาติ เมื่อแปลงอุปสงค์เป็นเม็ดเงินการใช้จ่ายที่เกิดขึ้น ttb analytics จึงประเมินว่ามูลค่าตลาดธุรกิจโรงแรมและที่พักปี 2569-2570 จะขยายตัวราว 3-4% บนมูลค่าตลาดราว 4.50-4.63 แสนล้าน โดยแรงส่งหลักยังมาจากตลาดในประเทศ ท่ามกลางตลาดต่างชาติที่ค่อย ๆ ทรงตัวถึงฟื้นอย่างระมัดระวัง รวมถึงแรงกดดันจากการแข่งขันที่เข้มข้นในตลาดอาเซียนที่เพิ่มขึ้น ภาพใหญ่จึงเป็นเรื่องของสองตลาดที่ขับเคลื่อนคนละจังหวะ พร้อมด้วยปัจจัยเสริมจากกระแสตลาด MICE ที่อัดฉีดกลุ่มอุปสงค์กำลังซื้อสูงเข้าเมืองหลักให้ยังเติบโตต่อไปได้ ซึ่งรูปแบบการเติบโตของนักท่องเที่ยวทั้งในและนอกประเทศมีทิศทางการเติบโตที่แตกต่างกัน ดังนี้

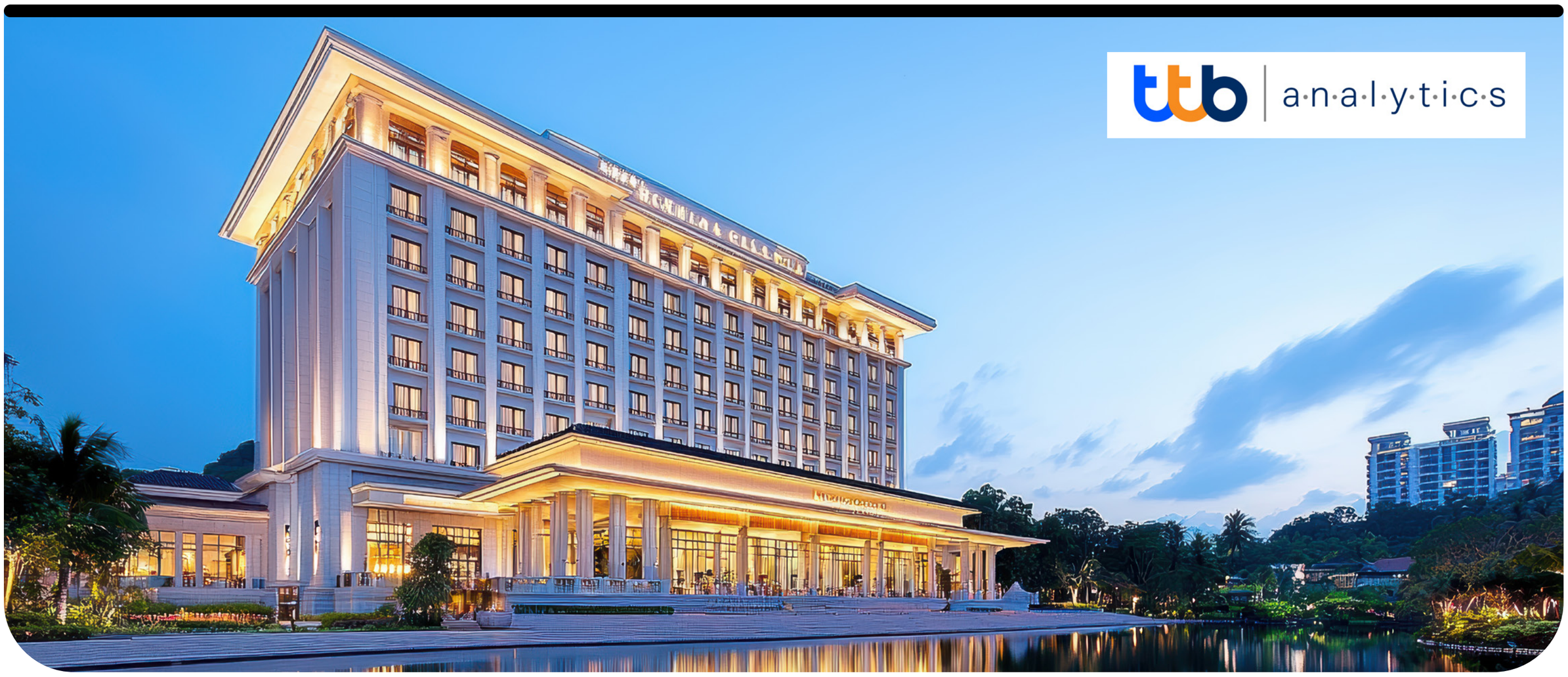
1) นักท่องเที่ยวไทย : ยังคงเติบโตต่อเนื่องจากพฤติกรรมคนรุ่นใหม่และแรงหนุนจากมาตรการรัฐ ตลาดในประเทศมีทิศทางเติบโตต่อเนื่องจากโครงสร้างประชากรวัยเดินทาง (25-60 ปี) โดยเฉพาะ Gen X-Gen Y รวมถึง Gen Z ที่มีกำลังจ่ายและพร้อมใช้จ่ายเพื่อความสะดวกสบาย ซึ่งพฤติกรรมเด่นของคนรุ่นใหม่นิยมเที่ยวระยะสั้น แต่เที่ยวบ่อยมากขึ้น โดยเลือกจุดหมายที่ขับรถถึงได้ในเวลาไม่นานและใช้วันหยุดสั้น ๆ เพื่อพักผ่อน สอดคล้องกับรูปแบบการเดินทางด้วยรถยนต์ส่วนตัวที่เพิ่มขึ้น ขณะเดียวกันกระแสบนโซเชียลมีเดียและอินฟลูเอนเซอร์มีบทบาทสูงมากในการจุดกระแสที่เที่ยวใหม่ และการเดินทางนอกฤดูกาล ทำให้เมืองรองหลายแห่งเติบโตในด้านจำนวนผู้เยี่ยมเยือนเร็วกว่าจังหวัดหลัก ตัวอย่างชัดเจนในช่วง 10 เดือนแรกปี 2569 จังหวัดสุโขทัย (+12.0%) พะเยา (+9.7%) และนครศรีธรรมราช (+8.3%) ที่เติบโตโดดเด่น แม้จำนวนทริปเพิ่มขึ้น แต่การใช้จ่ายต่อทริปค่อนข้างทรงตัว สะท้อนผ่านรายได้จากผู้เยี่ยมเยือนคนไทยต่อหัวช่วง 10 เดือนแรกปี 2569 เพิ่มขึ้น 0.8% จากปีก่อน เนื่องจากกำลังซื้อในประเทศยังฟื้นได้ช้าจากภาระค่าครองชีพและหนี้ครัวเรือนสูง ทำให้คนไทยระมัดระวังการใช้จ่ายและเน้นความคุ้มค่าในการใช้จ่ายซึ่งกลับดีต่อกลุ่มโรงแรมขนาดกลางและเล็ก (SMEs) ในเมืองรองและจังหวัดท่องเที่ยวระยะใกล้ ที่ตอบโจทย์ทริปสั้นราคาเข้าถึงง่ายได้ดีกว่า อีกทั้งแรงส่งจากนโยบายภาครัฐยังเป็นตัวเร่งสำคัญผ่าน 2 มาตรการหลัก ประกอบด้วย 1) ไทยเที่ยวไทยพลัส 2570 และ 2) Amazing Thailand เที่ยวทั่วไทยไปกับทัวร์ โดยไทยเที่ยวไทยพลัสช่วยลดต้นทุนค่าห้องโดยตรงและให้แต้มต่อเมืองรองมากกว่าเมืองหลัก คาดว่าเริ่มใช้เดือนเมษายน 2570 จะช่วยกระตุ้นยอดเข้าพักในช่วง Low Season ส่วนเที่ยวทั่วไทยไปกับทัวร์ช่วยลดต้นทุนการเดินทางประเภทหมู่คณะข้ามจังหวัดที่ต้องพักค้างคืน โดยปัจจุบันเริ่มดำเนินการแล้ว ซึ่งกลไกของมาตรการเหล่านี้ล้วนทำงานผ่านการลดต้นทุนการเดินทางและที่พักเพื่อจูงใจให้เกิดการตัดสินใจออกเดินทางและออกแบบให้เงินไหลสู่เมืองรอง ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อโรงแรมระดับ SMEs โดยตรง

ttb | analytics

Hooninside reporter@hooninside.com 02-2765976

ttb analytics ประเมินธุรกิจโรงแรมไทยในปี 2569-2570

ยังคงเดินหน้าเติบโตต่อได้ “แบบประคองตัว” ราว 3-4% ต่อปี ท่ามกลางโครงสร้างตลาดท่องเที่ยวที่เปลี่ยนไป



2) นักท่องเที่ยวต่างชาติ : ชะลอตัวต่อเนื่อง แต่กลุ่มกำลังซื้อสูง และตลาด MICE ช่วยพยุงโรงแรมใหญ่ ฝั่งตลาดต่างชาติเป็นภาพที่ท้าทายกว่า ปี 2569 นักท่องเที่ยวต่างชาติคาดชะลอตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน ที่ราว 31.4 ล้านคน (-4.5% จากปีก่อน) ปัจจัยฉุดสำคัญคือ ตลาดระยะไกล และตลาดเอเชียบางส่วน จากความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ในตะวันออกกลางตั้งแต่ต้นปี ส่งผลให้ต้นทุนการเดินทาง ค่าโดยสารเพิ่มขึ้น และผันผวนมากขึ้น โดยเฉพาะตลาดยุโรปและตะวันออกกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มที่พำนักนานและใช้ห้องพักต่อหัวสูง ขณะที่ตลาดเอเชียโดยเฉพาะโซนอาเซียนชะลอตัวจากฐานสูงปีก่อน แม้นักท่องเที่ยวเบอร์หนึ่งอย่างจีนเริ่มมีสัญญาณฟื้นตัวบางส่วนแต่ยังไม่มากพอจะชดเชยตลาดอื่นที่หายไป อย่างไรก็ตามแม้จำนวนนักท่องเที่ยวจะชะลอตัวแต่ค่าใช้จ่ายต่อทริปยังเพิ่มขึ้น สะท้อนผ่านรายได้จากผู้เยี่ยมเยือนชาวต่างชาติต่อคนในช่วง 10 เดือนแรกปี 2569 เพิ่มขึ้น 3.1% จากปีก่อน ซึ่งเป็นตัวพยุงรายได้ในภาพรวมไม่ให้หดตัวหนัก สำหรับค่าที่พักซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายก้อนใหญ่สุดของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่พักนานและจ่ายต่อคืนสูงกว่าคนไทย ส่งผลให้รายได้โรงแรมได้รับผลกระทบน้อยกว่าที่คาด นอกจากนี้ ปัจจัยเสริมสำคัญตั้งแต่ปลายปี 2569 ต่อเนื่องถึงปี 2570 พบว่าตลาด MICE ช่วยดึงอุปสงค์คุณภาพเข้าประเทศ ทั้งการที่ไทยเป็นเจ้าภาพ การประชุมประจำปีสภาผู้ว่าการ IMF-World Bank Group 2026 และเทศกาลดนตรีระดับโลกอย่าง Tomorrowland Thailand ที่กำลังจะเกิดขึ้น รวมถึงงานมหกรรมสำคัญอื่น ๆ โดยอีเวนต์เหล่านี้มักกระจุกตัวในหัวเมืองหลัก ทำให้ระยะเวลาในการเข้าพักมีจำนวนมากในช่วงเวลาดังกล่าว จึงส่งผลบวกสูงต่อโรงแรมขนาดใหญ่ ที่มีห้องพักจำนวนมากและบริการครบวงจรรองรับผู้เข้าร่วมงานระดับนานาชาติ

จับตาการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้นจากจุดหมายปลายทางในอาเซียนด้วยกันเอง

เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่กดให้ตัวเลขนักท่องเที่ยวต่างชาติฟื้นได้ช้าที่มองข้ามไม่ได้ โดยเฉพาะเวียดนาม ที่กำลังก้าวขึ้นเป็นคู่แข่งโดยตรงของไทย สะท้อนจากภาพที่สวนทางกันอย่างชัดเจน ในช่วง 10 เดือนแรกปี 2569 นักท่องเที่ยวต่างชาติของเวียดนามเติบโตถึง 13.8% แตะ 19.5 ล้านคน ฟื้นตัวผ่านระดับก่อนโควิด-19 ไปแล้วกว่า 30% ขณะที่ไทยยังฟื้นตัวเพียง 83% ของระดับปี 2562 ที่สำคัญคือ เวียดนามเติบโตจากตลาดต้นทางชุดเดียวกับไทย โดยตลาดนักท่องเที่ยวหลักของไทยทับซ้อนกับเวียดนามมาก ทั้งจีน เกาหลีใต้ รัสเซียและอินเดีย จึงเป็นการแย่งชิง อุปสงค์กลุ่มเดียวกันโดยตรง จากความได้เปรียบหลายด้านที่ประกอบกัน ทั้งนโยบายวีซ่าที่เปิดกว้าง แต้มต่อด้านราคาค่าครองชีพและค่าเดินทาง ทำให้การเดินทางไปท่องเที่ยวเวียดนามมีความสะดวกและคุ้มค่าเช่นกัน รวมถึงการเติบโตของจำนวนเที่ยวบินและเส้นทางยุโรป อินเดีย ตะวันออกกลาง ตลาดจนโรงแรมหรูใหม่ๆ ดังนั้นในภาพใหญ่ การแข่งขันจากประเทศคู่แข่งจึงเป็นทั้งความท้าทายและเครื่องเตือนใจเชิงกลยุทธ์ ที่ทำให้ไทยอาจเสียเปรียบด้านราคาและความใหม่ของสินค้าท่องเที่ยว แต่ยังมีแต้มต่อจากโครงสร้างพื้นฐาน ความหลากหลายของจุดหมาย และศักยภาพในการเจาะกลุ่มกำลังซื้อสูงผ่าน MICE ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่เครือโรงแรมขนาดใหญ่ของไทยยังได้เปรียบ

Hooninside reporter@hooninside.com 02-2765976

ttb analytics ประเมินธุรกิจโรงแรมไทยในปี 2569-2570

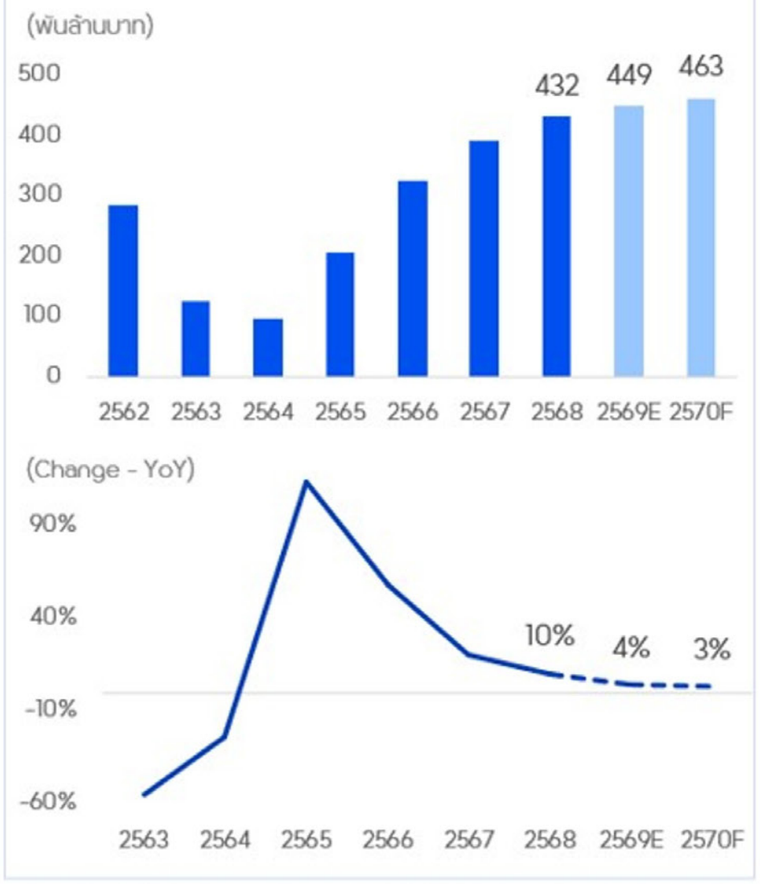
ยังคงเดินหน้าเติบโตต่อได้ "แบบประคองตัว" ราว 3-4% ต่อปี ท่ามกลางโครงสร้างตลาดท่องเที่ยวที่เปลี่ยนไป

กล่าวโดยสรุป ภาพรวมธรกิจโรงแรมไทยปี 2569-2570 จึงเป็นเรื่องของ "โอกาสที่มาพร้อมการแข่งขัน" อปสงค์ยังมีอย่อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะจากตลาดในประเทศที่จะกลายเป็นเครื่องยนต์ขับเคลื่อนหลักในช่วง 1-2 ปีนี้ เสริมด้วยตลาด MICE และต่างชาติที่ทยอยฟื้นแบบเน้นคุณภาพ แม้จำนวนนักท่องเที่ยวจะยังชะลอตัวอยู่ พร้อมปัจจัยกดดันจากตลาดท่องเที่ยวคู่แข่งในอาเซียน โดยเฉพาะเวียดนามที่มีการแข่งขันสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อีกด้านหนึ่งอุปทานห้องพักที่เพิ่มต่อเนื่องกำลังบีบให้ยอดเข้าพักสูงไม่เท่ากับกำไรดีอีกต่อไป ttb analytics มองว่าผู้ประกอบการควรพิจารณา ทำเล กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และโครงสร้างรายได้ของตนเองให้สอดคล้องกับทิศทางตลาดรายเล็กและกลางที่พึ่งพาคนไทย เกาะกระแสมาตรการรัฐและเมืองรอง พร้อมสร้างจุดขายเฉพาะทาง (Niche Market) เพื่อเลี่ยงสงครามราคา ส่วนรายใหญ่ควรใช้ความได้เปรียบด้านขนาดและเครือข่ายเจาะกลุ่มอุปสงค์ที่มีกำลังซื้อสูงอย่างตลาด MICE ที่สำคัญการเพิ่มมูลค่าท่องเที่ยวเริ่มได้จากการเข้าใจ "เหตุผลในการเดินทาง" ของนักท่องเที่ยว แล้วพัฒนาประสบการณ์ที่เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย มากกว่าการแข่งกันที่ราคาเพียงอย่างเดียว ผ่านการออกแบบประสบการณ์ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย โดยกลยุทธ์สำคัญที่ช่วยเพิ่มยอดเข้าพักและสร้างมูลค่าเพิ่มได้ดี ตัวอย่างเช่น
1) การสร้างพันธมิตรเครือข่าย (Strategic Partnership) และการทำ Event Tourism หรือแพ็กเกจท่องเที่ยวร่วมกับสถานที่ท่องเที่ยวและงานอีเวนต์ เป็นกลยุทธ์ที่ช่วยเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่ ช่วยดึงดูดกลุ่มคนที่ตั้งใจมาร่วมงานอีเวนต์หรือเที่ยวสถานที่นั้น ๆ โดยตรง ซึ่งอาจไม่ใช่กลุ่มลูกค้าเดิมของโรงแรม 2) การสร้างความแตกต่าง ตามพฤติกรรมนักท่องเที่ยวที่มีความต้องการเฉพาะกลุ่มมากขึ้น โดยผู้ประกอบการควรออกแบบบริการและประสบการณ์ให้สอดคล้องกับเหตุผลของการเดินทาง เช่น Wellness หรือ Workation เพื่อสร้างจุดขายที่แตกต่าง ลดการพึ่งพาการแข่งขันด้านราคา และ 3) การกระจายโครงสร้างรายได้ ไปสู่บริการเสริม เช่น พื้นที่ทำงานร่วม (Co-working) คาเฟ่ การจัดประชุม และแพ็กเกจผู้พักระยะยาว เพื่อลดการพึ่งพารายได้ค่าห้องเพียงอย่างเดียว แนวทางเหล่านี้จะช่วยขยายตลาดไปยังกลุ่มอุปสงค์ใหม่และต่อยอดมูลค่าและเพิ่มคุณภาพในการเติบโตในอนาคต

ttb analytics ชี้ปี 2570 ธุรกิจโรงแรมไทยโตต่อเนื่อง 3-4% ท่ามกลางโครงสร้างตลาดท่องเที่ยวที่เปลี่ยนไป แนะผู้ประกอบการสร้างความต่าง–ยกระดับคุณภาพรายได้

ttb analytics

มูลค่าและทิศทางการเติบโตตลาดโรงแรมไทย



นักท่องเที่ยวต่างชาติ
ชะลอตัวต่อเนื่อง แต่กลุ่มกำลังซื้อสูงและตลาด MICE ช่วยพยุงโรงแรมใหญ่

ช่วงเวลา	2567	2568	2569 (ม.ค.-ต.ค.)
นักท่องเที่ยว ล้านคน (%YoY)	35.6 (+26.3%)	33.0 (-7.3%)	25.5 (-4.6%)
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคน (%YoY)	+1.2%	+2.6%	+3.1%

นักท่องเที่ยวชาวไทย
โตเด่นจากพฤติกรรมคนรุ่นใหม่และแรงหนุนจากมาตรการรัฐ

ช่วงเวลา	2567	2568	2569 (ม.ค.-ต.ค.)
นักท่องเที่ยว ล้านคน (%YoY)	270.4 (+7.3%)	279.3 (+3.3%)	210.5 (+2.1%)
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคน (%YoY)	+2.0%	+1.6%	+0.8%

จับตาการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้น
จากจุดหมายปลายทางในอาเซียนด้วยกันเอง โดยเฉพาะ "เวียดนาม"



กลยุทธ์สำคัญที่ช่วยเพิ่มยอดเข้าพักและสร้างมูลค่าเพิ่ม

[1] การสร้างพันธมิตรเครือข่ายและการทำ Event Tourism

[2] การสร้างจุดขายที่แตกต่าง ตอบโจทย์ความต้องการเฉพาะกลุ่ม

[3] การกระจายโครงสร้างรายได้ไปสู่บริการเสริม

ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจ , กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, Vietnamtourism และ ttb analytics

กองทรัสต์ WHAIR

โชว์กำไร Q3/69 โต 4.45% เคาะปันผล 0.2634 บาท

ขยายพอร์ต ชูประมาณการยีลด์หลังลงทุน 7.30% เปิดจองซื้อหน่วยเพิ่มทุนปลาย พ.ย.-ธ.ค.นี้

กองทรัสต์ WHAIR เผยกำไรจากการลงทุนสุทธิไตรมาส 3/2569 เติบโต 4.45% พร้อมประกาศจ่ายปันผล 0.2634 บาทต่อหน่วย เดินหน้าขยายพอร์ตโรงงานและคลังสินค้าอีก 10 ยูนิต ชูประมาณการอัตราผลตอบแทนภายหลังการลงทุนเพิ่มเติมที่ 7.30% ต่อปี อ้างอิงราคาเสนอขายหน่วยทรัสต์สูงสุดที่ 7.90 บาทต่อหน่วย เตรียมเปิดจองซื้อหน่วยทรัสต์เพิ่มทุนสำหรับผู้ถือหน่วยทรัสต์เดิมที่มีสิทธิวันที่ 30 พฤศจิกายน - 4 ธันวาคม 2569 และผู้ลงทุนทั่วไปวันที่ 8-9, 11 และ 14 ธันวาคม 2569

นางสาวจารุชา สติมานนท์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล รีท แมนเนจเม้นท์ จำกัด ในฐานะผู้จัดการกองทรัสต์ WHAIR เปิดเผยว่า ในไตรมาส 3/2569 กองทรัสต์มีกำไรจากการลงทุนสุทธิ 180.61 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.45% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากต้นทุนทางการเงินที่ลดลง ขณะที่รายได้รวมอยู่ที่ 249.21 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.59% จากไตรมาสก่อน และอัตราการเช่าพื้นที่ ณ สิ้นไตรมาส เพิ่มขึ้นเป็น 94.0% จาก 93.6% ณ สิ้นไตรมาสก่อน สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2569 กองทรัสต์มีกำไรจากการลงทุนสุทธิรวม 545.80 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.15% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน สะท้อนศักยภาพในการบริหารพื้นที่เช่าและต้นทุนทางการเงิน ซึ่งช่วยสนับสนุนการเติบโตของกำไรจากการลงทุนสุทธิ

กองทรัสต์ประกาศจ่ายเงินปันผลในอัตรา 0.2634 บาทต่อหน่วย ครอบคลุมผลการดำเนินงานในไตรมาส 3/2569 และประมาณการผลการดำเนินงานวันที่ 1 ต.ค. - 16 ธ.ค. 2569 โดยกำหนดขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 20 พฤศจิกายน 2569 และจ่ายเงินปันผลวันที่ 18 ธันวาคม 2569

"WHAIR เดินหน้าขยายฐานทรัพย์สินด้วยการลงทุนเพิ่มเติมในสิทธิการเช่าโรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูปจำนวน 10 ยูนิต ใน 6 โครงการบนทำเลศักยภาพในจังหวัดชลบุรี ระยอง และสระบุรี พร้อมขยายสู่ทำเลใหม่ในโครงการ WHA ESIE 3 ซึ่งตั้งอยู่ในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) เพื่อรองรับความต้องการเช่าพื้นที่ของภาคอุตสาหกรรม โดยคาดว่าทรัพย์สินที่จะเข้าลงทุนจะมีอัตราการเช่าเต็ม 100% ณ วันเข้าลงทุน

การลงทุนครั้งนี้จะต่อยอดพอร์ตทรัพย์สินเดิมที่มีพื้นที่ให้เช่ารวม 469,090 ตารางเมตร และมีอัตราการเช่าเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปีอยู่ที่ 92.5% ช่วยขยายฐานรายได้และเพิ่มโอกาสสร้างผลตอบแทนในระยะยาว ทั้งนี้ ประมาณการอัตราผลตอบแทนจากการจ่ายประโยชน์ตอบแทนของกองทรัสต์ทั้งพอร์ตภายหลังการลงทุนเพิ่มเติมอยู่ที่ 7.30% ต่อปี คำนวณจากราคาเสนอขายหน่วยทรัสต์สูงสุดที่ 7.90 บาทต่อหน่วย" นางสาวจารุชากล่าว

สำหรับการเสนอขายหน่วยทรัสต์เพิ่มทุน ผู้ถือหน่วยทรัสต์เดิมที่มีสิทธิจองซื้อ สามารถจองซื้อได้ระหว่างวันที่ 30 พฤศจิกายน - 4 ธันวาคม 2569 ส่วนผู้ลงทุนทั่วไปสามารถจองซื้อได้ในวันที่ 8-9, 11 และ 14 ธันวาคม 2569 ผ่านแอปพลิเคชัน K PLUS หรือสาขาธนาคารกสิกรไทย ตามวัน เวลาและเงื่อนไขที่กำหนด



WHAIR
WHA Industrial Leasehold Real Estate Investment Trust

นางสาวจารุชา สติมานนท์

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล รีท แมนเนจเม้นท์ จำกัด

บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

20 ANNIVERSARY

NER
สร้างคุณค่าที่มากกว่ายาง
Creating value beyond rubber





นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อคู่ค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนาธุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ



ชูวิทย์ จึงธนสมบูรณ์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

(+66) 4466 6928 / (+66) 4466 6929 | ner@nerubber.com

www.nerubber.com

KKP รุกตลาดบริการเงินตราต่างประเทศ

เตรียมเปิดตัวบัตรเดบิตใหม่ ล่าสุด KKP Horizon ในช่วงปลายเดือนพฤศจิกายน 2569

ธนาคารเกียรตินาคินภัทร จำกัด (มหาชน) (KKP) รุกตลาดบริการเงินตราต่างประเทศ ชูแนวคิด “One-Stop FX Experience” เชื่อมโยงทุกความต้องการทางการเงินในระบบเดียว เตรียมเปิดตัวบัตรเดบิตใหม่ล่าสุด KKP Horizon ในช่วงปลายเดือนพฤศจิกายน 2569 นี้ ยกระดับประสบการณ์ให้ลูกค้าสามารถเชื่อมต่อกับบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศ (FCD) และบัญชีลงทุนในต่างประเทศ เพื่อนำเงินที่ออมหรือเงินที่ได้จากการลงทุนไปใช้จ่ายทั่วโลกได้ทันที ตอบโจทย์ทั้งกลุ่มนักลงทุน ผู้ที่กำลังวางแผนเดินทาง และผู้ที่มีภาระค่าใช้จ่ายในต่างประเทศ

จากข้อมูลพฤติกรรมลูกค้าของ KKP พบว่าปัจจุบันการถือครองเงินสกุลต่างประเทศไม่ได้จำกัดอยู่แค่การออมหรือพักเงินเพื่อรอจังหวะลงทุนเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการบริหารจัดการเพื่อรองรับค่าใช้จ่ายในต่างประเทศ เช่น ค่าเดินทางหรือค่าเล่าเรียนบุตร KKP จึงได้ต่อยอดบริการจากเดิมที่เปิดให้ลูกค้าเปิดบัญชี KKP Ultimate FCD ผ่านแอปพลิเคชัน KKP Better ได้อย่างสะดวกสบาย มาสู่การพัฒนาบัตรเดบิต KKP Horizon ที่เข้ามาเป็น "จิ๊กซอว์ชิ้นสำคัญ" ให้ลูกค้าสามารถรูดใช้จ่ายจากสกุลเงินต่างประเทศที่แลกเก็บไว้ในบัญชีได้โดยตรง ช่วยล็อกต้นทุนอัตราแลกเปลี่ยนตามที่ต้องการ และลดภาระค่าธรรมเนียมความเสี่ยงจากการแปลงสกุลเงิน (FX Rate Markup) 2.5% เมื่อนำไปใช้จ่ายในต่างประเทศ



นายราเมษฐ์ ศศิรัชพรชัย หัวหน้าฝ่าย Product Owner สาย Digital and Innovation Management กล่าวว่า "ผู้บริโภคยุคใหม่ไม่ควรต้องเผชิญกับความยุ่งยากในการสลับใช้หลายแอปพลิเคชันเพื่อจัดการเงินต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นแอปฯ สำหรับซื้อหุ้นต่างประเทศ แอปฯ สำหรับออมเงินดอลลาร์ หรือบัตรทราเวลการ์ดแยกต่างหากสำหรับการท่องเที่ยว แนวคิด One-Stop FX Experience ของเราจึงมุ่งทำลายความยุ่งยากเหล่านี้ เพื่อให้ลูกค้าสามารถ แลก ออม ลงทุน โอน และใช้จ่ายเงินหลากหลายสกุลได้จบในระบบเดียว เราเชื่อว่าบัตร KKP Horizon จะทำให้การบริหารเงินตราต่างประเทศของลูกค้ามีความคล่องตัว ปลอดภัย และคุ้มค่าที่สุด"

ทั้งนี้ บัตรเดบิต KKP Horizon เตรียมเปิดตัวอย่างเป็นทางการพร้อมรายละเอียดฟีเจอร์และสิทธิประโยชน์ภายในสิ้นเดือนพฤศจิกายน 2569 ถือเป็นอีกก้าวสำคัญของ KKP ในการยกระดับโซลูชันทางการเงินที่เข้าใจและตอบสนองวิถีชีวิตไร้รอยต่อของลูกค้าในยุคดิจิทัล

Hooninside reporter@hooninside.com 02-2765976

SCB ยื่นคำขอเข้าร่วมทดสอบ Tokenized Deposit ภายใต้ Regulatory Sandbox ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เป็นรายแรก



กลุ่มเอสซีบีเอกซ์ (SCBX) เดินหน้าวางรากฐานระบบการเงินและผลิตภัณฑ์ทางการเงินของอนาคตที่เทคโนโลยีและการให้บริการทางการเงินสามารถเชื่อมโยงกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านการนำเสนอ Tokenized Deposit ที่สามารถใช้เป็นกรณีศึกษาเพื่อพัฒนาขีดความสามารถและศักยภาพในการให้บริการธนาคารเข้ากับโลกของสินทรัพย์ในรูปแบบโทเคน เพื่อนำไปสู่การให้บริการทางการเงินรูปแบบใหม่ และพัฒนาประสิทธิภาพการให้บริการทางการเงินในขณะเดียวกัน

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) (SCB) บริษัทภายใต้กลุ่ม SCBX จึงได้ยื่นคำขอเข้าร่วมทดสอบ Tokenized Deposit ภายใต้ Regulatory Sandbox ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เป็นรายแรก โดยบริษัท เอสซีบี เอกซ์ จำกัด (มหาชน) (SCBX) และ บริษัท โทเคน เอกซ์ จำกัด (Token X) ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่ม SCBX จะให้การสนับสนุนเชิงกลยุทธ์และเทคโนโลยี เพื่อบูรณาการความเชี่ยวชาญด้านการเงิน การธนาคาร เทคโนโลยี และนวัตกรรมทางการเงินที่หลากหลาย ทันสมัย และมีประสิทธิภาพ พร้อมให้บริการต่อลูกค้า

การเข้าร่วมทดสอบภายใต้ Regulatory Sandbox ของ ธปท. เป็นการทดสอบความพร้อมทั้งด้านเทคโนโลยีการให้บริการทางการเงิน กระบวนการดำเนินงาน และการบริหารความเสี่ยง โดยในระยะแรกจะมุ่งศึกษาความเป็นไปได้ในการใช้ Tokenized Deposit รองรับธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับโทเคนดิจิทัลเพื่อการลงทุน (investment token) ผ่านเทคโนโลยี TKX Chain เพื่อศึกษาการเพิ่มประสิทธิภาพของการทำธุรกรรม การชำระราคาและศักยภาพในการต่อยอดสู่โครงสร้างพื้นฐานทางการเงิน เพื่อให้บริการทางการเงินในรูปแบบใหม่

นายกวีวุฒิ เต็มภูวภัทร Chief Innovation Officer บริษัท เอสซีบี เอกซ์ จำกัด (มหาชน) และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอสซีบี เท็นเอกซ์ จำกัด (SCB 10X) กล่าวว่า "SCBX มองเห็นโอกาสในการยกระดับเทคโนโลยีและการให้บริการทางการเงินที่สามารถนำมาใช้เพื่อรองรับการทำธุรกรรมในโลกของสินทรัพย์รูปแบบใหม่ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งเชื่อว่าอนาคตของการให้บริการทางการเงินจะเชื่อมโยงโลกของเงินตรา สินทรัพย์ และการลงทุนเข้าด้วยกัน Tokenized Deposit จึงมีศักยภาพเป็นหนึ่งในทางเลือกที่สำคัญต่อโครงสร้างของโลกการเงินในอนาคต การเข้าร่วมทดสอบกับ ธปท. ในครั้งนี้จึงเป็นก้าวสำคัญในการนำจุดแข็งด้านการให้บริการทางการเงิน เทคโนโลยี และนวัตกรรมทางการเงินที่บริษัทในกลุ่ม SCBX มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ มาพัฒนาต่อยอดและสามารถนำมาใช้ประโยชน์ พร้อมเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการชำระเงิน อันจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาการให้บริการแก่ลูกค้าในระยะต่อไป"

Hooninside reporter@hooninside.com 02-2765976

SCB ยื่นคำขอเข้าร่วมทดสอบ Tokenized Deposit ภายใต้ Regulatory Sandbox ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เป็นรายแรก

นายอาทิตย์ ศรีอัมพร Head of Digital Channels ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า "ในฐานะสถาบันการเงินที่เชื่อมโยงลูกค้า ธุรกิจ และระบบเศรษฐกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์มองเห็นโอกาสในการยกระดับเทคโนโลยีและการให้บริการทางการเงินเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า โดยโครงสร้างพื้นฐานของ Tokenized Deposit สามารถเชื่อมโยงเงินฝากเข้ากับสินทรัพย์ ผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินทั้งในตลาดเงินและตลาดทุนในรูปแบบต่างๆ เช่น ผลิตภัณฑ์การลงทุนในประเทศและต่างประเทศที่อยู่ในรูปแบบโทเคน (tokenized investment products) และการให้สินเชื่อโดยใช้สินทรัพย์เป็นหลักประกัน (collateralized lending) ได้ การทดสอบในครั้งนี้จะช่วยให้ธนาคารเข้าใจทั้งศักยภาพและข้อจำกัดของ Tokenized Deposit ในบริบทของการใช้งานจริง เพื่อนำไปสู่การพัฒนาบริการที่ตอบโจทย์ลูกค้า โดยยังคงให้ความสำคัญกับความไว้วางใจของลูกค้า ความมั่นคงของระบบการเงิน และการบริหารความเสี่ยงโดยรวม ทั้งนี้ ในการนำผลิตภัณฑ์หรือบริการดังกล่าวออกสู่ตลาดเมื่อใด จะพิจารณาจากผลการทดสอบของโครงการ ความพร้อมของเทคโนโลยี ความต้องการของลูกค้าและตลาด รวมถึงกรอบการกำกับดูแลของหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง"

นางสาวเอกาญ ปัญญาคำเลิศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โทเคนเอกซ์ จำกัด (Token X) และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์อินโนเวสท์ เอกซ์ จำกัด (InnovestX) กล่าวว่า "Token X ในฐานะบริษัทในกลุ่ม SCBX มีพันธกิจที่จะพัฒนานวัตกรรมและนำเทคโนโลยี TKX Chain มาใช้ในการพัฒนาประสิทธิภาพของการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านตลาดเงิน และตลาดทุนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการเข้าร่วมทดสอบในครั้งนี้ จะเป็นส่วนสำคัญในการเตรียมความพร้อมด้านเทคโนโลยี รวมถึงแนวทางของการนำเทคโนโลยีดังกล่าวไปต่อยอดเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการให้บริการในรูปแบบต่างๆ ในอนาคต"

กลุ่ม SCBX ยังได้แลกเปลี่ยนแนวคิดดังกล่าวในงาน Singapore FinTech Festival 2026 ผ่านการเสวนาหัวข้อ "Tokenized Deposits: Connecting Money, Assets and Markets" ณ บูธ SCBX สะท้อนการเชื่อมวิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์เข้ากับขีดความสามารถด้านเทคโนโลยีของกลุ่ม และความมุ่งมั่นในการมีส่วนร่วมพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางการเงินแห่งอนาคต ซึ่งได้รับการตอบรับจากผู้เข้าร่วมงานเป็นอย่างดี

ปัจจุบัน การขอเข้าร่วมทดสอบใน Regulatory Sandbox อยู่ระหว่างการพิจารณาโดยธนาคารแห่งประเทศไทย และหากภายหลังได้รับอนุญาตและผ่านการทดสอบแล้วเสร็จ จึงจะสามารถเสนอการให้บริการ Tokenized Deposit แก่ประชาชนทั่วไปได้ในลำดับถัดไป



อินไซด์ Business

SFLEX ร่วมส่งต่อโอกาสทางการศึกษา สนับสนุน 1 แสนบาท โครงการคอมพิวเตอร์ เพื่อเด็กไทยใส่ใจเรื่องการเงิน



ปตท.สผ. ได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการในระดับสูงสุด ต่อเนื่องเป็นปีที่ 25



ธนาคารไทยเครดิต คว้ารางวัล “เกียรติคุณต้นแบบความยั่งยืน” จากโครงการรณรงค์สร้างวินัยทางการเงิน ประจำปี 2569



CPF ร่วมส่งต่อ "พลังแห่งการให้" สนับสนุนอุปกรณ์การแพทย์ รพ.ตำรวจ ตอกย้ำ จากทุกการซื้อ...สู่โอกาสในการรักษา



สรุป ภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET | FTSE SET/FTSE ASEAN

ข้อมูลล่าสุด 18 พ.ย. 2569 17:25:29
สถานะตลาด : Closed

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	เปิด	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท.)
SET	1,472.01	-2.67 (-0.18%)	1,477.01	1,483.01	1,465.37	12,319,471	62,110.77
SET50	1,005.65	-2.82 (-0.28%)	1,009.71	1,013.90	1,000.89	1,756,538	44,100.07
SET50FF	970.89	-4.24 (-0.43%)	975.92	978.88	966.58	1,756,538	44,100.07
SET100	2,163.56	-5.13 (-0.24%)	2,171.22	2,181.13	2,152.76	2,698,570	53,897.95
SET100FF	2,082.91	-7.79 (-0.37%)	2,092.42	2,099.71	2,073.07	2,698,570	53,897.95
sSET	619.22	-1.11 (-0.18%)	620.30	621.95	617.89	261,925	996.58
SETCLMV	783.29	-3.25 (-0.41%)	785.86	790.85	778.99	1,018,188	31,696.46
SETHD	1,486.57	-7.06 (-0.47%)	1,493.31	1,496.60	1,483.45	693,137	17,803.23
SETESG	985.27	-3.97 (-0.40%)	989.44	992.89	981.05	2,025,226	45,862.14
SETWB	652.16	-6.51 (-0.99%)	658.50	659.99	647.05	724,762	14,301.31
mai	209.16	-0.09 (-0.04%)	209.37	210.36	208.94	168,421	157.57



หมายเหตุ
- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์

ภาพรวมภาวะตลาด

ข้อมูลล่าสุด 18 พ.ย. 2569 17:25:29

สถานะ		SET หลักทรัพย์	SET ปริมาณ ('000 หุ้น)	mai หลักทรัพย์	mai ปริมาณ ('000 หุ้น)
▲ เพิ่มขึ้น		188	1,050,995	60	39,385
◆ ไม่เปลี่ยนแปลง		177	328,038	70	70,739
▼ ลดลง		291	2,056,005	85	37,455
จำนวนรายการ	SET	671,500	mai	17,563	

ผลการดำเนินงาน

ข้อมูล ณ วันที่ 18 พ.ย. 2569

	SET	mai
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)	18,572,594.74	199,207.40
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)	56.05	18.47
P/E (เท่า)	13.70	57.98
P/BV (เท่า)	1.34	1.05
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)	4.33	3.76
กำไรสุทธิต่อหุ้น	107.48	3.61

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี

ข้อมูล ณ วันที่ 18 พ.ย. 2569

	SET	mai
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด	-9.33%	-8.80%
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด	-2.85%	-1.79%
YTD (Year to Date)	+17.07%	-3.59%

มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ย (ลบ.)

ข้อมูล ณ วันที่ 18 พ.ย. 2569

	SET	mai
01 ม.ค. 2569 - 18 พ.ย. 2569	69,111.03	397.57

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	37.40	+0.20 (+0.54%)	3,489,544.93
KBANK	251.00	-4.00 (-1.57%)	3,015,220.10
DELTA	179.00	+1.50 (+0.85%)	2,935,606.95
TRUE	12.85	-0.05 (-0.39%)	2,783,870.47
BH	193.00	-8.00 (-3.98%)	2,782,615.20
BDMS	20.45	-0.50 (-2.39%)	2,452,889.48
HANA	46.20	+2.70 (+6.21%)	2,158,896.36
CPALL	49.60	-0.40 (-0.80%)	2,122,503.59
GULF	61.75	+0.75 (+1.23%)	1,994,081.95
KTB	42.70	-0.10 (-0.23%)	1,847,021.00

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
TTB	2.68	-0.02 (-0.74%)	248,154,500
TRUE	12.85	-0.05 (-0.39%)	216,998,500
CHG	1.69	+0.02 (+1.20%)	148,541,400
VGI	0.89	+0.03 (+3.49%)	135,195,700
THAI	5.00	-0.08 (-1.57%)	124,488,300
BDMS	20.45	-0.50 (-2.39%)	119,121,800
BEM	6.54	+0.16 (+2.51%)	115,881,400
PTT	37.40	+0.20 (+0.54%)	93,014,000
CCET	6.56	-0.02 (-0.30%)	88,491,000
AWC	3.08	-0.10 (-3.14%)	87,516,600

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
EMC CB	0.02	+0.01 (+100.00%)	1,741,200
PF NC CB CS	0.03	+0.01 (+50.00%)	63,148,800
MATCH	0.46	+0.11 (+31.43%)	161,800
RML CB	0.08	+0.01 (+14.29%)	374,300
BROCK CB	1.16	+0.13 (+12.62%)	2,100
MEDEZE	6.26	+0.70 (+12.59%)	3,880,800
CGD	0.10	+0.01 (+11.11%)	94,300
FANCY CB	0.23	+0.02 (+9.52%)	768,600
DDD	4.42	+0.36 (+8.87%)	900
MATI	3.32	+0.26 (+8.50%)	200

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
KC CB	0.01	-0.01 (-50.00%)	1,175,800
TRITN CB	0.02	-0.01 (-33.33%)	92,100
TCMC CB	0.12	-0.06 (-33.33%)	5,091,500
TPOLY CB CS	0.06	-0.02 (-25.00%)	477,500
PRIME	0.04	-0.01 (-20.00%)	162,600
PLE	0.04	-0.01 (-20.00%)	757,800
JTS	12.15	-3.00 (-19.80%)	3,091,900
ROH NC CS	0.21	-0.04 (-16.00%)	3,797,500
GJS CB	0.09	-0.01 (-10.00%)	750,500
MONO CB	0.22	-0.02 (-8.33%)	15,906,800

mai

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
XO	19.85	0.00 (0.00%)	27,459.88
KGEN	1.89	-0.02 (-1.05%)	16,335.02
TRT	9.90	+0.16 (+1.64%)	14,705.33
SIMAT	1.29	+0.06 (+4.88%)	8,654.33
NAT	2.42	-0.02 (-0.82%)	5,404.43
NTF XD	13.20	0.00 (0.00%)	4,316.56
EMPIRE CB	0.16	+0.02 (+14.29%)	3,466.85
EURO	8.88	+0.06 (+0.68%)	3,118.55
BOL	4.92	-0.06 (-1.20%)	3,098.50
UKEM	1.10	0.00 (0.00%)	3,055.17

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
EMPIRE CB	0.16	+0.02 (+14.29%)	21,988,600
SPTX CB	0.01	0.00 (0.00%)	20,184,100
CIG CB CS	0.02	0.00 (0.00%)	12,849,500
KGEN	1.89	-0.02 (-1.05%)	8,608,100
EFORL	0.13	0.00 (0.00%)	8,363,600
SIMAT	1.29	+0.06 (+4.88%)	6,724,100
BLESS	0.16	0.00 (0.00%)	4,519,700
RWI	0.47	-0.01 (-2.08%)	3,770,300
UKEM	1.10	0.00 (0.00%)	2,763,600
UMS	0.64	0.00 (0.00%)	2,232,100

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
DHOUSE	0.28	+0.04 (+16.67%)	2,700
EMPIRE CB	0.16	+0.02 (+14.29%)	21,988,600
DEXON	0.97	+0.09 (+10.23%)	4,900
PEER CB	0.13	+0.01 (+8.33%)	338,100
BGT	0.30	+0.02 (+7.14%)	16,400
BKA	0.32	+0.02 (+6.67%)	1,030,300
MTW	0.72	+0.04 (+5.88%)	893,000
TAKUNI	0.39	+0.02 (+5.41%)	454,200
SIMAT	1.29	+0.06 (+4.88%)	6,724,100
SENX	0.23	+0.01 (+4.55%)	467,200

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
LTS	1.61	-0.19 (-10.56%)	1,336,600
CRD	0.35	-0.04 (-10.26%)	784,900
BSM	0.56	-0.06 (-9.68%)	7,000
CHEWA CB	0.11	-0.01 (-8.33%)	296,800
PLANET CB	0.36	-0.03 (-7.69%)	318,500
BTW CB	0.12	-0.01 (-7.69%)	1,660,900
TIGER	0.39	-0.03 (-7.14%)	1,027,100
SKIN	0.70	-0.05 (-6.67%)	433,500
IRCP	0.28	-0.02 (-6.67%)	573,300
PROS CB	0.14	-0.01 (-6.67%)	16,000

SET

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยรายวันและสัดส่วน ตามกลุ่มนักลงทุน (SET)

หน่วย : ล้านบาท

	วันที่ 18 พ.ย. 2569		01 พ.ย. 2569 - 18 พ.ย. 2569		01 ม.ค. 2569 - 18 พ.ย. 2569	
นักลงทุน	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	3,506.33	5.65	4,562.17	6.73	5,207.04	7.53
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	13,851.32	22.30	7,381.74	10.89	5,012.38	7.25
นักลงทุนต่างประเทศ	29,404.29	47.34	36,743.01	54.21	37,811.64	54.71
นักลงทุนในประเทศ	15,348.83	24.71	19,090.94	28.17	21,079.97	30.50

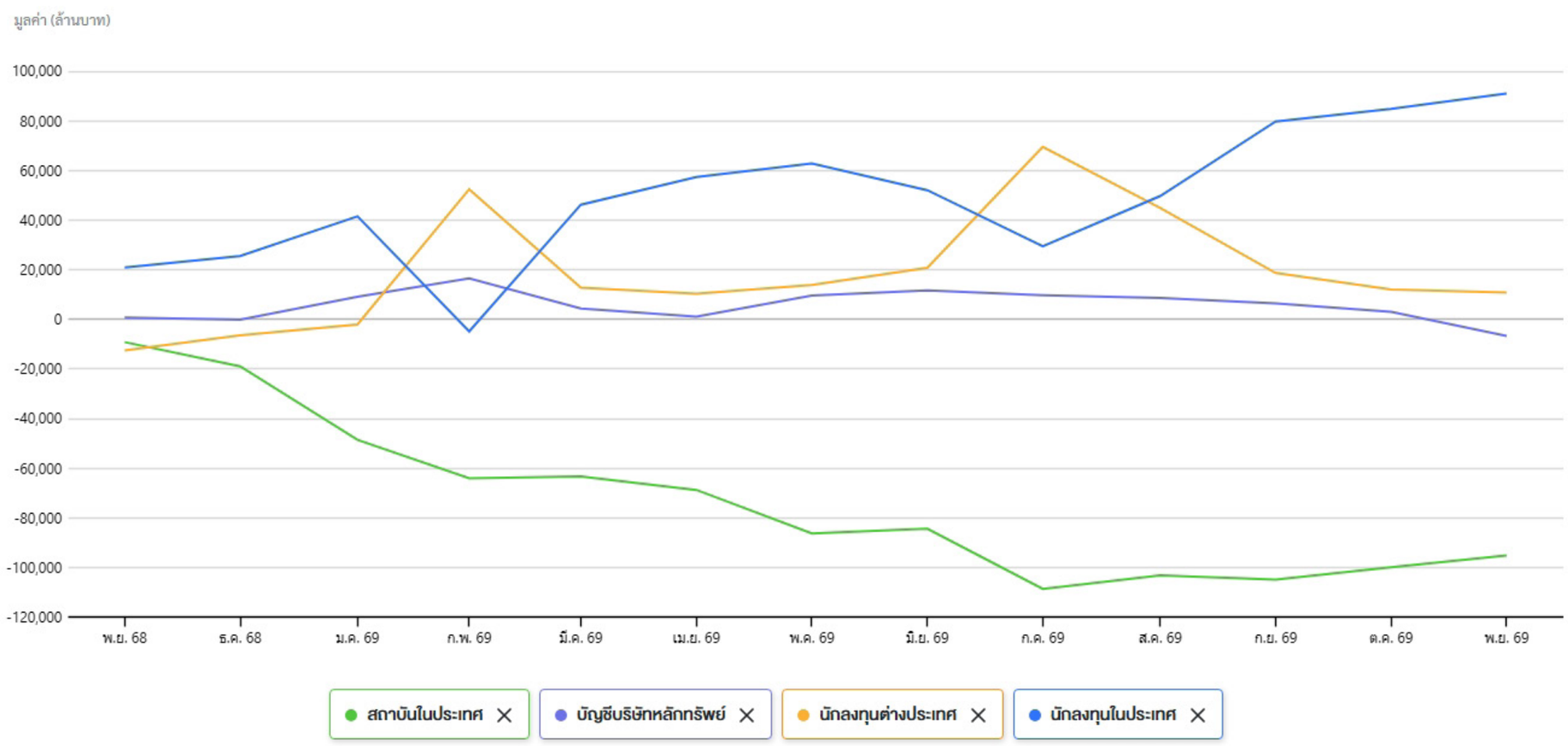
มูลค่าการซื้อขายสุทธิ ตามกลุ่มนักลงทุน (SET)

หน่วย : ล้านบาท

	วันที่ 18 พ.ย. 2569					01 พ.ย. 2569 - 18 พ.ย. 2569					01 ม.ค. 2569 - 18 พ.ย. 2569				
นักลงทุน	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	2,817.60	4.54	4,195.06	6.75	-1,377.46	60,988.72	6.92	57,627.67	6.54	3,361.04	1,070,314.00	7.27	1,147,884.58	7.80	-77,570.59
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	13,983.13	22.51	13,719.51	22.09	263.61	91,236.11	10.35	100,689.18	11.43	-9,453.07	1,064,454.33	7.23	1,070,821.51	7.27	-6,367.19
นักลงทุนต่างประเทศ	29,387.16	47.31	29,421.41	47.37	-34.25	477,012.40	54.14	478,305.92	54.28	-1,293.52	8,062,488.54	54.77	8,045,269.19	54.65	17,219.35
นักลงทุนในประเทศ	15,922.87	25.64	14,774.78	23.79	1,148.10	251,875.05	28.59	244,489.50	27.75	7,385.55	4,523,392.81	30.73	4,456,674.38	30.27	66,718.43

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 18 พ.ย. 2569



mai

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยรายวันและสัดส่วน ตามกลุ่มนักลงทุน (mai)

หน่วย : ล้านบาท

	วันที่ 18 พ.ย. 2569		01 พ.ย. 2569 - 18 พ.ย. 2569		01 ม.ค. 2569 - 18 พ.ย. 2569	
นักลงทุน	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	1.05	0.67	1.42	0.56	3.74	0.94
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	10.00	6.35	3.41	1.35	0.51	0.13
นักลงทุนต่างประเทศ	27.31	17.33	39.30	15.57	47.90	12.05
นักลงทุนในประเทศ	119.21	75.65	208.37	82.52	345.41	86.88

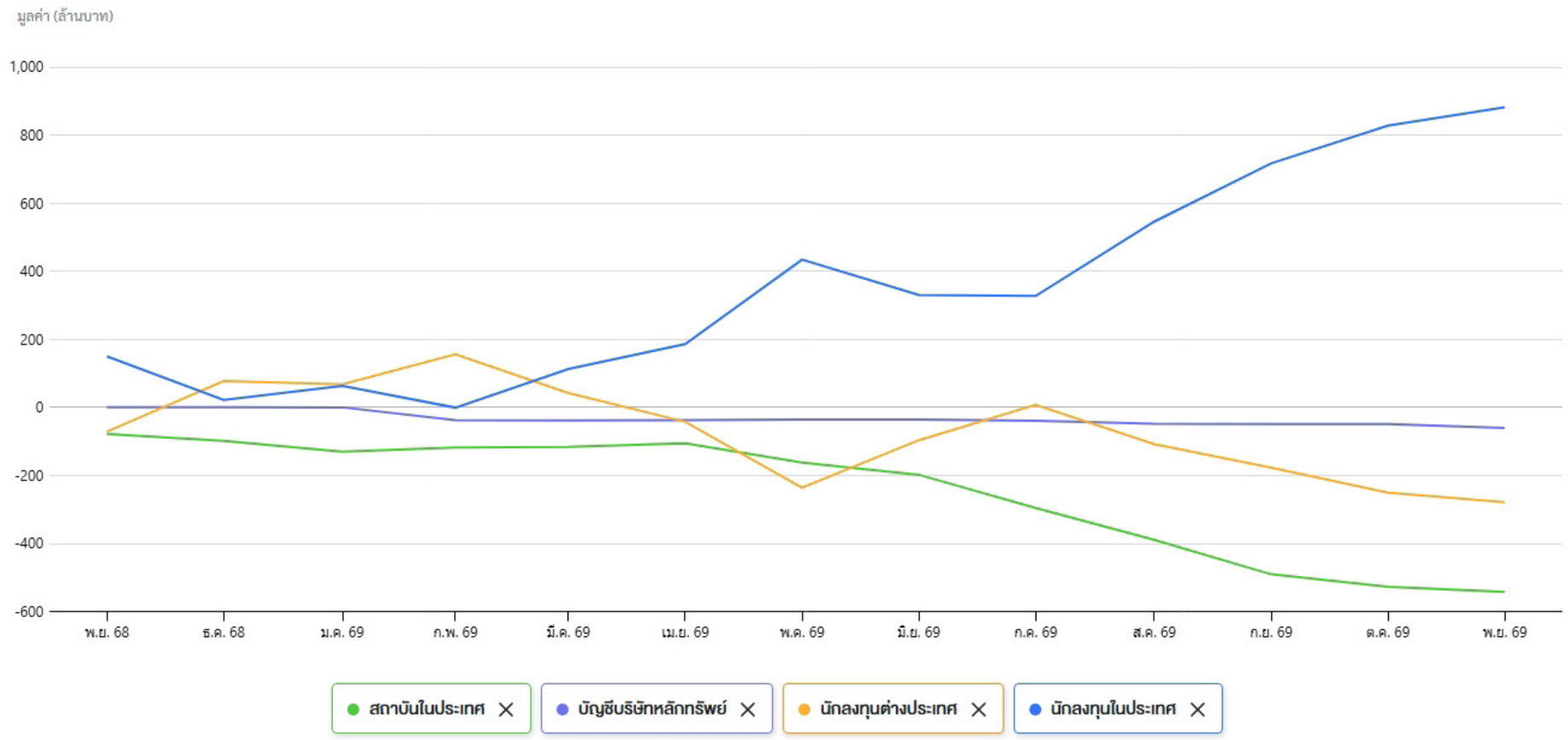
มูลค่าการซื้อขายสุทธิ ตามกลุ่มนักลงทุน (mai)

หน่วย : ล้านบาท

	วันที่ 18 พ.ย. 2569					01 พ.ย. 2569 - 18 พ.ย. 2569					01 ม.ค. 2569 - 18 พ.ย. 2569				
นักลงทุน	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	1.64	1.04	0.47	0.30	1.17	11.33	0.35	25.56	0.78	-14.23	575.90	0.68	1,018.31	1.20	-442.41
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	10.78	6.84	9.22	5.85	1.56	39.59	1.21	48.99	1.49	-9.40	79.52	0.09	138.35	0.16	-58.83
นักลงทุนต่างประเทศ	23.14	14.69	31.48	19.98	-8.33	492.85	15.01	529.04	16.12	-36.19	10,020.56	11.83	10,384.70	12.26	-364.15
นักลงทุนในประเทศ	122.01	77.43	116.40	73.87	5.61	2,738.68	83.43	2,678.87	81.61	59.82	74,005.84	87.39	73,140.45	86.37	865.39

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 18 พ.ย. 2569



HOONINSIDE



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