

HOONINSIDE

IVL

คงมุ่งเน้นการ เติบโต

โดยเสริมความ
แข็งแกร่ง

ให้กับธุรกิจที่มี
EBITDA
"สูง"



INDORAMA
VENTURES

นายอาลก โลเฮีย
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัท IVL

STARTUPZONES



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
ศิวีไล สอบใหม่
ศักดาจรัส จันทรเทพ

ติดต่อโฆษณา

คุณนัย 02-276-5976

E_mail : reporter@hooniinside.com

ข่าวจากปก

04

ข่าวบริษัทจดทะเบียน

07

ข่าวการเงิน

19

อินไซด์ Business

24

สรุปการซื้อขาย

25

1st TRADING DAY



สแกน QR CODE

เพื่อเพิ่มบัญชี LINE สำหรับนักลงทุนของบริษัท
เพื่อดูรายละเอียดและข้อมูลเพิ่มเติม



REALELIXI

Yes
are

C♥**F**

จันท์หอม
JUNHOM

ALFA
CHLOROPHYLL
Plus

อลอก้า
ALOKA

COSMESIA[®]

ABALONE
COLLAGEN
PEPTIDES
Dietary Supplement Product

IVL คงมุ่งมั่น การเติบโต

โดยเสริมความแข็งแกร่งให้
กับธุรกิจที่มี EBITDA สูง

บริษัท อินโดรามา เวนเจอร์ส จำกัด (มหาชน) หรือ ไอวีแอล ผู้ผลิตเคมีภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกที่ดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน เปิดเผยแผนธุรกิจปี 2569-2571 ในงาน Annual Capital Markets Day (CMD) โดยเน้นย้ำการดำเนินงานอย่างมีวินัยและความเป็นเลิศด้านปฏิบัติการ เพื่อสานต่อความแข็งแกร่งที่บริษัทฯ ได้วางรากฐานไว้ภายใต้กลยุทธ์ IVL 2.0 ในการกล่าวต่อบรรดานักวิเคราะห์และนักลงทุน ณ กรุงเทพมหานคร

นายอาลค โลเฮีย

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ IVL

กล่าวว่า **IVL 2.0 ขับเคลื่อนภายใต้กรอบแนวคิด VUCA** ได้แก่ Vision (วิสัยทัศน์) Understanding (ความเข้าใจ) Clarity (ความชัดเจน) และ Agility (ความคล่องตัว) โดยคณะกรรมการได้ปรับโครงสร้างต้นทุน เสริมความยืดหยุ่นของงบดุล และสร้างฐานสินทรัพย์ที่มีความยืดหยุ่นและแข็งแกร่งยิ่งขึ้น ส่งผลให้อินโดรามา เวนเจอร์ส มีโครงสร้างที่แข็งแกร่งและสามารถแข่งขันได้ดียิ่งขึ้น ท่ามกลางอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์โลกที่กำลังปรับตัวในช่วงเวลาแห่งการเปลี่ยนแปลงและความผันผวนที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนภายใต้แผนธุรกิจปี 2569-2571 คณะกรรมการได้นำกรอบแนวคิด SOAR ซึ่งประกอบด้วย Strengths (จุดแข็ง) Opportunities (โอกาส) Aspirations (แรงมุ่งหวัง) และ Results (ผลลัพธ์) มาใช้ควบคู่กัน เพื่อขับเคลื่อนการสร้างมูลค่าในระยะถัดไป

“ความแตกต่างระหว่าง SOAR และ VUCA อยู่ที่มุมมองทางจิตวิทยา” นายอาลค โลเฮีย กล่าว “SOAR คือกรอบความคิดที่มุ่งสู่ความเป็นไปได้และแรงบันดาลใจจากภายใน ขณะที่ VUCA สะท้อนถึงความพร้อมรับมือและการตระหนักถึงปัจจัยภายนอก เราจำเป็นต้องนำทั้งสองแนวคิดมาใช้ควบคู่กัน และระดับความสำเร็จที่ได้จะคุ้มค่าไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากัน”

เมื่อต้นปีที่ผ่านมามี อินโดรามา เวนเจอร์ส ได้ปรับโครงสร้างผู้บริหารระดับสูง เพื่อกำหนดที่เป็นพันธมิตรด้านการขับเคลื่อนการดำเนินงานอย่างกระชับ สนับสนุนกลุ่มธุรกิจที่กระจายอำนาจมากขึ้น โดยปรับบทบาทของบริษัทฯ จากการบริหารความซับซ้อน ไปสู่การส่งมอบคุณค่าอย่างสม่ำเสมอ ความมุ่งมั่นในแนวคิด “ความชัดเจนอย่างเด็ดขาด (radical clarity)” ช่วยยกระดับคุณภาพการตัดสินใจ เพิ่มความรับผิดชอบ และเสริมวินัยด้านการบริหารเงินลงทุน โดยมีเป้าหมายชัดเจนในการยกระดับคุณภาพและความยั่งยืนของผลประกอบการ

แผนธุรกิจปี 2569-2571

มุ่งมั่น 5 ประเด็นสำคัญระดับองค์กร ได้แก่

การเป็นผู้นำด้านต้นทุนเชิงโครงสร้าง ความเป็นเลิศด้านการพาณิชย์และการผลิต การปรับโครงสร้างพอร์ตธุรกิจ การเพิ่มประสิทธิภาพสินค้าคงคลัง และการบริหารเงินสดและเงินลงทุนอย่างเข้มงวด ทั้งนี้ได้รับการสนับสนุนจากการขยายบทบาทของ Global Capability Centre (GCC) อย่างต่อเนื่อง การเสริมความแข็งแกร่งด้านวินัยการดำเนินงานขายและปฏิบัติการ (Sales & Operations Execution) และการบูรณาการเครื่องมือดิจิทัลเข้าสู่กระบวนการปฏิบัติงานประจำวัน



นายอลก โลเฮีย เน้นย้ำว่าแผนงานดังกล่าวไม่ได้ตั้งอยู่บนสมมติฐานของการฟื้นตัวเชิงวัฏจักรของอุตสาหกรรม โดยแผนธุรกิจนี้ตั้งสมมติฐานว่าอัตรากำไรส่วนต่างในอุตสาหกรรม (industry spreads) จะยังคงอยู่ในระดับต่ำสุดของปี 2568 มาตรการพึ่งพาตนเองขององค์กร (self-help measures) อาทิ การเพิ่มประสิทธิภาพต้นทุน การบริหารสินค้าคงคลังอย่างมีวินัย และการปรับพอร์ตธุรกิจให้ชัดเจนยิ่งขึ้น จะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญในการเพิ่ม EBITDA เป็นสองเท่าภายในปี 2571 ร้อยละ 95 ของ EBITDA จะมาจาก

แพลตฟอร์มธุรกิจที่มีความได้เปรียบและสามารถขยายขนาดได้ ได้แก่ ธุรกิจ Integrated PET สารลดแรงตึงผิว (surfactants) สิ่งทอเทคนิค (technical textiles) และบรรจุภัณฑ์ ซึ่งปัจจุบันดำเนินงานด้วยโครงสร้างต้นทุนที่ต่ำลงและมีอัตรากำไรที่ดีขึ้น ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้ดำเนินแผนฟื้นฟูธุรกิจ Integrated EO/EG และ Specialty Polymers อย่างมุ่งมั่น เพื่อกลับมาสร้างความสามารถในการทำกำไร โดยไม่พึ่งพาการฟื้นตัวของอัตรากำไรส่วนต่างที่อาจเกิดขึ้น

ธุรกิจบรรจุภัณฑ์ Indovida

เป็นหนึ่งในเครื่องยนต์การเติบโตสำคัญ โดยได้รับแรงหนุนจากอุปสงค์ที่เติบโตอย่างมั่นคงในตลาดอาหารและเครื่องดื่ม รวมถึงผลิตภัณฑ์ดูแลส่วนบุคคล ความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นกับลูกค้าและศักยภาพด้านการบูรณาการธุรกิจ ช่วยวางตำแหน่งให้สามารถขยายตัวในตลาดเกิดใหม่ได้



กระแสเงินสดอิสระ (Free Cash Flow)

คาดว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วงสามปีข้างหน้า สนับสนุนเป้าหมายการลดระดับหนี้ โดยตั้งเป้าอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (net debt-to-equity) ประมาณ 1.1 เท่า และอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA ต่ำกว่า 3.0 เท่า เพื่อบรรลุเป้าหมายดังกล่าว คณะบริหารให้ความสำคัญกับคุณภาพของกำไร การสร้างกระแสเงินสด และความยืดหยุ่นของงบดุล เพื่อเปิดทางสู่การเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต



นายอลก โลเฮีย กล่าวเพิ่มเติมว่า “นับตั้งแต่การครบรอบ 30 ปีของเราในปี 2563 บริษัทฯ ได้เผชิญกับการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ ตั้งแต่การเข้าสู่ช่วงเติบโตเต็มที่ของธุรกิจโพลีเอสเตอร์หลัก ความผันผวนของราคาน้ำมันดิบอย่างต่อเนื่อง ไปจนถึงการแพร่ระบาดของโรคระดับโลก ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ และการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยในระดับที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน สภาพแวดล้อมที่ซับซ้อนนี้ทำให้เราต้องทบทวนกลยุทธ์

อย่างรอบด้าน ซึ่งเราได้เริ่มต้นในปี 2566 ภายใต้ IVL 2.0

โดยสอดคล้องกับคณะกรรมการบริษัทและ Indorama Management Council เรากำลังดำเนินการตามแผนงานที่ชัดเจนเพื่อปลดล็อกมูลค่าที่มีนัยสำคัญ จังหวะการดำเนินงาน S&OE ที่แข็งแกร่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพโมเดล ‘local for local’ ของเรา ผ่านการบริหารสินค้าคงคลังอย่างเหมาะสม และการตอบสนองต่อความ

ผันผวนของตลาดและความไม่ต่อเนื่องของห่วงโซ่อุปทานได้ดียิ่งขึ้น เรายังคงมุ่งเน้นการเติบโตโดยเสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจที่มี EBITDA สูง เช่น Indovinya, Indovida และแพลตฟอร์ม shale-to-PET ที่ได้รับการเสริมความแข็งแกร่ง เพื่อคว้าโอกาสเชิงกลยุทธ์และสร้างผลตอบแทนที่เหนือกว่าแก่ผู้ถือหุ้น”

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเผยแพร่บันทึกภาพงาน Capital Markets Day บนเว็บไซต์ของบริษัทต่อไป

แมกซ์ การ์ด พลัส

คุ้มกันทั้ง

กับส่วนลดรวมกว่า **12,000.-**

LPG*

ส่วนลดน้ำมัน

50
สต./ลิตร

COFFEE
WORLD

ส่วนลดกาแฟ

50%
10 แก้ว/เดือน



max
mart



กาแฟ
พันธุ์ไทย

max
mart

AUTOBACS
อ-ที-พี



max
CARD

PLUS
0000000000

สมัครเพียง

599.-/ปี

max
CARD PLUS

PCE

**ปี 69 ลุยสร้างโรงสกัด CPO เฟส 3 เต็มกำลัง
รุก B2C-B2B ดันส่งออกแตะ 50%
ตั้งเป้ารายได้ปีนี้เติบโต 10-15% ต่อเนื่อง**

บมจ.เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ (PCE) เดินหน้ากลยุทธ์เชิงรุกปี 69 เร่งก่อสร้างและเพิ่มกำลังการผลิตโรงสกัดน้ำมันปาล์มดิบ (CPO) เฟส 3 หวังคุมต้นทุนอย่างมีนัยสำคัญ พากผู้บริหาร "พรพิพัฒน์ ประสิทธิ์ศุภผล" ระบุพร้อมขยายตลาดครบวงจร ทั้งในและต่างประเทศ ตั้งเป้าเพิ่มสัดส่วนรายได้ส่งออกแตะ 50% ผลักดันรายได้รวมปีนี้เติบโต 10-15% จากปีก่อน ตอกย้ำวิสัยทัศน์ผู้นำอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มอย่างยั่งยืน



นายพรพิพัฒน์ ประสิทธิ์ศุภผล รองกรรมการผู้จัดการสายงานกลยุทธ์ และพัฒนาองค์กร บริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) (PCE) เปิดเผยว่า แผนธุรกิจในปี 2569 มุ่งสร้างการเติบโตอย่างมั่นคง ผ่านการขยายฐานลูกค้าเชิงรุก และการบริหารต้นทุนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ ภายหลังโครงการโรงสกัด CPO เฟส 2 มูลค่า 180 ล้านบาท เริ่มผลิตเชิงพาณิชย์แล้ว จะทำให้กำลังการผลิตรวมของกลุ่มบริษัทฯ เพิ่มขึ้นเป็น 150 ตันผลปาล์มสดต่อชั่วโมง หรือ 3,600 ตันผลปาล์มสดต่อวัน จะช่วยลดสัดส่วนการพึ่งพาวัตถุดิบจากภายนอกเหลือ 50% จากเดิม 75% ภายในปีนี้

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างก่อสร้างโรงสกัด CPO เฟส 3 มูลค่าลงทุน 310 ล้านบาท กำลังการผลิต 60 ตันผลปาล์มสดต่อชั่วโมงหรือ 1,440 ตันผลปาล์มสดต่อวัน โดยจะทำให้กำลังการผลิตรวมทั้งหมดของกลุ่มบริษัทอยู่ที่ 210 ตันผลปาล์มสดต่อชั่วโมง หรือ 5,040 ตันผลปาล์มสดต่อวัน ซึ่งคาดว่าเฟส 3 จะแล้วเสร็จต้นปี 2570 เสริมศักยภาพการผลิตรองรับดีมานด์ ทั้งในและต่างประเทศ พร้อมเพิ่มอำนาจต่อรองด้านต้นทุนวัตถุดิบในระยะยาว

สำหรับตลาดในประเทศ PCE ขยายสู่ตลาดผู้บริโภครายย่อย (B2C) ชัดเจน ผ่านการวางจำหน่ายน้ำมันปาล์มโอเลอินบรรจุขวดแบรนด์ "รินทิพย์" ในช่องทาง Modern Trade ควบคู่กระจายสินค้าผ่าน Cash Van นำร่องในพื้นที่ภาคใต้ อาทิ สุราษฎร์ธานี และ นครศรีธรรมราช ก่อนขยายครอบคลุมทั่วประเทศภายในปีนี้ และต่อยอดสู่ภูมิภาคอื่น เพื่อสร้างแบรนด์และเพิ่มมาร์จิ้นในระยะยาว

ด้านตลาด B2B บริษัทฯ มุ่งนำเสนอผลิตภัณฑ์น้ำมันปาล์มคุณภาพสูง มาตรฐานสากล RSPO ให้กับอุตสาหกรรมอาหาร VNMVB เคี้ยว และร้านอาหารญี่ปุ่นชั้นนำ พร้อมเดินหน้าความร่วมมือกับ Intercontinental Specialty Fats Sdn. Bhd. (ISF) ในเครือ The Nisshin Oil Group, Ltd. เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้ต่างประเทศเป็น 50% จากปัจจุบันราว 40%



PCE

PCE

ปี69 ลุยสร้างโรงสกัด CPO เฟส 3 เต็มกำลัง
รุก B2C-B2B ดันส่งออกแตะ 50%
ตั้งเป้ารายได้ปีนี้เติบโต 10-15% ต่อเนื่อง

"ความร่วมมือดังกล่าวเปิดโอกาสต่อยอดสู่กลุ่มผลิตภัณฑ์มาร์จิ้นสูง (High Margin) อาทิ วัตถุดิบเบเกอร์รี่ ไบโอดีเซล เครื่องสำอาง และผลิตภัณฑ์ Oleochemical สร้างความหลากหลายของรายได้และลดความผันผวนจากรุทกิจสินค้าโภคภัณฑ์"

นายพรพิพัฒน์ ยังกล่าวอีกว่า จากการลดต้นทุนผ่านการลงทุนโรงสกัด การเพิ่มสัดส่วนส่งออก และการรุกตลาดผู้บริโภครายย่อย จะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญให้รายได้ปี 2569 เติบโตในกรอบ 10-15% พร้อมสร้างผลตอบแทนที่มั่นคงแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว

ภาพรวมผลการดำเนินงานปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้รวม 30,550.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.7% จากปีก่อน ทำสถิติสูงสุดใหม่ และมีกำไรสุทธิ 310.3 ล้านบาท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2569 มีมติจ่ายเงินปันผลงวดปี 2568 ในอัตรา 0.08 บาทต่อหุ้น รวม 220 ล้านบาท ซึ่งจะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 22 เมษายน 2569 และ จะขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 29 เมษายน 2569 โดยกำหนดจ่ายเงินปันผล วันที่ 20 พฤษภาคม 2569



PTG

ปิดฉาก PT Grand Prix of Thailand 2026 สุดยิ่งใหญ่ ชูความสำเร็จ "PTG Village" ตอกย้ำพลังระบบนิเวศธุรกิจไทยบนเวทีสากล

ปิดฉากลงอย่างยิ่งใหญ่สำหรับการแข่งขันมอเตอร์ไซค์ทางเรียบ ชิงแชมป์โลก "PT Grand Prix of Thailand 2026" ที่สร้างปรากฏการณ์คลื่นมหาชนหลังโหล่นสุสานช้าง อินเตอร์เนชั่นแนล เซอร์กิต เมื่อปลายเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา โดย บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) หรือ PTG ตอกย้ำบทบาทผู้นำสนับสนุนหลัก ที่สามารถยกระดับพื้นที่การแข่งขันให้กลายเป็น "เวทีธุรกิจระดับสากล" และแสดงศักยภาพของแบรนด์ไทยสู่สายตานานาชาติ

ความสำเร็จที่โดดเด่นที่สุดในปีนี้ คือการยกระดับพื้นที่จัดงานสู่อาณาจักร "PTG Village" อย่างเต็มรูปแบบ เพื่อสะท้อนภาพความแข็งแกร่งของระบบนิเวศธุรกิจ ที่ประกอบไปด้วยมิติพลังงาน ยานยนต์ และ โลฟิสต์อย่างครบวงจร นำโดย เทคโนโลยีและนวัตกรรมอย่าง PT Maxnitron, สถานีบริการน้ำมันพีที, สถานีชาร์จ PT GIGA EV, กาชาหุงต้มพีที และ ศูนย์บริการบำรุงรักษารถยนต์ครบวงจร Autobacs ตลอดจนกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม อาทิ กาแฟพันธุ์ไทย, Coffee World, Subway และ PT Max Mart รวมถึงบริการสิทธิพิเศษผ่าน Max Card, Max Me และ Maxbit ที่ช่วยอำนวยความสะดวกด้านธุรกรรมอย่างสมบูรณ์แบบ สิ่งเหล่านี้ได้ช่วยเชื่อมโยงแบรนด์กับผู้บริโภคทั้งชาวไทยและต่างชาติ พร้อมขยายศักยภาพของธุรกิจสู่มาตรฐานสากล



นายพิทักษ์ รัชกิจประการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า "ภาพความสำเร็จของ PTG Village และเสียงตอบรับอย่างล้นหลามจากแฟนมอเตอร์สปอร์ตทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติที่มาร่วมงานในครั้งนี้ ถือเป็นบทพิสูจน์ที่ชัดเจนว่า ระบบนิเวศธุรกิจของ PTG มีความแข็งแกร่งและสามารถตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ระดับสากลได้อย่างแท้จริง การเป็นผู้สนับสนุนหลักตลอด 3 ปีที่ผ่านมา เป็นการตัดสินใจเชิงยุทธศาสตร์ที่มุ่งสร้างคุณค่าในระยะยาว ไม่เพียงในมิติการรับรู้แบรนด์ แต่รวมถึงการสร้างเชื่อมั่นให้กับพันธมิตร ผู้บริโภค และนักลงทุน เราเชื่อมั่นในศักยภาพของประเทศไทยในการเป็นจุดหมายปลายทางด้านการแข่งขันกีฬาระดับโลก และภาคภูมิใจที่ได้ใช้ระบบนิเวศธุรกิจของเราเป็นกลไกสำคัญในการกระตุ้นการท่องเที่ยวเชิงกีฬาที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเศรษฐกิจของประเทศ ควบคู่ไปกับการส่งเสริมประสบการณ์แบบ "PT GO FOR MAX" เพื่อผลักดันวิสัยทัศน์หลักขององค์กรที่ต้องการให้คนไทย "อยู่ดี มีสุข" อย่างแท้จริง"

ความสำเร็จจากการจัดงาน PT Grand Prix of Thailand 2026 จึงเป็นอีกหนึ่งก้าวสำคัญที่สะท้อนทิศทางเชิงยุทธศาสตร์ของ PTG ในการใช้สปอร์ตมาร์เก็ตติ้งระดับโลกเป็นเครื่องมือขับเคลื่อนธุรกิจ สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และเสริมความแข็งแกร่งของระบบนิเวศธุรกิจ เพื่อผลักดันแบรนด์ของไทยให้เติบโตและยืนหยัดบนเวทีสากลได้อย่างภาคภูมิใจ

SC

พลิกเกมรีแบรนด์ใหญ่ "มากกว่าที่อยู่อาศัย" ชู 3 เครื่องยนต์ธุรกิจ ดันสัดส่วนกำไรจากธุรกิจนอกที่อยู่อาศัยเกิน 30% ปี 73 หมุนเป้ารายได้รวม 69 ทะลุ 25,500 ล้าน

SC ประกาศรีแบรนด์ครั้งใหญ่ในรอบ 20 ปี ปรับภาพลักษณ์แบรนด์สู่การเป็น "มากกว่าที่อยู่อาศัย" เดินหน้ากลยุทธ์ "Reform to Perform : พลิกเพื่อชนะ" สร้างสมดุลพอร์ตธุรกิจผ่าน 3 กลุ่มเครื่องยนต์ธุรกิจ กระจายแหล่งรายได้ เพิ่ม Recurring Income และสร้าง New S-Curve แห่งอนาคต ตั้งเป้ารายได้รวมปี 2569 ที่ 25,500 ล้านบาท พร้อมวางเป้าดันกำไร New High ภายในปี 2573

นายฉัฐพงศ์ คุณากรวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SC เปิดเผยว่า สถานการณ์เศรษฐกิจโลกที่เปราะบาง ส่งผลให้ SC ปรับตัวล่วงหน้าตลอด 2-3 ปีที่ผ่านมา ทั้งการปรับโครงสร้างองค์กร จัดระเบียบทางการเงิน เพิ่มพันธมิตรร่วมลงทุน ตลอดจนการริเริ่มในธุรกิจใหม่ๆ ตามยุทธศาสตร์กระจายความเสี่ยง โดยทยอยปรับโครงสร้างธุรกิจสู่พอร์ตโฟลิโอที่ครอบคลุม 3 กลุ่มเครื่องยนต์ธุรกิจ (Engine) ได้แก่ Engine 1 อสังหาริมทรัพย์ เพื่ออยู่อาศัย, Engine 2 อสังหาริมทรัพย์ รายได้ประจำ และ Engine 3 ธุรกิจใหม่ เพื่ออนาคตที่ดีขึ้น

พร้อมตั้งเป้าเพิ่มสัดส่วนกำไรจากธุรกิจ Engine 2 และ Engine 3 ให้มากกว่า 30% เพื่อผลักดันกำไรภาพรวมของ SC ให้สร้าง New High อีกครั้งภายในปี 2573 ควบคู่กับการผลักดันให้ทุกธุรกิจสร้างคุณค่าให้คนและโลก

ในปี 2569 บริษัทจึงได้รีแบรนด์ครั้งใหญ่ ปรับเปลี่ยนโลโก้และภาพลักษณ์ในรอบ 20 ปี ตอกย้ำภาพลักษณ์องค์กรที่เป็น "มากกว่าที่อยู่อาศัย" มีพอร์ตธุรกิจที่ยืดหยุ่นหลากหลาย เพื่อสื่อสารเข้าถึงกลุ่มผู้คนที่หลากหลายมากขึ้น ครอบคลุมทั้งลูกค้า พนักงาน คู่ค้า นักลงทุน และผู้มีส่วนร่วมอื่นๆ



เป้าหมายและแผนธุรกิจปี 2569

- เป้ารายได้รวมที่ 25,500 ล้านบาท หรือ เติบโต 21% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา และเตรียมงบลงทุนสำหรับปีนี้ 8,000 ล้านบาท สำหรับการจับเคสเลื่อนทุกเครื่องยนต์ธุรกิจ ในขณะที่อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวม (IBD/E) จะลดลงเหลือต่ำกว่า 1.2
- Engine 1 อสังหาริมทรัพย์ เพื่ออยู่อาศัย ตั้งเป้ายอดขายที่ 27,000 ล้านบาท โตจากปี 2568 รว 33% และ เป้ายอดโอนกรรมสิทธิ์ที่ 23,000 ล้านบาท โดย ณ สิ้นปี 2568 มียอดขายรอโอนกรรมสิทธิ์ (Backlog) อยู่ที่กว่า 18,500 ล้านบาท ซึ่งประมาณ 40% จะทยอยรับรู้ในปี 2569
 - แนวราบ นำร่องพิกัดบ้านเดี่ยว 8 ซีรีส์ใหม่ 17 โครงการ ด้วยคอนเซ็ปต์บ้านที่เข้าใจชีวิตอย่างลึกซึ้ง
 - คอนโดมีเนียม เตรียมเปิดตัว Branded Residence ระดับอัลตรา ลักซ์วรี (Ultra Luxury) แบบใหม่ และโครงการริมน้ำ มูลค่ารวม 2 โครงการ 25,500 ล้านบาท
 - เปิดตัวโมเดล "GenSCription" (Living Subscription Program by SC) แนวคิดตอบรับเทรนด์คนรุ่นใหม่ "เช่าแทนซื้อ" เพิ่มโอกาสเข้าถึงที่อยู่อาศัยและความยืดหยุ่นในการอยู่อาศัย



SC

พลิกเกมรีแบรนด์ใหญ่ "มากกว่าที่อยู่อาศัย" ชู 3 เครื่องยนต์ธุรกิจ ดันสัดส่วนกำไรจากธุรกิจนอกที่อยู่อาศัยเกิน 30% ปี 73 หมุนเป้ารายได้รวม 69 ทะลุ 25,500 ล้าน

- Engine 2 อสังหาฯ รายได้ประจำ ดำเนินงานครอบคลุมทั้งโรงแรม คลังสินค้า อาคารสำนักงาน และอพาร์ทเมนต์ให้เช่าใน U.S. ตั้งเป้ารายได้รวม โตราว 70% ที่ 2,000 ล้านบาท
 - ขยายธุรกิจ Hospitality เพิ่มอีก 450 ห้อง ในแหล่งท่องเที่ยวชายทะเล เช่น พัทยาและภูเก็ต
 - พัฒนาค้างสินค้าโซน บางนา-EEC เพิ่มอีก 170,000 ตารางเมตร
 - ลงทุนธุรกิจใหม่พลังงานทางเลือก รองรับการใช้ไฟฟ้าของ Data Center ภายใต้บริษัท SCX 360
- Engine 3 ธุรกิจใหม่ เพื่ออนาคตที่ดีขึ้น ครอบคลุมธุรกิจบริการหลังการขาย, ดิจิทัล แพลตฟอร์ม และสุขภาพ ตั้งเป้ารายได้ปีนี้ ที่ 400 ล้านบาท โตจากปี 2568 ราว 60%
 - ขยายธุรกิจบริการหลังการขายจาก 150 โครงการ เป็น 260 โครงการ พร้อมเปิด LINTON บริการคอนซีเยร์จ (Concierge) ที่ดูแลกลุ่มลูกค้าระดับอัลตรา ลักซ์ชัวรี
 - เตรียมงบลงทุน 3 ปี 1,000 ล้านบาท รองรับการใช้ไฟฟ้าของธุรกิจกลุ่มนี้



- ดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน
 - ดำเนินธุรกิจตามมาตรฐานการประเมินความยั่งยืนระดับสากล FTSE Russell
 - เติมน้ำตาล GHG ต่อเนื่องตามเป้าหมาย 5 ปี 100,000 ตันคาร์บอน (ตั้งแต่ 2568-2573)
 - เปิดตัว SC Green Mark มาตรฐานการพัฒนาอาคารเขียว ครอบคลุมด้านสิ่งแวดล้อม และคุณภาพชีวิตของผู้พักอาศัย โดยจะนำไปใช้กับทุก Engine และทุกโครงการของบริษัท

"แบรนด์ก็เหมือนสิ่งมีชีวิต อยู่รอดได้ด้วยวิวัฒนาการ แบรนด์ที่ไม่ปรับตัวจะสูญพันธุ์ในที่สุด SC จึงมีการปรับตัวอย่างสม่ำเสมอ การรีแบรนด์และรีฟอร์มองค์กร คือ ส่วนหนึ่งของการวิวัฒนาการพอร์ตธุรกิจที่ยืดหยุ่นและหลากหลายมากขึ้น จะทำให้ SC ไม่เพียงอยู่รอด แต่เติบโตได้ยั่งยืนในธุรกิจอสังหาฯ ที่มีความผันผวนและท้าทายอยู่ตลอดเวลา พร้อมทั้งสร้างคุณค่าสู่ผู้คนในวงกว้างได้มากขึ้น" นายณัฐพงศ์ กล่าว

#SC #SCการเงินแข็งแกร่ง #SCBusinessDirection2026 #TheNewSC #RebrandingSCAsset



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)

S

วางแผนธุรกิจปี 69 วางเป้ารายได้รวมทั้งปี ทะลุ 14,000 ล้านบาท สัดส่วนรายได้ประจำ 70%

บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) หรือ S ผู้พัฒนาและลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ระดับสากล ประกาศแผนธุรกิจปี 2569 "STRONG FOUNDATION, SCALING THE FUTURE" ชูรากฐาน 4 ธุรกิจแกร่ง ขับเคลื่อนการเติบโตอย่างยั่งยืน เดินหน้าเสริมฐานกำไรจากธุรกิจรายได้ประจำ ขยายการเติบโตผ่านพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ และรักษาวินัยทางการเงิน เตรียมพัฒนาและรีแบรนด์สินทรัพย์เดิมเพื่อยกระดับมูลค่า ตั้งเป้ารักษาสัดส่วนรายได้ประจำ 70% ของพอร์ต หนุนรายได้รวมทั้งปีทะลุ 14,000 ล้านบาท มุ่งสร้างฐานกำไรเชิงคุณภาพ

นายชัยรัตน์ ศิวะพรพันธ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) หรือ S เปิดเผยว่า ความท้าทายของสถานการณ์เศรษฐกิจไทย และสถานการณ์ภูมิรัฐศาสตร์โลกที่ส่งผลต่อภูมิทัศน์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างมีนัยสำคัญ บริษัทให้ความสำคัญกับการสร้างรากฐานกำไรที่แข็งแกร่งผ่านการตีโจทย์

"การทำธุรกิจเชิงคุณภาพ" และการเข้าถึง "ความต้องการของลูกค้า" ในแต่ละธุรกิจ นับเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในขณะนี้ ในปี 2569 บริษัทจึงเตรียมเดินหน้าแผนธุรกิจ ภายใต้แนวคิด "STRONG FOUNDATION, SCALING THE FUTURE"

เพื่อขับเคลื่อน 4 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ 1.ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย (Residential) 2.ธุรกิจโรงแรม (Hospitality) 3.ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า (Commercial) และ 4.ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมและโครงสร้างพื้นฐาน (Industrial Estate) ให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

ในปี 2569 บริษัทวาง 3 กลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนธุรกิจ โดยกลยุทธ์แรก "STRENGTHEN THE PROFIT ENGINE" มุ่งเสริมความแข็งแกร่งของฐานกำไรจากธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) ได้แก่ ธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า ซึ่งสร้างรายได้รวมกันราว 70% ของพอร์ตโฟลิโอ โดยธุรกิจโรงแรมที่บริหารงานผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด (มหาชน) หรือ "SHR" ในปี 2568 ทำกำไรสุทธิปรับปรุงจากการดำเนินงาน (Normalised Net Profit) 615 ล้านบาท สูงสุดเป็นประวัติการณ์ ภายหลังจากโรงแรมที่บริษัท ปรับปรุงในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาในประเทศไทยและสาธารณรัฐพิจิ เปิดดำเนินการเต็มรูปแบบและได้รับการตอบรับอย่างดี โดยบริษัทใช้จุดแข็งในการทำธุรกิจโรงแรมเชิง "คุณภาพ" ของพอร์ตโฟลิโอที่เป็นรีสอร์ทเชิงพักผ่อน ปรับรูปแบบ

บริการให้ตอบโจทย์นักท่องเที่ยวยุคใหม่ที่มองหาประสบการณ์เชิงคุณภาพ ใส่ใจสูงภาวะและเน้นความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม โดยคาดการณ์ว่าธุรกิจโรงแรมจะสามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรในระดับนี้เพื่อเป็นฐานกำไรใหม่ของบริษัท พร้อมเตรียมเดินหน้าเพิ่มมูลค่าสินทรัพย์ (Asset Enhancement) อื่นๆ เช่น โรงแรมในประเทศ มัลดีฟส์และสหราชอาณาจักร เพื่อยกระดับราคาค่าห้องพักและเสริมฐานกำไรจากธุรกิจรายได้ประจำให้บริษัทต่อไป

ขณะเดียวกันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าซึ่งเป็นกลจักรสำคัญอีกตัวหนึ่งที่สร้างฐานกำไรจากรายได้ประจำให้บริษัท ในปีนี้บริษัทวางกลยุทธ์เพิ่มศักยภาพอาคารสำนักงานสู่การเป็น "Seamless Work-Life Destination" รองรับรูปแบบการทำงานยุคใหม่ที่ผสมผสานพื้นที่ทำงานกับคุณภาพชีวิตเข้าด้วยกัน ปัจจุบันบริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาอัตราการเช่าให้อยู่ในระดับสูง โดยมุ่งทั้งการขยายฐานผู้เช่ารายใหม่ควบคู่กับการรักษาผู้เช่าหลักอย่างต่อเนื่อง โดยอาคารสิงห์ คอมเพล็กซ์ และเอส เมโทร มีอัตราการเช่าสูงถึงกว่า 90% ส่วนอาคารเอส โอเวอซิส มีอัตราการเช่าอยู่ที่ 56% และตั้งเป้าเพิ่มเป็น 70% ภายในสิ้นปี ท่ามกลางสภาพตลาดที่มีการแข่งขันสูง การตีโจทย์ "ความต้องการลูกค้า" เรื่องการใช้ชีวิตในที่ทำงานจึงมีความสำคัญ ไม่เพียงพัฒนาอาคารให้โดดเด่นด้านดีไซน์ การบริหารประสิทธิภาพการใช้พลังงานต่อขนาดพื้นที่ที่มีประสิทธิภาพเท่านั้น แต่ยังคงสร้างความแตกต่างผ่านการพัฒนาคอมมูนิตี้รอบพื้นที่ทำงาน โดยวางสัดส่วนพื้นที่เช่าทำงานต่อสิ่งอำนวยความสะดวกไว้ที่ 80:20 เพื่อให้อาคารสำนักงานมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ เช่น ร้านค้า ร้านอาหาร คลินิก สถานเสริมความงาม รวมทั้งสร้างกิจกรรมต่างๆ นอกเวลา เป็นแม่เหล็กดึงดูดให้ผู้เช่าใช้ชีวิตมากกว่าครึ่งวันอยู่ในที่ทำงานได้อย่างเป็นสุขตามคอนเซปต์ "Work well, Live well, Stay well"

นอกจากฐานกำไรที่แข็งแกร่งของธุรกิจรายได้ประจำของบริษัทแล้ว หนึ่งในปัจจัยสำคัญที่จะสร้างการเติบโตของกำไรในปี 2569 ให้เติบโตขึ้นแบบมีนัยสำคัญคือการวางที่ดินของธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมที่มุ่งเน้น "ลูกค้าเชิงคุณภาพ" โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือ ลูกค้ากลุ่ม Hyperscale Data Centres ซึ่งเติบโตตามความต้องการคลาวด์ AI และบริการดิจิทัลในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก โดยศูนย์ข้อมูลประเภทนี้ต้องการพื้นที่ขนาดใหญ่ ระบบไฟฟ้าที่มีเสถียรภาพสูง ระบบน้ำประปาที่เพียงพอและมีคุณภาพ โครงสร้างพื้นฐาน Fiber Optic และแหล่งพลังงานทางเลือกในการจำหน่ายไฟฟ้า ซึ่งนิคมอุตสาหกรรม เอส อ่างทอง ตอบโจทย์ความต้องการดังกล่าวได้ทั้งหมด บริษัทตั้งเป้าจำหน่ายพื้นที่กว่า 200-400 ไร่ เพื่อดึงดูดผู้พัฒนา Data Centre ระดับโลก และต่อยอดศักยภาพการเติบโตของเศรษฐกิจดิจิทัลในประเทศ ซึ่งนอกจากผลดีของการวางพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมแล้ว บริษัทยังสามารถเพิ่มรายได้จากการจำหน่ายสาธารณูปโภคเช่นไฟฟ้าและน้ำประปาให้กับลูกค้ากลุ่มนี้ได้ดีกว่าเท่าตัว เป็นการเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ฐานกำไรจากรายได้ประจำขึ้นอีกทางหนึ่งด้วย



SINGHA ESTATE



S

วางแผนธุรกิจปี 69 วางเป้ารายได้รวมทั้งปี ทะลุ 14,000 ล้านบาท สัดส่วนรายได้ประจำ 70%

กลยุทธ์ที่สอง "SCALING THROUGH PARTNERSHIPS" บริษัทมุ่งขยายการเติบโตผ่านความร่วมมือกับพันธมิตรเพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขัน ลดความเสี่ยงด้านการลงทุน และต่อยอดความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในแต่ละธุรกิจ สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันที่การเติบโตของเศรษฐกิจมีจำกัด การพัฒนาโครงการต้องมุ่งเน้นคุณภาพ เข้าถึงความต้องการของลูกค้า

"ตัวอย่างของความสำเร็จในการร่วมมือกับพันธมิตรที่ผ่านมาให้เห็นเชิงประจักษ์ ในปี 2568 แม้เป็นช่วงที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์เผชิญแรงกดดันหลายด้าน บริษัทประสบความสำเร็จจากการร่วมทุนกับบริษัท วัน เรียวเอสเตท จำกัด พัฒนาโครงการ "วัน ริเวอร์ พระราม 3" มูลค่ากว่า 3,000 ล้านบาท สามารถทำยอดขายได้เร็วกว่า 98% และพร้อมรับรู้รายได้ในปี 2570 สะท้อน synergy ที่เกิดจากความร่วมมือที่แข็งแกร่ง หรือโครงการดิ เอส สุขุมวิท 36 ที่มีมูลค่า 6,000 ล้านบาท โดยบริษัทร่วมพัฒนากับ Hong Kong Land ยักษ์ใหญ่ด้านอสังหาริมทรัพย์ระดับโลก สามารถโอนปิดโครงการได้เร็วกว่าทั้งหมดในปีที่ผ่านมา บริษัทจึงมีความเชื่อมั่นว่าการต่อยอดธุรกิจผ่านความร่วมมือกับพันธมิตรจะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญในการเพิ่มมูลค่าให้พอร์ตโฟลิโอของสิงห์ เอสเตท ในระยะยาว โดยมองหาพันธมิตรในหลากหลายรูปแบบ เช่น การพัฒนาโครงการ Flagship อย่าง THE ESSE หรือ SIRANINN การสร้างโครงการเพิ่มเติมกับบริษัท วัน เรียวเอสเตท การทำ Branded Residence กับโรงแรมของกลุ่มบริษัท หรือแม้กระทั่งการลงทุนในธุรกิจเกี่ยวเนื่องอื่นๆ เช่น โกดังสินค้าหรือโรงงาน ให้เข้ากับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญเช่นกัน" นายชัยรัตน์ กล่าว

กลยุทธ์ที่ 3 "STRONG FUNDING CAPABILITY" บริษัทมุ่งรักษาความแข็งแกร่งทางการเงินควบคู่กับการสร้างวินัยทางการเงิน โดยบริหารเงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ควบคุมระดับหนี้สินและรักษาสภาพคล่องให้อยู่ในกรอบที่เหมาะสม เพื่อรองรับความผันผวนทางเศรษฐกิจและเปิดโอกาสการลงทุนใหม่ๆ ทั้งนี้ บริษัทคงสัดส่วนแหล่งเงินทุนระหว่างสินเชื่อกับการระดมทุนประมาณ 70% และหุ้นกู้ 30% เพื่อสร้างสมดุลด้านต้นทุนทางการเงินและความยืดหยุ่น

ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ความสามารถในการจัดจำหน่ายหุ้นกู้ระดับ 3,000-4,000 ล้านบาทต่อปี และเงินกู้ที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลกว่า 2 หมื่นล้านบาท เป็นเครื่องยืนยันอย่างดีถึงความเชื่อมั่นที่นักลงทุนและสถาบันการเงินมีให้ต่อบริษัท ความแข็งแกร่งทางการเงินนี้ยังเป็นส่วนเสริมสำคัญต่อ 2 กลยุทธ์แรกทั้งการนำมาซึ่งฐานกำไรที่แข็งแกร่งและความเชื่อมั่นของพันธมิตรที่มีต่อบริษัทอีกด้วย

นอกเหนือจาก 3 กลยุทธ์หลักที่กล่าวมาแล้ว บริษัทมีมุมมองต่อการเดินทางขับเคลื่อนองค์กรตามแนวทาง ESG ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ท้าทายในปัจจุบันว่า แนวทางผลักดันให้กิจกรรม ESG เกิดขึ้นแบบยั่งยืน ต้องเป็นกิจกรรมที่เอื้อประโยชน์ซึ่งกันและกันในภาคธุรกิจด้วย หรือเราเรียกว่า "ESG in Practice" ยกตัวอย่างเช่น แผน ESG ของบริษัทที่นำไปสู่การได้รับการประเมินหุ้นยั่งยืน SET ESG Ratings ในปี 2025 ในระดับ AAA ซึ่งเป็นระดับสูงสุด จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สามารถนำมาสู่การลดดอกเบี้ยของวงเงิน Sustainability Linked Loan ที่บริษัทมีกับสถาบันการเงินบนวงเงินกว่า 3,000 ล้านบาท หรือโครงการ CROSSROADS Maldives ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมของสิงห์ เอสเตท ปัจจุบันโครงการอยู่ระหว่างการดำเนินการเพื่อพิจารณาขึ้นทะเบียนเป็นพื้นที่อนุรักษ์อื่นๆ ที่ไม่ใช่พื้นที่คุ้มครอง หรือ OECMs ซึ่งเป็นกลไกการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมระดับสากล ปัจจุบันนี้ช่วยเพิ่มโอกาสการจ่ายห้องพักในโรงแรมให้กับลูกค้าในภูมิภาคยุโรปที่ให้ความสำคัญกับการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ถือเป็นการทำกิจกรรม ESG ควบคู่กับการเข้าใจความต้องการของลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่ม High Spending ของบริษัท เช่นกัน

"สถานการณ์เศรษฐกิจและบริบททางสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป ส่งผลให้ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายรายเริ่มขยายการลงทุนเข้าสู่ธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำมากขึ้น แต่สำหรับสิงห์ เอสเตท มีรากฐานแข็งแกร่งในธุรกิจรายได้ประจำอยู่แล้ว จากธุรกิจโรงแรมที่มีสินทรัพย์ 18 แห่งใน 5 ประเทศ และอาคารสำนักงานเช่าและค้าปลีกรวม 5 โครงการ ดังนั้นการสร้างรากฐานกำไรให้แข็งแกร่งในธุรกิจนี้ จึงเปรียบเสมือนกันชนให้บริษัทพร้อมรับสภาพการณ์ต่างๆ และการสร้างพอร์ตโฟลิโอที่เป็นรายได้ไม่ประจำจาก ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยทั้งหมด 9 โครงการ และนิคมอุตสาหกรรม เอส อ่างทอง ที่เป็นส่วนสำคัญในการสร้างการเติบโตของกำไรในสภาพการณ์ที่เหมาะสม ทั้งนี้ 4 ธุรกิจหลักของบริษัทมีส่วนที่เหมือนกันคือมีขนาดกำลังเหมาะสม และมีลักษณะเด่นเฉพาะตัว ถูกวางไว้เป็น "พอร์ตโฟลิโอเชิงคุณภาพ" โจทย์สำคัญที่ทุกธุรกิจต้องตอบตอนนี้จึงเป็นการเชื่อมโยงธุรกิจให้เข้าถึง "ความต้องการที่แท้จริง" ของลูกค้า เดินตามแนวคิด สร้างคุณค่าให้ชีวิตคุณ หรือ Enriching Your Life นั่นเอง" นายชัยรัตน์ กล่าวปิดท้าย



PLUS

ไร้ผลกระทบตะวันออกกลาง มั่นใจยอดขาย Q1/68 โตตามเป้า ซุสสินค้ากลุ่ม Real Demand

"บมจ. โรแยล พลัส หรือ PLUS" โชว์ศักยภาพการดำเนินงานและโมเดลธุรกิจที่แข็งแกร่ง ท่ามกลางสถานการณ์ความตึงเครียดในภูมิภาคตะวันออกกลาง เผยยอดขายสั่งซื้อในไตรมาส 1 มีแนวโน้มขยายตัวทั้งในมิติ QoQ และ YoY พร้อมยืนยันสถานการณ์ความไม่สงบไม่ได้ส่งผลกระทบต่อภาพรวมธุรกิจ

นายพลแสง แซ่เบ๊ กรรมการผู้อำนวยการบริษัท โรแยล พลัส จำกัด (มหาชน) หรือ PLUS เปิดเผยว่า ภาพรวมการดำเนินธุรกิจของบริษัทยังคงแข็งแกร่งและเดินหน้าได้ตามแผน แม้จะมีสถานการณ์ความตึงเครียดในภูมิภาคตะวันออกกลาง โดยเหตุการณ์ดังกล่าวไม่ได้กระทบต่อความต้องการสินค้าของบริษัท เนื่องจากผลิตภัณฑ์หลักของ PLUS เป็นสินค้าอุปโภคบริโภคประเภทเครื่องดื่ม (Beverage) ซึ่งอยู่ในกลุ่ม Real Demand ที่ผู้บริโภคยังคงมีความต้องการอย่างต่อเนื่องในทุกสภาวะเศรษฐกิจและสถานการณ์โลก

ในด้านการบริหารจัดการต้นทุนและโลจิสติกส์ PLUS ระบุว่า ค่าขนส่งระหว่างประเทศ (Freight) ยังไม่มีการปรับขึ้น ขณะที่ระบบโลจิสติกส์และการส่งออกยังดำเนินการได้ตามปกติ โดยคำสั่งซื้อจากลูกค้าในภูมิภาคตะวันออกกลางยังคงไหลเข้ามาอย่างต่อเนื่องตามแผน สะท้อนถึงความต้องการสินค้าที่แข็งแกร่งในตลาด และความเชื่อมั่นของลูกค้าต่อแบรนด์และคุณภาพสินค้าของบริษัท



สำหรับการดำเนินงานด้านการผลิตและส่งออกสินค้า บริษัทยังคงรักษามาตรฐานประสิทธิภาพการส่งออกได้อย่างเต็มศักยภาพ โดยคำสั่งซื้อจากตลาดตะวันออกกลาง ซึ่งถือเป็นหนึ่งในตลาดเชิงยุทธศาสตร์ที่สำคัญ ยังคงไหลเข้ามาอย่างต่อเนื่อง และสามารถส่งมอบสินค้าได้ตามแผนงานที่กำหนดไว้

"PLUS ไม่ได้ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ความขัดแย้งในอิหร่าน เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีความต้องการจริงในตลาด ขณะที่ค่าขนส่งยังไม่มีปรับขึ้น และคำสั่งซื้อยังคงส่งมอบได้ตามปกติ โดยบริษัทประเมินว่ายอดขายในภูมิภาคตะวันออกกลางในช่วงไตรมาสแรกของปีนี้ยังมีแนวโน้มเติบโตได้ดีตามเป้าหมายที่วางไว้" นายพลแสง กล่าวทิ้งท้าย



PRTR

ปี68 กวาดรายได้ 7.6 พันล.บ.
จ่ายปันผลพิเศษ 0.30 บาท
ขณะที่ ปี 69 ตั้งเป้ารายได้โต 10-15%

บมจ. พิวาร์ทีวาร์ กรุ๊ป หรือ PRTR ผู้นำด้าน Total HR Solutions ประกาศผลการดำเนินงานปี 2568 เติบโตต่อเนื่อง กวาดรายได้รวม 7,612 ล.บ. ทำนิวไฮใหม่ เพิ่มขึ้น 3.3% จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 215.9 ล.บ. สะท้อนความแข็งแกร่งของธุรกิจ Outsourcing ซึ่งยังคงเป็นฐานรายได้หลักของบริษัท ขณะที่ ธุรกิจใหม่เริ่มมีบทบาทมากขึ้นในฐานะ Future Growth Engine ของบริษัท โดยเฉพาะแพลตฟอร์ม HR Tech "PINNO" ที่จำนวนผู้ใช้งานพุ่งกว่า 158% รวมถึงบริการพัฒนาบุคลากร "The Blacksmith" ที่เริ่มสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมมุมมองเชิงบวกในปี 69 ตั้งเป้ารายได้เติบโต 10-15% มุ่งเน้นธุรกิจอัตรากำไรสูงมีส่วนมากขึ้น และขับเคลื่อนกลยุทธ์ Strategic M&A นอกจากนี้ บริษัทเริ่มรับรู้รายได้จากบริษัทที่เข้าไปลงทุน Biz Resource ปีแรก ด้านบอร์ดโฟกัสจะเสนอจ่ายปันผล 0.3 บาท/หุ้น



นางสาวริศรา เจริญพานิช ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พิวาร์ทีวาร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ PRTR เปิดเผยว่า ภาพรวมผลการดำเนินงานปี 2568 บริษัทมีรายได้รวม 7,612 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.3% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 215.9 ล้านบาท สะท้อนความแข็งแกร่งของโมเดลธุรกิจที่มีรายได้ประจำ (Recurring Revenue) สูงจากธุรกิจ Outsourcing กว่า 96% ซึ่งยังคงเป็นฐานรายได้หลักของบริษัท ขณะที่ ธุรกิจใหม่ในกลุ่ม HR Technology และ Learning Services เริ่มมีบทบาทต่อโครงสร้างการเติบโตของบริษัทในระยะยาว

โดย ผลการดำเนินงานปี 2568 ที่ผ่านมามีได้รับแรงหนุนสำคัญจาก ธุรกิจจัดจ้างพนักงาน (Outsourcing Services) ซึ่งมีรายได้ 7,330 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.9% จากปีก่อน ธุรกิจ Outsourcing มีพนักงานในระบบ 18,627 คน สะท้อนฐานรายได้ที่มั่นคงและความต้องการใช้บริการบริหารกำลังคนจากองค์กรขนาดใหญ่ที่หลากหลายอุตสาหกรรม เช่น Consumer Electronics, Wholesale & Retail, E-Commerce, IT และกลุ่มพลังงาน

ขณะที่ในปี 2569 บริษัทตั้งเป้าเพิ่มจำนวนพนักงาน Outsourcing สู่ระดับ 21,500 คน รองรับการพัฒนาห่วงโซ่อุปทานและอุตสาหกรรมใหม่

PRTR

**ปี68 กวาดรายได้ 7.6 พันลบ.
จ่ายปันผลพิเศษ 0.30 บาท
ขณะที่ ปี 69 ตั้งเป้ารายได้โต 10-15%**

ด้านธุรกิจสรรหาบุคลากร (Recruitment Services) บริษัทมีรายได้ 193 ล้านบาท ในปี 2568 โดยได้รับผลกระทบจากภาวะการชะลอตัวของตลาดการจ้างงานในตำแหน่งระดับ Middle-Executive อย่างไรก็ตาม บริษัทเริ่มเห็นสัญญาณการฟื้นตัวของความต้องการจ้างงาน โดยเฉพาะในตำแหน่งระดับ Junior และสายงานบริการ รวมถึงธุรกิจร้านอาหารและค้าปลีก (Retail) ซึ่งมีความต้องการแรงงานเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

ขณะเดียวกัน บริษัทได้ขยายบริการ Executive Search โดยมุ่งเน้นการสรรหาบุคลากรระดับผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางในอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง เช่น กลุ่มธุรกิจ Data Center และ Digital Infrastructure

ด้านธุรกิจใหม่ของบริษัทเริ่มมีบทบาทมากขึ้นในฐานะ Future Growth Engine โดยเฉพาะแพลตฟอร์ม HR Tech "PINNO" ซึ่งมีรายได้ 40 ล้านบาท เติบโต 52% จากปีก่อน และมีจำนวนผู้ใช้งานเพิ่มขึ้นเป็น 51,461 ราย จาก 19,945 รายในปี 2567 หรือเพิ่มขึ้นกว่า 158% สะท้อนความต้องการขององค์กรที่หันมาใช้ระบบบริหารทรัพยากรบุคคลแบบดิจิทัลเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดย PINNO จะเป็นหนึ่งในธุรกิจสำคัญในการสร้างรายได้ประจำ (Recurring Revenue) ในระยะยาว มุ่งขยายฐานลูกค้าองค์กรขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีโครงสร้างการบริหารบุคลากรซับซ้อน รวมถึงองค์กรที่มีหลายสาขาและต้องการเชื่อมต่อกับระบบ ERP หรือระบบงานอื่น ๆ

ด้านธุรกิจบริการพัฒนาบุคลากร The Blacksmith (Integrated Learning Services) มีรายได้ 39 ล้านบาท เติบโต 17% จากปีก่อน จากความต้องการ Upskill และ Reskill ขององค์กรที่ต้องปรับตัวเข้าสู่ยุค Digital Transformation และ AI ซึ่งกำลังเป็นเทรนด์สำคัญของ

ตลาดแรงงานในปัจจุบัน นอกจากนี้ แพลตฟอร์มการฝึกอบรมของ บริษัท รองรับการจัดซื้อโครงการฝึกอบรมตามเกณฑ์ของ กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน (DSD) ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ The Blacksmith

สำหรับฐานะทางการเงิน บริษัทมีความแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่อง โดยมีเงินสดและสินทรัพย์ทางการเงินรวมกว่า 617 ล้านบาท และยังคงรักษานโยบาย ไม่มีหนี้สินที่มีดอกเบี้ย (Interest-Bearing Debt) ซึ่งช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นในการลงทุนและรองรับโอกาสการเติบโตในอนาคตได้อย่างมั่นคง

ในส่วนของการตอบแทนผู้ถือหุ้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานปี 2568 ในอัตราหุ้นละ 0.3 บาท เป็นวงเงินรวม 180 ล้านบาท คิดเป็น Dividend Yield มากกว่า 8% โดยกำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิรับเงินปันผล (Record Date) วันที่ 16 มีนาคม 2569 กำหนด XD วันที่ 13 มีนาคม 2569 และกำหนดจ่ายเงินปันผลวันที่ 20 พฤษภาคม 2569 โดยการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นซึ่งกำหนดจัดขึ้นในวันที่ 27 เมษายน 2569 ผ่านระบบ E-AGM

ทั้งนี้ การจัดสรรเงินปันผลในครั้งนี้อยู่ในระดับที่สูงกว่าปีก่อน เพื่อสะท้อนฐานะการเงินที่แข็งแกร่งและกระแสเงินสดที่มั่นคงของบริษัท โดยยังคงดำเนินการภายใต้หลัก วินัยทางการเงินอย่างเคร่งครัด เพื่อให้มั่นใจว่ายังคงมีสภาพคล่องเพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจและแผนการลงทุนเพื่อการเติบโตในอนาคต รวมถึงการขยายธุรกิจผ่าน Strategic M&A การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวสะท้อนความมุ่งมั่นของบริษัทในการ สร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมให้แก่ผู้ถือหุ้น ควบคู่กับการรักษาศักยภาพการเติบโตในระยะยาว

นางสาวริศรา กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับทิศทางธุรกิจในระยะ 3 ปีข้างหน้า บริษัทตั้งเป้าการเติบโตของรายได้เฉลี่ย 10-15% ต่อปี โดยมุ่งเน้นการขยายธุรกิจ Outsourcing ในอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ ควบคู่กับการเพิ่มสัดส่วนธุรกิจที่มีอัตรากำไรสูง เช่น Recruitment, HR Tech และ Training จากแผนดังกล่าว บริษัทตั้งเป้าผลกำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) สู่ระดับประมาณ 10% และเพิ่มอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) เป็นประมาณ 3.5% จากการขยายสเกลธุรกิจ ควบคู่กับการบริหารต้นทุน การใช้เทคโนโลยีเพิ่มประสิทธิภาพ เพิ่ม Productivity และการปรับโครงสร้างธุรกิจไปสู่บริการที่มีมาร์จิ้นสูงมากขึ้น

หลังจากในปี 2568 ประสบความสำเร็จในการเข้าซื้อกิจการ บริษัท บิซริซอร์ส จำกัด (Biz Resource) ผู้เชี่ยวชาญด้านบริการพนักงานบริษัทและแม่บ้าน ซึ่งจะรับรู้ผลประโยชน์การเติบโตในปี 2569 เป็นปีแรก ซึ่งบริษัทเห็นโอกาส Synergy เพื่อขยายฐานลูกค้าและเพิ่มความหลากหลายของบริการ โดยอยู่ระหว่างศึกษาการเข้าซื้อกิจการในธุรกิจที่มีศักยภาพเติบโต เพื่อช่วยเสริมพอร์ตบริการ Outsourcing และสร้าง Synergy ผ่านการ cross-sell กับฐานลูกค้าองค์กรของ PRTR





นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จິรงนสมบุรณิ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ร.ทิสโก้ เปิดทริก 'สร้างกำไรผ่านสงครามปะทุ' เชียร์ 'จัดพอร์ต' ด้วย 3 ธีมลงทุน

ธนาคารทิสโก้แนะนำนักลงทุนจัดพอร์ตด้วย 3 ธีม เพิ่มโอกาสสร้างกำไรผ่านความไม่แน่นอนของสงคราม ได้แก่ 1. กลุ่มที่ได้แรงหนุนจากความขัดแย้งโลก ได้แก่ กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีป้องกันประเทศ พลังงาน และทองคำ 2. กลุ่มที่มีเสถียรภาพท่ามกลางความผันผวน กลุ่มเฮลท์แคร์ และสาธารณูปโภค และ 3. กลุ่มรอฟื้นตัวเมื่อสถานการณ์คลี่คลาย ตลาดหุ้นเอเชีย ไทย จีน และหุ้นกลุ่มเทคโนโลยี คาดตลาดหุ้นทั่วโลกฟื้นตัวใน 3- 6 เดือนต่อจากนี้ และโอกาสน้อยที่ราคาน้ำมันจะพุ่งเกิน 100 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อบาร์เรล

นายณัฐกฤติ เหล่าทวิทรัพย์ CFP® Head of Wealth Advisory ธนาคารทิสโก้ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า สถานการณ์ความตึงเครียดในตะวันออกกลางจะสร้างความผันผวนในระยะสั้นต่อภาพรวมการลงทุน เพราะการศึกษาเหตุการณ์สงครามและความไม่สงบในต่างประเทศนับตั้งแต่ปี 1939 หรือสงครามโลกครั้งที่ 2 เป็นต้นมา พบว่าตลาดหุ้นมักฟื้นตัวในช่วง 3 - 6 เดือนหลังเหตุการณ์ โดยดัชนี S&P 500 จะปรับตัวลงโดยเฉลี่ย -8.6% และใช้เวลาประมาณ 16 วันในการปรับตัวลงไปถึงจุดต่ำสุด และราคาหุ้นมักจะเริ่มฟื้นตัวกลับมาที่เดิมโดยใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 3 เดือน

ทั้งนี้ ภายใต้ความไม่แน่นอนของสถานการณ์โลก ธนาคารทิสโก้โดยทีม Wealth Advisory แนะนำให้นักลงทุนจัดพอร์ตลงทุนตาม 3 ธีมหลัก เพื่อรับมือกับความผันผวนและสร้างโอกาสการลงทุนในหลายสถานการณ์ และเป็นกลยุทธ์ลงทุนที่ดีกว่าการพยายามคาดเดาทิศทางตลาดเพียงด้านเดียว โดย 3 ธีมที่แนะนำลงทุนในช่วงนี้ ได้แก่

1. กลุ่มที่ได้แรงหนุนจากความขัดแย้งโลก (Geopolitical Play)

ประกอบด้วยอุตสาหกรรมเทคโนโลยีป้องกันประเทศ พลังงาน และทองคำ ซึ่งมักได้รับอานิสงส์จากความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ โดยเฉพาะเมื่อประเทศต่าง ๆ เพิ่มงบประมาณด้านกลาโหม และความต้องการพลังงานและสินทรัพย์

ปลอดภัยเพิ่มขึ้น ทั้งนี้จากสถิติ พบว่า สถิติย้อนหลังตั้งแต่ปี 1990 พบว่าดัชนี S&P500 Aerospace & Defense ให้ผลตอบแทนเฉลี่ย 15% ใน 6 เดือน หลังเหตุการณ์ความขัดแย้งปะทุ

2. กลุ่มที่มีเสถียรภาพท่ามกลางความผันผวน (Resilience Play)

ได้แก่ กลุ่มเฮลท์แคร์(Healthcare) และสาธารณูปโภค (Utilities) ซึ่งมีลักษณะธุรกิจที่มีความทนทานต่อภาวะเศรษฐกิจและการลงทุนที่ผันผวน ทำให้พอร์ตการลงทุนมีเสถียรภาพหากสงครามกินเวลานาน ราคาพลังงานทรงตัวในระดับสูง และเสี่ยงเกิดสภาวะเศรษฐกิจถดถอยทั่วโลก หุ้นกลุ่มนี้ยังเป็นสินค้าและบริการที่จำเป็น มีรายได้สม่ำเสมอ และความต้องการไม่ผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจ อีกทั้งยังสามารถปรับขึ้นราคาสินค้าท่ามกลางเงินเฟ้อได้

3. กลุ่มรอฟื้นตัวเมื่อสถานการณ์คลี่คลาย (Recovery Play)

ประกอบด้วย ตลาดหุ้นเอเชีย ไทย จีน และหุ้นกลุ่มเทคโนโลยี ซึ่งเป็นกลุ่มที่มักได้รับแรงกดดันในช่วงที่ความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะจาก ราคาพลังงานที่ปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากหลายประเทศในเอเชียเป็นผู้นำเข้าน้ำมันจากตะวันออกกลาง ขณะเดียวกันหุ้น กลุ่มเทคโนโลยี อาจเผชิญแรงกดดันเพิ่มเติมจากความกังวลว่า อัตราผลตอบแทนพันธบัตร (Bond Yield) อาจปรับตัวสูงขึ้นตามความกังวลเรื่องเงินเฟ้อ อย่างไรก็ตาม แม้ราคาหุ้นในกลุ่มดังกล่าวอาจปรับตัวลงในระยะสั้น แต่พื้นฐานการเติบโตของเศรษฐกิจเอเชียและภาคเทคโนโลยียังคงแข็งแกร่ง อีกทั้งการปรับฐานของราคาหุ้นยังทำให้ระดับมูลค่าการลงทุน (Valuation) กลับมาอยู่ในระดับที่น่าสนใจมากขึ้น

"วิกฤตคือโอกาสเสมอ หากนักลงทุนสามารถกระจายการลงทุนอย่างเหมาะสม พอร์ตการลงทุนจะสามารถรับแรงกระแทกจากความผันผวน และยังสามารถสร้างโอกาสในการเติบโตได้เมื่อสถานการณ์กลับสู่ภาวะปกติ" นายณัฐกฤติกกล่าว

คาดระยะสั้นราคาน้ำมันไม่ทะลุ 100 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อบาร์เรล

ในส่วนมุมมองราคาน้ำมันนั้น ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจและกลยุทธ์ทิสโก้ (TISCO ESU) ประเมินว่าโอกาสที่ราคาน้ำมันจะพุ่งทะลุ 100 ดอลลาร์ฯ ต่อบาร์เรล "เกิดขึ้นได้ยาก" เนื่องจากต้องเกิดเหตุการณ์หยุดชะงักของการเดินเรือผ่านช่องแคบฮอร์มุซต่อเนื่องยาวนานกว่า 2-3 สัปดาห์ ซึ่งถือว่ามีความเป็นไปได้ต่ำ เพราะหลายฝ่ายพยายามผลักดันให้เส้นทางเดินเรือกลับมาดำเนินการได้ตามปกติ อีกทั้งความรุนแรงของการโจมตียังมีแนวโน้มลดลงหลังผ่านช่วงแรก โดยในระยะสั้นราคาน้ำมันอาจผันผวนสูงแต่หากสถานการณ์คลี่คลายมีโอกาสดังกล่าวจะหายากทำกำไรราคาปรับฐานลงได้

สำหรับแนวโน้มระยะยาว TISCO ESU ยังคงมุมมองบวกต่อทิศทางราคาน้ำมันจากปัจจัยโครงสร้างสำคัญ ได้แก่ กำลังการผลิตส่วนเกินของ OPEC ที่ลดลงกว่าที่ตลาดคาด และยังกระจุกตัวในเพียงชาติอู่อาระเบียและสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ทำให้การเพิ่มกำลังผลิตยังมีข้อจำกัด ขณะเดียวกันอุปสงค์น้ำมันโลกยังเติบโตต่อเนื่องตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้ราคาน้ำมันมีแนวโน้มทยอยปรับขึ้นต่อ แม้จะมีความผันผวนจากปัจจัยภูมิรัฐศาสตร์เป็นช่วงๆ ก็ตาม



บลจ.กสิกรไทย ชู Core Portfolio

กระจายลงทุนทั่วโลก คือเกราะป้องกันผู้ลงทุนฝ่าวิกฤตสงคราม

บลจ.กสิกรไทย ตอกย้ำบทบาท Trusted Asset Manager ด้วยการยกระดับโซลูชันการลงทุนให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของโลก ท่ามกลางความผันผวนจากภูมิรัฐศาสตร์และเทคโนโลยี AI ผ่านกองทุน K-WealthPLUS Series ซึ่งได้พิสูจน์การเป็น Core Portfolio ที่ช่วยรักษาเสถียรภาพการลงทุนได้ดีแม้ในช่วงที่ตลาดผันผวนสูง สะท้อนศักยภาพการบริหารพอร์ตเชิงรุกและการกระจายการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมต่อยอดสู่การเป็นทางเลือกสำคัญสำหรับสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพในการวางแผนการลงทุนระยะยาวและการเกษียณอย่างยั่งยืน

นายวิน พรหมเทพย์, CFA ประธานกรรมการบริหาร บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กสิกรไทย จำกัด (บลจ.กสิกรไทย) เปิดเผยว่า บลจ.กสิกรไทย ต่อยอดความสำเร็จจากการเป็น Trusted Asset Manager ที่ได้รับความไว้วางใจจากผู้ลงทุนมาอย่างต่อเนื่อง เดินหน้ายกระดับโซลูชันการลงทุนเพื่อรับมือการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของโลก โดยเฉพาะความท้าทาย

จากปัญหาภูมิรัฐศาสตร์และการเติบโตของเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) ผ่านกองทุนกลุ่ม K-WealthPLUS Series พร้อมมุ่งสร้างผลลัพธ์การลงทุนอย่างยั่งยืน ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจโลกที่มีความผันผวนและซับซ้อนมากขึ้น

นายวินกล่าวต่อไปว่า ในช่วงที่ตลาดการเงินทั่วโลกเผชิญกับความผันผวนจากเหตุการณ์ความตึงเครียดระหว่างสหรัฐฯ และอิหร่าน กองทุนในกลุ่ม K-WealthPLUS Series ได้ตอกย้ำบทบาทของการเป็นพอร์ตหลัก (Core Portfolio) ได้อย่างโดดเด่น สะท้อนถึงความมีเสถียรภาพของพอร์ตการลงทุนที่ช่วยลดความผันผวนและไม่แกว่งตัวตามสภาวะตลาดโลกในลักษณะที่รุนแรง โดยยกตัวอย่างกองทุน KWPUULTIMATE ที่สามารถสร้างผลตอบแทนตั้งแต่ต้นปี (YTD) ได้ประมาณ 1.6% และให้ผลตอบแทนย้อนหลัง 1 ปีราว 8.5% สะท้อนให้เห็นว่าพอร์ตสามารถดูดซับแรงกระแทกและรักษาความต่อเนื่องของผลลัพธ์ได้ดี แม้ในช่วงที่ตลาดโลกมีความไม่แน่นอนสูง (ที่มา: Morningstar ณ วันที่ 3 มี.ค. 69)

“กองทุนกลุ่ม K-WealthPLUS Series ยังคงสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง โดยมี AUM เพิ่มขึ้นสู่ระดับประมาณ 84,000 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตกว่า 126% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า สะท้อนถึงความเชื่อมั่นของผู้ลงทุนต่อแนวทางการบริหารพอร์ตการลงทุนที่ให้ความสำคัญกับการกระจายการลงทุนอย่างเหมาะสมและการมุ่งสร้างผลลัพธ์ระยะยาวอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ บลจ.กสิกรไทย ได้ต่อยอดโอกาสการสร้างผลตอบแทนในสินทรัพย์ต่างประเทศให้กับกลุ่มลูกค้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โดยขยายแผนการลงทุนในกองทุนกลุ่ม K-WealthPLUS Series ให้แก่สมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพได้เลือกลงทุนทั้งแบบรายกองทุน และแบบ Life Path Solution ซึ่งจะช่วยให้สมาชิกสามารถวางแผนการลงทุนเพื่อวัยเกษียณได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยลดภาวะการตัดสินใจในการปรับพอร์ตด้วยตนเอง พร้อมบริหารจัดการความเสี่ยงให้สอดคล้องกับช่วงอายุและระยะเวลาที่เหลือก่อนเกษียณ เพื่อเป้าหมายในการสร้างความมั่นคงทางการเงินหลังเกษียณอย่างยั่งยืน” นายวินกล่าว



นายวินกล่าวเพิ่มเติมว่า ในปีที่ผ่านมา บลจ.กสิกรไทย มีมูลค่าสินทรัพย์ภายใต้การจัดการรวม 1.9 ล้านล้านบาท หรือ คิดเป็นอัตราการเติบโตกว่า 10% แบ่งเป็นธุรกิจกองทุนรวม 1.46 ล้านล้านบาท ธุรกิจกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ 2.64 แสนล้านบาท และธุรกิจกองทุนส่วนบุคคล 1.75 แสนล้านบาท พร้อมทั้งยังคงรักษาความเป็นผู้นำด้วยส่วนแบ่งตลาดอันดับ 1 ในอุตสาหกรรมกองทุนรวม นอกจากนี้ ณ สิ้นปีดังกล่าว บลจ.กสิกรไทย มีจำนวนผู้ลงทุนผ่านช่องทางดิจิทัลทั้ง App K-PLUS และ K-My Funds มีสัดส่วนสูงถึง 87% ของผู้ลงทุนทั้งหมด และสามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ในทุกช่องทางรวมกว่า 153,000 ราย (ที่มา: บลจ.กสิกรไทย และ AIMC ณ วันที่ 31 ธ.ค. 68)

ผู้ลงทุนโปรดทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไขผลตอบแทน และความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน

บล.ทรีนีตี

แนะนำพอร์ต รับสงคราม พร้อมชี้ 5 กลุ่มหุ้นที่ยังถือได้

“ทรีนีตี” ชี้สงครามตะวันออกกลางเป็น Global Risk กดดันตลาดต้นมี.ค. คาดเงินไหลจากหุ้นสู่พันธบัตร-ทองคำ แนะนำถือ “PTTEP” พร้อมชี้ 5 กลุ่มหุ้นที่ยังถือได้

นายณัฐชาติ เมฆมาสิน ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายวิเคราะห์หลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์ ทรีนีตี จำกัด เปิดเผยทิศทางการลงทุนหุ้นไทยในเดือนมีนาคม 2568 ว่าสงครามระหว่างสหรัฐฯ กับอิหร่านที่เกิดขึ้นใหม่เมื่อช่วงสุดสัปดาห์ที่ผ่านมาจะทำให้ Global risk sentiment ได้รับผลกระทบเชิงลบในช่วงต้นเดือนมีนาคมนี้ด้วย คาดว่าสินทรัพย์เสี่ยงทั้งหลายโดยเฉพาะหุ้นมีโอกาสที่จะถูกลดสถานะโดยนักลงทุน ส่วนสินทรัพย์ที่อาจได้รับการโยกย้ายเงินลงทุนเข้ามาแทน มองไปยังสินทรัพย์ปลอดภัย เช่น พันธบัตร ทองคำ รวมถึงการถือทองคำในสินค้าโภคภัณฑ์ที่มีความกังวลด้านอุปทาน เช่น น้ำมัน ซึ่งน่าจะทำให้กลุ่มน้ำมันของไทยโดยเฉพาะ Upstream อย่าง PTTEP ปรับตัวขึ้นในวันนี้ได้

นายณัฐชาติ กล่าวว่า ในสถานการณ์สงครามที่เกิดขึ้น ผู้ที่ยังคงถือครองหุ้นไทยในระดับสูง เรายังคงแนะนำให้ใช้จังหวะนี้ในการขายทำกำไร และลดพอร์ตการลงทุนลง แต่หากต้องการลงทุนจริง มองไปยังกลยุทธ์ Mix & Match ระหว่างหุ้นขนาดใหญ่ และหุ้นขนาดกลาง-เล็ก ที่ยังพอมี Upside ทางด้าน Valuation หลงเหลืออยู่บ้าง ทั้งนี้หุ้นกลุ่มที่ใช้กลยุทธ์ Mix & Match ประกอบด้วย

1. กลุ่มค้าปลีก ได้แก่ CPAXT, HMPRO
2. กลุ่มไฟแนนซ์ ได้แก่ KTC
3. กลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ CCET
4. กลุ่มธนาคาร ได้แก่ KKP และ
5. กลุ่มหุ้นขนาดกลาง-เล็ก ได้แก่ COCOCO, ILM, KLINIQ, SABINA, TFM



TRINITY

กลุ่มบริษัทหลักทรัพย์ ทรีนีตี



สำหรับภาพรวมตลาดหุ้นไทยในเดือนมีนาคม ประเมินว่า Upside ของ SET Index อยู่ในระดับที่จำกัดด้วยเรื่องของ Valuation แล้ว โดยที่ระดับ 1,530 จุด นั้นถือเป็นระดับดัชนีที่เหมาะสมตามวิธี PE Model ในกรณีที่สุดที่รวมผลของปรากฏการณ์ PE Expansion จากการลดดอกเบี้ยนโยบายครั้งล่าสุดไปเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ประเมินว่าดีที่เคชคาดหวังมาทั้งหมดก่อนหน้านี้ ได้เกิดขึ้นและสะท้อนอยู่ในราคาดัชนีปัจจุบันเรียบร้อยแล้ว ไม่ว่าจะเป็นแนวโน้มรัฐบาลที่มีเสถียรภาพ คำพิพากษายกเลิกภาษีนำเข้าของประธานาธิบดีทรัมป์ ตามกฎหมาย IEEPA หรือการลดดอกเบี้ยนโยบายที่น่าจะเกิดขึ้นเพียงแค่ครั้งเดียวของปี

ขณะที่การลงทุนในเดือนมีนาคม นักลงทุนจะต้องติดตามปัจจัยสำคัญอื่นๆ อีก ได้แก่การประชุมของธนาคารกลางประเทศต่างๆ เช่น การประชุมธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) ในวันที่ 17-18 มีนาคม ซึ่งเราคาดการณ์ว่า Fed จะมีมติคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ระดับ

3.50-3.75% ต่อไป การประชุมธนาคารกลางญี่ปุ่น (BoJ) ในวันที่ 18-19 มีนาคม ซึ่งล่าสุดนักลงทุนส่วนใหญ่คาดว่า BoJ จะมีมติคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ระดับ 0.75% ส่วนในวันที่ 19 มีนาคม จะมีการประชุม

ธนาคารกลางยุโรป (ECB) ซึ่งล่าสุดนักลงทุนส่วนใหญ่คาดว่า ECB จะมีมติคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ระดับเดิม และการประชุมธนาคารกลางอังกฤษ (BoE) ซึ่งนักลงทุนส่วนใหญ่คาดว่า BoE จะมีมติปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงสู่ระดับ 3.50%

สำหรับปัจจัยในประเทศ ให้จับตาการจัดตั้งรัฐบาลไทย หลังการเลือกตั้งว่าจะเกิดขึ้นได้เร็วและมีอุปสรรคใดหรือไม่ และความเสี่ยงที่หุ้น DELTA อาจถูกขึ้นบัญชี Trading alert หากราคายังคงพุ่งสูงต่อเนื่อง

ทีทีบี จับมือ พรุณิเชียล ประเทศไทย ยกระดับโซลูชันต่อ ยอดความมั่งคั่ง คู่ครองเงินต้น

พร้อมโอกาสรับผลตอบแทนสูงขึ้นกับ ประกันชีวิต "ทีทีบี ยูเอส มัลติ-แอสเซต อินดิคซ์ พรินซิเพิล โพรเทค 15/5"

ท่ามกลางเศรษฐกิจโลกที่ผันผวนหนัก สหรัฐฯ ยังคงเป็นศูนย์กลางกำหนดทิศทางเศรษฐกิจโลกจากความแข็งแกร่งของการบริโภคและเทคโนโลยี แม้ตลาดทั่วโลกยังถูกกดดันจากเงินเฟ้อที่คาดเดายาก นโยบายดอกเบี้ยที่เปลี่ยนทิศทางรวดเร็ว และความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ที่ส่งผลกระทบต่อสหรัพย์ทุกประเภท สิ่งท้าทายที่สุดในยุคนี้คือ "ความเร็วของข้อมูล" ตลาดตอบสนองข่าวสารในระดับวินาที โดยเฉพาะการเติบโตของเทคโนโลยี AI ที่เข้ามาเปลี่ยนรูปแบบการทำกำไรในตลาดหุ้นสหรัฐฯ ทำให้การอาศัยเพียงสัญชาตญาณหรือข้อมูลย้อนหลังไม่เพียงพออีกต่อไป นักลงทุนจึงต้องการเครื่องมืออัจฉริยะที่วิเคราะห์ข้อมูลจำนวนมหาศาลได้ทันที เพื่อคัดกรองสัญญาณสำคัญ พร้อมมีเกราะป้องกันเงินต้น เพื่อสร้างความมั่งคั่งอย่างมั่นคงในระยะยาว

ทีทีบีเข้าใจถึงความต้องการบริหารความเสี่ยงและเพิ่มพูนความมั่งคั่งในระดับสากล จึงเปิดตัว "ประกันชีวิต ทีทีบี ยูเอส มัลติ-แอสเซต อินดิคซ์ พรินซิเพิล โพรเทค 15/5" นวัตกรรมทางการเงินที่ผสานความคุ้มครองชีวิตเข้ากับโอกาสการรับผลตอบแทนสูงจากการลงทุนในตลาดที่มีความแข็งแกร่งอย่างสหรัฐฯ ผ่านดัชนีอ้างอิงระดับโลกอย่าง Citi QuantCube Multi-Asset ซึ่งรับประกันชีวิตโดยบริษัท พรุณิเชียล ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หนึ่งในผู้นำด้านประกันชีวิต

จุดเด่นที่สำคัญของผลิตภัณฑ์นี้ คือการใช้ AI วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกทางเศรษฐกิจมหภาค แบบ Real-time เพื่อให้รู้ทันสถานการณ์ปัจจุบันและเห็นว่า เศรษฐกิจตอนนี้อยู่ในภาวะไหน เช่น Heating Up (เติบโตร้อนแรง), Goldilocks (เติบโตสมดุล), Slow Growth (เติบโตชะลอตัว), Stagflation (เติบโตชะลอตัวและเงินเฟ้อสูง) และ AI จะทำหน้าที่ในการปรับสัดส่วนการลงทุนตาม Scenario ที่กำหนดไว้แบบอัตโนมัติได้อย่างทันท่วงที เพื่อให้เหมาะกับตลาดในช่วงนั้น

นอกจากนวัตกรรมการลงทุนผ่านดัชนีอ้างอิงระดับโลก ผลิตภัณฑ์นี้ยังได้รับการออกแบบมาเพื่อสร้างความมั่งคั่งที่มั่นคง ด้วยแผนการชำระเบี้ยประกันเพียง 5 ปี ให้ความคุ้มครองชีวิตถึง 15 ปี และคุ้มครองเงินต้น โดยมีจุดเด่นสำคัญ คือ

- การันตีเงินคืนแน่นอน: มั่นใจได้รับเงินคืน 1% ของทุนประกันภัย ทุก ๆ 2 ปี และเมื่อครบกำหนดสัญญา รับเงินคืน 495%* ของทุนประกันภัย มั่นใจได้ว่าเงินต้นจะยังคงอยู่ครบถ้วนไม่ว่าตลาดโลกจะเป็นอย่างไร
- เพิ่มโอกาสรับผลตอบแทนตามดัชนีอ้างอิงที่เหนือกว่า : เพิ่มโอกาสเติบโตด้วย อัตราการมีส่วนร่วมในผลตอบแทนที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของระดับดัชนีอ้างอิงสูงถึง 260% เมื่อครบกำหนดสัญญา อ้างอิงจากดัชนี Citi-QuantCube Multi-Asset Regime VT8 Index
- ให้ความคุ้มครองชีวิต: มอบความอุ่นใจและมั่นคงให้ครอบครัวด้วยความคุ้มครองชีวิตถึง 505%** ของทุนประกันภัย ตลอดอายุสัญญา
- สมัยง่าย: ไม่ต้องตรวจสุขภาพ และไม่ต้องตอบคำถามสุขภาพ พร้อมรับส่วนลดเบี้ยประกันภัย สำหรับทุนประกันภัย 1 แสนบาทขึ้นไป และสำหรับผู้เอาประกันภัย อายุ 1 เดือน ถึง 60 ปี
- สิทธิประโยชน์ทางภาษี: เบี้ยประกันภัยสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้สูงสุด 100,000 บาทต่อปี ตามเงื่อนไขของกรมสรรพากร

*สำหรับอายุรับประกันภัย 1 เดือน ถึง 70 ปี และสำหรับอายุรับประกันภัย 71 ถึง 75 ปี จะไม่มีเงินคืนระหว่างสัญญา และเมื่อครบกำหนดสัญญา รับ 500% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย (ทั้งนี้ รายละเอียด เงื่อนไข และเงื่อนไขเป็นไปตามที่ระบุในกรมธรรม์)

ttbreserve

**รับผลประโยชน์เป็นจำนวนใดจำนวนหนึ่งที่มากกว่าระหว่าง เงินค่าเวนคืนกรมธรรม์ หรือเบี้ยประกันภัยที่ชำระมาแล้วทั้งหมด หรือผลประโยชน์เฉพาะในปฎิกรมธรรม์ที่ผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต

ทีทีบี จับมือ พรูเด็นเชียล ประเทศไทย ยกระดับโซลูชันต่อ ยอดความมั่งคั่ง คู่ครองเงินต้น

พร้อมโอกาสรับผลตอบแทนสูงขึ้นกับ ประกันชีวิต "ทีทีบี ยูเอส มัลติ-แอสเซต อินดิคซ์ พรินซิเพิล โพรเทค 15/5"

ทีทีบี ยูเอส มัลติ-แอสเซต อินดิคซ์ พรินซิเพิล โพรเทค 15/5 คือคำตอบสำหรับนักลงทุนที่ต้องการลงทุนในตลาดที่ทรงอิทธิพลที่สุดในโลกอย่างสหรัฐฯ โดยช่วยลดความกังวลด้านความเสี่ยงของเงินต้นตามโครงสร้างผลิตภัณฑ์ เป็นการรวมพลังของ "ความมั่นคง" และ "นวัตกรรม AI" เพื่อการวางแผนเกษียณหรือสะสมเงินก้อนสำหรับอนาคตที่มั่งคั่งอย่างแท้จริง

โปรโมชั่นพิเศษ รับเงินคืนเข้าบัญชีสูงสุด 5% ของเบี้ยประกันรายปีแรก เมื่อซื้อประกันชีวิต ทีทีบี ยูเอส มัลติ-แอสเซต อินดิคซ์ พรินซิเพิล โพรเทค 15/5 ค่าเบี้ยประกันชีวิตรายปี 5,000,000 บาท ขึ้นไป ตั้งแต่วันที่ 23 ก.พ. 2569 - 31 มี.ค. 2569 พร้อมโอกาสรับสิทธิประโยชน์สมาชิก PRULegacy ทั้งด้านสุขภาพและไลฟ์สไตล์กว่า 30 รายการ ที่ออกแบบมาเพื่อยกระดับประสบการณ์การวางแผนทางการเงินของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น อาทิ แพ็กเกจตรวจสุขภาพ Health and Wellness และวัคซีนไข้หวัดใหญ่ 4 สายพันธุ์ ที่โรงพยาบาลกรุงเทพ 22 สาขาทั่วประเทศ e-Voucher สำหรับรับประทานอาหารที่ร้านอาหารมิชลินสตาร์ บริการห้องรับรองสนามบินที่ Coral Lounge ใน 6 จังหวัดทั่วประเทศ และบริการรถลีมูซีนสำหรับรับหรือส่งที่สนามบินใน 9 จังหวัด เป็นต้น

ผู้ที่สนใจสามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ทีทีบี ทุกสาขา หรือที่ปรึกษาทางการเงินและการลงทุนของท่าน เพื่อท้าวถามทุกความผืนผวน และสร้างความมั่งคั่งที่ยั่งยืนไปด้วยกัน

- ผู้ขอเอาประกันภัยควรศึกษาและทำความเข้าใจรายละเอียดความคุ้มครองและเงื่อนไข ก่อนตัดสินใจซื้อทุกครั้ง ความคุ้มครองและเงื่อนไขเป็นไปตามที่กรมธรรม์กำหนด
- รายการส่งเสริมการขาย เป็นไปตามที่ธนาคารทหารไทยธนชาต จำกัด (มหาชน) กำหนด และไม่ถือเป็นส่วนหนึ่งของข้อกำหนดในกรมธรรม์
- เงื่อนไขการรับสถานะ PRULegacy เป็นไปตามที่บริษัท พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต (ประเทศไทย) กำหนด
- รับประกันชีวิตโดยบริษัท พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- ธนาคารทหารไทยธนชาต จำกัด (มหาชน) เป็นเพียงนายหน้าประกันชีวิตและรับผิดชอบในฐานะนายหน้าเท่านั้น








wbreserve

ยกระดับโซลูชัน ต่อ ยอดความมั่งคั่ง ปกป้องเงินต้น พร้อมโอกาสรับผลตอบแทนสูงขึ้น

อัตราส่วนมีส่วนร่วมในผลตอบแทน
ที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของระดับดัชนีอ้างอิง

สูงถึง 260%

ประกันชีวิต ทีทีบี ยูเอส มัลติ-แอสเซต
อินดิคซ์ พรินซิเพิล โพรเทค 15/5

รับประกันชีวิตโดย
PRUDENTIAL
พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต

ผู้ซื้อควรทำความเข้าใจรายละเอียดความคุ้มครองและเงื่อนไขก่อนการตัดสินใจทำประกันภัยทุกครั้ง เงื่อนไขความคุ้มครองเป็นไปตามที่ระบุในกรมธรรม์ / ธนาคารทหารไทยธนชาต จำกัด (มหาชน) เป็นเพียงนายหน้าประกันชีวิต ธนาคารให้บริการและรับผิดชอบในฐานะนายหน้าประกันชีวิตเท่านั้น



อินไซด์ Business

MTC ยกกระดับมาตรฐาน
บริการทางการเงิน หนุนเศรษฐกิจฐานราก
ตั้งเป้าพอร์ตปี 69 โต 10-15%



IND มอบเงินสนับสนุน
มูลนิธิโรงพยาบาลเด็ก
ช่วยน้องพิชิตมะเร็ง



WP ลุยปี 69
ขยายจุดกระจายสินค้า-ดัน Green Energy
ตั้งเป้ายอดขาย LPG 770,000 ตัน



AIS ชำระค่าคลื่น 2600 MHz
งวด 3 แก่ กสทช. เสริมสร้างโครงสร้าง
พื้นฐานดิจิทัลอัจฉริยะต่อยอดลงทุน 5G
จับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลไทย



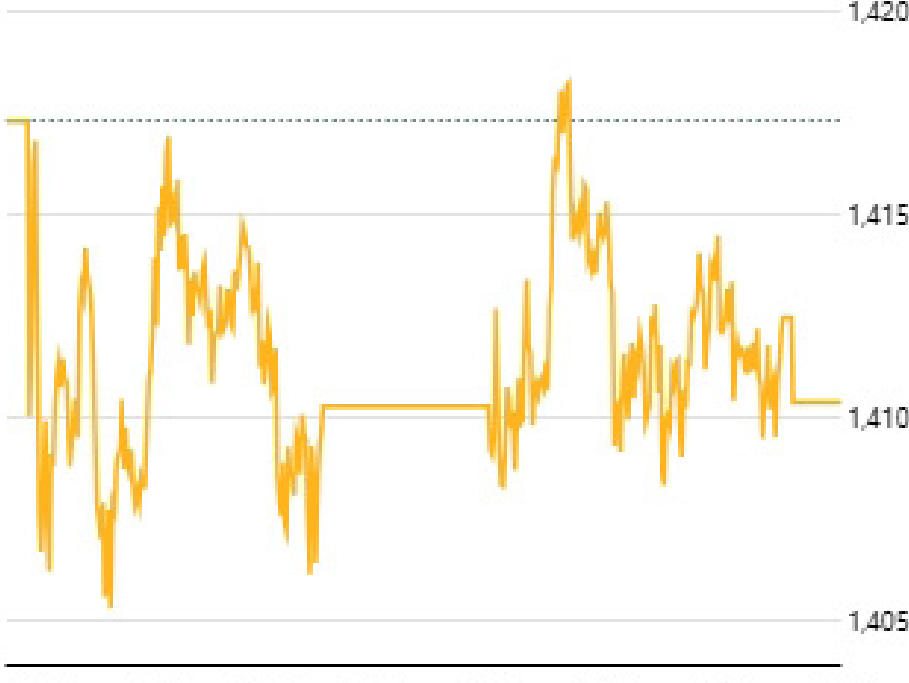
สรุปภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET		FTSE SET/FTSE ASEAN							
ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	เปิด	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท.)		
SET	1,410.37	-6.92 (-0.49%)	1,410.02	1,418.51	1,404.31	8,900,537	62,899.09		
SET50	937.70	-5.90 (-0.63%)	937.46	943.31	933.01	1,761,535	48,931.28		
SET50FF	900.38	-6.02 (-0.66%)	900.73	905.71	896.65	1,761,535	48,931.28		
SET100	2,003.47	-11.81 (-0.59%)	2,002.15	2,014.70	1,992.88	2,785,092	56,600.39		
SET100FF	1,918.27	-11.87 (-0.61%)	1,917.64	1,928.19	1,909.08	2,785,092	56,600.39		
sSET	587.38	+2.62 (+0.45%)	580.96	587.72	580.75	298,066	1,528.53		
SETCLMV	637.73	-1.74 (-0.27%)	633.27	638.80	629.53	1,411,454	35,973.20		
SETHD	1,289.96	-6.00 (-0.46%)	1,289.05	1,295.35	1,282.30	825,320	21,504.12		
SETESG	851.22	-2.95 (-0.35%)	846.98	853.42	843.63	2,400,997	50,149.71		
SETWB	576.63	-5.09 (-0.87%)	573.83	579.19	570.56	605,004	11,918.14		
mai	218.11	+1.99 (+0.92%)	215.76	218.11	215.76	175,370	246.65		

SET

ข้อมูลล่าสุด 06 มี.ค. 2569 17:24:48
สถานะตลาด : Closed



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์

ภาพรวมภาวะตลาด					ข้อมูลล่าสุด 06 มี.ค. 2569 17:24:48	
		SET		mai		
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)		
▲ เพิ่มขึ้น	249	1,166,628	103	100,780		
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	174	413,373	58	39,401		
▼ ลดลง	228	2,075,317	51	22,338		
จำนวนรายการ	SET	632,833	mai	19,962		

ผลการดำเนินงาน			ข้อมูล ณ วันที่ 06 มี.ค. 2569	
		SET	mai	
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)		17,837,087.77	211,241.58	
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)		13.14	3.81	
P/E (เท่า)		16.12	366.67	
P/BV (เท่า)		1.33	1.12	
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)		4.53	3.68	
กำไรสุทธิต่อหุ้น		87.49	0.59	

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี			ข้อมูล ณ วันที่ 06 มี.ค. 2569	
		SET	mai	
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		+11.27%	-0.03%	
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		+12.06%	-14.35%	
YTD (Year to Date)		+12.51%	-0.43%	

หมายเหตุ

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

SET

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ KBANK	188.00	-2.00 (-1.05%)	5,158,736.25
☆ DELTA	255.00	-3.00 (-1.16%)	4,101,419.30
☆ PTTEP	141.50	+1.50 (+1.07%)	3,651,827.20
☆ GULF	56.00	-0.50 (-0.88%)	2,969,685.05
☆ PTT	34.00	0.00 (0.00%)	2,706,009.40
☆ ADVANC	361.00	+1.00 (+0.28%)	2,363,815.80
☆ BDMS	19.20	-0.20 (-1.03%)	2,231,011.40
☆ KTB	33.75	0.00 (0.00%)	2,012,417.38
☆ AOT	50.50	-0.50 (-0.98%)	1,963,425.03
☆ TRUE	13.20	-0.40 (-2.94%)	1,852,326.76

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ TTB	2.20	-0.02 (-0.90%)	209,048,300
☆ TRUE	13.20	-0.40 (-2.94%)	139,428,300
☆ BANPU	6.00	-0.20 (-3.23%)	127,476,000
☆ VGI	1.00	-0.02 (-1.96%)	123,167,500
☆ BDMS	19.20	-0.20 (-1.03%)	116,424,300
☆ AAV	1.08	-0.01 (-0.92%)	115,495,500
☆ WHA	3.98	-0.06 (-1.49%)	88,247,100
☆ HANA	21.40	+2.30 (+12.04%)	80,372,200
☆ PTT	34.00	0.00 (0.00%)	79,931,600
☆ SIRI	1.50	+0.02 (+1.35%)	65,615,800

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ EMC	0.03	+0.01 (+50.00%)	36,068,800
☆ KC	0.03	+0.01 (+50.00%)	74,300
☆ TRUBB	0.82	+0.15 (+22.39%)	15,968,200
☆ STA	15.20	+2.10 (+16.03%)	37,081,600
☆ STELLA	0.17	+0.02 (+13.33%)	8,673,500
☆ BBGI	3.44	+0.38 (+12.42%)	8,035,000
☆ STGT	10.10	+1.10 (+12.22%)	28,287,800
☆ THCOM	12.90	+1.40 (+12.17%)	41,055,300
☆ HANA	21.40	+2.30 (+12.04%)	80,372,200
☆ TAE	0.57	+0.06 (+11.76%)	2,867,700

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ WAVE	0.02	-0.01 (-33.33%)	5,144,500
☆ AE	0.07	-0.02 (-22.22%)	20,823,100
☆ XBIO	0.05	-0.01 (-16.67%)	3,680,500
☆ PDJ	0.99	-0.17 (-14.66%)	602,300
☆ JTS	54.25	-6.75 (-11.07%)	2,339,500
☆ TGH	9.90	-1.00 (-9.17%)	300
☆ MATI	3.06	-0.28 (-8.38%)	2,400
☆ JCK	0.12	-0.01 (-7.69%)	6,299,500
☆ GAHREIT	4.42	-0.34 (-7.14%)	62,200
☆ KPNREIT	1.84	-0.14 (-7.07%)	1,500

mai

10 อันดับ สูงสุด

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ NTF	10.20	+0.40 (+4.08%)	55,240.85
☆ WASH	5.70	+0.30 (+5.56%)	25,607.66
☆ 88TH	5.05	+0.17 (+3.48%)	20,628.10
☆ AMARC	3.42	+0.06 (+1.79%)	12,443.78
☆ TACC	5.70	+0.15 (+2.70%)	8,636.66
☆ MAGURO	22.10	-0.20 (-0.90%)	8,562.07
☆ CMO	0.86	+0.20 (+30.30%)	7,010.19
☆ XO	14.20	0.00 (0.00%)	5,626.62
☆ BKA	0.83	+0.08 (+10.67%)	5,570.01
☆ UKEM	0.60	+0.02 (+3.45%)	4,426.84

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ SPTX	0.01	0.00 (0.00%)	18,404,600
☆ FVC	0.32	+0.01 (+3.23%)	13,728,000
☆ CMO	0.86	+0.20 (+30.30%)	8,729,300
☆ UKEM	0.60	+0.02 (+3.45%)	7,312,700
☆ BKA	0.83	+0.08 (+10.67%)	6,672,200
☆ EMPIRE	0.60	-0.04 (-6.25%)	6,398,700
☆ GTV	0.04	+0.01 (+33.33%)	5,700,700
☆ EFORL	0.14	+0.01 (+7.69%)	5,569,200
☆ NTF	10.20	+0.40 (+4.08%)	5,544,500
☆ BTC	0.20	0.00 (0.00%)	4,872,800

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ STOWER	0.03	+0.01 (+50.00%)	2,061,000
☆ CIG	0.03	+0.01 (+50.00%)	2,306,300
☆ GTV	0.04	+0.01 (+33.33%)	5,700,700
☆ CMO	0.86	+0.20 (+30.30%)	8,729,300
☆ MUD	0.87	+0.18 (+26.09%)	2,500
☆ BGT	0.41	+0.05 (+13.89%)	26,200
☆ PEER	0.09	+0.01 (+12.50%)	708,300
☆ BTW	0.09	+0.01 (+12.50%)	17,400
☆ ABM	0.63	+0.07 (+12.50%)	15,100
☆ BKA	0.83	+0.08 (+10.67%)	6,672,200

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ AOM (หุ้น)
☆ QTCG	0.13	-0.01 (-7.14%)	193,500
☆ EMPIRE	0.60	-0.04 (-6.25%)	6,398,700
☆ CRD	0.34	-0.02 (-5.56%)	137,300
☆ RWI	0.18	-0.01 (-5.26%)	912,400
☆ NAT	2.34	-0.12 (-4.88%)	36,300
☆ SIMAT	1.00	-0.05 (-4.76%)	819,600
☆ TVT	0.23	-0.01 (-4.17%)	19,400
☆ TIGER	0.24	-0.01 (-4.00%)	56,900
☆ UBIS	0.99	-0.04 (-3.88%)	52,600
☆ PLT	0.52	-0.02 (-3.70%)	873,400

SET

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (SET)

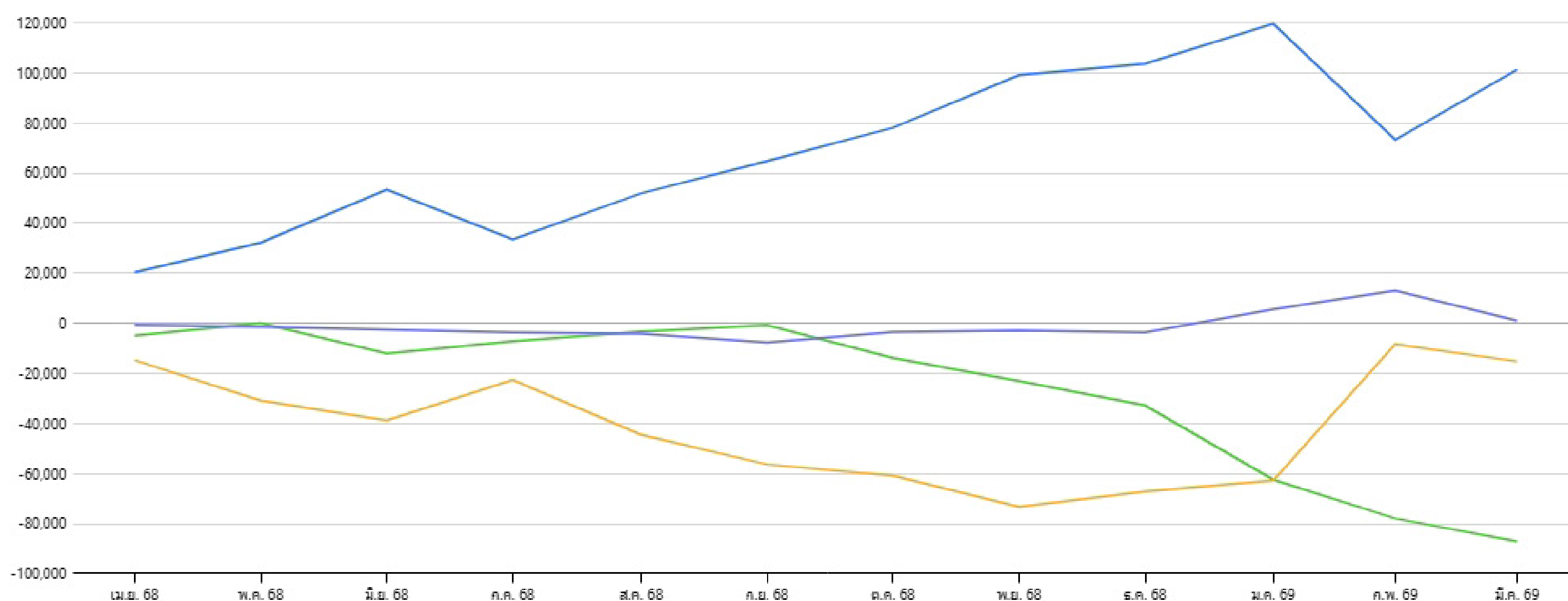
หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 06 มี.ค. 2569					01 มี.ค. 2569 - 06 มี.ค. 2569					01 มี.ค. 2569 - 06 มี.ค. 2569				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	7,284.79	11.58	4,419.06	7.03	2,865.73	34,715.46	7.86	41,021.34	9.28	-6,305.88	238,521.89	8.47	289,900.21	10.29	-51,378.31
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	3,103.28	4.93	4,060.63	6.46	-957.35	26,607.23	6.02	39,562.31	8.95	-12,955.08	192,246.82	6.82	188,588.93	6.69	3,657.89
นักลงทุนต่างประเทศ	31,235.82	49.66	37,865.08	60.20	-6,629.26	213,811.39	48.38	227,282.15	51.43	-13,470.76	1,493,575.54	53.02	1,448,219.94	51.41	45,355.60
นักลงทุนในประเทศ	21,275.20	33.82	16,554.32	26.32	4,720.88	166,797.02	37.74	134,065.30	30.34	32,731.72	892,796.45	31.69	890,431.63	31.61	2,364.82

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 06 มี.ค. 2569

มูลค่า (ล้านบาท)


☒ สถาบันในประเทศ X

☒ บัญชีบริษัทหลักทรัพย์ X

☒ นักลงทุนต่างประเทศ X

☒ นักลงทุนในประเทศ X

mai

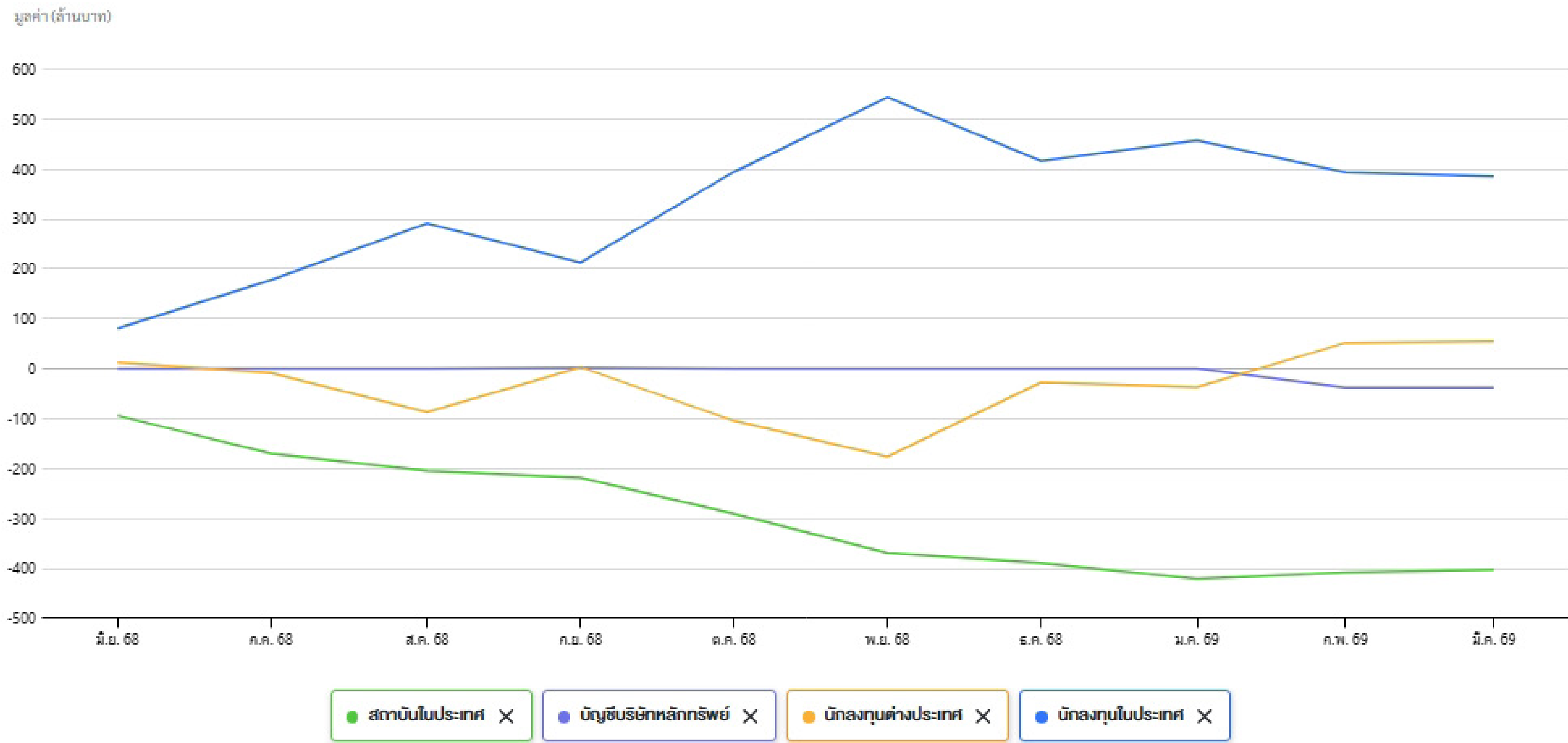
มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน (mai) หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 06 มี.ค. 2569					01 มี.ค. 2569 - 06 มี.ค. 2569					01 มี.ค. 2569 - 06 มี.ค. 2569				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	3.78	1.53	0.32	0.13	3.47	18.13	0.95	8.64	0.45	9.49	7.12	1.15	4.21	0.68	2.91
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	0.04	0.02	0.00	0.00	0.04	2.34	0.12	2.92	0.15	-0.58	0.18	0.03	0.98	0.16	-0.80
นักลงทุนต่างประเทศ	32.85	13.32	36.61	14.84	-3.76	259.47	13.61	260.31	13.66	-0.83	87.28	14.14	104.16	16.88	-16.89
นักลงทุนในประเทศ	209.98	85.13	209.72	85.03	0.26	1,626.15	85.31	1,634.21	85.74	-8.07	522.59	84.68	507.81	82.28	14.78

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี ข้อมูล ณ วันที่ 06 มี.ค. 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