HOONINSIDE



AURA

เปิดเกมรุกปี 69 เดินหน้าขยาย
ธุรกิจทองคำครบวงจร **โดยมีธุรกิจค้าปลีก**
ทองรูปพรรณ (Modern Gold)
เป็นฐานรายได้หลัก

PTG

PTG เปิดโรดแมปการดำเนินธุรกิจปี 2569
ภายใต้แนวคิด **“Powering Thai Lives :**
Everywhere • Everyday • Everyone”

EPL และ Indovida

ได้ลงนามในข้อตกลง
ขั้นสุดท้าย เพื่อดำเนินการ
ควบรวมกิจการและสร้าง
บริษัทที่มีรายได้ประมาณ
1 พันล้านเหรียญสหรัฐ

TTB

ประกาศทิศทางธุรกิจ
ปี 2569 ภายใต้แนวคิด
“Empower Your
REAL Change”
พร้อมเดินหน้ากลยุทธ์
“ยกระดับ 3+”

4 กลยุทธ์

แมกกาซีนหุ้นอินไซด์รายเดือน ฉบับเดือนเมษายน 2569 สถานการณ์ตะวันออกกลาง
ยังไม่สงบ ดังนั้น เรามาดู 4 กลยุทธ์ ของบริษัทจดทะเบียน ทั้ง 4 แห่ง
ว่า มีกลยุทธ์ มีเป้าหมาย การทำธุรกิจ ชวนติดตาม

4 กลยุทธ์

แมกกาซีนหุ้นอินไซด์รายเดือน ฉบับเดือน เมษายน 2569

สถานการณ์ตะวันออกกลาง ยังไม่สงบ ดังนั้น เรามาดู 4 กลยุทธ์ ของบริษัทจดทะเบียน ทั้ง 4 แห่ง ว่า มีกลยุทธ์ มีเป้าหมาย การทำธุรกิจ ชวนติดตาม

AURA

เปิดเกมรุกปี 69 เดินหน้าขยายธุรกิจทองคำครบวงจร โดยมีธุรกิจค้าปลีกทองรูปพรรณ (Modern Gold) เป็นฐานรายได้หลัก ขณะที่ธุรกิจขายฝากทองคำภายใต้แบรนด์ **“ทองมาเงินไป”** กลายเป็น Growth Engine สำคัญ ตั้งเป้าขยายพอร์ตลูกหนี้ขายฝาก เติบโตแตะระดับไม่น้อยกว่า 12,000 ล้านบาท พร้อมแผนขยายสาขาทั่วประเทศมากกว่า 200 สาขา เพื่อยกระดับ Network Scale และเพิ่มการเข้าถึงลูกค้าในวงกว้าง ด้านแนวโน้ม ไตรมาส 1/69 ส่งสัญญาณเชิงบวก รับช่วง High Season ต้นปี หนุนธุรกรรมซื้อ–ขายทองคำคึกคักต่อเนื่อง สะท้อนศักยภาพโมเดลธุรกิจที่สามารถ สร้างรายได้และทำกำไรได้ทั้งฝั่งขายทองและรับซื้อทองคืน

PTG

เปิดโรดแมปการดำเนินธุรกิจปี 2569 ภายใต้แนวคิด **“Powering Thai Lives : Everywhere • Everyday • Everyone”** โดยเดินหน้าพัฒนา Max World Ecosystem เพื่อเชื่อมโยงธุรกิจพลังงานและบริการด้านไลฟ์สไตล์เข้ากับชีวิตประจำวันของผู้คน ผ่านการเชื่อมต่อ 13 แบรนด์ภายในเครือ กับเครือข่ายบริการกว่า 6,000 Touchpoints และฐานสมาชิกกว่า 25 ล้านคน พร้อมตั้งเป้าขยายเครือข่ายบริการมากกว่า 7,000 Touchpoints ผ่านการผสานธุรกิจ Oil และ Non-Oil เข้าด้วยกัน เพื่อสร้าง Ecosystem ที่สามารถตอบโจทย์กิจกรรมในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคได้ในหลากหลายมิติ และยกระดับบทบาทขององค์กรจากผู้ให้บริการสถานีบริการน้ำมัน สู่การพัฒนาเครือข่ายบริการที่เชื่อมโยงกับการใช้ชีวิตของผู้คนมากยิ่งขึ้น เพื่อเชื่อมโยงผู้คน เศรษฐกิจ และสังคมไทย สู่คุณภาพชีวิตที่ **“อยู่ดี มีสุข”** อย่างยั่งยืน

TTB

ประกาศทิศทางธุรกิจ ปี 2569 ภายใต้แนวคิด **“Empower Your REAL Change”** พร้อมเดินหน้ากลยุทธ์ **“ยกระดับ 3+”** เพื่อยกระดับการช่วยเหลือลูกหนี้ สร้างการเติบโตต่อยอดลูกค้าบน Ecosystem ที่เชี่ยวชาญทั้ง 6 กลุ่มและพัฒนาประสบการณ์ดิจิทัลให้ตอบโจทย์ลูกค้ายุคใหม่ที่คาดหวังบริการที่สะดวก ปลอดภัย และเฉพาะบุคคลมากขึ้น

EPL และ Indovida

ได้ลงนามในข้อตกลงขั้นสุดท้าย เพื่อดำเนินการควบรวมกิจการและสร้างบริษัทที่มีรายได้ประมาณ **1 พันล้านเหรียญสหรัฐ พร้อมด้วยมูลค่าประเมินรวม 2 พันล้านเหรียญสหรัฐ** การควบรวมครั้งนี้จะสร้างธุรกิจบรรจุภัณฑ์ในตลาดเกิดใหม่ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่ง ซึ่งผสานโซลูชั่นและศักยภาพด้านบรรจุภัณฑ์ที่เสริมกัน ขยายการเข้าถึงระดับโลก เพิ่มศักยภาพในการเติบโต รวมถึงการปรับปรุงอัตรากำไรและตัวชี้วัดผลตอบแทน

บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)

20 ANNIVERSARY

NER
สร้างคุณค่าที่มากกว่ายาง
Creating value beyond rubber





นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อคู่ค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนาธุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ



ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จึงธนสมบูรณ์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

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

www.nerubber.com

HOONINSIDE

บมจ. ออโรร่า ดีไซน์

ปีนี้ AURA ตั้งเป้ารักษาความสามารถ ในการทำกำไรใน ระดับที่แข็งแกร่ง

เติบโต สองหลัก Double Digit

จากแรงหนุนของการขยาย
เครือข่ายสาขาใหม่ประมาณ
กว่า 200 สาขา



AURORA
ของขวัญแห่งความสุขที่มีคุณค่า

AURA เปิดเกมปี 69 วางกำไรโต Double Digit

รุกขยายเครือข่าย 200 สาขา

ดันเป้าพอร์ตลูกหนี้ขายฝากโต ไม่น้อยกว่า 1.2 หมื่นล้านบาท



บมจ. ออโรร่า ดีไซน์ (AURA) เปิดเกมรุกปี 69 เดินหน้าขยายธุรกิจทองคำครบวงจร โดยมีธุรกิจค้าปลีกทองรูปพรรณ (Modern Gold) เป็นฐานรายได้หลัก ขณะที่ธุรกิจขายฝากทองคำภายใต้แบรนด์ **“ทองมาเงินไป”** กลายเป็น Growth Engine สำคัญ ตั้งเป้าขยายพอร์ตลูกหนี้ขายฝาก **เติบโตแตะระดับไม่น้อยกว่า 12,000 ล้านบาท** **พร้อมแผนขยายสาขาทั่วประเทศมากกว่า 200 สาขา** เพื่อยกระดับ Network Scale และเพิ่มการเข้าถึงลูกค้าในวงกว้าง ด้านแนวโน้มไตรมาส 1/69 ส่งสัญญาณเชิงบวกรับช่วง High Season ต้นปี หนุนธุรกรรมซื้อ-ขายทองคำคึกคักต่อเนื่อง สะท้อนศักยภาพโมเดลธุรกิจที่สามารถ สร้างรายได้และทำกำไรได้ทั้งฝั่งขายทองและรับซื้อทองคืน



นายอนิพัทย์ ศรีรุ่งธรรม

ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการตลาด บริษัท ออโรร่า ดีไซน์ จำกัด (มหาชน)

เปิดเผยว่า ภาพรวมธุรกิจปี 2569 บริษัทประเมินว่าจะยังเติบโตต่อเนื่อง โดยตั้งเป้ารักษาความสามารถในการทำกำไรในระดับที่แข็งแกร่ง หรือเติบโตสองหลัก **(Double Digit)** จากแรงหนุนของการขยายเครือข่ายสาขาใหม่ประมาณกว่า **200 สาขา** หรือมีสาขารวมกันมากกว่า **800 สาขาทั่วประเทศ** โดยเฉพาะรองรับการเติบโตของธุรกิจขายฝากทองคำ **“ทองมาเงินไป”** เพื่อเพิ่มการเข้าถึงลูกค้าและขยายฐานธุรกรรมทองคำ โดย ณ สิ้นปี 2568 บริษัทมีเครือข่ายสาขารวม **629 สาขา เพิ่มขึ้นจาก 488** สาขาในปีก่อนหน้า

ธุรกิจขายฝากทองคำ

“ทองมาเงินไป” ยังคงเป็นหนึ่งในเครื่องยนต์การเติบโตสำคัญของบริษัท โดยพอร์ตลูกหนี้ขายฝาก (A/R Balance) มีโอกาสขยายตัวสู่ระดับประมาณ **12,000 ล้านบาท**

จากสิ้นปี 2568 อยู่ที่ **8,211.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 68.2%** จากปีก่อนหน้า สะท้อนความต้องการใช้บริการสินเชื่อที่มีทองคำเป็นหลักประกัน ซึ่งยังมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง **และช่วยเสริมโครงสร้างกำไรของบริษัทให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น**

สำหรับภาพรวมธุรกิจของบริษัท ครอบคลุมทั้งตลาดทองคำในฝั่ง Primary Market และ Secondary Market โดยในฝั่ง Primary Market บริษัทดำเนินธุรกิจค้าปลีกทองรูปพรรณ (Modern Gold Retail)

ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของตลาดทองคำในประเทศไทยที่มีมูลค่ามากกว่า **2.4 ล้านล้านบาท** (อ้างอิงข้อมูลอุตสาหกรรมทองคำและฐานข้อมูลธุรกิจของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (DBD) เมื่อเวลาผ่านไป ทองคำที่ลูกค้าซื้อไปเพื่อใช้บริโภคหรือเก็บสะสมในฐานะ **Store of Value** สามารถหมุนเวียนกลับเข้าสู่ตลาด **Secondary Market** ผ่านธุรกิจขายฝากทองคำภายใต้แบรนด์ **“ทองมาเงินไป”** ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของตลาด Gold Financing ที่มีมูลค่าประมาณ **300,000 ล้านบาท** จากการประเมินภาพรวมอุตสาหกรรม โดยปัจจุบันธุรกิจขายฝากทองคำ **“ทองมาเงินไป” มีสัดส่วนเพียงประมาณ 2.7%** ของตลาดรวม สะท้อนถึงโอกาสการเติบโตที่ยังเปิดกว้าง และสนับสนุนโมเดลธุรกิจของ **AURA** ที่สามารถต่อยอด ห่วงโซ่มูลค่าของทองคำ **(Gold Value Chain)** ได้อย่างครบวงจร ตั้งแต่การจำหน่ายทองคำ การรับซื้อคืน ไปจนถึงการสร้างสภาพคล่องให้กับลูกค้าผ่านบริการขายฝากทองคำ

เป็นอีกหนึ่งจุดแข็งของ **AURA** ที่สามารถสร้างรายได้จากหลายส่วนในห่วงโซ่มูลค่า

AURORA
ของขวัญแห่งความสุขที่มีคุณค่า

จากโอกาสของตลาด ดังกล่าว

บริษัทได้เตรียมความพร้อมด้านแหล่งเงินทุนเพื่อรองรับการขยายธุรกิจ จากก่อนหน้านี้สร้างการเติบโตได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยปัจจุบันมีวงเงินสนับสนุนจากสถาบันการเงิน (Bank Partner) ประมาณ 6,000-7,000 ล้านบาท ควบคู่กับแผนการออกหุ้นกู้เพิ่มเติม เพื่อเสริมความแข็งแกร่งด้านสภาพคล่องและรองรับการเติบโตของทั้งธุรกิจค้าปลีกทองคำและธุรกิจขายฝากทองคำในระยะยาว

ด้านแนวโน้มผลการดำเนินงาน ไตรมาส 1/2569

มีโอกาสเติบโตต่อเนื่อง จากปัจจัยฤดูกาลของธุรกิจทองคำ ซึ่งมักเป็นช่วง High Season ของอุตสาหกรรม จากเทศกาลสำคัญอย่างปีใหม่ ตรุษจีน และวาเลนไทน์ ส่งผลให้ความต้องการซื้อทองเพิ่มขึ้น

ขณะที่ราคาทองคำที่ยังอยู่ในระดับสูงช่วยหนุนมูลค่าการซื้อขาย รวมถึงการเติบโตของธุรกิจขายฝากทองคำภายใต้แบรนด์ **“ทองมาเงินไป”** ที่มีพอร์ตลูกหนี้ขยายตัวต่อเนื่อง และอัตรากำไรอยู่ในระดับที่แข็งแกร่ง



ผลการดำเนินงานปี 2568

บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานรวม 39,914.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.4% จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 1,460.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28.7% สะท้อนศักยภาพการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกทองคำและธุรกิจขายฝากทองคำที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

ซึ่งเป็นฐานสำคัญสำหรับการเติบโตของบริษัทในปี 2569
ด้านที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติเห็นชอบให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น

เพื่อพิจารณาจ่ายเงินปันผลประจำปีแก่ผู้ถือหุ้น

ในอัตรา 0.56 บาทต่อหุ้น

กำหนดวันที่ไม่ได้รับสิทธิปันผล (XD) วันที่ 30 เมษายน 2569

กำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 21 พฤษภาคม 2569

HOONINSIDE

INDORAMA VENTURES



นายอาลก โลเฮีย

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม
บริษัทฯ อินโดรามา เวนเจอร์ส

นายเหมันต์ บักชี

กรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่
บริหารระดับโลกของ EPL

การผสาน

Indovida เข้ากับ EPL

ถือเป็นก้าวถัดไปที่มีเหตุผลเชิงกลยุทธ์

และช่วยให้เราสามารถต่อยอดรากฐานดังกล่าว
ไปสู่รูปแบบบรรจุภัณฑ์และตลาดที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น

EPL และ Indovida

เตรียมควบรวมกิจการ เพื่อสร้างผู้นำธุรกิจบรรจุภัณฑ์เพื่อการขายปลีก ที่มุ่งเน้นตลาดเกิดใหม่

EPL และ Indovida ได้ลงนามในข้อตกลงขั้นสุดท้าย เพื่อดำเนินการควบรวมกิจการและสร้างบริษัทที่มีรายได้ประมาณ 1 พันล้านเหรียญสหรัฐ พร้อมด้วยมูลค่าประเมินรวม 2 พันล้านเหรียญสหรัฐ

การควบรวมครั้งนี้จะสร้างธุรกิจบรรจุภัณฑ์ในตลาดเกิดใหม่ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่ง ซึ่งผสานโซลูชั่นและศักยภาพด้านบรรจุภัณฑ์ที่เสริมกัน ขยายการเข้าถึงระดับโลก เพิ่มศักยภาพในการเติบโต รวมถึงการปรับปรุงอัตรากำไรและตัวชี้วัดผลตอบแทน

ธุรกรรมนี้ประเมินมูลค่า EPL ที่ระดับ 339 รูปีอินเดีย (INR) ต่อหุ้น สูงขึ้นร้อยละ70 จากราคาปิดตลาดเมื่อวันศุกร์ โดย Indovida มีมูลค่าประเมินคิดเป็นส่วนลดร้อยละประมาณ ~35 เมื่อเทียบกับ multiple ที่ใช้กับ EPL อินโดรามา เวนเจอร์ส จะเป็น co-promoter ของบริษัทที่ควบรวมแล้ว โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.8 และ Blackstone จะถือหุ้นในบริษัทที่เกิดจากการควบรวม ในสัดส่วนร้อยละ 16.6



นาย Hemant Bakshi

จะยังคงดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มต่อไป และกำกับดูแลบริษัทที่ควบรวมแล้ว ขณะที่นาย Sunil Marwah ประธานเจ้าหน้าที่บริหารธุรกิจ Indovida จะยังคงบริหารธุรกิจ Indovida และรายงานตรงต่อนาย Bakshi

EPL Limited (“EPL”) ผู้นำระดับโลกด้านโซลูชันบรรจุภัณฑ์แบบยืดหยุ่น ซึ่งได้รับการสนับสนุนจาก Blackstone และ Indovida India Private Limited (“Indovida”) แพลตฟอร์มชั้นนำของบรรจุภัณฑ์ PET แบบแข็ง ซึ่งได้รับการสนับสนุนโดยอินโดรามา เวนเจอร์ส ได้ลงนามในข้อตกลงขั้นสุดท้ายสำหรับการควบรวมกิจการในวันนี้ โดยการควบรวมดังกล่าวได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทของทั้งสองฝ่ายแล้ว และยังคงขึ้นอยู่กับการอนุมัติจากหน่วยงานกำกับดูแลและผู้ถือหุ้น

การควบรวมกิจการครั้งนี้จะสร้างแพลตฟอร์มที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้น โดยการผสานพอร์ตโฟลิโอบรรจุภัณฑ์และขีดความสามารถเข้าด้วยกัน ขยายการเข้าถึงในระดับโลก และเพิ่มขนาดตลาดที่สามารถเข้าถึงได้ (addressable market) ศักยภาพการเติบโต รวมถึงตัวชี้วัดทางการเงิน

แพลตฟอร์มที่รวมกันจะมีมูลค่ารวมประมาณ 2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ โดย EPL มีมูลค่าอยู่ที่ประมาณ 1.2 พันล้านเหรียญสหรัฐ (สูงกว่าราคาปิดเมื่อวันศุกร์ที่ผ่านมาร้อยละ 70) และ Indovida มีมูลค่าอยู่ที่ประมาณ 0.7 พันล้านเหรียญสหรัฐ

การดำเนินการครั้งนี้นับเป็นก้าวสำคัญในการพัฒนาองค์กรของ EPL จากผู้นำด้านบรรจุภัณฑ์ชนิดยืดหยุ่นรูปแบบเดียว ไปสู่แพลตฟอร์มบรรจุภัณฑ์แบบหลายรูปแบบที่มีขนาดและศักยภาพ พร้อมรองรับลูกค้าทั้งในระดับโลกและระดับภูมิภาคในตลาดเกิดใหม่ที่มีการเติบโตสูง

เหตุผลเชิงกลยุทธ์ของการควบรวม

ขนาดธุรกิจ (Scale) :

บริษัทฯ ที่ควบรวมจะเป็นบริษัทบรรจุภัณฑ์ที่มุ่งเน้นตลาดเกิดใหม่ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่ง โดยมีรายได้ประมาณ 1 พันล้านเหรียญสหรัฐ
ศักยภาพการเติบโต (Growth potential): บริษัทฯ ที่ควบรวมแล้วสามารถใช้ประโยชน์จากความเป็นผู้นำอุตสาหกรรมของ EPL และ Indovida ในตลาดเกิดใหม่ (โดยรายได้จากตลาดเกิดใหม่ของ MergeCo ที่ควบรวมคิดเป็นประมาณร้อยละ ~75) ควบคู่กับการมีฐานการดำเนินงานในหลายภูมิภาคที่เสริมกัน เพื่อขับเคลื่อนการเติบโตในระดับที่สูงขึ้น

การผสานประโยชน์ (Synergies) :

การควบรวมครั้งนี้คาดว่าจะก่อให้เกิดการผสานประโยชน์จากเครือข่ายการดำเนินงานและผลิตภัณฑ์ที่เสริมซึ่งกันและกัน การเพิ่มประสิทธิภาพด้านการจัดซื้อและห่วงโซ่อุปทาน ขีดความสามารถด้านการควบรวมและเข้าซื้อกิจการ (M&A) รวมถึงความแข็งแกร่งด้านการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของทั้งสองบริษัทมูลค่าที่น่า

Attractive Valuation :

ธุรกรรมนี้ประเมินมูลค่า EPL ที่ระดับ 339 รูปีอินเดีย (INR) ต่อหุ้น สูงขึ้นร้อยละ 70 จากราคาปิดตลาดเมื่อวันศุกร์ โดย Indovida มีมูลค่าประเมินคิดเป็นส่วนลดร้อยละประมาณ ~35 เมื่อเทียบกับ multiple ที่ใช้กับ EPL โดยมูลค่าที่น่าสนใจนี้จะช่วยสร้างคุณค่าในระยะยาวให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมด และส่งผลบวกต่อกำไรต่อหุ้น (EPS accretive) ตั้งแต่วันแรกการเพิ่มความสามารถในการทำกำไร

Margin Accretive :

มีตัวชี้วัดทางการเงินที่แข็งแกร่ง โดยคาดว่าส่วนต่าง EBIT margin ปี 2568 จะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 12.4 สำหรับ EPL เป็นร้อยละ 13.6 สำหรับบริษัทที่ควบรวมแล้ว นอกจากนี้ ธุรกรรมดังกล่าวยังคาดว่าจะส่งผลบวกต่ออัตราผลตอบแทนต่อเงินทุนที่ใช้ (RoCE) โดยคาดว่า RoCE ปี 2568 จะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 18.7 สำหรับ EPL เป็น ร้อยละ 20.9 สำหรับบริษัทที่ควบรวมกันความแข็งแกร่งของทีมบริหาร (Management Strength): ทีมผู้บริหารที่ผสานจุดแข็งร่วมกัน โดยมีความเชี่ยวชาญเชิงลึกในการดำเนินธุรกิจในตลาดเกิดใหม่ในภูมิภาคเอเชียใต้ แอฟริกา และลาตินอเมริกา



นายเหมันต์ บักชี (Hemant Bakshi)

กรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารระดับโลกของ EPL

กล่าวว่า การควบรวมกิจการครั้งนี้นับเป็นช่วงเวลาสำคัญของการเดินทางของ EPL โดยจะช่วยยกระดับ EPL ไปสู่แพลตฟอร์มบรรจุภัณฑ์แบบหลายรูปแบบที่มีความครอบคลุมในตลาดเกิดใหม่ที่มีการเติบโตสูงอย่างโดดเด่น พร้อมมุ่งเน้นการสร้างนวัตกรรมเพื่อตอบสนองทั้งแบรนด์ขนาดใหญ่และแบรนด์เกิดใหม่ ความสามารถที่ผสานกัน ความสัมพันธ์กับลูกค้า และเครือข่ายระดับโลก จะช่วยเสริมศักยภาพให้เราเป็นพันธมิตรอันดับแรกที่ลูกค้าเลือก และขับเคลื่อนการเติบโตในหลากหลายกลุ่มผลิตภัณฑ์และตลาด ผมรู้สึกยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ได้ต้อนรับทีม Indovida เข้าสู่ครอบครัว EPL และตั้งตารอที่จะร่วมกันสร้างอนาคตที่น่าตื่นเต้นไปด้วยกัน



นายอาลก โลเฮีย

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ อินโดรามา เวนเจอร์ส

กล่าวเพิ่มเติมว่า Indovida ได้รับการพัฒนาให้เป็นแพลตฟอร์มบรรจุภัณฑ์ที่ยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง และมีความแข็งแกร่งด้านการดำเนินงาน การลงทุนใน EPL ในช่วงเริ่มต้นในสัดส่วนผู้ถือหุ้นส่วนน้อยของเรา สะท้อนถึงความเชื่อมั่นว่า EPL เป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจอย่างยิ่ง และมีศักยภาพในการเติบโตในอนาคต ทั้งในระดับโลกและในประเทศอินเดีย การผสาน Indovida เข้ากับ EPL ถือเป็นก้าวถัดไปที่มีเหตุผลเชิงกลยุทธ์ และช่วยให้เราสามารถต่อยอดรากฐานดังกล่าวไปสู่รูปแบบบรรจุภัณฑ์และตลาดที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ด้วยขนาดธุรกิจที่รวมกัน ความยืดหยุ่นด้านห่วงโซ่อุปทาน และขีดความสามารถด้านความยั่งยืน บริษัทที่เกิดจากการควบรวมนี้จะอยู่ในตำแหน่งที่แข็งแกร่งในการสร้างมูลค่าในระยะยาวให้แก่ทั้งลูกค้าและผู้ถือหุ้น การควบรวมครั้งนี้ยังช่วยขับเคลื่อนเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ของอินโดรามา เวนเจอร์ส ในการขยายการดำเนินธุรกิจในประเทศอินเดียอย่างมีนัยสำคัญ เสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจบรรจุภัณฑ์ปลายน้ำ และตอกย้ำบทบาทของอินเดียในฐานะตลาดการเติบโตสำคัญภายในพอร์ตโฟลิโอระดับโลกของบริษัทฯ

นายอนิเมช อากราวาล (Animesh Agrawal)

กรรมการผู้จัดการของ Blackstone และกรรมการในคณะกรรมการบริษัท EPL

Blackstone

กล่าวว่า ธุรกรรมนี้สะท้อนหมุดหมายด้านการเปลี่ยนแปลงสำหรับอุตสาหกรรม ในสภาพแวดล้อมที่มีความผันผวนมากขึ้น การมีขนาดธุรกิจที่ใหญ่ขึ้นจะช่วยเสริมความยืดหยุ่น ความแข็งแกร่งในการดำเนินงาน และความสามารถในการสร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้า บริษัทที่มีขนาดใหญ่จะสามารถรับมือกับสถานการณ์ปัจจุบันและขยายส่วนแบ่งตลาดได้ดียิ่งขึ้น

การควบรวมครั้งนี้จะสร้างแพลตฟอร์มชั้นนำในตลาดเกิดใหม่ที่มีความสามารถในการแข่งขันสูง และมีศักยภาพการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งจากการเติบโตภายใน (organic) และผ่านการควบรวมและเข้าซื้อกิจการ (inorganic) เรารู้สึกยินดีที่บริษัทดังกล่าวจะก้าวเข้าสู่ช่วงการเติบโตและการสร้างมูลค่าในระยะต่อไปจากการวิเคราะห์มูลค่าและอัตราแลกหุ้น (swap ratio) ที่เสนอโดยผู้ประเมินมูลค่าอิสระ อินโดรามา เวนเจอร์ส จะเข้ามาเป็น promoter ของบริษัทที่ควบรวมกัน โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.8 ในบริษัทที่ควบรวมแล้ว ทั้งนี้ ในเดือนพฤษภาคม 2568 อินโดรามา เวนเจอร์ส ได้เข้าลงทุนทางการเงินใน EPL ในสัดส่วนร้อยละ 24.9 ธุรกรรมที่เสนอจะดำเนินการผ่านกระบวนการควบรวมกิจการตาม ปพพ. (scheme of amalgamation) โดย Indovida จะควบรวมเข้ากับ EPL และ EPL จะยังคงสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียน ธุรกรรมดังกล่าวขึ้นอยู่กับการอนุมัติจากผู้ถือหุ้น หน่วยงานกำกับดูแล และศาลที่เกี่ยวข้อง โดยคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในระยะเวลาประมาณ 12 เดือนข้างหน้า

โกลด์แมน แซคส์

Goldman Sachs

จะทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาทางการเงินสำหรับธุรกรรมนี้ ขณะที่ Trilegal เป็นที่ปรึกษากฎหมายให้แก่ EPL และ Khaitan & Co. รวมถึง Chandhiok & Mahajan เป็นที่ปรึกษากฎหมายให้แก่ Indovida สำหรับอัตราส่วนการแลกหุ้นได้รับการแนะนำจากรายงานการประเมินมูลค่าร่วม โดยผู้ประเมินมูลค่าอิสระที่ได้รับการขึ้นทะเบียน ได้แก่ BDO และ Duff & Phelps และ EY ได้ให้ความเห็นด้านความเป็นธรรมต่ออัตราส่วนการแลกหุ้นดังกล่าว

INDORAMA VENTURES

IVL ควบรวมกิจการบริษัทย่อย Indovida India Private Limited (ธุรกิจบรรจุภัณฑ์) กับ EPL Limited



มูลค่ารวมของธุรกรรมฯ ราว 23,778.31 ล้านบาท ตามแผนกลยุทธ์ ขยายธุรกิจบรรจุภัณฑ์ปลายน้ำ (downstream)

นายโซวิค รอย เชาว์ดูรี
เลขานุการบริษัท บริษัท อินโดรามา เวนเจอร์ส จำกัด (มหาชน) IVL

เปิดเผยว่า ตามที่ บริษัท อินโดรามา เวนเจอร์ส จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “ไอวีแอล”) ได้มีการเปิดเผยสารสนเทศ เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2568 และวันที่ 27 พฤษภาคม 2568 เกี่ยวกับการเข้าซื้อหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 24.9 ของบริษัท EPL Limited (“บริษัท EPL”) ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์บอมเบย์ (Bombay Stock Exchange Limited: BSE) และตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศอินเดีย (National Stock Exchange of India Limited) นั้น

บริษัทขอเรียนแจ้งให้ทราบว่า ที่ประชุมของคณะกรรมการบริษัท ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2569 ได้มีมติอนุมัติการ ควบรวมกิจการระหว่างบริษัท Indovida India Private Limited (“บริษัท Indovida”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมที่บริษัทถือหุ้นทั้งหมด กับบริษัท EPL (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “รายการ” หรือ “ธุรกรรมฯ”)

ภายใต้โครงสร้างของธุรกรรมฯ ดังกล่าว บริษัท Indovida จะควบรวมเข้ากับบริษัท EPL โดยบริษัท EPL จะมีการออกหุ้น ใหม่ให้แก่บริษัท Indorama Netherlands B.V. ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท เพื่อเป็นค่าตอบแทนสำหรับหุ้นที่บริษัท Indorama Netherlands B.V. ถืออยู่ในบริษัท Indovida ทั้งนี้ เมื่อธุรกรรมฯ ดังกล่าวด าเนินการแล้วเสร็จ บริษัท (ผ่านบริษัทย่อย) เมื่อ รวมกับสัดส่วนการถือหุ้นเดิมในบริษัท EPL ที่ได้มาในปี 2568 คาดว่าจะถือหุ้นในบริษัท EPL รวมเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 51.80 ในขณะที่หุ้นที่เหลือจะถูกถือโดยบริษัท Blackstone Group และผู้ถือหุ้นรายย่อยทั่วไป

ทั้งนี้ มูลค่ารวมของธุรกรรมฯ คิดเป็นจำนวนเงินประมาณ 62,558 ล้านรูปีอินเดีย (เทียบเท่าประมาณ 23,778.31 ล้านบาท) อ้างอิงจากอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 27 มีนาคม 2569 ที่ 1 รูปีอินเดีย เท่ากับ 0.3801 บาท

อนึ่ง ธุรกรรมฯ ดังกล่าวอยู่ภายใต้เงื่อนไขการได้รับอนุมัติจากหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง รวมถึงหน่วยงานกำกับดูแลที่ เกี่ยวข้องในประเทศอินเดีย ตลอดจนการอนุมัติจากผู้ถือหุ้นและเจ้าหนี้ของบริษัท EPL และบริษัท Indovida โดยธุรกรรมฯ ดังกล่าว คาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จภายในระยะเวลา 12 เดือนนับจากวันที่ประกาศ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับการปฏิบัติตามเงื่อนไขบังคับก่อน (conditions precedent)

บริษัท EPL เป็นบริษัทชั้นนำระดับโลกด้านการบรรจุภัณฑ์เฉพาะทาง โดยผลิตหลอดพลาสติกชนิดลามิเนตสำหรับ อุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภค (FMCG) และเวชภัณฑ์ ในขณะที่บริษัท Indovida เป็นแพลตฟอร์มบรรจุภัณฑ์ PET ชนิดแข็ง ซึ่งใช้ ในการผลิตพรีฟอร์ม ขวด และฝาปิด โดยมีการดำเนินงานครอบคลุมในตลาดเกิดใหม่ด้วยกันหลายแห่ง

ทั้งนี้ การควบรวมกิจการ ดังกล่าวจะเป็นการผสานความเป็นเลิศและความเชี่ยวชาญด้านบรรจุภัณฑ์แบบยืดหยุ่นของบริษัท EPL เข้ากับศักยภาพด้านบรรจุ ภัณฑ์ชนิดแข็งของบริษัท Indovida

เพื่อสร้างแพลตฟอร์มด้านบรรจุภัณฑ์ที่มีฐานการดำเนินงานครอบคลุมในหลากหลายภูมิภาคได้อย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น นอกจากนี้ การควบรวมกิจการในครั้งนี้จะก่อให้เกิดผู้นำด้านบรรจุภัณฑ์ในตลาดเกิดใหม่ ที่มีความสามารถใน การดำเนินงานที่ส่งเสริมกัน ขยายขอบเขตการดำเนินงานในระดับโลก ส่งเสริมศักยภาพในการเติบโต ตลอดจนยกระดับอัตรากำไร และผลตอบแทนให้ดียิ่งขึ้น

ธุรกรรมฯ ดังกล่าวสอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทในการขยายธุรกิจบรรจุภัณฑ์ปลายน้ำ (downstream) และเสริมสร้าง ความแข็งแกร่งของการดำเนินงานในประเทศอินเดีย ซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง โดยการผสานของแพลตฟอร์มดังกล่าว คาดว่าจะได้รับประโยชน์จากผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย การเกิดประโยชน์ร่วมกันจากการดำเนินงาน และการเข้าถึงลูกค้าใน ตลาดที่มีการเติบโตสูงได้ดียิ่งขึ้น

HOONINSIDE

2026

อยู่มีสุขอย่างยั่งยืน



PTG เชื่อมต่อ 13 แบรนด์ ในเครือ

กับเครือข่ายบริการกว่า **6,000 Touchpoints** และฐานสมาชิกกว่า **25 ล้านคน**
พร้อมตั้งเป้าขยายเครือข่ายบริการมากกว่า **7,000 Touchpoints**
ผ่านการผสานธุรกิจ Oil และ Non-Oil เข้าด้วยกัน เพื่อสร้าง Ecosystem

บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)



PTG เปิดโครงสร้าง กลยุทธ์ “Powering Thai Lives: Everywhere • Everyday • Everyone”

เชื่อม 13 แบรนด์ 6,000+ Touchpoints และสมาชิกกว่า 25 ล้านคน สู่ Ecosystem ชีวิตประจำวันของคนไทย

บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) หรือ PTG เปิดโรดแมปการดำเนินธุรกิจปี 2569 ภายใต้แนวคิด “Powering Thai Lives : Everywhere • Everyday • Everyone” โดยเดินหน้าพัฒนา Max World Ecosystem เพื่อเชื่อมโยงธุรกิจพลังงานและบริการด้านไลฟ์สไตล์เข้ากับชีวิตประจำวันของผู้คน ผ่านการเชื่อมต่อ 13 แบรนด์ภายในเครือ กับเครือข่ายบริการกว่า 6,000 Touchpoints และฐานสมาชิกกว่า 25 ล้านคน พร้อมตั้งเป้าขยายเครือข่ายบริการมากกว่า 7,000 Touchpoints ผ่านการผสานธุรกิจ Oil และ Non-Oil เข้าด้วยกัน เพื่อสร้าง Ecosystem ที่สามารถตอบโจทย์กิจกรรมในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคได้ในหลากหลายมิติ และยกระดับบทบาทขององค์กรจากผู้ให้บริการสถานีบริการน้ำมัน สู่การพัฒนาเครือข่ายบริการที่เชื่อมโยงกับการใช้ชีวิตของผู้คนมากยิ่งขึ้น เพื่อเชื่อมโยงผู้คน เศรษฐกิจ และสังคมไทย สู่คุณภาพชีวิตที่ “อยู่ดี มีสุข” อย่างยั่งยืน



นายพิทักษ์ รัชกิจประการ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ PTG

เปิดเผยว่า แนวคิด **Everywhere** เป็นรากฐานสำคัญของการพัฒนา **Ecosystem ของ PTG** โดยมุ่งเน้นการขยายเครือข่ายโครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ในทุกพื้นที่ของประเทศ ผ่านการพัฒนาสถานีบริการน้ำมัน ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ร้านค้าปลีก รวมถึงบริการด้านไลฟ์สไตล์ต่าง ๆ

ภายใน **Ecosystem** การขยายเครือข่ายดังกล่าวไม่ได้เป็นเพียงการเพิ่มจำนวนสาขาเท่านั้น แต่เป็นการวาง **Infrastructure** ของธุรกิจให้สามารถเข้าไปอยู่ในพื้นที่ที่กิจกรรมทางเศรษฐกิจและการใช้ชีวิตของผู้คนเกิดขึ้นจริง ไม่ว่าจะเป็นเส้นทางการเดินทาง ชุมชนเมือง หรือศูนย์กลางเศรษฐกิจในภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศ รวมถึงการนำบริการออกไปสู่กิจกรรมและงานอีเวนต์ในชุมชนในรูปแบบ **Food Truck** เช่น **งานวิ่งและกิจกรรมสาธารณะ** เพื่อให้ PTG เข้าไปอยู่ในช่วงเวลาสำคัญของผู้คน เครือข่ายที่ครอบคลุมและเชื่อมโยงกันนี้ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงบริการได้สะดวกยิ่งขึ้น พร้อมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจผ่าน Economies of Scale

โดยในปีนี้ ตั้งเป้าเพิ่มจำนวน **Max World Touchpoints มีมากกว่า 7,000 แห่งทั่วประเทศ** ซึ่งเป็นเครือข่ายบริการที่เชื่อมโยงธุรกิจพลังงานและธุรกิจ Non-Oil ภายใน Ecosystem ของบริษัทเข้าด้วยกัน โดยเป้าหมายดังกล่าวประกอบด้วยสถานีบริการน้ำมันกว่า 2,300 แห่ง ธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทยที่มีเป้าหมายขยายสู่กว่า 3,000 สาขา ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มอื่น ๆ อีกกว่า 200 แห่ง ธุรกิจ LPG มากกว่า 800 แห่ง รวมถึงบริการ **Non-Oil และธุรกิจอื่น ๆ อีกกว่า 950 จุดบริการ**

นอกจากการพัฒนาเครือข่ายบริการทั่วประเทศแล้ว PTG ยังเสริมศักยภาพด้วย แพลตฟอร์มดิจิทัล MaxMe Application ซึ่งทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการรวมบริการต่าง ๆ

ของกลุ่ม PTG ไว้ในแพลตฟอร์มเดียว ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงบริการด้านพลังงาน อาหาร เครื่องดื่ม และไลฟ์สไตล์ได้อย่างต่อเนื่องผ่านประสบการณ์เดียวกัน ปัจจุบัน MaxMe ยังเชื่อมต่อกับพันธมิตรกว่า 650 ราย ครอบคลุมมากกว่า 2.6 ล้านจุดให้บริการ ในหลากหลายหมวดหมู่ของการใช้ชีวิต ตั้งแต่อาหาร การเดินทาง ไลฟ์สไตล์ สุขภาพ ไปจนถึงบริการทางการเงินการผสานเครือข่ายโครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจที่ขยายตัวมากขึ้นทั้งทางกายภาพและดิจิทัลดังกล่าว ทำให้บทบาทของสถานีบริการ PTG

จึงค่อยๆ เปลี่ยนจากจุดให้บริการพลังงาน ไปสู่พื้นที่ที่ผู้คนสามารถเข้ามาใช้บริการหลากหลายรูปแบบได้ในชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็นการเติมพลังให้กับยานพาหนะ การรับประทานอาหาร การดื่มกาแฟ หรือการใช้บริการด้านไลฟ์สไตล์ต่าง ๆ ที่ตอบโจทย์การใช้ชีวิตของผู้บริโภคในแต่ละช่วงเวลา

นายปรเมษฐ์ สงวนโชควณิชย์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานกลยุทธ์และบริหารการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ

กล่าวว่า แนวคิด Everyday สะท้อนการเปลี่ยนบทบาทของสถานีบริการ PTG จากเดิมที่ผู้บริโภคอาจเข้ามาใช้บริการเพียงสัปดาห์ละครั้ง (Every week) เพื่อเติมน้ำมัน สู่การเป็นจุดหมายในชีวิตประจำวัน ผ่านธุรกิจ Non-Oil ที่หลากหลาย ซึ่งทำให้ผู้คนสามารถแวะเข้ามาใช้บริการได้ทุกวัน



ธุรกิจร้านกาแฟ ร้านอาหาร ร้านค้าปลีก และบริการด้านไลฟ์สไตล์ต่างๆ :

ภายใน Ecosystem จึงมีบทบาทสำคัญในการทำให้ PTG สามารถเข้าไปอยู่ในกิจวัตรประจำวันของผู้บริโภคได้มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการเริ่มต้นวันด้วยกาแฟ การแวะพักระหว่างการเดินทาง หรือการใช้บริการต่าง ๆ ที่ช่วยเติมพลังให้กับชีวิตในแต่ละวัน

กลยุทธ์ดังกล่าวขับเคลื่อนผ่านแนวคิด
Everyday Recharge • Everyday Rewards • Everyday Return

Everyday Recharge คือการทำให้บริการของ PTG เข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของกิจวัตรประจำวันของผู้คน จากเดิมที่สถานีบริการ PT อาจเป็นเพียงจุดที่ผู้บริโภคแวะเข้ามาเติมน้ำมันสัปดาห์ละครั้ง สู่การเป็นจุดหมายที่ผู้คนสามารถเข้ามาใช้บริการได้ในทุกวันและตลอดวัน

Everyday Rewards มุ่งสร้างคุณค่าให้กับทุกการใช้บริการ ผ่านระบบสมาชิก PT Max Card, PT Max Card Plus และ PT Max Card EV และแพลตฟอร์มดิจิทัลที่เชื่อมโยงบริการระหว่างธุรกิจต่าง ๆ ภายในเครือ หรือ Cross-BU Integration ทำให้ลูกค้าสามารถสะสมและใช้ Max Points จากการใช้บริการในธุรกิจต่าง ๆ ภายใน Ecosystem ได้อย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการเติมน้ำมัน การดื่มกาแฟ การรับประทานอาหาร หรือการซื้อสินค้าในร้านค้าภายในเครือ ซึ่งช่วยให้ลูกค้าสามารถรับสิทธิประโยชน์และใช้บริการข้ามธุรกิจได้อย่างไร้รอยต่อ

Everyday Return เป็นการนำข้อมูลและเทคโนโลยีมาพัฒนาประสบการณ์ที่ตอบโจทย์ลูกค้าแต่ละคน ผ่านการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้บริการของสมาชิก โดยมี MaxMe Application เป็นแพลตฟอร์มสำคัญในการเชื่อมโยงข้อมูลและนำเสนอข้อเสนอหรือสิทธิประโยชน์ที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละกลุ่ม ควบคู่กับการยกระดับมาตรฐานการบริการ (Service Excellence) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในทุกครั้งที่ลูกค้ากลับเข้ามาใช้บริการแนวทางดังกล่าวช่วยสร้างประสบการณ์แบบ Personalized ในแต่ละการใช้บริการ ส่งเสริมให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการภายใน Ecosystem ของ PTG อย่างต่อเนื่องในทุก ๆ วัน





จากโครงสร้างเครือข่ายดังกล่าว ทำให้ปัจจุบัน PTG มี Max World Touchpoints มากกว่า 6,126 จุดบริการทั่วประเทศ ซึ่งเมื่อเชื่อมต่อเข้ากับฐานสมาชิก PT Max Card กว่า 25 ล้านสมาชิก

ภายใน Max World Ecosystem ทำให้ PTG มองเห็น ศักยภาพในการเชื่อมโยงบริการกับชีวิตประจำวันของผู้บริโภคได้มากกว่า 153,150 ล้านโอกาส ตัวเลขดังกล่าวสะท้อนว่า ในแต่ละวันเต็มไปด้วยช่วงเวลาที่ผู้บริโภคต้องใช้บริการ ไม่ว่าจะเป็นการเดินทาง การรับประทานอาหาร การดื่มกาแฟ หรือการซื้อสินค้า ซึ่งล้วนเป็นโอกาสที่ PTG สามารถเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของการใช้ชีวิตของผู้คนได้ ผ่านการทำงานร่วมกันของธุรกิจทั้งหมดภายใต้แนวคิด **“One PTG”** ที่ทำให้บริการของ PTG เข้าไปอยู่ในชีวิตประจำวันของผู้คนได้อย่างแท้จริง

อกจากการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจและบริการต่าง ๆ แล้ว PTG ยังให้ความสำคัญกับการสร้างการเติบโตที่ยั่งยืนผ่านแนวคิด Everyone ซึ่งสะท้อนความเชื่อว่าการเติบโตของธุรกิจจะสามารถเกิดขึ้นได้อย่างมั่นคง ก็ต่อเมื่อการเติบโตนั้นสามารถสร้างคุณค่าให้กับผู้คนใน Ecosystem ได้พร้อมกัน



นายรังสรรค์ พวงปราง
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ PTG

กล่าวว่า Ecosystem ของ PTG ไม่ได้ถูกออกแบบมาเพียงเพื่อผู้บริโภคเท่านั้น แต่ยังเชื่อมโยงไปถึงเกษตรกร ผู้ประกอบการพันธมิตรทางธุรกิจ และชุมชนในพื้นที่ต่างๆ ซึ่งล้วนเป็นส่วนสำคัญของการขับเคลื่อนเศรษฐกิจในระบบนิเวศทางธุรกิจของบริษัท

โดย PTG เชื่อว่าการเติบโตของธุรกิจจะสามารถเกิดขึ้นได้อย่างยั่งยืน ก็ต่อเมื่อการเติบโตนั้นดำเนินควบคู่ไปกับ ความรับผิดชอบต่อผู้คนใน Ecosystem ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนเกษตรกรและผู้ประกอบการท้องถิ่น การสร้างโอกาสทางอาชีพให้กับชุมชน หรือการทำงานร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อพัฒนาบริการและยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คนใน

สังคมการพัฒนาธุรกิจของ PTG จึงไม่ได้มุ่งเน้นเพียงการขยายเครือข่ายบริการหรือการเพิ่มจำนวนสาขาเท่านั้น แต่ยังให้ความสำคัญกับการสร้างคุณค่าร่วมกันใน Ecosystem เพื่อให้ทุกภาคส่วนสามารถเติบโตไปพร้อมกัน ทั้งในมิติของเศรษฐกิจ สังคม และคุณภาพชีวิตของผู้คน เมื่อโครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจสามารถเข้าถึงผู้คนได้ในทุกพื้นที่ บริการสามารถ

เข้าไปอยู่ในชีวิตประจำวันของผู้บริโภค และ Ecosystem สามารถสร้างคุณค่าให้กับผู้คนในทุกภาคส่วน แนวคิด Powering Thai Lives : Everywhere • Everyday • Everyone จึงไม่ใช่เพียงทิศทางธุรกิจของ PTG แต่เป็นแนวทางในการเชื่อมโยงผู้คน เศรษฐกิจ และสังคมไทย เข้าสู่คุณภาพชีวิตที่ **“อยู่ดี มีสุข”** อย่างยั่งยืน

PTG ประเมินปีนี้ ปริมาณขายน้ำมัน โต 3-5%

นายรังสรรค์ พวงปราง ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) หรือ PTG เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่าปริมาณขายน้ำมันในปี 2569 จะเติบโตจากปี 2568 **ประมาณ 3-5% ขณะเดียวกันคาดว่าสัดส่วนกำไรขั้นต้นของบริษัทฯในปี 2569**

จะมาจากธุรกิจ **Non Oil ประมาณ 45% และคาดว่าในปี 2570** จะขยับขึ้นเป็นใกล้เคียงระดับ 50% ซึ่งสามารถทำได้เร็วกว่าเป้าหมายที่วางไว้ว่าจะทำให้ได้ในปี 2572

นอกจากนี้ บริษัทฯอยู่ระหว่างหาแบรนด์สินค้าใหม่เข้ามาเพิ่มเติม เพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ **Non Oil** เพิ่มเติมมากขึ้น และบริษัทฯตั้งเป้าในปี 2569 ธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทยจะมียอดขายประมาณ **10,000 ล้านบาท** จากเดิมที่มียอดขายประมาณ **6,000 ล้านบาท**

อีกทั้งบริษัทฯเตรียมงบลงทุนในปี 2569 จำนวน **4,500 ล้านบาท** โดยจะแบ่งเป็นการลงทุนในธุรกิจใหม่ประมาณ **1,000 ล้านบาท**

และที่เหลือใช้ลงทุนในธุรกิจเดิม โดยจะเน้นการลงทุนในธุรกิจการแฟ ขณะที่ธุรกิจสถานีบริการน้ำมันจะใช้งบลงทุนไม่เกิน **1,000 ล้านบาท** ในการขยายสาขาและปรับปรุงสาขาเดิม

HOONINSIDE

Empower Your REAL Change

เปลี่ยนพื่อยกระดับชี การเงินคนไทย

TTB ปรับบทบาท จาก ผู้ให้สินเชื่อ มาเป็น

- **พลังสำคัญ** (Enabler)
- **เสริมศักยภาพ** (Empower)

ให้ลูกค้าสามารถยกระดับชีวิตทางการเงิน
ผ่านบริการที่สะดวก ปลอดภัย และเฉพาะบุคคลมากขึ้น

ทีทีบี ประกาศกลยุทธ์ ปี 2569

Empower Your REAL Change

เดินหน้ายกระดับ 3+ เพื่อชีวิตทางการเงินที่ดีขึ้นของคนไทย

ทีทีบี ประกาศทิศทางธุรกิจ ปี 2569 ภายใต้แนวคิด “Empower Your REAL Change” พร้อมเดินหน้ากลยุทธ์ “ยกระดับ 3+” เพื่อยกระดับการช่วยเหลือลูกหนี้ สร้างการเติบโตต่อยอดลูกค้าบน Ecosystem ที่เชี่ยวชาญทั้ง 6 กลุ่มและพัฒนาประสบการณ์ดิจิทัลให้ตอบโจทย์ลูกค้ายุคใหม่ที่คาดหวังบริการที่สะดวก ปลอดภัย และเฉพาะบุคคลมากขึ้น



นายปิติ ตัณฑเกษม
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ทีทีบี

กล่าวว่า แม้เศรษฐกิจโลกผันผวนจากความไม่สงบ เศรษฐกิจไทยยังมีปัญหาเชิงโครงสร้างหลายด้าน ขณะเดียวกันพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็วมากจากการเปลี่ยนแปลงของดิจิทัล ความท้าทายเหล่านี้สะท้อนว่าระบบการเงินไทยกำลังอยู่ในช่วงเปลี่ยนผ่าน ธนาคารจึงต้องปรับบทบาทจากผู้ให้สินเชื่อมาเป็นพลังสำคัญ (Enabler) ที่ช่วยเสริมศักยภาพ (Empower) ให้ลูกค้าสามารถยกระดับชีวิตทางการเงินผ่านบริการที่สะดวก ปลอดภัย และเฉพาะบุคคลมากขึ้น



“กลยุทธ์ดังกล่าวไม่ได้เป็นเพียงการพัฒนาโซลูชันและประสบการณ์ทางการเงิน แต่เป็นการสร้าง Ecosystem ที่แข็งแกร่งเพื่อส่งเสริมศักยภาพให้ลูกค้าสามารถเติบโตไปพร้อมกับธนาคาร และยกระดับชีวิตทางการเงินของคนไทยให้ดีขึ้นอย่างแท้จริง” นายปิติกล่าว

เร่งช่วยลูกหนี้รายย่อย สนับสนุนการเติบโตของลูกค้า ควบคู่กับสร้างภูมิคุ้มกันทางการเงินอย่างยั่งยืน

ภายใต้แนวคิด

Empower Your REAL Change ทีทีบีกำหนดทิศทางปี 2569 ผ่านกลยุทธ์ “ยกระดับ 3+”

ยกที่ 1

คือ ยกระดับการช่วยเหลือลูกหนี้และสนับสนุนลูกค้า โดยธนาคารยังคงให้ความสำคัญกับการช่วยเหลือลูกค้าด้วยระบบการคิดดอกเบี้ยที่เป็นธรรมมากขึ้นผ่านกลไก Risk-based Pricing ให้ลูกค้าที่มีวินัยทางการเงินได้รับอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมมากขึ้น พร้อมช่วยให้ SME เข้าถึงแหล่งเงินทุนผ่านการสนับสนุนการให้สินเชื่อเพื่อคู่ค้าภาครัฐและผนึกกำลังกับพันธมิตร

ยกที่ 2

คือ ยกระดับการเติบโต และต่อยอดบนธุรกิจที่เชี่ยวชาญ โดยต่อยอดจากฐานลูกค้าที่ทีทีบีมีความเชี่ยวชาญทั้ง 6 Ecosystem ในปีนี้ได้มุ่งสร้างการเติบโตผ่านธุรกิจใหม่ในกลุ่มมนุษย์เงินเดือน และลูกค้า Wealth พร้อมรองรับการเติบโตของลูกค้าเริ่มสร้างความมั่งคั่ง (Mass Affluent) ซึ่งกำลังขยายตัวอย่างรวดเร็วในระบบเศรษฐกิจไทย

ยกที่ 3

คือ ยกระดับประสบการณ์ดิจิทัลที่ใช่และรู้ใจลูกค้า ผ่านแนวคิด Humanized Digital Banking ซึ่งมีลูกค้าเป็นศูนย์กลาง โดยใช้ Data และ AI เป็นเครื่องมือสำคัญในการส่งมอบประสบการณ์ทางการเงินแบบไร้รอยต่อ พร้อมออกแบบบริการทางการเงินให้สะดวก ปลอดภัย และเฉพาะบุคคลมากขึ้น



นายฐากร ปิยะพันธ์
ผู้จัดการใหญ่ ทีทีบี

การช่วยเหลือลูกค้ารายย่อยยังคงเป็นภารกิจสำคัญของธนาคาร โดยเฉพาะในช่วงที่เศรษฐกิจไทยยังเผชิญความท้าทายจากระดับหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ทีทีบีเดินหน้าช่วยเหลือลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

โดยช่วยลดภาระดอกเบี้ยให้กับลูกค้าผ่านโครงการต่าง ๆ เช่น โครงการรวบหนี้ และโครงการผ่อนดี มีรางวัล ซึ่งช่วยลดภาระดอกเบี้ยให้ลูกค้าไปแล้วรวม **3,143 ล้านบาท** และล่าสุดทีทีบีริเริ่มแนวทางการพิจารณาการคิดดอกเบี้ยใหม่ **(Risk-based Pricing)** โดยนำร่องกับสินเชื่อบุคคล

ซึ่งได้รับเสียงตอบรับที่ดี มีผู้สนใจและได้รับอนุมัติรวมเป็นวงเงินกว่า **1,600 ล้านบาท** ภายในเวลาไม่ถึง 3 เดือน และมีแผนต่อยอดไปยังผลิตภัณฑ์สินเชื่ออื่น ๆ ในอนาคต

นอกจาก **การช่วยลดภาระหนี้** ทีทีบีให้ความสำคัญกับการสร้างภูมิคุ้มกันทางการเงินในระยะยาวให้กับลูกค้าผ่านโครงการโค้ชปลดหนี้ และการตรวจสุขภาพทางการเงินออนไลน์ **(ttb financial health check)** เพื่อช่วยให้ลูกค้าตระหนักถึงสถานะทางการเงินของตนเอง และสามารถวางแผนทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ทีทีบียังเดินหน้าสร้างการเติบโตให้กับลูกค้าทุก Ecosystem ครอบคลุมตลอดทุกช่วงชีวิต ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มคนมีรถ คนมีบ้าน มนุษย์เงินเดือน ลูกค้าเริ่มสร้างความมั่งคั่ง **(Mass Affluent)** และกลุ่มลูกค้า **Wealth สำหรับกลุ่มมนุษย์เงินเดือนซึ่งเป็นฐานลูกค้าสำคัญของธนาคาร โดยในปีนี้ทีทีบีเตรียมต่อยอดความเชี่ยวชาญด้านสินเชื่อรถยนต์ผ่านการเปิดตัวธุรกิจใหม่ ttb leasing** เพื่อขยายบริการสินเชื่อไปยังตลาดรถจักรยานยนต์ ซึ่งเป็นตลาดขนาดใหญ่ของประเทศไทย



ขณะเดียวกันธนาคารได้ยกระดับ Wealth Ecosystem ผ่านการเสริมศักยภาพโซลูชันด้านการลงทุนที่แตกต่าง ครบวงจรกับธุรกิจใหม่ภายใต้ชื่อ ttb wealth securities เพื่อรองรับการเติบโตของกลุ่มลูกค้า Wealth ที่ต้องการโซลูชันทางการเงินที่ครบครัน เพื่อสร้างและส่งต่อความมั่งคั่ง





สร้าง Ecosystem ลูกค้าธุรกิจให้เติบโต หนุน SME เข้าถึงแหล่งเงินทุน



นายศรัณย์ ภู่พัฒน์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารลูกค้าธุรกิจ ทีทีบี

กล่าวว่า ปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ประกอบการ **SME มากกว่า 3.3 ล้านราย สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจราว 35% ของ GDP** แต่ SME จำนวนมากยังประสบปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และยังต้องเผชิญความท้าทายด้านการค้าโลก ไม่ว่าจะเป็นความผันผวนของค่าเงิน มาตรการกีดกันทางการค้า ไปจนถึงข้อกำกับใหม่ ๆ ที่เพิ่มความซับซ้อนให้กับการดำเนินธุรกิจ

ด้วยเหตุนี้ ทีทีบีจึงเดินหน้ายกระดับ SME / Mid-Corp Ecosystem โดยร่วมพัฒนาระบบนิเวศทางการเงินร่วมกับพันธมิตรในอุตสาหกรรมและซัพพลายเชน เพื่อเพิ่มโอกาสให้ SME เข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น เช่น ความร่วมมือกับ LINE MAN Wongnai ที่ช่วยเชื่อมต่อผู้ประกอบการร้านอาหารกับแพลตฟอร์มดิจิทัล นอกจากนั้น ธนาคารยังได้พัฒนา ttb total e-GP solutions เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการคู่ค้าภาครัฐสามารถเข้าถึงวงเงินสินเชื่อได้มากขึ้น เสริมด้วยเครื่องมือทางการเงินที่ช่วยให้ธุรกิจมีสภาพคล่องและความมั่นคงในการเติบโต **โดยในปี 2568 มีสัดส่วนของสินเชื่อซัพพลายเชน 17% ของสินเชื่อ SME ทั้งหมด โตขึ้น 15% เมื่อเทียบกับ 2 ปีที่ผ่านมา**

ด้านการค้าระหว่างประเทศ ทีทีบีมี **Total International Solutions** ที่ช่วยให้ธุรกิจบริหารธุรกรรมระหว่างประเทศได้ครบวงจร ลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยเฉพาะสกุลเงินหยวนที่มีโซลูชันรองรับแบบครบวงจร นอกจากนี้ ธนาคารยังพัฒนาแพลตฟอร์ม ttb business one ซึ่งทำหน้าที่เสมือน Digital CFO สำหรับ SME ช่วยผู้ประกอบการบริหารธุรกรรมทางการเงินและมีรายงานทางการเงินที่ช่วยวางแผนธุรกิจได้ในแพลตฟอร์มเดียวทำให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

ยกระดับประสบการณ์ดิจิทัลที่ใช่ และรู้ใจลูกค้ายุคใหม่

อีกหนึ่งองค์ประกอบสำคัญของกลยุทธ์ครั้งนี้ คือ ยกระดับประสบการณ์ทางการเงินภายใต้แนวคิด Humanized Digital Banking ที่นำ Data และ AI มาวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรม เพื่อสามารถส่งมอบประสบการณ์ทางการเงินที่ตอบโจทย์ให้สะดวกขึ้น ปลอดภัยขึ้น และเฉพาะบุคคลมากขึ้น ครอบคลุมทุกขั้นตอนของการใช้บริการที่สาขา ttb contact center และบนแอป ทีทีบี ทัช อย่างไร้รอยต่อในทุกช่องทางตั้งแต่การเข้าถึงผลิตภัณฑ์ การให้คำแนะนำผลิตภัณฑ์ทางการเงินรายบุคคล ไปจนถึงการดูแลลูกค้าทุก Ecosystem อย่างต่อเนื่อง นอกจากนั้น ทีทีบียังให้ความสำคัญด้านความยั่งยืน โดยดำเนินธุรกิจควบคู่กับความยั่งยืนไปพร้อมกันภายใต้กรอบ B+ESG ซึ่งสะท้อนผลสำเร็จจากการครองอันดับหนึ่งต่อเนื่องเป็นปีที่ 7 ด้านการเงินที่เป็นธรรม **Fair Finance Thailand และได้รับคะแนนอยู่ในระดับ Top 10% ของการประเมิน S&P Global Corporate Sustainability Assessment (CSA)**

“สำหรับทีทีบีการเป็นธนาคารไม่ได้หมายถึงเพียงการให้บริการทางการเงิน แต่คือการเป็นพลังสำคัญในการเปลี่ยนและส่งเสริมศักยภาพให้คนไทยมีชีวิตทางการเงินที่ดีขึ้น เราเชื่อว่าการเปลี่ยนแปลงที่แท้จริงต้องเป็นการเปลี่ยนแปลงที่มีความหมายต่อผู้คน สังคม และเศรษฐกิจไทยในระยะยาว และนี่คือหัวใจของความเชื่อ Make REAL Change ที่ทีทีบียึดถือมาโดยตลอด” นายปิติกล่าว

NER ตั้งเป้าปีนี้

โกยยอดขาย 32,000 ล้านบาท

ผ่านกลยุทธ์ขยายตลาดต่างประเทศลุยก่อสร้างโรงงานผลิตยางแท่งและยางผสมแห่งที่ 3 คาดเปิดดำเนินการในไตรมาส /70



การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 NER พร้อมขับเคลื่อนเป้าหมายการเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมยางระดับโลก

บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NER มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสด สำหรับผลการดำเนินงานงวดปี 2568 (1 มกราคม – 31 ธันวาคม 2568) ในอัตราหุ้นละ 0.31 บาท โดยบริษัทฯ ได้จ่ายปันผลระหว่างกาลแล้ว 0.05 บาทต่อหุ้น คงเหลือจ่ายอีก 0.26 บาทต่อหุ้น กำหนดขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 23 เมษายน 2569 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 7 พฤษภาคม 2569

สำหรับผลการดำเนินงานปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้รวม 30,510.20 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.96% และมีกำไรสุทธิ 1,884.52 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.04% จากปีก่อน โดยมีปริมาณการขายรวม 475,430 ตัน เพิ่มขึ้น 8.25% สะท้อนความต้องการใช้ยางธรรมชาติที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

สำหรับทิศทางธุรกิจในปี 2569 บริษัทฯ ตั้งเป้าการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ด้วยกำลังการผลิตที่ 500,000 ตันต่อปี และยอดขายประมาณ 32,000 ล้านบาท ผ่านกลยุทธ์ขยายตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอินเดีย ควบคู่กับการทำสัญญาระยะยาวกับผู้ผลิตยางรถยนต์ และการเพิ่มลูกค้าใหม่อีกอย่างน้อย 2 ราย

ปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างก่อสร้างโรงงานผลิตยางแท่งและยางผสมแห่งที่ 3 คาดว่าจะเปิดดำเนินการในไตรมาส 1 ปี 2570 ซึ่งจะช่วยเพิ่มกำลังการผลิตอีก 320,000 ตันต่อปี ดันกำลังการผลิตรวมแตะกว่า 835,600 ตันต่อปี รองรับคำสั่งซื้อล่วงหน้าที่มีอยู่ต่อเนื่องถึงกลางปี 2569 รวมถึงความร่วมมือกับการยางแห่งประเทศไทย (กยท.) ในการบริหารจัดการวัตถุดิบระยะยาว

ในด้านการบริหาร บริษัทฯ เน้นควบคุมต้นทุนและบริหารความเสี่ยง ผ่านกลยุทธ์ Matching และ Hedging ควบคู่กับการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ขณะเดียวกันยังยกระดับการดำเนินงานตามแนวทาง ESG เพื่อเสริมความเชื่อมั่นในระยะยาว ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่กลุ่มผลิตภัณฑ์มูลค่าเพิ่มสูง โดยเฉพาะ **“แผ่นปูรองปศุสัตว์จากยางพารา”** ซึ่งเป็นสินค้าคุณภาพสูง ได้มาตรฐานอุตสาหกรรม และสามารถทำอัตรากำไรขั้นต้น (มาร์จิ้น) สูง โดยมีความต้องการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การเติบโตอย่างรวดเร็วของอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ทั่วโลกยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยหนุนความต้องการใช้ยางธรรมชาติในระยะยาว

บริษัทฯ ประเมินสถานการณ์ราคายางธรรมชาติ ปี 2569 ยังคงอยู่ในระดับที่มีเสถียรภาพ โดยราคาเฉลี่ยในภูมิภาคเอเชียเคลื่อนไหวอยู่ในกรอบประมาณ 60–80 บาทต่อกิโลกรัม โดยได้รับแรงสนับสนุนจากความต้องการใช้ยางในภาคยานยนต์และอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้าที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถต่อยอดการผลิตและรองรับความต้องการใช้ยางธรรมชาติที่เพิ่มขึ้น พร้อมขับเคลื่อนเป้าหมายการเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมยางระดับโลกในระยะยาว

20th ANNIVERSARY NER
สร้างคุณค่าที่มากกว่ายาง
Creating value beyond rubber

KTC เผย Q1/69

กำไรสุทธิ 2,171 ลบ. เพิ่มขึ้น 16.7% YoY

พอร์ตบัตรเครดิตที่เติบโต 0.2%



กลุ่มบริษัทเคทีซีเผยไตรมาส 1/2569 กำไรสุทธิ 2,171 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.7% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน พอร์ตสินเชื่อรวม 107,841 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยที่ 0.7% แม้เศรษฐกิจไทยยังเผชิญแรงกดดันจากปัจจัยภายนอก โดยผลการดำเนินงานสะท้อนเสถียรภาพของโมเดลธุรกิจ ที่ขับเคลื่อนบนการบริหารพอร์ตลูกหนี้เชิงคุณภาพ การควบคุมความเสี่ยงอย่างรอบคอบ และวินัยทางการเงินอย่างเข้มงวด ควบคู่กับการใช้ข้อมูลเชิงลึกในการดูแลคุณภาพสินทรัพย์ ตอกย้ำแนวทางการเดินเกมยาว เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรอย่างสม่ำเสมอ และเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้มีส่วนได้เสียในระยะยาว

นางพิทยา วรปัญญาสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร “เคทีซี” หรือ บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) เผยว่า “แม้ภาพรวมอุตสาหกรรมสินเชื่อผู้บริโภคในช่วงไตรมาสแรกยังเผชิญแรงกดดันจากความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจ และความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อของภาคการเงิน แต่กลุ่มบริษัทเคทีซียังคงรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ได้ในทุกผลิตภัณฑ์ โดยในช่วงสองเดือนแรกของปี 2569 บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดลูกหนี้บัตรเครดิตอยู่ในระดับเดิมที่ 14.5% และสามารถขยายส่วนแบ่งตลาดของปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรเพิ่มขึ้นเป็น 13.4% จาก 13.1% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่ส่วนแบ่งตลาดลูกหนี้สินเชื่อบุคคลเพิ่มขึ้นเป็น 4.2% จาก 4.1%”

“ขณะเดียวกัน กลุ่มบริษัทเคทีซียังคงให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมคุณภาพพอร์ตอย่างเข้มงวด ควบคู่กับการใช้ข้อมูลเชิงลึกในการดูแลคุณภาพสินทรัพย์อย่างใกล้ชิด ส่งผลให้สามารถรักษาความแข็งแกร่งของฐานรายได้และผลการดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาส 1 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิ 2,171 ล้านบาท เติบโตสูงกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งสะท้อนความสามารถในการปรับตัวท่ามกลางสภาวะตลาดที่ท้าทาย สำหรับการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อในไตรมาสแรก เคทีซียังคงดำเนินนโยบายการอนุมัติสินเชื่อโดยให้ความสำคัญกับคุณภาพเป็นหลัก ส่งผลให้พอร์ตลูกหนี้บัตรเครดิตปรับเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย ขณะที่อัตราการชำระคืนของลูกค้าปรับตัวสูงขึ้น ในส่วนของพอร์ตสินเชื่อบุคคล ยังคงขยายตัวจากทั้งสินเชื่อ ‘เคทีซี พี่เบิ้ม รถแลกเงิน’ และสินเชื่อบัตรกดเงินสด ‘เคทีซี พราว’ ซึ่งสามารถรักษาการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง จากการบริหารจัดการพอร์ตลูกหนี้อย่างมีคุณภาพ และการพัฒนาสิทธิประโยชน์เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของสมาชิกอย่างต่อเนื่อง”

“ปี 2569 ถือเป็นปีแห่งการเปลี่ยนผ่านสู่ยุคดิจิทัลที่มีความเข้มข้นมากขึ้น ขณะที่เศรษฐกิจยังเผชิญแรงกดดันจากความผันผวนของห่วงโซ่อุปทานและกำลังซื้อภาคครัวเรือน อย่างไรก็ดี เคทีซียังคงมีความยืดหยุ่นและพร้อมปรับตัว โดยมุ่งรักษาคุณภาพสินทรัพย์ ดำเนินธุรกิจด้วยความรอบคอบ ภายใต้กรอบการบริหารความเสี่ยงที่ชัดเจน และควบคุมอัตราหนี้ด้อยคุณภาพให้อยู่ในระดับไม่เกินเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยตั้งเป้าการเติบโตของกำไรอย่างต่อเนื่อง พร้อมเป้าการเติบโตของการใช้จ่ายผ่านบัตรที่ 5% และการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อรวมประมาณ 1–2% โดยเชื่อว่ากลยุทธ์ดังกล่าวจะช่วยสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนและความเชื่อมั่นให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มในระยะยาว”

ข้อมูล ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2568 กลุ่มบริษัทเคทีซีมีฐานสมาชิกรวม 3,732,625 บัญชี พอร์ตสินเชื่อรวมมีมูลค่า 107,841 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.7% NPL Ratio ของกลุ่มบริษัทอยู่ที่ 1.93% พอร์ตสมาชิกบัตรเครดิตเท่ากับ 3,019,095 บัตร เพิ่มขึ้น 8.0% เงินให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้บัตรเครดิตและดอกเบี้ยค้างรับรวม 70,443 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.2% ปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรเท่ากับ 76,800 ล้านบาท ขยายตัว 3.7% NPL Ratio บัตรเครดิตอยู่ที่ 1.12% ขณะที่พอร์ตสมาชิกสินเชื่อบุคคลรวม 713,530 บัญชี เพิ่มขึ้น 3.4% เงินให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้สินเชื่อบุคคล และดอกเบี้ยค้างรับรวม 36,012 ล้านบาท เติบโตที่ 3.3% NPL Ratio สินเชื่อบุคคลอยู่ที่ 2.47% สำหรับสินเชื่อลูกหนี้ตามสัญญาเช่ามีมูลค่า 1,387 ล้านบาท ลดลง 29.0% ซึ่งเป็นไปตามนโยบายของบริษัทที่ได้หยุดการปล่อยสินเชื่อประเภทนี้ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2566 โดยปัจจุบันมุ่งเน้นการติดตามหนี้และบริหารจัดการคุณภาพพอร์ตสินเชื่อที่มีอยู่เท่านั้น

ไตรมาสแรกของปี 2569 กลุ่มบริษัทมีฐานรายได้รวมอยู่ที่ 6,889 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.8% (YoY) โดยส่วนใหญ่มาจากรายได้ค่าธรรมเนียมที่เพิ่มขึ้น 1.0% จากรายได้ค่าธรรมเนียม interchange และรายได้ค่าธรรมเนียมร้านค้า สำหรับรายได้ดอกเบี้ยในไตรมาสแรกอยู่ที่ 3,993 ล้านบาท อยู่ที่ระดับเดิมเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า หนี้สูญได้รับคืนในไตรมาส 1 ปี 2569 อยู่ที่ 979 ล้านบาท ลดลง 1.8% (YoY) บริษัทยังคงรักษาประสิทธิภาพในการติดตามหนี้ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ท้าทาย ขณะที่ค่าใช้จ่ายรวมลดลง 6.0% (YoY) อยู่ที่ 4,169 ล้านบาท จากผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นลดลง 13.0% จากพอร์ตที่มีคุณภาพดี รวมถึงค่าใช้จ่ายทางการเงินที่ลดลง 16.1% (YoY) จากต้นทุนเงินกู้ยืมใหม่ที่ต่ำลง รวมถึงความสามารถในการบริหารค่าใช้จ่ายให้ที่อยู่ในระดับใกล้เดิม จึงเป็นผลให้อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวม (Cost to Income Ratio) ของกลุ่มบริษัทอยู่ที่ 35.0% ลดลงเล็กน้อยจาก 35.1% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน สะท้อนถึงการควบคุมค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพควบคู่ไปกับการเติบโตของรายได้

กลุ่มบริษัทเคทีซียังมีโครงสร้างเงินทุนที่มั่นคง และมีศักยภาพรองรับการเติบโตในอนาคต และเน้นรักษาวินัยทางการเงินที่ดี สะท้อนจากอัตราหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) อยู่ในระดับต่ำที่ 1.30 เท่า จาก 1.58 เท่า ในงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับต่ำจากสองปัจจัยหลักคือ การสะสมกำไรที่แข็งแกร่ง ซึ่งช่วยเสริมสร้างส่วนของผู้ถือหุ้นให้เติบโต และการกู้ยืมเงินที่ลดลง ซึ่งสอดคล้องกับการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อที่เป็นไปอย่างระมัดระวังตามภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทั้งนี้ อัตราส่วน D/E ปัจจุบันอยู่ในระดับต่ำมากเมื่อเทียบกับภาระผูกพัน (Debt Covenant) ที่กำหนดไว้ที่ 10 เท่า แสดงให้เห็นถึงความยืดหยุ่นทางการเงิน (Financial Flexibility) ที่สูงในการขยายธุรกิจหรือรองรับความผันผวนทางเศรษฐกิจในอนาคต

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีเงินกู้ยืมรวมทั้งสิ้น 51,518 ล้านบาท (รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า) สัดส่วนโครงสร้างแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมระยะยาว 56% และมีเงินกู้ยืมระยะสั้น (รวมส่วนของเงินกู้ยืมและหุ้นกู้ที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี) ในสัดส่วน 44% วงเงินกู้ยืมระยะสั้นที่ยังไม่เบิกใช้คงเหลือ (Available Credit Line) ทั้งสิ้น 25,550 ล้านบาท ขณะเดียวกัน บริษัทมีภาระหนี้หุ้นกู้และเงินกู้ยืมระยะยาวที่จะครบกำหนดชำระในช่วงเวลาที่เหลือของปี 2569 จำนวนทั้งสิ้น 15,330 ล้านบาท แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีสภาพคล่องที่สูงกว่าภาระหนี้ที่ใกล้ครบกำหนด สะท้อนถึงสถานะสภาพคล่องที่แข็งแกร่งและความเสี่ยงด้านการผิดนัดชำระหนี้ในระยะสั้นที่อยู่ในระดับต่ำมาก โดยล่าสุด บริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด ได้คงอันดับเครดิตองค์กรของเคทีซีและหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันชุดปัจจุบันที่ระดับ “AA” พร้อมแนวโน้มอันดับเครดิต “Stable” ซึ่งสะท้อนมุมมองว่าเคทีซีจะยังคงรักษาความแข็งแกร่งด้านการดำเนินงาน ความสามารถในการทำกำไรอย่างสม่ำเสมอ และคุณภาพสินทรัพย์ในระดับที่สามารถบริหารจัดการได้ แม้ต้องเผชิญกับแรงกดดันจากภาวะเศรษฐกิจและระดับหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูงก็ตาม

ด้านการช่วยเหลือลูกหนี้ เคทีซียังให้ความร่วมมือกับธนาคารแห่งประเทศไทยดำเนินมาตรการต่อเนื่องในหลายรูปแบบ ทั้งการให้สินเชื่ออย่างรับผิดชอบและเป็นธรรม โดยบริษัทพิจารณาอนุมัติสินเชื่อลูกหนี้แต่ละรายให้สอดคล้องกับความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ และไม่ทำให้ลูกหนี้มีภาระหนี้เพิ่มขึ้นจากภาระหนี้เดิมเกินสมควร รวมทั้งเข้าร่วมโครงการ “คุณสู้ เราช่วย” เพื่อสนับสนุนลูกหนี้กลุ่มเปราะบางให้สามารถฟื้นตัวกลับมาชำระหนี้ได้ตามปกติ ต่อด้วยโครงการ “ปิดหนี้ไว ไปต่อได้” ซึ่งเคทีซีจะโอนขายหนี้ที่ไม่มีหลักประกันของลูกหนี้รายย่อยที่ค้างชำระเงินต้นหรือดอกเบี้ยเกินกว่า 90 วัน (NPL)

โดยพิจารณาจากสถานะหนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 รวมทุกผู้ให้บริการทางการเงินและทุกประเภทสินเชื่อไม่เกิน 100,000 บาทต่อราย ให้กับบริษัท บริหารสินทรัพย์สุขุมวิท จำกัด (SAM) เพื่อทำการปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบผ่อนปรนและลดภาระหนี้ให้ลูกหนี้ ซึ่งลูกหนี้ที่เข้าเงื่อนไขได้ถูกโอนกรรมสิทธิ์หนี้ไปยัง SAM แล้วตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2569 ทั้งนี้ เคทีซีประเมินว่าการดำเนินการตามโครงการฯ ดังกล่าวหรือมาตรการช่วยเหลือลูกหนี้ทั้งหมดข้างต้น จะไม่ส่งผลกระทบที่เป็นนัยสำคัญต่อภาพรวมของผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท รวมถึงได้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้ครบถ้วนแล้ว ดูแนวทางการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้เพิ่มเติมคลิก www.ktc.co.th/about/news/measure

SSP รับทรัพย์

ขายโซลาร์ฟาร์มยามากะญี่ปุ่น

กว่า 1 พันลบ. บอร์ดใจดี

เคาะจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล 0.12 บ./หุ้น



บมจ.เสริมสร้าง พาวเวอร์ คอร์ปอเรชั่น (SSP) ประกาศปิดดีลขายโรงไฟฟ้ายามากะในประเทศญี่ปุ่น กำลังการผลิตติดตั้ง 34.5 เมกะวัตต์ มูลค่า 1,001 ล้านบาท เตรียมบุ๊กกำไรเข้าไตรมาส 2/69 ขณะที่บอร์ดไฟเขียวจ่ายปันผลระหว่างกาลเป็นเงินสดอัตรา 0.12 บาทต่อหุ้น จ่อ XD วันที่ 22 เมษายนนี้ ซีเอฟโอ “ชยุตม์ หลีหเจริญกุล” ประกาศพร้อมขยายการลงทุนโรงไฟฟ้า Renewable ตามแผนในมือต่อเนื่องอีกกว่า 420 เมกะวัตต์

นายชยุตม์ หลีหเจริญกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน บริษัท เสริมสร้าง พาวเวอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (SSP) เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2569 เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2569 ได้มีมติอนุมัติการจำหน่ายโครงการยามากะ ซึ่งเป็นโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศญี่ปุ่น มีกำลังการผลิตติดตั้ง 34.5 เมกะวัตต์ มูลค่า 4,976,142,536 เยน หรือเทียบเท่ากับ 1,001,304,377 บาท (อ้างอิงจากอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 7 เมษายน 2569 ของธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งเท่ากับ 20.1221 บาทต่อ 100 เยน) ทั้งนี้การเข้าทำรายการดังกล่าวคาดว่าจะแล้วเสร็จ ภายในไตรมาสที่ 2 ของปี 2569

สำหรับการทำธุรกรรมในครั้งนี้ส่งผลให้ SSP สามารถรับรู้กระแสเงินสดกลับเข้ามาทันทีราว 1 พันล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังประเมินว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากการเข้าทำรายการดังกล่าว จะช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางด้านการเงิน ทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอสำหรับการต่อยอดและพัฒนาโครงการใหม่ ๆ ซึ่งสอดรับกับแผนการขยายธุรกิจของบริษัทฯ พร้อมทั้งทำให้หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลดลง เพิ่มสภาพคล่องทางการเงินโดยรวมให้ดียิ่งขึ้น นำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้น

พร้อมกันนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้กับผู้ถือหุ้นเป็นเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.12 บาท/หุ้น วันขึ้นเครื่องหมาย XD 22 เมษายน 2569 และกำหนดจ่ายเงินปันผลวันที่ 8 พฤษภาคม 2569 และเมื่อรวมกับเงินปันผลประจำปี 2568 ที่คณะกรรมการบริษัทฯ เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2569 มีมติเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น (AGM) พิจารณาอนุมัติ ในวันที่ 27 เมษายน 2569 อีก 0.205 บาทต่อหุ้น วันขึ้นเครื่องหมาย XD 5 พฤษภาคม 2569 และกำหนดจ่ายเงินปันผลวันที่ 21 พฤษภาคม 2569 ทำให้ SSP มีปันผลสำหรับรอบผลประกอบการปี 2568 รวมทั้งสิ้น 0.325 บาทต่อหุ้น

ทั้งนี้ ภายหลังจากการขายโครงการยามากะ SSP ยังมีโครงการโซลาร์ฟาร์มที่ดำเนินการในประเทศญี่ปุ่นอีก 3 โครงการ รวมกำลังการผลิตติดตั้ง 56.0 เมกะวัตต์ ซึ่งมีสัญญา PPA 36 Yen/kWh เช่นเดียวกัน และเมื่อรวมกับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนอื่นๆ อีก 276.8 เมกะวัตต์ ในประเทศไทย เวียดนาม มองโกเลีย และอินโดนีเซีย SSP จะมีกำลังการผลิตติดตั้งที่ 332.8 เมกะวัตต์

โดยในไตรมาส 4 ปีนี้ บริษัทยังตั้งเป้า COD โรงไฟฟ้าขยะชุมชน 2 โครงการ ขนาด 19.8 เมกะวัตต์ พร้อมทั้งเตรียม COD โซลาร์ฟาร์มในประเทศไทยอีก 3 โครงการ 108.6 เมกะวัตต์ และวินด์ฟาร์ม “บาโก” ประเทศฟิลิปปินส์ ขนาด 150 เมกะวัตต์ ในปี 2570 และยังมีแผนการ COD โครงการอื่น ๆ ต่อเนื่องจนถึงปี 2573 อีกกว่า 146.2 เมกะวัตต์ ซึ่งทั้งหมดจะเข้ามาช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับพอร์ตพลังงานหมุนเวียนของบริษัทฯ ในอนาคต

อนึ่งปัจจุบัน บริษัทฯ มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดราว 4,000 ล้านบาท ในธุรกิจพลังงานหมุนเวียนซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจที่น่าสนใจจากวิกฤตพลังงานที่ขาดแคลน และภาวะสงครามที่ส่งผลกระทบให้ต้นทุนพลังงานสูงขึ้น และเพื่อสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ยังมองหาโอกาสขยายการลงทุนในพลังงานหมุนเวียน ทั้งในและต่างประเทศ ควบคู่ไปกับการสร้างความพร้อมทั้งด้านแหล่งเงินทุน ตลอดจนการบริหารจัดการต้นทุนทางการเงิน โดยคำนึงถึงความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล

PCE เปิดแผน JUMP+

ขยายศักยภาพการผลิตเต็มรูปแบบ ชู 3 กลยุทธ์หลัก

ลงทุนโรงสกัด CPO เฟส 3 พัฒนาโรงกลั่นน้ำมันปาล์ม เพิ่มกำลังการผลิตน้ำมันปาล์มโอเลอิน รองรับโอกาสเติบโตยั่งยืน



บมจ.เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ (PCE) เปิดแผนการเข้าร่วมโครงการ JUMP+ เดินหน้าขยายศักยภาพการผลิตอย่างเต็มรูปแบบ ชู 3 กลยุทธ์ ลงทุนในโรงสกัดน้ำมันปาล์มดิบ (เฟส 3)–พัฒนาโรงกลั่นน้ำมันปาล์ม–เพิ่มกำลังการผลิตน้ำมันปาล์มโอเลอินเพื่อการบริโภค ตั้งเป้าหมายกำไรสุทธิ 750-800 ล้านบาท ในปี 2571 รองรับโอกาสการเติบโตในตลาดอย่างยั่งยืน มุ่งสู่ผู้นำอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มครบวงจรระดับประเทศ

นายพรพิพัฒน์ ประสิทธิ์ศุภผล รองกรรมการผู้จัดการสายงานกลยุทธ์และพัฒนาองค์กร บริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) (PCE) เปิดเผยว่า บริษัทฯ มุ่งสู่ผู้นำอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มครบวงจรระดับประเทศ พร้อมสร้างมูลค่าทางธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน ผ่านแผนการเพิ่มมูลค่าบริษัทในโครงการ JUMP+ ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อตอกย้ำความมุ่งมั่นในการเป็นบริษัทจดทะเบียนที่มีคุณภาพ มีการบริหารงานอย่างเป็นระบบ ตั้งเป้าหมายกำไรสุทธิ 750-800 ล้านบาท ในปี 2571

“สำหรับแผน JUMP+ บริษัทฯ มุ่งก้าวเป็นผู้นำอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มครบวงจรระดับประเทศ ที่โดดเด่นด้านการบริหารจัดการและความยั่งยืนในทุกขั้นตอน ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ พร้อมส่งมอบผลิตภัณฑ์ชีวภาพ (Bio-based) คุณภาพสูงให้กับอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งในไทยและต่างประเทศ โดยอาศัยเครือข่ายพันธมิตรที่แข็งแกร่ง และความเชี่ยวชาญแบบรอบด้าน ทั้งการจัดหาวัตถุดิบ การผลิต และระบบขนส่งที่ครบวงจร เพื่อต่อยอดความสำเร็จนี้ บริษัทฯ มุ่งสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนด้วย 3 กลยุทธ์ ทั้งการขยายกำลังการผลิตโรงสกัดน้ำมันปาล์มดิบและโรงผลิตน้ำมันปาล์มโอเลอิน รวมไปถึงการพัฒนากระบวนการผลิตโรงกลั่นน้ำมันปาล์ม เพื่อยกระดับคุณภาพและมาตรฐานสินค้า รองรับโอกาสการเติบโตของตลาด”

โดยกลยุทธ์ที่ 1 การลงทุนในโครงการก่อสร้างโรงสกัดน้ำมันปาล์มดิบ (เฟส 3) เพิ่มกำลังการผลิตน้ำมันปาล์มดิบจากเดิม 150 ตันผลปาล์มสดต่อชั่วโมง เป็น 210 ตันผลปาล์มสดต่อชั่วโมง มุ่งลดการพึ่งพาการจัดซื้อน้ำมันปาล์มดิบ (CPO) จากหน่วยงานภายนอกเพื่อมาผลิตผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง และยกระดับอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ สู่ระดับ 6%

กลยุทธ์ที่ 2 ยกระดับขีดความสามารถโรงกลั่นน้ำมันปาล์ม (เฟส 3) โดยมีการลงทุนเครื่องจักรใหม่และปรับปรุงกระบวนการผลิต เพื่อเพิ่มคุณภาพน้ำมันปาล์มกึ่งบริสุทธิ์ผ่านกระบวนการปรับปรุงคุณภาพน้ำมันปาล์มดิบให้บริสุทธิ์ยิ่งขึ้นและกระบวนการกลั่นสองขั้นตอน (Double-refined processing) ซึ่งจะช่วยรองรับการเติบโตของกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรเพิ่มขึ้นสูง ต่อยอดการพัฒนาสินค้าคุณภาพสูง (High Value Added) และสนับสนุนการขยายฐานตลาดให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

กลยุทธ์ที่ 3 การเพิ่มกำลังการผลิตน้ำมันปาล์มโอเลอินของบริษัทฯ จาก 300 ตันต่อวัน เป็น 700 ตันต่อวัน เพื่อรองรับการขยายฐานลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและรองรับการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายน้ำมันปาล์มโอเลอินบรรจุขวด แบรนด์ “รินทิพย์” ทั้งยังเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันในกลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำมันปาล์มโอเลอิน ซึ่งเป็นกลยุทธ์หลักที่ขับเคลื่อนรายได้ให้กลุ่มบริษัท รองรับโอกาสทางธุรกิจที่มีการเติบโตสูงในอุตสาหกรรม

ขณะเดียวกัน PCE ยังดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี เพื่อเสริมสร้างกรอบการกำกับดูแลกิจการที่โปร่งใสและน่าเชื่อถือ ป้องกันการทุจริต โดยมีการทบทวนนโยบายภายในอย่างสม่ำเสมอ ส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กร ที่ยึดมั่นในความซื่อสัตย์สุจริต มุ่งได้รับการรับรองจากแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (Thai Private Sector Collective Action Against Corruption - CAC) ภายในปี 2571

ในส่วนของแผนด้านสภาพภูมิอากาศ บริษัทฯ มีการจัดทำแผนยุทธศาสตร์การบริหารจัดการข้อมูลก๊าซเรือนกระจกและลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (พ.ศ. 2569–2571) โดยเริ่มจากการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจกตามมาตรฐาน ISO14064-1 และ อบก. พร้อมประเมินความเสี่ยงทางการเงินจากสภาพภูมิอากาศ (TCFD) อย่างรอบด้าน ในปี 2569 ก่อนจะยกระดับระบบการจัดเก็บข้อมูลให้สอดคล้องกับมาตรฐาน SBTi ในปี 2570 และบูรณาการระบบบริหารจัดการข้อมูลความยั่งยืนเข้ากับผลประกอบการทางการเงินภายในปี 2571

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ มุ่งมั่นลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอย่างยั่งยืน ผ่านการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าควบคู่กับการเปลี่ยนผ่านสู่พลังงานทางเลือก และการเพิ่มแหล่งกักเก็บคาร์บอนเพื่อรักษาสมดุลสิ่งแวดล้อม เพื่อบรรลุเป้าหมายสูงสุดในการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ในปี 2593 การดำเนินงานด้าน ESG ที่โปร่งใสและตรวจสอบได้นี้ จะเป็นกลไกสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ นักลงทุนสถาบันและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระดับสากล ถึงความมั่นคงและยั่งยืนของธุรกิจ

ผู้ถือหุ้น NAM โหวตจ่ายปันผล 0.03 บ./หุ้น

รับทรัพย์ 15 พ.ค.นี้



ผู้ถือหุ้น บมจ. นำวิวัฒน์ เมดิคอล คอร์ปอเรชั่น (NAM) ยกมือโหวตอนุมัติจ่ายปันผลงวดปี 68 เป็นเงินสดอัตรา 0.03 บาท/หุ้น เตรียมตัวรับทรัพย์ วันที่ 15 พ.ค.นี้ ฟาก CEO “วิโรจน์ ชัยเทอดเกียรติ” ระบุปี 69 เดินหน้าลงทุนวิจัย และพัฒนานวัตกรรมเครื่องมือแพทย์ครบวงจร เร่งขยายตลาดต่างประเทศ ผลักดันอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ไทยสู่เวทีโลก ตั้งเป้ารายได้ปีนี้แตะ 2,400 ล้านบาท



นายวิโรจน์ ชัยเทอดเกียรติ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท นำวิวัฒน์ เมดิคอล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ NAM ผู้ผลิต นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เปิดเผยว่า ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลจากงวดดำเนินงานวันที่ 1 มกราคม 2568 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568 เป็นเงินสดในอัตรา 0.03 บาท/หุ้น กำหนดวันที่ไม่ได้รับสิทธิปันผล (XD) วันที่ 13 มีนาคม 2569 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 15 พฤษภาคม 2569

สำหรับผลการดำเนินงานงวดปี 2568 (สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568) บริษัทฯ มีรายได้รวมอยู่ที่ 1,886.38 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 64.51% เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2567 ที่มีรายได้รวมอยู่ที่ 1,146.68 ล้านบาท และ มีกำไรสุทธิรวม 121.43 ล้านบาท เนื่องจากในปี 2568 บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้จากทั้งกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้น และมีรายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ทางการแพทย์ (SM), ผลิตภัณฑ์วัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ (CS) รวมถึงรายได้การให้บริการการฆ่าเชื้อ CSSD บริการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ทางการแพทย์และการจำกัดของเสีย (SV) เพิ่มขึ้น

ในปี 2569 บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ 2,400 ล้านบาท โดยขับเคลื่อนผ่านการนำเข้าผลิตภัณฑ์เพื่อขยายพอร์ตธุรกิจ ควบคู่กับการลงทุนด้านวิจัยและพัฒนา (R&D) เพื่อยกระดับสู่นวัตกรรมเครื่องมือแพทย์แบบครบวงจร พร้อมเร่งขยายตลาดต่างประเทศอย่างจริงจัง ด้วยกลยุทธ์การลงทุนที่ยืดหยุ่น ทั้งการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย การจัดตั้งบริษัทย่อย และการร่วมทุนกับพันธมิตรในแต่ละประเทศ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศราว 5% และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วง 3-5 ปีข้างหน้า

“ปัจจุบันอุตสาหกรรมการแพทย์ยังมีศักยภาพเติบโตสูงจากสังคมผู้สูงอายุที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพที่เพิ่มขึ้น และความก้าวหน้าของเทคโนโลยี บริษัทฯ จึงมุ่งสร้างการเติบโตระยะยาว ผ่านการพัฒนาตั้งแต่ R&D การผลิต ไปจนถึงการขยายตลาดต่างประเทศ เพื่อยกระดับอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ไทยสู่เวทีโลก” นายวิโรจน์ กล่าว

COCOCO

เสิร์ฟหุ้นกู้ 2 ชุด วงเงินไม่เกิน 500 ลบ.

ดอกเบี้ย 4.85-5.05% เปิดจอง 27–29 เม.ย.นี้



บมจ. ไทย โคโคนัท หรือ “COCOCO” เตรียมเสนอขายหุ้นกู้ จำนวน 2 ชุด ให้ผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่ อายุ 2–3 ปี วงเงินไม่เกิน 500 ลบ. ดอกเบี้ย 4.85 - 5.05% จ่ายดอกเบี้ยทุก 3 เดือน พร้อมปักหมุดระดมทุน ขยายธุรกิจมะพร้าวสู่ตลาดโลก มุ่งเพิ่มสภาพคล่องและรองรับการขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ

ดร.วรวัฒน์ ชิ้นปิ่นเกลียว

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทย โคโคนัท จำกัด (มหาชน) หรือ “COCOCO” เปิดเผยว่า สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้ นับ 1 แบบแสดงรายการข้อมูล (Filing) สำหรับการเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน จ่ายดอกเบี้ยทุก 3 เดือน ตลอดอายุหุ้นกู้ โดยจะเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ ซึ่งหุ้นกู้ดังกล่าวเปิดให้จองซื้อในระหว่างวันที่ 27-29 เมษายน 2569 โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ชุดที่ 1 อายุ 2 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ.2571 อัตราดอกเบี้ยคงที่ 4.85% ต่อปี

2. ชุดที่ 2 อายุ 3 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ.2572 อัตราดอกเบี้ยคงที่ 5.05% ต่อปี

โดยมี ราคาเสนอขายหุ้นกู้หน่วยละ 1,000 บาท ทั้งนี้ จำนวนของหุ้นกู้ที่เสนอขายทั้งสองชุดมีจำนวนรวมทั้งสิ้นไม่เกิน 500,000 หน่วย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้นไม่เกิน 500,000,000 บาท

นับเป็นอีกก้าวสำคัญของ COCOCO ในการเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงิน และเพิ่มทางเลือกในการระดมทุน เพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจในอนาคต ทั้งการเพิ่มกำลังการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่าเพิ่ม และการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ ซึ่งยังคงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าเพื่อสุขภาพ

ดร.วรวัฒน์ กล่าวว่า บริษัทมีความพร้อมในทุกด้าน ทั้งศักยภาพการผลิต มาตรฐานสินค้า และกลุ่มลูกค้าในระดับสากล ประกอบกับแนวโน้มความต้องการผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวที่เพิ่มขึ้นในตลาดโลก ทำให้บริษัทมีโอกาสขยายธุรกิจได้อย่างแข็งแกร่งในระยะยาว ในปัจจุบัน บริษัทเป็นผู้นำด้านการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะพร้าวและผลไม้ที่มีความหลากหลาย มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคทั้งภายในประเทศและต่างประเทศกว่า 100 ประเทศทั่วโลก

บริษัทมีทีมงานวิจัยเพื่อคิดค้นสูตรการผลิตสินค้าด้วยตนเอง หรือร่วมกันพัฒนาและปรับปรุงสูตรการผลิตสินค้ากับลูกค้า และให้ความสำคัญในคุณภาพของสินค้าโดยควบคุมการผลิตตั้งแต่การได้มาซึ่งวัตถุดิบหลัก คือ เนื้อมะพร้าวขาวและน้ำมะพร้าว การขนส่งวัตถุดิบเข้าสู่โรงงาน ขั้นตอนการผลิตที่ปลอดภัยและปลอดเชื้อ การจัดเก็บสินค้าสำเร็จรูป การบรรจุหีบห่อ และการจัดส่งสินค้าได้ตรงตามคุณภาพและเวลาที่ลูกค้าต้องการ

นอกจากนี้ บริษัทยังตระหนักถึงความสำคัญของการมีส่วนร่วมในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม และการพัฒนาคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ของชุมชนใกล้เคียง เพื่อให้สามารถอยู่ร่วมกันได้อย่างยั่งยืน โดยบริษัทมุ่งเน้นการสร้างอาชีพให้กับชุมชนโดยมีการว่าจ้างคนในท้องถิ่นเป็นพนักงานของบริษัท และส่งเสริมคนในชุมชนในการปลูกมะพร้าว เพื่อสร้างรายได้เสริมให้กับครอบครัวและสามารถเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนได้ต่อไปในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัทมีบริษัทย่อยจำนวน 3 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท ไทย ออซัม จำกัด (“TAS”) ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอาหารสัตว์เลี้ยงประเภทสุนัขและแมวจากวัตถุดิบคุณภาพสูงที่ได้มาตรฐานสากลและผลิตด้วยการใช้นวัตกรรมที่หลากหลายที่มุ่งเน้นการผลิตอาหารเพื่อสุขภาพแก่สัตว์เลี้ยง ภายใต้ตราสินค้า “Moochie” “Munnchie” และ “VetMoo+” (2) บริษัทไทย พรีเมียม สตรีท ฟู้ด จำกัด (“TPF”) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไอศกรีมจากผลไม้ไทยและขนมหวานไทยแช่แข็งภายใต้แบรนด์ของบริษัท ได้แก่ “Thai Coco” “Coco Buri” และ “SALA” รวมถึงการผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า (OEM) และ (3) NOVOCOCONUT INC. ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายของประเทศฟิลิปปินส์ ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่แปรรูปจากมะพร้าวและผลไม้ต่าง ๆ เช่น กะทิกระป๋อง กะทิพาสเจอร์ไรส์ น้ำมะพร้าว น้ำมะพร้าวบรรจุกระป๋อง น้ำมะพร้าวพาสเจอร์ไรส์ น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น ขนมมะพร้าว เพิ่มขีดความสามารถด้านการผลิตให้สอดคล้องกับการขยายตัวของคำสั่งซื้อที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้งในปัจจุบันและในอนาคต

“การเสนอขายหุ้นกู้ครั้งนี้ จะช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นทางการเงิน และเสริมสภาพคล่องให้บริษัทสามารถเดินหน้าตามแผนกลยุทธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ขณะเดียวกันยังเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับนักลงทุนที่มองหาผลตอบแทนที่น่าสนใจและสม่ำเสมอ” ดร.วรวัฒน์ กล่าว

สำหรับวัตถุประสงค์ในการออกหุ้นกู้ครั้งนี้ เพื่อใช้ในการซื้อทรัพย์สิน หรือเงินทุนหมุนเวียนระยะยาว หรือใช้จ่ายในกิจการที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน เช่น การซื้อวัตถุดิบ สินค้าคงคลัง รวมถึงใช้เพื่อการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจผลิตและจำหน่ายกะทิน้ำมะพร้าว ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะพร้าว อาหารสัตว์เลี้ยง และผลิตภัณฑ์ไอศกรีมจากผลไม้ไทย และขนมหวานไทยแช่แข็ง ซึ่งเป็นธุรกิจของผู้ออกหุ้นกู้และบริษัทในกลุ่ม

นักลงทุนที่สนใจลงทุนหุ้นกู้ COCOCO สามารถติดต่อบริษัทหลักทรัพย์ผู้จัดจำหน่าย 6 แห่ง ประกอบด้วย บริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด, บริษัทหลักทรัพย์ บลูเบลล์ จำกัด, บริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์เฮียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน), บริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน), บริษัทหลักทรัพย์ บียอนด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์ ซีจีเอส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด

ดร.วรวัฒน์ กล่าวทิ้งท้ายว่า แผนธุรกิจในปี 2569 บริษัทจะยังคงยึดกลยุทธ์การเติบโตอย่างมีคุณภาพ มุ่งสร้างรายได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน ควบคู่กับการบริหารต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน เพื่อเสริมสร้างอัตรากำไรในระยะยาว พร้อมทั้งต่อยอดและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ COCOCO ย้ำเป้าหมายการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยใช้เงินทุนที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้เป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญในการขยายธุรกิจ สร้างมูลค่าเพิ่ม และยกระดับศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลก

MOTHER

เปิดเพิ่ม Mother Marche สาขา “อ่าวนางซอย 1” จังหวัดกระบี่ คาดรายได้ต่อปีกว่า **30 ล้านบาท**



MOTHER รุกทำเลศักยภาพ เปิดเพิ่ม Mother Marche สาขา “อ่าวนางซอย 1” จังหวัดกระบี่ นับเป็นสาขาแห่งที่ 2 ในพื้นที่อ่าวนาง โดยสามารถเริ่มรับรู้รายได้ทันทีตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2569 พร้อมคาดการณ์รายได้รวมต่อปีกว่า 30 ล้านบาท สะท้อนศักยภาพการดำเนินงานที่เติบโตต่อเนื่อง



นายเอกพงศ์ โชคชัยวิทัศน์

กรรมการผู้จัดการ บริษัท มาเธอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ MOTHER ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภค ภายใต้แบรนด์ **“Mother Supermarket” และ “Mother Marche”** ซึ่งมีสาขาครอบคลุมพื้นที่จังหวัดกระบี่ พังงา และสุราษฎร์ธานี เปิดเผยว่า บริษัทได้เปิดให้บริการอย่างเป็นทางการวันแรกสำหรับ Mother Marche **“อ่าวนางซอย 1”** ตำบลอ่าวนาง อำเภอเมืองกระบี่ จังหวัดกระบี่ นับเป็นสาขาที่ 2 ในย่านอ่าวนาง

ซึ่งปัจจุบันเป็นสาขาที่ 23 ที่เปิดให้บริการ ถือเป็นอีกก้าวสำคัญในการขยายธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภค บนทำเลศักยภาพใกล้สถานที่ท่องเที่ยวระดับโลกและชุมชน ทั้งนี้ ในปี 2569 บริษัทตั้งเป้าเปิดสาขาเพิ่มไม่น้อยกว่า 5 สาขา

ภายหลังการเปิดสาขา “อ่าวนางซอย 1” บริษัทจะสามารถเริ่มรับรู้รายได้ทันทีในไตรมาส 2 ปี 2569 ไม่ต่ำกว่า 5 ล้านบาท พร้อมตั้งเป้ารายได้รวมต่อปีกว่า 30 ล้านบาท

สำหรับสาขาแห่งนี้ มีพื้นที่โดยรวมประมาณ 500 ตารางเมตร (ไม่รวมถึงพื้นที่จอดรถ) ออกแบบโดยคำนึงถึงการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการติดตั้งผนัง Isowall เพื่อควบคุมอุณหภูมิและลดการใช้พลังงาน

อีกทั้งบรรยากาศภายในร้านที่ตกแต่งในสไตล์มินิมอลร่วมสมัย ผสานความโมเดิร์นอย่างลงตัว ด้วยชั้นวางสีครีมและพื้นกระเบื้องโทนเดียวกัน สะท้อนความทันสมัยและเอกลักษณ์เฉพาะของแบรนด์ Mother Marche อย่างมีระดับ พร้อมครบครันด้วยสินค้าอุปโภคบริโภคและของสดคุณภาพกว่า 5,000 รายการ รองรับทั้งนักท่องเที่ยวต่างชาติและคนในพื้นที่ ตอกย้ำความมุ่งมั่นของบริษัทในการพัฒนาธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าให้เติบโตอย่างมั่นคง

“ปี 2569 MOTHER มุ่งเดินหน้าสร้างความแข็งแกร่งของแบรนด์ Mother Supermarket และ Mother Marche ด้วยการขยายสาขาในจังหวัดกระบี่ ซึ่งเป็นพื้นที่เศรษฐกิจและการท่องเที่ยวสำคัญของภาคใต้ เพื่อมอบประสบการณ์การจับจ่ายที่ครบครันและตอบโจทย์ทุกความต้องการของผู้บริโภค โดยบริษัทตั้งเป้ารายได้เติบโตต่อเนื่องระดับสองหลัก สะท้อนศักยภาพการดำเนินงานที่แข็งแกร่งและมั่นคง พร้อมร่วมขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน” นายเอกพงศ์ กล่าว

อมตะ จับมือ EDL ปูทางลงทุนโครงสร้างพื้นฐานพลังงาน

ปั้น ‘Amata City นาหม้อ’ สู่ฮับเศรษฐกิจใหม่ในลาวเหนือ



“อมตะ ยู” ผนึกกำลัง รัฐวิสาหกิจไฟฟ้าลาว (EDL) ลงนาม MOU พัฒนาโครงข่ายพลังงานอัจฉริยะ “Amata Smart & Eco City” เมืองนาหม้อ รองรับดีมานด์ไฟฟ้า 300–400 เมกะวัตต์ ชูโมเดลเมืองอุตสาหกรรมแบบครบวงจร (Industrial City) ผสานพลังงานสะอาด–โครงสร้างพื้นฐานครบวงจร ปักหมุดลาวเหนือสู่ศูนย์กลางการลงทุนใหม่ของภูมิภาค

นายชวลิต ทิพพาวนิช ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อมตะ ยู จำกัด เปิดเผยถึงการลงนามบันทึกความเข้าใจ MOU ในครั้งนี้ว่า เป็นความร่วมมือระหว่างอมตะ กับ EDL โดยครั้งนี้ ได้รับเกียรติจากนายจันสะแหวง บุนยง รองรัฐมนตรีกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า สปป.ลาว และ นางครองขนิษฐ รักษ์เจริญ เอกอัครราชทูตไทย ณ เวียงจันทน์ ร่วมเป็นสักขีพยาน ซึ่งเป็นคามร่วมระดับภาครัฐและเอกชนในการขับเคลื่อนโครงสร้างพื้นฐานสำคัญของประเทศ ที่ช่วยให้การวางแผนโครงข่ายไฟฟ้าเป็นไปอย่างครบวงจร ตั้งแต่การผลิต การส่ง ไปจนถึงการบริหารจัดการไฟฟ้า เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของนักลงทุนในแต่ละอุตสาหกรรม

“พัฒนาเมืองอุตสาหกรรมยุคใหม่ พลังงานถือเป็นปัจจัยสำคัญ ซึ่งไม่ใช่เพียงการจัดหาไฟฟ้าให้เพียงพอต่อความต้องการเท่านั้น แต่ต้องเป็นระบบที่มีเสถียรภาพสูง ยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลง และสามารถรองรับการขยายตัวได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อสนับสนุนการเติบโตของภาคอุตสาหกรรมและการลงทุนใหม่ที่เกิดขึ้นในอนาคต” นายชวลิต กล่าว

สำหรับระยะแรกจะเริ่มพัฒนาโครงการบนพื้นที่ประมาณ 930 เฮกตาร์ หรือ คิดเป็น 5,812.5 ไร่ ซึ่งได้ทำการประเมินความต้องการใช้ไฟฟ้าอยู่ที่ราว 300–400 เมกะวัตต์ โดยคาดว่าจะขยายการพัฒนาให้ครบพื้นที่สัมปทาน 3,150 เฮกตาร์ หรือคิดเป็น 19,687.5 ไร่และเชื่อว่าเมื่อถึงเวลานั้น แนวโน้มความต้องการใช้พลังงานจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้น มองว่าการวางระบบโครงข่ายไฟฟ้าที่ดีมีเสถียรภาพตั้งแต่ต้น เป็นปัจจัยสำคัญที่สร้างความสำเร็จกับโครงการในระยะยาว โดยภายใต้กรอบความร่วมมือนี้ ทั้งสองฝ่ายจะร่วมดำเนินงานใน 3 ด้านหลัก ได้แก่ การวางแผนและพัฒนาระบบไฟฟ้าอย่างครบวงจรทั้งในมิติทางเทคนิค พาณิชย์ และกฎระเบียบ การประสานแผนพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าในระยะยาวเพื่อรองรับการขยายตัวของโครงการ รวมถึงการส่งเสริมการใช้พลังงานสะอาด โดยบูรณาการพลังงานหมุนเวียนเข้ามาในระบบ เพื่อสนับสนุนเป้าหมายด้านความยั่งยืนและตอบโจทย์นักลงทุนระดับสากล

ด้านนายวรงค์ ตังประพฤทธิ์กุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท อมตะซิตี้ ลาว จำกัด กล่าวว่า อมตะ เราได้วางแนวคิดการพัฒนาเมืองอุตสาหกรรมแบบครบวงจร **“Industrial City”** ซึ่งประกอบด้วย ที่อยู่อาศัย และพาณิชยกรรมอย่างเป็นระบบ เพื่อให้เมืองสามารถรองรับทั้งการทำงานและการใช้ชีวิตได้ในพื้นที่เดียวกัน ด้วยศักยภาพของลาวตอนเหนือในฐานะจุดเชื่อมโยงเศรษฐกิจกับจีนและประเทศเพื่อนบ้าน โครงการอมตะซิตี้ นาหม้อ จึงถูกวางให้เป็น “ประตูเศรษฐกิจ” สำคัญ ที่จะเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานในระดับภูมิภาค

นายสุลิยา มะนีวง รองผู้อำนวยการใหญ่ รัฐวิสาหกิจไฟฟ้าลาว (EDL) กล่าวย้ำว่า ทาง EDL พร้อมสนับสนุนโครงการทั้งด้านเทคนิคและการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้า เพื่อยกระดับประสิทธิภาพระบบไฟฟ้า ทั้งในด้านความมั่นคง การบริหารจัดการปริมาณการใช้ไฟฟ้า และการพัฒนาโครงข่ายส่งไฟฟ้าในระยะยาว นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับการส่งเสริมพลังงานสะอาด ซึ่งเป็นจุดแข็งของ สปป.ลาวที่ตอบโจทย์นักลงทุนที่มุ่งเน้นความยั่งยืน และยกระดับภาคอุตสาหกรรมสู่มาตรฐานสากล

ความร่วมมือระหว่าง “อมตะ” และ EDL ในครั้งนี้ นับเป็นอีกก้าวสำคัญในการยกระดับและต่อยอดโมเดล “Industrial City” โดยผสานพลังงานสะอาด เทคโนโลยีสมัยใหม่ และการวางผังเมืองอย่างเป็นระบบ ภายใต้การขับเคลื่อนด้วยโครงสร้างพื้นฐานด้านพลังงานเป็นแกนหลัก เพื่อเสริมศักยภาพ สปป.ลาว สู่การเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจแห่งใหม่ของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในอนาคตอย่างยั่งยืน

CPF ทุ่มงบราว 820 ล้านบาท

ซื้อกิจการ **Novomyasovo** ประเทศรัสเซีย เสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจสุกร



นางกอบบุญ ศรีชัย เลขานุการบริษัท บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) (“CPF”) เปิดเผยว่า Charoen Pokphand Foods (Overseas) LLC. (“CPFO”) บริษัทย่อยที่ CPF ลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ได้เข้าซื้อขายเงินลงทุนทั้งหมดใน Novomyasovo LLC. (“Novomyasovo”) โดย Novomyasovo เป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศรัสเซียและเป็น เจ้าของฟาร์มสุกรและที่ดินในเขต Novgorodskiy ของประเทศรัสเซีย ภายหลังจากการการเข้าทำรายการเสร็จสมบูรณ์แล้ว Novomyasovo จะมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของ CPF ทั้งนี้ รายละเอียดของการเข้าทำรายการปรากฏตามเอกสารแนบ

การลงทุนข้างต้นมีขนาดรายการเท่ากับร้อยละ 0.10 ของสินทรัพย์รวมของ CPF และบริษัทย่อย/1 และหาก นำไปรวมกับขนาดของรายการได้มาซึ่งทรัพย์สินที่กิดขึ้นในระหว่าง 6 เดือน (นับตั้งแต่วันที่ 9 ตุลาคม 2568 ถึงวันที่ 8 เมษายน 2569) ขนาดของรายการรวมสูงสุดได้จากการคำนวณตามเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนเท่ากับร้อยละ 0.21 ซึ่งไม่ถึงเกณฑ์ที่จะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่ง สินทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน

ในเดือนเมษายน 2569 ผู้ซื้อได้เข้าซื้อเงินลงทุนคิดเป็นร้อยละ 100 ใน Novomyasovo LLC. (“Novomyasovo” หรือ “บริษัทเป้าหมาย”) จากผู้ขาย ในราคา 2,050 ล้านรูเบิล (ประมาณ 820 ล้านบาท/2) ภายหลังการเข้าทำรายการแล้ว เสร็จ Novomyasovo จะมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของ CPF

Novomyasovo เป็นบริษัทจำกัดซึ่งจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2568 อันเป็นผลจากการปรับโครงสร้างภายในของผู้ขายในรูปแบบการแยกกิจการ (spin-off)

โดยมี วัตถุประสงค์เพื่อโอนทรัพย์สินที่จะขายมายัง Novomyasovo ภายหลังการปรับโครงสร้างดังกล่าว Novomyasovo เป็นผู้ถือครองทรัพย์สินดังต่อไปนี้ (1) ที่ดินเพื่อการเกษตรประมาณ 1,200 เฮกตาร์ หรือ 7,550 ไร่ (2) ฟาร์มสุกรขุน 42,000 ตัว และ (3) ฟาร์มสุกรพันธุ์ 5,000 แม่ และโรงเรือนอนุบาลสุกร 30,000 ตัว ทั้งนี้ ฟาร์มสุกรพันธุ์และโรงเรือนอนุบาลสุกรอยู่ภายใต้สัญญาเช่าที่มีการโอนสิทธิการเช่า ซึ่ง Novomyasovo จะได้รับกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินดังกล่าวภายหลังการชำระค่าเช่าแล้วเสร็จในเดือน มิถุนายน 2570

การเข้าซื้อ Novomyasovo จะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่ม CPFO เนื่องจากในปัจจุบันกลุ่ม CPFO ได้เช่าฟาร์มสุกรขุนจากNovomyasovo เพื่อดำเนินธรกิจอยู่แล้ว ดังนั้นการเข้าซื้อกิจการดังกล่าวจะทำให้การดำเนินธรกิจของกลุ่ม CPFO มีเสถียรภาพมากขึ้น ลดความเสียงจากการที่เจ้าของไม่ต่อสัญญาเช่า และสามารถบริหารจัดการทรัพย์ลินให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจ นอกจากนี้ การถือครองกรรมสิทธิในฟาร์มแม่พันธุ์และโรงเรือนอนุบาลจะช่วยสริมความมั่นคงในการจัดหาสุกร รองรับการบูรณาการธรกิจต้นน้ำ (upstream integration) และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต นอกจากนี้ การเป็นเจ้าของที่ดินเพื่อการเกษตรขนาดใหญ่ยังเปิดโอกาสในการขยายธุรกิจในระยะยาว ซึ่งจะช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจสุกรของกลุ่ม CPFO ในประเทศรัสเซีย

แหล่งเงินทุนมาจาก กระแสเงินสดภายในของ CPFO และเงินกู้จากสถาบันการเงิน

TFG ประชุมผถห. โหวตรับปันผลฉลุย

ชูธงปีนี้ปั้นรายได้โต 10-15%



ผู้ถือหุ้น บมจ.ไทยฟู้ดส์ กรุ๊ป (TFG) ไฟเขียวจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดจากงวดผลการดำเนินงานปี 68 เพิ่มอีก 0.30 บาท/หุ้น เตรียมรับเงินเข้ากระเป๋าวันที่ 24 เม.ย.นี้ ปันผลรวมทั้งปีเท่ากับ 0.70 บาทต่อหุ้น ฟากผู้บริหาร “เพชร นันทวิสัย” ระบุเดินเกมรุกปี 69 ตั้งเป้ารายได้โต 10-15% นิวไฮต่อเนื่อง เร่งเครื่องโมเดล Market Driven เต็มรูปแบบ ลุยขยาย Thai Foods Fresh Market แตะ 850 สาขา ปักหมุดเวียดนามเป็น Growth Engine แห่งใหม่ หลังปี 68 สร้างสถิติกำไรสูงสุดเป็นประวัติการณ์เติบโต 136%

นายเพชร นันทวิสัย

ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ บริษัท ไทยฟู้ดส์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (TFG) เปิดเผยว่า ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 ในวันที่ 8 เมษายนที่ผ่านมา ผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลจากงวดผลการดำเนินงานปี 2568 (1 ม.ค.-31 ธ.ค.2568) ในอัตรา 0.30 บาท/หุ้น กำหนดขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 4 มีนาคม 2569 และกำหนดจ่ายวันที่ 24 เม.ย. 2569 โดยจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้ว 0.40 บาท/ห้น รวมจ่ายปันผลทั้งปี 2568 อยู่ที่ 0.70 บาท/หุ้น สะท้อนผลการดำเนินงานที่เติบโต ฐานะการเงินที่มั่นคง และมุ่งสร้างผลตอบแทนที่ดีอย่างสม่ำเสมอให้กับผู้ถือหุ้น

สำหรับผลการดำเนินงานปี 2568 บริษัทฯมีรายได้รวม 73,358.74 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.01% จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 7,440.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 136.68% ทำสถิติสูงสุดเป็นประวัติการณ์ (All Time High) จากยอดขายที่เติบโตทุกกลุ่มธุรกิจ โดยมาจากธุรกิจร้านค้าปลีก 37.34% , ธุรกิจไก่ 27.23%, ธุรกิจสุกร 19.27% และธุรกิจอาหารสัตว์ 14.85% ตามลำดับ

แผนการดำเนินงานในปี 2569 บริษัทฯตั้งเป้ารายได้เติบโต 10–15% ทำสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง ผ่านการขับเคลื่อนองค์กรสู่โมเดล Market Driven อย่างเต็มรูปแบบ เดินหน้าขยายธุรกิจค้าปลีก “Thai Foods Fresh Market” เพิ่มเป็น 850 สาขา จาก 615 สาขาในปีก่อน เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรงและเพิ่มสัดส่วนสินค้ามาร์จิ้นสูง ควบคู่กับการขยายฐานการผลิตในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เสริมความแข็งแกร่งอย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ บริษัทฯยังเร่งขยายธุรกิจในต่างประเทศ โดยเฉพาะเวียดนาม ซึ่งเป็น Growth Engine สำคัญ ผ่านการก่อสร้างโรงงานอาหารสัตว์ ขยายธุรกิจไก่ และเพิ่มฟาร์มสุกร คาดว่าจะแล้วเสร็จในช่วงปลายปี 2569 และเริ่มสนับสนุนรายได้และต้นทุนการผลิตตั้งแต่ปี 2570 เป็นต้นไป

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร TFG กล่าวอีกว่า การปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาเนื้อสัตว์ในช่วงนี้ มีปัจจัยหนุนจากสภาพอากาศ และอุปสงค์การบริโภคที่ฟื้นตัว แม้สถานการณ์สงครามจะส่งผลให้ต้นทุนบางส่วนปรับสูงขึ้น แต่ทั้งนี้ บริษัทมีล็อกราคาวัตถุดิบอาหารสัตว์ล่วงหน้าแล้วราว 60–70% ซึ่งช่วยจำกัดผลกระทบจากราคาวัตถุดิบ ควบคู่กับการเดินหน้าลงทุนตามแผนเพื่อรองรับการขยายธุรกิจ และสร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้กับผู้ถือหุ้นในระยะยาว

DOD ผนึกภาครัฐ (นาโนเทค-สวทช.) ปลดล็อกขุมทรัพย์สมุนไพรไทย ส่ง PhytoEX

โปรแกรมวิจัยแพลตฟอร์มอัจฉริยะ ปฏิวัติวงการอาหารเสริมไทย ชู **“Innovation-driven OEM”** รุกตลาด Longevity Economy ระดับโลก



บมจ.ดีโอดี ไบโอเทค (DOD) ประกาศความร่วมมือครั้งสำคัญกับ ศูนย์นาโนเทคโนโลยีแห่งชาติ (นาโนเทค) หน่วยงานภายใต้สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) เข้าร่วมโครงการ PhytoEX เพื่อยกระดับสมุนไพรไทยสู่นวัตกรรมระดับสากล มุ่งเน้นการเป็นตัวต่อจิ๊กซอว์สำคัญที่เชื่อมโยงงานวิจัยสู่ผลิตภัณฑ์ที่ “ขายได้จริง” ตอบโจทย์เทรนด์การมีสุขภาพดีอย่างยั่งยืนและรองรับการขยายตัวสู่ตลาดต่างประเทศอย่างเป็นระบบ

บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน) หรือ DOD ผู้นำด้านรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า เดินหน้าขับเคลื่อนองค์กรสู่การเป็น Innovation-driven OEM อย่างเต็มตัว ผ่านการเข้าร่วมโครงการ PhytoEX Celebrity Accelerator Program และ PhytoEX Innovation Competition 2026 การผนึกกำลังครั้งนี้เพื่อนำสารออกฤทธิ์จากแพลตฟอร์ม PhytoEX ที่มีงานวิจัยรองรับ จากศูนย์นาโนเทคโนโลยีแห่งชาติ ซึ่งอยู่ภายใต้ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) มาต่อยอดสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สร้างมูลค่าเพิ่มและมีความแตกต่างในตลาด โดยเฉพาะการวางตำแหน่งองค์กรเพื่อรองรับ Longevity Economy ซึ่งเป็นเมกะเทรนด์ที่ผู้บริโภคยุคใหม่ให้ความสำคัญกับ “การมีสุขภาพดีในระยะยาว” (Healthy Lifespan) มากกว่าแค่การมีอายุยืน

สวมบทบาท “Co-creator” เชื่อมโยงงานวิจัยสู่ตลาดจริง

นายต่อลาภ ไชยเชาวน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน) หรือ DOD ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมือหนึ่งด้าน OEM ระดับต้นๆ ของประเทศ เปิดเผยว่า ความร่วมมือครั้งนี้ บริษัทฯทำหน้าที่เป็นมากกว่าผู้ผลิต แต่เปรียบเสมือน “OEM Partner และ Co-creator” ที่ทำหน้าที่เชื่อมโยงงานวิจัยจากภาครัฐสู่การพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ที่จับต้องได้ โดยบริษัทฯ เข้าไปมีส่วนร่วมตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ ตั้งแต่การคัดเลือกสารสกัด การออกแบบสูตร การประเมินความเป็นไปได้เชิงพาณิชย์ ไปจนถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับนักวิจัย ผู้ประกอบการ และกลุ่ม Celebrity เพื่อให้ได้สินค้าที่มีความน่าเชื่อถือทางวิทยาศาสตร์และตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคอย่างตรงจุด

ยกระดับสมุนไพรไทยด้วย 3 องค์ประกอบหลัก

ประเทศไทยมีจุดแข็งทั้งความหลากหลายทางชีวภาพและภูมิปัญญาดั้งเดิม แต่การจะยกระดับสมุนไพรไทยให้แข่งขันได้ ดังนั้น DOD เชื่อมั่นว่าสมุนไพรไทยมีศักยภาพสูง แต่การจะแข่งขันได้ในระดับสากลต้องอาศัยการผสาน 3 องค์ประกอบสำคัญ ได้แก่

1. Scientific Evidence งานวิจัยรองรับที่ชัดเจน

2. Technology เทคโนโลยีการสกัดและการนำส่งสารที่มีประสิทธิภาพ

3. Market Insight ความเข้าใจในความต้องการของตลาดและผู้บริโภค

ซึ่งทั้งหมดนี้ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ไม่เพียงแต่ “ดี” ในเชิงวิชาการ แต่ยัง “ขายได้” ในตลาดจริง ซึ่งทาง DOD เชื่อว่าความร่วมมือกับศูนย์นาโนเทคโนโลยีแห่งชาติ สวทช. จะเป็นกุญแจสำคัญในการยกระดับสมุนไพรไทยให้มีมาตรฐานในระดับสากล ทั้งในด้านคุณภาพ ความปลอดภัย และความน่าเชื่อถือ พร้อมทั้งสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัตถุดิบไทย ที่สำคัญยังเปิดโอกาสในการขยายสู่ตลาดต่างประเทศในอนาคต นายต่อลาภ กล่าว

ผนึกกำลังพันธมิตร และ Celebrity สร้างมูลค่าเพิ่ม

ในฐานะ OEM ที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของแบรนด์คนดังมากมาย DOD มีกลยุทธ์ที่ชัดเจนในการต่อยอดนวัตกรรมให้กับกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการและ Celebrity ระดับแนวหน้าของประเทศ ชื่อดัง อาทิ คุณเจมส์ เรืองศักดิ์ คุณก้อย-นัชชา ลอยชูศักดิ์, คุณอิ๊ง ชยธร กิติยาดิศัย และ 2 ผู้บริหารรุ่นใหม่ อย่าง คุณวรกานต์ กนิฏฐะกุล และคุณเชน อุปาณ พิฑูรนรการ บริษัท จิมมี่ยัง กรุ๊ป จำกัด เพื่อร่วมกันสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่ไม่เพียงแต่ดีในเชิงวิชาการ แต่ยังสามารถสร้างกระแสและยอดขายได้จริงในเชิงพาณิชย์

อย่างไรก็ตาม ความร่วมมือในครั้งนี้ถือเป็นก้าวสำคัญของ DOD ในการแสดงศักยภาพการผลิตและทีมฝ่ายวิจัยและพัฒนา (Research and Development หรือ R&D) ที่ทรงพลัง เพื่อส่งต่อผลิตภัณฑ์สุขภาพ ที่มีคุณภาพมาตรฐานระดับสากลสู่มือผู้บริโภค พร้อมขับเคลื่อนอุตสาหกรรมอาหารเสริมไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืนในระดับภูมิภาคและระดับโลกต่อไป และจะได้เห็น “สมุนไพรไทย” กลายเป็นหนึ่งใน Key Ingredient สำคัญที่อยู่ในผลิตภัณฑ์ชะลอวัยชั้นนำทั่วโลก และสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจให้กับประเทศอย่างยั่งยืน

VRANDA เผย โปรแกรม ‘V-Escape Pass’

กระแสตอบรับดีเกินคาด เปิดขายหนึ่งเดือนเสริม **ยอดจองห้องพักล่วงหน้ากว่า 20 ล้านบาท**



VRANDA ยิ้มรับความสำเร็จ หลังเดินหน้ากลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าผ่าน Loyalty Program อย่างเต็มตัว ด้วยโปรแกรมสมาชิก “V-Escape Pass” ที่เปิดตัวเมื่อต้นเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา สามารถล็อคยอดจองห้องพักล่วงหน้ากว่า 20 ล้านบาท จากจำนวนห้องพัก (Room Night) รวมกว่า 1,000 คืน เพื่อเข้าพักในโรงแรมและรีสอร์ทดีไซน์สวยทั้ง 6 แห่งในเครือฯ สะท้อนถึงความเชื่อมั่นของกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อสูงต่อแบรนด์ วีรันดา พร้อมส่งแคมเปญ “คุณเที่ยว เราช่วย คืนค่าน้ำมันสูงสุด 1,000 บาท” สำหรับ 3 รีสอร์ทยอดนิยม มุ่งมอบความคุ้มค่าและประสบการณ์การพักผ่อนเหนือระดับให้คนไทยในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวนี้

นายภวัฒก์ องค์วาสิฏฐ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วีรันดา รีสอร์ท จำกัด (มหาชน) หรือ VRANDA เปิดเผยว่า หลังจากบริษัทฯ เดินหน้ากลยุทธ์การตลาดด้วยการเปิดตัวโปรแกรมสมาชิกใหม่ล่าสุด **“V Escape Pass”** ภายใต้แนวคิด **“The Collective for Smart Travelers”** เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับประสบการณ์การพักผ่อนควบคู่กับความคุ้มค่าผ่านแอปพลิเคชัน Line เป็นครั้งแรก โดยจ่ายเพียง 2,000 บาท เพื่อใช้แทนส่วนลดห้องพักมูลค่ารวมกว่า 8,000 บาท พร้อมทางลัดพิเศษที่สามารถอัปเกรดสถานะผ่านการซื้อ Membership Package เพื่อปลดล็อกสิทธิประโยชน์เหนือระดับตลอดอายุสมาชิก ซึ่งเริ่มตั้งแต่ต้นเดือนกุมภาพันธ์ 2569

ตลอดระยะเวลาของการเปิดขาย 1 เดือนที่ผ่านมา โปรแกรมสมาชิกดังกล่าวได้รับการตอบรับอย่างดีเยี่ยม สามารถล็อคยอดจองห้องพักล่วงหน้า ในปี 2569 แล้วกว่า 20 ล้านบาท จากจำนวนห้องพัก (Room Night) กว่า 1,000 คืน โดยปัจจัยหลักมาจากการออกแบบโปรแกรมที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของแฟนคลับวีรันดาฯ โดยเฉพาะ ทั้งการที่ลูกค้าสามารถซื้อและใช้จองห้องพักได้เลย และการยกระดับสถานะการพักผ่อนให้คุ้มค่ายิ่งขึ้นด้วยสิทธิประโยชน์ที่หลากหลาย ทั้งส่วนลดห้องพัก ร้านอาหาร และสิทธิพิเศษในเดือนเกิด ในช่วงเวลาที่เหมาะสมทั้งฤดูกาลท่องเที่ยวและช่วงปิดเทอมที่กลุ่มครอบครัวคนไทยมองหาจุดหมายปลายทางในการพักผ่อน จึงส่งผลให้สมาชิกส่วนใหญ่กว่า 24% ตัดสินใจจองห้องพักทันทีหลังจากสมัครโปรแกรมสมาชิก สะท้อนให้เห็นถึงความแข็งแกร่งของแบรนด์ **“วีรันดา”** ในตลาดนักท่องเที่ยวในประเทศ (Domestic Market) แม้ยามที่ตลาดท่องเที่ยวโลกมีความผันผวนจากปัจจัยภายนอกต่างๆ วีรันดาฯ ก็ยังสามารถขับเคลื่อนการเติบโตของรายได้ในปี 2569 ได้เป็นอย่างดี

“โปรแกรมสมาชิก V-Escape Pass ถือเป็นแคมเปญสุดเอ็กซ์คลูซีฟที่จัดทำขึ้นเพียงปีละ 1 ครั้งเท่านั้น หากใครที่พลาดโอกาสในรอบนี้จะต้องรอไปจนถึงช่วงต้นปีหน้า และยังช่วยสร้างฐานลูกค้าประจำ (Loyalty) ที่พร้อมจะเติบโตไปกับแบรนด์ในระยะยาว” นายภวัฒก์ กล่าว

นอกจากความสำเร็จของโปรแกรมสมาชิกแล้ว วีรันดาฯ ได้ส่งแคมเปญพิเศษ “คุณเที่ยว เราช่วย คืนค่าน้ำมันสูงสุด 1,000 บาท” เพื่อช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายในการเดินทางและสนับสนุนให้ลูกค้าคนไทยได้ออกไปเก็บเกี่ยวช่วงเวลาแห่งความสุขกับครอบครัวที่ Veranda Resort Hua Hin - Cha Am, Veranda Resort Pattaya Na Jomtien และ VERSO hua hin โดยลูกค้าที่จองห้องพักประเภท Deluxe ขึ้นไป จะได้รับเงินชดเชยค่าน้ำมัน 500 บาท และสำหรับห้องประเภท Pool Villa รับเงินชดเชยถึง 1,000 บาท เพียงแสดงใบเสร็จค่าน้ำมันฉบับจริง ณ วันเช็กอิน (จำกัด 1 สิทธิ์ต่อ 1 การจอง)

โดยสิทธิพิเศษนี้สำหรับการจองตรงผ่านเว็บไซต์ www.verandaresort.com เท่านั้น และเข้าพักได้ตั้งแต่วันนี้จนถึง 30 เมษายน 2569 ถือเป็นการตอกย้ำภาพลักษณ์ผู้นำ Lifestyle Destination ที่เข้าใจและพร้อมมอบความคุ้มค่าสูงสุดให้แก่ลูกค้าในทุกช่วงเวลาสำคัญ

PTTGC

เดินเครื่องโรงผลิตโอเลฟินส์ 4 ตามแผน เสริมแกร่งความต่อเนื่อง

ของอุปทานวัตถุดิบในประเทศ



PTTGC เดินเครื่องโรงผลิตโอเลฟินส์ 4 ตามแผน ทยอยส่งมอบวัตถุดิบให้ลูกค้าผลิตเม็ดพลาสติก ด้านเทพหุ้นบัวหลวง ชู PTTGC เป็นหุ้นเด่น ในกลุ่ม Chemical คาดสเปรดมีแนวโน้มยืนสูงต่อเนื่องในช่วงหลายเดือนข้างหน้า และหนุนให้กำไรกลุ่มปิโตรเคมีมี upside อย่างมีนัยสำคัญ

บริษัท พีทีที โกลบอล เคมิคอล จำกัด (มหาชน) หรือ GC กลับมาเดินเครื่องโรงงานโอเลฟินส์ หน่วยที่ 4 (OLE 4) ภายหลังซ่อมบำรุงตามแผน และสามารถทยอยส่งมอบผลิตภัณฑ์หลักให้กับลูกค้าได้แล้ว เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับผลิตเม็ดพลาสติกโพลีเอทิลีน (Polyethylene: PE) ของ GC อย่างต่อเนื่อง และส่งมอบวัตถุดิบสำหรับผลิตเม็ดพลาสติกโพลีโพรพิลีน (Polypropylene: PP) ให้แก่ผู้ผลิต PP เพื่อช่วยบรรเทาความตึงตัวในตลาด

โรงงานโอเลฟินส์ของ GC มีจุดเด่นด้านความยืดหยุ่นในการใช้วัตถุดิบ โดยสามารถรองรับวัตถุดิบได้หลากหลาย ควบคู่กับการดำเนินงานแบบบูรณาการร่วมกับหน่วยผลิตอื่นภายในคอมเพล็กซ์ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้วัตถุดิบและพลังงาน

อีกทั้งยังมีโครงสร้างห่วงโซ่อุปทานครบวงจร ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ทำให้สามารถบริหารจัดการการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง โดย OLE 4 มีกำลังการผลิตสูงสุดประกอบด้วย เอทิลีน (Ethylene) 520,000 ตันต่อปี ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตเม็ดพลาสติกโพลีเอทิลีน (PE) ของ GC และโพรพิลีน (Propylene) 256,000 ตันต่อปี เพื่อส่งต่อเป็นวัตถุดิบให้กับผู้ผลิตเม็ดพลาสติกโพลีโพรพิลีน (PP) ภายในประเทศ การกลับมาเดินเครื่องตามแผนในครั้งนี้ จะช่วยเสริมความต่อเนื่องของอุปทานวัตถุดิบในประเทศ สนับสนุนการผลิตเม็ดพลาสติก PE ที่ยังคงมีเพียงพอให้มีความมั่นคงยิ่งขึ้น พร้อมช่วยบรรเทาความตึงตัวของ PP ซึ่งได้รับผลกระทบบางส่วนจากข้อจำกัดด้านการนำเข้า อันเป็นผลจากสถานการณ์ความตึงเครียดในตะวันออกกลาง

ด้านบริษัทหลักทรัพย์บัวหลวง ออกบทวิเคราะห์ Chemical Sector ราคาปิโตรเคมีและสเปรดปรับตัวขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วง 1 เดือนที่ผ่านมา จาก supply disruption ในตะวันออกกลาง หลังการปิดช่องแคบ Hormuz กระทบการขนส่งน้ำมันดิบ, วัตถุดิบ และ LNG ขณะที่ผู้ผลิตในเอเชียบางส่วนประกาศ force majeure ทำให้ supply หายจากระบบ ส่งผลให้สเปรดปรับตัวขึ้นแรง

โดย HDPE-Naphtha เพิ่มขึ้น 58%, LLDPE +41%, LDPE +29% และ PP +37% ขณะที่ PET spread เพิ่มขึ้นถึง 85% สะท้อนภาวะ supply ตึงที่เกิดขึ้นพร้อมกันในหลาย product แม้สถานการณ์จะคลี่คลาย แต่การฟื้น supply ต้องใช้เวลา ทำให้สเปรดมีแนวโน้มยืนสูงต่อเนื่องในช่วงหลายเดือนข้างหน้า และหนุนให้กำไรกลุ่มปิโตรเคมีมี upside อย่างมีนัยสำคัญ

โดยภายใต้ scenario 2 (HDPE spread เฉลี่ย 380 เหรียญ/ตัน vs base case 350 เหรียญ/ตัน และ PET 280 เหรียญ/ตัน vs 260 เหรียญ/ตัน) จะมี upside ต่อกำไรปี 2026 ของ IVL และ PTTGC ราว 26–36% และภายใต้ scenario 3 (HDPE 410 เหรียญ/ตัน, PET 300 เหรียญ/ตัน) upside จะเพิ่มเป็น 53–68% ตามลำดับ

Investment action : ปรับมุมมองกลุ่มจาก “เท่ากับตลาด” เป็น **“มากกว่าตลาด”** โดยเลือก IVL และ PTTGC เป็นหุ้นเด่น แม้ราคาหุ้นจะปรับขึ้นมาแล้ว (IVL +9%, PTTGC +27%) แต่ valuation ยังไม่ถึงกับแพง โดย IVL ซื้อขายที่ PBV ราว 1.1 เท่า (ต่ำกว่าเฉลี่ยระยะยาว 1.6 เท่า) และ PTTGC ที่ประมาณ 0.5 เท่า (ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยระยะยาว 1.0 เท่า) สะท้อนว่าตลาดยังไม่ได้ price-in การฟื้นตัวของสเปรดและกำไร จึงมีโอกาสถูก re-rate จากการปรับประมาณการกำไรขึ้น

ASW ฝ่าเศรษฐกิจ ท้าทายรอบด้าน กวาดยอดขายไตรมาสแรก

6,854 ล้านบาท โต 16% จากไตรมาสก่อนหน้า



ASW โชว์ฟอร์มแกร่ง Q1/2569 กวาดพรีเซล 6,854 ล้านบาท แรงส่งจากโครงการใหม่โซนรังสิต-ภูเก็ตดันยอดขายรับต้นปี เผยสัญญาณบวกหลังยอดจองจากลูกค้าต่างชาติโต ตอกย้ำความเชื่อมั่นตลาดภูเก็ตในระยะยาว ขึ้นแท่น World Destination ดึงดูดกลุ่ม High Net Worth และ Long-stay จากทั่วโลกที่ต้องการบ้านหลังที่สอง เน้นรักษาวินัยทางการเงิน-บริหารจัดการสต๊อก ย้ำโครงการพร้อมอยู่ราคาต้นทุนเดิม มอบความคุ้มค่าตอบโจทย์ลูกค้าที่มีความพร้อม เตรียมรับรู้รายได้จากการทยอยโอน 6 โครงการสร้างเสร็จใหม่ในครึ่งปีแรก เล็งจ่ายปันผล Yield 7% ซึ่งเป็นระดับที่สูงในกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ กำหนดขึ้น XD วันที่ 30 เม.ย. นี้

นายกรมเชษฐ์ วิพันธ์พงษ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน) หรือ ASW กล่าวว่า ท่ามกลางสถานการณ์เศรษฐกิจที่มีความท้าทายรอบด้าน ASW ยังสามารถรักษาเสถียรภาพของผลการดำเนินงานให้อยู่ในระดับที่น่าพอใจ โดยในช่วงไตรมาสแรก (ม.ค.-มี.ค.) ของปี 2569 บริษัททำยอดขายจากโครงการบ้านและคอนโดมิเนียมได้ทั้งหมด 6,854 ล้านบาท เติบโตขึ้น 16% จากไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) และคิดเป็น 37% ของเป้าหมายยอดขายทั้งปี ซึ่งตั้งไว้ที่ 18,500 ล้านบาท

ความสำเร็จของยอดขายใน Q1/2569 มาจากการเปิดตัว 3 โครงการใหม่ ได้แก่ “เบียงกาน่า สุรินทร์” (Biancana Surin) โครงการ Leisure Residence ใกล้หาดสุรินทร์ จ.ภูเก็ต มูลค่ารวม 3,200 ล้านบาท ที่ทำยอดจองไปแล้วกว่า 65% โครงการแคมปัสคอนโด “เคฟ คาร์นิเวิล รังสิต” (Kave Carnival Rangsit) มูลค่ารวม 1,400 ล้านบาท และ “ไวส์ เฮาส์ รังสิต” (Wise House Rangsit) ช้อปเฮ้าส์บนคอมมูนิตี้แห่งใหม่ใกล้ ม.รังสิต มูลค่ารวม 255 ล้านบาท ซึ่งทั้งสองโครงการได้เปิดรอบพิเศษ VVIP เมื่อวันที่ 27-28 มี.ค. ที่ผ่านมา รวมถึงโครงการ “โคราลิน่า กมลา”(Coralina Kamala) และ “เดอะ บาลโคนี ในยาง” (The Balcony Naiyang) ที่ยังคงขายดีอย่างต่อเนื่อง และกระแสตอบรับที่ดีจากอีเวนต์ครั้งแรกของปี **“AssetWise Funtastic Deal”** ที่สามารถทำยอดขายได้ถึง 1,200 ล้านบาท

“ยอดพรีเซลของ ASW ยังมีแนวโน้มที่ดี โดยเราพบสัญญาณบวกจากการตัดสินใจซื้อของลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 3 สัปดาห์หลังเกิดสถานการณ์ในตะวันออกกลาง ในระยะสั้นเรามองว่านักท่องเที่ยวบางส่วน เช่น กลุ่ม Middle East และบางประเทศในยุโรป อาจชะลอลงจากข้อจำกัดด้านการเดินทาง และผลกระทบด้านต้นทุนพลังงาน แต่ในระยะยาวเราเชื่อมั่นว่าภูเก็ตยังเป็น World Destination ที่สำคัญอันดับต้นๆ ของเอเชีย ด้วยสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัย และความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน โรงพยาบาล โรงเรียนนานาชาติชั้นนำ รวมถึงสิทธิประโยชน์ด้านวีซ่าระยะยาว ซึ่งปัจจัยเหล่านี้เป็นแรงดึงดูดสำคัญสำหรับกลุ่ม High Net Worth และกลุ่ม Long-stay จากทั่วโลกที่มองหาบ้านหลังที่สอง” นายกรมเชษฐ์ กล่าว

นายกรมเชษฐ์ กล่าวอีกว่า ท่ามกลางสถานการณ์โลกที่ส่งผลกระทบในวงกว้าง ความชัดเจนทางการเมืองและการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายเหลือ 1.00% แนวโน้มเงินบาทที่เริ่มอ่อนค่าลงต่อเนื่องซึ่งช่วยดึงดูดเม็ดเงินลงทุนจากต่างชาติ ตลอดจนมาตรการลดค่าโอน-จดจำนอง และผ่อนปรนเงื่อนไข LTV ที่จะสิ้นสุดใน มิ.ย. นี้ ล้วนเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยหนุนตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทย โดย ASW ยึดหลักในการดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบ พร้อมติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิดเพื่อปรับกลยุทธ์ให้สอดรับกับสภาวะตลาด ควบคู่กับการรักษาวินัยทางการเงิน ดูแลสภาพคล่อง และบริหารจัดการสต๊อก (Inventory) อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสินค้ากลุ่มดังกล่าวเป็นต้นทุนค่าก่อสร้างเดิม ทำให้ ASW ยังสามารถคงระดับราคาที่เหมาะสม ตอบโจทย์ผู้บริโภคในปัจจุบันที่ให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าด้านราคาเป็นหลัก จึงเป็นโอกาสสำคัญสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีความพร้อม ให้สามารถเข้าถึงที่อยู่อาศัยในราคาที่คุ้มค่ากับคุณภาพที่สุดในขณะนี้

ขณะเดียวกัน บริษัทมีแผนทยอยโอนฯโครงการที่จะสร้างเสร็จใหม่ในปีนี้อีก 11 โครงการ มูลค่ารวม 26,760 ล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่ารวมสูงสุดนับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท และเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญที่จะสร้างการรับรู้รายได้ที่มั่นคงให้กับ ASW ตลอดทั้งปี โดยช่วงครึ่งปีแรกมีโครงการสร้างเสร็จใหม่ 6 โครงการ มูลค่ารวม 16,360 ล้านบาท ได้แก่ 1.โมดิซ อาวองการ์ด (Modiz Avant-garde) มูลค่า 1,800 ล้านบาท และ 2.เคฟ ลูมินัส บางมด (Kave Luminous Bangmod) มูลค่า 1,200 ล้านบาท 3.โมดิซ วอลท์ เกษตร-ศรีปทุม (Modiz Vault Kaset-Sripatum) มูลค่า 2,200 ล้านบาท 4.เคฟ เจเนซิส นครปฐม (Kave Genesis Nakhon Pathom) มูลค่า 1,160 ล้านบาท รวมถึง 5.เดอะ ไทเทิล เฮอริเทจ บางเทา (THE TITLE Heritage Bang-Tao) มูลค่า 6,000 ล้านบาท และ 6.เดอะ ไทเทิล เซเรนิตี้ ในยาง (THE TITLE Serenity Naiyang) มูลค่า 4,000 ล้านบาท ที่พัฒนาโดยบริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ TITLE บริษัทย่อยในเครือ

ทั้งนี้ ASW ยังมุ่งสร้างผลตอบแทนสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างยั่งยืน เตรียมเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี (AGM) เพื่ออนุมัติจ่ายปันผลสำหรับกำไรสะสมและผลการดำเนินงานของบริษัทงวด 12 เดือนของปี 2568 ในอัตรา 0.50 บาทต่อหุ้น คิดเป็นอัตราผลตอบแทนจากเงินปันผล (Dividend Yield) ที่ระดับ 7% อ้างอิงจากราคาปิดสิ้นเดือนมี.ค. 2569 ซึ่งเป็นระดับที่สูงในกลุ่มผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยต้องผ่านการอนุมัติจากการประชุมฯ ในวันที่ 23 เม.ย. 2569 และจะขึ้นเครื่องหมาย XD ในวันที่ 30 เม.ย. 2569

#ASW #AssetWise #แอสเซทไวส์ #หุ้น #หุ้นอสังหา #หุ้นปันผล #SET #TITLE #RhomBhoProperty

SIRI ปิดยอดขาย Q1/69 ทะลุเป้า 13,300 ลบ.

แรงหนุนจากแบรนด์แข็งแกร่ง เติบโตท่ามกลางตลาดแข่งดุ



นายวิชาญ วิริยะภูษิต ประธานผู้บริหารสายงานการเงิน บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) หรือ SIRI บริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของไทย เปิดเผยว่า แม้อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์จะเผชิญปัจจัยกดดันจากเกณฑ์สินเชื่อและหนี้ครัวเรือน แต่แสนสิริสามารถรักษาโมเมนตัมการเติบโตได้อย่างโดดเด่น ส่งผลให้ยอดขายไตรมาสแรกของปีอยู่ที่ 13,300 ล้านบาท คิดเป็น 28% ของเป้าทั้งปี ทะลุเป้าตามแผนที่วางไว้ สะท้อนความเชื่อมั่นที่ผู้บริโภคมีต่อแบรนด์และคุณภาพโครงการแสนสิริท่ามกลางสมรภูมิราคาที่ดุเดือด รวมถึงได้แรงหนุนจากการตอบรับในกลุ่มเรียลดีมานด์และนักลงทุนในโครงการเปิดใหม่ อาทิ นาราสิริ วิคตัวร์ กรุงเทพกรีฑา, เลิฟ เจริญนคร, นาราสิริ บรมราชชนนี และการเข้าร่วมงานมหกรรมบ้านและคอนโดที่สร้างยอดทะลุเป้า 2,000 ล้านบาท ภายใน 4 วัน นอกจากยอดขายที่เติบโตโดดเด่นแล้ว บริษัทยังมี Backlog (ยอดขายรอโอน) สูงกว่า 24,000 ล้านบาท คาดว่าจะสามารถรับรู้เป็นรายได้ในปีนี้ได้ถึงราว 50%

หากวิเคราะห์ในรายละเอียดพบว่ากลุ่มคอนโดมิเนียมได้รับการตอบรับดี ขณะที่แนวราบกลุ่ม Premium ทำยอดขายได้ดี แม้จะเผชิญกับการแข่งขันที่สูง โดยแสนสิริยังครองความเป็นผู้นำในกลุ่มลักชัวรี และซูเปอร์ลักชัวรี โดยเฉพาะแบรนด์นาราสิริ อย่างนาราสิริ วิคตัวร์ กรุงเทพกรีฑา (Narasiri Victoire Krungthep Kreetha) และนาราสิริ บรมราชชนนี (Narasiri Boro-mmaratchachonnani) ที่ปิดการขายเฟสแรกทันทีในรอบพรีเซล กวาดยอดขายรวมกว่า 1,500 ล้านบาท สะท้อนถึงความเชื่อมั่นในแบรนด์แสนสิริและคุณภาพโครงการที่เป็นสินทรัพย์ทรงคุณค่าในระยะยาว ถัดมาคือความสำเร็จจาก Strategic Location ไม่ว่าจะเป็นภูเก็ต เชียงใหม่ ขอนแก่น รวมถึงตลาดฝั่ง EEC โซนภาคตะวันออก

อาทิ พัทยา บางแสน ที่โดดเด่นมากคือภูเก็ตเติบโตแข็งแกร่งจากเรียลดีมานด์ และกลุ่มนักลงทุนที่มองหายีลด์สูง โดยมีไฮไลต์อย่างรีอา บาย แสนสิริ (RHEA by Sansiri) คอนโดมิเนียมใหม่ใกล้หาดสุรินทร์ มียอดขายต่อเนื่องกว่า 80% แล้ว ส่วนแนวราบอย่างสราญสิริ เกาะแก้ว รีทรีต (Saransiri Kohkaew Retreat) ที่มีกลุ่มนักลงทุนสัดส่วนถึง 90% ปล่อยเช่าให้ครอบครัวนักเรียนนานาชาติ ขณะที่ อณาสิริ ป่าคลอก (Anasiri Paklok) ได้รับความสนใจจากชาวต่างชาติทั้งจีน รัสเซีย และนิวซีแลนด์ ส่วนเชียงใหม่ยังคงเป็น Top Destination ของ Digital Nomad ระดับโลก ส่งผลให้ราคาอสังหาริมทรัพย์เติบโตต่อเนื่อง โดยอณาสิริ พายัพ (Anasiri Payap) ปิดการขายไปแล้วกว่า 90% และเศรษฐสิริ รวมโชค (Setthasiri Ruamchok) ที่รองรับครอบครัว Expat และนักลงทุนในโซน CBD ใหม่ของเชียงใหม่ และที่สำคัญแบรนด์ใหม่อย่าง เลิฟ เจริญนคร (Love Charoen Nakhon) ทำยอดขายไปแล้วกว่า 1,500 ล้านบาทในช่วงพรีเซล และอณาสิริ (Anasiri) ที่ได้มีการทำ Brand Refresh บ้านหลังแรกที่เข้าใจคนรุ่นใหม่ กวาดยอดขาย 2 โครงการใหม่ (อณาสิริ พระราม 5 - สิรินธร และอณาสิริ ศรีนครินทร์ - แพรกษา 2) ได้อย่างต่อเนื่อง ส่วนแบรนด์เศรษฐสิริมียอดขายที่ดีในทำเลศักยภาพอย่างดอนเมือง, บางนา, ราชพฤกษ์ และรามอินทรา

ไตรมาส 2 แสนสิริวางแผนเปิดตัว 7 โครงการใหม่ (แนวราบ 3 โครงการ คอนโดมิเนียม 4 โครงการ) มูลค่ารวม 15,900 ล้านบาท เน้นสร้างความแตกต่างและตอบโจทย์ในแต่ละเซ็กเมนต์ ประกอบไปด้วยแนวราบ ได้แก่ เศรษฐสิริ เกรท วงแหวน-จตุโชติ (Setthasiri Great Wongwaen Chatuchot) บ้านเดี่ยวดีไซน์ใหม่โซนวัชรพล-รามอินทรา บนที่ดิน 100 ตร.ว. ขึ้นไป เมเบิล ประชาอุทิศ 90 (Mabel Prachau-thit 90) แบรนด์บ้านเดี่ยวใหม่ล่าสุด ราคาเริ่มต้นเพียง 5 ล้านบาท บูก้าน วอยย์ กรุงเทพกรีฑา (Bugaan Voyy Krungthep Kreetha) หนึ่งใน Sansiri Luxury Collection ที่กระแสดีแม้ยังไม่เปิดโครงการด้านคอนโดมิเนียม เตรียมส่งโครงการระดับไอคอนิกอย่าง เอ็กซ์ที เทน เอกมัย (XT 10 Ekkamai), เวีย 34 (Via 34), เวย์ พระราม9 (Vay Rama 9) และดีคอนโด วีเต (Dcondo Vite) เพื่อรักษาความเป็นผู้นำในทุกเซ็กเมนต์และทุกระดับราคา นอกจากนี้ ยังมีคอนโดมิเนียมพร้อมอยู่ในไตรมาส 2 ได้แก่ เวีย 61 (Via 61), เดอะ เบส เชิงทะเล (THE BASE Cherngta-lay) และเดอะ เบส ศรีจันทร์ - ขอนแก่น (THE BASE Srichan Khonkaen)

“และที่สำคัญ ท่ามกลางความผันผวนของราคาต้นทุนการก่อสร้าง แสนสิริใช้ความเชี่ยวชาญและกลยุทธ์ Speed to Market ล็อกราคาวัสดุก่อสร้างที่สำคัญล่วงหน้าไว้แล้ว เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการเปิดโครงการใหม่ แม้ปัจจัยภายนอกอย่างราคาพลังงานโลกที่เป็นต้นทุนหลักในการขนส่งจะปรับตัวสูงขึ้น โดยเรามั่นใจว่าต้นทุนดำเนินงานรวมในช่วง 4-6 เดือนข้างหน้าจะยังอยู่ในกรอบที่ควบคุมได้ ” นายวิชาญ กล่าว

ปี 2569 นี้ แสนสิริประกาศแผนธุรกิจเดินหน้าเปิด 33 โครงการใหม่ มูลค่ารวม 51,000 ล้านบาท ด้วยที่ดินที่รองรับไว้แล้ว 100% และตั้งเป้ายอดขาย 4.8 หมื่นล้านบาท และยอดโอน 3.9 หมื่นล้านบาท ด้วยจุดเด่นที่เหนือกว่าในด้านคุณภาพโครงการ, ดีไซน์, บริการหลังการขาย และความไวในการจับเทรนด์ตลาดที่เปลี่ยนแปลง ส่งผลให้แสนสิริสามารถขยายส่วนแบ่งการตลาดได้อย่างต่อเนื่อง และเป็นหนึ่งในบริษัทที่มีอัตราผลตอบแทนจากเงินปันผล (Dividend Yield) ในระดับสูงถึง 9-10% ซึ่งถือเป็นแมกเน็ตสำคัญสำหรับนักลงทุน

ORI เผย Q1/69 กวาดยอดขายกว่า 4,500 ล้านบาท

ไตรมาส 2/69 จ่อโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มอีก 2 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 2,700 ล้านบาท



ประเดิมเปิดปี 2569 จบไตรมาส 1 ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ โชว์ยอดขายกว่า 4,511 ล้านบาท หนุน Backlog รวมกว่า 34,476 ล้านบาท ทยอยรับรู้รายได้ต่อเนื่อง 4 ปี อวดความสำเร็จโครงการ Origin Residences Phuket Bangtao ดีมานด์แรงไม่มีแผ่ว เพียง 2 เดือน ยอดขายพุ่งแล้วกว่า 60% ไตรมาส 2/2569 จ่อโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มอีก 2 โครงการ มูลค่าโครงการรวมกว่า 2,700 ล้านบาท และเปิด Pre-Opening โครงการ Brilliant Business Park พื้นที่ธุรกิจอัจฉริยะที่ตอบโจทย์ทุกวัตถุประสงค์ในการบริหารธุรกิจแบบเป็นมัลติฟังก์ชั่นในพื้นที่เดียวกัน

นายพีระพงศ์ จรูญเอก

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI ผู้พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร เผยยอดขายไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ สามารถทำยอดขายได้กว่า 4,511 ล้านบาท แบ่งเป็นยอดขายจากโครงการคอนโดมิเนียม ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล คอร์ปอเรชั่น จำกัด หรือ ORIGIN VERTICAL ประมาณ 88% และยอดขายจากโครงการบ้านจัดสรร ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัท บริทาเนีย จำกัด (มหาชน) หรือ BRI ประมาณ 12% โดยเป็นยอดขายจากกลุ่มโครงการพร้อมอยู่ (Ready to move) ประมาณ 61% และยอดขายจากกลุ่มโครงการที่เปิดขายใหม่ (New Launch) และอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง (On-going) รวมกันประมาณ 39%

พร้อมเปิด Pre-Opening โครงการใหม่ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ผ่านโปรเจกต์ **“BRILLIANT BUSINESS PARK”** ที่ดินพร้อม Built-to-Suit... SHOWROOM l STUDIO l OFFICE l HOME ในพื้นที่เดียวกัน ที่ออกแบบตามธุรกิจ 100% รวมมูลค่าเฟสแรก 1,200 ล้านบาท เจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาทิ เจ้าของธุรกิจ, SMEs, โลจิสติกส์และศูนย์กระจายสินค้า, ธุรกิจสินค้าแปรรูป และนักลงทุน

นอกจากนี้ โครงการ ออริจิ้น เรสซิเดนซ์ ภูเก็ต บางเทา (Origin Residences Phuket Bangtao) คอนโดสุดหรูเลี้ยงสัตว์ได้ ในรูปแบบเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ระดับพรีเมียม ห่างจากหาดบางเทาเพียง 400 เมตร สามารถทำยอดขายได้มากถึง 60% ภายในระยะเวลาเพียง 2 เดือน ความสำเร็จนี้เป็นเครื่องตอกย้ำถึงดีมานด์ที่แข็งแกร่งและต่อเนื่องในทำเลภูเก็ต รวมถึงสะท้อนว่าการพัฒนาโครงการที่มีความเฉพาะตัว (Unique) ของ ออริจิ้น นั้นสามารถตอบโจทย์ความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภค ซึ่งปัจจุบัน ออริจิ้น มีโครงการที่พัฒนาในทำเลภูเก็ต จำนวน 8 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 16,700 ล้านบาท

ยอดขายดังกล่าวช่วยหนุนยอด Backlog รวมกว่า 34,476 ล้านบาท ทยอยรับรู้รายได้ต่อเนื่อง 4 ปี โดยในไตรมาส 2/2569 นี้ มีโครงการที่โอนกรรมสิทธิ์เพิ่ม อีก 2 โครงการ มูลค่าโครงการรวมกว่า 2,700 ล้านบาท ประกอบด้วย โครงการ โซ ออริจิ้น ศิริราช (So Origin Siriraj) และ โครงการ ออริจิ้น เพลส เพชรเกษม (Origin Place Phetkasem) มี Backlog แล้วกว่า 98% โปรดักส์รูปแบบใหม่อย่าง Brilliant Business Park เป็นอีกหนึ่งความสำเร็จหลักของเครือออริจิ้น ในปี 2569 รวมทั้งการ Diversify ธุรกิจ เพื่อสร้างรายได้หลากหลายธุรกิจ วันนี้ผลสำเร็จเริ่มเกิดขึ้นแล้ว และจะส่งผลต่อเนื่องที่นำไปสู่การเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท” นายพีระพงศ์ กล่าวย้ำในตอนท้าย

IVL ควบรวมกิจการบริษัทย่อย Indovida India Private Limited

กับ EPL Limited มูลค่ารวมของธุรกรรมฯราว **23,778.31 ล้านบาท** ขยายธุรกิจบรรจุภัณฑ์ปลายน้ำ (downstream)



นายโซวิค รอย เชาว์ดูรี่ เลขานุการบริษัท บริษัท อินโดรามา เวนเจอร์ส จำกัด (มหาชน) IVL เปิดเผยว่า ตามที่ บริษัท อินโดรามา เวนเจอร์ส จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “ไอวีแอล”) ได้มีการเปิดเผยสารสนเทศ เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2568 และวันที่ 27 พฤษภาคม 2568 เกี่ยวกับการเข้าซื้อหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 24.9 ของบริษัท EPL Limited (“บริษัท EPL”) ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์บอมเบย์ (Bombay Stock Exchange Limited: BSE) และตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศอินเดีย (National Stock Exchange of India Limited) นั้น

บริษัทขอเรียนแจ้งให้ทราบว่า ที่ประชุมของคณะกรรมการบริษัท ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2569 ได้มีมติอนุมัติการ ควบรวมกิจการระหว่าง บริษัท Indovida India Private Limited (“บริษัท Indovida”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมที่บริษัทถือหุ้นทั้งหมด กับบริษัท EPL (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “รายการ” หรือ “ธุรกรรมฯ”)

ภายใต้โครงสร้างของธุรกรรมฯ ดังกล่าว บริษัท Indovida จะควบรวมเข้ากับบริษัท EPL โดยบริษัท EPL จะมีการออกหุ้น ใหม่ให้แก่บริษัท Indorama Netherlands B.V. ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท เพื่อเป็นค่าตอบแทนสำหรับหุ้นที่บริษัท Indorama Netherlands B.V. ถืออยู่ในบริษัท Indovida ทั้งนี้ เมื่อธุรกรรมฯ ดังกล่าวดาเนินการแล้วเสร็จ บริษัท (ผ่านบริษัทย่อย) เมื่อรวมกับสัดส่วนการถือหุ้นเดิมในบริษัท EPL ที่ได้มาในปี 2568 คาดว่าจะถือหุ้นในบริษัท EPL รวมเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 51.80 ในขณะที่หุ้นที่เหลือจะถูกถือโดยบริษัท Blackstone Group และผู้ถือหุ้นรายย่อยทั่วไป

ทั้งนี้ มูลค่ารวมของธุรกรรมฯ คิดเป็นจำนวนเงินประมาณ 62,558 ล้านรูปีอินเดีย (เทียบเท่าประมาณ 23,778.31 ล้านบาท)1

1 อ้างอิงจากอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 27 มีนาคม 2569 ที่ 1 รูปีอินเดีย เท่ากับ 0.3801 บาท

อนึ่ง ธุรกรรมฯ ดังกล่าวอยู่ภายใต้เงื่อนไขการได้รับอนุมัติจากหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง รวมถึงหน่วยงานกำกับดูแลที่ เกี่ยวข้องในประเทศอินเดีย ตลอดจนการอนุมัติจากผู้ถือหุ้นและเจ้าหนี้ของบริษัท EPL และบริษัท Indovida โดยธุรกรรมฯ ดังกล่าว คาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จภายในระยะเวลา 12 เดือนนับจากวันที่ประกาศทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับการปฏิบัติตามเงื่อนไขบังคับก่อน (conditions precedent)

บริษัท EPL เป็นบริษัทชั้นนำระดับโลกด้านการบรรจุภัณฑ์เฉพาะทาง โดยผลิตหลอดพลาสติกชนิดลามิเนตสำหรับ อุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภค (FMCG) และเวชภัณฑ์ ในขณะที่บริษัท Indovida เป็นแพลตฟอร์มบรรจุภัณฑ์ PET ชนิดแข็ง ซึ่งใช้ ในการผลิตพรีฟอร์ม ขวด และฝาปิด โดยมีการดำเนินงานครอบคลุมในตลาดเกิดใหม่ด้วยกันหลายแห่ง ทั้งนี้ การควบรวมกิจการ ดังกล่าวจะเป็นการผสานความเป็นเลิศและความเชี่ยวชาญด้านบรรจุภัณฑ์แบบยืดหยุ่นของบริษัท EPL เข้ากับศักยภาพด้านบรรจุ ภัณฑ์ชนิดแข็งของบริษัท Indovida เพื่อสร้างแพลตฟอร์มด้านบรรจุภัณฑ์ที่มีฐานการดำเนินงานครอบคลุมในหลากหลายภูมิภาคได้อย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น นอกจากนี้ การควบรวมกิจการในครั้งนี้จะก่อให้เกิดผู้นำด้านบรรจุภัณฑ์ในตลาดเกิดใหม่ ที่มีความสามารถใน การดำเนินงานที่ส่งเสริมกัน ขยายขอบเขตการดำเนินงานในระดับโลก ส่งเสริมศักยภาพในการเติบโต ตลอดจนยกระดับอัตรากำไร และผลตอบแทนให้ดียิ่งขึ้น

ธุรกรรมฯ ดังกล่าวสอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทในการขยายธุรกิจบรรจุภัณฑ์ปลายน้ำ (downstream) และเสริมสร้าง ความแข็งแกร่งของการดำเนินงานในประเทศอินเดีย ซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง โดยการผสานของแพลตฟอร์มดังกล่าว คาดว่าจะได้รับประโยชน์จากผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย การเกิดประโยชน์ร่วมกันจากการด าเนินงาน และการเข้าถึงลูกค้าใน ตลาดที่มีการเติบโตสูงได้ดียิ่งขึ้น

JAS เดินหน้าขยายธุรกิจคอนเทนต์กีฬาระดับโลก

คว้าลิขสิทธิ์ **“วอลเลย์บอลระดับโลก”** 7 ปีเต็ม ควบศึก **“ฟุตบอลยูโร” 3 ปีซ้อน**



บริษัท จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ JAS เดินหน้าขยายธุรกิจคอนเทนต์กีฬาระดับโลกอย่างต่อเนื่อง พร้อมประกาศความสำเร็จครั้งสำคัญในการยกระดับธุรกิจสู่ Sports & Entertainment Platform ระดับภูมิภาค ด้วยการคว้าลิขสิทธิ์การถ่ายทอดสดการแข่งขันวอลเลย์บอลระดับโลกจาก “Volleyball World” ครอบคลุมทั้งวอลเลย์บอลในร่มและวอลเลย์บอลชายหาด รวมทั้งสิ้นกว่า 3,000 แมตช์ นับเป็นลิขสิทธิ์ที่มีจำนวนแมตช์มากที่สุดในประวัติศาสตร์ ระยะเวลายาว 7 ปีเต็ม ครอบคลุมทัวร์นาเมนต์สำคัญระดับนานาชาติ พร้อมกันนี้ JAS ยังได้รับลิขสิทธิ์ถ่ายทอดสด การแข่งขันฟุตบอลชิงแชมป์แห่งชาติยุโรป (UEFA European Championship) หรือ “ฟุตบอลยูโร” ต่อเนื่อง 3 ปี จำนวน 512 แมตช์ โดยมีแพลตฟอร์มสตรีมมิ่ง “Monomax” ภายใต้ บริษัท โมโน เน็กซ์ จำกัด (มหาชน) หรือ MONO เป็นแพลตฟอร์มหลักในการถ่ายทอดสดและย้อนหลัง เพื่อให้ “Monomax” ซึ่งกำลังก้าวขึ้นเป็นศูนย์กลางกีฬาระดับโลก สำหรับผู้ชมในประเทศไทยและภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ “Southeast Asia’s Sports & Entertainment Powerhouse”

สำหรับการได้รับลิขสิทธิ์ **“Volleyball World”** ในครั้งนี้เป็นไปภายใต้ข้อตกลงกับ JAS HK ในรูปแบบ Exclusive Broadcasting Rights ครอบคลุม 5 ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้แก่ ไทย สปป.ลาว เวียดนาม เมียนมาและกัมพูชา ซึ่งสอดคล้องกับกระแสความนิยมกีฬาวอลเลย์บอลที่เติบโตอย่างต่อเนื่องในภูมิภาค โดยเฉพาะในประเทศไทยที่มีฐานแฟนกีฬาแข็งแกร่ง สำหรับรายการแข่งขันวอลเลย์บอลระดับโลกที่ JAS ได้รับสิทธิ์ถ่ายทอดสด ประกอบด้วยการแข่งขันคู่ทีมชายและทีมหญิงในรายการ Volleyball Nations League(VNL), FIVB Volleyball World Championships, AVC Continental Championship

รวมถึงการแข่งขันวอลเลย์บอลชายหาด (Beach Volleyball) และการแข่งขันระดับนานาชาติรายการอื่นอีกมากมาย ซึ่งจะเริ่มต้นด้วยการถ่ายทอดสดการแข่งขันวอลเลย์บอลระดับโลก “วอลเลย์บอล เนชั่นส์ลีก” (Volleyball Nations League) ซึ่งจัดขึ้นระหว่างเดือนมิถุนายนถึงเดือนกรกฎาคม 2569 ในการนี้ประเทศไทยได้รับเกียรติเป็นเจ้าภาพการแข่งขันทีมหญิงในสัปดาห์ที่สอง ระหว่างวันที่ 17-21 มิถุนายน 2569 ซึ่งการแข่งขันวอลเลย์บอล เนชั่นส์ลีก ถือเป็นหนึ่งในทัวร์นาเมนต์กีฬาระดับโลกที่ได้รับความนิยมสูงสุด โดยรวบรวมทีมวอลเลย์บอลชั้นนำของโลกจำนวน 18 ทีมเข้าร่วมการแข่งขัน รวมถึงทีมวอลเลย์บอลหญิงทีมชาติไทย ซึ่งมีฐานแฟนกีฬาขนาดใหญ่ สามารถสร้างเรตติ้งผู้ชมในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ยุคเวิลด์กรังด์ปรีซ์จนถึงปัจจุบันในรูปแบบเนชั่นส์ลีก

ด้านลิขสิทธิ์ การแข่งขันฟุตบอลชิงแชมป์แห่งชาติยุโรป (UEFA European Championship) หรือ **“ฟุตบอลยูโร”** ทาง JAS คว้าสิทธิ์คอนเทนต์ต่อเนื่องถึง 3 ปี ตั้งแต่ปี 2026 ถึง 2028 ครอบคลุมทั้ง UEFA Nations League, UEFA European Qualifiers, Friendly matches, UEFA U21 Championships 2027 และ UEFA EURO 2028 ซึ่งการได้รับลิขสิทธิ์ในการ

ถ่ายทอดสดกีฬาระดับโลกในครั้งนี้ ไม่เพียงตอกย้ำบทบาทของ JAS และ Monomax ในการเป็นศูนย์กลางคอนเทนต์กีฬาระดับโลกเท่านั้น แต่ยังสะท้อนถึงการก้าวสู่การเป็นแพลตฟอร์มระดับภูมิภาคในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้อย่างเต็มรูปแบบ โดยที่ผ่านมา Monomax ได้ขยายการให้บริการสู่ต่างประเทศผ่านความร่วมมือกับ Lao Telecom ใน สปป.ลาว และ FPT Telecom ในประเทศเวียดนาม ครอบคลุมฐานผู้ใช้งานรวมกว่า 35 ล้านบัญชี พร้อมทั้งสามารถสร้างสมาชิกใหม่ได้มากกว่า 1 ล้านสมาชิกภายในระยะเวลาเพียง 2 เดือน สะท้อนถึงศักยภาพการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในภูมิภาค

ดร.โสรัชย์ อัศวะประภา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ JAS กล่าวว่า “การได้รับสิทธิ์วอลเลย์บอลระดับโลกถึง 7 ปี และการแข่งขันฟุตบอลชิงแชมป์แห่งชาติยุโรป หรือ ฟุตบอลยูโรติดต่อกันถึง 3 ปี ถือเป็นก้าวสำคัญของ JAS ในการยกระดับธุรกิจคอนเทนต์สู่ระดับสากล สอดคล้องกับทิศทางการเติบโตของอุตสาหกรรมสื่อและความบันเทิงที่ให้ความสำคัญกับ “Premium Content” โดยเฉพาะคอนเทนต์กีฬาระดับโลกที่มีฐานผู้ชมขนาดใหญ่และยอดรับชมเพิ่มสูงขึ้นอยู่เสมอ จะช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ทั้งจากสมาชิก (Subscription) โฆษณา (Advertising) และความร่วมมือทางธุรกิจในระยะยาว ซึ่งเรามุ่งมั่นนำเสนอคอนเทนต์คุณภาพที่ตอบโจทย์ผู้ชมชาวไทย พร้อมทั้งสร้างระบบนิเวศ (Ecosystem) ทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง ผ่านการเชื่อมโยงคอนเทนต์ระดับโลก เทคโนโลยีล้ำสมัย และการยกระดับประสบการณ์การรับชมที่แตกต่าง เพื่อรองรับผู้ชมยุคใหม่และสร้างโอกาสทางธุรกิจในภูมิภาคอย่างยั่งยืน สำหรับ Monomax จะเป็นหัวใจสำคัญในการถ่ายทอดประสบการณ์กีฬาระดับโลกสู่ผู้ชม ด้วยคุณภาพการรับชมที่ครบถ้วนและทันสมัย ซึ่งเราเชื่อมั่นว่าจะช่วยขยายฐานผู้ใช้งานในระยะยาวได้อย่างมีนัยสำคัญ”

โดยเมื่อวันก่อน JAS ได้มีการคิกออฟเรื่องลิขสิทธิ์ **“Volleyball World”** และ การแข่งขันฟุตบอลชิงแชมป์แห่งชาติยุโรป (UEFA European Championship) หรือ **“ฟุตบอลยูโร”** อย่างเป็นทางการในงาน **“MONO OPEN HOUSE 2026”** ณ Stadium29 ภายในงานได้รับเกียรติจาก คุณพิชญ์ โพธารามิก ผู้ถือหุ้นรายใหญ่กลุ่มจัสมินและกลุ่มโมโน เข้าร่วมงานพร้อมด้วย ดร.โสรัชย์ อัศวะประภา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ JAS, คุณวีรยุทธ โพธารามิก ประธานกรรมการ บริษัท จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) และทีมผู้บริหาร โดยมีทีมผู้บริหารกลุ่มโมโน คุณนวมินทร์ ประสพเนตร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โมโน เน็กซ์ จำกัด (มหาชน) หรือ MONO, คุณเนตรพนิต โพธารากุล ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายผลิตรายการ และผู้อำนวยการสถานีโทรทัศน์ช่อง MONO29 บริษัท โมโน บรอดคาซท์ จำกัด ให้การต้อนรับอย่างชื่นมื่น

LEO จับมือ Thailand Post Viettel Post

เปิด “ระเบียงโลจิสติกส์ ไทย–เวียดนาม-จีน” ยกระดับ Cross-Border หนุนอีคอมเมิร์ซเอเชีย



บมจ.ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ (LEO) ประกาศความร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด (Thailand Post) และ Viettel Post Joint Stock Corporation (Viettel Post) ลงนามบันทึกความเข้าใจ (Memorandum of Understanding: MOU) เพื่อพัฒนาเครือข่ายโลจิสติกส์ข้ามพรมแดน เชื่อมไทย–เวียดนาม ผ่านระบบขนส่งหลายรูปแบบ มุ่งลดต้นทุน เพิ่มความรวดเร็ว และยกระดับประสิทธิภาพซัพพลายเชน รองรับความต้องการด้านโลจิสติกส์และอีคอมเมิร์ซในภูมิภาคเอเชียที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง

นายเกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) หรือ LEO เปิดเผยว่า ความร่วมมือในครั้งนี้เป็นการต่อยอดจากความสำเร็จของการลงนามบันทึกความเข้าใจความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ด้านการขยายบริการโลจิสติกส์ร่วมกับบริษัท Viettel Post Corporation เมื่อเดือนกรกฎาคม 2567 ที่ผ่านมา โดยในครั้งนี้มีเป้าหมายในการพัฒนา **“ระเบียงโลจิสติกส์”** (Logistics Corridor) เชื่อมโยงประเทศไทย–เวียดนาม–จีน ผ่านระบบขนส่งหลายรูปแบบ (Multimodal Transport) ทั้งทางถนน รถไฟ และทางอากาศ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพด้านเวลา ลดต้นทุน และเสริมความต่อเนื่องของห่วงโซ่อุปทานในระดับภูมิภาค ทั้งนี้ การลงนามบันทึกความเข้าใจในครั้งล่าสุด ยังได้รับเกียรติจากท่าน อุรวดี ศรีภิรมย์ เอกอัครราชทูต ณ กรุงฮานอย ประเทศเวียดนาม เข้าร่วมเป็นสักขีพยาน

บันทึกความเข้าใจฉบับนี้ ได้กำหนดกรอบความร่วมมือในหลายมิติสำคัญ ครอบคลุมการเสริมสร้างความเชื่อมโยงด้านโลจิสติกส์ และอีคอมเมิร์ซข้ามพรมแดนระหว่างไทยและเวียดนาม เพื่อยกระดับประสิทธิภาพของห่วงโซ่อุปทานและอำนวยความสะดวกทางการค้าระหว่างประเทศ ควบคู่กับการส่งเสริมการแลกเปลี่ยนข้อมูลเชิงลึกทางการตลาดและการสำรวจโอกาสในการพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าระหว่างสองประเทศ รวมถึงการพิจารณาขยายการเชื่อมโยงทางการค้าในระเบียงเศรษฐกิจ ไทย–เวียดนาม–จีน

นอกจากนี้ ยังครอบคลุมความร่วมมือระหว่างแพลตฟอร์ม ThailandPostMart และ VipoMall เพื่อผลักดันการเติบโตของอีคอมเมิร์ซข้ามพรมแดน และเพิ่มโอกาสการเข้าถึงตลาดให้กับภาคธุรกิจ พร้อมทั้งการร่วมกันพัฒนาธุรกิจและดำเนินกิจกรรมการสื่อสารทางการตลาด เพื่อยกระดับการรับรู้แบรนด์ และส่งเสริมโอกาสทางการค้าระหว่างประเทศในอนาคต

ในบทบาทของแต่ละฝ่าย LEO จะทำหน้าที่เป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศ (International Logistics Services Provider) โดยพัฒนาโซลูชั่นโลจิสติกส์แบบครบวงจร ครอบคลุมทั้งการขนส่งข้ามพรมแดน และการบริหารจัดการพิธีการศุลกากรอย่างมีประสิทธิภาพ ขณะที่ Thailand Post จะเสริมความแข็งแกร่งด้านเครือข่ายการกระจายสินค้าในประเทศไทย และเพิ่มศักยภาพในการเข้าถึงช่องทางค้าปลีกและอีคอมเมิร์ซอย่างครอบคลุม ส่วน Viettel Post จะสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน และแพลตฟอร์มเทคโนโลยีในประเทศเวียดนาม ซึ่งมีความพร้อมด้านโลจิสติกส์ครบวงจรทั้งทางบก ทางราง และทางอากาศ โดยเฉพาะ Viettel Logistics Park, Lang Son ซึ่งมีพื้นที่กว่า 143 เฮกตาร์ รองรับรถขนส่งได้ประมาณ 1,500–2,800 คันต่อวัน จะเป็นโครงสร้างพื้นฐานสำคัญในการรองรับและขยายเส้นทางโลจิสติกส์ข้ามพรมแดนในอนาคต

ทั้งนี้ ทั้งสามฝ่ายยังมีแผนร่วมกันพัฒนาโซลูชัน Fulfillment แบบสองทาง (Two-way Fulfillment) เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจอีคอมเมิร์ซและสินค้าศักยภาพสูง เช่น สินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าเกษตร และสินค้าไฮแวลู (High-value goods) ซึ่งมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องในตลาดเอเชีย

บริษัทฯ มองว่า ความร่วมมือครั้งนี้จะช่วยแก้ Pain Points สำคัญของโลจิสติกส์ข้ามพรมแดนในเอเชีย ทั้งด้านต้นทุนที่สูง ระยะเวลาขนส่งที่ไม่แน่นอน และข้อจำกัดด้านการเชื่อมต่อระหว่างรูปแบบการขนส่ง โดยการพัฒนาเครือข่ายแบบบูรณาการจะช่วยเพิ่มความคล่องตัว (Flexibility) และยกระดับประสิทธิภาพของห่วงโซ่อุปทาน รองรับการเติบโตของการค้าระหว่างไทย–เวียดนาม และขยายตัวสู่ภูมิภาค ASEAN ในระยะยาว

“ความร่วมมือครั้งนี้ถือเป็นอีกหนึ่งก้าวสำคัญของ LEO ในการขยายเครือข่ายโลจิสติกส์ระดับภูมิภาค (Regional Connectivity) และต่อยอดสู่การสร้าง ‘Logistics Triangle’ ร่วมกับพันธมิตร ซึ่งจะช่วยยกระดับความสามารถในการให้บริการขนส่งข้ามพรมแดนอย่างครบวงจร เราเชื่อว่าโลจิสติกส์ไม่ใช่เพียงการขนส่งสินค้า แต่คือการเชื่อมโยงเศรษฐกิจ โอกาส และผู้คน การผสานจุดแข็งของทั้งสามองค์กรจะช่วยสร้างระบบโลจิสติกส์ที่ไร้รอยต่อ และผลักดันให้ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะ SMEs สามารถเข้าถึงตลาดใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น” นายเกตติวิทย์ กล่าว

LEO ยังมองว่าแนวโน้มการเติบโตของอีคอมเมิร์ซในภูมิภาคเอเชีย รวมถึงการขยายตัวของการค้าระหว่างประเทศ จะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญต่อความต้องการบริการโลจิสติกส์ข้ามพรมแดนในระยะยาว โดยความร่วมมือครั้งนี้จะช่วยเสริมศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ และสร้างโอกาสในการขยายฐานลูกค้า รวมถึงต่อยอดบริการใหม่ที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในอนาคต

ผู้ถือหุ้น UAC อนุมัติจ่ายเงินปันผล 0.20 บาท

พร้อมเดินหน้าลงทุน ขยายพลังงาน - ต่อยอด New S-Curve ตั้งเป้ารายได้โต 15%



บริษัท ยูเอซี โกลบอล จำกัด (มหาชน) หรือ UAC ได้จัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 โดยที่ประชุมมีมติอนุมัติการรับรองงบการเงินประจำปี 2568 และการจ่ายเงินปันผลในอัตรา 0.20 บาทต่อหุ้น

สำหรับผลการดำเนินงานปี 2568 บริษัทมีรายได้รวม 1,672.97 ล้านบาท และยังคงรักษาระดับ EBITDA ที่ 237.15 ล้านบาท สะท้อนความสามารถในการบริหารต้นทุนและโครงสร้างธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

พร้อมสร้างกระแสเงินสดจากการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องภายใต้ 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจเทรดดิ้ง ธุรกิจพลังงาน และธุรกิจปิโตรเลียม โดยตั้งเป้ารายได้เติบโตประมาณ 15% และยกระดับ EBITDA ให้มีสัดส่วนมากกว่า 20% ของรายได้ ในเป้าหมายระยะยาว

พร้อมกันนี้ บริษัทมุ่งยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานควบคู่กับการขยายกำลังการผลิต โดยเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์และการบริหารต้นทุน เพื่อผลักดันการเติบโตของรายได้และความสามารถในการทำกำไรในระยะยาว

นางสาว อลิสา ชีวะเกตุ General Manager - Strategic Investment กล่าวว่า “UAC มุ่งสร้างการเติบโตผ่านการยกระดับประสิทธิภาพของธุรกิจหลัก ควบคู่กับการพัฒนาโครงการนวัตกรรม (innovation center) ภายใต้ UAC SYNOVA ซึ่งจะเป็นกลไกสำคัญในการสร้าง New S-Curve และต่อยอดการเติบโตในอนาคต”

บริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการภายใต้ UAC SYNOVA ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ชีวภาพ เช่น สารชีวเคมีและวัสดุชีวภาพ โดยปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนการศึกษาความเป็นไปได้และการพัฒนาความร่วมมือกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ และคาดว่าจะเริ่มเห็นความคืบหน้าในระดับโครงการนำร่องภายในไตรมาส 3 นี้

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจตามแนวทาง ESG โดยมุ่งลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และพัฒนาโครงการพลังงานสะอาด เพื่อสนับสนุนเป้าหมาย Net Zero ภายในปี 2050 อีกทั้งบริษัทยังเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการเสนอวาระการประชุมและชื่อกรรมการล่วงหน้า เพื่อส่งเสริมความโปร่งใสและความเท่าเทียม

SUEN ยื่นไฟลิ่ง IPO

จำนวน 196.24 ล้านหุ้น เตรียมเข้าจดทะเบียนในตลาด SET ยกระดับศักยภาพธุรกิจ-เสริมความแข็งแกร่ง



บมจ.ซุน คอร์ป หรือ SUEN ผู้ดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้างภายใต้ชื่อ “We MAKE” และ สินค้าภายในบ้านภายใต้ชื่อ “Riki Riki” ธุรกิจผลิตและจำหน่ายคอนกรีตผสมเสร็จ-ผลิตภัณฑ์คอนกรีตสำเร็จรูปครบวงจร ยื่นไฟลิ่ง IPO จำนวน 196.24 ล้านหุ้น คิดเป็น 25.82% เตรียมพร้อมเข้าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ด้านผู้บริหาร “วิเศษศักดิ์ ระเบียบพนา”CEO ระบุเล็งเห็นโอกาสครั้งสำคัญ ควบคู่กับแผนพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศที่มุ่งยกระดับพื้นที่ชายฝั่งทะเลภาคตะวันออก สู่ศูนย์กลางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมแห่งอนาคต พร้อมเข้าระดมทุน เพื่อยกระดับศักยภาพธุรกิจ และเสริมความแข็งแกร่งเงินทุน โดยมีบริษัท ฟิน พลัส แอดไวเซอรี่ จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน

นายวิเศษศักดิ์ ระเบียบพนา

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซุน คอร์ป จำกัด (มหาชน) หรือ SUEN ผู้ดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและสินค้าทั่วไปที่ใช้ภายในบ้าน ภายใต้ชื่อทางการค้า **“We MAKE”** และ **“Riki Riki”** ธุรกิจผลิตคอนกรีตผสมเสร็จและผลิตภัณฑ์คอนกรีตสำเร็จรูป ภายใต้ชื่อทางการค้า **“SC”** และธุรกิจเหมืองแร่หินอุตสาหกรรม ซึ่งกลุ่มบริษัทแบ่งธุรกิจออกเป็น 3 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจศูนย์จำหน่ายวัสดุก่อสร้างและสินค้าทั่วไปที่ใช้ในบ้าน ดำเนินงานโดยบริษัท วี โฮม โซลูชั่น จำกัด (“WH”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยดำเนินธุรกิจศูนย์จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ภายใต้ชื่อทางการค้า “We MAKE” และสินค้าทั่วไปที่ใช้ภายในบ้าน ภายใต้ชื่อทางการค้า “Riki Riki” ที่เน้นความสะดวกในการซื้อ เข้าถึงง่าย ราคามาตรฐาน และบริการจัดส่งสินค้าที่รวดเร็ว โดยจำหน่ายทั้งผลิตภัณฑ์คอนกรีตสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้าง รวมถึงของใช้ในบ้านและสินค้าไลฟ์สไตล์

ธุรกิจคอนกรีตผสมเสร็จ และผลิตภัณฑ์คอนกรีตสำเร็จรูป ดำเนินงานโดย บริษัท ซุน คอร์ป จำกัด (มหาชน) โดยมีการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ และผลิตภัณฑ์คอนกรีตสำเร็จรูปให้แก่กลุ่มลูกค้าต่างๆ อาทิ กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม กลุ่มผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งงานภาครัฐและเอกชน ครอบคลุมพื้นที่ในแถบภาคตะวันออก โดยเฉพาะในจังหวัดระยองและชลบุรี ด้วยความมุ่งมั่นในการขยายธุรกิจให้เติบโตต่อเนื่อง การพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การจัดส่งสินค้าที่ตรงต่อเวลา ตลอดจนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพในการขาย ส่งผลให้บริษัทมีการขยายสาขาที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจเหมืองแร่หินอุตสาหกรรมชนิดหินแกรนิตเพื่ออุตสาหกรรมก่อสร้าง ดำเนินงานโดยบริษัท ศิลาธารา จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท มีการผลิตหินแกรนิตเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง โดยเฉพาะการใช้งานเป็นวัสดุก่อสร้างเพื่อการผลิตคอนกรีตผสมเสร็จและคอนกรีตสำเร็จรูปของกลุ่มบริษัท และการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภายนอกในธุรกิจผลิตและจำหน่ายคอนกรีตผสมเสร็จและคอนกรีตสำเร็จรูป ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น

สำหรับรายได้ของกลุ่มบริษัทแยกตามประเภทธุรกิจสามารถจำแนกออกเป็น 3 กลุ่ม ประกอบด้วย 1) รายได้จากธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและสินค้าทั่วไปที่ใช้ในบ้าน 2) รายได้จากธุรกิจคอนกรีตผสมเสร็จและคอนกรีตสำเร็จรูป และ 3) รายได้จากธุรกิจเหมืองแร่หินอุตสาหกรรมชนิดหินแกรนิตเพื่ออุตสาหกรรมก่อสร้าง

กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับปี 2566 - ปี 2568 เท่ากับ 117.65 ล้านบาท 240.05 ล้านบาท และ 256.70 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับ 3.85%, 7.26% และ 7.15% ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายและบริการรวมในปี 2566-2568 อยู่ที่ 3,044.35 ล้านบาท 3,297.07 ล้านบาท และ3,578.18 ล้านบาท ตามลำดับ

“จุดเริ่มต้นของธุรกิจเกิดจากการเล็งเห็นถึงโอกาสและศักยภาพในการเติบโตของภาคอุตสาหกรรม ภาคการก่อสร้าง และภาคอสังหาริมทรัพย์ จากการขยายตัวของการก่อสร้างและการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ โดยเฉพาะในนิคมอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมา รวมถึงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยที่มุ่งเน้นการพัฒนาเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมในพื้นที่ชายฝั่งทะเลภาคตะวันออก (Eastern Seaboard Development Program) ซึ่งได้มีการขยายโครงสร้างพื้นฐานและการส่งเสริมการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมและอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้มีความต้องการธุรกิจวัสดุก่อสร้างและบริการที่เกี่ยวข้อง จึงได้ก่อตั้งบริษัท” นายวิเศษศักดิ์ กล่าว

ด้าน นายเสกสรรค์ ธโนปจัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ฟิน พลัส แอดไวเซอรี่ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินบริษัท ของบริษัท ซุน คอร์ป จำกัด (มหาชน) หรือ SUEN กล่าวว่า ได้ยื่นแบบคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์และแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ (ไฟลิ่ง) ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เพื่อเตรียมเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 196.24 ล้านหุ้น คิดเป็น 25.82% ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ และคาดว่าจะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายสาขาของธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและสินค้าทั่วไปที่ใช้ในบ้าน, ขยายสาขาของธุรกิจผลิตคอนกรีตผสมเสร็จและผลิตภัณฑ์คอนกรีตสำเร็จรูป, ขยายกำลังการผลิตของธุรกิจเหมืองแร่หินอุตสาหกรรม และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

บริษัท ซุน คอร์ป จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียนจำนวน 380.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 760.00 ล้าน หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท มีทุนที่ออกและชำระแล้วจำนวน 281.88 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 563.76 ล้าน หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนในครั้งนี้จำนวน 196.240 ล้านหุ้น ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 25.82% ของทุนจดทะเบียนของบริษัท

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะกิจการภายหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และการจัดสรรทุนสำรองต่างๆ ทุกประเภท ตามที่ได้กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัท

ก.ล.ต. นับหนึ่งไฟลิ่ง

“QUICK”

เสนอขาย IPO 32 ล้านหุ้น เดินหน้าเข้า mai ชูแพลตฟอร์ม ERP–IoT–AI สร้าง Digital Ecosystem ครบวงจร



ก.ล.ต. นับหนึ่งไฟลิ่ง บมจ.ควิก ทรานส์ฟอร์เมชั่น (QUICK) เตรียมเสนอขาย IPO 32 ล้านหุ้น คาดว่าจะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ภายในปี 2569 เพื่อระดมทุนรองรับการขยายธุรกิจ ท่ามกลางแนวโน้มอุตสาหกรรมดิจิทัลที่เติบโตต่อเนื่อง โดยครอบคลุมตั้งแต่ระบบ ERP บน Microsoft การเชื่อมต่อข้อมูลแบบ Real-time ไปจนถึงการวิเคราะห์เชิงลึกด้วย AI สร้าง Digital Ecosystem ที่เชื่อมโยงข้อมูลตั้งแต่ระดับปฏิบัติการถึงระดับบริหารอย่างครบวงจร พร้อมสะท้อนศักยภาพการเติบโตผ่านกำไรสุทธิที่ขยายตัวต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ในช่วง 2 ปีย้อนหลังเติบโตประมาณ 23% และในปี 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิ 51.97 ล้านบาท มีรายได้ 301.44 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 25.2% จากปีก่อน

นางสาวจิรยง อนมานราชธน กรรมการผู้จัดการ บริษัท เจย์ แคปปิตอล แอดไวเซอรี จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน เปิดเผยว่า QUICK ดำเนินธุรกิจให้บริการที่ปรึกษาและติดตั้งระบบดิจิทัลแบบครบวงจร (End-to-End Digital Transformation Provider) ครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบ พัฒนา ติดตั้ง ไปจนถึงการดูแลระบบ โดยมีความเชี่ยวชาญหลักด้านระบบ ERP ที่ตอบโจทย์องค์กรทุกขนาด ด้วยประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีกว่า 20 ปี บริษัทมุ่งนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของลูกค้า ดังนั้น ปรัชญาดังกล่าวสะท้อนผ่านชื่อ “QUICK” ที่สื่อถึงความสำคัญของเวลา ซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีค่าที่สุดในการขับเคลื่อนธุรกิจ

ปัจจุบัน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือ ก.ล.ต. ได้นับหนึ่งแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ของ QUICK เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 32,000,000 หุ้น หรือคิดเป็น 31.37% ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทฯ ในครั้งนี้ โดยมีมูลค่าที่ตราไว้ (Par) หุ้นละ 0.50 บาท พร้อมเดินหน้าเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในกลุ่มอุตสาหกรรม (Industry) เทคโนโลยี หมวดธุรกิจ (Sector) เทคโนโลยี ภายในปี 2569

สำหรับวัตถุประสงค์ในการระดมทุนในครั้งนี้ เพื่อนำไปใช้ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (R&D) การพัฒนาโครงการฝึกอบรมบุคลากร (Academy & Talent Pool Program) การลงทุนเชิงกลยุทธ์ (Strategic Investment) และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน (Working Capital) เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจและรองรับการเติบโตในอนาคต

นายไพศาล แซ่ลี้ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ควิก ทรานส์ฟอร์เมชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ QUICK กล่าวว่า บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการออกแบบและติดตั้งระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning: ERP) แบบครบวงจร โดยได้รับการแต่งตั้งเป็นพันธมิตร (Partner) อย่างเป็นทางการจาก Microsoft Corporation (Microsoft) ในการให้บริการโซลูชันบนแพลตฟอร์ม Microsoft Dynamics 365 และได้รับการยอมรับในฐานะพันธมิตรระดับผู้เชี่ยวชาญ (Specialist Partner) ในสาขา Finance และ Supply Chain อีกทั้งยังได้รับรางวัลจาก Microsoft อย่างต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา สะท้อนถึงความเชี่ยวชาญและศักยภาพในการให้บริการในระดับสากล

จากรากฐานด้าน ERP บริษัทได้ต่อยอดสู่การพัฒนาโซลูชันแบบครบวงจร แบ่งเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) Business Solutions โซลูชันด้านการบริหารจัดการองค์กร เช่น Microsoft Dynamics 365 และ Copilot รวมทั้ง (2) Digital Workplace Solutions เครื่องมือสนับสนุนการทำงานในยุคดิจิทัล และ (3) IoT Solutions โซลูชันเชื่อมต่อข้อมูลจากเครื่องจักรและกระบวนการผลิตแบบ Real-time ร่วมกับพันธมิตร เช่น Rockwell, Advantech และ PTC อีกทั้งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นเอง เพื่อให้เกิดการใช้ข้อมูลอย่างเต็มประสิทธิภาพ เพื่อสนับสนุนการเติบโตของลูกค้า และขับเคลื่อนการเติบโตของบริษัทอย่างยั่งยืน

สำหรับผลการดำเนินงานในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2566–2568) บริษัทมีรายได้รวม 229.74 ล้านบาท 240.78 ล้านบาท และ 301.44 ล้านบาท ตามลำดับ เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2568 รายได้เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าประมาณ 25.2% (YoY)

โครงสร้างรายได้ในปี 2568 แบ่งเป็น รายได้จากการขาย อยู่ที่ 147.43 ล้านบาท เติบโต ประมาณ 34.9% YoY และรายได้จากการให้บริการ อยู่ที่ 150.89 ล้านบาท เติบโต ประมาณ 16.6% YoY โดยรายได้หลักยังมาจากหน่วยธุรกิจ Business Solutions คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 85.56% ของรายได้รวม ขณะที่ Digital Workplace Solutions อยู่ที่ประมาณ 10.62% และ IoT Solutions ประมาณ 2.79% การเติบโตดังกล่าวได้รับแรงหนุนจากการลงทุนด้านเทคโนโลยีของภาคธุรกิจที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการนำระบบ ERP, Cloud และ AI มาใช้ รวมถึงการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมหลัก เช่น การผลิต บริการ และค้าปลีก

ขณะที่กำไรสุทธิของบริษัทอยู่ที่ 34.49 ล้านบาท 42.71 ล้านบาท และ 51.97 ล้านบาท ตามลำดับ เติบโตเฉลี่ยในระดับ 20–25% ต่อปี ในปี 2568 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น 45.61% อัตรากำไรสุทธิ 17.24% สะท้อนความสามารถในการบริหารต้นทุนและรักษา Margin ได้อย่างมีประสิทธิภาพ แม้มีการขยายธุรกิจและลงทุนเพิ่ม

ด้านโครงสร้างทางการเงิน บริษัทมีอัตราหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อ EBITDA (IBD/EBITDA) เพียง 0.25 เท่า แสดงถึงระดับ Leverage ที่ต่ำและความแข็งแกร่งทางการเงิน นอกจากนี้ บริษัทมีรายได้ประจำ (Recurring Income) จากการขาย License และบริการบำรุงรักษาระบบ (MA) คิดเป็นประมาณ 56% ของรายได้รวมในปี 2568 ซึ่งช่วยเสริมความมั่นคงของกระแสรายได้ในระยะยาว

ขณะเดียวกัน ณ สิ้นปี 2568 บริษัทมีงานในมือ (Backlog) ประมาณ 100 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นงานให้บริการติดตั้งและพัฒนาระบบ ที่จะทยอยรับรู้รายได้ในปี 2569 รองรับการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ASIAN PALM OIL
PUBLIC COMPANY LIMITED

บริษัท เอเชียนน้ำมันปาล์ม จำกัด (มหาชน)
ผลิตน้ำมันปาล์มดิบจากผลปาล์มที่ซื้อมาจากเกษตรกรทั่วไป
และผลิตไฟฟ้าพลังงานจากก๊าซชีวภาพที่มีความมุ่งมั่น
เพื่อรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน



นายสิทธิภาส อุดมผลกุล
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เอเชียนน้ำมันปาล์ม จำกัด (มหาชน)
หรือ APO

ผลิตภัณฑ์คุณภาพ









บริษัท เอเชียนน้ำมันปาล์ม จำกัด (มหาชน)
99 หมู่ที่2 ตำบลอ่าวลึกใต้ อำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ 81110

https://asianpalmoil.com/ 075-681355 Info@asianpalmoil.com

ตลท. เผย 143 บจ.

เข้าร่วม JUMP+ เดินหน้ายกระดับ ศักยภาพ และเพิ่มมูลค่าของ บจ. ไทย

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เปิดเผย143 บจ. ร่วมโครงการส่งเสริมการเพิ่มมูลค่าของบริษัทจดทะเบียนไทย (JUMP+) พัฒนาแผนงานระยะยาว 3 ปี ครอบคลุมแผนด้านธุรกิจ แผนด้านธรรมาภิบาล และแผนจัดการก๊าซเรือนกระจก

138 บจ. ตั้งเป้าหมายธุรกิจ โดยเน้นเติบโตรายได้และกำไรในปี 2571 พร้อมแผนกลยุทธ์ขับเคลื่อนเป้าหมาย 278 แผนงานร่วมกับพันธมิตรองค์กรในตลาดทุน เสริมสร้างองค์ความรู้ และสนับสนุนการสร้าง Corporate Visibility กับผู้ลงทุนทุกกลุ่มทั้งในและต่างประเทศ พร้อมชวนผู้ลงทุนติดตามความคืบหน้าตามแผนงาน บจ. ทุก 6 เดือน ตลอดโครงการ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เดินหน้าโครงการ JUMP+ เพื่อยกระดับศักยภาพและเพิ่มมูลค่าของ บจ. ไทย สร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ลงทุน และเสริมความแข็งแกร่งของตลาดทุนไทยในระยะยาว โดยหลังสิ้นสุดระยะเวลาการสมัครและส่งแผน JUMP+ มี บจ. เข้าร่วมโครงการ 143 บริษัท โดยนำเสนอแผน JUMP+ ต่อผู้ลงทุนแล้ว 93 บริษัท และจะนำเสนอแผนครบทุกบริษัทในวันที่ 17 เม.ย. 2569 นี้ ชวนผู้ลงทุนติดตามการนำเสนอแผนและความคืบหน้าการดำเนินงานของ บจ. ตลอดทั้งโครงการ

นายอัสสเดช คงสิริ กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า ตลาดหลักทรัพย์ฯ มีวิสัยทัศน์เป็น “The Trusted Gateway to Inclusive Opportunities” หรือเส้นทางแห่งความเชื่อมั่นสู่โอกาสของทุกคน โครงการ JUMP+ นับเป็นหนึ่งในโครงการสำคัญที่สะท้อนพันธกิจการสร้างตลาดที่น่าเชื่อถือ (Trusted Marketplace) มีสินค้าคุณภาพ มีธรรมาภิบาลที่ดี ตอบโจทย์การลงทุน รวมถึงการให้ข้อมูลแก่ผู้ลงทุนตัดสินใจลงทุนบนพื้นฐานข้อมูลที่ครบถ้วน พร้อมเสริมศักยภาพผู้ร่วมตลาด (Empowering Market Participants) ผ่านการส่งเสริมการเพิ่มมูลค่าและสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับ บจ. ซึ่งโครงการนี้ มี บจ. เข้าร่วมโครงการ 143 บริษัท เป็น บจ. ใน SET 87 บริษัท และ mai 56 บริษัท ครอบคลุม บจ. หลากหลายขนาด และอุตสาหกรรม สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของภาคธุรกิจในการให้ความสำคัญกับการเพิ่มมูลค่าบริษัทเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

โครงการ JUMP+ เป็นหนึ่งใน flagship projects ตามแผนกลยุทธ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งริเริ่มขึ้นเพื่อตอบโจทย์ความท้าทายของตลาดทุนไทยที่ต้องการยกระดับความน่าสนใจของ บจ. และตลาดทุนไทย โดยส่งเสริมให้ บจ. มีเป้าหมายและแผนระยะยาวในการเพิ่มมูลค่าบริษัท (Corporate Value) ควบคู่ไปกับการสื่อสารกับผู้ลงทุนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทที่ร่วมโครงการต้องจัดทำแผน JUMP+ กำหนดเป้าหมายและแผน 3 ปี (2569–2571) ทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ ไม่ว่าจะเป็นแผนด้านธุรกิจ ด้านธรรมาภิบาล และแผนจัดการก๊าซเรือนกระจก โดยจากแผนด้านธุรกิจของทั้ง 143 บริษัทที่นำส่งเข้ามา มี บจ. ตั้งเป้าหมายการเติบโตด้านรายได้หรือกำไรสูงถึง 138 บริษัท หรือคิดเป็น 96% และมีแผนกลยุทธ์ในการขับเคลื่อนเป้าหมาย 278 แผนงาน ครอบคลุมทั้งมิติการเติบโต (Growth) มิติประสิทธิภาพ (Profitability and Efficiency) และเสถียรภาพ (Financial Stability) ในด้านแผนด้านธรรมาภิบาลจำนวน 272 แผนงาน กว่าครึ่งเป็นแผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด และแผนยกระดับการป้องกันการใช้ข้อมูลภายใน ซึ่งสะท้อนถึงการให้ความสำคัญด้าน Governance นอกจากนี้ มี 114 บริษัท หรือ 80% ของบริษัทที่เข้าร่วมโครงการ ที่เลือกจัดทำแผนการจัดการก๊าซเรือนกระจก (Climate Action Plan) แบบสมัครใจ ซึ่งสะท้อนถึงการให้ความความสำคัญด้าน ESG ของ บจ.

หลังจากที่ บจ. นำเสนอแผน JUMP+ ต่อผู้ลงทุนครบทุกบริษัทภายใน 17 เม.ย. นี้แล้ว บจ. จะต้องรายงานความคืบหน้าการดำเนินงานตามแผน JUMP+ และสื่อสารให้ผู้ลงทุนทราบ อย่างน้อยทุก 6 เดือน โดยผู้ลงทุนสามารถถามคำถามกับผู้บริหารได้โดยตรงระหว่างการนำเสนอความคืบหน้าการดำเนินงาน รวมถึงสามารถติดตามข้อมูลที่เกี่ยวกับแผนงาน JUMP+ ของบริษัท ผ่านเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายใต้เมนู JUMP+

ทั้งนี้ ในกรณีที่มีปัจจัยต่าง ๆ มากระทบการดำเนินงานตามแผน JUMP+ ของบริษัท บจ. สามารถปรับเปลี่ยนเป้าหมาย แผนงาน หรือข้อมูลใดๆ เกี่ยวกับแผน JUMP+ ได้ โดยต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และต้องเปิดเผยและสื่อสารข้อมูลดังกล่าวแก่ผู้ลงทุน ซึ่งตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้กำกับดูแลการเปิดเผยข้อมูลและกำกับการซื้อขาย บจ. ในโครงการ JUMP+ ให้เป็นไปตามเกณฑ์เช่นเดียวกับ บจ. ทุกราย

ต่อจากนี้ บจ. ที่เข้าร่วมโครงการจะไปดำเนินการตามแผนงานที่ได้วางไว้พร้อมกับสื่อสารกับผู้ลงทุนอย่างสม่ำเสมอ โดยตลาดหลักทรัพย์ฯ มีการสนับสนุนผ่านกิจกรรมต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นกิจกรรมที่ช่วยให้บริษัทเป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้ลงทุน (Corporate Visibility) ที่เป็นไฮไลท์คือ JUMP+ Investor Day รวมไปถึงการร่วมใน flagship event อื่น ๆ ของตลาดหลักทรัพย์ฯ นอกจากนี้ ยังจัดให้มีการอบรมต่าง ๆ เพื่อเสริมองค์ความรู้ให้บริษัทสามารถดำเนินการตามแผนได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงความสามารถในการสื่อสารกับผู้ลงทุน โดยเป็นการทำงานด้วยความร่วมมือจากเครือข่ายพันธมิตรในภาคตลาดทุน

ผู้ลงทุนและผู้สนใจดูรายชื่อ บจ. ในโครงการ JUMP+ ได้ที่ www.set.or.th/th/market/information/jump-plus/companies-list และฟังการนำเสนอแผน JUMP+ ของบริษัท ได้ที่ https://opportunity-day.setgroup.or.th/th/jump-plus

“SET...The Trusted Gateway to Inclusive Opportunities”

KKP เตือนอสังหาฯ

ปี 69 พิษสงครามดันต้นทุนพุ่ง ชี้ราคาบ้านจ่อขยับ 10% แนะล็อกต้นทุน-คงดอกเบี้ยคงที่ รับมือตลาดซบเซาต่ำสุดในรอบ 8 ปี



สายงานสินเชื่อธุรกิจ ธนาคารเกียรตินาคินภัทร (KKP) วิเคราะห์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทยปี 2569 โดยคาดการณ์ว่ายอดโอนกรรมสิทธิ์ทั่วประเทศหดตัวเหลือ 290,000 ยูนิต จาก 316,214 หน่วยในปี 2568 ซึ่งถือเป็นระดับต่ำสุดในรอบ 8 ปี โดยมีสาเหตุจากราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นตามสถานการณ์ความตึงเครียดในตะวันออกกลาง ผลักดันให้ต้นทุนวัสดุก่อสร้างพุ่งตาม นำไปสู่ “ภาวะต้นทุนปรับฐานใหม่” (New Cost Base) กดดันบ้านโครงการใหม่ต้องปรับราคาขายขึ้นร้อยละ 5-10 ส่งผลให้ตลาดโครงการระดับกลาง-ล่างเผชิญภาวะชะลอตัวอย่างหนัก แนะผู้ประกอบการเร่ง “ล็อกราคาวัสดุ” และบริหารสภาพคล่องผ่านการระบายสต็อกเดิม ขณะที่ฝั่งผู้บริโภคถือเป็น “นาทีทอง” ในการคว้าบ้านต้นทุนเดิมและล็อกดอกเบี้ยคงที่ เพื่อสร้างเกราะป้องกันความเสี่ยงจากภาวะเงินเฟ้อและดอกเบี้ยขาขึ้นที่กำลังจะมาถึง

ต้นทุนแฝงบ้านกลุ่ม Mass Market

สถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างอิหร่านกับอิสราเอลและพันธมิตรที่ทวีความรุนแรงขึ้นในเดือนมีนาคม กำลังส่งแรงกระเพื่อมเข้าสู่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทยในหลายมิติ ทั้งในมิติต้นทุน (Supply) กำลังซื้อ (Demand) และ โอกาสในการซื้อ โดยมีปัจจัยหลักสำคัญคือพลังงาน เนื่องจากปัจจุบันประเทศไทยมีความต้องการใช้น้ำมันสำเร็จรูปเฉลี่ย 124 ล้านลิตรต่อวัน และยังต้องพึ่งพาการนำเข้าน้ำมันดิบจากต่างประเทศเป็นสัดส่วนสูง เมื่อการปิดช่องแคบฮอร์มุซส่งผลให้ราคาน้ำมันดิบโลกพุ่งสูงกว่า 110–120 ดอลลาร์ต่อบาร์เรล ต้นทุนการผลิตและค่าขนส่งวัสดุก่อสร้างหลัก อาทิ ปูนซีเมนต์ คอนกรีต และเหล็ก จึงปรับตัวสูงขึ้นตาม

ผลกระทบดังกล่าวปรากฏชัดเจนในกลุ่มบ้านขนาดมาตรฐาน 120-170 ตร.ม. ระดับราคา 2-5 ล้านบาท ซึ่งเป็นกลุ่มตลาดที่ใหญ่ที่สุดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ด้วยสัดส่วนยอดขายถึงร้อยละ 54 หรือคิดเป็นมูลค่ารวมกว่า 76,200 ล้านบาท

โดยปกติโครงสร้างต้นทุนของที่อยู่อาศัยกลุ่มนี้จะประกอบด้วยค่าวัสดุร้อยละ 60 และค่าแรงร้อยละ 40 (ไม่รวมค่าที่ดิน) แต่ความผันผวนของราคาพลังงานโลกได้กลายเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้งบประมาณก่อสร้างแกว่งตัวโดยเฉพาะราคาเหล็ก ซึ่งเป็นวัสดุที่อ่อนไหวต่อทั้งค่าขนส่งทางเรือและราคาพลังงานโลก เหล็กเป็นวัสดุหลักในงานฐานราก เสา และคาน ที่คิดเป็นสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 18 ของราคาบ้านทั้งหมด หากราคาเหล็กในตลาดโลกดีดตัวสูงขึ้นในช่วงเริ่มต้นโครงการ จะส่งผลให้ภาระต้นทุนโดยรวมพุ่งสูงขึ้นอย่างรวดเร็วตั้งแต่เดือนแรกของการก่อสร้าง

นอกจากงานโครงสร้างแล้ว กลุ่มงานระบบไฟฟ้าและประปายังมีความไวต่อราคาปิโตรเคมีอย่างมาก เนื่องจากท่อ PVC สายไฟ และอุปกรณ์พลาสติกต่างๆ มีส่วนประกอบหลักที่อ้างอิงกับราคาน้ำมันดิบโดยตรง ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนต้นทุนประมาณร้อยละ 12 เช่นเดียวกับงานสถาปัตยกรรมอย่างสีทาอาคารและวัสดุปูกระเบื้อง ที่ต้องใช้สารทำละลายและเรซินจากปิโตรเลียมเป็นส่วนประกอบหลัก ซึ่งบ้านกลุ่มระดับราคานี้มักจะเน้นความสวยงามในจุดที่มองเห็นได้ชัดเจน ทำให้ทุกรายละเอียดของการตกแต่งมีต้นทุนแฝงจากสงครามซ่อนอยู่

กลยุทธ์รับมือความผันผวน

ท่ามกลางวิกฤตความขัดแย้งระดับโลกที่ส่งผลกระทบวงกว้าง การบริหารจัดการโครงการก่อสร้างจึงต้องอาศัยการตัดสินใจที่รวดเร็วกว่าปกติ สายงานสินเชื่อธุรกิจ ธนาคารเกียรตินาคินภัทร (KKP) วิเคราะห์ว่าการ “ล็อกราคา” กับร้านวัสดุก่อสร้างในพื้นที่ หรือการจัดซื้อวัสดุในกลุ่มงานระบบและสีอาคารสำรองไว้ล่วงหน้าเมื่อเริ่มเห็นสัญญาณ จะเป็นกลยุทธ์สำคัญที่ช่วยควบคุมให้งบประมาณก่อสร้างที่ตั้งไว้ไม่รั่วไหลไปกับกระแสราคาน้ำมันและสินค้าโภคภัณฑ์โลกที่ผันผวน

แรงกระเพื่อมต่อกำลังซื้อ

วิกฤตความความขัดแย้งระดับโลกที่เกิดขึ้นห่างออกไปหลายพันกิโลเมตร ไม่ได้เป็นเพียงข่าวต่างประเทศที่ผ่านตาในหน้าสื่อเท่านั้น แต่ยังส่งแรงกระเพื่อมสู่เศรษฐกิจไทยและกระทบต่อชีวิตประจำวันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะ “กำลังซื้อ” ในตลาดบ้านและคอนโดมิเนียมของคนไทยที่เริ่มส่งสัญญาณชะลอตัวอย่างมีนัยสำคัญ

ผลกระทบที่เห็นได้ชัดเจนที่สุดคือ ราคาน้ำมันในประเทศไทยเพิ่มขึ้น ไม่เพียงแค่ค่าเดินทางที่แพงขึ้นเท่านั้น แต่ยังรวมถึงค่าขนส่งสินค้าและราคาสินค้าอุปโภคบริโภคต่างๆ ที่ทยอยปรับตัวสูงขึ้นตามต้นทุนพลังงาน เมื่อค่าครองชีพโดยรวมเพิ่มขึ้น ครัวเรือนจำนวนมากจึงต้องจัดสรรรายได้ใหม่ เงินที่เคยสามารถนำมาเก็บออมเพื่อเป็นเงินดาวน์บ้าน หรือใช้สำหรับผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย อาจต้องถูกนำไปใช้กับค่าใช้จ่ายจำเป็นในชีวิตประจำวันมากขึ้น ส่งผลให้ กำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยของคนไทยเริ่มอ่อนแรงลง แม้ว่าความต้องการมีบ้านจะยังคงมีอยู่ก็ตาม

นอกจากเรื่องค่าครองชีพแล้ว สงครามยังมีผลต่อ ระดับเงินเฟ้อในระบบเศรษฐกิจ อีกด้วย เมื่อราคาพลังงานและสินค้าโภคภัณฑ์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เงินเฟ้อจึงมีแนวโน้มขยายตัว ซึ่งทำให้ธนาคารกลางในหลายประเทศ รวมถึงประเทศไทย จำเป็นต้องใช้นโยบายการเงินที่เข้มงวดมากขึ้นเพื่อควบคุมเงินเฟ้อ เช่น การคงอัตราดอกเบี้ยในระดับสูง หรือการขึ้นดอกเบี้ย ซึ่งดอกเบี้ยที่สูงขึ้นหมายถึง ภาระค่างวดที่เพิ่มขึ้นในระยะยาว ทำให้ยอดผ่อนต่อเดือนสูงขึ้นหลายพันบาท ส่งผลให้บางครอบครัวกู้ได้วงเงินน้อยลง หรือจำเป็นต้องชะลอการตัดสินใจซื้อ

กลุ่มบ้านที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบ คือ บ้านแนวราบระดับราคา 2-5 ล้านบาท ที่กระจายตัวอยู่ในเขตปริมณฑล โดยพื้นที่ที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบ ได้แก่ โซนรังสิต-ปทุมธานี ที่มีจำนวนบ้านเหลือขาย 19,300 หน่วย มูลค่า 67,500 ล้าน โซนบางบัวทอง-นนทบุรี มีจำนวนบ้านเหลือขาย 18,100 หน่วย มูลค่า 63,300 ล้าน และโซนบางนา-สมุทรปราการ มีจำนวนบ้านเหลือขาย 16,400 หน่วย มูลค่า 57,400 ล้าน ตามลำดับ

บริหารความเสี่ยงและโอกาสทอง

ท่ามกลางความผันผวนจากวิกฤตความขัดแย้งในตะวันออกกลางที่เริ่มส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลก การตัดสินใจซื้อบ้านในช่วงเวลานี้ ถือเป็นจังหวะเวลาที่มีความได้เปรียบมากสำหรับผู้ที่มีความพร้อม โดยเฉพาะการคว้าโอกาสจาก “ต้นทุนเดิม” ก่อนที่คลื่นความร้อนแรงของราคาวัสดุก่อสร้างชุดใหม่จะเข้ามา

หัวใจสำคัญประการแรกคือ การล็อกต้นทุนคงที่ ผ่านการเลือกซื้อบ้านที่สร้างเสร็จพร้อมอยู่ (Stock) ซึ่งเปรียบเสมือนการซื้อสินค้าย้อนเวลา เพราะบ้านเหล่านี้ถูกคำนวณราคาบนฐานของค่าแรง และราคาวัสดุก่อสร้างในอดีตที่ยังไม่ถูกบวกเพิ่มจากส่วนต่างราคาวัสดุที่ผันผวน หรือค่าขนส่งที่ขยับตามราคาน้ำมันในปัจจุบัน การทำสัญญาในเวลานี้จึงเป็นเหมือนการได้รับส่วนลดทางอ้อมจากภาวะเงินเฟ้อที่กำลังจะเร่งตัวขึ้น ทำให้ผู้ซื้อได้เป็นเจ้าของทรัพย์สินที่มีมูลค่าการก่อสร้างจริงสูงกว่าราคาที่จ่ายไป

นอกจากความคุ้มค่าด้านราคาแล้ว กลไกตลาดยังเป็นใจให้กับผู้ซื้อมากขึ้น เมื่อความกังวลเรื่องสงครามกดดันกำลังซื้อในภาพรวมให้ชะลอตัวลง ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ (Developer) ส่วนใหญ่จึงมีความจำเป็นต้องรักษาสภาพคล่องและดึงกระแสเงินสดเข้าสู่บริษัท นำไปสู่การออกแคมเปญกระตุ้นยอดขายและโปรโมชั่นระบายสต็อก ที่มีการลดแลกแจกแถมกว่าช่วงเวลาปกติ จึงเป็นโอกาสทองที่ผู้ซื้อจะได้บ้านใน “ราคาเดิม” ที่ยังไม่ปรับฐานใหม่ พร้อมข้อเสนอพิเศษและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่หาได้ยากในสภาวะปกติ

อีกหนึ่งปัจจัยความสำคัญที่ไม่ควรมองข้ามคือ ความแน่นอนของดอกเบี้ย ซึ่งเป็นต้นทุนแฝงระยะยาว ในยามที่ความไม่แน่นอนทางภูมิรัฐศาสตร์โลกอาจบีบให้ต้นทุนทางการเงินในตลาดโลกขยับตัวสูงขึ้น การเร่งทำสัญญาและขออนุมัติสินเชื่อในช่วงนี้จะช่วยให้ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงข้อเสนออัตราดอกเบี้ยคงที่ (Fixed Rate) ในช่วง 1-3 ปีแรก จากธนาคารได้ง่ายกว่า เพื่อใช้เป็นเกราะป้องกันความเสี่ยงจากแนวโน้มดอกเบี้ยขาขึ้นที่มักจะตามมาหลังจากเกิดวิกฤตพลังงาน การล็อกต้นทุนทางการเงินควบคู่ไปกับต้นทุนวัสดุเดิมจึงเป็นกลยุทธ์ที่ช่วยสร้างเสถียรภาพให้กับรายจ่ายของครอบครัวในสภาวะที่เศรษฐกิจโลกเต็มไปด้วยความผันผวน

ในมิติระดับสากล ประเทศไทยยังคงถูกมองว่าเป็นพื้นที่ปลอดภัยสำหรับการอยู่อาศัยและการลงทุน เนื่องจากมีเสถียรภาพและไม่ได้อยู่ในพื้นที่ความขัดแย้งโดยตรง ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในทำเลศักยภาพและเมืองท่องเที่ยวสำคัญ อาทิ กรุงเทพฯ ภูเก็ต หัวหิน ชลบุรี และเชียงใหม่ ยังคงได้รับความสนใจจากนักลงทุนต่างชาติที่ต้องการกระจายความเสี่ยง

ท้ายที่สุดแล้ว แม้สงครามในตะวันออกกลางจะดูเหมือนเป็นเรื่องไกลตัว แต่แรงกระเพื่อมที่เดินทางผ่านระบบเศรษฐกิจโลก ทั้งราคาพลังงาน เงินเฟ้อ ดอกเบี้ย ค่าเงิน และความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ล้วนเป็นปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการซื้อบ้านของคนไทยโดยตรง การติดตามสถานการณ์โลกอย่างใกล้ชิดจึงไม่ใช่เรื่องไกลตัวอีกต่อไป เพราะเหตุการณ์ในอีกซีกโลก อาจเป็นตัวแปรสำคัญที่กำหนดว่าการเป็นเจ้าของบ้านของคนไทยจะง่ายหรือยากขึ้นในอนาคต

ในฐานะพันธมิตรที่คลุกคลีกับภาคอสังหาริมทรัพย์มาอย่างยาวนาน และตระหนักถึงความท้าทายจากต้นทุนใหม่ สายงานสินเชื่อธุรกิจ ธนาคารเกียรตินาคินภัทร (KKP) จึงให้ความสำคัญกับการเป็นที่ปรึกษาเชิงลึกเพื่อช่วยผู้ประกอบการวางแผนการเงินให้สอดรับกับสภาวะตลาด โดยเฉพาะการบริหารสภาพคล่องและการประเมินความเสี่ยงโครงการ เพื่อร่วมกันรักษาเสถียรภาพของอุตสาหกรรมในระยะยาว

KKP Research

หั่นเป้า GDP ปี 2569 เหลือ 1.3%

เซ่นพิษสงครามยืดเยื้อ เตือนไทยเตรียมรับมือภาวะ Stagflation

KKP Research ปรับลดประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2569 ในกรณีฐาน (ราคาน้ำมันเฉลี่ยทั้งปี 92.5 ดอลลาร์/บาร์เรล) เหลือ 1.3% จากเดิม 1.8% พร้อมปรับเพิ่มคาดการณ์เงินเฟ้อเป็น 3.0% จากผลกระทบของสงครามในตะวันออกกลางที่ยืดเยื้อ

ความเสี่ยง Stagflation: ราคาน้ำมันโลกที่พุ่งสูงขึ้นเสี่ยงฉุดเศรษฐกิจให้ชะลอตัวพร้อมกับเงินเฟ้อ ผ่าน 4 ช่องทางหลัก ได้แก่ นักท่องเที่ยวลดลงเหลือ 31.2 ล้านคน การส่งออกถูกกดดัน กำลังซื้อฐานรากหดตัว และหนี้สาธารณะเสี่ยงทะลุเพดาน 70%

ทิศทางดอกเบี้ย : คาด กนง. คงดอกเบี้ยในช่วงที่ราคาน้ำมันยังสูง ก่อนปรับลดสู่ 0.75% ในปลายปีเพื่อพยุงเศรษฐกิจ

สถานการณ์มีความไม่แน่นอนยังสูง: ในกรณีเลวร้าย ราคาน้ำมันปรับสูงขึ้นกว่ากรณีฐาน เสี่ยงดันเศรษฐกิจเข้าสู่ภาวะถดถอย พร้อมกับปัญหาขาดแคลนพลังงานและสินค้าโภคภัณฑ์

สงครามระหว่างอิหร่าน อิสราเอล และสหรัฐฯ ที่ยืดเยื้อเกินคาดกำลังสร้างแรงกดดันต่อเศรษฐกิจโลกอย่างต่อเนื่อง KKP Research ประเมินว่าความเสี่ยงเศรษฐกิจที่น่ากังวลที่สุดในขณะนี้คือภาวะ “Stagflation” หรือสภาวะที่เศรษฐกิจชะลอตัวควบคู่กับเงินเฟ้อที่พุ่งสูง คล้ายกับวิกฤตการณ์ในช่วงทศวรรษ 1970

ในฐานะที่ไทยเป็นผู้นำเข้าพลังงานสุทธิรายใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในภูมิภาค และพึ่งพารายได้จากภาคท่องเที่ยวในสัดส่วนสูง ไทยมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบรุนแรงกว่าหลายประเทศ KKP Research จึงปรับลดประมาณการ GDP ปี 2569 ในกรณีฐานลงเหลือ 1.3% จากเดิม 1.8% และปรับเพิ่มคาดการณ์เงินเฟ้อทั่วไปเป็น 3.0% จากเดิม 0.2% ภายใต้สมมติฐานราคาน้ำมันดิบ Brent เฉลี่ยที่ 92.5 ดอลลาร์ต่อบาร์เรล

ประเมิน 3 ฉากทัศน์ผลกระทบจากสงคราม KKP Research ประเมินฉากทัศน์หลัก 3 กรณี ดังนี้:

กรณีฐาน (Base Case): คาดสงครามคลี่คลายใน 2-3 สัปดาห์ข้างหน้า ราคาน้ำมันดิบ Brent เฉลี่ยทั้งปี 2569 จะอยู่ที่ 92.5 ดอลลาร์/บาร์เรล ก่อนจะปรับลงต่ำกว่า 70 ดอลลาร์/บาร์เรลภายในสิ้นปี 2570

กรณีคลี่คลายเร็ว (โอกาสเกิดน้อย): ราคาน้ำมัน Brent เฉลี่ยที่ 77.5 ดอลลาร์/บาร์เรล ผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยจะมีไม่มากและใกล้เคียงกับที่เคยประเมินไว้

กรณีรุนแรง : ราคาน้ำมันเฉลี่ยอาจสูงถึง 130 ดอลลาร์/บาร์เรล และพุ่งทะลุจุดสูงสุดเกิน 150 ดอลลาร์/บาร์เรล ซึ่งจะทำให้เศรษฐกิจไทยชะลอตัวรุนแรงและมีความเสี่ยงสูงที่จะเข้าสู่ ภาวะถดถอย (Recession)

ทั้งนี้ ความเปราะบางของเศรษฐกิจไทยไม่ได้จำกัดอยู่แค่การนำเข้าน้ำมันดิบและก๊าซ LNG เพราะเส้นทางขนส่งตะวันออกกลางยังมีผลต่อ การขาดแคลนปุ๋ย (กระทบผลผลิตการเกษตร), วัตถุดิบปิโตรเคมี (กระทบภาคอุตสาหกรรมพลาสติกและสิ่งทอ) และ ฮีเลียม (จำเป็นต่อการผลิตเซมิคอนดักเตอร์ของโลก)

รับมือ Stagflation แบบไร้กันชน กระทบหนัก 4 ช่องทาง

เศรษฐกิจไทยในปัจจุบันแตกต่างจากช่วงหลังโควิดปี 2565 อย่างมีนัยสำคัญ ขณะที่ปี 2565 ยังมีอุปสงค์คงค้าง (Pent-up demand) เป็นตัวรองรับ วันนี้พื้นฐานทางการเงินของครัวเรือนอ่อนแอลงมาก และต้องรับมือกับราคาน้ำมันที่พุ่งสูงผ่าน 4 ช่องทางพร้อมกัน:
ภาคการท่องเที่ยวซบเซา: ต้นทุนการเดินทางที่สูงขึ้นและความเชื่อมั่นที่ลดลง ทำให้ KKP Research ปรับลดคาดการณ์นักท่องเที่ยวต่างชาติปี 2569 ลงเหลือ 31.2 ล้านคน (จากเดิม 35.1 ล้านคน) ซึ่งจะกระทบโดยตรงต่อธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร ค้าปลีก และการขนส่ง

การส่งออกเผชิญแรงกดดัน: จากต้นทุนค่าขนส่งที่สูงขึ้น, อุปสงค์ต่างประเทศที่อ่อนแอลงในตลาดคู่ค้าหลัก (สหรัฐฯ จีน ยุโรป ญี่ปุ่น) และความเสี่ยงจากการสอบสวนตามมาตรา 301 ของสหรัฐฯ
กำลังซื้อครัวเรือนหดตัว: ราคาพลังงาน (คิดเป็น 14% ของตะกร้าการบริโภค) ที่พุ่งสูงขึ้นจากการลอยตัวราคาน้ำมันดีเซล จะกดดันกำลังซื้ออย่างหนัก โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อย
หนี้สาธารณะจ่อทะลุเพดาน: รัฐบาลมีพื้นที่ทางนโยบายการคลังจำกัด การเติบโตของ GDP ที่ต่ำลงและการอุดหนุนเพื่อลดภาระประชาชน อาจดันให้อัตราส่วนหนี้สาธารณะต่อ GDP ทะลุเพดาน 70% เร็วขึ้น

คาด กนง. ไม่ขึ้นดอกเบี้ย เล็งหั่นดอกเบี้ยพยุงเศรษฐกิจปลายปี

แม้ในภาวะ Stagflation ธนาคารกลางทั่วโลกมักตัดสินใจลำบาก แต่ KKP Research ประเมินว่า คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) จะดำเนินนโยบายไปในทางผ่อนคลายมากกว่าการขึ้นดอกเบี้ย เนื่องจากบริบทเงินเฟ้อของไทยเพิ่งพ้นจากภาวะติดลบ ประกอบกับเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทำให้ความกังวลเรื่องเงินเฟ้อพุ่งสูงต่อเนื่องมีน้อยกว่าในปี 2565

คาดว่า กนง. จะคงอัตราดอกเบี้ยในช่วงที่ราคาน้ำมันยังอยู่ในระดับสูง และมีโอกาส ปรับลดดอกเบี้ยเพิ่มเติมลงสู่ระดับ 0.75% ในการประชุมรอบสุดท้ายของปี 2569 เพื่อพยุงกำลังซื้อที่อ่อนแอก่อนจะปรับขึ้นกลับสู่ 1.0% ในปี 2570

Krungthai CIO

ชี้ตลาดหุ้นโลกฟื้น หลายตลาดทำสถิติสูงสุด หลังความขัดแย้งตะวันออกกลางคลี่คลาย แนะกลยุทธ์ Stay Invested ควบคู่การกระจายความเสี่ยง และ Buy on Dip

Krungthai CIO ชี้สถานการณ์ตะวันออกกลางคลี่คลาย หนุนหลายตลาดหุ้นโลกทำ All-time High แนะ 3 กลยุทธ์ลงทุนรับมือความผันผวน Stay Invested และหาจังหวะทยอยขายบางส่วนทำกำไร ควบคู่การสะสมทองคำเพื่อป้องกันความเสี่ยงในระยะยาว



ทีมกลยุทธ์การลงทุน ธนาคารกรุงไทย (Krungthai Chief Investment Office : CIO) วิเคราะห์ภาพรวมการลงทุนประจำสัปดาห์วันที่ 20–24 เมษายน 2569 ว่า บรรยากาศการลงทุนทั่วโลกกลับมาอยู่ในภาวะเปิดรับความเสี่ยง (Risk-on) อีกครั้ง หลังความขัดแย้งในตะวันออกกลางเริ่มคลี่คลายลง

จากความคืบหน้าของการเจรจาสันติภาพและการเปิดช่องแคบฮอร์มุซเป็นการชั่วคราว ช่วยลดความกังวลด้านอุปทานพลังงานและเสถียรภาพเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้ในสัปดาห์ที่ผ่านมา ตลาดหุ้นโลกปรับตัวขึ้นโดดเด่น นำโดยดัชนี S&P 500, NASDAQ 100 และ Nikkei สามารถทำสถิติสูงสุดใหม่ (All-time High) ได้อีกครั้ง ส่วนหนึ่งจากจากแรงหนุนของผลประกอบการบริษัทจดทะเบียนที่ยังแข็งแกร่ง โดยเฉพาะกลุ่มเทคโนโลยีและ AI

อย่างไรก็ตาม Krungthai CIO แนะนำให้นักลงทุนระมัดระวังความผันผวน จากความไม่แน่นอนในตะวันออกกลางที่ยังคงมีอยู่ รวมถึงความเสี่ยงจากนโยบายการค้าของสหรัฐฯ โดยแนะ 3 กลยุทธ์ลงทุน ได้แก่ การคงสัดส่วนการลงทุนหลัก (Stay Invested) เพื่อรับโอกาสเติบโต การกระจายความเสี่ยง (Diversification) และการเข้าลงทุนเมื่อราคาปรับตัวลง (Buy on Dip) โดยเน้นจังหวะที่ดัชนีอ่อนตัวบริเวณแนวรับสำคัญ เพื่อเพิ่มส่วนเผื่อความปลอดภัย (Margin of Safety)

นอกจากนี้ แนะนำปรับเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในพอร์ตหลัก (Core Portfolio) โดยให้น้ำหนักในกลุ่ม Technology, Semiconductor, Healthcare และ Power Bottleneck และ Renewable Energy ควบคู่ไปกับการลงทุนในหุ้นจีนฝั่ง A-Share ขณะที่การปรับตัวลงของราคาทองคำ มองว่าเป็นโอกาสในการทยอยสะสม เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการเสื่อมค่าของเงินในระยะยาว

ทั้งนี้ ยังต้องติดตามสถานการณ์ความขัดแย้งในตะวันออกกลางอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะการฟื้นตัวของการขนส่งในช่องแคบฮอร์มุซ รวมทั้งตัวเลขเศรษฐกิจสำคัญของสหรัฐฯ ได้แก่ ดัชนีราคาการใช้จ่าย เพื่อการบริโภคส่วนบุคคล (PCE) และดัชนีผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ (PMI) ของเดือนมีนาคม ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญต่อการกำหนดทิศทางนโยบายการเงินของธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) ต่อไป

ก.ล.ต. เตรียมเปิดให้

“ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล” ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับสัญญาซื้อขายล่วงหน้าได้ รองรับการเพิ่มสินทรัพย์ดิจิทัลเป็นสินค้าอ้างอิง

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เปิดรับฟังความคิดเห็นหลักการปรับปรุงหลักเกณฑ์การอนุญาตการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับสัญญาซื้อขายล่วงหน้า เพื่อให้ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลสามารถขอรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจเกี่ยวกับสัญญาซื้อขายล่วงหน้าได้ โดยไม่ต้องจัดตั้งบริษัทใหม่ และผู้ลงทุนสามารถใช้สัญญาดังกล่าวเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงเพิ่มเติมได้ พร้อมยกระดับการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจทุกประเภทให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน สอดคล้องกับมาตรฐานสากล



การปรับปรุงครั้งนี้มีเป้าหมายเพื่อให้ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลสามารถให้บริการเกี่ยวกับสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่อ้างอิงสินทรัพย์ดิจิทัลได้ * โดยไม่ต้องจัดตั้งบริษัทใหม่ ส่งเสริมให้สินทรัพย์ดิจิทัลได้รับการยอมรับมากขึ้นในฐานะสินทรัพย์เพื่อการลงทุน (DA as an asset class) และเป็นทางเลือกในการป้องกันความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้ลงทุนเพิ่มเติม ซึ่งจะช่วยยกระดับการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจทุกประเภทของ ก.ล.ต. ให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน รวมถึงยกระดับเกณฑ์การประกอบการเป็นศูนย์ซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้าและสำนักหักบัญชีสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ให้เข้มข้นขึ้นและสอดคล้องกับมาตรฐานสากล

ก.ล.ต. จึงทบทวนหลักเกณฑ์การอนุญาตการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับสัญญาซื้อขายล่วงหน้า โดยมีสาระสำคัญ ดังนี้

(1) ปรับปรุงเกณฑ์การอนุญาต เพื่อเอื้อต่อผู้ที่สนใจและผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลสามารถประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า โดยไม่ก่อให้เกิดภาระเกินสมควร ทั้งนี้ กรณีศูนย์ซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัลประสงค์จะขอรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจเกี่ยวกับสัญญาซื้อขายล่วงหน้าต้องจัดให้มีมาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) ที่เหมาะสม เนื่องจากอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจากการเข้าถึงข้อมูลคำสั่งซื้อขายของลูกค้าและอาจมีการนำข้อมูลดังกล่าวไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องได้

(2) ปรับปรุงเกณฑ์มาตรฐานงบการเงินของศูนย์ซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า และสำนักหักบัญชีสัญญาซื้อขายล่วงหน้า เพื่อยกระดับการกำกับดูแลโครงสร้างพื้นฐานด้านธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าให้เข้มแข็งมากขึ้น ทั้งนี้ ก.ล.ต. ได้เผยแพร่เอกสารรับฟังความคิดเห็นเกี่ยวกับหลักการและร่างกฎหมายในเรื่องดังกล่าวไว้ที่เว็บไซต์ ก.ล.ต

https://www.sec.or.th/TH/Pages/PB_Detail.aspx?SECID=1154 และระบบกลางทางกฎหมาย https://law.go.th/listeningDetail?survey_id=NjkyMERHQV9MQVdfRlJPTlRFTkQ=

โดยผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจสามารถแสดงความคิดเห็นได้ที่เว็บไซต์ หรือทาง e-mail: ha-thaiphat@sec.or.th หรือ ekarit@sec.or.th (สำหรับการอนุญาตการประกอบธุรกิจตัวกลาง) หรือ nopnol@sec.or.th, patima@sec.or.th, wasin@sec.or.th หรือ dusit@sec.or.th (สำหรับการอนุญาตการประกอบการศูนย์ซื้อขายสัญญาฯ และสำนักหักบัญชีสัญญาฯ) จนถึงวันที่ 20 พฤษภาคม 2569

ก.ล.ต. เปิดรับฟังความเห็น

ร่างประกาศการทบทวน “นิยามผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ” ที่ผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าต้องขอรับความเห็นชอบ

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เปิดรับฟังความคิดเห็นต่อร่างประกาศเกี่ยวกับการทบทวนนิยามผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าต้องขอรับความเห็นชอบ เพื่อยกระดับการกำกับดูแลจนถึงผู้มีอำนาจควบคุมที่แท้จริง สอดคล้องกับแนวทางการกำกับดูแลผู้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ และผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล



ตามที่ ก.ล.ต. ได้ทบทวนนิยามผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าต้องขอรับความเห็นชอบ เพื่อให้สะท้อนถึงผู้มีอำนาจควบคมที่แท้จริง และผู้ประกอบธรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าสามารถดำรงไว้ซึ่งผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีความน่าเชื่อถือ รวมถึงเพื่อให้การกำกับดูแลผู้ประกอบธุรกิจภายใต้การกำกับดูแลของ ก.ล.ต. มีความสอดคล้องกัน โดย ก.ล.ต. ได้เปิดรับฟังความคิดเห็นหลักการดังกล่าวในช่วงเดือนมกราคมถึงกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา ซึ่งผู้เกี่ยวข้องส่วนใหญ่เห็นด้วยในหลักการ ก.ล.ต. จึงได้ยกร่างประกาศที่เกี่ยวข้อง โดยมีสาระสำคัญ ดังนี้

(1) กำหนดให้นิยามผู้ถือหุ้นรายใหญ่ครอบคลุมถึงบุคคลที่มีอำนาจควบคุมการแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการตั้งแต่กึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งหมด ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม

(2) กำหนดให้การพิจารณาการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ให้นับรวมถึงคู่สมรส* และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ตลอดจนกรณีที่มีพฤติกรรมการมีเจตนาร่วมกันในการใช้สิทธิออกเสียงไปในทางเดียวกัน หรือการให้บุคคลอื่นใช้สิทธิออกเสียงของตน (acting in concert)

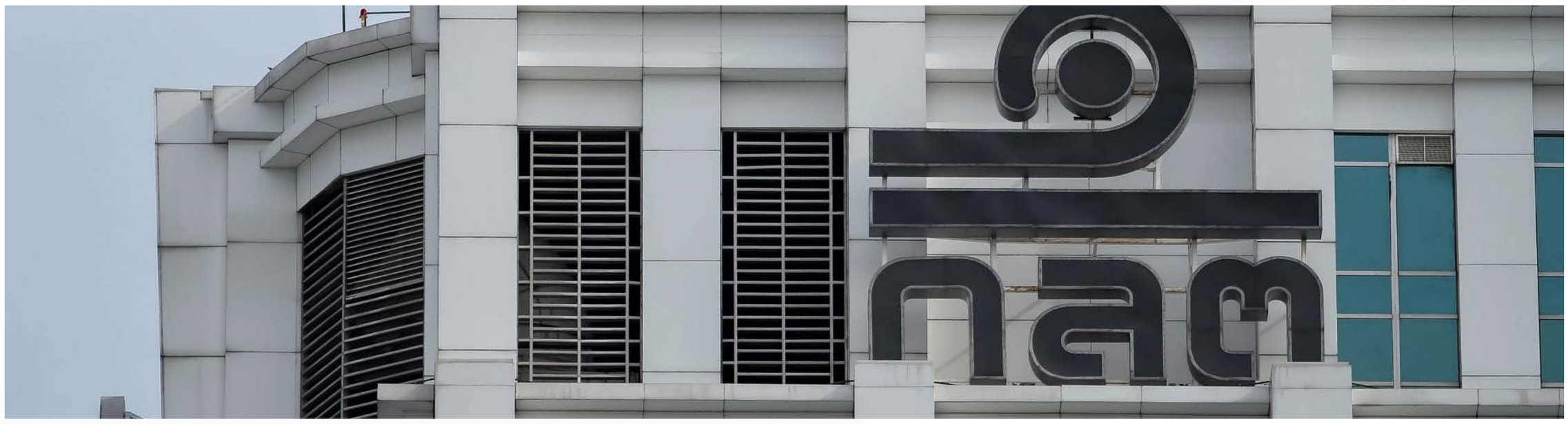
(3) กำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าทบทวนสถานะการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ให้สอดคล้องกับหลักเกณฑ์ใหม่ และยื่นขอความเห็นชอบต่อ ก.ล.ต. ภายใน 180 วันนับจากวันที่หลักเกณฑ์มีผลใช้บังคับ สำหรับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีลักษณะตามหลักเกณฑ์ใหม่แต่ยังไม่เคยได้รับความเห็นชอบตามหลักเกณฑ์เดิมมาก่อน

ทั้งนี้ ก.ล.ต. ได้เผยแพร่เอกสารรับฟังความคิดเห็นในเรื่องดังกล่าวบนเว็บไซต์ ก.ล.ต. https://www.sec.or.th/TH/Pages/PB_Detail.aspx?SECID=1153 และระบบกลางทางกฎหมาย https://law.go.th/listeningDetail?survey_id=NjkwN0RHQV9MQVdfRlJPTlRFTkQ= ผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจสามารถแสดง ความคิดเห็นได้ที่เว็บไซต์ หรือทาง e-mail: chawannuch@sec.or.th และ kunpatu@sec.or.th จนถึงวันที่ 1 พฤษภาคม 2569

ก.ล.ต.

เปิดรับฟังความคิดเห็นร่างประกาศ ปรับปรุงเกณฑ์เกี่ยวกับวัตถุประสงค์การใช้เงินของผู้ออกตราสารหนี้

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เปิดรับฟังความคิดเห็นต่อร่างประกาศปรับปรุงหลักเกณฑ์เกี่ยวกับวัตถุประสงค์การใช้เงินของผู้ออกตราสารหนี้ ทั้งกรณีการใช้เงินไม่เป็นไปตามที่เปิดเผยไว้ และการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงิน เพื่อไม่ให้เป็นอุปสรรคการระดมทุน



จากหลักเกณฑ์เกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ออกตราสารหนี้ (issuer) และหลักเกณฑ์การนำเงินที่ได้รับจากการเสนอขายไปใช้ตามวัตถุประสงค์ที่เปิดเผยไว้ ยังมีส่วนที่ไม่ชัดเจนและมีข้อจำกัดด้านความยืดหยุ่นที่อาจกระทบต่อการดำเนินการระดมทุนให้สอดคล้องกับหลักเกณฑ์ที่กำหนด ก.ล.ต. จึงปรับปรุงหลักเกณฑ์ดังกล่าว โดยก่อนหน้านี้ได้เปิดรับฟังความคิดเห็นต่อหลักการและสรุปผลเมื่อเดือนมกราคม 2569 ผู้แสดงความคิดเห็นส่วนใหญ่เห็นด้วยตามหลักการที่เสนอ ก.ล.ต. จึงเปิดรับฟังความคิดเห็นต่อร่างประกาศที่เกี่ยวข้องกับหลักเกณฑ์เรื่องวัตถุประสงค์การใช้เงินที่เสนอปรับปรุง สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

(1) ปรับปรุงหลักเกณฑ์คุณสมบัติของ issuer หากมีการใช้เงินไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ได้เปิดเผยไว้ โดยกำหนดข้อยกเว้นเพิ่มเติมสำหรับกรณีที่ได้รับอนุมัติการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินโดยผู้มีอำนาจตามที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิแล้ว

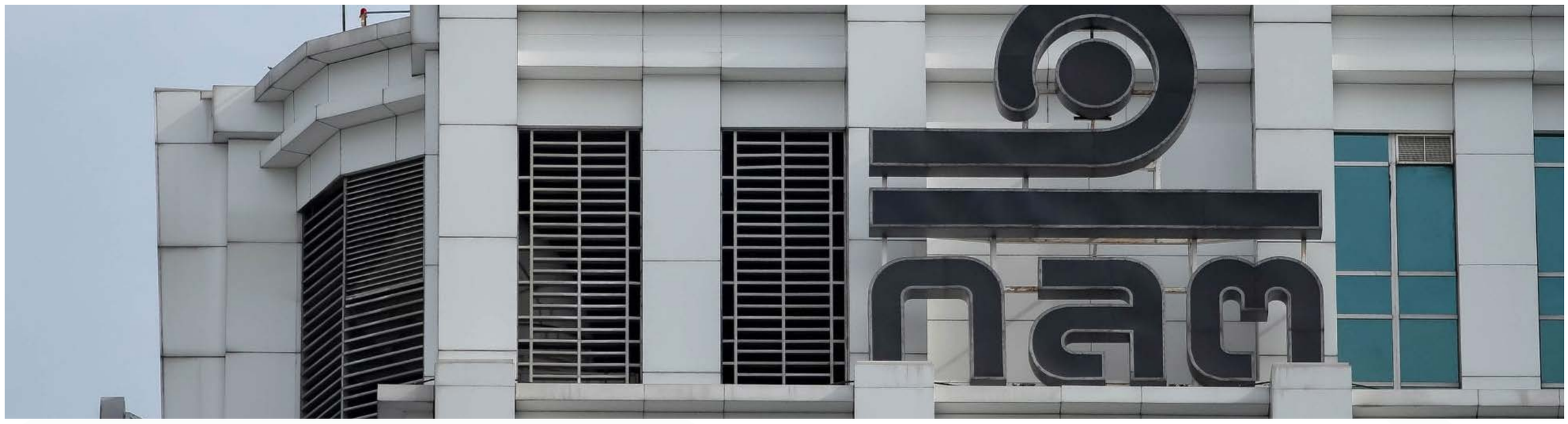
(2) ปรับปรุงหลักเกณฑ์การนำเงินที่ได้รับไปใช้ตามวัตถุประสงค์ที่เปิดเผยไว้ โดยกำหนดให้ issuer ต้องใช้เงินตามวัตถุประสงค์และระยะเวลาที่เปิดเผย หากประสงค์จะใช้เงินแตกต่างจากที่แจ้งไว้ ต้องดำเนินการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินดังกล่าวก่อน

ทั้งนี้ ก.ล.ต. ได้เผยแพร่เอกสารรับฟังความคิดเห็นดังกล่าวที่เว็บไซต์ ก.ล.ต. https://www.sec.or.th/TH/Pages/PB_Detail.aspx?SECID=1151 และระบบกลางทางกฎหมาย https://law.go.th/listeningDetail?survey_id=Njg3NURHQV9MQVdfRlJPTlRFTkQ= ผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจสามารถแสดงความคิดเห็นได้ที่เว็บไซต์หรือทาง e-mail: debt@sec.or.th จนถึงวันที่ 11 พฤษภาคม 2569

ก.ล.ต.

เปิดรับฟังความคิดเห็นการออกหลักเกณฑ์เพื่อรองรับ Transition Bond และ Thailand Amber Bond

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เปิดรับฟังความคิดเห็นการออกหลักเกณฑ์การเงินเพื่อการเปลี่ยนผ่าน (transition finance) รองรับ Transition Bond และ Thailand Amber Bond สนับสนุนการระดมทุนของภาคธุรกิจสู่เศรษฐกิจสีเขียว รวมถึงปรับปรุงหลักเกณฑ์ ESG Bond เพื่อยกระดับการเปิดเผยข้อมูล



ในช่วงที่ผ่านมา นโยบายด้านสิ่งแวดล้อม (Environment) สังคม (Social) ธรรมาภิบาล (Governance) หรือ ESG เป็นเรื่องสำคัญที่ได้รับการผลักดันอย่างต่อเนื่องในระดับประเทศและสากล โดยประเทศไทยได้ประกาศเป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ภายในปี 2593 ส่งผลให้การพัฒนาระบบการเงินเพื่อความยั่งยืน (sustainable finance) มีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนภาคธุรกิจ ให้สามารถปรับตัวและดำเนินกิจกรรมที่สอดคล้องกับเป้าหมายดังกล่าว อย่างไรก็ดี การส่งเสริมกิจกรรมหรือเศรษฐกิจสีเขียวเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ ดังนั้น การเงินเพื่อการเปลี่ยนผ่าน (transition finance) จึงเป็นอีกกลไกสำคัญที่จะช่วยให้ภาคธุรกิจเกิดการปรับตัวและเปลี่ยนผ่านไปสู่กิจกรรมสีเขียว โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมที่ปล่อยก๊าซเรือนกระจกสูงและมีข้อจำกัดในการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (hard-to-abate sector)

ก.ล.ต. เห็นถึงความสำคัญของการเงินเพื่อการเปลี่ยนผ่าน และมุ่งสนับสนุนให้เกิดผลิตภัณฑ์สำหรับการระดมทุนเพื่อการเปลี่ยนผ่านในตลาดทุนไทย จึงเสนอให้มีการออกหลักเกณฑ์เพื่อรองรับการออกและเสนอขายตราสารหนี้ที่มีวัตถุประสงค์การใช้เงินเพื่อส่งเสริมการเปลี่ยนผ่านของประเทศ ให้สอดคล้องกับแนวปฏิบัติในระดับสากล รวมทั้งปรับปรุงหลักเกณฑ์ ESG Bond เพื่อยกระดับการเปิดเผยข้อมูล ก.ล.ต. จึงเปิดรับฟังความคิดเห็นต่อหลักเกณฑ์ดังกล่าว โดยมีสาระสำคัญดังนี้

1. ออกหลักเกณฑ์เพื่อรองรับการออกและเสนอขายตราสารหนี้ที่มีวัตถุประสงค์การใช้เงินเพื่อส่งเสริมการเปลี่ยนผ่าน 2 ประเภท ได้แก่

1.1 Thailand Amber Bond ตราสารหนี้ที่กำหนดวัตถุประสงค์การใช้เงินเพื่อลงทุนในโครงการที่เป็นกิจกรรมสีเหลือง (amber)* ตามเกณฑ์การประเมินใน Thailand Taxonomy และอ้างอิงมาตรฐาน ESG Bond ที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล

1.2 Transition Bond ตราสารหนี้ที่กำหนดวัตถุประสงค์การใช้เงินเพื่อลงทุนในโครงการที่สอดคล้องกับ

กลยุทธ์หรือแผนด้านการเปลี่ยนผ่านขององค์กร โดยอ้างอิงมาตรฐาน Transition Bond ที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล

2. การปรับปรุงหลักเกณฑ์เพื่อยกระดับการเปิดเผยข้อมูลของ ESG Bond

กำหนดให้ผู้ออกตราสารมีหน้าที่จัดทำกรอบและลักษณะการเสนอขายตราสาร (framework) และแต่งตั้ง external review provider เพื่อให้ความเห็นหรือรับรองว่า framework เป็นไปตามมาตรฐาน คู่มือ หรือ Taxonomy ที่อ้างอิง ได้รับการยอมรับในระดับสากลหรือระดับประเทศ

ทั้งนี้ ก.ล.ต. ได้เผยแพร่เอกสารรับฟังความคิดเห็นดังกล่าวไว้ที่เว็บไซต์ ก.ล.ต. https://www.sec.or.th/TH/Pages/PB_Detail.aspx?SECID=1149 และระบบกลางทางกฎหมาย https://www.law.go.th/listeningDetail?survey_id=Njg2NERHQV9MQVdfRlJPTlRFTkQ= ผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้ที่สนใจสามารถศึกษาและแสดงความคิดเห็นผ่านช่องทางเว็บไซต์ หรือทางอีเมล debt@sec.or.th จนถึงวันที่

11 พฤษภาคม 2569 นอกจากนี้ ภายหลังจากการออกหลักเกณฑ์ข้างต้น ก.ล.ต. จะมีการจัดสัมมนาเพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเงินเพื่อการเปลี่ยนผ่าน และการออกผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้กับผู้ระดมทุนและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่อไป

ก.ล.ต. เดินหน้าสกัด

อาชญากรรมทางการเงินเตรียมยกระดับ มาตรฐาน KYC/CDD คาดเริ่มใช้มาตรการ ภายในเดือนเม.ย.นี้

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) หารือกับผู้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (ผู้ประกอบธุรกิจ) ในการยกระดับมาตรฐานการทำความรู้จักลูกค้า และการตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการป้องกันอาชญากรรมทางการเงิน คาดเริ่มใช้มาตรการได้ภายในเดือนเมษายนนี้

ปัจจุบันกระบวนการให้บริการลูกค้าของผู้ประกอบธุรกิจมีขั้นตอนการทำความรู้จักลูกค้า (Know Your Customer: KYC) และการตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Customer Due Diligence: CDD) เพื่อให้สามารถรู้จักตัวตนของลูกค้าก่อนการให้บริการอยู่แล้ว อย่างไรก็ดี **จากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและพฤติกรรมทางการเงินที่รวดเร็วและซับซ้อนมากขึ้น ก.ล.ต. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งภาคเอกชน จึงเห็นความจำเป็นต้องยกระดับมาตรฐานของกระบวนการ KYC/CDD** ให้เข้มข้นและครอบคลุมมากขึ้น ซึ่งในปี 2568 ก.ล.ต. ได้ยกระดับมาตรฐานของผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลในการทำ KYC/CDD ในครั้งนี้ ก.ล.ต. จึงมีแนวคิดที่จะกำหนดแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้าให้มีความสอดคล้องกัน ทั้งยังประสานความร่วมมือกับสำนักงานป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน (สำนักงาน ปปง.) เพื่อให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันด้วย โดยมีสาระสำคัญดังนี้

1. เพิ่มความเข้มในเรื่องการ Enhanced Client Due Diligence (Enhanced CDD) และการติดตามธุรกรรมผิดปกติ โดยกำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจดำเนินการ ดังนี้

(1) ดำเนินการตรวจสอบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้าในระดับเข้มข้น (Enhanced CDD) ในกรณีที่พบข้อมูลอาชีพ แหล่งที่มาของรายได้ หรือฐานะการเงินที่ลูกค้าระบุไม่สอดคล้องกัน หรือไม่สอดคล้องกับพฤติกรรมหรือธุรกรรม เช่น มีการโอนเงินหรือหุ้นเข้ามาในบัญชีในมูลค่าสูงเกินกว่าข้อมูลรายได้ หรือกรณีที่ลูกค้ากู้ยืมเงินในมูลค่าสูงมาลงทุนทั้งที่มีทุนจดทะเบียนต่ำ หรือกรณีที่ลูกค้ามีการรับโอนหุ้นจากบัญชีที่มีชื่อเป็นบุคคลเดียวกันจากผู้ประกอบธุรกิจอื่นในมูลค่าสูงเกินกว่าฐานะทางการเงินของลูกค้า

(2) พิจารณารายงานธุรกรรมที่มีเหตุอันควรสงสัย (Suspicious Transaction Report: STR) ไปยังสำนักงาน ปปง. เช่น เมื่อ บล. พบความผิดปกติในการโอนเงินเข้าบัญชีลูกค้าและมีการโอนออกภายในวันเดียวกันโดยไม่ได้มีการซื้อขายหลักทรัพย์หรือมีการซื้อขายหลักทรัพย์ในมูลค่าเพียงเล็กน้อย และเมื่อทำ Enhanced CDD แล้วไม่พบความสมเหตุสมผลในกรณีดังกล่าว

(3) ติดตามและตรวจสอบการทำธุรกรรมของลูกค้ารายที่พบความผิดปกติอย่างต่อเนื่องหลังจากผ่านการทำ Enhanced CDD แล้ว รวมทั้งให้ตรวจสอบและสอบทานการทำ Enhanced CDD ดังกล่าวอีกชั้นหนึ่ง

(4) มีมาตรการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมกับลูกค้าที่มีพฤติกรรมที่ผิดปกติ เช่น หน่วงการถอนเงิน ลดวงเงินในบัญชีซื้อขายหรือปฏิเสธการให้บริการ

(5) กำหนดมาตรการหน่วงการถอนเงินกรณีลูกค้าที่ไม่มีหลักฐานที่มาของรายได้หรือฐานะการเงินประกอบการเปิดบัญชี และอาจพิจารณาทำ enhanced CDD เพื่อขอข้อมูลเพิ่มเติม

2. กำหนดเงื่อนไขในการฝาก-ถอนเงินเข้มงวดมากขึ้น

ก.ล.ต. จะกำหนดแนวทางการฝากและถอนเงินของลูกค้า ให้มีวิธีการที่ชัดเจน และรัดกุมยิ่งขึ้น ดังนี้

(1) กำหนดให้รับฝากและถอนเงินได้เฉพาะบัญชีธนาคารที่มีชื่อเดียวกับลูกค้าเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ใช้บัญชีบุคคลอื่น หรือรับเงินสด

(2) หากพบการฝากเงินสดที่ธนาคารเข้าบัญชีซื้อขาย ต้องยืนยันว่าเป็นการฝากโดยเจ้าของบัญชีซื้อขาย และหากจำนวนเงินที่ทำธุรกรรมไม่สอดคล้องกับฐานะ ต้องทำ enhanced CDD ลูกค้าโดยการตรวจสอบวัตถุประสงค์ในการทำธุรกรรมและฐานะ หากยังไม่สมเหตุสมผลให้รายงานธุรกรรมที่มีเหตุอันควรสงสัยและติดตามธุรกรรมต่อไป

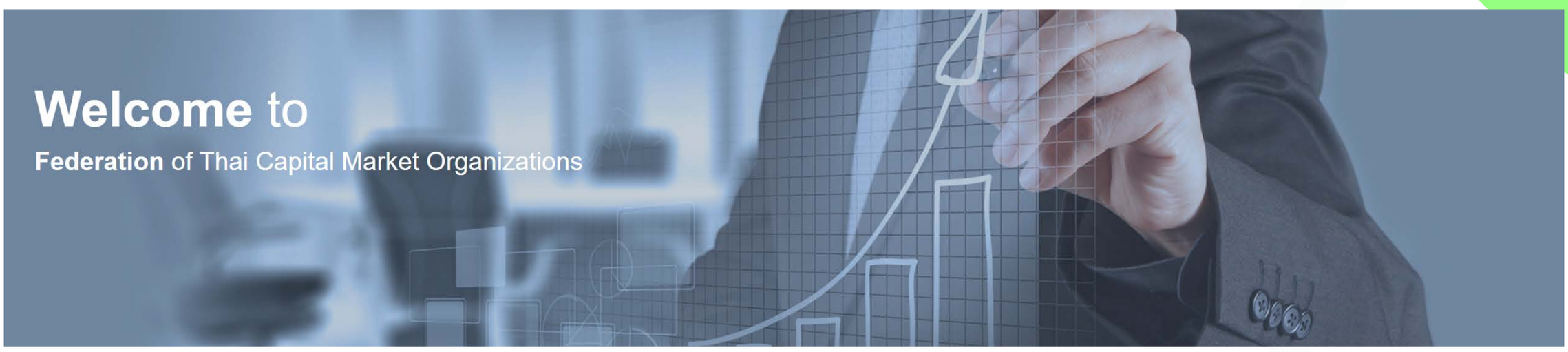
นางพรอนงค์ บุษราตระกูล เลขาธิการ ก.ล.ต. กล่าวว่า **“การยกระดับมาตรฐาน KYC/CDD ในครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งของมาตรการสกัดกั้นทุนเทาที่ ก.ล.ต. ได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อป้องกันและยับยั้งไม่ให้ตลาดทุนและสินทรัพย์ดิจิทัลถูกใช้เป็นช่องทางการฟอกเงินและอาชญากรรมทางเทคโนโลยี พร้อมย้ำว่าที่ผ่านมา ก.ล.ต. ได้ปรับปรุงเกณฑ์การพิจารณาผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของผู้ประกอบธุรกิจให้ครอบคลุมถึงผู้มีอำนาจที่แท้จริง รวมถึงการถือหุ้นทางอ้อมและบุคคลที่ร่วมกันใช้อำนาจเพื่อเสริมสร้างความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นของอุตสาหกรรมและตลาดทุนโดยรวม”**

ทั้งนี้ ก.ล.ต. ได้หารือร่วมกับสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย (ASCO) สมาคมบริษัทจัดการลงทุน (AIMC) และผู้ประกอบธุรกิจ ผ่านการจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) และอยู่ระหว่างรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงแนวทางปฏิบัติให้สามารถนำไปใช้ได้จริงโดยไม่สร้างภาระเกินสมควร และคาดว่าจะสามารถประกาศใช้มาตรการได้ภายในเดือนเมษายนนี้

สภาธุรกิจตลาดทุนไทย

เผย ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน ในอีก 3 เดือนข้างหน้า ปรับลงมาอยู่ที่ระดับ 93.07 ในเกณฑ์ “ทรงตัว”

ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุนอยู่ในเกณฑ์ “ทรงตัว”นักลงทุนจับตาแรงหนุนจากการคลี่คลายความขัดแย้งระหว่างประเทศ-มาตรการเศรษฐกิจ ปัจจัยฉุดคือสถานการณ์เศรษฐกิจยูโรโซน - ความขัดแย้งระหว่างประเทศ”



นายกอบศักดิ์ ภูตระกูล ประธานกรรมการสภาธุรกิจตลาดทุนไทย เปิดเผยดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) ผลสำรวจในเดือนมีนาคม 2569 (สำรวจระหว่างวันที่ 21-31 มีนาคม 2569) พบว่า “ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index: ICI) ในอีก 3 เดือนข้างหน้าปรับลงมาอยู่ที่ระดับ 93.07 ในเกณฑ์ **“ทรงตัว”** นักลงทุนมองว่าสัญญาณการคลี่คลายของสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างประเทศ เป็นปัจจัยหนุนความเชื่อมั่นมากที่สุด รองลงมาคือมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ และการไหลเข้าของเงินทุน ปัจจัยที่ฉุดความเชื่อมั่นนักลงทุนมากที่สุด ได้แก่ สถานการณ์เศรษฐกิจยูโรโซน รองลงมาคือ สถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างประเทศ และความกังวลต่อวินัยการคลัง

ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) สำรวจในเดือนมีนาคม 2569 ได้ผลสำรวจโดยสรุป ดังนี้

 ดัชนีความเชื่อมั่นรวมทุกกลุ่มนักลงทุนในอีก 3 เดือนข้างหน้า (มิถุนายน 2569) อยู่ในเกณฑ์ “ทรงตัว” (ช่วงค่าดัชนี 80-119) ที่ระดับ 93.07
 ความเชื่อมั่นกลุ่มนักลงทุนบุคคลอยู่ในเกณฑ์ “ซบเซา” กลุ่มบัญชีบริษัทหลักทรัพย์ และกลุ่มนักลงทุนต่างประเทศ อยู่ในเกณฑ์ “ทรงตัว” ในขณะที่กลุ่มนักลงทุนสถาบันอยู่ในเกณฑ์ “ร้อนแรง”
 หมวดธุรกิจที่น่าสนใจมากที่สุด คือ หมวดพลังงานและสาธารณูปโภค (ENERG)
 หมวดธุรกิจที่ไม่น่าสนใจมากที่สุด คือ หมวดเงินทุนหลักทรัพย์ (FIN)

 ปัจจัยหนุนที่มีอิทธิพลต่อตลาดหุ้นไทยมากที่สุด คือ สัญญาณการคลี่คลายของสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างประเทศ

 ปัจจัยฉุดที่มีอิทธิพลต่อตลาดหุ้นไทยมากที่สุด คือ สถานการณ์เศรษฐกิจยูโรโซน

“ผลสำรวจ ณ เดือนมีนาคม 2569 รายกลุ่มนักลงทุน พบว่าความเชื่อมั่นนักลงทุนทุกกลุ่มปรับลดลง โดยกลุ่มนักลงทุนบุคคล ปรับลด 51.0% อยู่ที่ระดับ 74.19 กลุ่มบัญชีบริษัทหลักทรัพย์ปรับลด 52.3% อยู่ที่ระดับ 87.50 กลุ่มนักลงทุนสถาบันในประเทศปรับลด 31.4% อยู่ที่ระดับ 128.57 และกลุ่มนักลงทุนต่างประเทศปรับลด 50.0% อยู่ที่ระดับ 100.00

ในช่วงเดือนมีนาคม 2569 SET Index เคลื่อนไหวภายใต้แรงกดดันจากปัจจัยต่างประเทศเป็นหลัก ทั้งจากทิศทางนโยบายการเงินของธนาคารกลางสหรัฐ (Fed) ที่ยังคงความเข้มงวดยาวนานกว่าคาด ส่งผลให้เงินทุนต่างชาติไหลออกจากตลาดเกิดใหม่ รวมถึงความผันผวนของอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลสหรัฐและค่าเงินดอลลาร์ อีกทั้งความตึงเครียดระหว่างสหรัฐอเมริกาและอิหร่านที่ยกระดับขึ้น ได้เพิ่มความเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์และหนุนให้ราคาน้ำมันดิบปรับตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลต่อแรงกดดันเงินเฟ้อและต้นทุนพลังงานของภาคธุรกิจ โดย SET Index ณ สิ้นเดือนมีนาคม 2569 ปิดที่ 1,488.14 ปรับตัวลง 5.24% จากเดือนก่อนหน้า ปริมาณซื้อขายเฉลี่ยต่อวันในเดือนมีนาคม 2569 อยู่ที่ 75,321.79 ล้านบาท นักลงทุนต่างชาติ ขายสุทธิ 39,754 ล้านบาท โดยตั้งแต่ต้นปีนักลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิรวมในตลาดหลักทรัพย์ฯ 19,152 ล้านบาท

ปัจจัยต่างประเทศที่น่าติดตาม ได้แก่ สถานการณ์ความขัดแย้งในตะวันออกกลางซึ่งจะกระทบราคาพลังงานและสินทรัพย์เสี่ยง รวมถึงผลการประชุมธนาคารกลางหลักอย่าง Fed, BOJ และ ECB ที่จะส่งผลต่อทิศทางค่าเงินและต้นทุนทางการเงินของภาคธุรกิจ โดยในส่วนของยูโรโซนมีการปรับลดประมาณการ GDP จากผลกระทบราคาพลังงาน และ Bond yield ปรับขึ้นทั่วภูมิภาคจากแรงกดดันเงินเฟ้อในส่วนของปัจจัยในประเทศ

ได้แก่ แรงกดดันจากต้นทุนพลังงานที่สูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลให้อัตราเงินเฟ้อในประเทศปรับตัวเพิ่มขึ้น ลดโอกาสที่ กนง. จะปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบาย และอาจเพิ่มความเสี่ยงต่อการปรับขึ้นดอกเบี้ยในระยะถัดไป นอกจากนี้ ยังต้องติดตามความคืบหน้าการดำเนินนโยบายของรัฐบาลโดยเฉพาะมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ และมาตรการรับมือวิกฤตพลังงาน”

YLG เผย

ธนาคารจีนกว้านทอง 17 เดือนไม่หยุด คงเป้า 90,000 บาท - สัญญาณขาขึ้นยังอยู่

วายแอลจี มั่นใจทองคำระยะยาวเป็นขาขึ้น คงเป้าหมาย 5,824 ดอลลาร์สหรัฐฯต่อทรอยออนซ์ หรือ 90,000 บาทต่อบาททองคำ ภายในไตรมาสที่ 4 ของปี 2026 ชี้แม้ระยะสั้นอาจพักฐานสะสมกำลังอีก 1 ครั้ง ซึ่งจะเป็นจังหวะในการเข้าซื้อเก็งกำไร จากจังหวะที่นักลงทุนโยกเงินสลับกับทำกำไรจากราคาน้ำมัน



นางพวรรณ์ นววัฒนทรัพย์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วายแอลจี บูลเลี่ยน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (YLG) กล่าวถึงราคาทองคำในตลาดโลกยังคงเคลื่อนไหวลักษณะแกว่งตัว เพื่อรอสัญญาณชัดเจนจากปัจจัยด้านภูมิรัฐศาสตร์ แม้ว่าก่อนนี้จะประกาศข้อตกลงหยุดยิงชั่วคราวเป็นเวลา 2 สัปดาห์แต่ก็ไม่สามารถปฏิตามข้อตกลงได้ จึงทำให้ทองคำที่บวกรับข่าวดังกล่าวในตอนแรกต้องชะลอการปรับขึ้นอีกครั้ง อย่างไรก็ดีความตึงเครียดที่ยืดเยื้อมานานกว่า 6 สัปดาห์นับตั้งแต่ปลายเดือนกุมภาพันธ์ 2026 ซึ่งแม้โดยปกติทองคำในฐานะสินทรัพย์ปลอดภัย (Safe Haven) ที่มักจะปรับตัวขึ้นในช่วงที่เกิดความขัดแย้ง แต่ในครั้งนี้ราคาทองคำกลับตอบรับเชิงบวกต่อ “ข่าวการเจรจา” เนื่องจากตลาดประเมินว่าความเสี่ยงเงินเฟ้อจากราคาพลังงานที่เคยพุ่งสูงเริ่มคลี่คลาย ทำให้ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐอ่อนค่าลงประมาณ 0.3% ทันทีหลังการประกาศข่าว ส่งผลให้ทองคำซึ่งซื้อขายในสกุลเงินดอลลาร์มีความน่าดึงดูดมากขึ้นสำหรับนักลงทุนทั่วโลก โดยนักลงทุนบางส่วนได้โยกย้ายเม็ดเงินเข้าสู่ทองคำมากขึ้น เพื่อเก็งกำไรในรอบใหม่ (Buy the Dip) หลังจากที่ราคาทองคำพักตัวลงมาในช่วงสัปดาห์ก่อนหน้า

อย่างไรก็ดี ในระยะที่มีความขัดแย้งทองคำจะเคลื่อนไหวแกว่งตัวเนื่องจากนักลงทุนสลับทำกำไรกับสินทรัพย์อื่น แต่ระยะยาวยังมั่นใจว่าทองคำเป็นขาขึ้น เนื่องจากนักลงทุนยังมีความไม่เชื่อมั่นต่อเสถียรภาพนโยบายของสหรัฐ จึงคาดการณ์ว่าในปี 2026 นี้ราคาทองคำยังมีโอกาสปรับตัวขึ้นไปทดสอบเป้าหมายระดับ 5,824 ดอลลาร์สหรัฐฯต่อทรอยออนซ์ หรือประมาณ 90,000 บาทต่อบาททองคำ ภายในไตรมาสที่ 4 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากอัตราผลตอบแทนพันธบัตรที่แท้จริง (Real Yield) ที่ยังคงอยู่ในระดับต่ำ รวมถึงความไม่แน่นอนของนโยบายการค้าโลก โดยเฉพาะช่วงการบริหารภายใต้ “โดนัลด์ ทรัมป์”

อีกหนึ่งปัจจัยสนับสนุนที่แข็งแกร่งที่ทำให้มองว่าทองคำยังเป็นขาขึ้นนั้นคือ ธนาคารกลางหลายประเทศยังคงเดินหน้าสะสมทองคำเป็นเงินทุนสำรองอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ ซึ่ง J.P. Morgan และ Goldman Sachs ระบุว่าในปีนี้ความต้องการทองคำจากภาครัฐยังคงสูงเฉลี่ยถึง 190 ตันต่อไตรมาส เพื่อลดการพึ่งพาสกุลเงินดอลลาร์ในระบบการชำระเงินระหว่างประเทศ ซึ่งเป็นแรงพยุงราคาไม่ให้ร่วงลงไปลึกแม้ในยามที่ตลาดหุ้นปรับตัวขึ้น

ทั้งนี้ วายแอลจี จัดอันดับข้อมูลประเทศที่เข้าซื้อทองคำมากที่สุดในไตรมาส 1/2026 (ข้อมูลอัปเดตถึงสิ้นเดือนก.พ./ต้นเดือนมี.ค.) ดังนี้

1. จีน รักษาความเป็นผู้นำการสะสมทองคำต่อเนื่อง โดยเดินหน้าซื้อต่อเนื่องเป็นเดือนที่ 17 ติดต่อกัน แม้ตัวเลขรายเดือนจะดูไม่เยอะ (ประมาณ 1-2 ตันต่อเดือน) แต่เป็นการซื้อแบบสะสมต่อเนื่องเพื่อเพิ่มสัดส่วนทองคำในเงินทุนสำรองให้ถึงเป้าหมาย 10% การสะสมทองคำต่อเนื่องเป็นเดือนที่ 17 แม้ราคาทองคำจะปรับตัวขึ้นใกล้ระดับ 4,800 ดอลลาร์ต่อทรอยออนซ์แล้วก็ตาม สะท้อนมุมมองเชิงโครงสร้างที่หลายประเทศยังคงให้น้ำหนักกับทองคำในฐานะ “ทองคำคือสินทรัพย์ที่ปลอดภัยกว่าดอลลาร์” ในระยะยาว

2. อุซเบกิสถาน เป็นประเทศที่เข้าซื้อสูงสุดในช่วงต้นปี เพื่อสำรองมูลค่าสินทรัพย์ในประเทศ ในปริมาณประมาณ 9 ตัน (เฉพาะในเดือนมกราคม)

3. โปแลนด์ เข้าซื้อสะสมอย่างหนักต่อเนื่องมาจากปี 2025 ที่ซื้อไปกว่า 80 ตัน โดยในปี 2026 โปแลนด์ประกาศชัดเจนว่าจะเพิ่มสัดส่วนทองคำในสำรองเลี้ยงชีพสู่ระดับ 20-25% เพื่อเสริมเสถียรภาพความมั่นคงทางทหารและเศรษฐกิจ

4. อินเดีย เป็นกลุ่มผู้ซื้อหน้าใหม่ (Emerging Buyers) กลับมาเข้าซื้อแบบเป็นระยะ (Episodic Additions) เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพาเงินดอลลาร์สหรัฐ

5. มาเลเซีย เข้าซื้อในปริมาณประมาณ 3 ตัน เป็นการเพิ่มทองคำครั้งแรกตั้งแต่ปี 2018

6. อินโดนีเซีย, เช็กเกีย และเซอร์เบีย เริ่มทยอยเข้าซื้อในลักษณะประปราย เฉลี่ยราวประเทศละ 1-2 ตัน

สำหรับนักลงทุนมือใหม่ที่ต้องการลงทุน YLG มีบริการสำหรับการเริ่มต้นได้ง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน YLG Get Gold ที่วายแอลจีเปิดให้บริการสำหรับนักลงทุนที่ต้องการลงทุนในทองคำโดยใช้เงินลงทุนเพียง 100 บาท ได้รับการตอบรับอย่างดี เนื่องจากตอบโจทย์การลงทุนของคนรุ่นใหม่ที่สามารถซื้อ-ขายทองคำ Gold Spot แบบเรียลไทม์ 24 ชั่วโมง เข้าถึงง่ายด้วยสมาร์ตโฟน และมีความน่าเชื่อถือ ด้านความปลอดภัย สามารถทำกำไรได้จริง โดยผู้สมัครสามารถยืนยันตัวตนพร้อมยื่นเอกสารผ่านแอปพลิเคชัน รู้ผลอนุมัติได้ภายในวันเดียว และสามารถทำการซื้อ-ขายทองคำได้ทันที เปิดให้ลงทุนเริ่มที่ 100 บาท ไปจนถึง 80 กิโลกรัมต่อ 1 วัน ผู้ที่สนใจสามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชันได้ที่ App Store และ Play Store หรือ LINE : @ylggetgold โทร. 0-2678-9888 #2

BBLAM โชว์ปี 68

AUM รวม 980,466 ล้านบาท พร้อมวางกลยุทธ์ปี 69 ต่อยอดโครงการ Multi-Manager Partnerships ร่วมกับพันธมิตรระดับโลก

BBLAM ผนึกกำลังร่วมกับพันธมิตรระดับโลก (Multi-Manager Partnerships) ให้ข้อมูลการลงทุนในภาวะที่โลกเปลี่ยนแปลง เพื่อหาโอกาสในการลงทุนระยะยาว สร้างผลตอบแทนจากการบริหารพอร์ตลงทุนตอบโจทย์ทุกเป้าหมาย พร้อมแนะนำจัดพอร์ตลงทุนทั่วโลก ด้วยกลยุทธ์ “Triple R” รับมือสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างสหรัฐฯ และอิหร่าน

นายบรรณรงค์ พิชญากร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด หรือ BBLAM เปิดเผยว่า หลังจากที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้อนุมัติการเข้าถือหุ้นทั้งหมด ในบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน บางกอก แคปปิตอล (BCAP) ตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2568 ปัจจุบันได้แต่งตั้งผู้บริหาร โดยตนเองเข้ารับตำแหน่ง CEO และ ดร.ธนาวุฒิ พรโรจนางกูร ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่การลงทุน (CIO) เพื่อทำงานร่วมกับทีมบริหารเดิม และเตรียมแผนรองรับการผสานธุรกิจจัดการกองทุนของทั้งสององค์กรในอนาคต

สำหรับมูลค่าทรัพย์สินภายใต้การบริหาร (AUM) ณ สิ้นปี 2568 ของ BBLAM (เมื่อรวมกับ บลจ.บีแคป หรือ BCAP) มีมูลค่ารวม 980,466 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.17% จากปีก่อน แบ่งเป็นกองทุนรวม 811,708 ล้านบาท กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ 131,089 ล้านบาท และกองทุนส่วนบุคคล 37,669 ล้านบาท ซึ่งในปีที่ผ่านมา BBLAM ได้ปรับปรุงและพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับการดำเนินการให้ได้ในระดับสากล มีการพัฒนาปรับปรุงขั้นตอนการวิเคราะห์การลงทุน การดำเนินงานต่างๆ การติดตามผลและการตรวจสอบในส่วนงานต่างๆ เพื่อให้เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

นายบรรณรงค์ กล่าวเพิ่มเติม สำหรับแผนงานในปี 2569 ยังคงเดินหน้าวางแผนการโอนธุรกิจจาก BCAP คาดว่าจะแล้วเสร็จภายในปีนี้ ซึ่งจะช่วยเพิ่มศักยภาพการให้บริการ และขยายผลิตภัณฑ์การลงทุนให้ครอบคลุมมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าผู้มีความมั่งคั่งสูง และในปีนี้มุ่งยกระดับการให้บริการทั้งลูกค้าและพันธมิตร โดยเน้นการทำงานใกล้ชิดกับธนาคารกรุงเทพ ซึ่งเป็นช่องทางจัดจำหน่ายหลัก เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้ข้อมูลการลงทุนแก่ผู้แนะนำการลงทุนและเครือข่ายสาขา และขยายผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย พร้อมพัฒนาการบริหารจัดการกองทุนเพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดี ภายใต้ความเสี่ยงที่เหมาะสม โดยหนึ่งในกลยุทธ์สำคัญ คือ การต่อยอดโครงการ Multi-Manager Partnerships ร่วมกับพันธมิตรระดับโลก เพื่อสร้างบริการกิจกรรมการให้ข้อมูลแก่นักลงทุน รวมถึงความร่วมมือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น ปัจจุบัน BBLAM มีกองทุนที่บริหารโดยบริษัทจัดการกองทุนระดับโลกมากถึง 16 รายที่นำเสนอกองทุนรวมที่คัดสรรมาอย่างดีให้กับผู้ลงทุน โครงการ Multi-Manager Partnerships ช่วยดึงความร่วมมือจากพันธมิตรระดับโลกที่โดดเด่นในด้านต่างๆ เพื่อนำเสนอบริการให้กับผู้ลงทุน ซึ่งช่วยให้ BBLAM สามารถมีและพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนที่หลากหลายยิ่งขึ้น เพื่อรองรับการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทต่างๆ ในต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยทำให้ลูกค้าได้รับประโยชน์จากการมีทางเลือกในการลงทุนที่หลากหลายกระจายความเสี่ยงได้เหมาะสม โดยได้รับข้อมูลด้านการลงทุนและการบริการที่ดียิ่งขึ้น ผ่านกิจกรรม เพื่อให้ความรู้และให้ข้อมูลที่อัพเดทกับผู้แนะนำการลงทุนของธนาคาร ผู้สนับสนุนการขายและรับซื้อคืนหน่วยลงทุน รวมถึงผู้ถือหน่วยลงทุนของเรา

การมีความร่วมมือกับพันธมิตรได้ก่อให้เกิดประโยชน์กับผู้ลงทุน โดยสะท้อนจากการได้รับ 7 รางวัล Fund Performance Excellence Awards จากงาน Finnomena Hall of Funds 2026 โดย 2 รางวัลมาจากกองทุนที่ BBLAM บริหารเอง และอีก 5 รางวัลมาจากกองทุนที่ลงทุนในกองทุนหลักของ 3 พันธมิตรระดับโลก นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดกิจกรรมงานสัมมนาใหญ่ประจำปี BBLAM Global Investment Forum 2026 เมื่อวันที่ 27 มี.ค. ที่ผ่านมา โดยได้รับความร่วมมือจากพันธมิตรบริษัทจัดการกองทุนระดับโลกถึง 11 ราย ได้แก่ Pictet Asset Management, Lazard, Kotak International, ChinaAMC, Fidelity International, Allianz Global Investors, Nippon Life India, Franklin Templeton, E Fund, BNP Paribas Asset Management และ Wellington Management มาร่วมกันนำเสนอภาพรวมเศรษฐกิจและไอเดียการลงทุนสำคัญสำหรับปี 2026 กับลูกค้าของ BBLAM โดยตรง

“นอกจากความร่วมมือกับพันธมิตรระดับโลกแล้ว ในช่วงต้นปีที่ผ่านมา BBLAM ได้ร่วมมือกับผู้สนับสนุนการขายและรับซื้อหน่วยลงทุนที่สำคัญ เช่น ได้ร่วมมือกับ BLS ทำรายการ Fund BnB ทางช่อง Social Media เพื่อให้ข้อมูลด้านการลงทุนและข้อมูลของกองทุนรวมภายใต้การจัดการของบริษัท อีกทั้งมีแผนพัฒนาการออกผลิตภัณฑ์ร่วมกันในรูปแบบอื่นๆ อีกในอนาคต” นายบรรณรงค์ กล่าว

ขณะเดียวกัน ท่ามกลางความผันผวนจากปัจจัยต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทั้งจากสงครามการค้า ความขัดแย้งด้านภูมิรัฐศาสตร์ ดร.ธนาวุฒิ พรโรจนางกูร ประธานเจ้าหน้าที่การลงทุน กล่าวว่า BBLAM ได้พัฒนากระบวนการส่งผ่านข้อมูลจากฝ่ายลงทุนและฝ่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปยังฝ่ายงานอื่นๆ เพื่อให้สื่อสารข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และส่งต่อไปยังผู้ถือหน่วยลงทุนและนักลงทุนทั่วไปได้ทันสถานการณ์ รวมทั้งได้เริ่มความร่วมมือกับพันธมิตรเพื่อทำงานใกล้ชิดมากขึ้น โดยส่งผ่านข้อมูลในรูปแบบต่างๆ

“สำหรับมุมมองด้านการลงทุน จากสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างสหรัฐอเมริกา อิสราเอลและอิหร่าน เข้าสู่สัปดาห์ที่สี่ ส่งผลให้ราคาน้ำมันดิบ Brent ยืนเหนือระดับ 100 ดอลลาร์ต่อบาร์เรล เป็นปัจจัยสำคัญกดดันเศรษฐกิจและเงินเฟ้อ ทำให้ GDP อาจถูกปรับลดลง ขณะที่ ดัชนี SET มีโอกาสเคลื่อนไหวในกรอบ 1,420-1,475 จุด ณ สิ้นปี โดยมองหุ้นกลุ่มพลังงานยังได้รับประโยชน์หลัก จากราคาพลังงานขาขึ้น และยังมีมุมมองเชิงบวกต่อกลุ่มธนาคารกลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศ และปิโตรเคมี” ดร.ธนาวุฒิ เผย

อย่างไรก็ตาม ในสถานการณ์ปัจจุบัน BBLAM แนะนำจัดพอร์ตการลงทุนทั่วโลก ด้วยกลยุทธ์ Triple R ได้แก่

- Reduce : ลดสัดส่วนสินทรัพย์เสี่ยงสู่ระดับปกติ (Neutral)โดยขายทำกำไรบางส่วนและลดหุ้นตลาดเกิดใหม่ (Emerging Market) โดยเฉพาะตลาดที่เน้นกลุ่มเทคโนโลยี เช่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน และกลุ่มเทคโนโลยีจีน หุ้นขนาดกลางและขนาดเล็กของสหรัฐฯ และพันธบัตรรัฐบาลตลาดเกิดใหม่

- Rotate: หมุนลงทุนเข้าสินทรัพย์ที่ได้ประโยชน์จากราคาน้ำมัน เพิ่มสัดส่วนลงทุนหุ้นกลุ่มพลังงาน ส่วนตราสารหนี้ เน้นพันธบัตรระยะสั้นและตราสารหนี้ที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว

- Remain Diversified: คงการกระจายความเสี่ยง เพิ่มสัดส่วนทองคำ น้ำมันและเงินดอลลาร์สหรัฐฯ

BBLAM เชื่อว่า กลยุทธ์ Triple R จะช่วยรับมือความผันผวนจากความเสี่ยงภูมิรัฐศาสตร์ เงินเฟ้อ และความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกในระยะข้างหน้า

InnovestX ประเมิน

ภาพรวมการลงทุนไตรมาส 2/69 ตลาดการเงินโลกยังเผชิญความผันผวน สูงจากความไม่แน่นอนด้านภูมิรัฐศาสตร์-เป้าหมายของ SET Index ในปี69 ที่ระดับ 1,500-1,530 จุด/หุ้นเด่น ADVANC, BBL, BDMS, BEM และ GULF

บริษัทหลักทรัพย์ อินโนเวสท์ เอกซ์ (InnovestX) เรือธงด้านการลงทุนภายใต้กลุ่มเอสซีบีเอกซ์ (SCBX Group) ประเมินภาพรวมการลงทุนไตรมาส 2/2569 ว่าตลาดการเงินโลกยังเผชิญความผันผวนสูงจากความไม่แน่นอนด้านภูมิรัฐศาสตร์ นอกจากนั้นการปรับเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมัน ทำให้ความเสี่ยงการชะลอตัวเศรษฐกิจโลกเพิ่มขึ้น ขณะที่ภาวะเงินเฟ้อมีโอกาสเร่งตัวขึ้น และอาจส่งผลกระทบไปยังทิศทางนโยบายการเงินของธนาคารกลางหลักของโลก ทำให้ระยะสั้นตลาดยังคงผันผวนและบางช่วงอาจอยู่ในภาวะปิดรับความเสี่ยง ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ จึงแข็งค่าขึ้น และอาจส่งผลกระทบต่อการลงทุนในตลาดหุ้นนอกสหรัฐฯ โดยเฉพาะตลาดหุ้นในกลุ่มประเทศยุโรปและเอเชียที่พึ่งพาการนำเข้าพลังงานในสัดส่วนที่สูง

innovestx
บริษัทหลักทรัพย์ในกลุ่ม SCBX

InnovestX ยังคงมองเห็นโอกาส แนะนำให้นักลงทุน **“Stay Invested, Stay Selective”** เน้นกระจายการลงทุน คัดเลือกสินทรัพย์คุณภาพการลงทุนในระยะยาวคัดเลือกอุตสาหกรรม ที่ได้รับแรงหนนจากการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของเศรษฐกิจโลก AI, โครงสร้าง พื้นฐานพลังงาน ส่วนตราสารหนี้เน้นลงทุนในตราที่มีอายุสั้นและมีคุณภาพดี เพื่อกระจาย ความเสี่ยง ด้านทองคำในระยะกลางถึงระยะยาวยังมีบทบาทในการป้องกันความเสี่ยงเศรษฐกิจและภูมิรัฐศาสตร์ แต่ระยะสั้นอาจถูกกระทบจากทิศทางดอกเบี้ยที่มีความเสี่ยงเปลี่ยนทิศทางมากขึ้น ในส่วนของตลาดหุ้นไทย ประเมินเป้าหมายของ SET Index ในปี 2569 ที่ระดับ 1,500–1,530 จุด

นายสุทธิชัย คุ้มวรชัย Head of Research Department บริษัทหลักทรัพย์ อินโนเวสท์ เอกซ์ กล่าวว่า “ภาพการลงทุนในไตรมาส 2/2569 ถูกปกคลุมด้วยสถานการณ์สงครามที่เป็นปัจจัยกดดันตลาดสินทรัพย์เสี่ยงทั่วโลกตั้งแต่ในช่วงปลายไตรมาส 1/2569 พัฒนาการของสงครามยังเป็นปัจจัยหลักที่จะขับเคลื่อนตลาดต่อไปในระยะสั้น ความกังวลด้านอุปทานน้ำมัน นำไปสู่การพุ่งขึ้นอย่างรวดเร็วของราคา ซึ่งหากยืนในระดับสูงต่อเนื่อง ตามภาวะสงครามที่อาจยืดเยื้อและรุนแรงขึ้น จะส่งผลกระทบต่อประมาณการเศรษฐกิจโลกลดลง แรงกดดันเงินเฟ้อเพิ่มขึ้น กระทบทิศทางดอกเบี้ยนโยบาย และการลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยงในที่สุด

InnovestX ยังคงแนะนำให้ “Stay Invested, Stay Selective” การจัดสรรสินทรัพย์ (Asset Allocation) ยังมีความสำคัญ โดยเน้นการคัดเลือกสินทรัพย์คุณภาพ และเพิ่มบทบาทของสินทรัพย์ป้องกันความเสี่ยง เช่น ตราสารหนี้ระยะสั้นที่มีคุณภาพดี ขณะที่การถือทองคำในสัดส่วนที่เหมาะสม ยังมีบทบาทในการป้องกันความเสี่ยงทางเศรษฐกิจและภูมิรัฐศาสตร์ในระยะกลาง ถึงยาว แต่ระยะสั้นอาจถูกกระทบจากทิศทางดอกเบี้ยที่มีความเสี่ยงเปลี่ยนกลับมาเป็นขาขึ้น การลงทุนในระยะยาวมองหาอุตสาหกรรมที่ได้รับแรงหนุนจากการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของเศรษฐกิจโลก AI, โครงสร้างพื้นฐานพลังงาน รวมถึงกลุ่มอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ (Defense)”

ดร. ปิยศักดิ์ มานะสันต์ หัวหน้านักวิจัยเศรษฐกิจ บริษัทหลักทรัพย์ อินโนเวสท์ เอกซ์ กล่าวว่า เศรษฐกิจโลกในปี 2569 ยังเติบโตในระดับปานกลาง แต่เผชิญความเสี่ยงเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากปฏิบัติการ Operation Epic Fury ที่สหรัฐฯ และอิสราเอลเปิดฉากโจมตีอิหร่าน ความขัดแย้งครั้งนี้แตกต่างจากสงครามตะวันออกกลางในอดีต เพราะมุ่งทำลายโครงสร้างพื้นฐานด้านพลังงาน และปิดช่องแคบฮอร์มุซ ส่งผลให้ราคาน้ำมันพุ่งขึ้นต่อเนื่อง สร้างความเสี่ยง Stagflation และอาจบังคับให้ธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) พลิกจากวัฏจักรการผ่อนคลายมาสู่การขึ้นดอกเบี้ยสู่ 4.13% ในกรณีเลวร้าย ขณะที่ดอลลาร์สหรัฐฯ จะแข็งค่าขึ้น 10% จากก่อนสงคราม กดดันสกุลเงินตลาดเกิดใหม่ทั่วโลก

สำหรับไทย InnovestX ประเมิน GDP ในกรอบ 1.0–1.7% ขึ้นอยู่กับพัฒนาการของสงคราม โดยในสถานการณ์กลางที่มีความเป็นไปได้สูงที่สุดในขณะนี้ GDP จะขยายตัวชะลอลงเหลือ 1.4% กนง. ต้องคงดอกเบี้ยที่ 1.00% และบาทอ่อนค่าสู่ 34 บาท ขณะที่ไทยยังเผชิญความเปราะบางด้านพลังงานสูง โดยนำเข้าพลังงานสุทธิมากกว่า 7% ของ GDP และพึ่งพาน้ำมันดิบจากตะวันออกกลางถึง 57% ทุกๆ 10% ที่ราคาน้ำมันปรับขึ้น จะกด GDP ลง -0.04% และดันเงินเฟ้อขึ้น 0.35% (p.p.) ฉะนั้นหากดีเซลขยับจาก 30 บาทสู่ 40 บาท จะส่งผลกระทบต่อ GDP ถึง -0.13% และเงินเฟ้อสูงขึ้น 1.16% (p.p.) รวมถึงยังมีแรงกดดันเพิ่มเติมจากค่าระวางเรือที่เพิ่มขึ้นเกินสองเท่า วัตถุดิบปิโตรเคมีขาดแคลน และต้นทุน LNG ที่พุ่งสูงกว่า 100%”

นายสิทธิชัย ดวงรัตนฉายา หัวหน้านักกลยุทธ์การลงทุน บริษัทหลักทรัพย์ อินโนเวสท์ เอกซ์ กล่าวว่า กลยุทธ์การลงทุนในช่วงที่ตลาดมีความผันผวนยังคงเน้นแนวทาง Stay Invested, Stay Selective โดยมุ่งคัดเลือกสินทรัพย์ที่มีแนวโน้มการเติบโตของกำไรอย่างต่อเนื่องและมีปัจจัยสนับสนุนในระยะยาว

ธีมการลงทุนที่น่าสนใจ ได้แก่ กลุ่มเทคโนโลยีและโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลที่ได้รับแรงหนุนจากการขยายตัวของ Data Center กลุ่มพลังงานและโครงสร้างพื้นฐานไฟฟ้า ซึ่งเติบโตตามความต้องการใช้พลังงานที่เพิ่มขึ้น รวมถึงกลุ่ม Global Defense ที่ได้รับอานิสงส์จากการเพิ่มขึ้นของงบประมาณด้านความมั่นคง โดยหุ้นต่างประเทศที่แนะนำ ได้แก่ Alphabet, Amazon, TSMC, ASML, Palantir, Mitsubishi Heavy Industries, GE Vernova, Advantest, Goldman Saches

สำหรับตลาดหุ้นไทย ประเมินเป้าหมายของ SET Index ในปี 2569 ที่ระดับ 1,500–1,530 จุด โดยมีกลุ่ม ICT กลุ่มท่องเที่ยว และกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์เป็นปัจจัยสนับสนุนหลัก โดยหุ้นที่แนะนำ ได้แก่ ADVANC, BBL, BDMS, BEM และ GULF ซึ่งเป็นบริษัทที่มีฐานะการเงินแข็งแกร่ง มีระดับมูลค่าที่เหมาะสมและมีแนวโน้มการเติบโตของกำไรในระยะต่อไป

ส.อ.ท. เผยผลการสำรวจ

ดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรม เดือนมีนาคม 2569 อยู่ที่ระดับ 88.6 ลดลงจากระดับ 90.0 ในเดือนกุมภาพันธ์ 2569

นายนาวา จันทนสุรคน รองประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) พร้อมด้วย นางบัญชุสา พุทธพรมงคล กรรมการ ส.อ.ท. และรองประธานสายงานเศรษฐกิจและวิชาการ ส.อ.ท. ร่วมเปิดเผยผลการสำรวจดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรม ประจำเดือนมีนาคม 2569 อยู่ที่ระดับ 88.6 ปรับตัวลดลงจากระดับ 90.0 ในเดือนกุมภาพันธ์ 2569

ทั้งนี้ การปรับตัวลดลงของดัชนีดังกล่าวมีสาเหตุจากหลายปัจจัย โดยเฉพาะสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างสหรัฐอเมริกา อิสราเอล และอิหร่าน รวมถึงการปิดช่องแคบฮอร์มุซ ซึ่งส่งผลให้ราคาพลังงานและค่าขนส่งปรับตัวสูงขึ้น และกดดันต้นทุนการผลิตของภาคอุตสาหกรรม นอกจากนี้ ยังส่งผลกระทบต่อการส่งออกไปยังภูมิภาคตะวันออกกลาง โดยเฉพาะในกลุ่มยานยนต์ เครื่องปรับอากาศ และผลิตภัณฑ์ไม้

ขณะเดียวกัน ราคาน้ำมันดีเซลปรับตัวเพิ่มขึ้นแตะระดับ 40.74 บาทต่อลิตร ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 เพิ่มขึ้น 36.07% เมื่อเทียบกับเดือนก่อนหน้า ส่งผลให้ต้นทุนในภาคขนส่ง ภาคเกษตร และภาคอุตสาหกรรมเพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งยังเกิดปัญหาการขาดแคลนน้ำมันในสถานีบริการบางพื้นที่ ซึ่งกระทบต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจในพื้นที่

นอกจากนี้ ภาคอุตสาหกรรมยังเผชิญภาวะขาดแคลนวัตถุดิบ (Supply Shock) เช่น เม็ดพลาสติก เคมีภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ และอะลูมิเนียม ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสินค้าเพิ่มสูงขึ้น และกดดันให้ผู้ประกอบการต้องพิจารณาปรับราคาสินค้า อีกทั้งยังทำให้กระบวนการขนส่งเกิดความล่าช้า

พร้อมกันนี้ ค่าระวางเรือปรับตัวสูงขึ้นจากสถานการณ์ความตึงเครียดในตะวันออกกลาง โดยเฉพาะค่าเบี้ยประกันความเสี่ยงและค่าธรรมเนียมส่วนเพิ่ม (Surcharge) รวมถึงปัญหาสินค้าตกค้างที่ไม่สามารถขนส่งไปยังประเทศในอ่าวเปอร์เซียได้ ซึ่งล้วนส่งผลกระทบต่อภาระต้นทุนของผู้ประกอบการ

อย่างไรก็ตาม ในเดือนมีนาคมที่ผ่านมา ยังมีปัจจัยสนับสนุนบางประการ ได้แก่ มาตรการยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับค่าซื้ออุปกรณ์และค่าติดตั้งระบบพลังงานแสงอาทิตย์ (โซลาร์เซลล์) ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 3 มีนาคม 2569 ถึง 31 ธันวาคม 2571 โดยมาตรการดังกล่าวมีส่วนช่วยกระตุ้นอุปสงค์ในกลุ่มสินค้าโซลาร์เซลล์และระบบกักเก็บพลังงาน (Energy Storage System)

นอกจากนี้ การจัดงานแสดงสินค้าและกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น Bangkok International Motor Show 2026 ระหว่างวันที่ 25 มีนาคม – 5 เมษายน 2569 และมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 49 ระหว่างวันที่ 19–22 มีนาคม 2569 คาดว่าจะช่วยกระตุ้นกำลังซื้อในอุตสาหกรรมยานยนต์ วัสดุก่อสร้าง และธุรกิจที่เกี่ยวเนื่อง

ขณะเดียวกัน มาตรการเพิ่มสัดส่วนการผสมไบโอดีเซล B7 และการกำหนดราคาน้ำมัน E20 ให้ต่ำกว่า E10 ประมาณ 5 บาทต่อลิตร ยังมีส่วนช่วยสนับสนุนห่วงโซ่อุปทานเชื้อเพลิงชีวภาพ อีกทั้ง ค่าเงินบาทอ่อนค่าลง 5.55% เมื่อเทียบระหว่างวันที่ 27 กุมภาพันธ์ กับวันที่ 31 มีนาคม 2569 มาอยู่ที่ระดับ 32.99 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ จากการแข็งค่าของเงินดอลลาร์สหรัฐและสถานการณ์ความตึงเครียดในตะวันออกกลาง ซึ่งส่งผลดีต่อภาคการส่งออกของไทย

จากผลการสำรวจผู้ประกอบการจำนวน 1,311 ราย ครอบคลุม 48 กลุ่มอุตสาหกรรมของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) ในเดือนมีนาคม 2569 พบว่า ปัจจัยที่ผู้ประกอบการมีความกังวลเพิ่มขึ้น ได้แก่ ราคาพลังงาน 71.9% เศรษฐกิจโลก 69.8% เศรษฐกิจภายในประเทศ 57.7% และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ 21.4% ส่วนปัจจัยที่ผู้ประกอบการมีความกังวลลดลง ได้แก่ อัตราแลกเปลี่ยน (โดยเฉพาะในมุมมองของผู้ส่งออก) 43.8% นโยบายภาครัฐ 33.6% การเข้าถึงสินเชื่อ 24.8%

ขณะที่ ดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรมคาดการณ์ในช่วง 3 เดือนข้างหน้า อยู่ที่ระดับ 95.9 ปรับตัวลดลงจากระดับ 97.4 ในเดือนกุมภาพันธ์ 2569 โดยมีปัจจัยกดดันจากหลายประเด็นสำคัญ ทั้งผู้ประกอบการยังคงมีความกังวลต่อสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างสหรัฐอเมริกา อิสราเอล และอิหร่าน ที่มีแนวโน้มยืดเยื้อ กดดันห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ กระทบภาคการผลิตและภาคการท่องเที่ยวของไทย

นอกจากนี้ ค่าไฟฟ้าผันแปรอัตโนมัติ (ค่าไฟฟ้า Ft) ในงวดเดือนพฤษภาคม–สิงหาคม 2569 มีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นแตะระดับประมาณ 4 บาทต่อหน่วย จากทิศทางราคาพลังงานที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนด้านพลังงานของภาคอุตสาหกรรมมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย

ขณะเดียวกัน การชะลอตัวของอุปสงค์จากประเทศคู่ค้าในแถบอ่าวเปอร์เซีย โดยเฉพาะสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (UAE) และซาอุดีอาระเบีย อาจสร้างแรงกดดันต่อการส่งออกของไทย โดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มยานยนต์ อาหาร เครื่องปรับอากาศ เครื่องประดับ และผลิตภัณฑ์ไม้

อย่างไรก็ตาม ภาครัฐอยู่ระหว่างเตรียมออกมาตรการเพื่อบรรเทาผลกระทบจากวิกฤตพลังงานในลักษณะมาตรการเฉพาะกลุ่ม (Targeted Policy) เพื่อช่วยลดภาระต้นทุนของภาคธุรกิจและรักษาเสถียรภาพของภาคการผลิตในระยะต่อไป

ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

1. เสนอให้ภาครัฐพิจารณาปรับลดภาษีสรรพสามิตน้ำมันเชื้อเพลิง ควบคู่กับการใช้กลไกกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิงเพื่อพยุงราคาน้ำมันดีเซล รวมถึงการกำกับดูแลไม่ให้มีการกักตุนน้ำมันหรือฉวยโอกาสขึ้นราคาเพื่อบรรเทาผลกระทบต่อต้นทุนของภาคอุตสาหกรรมโดยเฉพาะ SMEs และภาคขนส่ง

2. ขอให้ภาครัฐเร่งส่งเสริมมาตรการประหยัดพลังงานและสนับสนุนการรวมกลุ่มขนส่ง (Pool Logistics) รวมทั้งการบริหารจัดการเที่ยววิ่งขากลับ (Backhauling Management) เพื่อลดการวิ่งรถเที่ยวเปล่าซึ่งจะช่วยลดต้นทุนขนส่ง

3. เสนอให้ภาครัฐพิจารณาระงับการส่งออกเศษเหล็ก เศษอะลูมิเนียม และเศษกระดาษ เพื่อรักษาปริมาณวัตถุดิบไว้ใช้ภายในประเทศ พร้อมเร่งพัฒนาระบบฐานข้อมูลวัตถุดิบในประเทศและแหล่งวัตถุดิบทางเลือก เช่น เม็ดพลาสติก โดยจัดทำเป็น Dashboard เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการบริหารจัดการวัตถุดิบและลดผลกระทบจาก Supply Shock

กกร. ชี้ต่างชาติ ยังเชื่อมั่นเศรษฐกิจไทย

สนับสนุนรัฐใช้นโยบายแบบ “Targeted Policy” เพิ่มประสิทธิภาพการคลัง พร้อมเร่งลงทุนเศรษฐกิจใหม่

คณะกรรมการร่วมภาคเอกชน 3 สถาบัน (กกร.) เปิดเผยว่าจากที่บริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือ Moody’s ได้ปรับเพิ่มมุมมองความน่าเชื่อถือของประเทศไทย (Outlook) เป็นระดับ “มีเสถียรภาพ” และคงอันดับความน่าเชื่อถือ (Sovereign Credit Rating) ที่ระดับ Baa1 ภายหลังได้หารือร่วมกับ ดร. เอกนิติ นิติทัณฑ์ประภาศ รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง และได้รับฟังแนวทางในการขับเคลื่อนนโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาล ในช่วงการประชุม IMF-World Bank Spring Meetings 2026 ที่ผ่านมา สะท้อนความเชื่อมั่นของต่างชาติต่อแนวทางการบริหารจัดการสถานการณ์เศรษฐกิจที่ให้ความสำคัญกับ “วัตถุประสงค์และประสิทธิภาพในการใช้เงิน” ในการขับเคลื่อนและรักษาเสถียรภาพของเศรษฐกิจไทยในระยะข้างหน้า



อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงด้านการคลังยังคงมีอยู่สูงมาก ท่ามกลางความไม่แน่นอนของภูมิรัฐศาสตร์และภูมิเศรษฐศาสตร์ รวมถึงการก้าวเข้าสู่สังคมสูงวัยอย่างรวดเร็ว ซึ่งจะเพิ่มภาระงบประมาณและกดดันรายได้ภาครัฐในอนาคต ดังนั้น กกร. เห็นด้วยอย่างยิ่งกับการดำเนินนโยบายภาครัฐที่มุ่งเน้น **“ประสิทธิภาพสูงสุด”** ผ่านนโยบายแบบเฉพาะเจาะจง (Targeted Policy) ที่สามารถวัดผลได้ และตอบโจทย์ทั้งระยะสั้นและระยะยาว แทนการอุดหนุนในวงกว้าง เห็นได้จากแผนที่จะเร่งขับเคลื่อนการปฏิรูปเพื่อเปลี่ยนผ่านสู่เศรษฐกิจใหม่ของรัฐบาล ไม่ว่าจะเป็นเศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy) และเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy) ซึ่งจะลดผลกระทบจากวิกฤตพลังงานในอนาคตได้อย่างยั่งยืน สร้างความยืดหยุ่น ควบคู่ไปกับการเพิ่มทักษะ สร้างงานใหม่ เพิ่มรายได้ ยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชน ดึงดูดการลงทุนในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีโลก โดยใช้จุดแข็งด้านความเป็นกลาง มีความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐาน และมีเสถียรภาพและความมั่นคงสูง ผ่านการทำงานร่วมกับทุกภาคส่วน ทั้งภาคเอกชน ภาคประชาสังคม หน่วยงาน Think Tank และเครือข่ายพันธมิตรต่างๆ ทั้งนี้ สอดคล้องกับมุมมองของ IMF ที่ล่าสุดเผยว่าประเทศต่างๆ ควรหลีกเลี่ยงมาตรการอุดหนุนที่บิดเบือนกลไกตลาด และควรหันมาใช้มาตรการแบบเฉพาะกลุ่มและชั่วคราวแทน

ภาคเอกชนไทยพร้อมสนับสนุนการดำเนินนโยบายของภาครัฐอย่างเต็มที่ เพื่อรับมือกับผลกระทบจากสถานการณ์โลกที่มีความผันผวนสูง พร้อมกับสร้างเครื่องยนต์เพื่อยกระดับการเติบโต (New growth engine) และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย

ซึ่งสอดคล้องกับกรอบแนวทางของ **“Reinvent Thailand”** ที่มุ่งเน้นการยกระดับโครงสร้างเศรษฐกิจไทยทั้งระบบ ผ่านการเชื่อมโยงนโยบาย การลงทุน และข้อมูล (Connect the Dots) เพื่อสร้างการเติบโตที่ทั่วถึง มีคุณภาพ และเตรียมพร้อมสู่เศรษฐกิจแห่งอนาคตอย่างยั่งยืน



GUNKUL
not only the energy, we care

เป็นผู้นำด้านธุรกิจพลังงานทดแทน
อุปกรณ์ และระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร
ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัย
เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน
ให้แข็งแกร่งอย่างยั่งยืน

และเป็นผู้นำด้านธุรกิจกัญชงกัญชาในระดับสากล
เพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิตและสุขภาพที่ดี

โศภชา ดำรงปิยวุฒิ์
ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)

บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)
1177 อาคารเพิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 8 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
โทร.0-2242-5800 (อัตโนมัติ)

บล.ทิสโก้ : TTB คงคำแนะนำ “ซื้อ” มูลค่าเหมาะสม 2.60 บาท

TTB : ผลประกอบการเป็นไปตามคาด

TTB รายงานกำไรสุทธิ 1Q26 ที่ 5.17 พันล้านบาท (ทรงตัว QoQ / YoY) ดีกว่าที่เราคาดเล็กน้อย (+6%) และดีกว่า Bloomberg consensus (+2%) ผลการดำเนินงานทางการเงินยังคงเป็นไปตามแนวโน้มล่าสุด สรุปประเด็นสำคัญดังนี้

• รายได้รวมยังคงอ่อนตัว โดย PPOP ลดลง 4% YoY โดยเฉพาะรายได้ดอกเบี้ยสุทธิ (NII) ที่ลดลง 8% YoY จากทั้งการหดตัวของสินเชื่อ (-2.2% QoQ) ขณะที่ส่วนต่างรายได้ดอกเบี้ยสุทธิ (NIM) ทรงตัวที่ 2.96% การหดตัวของสินเชื่อเกิดในวงกว้าง รวมถึงสินเชื่อเช่าซื้อ (-2.3% QoQ) โดยเฉพาะรถใหม่ (-3.4%) แม้อัตราผลตอบแทนสินเชื่อลดลง 11 bps แต่ TTB สามารถลดต้นทุนเงินทุนได้ 13 bps ส่งผลให้ NIM ทรงตัว

• คุณภาพสินทรัพย์ยังคงแข็งแกร่ง NPL รวมลดลง 1% QoQ แต่สินเชื่อลดลงเร็วกว่า ทำให้อัตรา NPL ขยับขึ้นเล็กน้อยเป็น 3.29% อย่างไรก็ตาม จากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจที่ยังสูง TTB ได้ตั้ง management overlay อีก 1.6 พันล้านบาท ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายสำรองเพิ่มเป็น 4.0 พันล้านบาท คิดเป็น credit cost 134 bps และทำให้ coverage ratio เพิ่มเป็น 154%

• อาจเป็นผลจากการฟื้นตัวของราคาสินทรัพย์ในไตรมาสนี้ TTB บันทึกกำไรจาก FVTPL จำนวน 1.0 พันล้านบาท ซึ่งน่าจะเป็นส่วนหนึ่งของเหตุผลที่ธนาคารตั้ง management overlay เพิ่ม

• ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Opex) เพิ่มขึ้น 8% YoY โดยหลักมาจากการเข้าซื้อ TNS โดยหากไม่รวมปัจจัยนี้ ธนาคารระบุว่า Opex ทรงตัว YoY

• TTB รับรู้ประโยชน์ทางภาษี 1.0 พันล้านบาท และยังเหลืออีก 4.7 พันล้านบาท

คงคำแนะนำ “ซื้อ”

ตัวเลขการดำเนินงานดูมีเสถียรภาพ ซึ่งถือเป็นปัจจัยบวกท่ามกลางความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน กำไรสุทธิที่มีความสม่ำเสมอจะช่วยหนุนเสถียรภาพของเงินปันผลในอนาคต งบประมาณสำหรับการซื้อหุ้นคืนในระดับสูงจะช่วยจำกัดความเสี่ยงด้าน downside ของราคาหุ้นและเงินปันผลต่อหุ้นในอนาคต เรายังคงคำแนะนำ “ซื้อ” สำหรับ TTB โดยมูลค่าที่เหมาะสมเท่ากับ 2.60 บาท

บล.ทิสโก้ : KKP คงคำแนะนำ “ถือ” มูลค่าเหมาะสม 71 บาท

KKP : กำไร 1Q26 แข็งแกร่งมาก

KKP รายงานกำไรสุทธิ 1Q26 แข็งแกร่งที่ 1.96 พันล้านบาท (+84% YoY / +10% QoQ) สูงกว่าที่เราคาดและ Bloomberg consensus 30% / 22% ตามลำดับ โดยหลักมาจากรายได้เงินปันผลที่แข็งแกร่ง ขณะที่รายได้ค่าธรรมเนียมจากธุรกิจตลาดทุนยังคงดี สรุปประเด็นสำคัญดังนี้

• กำไรสุทธิที่โดดเด่นมาจากรายได้เงินปันผล 305 ล้านบาท (เทียบกับที่คาด 94 ล้านบาท และ 94 ล้านบาทใน 1Q25) ซึ่งเป็นระดับสูงสุดในรอบ 4 ปี อย่างไรก็ตาม KKP ไม่ได้เปิดเผยว่ามาจากบริษัทย่อยใด นอกจากนี้ กำไรจาก FVTPL ยังออกมาดีกว่าคาดที่ 385 ล้านบาท (เทียบกับคาด 120 ล้านบาท)

• รายได้ค่าธรรมเนียม (+24% YoY) ยังแข็งแกร่ง โดยมีแรงหนุนจากธุรกิจบริหารความมั่งคั่งรวมถึงบริษัทย่อยด้านนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ดิจิทัลอย่าง Dime! อีกทั้งการฟื้นตัวอย่างมีนัยสำคัญของตลาดหุ้นในประเทศช่วงนี้ก็ช่วยหนุน

• ธุรกิจสินเชื่อยังคงอ่อนตัว (รายได้ดอกเบี้ยสุทธิ (NII) -1% QoQ) แต่การเติบโตของสินเชื่อเริ่มมีสัญญาณดีขึ้น (+1.5% QoQ) จากกลุ่มลูกค้าองค์กร (+11% QoQ) ขณะที่สินเชื่อรายย่อย (-1.6% QoQ) โดยเฉพาะสินเชื่อเช่าซื้อ (-2.3% QoQ) ยังคงหดตัว ซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์ “flight to quality” ที่ธนาคารประกาศก่อนหน้านี้ ส่งผลให้ส่วนต่างรายได้ดอกเบี้ยสุทธิ (NIM) ลดลง 9 bps มาอยู่ที่ 3.66% แม้ต้นทุนเงินทุนจะลดลงแรง (-26 bps มาอยู่ที่ 1.79%)

• คุณภาพสินทรัพย์ปรับดีขึ้นต่อเนื่อง NPL รวมลดลง 2% ทำให้อัตรา NPL ลดลงมาอยู่ที่ 4.26% ขาดทุนจากการขายรถยึดลดลงเหลือ 331 ล้านบาท (จาก 506 ล้านบาท QoQ) อย่างไรก็ตาม KKP มีการตั้ง management over-lay ทำให้ค่าใช้จ่ายสำรองเพิ่มขึ้นเป็น 961 ล้านบาท (+36% QoQ) เพื่อเพิ่มระดับ coverage ratio (136% เทียบกับ 132% ในไตรมาสก่อน)

มุมมองของเรา : คงคำแนะนำ “ถือ”
กำไรที่แข็งแกร่งอาจช่วยหนุนราคาหุ้น KKP ในระยะสั้น อย่างไรก็ตาม แหล่งที่มาของกำไรส่วนใหญ่มาจากรายการที่ผันผวน เช่น เงินปันผลและธุรกิจตลาดทุน ซึ่งอาจทำให้กำไรและราคาหุ้นผันผวนในอนาคต ที่ระดับราคานี้ เรามองว่ามูลค่าค่อนข้างเหมาะสมแล้วเมื่อเทียบกับกำไรที่รายงาน จึงคงคำแนะนำ “ถือ” สำหรับ KKP โดยมูลค่าที่เหมาะสมเท่ากับ 71.00 บาท

บล.ทิสโก้ : NSL คงคำแนะนำ “ซื้อ” แต่ลดมูลค่าที่เหมาะสมลง เหลือ 25.50 บาท

NSL : คงคำแนะนำ “ซื้อ” แม้จะมีแรงกดดันด้านอัตรากำไรในระยะสั้น

การฟื้นตัวของอัตรากำไรล่าช้าเนื่องจากแรงกดดันด้านส่วนผสมของผลิตภัณฑ์และต้นทุนบรรจุภัณฑ์ เราคาดว่ากำไรของ NSL

NSL FOODS
The Happy Taste Creator

จะยังคงอยู่ในระดับปานกลางที่ 148 ล้านบาท ลดลง 14% YoY โดยมีสาเหตุหลักมาจากการหดตัวอย่างมีนัยสำคัญของอัตรากำไรขั้นต้น (GPM) ที่ 280 bps YoY และ 10 bps QoQ เหลือ 18.5% สาเหตุหลักมาจากส่วนประสมของผลิตภัณฑ์ที่ไม่เอื้ออำนวย (เนื่องจากผลิตภัณฑ์ใหม่มีอัตรากำไรต่ำกว่า) การเติบโตของการส่งออกที่ชะลอตัว และแคมเปญส่งเสริมการขายที่กำลังดำเนินอยู่ แม้ว่าเราจะปรับประมาณการกำไรแล้ว แต่เรายังคงคำแนะนำ “ซื้อ” เนื่องจากเราเชื่อว่าการปรับราคาหุ้นลง 13% ตั้งแต่เดือนมีนาคมได้สะท้อนถึงการชะลอตัวของยอดขายและต้นทุนบรรจุภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้น (ประมาณ 4% ของต้นทุนสินค้าขาย) แล้ว อย่างไรก็ตาม เราลดมูลค่าที่เหมาะสมลงเหลือ 25.50 บาท ปัจจัยหนุนที่สำคัญ ได้แก่ การเพิ่มขึ้นของยอดขายส่งออกและการขยายกำลังการผลิตใน 2H26F

คาดกำไร 1Q26F ที่ 148 ล้านบาท (-14% YoY, +4% QoQ)

เราคาดว่ายอดขายจะเติบโต 10% YoY เป็น 1.87 พันล้านบาท โดยหลักมาจากกลุ่มเบเกอรี่ (SSSG 6% ; สินค้าใหม่ ได้แก่ แซนวิชบรูคกี้ ชีสห่อแฮม และแพ็กเปปเปอโรนีกับชีส) และการส่งออก ซึ่งเพิ่มขึ้น 11% YoY และ 52% YoY ตามลำดับ ซึ่งจะชดเชยการลดลงของกลุ่มแบรนด์และการค้า (-3% YoY) และกลุ่มบริการอาหาร (-10% YoY) ที่ได้รับผลกระทบจากการบริโภคในประเทศที่อ่อนแอ การเติบโต QoQ ควรได้รับแรงหนุนจากการไม่มีปัจจัยรบกวนเหมือนไตรมาสก่อนหน้า เช่น ผลกระทบจากโครงการคนละครึ่งที่เคยช่วยพยุงฤดูกาลส่งออกที่อ่อนแอ รวมถึงผลกระทบทางภูมิรัฐศาสตร์จากความตึงเครียดอิหร่าน-สหรัฐฯ เราคาดว่า อัตรากำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ 9.7% (-250bps YoY, -10bps QoQ) โดยถูกกดดันจากส่วนผสมสินค้าและต้นทุนบรรจุภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นซึ่งเริ่มเห็นตั้งแต่ปลายมีนาคม 2026

ปรับลดประมาณการกำไรลง 6% สำหรับปี 2026-27F จากอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำลง

จากภาวะเศรษฐกิจที่อ่อนแอและต้นทุนบรรจุภัณฑ์ที่สูงขึ้น (ประมาณ 4% ของต้นทุนสินค้าขาย) ซึ่งมีแนวโน้มที่จะคงอยู่ต่อไปในระยะสั้น เราจึงมองเห็นโอกาสที่จำกัดสำหรับการขยายตัวของอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2026 ดังนั้นเราจึงปรับลดการคาดการณ์อัตรากำไรขั้นต้นลง 50-60 bps สำหรับปี 2026-27F โดยคำนึงถึงต้นทุนบรรจุภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นประมาณ 20% และการส่งเสริมการขายที่เพิ่มขึ้นเพื่อรับมือกับฐานที่สูงและการแข่งขันที่รุนแรง ส่งผลให้ขณะนี้เราคาดว่ากำไรสุทธิจะทรงตัวในปี 2026 ที่ 612 ล้านบาท โดย 2H26 จะดีขึ้นกว่า 1H26 บนฐานที่ต่ำกว่า

มูลค่าที่เหมาะสมอิงตามการประเมินมูลค่าเชิงเปรียบเทียบ

เรายังคงคำแนะนำ “ซื้อ” สำหรับ NSL แต่ลดมูลค่าที่เหมาะสมลงเหลือ 25.50 บาท (จาก 32.50 บาท) โดยอิงจากอัตราส่วนราคาต่อกำไร (P/E) ปี 2026 ที่ 12.5 เท่า (ลดลงจาก 15.0 เท่า) ซึ่งสะท้อนถึงการเติบโตของกำไรต่อหุ้น (EPS) ที่ต่ำเพียง 1% และความเสี่ยงจากการปรับลดอันดับของนักวิเคราะห์เพิ่มเติม ความเสี่ยงที่สำคัญ ได้แก่ 1) ผลกระทบจากข้อตกลงบันทึกความเข้าใจ (MOU) กับ CPALL และ 2) ความผันผวนของต้นทุนวัตถุดิบ

บล.ทิสโก้ : KTC คงคำแนะนำ “ถือ” มูลค่าเหมาะสม 34 บาท

KTC : ผลประกอบการใน 1Q26 ทำสถิติสูงสุด พร้อมคุณภาพสินทรัพย์ที่ทรงตัว

บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (KTC) รายงานผลประกอบการ 1Q26 เมื่อเย็นวันศุกร์ที่ผ่านมา โดยมีกำหนดจัด Earnings Call / Opportunity Day (ประชุมออนไลน์)

และการประชุมนักวิเคราะห์แบบพบหน้ากันในวันที่ 21 พฤษภาคม 2026 เวลา 10:15 น. กำไรสุทธิออกมาสูงกว่าที่เราคาด 7% และสูงกว่า consensus ราว 3% credit cost แม้ดูสูงขึ้น QoQ จากการหดตัวของพอร์ตสินเชื่อ แต่ในเชิงมูลค่าจริงเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย QoQ โดยอัตราความครอบคลุมสำรอง (loan loss coverage ratio) ยังคงอยู่ในระดับสูงที่ 408% โดยมีประเด็นสำคัญจากผลประกอบการดังนี้ :

• **กำไรสุทธิรวมเติบโต +16.7% YoY และ +4.6% QoQ เป็น 2.17 พันล้านบาท :** กำไรเฉพาะกิจการ (ไม่รวม Krungthai Leasing ซึ่ง KTC ยังคงทยอยลดขนาดพอร์ตลง) อยู่ที่ 2.16 พันล้านบาท ลดลงเพียงเล็กน้อย การเติบโต YoY ได้แรงหนุนหลักจากการลดลงของค่าเผื่อหนี้สูญและต้นทุนทางการเงินที่ลดลง

• **การเติบโตของสินเชื่อลดลงตามฤดูกาลตามคาด :** สินเชื่อ (ไม่รวมธุรกิจลีสซิ่ง) มีการชำระคืนตามคาด (ซึ่งมักเกิดใน 1Q ของทุกปี) สินเชื่อรวมลดลง -3.4% QoQ แต่ยังเพิ่มขึ้น +0.7% YoY เป็น 107.8 พันล้านบาท พอร์ตบัตรเครดิตลดลง -4.6% QoQ เป็น 70.4 พันล้านบาท ขณะที่สินเชื่อบุคคลลดลง -0.5% QoQ เป็น 36.0 พันล้านบาท สินเชื่อลีสซิ่งภายใต้ Krungthai Leasing ยังคงลดลงต่อเนื่องเหลือ 1.4 พันล้านบาท จาก 1.5 พันล้านบาทในไตรมาสก่อน และ 1.9 พันล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน

• **NPL เฉพาะกิจการลดลง -2.9% QoQ :** ในงบรวม NPL เพิ่มขึ้น 4.4% QoQ เป็น 2.07 พันล้านบาท อย่างไรก็ตาม หากไม่รวมธุรกิจลีสซิ่งที่กำลังลดพอร์ต NPL เฉพาะกิจการลดลง -2.9% QoQ เหลือ 1,663 ล้านบาท อัตรา NPL เฉพาะกิจการทรงตัว QoQ ที่ 1.57% (เทียบกับ NPL งบรวมที่ 1.93% ใน 1Q26 จาก 1.79% ใน 4Q25) ในเชิงมูลค่า NPL ของทั้งบัตรเครดิตและสินเชื่อบุคคลลดลง QoQ

credit cost แม้ดูเพิ่มขึ้น QoQ แต่หลักๆ มาจากการหดตัวของพอร์ตสินเชื่อ : ในเชิงมูลค่าจริง ค่าเผื่อเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย QoQ อัตรา credit cost ขยับขึ้นเป็น 5.15% ใน 1Q26 (จาก 1.82% ใน 4Q25 และ 4.95% ใน 1Q25) ค่าใช้จ่ายสำรองเพิ่มขึ้น 3.1% QoQ แต่ลดลง 13.0% YoY เป็น 1.39 พันล้านบาท

• **มมมองเบื้องต้น :** แม้อตสาหกรรมเริ่มเห็นการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตลดลงเป็นครั้งแรก (โดยยอดใช้จ่ายทั้งอุตสาหกรรมลดลง -2.5% YoY ใน 2M26) แต่ KTC ทำได้ดีกว่า โดยยอดใช้จ่ายผ่านบัตรเพิ่มขึ้น +3.7% YoY ใน 3M26 และยังคงรักษาส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อบัตรเครดิตที่ 14.5% (ใกล้เคียงปีก่อน) ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อบุคคลอยู่ที่ 4.2% กำไร 1Q26 คิดเป็น 27% ของประมาณการทั้งปีของเรา ปัจจุบันหุ้นซื้อขายที่ PER 9.4 เท่า พร้อมอัตราผลตอบแทนเงินปันผลราว 6% เรายังคงมุมมองว่า KTC เป็นหุ้นแนะนำในกลุ่มการเงินที่ให้ผลตอบแทนเงินปันผลสม่ำเสมอและน่าสนใจที่สุดในกลุ่มภายใต้การวิเคราะห์ของเรา ทั้งนี้ เราคงคำแนะนำ “ถือ” สำหรับ KTC โดยมูลค่าที่เหมาะสมเท่ากับ 34.00 บาท

บล.ทิสโก้ : HMPRO คงคำแนะนำ “ซื้อ” มูลค่าเหมาะสม 10 บาท

HMPRO : ผลกระทบจาก E-Receipt บดบังอุปสงค์ที่แข็งแกร่ง, 2Q มีแนวโน้มฟื้นตัว

คาด 1Q26 อ่อนแอ แต่ความแข็งแกร่งอยู่ข้างหน้า

เราประเมินผลประกอบการรายไตรมาสที่อ่อนแอสำหรับ HMPRO ใน 1Q26 รายได้รวม (Top-line) ประเมินที่ 1.78 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.1% QoQ แต่ลดลง 1.4% YoY โดยมีกำไรสุทธิ 1.4 พันล้านบาท ลดลง 11.4% QoQ และ 16.9% YoY อัตรากำไรขั้นต้นประเมินที่ 26% ลดลงประมาณ 3.5 จุดเปอร์เซ็นต์ YoY และ 3.0 จุดเปอร์เซ็นต์ QoQ เนื่องจากเงินคืนจากซัพพลายเออร์ที่ลดลงตามปริมาณที่ลดลง หักล้างการปรับดีขึ้นเล็กน้อยของสัดส่วนสินค้า EBITDA ประเมินที่ 2.8 พันล้านบาท ลดลง 2.8% QoQ และ 11.4% YoY ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (SG&A) ประเมินที่ 3.3 พันล้านบาท ลดลง 10.3% QoQ แต่เพิ่มขึ้น 2.0% YoY

โดยหลักมาจากค่าเสื่อมราคาที่สูงขึ้นหลังจากการแล้วเสร็จของคลังสินค้าใหม่ใน EEC ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยลดลงเล็กน้อย YoY สอดคล้องกับระดับหนี้สุทธิที่ลดลง เรายังคงคำแนะนำ “ซื้อ” สำหรับ HMPRO เนื่องจากมองว่าความอ่อนแอเป็นเพียงชั่วคราว และคาดว่าจะฟื้นตัวอย่างมีนัยสำคัญใน 2Q26

เดือนกุมภาพันธ์เป็นจุดต่ำสุด เนื่องจากกรุงเทพฯ ดูดซับผลกระทบจากฐานเปรียบเทียบการเติบโตของยอดขายจากสาขาเดิม (SSSG) ของ HMPRO คาดว่าจะลดลง 11.6% YoY ใน 1Q26 ซึ่งแย่ลงอย่างมีนัยสำคัญจาก 7.5% ใน 4Q25 โดยมีสาเหตุจากการไม่มีมาตรการกระตุ้น E-Receipt ของรัฐบาลไทยที่เคยหนุน 1Q25 กุมภาพันธ์เป็นเดือนที่อ่อนแอที่สุด โดยลดลง 15% ถึง 19% YoY ขณะที่มกราคมอยู่ที่ประมาณ 10% และมีนาคมเฉลี่ยอยู่ในช่วงตัวเลขในระดับ mid-to-high single digits กรุงเทพฯ ลดลงประมาณ 2 เท่าของค่าเฉลี่ยทั้งประเทศ อยู่ในช่วงเลขหลักสิบปลายๆ เนื่องจากมีการใช้ E-Receipt อย่างหนาแน่น ภาคใต้ทรงตัวได้ดีที่สุด โดยลดลงประมาณ 2% ของ SSSG ภาคเหนือยังคงอ่อนแอเชิงโครงสร้างจากการท่องเที่ยวที่ต่ำและแรงกดดันจาก PM2.5 ไม่มีการเปิดสาขาใหม่ใน 1Q26 เนื่องจากการเปิดสาขาเกาะสมุยถูกเลื่อนออกไปเป็นต้นเดือนเมษายน

เมษายนเป็นจุดเปลี่ยน สู่ 2Q26 ที่แข็งแกร่งขึ้น จากการตรวจสอบข้อมูลของเรา สถิติกลางเดือนเมษายนเริ่มดีขึ้นเล็กน้อย YoY ซึ่งเป็นการปรับปรุงที่ดีขึ้นอย่างมากจากจุดต่ำสุดของ 1Q26 ที่ลดลง 11.6% โดยได้รับแรงหนุนจากช่องทางออนไลน์และผลิตภัณฑ์ทำความเย็นตามฤดูกาล ความต้องการเครื่องปรับอากาศและพัดลมในช่วงฤดูร้อนยังคงช่วยหนุนโมเมนตัมในระยะสั้น

อัตราส่วนต้นทุนต่อกำไรที่ 2 เท่า ซึ่งส่งผลให้กำไรใน1Q26 ลดลง โดยคาดการณ์อัตรากำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ 10% (ลดลง 2 จุดเปอร์เซ็นต์ YoY และ QoQ) และอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 8% (ลดลง 1 จุดเปอร์เซ็นต์ YoY และ QoQ) จะช่วยเสริมการฟื้นตัวเมื่อรายได้ดีขึ้นใน 2Q26

คงคำแนะนำ “ซื้อ” เนื่องจากธีมการฟื้นตัวยังคงเดิม

เราคงคำแนะนำ “ซื้อ” สำหรับ HMPRO โดยมูลค่าที่เหมาะสมเท่ากับ 10.00 บาท ผลประกอบการที่ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ใน 1Q26 เกิดจากผลฐาน ไม่ใช่เชิงโครงสร้าง และการฟื้นตัวใน 2Q26 เริ่มเห็นแล้วจากข้อมูลต้นเดือนเมษายน อุปสงค์พื้นฐานในกรุงเทพฯ ใน 2Q ยังคงแข็งแกร่ง การควบคุมต้นทุนยังคงมีวินัย และแรงกดดันจาก E-Receipt จะหมดไปอย่างสมบูรณ์ตั้งแต่ 2Q26 ภาคเหนือยังคงเป็นพื้นที่เดียวที่มีความกังวลเชิงโครงสร้างอย่างแท้จริง ผลประกอบการ 1Q26 มีกำหนดประกาศในวันที่ 28 เมษายน 2026 และจะมีการประชุมนักวิเคราะห์ตามมาในวันที่ 5 พฤษภาคม 2026

บล.ทิสโก้ : CPALL คงคำแนะนำ “ซื้อ” มูลค่าเหมาะสม 61 บาท

CPALL : คณะกรรมการบริหารไม่เห็นด้วยกับการรวมบริษัทย่อยเข้ากับ ACMH

• คณะกรรมการบริหารไม่สนับสนุนการรวมบริษัทย่อยเข้ากับ ACMH CPALL ได้แจ้งตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยผ่านทาง ELCID ว่ากรรมการอิสระของ CPALL มีมติไม่เห็นชอบกับการรวมบริษัทย่อย 3 แห่งภายใต้ CPALL เข้ากับกลุ่มธุรกิจการเงินของธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (VB) ภายใต้ ACM Holding Company Limited (ACMH) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ Charoen Pokphand Group (CPG) เราเชื่อว่าการปรับโครงสร้างดังกล่าวไม่น่าจะเกิดขึ้นได้ เนื่องจากฐานทุนขั้นต่ำของ ACMH ที่ 5 พันล้านบาทนั้นไม่น่าจะสอดคล้องกับมูลค่าปัจจุบันของบริษัทย่อยทั้งสามแห่ง ยิ่งไปกว่านั้น การรวม VB เข้ากับ CPALL จะเพิ่มความซับซ้อนในการดำเนินงานและกฎระเบียบ ซึ่งอาจทำให้ข้อกำหนดด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบสำหรับการขยายธุรกิจในอนาคตมีความซับซ้อนมากขึ้น

• บริษัทย่อยทั้งสามของ CPALL ได้แก่ Counter Service Co., Ltd. (ถือหุ้น 99.99% มูลค่าทุน 91 ล้านบาท กำไร 974 ล้านบาท ณ ปี 2024), Thai Smart Card Co., Ltd. (ถือหุ้น 99.99% มูลค่าทุน 1.94 พันล้านบาท กำไร 87 ล้านบาท ณ ปี 2024) และ CP Axtra PCL (ถือหุ้น 59.93% มูลค่าทุน 1.53 แสนล้านบาท กำไร 9.36 พันล้านบาท ณ ปี 2025) โดยบริษัทย่อยทั้งสามโดยรวมให้บริการด้าน e-payment และนายหน้าทางการเงิน

• ความเห็นของกรรมการอิสระของ CPALL ที่ไม่เห็นด้วยกับการนำบริษัทย่อยทั้งสามเข้า ACMH สอดคล้องกับความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเหตุผลหลักคือบริษัทย่อยทั้งสามมีบทบาทสำคัญและเชื่อมโยงอย่างใกล้ชิดกับธุรกิจหลักของ CPALL ในการสนับสนุน 1) ความสามารถในการแข่งขัน 2) การสร้างรายได้ และ 3) การเติบโตของร้าน 7-Eleven การปรับโครงสร้างดังกล่าวอาจเป็นอุปสรรคต่อการขยายธุรกิจและการดำเนินงานในอนาคต เนื่องจากเพิ่มความซับซ้อนด้านกฎระเบียบและส่งผลต่อการปฏิบัติตามเกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทย

• การแจ้งผ่าน ELCID สะท้อนเพียงมุมมองของกรรมการอิสระ ยังไม่ใช่มติสุดท้ายของ CPALL ขั้นตอนถัดไปคือการนำวาระเข้าสู่การลงคะแนนในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น (EGM) ซึ่งจะจัดขึ้นในวันศุกร์ที่ 29 พฤษภาคม 2026 เพื่อลงมติว่าควรนำบริษัทย่อยทั้งสามเข้า ACMH หรือไม่ โดยวาระนี้จะถูกพิจารณาเป็นรายการที่เกี่ยวโยงกัน ทั้งนี้ ในการเปิดเผยข้อมูลจนถึงขณะนี้ ยังไม่มีการกล่าวถึงมูลค่าประเมินของบริษัทย่อยทั้งสามหาก ACMH จะเข้าซื้อกิจการ

• เราเชื่อว่าประเด็นนี้จะยังคงเป็นอุปสรรคเชิงลบต่อ CPALL จนกว่าจะมีการลงคะแนนในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น โดยมีสาเหตุมาจาก 1) ความไม่แน่นอนเกี่ยวกับการขยายธุรกิจในอนาคตไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องซึ่งอาจเพิ่มความซับซ้อนด้านกฎระเบียบ 2) ความกังวลเกี่ยวกับการประเมินมูลค่าและการลดลงของผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจหากธุรกรรมได้รับการอนุมัติ และ 3) เงื่อนไขที่ไม่ชัดเจนเกี่ยวกับการแบ่งรายได้และค่าบริการที่ CPALL อาจต้องจ่ายให้กับบริษัทย่อย

• **คงคำแนะนำ “ซื้อ” สำหรับ CPALL โดยมูลค่าที่เหมาะสมเท่ากับ 61.00 บาท**

บล.ทิสโก้ : KCE คงคำแนะนำ “ถือ” คงมูลค่าที่เหมาะสมที่ 22.70 บาท

KCE : ปัจจัยหนุนมีจำกัดท่ามกลางแรงกดดันด้านต้นทุน

คาดการณ์กำไรหลักที่ 172 ล้านบาท (-4% YoY, +24% QoQ) โดยมีปัจจัยหนุนจำกัดในอนาคต เราคาดการณ์กำไรหลักที่ 172 ล้านบาท ลดลง 4% YoY

เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร (SG&A) ที่สูงขึ้น แต่ฟื้นตัว 24% QoQ จากยอดขายที่เติบโต 7% หลังจากการปิดโรงงานโดยไม่ได้วางแผนไว้ใน 4Q25 โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เราคาดว่าอัตรากำไรขั้นต้น (GPM) จะลดลง 50 bps QoQ เหลือ 18.0% ซึ่งเป็นผลมาจากราคาทองแดงที่สูงขึ้นและอัตราแลกเปลี่ยน USD/THB ที่ไม่เอื้ออำนวย โดยค่าเฉลี่ยแข็งค่าขึ้น 1.7% เป็น 31.6 บาท/US$

เนื่องจากไม่มีการขยายกำลังการผลิต เราคาดว่าการเติบโตของยอดขายในปี 2026F จะยังคงจำกัดอยู่เพียง

1) ความสามารถในการขึ้นราคาเพิ่มเติม (ณ กุมภาพันธ์ 2026 มีเพียง 20-30% ของปริมาณการขายเท่านั้นที่สามารถปรับราคาได้สำเร็จ)

2) การเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยน และ

3) การเพิ่มกำลังการผลิตของเครื่อง HDI ที่ติดตั้งใหม่ ในขณะเดียวกัน อัตรากำไรขั้นต้นมีแนวโน้มที่จะยังคงอยู่ภายใต้แรงกดดันจากราคาทองแดงที่สูงขึ้น เรายังคงให้คำแนะนำ “ถือ” สำหรับ KCE

โดยมูลค่าที่เหมาะสมเท่ากับ 22.70 บาท เนื่องจากขาดปัจจัยหนุนที่ยั่งยืนในระยะสั้น ดังนั้น เราจึงไม่เห็นศักยภาพในการปรับราคาขึ้นไปสูงกว่าอัตราส่วนราคาต่อกำไรล่วงหน้า (P/E) ที่ 28.8 เท่า (ค่าเฉลี่ย 5 ปี) หากไม่มีการปรับปรุงที่ชัดเจนใน GPM หรือการเพิ่มลูกค้าใหม่ในกลุ่มธุรกิจที่กำลังเติบโต

โอกาสในการเติบโตมีจำกัดใน 1H26F จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ไม่เอื้ออำนวยและราคาทองแดงที่สูง

หลังจากราคาทองแดงในตลาด LME ปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็วเป็น 12,500-13,500 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน (เพิ่มขึ้น 20-25% ตั้งแต่ต้นปีเมื่อเทียบกับระดับใน 4Q25) เราคาดว่าอัตรากำไรของ KCE จะยังคงอยู่ภายใต้แรงกดดันใน 1H26F จนกว่าจะมีการเจรจาต่อรองราคาเพิ่มเติม ซึ่งน่าจะเกิดขึ้นในช่วงกลางปี 2026F อย่างไรก็ตาม มีปัจจัยบวกที่เป็นไปได้สองประการที่อาจสนับสนุนอัตรากำไรขั้นต้น ได้แก่ 1) ค่าเสื่อมราคาที่ลดลงของโรงงานลาดกระบัง เนื่องจากโครงการลงทุนส่วนใหญ่มีอายุครบ 10 ปีแล้ว และ 2) การปรับปรุงเครื่องจักรเพิ่มเติมและโครงการประหยัดต้นทุน (ดูรูปที่ 2) ซึ่งคาดว่าจะเกิดขึ้นในปี 2026F ทั้งนี้ KCE ได้หยุดเปิดเผยอัตราของเสียแล้วเช่นกัน

มูลค่าที่เหมาะสมยังคงไม่เปลี่ยนแปลง คงคำแนะนำ “ถือ”

เราคงมูลค่าที่เหมาะสมไว้ที่ 22.70 บาท โดยอิงจากอัตราส่วนราคาต่อมูลค่าทางบัญชี (P/BV) ที่ 2.2 เท่า (-1SD จากค่าเฉลี่ยในอดีต 5 ปี) หรืออัตราส่วนราคาต่อกำไรล่วงหน้า (P/E) ที่ 25.5 เท่า แม้ว่าศักยภาพในการเพิ่มขึ้นของกำไรต่อหุ้น (EPS) จะมีจำกัด แต่เราเชื่อว่าความเสี่ยงด้าน downside ต่อราคาหุ้นนั้นลดลงได้ด้วยอัตราผลตอบแทนจากเงินปันผลประมาณ 5% ความเสี่ยงที่สำคัญ ได้แก่

1) การเพิ่มกำลังการผลิต HDI ใหม่

2) ความผันผวนของราคาทองแดง และ

3) การแข็งค่าของ USD/THB

บล.บัวหลวง : PTTGC คงคำแนะนำ “ซื้อ” ราคาเป้าหมาย 40 บาท

PTTGC พีทีที โกลบอล เคมิคอล แนวโน้มกำไรฟื้นตัวต่อเนื่องถึง 2Q26

แนวโน้มผลประกอบการ PTTGC ฟื้นตัวชัดใน 1Q26 โดยคาดกำไรสุทธิอยู่ที่ 2,825 ล้านบาท และกำไรหลัก 3,789 ล้านบาท พลิกกลับจากขาดทุนทั้ง YoY และ QoQ

จากการฟื้นตัวของการดำเนินงานในทุกธุรกิจหลัก ทั้งโรงกลั่น อะโรเมติกส์ โอเลฟินส์ และ Allnex โดยได้แรงหนุนจาก GRM ที่ดีขึ้น ปริมาณขายเพิ่มขึ้น และต้นทุนดอกเบี้ยที่ลดลง แม้ยังมีรายการพิเศษกดดันบางส่วน

แนวโน้ม 2Q26 ยังแข็งแกร่งต่อเนื่อง โดยได้แรงหนุนจากการขยายตัวของ GRM และสเปรดปิโตรเคมีจากภาวะ supply ตึงตัว หลังการปิดช่องแคบ Hormuz กระทบ supply น้ำมันและวัตถุดิบ รวมถึงการประกาศ force majeure ของผู้ผลิตในหลายประเทศ ขณะที่ปริมาณขายมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทั้ง YoY และ QoQ จากการไม่มีปิดโรงกลั่นและแผนการซ่อมบำรุงที่ลดลง

Fundamental view : คงคำแนะนำ “ซื้อ” (ให้ Let-profit-run ต่อ แม้ราคาใกล้เคียงเป้าหมายปัจจุบัน) จากแนวโน้มกำไรที่ฟื้นตัวต่อเนื่องและมี upside จากสเปรดที่ยังอยู่ในระดับสูง โดย PTTGC เป็นหนึ่งในหุ้นที่ได้ประโยชน์เด่นจาก cycle ฟื้นตัวของปิโตรเคมี โดยการวิเคราะห์ในเชิง sensitivity หาก HDPE spread เฉลี่ยปี 2026 อยู่ที่ $380/ตัน (เทียบกับสมมติฐาน $350/ตัน) จะมี up-side ต่อกำไรสุทธิปี 2026 ราว 36% และหนุนราคาเป้าหมายขึ้นสู่ระดับ 40 บาท สะท้อน leverage ต่อการฟื้นตัวของสเปรดที่สูง

บล.บัวหลวง : MRDIYT คงคำแนะนำ “ซื้อ” ราคาเป้าหมาย 10.6 บาท

MRDIYT มิสเตอร์. ดี.ไอ.วาย. โฮลดิ้ง (ประเทศไทย)

สาขาใหม่ผลักดันการเติบโต

เรายังคงคำแนะนำ ซื้อ MRDIYT ราคาเป้าหมาย 10.6 บาท และเลือกเป็นหุ้นเด่นกลุ่มค้าปลีก ด้วย 3 เหตุผลหลัก

1) ทิศทางกำไร 1Q26 ที่แข็งแกร่ง เราคาดกำไรหลักอยู่ที่ 680 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 25% YoY (ลดลง 20% QoQ ตามฤดูกาล) หนุนจากการเร่งเปิดสาขาจนสิ้น 1Q26 มีครบ 1,193 สาขา เพิ่มขึ้น 215 แห่ง YoY และ 66 แห่ง QoQ ขณะที่ภาระดอกเบี้ยจะลดลง หลังบริษัทคืนหนี้ 2.0 พันล้านบาท ไปแล้วใน 4Q25

2) แรงกดดันจากต้นทุนน้ำมันและราคาสินค้ายังบริหารได้ ทำให้ทิศทางกำไร 2Q26 ยังโตต่อ ทั้งนี้บริษัทมีสต็อกและล็อกค่าขนส่งไว้ถึง 3Q26 ขณะที่สินค้าที่เริ่มขอปรับราคายังมีสัดส่วนต่ำน้อยกว่า 10% และยังมีทางเลือกทั้งเปลี่ยนซัพพลายเออร์ที่มีอำนาจต่อรองสูงกว่าและคุมโปรโมชั่น ทำให้คาดยังรักษา GM ที่ 51–52% ได้ โดย 1Q26 GM น่าจะขยับขึ้น 20bps YoY เป็น 51.9%

ส่วนทิศทางกำไร 2Q26 ก็น่าจะโตต่อทั้ง YoY และ QoQ จากสาขาใหม่และกิจกรรมการตลาดที่มีมากขึ้น ทั้งแคมเปญเปิดเทอม (ปีนี้จัดเร็วขึ้น) โปรฉลองครบ 10 ปี (ซื้อครบจำนวนได้ตั๋วคอนเสิร์ต) และสินค้าเกาะกระแสฟุตบอลโลก

3) Valuation ยังน่าสนใจเมื่อเทียบกับการเติบโต เราคาดกำไรปี 2026 โต 14% สูงสุดในกลุ่มค้าปลีกที่เราศึกษา ขณะที่หุ้นซื้อขายบน PER ปี 2026 ที่ 18.1 เท่า ยังต่ำกว่า MRDIY Malaysia ที่ 21.2 เท่า เรามองว่าระดับราคาปัจจุบันยังไม่แพง เมื่อเทียบกับโมเมนตัมกำไรที่ยังโดดเด่นต่อเนื่อง

บล.บัวหลวง : SCGP คงคำแนะนำ “ซื้อ” ราคาเป้าหมาย 21 บาท

SCGP เอสซีจี แพคเกจจิ้ง คาดกำไรแข็งแกร่งใน 1Q26

ใน 1Q26 คาดกำไรหลักอยู่ที่ 1,199 ล้านบาท เติบโต 31% YoY และ 39% QoQ แม้กำไรสุทธิจะทรงตัว YoY และลดลง QoQ จากรายการพิเศษที่ลดลง

แต่ในเชิง operational ถือว่าแข็งแรง โดยแรงขับเคลื่อนหลักมาจากธุรกิจ Integrated Packaging (IPB) รวมถึง Fajar ที่ฟื้นตัวชัดเจน ในเชิงปริมาณขาย 1Q26 คาดอ่อนตัว QoQ

จากฤดูกาล (Tet ในเวียดนาม และ Hari Raya ในอินโดนีเซีย) แต่ราคาขายของทั้ง packaging paper และ downstream products ปรับขึ้นทั้ง YoY และ QoQ ขณะที่ต้นทุน RCP ลดลง ทำให้ margin ของ IPB ขยายตัว YoY (ทรงตัว QoQ) โดยเฉพาะ Fajar ที่เห็น EBITDA กลับมา turn around จาก ASP ที่สูงขึ้นและ OPEX ที่ลดลง

สำหรับ 2Q26 แนวโน้มกำไรหลักยังเติบโต YoY ต่อเนื่อง จาก demand ที่แข็งแรงในไทยและอาเซียน รวมถึงต้นทุน RCP ที่ยังอยู่ในระดับต่ำ และการฟื้นตัวของธุรกิจ Fibrous จากปริมาณขายและราคาที่ดีขึ้น ในเชิง upside จะหนุนจากการ shift จาก plastic ไปสู่ paper packaging จากราคาที่พุ่ง

Investment action: เรายังคงคำแนะนำ ซื้อ ราคาเป้าหมาย **21 บาท**

บล.ทิสโก้ : NEO ปรับคำแนะนำลงเป็น “ถือ” มูลค่าเหมาะสมปี 2026F ใหม่ที่ 20.25 บาท

Company Note Neo Corporate

เผชิญช่วงยากลำบากอีกครั้งจากทิศทางต้นทุนที่มีแนวโน้มสูงขึ้น ปรับคำแนะนำลงเป็น “ถือ”

คาดกำไรสุทธิ 1Q26F ที่ 89 ล้านบาท (-65% YoY, -47% QoQ) จากค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่กลับมาสูงตั้งแต่ต้นปีจากแผนการออกสินค้าใหม่ๆสู่ตลาด ซึ่งส่งผลให้ยอดขายในประเทศเติบโตโดดเด่น ชดเชยการส่งออกที่หดตัวจากภาวะสงคราม คาดยอดขายยังเติบโตได้ 7% YoY ตามแผนของผู้บริหารที่ HSD%

อย่างไรก็ดีแนวโน้มต้นทุนสารลดแรงตึงผิวและบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่ปรับตัวสูงขึ้นและฐานสูงของรายได้ในต่างประเทศ ซึ่งจะกดดันแนวโน้มผลประกอบการใน 2Q-3Q26F ต่อเนื่อง เราปรับประมาณการปี 2026-27F ลง 34%-5% ตามลำดับ หลักๆเพื่อสะท้อนการหดตัวของ GPM ที่คาดจะมาจากทั้งต้นทนที่สงและ Product mix ที่แย่ลง เราปรับคำแนะนำลงเป็น “ถือ” จากเดิม “ซื้อ” เนื่องจากการฟื้นตัวต้องกลับมาจากการควบคุมค่าใช้จ่ายเป็นหลัก โดยความน่าสนใจหลักมีเพียงเงินปันผลที่คาดจะยังคงนโยบาย Absolute dividend ที่ 1.35 บาท/หุ้น คิดเป็น Yield 7%

รายได้ที่เติบโตดีมาจากต้นทุนการตลาดที่สูงอีกครั้ง

เราคาดรายได้อยู่ที่ 2,771 ล้านบาท เติบโต 7% YoY จากผลิตภัณฑ์กลุ่ม Household และ Personal Care ที่คาดเติบโต 22% YoY และ 11% YoY ตามลำดับ ช่วยชดเชยกลุ่ม Baby & Kids ที่คาดหดตัว 18% YoY เนื่องจากการอุปสงค์ที่ชะลอตัวและการส่งออกไปยังเพื่อนบ้านที่ลดลงต่อเนื่องทั้งกัมพูชาและเวียดนาม ส่วน GPM คาดปรับตัวดีขึ้น QoQ เป็น 37.6% จาก 35.9% ใน 4Q25 จากต้นทุนที่ลดลงแต่ยังลดลงต่อเนื่องจาก 41.8% ใน 1Q25 เพราะ Product mix และต้นทุนค่าเสื่อมราคาที่เพิ่มขึ้นกว่าปีก่อน ในขณะที่สัดส่วน SG&A to sales คาดกลับมาอยู่ในระดับสูง 33% จากแผนกการทำการตลาดของ SKUs ใหม่ ส่งผลให้คาดกดดัน OPM ลดลงเป็น 4.4% และกำไรสุทธิที่ 89 ล้านบาท (-65%YoY, -47% QoQ)

ปรับประมาณการปี 2026F ลง 34% สะท้อน GPM ที่มีแนวโน้มถูกกดดันในช่วง 2Q-3Q26F

แนวโน้มผลประกอบการในช่วง 2Q-3Q26F คาดจะถูกกดดันจากต้นทุนวัตถุดิบทั้งสารลดแรงตึงผิวและ บรรจุภัณฑ์ (คิดเป็นราว 50-55% ของ COGS) ที่ปรับตัวสูงขึ้นในระดับ 15-20% YTD จากสถานการณ์สงครามในตะวันออกกลาง ในขณะที่การปรับราคาทำได้จำกัดเพราะเป็นสินค้าควบคุม(แชมพู, สบู่, ยาสระผมและน้ำยาล้างจาน) เราจึงปรับประมาณการ GPM ในปี 2026F ลงเหลือ 36.6% (จากเดิม 39.1%) ส่งผลให้เราคาดกำไรสุทธิจะหดตัว 27% YoY เหลือ 410 ล้านบาท โดยปัจจัยหลักของการฟื้นตัวของกำไรสุทธิจะมาจาก 1)การควบคุมค่าใช้จ่ายที่มีแผนเลื่อนการออกสินค้าใหม่ๆไปเป็นช่วงปลาย 3Q26F และ 2)แผนการเจรจาขอปรับราคาสินค้าขึ้นที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายในเดือน เม.ย. นี้

ประเมินมูลค่า

เราปรับคำแนะนำลงเป็น “ถือ” ด้วยมูลค่าเหมาะสมปี 2026F ใหม่ที่ 20.25 บาท (จากเดิม 26.25 บาท) โดยใช้ P/E ที่ 10.0x ความเสี่ยงได้แก่ การแข่งขันด้านราคาที่รุนแรง, สินค้าบางส่วนถูกควบคุมด้านราคา, ต้นทุนมีความผันผวนสูงและความสำเร็จของการออกผลิตภัณฑ์ใหม่

บล.บัวหลวง : CPF แนะนำ ซื้อเก็งกำไร ราคาเป้าหมาย 22 บาท

CPF เจริญโภคภัณฑ์อาหาร ราคาเนื้อสัตว์ขึ้น หนุนการฟื้นตัวกำไร QoQ

ราคาหมูในประเทศไทยปรับขึ้นเป็น 70 บาทต่อกก.



ในปัจจุบัน จากค่าเฉลี่ย 60 บาท ใน 1Q26 จากปริมาณ supply ที่ลดลง ขณะที่ราคาหมูในประเทศเวียดนามยืนสูงที่ VND65-70kต่อกก. ตั้งแต่ 1Q26 จนถึงปัจจุบัน

View from fundamental: เรายังคงมีมุมมองเชิงบวกต่ออุตสาหกรรมอาหาร เนื่องจากเป็นธุรกิจที่แม้จะได้รับแรงกดดันจากต้นทุนและกำลังซื้อที่ชะลอตัว แต่ยังมีความสามารถในการทยอยส่งผ่านต้นทุนไปยังราคาขายได้ในระดับหนึ่ง เราคงคำแนะนำ ซื้อเก็งกำไร CPF ที่ราคาเป้าหมาย Bt22.0

บล.บัวหลวง : IVL คงคำแนะนำ ซื้อ ราคาเป้าหมาย 28 บาท

IVL อินโดรามา เวนเจอร์ส

การควบรวมกิจการระหว่าง Indovida India (ธุรกิจบรรจุภัณฑ์) กับบริษัท EPL

เมื่อวันที่ 29 มี.ค. 2026 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการควบรวมกิจการระหว่างบริษัท Indovida India Private Limited (บริษัทย่อยของ IVL ซึ่งดำเนินธุรกิจบรรจุภัณฑ์) กับ กับบริษัท EPL Limited (ซึ่ง IVL ถือหุ้นอยู่ 24.9%) ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์พลาสติกประเภท PE (ฟิล์มลามิเนตโพลีเอทิลีนและหลอดลามิเนต) ชั้นนำระดับโลก มีการดำเนินธุรกิจครอบคลุม 11 ประเทศ เช่น อินเดีย, เม็กซิโก, โคลัมเบีย, บราซิล, และฟิลิปปินส์

View from fundamental: ข่าวดังกล่าวน่าจะเป็น positive sentiment ต่อราคาหุ้น นอกจากนั้นในฐานะผู้ประกอบการระดับโลกที่มีฐานการผลิตหลายภูมิภาค IVL จึงมีความเสี่ยงจากสงครามในระดับจำกัด และยังมีโอกาสได้รับประโยชน์จากส่วนต่างราคาผลิตภัณฑ์ที่ปรับตัวสูงขึ้นจากสถานการณ์สงคราม เราจึงคงคำแนะนำ ซื้อ (ราคาเป้าหมาย 28 บาท)

บล.ลิเบอเรเตอร์ : CPF (Non-rated Bloomberg Cons.THB22.62)

Equality for All CPF : บมจ. ซีพีเอฟ

1Q26 คาดกำไรสุทธิ 4,278 ลบ. หดตัว -50% y-y แต่ฟื้นตัวอย่างมีนัย q-q :

ยอดขาย คาดอยู่ที่ 139,850 ลบ. -3% y-y -1% q-q ยอดขายที่ลดลงจากราคาหมูไทย -25% y-y ขณะที่หมูเวียดนามเพิ่ม 9% y-y โดยราคาหมูไทยเฉลี่ย 1Q26 อยู่ที่ 59.6 บาทต่อกิโลกรัม เวียดนาม 71,070 ดองต่อกิโลกรัม ส่วนหมูจีนเหลือเพียง 10 หยวนต่อกิโลกรัม รายได้จากไทยและเวียดนามคิดเป็น 60% ของยอดขายกลุ่ม Farm อัตรากำไรขั้นต้น แม้ได้ผลบวกจากราคาวัตถุดิบหลักอย่างข้าวโพด -8% y-y ส่วนกากถั่วเหลือง -6% y-y แต่ราคาขายเฉลี่ยลดลงแรงกว่าทำให้ราคาวัตถุดิบที่ลดลงไม่สามารถชดเชยได้คาดว่าอัตรากำไรขั้นต้นจะหดตัวเหลือ 14% จาก 18.5% y-y ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วม คาดจะลดลง 20% y-y แต่ฟื้นตัว 69% q-q แม้การดำเนินงานของ CPALL จะดีขึ้น แต่ผลกระทบจากการดำเนินงานในจีนจากราคาหมูจีนที่หดตัวแรง 38% y-y จากอุปทานที่ยังอยู่ในระดับสูง ส่วนดอกเบี้ยจ่ายคาดลดลง 5% y-y ตามอัตราดอกเบี้ยที่ลดลง

เราคาดการดำเนินงานปกติจะมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 3,678 ลบ. -57% y-y ลดลงจากราคาหมูลดลง แต่จะมีกำไรจากสินทรัพย์ชีวภาพเข้ามาตามราคาหมูที่เร่งตัวขึ้น ทำให้กำไรสุทธิจะอยู่ที่ 4,278 ลบ. -50% y-y แต่จะเห็นการดำเนินงานฟื้นตัวอย่างมีนัย q-q จากไตรมาส 4 ปกติจะมีค่าใช้จ่ายที่มากและมีค่าใช้จ่ายปรับโครงสร้างรวมอยู่ด้วย

ราคาหมูในไทยราคาเร่งตัวขึ้นจากอุปทานหายไป แต่กำลังซื้อยังไม่ฟื้น : ปัจจุบันราคาหมูในไทยเร่งตัวขึ้นเป็น 70 บาทต่อกิโลกรัม เพิ่มขึ้น 17.4% จากราคาเฉลี่ยใน 1Q26 ราคาที่เร่งตัวขึ้นนั้นมีผลจากอากาศร้อนทำให้อุปทานหมูในตลาดหายไปราว 5% รวมถึงก่อนหน้ามาตรการจากสมาคมเลี้ยงหมูที่ให้ร่วมมือกันลดอุปทาน

ประกอบกับช่วงต้นปีเกิดโรคระบาดในหมูจึงเป็นปัจจัยเร่งต่อราคาหมูให้ปรับขึ้น แต่ในส่วนกำลังซื้อนั้นคาดยังไม่เห็นการฟื้นตัว เช่นเดียวกับราคาหมูในเวียดนามที่ลดลงหลังเทศกาลเต็ดจบลง โดยล่าสุดอยู่ที่ 65,000 ดองต่อกิโลกรัม ลดลง 8.5% จากเฉลี่ย 1Q26 แต่ราคาหมูในเวียดนามยังมีความผันผวนสูง

ขณะที่ราคาหมูในจีนลดลงต่อเนื่องล่าสุดเหลือ 9.14 หยวนลดลง 8.5% จากเฉลี่ย 1Q26 ราคาที่ปรับลงจากปัญหาผลผลิตล้นตลาด จากการที่รัฐบาลจีนจะเข้ามาช่วยซื้อหมูเก็บในสต็อกคาดจะทำให้ราคาปรับขึ้นได้

คาดปี 2026 การดำเนินงานหดตัวตามราคาเนื้อสัตว์ลดลง : เราคาดว่าการดำเนินงานปี 2026 จะลดลงตามราคาเนื้อสัตว์ลดลง y-y ขณะที่แนวโน้มราคาวัตถุดิบคาดจะเร่งตัวขึ้นในครึ่งปีหลังจากปัญหาความไม่สงบที่เกิดขึ้นในตะวันออกกลางและคาดจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนให้เพิ่มขึ้น เราคาดยอดขายลดลง 1% y-y ที่ 565,547 ลบ. แต่คาดต้นทุนเร่งตัวขึ้นและราคาขายลดลงจะทำให้อัตรากำไรขั้นต้นลดลงเหลือ 14% คาดกำไรก่อนรายการพิเศษ 13,591 ลบ. -47% y-y

เก็งกำไรตามราคาเนื้อสัตว์

“ แม้งบ 1Q26 คาดหดตัว y-y ตามราคาเนื้อสัตว์ที่ลดลง แต่เราคาดว่าจากอุปทานที่ลดลงจากอากาศร้อนทำให้ราคาเนื้อสัตว์ยังยืในระดับสูงได้ กลยุทธ์การลงทุน หากจะลงทุนในกลุ่มเนื้อสัตว์ อาจจะเกาะ ๆ ไปได้จาก valuation ไม่แพง แต่ยังไม่ใช่ตัวเลือกแรก ๆ ในการเก็งกำไรผลการดำเนินงาน อีกทั้ง CPF มีการดำเนินงานในจีนที่ยังกดดันการดำเนินงานหากเทียบกับในกลุ่มแล้วดูด้อยกว่า ”

นารี อภิเศวตกานต์
นักวิเคราะห์การลงทุนปัจจัยพื้นฐาน
#17971naree.a@liberator.co.th

บล.ลิเบอเรเตอร์ : TU แนะนำ BUY ราคาเป้าหมาย 13.30 บาท

Equality for All TU : บมจ.ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป

1Q26 คาดกำไรโตทั้ง y-y และ q-q ตามยอดขายเพิ่มและค่าใช้จ่ายลดลง : 1Q26 คาดยอดขายจะโตมากกว่าเป้าทั้งที่คาดจะโต 2-3% y-y

ยอดขาย : คาดที่ 31,888 ลบ. โต 7% y-y เป็นการเพิ่มขึ้นของยอดขายทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะอาหารสัตว์เลี้ยงโต 15-20% y-y จากความต้องการเพิ่มขึ้นของลูกค้าและปรับราคาขาย ส่วนกลุ่มอาหารกระป๋องคาดโต2-3% y-y ขณะที่กลุ่มอาหารแช่แข็งคาดโต 7-8% y-y
อัตรากำไรขั้นต้น : คาดอยู่ที่ 18.3% ลดลงจาก 18.8% y-y เนื่องจากปีก่อนยังไม่ได้รับผลกระทบจากการขึ้นภาษีของสหรัฐ แต่ทรงตัว q-q ที่ 18.3%

ค่าใช้จ่ายขายและบริหารต่อยอดขาย : คาดอยู่ที่ 14.5% ของยอดขาย เนื่องจากปกติไตรมาส 1 ยอดขายจะต่ำสุดของปี และคาดว่าดอกเบี้ยจ่ายจะลดลง y-y ตามอัตราดอกเบี้ยที่ลดลง รวมถึงส่วนแบ่งกำไรจากบ. ร่วมจะทรงตัว y-y เราคาดกำไรก่อนรายการพิเศษจะอยู่ที่ 1,050 ลบ. +3% y-y +2% q-q และคาดกำไรสุทธิ 1,070 ลบ. +5% y-y +6% q-q

ผลกระทบต่อราคาพลังงานและบรรจุภัณฑ์ : จากราคาน้ำมันและบรรจุภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับน้ำมันปรับขึ้นคาดจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบ. ให้เพิ่มขึ้น ซึ่งตามโครงสร้างต้นทุนประกอบด้วยวัตถุดิบคิดเป็น 70%, บรรจุภัณฑ์ 11% (เหล็กและอลูมิเนียม 8%, พลาสติก 3%) ส่วนผสมอื่น ๆ 3-4% แรงงาน 15% และต้นทุนพลังงาน 1.5% ของยอดขาย เราประเมินว่าหากต้นทุนพลาสติกและพลังงานเพิ่มขึ้น 10% จะส่งผลกระทบต่อกำไรราว 11% ขณะที่ในส่วนค่าขนส่งที่ปรับเพิ่มขึ้นนั้นสามารถผลักภาระให้ลูกค้าได้

อีกทั้งปัจจุบันพบว่าวัตถุดิบหลักอย่างปลาทูน่าเดือนล่าสุด (มี.ค. 2026) ปรับขึ้นมาถึง 26.6% m-m อยู่ที่ 2,000 เหรียญต่อตัน ผบห. แจ้งว่าราคาที่ปรับขึ้นเป็นเหตุสุดวิสัยตามราคาน้ำมันที่เร่งตัวขึ้น แต่คาดว่าจะสามารถปรับราคาขายขึ้นกับลูกค้าได้แต่จะมีความเหลื่อมของการปรับขึ้นราคาราว 1 ไตรมาส ซึ่งอาจกระทบต่ออัตรากำไรของบ. ในช่วงไตรมาส 2 เป็นต้นไปจากราคาวัตถุดิบที่เร่งตัวขึ้น แต่คาดเงินบาทที่อ่อนค่าจะช่วยพยุงให้การปรับลดจำกัดลงน่าสนใจมากขึ้น

“แม้งบ 1Q26 อาจโตต่ำ ๆ แต่เราคาดว่าช่วงที่เหลือของปีจะดีขึ้นจากการปรับราคาขายขึ้นตามต้นทุนที่เร่งตัวขึ้น ประกอบกับค่าใช้จ่ายจาก transforma-tion cost ลดลงราคาหุ้นปรับลงก่อนหน้าจากความกังวลการส่งออกตามต้นทนที่เร่งตัวขึ้น แต่คาดว่าการปรับราคาขายจะสามารถทำได้และราคาหุ้นปรับลงสะท้อนปัจจัยดังกล่าวแล้ว อีกทั้งราคาหุ้นกลับมาซื้อขายบน P/E26E 10x น่าสนใจมากขึ้น ”

นารี อภิเศวตกานต์
นักวิเคราะห์การลงทุนปัจจัยพื้นฐาน
#17971naree.a@liberator.co.th

บล.ลิเบอเรเตอร์ : PTTEP แนะนำ BUY ราคาเป้าหมาย 175 บาท

Equality for All PTTEP : บมจ.ปตท.สำรวจและผลิตฯ

1Q26 คาดกำไรปกติฟื้น q-q จากราคาเฉลี่ยเพิ่มและต้นทุนลดลง แต่กำไรสุทธิหดตัว q-q จากรายการพิเศษ : เราคาดการดำเนินงานปกติ 1Q26 จะอยู่ที่ 16,039 ลบ. +56% q-q

กำไรดีขึ้นจากราคาขายเฉลี่ยเพิ่มขึ้นและปริมาณขายเพิ่ม แต่หากกำไรสุทธิจะเหลือเพียง 7,753 ลบ. -47% q-q จากรายการพิเศษ

ปริมาณขาย 1Q26 +1% q-q อยู่ที่ 547.5 KBOED (เทียบเท่าน้ำมันดิบต่อวัน) สูงกว่าเป้าหมายที่เคยให้ไว้จากปัญหาสงครามที่เกิดขึ้น ทำให้ต้องเร่งผลิตก๊าซในอ่าวเพิ่มขึ้นเพื่อทดแทนการนำเข้า

ราคาขายแก๊ส คาดเพิ่มขึ้นมากกว่าเป้าหมายเช่นกันจากการผลิตในแหล่งอื่นทดแทนซึ่งมีราคาสูงกว่าทำให้ราคาขายเฉลี่ยเพิ่มเป็น 5.88 เหรียญ/ MMBTU (ต่อล้านบีทียู) แต่ราคาน้ำมันนั้นปกติจะมีส่วนลดจากราคาน้ำมันดูไบราว 2-3 เหรียญ/บาร์เรล แต่ไตรมาสนี้จะมีส่วนลดราว 10-11 เหรียญ/บาร์เรล จากความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก คาดราคาขายเฉลี่ยเพิ่มเป็น 4526 เหรียญ/BOE ตามราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้น ขณะที่สัดส่วนการขายแก๊ส : น้ำมันจะอยู่ที่ 74% : 26% ตามการผลิตแก๊สเพิ่มขึ้น

ต้นทุนการผลิต คาดหดตัวเหลือ 29.80 เหรียญ /บาร์เรล จากค่าใช้จ่ายสำรวจลดลง, ค่าใช้จ่ายดำเนินงานลดลงจากค่าใช้จ่ายซ่อมบำรุงลดลงจากการเลื่อนการหยุดซ่อม รวมถึงค่าใช้จ่ายบริหารลดลง

ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วม คาดจะมีกำไรราว 20 ล้านเหรียญ ประกอบด้วยโครงการ Touat, โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานลม (Seagreen) และโครงการ SK408

รายการพิเศษสุทธิ อยู่ที่ -252 ล้านเหรียญ (ขาดทุนจากการป้องกันความเสี่ยงตามสัญญาที่ปิดไป -35 ล้านเหรียญ, โอนกลับสัญญาปีก่อนที่รับรู้กำไรตามราคาตลาด -60 ล้านเหรียญ, ปรับสัญญาที่เหลือตามราคาตลาด -147 ล้านเหรียญ และขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจากเงินบาทอ่อนค่า 10 ล้านเหรียญ)
ปรับประมาณการปี 2026 ขึ้นจากเดิม : จากแนวโน้มราคาน้ำมันที่เร่งตัวขึ้นทำให้เราปรับประมาณการขึ้นตามการปรับสมมติฐานใหม่ คาดปริมาณขายอยู่ที่ 551.5 KBOED จาก 509.9 KBOED จากการรับรู้โครงการใหม่ ๆ ที่ซื้อมาช่วงครึ่งปีหลังของปีที่แล้ว และแนวโน้มต้นทุนการผลิตต่อหน่วยที่ลดลงทั้งจากปริมาณขายเพิ่มขึ้นและไม่มีรายการพิเศษอย่างปีก่อนหน้า เราปรับกำไรสุทธิเพิ่มเป็น 65.441 ลบ. ภายใต้สมมติฐานปริมาณขาย 551.5 KBOED ราคาน้ำมันดิบเพิ่มขึ้นเป็น 84.5เหรียญ/บาร์เรล

จากการปรับประมาณการขึ้นจากเดิมทำให้เราปรับเพิ่มคำแนะนำจาก “ถือ” เป็น “ซื้อ” และปรับราคาเหมาะสมขึ้นมาเป็น 175 บาท

หมายเหตุ : ราคาน้ำมันเพิ่มขึ้น 10 เหรียญส่งผลให้ราคาก๊าซเพิ่มขึ้น 0.12 เหรียญ

เก็งกำไรตามราคาน้ำมันได้
“แม้การดำเนินงาน 1Q26 จะอ่อนตัวลง q-q จากรายการพิเศษที่เกิดขึ้น แต่คาดว่าช่วงที่เหลือของปีจะเริ่มเห็นผลบวกจากราคาน้ำมันที่เร่งตัวขึ้น ประกอบดับปัญหาความไม่สงบในตะวันออกกลางเป็นปัจจัยขับเคลื่อนราคาน้ำมันต่อได้กลยุทธ์การลงทุน ยังคงแนะนำให้ซื้อขายเล่นรอบตามแนวโน้มราคาน้ำมันขาขึ้นเป็นหลัก ”

นารี อภิเศวตกานต์
นักวิเคราะห์การลงทุนปัจจัยพื้นฐาน #17971
naree.a@liberator.co.th

บล.โกลเบล็ก : TACC คงคำแนะนำ “ซื้อ” แต่ปรับราคาเหมาะสมลงสู่ 6.20 บาท

TACC คาดกำไร 1Q69 เติบโตทั้ง YoY และ QoQ

ทั้งปีคาดเติบโต 15% แม้แนวโน้มต้นทุนวัตถุดิบเพิ่มขึ้น

งวด 4Q68 มีกำไร 57 ลบ. +1%YoY -37%QoQ ต่ำกว่าที่คาด 39% จากค่าใช้จ่ายพิเศษ ขณะที่กำไรปกติใกล้เคียงกับที่คาด

สงครามในตะวันออกกลางมีผลกระทบต่อบริษัทเล็กน้อย เนื่องจากยังมีสต็อกสินค้าและการทำสัญญาซื้อขายวัตถุดิบล่วงหน้า 3-6 เดือน

คาดกำไร 1Q69 เติบโตต่อเนื่อง YoY และ QoQ จาก Organic Growth

ปรับประมาณการกำไรปี 69 ลดลง 8% สู่ 343 ลบ. แต่คงเติบโต 15%YoY จากสภาพอากาศที่ร้อนและแผนขยายสาขาของพันธมิตร

คงคำแนะนำ “ซื้อ” แต่ปรับราคาเหมาะสม TACC ลดลงสู่ 6.20 บาท

Investment Highlight
งวด 4Q68 มีกำไร 57 ลบ. +1%YoY -37%QoQ ต่ำกว่าที่คาด 39% จากค่าใช้จ่ายพิเศษ ขณะที่กำไรปกติใกล้เคียงกับที่คาด
งวด 4Q68 บริษัทมีรายได้เติบโตดีกว่าคาดทำ New High รายไตรมาสที่ 672 ลบ. +30%YoY +9%QoQ จากการเข้าสู่ช่วง High Season ของธุรกิจ และเติบโตจากทั้งกลุ่ม 7-Eleven และ Non 7-Eleven โดยเฉพาะร้านกาแฟพันธุ์ไทยที่มีแผนการเร่งขยายสาขาใหม่ ประกอบกับเครื่องดื่มชาไทย ชาเขียว และมัทฉะ ยังคงได้กระแสตอบรับดีต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม %SG&A เร่งขึ้นสู่ระดับ 20.9% (4Q67 = 18.1%, 3Q68 = 14.0%) และสูงกว่าคาดที่ระดับ 14% เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายพิเศษจาก 1) ค่าเผื่อการด้อยค่าของเครื่องหมายการค้า Bloss Natura ธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามจากประเทศเกาหลี และ 2) ค่าเผื่อการด้อยค่าสินทรัพย์จากการย้ายสำนักงานใหม่รวมกว่า 25 ลบ. ส่งผลให้งวด 4Q68 มีกำไร 57 ลบ. +1%YoY -37%QoQ ต่ำกว่าที่คาด 39% แต่หากตัดรายการพิเศษดังกล่าวออกกำไรปกติจะใกล้เคียงกับที่คาด ทั้งนี้ ปี 68 บริษัทมีรายได้และกำไรสุทธิ 2,399 ลบ. +23%YoY และ 299 ลบ. +21%YoY ตามลำดับ

สงครามในตะวันออกกลางมีผลกระทบต่อบริษัทเล็กน้อย เนื่องจากยังมีสต็อกสินค้าและการทำสัญญาซื้อขายวัตถุดิบล่วงหน้า 3-6 เดือน ผู้บริหารประเมินสงครามในตะวันออกกลางมีผลกระทบต่อบริษัทเล็กน้อย โดยแบ่งความเสี่ยงเป็น 2 ส่วนหลัก คือ 1) ราคาน้ำมันที่เร่งขึ้นกระทบต่อต้นทุนวัตถุดิบ หรือค่าขนส่งสินค้า และ 2) เม็ดพลาสติกและอะลูมิเนียมฟอยล์ที่ขาดแคลน ส่งผลกระทบต่อการผลิตแพคเกจจิ้ง อย่างไรก็ตาม ช่วง 1H69 อาจไม่เห็นผลกระทบมากนัก เพราะมีการสต็อกสินค้าและทำสัญญาซื้อขายวัตถุดิบบางรายการไว้ล่วงหน้าราว 3-6 เดือน ส่วนวัตถุดิบในการผลิตแพกเกจจิ้ง มีการเตรียมหา Supplier เจ้าใหม่เพิ่มเติม ทั้งนี้ แม้ ผบห.คงเป้าการเติบโตของรายได้ปี 69 ราว 10% แต่มีการปรับกรอบเป้าหมาย %GPM ลดลงสู่ >30% จากเดิมตั้งเป้า >32%

คาดกำไร 1Q69 เติบโตต่อเนื่องทั้ง YoY และ QoQ จาก Organic Growth
คาดกำไรงวด 1Q69 มีแนวโน้มเติบโตทั้ง YoY และ QoQ โดยมีปัจจัยสนับสนุนมาจาก Organic Growth ได้แก่

1) แผนขยายสาขาของร้าน 7-Eleven ปีละ 700 แห่ง เฉลี่ยไตรมาสละ 175 แห่ง และร้านกาแฟพันธุ์ไทยปีละ 800 แห่ง เฉลี่ยไตรมาสละ 200 แห่ง 2) การออกผลิตภัณฑ์รสชาติใหม่ในช่วง QTD อาทิ มัทฉะ และน้ำผึ้งมะนาว ที่คาดจะได้กระแสตอบรับดี และ 3) เติบโต QoQ จากฐานต่ำในไตรมาสก่อนที่มีค่าใช้จ่ายพิเศษ

ปรับประมาณการกำไรปี 69 ลดลง 8% สู่ 343 ลบ. แต่คงเติบโต 15%YoY จากสภาพอากาศที่ร้อนกว่าปีก่อนและแผนขยายสาขาของพันธมิตร

เราคงประมาณการรายได้ปี 69 ที่ราว 2,631 ลบ. +10%YoY สอดคล้องกับเป้าหมายการเติบโตของบริษัท โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากสภาพอากาศในปีนี้ที่ร้อนกว่าปีก่อนที่มีฝนตกตลอดทั้งปีเนื่องจากอิทธิพลของลานีญา รวมทั้งเติบโตจากการขยายสาขาของร้าน 7-Eleven และร้านกาแฟพันธุ์ไทย ควบคู่ไปกับการออกผลิตภัณฑ์รสชาติใหม่ๆ แต่อาจถูกกระทบเล็กน้อยจากการปรับสิทธิประโยชน์ของบัตรสมาชิก Max Card แบบใหม่ (ร้านกาแฟพันธุ์ไทย) ตั้งแต่วันที่ 1 พ.ย.68 ที่ให้ส่วนลดราคาเครื่องดื่มเพียง 15 บาท/แก้ว (จำกัด 50 แก้ว/เดือน) จากเดิมให้ส่วนลด 50% (จำกัด 10 แก้ว/เดือน) หรือหากพิจารณาจากราคาเครื่องดื่มเฉลี่ยที่ 60-70 บาท/แก้ว ส่วนต่างของส่วนลดจะสูงถึง 15-20 บาท/แก้ว ดังนั้น สิทธิประโยชน์ของบัตรแบบใหม่อาจกระทบกับฐานลูกค้าที่สั่งเครื่องดื่มที่มีราคาสูงและไม่ได้สั่งเครื่องดื่มเป็นประจำ อย่างไรก็ตาม บัตรสมาชิกแบบเก่ายังสามารถให้สิทธิประโยชน์ได้จนถึง 31 ต.ค.69 ทั้งนี้ เราปรับสมมติฐาน %GPM ลดลงสู่ 31.5% จากเดิมคาดที่ระดับ 32.0% สะท้อนความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนผลิตบางรายการที่ทยอยปรับสูงขึ้นตามทิศทางราคาพลังงานจากสถานการณ์สงครามในตะวันออกกลาง ส่งผลให้เราปรับประมาณการกำไรสุทธิปี 69 ลดลง 8% สู่ 343 ลบ. +15%YoY

คงคำแนะนำ “ซื้อ” แต่ปรับราคาเหมาะสม TACC ลดลงสู่ 6.20 บาท

เราปรับราคาเหมาะสม TACC ปี 69 ลดลงสู่ 6.20 บาท โดยยังคง Prospective PER ที่ระดับเดิม 11x ณ ระดับ -1SD ของค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปี อย่างไรก็ตาม เราปรับคาดการณ์กำไรสุทธิต่อหุ้นปี 69 ลดลงสู่ 0.56 บาท/หุ้น จากเดิม 0.61 บาท/หุ้น คำนวณเป็นราคาเหมาะสมใหม่ที่ 6.20 บาท (จากเดิม 6.70 บาท) โดยยังคงมี Upside 16% และจ่ายปันผลในอัตรา 9-10% ต่อปี จึงคงคำแนะนำ “ซื้อ”

ปัจจัยเสี่ยง
1) การแข่งขันของอุตสาหกรรมเครื่องดื่มที่รุนแรง
2) รายได้กว่า 90% พึ่งพาร้าน 7-Eleven
3) ความผันผวนของต้นทุนวัตถุดิบ
4) การชะลอตัวของเศรษฐกิจ
5) บริษัทกำลังอยู่ในช่วงจำหน่ายหุ้นซื้อคืนจำนวน 8 ล้านหุ้น ตั้งแต่วันที่ 17 พ.ค.67 ถึงวันที่ 24 ม.ค.70

Analyst: Salakbun Wongakaradeth, CISA
02-687-7287 Salakbun@globlex.co.th

บล.โกลเบล็ก : XO คงคำแนะนำ “ถือ” ราคาเหมาะสมปี 69 ที่ 18 บาท

XO คาดกำไร 1Q69 เติบโต QoQ

Investment Highlight คาดกำไร 1Q69 เติบโต QoQ

คาดกำไร 1Q69 จะเติบโต QoQ เนื่องจากยอดขายยังได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจในสหรัฐและยุโรปที่ชะลอตัว โดยคาดว่ายอดขายจะเริ่มฟื้นตัวตั้งแต่ปลาย 2Q69 อย่างไรก็ตามคาดว่าอัตรากำไรขั้นต้นจะปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับ 4Q68 จากเงินบาทที่อ่อนค่าขณะที่คาดว่าบริษัทจะให้ส่วนลดและลดการทำโปรโมชั่นลงตามปัจจัยฤดูกาล อีกทั้งคาดว่าค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจะลดลงตามปัจจัยฤดูเป็นปัจจัยหนุนต่อกำไรเพิ่มเติม

รายงานกำไร 4Q68 อ่อนตัว QoQ และ YoY
รายงานกำไร 4Q68 ที่ 92 ลบ. ต่ำกว่าที่เราคาดไว้ 21% โดยลดลง 30%QoQ และลดลง 24%YoY แม้รายได้ปรับตัวขึ้น 8%QoQ และ 6%YoY สู่ 552 ลบ. ขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวลงจาก 46.4% ในไตรมาสก่อนสู่ 38.4% ใน 4Q68 เนื่องจากเงินบาทที่แข็งค่า และมีโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขายช่วงปลายปีกดดันอัตรากำไรขั้นต้น ด้านค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายปรับตัวขึ้นจาก 17.8% ในไตรมาสก่อนสู่ 19.9% ใน 4Q68 แต่เมื่อพิจารณาเป็นตัวเงินปรับตัวขึ้น 19 ลบ. สู่ 109 ลบ. และรายงานกำไรปี 68 ที่ 507 ลบ. ต่ำกว่าที่เราคาดไว้ 5% และหดตัว 36% เมื่อเทียบกับปีก่อน

เราคงประมาณการกำไรปี 69 ตามเดิมเติบโต 14% เมื่อเทียบกับปีก่อน
เราคงคาดการณ์รายได้ปี 69 ที่ 2,260 ลบ. เติบโต 5% จากปี 68 เนื่องจากคาดว่าคำสั่งซื้อจะค่อย ๆ ฟื้นตัวตั้งแต่ปลาย 2Q69 เป็นต้นไป ขณะที่คาดว่า GPM จะทรงตัวที่ 45.0% เนื่องจากเงินบาทยังคงแข็งค่าและอัตราการใช้กำลังการผลิตที่ปรับตัวลงตามยอดขายที่ชะลอตัว ในส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายคาดว่าจะอยู่ที่ 14.7% เมื่อพิจารณาเป็นตัวเงินค่าใช้จ่ายดังกล่าวปรับตัวลง 28 ลบ.หรือลดลง 7% เหลือ 361 ลบ. จากการควบคุมค่าใช้จ่ายที่เข้มงวดขึ้น ทั้งนี้เราคงประมาณการกำไรปี 69 ที่ 578 ลบ. เติบโต 14% เมื่อเทียบกับปีก่อน

คงคำแนะนำ “ถือ” ราคาเหมาะสมปี 69 ที่ 18.00 บาท

เราประเมินราคาเหมาะสม XO โดยอิง Prospective P/E Ratio ที่ 13.3x ซึ่งเป็นระดับค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 1 ปี และคาดการณ์กำไรสุทธิต่อหุ้นปี 69 ที่ราว 1.36 บาทต่อหุ้น คำนวณเป็นราคาเหมาะสมที่ 18.00 บาท แม้ว่าจะมีอัพไซด์จากราคาปัจจุบันราว 21% แต่เงินบาทที่แข็งค่าเป็นปัจจัยกดดันต่ออัตราการทำกำไรและแนวโน้ม 1Q69-2Q69 ยังไม่เห็นสัญญาณฟื้นตัวของผลประกอบการ เราจึงคงคำแนะนำ “ถือ”

ESG-เป้าหมาย Net Zero Emission ในปี 2050
XO ได้เปิดตัวโครงการ Climate Change Management - Transition to Net Zero Project 2050 โดยมีเป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) ภายในปี 2040 และเป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero Emission) ภายในปี 2050 และเป็นผู้ผลิตซอสและเครื่องปรุงรสรายแรกในไทยที่ได้รับรองมาตรฐาน ISO 14064-1สำหรับการจัดการก๊าซเรือนกระจก นอกจากนี้ XO เน้นการพัฒนาที่ยั่งยืนในทุกมิติ โดยเปลี่ยนจากการมุ่งเน้นที่ผลกำไร (Profit) เพียงอย่างเดียว เป็น 3P (People – Planet - Profit) อีกทั้งได้รับการรับรอง SET ESG Ratings ระดับ A (ณ ปี 2567) และเคยได้รับ ESG 100 Certificate ในปี 2559 อีกด้วย

ปัจจัยเสี่ยง
i) ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นทำให้รายได้จากการขายลดลง
ii) ราคาพริก กระเทียม และน้ำตาลปรับตัวขึ้นทำให้ต้นทุนขายปรับตัวขึ้น
iii) ความเสี่ยงจากสงครามทำให้ค่าระวางเรือปรับตัวขึ้น

Analyst: Nuttawut Wongyaowarak
02-672-5805 nuttawut@globlex.co.th

บล.โกลเบล็ก : BCH คงคำแนะนำ “ซื้อ”แต่ปรับราคาเหมาะสมลดลงเล็กน้อยสู่ 13.30 บาท

BCH คาดกำไร 1Q69 ทรงตัว YoY เติบโต QoQ ขณะที่คาดกำไรทั้งปี 69 ยังเติบโต 8% แม้มีความเสี่ยงจากกลุ่มตะวันออกกลาง

Investment Highlight

งวด 4Q68 มีกำไร 260 ลบ. +11%YoY -25%QoQ ต่ำกว่าที่เราคาด 18% จากค่าใช้จ่ายพิเศษ งวด 4Q68 บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงาน 2,956 ลบ. +7%YoY

-3%QoQ ใกล้เคียงกับที่คาด โดยหดตัว QoQ หลังจากผ่านพ้นช่วง High Season ที่เป็นช่วงหน้าฝนที่มาพร้อมกับโรคประจำฤดู ขณะที่การเติบโต YoY มาจากปริมาณและความรุนแรงของโรคระบาดที่สูงกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน ประกอบกับการเติบโตของรายได้ศูนย์เฉพาะทางและการขยายกำลังการบริการใหม่ๆ ของกลุ่มประกันสังคม อาทิ การให้บริการตรวจโรคหยุดหายใจขณะหลับและรถทันตกรรมเคลื่อนที่ ขณะที่ %EBITDA ปรับลดลงสู่ 21.32% (4Q67 = 22.81%, 3Q68 = 23.8%) เนื่องจากรายการพิเศษจากการกลับรายการของรายได้ประกันสังคมกลุ่มโรคซับซ้อน (RW>2) จำนวน 53 ลบ. ส่งผลให้งวด 4Q68 มีกำไร 260 ลบ. +11%YoY -25%QoQ ต่ำกว่าที่เราคาด 18% แต่หากพิจารณากำไรปกติจะใกล้เคียงกับที่คาด ทั้งนี้ ปี 68 บริษัทมีรายได้และกำไร 11,913 ลบ. +2%YoY และ 1,316 ลบ. +3%YoY ตามลำดับ

คาดกำไร 1Q69 ทรงตัว YoY เติบโต QoQ แม้ผู้ป่วยไทยชะลอ แต่กลุ่มตะวันออกกลางช่วยหนุน และไตรมาสก่อนฐานต่ำ

เราคาดผลประกอบการ 1Q69 ทรงตัว YoY แต่เติบโต QoQ แม้คาดกลุ่มผู้ป่วยคนไทย (สัดส่วน 87%) หดตัวลงเล็กน้อย เนื่องจากเศรษฐกิจภายในประเทศที่อ่อนแอ ความเข้มงวดของบริษัทประกัน รวมทั้งความรุนแรงของโรคระบาดที่น้อยกว่าช่วงปีก่อน แต่คาดจะทรงตัวได้ YoY โดยถูกชดเชยจาก 1) กลุ่มผู้ป่วยตะวันออกกลาง (สัดส่วน 2.7%) ที่พลิกกลับมาเติบโตดี ซึ่งช่วงเดือน ม.ค.-ก.พ.ที่ผ่านมาเติบโตกว่า 80-90% โดยหลักมาจากฐานต่ำประกอบกับเพิ่งเริ่มให้บริการแบบ (Guarantee of Payment : GOP) หรือรัฐสวัสดิการให้กับกลุ่มผู้ป่วย Qatar รวมทั้งกลุ่ม UAE เข้ามารับบริการรักษาแผลเบาหวานมากขึ้น และ 2) การปรับเพิ่มค่าบริการตั้งแต่ต้นเดือน ก.พ. เฉลี่ยราว 3% เพื่อสะท้อนต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ขณะที่การเติบโต QoQ มาจากฐานต่ำในไตรมาสก่อนที่มีค่าใช้จ่ายพิเศษ

ปรับประมาณการกำไรปี 69 ลดลงเล็กน้อย 3% สู่ 1,428 ลบ. +8%YoY

เราปรับประมาณการรายได้และกำไรสุทธิปี 69 ลดลงเล็กน้อย 1-3% สู่12,451 ลบ. +5%YoY และ 1,428 ลบ. +8%YoY ตามลำดับ ให้สอดคล้องกับเป้าหมายของผู้บริหารที่คาดแนวโน้มรายได้ปีนี้เติบโตราว 5-6% ซึ่งรวมผลกระทบจากสถานการณ์ตะวันออกกลางที่อาจยืดเยื้อไว้ราว 4 เดือน อย่างไรก็ดี บริษัทมีกลุ่มลูกค้าตะวันออกกลางเพียง 2.7% แต่หากสถานการณ์ดังกล่าวคลี่คลายเร็ว มีโอกาสที่เป้าหมายการเติบโตดังกล่าวจะถูกปรับสูงขึ้น เนื่องจากมีผู้ป่วย Qatar ที่เป็นกลุ่มใหม่เพิ่งเริ่มเข้ามารับบริการเมื่อช่วงต้นปี

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทยังไม่เห็นการยกเลิกการจองจากกลุ่มตะวันออกกลางเพื่อเข้ามารับการรักษา ส่วนปัจจัยหนุนการเติบโตหลักในปีนี้จะมาจาก Organic Growth เป็นอาทิ 1) จำนวนผู้ประกันตนที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 1% 2) การปรับเพิ่มค่าบริการตั้งแต่ต้นเดือน ก.พ. เฉลี่ยราว 3% 3) รพ.KIH เวียงจันทน์ เพิ่งได้รับมาตรฐาน JCI เป็นแห่งแรกใน สปป.ลาว ซึ่งจะช่วยดึงดูดกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติได้เพิ่มมากขึ้น และ 4) ขยายศักยภาพการให้บริการอาทิ การนำ AI Robotics มาใช้สำหรับการทำกายภาพบำบัด ขยายศูนย์ศัลยกรรมแห่งใหม่ และการปรับปรุง รพ.KH บางแค และ รพ.KH แม่สาย ช่วยเพิ่มจำนวนเตียงให้บริการเพิ่มขึ้นอีก 8 เตียง สู่จำนวนเตียงรวมทุก รพ. ณ สิ้นปี 69 ทั้งหมด 2,331 เตียง

แผนขยายกำลังการให้บริการจะเร่งสูงขึ้นอีกครั้งในช่วงปี 70-72

แผนขยายกำลังการให้บริการจะเร่งสูงขึ้นอีกครั้งในช่วงปี 70-72 อีกราว 1,000 เตียง สู่จำนวนเตียงทั้งหมด 3,391-3,441 เตียง จากแผนขยายตึกใหม่ในพื้นที่ รพ.เดิม และการก่อสร้าง รพ.ใหม่ (Greenfield) โดยแผนการเริ่มเปิดให้บริการจะแบ่งเป็น 1) ปี 70 รพ.ใหม่ KH ระยอง จำนวน 270 เตียง และตึกใหม่ รพ.KH รามคำแหง จำนวน 120 เตียง 2) ปี 71 รพ.ใหม่ KH สุวรรณภูมิ จำนวน 270 เตียง 3) ปี 72 รพ.ใหม่ WMC พัทยา จำนวน 150-200 เตียง และตึกใหม่ รพ.KH รัตนาธิเบศร์ จำนวน 250 เตียง ซึ่งเงินลงทุนทั้งหมดจะมาจากเงินทุนหมุนเวียนหรือการกู้ยืมสถาบันการเงิน โดย ณ สิ้นปี 68 มีสัดส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (IBD/Equity) ต่ำเพียง 0.06x (Figure 9)

คงคำแนะนำ “ซื้อ” แต่ปรับราคาเหมาะสม BCH ลดลงเล็กน้อยสู่ 13.30 บาท

เราปรับราคาเหมาะสม BCH ปี 69 ลดลงเล็กน้อยสู่ 13.30 บาท โดยยังคง Prospective PE ที่ 23.2x ณ ระดับ -1.5SD ของค่าเฉลี่ย 5 ปี ใกล้เคียงกลุ่มโรงพยาบาลที่ถูกปรับลงมาสู่ระดับ –1.5SD ของค่าเฉลี่ยในอดีตที่ราว 35x ขณะที่เราปรับประมาณการกำไรสุทธิต่อหุ้นปี 69 ลดลงเล็กน้อยสู่ 0.57 บาท/หุ้น จากเดิม 0.59 บาท/หุ้น คำนวณเป็นราคาเหมาะสมใหม่ที่ 13.30 บาท (จากราคาเหมาะสมเดิม 13.70 บาท) อย่างไรก็ตาม ราคาหุ้นมีอัพไซด์จากราคาเป้าหมาย 43% ประกอบกับบริษัทประกาศจ่ายปันผล 0.3 บาท/หุ้น คิดเป็น Yield 3.2% XD วันที่ 29 เม.ย.69 และจ่ายปันผลวันที่ 22 พ.ค.69 คงคำแนะนำ “ซื้อ”

ปัจจัยเสี่ยง

1. จำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลง หรือมาตรการปิดประเทศเนื่องจากสถานการณ์ที่ไม่ปกติ
2. การขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์
3. การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมโรงพยาบาลเอกชน

Analyst: Salakbun Wongakaradeth, CISA
02-687-7287 Salakbun@globlex.co.th

อยู่ที่การเจรจาฯ

สวัสดีค่ะกลับมาพบกับแมกกาซีนหุ้นอินไซด์ ประจำเดือนเมษายน 2569 แมกกาซีนออนไลน์ที่รู้ลึกรู้จริงคลุกวงในหุ้นสไตล์กล้วยๆ โดยคอลัมน์สังคมอินไซด์ กลับมาอัพเดทข่าวสารในแวดวงตลาดทุนกันเช่นเคยค่ะ ตลาดหุ้นไทยมีช่วงจังหวะ เด้งไปแตะ 1500 จุด ท่ามกลาง สงคราม ระหว่างสหรัฐฯ อิสราเอล และอิหร่าน ที่การเจรจาสันติภาพระหว่างสหรัฐและอิหร่าน ยังไม่แน่น่อน ทำให้บรรยากาศการลงทุนยังผันแปรไปคามสถานการณ์สงคราม

บมจ.เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ (PCE)

เดินเกมรุกตลาดค้าปลีก ส่งน้ำมันปาล์มโอเลอินบรรจุขวด แบรนด์ “รินทิพย์” ขนาด 1 ลิตร วางขายใน 7-Eleven ครบทุกสาขาทั่วประเทศ ฟากผู้บริหาร “พรพิพัฒน์ ประสิทธิ์ศุภผล” ระบุ ตั้งเป้ายอดขายปี 69 เพิ่มขึ้นมากกว่า 5 ล้านขวด หนุนผลงานเติบโตทะลุเป้า

เคทีซี ได้รับคัดเลือก

เข้าสู่ทำเนียบ S&P Global Sustainability Yearbook 2026 ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 พร้อมสถานะบริษัทไทยเพียงรายเดียวในอุตสาหกรรมบริการทางการเงินแบบครบวงจรและตลาดทุน (Diversified Financial Services and Capital Markets) อีกทั้งยังมีคะแนนอยู่ในกลุ่ม 15% อันดับสูงสุดของอุตสาหกรรม จากบริษัทที่เข้าร่วมการประเมินทั่วโลกจำนวน 848 บริษัท สะท้อนศักยภาพด้านความยั่งยืนขององค์กร



บริษัท ติดล้อ โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

หรือ Tidlor Holdings หรือ บริษัทฯ (TIDLOR) แจ้งว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทวาระพิเศษ ครั้งที่ 3/2569 เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2569 มีมติเสนอแต่งตั้ง นางอาฑิตยา พูนวัตถุ ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ ของบริษัทฯ และบริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย) ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการเสนอหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง จึงมีมติให้ นางอาฑิตยา ดำรงตำแหน่งรักษาการกรรมการผู้จัดการใหญ่ของบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 9 เมษายน 2569 เป็นต้นไป เพื่อบริหารงานกลุ่มบริษัท สร้างการเติบโตอย่างมีคุณภาพและต่อเนื่อง

บมจ.ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง (TPCH)

ประกาศความสำเร็จเข้ารับประกาศนียบัตรเครื่องหมายรับรองฉลากคาร์บอน Carbon Neutral Of Organization และ Carbon Footprint for Organization จากอบก. ฟากแม่ทัพหญิง “กนกทิพย์ จันทร์พลังศรี” ระบุมุ่งสร้างมาตรฐานการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก ครอบคลุมทุกกิจกรรมของโรงไฟฟ้าในเครือชุมชนในทุกมิติ เพื่อก้าวสู่เป้าหมาย Net Zero Pathway ในอนาคต

UBE จัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นปี 2569

ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-AGM) เคาะอนุมัติจ่ายเงินปันผล 0.0153 บาทต่อหุ้น เป็นจำนวน 59,888,576 บาท กำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 6 พฤษภาคม 2569 โดยการจ่ายเงินปันผลในครั้งนี้มาจากกำไรสะสมที่เพียงพอ และจะไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง ฐานะทางการเงิน หรือขีดความสามารถในการลงทุนโครงการสำคัญในอนาคต

บมจ.อินเด็กซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล กรุ๊ป หรือ IND

เข้าพอร์ตไว้เลย ล่าสุดบอร์ดไฟเขียวจ่ายเงินปันผลคืนกำไรให้ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.073 บาท โดยจะขึ้นเครื่องหมาย XD ในวันที่ 5 พฤษภาคม 69 และรับเงินเข้ากระเป๋าแบบเต็มๆ วันที่ 20 พฤษภาคมนี้....อย่าลืม! ใครอยากได้สิทธิ์ต้องห้ามพลาดเด็ดขาด เพราะผลตอบแทนแบบนี้ สัญญาณชัด IND ยังเดินหน้าธุรกิจด้วยศักยภาพที่แข็งแกร่ง และมั่นคง แถมจะโชว์ผลงานดีๆ ให้ผู้ถือหุ้นได้ชื่นใจตลอดปีกันไปเลยคร้า

UV ประกาศ ตั้งบริษัทย่อยใหม่

” บริษัท โซล่าร์ กรีน เอ็นเนอร์ยี่ 1 จำกัด” รองรับขยายธุรกิจบริหารจัดการ และดำเนินโครงการด้านพลังงาน

ภาวะตลาดหุ้นไทย มีนาคม 2569

SET Index ปิดที่ 1,448.14 จุด

↓5.24% จากสิ้นเดือน ก.พ. 2569

↑15% จากสิ้นปี 2568

ผู้ลงทุนต่างประเทศขายสุทธิเดือน มี.ค. 2569

แต่ยังคงซื้อสุทธิ

19,152 ล้านบาท

ม.ค-มี.ค. 2569

มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยรายวัน

รวม SET และ mai เดือน มี.ค. 2569

75,322 ล้านบาท

↑95.69% จากปีก่อนหน้า

ปัจจัยที่ต้องจับตา



ความขัดแย้งในตะวันออกกลาง



ผลกระทบจากราคาพลังงานและการหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทาน



ทิศทางนโยบายการเงินของธนาคารกลางหลัก



แนวโน้มการเคลื่อนย้ายเงินทุนต่างชาติ



มาตรการลดผลกระทบจากราคาน้ำมันของไทย

The Stock Exchange of Thailand

News Release

ฉบับที่ 21/2569
10 เมษายน 2569

สรุปภาพรวมภาวะตลาดหลักทรัพย์เดือนมีนาคม 2569

ณ สิ้นเดือนมีนาคม 2569 SET Index ปิดที่ 1,448.14 จุด ลดลง 5.24% จากสิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2569 สะท้อนความกังวลของผู้ลงทุนต่อสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างสหรัฐฯ และอิหร่าน รวมถึงผลกระทบจากการปิดช่องแคบฮอร์มุซที่ส่งผลให้ราคาพลังงานโลกปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ดี ตลาดหลักทรัพย์ไทยปรับตัวลดลงในระดับที่น้อยกว่าตลาดหลักทรัพย์หลักในภูมิภาคเอเชีย โดยได้รับแรงสนับสนุนจากความคืบหน้าในการจัดตั้งรัฐบาลใหม่ ซึ่งจะช่วยเพิ่มเสถียรภาพและความคล่องตัวในการดำเนินนโยบายเศรษฐกิจของประเทศ ทั้งนี้ เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 SET Index ณ สิ้นเดือนมีนาคม 2569 ยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้น 15%

นายศรพล ตุลยะเสถียร รองผู้จัดการ หัวหน้าสายงานกลยุทธ์องค์กรและการเงิน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กล่าวว่า แม้ว่าประเทศไทยในฐานะผู้นำเข้าน้ำมันจะได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาน้ำมันอย่างมีนัยสำคัญ โดยมีมูลค่าการนำเข้าน้ำมันและก๊าซธรรมชาติสุทธิคิดเป็นสัดส่วนถึง 6% ของรายได้ประชาชาติ และ 58% ของปริมาณที่นำเข้าทั้งหมดมาจากแหล่งผลิตในตะวันออกกลาง แต่ SET Index ปรับตัวลดลงสะท้อนสถานการณ์วิกฤตพลังงานไปในระดับหนึ่งแล้ว ทั้งนี้ การวิเคราะห์โดยอิงจากประมาณการกำไรในอนาคตของนักวิเคราะห์ชี้ให้เห็นว่าราคาบางหลักทรัพย์อาจปรับลดลงมากกว่าปัจจัยพื้นฐาน แม้ว่าตลาดสินทรัพย์เสี่ยงจะปรับลดลงจากความกังวลเกี่ยวกับวิกฤตด้านพลังงานไปพอสมควรแล้ว อย่างไรก็ดี ยังคงมีความไม่แน่นอนในหลายด้านที่ยังต้องติดตาม และอาจส่งผลกระทบต่อราคาสินทรัพย์ต่างๆ ในระยะข้างหน้า ในส่วนของมาตรการภาครัฐ คณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบหลักการ 7 มาตรการเร่งด่วนเพื่อบรรเทาผลกระทบจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น นอกจากนี้ รัฐบาลภายใต้การนำของนายอนุทิน ชาญวีรกูล มีกำหนดแถลงนโยบายต่อรัฐสภาในวันที่ 9-10 เมษายน 2569

ภาวะตลาดหลักทรัพย์ไทยเดือนมีนาคม 2569

- ณ สิ้นเดือนมีนาคม 2569 SET Index ปิดที่ 1,448.14 จุด ลดลง 5.24% จากสิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2569 เป็นไปในทิศทางเดียวกับภูมิภาคจากเหตุการณ์ความไม่สงบในตะวันออกกลาง อย่างไรก็ตาม SET Index ณ สิ้นเดือนมีนาคม 2569 ยังคงเพิ่มขึ้น 15% จากสิ้นปี 2568
- กลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 ได้แก่ กลุ่มเทคโนโลยี สินค้าอุตสาหกรรม และกลุ่มทรัพยากร
- มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยรายวันรวมของ SET และ mai เดือนมีนาคม 2569 อยู่ที่ 75,322 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 95.69% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้ไตรมาส 1/2569 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยรายวันรวม อยู่ที่ 65,109 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 52% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน
- ผู้ลงทุนต่างประเทศขายสุทธิ 39,754 ล้านบาทในเดือนมีนาคม 2569 อย่างไรก็ดี นับตั้งแต่ต้นปีจนถึงสิ้นเดือนมีนาคม 2569 ผู้ลงทุนต่างประเทศยังคงซื้อสุทธิสะสมที่ 19,152 ล้านบาท
- ผู้ลงทุนต่างประเทศยังคงมีสัดส่วนมูลค่าการซื้อขายสูงสุดที่ระดับ 53.85% ของมูลค่าการซื้อขายรวม ตามด้วยผู้ลงทุนรายย่อยในประเทศ 32.17% ผู้ลงทุนสถาบันในประเทศ 7.36% และบริษัทหลักทรัพย์ 6.62%

SET
The Stock Exchange of Thailand

News Release

- Forward P/E ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ณ สิ้นมีนาคม 2569 อยู่ที่ระดับ 14.96 เท่า สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ระดับ 12.67 เท่า และ Historical P/E อยู่ที่ระดับ 16.40 เท่า ใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ระดับ 16.36 เท่า
- อัตราเงินปันผลตอบแทนของตลาดหลักทรัพย์ฯ ณ สิ้นมีนาคม 2569 อยู่ที่ระดับ 4.25% สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ 2.94%

ภาวะตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (TFEX) เดือนมีนาคม 2569

- ในเดือนมีนาคม 2569 มีปริมาณการซื้อขายเฉลี่ยต่อวัน 714,006 สัญญา เพิ่มขึ้น 6.81% จากเดือนก่อน ที่สำคัญจากการเพิ่มขึ้นของ SET50 Index Futures และ SET50 Index Options ส่งผลให้ในช่วง 3 เดือนแรกของปี 2569 ปริมาณการซื้อขายเฉลี่ยรายวันรวม อยู่ที่ 613,979 สัญญา เพิ่มขึ้น 47.47% เมื่อเทียบกับปริมาณการซื้อขายเฉลี่ยรายวันของปี 2568

"SET…The Trusted Gateway to Inclusive Opportunities"

สื่อมวลชนสอบถามข้อมูลได้ที่ ฝ่ายบริหารการสื่อสารและสื่อสัมพันธ์ ตลาดหลักทรัพย์ฯ โทร. 0 2009 9581

ภาวะตลาดหลักทรัพย์

เดือนมีนาคม 2569

10 เมษายน 2569

สรุปสถิติสำคัญตลาดหลักทรัพย์ไทย เดือนมีนาคม 2569

- ณ สิ้นเดือนมีนาคม 2569 SET Index ปิดที่ 1,448.14 จุด ลดลง 5.24% จากสิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2569 แต่เป็นการปรับลดลงน้อยกว่าค่าเฉลี่ยของภูมิภาคแม้จะมีเหตุการณ์ความไม่สงบในตะวันออกกลาง ทั้งนี้ SET Index ยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้น 15% จากสิ้นปี 2568

- กลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 ได้แก่ กลุ่มเทคโนโลยี สินค้าอุตสาหกรรม และกลุ่มทรัพยากร

- ในเดือนมีนาคม 2569 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยรายวันรวมของ SET และ mai อยู่ที่ 75,322 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 95.69% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้ในไตรมาส 1/2569 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยรายวันรวมอยู่ที่ 65,109 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 52% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

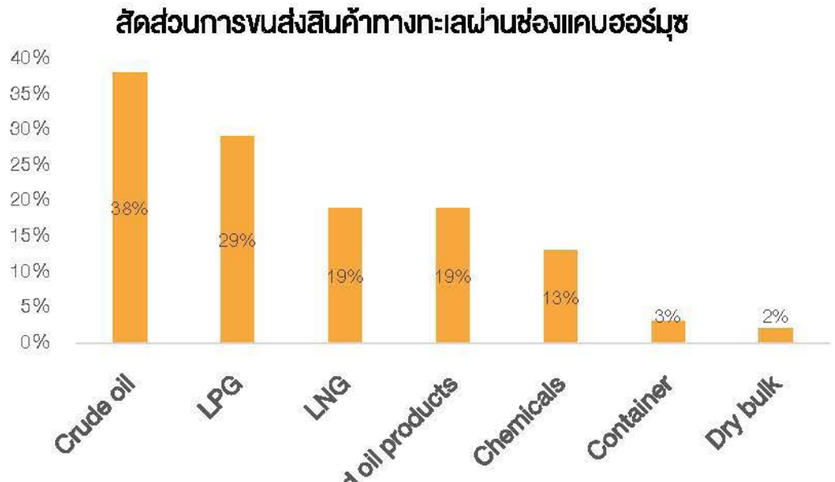
- ในเดือนมีนาคม 2569 ผู้ลงทุนต่างประเทศขายสุทธิ 39,754 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ต้นปีถึงสิ้นเดือนมีนาคม 2569 ยังคงซื้อสุทธิ 19,152 ล้านบาท

- ผู้ลงทุนต่างประเทศยังคงมีสัดส่วนมูลค่าการซื้อขายสูงสุดที่ระดับ 53.85% ของมูลค่าการซื้อขายรวม ตามด้วยผู้ลงทุนรายย่อยในประเทศ 32.17% ผู้ลงทุนสถาบันในประเทศ 7.36% และบริษัทหลักทรัพย์ 6.62%

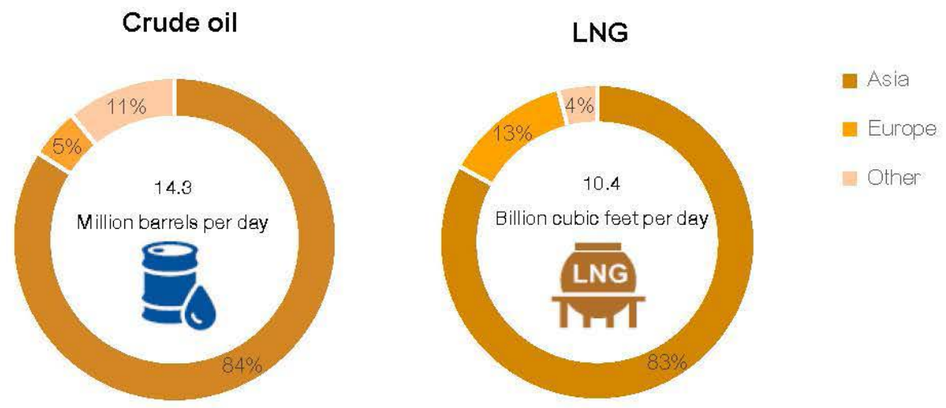
ความไม่สงบในตะวันออกกลางทำให้อุปทานพลังงานโลกหยุดชะงัก หลังปิดช่องแคบฮอร์มุซ ซึ่งเป็นเส้นทางผ่านของน้ำมันและ LNG กว่า 20% ของโลก ส่งผลให้ค่าประกันภัยเรือปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และกระทบต้นทุนพลังงานทั่วโลก

SET

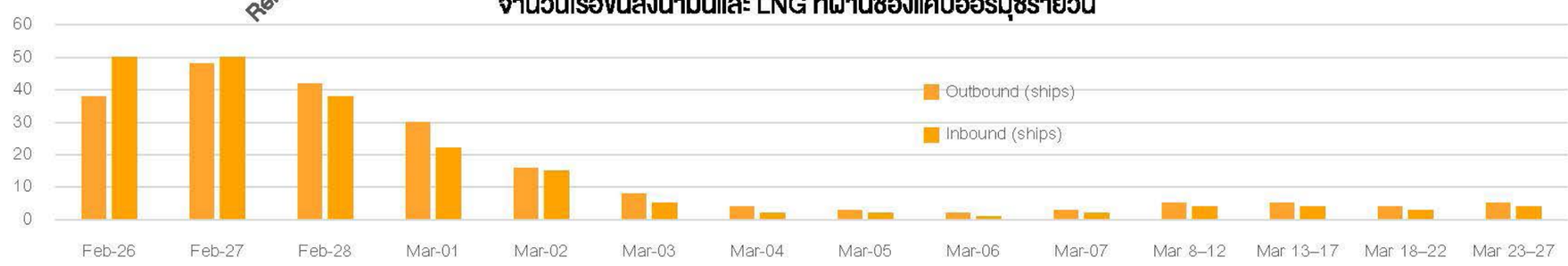
สัดส่วนการขนส่งสินค้าทางทะเลผ่านช่องแคบฮอร์มุซ



ปริมาณพลังงานที่ส่งผ่านช่องแคบฮอร์มุซไปยังภูมิภาคต่างๆ



จำนวนเรือขนส่งน้ำมันและ LNG ที่ผ่านช่องแคบฮอร์มุซรายวัน



Source: UN Trade and Development, based on data provided by Clarksons Research Shipping Intelligence Network. รวบรวมโดย SET Research

แม้ตลาดสินทรัพย์เสี่ยงจะปรับลดลงจากความกังวลด้านวิกฤติพลังงานในระดับหนึ่งแล้ว แต่ยังคงมีปัจจัยความไม่แน่นอนอีกหลายด้านที่ยังต้องติดตามซึ่งอาจกระทบต่อราคาสินทรัพย์ต่างๆ ในระยะข้างหน้า

SET

ราคาน้ำมันดิบโลกปรับตัวไปใกล้เคียงวิกฤติพลังงานในอดีต

Data as of 1946 – 2026



Source: Al Jazeera และ บริษัทหลักทรัพย์ต่างๆ รวบรวมโดย SET RESEARCH

ประเด็นสำคัญที่ต้องติดตาม

- ธนาคารกลางทั่วโลกชะลอหรือยกเลิกการลดดอกเบี้ย และหลายแห่งอาจต้องปรับขึ้นดอกเบี้ยแทน
- แบบจำลองการเงินแบ่งระยะเวลาของสงครามระหว่าง “จบเร็ว (เม.ย.)” หรือ “ยืดยาวถึงปลายปี 2570”
- ยังไม่ชัดเจนว่าอิหร่านจะยอมเจรจาหยุดยิง หรือสู้ต่อจนดึงประเทศอื่นในอ่าวเปอร์เซียเข้าสู่สงครามใหญ่
- ความเสียหายของโครงสร้างพื้นฐานด้านพลังงานที่อาจต้องซ่อมแซมเป็นเวลานาน
- หลายประเทศมีหนี้สาธารณะสูงและพื้นที่การคลังจำกัด ส่งผลต่อความสามารถในการอุดหนุนของภาครัฐ

ผู้ลงทุนต่างประเทศขายสุทธิในเดือนมีนาคมราว 1,243 ล้านเหรียญสหรัฐ ภายหลังเหตุการณ์ความไม่สงบในตะวันออกกลาง แต่ยังมียอดซื้อสุทธิสะสมราว 640 ล้านเหรียญสหรัฐ

Foreign net trading value into regional stock markets

Unit: million USD, Data as of Mar 31, 2026

	Net buy / sell									
	Yearly		Quarterly			Monthly				2026 YTD
	2024	2025	2/2025	3/2025	4/2025	2025	2026			
						Dec	Jan	Feb	Mar	
THAILAND	-5,507	-3,211	-1,165	-548	-331	191	141	1,743	-1,243	640
INDONESIA	-353	-1,063	-1,408	-70	2,244	732	-589	21	-1,380	-1,948
MALAYSIA	-514	-5,097	-485	-1,015	-1,355	-436	259	71	8	310
PHILIPPINES	-863	-883	-385	-57	-232	-210	226	144	-231	139
VIETNAM	-807	-4,781	-538	-2,183	-1,056	53	-211	-304	-593	-1,108
TAIWAN	6,933	-7,832	12,360	13,363	-15,266	-1,631	1,809	7,999	-28,720	-18,911
INDIA	21,427	-18,284	5,382	-8,845	-1,284	-2,125	-3,260	2,289	3,733	1,076
KOREA	10,705	-3,925	-4,059	8,562	-3,119	2,409	443	-13,690	-23,753	-37,000

Note: exclude mai

Source: Bloomberg

ไทยมีการขาดดุลพลังงานสุทธิในระดับสูง โดยนำเข้าน้ำมันและก๊าซธรรมชาติสุทธิคิดเป็น 6% ของรายได้ประชาชาติ และ 58% ของปริมาณนำเข้ามาจากแหล่งผลิตในตะวันออกกลาง

ระดับความเปราะบางด้านพลังงานของแต่ละประเทศในภูมิภาค

Data as of Mar 2026

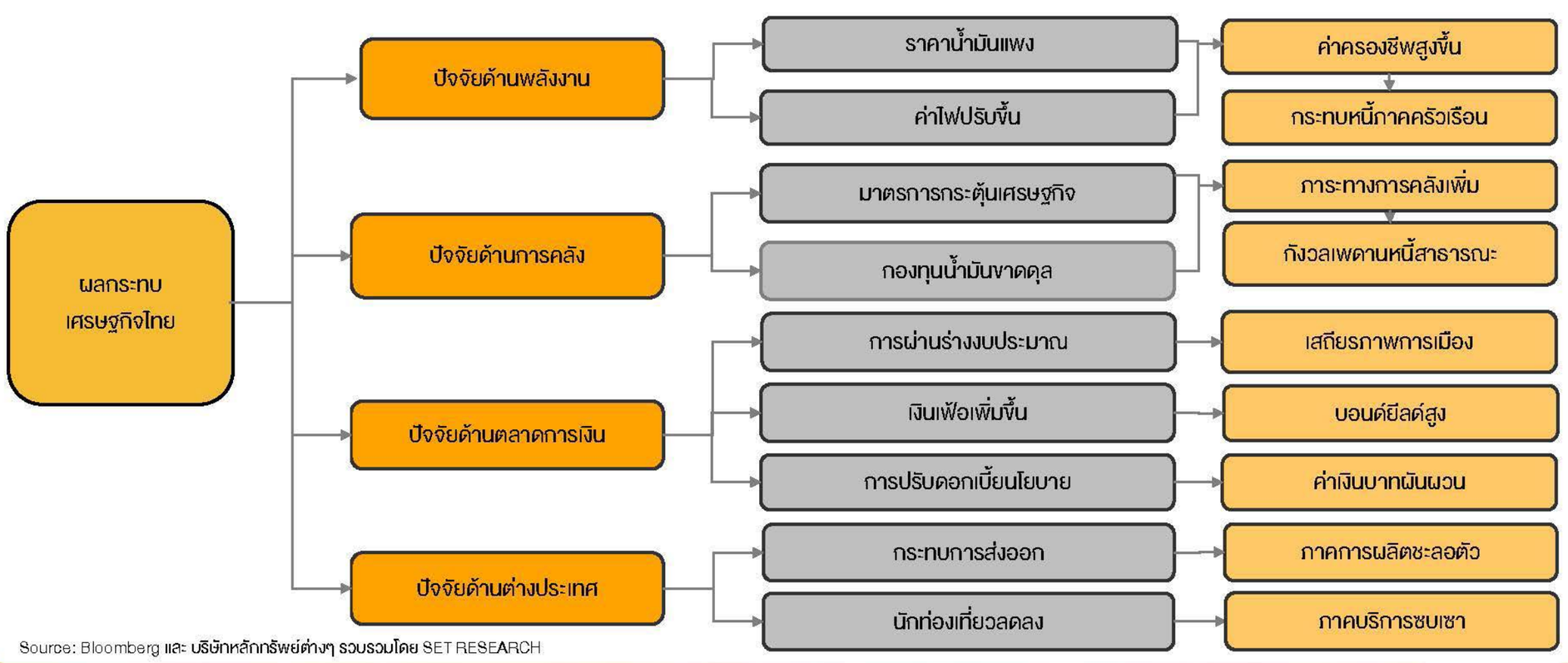
Country	Energy Status	Oil & petroleum (% GDP)	Gas (% GDP)	Net Energy Trade (%GDP)	Crude Inventory (days)	Gas Inventory (days)	Middle East Dependence (%)	Energy Intensity (MJ/USD)
Thailand	Net Importer	-4.5%	-1.5%	-6.0%	35	NA	58%	0.95
Japan	Net Importer	-2.5%	-0.5%	-3.0%	242	20	94%	0.27
South Korea	Net Importer	-3.0%	-1.0%	-4.0%	210	15	54%	0.54
Taiwan	Net Importer	-3.0%	-0.5%	-3.5%	100	10	—	—
India	Net Importer	-2.5%	-0.3%	-2.8%	30	6	41%	1.02
Philippines	Net Importer	-2.5%	-0.2%	-2.7%	30	NA	95%	0.44
Indonesia	Net Importer	0.1%	0.0%	0.1%	Net Exporter	Net Exporter	—	0.71
Malaysia	Net Exporter	+1.0%	+3.0%	+4.0%	Net Exporter	Net Exporter	—	0.91
Singapore	Net Importer	-3.0%	-1.0%	-4.0%	31	10	—	0.87

Source: Bank of America, Morgan Stanley และ บริษัทหลักทรัพย์ต่างๆ รวบรวมโดย SET RESEARCH

วิกฤตพลังงานจากช่องแคบฮอร์มุซส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยใน 4 มิติพร้อมกัน ทั้งต้นทุนพลังงานที่ปรับเพิ่มขึ้นสูงอย่างรวดเร็ว ภาระการคลังจากกองทุนน้ำมัน ความผันผวนของตลาดเงิน และการหดตัวของภาคบริการท่องเที่ยว

SET

ผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยหากความขัดแย้งในตะวันออกกลางยังไม่คลี่คลาย

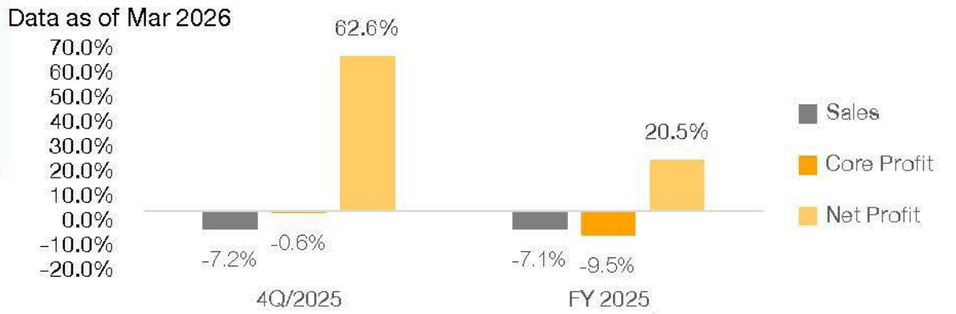


Source: Bloomberg และ บริษัทหลักทรัพย์ต่างๆ รวบรวมโดย SET RESEARCH

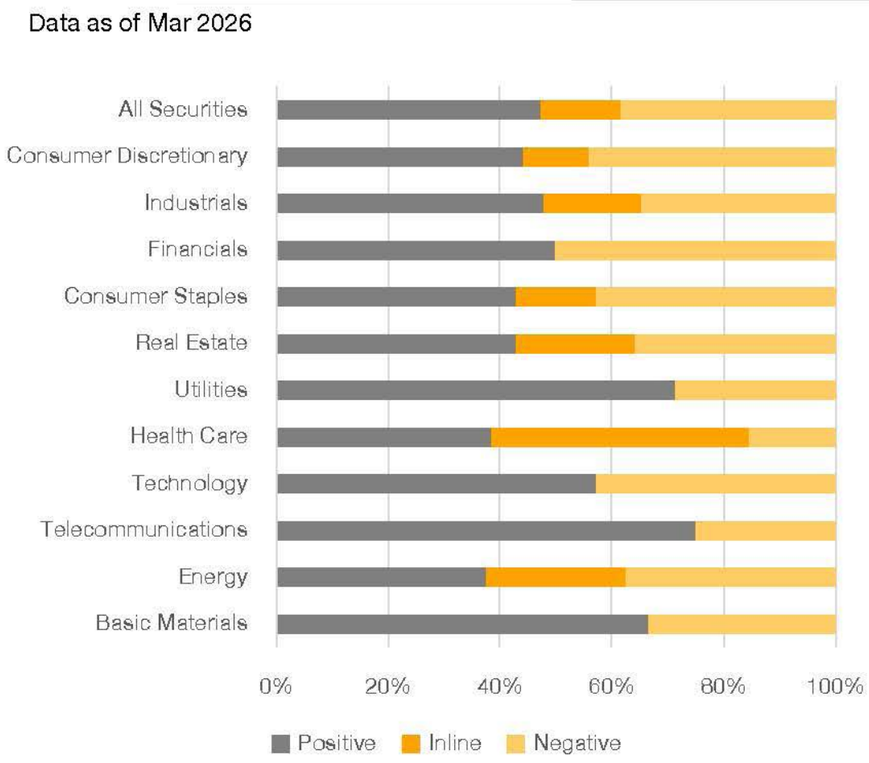
บจ. รายงานผลการดำเนินงานปี 2568 มียอดขาย และกำไรจากการดำเนินงานลดลง แต่กำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 20.5% จากรายการพิเศษ โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ยังเติบโตได้ดี คือ กลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม กลุ่มเทคโนโลยี และกลุ่มบริการ

SET

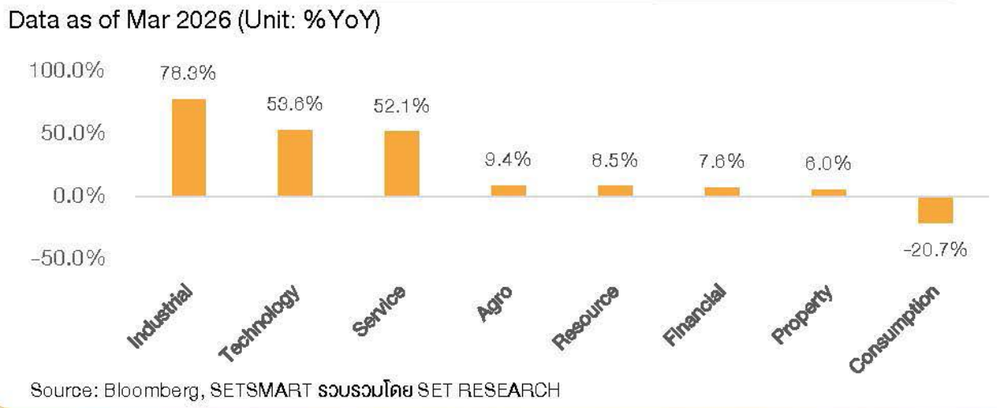
รายงานกำไรในไตรมาส 4 ปี 2568 ของ บจ. ไทย



บจ. กว่า 40% รายงานกำไรสุทธิสูงกว่าที่นักวิเคราะห์คาด



Earning Growth ไตรมาส 4/2568 ของบจ. ไทยในแต่ละหมวดธุรกิจ



Source: Bloomberg, SETSMART รวบรวมโดย SET RESEARCH

SET Index ปรับลดลงตอบรับสถานการณ์วิกฤตพลังงานไปในระดับหนึ่งแล้ว ทั้งนี้ การวิเคราะห์โดยอิงจากประมาณการกำไรในอนาคตของนักวิเคราะห์พบว่า ราคาบางหลักทรัพย์อาจลดลงมากกว่าปัจจัยพื้นฐาน

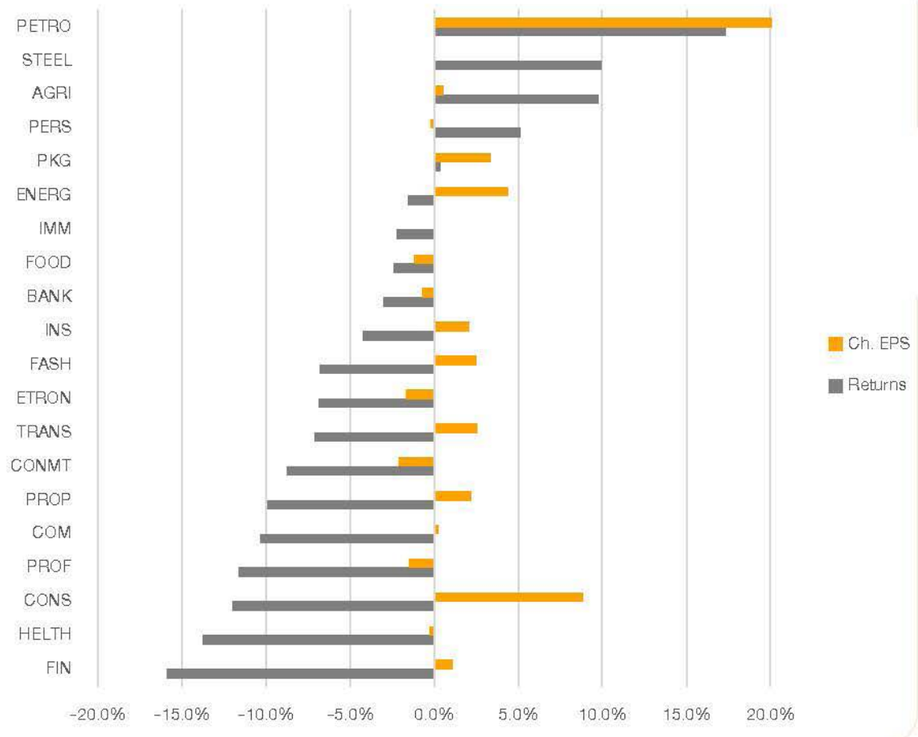
SET Index ปรับลดลงมาก่อนที่จะมีการปรับประมาณการกำไร บจ.

Data as of Mar 2026



ผลตอบแทนเทียบกับการปรับ EPS ของ บจ. รายกลุ่มธุรกิจ

Data as of 28 Feb – 31 Mar 2026



Source: Bloomberg และ BOT รวบรวมโดย SET RESEARCH

ที่ประชุมคณะรัฐมนตรีนัดพิเศษ มีมติเห็นชอบหลักการ 7 มาตรการเร่งด่วนเพื่อบรรเทาผลกระทบจาก ราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น ครอบคลุมทั้งกลุ่มเปราะบาง เกษตรกร ผู้ประกอบการขนส่ง และ SME

โดยเน้นลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มกำลังซื้อในระยะสั้น อีกทั้งรัฐบาลนายอนุทิน ชาญวีรกูลเตรียมแถลงนโยบายต่อรัฐสภา 9–10 เมษายนนี้

7 มาตรการ “สู้วิกฤติน้ำมันแพง”



5 ยุทธศาสตร์เศรษฐกิจ “อนุทิน 2”



Source: บทวิเคราะห์ของบริษัทหลักทรัพย์ต่างๆ รวบรวมโดย SET RESEARCH

ณ สิ้นเดือนมีนาคม 2569 SET Index ปิดที่ 1,448.14 จุด ลดลง 5.24% จากสิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2569 เป็นไปในทิศทางเดียวกับภูมิภาคจากเหตุการณ์ความไม่สงบในตะวันออกกลาง อย่างไรก็ตาม SET Index ยังคงเพิ่มขึ้น 15% จากสิ้นปี 2568

SET

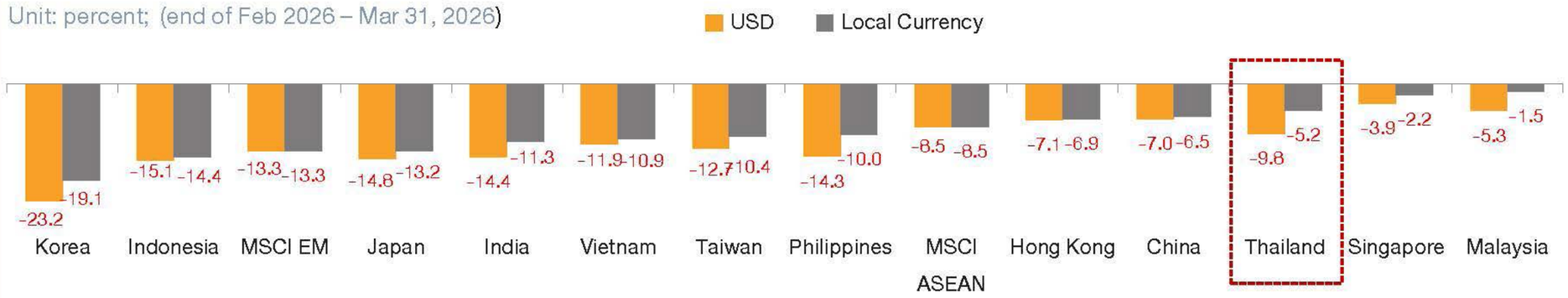
Stock index price change 2026 (%YTD)

Unit: percent; (end of Dec 2025 – Mar 31, 2026)



Stock index price change (%MTD)

Unit: percent; (end of Feb 2026 – Mar 31, 2026)



Source: Bloomberg, * MSCI EM = MSCI Emerging Markets Index

เดือนมีนาคม 2569 กลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 ได้แก่ กลุ่มเทคโนโลยี สินค้าอุตสาหกรรม และกลุ่มทรัพยากร

SET

SET Index classified by industry

Data as of Mar 31, 2026 = %YTD ปรับตัวดีกว่า SET = %YTD ปรับตัวเป็นบวก

	%YoY			%MTD			%YTD	Weight Mkt cap.
	2023	2024	2025	Jan 26	Feb 26	Mar 26	Mar 26	Mar 26
SET	-15.2	-1.1	-10.0	5.2	15.3	-5.2	15.0	100%
SET50	-12.9	3.5	-7.8	5.6	15.5	-4.9	16.0	67%
Technology	-3.7	47.7	7.7	13.6	26.4	-5.5	35.7	29%
Industrial	-27.8	-26.8	-17.9	12.0	7.3	8.6	30.6	3%
Resource	-15.8	-13.7	-10.9	7.0	15.3	-1.5	21.4	19%
Property	-17.7	-18.8	-14.8	3.8	12.3	-8.9	6.2	8%
Consumption	-13.5	-6.4	-15.1	-2.4	6.8	0.5	4.7	1%
Financial	-12.6	0.7	5.7	-0.5	10.2	-4.9	4.3	17%
Agro & Food	-13.4	-4.9	-17.5	0.2	5.3	-1.2	4.2	5%
Service	-18.0	-7.9	-28.1	0.2	10.3	-10.3	-0.9	18%

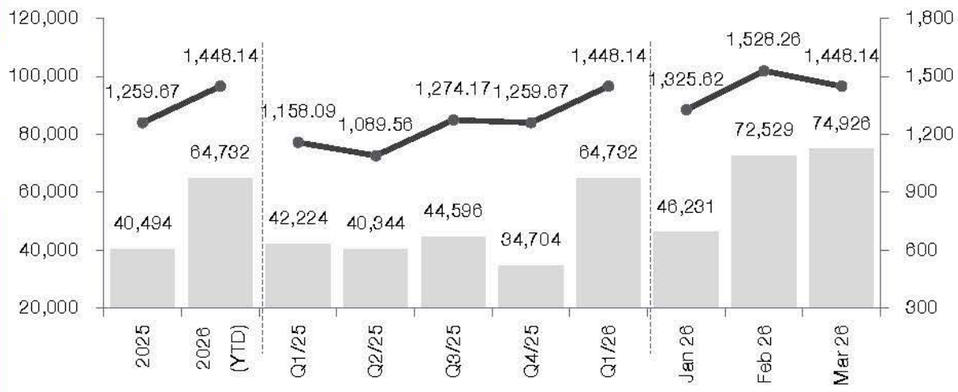
Source: SETSMART

เดือนมีนาคม 2569 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยรายวันรวมของ SET และ mai อยู่ที่ 75,322 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 95.69% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

ส่งผลให้ไนไตรมาส 1/2569 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยรายวันรวมอยู่ที่ 65,109 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 52% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

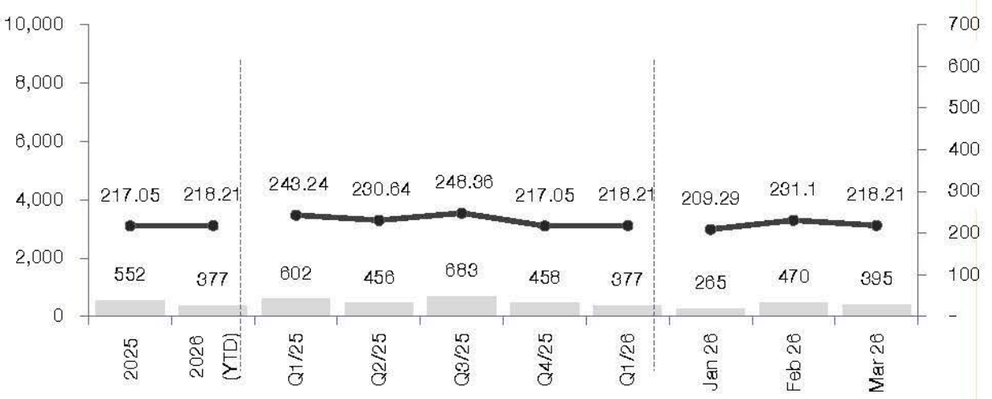
SET average daily trading value and SET Index

Unit : Trading value (million THB (LHS); Index (RHS)



mai average daily trading value and mai Index

Unit : Trading value (million THB) (LHS); Index (RHS)



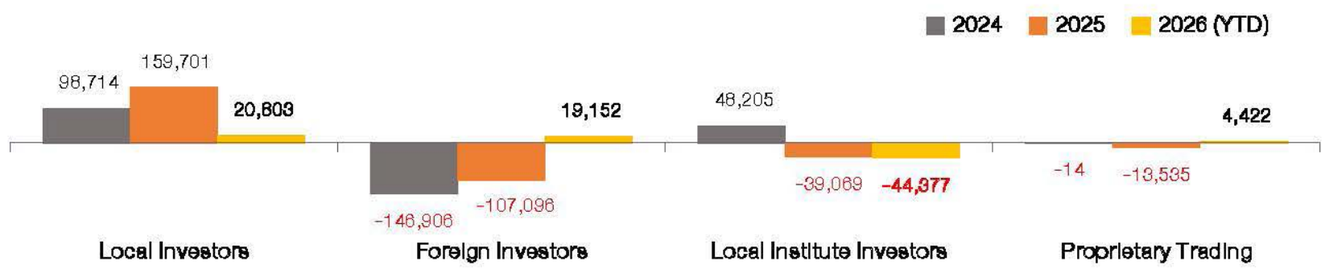
SET and mai (THB million)	2025	2026 (YTD)	H1/25	Q1/25	Q2/25	Q3/25	Q4/25	Q1/26	Jan 26	Feb 26	Mar 26
Average daily trading value	41,045	65,109	41,856	42,826	40,800	45,479	35,162	65,109	46,496	72,999	75,322
% YOY	-11.8%	52.0%	-7.5%	-6.3%	-8.7%	-7.3%	-24.8%	52.0%	19.2%	40.3%	95.7%

Source : SETSMART; data as of Mar 31, 2026

เดือนมีนาคม 2569 ผู้ลงทุนต่างประเทศขายสุทธิ 39,754 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ต้นปีถึงสิ้นเดือนมีนาคม 2569 ยังคงซื้อสุทธิ 19,152 ล้านบาท

Net trading position classified by investor type (Year 2024 - 2026YTD)

Unit : million THB



Net trading value of foreign investors

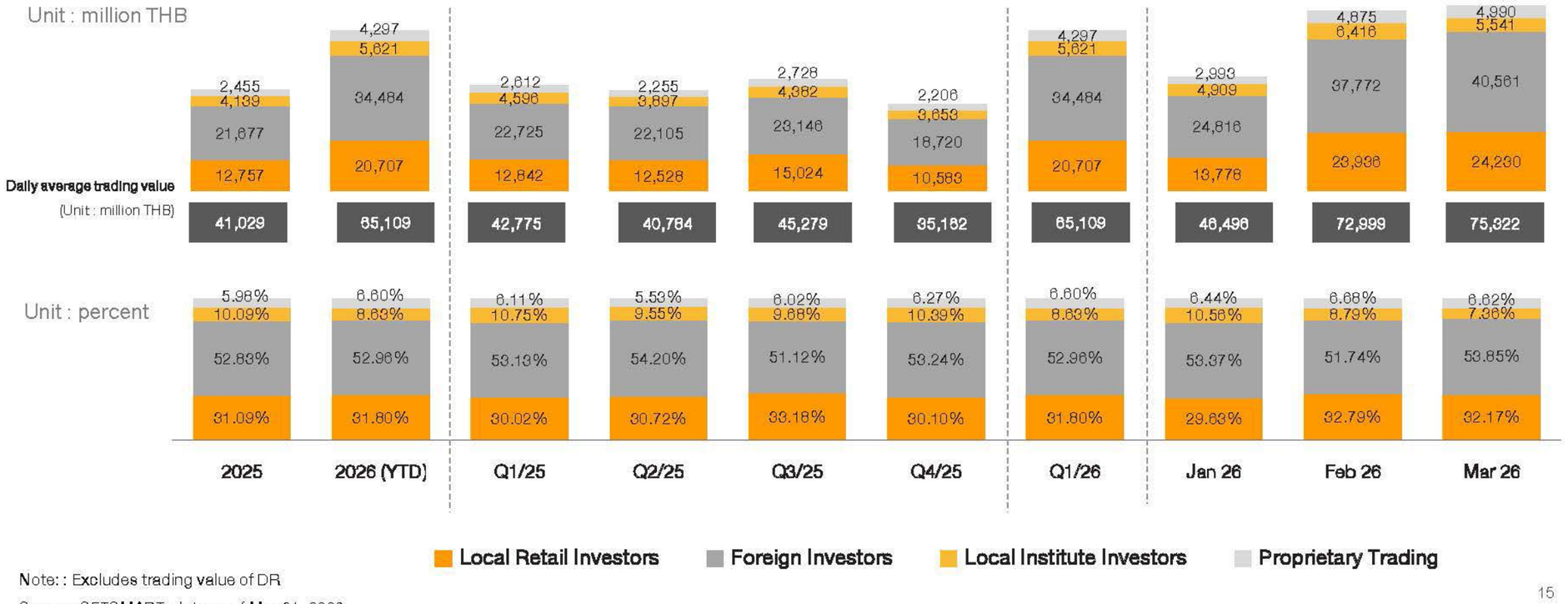
Unit : million THB



Note: : Excludes trading value of DR
Source: SETSMART; data as of Mar 31, 2026

ผู้ลงทุนต่างประเทศยังคงมีสัดส่วนมูลค่าการซื้อขายสูงสุดที่ระดับ 53.85% ของมูลค่าการซื้อขายรวม ตามด้วยผู้ลงทุนรายย่อยในประเทศ 32.17% ผู้ลงทุนสถาบันในประเทศ 7.36% และบริษัทหลักทรัพย์ 6.62%

Average daily trading value and trading proportion classified by investor types (SET and mai)



Note: : Excludes trading value of DR

Source: SETSMART; data as of Mar 31, 2026

SET | The Trusted Gateway to Inclusive Opportunities

Appendix

SET in the regional context

Size of IPO issued in selected exchanges

Unit: million USD; Data as of Mar 31, 2026

Country	2024	2025	Jan 26	Feb 26	Mar 26	3M2026
Singapore	34	1,155	22	0	807	829
Malaysia	1,588	1,250	54	53	706	812
Japan	6,329	8,132	0	139	73	222
Vietnam	221	873	0	48	0	48
Hong Kong	483	6,189	0	44	0	44
Korea	3,272	3,400	0	0	0	0
Indonesia	907	1,105	0	0	0	0
Philippines	202	531	0	0	0	0
Thailand	**780**	**359**	**0**	**0**	**0**	**0**

*cross-border IPO excluded

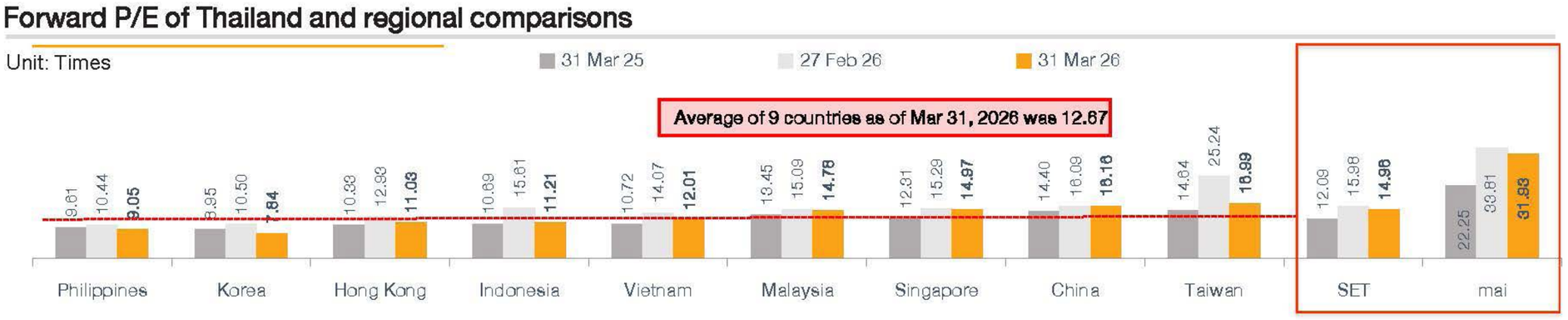
Source: Bloomberg

Top 5 IPO size in 3M2026

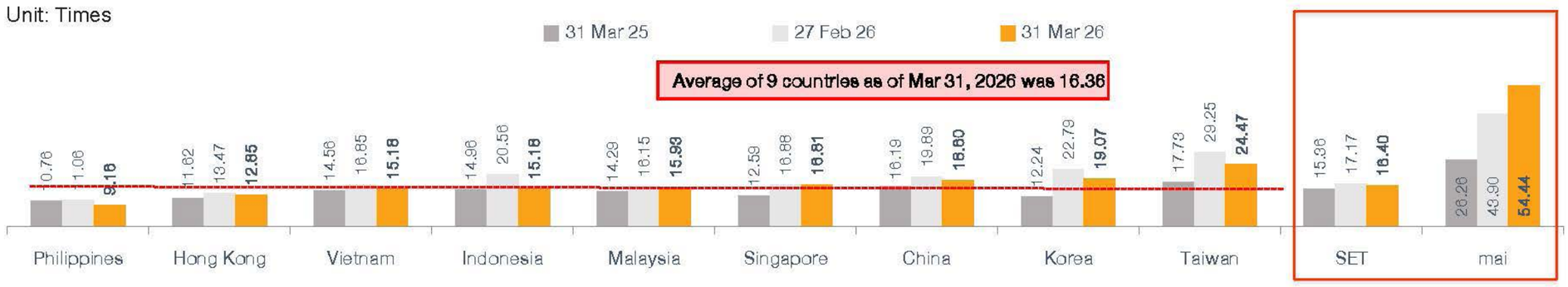
Listed company	Country	Industry	IPO value (million USD)	Listing month
UI Boustead REIT	Singapore	Financial	807.1	Mar
Sunway Healthcare Holdings	Malaysia	Consumer	678.6	Mar
Innovacell Inc	Japan	Consumer	78.0	Feb
Hoa Phat Agriculture Development	Viet Nam	Consumer	47.7	Feb
Ridge Outdoor International	Hong Kong	Industrial	44.2	Feb

SET in the regional context

Forward P/E of Thailand and regional comparisons



Historical P/E of Thailand and regional comparisons



Source: Bloomberg

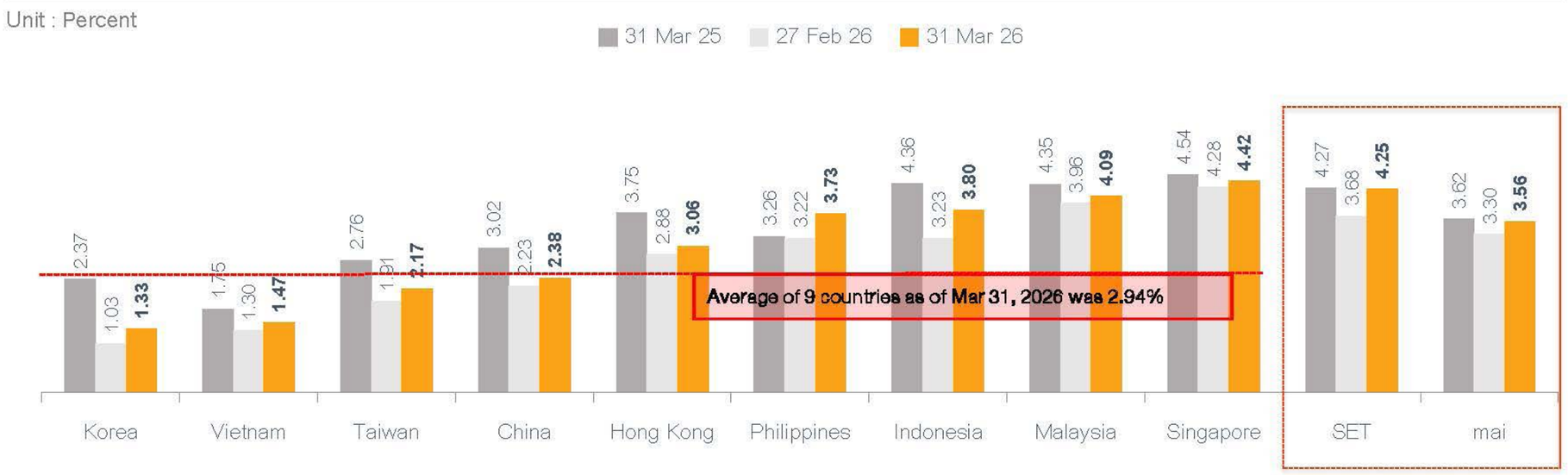
Forward P/E Ratio : The measure of the price-to-earning ratio (P/E) using forecasted earnings for the next 12 months from analyst consensus in Bloomberg data base.

Historical P/E Ratio: The measure of the price-to-earning ratio(P/E) using trailing 12 months earning in the calculation.

19

SET in the regional context

Market Dividend Yield



Source : Bloomberg

Market dividend yield : Previous 12-month dividend value divided by market capitalization at the end of the month.

Market Activities in TFEX

Average daily trading contract classified by instruments

Unit : contracts; data as of Mar 31, 2026

	2025	2026 (YTD)	%YoY[3]	Q1/25	Q2/25	Q3/25	Q4/25	Q1/26	Feb 26	Mar 26	%MOM[4]
SET50 Index Futures[1]	202,002	203,038	0.5%	251,797	203,629	190,704	161,354	203,038	184,671	257,904	39.7%
SET50 Index Options + Currency Options	11,708	13,379	14.2%	13,795	11,536	8,140	8,265	13,379	12,327	16,425	49.5%
Single Stock Futures	105,700	236,312	125.5%	119,988	104,208	106,825	91,430	236,312	323,062	263,948	-18.3%
50 Baht Gold Futures	28	21	-25.0%	25	29	25	35	21	13	15	15.4%
10 Baht Gold Futures[1]	3,382	4,438	31.2%	2,670	3,425	2,184	5,265	4,438	4,327	4,414	2.0%
Gold Online Futures[7]	44,351	59,608	34.4%	33,427	43,724	33,877	66,886	59,608	63,065	54,674	-13.3%
Silver Online Futures[8]	2,644	20,537	676.7%	330	504	1,374	8,266	20,537	17,972	9,676	-46.2%
Currency Futures[1,10,11]	46,519	74,625	60.4%	41,602	43,981	52,779	47,252	74,625	63,028	54,674	-13.3%
Agricultural Futures[5,9]	16	25	56.3%	21	17	11	14	25	5	51	920.0%
Gold Deferred[6]	1	3	200.0%	1	1	1	2	3	6	1	-83.3%
All Products[2]	416,352	613,979	47.5%	463,656	411,052	395,921	388,882	613,979	668,476	714,006	6.8%

Note

1 Calculate from the total volume traded during that period, divided by the number of business days in that period.
2 Calculate by total trading volume of each instrument / number of business days of each instrument.
3 Calculated from the average daily trading volume of 2026 (YTD) and 2025.
4 Calculated from the average daily trading volume in Mar 2026 compared with Feb 2026.
5 TFEX ready for first agricultural trading "RSS3 Futures" on Feb 15, 2016
6 TFEX ready for gold deferred futures trading on Sep 4, 2017
7 TFEX ready for gold online futures trading on Nov 5, 2017
8 TFEX ready for silver online futures trading on Nov 9, 2020
9 TFEX ready for Japanese Rubber Futures trading on Nov 30, 2020
10 TFEX ready for EUR/USD Futures and USD/JPY Futures trading on Oct 31, 2022.
11 TFEX ready for EUR/THB Futures and JPY/THB Futures trading on Nov 4, 2024.

Source : SETSMART

SET | The Trusted Gateway to Inclusive Opportunities

Appendix 1 Market Statistics

(As of 31/03/2026)	2025	2026 (YTD)	Q1/2025	Q2/2025	Q3/2025	Q4/2025	Q1/2026	Jan 2026	Feb 2026	Mar 2026
SET										
SET Index	1,259.67	1,448.14	1,158.09	1,089.56	1,274.17	1,259.67	1,448.14	1,325.62	1,528.26	1,448.14
Market Dividend Yield (%)	3.71	4.41	4.37	4.39	3.67	3.71	4.41	3.53	4.13	4.41
Market P/E Ratio 1/	15.44	16.56	15.78	14.76	16.67	15.44	16.56	16.27	17.41	16.56
Market P/BV	1.19	1.36	1.10	1.03	1.21	1.19	1.36	1.25	1.43	1.36
Total Turnover Value (M.Baht)	9,799,438	3,948,664	2,617,915	2,299,619	2,764,949	2,116,955	3,948,664	924,629	1,450,581	1,573,454
Daily Turnover Value (M.Baht)	40,494	64,732	42,224	40,344	44,596	34,704	64,732	46,231	72,529	74,926
Number of Listed Securities	2,131	2,485	2,178	2,093	2,072	2,131	2,485	2,184	2,355	2,485
Newly Listed Companies	6	-	-	-	1	5	-	-	-	-
Raising value of New Listed Securities (M.Baht) 2/	66,025	-	-	-	4,005	62,020	-	-	-	-
Total value of Newly Listed Securities (M.Baht) 3/	5,477	-	-	-	672	4,805	-	-	-	-
Delisted Listed Companies	12	-	4	5	-	3	-	-	-	-
No. of Companies moved from mai to SET	2	1	-	-	1	1	1	1	-	-
No. of Companies moved from SET to mai	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Capitalization (M.Baht)	15,931,940	18,316,465	14,427,775	13,487,247	16,069,942	15,931,940	18,316,465	16,766,629	19,328,798	18,316,465
mai										
mai Index	217.05	218.21	243.24	230.64	248.36	217.05	218.21	209.29	231.10	218.21
Market Dividend Yield (%)	3.99	3.69	3.80	3.94	3.64	3.99	3.69	4.22	3.52	3.69
Market P/E Ratio 1/	60.23	398.41	37.47	60.02	72.21	60.23	398.41	62.95	430.95	398.41
Market P/BV	1.12	1.12	1.22	1.15	1.27	1.12	1.12	1.06	1.18	1.12
Total Turnover Value (M.Baht)	133,536	22,994	37,312	25,972	42,341	27,910	22,994	5,298	9,392	8,304
Daily Turnover Value (M.Baht)	552	377	602	456	683	458	377	265	470	395
Number of Listed Securities	262	265	256	252	257	262	265	263	264	265
Newly Listed Companies	12	-	2	3	2	5	-	-	-	-
Raising value of New Listed Securities (M.Baht) 2/	11,734	-	2,020	2,194	565	6,955	-	-	-	-
Total value of Newly Listed Securities (M.Baht) 3/	3,515	-	540	610	165	2,200	-	-	-	-
Delisted Listed Companies	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
No. of Companies moved from mai to SET	2	1	-	-	1	1	1	1	-	-
No. of Companies moved from SET to mai	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Capitalization (M.Baht)	216,059	211,402	236,532	227,263	245,898	216,059	211,402	203,112	224,463	211,402

Appendix 1 Market Statistics

(As of 31/03/2026)	2025	2026 (YTD)	Q1/2025	Q2/2025	Q3/2025	Q4/2025	Q1/2026	Jan 2026	Feb 2026	Mar 2026
SET & mai										
Trading value proportion separated by investor types	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Local Investors	31.09%	31.80%	30.02%	30.72%	33.18%	30.10%	31.80%	29.63%	32.79%	32.17%
Foreign Investors	52.83%	52.96%	53.13%	54.20%	51.12%	53.24%	52.96%	53.37%	51.74%	53.85%
Local Institutions	10.09%	8.63%	10.75%	9.55%	9.68%	10.39%	8.63%	10.56%	8.79%	7.36%
Proprietary Trading	5.98%	6.60%	6.11%	5.53%	6.02%	6.27%	6.60%	6.44%	6.68%	6.62%
Net Buying Position (M.Baht)										
Local Investors	159,701	20,803	55,583	53,608	11,409	39,101	20,803	16,059	-46,449	51,193
Foreign Investors	-107,096	19,152	-39,978	-38,712	-17,553	-10,853	19,152	4,345	54,560	-39,754
Local Institutions	-39,069	-44,377	-5,636	-12,409	11,310	-32,334	-44,377	-29,612	-15,479	714
Proprietary Trading	-13,535	4,422	-9,969	-2,487	-5,165	4,086	4,422	9,207	7,368	-12,153
Daily Turnover Value (M.Baht)	41,045	65,109	42,826	40,800	45,279	35,162	65,109	46,496	72,999	75,321.8
Total Capitalization (M.Baht)	16,147,999	18,527,867	14,664,307	13,714,509	16,315,840	16,147,999	18,527,867	16,969,742	19,553,261	18,527,867

Source: SETSMART

Note:

1/ Historical P/E which calculated from market price of common stock divided / earnign per share

2/ Market capitalization is calculated from total listed shares and IPO price

3/ Issued Size is calculated from total newly issued shares to public and ESOP.

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้

www.hooninside.com www.ebook.in.th www.mono.co.th

ติดต่อฝ่ายโฆษณา 081-906-9647, E-mail: reporter@hooninside.com