



KFC
so good™



STARBUCKS
COFFEE AT HOME



ชัยฤทธิ์
ลิ้มโรจน์

SUSCO วางงบลงทุน 5 ปี 2 พันล.

■ ขยายปั๊มน้ำมันครบ 300 แห่ง ■ ปักเป้ายอดขาย 64 โต 20%

นิวส์ คอนเน็คท์ – SUSCO วางเป้ายอดขายปี 64 เติบโต 20% รับแรงหนุนจากการขยายสถานีบริการน้ำมัน พร้อมวางงบลงทุนระยะ 5 ปี ไร่ราว 2 พันล้านบาท เพื่อใช้ในการขยายสถานีบริการน้ำมัน และเพิ่มกำไรธุรกิจ Non-oil

นายชัยฤทธิ์ ลิ้มโรจน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ชัสโก้ จำกัด (มหาชน) หรือ SUSCO เปิดเผยว่า แผนดำเนินธุรกิจในปี 64 บริษัทได้ตั้งเป้ายอดขายเติบโต 20% โดยมีปัจจัยหนุนจากการขยายสถานีบริการน้ำมันเพิ่มอีก 20 สถานี จากปัจจุบันที่มีอยู่ราว 242 สถานี [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)

SCB ต่อยอดแพลตฟอร์ม B2P เสริมสภาพคล่องซัพพลายเชน

นิวส์ คอนเน็คท์ – SCB ร่วมกับ “ดิจิทัล เวเนเจอร์ส” นายศิริโรจน์ วิชยาภัย ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ ต่อยอดแพลตฟอร์ม B2P อำนาจความสะดวก ผู้บริหารสายงาน GTS and Ecosystems ธนาคาร และตอบโจทย์ทางการเงินให้กับเครือข่าย ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCB เปิดเผยว่า ซัพพลายเชน เปิดแคมเปญ “เงินทันใจ ไม่ต้อง ธนาคารพยายามพัฒนาช่องทางให้บริการแก่ รอรอบบิล ภาคธุรกิจผ่าน [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)

KUN ปิดงบปี 63 ฉาย รายได้วิ่งสู่ 800 ล้าน ชี้นำรบแข่งเดือด

นิวส์ คอนเน็คท์ - KUN รายได้ปี 63 วิ่งสู่ 800 ล้านบาทตามแผน ตุนยอดขายรอโอนกว่า 333 ล้านบาท เตรียมรับรู้ในปี 64 ทั้งหมด จับตาแนวรบยังแข่งเดือด

นางประวีร์รัตน์ เทวอักษร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) หรือ KUN เปิดเผยว่า ภาพรวมรายได้ปี 2563 บริษัททำได้ 800 ล้านบาทตามเป้าที่วางไว้ โดยช่วงไตรมาส 4/63 เป็นไฮซีซั่นของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งการโอนกรรมสิทธิ์และการขาย ทั้งนี้การทำโปรโมชั่นลดแลกแจกแถม ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการประกอบ การตัดสินใจซื้อ [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)



ระดมทุนสมทบ Run for Blood...

สุธีร์ ไล่โว่สมณกุล รักษาการกรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มอบเงินจากกิจกรรม “Run to Win” กิจกรรมภายในธนาคารที่จัดขึ้นระดมทุนสนับสนุนโครงการ Virtual Run “Run for Blood วิ่งหาเลือด เพื่อผู้ป่วย” ของศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย จำนวนเงิน 100,000 บาท โดยมี ปิยนันท์ คุ่มครอง ผู้ช่วยผู้อำนวยการด้านการจัดหาโลหิต และภาพลักษณ์องค์กร ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย เป็นผู้รับมอบ





ประจำวันที 12 มกราคม 2564

www.newsconnext.com

SUSCO

อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงจับตาสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 รอบใหม่อย่างใกล้ชิด เพราะจะเป็นปัจจัยที่มีผลต่อยอดขาย โดยเฉพาะในไตรมาส 1 ที่ถือเป็นไฮซีซั่นของธุรกิจ ซึ่งอาจจะกระทบต่อปริมาณการขายน้ำมันชะลอตัวลงได้ ทั้งนี้ บริษัทวางเป้าหมายระยะ 3 ปี จะมีจำนวนสถานีบริการน้ำมันให้ครบ 300 สถานี ซึ่งจะเน้นพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นหลัก

รวมไปถึงตามหัวเมืองใหญ่ๆ และแหล่งชุมชน อีกทั้งจะมีการปรับปรุงภาพลักษณ์ของสถานีเดิมอีก 50 แห่ง เพื่อให้สอดคล้องกับการเน้นธุรกิจที่ไม่ใช่น้ำมัน (Non-Oil) เพิ่มมากขึ้น โดยการเพิ่มร้านสะดวกซื้อ Lawson 108, ร้านกาแฟ Starbucks และ ดิโอร้ รวมไปถึงเพิ่มพันธมิตรร้านอาหาร และ ร้านฟาสต์ฟู้ด เช่น KFC, Subway และร้านอาหารประเภทข้าวแกงอีกหลายแห่ง คาดว่าจะสามารถสร้างรายได้จากธุรกิจ Non-oil มากอยู่ที่ระดับ 100 ล้านบาท

ภายใน 3 ปี

ขณะเดียวกัน บริษัทตั้งงบลงทุน 5 ปี (64-68) ไว้ที่ 2,000 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นการใช้เงินลงทุนในปีนี้อย่างน้อย 550 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่จะเน้นการขายและปรับปรุงสถานีบริการน้ำมัน และการขยายธุรกิจ Non-Oil

สำหรับทิศทางราคาน้ำมันในปี 64 ประเมินว่ามีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 65-70 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรล จากปัจจุบันเฉลี่ยที่ 50 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรล ●



SCB

แพลตฟอร์มดิจิทัล ซึ่งมีทั้งประสิทธิภาพและให้ความสะดวกรวดเร็วแก่ผู้ใช้บริการ

สำหรับแพลตฟอร์ม B2P (Blockchain Solution for Procure-to-Pay) ซึ่งพัฒนาขึ้นโดย

บริษัท ดิจิทัล เวนเจอร์ส จำกัด ถือเป็นหนึ่งช่องทางสำคัญที่ธนาคารต้องการผลักดันให้เป็นดิจิทัล แพลตฟอร์มช่วยยกระดับประสิทธิภาพของกระบวนการทางธุรกิจและอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ ให้กับเครือข่ายผู้ประกอบการที่เป็นซัพพลายเชนของบริษัทธุรกิจขนาดใหญ่

ในประเทศไทย

ทั้งนี้ ธนาคาร และ ดิจิทัล เวนเจอร์ส ได้ต่อยอดศักยภาพ B2P ด้วยการมอบบริการ “เงินทันใจ ไม่ต้องรอรอบบิล (SCB Invoice Financing)” เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการในระบบ B2P ได้รับเงินค่าสินค้าหรือบริการจากคู่ค้าล่วงหน้าก่อนถึงวันครบกำหนดจ่ายเงิน (Credit Term) โดยไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน และสามารถดำเนินการได้ตลอด 24 ชั่วโมง

โดยระยะแรกจะนำร่องสำหรับผู้ประกอบการทั้งผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าที่เป็นเครือข่ายซัพพลายเชนที่อยู่ทั่วประเทศของบริษัทธุรกิจขนาดใหญ่บนแพลตฟอร์ม B2P จากกลุ่มบริษัทในเครือเอสซีจี และกลุ่มบริษัทในเครือไมเนอร์ เพื่อเข้าร่วมแคมเปญในครั้งนี้ ซึ่งธนาคารตั้งเป้าหมายจะต่อยอดไปสู่เครือข่ายซัพพลายเชนจากองค์กรอื่นๆ บนแพลตฟอร์ม B2P ทั่วประเทศ ปัจจุบันมีผู้ประกอบการลงทะเบียนเข้าใช้ระบบแล้วกว่า 10,000 ราย ●

KUN

ของผู้บริโภค ส่งผลให้ล่าสุดบริษัทมียอดขาย (Presale) รวมมูลค่ากว่า 300 ล้านบาท เฉพาะ ธ.ค. เพียงเดือนเดียว มียอดขายเข้ามากว่า 130 ล้านบาท ส่งผลให้การทยอยขายในช่วงโค้งสุดท้าย 63 เกินกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้

ปัจจุบันบริษัทมีโครงการบ้านพร้อมโอน (Inventory) มูลค่ารวม 200 ล้านบาท และมียอดขายรอโอน (Backlog) ประมาณ 333 ล้านบาท จะทยอยส่งมอบและรับรู้เป็นรายได้ในปี 64 ทั้งหมด



สำหรับปี 64 แนวโน้มการแข่งขันในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีความรุนแรงจากความต้องการที่อยู่อาศัยแนวราบยังคงมีสูง

และเป็นลูกค้าในกลุ่มที่มีกำลังซื้อที่อยู่อาศัยจริง (Real Demand) เป็นหลัก ดังนั้น เชื่อว่าหลังจากนี้จะเห็นการแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดมากขึ้น ●



ANAN ยอดขายปี 63 ทะลุ 1.7 หมื่นล.

นิวส์ คอนเน็กซ์ – ANAN เผยยอดขายไตรมาส 4/63 ทำได้ราว 4,384 ล้านบาท สูงกว่าที่คาดไว้ ส่งผลให้ยอดขายตลอดปี 63 ทำได้ถึง 17,473 ล้านบาท ตีกว่าเป้าหมาย 4% มั่นใจไตรมาสก่อนติดดรอโฟกัสสร้างเสร็จ พร้อมมียอดยังมีต่อเนื่อง

ดร.ชัยยุทธ ชูณะหา ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงิน บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ NANA เปิดเผยว่า แม้ตั้งแต่ช่วงต้นปี 63 ที่มีการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ทั้งในและต่างประเทศ แต่บริษัทยังทำผลงานเป็นที่น่าพอใจ โดยทิศทางการดำเนินงานในช่วงไตรมาส 4/63 มีสัญญาณการเติบโตที่ดี มียอดขายจำนวน 4,384 ล้านบาท ตีกว่าเป้าหมายที่วางไว้ถึง 18%

สำหรับยอดขายรวมของปี 63 มีจำนวนกว่า 17,473 ล้านบาท สูงกว่าเป้าหมายที่วางไว้ 4% โดยส่วนใหญ่มาจากการที่บริษัทมุ่งเน้นการขายโครงการพร้อมอยู่ซึ่งบริษัทมีโครงการคอนโดมิเนียมและโครงการแนวราบที่หลากหลายรองรับความต้องการของผู้ซื้อได้อย่างทั่วถึงทั้งผู้ซื้อในประเทศ และต่างประเทศ



ดร.ชัยยุทธ
ชูณะหา

โดยการพัฒนาโครงการในยุค New Normal จะเน้นในเรื่องของความคุ้มค่าเพื่อสอดคล้องกับกำลังซื้อของผู้บริโภค และมาตรการสาธารณสุข เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจเมื่อมีการเยี่ยมชมโครงการของบริษัท

นอกจากนี้ บริษัทสามารถโอนโครงการคอนโดมิเนียมที่สร้างแล้วเสร็จในไตรมาสที่ 3/63 ทั้ง 5 โครงการ ต่อเนื่องในไตรมาส 4/63

คือ โครงการแอชตัน อโศก-พระราม 9 โครงการไอทีโอ คิวสุขุมวิท 36 โครงการไอทีโอ โมบิ สุขุมวิท อีสต์พอยท์ โครงการไอทีโอ รัชดา-สุทธิสาร และโครงการเอลลิโอ สาทร-วุฒากาศ ภายใต้แนวคิดใหม่เพื่อการใช้ชีวิต “THE NEW ICONIC” โดยทั้ง 5 โครงการข้างต้นจะช่วยผลักดันให้ยอดขายในไตรมาสที่ 4/63 ทำระดับสูงสุดของปี 63

ภาพข่าว



ธนาคารกรุงเทพ ชวนเด็กไทย สร้างวินัยการออม

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ร่วมมรณงค์ให้เด็กไทยมีจิตสำนึกการออม พร้อมกระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้และฝึกฝนการทำบันทึกรายรับ-รายจ่าย ปลูกฝังวินัยรู้จักเก็บ รู้จักใช้ เพื่อเริ่มต้นวางแผนอนาคตตั้งแต่วัยเด็ก ผ่านการจัดทำสมุดวันเด็ก ประจำปี 2564 ที่ออกแบบเป็นสมุดบันทึกรายรับ-รายจ่าย มอบให้โรงเรียนระดับประถมศึกษาทั่วประเทศ นำไปแจกจ่ายให้แก่เด็ก ๆ เมื่อสถานการณ์เอื้ออำนวยหรือในช่วงเปิดเทอม

ทีเอ็มบีและธนชาติ มอบดีลสุดคุ้ม

บัตรเครดิตทีเอ็มบีและบัตรเครดิตธนชาติ ร่วมกับ GrabFood ให้คุณสั่งเมนูโปรดได้อย่างปลอดภัย ไม่ต้องออกจากบ้าน พร้อมรับส่วนลดค่าอาหารมูลค่า 50 บาท เมื่อมียอดสั่งอาหารตั้งแต่ 300 บาท ขึ้นไป จำกัด 1 สิทธิ์/ผู้ใช้/วัน และจำกัดสิทธิ์สูงสุด 3,200 สิทธิ์ตลอดรายการ เฉพาะร้านอาหารที่มีสัญลักษณ์ “พาร์ทเนอร์” เพียงกรอกรหัส TMBTB50 ในช่องกรอกรหัส และเลือก GrabPay เป็นวิธีการชำระเงิน โดยเลือกบัตรเครดิตทีเอ็มบี หรือ บัตรเครดิตธนชาติ ก่อนที่จะทำการสั่งอาหาร ตั้งแต่วันนี้ ถึง 31 มีนาคม 2564

