



ประจำวันที 16 มีนาคม 2564

www.newsconnext.com

โบรกฯ เชียร์ "ซื้อ" TQM

โบรกฯ

BLS
DBSV
YUANTA

ราคาเป้าหมาย (บ.)

168
137
148.50

แนะนำ

ซื้อ
ซื้อ
ซื้อ



TQM รายได้ปี 64 วิ่งสู่ 2.5 หมื่นล.

■ ดีลซื้อกิจการหนุนอัพไซด์ฟังก์

นิวส์ คอนเน็คท์ - TQM ส่งกำไรสุทธิปี 64 คาดโต 25% รายได้พุ่งแตะ 2.5 หมื่นล้านบาท ตามฐานลูกค้าเพิ่ม-ปิดดีลเทคโนโลยีเวอร์ชุน กรุ๊ปเคส "ซื้อ" เป้า 168 บาท

■ โบรกฯแนะ "ซื้อ" เป้า 168 บาท

นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์ (บล.) บัวหลวง เปิดเผยว่า จากการประเมินธุรกิจบริษัท ทักวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TQM พบว่า กำไรสุทธิปี 64 มีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้น 25% จากปีก่อน [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)

SEAFCO รุกชิงงานใหม่ 5 พันล้าน ชี้ Q1 ธุรกิจฟื้น-เหล็กขึ้นไม่กระทบ

นิวส์ คอนเน็คท์ - SEAFCO รายได้ปี 64 มีแนวโน้มต่ำกว่าปีก่อน เหตุแรงงานลดลง เดินหน้าชิงงานใหม่ 5 พันล้านบาท หวังคว้าชัย 20% ประเมินผลงาน Q1/64 พ้นตัว

ดร.ณรงค์ ทศนินันท์ กรรมการผู้จัดการใหญ่

บริษัท ซีพีแอนด์ จำกัด (มหาชน) หรือ SEAFCO เปิดเผยว่า บริษัทคาดการณ์รายได้ปี 64 จะต่ำกว่าปีก่อน เนื่องด้วยสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้จำนวนแรงงานลดลงเหลือกว่า 300 คน [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)



ASW พร้อมเข้าระดมทุน SET....

คุณกรมเชษฐ วิพันธ์พงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และทีมผู้บริหาร บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน) หรือ ASW ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวสูงและแนวราบ ให้การต้อนรับนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ในงาน Analyst Meeting เพื่อนำเสนอข้อมูลบริษัท แผนการเข้าระดมทุนกลยุทธ์การเติบโตของธุรกิจ เพื่อเตรียมความพร้อมการเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ภายในปีนี้ โดยเสนอขายหุ้น IPO จำนวน 206 ล้านหุ้น

DDD รุกตลาดออนไลน์ ปีนี้รายได้ทะยาน 30% ส่งสินค้าใหม่บุกตลาด

นิวส์ คอนเน็คท์ - DDD ตั้งเป้ารายได้ปี 64 โต 25-30% ผุดสินค้าใหม่ลุยตลาดต่างประเทศ บุกการขายผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น

นายปิยวัชร ราชพลสิทธิ์ ประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงิน บริษัทดูเดย์ดรีม จำกัด (มหาชน) หรือ DDD เปิดเผยว่า ตั้งเป้ารายได้ปี 64 เติบโต 25-30% จากปีก่อน

โดยมีกลยุทธ์การขยายตลาดที่มุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมกลุ่มผู้บริโภค โดยเฉพาะตลาดในประเทศและประเทศฟิลิปปินส์ ผ่านการออกสินค้าใหม่ที่เน้นนวัตกรรมและตอบโจทย์การใช้งานของผู้บริโภคในกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและดูแลสุขภาพ

[อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)





ประจำวันที 16 มีนาคม 2564

www.newsconnex.com

TQM

โดยมีปัจจัยหนุนจากยอดขายที่โตขึ้นประมาณ 13% จากการต่อประกัน COVID ของลูกค้าเดิมราว 60-70% ขณะเดียวกันยังมีลูกค้ารายใหม่เข้ามาอีกกว่า 1 ล้านราย และอัตรากำไรขั้นต้นที่ขยายตัวได้ต่อเนื่องจากการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการทำธุรกิจซึ่ง CAPEX ส่วนใหญ่ได้ลงทุนไปแล้วในช่วงก่อนหน้านี้

นอกจากนั้น ยังมีการออกสินค้าใหม่อีกหลายตัว และการเพิ่มยอดขายผ่านช่องทาง

การขายที่มีหลากหลาย

สำหรับกรณีการเข้าซื้อกิจการ (M&A) บริษัทคาดว่าจะเข้าซื้อประมาณ 2-3 บริษัทภายในปีนี้ หากปิดดีลการซื้อได้สำเร็จจะหนุนอัพไซด์ต่อกำไรได้ 16-23% และยังทำให้ PER ลดลงจาก 42 เท่าเป็น 33-35 เท่า ดังนั้น จึงแนะนำ “ซื้อ” มีราคาเป้าหมายที่ 168 บาท

ด้านนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ บล.ดีบีเอส วิเคราะห์เห็นว่า แนวโน้มรายได้ TQM ในปี 64 จะอยู่ที่ 25,000 ล้านบาท ส่วนรายได้ที่ไม่รวม

การซื้อกิจการคาดว่าจะเติบโต 15% หรือประมาณ 17,000 ล้านบาท จากปัจจุบันมีลูกค้า 3 ล้านราย มีการขายประกันผ่านระบบออนไลน์ และมีอัตราการรักษาลูกค้า (Retention rate) 80% สูงกว่าเฉลี่ยของกลุ่มที่ 60% ดังนั้น ทแนะนำ “ซื้อ” ราคาพื้นฐาน 137 บาท

ก่อนหน้านี้ ดร.อัญชลิน พรหมนิภา ประธานบริษัท TQM ระบุว่า แผนงานระยะยาวบริษัทยังวางเป้าหมายยอดขายในปี 69 และระดับ 50,000 ล้านบาท จากการขยายการเข้าร่วมลงทุนหรือซื้อกิจการเพื่อเสริมธุรกิจ ●



ดร.อณรงค์
ทัศนินพันธ์

SEAFCO

จากเดิมมีกว่า 600 คน ทำให้ไม่สามารถรับงานใหม่ที่มีขนาดกลางถึงใหญ่เข้ามาได้ เพราะอาจจะส่งมอบได้ไม่ทันตามกำหนด

ดังนั้น ผลดำเนินงานปีนี้จะเป็นการรับรู้จากงานในมือ (Backlog) ที่มีอยู่ 2,043.39 ล้านบาท

แบ่งเป็นงานในประเทศ 1,989.68 ล้านบาท และในเมียนมา 53.71 ล้านบาท

ด้านนายเอก ศรีทบทิม ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ SEAFCO กล่าวว่า บริษัทเตรียมเข้าประมูลงานใหม่ภายในปีนี้มูลค่าประมาณ 5,000 ล้านบาท คาดว่าจะได้รับงาน 20% จากมูลค่านั้น เพื่อเสริมงานในมือ

สำหรับภาพรวมอุตสาหกรรมในปีนี้อาจมองว่างานที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานภาครัฐ จะออกมาค่อนข้างช้า ขณะที่ภาคเอกชนงานจะออกมาน้อยกว่าปกติ ตามภาวะเศรษฐกิจที่ยังชะลอตัว

ด้านผลการดำเนินงานช่วงไตรมาส 1/64 คาดว่าจะเติบโตดีกว่าช่วงไตรมาสก่อน เนื่องจากเข้าช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจ ซึ่งโดยปกติแล้วช่วงไตรมาส 1-2/64 จะเป็นช่วงที่ผลดำเนินงานของบริษัทปรับตัวขึ้นดีที่สุดของปี จากการรับรู้รายได้เข้ามาอย่างต่อเนื่อง

ส่วนกรณีราคาเหล็กปรับเพิ่มขึ้นในปัจจุบัน บริษัทไม่ได้รับผลกระทบ เนื่องจากการเข้ารับงานจะมีการล็อคราคาวัสดุไว้แล้วทั้ง 100% ซึ่งการปรับขึ้นลงของราคาเหล็กนั้น บริษัทจะมีการปรับราคางานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ●

DDD

ขณะเดียวกันยังมีการปรับกลยุทธ์การสื่อสารโฆษณาที่ตรงกลุ่มเป้าหมายผ่านสื่อต่างๆ โดยเฉพาะช่องทางออนไลน์ การแต่งตั้งและร่วมมือกับผู้นำด้านการกระจายสินค้า DKSH ที่มีเครือข่ายการกระจายสินค้าครอบคลุมการเพิ่มช่องทางการขายผ่าน Social Media และ Telesales

ประกอบกับกลยุทธ์การจัดการการดำเนินงานภายใน เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน และเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานภายในกลุ่มบริษัท รวมถึงบริษัทมีแผนปรับกลยุทธ์การ



ปิยวัชร
ธำพลสิทธิ์

ดำเนินงานและแผนการตลาดให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจ เพื่อช่วยลดความเสี่ยงและผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ

โควิด-19 อีกทั้งมีการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดที่เน้นการจำหน่ายและการสื่อสารผ่านช่องทางออนไลน์เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ให้มากขึ้น ●



KBANK เล็งเป้ายอดรูดบัตรเครดิต 45%

นิวส์ คอนเน็คท์ - KBANK ไขว่ยอดใช้จ่ายบัตรเครดิตปี 63 ทะลุ 3.2 แสนล้านบาท ยอดออนไลน์พุ่ง 43% รุกหนักจัดแคมเปญ “โค้ดลั่นมันส์เดย์”

นางสาวพรพิมล ปฐมศักดิ์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) หรือ KBANK เปิดเผยว่า ปัจจุบันมีผู้ถือบัตรเครดิตกสิกรไทยจำนวน 3.2 ล้านใบ ซึ่งในปี 63 มียอดใช้จ่ายผ่านบัตรเป็นอันดับ 1 ในตลาดโดยมียอดรวม 320,000 ล้านบาท

ทั้งนี้ พบว่าพฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตกสิกรไทยบนออนไลน์เติบโต 43% ตอบรับกับไลฟ์สไตล์วิถีชีวิตทางสังคมและเลี่ยงการจับเงินสด ซึ่งธนาคารให้ความสำคัญกับความปลอดภัยในการใช้จ่ายของผู้ถือบัตรผ่านทางออนไลน์ ด้วยการติดตั้งโซลูชันใหม่ๆ เพื่อเสริมความปลอดภัยให้การชำระเงินในรูปแบบดิจิทัล

ขณะที่ในปี 64 ธนาคารยังคงตั้งเป้าการใช้จ่ายผ่านช่องทางร้านค้าปกติเติบโต 10% และช่องทางออนไลน์เติบโต 25%

นอกจากนี้ ในไตรมาส 2/64 ธนาคาร



พรพิมล
ปฐมศักดิ์

ได้ร่วมกับบริษัท วีซ่า อินเทอร์เน็ตชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด ออกแคมเปญใหญ่ภายใต้คอนเซ็ปท์ “โค้ดลั่นมันส์เดย์” เพื่อสร้างความท้าทายให้กับผู้ถือบัตรฯ ได้มาเก็บโค้ดทุกเดือน เริ่มตั้งแต่วันที่ 15 มี.ค. – 31 พ.ค. 64 ให้ผู้ถือบัตรเครดิตได้สิทธิพิเศษและรับความคุ้มค่าเต็มที่ในการใช้จ่ายผ่านช่องทางออนไลน์จากร้านค้าดัง

โดยแคมเปญ “โค้ดลั่นมันส์เดย์” ธนาคารจะทำการแจกโค้ดส่วนลดทุกวันจันทร์ติดต่อกัน 3 เดือนรวม 27,500 โค้ดมูลค่าเกือบ 10 ล้านบาท รวมทั้งยังมีสิทธิพิเศษเพิ่มเติมด้วยการมอบส่วนลดร้านค้าเพิ่มอีก และรับคะแนน K Point 3 เท่าจากร้านค้าออนไลน์ที่ร่วมรายการ เช่น Shopee, Lazada, Central online, Grab, LINEman และ Foodpanda

ภาพข่าว



ก.ล.ต. เป็นเจ้าภาพจัดประชุม

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) จัดการประชุม EU-Asia Pacific Forum on Financial Regulation ซึ่งจัดขึ้นเป็นครั้งที่ 5 โดยนางสาวรื่นวดี สุวรรณมงคล เลขาธิการ ก.ล.ต. ได้กล่าวเปิดการประชุมและทำหน้าที่ดำเนินการประชุมร่วมกับ Mr. Ugo Bassi ผู้ดำรงตำแหน่ง Director of Financial Markets, DG FISMA, European Commission เพื่อหารือและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างหน่วยงานกำกับดูแลในสหภาพยุโรป ซึ่งมีผู้เข้าร่วมประชุม รวมจำนวน 19 หน่วยงาน จาก 14 ประเทศ

อาคเนย์ เปิดตัวหลักสูตรบริหารธุรกิจ

อาคเนย์ ร่วมเป็นหนึ่งในพันธมิตรสนับสนุนและร่วมงานเปิดตัวหลักสูตร Design and Digital Innovation (DDI) ของมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ABAC) นำโดย ภรดา ดร.บุญชา แสงหิรัญ อธิการบดี (กลาง) ซึ่งเป็นหลักสูตรบริหารธุรกิจ 3 ปี ที่เน้นการปฏิบัติและเรียนรู้โดยตรงจากประสบการณ์ของนักบริหารมืออาชีพ และผู้ประกอบการรุ่นใหม่ โดยนางภรดา ศักดิ์ศิลา กรรมการผู้จัดการ บริษัท อาคเนย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ได้ให้เกียรติร่วมเป็นหนึ่งในทีมวิทยากร แบ่งปันประสบการณ์

