



NERจ่ออัฟเป้ายอดขาย-รายได้

■ราคาขายพุ่งหนุนโตแรง ■ออเดอร์ไหลเข้าไม่ขาดสาย



สุวิทย์
จิ่งธนสมบุรณ์

นิวส์ คอนเน็คท์ - NER เตรียมปรับเป้าปี 64 ใหม่ หลังจากราคายางดีดแรง หนุนผลงานพุ่งกระชูด ออเดอร์ต่างประเทศวิ่งหา หวังเซ็นสัญญา ระยะยาวเพียบ

นายสุวิทย์ จิ่งธนสมบุรณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัทเทอร์ทิสรับเบอร์จำกัด (มหาชน) หรือ NER เปิดเผยว่า หลังจากผลดำเนินงานงวดไตรมาส 1/64 ออกมาแล้ว บริษัทฯ จะพิจารณา **อ่านต่อหน้า 2 ▶**

LEOเร่งปิดดีลซื้อธุรกิจโลจิสติกส์ ดันรายได้โต25%

นิวส์ คอนเน็คท์ - LEO คาดผลงานไตรมาส 1/64 ขยายตัวต่อเนื่อง หนุนรายได้รวมปี 64 เติบโตสูง 25% เตรียมปิดดีลเทคโนโลยีขนส่งทางอากาศเพิ่มอีก 1 แห่ง

นายเกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) หรือ LEO เปิดเผยว่า แนวโน้มผลการดำเนินงานไตรมาส 1/64 คาดว่าจะเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากธุรกิจโลจิสติกส์มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งการขนส่งทางทะเล การขนส่งทางอากาศ โลจิสติกส์ครบวงจร และ Self Storage (LSS) ซึ่งส่งผลให้รายได้รวมในปี 64 จะเติบโตได้ที่ระดับ 25%

อ่านต่อหน้า 2 ▶

TSRเดินเกมรุกตลาดออนไลน์ ผันักแบรนต์ตปท.เอาใจลูกค้า



เอกรัตน์
แจ้จ้อย

นิวส์ คอนเน็คท์ - TSR ตั้งเป้ารายได้ปี 64 เติบโต 10% รับแรงหนุนจากอเดอร์เครื่องกรองน้ำเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เดินหน้าขยายทีมขายและจำนวนสาขาอีกกว่า 50 สาขา ลุยตลาดออนไลน์รองรับผู้บริโภค

นายเอกรัตน์แจ้จ้อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท เอียร์สูว์ดี จำกัด (มหาชน) หรือ TSR เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้ารายได้ปี 64 เติบโต 10% โดยการเติบโตหลักยังคงมาจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ **อ่านต่อหน้า 2 ▶**



ปตท.-ไปรษณีย์ไทยเพิ่มช่องทางออนไลน์

นางสาวดวงพร เทียงวัฒนธรรม รองกรรมการผู้จัดการใหญ่กำกับองค์กรและกิจการสัมพันธ์ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) และ นางสาวปิ่นธนี สุวรรณบุปผา รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ ด้านธุรกิจไปรษณีย์ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ร่วมลงนามใน บันทึกความเข้าใจ (MOU) โครงการพัฒนาช่องทางประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้าชุมชนออนไลน์ ภายใต้ชื่อ "ชุมชนยิ้มได้" ระหว่าง ปตท. และ ไปรษณีย์ไทย โดยมีผู้บริหารจากทั้งสองหน่วยงานร่วมให้เกียรติเป็นสักขีพยานในพิธีดังกล่าว





NER

ปรับเพิ่มเป้าหมายรายได้ของปี 64 อีกครั้ง จากเดิมที่คาดว่าจะมียอดขายประมาณ 410,000 ล้านบาท และรายได้ 21,000-22,000 ล้านบาท

เนื่องจากปัจจุบันราคายางแผ่นรมควันได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 70 บาทต่อกิโลกรัม (กก.) จากปีก่อนที่อยู่ประมาณ 55 บาทต่อกก. และราคายางแท่งที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 57 บาทต่อกก. จากปีก่อนที่อยู่ประมาณ 45 บาทต่อกก.

นอกจากนี้ ยังมีลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะจากต่างประเทศ ล่าสุดมี

ผู้ประกอบการจากประเทศสิงคโปร์ได้มีคำสั่งซื้อจำนวน 2,000 ตันต่อเดือนโดยรูปแบบการขายจะเป็นสัญญาระยะยาว และยังมีผู้ประกอบการจากอินเดียได้มีคำสั่งซื้อจำนวน 2,000 ตันต่อเดือน สัญญาระยะยาวเช่นกัน

ขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการจากจีนที่ติดต่อเข้ามาหาบริษัทเพื่อสั่งซื้อสินค้าอีกจำนวนมาก แต่ยังไม่มีการทำสัญญาอย่างเป็นทางการ ส่วนลูกค้าเดิมยังคงมีคำสั่งซื้อเข้ามาต่อเนื่อง ทำให้อัตราการใช้เครื่องจักรของโรงงานอยู่ในระดับสูง โดยมีกำลังการผลิตอยู่ที่ 460,000 ตัน และในปี 65 จะมีกำลัง

การผลิตที่ 510,000 ตันจากโรงงานใหม่แล้วเสร็จพร้อมเดินเครื่องได้เต็มประสิทธิภาพ

ดังนั้น ในปีนี้สัดส่วนรายได้จากต่างประเทศจะอยู่ที่ 45% จากปีก่อนที่อยู่ประมาณ 40% และส่วนที่เหลือจะเป็นการขายในประเทศต่อไป โดยการขายสินค้าไปต่างประเทศ ได้มารีจิ้นสูงกว่าระดับปกติ เนื่องจากความต้องการสูงและสินค้าขาดตลาดเป็นอย่างมาก โดยการส่งออกสินค้าทุกครั้ง บริษัทจะมีการทำประกันค่าเงินต่อการขาย 80% ของยอดส่งออกในรอบนั้น เพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นของการแกว่งตัวค่าเงินบาท ●



TSR

เครื่องกรองน้ำดื่ม การเพิ่มทีมขาย และการขยายสาขาอีกราว 50 สาขาในปี นี้ รวมถึงการพัฒนาเครื่องกรองน้ำรุ่นใหม่ที่มีรูปแบบและฟังก์ชันการใช้งานที่ทันสมัย

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการขายสินค้าที่

เกี่ยวเนื่อง เช่น ชุดบำบัดน้ำใช้ (Watermate) ที่สามารถตอบโจทย์ได้ทั้งภาคธุรกิจและครัวเรือน รวมทั้งเครื่องผลิตน้ำแข็งยี่ห้อ อัลไพน์ ที่มีโอกาสทางการตลาดสูง ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการน้ำแข็งสะอาด มีต้นทุนต่ำและบริการหลังการขายทั่วทุกภูมิภาค

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังเดินหน้าขยาย

ธุรกิจใหม่ "DrinkCo" ที่จะเข้ามาทำตลาดออนไลน์เพื่อจำหน่ายเครื่องกรองน้ำในหลายแบรนด์ทั้งจากประเทศญี่ปุ่น เกาหลีจีน และยุโรปทำให้ผู้บริโภคสามารถตัดสินใจเลือกเครื่องกรองน้ำได้ตามความต้องการ ซึ่งจะสนับสนุนให้ผลประกอบการในปี นี้ยังคงเติบโตได้โดดเด่นต่อไป

สำหรับผลการดำเนินงานปี 63 บริษัทมีกำไรสุทธิ 143.13 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 30.56% จากปีก่อน ขณะที่มีรายได้รวมดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและรายได้จากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อของบริษัทย่อย 1,909.91 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.71% จากปีก่อน โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลประจำปี 63 โดยจ่ายเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.08 บาท ซึ่งได้กำหนดสิทธิผู้ถือหุ้น (Record Date) เพื่อกำหนดสิทธิในการรับปันผลวันที่ 30 เม.ย.64 และกำหนดการจ่ายเงินปันผลในวันที่ 20 พ.ค.64 ●

LEO

ทั้งนี้ ช่วง 2 เดือนแรกของปีพบว่าภาพรวมธุรกิจการนำเข้าส่งออกมีการเติบโตขึ้นเป็นอย่างมาก ซึ่งบริษัทได้รับอานิสงส์เชิงบวกตามไปด้วย ส่วนกรณีการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์นั้น บริษัทไม่ได้รับผลกระทบแต่อย่างใด และพร้อมที่จะบริการลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์แบบ ส่วนราคาในการให้บริการอาจปรับเพิ่มขึ้นตามสถานการณ์

ขณะที่บริษัทเตรียมเงินลงทุนในปี 64 ไว้



เกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์

ไม่เกิน 300 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น 150-200 ล้านบาท เพื่อใช้ซื้อกิจการธุรกิจโลจิสติกส์ทางอากาศ 1 แห่ง

ซึ่งคาดว่าจะปิดดีลได้ในช่วงไตรมาส 3/64 และสามารถรับรู้รายได้เข้ามาในไตรมาส 4/64 นอกจากนี้ยังอยู่ระหว่างเจรจาซื้อกิจการอีกประมาณ 2-3 ดีล ซึ่งเป็นธุรกิจขนส่งทางทะเล และทางบก

อย่างไรก็ตาม บริษัทเตรียมเซ็นสัญญารับงานขนส่งทางทะเลกับผู้ประกอบการรายใหญ่ในประเทศจีน ที่ดำเนินธุรกิจโลจิสติกส์เช่นเดียวกัน โดยมีสัญญาจ้าง 3 ปี เบื้องต้นบริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการด้านขนส่งทางทะเลให้กับผู้ประกอบการรายดังกล่าวไปยังประเทศที่ 3 หรือประเทศอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียง ●



SCB ลดแผนลดต้นทุนปี64อีก10%

นิวิศ คอนเน็คท์ – SCB สานต่อแผนลดต้นทุน การดำเนินงาน เดินหน้าพัฒนาด้าน เทคโนโลยี และหาช่องทางรายได้ใหม่ๆ ขณะที่ถูกค่าเอสเอ็มอีเริ่มฟื้นตัว วางเป้า ปลดปล่อยสินเชื่อ 40,000 ล้านบาท

นายอาทิตย์ นันทวิทยา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ ประธานกรรมการบริหาร ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCB เปิดเผยว่า แผนการดำเนินงานธุรกิจในปี 64 ธนาคาร จะปรับลดต้นทุนค่าใช้จ่ายลง 10% จากปี 63 ที่อยู่ในระดับราว 63,000 ล้านบาท โดยการ ปรับลดต้นทุนดังกล่าวมาจากการหารายได้ จากช่องทางใหม่ๆเพิ่มเติม รวมถึงการลงทุน ในเทคโนโลยีที่จะช่วยประหยัดต้นทุนการ ดำเนินงาน

ขณะที่ธนาคารได้ร่วมมือกับทางบริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน) หรือ SIRI ภายใต้ โครงการ “SANSIRI x SCB: BUILD FOR ALL สร้างไปด้วยกัน” โดยมีเป้าหมายในการ ช่วยเหลือกลุ่มผู้ประกอบการเอสเอ็มอีจำนวน 1,500 ราย หรือคิดเป็นวงเงินรวมประมาณ 7,000 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นส่วนของธนาคาร



อาทิตย์ นันทวิทยา

ในการปล่อยสินเชื่อราว 1,000 ล้านบาท ซึ่งคาดหวังว่าจะช่วยให้เอสเอ็มอีผ่านพ้นช่วง วิกฤตการระบาดของโควิด-19ไปได้

ด้านนางพิศุทธิ์ หันตรวงศ์ อดีตนายกสมาคมผู้ประกอบการธุรกิจเอสเอ็มอี SCB กล่าวว่า ภาพรวมธุรกิจกลุ่มเอสเอ็มอี ขนาดกลาง ซึ่งมียอดขาย 75-500 ล้านบาทนั้น ปัจจุบันลูกค้าเริ่มกลับมาอยู่ในภาวะที่ดีขึ้น โดยธนาคารมีพอร์ตสินเชื่อคงค้างของลูกค้า กลุ่มนี้ราว 260,000 ล้านบาท ซึ่งที่ผ่านมา มี

ลูกค้าเข้าโครงการช่วยเหลือลูกหนี้ตามนโยบาย ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) จาก ผลกระทบโควิด-19 คิดเป็นมูลค่า 160,000 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันหลังการระบาดของ โควิด-19 เริ่มคลี่คลาย ส่งผลให้ลูกค้าที่อยู่ใน มาตรการนี้คงเหลือมูลค่าราว 60,000 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว และคาดว่า จะกลับมาดำเนินธุรกิจได้ตามปกติในไตรมาส 3/64 ขณะที่ปีนี้ธนาคารตั้งเป้าปล่อยสินเชื่อใหม่กลุ่ม เอสเอ็มอีขนาดกลางไว้ราว 40,000 ล้านบาท

ภาพข่าว



◀ DOD - JKN ผนึกกำลังเซ็น MOU

นายธนิศ ศรีเศรษฐี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ดีไอดี โปไอเทค จำกัด (มหาชน) หรือ DOD นางสาวสุวารินทร์ ก้อนทอง ในฐานะกรรมการ บริษัท สยาม เฮลเบล เทคโนโลยี (บริษัทย่อยของ DOD) ร่วมลงนามบันทึกความเข้าใจ ว่าด้วยความร่วมมือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สำเร็จ (Finished product) กับบริษัท เจเคเอ็น เฮลท์ แอนด์ บิวตี้ จำกัด (บริษัทในเครือ JKN) เพื่อพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ อาหารเสริมที่มีสารสกัดจากกัญชาร่วมกัน

▶ PRAPAT ประเดิมพบนักลงทุนจ.เชียงใหม่

นายสิบบงค์ เกตุญาติ รองประธานกรรมการบริษัทและผู้ก่อตั้ง บริษัท พีรพัฒน์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ PRAPAT พร้อมด้วยนายสมภพ ศักดิ์พันธ์พนม ประธานกรรมการ บริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด หรือ APM ที่ปรึกษาทางการเงิน เข้าร่วมงานสัมมนา “Dinner Talk ผู้บริหารบริษัทจดทะเบียน พบนักลงทุน จังหวัดเชียงใหม่” เพื่อนำเสนอข้อมูลทิศทางการ เติบโตธุรกิจ หลังระดมทุนเข้าตลาดหลักทรัพย์

