



ประจำวันที 8 กรกฎาคม 2564

www.newsconnexT.com

SGP คอนเฟิร์มผลงานแกร่ง

■ รับแรงหนุนราคาLPGพุ่ง ■ ชุ่มเจรจาดีลเทคโนโลยี



จินตนา
กิ่งแก้ว

นิวส์ คอนเน็คท์ - SGP มั่นใจผลงานไตรมาส 2/64 ดีกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน ย้ำเป้าหมายได้ทั้งปี 64 เติบโต 15% ตามแผน รับอานิสงส์ปริมาณการขาย LPG พุ่งแตะ 3.24 ล้านตัน

นางจินตนา กิ่งแก้ว รองกรรมการผู้จัดการ บริษัทสยามแก๊ส แอนด์ปิโตรเคมีคัลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ SGP เปิดเผยว่า บริษัทมั่นใจผลการดำเนินงานงวดไตรมาส 2/64 [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)

ILINK เจียดยาหุ้น ITEL 4.85%

รับทรัพย์ 205 ล.เต็มสภาพคล่อง

นิวส์ คอนเน็คท์ - ILINK ตัดขายหุ้น ITEL สัดส่วน 4.85% ให้บลจ.เอ็มเอฟซี มูลค่ารวม 205 ล้านบาท หวังช่วยเสริมสภาพคล่องให้กับบริษัท พร้อมเปิดทางให้สถาบันการเงินเข้าร่วมลงทุน

นายสมบัติ อนันตรัมพร ประธานกรรมการ บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ILINK เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท (บอร์ด) มีมติอนุมัติการจำหน่ายหุ้นสามัญของบริษัท อินเทอร์เน็ต เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL ซึ่งเป็นบริษัทย่อยให้กับบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนเอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) หรือ MFC [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)



MICRO ผุดสาขาที่ 15 จ.แพร่ - นายวิศาล ภูวนสันติกุล กรรมการผู้จัดการ บมจ. ไมโครลิสซิ่ง (MICRO) ร่วมเปิดสาขาที่ 15 จ.แพร่ เสริมศักยภาพการขยายสินเชื่อภาคเหนือแอ่งแอ่ง และเตรียมเปิดสาขาลัดไปภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตามแผนที่จะขยายสาขาให้ครบ 20 สาขา ในปี 2565

WINMED ผุดสินค้าใหม่
บุกขยายฐานลูกค้า B2C
หนุหน่ายได้ปี 64 โต 20%
นิวส์ คอนเน็คท์ - WINMED ครึ่งปีหลังโตเด่น หลังเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่น เร่งออกสินค้าใหม่นวัตกรรมทางการแพทย์ป้องกันโควิด-19 ขยายฐานลูกค้า B2C เพิ่มช่องทางการจำหน่าย หนุหน่ายได้โตตามเป้า 20%

นายณันทิยะ ดารากานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วินเนอรี่ เมดิคอล จำกัด (มหาชน) หรือ WINMED เปิดเผยว่าภาพรวมรายได้ปี 64 คาดว่าจะเติบโต 20% เนื่องจากบริษัทได้ขยายฐานลูกค้าและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ต่อเนื่อง รวมถึงตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ยังคงมีแนวโน้มเติบโตดี

[อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)





ประจำวันที 8 กรกฎาคม 2564

www.newsconnext.com

SGP

จะเติบโตดีกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนเป็นอย่างมาก เนื่องด้วยราคาก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) ได้เริ่มฟื้นตัวขึ้นอย่างชัดเจน ซึ่งขณะนี้มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 550 เหรียญสหรัฐต่อตัน และคาดว่าในช่วงที่เหลือของปีนี้มีโอกาสขึ้นไปสู่ระดับ 600 เหรียญสหรัฐต่อตัน

ทั้งนี้ บริษัทยังคงเป้าหมายรายได้ของปี 64 เติบโต 15% จากปีก่อนที่มีรายได้รวมที่

55,641 ล้านบาท ตามปริมาณการขายที่อยู่ในระดับ 3.24 ล้านตัน โดยจะแบ่งเป็นการจำหน่ายในประเทศประมาณ 910,000 ล้านตัน และในส่วนที่เหลือจะเป็นต่างประเทศ ซึ่งความต้องการใช้ LPG ในปัจจุบันอยู่ในระดับสูงทั้งในประเทศมาเลเซีย, สิงคโปร์, เวียดนาม, เมียนมาร์ และบังกลาเทศ เป็นต้น

นอกจากนี้ จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ทำให้ผู้ประกอบการทั้งในและ

ต่างประเทศ ที่ดำเนินธุรกิจจำหน่าย LPG ทั้งในรูปแบบครบวงจรและในแบบเฉพาะเจาะจงปิดกิจการหลายแห่งและหลายรายมีความต้องการขายกิจการในราคาที่สมารถสร้างผลตอบแทนได้ในระดับที่เหมาะสม บริษัทจึงได้มีการศึกษาและพิจารณาการเข้าซื้อกิจการหลายแห่งทั้งในประเทศและต่างประเทศ หากมีโอกาสก็พร้อมที่จะลงทุนได้ทันที เพื่อที่จะช่วยหนุนธุรกิจบริษัทได้ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ●



ILINK

จำนวน 50 ล้านหุ้น หรือคิดเป็น 4.85% ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว ในราคาหุ้นละ 4.10 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 205 ล้านบาท

ทั้งนี้ มูลค่าสิ่งตอบแทนสำหรับรายการขายหุ้นสามัญของ ITEL เป็นไปตามการเจรจา

ต่อรอง และการตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งบริษัทได้พิจารณาราคาเสนอซื้อประกอบกับราคาประเมินมูลค่ากิจการด้วยวิธีต่างๆ ได้แก่ วิธีมูลค่าตามบัญชี วิธีราคาตลาด วิธีอัตราส่วนราคาหุ้นต่อมูลค่าทางบัญชี วิธีอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิ และวิธีคิดลดกระแสเงินสด

โดยบริษัทได้เลือกวิธีคิดลดกระแสเงินสด

เป็นวิธีที่เหมาะสมที่สุด เนื่องจากเป็นวิธีที่คำนึงถึงผลการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งสะท้อนถึงความสามารถ และศักยภาพของบริษัทในการดำเนินงานในอนาคต ภายใต้สมมติฐานที่กำหนดจากข้อมูลผลการดำเนินงานในอดีตถึงปัจจุบัน ประกอบกับการพิจารณาแผนธุรกิจ และสถานะอุตสาหกรรมในอนาคต ซึ่งราคาเสนอซื้อที่ได้ตกลงกันไม่ต่ำกว่าราคาประเมินมูลค่ากิจการด้วยวิธีคิดลดกระแสเงินสด

สำหรับผลประโยชน์ที่คาดว่าจะเกิดกับบริษัท เพื่อเป็นการเปิดช่องทางให้นักลงทุนกลุ่มสถาบันการเงินได้เข้ามาร่วมลงทุนกับบริษัทย่อย และเพื่อเพิ่มสภาพคล่องให้กับบริษัท ขณะที่ประโยชน์ต่อ ITEL เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจได้มากขึ้น โดยบริษัทมีแผนนำเงินที่ได้จากการจำหน่ายหุ้นสามัญของ ITEL เพื่อเพิ่มสภาพคล่องให้กับบริษัท ●

WINMED

โดยภาพรวมทิศทางการธุรกิจช่วงครึ่งปีหลังคาดว่าจะมีการเติบโตโดดเด่นทั้งรายได้และกำไร เนื่องจากธุรกิจเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่น รวมทั้งบริษัทเตรียมออกสินค้าใหม่ ที่เป็นนวัตกรรมป้องกันเชื้อไวรัสโควิด-19 เช่น หน้ากากอนามัย ชุดอุปกรณ์ตรวจคัดกรอง สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบันที่ยังคงมีผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19

นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนออกสินค้านวัตกรรมทางการแพทย์สุดล้ำทำความสะอาดฆ่าเชื้อในห้องผ่าตัด ห้องฉุกเฉิน และสถานพยาบาลสำหรับช่วยป้องกันและควบคุมการติดเชื้อ เพิ่มความปลอดภัยให้กับบุคลากรทางการแพทย์และ



ผู้ให้บริการในโรงพยาบาล รวมทั้งมุ่งเน้นกลยุทธ์ขยายฐานลูกค้าไปในกลุ่ม B2C และ B2B อาทิ กลุ่มโรงพยาบาล วิทยาลัยแพทย์ คลินิก ร้านขายยาอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งใช้กลยุทธ์ช่องทางการตลาด

ออนไลน์ควบคู่การตลาดออฟไลน์ (OMNI Channel) เพิ่มช่องทางการจำหน่าย ช่วยให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่ายและมีความสะดวกสบายมากขึ้น ●



ประจำวันที 8 กรกฎาคม 2564

www.newsconnex.com

‘ไทยพาณิชย์ โพรเทค’ ไซร์กกลยุทธ์ธุรกิจ

นิวส์ คอนเน็คท์ - ไทยพาณิชย์ โพรเทค
เร่งเครื่องธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตและ
ประกันวินาศภัย วางกลยุทธ์หลักสร้าง
ระบบงานขายครบวงจรทั้งออนไลน์และ
ออฟไลน์เตรียมเปิดตัว “ดิจิทัลแพลตฟอร์ม
โบรกเกอร์”

นางสาวปรมาศิริ มโนลมาย
รองผู้จัดการใหญ่อาวุโส ประธานเจ้าหน้าที่
บริหาร กลุ่มธุรกิจประกัน ธนาคารไทยพาณิชย์
และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยพาณิชย์
โพรเทค จำกัด เปิดเผยว่า ในช่วงครึ่งปีหลังของ
ปี 64 บริษัทพร้อมเดินหน้านำรายได้ 5 กลยุทธ์หลัก
ได้แก่ 1. การสร้างระบบงานขายครบวงจร
ทั้งออนไลน์และออฟไลน์, 2. สนับสนุนและเสริม
ทีมขายขยายการเข้าถึงลูกค้าทางออนไลน์,
3. ขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์ตอบโจทย์ความต้องการ
ในสถานการณ์ปัจจุบัน, 4. ขยายตลาดผ่านพันธมิตร
และลูกค้าองค์กรเร่งสร้างการเข้าถึง และ
5. ขยายช่องทางดิจิทัลเพิ่มการเข้าถึงตอบ
โจทย์ลูกค้า

ทั้งนี้ บริษัทจะมีการรับสมัคร “ที่ปรึกษา



ด้านความคุ้มครอง” (PC) เพื่อประจำอยู่ทั่วประเทศ
ให้ได้ 2,000 คนภายในสิ้นปี ซึ่งนอกจากจะสร้าง
งานสร้างอาชีพแล้ว ทีมขายจะได้รับการอบรม
พื้นฐานการเงินซึ่งจะเป็นภูมิคุ้มกันให้สามารถ
ออกไปช่วยคนไทยทุกคนสู้กับความเสี่ยงที่เกิดขึ้น
ในชีวิตได้ ในส่วนของช่องทางการขายทาง
โทรศัพท์ “เทลเชลล์” มีแผนที่จะขยายเทลเชลล์
ให้ได้ 500 คนภายในสิ้นปี 64

นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมมือกับพันธมิตร
และลูกค้าองค์กร นำเสนอความคุ้มครองที่
เหมาะสมให้กับฐานลูกค้าจำนวนมากที่รอการ
เข้าถึง ซึ่งฐานลูกค้าของพันธมิตรแต่ละ

องค์กรมีความต้องการที่แตกต่างกันไป ขณะที่
เรื่องของการสร้างการเติบโต ในระยะข้างหน้า
คือ ดิจิทัลแพลตฟอร์ม ซึ่งจะเป็นช่องทางที่ 3
ของบริษัท โดยจะใช้ดิจิทัลเทคโนโลยีมาขับเคลื่อน
แพลตฟอร์มโบรกเกอร์ประกันภัย แบบครบวงจร
ซึ่งจะมีการเปิดตัวอีกครั้งในเร็ว ๆ นี้

ทั้งนี้ ด้วยกลยุทธ์ทั้งหมดที่กล่าวมานั้น
ไทยพาณิชย์ โพรเทค เชื่อมั่นว่า ไทยพาณิชย์
โพรเทคจะเป็นโบรกเกอร์ที่ตอบโจทย์ความ
ต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม และจะสามารถเพิ่ม
จำนวนผู้ใช้บริการผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้ถึง
250,000 รายภายในสิ้นปี

ปรมาศิริ
มโนลมาย



ภาพข่าว



◀ ออมสิน ช่วยเหลือประชาชนผู้ติดเชื้อ COVID-19

นายวิทย์ รัตนกร ผู้อำนวยการธนาคารออมสิน มอบเงิน
สนับสนุนจำนวน 8,000,000 บาท ให้แก่ พล.ต.อ. อัศวิน ขวัญเมือง
ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร เพื่อสนับสนุนการจัดตั้งศูนย์พัก
คอยรอการส่งต่อผู้ป่วยที่ติดเชื้อ COVID-19 จำนวน 20 ศูนย์
สำหรับช่วยลดความแออัดของผู้ติดเชื้อในโรงพยาบาลและ
โรงพยาบาลสนาม ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครอย่างเร่งด่วน

▶ “เสนาทิพย์ ฉลองกรุง-ลาดกระบัง” ปิดยอดขาย 100%

นายประทีป อัครเสรินนท์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ
พร้อมด้วย นางสาวสมพิศ ศรีระทัต ผู้อำนวยการอาวุโส บริษัท
เสนาทิพย์เวลโลปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ร่วมประกาศความสำเร็จ
การปิดยอดขาย (Sold Out) โครงการ เสนาทิพย์ ฉลองกรุง -
ลาดกระบัง 1-2 กว่า 600 ยูนิต คิดเป็นมูลค่ากว่า 590 ล้านบาท
ราคาเริ่มเพียง 859,000 บาท ด้วยการออกแบบที่ใส่ใจ
รายละเอียดตอบโจทย์ทุกด้านของชีวิตเพื่อการอยู่อาศัย

