

TQM ก้าวไรไตรมาส 1/63 พุ่ง 68%

■ รายได้ทะลุ 814 ล.-โควิดหนุน ■ แพลตฟอร์มดิจิทัลดันแกร่ง

นิวส์คอนเน็กซ์-TQM ไซริงไตรมาส 1/2563 ก้าวไรไวเพิ่มขึ้น 68.3% รายได้ค่าบริการ พุ่ง 814. ล้านบาท เติบโต 23.8% จากยอดขาย ที่ขายตัว รวมทั้งผลจากการใช้ดิจิทัล ทรานส์ฟอร์มเมชันเสริมแกร่ง พ่วงประกัน โควิด 19 ดันยอดพุ่งเกินเป้า รุกผู้นำ Digital Insurance Broker in Region

ดร.อัญชลิน พรธนนิกา ประธาน กรรมการ บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TQM เปิดเผยว่า ผลประกอบการ ไตรมาส 1 ปี 2563 บริษัทฯ มีรายได้ค่าบริการ อยู่ที่ 814.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาส เดียวกันปีก่อน 156.7 ล้านบาท หรือ 23.8% โดยยอดขายเบี้ยประกันภัยรถยนต์ ยังคงเป็น รายได้หลักของบริษัทฯ ซึ่งเติบโตตามเป้าหมาย ที่วางไว้ พร้อมได้ยอดขายจากประกันโควิด-19 ยิ่งผลักดันให้บริษัทฯ สร้างรายได้รวมที่เติบโตต่อเนื่อง



ดร.อัญชลิน พรธนนิกา

ขณะที่บริษัทฯ มีกำไรสุทธิรวมจาก ผลดำเนินงานไตรมาสแรกปี 2563 เท่ากับ 179.3 ล้านบาท เติบโต 68.3% จากช่วงเดียวกัน ปีก่อน เป็นผลมาจากรายได้ค่าบริการที่เพิ่มขึ้น การควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน และการพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลเข้ามาใช้ในงานขาย และงานบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

“ภาพรวมธุรกิจไตรมาสแรกของ TQM ปีนี้ ยังสามารถปรับตัวได้ดี แม้หลาย ๆ ธุรกิจจะได้รับ ผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 แต่ TQM เป็นธุรกิจประกันที่มีการปรับตัวเพื่อรองรับ สถานการณ์ต่างๆ ได้ทันท่วงทีตลอดเวลา โดยเห็นได้จากการออกผลิตภัณฑ์ประกันโควิด-19 ที่พัฒนาตั้งแต่เริ่มการระบาดในอุ้งัน ส่งผลให้ ผลประกอบการดีเกินเป้าหมายที่ตั้งไว้ ทั้งนี้ เมื่อไม่รวมยอดขายประกันโควิด-19 ในช่วง 2 เดือนที่ผ่านมา รายได้ก็ยังคงเป็นไปตามเป้าหมาย” ดร.อัญชลิน กล่าว

สำหรับปี 2563 บริษัทฯ ยังคงเดินหน้า ตามแผนกลยุทธ์ Digital Strategy อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งได้พัฒนาแพลตฟอร์มใหม่ภายใต้ชื่อ TQM 24 Smart Services ที่จะทำให้ประกัน เป็นเรื่องง่ายเพียงปลายนิ้ว เพื่อให้บริการ ลูกค้าได้สะดวกรวดเร็ว และปลอดภัยแบบเรียลไทม์ พร้อมพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยร่วมกับ พันธมิตรประกันภัยแบบเจาะลึกเฉพาะกลุ่ม อย่างต่อเนื่อง เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ ประกันภัยแบบตรงใจให้เข้ากับยุคสมัยและ ความต้องการในสถานการณ์ปัจจุบัน



มอบหน้ากาก KN95....

บริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ได้ส่งมอบ หน้ากากทางการแพทย์รุ่น KN95 ที่สามารถกรองสารคัดหลั่ง และฝุ่นละอองขนาดเล็ก รวม 100,000 ชิ้น ให้แก่ โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย โดยจะให้บุคลากรทางการแพทย์ของรพ. จุฬาฯ 50,000 ชิ้น ส่วนอีก 50,000 ชิ้น โดยกัลฟ์และรพ.จุฬาฯ จะร่วมกันจัดสรรให้ รพ.อื่น ๆ ที่ขาดแคลน ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงในการติดเชื้อของผู้ปฏิบัติงานที่เป็น แนวนหน้ารับมือกับโควิด-19

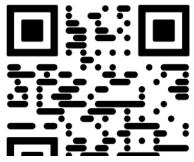


บริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
Bangkok Commercial Asset Management Public Company Limited

โทร. 02-6300-700

SUPALAI





RATCH จ่อปิดดีลโรงไฟฟ้าต่างประเทศ



กิจจา
ศรีพิพัฒน์มางกระ

นิวส์ คอนเน็คท์ – RATCH ลั่นครึ่งปีหลังไล่ซื้อกิจการโรงไฟฟ้าให้ได้ตามเป้า 800 เมกะวัตต์ซึ่งไตรมาส 2 จ่อปิดดีลอีก 2 โครงการในต่างประเทศ หวังดันกำลังการผลิตเป็น 10,000 เมกะวัตต์ในปี 66 มั่นใจกฟผ.เซ็นสัญญาซื้อไฟฟ้าเชกอง 4 ภายในปีนี้พร้อมออกหุ้นกู้ 1.5 หมื่นล.

นายกิจจา ศรีพิพัฒน์มางกระ กรรมการผู้จัดการใหญ่บริษัท ราช กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ RATCH เปิดเผยว่า บริษัทยังคง

เดินหน้าลงทุนตามแผน โดยปีนี้มีเป้าหมายที่จะลงทุนซื้อกิจการโรงไฟฟ้าในประเทศและต่างประเทศได้ประมาณ 5 โครงการกำลังการผลิตรวม 800 เมกะวัตต์ เพื่อให้กำลังการผลิตติดตั้งตามสัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็น 10,000 เมกะวัตต์ในปี 66 จากปัจจุบันอยู่ที่ 8,716 เมกะวัตต์ แบ่งเป็นโรงไฟฟ้าที่จ่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) แล้ว 7,159 เมกะวัตต์ และอยู่ระหว่างก่อสร้างอีก 1,556 เมกะวัตต์

ดังนั้นในช่วงครึ่งปีหลัง 63 บริษัทเตรียม

ดำเนินการเข้าซื้อกิจการโรงไฟฟ้าเพิ่มอีก 3 โครงการขนาดกำลังการผลิตรวมหลายร้อยเมกะวัตต์โดยมุ่งเน้นซื้อกิจการในต่างประเทศ โดยคาดว่าจะซื้อโครงการแล้วเสร็จในช่วงไตรมาส 2/63 ประมาณ 1-2 โครงการ และไตรมาส 4/63 ประมาณ 1-2 โครงการ หลังจากในช่วงไตรมาส 1/63 ซื้อกิจการโรงไฟฟ้าไปแล้ว 2 โครงการ โดยในปีนี้เป็นบริษัทเตรียมเงินลงทุนไว้ที่ 2 หมื่นล้านบาท แบ่งเป็นเงินลงทุนในโครงการที่อยู่ในแผนพัฒนาก่อสร้างราว 1 หมื่นล้านบาท ส่วนอีก 1 หมื่นล้านบาทไว้สำหรับการเข้าซื้อกิจการ

ส่วนโครงการโรงไฟฟ้าเชกอง 4 เอ และ 4 บี ที่สปป.ลาว ขนาดกำลังการผลิตรวม 340 เมกะวัตต์ ปัจจุบันได้ยื่นเสนอซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) พิจารณาแล้ว คาดว่าจะได้ข้อสรุปภายในปีนี้ อย่างไรก็ตามเพื่อรองรับการลงทุน บริษัทมีแผนออกหุ้นกู้วงเงินรวม 15,000 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มทยอยออกหุ้นกู้ได้ตั้งแต่ไตรมาส 2/63 ขึ้นอยู่กับความต้องการใช้เงินลงทุน และมีแผนกู้เงิน 43,000 ล้านบาทเพื่อเป็นวงเงินลงทุนสำรองในกรณีที่ไม่สามารถออกหุ้นกู้ได้

GUNKUL ออกตัวโค้งแรกกำไรพุ่ง 95%

นิวส์ คอนเน็คท์ – GUNKUL โชว์ผลงานไตรมาส 1/63 เติบโตแรงไม่หวั่นโควิด-19 อดตกไรแต่ละระดับ 439 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 95.25% รายได้รวม 1,774 ล้านบาท พร้อมมองผลงานปี 63 เติบโตต่อเนื่องทุกไตรมาส หลังมี Backlog อีกกว่า 7,000 ล้านบาท เตรียมเข้าประมูลงานใหม่เพิ่มเติม หนุนรายได้ทั้งปีนี้โตไม่ต่ำกว่า 25%

นางสาวโคกษา ดำรงปิยวุฒิ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กันกุล เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) หรือ GUNKUL เปิดเผยว่า ผลประกอบการของบริษัทในช่วงไตรมาส 1/63 ที่ผ่านมา มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 439 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 95.25% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันกับปีก่อน ขณะที่กลุ่มบริษัท มีรายได้รวมอยู่ที่ 1,774 ล้านบาท เนื่องจากมีรายได้จากการขายไฟฟ้าและส่วนเพิ่มราคาซื้อไฟฟ้าอยู่ที่ 936 ล้านบาท

รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง และให้บริการอยู่ที่ 261 ล้านบาท รวมถึงรายได้จากการขายอยู่ที่ 380 ล้านบาท

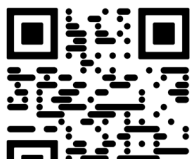
โดยผลประกอบการไตรมาส 1/63 ถือเป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจากสามารถเติบโตทั้งรายได้และกำไร ซึ่งมาจากธุรกิจผลิตรายการจัดหาอุปกรณ์สำหรับระบบไฟฟ้า การจำหน่ายไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้าโซลาร์ฟาร์ม และโรงไฟฟ้าพลังงานลม รวมถึงงานรับเหมาก่อสร้างในส่วนของโครงการที่ได้ลงทุนไปแล้วและอยู่ระหว่างก่อสร้างยังคงดำเนินธุรกิจได้ตามแผน รวมทั้งทยอยประมูลโครงการใหม่ๆ เพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง ขณะที่การระบาดของไวรัสโควิด-19 นั้นมีผลกระทบต่อบริษัทเพียงเล็กน้อย

สำหรับแนวโน้มผลการดำเนินงานของบริษัทในช่วงที่เหลือของปีนี้ คาดว่าจะสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง และมีเสถียรภาพมากขึ้น

ทุกไตรมาส จากการรับรู้รายได้จากโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนทั้งในและต่างประเทศ รวมทั้งยังมีงานก่อสร้างในมือ (Backlog) อยู่ที่ประมาณ 7,000 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ 2-3 ปี จึงทำให้มั่นใจรายได้และกำไรสุทธิในปีนี้จะเติบโตอย่างโดดเด่น โดยบริษัทยังคงเป้าหมายการเติบโตในปี 63 ไม่น้อยกว่า 25% หรือมีรายได้รวมอยู่ที่ 9,000 ล้านบาท ซึ่งโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานลมและแสงอาทิตย์ ยังเป็นตัวหลักในการสร้างรายได้และกำไรในปี



โคกษา
ดำรงปิยวุฒิ



SPALI หนุนงานใหม่มือ 3.87 หมื่นล้านบาท

นิวส์คอนเน็คท์-SPALI หนุน Backlog 3.87 หมื่นล้านบาท ยอมรับรู้เป็นรายได้ยาว 4 ปี พร้อมเดินหน้าลุยโครงการใหม่ต่อเนื่อง ขณะที่ผลงานโค้งแรกมีรายได้ 3.6 พันล้านบาท พร้อมเปิดจองเฟสสุดท้ายโครงการ “ศุภาลย์ เบลล่า ชยางกูร 42”

นายไตรเตชะ ตั้งมติธรรม กรรมการผู้จัดการ บริษัท ศุภาลย์ จำกัด (มหาชน) หรือ SPALI เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานไตรมาส 1/63 บริษัทมีรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ อยู่ที่ 3,620.62 ล้านบาท แบ่งเป็นรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์บ้านและทาวน์เฮ้าส์ 79% และที่เหลือ 21% เป็นรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์อาคารชุด ขณะที่กำไรสุทธิทำได้ 749.96 ล้านบาท

ทั้งนี้ในปี 63 บริษัทมีโครงการอาคารชุด



ไตรเตชะ
ตั้งมติธรรม

ที่สร้างเสร็จและครบกำหนดโอนกรรมสิทธิ์ในครึ่งปีหลัง 63 จำนวน 4 โครงการอีกทั้งบริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดสัญญา (Backlog) ที่ลูกค้าซื้อบ้านและอาคารชุดพักอาศัยแล้ว

แต่ยังไม่ถึงกำหนดโอนให้ลูกค้า 38,717 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถทยอยโอนให้ลูกค้าและสามารถรับรู้เป็นรายได้ในอีก 9 เดือนข้างหน้า ในปี 63 จำนวน 9,243 ล้านบาท และส่วนที่เหลือ 29,474 ล้านบาทในอีก 4 ปีถัดไป

นายบุญชัย ชัยอนันต์บวร ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานโครงการภูมิภาค SPALI กล่าว บริษัทเตรียมเปิดจองเฟสสุดท้ายโครงการ “ศุภาลย์ เบลล่า ชยางกูร 42” (โซนหน้าโครงการ) บนทำเลใจกลางเมืองอุบลราชธานี (ชอยชยางกูร 42) ซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยวรุ่นใหม่ ราคาเริ่มต้นเพียง 2.9 ล้านบาท พิเศษ กู้ไม่ผ่านยินดีคืนเงิน ฟรีค่าใช้จ่ายวันโอนฯ อาทิ ค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์ ค่าจดจำนอง ค่ามิเตอร์น้ำ-ไฟ ค่าส่วนกลาง 1 ปีแรก พิเศษจองในงานรับบัตรเดบิตนำมันมูลค่า 30,000 บาท และสิทธิพิเศษอื่นๆ อีกจำนวนมาก

KTB ชี้เทคโนโลยี IoT พลิกโฉมเกษตรกร

นิวส์คอนเน็คท์-KTB ประเมินเทคโนโลยี IoT เป็นทางออกของธุรกิจการเกษตร เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน พร้อมช่วยเกษตรกรรุ่นใหม่ประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น เพิ่มโอกาสให้กับผู้ประกอบการ SMEs 3 กลุ่มหลัก ที่มีมูลค่าตลาดรวมกว่า 1 แสนล้านบาท

ดร.พรพจน์ นันทรามาศ ผู้อำนวยการฝ่ายอาวุโส ศูนย์วิจัย Krungthai COMPASS ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) หรือ KTB เปิดเผยว่า ปัจจุบันเทคโนโลยีเกษตร หรือ Agritech มีความก้าวหน้ามากขึ้น และสามารถปลดล็อกอุปสรรคต่างๆ และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับธุรกิจเกษตรไทย โดยเฉพาะเทคโนโลยี IoT ซึ่งเป็นการใช้เทคโนโลยีเซ็นเซอร์ติดตามและตรวจสอบสถานะข้อมูลที่เป็นจริงในการเพาะปลูกแบบเรียลไทม์ และเฉพาะเจาะจงกับพื้นที่ผลิตรายได้ด้วยตนเอง ทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจและบริหารจัดการการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ดร.พรพจน์
นันทรามาศ

ทั้งนี้เทคโนโลยี IoT ช่วยเพิ่มโอกาสให้กับธุรกิจเกษตรใน 3 กลุ่ม ได้แก่ ผู้ผลิตสินค้าเกษตรที่มีมูลค่าเพิ่มหรือเจาะตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) ผู้ผลิตสินค้าตามเงื่อนไขเกษตรพันธสัญญา (Contract Farming) ให้กับผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีตลาดรองรับชัดเจน รวมทั้งธุรกิจร้านอาหารที่ควบคุมห่วงโซ่การผลิต วัตถุดิบทางการเกษตรด้วยตนเอง ซึ่งธุรกิจเหล่านี้

มีผู้ประกอบการกว่า 6 พันราย มีมูลค่าตลาดรวมกันกว่า 1 แสนล้านบาท ซึ่งเทคโนโลยี IoT ช่วยลดต้นทุนได้ถึง 30-40% และช่วยเพิ่มผลผลิตต่อไร่ได้ถึง 1.4-1.9 เท่า หากมีการนำเทคโนโลยี IoT มาใช้อย่างจริงจังควบคู่กับเทคโนโลยีทางการเกษตรที่เหมาะสมอื่นๆ

นอกจากนี้ยังเป็นเทรนด์เทคโนโลยีที่ภาครัฐส่งเสริมเพื่อก้าวเข้าสู่ยุคเกษตร 4.0 โดยภาครัฐตั้งเป้าผลักดันการทำเกษตรแบบ Smart Farmer รวมทั้งยังสามารถปรึกษาและขอความร่วมมือจากหน่วยงานวิจัยจากภาครัฐ เช่น ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (NECTEC) ศูนย์เทคโนโลยีไมโครอิเล็กทรอนิกส์ (TMEC) และสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (Depa) ผู้ให้บริการระบบสื่อสารและโทรคมนาคม (Telco) ผู้ผลิตเครื่องจักรกลเกษตร รวมถึงกลุ่ม Agritech Startup และผู้ให้คำปรึกษาด้านไอทีที่สามารถช่วยออกแบบ Solution ให้เหมาะสมกับผู้ประกอบการแต่ละราย