



# BGC ขอ 4 ปี โภจรายได้ 2.5 หมื่นล.

■ M&A เสริมแกร่งธุรกิจ ■ เล็งขยายการลงทุน

นิวส์ คอนเน็คท์ – BGC วางเป้ารายได้แต่ละระดับ 25,000 ล้านบาท ภายใน 4 ปี หลังปรับโมเดลธุรกิจสู่ “Total Packaging Solution” พร้อมเข้าลงทุน M&A 2 ดิลต่อยอดธุรกิจปี 64  
นายคิลปรัดน์ วัฒนเกษตร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บีจี

คอนเทนเนอร์ ก๊าซ จำกัด (มหาชน) หรือ BGC เปิดเผยว่า บริษัทวางเป้าหมายที่จะยกระดับธุรกิจจากผู้ผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วสู่การเป็น Total Packaging Solution หรือผู้นำด้านบรรจุภัณฑ์แบบครบวงจร ซึ่งจะช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)

# QTC แต่งตัวรอขึ้นเทรด SET รวบรวมประมูลงาน 1.5 พันล้าน

นิวส์ คอนเน็คท์ - QTC เตรียมย้ายขึ้นเทรดกระดาน SET หวังช่วยเปิดทางนักลงทุนสถาบันเข้าลงทุน เดินหน้าขยายการลงทุนธุรกิจหม้อแปลง-เทรดดิ้ง พร้อมรอเข้าประมูลงานใหม่อีก 1.5 พันล้านบาท

นายพูลพิพัฒน์ ต้นถนลิน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท คิวทีซี เอนเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) หรือ QTC เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้ดำเนินการย้ายหลักทรัพย์ QTC จากตลาดหลักทรัพย์ mai [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)

# SABINA ไม่หวั่นโควิด ปี้นผลงานปี 64 สู้ไหว

นิวส์ คอนเน็คท์ - SABINA ตั้งเป้ารายได้ปี 64 ทำกำไรสุทธิ 3,400 ล้านบาท เดินหน้าบุกทำตลาดออนไลน์ทดแทนรายได้จากช่องทางค้าปลีก เล็งรักษาอัตรากำไรขั้นต้นในกรอบ 47-50%

นายบุญชัย บัณชุกรัฒ์พร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) หรือ SABINA เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าหมายรายได้ปี 64 เติบโต 15% ขึ้นสู่ระดับ 3,400 ล้านบาท ทำสถิติสูงสุดเป็นประวัติการณ์ โดยบริษัทยังคงรุกตลาดออนไลน์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งตั้งแต่ต้นปี SABINA ได้ประกาศปรับโครงสร้างองค์กร เพื่อกระชับพื้นที่ขายออนไลน์และออฟไลน์เข้าด้วยกัน ซึ่งเชื่อว่าจะสามารถบริหารงานขายได้คล่องตัวและรวดเร็วขึ้น [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)



NER พบนักลงทุนในงาน Opportunity Day... นายชววิทย์ จึงธนสมบุญรณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท นอร์เทอัส รีบเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NER พร้อมด้วยผู้บริหาร ร่วมนำเสนอข้อมูลในงานบริษัทจดทะเบียนพบนักลงทุน (Opportunity Day) โดยผลประกอบการปี 63 บริษัทฯ มียอดขายสินค้ารวม 16,349.78 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3,344.28 ล้านบาท หรือ 25.71% และมีกำไรสุทธิ 858.68 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 319.80 ล้านบาท หรือ 59.35% เมื่อเทียบกับเดียวกันของปี 62 และจ่ายปันผลอีกหุ้นละ 0.15 บาท รวมทั้งปี 63 จ่ายปันผลหุ้นละ 0.21 บาท





## BGC

และผลกดันรายได้ขึ้นสู่ระดับ 25,000 ล้านบาทภายในปี 68

นอกจากนี้บริษัทวางแผนขยายการลงทุนเพื่อเสริมศักยภาพการเป็น Total Packaging Solution ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อโครงสร้างรายได้ในอนาคตที่เปลี่ยนแปลงไปโดยคาดว่าจะภายใน 5 ปี นับจากนี้ บริษัทจะมีรายได้หลักจากธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้วประมาณ 55% ผลิตภัณฑ์ที่

เกี่ยวข้องับบรรจุภัณฑ์แก้ว 40% และธุรกิจด้านพลังงาน 5% จากปัจจุบันที่มีรายได้หลักจากธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้ว 95% และธุรกิจด้านพลังงาน 5%

ขณะที่บริษัทเตรียมเข้าซื้อกิจการ (M&A) ใน 2 บริษัท ได้แก่ เข้าถือหุ้น 100% ในบริษัท บีจีแพคเกจจิ้ง จำกัด (BGP) ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายฟิล์มพลาสติกฝาพลาสติก ขวด PET หลอดฟรื่อรรม และเข้าถือหุ้น 100% ในบริษัท บางกอกบรรจุภัณฑ์ จำกัด (BVP) ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์

กระดาษด้วยกำลังการผลิตประมาณ 5 หมื่นตันต่อปี ใช้งบลงทุนรวมประมาณ 1,650 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมองว่าทั้ง 2 ดิลดงกล่าวจะเสริมศักยภาพธุรกิจและผลการดำเนินงานให้แข็งแกร่งมากขึ้น เนื่องจากสามารถรับรู้รายได้และผลกำไรได้ทันที หลังเสร็จสิ้นกระบวนการเข้าควบรวมกิจการ รวมทั้งบริษัทจะสามารถนำเสนอบริการแบบครบวงจร (One stop service) คาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้จากการลงทุนดังกล่าวตั้งแต่เดือนพ.ค. นี้เป็นต้นไป ●



พลพิพัฒน์  
ต้นรัตนสิน

## QTC

ไปเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ (SET) เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนสถาบันทั้งในประเทศและต่างประเทศที่สนใจเข้ามาถือหุ้นของ QTC โดยคาดว่าจะสามารถดำเนินการย้ายเข้า SET

ได้ภายในปีนี้

สำหรับภาพรวมธุรกิจในปี 64 บริษัทยังเดินทางธุรกิจด้านพลังงานอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ต่อยอดกับธุรกิจหม้อแปลงไฟฟ้า ซึ่งแผนการลงทุนจะดำเนินถึงผลตอบแทน ROE จะต้องไม่ต่ำกว่า 10% ถึงจะคุ้มค้ำกับการลงทุน และ

บริษัทกำลังอยู่ระหว่างศึกษาโครงการลงทุนอื่นๆเพิ่มเติม

นอกจากนี้บริษัทได้วางแผนเชิงรุกในการเจาะตลาดธุรกิจเทร็ดดิ้ง ภายใต้การเป็นตัวแทนจำหน่ายโซลาร์เซลล์ให้กับ LONGI Solar การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Huawei Solar Inverter รวมไปถึงการจำหน่าย DE BUSDUCT ทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ บริษัทตั้งเป้ารายได้รวมปี 64 ไว้ที่ระดับ 1,200 ล้านบาท โดยปัจจุบันมียอดขายรอรับรู้รายได้ (backlog) อยู่ราว 400 ล้านบาท ขณะที่บริษัทยังมีแผนการเข้าประมุลงานการไฟฟ้าภูมิภาค (กฟภ.) การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) มูลค่ารวมประมาณ 1,500 ล้านบาท โดยตั้งเป้าหมายว่าจะได้งานไม่น้อยกว่า 10% ของมูลค้ำงาน ซึ่งคาดว่าจะทยอยประกาศผลออกมาในช่วงกลางปีนี้ ●

## SABINA

นอกจากนี้ SABINA จะยังคงนำเสนอสินค้าในระดับราคาให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อได้ง่าย หลังจากโควิด-19 ทำให้อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจลดลง ส่งผลกระทบกับกำลังซื้อของผู้บริโภค โดยตั้งเป้าการเติบโตของรายได้ในช่องทาง NSR ไว้ที่ 20%

ในส่วนช่องทางค้าปลีกตั้งเป้าเติบโต 15% รายได้จาก OEM เติบโต 15% และรายได้จากการส่งออกแบรนด์ SABINA ในกลุ่มประเทศ CLMV คาดว่าจะเติบโตได้ถึง 50% จากการเติบโตอย่างแข็งแกร่งของเศรษฐกิจเวียดนาม รวมทั้งยังมียอดขายจากฟิลิปปินส์เป็นปัจจัยสนับสนุนสำคัญ



นุชชัย  
บุญธรรม

นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายในการรักษำัตรกำไรรู้ขึ้นต้น (Gross Profit Margin) ไว้ที่ 47-50% ด้วยการบริหารต้นทุนให้ต่ำลง ซึ่งเชื่อว่าแนวโน้มการแข่งค้ำของเงินบาท

จะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สินค้าที่ SABINA ใช้ฐานการผลิตในต่างประเทศมีต้นทุนนำเข้าต่ำลง และทำให้อัตรำกำไรู้ขึ้นต้นกลับมาเติบโตได้ตามกรอบที่วางไว้ได้อีกครั้งในปี นี้ ●



# DTAC ลุยขยาย 4,400 สถานีฐาน

นิวส์ คอนเน็คท์ – DTAC เดินหน้าให้บริการ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่ภายในปี 64 ตั้งเป้าขยาย 4,400 สถานีฐานทั่วประเทศภายในไตรมาส 1/64

นายชาวัต เมห์โรทรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ DTAC เปิดเผยว่า ปี 64 บริษัทจะมุ่งเน้นให้ผู้บริการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงได้อย่างครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่ตามการขยายให้บริการ 5G และ 4G อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพัฒนาบริการใหม่หลากหลายที่จะช่วยเปลี่ยนผ่านผู้ใช้งานสู่ชีวิตดิจิทัลอย่างสมบูรณ์แบบ

ทั้งนี้บริษัทได้เร่งนำคลื่นความถี่ 700 MHz มาให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง โดยตั้งเป้าจะขยาย 4,400 สถานีฐานทั่วประเทศภายในไตรมาส 1/64 คลื่น 700 MHz หรือคลื่นความถี่ต่ำมีประสิทธิภาพในการเพิ่มสัญญาณครอบคลุมพื้นที่ให้มากยิ่งขึ้น โดยเห็นว่าการใช้งานดาต้าในส่วนภูมิภาคโตมากกว่าการใช้งานในเขตพื้นที่กรุงเทพฯ ถึง 9 เท่า สอดคล้องกับทิศทางการเพิ่มขึ้นของการใช้งานสมาร์ตโฟนเร็วขึ้นในส่วนภูมิภาคที่เติบโตเร็วกว่ากรุงเทพฯ ถึง 3 เท่า



“ดีแทคกำหนดกลยุทธ์การออกแบบโครงข่ายโดยดูที่พฤติกรรมและแนวโน้มการใช้งานของผู้ใช้บริการเป็นสำคัญ ไม่ใช่แค่เทคโนโลยี โดยจากข้อมูลของปีที่ผ่านมา เราจะเห็นพฤติกรรมลูกค้า 4 กลุ่ม คือ 1. เน็ตภูธรหน้าใหม่ (THE NEW RURALS) 2. ขยับผ่านเน็ตทางไกล (THE REMOTE DESKERS) 3. อยู่ติดบ้านด้วยเน็ตบ้านเทจ (THE NON-STOP STREAMER) 4. เน็ตคือหัวใจสำคัญ (THE CRITICAL USER)” นายชาวัต กล่าว

ด้านนายฮาวริเรน รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มการตลาด DTAC กล่าวว่า บริษัทได้

เปิดตัวโครงการ ‘ดีแทค เน็ตทำกิน (Net for Living)’ ซึ่งเป็นโครงการริเริ่มล่าสุด ที่ช่วยฝึกอบรมผู้ค้ารายย่อย 100 ราย ในช่วงไตรมาส 1/64 และขยายผลให้ครอบคลุมผู้ประกอบการรายย่อยที่มีรายได้น้อยให้สามารถประกอบธุรกิจค้าขายได้บนพื้นที่ออนไลน์ มุ่งมั่นช่วยเพิ่มรายได้ครัวเรือนจากพื้นที่ขายออนไลน์ 15% ต่อปี

โดยผู้สนใจสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <https://dtac.co.th/dtacNetforLiving> สำหรับเยาวชน ดีแทคจะยังคงดำเนินโครงการ Safe Internet ซึ่งได้สอนทักษะด้านดิจิทัลให้กับนักเรียนและครูในปีนี้อีก 200,000 คน

## ภาพข่าว



◀ **SCGP สนับสนุน “โปรโม – โปรเม” ดวลวงสวิง LPGA 2021**  
นายวิชาญ จิตร์ภักดี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอสซีจี แพคเกจจิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ SCGP ให้การสนับสนุน มิริยา จุฑานุกาล หรือ โปรโม (ขวา) และ เอรียา จุฑานุกาล หรือ โปรเม (ซ้าย) สองนักกอล์ฟหญิงไทยที่ประสบความสำเร็จระดับโลก เพื่อเข้าร่วมการแข่งขันในรายการ LPGA 2021 ในปีนี้ ซึ่ง SCGP ขอร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนโปรโมและโปรเมในการส่งต่อพลังและสร้างแรงบันดาลใจให้ทุกคน พร้อมกับสานฝันและเป็นกำลังใจให้ทั้งคู่ในการสร้างชื่อเสียงและความภาคภูมิใจให้กับคนไทยทั่วประเทศ

## MSIG จับมือ AIS เปิดตัวประกันขับขี่ ▶

นายรัฐพล กิติศักดิ์ไชยกุล (ขวา) กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) พร้อมด้วย นายอลิสแตร์ เดวิด จอห์นสตัน (ซ้าย) กรรมการผู้จัดการหน่วยธุรกิจพัฒนาธุรกิจใหม่ เอไอเอส เปิดตัว “ประกันขับขี่” ประกันภัยรถยนต์แนวคิดใหม่ “ขับไม่เหมือนกัน ทำไม่ต้องจ่ายเท่ากัน” โดยมี ดร.สุทธิพล ทวีชัยการ (กลาง) เลขาธิการคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ร่วมในงาน

