

กรุงไทย

SME Focus



ฉบับพิเศษ 60 ปี



The Power of Partnerships

Krungthai Growing Together



Krungthai

ทุกก้าว เพื่อล้านอนาคต

ก้าวที่กล้า สู่ความสำเร็จ

สินเชื่อกrungไทย รักกันยาวๆ

เงินทุนพร้อม ต่อยอดธุรกิจอย่างรับผิดชอบ

ผ่อนนานสูงสุด

10 ปี



ดอกเบี้ย
เริ่มต้น

4 %
ต่อปี

วงเงิน
สูงสุด

75

ล้าน
บาท

☎ 02 111 1111 | www.krungthai.com

เงื่อนไขและหลักเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อเป็นไปตามที่ธนาคารฯ กำหนด



บทบรรณาธิการ

ผู้ประกอบการธุรกิจ (SME) เป็นธุรกิจที่จะต้องฝ่าฟันและต่อสู้ในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก และส่วนใหญ่จะเริ่มต้นจากกิจการเล็ก ๆ ของบุคคล ไม่ว่าจะมาจากตนเอง หรือธุรกิจครอบครัว ซึ่งก็มีทั้งต้องล้มเลิกกิจการ หรือที่ประสบความสำเร็จ สามารถเติบโตขยายกิจการมั่นคงแข็งแรง จนมาเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ในปัจจุบันสิ่งที่จำเป็นในช่วงต้นก็คือ แหล่งเงินทุนทางการเงิน และที่ปรึกษาทางธุรกิจ ซึ่งธนาคารกรุงไทยเป็นสถาบันการเงินที่สนับสนุนลูกค้า ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา เราเชื่อมั่นว่า ความสำเร็จของธุรกิจไม่ได้เกิดจากเงินทุนเพียงอย่างเดียว แต่เกิดจากความไว้วางใจ ความเข้าใจ และการเติบโตไปด้วยกันในระยะยาว

หนังสือ **กรุงไทย SME Focus ฉบับพิเศษ The Power of Partnerships** จัดทำขึ้นเนื่องในวาระครบรอบ 60 ปีของการก่อตั้งธนาคารกรุงไทย เพื่อบอกเล่าเรื่องราวของผู้ประกอบการไทย จำนวน 60 กิจการที่ร่วมเติบโตเคียงข้างธนาคารกรุงไทย จากธุรกิจครอบครัวสู่บริษัทชั้นนำ จากธุรกิจขนาดกลางสู่ธุรกิจขนาดใหญ่จากผู้ประกอบการท้องถิ่นสู่ตลาดระดับประเทศและระดับสากล รวมถึงองค์กรที่สามารถปรับตัว ฝ่าฟันความท้าทาย และสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนในอุตสาหกรรมของตน

เรื่องราวในหนังสือเล่มนี้สะท้อนถึงวิสัยทัศน์ ความมุ่งมั่น และพลังของผู้ประกอบการไทยในหลากหลายภาคธุรกิจ ซึ่งล้วนมีบทบาทสำคัญในการสร้างงาน สร้างรายได้ และขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ

ธนาคารกรุงไทยรู้สึกเป็นเกียรติที่ได้ร่วมเดินทางกับผู้ประกอบการในทุกช่วงของการเติบโต ตั้งแต่การเริ่มต้นธุรกิจ การขยายกิจการ การลงทุนเพื่อเพิ่มศักยภาพ ไปจนถึงการสร้างความสำเร็จในระยะยาว

ในวาระครบรอบ 60 ปีนี้ ธนาคารฯ ขอขอบคุณลูกค้าทุกท่านที่มอบความไว้วางใจให้ธนาคารกรุงไทยได้เติบโตเคียงข้างกันมาโดยตลอด และหวังว่าเรื่องราวในหนังสือเล่มนี้จะเป็นทั้งแรงบันดาลใจ บทเรียน และภาพสะท้อนของพลังแห่งความร่วมมือที่ช่วยผลักดันผู้ประกอบการไทยให้ก้าวไปข้างหน้าอย่างมั่นคง

“ เพราะความสำเร็จที่ยั่งยืน
ไม่ได้เกิดจากการเดินทางเพียงลำพัง
แต่เกิดจากการเติบโตไปด้วยกัน ”

ธนาคารกรุงไทย

The Power of Partnerships: Krungthai Growing Together

สารบัญ

05 สารจากผู้บริหาร

กลุ่ม 1 (ท-ธ)

- 06 บจ. ทมลสุโกศล อิเล็กทริก
- 07 โรงพยาบาลกล้วยน้ำไท
- 08 บจ. โรงงานเภสัชกรรม เกริกเตอร์ฟาร์มา
- 09 บจ. แก่นศิริ สตาร์ช
- 10 บจ. คอม-อินเตอร์
- 11 บมจ. เคซีจี คอร์ปอเรชั่น
- 12 บจ. จิวฮวด
- 13 บจ. เจ ดี พูลส์
- 14 หจก. จัตรเพชร แลนด์ แอนด์ เฮาส์
- 15 บจ. ชวนพัฒนา พร็อพเพอร์ตี้
- 16 บมจ. ชันสวีท
- 17 บจ. เดอะวัน ซูเปอร์เซ็นเตอร์
- 18 บจ. ดาวรุ่งอุตสาหกรรมยางพารา (1982)
- 19 บจ. ทวีผลผลิตภัณฑ์
- 20 บจ. ทำางงอุตสาหกรรม
- 21 บมจ. เท็กซ์ทิล วอลล์
- 22 บจ. ไทยคุณ
- 23 บจ. ไทยรุ่งกิจ ไวก์ ดีท

กลุ่ม 2 (อ-ร)

- 24 หจก. น้ำท่าก่อสร้าง
- 25 บจ. นัมสัสซิง
- 26 บจ. บีโอ สุทธิไทยเรสเทอรองส์
- 27 บจ. บรอดแคส ดีพอก ไทยแลนด์
- 28 บจ. บ้านส้มตำ กรุ๊ป
- 29 บจ. บุญประเสริฐ คอนเฟ็คชั่นเนอรี่
- 30 บจ. บุญรุม
- 31 บมจ. ปลูกผักเพราะรักแม่
- 32 บจ. แพลน ครีเอชั่นส์
- 33 บจ. พระราม 2 เมดิคอล กรุ๊ป
- 34 หจก. พินิจอุตสาหกรรมก่อสร้าง
- 35 บจ. มโนห์ราอุตสาหกรรมอาหาร
- 36 บจ. มายเฮาส์ พร็อพเพอร์ตี้
- 37 บมจ. มาร์ชัน
- 38 บจ. ยามาโดะ อีสเทิร์น
- 39 บจ. ยี่งเจริญก่อสร้างบุรีรัมย์
- 40 บจ. ห้างทองเยาวราชกรุงเทพ
- 41 บจ. รอยซ์ ยูนิเวอร์แซล
- 42 บจ. เรือเร็วลมพระยา

กลุ่ม 3 (ล-จ)

- 43 บจ. ลานนาคอม
- 44 หจก. เลียบบริการ
- 45 บจ. วรนิทัศน์
- 46 บมจ. โรงพยาบาลวัฒน์แพทย์ตรง
- 47 บจ. วู้ดเวอร์ค
- 48 บจ. ศรีประโคนชัยก่อสร้าง
- 49 บจ. ศรีฟ้าโพธิ์เซ่นฟู้ด
- 50 หจก. ศรีสวัสดิ์ ทราเวล แอนด์ ทัวร์
- 51 บจ. ศรีสุขสันต์ รีสอร์ท
- 52 บจ. สงวนวงษ์อุตสาหกรรม
- 53 บจ. สตาร์ (ประเทศไทย)
- 54 บมจ. กลุ่มสมอทอง
- 55 บมจ. สยามโกลบอลเฮาส์
- 56 บจ. สยามวิทย์
- 57 บจ. สามเพชร
- 58 หจก. แสงสว่างเกษตร
- 59 บจ. หลีเฮงซีฟู้ด
- 60 บมจ. อารีจีน พร็อพเพอร์ตี้
- 61 บจ. อุดรดิตถ์ กรีน เพาเวอร์
- 62 บมจ. อุบล ไบโอ เอทานอล
- 63 บจ. เอ็นซี โคโคเน็กซ์
- 64 บจ. เออร์เบิน ฮอสพิทาลิตี้ กรุ๊ป
- 65 บมจ. โสม พอดเทอรี่

สารจากผู้บริหารสายงาน สายงานธุรกิจขนาดใหญ่

ในโลกของการดำเนินธุรกิจที่มีความซับซ้อนและความผันผวนสูงเช่นในปัจจุบัน บทบาทของสถาบันการเงินได้เปลี่ยนผ่านจากการเป็นเพียงแหล่งเงินทุนไปสู่การเป็น “พันธมิตรทางธุรกิจ” (Business Partner) อย่างเต็มรูปแบบ ในฐานะตัวแทนจากสายงานธุรกิจขนาดใหญ่ ที่ดูแลทั้งลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่ และธุรกิจขนาดกลาง (SMEs) ธนาคารกรุงไทยมีความภาคภูมิใจอย่างยิ่งที่ได้รับความไว้วางใจให้ทำหน้าที่เป็นพันธมิตรสำคัญในการขับเคลื่อนวิสัยทัศน์ของท่านตลอดเวลาที่ผ่านมา เราตระหนักดีว่าความสำเร็จของธุรกิจไม่ได้เป็นเพียงผลกำไรของบริษัทใดบริษัทหนึ่ง

แต่คือความมั่นคงทางโครงสร้างเศรษฐกิจของประเทศไทย ซึ่งเป็นภารกิจที่เรายึดมั่นและเดินเคียงข้างท่านเสมอมา

ความมุ่งมั่นของเราในการสนับสนุนภาคธุรกิจ ไม่ได้เริ่มต้นเพียงแค่ความต้องการทางธุรกรรม แต่เริ่มต้นจากความ “เข้าใจ” ในบริบทการแข่งขันที่ท่านเผชิญ ธนาคารกรุงไทยได้วางรากฐานการทำงานเชิงรุกเพื่อตอบรับกับความท้าทายในระดับสากลเราได้นำแนวคิดแบบ “เรือบรรทุกเครื่องบิน” (Carrier) มาใช้ในการสร้างระบบนิเวศทางการเงินที่แข็งแกร่ง มั่นคง และปลอดภัยสูงสุด เพื่อให้ท่านมั่นใจได้ว่าทุกก้าวในการขยายธุรกิจระดับมหภาคจะได้รับการรองรับด้วยโครงสร้างพื้นฐานที่มีประสิทธิภาพสูงสุด ควบคู่ไปกับหน่วย “เรือเร็ว” (Speedboat) ที่มีความคล่องตัวสูง พร้อมที่จะเข้าไปศึกษาค้นหาและสร้างสรรค์นวัตกรรมการเงินรูปแบบใหม่ๆ เพื่อแก้ไขปัญหาค้นหา (Pain Points) และเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันให้กับธุรกิจของท่านได้อย่างทัน่วงที

เราเชื่อมั่นในพลังของการเดินเคียงข้าง โดยเฉพาะในยามที่ธุรกิจต้องเผชิญกับจุดเปลี่ยนสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นการปรับตัวสู่เศรษฐกิจดิจิทัล หรือการทรานส์ฟอร์มองค์กรสู่ความยั่งยืน ธนาคารกรุงไทยไม่ได้ทำหน้าที่เพียงแค่ผู้ให้สินเชื่อ แต่เราพร้อมจะเป็น “ลมใต้ปีก” ที่คอยประคองและส่งเสริมให้ท่านก้าวข้ามขีดจำกัดเดิม ๆ ผ่านการนำเสนอโซลูชันทางการเงินที่ออกแบบมาเพื่อธุรกิจของท่านโดยเฉพาะ ตั้งแต่การบริหารจัดการสภาพคล่องอย่างชาญฉลาด การเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Integration) ไปจนถึงการสนับสนุนการควบรวมหรือขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งทั้งหมดนี้อยู่บนพื้นฐานของความโปร่งใสและหลักธรรมาภิบาลที่ตรวจสอบได้

ก้าวต่อไปของกรุงไทย คือการยกระดับความร่วมมือไปสู่การเป็น “Open Platform” ที่พร้อมเชื่อมต่อธุรกิจของท่านเข้ากับโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลของประเทศ ซึ่งจะเป็นช่องทางสำคัญในการเข้าถึงฐานลูกค้าและโอกาสใหม่ๆ อย่างไรก็ดีจำกัด เราเชื่อมั่นที่จะนำพลังของ Data Analytics มาช่วยท่านวิเคราะห์โอกาสและความเสี่ยง เพื่อให้ทุกการตัดสินใจทางยุทธศาสตร์ของท่านมีความแม่นยำ และสร้างมูลค่าเพิ่มได้อย่างสูงสุด

ในท้ายที่สุดนี้ ผมขอเน้นย้ำว่า “ความสำเร็จของท่านคือเป้าหมายสูงสุดของเรา” ธนาคารกรุงไทยสัญญาว่าจะไม่หยุดนิ่งในการพัฒนาตนเองเพื่อเป็นพันธมิตรที่เดินเคียงข้างท่านอย่างซื่อสัตย์และทรงพลัง เราจะร่วมกัน ถักทอความมุ่งมั่นและนวัตกรรม เพื่อสร้างการเติบโตที่มั่นคง สมดุล และยั่งยืน ให้กับธุรกิจของท่านและสังคมไทยสืบไป

เพราะเรามีความเชื่อว่า “ทุกก้าวแห่งความสำเร็จของธนาคารกรุงไทย คือ ลานอนาคตที่ดีขึ้นของประเทศไทยและคนไทยทุกคน”

นายวิระพงศ์ ศุภเศรษฐ์ศักดิ์

ผู้บริหารสายงาน สายงานธุรกิจขนาดใหญ่ 3
บมจ.ธนาคารกรุงไทย

SUKOSOL
HEALTHCARE

สุโกศล เฮลท์แคร์ กว่า 50 ปี ผู้อยู่เบื้องหลัง ร่วมยกระดับการรักษาโรคมะเร็งของไทยให้เทียบเท่า มาตรฐานสากล

หนึ่งในผู้เชี่ยวชาญด้านระบบรังสีรักษาและเทคโนโลยีทางการแพทย์ขั้นสูงของประเทศไทยที่ได้รับความไว้วางใจมายาวนานกว่า 50 ปี ซึ่ง “สุโกศล เฮลท์แคร์” ไม่ได้มองตัวเองเป็นเพียงผู้จำหน่ายเครื่องมือแพทย์ แต่เป็นพันธมิตรระยะยาวของโรงพยาบาลและบุคลากรทางการแพทย์ทั่วประเทศ

“สิ่งที่ทำให้ สุโกศล เฮลท์แคร์ แตกต่าง
ไม่ใช่เพียงเครื่องมือระดับโลก แต่คือทีมงาน
ความเชี่ยวชาญ และความเข้าใจ
บริบทการรักษาของประเทศไทย”

คุณดารณี สุโกศล แคลปป์
รองประธานบริหาร
บริษัท กมลสุโกศล อิเล็คทริค จำกัด



ก่อนปี 2516

ครอบครัว “สุโกศล” เริ่มสร้าง
ความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับธนาคารกรุงไทย
ตั้งแต่ยุค “ธนาคารมณฑล”
วางรากฐานความร่วมมือทางการเงิน
ต่อเนื่องยาวนานกว่า 70 ปี



ปี 2516

ก่อตั้ง บจก.กมลสุโกศล อิเล็คทริค
(สุโกศล เฮลท์แคร์)
เดินหน้าธุรกิจเครื่องมือแพทย์
รังสีรักษาเพื่อผู้ป่วยมะเร็ง



ปี 2540-2564

ก้าวข้ามผ่านวิกฤตด้านยาสูบ
และวิกฤตโควิด-19 อย่างมั่นคง
ด้วยธนาคารกรุงไทยสนับสนุนการปรับ
โครงสร้างหนี้ และช่วยบริหารสภาพคล่อง
ทำให้ธุรกิจสามารถเดินหน้าต่อไปได้



ปี 2559-ปัจจุบัน

ขยายศักยภาพธุรกิจด้วย Project
Finance และ Trade Finance
จากกรุงไทย นำเข้านวัตกรรมรักษา
โรคมะเร็งระดับโลก สู่โรงพยาบาลรัฐ
และวิทยาลัยแพทย์ทั่วประเทศ

ในโลกของเทคโนโลยีทางการแพทย์ขั้นสูง “ความน่าเชื่อถือ” อาจสำคัญไม่แพ้ตัวเครื่องมือรักษา โดยเฉพาะในระบบรังสีรักษาโรคมะเร็ง ทุกความแม่นยำหมายถึงโอกาสของชีวิตผู้ป่วย

เอ่ยชื่อ “สุโกศล” ภาพจำของหลายคนอาจนึกถึงอาณาจักรโรงแรมและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ แต่อีกมิติหนึ่งที่ซ่อนตัวอย่างแข็งแกร่งและทรงคุณค่าต่อสังคมไทยมานานกว่าครึ่งศตวรรษคือ บริษัท กมลสุโกศล อิเล็คทริค จำกัด หรือ “สุโกศล เฮลท์แคร์” ภายใต้การสืบทอดธุรกิจของครอบครัวสุโกศล จากรุ่นสู่รุ่น โดยปัจจุบันมี คุณดารณี สุโกศล แคลปป์ รองประธานบริหาร ผู้ขับเคลื่อนธุรกิจในฐานะทายาทรุ่นที่ 3 กับการดูแลธุรกิจจัดหา ติดตั้ง และบริการเครื่องมือทางการแพทย์ขั้นสูงสำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) จากผู้ผลิตชั้นนำในสหรัฐอเมริกาและยุโรป ซึ่งเป็นฟันเฟืองสำคัญในการช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์และยกระดับวงการสาธารณสุขไทยมาตั้งแต่ปี 2516

ตลอดหลายสิบปีที่ผ่านมา สุโกศล เฮลท์แคร์ ไม่ได้วางตัวเองเป็นเพียง “ผู้จำหน่ายเครื่องมือแพทย์” แต่เป็นพันธมิตรระยะยาวของโรงพยาบาลและบุคลากรทางการแพทย์ทั่วประเทศ โดยมีทั้งทีมผู้เชี่ยวชาญที่ดูแลระบบเครื่องมือที่เข้าใจบริบทการรักษาของประเทศไทยอย่างลึกซึ้ง รวมถึงความสัมพันธ์และความไว้วางใจที่สร้างร่วมกับโรงพยาบาลมายาวนาน

เบื้องหลังการเติบโตของธุรกิจยังมีความสัมพันธ์ระยะยาวกับธนาคารกรุงไทยที่ดำเนินต่อเนื่องมากกว่า 70 ปี ตั้งแต่ยุค “ธนาคารมณฑล” ในสมัย คุณกมล สุโกศล ผู้ก่อตั้งธุรกิจครอบครัว และทุกช่วงเวลาที่เศรษฐกิจไทยเผชิญวิกฤต ธนาคารกรุงไทยมีบทบาทสำคัญในการช่วยประคับประคองธุรกิจ ทำให้บริษัทฯ สามารถรักษาความต่อเนื่องทางธุรกิจและเดินหน้าขยายกิจการได้ต่อเนื่อง

ท่ามกลางเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา สิ่งที่ทำให้โรงพยาบาลทั่วประเทศไว้วางใจบริษัทฯ คือ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านตลอดกว่า 50 ปี วันนี้ สุโกศล เฮลท์แคร์ พร้อมทั้งจะร่วมส่งต่อความหวังและรอยยิ้มในการรักษาเพื่อสร้างสังคมไทยที่แข็งแรงและยั่งยืนไปด้วยกัน



นายสรินธร ชนศรี
รองประธานกรรมการบริหาร

นายศิรินทร์ ชนศรี
ผู้ช่วยประธานกรรมการบริหาร



โรงพยาบาลกล้วยน้ำไท 5 ทศวรรษแห่งความเชี่ยวชาญ สู่การสร้าง 'Total Health Solution' เคียงข้างสังคมไทย

จากจุดเริ่มต้นในปี 2516 ในฐานะโรงพยาบาลที่สร้างขึ้นเพื่อเป็น "ที่พึ่งของชุมชน" โรงพยาบาลกล้วยน้ำไทค่อย ๆ เติบโตผ่านการยกระดับบริการและขยายศักยภาพอย่างต่อเนื่อง จนวันนี้กำลังก้าวสู่การเป็น Health Ecosystem ที่ออกแบบมาเพื่อรองรับอนาคตของระบบสุขภาพไทย

“สุขภาพที่แข็งแกร่งควบคู่รากฐานทางการเงินที่มั่นคง คือจุดเริ่มต้นของความสุขที่ยั่งยืน เรามุ่งมั่นสร้าง Total Health Solution เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของทุกคนในครอบครัว”



การลงทุนล่าสุดสะท้อนทิศทางนี้อย่างชัดเจน การขยายห้องผ่าตัดจาก 3 เป็น 7 ห้อง รองรับการรักษาเฉพาะทางที่มีความซับซ้อนสูง ทั้งด้านหัวใจ สมอง และกระดูกสันหลัง พร้อมยกระดับศูนย์วินิจฉัยด้วย MRI และ CT Scan เพื่อเพิ่มความแม่นยำและลดระยะเวลาการรักษา

ขณะเดียวกัน โครงสร้างบริการถูก “สเกล” ออกไปนอกโรงพยาบาล ผ่านเครือข่ายคลินิกกว่า 30 แห่งทั่วกรุงเทพฯ ควบคู่กับการต่อยอดสู่ Elderly Care และ Home Care เพื่อตอบสนองสังคมสูงวัยและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

เบื้องหลังการขยายตัวนี้มี **ธนาคารกรุงไทย** ทำหน้าที่เป็น Strategic Partner ตั้งแต่การสนับสนุนเงินทุน การบริหารสภาพคล่อง ไปจนถึงการนำระบบ Digital Payment เข้ามาเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ ความร่วมมือที่เริ่มต้นในปี 2550 ได้ถูกพิสูจน์ผ่านหลายช่วงวิกฤต ทั้งเศรษฐกิจและโควิด-19 ซึ่งการเสริมสภาพคล่องในจังหวะสำคัญ ช่วยให้โรงพยาบาลสามารถรักษามาตรฐานการดูแลและเดินหน้าลงทุนได้อย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายสูงสุดของโรงพยาบาลกล้วยน้ำไท คือการสร้างระบบบริการสุขภาพที่เชื่อมต่อ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและสุขภาพที่แข็งแกร่งของประชาชน



เกร็ดเตอร์ฟาร์มา

เกร็ดเตอร์ฟาร์มา จากร้านชำ สู่ผู้ผลิตยาที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์นวัตกรรม สุขภาพของคนไทย เพื่อคนไทย

กลุ่มบริษัท เกร็ดเตอร์ฟาร์มา เดิมทีเป็นหนึ่งในผู้ผลิตยาและเวชภัณฑ์ของไทยที่มีบทบาทต่อการยกระดับการเข้าถึงยา "คุณภาพในราคาที่เอื้อมถึง" สะท้อนถึงปรัชญาการทำธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับประโยชน์ส่วนรวมมากกว่าเพียงผลกำไรในเชิงพาณิชย์ และเรื่องราวของเกร็ดเตอร์ฟาร์มา มีรากฐานอันยาวนานเริ่มต้นในปี 2475 จากร้านขายของชำชื่อ "หมกฮั่ว" ย่านท่าพระจันทร์ที่เริ่มโดย **คุณเลียง เต็งอ้วน** ก่อนจะเปลี่ยนผ่านสู่ร้านขายยาในปี 2490 โดย **คุณเชียน เต็งอ้วน** และขยายสู่ธุรกิจค้าส่งยาและการนำเข้าเวชภัณฑ์ จนก้าวสู่จุดเปลี่ยนสำคัญในปี 2510 กับการก่อตั้งโรงงานผลิตยาในประเทศ ด้วยเล็งเห็นถึงความจำเป็นที่ประเทศไทยต้องผลิตยาได้เองเพื่อลดการนำเข้าที่มีราคาแพง เพื่อตอบโจทย์การเข้าถึงยาคุณภาพของประชาชน

ปี 2475

เริ่มต้นจากร้านชำ
"หมกฮั่ว" ถนนท่าพระจันทร์

ปี 2510

ก่อตั้งโรงงานผลิตยาในประเทศ
(เกร็ดเตอร์ฟาร์มา)

ปี 2490

รับสู่ธุรกิจร้านขายยา
และขยายสู่ค้าส่งยา

ปี 2542

เริ่มความสัมพันธ์
กับธนาคารกรุงไทย

ปี 2543

ลงทุนสร้างโรงงานผลิตยาทันสมัย
รองรับการเติบโต

ภก.เชิญพร เต็งอ้วน

กรรมการผู้จัดการ
บจ.โรงงานเภสัชกรรม เกร็ดเตอร์ฟาร์มา
และ กลุ่มบริษัท เกร็ดเตอร์ฟาร์มา

ปัจจุบัน

พัฒนาองค์กรสู่ผู้นำด้านสุขภาพที่ยั่งยืน
และขยายสู่ตลาดต่างประเทศ

“กลุ่มบริษัท เกร็ดเตอร์ฟาร์มา มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำของอาเซียน ในการพัฒนานวัตกรรม ด้านสุขภาพและความงาม การกิจของเราเริ่มต้นจากการที่ บริษัทฯ ต้องการที่จะพัฒนา ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง และตอบโจทย์ปัญหาสุขภาพ ของคนไทย โดยผู้บริหาร สามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้ ด้วยราคาที่ยุติธรรม สามารถ ก่อให้เกิดการนำเข้าและสร้าง ผลกำไรให้กับคู่ค้าได้อย่างยั่งยืน”

ก้าวที่สำคัญที่สุดเกิดขึ้นในปี 2543 เมื่อบริษัทฯ ตัดสินใจลงทุนครั้งใหญ่สร้างโรงงานแห่งใหม่ในนาม บริษัท โรงงานเภสัชกรรม เกร็ดเตอร์ฟาร์มา จำกัด โดย **คุณเชิญพร เต็งอ้วน** เพื่อยกระดับการผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยระดับสากล ในจังหวะก้าวที่ต้องอาศัยความเชื่อมั่นและเงินทุนมหาศาลนี้ **ธนาคารกรุงไทย** ได้ก้าวเข้ามาเป็นพันธมิตรทางการเงินที่สำคัญ โดยให้การสนับสนุนอย่างเต็มกำลังและต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ความสัมพันธ์ที่เริ่มต้นจากความเข้าใจ ได้กลายเป็นแรงขับเคลื่อนให้ธุรกิจเติบโตอย่างก้าวกระโดด

ตลอดระยะเวลากว่า 25 ปีที่ร่วมเดินทางมาด้วยกัน ธนาคารกรุงไทย สาขาสวนมะลิ ไม่เพียงแต่ทำหน้าที่เป็นผู้ให้บริการทางการเงิน แต่ยังเป็นที่พักพิงที่มอบผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เหมาะสมต่อบริบทของอุตสาหกรรมยาในแต่ละช่วงวัย การสนับสนุนดังกล่าวยังเป็นเบื้องหลังสำคัญให้ เกร็ดเตอร์ฟาร์มา สามารถมุ่งเน้นไปที่การวิจัยและพัฒนา เพื่อสร้างสรรค์ นวัตกรรมสุขภาพที่เป็นของคนไทย เพื่อคนไทย และพร้อมที่จะประกาศศักดาบนเวทีนานาชาติได้อย่างเต็มภาคภูมิ

การเติบโตของ เกร็ดเตอร์ฟาร์มา ไม่ใช่เพียงการขยายกำลังการผลิต แต่คือการยกระดับคุณภาพชีวิตของคนไทย ผ่านการวิจัย พัฒนา และนวัตกรรมทางยาอย่างต่อเนื่อง



แก่นศิริ สตาร์ช จำกัด แปรรูปความเลียงให้เป็นโอกาส ด้วยการปฏิวัติ ‘ขยะ’ สู่ ‘พลังงาน’ ในอุตสาหกรรมแป้งมันสำปะหลัง

จากรากฐานที่เริ่มต้นด้วย “แก่นศิริ สตาร์ช” สู่การสร้างอาณาจักรแปรรูปมันสำปะหลังระดับส่งออก วันนี้ได้ก้าวสู่ความสำเร็จอีกขั้นด้วยการยกระดับธุรกิจสู่กลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรสมัยใหม่ พร้อมต่อยอดนวัตกรรมพลังงานสะอาดที่เป็นบทพิสูจน์ถึงความมุ่งมั่นในการปรับตัวและพัฒนา (Disrupt) ตัวเองอยู่เสมอของ “ตระกูลห้วงสกุล”

คุณวัชร ห่วงสกุล
กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหารกลุ่มบริษัท ไพร้ม สตาร์ช อินดัสทรี จำกัด
บริษัท ไพร้ม เพาเวอร์ แพลนท์ จำกัด และ บริษัท แก่นศิริ สตาร์ช จำกัด



“ความเชื่อใจคือสกุลเงินที่สำคัญที่สุดในโลกธุรกิจ เราประทับใจที่ธนาคารกรุงไทยไม่ได้มองแค่ตัวเลขในบัญชี แต่มองเห็นศักยภาพและวิสัยทัศน์ของเรา แม้ในยามวิกฤตที่สุด ก็ยังยืนหยัดเป็นพาร์ตเนอร์ที่ทำให้เรากล้าที่จะก้าวต่อไป”



จากวิสัยทัศน์ที่ต้องการยกระดับพืชเศรษฐกิจไทยสู่ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงในตลาดโลก **คุณจรัส ห่วงสกุล** และทายาทผู้บริหารรุ่นใหม่อย่าง **คุณวัชร ห่วงสกุล** ได้ร่วมกันปักหมุดหมายสำคัญในปี 2554 ด้วยการก่อตั้ง บริษัท แก่นศิริ สตาร์ช จำกัด ณ จังหวัดขอนแก่น รากฐานอันแข็งแกร่งนี้ไม่ได้สร้างขึ้นเพียงเพื่อการผลิตแป้งมันสำปะหลังทั่วไป แต่คือการวางเดิมพันครั้งสำคัญเพื่อเปลี่ยนโครงสร้างธุรกิจจาก “ผู้ผลิต” ไปสู่ “ผู้บริหารจัดการทรัพยากรอย่างยั่งยืน”

ก้าวกระโดดที่สำคัญเกิดขึ้นในปี 2563 ท่ามกลางวิกฤตโควิด-19 ในขณะที่ธุรกิจส่วนใหญ่เลือกที่จะหยุดเพื่อรักษาตัวรอด แต่ครอบครัวห้วงสกุลกลับตัดสินใจขยายอาณาจักรภายใต้ชื่อ บริษัท ไพร้ม สตาร์ช อินดัสทรี จำกัด เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการผลิต

หัวใจสำคัญที่ทำให้ตระกูลห้วงสกุลโดดเด่นในระดับสากล คือการสร้างระบบนิเวศธุรกิจที่ไร้ความสูญเสีย ผ่านการจัดตั้งบริษัท ไพร้ม เพาเวอร์ แพลนท์ จำกัด เพื่อเปลี่ยนก๊าซชีวภาพจากกระบวนการผลิตให้เป็นพลังงานสะอาดหมุนเวียน กลยุทธ์นี้ไม่เพียงช่วยลดต้นทุนมหาศาล แต่ยังเป็นเกราะป้องกันด้านความยั่งยืน (ESG) ที่สำคัญในการแข่งขันบนเวทีการค้าโลก โดยมีธนาคารกรุงไทยเป็น “พันธมิตรเชิงกลยุทธ์” (Strategic Partner) ที่เชื่อมั่นและสนับสนุนทางการเงินในช่วงที่โลกชะลอตัวจนทำให้โครงการนี้สำเร็จสมบูรณ์ในปี 2565 นับเป็นบทพิสูจน์การเป็นพันธมิตรที่ร่วมฟันฝ่าวิกฤตไปด้วยกันในทุกสภาวะ

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัท ไพร้ม สตาร์ช เป็นต้นแบบธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมพลังงานสะอาด โดยมีเครื่องมือทางการเงิน (Trade Finance) จากธนาคารกรุงไทยเป็นกุญแจสำคัญในการบริหารความเสี่ยงและขยายฐานลูกค้าไปทั่วโลก ความสำเร็จที่ส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่นนี้คือความภาคภูมิใจที่สร้างขึ้นบนรากฐานของครอบครัว ผสานกับความเป็นมืออาชีพที่มุ่งเน้นความยั่งยืนเพื่อให้มั่นใจว่าทุกอย่างก้าวจะสร้างคุณค่าให้แก่สังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างมั่นคงสืบไป



คอม-อินเตอร์ ธุรกิจที่เติบโตด้วยเครดิต ความเชื่อมั่น และการไม่หยุดยั้งที่จะพัฒนา

จากธุรกิจขนาดเล็ก คอม-อินเตอร์ เติบโตสู่กลุ่มนำเข้าวัตถุดิบอุตสาหกรรมที่ยืนระยะกว่า 3 ทศวรรษอย่างต่อเนื่องด้วยจุดแข็งสำคัญ คือการสร้าง 'ความเชื่อมั่น' ควบคู่กับการรักษานโยบายทางการเงินอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเกิดจากการเล็งเห็นว่าในโลกการค้า สิ่งที่ยั่งยืนที่สุดไม่ใช่สินค้า แต่คือความน่าเชื่อถือ

“หัวใจของธุรกิจไม่ใช่แค่การค้า แต่คือ ความซื่อสัตย์สุจริตและการรักษาสัจจะทางการค้า เพราะเครดิตที่สร้างขึ้นมามาตลอด 35 ปีคือสินทรัพย์ที่มีค่าที่สุด ซึ่งทำให้ลูกค้าทุกภาคส่วนเชื่อมั่นและพร้อมจะก้าวเดินไปสู่อนาคตที่สดใสร่วมกับ คอม-อินเตอร์ อย่างแท้จริง”

คุณสมเกียรติ เกิดกุลทวีเดช
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท คอม-อินเตอร์ จำกัด



ปี 2532

ก่อตั้ง บริษัท
คอม-อินเตอร์ จำกัด



ปี 2533

เริ่มใช้วงเงินสินเชื่อ L/C, T/R
กับธนาคารกรุงไทย



ปี 2537

ขยายธุรกิจวัสดุป้ายโฆษณา
จัดตั้ง บริษัท โซนแมททีเรียล
ชีพพลาย จำกัด



ปี 2540

ผ่านวิกฤต
ต้มยำกุ้ง



ปี 2547

ก่อตั้ง บริษัท
เพิ่มพูนเกษตรภัณฑ์ จำกัด



ปี 2563

ผ่านวิกฤตโควิด-19
และยังคงเติบโตต่อเนื่อง

ปี 2532 คุณสมเกียรติ เทิดทูลทวีเดช ตัดสินใจกลับจากสิงคโปร์และก่อตั้ง บริษัท คอม-อินเตอร์ จำกัด ในกรุงเทพฯ โดยเริ่มต้นจากธุรกิจนำเข้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ และเป็นตัวแทนส่งออกเม็ดพลาสติกให้กับ TPI ในปี 2532 ก่อนจะขยับสู่การนำเข้าเม็ดพลาสติก ซึ่งเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญที่ทำให้ธุรกิจต้องพึ่งพาเงินทุนหมุนเวียนอย่างจริงจัง

วันนี้อาณาจักร คอม-อินเตอร์ ได้ขยายรากฐานสู่กลุ่มธุรกิจนำเข้าวัตถุดิบคุณภาพและวัสดุโฆษณาครบวงจรที่ได้รับความนิยมไว้วางใจในระดับสากล

ปี 2533 บริษัทฯ เริ่มสร้างความสัมพันธ์กับธนาคารกรุงไทย ผ่านวงเงินสินเชื่อ L/D, T/R และ O/D เพื่อรองรับการนำเข้าสินค้า โมเดลธุรกิจที่เน้นการค้าระหว่างประเทศและการหมุนเวียนเงินทุนอย่างแม่นยำ ทำให้บริษัทฯ ค่อย ๆ ขยายพอร์ตสินค้าทั้งวัตถุดิบอาหารสัตว์ กากน้ำมันพืช อาหารเสริม และพาราฟินแว็กซ์สำหรับอุตสาหกรรมเทียน

การเติบโตไม่ได้หยุดยั้งแค่สินค้า แต่รวมถึงโครงสร้างธุรกิจ ในปี 2537 บริษัทฯ ขยายเข้าสู่ตลาดวัสดุป้ายโฆษณา เช่น สติกเกอร์ผ้าไวนิล และแผ่นพลาสติก จัดตั้ง บริษัท โซนแมททีเรียลชีพพลาย จำกัด เพื่อรองรับตลาดเฉพาะทาง ต่อมาในปี 2547 ก่อตั้ง บริษัท เพิ่มพูนเกษตรภัณฑ์ จำกัด เพื่อแยกกลุ่มธุรกิจด้านวัตถุดิบอาหารสัตว์ให้บริหารได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ตลอดเส้นทางกว่า 30 ปี บริษัทฯ ต้องเผชิญบททดสอบสำคัญ ตั้งแต่วิกฤตต้มยำกุ้งปี 2540 จนถึงโควิด-19 แต่สิ่งที่ไม่เปลี่ยนคือการสนับสนุนจากธนาคารกรุงไทยที่ยังคงรักษาวงเงินสินเชื่ออย่างต่อเนื่อง ไม่มีการชะลอหรือหยุดสนับสนุนในช่วงวิกฤต ทำให้ธุรกิจสามารถรักษาสภาพคล่องและเดินหน้าต่อไปได้

สำหรับคุณสมเกียรติ ย้ำหนักแน่นว่า หลักการทำธุรกิจที่สำคัญที่สุด คือความซื่อสัตย์และเครดิตที่ต้องรักษากับลูกค้าทุกฝ่าย ซึ่งเป็นสิ่งที่ คอม-อินเตอร์ สร้างขึ้นมามาตลอด 35 ปี



KCG Corporation

สร้างสรรคอุตสาหกรรมอาหารระดับโลก

ด้วยนวัตกรรมแบรนด์ไทย ที่โตแรงที่สุดในรอบ 67 ปี

KCG Corporation คือกรณีศึกษาของธุรกิจไทยที่เติบโตแบบก้าวกระโดดด้วยจุดแข็งด้าน Agility การลงทุนใน R&D และการสร้างความเชื่อมั่นผ่านมาตรฐานระดับสากลจนสามารถยกระดับองค์กรสู่ New High ในรอบ 67 ปี



ปี 2501

เริ่มต้นก้าวแรกในธุรกิจอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภค



ปี 2548

เริ่มต้นความผูกพันและเป็นลูกค้าของธนาคารกรุงไทย



ปี 2553

ลงทุน 700 ล้านบาท สร้างโรงงานเทพารักษ์และ KCG Excellence Center เพื่อยกระดับสู่มาตรฐานโลก



ปี 2568

สร้างสถิติสูงสุดเป็นประวัติการณ์ (All-time High) กิ่งรายได้และกำไรสุทธิ



ปัจจุบัน

มุ่งหน้าสู่การเป็นผู้นำด้านอาหารและเครื่องดื่ม ด้วยนวัตกรรมและจริยธรรมที่ยั่งยืน

“ การบริหารธุรกิจในปัจจุบันต้องกล้าตัดสินใจด้วยความรอบคอบและรวดเร็ว สิ่งสำคัญคือต้องปรับตัวให้ทันกาลเวลา พัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง ”

คุณตง อธิระนุสรณ์กิจ

ผู้ร่วมก่อตั้ง/ประธานคณะกรรมการบริหารบริษัท เคซีจี คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)



ในช่วงเวลาที่อุตสาหกรรมอาหารแข่งขันสูง หนึ่งในผู้ประกอบการไทยที่เติบโต “เร็วและชัด” ที่สุด คือ **บริษัท เคซีจี คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)** หรือ **KCG** ได้สร้างปรากฏการณ์ครั้งสำคัญด้วยการโชว์ผลประกอบการปี 2568 ที่พุ่งทะยานสู่ระดับ ‘New High’ เป็นประวัติการณ์ ด้วยรายได้ 8,645 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 504 ล้านบาท ซึ่งถือเป็นสถิติสูงสุดนับตั้งแต่ก่อตั้งกิจการในปี 2501 ชัยชนะในครั้งนี้ สะท้อนศักยภาพของธุรกิจที่ยังมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง ซึ่งคือผลลัพธ์จากวิสัยทัศน์ที่กล้าเปลี่ยนผ่านองค์กรไปสู่โลกยุคใหม่ภายใต้การนำของ **คุณตง อธิระนุสรณ์กิจ** ผู้ร่วมก่อตั้งและประธานคณะกรรมการบริหาร

หัวใจสำคัญที่ทำให้ KCG ประสบความสำเร็จอย่างโดดเด่น คือกลยุทธ์การตัดสินใจที่เฉียบคมและรวดเร็ว (Agility) โดยเฉพาะจุดหมายสำคัญในปี 2553 กับการตัดสินใจย้ายฐานการผลิตมายังโรงงานแห่งใหม่ที่ถนนเทพารักษ์ การลงทุนกว่า 700 ล้านบาท ในครั้งนั้นไม่ใช่แค่การเพิ่มกำลังผลิตและชีสที่เป็นธุรกิจหลัก แต่คือการวางรากฐานนวัตกรรมผ่าน “KCG Excellence Center” ศูนย์วิจัยและพัฒนาที่กลายเป็นเครื่องยนต์หลักในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในทุกวินาที พร้อมสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าและนักลงทุนระดับสากล โดยโครงการดังกล่าวยังได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจาก**ธนาคารกรุงไทย** กว่า 500 ล้านบาท ซึ่งเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถก้าวสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด

ความสัมพันธ์กับธนาคารกรุงไทยที่ยาวนานกว่า 2 ทศวรรษ ไม่ได้จำกัดเพียงบทบาทของผู้ให้สินเชื่อ แต่คือพันธมิตรที่ร่วมวางรากฐานการเติบโตในทุกช่วงสำคัญของธุรกิจ ทั้งการบริหารสภาพคล่อง การลงทุนขนาดใหญ่ และการเตรียมความพร้อมสู่อนาคต



ตราแม่ครัว 'Market Leader' ผู้สร้างตำนานรสชาติคู่ครัวไทยกว่า 5 ทศวรรษ

ในสมรภูมิ FMCG ที่พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไว มีเพียงไม่กี่แบรนด์ที่รักษาตำแหน่ง 'Top of Mind' ได้ยาวนานอย่าง กลุ่มบริษัท จี๊ววด จำกัด ภายใต้แบรนด์ "ตราแม่ครัว" ซึ่งพิสูจน์ให้เห็นว่าความแข็งแกร่งที่แท้จริงเกิดจากส่วนผสมที่ลงตัวของคุณภาพที่ซื่อสัตย์และการตัดสินใจที่แม่นยำ

ปี 2537

เริ่มต้นเป็นพันธมิตรกับธนาคารกรุงไทย โดยได้รับการสนับสนุนเงินกู้สร้างโรงงานและเครื่องจักร ยกระดับการผลิตสู่ความทันสมัย



ปัจจุบัน

ยืนหยัดในฐานะผู้นำตลาดเครื่องปรุงรสไทยที่เป็น 'Household Name' พร้อมไลน์สินค้าที่ครอบคลุม โดยมีธนาคารกรุงไทยเคียงข้างในทุกย่างก้าวแห่งความสำเร็จแบบยั่งยืน

ปี 2525

ก่อตั้ง บจก.จี๊ววด สร้างระบบนิเวศการผลิตและกระจายสินค้าภายใต้แบรนด์ "ตราแม่ครัว" และ "ตราฉลากทอง"



ปี 2519

พลิกโฉมธุรกิจสู่ระบบอุตสาหกรรมด้วยการตั้งโรงงานผลิตซอสหอยนางรมอย่างเป็นทางการ



ปี 2510

เริ่มต้นธุรกิจจำหน่ายอาหารทะเลและหอยนางรมสด ณ บ้านแหลมแก่น จ.ชลบุรี ปลูกฝังความเชี่ยวชาญด้านวัตถุดิบ



คุณเศรษฐี กาญจนวิสิษฐผล
ประธานกรรมการ
กลุ่มบริษัท จี๊ววด จำกัด

“อย่าเดินหน้าต่อ
เพียงเพราะกลัวเสียหน้า
การวางแผนธุรกิจที่ดี
ต้องเริ่มต้นจากการเข้าใจ
ขีดจำกัดของตนเอง
ความซื่อสัตย์คือเข็มทิศ
แต่ความอดทนและยังคิด
คือสิ่งที่ทำให้ธุรกิจ
อยู่รอดท่ามกลาง
ได้ในระยะยาว”

คุณเศรษฐี กาญจนวิสิษฐผล เปลี่ยนปรัชญา “ซื่อสัตย์ ขยัน อดทน” ให้กลายเป็นกลยุทธ์ที่ทรงพลัง โดยยึดความรอบคอบและการรู้จักจุดแข็ง-จุดอ่อนของตนเองเป็นที่ตั้ง หนึ่งในบทเรียนสำคัญคือแนวคิด “ไม่ได้แพ้ แค่ไม่ไปต่อ” หากวิเคราะห์แล้วว่าสินค้าใดขาดศักยภาพจากปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้ เขาจะเลือก “ถอยเพื่อก้าว” แทนที่โดยไม่ยึดติดกับศักดิ์ศรี เพื่อรักษาทรัพยากรไว้สร้างคุณค่าให้กับสิ่งที่ใหม่กว่าเดิม

ด้วยวิสัยทัศน์ที่เฉียบคมและการมีพันธมิตรทางการเงินที่รู้ใจ ทำให้วันนี้ตราแม่ครัว ยังคงเป็นตำนานรสชาติที่อยู่ยงคงกระพัน คู่ครัวไทยอย่างสง่างาม หากแต่เส้นทางสู่ระดับพันล้านไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ จุดวัดใจสำคัญเกิดขึ้นเมื่อตัวแทนจำหน่ายวิเคราะห์ว่าสินค้า “ไปไม่รอด” แต่ คุณเศรษฐี กาญจนวิสิษฐผล กลับมองเห็นโอกาสที่ต่างออกไป เขาเลือกใช้กลยุทธ์ Aggressive Expansion สวนทางคำพยากรณ์ ด้วยการดึงระบบจัดจำหน่ายกลับมาบริหารจัดการเองทั้งหมด แม้ต้องแลกด้วยการลงทุนมหาศาลในโครงสร้างพื้นฐานและโลจิสติกส์

ในสมรภูมิที่ต้องใช้ Capital จำนวนมาก เวลานั้น ธนาคารกรุงไทยได้ก้าวเข้ามาเป็น Strategic Partner ที่สำคัญ ตั้งแต่ปี 2537 โดยมอบความเชื่อมั่นผ่านเงินทุนหมุนเวียนและการขยายโรงงาน ผลักดันให้แบรนด์ก้าวขึ้นสู่การเป็นซอสปรุงรสที่ทุกบ้านต้องมีของคนไทยอย่างแท้จริง

ภายใต้ปรัชญา “ไม่ได้แพ้ แค่ไม่ไปต่อ” ที่เน้นความรอบคอบและการรู้จักจุดแข็ง-จุดอ่อนของตนเอง ผสานกับหัวใจสำคัญคือความซื่อสัตย์ ขยัน และอดทน ทำให้ตราแม่ครัวไม่ใช่แค่แบรนด์ที่ประสบความสำเร็จในเชิงตัวเลข แต่คือความภูมิใจของธุรกิจไทยที่เติบโตอย่างยั่งยืนเคียงข้างสังคมไทยตลอดไป



เจ.ดี.พูลส์ อาณาจักรนวัตกรรมการสระว่ายน้ำแบรนด์ไทย ที่โตไกลในระดับสากล

กว่า 30 ปีของการพัฒนา เจ.ดี.พูลส์ เปลี่ยนภาพสระว่ายน้ำไทยจากงานก่อสร้างทั่วไป สู่สินค้านวัตกรรมที่มีมาตรฐานระดับสากล

“ เราไม่ได้สร้างแค่สระว่ายน้ำ แต่เราสร้างนวัตกรรมการพักผ่อนที่มีมาตรฐานระดับโลก ความสำเร็จนี้เกิดจากความขยัน อดทน และมีเป้าหมายที่ชัดเจน ”

คุณธวัชศักดิ์ พึ่งเดช
ผู้ก่อตั้งและประธานบริษัท
บริษัท เจ.ดี.พูลส์ จำกัด



ปี 2535

เริ่มธุรกิจ
รับเหมาก่อสร้าง
และสระว่ายน้ำ

ปี 2540

ก่อตั้งบริษัท
เจ.ดี.พูลส์ สาขาภูเก็ต
สมุทรปราการ

ปี 2547

เจ.ดี.พูลส์ แบรนด์ไทย
ส่งออกและพัฒนา
Composite Pool

ปี 2556

เปิดโรงงานอุตสาหกรรม
ครบวงจร และพัฒนา
แฟรนไชส์

ปี 2563

ผ่านวิกฤตโควิด-19 ด้วยการ
สนับสนุนจากรัฐบาลไทย

ปัจจุบัน

มีแฟรนไชส์กว่า 20 สาขาทั่วประเทศ
ผู้นำนวัตกรรมสระ Ai

บริษัท เจ.ดี.พูลส์ จำกัด ได้สร้างปรากฏการณ์ใหม่ให้กับวงการสระว่ายน้ำในประเทศไทยและเอเชีย ด้วยการเปลี่ยนภาพจำของสระว่ายน้ำแบบเดิม ๆ ให้กลายเป็นงานวิศวกรรมที่ล้ำสมัยและตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ยุคใหม่

เจ.ดี.พูลส์ เกิดจากความมุ่งมั่นที่จะเป็นเจ้าของนวัตกรรมที่จับต้องได้ **คุณธวัชศักดิ์ พึ่งเดช** ผู้ก่อตั้ง จึงตัดสินใจก้าวออกมาสร้างธุรกิจของตัวเองในปี 2535 ด้วยงานรับเหมาก่อสร้าง และค่อย ๆ ต่อยอดสู่ธุรกิจสระว่ายน้ำ เครื่องกรองน้ำ และระบบบำบัดน้ำ และบุกเบิกการนำเทคโนโลยี iPanel Liner Pool จากยุโรป ระบบสระน้ำเกลือเพื่อสุขภาพ และสระสำเร็จรูประดับพรีเมียมอย่าง Composite Pool มาตราฐานออสเตรเลีย เข้ามาทำตลาดจนได้รับความนิยมอย่างสูง ก่อนก้าวสู่ตลาดสากล โดยส่งออกสู่กลุ่มประเทศอาเซียน ตะวันออกกลาง และยุโรปตะวันออก นอกจากนี้ เจ.ดี.พูลส์ยังมีโครงการพัฒนานวัตกรรมการก่อสร้างสระและนวัตกรรมดูแลระบบ Application ให้กับสระแข่งขันระดับสระโอลิมปิกถึง 4 สระ ยังมีโครงการสระเพื่อสังคมของเจ.ดี.พูลส์คือได้ออกแบบสระ iSteel Pool ในงบประมาณไม่เกิน 500,000 บาท ให้กับศูนย์พัฒนาเด็กเล็กขององค์การบริหารท้องถิ่น (อปท.) ทั่วประเทศเพื่อลดอัตราการเสียชีวิตจากการจมน้ำของเด็กไทยในอนาคต

จุดแข็งที่ทำให้ เจ.ดี.พูลส์ ครองความเป็นเบอร์หนึ่งได้อย่างยาวนาน คือ “กลยุทธ์แฟรนไชส์” ที่มีความแข็งแกร่งและได้มาตรฐานกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ผสานเข้ากับการมีโรงงานอุตสาหกรรมสระว่ายน้ำแบบครบวงจรที่ได้รับรองมาตรฐาน ISO 9000 ทำให้บริษัทสามารถควบคุมคุณภาพและต้นทุนได้อย่างแม่นยำ ปัจจุบัน มีเครือข่ายมากกว่า 20 สาขาทั่วประเทศ โดยได้รับรางวัล Thailand Franchise Award – Best Innovation Franchise เป็นเครื่องการันตีความสำเร็จ

เบื้องหลังความสำเร็จในการขยายอาณาจักรและการก้าวข้ามผ่านทุกวิกฤตเศรษฐกิจ ยังมี **ธนาคารกรุงไทย** คือพันธมิตรทางการเงินที่เคียงข้างมาโดยตลอดกว่า 18 ปี ตั้งแต่การสนับสนุนเงินทุนเพื่อสร้างโรงงาน โชว์รูม ต้นแบบ ไปจนถึงการจัดหา Project Finance เพื่อขยายฐานสู่โครงการภาครัฐในปัจจุบัน ความคล่องตัวทางการเงินและระบบการทำธุรกรรมออนไลน์ที่ปลอดภัยของกรุงไทย คือพันธมิตรสำคัญที่ช่วยให้ เจ.ดี.พูลส์ สามารถบริหารจัดการธุรกิจได้อย่างไร้รอยต่อ พร้อมที่จะเติบโตและสร้างมาตรฐานความสุขที่ยั่งยืนให้แก่ผู้คน



หอ.ฉัตรเพชร แลนด์ แอนด์ เฮาส์ พลังแห่งความเพียรที่เปลี่ยน "ศูนย์" ให้เป็น "อาณาจักร" รับเหมาครบวงจรระดับประเทศ

ใครจะเชื่อว่าอาณาจักรที่ประกอบด้วย 9 บริษัทในเครือ ซึ่งดูแลทั้งงานรับเหมาก่อสร้างและฐานผลิตคอนกรีตขนาดใหญ่ในปัจจุบัน จะมีจุดเริ่มต้นมาจากความมุ่งมั่นของสองคนที่เริ่มสร้างตัวจากศูนย์ในปี 2536 โดย คุณสุกิจ เรืองชัยอุพร และ คุณกมลทิพย์ ฉัตรชัยพลรัตน์ หุ้นส่วนผู้จัดการแห่ง กลุ่ม หอ.ฉัตรเพชร แลนด์ แอนด์ เฮาส์ คือผู้พิสูจน์ให้เห็นว่า "คุณภาพที่จับต้องได้" และ "ความซื่อสัตย์" ที่ส่งมอบให้กับลูกค้าในทุกตารางเมตร คือเบื้องหลังความยิ่งใหญ่ที่แท้จริงในวันนี้

“การเริ่มต้นธุรกิจไม่ใช่เรื่องง่าย แต่ความมุ่งมั่น ความตั้งใจ และการใส่ใจในรายละเอียด จะทำให้เรายืนหยัดได้ในทุกวิกฤต สำหรับเรา ‘ความไว้วางใจ’ คือสินทรัพย์ที่สำคัญที่สุด ในการสร้างชื่อเสียงที่ยั่งยืน”

คุณสุกิจ เรืองชัยอุพร
และคุณกมลทิพย์ ฉัตรชัยพลรัตน์
หุ้นส่วนผู้จัดการ กลุ่ม หอ.ฉัตรเพชร แลนด์ แอนด์ เฮาส์

ฐานผลิตคอนกรีตมาตรฐาน



งานรับเหมาครบวงจร

บุกเบิกธุรกิจรับเหมา
ก่อสร้างใน จ.ขอนแก่น
เริ่มต้นการก่อสร้างรากฐานจาก
คุณภาพและความซื่อสัตย์

ก่อตั้ง หอ.บ้านไผ่ธนทรัพย์
ผลิตคอนกรีตคุณภาพสูง
ควบคุมมาตรฐานวัสดุต้นน้ำ
ด้วยตนเองอย่างครบวงจร

ยกระดับประสิทธิภาพธุรกิจ
ผ่าน Krungthai BUSINESS
รองรับการขยายอาณาจักรสู่
เครือข่าย 9 บริษัททั่วประเทศ

ปฎิคมหาอำนาจรับเหมา
และฐานผลิตคอนกรีตทั่วประเทศ
ภายใต้มาตรฐานความไว้วางใจ
ระดับประเทศ

ผนึกกำลังกับธนาคารกรุงไทย
พันธมิตรทางการเงินแรก
ที่ร่วมผลักดันธุรกิจให้เติบโต
อย่างก้าวกระโดด



ปี 2536



ปี 2542



ปี 2543



ปี 2568



ปัจจุบัน

ในช่วงเริ่มต้นปี 2536 กลุ่มฉัตรเพชรบุกเบิกงานรับเหมาในพื้นที่จังหวัดขอนแก่นด้วยความละเอียดประณีต ก่อนจะขยายห่วงโซ่อุปทานด้วยการก่อตั้ง หอ.บ้านไผ่ธนทรัพย์ เพื่อผลิตคอนกรีตคุณภาพสูงสำหรับรองรับงานโครงสร้างด้วยตนเอง หัวใจสำคัญที่ขับเคลื่อนให้ธุรกิจเติบโตอย่างมั่นคงคือการนิยามว่างานก่อสร้างคือธุรกิจของ “ความไว้วางใจ” รายละเอียดเล็กน้อยที่คนอื่นอาจมองข้าม ทั้งความตรงต่อเวลาและความรับผิดชอบต่องานอย่างเคร่งครัด ได้กลายเป็นรากฐานสำคัญในการสร้างชื่อเสียง จนสามารถขยายธุรกิจจากระดับท้องถิ่นสู่การเป็นผู้รับเหมาระดับประเทศที่ได้รับความไว้วางใจในวงกว้าง

ในการเดินทางที่ยาวนานกว่า 3 ทศวรรษ ธนาคารกรุงไทยคือพันธมิตรที่เคียงข้างเป็นรายแรกที่มาบโอกาสสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการสร้างตัวในปี 2543 ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา กรุงไทยไม่ได้ทำหน้าที่เพียงสถาบันการเงิน แต่เป็นเพื่อนผู้ยืนเคียงข้างที่เข้าใจเส้นทางของผู้ประกอบการไทยอย่างลึกซึ้ง การมีรากฐานทางการเงินที่แข็งแกร่งร่วมกับกรุงไทย ทำให้กลุ่มฉัตรเพชรมั่นใจที่จะลงทุนในเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยและขยายตัวอย่างต่อเนื่องเพื่อส่งมอบผลงานที่สะท้อนถึงมาตรฐานสูงสุดและร่วมขับเคลื่อนอุตสาหกรรมก่อสร้างไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืน



ชวนพัฒนา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเปอร์ท้องถิ่นเมืองกระบี่ กับ "สูตรโต" ที่ไม่วิ่งตามเกมใหญ่

จากจุดเริ่มต้นที่สร้างบ้านเพียง 2 หลังด้วยเงินทุน 5 แสนบาทและพนักงานเพียง 2 คน วันนี้ บริษัท ชวนพัฒนา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ก้าวขึ้นมาเป็น Game Changer ในแวดวงอสังหาริมทรัพย์จังหวัดกระบี่ที่ส่งมอบโครงการมาแล้วกว่า 16 แห่ง ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ของพวกเขาไม่ได้ถูกนิยามด้วยจำนวนยูนิตหรือมูลค่าที่ดิน แต่คือการสร้าง 'ระบบนิเวศแห่งการใช้ชีวิต' ที่เชื่อมโยงความห่วงใยเข้ากับสุนทรียภาพของการอยู่อาศัยที่แท้จริง



“เพราะบ้านไม่ใช่แค่ที่อยู่อาศัย
แต่คือจุดเริ่มต้นของสังคม
คุณภาพ ที่เราใส่ใจสร้างขึ้น
ในทุกโครงการ”



คุณธนวัช ภูเก้าล้วน ผู้บริหารชวนพัฒนา ผู้บุกเบิกธุรกิจจากความใฝ่ฝันในวัยหนุ่มที่เล็งเห็นศักยภาพของจังหวัดกระบี่ เขาไม่ได้มองแค่การขายโครงสร้างอาคาร แต่เลือกคัดสรรทำเลที่มีศักยภาพ ควบคุมงานวิศวกรรมด้วยความละเอียดระดับ Double Check และส่งมอบบริการที่ทำให้ลูกบ้านรู้สึกเสมือนมีผู้ดูแลอยู่เสมอ สิ่งเหล่านี้คือ DNA ของแบรนด์ที่สร้างความเชื่อมั่นให้คนในพื้นที่มานานกว่า 23 ปี

ในพาร์ทของการขับเคลื่อนธุรกิจ การมีพันธมิตรที่ 'อ่านเกมขาด' คือจิ๊กซอร์สำคัญ ตั้งแต่ปี 2556 ธนาคารกรุงไทยได้ก้าวเข้ามาเป็นแรงส่งที่ช่วยเปลี่ยนภาพจำเดิม ๆ สู่การเป็นทีมงานที่ช่วยวางแผนและผลักดันธุรกิจในทุกสแต็ปจากเดิมที่เคยมองว่าเป็นเพียงสถาบันการเงินที่สนับสนุนงานราชการ แต่เมื่อได้ร่วมงานจริง กรุงไทยกลับพิสูจน์ให้เห็นถึงความเข้าใจในไดนามิกของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ท้องถิ่นอย่างลึกซึ้ง พร้อมสนับสนุนทั้งเงินทุนและการเป็นที่ปรึกษาที่เติบโตไปพร้อมกันอย่างมั่นคงตลอดสิบกว่าปี

สำหรับชวนพัฒนา ความสำเร็จไม่ได้หมายถึงบทสรุปของการขาย แต่คือการรักษามาตรฐานการอยู่อาศัยที่เชื่อถือได้และยั่งยืน เพื่อให้บ้านทุกหลังเป็นพื้นที่ให้ 'ความสุข' สามารถเติบโตได้อย่างไม่มีที่สิ้นสุด

SUNSWEEET **ชั้นสวีท จากเกษตรกรไทย** ผู้พลิกวิกฤตให้เป็นโอกาส สยายปีกสู่ตลาดโลก



ก่อนปี 2535

เริ่มต้นธุรกิจจากการเป็นตัวแทนรับซื้อผักและผลไม้สดในพื้นที่ภาคเหนือ เพื่อส่งต่อไปตลาดและโรงงานแปรรูป



ปี 2535

ก่อตั้งโรงงานผลิตและจำหน่ายผลไม้กระป๋องที่ จ.เชียงใหม่ ภายใต้ชื่อ บริษัท เคซี เชียงใหม่ อุตสาหกรรมอาหาร จำกัด เพื่อแก้ปัญหาความไม่แน่นอนของสินค้าสด



ปี 2540

จดทะเบียนเป็น บริษัท จำกัด ในนาม “ชั้นสวีท” พร้อมเผชิญวิกฤตต้มยำกุ้ง จึงตัดสินใจปรับโมเดลธุรกิจครั้งใหญ่ มุ่งเน้น “ข้าวโพดหวาน” เป็นสินค้าหลัก



ปี 2560

นำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ (mai) และเริ่มต้นก้าวสำคัญในการนำนวัตกรรมเครื่องฆ่าเชื้อ Hydrolock มาใช้ ในกระบวนการผลิต ภายใต้การสนับสนุนเงินทุนจากธนาคารกรุงไทย



ปัจจุบัน

ส่งออกสินค้าไปยัง 50 ประเทศทั่วโลก และพัฒนาสินค้าพร้อมรับประทานภายใต้แบรนด์ KC โดยมีธนาคารกรุงไทยเคียงข้างในฐานะพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญ

ในโลกธุรกิจเกษตรที่ความผันผวนของราคาและฤดูกาลคือโจทย์ใหญ่ ดร.องอาจ กิตติคุณชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชั้นสวีท จำกัด (มหาชน) เคยติดอยู่ในวงจร “สินค้าสด” ที่ไม่สามารถควบคุมปัจจัยภายนอกได้จนเกิดบทเรียน “ขายบ้าง ทิ้งบ้าง” ช้าแล้วช้าเล่า จุดนี้เองที่กลายเป็นแรงผลักดันให้เขาต้องปฏิวัติโมเดลธุรกิจจากการรับซื้อของสดในภาคเหนือ ไปสู่การเป็นอุตสาหกรรมแปรรูปอย่างเต็มตัว



“ การทำธุรกิจเกษตรต้องยอมรับความไม่แน่นอน แต่สิ่งที่เราควบคุมได้คือการตัดสินใจให้แม่นยำขึ้นในทุกครั้งที่ต้องเลือก ”

ดร.องอาจ กิตติคุณชัย
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ชั้นสวีท จำกัด (มหาชน)

Visionary management

1. การใช้ “เทคโนโลยี”



2. นวัตกรรม “Hydrolock”



3. พันธมิตร “ธนาคารกรุงไทย”



4. หลักคิด “เน้นคุณภาพ”



แม้ในช่วงแรกจะขาดทั้งเงินทุนและความรู้ แต่เขาเลือกที่จะเริ่มต้นจากการเข้าโรงงานเพื่อเรียนรู้และค่อย ๆ พัฒนาจนสามารถสร้างโรงงานของตนเองได้สำเร็จในปี 2535 ต่อมาในช่วงวิกฤตต้มยำกุ้งปี 2540 ชั้นสวีท ได้ปรับกลยุทธ์อีกครั้งโดยเลือก “ข้าวโพดหวาน” เป็นสินค้าหลัก เนื่องจากวิเคราะห์แล้วว่า เป็นพืชที่มีผลผลิตตลอดปี ช่วยลดภาระการสต็อกและเป็นที่ยอมรับในตลาดโลก การตัดสินใจครั้งนั้นทำให้ธุรกิจเริ่มมีเสถียรภาพและสามารถขยายตลาดส่งออกได้มากกว่า 50 ประเทศในปัจจุบัน

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ ชั้นสวีท ก้าวต่อไปได้อย่างมั่นคง คือการนำ “เทคโนโลยี” เข้ามาจัดการความไม่แน่นอน ตั้งแต่การใช้ Agricultural Forecasting วิเคราะห์ผลผลิตล่วงหน้า ไปจนถึงนวัตกรรมเครื่อง Hydrolock ที่ช่วยลดเวลาและยกระดับคุณภาพสินค้าสู่มาตรฐานโลก โดยตลอดเส้นทางนี้ธนาคารกรุงไทยเป็นพันธมิตรที่ให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านเงินทุน ขยายโรงงานและการลงทุนในเทคโนโลยีสมัยใหม่

ซึ่งความเชื่อมั่นและการเป็น “พันธมิตรที่เข้าใจ” จากธนาคารกรุงไทย คือส่วนสำคัญที่ทำให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืนบนหลักคิดที่เน้นความรอบคอบและการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ



เดอะวัน ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ยักษ์ค้าปลีก-ค้าส่งแห่งอีสานใต้ กับยุทธศาสตร์ 'พันล้าน' ที่เติบโตพร้อมชุมชน

จากรากฐานธุรกิจครอบครัว "ร้านสหกิจ" ในตลาดอำเภอปราสาท จังหวัดสุรินทร์ เมื่อปี 2530 วันนี้ บริษัท เดอะวัน ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด ภายใต้การนำของทายาทรุ่นใหม่ **คุณเปมิกา โชติอักษรธรรม** ได้ทรานส์ฟอร์มกิจการสู่การเป็น "ซูเปอร์สโตร์" และตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ระดับพันล้าน ความสำเร็จที่โดดเด่นนี้มีจุดเริ่มต้นจากการสั่งสมความชำนาญในฐานะ Agent หลักของกลุ่มไทยเบฟเวอเรจมานานกว่า 24 ปี จนมองเห็นโอกาสในการขยายฐานจากค้าส่งสู่ค้าปลีก และการจัดตั้ง บริษัท เทรดดิโค จำกัด เพื่อรุกตลาดส่งออกไปยังกับพู่ชาผ่านด่านชายแดนช่องจอมที่อยู่ห่างไปเพียง 40 กิโลเมตร

Digital Supply Chain

“ธุรกิจจะเติบโตได้อย่างยั่งยืน ต้องมุ่งเน้นการเติบโตไปพร้อมกับสังคม เรายึดความซื่อสัตย์และการบริการด้วยใจ เพื่อสร้างความประทับใจให้ลูกค้าทุกระดับและคืนคุณค่าสู่ชุมชนที่เราอยู่”



ปรัชญาความสำเร็จ



ซื่อสัตย์และการบริการด้วยใจ สืบค้าคุณภาพในราคาประหยัด เติบโตอย่างยั่งยืน

คุณเปมิกา โชติอักษรธรรม

กรรมการผู้จัดการ
บริษัท เดอะวัน ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด

เริ่มต้นกิจการร้านสหกิจ
จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง
และสินค้าอุปโภคบริโภค
ใน จ.สุรินทร์

จัดตั้ง ห้างรุ่งเจริญการสุรา
(2002) เป็นตัวแทน
จำหน่ายรายใหญ่
ในพื้นที่ 3 อำเภอหลัก

ก่อตั้ง บจก.เทรดดิโค
ขยายอาณาจักรการค้า
สู่ประเทศกัมพูชา

ปรับโครงสร้างสู่
บจ.เดอะวัน ซูเปอร์เซ็นเตอร์
และเริ่มเป็นพันธมิตร
กับธนาคารกรุงไทย

คว้ารางวัล SME Excellence
Award 2022 ดอกหญ้า
ความเป็นเลิศในอุตสาหกรรม
ค้าปลีก-ค้าส่ง

ขับเคลื่อนธุรกิจด้วยระบบ
Digital Supply Chain
และมุ่งสู่รายได้พันล้าน
อย่างยั่งยืน



ปี 2530



ปี 2545



ปี 2559



ปี 2564



ปี 2565



ปัจจุบัน

การก้าวกระโดดครั้งสำคัญเกิดขึ้นเมื่อบริษัทฯ ปรับโครงสร้างธุรกิจและยกระดับมาตรฐานสู่ระดับสากล จนได้รับรางวัล **SME Excellence Award 2022** ประเภทธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ซึ่งสะท้อนถึงการดำเนินงานที่เป็นเลิศ โดยมี **ธนาคารกรุงไทย** เป็นพันธมิตรยุทธศาสตร์ที่สนับสนุนทั้งด้านเงินทุนหมุนเวียนและการนำเทคโนโลยีทางการเงินอย่างโครงการ **Digital Supply Chain Financing (DSCF)** เข้ามาเชื่อมโยงระบบกับลูกค้า ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและสร้างโอกาสในยุคดิจิทัล ความใส่ใจและการเป็นที่ปรึกษาอย่างใกล้ชิดของธนาคารกรุงไทยคือฟันเฟืองสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ เติบโตอย่างมั่นคงในทุกวิกฤตเศรษฐกิจ

สำหรับคุณเปมิกา เคล็ดลับความสำเร็จคือการยึดถือความซื่อสัตย์และการบริการด้วยใจ โดยเน้นการจำหน่ายสินค้าคุณภาพในราคาประหยัดเพื่อลดภาระค่าครองชีพของคนในชุมชน พร้อมทั้งการเข้าร่วมโครงการภาครัฐต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจท้องถิ่น การที่ธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่องไปพร้อมกับการมีคุณภาพชีวิตที่ดีของพนักงานและสังคม คือนิยามความสำเร็จที่แท้จริงของ เดอะวัน ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ที่มุ่งหวังจะส่งต่อความมั่งคั่งนี้คืนสู่มาตุภูมิตลอดไป



ถาวรอุตสาหกรรมยางพารา ปักหมุดสร้างความเชื่อมั่น "ยางพาราไทย" ในตลาดโลก

ในโลกของสินค้าโภคภัณฑ์ที่มีความผันผวนสูงอย่าง "ยางพารา" การยืนหยัดได้มากกว่า 4 ทศวรรษไม่ใช่เรื่องบังเอิญ แต่คือผลลัพธ์ของความจริงใจที่ **ดร.ถาวร เรืองวรณวัฒนา** และ **คุณนัยนา เรืองวรณวัฒนา** ใช้เป็นเสาหลักในการปั้น **บริษัท ถาวรอุตสาหกรรมยางพารา (1982) จำกัด** จนกลายเป็นฟันเฟืองสำคัญของอุตสาหกรรมยางไทย จากฐานผลิตในจังหวัดสงขลา ขยายไปสู่สุราษฎร์ธานี และหนองคาย ก่อนรุกคืบสร้างฐานที่มั่น ณ เมืองชิงเต่า ประเทศจีน เพื่อปักหมุดความเชื่อมั่นในตลาดโลกอย่างเต็มตัว

ดร.ถาวร เรืองวรณวัฒนา
ประธานกรรมการ
คุณนัยนา เรืองวรณวัฒนา
ผู้อำนวยการ
กลุ่มบริษัท ถาวรอุตสาหกรรมยางพารา

“ความยั่งยืนของธุรกิจ
ไม่ได้เกิดจากการเติบโต
เพียงลำพัง แต่เกิดจาก
พันธมิตรที่พร้อม
ยืนเคียงข้างกับ
ในทุกช่วงเวลา”

กฎแห่งสำคัญที่ทำให้ธุรกิจ “ถาวร” สมชื่อ คือดีเอ็นเอแห่งความซื่อสัตย์ ที่เข้มข้นตั้งแต่วันก่อตั้งในปี 2525 ควบคู่กับการมี Strategic Partner ที่รู้ใจอย่าง **ธนาคารกรุงไทย** ความสัมพันธ์ที่ยาวนานกว่า 40 ปีนี้ เป็นมากกว่า ผู้กู้และผู้ให้กู้ แต่คือ “เพื่อนที่ปรึกษา” พร้อมปรับจูนวิสัยทัศน์ไปพร้อมกัน โดยเฉพาะในยามพายุเศรษฐกิจโหมกระหน่ำงานเกิดความท้าทายด้านสภาพคล่อง ธนาคารกรุงไทยได้พิสูจน์ความจริงใจผ่านการสนับสนุนที่ไม่เคยทอดทิ้ง ในยามวิกฤต และยังคงเดินเคียงข้างอย่างมั่นคงในวันที่สถานการณ์คลี่คลาย กลายเป็นบทพิสูจน์ของคำว่า “ไว้วางใจอย่างแท้จริง”

ในวันที่ธุรกิจกำลังถูกส่งต่อสู่คนรุ่นใหม่ ถาวรอุตสาหกรรมยางพารา ยังคงมุ่งมั่นขับเคลื่อนนวัตกรรมและขยายการเติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมรักษาความสัมพันธ์อันลึกซึ้งกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกมิติ ทั้งลูกค้า ชุมชน และประเทศชาติ เพื่อร่วมกันเขียนบทต่อไปของอุตสาหกรรมยางพาราไทย ให้เติบโตอย่างยั่งยืนในเวทีระดับโลก

ปี 2525

ก่อตั้ง บริษัท ถาวรอุตสาหกรรมยางพารา (1982) จำกัด

ก้าวที่เติบโต

ขยายฐานการผลิตยางพาราอย่างต่อเนื่องไปยังจุดยุทธศาสตร์สำคัญในภาคใต้และภาคตะวันออก เชียงเหนือ ได้แก่ สงขลา สุราษฎร์ธานี และหนองคาย

ก้าวที่ภาคภูมิใจ

ยกระดับธุรกิจสู่ระดับสากลด้วยการจัดตั้งสำนักงานขาย ณ เมืองชิงเต่า สาธารณรัฐประชาชนจีน เพื่อรองรับคู่ค้าในตลาดโลก

ปี 2525-ปัจจุบัน

รักษาความสัมพันธ์ในฐานะพันธมิตรกับธนาคารกรุงไทย ยาวนานกว่า 40 ปี

ปัจจุบัน

ส่งต่อการบริหารงานสู่รุ่นถัดไป



ทวิผลผลิตภัณฑ์ ทะยานสู่ความสำเร็จด้วยคุณภาพและ นวัตกรรมเครื่องดื่มระดับมาตรฐาน

จากธุรกิจครอบครัวเล็ก ๆ ผู้ผลิตเครื่องดื่มที่สร้างแบรนด์ระดับประเทศ “ทวิผลผลิตภัณฑ์” เติบโตบนรากฐานของคุณภาพและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค

“ธุรกิจเผชิญความเปลี่ยนแปลงเสมอ หากเรายึดมั่นในคุณภาพและดูแลลูกค้าด้วยความจริงใจ เราจะสามารถสร้างความเชื่อมั่นได้อย่างยั่งยืน”

คุณฐิติพงศ์ ผลนะศักดิ์
Chief Operating Officer
บริษัท ทวิผลผลิตภัณฑ์ จำกัด

ปี 2535

ก่อตั้งธุรกิจผลิตเครื่องดื่ม
จากธุรกิจครอบครัว

ปี 2552

เริ่มใช้บริการธนาคารกรุงไทย

ปัจจุบัน

พัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่อง
พร้อมรักษามาตรฐานคุณภาพ

ทวิผลผลิตภัณฑ์ คือหนึ่งในธุรกิจที่เติบโตจากจุดเล็ก ๆ ด้วยหลักคิดที่ว่า ในธุรกิจเครื่องดื่ม การแข่งขันไม่ได้อยู่ที่ “ใครผลิตได้” แต่อยู่ที่ “ใครรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้าได้ต่อเนื่อง”

บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นในปี 2535 จากธุรกิจครอบครัวขนาดเล็ก ทีมงานไม่กี่คน ด้วยวิสัยทัศน์ที่มุ่งเน้น “คุณภาพ” เป็นเข็มทิศหลักที่เริ่มต้นผลิตเครื่องดื่มเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า โดยยึดคุณภาพเป็นหัวใจสำคัญตั้งแต่วินาทีแรก และทำให้บริษัทฯ สามารถยกระดับการผลิต การใช้เทคโนโลยีเครื่องจักรที่ทันสมัย เพื่อรองรับการขยายตัวของตลาดที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง

เมื่อธุรกิจเริ่มเติบโต ความท้าทายจึงไม่ได้อยู่ที่การผลิตเพียงอย่างเดียว แต่คือการพัฒนาศักยภาพให้ทันกับความต้องการที่เพิ่มขึ้น เพื่อยกระดับมาตรฐานสินค้าให้แข่งขันได้ในตลาดที่กว้างขึ้น อีกหนึ่งจุดสำคัญเกิดขึ้นในปี 2552 เมื่อบริษัทฯ เริ่มใช้บริการกับ**ธนาคารกรุงไทย** โดยบทบาทของธนาคารในช่วงนั้น ไม่ได้เป็นเพียงแหล่งเงินทุน แต่เป็น “พันธมิตร” ที่ช่วยให้การตัดสินใจทางธุรกิจเดินหน้าได้อย่างมั่นคง ทั้งการสนับสนุนเงินลงทุนเพื่อขยายกิจการ และการให้คำปรึกษาด้านการเงิน

ตลอดเส้นทางที่ผ่านมา ทวิผลผลิตภัณฑ์ จึงไม่ได้เติบโตเพียงในเชิงขนาด แต่เติบโตบน “ความเชื่อมั่น” ที่ค่อย ๆ สร้างขึ้นอย่างต่อเนื่อง



ท่าฉางอุตสาหกรรม พลิกโมเดลธุรกิจเกษตรไทย ต่อยอดสู่นวัตกรรมพลังงานสีเขียวยั่งยืน

แม้ 'ปาล์มน้ำมัน' และ 'ยางพารา' จะเป็นพืชเศรษฐกิจคู่ภาคใต้มาอย่างยาวนาน แต่ด้วยวิสัยทัศน์ที่ต้องการยกระดับพืชท้องถิ่นสู่ธุรกิจอนาคตที่ยั่งยืน "กลุ่มบริษัทท่าฉางอุตสาหกรรม" ภายใต้การนำของ **ครอบครัว วนสุวรรณกุล** โดย **คุณพงษ์พันธ์ วนสุวรรณกุล** ได้เริ่มต้นวางรากฐานการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตทางการเกษตร มาตั้งแต่ปี 2529

“ความสำเร็จไม่ได้เกิดจากโอกาสเพียงอย่างเดียว แต่เกิดจากการเตรียมความพร้อมและความสม่ำเสมอในการพัฒนา เพื่อมาตรฐานที่มั่นคง”

คุณพงษ์พันธ์ วนสุวรรณกุล
กรรมการกลุ่มบริษัทท่าฉางอุตสาหกรรม

ก้าวแห่งการต่อยอด
ขยายสู่ธุรกิจยางพารา (ท่าฉาง รับผิดชอบ) และระบบโลจิสติกส์ครบวงจร เชื่อมโยงต้นน้ำถึงปลายน้ำ บน 2 ทำเลหลัก (ถนนศรีวิชัย และถนนท่าฉาง)

2

3

ปี 2554 – จุดเปลี่ยนสู่พลังงานสะอาด

เริ่มต้นธุรกิจโรงไฟฟ้าชีวมวล และปี 2557 ก่อตั้ง TGE เพื่อผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร

1

ปี 2529

ก่อตั้งกลุ่มบริษัทท่าฉางอุตสาหกรรม เริ่มต้นจากธุรกิจสกัดน้ำมันปาล์มดิบเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้เกษตรกรภาคใต้

4

พันธมิตรแห่งความภาคภูมิใจ

ธนาคารกรุงไทยสนับสนุนทั้งเงินลงทุนสร้างโรงงานแห่งแรก วงเงินสินเชื่อเพื่อเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ฯ

5

ปัจจุบัน

ก้าวสู่บริษัทมหาชน (TGE) มุ่งเน้นนวัตกรรมโรงไฟฟ้าชุมชนและก๊าซชีวภาพ ตอกย้ำความเป็นผู้นำด้านพลังงานสีเขียวระดับประเทศ

จนในวันนี้ ท่าฉางฯ เติบโตอย่างสง่างามสู่การเป็นผู้นำอุตสาหกรรมเกษตรและพลังงานทดแทนแบบครบวงจร

เส้นทางของท่าฉางฯ คือการเรียนรู้และต่อยอดอย่างไม่หยุดยั้ง จากโรงสกัดน้ำมันปาล์มและโรงงานแปรรูปยางพาราสู่การเป็นผู้เล่นสำคัญในธุรกิจพลังงานสะอาด โดยการเปลี่ยน “ของเสีย” จากกระบวนการผลิตให้กลายเป็น “พลังงาน” ผ่าน บริษัท ท่าฉาง กรีน เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) หรือ TGE ซึ่งพิสูจน์ให้เห็นว่าธุรกิจสามารถเติบโตควบคู่ไปกับการรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมได้อย่างเป็นรูปธรรม

โดยมี**ธนาคารกรุงไทย**คืออีกขั้วสำคัญที่ช่วยเติมเต็มความสำเร็จของท่าฉางฯ มากกว่า 4 ทศวรรษ จากอุตสาหกรรมเกษตรท้องถิ่นสู่ผู้นำพลังงานทดแทนระดับมหาชน ธนาคารให้การสนับสนุนทั้งด้านเงินทุนและคำปรึกษาที่ตรงจุดในยามเศรษฐกิจผันผวน ไม่เพียงช่วยรักษาสภาพคล่องให้ธุรกิจไม่เคยสะดุด แต่ยังเป็นรากฐานที่ช่วยผลักดันให้เราเติบโตไปสู่มาตรฐานโลกได้อย่างภาคภูมิใจ

เพราะมาตรฐานที่วางใจได้และความไวในการบริการคือรากฐานที่ท่าฉางฯ ยึดถือเสมอมา และเป็นเข็มทิศส่งต่อความเชื่อมั่น ทั้งเป็นพลังขับเคลื่อนให้องค์กรก้าวไปข้างหน้าอย่างไม่หยุดยั้ง



เท็กซ์ก้า วอลล์ จากเม็ดเซรามิกมวลเบานวัตกรรมไทย สู่พันธมิตรโลกมาตรฐานสากล ที่พร้อมแล่นดังสู่ตลาดทุน



ดร.ประพันธ์ อังอติชาติ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เท็กซ์ก้า วอลล์ จำกัด (มหาชน)

“ความสำเร็จ TEXCA WALL เกิดจากการมีสินค้าและบริการที่ดี พร้อมนวัตกรรมที่ตอบโจทย์ลูกค้า และการปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกอยู่เสมอ”

ปี 2553
ก่อตั้ง บริษัท ไซมิส อีโคโนมิกส์ จำกัด
ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท



ปี 2554
เริ่มก่อสร้างโรงงาน
และเตาเผาผลิตเม็ดเซรามิก
มวลเบา TEXCA



ปี 2555
ก่อสร้างโรงงานผลิตผนัง
คอนกรีตมวลเบาสำเร็จรูป
เริ่มจำหน่ายภายใต้แบรนด์
TEXCA WALL และได้รับ
การสนับสนุนสินเชื่อ
จากธนาคารกรุงไทย



ปี 2561
ได้รับมาตรฐาน
ISO 9001:2015

ปี 2557
เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น
200 ล้านบาท เพื่อย้ายธุรกิจ



ปี 2564
TEXCA WALL ได้รับรอง
มาตรฐาน มอก. และ
ขึ้นบัญชีนวัตกรรมไทย

ปี 2565
ได้รับเครื่องหมาย Green Label
และ Made in Thailand

ปี 2567
ได้รับรองโรงงานสีเขียว
ระดับ 3 และเครื่องหมาย
Carbon Footprint



ปี 2569

แปรรูปเป็นบริษัทมหาชน
ภายใต้ชื่อ บมจ.เท็กซ์ก้า วอลล์
และเตรียมยื่นจดทะเบียน
ในตลาดหลักทรัพย์
แห่งประเทศไทย

จากความมุ่งมั่นที่จะยกระดับอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้างไทยด้วยเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย **ดร.ประพันธ์ อังอติชาติ** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร **บริษัท เท็กซ์ก้า วอลล์ จำกัด (มหาชน)** ได้เริ่มต้นสร้างจุดเปลี่ยนครั้งสำคัญตั้งแต่ปี 2553 ภายใต้ชื่อเดิม “บริษัท ไซมิส อีโคโนมิกส์ จำกัด” โดยการคิดค้นและพัฒนาเม็ดเซรามิกมวลเบา “TEXCA” (Thai Expanded Clay Aggregate) นวัตกรรมวัสดุคุณภาพสูงที่มีคุณสมบัติโดดเด่นทั้งความแข็งแรง เป็นฉนวนกันความร้อน - กันเสียง และทนไฟได้ดีเยี่ยม ก่อนจะต่อยอดสู่การผลิตและจำหน่ายผนังคอนกรีตมวลเบาสำเร็จรูปที่เข้ามาตีตลาดและตอบโจทย์โครงสร้างวิศวกรรมยุคใหม่ได้อย่างตรงจุด

เส้นทางของ เท็กซ์ก้า วอลล์ คือภาพสะท้อนของการเติบโตที่ไม่เคยหยุดนิ่ง ผ่านยุทธศาสตร์การสร้างความหลากหลายให้ตราสินค้า โดยเปิดตัวแบรนด์ “TEXCA WALL” เพื่อเจาะกลุ่มโครงการขนาดใหญ่ และ “CERA WALL” สำหรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการนำไปติดตั้งด้วยตนเอง ความสำเร็จเหล่านี้ถูกการันตีด้วยรางวัลและการรับรองระดับชาติมากมาย ทั้งการขึ้นบัญชีนวัตกรรมไทยมาตรฐาน มอก. และการได้รับเครื่องหมายฉลากเขียว (Green Label) ควบคู่ไปกับเครื่องหมายคาร์บอนฟุตพริ้นท์ของผลิตภัณฑ์ ตอกย้ำภาพลักษณ์องค์กรที่ขับเคลื่อนด้วยแนวคิดความยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมอย่างแท้จริง

ในทุกหลักไมล์ของการเดินทาง **ธนาคารกรุงไทย** ได้ยืนหยัดในฐานะพันธมิตรทางการเงิน ผู้ร่วมวางรากฐานสำคัญมาตั้งแต่ปี 2555 โดยเป็นสถาบันการเงินที่มองเห็นศักยภาพและให้การสนับสนุนสินเชื่อก้อนแรกในการก่อสร้างโรงงานผลิตผนังคอนกรีตมวลเบาสำเร็จรูป รวมถึงการสนับสนุนทางการเงินต่อเนื่องในทุกช่วงเวลาของการขยายกำลังการผลิต จนกระทั่งบริษัทฯ สามารถเติบโตและแปรรูปเป็นบริษัทมหาชนในปี 2569 พร้อมก้าวสู่ความภาคภูมิใจครั้งใหม่ในการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย



กลุ่มบริษัทไทยคุณ 69 ปีแห่งการสร้างคุณค่าเหนือ แผ่นเหล็ก สู่วิสัยทัศน์ยกระดับอุตสาหกรรมเหล็กไทย ให้แข่งขันได้ในระดับโลก

เมื่อ DNA “Beyond Good Steel” ผสานกับหลักการบริหารแบบ 4Goods (Good Head, Good Hand, Good Heart, Good Hope) สู่การปฏิรูปแบรนด์เหล็กไทยจากโรงงานย่านคลองเตยสู่อาณาจักรระดับสากล ตอกย้ำความเชื่อมั่นด้วยการขยายทุนจดทะเบียนจาก 5 ล้านบาท ทยอยสู่ 400 ล้านบาทในปัจจุบัน

“ในธุรกิจเหล็ก การสร้างคุณค่าคือ
สิ่งที่ทำให้ธุรกิจยืนได้ เราเติบโตได้
เพราะกล้าที่จะคิดต่าง และสร้าง
New Value ให้กับอุตสาหกรรม”

4Goods



คุณสงวน สกุลวรรณ์
CEO กลุ่มบริษัทไทยคุณ (Thai Koon Group)

ปี 2500
ก่อตั้งธุรกิจ “ตั้ง คุณ ฮวด”
ย่านคลองเตย บุกเบิก
การผลิตเหล็กจากและโซ่เหล็ก

ปี 2518
เปลี่ยนชื่อเป็น บจก.ไทยคุณการเหล็ก
และย้ายฐานการผลิตสู่พระประแดง
เพื่อขยายศักยภาพ

ปี 2531
เริ่มต้นสายสัมพันธ์อันแน่นแฟ้นกับ
กรุงไทย พันธมิตรทางการเงิน
หนึ่งเดียวที่เคียงข้างกัน
มาอย่างยาวนาน

ปี 2536-2561
ก่อตั้ง
บจก.เค. เอส. สตีลไฟฟ์
และ บจก.ไทยคุณเซม
เพื่อรองรับการเติบโต
และการผลิตเฉพาะทาง

ปี 2563
ริแบรนด์สู่
บจก.ไทยคุณสตีล
สะท้อนภาพลักษณ์
นวัตกรรม
และความยั่งยืน

ปัจจุบัน

มุ่งสู่บทใหม่ของอุตสาหกรรมเหล็กไทย
(New Chapter) ด้วยทุนจดทะเบียนรวมกว่า 400 ล้านบาท

ปี 2500 โรงงานผลิตเหล็กฉากและโซ่เล็ก ๆ
ในย่านคลองเตย ภายใต้ชื่อ “ตั้ง คุณ ฮวด”
ถูกก่อตั้งขึ้น ส่วนนี้ กลุ่มบริษัทไทยคุณ (Thai Koon
Group) ภายใต้การนำของ คุณสงวน สกุลวรรณ์
ได้เติบโตสู่การเป็นอาณาจักรผลิตภัณฑ์เหล็ก
ครบวงจรระดับประเทศ โดยเป็นการทรานส์ฟอร์ม
จากธุรกิจครอบครัวสู่กลุ่มบริษัทมาตรฐานสากล
ที่ประกอบด้วยบริษัทในเครืออย่าง ไทยคุณสตีล
ไทยคุณเทรดเดอร์ และไทยคุณเซม ตอกย้ำ
ความเชื่อมั่นด้วยการขยายทุนจดทะเบียนจาก
5 ล้านบาท ทยอยสู่ 400 ล้านบาท ปัจจุบัน
กลุ่มบริษัทไทยคุณสะท้อนภาพของผู้ประกอบการ
ที่สามารถยืนหยัดและเติบโตท่ามกลางความผันผวน
ของอุตสาหกรรมได้อย่างมั่นคง

ตลอดหลายทศวรรษ ธุรกิจได้ต่อยอดผ่านการลงทุน
เชิงกลยุทธ์ ทั้งการก่อตั้งบริษัทในเครือ การปรับ
โครงสร้างองค์กร และการยกระดับเป็นแบรนด์
ที่มุ่งเน้นคุณค่า นวัตกรรม และความยั่งยืน
ภายใต้แบรนด์ “Thai Koon Group” เพื่อสะท้อน
ภาพลักษณ์ใหม่ขององค์กร

หัวใจสำคัญที่ทำให้ไทยคุณยืนหยัดอย่างสง่างาม
มาเกือบ 7 ทศวรรษ คือ DNA “Beyond Good
Steel” ที่มองว่าเหล็กคุณภาพต้องมาพร้อมกับ
คุณค่าในทุกกระบวนการ การเติบโตดังกล่าว
เกิดขึ้นควบคู่กับความสัมพันธ์ระยะยาวกับ
ธนาคารกรุงไทย ซึ่งเริ่มต้นตั้งแต่ปี 2531 จากช่วงที่
บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนเพียง 5 ล้านบาท จนปัจจุบัน
เติบโตสู่ 400 ล้านบาท โดยธนาคารกรุงไทย
มีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนทั้งด้านเงินทุน
การบริหารสภาพคล่อง และคำปรึกษาเชิงกลยุทธ์
ในทุกช่วงเวลา

ความภาคภูมิใจของกลุ่มไทยคุณ คือการรักษา
คำมั่นสัญญาที่ส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่นผ่านหลักการ
“Good Head, Good Hand, Good Heart,
Good Hope” ที่มุ่งเน้นทั้งวิสัยทัศน์ที่ก้าวไกล
การให้เกียรติพันธมิตรตลอดห่วงโซ่อุปทาน
และการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์จริงใจ
ตามคำมั่นสัญญา “To Multiply all Values for
Business, Society and Environment” ปัจจุบัน
ไทยคุณพร้อมแล้วที่จะเปิด “New Chapter of Thai
Steel Industry” เพื่อยกระดับอุตสาหกรรมเหล็กไทย
ให้แข่งขันได้ในระดับโลก



คุณนุเดช เชี่ยวชาญวิชกิจ
ประธาน และกรรมการบริหาร
บริษัท ไทยรุ่งทิจ ไวกัดติก จำกัด

ไทยรุ่งทิจ ไวกัดติก ผู้เชี่ยวชาญการผลิตเปิด มาตรฐานสากลของไทย ผู้ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ด้วยการเปลี่ยนของเสียเป็นพลังงานหมุนเวียน เพื่อการดูแลชุมชนและสิ่งแวดล้อมอย่างแท้จริง

จากความมุ่งมั่นของผู้ประกอบการไทยในปี 2543 สู่การสร้างธุรกิจเปิดครบวงจรที่ได้รับความเชื่อมั่น
จากลูกค้าและคู่ค้าทั่วประเทศ ไทยรุ่งทิจ ไวกัดติก เติบโตบนรากฐานของคุณภาพ ความซื่อสัตย์ และความรับผิดชอบต่อ
ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมมาอย่างต่อเนื่องยาวนานกว่า 26 ปี



“การที่เราใส่ใจ
ตั้งแต่จุดเริ่มต้น
ของวัตถุดิบไปจนถึง
การจัดการของเสีย
ไม่ใช่แค่เรื่อง
ภาพลักษณ์ แต่คือ
รากฐานที่จะทำให้
ธุรกิจของเราเติบโต
ได้อย่างมั่นคงและ
ยั่งยืนร่วมกับสังคม
อย่างแท้จริง”



ในอุตสาหกรรมปศุสัตว์และการแปรรูปอาหารที่มีความท้าทายรอบด้าน ‘มาตรฐานการผลิต’ และ ‘ความรับผิดชอบต่อสังคม’ คือสองปัจจัยหลัก
ที่ตัดสินความอยู่รอด บริษัท ไทยรุ่งทิจ ไวกัดติก จำกัด ภายใต้การนำของ **คุณนุเดช เชี่ยวชาญวิชกิจ** ผู้คร่ำหวอดในวงการกว่า 40 ปี
และบุตรชาย **คุณเอกชัย เชี่ยวชาญวิชกิจ** ได้ร่วมกันยกระดับฟาร์มเปิดเนื้อครบวงจรที่มีทุนจดทะเบียนกว่า 400 ล้านบาท ให้กลายเป็น
1 ใน 4 เสาหลักผู้ผลิตเปิดเนื้อคุณภาพ ของประเทศไทย โดยควบคุมห่วงโซ่อุปทานอย่างเป็นระบบ ตั้งแต่การเพาะเลี้ยงสายพันธุ์
จากต่างประเทศการฟักไข่ ฟาร์มเลี้ยงเปิดเนื้อไปจนถึงโรงชำแหละและห้องเย็นที่ได้มาตรฐานสากลเช่น HACCP, GHP, ISO22000 & HALAL

แต่สิ่งที่ทำให้ ไทยรุ่งทิจ ไวกัดติก แตกต่างอย่างโดดเด่น คือการมองภาพความสำเร็จที่ต้องเติบโตไปพร้อมกับสิ่งแวดล้อม
ในฐานะอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ปัญหามูลสัตว์และน้ำเสียมักเป็นโจทย์หินที่หลายแห่งแก้ไม่ตก ทว่าพวกเขากลับพลิกวิกฤตินี้
ให้เป็นโอกาสด้วยการเดินหน้าโครงการนวัตกรรมพลังงานสะอาดระบบ Zero Waste เปลี่ยนมูลสัตว์ร่วมกับหนุ่เบเปียร์
ให้กลายเป็นก๊าซมีเทน เพื่อนำกลับมาหมักเป็นพลังงานความร้อนในกระบวนการผลิตเปิด ส่วนกากที่เหลือนำไปทำ
ปุ๋ยชีวภาพ และน้ำที่ผ่านการบำบัดจนสะอาดก็สามารถนำไปเลี้ยงปลาได้ก่อนปล่อยคืนสู่แหล่งน้ำธรรมชาติ เป็นการลบ
ภาพจำเดิม ๆ ของฟาร์มปศุสัตว์ และสร้างความมั่นใจอย่างยั่งยืนให้กับชุมชนรอบข้าง

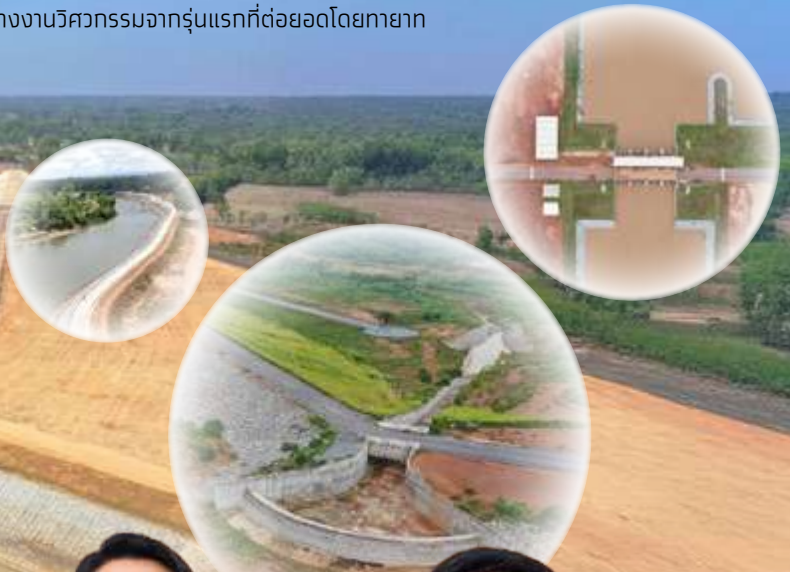
ในการเดินทางที่ยาวนานกว่า 25 ปี **ธนาคารกรุงไทย** ยึดมั่นในฐานะ “พันธมิตรผู้รู้ใจ” ที่เคียงข้างและสนับสนุนเงินทุนรวม
มากกว่า 500 ล้านบาท ตั้งแต่ยุคบุกเบิกสร้างฟาร์ม จนถึงก้าวสำคัญในการเปลี่ยนผ่านสู่ธุรกิจสีเขียว จากประสบการณ์
ในธุรกิจปศุสัตว์กว่า 40 ปี สู่การส่งไม้ต่อให้ทายาทรุ่นใหม่เพื่อปฏิวัติวงการในการทำธุรกิจที่รับผิดชอบต่อโลกและคู่ค้า
อย่างซื่อสัตย์ คือรากฐานที่แท้จริงของการเติบโตอย่างยั่งยืนและภาคภูมิใจ



น้ำท่าก่อสร้าง มืออาชีพด้านวิศวกรรมจัดการน้ำ ยกระดับโครงสร้างพื้นฐานลุ่มน้ำโขงสู่มาตรฐานสากล

วิสัยทัศน์สู่รุ่นของน้ำท่าก่อสร้าง กว่า 3 ทศวรรษของการสร้างงานวิศวกรรมจากรุ่นแรกที่ยึดโดยกายภาพ
เติบโตสู่โครงการโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของลุ่มน้ำโขง

“วิสัยทัศน์ของเราไม่ใช่เพียงการเติบโตทางธุรกิจ แต่คือการเป็นมืออาชีพที่สร้างผลงานอันน่าภาคภูมิใจ เพราะเราเชื่อว่าโครงสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งและยั่งยืนคือหัวใจสำคัญที่จะพัฒนาประเทศไทยให้ก้าวไปข้างหน้าอย่างมั่นคง”



ปี 2532

จดทะเบียนก่อตั้ง หจก.น้ำท่าก่อสร้าง
เริ่มต้นรับงานอาคารและถนน
จากหน่วยงานภาครัฐ



ปี 2538

เริ่มต้นสายสัมพันธ์กับธนาคารกรุงไทย
สาขาบางแค จ.นครพนม เป็นจุดเริ่มต้น
พันธมิตรทางการเงินกว่า 3 ทศวรรษ



ปี 2540

ย้ายสำนักงานสู่ จ.สกลนคร และ
ปรับกลยุทธ์มุ่งเน้นความเชี่ยวชาญ
ด้านงานจัดการทรัพยากรน้ำ



ปี 2555

ก้าวกระโดดครั้งสำคัญในการรับงาน
ก่อสร้าง สถานีสูบน้ำบ้านโพนทอง
มูลค่ากว่า 370 ล้านบาท



ปัจจุบัน

รับผิดชอบเมกะโปรเจกต์ประจักษ์ประชน
ลุ่มน้ำห้วยหลวงตอนล่าง และมี Backlog
ในมือรวมกว่า 2,500 ล้านบาท

หจก.น้ำท่าก่อสร้าง เริ่มต้นจากหยาดเหงื่อและความมุ่งมั่นของ คุณนิตยา เสนีย์กุล
ประเสริฐ ที่สั่งสมประสบการณ์จากการเป็นลูกจ้างจนสามารถสร้างธุรกิจทำทนาย
ที่บ้านน้ำก่ำ อำเภอดงเจริญ จังหวัดนครพนม ด้วยบุคลิกที่ขยันและใฝ่เรียนรู้ทำให้
ได้รับโอกาสสำคัญในการก้าวเข้าสู่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอย่างเต็มตัวในปี 2532
โดยเริ่มต้นจากการรับงานก่อสร้างอาคารโรงเรียน ถนน และสะพาน ให้กับหน่วยงาน
ภาครัฐในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน

จุดเปลี่ยนสำคัญเกิดขึ้นเมื่อมีการส่งต่ออุดมการณ์สู่ทายาทรุ่นใหม่ที่มีความเชี่ยวชาญ
ด้านวิศวกรรมโยธาอย่าง คุณเลิศศักดิ์ นันทจิรัฐกุล และ คุณณัฐพัชร นันทจิรัฐกุล
ที่เข้ามาเสริมความแข็งแกร่งด้านงานเทคนิคและการบริหารจัดการ ส่งผลให้ทางหุ้นส่วนฯ
สามารถยกระดับกลยุทธ์จากการรับงานขนาดเล็กสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญด้าน “งาน
จัดการทรัพยากรน้ำ” อย่างเต็มรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นงานเขื่อนป้องกันตลิ่ง ฝายกั้นน้ำ
และสถานีสูบน้ำขนาดใหญ่จนถึงปัจจุบันได้รับความไว้วางใจให้รับผิดชอบเมกะโปรเจกต์
มูลค่ากว่า 791 ล้านบาท ในโครงการพัฒนาลุ่มน้ำห้วยหลวงตอนล่าง จังหวัดหนองคาย

ตลอดระยะเวลากว่า 30 ปีบนเส้นทางความสำเร็จนี้ ธนาคารกรุงไทยคืออีกพันธมิตรที่
ยืนหยัดเคียงข้าง น้ำท่าก่อสร้าง มาตั้งแต่วันแรกที่สาขานาแก ธนาคารไม่เพียง
สนับสนุนเงินทุนสินเชื่อเพื่อการเติบโตแต่ยังเป็นพันธมิตรที่สำคัญในด้านบริการ
คำปรึกษาที่รวดเร็ว ทำให้ทางหุ้นส่วนฯ กล้าที่จะรับงานที่ท้าทายและมีมูลค่าสูงขึ้น
แบบก้าวกระโดด แรงสนับสนุนที่มั่นคงจากธนาคารกรุงไทยส่งผลให้ น้ำท่าก่อสร้าง
มีความมั่นคงทางธุรกิจสูง และพร้อมส่งมอบงานโครงสร้างพื้นฐานที่มีคุณภาพ
เพื่อพัฒนาประเทศไทยให้ก้าวไปข้างหน้าอย่างยั่งยืน



บริษัท นิมซีเล็งสิง จำกัด

นิมซีเล็งสิง จากไฟแนนซ์ท้องถิ่น สู่เครือข่ายสินเชื่อฐานรากของภาคเหนือ

ด้วยปณิธานที่จะขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากให้เดินต่อไปได้ นิมซีเล็งสิงเลือกเป็น ‘สะพาน’ เชื่อมคนตัวเล็กกับแหล่งทุน ก้าวจากไฟแนนซ์ท้องถิ่นสู่เครือข่ายสินเชื่อฐานรากของภาคเหนือ ที่เติบโตบนความเข้าใจลูกค้าอย่างแท้จริง



ปี 2526

เริ่มต้นกิจการในนาม หจก. CUP เพื่อแก้ Pain Point การขาดที่พึ่งทางการเงินของคนในท้องถิ่น

ปี 2528

จัดตั้ง บริษัท เชียงใหม่นิมซีเล็ง จำกัด
นำมาตรฐานการเงินระดับมืออาชีพมาสู่ภาคเหนือ

“ กล้าฝันได้ แต่ต้องมีแผน กล้าทำได้
แต่ต้องมีวินัย และเมื่อธุรกิจเติบโต
ต้องไม่ทิ้งใครไว้ข้างหลัง ”

ปี 2531

เริ่มต้นความผูกพันอันยาวนานในฐานะ
พันธมิตรทางการเงินกับธนาคารกรุงไทย

ปี 2532

เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท นิมซีเล็งสิง จำกัด
เน้นการขยายฐานลูกค้าเข้าสู่รถยนต์
และจักรยานยนต์



ปี 2558

เริ่มแผนพัฒนาองค์กรสู่ระดับสากล
เพื่อเตรียมความพร้อมสู่ตลาดทุนในอนาคต



ปี 2560

ก่อตั้ง บริษัท นิมซีเล็งสิง จำกัด ดำเนินธุรกิจภายใต้
การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย

ปัจจุบัน

เติบโตอย่างยั่งยืนผ่าน 450 สาขา
ใน 11 จังหวัดภาคเหนือตอนบน เคียงข้าง
ความสำเร็จของลูกค้ากว่า 1 แสนราย

คุณชวลิต สุวิทย์ศักดิ์ดานนท์
กรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัท นิมซีเล็งสิง จำกัด

ดร.อุทิศ สุวิทย์ศักดิ์ดานนท์
ประธานกรรมการบริษัท
บริษัท นิมซีเล็งสิง จำกัด

ในวันที่ “โอกาสทางการเงิน” กลายเป็นกำแพงสูงสำหรับชาวบ้านและผู้ประกอบอาชีพรายย่อยในภาคเหนือ ปัญหาสภาพคล่องที่ไร้ทางออกก็จบลงด้วยวงจรหนี้ที่กัดกินคุณภาพชีวิต นี่คือช่องว่างที่ “ตระกูลสุวิทย์ศักดิ์ดานนท์” มองเห็นและเลือกที่จะเปลี่ยนสนามการเงินท้องถิ่น โดยตัดสินใจร่วมทุนกับเพื่อนสนิทดำเนินธุรกิจไฟแนนซ์ในปี 2526 ภายใต้ชื่อ **ห้างหุ้นส่วนจำกัด CUP** เพื่อให้บริการสินเชื่อรถยนต์และรถบรรทุก โดยมุ่งหวังให้เป็นแหล่งทุนที่เข้าใจและพร้อมช่วยเหลือพี่น้องในชุมชนอย่างแท้จริง

นิมซีเล็งสิง ไม่ได้ทำเพียงการปล่อยสินเชื่อ แต่คือการสร้าง “Safety Net” หรือข่ายใยความปลอดภัยที่หิบบั่นความหวังและต้นทุนชีวิตอย่างเป็นธรรม จนกลายเป็นผู้ให้บริการทางการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ ที่หยั่งรากลึกในวิถีชีวิตชาวเหนือมานานกว่า 4 ทศวรรษ

โมเดลธุรกิจที่เริ่มต้นจากความเข้าใจพื้นที่ ถูกยกระดับสู่มาตรฐานมืออาชีพผ่านการจัดตั้ง บริษัท เชียงใหม่นิมซีเล็ง จำกัด ในปี 2528 โดยนำรูปแบบการให้บริการที่เป็นมาตรฐานของธนาคารมาปรับใช้อย่างสร้างสรรค์ เพื่อตอบโจทย์ประชาชนที่ต้องการเงินทุนไปประกอบอาชีพและดำเนินชีวิต

ความสำเร็จนี้ได้รับการเสริมพลังครั้งสำคัญในปี 2531 เมื่อบริษัทฯ ได้เริ่มต้นเป็นพันธมิตรทางการเงินกับธนาคารกรุงไทย ซึ่งเป็นผู้สนับสนุนหลัก คอยสนับสนุนทั้งกระแสเงินสดและวิสัยทัศน์ในทุกวิกฤตเศรษฐกิจ ที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถขยายตัวได้อย่างมั่นคง จนต่อมาในปี 2532 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท นิมซีเล็งสิง จำกัด เพื่อรุกธุรกิจเข้าสู่รถยนต์และรถจักรยานยนต์อย่างเต็มตัว พร้อมกับวางรากฐานระบบงานให้เข้าถึงประชาชนในพื้นที่ได้กว้างขวางยิ่งขึ้น

การเติบโตแบบก้าวกระโดดนี้นำไปสู่การจัดโครงสร้างใหม่เป็น บริษัท นิมซีเล็งสิง จำกัด ในปี 2560 ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทยอย่างเต็มรูปแบบ เพื่อเตรียมความพร้อมสู่การเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดทุน

วันนี้ภายใต้การนำของ **ดร.อุทิศ สุวิทย์ศักดิ์ดานนท์** และ **คุณชวลิต สุวิทย์ศักดิ์ดานนท์** นิมซีเล็งสิง เติบโตสู่เครือข่ายกว่า 450 สาขา ดูแลลูกค้ากว่า 100,000 ราย ความสำเร็จของพวกเขาพิสูจน์ให้เห็นว่า ธุรกิจที่ยึดถือ “ความรับผิดชอบต่อความเป็นธรรม” เป็นที่ตั้ง ไม่เพียงแต่จะสร้างผลกำไร แต่ยังสามารถหมุนวงล้อเศรษฐกิจฐานรากให้เดินหน้าไปพร้อมกับก้าวโตของชุมชนอย่างยั่งยืน



นีโอ สุกี่ อาณาจักรอาหารกว่า 30 สาขา ที่เริ่มต้นบนโต๊ะกินข้าว

นีโอ สุกี่ เริ่มต้นจากความชอบทาน “สุกี้ยากี้” ของคุณสนกร กับปิยจรรยา เมื่อถึงเวลาที่ต้องมองหารธุรกิจเข้ามาเสริมกิจการขนส่ง และกระจายสินค้าภาคเหนือของครอบครัว เขาจึงเลือกเปิดร้าน “สุกี้-ซาบู” ที่ถือเป็น “ของใหม่” ในขณะนั้น



ปี 2543

ก่อตั้ง นีโอสุกี้ โดย
คุณสนกร กับปิยจรรยา
(ประธานกรรมการ)

ปัจจุบัน

บริษัทฯ ได้เปิดสาขาเพิ่ม 8 สาขา และ
เปิดธุรกิจใหม่ในชื่อ ข้าวแกงเหี้ยเพ้ง
อีก 6 สาขา ทำให้วันนี้ นีโอสุกี้
ไทยเรสเตอร์รองส์ และบริษัทในเครือ
มีสาขารวมกันกว่า 30 สาขา



“ธุรกิจอาหารเป็นธุรกิจ
ที่ต้องสร้างเสน่ห์เสมอ
และต้องมี Passion
ในการทำอย่างมาก
ทำธุรกิจให้สนุกและตั้งใจ
เอาใจใส่ สร้างวัฒนธรรมที่ดี
ในองค์กรให้บุคลากร
พร้อมที่จะสู้ไปกับเรา
ผลลัพธ์มันจะค่อย ๆ ดีขึ้น”

ปี 2552

ส่งต่อกิจการ นีโอสุกี้
ให้กับลูกชายอย่าง
คุณณัฐพล กับปิยจรรยา
(กรรมการผู้จัดการ)
โดยได้มีการวาง **Positioning**
และจุดขายใหม่ ทำให้ธุรกิจ
ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง



2552-2561



2563-2569

2561-2563

ปี 2563

เกิดสถานการณ์โควิด-19
ทำให้กิจการหยุดชะงัก
ขาดสภาพคล่อง ได้ธนาคาร
กรุงไทยเข้ามาสนับสนุนสินเชื่อ
ดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan)
และเสนอพักชำระเงินต้น ทำให้
ธุรกิจผ่านวิกฤตครั้งใหญ่ไปได้

ปี 2561

นีโอสุกี้ มีสาขาทั้งสิ้น 16 สาขา
และกำลังสร้างครัวกลางแห่งใหม่
ที่ จ.นนทบุรี จึงได้เริ่มต้นทำ
ธุรกรรมกับทางธนาคารกรุงไทย
ตั้งแต่นั้น



คุณณัฐพล กับปิยจรรยา
ทายาทรุ่นที่ 2 สืบทอดกิจการ
นีโอสุกี้ ต่อจากคุณพ่อ
คุณสนกร กับปิยจรรยา



ธุรกิจร้านอาหารนี้ดำเนินการบนวิสัยทัศน์ที่ว่า “ไม่พึ่งเชฟ” และใช้ระบบ “ครัวกลาง”
ในการกระจายวัตถุดิบเพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต หลังจากส่งไม้ต่อธุรกิจให้กับทายาท
คุณณัฐพล กับปิยจรรยา ซึ่งได้มีการวางจุดขายและปรับภาพลักษณ์ของธุรกิจใหม่ต่อจากคุณพ่อ
ทำให้ธุรกิจสามารถขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

นีโอสุกี้ ดำเนินงานภายใต้หลักคิด “รู้เขา-รู้เรา” รู้ขีดความสามารถขององค์กร รู้จักตลาด
กับลูกค้า ทำให้บริษัทฯ ไม่เคยเข้าไปในสงครามราคา แต่สู้ด้วยคุณภาพสินค้าที่ดี มีคุณค่า
และประสบการณ์ที่ดีของลูกค้า

เมื่อกระแสเงินสด และการบริหารความเสี่ยง เป็นปัจจัยสำคัญมากต่อธุรกิจ ทุกการลงทุน
ต้องไม่ประมาท รักษากระแสเงินสดให้ดี และควรมีแผนสำรองไว้เสมอ

โดยตลอดเกือบ 10 ปีที่ผ่านมา ธนาคารกรุงไทยเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ช่วยสนับสนุน
ในการขยายกิจการของธุรกิจมาโดยตลอด ตั้งแต่การสร้างโรงงานและขยายสาขา ในภาวะ
วิกฤตโควิด-19 ทางธนาคารก็ยังคงสนับสนุนอย่างดีมาก ทำให้บริษัทฯ สามารถผ่านวิกฤตไปได้
เมื่อมีโครงการรัฐที่ทาง นีโอสุกี้ เข้าข่าย ทางธนาคารก็ช่วยเหลือเต็มที่เสมอมา

ทั้งหมด ทำให้วันนี้ ธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคง แข็งแรง เปรียบนิยามได้ว่า “ลมพัด
แรงกล้า เราจึงอยู่ท่าแรงลม”

Visionary management

1. ไม่พึ่งเชฟ



2. ระบบครัวกลาง



3. รู้เขา-รู้เรา



4. การบริหารความเสี่ยง





บรอดแคส ดีพอก ไทยแลนด์ จากห้องเล็ก 4 คน สู่อุบัติ เครื่องจักรรถไฟบำรุงทางห้าพันล้าน

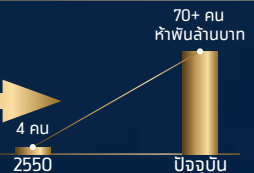
หนึ่งในผู้ที่อยู่เบื้องหลังโครงการจัดหาเครื่องจักรบำรุงทาง มูลค่าหมื่นล้านบาท บรอดแคส ดีพอก ไทยแลนด์ จำกัด ภายใต้การบริหารโดย คุณสัญญา บัวสุวรรณ คือผู้ประกอบการที่ก้าวขึ้นมาเป็นพันธมิตรสำคัญในอุตสาหกรรมคมนาคมทางรางของประเทศไทย พร้อมศักยภาพในการจัดหาหจกและเครื่องจักรหนักที่ทันสมัยที่สุด โดยเป็นตัวแทนสินค้าด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวกับรถไฟจากผู้ผลิตชั้นนำของโลก อาทิ Caterpillar, Linsinger, CRRC Group, CAF, Hyundai Rotem เป็นต้น



คุณสัญญา บัวสุวรรณ
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท บรอดแคส ดีพอก ไทยแลนด์ จำกัด

“โอกาส
จะมีความหมาย
ก็ต่อเมื่อเรา
พร้อมคว้ามันไว้”

รับการสนับสนุนด้านสินเชื่อ
กับธนาคารกรุงไทย



ปี 2550

ก่อตั้งธุรกิจ รับติดตั้งเสาโทรคมนาคม
จากบริษัทเอกชน (พนักงาน 4 คน)



ปี 2551

เริ่มงานกับการรถไฟแห่งประเทศไทย



ปี 2554

- ขยายธุรกิจเป็นผู้นำเข้าหลักเครื่องจักรหนักที่ใช้ในอุตสาหกรรมโรงซ่อมบำรุงรถไฟ จำหน่ายหัวรถจักรและรถโดยสาร และรถไฟบำรุงทาง ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับการจำหน่ายรถไฟหลายโครงการ และโครงการปรับปรุงหัวรถจักรโดยใช้เครื่องยนต์ของ Caterpillar นอกเหนือจากที่บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายหลักในการขายรถไฟแล้ว ยังเป็นบริษัทก่อสร้างบำรุงทางรถไฟ และมีผู้รถไฟในการซ่อมบำรุงทางเป็นของตนเอง นับจนถึงปัจจุบัน ทำโครงการให้แก่อุปกรณ์รถไฟแห่งประเทศไทยมาแล้วกว่าห้าพันล้านบาท และคาดว่าจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคตอันใกล้อีกหลายโครงการใหญ่ขึ้นหลายพันล้านบาทที่อยู่ระหว่างรอดำเนินการ

- เริ่มทำธุรกรรมกับกรุงไทย



ปัจจุบัน

ธุรกิจเติบโต มีพนักงานกว่า 70 คน

หากความสำเร็จที่เห็นในปัจจุบันกลับมีจุดเริ่มต้นจากธุรกิจเล็กๆ ใน “ห้องทำงานเพียงห้องเดียว” และ พนักงานเพียง 4 คนเท่านั้น ในปี 2550 ก่อนจะได้รับการสนับสนุนสำคัญในการร่วมทุนกับการรถไฟแห่งประเทศไทย เพื่อวางระบบอาณัติสัญญาณและเครื่องจักรหนัก ซึ่งเป็นก้าวสำคัญแรกที่เปลี่ยนบริษัทจากผู้จัดหาตัวเล็ก ๆ ให้กลายมาเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง ที่มีทีมงานมืออาชีพกว่า 70 ชีวิต และเป็นผู้ดำเนินเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่ไม่เคยมาใช้ในการรถไฟสมัยก่อนเข้ามาใช้กับการรถไฟแห่งประเทศไทย ซึ่งพร้อมขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้ก้าวไปข้างหน้า

อีกความท้าทายทางธุรกิจที่เกิดขึ้นในปี 2554 เมื่อบริษัทฯ ตัดสินใจขยายเข้าสู่ธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรและหัวรถจักร และรถไฟบำรุงทาง พร้อมกับได้รับการงานโครงการขนาดใหญ่เข้ามาพร้อมกัน

ในจังหวะที่ธุรกิจต้องตัดสินใจว่าจะ “รับงาน” หรือ “ปล่อยโอกาสผ่านไป” คำแนะนำจากคนใกล้ชิดทำให้บริษัทฯ ลองเปิดความสัมพันธ์กับธนาคารกรุงไทย ซึ่งไม่เคยคาดคิดมาก่อนว่าธนาคารจะให้บริการสินเชื่อได้คล่องตัวและรวดเร็ว แม้จะเป็นลูกค้าใหม่ แต่บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนด้านสินเชื่อได้ตรงตามวัตถุประสงค์ เหมาะสมกับลักษณะงาน

สิ่งนั้นไม่ได้แค่ช่วยให้บริษัทฯ รับงานได้แต่ทำให้ “ธุรกิจเติบโตมาจนถึงทุกวันนี้” กลยุทธ์ที่ทำให้ SME รายเล็กในวันวาน ก้าวกระโดดขึ้นมาเป็นยักษ์ใหญ่ในอุตสาหกรรมราง คือ “การไม่ปล่อยโอกาสหลุดไปเพราะเชื่อว่าทุกข้อจำกัดแก้ได้” ก้าวไปด้วยกัน



บ้านส้มตำ จากรสมือในครัวบ้าน สู่แบรนด์ร้านอาหารอีสาน ที่ยกระดับประสบการณ์การกิน

การทำธุรกิจร้านอาหารให้กลายเป็น “ตำนาน” ที่ยังมีลมหายใจ ไม่ได้อาศัยเพียงแค่สูตรลับที่ส่งต่อกันมา แต่คือการรักษามาตรฐานความใส่ใจในทุกรายละเอียด ราวกับปรุงอาหารให้คนในครอบครัวทาน เหมือนดังเช่น **บ้านส้มตำ** ที่พิสูจน์ให้เห็นว่า ท่ามกลางสมรภูมิธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว การยึดมั่นในคุณภาพ คือหัวใจสำคัญที่ทำให้รสชาติอาหารอีสานระดับพรีเมียมนี้ เข้าไปนั่งในใจของผู้คนได้ทุกเจเนอเรชัน

“ความสำเร็จของบ้านส้มตำ ไม่ได้วัดที่ความเร็วในการขยายตัว แต่วัดที่ความสุขของลูกค้าในทุกๆ คำที่ทาน เราจึงให้ความสำคัญกับมาตรฐานเสมอ”

มาตรฐานสู่ความสำเร็จ



คุณพีรณัช ชุตวง
กรรมการบริหาร บริษัท บ้านส้มตำ กรุ๊ป จำกัด

ปี 2548



เริ่มต้นก้าวแรกจากร้านส้มตำขนาด 2 คูหา ย่านพุทธมณฑลสาย 2 ด้วยแนวคิด “รสมือในครัวบ้าน”

ปี 2558



ผนึกกำลังกับธนาคารกรุงไทย ในฐานะพันธมิตรทางการเงิน เพื่อวางรากฐานการขยายสาขาให้ครอบคลุมพื้นที่กรุงเทพฯ

ปี 2563



ก้าวผ่านวิกฤตโควิด-19 อย่างมั่นใจ ด้วยการสนับสนุนด้านสภาพคล่องและมาตรการช่วยเหลือจากรัฐบาลกรุงไทย

ปัจจุบัน



ยกระดับสู่การเป็นเครือร้านอาหารอีสานระดับพรีเมียมกว่า 9 สาขา และเตรียมเปิดตัวแลนด์มาร์กใหม่ ณ “กรุงเทพฯ” ในปี 2569

ย้อนกลับไปในปี 2548 **คุณสุภาพร ชุตวง** เริ่มต้นธุรกิจจากความตั้งใจเรียบง่ายเพียงการทำอาหารอีสานให้ “อร่อยแบบที่คนอยากกลับมากินซ้ำ” จากร้านส้มตำเล็กๆ ในอาคารพาณิชย์ 2 คูหาบนถนนพุทธมณฑลสาย 2 ที่เริ่มต้นจาก “รสมือในครัวบ้าน” ค่อย ๆ เติบโตผ่านการบอกต่อด้วยวัตถุดิบที่คัดสรรและรสชาติที่มีเอกลักษณ์ จนวันนี้ได้ยกระดับสู่เครือร้านอาหารอีสานชั้นนำมากกว่า 9 สาขา พร้อมนิยามใหม่ที่เปลี่ยนภาพจำเดิม ๆ ด้วยการมอบ “ประสบการณ์การกิน” ที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนเมือง ทั้งบรรยากาศร้านที่โปร่งสบาย สะอาด และดีไซน์ที่ทันสมัย แต่ยังคงรสชาติอีสานแท้ไว้อย่างไม่ผิดเพี้ยน

ด้วยความเข้าใจบริบทของธุรกิจร้านอาหารอย่างลึกซึ้ง **ธนาคารกรุงไทย** ได้เข้ามาเป็นพันธมิตรทางการเงิน สนับสนุนทั้งเงินทุนในการขยายสาขาและเงินทุนหมุนเวียนที่ช่วยให้ธุรกิจรักษาสภาพคล่องได้อย่างแข็งแกร่ง โดยเฉพาะในช่วงวิกฤตโควิด-19 ซึ่งธนาคารกรุงไทยได้ยื่นยัดเคียงข้างเพื่อช่วยให้ บ้านส้มตำ สามารถประคองธุรกิจและบริหารจัดการความท้าทายต่าง ๆ จนก้าวผ่านช่วงเวลาที่ยากลำบากมาได้อย่างมั่นคง

คุณพีรณัช ชุตวง มองว่า การเติบโตที่แท้จริงของ บ้านส้มตำ คือการรักษา “มาตรฐาน” ในทุกงานให้คงที่ และการสร้างความผูกพันที่ทำให้ลูกค้ารู้สึกอยากกลับมาหาเสมอ



บุญประเสริฐ คอนเฟ็คชันเนอรี่ แบรนด์ความหวานระดับตำนาน ที่พาลูกอมไทยโตไกล สู่ตลาดโลก

จากโรงงานเล็ก ๆ ของครอบครัวที่เริ่มต้นขึ้นเมื่อหลายทศวรรษก่อน วันนี้ บริษัท บุญประเสริฐ คอนเฟ็คชันเนอรี่ จำกัด ได้ก้าวขึ้นเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการรายสำคัญของอุตสาหกรรมขนมหวานไทย ภายใต้การดูแลของทายาทรุ่นที่ 3 คุณณรงค์ กาญจโนพาร์ ผู้บริหารที่น่าพาแบรนด์ลูกอมยอดนิยมอย่าง **มายมินท์** และ **คาลิปโซ** ให้กลายเป็นรสชาติที่คุ้นเคยในใจผู้บริโภค พร้อมยกระดับโรงงานบนพื้นที่อัมพวาสู่ฐานการผลิตที่ทันสมัยระดับมาตรฐานสากลเพื่อส่งต่อความหวานที่เปี่ยมด้วยคุณภาพสู่ตลาดโลก



ปี 2524



ก่อตั้งโรงงานผลิตลูกอม
ขนาดเล็กเริ่มต้นจาก
อุตสาหกรรมในครัวเรือน



ปี 2532

จดทะเบียนเปลี่ยนผ่านสู่
บริษัท บุญประเสริฐ
คอนเฟ็คชันเนอรี่ จำกัด
เพื่อการเติบโตที่เป็นระบบ



ช่วงกว่า 20 ปีที่ผ่านมา

เริ่มความสัมพันธ์กับธนาคารกรุงไทย



“เราเชื่อในการบริหาร
อย่างมีระบบ และขับเคลื่อน
ธุรกิจด้วยความเชื่อใจ
ทั้งกับคู่ค้าและผู้บริโภค”

ปัจจุบัน

ทายาทรุ่นที่ 3 ขับเคลื่อนธุรกิจสู่ระดับโลก
ครอบคลุมตลาดหลายทวีปและได้รับ
ความไว้วางใจในฐานะผู้เชี่ยวชาญ
ด้านการผลิตขนมหวานครบวงจร



คุณณรงค์ กาญจโนพาร์

ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
บริษัท บุญประเสริฐ คอนเฟ็คชันเนอรี่ จำกัด

บริษัทฯ ได้ขยายศักยภาพจากการเป็นผู้ผลิตแบรนด์ตัวเองสู่การเป็นมืออาชีพด้านการรับจ้างผลิต (OEM) ที่ได้รับความเชื่อมั่นจากคู่ค้าทั่วโลก การันตีด้วยมาตรฐาน ISO 9001 และ GHPs&HACCP

หัวใจของ บุญประเสริฐ คือการไม่หยุดนิ่งอยู่กับความสำเร็จเดิม ภายใต้มุมมองของคนรุ่นใหม่ที่กำลังจะเปลี่ยนแปลงและนำนวัตกรรมมาผสานเข้ากับสายสัมพันธ์แบบครอบครัวที่จริงใจ ที่มีปณิธานในการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัยและดีที่สุดให้แก่ผู้บริโภคทุกกลุ่ม

ในวันนี้ธุรกิจต้องการขยายฐานการผลิตในท้องถิ่นสู่เวทีการค้าระดับทวีป การมีพันธมิตรทางการเงินที่เข้าใจวิสัยทัศน์และพร้อมสนับสนุนการขยายธุรกิจ แรงสนับสนุนจาก**ธนาคารกรุงไทย**เป็นส่วนสำคัญที่ช่วยให้บริษัทฯ สามารถยกระดับเทคโนโลยีการผลิตอย่างสม่ำเสมอ จนสามารถปักธงความสำเร็จในตลาดต่างประเทศอย่างเกาหลีใต้ รัสเซีย สหรัฐอเมริกา และแอฟริกาใต้ ได้อย่างภาคภูมิใจ

สำหรับคุณณรงค์ ความสำเร็จที่ยั่งยืนเกิดจากการบริหารงานอย่างมีระบบที่ขับเคลื่อนด้วยพลังของความเชื่อใจ ทั้งต่อพนักงาน คู่ค้า และสังคม เพราะความเชื่อที่ว่าเมื่อธุรกิจเติบโตด้วยหัวใจและความจริงใจ ผลลัพธ์ที่ได้ย่อมไม่ใช่แค่กำไร แต่คือคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นของคนในชุมชนและการเป็นแบรนด์ไทยที่สร้างความภาคภูมิใจในระดับสากลอย่างแท้จริง

Ari Ari Football

เติบโตจาก Passion สู่เบอร์หนึ่ง Football Destination แห่งเอเชีย ตะวันออกเฉียงใต้

ในแวดวงธุรกิจอุปกรณ์กีฬา ไม่มีใครไม่รู้จักอาณาจักร Ari Football ที่เกิดขึ้นจากความชื่นชอบในกีฬาฟุตบอลและรองเท้าสตั๊ดของ **คุณเอก ศิวิช วสันตสิงห์** กรรมการผู้จัดการและผู้ก่อตั้ง บริษัท บุกรุม จำกัด



คุณศิวิช วสันตสิงห์
กรรมการผู้จัดการและผู้ก่อตั้ง Ari Football

ปี 2553

ก่อตั้ง "Ari Football Concept Store" สาขาแรก
ย่านทองหล่อ จากความหลงใหลในฟุตบอล



ปี 2555

ย้ายเข้าสู่ใจกลางเมืองสยามสแควร์ ซอย 6
ยกระดับสู่ศูนย์กลางวัฒนธรรมฟุตบอล



ปี 2557

เริ่มต้นความเป็นพันธมิตร
กับธนาคารกรุงไทย
นำสู่การขยายสาขา
อย่างรวดเร็วและเปิดตัว
Ari Running



ปี 2567

เปิด Experience Center
ณ One Bangkok ขึ้นแทน
ศูนย์รวมอุปกรณ์ฟุตบอล
ที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียน



“ 17 ปีที่ผ่านมา Passion ผมไม่เคยลดลงเลย เพราะผมเชื่อว่า เมื่อเราเลือกขายสินค้าเฉพาะทาง ก็แค่ดันไปให้สุดเท่านั้น การทำธุรกิจ ให้ประสบความสำเร็จ ไม่ใช่แค่การมองหา ‘กำไร’ แต่คือการมองหา ‘ความหมาย’ ในสิ่งที่ทำ ”

ย้อนกลับไปในปี 2553 ท่ามกลางคำถามของผู้คนว่าการเปิดร้านขายสินค้าเฉพาะทางอย่างฟุตบอลเพียงอย่างเดียวจะอยู่รอดได้อย่างไร แต่คุณศิวิชกลับมองเห็น “ช่องว่าง” ในตลาดไทยที่ยังขาดร้านขายอุปกรณ์ฟุตบอลแบบครบวงจรและสินค้าหายาก จึงตัดสินใจลงทุนด้วยเงิน 2 ล้านบาท บนพื้นที่เพียง 25 ตารางเมตรในย่านทองหล่อ ซึ่งนั่นคือปฐมบทของการสร้าง “Football Concept Store” แห่งแรกในประเทศไทยที่เปลี่ยนผ่านจากร้านขายของนักสะสม สู่ศูนย์กลางวัฒนธรรมฟุตบอล

ในฐานะร้านรองเท้าสตั๊ดสำหรับนักสะสม ก่อนจะขยายฐานลูกค้าสู่แฟนฟุตบอลทั่วไปอย่างรวดเร็ว ด้วยการตัดสินใจย้ายเข้าสู่สยามสแควร์ในปี 2555

จุดเปลี่ยนสำคัญที่ช่วยติดปีกให้ อารี ขยายตัวอย่างก้าวกระโดดเกิดขึ้นในปี 2557 เมื่อได้รับความเชื่อมั่นและการสนับสนุนด้านแผนธุรกิจ SME จากธนาคารกรุงไทย การสนับสนุนนี้เปรียบเสมือนลมใต้ปีกที่ทำให้ธุรกิจสามารถขยายสาขาจากย่านสยามสแควร์ไปทั่วประเทศ และต่อยอดสู่แบรนด์ Ari Running เพื่อเข้าสู่ตลาดการวิ่งอย่างเต็มตัว แม้ในช่วงที่ธุรกิจต้องเผชิญกับวิกฤต

วันนี้ อารี ได้ก้าวขึ้นสู่การเป็น Experience Center ที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ณ โครงการ One Bangkok ความสำเร็จตลอด 17 ปีนี้ มีหัวใจสำคัญคือความซื่อสัตย์ต่อ Passion ที่ไม่เคยลดลง

ปัจจุบัน

เติบโตอย่างแข็งแกร่งผ่านเครือข่าย 26 สาขาทั่วประเทศ
ทั้งในกรุงเทพฯ และหัวเมืองใหญ่





ไอ้กะจู จากสวนผักหลังบ้าน... สู่ร้านอาหารสุขภาพที่ครองใจคนทั้งประเทศ

ไอ้กะจู มีจุดเริ่มต้นทั้งดงามจากสายใยครอบครัวของสามเพื่อนซี้ คุณอู๋-ชลากร เอกชัยพัฒนกุล คุณโจ้-จิรายุทธ ภูวพูนผล และคุณต๋อง-วรเดช สุขชัยบุญศิริ ที่มีความฝันร่วมกันในการสร้างเกษตรอินทรีย์วิถีธรรมชาติ แรงบันดาลใจสำคัญมาจากสโลแกน “ปลูกผักเพราะรักแม่”

“เราไม่ได้มองตัวเอง
เป็นแค่ร้านอาหาร
แต่เป็นส่วนหนึ่ง
ของการเปลี่ยน
วิถีการกินของผู้คน”

คุณชลากร เอกชัยพัฒนกุล
ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท ปลูกผักเพราะรักแม่ จำกัด
(มหาชน)



ด้วยความตั้งใจที่อยากให้คนในครอบครัวได้ทานผักที่ปลอดภัย ไร้สารเคมีตกค้าง จนกลายเป็นชื่อแบรนด์ที่ผสมผสานชื่อเล่นของผู้ร่วมก่อตั้ง และเริ่มเปิดร้านอาหารสาขาแรกที่สันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ในปี 2556

จากฟาร์มผักหลังบ้านสู่การเป็นร้านอาหารสุขภาพที่ครองใจคนทั้งประเทศ ไอ้กะจู ดำเนินธุรกิจภายใต้ความเชื่อที่ว่า “**คุณภาพคือรากฐานของการเติบโต**” โดยนำความเชี่ยวชาญด้านวิศวกรรม มาพัฒนาโรงเรือน และนวัตกรรมการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ ทำให้สามารถสร้างผลผลิตที่มีประสิทธิภาพและขยายสาขาไปสู่เมืองใหญ่ได้อย่างรวดเร็ว ปัจจุบัน ไอ้กะจู ไม่ได้เป็นเพียงร้านอาหาร แต่คือการสร้าง **Ecosystem** ของอาหารที่ตอบโจทย์คนรักสุขภาพในทุกจังหวัดชีวิต

ตลอดเส้นทางการเติบโตในโลกธุรกิจกว่า 16 ปีของไอ้กะจู มี **ธนาकरกรุงไทย** เป็นมากกว่าสถาบันการเงิน เพราะยังเป็นเสมือน “**พันธมิตรผู้เคียงข้าง**” ที่ให้คำปรึกษาอย่างมืออาชีพ ตั้งแต่วันที่เริ่มขยายสาขาจนถึงก้าวสำคัญในการเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ฯ การสนับสนุนด้านสินเชื่อที่รวดเร็วและใส่ใจจากทีมงานกรุงไทย คือรากฐานที่ช่วยให้ธุรกิจขยายตัวได้อย่างมั่นคงและราบรื่น ทำให้ความฝันที่จะส่งต่ออาหารที่ดีต่อสุขภาพไปสู่ผู้คนในวงกว้างเป็นจริงได้อย่างยั่งยืน

ไอ้กะจู ในวันนี้ยังคงยึดมั่นในอุดมการณ์เดิม คือการเติบโตเพื่อที่ “แข็งแกร่งขึ้น” ไม่ใช่แค่ “ใหญ่ขึ้น” เพื่อสร้างผลกระทบเชิงบวกให้กับสังคมและสิ่งแวดล้อมในทุกงานที่เสิร์ฟ

ทะยานสู่
80
สาขา

ปี 2553

เริ่มต้นหาแปลงผักครั้งแรก ปลูกผักอินทรีย์วิถีธรรมชาติ ด้วยอุดมการณ์ “ปลูกผักเพราะรักแม่”

ปี 2556

เปิดร้านอาหารสาขาแรก ที่สันทราย จ.เชียงใหม่ นำเมนูสลัดจากฟาร์มสู่โต๊ะอาหาร

ก้าวแห่งนวัตกรรม
นำความรู้ด้านวิศวกรรม มาสร้างโรงเรือนและระบบปุ๋ยอินทรีย์ ยกระดับการผลิตสู่มาตรฐานสากล



พันธมิตรที่เคียงข้าง

รับคำปรึกษาและการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารกรุงไทย เพื่อขยายสาขาและวางรากฐานเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ฯ

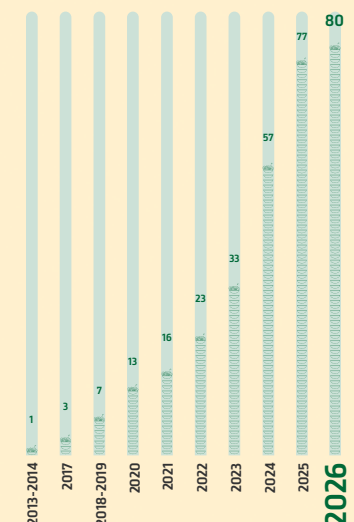


ปี 2569

ทะยานสู่ 80 สาขาทั่วประเทศ (รวม 4 แบรินด์ ไอ้กะจู, โอ้ จูซ, โอ้ วังส์ และไอ้กะจู แรปแอนด์โรล) ตอกย้ำการเป็นผู้นำด้าน Ecosystem อาหารเพื่อสุขภาพของไทย



ผู้นำ Ecosystem อาหารเพื่อสุขภาพ





PlanToys กับภารกิจ ป็นของเล่นไม้สัญชาติไทย เพื่อสร้างสรรค์โลกที่ยั่งยืน

ในโลกของเล่นระดับสากล ชื่อของ PlanToys (แปลนทอยส์) ไม่ได้ถูกจดจำในฐานะผู้ผลิตของเล่นไม้ทั่วไป แต่คือต้นแบบของธุรกิจที่พิสูจน์ว่า "ผลทำไร" และ "โลกที่สวยงาม" สามารถเติบโตไปพร้อมกันได้อย่างทรงพลัง ตลอดกว่า 44 ปีที่ผ่านมาภายใต้การนำของ **คุณวิฑูรย์ วีระพรสวรรค์** ผู้ก่อตั้งแปลนทอยส์ได้เปลี่ยนไม้ยางพาราที่หมดอายุเน่าง่ายให้กลายเป็นเครื่องมือเสริมพัฒนาการเด็กที่ส่งออกไปกว่า 60 ประเทศทั่วโลก พร้อมกันนี้คุณภาพด้วยรางวัลระดับนานาชาติกว่า 400 รางวัล ซึ่งทั้งหมดนี้ขับเคลื่อนด้วยหัวใจสำคัญคือการสร้าง "เด็กดี โลกสวย ด้วยการเล่นที่ยั่งยืน"

ปี 2524

ก่อตั้งบริษัทภายใต้ความมุ่งมั่นที่จะสร้างของเล่นไม้ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และได้รับแรงสนับสนุนจากรัฐบาลไทยตั้งแต่วันแรก

คุณโกวิท ชมพูนุชธรรยง

กรรมการผู้จัดการ บริษัท แปลน ครีเอชันส์ จำกัด

ปี 2527-2529

ก้าวสู่เวทีสากลครั้งแรกที่ Nuremberg Toy Fair และปีหนึ่งตลาดหลักในออสเตรียและเยอรมนี

ช่วงขยายตลาดสากล

ธนาคารกรุงไทยสนับสนุนวงเงิน P/N เสริมสภาพคล่องครั้งสำคัญในการบุกตลาดสหรัฐอเมริกา

“ธุรกิจที่ดีไม่ได้วัดจากการเติบโตเพียงอย่างเดียว แต่ต้องสร้างคุณค่าให้กับสังคมและสิ่งแวดล้อมไปพร้อมกัน เพราะนั่นคือรากฐานของโลกที่แท้จริง”



การันตีคุณภาพด้วยรางวัลระดับนานาชาติกว่า 400 รางวัล



ปี 2563-ปัจจุบัน

เปิดตัว Forest of Play พื้นที่เรียนรู้ธรรมชาติกว่า 64,000 ตารางเมตร ยกระดับการเล่นสู่การสร้างนิเวศการเรียนรู้ที่ยั่งยืน

นอกจากธุรกิจของเล่น แปลนทอยส์ยังต่อยอดสู่พื้นที่เรียนรู้ เช่น PlanToys Children's Museum จังหวัดตรัง และ Forest of Play บนพื้นที่ธรรมชาติกว่า 64,000 ตารางเมตร เพื่อให้เด็กและครอบครัวได้เรียนรู้ผ่านการเล่นและธรรมชาติ

ตลอดเส้นทางความสำเร็จที่มองเห็นในวันนี้มีรากฐานมาจากการตัดสินใจเฉียบขาดและการยึดมั่นในอุดมการณ์ตั้งแต่วันแรก แปลนทอยส์เลือกที่จะไม่ใช้ทางลัดในการผลิต แต่เน้นการทำงานร่วมกับผู้เชี่ยวชาญด้านพัฒนาการเด็กเพื่อออกแบบประสบการณ์การเล่นที่ส่งเสริมทั้งร่างกาย อารมณ์ สังคม และสติปัญญา ไปจนถึงการขยายขอบเขตสู่พื้นที่เรียนรู้โดยไม่หยุดนิ่ง สะท้อนให้เห็นถึงเป้าหมายสำคัญคือการวางรากฐานให้กับทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของโลก นั่นคือ “เด็ก”

อย่างไรก็ตาม การเดินทางจากโรงงานในประเทศไทยสู่แบรนด์ระดับโลกที่ต้องเผชิญความท้าทายอย่างต่อเนื่อง การมีพันธมิตรทางการเงินที่ “มองขาด” ในมิติของความยั่งยืนจึงเป็นจิ๊กซอว์ชิ้นสำคัญ

ธนาคารกรุงไทย ก้าวเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของการเดินทางนี้ตั้งแต่ปี 2524 โดยทำหน้าที่เป็นลมใต้ปีกที่คอยสนับสนุนในทุกช่วงจังหวะการขยายตัว โดยเฉพาะในช่วงเวลาสำคัญอย่างการขยายฐานตลาดเข้าสู่สหรัฐอเมริกา ซึ่งธนาคารกรุงไทยได้เข้ามาช่วยบริหารจัดการวงเงิน P/N เพื่อเสริมสภาพคล่องอย่างคล่องตัว ทำให้ธุรกิจสามารถเดินหน้าได้อย่างไร้รอยต่อ แม้ในวันที่ต้องรับมือกับความผันผวนของตลาดโลก

บทเรียนสำคัญตลอด 4 ทศวรรษของแปลนทอยส์ คือการทำธุรกิจอย่างมีความหมาย เพราะความยั่งยืนต้องอาศัยความสม่ำเสมอและความจริงใจ ตั้งแต่การเลือกวัสดุไปจนถึงการออกแบบที่สนทนากับผู้คนที่เกี่ยวข้องในสังคม เพื่อให้แน่ใจว่าการเล่นในวันนี้จะส่งผลให้โลกของเราดีขึ้นในอนาคตได้อย่างแท้จริง



PRMG เครือโรงพยาบาลที่นิยามเรื่อง 'สุขภาพ' ไกลกว่าการรักษา

การเติบโตของ บริษัท พระราม 2 เมดิคอล กรุ๊ป จำกัด (PRMG) หรือเครือโรงพยาบาล PRMG ไม่ได้เริ่มจากการตั้งเป้าเป็นเครือโรงพยาบาลขนาดใหญ่ แต่เริ่มจากคำตามพื้นฐานของแพทย์คนหนึ่งที่ว่า "ทำอย่างไรให้คนไข้ ไม่ต้องกลับมาเป็นซ้ำ"



นพ.วิฑูร วิโรจน์สกุลชัย
ประธานกรรมการบริษัท
บริษัท พระราม 2 เมดิคอล กรุ๊ป จำกัด
(เครือโรงพยาบาล PRMG)

“การรักษาอย่างเดียวยังไม่พอ
เราต้องทำให้คนไม่ป่วยตั้งแต่แรก”

ปี 2537

จดทะเบียนบริษัท พระราม 2
เมดิคอล กรุ๊ป จำกัด เริ่มต้น
ภารกิจดูแลสุขภาพคนในชุมชน

ปี 2540

ผนึกกำลังกับธนาคารกรุงไทย
ก้าวข้ามผ่านวิกฤตเศรษฐกิจ
สู่ความมั่นคงทางธุรกิจ

ปี 2551

เปิดตัวโรงพยาบาลสหวิทยาการมะลิ
บำรุงเวชศาสตร์ยอนวัย
เป็นแห่งแรก ๆ ของไทย

ปี 2567

ปกรองในโซน EEC
เปิดโรงพยาบาลแปซิฟิก การ์เด็น
รองรับการเติบโตระดับภูมิภาค

ภายใต้การนำของ นพ.วิฑูร วิโรจน์สกุลชัย แพทย์เฉพาะทางสูติ-นรีเวชจากมหาวิทยาลัยมหิดล ผู้เชื่อว่าในโลกที่การแพทย์แบบเดิมอาจไม่ใช่คำตอบเดียวของการมีชีวิตที่ยืนยาว ได้สร้าง 23 ปรากฏการณ์ใหม่ด้วยการเปลี่ยนบทบาทจากสถานพยาบาลผู้รับรักษา สู่การเป็น ‘ผู้ออกแบบสุขภาพ’ ที่ผสานวิทยาการแผนปัจจุบันเข้ากับเวชศาสตร์ฟื้นฟูสภาพ (Regenerative Medicine) อย่างสมบูรณ์แบบ ความสำเร็จนี้สะท้อนผ่านตัวเลขผู้ป่วยโรคซับซ้อนที่ได้รับความไว้วางใจให้ดูแลนับหมื่นราย และการขยายอาณาจักรสุขภาพที่ครอบคลุมตั้งแต่โรงพยาบาลเฉพาะทางไปจนถึง Wellness Center ระดับพรีเมียม

จุดเริ่มต้นของ PRMG เกิดจากวิสัยทัศน์ของกลุ่มแพทย์เฉพาะทางที่ต้องการดูแลคนในชุมชนจอมทองผ่าน ‘ประสบการณ์ โพลีคลินิก’ ก่อนจะยกระดับเป็นโรงพยาบาลพีเอ็มจี (PMG) และขยายตัวสู่โรงพยาบาลสหวิทยาการมะลิที่ชูจุดเด่นเรื่องยาอายุวัฒนะแห่งศตวรรษที่ 21 อย่างการใช้ฮอร์โมนและสเต็มเซลล์เพื่อเป้าหมาย ‘สุขภาพดีถึง 120 ปี’

วันนี้ PRMG ก้าวข้ามขีดจำกัดเดิม ๆ สู่การปักธงในพื้นที่ยุทธศาสตร์สำคัญอย่างนนทบุรีและโซน EEC เพื่อรองรับความต้องการทางการแพทย์ระดับสากล โดยเบื้องหลังการเติบโตที่ไร้รอยต่อคือการมีพันธมิตร

ตั้งแต่วิกฤตปี 2540 ที่มีการรีไฟแนนซ์ ไปจนถึงการสนับสนุนเงินลงทุนในโครงการโรงพยาบาลและศูนย์สุขภาพในแต่ละช่วงขยายตัว **ธนาคารกรุงไทย** ทำหน้าที่เป็นทั้งแหล่งทุนและพาร์ตเนอร์ที่เข้าใจลักษณะธุรกิจสุขภาพซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูงและคืนทุนระยะยาว ความต่อเนื่องของความสัมพันธ์นี้ กลายเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ทำให้ PRMG สามารถขยายธุรกิจได้โดยไม่เสียสมดุลทางการเงิน

สำหรับ PRMG และนพ.วิฑูร ความสำเร็จไม่ได้วัดที่ผลกำไรเพียงอย่างเดียว แต่คือการรักษาที่ยึดโยงกับคุณภาพและคุณธรรม เพราะเป้าหมายสูงสุดคือการสร้างสังคมที่ผู้คน ‘ห่างไกลโรคเรื้อรัง’ และใช้ชีวิตได้อย่างมีคุณภาพในทุกช่วงวัยอย่างแท้จริง

PN “กลุ่มตระกูลฟิวทอง” จากธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สู่พินเพื่อส่งสำคัญในอุตสาหกรรมระดับโลก

PINIJ UDON

เรื่องราวของ พินิจอุดรก่อสร้าง – สุภาวุธ อินดิสทรี ที่ยกระดับจากงานวิศวกรรมท้องถิ่น สู่การเป็นผู้ผลิตมาตรฐานสากล ถือเป็น “โมเดลความสำเร็จ” ที่สะท้อนการปรับตัวและต่อยอดธุรกิจได้อย่างน่าสนใจที่สุดบทหนึ่ง

“ความซื่อสัตย์และวินัย คือรากฐานของธุรกิจที่ยั่งยืน และการมีพันธมิตรที่เข้าใจธุรกิจอย่างแท้จริง คือสิ่งที่ทำให้เรากล้าที่จะตัดสินใจ และเดินหน้าเติบโตได้ในทุกสถานการณ์”

จากจุดเริ่มต้นในปี 2524 หจก.พินิจอุดรก่อสร้าง ได้สั่งสมประสบการณ์จนเป็นผู้รับเหมาชั้นพิเศษของกรมชลประทาน รองรับโครงสร้างพื้นฐานระดับเมกะโปรเจกต์ได้อย่างต่อเนื่อง รากฐานที่แข็งแกร่งของกลุ่มธุรกิจ เริ่มต้นจาก “ประสบการณ์” ของคุณสถิตย์ ฟิวทอง และคุณมะลิ ฟิวทอง ผู้ส่งต่อ DNA แห่งความซื่อสัตย์ และความขยันให้แก่ลูก ๆ เพื่อเป็นเกราะป้องกันในการทำธุรกิจ

σύขุของทายาท คุณวุฒิชัย ฟิวทอง (CEO) ผู้หลอมรวมความรู้ทางวิศวกรรมเข้ากับการบริหารยุคใหม่ นำพาองค์กรคว้าเกียรติยศสูงสุดอย่างรางวัล Q1 Gold Top Supplier Award ในอุตสาหกรรมยานยนต์ โดยมี คุณสุภาวดี ฟิวทอง (MD) เป็นกำลังสำคัญในการวางระบบบริหารจัดการและการเงินอย่างแม่นยำ ร่วมกับคุณมะลิ

ปี 2546 ได้ขยายฐานสู่ บริษัท สุภาวุธ อินดิสทรี จำกัด ในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ด้วยระบบการผลิตแบบ Full Service มาตรฐานโลก

การผนึกกำลังของคนสองรุ่นนี้ ทำให้โครงสร้างธุรกิจมีความคล่องตัว มั่นคง และพร้อมทะยานสู่การลงทุนในเทคโนโลยีขั้นสูง นำพาธุรกิจเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานของค่ายรถยนต์ชั้นนำระดับโลกได้อย่างมั่นคง

เมื่อกระแสเงินสดและการบริหารความเสี่ยงเป็นปัจจัยหลักในงานอุตสาหกรรมและวิศวกรรม การมีพันธมิตรที่เข้าใจวงจรธุรกิจจึงเป็นสิ่งสำคัญ โดยมีธนาคารกรุงไทย เป็นที่ปรึกษาตั้งแต่ปี 2541 ที่คอยสนับสนุนทั้งเงินทุนหมุนเวียนและแผนการลงทุนเครื่องจักรเทคโนโลยีสูง ช่วยให้ธุรกิจรักษาความเชื่อมั่นและเติบโตได้อย่างยั่งยืนในทุกสถานการณ์

ความสำเร็จของกลุ่มธุรกิจขับเคลื่อนด้วย “DNA แห่งความซื่อสัตย์” จากรุ่นบุกเบิก ที่หลอมรวมกับ “นวัตกรรมรุ่นทายาท”



คุณวุฒิชัย ฟิวทอง
กรรมการผู้จัดการ
กลุ่มบริษัทในเครือตระกูลฟิวทอง

หจก.พินิจอุดรก่อสร้าง

ปี 2524

จดทะเบียนก่อตั้งธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างงานโยธาและแหล่งน้ำใน จ.อุดรธานี

ปี 2541

เริ่มต้นพันธมิตรทางการเงินกับธนาคารกรุงไทย เสริมความแข็งแกร่งด้านเงินทุนหมุนเวียน

ปี 2561

สะสมศักยภาพจนมีเครื่องจักรและอุปกรณ์มูลค่ากว่า 238 ล้านบาท เพื่อรองรับงานมาตรฐานสูง

ปัจจุบัน

พัฒนาเป็นผู้รับเหมาชั้นพิเศษของกรมชลประทาน รับงานโครงการภาครัฐขนาดใหญ่ทั่วประเทศ

บจก.สุภาวุธ อินดิสทรี

ปี 2546

ก่อตั้งบริษัท รุกคืบเข้าสู่การผลิตชิ้นส่วนยานยนต์บนพื้นที่ยุทธศาสตร์ จ.ชลบุรี

ปี 2561

ปรับโครงสร้างทุนเรียกชำระแล้วเป็น 380 ล้านบาท ยกระดับสู่ผู้ผลิตระดับ Tier 1

ปี 2565

พัฒนาศูนย์การผลิตครบวงจร (48,000 ตร.ม.) รองรับความต้องการค่ายรถยนต์ระดับโลก

ปัจจุบัน

เป็นผู้ประกอบการผลิตพลาสติกวิศวกรรมที่ได้รับรางวัลมาตรฐานระดับสากลมากมาย



Plastics Factory



Mold Manufacture



Service Delivery





มโนห์รา จากระชาชาติไทย สู่มาตรฐานโลกที่เติบโตเคียงข้างความเชื่อมั่น

จากธุรกิจขนาดเล็กที่เริ่มต้นในปี 2506 มโนห์รา ค่อย ๆ พัฒนาไปสู่การเป็นผู้ผลิตข้าวเกรียบมุ้งยกระดับมาตรฐานการผลิตให้เทียบเท่าระดับสากล

ปี 2506

เริ่มดำเนินธุรกิจ
การผลิตและจำหน่าย
ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบ
ภายใต้ชื่อ
“ข้าวเกรียบสงขลา”



ปี 2516

จดทะเบียน
เครื่องหมายการค้า
“มโนห์รา” ในประเทศไทย



ปี 2538

จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท
และเริ่มดำเนินการ
กับธนาคารกรุงไทย
เพื่อสนับสนุนการก่อสร้าง
โรงงานแห่งใหม่
ในนิคมอุตสาหกรรม
สมุทรสาคร



ปี 2540

เปิดดำเนินการโรงงานแห่งใหม่
ท่ามกลางวิกฤตต้มยำกุ้ง โดยได้รับ
การสนับสนุนการปรับปรุงโครงสร้างทางการเงิน
และสภาพคล่องจากธนาคารกรุงไทย

ปัจจุบัน

มโนห์รา ดำเนินการเป็นผู้ผลิตชั้นนำที่ส่งออกไปทั่วโลก โดยมุ่งเน้น
การยกระดับมาตรฐานการผลิตและนวัตกรรมอาหารอย่างต่อเนื่อง

ดร.อภิวัฒน์ วัชรวัฒน์
ประธานกรรมการบริษัท
บริษัท มโนห์ราอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด



ปี 2545 เป็นต้นมา

ขยายตลาดสู่ต่างประเทศ
อย่างเต็มรูปแบบ โดยมี
ธนาคารกรุงไทยเป็นพี่เลี้ยง
และสนับสนุนด้านธุรกรรม
ต่างประเทศอย่างใกล้ชิด

รากฐาน
ความสำเร็จ



ซื่อสัตย์



คุณภาพ



มุ่งมั่น



พันธมิตรที่ไว้ใจ

จุดเปลี่ยนสำคัญเกิดขึ้นในปี 2538 เมื่อบริษัทฯ ตัดสินใจย้ายฐานการผลิตไปยังนิคมอุตสาหกรรมสมุทรสาคร และจดทะเบียน
จัดตั้งบริษัทอย่างเป็นทางการ พร้อมลงทุนก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต และเป็นช่วงเวลาเดียวกับที่เริ่มต้นความสัมพันธ์กับ**ธนาคารกรุงไทย**

ในช่วงปี 2540 ที่ประเทศไทยเผชิญกับวิกฤตเศรษฐกิจต้มยำกุ้ง มโนห์รา อยู่ในช่วงรอยต่อสำคัญของการเปิดดำเนินการกิจการ
โรงงานแห่งใหม่และสั่งซื้อเครื่องจักรจากต่างประเทศ แม้จะประสบภาวะต้นทุนบานปลาย แต่ด้วยความเชื่อมั่นในศักยภาพ
ของธุรกิจ ธนาคารกรุงไทยจึงเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนด้านการเงิน เสริมสภาพคล่อง และให้คำปรึกษาอย่างใกล้ชิด
ทำให้บริษัทฯ สามารถข้ามผ่านวิกฤตครั้งใหญ่และเปิดดำเนินการได้อย่างมั่นคง

ตลอดระยะเวลากว่า 30 ปี ความสัมพันธ์ระหว่างมโนห์ราและธนาคารกรุงไทยไม่ได้จำกัดอยู่เพียงการสนับสนุนเงินทุน
แต่พัฒนาไปสู่การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ร่วมวางรากฐานการเติบโตโดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นของการขยายตลาดต่างประเทศ
ธนาคารได้เข้ามาช่วยสนับสนุนองค์ความรู้ด้านธุรกรรมระหว่างประเทศ และเครื่องมือทางการเงินที่จำเป็น ทำให้การก้าวสู่
ตลาดโลกเป็นไปอย่างมีทิศทางและต่อเนื่อง

การเติบโตบนพื้นฐานของความซื่อสัตย์ ความใส่ใจในคุณภาพ ความมุ่งมั่นในการพัฒนา และพันธมิตรที่เข้าใจธุรกิจ
อย่างแท้จริง เป็นรากฐานสำคัญที่ทำให้ วันนี้ มโนห์รา สามารถขยายสู่ตลาดต่างประเทศได้อย่างมั่นคง



มายเฮ้าส์ พร็อพเพอร์ตี้ จากเกสซกรสู่ฟอร์ตอสังหาฯ บทพิสูจน์ของการ “กล้าก้าว” ในวันที่ยังไม่พร้อม

จากจุดเริ่มต้นในวิชาชีพเกสซกร สู่วางรากฐานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างเป็นระบบ คุณรวีโรจน์ อัมพลเสถียร สร้างการเติบโตผ่านการตัดสินใจที่มีวินัยและการบริหารความเสี่ยงอย่างรอบคอบ จนพัฒนาเป็นฟอร์ตอสังหาริมทรัพย์และโรงแรมที่เติบโตอย่างมั่นคง



“ธุรกิจที่ยั่งยืนไม่ได้วัดกันเพียงแค่ตัวเลข
ผลประกอบการ แต่คือศักยภาพในการ
บริหารความเสี่ยงและความกล้าที่จะ
ตัดสินใจอย่างแม่นยำในสถานการณ์
ที่ท้าทาย เพื่อส่งมอบคุณค่าและมาตรฐาน
การพักอาศัยที่เหนือระดับ”

คุณรวีโรจน์ อัมพลเสถียร

ปี 2549

วางรากฐานเข้าสู่ธุรกิจการลงทุน
อสังหาริมทรัพย์และกลุ่มที่พักอาศัย



ปี 2553

ยกระดับสู่การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ
ธนาคารกรุงไทย ขยายอาคารแห่งที่ 2
อย่างเต็มรูปแบบ



ก้าวที่เติบโต

ขยายขีดความสามารถการบริหารจัดการ
สู่อาคารรวมกว่า 16 แห่ง ครอบคลุม
ทั้งอะพาร์ตเมนต์และโรงแรม



ปัจจุบัน

มีกลุ่มทุนอสังหาริมทรัพย์และที่ปรึกษา
เชิงกลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการธุรกิจ
โรงแรมและที่พักอาศัย

ก้าวที่ภาคภูมิใจ

ความสำเร็จในการทรานส์ฟอร์มธุรกิจสู่รูปแบบ
โรงแรมที่ทันสมัยย่านศิริราชและแบบริ่ง

จากก้าวแรกในการก้าวเข้าสู่อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์เมื่อปี 2549 คุณรวีโรจน์ อัมพลเสถียร ได้พิสูจน์ให้เห็นถึงศักยภาพในการบริหารจัดการและการวิเคราะห์การลงทุนที่เฉียบคม โดยเปลี่ยนบทบาทจากวิชาชีพเกสซกรสู่การเป็นนักลงทุนมืออาชีพในตลาดทุนและผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีเป้าหมายชัดเจนในการสร้างความมั่นคงทางการเงินและการเติบโตในระยะยาว

จุดเปลี่ยนเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญเกิดขึ้นในปี 2553 เมื่อได้รับความไว้วางใจจากธนาคารกรุงไทย สนับสนุนด้านสินเชื่อเพื่อขยายโครงการอาคารที่พักอาศัยแห่งที่ 2 ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญที่ต่อยอดให้เกิดการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจอย่างก้าวกระโดด จนปัจจุบันมีการบริหารจัดการอาคารในเครือข่ายรวมกว่า 16 แห่ง

จุดเด่นในการบริหารงานของคุณรวีโรจน์ คือความสามารถในการทำ Business Transformation ผ่านการปรับปรุงอะพาร์ตเมนต์ให้กลายเป็นโรงแรมที่เปี่ยมด้วยนวัตกรรมบริการและมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงขึ้น โดยมีธนาคารกรุงไทยเป็น “ที่ปรึกษาเชิงยุทธศาสตร์” ที่พร้อมสนับสนุนทั้งด้านเงินทุนและการวางแผนโครงสร้างทางการเงินที่สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจ ตลอดระยะเวลากว่า 16 ปี สายสัมพันธ์ระหว่างองค์กรกับธนาคารจึงไม่ได้เป็นเพียงผู้สนับสนุนสินเชื่อ แต่เป็นพันธมิตรที่ร่วมวางรากฐานความมั่นคงและก้าวผ่านทุกวิกฤตเศรษฐกิจมาได้อย่างยั่งยืน

ในมิติของการบริหารองค์กร คุณรวีโรจน์ยึดถือแนวคิดการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ที่เกิดขึ้นจากการตัดสินใจอย่างมีข้อมูล และการพัฒนาอย่างไม่หยุดนิ่ง ตลอดจนการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์จริง หรือ “บทเรียนจากสายฝน” ซึ่งหล่อหลอมให้เกิดระบบการทำงานที่ยืดหยุ่นและเฉียบคม ความสำเร็จของโครงการโรงแรมย่านศิริราชและแบบริ่ง คือดัชนีชี้วัดผลงานที่สะท้อนถึงวิสัยทัศน์และการบริหารจัดการที่เปี่ยมด้วยประสิทธิภาพ พร้อมทั้งมุ่งมั่นส่งต่อองค์ความรู้ผ่านการเป็นวิทยากรเพื่อสร้างมาตรฐานใหม่ให้แก่วงการอสังหาริมทรัพย์ไทยสืบไป



‘มาร์ชัน’ กับกลยุทธ์ยกระดับอยู่เรือไทยสู่ฐานความมั่นคงระดับโลก

กว่า 40 ปีของการยกระดับมาตรฐานอยู่เรือไทย มาร์ชันก้าวจากต่อเรือไฟเบอร์กลาสในวันแรก สู่ผู้พัฒนาเรือเฉพาะทางที่พิสูจน์ความสามารถผู้ประกอบการไทยแข่งขันในระดับสากลได้

10 มิถุนายน 2523

ก่อตั้งธุรกิจมาร์ชัน
เริ่มต้นจากต่อเรือ
ขนาดเล็ก เน้นงาน
เรือไฟเบอร์กลาส
และเรือข้ามฟาก

ปี 2550

ยกระดับสู่มาตรฐาน
กองทัพผ่านโครงการ
เรือตรวจการณ์ใกล้ฝั่ง
เฉลิมพระเกียรติ
ต.991-ต.993

ปี 2545

เริ่มต้นความสัมพันธ์
อันยาวนานในฐานะ
ลูกค้าของธนาคาร
กรุงไทย

ปี 2561

ได้รับรางวัลรองชนะเลิศอันดับที่ 2
ด้านสังคม รางวัลนวัตกรรม
แห่งชาติ ประจำปี 2561 ในผลงาน
“เรือตรวจการณ์ปืน เรือหลวง
แหลมสิงห์” และขยาย
ศักยภาพสู่ตลาด
ภาคอุตสาหกรรม

4 ตุลาคม 2561

แปรรูปเป็นบริษัท
มหาชน เพื่อรองรับ
การเติบโตสู่ระดับสากล
อย่างมั่นคง

ปี 2565

ส่งมอบเรือ Trimaran Crew
Transfer Vessel จำนวน
2 ลำ ให้แก่ลูกค้า ร่วมทุนจาก
ประเทศเดนมาร์กและไต้หวัน
ซึ่งเป็นการต่อสร้างเรือ 3 ก่อ
ลำเรือเป็นครั้งแรกในเอเชีย

ปัจจุบัน

ผู้จัดหาสารกรมป้องกัน
ประเทศทางทะเลด้วยผลงาน
ส่งมอบเรือรวมกว่า 356 ลำ



“ความสำเร็จของเรานี้ไม่ได้วัดแค่จำนวนเรือที่ส่งมอบ แต่อยู่ที่การพิสูจน์ว่า
ศักยภาพคนไทยสามารถสร้างนวัตกรรมระดับโลกที่พึ่งพาตัวเองได้จริง การสร้าง
องค์ความรู้ของเราเองคือจุดเปลี่ยนที่ทำให้เราก้าวข้ามทุกขีดจำกัดเดิม ๆ”

คุณภัทรวิมล จงวิศาล

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มาร์ชัน จำกัด (มหาชน)

จากต่อเรือไฟเบอร์กลาสและเรือข้ามฟากขนาดเล็กในจังหวัดสมุทรปราการที่ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2523
วันนี้ บริษัท มาร์ชัน จำกัด (มหาชน) ภายใต้การนำของ **คุณภัทรวิมล จงวิศาล** ได้พิสูจน์ให้เห็นว่าวิศวกรรมสัญชาติไทย
สามารถก้าวขึ้นมาเป็นผู้เล่นแถวหน้าในอุตสาหกรรมป้องกันประเทศทางทะเลได้อย่างเต็มภาคภูมิ ด้วยผลงานการต่อและ
ซ่อมบำรุงเรือรวมกว่า 356 ลำที่ส่งมอบให้กับกองทัพ หน่วยงานภาครัฐ รวมถึงบริษัทเอกชนทั้งในและต่างประเทศ จุดเปลี่ยน
สำคัญที่ยกระดับความเชี่ยวชาญของบริษัทฯ สู่มาตรฐานระดับสูง คือการได้รับโอกาสเข้าร่วมโครงการเรือตรวจการณ์
ใกล้ฝั่งเฉลิมพระเกียรติ ชุดเรือ ต.991-ต.993 ของกองทัพเรือ ซึ่งถือเป็นก้าวสำคัญที่สร้างความเชื่อมั่นในแบรนด์ไทยบนเวที
ความมั่นคงระดับประเทศ

ในการเดินทางที่ท้าทายนี้ **ธนาคารกรุงไทย** ได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จในฐานะเพื่อนที่ปรึกษาที่เข้าใจวงจรธุรกิจมา
ตั้งแต่ปี 2545 โดยทำหน้าที่สนับสนุนทั้งด้านเงินทุนและคำแนะนำทางการเงินที่สอดคล้องกับขนาดโครงการที่ขยายใหญ่ขึ้น
และมีความซับซ้อนมากขึ้นเรื่อย ๆ ความเชื่อมั่นที่ธนาคารกรุงไทยมอบให้ถือเป็นรากฐานสำคัญที่ช่วยให้ มาร์ชัน สามารถ
บริหารจัดการโครงการระดับชาติและระดับนานาชาติได้อย่างราบรื่น จนกระทั่งบริษัทฯ สามารถเติบโตอย่างแข็งแกร่งและ
แปรรูปเป็นมหาชนได้เมื่อวันที่ **4 ตุลาคม 2561**

บทเรียนสำคัญตลอด 46 ปีที่ยึดถือคือ “การพึ่งพาผู้อื่นไม่มีทางยั่งยืน” โดย มาร์ชันยัง คงมุ่งมั่นการพึ่งพาตัวเองด้วยการสร้าง
ทีมวิศวกรไทย เพื่อยกระดับมาตรฐานอยู่เรือไทยให้ไปอยู่ในระดับสากลอย่างยั่งยืน



ยามาโตะ อีสเทิร์น

วิสัยทัศน์อุตสาหกรรมไทย บนมาตรฐานระดับสากล กับความสำเร็จที่เติบโตด้วยวิถี “CHADET WAY”

เมื่อวิสัยระดับโลกจากวิศวกรญี่ปุ่นถูกหล่อหลอมเข้ากับยุทธศาสตร์การบริหารแบบ “CHADET WAY” จนกลายเป็นหัวใจสำคัญที่ขับเคลื่อนอาณาจักรการผลิตชิ้นส่วนอุตสาหกรรมให้เติบโตสู่ความสำเร็จ ที่จับต้องได้จริงในการขยายฐานการผลิตจาก 1 สู่ 7 โรงงาน สู่ก้าวสำคัญในการทรานส์ฟอร์มอุตสาหกรรมการผลิตสู่โลกแห่งพลังงานสะอาด



ปี 2553

จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทอย่างเป็นทางการ
เพื่อวางรากฐานทางธุรกิจ

ปี 2554

ก่อตั้งโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมบึงทอง 2
จ.ชลบุรี และเริ่มต้นความสัมพันธ์กับกรุงไทย
เป็นธนาคารแรกและธนาคารเดียว



ปี 2555-2562

ขยายศักยภาพการผลิตอย่างต่อเนื่อง เพิ่ม
เครื่องจักรเทคโนโลยีสูงและขยายพื้นที่โรงงาน
เพื่อรองรับการส่งออกชิ้นส่วนระดับสากล

ปี 2563-2565

ก้าวข้ามวิกฤตโควิด-19 ด้วยการขยายโรงงานใหม่
ขนาด 4,000 ตร.ม. และลงทุนเทคโนโลยีการผลิต
ขั้นสูงด้วยคำปรึกษาจากกรุงไทย



ปี 2566-2568

มุ่งสู่ความยั่งยืนด้วยการติดตั้ง Solar Cell เพื่อบริหารจัดการ
พลังงานสะอาด และขยายพื้นที่คลังสินค้าให้เข้าขนาด 8,000 ตร.ม.
ณ ทุบบอน จ.ชลบุรี พร้อมมุ่งสู่ความเป็นเลิศในระดับสากล

“ความภูมิใจที่แท้จริงคือการได้เห็นองค์กรเติบโต
อย่างมั่นคงบนเส้นทางที่ถูกต้อง การยึดมั่นในวิสัย
คุณภาพ และการดูแลรักษาทรัพยากร คือกฎเกณฑ์
สำคัญที่ทำให้เราก้าวไปข้างหน้าได้อย่างไร้ขีดจำกัด”

คุณเจเด็จ สวัสดิ์วงศ์
บริษัท ยามาโตะ อีสเทิร์น จำกัด

ด้วยความมุ่งมั่นที่จะสร้างมาตรฐานใหม่ให้กับวงการอุตสาหกรรมไทย คุณเจเด็จ สวัสดิ์วงศ์ ประธานกรรมการ บริษัท ยามาโตะ อีสเทิร์น จำกัด ได้เริ่มต้นก้าวแรกอย่างมั่นคงโดยมีระเบียบวินัยและหลักการทำงาน ตลอดจนองค์ความรู้ที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากวิศวกรชาวญี่ปุ่น (Mr. Shusaku Yamakawa) เป็นเข็มทิศสำคัญ นำมาสู่การก่อตั้งบริษัทที่เป็นฟันเฟืองชิ้นแรกในห่วงโซ่การผลิตระดับประเทศ ยามาโตะ อีสเทิร์น ไม่ได้เริ่มต้นจากเพียงเครื่องจักรแต่เริ่มจาก “คน” และ “กระบวนการคิด” ที่มุ่งเน้นคุณภาพสูงสุดในทุกชิ้นงาน

ก่อนจะค่อย ๆ ขยายกำลังการผลิตและยกระดับเครื่องจักรอย่างต่อเนื่องในแต่ละช่วงเวลา ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มไลน์การผลิต การลงทุนในเครื่องจักรขนาดใหญ่ และการขยายพื้นที่โรงงานเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ พร้อมยังมีการขยายโครงสร้างพื้นฐาน เช่น โครงการคลังสินค้า และการเพิ่มกำลังเครื่องจักรขนาดใหญ่ เพื่อรองรับการเติบโตของอุตสาหกรรมในอนาคต

ในช่วงหลัง องค์กรได้ก้าวสู่การลงทุนด้านเทคโนโลยีและพลังงานอย่างจริงจัง โดยมีการติดตั้งระบบ Solar Cell เพื่อลดต้นทุนพลังงานและเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ไฟฟ้า รวมถึงการลงทุนในเครื่องจักรอัตโนมัติ เช่น Servo Press และระบบการผลิตที่ทันสมัย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว

ในทุกช่วงจังหวะของการขยายตัว ธนาคารกรุงไทยคือพันธมิตรเพียงหนึ่งเดียวที่ยืนหยัดเคียงข้างมาตั้งแต่วันแรกที่เริ่มดำเนินกิจการ จากก้าวเริ่มต้นที่ต้องจัดหาที่ดินสร้างโรงงานและติดตั้งเครื่องจักรชิ้นแรก ธนาคารกรุงไทยได้มอบความเชื่อมั่นสนับสนุนวงเงินสินเชื่อที่เป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ จนสามารถขยายฐานการผลิตจากโรงงานแห่งแรกเติบโตอย่างก้าวกระโดดสู่ 7 โรงงานในปัจจุบัน ความสัมพันธ์นี้ไม่ใช่เพียงแค่ผู้ให้สินเชื่อและลูกค้า แต่คือ “เพื่อนที่ปรึกษา” ที่ก้าวผ่านวิกฤตเศรษฐกิจมาด้วยกัน โดยเฉพาะในช่วงปี 2019 ที่เผชิญกับสถานการณ์โควิด-19 ธนาคารกรุงไทยได้เข้ามาให้คำปรึกษาและช่วยเหลืออย่างใกล้ชิด จนธุรกิจสามารถเดินหน้าต่อไปได้อย่างราบรื่น การผสมผสานมาตรฐานสากลเข้ากับจิตวิญญาณการทำงานที่เด็ดเดี่ยว คือความสำเร็จที่แท้จริงของ ยามาโตะ อีสเทิร์น



ยิ่งเจริญก่อสร้างบุรีรัมย์ บทพิสูจน์การสร้างธุรกิจด้วยคุณภาพ สู่ผู้รับเหมาชั้นพิเศษ Top 5 แห่งอีสานตอนล่าง

เติบโตด้วยศักยภาพที่ยืนระยะมากกว่า 4 ทศวรรษ ยิ่งเจริญก่อสร้างบุรีรัมย์ใช้ ‘ความน่าเชื่อถือ’ และ ‘ศักยภาพพนักงาน’ สร้างการเติบโตจนก้าวสู่ Top 5 ของอีสานตอนล่าง



ปี 2523

เริ่มต้นกิจการขายวัสดุก่อสร้าง
โดย คุณธนพนธ์ ชัยกิจยิ่งเจริญ



ปี 2530

ขยายตัวสู่การรับงานขุดลอก
คลองชลประทานและเริ่มสะสม
เครื่องจักรกลหนัก



ปี 2538

จดทะเบียนจัดตั้ง หจก.ยิ่งเจริญ
ก่อสร้างบุรีรัมย์ และเริ่มต้นเป็น
พันธมิตรกับธนาคารกรุงไทย
สาขาสตึก เพื่อสนับสนุนงาน
รับเหมาก่อสร้าง



ปี 2546-2564

ขยายอาณาจักรธุรกิจด้วยการ
ก่อตั้งบริษัทในเครือเพิ่มเติม ได้แก่
บจ.ณัฐกฤตชัย บจ.วายุชัยฮาร์
คอนสตรัคชั่น และ บจ.ทีเอฟซีโรด
คอนสตรัคชั่น



ปัจจุบัน

ก้าวสู่ผู้รับเหมาชั้นพิเศษ
Top 5 ของภาคอีสานตอนล่าง
พร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญ
และเครื่องจักรที่มีความพร้อมระดับสูง
ภายใต้การดูแลของคณะผู้บริหาร



“ความซื่อสัตย์และคุณภาพ
คือหลักที่ยึดมาตั้งแต่รุ่นคุณพ่อ
งานก่อสร้างไม่ใช่แค่ทำให้เสร็จ
แต่ต้องทำให้ได้มาตรฐาน
เพราะสิ่งที่เราส่งมอบคือ
ความปลอดภัยของผู้ใช้งาน”

คุณสุพัฒน์กฤษ ชัยกิจยิ่งเจริญ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ยิ่งเจริญก่อสร้างบุรีรัมย์ จำกัด

ในวันนี้ “ยิ่งเจริญก่อสร้างบุรีรัมย์” ถูกจัดเป็นผู้รับเหมารายใหญ่ระดับชั้นพิเศษ ติดอันดับ Top 5 ในเขตภาคอีสานตอนล่าง ด้วยศักยภาพทั้งด้านบุคลากร เครื่องจักรมูลค่ากว่า 1,000 ล้านบาท และโครงสร้างธุรกิจในรูปแบบกลุ่มบริษัทที่รองรับงานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งงานก่อสร้างทาง ซ่อมบำรุงถนนลาดยาง ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก และงานเขื่อนป้องกันตลิ่งให้กับหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ

เบื้องหลังความสำเร็จนี้เริ่มต้นจากรากฐานธุรกิจครอบครัวโดย **คุณธนพนธ์ ชัยกิจยิ่งเจริญ** ที่ก่อตั้งกิจการขายวัสดุก่อสร้าง ในปี 2523 ก่อนจะมองเห็นโอกาสจากนโยบายภาครัฐด้านการขุดลอกคลองชลประทานในช่วงปี 2530 และตัดสินใจก้าวเข้าสู่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอย่างจริงจัง ผ่านการลงทุนในเครื่องจักรและจัดตั้งห้างหุ้นส่วนจำกัดเพื่อรองรับงานภาครัฐ จากจุดนั้น ยิ่งเจริญก่อสร้างบุรีรัมย์ ได้ขยายจากงานขุดลอกคลองสู่การก่อสร้างถนน ซึ่งกลายเป็นแกนหลักของการเติบโตในระยะยาว

ปี 2538 ถือเป็นอีกจุดเปลี่ยนสำคัญ เมื่อบริษัทฯ เริ่มใช้บริการสินเชื่อกับ**ธนาคารกรุงไทย** สาขาสตึก เพื่อเสริมสภาพคล่องและรองรับการขยายงาน ความร่วมมือดังกล่าวดำเนินต่อเนื่องมากกว่า 31 ปี ตั้งแต่รุ่นผู้ก่อตั้งสู่รุ่นปัจจุบัน ในฐานะพันธมิตรทางการเงินที่สนับสนุนการเติบโตในทุกช่วงจังหวะของธุรกิจ

ปัจจุบัน “กลุ่มยิ่งเจริญก่อสร้างบุรีรัมย์” ได้พัฒนาเป็นเครือบริษัท 4 แห่ง ภายใต้การบริหารของ “ตระกูลชัยกิจยิ่งเจริญ” ซึ่งช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นในการรับงานและสร้างความแข็งแกร่งในเชิงระบบ



ห้างทองเยาวราชกรุงเทพ จากร้านทองท้องถิ่น สู่เครือข่าย 400 สาขาที่เติบโตบนความไว้วางใจ

กลุ่มบริษัทห้างทองเยาวราชกรุงเทพ เริ่มต้นจากร้านทองขนาดเล็กในปี 2512 ภายใต้ชื่อ “ร้านทองศิริชัย” ณ จังหวัดเชียงราย ก่อนจะก้าวสู่การเปลี่ยนผ่านสำคัญในปี 2539 เมื่อ คุณพิจิตร สิบธุจิตร เข้ามาสานต่อธุรกิจ พร้อมปรับภาพลักษณ์และชื่อแบรนด์เป็น “ห้างทองเยาวราชกรุงเทพ” และเปิดสาขาในห้างสรรพสินค้าเป็นครั้งแรกที่บิกซีเชียงราย



การตัดสินใจขยายเข้าสู่ศูนย์การค้ากลายเป็นจุดตั้งต้นของการเติบโตอย่างมีระบบ ธุรกิจค่อยๆ ขยายสาขาไปยังบิกซีโลตัสโรบินสัน และเซ็นทรัล โดยยึดมาตรฐานเดียวกันในทุกสาขา ทั้งด้านคุณภาพสินค้าและการบริการ จนปัจจุบันมีจำนวน 391 สาขา และกำลังมุ่งสู่ 400 สาขาภายในปี 2569

การบริหารธุรกิจร้านทองในระดับเครือข่ายขนาดใหญ่ ต้องเผชิญกับความผันผวนของราคาทองคำ และความซับซ้อนของระบบการเงิน **ธนาคารกรุงไทย** จึงเข้ามา มีบทบาทสำคัญในฐานะผู้สนับสนุนหลักทั้งด้านเงินลงทุนเพื่อขยายสาขา การบริหารธุรกรรมระหว่างสาขา และการเสริมสภาพคล่องในช่วงที่ตลาดมีความผันผวน

ตลอดระยะเวลากว่า 50 ปี ความสัมพันธ์ไม่ได้เป็นเพียงการสนับสนุนทางการเงิน แต่เป็นความไว้วางใจที่เติบโตควบคู่กันมาในทุกช่วงของธุรกิจ ทำให้เยาวราชกรุงเทพสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องโดยไม่เสียสมดุล

ธุรกิจร้านทองอาจแข่งขันกันด้วยราคาในระยะสั้น แต่สิ่งที่ทำให้ลูกค้าเลือกในระยะยาว คือ “ความเชื่อมั่น”

คุณพิจิตร สิบธุจิตร

ประธานบริหารกลุ่มบริษัทห้างทองเยาวราชกรุงเทพ

“เราต้องทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในความเป็นเยาวราชกรุงเทพ และเมื่อเกิดวิกฤตต้องแก้ปัญหาอย่างจริงจังและรวดเร็ว นี่คือสิ่งที่ทำให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างมั่นคง”



กว่า 50 ปี
แห่งความไว้วางใจ



391 สาขาทั่วประเทศ
(มีนาคม 2569)



มุ่งสู่ 400 สาขา
ภายในปี 2569



เติบโตอย่างมั่นคง
ด้วยความเชื่อมั่นและ
พันธมิตรที่แข็งแกร่ง



รอยซ์ ยูนิเวอร์แซล พลิกกลยุทธ์พลาสติก 60 ปี สู่ Circular Economy ด้วยนวัตกรรมรักษ์โลก

ในยุคที่กระแสความยั่งยืนระดับสากลไม่ใช่เพียงทางเลือก แต่คือทางรอดของอุตสาหกรรม “เม็ดพลาสติกรีไซเคิล” จึงกลายเป็นจุดยุทธศาสตร์ใหม่ที่ รอยซ์ ยูนิเวอร์แซล ภายใต้ TMR Group เลือกเดินเพื่อรุกคืบเข้าสู่ธุรกิจสีเขียวอย่างเต็มตัว โดยมี **คุณธีรวัธ เตชะมงคลจิตร** เป็นผู้นำการขับเคลื่อนธุรกิจ เพื่อตอบรับเทรนด์ความยั่งยืนระดับโลก อีกทั้ง ได้ยกระดับกระบวนการเปลี่ยนขยะพลาสติกสู่การเป็นวัสดุคุณภาพสูงอย่าง rPET เพื่อมุ่งลดมลพิษและแก้ปัญหาโลกร้อนอย่างเป็นรูปธรรม

ปี 2507

ก่อตั้ง หจก.แฉ่งวันเซ่งเฮง
เริ่มต้นธุรกิจจำหน่ายโคมไฟฟ้า
และเครื่องใช้พลาสติก



ปี 2533

รุกตลาดการผลิตเต็มตัวด้วยการ
ก่อตั้ง บจ.ไทยครีเอทีฟ โกลด์ดิงส์
และ หจก.โมเดิร์น เฟอร์นิเจอร์



ปี 2535

เริ่มด้านความสัมพันธ์
ทางการเงินและเป็นพันธมิตร
กับธนาคารกรุงไทย



ปี 2543

จดทะเบียน บจ.รอยซ์ ยูนิเวอร์แซล
บุกเบิกการผลิตแผ่นฟิล์มพลาสติก
อุตสาหกรรม



ปี 2554

ขยายสู่ธุรกิจให้เช่าคลังสินค้า
ในนาม บจ.กซ์ 88 คอร์ป
เพื่อรองรับการขยายตัว
ของกลุ่ม



ปี 2565

ร่วมกับธนาคารกรุงไทยลงทุน
ในเทคโนโลยีเม็ดพลาสติกรีไซเคิล
ขับเคลื่อนโมเดลธุรกิจรักษ์โลก



คุณธีรวัธ เตชะมงคลจิตร
ประธานกรรมการ ลูกค้ำกลุ่ม TMR Group



ย้อนรอยรากฐานแห่งความแข็งแกร่งของ TMR Group มีจุดเริ่มต้นยาวนานกว่า 6 ทศวรรษ ตั้งแต่ปี 2507 จากร้านขายโคมไฟ และพัดลมขายส่งร้านเล็ก ๆ ในชื่อ “หจก.แฉ่งวันเซ่งเฮง” ที่ก่อตั้งโดย คุณกীরติ และ คุณศศิชาพิมณัฐ เตชะมงคลจิตร (คุณพ่อและคุณแม่คุณธีรวัธ) ก่อนจะค่อย ๆ ขยายไลน์ธุรกิจไปสู่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันอย่างเป็นระบบ และขยายตัวสู่เครือข่าย 7 กิจกรรมที่ครอบคลุมตั้งแต่อุตสาหกรรมแสงสว่าง เฟอร์นิเจอร์พลาสติก ไปจนถึง บรรจุภัณฑ์อาหาร (Food Packaging) โดยมีฐานการผลิตใหญ่ที่พุทธมณฑล สาย 5 เป็นหัวใจหลักในการขับเคลื่อนนวัตกรรม

การขยายตัวสู่ธุรกิจสีเขียวในครั้งนี้ได้รับความไว้วางใจจาก **ธนาคารกรุงไทย** พันธมิตรที่เคียงข้างกันมาอย่างเหนียวแน่น ตั้งแต่ปี 2535 จากจุดเริ่มต้นในฐานะลูกค้ารายย่อยสู่การเป็นกลุ่มธุรกิจชั้นนำที่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินอย่างเต็มสูบ ทั้งในด้านเงินทุนหมุนเวียนและการลงทุนในเทคโนโลยีเครื่องจักรประสิทธิภาพสูง

โดยในปี 2565 ธนาคารได้เข้ามาสนับสนุนการลงทุนขยายไลน์ผลิตเม็ดพลาสติกรีไซเคิลให้กับ บจ.รอยซ์ ยูนิเวอร์แซล เพื่อเปลี่ยนผ่านสู่เศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) ที่สร้างทั้งผลกำไรและคุณค่าที่แท้จริงให้กับสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน เพื่อขับเคลื่อนนวัตกรรมรักษ์โลกให้เติบโตอย่างมั่นคง สอดรับกับกระแสการบริโภคในระดับสากล



เรือเร็วลมพระยา เส้นเลือดใหญ่แห่งอ่าวไทยและอันดามัน ยกระดับท่องเที่ยวภาคใต้ ด้วยการเดินทางมาตรฐานสากล

จากความรักในบ้านเกิดของกลุ่มคนพื้นที่เกาะสมุยและเกาะพะงันโดยกำเนิด ที่ต้องการยกระดับมาตรฐานการขนส่งทางน้ำในประเทศไทยให้ทัดเทียมสากล บริษัท เรือเร็วลมพระยา จำกัด ก่อตั้งขึ้นภายใต้การบริหารงานของคุณกิตติสตีเวน ธาระพุทธิ ผู้จัดการทั่วไป ที่พร้อมสานต่อปณิธานในการมอบบริการที่รวดเร็วและปลอดภัยที่สุดแก่ผู้เดินทาง

“หัวใจสำคัญของลมพระยา คือการพัฒนาที่ไม่หยุดนิ่ง และการมีธรรมาภิบาลไทย เป็นพันธมิตรที่พร้อมก้าวเคียงข้างธุรกิจของเราอย่างยั่งยืนในทุกสถานการณ์”

มาตรฐานสากล
เพื่อการเดินทางที่เหนือกว่า

รวดเร็ว ตรงเวลา

ปลอดภัย มั่นใจได้

เครือข่ายครอบคลุม

คุณกิตติสตีเวน ธาระพุทธิ
ผู้จัดการทั่วไป



ปี 2542

- จัดทะเบียนก่อตั้งบริษัท เรือเร็วลมพระยา จำกัด โดยคนพื้นที่เกาะสมุยและเกาะพะงัน เริ่มต้นสำนักงานใหญ่แห่งแรกที่เกาะสมุย
- เริ่มต้นเป็นลูกศิษย์ธรรมาภิบาลไทย ได้รับความไว้วางใจในการสนับสนุนเงินทุนตั้งแต่วันแรกของการดำเนินธุรกิจ



ปี 2550

ขยายเส้นทางและกองเรือ ครอบคลุม พะงัน, เกาะ, บางยวน, ชุมพร และสุราษฎร์ธานี เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวทั่วโลก



ปี 2563

เผชิญวิกฤตโควิด-19 ปรับกลยุทธ์ ใช้เรือสปีดโบ๊ทวิ่งให้บริการเชื่อมต่อพื้นที่เกาะ โดยได้รับการสนับสนุนสภาพคล่องจากธรรมาภิบาลไทย



พันธมิตร
ผู้สนับสนุน

ธรรมาภิบาลไทย
เคียงข้างธุรกิจของคุณ

ปัจจุบัน

ยกระดับสู่มาตรฐานสากล ขยายเครือข่ายสู่กระบี่และภูเก็ต มุ่งเน้นการเติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกับท้องถิ่น

จากจุดเริ่มต้นที่เกาะสมุย ลมพระยา ได้พัฒนาเครือข่ายเส้นทางและการให้บริการ จนเชื่อมโยงพื้นที่สำคัญทั้งเกาะพะงัน เกาะเต่า เกาะนางยวน ชุมพร หัวหิน กรุงเทพฯ สุราษฎร์ธานี กระบี่ และภูเก็ต ที่ไม่เพียงรองรับการเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นในทุกปี ยังดำเนินธุรกิจด้วยวิสัยทัศน์ “เราคือส่วนหนึ่งของชุมชน”

ลมพระยาเติบโตควบคู่กับการวางระบบการเงินที่มั่นคง โดยมีธรรมาภิบาลไทยให้การสนับสนุนตั้งแต่ช่วงเริ่มต้น ทั้งด้านเงินทุน และการดำเนินธุรกรรม ทำให้ธุรกิจสามารถขยายเส้นทางและเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการได้อย่างต่อเนื่อง

รวมถึงช่วงเวลาที่ท้าทายที่สุดเกิดขึ้นในวิกฤตโควิด-19 เมื่อการเดินทางถูกจำกัด เรือโดยสารต้องหยุดให้บริการในหลายเส้นทาง แต่ลมพระยาเลือกปรับตัว แทนการหยุดดำเนินการ โดยนำเรือสปีดโบ๊ทออกมาวิ่งเพื่อรักษาการเชื่อมต่อระหว่างเกาะ

การตัดสินใจครั้งนั้น ทำให้การเดินทางของผู้คนในพื้นที่ไม่ถูกตัดขาด และยังคงมีระบบขนส่งที่จำเป็นในช่วงวิกฤต

ธรรมาภิบาลไทยมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนสภาพคล่องและให้คำปรึกษาอย่างใกล้ชิด โดยเป็นอีกพลังหนุนที่ช่วยให้ธุรกิจลมพระยาสามารถรักษาการดำเนินงานไว้ได้ในช่วงเวลาที่ไม่น่าแน่นอน ตลอดระยะเวลากว่า 25 ปีที่ผ่านมา



ลานนาคอม บทพิสูจน์ศักยภาพธุรกิจ ไอทีท้องถิ่น สู่เวทีความสำเร็จระดับประเทศ

ย้อนกลับไปในปี 2536 ณ จังหวัดเชียงใหม่ ในยุคที่คำว่า “เทคโนโลยี” สำหรับคนส่วนใหญ่ยังหมายถึงเครื่องคอมพิวเตอร์ราคาสูงและสายโทรศัพท์ที่วิ่งผ่านตู้สาขา **บริษัท ลานนาคอม จำกัด** ก่อตั้งขึ้นจากความเชื่อที่ว่าเทคโนโลยีจะเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสรรค์และพัฒนาองค์กร สังคม และประเทศได้

ลานนาคอม เติบโตจากธุรกิจผู้ให้บริการติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ จนก้าวสู่การเป็นผู้ให้บริการด้าน Sustainable Smart Solutions ครบวงจร โดยมีสถาบันการอุดมศึกษามากกว่า 50 แห่งทั่วประเทศเป็นลูกค้าหลัก

จุดเปลี่ยนสำคัญเริ่มต้นขึ้นในปี 2556 เมื่อบริษัทฯ ตัดสินใจก้าวออกจากฐานเดิมในภาคเหนือเพื่อบุกเบิกตลาดกรุงเทพมหานคร จนสามารถพิสูจน์ตัวเองในสนามใหม่และขยายการให้บริการครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วประเทศ ความสำเร็จดังกล่าวยังนำไปสู่ก้าวสำคัญในปี 2566 เมื่อได้รับความไว้วางใจให้ดำเนินโครงการระบบบริหารจัดการทั่วทั้งองค์กร (ERP) มูลค่างบประมาณกว่า 250 ล้านบาท จากมหาวิทยาลัยขอนแก่น ซึ่งเป็นโครงการที่ใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์ของบริษัทฯ ที่ต้องอาศัยทั้งความเชี่ยวชาญด้านเทคนิคและเสถียรภาพทางการเงินที่ไร้รอยต่อ

ด้วยการสนับสนุนด้านการเงินที่แข็งแกร่งจาก **ธนาคารกรุงไทย** ลานนาคอม สามารถบริหาร Cash Flow ของโครงการได้อย่างราบรื่น และส่งมอบระบบ ERP ให้แก่มหาวิทยาลัยขอนแก่นได้สำเร็จ

บทบาทของธนาคารกรุงไทยจึงไม่ใช่เพียงผู้ให้บริการทางการเงิน แต่คือพันธมิตรที่ทำให้ความฝันระดับประเทศกลายเป็นความจริง

“ธนาคารกรุงไทย
คือผู้ที่อยู่เบื้องหลัง
ความสำเร็จนั้น
ทำให้เรากล้า
ก้าวสู่สนามที่ใหญ่ขึ้น
และส่งมอบ
งานระดับประเทศ
ได้อย่างมั่นใจ”

คุณธีรเชษฐ์ นันทศุภวัฒน์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ลานนาคอม จำกัด

ปี 2536

ก่อตั้งลานนาคอม
ณ จ.เชียงใหม่

ปี 2540

ยื่นขอผ่านวิกฤตการณ์ยาก
มาได้ด้วยการบริหาร
ที่ซื่อตรงและรัดกุม

ปี 2556

จุดเปลี่ยนสำคัญจากการบุกเบิก
ตลาดกรุงเทพฯ และขยายการให้
บริการครอบคลุมทั่วประเทศ

ปี 2566

ได้รับความไว้วางใจ
ในโครงการ ERP
มหาวิทยาลัยขอนแก่น
โดยได้รับการสนับสนุน
จากธนาคารกรุงไทย

ปี 2568

คว้ารางวัล Gold Award
จาก SMEs Excellence
Awards 2025 และรางวัล
ระดับโลกจาก Microsoft
และ ASOCIO

เลียบบริการ จากปั๊มน้ำมันในเมืองเลย สู่รากฐานงานก่อสร้างของภูมิภาค

เลียบบริการ คือธุรกิจที่เติบโตบน “เครดิตของความเชื่อใจ” จากชุมชน สู่บทบาทผู้พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของภูมิภาค



ปี 2506

เริ่มธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน
ใน จ.เลย

ปี 2535

ขยายสู่ธุรกิจ
รับเหมาก่อสร้าง

กว่า 35 ปี

ธนาคารกรุงไทยสนับสนุน
ด้านการเงินและคำปรึกษา

ปัจจุบัน

เติบโตเป็นผู้รับเหมา
ก่อสร้างระดับภูมิภาค

“ ข้อสัตย์ในบริการ มุ่งมั่นคุณภาพงาน คือ
รากฐานที่ทำให้เราเติบโต และยืนอยู่ได้อย่างยั่งยืน ”

คุณจันทร์เพ็ญ แสงเจริญรัตน์
ผู้ก่อตั้ง หจก.เลียบบริการ



จากวันแรกจนถึงปัจจุบัน เป็นเวลากว่า 6 ทศวรรษที่ หจก.เลียบบริการไม่เคยหยุดพัฒนา จากปั๊มน้ำมันเล็กๆ สู่การเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างที่ได้รับความนิยมในระดับจังหวัดและภูมิภาค

หจก.เลียบบริการ เริ่มต้นในปี 2506 จากสถานีบริการน้ำมันขนาดเล็กในตัวเมืองเลย โดย คุณจันทร์เพ็ญ แสงเจริญรัตน์ ด้วยความตั้งใจที่จะให้บริการอย่างซื่อสัตย์ และเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตคนในพื้นที่ ความไว้วางใจที่สะสมมาอย่างต่อเนื่องจึงกลายเป็นทุนสำคัญของธุรกิจ

เมื่อเล็งเห็นโอกาสในการร่วมพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของท้องถิ่น บริษัทฯ จึงขยายขอบเขตธุรกิจเข้าสู่ “อุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง” อย่างเต็มตัวในปี 2535 ซึ่งถือเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญขององค์กร โดยได้วางรากฐานความมั่นคงผ่านการลงทุนในเทคโนโลยีเครื่องจักรที่ทันสมัย และสร้างพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกับสถาบันการเงิน เพื่อเสริมศักยภาพด้านเงินทุนหมุนเวียน ทำให้สามารถรองรับโครงการที่มีขนาดใหญ่และมีความซับซ้อนมากขึ้นตามลำดับ

เบื้องหลังการเติบโตคือการวางระบบการเงินที่มั่นคง โดยมีธนาคารกรุงไทยเป็นพันธมิตรยาวนานกว่า 35 ปี สนับสนุนทั้งเงินทุนหมุนเวียน การขยายกิจการ และให้คำปรึกษาทางการเงินในแต่ละช่วงสำคัญ พร้อมทั้งนำเสนอโซลูชันทางการเงิน เช่น Krungthai BUSINESS ที่ช่วยเพิ่มความคล่องตัวในการบริหาร และรองรับการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

จากธุรกิจเล็กในวันนั้น ส่วนนี้ที่เติบโตมากกว่า 60 ปี เลียบบริการ ได้ก้าวขึ้นเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างที่ได้รับความนิยมในระดับจังหวัดและภูมิภาค

แต่สิ่งที่ยังคงไม่เปลี่ยน คือแนวทางการดำเนินธุรกิจที่ยึดมั่นในความซื่อสัตย์ คุณภาพ และความรับผิดชอบต่อท้องถิ่นเป็นสำคัญ



วณิชทัศน์ จากร้านวัสดุก่อสร้างท้องถิ่น สู่กลุ่มธุรกิจพินลัน ผู้สร้างรากฐานที่มั่นคงให้สังคม

จากกิจการภายในครอบครัวเล็ก ๆ ในจังหวัดสุรินทร์ ภายใต้ชื่อ “ร้านค้าวัสดุก่อสร้างสินทวีสุรินทร์” ของคุณแม่เพ็ญเกษีย แซ่ตั้ง **กลุ่มบริษัท วณิชทัศน์ จำกัด** เริ่มต้นการเดินทางในปี 2524 โดยมี **คุณฤกษ์ชัย วณิชทัศน์** เป็นกำลังสำคัญในการบริหารจัดการตั้งแต่เริ่มแรก ด้วยพื้นฐานความรู้ด้านวิศวกรรมของบุตรชายในครอบครัวที่มาร่วมผนึกกำลัง ธุรกิจจึงขยายตัวจากร้านค้าวัสดุก่อสร้างสู่การเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างระดับมืออาชีพที่สามารถรับงานโครงการมูลค่าสูงของภาครัฐและเอกชนได้อย่างมั่นใจ



ปี 2524

ก่อตั้งร้านค้าวัสดุก่อสร้างสินทวีสุรินทร์ โดยได้รับวงเงินสนับสนุนก้อนแรกจากธนาคารกรุงไทย



ปี 2548

ธุรกิจท่องเที่ยวและบริการก่อสร้างโรงแรมระดับ 5 ดาว “วรปุระ” ณ อ.หัวหิน



ปี 2529

ขยายตัวสู่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและจดทะเบียน หจก.สินทวีสุรินทร์ (1986) เพื่อความครบวงจร



ปี 2551

แปรสภาพเป็น บริษัท วณิชทัศน์ จำกัด และเริ่มธุรกิจบริหารหอพักนักศึกษา มหาวิทยาลัยขอนแก่น



ปัจจุบัน

เป็นกลุ่มบริษัทที่มีรายได้ระดับพินลันมากต่อปี ดำเนินธุรกิจครอบคลุม 3 ภูมิภาคหลักของไทย

คุณฤกษ์ชัย วณิชทัศน์
กรรมการผู้จัดการ
กลุ่มบริษัท วณิชทัศน์ จำกัด

กลุ่มบริษัทในเครือถึง 8 แห่ง



ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง แพลนตูปูน โรงแรม และหอพักอย่างครบวงจร

“การเติบโตที่ยั่งยืนคือการเติบโตไปพร้อมกัน ทั้งพนักงาน ผู้ถือหุ้น องค์กร และผู้บริหาร ที่กำหนดทิศทางองค์กร ได้อย่างยั่งยืน ดังคำที่เรายึดถือเสมอมาคือ Going Together”

การเติบโตไม่ได้หยุดอยู่เพียงธุรกิจก่อสร้าง กลุ่มบริษัทฯ เริ่มขยายสู่ธุรกิจใหม่ ทั้งการพัฒนาโรงแรมระดับ 5 ดาว “วรปุระ” ที่หัวหิน และการบริหารหอพักนักศึกษา มหาวิทยาลัยขอนแก่น ขนาดกว่า 2,000 ยูนิต สะท้อนการต่อยอดธุรกิจอย่างเป็นระบบจากฐานเดิม

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ เติบโตอย่างสง่างามโดยมีฐานธุรกิจครอบคลุมทั้งสาขาสุรินทร์ ขอนแก่น และนนทบุรี ประกอบด้วยบริษัทในเครือถึง 8 แห่งที่ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง แพลนตูปูน โรงแรม และหอพักอย่างครบวงจร

ในทุกช่วงเวลาของการเปลี่ยนผ่านและการขยายตัวสู่ธุรกิจที่มีความหลากหลายและซับซ้อนมากขึ้น **ธนาคารกรุงไทย** คือที่ปรึกษาและคู่คิดทางการเงินที่เคียงข้างกลุ่มบริษัทฯ มาอย่างยาวนาน ตั้งแต่เงินทุนก้อนแรกในการเริ่มต้นกิจการจนถึงปัจจุบัน ธนาคารได้ให้การสนับสนุนทั้งด้านเงินทุนหมุนเวียน สินเชื่อเพื่อการลงทุนขยายโครงการขนาดใหญ่ และการวางแผนทางการเงินที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถก้าวผ่านทุกวิกฤตเศรษฐกิจมาได้อย่างมั่นคง

ความสัมพันธ์ที่เหนียวแน่นกว่า 4 ทศวรรษนี้เป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญที่ช่วยเปลี่ยนจากร้านค้าวัสดุก่อสร้างเล็ก ๆ ให้กลายเป็นกลุ่มบริษัทที่มีรายได้หลักพันล้านบาทต่อปีอย่างยั่งยืน



โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ ตัง 6 ทศวรรษแห่งความไว้วางใจ จาก ‘คลินิกหมอวิทย์’ สู่อะบบสาธารณสุขระดับภูมิภาค

บทพิสูจน์ความสำเร็จกว่า 6 ทศวรรษของ โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ ตัง กับการเปลี่ยนผ่านจากธุรกิจครอบครัว สู่มาตรฐานระดับสากล ถอดรหัสความสำเร็จพลิกรายได้หลักล้านสู่กำไรหลักร้อยล้าน กับวิสัยทัศน์การปฏิรูปโรงพยาบาลเก่าแก่ให้เป็นจุดหมายทางการแพทย์ของนักท่องเที่ยวนอกและคนในพื้นที่



ปี 2500

ก่อตั้งคลินิก “หมอวิทย์” จุดเริ่มต้นแห่งความไว้วางใจของชาวตรัง

ปี 2538

เริ่มต้นสายสัมพันธ์พันธมิตรทางการเงินกับกรุงไทย



ปี 2562-2566

ยุทธศาสตร์ขยายสาขา เปิดตัว โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ อ่าวนาง และ โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ สมุย



ปี 2534

จดทะเบียนจัดตั้ง “โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ ตัง” ขนาด 50 เตียง

ปี 2560

แปรสภาพเป็นมหาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ (WPH)

ปัจจุบัน-2569

รุกตลาดภูเก็ตและโรงพยาบาลแบบครบวงจรระดับศูนย์กลางสุขภาพภาคใต้ (ศูนย์ วัฒนแพทย์)

“เราไม่ได้บริหารโรงพยาบาลแค่ให้คนไข้อยากป่วย แต่เราบริหาร ‘ความไว้วางใจ’ ที่สั่งสมมานานกว่าครึ่งศตวรรษ เพื่อส่งมอบคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นให้แก่ประชาชนและนักท่องเที่ยวในทุกพื้นที่ที่เราก้าวไปถึง”

คุณเชน เหล่าสุนทร

รองผู้อำนวยการโรงพยาบาล (CFO)
บมจ.โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ตัง



ในแวดวงสาธารณสุขจังหวัดตรัง ไม่มีใครไม่รู้จักชื่อของ “คลินิกหมอวิทย์” จุดเริ่มต้นเล็ก ๆ ที่เกิดจากปณิธานของ **นพ.วิทยา ลีละวัฒน์** และ **คุณอมรา ลีละวัฒน์** ตั้งแต่ปี 2500 วันนี้ภายใต้การนำของทายาทรุ่นที่ 3 อย่าง **คุณเชน เหล่าสุนทร** รองผู้อำนวยการโรงพยาบาล (CFO) บริษัท โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ตัง จำกัด (มหาชน) หรือ WPH โรงพยาบาลเอกชนที่เก่าแก่ที่สุดในจังหวัดตรังได้ทรานส์ฟอร์มตัวเองครั้งใหญ่ เปลี่ยนโฉมจากธุรกิจครอบครัวสู่บริษัทมหาชนในตลาดหลักทรัพย์ฯ พร้อมสร้างปรากฏการณ์การเติบโตทางรายได้จากหลักร้อยล้านทะยานสู่พันล้านบาทได้อย่างสง่างาม

จากโรงพยาบาลเอกชนในจังหวัดตรังที่มีรายได้เพียง 400 ล้านบาท และกำไร 1 ล้านบาท โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ ตัง เติบโตสูงส่งครั้งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่มีรายได้กว่า 2,345 ล้านบาท และกำไร 358 ล้านบาท ในปี 2568

กุญแจสำคัญที่ทำให้โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ ตัง แข็งแกร่งคือยุทธศาสตร์ “ปาล้อมเมือง” และการมองเห็นโอกาสในทำเลทองของการท่องเที่ยว โดยขยายอาณาจักรจากตรังสู่ “โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ อ่าวนาง” จังหวัดกระบี่ และ “โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ สมุย” จังหวัดสุราษฎร์ธานี ล่าสุดยังเดินหน้าขยายการลงทุนขนาดใหญ่ด้วยการก่อตั้ง “โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ ภูเก็ต” โรงพยาบาลขนาด 200 เตียง และโปรเจกต์ “ศูนย์ วัฒนแพทย์” โรงพยาบาลแบบครบวงจรประกอบด้วยพันธมิตรเพื่อสร้างเครือข่ายระบบนิเวศสุขภาพที่ครอบคลุมภาคใต้ฝั่งอันดามันอย่างสมบูรณ์แบบ

ในเส้นทางกว่าครึ่งศตวรรษ **ธนาคารกรุงไทย** ยืนหยัดในฐานะ “Strategic Partner” ที่อยู่เคียงข้างมาตั้งแต่ปี 2538 ความประทับใจที่คุณเชนมีต่อธนาคารกรุงไทยไม่ใช่เพียงแค่การสนับสนุนด้านเงินทุนรวมกว่าหลายร้อยล้านบาทเพื่อการขยายสาขา แต่คือ “ความเข้าใจใน Nature ของธุรกิจโรงพยาบาล” อย่างลึกซึ้ง บุคลากรของธนาคารกรุงไทยมีความใส่ใจ และสามารถเสนอโซลูชันทางการเงินที่ยืดหยุ่น สอดคล้องกับจังหวะการเติบโตของบริษัทฯ ในแต่ละช่วงเวลาได้อย่างแม่นยำ

วันนี้ โรงพยาบาลวัฒนแพทย์ ตัง ยังมีความมุ่งมั่นที่จะส่งมอบการรักษาที่มีคุณภาพให้แก่ประชาชนและนักท่องเที่ยว และพร้อมจะเติบโตสู่ธุรกิจสุขภาพระดับมาตรฐานสากล



วุฒิวอร์ค พลิกอุตสาหกรรมไม้ยาง สู่ผู้บุกเบิก Ecosystem ธุรกิจพลังงานหมุนเวียน

จากไม้ยางพาราแปรรูป วุฒิวอร์ค เลือกสร้างความได้เปรียบด้วยการต่อยอด ‘ของเหลือ’ สู่โมเดลธุรกิจที่เชื่อมโยงพลังงาน และทรัพยากรอย่างครบวงจร

ปี 2538

เริ่มต้นก้าวแรกกับสาขาครีเอชั่น จ.กระบี่
บุกเบิกธุรกิจแปรรูปไม้ยางพาราครบวงจร

ปี 2547

เริ่มต้นความผูกพันและได้รับความไว้วางใจ
ในการสนับสนุนสินเชื่อจากธนาคารกรุงไทย

ปี 2553-2554

ขยายฐานการผลิตสู่นครศรีธรรมราชและกระบี่
พร้อมรุกธุรกิจท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่เชิงเขาทราย

ปี 2556-2557

รุกคืบสู่ธุรกิจพลังงานสะอาด ก่อตั้ง บจ.วุฒิวอร์คเอ็นเนอร์ยี
และลงทุนในโรงไฟฟ้าชีวมวลที่พิกุลและสตูล

ปี 2566

ขยายอาณาจักรพลังงานสู่ภาคตะวันออก
ลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าชีวมวล 4 บริษัท
ในชลบุรี

ปัจจุบัน

ผู้นำอุตสาหกรรมไม้ยางพาราและพลังงาน
หมุนเวียนที่เติบโตด้วยหลักธรรมาภิบาล

“ธุรกิจที่ดี ไม่ได้เติบโต
เพียงลำพัง แต่ต้องเติบโต
ไปพร้อมกับพนักงาน
ลูกค้า และสังคม”

คุณศรศักดิ์ อังสุภาณิช
กรรมการบริหาร
บริษัท วุฒิวอร์ค จำกัด



บนเส้นทางกว่า 3 ทศวรรษของ บริษัท วุฒิวอร์ค จำกัด ภายใต้การนำของ คุณศรศักดิ์ อังสุภาณิช กรรมการบริหาร คือ บทพิสูจน์ของการเปลี่ยนผ่านจากธุรกิจแปรรูปไม้ยางพาราสู่การเป็นผู้นำด้านพลังงานหมุนเวียนที่ทรงอิทธิพลในระดับภูมิภาค เริ่มต้นจากการก่อตั้งสาขาแรกในปี 2538 ที่จังหวัดกระบี่ ก่อนจะขยายปีกอย่างรวดเร็วจนปัจจุบันมีฐานการผลิตถึง 9 แห่ง ครอบคลุมพื้นที่ยุทธศาสตร์สำคัญในภาคใต้ และก้าวขึ้นเป็นผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์ไม้ยางพาราแปรรูปรายใหญ่ไปยังตลาดจีนได้อย่างสง่างาม

วุฒิวอร์ค สร้าง “Ecosystem” ที่สมบูรณ์ผ่านธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่อง โดยในปี 2556 ได้รุกเข้าสู่ธุรกิจพลังงานหมุนเวียนภายใต้ บริษัท วุฒิวอร์คเอ็นเนอร์ยี จำกัด เพื่อขับเคลื่อนโรงไฟฟ้าชีวมวลและชีวภาพในจังหวัดตรัง พัทลุง และสตูล ล่าสุดในปี 2566 ยังได้ขยายอาณาจักรครั้งสำคัญด้วยการลงทุนในโรงไฟฟ้าชีวมวลถึง 4 แห่งที่จังหวัดชลบุรี สะท้อนถึงวิสัยทัศน์ที่แหลมคมในการสร้างความมั่นคงทางพลังงานควบคู่ไปกับการรักษาสิ่งแวดล้อม

ในทุกจังหวะของการขยายตัว ธนาคารกรุงไทยได้ยืนหยัดเป็นพันธมิตรทางการเงินที่สำคัญมาตั้งแต่ปี 2547 โดยเป็นแรงสนับสนุนหลักทั้งในด้านเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเสริมสภาพคล่อง และการบริหารความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจส่งออก ความโปร่งใสและความเป็นมืออาชีพของธนาคาร คือรากฐานความเชื่อมั่นที่ช่วยให้ วุฒิวอร์ค สามารถบริหารจัดการการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพและก้าวข้ามทุกความท้าทายในโลกธุรกิจ วันนี้ วุฒิวอร์ค ยังคงเดินหน้าสร้างการเติบโตบนฐานของความยั่งยืนในระยะยาว



ศรีประโคนชัยก่อสร้าง 4 ทศวรรษแห่งวิสัยทัศน์ สู่การสร้างรากฐานมั่นคงระดับประเทศ

ในวันที่อุตสาหกรรมก่อสร้างแข่งขันด้วยต้นทุน ศรีประโคนชัยก่อสร้าง เลือกขยายเกมสู่พลังงานและทรัพยากร เพื่อสร้างความได้เปรียบ สะท้อนความสำเร็จจากการเติบโตอย่างมีทิศทางตลอดกว่า 4 ทศวรรษ



“ ในธุรกิจรับเหมา เราไม่ได้สร้างแค่ถนน แต่เรากำลังสร้างความปลอดภัยให้ผู้คน ดังนั้น ‘คุณภาพ’ จึงเป็นสิ่งที่ต้องรองไม่ได้ งานที่ได้มาตรฐานคือการโฆษณาที่ดีที่สุดโดยไม่ต้องใช้คำพูดใด ๆ ”

คุณเอกฉัตร แสงวโรดม

กรรมการบริหาร บริษัท ศรีประโคนชัยก่อสร้าง จำกัด



ปี 2524

ก่อตั้ง หจก.ศรีประโคนชัยก่อสร้าง โดยคุณเพิ่มพูนทองศรี เริ่มรับงานโยธาและโครงสร้างพื้นฐานในพื้นที่



ปี 2526

เริ่มต้นความผูกพันและการใช้บริการสินค้าเชื่อมกับธนาคารกรุงไทย สาขาประโคนชัย เป็นครั้งแรก



ปี 2528

ขยายสู่ธุรกิจสถานีบริการน้ำมันเพื่อบริหารจัดการเครื่องจักรหนักของตนเองอย่างเป็นระบบ



ปี 2536

ธนาคารกรุงไทยสนับสนุนวงเงินใหม่เพื่อลงทุนเครื่องจักรหนักและวางรากฐานการเติบโต



ปี 2566

ได้รับการจัดอันดับเป็นผู้รับเหมาอันดับพิเศษ (ทางและสะพาน) กับกรมบัญชีกลาง โดยมีทุนจดทะเบียน 400 ล้านบาท



ปี 2568

แปรสภาพเป็น บริษัท จำกัด เพื่อยกระดับความน่าเชื่อถือและรองรับการขยายตัวของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง



ปัจจุบัน

ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระดับแนวหน้าของประเทศ โดยมีธนาคารกรุงไทยเป็นพันธมิตรที่เคียงข้างมายาวนานกว่า 4 ทศวรรษ

ความเชี่ยวชาญของ บริษัท ศรีประโคนชัยก่อสร้าง จำกัด เกิดจากวิสัยทัศน์ที่มุ่งเน้นความยั่งยืนแบบ “ต้นน้ำถึงปลายน้ำ” มาตั้งแต่ยุคบุกเบิกในปี 2524 โดย **คุณเพิ่มพูน ทองศรี** ผู้ก่อตั้ง ไม่เพียงแค่รับงานประมูล แต่ได้สร้างวงจรธุรกิจที่ครบวงจร ทั้งการค้าวัสดุก่อสร้างเพื่อคุณภาพวัตถุดิบ และขยายสู่ธุรกิจสถานีบริการน้ำมันในปี 2528 เพื่อรองรับการบริหารเครื่องจักรหนักอย่างเป็นระบบ ความแข็งแกร่งนี้กลายเป็นรากฐานสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ ได้เปรียบในการบริหารจัดการและเติบโตอย่างก้าวกระโดดนับแต่ต้นน้ำ

คุณเอกฉัตร แสงวโรดม กรรมการบริหาร เผยว่าความสำเร็จนี้ มี**ธนาคารกรุงไทย**เป็นพันธมิตรสำคัญที่เคียงข้างมาตั้งแต่ปี 2526 โดยเฉพาะจุดเปลี่ยนในปี 2536 ที่ธนาคารมองเห็นศักยภาพและสนับสนุนวงเงินเพื่อลงทุนเครื่องจักรหนัก เปลี่ยนโฉมจากธุรกิจครอบครัวสู่การเป็นนิติบุคคลที่มุ่งเน้นการเติบโตอย่างเต็มตัว จนสามารถก้าวสู่การเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างทางและสะพานชั้นพิเศษในปี 2566 ด้วยทุนจดทะเบียน 400 ล้านบาท และมีศักยภาพในการรับงานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ทั่วประเทศ

วันนี้ ศรีประโคนชัยก่อสร้าง ยังคงยึดมั่นใน “คุณภาพ” ที่ต้องรองไม่ได้ เพราะตระหนักว่างานก่อสร้างคือความปลอดภัยของชีวิตผู้คน ความซื่อสัตย์และความจริงใจที่มีต่อพันธมิตรและมาตรฐานงาน จึงเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ เลือกเติบโตไปพร้อมกับความเป็นรากฐานที่มั่นคงให้แก่คนไทยต่อไป



ศรีฟ้าเบเกอรี่ จากยอดขาย 35 บาท สู่เบอร์หนึ่งเบเกอรี่อันดับประเทศ

จากยอดขายวันแรกเพียง 35 บาท ในร้านเบเกอรี่ตึกแถวเล็ก ๆ ที่อำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี เมื่อปี 2529 สู่การเป็นอาณาจักรเบเกอรี่ระดับประเทศที่ได้รับความนิยมไปทั่วไทย นี่คือผลลัพธ์จากวิสัยทัศน์และการไม่หยุดพัฒนาของ **คุณวิเชียร เจนตระกูลโรจน์** ประธานบริษัทและผู้ก่อตั้ง **บริษัท ศรีฟ้าฟู้ดเชนฟู้ด จำกัด** ผู้สร้างปรากฏการณ์ “เค้กฟอยทองฟิวเวอร์” ของฝากชื่อดังระดับจังหวัดที่วางจำหน่ายอยู่ทั่วประเทศ ที่โด่งดังจนเตาผู้ค้าปลีกยักษ์ใหญ่อย่างเซเว่นอีเลฟเว่น กลายเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญที่ผลักดันให้ ศรีฟ้า ก้าวสู่การเป็นผู้ผลิตเบเกอรี่ในอุตสาหกรรมด้วยมาตรฐานความปลอดภัยระดับสากล



คุณวิเชียร เจนตระกูลโรจน์
ประธานบริษัทและผู้ก่อตั้ง
บริษัท ศรีฟ้าฟู้ดเชนฟู้ด จำกัด



“การทำให้สำเร็จและเติบโตเปรียบเสมือนการวิ่งมาราธอนที่เส้นชัยข้างหน้าห่างออกไปเรื่อยๆ เจ้าของกิจการต้องมีวิสัยทัศน์กว้างและไกลมากพอที่จะมองเห็นเป้าหมาย และมีคุณสมบัติผู้นำที่จะนำพาองค์กรฝ่าฟันอุปสรรคไปด้วยกัน”

ครอบคลุมกว่า
68 จังหวัด
108 สาขา
ทั่วประเทศ

อย่างไรก็ตาม การเติบโตแบบก้าวกระโดดและการบุกตลาดโมเดิร์นเทรดต้องแลกมาด้วยความท้าทายด้านสภาพคล่องมหาศาล ในช่วงปี 2562 **ธนาคารกรุงไทย** ได้ก้าวเข้ามาเป็นพันธมิตรคนสำคัญในการปรับโครงสร้างทางการเงินและเพิ่มวงเงินกู้ มอบ “สายป่าน” ที่ยาวพอให้ ศรีฟ้า เดินหน้าตามแผนกลยุทธ์ได้อย่างมั่นคง แม้ในช่วงวิกฤตโควิด-19 ธนาคารกรุงไทยยังคงยืนหยัดเคียงข้างผ่านสินเชื่อฟื้นฟูและสินเชื่อส่งเสริมการจ้างงานอย่างต่อเนื่อง ช่วยประคับประคองและเสริมศักยภาพให้ธุรกิจเติบโตอย่างไม่สะดุด

ด้วยความเชี่ยวชาญที่สั่งสมมาเกือบ 4 ทศวรรษ ร่วมกับแรงสนับสนุนที่แข็งแกร่งจากธนาคารกรุงไทย วันนี้ ศรีฟ้าเบเกอรี่จึงสามารถขยายปีกครอบคลุมกว่า 108 สาขาใน 68 จังหวัดทั่วประเทศ และยังคงเร่งเครื่องเดินหน้าสู่เป้าหมายที่ยิ่งใหญ่กว่าเดิม นั่นคือการเป็นจุดหมายปลายทางของร้านเบเกอรี่อันดับ 1 ในใจคนไทยอย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการปรับตัวและพัฒนานวัตกรรมอาหารเพื่อส่งมอบความอร่อยที่ได้มาตรฐานสู่ผู้บริโภคในทุกภูมิภาคอย่างไม่มีหยุดนิ่ง

Srisawat ศรีสวัสดิ์ ทราเวล

จากตำนานเรือลำเดียวสู่ฟันเฟืองขับเคลื่อนท่องเที่ยวระดับชาติ

ในวงการท่องเที่ยวไทย ชื่อของ "โทง" หรือ คุณชำนาญ ศรีสวัสดิ์ มักถูกขนานนามด้วยฉายาที่สะท้อนถึงการต่อสู้และความสำเร็จอย่างที่สุดว่า "จากรากหญ้าสู่ห้วงดาว" ซึ่งไม่ใช่คำยกย่องที่เกินจริง เพราะเส้นทางชีวิตของคุณชำนาญคือบทพิสูจน์ของการไต่เต้าจากเด็กกระบี่ที่เริ่มต้นทำงานทุกอย่างที่ขวางหน้า ตั้งแต่รุมบอย เด็กเสิร์ฟ ไปจนถึงมีดคุุณเฑาะ จจนกระทั่งวันนี้คุณชำนาญสามารถปั้น **ห้างหุ้นส่วนจำกัด ศรีสวัสดิ์ ทราเวล แอนด์ ทัวร์ (เกาะพีพีทัวร์)** ให้กลายเป็นอาณาจักรนำเที่ยวระดับลักเชอร์ และก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งประธานสภาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เพื่อแบกรับภารกิจในการขับเคลื่อนการท่องเที่ยวไทยในระดับชาติ

คุณชำนาญ ศรีสวัสดิ์
หุ้นส่วนผู้จัดการ ห้างหุ้นส่วนจำกัด
ศรีสวัสดิ์ ทราเวล แอนด์ ทัวร์



ก้าวแรกของธุรกิจเริ่มต้นขึ้นในปี 2533 ด้วยเรือเพียงลำเดียวพานักท่องเที่ยวทะเลนรอบเกาะพีพี ภายใต้ปรัชญาการทำธุรกิจที่ว่า "บริการอย่างญาติ ไม่ใช่เหยื่อ" คือการยึดความต้องการลูกค้าเป็นศูนย์กลาง แนวคิดนี้กลายเป็นแรงส่งให้ธุรกิจขยายตัวอย่างก้าวกระโดดในปี 2545 ทั้งการเพิ่มฝูงเรือสปีดโบ๊ท รถบัส และรถตู้ นำเที่ยวที่ครอบคลุมทุก Customer Journey โดยคุณชำนาญให้ความสำคัญกับการสร้างความประทับใจตั้งแต่วินาทีแรกของการจองไปจนถึงการเดินทางกลับ เพื่อส่งมอบประสบการณ์ที่มีคุณภาพที่สุด

บนเส้นทางธุรกิจท่องเที่ยวที่ต้องเผชิญมรสุมเศรษฐกิจตลอดเวลา "พันธมิตรที่ยืนหยัดข้างกัน" คือตัวแปรสำคัญ **ธนาคารกรุงไทย** คือผู้สนับสนุนหลักมาตลอดหลายทศวรรษ ตั้งแต่การขยายฝูงเรือไปจนถึงการลงทุนใน Luxury Yacht แต่บทบาทที่เด่นชัดที่สุดคือช่วงวิกฤตโควิด-19 ที่ธนาคารกรุงไทยสนับสนุนวงเงินเสริมสภาพคล่องอย่างรวดเร็ว ทำให้ธุรกิจของคุณชำนาญประคองตัวและรักษาการจ้างงานพนักงานกว่า 200 คนไว้ได้จนพ้นวิกฤต สายสัมพันธ์นี้ก่อเกิดมิตรภาพและความไว้วางใจในฐานะพันธมิตรที่เดินเคียงข้างกันมาโดยตลอด

สำหรับคุณชำนาญการท่องเที่ยวคือจุดแข็งที่สุดของชาติ ดังนั้นการสร้างประสบการณ์ที่ดีแก่ลูกค้าจะต้องเริ่มต้นตั้งแต่วินาทีแรกที่ได้สัมผัส

“การท่องเที่ยวคือการแปรูปประสบการณ์ส่งออก
ทุกขั้นตอนต้องสร้างความประทับใจโดยไม่มีข้อแม้”



ปี 2533

เริ่มต้นธุรกิจนำเที่ยว
ด้วยเรือเพียงลำเดียว
ภายใต้ชื่อ "เกาะพีพีทัวร์"
บนเกาะพีพี จ.กระบี่



ปี 2545

ขยายอาณาจักรสู่
หจก. ศรีสวัสดิ์ ทราเวล แอนด์ ทัวร์
เพิ่มฝูงเรือและรถนำเที่ยวครบวงจร



ช่วงวิกฤตโควิด-19

ธนาคารกรุงไทยสนับสนุน
เงินกู้หมุนเวียนฉุกเฉิน
ช่วยรักษาการจ้างงาน
พนักงานกว่า 200 ชีวิต



ปี 2563-2568

ดำรงตำแหน่ง
ประธานสภาอุตสาหกรรม
การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย



ปัจจุบัน

ผู้นำธุรกิจท่องเที่ยว
ระดับ Luxury

ธนาคารกรุงไทย พันธมิตรที่ยืนหยัดข้างกัน



สนับสนุน
การขยายฝูงเรือ



ลงทุน
ใน Luxury Yacht



เสริมสภาพคล่อง
ช่วงวิกฤตโควิด-19



รักษาการจ้างงาน
พนักงานกว่า 200





ศรีสุขสันต์ รีสอร์ท เติบโตอย่างมั่นคง ด้วยการตัดสินใจที่ถูกต้องจังหวะเวลา

การเติบโตอย่างยั่งยืนไม่ได้วัดกันที่ความเร็ว แต่วัดกันที่ “การยืนระยะ” และการตัดสินใจบนจังหวะเวลาที่เหมาะสม เหมือนดังเช่น ศรีสุขสันต์ รีสอร์ท ที่พิสูจน์ให้เห็นว่าการบริหารจัดการที่รอบคอบคือหัวใจสำคัญที่ทำให้ธุรกิจในพื้นที่อ่าวนางแข็งแรงแรงมาจนถึงปัจจุบัน

ปี 2545



คุณตรีเพชร กุลเถกิง และ คุณเต็มพร สุขการ เข้ามาสานต่อกิจการครอบครัวโรงแรมขนาด 42 ห้องพัก

ปี 2547



เข้าซื้อกิจการโรงแรมข้างเคียง เพื่อต่อยอดศักยภาพและขยายฐานธุรกิจให้แข็งแกร่งขึ้น

ปี 2553



เริ่มต้นทำธุรกรรมกับธนาคารกรุงไทย เพื่อพัฒนาโครงการโรงแรมใหม่ และปรับโครงสร้างการเงิน

ปี 2554



เปิดดำเนินการโรงแรมใหม่ ยกระดับมาตรฐานและเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับลูกค้า

ปี 2563



เผชิญวิกฤตโควิด-19 ได้ธนาคารกรุงไทย สนับสนุนด้านสภาพคล่องและมาตรการพักชำระหนี้ ทำให้ธุรกิจผ่านวิกฤตมาได้

ปัจจุบัน



ธุรกิจยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องในพื้นที่อ่าวนาง มุ่งมั่นพัฒนาให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว

นายตรีเพชร กุลเถกิง
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท ศรีสุขสันต์ รีสอร์ท จำกัด

ศรีสุขสันต์ รีสอร์ท เริ่มต้นก้าวสำคัญในปี 2545 เมื่อ **คุณตรีเพชร กุลเถกิง** และ **คุณเต็มพร สุขการ** เข้ามาจับไม้ต่อในกิจการครอบครัว โดยเริ่มต้นจากโรงแรมขนาด 42 ห้องพัก ทั้งคู่เลือกที่จะพัฒนาธุรกิจอย่างค่อยเป็นค่อยไป เน้นการลงทุนที่เหมาะสมกับศักยภาพ จนกระทั่งในปี 2547 ได้ตัดสินใจเข้าซื้อโรงแรมข้างเคียงเพื่อวางฐานของธุรกิจให้มั่นคงและรองรับการขยายตัวในระยะยาว

ในปี 2553 บริษัทฯ ได้ก้าวเข้าสู่การพัฒนาโครงการโรงแรมใหม่ เพื่อยกระดับมาตรฐานการบริการให้ตอบโจทย์ความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนไป การลงทุนครั้งใหญ่ในครั้งนี้ **ธนาคารกรุงไทย** ได้เข้ามาเป็นส่วนสำคัญในการสนับสนุน ทั้งการปรับโครงสร้างสินเชื่อและด้านเงินทุน ทำให้การพัฒนาโครงการดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง จนสามารถเปิดดำเนินการใหม่ในปี 2554 ช่วยเพิ่มศักยภาพในการรองรับลูกค้าได้หลากหลายกลุ่มมากขึ้น

บทพิสูจน์ความแข็งแกร่งเกิดขึ้นอีกครั้งในปี 2563 เมื่อการระบาดของโควิด-19 ส่งผลกระทบบอย่างหนักต่อธุรกิจท่องเที่ยวในสถานการณ์ที่ขาดสภาพคล่อง **ธนาคารกรุงไทย** ได้ก้าวเข้ามาสนับสนุนอย่างทันท่วงที ทั้งในด้านเงินทุนหมุนเวียนและมาตรการพักชำระหนี้

ความเข้าใจในบริบทของธุรกิจจากธนาคาร และที่สำคัญคือการมีพันธมิตรอย่างธนาคารกรุงไทยที่พร้อมสนับสนุนและเคียงข้างกันในทุกสถานการณ์ ช่วยให้ ศรีสุขสันต์ รีสอร์ท สามารถประคองตัวและผ่านพ้นช่วงเวลาที่ยากลำบากที่สุดมาได้

“ความสำเร็จไม่ได้มาจากการวางแผนเพียงอย่างเดียว แต่เกิดจากการปรับตัวให้ทันกับทุกสถานการณ์ แก้ปัญหาอย่างรวดเร็ว ปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสม และมีความมุ่งมั่นที่จะเดินต่อ”



สงวนวงษ์อุตสาหกรรม จากเลื้อยพันหมอนใบ สู่ผู้นำอาณาจักร “อุตสาหกรรมมันสำปะหลังแปรรูป ยั่งยืน”

เนื่องจากกระแสในปัจจุบัน รักโลก ไม่เพียงพอแล้ว แต่ต้องมีความสมดุลในเรื่อง ธรรมชาติ สังคม สิ่งแวดล้อม เพื่อให้เกิดความยั่งยืน



ปี 2454

อากหลิอังก
เดินทางจากประเทศจีน
เริ่มต้นอาชีพค้าขายที่ จ.ราชบุรี



ปี 2517

คุณทศพล ต้นคิงษ์ ก่อตั้ง บริษัท สงวนวงษ์
อุตสาหกรรม จำกัด บุกเบิกการผลิตแป้งมัน
สำปะหลัง ที่ จ.นครราชสีมา



ปี 2532-2534

ขยายสู่การผลิตแป้งมอดิฟายด์
และคุณธิดารัตน์เริ่มเข้ามาบริหาร
ธุรกิจครอบครัว



ปี 2538-2548

เริ่มผลิตไบโอแก๊สและ
พลังงานสะอาดจากกากมัน
ภายใต้ บริษัท สงวนวงษ์
เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด



ปี 2551-2566

พัฒนาสินค้าใหม่ เพิ่มกำลังผลิต
และขยายตลาดต่างประเทศ
อย่างต่อเนื่อง และสร้างโรงงานที่ 2
ที่ จ.ขอนแก่น



ปัจจุบัน

ผู้ดำเนินการผลิต แป้งมันสำปะหลัง
พัฒนาสู่เทคโนโลยีชีวภาพ เต็มต่อ
ยั่งยืน ด้วยการพัฒนาเกษตรกร
ต้นน้ำ สังคมและสิ่งแวดล้อม



“ยึดหลักคุณธรรม เป็นแกนในการดำเนินกิจการ
เพื่อให้ธุรกิจสามารถสร้างคุณค่าให้กับผู้เกี่ยวข้อง
ทั้งผู้ถือหุ้น ผู้บริหาร พนักงาน สังคม ชาวไร่
คู่ค้า ได้อย่างเหมาะสม เพราะความสำเร็จที่แท้จริง
คือการเติบโตที่สมดุลและยั่งยืน”

คุณธิดารัตน์ รอดอนันต์

กรรมการผู้จัดการ บริษัท สงวนวงษ์อุตสาหกรรม จำกัด
และบริษัทในเครือ



ตำนานของอาณาจักรแป้งมันสำปะหลังระดับประเทศอย่าง **บริษัท สงวนวงษ์อุตสาหกรรม จำกัด** มีก้าวแรก มาจากความ
มุ่งมั่นของ “อากหลิอังก” ที่เดินทางจากเมืองจีนมาปักหลักที่ จ.ราชบุรีเมื่อปี พ.ศ. 2454 ก่อนที่บุตรชายคือ **คุณทศพล
ต้นคิงษ์** จะมองเห็นโอกาสทองของการย้ายฐานปลูกมันสำปะหลังสู่ภาคอีสาน บุกเบิกโรงงานผลิตแป้งมันในปี พ.ศ. 2517 ที่
จ.นครราชสีมา ด้วยวิสัยทัศน์ที่ต้องการผลิตแป้งมันคุณภาพสูง ด้วยเทคโนโลยีทันสมัย มีธรรมาภิบาล และขยันหมั่นเพียร
ตามคำสอนของตระกูลตั้ง ทำให้ สงวนวงษ์อุตสาหกรรม ก้าวขึ้นเป็นหนึ่งในผู้ส่งออกแป้งดิบใหญ่ของไทยมาจนถึงปัจจุบัน

ทายาทรุ่นต่อมา **คุณธิดารัตน์ รอดอนันต์** ได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในการทรานส์ฟอร์มธุรกิจ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์และ
ขยายตลาดอย่างต่อเนื่อง ทั้งแป้งดิบ แป้งแปรรูป ไฟเบอร์ ฟลาว และน้ำเชื่อมสุขภาพ ขนานกับงานเพิ่มผลผลิตมันกับชาวไร่
คุณกวี ต้นคิงษ์ ขยายการผลิตพลังงานสะอาดจากน้ำเสีย และแสงอาทิตย์ การ recycle น้ำ **คุณโชติมา ลีอังกูร** ก่อตั้งโรงเรียน
ปลูกปัญญา สะท้อนถึง การเรียนรู้ การปรับตัว การใส่ใจสิ่งแวดล้อม และสังคม จนสามารถขยายธุรกิจผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง
ยั่งยืนของไทยในเวทีโลก ได้อย่างน่าภาคภูมิใจ

ในการขับเคลื่อนธุรกิจที่มีความซับซ้อนและการบริหารความเสี่ยงระดับสากล **ธนาคารกรุงไทย** ได้ยืนหยัดเป็นพันธมิตร
ทางการเงินที่ “เคียงข้าง” มาอย่างยาวนานโดยสนับสนุนทั้งเงินทุนหมุนเวียนและเครื่องมือบริหารจัดการทางการเงินที่ครบครัน
ทั้งการบริหารอัตราแลกเปลี่ยนและการให้สินเชื่อเพื่อขยายโรงงานใหม่ที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม ความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นนี้ช่วยให้
บริษัทฯ ก้าวผ่านวิกฤตและคว้าโอกาสทางการค้าขนาดใหญ่ได้สำเร็จ วันนี้ สงวนวงษ์อุตสาหกรรม จึงไม่ได้เป็นเพียงผู้ผลิต
แป้งมัน แต่เป็นต้นแบบของธุรกิจที่ใช้คุณธรรมเป็นแกนกลาง เพื่อสร้างคุณค่าและรอยยิ้มที่ยั่งยืนให้แก่พนักงาน ชาวไร่
และสังคม



Star Aire อาณาจักรความเย็นหมื่นล้าน ที่เริ่มต้นจากตัวรถทัวร์ใบเดียว

จากเด็กหนุ่มชั้น ป.7 ผู้หัวกระเป๋าดำเนินทางจากขอนแก่นเข้าสู่กรุงเทพฯ ด้วยความมุ่งมั่น **คุณไพรัตน์ เอื้อชูยศ** เริ่มต้นเส้นทางจากลูกจ้างโรงกลึงสู่การเป็น “ช่างความเย็น” ที่เขาใจทุกฟันเฟือง จนกระทั่งสบโอกาสสร้างแอร์แบรนด์แอร์ของคนไทยในชื่อ “Star Aire” ซึ่งกลายเป็นที่รู้จักในเวลาต่อมา



ปี 2528

ก่อตั้งอาณาจักร Star Aire
อย่างเป็นทางการ หลังตัดสินใจ
สร้างโรงงานของตัวเองบนพื้นที่
3 ไร่ ย่านตัวนนท์



ช่วงขยายตัว

ย้ายฐานการผลิตและสำนักงาน
สู่เมืองทองธานี เพื่อรองรับ
การเติบโตและการผลิตที่เพิ่มขึ้น
ในทุกปี



จุดเชื่อมต่อสำคัญ

เริ่มต้นความสัมพันธ์กับธนาคาร
กรุงไทย (ตั้งแต่ยุคธนาคารเอเชีย
คริสตและธนาคารสยาม) โดย
ได้รับการสนับสนุนเงินกู้ขยาย
โรงงานและวงเงินหมุนเวียน
ในการทำธุรกิจ



ก้าวกระโดดสู่นวัตกรรม

พัฒนา “แอร์โซลาร์ไฮบริด” และ
ขยายธุรกิจสู่โซลาร์อุตสาหกรรม
จนได้รับรางวัลด้านการประหยัด
พลังงานระดับประเทศ



คุณไพรัตน์ เอื้อชูยศ
ประธานกรรมการบริษัท

“ถ้าสินค้าเราดีแล้ว เรา
ไม่ต้องกลัว ถ้าเรากำสินค้า
ให้เป็นเกรดพรีเมียม A+ และ
มีบริการที่จริงใจ เราจะสามารถ
ที่จะแข่งขันได้ เพราะว่าทุกคน
เขาต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ”



ปัจจุบัน

Star Aire ส่งออกสินค้าไปกว่า
50 ประเทศทั่วโลก โดยมีสัดส่วน
การส่งออกถึง 90% และสร้าง
รายได้แต่ละหลักหมื่นล้านบาท

จุดเปลี่ยนสำคัญเกิดขึ้นเมื่อโรงงานที่เคยผลิตให้ไม่อาจรองรับการพัฒนารุ่นใหม่และขยายการผลิตตามที่เรากำลังทำได้ และนี่ก็กลับกลายเป็น “โอกาส” ให้คุณไพรัตน์ต้องผันตัวจากนักขายมาเป็นเจ้าของโรงงานอุตสาหกรรมเต็มตัว เขาตัดสินใจทุ่มสุดตัวเพื่อสร้างรากฐานของตัวเอง โดยมีหลักการที่ยึดถือเสมอมาคือ “คุณภาพและบริการต้องเป็นอันดับ 1”

กว่า 4 ทศวรรษกับการขยายฐานการผลิตอย่างไม่หยุดยั้ง ยกย่องสู่ผู้ผลิต OEM ให้แบรนด์ชั้นนำระดับโลกกว่า 20 ราย ด้วยมาตรฐานการผลิตระดับสูง ทำให้ปัจจุบัน Star Aire ส่งออกไปกว่า 50 ประเทศทั่วโลก คิดเป็นสัดส่วนรายได้จากการส่งออกถึง 90% ปัจจุบัน Star Aire ไม่ได้เป็นเพียงผู้ผลิตแอร์ แต่ยังเป็นผู้นำด้านนวัตกรรม “แอร์โซลาร์ไฮบริด” รายแรกของไทย

ในเส้นทางที่ยาวนานกว่า 40 ปี **ธนาคารกรุงไทย** คือพันธมิตรที่เคียงข้างมาตั้งแต่ยุคเริ่มต้น ตั้งแต่การสนับสนุนเงินทุนในการกู้ซื้อเครื่องจักรมูลค่ามหาศาลไปจนถึงเงินทุนหมุนเวียนที่ทำให้ธุรกิจไม่เคยสะดุด ความผูกพันที่เริ่มต้นจากระดับสาขาสู่นโยบายระดับสำนักงานใหญ่ ทำให้คุณไพรัตน์เชื่อมั่นว่ากรุงไทยไม่ใช่แค่แบงก์ แต่เป็นกัลยาณมิตรที่ช่วยให้ธุรกิจไทยสามารถยืนหยัดและแข่งขันในเวทีโลกได้อย่างภาคภูมิใจ

วันนี้ Star Aire ยังคงเดินทางด้วยแนวคิด “ไม่หยุดพัฒนา” เพื่อให้แบรนด์ไทยไม่เคยล้าหลัง และพร้อมจะเป็นโซลูชันด้านพลังงานและความเย็นที่สมบูรณ์แบบให้กับคนทั่วโลก



SMO กลุ่มสมอทอง ยืนหนึ่งอุตสาหกรรมปาล์ม ด้วยวิสัยทัศน์ที่แม่นยำ และพันธมิตรเพื่อความยั่งยืน

ในอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยทรัพยากร SMO เลือกสร้างความได้เปรียบด้วยการต่อยอดทั้ง Value Chain ตั้งแต่ต้นน้ำถึงพลังงาน เพื่อสร้างการเติบโตที่ยั่งยืน

ในห่วงโซ่อุตสาหกรรมของไทย “น้ำมันปาล์ม” คือหัวใจสำคัญที่ขับเคลื่อนทั้งพลังงานและอาหาร คุณกิตติพงษ์ พวงมาลา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กลุ่มสมอทอง จำกัด (มหาชน) ได้พิสูจน์ให้เห็นว่าธุรกิจจะเติบโตอย่างยั่งยืนได้ ต้องก้าวไปพร้อมกับเกษตรกรและชุมชน จากจุดเริ่มต้นในปี 2546 กับโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแห่งแรก ที่อำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี กลุ่มสมอทองได้ขยายอาณาจักรอย่างต่อเนื่องด้วยวิสัยทัศน์ที่เน้นคุณภาพ ความโปร่งใส และการบริหารจัดการที่ครบวงจร ตั้งแต่การสกัดน้ำมันปาล์มดิบไปจนถึงการผลิตไฟฟ้าจากก๊าซชีวภาพซึ่งเป็นพลังงานสะอาด

ก้าวสำคัญที่สะท้อนถึงความเป็นมืออาชีพคือการควบรวมกิจการในปี 2560 และในปี 2568 แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด และจดทะเบียนเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ (SET) อย่างเป็นทางการ ความสำเร็จนี้ไม่ได้วัดเพียงแค่ผลประกอบการ แต่คือการสร้างมาตรฐานใหม่ให้อุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันไทย มีความยืดหยุ่นต่อความผันผวนของราคาตลาดโลก ผ่านการบริหารความเสี่ยงที่รอบคอบและการรักษาสภาพคล่องอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้กลุ่มสมอทองเป็นรากฐานที่แข็งแกร่งของเกษตรกรปาล์มน้ำมันในพื้นที่ภาคใต้และภาคกลาง

ตลอดเส้นทางกว่า 22 ปี ธนาครกรุงไทยยืนหยัดในฐานะ “พันธมิตรทางธุรกิจ” ที่เคียงข้างกลุ่มสมอทองมาโดยตลอด ตั้งแต่การสนับสนุนเงินทุนก่อสร้างโรงงานสาขาสระบุรีในปี 2560 จนถึงการขยายโรงงานสกัดและโรงไฟฟ้า ตลอดจนการสนับสนุนระบบธุรกรรมดิจิทัลที่ทันสมัย

ในโลกของอุตสาหกรรมเกษตรที่เต็มไปด้วยปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้ กลุ่มสมอทอง พิสูจน์ให้เห็นว่า “การวางแผนล่วงหน้า และการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ” คือหัวใจสำคัญที่เปลี่ยนผลผลิตทางการเกษตรให้กลายเป็นเสาหลักของเศรษฐกิจไทย

“สิ่งที่เรายึดถือมาตลอดคือการเติบโตไปพร้อมกับทุกภาคส่วน ทั้งเกษตรกร ผู้ค้า และชุมชน เพราะความสำเร็จที่แท้จริงคือการสร้างธุรกิจที่ยั่งยืนควบคู่กับการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากของประเทศ”

คุณกิตติพงษ์ พวงมาลา

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท กลุ่มสมอทอง จำกัด (มหาชน)

ปี 2546

เริ่มต้นภารกิจ: ก่อตั้ง บริษัท สมอทอง น้ำมันปาล์ม จำกัด และก่อสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแห่งแรก ณ อ.ท่าชนะ จ.สุราษฎร์ธานี

ปี 2560

ผนึกกำลังเพื่อความแกร่ง: ควบรวมกิจการกับ 4 บริษัทในเครือเข้าด้วยกัน ภายใต้ชื่อ “บริษัท กลุ่มสมอทอง จำกัด” พร้อมรับการสนับสนุนจากธนาคารกรุงไทยในการขยายโรงงานสระบุรี



ปัจจุบัน

ยืนหยัดในฐานะผู้นำอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม และพลังงานสะอาดครบวงจร ครอบคลุม 4 พื้นที่ยุทธศาสตร์ทั้งภาคใต้และภาคกลาง



ปี 2555-2557

ขยายฐานการผลิต: จัดตั้งโรงงานสาขามโนรมย์ และโรงงานสาขาสระบุรี เพื่อรองรับผลผลิตปาล์มน้ำมันที่เติบโตขึ้น



ปี 2568

ก้าวสู่มหาชน: แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และจดทะเบียนเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ (SET) อย่างเป็นทางการ



โกลบอลเฮ้าส์ จากร้านวัสดุก่อสร้างทรูเมืองร้อยเอ็ด สู่มอเดิร์นเทรดระดับประเทศ

จากร้านวัสดุก่อสร้างในร้อยเอ็ด สู่พื้นที่ค้าปลีกที่ครอบคลุมแทบทั้งประเทศ เส้นทางของ โกลบอลเฮ้าส์ คือการค่อย ๆ ต่ออีกซอร์ธุรกิจ จนกลายเป็นระบบที่แข็งแกร่งทั้งห่วงโซ่

“ความสำเร็จไม่ได้เกิดจากการก้าวกระโดดเพียงครั้งเดียว แต่มาจากการก้าวเดินทีละก้าวอย่างตั้งใจ ไม่ประมาทในวันทีธุรกิจกำลังไปได้ดี และอย่าหยุดเรียนรู้ สิ่งที่ผมยึดถือมาตลอด คือความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า คู่ค้า และตัวเอง ซึ่งเป็นเข็มทิศที่ช่วยให้เราเติบโตได้อย่างมั่นคง และทำให้คนรอบข้างเติบโตไปพร้อมกับเรา”

คุณวิฑูร สุริยนากุล

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

ปี 2538-2540

ก่อตั้งบริษัทและเปิด “โกลบอลเฮ้าส์” สาขาร้อยเอ็ด เป็นสาขาแรก ท่ามกลางวิกฤตเศรษฐกิจ



ปี 2546

เริ่มต้นพันธมิตรกับกรุงไทย ได้รับการสนับสนุนสินเชื่อ ขยายสาขาที่ 3 (อุดรธานี) ซึ่งเป็นก้าวกระโดดสำคัญ



ปี 2552-2555

จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ (GLOBAL) และได้พันธมิตรเชิงกลยุทธ์อย่าง SCG เสริมความแข็งแกร่ง

ปี 2563

ผู้นำนวัตกรรมดิจิทัล เป็นผู้ประกอบการรายแรกเข้าร่วมโครงการ E-Withholding Tax กับกรุงไทย

ปัจจุบัน

เติบโตสู่ 97 สาขาทั่วประเทศ พร้อมยกระดับสู่ Green Finance และนวัตกรรมการเงินครบวงจร

จากประสบการณ์ในสายงานรับเหมาก่อสร้างและร้านค้าปลีกขนาดเล็ก **คุณวิฑูร สุริยนากุล** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ได้รวบรวมทุกบทเรียนชีวิตมาสร้างปรากฏการณ์ “โกลบอลเฮ้าส์” ศูนย์รวมวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้านแบบโมเดิร์นเทรดระดับประเทศของไทยที่มีขนาดใหญ่ยักษ์ในหลังเดียว แม้จะเริ่มต้นสาขาแรกในปี 2540 ท่ามกลางวิกฤตต้มยำกุ้ง แต่ด้วยวิสัยทัศน์ที่มองเห็นโอกาสในวิกฤตและความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างลึกซึ้ง ทำให้โกลบอลเฮ้าส์ เติบโตอย่างก้าวกระโดดจนครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วประเทศ

จุดแข็งของโกลบอลเฮ้าส์ อยู่ที่การออกแบบร้านแบบ “one-stop format” ครอบคลุมสินค้าโครงสร้าง งานตกแต่ง และอุปกรณ์ช่างในพื้นที่ขนาดใหญ่ รองรับทั้งผู้รับเหมาและลูกค้ารายย่อย ทำให้สามารถ Scale สาขาในต่างจังหวัดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การควบรวมกิจการในปี 2550 และการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในปี 2552 เป็นจุดเปลี่ยนที่ทำให้บริษัทฯ เข้าถึงทุนเพื่อเร่งขยายสาขา ขณะที่การมีพันธมิตรเชิงกลยุทธ์เข้าร่วมถือหุ้นในปี 2555 ช่วยเสริมความแข็งแกร่งด้านห่วงโซ่อุปทานและสินค้า

หัวใจสำคัญที่ทำให้โกลบอลเฮ้าส์ ยืนหยัดเป็นผู้นำคือ การยึดถือหลักการความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า คู่ค้า และตนเอง เป็นเข็มทิศในการดำเนินธุรกิจ ควบคู่ไปกับการนำนวัตกรรมระบบจัดการคลังสินค้าอัตโนมัติและเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้เพิ่มประสิทธิภาพการบริการ ปัจจุบันด้วยจำนวนสาขาเกือบ 100 แห่งทั่วประเทศ

บนเส้นทางแห่งความสำเร็จนี้ **ธนาคารกรุงไทย** ได้ก้าวเข้ามาเป็นพันธมิตรที่มอบ “ความเชื่อใจ” ตั้งแต่ปี 2546 ในวันที่บริษัทฯ กำลังจะขยายสาขาที่ 3 ที่จังหวัดอุดรธานี ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นยาวนานกว่า 20 ปี ในบทบาทพันธมิตรทางธุรกิจ ที่ร่วมพัฒนานวัตกรรมทางการเงินที่ล้ำสมัย ไม่ว่าจะเป็นระบบ E-Withholding Tax รายแรกของไทย ไปจนถึงการบริหารความเสี่ยงที่เชื่อมโยงกับ ESG และเงินฝากสีเขียว (Green Deposit) ซึ่งสะท้อนถึงอุดมการณ์ร่วมกันในการสร้างความมั่นคงที่ยั่งยืนให้แก่เศรษฐกิจและสังคมไทย



สยามวิโก้ ปรากฏการณ์ Local Modern Trade เบอร์หนึ่งแห่งโคราชที่เติบโตเคียงข้างชุมชน

วิโก้ ร้านค้าท้องถิ่นที่กล้าเติบโตจากการเชื่อม “ชุมชน-สินค้า-ประสบการณ์” ต่อยอดสู่การเป็น Local Modern Trade ที่ยืนระยะได้จริง จนสามารถก้าวเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการค้าปลีกที่มียอดขายสูงในพื้นที่

“เราจะปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลงเพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของคนในพื้นที่ เพราะเราเชื่อว่าโอกาสทองของผู้บริโภคคือการได้สินค้าดี แปรดัดในราคาถูก”

คุณพันเลิศ วิชชาพิณ
กรรมการผู้จัดการบริษัท
บริษัท สยามวิโก้ จำกัด

ปี 2509
เริ่มต้นรากฐานธุรกิจค้าปลีก
ค้าส่งใน จ.นครราชสีมา
โดยครอบครัววิชาวิน

ปี 2551
บุกเบิกโมเดล Local Modern
Trade แห่งแรกที่ อ.นางรอง
จ.บุรีรัมย์

ปี 2558
ผนึกกำลังกับธนาคารกรุงไทย เริ่มต้น
โครงการ “วิโก้ โฮลเซล” สาขาหัวทะเล

ปี 2561
เปิดตัวอาณาจักรวิโก้ โฮลเซล อย่างเป็น
ทางการและเริ่มแผนขยายสาขาเชิงรุก

ปัจจุบัน
เติบโตอย่างแข็งแกร่งด้วย
เครือข่าย 90 สาขาทั่วโคราช
บุรีรัมย์ และชัยภูมิ โดยตั้งเป้าหมาย
รายได้ 5,000 ล้านบาท

ท่ามกลางสมรภูมิค้าปลีกที่ดุเดือดในจังหวัดที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทยอย่างนครราชสีมา ชื่อของ “วิโก้” (WishCO) ได้ประกาศศักดาในฐานะห้างค้าปลีกท้องถิ่นที่สามารถยืนหยัดและเอาชนะใจผู้บริโภคได้อย่างสง่างาม ด้วยเป้าหมายรายได้ที่ทะยานสู่ 5,000 ล้านบาท และการขยายอาณาจักรอย่างก้าวกระโดดถึง 90 สาขาครอบคลุมทั่วทั้งจังหวัด ความสำเร็จนี้คือบทพิสูจน์ของหัวใจนักสู้ที่เชื่อว่า “ธุรกิจท้องถิ่นสามารถเติบโตได้อย่างไร้ขีดจำกัด หากเข้าใจคนในพื้นที่อย่างแท้จริง” 90 สาขาในจังหวัดนครราชสีมา คือภาพของ “วิโก้ โฮลเซล” ในวันนี้

แต่จุดเริ่มต้นของธุรกิจนี้ มาจากร้านค้าปลีกค้าส่งของครอบครัว ที่ดำเนินกิจการมาตั้งแต่ปี 2509 ก่อนจะพัฒนาเป็น “ฮักกี ซูเปอร์สโตร์” และต่อยอดสู่ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่อย่างเป็นระบบ

การเปลี่ยนผ่านสำคัญเกิดขึ้นในปี 2551 เมื่อ **คุณพันเลิศ วิชชาพิณ** และ **คุณวิชุดา พรหมโบล** เข้ามาบริหารกิจการในสาขานางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ พร้อมปรับรูปแบบร้านสู่ Local Modern Trade อย่างเต็มรูปแบบ ทั้งการจัดร้านให้ทันสมัยตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ยุคใหม่ โดยยังคงรักษาจุดแข็งสำคัญคือ “ราคาถูก บริการดี มีสินค้าหลากหลาย” จนกลายเป็นแบรนด์ที่ผู้คนในชุมชนไว้วางใจเป็นอันดับหนึ่ง ผลลัพธ์คือ ธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง และก้าวขึ้นเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการค้าปลีกค้าส่งที่มียอดขายสูงในพื้นที่

เมื่อเห็นศักยภาพของตลาดในจังหวัดนครราชสีมา วิโก้ ตัดสินใจรุกคืบขยายอาณาจักรเข้าสู่อำเภอเมืองเพื่อสร้าง “วิโก้ โฮลเซล” แลนด์มาร์กการค้าแห่งใหม่บนพื้นที่กว่า 71 ไร่ ในปี 2561 โดยได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจากธนาคารกรุงไทย ซึ่งก้าวเข้ามาเป็นพันธมิตรสำคัญตั้งแต่วันเริ่มต้นโครงการสาขาหัวทะเล ด้วยการสนับสนุนสินเชื่อกว่า 567 ล้านบาท และยิ่งเห็นเด่นชัดในช่วงวิกฤตโควิด-19 ที่ธนาคารกรุงไทยยื่นยัดเคียงข้างผ่านมาตรการความช่วยเหลือและพักชำระหนี้ ทำให้ สยามวิโก้ มีกระแสเงินสดคล่องตัว จนสามารถพลิกวิกฤตเป็นโอกาสในการขยายสาขาเข้าสู่ชุมชนได้มากกว่าเดิม

วันนี้ สยามวิโก้ ยังพร้อมเดินหน้าแข่งกับตัวเองและมอบความคุ้มค่าให้แก่ประชาชนด้วยผลิตภัณฑ์ที่มุ่งมั่นต่อเนื่อง



บริษัท สามเพชร จำกัด 50 ปีแห่งคุณภาพ สู่ต้นแบบอาณาจักรก่อสร้างและพลังงานที่ครบวงจร

จากร้านวัสดุก่อสร้างขนาดเล็กสู่ต้นแบบอาณาจักรธุรกิจก่อสร้างและพลังงานที่ครบวงจร ตลอด 5 ทศวรรษ สามเพชร ขับเคลื่อนองค์กรผ่านปรัชญา “ความซื่อสัตย์” และ “วินัยเชิงคุณภาพ”

“คุณภาพ ความซื่อสัตย์ และวินัย คือสิ่งที่สร้างความเชื่อมั่น ให้ลูกค้ามาตลอดกว่า 50 ปี และเป็นแรงขับเคลื่อนให้เรา เติบโตได้อย่างยั่งยืน”

คุณธนรัตน์ อัศวสุธรรกุล
กรรมการผู้จัดการ บริษัท สามเพชร จำกัด

ปี 2516

เริ่มต้นจากการเป็นร้านจำหน่าย วัสดุก่อสร้าง และก้าวเข้าสู่ธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างภาครัฐ



ปี 2536

ขยายสู่ธุรกิจคอนกรีตผสมเสร็จ และผลิตกับดักคอนกรีตสำเร็จรูป ในนาม บริษัท ธรรมรัตน์คอนกรีต จำกัด



ปี 2551

รุกธุรกิจพลังงานและค้าปลีก เปิดสถานีบริการน้ำมันและ ร้านสะดวกซื้อแบบครบวงจร



ปี 2554-2557

เสริมความแข็งแกร่งด้วย ธุรกิจด้านน้ำจากการเข้าซื้อกิจการ โรงโม่หินและดำเนินธุรกิจทำทราย



ปี 2565

ยกระดับองค์กรโดยแปรสภาพ เป็น บริษัท สามเพชร จำกัด เพื่อรองรับการขยายตัว ระดับประเทศ



ปัจจุบัน

มุ่งเน้นการลงทุนที่เกี่ยวข้อง และนวัตกรรมก่อสร้าง โดยมี ธนาคารกรุงไทยเป็นพันธมิตรทางการเงินหลัก



“คุณภาพสร้างความไว้วางใจ ความซื่อสัตย์สร้างความยั่งยืน และวินัยในการทำงานคือรากฐานของความสำเร็จ” คือปรัชญา ที่กรรมการผู้จัดการ บริษัท สามเพชร จำกัด ทุกท่าน ตั้งแต่รุ่นบุกเบิกจนถึงปัจจุบันยึดถือเป็นเข็มทิศในการนำพาองค์กร มานานกว่าครึ่งศตวรรษ

การดำเนินงานที่ชัดเจนในเรื่องหลักการของวินัย โดยเฉพาะความอดทนและความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน ไม่เพียงแต่ สร้างชื่อเสียงจนเป็นที่ยอมรับในวงกว้าง แต่ยังเป็นรากฐานสำคัญที่ทำให้ธุรกิจสามารถปรับตัวและเติบโตท่ามกลาง ความเปลี่ยนแปลงของยุคสมัยได้อย่างมั่นคง

เส้นทางความสำเร็จของสามเพชร มีจุดเริ่มต้นย้อนกลับไปในปี 2516 จากธุรกิจร้านจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและอะไหล่เครื่องจักร ขนาดเล็กใน จ.กำแพงเพชร ก่อนจะขยายตัวเข้าสู่งานรับเหมาก่อสร้างภาครัฐ ซึ่งเป็นจุดเริ่มที่ทำให้บริษัทฯ มองเห็นโอกาส ในการสร้างอาณาจักรแบบครบวงจร โดยในปี 2536 ได้ขยายการลงทุนสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมคอนกรีตภายใต้ชื่อ “ธรรมรัตน์ คอนกรีต” และเดินหน้าสู่ธุรกิจต้นน้ำอย่างโรงโม่หินและทำทรายในปี 2554-2557 เพื่อควบคุมคุณภาพวัสดุตั้งแต่ต้นทาง นอกจากนี้ยังได้รุกเข้าสู่ธุรกิจพลังงานและค้าปลีกในปี 2551 จนปัจจุบันมีสถานีสบริการน้ำมันและคาเฟ่ครอบคลุมหลายพื้นที่

ในฐานะพันธมิตรทางการเงินที่เคียงข้างกันมาอย่างยาวนาน ธนาคารกรุงไทยมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนทั้งเงินทุน หมุนเวียนที่ช่วยเสริมสภาพคล่อง และเงินลงทุนที่เอื้อให้ สามเพชร สามารถขยายธุรกิจในทุกช่วงเวลาสำคัญ ความเชื่อใจ ที่ธนาคารกรุงไทยมอบให้ส่งผลให้บริษัทฯ แปรสภาพจากห้างหุ้นส่วนจำกัดสู่ “บริษัท สามเพชร จำกัด” ในปี 2565 เพื่อยกระดับ การบริหารงานสู่สากล พร้อมมุ่งแสวงหาโอกาสการลงทุนใหม่ ๆ เพื่อส่งมอบงานที่มีคุณภาพ และสร้างการเติบโตที่ยั่งยืน ร่วมกับสังคมไทยต่อไป



หอ.แสงสว่างเกษตร

ธุรกิจก่อสร้างจากรากฐานท้องถิ่นสู่ยุคดิจิทัล บทพิสูจน์ความสำเร็จที่ส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่น

จากธุรกิจรับเหมาท้องถิ่นในร้อยเอ็ด สู่อุตสาหกรรมข้ามรุ่นที่ยืนระยะมากกว่า 50 ปี แสงสว่างเกษตรพิสูจน์ว่า ‘รากฐานที่แข็งแกร่ง’ และ ‘การปรับตัวที่ถูกต้อง’ คือหัวใจของความสำเร็จในทุกยุคสมัย ถอดรหัสวิสัยทัศน์ ‘เล่าพานิช’ จากร้อยเอ็ดสู่ริมโขง กับยุทธศาสตร์รับเหมาที่ไม่เคยหยุดนิ่ง

ปัจจุบัน

สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ จ.บึงกาฬ มุ่งเน้นการเติบโต
ด้วยเทคโนโลยีและการบริการงานที่โปร่งใส

ปี 2559-2569

คุณก่อ เล่าพานิช เข้ามาเรียนรู้งานและปฏิรูปองค์กร
ด้วยระบบ Digital Transformation

ปี 2555

ขยายฐานปฏิบัติการรับงานเชื่อมป้องกันตลิ่งริมแม่น้ำโขง
และก่อตั้ง หอ.เอ็ม อี แอล คอนสตรัคชั่น ในเครือ

ปี 2547

จดทะเบียนห้างหุ้นส่วนจำกัด แสงสว่างเกษตร
ยกระดับมาตรฐานธุรกิจให้เป็นสากล

ปี 2538

เริ่มต้นความผูกพันกับธนาคารกรุงไทย
และขยายงานสู่โครงการภาครัฐในรุ่นบิดา

ปี 2516

คุณปู่ คุณบุญช่วย เล่าพานิช ก่อตั้ง
กิจการรับเหมาและขายวัสดุก่อสร้าง
ที่ จ.ร้อยเอ็ด

“ เรียนรู้จากความผิดพลาดในอดีต
เพื่อทำปัจจุบันให้ดี พร้อมกับ
เชื่อมั่นในศักยภาพของตัวเอง
เพื่อทำวันนี้ให้ดีที่สุด และ
สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ ”

คุณก่อ เล่าพานิช
หุ้นส่วนผู้จัดการ หอ.แสงสว่างเกษตร

จากจุดเริ่มต้นในปี 2516 ที่อำเภอเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด ห้างหุ้นส่วนจำกัด แสงสว่างเกษตร ได้ถือกำเนิดขึ้นจากวิสัยทัศน์ของ คุณบุญช่วย เล่าพานิช ผู้วางรากฐานธุรกิจรับเหมาและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ก่อนจะถูกส่งไม้ต่อสู่รุ่นที่ 2 คุณพงษ์ศักดิ์ เล่าพานิช ที่ขยายธุรกิจรุกคืบเข้าสู่งานโครงสร้างพื้นฐานภาครัฐ ทั้งกรมโยธาธิการ กรมทางหลวงชนบท และกรมชลประทาน พร้อมทั้งขยายอาณาจักรสู่ธุรกิจ “ท่าทราย” และขยายฐานปฏิบัติการไปยังจังหวัดมหาสารคามและบึงกาฬ ด้วยสไตล์การบริหารที่สุขุม รอบคอบ และมองเห็นศักยภาพในตัวทีมงานอย่างทะลุปรุโปร่ง

ปัจจุบัน กิจการภายใต้การนำของทายาทรุ่นที่ 3 คุณก่อ เล่าพานิช หุ้นส่วนผู้จัดการวัย 32 ปี ได้นำพาองค์กรก้าวเข้าสู่ “ยุคผลัดใบ” อย่างสง่างาม ด้วยการนำระบบดิจิทัลและโปรแกรมบริหารงานสมัยใหม่เข้ามาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มความแม่นยำและรวดเร็วในการตรวจสอบ ผสานกับองค์ความรู้จากทีมที่ปรึกษาอาวุโสที่เคียงข้างบิดามารดาอย่างยาวนาน ทำให้แสงสว่างเกษตรในวันนี้ไม่ใช่เพียงแค่ผู้รับเหมาท้องถิ่น แต่เป็นองค์กรก่อสร้างยุคใหม่ที่พร้อมเติบโตอย่างไร้ขีดจำกัด

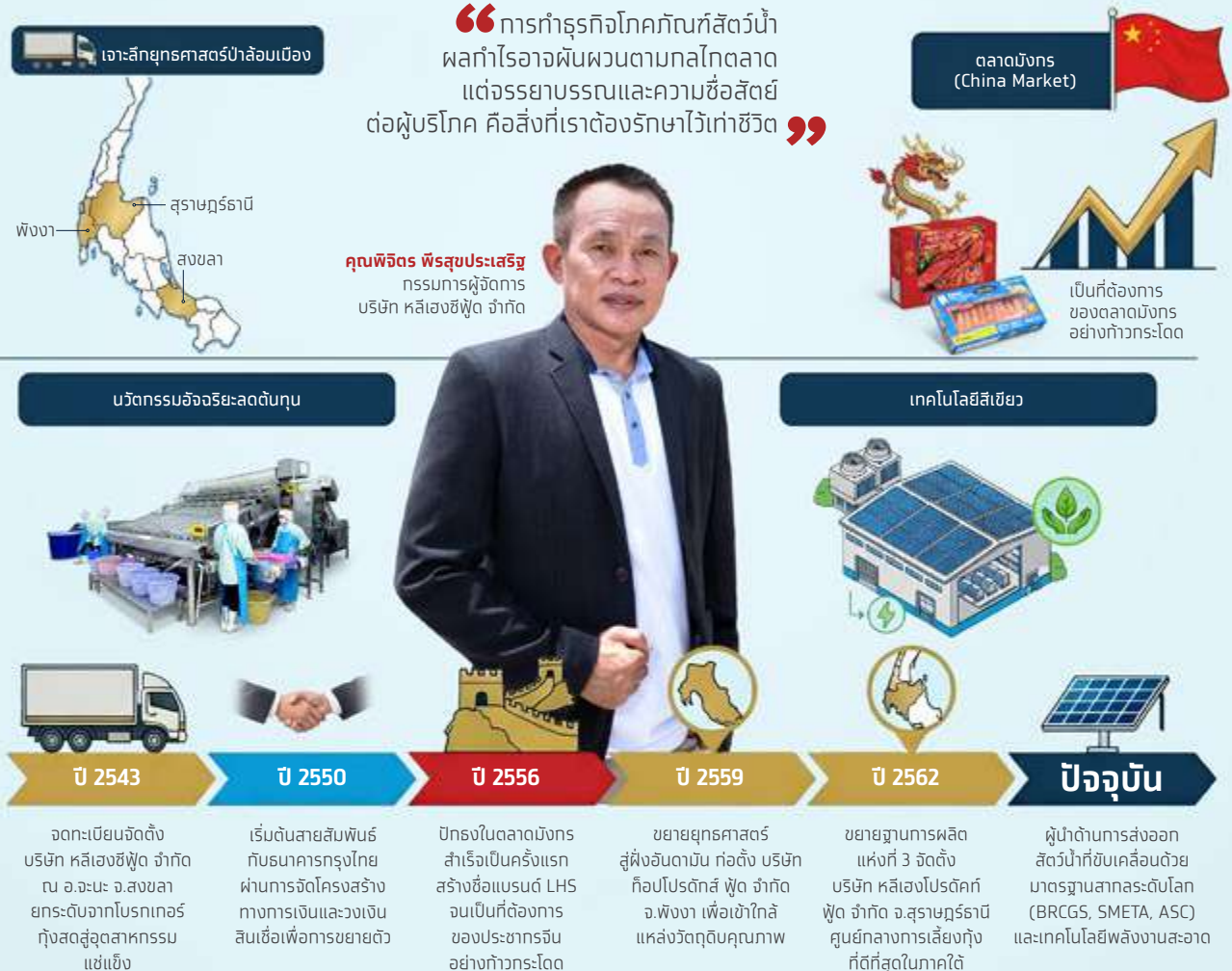
ในทุกช่วงจังหวะของการขยายตัว ธนาคารกรุงไทยคือพันธมิตรทางการเงินที่เดินเคียงข้างตระกูลเล่าพานิชมาตั้งแต่ปี 2538 จากวงเงินกู้ส่วนบุคคลสู่สินเชื่อในนามห้างหุ้นส่วนฯ ที่เพิ่มพูนขึ้นตามขนาดของโปรเจกต์ภาครัฐ ความเชื่อมั่นที่ธนาคารกรุงไทยมอบให้ช่วยให้กิจการสามารถขยายเครือข่ายไปยัง หจก.เอ็ม อี แอล คอนสตรัคชั่น และข้ามข้อจำกัดด้านพื้นที่จนสามารถขยายวงเงินมายังสาขาสี่แยกบึงกาฬในปัจจุบัน เพื่อรองรับเมกะโปรเจกต์ริมแม่น้ำโขงและงานโครงสร้างพื้นฐานระดับจังหวัดได้อย่างมั่นคง

สำหรับคุณก่อ แรงบันดาลใจสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจคือการไม่กลัวความผิดพลาด แต่เลือกที่จะเรียนรู้จากบทเรียนในอดีตเพื่อเป็นพลังในการพัฒนาปัจจุบันให้ดีที่สุด โดยเชื่อมั่นว่าศักยภาพที่เตรียมพร้อมมาอย่างดี จะเป็นกุญแจสำคัญที่ทำให้ธุรกิจสามารถแข่งขันและสร้างความสำเร็จที่ยั่งยืน



หลี่เฮงซีฟู้ด เส้นทางสายอาหารทะเลแช่แข็งของแบรนด์ไทย ยึดตลาดมังกร ขับเคลื่อนอุตสาหกรรมสัตว์น้ำ ด้วยเทคโนโลยีสีเขียว

เจาะลึกยุทธศาสตร์ป่าล้อมเมืองของ “หลี่เฮงซีฟู้ด” จากจุดเริ่มต้นโบรกเกอร์ท้องถิ่นสู่ผู้กุมน่านน้ำส่งออก 3 จังหวัดภาคใต้ ด้วยวิสัยทัศน์ “หนึ่งเมือง หนึ่งคู่ค้า” และนวัตกรรมอัจฉริยะที่ลดต้นทุนเพื่อสิ่งแวดล้อม



อดีตโบรกเกอร์รวบรวมกุ้งสดป้อนโรงงาน “หลี่เฮงซีฟู้ด” ภายใต้การนำของ **คุณพิจิตร พิรสขประเสริฐ** ได้ทลายกรอบคิดเดิมๆ สู่การเป็นผู้สร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Creation) บนสมรภูมิตลาดโลก โดยจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ ณ อำเภोजจะนะ จังหวัดสงขลา เมื่อปี 2543 แม้ต้องเผชิญความท้าทายในการเจาะตลาดต่างประเทศนานถึง 12 ปี แต่ด้วยความไม่ย่อท้อ ในปี 2556 บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการคว้าคู่ค้ารายแรกในจีน ส่งผลให้แบรนด์ LHS เป็นที่ต้องการของตลาดมังกรอย่างก้าวกระโดด

คุณพิจิตรเดินทางขยายฐานการผลิตครอบคลุม 3 จังหวัดยุทธศาสตร์ภาคใต้เพื่อเข้าใกล้แหล่งวัตถุดิบคุณภาพโดยก่อตั้ง บริษัท ท็อบโปรดักส์ ฟู้ด จำกัด ที่จังหวัดพังงาในปี 2559 และ บริษัท หลี่เฮง โปรดักท์ ฟู้ด จำกัด ที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ศูนย์กลางการเลี้ยงกุ้ง การเลี้ยงกุ้งที่ดีที่สุดในภาคใต้เมื่อปี 2562 ภายใต้กลยุทธ์ “หนึ่งเมือง หนึ่งคู่ค้า” ที่มีลูกค้าเป็นศูนย์กลาง

เส้นทางความสำเร็จนี้ มี**ธนาคารกรุงไทย**เป็นพันธมิตรทางการเงินที่ร่วมทุกขั้วร่วมสุขมาตั้งแต่ปี 2550 เริ่มจากการสนับสนุนสินเชื่อ Refinance ให้แก่บริษัทแม่ และขยายความช่วยเหลือไปยังบริษัทในเครืออย่างต่อเนื่อง สิ่งที่สร้างความประทับใจสูงสุดคือนโยบายที่มั่นคงของกรุงไทย พร้อมทั้งการสนับสนุนวงเงิน Packing Credit ซึ่งเปรียบเสมือนฟันเฟืองชิ้นเอกที่ช่วยขับเคลื่อนธุรกิจส่งออกให้เติบโตได้อย่างไร้รอยต่อ

วันนี้ หลี่เฮงซีฟู้ด ขับเคลื่อนองค์กรผ่านปรัชญา “8M” ควบคู่กับการนำนวัตกรรมเครื่องจักรอัตโนมัติขั้นสูงและพลังงานสะอาดอย่าง Solar Cell มาใช้เพื่อลดต้นทุน ต่อยอดการดำเนินธุรกิจด้วยจรรยาบรรณ ที่การันตีโดยมาตรฐานสากลระดับโลก อย่าง BRCGS, SMETA 4 Pillar และ ASC พร้อมเติบโตอย่างสง่างามร่วมกับชุมชน สิ่งแวดล้อม และพันธมิตรที่รู้ใจอย่างธนาคารกรุงไทยอย่างยั่งยืน

ORIGIN ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ ขับเคลื่อนการเติบโต มุ่งพัฒนาที่อยู่อาศัยคุณภาพสู่สังคมไทย

จากจุดเริ่มต้นของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ด้วยวิสัยทัศน์ที่มองไกล ออริจิ้น เดินหน้าสร้างความแข็งแกร่ง ขยายพอร์ตธุรกิจสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน

โครงการคอนโดมิเนียม
แห่งแรก
“Sense of London
Sukhumvit 109”
(ปี 2552)

หัวใจสำคัญ : “การไม่หยุดพัฒนา”

ธนาคารกรุงไทย คือที่ปรึกษาทางธุรกิจ

คุณพิระพงศ์ จรุงเอก
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

เป้าหมายที่ยั่งยืนร่วมกัน

บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจมากกว่า 17 ปี โดยมี “พันธมิตรทางการเงิน” เป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่อยู่เบื้องหลังการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และธนาคารกรุงไทยคือหนึ่งในพันธมิตรสำคัญที่ร่วมเดินเคียงข้างและสนับสนุนออริจิ้น มาตั้งแต่ช่วงเริ่มต้นของธุรกิจ

ย้อนกลับไปในปี 2552 ออริจิ้น ได้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแห่งแรก “Sense of London Sukhumvit 109” ซึ่งสามารถปิดการขายได้ภายในระยะเวลาเพียง 5 เดือน ถือเป็นก้าวสำคัญในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ โดยในครั้งนั้น ธนาคารกรุงไทยได้ให้การสนับสนุนด้านสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการ นับเป็นจุดเริ่มต้นของความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่เติบโตและแข็งแกร่งต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ธนาคารกรุงไทยไม่ได้เป็นเพียงสถาบันการเงินที่สนับสนุนด้านสินเชื่อเท่านั้น แต่ยังทำหน้าที่เป็น “ที่ปรึกษาทางธุรกิจ” ที่ร่วมให้คำแนะนำ มองเห็นโอกาสใหม่ ๆ และร่วมวางแผนแนวทางการเติบโตอย่างมั่นคงในทุกช่วงเวลาของการดำเนินธุรกิจของ ออริจิ้น และบริษัทในเครือ โดยเฉพาะในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีการแข่งขันสูงและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

ออริจิ้น เชื่อมั่นว่า ความสำเร็จของธุรกิจไม่ได้วัดเพียงการเติบโตด้านตัวเลข แต่เกิดจากการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า พันธมิตร และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย ภายใต้แนวทางการดำเนินธุรกิจที่มุ่งพัฒนาคุณภาพชีวิต ผ่านโครงการที่ตอบโจทย์ทั้งด้านการอยู่อาศัย การลงทุน และการใช้ชีวิตในระยะยาว

อีกหนึ่งแนวคิดสำคัญที่องค์กรยึดถือมาโดยตลอด คือ “การไม่หยุดพัฒนา” ทั้งด้านสินค้า บริการ และแนวทางการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้สามารถปรับตัวได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดและความต้องการของผู้บริโภค พร้อมรักษามาตรฐานด้านคุณภาพและความน่าเชื่อถือ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้ ออริจิ้น เติบโตอย่างต่อเนื่อง

ความสัมพันธ์ระหว่างธนาคารกรุงไทยและออริจิ้น จึงไม่ใช่เพียงความร่วมมือทางธุรกิจ แต่คือการเติบโตไปด้วยกันของพันธมิตรที่มีเป้าหมายเดียวกัน คือ การสร้างความมั่นคง และส่งต่อคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับลูกค้า สังคม และเศรษฐกิจไทยในระยะยาว ภายใต้แนวคิด “ธนาคารกรุงไทย เคียงข้างธุรกิจคุณ”



อุดรดิตถ์ กรีน เพาเวอร์ จากโรงสีข้าว สู่ผู้บุกเบิก อุตสาหกรรมพลังงานสะอาดระดับภูมิภาค

ยึดมั่นในหลักของการมองหา “โอกาสจากสิ่งที่มืออยู่” คือจุดตั้งต้นของเส้นทางธุรกิจที่เริ่มจากโรงสีข้าวในจังหวัดพิจิตร ก่อนจะถูกต่อยอดไปสู่ธุรกิจพลังงานสะอาดในเวลาต่อมา



ปี 2525

เริ่มต้นความผูกพัน
ทางการเงินกับกรุงไทย
ในธุรกิจโรงสีข้าว
จากรุ่นคุณพ่อ
ตั้งแต่ช่วงแรก
ของการก่อตั้งธุรกิจ



ปี 2537

ยกระดับมาตรฐานการผลิต
ปรับปรุงโรงสีข้าวครั้งใหญ่
ด้วยการสนับสนุน
จากกรุงไทย



ปี 2555

จดทะเบียน “บริษัท
พิจิตรไบโอเพาเวอร์ จำกัด”
รุกเข้าสู่ธุรกิจ
โรงไฟฟ้าชีวมวลแห่งแรก



ก้าวที่เติบโต

ก่อสร้าง
“บริษัท อุดรดิตถ์
กรีน เพาเวอร์ จำกัด”
ขนาด 9.5 เมกะวัตต์
ช่วยแก้ปัญหาการพิษ
เหลือทิ้งในพื้นที่



ก้าวที่ภาคภูมิใจ

ได้รับใบอนุญาต
โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์
ขนาด 31 เมกะวัตต์
และเตรียมขยายสู่
โรงไฟฟ้าชุมชน



ปัจจุบัน

ผู้นำด้านพลังงานหมุนเวียน
ที่เปลี่ยนวัสดุเหลือทิ้ง
ทางการเกษตร
สู่พลังงานสะอาด
เพื่อสังคม

จากประสบการณ์ในอุตสาหกรรมข้าวที่สั่งสมมาอย่างยาวนานของตระกูลตั้งจิตวัฒนากุล คุณบรรจง ตั้งจิตวัฒนากุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท อุดรดิตถ์ กรีน เพาเวอร์ จำกัด ได้ต่อยอดวิสัยทัศน์สู่การเป็นผู้บุกเบิกอุตสาหกรรมพลังงานสะอาดระดับภูมิภาค โดยมีแรงบันดาลใจจากการศึกษาดูงานในสหรัฐอเมริกาและจีน นำไปสู่การก่อตั้งโรงไฟฟ้าชีวมวลแห่งแรกในปี 2555 ในนาม บริษัท พิจิตรไบโอเพาเวอร์ จำกัด

โรงไฟฟ้าแห่งนี้ใช้ “แกลบ” ซึ่งเป็นวัสดุเหลือทิ้งจากกระบวนการสีข้าวเป็นเชื้อเพลิงหลักสะท้อนการเปลี่ยนของเสียให้กลายเป็นพลังงาน และเป็นจุดเริ่มต้นของการขยายธุรกิจสู่พลังงานสะอาดอย่างเป็นรูปธรรม ความสำเร็จดังกล่าวนำไปสู่การลงทุนในโครงการถัดมาคือ บริษัท อุดรดิตถ์ กรีน เพาเวอร์ จำกัด โรงไฟฟ้าชีวมวลขนาด 9.5 เมกะวัตต์ ที่จังหวัดอุดรดิตถ์ ซึ่งใช้เชื้อเพลิงจากฟางอ้อย ฟางข้าว และเปลือกข้าวโพดช่วยลดปัญหาวัสดุเหลือทิ้งทางการเกษตรในพื้นที่ได้อย่างมีนัยสำคัญ

วันนี้ อุดรดิตถ์ กรีน เพาเวอร์ ไม่ได้หยุดเพียงแค่วัสดุ แต่กำลังรุกคืบสู่โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ขนาด 31 เมกะวัตต์ และโรงไฟฟ้าชุมชน เพื่อสร้างโครงข่ายพลังงานที่แข็งแกร่ง เบื้องหลังการเติบโตในแต่ละช่วงเวลา มีธนาคารกรุงไทย เป็นพันธมิตรทางการเงินที่อยู่เคียงข้างมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่รุ่นก่อน โดยเริ่มจากสินเชื่อวงเงิน 500,000 บาทในปี 2525 และต่อเนื่องมาจนถึงการสนับสนุนโครงการโรงไฟฟ้าชีวมวลในปัจจุบัน กว่า 1,300 ล้านบาท



อุบล ไบโอ เอทานอล ปฏิวัติอุตสาหกรรม มันสำปะหลังไทย สู่อุตสาหกรรมระดับโลก

จากความมุ่งมั่นที่จะยกระดับพืชเศรษฐกิจอย่าง
มันสำปะหลังให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง บริษัท
อุบล ไบโอ เอทานอล จำกัด (มหาชน) หรือ UBE ก่อตั้งขึ้น
ภายใต้การนำของ **คุณสุริยส ไควสุรัตน์** ได้พัฒนา
อย่างก้าวกระโดดจากโรงงานผลิตแป้งมันสำปะหลังและ
เอทานอล สู่อุตสาหกรรมแปรรูปมันสำปะหลังครบวงจร
รายใหญ่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ได้รับการยอมรับ
ในระดับสากล

ความสำเร็จของ UBE เกิดจากการกล้าปรับตัวและ
ไม่หยุดนิ่งอยู่กับความสำเร็จเดิม บริษัทฯ ได้ขยายไลน์
ธุรกิจแป้งมันสำปะหลัง โดยขยายจาก “ผู้แปรรูป”
ไปสู่ “ผู้สร้างมูลค่า” ผ่านการพัฒนาแปรรูปเอทานอล
การลงทุนด้านนวัตกรรมเทคโนโลยีและการต่อยอด
สู่สินค้าในตลาดผู้บริโภค จากความเชี่ยวชาญ
ด้านมันสำปะหลัง บริษัทฯ ได้พัฒนาสินค้า
แป้งมันสำปะหลังเอทานอลและฟลาวม่อนมันสำปะหลัง
ภายใต้แบรนด์ Tasuko เพื่อตอบสนองต่อเทรนด์สุขภาพ
และไลฟ์สไตล์ยุคใหม่ พร้อมทั้งสร้าง Value Chain
ที่แข็งแกร่งผ่าน “อูบลโมเดลพลัส” ซึ่งเป็นการทำงาน
ร่วมกับเกษตรกรอย่างใกล้ชิดเพื่อความยั่งยืน
อยู่ได้อย่างยั่งยืน จนสามารถนำองค์กรเข้าสู่
ตลาดหลักทรัพย์ฯ และต่อยอดธุรกิจสู่สินค้ามูลค่าเพิ่ม
ได้อย่างมั่นคง

ในทุกย่างก้าวของการเปลี่ยนผ่านสู่ธุรกิจสีเขียว
ธนาคารกรุงไทย คือพันธมิตรที่เคียงข้าง UBE
มาอย่างยาวนาน ตั้งแต่การจัดหาเงินทุนก่อสร้าง
โรงงานแห่งแรกไปจนถึงการสนับสนุน Green
Financing เพื่อพัฒนาโครงการพลังงานทดแทน
ที่ช่วยลดต้นทุนและสร้างรายได้หมุนเวียน นอกจากนี้
ธนาคารยังนำเทคโนโลยี Online Payment เข้ามา
พลิกโฉมระบบการจ่ายเงินให้เกษตรกรในเครือข่าย
ช่วยให้เกิดความโปร่งใสและรวดเร็ว

เป็นอีกแรงหนุนที่ช่วยให้ UBE เติบโตจาก
มันสำปะหลัง สู่อุตสาหกรรมที่เชื่อมเกษตรกรไทย
กับตลาดโลก

คุณสุริยส ไควสุรัตน์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
และกรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัท อุบล ไบโอ เอทานอล จำกัด (มหาชน)



“ในโลกที่เปลี่ยนแปลงอย่าง
รวดเร็ว เราไม่สามารถควบคุม
ทุกอย่างได้ แต่สิ่งที่เราควบคุม
และสร้างสรรค์ตลอดคือ
วิธีคิดและการปรับตัว”



ปี 2549

วางรากฐานธุรกิจพลังงาน
และเริ่มต้นก่อสร้าง
โรงงานแป้งมันสำปะหลัง
เชิงพาณิชย์

ปี 2556

ขยายสู่ธุรกิจเอทานอล
และเพิ่มกำลังการผลิต
เพื่อรองรับความต้องการ
พลังงานทดแทน

ปี 2559

เริ่มผลิตแป้งมันสำปะหลัง
เอทานอลมาตรฐานสากล
และแตกไลน์สู่ธุรกิจเกษตร
มูลค่าสูง

ปี 2564

เข้าจดทะเบียน
ในตลาดหลักทรัพย์ฯ (IPO)
เสริมความแข็งแกร่ง
ทางการเงินเพื่อการขยายตัว

ปัจจุบัน

UBE มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์
มูลค่าเพิ่ม (HVP) ต่อยอด
สู่นวัตกรรมอาหาร
และชีวภาพ เพื่อยกระดับ
คุณภาพชีวิต และสร้าง
การเติบโตอย่างยั่งยืน

**ธนาคารกรุงไทยเคียงข้าง
สู่การเติบโตอย่างยั่งยืน**

สนับสนุนเงินทุน



Green Financing



Online Payment





เอ็นซีโคโคนัท พลิกโฉม “มะพร้าวน้ำหอมไทย” สู่มาตรฐานโลก ด้วยนวัตกรรมและความยั่งยืนแบบครบวงจร

เมื่อผู้บริโภคทั่วโลกหันมาใส่ใจสุขภาพและความยั่งยืน ‘น้ำมะพร้าว’ จึงก้าวสู่สินค้าอนาคตในระดับสากล NC Coconut คือหนึ่งในผู้เล่นที่ปรับตัวรับความท้าทาย ผ่านกลยุทธ์ Supply Chain Integration และ Zero Waste ที่ช่วยยกระดับมะพร้าวไทยสู่ระบบอุตสาหกรรมที่สร้างคุณค่าได้ครบวงจร

คุณณรงค์ศักดิ์ ชื่นสุชน
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท เอ็นซี โคโคนัท จำกัด

ก้าวที่เริ่มต้น

บุกเบิกในฐานะเกษตรกรต้นน้ำ
มุ่งเน้นพัฒนาคุณภาพมะพร้าวน้ำหอม
ราชบุรีให้เป็นที่ยอมรับ



ก้าวที่ภาคภูมิใจ

ยกระดับมะพร้าวน้ำหอมสู่ผลิตภัณฑ์
นวัตกรรมและพลังงานสะอาด
ขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชนควบคู่ไปกับ
การรักษาสิ่งแวดล้อม



ก้าวที่เติบโต

ทรานส์ฟอร์มจากธุรกิจครอบครัวสู่ธุรกิจขนาดกลาง
เพิ่มขีดความสามารถด้วยเทคโนโลยีเครื่องจักร
และการบริหารจัดการ Supply Chain ครบวงจร

ก้าวที่ยั่งยืน

ผสานความร่วมมือกับ
พันธมิตรระดับสากล
ในโครงการสกัดน้ำมะพร้าว
บรรจุขวด และนำแนวคิด
Zero Waste มาใช้
ในโรงงาน



ในวันที่ “น้ำมะพร้าว” ไม่ได้เป็นเพียงเครื่องดื่มพื้นบ้าน แต่กลายเป็นหนึ่งในสินค้าสุขภาพที่เติบโตในตลาดโลก อุตสาหกรรมมะพร้าวไทยกำลังถูกยกระดับจากสินค้าเกษตรดั้งเดิม สู่ Value Chain ที่เชื่อมโยงตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำอย่างเป็นระบบ

NC Coconut (เอ็นซีโคโคนัท) คือหนึ่งในผู้เล่นที่เติบโตไปพร้อมกับการเปลี่ยนผ่านนี้ จากจุดเริ่มต้นในฐานะเกษตรกรต้นน้ำในจังหวัดราชบุรีสู่การพัฒนาเป็นธุรกิจแปรรูปที่มุ่งรักษาเอกลักษณ์ของ “มะพร้าวน้ำหอมไทย” พร้อมต่อยอดด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยี เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดที่มีความต้องการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

จากรากฐานของเกษตรกรต้นน้ำผู้หลงใหลในเสน่ห์ของมะพร้าวน้ำหอม **คุณณรงค์ศักดิ์ ชื่นสุชน** กรรมการผู้จัดการบริษัท เอ็นซี โคโคนัท จำกัด ได้นำพาธุรกิจครอบครัวก้าวข้ามขีดจำกัดสู่การเป็นผู้นำธุรกิจมะพร้าวน้ำหอมแปรรูปครบวงจรระดับสากลภายใต้วิสัยทัศน์ที่มองไกลกว่าการเป็นผู้ผลิตผลสด นั่นคือการสร้าง “Value Creation” ผ่านงานวิจัยและนวัตกรรมเพื่อรักษาเอกลักษณ์รสชาติหวานหอมธรรมชาติของมะพร้าวราชบุรีให้คงอยู่จนถึงมือผู้บริโภคทั่วโลก

ปัจจุบัน “น้ำมะพร้าว” กลายเป็นสินค้าที่มีศักยภาพในระดับสากล ขณะเดียวกัน ความท้าทายก็เพิ่มขึ้น ทั้งด้านคุณภาพวัตถุดิบ ความสม่ำเสมอของรสชาติ และมาตรฐานการผลิต

NC Coconut เลือกตอบโจทย์นี้ด้วยการวางระบบ Supply Chain ตั้งแต่สวนมะพร้าว การพัฒนาเครือข่ายเกษตรกรไปจนถึงกระบวนการแปรรูป เพื่อควบคุมคุณภาพและเพิ่มมูลค่าในทุกขั้นตอน พร้อมขยายความร่วมมือกับพันธมิตรอุตสาหกรรมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการใช้วัตถุดิบเหลือทิ้งต่อยอดเป็นวัสดุปลูกและพลังงานชีวมวล

เบื้องหลังการขยายตัวของอุตสาหกรรมนี้ มี**ธนาคารกรุงไทย** เข้ามามีบทบาทในฐานะพันธมิตรทางการเงิน ที่ช่วยสนับสนุนทั้งด้านสภาพคล่องและการลงทุนในโครงการใหม่ ๆ ทำให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง แม้ในช่วงเวลาที่ต้องเผชิญความไม่แน่นอน

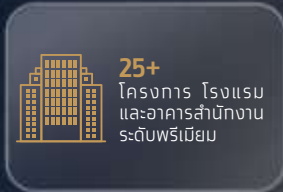
การเติบโตของ NC Coconut จึงเป็น “การยกระดับทั้งอุตสาหกรรม” ที่กำลังเปลี่ยนผ่านจากเกษตรกรรมแบบดั้งเดิมสู่ระบบอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มที่มีมูลค่าสูงขึ้น



URBAN HOSPITALITY GROUP

UHG (Urban Hospitality Group) ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับประเทศ ที่เติบโตไปพร้อมการเปลี่ยนแปลงของเมือง

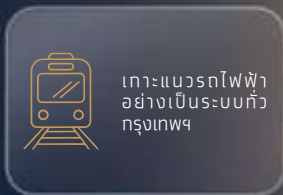
เรื่องความสำเร็จของ กลุ่มบริษัท UHG (Urban Hospitality Group) ถูกนิยามผ่านภาพของโรงแรมและอาคารสำนักงานระดับพรีเมียมกว่า 25 แห่ง ที่ยึดครองทำเลศักยภาพสูงสุดเกาะแนวรถไฟฟ้าทั่วกรุงเทพมหานคร ด้วยพื้นที่สำนักงานให้เช่ากว่า 55,000 ตร.ม. และจำนวนห้องพักกว่า 3,000 ห้อง ที่มีอัตราการเข้าพักในระดับสูงและตอบโจทย์การใช้งานของคนเมืองได้อย่างแม่นยำ กว่าหัวใจสำคัญที่ขับเคลื่อนความยิ่งใหญ่นี้คือ “บุคลิกเชิงกลยุทธ์” ของ **คุณวุฒิพล ทาวรรวัช** ที่เปลี่ยนวิธีคิดจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั่วไป สู่การบริหารจัดการพื้นที่การใช้ชีวิต (Space Management) ที่มีประสิทธิภาพสูงสุด



25+

โครงการ โรงแรม
และอาคารสำนักงาน
ระดับพรีเมียมพื้นที่สำนักงานให้เช่ากว่า
55,000 ตร.ม.

“ธุรกิจในยุคนี้ต้องปรับตัวให้ทัน
สถานการณ์โลกและพฤติกรรมคน
ที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วมาก”

เกาะแนวรถไฟฟ้า
อย่างเป็นระบบทั่ว
กรุงเทพฯจำนวนห้องพักกว่า
3,000 ห้อง

คุณวุฒิพล ทาวรรวัช
กรรมการผู้จัดการ กลุ่มบริษัท UHG
(Urban Hospitality Group)



ปี 2542

เริ่มต้นโครงการ “เอเวอร์กรีน
เพลส สยาม” มิกซ์ยูสแห่งแรก
ที่ได้รับแรงสนับสนุนสำคัญ
จากธนาคารกรุงไทย



ช่วงขยายตัว

บุกเบิกและพัฒนาโครงการ
โรงแรมและอาคารสำนักงาน
เกาะแนวรถไฟฟ้าอย่างเป็นระบบ
ทั่วกรุงเทพฯ



ปี 2560-ปัจจุบัน

ทะยานสู่การเป็นเจ้าของโรงแรมกว่า 20 แห่ง และอาคารสำนักงาน
5 แห่ง รวมพื้นที่สำนักงานให้เช่ากว่า 55,000 ตร.ม. และห้องพักกว่า
3,000 ห้อง ยกระดับการบริหารธุรกิจด้วย Krungthai BUSINESS
และเทคโนโลยีทางการเงินที่ก้าวทันความเร็วของโลกธุรกิจ

กลยุทธ์ที่น่าสนใจของ UHG คือการเลือกทำเล “Prime Area” และการสร้างโครงการแบบมิกซ์ยูสที่ผสมผสานโรงแรมและออฟฟิศเข้าด้วยกันอย่างลงตัว เป็นการบริหารความเสี่ยงและสร้างรายได้หมุนเวียนที่มั่นคงในทุกสภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งแนวคิดนี้ได้รับการพิสูจน์แล้วจากก้าวแรกที่ “เอเวอร์กรีนเพลส สยาม” จนถึงการขยายอาณาจักรอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน ความสำเร็จของ UHG จึงไม่ได้วัดกันที่จำนวนตึก แต่อยู่ที่ความเร็วในการปรับตัวและการมองเห็นโอกาสในจังหวะที่คนอื่นอาจมองข้าม รวมถึงทัศนคติแบบวิน-วินกับทางเจ้าของที่ดิน

ในการขับเคลื่อนอาณาจักรที่มีความซับซ้อนและต้องการความคล่องตัวสูง การมีสถาบันการเงินที่ “คิดค้นกัน” จึงเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ขาดไม่ได้ซึ่งสายสัมพันธ์ระหว่าง UHG และ **ธนาคารกรุงไทย** ได้ดำเนินมานานกว่า 20 ปี ตั้งแต่รุ่นบิดามารดาในปี 2542 จนถึงปัจจุบัน กรุงไทยได้นำเสนอโซลูชันทางการเงินที่ครบวงจร ไม่ว่าจะเป็นวงเงินสินเชื่อที่ช่วยให้การขยายตัวราบรื่น หรือระบบ Krungthai BUSINESS ที่เข้ามาจัดการเรื่อง Payroll และธุรกรรมการเงินที่ซับซ้อนให้กลายเป็นเรื่องง่าย

ความเข้าใจในตัวตนของ UHG ที่กรุงไทยมอบให้ จึงเป็นแรงสนับสนุนที่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถทะยานสู่ความสำเร็จที่ยั่งยืนได้อย่างมั่นใจ

HOME
POTTERYโฮม พอตเทอรี ยกระดับเซรามิกไทยด้วยคุณภาพ
สู่ความเชื่อมั่นในตลาดโลก

ในอุตสาหกรรมเซรามิก การแข่งขันไม่ได้เริ่มที่คุณภาพ แต่มักจบลงที่ “ราคา” และนั่นคือเกมที่ผู้ผลิตจำนวนมากเลือกเล่น โฮม พอตเทอรี เลือกเดินเข้ามาในสนามนี้ตั้งแต่ต้น ด้วยจุดยืนที่แตกต่างออกไป



คุณภาพที่สม่ำเสมอ

รากฐานที่แข็งแกร่ง

ก้าวแรกแห่งความมุ่งมั่น

“ธุรกิจที่ยั่งยืนต้องเริ่มต้นจากรากฐานที่แข็งแกร่ง แต่ต้องไม่ลืมที่จะปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง สิ่งสำคัญที่สุดคือการเตรียมความพร้อมอยู่เสมอ”

คุณนิรันดร์ เชาว์กิตติโสภณ

ประธานกรรมการบริษัท บริษัท โฮม พอตเทอรี จำกัด (มหาชน)



จากโรงงานในจังหวัดลำปาง บนพื้นที่ 34 ไร่ โฮม พอตเทอรี เริ่มต้นจากธุรกิจการผลิตเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารเซรามิก บริษัทฯ ไม่ได้แข่งขันด้วยราคาที่ต่ำที่สุด แต่เลือกสร้างความได้เปรียบจาก “คุณภาพที่สม่ำเสมอ” และ “การส่งมอบที่เชื่อถือได้” ซึ่งเป็นสิ่งที่ตลาดระดับสากลให้ความสำคัญมากกว่า

ผลลัพธ์คือ มากกว่า 80% ของการผลิตถูกส่งออกไปยังยุโรปและอเมริกา ซึ่งเป็นตลาดที่มีมาตรฐานสูง และไม่เปิดพื้นที่ให้กับสินค้าที่คุณภาพไม่คงที่

แต่เมื่อออเดอร์เพิ่มขึ้น และลูกค้าเริ่มต้องการปริมาณมากขึ้น อีกความท้าทายที่เกิดขึ้นคือการขยายกำลังการผลิตด้วยวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจที่เน้นการเติบโตอย่างเป็นระบบและครบวงจร โฮม พอตเทอรี เลือกแก้เกมนี้ ด้วยโรงงานแห่งที่ 2 ณ อำเภอกะเบีเยน ในปี 2568 เพื่อผลิตสินค้ากลุ่มสโตนแวร์ พร้อมทั้งต่อยอดธุรกิจไปสู่ปลายน้ำผ่าน บริษัท เซ็นทรัลฮอสพิทาลิตี้ จำกัด เพื่อกระจายสินค้าภายใต้แบรนด์ “เพทาย” (Petye) เข้าสู่กลุ่มโรงแรมและร้านอาหารชั้นนำ รวมถึงการนำเข้าเครื่องครัวคุณภาพจากทั่วโลก ทำให้ธุรกิจมีความแข็งแกร่งและครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้า

อย่างไรก็ตาม ในธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูงและมีรอบการผลิตยาว การขยายตัวจะเกิดขึ้นไม่ได้ หากขาด “สภาพคล่อง” ที่เพียงพอ **ธนาคารกรุงไทย** จึงเข้ามามีบทบาทสำคัญในฐานะพันธมิตรทางการเงินตั้งแต่ปี 2551 ทั้งในด้านการสนับสนุนเงินลงทุน การเสริมสภาพคล่อง และการให้คำปรึกษาในช่วงการเติบโตของธุรกิจ รวมถึงช่วงสำคัญก่อนการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ไปจนถึงในช่วงวิกฤตโควิด-19 ที่การสนับสนุนด้านสภาพคล่องกลายเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจต่อเนื่อง และรักษามาตรฐานต่อไปได้

บทเรียนสำคัญจาก โฮม พอตเทอรี คือธุรกิจที่อยู่รอดไม่ใช่ธุรกิจที่ไม่เผชิญความท้าทาย แต่คือธุรกิจที่เตรียมตัวและปรับตัวได้อย่างเหมาะสมในทุกช่วงเวลา





Krungthai
ทุกก้าว เพื่อล้านอนาคต

ก้าวที่ครบ
ธุรกิจไปได้ไกลกว่า



Krungthai
BUSINESS

โซลูชันการเงิน
เพื่อธุรกิจ

ฟรี ค่าธรรมเนียม
รายปี *

พิเศษ ดอกเบี้ย
เงินฝาก *

โอนเงินต่างประเทศ เริ่มต้น **99** บาท/รายการ
พิเศษอัตราแลกเปลี่ยน **

© 02 111 9999 | www.krungthai.com

วันนี้ - 31 ธ.ค. 69 | พิเศษดอกเบี้ยเงินฝาก เมื่อเปิดบัญชีเงินฝากออมทรัพย์พิเศษ SMART Account | อัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขเป็นไปตามที่ธนาคารฯ กำหนด |
* สำหรับลูกค้าธุรกิจ (นิติบุคคล) ที่เข้าเงื่อนไขและรายละเอียดโครงการ Krungthai Smart Remittance







Krungthai

ทุกก้าว เพื่อล้านอนาคต

02 111 1111



Krungthai SME