

“ATP30-GTB-BIZ-TSE” ไขว้วิสัยทัศน์ สัญจรพบนักลงทุน จังหวัดอุบลราชธานี



รายงานพิเศษ

เมื่อเร็วๆ นี้ หนังสือพิมพ์ “ข่าวหุ้นธุรกิจ” ร่วมกับบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (APM) จัดงาน “สัมมนาข่าวหุ้นธุรกิจสัญจร” ผู้บริหารบริษัทจดทะเบียนพบนักลงทุน จังหวัดอุบลราชธานี และจังหวัดใกล้เคียงในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (อีสาน) นำทัพโดย 4 บริษัท ประกอบด้วย บริษัท เอทีพี 30 จำกัด (มหาชน) หรือ ATP30, บริษัท เจตาแมค จำกัด (มหาชน) หรือ GTB, บริษัท ไทยโซลาร์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) หรือ TSE และ บริษัท บิลซิเนสโกลเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ BIZ

● ATP30 ย้ำรายได้ปีนี้โต 15%

นายปิยะ เตชะกุล กรรมการผู้จัดการ ATP30 กล่าวว่า ในปี 2559 บริษัทตั้งเป้าหมายจะมีรายได้เติบโตไม่ต่ำกว่า 15% จากปีก่อนที่มีรายได้ประมาณ 265 ล้านบาท ซึ่งได้อานิสงส์จากการขยายยอดขายในพื้นที่เดิม ขณะทำงานใหม่ๆ มีการทำกำไรที่สูงขึ้น โดยได้ตั้งเป้าหมายมีอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2559 ประมาณ 25% จากปี 2558 ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นประมาณ 22%

สำหรับการดำเนินธุรกิจโลจิสติกส์ ในด้านของราคาน้ำมันที่

ลดลงจะทำให้ต้นทุนลดลง ซึ่งทำให้บริษัทและลูกค้าได้ประโยชน์จากต้นทุนที่ลดลง โดยลูกค้าจะได้รับประโยชน์คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 60-70% และบริษัทจะได้รับประโยชน์ประมาณ 30-40% เนื่องจากมีการทำสัญญากับลูกค้าเป็นลักษณะการลอยตัวตามราคาน้ำมัน

“ในการขยายธุรกิจใหม่ๆ มีจุดแข็งในฐานะที่ให้บริการเกี่ยวกับรถและคน ส่วนที่ 1 คือ ATP30 มีความสามารถในการออกแบบรถ และการซ่อมบำรุงรักษารถ ส่วนที่ 2 คือ การควบคุมและการพัฒนาการขับรถ ซึ่งคนอาจจะเมื่อในการขนส่งรถสาธารณะ เพราะรถอาจจะไม่ได้อย่างที่คาดหวัง และส่วนที่ 3 คือ การเดินทาง ที่มีระบบ GPS ระบบติดตาม และระบบควบคุมรถ”

ด้านจุดเด่นในการทำธุรกิจ คือ ต้องหาลูกค้าที่มีความต้องการตรงกับที่บริษัทให้บริการ รวมถึงลูกค้ามีความต้องการที่ชัดเจน ต้องการได้รับความปลอดภัยอย่างดี ความสะดวกสบาย การตรงต่อเวลา ดังนั้น สิ่งที่บริษัทจะต้องส่งมอบให้กับลูกค้า 3 ส่วนที่สำคัญ คือ ความปลอดภัย ความสะดวกสบาย และตรงต่อเวลา

● GTB ขยายตลาดต่างประเทศ

นายประสาน จิตรประทีภักษ์ ผู้อำนวยการฝ่าย สายงาน

Industrial Boiler GTB กล่าวว่า ปี 2559 บริษัทตั้งเป้าหมายมีรายได้ประมาณ 1,000 ล้านบาท เติบโตประมาณ 10% จากปีก่อนที่มีรายได้ประมาณ 948 ล้านบาท เนื่องจากมีงานในมือ (Backlog) ประมาณ 700 ล้านบาท ที่จะทยอยรับรู้รายได้ในปี 2559

โดยบริษัทมีจุดเด่นเรื่องประสิทธิภาพในการใช้เชื้อเพลิงที่มีความปลอดภัยได้มาตรฐาน เพราะถ้าไม่ได้มาตรฐานจะมีการระเบิดได้ ซึ่งเครื่องกำเนิดไอน้ำของ GTB นั้นได้มาตรฐานระดับสากลจากทางสหรัฐอเมริกา และยุโรปมารับรอง ทั้งนี้ มีการขายให้ลูกค้า อย่างโรงกลั่นมาจาก เป็นต้น

ขณะที่แผนการขยายตลาดในต่างประเทศ ซึ่งในแถบประเทศอาเซียนได้มีการขยายการขายออกไป โดยได้มีการจัดตั้งออฟฟิศที่จดทะเบียนเป็นบริษัทในประเทศเวียดนาม ที่มีทั้งฝ่ายบริการและฝ่ายขาย มีปริมาณลูกค้าเป็นจำนวนมาก ส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าคนไทยที่ไปลงทุนในประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ ยังมีออฟฟิศในประเทศมาเลเซียที่เปิดเมื่อช่วงต้นปีที่ผ่านมา รวมถึงมีตัวแทนขายที่ประเทศอินโดนีเซีย และมีการส่งสินค้าไปที่สปป.ลาว และประเทศกัมพูชา (เขมร) เป้าหมายของบริษัท คือ ต้องการจะส่งออกไปยังประเทศในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Southeast Asia) ให้ได้ในปริมาณที่มากขึ้น ถ้าเปรียบเทียบกับผู้ผลิตบอยเลอร์ ก็น่าจะเป็นผู้นำในกลุ่มเครื่องกำเนิดไอน้ำในย่านนี้

● BIZ ไขว้แบ็กล็อก 566 ล้าน

นายสมพงษ์ ชื่นกิตติคุณนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร BIZ กล่าวว่า ในปี 2559 บริษัทตั้งเป้าหมายมีรายได้เติบโตไม่ต่ำกว่า 50-60% จากปีก่อนที่มีรายได้รวม 311 ล้านบาท โดยมูลค่างานในมือ (Backlog) ณ สิ้นเดือนมิถุนายน 2559 อยู่ที่ 566.45 ล้านบาท คาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้ในปี 2559 ประมาณ 60% ส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้ในปีหน้า (ปี 2560)

โดยธุรกิจของบริษัทมีรายได้มาจาก 2 ส่วน คือ รายได้จากการขายเครื่องมือทางการแพทย์และการบริการ โดยการบริการจะเป็นรายได้ที่รับรู้เป็นเดือนๆ ด้านอัตรากำไรขั้นต้น (Gross margin) เครื่องมือขนาดใหญ่อยู่ที่ประมาณ 25% เครื่องมือขนาดเล็กอยู่ที่ประมาณ 15% ส่วนการให้บริการอยู่ที่ประมาณ 20-25% ทั้งนี้บริษัทจะมีการรับรู้รายได้เมื่อมีการส่งมอบโครงการ จะไม่มีการสต็อกสินค้าไว้

ทั้งนี้ จุดเด่นของบริษัท คือ มีคู่แข่งน้อยรายมากๆ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่จะต้องมีความเชี่ยวชาญ อาศัยเทคโนโลยี ซึ่งทั่วโลกมีรายใหญ่อยู่ 2 ราย ส่วนจุดแข็ง คือ เป็นผู้นำทางการตลาดในการนำเข้าเครื่องฉายแสงแบรนด์ Varian ของประเทศสหรัฐอเมริกา ถือเป็นเบอร์ 1 ของประเทศไทย มีส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณ 60-65% ตามจำนวนเครื่อง โดยลูกค้ามีทั้งโรงพยาบาลรัฐและเอกชน รวมถึงโรงเรียนการแพทย์ต่างๆ เช่น จุฬาลงกรณ์, ศิริราช, รามาธิบดี, สงขลา และขอนแก่น เป็นต้น

"จากที่มีประสบการณ์การทำธุรกิจมากกว่า 16 ปี ซึ่งการที่บริษัทไปโรดโชว์ในต่างจังหวัด ทำให้นักลงทุนเข้าใจธุรกิจของ

บริษัท เนื่องจากชื่อของบริษัทไม่ได้บ่งบอกว่าทำธุรกิจด้านนี้เลย ขณะเดียวกันมองว่าในอนาคตอาจจะมีโอกาสที่จะขยายธุรกิจไปด้านอื่น เมื่อมีเงินทุนพร้อม โดยมองว่าอาจจะเป็นลักษณะธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ในอนาคต"

อย่างไรก็ตาม ทุกวันนี้โรคมะเร็งนับวันมีแต่จะเพิ่มขึ้น บริษัทเป็นผู้ช่วยนำเทคโนโลยีมาช่วยผู้ป่วยให้ได้รับเทคโนโลยีที่ดีขึ้น และด้วยเทคโนโลยีในปัจจุบันที่มีความแม่นยำและมีความปลอดภัย โดยการรักษาโรคมะเร็งมีหลายวิธี ซึ่งการฉายแสงเป็นวิธีหนึ่งที่มีประสิทธิภาพและใช้กันมากประมาณ 50-60% ยกตัวอย่าง คนไข้จำนวน 10 รายจะให้อายุการฉายแสงประมาณ

50-60 ราย อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะเพิ่มขึ้นไหนก็สามารถหาได้ แต่จะหายมากหรือหายน้อย ยิ่งถ้าเจอในระยะแรกๆ โอกาสที่จะหายก็จะมีมาก

● TSE ลุยโซลาร์ฟาร์มญี่ปุ่น

นายสมภพ พรหมพนาพิทักษ์ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ TSE กล่าวว่า เป้าหมายปี 2559 กำไรสุทธิน่าจะสูงขึ้นจากปีก่อนที่มีกำไรสุทธิกว่า 520 ล้านบาท ตามกำลังการผลิตไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจุบันมีการจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) ในประเทศไทยรวมทั้ง 99 เมกะวัตต์ (MW) และจะสามารถจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์จากโครงการโซลาร์ฟาร์ม สหกรณ์ฯ อีก 1 โครงการ จำนวน 1 เมกะวัตต์ภายในปี 2559

ทั้งนี้ บริษัทมีโครงการโซลาร์ฟาร์มในประเทศญี่ปุ่น ที่ปัจจุบันมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) แล้ว 58 เมกะวัตต์ โดยได้มีการ COD แล้ว 8 เมกะวัตต์ จึงเหลือที่อยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง 50 เมกะวัตต์ คาดว่าจะทยอย COD ภายในปีหน้า นอกจากนี้ ยังอยู่ระหว่างการเจรจาเพิ่มกำลังการผลิตโซลาร์ฟาร์มในประเทศญี่ปุ่นอีกประมาณ 50 เมกะวัตต์ อย่างไรก็ตาม ปี 2559 บริษัทตั้งเป้าหมายจะมี PPA ในประเทศญี่ปุ่น รวม 100 เมกะวัตต์

"ปีนี้เป็นช่วงของงานก่อสร้าง หากมีการเชื่อมไฟ ก็จะมีรายได้เติบโตแบบก้าวกระโดด และมีกำไรมากกว่าปีก่อน โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการที่ประเทศญี่ปุ่น ขนาดกำลังการผลิต 50 เมกะวัตต์ เงินลงทุนประมาณ 90-100 ล้านบาทคือ เมกะวัตต์ ซึ่งมีเป้าหมายที่จะมีกำลังการผลิต 100 เมกะวัตต์ ทั้งนี้ กำลังการผลิต 100 เมกะวัตต์ จะต้องใช้เงิน 10,000 ล้านบาท และข้อดีของการลงทุนโรงไฟฟ้าประเทศญี่ปุ่น คือสามารถกู้เงินได้ในสัดส่วน 80% ของเงินลงทุน จึงสามารถกู้ได้ 8,000 ล้านบาท ส่วนที่เหลืออีก 2,000 ล้านบาท บริษัทมีหุ้นกู้ที่ออกอนุมัติไว้แล้ว ซึ่งจะนำออกหุ้นกู้ในช่วงสิ้นปีนี้"

สำหรับการขยายในต่างประเทศ สิ่งที่สำคัญที่สุดในการขยายไปต่างประเทศ คือ พาร์ตเนอร์ ซึ่งทุกประเทศที่บริษัทจะเข้าไปลงทุนจะต้องมีพาร์ตเนอร์และผู้ร่วมทุนที่ดี โดยเฉพาะกับผู้ที่มีการประกอบการ ประกอบกับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ส่งผลให้บริษัทมีการศึกษาที่จะลงทุนในประเทศแถบอาเซียน ทั้งประเทศเมียนมา (พม่า) กัมพูชา และสปป.ลาว ■