

## GUNKUL

### ลุยโซลาร์รูฟท็อป

→ → → อ่านหน้า 9

# GUNKUL ลุยโซลาร์รูฟท็อป จัดแพ็คเกจกระตุ้นกวดดูลูกค้า

ทันหุ้น - GUNKUL ลุยให้บริการโซลาร์รูฟท็อป สุดปลื้มลูกค้าไว้ใจ GRoof จ่อคิวยาวถึงเดือนสิงหาคมหวังขยายฐานลูกค้าทั่วประเทศ มั่นใจเป้ารายได้รวมโต 25% ไม่ยาก จาก Backlog งาน EPC ที่ 7 พันล้านบาทคาดรับปีนี้ 2.2 พันล้านบาท และจากการ COD ไฟฟ้าทั้งสิ้น 460 เมกะวัตต์

นางสาวโคกษา ดำรงปิยวุฒิ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

หรือ GUNKUL กล่าวว่าปัจจุบันมีผู้สนใจติดต่อให้ GRoof by Gunkul เป็นที่ปรึกษาเข้าไปสำรวจพื้นที่ ให้คำแนะนำและดำเนินการติดตั้งระบบพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคา (Solar Rooftop) เนื่องจากต้องการลดภาระค่าไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง การที่รัฐบาลเปิดโอกาสให้ประชาชนสามารถขายไฟส่วนเกินเข้าระบบได้ น่าจะมีส่วนกระตุ้นการตัดสินใจได้ในระดับหนึ่ง

“ตอนนี้เรามีลูกค้ารอรับบริการไปจนถึงเดือนสิงหาคม 2562 แล้ว ซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ที่เล็งเห็นประโยชน์ที่แท้จริงของการติดตั้งแผงโซลาร์ เพื่อประหยัดค่าไฟ โดยเฉพาะกลุ่มที่มีเด็กเล็ก และผู้สูงอายุอยู่บ้านทั้งวันเพราะต้องการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าอย่างเต็มที่ไม่ต้องระแวงว่าค่าไฟจะเพิ่มสูงขึ้น สำหรับกลุ่มที่อยู่ระหว่างตัดสินใจเมื่อรัฐบาลรับซื้อไฟ ก็น่าจะตัดสินใจได้เร็วขึ้นเพราะอย่างน้อยกลางวัน วันธรรมดาเขาก็ยังมีรายได้จากการขายไฟในระดับหนึ่ง ก็จะตัดสินใจลงทุน”



โคกษา ดำรงปิยวุฒิ

#### ● จัดแพ็คเกจลดภาระ

นางสาวโคกษา มองว่าตามแผนการรับซื้อไฟฟ้าของกระทรวงพลังงานเป้าหมาย 100 เมกะวัตต์แบ่งเป็นการไฟฟ้านครหลวง 30 เมกะวัตต์และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค 70 เมกะวัตต์ ถือเป็นโอกาสที่จะขยายฐานลูกค้า GRoof by Gunkul ให้ครอบคลุมทั่วประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดเล็กระดับที่ต้องใช้เครื่องจักร, ตู้เย็น, ฯลฯ ในการผลิตสินค้า ดังนั้นทางบริษัท จึงจัดแพ็คเกจเพื่อสนับสนุนการขายอุปกรณ์และการติดตั้งหลากหลายรูปแบบ เพื่อช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายให้กับลูกค้า เนื่องจากแผงโซลาร์รูฟ GRoof มีอายุการใช้งานถึง 25 ปี โดยจะสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 8-10 ปี และได้ผลตอบแทนประมาณ 8-14% ต่อปี

“เราพยายามจัดแพ็คเกจให้กับลูกค้าอย่างเหมาะสม เนื่องจากต้นทุนอุปกรณ์รวมค่าติดตั้งและรับประกันตลอดระยะเวลา 1 ปีนั้นมีระดับราคาตั้งแต่ 1-5 แสนบาทแล้วแต่ขนาดของแผงโซลาร์ ซึ่งที่ผ่านมาเมื่อลูกค้าติดตั้งโซลาร์ที่บ้านแล้วเห็นผลด้วยตัวเองเขาก็ติดต่อกลับมาให้ไปสำรวจและติดตั้งส่วนที่ใช้เป็นโรงงานผลิต เพราะต้องยอมรับว่าราคาประมาณนี้กลุ่มลูกค้ากลุ่มใหญ่ก็ต้องประมาณ B+ ขึ้นไป ทางเราก็พยายามหาวิธีลดภาระโดยเปิดโอกาสให้ผ่อนชำระเป็นงวด เพราะแผนของเราอายุการใช้งานยาวนานอยู่แล้วเพื่อกระจายฐานลูกค้าลงไปให้ได้มากที่สุด”

#### ● ปีนี้รายได้รวมโต 25%

ทั้งนี้บริษัทอยู่ระหว่าง ทดสอบประมูลงานใหม่เพิ่มเติมวางแผนเข้าประมูลงานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย และระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงของการไฟฟ้าต่อเนื่อง โดย ณ ปัจจุบันมีงานก่อสร้างในมือ (Backlog) ที่ประมาณ 7,000 ล้านบาท ทำให้มั่นใจรายได้ในปีนี้จะแตะ 7,500

# กันหุ้บ

Thun Hoon  
Circulation: 100,000  
Ad Rate: 750

Section: First Section/ข่าวบริษัทจดทะเบียน

วันที่: พุธที่ 30 พฤษภาคม 2562

ปีที่: 16

ฉบับที่: 3756

หน้า: 1 (ซ้าย), 9

Col.Inch: 45.52 Ad Value: 34,140

PRValue (x3): 102,420

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: GUNKUL ลุยโซลาร์ฟาร์มที่อุปจัตแด่กกระตุ่นกวาดลือกค่า

ล้านบาท หรือเติบโต 25% และกำไรสุทธิจะดีต่อเนื่องจากการทยอยรับรู้รายได้โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานลม ที่ดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) เต็มปี

และปีนี้คาดว่าจะ COD เพิ่ม 100 เมกะวัตต์ จากโครงการโซลาร์ฟาร์มที่อุปจัตแด่กตั้งให้โรงงานของบริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) หรือ CPF 30 เมกะวัตต์, โครงการโซลาร์ฟาร์มที่ญี่ปุ่น 40 เมกะวัตต์, และโซลาร์ฟาร์มที่มาเลเซีย 30 เมกะวัตต์ ส่งผลให้สิ้นปีนี้บริษัทจะมีโครงการโรงไฟฟ้าที่ COD รวม 460 เมกะวัตต์

“ปัจจุบันกลุ่มธุรกิจรับเหมาและวางระบบทางด้านวิศวกรรม (EPC) เรามีงานเข้ามาอย่างต่อเนื่องเบื้องต้นคาดว่าจะรับรู้รายได้ปีนี้ประมาณ 2.2 พันล้านบาท และเรายังเดินหน้าประมูลงานให้เข้ามาทั้งปี สำหรับธุรกิจพลังงานทดแทน ปัจจุบันอยู่ระหว่างศึกษาและขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง เพื่อผลักดันสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) เพิ่มเป็น 1,000 เมกะวัตต์ ในปี 2564”