

จับตา! หุ้นใหญ่แห่เก็บ CPT ปีนี้ไทยออดอร์เพียบ

สองหุ้น CPT หลังเจอมรสุมหลุดจาง พบผู้ถือหุ้นรายใหญ่ควักกระเป๋าซื้อหุ้นเพียบ สวททางกรรมการอิสระชาย-เลนรอบ ผู้บริหารซีธุรกิจแข็งแกร่ง ประกาศเดินทัพรับงานเพียบ ทั้งปีรายได้ไม่ต่ำกว่า 1,400 ล้านบาท จ่อรับงาน SPP Hybrid ต้น 600 ล้านบาท นับถอยหลังผลิตสินค้าสนองโครงการนำสายไฟลงดิน หวังกินยาวบริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ CPT ผู้ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายตู้ไฟฟ้า จำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าและระบบควบคุมไฟฟ้าที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม รวมถึงให้บริการติดตั้งตู้ไฟฟ้า และก่อสร้างสถานี่ไฟฟ้าย่อย ซึ่งเป็นเบอร์ 1 ในตลาดลูกค้าอุตสาหกรรม เจอมรสุมหุ้นหลุดจาง หลังจากเข้าตลาดเมื่อช่วงปลายปีที่ผ่านมา ท่ามกลางการขายหุ้นของกรรมการอิสระที่ได้รับจัดสรรหุ้นจางไปรวมกันมูลค่ากว่า 5 ล้านบาท

แต่จากการสำรวจล่าสุดพบว่า ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้ก่อตั้ง CPT ทั้ง 3 ราย ได้เข้าไปเก็บหุ้นหลังจากหลุดจาง โดยนายสมศักดิ์ หลิมประเสริฐ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร CPT และครอบครัว เก็บหุ้นสูงสุดถึง 5,890,000 หุ้นในราคาเฉลี่ย 2.24 บาท คิดเป็นมูลค่า 13,217,160 บาท ขณะที่ นายอภิชาติ ปิปทุม กรรมการผู้จัดการ CPT เก็บหุ้น 1 ล้านหุ้น ในราคาเฉลี่ย 2.24 บาท คิดเป็นมูลค่า 2,240,000 บาท นาย นพดล วิเชียรเกื้อ กรรมการบริษัท เก็บหุ้น 800,000 หุ้น ที่ราคาเฉลี่ย 2.21 บาท มูลค่า 1,768,000 บาท

ส่วนกรรมการอิสระ นายจรัส สุพรรณพงษ์ ซึ่งเป็นประธานกรรมการบริษัท มีการขายหุ้นออกไป 8 แสนหุ้นในราคา 2.38 บาท และมีการเก็บหุ้นคืนที่ 2.32 บาท จำนวน 8 แสนหุ้น

การเก็บหุ้นของผู้บริหารสอดคล้องกับคำชี้แจงก่อนหน้านี้ว่า ผู้ถือหุ้นไม่คิดจะขายหุ้นเพื่อที่จะรองรับผลปันผลที่จะประกาศออกมาในช่วงปีนี้

● ปี 61 รับงานเพียบ

นายอภิชาติ ปิปทุม กรรมการผู้จัดการ CPT เปิดเผยว่า ในปีนี้บริษัทเตรียมที่จะเข้ารับงานใหม่เป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะอุตสาหกรรม



น้ำตาลที่จะมีงานเข้ามารวมกว่า 550 ล้านบาท นอกจากนี้ยังจะเข้ารับงานจากธุรกิจอื่นๆ ทั้งอุตสาหกรรมทั่วไปที่เริ่มมีการฟื้นตัว รวมไปถึงงานราชการ อาทิ กรมชลประทาน และบริษัทจัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด (มหาชน) หรือ EASTW อีก ประเมินปีนี้จะมีรับรู้อย่างไรได้จากงานใหม่อีกราว 400 ล้านบาท

นอกจากนี้ จะเข้าเจรจารับงานจากผู้ผลิตโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนรูปแบบ SPP Hybrid Firm จำนวน 17 โครงการ รวมทั้งสิ้น 300 เมกะวัตต์ โดยครึ่งหนึ่งของผู้ที่ได้รับการเซ็นสัญญาขายไฟให้กับ กฟผ. เป็นลูกค้าเก่าของบริษัทอยู่แล้ว และจะมีการเข้าหาลูกค้าใหม่บางส่วน ซึ่งคาดว่าจะได้รับงานอย่างต่ำ 600 ล้านบาท ซึ่งจะไปรับรู้อย่างไรในปี 2562

● **นับถอยหลัง 2 ตูโยเงิน**

นายอภิชาติ บอกด้วยว่า ในช่วงสิงหาคม 2561 จะเริ่มลงทุนโรงงานผลิตตู้ไฟชนิดไม่มี

โครงสร้าง หรือ (MCSG) และตู้ควบคุมไฟฟ้าหรือสวิตช์ตัดต่อสายป้อนไฟฟ้าแรงสูง (RMU) ซึ่งจะเริ่มขายได้ในปี 2562 นับเป็นสิ่งที่ขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตอย่างมาก เนื่องจากตู้ MCSG จะมีมาตรฐานความปลอดภัยสูงและเป็นที่ต้องการ สามารถนำไปขายงานภาครัฐทั้งการขยายฐานไฟฟ้า กรมชลประทาน รวมถึง EASTW ขณะที่ RMU จะนำไปใช้กับโครงการนำสายไฟฟ้าลงดินของการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) ระยะทาง 1.2 พันกิโลเมตร โดยใช้งบลงทุนราว 1 ล้านล้านบาท ซึ่งตู้ RMU จะมีสัดส่วนมูลค่าราว 5% หรือ 5 หมื่นล้านบาท นอกจากนี้จังหวัดหัวเมืองอื่นๆ เช่น เชียงใหม่ โคราช ขอนแก่น ภูเก็ต ชลบุรี ก็เตรียมที่จะนำสายไฟฟ้าลงดินด้วยเช่นกัน

“ธุรกิจใหม่นี้ตลาดจะใหญ่มากขึ้นอย่าง MCSG ตลาดมูลค่า 5,000 ล้านบาท คาดหวังจะได้สัดส่วนมา 10% ขณะที่ RMU นอกจาก

ประเทศไทยที่ใช้แล้วยังมีอาเซียนหลายประเทศที่เตรียมการนำสายไฟลงดินซึ่งจะต้องใช้ โดยในไทยนั้นมีผู้เล่นเพียง 2 รายสัญญา ฝรั่งเศสและอังกฤษ ซึ่งหลังจากบริษัทผลิตเป็นรายที่ 3 แล้ว จะไม่มีการนำเข้าสู่ RMU อีก”

ทั้งนี้บริษัทมั่นใจว่า บริษัทจะรับรู้รายได้ในปี 2561 รวมไม่ต่ำกว่า 1,400 ล้านบาท เติบโตขึ้นจากปีที่ผ่านมาราว 10% โดยมีมูลค่าในมือ (Backlog) ที่มาจากปีก่อนซึ่งจะรับรู้รายได้ในปีนี้ทั้งหมดราว 500 ล้านบาท

● **ความสามารถแข่งขันดี**

ด้านนายมนต์ชัย ธีธรรณส ผู้จัดการทั่วไป-ฝ่ายขาย บริษัท ซีพีที โดร์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า บริษัทมีความพร้อมที่จะขยายกลุ่มลูกค้าออกไปให้มากขึ้น นอกจากจะรับงานลูกค้าอุตสาหกรรมแล้ว ยังจะขยายไปยังธุรกิจอาคาร มั่นใจว่าการรับงานของบริษัทจะเติบโตขึ้นอย่างชัดเจน เนื่องจากบริษัทมีจุดเด่นด้านประสิทธิภาพที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมมา 22 ปี จึงมีศักยภาพการแข่งขัน พิสูจน์ได้จากภาระงานวางระบบสถานีไฟฟ้าย่อยของโรงงานคอนดิเนนตัล ผู้ผลิตยางรถ สัญชาติเยอรมนี ขณะเดียวกับบริษัทก็เป็นผู้ชนะงานวางระบบไฟฟ้าให้กับ ไบเทค ซึ่งจะทำให้บริษัทมีโอกาสได้รับงานคอมเมอร์เชียล บิวติ่ง เพิ่มเติมขึ้นมา

“โรงงานยางคอนดิเนนตัล CPT สามารถชนะบริษัทเยอรมนีที่เป็นคู่แข่งได้ เพราะเรามีการแนะนำลูกค้า และด้วยประสิทธิภาพทำให้ลูกค้ามั่นใจ การขายงานจึงไม่ยาก ส่วนงานคอมเมอร์เชียล บิวติ่ง ก็มีโอกาส เพราะโจทย์งานอุตสาหกรรมยากกว่าเยอะ พอไปสู่งานง่ายกว่าอย่างอาคาร หรืองานกรมชลประทาน งานภาครัฐ ที่ความซับซ้อนน้อยกว่า เมื่อเราเปิดไปอุตสาหกรรมใหม่ๆ จึงมั่นใจเราไปได้อย่างแน่นอน”