

'นอนออยล์'สปอร์ตโลโก้ PTG



● อาชว์ภัก สุกสี
กรุงเทพธุรกิจ

“นอนออยล์” ดาวเด่นส่งเงินเข้าบ้าน หลัง “พีทีจี เอ็นเนอยี” เลือกโฟกัสเต็มสูบ “พีทีพี รัชกิจประการ” ผู้ก่อตั้ง ปักธงสัดส่วนรายได้แตะ 60% แข่งหน้าธุรกิจน้ำมันภายในปี 2565 เหตุธุรกิจเดิมมีความเสี่ยงหลักที่ควบคุมไม่ได้!

แม้ผลประกอบการงวด 9 เดือนปี 2560 ของ บมจ. พีทีจี เอ็นเนอยี หรือ PTG ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิง ออกมาไม่โดดเด่น สะท้อนผ่าน

“ตัวเลขกำไรสุทธิ” 674.41 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 12% เทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน 766.82 ล้านบาท

ในแง่ของราคาหุ้น PTG พบว่าตั้งแต่ต้นปี 2560 ราคาหุ้นปรับตัวลดลงเฉลี่ยแล้ว 32.1% หากเทียบราคา “สูงสุด” 33 บาท (เมื่อวันที่ 5 ม.ค.2560) และราคา “ต่ำสุด” 15.70% (เมื่อวันที่ 8 ส.ค.) ราคาเฉลี่ย 22.10 บาท ปัจจุบันราคาอยู่ที่ 21.40 บาท

ทว่าพิจารณาสตอรี่ที่อาจช่วยผลักดันฐานะการเงินและราคาหุ้น ทำให้พอเห็นภาพว่าเหตุใดที่ผ่านมาหุ้น PTG จึงกลายเป็นขวัญใจของ “นักลงทุนรายใหญ่” สะท้อนผ่านการเข้าถือหุ้นของซาใหญ่ โดยเฉพาะ “ประชา ดำรงสิทธิพงศ์” ถือหุ้นสัดส่วน 40.600,000 หุ้น คิดเป็น 2.43% “พะเนียง พงษ์ธา” จำนวน 37,096,900 หุ้น คิดเป็น 2.22% และ “นพ.พงศ์ศักดิ์ ธรรมธัชอารี” จำนวน 18,168,100 หุ้น คิดเป็น 1.09% เป็นต้น (ตัวเลขวันปิดสมุดทะเบียน 10 มี.ค.2560)

“พีทีพี รัชกิจประการ” ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. พีทีจี เอ็นเนอยี หรือ PTG เล่าแผนธุรกิจปี 2561 ที่จะช่วยผลักดันธุรกิจเติบโตให้ “กรุงเทพธุรกิจ BizWeek” ฟังว่าอุปสรรคสำคัญในการดำเนิน “ธุรกิจน้ำมัน” นั่นคือ “ค่าการตลาด” ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่สามารถควบคุมได้ ตามความผันผวนของราคาน้ำมันดิบโลก ดังนั้นเราคงฝากชีวิตไว้กับธุรกิจดั้งเดิมอย่างเดียวไม่ได้แล้ว จึงเป็นที่มาของการหันไปเพิ่มน้ำหนักใน “ธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ น้ำมันเชื้อเพลิง” (Non-fuel Product)

“ปั้มน้ำมันมีความเสี่ยงค่าการตลาดที่เราควบคุมไม่ได้ เราคงฝากชีวิตไว้กับน้ำมันอย่างเดียวไม่ไหว ฉะนั้น ต้องมาคิดว่าเราต้องทำธุรกิจไม่ใช่เจอปัญหาแบบนี้อีก จึงเป็นจุดกำเนิดธุรกิจนอนออยล์”

ตามแผนธุรกิจ 5 ปี (2561-2565) ตั้งเป้าธุรกิจ “นอนออยล์” มี “อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร” (Profitability

Ratios) เพิ่มขึ้นเป็น 60-70% จากปี 2560 อยู่ที่ 10% ขณะที่สัดส่วนรายได้จะเป็น 60% จากปี 2561 ที่คาดว่าจะอยู่ที่ 20% ส่วนที่เหลืออีก 40% เป็นรายได้ธุรกิจค่าน้ำมันเชื้อเพลิง

เมื่อเจาะลึกถึงวิธีการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย เขาย้ำว่า ปัจจุบันธุรกิจหลักของ PTG แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ "ธุรกิจน้ำมัน" และ "ธุรกิจที่ไม่ใช่น้ำมัน" (นอนออยล์) โดยเขาดังเป้าว่าภายในปี 2565 จะขยายปั๊มน้ำมัน PT เพิ่มขึ้นเป็น 4,000 สาขา จากปลายปี 60 มีอยู่ 1,700 สาขา หรือเปิดสาขาไม่น้อยกว่าปีละ 350-400 สาขา เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ทุกอำเภอของเมืองไทย

สำหรับ พื้นที่ในกรุงเทพมหานคร (กทม.) และปริมณฑล บริษัทเริ่มรุกเจาะพื้นที่ดังกล่าวตั้งแต่ปี 2559 สอดคล้องกับนโยบาย "ปาล้อมเมือง" ของบริษัท เพราะช่วงแรกต้องการให้คนในกทม. และพื้นที่ใกล้เคียงรู้จักแบรนด์ PT ก่อนเวลาเดินทางออกไปในต่างจังหวัด และมันใจกลับมาใช้

บริการ เนื่องจากตลาดกทม. และปริมณฑลเป็นตลาดใหญ่มีการบริโภคน้ำมันถึง 32% ของประเทศ

ปัจจุบันมีปั๊มน้ำมัน PT ในพื้นที่ กทม. และปริมณฑลจำนวน 100 กว่าสาขา ตั้งเป้าในปี 2563 จะขยายครบทุกพื้นที่

แม้ว่าการเปิดสาขาในกทม. จะต้องเสียค่าเช่าพื้นที่สูงกว่าต่างจังหวัด แต่แลกมาด้วยราคาขายน้ำมันต่อลิตรที่สูงกว่า รวมทั้งรายได้จากธุรกิจอื่นๆ ภายในปั๊มด้วย แต่สิ่งสำคัญคือบริษัทต้องการสร้างแบรนด์ PT ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับมากขึ้น เนื่องจากพฤติกรรมการเติมน้ำมันของคนกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่ยังยึดติดกับแบรนด์เบอร์ 1 ของเมืองไทย

"เมืองไทยเปรียบเหมือนไข่ดาว ตอนนี้อยู่ไขขาวเป็นเหมือน 73 จังหวัด แต่ไข่แดงนั้นคือ กรุงเทพฯ, นนทบุรี, ปทุมธานี และสมุทรปราการ ล่าสุดรอบนอกไข่แดงเริ่มเปลี่ยนเป็นสีเขียวบ้างแล้ว แต่กทม. คาดว่าในปี 63 จะมีครบ 48 เขต ที่อนุญาตให้เปิดปั๊มน้ำมันได้"

เขาบอกว่า ภาพรวมยอดขายน้ำมันทั่วประเทศปีนี้น่าจะเติบโต "ราว 3%" ลดลงจากช่วง 2-3 ปีก่อนที่มีการบริโภคเติบโตระดับ 7-9% จากปัจจัยบวกมาตรการรถยนต์คันแรกและราคาน้ำมันที่ปรับตัวลดลง ปัจจุบัน

บริษัทมีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ที่ประมาณ 6% จากจำนวนปั๊มน้ำมันทั่วประเทศราวๆ 24,000 แห่ง และตั้งงบประมาณในการขยายสาขาใหม่ปีละ 3-3.5 พันล้านบาท หรือเฉลี่ยสาขาละ 5-6 ล้านบาท ในการปรับปรุงปั๊มที่มีพื้นที่อยู่แล้ว

สำหรับธุรกิจ "นอนออยล์" ประกอบด้วย ร้านสะดวกซื้อ ภายใต้ชื่อ PT Mart และ Max Mart และร้านกาแฟพันธุ์ไทย ซึ่งเปิดให้บริการภายในปั๊มน้ำมัน PT ปัจจุบันมีทั้งหมดประมาณ 150 สาขา และบริษัทตั้งเป้าที่จะเปิดสาขาใหม่ปีละ 200 สาขา รวมทั้งมีแผนนำเข้าจัดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายในปี 2563

นอกจากนี้ในปีที่ผ่านมาบริษัทได้เข้าซื้อกิจการของ **บริษัท จี เอฟ เอ คอร์ปอเรชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด หรือ จีเอฟเอ** ซึ่งเป็นเจ้าของร้านอาหารและเครื่องดื่ม ด้วยเงินลงทุน 205 ล้านบาท ถือเป็นการขยาย

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มออกไปนอกพื้นที่ปั๊มน้ำมันไม่ว่าจะเป็นห้างสรรพสินค้า, คอมมูนิตีมอลล์ และสนามบิน ซึ่งจะช่วยขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ และสร้างรายได้เพิ่มให้กับธุรกิจนอนออยล์

ส่วนธุรกิจอื่นๆ ที่ไม่ใช่ร้านอาหารและเครื่องดื่ม บริษัทได้เข้าร่วมทุนกับกลุ่มอโต้แบคส์ เซเวน จากประเทศญี่ปุ่น เพื่อเปิดศูนย์บริการและซ่อมบำรุงรถยนต์ **"AUTOBACS"** ในประเทศไทย โดยตั้งเป้าภายในปี 2565 จะขยายศูนย์บริการ



AUTOBACS เพิ่มเป็น 240 สาขา

มีแผนนำบริษัท สยาม ออโต้แบคส์ จำกัด เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายในปี 2563-2564 ซึ่งผลประกอบการน่าจะทำได้ตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยเบื้องต้นคาดว่าจะในปี 2562 สยาม ออโต้แบคส์ จะมีรายได้ “พันล้านบาท” และมี “กำไรสุทธิ 20 ล้านบาท” จากปีนี้ที่คาดว่าจะยัง “ขาดทุน”

ส่วนตลาดรถบรรทุกได้ร่วมทุนกับบริษัท สามมิตรมอเตอร์ส์แมนแพคเจอริง จำกัด ผู้ผลิตตัวถังและอะไหล่รถบรรทุก รายใหญ่เปิดให้บริการ PRO TRUCK ศูนย์ซ่อมบำรุงรถบรรทุกครบวงจรแห่งแรกในประเทศไทย

“ผู้ก่อตั้ง” บอกว่า ปัจจุบันมีสมาชิกบัตร PT MAX CARD จำนวน 7.4 ล้านสมาชิก โดยตั้งเป้าเพิ่มสมาชิกใหม่ปีละ 2 ล้านสมาชิก ซึ่งภายในปี 25645 คาดว่า จะมีจำนวนสมาชิกเพิ่มเป็นไม่น้อยกว่า 18 ล้านสมาชิก

นอกจากนี้ยังมีการลงทุนธุรกิจพลังงานใน “โครงการผลิตปาล์มน้ำมันครบวงจรแห่งแรกในประเทศไทย” หรือ ปาล์มคอมเพล็กซ์ ซึ่งดำเนินการภายใต้บริษัท พีพีพี กรีน คอมเพล็กซ์ จำกัด ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ 40% โดยโครงการดังกล่าวมีกำลังการผลิตไบโอดีเซล 4.5 แสนลิตรต่อวัน และน้ำมันปาล์มเพื่อบริโภค 2 แสนลิตรต่อวัน คาดว่าจะเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ภายในช่วงไตรมาส 1 ปี 2561

และสร้างรายได้ปีละ 5,000-6,000 ล้านบาท กำไรสุทธิปีละ 600-700 ล้านบาท ซึ่งบริษัทจะรับรู้กำไรสุทธิตามสัดส่วนการถือหุ้นราว 240 ล้านบาทต่อปี

นอกจากนี้ยังมีธุรกิจผลิตเอทานอลจากมันสำปะหลังที่ร่วมมือกับบริษัท เอี่ยมบุรพา จำกัด ผู้ผลิตแป้งมันสำปะหลังรายใหญ่ของประเทศ โดยโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดสระแก้ว มีกำลังการผลิต 2 แสนลิตรต่อวัน มูลค่าโครงการ 1.5 พันล้านบาท ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 60% เบื้องต้นคาดว่าจะเริ่มเดินเครื่องผลิตได้ภายในต้นปี 2563

“เราตั้งเป้าขยายธุรกิจใหม่ในกลุ่มนอนออยล์ปีละ 2-3 ตีล คาดว่า

ไตรมาส 1 ปี 2561 น่าจะได้

เห็นข้อสรุปข้อกิจการใหม่กว่า

2 ตีล คาดว่าจะใช้เงินลงทุน

รวม 300-400 ล้านบาท”

สำหรับผลประกอบการ

ปี 2561 ตั้งเป้ารายได้

1-1.1 แสนล้านบาท เพิ่ม

ขึ้นจากปี 2560 ที่คาดว่า

มีรายได้ 85,000 ล้าน

บาท จากปริมาณขาย

น้ำมันที่นำจะเติบโต

25-30% จากปีก่อน

3,400 ล้านลิตร บน

พื้นฐานราคาน้ำมันที่

25 บาทต่อลิตร ตั้งงบ

ลงทุนปีนี้ 5,000-5,500

ล้านบาท

สุด “พิทักษ์”

ทิ้งท้ายว่า เงินลงทุนจะ

มาจากกระแสเงินสด

และอีกส่วนหนึ่งออก

หุ้นก็เพราะค่าการตลาด

ไม่ค่อยดี แต่ในระยะยาว

เพื่อค่าการตลาดเริ่มดีขึ้น

มียอดขายเติบโต และ

นอนออยล์เริ่มทำงาน ก็จะใช้

เงินจากการ operation เท่านั้น

ส่วนการเพิ่มทุนถ้าไม่ลงทุนระดับ

หมื่นล้านก็ไม่จำเป็น

กรุงเทพธุรกิจ • เรียกได้ว่าเป็น
อีกหนึ่งผู้บริหารมากความสามารถสำหรับ
“พีทีจี รัชกิจประการ” ประธานเจ้าหน้าที่
บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.
พีทีจี เอ็นเนอยี หรือ PTG การันตีด้วย
รางวัลผู้บริหารสูงสุดยอดเยี่ยมถึง 2 ปี
จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
(SET) ด้วยวิสัยทัศน์ที่จะนำพางค์กร
ซึ่งเขาก่อตั้งมากับมือให้เติบโตอย่างยั่งยืน
และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า
และผู้ใช้บริการทุกคน

สำหรับ “จุดเริ่มต้น” ของบริษัท
ปี 2561 จะครบรอบ 30 ปี บริษัทก่อตั้ง

ขึ้นมาตั้งแต่ปี 2531 ภายใต้ชื่อบริษัท ภาคใต้
เชื้อเพลิง จำกัด ด้วยการนำเข้าน้ำมันมา
จำหน่ายให้กับกลุ่มผู้ประกอบการเรือประมง
และโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดชุมพร
และพื้นที่ใกล้เคียง ก่อนที่ปีถัดมาได้ขยาย
คลังน้ำมันแห่งใหม่ที่แม่กลองจังหวัด
สมุทรสงคราม และเริ่มเปิดให้บริการสถานี
บริการน้ำมันของตัวเองเมื่อปี 2535 ภายใต้
บริษัท พีโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น จำกัด
แม้ว่าความต้องการใช้น้ำมันจะปรับตัว

30 ปี 'พีทีจี เอ็นเนอยี'

เพิ่มขึ้น แต่ผลกระทบจากวิกฤติการณ์ต้มยำ
กุ้งเมื่อปี 2540 ทำให้บริษัทเป็นหนี้กว่า 3,600
ล้านบาท และต้องใช้เวลาถึง 10 ปี เพื่อปรับ
โครงสร้างหนี้และฟื้นฟูกิจการจนสามารถ
กลับมาดำเนินธุรกิจได้อีกครั้ง

“ตลอดระยะเวลา 10 ปี เราต้อง
รัดเข็มขัดทุกอย่าง ลดทุกอย่าง ลดคน ลด
ค่าใช้จ่าย การโฆษณา พื้นที่เช่า จนในที่สุดเรา
ก็ผ่านมาได้ ถือเป็นประสบการณ์ครั้งสำคัญ
ของบริษัทที่ทำให้เราแข็งแกร่งขึ้น”

โดยหลังปรับโครงสร้างเสร็จแล้ว
บริษัทก็เริ่มกลับมารุกธุรกิจอีกครั้ง
ด้วยการเดินหน้าขยายสถานีบริการ
น้ำมันจากเส้นสายรองเนื่องจากขณะนั้น
เงินลงทุนยังไม่เยอะ และค่อยๆ ล้อม
พื้นที่เข้ามาเรื่อยๆควบคู่ไปกับการหา
โอกาสลงทุนในธุรกิจใหม่ๆ เพื่อเพิ่ม
ช่องทางสร้างรายได้และลดความเสี่ยง
จากการพึ่งพิงรายได้ธุรกิจน้ำมันเพียง
อย่างเดียว