

เสนาาพนักกร์ฟิพนน์ ขยายฐานโซลาร์

| อรรถสรณ จารุวัฒน์เกาะวธ

พลังงานทางเลือกหรือพลังงานทดแทนเริ่มเป็นที่นิยมของประชาชน ทั้งนี้ นอกจากจะช่วยประหยัดพลังงานและลดค่าใช้จ่ายในอนาคตแล้วยังเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม แต่ที่ผ่านมามีการเข้าถึงค่อนข้างยากเพราะต้องใช้เงินก้อนในการติดตั้งโซลาร์ ปัจจุบันฟินเทคได้เข้ามามีบทบาทช่วยให้ประชาชนเข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น

เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี เปิดเผยว่า ปัจจุบันเริ่มมีผู้สนใจติดตั้งแผงโซลาร์มากยิ่งขึ้น เพราะมีควมคุ้มทุนในการประหยัดพลังงาน ประกอบกับแผงโซลาร์มีราคาตกลงต่อเนื่อง ซึ่งไม่ใช่เพียงแค่ลูกบ้าน

ในโครงการของเสนาฯ เท่านั้น แต่รวมทั้งลูกค้าทั่วไปสนใจต้องการติดตั้งเพิ่มด้วยเช่นกัน โดยมีอัตราการเติบโตปีละ 20% และมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง

สำหรับเสนาฯ ได้ให้บริการในธุรกิจโซลาร์ฟาร์มและโซลาร์รูฟท็อปมากกว่า 3 ปี มีการติดตั้งโซลาร์เพื่อที่อยู่อาศัยมาแล้วกว่า 300 หลังคาเรือน และล่าสุดได้ร่วมบริษัท รีฟินน์ อินเตอร์เนชั่นแนล ดอท คอม เพื่อให้



เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์



เป็นผู้จัดหาแพ็คเกจสินค้าจาก 10 พันธมิตรในการสนับสนุนในการติดตั้งโซลาร์ หรือ EV Charger ให้บ้านที่อยู่อาศัยทั้งลูกค้าโครงการของเสนา รวมไปถึงลูกค้าทั่วไป โดยตั้งเป้าหมายยอดขาย 100 ล้านบาท ภายใน 5 ปี (ปี 2561-2565) ขณะที่ในปีนี้ทางบริษัทตั้งเป้าติดตั้งโซลาร์เพิ่ม 20 เมกะวัตต์ ทั้งในโครงการของเสนาฯ และลูกค้าทั่วไปเพิ่มจากปีที่แล้วที่ติดตั้งได้ 8 เมกะวัตต์ นอกจากนี้ทางบริษัทได้นำร่องติดตั้งเครื่องชาร์จรถพลังงานไฟฟ้า (EV Charger) ภายใต้ชื่อ EV Ready รองรับยานยนต์ที่ใช้มอเตอร์ไฟฟ้าทั้งแบบไฮบริดและปลั๊กอินไฮบริด รวมถึงยานยนต์ไฟฟ้าแบบแบตเตอรี่ (BEV) ให้กับบ้านทุกหลัง

“นับว่าเสนาฯ เป็น The First EV Ready รายแรกในไทยที่ติดตั้งเครื่องชาร์จรถพลังงานไฟฟ้า (EV Ready) โดยจับกลุ่มบ้านระดับราคา 5-10 ล้านบาท ซึ่งหลังจากนั้นจะขยายการติดตั้งเครื่องชาร์จรถพลังงานไฟฟ้าทุกโครงการใหม่ในอนาคตด้วย”

เกษรา กล่าว

ทั้งนี้ ลูกค้าที่สนใจติดตั้งโซลาร์หรือ EV Charger และสมัครเข้ามาผ่านทางรีฟินน์จะได้รับอัตราดอกเบี้ยพิเศษพร้อมโปรโมชั่นฟรีค่าบำรุงรักษาระบบ 2 ปี มูลค่า 1 หมื่นบาท พร้อมกันนี้ได้ตั้งเป้ารายได้ธุรกิจโซลาร์ปีนี้ที่ 480 ล้านบาท จากปีที่ผ่านมามีรายได้กว่า 278 ล้านบาท หรือเติบโตเพิ่มขึ้น 72% จากปี 2560

อย่างไรก็ดี ด้วยการที่บริษัทมีแอฟฟิเคชันเสนา 360 องศาเซอร์วิส ซึ่งเป็นระบบที่สามารถคำนวณการผลิตไฟฟ้าจากแผงโซลาร์ให้เหมาะสมกับความต้องการใช้งานจริงที่เกิดขึ้นภายในบ้าน มั่นใจได้ว่าระบบดังกล่าวจะเป็นทางเลือกสำหรับผู้ที่อยู่อาศัยในโครงการของบริษัท โดยตั้งเป้าเพิ่มสัดส่วนรายได้ในกลุ่มนี้เป็น 10% ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทในอีก 3-5 ปี ซึ่งปัจจุบันอยู่ที่ 4-5%

ขณะเดียวกัน การจะนำเสนาฯ โซลาร์ เอนเนอร์ยี เข้าตลาดหลักทรัพย์ก็ต่อเมื่อยอดขายถึง 100 เมกะวัตต์ และรายได้เริ่มแซงธุรกิจการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย จึงจำเป็นต้องแยกธุรกิจให้มีความชัดเจนไม่ให้ผู้ถือหุ้นสับสน

ด้าน **กรณ์ จาติกวณิช** ประธานบริษัท รีฟินน์ อินเตอร์เนชั่นแนล ดอทคอม กล่าวว่ รีฟินน์คือ เว็บไซต์ให้บริการเปรียบเทียบนำเสนอข้อมูลอัตราดอกเบี้ยบ้านออนไลน์ จากพันธมิตรคู่ค้าทั้งองค์กรรัฐบาล ธนาคารพาณิชย์ทั้งไทย และเชื้อสายต่างประเทศ ที่ได้มีการพัฒนาระบบเพื่อเชื่อมต่อกับทางรีฟินน์เพื่อเพิ่มช่องทางเลือกให้กับประชาชนสามารถเข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น

สำหรับรีฟินน์เปิดให้บริการมาประมาณ 2 ปี ปัจจุบันมียอดผู้เข้าชมเว็บไซต์แล้วมากกว่า 1 ล้านราย ซึ่งทางบริษัทได้ตั้งเป้าในการเป็นผู้นำในธุรกิจฟินเทคสตาร์ทอัพประเทศไทย

พรพิมล ปฐมศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท รีฟินน์ อินเตอร์เนชั่นแนล ดอทคอม กล่าวว่ รีฟินน์ถือเป็นทางเลือกเพิ่มเติมที่ช่วยให้ลูกค้านอกจากลดภาระดอกเบี้ยจากการรีไฟแนนซ์แล้ว ยังสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายจากการประหยัดพลังงาน ด้วยอัตราดอกเบี้ยพิเศษเริ่มต้นที่ 3.99% สำหรับลูกค้าของเสนาฯ ซึ่งสมัครเพื่อแพ็คเกจติดตั้งโซลาร์รูฟท็อปและ EV Charger ในช่วง 3 เดือน หรือภายในสิ้นเดือน มิ.ย.นี้ ■