

Source : **ฐานเศรษฐกิจ**

61184063

Date : 7 ส.ค. 2561 Page :

17, 18

No :

# HARN เล็งร่วมทุน-ซื้อกิจการ ต่อยอดค้นรายได้แตะ 1.4 พันล.

HARN เล็งนำสภาพคล่อง 200 ล้านบาทลงทุนเพิ่ม เจรจาบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่น ในกลุ่มวิศวกรรมไอทีหวังต่อยอดธุรกิจ พร้อมรุกธุรกิจใหม่ "3D Med" การพิมพ์ 3 มิติในอุตสาหกรรมแพทย์ ตั้งเป้ารายได้ปีนี้โต 9.4% และ 1.4 พัน

ล้านบาท

นายวิรัฐ สุขชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการบริษัท หาญ เอ็นจิเนียริง โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน) HARN เปิดเผยกับ "ฐานเศรษฐกิจ" ว่าบริษัทตั้งเป้าหมายรายได้จากการขายและบริการในปี 1,423 ล้านบาท เติบโต 9.4% จากปี

2560 ที่มีรายได้ 1,286 ล้านบาท และเป้ากำไรโตไม่ต่ำกว่า 15% โดยเหตุที่เป้าเติบโตในปีไม่ได้สูงมาก เนื่องจากไม่มีการควบรวมกิจการ

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทมาจาก 4 หน่วย

ต่อหน้า 18

ธุรกิจคือ 1. ธุรกิจระบบดับเพลิง และงานโครงการติดตั้งระบบดับเพลิง 42.60% , 2. ธุรกิจระบบการพิมพ์ดิจิตอล 24.93% , 3. ธุรกิจระบบทำความสะอาด 24.33% , 4. ธุรกิจระบบปรับอากาศและระบบสุขาภิบาล 6.96% และรายได้อื่นๆ อีก 1.18%

“ปีนี้บริษัทจะขยายงานต่อเนื่อง อย่างธุรกิจระบบดับเพลิง เริ่มเข้าไปเติบโตในกลุ่มธุรกิจปิโตรเคมีและโรงไฟฟ้า คาดยอดขายกลุ่มนี้จะโตต่อเนื่องในปีนี้เป็นปีหน้า หน่วยธุรกิจระบบทำความสะอาด ขยายงานประกอบทำเครื่องทำความสะอาดสำเร็จรูปส่งมอบให้ลูกค้าไตรมาสแรกในหน่วยงานนี้โต

เฉลี่ย 18% ส่วนระบบการพิมพ์ดิจิตอลโต 12%”

บริษัทยังได้ตั้งแผนธุรกิจใหม่ “3D Med” โดยมีเป้าหมายที่จะรุกสู่ธุรกิจการพิมพ์ 3 มิติในอุตสาหกรรมทางการแพทย์ ล่าสุดได้ร่วมมือกับคณะแพทย์ในหลายๆ โรงพยาบาล สร้างแบบจำลองอวัยวะของผู้ป่วยเพื่อช่วยวินิจฉัยและวางแผนการรักษาอย่างมีประสิทธิภาพ ติดตั้งระบบที่ศูนย์พัฒนานวัตกรรมทางการแพทย์ โรงพยาบาลรามาริบัติเมื่อปลายเดือนพฤษภาคมนี้

ปัจจุบันบริษัทมีแบ็กล็อกกว่า 400 ล้านบาท มีกระแสเงินสดพร้อมลงทุนมากกว่า 200 ล้านบาท และอยู่ระหว่างเจรจากับบริษัทร่วมทุนไทย-ญี่ปุ่นรายหนึ่ง เพื่อจะเข้าไปลงทุนในด้านนวัตกรรมเทคโนโลยี เพื่อสร้าง

ความแตกต่างจากคู่แข่ง

“การลงทุนเรามองในหลายๆ รูปแบบ และยังมีความสนใจเข้าซื้อกิจการ หรือการร่วมลงทุน ในอุตสาหกรรมวิศวกรรมที่เกี่ยวข้องกับระบบปรับอากาศ ระบบดับเพลิง รวมถึงระบบไอที โดยอยู่ระหว่างเจรจากับบริษัทร่วมทุนรายหนึ่ง ขณะเดียวกัน บริษัทยังได้เข้าประมูลงานในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและโรงไฟฟ้า มูลค่างาน 100 ล้านบาท คาดว่าจะสรุปได้ในครึ่งปีหลัง และรับรู้รายได้ในปีหน้า”

ส่วนรายได้ที่มาจากการขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศ ปัจจุบันยังต่ำมาก สัดส่วนเพียง 2% ยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก โดยบริษัทยังมุ่งเน้นที่ประเทศกัมพูชาและเมียนมาเป็นหลัก โดยที่เมียนมาได้มีการขายสินค้า

กลุ่มระบบดับเพลิง และระบบการพิมพ์ดิจิตอลผ่านตัวแทน และมีแผนจะไปสำรวจตลาดยังประเทศลาว

ทั้งนี้ส่วนหนึ่งที่ทำให้รายได้ (Gross profit) เติบโตเป็นผลจากต้นทุนที่ลดลง จากการควบคุมกิจการโดยโอบนกิจการของบริษัทซิลแมทซ์ เข้ากับบมจ. ไพร์ วิดเตอร์ (ชื่อเดิมของบริษัทฯ) เมื่อปลายปี 2559 จนส่งผลให้รายได้ในปี 2560 โต 100% จาก 646 ล้านบาทในปี 2559 เป็น 1,286 ล้านบาทปี 2560 ขณะที่ไตรมาส 1/2561 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ 310 ล้านบาท และมีอัตรากำไรสุทธิ 9.21% เทียบช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ 8.76% และอานิสงส์บาทแข็งค่าที่ช่วยประหยัดรายจ่าย 5% เนื่องจากสินค้าบริษัทเป็นการนำเข้าถึง 70% ■