

ทันหุ้น - ASEFA คาดรายได้ไม่ถึงเป้าที่วางไว้ 15% หลังเจอการแข่งขันราคา แต่ยังไม่ปรับเป้าหมาย หรือเข้าประมูลงานรัฐ-เอกชน มูลค่า 3,000 ล้านบาท เผยยอดแบ็กล็อกงานรับบาท คาดรับปีนี้ราว 60% อัตรากำไรสุทธิไม่ต่ำกว่า 8-10%

ASEFAเร่งเครื่องครึ่งปีหลัง ลุยประมูล งานใหม่3พันล.

นายวิชัย สุนทรวุฒิกุล ผู้จัดการฝ่ายอาวุโส บริษัท อาซิฟา จำกัด (มหาชน) หรือ ASEFA ผู้นำด้านผลิตภัณฑ์ระบบกระจาย ส่งจ่าย การบริหารจัดการพลังงานไฟฟ้าและการอนุรักษ์พลังงาน เปิดเผยว่า ภาพรวมรายได้ในปี 2561 อาจเป็นไปได้ยากที่จะเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ 15% เนื่องจากครึ่งปีแรกรายได้จากการขายและการบริการปรับลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน เป็นผลจากการแข่งขันด้านราคาในตลาดที่รุนแรง ประกอบกับความผันผวนทางเศรษฐกิจ และการลงทุนในอุตสาหกรรมที่ชะลอตัวลง ทำให้ความต้องการสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าลดลงเช่นเดียวกัน

● อัตรากำไรสุทธิ 8-10%
ทั้งนี้ บริษัทยังไม่มีการพิจารณาปรับเป้าหมายรายได้แต่อย่างใด โดยจะเพิ่มสินค้าที่หลากหลายให้ครบวงจรมากขึ้น เน้นการจำหน่ายสินค้าที่มีมาร์จิ้นสูงและเป็นสินค้าที่มีประสิทธิภาพสูง (High Performance) เพื่อรักษาระดับอัตรากำไรสุทธิในปีนี้อยู่ที่ 8-10% จากปีก่อนอยู่ที่ 8.99% สำหรับภาพรวมธุรกิจในช่วงครึ่งปีหลัง บริษัทคาดว่าแนวโน้มจะดีกว่าครึ่งปี

แรก เนื่องจากเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจ โดยปัจจุบันบริษัทกำลังดำเนินการขยายตลาดและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักและงานบริการหลังการขายและดูแลบำรุงรักษาอย่างครบวงจร รวมทั้งปรับปรุงระบบเทคโนโลยีพัฒนาระบบงานและบุคลากร อีกทั้งมุ่งสร้างความสัมพันธ์เพื่อขยายงานกับกลุ่มพันธมิตร เพื่อรองรับนโยบายการลงทุนเมกะโปรเจกต์ต่างๆ ของทั้งภาครัฐและเอกชน โดยปีนี้คาดว่าจะมีสัดส่วนรายได้จากผลิตภัณฑ์และจำหน่าย 60-65% งบกำไรสุทธิ 20% ส่วนที่เหลือจะมาจากธุรกิจซื้อมาขายไป



วิชัย สุนทรวุฒิกุล

● ประมูลงาน 3 พันล้านบาท.
โดยปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างรอเข้าประมูลงานโครงการทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เช่น โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) กลุ่มอุตสาหกรรมการบิน กลุ่มโรงพยาบาล และกลุ่มโครงการมิกซ์ยูส เป็นต้น มูลค่ารวมกว่า 3,000 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะมีโอกาสจะได้รับงานสูง อีกทั้งอยู่ระหว่างการเจรจากับพันธมิตรเพื่อลงทุนในลักษณะของกิจการร่วมค้า (Joint Venture) แต่ขณะนี้ยังไม่

สามารถให้รายละเอียดเพิ่มเติมได้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีงานที่รอส่งมอบ (แบ็กล็อก) กว่า 2,057 ล้านบาท แบ่งเป็นการผลิตและจำหน่าย 54% งานบริการหลังการขาย 36% และซื้อมาขายไป 10% โดยคาดว่าจะรับรู้รายได้ปีนี้ประมาณ 60% ส่วนที่เหลืออีก 40% จะรับรู้รายได้ในปี 2562

“แบ็กล็อกและคำสั่งซื้อยังมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี แต่ครึ่งปีแรกบริษัทค่อนข้างได้รับผลกระทบจากการ

แข่งขันด้านราคา ทำให้มองว่าแม้จะมีการเติบโตต่อเนื่องแต่รายได้อาจไม่ถึงตามเป้าหมายที่วางไว้ อย่างไรก็ตาม เรายังมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยเน้นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและให้มาร์จิ้นสูง เพื่อสนับสนุนระดับ 8-10%”

นายวิชัยกล่าว
ส่วนครึ่งปีแรกของปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการรวม 1,322.90 ล้านบาท จากงวดเดียวกันของปีก่อนอยู่ที่ 1,337.14 ล้านบาท ลดลง 14.24 ล้านบาท คิดเป็น 1.06% กำไรสุทธิอยู่ที่ 105.70 ล้านบาท จากงวดเดียวกันของปีก่อนอยู่ที่ 124.03 ล้านบาท ลดลง 18.32 ล้านบาท คิดเป็น 14.77% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน จากภาวะตลาดที่มีการแข่งขันด้านราคา ความผันผวนของเศรษฐกิจไทย การชะลอการลงทุนภาคอุตสาหกรรม โดยบริษัทให้ความสำคัญและใส่ใจในการบริหารจัดการต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น รวมทั้งการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารต้นทุนทางการเงิน ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง