

GUNKUL เปิดกลยุทธ์ 'สมการแห่งความก้าวหน้า' สู่วิสัยทัศน์ใหม่ พาร์ตเนอร์ด้านพลังงานสีเขียวแห่งเอเชีย ตั้งเป้าใหญ่ รายได้รวม 3 ปี เกิน 35,000 ล้านบาท

พุธ ๑๒ มีนาคม ๒๕๖๗ ๐๘:๔๗

บริษัท **กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)** หรือ GUNKUL ผู้นำด้านพลังงานสีเขียวแบบครบวงจรใหญ่ที่สุดอันดับ 2 ของไทย ปรับฟังก์ชันครั้งส่ง **นฤพล ดำรงปิยวุฒิ** ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) คนใหม่ พร้อมวิสัยทัศน์ "พาร์ตเนอร์ด้านพลังงานสีเขียว และโครงสร้าง พื้นฐานแห่งภูมิภาคเอเชีย ที่ได้รับการยอมรับสูงสุด" เปิดกลยุทธ์ 'สมการแห่งความก้าวหน้า' ค่อยทอด 3 ธุรกิจหลัก สร้างฐานธุรกิจใหม่ มั่นใจรายได้เติบโตต่อเนื่อง รวม 3 ปีมากกว่า 35,000 ล้านบาท



- ๑๓ มี.ค. GUNKUL แต่งตั้ง CEO คนลุลูกใหม่ "นฤพล ดำรงปิยวุฒิ" ผู้บุกเบิกขยายพอร์ตพลังงานสะอาดในเอเชีย นำทีมสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน ยกระดับสู่การเป็น 'พาร์ตเนอร์โซลูชันด้านพลังงานสีเขียวในเอเชีย'
- ๑๓ มี.ค. GUNKUL ฟอรัมเจ้! โชว์กำไรปี 67 โดแรง 1.66 พันลบ.พุ่งเฉียด 13% ปักธงลุยโครงการพลังงานทดแทน-งาน EPC มั่นใจธุรกิจสโตนสโตน PDP-บิมผลงานปีขึ้นโตเกิน 15%
- ๑๓ มี.ค. GUNKULสุดปัง! บ.ย่อย FEC ครว้างงานสายส่ง กฟผ.มูลค่ารวม 673.70 ลบ. หนุนงาน EPC พุ่งแตะ 4 พันลบ. ปักหมุดรายได้ปี 68 ทะยาน 1 หมื่นลบ.

บริษัท **กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)** หรือ GUNKUL ตั้งเป้ากำลังการผลิตไฟฟ้าพลังงาน สีเขียวสะสม 2,000 เมกะวัตต์ ภายในปี 2570 และพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ และ พลังงานลมใหม่ เพื่อเตรียมความพร้อมรองรับ Direct PPA และการเปิดประมูลรอบใหม่ โดยปัจจุบัน GUNKUL มีโรงไฟฟ้าพลังงานสีเขียวทั้งหมด 1,479 เมกะวัตต์ และมีถึง 832 เมกะวัตต์ ที่อยู่ระหว่างการ พัฒนาโครงการรอรับรายได้ ตั้งเป้ารายได้เติบโต 10-15% ทุกปี และภายใต้เป้าหมายการเติบโตทางรายได้รวมใน 3 ปีกว่า 35,000 ล้านบาท

คุณนฤพล เผยว่า ภายใต้วิสัยทัศน์ใหม่ของการเป็น "พาร์ตเนอร์ด้านพลังงานสีเขียวและโครงสร้างพื้นฐานแห่งภูมิภาคเอเชีย" บริษัทฯ ได้มีการกำหนดกลยุทธ์ 'สมการความก้าวหน้า' ที่สื่อถึงการเติบโตอย่างเป็นระบบและมีความมั่นคง โดยมีสารตั้งต้นจากศักยภาพด้าน Profit People และ Planet ของบริษัทฯ ที่สนับสนุนให้สามารถนำความเชี่ยวชาญด้านพลังงานแบบครบวงจรของ GUNKUL ผสมผสานกับกลยุทธ์ใหม่ เพื่อบรรลุผลลัพธ์ทางธุรกิจตามเป้าประสงค์ ทั้งนี้ได้แตกส่วนของกลยุทธ์ออกเป็น 3 แนวทางด้วยกัน ได้แก่

1. Build Business Muscles เปรียบเสมือนการสร้างกล้ามเนื้อเพื่อทางธุรกิจที่แข็งแกร่งทั้งธุรกิจเดิมและธุรกิจในอุตสาหกรรมใหม่ ที่ GUNKUL สามารถสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน อันมาจากประสบการณ์ด้านพลังงานกว่า 40 ปี มุ่งเน้นการเติบโตรายได้ของ 3 กลุ่มธุรกิจหลัก และต่อยอดสู่ธุรกิจในอุตสาหกรรมใหม่ๆ ที่จุดแข็งของกันกุลสามารถสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) ได้
2. Trim Operational Fat แนวคิดนี้หมายถึงการปรับธุรกิจให้มีความคล่องตัวมากขึ้น โดยการปรับกระบวนการทำงานให้สอดคล้องตามเดิ ลดขั้นตอนและต้นทุนการดำเนินงานที่ไม่จำเป็นออก ซึ่งในด้านธุรกิจจะโฟกัสเรื่องของการนำเทคโนโลยีเข้ามาบริหารจัดการโรงไฟฟ้าแบบ 100% เพื่อให้เกิดการจัดสรรคนและเวลาอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมไปถึงการศึกษาเรื่องของโอกาสในการใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ หรือ AI เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของกลไกทางธุรกิจอย่างจริงจัง
3. Create Stakeholder Impact เป็นการสร้างกลยุทธ์ที่มีความสำคัญกับการขับเคลื่อนองค์กรอย่างยั่งยืนแบบไม่ฉาบฉวย แต่ GUNKUL วางความยั่งยืนเป็นพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจ ควบคู่ไปกับการดูแลทุกภาคส่วนอย่างเหมาะสม

ในฐานะประธานเจ้าหน้าที่บริหารคนใหม่ ดิฉันมีความมุ่งมั่นที่จะทำงานร่วมกับคณะกรรมการ ทีมผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน และสร้างผลตอบแทนที่ดีแก่ผู้ถือหุ้น รวมถึงดูแลทุกภาคส่วนอย่างเหมาะสม บริษัทฯ ได้วางแผนที่จะสร้างการเติบโตอย่างเป็นระบบและมั่นคง ซึ่งนำธุรกิจหลักของบริษัทฯ มาต่อยอดด้วย 3 กลยุทธ์แบบบูรณาการ

เริ่มจากในกลุ่มธุรกิจหลัก GUNKUL จะเดินหน้าเพิ่มกำลังการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานสะอาดอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงปลายปี 2567 บริษัทฯ ได้ผ่านคุณสมบัติและได้รับการคัดเลือกเพิ่มขึ้นอีกกว่า 319 เมกะวัตต์ ทั้งโครงการพลังงานลม และพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งขณะนี้อยู่ในขั้นตอนการพิจารณาเพิ่มเติม ทั้งนี้สอดคล้องกับเป้าหมายของบริษัทฯ ที่จะเพิ่มโรงไฟฟ้าพลังงานสะอาดในพอร์ตโฟลิโอทั้งในไทยและต่างประเทศทั้งหมดเป็น 2,000 เมกะวัตต์ภายใน 3 ปี พร้อมทั้งเดินหนาค่อยทอดธุรกิจแบตเตอรี่ ทั้งในระดับเชิงพาณิชย์และระดับโครงข่าย และศึกษาโอกาสในการทำธุรกิจพลังงานสีเขียวใหม่ๆ เช่น SMR, Green hydrogen

สำหรับอีก 2 กลุ่มธุรกิจ บริษัทฯ ได้วางแผนขยายบริการรับเหมารับเหมาติดตั้ง และอินฟราสตรักเจอร์ สู่ตลาดแรงดันสูง 115 KV - 500 KV ซึ่งมีความเฉพาะทางสูงทำให้ผู้เล่นในตลาดยังมีจำนวนไม่มากนัก และยังคงมองไปถึงการต่อยอดธุรกิจด้านสายส่งระบบสื่อสาร ซึ่งต่อยอดจากธุรกิจสายส่งพลังงานไฟฟ้า ในส่วนของกลุ่มธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าเอง ก็ได้มีการเตรียมความพร้อมที่จะเปิดตลาดใหม่สำหรับกลุ่มอุปกรณ์ไฟฟ้าในระดับแรงดันกลางจนถึงแรงดันสูงเพิ่มเติม และเข้าประมูลโครงการของทั้งภาครัฐและเอกชนในปี 2568 ที่เดินได้สอดคล้องกับความต้องการโครงสร้างพื้นฐานด้านพลังงานสะอาด และแผนพัฒนากำลังการผลิตไฟฟ้า (แผน PDP) ฉบับล่าสุด ซึ่งตั้งเป้าให้แหล่งพลังงานหมุนเวียนมีสัดส่วนเป็น 51% ของการผลิตไฟฟ้าทั้งหมดภายในปี 2580 หรือคิดเป็นมูลค่าตลาดกว่า 1 ล้านล้านบาท ทั้งนี้คาดว่าจะส่งผลให้บริษัทฯ ไม่เพียงเติบโตทั้งในด้านรายได้ แต่ยังสามารถรักษาศักยภาพในการทำการค้าได้ดียิ่งขึ้น

สำหรับธุรกิจใหม่ๆ หรือ New S-curve คุณนฤพล เพิ่มเติมว่า "บริษัทฯ มองหาอุตสาหกรรมใหม่ๆ ที่ไม่จำกัดแค่พลังงาน แต่กำหนดชัดเจนว่าต้องเป็นอุตสาหกรรมที่อยู่ในเทรนด์ความสนใจของประเทศ โดยมีพลังงานสะอาดเป็นหนึ่งในกฎเกณฑ์ขับเคลื่อนความสำเร็จที่สำคัญ เนื่องจาก GUNKUL มีความเชี่ยวชาญทางด้านพลังงานที่สามารถช่วยดูแลโครงการทั้งห่วงโซ่อุปทานได้แก่ ศูนย์ข้อมูลสีเขียว หรือ Green Data Center และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ (Infrastructure Development) ซึ่งต่างเป็นพื้นที่ทางธุรกิจใหม่ ที่ทั้งคู่ได้รับการสนับสนุนจากนโยบายภาครัฐ รวมไปถึงการทำ Co-investment สร้างความร่วมมือด้านการลงทุนร่วมกันกับพันธมิตรบริษัทในไทยและบริษัทต่างชาติเพื่อให้เกิด Green S-curve ขึ้นๆ ต่อไป เพื่อมุ่งไปสู่เป้าหมายรายได้ในกรอบ 3 ปีที่ตั้งไว้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงการเติบโตอย่างยั่งยืนในมิติของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง (Stakeholder) โดยได้กำหนดเป้าหมายอย่างชัดเจนในการทำให้หุ้น GUNKUL ได้ AAA ESG SET Rating"

โดยสรุปในปี 2567 ที่ผ่านมา GUNKUL ทำผลประกอบการได้เป็นอย่างดี มีรายได้เพิ่มขึ้น 24% เป็น 9,400 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 1,661 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14 % ซึ่งนับว่าเป็นความสำเร็จ ที่มาจาก 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ 1. ธุรกิจผลิตไฟฟ้า และพลังงานสะอาด บรรลุสัญญาโครงการพลังงานใหญ่และเติบโตในกลุ่มโซลาร์ฟาร์มออป ทำให้อำนาจในการผลิตสะสมเป็น 1,479 เมกะวัตต์ ส่งผลให้ GUNKUL มี กำลังการผลิตพลังงานสะอาดเป็นอันดับที่ 2 ของประเทศ 2. ธุรกิจก่อสร้างโรงไฟฟ้า และระบบอินฟราสตรักเจอร์ รายได้เติบโตกว่า 80% ซึ่งมาจากประสบการณ์ EPC ครบวงจรตั้งแต่โรงไฟฟ้า สายส่งไฟฟ้า และสถานีไฟฟ้าในทุกระดับแรงดัน และ 3. ธุรกิจผลิตอุปกรณ์สำหรับไฟฟ้า หายอดขายเติบโต 28% ด้วยเช่นกัน ล่าสุดบริษัทฯ ได้วางแผนงานเพื่อสานต่อความสำเร็จอย่างมั่นคงและยั่งยืน ภายใต้วิสัยทัศน์ใหม่ "The Most Recognized Partner in Inclusive Green Energy and Infrastructure across Asia" ฝ่าฟันในการเป็นพาร์ตเนอร์ทางธุรกิจด้านพลังงานสีเขียวและอินฟราสตรักเจอร์แบบครบวงจรแห่งภูมิภาคเอเชีย และสำหรับปี 2568 นี้บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้เติบโต 10-15% รายได้รวมใน 3 ปีเติบโตกว่า 35,000 ล้านบาท โดยปัจจุบัน GUNKUL มีโรงไฟฟ้าพลังงานสีเขียวทั้งหมด 1,479 เมกะวัตต์ โดยมี 832 เมกะวัตต์ ที่อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการรอรับรายได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีมูลค่างานรอรับรายได้ (backlog) กว่า 3,800 ล้านบาทอีกด้วย

ที่มา: Brand Wealth