

CHOWรุกรุกหนักโซลาร์เซลล์ ล้นคว่ำเพิ่ม200เมกะวัตต์



ปรมัตถ์ จูพนิช

#CHOW #กันหัน - CHOW เดินหน้าขยายธุรกิจโซลาร์เซลล์ ฟุ่งเป้ากลุ่ม
พาร์ตเนอร์ชิป แยมอยู่ระหว่างการเจรจาอีกกว่า 200 เมกะวัตต์ ปักธง
ดันกำลังผลิตแตะ 500 เมกะวัตต์ ภายในปี 2570 ด้านธุรกิจเหล็กกลับ
มาเปิดโรงงานแล้ว ออกเดอร์ไหลเข้าเพียบ

นายปรมัตถ์ จูพนิช ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการเงิน บริษัท
เชาว์ สติล อินดัสทรี จำกัด (มหาชน) หรือ CHOW เปิดเผยกับ “กันหัน”
ว่า ปัจจุบันบริษัทกำลังเดินหน้าขยายธุรกิจโซลาร์เซลล์ โดยล่าสุดติดตั้ง
ให้กับ JPARK ในรูปแบบ Partnership ซึ่งเป็นการทำสัญญา PPA
หรือสัญญาซื้อขายไฟระยะยาว นอกจากนี้ยังมีการทำ Partnership
กับทาง LOXLEY ซึ่งมีฐานลูกค้าอยู่แล้ว และสามารถช่วยหา
ลูกค้าที่ต้องการใช้ไฟฟ้าได้

→ **อ่านต่อหน้า 31**



CHOW

(ต่อจากหน้า 3)

โดยบริษัทจะติดระบบโซลาร์ให้

● **มาร์จิ้น 6-10%**

ทั้งนี้ ในธุรกิจโซลาร์เซลล์โดยทั่วไปจะมี
มาร์จิ้นอยู่ประมาณ 6-10% ซึ่งกลยุทธ์หลัก คือ
บริษัทจะเน้นดูแลกลุ่มลูกค้าของ Partnership
เป็นหลัก โดยปัจจุบันบริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่าง
การพูดคุยเจรจารวมประมาณ 200 เมกะวัตต์
ซึ่งรวมโครงการที่มีหนังสือแสดงเจตจำนง (LOI)
แล้ว ทั้งนี้บริษัทตั้งเป้าหมายว่าภายในปี 2570
จะมีกำลังการผลิตแตะระดับ 500 เมกะวัตต์
จากปัจจุบันที่มี 140 เมกะวัตต์

ถึงแม้ธุรกิจโซลาร์จะเป็นตลาดที่ Red
Ocean แต่ภายในธุรกิจโซลาร์มีหลายกลุ่ม
เป้าหมาย ยกตัวอย่างเช่น ตลาด Government
PPA ใหญ่ที่มีการประมูลเป็นระดับปีละครั้ง จะ
มีเจ้าตลาดอย่าง GULF, GUNKUL ซึ่งบริษัทเอง
ได้เข้าร่วมประมูลด้วย แต่ส่วนแบ่งตลาดอาจจะ
ไม่มาก แต่สิ่งที่บริษัทเป็นเจ้าตลาด คือ ในส่วน

ของ Private PPA หรือ สัญญาซื้อขายไฟฟ้าที่
ผลิตจากระบบโซลาร์เซลล์

ในเชิงของการติดตั้งบริษัทได้ติดตั้งแล้ว
ทั้งหมด 77 จังหวัดทั่วประเทศ และมีผลงาน
ประมาณ 10,000 กว่าไซส์ ส่วนใหญ่ลูกค้า
จะเป็น B2B ไซส์ของโครงการมีตั้งแต่ 300
กิโลวัตต์ จนถึงระดับ 10 เมกะวัตต์ ซึ่งบางโรงงาน
ที่ใช้ไฟฟ้าเยอะ แต่อยู่ต่างจังหวัดมีพื้นที่ที่ถูกทำ
เป็นฟาร์มโซลาร์เซลล์ โดยไม่จำเป็นต้องติดบน
หลังคาอย่างเดียว ซึ่งบริษัทรับผิดชอบหลายแบบ

ทั้งนี้ลักษณะธุรกิจจะแบ่งออกเป็น 2 แบบ
ได้แก่ รายได้จากค่าไฟ (PPA) ซึ่งเป็นรายได้
สม่ำเสมอ และรายได้จาก EPC หรือเป็นรายได้
จากการพัฒนาโครงการและส่งมอบให้เจ้าของ
โครงการ ซึ่งจะเป็นเงินก้อนใหญ่ และช่วยเพิ่ม
กำไรในแต่ละปีได้

● **เหล็กออกเดอร์เพียบ**

ในส่วนธุรกิจเหล็กจะรับหน้าที่เป็นตัวสร้าง
กระแสเงินสด ซึ่งยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องถึง
แม้ว่าไม่ได้โดดเด่น ประกอบกับการใช้เหล็กใน

ประเทศไทยจะเน้นการนำเข้ามากกว่า แต่เหล็ก
ที่เป็นเส้นตรงยาวที่เป็นสินค้าหลักของบริษัทได้
รับผลกระทบจากการนำเข้าเหล็กจีนค่อนข้างน้อย
โดยส่วนใหญ่ เหล็กนำเข้าจากจีน 85% เป็นเหล็ก
แผ่น และ 15% เป็นเหล็กเส้นตรง

ขณะที่โรงงานเหล็กที่ได้ปิดปรับปรุงไปได้
กลับมาเริ่มดำเนินการแล้ว และคาดว่าจะผลงานใน
ช่วงไตรมาส 4/2568 จะสามารถชดเชยส่วนที่ขาด
หายไปได้ เนื่องจากมีปริมาณออเดอร์เข้ามาเป็น
จำนวนมาก และมั่นใจว่าทั้งปีนี้ธุรกิจเหล็กจะยัง
สามารถสร้างผลกำไรได้