

GUNKUL โชว์กำไร Q3/68 โต 20% ต้น Backlog 8 พันลบ.พร้อมร่วมประมูลโซลาร์ชุมชน-รุก Direct PPA

[Facebook](#)[Twitter](#)[Line](#)

ข่าวหุ้น-การเงิน Friday November 14, 2025 11:27 — สำนักข่าวอินโฟเควสท์ (IQ)



บมจ. กันกุลเอ็นจิเนียริง (GUNKUL) รายงานผลการดำเนินงานในไตรมาส 3/68 มีกำไรสุทธิ 457.12 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.48% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน แม้รายได้รวม 1,837.55 ล้านบาท ลดลง 22.48% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน แต่รายได้จากการขายไฟฟ้าเพิ่มขึ้น 9.16% เป็น 586.80 ล้านบาท

ส่วนในงวด 9 เดือนปี 68 บริษัทมีกำไรสุทธิ 1,308.61 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.71% จากงวดเดียวกันของปีก่อน รายได้รวม 5,923.85 ล้านบาท ลดลง 20.76% จากปีก่อน

นางสาวนฤชล ดำรงปิยวุฒิ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร GUNKUL กล่าวว่า ผลประกอบการงวด 9 เดือนแรกเป็นไปตามเป้าหมาย บริษัท สามารถทำกำไรสุทธิไตรมาส 3 เติบโตถึง 20% และรวมผลกำไรสุทธิ 9 เดือนอยู่ที่ 1,309 ล้านบาท สะท้อนถึงการดำเนินการที่มีประสิทธิภาพในปีนี โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากธุรกิจพลังงานสะอาดทั้งโครงการพลังงานลมและโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ ผนวกกับความแข็งแกร่งในการบริหารจัดการต้นทุน โดยภายใต้กลยุทธ์สมการความก้าวหน้า ทั้ง 3 ธุรกิจหลักของบริษัทฯ สามารถสร้างกำไรผลตอบแทนที่ดีตามเป้าหมาย รวมถึงการชนะประมูลโครงการ EPC เข้ามาเพิ่มเติมในไตรมาส 3 ส่งผลให้ฐานเบ็คสล็อกของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นกว่าเท่าตัว

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้รวม 5,924 ล้านบาท มีกำไรขั้นต้น 36.48% คิดเป็นการเติบโต 5.48% เทียบจากปีที่แล้วซึ่งเป็นผลโดยตรงจากการบริหารต้นทุนได้อย่างดีเยี่ยม และมีกำไรจากการดำเนินงานตามปกติ 1,381 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลตอบแทน ต่อส่วนผู้ถือหุ้น (ROE) สูง 13.21% และอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุนสุทธิ (Net IBD/E) ต่ำเพียง 0.92 เท่า

สำหรับภาพรวมของปี 68 GUNKUL มุ่งเน้นการสร้างมูลค่าบนจุดแข็งของธุรกิจพลังงานสะอาดที่ครอบคลุม Value Chain ในทุกจุดตั้งแต่ต้นน้ำยันปลายน้ำ และสร้างการเติบโตต่อเนื่องในทั้ง 3 กลุ่มธุรกิจหลัก จึงมอง Quick Big Win เป็นหมุดหมายการเติบโตที่บริษัทมีศักยภาพในการเข้าร่วมในหลากหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นต้นน้ำที่บริษัทมีความพร้อมและศักยภาพสูงในการเข้าร่วมและขยายการดำเนินธุรกิจในส่วนของโซลาร์ภาคประชาชนได้ทุกมาตรการของรัฐบาลที่มนโยบายส่งเสริมโครงการโซลาร์ชุมชน เพื่อกระจายการผลิตไฟฟ้าไปสู่ระดับท้องถิ่นที่คาดว่าจะเปิดรับซื้อไฟฟ้ารวมกว่า 1,500 เมกะวัตต์

ครอบคลุมหลายร้อยชุมชนทั่วประเทศ รวมถึงโอกาสในการเข้าร่วมและขยายการดำเนินธุรกิจภายใต้ การขายไฟฟ้าในรูปแบบ Direct PPA ที่จะเปิดโอกาสให้บริษัท สามารถเข้าถึงลูกค้าภาคอุตสาหกรรม และธุรกิจขนาดใหญ่โดยตรง ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนโดยตรงต่อบริษัท ที่จะสามารถสร้างรายได้เพิ่ม เดิมในอนาคต

สำหรับกลางน้ำ GUNKUL มีความเชี่ยวชาญในด้านธุรกิจก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน ที่จะรองรับ นโยบายภาครัฐในการขยายศักยภาพระบบไฟฟ้าในพื้นที่ EEC จากประสบการณ์ที่บริษัทได้รับเลือกให้ เป็นผู้ดูแลโครงการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 500 กิโลโวลต์ มูลค่ากว่า 675 ล้านบาท เชื่อมต่อจาก บางละมุง ถึงปลวกแดงไปแล้ว และปลายน้ำที่บริษัท เชื่อว่าจะเป็นแรงหนุนให้กับธุรกิจ B2C ของ GUNKUL จากมาตรการลดหย่อนภาษีโซลาร์ภาคประชาชนสูงสุด 200,000 บาท รวมถึงธุรกิจ New S - Curve ที่มีความคืบหน้าในไตรมาสที่ผ่านมา ซึ่งเชื่อมั่นจะกลายเป็น Engine ในการสร้างการเติบโตใน พื้นที่ตลาดใหม่ๆ สำหรับบริษัท จึงสรุปแนวโน้มในแต่ละกลุ่มธุรกิจดังนี้

- ธุรกิจผลิตไฟฟ้าพลังงานสีเขียว(Green Power) แนวโน้มภาพครึ่งหลังปีมีทิศทางที่ดี สำหรับโครงการ ในประเทศ คาดว่าจะมีรายได้เติบโตเพิ่มขึ้นจากปัจจัยฤดูกาล โดยเฉพาะในโครงการวินด์ฟาร์ม ในช่วง เดือนก.ค.-ส.ค. ที่ผ่านมา และโซลาร์ฟาร์มก็มีปัจจัยจากแสงแดดที่ดีเช่นกัน โดยบริษัท คาดว่าว่าจะเซ็น สัญญา PPA เพิ่มอีกรวม 319 เมกะวัตต์ ซึ่งจะทำให้พอร์ตโฟลิโอพลังงานไฟฟ้าสีเขียวเพิ่มเป็น 1,585 เมกะวัตต์ และจะทำให้บริษัทมีโครงการที่กำลังพัฒนาและรอจ่ายไฟรวมกว่า 1,000 เมกะวัตต์ที่จะทยอยจ่ายไฟและรับรู้รายได้ในปีหน้าเป็นต้นไป ในส่วนของโครงการพลังงานไฟฟ้าสีเขียวที่ฟิลิปปินส์ที่อยู่ในขั้นตอนการเจรจาก็มีความก้าวหน้ามากยิ่งขึ้น และต่อยอดความร่วมมือเชิงรุกสำหรับโครงการ Direct PPA ในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมของ GUNKUL สอดรับกับนโยบาย Net Zero ของไทยที่มีการปรับเป้าหมายลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกให้เป็นศูนย์ภายในปี 2050

- ธุรกิจรับเหมาไฟฟ้า (EPC) บริษัทฯ ขณะประมวลโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่เข้ามาเพิ่มเติมทำให้ มูลค่างานที่รอรับรู้รายได้(Backlog) มูลค่ากว่า 8,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นกว่าเท่าตัวจากไตรมาส 2 ปี 2568 ซึ่งรวมโครงการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 500 กิโลโวลต์ ที่บริษัทฯ ได้เซ็นสัญญากับ การไฟฟ้าฝ่ายผลิต (กฟผ.) ในช่วงครึ่งปีแรก โดยจะเตรียมประมวลโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ (EPC) ทั้งจากภาคเอกชน และหน่วยงานรัฐที่จะช่วยเพิ่มการเติบโตด้านรายได้อีก อาทิ โครงการโซลาร์เซลล์ลอยน้ำที่เขื่อน โครงการปรับปรุงระบบส่งไฟฟ้าในพื้นที่ EEC ของกฟผ. นอกเหนือไปจากนั้น ในฝั่งของ โซลาร์รูฟท็อปที่ได้มีการปลดล็อกเรื่องการขออนุญาต รวมไปถึงการลดหย่อนภาษี ซึ่งเอื้อต่อภาค ประชาชนและธุรกิจ SME ก็คาดว่าจะกลายเป็นผลบวกต่อกลุ่มธุรกิจโซลาร์ครัวเรือนของบริษัทฯ ที่ให้ดำเนินการอยู่ภายใต้แบรนด์ GRooF

- ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า(Manufacturing) หลังผนึกความร่วมมือกับ SUNGROW ผู้นำด้านอินเวอร์เตอร์และแบตเตอรี่โซลูชันอันดับ 1 ของโลก โดยได้รับแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายอย่างเป็นทางการในไทย บริษัทฯ มีแผนขยายเครือข่ายพาร์ตเนอร์จัดจำหน่ายเชิงรุก โดยจะมุ่งเน้นกลุ่ม เป้าหมายหลักประกอบด้วย Modern Trade ร้านค้าประจำจังหวัด ผู้รับเหมาและบริษัทชั้นนำด้านธุรกิจพลังงาน ตั้งเป้ากระจายสินค้าเข้าถึงทุกขนาดกำลังการผลิตตั้งครอบคลุมบ้านเรือน ชุมชน และอุตสาหกรรมทั่วประเทศ รองรับแนวโน้มของตลาดที่เติบโตต่อเนื่องมาตรการโซลาร์ฟาร์มชุมชน และนโยบายลดหย่อนภาษีโซลาร์เซลล์

"ภาพรวมไตรมาส 3 นับว่าประสบความสำเร็จตามกรอบ 3 ปีที่วางไว้ตั้งเป้าโต 10-15% และรายได้รวมใน 3 ปี เติบโตมากกว่า 35,000 ล้านบาท ในส่วนของงบการลงทุน บริษัทวางแนวทางไว้เรียบร้อยแล้ว เพื่อสนับสนุนการเติบโตในระยะยาวบนความแข็งแกร่งของพอร์ตโฟลิโอพลังงานสะอาด 1,585 เมกะวัตต์ ซึ่งจะเดินหน้าเพิ่มกำลังการผลิตสะสมตามโรดแมปแตะ 2,000 เมกะวัตต์ภายในปี 70 รวมไปถึง การขยายธุรกิจสู่อุตสาหกรรม New S-Curve ด้าน Green Infrastructure และ Data Center บนเมกะเทรนด์ด้านความยั่งยืน ESG และด้วยความใกล้ชิดกับหลายชุมชนจากโครงการที่ผ่านมา มาจึงเชื่อมั่นว่า จะสามารถสร้างสร้างประโยชน์และคุณค่า ผลตอบแทนที่ดีให้กับทุกภาคส่วนได้เป็นอย่างดี ซึ่งทั้งหมดนี้ บริษัทได้เตรียมบลงทุนประมาณ 40,000 ล้านบาท ในกรอบ 3-5 ปี "นางสาวนฤชล กล่าว