

GUNKUL ชูตลาดด้านนิวเอสเคิร์ฟ จ่อขายคาร์บอน-Direct PPA

#GUNKUL #ทันทุัน - GUNKUL ปักธง

ตลาดเอ็นอีซี เป็นนิวเอสเคิร์ฟ พร้อมรองรับ
ความต้องการนักลงทุนทั้งใน-ต่างประเทศ
ประกาศความพร้อมเสนอขายไฟฟ้าผ่าน

Direct PPA →→→อ่านหน้า 8



นฤชล ดำรงปิยวุฒิ

➔ GUNKUL (ต่อจากหน้า 1)

การขายคาร์บอนเครดิตตอบโจทย์ยักษ์ใหญ่ไอทีระดับโลกที่ต้องการพลังงานสะอาด 100% ปีงบประมาณ 2573
สัดส่วนธุรกิจพลังงานแตะ 85%

นางสาวนฤชล ดำรงปิยวุฒิ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท กันกุลเอ็นอีซี จำกัด (มหาชน) หรือ
GUNKUL เปิดเผยว่า บริษัทวางกลยุทธ์เข้าสู่ธุรกิจ
Data Center ขยายระบบนิเวศทางธุรกิจแบบครบ
วงจร ทั้งการร่วมลงทุนกับพันธมิตร และการเป็นผู้
สนับสนุนหลักด้านโครงสร้างพื้นฐาน โดยใช้จุดแข็ง
จากศักยภาพ องค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญ ต่อยอด
จากความสำเร็จในธุรกิจพลังงานหมุนเวียนตลอด 10
ปีที่ผ่านมาเพื่อสนับสนุนคู่ค้า

● จับโอกาสยุคเปลี่ยนผ่าน

โดยตั้งแต่การหาที่ดินที่มีความพร้อมด้านความ
มั่นคงทางไฟฟ้า การจัดการกฎระเบียบและใบอนุญาต
(Local Authority & Regulation) ไปจนถึงการ
ก่อสร้างและบริหารจัดการ และบริษัทตั้งเป้าหมายว่า
รายได้จากกลุ่ม Data Center จะคิดเป็นอย่างน้อย
10% ของงานก่อสร้างและโรงงานในปี

โดย GUNKUL กำหนดวิสัยทัศน์ก้าวสู่การเป็น
Partner of Choice หรือพันธมิตรที่ได้รับความไว้วางใจ

วางใจสูงสุดสำหรับนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศที่
ต้องการขยายฐานธุรกิจไทย และเพื่อตอบโจทย์ความ
ต้องการใช้พลังงานสะอาด 100% ของยักษ์ใหญ่ไอที
ระดับโลก GUNKUL มีความพร้อมในการเสนอขาย
ไฟฟ้าผ่าน Direct PPA และการขายคาร์บอนเครดิต
สำหรับปัจจุบันบริษัทมีพอร์ตพลังงานหมุนเวียน (PPA)
รวมที่รอพัฒนาและจ่ายไฟรวมกว่า 1,600 เมกะวัตต์
โดยเซ็นสัญญาแล้วประมาณ 1,300 เมกะวัตต์ ซึ่งจะ
ช่วยสร้างการเติบโตของกำไรได้อย่างชัดเจน

● อนาคตพลังงาน

นางสาวนฤชล กล่าวว่า บริษัทมองว่าอนาคต
ของพลังงานไทยต้องก้าวไปสู่การเป็น Smart Grid ที่มี
การบริหารจัดการสินทรัพย์ด้วย AI และระบบอัจฉริยะ
เพื่อรองรับเศรษฐกิจดิจิทัลโดยบริษัทมีประสบการณ์
จากโครงการนำร่อง เช่น ระบบไมโครกริด (Microgrid)
แห่งแรกของไทยที่แม่สะเรียง และพร้อมสนับสนุนภาค
รัฐในการขยายโครงข่ายไฟฟ้าในโซน EEC ที่มีแผน
ลงทุนกว่า 3 หมื่นล้านบาท เพื่อรองรับอุตสาหกรรมใหม่

“จากความพร้อมทั้งในด้านโรงงานผลิต ความ
เชี่ยวชาญเชิงเทคนิค และสถานะทางการเงิน จะเป็น
ปัจจัยหลักที่ทำให้ GUNKUL สามารถจับโอกาสจาก
การเปลี่ยนผ่านด้านพลังงานของประเทศ และก้าวสู่
การเป็นผู้นำในธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลได้อย่าง

ยั่งยืน” นางสาวนฤชล กล่าว

● เพิ่มสัดส่วนพลังงาน

นอกจากนี้บริษัทยังเป็นผู้ก่อสร้าง EPC
(Engineering, Procurement, and Construction)
ระดับชั้นนำ (Top Tier) ในงานก่อสร้างสายส่งและสถานี
ไฟฟ้าแรงสูง โดยเฉพาะในระดับแรงดันสูง (KV สูง)
ซึ่งมีผู้เล่นในตลาดเพียง 10 กว่ารายเท่านั้นบริษัทมี
Backlog งานก่อสร้างรวมกว่า 8,000 ล้านบาท ณ
สิ้นไตรมาส 3/2568 จึงมั่นใจจะมีโอกาสรองรับงาน
ที่จะเข้ามาเพิ่มเติม รองรับโครงการขนาดใหญ่ได้ทันที
ด้านธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า
บริษัทมีความได้เปรียบจากการมีโรงงานผลิตอุปกรณ์
ไฟฟ้าเอง โดยเน้นอุปกรณ์ระดับแรงดันกลางถึงสูง
(Medium to High Voltage) ซึ่งเป็นที่ต้องการสูงใน
กลุ่ม Data Center มี Backlog ในส่วนนี้ประมาณ
600 ล้านบาท

อนึ่งจำแนกสัดส่วนกำไรขั้นต้นและส่วนแบ่งกำไร
จากเงินลงทุนตามประเภทธุรกิจ จากงบการเงินสำหรับ
งวด 9 เดือน ปี 2568 แบ่งออกเป็น 3 ส่วนงาน ดังนี้
1. ธุรกิจพลังงาน ได้แก่ พลังงานแสงอาทิตย์บนพื้น
ดิน และพลังงานลม รวมถึงพลังงานแสงอาทิตย์แบบ
ติดตั้งบนหลังคาให้กับภาคเอกชน มีสัดส่วนกำไรขั้นต้น
และส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนสูงถึง 71%

2. ธุรกิจก่อสร้างและให้บริการ มีสัดส่วนกำไร
ขั้นต้นและส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนเท่ากับร้อยละ
17% และ 3.ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ มีสัดส่วน
กำไรขั้นต้นและส่วนแบ่งกำไรจากเงิน
ลงทุนเท่ากับร้อยละ 12% และระยะยาว
ปี 2573 ประมาณการธุรกิจพลังงานจะไป
อยู่ที่ 85%, ธุรกิจก่อสร้างและให้บริการ
เหลือ 8% และธุรกิจผลิตและจำหน่าย
อุปกรณ์ เหลือ 7% 🌱