



(<https://zh-CN.moneyandbanking.co.th/2026/240030/>)



(<https://en.moneyandbanking.co.th/2026/240030/>)



(<https://moneyandbanking.co.th/2026/240030/>)
(<https://moneyandbanking.co.th>)



BUSINESS

GUNKUL รับอานิสงส์ Soft Loan 5 พันล้าน ดัน GRoof รุกตลาดโซลาร์ครัวเรือน 9 หมื่นหลัง

การเงินธนาคาร (<https://Moneyandbanking.Co.Th/Author/Mb-Admin/>)
24 เมษายน 2026 16:01 น.



(<https://zh-CN.moneyandbanking.co.th/2026/240030/>)



(<https://en.moneyandbanking.co.th/2026/240030/>)



(<https://moneyandbanking.co.th/2026/240030/>)



(<https://moneyandbanking.co.th>)



GUNKUL ขานรับมาตรการรัฐปลดล็อกข้อจำกัดทางการเงินผ่านสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำและมาตรการลดหย่อนภาษี ซูแบรนด์ GRoof บุคลากร B2C เต็มรูปแบบด้วยโมเดล One Stop Service มาตรฐานงานวิศวกรรมระดับอุตสาหกรรม มุ่งเป้าบริหารต้นทุนค่าครองชีพด้วยพลังงานสะอาด พร้อมขับเคลื่อนไทยสู่เป้าหมาย Net Zero ภายในปี 2050

24 เมษายน 2569 –บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) ประกาศทิศทางการดำเนินธุรกิจเชิงรุกเพื่อตอบรับนโยบายภาครัฐ ภายหลังคณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) วงเงิน 5,000 ล้านบาท ผ่านสถาบันการเงินของรัฐ เพื่อสนับสนุนการติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์ในภาคครัวเรือนและธุรกิจรายย่อย ซึ่งถือเป็นกลไกสำคัญในการกระตุ้นการเปลี่ยนผ่านสู่พลังงานสะอาดในระดับฐานราก

มาตรการดังกล่าวประกอบด้วย การสนับสนุนด้านเงินทุนผ่านโครงการสินเชื่อเพื่อความยั่งยืน วงเงินกู้สูงสุด 2 ล้านบาทต่อราย ระยะเวลาผ่อนชำระนาน 5 ปี ซึ่งเมื่อผสานกับมาตรการลดหย่อนภาษีสูงสุด 200,000 บาทที่มีผลบังคับใช้ก่อนหน้านี้ ส่งผลให้โครงสร้างต้นทุนการลงทุนระบบโซลาร์รูฟท็อปสำหรับผู้บริโภคมีความคุ้มค่าสูงขึ้น โดยสามารถลดระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ได้เร็วกว่าเดิมเกือบเท่าตัว

นางสาวณฤชต์ ดำรงปิยวุฒิ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (<https://www.gunkul.com/th/home>) ประเมินสถานการณ์ตลาดและผลกระทบจากมาตรการรัฐว่า:

“โซลาร์รูฟท็อปไม่ใช่เพียงทางเลือกด้านพลังงานสะอาดเท่านั้นแต่เป็นตัวช่วยสำคัญในการ ‘ล็อกต้นทุนค่าพลังงาน’ ท่ามกลางสถานการณ์ความผันผวนที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนพลังงานและค่าครองชีพ... มาตรการล่าสุดจากภาครัฐคือ กำลังหนุนสำคัญที่ช่วยโน้มน้าวการตัดสินใจของลูกค้าและเพิ่มการเข้าถึงบริการพลังงานสะอาดในภาพรวม”

ในเชิงกลยุทธ์ GUNKULได้มอบหมายให้แบรนด์ GRoof by GUNKUL เป็นหัวหอกหลักในการทำตลาดกลุ่มผู้ใช้ไฟฟ้ารายย่อย (B2C) โดยตั้งเป้าหมายรองรับการติดตั้งครอบคลุมตลาดครัวเรือนกว่า 90,000 หลัง ชูจุดแข็งจากการเป็นผู้ให้บริการครบวงจรมาตรฐานเดียวกับงานวิศวกรรมระดับโรงไฟฟ้าที่มีพอร์ตโฟลิโอรวมกว่า 1,600 เมกะวัตต์

ปัจจุบัน GRoof ได้สร้างฐานความเชื่อมั่นผ่านการติดตั้งระบบโซลาร์ให้กับเครือข่ายร้านสะดวกซื้อทั่วประเทศกว่า 1,000 สาขา รวมถึงโครงการอสังหาริมทรัพย์ระดับ Ultra-luxury โดยเน้นการควบคุมคุณภาพตั้งแต่อุปกรณ์อินเวอร์เตอร์และแบตเตอรี่จากพันธมิตรระดับโลก ไปจนถึงการดูแลบำรุงรักษาหลังการขาย เพื่อรองรับอายุการใช้งานของระบบที่ยาวนาน

สำหรับการบริหารจัดการต้นทุนในยุควิกฤตพลังงาน GUNKULมองว่าการเข้าถึงแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำจะเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญที่ทำให้พลังงานแสงอาทิตย์กลายเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่เข้าถึงได้ในทุกระดับกำลังการติดตั้ง ไม่จำกัดเพียงแค่ภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่อีกต่อไป

“GUNKUL และทีมงาน GRoof พร้อมทั้งจะเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนนโยบายสนับสนุนพลังงานสะอาดจากภาครัฐ ในครั้งนี้... มอบบริการที่จะช่วยให้ลูกค้าบริหารจัดการต้นทุนด้านพลังงานบนความคุ้มค่าในทุกมิติ สร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ใช้บริการว่าจะสามารถดูแลไปตลอดระยะเวลาใช้งานที่ยาวนาน”

การเคลื่อนไหวของGUNKUL ในครั้งนี้ไม่เพียงแต่เป็นการขยายฐานรายได้ในกลุ่มธุรกิจใหม่ แต่ยังเป็นการวางรากฐานการเติบโตอย่างยั่งยืนตามเป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) และการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ของประเทศไทยภายในปี 2050 โดยอาศัยจังหวะจากการสนับสนุนด้านนโยบายการเงินและภาษีเป็นตัวเร่งการเติบโต (Catalyst) ในระยะยาว