



กรุงเทพธุรกิจ

Login

INSIGHT FOR OPPORTUNITIES

หน้าแรก > Business > Property

Property 25 เม.ย. 2026 เวลา 0:00 น.

GUNKUL สบช่องเกาะกระแสน้ำโซลาร์รัฐ ดัน GRoof ลุย 9 หมื่นหลัง

By บุษกร ภู่อสง



KEY POINTS

- GUNKUL อาศัยนโยบายสนับสนุนจากภาครัฐ ทั้งสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำและมาตรการลดหย่อนภาษี เพื่อกระตุ้นตลาดโซลาร์รูฟ
- บริษัทฯ ผลักดันแบรนด์ GRoof by GUNKUL เพื่อรุกตลาดลูกค้ารายย่อยและภาคครัวเรือน โดยชูจุดเด่นบริการครบวงจร
- ตั้งเป้าหมายขยายฐานลูกค้าติดตั้งโซลาร์รูฟให้ครอบคลุมกว่า 90,000 ครัวเรือน

นโยบายรัฐตัวเร่งเกมพลังงานภาคประชาชน

การที่รัฐบาลอนุมัติสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำวงเงิน 5,000 ล้านบาท ผ่านธนาคารออมสิน ไม่ใช่แค่มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจแต่มีนัยคือ “จุดเปลี่ยน” ที่ทำให้การติดตั้งโซลาร์รูฟจากเดิมที่ต้องใช้เงินก้อนใหญ่

กลายเป็นสิ่งที่ “เข้าถึงได้จริง” มากขึ้นยิ่งเมื่อผนวกกับมาตรการลดหย่อนภาษีสูงสุด 200,000 บาท ยิ่งทำให้ระยะคืนทุน “สั้นลงเกือบเท่าตัว”

โอกาสของ GUNKUL จากโรงไฟฟ้า สู่หลังคาบ้าน

Gunkul Engineering หรือ GUNKUL ไม่ได้มองโซลาร์เป็นแค่ธุรกิจเสริมแต่กำลังวางหมากครั้งใหญ่ขยายจากธุรกิจพลังงานขนาดใหญ่

สู่ตลาด “ผู้ใช้ไฟรายย่อย” ด้วยพอร์ตพลังงานรวมกว่า 1,600 เมกะวัตต์

ทำให้บริษัทมีทั้ง “ประสบการณ์” และ “ความพร้อม” ในการรองรับดีมานด์ที่กำลังพุ่งขึ้น

GRooftาวุ่หลักบุกตลาด B2C

หัวใจของเกมนี้คือแบรนด์GRooft by GUNKULที่ถูกออกแบบมาเพื่อจับตลาดครัวเรือนและธุรกิจขนาดเล็กโดยเฉพาะจุดขายสำคัญคือ

“One Stop Service” ตั้งแต่

- ออกแบบระบบ
- ติดตั้ง
- ดูแลหลังการขาย

ทั้งหมดอยู่ภายใต้มาตรฐานเดียวกับงานระดับโรงไฟฟ้าเป้าหมายชัดเจน ขยายฐานลูกค้ากว่า 90,000 ครัวเรือน

Insight สำคัญ: โซลาร์ = เครื่องมือ “ล็อกต้นทุน”

ในวันที่ค่าไฟผันผวนโซลาร์รูฟไม่ได้ถูกมองแค่เรื่องสิ่งแวดล้อมอีกต่อไปแต่มันคือเครื่องมือทางการเงินช่วย “ล็อกต้นทุนพลังงาน” ระยะยาว

ลดความไม่แน่นอนของค่าใช้จ่ายและเพิ่มความสามารถในการวางแผนธุรกิจ นี่คือเหตุผลที่ดีที่มันดีพุ่งทั้งในกลุ่มบ้านอยู่อาศัย และองค์กรขนาดใหญ่

เกมการแข่งขัน ใครเร็ว คนนั้นได้ฐานลูกค้า

ตลาดโซลาร์รูฟกำลังเข้าสู่ช่วง “เร่งตัว” ผู้เล่นที่มี

- แบรินด์น่าเชื่อถือ
- ระบบครบวงจร
- เข้าถึงแหล่งเงินทุน

จะได้เปรียบอย่างชัดเจนและ GUNKUL กำลังใช้ทั้ง 3 อย่างนี้
สร้าง “กำแพงการแข่งขัน” ในตลาด

จากพลังงานทางเลือก สู่โครงสร้างพื้นฐานใหม่

สิ่งที่กำลังเกิดขึ้น ไม่ใช่แค่เทรนด์พลังงานสะอาดแต่มันคือการเปลี่ยนโครงสร้างจาก “ซื้อไฟฟ้า” สู่ “ผลิตไฟใช้เอง” และในเกมใหม่นี้ผู้ชนะอาจไม่ใช่แค่คนที่ผลิตไฟได้ถูกที่สุดแต่คือคนที่ทำให้ลูกค้า “เข้าถึงได้ง่ายที่สุด”