

ARROW ล้นรายได้ปี 60 โต 15%

● ส่งบริษัทลูกลุยรับงานก่อสร้างเต็มสตีม

“ARROW” วางแผนธุรกิจปี 60 เน้นธุรกิจหลักงานท่อร้อยสาย พร้อมส่งบริษัทลูก “เมฆา-เอส” รับเหมาก่อสร้างงานระบบ ซ้ำอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาฯ สดใส “ธานินทร์” ล้นเป้ารายได้ประมาณ 1,600 ล้านบาท หรือโต 10-15%

นายธานินทร์ ต้นประวัติ กรรมการผู้จัดการ บริษัท แอร์โรว์ ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) หรือ ARROW เปิดเผยว่า แผนการดำเนินธุรกิจปี 2560 บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าท่อร้อยสาย ซึ่งบริษัทเป็นผู้นำด้านการตลาดให้เติบโตได้อย่างมีศักยภาพมากยิ่งขึ้น พร้อมกับเน้นดำเนินธุรกิจผ่านบริษัท เมฆา-เอส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทลูกดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานระบบที่ขณะนี้ธุรกิจกำลังเติบโตอยู่ในทิศทางที่ดี ส่วนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจบริษัทฯ ยังคงเน้นการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ เพื่อรักษาอัตรากำไรขั้นต้นให้เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 20-30%

ทั้งนี้ บริษัทตั้งเป้ารายได้ปี 2560 จะเติบโตไม่ต่ำกว่า 10-15% หรืออยู่ที่ประมาณ 1,600 ล้านบาท ขณะที่อัตรากำไรสุทธิคาดว่าจะอยู่ที่ระดับ 18-22% แบ่งเป็นรายได้ที่มาจากท่อร้อยสายไฟประมาณ 80% และรายได้จากธุรกิจรับเหมาประมาณ 20% เนื่องจากมีการคาดการณ์ว่ายังมีเติบโตจาก



ธานินทร์ ต้นประวัติ

งานโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐและเอกชนออกมามากอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับช่วงต้นปี 2560 บริษัทมีงานที่อยู่ในมือ (Backlog) รวมทั้งสิ้นประมาณ 250-300 ล้านบาท ที่ทยอยรับรู้รายได้

นายธานินทร์ กล่าวต่อว่า ภาพรวมของอุตสาหกรรมก่อสร้างอาคาร และอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560 เชื่อว่าจะ

เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง จากการเร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานจากงานภาครัฐ โดยเฉพาะรถไฟฟ้าหลายสายต่างๆ ที่จะช่วยหนุนดีมานด์ท่อร้อยสายไฟเพิ่มขึ้น รวมถึงโครงการเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าและสายสื่อสารโทรคมนาคมแบบสายอากาศเป็นระบบสายใต้ดิน ซึ่งล้นแล้วแต่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่บริษัทดำเนินการอยู่ทั้งสิ้น

“ภาพรวมของอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาฯ ปี 2560 เชื่อว่าน่าจะยังดูดี เพราะมีการลงทุนเพิ่มเติมด้านโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ งานก่อสร้างหรือแม้กระทั่งการเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าแบบอากาศเป็นระบบสายใต้ดิน ทำให้บริษัทได้รับอานิสงส์ตามไปด้วย ขณะที่ทิศทางธุรกิจในปี 2560 น่าจะเติบโตไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งการเติบโตหลักๆ ยังคงมาจากธุรกิจหลักอย่างการผลิต และจัดจำหน่ายท่อร้อยสายไฟฟ้าและท่อแบบต่างๆ และการดำเนินธุรกิจผ่านบริษัทย่อย ซึ่งทำธุรกิจรับเหมา แต่ประเด็นสำคัญคือ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพเพื่อการเติบโตของรายได้และกำไรที่ยั่งยืน” นายธานินทร์ กล่าว ■