

ทับทิม

Thun Hoon
Circulation: 100,000
Ad Rate: 750

Section: First Section/พื้นที่: mai

วันที่: พฤหัสบดี 15 มีนาคม 2561

ปีที่: 15

ฉบับที่: 3462

หน้า: 3(บน), 31

Col.Inch: 51.15 Ad Value: 38,362.50

PRValue (x3): 115,087.50

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: ARROWเมกะโปรเจกต์จ่อเสียบเดินหน้าอัฟกำลังผลิตเพิ่ม2เท่า

ARROWเมกะโปรเจกต์จ่อเสียบ เดินหน้าอัฟกำลังผลิตเพิ่ม2เท่า

ทับทิม - ARROW งานเมกะโปรเจกต์จ่อเสียบเพียบ พร้อม
อัฟกำลังผลิตท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดินเป็น 2 เท่ารองรับงาน
รัฐ ตั้งเป้ารายได้เติบโตไม่ต่ำกว่า 10-20% และ 1,600 ล้าน
บาท พร้อมรักษามาร์จิ้นที่ 25-30% โช่วร์เน็กล็อกแน่น 960
ล้านบาท ด้านโบรกชี่ปี 61 พื้นตัวชัดเจน เคาะกำไรแตะ
252.6 ล้านบาท พุ่งขึ้น 21.9% แน่ “ซื่อ” เป้าไกล
16.30 บาท **→อ่านต่อหน้า31**



ธานินทร์ ตันประวัตินาย



ARROW

(ต่อจากหน้า 3)

นายธานินทร์ ตันประวัตินาย กรรมการผู้จัดการ
บริษัท แอร์โรว์ ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) หรือ
ARROW เปิดเผยว่า บริษัทคาดการณ์ทางธุรกิจ และ
ผลประกอบการในปี 2561 ผ่านจุดต่ำสุดไปแล้ว และ
จะกลับมาเติบโตอย่างแข็งแกร่ง โดยบริษัทตั้งเป้ารายได้
แตะ 1,600 ล้านบาท จากปี 2560 ทำได้ 1,453.81
ล้านบาท จากการเห็นจำหน่ายสินค้าประเภท
ท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน ซึ่งเป็นสินค้าไฮมาร์จิ้น
ทั้งนี้บริษัทประเมินทิศทางงานโครงสร้างพื้นฐานจาก
หน่วยงานรัฐในปี 2561 จะมีออกมาหลายโปรเจกต์
หลักๆ จะเป็นสินค้าที่บริษัทจำหน่าย และจำเป็นต้อง
ใช้ในการก่อสร้าง

● งานเมกะโปรเจกต์เพียบ

พร้อมกันนี้บริษัทได้เพิ่มกำลังการผลิตท่อร้อย
สายไฟฟ้าใต้ดินเป็น 2 เท่า จากเดิมสามารถผลิต
ได้ราว 6 แสนเมตร เพื่อรองรับงานโครงการภาค
รัฐ อีกทั้งบริษัทยังคงรักษำอัตรากำไรขั้นต้น (Gross
Profit Margin) ให้อยู่ที่ระดับ 25-30% และอัตรา

กำไรสุทธิ (Net Profit Margin) ให้อยู่ที่ระดับ
10-15% ตามนโยบายของบริษัท

ขณะที่ปัจจุบันบริษัทมีงานในมือ (Backlog)
รวมทั้งหมด 960 ล้านบาท แบ่งเป็น งานท่อร้อย
สายไฟฟ้าใต้ดิน 800 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้
รายได้ตามสัญญาภายใน 1-2 ปีและงานรับเหมา
160 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้เข้ามาทั้งหมด
ภายในปีนี้ รวมถึงการรับรู้รายได้จากการร่วมค้า
“เอ.ที.อี.เอ็ม.เอส” ในปีนี้อีกราว 140-150 ล้าน
บาท จากมูลค่าโครงการราว 272 ล้านบาท สำหรับ
รายได้จากงานรับเหมาในปี 2561 บริษัทตั้งเป้ารายได้
เติบโต 20-30% หรือมีรายได้เพิ่มขึ้นเป็น 250
ล้านบาท จากปี 2560 ที่มีรายได้ราว 200 ล้านบาท

อย่างไรก็ดีบริษัทไม่กังวลเกี่ยวกับการทำงาน
เข้ามาระหว่างปี เนื่องจากจะมีโครงการภาครัฐออกมา
เป็นจำนวนมาก อาทิ งานสนามบินสุวรรณภูมิ
เฟส 2 งานรถไฟฟ้า เป็นต้น ขณะเดียวกันบริษัท
เตรียมรับคำสั่งซื้อ (ออเดอร์) จากลูกค้า มูลค่าราว
134 ล้านบาท คาดจะได้รับสัญญาอย่างเป็นทางการ
เร็วๆ นี้ อีกทั้งบริษัทอยู่ระหว่างยื่นเสนอราคาเพื่อ

จำหน่ายสินค้า มูลค่า 400 ล้านบาท คาดจะรู้ผล
ประมาณต้นไตรมาส 2/2561 โดยบริษัทมั่นใจจะ
ได้รับงานประมาณ 60-70%

● อัฟราคาขายหนุนรายได้

ส่วนทิศทางผลประกอบการไตรมาส 1/2561
บริษัทคาดว่าจะได้ใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันกับ
ปีก่อน แต่ไม่มีอะไรที่น่ากังวลมากนัก เนื่องจาก
บริษัทยังจำหน่ายและส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้
ตามแผน ด้านราคาวัตถุดิบในปี 2561 คาดจะ
ทรงตัวเมื่อเทียบกับปีก่อน แต่บริษัทจะใช้กลยุทธ์
จากการเพิ่มราคาและยอดขาย เพื่อผลักดันรายได้
ให้เติบโตต่อเนื่อง

ด้านบริษัทหลักทรัพย์ จีเอ็มโอ-แซด คอม
(ประเทศไทย) จำกัด ระบุในบทวิเคราะห์ว่า ฝ่าย
วิเคราะห์เชื่อว่าผลประกอบการของบริษัทได้ผ่าน
จุดต่ำสุดไปแล้ว และจะเริ่มเห็นการฟื้นตัวที่ดีขึ้น
ในปี 2561 โดยมีสาเหตุหลักจาก 1. ราคาวัตถุดิบ
เหล็กที่ปรับตัวลดลงตั้งแต่ช่วงต้นปีที่ผ่านมา ซึ่งจะ
ทำให้ Gross Margin ของบริษัทดีขึ้น 2. รายได้
ยังขยายตัวได้จากการเพิ่มกำลังการผลิตท่อร้อยสาย
ไฟฟ้าใต้ดิน และการทยอยรับรู้รายได้จาก Backlog
ในมืออีกราว 800 ล้านบาท 3. มีโอกาสได้แรงหนุน
จากการลงทุนของภาครัฐในส่วนขอโครงสร้างพื้น
ฐาน โดยเฉพาะโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ งาน
รถไฟฟ้าทางคู่ และการเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าจาก
อากาศลงใต้ดิน ทางฝ่ายคงประมาณการกำไรสุทธิ
ปี 2561 ที่ระดับ 252.6 ล้านบาท เติบโต 21.9%
จากช่วงเดียวกันกับปีก่อน คงค่าแนะนำ “ซื่อ” ด้วย
ราคาเหมาะสมปี 2561 ที่ 16.30 บาท