

มิตีหูน Mitihoon Circulation: 5,000 Ad Rate: 350	Section: First Section/บริษัทจดทะเบียน วันที่: ศุกร์ 5 กรกฎาคม 2562 ปี: - ฉบับที่: - หน้า: 5(เต็มหน้า) Col.Inch: 95.24 Ad Value: 33,334 PRValue (x3): 100,002 คลิป: สีสี่ คอลัมน์: MARKET SPECIAL: AGE รุกหนักถ่านหิน - โลจิสติกส์		

MARKET SPECIAL AGE รุกหนักถ่านหิน - โลจิสติกส์

Market Special ประจำสัปดาห์นี้จะพาท่านผู้อ่านไปเจาะลึกแนวทางการสร้างการเติบโตของ บมจ.เอเชีย กรีน เอนเนอจี้ หรือ AGE หนึ่งในผู้จัดจำหน่ายถ่านหินระดับประเทศ โดย **‘พนม ครอบสมุทร’ ประธานกรรมการบริหาร AGE** ได้มาถ่ายทอดเรื่องราวอย่างละเอียดทั้งในภาพรวมของธุรกิจจำหน่ายถ่านหิน และธุรกิจโลจิสติกส์ซึ่งเป็น 2 ธุรกิจหลักของ AGE ในปัจจุบัน

ขายถ่านหินในประเทศเป็นหลัก

โดยในส่วน of ธุรกิจจำหน่ายถ่านหินยังคงเป็นที่มาของรายได้หลักของ AGE ที่มีสัดส่วนรายได้เกือบ 95% ขณะที่ธุรกิจโลจิสติกส์ยังมีสัดส่วนรายได้ที่ค่อนข้างต่ำราว 5% ซึ่ง AGE วางแผนที่จะให้ความสำคัญกับทั้ง 2 ธุรกิจไปควบคู่กัน และมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนรายได้จากธุรกิจโลจิสติกส์ให้ขยับขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 10%

สำหรับธุรกิจจำหน่ายถ่านหิน **‘พนม’** ย้ำชัดว่าในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2562 นี้ จะมีการขยายตัวขึ้นอย่างโดดเด่นเพราะมี **ออเดอร์รอส่งมอบให้กับลูกค้าอีกกว่า 1 ล้านตัน ที่จะทยอยส่งมอบและรับรู้รายได้ต่อเนื่องไปจนถึงช่วงต้นปี 2563** ขณะเดียวกันก็ยังมีออเดอร์ใหม่ไหลเข้ามาอย่างต่อเนื่องทั้งจากในประเทศ เวียดนามและกัมพูชา แต่ยอดขายหลักยังมาจากฐานลูกค้าในประเทศที่มีสัดส่วนราว 70% ส่วนรายได้ที่มาจากต่างประเทศอยู่ที่ประมาณ 20% เวียดนามและกัมพูชา มีสัดส่วนใกล้เคียงกันที่ระดับ 5% ของรายได้รวม

ราคาถ่านหินแผ่วกดดันรายได้ต่ำเป้า

อย่างไรก็ดี ในขณะนี้ **ราคาถ่านหินมีการปรับตัวลดลงตามตลาดโลก ทำให้ราคาขายต่อหน่วยของ AGE ปรับตัวลดลง แต่ปริมาณการขายยังขยายตัวเพิ่มขึ้น** ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อเป้าหมายรายได้ของ AGE ในปีนี้ที่ไม่เป็นไปตามคาดการณ์ โดยในช่วงต้นปี AGE คาดจะมีรายได้รวมถึงระดับ 9 พันล้านบาท แต่จากแนวโน้มราคาถ่านหินตลาดโลกที่ปรับตัวลดลง จึงมองว่ามีโอกาสที่รายได้ในปี 2562 นี้ จะเพิ่มขึ้นจากปี 2561 ที่ 7,900 ล้านบาทได้ไม่มากนัก แต่บริษัทยังลุ้นในช่วงครึ่งปีหลังรายได้รวมอาจจะขยับขึ้นมาที่ระดับ 8,000 ล้านบาทได้

ทั้งนี้ในปัจจุบันประเทศไทยมีการนำเข้าถ่านหินของไทยเฉลี่ยอยู่ที่ 20 ล้านตันต่อปี ซึ่งเมื่อเทียบกับยอดขายของ AGE ที่ 4 ล้านตันต่อปี คิดเป็นสัดส่วนเพียง 20% ของการนำเข้าถ่านหินทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงมีโอกาสเติบโตได้อีกมากในอนาคต

ลุยธุรกิจโลจิสติกส์อนาคตไกล

สำหรับธุรกิจโลจิสติกส์ของ AGE นั้น **‘พนม’** บอกว่าเป็นการต่อยอดธุรกิจ และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้จากธุรกิจจำหน่ายถ่านหินเพียงอย่างเดียว เริ่มจากการเห็นช่องทางหลังที่ AGE ต้องขนส่งถ่านหินให้กับลูกค้า ซึ่งต้องมีทั้งขนส่งทางรถและเรือ จึงมองเป็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจนี้

ปัจจุบัน AGE เป็นผู้ให้บริการขนส่งทางน้ำและทางบก ล่าสุด AGE ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจาก EXIM BANK มูลค่า 342.40 ล้านบาท เพื่อใช้ในการต่อเรือลำลียงจำนวน 16 ลำขนาดระวางบรรทุกรวม 41,600 ตัน สำหรับขนส่งถ่านหินของบริษัท และให้บริการขนส่งทางน้ำแก่ลูกค้าภายนอก ซึ่งจะทำให้ในสิ้นปี 2563 บริษัทจะมีกองเรือลำเลียงทั้งสิ้น 40 ลำ ส่วนการขนส่งทางบก บริษัทเตรียมจะซื้อรถบรรทุกและกระบะพ่วงอีก 30 คัน ทำให้มีกองรถรวมทั้งสิ้น 55 คัน



พนม ควรสถาพร

ธุรกิจไปได้สวย-อัตรากำไรแน่น

นอกจากนี้ยังมี **ธุรกิจท่าเรือ-คลังสินค้า** ที่ช่วงไตรมาส 3/62 นี้ จะมีการสร้างท่าเรือเฟส 2 บนเนื้อที่เดิม และจะสร้างเฟส3 และเฟส4 ต่อไป โดยคาดในปี 2564 จะมีท่าเรือครบทั้ง 4 เฟส สามารถรองรับการเก็บกองถ่านหินได้สูงสุดถึง 1.2 ล้านตัน จากปัจจุบันที่ 8 แสนตัน ทั้งนี้ จากการที่ AGE มีธุรกิจท่าเรือและคลังสินค้าเข้ามา ได้ทำให้ AGE มีบริการที่ครบวงจรมากขึ้น สามารถบริหารสินค้าให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี

แม้ว่าสัญญาณรายได้ปีนี้ของ AGE มีแนวโน้มว่าจะไปไม่ถึงเป้าหมาย 9 พันล้าน แต่ **"พนม"** ไม่กังวลเพราะอัตรากำไรสุทธิในปี 62 ยังดี โดยเติบโตเพิ่มขึ้นราว 2 -3% จากปีก่อนที่ 1.6% ซึ่งในไตรมาส 1/62 บริษัทมีอัตรากำไรเพิ่มขึ้นมาแล้วเฉลี่ย 4.9%.



สัมภาษณ์เมื่อ : 3 ก.ค. 62 <https://www.mitihoon.com>