

7UPคว่างานขายน้ำประปาให้สนามบินภูเก็ต รุกขยายงานภาคใต้รับตีมาตรฐานเพิ่มหลังเปิดประเทศ

ผู้จัดการรายวัน360 - เซเว่น ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ ใช้งานใหม่หลังบริษัทย่อย HYDRO เซ็นสัญญาขายน้ำประปาให้สนามบินภูเก็ต ทอยอยรับรู้รายได้ยาวไป 5 ปี หนุนผลงานช่วงท้ายปี เล็งเข้าประมูลโครงการขายน้ำประปาหน่วยงานอื่นในเขตภาคใต้เพิ่ม หวังรองรับการใช้งานหลังเปิดประเทศ

นายวุฒิชิต กัลยาณมิตร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เซเว่น ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ 7UP เปิดเผยว่า บริษัทไฮโดรเอ็นเตอร์ไพรส์ แอนด์ อะควอดิซายน์ จำกัด “HYDRO” บริษัทลูกของบริษัท โกลด์ชอร์ส จำกัด ผู้ดำเนินโครงการผลิตและจำหน่ายน้ำประปาในพื้นที่บางส่วน จ.ภูเก็ต และ จ.พังงาบางส่วน ได้ลงนามสัญญาร่วมกับบริษัท การท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) “AOT” ในการขายน้ำประปาให้กับท่าอากาศยานภูเก็ต เป็นระยะเวลา 5 ปี มูลค่ารวมกว่า 40.99 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถทยอยรับรู้รายได้จากโครงการดังกล่าวภายในปี 2565 เป็นต้นไป ซึ่งรายได้ดังกล่าวจะเป็นปัจจัยสนับสนุนการเติบโตของผลประกอบการในช่วงที่เหลือของบริษัทฯ อีกทั้งยังสอดคล้องนโยบาย ของบริษัทที่มุ่งเน้นการเป็นผู้ให้บริการทางด้านสาธารณูปโภคครบวงจร

โดยบริษัท ไฮโดรเอ็นเตอร์ไพรส์ แอนด์ อะควอดิซายน์ จำกัด มีสำนักงานอยู่ในตำบลเสาอุ้อากลาง จังหวัดภูเก็ต มีกำลังการผลิตน้ำประปาสูงสุด ณ ปัจจุบัน 48,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน ซึ่งนอกเหนือจากโครงการของ AOT ที่ได้รับดังกล่าวแล้ว ก่อนหน้านั้นบริษัทยังมีการจำหน่ายน้ำประปาให้กับหน่วยงานอื่นๆ อาทิ การประปาส่วนภูมิภาค เป็นต้น อีกทั้งบริษัทยังมีแผนจะ

เข้าประมูลโครงการขายน้ำประปาให้กับหน่วยงานราชการ และผู้ประกอบการภาคเอกชนในแหล่งท่องเที่ยวสำคัญในพื้นที่ภาคใต้ โดยเฉพาะจังหวัดภูเก็ต และจังหวัดพังงาอย่างต่อเนื่อง จากความต้องการใช้น้ำในแหล่งท่องเที่ยวที่จะฟื้นตัวตามจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น ภายหลังการเปิดประเทศ และเชื่อว่าจะช่วยสนับสนุนผลประกอบการของบริษัทในอนาคต

“พื้นที่ในภาคใต้ยังมีความต้องการด้านสาธารณูปโภคอีกจำนวนมาก ด้วยความเป็นพื้นที่ติดทะเลที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว แหล่งพักอาศัย และแหล่งอุตสาหกรรมที่มีการใช้น้ำต่อเนื่อง รวมถึงการเปิดประเทศจะส่งผลให้มีนักท่องเที่ยวทยอยเข้ามา จะหนุนความต้องการใช้น้ำประปาจำนวนมากขึ้น ซึ่งเชื่อว่าการจำหน่ายน้ำประปาให้กับหน่วยงานต่างๆ จะช่วยรองรับความต้องการการใช้น้ำของทุกภาคส่วนได้เป็นอย่างดี และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทอีกทางหนึ่ง” นายวุฒิชิต กล่าว

โดยบริษัทยังคงมุ่งมั่นในการดำเนินงานให้มีการเติบโต ด้วยการบริหารงาน และขยายงานในทุกธุรกิจอย่างรอบคอบและเป็นระบบ ทั้ง 3 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ 1.) ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายในการจัดจำหน่าย แก๊ส LPG 2.) ธุรกิจพลังงานทดแทน/พลังงานทางเลือก และ 3.) ธุรกิจน้ำประปาและปรับปรุงคุณภาพน้ำ เพื่อให้ได้ประโยชน์และผลตอบแทนที่ดีต่อบริษัท โดยเฉพาะงานด้านสาธารณูปโภคที่มีรายได้เติบโตแบบยั่งยืน จากความต้องการใช้สูง ผลักดันให้บริษัทก้าวสู่บริษัทด้านพลังงานทดแทนและสาธารณูปโภคครบวงจรตามนโยบายที่วางไว้อย่างแข็งแกร่ง.