ทันหุ้น
Thun Hoon
Circulation: 100,000
Ad Rate: 800
Section: First Section/หน้าแรก
วันที่: พุธ 1 กุมภาพันธ์ 2566
ปีที่: 20 ฉบับที่: 4647 หน้า: 1(กลาง), 2
Col.Inch: 53.20 Ad Value: 42,560 PRValue (x3): 127,680 คลิป: สี่สี
หัวข้อข่าว: NEXช่องอีวีมโหฬาร รับเต็มครม.หนุนEA

NEXช่องอีวีมโหฬาร รับเต็มครม.หนุนEA

#NEX #ทันหุ้น - NEX ได้เต็ม ครม.สั่งเปลี่ยนรถร่วมเป็นบัสอีวี ปีนี้ส่งมอบอีกเพียบ ไม่ต่ำ 2 พันคัน แย้มทัวร์จีนจะดันดีมานด์รถบัส บขส.เล็งออกทีโออาร์ ขณะที่เอกชนต้องเปลี่ยนรถรับส่งพนักงาน ลุยต่อยอดรถบรรทุกไฟฟ้าขยายจุดขาย 15 แห่ง ปีนี้หวังปีละ 5 พันคัน พร้อมเปิดตัวปิกอัพมีนาคมนี้ มั่นใจฮือฮาบรรทุกหนัก ลั่นปีนี้โตโดดเด่น

นายคณิสสร์ ศรีวชิระประภา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน) หรือ NEX เปิดเผยว่า →→→ อ่านหน้า 2

คณิสสร์ ศรีวชิระประภา

NEX (ต่อจากหน้า 1)

บริษัทจะได้รับประโยชน์โดยตรงจากการประชุมคณะรัฐมนตรีล่าสุดที่เห็นชอบโครงการเปลี่ยนรถโดยสารประจำทางสาธารณะของภาคเอกชน (รถร่วมบริการ) ที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิง ในพื้นที่กรุงเทพฯ ให้เป็นรถโดยสารประจำทางไฟฟ้า หรือ บัสอีวี โดยบริษัท พลังงานบริสุทธิ์ จำกัด (มหาชน) หรือ EA เนื่องจากบริษัทนับเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรถบัสอีวีที่มีศักยภาพและมี EA ร่วมถือหุ้น

ที่ผ่านมาบริษัทได้รับออเดอร์ในการจัดหาบัสไฟฟ้าให้กับผู้ที่ได้รับสัมปทานการเดินรถประจำทางอย่าง บริษัท ไทยสมายล์บัส จำกัด หรือ TSB รวม 77 เส้น โดยไตรมาส 3/2565 ส่งมอบไปแล้ว 300 คัน ไตรมาส 4/2566 ส่งมอบไปอีกกว่าพันคัน และตามแผน TSB ยังต้องการบัสไฟฟ้าอีก 2 พันคัน โดยบริษัทมีกำลังการผลิตบัสไฟฟ้า 3,000 คันต่อ 1 กะ สามารถขยายกำลังการผลิตสูงสุดได้ 3 กะ

● โอกาสบัสไฟฟ้า

นอกจากการส่งมอบรถบัสไฟฟ้าประจำทางแล้ว บริษัทยังเห็นโอกาสในการเติบโตของบัสไฟฟ้าอีกมาก โดยเฉพาะการที่จีนเปิดประเทศตั้งแต่ไตรมาส 1/2566 จะทำให้เกิดความต้องการรถบัสไฟฟ้าเพื่อขนส่งนักท่องเที่ยว ซึ่งเป็นโอกาสทองที่จะบริษัทผลิตรถให้ ขณะเดียวกันตลาดอื่นที่นอกเหนือการท่องเที่ยวก็ยังมีแนวโน้มความต้องการที่สูง เช่น รถบขส. วิ่งระหว่างจังหวัด ได้เตรียมทีโออาร์รถบัสอีวี ขณะเดียวกันภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ยังมีความต้องการปรับเปลี่ยนรถรับส่งพนักงานจากดีเซลเป็นอีวีเพื่อลดคาร์บอนตามนโยบายของโลกและไทย ซึ่งเป็นตลาดค่อนข้างใหญ่

"แต่ละโรงงานมีความจำเป็นต้องมีรถรับส่งพนักงาน รถ 1 คัน บรรจุผู้โดยสารได้ 40 คน ถ้าโรงงานมีพันคน ก็จะมีความต้องการรถโดยสาร 25 คันเป็นอย่างน้อย นี่คือ 1 โรงงาน ยังมีอีกมากที่มีความต้องการ ซึ่งบริษัทได้เตรียมขยายกำลังการผลิตและมีการขยายบุคลากรเพื่อรองรับ โดยมั่นใจว่าบริษัทในฐานะที่เป็นผู้ผลิตรถบัสของไทย มีอีโคซิสเต็มครบรวมถึงการผลิตแบตเตอรี ทำให้ต้นทุนแข่งขันได้ และยังมีการดูแลหลังการขาย ปรับปรุงสเป็กต่างๆ ได้ มีการรับประกัน จะได้เปรียบในการดำเนินงาน"

● เดินเกมรถบรรทุกอีวี

ขณะเดียวกันบริษัทเห็นโอกาสในการขายรถบรรทุกและรถหัวลากอีวีที่วันนี้มีกำลังการผลิตอีก 100 คันต่อเดือน ซึ่งได้ผลิตและส่งมอบแล้วให้กับลูกค้าเช่น JWD SCG ท่าเรือต่างๆ ซึ่งรถบรรทุกอีวีในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ มีแนวโน้มการใช้ที่สูงขึ้นเพื่อลดต้นทุนจากวิกฤติราคาน้ำมันที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2564 ราว 20-30% โดยรถบรรทุกอีวีมีต้นทุนพลังงานกิโลเมตร 3-4 บาท ถูกกว่ารถน้ำมันที่มีต้นทุนกิโลเมตร 10-12 บาท ถึง 4 เท่า แม้ว่าราคารถอีวีจะสูงกว่ารถน้ำมัน 40-50% แต่เมื่อเทียบกับต้นทุนน้ำมันที่ลดลง 4 เท่าถือว่าคุ้มใช้เวลา 2-3 ปี คืนกำไร ไม่รวมกับค่าเซอร์วิสต่างๆ ที่ลดลง ปัจจุบันบริษัทได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายล่าสุดที่ศรีราชา และจะมีการขยายศูนย์ขายและเซอร์วิสปีนี้ 15 แห่ง โดยปัจจุบันมีรถบรรทุกสันดาปในไทย 1.3 ล้านคัน มียอดจำหน่ายปีละ 4-5 หมื่นคัน ซึ่งบริษัทคาดหวังว่าจะได้มาร์เก็ตแชร์ 10% หรือปีละ 4-5 พันคัน

● ปิกอัพอีวีจะฮือฮา

นอกจากนี้ในเดือนมีนาคมบริษัทจะเปิดตัวรถปิกอัพ NEX ซึ่งตลาดปิกอัพเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดในไทย เฉพาะโตโยต้ามียอดรถปิกอัพปีละ 2.1 แสนคัน จากยอดขายทั้งหมด 3.1 แสนคัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสูงกว่ารถยนต์ที่นั่งส่วนบุคคล ซึ่งรถปิกอัพอยู่ในหมวดหมู่รถบรรทุกเพื่อการขนส่งสินค้าอยู่แล้ว ลูกค้าจะมองความคุ้มค่าเป็นหลัก ยิ่งโดยเฉพาะการพิจารณายอดขายอีวีที่ผ่านมา ก็จะพบว่าลูกค้าไม่ค่อยสนใจแบรนด์มากนัก เพราะด้วยการที่มีเครื่องยนต์ทำให้รถจีนหลายๆ ค่ายแซงทางโค้งขึ้นมาเป็นการปฏิรูปอุตสาหกรรม ต้องการใช้ง่าย และการบริการหลังการขาย โดยบริษัทมีโรงงานในไทย ดูแลเซอร์วิสได้ ด้วยยอดขายปิกอัพปีๆ หนึ่งนับ 4-5 แสนคัน บริษัทคาดหวังจะรับส่วนแบ่ง 1% หรือปีละ 4-5 พันคัน

"จุดเด่นรถปิกอัพของบริษัทคือมีการดีไซน์รองรับ การเป็นปิกอัพจัมโบ้สามารถบรรทุกได้ถึง 2 ตัน บรรทุกของหนักได้ดี เป็นการดีไซน์ตั้งแต่โรงงาน ประหยัดได้ 3-4 เท่า เมื่อเทียบกับรถน้ำมัน จะเปิดราคามีนาคมนี้ การชาร์จไฟครั้งหนึ่งวิ่งได้ 300-400 กิโลเมตร"

● รุกต่างประเทศ

นายคณิสสร์ กล่าวด้วยว่า บริษัทยังมีโอกาสในการขยายสินค้าอีวีทั้งหมดไปสู่ต่างประเทศ เนื่องจากทางกลุ่ม EA ได้มีการขยายตลาดมาเลเซีย มีการพบผู้นำมาเลเซีย และ NEX เองก็ได้มีการเจรจากับกลุ่มลูกค้าที่พนมเปญด้วย ซึ่งการส่งสินค้าไปอาเซียนบริษัทจะได้เปรียบเพราะไม่ต้องเสียภาษี ทำให้แข่งขันกับรถยนต์อีวีจากประเทศอื่นได้

จากสถานการณ์ต่างๆ จึงมั่นใจว่าปีนี้บริษัทจะมีการเติบโตที่ค่อนข้างสูง ขณะที่ไตรมาส 4/2565 บริษัทได้ส่งมอบรถบัสไฟฟ้าไปแล้วมากกว่าพันคัน

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
InfoQuest Limited | 888/178 Ploenchit Rd., 17 th FL. Mahatun Plaza Bldg., Lumpini, Patumwan, Bangkok 10330
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com