

ข่าวหุ้น

Khao Hoon
Circulation: 80,000
Ad Rate: 800

Section: First Section/บริษัทจดทะเบียน

วันที่: อังคาร 13 มิถุนายน 2560

ปีที่: 23

ฉบับที่: 5742

Col.Inch: 105.25 Ad Value: 84,200

หน้า: 9(เต็มหน้า)

PRValue (x3): 252,600

คลิ๊ป: ขาว-ดำ

หัวข้อข่าว: รายงานพิเศษ: "CHO-BKD-PIMO-BIZ-JSP" สัญจรพบนักลงทุนอุบลราชธานี

รายงาน
พิเศษ

"CHO-BKD-PIMO-BIZ-JSP"

สัญจรพบนักลงทุนอุบลราชธานี



Dinner Talk

ผู้บริหารบริษัทจดทะเบียนพบนักลงทุน จังหวัดอุบลราชธานี
วันที่ 26 พฤษภาคม 2560
ณ โรงแรมสุโขทัยแกรนด์ จ.อุบลราชธานี

เมื่อเร็วๆ นี้ หนังสือพิมพ์ข่าวหุ้นธุรกิจ ร่วมกับ บริษัท แอสเซท โพร แมเนจเม้นท์ จำกัด (APM) จัดงานสัมมนา "ข่าวหุ้นธุรกิจสัญจร...พบนักลงทุนจังหวัดอุบลราชธานี และจังหวัดใกล้เคียง" โดยนำทัพผู้บริหารบริษัทจดทะเบียน (บจ.) 5 แห่ง ประกอบด้วย บริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน) หรือ CHO บริษัท บางกอก เดค-คอน จำกัด (มหาชน) หรือ BKD บริษัท ไฟโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ PIMO บริษัท บิสซิเนสโกลด์เม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ BIZ และบริษัท เจ. เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ JSP ร่วมโชว์แผนธุรกิจ กลยุทธ์การดำเนินงาน และเป้าหมายการเติบโตในปี 2560

CHO เปิดตลาดใหม่รถดับเพลิง

"นิติธร ตี๋อำไพ" รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร-การเงิน CHO เปิดเผยว่า ในงวด

ปี 2560 ทางบริษัทยังคงมุ่งหน้าสร้างการเติบโตจากทั้งกลุ่มฐานสินค้าเดิมและเดินหน้านำผลิตสินค้าใหม่ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงในอนาคต โดยล่าสุดได้เตรียมทำตลาดรถดับเพลิง เพื่อขายให้กับลูกค้าในภูมิภาคต่างประเท ทั้งนี้ ในช่วงที่ผ่านมาทางบริษัทได้ดำเนินการวิจัยและพัฒนา รถดับเพลิง โดยมีจุดเด่นแตกต่างจากคู่แข่งในแง่เป็นรถดับเพลิงที่สามารถฉีดได้ทั้งน้ำและโฟมภายในคันเดียวกัน ซึ่งต้นทุนค่าวิจัยและพัฒนาส่วนใหญ่ได้บันทึกเข้าไปในงบไตรมาสแรกไปแล้ว และจากนี้จะดำเนินการผลิตขายเพื่อรองรับความต้องการลูกค้าพร้อมกับสร้างรายได้ให้กับ CHO

"รถดับเพลิงที่ผลิตโดย CHO มีจุดเด่นในแง่สามารถฉีดน้ำและโฟมได้ ทำให้มีศักยภาพในการดับเพลิงไหม้ลงอย่างรวดเร็ว และยังมีจุดเด่นในด้านการใช้ต้นทุนบำรุงรักษา น้อย ซึ่งถือเป็นตัวสินค้าสำคัญที่จะสร้างการเติบโตใหม่ให้กับทางบริษัท และยังเป็นสินค้าที่มีคู่แข่งเข้ามาแย่งชิงตลาดยาก"

BKD บุกกัมพูชาเพิ่มโอกาสโต

"นุชนารถ รัตนสุวรรณชาติ" ประธานกรรมการบริหาร-

รหัสข่าว: C-170613013035 (13 มิ.ย. 60/06:02)

หน้า: 1/2

กรรมการผู้จัดการ BKD กล่าวว่า แผนธุรกิจปี 2560 ทางบริษัทจะมุ่งเน้นการรับงานที่หลากหลายมากขึ้นกว่าในอดีต โดยเฉพาะการเพิ่มฐานรายได้งานขนาดเล็กควบคู่ไปกับการรับงานขนาดใหญ่

โดยปัจจุบันทางบริษัทได้เริ่มรับงานขนาดเล็กจากกลุ่มลูกค้ามากขึ้น เพราะถือเป็นงานที่ใช้เวลาดำเนินการไม่นานและมีผลตอบแทนคืนสู่บริษัทเร็ว เมื่อบวกกับฐานงานขนาดใหญ่ที่ได้รับตามปกติอยู่แล้ว จะส่งผลให้ภาพรวมในปี 2560 จะมีโอกาสทำรายได้เติบโตประมาณ 20% จากงวดปี 2559 ที่มีรายได้กว่า 1,300 ล้านบาท อีกทั้งล่าสุดทาง BKD ยังได้ไปบุกตลาดในประเทศกัมพูชา ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยบวกที่จะช่วยหนุนการเติบโตของบริษัทในอนาคต

"ขณะนี้เราได้เริ่มบุกตลาดเข้าไปในประเทศกัมพูชา และถือเป็นจังหวะดีของการเข้าทำตลาด เพราะบริษัทได้มีการเซ็นสัญญาเป็นพันธมิตรร่วมกับทางผู้ประกอบการในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มาพร้อมเฟอร์นิเจอร์ให้ลูกค้า ซึ่งโครงการแรกจะดำเนินการแล้วเสร็จได้ประมาณช่วงไตรมาส 3 นี้"

PIMO เดินหน้าพัฒนาสินค้าใหม่

"สิริรัตน์ อิทธิโรจนกุล" ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานการตลาด PIMO ระบุว่า ภายในเร็วๆ นี้ ทางบริษัทจะเซ็นสัญญาซื้อสิทธิบัตรเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการประหยัดพลังงาน มีจุดเด่นในแง่ความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม จึงส่งผลให้กลายเป็นผู้ประกอบการเพียงรายเดียวที่สามารถผลิตสินค้าตัวนี้ได้

โดยในเบื้องต้นสินค้าใหม่นี้ จะเริ่มต้นดำเนินการผลิตได้ภายในช่วงไตรมาส 3/60 และถือเป็นสินค้าที่มีศักยภาพเติบโตให้ผลตอบแทนสูงและมาร์จิ้นที่ดีมาก ซึ่งจะเน้นทำตลาดส่งออกต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย เป็นต้น พร้อมช่วยสนับสนุนการเติบโตให้บริษัทในอนาคต

"จากนี้ไปทางบริษัทจะมีการเพิ่มสัดส่วนต่างประเทศมากยิ่งขึ้น เพราะตลาดต่างประเทศให้ผลตอบแทนและมาร์จิ้นที่ดีมาก ประกอบกับสินค้ามอเตอร์ยังถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการใช้และมีโอกาสเติบโตระดับสูง ดังนั้นทิศทางการธุรกิจของ PIMO จะยังคงเติบโตได้ดี เพราะไม่ว่าจะยอดขายทั้งในไทยหรือต่างประเทศยังคงขยายตัวต่อเนื่อง"

BIZ รุ่งสว่างงานใหญ่ 1,200 ล้าน

"สมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์" ประธานกรรมการบริหาร BIZ เปิดเผยว่า ล่าสุดทางบริษัทได้คว้งงานใหญ่โครงการจัดตั้งศูนย์รักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยอนุภาคโปรตอนจากทางโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย มีมูลค่าโครงการสูงถึง 1,200 ล้านบาท

สำหรับรูปแบบงานนี้ ทางบริษัทจะดำเนินการทั้งในส่วนขั้นตอนจัดซื้อ จัดหา ติดตั้งอุปกรณ์ เครื่องรักษาโรคมะเร็งด้วยอนุภาคโปรตอน และมีกำหนดงานภายในเวลา 40 เดือน ดังนั้นจึงถือเป็นปัจจัยบวกชิ้นใหญ่ที่จะช่วยสนับสนุนให้บริษัทเติบโตและเพิ่มช่องทางการรับงานต่อเนื่อง

"ตัวงานที่เราได้รับมาล่าสุด จะมีมูลค่าสูงถึงประมาณ 1,200 ล้านบาท ซึ่งนอกจากเราจะได้รับรายได้จากงานโครงการแล้ว แต่ทาง BIZ เองยังมีรายได้ต่อเนื่องจากงานบำรุงรักษาซึ่งจะทำรายได้ตกปีละประมาณ 100 ล้านบาท เมื่อรวมกับรายได้งานบำรุงรักษาโครงการอื่นๆ ที่เคยได้รับช่วงที่ผ่านมาจะยังสนับสนุนให้ BIZ มีศักยภาพเติบโตได้ดี"

JSP คาดรายได้ปีนี้ได้ 5 พันล้าน

"ทงศักดิ์ มโนธรรมรักษา" ประธานกรรมการบริหาร JSP กล่าวว่า แผนธุรกิจของปี 2560 ทางบริษัทจะมีโอกาสทำรายได้เติบโตสู่ระดับ 5,000 ล้านบาท แบ่งเป็นการรับรู้รายได้จากแนวราบประมาณ 3,000 ล้านบาท คอนโดมิเนียมอีก 900 ล้านบาท และที่เหลือเป็นรายได้อาคารพาณิชย์

ดังนั้นทิศทางการธุรกิจในงวดปี 2560 ของ JSP ยังเติบโตได้ดี ประกอบกับทางบริษัทยังมีจุดเด่นในแง่ของที่ดิน ซึ่งส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นที่ดินแปลงขนาดใหญ่ ทำให้มีศักยภาพในการสร้างโครงการอย่างมีประสิทธิภาพ และมีผลตอบแทนในรูปแบบของกำไรคืนกลับสู่บริษัทในระดับสูง

"ปีนี้ทางบริษัทเราเองมองฐานรายได้อยู่ที่ประมาณ 5,000 ล้านบาท โดยสักประมาณ 3,000 ล้านบาท จะมาจากแนวราบ ส่วนคอนโดมิเนียมสักประมาณ 900 ล้านบาท และที่เหลือจะมาจากตัวอาคารพาณิชย์ เทรนด์ธุรกิจของเรายังมีศักยภาพเติบโตต่อเนื่อง เนื่องจากมีศักยภาพสร้างกำไรจากแต่ละโครงการที่มีอยู่ระดับสูง"