

## ไฟแนนเชียลไจเจอร์ส

### PPM เพิ่มธุรกิจค่าเช่า-พลังงาน

นายชำนาญ พรพิไลลักษณ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท พรพรหมเม็ททอล (PPM) ผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะ เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรม เปิดเผยว่า ปีนี้จะเป็นปีแรกที่บริษัทจะเริ่มมีการรับรู้รายได้ที่ไม่ใช่จากธุรกิจหลักประมาณ 3% ของรายได้ทั้งหมด จากบริการค่าเช่าจอตลอดพื้นที่เช่าศูนย์การค้าสาธาของมหาวิทยาลัยมหิดล กับบริการที่จอตลอดของแอร์พอร์ตเรลลิงค์ รวมทั้งหมดประมาณ 60-70 ล้านบาท และในอนาคตน่าจะเพิ่มสัดส่วนนี้ได้เป็น 10-20%

“รายได้จากค่าเช่าต่างๆ จะทำให้บริษัทมีรายได้ที่มั่นคงในอนาคต ไม่แกว่งตัวตามราคาผลิตภัณฑ์โลหะต่างๆ อาทิ ทองแดง ทองเหลือง อะลูมิเนียม ที่ต้องจำหน่ายให้ลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อนำไปผลิตสินค้ามากขึ้น ขณะที่พื้นที่ศาลาขายบริษัทยังมีพื้นที่ว่างอีก 6-7 ไร่ ก็สามารถพัฒนาหรือขยายพื้นที่ค่าเช่าได้ในอนาคตอีก” นายชำนาญ กล่าว

นอกจากนี้ บริษัทอยู่ระหว่างเจรจากับการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (รฟม.) เพื่อก่อสร้างที่จอตลอดอัจฉริยะ ซึ่งจะให้มีที่จอตลอดมากขึ้น แต่กว่าจะได้ข้อสรุปต้องรอให้สถานการณ์ทางการเมืองคลี่คลาย เพราะไม่มีใครเป็นผู้ลงนามแนชต์ ซึ่งจะใช้เวลาในการก่อสร้างทั้งหมด 90 วัน โดยใช้งบลงทุนกว่า 100 ล้านบาท เม็ดเงินลงทุนมาจากการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้น (วอร์เรนต์) จำนวน 80 ล้านหุ้น ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจองซื้อหุ้นเพิ่มทุน 2 หุ้นต่อ 1 ซึ่งจะเริ่มให้มีการจองซื้อหุ้นเพื่อรอการแปลงวอร์เรนต์ได้ในสิ้นเดือน มิ.ย.นี้

นอกจากนั้น บริษัทอยู่ระหว่างการเจรจากับพันธมิตรต่างประเทศเพื่อลงทุนในพลังงาน ซึ่งคาดว่าจะได้ข้อสรุปในช่วงปลายปีนี้ หรือต้นปี 2558 ซึ่งจะใช้งบลงทุนถึง 400 ล้านบาท

นายชำนาญ กล่าวต่อว่า รายได้ไตรมาสแรกน่าจะใกล้เคียงกับช่วงไตรมาส 4 ปีก่อน แต่จะน้อยกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนประมาณ 10% เนื่องจากลูกค้าไม่มั่นใจสถานการณ์การเมือง ทำให้ยอดสั่งซื้อสินค้าเพื่อไปผลิตลดน้อยลง แต่หากการเมืองจบลงได้ในช่วงครึ่งปีแรก ความต้องการใช้โลหะในการผลิตจะกลับมาฟื้นตัวอย่างรวดเร็วในช่วงครึ่งปีหลัง

สำหรับปี 2557 คาดว่ารายได้จะอยู่ที่ช่วง 1,500-1,800 ล้านบาท เทียบกับปี 2556 ที่ทำได้ 1,568 ล้านบาท เติบโตขึ้นเล็กน้อยจะมาจากลูกค้าเดิมที่มีการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น และลูกค้าใหม่ ส่วนอัตรากำไรขั้นสุทธิปีนี้ก็น่าจะอยู่ที่ 4-6% ได้ เทียบกับปีก่อน 2.53% ซึ่งเป็นผลจากที่บริษัทมีการจัดการต้นทุนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพิ่มตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้หลากหลายตรงกับความต้องการผลิตภัณฑ์โลหะของลูกค้า ■