

APP พลิกธุรกิจเทรนด์โลกใหม่ เฮงรับปีฉลูออเดอร์นิวไฮ90ล.

ทันหุ้น - APP พลิกธุรกิจสู่เทรนด์โลกใหม่ ลุย Visual3D, Visualshowcase รับ New Normal แยม 2 เดือน โกยออเดอร์นิวไฮ 90 ล้านบาท จ่อบุกเข้ากระเป๋ากายในครึ่งปีแรก พร้อมเผยเร็วๆ นี้เตรียมรับออเดอร์เพิ่มอีก 40 ล้านบาท ส่งสัญญาณทิศทางรายได้ปี 64 โตเป็นตัวเลขสองหลัก ทางแผนขยายฐานเครื่องมือทางการแพทย์

นายประภาส ตั้งอตุลย์รัตน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอปพลิคเคด จำกัด (มหาชน) หรือ APP เปิดเผยว่าทิศทางธุรกิจและผลประกอบการไตรมาส 1/2564 ยังเป็นทิศทางที่ดี เพราะบริษัทมีคำสั่งซื้อ (ออเดอร์) จากลูกค้าเข้ามาในเดือนธันวาคม 2563 ซ้ำมาถึงเดือนมกราคม 2564 ซึ่งออเดอร์ 2 เดือนรวมกัน → **ยับตอกเป้า31**



ประภาส ตั้งอตุลย์รัตน์

APP (ต่อจากหน้า 3)

บริษัทมียอดขายนิวไฮถึง 90 ล้านบาท ทั้งจากลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ ในกลุ่มอุตสาหกรรมและการศึกษา โดยทยอยส่งมอบงานให้กับลูกค้าในไตรมาส 1/2564 ไปจนถึงไตรมาส 2/2564 และบริษัทคาดว่าจะรับออเดอร์เข้ามาอีกราว 40 ล้านบาทในเร็วๆ นี้ และจะทยอยรับรู้รายได้เข้ามาประมาณไตรมาส 2 หรือ 3/2564

● ความต้องการสิ้น

ขณะที่สถานการณ์โควิด-19 รอบใหม่ บริษัทคาดว่าจะไม่กระทบต่อธุรกิจมากนัก เนื่องจากลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมไม่ได้หยุดสายการผลิต หรือชะลอการผลิตทำให้ความต้องการใช้ซอฟต์แวร์สำหรับการออกแบบที่ใช้ในอุตสาหกรรมยังมีอยู่ อย่างไรก็ตามแม้บริษัทจะยังไม่สามารถเดินทางเข้าไปพบปะ หรือเจรจากับลูกค้าในเขตจังหวัดสมุทรสาคร แต่เชื่อว่าอีกไม่นานสถานการณ์การเดินทาง หรือการพบลูกค้าจะเข้าสู่ภาวะปกติ เพราะตัวเลขผู้ติดเชื้อภายในจังหวัดปรับตัวลดลง

ทั้งนี้ในปี 2564 บริษัทคาดทิศทางรายได้จะเติบโตเป็นตัวเลขสองหลัก หรือระดับ 20% ขึ้นไป จากความต้องการใช้ซอฟต์แวร์สำหรับการออกแบบที่ใช้ในอุตสาหกรรม โดยเฉพาะกลุ่มอัตโนมัติ อีกทั้งบริษัทจะปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจไปสู่ New Normal หรือเป็นไปตามโลกใหม่ โดยการนำ 3D มาใช้เป็นส่วนประกอบการทำ Visual Showcase, Visual3D หรือให้บริการลูกค้า ผู้ประกอบการต่างๆ ที่ต้องการขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์ เช่น ผู้ประกอบการขายเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงร้านค้า โดยไม่จำเป็นต้องออกมาดูสินค้าที่ร้าน แต่สามารถเลือกซื้อสินค้าที่ใดก็ได้ คาดจะเริ่มให้บริการได้ประมาณไตรมาส 2/2564

● ขยายฐานลูกค้าใหม่

นอกจากนี้บริษัทมีแผนขยายฐานลูกค้าไปในเซกเตอร์เครื่องมือทางการแพทย์ และทันตกรรม ซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มใหม่ เพราะมีทิศทางเติบโตเพิ่มขึ้นชัดเจน ขณะที่สัดส่วนรายได้จะเกิดขึ้นในกลุ่มเครื่องมือทางการแพทย์ และทันตกรรมในปี 2564 อาจจะไม่เห็นภาพที่ชัดเจน เนื่องจากเป็นปีแรกสำหรับการเจาะตลาดใหม่

นายประภาส กล่าวก่อนหน้านี้นว่า บริษัทเตรียมให้บริการแพลตฟอร์มใหม่สำหรับให้บริการแก่ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ออกแบบ เขียนแบบ รวมถึงผู้ใช้บริการทั่วไป ปัจจุบันอยู่ระหว่างทดสอบระบบบริการ คาดจะเริ่มให้บริการได้ในปี 2564 โดยบริษัทคาดจะมีรายได้ 3 ช่องทางจากแพลตฟอร์มดังกล่าว ได้แก่ การขายโฆษณา, การขายสมาชิก และส่วนแบ่งจากการให้บริการ บริษัทประเมินจำนวนผู้ออกแบบอยู่ที่ 2 แสนราย ส่วนผู้ใช้บริการคาดจะอยู่ที่หลักหมื่นราย

บริษัทจะพยายามดึงฐานลูกค้าเข้ามาใช้บริการบนแพลตฟอร์มมากขึ้น เพื่อสร้างการบริการแบบครบวงจร และเข้าถึงกลุ่มผู้ใช้บริการสำหรับการลงทุนแพลตฟอร์มใหม่บริษัทใช้เงินลงทุนประมาณ 30-40 ล้านบาท