

11 มิถุนายน 2021 ตลาดหุน > mai > APP

APPยานยนต์ฟื้นเต็มที่ ตุนแบ๊กเล็อกแน่น80ล.



ทันหุน – APP จัดแบ๊กเล็อกเต็มเม็ด 80 ล้านบาท รอส่งมอบครึ่งปีหลังนี้ แย้มอุตสาหกรรมยานยนต์ฟื้นตัว เต็มที่ ออเดอร์ไหลเข้าต่อเนื่อง พร้อมคงเป้ารายได้ปีนี้ต่อ 15% จากปีก่อน 658.12 ล้านบาท เดินหน้าขยาย ซอฟต์แวร์ ผลิตภัณฑ์การออกแบบ พร้อมลุยบริการโภครายได้ประจำ

นายประภาส ตั้งอุดมรัตน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอพพลิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ APP ผู้จัด จำนำทรัพย์สินด้านการออกแบบอย่างครบวงจร ทั้งซอฟต์แวร์การออกแบบด้านอุตสาหกรรม และด้าน สถาปัตยกรรมและการก่อสร้าง ตลอดจนเทคโนโลยีการพิมพ์ 3 มิติ (3D Printing) และการให้บริการต่างๆ ที่ เกี่ยวเนื่อง เปิดเผยว่า บริษัทมีงานในมือ(Backlog) รอส่งมอบประมาณ 70-80 ล้านบาท โดยจะทยอยส่งมอบ และรับรู้รายได้ในช่วงไตรมาส 3 และ 4 ปีนี้

ออร์เดอร์เข้าต่อ

สำหรับงานที่มีอยู่ประกอบไปด้วยงานภาคครัวและเอกสาร โดยยังมีคำสั่งซื้อ(อเดอร์) อย่างต่อเนื่อง แต่อ้าง ติดปัญหาการติดตั้งซอฟต์แวร์ าร์ดแวร์ นี้มาจากปัจจุบันในประเทศไทยประสบปัญหาจากสถานการณ์โควิด-19 ทำให้การเดินทางเข้าคิดตั้งซอฟต์แวร์ าร์ดแวร์ ยังไม่สามารถทำได้เต็มที่

อย่างไรก็ตามบริษัทจะพยายามส่งมอบงานให้ได้ตามแผน เพื่อผลักดันรายได้ปี 2564 เดิมโดยตามเป้าหมาย โดยบริษัทวางแผนอัตราการเติบโตไว้ 15% จากปีก่อนที่มีรายได้ 658.12 ล้านบาท ซึ่ง 3 เดือนแรกบริษัทมีรายได้ แล้ว 170.18 ล้านบาท สำหรับอุตสาหกรรมที่เดิมที่อย่างโดยเด่น คือคุณมอเตอร์ไบค์ หรือกลุ่มยานยนต์

ทั้งนี้การเดินทางไปติดตั้งซอฟต์แวร์ าร์ดแวร์ สำหรับการออกแบบ 2.ธุรกิจจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์สำหรับการออกแบบ 3.ธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านการออกแบบ 3 มิติ และ 3.การบริการที่เกี่ยวเนื่องกับโซลูชันด้านการ ออกแบบ 3 มิติ ซึ่งส่วนนี้เป็นรายได้ประจำของบริษัทที่ถูกค้างจากการเข้ามาเป็นรายปี ปัจจุบันบริษัทมีลูกค้า กว่า 6 พันราย

รุกขยายฐานลูกค้า

“ดูทิศทางโลกได้จะมาจาก 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ 1.ธุรกิจจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์สำหรับการออกแบบ 2.ธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านการออกแบบ 3 มิติ และ 3.การบริการที่เกี่ยวเนื่องกับโซลูชันด้านการ ออกแบบ 3 มิติ ซึ่งส่วนนี้เป็นรายได้ประจำของบริษัทที่ถูกค้างจากการเข้ามาเป็นรายปี ปัจจุบันบริษัทมีลูกค้า กว่า 6 พันราย

สำหรับปี 2564 บริษัทมีแผนขยายฐานลูกค้าในประเทศเพิ่มเติบโตเพิ่มขึ้นซึ่งเจน ขณะที่ลูกค้าส่วนรายได้จะที่เกิดขึ้นในกลุ่มเครื่องมือ ทางการแพทย์ และทันตกรรมในปี 2564 อาจจะยังไม่เห็นภาพที่ซัดเจน เนื่องจากเป็นปีแรกสำหรับการเจาะ ตลาดใหม่ ซึ่งจะเริ่มเห็นความซัดเจนในปี 2565

นอกจากนี้ บริษัทจะปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจไปสู่ New normal หรือเป็นไปตามโอล่าใหม่ โดยการนำ 3D มาใช้เป็นส่วนประกอบการทำ Visual showcase , Visual3D หรือให้บริการลูกค้า ผู้ประกอบการต่างๆ ที่ ต้องการขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์ เช่น ผู้ประกอบการขายเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริโภค สามารถเข้าถึงร้านค้า โดยไม่จำเป็นต้องออกจากบ้านสินค้าที่ร้าน