

# ทับทูน

Thun Hoon  
Circulation: 100,000  
Ad Rate: 800

Section: First Section/พื้นที่: mai

วันที่: ศุกร์ 12 มีนาคม 2564

ปีที่: 18

ฉบับที่: 4191

หน้า: 3(บน), 31

Col.Inch: 50.25 Ad Value: 40,200

PRValue (x3): 120,600

ศิลปิน: สีสี่

หัวข้อข่าว: AUCTดึงพาร์ทเนอร์ลุยเซอร์วิส จ่อแจกปันผล0.23บ.7พ.ค.นี้

# AUCTดึงพาร์ทเนอร์ลุยเซอร์วิส จ่อแจกปันผล0.23บ.7พ.ค.นี้

**ทับทูน** - AUCT เล็งจับมือพาร์ทเนอร์ บูมรมให้บริการ หลังการขาย เพิ่มทางไกลรายได้ ฟากผู้บริหาร “วรัญญู คีลา” แยมแนวโน้มผลงานโค้งแรกสดใส เตรียมพื้นที่รองรับรถเช่าประมูลเทียบ ปักธงรายได้ปี 64 โต 10% จากปีก่อน ผู้ถือหุ้นเฮ! จ่อรับปันผล 0.23 บาท ในวันที่ 7 พฤษภาคมนี้ และ ขึ้น XD วันที่ 20 เมษายน 2564

นายวรัญญู คีลา กรรมการผู้จัดการ บริษัท สหการประมูล จำกัด (มหาชน) หรือ AUCT เปิดเผยว่า บริษัทประเมินทิศทางธุรกิจและผลประกอบการไตรมาส 1/2564 ยังเป็นไปตามแผน หากเทียบกับช่วงเดียวกันกับปีก่อนมีโอกาสจะเติบโตเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 1/2563 ขณะที่ซัพพลายหรือรถยนต์ รถจักรยานยนต์ ➔ **อ่านต่อหน้า31**



วรัญญู คีลา

รถให้มีการใช้งานเต็มประสิทธิภาพ ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างเจรจากับพาร์ทเนอร์ เพื่อดำเนินการร่วมมือทางธุรกิจ

## ● ดันรายได้โต 10%

สำหรับทิศทางการรายได้ปี 2564 บริษัทในปีนี้จะเติบโตประมาณ 10% จากปีก่อน ซึ่งบริษัทตั้งเป้าจะผลักดันการเติบโตรายได้ให้เป็นปกติ และผลักดันการเติบโตของกลุ่มผู้ใช้งานโดยตรง หรือ B2C ให้มากขึ้น จากเดิมบริษัทมีฐานลูกค้า หรือให้บริการในกลุ่ม B2B เป็นหลัก อีกทั้งจะพยายามรักษาระดับมาร์จิ้นให้ใกล้เคียงกับที่ผ่านมา ทั้งนี้มาร์จิ้นของบริษัทขึ้นอยู่กับซัพพลายหรือจำนวนรถยนต์ที่ไหลเข้าประมูลในแต่ละปี

ด้านผลประกอบการปี 2563 บริษัทมีกำไรสุทธิที่ 227.97 ล้านบาท ลดลง 2.7% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันกับปีก่อน ขณะที่รายได้รวมปี 2563 บริษัททำได้ 869.09 ล้านบาท เทียบกับปี 2562 เพิ่มขึ้น 7% อีกทั้งคณะกรรมการบริษัทมีมติจ่ายปันผลเป็นเงินสด 0.23 บาท โดยกำหนดวันจ่ายปันผล 7 พฤษภาคม 2564 และกำหนดวันที่ไม่ได้รับสิทธิปันผล (XD) วันที่ 20 เมษายน 2564

ล่าสุด บริษัทร่วมมือกับบริษัท ชโยกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ CHAYO ผู้ดำเนินธุรกิจบริหารสินทรัพย์ที่มีหลักประกันและไม่มีหลักประกัน ธุรกิจเจรจาติดตามเร่งรัดหนี้สิน ธุรกิจปล่อยสินเชื่อ และกิจการศูนย์บริการข้อมูลลูกค้า เพื่อเพิ่มช่องทางการนำรถยนต์เข้ามาประมูล ทั้งนี้การร่วมมือดังกล่าวจะช่วยสนับสนุนให้บริษัทมีความแข็งแกร่งมากขึ้น เนื่องจากเป็นช่องทางเพิ่มซัพพลายให้กับบริษัท โดยคาดว่าจะการร่วมมือจะเห็นได้ในเวลาอันเหมาะสม

## AUCT (ต่อจากหน้า 3)

ไหลเข้าสู่ลานประมูลเพิ่มขึ้น แต่ยังไม่มากเท่าที่คาดการณ์ไว้ ทั้งนี้คาดว่าจะเห็นซัพพลายไหลเข้าเป็นจำนวนมากในเดือนมีนาคมเป็นต้นไป

### ● เตรียมพื้นที่พร้อม

ทั้งนี้หากจำนวนซัพพลายเพิ่มขึ้น บริษัทยังมี Capacity หรือพื้นที่สำหรับจัดเก็บรถที่จะไหลเข้าประมูลได้ถึง 3-4 หมื่นคัน ซึ่งปัจจุบันใช้ Capacity อยู่เพียง 2-3 หมื่นคัน สำหรับช่องทางการประมูลรถยนต์ปัจจุบันมีอยู่ 2 ช่องทางคือ ช่องทางหน้าลานประมูล และช่องทางออนไลน์

โดยช่องทางออนไลน์ปรับตัวลดลงไปอยู่ที่ระดับ 40-50% จากช่วงปี 2563 บริษัทใช้ช่องทางออนไลน์อยู่ระยะหนึ่ง เพราะโควิด-19 ทำให้ไม่สามารถเปิดลานประมูลได้ในแต่ละสาขา ส่งผลให้สัดส่วนการประมูลออนไลน์เติบโตไปถึง 100% จากก่อนหน้านี้ยังไม่มียอดโควิด-19 สัดส่วนอยู่เพียง 5-10% ซึ่งปัจจุบันสัดส่วนออนไลน์ในระดับ 40-50% ถือว่าเป็นระดับที่น่าพอใจในการให้บริการ

ขณะที่แผนการดำเนินงานต่อจากนี้ บริษัทจะร่วมมือกับพาร์ทเนอร์เพื่อต่อยอดการดำเนินธุรกิจให้มีความแข็งแกร่งมากขึ้น โดยจะเน้นการบริการหลังการขาย เพื่อเพิ่มช่องทางรายได้ให้กับบริษัท และบริหารพื้นที่ลานจอด