

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachart Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: First Section/พรีอเพอร์ตี

วันที่: พุธที่ 31 พฤษภาคม - อาทิตย์ 3 มิถุนายน 2561

ปีที่: 41

ฉบับที่: 5049

หน้า: 1(ขวา), 8, 9

Col.Inch: 127.17 Ad Value: 171,679.50

PRValue (x3): 515,038.50 คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 'โฮมโปร' ยื่นแชมป์โมเดิร์นเทรดวัสดุ ผุดแวร์เฮาส์โรบอต2พันล้าน-3ปีแบ่ง120สาขา

8 “โฮมโปร” โชว์แกร่ง แชมป์ค้าปลีกวัสดุ

พุดแวร์เฮาส์โรบอต
บ่อนสินค้ากลุ่ม AEC

‘โฮมโปร’ ยื่นแชมป์โมเดิร์นเทรดวัสดุ พุดแวร์เฮาส์โรบอต2พันล้าน-3ปีแบ่ง120สาขา



โฮมโปรโชว์แกร่ง สถิติปี 2545-2560
ปีมียอดขาย-กำไรโตกระโดด 18-29%
ปีนี้เดินหน้ารักษาความเป็นเจ้าตลาด
โมเดิร์นเทรดวัสดุและของตกแต่งบ้าน
ลงทุนเพิ่ม 2,000 ล้าน ผุดแวร์เฮาส์
โรบอต อำเภอรังน้อย บ่อนสินค้า

กลุ่มตลาด AEC 10 ประเทศ วาด
แผนผุดครบ 120 สาขาภายใน 2-3
ปีหน้า ส่งแบรนด์ “โฮมโปร S” ดัก
ลูกค้าคนยุคใหม่
นายคุณวุฒิ ธรรมพรหมกุล กรรมการ
ผู้จัดการ บริษัท โฮมโปรดักส์ เซ็นเตอร์

จำกัด (มหาชน) หรือโฮมโปร เปิดเผย
“ประชาชาติธุรกิจ” ว่า ทิศทางธุรกิจ
โมเดิร์นเทรดวัสดุและของตกแต่งบ้าน
ในปีนี้มีการแข่งขันสูงอย่างต่อเนื่อง
ในส่วนของโฮมโปรมีแผนลงทุนเปิด
เพิ่ม 9 สาขา แบ่งเป็น โฮมโปร พื้นที่

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachart Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: First Section/พรีอเพอร์ตี

วันที่: พุธที่ 31 พฤษภาคม - อาทิตย์ 3 มิถุนายน 2561

ปีที่: 41

ฉบับที่: 5049

หน้า: 1(ขวา), 8, 9

Col.Inch: 127.17

Ad Value: 171,679.50

PRValue (x3): 515,038.50

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 'โฮมโปร'ยื่นแชมป์โมเดิร์นเทรดวัสดุ ผุดแวร์เฮาส์โรบอต2พันล้าน-3ปีแบ่ง120สาขา

15,000-20,000 ตารางเมตร บนทำเล
กัลปพฤกษ์ ใกล้กันแน่น ซึ่งมีโครงการ
จัดสรรและชุมชนอาศัยอยู่หนาแน่น
และโฮมโปร S พื้นที่ 1,200-2,000 ตาราง
เมตร อีก 8 สาขา ซึ่งมีผลให้ภายใน
สิ้นปีนี้มีสาขารวมเป็น 90 กว่าสาขา
ทั่วประเทศ

ยอดขาย-กำไรโต 19-29%

ไฮไลต์ปีนี้โฮมโปรครบรอบเปิดให้
บริการ 22 ปี โดยนับตั้งแต่เข้าเป็น
บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ
เมื่อปี 2545 จนถึงปัจจุบันรักษาระดับ
การแข่งขันและสถานะความเป็นผู้นำ
ตลาดไว้ได้อย่างเสมอต้นเสมอปลาย
โดยสามารถทำยอดขายเติบโตเฉลี่ยปี
ละ 18.7% เริ่มจากมียอดขาย 4,564
ล้านบาท ในปี 2545 ล่าสุดมียอดขาย
เพิ่มเป็น 59,889 ล้านบาท ในปี 2560
(ดูตารางประกอบ)

ทั้งนี้ ยังไม่รวมรายได้อื่น ๆ อาทิ
รายได้จากค่าบริการ, ค่าเช่าพื้นที่ ฯลฯ
อีก 5,000 ล้านบาท ถ้าหากนับรวมกัน
จะเท่ากับปี 2560 โฮมโปรมีรายได้รวม
65,000 ล้านบาท

ในด้านผลกำไรระหว่างปี 2545-2560
มีอัตรากำไรเฉลี่ย 28.9% โดยเริ่มจากปีฐาน
ในปี 2545 มีกำไร 109 ล้านบาท เติบโต
2.4% ในปี 2560 เพิ่มขึ้น 4,886 ล้าน
บาท เติบโต 8.2% ในขณะที่มาร์เก็ต
แคปปี 2545 จำนวน 3,000 ล้านบาท
ล่าสุดในปี 2560 เพิ่มขึ้น 2 แสนล้าน
บาท เติบโต 5,600% หรือ 56 เท่า

“ตั้งแต่เข้าตลาดหลักทรัพย์ฯด้ว
เฉลี่ยยอดขายโตปีละ 18% กำไรโต
เฉลี่ย 29% ทบตันตลอด โดยเฉพาะ
ผลกำไรแต่ละปีมีเพิ่มขึ้นตลอด อย่างปี
ที่แล้วคิดเป็นกำไรต่อหุ้น 37 สตางค์ จะ
เห็นว่าผลกำไรเราโตขึ้น แต่อัตรากำไร
ไม่ได้เติบโตเป็นเพราะเราแตกหุ้น คิด
เป็นเงินที่เราคืนให้ผู้ถือหุ้น หรือตีวีเดน
เพย์เอาต์ 40% ซึ่งช่วง 6-7 ปีที่ผ่านมา
เราคืนให้ไม่ต่ำกว่า 80% หมายความว่า
เราค้าขายมีกำไร 100 บาท เราคืน

กำไรให้ผู้ถือหุ้นเรา 85-90 บาทตลอด
ขณะที่บริษัทยังเติบโตด้วย คืนผู้ถือหุ้น
ด้วย ทำให้เป็นที่ยอมรับ เป็นเคลซึก
เซสของตลาด”

ผุดดีซีโรบอต 2 พันล้าน

นายคุณวุฒิกกล่าวว่า กลยุทธ์รักษา
การเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน
บริษัทมีการลงทุนสร้างศูนย์กระจาย
สินค้า (DC-distribution center) เพิ่ม
เต็มพื้นที่ดินกว่า 100 ไร่ ย่านอำเภอ
วังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ใช้
เงินลงทุน 2,000 ล้านบาท ตามแผนตั้ง
เป้าก่อสร้างแล้วเสร็จและเปิดดำเนินการ
ในปี 2562

“ดีซีที่วังน้อยใช้ระบบหุ่นยนต์หรือ
โรบอตทำงาน แนวคิดแวร์เฮาส์โรบอต
เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการเพราะ
ทำงานระบบอัตโนมัติทั้งเก็บสินค้า ลำเลียง
และกระจายสินค้า ถ้าพูดถึงนโยบายไทย
แลนด์ 4.0 ของรัฐบาล โฮมโปรมีศูนย์
กระจายสินค้าที่มีขนาดใหญ่มาก ความ
คืบหน้าอยู่ระหว่างติดตั้งระบบโรบอต”

ทั้งนี้ ดีซีของโฮมโปรรองรับการ
ป้อนสินค้าครอบคลุมพื้นที่การตลาดใน
ระดับ AEC หรืออาเซียน 10 ประเทศ
ปัจจุบันสามารถขนส่งสินค้าป้อนสาขาใน
มาเลเซีย ไปยังตลาดกัวลาลัมเปอร์ และ
ยะโฮร์บาห์รู (พื้นที่ติดชายแดนมาเลเซีย-
สิงคโปร์) ในอนาคตจะเพิ่มขีดความ
สามารถในการกระจายสินค้าไปยังเมืองการ
ค้าหลักอย่างเวียงจันทน์ สปป.ลาว, กรุง
พนมเปญ กัมพูชา, โฮจิมินห์ซิตี้ เวียดนาม,
เมืองย่างกุ้ง สหภาพพม่า ฯลฯ

ในด้านสินค้า ปัจจุบันมีสัดส่วนรายได้
จากสินค้าเฮาส์แวร์ 20% ตั้งเป้าเพิ่ม
สัดส่วนเป็น 25% ภายใน 5 ปีนับจากนี้

3 ปีเป้าหมาย 120 สาขา

สำหรับเครือข่ายโมเดิร์นเทรดวัสดุใน
ปัจจุบัน บริษัทมีจำนวนสาขาของบริษัท
แม่และบริษัทลูก (เมกาโฮม) แบ่งเป็น
โฮมโปร 85 สาขาทั่วประเทศ โดยอยู่ใน
เขตกรุงเทพฯ-ปริมณฑล 25 สาขา ต่าง
จังหวัดรวมกัน 56 สาขา ขนาดพื้นที่สโตร์

รีโมเดลธุรกิจเป็น 4 โซน ประกอบด้วย
สโตร์มาตรฐาน พื้นที่ 15,000-20,000
ตารางเมตร และโซน S-M-L โดยสโตร์
โซน S พื้นที่ 3,000-4,500 ตารางเมตร,
สโตร์โซน M พื้นที่ 5,000-7,000 ตาราง
เมตร และสโตร์โซน L พื้นที่ 8,000-
10,000 ตารางเมตร

ในขณะที่การลงทุนเปิดสาขาใหม่
เป็นตัวบวกในปี เน้นแบรนด์น้องใหม่
“โฮมโปร เอส-HomePro S” ขนาดพื้นที่
1,200-2,000 ตารางเมตร ซึ่งประสบความสำเร็จ
เป็นอย่างมากเพราะสามารถเปิดใน
ทำเลใกล้ชิดผู้บริโภคคนยุคใหม่บนทำเล
การแข่งขันที่ดีขึ้นเพราะอยู่ย่านใจกลาง
เมือง เปิดในห้างหรือคอมมูนิตีมอลล์

ปัจจุบันมีโฮมโปร เอส แล้ว 4 สาขา
อยู่ที่เขตเวสต์, พาสโอ ลาดกระบัง, บิ๊ก
ซี บางนา และ 1 สาขาในต่างจังหวัด
ที่ห้างเทอร์มินอล 21 โคราช แผนลงทุน
เพิ่มในปีนี้ เตรียมเปิดตัวใหม่ 8 สาขา
ภายในไตรมาส 1/61 เปิดแล้ว 2 แห่ง
เตรียมเปิดเพิ่มอีก 6 แห่ง

นอกจากนี้ยังมีโฮมโปร มาเลเซีย เปิด
บริการแล้ว 6 แห่ง รูปแบบลงทุนเปิด
ในห้างยังไม่มีส่วนขยายเปิดแบบสแตนด
อะโลน และเมกาโฮม เปิดแล้ว 12 สาขา
เน้นทำเลติดเขตการค้าชายแดน หรือ
อยู่ใกล้สนามบินอุตสาหกรรม

“เรื่องสาขาตั้งเป้าภายใน 2-3 ปี
จากนี้ มีจำนวน 120 สาขา ถึงแม้ทุก
วันนี้เป็นยุคอีคอมเมิร์ซที่เทรคกันบน
ออนไลน์ได้รับความนิยมมากขึ้น แต่
การเทรดแบบออฟไลน์ยังจำเป็นเพราะ
เป็นสินค้าที่ลูกค้ายังต้องการเห็นของ
ต้องการสัมผัส และเป็นจุดรับสินค้าด้วย
ดังนั้นสโตร์จึงมองว่ายังจำเป็นอยู่
อย่างแน่นอน” นายคุณวุฒิกกล่าว