

ทันที

Thun Hoon
Circulation: 100,000
Ad Rate: 750

Section: First Section/หน้าแรก

วันที่: จันทร์ 9 ตุลาคม 2560

ปีที่: 14

ฉบับที่: 3357

หน้า: 1 (กลาง), 2

Col.Inch: 35.28 Ad Value: 26,460

PRValue (x3): 79,380

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: ASAPเพิ่มรถเช่า100คันรองรับนักท่องเที่ยวเต็มสูบ



ASAPเพิ่มรถเช่า100คัน รองรับนักท่องเที่ยวเต็มสูบ

ทันที - ASAP สัญญาไตรมาส 4 พอร์มกระหึ่ม รับอานิสงส์ท่องเที่ยวบูม ผู้บริหาร "ทรงวิทย์ ฐิติปัญญา" คึกบราว 60 ล้านบาท เสริมพอร์ตรถเช่าระยะสั้น 100 คัน ปูทางรับทรัพย์เพิ่ม ปักหมุดปี 2560 รายได้ทะยาน 25-30% →→→ **อ่านหน้า 2**

ASAP (ต่อจากหน้า 1)

จากปีก่อนที่ 1.45 พันล้าน โบนัสแค่ 9.60 บาท นายทรงวิทย์ ฐิติปัญญา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซินเนอร์เจติก ออโต้ เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด (มหาชน) หรือ ASAP เปิดเผยว่า บริษัทคาดผลงานไตรมาส 4/2560 น่าจะเติบโตต่อเนื่องเมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2560 เนื่องจากได้รับปัจจัยบวกจากเข้าช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว (ไฮซีซั่น) ส่งผลให้ความต้องการใช้รถยนต์ระยะสั้นปรับตัวขึ้นอย่างชัดเจน นอกเหนือจากพอร์ตลูกค้าเช่ารถยนต์ระยะยาวที่ยังขยายตัว

● เสริมทัพรถยนต์รับทรัพย์

ดังนั้นทาง ASAP เต็มทุ่มงบลงทุนราว 60 ล้านบาท เพื่อดำเนินการจัดซื้อรถยนต์เข้ามาเพิ่มเติมในส่วนของการเช่าระยะสั้นอีก 100 คัน จากเดิมที่มีอยู่แล้วราว 400 คัน เป็น 500 คัน เพื่อตอบสนองความต้องการช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวที่มากขึ้น ตลอดจนช่วยสนับสนุนให้ภาพรวมธุรกิจเติบโตตามเป้าที่วางไว้

ขณะที่ผลประกอบการในปี 2560 บริษัทประเมินรายได้คงเป็นตามเป้าที่ตั้งไว้ขยายตัว 25-30% จากปีก่อนที่ 1.45 พันล้านบาท ผลมาจากแนวโน้มอัตราการเช่ารถยนต์ทั้งระยะสั้นและระยะยาวเติบโตต่อเนื่อง ตลอดจนยังมีรายรับจากการขายรถยนต์มือสอง (ยูสคาร์) เข้ามาเสริมด้วย

ทั้งนี้ปัจจุบันสัดส่วนรายได้ของ ASAP แบ่งเป็น ธุรกิจให้เช่ารถยนต์ทั้งในรูปแบบสัญญาระยะสั้นและระยะยาวประมาณ 80%, การขายรถยนต์ยูสคาร์ 20% ซึ่งหากจำแนกเฉพาะรายได้จากการให้เช่ารถยนต์นั้นมาจากสัญญาเช่าระยะยาว 95%, สัญญาเช่าระยะสั้น 5%

ขณะเดียวกันล่าสุดทาง ASAP ได้มีการจับมือกับพันธมิตรเว็บไซต์จำหน่ายรถยนต์มือสองรายใหญ่ของไทย เพื่อนำรถยนต์ที่ครบสัญญาการเช่าระยะยาวของ ASAP ไปจำหน่ายผ่านช่องทางเว็บไซต์เพิ่มเติม หลังแนวโน้มพฤติกรรมเลือกซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภคในปัจจุบันที่นิยมหาข้อมูลผ่านเว็บไซต์มากขึ้น จึงมองเป็นโอกาสในการขยายช่องทางสร้างได้อีกทางหนึ่ง

สำหรับจุดเด่นของรถยนต์ยูสคาร์ของ ASAP ที่นำมาจำหน่ายผ่านช่องทาง Online นั้น ผู้ซื้อสามารถตรวจสอบประวัติการดูแลรักษาซ่อมบำรุงจากศูนย์บริการ อีกทั้งประวัติการใช้งานตั้งแต่เริ่มแรกจนถึงวันที่ครบสัญญาแล้วนำมาจำหน่ายเป็นรถยนต์มือสอง ซึ่งช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ซื้อ โดยบริษัทประเมินว่า การจำหน่ายรถยนต์ครบสัญญาผ่านช่องทางนี้ จะทำให้ ASAP สามารถทำราคาขายและกำไรจากการขายรถยนต์เพิ่มขึ้นอีก 15% เมื่อเทียบกับช่องทางจำหน่ายอื่นๆ ซึ่งน่าจะได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

● เด่นแนว 9.60 บ.

ด้านนักวิเคราะห์ บริษัทหลักทรัพย์ ทิสโก้ จำกัด กล่าวว่า ฝ่ายวิเคราะห์มีมุมมองเป็นบวกต่อหุ้น ASAP เนื่องจากบริษัทรายงานผลประกอบการไตรมาส 2/2560 ที่ 34 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 92% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากได้รับปัจจัยบวกจากค่าเช่ารถที่เพิ่มขึ้นทั้งระยะสั้นและยาว

พร้อมกันนี้ ฝ่ายวิเคราะห์ประมาณการผลกำไรปี 2560-2562 เติบโตอย่างแข็งแกร่ง เมื่อเทียบกับปี 2559 เพื่อสะท้อนการบันทึกกลับภาษีจากการลงทุนต่างๆ แล้ว (ได้ประโยชน์จากการนำเงินลงทุนไปลดหย่อนภาษีในช่วง 5 ปี) และจากแนวโน้มการเติบโตในช่วงครึ่งหลังปี 2560 อย่างไรก็ดี จากปัจจัยดังกล่าว ทำให้ฝ่ายวิเคราะห์ประมาณกำไรปี 2560-2562 อยู่ที่ 162 ล้านบาท, 210 ล้านบาท และ 295 ล้านบาท ตามลำดับ โดยฝ่ายวิเคราะห์ได้สะท้อนผลประโยชน์ทางภาษีจากการลงทุนไว้ในประมาณการของฝ่ายวิเคราะห์แล้ว จึงมองเป็นโอกาสในการเข้าลงทุน รวมทั้งให้คำแนะนำ "ซื้อ" หุ้น ASAP โดยมีราคาเป้าหมาย 9.60 บาท