

ข่าวประชาสัมพันธ์

วันที่ 27 กันยายน 2564

## GCAP เปิดแผนธุรกิจปี 65 แดงไลน์เปิดรับพันธมิตร ล่าสุดเซ็น MOU ศึกษาความเป็นไปได้สร้างสนามบิน “เกาะเต่า”

“จี แคปิตอลฯ” เปิดทิศทางธุรกิจ 2565 แดงไลน์เปิดรับพันธมิตร เซ็น MOU ศึกษาความเป็นไปได้สร้างสนามบิน “เกาะเต่า” มั่นใจศักยภาพ เชื่อหลังโควิด-19 คลี่คลาย นักท่องเที่ยวไทย-เทศ พร้อมเดินทาง ย้ำเกษตรยังเป็นธุรกิจหลัก เผยเริ่มเห็นเทรนด์หนุ่มสาวมีความรู้ หันกลับภูมิลำเนา หาโอกาสทำธุรกิจต่อยอดเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิต

นายอนุวัตร โกศล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน) หรือ GCAP เปิดเผยถึงทิศทางบริษัทในปี 2565 ว่า จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่เกิดขึ้นในช่วงเกือบ 2 ปีที่ผ่านมา ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจหลายอุตสาหกรรม รวมถึงผู้ให้บริการทางด้านสินเชื่อที่ได้รับผลกระทบอย่างเลี่ยงไม่ได้ บริษัทจึงต้องปรับตัวเพื่อรักษาธุรกิจในทุกมิติ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการรักษาระดับรายได้ การลดรายจ่าย การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อที่เข้มงวดมากขึ้น

ทั้งนี้ นอกเหนือจากการปรับตัวเพื่อบรรเทาผลกระทบที่เกิดขึ้น บริษัทฯยังมองหาโอกาสใหม่ๆทางธุรกิจ สถานการณ์ที่แม้ว่าจะเป็นวิกฤตอย่างปัจจุบัน โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้ศึกษาการสร้างรายได้ในด้านอื่นๆ เพื่อลดความเสี่ยงและสร้างสมดุลของโครงสร้างรายได้ให้มากขึ้น รวมถึงการเปิดรับพันธมิตรใหม่ที่สนใจจะเข้าร่วมทำธุรกิจในรูปแบบต่างๆ

ที่ผ่านมา บริษัทฯได้ทำการศึกษาต่อกับกลุ่มผู้สนใจเข้าร่วมเป็นพันธมิตร โดยล่าสุดได้มีการลงนามในบันทึกข้อตกลง (MOU) กับกลุ่มพันธมิตรเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการสร้างสนามบินที่เกาะเต่า จังหวัดชุมพร เพราะบริษัทเล็งเห็นว่าเมื่อสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 กลับสู่สภาวะปกติ ภาคการท่องเที่ยวจะเป็นอุตสาหกรรมที่สร้างโอกาสให้อย่างมากเพราะการท่องเที่ยวในประเทศไทย ยังได้รับความสนใจอย่างมากทั้งจากนักท่องเที่ยวทั่วโลกและจากคนไทย

“เกาะเต่าเป็นอีก 1 ในจุดหมายของนักท่องเที่ยวทั่วโลกรวมถึงนักท่องเที่ยวไทย ปัจจุบันการเดินทางไปยังเกาะเต่า ใช้เวลาค่อนข้างนาน การเดินทางไม่ค่อยสะดวกมากนัก หากมีสนามบินจะทำให้นักท่องเที่ยวเดินทางไปเที่ยวได้สะดวกมากขึ้น และเป็นโอกาสในการต่อยอดธุรกิจได้อีกด้วย โดยคาดว่าถ้าทุกอย่างเป็นไปตามกำหนดจะสามารถใช้สนามบินได้ประมาณ 1 ปีหลังจากนี้” นายอนุวัตรกล่าว

สำหรับการศึกษาในเรื่องของการสร้างสนามบินในครั้งนี้ เป็นการต่อยอดจากกลุ่มลูกค้าของบริษัทที่มีความพร้อมและต้องการสร้างโอกาสทางธุรกิจร่วมกัน โดยบริษัทฯในฐานะผู้ให้บริการทางด้านสินเชื่อก็พร้อมที่จะสนับสนุนลูกค้า หรือจะเป็นพันธมิตรใหม่ที่จะเข้ามาร่วมสร้างโอกาสทางธุรกิจรองรับสถานการณ์วิกฤตที่เชื่อว่าจะดีขึ้นหลังจากนี้

นายอนุวัตร กล่าวอีกว่า สำหรับด้านการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ กลุ่มเกษตรกร จะยังเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท โดยสัดส่วนของสินเชื่อเช่าซื้อและสินเชื่อส่วนบุคคลในปัจจุบันอยู่ในระดับร้อยละ 75 และ 25 ตามลำดับ

ทั้งนี้ กลุ่มเกษตรกรยังเป็นกลุ่มที่มีโอกาสสร้างการเติบโตให้กับบริษัท เพราะปัจจุบันจะเห็นได้ว่ากลุ่มคนทำงานที่มีความรู้ความสามารถที่เริ่มเห็นทิศทางที่สนใจจะกลับไปทำงานทางด้านการเกษตร เพิ่มมูลค่าให้แก่พืชผลทางการเกษตร ต่อยอดจากสิ่งที่คนรุ่นพ่อแม่ได้ทำมา ซึ่งกลุ่มดังกล่าวเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความมั่นคงทางการเงิน มีแนวคิดในการเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตซึ่งจะช่วยให้มีรายได้จากการทำการเกษตรได้มากขึ้น

อย่างไรก็ตาม การปรับตัวไปตามทิศทางและสถานการณ์ที่เกิดขึ้นถือว่าเป็นเรื่องสำคัญ หลังจากนั้นบริษัทฯ นอกเหนือจากจะให้ความสำคัญมากขึ้นในเรื่องการขยายธุรกิจไปในหลายๆ มิติ เพื่อสร้างความสมดุลทางด้านรายได้แล้ว กลุ่มลูกค้าปัจจุบันบริษัทก็พร้อมจะสนับสนุนให้ลูกค้ามีความเข้มแข็งทางด้านธุรกิจอีก

\*\*\*\*\*

## ติดต่อสอบถามรายละเอียด เพิ่มเติมได้ที่ : IR PLUS

คุณจุฬารัตน์ เจริญภักดี (ฟ้า) โทร : 02-022-6200 ต่อ 611, 099-362-9462, Email : jurarat@irplus.in.th

คุณสารวิ สายะเวส (จูน) โทร : 02-022-6200 ต่อ 610 , 081-8548170, Email : sarapee@irplus.in.th