

## 'ชาร์จ' ปั่นอีโคซิสเต็ม ส่ง 'แอพ-ควิกชาร์จ' บุกตลาด > 18



ชาร์จพัฒนาแอปพลิเคชันที่ครอบคลุมทั้งระบบของแท่นชาร์จ  
บันทึกค่าไฟจนถึงระบบเก็บเงินที่จะเอื้อต่อการใช้โทเคน/คอยน์  
พีระภัทร ศิริจันทรโรภาส

# 'ชาร์จ' ปั่นอีโคซิสเต็ม ส่ง 'แอพ-ควิกชาร์จ' บุกตลาด

### บริษัท ชาร์จ แมเนจเม้นท์ จำกัด (SHARGE)

#### เส้นทางธุรกิจ

- ก่อตั้งในปี 2561
- ให้บริการด้านการชาร์จรถอีวี (จำหน่ายอุปกรณ์ชาร์จ, สถานีชาร์จ, สมาร์ทแอป)
- เป้าหมายสร้าง EV Charging Ecosystem

#### แผนงานระยะ 5 ปี (2564-2568)

สร้างยอดขาย **3,000 ล้านบาท** จากการขายเครื่องชาร์จ 16,000 เครื่อง

ขายอุปกรณ์ให้กับโครงการที่พักอาศัย **30%** และยอดขายไฟฟ้า **70%** จากหิวชาร์จที่กระจายอยู่ 250 แห่ง

ให้บริการหิวชาร์จ **ในแหล่งไลฟ์สไตล์ชั้นนำ**

ครองส่วนแบ่งตลาด **ทุกรูปแบบ กว่า 30%**

#### ไอทีตลาด 3 กลุ่มหลัก

กลุ่มชาร์จ ระหว่างเดินทาง (ควิกชาร์จ) 5%

กลุ่มชาร์จ ตามแหล่งไลฟ์สไตล์ เช่น ศูนย์การค้า 15%

กลุ่มชาร์จ ตามที่อยู่อาศัย 80%

หน่วย: %

21/6/2564 กราฟฟิค กรุงเทพธุรกิจ

### ● ชญาณิชชู่ นกแก้ว กรุงเทพธุรกิจ

SHARGE วางเป้าหมายชัดเจนที่จะขึ้นแท่นเบอร์ 1 ในตลาดผู้ให้บริการชาร์จรถอีวี พร้อมกับภารกิจขับเคลื่อน EV Charging Ecosystem รองรับ การเข้ามาของรถยนต์ไฟฟ้าที่คาดว่าจะมีอย่างน้อย 1.05 ล้านคันในปี 2568 ตามเป้าหมายของคณะกรรมการนโยบายยานยนต์ไฟฟ้าแห่งชาติ

ประเทศไทยมี 2,100 หัวชาร์จ ซึ่งการแข่งขันค่อนข้างสูงทั้งภาครัฐรัฐวิสาหกิจ เอกชน อาทิ ปตท. การไฟฟ้าภูมิภาค ลงมาเล่นในสนามนี้จำนวนมาก เนื่องจากเห็นว่าภาพของตลาดอีวีชัดเจนขึ้นและทุกคนก็อยากจะทำลายมาเป็นผู้ขายพลังงานในอนาคต จึงคาดว่าใน 4 ปี มูลค่าการตลาดจะเติบโตขึ้นแตะ 1.4 หมื่นล้านบาท หรือเพิ่ม 170 เท่าตัวจากปัจจุบัน ดังนั้นจำเป็นต้องมีมาตรฐานภูมิภาคพื้นฐานรองรับที่เพียงพอต่อการใช้งาน เพื่อให้ผู้ใช้เข้าถึง

การชาร์จได้อย่างทั่วถึง

### เลือกใช้โทเคนเจาะคนรุ่นใหม่

พีระภัทร ศิริจันทรโรภาส กรรมการผู้จัดการบริษัท ชาร์จ แมเนจเม้นท์ จำกัด (SHARGE) เห็นถึงการเติบโตของรถยนต์ไฟฟ้า Tesla ที่สหรัฐอเมริกาแล้วมาแรงและดีมานด์ค่อนข้างสูง รวมทั้งโอกาสของธุรกิจพลังงานสำหรับรถยนต์ที่จะเปลี่ยนไปในอนาคต พร้อมกับมีแนวคิดที่พลังงานไฟฟ้าเป็นโอกาสทางธุรกิจอย่างหนึ่ง

# กรุงทพฐกิจ

Krungthep Turakij  
Circulation: 160,000  
Ad Rate: 1,600

Section: การเงิน-ลงทุน/-

วันที่: อังคาร 22 มิถุนายน 2564

ปีที่: 34 ฉบับที่: 11885

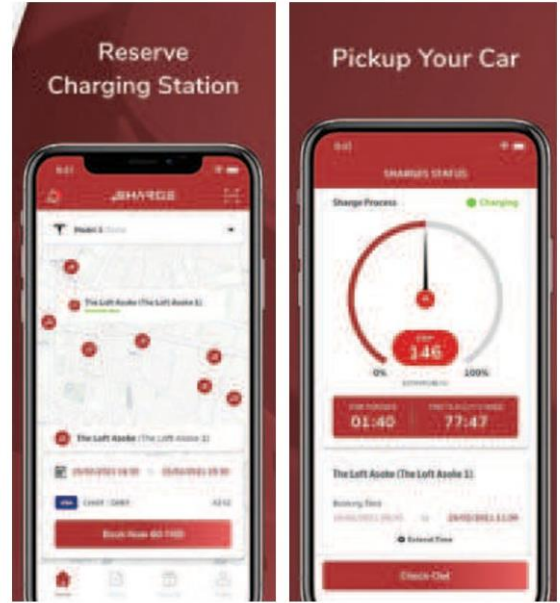
Col.Inch: 121.87 Ad Value: 194,992

หัวข้อข่าว: 'ซาร์จ' ปั่นอีโคซิสเต็ม ส่งแอป-คริกซาร์จ'บุกตลาด

หน้า: 20(บน), 18

PRValue (x3): 584,976

ศิลปิน: สีสี่



ที่อยากจะทำเสนอเข้ามาในประเทศไทย จึงเริ่มโปรเจกต์ในปี 2561 ด้วยการนำเข้า และจำหน่ายอุปกรณ์ซาร์จอีวี ควบคู่กับการพัฒนาสถานีซาร์จ (EV Charging Station) ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชัน

“แอปพลิเคชันจะรองรับผู้ใช้งานอีวี โดยเชื่อมต่อข้อมูลการซาร์จมาไว้บนสมาร์ตโฟน ผู้ใช้งานสามารถจองแท่นซาร์จ จ่ายค่าไฟฟ้า และติดตามข้อมูลการซาร์จได้แบบเรียลไทม์ ปัจจุบันให้ดาวน์โหลดใช้บริการแล้ว แต่ยังไม่เปิดตัวอย่างเป็นทางการเพราะยังต้องพัฒนาฟีเจอร์ใหม่ๆ เพิ่มเติม ในเบื้องต้นผู้ใช้งานแอปฯ ยังเป็นลูกค้าที่อยู่ในโครงการของพาร์ทเนอร์อย่าง แอสสิริ เซ็นทรัลและผู้ซัพซอร์อีวี

ทั่วไป ทั้งนี้ แอปพลิเคชันถือเป็นฟันเฟืองหนึ่งในการสร้างอีโคซิสเต็มครบวงจร อีกทั้งจะทำให้เราแตกต่างและแข็งแกร่งกว่าผู้เล่นรายอื่น โดยในระยะยาว แอปฯ ถือว่าตอบโจทย์เรื่องการให้บริการที่จอดรถก่อนข้างดี ซึ่งสามารถเลือกได้ว่าซาร์จก็โม่ และสามารถบันทึกการใช้ไฟฟ้าที่หน่วยค่าใช้จ่ายต่อเดือน เป็นต้น”

ในอนาคต ซาร์จฯ มีแผนที่จะพัฒนาเรื่องระบบการจ่ายเงินให้ครอบคลุมมากขึ้น เช่น จากเดิมที่ชำระเงินผ่านบัตรเครดิตและเดบิต ก็จะมีพัฒนาให้ครอบคลุมถึงการจ่ายด้วย E-wallet ทั้งเติมเงินผ่าน QR Payment หรือการใช้ Utility Token (โทเคนเพื่อการใช้จ่ายประโยชน์) โดยขณะนี้อยู่ระหว่าง



แผนการปล่อย Utility Token/coin ที่ใช้จ่ายผ่านแอปฯ ได้ ซึ่งกำลังศึกษาเพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของ ก.ล.ต. เพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ ที่ให้การยอมรับการใช้ Token/coin ในวงกว้างมากขึ้น

ปัจจุบัน บริษัทได้รับการสนับสนุนจาก “แอสสิริ” ในการติดตั้งแท่นซาร์จอีวี ในโครงการคอนโดมิเนียมของแอสสิริ ครอบคลุมทุกเซ็กเมนต์ รวมทั้งล่าสุด บมจ. บางจาก คอร์ปอเรชั่น (BCP) ร่วมเป็นพันธมิตรในรูปแบบของผู้ถือหุ้น สนับสนุนการติดตั้งแท่นซาร์จ (ควิกซาร์จ) รองรับลูกค้าที่ต้องการซาร์จระหว่างการเดินทาง นำร่องแห่งแรกภายในสถานีบริการน้ำมันบางจากที่สุขุมวิท 62

ซึ่งจะเปิดให้บริการราวไตรมาส 3 ที่จะถึงนี้

## ซูโรดแมพตึ้นสู่เบอร์ 1

SHARGE มีจุดแข็งจากการเป็นผู้ให้บริการที่ครอบคลุมลูกค้า 3 กลุ่ม ประกอบด้วย 1. กลุ่มซาร์จตามที่อยู่อาศัย 2. กลุ่มซาร์จตามแหล่งไลฟ์สไตล์ และ 3. กลุ่มซาร์จระหว่างเดินทาง เช่น การซาร์จตามสถานีต่างๆโดยเป้าหมายการดำเนินงานระยะ 5 ปี (2564-2568) จะสร้างยอดขาย 3,000 ล้านบาท โดย 30% จากการขายเครื่องซาร์จ 16,000 เครื่องให้กับโครงการที่พักอาศัย และรายได้อีก 70% มาจากยอดขายไฟฟ้าจากหัวซาร์จที่กระจายอยู่ 250 แห่ง ปัจจุบันได้จับมือติดตั้งแท่นซาร์จกับศูนย์การค้า 5 แห่งและค่ายรถยนต์

2 แห่ง อาทิ เซ็นทรัลเอ็มบาาสซี ไชว์รูม  
รถยนต์ปอร์เช่

จุดเด่นปัจจุบันของซาร์จฯ ประกอบด้วย  
1.ซาร์ดแวร์ เป็นโปรดักท์ของแบรนด์  
ABB ที่มีความแข็งแกร่งในด้านการ  
วิจัยและพัฒนา และเป็นพาร์ทเนอร์  
กับบริษัทรถยนต์ขนาดใหญ่จึงสามารถ  
ทำให้เครื่องซาร์จสื่อสารกับรถทุกยี่ห้อได้  
โดยไม่ติดขัด 2.ซอฟต์แวร์ ที่สามารถ  
ตรวจสอบสถานีซาร์จระหว่างการเดินทาง  
และแท็กข้อมูลการใช้งานไฟฟ้าได้ รวมทั้ง  
การเป็นองค์กรของคนรุ่นใหม่ที่มีความสำคัญ  
กับ “Focus-Discipline-Speed”

“โครงสร้างพื้นฐานที่ทั้งหมดจะเน้น  
ที่บริษัทอสังหาริมทรัพย์ประมาณ 90%  
ส่วนในปีนี้เป็นปีแรกที่บริษัทเริ่มโฟกัส  
เรื่องของพาร์ทเนอร์ที่เป็นบริษัทรถยนต์  
ขณะเดียวกันได้จับมือกับบริษัทพลังงาน  
อย่างสถานีบริการน้ำมัน และขยายพื้นที่สู่  
หัวเมืองสำคัญ อาทิ พัทยา เขาใหญ่ หัวหิน  
เชียงใหม่ ภูเก็ต ในช่วงปลายเดือน ก.ค.นี้  
เพื่อตอบโจทย์ทั้งผู้ใช้และสถานที่อย่าง  
ครอบคลุม”

ด้านความท้าทายในการทำธุรกิจ  
ให้บริการซาร์จอีวี พีระภัทร มองว่า  
ประเทศไทยยังไม่ชัดเจนเรื่องอัตราค่าไฟฟ้า  
ซึ่งรัฐจะต้องกำหนดค่าไฟฟ้าขายส่งที่จูงใจ  
และมีอัตราต่ำกว่าในปัจจุบันเพราะภาคเอกชน  
ไม่กล้าลงทุนเพราะกังวลว่าจะต้องปรับเปลี่ยน  
ภายหลังทำให้กำหนดต้นทุนได้ยาก อีกทั้ง  
เรื่องกฎหมายที่ยังเป็นเรื่องใหม่ รวมทั้ง  
การสร้างระบบนิเวศให้เพียงพอเพื่อให้  
ผู้ใช้รถอีวีเกิดความเชื่อมั่น