



อีไอซีแนะผู้ประกอบการโซลาร์รูฟท็อปจับมือพาร์กเนอร์ขยายฐานลูกค้า



Highlight

- จากการเบนเข็มนโยบายโซลาร์ฟาร์มขนาดใหญ่มาเป็นระบบโซลาร์รูฟท็อปตามบ้านเรือนต่างๆ ช่วยผลักดันให้ธุรกิจติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปมีความน่าสนใจมากขึ้น แต่ปัจจัยค่าติดตั้งที่สูงนั้นยังคงเป็นความท้าทายของธุรกิจนี้ ทั้งนี้ อีไอซีมองว่าการนำโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ที่ประสบความสำเร็จจากต่างประเทศมาปรับใช้ อาจเข้ามาช่วยปลดล็อกความท้าทายของธุรกิจดังกล่าวได้ เช่น ให้เช่าระบบโซลาร์รูฟท็อป หรือติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปเพื่อขายไฟฟ้าให้เจ้าของบ้านในราคาพิเศษ
- อีไอซีมองว่าการร่วมมือเป็นพันธมิตรกับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จับกลุ่มผู้ซื้อบ้านใหม่เป็นอีกเป้าหมายหนึ่งที่น่าสนใจในการเพิ่มรายได้ให้กับผู้ประกอบการธุรกิจติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อป เพราะนอกจากจะลดความท้าทายด้านค่าติดตั้งให้กับเจ้าของบ้านแล้ว การเพิ่มบริการหลังการขายและการโปรโมทบ้านที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้นจะเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืนให้กับผู้ประกอบการธุรกิจติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปอีกด้วย

จากการเปลี่ยนแปลงแนวทางการสนับสนุนของภาครัฐ ประกอบกับค่าติดตั้งที่ลดลง นับเป็นโอกาสให้กับธุรกิจติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อป ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ภาครัฐมีนโยบายสนับสนุนโซลาร์ฟาร์ม ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่สามารถผลิตไฟฟ้าเพื่อรองรับการใช้งานได้ถึง 800 หลังคาเรือนต่อหนึ่งโครงการ แต่ปัจจุบันนโยบายดังกล่าวได้เบนเข็มมาสนับสนุนการลงทุนระบบโซลาร์รูฟท็อป เพื่อให้ประชาชนสามารถผลิตไฟฟ้าใช้เองได้ภายในครัวเรือน เพื่อช่วยประหยัดค่าไฟฟ้าได้ในระยะยาว ทั้งนี้ ต้นทุนด้านเทคโนโลยีที่ถูกลงทำให้ค่าติดตั้งลดลงกว่าเท่าตัวภายในช่วงเวลาไม่กี่ปี อีไอซีมองว่าปัจจัยดังกล่าวข้างต้นช่วยสร้างโอกาสให้กับธุรกิจติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อป

แม้ว่าค่าติดตั้งระบบจะลดลงอย่างมาก แต่ยังเป็นจำนวนเงินที่สูงสำหรับเจ้าของบ้านในการตัดสินใจติดตั้ง ซึ่งนับเป็นความท้าทายหลักของธุรกิจนี้ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปอาจนำโมเดลทางธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจากต่างประเทศมาปรับใช้ จากแนวโน้มในอีก 3-5 ปีข้างหน้า แม้ค่าติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปจะลดลงอีก 30-40% แต่ก็ยังเป็นจำนวนเงินที่สูงสำหรับเจ้าของบ้านในการตัดสินใจติดตั้ง ยกตัวอย่าง การติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปบนหลังคาบ้านเดี่ยวทั่วไปที่ต้องใช้เงินกว่า 2 แสนบาท อีกทั้งการขอสินเชื่อก็อาจมีความซับซ้อนในการวางหลักทรัพย์ค้ำประกันหากเป็นการขอสินเชื่อต่างธนาคารกับตัวบ้าน หรือการมีเงื่อนไขในการให้สินเชื่อที่ต้องผ่อนชำระสูงในแต่ละงวด ทำให้เจ้าของบ้านหลายรายตัดสินใจที่จะยังไม่ติดตั้งระบบดังกล่าว

ความท้าทายในเรื่องนี้เกิดขึ้นในต่างประเทศเช่นกัน ซึ่งทำให้โมเดลทางธุรกิจแบบ “Third party financing” ได้รับการพัฒนาขึ้นมาเพื่อปลดล็อกตลาด โดยตัวอย่างหนึ่งที่ทาง SolarCity ผู้ประกอบการธุรกิจติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปในสหรัฐฯ ได้เสนอให้เจ้าของ

บ้านสามารถเลือกชำระค่าใช้งานระบบในหลายรูปแบบ เช่น ให้เช่าระบบโซลาร์รูฟท็อป หรือติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปเพื่อขายไฟฟ้าให้เจ้าของบ้านในราคาพิเศษ เป็นต้น ซึ่งจากข้อเสนอดังกล่าว ทำให้ตลาดขยายตัวอย่างมาก และส่งผลให้กำลังการผลิตไฟฟ้าจากระบบโซลาร์รูฟท็อปบนหลังคาบ้านในสหรัฐฯ คิดเป็นราว 20% ของกำลังการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ทั้งหมด ทั้งนี้ โมเดลทางธุรกิจเช่นนี้มีศักยภาพในไทยเช่นกัน แต่อาจต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบเพื่อให้เหมาะสมกับบริบทการทำธุรกิจไฟฟ้าในไทย

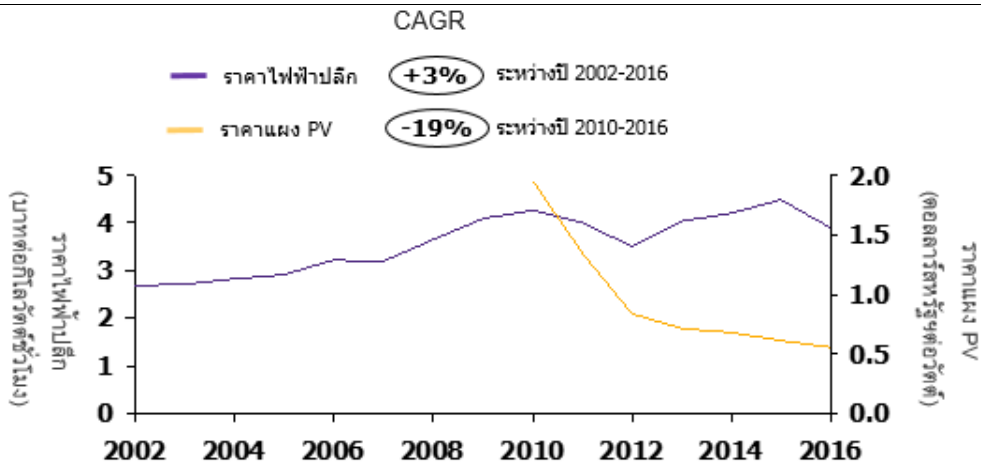
นอกจากนี้ ผู้ประกอบการติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปอาจเลือกเจาะกลุ่มผู้ซื้อบ้านใหม่ ด้วยการจับมือกับผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อยุติปัญหาลูกค้า เพราะนอกจากผู้ประกอบการติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปจะยังได้รับประโยชน์จากการจัดหาอุปกรณ์ติดตั้งจำนวนมากในราคาที่ถูกลง (economies of scale) จากจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นแล้ว ในส่วนของเจ้าของบ้านยังสามารถผ่อนชำระค่าติดตั้งระบบไปพร้อมกับค่าบ้าน โดยไม่ต้องไปขอสินเชื่อเพื่อติดตั้งระบบเพิ่ม อย่างไรก็ตาม การสร้างความแตกต่างในการให้บริการของผู้ประกอบการติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปควรตอบโจทย์ผู้ซื้อบ้านใหม่และผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระยะเวลาการรันตีระบบการทำงาน การให้บริการบำรุงรักษาระบบหลังการขาย หรือการจัดทำแอปพลิเคชันมือถือเพื่อช่วยตรวจสอบการทำงานของระบบได้ง่ายขึ้น เป็นต้น

แม้ราคาบ้านใหม่ที่ติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปจะมีราคาสูงขึ้น แต่มูลค่าบ้านที่จะเพิ่มขึ้น เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการธุรกิจติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปควรสื่อสารกับผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อนำมาเป็นจุดขายของโครงการ การตัดสินใจซื้อบ้านส่วนใหญ่ยังคงขึ้นอยู่กับปัจจัยหลัก เช่น ทำเล ขนาด และราคาโครงการ ดังนั้น การสร้างความแตกต่างของผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จึงควรจูงใจผู้ซื้อบ้านได้ว่ามีความคุ้มค่ากับเงินที่ซื้อ เพราะนอกจากประหยัดค่าไฟฟ้าหรือค่าส่วนกลางของโครงการได้แล้ว ยังอาจเพิ่มมูลค่าราคาประเมินของบ้านได้อีกด้วย ทั้งนี้ จากผลการศึกษาเปรียบเทียบตลาดโซลาร์รูฟท็อปหลักในสหรัฐฯ พบว่า ราคาประเมินของบ้านที่ติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปนั้นสูงกว่าบ้านที่มีลักษณะใกล้เคียงกันอยู่ราว 3% ยิ่งไปกว่านั้น ยังสามารถขายบ้านในตลาดมือสองได้เร็วกว่า แนวโน้มดังกล่าวคาดว่าจะเกิดขึ้นกับตลาดบ้านพลังงานแสงอาทิตย์มือสองในไทยเช่นกัน แม้ในปัจจุบัน ตลาดบ้านกลุ่มนี้จะยังไม่แพร่หลายมากนัก

## Implication

- **อีไอซีแนะผู้ประกอบการที่ต้องการเจาะกลุ่มลูกค้าเจ้าของบ้านปัจจุบันควรศึกษาโมเดลทางธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในต่างประเทศและแผนการตลาด** โดยเฉพาะการเลือกกลุ่มเป้าหมายและช่องทางการทำการตลาด เช่น เว็บไซต์ หรือการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่สนับสนุนให้ทีมขายเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น รวมถึงนำเสนอแพ็คเกจการติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปที่ตอบโจทย์กับพฤติกรรมการใช้ไฟฟ้าของลูกค้า
- **ส่วนการจับตลาดบ้านใหม่นั้น อีไอซีมองว่าผู้ประกอบการธุรกิจติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปควรสร้างจุดขายด้วยการให้บริการหลังการขาย** ไม่เพียงแต่การติดตั้งอุปกรณ์เพียงอย่างเดียว แต่ผู้ประกอบการธุรกิจติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปควรให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขาย ซึ่งจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน นอกจากนี้ ควรจับตามาการใช้เทคโนโลยีใหม่ เช่น Building Integrated Photovoltaic (BIPV) ซึ่งเป็นแผงโซลาร์ที่ใช้แทนวัสดุของอาคาร และระบบกักเก็บพลังงาน เพื่อใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพดีขึ้น หรือครอบคลุมลักษณะการใช้งานมากขึ้น

รูปที่ 1: แนวโน้มราคาขายไฟฟ้าปลีกที่เพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยปีละ 3% สวนทางกับราคาแผงโซลาร์ที่ลดลงปีละ 19%  
แนวโน้มราคาค่าไฟฟ้าปลีกและแผงโซลาร์ PV



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ EPPO, DEDE, ERC และ Bloomberg

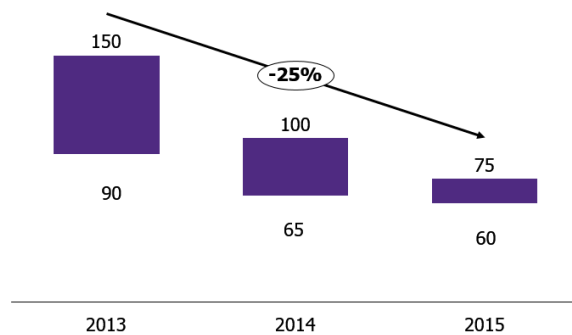
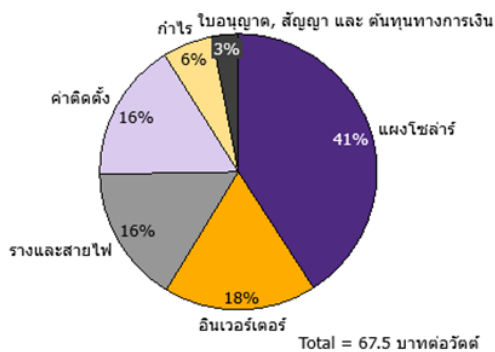
รูปที่ 2: ต้นทุนแผงโซลาร์ที่ลดลงส่งผลให้ค่าติดตั้งระบบลดลงอย่างต่อเนื่องราว 25% ต่อปี

โครงสร้างค่าติดตั้งระบบโซลาร์ฟลูป

ช่วงของค่าติดตั้งระบบโซลาร์ฟลูปในช่วงปี 2013-2015

หน่วย: %

หน่วย: บาทต่อวัตต์

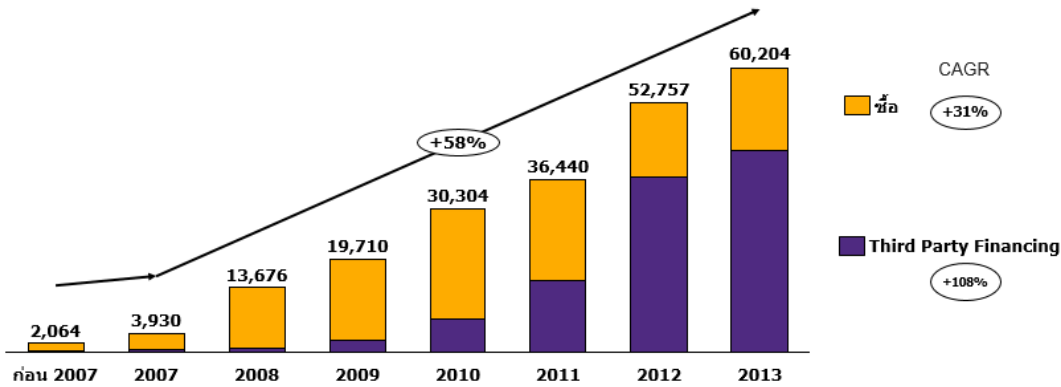


ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ IEA-PVPS 2015

รูปที่ 3: จำนวนบ้านที่ติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปในแคลิฟอร์เนียเพิ่มขึ้น 58% ต่อปี ภายหลังจากบริษัทเอกชนเริ่มให้ Third Party Financing ระหว่างปี 2007 ถึง 2013

จำนวนบ้านที่ติดตั้งระบบโซลาร์รูฟท็อปในแคลิฟอร์เนีย ในช่วงก่อนปี 2007 ถึงปี 2013

หน่วย: หลัง



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของเว็บไซต์ gosolarcalifornia.ca.gov

โดย: อภิญญา อักษรกิจ ([apinya.aksornkij@scb.co.th](mailto:apinya.aksornkij@scb.co.th))

Economic Intelligence Center (EIC)

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

EIC Online: [www.scbeic.com](http://www.scbeic.com)