

# ตะลุยงานนอกบ้าน เรื่องทากาย NCL

**“อยากเติบโตก้าวกระโดด ต้อง** เทคโนโลยีธุรกิจ หรือลงทุนโครงการขนาดใหญ่” กิตติ พัวถาวรสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ หรือ NCL ผู้ประกอบธุรกิจให้บริการจัดการระบบโลจิสติกส์มีความเชื่อมั่น เขาบอกว่า ไม่ว่าบริษัทจะเติบโตจากทางใดทุกอย่างต้องตั้งอยู่บนเงื่อนไขที่ว่า สัดส่วนการถือหุ้นของ “ตระกูลพัวถาวรสกุล” ต้องไม่เปลี่ยนแปลงไปจากระดับกว่า 50% ซึ่งการเติบโตทั้งจากความร่วมมือกิจการ และจากสินทรัพย์ภายใน หรือ Organic growth ต่างก็ทำให้บริษัทขยายตัว **“ร้อยเปอร์เซ็นต์”** เหมือนกัน แต่การเทคโนโลยี อาจทำให้โตรวดเร็วกว่า

ล่าสุดบริษัทเข้าไปซื้อหุ้นสามัญของบริษัทมหาชนชื่อฟอซอร์ โลจิสติกส์ จำกัด ผู้ประกอบธุรกิจให้บริการจัดการระบบโลจิสติกส์ คิดเป็น 22.22% ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ ราคารวม 33 ล้านบาท การลงทุนในครั้งนี้บริษัทหวังจะเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับท่อชุดเจาะน้ำมันดิบ รวมถึงรองรับการขยายตลาดสู่กลุ่มอาเซียน

**“ปัจจุบันตลาดโลจิสติกส์มีมูลค่ามหาศาล ฉะนั้นช่องทาง การขยายตลาดยังสามารถทำได้อีกมาก”**

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เล่าแผนธุรกิจ ในช่วง 3 ปีข้างหน้า (2558-2560) ให้ฟังว่า ทีมบริหารอยากเห็นยอดขายแต่ละระดับ 2 พันล้านบาท จากปี 2557 ที่มียอดขายจำนวน 922.72 ล้านบาท หรือขยายตัวปีละประมาณ 30% โดยเราจะเน้นหารายได้จากต่างประเทศเป็นหลัก สอดคล้องกับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจ หรือ AEC ในปลายปี 2558

“ปัจจุบันสัดส่วนรายได้ของบริษัทมาจากการให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศ 90% และภายในประเทศ 10% โดยสิ้นปีนี้บริษัท



กิตติ พัวถาวรสกุล

จะเพิ่มสัดส่วนภายในประเทศเป็น 20%”

ล่าสุดบริษัทได้เปิดสาขาแรกไปแล้วที่ประเทศสิงคโปร์ ภายใต้ชื่อ บริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์ โลจิสติกส์ จำกัด เป้าหมายต่อไป คือ ตะวันออกกลาง ลาว มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย เป็นต้น คาดว่าจะใช้เงินลงทุนในการเปิดสาขาเฉลี่ย 300-500 ล้านบาท ซึ่งเงินลงทุนส่วนใหญ่จะมาจากเงินที่ได้จากการขายหุ้นไอพีโอ

ภายในปี 2558 บริษัทมีแผนจะเปิดจุดบริการขนส่งเพิ่มขึ้น 2 จุด ประกอบด้วย **“จุดให้บริการจังหวัดสงขลา”** เน้นให้บริการขนส่งระหว่างปักษ์และท่าเรือแหลมฉบัง และ **“จุดให้บริการ**

**จังหวัดอุดรธานี”** เน้นให้บริการท่าเรือแหลมฉบัง และจังหวัดอุดรธานี

แผนดังกล่าวถือเป็นการรองรับการเติบโตของกลุ่มลูกค้าเดิม และเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับปริมาณการขนส่งสินค้าที่จะผ่าน

ประเทศไทย ภายหลังจากเปิด AEC ขณะเดียวกัน บริษัทยังเตรียมเพิ่มการให้บริการรถบรรทุกหัวลาก 50-80 คัน และรถบรรทุกส่วนหางลาก 50-100 หาง มูลค่าลงทุนประมาณ 160-270 ล้านบาท

**“กลยุทธ์เปิดสาขานอกบ้านจะทำให้แบรนด์ของบริษัทเป็นที่รู้จักมากขึ้น เพื่อมุ่งหน้าสู่ความยั่งยืนต่อไป”**

ถามถึง **“จุดเด่น”** ของ NCL เขาตอบว่า **ข้อแรก** เราเป็นบริษัทที่มีระบบที่ดี มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจมานาน **ข้อ 2** เราเป็นบริษัทที่มีโลจิสติกส์แบบครบวงจร ด้วยบริการให้บริการที่เชื่อมโยงทั้งขนส่งระหว่างประเทศและขนส่งภายในประเทศแบบ หรือ One-Stop-Service ทำให้เราสามารถบริหารต้นทุนได้ค่อนข้างดี **ข้อ 3** NCL เป็นบริษัทที่มีพันธมิตรระหว่างประเทศทั่วโลก ซึ่งข้อดีดังกล่าวกว่าบริษัทจะได้มาต้องใช้เวลาในการสร้างยาวนาน

**“นายใหญ่”** ไม่ลืมที่จะย้ำเรื่องเป้าหมายรายได้ในปี 2558 ว่า รายได้อาจเติบโตไม่ต่ำกว่า 30% โดยสัดส่วนรายได้จะมาจาก 1.การให้

บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศประมาณ 85-90% 2.การขนส่งในประเทศประมาณ 10-15% เหตุผลที่เชื่อว่าจะขยายตัวเช่นนั้นเป็นเพราะภาพรวมเศรษฐกิจทั้งในและนอกประเทศเริ่มกลับเข้าสู่ภาวะฟื้นตัว ขณะที่การออกไปตั้งบริษัทอยู่ในประเทศสิงคโปร์จะทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

นอกจากนั้นเรายังได้ลูกค้ารายใหม่อย่าง “ซานตงหลินหลง” ผู้ผลิตยางรายใหญ่จากเมืองจีนปัจจุบันบริษัทมีลูกค้ารายใหญ่หลายราย อาทิเช่น บมจ.อินโดรามา หรือ IVL กลุ่มบุญรอด ยางรถยนต์แม็กซิส และผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเหล็กอื่นๆ เป็นต้น

“กิตติ” เรียนจบปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัย

อีสต์แฮมป์ตัน หรือ เอแบค เริ่มต้นอาชีพมนุษย์เงินเดือนครั้งแรก ในตำแหน่งพนักงานขายประจำบริษัทเดินเรือขนส่งระหว่างประเทศ สัญชาติญี่ปุ่น นั่งรับเงินเดือน 5.5 พันบาท ได้เพียง 2 ปี ตัดสินใจลาออกไปทำงานในบริษัทต่างชาติที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์กีฬา

เมื่อเกิดความรู้สึกที่ “ซ้ำแค้น” จึงตัดสินใจลาออกจากงานประจำอีกครั้ง เพื่อออกมาก่อตั้งธุรกิจจำหน่ายผ้าไมโครไฟเบอร์ นำเข้าจากประเทศเกาหลี ด้วยเงินลงทุนก้อนแรก 1 ล้านบาท ผลปรากฏว่า “เจ๋ง” หลังคนไทยยังไม่รู้จักผ้าไมโครไฟเบอร์ ระหว่างทางยังคงเคยไปยื่นขายการ์ดปีใหม่ที่นำเข้ามาจากยุโรปตามห้างสรรพสินค้าด้วย

สุดท้ายเมื่อไม่สามารถหวนสู่วันวานมนุษย์เงินเดือนได้ จึงตัดสินใจตั้ง NCL เพื่อทำธุรกิจขนส่งสินค้าไปในประเทศสหรัฐอเมริกา ช่วงแรกของการทำธุรกิจ ถือว่าประสบความสำเร็จมาก ทำให้สามารถขยายตลาดไปสู่แถบยุโรป และเอเชีย ได้อย่างรวดเร็ว ก่อนจะใช้เวลาเพียง 5 ปี ในการขยายธุรกิจขนส่งสินค้าระหว่างประเทศไปทั่วโลก

“อยากให้นักลงทุนมองเห็น NCL เป็นหุ้นพื้นฐานที่สามารถถือลงทุนได้ยาวๆ” กิตติพูดทิ้งท้าย