

NCLลุยเปิดสาขาแถบอาเซียนหวังดันรายได้ปี'58โตไม่ต่ำกว่า30%

นายกิตติ พัทธวรสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) หรือ NCL เปิดเผยแนวโน้มผลการดำเนินงานในปี 2558 ว่า คาดว่าจะเติบโตได้อย่างต่อเนื่องจากปี 2557 โดยตั้งเป้ารายได้เติบโตไม่ต่ำกว่า 30% จากปี 2557 ที่มีกำไรสุทธิ 19.54 ล้านบาท ส่วนรายได้รวมอยู่ที่ 915.54 ล้านบาท

ทั้งนี้เนื่องจากคาดว่าปี 2558 ภาพรวมเศรษฐกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศจะเริ่มเข้าสู่ภาวะฟื้นตัว ประกอบกับบริษัทจะมีแหล่งรายได้เพิ่มเข้ามา ทั้งจากการเข้าไปจัดตั้งบริษัทย่อยที่ประเทศสิงคโปร์ โดยจัดตั้งเป็นสาขาของบริษัท เพื่อขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศ และเพิ่มแหล่งรายได้ ซึ่งถือเป็นจุดยุทธศาสตร์ใหม่ในการผลักดันธุรกิจให้มีการขยายตัวมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ ยังเป็นการเติบโตที่มาจากสัดส่วนการเพิ่มขึ้นของงานโลจิสติกส์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ที่คาดว่าปี 2558 นั้นน่าจะเป็นปีที่บริษัทเติบโตได้ดี โดยปี 2558 บริษัทมีแผนเปิดสาขาต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะสาขาในประเทศ

เพื่อนบ้าน ซึ่งจะเน้นประเทศในแถบอาเซียน อาทิ ลาว มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย เป็นต้น เพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

โดยสาขาแรกเปิดไปแล้วที่ประเทศสิงคโปร์ ในนามบริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์ โลจิสติกส์ จำกัด ซึ่งบริษัทมีเป้าหมายหลักต้องการให้ธุรกิจของบริษัทเป็นที่รู้จัก และมีโอกาสในธุรกิจที่ดำเนินการอยู่มากขึ้น ที่สำคัญผลักดันให้ผลการดำเนินงานของบริษัทเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ปัจจุบันสัดส่วนรายได้ของบริษัทมาจากการให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศ 90% และภายในประเทศ 10% ซึ่งในปี 2558 นี้บริษัทจะเพิ่มสัดส่วนรายได้ภายในประเทศเป็น 20%

จากการขยายหัวรถลากที่คาดว่าจะปี 2558 จะซื้อเพิ่มประมาณ 50 คัน ตามแผนการลงทุนจากการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์

“ที่ผ่านมามีบริษัทประสบความสำเร็จในการขยายฐานลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งส่งผลทำให้ผลการดำเนินงานเติบโตตามที่คาดการณ์ไว้ และเชื่อว่าในปี 2558 นี้ผลการดำเนินงานของบริษัทจะสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โดยทางผู้บริหารและพนักงานจะมุ่งมั่นทำงานและทุ่มเทอย่างเต็มที่ เพื่อผลักดันบริษัทให้ก้าวต่อไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคงและแข็งแกร่ง และจะผลักดันธุรกิจให้มีอัตราการขยายตัวที่ดีต่อเนื่อง และมีอัตราการเติบโตที่สูงมากขึ้น” นายกิตติ กล่าว