

NCL ชูโมเดล ร่วมลงทุน จับลูกค้าใหญ่

โพสต์ทูเดย์ - บอร์ด NCL อนุมัติขาย
หัวลาก-หางพ่วง มูลค่ากว่า 120 ล้านบาท
ให้บริษัทร่วมทุน

นายกิตติ พัทธาวรสกุล ประธาน
เจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์
เนชั่นแนล โลจิสติกส์ (NCL) เปิดเผยว่า
คณะกรรมการของบริษัทมีมติอนุมัติให้
อินเทอร์เน็ตสินหัวลาก จำนวน 65 หัว และ
หางพ่วง จำนวน 98 หาง มูลค่ารวม
ประมาณ 120.94 ล้านบาท เพื่อร่วมทุน
สัดส่วน 45-50% ในบริษัท เอสเอสเค
อินเทอร์เน็ต โลจิสติกส์ ดำเนินธุรกิจให้บริการ
ขนส่งสินค้า ทำให้ค่าใช้จ่ายลดลง ทั้ง
ต้นทุนและค่าเสื่อมราคา เพิ่มประสิทธิภาพ
ในการบริหารต้นทุน บริษัทจะเติบโต มี
กำไรที่มั่นคง และต่อเนื่องในอนาคต

คณะกรรมการเห็นว่า การร่วมทุนกับ
บริษัทที่มีศักยภาพสูงและมีความเชี่ยวชาญ
ในธุรกิจขนส่ง สามารถขยายฐานลูกค้า
รายใหญ่ๆ ให้แก่บริษัท โดยไม่จำเป็นที่
จะต้องใช้ทรัพย์สินดังกล่าว ไม่ดำเนินธุรกิจ
ขนส่งในประเทศด้วยรถบรรทุกหัวลากและ
หางพ่วงอีกต่อไป

สำหรับทิศทางธุรกิจในช่วงครึ่งปีหลัง
นายกิตติ กล่าวว่า บริษัทใช้กลยุทธ์เน้น
ขยายฐานลูกค้าต่างประเทศและรักษาฐาน
ลูกค้าเก่าไว้ เพื่อผลักดันให้ผลประกอบการ
เติบโตมากยิ่งขึ้น ตั้งเป้าภายใน 5 ปี
ยอดขายจะเติบโตแตะ 1 หมื่นล้านบาท
ทั้งนี้ จะเริ่มรับรู้รายได้และกำไรจากบริษัท
ย่อยคือ รีเจนท์ ชิปปิง ไทยแลนด์ และ
บริษัทร่วม คือ บริษัท เอสเอสเค อินเตอร์
โลจิสติกส์ (SSK) ตั้งแต่ไตรมาส 2/2559

"NCL เป็นบริษัทโลจิสติกส์ครบวงจร
ที่เปี่ยมด้วยศักยภาพ สามารถรองรับกับ
ความต้องการของลูกค้าได้ทั้งในและต่าง
ประเทศ" นายกิตติ กล่าว