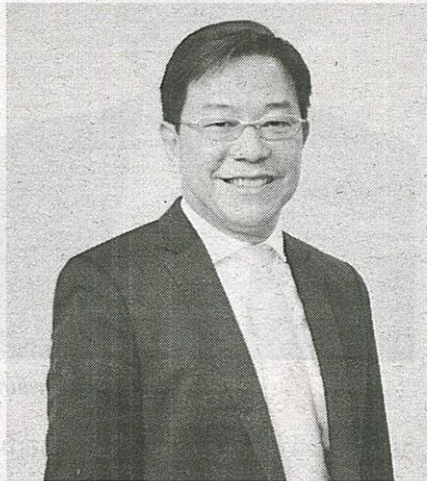


NCLปรับโมเดลธุรกิจ-ลดต้นทุนขายหัวลาก-หางฟุ้งให้บ.ร่วม

บอร์ด "NCL" ไฟเขียวขายหัวลาก 65 หัว-หางฟุ้ง 98 หาง คิดเป็นมูลค่า 120.94 ล้านบาท ให้บริษัทร่วม "เอสเอสเค อินเตอร์ โลจิสติกส์" เพื่อปรับโมเดลทางธุรกิจ-ลดต้นทุน "กิตติ" เปิดกลยุทธ์ครึ่งปีหลังเน้นขยายฐานลูกค้าต่างประเทศ

นายกิตติ พัวถาวรสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) หรือ NCL เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท (บอร์ด) ครั้งที่ 4/2559 มีมติอนุมัติให้โอนทรัพย์สินหัวลาก จำนวน 65 หัว และหางฟุ้ง จำนวน 98 หาง คิดเป็นมูลค่าประมาณ 120.94 ล้านบาท เพื่อการลงทุนในหุ้นของบริษัท เอสเอสเค อินเตอร์ โลจิสติกส์ จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการขนส่งสินค้าโดยหัวลากและหางฟุ้ง และรถประเภทอื่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายของบริษัทลง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องต้นทุน และค่าเสื่อมราคาของทรัพย์สิน อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการด้านต้นทุนที่ดีขึ้น และส่งเสริมให้บริษัทฯ มีผลตอบแทนเติบโต มีกำไรที่มั่นคง และต่อเนื่องในอนาคต

"คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่า การเข้าทำรายการในครั้งนี้มีความเหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อบริษัทในอนาคต



กิตติ พัวถาวรสกุล

รวมถึงผู้ถือหุ้นในการสร้างผลตอบแทนเพิ่มขึ้นในระยะยาว เนื่องจากบริษัทฯ มีการร่วมทุนกับบุคคลภายนอก ในการจัดตั้งบริษัท เอสเอสเค อินเตอร์ โลจิสติกส์ จำกัด ซึ่งไม่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีศักยภาพสูง และมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจขนส่งเป็นอย่างดี มีประสบการณ์ยาวนาน สามารถขยายฐานลูกค้ารายใหญ่ๆ ให้แก่บริษัทได้เป็นอย่างดี" นายกิตติ กล่าว

ทั้งนี้ บริษัทจะถือหุ้นในสัดส่วนประมาณ 40-50% ในบริษัท เอสเอสเค อินเตอร์ โลจิสติกส์ จำกัด ดังนั้น บริษัทจึงไม่มีความ

จำเป็นที่จะต้องใช้ทรัพย์สินหัวลาก และหางฟุ้งดังกล่าวอีก เนื่องจากบริษัทจะไม่ดำเนินธุรกิจขนส่งในประเทศด้วยรถบรรทุกหัวลาก และหางฟุ้งอีกต่อไป ภายหลังจากการโอนทรัพย์สินดังกล่าว

นายกิตติ กล่าวต่อว่า ทิศทางธุรกิจช่วงครึ่งปีหลัง ภาพรวมผลการดำเนินงานน่าจะเติบโตได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ แม้ภาวะเศรษฐกิจค่อนข้างจะชะลอตัวก็ตาม โดยกลยุทธ์ในครึ่งปีหลัง บริษัทจะเน้นขยายฐานลูกค้าต่างประเทศ ไปพร้อมๆ กับรักษาลูกค้าเก่าไว้ เพื่อผลักดันให้ผลประกอบการเติบโตมากยิ่งขึ้นในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทยังเริ่มรับรู้รายได้และกำไรจากบริษัทย่อย คือ บริษัท รีเจนท์ ชิปปิง ไทยแลนด์ และบริษัทร่วม คือ บริษัท เอสเอสเค อินเตอร์ โลจิสติกส์ (SSK) ตั้งแต่ไตรมาส 2/2559 ส่งผลให้ NCL เป็นบริษัทโลจิสติกส์ครบวงจรที่เยี่ยมด้วยศักยภาพสามารถรองรับกับความต้องการของลูกค้าได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

"ปี 2559 บริษัทตั้งเป้าจากฐานลูกค้าเก่าและลูกค้ารายใหม่ๆ ที่มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น พร้อมกับตั้งเป้าหมายภายใน 5 ปี ต่อจากนี้ ยอดขายจะโตแตะ 1 หมื่นล้านบาท จากการขยายฐานลูกค้าไปในต่างประเทศ ซึ่งเฉพาะสาขาย่อยที่ประเทศสิงคโปร์ เมื่อปี 2558 ที่ผ่านมา พบว่าฐานลูกค้าเติบโตสูงถึง 100% และคาดว่าจะเติบโตได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต ดังนั้น จึงทำให้เชื่อมั่นว่าปีนี้รายได้จะเติบโตได้ตามเป้าที่ตั้งไว้" นายกิตติ กล่าว ■