

กลุ่มดีทีซี เอ็นเตอร์ไพรส์ รุกตลาดจับคู่ผู้ค้าและรถขนส่ง ในประเทศไทย



กลุ่มดีทีซี เอ็นเตอร์ไพรส์ รุกตลาดจับคู่ผู้ค้าและรถขนส่ง ในประเทศไทย

- 3 พันธมิตร จับมือตั้งบริษัทร่วมทุน บริษัท โทรามูฟ จำกัด
- ดอกย่า ดีทีซี ผู้นำเทคโนโลยีขนส่งในประเทศไทย

กลุ่มบริษัท ดี.ที.ซี. เอ็นเตอร์ไพรส์ ผู้ให้บริการ GPS Tracking และ IoT ชั้นนำ รุกตลาดจับคู่ขนส่งระหว่างผู้ค้าและเจ้าของรถขนส่งเพื่อจุดจุดของธุรกิจขนส่ง สร้างผลกำไรให้แก่เจ้าของรถบรรทุก ขณะเดียวกันลดต้นทุนด้านขนส่งให้แก่เจ้าของสินค้า ซึ่งส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพในการใช้พลังงานสำหรับการขนส่ง

นายทศพล คุณะเพิ่มศิริ กรรมการผู้จัดการใหญ่ กลุ่มบริษัท ดี.ที.ซี. เอ็นเตอร์ไพรส์ เปิดเผยว่ากลุ่มดีทีซี ได้จัดตั้งบริษัท โทรามูฟ จำกัด ร่วมกับบริษัทญี่ปุ่น 2 รายคือบริษัท ยาซากิ เอ็นเนอร์ยี ซิสเต็มส์ จำกัด และบริษัท ทราบีออกซ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งบริษัทร่วมทุนดังกล่าวถือเป็นบริษัทร่วมทุนบริษัทแรกของกลุ่ม ทั้งนี้เพื่อให้มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีมายังประเทศไทยในด้านการจับคู่ระหว่างเจ้าของสินค้ากับเจ้าของรถขนส่งอย่างแท้จริง โดยกลุ่มบริษัทดีทีซีฯ ถือหุ้นในสัดส่วน 59% ของทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ส่วนที่เหลือเป็นการถือโดยกลุ่มบริษัทญี่ปุ่น

“ความจริงแล้ว ธุรกิจจับคู่ในลักษณะนี้ไม่ใช่เรื่องใหม่ในประเทศไทย มีความพยายามทำมาตลอดและทุกวันนี้ก็มีการทำอยู่ แต่ก็ยังไม่เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในตลาด ดังนั้น ความร่วมมือระหว่างเรากับญี่ปุ่นครั้งนี้ ผมมั่นใจมากกว่าจะสามารถนำเสนอบริการที่ดีและได้รับการยอมรับจากตลาดเพราะการนำเทคโนโลยีในรูปแบบ Platform มาให้บริการและชื่อเสียงของทราบีออกซ์ซึ่งเป็นที่รู้จักดีในประเทศญี่ปุ่น ดังนั้นเมื่อ Platform นี้ เราเอามาแนะนำในเมืองไทย ผมมั่นใจว่าจะได้รับการยอมรับจากตลาดแน่นอน” นายทศพล กล่าว

นายทศพล กล่าวว่าสาเหตุที่กลุ่มดีทีซีฯ ให้ความสนใจในธุรกิจนี้เพราะได้เล็งเห็นจุดอ่อนของการทำธุรกิจขนส่งมาตลอดที่เจ้าของรถบรรทุกจะต้องประสบกับปัญหาการขนส่งสินค้าขาเดียว ทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูงโดยไม่จำเป็น อีกทั้งยังเป็นธุรกิจเกี่ยวเนื่องจากธุรกิจที่กลุ่มดีทีซีฯ ให้บริการ จึงถือเป็นบริการที่จะทำให้กลุ่มดีทีซีฯ สามารถให้บริการลูกค้าได้ครบวงจร

นายทศพล กล่าวว่าธุรกิจจับคู่ลักษณะนี้ เป็นธุรกิจที่มีผู้ให้บริการหลายรายมาเป็นเวลานาน แต่ยังไม่เป็นที่ยอมรับในตลาดเพราะไม่มีการนำระบบที่ดีและได้มาตรฐานมาใช้ ดังนั้นจึงเชื่อมั่นว่าบริการทราบีออกซ์ที่คิดค้นโดยทราบีออกซ์ คอร์ปอเรชั่น จากประเทศญี่ปุ่น จะได้รับการยอมรับอย่างดีจากตลาดโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าบริษัทญี่ปุ่นในประเทศไทย โดยจะเริ่มให้บริการในประเทศไทยภายในเดือนตุลาคมนี้

“จุดขายของเราคือชื่อเสียงของทราบีออกซ์ในประเทศญี่ปุ่นที่ได้รับการยอมรับอย่างดีในประเทศญี่ปุ่น ทำให้เรา

สามารถนำเสนอบริการแบบเดียวกันนี้ในประเทศไทยให้กับลูกค้าญี่ปุ่นในประเทศไทย และกลุ่มของเราก็มีพันธมิตร คู่ค้าที่เป็นบริษัทขนส่งจำนวนมาก ก็จะเป็นลูกค้ากลุ่มเริ่มต้นของเราด้วย และแน่นอน เราก็จะต้องรุกไปหาลูกค้า กลุ่มใหม่ ๆ เพิ่มเติมเพื่อให้บริการนี้ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง” นายทศพล กล่าว

นายทศพล กล่าวว่าจุดขายของทรานส์ล็อกซ์คือความยุติธรรมแก่ทุกฝ่ายคือบริการที่ดีโดยเน้นค่าธรรมเนียมที่ยุติธรรม ได้แก่ค่าลงทะเบียนสมัคร 1,000 บาทและค่าใช้จ่ายบริการรายเดือน 1,000 บาทต่อเดือน อย่างไรก็ตาม ในช่วงแนะนำ ทรานส์ล็อกซ์จะให้สมาชิกทดลองใช้บริการฟรีเป็นเวลา 3 เดือน โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายว่าในปีแรกจะมีสมาชิกประมาณ 3,000 ราย โดยกลุ่มเป้าหมายจะเป็นบริษัทญี่ปุ่นในประเทศไทยเพราะรู้จักบริการของทรานส์ล็อกซ์เป็นอย่างดี ส่วน กลุ่มเป้าหมายที่สำคัญอีกกลุ่มคือกลุ่มคู่ค้าของ ดี.ที.ซี. จากนั้น บริษัทฯ จะมุ่งขยายเครือข่ายหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มเติม โดยคาดว่าภายใน 2 ปี ยอดสมาชิกจะเพิ่มขึ้นเป็น 13,000 ราย

ทางด้าน มร. โค ยาชากิ President Representative Director บริษัท ยาชากิ เอ็นเนอร์ยี ซิสเต็มส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด กล่าวเพิ่มเติมว่าสาเหตุที่สนใจเข้ามาทำธุรกิจจับคู่ขนส่งในประเทศไทยเพราะได้เห็นศักยภาพที่ตลาด ประเทศไทยสามารถเติบโตได้ อีกทั้งปัจจุบันธุรกิจโลจิสติกส์ในประเทศไทยกำลังเจริญเติบโต ประกอบกับการได้ พันธมิตรที่เป็นบริษัทที่ไม่มีผลประโยชน์ทับซ้อนจากการให้บริการจับคู่ขนส่ง และยังเป็นบริษัทที่มีความสัมพันธ์อัน ดีกับบริษัทขนส่ง จึงถือเป็นโอกาสที่ดีที่จะเข้ามารุกตลาดประเทศไทย

“ความจริงแล้ว การเริ่มคิดทำธุรกิจในประเทศไทย ไม่ใช่เรื่องยากเพราะเรามีบริษัทคู่ค้าที่เป็นลูกค้าของเราใน ประเทศญี่ปุ่นมากมายในประเทศไทย จึงไม่ใช่เรื่องยากที่จะแนะนำบริการของเราให้กับบริษัทเหล่านี้ในประเทศไทย แต่เรื่องที่ยากคือการหาพันธมิตรที่ดีและอยู่ในธุรกิจที่เราเห็นว่าไม่มีผลประโยชน์ทับซ้อน ซึ่งเป็นเรื่องยาก แต่เราก็ ค้นหากจนพบ จึงทำให้เรามั่นใจว่าเราจะเจริญเติบโตในประเทศไทยในระยะยาวได้อย่างแน่นอน” มร. ยาชากิ กล่าว ทางด้าน มร. โยชิโอะกะ ไทอิชิโร ผู้บริหารจากบริษัท Tr@Box Corporation จำกัด กล่าวเพิ่มเติมว่าการรุกเข้ามายัง ประเทศไทยครั้งนี้ ทางทรานส์ล็อกซ์ มีเป้าหมายที่จะใช้ประเทศไทยเป็นต้นแบบการรุกธุรกิจนี้ไปยังประเทศอื่น ๆ ทั่วโลก โดยเฉพาะกลุ่มประเทศอาเซียนนั้น เชื่อว่าบริษัทร่วมทุนในประเทศไทยน่าจะเป็นผู้รับผิดชอบได้เป็นอย่างดี เพราะเครือข่ายของกลุ่มดีทีซีซี มีสายสัมพันธ์อันดีกับบริษัทต่าง ๆ ในภูมิภาคนี้

“เรามองว่าการออกนอกประเทศญี่ปุ่นครั้งนี้ ถือเป็นก้าวกระโดดที่สำคัญที่จะขยายเครือข่ายเราออกไปยัง ประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก ซึ่งความร่วมมือครั้งนี้ จะทำให้เรามีโอกาสได้ศึกษาการทำงานร่วมกับพันธมิตรต่างชาติของเรา สุดท้าย เราจะนำประสบการณ์จากการทำงานร่วมกันครั้งนี้ ไปใช้ในประเทศต่าง ๆ ซึ่งมีความเป็นไปได้ที่เราจะไป ด้วยกันกับกลุ่มดีทีซีซี” มร. ไทอิชิโร กล่าว