

คทาทอง ทรานสปอร์ต แต่งตัวเตรียมเข้าตลาดฯ

ระดมทุนเสริมศักยภาพ



คทาทอง ทรานสปอร์ต แต่งตัวเตรียมเข้าตลาดฯ ระดมทุนเสริมศักยภาพ

- ย้ำปีที่แล้ว โต 100% สวนกระแส
- หัวใจสำคัญของการเติบโตคือคุณภาพรถและบริการอย่างชัดเจน

บริษัท คทาทอง ทรานสปอร์ต จำกัด ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำด้านรถบริการรับส่งพนักงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคตะวันออก ศึกษาแนวทางการนำบริษัท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อเป็นเครื่องมือในการระดมทุนรองรับแผนการขยายงานในอนาคต

นายพงษ์พันธ์ หงษ์ทอง กรรมการผู้จัดการบริษัท คทาทอง ทรานสปอร์ต จำกัด เปิดเผยว่าปัจจุบันธุรกิจการให้บริการรับส่งพนักงานในนิคมอุตสาหกรรมในภาคตะวันออก ยังเป็นตลาดที่น่าสนใจเพราะเป็นตลาดขนาดใหญ่และยังต้องการผู้ประกอบการด้านการให้บริการรถรับส่งพนักงานที่มีคุณภาพเข้าไปบุกตลาด

“ความจริงแล้วความต้องการรถรับส่งพนักงานยังมีอยู่อีกมาก เพียงแต่ผู้ใช้บริการหรือผู้บริหารโรงงานเหล่านั้น เขายังไม่ถูกกระตุ้นให้เห็นถึงความสำคัญของการให้บริการที่ดีโดยเฉพาะตัวรถและบริการที่ปลอดภัย ได้มาตรฐานตามที่ทางการกำหนด ” นายพงษ์พันธ์ กล่าว

บริษัท คทาทอง ทรานสปอร์ต จำกัด เริ่มเข้าสู่ตลาดผู้ให้บริการรถรับส่งพนักงานในภาคตะวันออกตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 โดยเริ่มจากการนำรถตู้ให้บริการรับส่งพนักงาน ต่อมาในปี พ.ศ. 2545 จึงเริ่มขยายการให้บริการเพิ่มเติมไปสู่รถบัสรับส่งพนักงาน ด้วยการสร้างพันธมิตรเครือข่ายผู้ให้บริการรถบัส จึงทำให้ระยะแรก บริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องลงทุนซื้อรถบัสเป็นของตัวเอง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ ได้กำหนดคุณภาพการให้บริการไว้สูง จึงทำให้อัตราการใช้บริการรถตู้และรถบัสเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จนถึงขณะนี้ คทาทอง มีรถตู้ให้บริการแก่ลูกค้ามากถึง 400 คันโดยเป็นของบริษัทฯ ทั้งหมด และรถบัส 200 คัน ซึ่ง 80% ของจำนวนรถบัส คทาทอง เป็นเจ้าของ ส่วนที่เหลืออีก 20% เป็นรถจากเครือข่ายพันธมิตร

- 2 -

นายพงษ์พันธ์ กล่าวว่าการที่จะนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยนี้ จะเป็นจุดเปลี่ยนแปลงสำคัญของคทาทองเพราะนอกจากจะเป็นเครื่องมือสำหรับการระดมทุนเพื่อรองรับแผนการขยายงานของบริษัทฯ แล้ว ยังจะเป็นการสร้างเชื่อมั่นต่อการบริหารงานขององค์กรแก่กลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียได้แก่ลูกค้าทั้งหมดรวมทั้งพนักงานในแผนกต่าง ๆ ว่าคทาทองเป็นองค์กรที่น่าทำงานด้วย ในขณะที่ลูกค้าจะมีความมั่นใจ

ว่าบริการของคหาทอง จะต้องดีมีคุณภาพเพื่อรักษามาตรฐานของบริษัทจดทะเบียน

ขณะเดียวกัน การนำรถที่ดีมีคุณภาพมาให้บริการแก่ลูกค้า ถือเป็นยกระดับคุณภาพการให้บริการอย่างเป็นรูปธรรม ดังนั้น คหาทอง จึงได้สั่งซื้อรถวอลโว่ บัส ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 ทำให้ลูกค้าพึงพอใจต่อการให้บริการอย่างมาก จนทำให้มีคำสั่งซื้อบริการเพิ่มขึ้นนับจากนั้นเป็นต้นมา

“ผมอยากจะบอกว่าพอเรามีรถที่ดี มีคุณภาพ เป็นตัวเลือกของลูกค้า ทำให้การหาลูกค้าใหม่ง่ายขึ้นเยอะ เพราะเราเป็นเพียงไม่กี่บริษัทที่กล้าซื้อรถใหม่ป้ายแดงมาให้บริการรับส่งพนักงาน ในขณะที่ธุรกิจนี้โดยทั่วไป เขามักจะใช้รถมือสองมาให้บริการเสียส่วนใหญ่ นี่เป็นอีกข้อแตกต่างของเรากับคู่แข่ง” นายพงษ์พันธ์ กล่าว

นายพงษ์พันธ์ กล่าวว่าการนำรถวอลโว่ บัส เข้ามาเป็นตัวเลือกแก่ลูกค้า ทำให้การเจริญเติบโตของ คหาทอง เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงได้กำหนดนโยบายการเพิ่มรถวอลโว่ บัส ทุกปี โดยขณะนี้มียรถวอลโว่ บัส ให้บริการอยู่ 30 คัน และล่าสุด ได้สั่งซื้อเพิ่มอีก 20 คัน ขณะนี้อยู่ระหว่างการทยอยส่งมอบ คาดว่าจะส่งมอบได้ครบภายในปีนี้

“ที่เรากล้าสั่งซื้อเพิ่มเพราะเราเติบโตในอัตราที่สูงทุกปี ตัวอย่างเช่นเมื่อปีที่แล้ว เราโตก้าวกระโดดถึงเท่าตัวเพราะลูกค้าสามารถสัมผัสกับบริการของเราได้โดยเริ่มต้นจากตัวรถที่เป็นรถใหม่ทั้งฟลีท และกำหนดอายุใช้งานชัดเจนไม่เกิน 5 ปี ก็จะทยอยปลดระวาง และที่สำคัญ เมื่อเราเพิ่มรถวอลโว่ บัส เข้าไป ยิ่งทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในการให้บริการของเราเพิ่มขึ้นเพราะคุณภาพรถวอลโว่ บัส เป็นรถที่ลูกค้าให้การยอมรับอย่างมาก” นายพงษ์พันธ์ กล่าว

- 3 -

นายพงษ์พันธ์ กล่าวว่าเพื่อสร้างความเชื่อมั่นกับลูกค้าในระดับสูงสุด คหาทอง ได้ตัดสินใจใช้บริการซ่อมบำรุง Service Agreement - Gold Package - จากวอลโว่ บัส ทั้งนี้เพื่อยกระดับความเชื่อมั่นต่อการให้บริการของบริษัทฯ ว่าได้มาตรฐานจากผู้ผลิตรถ และที่สำคัญคือการคำนวณต้นทุนสามารถแสดงถึงโครงสร้างค่าใช้จ่ายต่อกิโลเมตรที่ชัดเจนแก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้ายินดีจ่ายเพิ่มเพื่อการบริการที่ดีของบริษัทฯ

“วิธีการเจาะลูกค้าของเราคือความจริงใจและความมั่นใจต่อการให้บริการของเรากับลูกค้า หลังจากที่เราซื้อบริการ Gold Package จากวอลโว่ บัส ก็ทำให้เราได้เรียนรู้ถึงการคิดต้นทุนแบบมีอาชีพ สามารถแสดงถึงโครงสร้างค่าใช้จ่ายที่ชัดเจน รวมไปถึงกำไรที่เราอยู่ได้ เขายินดีจ่ายเพื่อให้บริการที่ดีอย่างเรายังสามารถดำรงอยู่ในระยะยาว” นายพงษ์พันธ์ กล่าว

นายพงษ์พันธ์ กล่าวว่าสำหรับปีนี้ บริษัทฯ ตั้งเป้าการเติบโตสูงถึง 30% เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา ซึ่งปีที่แล้ว เป็นปีที่บริษัทฯ เติบโตอย่างก้าวกระโดดที่ 100% ทำให้การเติบโตในปีนี้มีความเป็นไปได้ที่ 30% ทั้งนี้ดูจากจำนวนลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้นในปีนี ทำให้บริษัทฯ มั่นใจสั่งซื้อรถวอลโว่ บัส เพิ่มอีก 20 คัน โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีลูกค้าทั้งสิ้น 80 ราย โดยเป็นลูกค้าประเภทรถตู้ 15 รายและรถบัส 65 ราย หรือคิดเป็นส่วนแบ่งตลาดที่ 10% โดยตั้งเป้าว่าปีนี้ ส่วนแบ่งตลาดจะเพิ่มขึ้นเป็น 25%