

“ทาดานอ อิตัลไทย” เปิดเกมรุกตลาดเครน CLMV ชู ไทย “ฮับตลาดเครนติตรถบรรทุก” คว่าโอกาสโลจิสติกส์ – ลงทุนโต



“ทาดานอ อิตัลไทย” เปิดเกมรุกตลาดเครน CLMV

ชูไทย “ฮับตลาดเครนติตรถบรรทุก” คว่าโอกาสโลจิสติกส์ – ลงทุนโต

“ทาดานอ” ผู้นำอันดับ 1 ด้านเครนรถบรรทุกจากแดนปลาดิบ ผนีกกำลัง “อิตัลไทยอุตสาหกรรม” ตั้งบริษัทร่วมทุน “ทาดานอ อิตัลไทย” ชูไทยเป็น “ฐานขยายตลาด CLMV” ประเดิมบุกลาว – กัมพูชา เล็งคว่าโอกาสจากการเติบโต ธุรกิจโลจิสติกส์ – ลงทุนโครงสร้างพื้นฐานในอาเซียนสอดรับโครงการ One Belt, One Road

นายอดิศร์ พุทธิพัฒน์วิวัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อิตัลไทยอุตสาหกรรม จำกัด เปิดเผยว่า ปัจจุบัน บริษัท ทาดานอ จำกัด ผู้ดำเนินธุรกิจผลิตและประกอบเครนสัญชาติญี่ปุ่นได้ร่วมลงทุนกับ บริษัท อิตัลไทยอุตสาหกรรม จำกัด จัดตั้ง “บริษัท ทาดานอ อิตัลไทย จำกัด” เพื่อทำหน้าที่เป็นผู้จัดจำหน่าย “เครนติตรถบรรทุก” (Cargo Crane) อย่างเป็นทางการรายเดียวในประเทศไทย พร้อมด้วย สปป.ลาว และ กัมพูชา ถือเป็นความร่วมมือครั้ง สำคัญของบริษัทฯ หลังจากที่ อิตัลไทยอุตสาหกรรม ได้รับความไว้วางใจจากทาดานอให้เป็นตัวแทนจำหน่ายในไทย มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528 ทั้งการร่วมทุนในครั้งนี้ ยังถือเป็นการตอบสนองทิศทางการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท อิตัลไทย ที่มีอิตัลไทยอุตสาหกรรมเป็นหนึ่งในธุรกิจหลัก

บริษัทร่วมทุน “ทาดานอ อิตัลไทย” เกิดขึ้นจากที่ทั้งสองฝ่ายมองเห็นศักยภาพการเติบโตของตลาดเครน ติตรถบรรทุกในอาเซียนที่มีโอกาสขยายตัวอีกมากจากแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของรัฐบาลไทย รวมถึง การปรับปรุงสาธารณูปโภคพื้นฐานในประเทศเพื่อนบ้านอย่าง สปป.ลาว กัมพูชา ฯลฯ เพื่อรองรับโครงการเส้นทางสายไหมศตวรรษที่ 21 หรือ One Belt, One Road ของจีน ซึ่งจะเป็นการพัฒนาเส้นทางเศรษฐกิจที่เชื่อมต่อยุโรป รัสเซีย เอเชียกลาง และอาเซียน เข้าด้วยกัน

“ขณะที่ประเทศไทยมีความได้เปรียบด้านภูมิศาสตร์ ทำให้กลายเป็นศูนย์กลางการขนส่งและโลจิสติกส์ ทั้งทางบก และทางรถไฟ ประกอบกับจะมีการลงทุนเกิดขึ้นมากมายในภูมิภาคนี้ ทำให้แนวโน้มความต้องการใช้งานเครนติตรถบรรทุกเพิ่มขึ้นมาก”

นายอดิศร์ กล่าวว่า การตั้งบริษัทร่วมทุนครั้งนี้ถือเป็นการนำจุดแข็งด้านคุณภาพสินค้า ความเชื่อมั่นแบรนด์ทาดานอ ที่เป็นอันดับ 1 วงการเครน ผนวกกับความเชี่ยวชาญการตลาดและบริการหลังการขายของอิตัลไทยอุตสาหกรรม ที่

มีศูนย์บริการอิตาลีไทยเซ็นเตอร์ให้บริการลูกค้าแบบ 24 ชั่วโมง ครอบคลุมพื้นที่สำคัญทั่วประเทศไทย รวมทั้งใน สปป.ลาว รวมกว่า 14 แห่ง ทำให้ “ทาดานอ อิตาลีไทย” มีความได้เปรียบคู่แข่งที่จะช่วยสร้างให้เกิดประโยชน์สูงสุด แก่ลูกค้า โดยตั้งเป้าว่าจะสามารถเพิ่มยอดขายเครื่องจักรครบวงจรในไทยเป็น 500 ยูนิต์ต่อปี หรือ ประมาณ 500 ล้านบาท นับแต่ปี 2563 เป็นต้นไป

นายอิตโตชิ อิกะ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทาดานอ อิตาลีไทย จำกัด กล่าวว่า บริษัทฯ ร่วมทุน “ทาดานอ อิตาลีไทย” มีทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท โดย ทาดานอ ญี่ปุ่นถือหุ้น 49% อิตาลีไทยอุตสาหกรรม 48% และบริษัท เอ็มเอชซีบี คอนซัลติ้ง (ประเทศไทย) 3% เหตุผลที่ทาดานอ ร่วมทุนกับอิตาลีไทยอุตสาหกรรมและเลือกประเทศไทย เป็นศูนย์กลางจัดจำหน่ายและกระจายสินค้าใน สปป.ลาว และ กัมพูชา เพราะเชื่อมั่นประสบการณ์ และผลงานของ บริษัทที่เป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทาดานอมากกว่า 30 ปี จนทำให้ทาดานอมีส่วนแบ่งอันดับหนึ่งของตลาดเครื่องจักร ประเทศไทย

ขณะเดียวกันก็เชื่อมั่นว่า ตลาดเครื่องจักรครบวงจรในประเทศไทยที่เป็นตลาดใหญ่ที่สุดในอาเซียน มีโอกาสขยายตัว อีกมากด้วยปัจจัยเกื้อหนุนต่างๆ ทั้งนโยบายการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่องของรัฐบาล รวมทั้งกฎระเบียบ ที่ส่งเสริมให้นักลงทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนในประเทศไทยมากขึ้น ประกอบกับที่ประเทศไทยเป็นฐานผลิตและ ประกอบรถบรรทุกแบรนด์ญี่ปุ่นที่ครองตลาดในอาเซียนกว่า 80% ซึ่งถือเป็นฐานลูกค้าหลักของทาดานอ

นายอิตโตชิ กล่าวเพิ่มเติมว่า ทาดานอได้เข้ามาลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องจักรครบวงจรในประเทศไทยตั้งแต่ปี 2555 โดยมีกำลังการผลิตมากกว่า 1,000 ยูนิต์ต่อปี การตั้งบริษัทร่วมทุนครั้งนี้จึงถือเป็นการเชื่อมยอดฐานการผลิต กับระบบจัดจำหน่ายเข้าด้วยกัน ซึ่งจะช่วยเพิ่มศักยภาพด้านบริหารจัดการต้นทุน บริหารสต็อกสินค้า และการขยาย ฐานลูกค้าในไทยและ CLMV โดยเฉพาะใน สปป.ลาว และ กัมพูชา ให้ดียิ่งขึ้น รวมถึงจะช่วยนำไปสู่โอกาสการต่อยอดทางธุรกิจใหม่ๆ ในอนาคตได้มากขึ้น

ด้านนายสมเกียรติ จิววิริยะวัฒน์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารอาวุโส บริษัท อิตาลีไทยอุตสาหกรรม จำกัด กล่าวว่า เครื่องของทาดานอมีจุดเด่นทั้งด้านเทคโนโลยี คุณภาพ ความปลอดภัย โดยถูกออกแบบมาให้สามารถติดตั้งใช้งานกับ รถบรรทุกได้ทุกกลุ่ม ทุกยี่ห้อ ทั้งจากประเทศญี่ปุ่น ยุโรป อเมริกา รวมถึงจีน ด้วยขนาดเครื่อง ที่มีตั้งแต่ 4-10 ตัน และความยาวของแขนทั้งแบบ 3-4-5 ท่อน เพื่อให้เหมาะสมกับการใช้งานที่ต่างกันไปทำให้สามารถขยายตลาดได้ใน วงกว้างตั้งแต่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมจนถึงกลุ่มผู้รับเหมารายย่อย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการขนส่งและโลจิสติกส์ทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ ที่ ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลาขนส่งสินค้า รวมถึงกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งการจัดตั้งบริษัทร่วมทุน ครั้งนี้จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถด้านการขายได้มากขึ้น โดยกลยุทธ์การทำตลาดจะมุ่งต่อยอดฐานลูกค้าเดิมผสาน กับการใช้ประโยชน์ของศูนย์บริการอิตาลีไทยเซ็นเตอร์ที่มีสาขาอยู่ทั่วประเทศไทย และครอบคลุมถึง สปป.ลาว จาก ข้อมูลที่ได้ช่วยให้สามารถวิเคราะห์โอกาสช่องว่างทางการตลาดเพื่อขยายฐานเพิ่มทั้งในไทยและในตลาด CLMV ต่อ ไป โดยปีที่ผ่านมายอดขายเฉพาะในประเทศไทยอยู่ที่ประมาณ 250 ยูนิต์ และคาดว่าปี 2560 จะสามารถทำยอดขาย ได้ประมาณ 300 ยูนิต์ ด้วยมูลค่ามากกว่า 300 ล้านบาท ซึ่งครองส่วนแบ่งประมาณ 35%

////////////////////////////////////

ข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ ตัวแทนประชาสัมพันธ์ บริษัท ริฟเฟิล เอฟเฟคท์ จำกัด โทร. 02-117-0663

โสภิน เงินสวัสดิ์ 099-656-1935, สุรุจณี จีวนางนง 089-121-7129.

วรรณวิมล วิมุทตะลพ 081-735-962-1081, อัญชลี ทองเฟื่อง 080 -240-5215