

मितซูบิชิมองตลาดรถยนต์ภาคใต้อนาคตสดใส ด้วย ปัจจัยเศรษฐกิจด้านบวก คาด 3 ปีข้างหน้าแตะระดับ

2 แสนคันแน่นอน

ปทุมธานี : 8 กุมภาพันธ์ 2556 – มิตซูบิชิ มอเตอร์ส ซี ยอดขายภาคใต้โต รับราคายางพารา และ
อุตสาหกรรมท่องเที่ยวขยายตัว กระตุ้นยอดขายพุ่ง โดยเฉพาะกระบะตอนเดียวขับสี่โดนใจชาวสวนยาง
จนต้องปรับแผนการผลิตให้ทัน คาดตลาดรวมจะถึงสองแสนคันภายในปี 2558 ส่วนมิตซูบิชิขอส่วนแบ่ง
เพิ่มอีก 15% ในปีเดียวกัน



มร.โนบุยูกิ มูราฮาชิ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท มิตซูบิชิ มอเตอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยถึงการวิเคราะห์
สถานการณ์ตลาดรถยนต์ในพื้นที่ภาคใต้ของไทย ว่า “ตลาดรถยนต์ในเขตภาคใต้ มีแนวโน้มที่สดใส จากปัจจัยบวก
ด้านพีชผลการเกษตรและการประมง การท่องเที่ยวที่ความเชื่อมั่นพื้นที่ตัวและขยายตัว ตลอดจนแรงกระตุ้นจาก
โครงการคืนภาษีสำหรับรถยนต์ใหม่คันแรกของรัฐบาล ทำให้ความต้องการใช้รถยนต์เพิ่มขึ้น จากยอดจดทะเบียน
รถยนต์ในปี 2555 พบว่า ภาคใต้ซึ่งประกอบด้วยพื้นที่ 15 จังหวัด* มียอดจำหน่ายรถยนต์ประมาณ 160,000 คัน
หรือ 12.5% ของยอดจำหน่าย 1.28 ล้านคัน ไม่รวมรถบรรทุกใหญ่ ขณะที่ยอดจดทะเบียนรถยนต์ในเขตภาคใต้ก็มี
สัดส่วนใกล้เคียงกัน คือ 12.12% ของยอดจดทะเบียนรถยนต์ทั่วประเทศ คาดว่าหากราคายางพาราดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง
ปัญหาปาล์มน้ำมันล้นตลาดได้รับการแก้ไขอย่างถูกต้อง ก็จะทำให้การบริโภคภาคเอกชนเพิ่มขึ้น และความ
ต้องการรถยนต์ทั้งรถยนต์นั่งและรถกระบะ จะเข้าสู่ระดับ 200,000 คันได้ภายในปี 2558 หรืออีก 3 ปีข้างหน้า”

ปี 2555 ที่ผ่านมา เศรษฐกิจในภาคใต้ มีการเติบโตที่ดีขึ้น ตามรายงานของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ให้ข้อมูลว่า
พีชเศรษฐกิจของใต้ ได้แก่ ยางพารา มีราคาสูงขึ้นเป็นลำดับ จากการที่ประเทศจีนทยอยซื้อยางเก็บเข้าสต็อก
เพราะผลผลิตจากประเทศจีนลดลงเนื่องจากอากาศร้อน คาดว่าในปี 2556 ราคายางจะขึ้นไปสูงสุดที่ระดับ 95-105
บาทต่อกิโลกรัม

“การปลูกยางพารา และปาล์มน้ำมันของภาคใต้ ทำให้เกิดลักษณะเฉพาะของความต้องการรถยนต์ในกลุ่มกระบะ
ประเภทหัวเดียว แบบขับเคลื่อนสี่ล้อ (Single cab 4WD) เพื่อใช้ในการเก็บและบรรทุกผลผลิตจากสวนโดยตรง ซึ่ง

มีเพียงมิตซูบิชิ และอีกเจ้าหนึ่งเท่านั้นที่ผลิตรถรุ่นนี้ออกสู่ตลาด ด้วยความเชื่อมั่นด้านสมรรถนะและระบบช่วงล่างที่ทนทาน ทำให้รถกระบะไทรทันได้รับความนิยมสูงมากในจังหวัดที่ทำสวนปาล์มและยางพารา เช่น ชุมพร สุราษฎร์ธานี กระบี่ นครศรีธรรมราช ตรัง เป็นต้น ปัจจุบันมียอดจำหน่ายในจังหวัดเหล่านี้ เฉลี่ยเดือนละประมาณ 300 คัน ที่ผ่านมา ทำให้เกิดยอดค้างส่ง (Back order) มากกว่า 700 คัน ซึ่งโดยปกติจะใช้เวลาประมาณ 2-2.5 เดือน แต่บริษัท กำลังอยู่ระหว่างปรับแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการสำหรับรถกลุ่มนี้ เพื่อจัดส่งรถให้เพียงพอ และรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้าไว้ ส่วนกลุ่มรถยนต์นั่ง นอกเหนือจากการเปิดตัวรถมิตซูบิชิ มิราจ ซึ่งมีจุดเด่นด้านการประหยัดพลังงานและดีไซน์ที่โดดเด่นแล้ว แรงกระตุ้นจากโครงการคืนภาษีรถยนต์ใหม่คันแรก ก็ทำให้กลุ่มรถยนต์ขนาดเล็กในภาคใต้ มีความคึกคักเพิ่มขึ้น ทั้งในกลุ่มลูกค้าราชการ และพนักงานบริษัทเอกชน ยอดจำหน่ายของรถยนต์นั่งมิตซูบิชิจึงเพิ่มขึ้น จากปกติเดือนละ 100 คัน เป็นเดือนละ 500 คันโดยเฉลี่ย” มร. มุราฮาชิ กล่าวเพิ่มเติม

ในปี 2555 รถยนต์มิตซูบิชิ มียอดรถยนต์จดทะเบียนในเขตภาคใต้ ประมาณ 16,300 คัน คิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 11 เปอร์เซ็นต์ จากยอดจดทะเบียนทั้งหมดในพื้นที่ ซึ่งมีประมาณ 150,000 คัน ขณะที่ยอดจำหน่ายตั้งแต่เดือนมกราคม – ธันวาคม 2555 มีจำนวนประมาณ 18,200 คัน ในปี 2556 ยอดจำหน่ายอาจจะคงเดิมที่ระดับ 18,000 คัน อย่างไรก็ตาม จากปัจจัยข้างต้น บริษัท จะวางเป้าหมายยอดจำหน่ายของภาคใต้เพิ่มขึ้นอีก 15% ภายในปี 2558

ปัจจุบัน มิตซูบิชิ มอเตอร์ส มีเครือข่ายผู้จำหน่ายในภาคใต้ 27 โชว์รูม โชว์รูมที่เพิ่งเปิดให้บริการล่าสุด ได้แก่ โชว์รูม ม นิวมิตซู หาดใหญ่ (ถ.กาญจนวนิช จ.สงขลา) และโชว์รูมท่าศาลาปิยะมอเตอรส์ (ต.ท่าศาลา จ.นครศรีธรรมราช) ในจำนวนนี้อยู่ระหว่างการก่อสร้าง 4 โชว์รูม ที่จังหวัดสตูล ประจวบคีรีขันธ์ สุราษฎร์ธานี และตรัง ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2556 และจะทำให้มิตซูบิชิมีโชว์รูมครบในทุกจังหวัดของภาคใต้ ส่วนบริการเสริมด้านศูนย์บริการซ่อมสี และตัวถัง ไดมอนด์ บอดี้ แอนด์ เฟ้นท์ ปัจจุบันมี 6 แห่ง มีแผนที่จะเพิ่มขึ้นเป็น 4 แห่ง ขณะที่ศูนย์รถยนต์มือสอง ไดมอนด์ ยูสด์ คาร์ ปัจจุบันมี 3 แห่ง มีแผนที่จะเพิ่มขึ้นเป็น 6 แห่ง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในภาคใต้ได้อย่างได้มาตรฐานและครบวงจร อันเป็นส่วนหนึ่งของแนวคิดการสร้างความสุขให้แก่ลูกค้าของรถยนต์มิตซูบิชิทุกคน