

# เคเอฟ แอนด์ อี ตั้งเป้าขึ้นแท่นเบอร์ 1

## เคเอฟ แอนด์ อี ตั้งเป้าขึ้นแท่นเบอร์ 1 ตลาดลีสซิ่งเครื่องจักร



แฟคเตอรี แอนด์ อีควิปเมนต์ กสิกรไทย ตั้งเป้าปีนี้กวาดยอดขายสินเชื่อโตอย่างน้อย 25% ทะลุ 10,000 ล้านบาท และรายได้โต 70% เจาะกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่ม ทั้งเอสเอ็มอี กลุ่มอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ และตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรเกือบทุกประเภท หัวขึ้นแท่นเบอร์ 1 ด้านลีสซิ่งเครื่องจักรภายใน 2 ปีข้างหน้า

นายศาสวัต วีระปรีย ประธานกรรมการบริหาร บริษัท แฟคเตอรี แอนด์ อีควิปเมนต์ กสิกรไทย (KF&E) เปิดเผยว่าในปี 2554 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มียอดขายสินเชื่อคงค้างกว่า 8,000 ล้านบาท เติบโตจากปี 2553 ที่มียอดขายสินเชื่อคงค้างประมาณ 3,000 ล้านบาท หรือเติบโตเกือบ 3 เท่าตัว โดยบริษัทฯ สามารถก้าวเข้ามาอยู่ในอันดับที่ 2 ของตลาดธุรกิจ ลีสซิ่งเครื่องจักร หลังรุกตลาดธุรกิจลีสซิ่งเครื่องจักรอย่างเต็มตัวได้เพียง 2 ปี ด้วยการเน้นสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักร (Vendor) รายใหญ่กว่า 50 ราย เพื่อขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้น ทำให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการให้บริการลีสซิ่งเครื่องจักรกับลูกค้ารายใหญ่หลายราย เช่น บริษัทในเครือปูนซิเมนต์ ได้แก่ บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย บริษัท ไทยเคนเปเปอร์ และบริษัท ไทยเยอรมันเซรามิค รวมทั้งบริษัทก่อสร้างขนาดใหญ่ ได้แก่ บริษัท อิตาเลียนไทยดีเวลอปเมนต์ และบริษัท ชิโน-ไทย เอ็นจีเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น

ในปี 2555 บริษัทฯ ตั้งเป้าเพิ่มยอดขายสินเชื่อคงค้างเป็น 10,000 ล้านบาท หรือเติบโตจากปี 2554 ประมาณ 25% เนื่องจากคาดว่า ความต้องการสินเชื่อลีสซิ่งเครื่องจักรจะมีสูงขึ้น ตามนโยบายของรัฐบาลที่จะเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่หลายโครงการ ในขณะที่ภาคเอกชนก็มีโครงการก่อสร้างและลงทุนโครงการใหม่ ๆ รวมทั้งมีการซ่อมแซม หรือสั่งเครื่องจักรใหม่มาชดเชยส่วนที่เสียหายจากภาวะน้ำท่วมใหญ่ในปีที่ผ่านมา

บริษัท แฟคเตอรี แอนด์ อีควิปเมนต์ กสิกรไทย จะใช้ 4 กลยุทธ์หลัก เจาะกลุ่มลูกค้าของเครือธนาคารกสิกรไทย และลูกค้าใหม่ให้ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย ด้วยกลยุทธ์ 1) การเข้าใจความต้องการของลูกค้า 2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า 3) การเพิ่มประสิทธิภาพเครือข่ายการให้บริการและช่องทางการขายแบบมืออาชีพ 4) การบริหารความเสี่ยงเชิงบูรณาการ โดยจะให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจร่วมกับตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรอย่างต่อเนื่อง เนื่องจาก KF&E ต้องการสนับสนุนตัวแทนฯ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีบทบาทในตลาดลีสซิ่งเครื่องจักรและเป็นช่องทางให้ตัวแทนฯ สามารถขายเครื่องจักรให้กับลูกค้าได้ง่ายและเร็วขึ้น โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะขยายความสัมพันธ์กับตัวแทนฯ ให้ได้อย่างน้อย 120 ราย ในกลุ่มตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรประเภทที่ควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ หรือ CNC เครื่องพิมพ์ และเครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง เช่น รถขุด รถตัก รถเครน พร้อม

ตั้งเป้าปล่อยสินเชื่อประเภทนี้ให้มากขึ้น เนื่องจากอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่จะเติบโตสูงในปีนี้

-2-

สำหรับกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ (Multi-Corporate Business และ Large Corporate Business) จะเน้นการให้บริการสินเชื่อซึ่งเครื่องจักรให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย มีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขในลักษณะของ Structured Deal เช่น การปรับค่าเช่าให้สอดคล้องกับกระแสเงินสดของลูกค้า การรับค่าเช่าเป็นเงินสดอื่น เพื่อตอบสนองความต้องการและโครงสร้างทางธุรกิจของลูกค้าแต่ละกลุ่มอย่างเหมาะสม

ส่วนกลุ่มลูกค้าเอสเอ็มอี ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก (Medium & Small Business) บริษัทฯ จะเน้นให้ความรู้ในเรื่องประโยชน์ของการทำสินเชื่อซึ่งเครื่องจักรแก่ลูกค้าเพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นทางเลือกในการหาแหล่งเงินทุนในการซื้อเครื่องจักรใหม่ หรือในกรณีที่ลูกค้าต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเสริมสภาพคล่องธุรกิจจากเครื่องจักรที่มีอยู่ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าปัจจุบันของเครือธนาคารกสิกรไทยหรือลูกค้าใหม่ที่จะเข้ามาใช้บริการ

นอกจากนี้ บริษัท แฟคเตอรี แอนด์ อีควิปเมนต์ กสิกรไทย ยังมีบริการสินเชื่อการขายและเช่ากลับ (Sales and Lease Back) สำหรับลูกค้าที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเสริมสภาพคล่องธุรกิจ โดยลูกค้าสามารถนำเครื่องจักรเก่าที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์และปราศจากภาระผูกพันมาขอใช้บริการสินเชื่อในลักษณะสินเชื่อหรือเช่าซื้อ เพื่อนำเงินสดไปเพิ่มสภาพคล่องธุรกิจ โดยยังสามารถใช้งานเครื่องจักรในการผลิตสินค้าได้ตามปกติ โดยบริษัทยังมีการเตรียมทีมงานเพื่อเข้าไปดูแลตัวแทนฯ อย่างใกล้ชิด และหาแนวทางในการทำการตลาดร่วมกันในอนาคต คาดว่าภายใน 2 ปี บริษัท แฟคเตอรี แอนด์ อีควิปเมนต์ กสิกรไทย จะสามารถก้าวขึ้นเป็นผู้นำในตลาดสินเชื่อซึ่งเครื่องจักรในประเทศไทย