

# ผ่ากลยุทธ์KCAR

## รุกหนักธุรกิจรถเช่า-มือสอง

บั้งจะเขยบินมานั่งในตำแหน่งเอมดี สำหรับ**พิชิต จันทระเสรีกุล** กรรมการผู้จัดการของบริษัท **กรุงไทย คาร์เร็นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน)** หรือ **KCAR** ผู้ประกอบธุรกิจรถให้เช่า “**กรุงไทย คาร์เร็นท์**” และจำหน่ายรถมือสอง โดยได้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริหารของเอ็มดีคนใหม่ จะไปในทิศทางไหน “**ฐานยานยนต์**” ร่วมสัมภาษณ์

### ทิศทางธุรกิจ

หลังจากเข้ามารับหน้าที่แทนพี่ชายอย่าง **พิเชฐ จันทระเสรีกุล** ที่ขึ้นไปดำรงตำแหน่งประธานบริษัทตนเองจึงเตรียมเดินหน้าต่อยอดกลยุทธ์ที่ได้ประกาศไปตั้งแต่ปีที่ผ่านมา เริ่มตั้งแต่ส่วนงานรถเช่า ที่จะมีการควบคุมต้นทุน และกลยุทธ์ราคา, การเจาะเข้าหากลุ่มลูกค้าผลิต, การเพิ่มช่องทางการขาย เจาะกลุ่มเอสเอ็มอี ส่วนแผนงานด้านรถมือสองเตรียมจะขยายสาขาใหม่ ในช่วงไตรมาส 4 พร้อมทั้งให้ความสำคัญเรื่องออนไลน์ และการประมูล ขณะที่เม็ดเงินลงทุนในปีนี้อยู่ที่ 2 บริษัทคาดว่า

จะใช้ทั้งหมด 1,500 ล้านบาท

### แผนธุรกิจคาร์เร็นท์

เป้าหมายในปีนี้ต้องการเติบโต 5% โดยกลยุทธ์ด้านราคา ให้แข่งขันได้ เนื่องจากกลุ่มลูกค้ามีการรัดเข็มขัดเพื่อลดต้นทุน ทำให้บริษัทต้องพยายามทำราคาให้ลูกค้าพึงพอใจ ขณะที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายยังคงเป็นองค์กร

**ตั้งเป้าหมายเติบโต 5-10% รายได้ปีนี้ 2.1 พันล้านบาท**

หรือผลิต ซึ่งถือเป็นตลาดที่ยังมีช่องว่างให้เจาะ ปัจจุบันบริษัทมีพอร์ตรถเช่าจำนวนกว่า 7,000 คัน ส่วนฐานลูกค้ามีจำนวนกว่า 1,000 ราย และเพิ่มขึ้น 50-100 รายในแต่ละปี ล่าสุดบริษัทได้ลูกค้ารายใหญ่ คือ เครือ SCG และ TOT ด้าน



△ พิชิต จันทระเสรีกุล

**สัมภาษณ์**

สัดส่วนการให้บริการรถเช่าแบ่งออกเป็นรถเช่าระยะยาวหรือป้อนให้กับลูกค้าผลิตคิดเป็น 98% และลูกค้าระยะสั้น 2%

### การแข่งขันธุรกิจรถเช่า

มูลค่าสินทรัพย์ในธุรกิจรถเช่าของประเทศไทย

ปี 2558 พบว่ามีจำนวน 46,900 ล้านบาท และเติบโตเฉลี่ย 5% ในแต่ละปี ซึ่งการแข่งขันในตลาดนี้ก็ค่อนข้างที่จะดุเดือด และผู้ประกอบการรายย่อยเริ่มจะหายไปเนื่องจากต้องแข่งขันทั้งด้านราคา และคุณภาพในการให้บริการ

## แผนงานรถมือสอง

เรามีโชว์รูมรถมือสอง “โตโยต้าโชว์” 3 แห่งได้แก่ รามอินทรา กม.9, ศรีนครินทร์, กาญจนภิเษก และในไตรมาสที่ 4 เตรียมจะเปิดสาขาวงแหวนกาญจนภิเษก โดยใช้เงินลงทุนประมาณ 40 ล้านบาท และเมื่อรวมกับค่าที่ดินและค่าดำเนินงานทั้งหมด คาดว่าจะอยู่ที่ 150 ล้านบาท และในอนาคตเตรียมจะขยายเพิ่มในเขตกรุงเทพฯ นอกจากแผนงานขยายแล้ว ในแง่ของการตลาดแบบออนไลน์ รวมไปถึงเพิ่มช่องทางประมูลก็เป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่บริษัทได้เริ่มดำเนินการ

## เป้าหมายรายได้ปีนี้

บริษัทตั้งเป้าหมายการเติบโตเฉลี่ยปีละ 5-10% และในปีนี้อาจจะมีรายได้ 2,100 ล้านบาท เติบโตเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาที่ทำได้ 2,000 ล้านบาท เฉพาะยอดขายรถมือสองจากโตโยต้าโชว์ คาดว่าจะทำได้ 2,400 คัน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่ขายได้ 2,200 คัน ส่วนรายได้จากรถมือสองในปัจจุบันคิดเป็นสัดส่วน 40% ,ธุรกิจรถเช่า 50% และอื่นๆ 10% โดยในอนาคตสัดส่วนรายได้ที่มาจากธุรกิจรถมือสองจะเพิ่มขึ้นและมากกว่าธุรกิจรถเช่า ■

## ประเมินตลาดมือสอง

แนวโน้มของตลาดดีกว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากไฟแนนซ์มีการผ่อนผันมากขึ้น ไม่เข้มงวดเหมือนปีก่อน โดยสังเกตจากยอดจัดหรือการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ ที่ทำให้ลูกค้าไม่ต้องใช้เงินค่านสูงมากนัก ขณะที่ผู้ประกอบการที่จำหน่ายมีการทำงานง่ายขึ้น ส่วนรถมือสองที่ได้รับความนิยมได้แก่ กลุ่มบี-คาร์ ส่วนรถยนต์นั่งขนาดกลาง เป็นกลุ่มที่ราคามีความผันผวนมาก