

'สยามกลการ'ปรับพอร์ตธุรกิจ บุกอสังหา-ลดน้ำหนักค่าปลั๊กรถยนต์



ลดจำนวน - กลุ่มสยามกลการ ตีลดอรัยรณนีสสันรายใหญ่ปรับนโยบายใหม่ลดปริมาณโชว์รูมและศูนย์บริการลง เบนเข็มลุยธุรกิจอสังหาและพัฒนาที่ดิน

สยามกลการปรับทัพลดความสำคัญธุรกิจรถยนต์ มุ่งพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ล้นความสัมพันธ์กับนิสสัน ญี่ปุ่น ยังสดใส แจงเหตุผลโชว์รูมและศูนย์บริการเนื่องจาก "ต้นทุนพุ่ง" แย้มปีหน้าผุดโปรเจกต์ใหม่เพียงทั้งใน-นอกประเทศ หลังเทงฯอีก 2 พันล้าน ผุด "กอล์ฟลอร์ด" แห่งใหม่ สยามคันทรีคลับ พัทยา นิวคอร์ส

ดร.พรเทพ พรประภา กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท สยามกลการ จำกัด และบริษัทในกลุ่ม เปิดเผยถึงแผนธุรกิจว่า จะเน้นขยายพอร์ตด้านอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น จากเดิมที่เน้นค้าปลั๊กรถยนต์ ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มสยามกลการของประเทศไทย และกลุ่มนิสสัน มอเตอร์ ประเทศไทยญี่ปุ่น ว่า

ขณะนี้ความสัมพันธ์ของทั้ง 2 บริษัท ยังคงดำเนินไปด้วยกันอย่างดี และมีทิศทางที่ดีขึ้นธุรกิจภายใต้นโยบายเดียวกัน

ส่วนสาเหตุที่ตัดสินใจปรับลดจำนวนโชว์รูมและศูนย์บริการรถยนต์นิสสันลงจากเดิมที่มีอยู่ 13 แห่ง เหลือเพียง 6 แห่งในปัจจุบันนั้น เป็นผลมาจากบริษัทเห็นว่า การดำเนินธุรกิจในฐานะผู้แทนจำหน่ายรถยนต์นั้น มีต้นทุนค่อนข้างสูง และไม่คุ้มค่ากับการลงทุน ทำให้บริษัทตัดสินใจลดจำนวนโชว์รูม และศูนย์บริการรถยนต์นิสสันที่มีขนาดเล็กลง และเหลือเพียงโชว์รูมและศูนย์บริการขนาดใหญ่ที่ยังคงมีโอกาสทางธุรกิจไว้เพียง 6 แห่งในปัจจุบัน

ได้แก่ สำนักงานใหญ่ปทุมวัน, ลาดพร้าว, บางจาก, บางนา, วิกาวดีฯ, เพชรบุรีตัดใหม่ และประเวศ

"ต้องยอมรับว่าธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์วันนี้มีต้นทุนที่ค่อนข้างสูง แต่เรากับนิสสันญี่ปุ่น ยังคงมีความสัมพันธ์ที่ดี และมีนโยบายไปในทิศทางเดียวกัน ที่สยามกลการตัดสินใจลดจำนวนโชว์รูมขนาดเล็กลงไป เพราะ

ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน ซึ่ง **27**

“สยามกลการ” ส่วนใหญ่โชว์รูมจะมีทำเลค่อนข้างดี โดยเฉพาะโชว์รูมขนาดใหญ่ ซึ่งเราก้ยังคงดำเนินธุรกิจต่อเนื่อง”

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachart Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: การตลาด/มอเตอรืง

วันที่: พุธที่ 11 - อาทิตย์ 14 ตุลาคม 2561

ปีที่: 41

ฉบับที่: 5087

หน้า: 28(บนขวา), 27

Col.Inch: 83.91

Ad Value: 113,278.50

PRValue (x3): 339,835.50

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 'สยามกอล์ฟ'ปรับพอร์ตธุรกิจบุกอสังหา-ลดน้ำหนักค่าปลั๊กรถยนต์

เช่นเดียวกับแผนการพัฒนาในส่วน
ของธุรกิจโชว์รูม และศูนย์บริการรถยนต์
ฮอนด้า สาขาปทุมวัน ปัจจุบันบริษัท
ยังคงดำเนินธุรกิจในส่วนนี้ และความ
สัมพันธ์กับฮอนด้าก็ยังคงเป็นไปด้วย
ดีเช่นเดียวกัน

ดร.พรเทพกล่าวว่ แผนขยายธุรกิจ
และพัฒนาพื้นที่โชว์รูมและศูนย์บริการนั้น
เนื่องจากส่วนใหญ่ทำเลที่ตั้งของโชว์รูม
และศูนย์บริการรถยนต์ของสยามกอล์ฟ
ตั้งอยู่ในทำเลที่สามารถต่อยอดและพัฒนา
เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของกลุ่ม
สยามกอล์ฟต่อไปในอนาคต

ซึ่งราวต้นปีหน้าจะมีความชัดเจน
และออกมาเปิดเผยรายละเอียดได้ ทั้ง
ในส่วนของธุรกิจภายในประเทศและ
ต่างประเทศ โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจ
อุตสาหกรรมยานยนต์และกลุ่มธุรกิจ
ชิ้นส่วนรถยนต์

ล่าสุดกลุ่มสยามกอล์ฟได้ประกาศ
ลงทุนมูลค่ากว่า 2,122 ล้านบาท เพื่อ
พัฒนาที่ดินและธุรกิจสนามกอล์ฟ แห่งที่ 4
ภายใต้ชื่อ สยามคันทรีคลับ พัทยา นิวคอร์ส
บนพื้นที่ขนาด 660 ไร่ เป็นสนามขนาด
18 หลุม 7,259 หลา พาร์ 72 เพื่อ
รองรับตลาดและผู้ชื่นชอบกีฬาประเภทนี้
ซึ่งปัจจุบันยังถือว่ามีความแข่งขันในธุรกิจนี้
ค่อนข้างน้อย จากสถิติพบว่าประเทศไทย
มีสนามกอล์ฟไม่ถึง 210 แห่งเมื่อเทียบกับ
ประเทศญี่ปุ่นที่มีมากกว่า 2,000 แห่ง
และตลาดในภาคตะวันออกถือเป็น
ตลาดที่มีศักยภาพ และมีกลุ่มผู้เล่น
กีฬาประเภทนี้อยู่เป็นจำนวนมาก

นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะลงทุน
ต่อเนื่องในส่วนธุรกิจโรงแรม ด้วยการ
ก่อสร้าง "กอล์ฟรีสอร์ท" ขนาด 70 ห้อง
มาตรฐาน 4 ดาวขึ้นอีกแห่ง ภายในพื้นที่
เดียวกับสนามกอล์ฟแห่งใหม่ ซึ่งคาดว่าจะ
จะก่อสร้างแล้วเสร็จได้ราวไตรมาส 3
ของปี 2562 ส่วนงบประมาณในการ
ก่อสร้างนั้นยังไม่สามารถเปิดเผยได้
ในขณะนี้

"สนามกอล์ฟแห่งใหม่เราใช้งบฯใน
การลงทุนกว่า 2 พันล้าน ซึ่งมากกว่า
3 สนามก่อนหน้านี้รวมกัน เนื่องจาก
เราต้องซื้อพื้นที่เพิ่มเติมในบางส่วนด้วย
และเราตั้งเป้าว่าในปีแรกของการเปิด
ให้บริการของสนามสยามคันทรีคลับ
พัทยา นิวคอร์ส แห่งนี้จะมีผู้เข้าใช้บริการ
ไม่น้อยกว่า 3.6 หมื่นคน และจะต้อง
คืนทุนภายใน 7 ปี"

รวมถึงโครงการที่จะลงทุนร่วมกับ
มหาวิทยาลัยมหิดล และธนาคารกรุงเทพ
ในการพัฒนาพื้นที่ให้กับมหิดล เพื่อพัฒนา
หลักสูตรมิวสิก ออร์เคสตรา และดนตรี
บำบัด ขึ้นในพื้นที่ของสยามคันทรี หลัง
จากก่อนหน้านี้ได้พัฒนาพื้นที่ร่วมกับ
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สำหรับสนามกอล์ฟสยามคันทรี
คลับ พัทยา นิวคอร์ส ถือเป็นสนาม
กอล์ฟแห่งที่ 4 ของกลุ่มสยามกอล์ฟ
รองจากสยามคันทรีคลับ โอลด์คอร์ส,
สยามคันทรีคลับ พัทยา แพลนเทชั่น,
สยามคันทรีคลับ พัทยา วอเตอร์ไซด์

ปัจจุบันกลุ่มสยามกอล์ฟแบ่งธุรกิจ
ออกเป็น 6 กลุ่ม ได้แก่ 1.กลุ่มอุตสาหกรรม
ยานยนต์ 2.กลุ่มอะไหล่ชิ้นส่วน
รถยนต์ 3.อุตสาหกรรมและเครื่อง
จักรกลหนัก 4.การท่องเที่ยวและ
บริการ 5.การศึกษาและเครื่องดนตรี
และ 6.การลงทุน ซึ่งมีรายได้เฉลี่ยต่อปี
ไม่น้อยกว่า 7,000 ล้านบาทหรือ
ประมาณ 2.2 แสนล้านบาท