

ทับทูน

Thun Hoon
Circulation: 100,000
Ad Rate: 800

Section: First Section/ทับทูน: mai

วันที่: จันทร์ 29 มีนาคม 2564

ปีที่: 18

ฉบับที่: 4202

หน้า: 3(ขวา), 47

Col.Inch: 37.64

Ad Value: 30,112

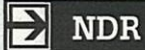
PRValue (x3): 90,336

คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: NDRรุกขยายปีกอินโด-เวียดนามวางเป้าโต20%

NDRรุกขยายปีกอินโด-เวียดนามวางเป้าโต20%

ทับทูน - NDR ปักธงรายได้ปีนี้โต 15-20% เร่งบุกตลาด Mass Market และ Niche Market พร้อมตั้งเป้าหมายยกระดับสู่ภูมิภาค มุ่งเพิ่มโปรดักต์ใหม่ตอบสนองกลุ่มเป้าหมายให้บริษัทย่อยในมาเลเซีย ติดปีกขยายตลาดต่างประเทศ → **อ่านต่อหน้า47**



(ต่อจากหน้า 3)

รุกอินโดนีเซีย-เวียดนาม

นายชัยสิทธิ์ สัมฤทธิ์วิธินชชา กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็น.ดี.รับเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NDR เปิดเผยว่า บริษัทวางเป้าหมายรายได้ในปี 2564 เติบโต 15-20% จากปีก่อนที่มีรายได้อยู่ที่ 781.42 ล้านบาท โดยบริษัทมุ่งเน้นการบุกตลาดในประเทศ ซึ่งแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ 1.ตลาดมวลชน (Mass Market) และ 2.ตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) โดยกลุ่ม Mass Market เน้นที่ตัวแทนการจัดจำหน่าย เพื่อกระจายสินค้าทั่วถึงทั้งประเทศ ขณะที่กลุ่ม Niche Market จะสร้างตลาดเฉพาะกลุ่มขึ้นมา และเน้นสร้าง

แบรนด์ สร้างดีมานด์ รวมถึงเพิ่มประสบการณ์ในการได้ใช้ยางรถจักรยานยนต์ของบริษัท

● ภาพธุรกิจสดใส

ทั้งนี้ ประเมินภาพรวมของอุตสาหกรรมยางรถจักรยานยนต์ในปีนี้น่าจะดีกว่าปีก่อน จากปัจจัยที่เอื้อประโยชน์จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐที่เข้ามาช่วยกระตุ้นการบริโภค ประกอบกับแรงสนับสนุนการส่งสินค้าออนไลน์ และการส่งเดลิเวอรี่จะเป็นปัจจัยเสริม ทำให้มีการใช้รถจักรยานยนต์มากขึ้น และส่งผลต่อความต้องการของยางรถจักรยานยนต์ในตลาดเพิ่มขึ้น

กรรมการผู้จัดการ NDR กล่าวอีกว่า บริษัทตั้งเป้าหมายเป็นบริษัทระดับภูมิภาค โดยมุ่งเน้นการเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายให้กับบริษัทย่อยในประเทศมาเลเซีย ขณะเดียวกันมองการขยายสู่ตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศอินโดนีเซีย และ ประเทศเวียดนาม จากปัจจุบันบริษัทเข้าสู่ตลาดประเทศเมียนมา ประเทศกัมพูชา ประเทศลาว ประเทศมาเลเซียเรียบร้อยแล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการปรับกลยุทธ์ระยะสั้นตามสถานการณ์ปี 2564 โดยเพิ่มประเภทสินค้าเพื่อขยายกลุ่มเป้าหมาย และเพิ่มช่องทางการขายเพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคมากขึ้น รวมถึงปรับกลยุทธ์การขายให้สอดคล้องกับต้นทุนที่สูงขึ้น เพื่อรักษาผลกำไรของบริษัท อีกทั้งจัดลำดับความสำคัญของการลงทุนและเลือกลงทุนกับโครงการที่มีผลต่อผลประโยชน์

อันดับแรก

● ปรับการผลิต

สำหรับด้านกระบวนการผลิตนั้น บริษัทมีการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตให้เป็นระบบ Automation โดยการพัฒนาการออกแบบเครื่องจักรใหม่ และปรับปรุงเครื่องจักรเดิมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต และสามารถลดจำนวนพนักงานลงได้

“ปีนี้เรามุ่งเน้นการตั้งเป้าหมายเป็นบริษัท ระดับภูมิภาค โดยจะขยายสู่ตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศอินโดนีเซีย และ ประเทศเวียดนาม รวมถึงปรับกลยุทธ์ระยะสั้นตามสถานการณ์ปี 2564 และปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตให้เป็นระบบ Automation และท้ายสุดก็คือ มองหาโอกาสขยายไปยังธุรกิจอื่นเพิ่มเติม เพื่อสร้างการเติบโตที่แข็งแกร่งและยั่งยืนมากยิ่งขึ้น” นายชัยสิทธิ์ กล่าว

นายชัยสิทธิ์ กล่าวทิ้งท้ายว่า ผลการดำเนินงานปี 2563 สะท้อนว่าบริษัทมีการบริหารจัดการที่ดี และทันห่วงที่ภายใต้สถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 ทั้งการบริหารจัดการเรื่องวัตถุดิบ และการลดต้นทุนในการผลิต ส่งผลให้ทั้งปี 2563 ผลการดำเนินงาน เทิร์นอะราวด์ โดยบริษัทมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 45.21 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 327.41% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ขาดทุนสุทธิ 19.88 ล้านบาท