

พุมิอากิ นางาชิมา 'ยามาฮา' แปรนด์ในใจ 'วัยรุ่น'

สัมภาษณ์

ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา จะเห็นว่าในแวดวงตลาดรถจักรยานยนต์เมืองไทย นอกจากภาพของการแข่งขันในเชิงยอดขาย อีกสิ่งหนึ่งที่ขาดไม่ได้เลยก็คือ ความมุ่งมั่นและพยายามขับเคลื่อน "แบรนด์" ของตัวเอง ให้เข้าไปอยู่ในใจของลูกค้า

"ประชาชาติธุรกิจ" มีโอกาสร่วมพูดคุยกับนายใหญ่แห่งค่ายรถจักรยานยนต์เบอร์ 2 "พุมิอากิ นางาชิมา" ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ไทยยามาฮ่ามอเตอร์ จำกัด แม้จะเข้ามานั่งแท่นบอสใหญ่ได้เพียงขวบปีกว่า แต่ด้วยความมั่นใจบวกกับทิศทาง การบริหาร และทีมงานคุณภาพ ทำให้เขามั่นใจในความเป็นผู้นำ "เทรนด" แล้วยืนยันว่า ยามาฮ่าถือเป็นเบอร์หนึ่งไม่เป็นรองใคร

◆ ความพอใจตลาดเมืองไทย ตั้งแต่เข้ามารับตำแหน่ง

ก่อนที่ผมจะเข้ามารับหน้าที่ดูแลตลาดเมืองไทยนั้น ผมเคยดูแลตลาดทั้งในอเมริกา, ยุโรป, อินโดนีเซีย หรือแม้แต่ในจีนมาแล้ว แต่ตลอด 1 ปีที่ผ่านมา ผมคิด

ว่า "ยามาฮา" เมืองไทยน่าจะเป็นบริษัทที่มีระบบการจัดการภายในองค์กรที่ดีที่สุดในทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน การวางแผนธุรกิจ เรียกได้ว่า ระบบควบคุมภายในทุกอย่างน่าจะดีที่สุดในที่เคยมีประสบการณ์มาจากประเทศอื่น ๆ

◆ นโยบายหลักที่จะใช้กับเมืองไทย

ในช่วงระยะนับตั้งแต่ปี 2552 ที่เข้ามารับตำแหน่ง ไปจนถึงปี 2544 หรือภายใน 3 ปีนี้ ยามาฮ่าจะต้องมี 1.ยอดขายภายในประเทศที่มากกว่า 500,000 คัน 2.จะต้องมี



ส่วนแบ่งตลาดเกินกว่า 28% และ 3.คือภายในปีที่ 3 หรือปี 2554 นั้น ยามาฮ่าจะต้องมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่ 30% ให้ได้อย่างในปีนี้ เราเชื่อว่าจะมียอดขายมากกว่า 500,000 คันอย่างแน่นอนแล้ว ส่วนมาร์เก็ตแชร์ การผลิต ทุกอย่างก็ล้วนแล้วแต่อยู่ในแผนงานของบริษัททั้งสิ้น ซึ่งถ้าปีนี้ ยามาฮ่ามียอดขายมากกว่า 500,000 คันในปีหน้าเราก็หวังว่าจะมียอดขายที่ 550,000 คัน

◆ มองอะไรที่ยามาฮ่าน่าจะทำได้มากกว่านี้

ในส่วนของคุณภาพการทำตลาดของ

ยามาฮ่าในปีนี้ เรายังคงเน้นไปที่มิวสิกมาร์เก็ตคิง, สปอร์ตมาร์เก็ตคิง หรือเรียกง่าย ๆ ว่า เาะเข้าไปยัง "ไลฟ์สไตล์มาร์เก็ตคิง" อย่างต่อเนื่อง



พุมิอากิ

หลังจากตลอดช่วงระยะเวลา 2-3 ปีที่ผ่านมา ยามาฮ่าค่อนข้างประสบความสำเร็จกับการใช้รูปแบบการทำตลาดข้างต้นมาแล้ว

ส่วนโรงงานนั้น ปัจจุบันนอกจากเราจะใช้สำหรับผลิตรถจักรยานยนต์เพื่อรองรับความต้องการของตลาดในประเทศแล้ว

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachart Turakij

Circulation: 120,000

Section: MotoRing/หน้าแรก

วันที่: จันทร์ 30 สิงหาคม - พุธ 1 กันยายน 2553

ปีที่: -

ฉบับที่: 4240

หน้า: 37 (กลาง), 38

Col.Inch: 116

Ad Value: 139,200

PRValue (x3): 417,600

คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: สัมภาษณ์: พุ่มอากิ นางาชิมา "ยามาฮา" แปรนต์ในใจ "วัยรุ่น"

เรายังคงมีการผลิตเป็นรถจักรยานยนต์สำเร็จรูปและชิ้นส่วนออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านอย่างต่อเนื่อง ทั้งฟิลิปปินส์, กัมพูชา, กรีซ, ลาว, มาเลเซีย และเวียดนาม และอนาคตบริษัทกำลังศึกษาความเป็นไปได้ในการส่งออกไปยังประเทศใหม่อย่างแอฟริกาใต้, อเมริกากลาง และยุโรปด้วย

◆ ความคืบหน้าของธุรกิจใหม่ ๆ

เป็นที่ทราบกันดีว่า "ยามาฮา" เราไม่ได้มีการผลิตสินค้าเฉพาะรถจักรยานยนต์อย่างเดียวเท่านั้น แต่เรายังมีสินค้าอื่น ๆ ซึ่งมีความหลากหลาย ทั้งเครื่องเรือ, เพลจันเนอร์, บิ๊กไบค์ ซึ่งเราจะต้องวางแผนทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ส่วนปีนี้เรากำลังเตรียมแผนงานที่จะแนะนำสินค้าใหม่ อย่างรถสก๊อตและเครื่องยนต์ออกเนกประสงค์ออกสู่ตลาดเมืองไทยด้วย

เนื่องจากเราต้องการนำเสนอสินค้าในส่วนอื่น ๆ เพื่อให้ลูกค้าชาวไทยได้เลือกใช้และพิจารณา รวมทั้งเราต้องการสื่อสารไปยังลูกค้าว่า "ยามาฮา" ไม่ได้มีสินค้าเฉพาะรถจักรยานยนต์เท่านั้น

◆ อีก 3 ปียามาฮาจะปักธงกับตลาดเมืองไทยอย่างไร

สำหรับรถจักรยานยนต์ของเราที่ยังคงเน้นเจาะกลุ่มไปที่วัยรุ่น โดยเฉพาะการสื่อสารความเป็นที่ 1 ด้านภาพลักษณ์ที่สดใหม่อยู่ตลอดเวลา แม้ว่าวันนี้เราจะทำได้ค่อนข้างดีแล้ว แต่เราก็ต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้ามองเห็นภาพความสดใหม่ และแบรนด์ที่แตกต่างทันสมัย ไม่ว่าจะเป็นรูปลักษณ์สินค้า คราสินค้า ซึ่งวันนี้ภาพของยามาฮาในเชิงของวัยรุ่น คือวัยรุ่นที่มีสไตล์ มีรสนิยม นำคีน้แดน เราใจ หรือถ้าพูดให้ตรงประเด็นคือ "ยามาฮา" จะต้องเป็นแบรนด์ที่ในใจวัยรุ่นทั่วประเทศ

◆ การลงทุนเพิ่มเติมสำหรับปีนี้

วันนี้ด้วยพื้นที่และกำลังผลิตของโรงงานในปัจจุบัน เทียบกับยอดขายถือว่าวันนี้ยามาฮายังไม่มีแผนลงทุนใด ๆ โดยเฉพาะการลงทุนในส่วนของการขยายโรงงานวันนี้ยังไม่มีแผนจำเป็น แต่โดยปกติเราได้วางแผนงบประมาณสำหรับการลงทุน ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต อุปกรณ์ และเทคโนโลยี รวมทั้งการพัฒนาสินค้านวัตกรรมใหม่ ซึ่งเราได้วางแผนงบประมาณโดยเฉลี่ยได้ปีละ

1,000 ล้านบาทต่อปีอยู่แล้ว

ส่วนสินค้าใหม่ที่บริษัทนำมาเข้ามาทำตลาด อย่าง "รถสก๊อต" และ "เครื่องยนต์ออกเนกประสงค์" นั้น จะเป็นในรูปแบบของการนำเข้ามาเพื่อจำหน่ายมากกว่า

ในส่วนของการผลิตปัจจุบันมีกำลังการผลิตที่ 650,000 คันต่อปี ปีนี้เราตั้งเป้าหมายในประเทศกว่า 500,000 คัน และส่งออกอีกประมาณ 20,000 คัน ไม่รวมซีบียู ซึ่งโรงงานเรายังคงรองรับเพียงพอ

◆ มองภาพตลาดรถจักรยานยนต์ในปีนี้

วันนี้ต้องบอกว่า หากสถานการณ์ทุกอย่างยังอยู่ในภาวะปกติเหมือนตลอดช่วงเวลาที่ผ่านมา คาดว่ายอดขายโดยรวมในปีนี้น่าจะอยู่ระดับ 1.8-1.9 ล้านคัน โคเพิ่มขึ้นจากปีก่อนประมาณ 23% ในช่วง 7 เดือนที่ผ่านมา หรือจะประเมินให้ชัดเจน "ยามาฮา" คาดว่ายอดขายโดยรวมน่าจะอยู่ที่ระดับ 1.85 ล้านคัน หรือโคประมาณ 15% ถือเป็นสถิติสูงสุดในรอบ 2-3 ปีที่ผ่านมา และยามาฮาจะมียอดขายอยู่ที่ 520,000 คัน มีส่วนแบ่งทางการตลาดที่ 28%

โดยสัดส่วนของการจำหน่ายจะแบ่งเป็นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ 53% เกียร์ธรรมดา 47% สำหรับตลาดรวม ขณะที่สัดส่วนการขายของยามาฮานั้นจะเป็นรถเกียร์อัตโนมัติสูงถึง 85% และเกียร์ธรรมดาเพียง 15%

◆ หมายความว่าพฤติกรรมลูกค้าเปลี่ยน

แน่นอน ยามาฮาเราเชื่อว่าตลาดรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติน่าจะมีการขยายไปได้มากกว่านี้ อย่างปีที่ผ่านมาสัดส่วนของรถเกียร์อัตโนมัติอยู่เพียงแค่ 49% แต่ปีนี้เพิ่มขึ้นเป็น 53% และปีหน้าเชื่อว่าจะเพิ่มเป็น 55% ภายใน 2-3 ปีข้างหน้าจะเพิ่มเป็น 60% และยามาฮาเองน่าจะมีส่วนที่ใกล้เคียงกันด้วย

◆ มองตลาดปีหน้า

สำหรับในปีหน้าเรายังเชื่อว่ายอดขายรถจักรยานยนต์โดยรวมก็น่าจะมีตัวเลขอยู่ในระดับ 1.8-1.9 ล้านคัน ใกล้เคียงกับปีนี้ เหตุผลที่เชื่ออย่างนั้น เพราะว่าวันนี้จำนวนประชากรไทยไม่ได้เพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน 2.เรามองว่าตลาดน่าจะอยู่ในระดับใกล้เคียงจุดอิ่มตัว ซึ่งตัวเลขในระดับ 1.8-1.9 ล้านคันนี้ ก็ถือว่าเป็นตัวเลขที่ค่อนข้างดี

ทั้งนี้ ยามาฮาเชื่อว่าหากเราทำสิ่งที่ทำอยู่ในปัจจุบันอย่างเต็มที่แล้ว บวกกับการสนับสนุนและส่งเสริมจากบริษัทแม่ ในแง่ของการพัฒนาสินค้า อย่างไรก็ตามแล้วแต่เราเชื่อว่าสุดท้าย "ยามาฮา" จะต้องมีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ในระดับ 30-35% ได้ไม่ยากนัก

◆ แผนขยายเครือข่าย

ปัจจุบันยามาฮา มีตัวแทนจำหน่าย 550 แห่งทั่วประเทศ แบ่งออกเป็นยามาฮา สแควร์ 400 แห่ง และรูปแบบธรรมดาประมาณ 150 แห่ง ตามแผนงานที่วางไว้คือการเพิ่มจำนวนสาขา 30-40 แห่งต่อปี คาดว่าภายใน 5 ปีจะมีตัวแทนจำหน่ายประมาณ 700 แห่งทั่วประเทศ ส่วนยามาฮา โอเค ซึ่งเป็นโชว์รูมที่จำหน่ายรถมือสองอย่างเป็นทางการของยามาฮา ปัจจุบันยังคงมี 1 สาขา ย่านรัชดาฯ และยังไม่มีการขยายเพิ่มในตอนนี้ เพราะเราตั้งใจให้ยามาฮา โอเค เป็นโชว์รูม และสถานที่เป็นกลางในการวางมาตรฐานราคาจำหน่ายรถจักรยานยนต์มือสองของเราในแต่ละรุ่น