

MARITIME บริการครบวงจร จากราชาเฟอร์รี่



จากรือเฟอร์รี่เพียง 6 ลำเมื่อ 17 ปีก่อนที่ซื้อกิจการมา ปัจจุบัน “อภิชาติ ชโยภาส” กลายเป็นเจ้าของธุรกิจท่าเรือและธุรกิจเดินเรือเฟอร์รี่รายใหญ่ที่สุดในภาคใต้ และดูเหมือนว่า อาณาจักรแห่งนี้จะขยายใหญ่กว่าที่หลายคนคาดการณ์ไว้

ครอบครัวชโยภาส เดิมทีเชี่ยวชาญธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในชื่อ บริษัท เจ้าพระยาหินอ่อน-แกรนิต จำกัด (มหาชน) แต่กลับมายิ่งใหญ่กับธุรกิจโลจิสติกส์-ขนส่งในชื่อ ราชาเฟอร์รี่ และถือเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญ นอกจากนี้ยังมีธุรกิจสังหาริมทรัพย์ (Real Estate) ซึ่งครอบครัวนี้บริหารโรงแรมทั้งหมด 5 แห่งในกรุงเทพฯ ได้แก่ โรงแรมเจ้าพระยาปาร์ค ส่วนที่เหลืออีก 3 แห่ง อยู่บนเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี และกำลังจะสร้างใหม่เป็นโรงแรม 4 ดาวอีก 1 แห่ง

ปัจจุบัน ราชาเฟอร์รี่ คือผู้ประกอบการเอกชนขนส่งทางทะเลรายใหญ่ที่สุดในภาคใต้ และอาจจะใหญ่ที่สุดในเมืองไทย หากแผนขับเคลื่อนธุรกิจในอนาคตที่ อภิชาติ ชโยภาส ให้สัมภาษณ์พิเศษกับ Business+ เกิดเป็นจริงขึ้นมา

ก้าวอย่างที่มองไปไกลกว่าแค่นคนข้ามฝั่ง เพื่อไปท่องเที่ยวเกาะพะงัน เกาะสมุย ซึ่งอภิชาติ ชโยภาส กรรมการผู้จัดการ บริษัท ท่าเรือราชาเฟอร์รี่ จำกัด (มหาชน) เปรียบเปรยว่า เกาะทั้งสองเปรียบเสมือน Big Brother ที่เกื้อหนุนธุรกิจได้เป็นอย่างดี ซึ่งเขารู้ว่าหากบริษัทต้องการผลกำไรที่ดีกว่านี้ รูปแบบของธุรกิจต้องเปลี่ยนแปลง ดังนั้นเขาต้องทำอะไรที่ “มากกว่า”

“วันนี้ฐานของลูกค้าเรากว้างขึ้นจากสมัยก่อนที่เน้นขนส่งจำพวก Truck ซึ่งรวมถึงการขนส่งทั้งหมด แต่ไม่นานมานี้เราหันมาเน้นเรื่องผู้โดยสารท่องเที่ยว ซึ่งเมื่อประเมินจาก Traffic ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งไทยและเทศที่เดินทางเข้าสู่สมุยและพะงัน เราเติบโตประมาณ 5-10% ทุกปี



ตามว่าตัวเลขนี้มาจากไหน เราคือผู้ประกอบการในพื้นที่ที่มองเห็นการเปลี่ยนแปลงของสมัยและพจนัน โดยแหล่งท่องเที่ยวทางทะเล (เกาะ) 4 แห่งของไทย อันดับ 1 คือ เกาะภูเก็ต อันดับ 2 คือ เกาะช้าง อันดับ 3 คือ เกาะสมุย และอันดับ 4 คือ เกาะพะงัน ซึ่งมีค่ากล่าวกันว่า ใครที่จับจองพื้นที่ทางเศรษฐกิจ เชื่อมโยงท่องเที่ยวได้ก่อน องค์กรนั้นจะประสบความสำเร็จไปกว่าครึ่ง

แน่นอนว่าเราคือผู้มาใหม่เมื่อ 17 ปีที่แล้ว แต่จากนั้นเราพาตัวเองขึ้นเป็นผู้นำ และจากนั้นเรามองไกลกว่านั้น คือ เราจะเล่นเป็น Player ในระดับภูมิภาค ซึ่งตาม Plan ที่วางไว้ เราจะไม่หยุดแค่นี้ ผมมีไอเดียที่เชื่อว่าจะต้องยอดเยี่ยมยิ่งใหญ่ว่า "เราได้ก้าวนี้" อภิชาติกล่าวแบบเจาะลึกกับโอกาสที่มีขึ้นไม่บ่อยนัก

ตารางคิดที่แน่นอนในแต่ละวัน ว่าอภิชาติในวัย 54 ปีกลับดูไม่อ่อนล้า ในวันที่เขาเข้าสู่สัมภาษณ์กับคำถามสำคัญที่อยากทราบ ว่าแผนธุรกิจในอนาคตอะไรคือ Passion ที่อยากทำและด้วยเหตุผลใด

"มิติของธุรกิจ เราแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ ธุรกิจโลจิสติกส์-ขนส่ง คือ ธุรกิจท่าเรือและธุรกิจเดินเรือเฟอร์รี่ กับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate) ซึ่งมีโรงแรมในเครือทั้งสิ้น 5 แห่ง อย่างไรก็ตาม ภาพใหม่ของธุรกิจอย่างที่เกริ่นไว้คืออยากจะเป็น Player ในระดับภูมิภาค ซึ่งราชาเฟอร์รี่เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจที่เรียกว่า Maritime โดยตัวธุรกิจนี้สามารถขยายเครือข่ายให้ครบวงจรได้ อาทิ Marina, Dockyard, Floating Home, Speedboat แล้วสุดท้ายก็จะมี Restaurant"

ธุรกิจหลักที่จะสร้างรายได้ตั้งแต่วัว (Cash Cow) ในปัจจุบันของอภิชาติคือ กลุ่มโลจิสติกส์และขนส่ง แต่เมื่อมองถึงเครือข่ายที่สามารถให้บริการครบวงจรทั้ง 5 ข้อที่กล่าวมา เขาบอกอย่างนัยๆ 5 ปีจากนี้จะได้เห็นเป็นรูปธรรมมากขึ้น

นั่นเพราะคำพูดของเขาที่รับปากบอร์ดบริหารไว้ว่า ภายในปี 2020 กับแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ นำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) กลยุทธ์สำคัญคือ การ Synergy บริการต่าง ๆ อาทิ บริการเสริมจากบริษัท RP VAN รับส่งผู้โดยสารจากท่าเรือไปยังจุดต่าง ๆ ทั้งที่สนามบิน

สถานีรถไฟ สถานีขนส่ง และปลายทางอื่น ๆ ได้อย่างสะดวกสบาย ซึ่งผู้โดยสารสามารถจองผ่าน Mobile Application

โลกใหม่ที่ใช้ดิจิทัลเป็นตัว Drive ทั้งธุรกิจและพฤติกรรมผู้บริโภค "อภิชาติ" มองเห็นการเปลี่ยนแปลงของสังคมและเขาก็กระโจนเข้าสู่โลกแห่งสังคมวัยหนุ่มสาวที่รักการเดินทาง

และบริการจองตั๋วออนไลน์ ซึ่งสามารถดำเนินการผ่านสมาร์ทโฟนและอินเทอร์เน็ตได้ทุกวันจะเป็นอาวุธลับสำคัญของอภิชาติ ซึ่งตัวเลขการ Booking จะต้องเติบโตไม่ต่ำกว่า 40% จากปัจจุบันที่มีอยู่ราว 15% โดยตัวเลขการ Booking ที่เพิ่มหลายเท่าตัว ยังสามารถ Cross ไปยังธุรกิจอื่นหรืออย่างโรงแรมในเครืออีกทางหนึ่ง

"ต้องเอา Service มา Bundle มาบวกกัน หนึ่งในนั้นอาจจะมีการเอาห้องพัก ที่กิน ที่เที่ยว รวมกันให้หมด เสนอเป็น Package และขายรวมกันคือ Value for Money"

สิ่งที่อภิชาติบอกไว้ดูน่าสนใจ ยิ่งเขาบอกว่าเป้าหมายไกลกว่านั้นคือการออกไปหาน่านน้ำใหม่ หมายถึงให้บริการครบวงจรในเวียดนามและกัมพูชา รวมถึงการให้บริการในธุรกิจท่าเรือและเดินเรือเฟอร์รี่ในฝั่งทะเลอันดามัน

"เราอยากไปทำธุรกิจในต่างประเทศบ้าง รวมถึงให้บริการในทะเลอันดามัน แต่เท่าที่ทราบตอนนี้ Star Cruises กำลังศึกษาเส้นทางวิ่งรับทัวร์จากภูเก็ตไปยังเมียนมา ถ้าถามว่าเราสนใจไหม แน่นอนว่าเราสนใจ แต่ธุรกิจนี้ไม่ใช่มีเงินแล้วไปตอกเสาเข็มในทะเล ต้องมีทีมงาน และผมมั่นใจว่าเราจะไม่แพ้ใคร"

โรดแมพของอภิชาติดูจะท้าทายไม่น้อย และต้องรออีก 5 ปีถึงจะวัดผลได้ และเส้นทางธุรกิจที่เขาบุกเบิกมา ทั้งที่เขาไม่รู้เรื่องการเดินทางด้วยซ้ำไป แต่สิ่งหนึ่งที่จับต้องได้และเห็นเป็นรูปธรรมก็คือ รายได้แตะพันล้านบาท

ถึงเวลานั้นอภิชาติก็จะมีกระแสรายได้เพียงพอลงทุน เพราะธุรกิจนี้หากต้อง Booking Online กระแสเงินสดของเขาจะพุ่งขึ้นทันที

"ธุรกิจผมดีกว่า 7-11 ด้วยซ้ำไป และผมก็เชื่อว่า Maritime แบบครบวงจรจะเกิดขึ้นในเมืองไทยแน่นอน" B+