

# ชะลอลงทุนใหญ่ 2ปี

## 'ปีนี้จัดบ้านให้เรียบร้อย'



จากเป้าหมายยอดขายที่ 8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2020 (2553) ของบริษัท ไทยยูเนี่ยนกรุ๊ป ที่ธีรพงศ์ จันศิริ บอสใหญ่ได้ประกาศอย่างมั่นใจว่าจะสามารถทำได้ตามเป้าหมาย ซึ่งหนึ่งในทางลัดที่จะไปให้ถึงฝั่งฝันคือการเข้าซื้อ และควบรวมกิจการ(M&A)ในต่างประเทศ เพื่อเป็นเจ้าของแบรนด์สินค้าอาหารทะเลแช่แข็งและอาหารทะเลสำเร็จรูปพร้อมรับประทานชั้นนำระดับโลก ซึ่ง ณ ปัจจุบัน ไทยยูเนี่ยนกรุ๊ปได้มีกิจการครอบคลุมใน 3 ทวีปใหญ่ของโลกทั้งอเมริกา ยุโรป และเอเชีย และเป็นเจ้าของแบรนด์สินค้าชั้นนำถึง 11 แบรนด์ทั้งในและต่างประเทศ

### ปีแห่งการจัดบ้าน

"ธีรพงศ์" กล่าวในการสนทนากับสื่อเศรษฐกิจ ณ สำนักงานใหญ่เอสเอ็มทาวเวอร์ (18 พ.ค.58) ว่าจากในช่วงที่ผ่านมาไทยยูเนี่ยนได้เข้าซื้อและควบรวมกิจการในต่างประเทศหลายแห่ง ที่สำคัญคือในปี 2553 ได้เข้าซื้อกิจการของบริษัทเอ็มดับบลิวแบรนด์ส เอสเอเอสฯ ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปลาทูน่ากระป๋องและปลาซาร์ดีนกระป๋อง ชั้นนำในยุโรป และปี 2557 ได้เข้าซื้อกิจการบริษัทเมอร์ออลไออันซ์ เอสเอเอสฯ ผู้ผลิตปลาแซลมอนรมควันชั้นนำของยุโรป การเข้าซื้อกิจการบริษัท คิง ออสการ์ เอเอสฯ ผู้ผลิตและจำหน่ายปลาซาร์ดีนระดับพรีเมียมในนอร์เวย์ ปิดท้ายดีลใหญ่สุดส่งท้ายปี 2557 เข้าซื้อหุ้น 100% ในบริษัท บัมเบิล บี ซีฟู้ดส์ แบรินดอาหารทะเลสำเร็จรูปรายใหญ่สุดในทวีปอเมริกาเหนือ มูลค่ารวม 1.51 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือราว 4.98 หมื่นล้านบาท



**สัมภาษณ์**

• ธีรพงศ์ จันศิริ

บาท

ทั้งนี้ขบวนการในการซื้อขาย บัมเบิล บี คาดจะแล้วเสร็จในไตรมาสที่ 4 ของปี 2558 ซึ่งหากรวมยอดขายของ บัมเบิล บี จะส่งผลให้รายได้ของไทยยูเนี่ยน ในปีนี้พุ่งขึ้นทันทีเป็น 5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (ไทยยูเนี่ยนมียอดขายปี 2557 ที่ 3.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ บวกรายได้ของ บัมเบิล บี ที่ทำรายได้ประมาณ 1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ/ปี) ซึ่งหลังลงทุนใน บัมเบิล บี แล้วเราคงชะลอการ

ลงทุนในปี 2559-2560 เพราะมีหลายบริษัทที่เราซื้อเข้ามาซึ่งต้องใช้เวลาในการจัดการให้เข้าที่ก่อนจะมุ่งไปลงทุนขั้นต่อไป

"ในปีนี้ ถือเป็นปีของการ Integrate (รวบรวม) เป็นปีของการจัดการที่จะมารองรับการก้าวกระโดดในปีข้างหน้า เป็นปีที่ต้องใจเย็นๆ และรอคอย เพราะ บัมเบิล บี ยังต้องรอเกือบสิ้นปี เพราะฉะนั้นปีนี้ก็ใช้เวลาจัดการบ้านของเราให้เรียบร้อย และก็เตรียมแผนงานให้ดี ดูแล

เรื่องคนให้ดี และรองรับบริษัทใหม่ที่จะเข้ามา ซึ่งขณะนี้ไทยยูเนี่ยนกรุ๊ปมี 9 สำนักงาน และ 12 โรงงานผลิตในยุโรปและอเมริกา ส่วนปีหน้าก็จะเป็นปีที่มีแอกชันเพิ่มขึ้น

## คาดไตรมาส 2 รายได้ดีขึ้น

“ธีรพงศ์” กล่าวถึงยอดขายของ ไทยยูเนี่ยนกรุ๊ปในไตรมาสที่ 1/2558 ที่มีรายได้ 2.86 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.4% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 1.50 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 58.7% ซึ่งยอดขายรวม 6 กลุ่มธุรกิจ(ปลาทูน่า, กุ้ง, ปลาซาร์ดีนและปลาแมคเคอเรล, ปลาแซลมอน, อาหารสัตว์เลี้ยง และผลิตภัณฑ์มูลค่าเพิ่มและผลิตภัณฑ์อื่นๆ)ที่ขยายตัวไม่มาก มีสาเหตุหลักจาก 1.ราคาวัตถุดิบปลาทูน่า และราคาสินค้าโภคภัณฑ์ทั่วโลกลดลง มีผลให้ราคาขายลดลง 2.ปริมาณกุ้งวัตถุดิบยังมีค่อนข้างน้อย และ 3.ผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน เช่นยอดขายในยุโรปของกลุ่มสัดส่วน 30% เป็นรายได้รูปเงินยูโร ซึ่งการอ่อนค่าของเงินยูโร เมื่อแปลงมาเป็นเงินบาททำให้มีรายได้ลดลง

สำหรับในไตรมาสที่ 2 คาดผลประกอบการของกลุ่มจะปรับตัวดีขึ้น จากวัตถุดิบปลาทูน่าที่ถือว่าต่ำสุดในรอบ 4-5 ปีแล้ว และจะค่อยๆ ปรับตัวสูงขึ้น และราคาขายสินค้าจะสูงขึ้น ผลผลิตกุ้งของไทยคาดปีนี้จะขยายตัวแ่งปริมาณเพิ่มขึ้น 20-30% เงินบาทที่อ่อนค่าส่งผลกระทบต่อการส่งออก ขณะที่ธุรกิจของกลุ่มในต่างประเทศซึ่งส่วนใหญ่เป็นแบรนด์ของบริษัทจะทำให้ฐานรายได้เติบโตค่อนข้างสม่ำเสมอ ส่วนปัจจัยเสี่ยงคืออัตราแลกเปลี่ยนทั่วโลกยังคงผันผวน กระทั่งกำลังซื้อผู้บริโภค ผลกระทบจากไทยถูกสหภาพ



ปีนี้ถือเป็นปีของการ Integrate เป็นปีของการจัดการเตรียมแผนงาน รองรับบริษัทใหม่ที่จะเข้ามา ส่วนปีหน้าจะเป็นปีที่มีแอกชันเพิ่มขึ้น”

ยุโรปตัดสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (จีเอสพี) ผลกระทบภาพลักษณ์ในเรื่อง Tier 3 และใบเหลืองไอยูยู พิซซิง

“วันนี้เรามีการกระจายความเสี่ยงที่ค่อนข้างสูงมากขึ้นเรื่อยๆ ไม่ว่าจะเป็นรายการสินค้า แปรพันธ์ของเรา และประเทศคู่ค้าที่กระจายตัวมากขึ้น เรามีฐานรายได้ค่อนข้างกว้าง เราส่งออกเป็นร้อยประเทศ และสามารถปรับตัวไปตามสภาวะแวดล้อมของตลาด ดังนั้นเชื่อว่าปีนี้จะบรรลุเป้าหมายยอดขาย 5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐที่วางไว้ได้ แม้จะไม่ง่าย”

## กฎแจสุเป่า 8 พันล้านดอลลาร์

อย่างไรก็ดีเป้าหมายรายได้ 8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2563 ของไทยยูเนี่ยนมีกฎแจสำคัญในลำดับต้นๆ (Key Priority) ที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ ได้แก่ 1. เรื่องคน (People)ที่ต้องทุ่มเทในเรื่อง

ของการพัฒนาบุคลากรของกลุ่มทั้งในและต่างประเทศให้มีขีดความสามารถสูงขึ้น ซึ่งการพัฒนาบุคลากรเป็นเรื่องที่ทางกลุ่มให้ความสำคัญ และทำจริงจังมาอย่างต่อเนื่อง 5 ปีแล้ว ทั้งนี้เพื่อมุ่งสู่การเป็นบริษัทระดับโลก 2.เรื่องนวัตกรรม (Innovation) เพื่อสร้างความแตกต่างของสินค้าเหนือผู้ร่วมในอุตสาหกรรมล่าสุดปลายปีที่ผ่านมาทางกลุ่มได้มีการจัดตั้งศูนย์นวัตกรรมเพื่อวิจัยและพัฒนา คิดค้นนวัตกรรมด้านอาหารในเมืองไทย ร่วมกับคณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล เพื่อเป็นศูนย์กลางการวิจัยและคิดค้นนวัตกรรมด้านโภชนาการและด้านการผลิต มูลค่ากว่า 100 ล้านบาท เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของตลาดและอุตสาหกรรมอาหารโลก โดยในปี 2563 จากเป้าหมายรายได้ 8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐของกลุ่ม ในจำนวนนี้ตั้งเป้าสัดส่วน 10% หรือประมาณ 800 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จะมาจากสินค้าที่เกิดจากนวัตกรรมใหม่ๆ ของศูนย์ รวมถึงตั้งเป้าหมายสินค้าในแบรนด์ของกลุ่ม และรับจ้างผลิตในแบรนด์ลูกค้า (โออีเอ็ม)จะมีสัดส่วน 50:50 จากปัจจุบันอยู่ที่ 40:60 และ 3.เรื่องความยั่งยืน(Sustainability) ซึ่งรวมทุกเรื่องตั้งแต่ เรื่องทรัพยากร เรื่องสิ่งแวดล้อม เรื่องสังคม ชุมชน รวมถึงคน ไม่ว่าจะเป็นพนักงาน แรงงาน ผู้มีส่วนได้เสียทั้งหลาย ซึ่งวันนี้ทางกลุ่มต้องการยกเรื่องความยั่งยืนให้เป็นระดับโลก และจะมีความสำคัญไม่น้อยไปกว่า 2 ตัวแรก เพราะว่าวันนี้ความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ชับซ้อนขึ้น และมีความรู้มากขึ้น ต้องการข้อมูลมากขึ้น เรื่องเหล่านี้ทางกลุ่มจำเป็นต้องเน้นแนวรุก ไม่ใช่แนวรับ และต้องการทำเรื่องนี้ได้อย่างแยกที่พ

# ฐานเศรษฐกิจ

Thansettakij  
Circulation: 120,000  
Ad Rate: 1,250

Section: First Section/เกษตร-การค้า

วันที่: พุธที่ 21 - เสาร์ 23 พฤษภาคม 2558

ปีที่: 35

ฉบับที่: 3054

หน้า: 6(ขวา)

Col.Inch: 100.68 Ad Value: 125,850

PRValue (x3): 377,550

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: สัมภาษณ์: ชะลอลงทุนใหญ่2ปี 'ปีนี้จัดบ้านให้เรียบร้อย'

“Theme ของเราจากที่มีบริษัท เยอะขึ้น เราจะรวมพลังให้เกิดอิมแพ็คต์ ให้มากขึ้นได้อย่างไร ก็จะได้เห็นจากนี้ไป และจะเห็นมากขึ้นเรื่อยๆ ปีนี้ถึงปี 2018 ซึ่งเป้าหมาย 8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เราจะกระจายรายละเอียดลงไปในแต่ละ บริษัท ซึ่งเขาจะมีทั้งแบรนด์ตัวเอง กับ รับจ้างผลิตควบคู่กันไป ทุกคนก็ต้อง พยายามทำให้ถึงเป้าหมายรวมของแต่ละ บริษัท ทั้งนี้ผู้บริหารของบริษัทที่เราได้ไป ช้อกกิจการมาเขารู้สึกตื่นเต้นมากกับ โอกาสที่ได้มาร่วมงานและจะใช้พลังของ กลุ่มเราขยายไปทั่วโลก”