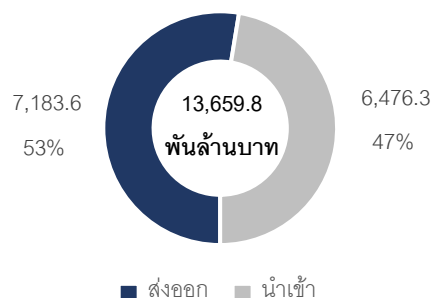


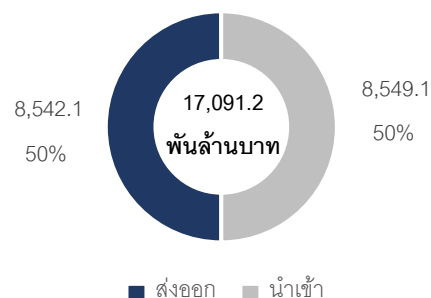
คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปี 2564 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ภาพรวมการนำเข้าส่งออกประเทศไทย

มูลค่าการนำเข้าและส่งออกปี 2563 (พันล้านบาท)



มูลค่าการนำเข้าและส่งออกปี 2564 (พันล้านบาท)



ประเภทสินค้าที่มีการนำเข้าและส่งออกสูงสุด 5 อันดับแรก

ปี 2563			ปี 2564		
อันดับ	ส่งออก	นำเข้า	อันดับ	ส่งออก	นำเข้า
1	เครื่องจักร	เครื่องจักร	1	เครื่องจักร	เครื่องจักร
2	อาหาร	สินค้าอุตสาหกรรม	2	สินค้าอุตสาหกรรม	สินค้าอุตสาหกรรม
3	สินค้าอุตสาหกรรม	น้ำมันและเชื้อเพลิง	3	อาหาร	น้ำมันและเชื้อเพลิง
4	เคมีภัณฑ์	เคมีภัณฑ์	4	เคมีภัณฑ์	เคมีภัณฑ์
5	สินค้าอุตสาหกรรมอื่นๆ	สินค้าอุตสาหกรรมอื่นๆ	5	สินค้าอุตสาหกรรมอื่นๆ	สินค้าอุตสาหกรรมอื่นๆ

ประเทศที่มีการนำเข้าและส่งออกสูงสุด 5 อันดับแรก

ปี 2563			ปี 2564		
อันดับ	ส่งออก	นำเข้า	อันดับ	ส่งออก	นำเข้า
1	สหรัฐอเมริกา	จีน	1	สหรัฐอเมริกา	จีน
2	จีน	ญี่ปุ่น	2	จีน	ญี่ปุ่น
3	ญี่ปุ่น	สหรัฐอเมริกา	3	ญี่ปุ่น	สหรัฐอเมริกา
4	ฮ่องกง	มาเลเซีย	4	เวียดนาม	มาเลเซีย
5	เวียดนาม	ไต้หวัน	5	มาเลเซีย	ไต้หวัน

ในปี 2564 มูลค่าการนำเข้าและส่งออกรวมเติบโตขึ้นอย่างมีนัยยะโดยปัจจัยหลักมาจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโควิด 19 ที่บรรเทาลง ส่งผลให้ปริมาณความต้องการซื้อเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วหลังจากที่ผู้บริโภคลดการใช้จ่ายในช่วงก่อนหน้า เศรษฐกิจในประเทศคู่ค้าสำคัญของประเทศไทย โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มพัฒนาแล้วกลับมาฟื้นตัวผลิตภัณฑ์ให้กลับมาขยายตัวอย่างมาก ส่งผลได้จากดัชนีผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อภาคการผลิตโลก (Global Manufacturing PMI) ที่สูงถึง 54.2 หน่วย หลังจากลงไปจุดต่ำสุดกว่า 40 หน่วย ในช่วงการปิดเมือง ประกอบกับค่าเงินบาทที่ยังไม่แข็งค่าเมื่อเทียบกับปีก่อนเป็นตัวหนุนความสามารถในการแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งในตลาดต่างประเทศ ส่งผลให้มูลค่าการนำเข้าและส่งออกรวมเติบโตกว่าร้อยละ 25 เทียบกับปีก่อน

(อ้างอิงจาก: ธนาคารแห่งประเทศไทย, J.P. Morgan)

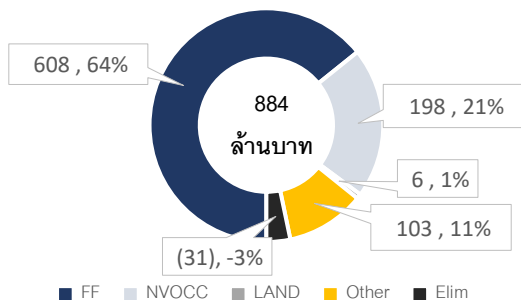
อุตสาหกรรมการขนส่งประเทศไทย

ในปี 2564 การขนส่งทางเรือยังเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมมากที่สุดจากมูลค่าการค้ารวมกว่า 11.5 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 67.2 ของมูลค่าการค้ารวมทั้งหมดและเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าการค้ารวมของปี 2563 การขนส่งทางเรือเติบโตกว่าร้อยละ 28.8 จากตลาดสำคัญอย่าง จีน(เติบโตขึ้นร้อยละ 30.1), ญี่ปุ่น(เติบโตขึ้นร้อยละ 21.6) และสหรัฐอเมริกา(เติบโตขึ้นร้อยละ 9.1) การขนส่งทางอากาศได้รับความนิยมเป็นอันดับ ถัดมาด้วยมูลค่าการค้ารวมกว่า 3.7 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.7 ของมูลค่าการค้ารวมทั้งหมดและเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าการค้ารวม ของปี 2563 การขนส่งทางอากาศเติบโตได้ค่อนข้างดีร้อยละ 13.3 จากตลาดสำคัญอย่าง จีน(เติบโตขึ้นร้อยละ 30.1), สหรัฐอเมริกา(เติบโตขึ้น ร้อยละ 29.7) และญี่ปุ่น(เติบโตขึ้นร้อยละ 22.3) การขนส่งทางถนนได้รับความนิยมสูงขึ้นจากการเปลี่ยนรูปแบบการขนส่งสินค้าจากช่องทางเรือมา เป็นช่องทางถนนมากขึ้น เนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานถนนที่มีการพัฒนามากขึ้นและค่าระวางเรือที่สูงขึ้นจากสถานการณ์ตู้คอนเทนเนอร์ขาดแคลน มูลค่า การค้ารวมการขนส่งช่องทางนี้อยู่ที่ 1.9 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 10.9 ของมูลค่าการค้ารวมทั้งหมดและเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าการค้า รวมของปี 2563 การขนส่งทางถนนเติบโตกว่าร้อยละ 32.7 โดยตลาดสำคัญของการขนส่งประเภทนี้ได้แก่ จีน(เติบโตขึ้นร้อยละ 55.5), มาเลเซีย (เติบโตขึ้นร้อยละ 34.9) และลาว(เติบโตขึ้นร้อยละ 13.6) การขนส่งทางรางได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยยะโดยเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 34.8 เมื่อ เปรียบเทียบกับมูลค่าการค้ารวมของปี 2563 แต่ยังมีสัดส่วนต่อมูลค่าการค้ารวมทั้งหมดค่อนข้างน้อยคิดเป็นร้อยละ 0.1 ของมูลค่าการค้ารวม ทั้งหมดเท่านั้น การขนส่งทางรางได้รับความนิยมจากตลาดสำคัญอย่าง จีน(เติบโตขึ้นร้อยละ 26.4), เกาหลีใต้(เติบโตขึ้นร้อยละ 262.8) และ มาเลเซีย(เติบโตขึ้นร้อยละ 191.3)

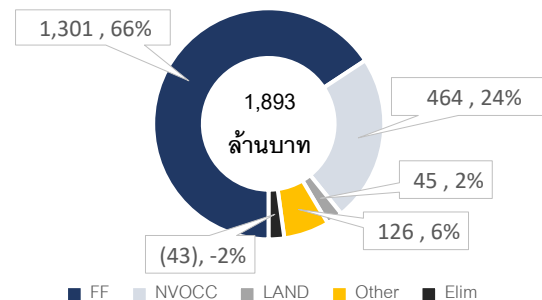
(อ้างอิงจาก: กระทรวงพาณิชย์)

ภาพรวมการค้าเงินกิจการ

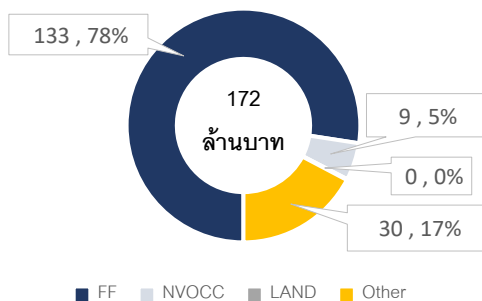
รายได้หลักจากการดำเนินงานในปี 2563 (ล้านบาท)



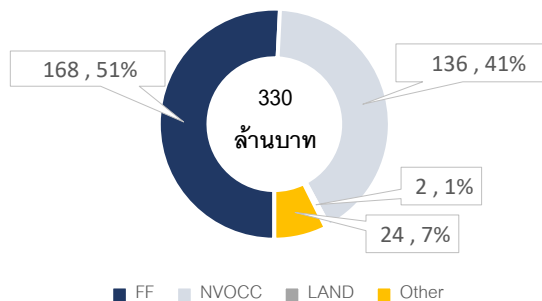
รายได้หลักจากการดำเนินงานในปี 2564 (ล้านบาท)



กำไรจากการดำเนินงานในปี 2563 (ล้านบาท)



กำไรจากการดำเนินงานในปี 2564 (ล้านบาท)



งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท)	ไตรมาส 4/2563	ไตรมาส 3/2564	ไตรมาส 4/2564	%YOY	%QOQ	2563	2564	%YOY
รายได้								
รายได้จากการให้บริการ	184.4	553.4	615.3	+234%	+11%	780.8	1,802.5	+131%
รายได้จากการขาย	25.6	22.7	23.0	-10%	+1%	103.2	90.3	-12%
รายได้อื่น	3.9	8.6	9.8	+148%	+13%	33.2	31.1	-6%
รวมรายได้	213.9	584.8	648.1	+203%	+11%	917.2	1,923.9	+110%
ค่าใช้จ่าย								
ต้นทุนการให้บริการ	141.3	458.9	516.1	+265%	+12%	638.2	1,496.2	+134%
ต้นทุนขาย	18.0	17.1	17.5	-3%	+2%	73.4	66.6	-9%
ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย	6.4	10.1	9.1	+42%	-10%	31.2	33.4	+7%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	51.6	49.8	66.4	+29%	+33%	190.1	193.2	+2%
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่าย	217.4	535.9	609.1	+180%	+14%	932.9	1,789.5	+92%
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	(3.4)	48.9	39.0	+1234%	-20%	(15.8)	134.4	+953%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	0.4	0.5	1.0	+142%	+98%	1.6	2.6	+68%
รายได้ทางการเงิน	1.5	0.6	0.6	-57%	0%	7.8	4.6	-41%
ต้นทุนทางการเงิน	3.0	3.1	3.0	0%	-1%	13.1	12.2	-7%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(4.5)	47.0	37.7	+931%	-20%	(19.4)	129.4	+767%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	1.6	6.3	5.1	+224%	-19%	4.8	16.7	+245%
กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด	(6.1)	40.7	32.6	+632%	-20%	(24.2)	112.7	+565%
ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	(0.4)	0.4	(1.4)	-307%	-459%	(1.8)	(1.6)	+10%
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	(6.5)	41.1	31.1	+581%	-24%	(26.1)	111.1	+526%

ในปี 2564 บริษัทมีผลประกอบการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากโครงสร้างอุตสาหกรรมขนส่งที่เปลี่ยนแปลงไป การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด 19 ที่เริ่มมีสัญญาณบรรเทาผลให้ผู้บริโภคกลับมาจับจ่ายใช้สอยเพิ่มขึ้นหลังจากรัฐบาลในบางประเทศยกเลิกการปิดเมือง เศรษฐกิจในประเทศคู่ค้าหลักของไทยอย่าง สหรัฐอเมริกา จีน และญี่ปุ่น ปรับตัวดีขึ้นหลังจากเผชิญกับผลกระทบโควิด 19 ในปี 2563 บริษัทได้รับผลกระทบเชิงบวกอย่างมากจากการเป็นผู้ให้บริการจัดการและให้คำปรึกษาระบบโลจิสติกส์แบบครบวงจรด้วยบริการที่ครอบคลุมทั้งการขนส่งทางเรือ, ทางบก, และทางอากาศ **รายได้รวมในปี 2564** เติบโตมากกว่าร้อยละ 110 เทียบกับปีก่อน รายได้หลักจากการให้บริการขนส่งเติบโตร้อยละ 131 เทียบกับปีก่อน จากบริการบริหารจัดการขนส่งครบวงจร (Freight forwarder) ที่ได้รับผลบวกจากค่าระวางเรือที่ปรับสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้รายได้จากการขายซึ่งมาจากการขายน้ำยาฟอกไตและอุปกรณ์ทางการแพทย์ลดลงร้อยละ 12 เทียบกับปี 2563 เป็นผลกระทบจากมาตรการป้องกันโควิดทำให้ผู้ป่วยไม่สามารถเข้ารับการรักษาได้ ในส่วนของรายได้อื่นๆประกอบด้วยรายได้ค่าเช่า รายได้จากการรับงานเปลี่ยนเครื่องสแกนที่สนามบิน และรายได้ค่าที่ปรึกษา ลดลงเล็กน้อยร้อยละ 6 เทียบกับปีก่อนเนื่องจากไม่มีรายได้จากการเปลี่ยนเครื่องสแกนในปีนี้ ชดเชยกับรายได้ค่าเช่าและรายได้ค่าที่ปรึกษาที่เพิ่มขึ้น **ต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวมในปี 2564** เพิ่มขึ้นร้อยละ 92 เทียบกับปีก่อน ส่วนใหญ่เกิดจากต้นทุนการให้บริการขนส่งที่เพิ่มขึ้นตามรายได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทสามารถรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นได้เป็นอย่างดี โดยอัตรากำไรขั้นต้นของรายได้จากการให้บริการลดลงเล็กน้อยอยู่ที่ร้อยละ 17 เทียบกับร้อยละ 18 ในปี 2563 ทั้งนี้อัตรากำไรขั้นต้นของรายได้จากการขายลดลงอยู่ที่ร้อยละ 26 เทียบกับร้อยละ 29 ในปี 2563 จากการแข่งขันด้านราคาของอุตสาหกรรมน้ำยาฟอกไต ในส่วนของ**ค่าใช้จ่ายในการขาย จัดจำหน่ายและการบริหารรวม** ปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากความพยายามในการลดค่าใช้จ่ายในการขาย ทำให้อัตรารายได้ต่อค่าใช้จ่ายในการขาย จัดจำหน่ายและการบริหารรวมลดลงอย่างมากจากร้อยละ 25 ในปี 2563 เป็นร้อยละ 12 ในปี 2564 **ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม** ประกอบด้วย บริษัท ซิม (ไทยแลนด์) จำกัด เพิ่มขึ้นร้อยละ 68 เทียบกับปีก่อน จากกำไรของบริษัท ซิม (ไทยแลนด์) จำกัด ที่เพิ่มขึ้น โดยสรุป**กำไรสำหรับปี 2564** เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยยะกว่าร้อยละ 565 จากรายได้การบริการที่สูงขึ้นและค่าใช้จ่ายในการขาย จัดจำหน่ายและการบริหารรวมที่ คงที่เมื่อเทียบกับปีก่อน

รายได้รวมในไตรมาสที่ 4/2564 ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำสถิติใหม่อีกครั้งเติบโตร้อยละ 203 เทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 11 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน จากค่าระวางเรือที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและปริมาณการขนส่งที่เพิ่มขึ้นอย่างมากในเดือนธันวาคม 2564 อย่างไรก็ตามรายได้จากการขายลดจลจร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันในปี 2563 แต่เพิ่มขึ้นเล็กน้อยร้อยละ 1 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิดทำให้ปริมาณผู้voyที่ใช้บริการฟોકไลดลดลง **ต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวมในไตรมาส 4/2564 เพิ่มขึ้นร้อยละ 14** จากต้นทุนการให้บริการที่เพิ่มขึ้นจากค่าคอมมิชชั่นพนักงานที่เพิ่มตามรายได้ ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มขึ้นจากการจ่ายโบนัสพนักงานและค่าใช้จ่ายควบคุมกิจกรรมในช่วงเดือนธันวาคม 2564 โดยสรุปกำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทสำหรับไตรมาส 4/2564 เพิ่มขึ้นอย่างมากกว่าร้อยละ 581 เทียบกับปีก่อน แต่ลดลงร้อยละ 24 เทียบไตรมาสก่อน ซึ่งส่วนใหญ่มาจากค่าใช้จ่ายพิเศษที่เกิดขึ้นครั้งเดียวในไตรมาสนี้

ฐานะทางการเงิน (ล้านบาท)	2563	2564	%YOY
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	50.4	147.8	193%
ลูกหนี้การค้า	252.7	434.8	72%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	9.2	19.2	110%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	312.3	601.8	93%
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน	96.5	97.2	1%
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	71.1	69.8	-2%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	121.4	178.8	47%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	61.9	50.6	-18%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	94.5	54.3	-43%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	445.4	450.7	1%
รวมสินทรัพย์	757.7	1,052.5	39%
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	190.5	195.0	2%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	127.3	248.1	95%
ส่วนของหนี้สินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	36.9	33.6	-9%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	8.4	17.6	110%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	363.2	494.4	36%
หนี้สินตามสัญญาเช่า	38.7	30.4	-21%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	63.1	75.6	20%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	15.9	16.9	7%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	117.7	122.9	4%
รวมหนี้สิน	480.9	617.4	28%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	254.7	413.7	62%
ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย NCI	22.1	21.5	-3%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	757.7	1,052.5	39%

สินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้น 294.8 ล้านบาท ส่วนใหญ่เกิดจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น 97.4 ล้านบาทจากเงินฝากธนาคารของบริษัทและบริษัทย่อยที่เพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงานและกำไรที่ดี ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นเพิ่มขึ้น 183.8 ล้านบาท ปรับตัวขึ้นตามรายได้ที่เพิ่ม ลูกหนี้จากการจำหน่ายเงินลงทุนลดลง 40.9 ล้านบาท อาคารและอุปกรณ์เพิ่มขึ้น 35.1 ล้านบาท จากการรับโอนหั่วลากทางฟองจากลูกหนี้ **หนี้สินรวมเพิ่มขึ้น 136.5 ล้านบาท** ส่วนใหญ่มาจากเจ้าหนี้การค้าเพิ่มขึ้น 116.3 ล้านบาท เนื่องจากยอดขายและต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทำให้เจ้าหนี้การค้าเพิ่มขึ้นตาม ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทเพิ่มขึ้น 158.3 ล้านบาท เนื่องจากทุนและส่วนเกินมูลค่าหุ้นเพิ่มขึ้นจากการเพิ่มทุนโดยการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อผู้ลงทุนเป็นการเฉพาะเจาะจงและผลกำไรสำหรับปี 111.1 ล้านบาท

เหตุการณ์ที่สำคัญในปี 2564

บริษัทมีมติเข้าลงทุนในบริษัท ซีเอส ดิจิตอล เน็ตเวิร์ค จำกัด (“CDN”) ในอัตราส่วนร้อยละ 25 ผ่านการรับโอนกิจการทั้งหมดของบริษัท บีไอบี โฮลดิ้ง จำกัด โดยการเข้าลงทุนครั้งนี้ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 25 มกราคม 2565 และคาดว่าจะเริ่มรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจาก CDN ได้ในช่วงปลายไตรมาส 1/2565 เป็นต้นไป CDN มีความเชี่ยวชาญด้านการตลาดดิจิทัลและการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน โดยธุรกิจของ CDN แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

1. Digital content gateway หรือ บริการสนับสนุนดิจิทัลคอนเทนต์ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ด้วยแพลตฟอร์มจัดการข้อมูล, ข่าวสาร, สาร, และความบันเทิงแบบครบวงจร (คิดเป็นประมาณร้อยละ 70 ของรายได้ทั้งหมด)
2. Digital solution หรือ บริการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับองค์กร ต่อยอดจากความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการเชื่อมโยงเครือข่ายผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ CDN ได้รับความไว้วางใจจากภาครัฐและเอกชนให้พัฒนาเครือข่ายขนาดใหญ่, ดิจิตอลคอนเทนต์, แพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์, และระบบเทคโนโลยีอื่นๆ (คิดเป็นประมาณร้อยละ 20 ของรายได้ทั้งหมด)
3. Digital agency หรือ บริการวางแผน, จัดทำ, และบริหารสื่อโฆษณาออนไลน์แบบ One-Stop Service เพื่อให้การประชาสัมพันธ์ของลูกค้าเกิดประสิทธิภาพสูงสุด (คิดเป็นประมาณร้อยละ 10 ของรายได้ทั้งหมด)

โดยที่ผ่านมา CDN มีฐานรายได้กว่า 300 – 400 ล้านบาทต่อปีและมีอัตรากำไรสุทธิต่อรายได้อยู่ที่ร้อยละ 15 – 20 การเข้าลงทุนในครั้งนี้จะช่วยเพิ่มศักยภาพในการเติบโตของบริษัทจากความเชี่ยวชาญด้านการตลาดของ CDN และประสบการณ์ด้านการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่สะสมมากว่า 10 ปี ซึ่งจะช่วยเสริมประสิทธิภาพการดำเนินงานภายใน ไม่ว่าจะเป็นการวางระบบ IT การจัดการข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ นอกจากนี้การลงทุนในธุรกิจดิจิทัลยังสามารถลดความเสี่ยงจากรายได้และกำไรที่ไม่สม่ำเสมอจากธุรกิจการขนส่งได้อีกด้วย

แนวโน้มการดำเนินงานและกลยุทธ์ในปี 2565

ในปี 2565 บริษัทคาดว่าอุตสาหกรรมขนส่งของไทยยังคงเติบโตต่อเนื่องจากหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็นสถานการณ์โควิดที่เริ่มบรรเทาส่งผลให้เศรษฐกิจในหลายประเทศปรับตัวดีขึ้น, การบังคับใช้ RCEP ที่เริ่มต้นวันที่ 1 ม.ค.2565 ทำให้การนำเข้าส่งออกไปยังประเทศสมาชิกอาเซียนอีก 14 ประเทศคล่องตัวมากขึ้น, ปัญหาห่วงโซ่อุปทานที่มีความล่าช้าและแปรปรวนส่งผลกระทบต่อค่าระวางเรือที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้อุตสาหกรรมขนส่งของประเทศไทยยังต้องเผชิญความเสี่ยงภายนอกหลายประการเช่น สงครามทางการเมืองของประเทศมหาอำนาจ, อัตราเงินเฟ้อจากประเทศคู่ค้าที่อาจจะส่งต่อผ่านสินค้าต่างๆ หรือปัญหาการแข่งขันเชิงราคาหลังจากที่ค่าระวางเรือเพิ่มขึ้นมากในปีที่ผ่านมา

บริษัทมีความได้เปรียบด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญที่สะสมมากกว่า 28 ปี ทำให้มีฐานลูกค้าประจำที่แข็งแกร่ง ประกอบกับการใช้โมเดลธุรกิจแบบ Asset light ทำให้บริษัทมีความคล่องตัวและไม่เกิดต้นทุนจมโดยไม่จำเป็น โดยในปี 2565 บริษัทมีกลยุทธ์การดำเนินงานหลักดังนี้

- ขยายความสามารถในการรองรับการเติบโตของอุตสาหกรรมขนส่ง
บริษัทมุ่งเน้นขยายการให้บริการในธุรกิจหลักเพื่อรองรับการขยายตัวของอุตสาหกรรมขนส่งที่เปลี่ยนแปลงไปหลังจากเกิดการแพร่ระบาดของโควิด 19 โดยกลยุทธ์ในการขยายองค์กรประกอบด้วย การเพิ่มเส้นทางการขนส่งไปยังท่าเรือต่างๆ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับลูกค้าขนส่งระหว่างประเทศ การเพิ่มปริมาณตู้คอนเทนเนอร์ การพัฒนาบุคลากรภายในองค์กรให้รองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้น และการมุ่งหน้าเปลี่ยนแปลงองค์กรให้เท่าทันยุคดิจิทัลด้วยเครื่องมือต่างๆ
- ขยายขอบเขตการให้บริการไปยังธุรกิจการให้เช่าคลังสินค้าพร้อมบริการจัดส่ง
บริษัทต่อยอดธุรกิจคลังสินค้าด้วยการให้บริการ Fulfillment center หรือศูนย์รวมสินค้าที่ทำหน้าที่รับสินค้าจากธุรกิจขนส่งที่บริษัทเชี่ยวชาญอยู่แล้ว ให้บริการจัดเก็บและจัดส่งสินค้าอย่างครบวงจร ปัจจุบันบริษัทมีโกดังสินค้าขนาด 700 ตารางเมตร เพื่อรองรับการพักรับสินค้าและมีแผน



จะขยายเป็น 3,500 ตารางเมตรในปี 2565 นอกจากนี้บริษัทอยู่ระหว่างเจรจาเป็นพันธมิตรกับผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้านระบบจัดการสินค้าในโกดังเก็บสินค้าเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกด้านการจัดการต่างๆ โดยคาดว่าจะร่วมมือจะแล้วเสร็จในไตรมาส 1/2565

- เสริมความมั่นคงของการดำเนินงานด้วยธุรกิจใหม่

บริษัทเล็งเห็นถึงสถานะที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วของอุตสาหกรรมขนส่งและเล็งเห็นถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้จากธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากสภาวะเศรษฐกิจ ดังนั้นการการลงทุนในธุรกิจดิจิทัลที่กล่าวมาจะเป็นอีกหนึ่งตัวแปรสำคัญที่เข้ามาหนุนการเติบโตอย่างมีศักยภาพด้วยต้นทุนการดำเนินงานที่ลดลง อีกทั้งยังช่วยกระจายความเสี่ยงจากธุรกิจการขนส่งได้เป็นอย่างดี