

# BIG C: เรือธงฟ้าทะเลวง ค้าปลีกของกลุ่มทีซีซีแลนด์

แวดวงค้าปลีกไทยมีข่าวคราวการควบรวมกิจการ  
อยู่อย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่ปลายปี 2010 เมื่อบิ๊กซีซื้อ  
กิจการคาร์ฟูร์ด้วยมูลค่า 35,500 ล้านบาท

หลังจากนั้น เดือน เม.ย. ปี 2013 กลุ่ม CP ALL  
เข้าซื้อหุ้นบริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน) (MAKRO)  
เป็นมูลค่า 1.88 แสนล้านบาทเท่ากับครองส่วนแบ่งตลาด  
ค้าปลีกเมืองไทยไปมากกว่า 50% ของตลาดรวมปีนั้น



วันที่ 7 ก.พ.ปี 2016 วงการค้าปลีกต้อง **'ขยับทัพกันใหม่'**  
อีกครั้ง เมื่อกลุ่ม TCC (บริษัท ทีซีซีคอร์ปอเรชั่น จำกัด) เข้าซื้อหุ้น  
ทั้งหมดของ BIG C จำนวน 58.56% ของหุ้นที่ออกแล้วจากกลุ่ม  
คาลิโน ฝรั่งเศส คิดเป็นเงิน 1.22 แสนล้านบาท หรือรวมๆ อาจถึง 2  
แสนล้านบาท (บิ๊กซีมียอดขายประมาณ 1.3 แสนล้านบาทต่อปี)

กรณีของกลุ่ม TCC เข้ามาเป็นผู้เล่นรายใหญ่ในสนามค้าปลีก  
เมืองไทย ผู้เขียนเรียกว่า 'Retail Disruption'

## การฝ่าทะเลวงค้าปลีก : Retail Disruption

ในตำรากลยุทธ์สมัยใหม่ ธุรกิจที่เป็นผู้นำตลาดหากต้องการ  
เป็นผู้นำตลาดอย่างต่อเนื่องจำเป็นต้องมีนวัตกรรมใหม่อยู่ตลอดเวลา  
ซึ่งเป็นเรื่องที่ต้องใช้เวลาทำให้เกิดเป็น **'พื้นที่แห่งโอกาส'** จนผู้ตามตลาด  
หรือธุรกิจที่ไม่อยู่ในสายตาสามารถเข้ามาทำชิงกับเบอร์หนึ่งในตลาดได้  
ซึ่งลักษณะนี้เป็น **'กลยุทธ์นวัตกรรมฝ่าทะเลวง (Disruptive Innovation  
Strategy)'**

กรณีของ CP ALL ซึ่งเชี่ยวชาญในตลาดค้าปลีกรูปแบบ  
คอนวีเนียนสโตร์ แต่ก็พยายามรุกต่อเนื่องทั้งการพยายามซื้อ  
ผู้เล่นค้าปลีกรายใหญ่ ดังจะเห็นได้จากทุกครั้งที่มีดีลค้าปลีก  
ระดับโลกในไทยเพื่อขยายกิจการ กลุ่มซีพีจะเป็นผู้หนึ่งที่น่าสนใจ

## ภาพรวมของผู้ค้าปลีกรายใหญ่ ในประเทศไทย



กลุ่ม CP ALL  
ยอดขายรวม 299,494 ล้านบาท (9 เดือน)  
- ผู้เขียนประมาณว่าทั้งปีน่าจะแตะที่ 4 แสนล้านบาท



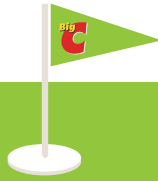
กลุ่ม Central ปี 58  
ประมาณการ 2.86 แสนล้านบาท



กลุ่ม Tesco Lotus ปี 58  
ประมาณ 2.0 แสนล้านบาท



## ทำไมกลุ่ม TCC จึงเป็น 'การฝ่าทะลวงกำแพง'



**อย่างแรก** พื้นฐานหลักด้านค้าปลีกของกลุ่ม TCC เริ่มโดย TCC Land Retail มีศูนย์การค้าไอที เริ่มแรกคือพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ประตูนํ้า แล้วจึงขยายต่อเนื่องไปทั้ง กทม. และ ต่างจังหวัด

หลังจากนั้นมีการขยายด้านค้าปลีกคือ ประมูลได้ CenterPoint@Siam (Center Point เดิม), เอเชียทีค เดอะริเวอร์ฟรอนท์, Gateway กับ การขยายการลงทุนด้านค้าปลีกในกลุ่มประเทศ AEC เช่น เข้าซื้อกิจการ Family Mart ในเวียดนามเปลี่ยนชื่อเป็น B's Mart ชื่อห้าง Metro ของเยอรมันในเวียดนาม มี M-Point ในประเทศ สปป.ลาว เป็นต้น

ซึ่งความชัดเจนยังคงเป็นค้าปลีกที่ไม่มีในรูปแบบ Hypermarket/ Supercenter

ดังนั้นการหาประสบการณ์เพื่อรุกเข้าเป็นหนึ่งในผู้เล่นรายใหญ่ของประเทศจึงเป็น 'ความท้าทายและโอกาส' ที่น่าลิ้มลอง จากการเป็นผู้ถือครองที่ดินและเงินทุนจำนวนมากพอๆ กัน

**อย่างที่สอง** กลุ่ม TCC ได้จัดโครงสร้างธุรกิจใหม่และพร้อมที่จะรุกเป็นกำลังรบในสนามค้าปลีกโดย

บริษัท TCC Land ปรับตัวเองเป็นโฮลดิ้งคอมปานีเพื่อเข้าไปลงทุนในธุรกิจของกลุ่ม

- ตั้ง 2 บริษัทลูกคือ TCC Land Asset World Estate Co.,Ltd. และ TCC Land Asset World Leisure Co.,Ltd.

- ซึ่งบริษัทแรก TCC Land Asset World Estate มีเป้าหมายในการดำเนินการทั้งด้านการสร้างอาคารสำนักงาน (Office Building) และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ด้านค้าปลีก (Retail Property Business) ในบริษัทนี้มีแบรนด์สำคัญคือ เอเชียทีค เดอะริเวอร์ฟรอนท์ ที่เจริญกรุง และจะขยายไปเชียงใหม่พญาและหัวหิน เกตเวย์ (Gate Way) (ศูนย์การค้าครบวงจรแบบ One Stop Services) O.P. Place (เป็นอาคาร/บ้านสไตล์นีโอคลาสสิกอาเขตแล้วมีชื่อปิ้งบูติก) Center Point@Siam พันธุ์ทิพย์ และ Boxspace (ราชโยธินกับบางนา)

อนาคตจะมีบริเวณจุดพักรถทางหลวง (HighWay) ยังไม่มีชื่อ

บริษัทที่สอง TCC Land Asset World Leisure เป็นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์/สำหรับศูนย์การค้าในโครงการคอมเพล็กซ์ขนาดใหญ่ หรือ ธุรกิจบริการท่องเที่ยว ประเภท 'มิกซ์ยูส (Mix Used)'

ลักษณะศูนย์การค้าดีไซน์เรียบง่าย เน้นลูกค้าระดับชั้นกลาง คนออฟฟิศ นักท่องเที่ยว คนพักอาศัยใช้ชีวิตช่วงกลางวัน เปิด 24 ชม. โครงการแรกคือเดอะสตรีทริชดา และจะมีโครงการเทพประทาน (ติดกับศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์) โครงการสามย่าน โครงการสวนลุมไนท์บาร์ซาร์

ส่วนที่เปิดใหม่ไม่นานนักในปี 59 คือ บ.ทีซีซี มีเจสติกส์ แอนด์ แอร์เ้าส์ จำกัด (TCC LW) ในกลุ่ม TCC ดำเนินธุรกิจค้าปลีกรูปแบบใหม่ (Mall+Hypermarket+Warehouse) สำหรับรองรับธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งในชื่อ MM Mega Market (เอ็มเอ็ม เมก้า มาร์เก็ต) เหมือนเป็นคลังสินค้าตามชายแดนหรือเขตเศรษฐกิจชายแดน/เขตเศรษฐกิจพิเศษ สาขาแห่งแรกเปิดที่ จ.หนองคาย



ดร.ดนัย เกียนพุก

นักวิชาการผู้ทรงคุณวุฒิ

และมีความเชี่ยวชาญในการทำสัญญา ของธุรกิจ ให้เป็นเรื่องที่ต้องปฏิบัติตามได้

ไม่ว่าจะเป็นการจัดทำกลยุทธ์ธุรกิจ วิเคราะห์ทัศนภาพ สร้างโมเดลธุรกิจ พัฒนากลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่ และการวิจัยตลาด การจัดการสมัยใหม่

รวมถึงการปรับเปลี่ยนระบบบริหาร HR ติดต่อพูดคุยได้ email : drdanait@gmail.com Line ID : thailand081

**อย่างสุดท้าย** กลุ่มคุณเจริญได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ BJC (บริษัทเบอร์ลี่ ยุคเกอร์) เมื่อปี 2544 ถือเป็นกำลังสำคัญในการเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มทั้งหมดของคุณเจริญ

ดังนั้นเมื่อกลุ่ม TCC ชื่อ BIG C บริษัท BJC จึงได้ประโยชน์โดยตรงในการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งหมดให้ BIG C

**สงครามบดขยี้** ณ วินาทีนี้เมื่อกลุ่ม TCC ฝ่าทะลวงเข้ามาเป็นผู้เล่นรายใหญ่ในสนามค้าปลีก 1 ล้านล้านบาท (ผู้เล่นรายใหญ่ 4 รายมี CP ALL, Central, Tesco Lotus และ BIG C) จากมูลค่าตลาดรวมปี 58 ประมาณการว่าอยู่ที่ 3 ล้านล้านบาท จึงเป็นสิ่งที่น่าจับตามาก แม้กระทั่งหาก Tesco Lotus ที่มีข่าวนานานว่ามีผู้สนใจอยากซื้อแต่ยังไม่ขาย สนามการแข่งขันคงพลิกโฉมเช่นกัน

**ผู้นำตลาดค้าปลีกทั้ง 3 ราย ต้องปรับกลยุทธ์กันใหม่ สำหรับปี 59 เพื่อต้อนรับน้องใหม่** แต่ต้องไม่ลืมว่ากลุ่ม TCC ได้ลองฝีมือมาพอสมควรกับการทำตลาดค้าปลีก AEC ร้านค้าปลีกในอาคารที่พักอาศัย/สำนักงาน ร้านค้าปลีกแบบสเปเชียลตี้ คราวนี้ได้มาสนามค้าปลีกของจริงคือ ไฮเปอร์มาร์เก็ตหรือซูเปอร์เซ็นเตอร์ซึ่ง BIG C มีหลายฟอร์มเมตเช่น เอ็กซ์ตร้า จัมโบ้ มาร์เก็ต ธุรกิจทาวนเซ็นเตอร์ ร้านมินิมาร์ทและธุรกิจร้านยาเฟรียด์ จำนวนทั้งสิ้น 122 สาขา (ในกทม.และปริมณฑล ในต่างจังหวัด 72 สาขา) ฟอร์มเมตที่ BIG C มีอยู่ช่วยให้มีกลยุทธ์อะไรก็ได้เปรียบในการแข่งขัน และท่ามกลางสายตาที่ทุกคนต่างจ้องกันอย่างไม่กะพริบว่า ผู้บริโภคจะได้ประโยชน์หรือซื้อของถูกได้บ้างไหมปีนี้ **WI**