

# กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij  
Circulation: 160,000  
Ad Rate: 1,600

Section: การเงิน-ลงทุน/-

วันที่: จันทร์ 28 ธันวาคม 2563

ปีที่: 34

ฉบับที่: 11759

หน้า: 1(บน), 18

Col.Inch: 231.46 Ad Value: 370,336

PRValue (x3): 1,111,008

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: ศรายุทธ เรืองสุวรรณ ผู้นำทัพ Cabb แท็กซี่สีน้ำเงินเล่นทั่วเอเชีย

ศรายุทธ เรืองสุวรรณ  
ผู้นำทัพ Cabb เล่นทั่วเอเชีย

Us:myTalk > 18



## ศรายุทธ เรืองสุวรรณ

### ผู้นำทัพ Cabb

แท็กซี่สีน้ำเงินเล่นทั่วเอเชีย

เรามีคนนั่งแท็กซี่

ในกรุงเทพฯ

1.3 ล้านเที่ยวต่อวัน

เรื่อง : วลัยช์ สุภากร

ภาพ : รัชตล ปัญญาพานิชกุล  
กรุงเทพธุรกิจ

ระยะ 2-3 เดือนให้หลังมานี้ ใครมากรุงเทพฯ คงเห็น 'รถแท็กซี่' รูปลักษณ์ใหม่ สีน้ำเงินโดดเด่นขึ้นแถววรวบ ดิไซน์เดียวกับ 'ลอนดอนแท็กซี่' ต่างกันตรงลอนดอนแท็กซี่เป็นสีดำ วิ่งอยู่ตามถนนหนทางเคียงข้างไปกับ 'แท็กซี่มิเตอร์' ที่คนไทยคุ้นเคย

"ชื่อแท็กซี่นี้คือ Cabb (แค็บ) ย่อมาจาก แคนริโอเลต (cabriolet) ที่แปลว่าแท็กซี่อยู่แล้ว จะเห็นว่าในหลายประเทศที่ใช้ภาษาอังกฤษ เรียกแท็กซี่ว่า 'แค็บ' เราต้องการให้ชื่อมันง่าย จึงใช้ชื่อแท็กซี่นี้ว่าแค็บ" ศรายุทธ เรืองสุวรรณ Chief Executive Officer ผู้บริหารบริษัท เอเชีย แค็บ (Asia Cab) ซึ่งประกอบธุรกิจแท็กซี่รายใหม่แบบ 'ครบวงจร' ครั้งแรก

# กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij  
Circulation: 160,000  
Ad Rate: 1,600

Section: การเงิน-ลงทุน/-

วันที่: จันทร์ 28 ธันวาคม 2563

ปีที่: 34

ฉบับที่: 11759

หน้า: 1(บน), 18

Col.Inch: 231.46 Ad Value: 370,336

PRValue (x3): 1,111,008

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: ศรายุทธ เรืองสุวรรณ ผู้นำทัพ CabB แท็กซี่สีน้ำเงินแล่นทั่วเอเชีย

ของเมืองไทย โดยใช้เงินลงทุนกว่า  
หนึ่งพันล้านบาท กล่าว  
ความยากลำบากในการ  
ประกอบอาชีพและทำธุรกิจรถแท็กซี่  
ในกรุงเทพฯ โดยเฉพาะเรื่อง  
'รายได้' ปรากฏเป็นข่าวอยู่เรื่อยๆ  
'เอเชีย แค็บ' อาศัยความ  
มั่นใจอะไรและมีมุมมองอย่างไร  
ในการกระโดดเข้าสู่ธุรกิจแท็กซี่  
ด้วยเงินลงทุนกว่าหนึ่งพันล้านบาท

## จำนวนคนนั่งแท็กซี่ ในกรุงเทพฯ

"คุณทราบไหม เรามีคนนั่งแท็กซี่  
ในกรุงเทพฯ 1.3 ล้านเที่ยวต่อวัน มีรถแท็กซี่ถูก  
กฎหมายแปดหมื่นคัน ผิดกฎหมาย รวมเกร็บ  
ด้วยอีกเจ็ดหมื่นคัน รวมเป็นแสนห้า หมื่น  
10 เที่ยว/คัน ผมมีอยู่ 2,000 คัน ทำเปอร์เซ็นต์  
ของทั้งหมด ถ้าเก็บวันละ 20 เที่ยว เท่ากับ  
40,000 เที่ยว/วัน ผมไม่จำเป็นต้องคิดเรื่องการ  
เติบโต แค่ขยายรถให้ได้ ทำมาตรฐานให้ดี  
มันก็ไปของมันเอง ใช้เวลา 40 ปีคืนทุน แต่ที่  
1.3 ล้านเที่ยวต่อวันโตขึ้นทุกปี เพราะคนใช้  
รถส่วนตัวน้อยลง คนซื้อคอนโดติดรถไฟฟ้า  
มากขึ้น เทรนด์ขนส่งมวลชนในกรุงเทพฯ  
จะเปลี่ยนไป"

## แนวโน้มคนกรุงเทพฯ ใช้รถ 3 ประเภท

"เราจะเริ่มไม่ใช้รถส่วนตัว เราจะใช้รถอยู่สาม  
ประเภท ที่เรียกจากบ้านพักไปยังระบบราง คือ  
รถเมล์ แท็กซี่ และวินมอเตอร์ไซด์ เพื่อเข้าไปสู่  
ระบบรางคือบีทีเอสกับรถไฟฟ้าใต้ดิน จะเริ่มเป็น  
โมเดลเดียวกับเมืองนอก

ย่านที่เป็นที่อยู่อาศัยจะเกิด จะเห็นว่า  
ขสมก.(องค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ) ปฏิรูป  
เส้นทางรถเมล์แล้ว วิ่งเอาคนจากข้างนอก  
เข้ารถไฟฟ้า

ระบบขนส่งมวลชนขึ้นตามรูปแบบของ 'เวลา'  
ตอนเช้า..รูปแบบการขนส่งที่นิยมที่สุดมีสองอย่าง  
คือรถไฟฟ้าและมอเตอร์ไซด์ เพราะต้องการไปให้  
ตรงเวลา

ตอนเย็น..รถไฟฟ้ากับมอเตอร์ไซด์ไม่ค่อยแล้ว  
เรานั่งรถเมล์ก็ได้ เพราะไม่มีอะไรรับ ความต้องการ  
เปลี่ยนไปตามเวลาและโอกาส

แท็กซี่..โอกาสได้อีกเยอะ ที่น่าห่วงคือบริษัท  
ขายรถ จะขายยังไง เพราะคนจะเริ่มใช้รถยนต์  
น้อยลง



เงินเช่าหรือเงินขายท้ายๆ ไม่ค่อยซื้อรถ  
จะนั่งแกร็บเป็นหลัก เพราะซื้อเก๊ยหาที่จอดรถ  
ดูถนนลาดพร้าวก็ได้ สมัยก่อนธุรกิจเต็มเลย  
ริมตึกแถว เดียวนี้จะค่อยๆ หายไป เพราะความ  
ไม่สะดวกของการจอดรถ ไลฟ์สไตล์คน  
ในกรุงเทพฯ เปลี่ยนไป ต้องบอกว่าปัจจัยการ  
จอดรถเป็นการตัดสินใจของการใช้หรือไม่ใช้  
บริการร้านนั้นแล้ว"

## เอเชีย แค็บ น้องใหม่ธุรกิจแท็กซี่, พีใหญ่กลุ่มธุรกิจ

"แท็กซี่เป็นธุรกิจล่าสุด  
ที่เราลงทุน อยู่ภายใต้กลุ่มธุรกิจ  
ซีเอเอส กรุ๊ป (บริษัท  
เจริญอักษร โฮลดิ้ง กรุ๊ป จำกัด)  
ซึ่งเติบโตมาจากตัวเรียงพิมพ์  
ในอุตสาหกรรมกราฟิก  
ในกลุ่มมีธุรกิจหลายด้าน เช่น  
ถุงยางอนามัย, นิคมอุตสาหกรรมกระดาษ  
เป็นพรินตติ้งคลัสเตอร์แห่งแรกของโลก นำโรงพิมพ์  
ทุกโรงมาอยู่ด้วยกัน ทำให้ต้นทุนแต่ละโรงต่ำลง  
จากการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกร่วมกันได้  
รวมทั้งได้สิทธิทางภาษี, เทคโนโลยี

การกระจายธุรกิจเป็นการบริหารความ  
เสี่ยงอย่างหนึ่ง ถ้าไม่กระจาย..เราแย่แล้ว เพราะ  
อุตสาหกรรมกราฟิกพิมพ์แย ปี 2556 เราซื้อนอร์สเค้  
(Norske Skog Group จากนอร์เวย์) ขาย  
กระดาษหนังสือพิมพ์แห่งเดียวในประเทศไทย  
วันนี้แทบไม่เหลือลูกค้า"

## แรงบันดาลใจจับธุรกิจแท็กซี่

“จริงๆ เป็นความฝันท่านประธานของผม (สมศักดิ์ ดารารัตน์โรจน์) อยากแก้ไขปัญหา คนกรุงเทพฯ ที่เวลานั่งแท็กซี่แล้วมีปัญหา เรียกแท็กซี่แล้วต้องได้นั่ง

เราเริ่มลงมือจริงๆ เมื่อ 2-3 ปีที่แล้ว ท่านประธานไปซื้อรถมาสองรอบ แต่เขาไม่ขาย ท่านก็เลยมอบหมายให้ผมไปซื้อแทน

ผมไม่ได้ซื้อรถมา ผมซื้อโรงงานมาผลิตในเมืองไทยที่นิคมอุตสาหกรรมบางชัน รถคันนี้เจ้าของคือ จีลี (Geely) ค่ายรถยนต์ใหญ่ที่สุดในจีน

เป็นเจ้าของวอลโว่ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ เมอร์เซเดส เป็นเจ้าของโปรตอน เป็นเจ้าของลอนแท็กซี่ตั้งแต่ปี 2010 วันนี้แท็กซี่ลอนดอนที่วิ่งในอังกฤษ เป็นของจีลี ออโต้ กรุ๊ป

เราน่าจะเป็นผู้ผลิตรถยนต์ รายเล็กสุดในเมืองไทย และเราก็ทำแท็กซี่เพื่อนำรถที่เราประกอบ มาวิ่งบริการ และทำเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อซัพพอร์ตธุรกิจ พยายามทำให้เป็นระบบอัตโนมัติให้ได้ คือลูกค้าเรียกรถ

ผมสามารถออกงบการเงินได้ เพราะระบบเรา เชื่อมต่อเป็นเส้นเดียวกันทั้งสามระบบได้”

“3 ระบบ” ที่คุณศรายุทธกล่าวถึงคือ ระบบหน้าบ้าน ไม่ว่าจะเป็นการเรียกผ่านแอปพลิเคชัน, คอลล์เซ็นเตอร์, ห้องควบคุมการเดินทาง, ระบบกลางบ้าน ใช้ประมวลผลธุรกิจหน้าบ้าน เช่น คำนวณรายได้คนขับ ระบบซ่อมบำรุง ระบบดูแลคนและรถ, ระบบหลังบ้าน คือกลไกของไมโครซอฟต์ ทั้งสามระบบแยกอิสระต่อกัน แต่เชื่อมกันด้วยทางผ่านข้อมูล เอพีไอ (Application Programming Interface)

## ต้นแบบธุรกิจ

“ธุรกิจนี้ไม่มีต้นแบบที่ไหนเลยในโลกเท่าที่ ผมรู้ คนทำแท็กซี่ก็ทำแท็กซี่ ไม่ผลิตรถ คนผลิตรถก็ไม่ทำแท็กซี่ คนทำแอปพลิเคชันก็ไม่ใช่เจ้าของรถ เราเป็นเจ้าของแรกในโลกที่ทำทั้งสามอย่างร่วมกัน”

## ความแตกต่างที่ซ่อนอยู่ในตัวรถ

“รถคันนี้เป็นการออกแบบจากประเทศอังกฤษ ยังไม่มีใครเลียนแบบได้เลย แม้กระทั่งโตเกียวแท็กซี่ ที่ดูคล้ายๆ กับลอนดอนแท็กซี่ แต่ก็ไม่เหมือน เพราะรถคันนี้ถูกออกแบบโดยกฎหมายของลอนดอน ไม่ได้ออกแบบจากผู้ใช้รถ

เนื่องจากอย่างแรกคือลอนดอนถนนแคบ วงเลี้ยวต้องแคบตามไปด้วย สองคือความปลอดภัย ลอนดอนมองเป็นเรื่องหลัก คนขับกับคนนั่งแยกกันชัดเจน มีฉากกันถาวร ที่นั่งข้างคนขับไม่มี สื่อสารกันด้วยอินเตอร์คอม

ข้างหลังนั่งได้ 5 คน มีเข็มขัดนิรภัยทั้งห้าที่นั่ง คนสูงอายุที่นั่งได้สบาย รถคันนี้พื้นต่ำ แต่เก้าอี้สูง แตกต่างจากรถแก๊งปกติ เพราะฉะนั้นการนั่งรถคันนี้เหมือนนั่งเก้าอี้ธรรมดา ลูก-ยีนง่าย มีที่จับ 7 จุด สะดวกกับผู้สูงอายุ

ผมปรับเบาะนิดหนึ่งให้เป็นไปตามสภาพของประเทศไทย ถ้าเป็นอังกฤษเบาะนั่งจะหลังตรงเပြီး เพื่อป้องกันการปวดหลัง แต่เรานั่งรถญี่ปุ่นกันจนชิน เบาะต้องลาดเอียงนิดหนึ่ง

รถคันนี้เป็นรถคันเดียวในโลกที่สามารถนำวิลแชร์ขึ้นได้โดยไม่ต้องปรับเปลี่ยนอะไรเลย ผู้พิการขึ้นรถคันนี้ได้โดยไม่ต้องอุ้ม แต่เซ็นวิลแชร์ขึ้นไปได้เลย ผู้สูงอายุที่เดินลำบากก็จะมีสแต็ปให้ก้าวขึ้นได้ และมีเบาะพิเศษที่สามารถหมุนออกมา รับและหมุนกลับเข้าไปได้ คนทุพพลภาพก็ขึ้นได้ เด็กอายุเกินขวบครึ่งก็สามารถนั่งเก้าอี้ที่นั่งรถกลาง เพราะเข็มขัดนิรภัยสามารถเสมือนเป็นที่นั่งเด็กในรถ (baby car seat)

ผู้โดยสารอยู่ท้ายรถพอดี ไม่มี

กระโปรงหลังรถ ถ้าเกิดการชน

ผู้โดยสารต้องปลอดภัย เหล็กทรงนี้

(ท้ายรถ) จึงหนามาก รถคันนี้หนัก

สองตัน รับน้ำหนักสูงสุด 2400 ตัน

หมายความว่าล้อแต่ละข้างรับ

น้ำหนัก 600 ตัน ยางรถผมต้อง

สั่งทำเอง เพราะประเทศไทยไม่มี

เพราะมันกลายเป็นรถบรรทุก

ไปแล้ว มีแชสซี (chassis)

แข็งแรงกว่ารถแบบโมโนค็อก

(monocoque) เครื่องยนต์

2400 ซีซี เพราะรถหนัก

เวลาไปต้องไปเติมที่

รถคันนี้กลายเป็นรถแท็กซี่

ที่สมรรถนะเต็มเปี่ยมทั้ง

การใช้และการวิ่ง”

## มาตรการป้องกัน

### โควิด-19

“เหมาะกับช่วงโควิด เพราะ

รถคันนี้คนขับกับผู้โดยสารนั่ง

แยกกัน มีฉากกัน ระบบแอร์ก็

แยกส่วน เรามีมาตรการป้องกัน

ทำความสะอาดอบโอโซนรถ”

## ถ้าคุณอยากขับ Cabb

“ก่อนเขียนใบสมัคร คุณจะได้รับข้อมูลทั้งหมด ไม่มีอะไรปิดบัง เราเล่าทุกอย่างที่คุณจะได้ทำอะไรบ้าง คุณต้องทำอะไรบ้าง คุณตัดสินใจตั้งแต่เริ่มต้น ไม่เสียเวลาทั้งเขาและเรา ถ้าคุณรับข้อมูลและเงื่อนไขตรงนี้ได้ ไปตรวจสอบสภาพที่โรงพยาบาลมหาวิทยาลัยรังสิต 13 รายการพื้นฐานที่คนขับรถควรมี ผู้โดยสารต้องปลอดภัยทั้งตัวรถทรัพย์สิน และสุขภาพ

จากนั้นเข้ากระบวนการอบรม 2 วันเต็ม ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ สอนทุกอย่างตั้งแต่การให้บริการที่น่าประทับใจ คุณลักษณะของรถฟังก์ชันของรถข้างในทำงานอย่างไร การจ่ายเงินผ่านเทคโนโลยี จนกระทั่งเมื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน เช่น ถ้าผู้โดยสารหัวใจวายทำอย่างไร สอบทั้งภาคปฏิบัติและภาคทฤษฎี คะแนนสอบที่ได้นำมาจัดลำดับคนที่เข้าขับรถ ถ้ารถไม่พอ คุณก็ต้องรอ

ระหว่างคุณมาให้บริการ คุณจะถูกประเมินให้คะแนนโดยผู้โดยสาร ถ้าต่ำกว่า 3 ดาว เรียกมาอบรมใหม่ แต่ยังไม่เคยมีใครถูกเรียกกลับมา (สองเดือนที่ผ่านมา) ตอนนี้เรามีคนขับ 200 คน จำนวนรถมีอยู่ในโรงงาน 600 คันที่กำลังจะออกมา มีรถวิ่งในถนนตอนนี้ 200-300 คัน

หนึ่งในเงื่อนไขในสัญญา ถ้าบริการดี อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของบริษัท ถ้าขับ 6 ปี ปีที่ 7 ไม่ต้องขับแล้ว ก็เอาไปหนึ่งแสนบาทเหมือนประกันชีวิต ปีที่แปดก็เอาไปอีกหนึ่งแสน ปีที่เก้ารถแท็กซี่หมดอายุพอดีก็เอาไปเลย (รถแท็กซี่มีอายุการใช้งาน 9 ปีตามกฎหมาย) คุณก็ไปดำเนินการเปลี่ยนป้ายเป็นป้ายขาวรถส่วนบุคคล ซึ่งรถคันนี้เป็นรถยนต์ยุโรป การใช้งานยาวนาน และเราซ่อมบำรุงรักษาเชิงป้องกันตลอดเวลา ไม่ใช่ขับไปซ่อมไป”

## Cabb ไม่ใช่คู่แข่งแท็กซี่มิเตอร์

“วันนี้กรมขนส่งทางบกมีแท็กซี่สองประเภทคือประเภทปกติที่เราเห็น กับประเภทแท็กซี่วีไอพีในภาษาอังกฤษหมายถึง ‘รถรับจ้างสาธารณะแบบพิเศษ’ ซึ่งค่าโดยสารแพงกว่าปกติเยอะมาก อัตรา 2 กิโลเมตรแรก 150 บาท คนไทยไม่นิยมนั่งอยู่แล้วเรียกจากจุดจุดไปสุวรรณภูมิ 800 บาท แต่เราจดทะเบียนเป็นแท็กซี่วีไอพี เริ่มต้น 60 บาทที่เหลือคิดตามระยะทางและเวลา ซึ่งในแอปฯ จะมีราคาประเมินให้พิจารณาก่อนตกลงจองรถ

ผมจึงไม่ใช่คู่แข่งแท็กซี่ ค่าเช่าผมกับค่าเช่าแท็กซี่เท่ากัน คุณเลือกได้ อยากขับรถดีๆ มีประกันดีรายได้ ก็เดินเข้ามา ผมถึงไม่ถูกประท้วง รถผมที่พารากอนจอดข้างแท็กซี่ได้ ไม่ได้ดีกัน ผมทำถูกต้องตามกฎหมายทุกอย่าง ผมไม่ได้เป็นเจ้าตลาดผมกินแบ่ง ไม่ได้กินรวบ

ให้บริการในพื้นที่กรุงเทพฯ ได้หมด ยกเว้นจากสนามบินออกมาข้างนอก เพราะต้องเป็นรถแท็กซี่ที่ลงทะเบียนกับสนามบิน เราได้ยื่นเรื่องลงทะเบียนไปแล้วขณะนี้ แต่เราไปส่งที่สนามบินให้ได้

เวลาทำการดีทำถึงเที่ยงคืน เราไม่เคยปฏิเสธลูกค้า ไปใกล้ไปไกล ในซอยตัน ช่วงฝนตกรถขาดคนออกมาที่ห้างฯ แท็กซี่ไม่ไป รถอื่นเพิ่มราคาเป็นสองเท่า ผมราคาเดิม”

ศรายุทธกล่าวด้วยว่า บริษัทไม่ได้คิดทำธุรกิจ ในกรุงเทพฯ อย่างเดียว แต่ตั้งใจทำทั้งเอเชีย จึงใช้ชื่อบริษัทว่า ‘เอเชีย แค็บ’ หลังจากเห็นบริษัทต่างชาติใหม่ๆ เข้ามาทำธุรกิจในเมืองไทยแล้ว นำรายได้กลับออกไปเป็นกอบเป็นกำ

เขาหวังว่าจะเป็นอีกแรงหนึ่งที่นำรายได้กลับสู่ประเทศด้วย ‘แค็บ’ แท็กซี่สีน้ำเงินสัญชาติไทย