

ชาโต้บุกตลาดไทย ตั้งเป้าเป็นผู้นำตลาดภายในปี 2561 ชูกลยุทธ์เจาะธุรกิจอาหารและเฮลท์แคร์หลัก

ด้านการเติบโต



ชาโต้ ผู้นำธุรกิจโซลูชันออโต้ไอดี (Auto-ID) และระบบบาร์โค้ดที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและการดำเนินงาน ประกาศแผนก้าวขึ้นเป็นผู้นำอันดับหนึ่งในตลาดออโต้ไอดีไทยภายในปี 2561 โดยเน้นการขยายฐานธุรกิจกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและบริการเพื่อสุขภาพ นำโซลูชันชั้นนำช่วยยกระดับความปลอดภัยในอาหาร และความปลอดภัยของผู้ป่วยในสถานพยาบาลไทยสู่ระดับโลก

บริษัท ชาโต้ ออโต้-ไอดี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทในเครือชาโต้ที่ครองตำแหน่งผู้นำอันดับ 1 ในญี่ปุ่นมากกว่า 75 ปี เปิดดำเนินการในไทยมานานกว่า 15 ปี โดยมีความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาโซลูชันระบบออโต้ไอดีหรือระบบจัดเก็บและรวบรวมข้อมูลและบาร์โค้ดที่เปี่ยมด้วยนวัตกรรม และเน้นนำเสนอโซลูชันสำหรับธุรกิจอาหารและเฮลท์แคร์ เพื่อช่วยให้ไทยบรรลุเป้าหมายเป็น “ครัวของโลก” และ “ศูนย์กลางการแพทย์ของภูมิภาค ปัจจุบันมีส่วนแบ่งการตลาดที่ 14%

มร. ไตสีเกะ ทาซึตะ ผู้จัดการทั่วไป บริษัท ชาโต้ ออโต้-ไอดี (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า “ความเร็วและถูกต้องของข้อมูลคือหัวใจสร้างความสามารถในการแข่งขันให้แก่องค์กรและธุรกิจ ชาโต้พร้อมนำความเชี่ยวชาญ ความรู้ความเข้าใจตลาดไทย และโซลูชันครบวงจรด้านออโต้-ไอดีมาช่วยองค์กรในไทยพัฒนา และก้าวเข้าสู่ยุคไทยแลนด์ 4.0 อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการจัดการข้อมูลสินค้าที่รวดเร็วและแม่นยำ”

ชาโต้ เป็นผู้นำด้านโซลูชันเพื่อความปลอดภัยในอาหารครบวงจรสำหรับผู้ผลิตอาหารและร้านอาหาร ตั้งแต่การผลิตและพิมพ์ฉลาก บาร์โค้ด พรินเตอร์ สแกนเนอร์ ซอฟต์แวร์และบริการหลังการขายที่ช่วยเจ้าของธุรกิจติดตามข้อมูลผลิตภัณฑ์ได้ทันที และควบคุมคุณภาพเพื่อให้มั่นใจในความปลอดภัยของอาหารได้สูงสุด

ส่วนโซลูชันความปลอดภัยสำหรับผู้ป่วย ชาโต้ช่วยให้โรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลสร้างความมั่นใจแก่ผู้มาใช้บริการด้วยโซลูชันที่ให้ความแม่นยำ ลดต้นทุน ด้วยระบบการระบุตัวผู้ป่วยหรือข้อมูลเกี่ยวกับผู้ป่วยที่มีความเสถียรและวางใจได้ซึ่งจะเพิ่มความปลอดภัยให้แก่ผู้ป่วยสูงสุด

“ในปี 2558 ชาโต้มียอดขายรวม 475 ล้านบาท ส่วนแบ่งตลาดประมาณ 14% เมื่อพิจารณาภาพรวมการเติบโต

เศรษฐกิจไทยในปัจจุบัน โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจอาหารและเฮลท์แคร์ เรายังเห็นศักยภาพอีกมาก จึงตั้งเป้าบุกตลาดนี้ เพื่อก้าวสู่การเป็นผู้นำอันดับ 1 ด้านโซลูชันออโต้-ไอดี โดยเน้นกลุ่มธุรกิจอาหารและเฮลท์แคร์ พร้อมวางเป้าภายในปี 2561 คาดจะมียอดขายรวม 745 ล้านบาท” มร. ทาชิตะ กล่าว

15 ปีที่ผ่านมา ซาโตในไทยได้นำเสนอโซลูชันที่ตรงความต้องการของลูกค้าแต่ละรายให้แก่บริษัทและผู้ผลิต อาทิ โตโยต้า นิสสัน และอิชูซุ ซึ่งใช้ระบบควบคุมสต็อกสินค้า ฉลากสำหรับการจัดส่ง ฉลากสำหรับสินค้าอันตราย ระบบควบคุมสินค้าคงคลังและการควบคุมเวลาการจัดส่งเพื่อสนับสนุนระบบซัพพลายเชนให้ได้รับสินค้าตรงตามเวลา ซาโตมีแผนขยายธุรกิจกลุ่มอาหาร เครื่องดื่ม และอุตสาหกรรมการแพทย์และยาหลังประสบความสำเร็จอย่างมากกับผู้ผลิตอาหารชั้นนำของไทย อาทิ ซีพีเอฟ อายิโนะโมะโต๊ะ เนสท์เล่ โฮย่า สภาอากาศไทย โรงพยาบาลสมิติเวช โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ และ นิโปร (Nipro) บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์การแพทย์จากญี่ปุ่น

ข้อมูลเกี่ยวกับ บริษัท ซาโต ออโต้-ไอดี (ประเทศไทย) จำกัด

ซาโตเป็นผู้สร้างสรรค์โซลูชันออโต้-ไอดีชั้นนำที่ช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้แก่ลูกค้าด้วย The Last Inch™ โซลูชันครบวงจรที่ผนวกการทำงานของพรีนเตอร์ เครื่องอ่าน ซอฟต์แวร์ ฉลาก การบริการหลังการขายที่มีมาตรฐานระดับโลก และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ซาโตเป็นผู้นำตลาดออโต้-ไอดีในญี่ปุ่น และเป็นที่เชื่อถือไว้วางใจของบริษัทชั้นนำมาโดยตลอด สำหรับในประเทศไทย บริษัท ซาโต ออโต้-ไอดี (ประเทศไทย) จำกัด นำเสนอโซลูชันการรวบรวม จัดเก็บข้อมูล รวมถึงระบบการพิมพ์ฉลากสินค้าที่มีความถูกต้องแม่นยำ ช่วยประหยัดทรัพยากร วางใจได้และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยให้บริการมาตั้งแต่ พ.ศ. 2544 ปัจจุบันมีพนักงานรวม 160 คนในประเทศไทยที่พร้อมให้บริการตลอดเวลา ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.satothailand.co.th หรืออีเมล marketing-stc@sato-global.com.