



# **T.A.C. Consumer PCL**

## **Opportunity Day**

### **Operating Results 2016**



**24 February 2017**

## VISION

**“To be a leading company in ASEAN offering beverages and Lifestyle products to promote everyone’s well-being”.**

“เราจะเป็นบริษัทชั้นนำที่เชี่ยวชาญในการสร้างสรรค์เครื่องดื่ม และสินค้าไลฟ์สไตล์ให้เป็นที่รู้จักในตลาดอาเซียน เพื่อให้ทุกคนมีคุณภาพชีวิตที่ดี”

## Major Shareholders

Rank	Major Shareholders	# Shares	% Shares
1.	นายชัชชาติ วัฒนสุข	178,895,143	29.42
2.	นายทฤษฎีธรรม เกียรติไพบูลย์	91,273,143	15.01
3.	นายชานิต สุวรรณพรินทร์	26,888,572	4.42
4.	นายณัฐจักร์ เลียงชยศ	17,712,071	2.91
5.	นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์	17,261,800	2.84
6.	นายไชยเชษฐ์ สิวลีพันธ์	16,945,229	2.79
7.	บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	16,069,100	2.64
8.	นายเพชร แพรวพรายกุล	14,708,771	2.42
9.	นายพีรเจต สุวรรณนภาศรี	8,300,000	1.37
10.	นางพิมพ์อน ทับทิมจรรยา	6,709,400	1.10

### Overview As of 26/08/2016

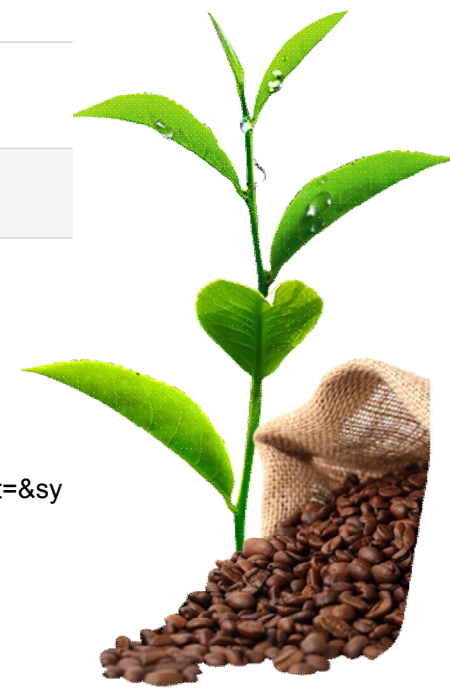
**Total Shareholders** **2,591**

**% Free float** **49.59%**

### VDO Opportunity day

[https://www.set.or.th/set/opofdaybycompany.do?](https://www.set.or.th/set/opofdaybycompany.do?language=th&country=TH&searchBy=company&namePart=&symbol=TACC&submit=)

[language=th&country=TH&searchBy=company&namePart=&symbol=TACC&submit=](https://www.set.or.th/set/opofdaybycompany.do?language=th&country=TH&searchBy=company&namePart=&symbol=TACC&submit=)



# 2016

- **Sales Revenue 1,177.02 MB %Growth 17.23%**
- **Net Profit 101.83 MB %Growth 49.86%**



# Key Milestones 2016

## เดือนมีนาคม

รับรางวัล Asia Pacific Entrepreneurship Awards 2016 Thailand (APEA)



## มิถุนายน

- รับรางวัลโครงการ "หันใหม่ ความภาคภูมิใจของจังหวัด" (IPOP AWARD) จากสำนักงาน ก.ล.ต.เนื่องจากเสนอขายหุ้น ภายในเวลาที่กำหนด
- ได้รับคะแนนในระดับดีมาก (97.25 จาก 100 คะแนน) ในโครงการประเมินคุณภาพการจัดประชุม AGM ปี 2559



## เดือนกันยายน

ขยายเข้าสู่ธุรกิจ เบอเกอร์ในกลุ่ม สินค้าประเภท โดนัทสโตลญี่ปุ่น ยี่ห้อ "อะ สไมล์"



## เดือนธันวาคม

ติดตั้งเครื่อง Hot Beverage Dispenser ครบ 437 เครื่อง



## เดือนเมษายน

ได้รับพระราชทานเครื่องอิสริยาภรณ์อันเป็นที่สรรเสริญยิ่งดิเรกคุณาภรณ์ชั้น เจริญเงินดิเรกคุณาภรณ์ในปี 2559 จากการสนับสนุนทุนทรัพย์เพื่อกิจการ สาธารณประโยชน์ของมูลนิธิฯ ผ่านรายการ Dance Your Fat Off เดินเปลี่ยนชีวิต เมื่อปี 2557 ที่ผ่านมา



## เดือนสิงหาคม

ได้รับสิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนคาแร็คเตอร์ ในประเทศไทย ผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven

## เดือนพฤศจิกายน

ได้รับคะแนนประเมินผลสำรวจ CG ของ ในปี 2559 อยู่ในระดับดี จากสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)



● Award of achievement  
● Business Process

# Agenda

- **Our Business 2016+2017**
- **Financial Figures**

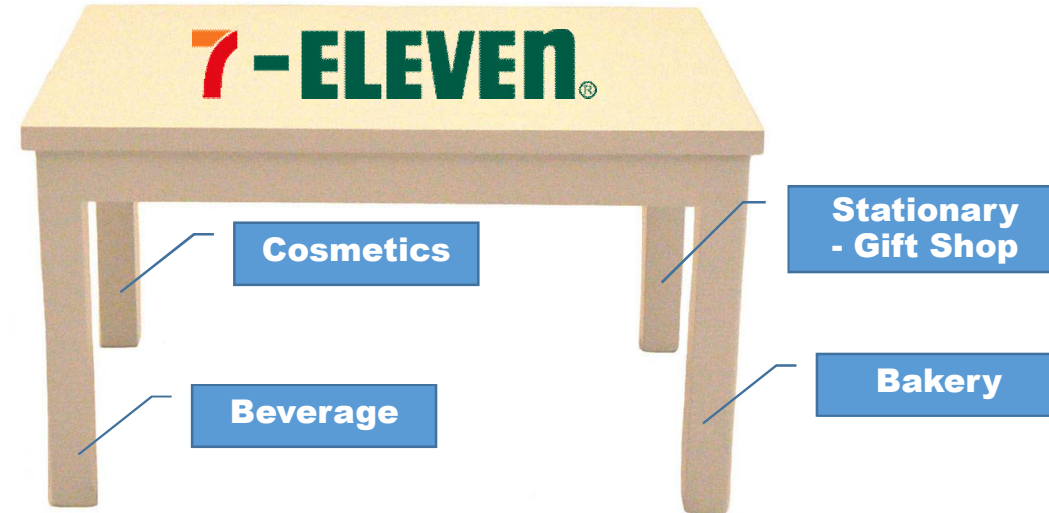
# TACC's Focus



**Retail Business 250,000-300,000 MB/year with 5 key categories (excluding counter services)**

- 1) Stationary**
- 2) Non-food**
- 3) Processed food**
- 4) Beverage**
- 5) Cosmetic**

**TACC is required to play as a key supporter/preferred supplier not only in beverage**



## **2016**

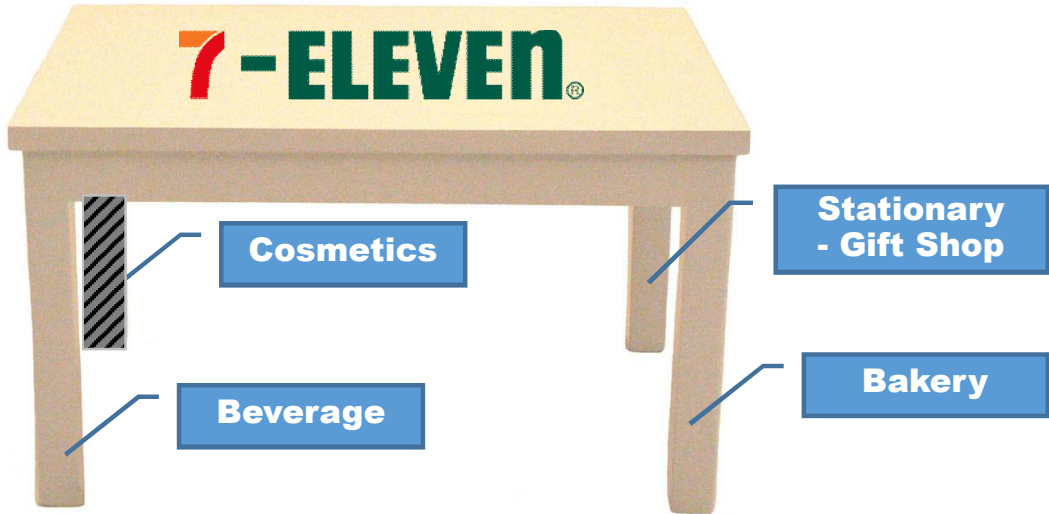
- **Opportunities for Business extension - with 7-Eleven**

**Outcome >> Establish additional pillars to strengthen TACC's Business platform with 7-Eleven**

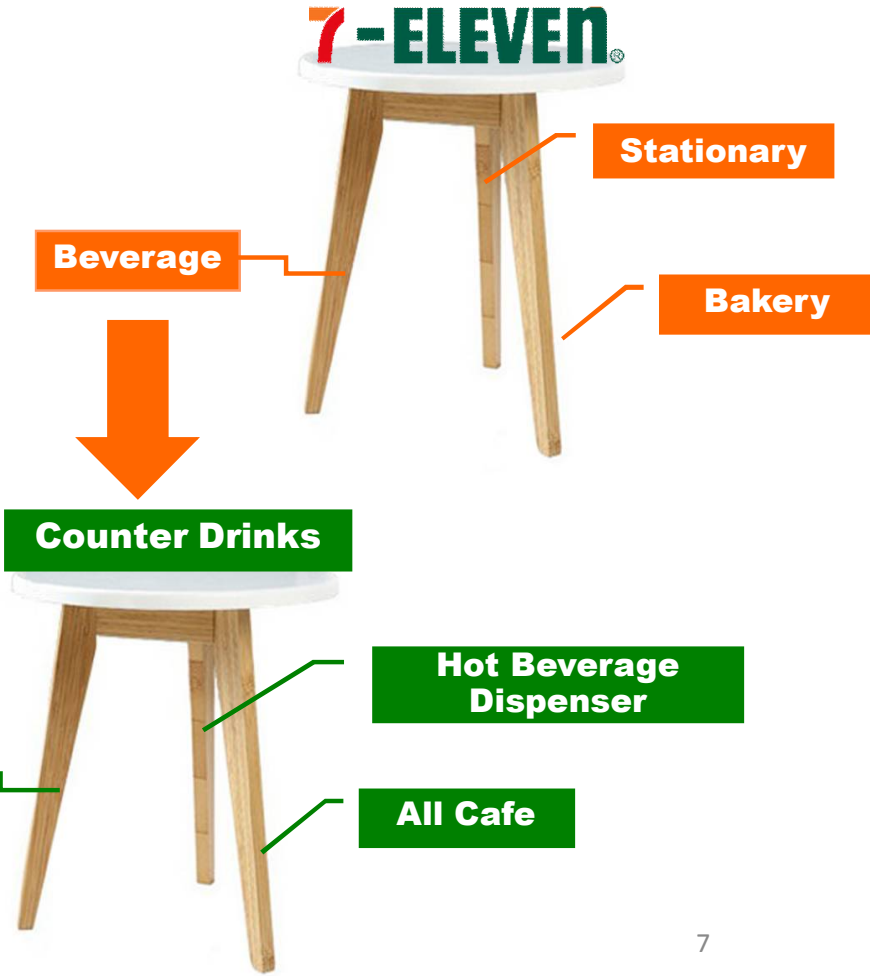
**We cannot be everything to everyone...**

# TACC's Focus

2016



2017



**2016**

- Opportunities for Business extension with 7-Eleven.

**Outcome >> Establish additional pillars to strengthen TACC's Business platform with 7-Eleven.**

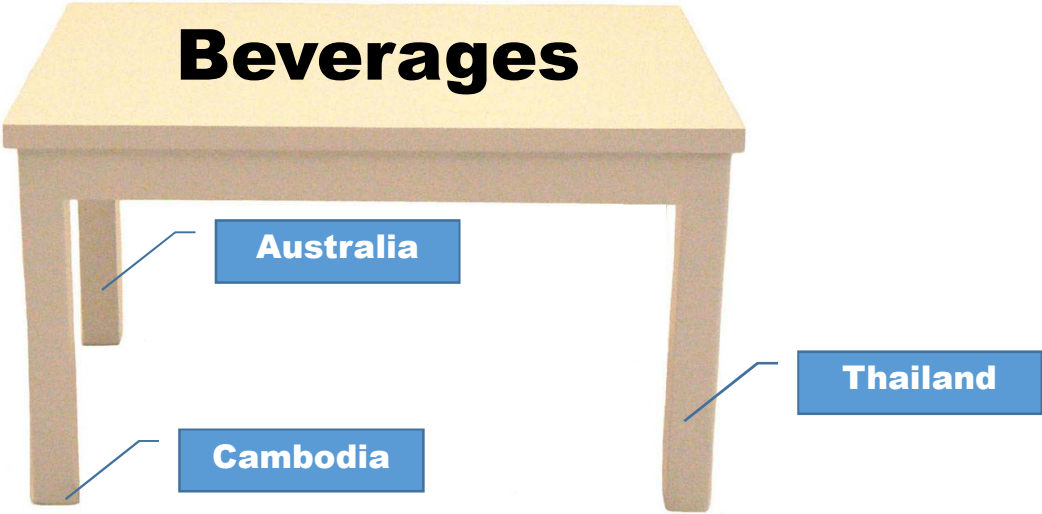
# TACC's Focus

Non 7-ELEVEN®



2016

**Beverages**

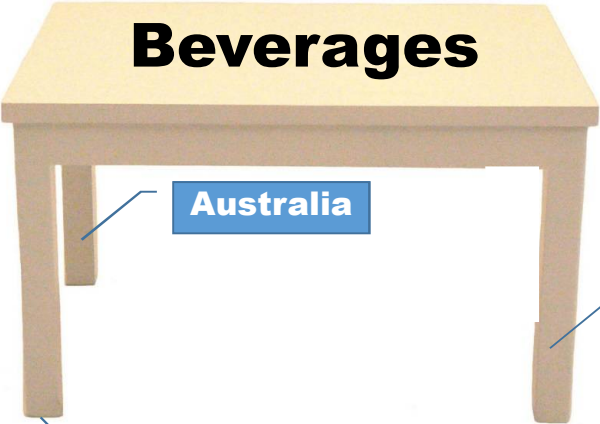


**Note: Beverage in all formats  
(Liquid, Powder, Tablet, Can, Box, Bottle)**



# TACC's Focus

2016



Australia

Thailand

Cambodia

2017



Australia

China

Thailand

Cambodia

Cambodia

Zenya RTD



Jump Start By Zenya Energy Drink



# Key Factors Driving TACC's Growth In 2016

**7-ELEVEN® 88% Mix**

**Non 7-ELEVEN® 12% Mix**

**Business sectors**



**Key growth drivers**



**Character Business (Cosmetics)**



**A**

**B**

**Extra miles 2016**

# TACC Portfolio

2016 + 2017

Non **7-ELEVEN**®



## TACC Core Brands

**1** zenya

RTD Green TEA



**2** SA-WAS-DEE

Powder Mix Beverage



## TACC non-Core Brands

**3**



Instant Powder drink  
Sha Sha & "Na Arun"



**4**



Functional  
Coffee



# ZENYA's Cambodia Story



- Population = 14.8 million
- YOUNG Adult = 4 million people (26.5%)



**: Zenya Cambodia**  
As of 21 February 2017



**Compare Feb 2016 ~ 103,859 Fanpage  
increased by 100%**



# ELCID TO SET On January 10, 2017

T.A.C. Consumer PCL.

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)

T.A.C. Consumer PCL. 23<sup>rd</sup> Floor, UM Tower, 9/231-233 Ramkhamhaeng Road, Suanluang, Bangkok 10250  
บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) ชั้น 23 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ 9/231-233 ถนนรามคำแหง แขวงคลองจั่น เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250  
www.taconsumer.com

ที่ TACC-001/2560

วันที่ 10 มกราคม 2560

เรื่อง การเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่

เรียน กรรมการและผู้จัดการ  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") ขอแจ้งว่า บริษัทฯ ได้มีการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งเป็นการต่อยอดจากธุรกิจชาเขียว "เซนย่า" ในประเทศกัมพูชา คือ เครื่องดื่มชูกำลัง ชา "จัมพ์สตาร์ท" (Jump Start)ผสมจินเส็งชาเขียว และวิตามินรวม มี 2 รสชาติ ได้แก่ รสผลไม้รวม และรสน้ำทับทิม ในรูปแบบกระป๋องขนาด 245 มล. โดยเริ่มส่งสินค้าเพื่อวางจำหน่ายในประเทศกัมพูชาในวันที่ 5 มกราคม 2560 เป็นต้นไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ



(นายชมนิต สุวรรณพินทร)  
กรรมการผู้จัดการ

เลขานุการบริษัท

โทร. 02-7172898 ต่อ 77

โทรสาร. 02-7172899



# TACC Portfolio

2016 + 2017

Non **7-ELEVEN**®



## TACC Core Brands

**1** **zenya**  
RTD Green TEA



**2** **SA-WAS-DEE**  
Powder Mix Beverage



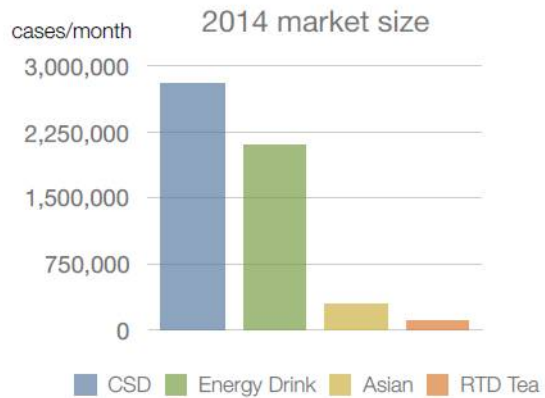
**2017 NEW**  
**3** **JUMP-START**  
Energy Drink



# Why Energy Drink Market?

## Cambodia Non Alcoholic Beverage Market

CSD and Energy Drink are the Leading Categories in Cambodia market, in terms both sales volume and consumption frequency

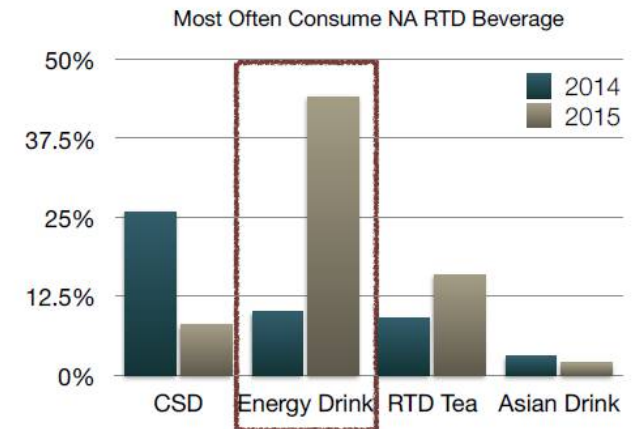
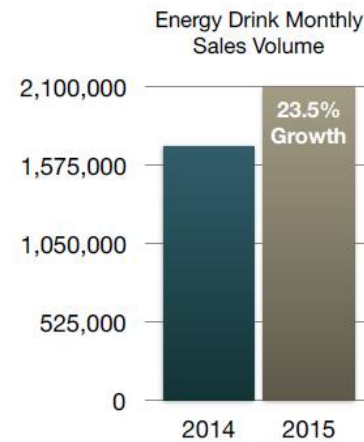


Average Drinking Frequency (time/week)		
Category	2014	2015
CSD	3.12	2.14
Energy	2.58	2.97
RTD Tea	1.54	1.86
Asian	1.38	1.38

for age 15-30 years old, month household income at least 150 usd

## Cambodia Non Alcoholic Beverage Market

2015 showed a significant growth for Energy Drink Categories, driven by consumption frequency



Losing focused

Reduce alcohol or drunkenness

Daily booster

Thirst quenching

Travelling

Socializing

Increase the taste of food

**Market size at Retail Selling Price ~ 10,000 MB**

# Key Players

**1. Bacchus**



**Price: US\$  
0.62/CAN**

**2. Red Bull**



**0.50/CAN**

**3. Carabao**



**0.50/CAN**

**4. Sting**

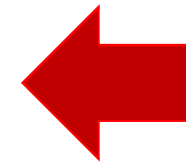


**0.50/CAN**

**5. Samurai**



**0.50/CAN**



**0.62/CAN**



# Products Comparison

## ENSURE SAME EFFECTIVE BENEFITS

		JUMP START	BACCHUS
1.BASE	CAFFEINTE	✓	✓
	TAURINE	✓	✓
2.MULTIVITAMIN	VITAMIN B3	✓	✓
	VITAMIN B6	✓	✓
	VITAMIN B12	✓	✗
3.GINSENG	GINSENG	✓	✓
4.GREEN TEA	L THEANINE	✓	✗



### Points of Difference

1. Pomegranate

2. Green Tea

3. More of Ginseng

4. Vitamin B12

# Sawasdee

China

Distributor

Incremental revenue in Feb 2017



三者石（上海）实业有限公司  
公司简介  
Three Stone (Shanghai) Co., Ltd.



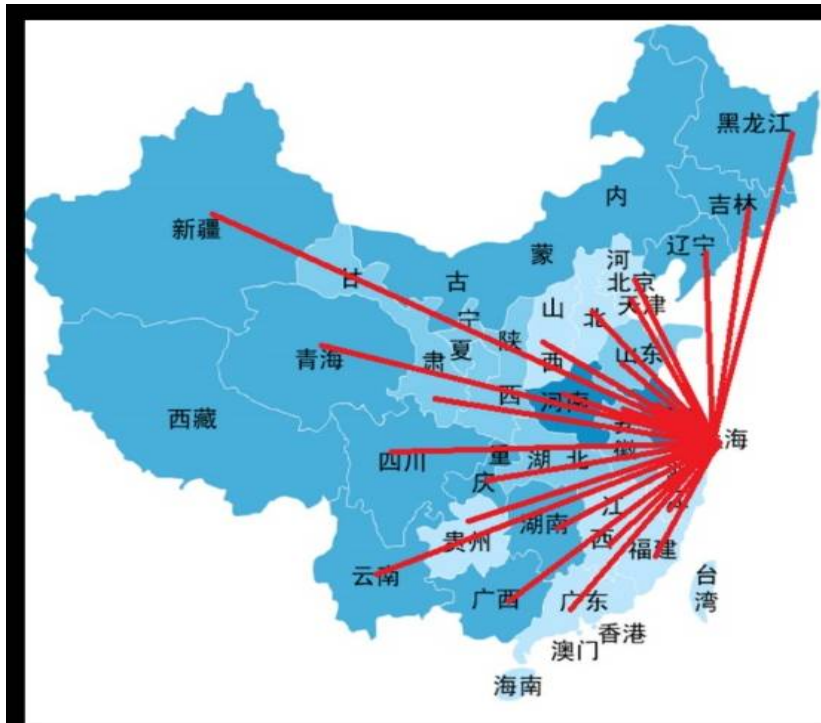
UT.A.C.C. HOME ABOUT US INVESTOR ARTICLES NEWS&EVENTS PRODUCTS INTERNATIONAL BUSINESS CONTACT US TH EN CN f YouTube

กระบวนการนำเข้าสินค้าในประเทศจีน

Articles

- สินค้าที่ต้องการส่งออก ที่ผ่านการจดทะเบียนตราสินค้าและเข้ากระบวนการ อย (ในส่วนของเครื่องหมายยาลาจะมีหรือไม่ก็ได้)
- เซ็นสัญญากับตัวแทนจำหน่าย
- เตรียมเอกสารเพื่อทำการลงทะเบียนสินค้าที่ต้นคุณคลัง
- เช็คเอกสารความถูกต้องกับทางมีผู้ดำเนินการที่รับอีกครั้ง รวมถึงความเหมาะสมของค่าแปล
- ถ้าบริษัทยังไม่ทำการจดทะเบียนผู้ส่งออกของสำนักงานตรวจศุลกากรสินค้าจีน ต้องดำเนินการจดทะเบียนก่อนที่จะทำการส่งสินค้า
- เอกสารทุกอย่างไม่มีข้อผิดพลาด สามารถทำการส่งเอกสารและสินค้าด้วยตัวเองไม่ให้อื่นแทน

# Company Sales network & Operating product brand wall

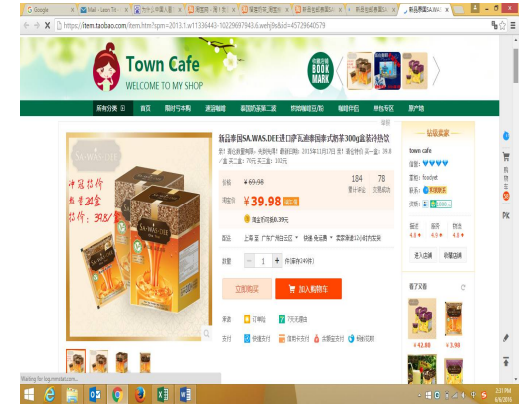
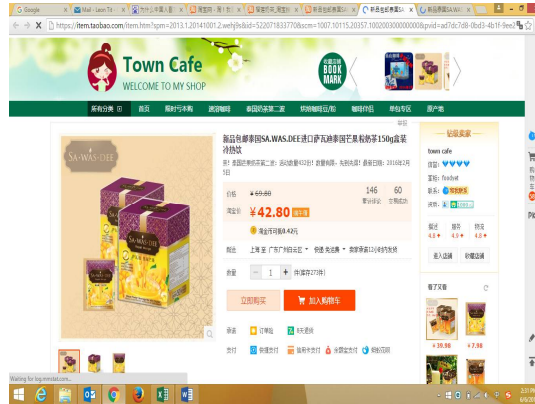


Three stone has plentiful of product combination and sales network covering the whole country, dedicate to the retail, e-commerce (B2B and B2C) to provide service to high-end customer, In the future, we will expand to catering business to realize the integration of the three sales network model; Our development of faith is introduction of high-quality imported food to bring customers a better life of enthusiasm.

Currently, Three stone has dozens of international well-known high-end brand distributor licenses and with hundreds of sub distributors in the main city. Three stone will continue to introduce more imported products to business partner in Shanghai, Beijing, Guangzhou and the other.

# Sawasdee Market T-Mall

China



# Agenda

- **Our Business 2016+2017**
- **Financial Figures**

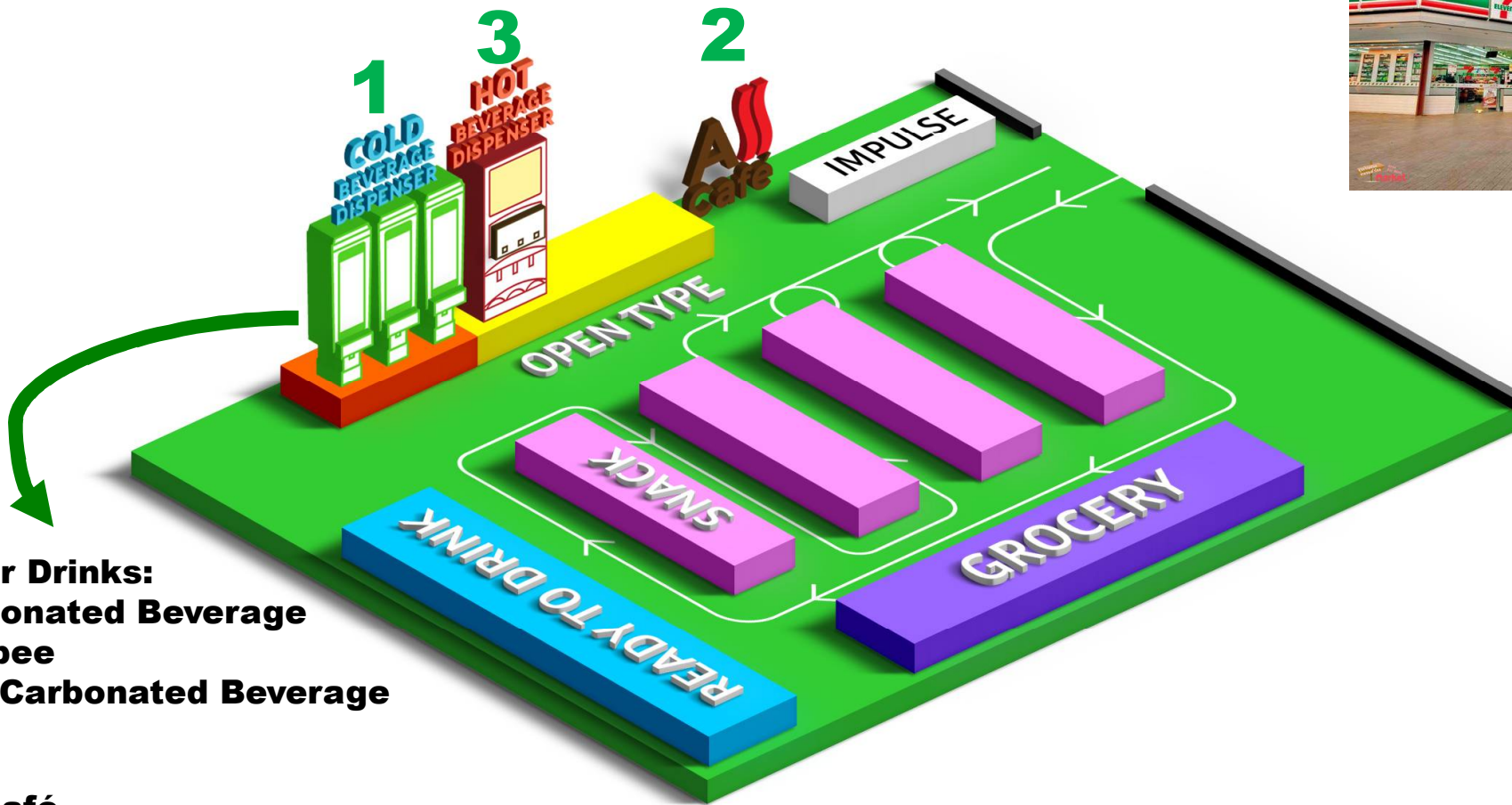
# TACC has been named as Key Strategic Partner.



- TACC has been a partner with CP ALL PLC for over 13 years.
- TACC was awarded “Partnership Award 2013” in the category of “Best of Business Growth” from CP ALL PLC.
- TACC was one of CP ALL PLC’s key strategic partners.
- TACC was receive Exclusive Contract from CP ALL PLC.
- TACC was awarded “7-Eleven SME Sustainable”

**We prosper together.**

**Remark: 7-Eleven Partner’s Classification: 1. Key Strategic Partner 2. Strategic Partner  
3. Partner 4. Supplier**



**Counter Drinks:**

- 1. Carbonated Beverage**
- 2. Slurpee**
- 3. Non Carbonated Beverage**
  - Cold
  - Hot
- 4. All Café**



# TACC covers 3 segments of beverages

2016 + 2017

**7-ELEVEN®**



To increase consumption rate, in store promotions are required through out the year.

## 1 Cold Beverage Dispenser



Combo Set 3-4 times/year



Core Flavor : Espresso, Latte, Milk Tea  
Seasonal Flavor : Thai black coffee, Honey lemon etc.

## 2 Non Coffee Menu @ All Café coffee corner



Combo Set 3-4 times/year

## 3 Hot Beverage Dispenser

Combo Set 1-2 times/year





# New Business Update

Donut

Leveraging TACC's strength to capture new valued business with Bakery Business



# TACC's Bakery



# Establish Health Related Beverage at All Café

Start on 10th November 2016



ชาเขียวปรุงสำเร็จชนิดผง กลิ่นชาเขียวเมล่อน  
ระยะเวลาตีคัส 10 - 25 พ.ย. 59



# As of 2016, Hot Beverage Dispenser Performance



**Placement**  
**Total 438 units**  
**\*\*YTD Dec.**

**Cups Sold**  
**\*\*YTD Dec.**

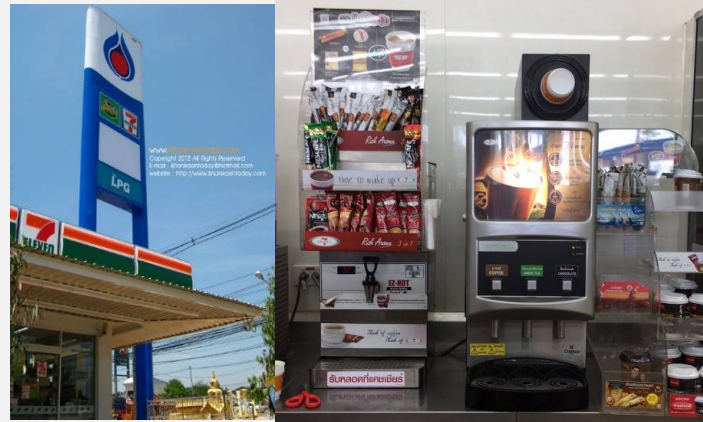
## 7-Eleven outside Gas Station



**Without 3-in -1**  
**72**

**30-35**

## 7-Eleven in Gas station



**With 3-in -1**  
**365 units**

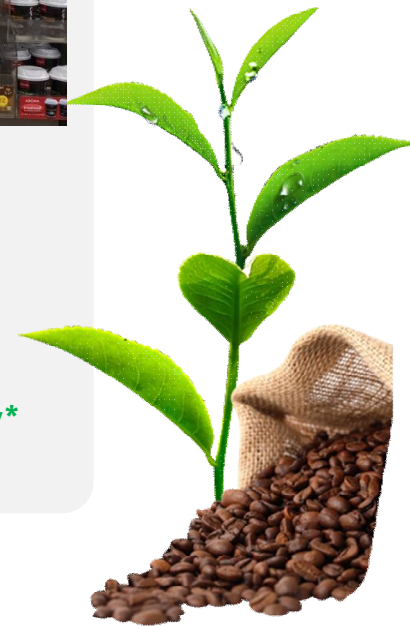
**10 Cups/store/day\***

**\*Plan to relocate.**

**2016 Actual = 437 units**  
**2017 Target = 312 units**  
**Total = 750 units**



**WHY ?**



# Hot Beverage Dispenser

บริษัท ...  
แบบฟอร์มเรื่อง หนังสือยินยอมให้ใช้สถานที่ประกอบการค้า

วันที่ 31 ส.ค. / 2559

โดยหนังสือฉบับนี้ ข้าพเจ้า บริษัท ทรอสี่ มิติสโตร์ จำกัด สาขา ...

อยู่บ้านเลขที่ 288 หมู่ที่ ... ซอย ... ถนน ... จังหวัด ...  
แขวง ... เขต ... เมือง ... จังหวัด ...

จึงเป็นเจ้าของอาคารเลขที่ ... หมู่ที่ ... ซอย ... ถนน ... มีโฉนดที่ดิน  
แขวง ... เขต ... เมือง ... จังหวัด ...

ยินยอมให้ บริษัท ซี.เอส.ซี คอมพิวเตอร์ จำกัด (มหาชน) ใช้อาคารดังกล่าวเป็นสถานที่ ตั้งเครื่องขายเครื่องดื่ม มีชื่อ  
Grathee รุ่น PIC-3T ประกอบและติดตั้งเครื่อง 7-ELEVEN  
และเพื่อเป็นหลักฐาน จึงได้ออกเอกสารนี้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน

**CHOICE** ... - 1 พ.ย. 2558  
ผู้ให้ความยินยอม

(นายทรง สันทรานนท์/นางอุทัยรัตน์ วิจิตร)

... พยาน  
(นายประสิทธิ์ เสรณ)

... พยาน  
(นางกรรภา สันธ)

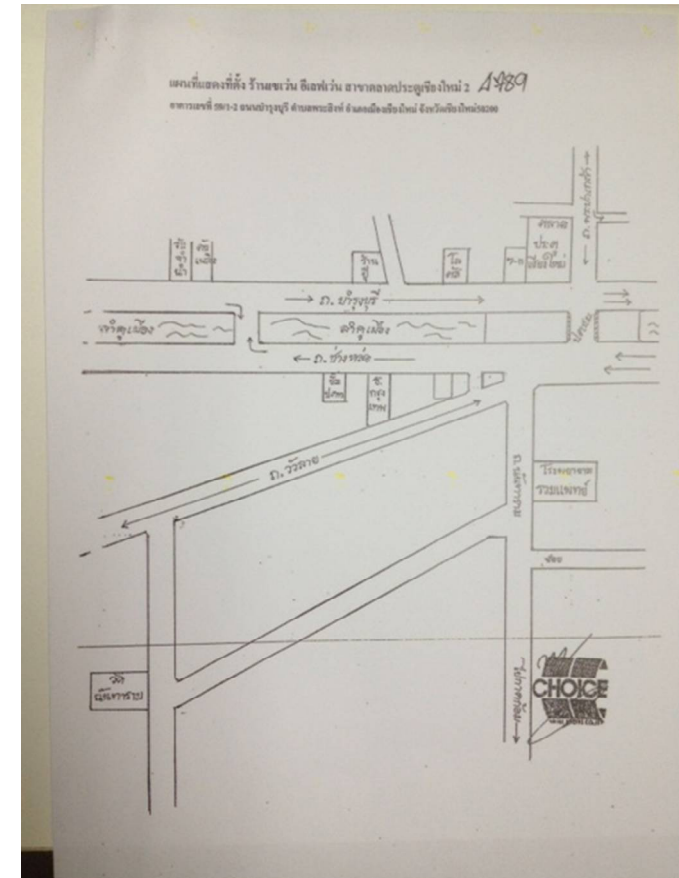
รายการซื้อขายบ้าน  
เลขที่ประจำบ้าน 5001-005101-1 สำนักทะเบียน เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร  
รายการที่ 544 ถนนลาดพร้าว  
ลักษณะของที่ดิน บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 5 ห้องนอน 5 ห้องน้ำ 5 ห้องน้ำ  
ชื่อผู้ขาย ... ชื่อบ้าน ...  
ประเภทบ้าน บ้าน ... ลักษณะบ้าน ...  
วันเดือนปีที่ทำการซื้อขาย ...

100 **แนว 2 ทวิ** ... ... ...  
นางธนพร เบญจมาภรณ์  
วันเดือนปีที่ทำหนังสือฉบับนี้ 8 ต.ค. 2541

เล่มที่ 1 รายการจดทะเบียนซื้อขายบ้านเลขที่ 5001-005101-1 จำนวน 1  
ที่ บางเขน กรุงเทพมหานคร  
เลขประจำบ้านเลขที่ 3-5039-00691-07-1 เลขโฉนดที่ดิน 11-0-0-2433  
เลขโฉนดที่ดิน 3-5039-001-04-4 เลขที่ 100  
เลขโฉนดที่ดิน 3-5039-00569-02-0 เลขที่ 100  
\* หาก  
จำนวนรายการจดทะเบียนรวม  
จำนวนโฉนดที่ดิน 15 ต.ค. 2529 อำเภอ บางเขน จังหวัด  
...

**สำเนาถูกต้อง**

บัตรประชาชน ...  
ชื่อ ...  
เลขที่ ...  
...



**Obstacles :** 1) Letter of Permission 2) House Registration 3) 3-in-1 rack in G-store  
**Solutions :** a) Trying to gather the documents in full, b) Use the offtake of C-Store to challenge G-store to take the rack out.

# Leveraging TACC's strength to capture new valued business with Character Business.

## Character Business

**2016, covered 3 key categories**

**1) Stationary**

**2) Gift shop**

**3) Cosmetic**



**Sanrio Cosmetic Wide Wing  
3,800 outlets**



**Sanrio Merchandising dump bin  
5,800 outlets**

# Character Business



<b>Stationary</b> ★	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>Pencil bag</b>
<b>Cosmetic</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>Oil clear super film</b> <b>Translucent loose powder</b> <b>Cologne</b>
<b>Non Food</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>Coin Purse</b> <b>Blindfolds</b> <b>Cosmetic bag</b> <b>Suspension</b>

**What's Next for 2017?**

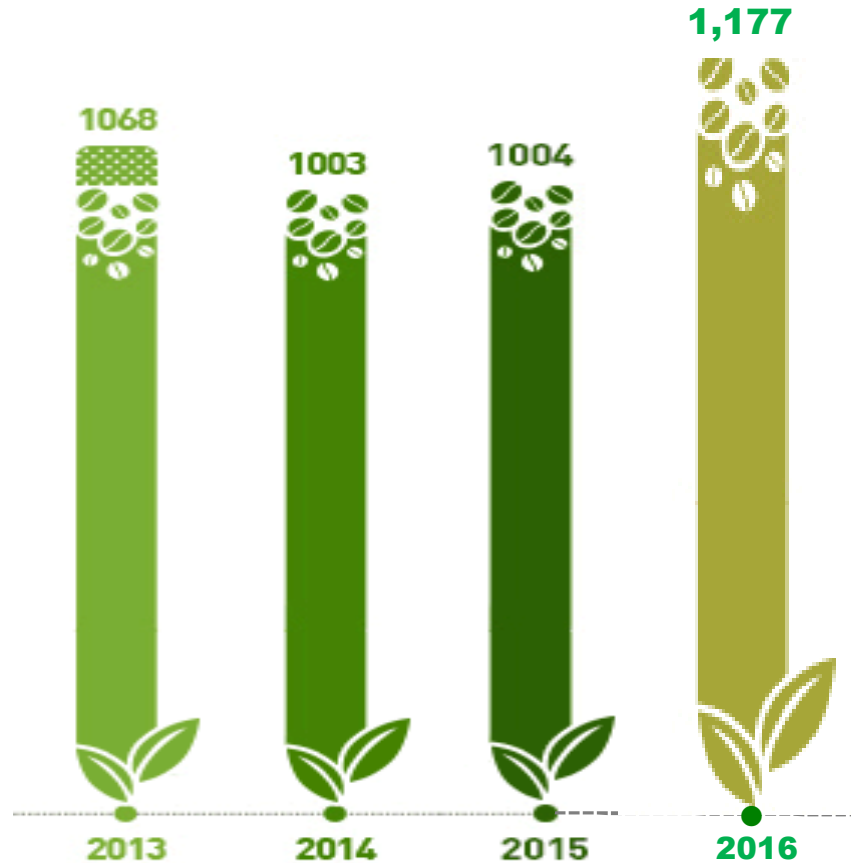
# Agenda

- **Our Business 2016+2017**
- **Financial Figures**

# Sales Revenue

Million Baht

Food  
Beverage



+ 17.23%  
vs. y-o-y

## Growth Drivers

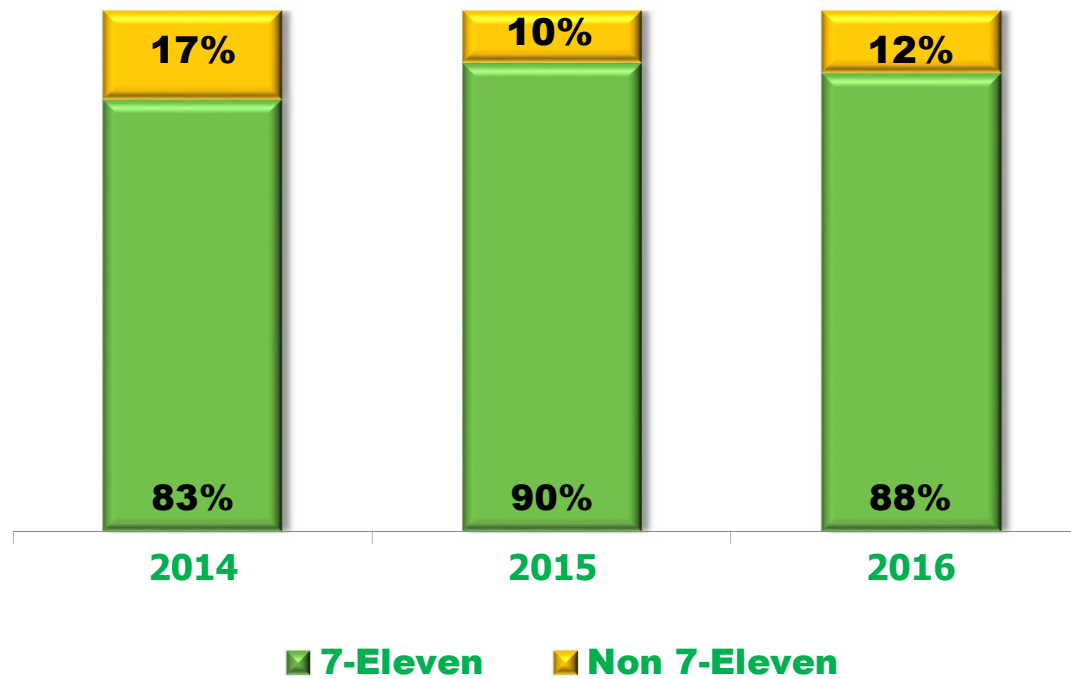
1. Latte & All Café outlet expansion
  - Latte : Number of stores expanded from 5,000 to 6,500 outlets or 30% more
  - All Café : Number of stores expanded to 4,000 outlets or 74%
2. Zenya RTD (Cambodia)
3. A Smile & Character Business

\* TACC sold the processed foods business to Happy Chef (Thailand) Co., Ltd. in September 2013. Therefore, from 2014 onwards, TACC revenue has been from Beverage only.



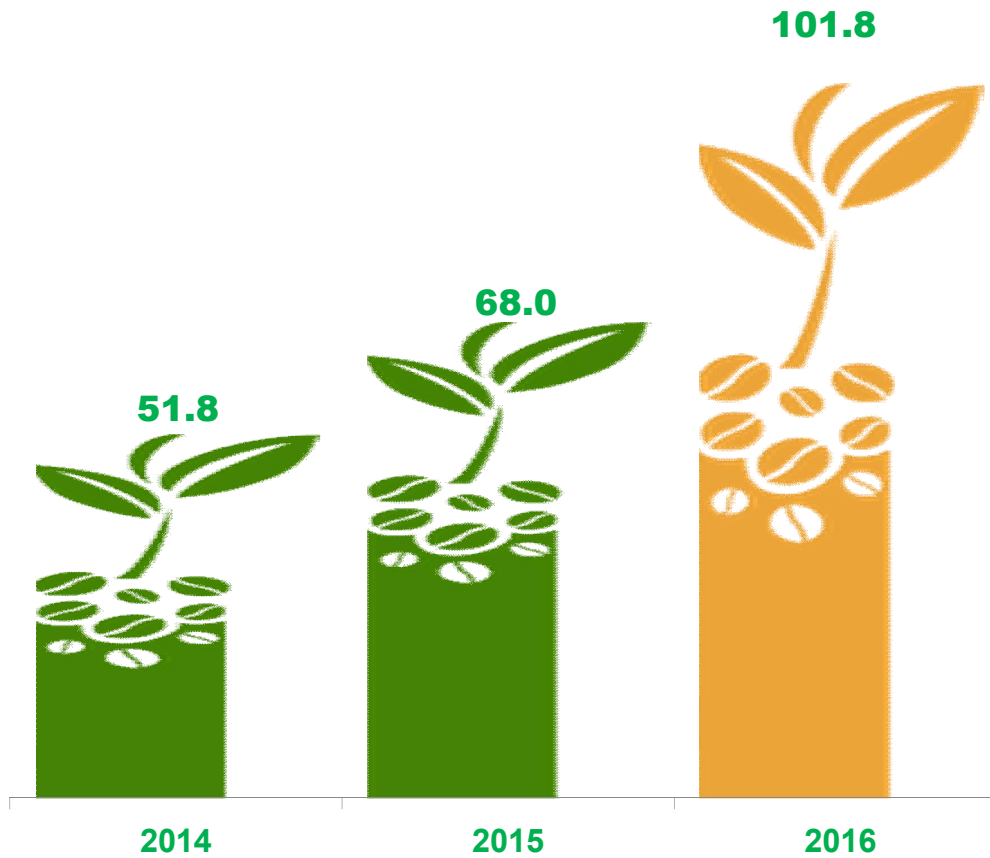


## %Mix of TACC; Revenue, 2015 Vs 2016



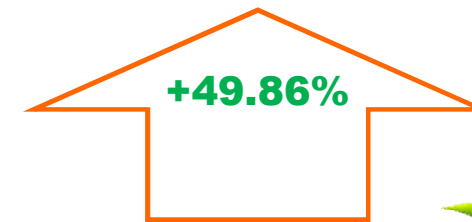
# Net Profit

million baht

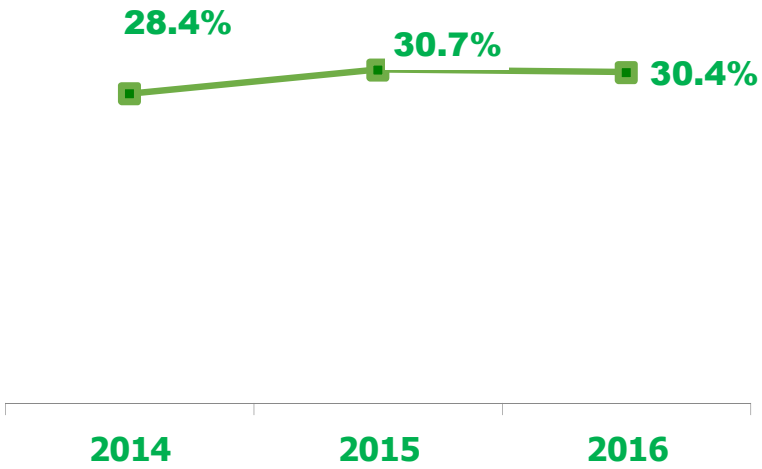


## Growth Drivers

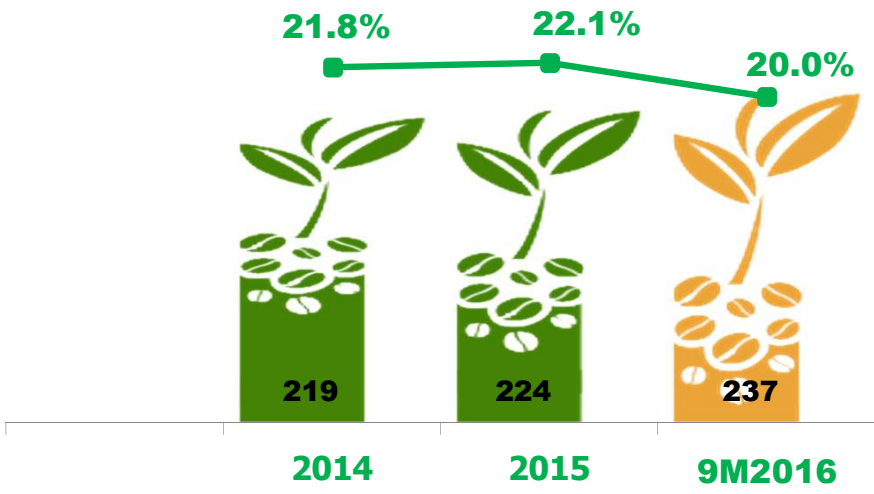
An increase of the Net Profit was driven by (a) the increasing of gross margin from higher sale and (b) the control of expense within the budget.



## Gross Profit Margin (%)

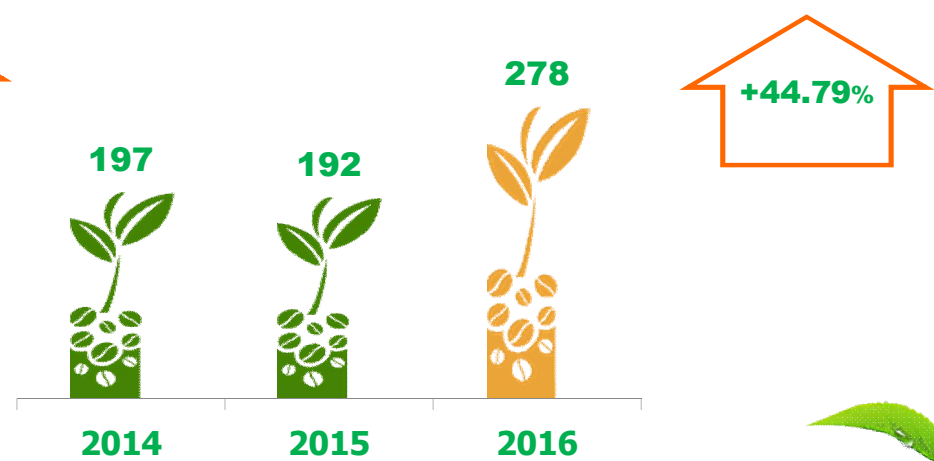
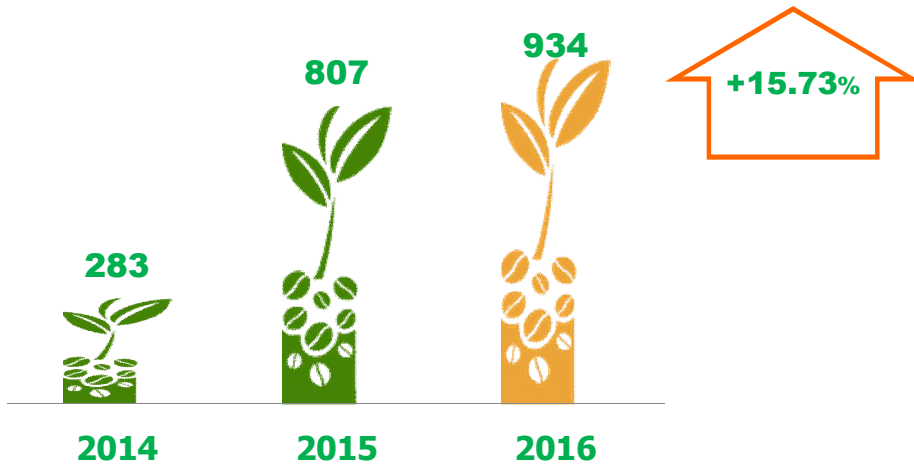


## %Selling and Administrative Expenses to Net Sales

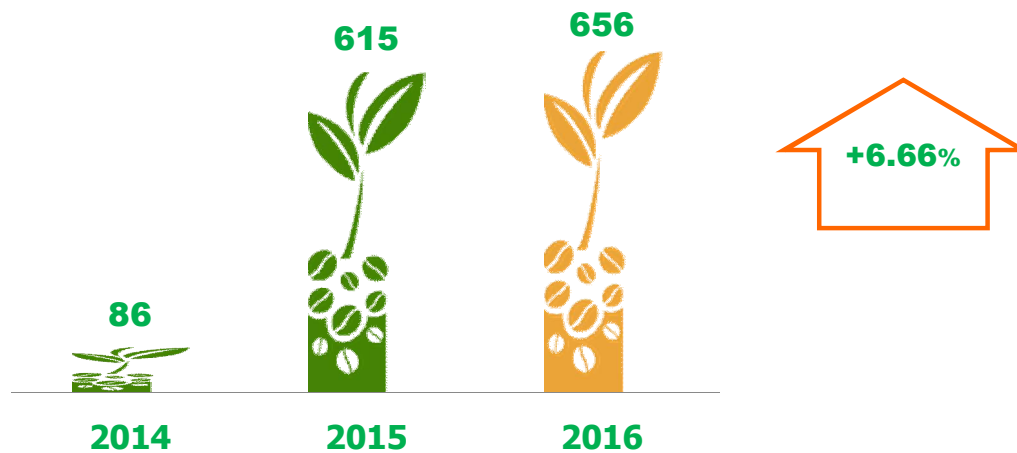


## Total Asset (Million baht)

## Total Liability (Million baht)



## Equity (Million baht)



# TACC's Ratio as of December 2016

สรุป ในไตรมาสปี 2559 อัตราส่วนทางการเงินอยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสม

Financial Ratio	เกณฑ์	ปี 2559	ปี 2558
<b>อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)</b>			
อัตราส่วนสภาพคล่อง/Current Ratio (เท่า/X)	> 2	3.06	4.05
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย/Average Collection Period (วัน)	เครดิตเทอม 45-60	60.52	60.76
ระยะเวลาชำระหนี้/Average Payment Period (วัน)	เครดิตเทอม cash-60	59.87	59.14
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย/Average Sale Period (วัน)	< 15	8.95	10.12
<b>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร (Profitability Ratio)</b>			
อัตรากำไรขั้นต้น/ Gross Profit Margin (%)	> 30%	30.40%	30.70%
อัตรากำไรสุทธิ/ Net Profit Margin (%)	> 6.8%	8.60%	6.75%
EBITDA (%)	> 9.5%	11.80%	9.48%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น/ Return on Equity (%)	> 16%	16.02%*	16.23%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์/ Return on Assets (%)	> 12%	11.70%*	12.20%
<b>อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial Policy Ratio)</b>			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น/ Debt to Equity Ration (เท่า)	< 2.5	0.42	0.31



# Business in 2017

2017  
Growth = 10-15%  
or more

7-ELEVEN®

Non 7-ELEVEN®



Stationary



**T.A.C. Consumer PCL**  
**9/231-233 Ramkhamhaeng Road,**  
**Suanluang, Bangkok 10250**

**[www.tacconsumer.com](http://www.tacconsumer.com)**  
**<https://www.facebook.com/TACConsumer>**

**IR Contact : Panjaporn Roeksomboon**  
**Tel : +66-2-717-2898#77**  
**Fax : +66-2-717-2899**  
**Email : [ir@tacconsumer.com](mailto:ir@tacconsumer.com)**

**Q & A**