

ข่าวหุ้น

Khao Hoon
Circulation: 90,000
Ad Rate: 1,100

Section: First Section/บริษัทจดทะเบียน

วันที่: พุธ 18 กันยายน 2562

ปีที่: 26

ฉบับที่: 6297

หน้า: 1 (บนซ้าย), 8

Col.Inch: 45.53

Ad Value: 50,083

PRValue (x3): 150,249

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: TACC การันตีงบครึ่งปีหลังโต จ่อเปิดตัวคาแรคเตอร์ใหม่ “หมาจ๋า” เร็ว ๆ นี้



TACC การันตีงบครึ่งปีหลังโต

• จ่อเปิดตัวคาแรคเตอร์ใหม่ “หมาจ๋า” เร็ว ๆ นี้

“TACC” มั่นใจงบครึ่งปีหลังแจ่ม หนุนรายได้รวมปีโต 15% ล่าสุดคว้าตัวแทนลิขสิทธิ์ “หมาจ๋า” จ่อเปิดตัวคาแรคเตอร์ใหม่ของไทยเร็ว ๆ นี้ หนุนธุรกิจกลุ่มคาแรคเตอร์โต พร้อมเตรียมออกเครื่องดื่มรสชาติใหม่ใน 7-Eleven วันที่ 19 ก.ย.นี้

นายชัชวรี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC เปิดเผยว่า แนวโน้มผลการดำเนินงานในช่วงครึ่งปีหลังคาดว่าจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง และบริษัทยังคงมั่นใจทั้งปีรายได้รวมจะเติบโตตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ 15% จากปีก่อนที่มีรายได้รวม 1,295.58 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 68.39 ล้านบาท หลังในช่วงครึ่งปีแรกบริษัทมีรายได้รวมแล้ว 758.89 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 76.03 ล้านบาท

ทั้งนี้ ในช่วงครึ่งปีหลังบริษัทยังคงเน้นการดำเนินงานในกลุ่มธุรกิจ B2B (Business-to-Business) เป็นรายได้ที่เกิดจากการขายสินค้าให้กับร้านเซเว่น อีเลฟเว่น (7-Eleven) ซึ่งปัจจุบันบริษัทเป็นพันธมิตรแบบ Exclusive กับ 7-Eleven และปัจจุบันมีสัดส่วนรายได้อยู่ที่ 84% และกลุ่มธุรกิจ B2C (Business-to-Consumer) เป็นธุรกิจที่สร้างรายได้จากการขายในช่องทางอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ร้าน 7-Eleven ซึ่งปัจจุบันมีสัดส่วนรายได้ อยู่ที่ 16%

สำหรับการขยายกลุ่มธุรกิจ B2B บริษัทยังคงมุ่งมั่นในการคิดค้นและพัฒนาสินค้าเครื่องดื่มร่วมกับร้าน 7-Eleven เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ทั้ง 3 รูปแบบ ได้แก่ 1.กลุ่มเครื่องดื่มเย็นในโถกอด (Cold Beverage Dispenser) ซึ่งปัจจุบันมีมากกว่า 10,000 สาขา, 2.กลุ่มเครื่องดื่ม Non Coffee ในเมนู

all Cafe' ปัจจุบันมีมากกว่า 6,500 สาขา และ 3.กลุ่มเครื่องดื่มร้อน (Hot Beverage Dispenser) ปัจจุบันมี 618 สาขา

โดยในวันที่ 19 กันยายนนี้บริษัทเตรียมจะออกผลิตภัณฑ์ใหม่ 2 รายการ ได้แก่ 1.น้ำฝรั่งชมพูในกลุ่ม Cold Beverage Dispenser และ 2.เครื่องดื่ม Salted Egg ในกลุ่ม

เครื่องดื่ม Non Coffee ในเมนู all Cafe' ซึ่งบริษัทคาดหวัง 2 เมนู จะได้รับการตอบรับที่ดี นอกจากนี้ บริษัทจะนำเครื่องดื่มชานมบุก Brown Sugar ในเมนู all Cafe' มาวางจำหน่ายอีกครั้ง หลังจากในช่วงที่ผ่านมา มีการตอบรับที่ดี จนสินค้าขาดตลาด

ส่วนธุรกิจในกลุ่ม B2C ซึ่งปัจจุบันมี 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ประกอบด้วย 1.กลุ่มการจำหน่ายค่าลิขสิทธิ์ในการใช้ตัวการ์ตูน (Character), 2.กลุ่มธุรกิจ RTD Beverage Instant Mix Beverage และ 3.กลุ่มธุรกิจเครื่องเขียน (Stationary business) โดยบริษัทตั้งเป้าหมายจะเพิ่มสัดส่วนรายได้จากธุรกิจในกลุ่ม B2C เพิ่มเป็น 30% ใน 5 ปีจากนี้ (ปี 2562-2566) ซึ่งจะมาจากกลุ่มธุรกิจ Character และผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท (Owner brand) เป็นหลัก

นายชัชวรี กล่าวอีกว่า ในปี 2564 สัดส่วนรายได้จากธุรกิจในกลุ่ม Character จะเพิ่มขึ้นเป็น 10% จากปัจจุบันที่มีสัดส่วนรายได้ที่ประมาณ

4-5% โดยล่าสุดบริษัทได้เป็นตัวแทนลิขสิทธิ์ Character “หมาจ๋า” ซึ่งเป็น Character ชื่อตั้งทางออนไลน์ของไทย เป็นระยะเวลา 2 ปี ใน 7 ประเทศ เตรียมเปิดตัวคาแรคเตอร์ใหม่ของไทยเร็ว ๆ นี้ นอกจากนี้ ในช่วงปลายปี 2562 บริษัทจะนำสินค้าในกลุ่ม Character ไปขยายตลาดในประเทศเวียดนามเพิ่ม จากปัจจุบันมีการขยายไปในประเทศสิงคโปร์, มาเลเซีย, กัมพูชา และเวียดนามอยู่แล้ว

นอกจากนี้ บริษัทยังคงศึกษาการร่วมทุน (JV) และเข้าซื้อกิจการ (M&A) อย่างต่อเนื่องในสินค้ากลุ่มอุปโภคและบริโภคให้สามารถเพิ่มรายได้ใหม่เข้ามาได้ทันที โดยปัจจุบันบริษัทมีกระแสเงินสดอยู่ที่ประมาณ 400-500 ล้านบาท และยังมีอัตราหนี้สินต่อทุน (D/E) อยู่ที่ระดับ 0.42 เท่า ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับที่ต่ำ

“แนวโน้มผลการดำเนินงานในช่วง 3 ปีจากนี้ เราจะยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง จาก 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ประกอบด้วย 1.กลุ่มเครื่องดื่ม ซึ่งปัจจุบันผู้บริโภคหันมาดื่มเครื่องดื่มจากแก้วมากขึ้น แทนการดื่มเครื่องดื่มในขวด และจะมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง 2.กลุ่มการจำหน่ายค่าลิขสิทธิ์ในการใช้ตัวการ์ตูน โดยปัจจุบันบริษัทมี 3 ตัวเด่น และในอนาคตจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และ 3.การ JV และการ M&A เพื่อสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องให้บริษัท” นายชัชวรี กล่าว ■