

TACC จับมือ CPALL เช็นสัญญาส่งเครื่องดื่มขายร้าน 7-Eleven ยาว 3 ปี, โบรมกเชียร์ "ซื่อ" เคาะเป่า 7.50บ.



🕒 พฤศจิกายน 20, 2019 👤 THIDARAT HENPROM 📁 ทันหุ้นวันนี้ 📁 CPALL, TACC

สำนักข่าว "ทันหุ้น" รายงานว่า TACC จับมือ CPALL เช็นสัญญาซื้อขายสินค้า (Exclusive Contract) อย่างต่อเนื่อง ระยะเวลา 3 ปี เพื่อจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องดื่ม ส่งตรงเข้าร้าน 7-Eleven พร้อมช่วยกำหนดแผนธุรกิจ พัฒนาสินค้าใหม่ร่วมกัน สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ผู้ถือหุ้น และนักลงทุน ด้าน "ชัชชวี วัฒนสุข" มั่นใจ จะได้รับการสนับสนุนจากลูกค้าในระยะยาว ผลักดันให้ยอดขายเติบโตอย่างแข็งแกร่ง ฟากโบรมกแนะนำ "ซื่อ" คาดกำไร Q4/62 ท้าระดับสูงสุดใหม่จากผลของฤดูกาล เคาะเป่าหมาย 7.50 บาท

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC เปิดเผยว่าบริษัทฯ ได้เซ็นสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจ กับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ CPALL เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน โดยเป็นสัญญาซื้อขายสินค้า (Exclusive Contract) ประเภทเครื่องดื่มเข้าไปจำหน่ายในร้าน 7-Eleven มีระยะเวลาแห่ง สัญญา 3 ปี

ในปัจจุบัน TACC และ CPALL ยังคงดำเนินการซื้อขายระหว่างกันตามปกติ นอกเหนือจากการซื้อขายสินค้านี้แล้ว TACC จะทำงานกับพันธมิตรอย่างใกล้ชิด มีการแลกเปลี่ยนแนวคิดรวมถึงร่วมกันในการกำหนดแผนธุรกิจร่วมกัน พัฒนาสินค้า และออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อโจทย์ของลูกค้าและสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

โดยจะเห็นได้จากการที่ TACC เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ 7-Eleven ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ส่งผลทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ จากลูกค้า รวมไปถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้ลูกค้าพิจารณาอย่างต่อเนื่อง ทำให้ยอดขายของบริษัทฯ เติบโตมาโดยตลอด

"การเซ็นสัญญาในครั้งนี้ เป็นการสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจของทั้งสองฝ่าย และที่ผ่านมามีต้องขอขอบคุณทาง CPALL ที่ให้การสนับสนุนเป็นอย่างดีมาโดยตลอด ซึ่งมั่นใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาว นอกเหนือจากนี้ยังเป็นปัจจัยสำคัญคือก่อให้เกิดความเชื่อมั่นจากผู้ถือหุ้นและนักลงทุนอีกด้วย"

****ไฮซีชั่นหนุนโด้งท้ายปีนี้**

นายชัชชวี กล่าวต่อถึงภาพรวมการดำเนินธุรกิจของ TACC ช่วงโด้งสุดท้ายของปีนี้น่าจะมีทิศทางที่ดีต่อเนื่องจาก เพราะเป็นช่วงไฮซีชั่นของธุรกิจ และทำให้มั่นใจว่ารายได้ในปีนี้ น่าจะเติบโต 15% ตามเป้าหมายที่วางไว้

สำหรับปี 2562 บริษัทฯได้พัฒนาสินค้าใหม่ ได้แก่ เครื่องดื่ม รสสตอว์เบอร์รี่ คูกี้ แอนด์ ครีม, เครื่องดื่ม ราสเบอร์รี่โรส, อัญชันน้ำผึ้งมะนาว, มะม่วงโยเกิร์ตปั่น, น้ำฝรั่งชมพู และเครื่องดื่มตามฤดูกาล ได้แก่ ชานมบุก เครื่องดื่ม Salted Egg Series เครื่องดื่ม Unicorn Milky เป็นต้น

นอกจากนี้ ธุรกิจคาเฟ่เตอร์จากกลุ่ม San-X ถือเป็นอีกธุรกิจที่จะช่วยผลักดันรายได้ และกำไรอย่างมีนัยสำคัญ โดยได้เปิดตัวคาเฟ่เตอร์ชื่อดังทางออนไลน์ คือ "หมาจ๋า" ซึ่งเป็นของคนไทย และที่ผ่านมามีได้ทำสินค้าร่วมกับพันธมิตรแบรนด์ชั้นนำ เช่นการร่วมจัดงาน Event ใหญ่แห่งปีที่ห้างสรรพสินค้า สยามพารากอน ในธีม Rilakkuma World Happiness Town ซึ่งถือเป็นครั้งแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และได้รับความสนใจอย่างคึกคัก

****โบรกเคาะเป้า 7.50 บาท**

ด้าน บล.หยวนต้า (ประเทศไทย) แนะนำ "ซื้อ" TACC แนวโน้มกำไร Q4/62 คาดทำระดับสูงสุดใหม่ที่ 45 ลบ.+/- เนื่องจากผลของฤดูกาล เมนูเครื่องดื่มใหม่ การจัดโปรโมชั่นช่วงปลายปีของ 7-11 และ All caf? รวมถึงรายได้จากการจำหน่ายลิขสิทธิ์การ์ตูนจาก San-X

สำหรับกำไร 9 เดือนแรกปี 62 คิดเป็นสัดส่วนถึง 74% ของประมาณการกำไรทั้งปีของเราที่ 160 ลบ. หาก Q4/62 กำไรทำ New high ตามคาด จะส่งผลให้กำไรทั้งปีอาจดีกว่าเรคาดได้เล็กน้อย ประเมินราคาเป้าหมายสั้น Q2/63 อยู่ที่ 7.50 บาท มี Upside gain 35% มีโอกาสปรับประมาณการขึ้นอีก