

“TACC” บริหารต้นทุนรับมือโควิด หนุนกำไร Q1/63 เพิ่ม 18.99% ยอดขายในร้านเซเว่นโต

👤 สยามรัฐออนไลน์ 🕒 14 พฤษภาคม 2563 16:10 น. 📍 เศรษฐกิจ
📍 คาแรคเตอร์ 📍 Covid-19 📍 TACC 📍 ห้างสรรพสินค้า 📍 เดลิเวอรี่



TACC เปิดงบไตรมาส 1/63 ยังสามารถรักษาระดับกำไรสุทธิได้กว่า 42.64 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 18.99% เทียบช่วงเดียวกันของปีก่อน ยอดขายในร้านเซเว่นภาพรวมยังเติบโตได้ รวมถึงสามารถบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพในการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของบริษัทในไตรมาส 1/63 มีกำไรสุทธิ 42.64 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.80 ล้านบาท หรือ 18.99% เทียบช่วงเดียวกันของปีก่อนมีกำไรสุทธิ 35.83 ล้านบาท ขณะที่รายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 1/63 อยู่ที่ 328.16 ล้านบาท ลดลง 7.04% จากผลกระทบโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมียอดขายเติบโตอย่างแข็งแกร่งใน All Café ที่มากขึ้นตามจำนวนสาขาและเพิ่มเมนูใหม่ตามฤดูกาล และกลุ่มสินค้าที่ร่วมพัฒนากับ B2B

“กำไรที่เพิ่มขึ้นในไตรมาส 1/63 มาจากอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทเพิ่มขึ้น โดยมาจากการเพิ่มยอดขายในส่วนสินค้าที่มีกำไรสูงจากการพัฒนาต้นทุนอย่างต่อเนื่องและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน อย่างไรก็ตามบริษัทคาดว่ารายได้ทั้งปี 2563 จะเติบโตประมาณร้อยละ 5-10 จากปีก่อน หากสถานการณ์

โควิด-19 สามารถควบคุมได้และเศรษฐกิจฟื้นตัวได้เร็วเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค โดยการเน้นกลยุทธ์การออกสินค้าใหม่มากขึ้นในกลุ่มธุรกิจที่มีอัตราการเติบโตสูง และร่วมพัฒนาเพื่อสร้างมูลค่าให้กับสินค้าที่จำหน่าย”

นอกจากนี้บริษัทยังชะลอการขยายธุรกิจค้าปลีกเตอร์ไปในตลาดต่างประเทศจนกว่าสถานการณ์โควิด-19 จะดีขึ้น โดยปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนดูแล Licensee ครอบคลุม 7 ประเทศได้แก่ ไทย, สิงคโปร์, มาเลเซีย, กัมพูชา, เมียนมา, ลาว และเวียดนาม ซึ่งก่อนหน้านี้บริษัทวางแผนรุกตลาดเวียดนามเต็มที่ ขณะเดียวกันในประเทศไทยผู้ที่ได้รับ Licensee ไปจากบริษัท ส่วนหนึ่งจำหน่ายผ่านหน้าร้าน หรือขายในห้างสรรพสินค้าได้รับผลกระทบพอสมควร ซึ่งบริษัทได้มีการช่วยเหลือลูกค้าโดยการขยายระยะเวลาสัญญาให้กับรายที่มีผลกระทบ

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า บริษัทฯอยู่ระหว่างเตรียมความพร้อมปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่จะเปลี่ยนไป โดยเฉพาะการวางแผนการจับจ่ายใช้สอย ก่อนออกจากบ้านมากขึ้น สิ่งที่บริษัทฯจะทำต่อไปคือ ทำอย่างไรให้สินค้าของ TACC ไปอยู่ในแผนการซื้อสินค้าของผู้บริโภค รวมถึงเข้าไปอยู่ในระบบเดลิเวอรี่ เช่น การออกแบบแพ็คเกจที่เหมาะสมกับแต่ละแพลตฟอร์ม เพื่อเพิ่มยอดขาย ผลักดันผลการดำเนินงานเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืนในอนาคต

กดติดตาม
สยามรัฐ LINE อฟช.
ได้ที่นี่



1

Like

ทวีต

Share



1

