

(<https://www.facebook.com/Corehoon-1013053228752931>) (<https://twitter.com/ipipatn>)

(https://www.youtube.com/results?search_query=corehoon) (<http://line.me/ti/p/~corehoon>)



ค้นหา

ค้นหา...

ค้นหา

หน้าแรก (/index.php) > SET (/index.php/set.html?view=featured) > TACC ผลการดำเนินงานโตแกร่ง บริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ หนุนกำไรไตรมาส 1/63 เพิ่มขึ้น 18.99%

หมวดหมู่: บริษัทจดทะเบียน (/index.php/set/category/26.html)



TACC ผลการดำเนินงานโตแกร่ง บริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ หนุนกำไรไตรมาส 1/63 เพิ่มขึ้น 18.99%

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

นายชัชวีร์ วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในไตรมาส 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 บริษัทยังคงมียอดขาย

เติบโตอย่างแข็งแกร่งใน All Café ที่มากขึ้นตามจำนวนสาขาและเพิ่มเมนูใหม่ตามฤดูกาล และกลุ่มสินค้าที่ร่วมพัฒนากับ B2B

“กำไรที่เพิ่มขึ้นในไตรมาส 1/63 มาจากอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น โดยมาจากการเพิ่มยอดขายในส่วนสินค้าที่มีกำไรสูงจากการพัฒนาต้นทุนอย่างต่อเนื่องและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่ารายได้ทั้งปี 2563 จะเติบโตประมาณร้อยละ 5-10 จากปีก่อน หากสถานการณ์โควิด-19 สามารถควบคุมได้และเศรษฐกิจฟื้นตัวได้เร็วเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค โดยการเน้นกลยุทธ์การออกสินค้าใหม่มากขึ้นในกลุ่มธุรกิจที่มีอัตราการเติบโตสูง และร่วมพัฒนาเพื่อสร้างมูลค่าให้กับสินค้าที่จำหน่าย”

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังชะลอการขยายธุรกิจคาเฟ่เดอริไปในตลาดต่างประเทศจนกว่าสถานการณ์โควิด-19 จะดีขึ้น โดยปัจจุบันบริษัทฯ เป็นตัวแทนดูแล Licensee ครอบคลุม 7 ประเทศ ได้แก่ ไทย, สิงคโปร์, มาเลเซีย, กัมพูชา, เมียนมา, ลาว และเวียดนาม ซึ่งก่อนหน้านี้บริษัทวางแผนรุกตลาดเวียดนามเต็มที่ ขณะเดียวกันในประเทศไทยผู้ที่ได้รับ Licensee ไปจากบริษัทฯ ส่วนหนึ่งจำหน่ายผ่านหน้าร้าน หรือขายในห้างสรรพสินค้าก็ได้รับผลกระทบพอสมควร ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการช่วยเหลือลูกค้าโดยการขยายระยะเวลาสัญญาให้กับรายที่มีผลกระทบ

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า บริษัทฯ อยู่ระหว่างเตรียมความพร้อมปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป โดยเฉพาะการวางแผนการจับจ่ายใช้สอยก่อนออกจากบ้านมากขึ้น สิ่งที่บริษัทฯ จะทำต่อไปคือ ทำอย่างไรให้สินค้าของ TACC ไปอยู่ในแผนการซื้อสินค้าของผู้บริโภค รวมถึงเข้าไปอยู่ในระบบเดลิเวอรี่ เช่น การออกแบบแพ็คเกจที่เหมาะสมกับแต่ละแพลตฟอร์ม เพื่อเพิ่มยอดขาย ผลักดันผลการดำเนินงานเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืนในอนาคต