

## โบรกเกอร์ "ซี" TACC ยอดขายดีขึ้นหลังคลายล็อก, ลุ้นเกาะเซเว่นฯ ขยายไปกัมพูชา

ข่าวหุ้น-การเงิน Thursday July 2, 2020 15:33 – สำนักข่าวอินโฟเควสท์ (IQ)

โบรกเกอร์ "ซี" บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) หลังมองผลการดำเนินงานในช่วงครึ่งหลังของปีนี้จะเติบโตโดดเด่น เมื่อเทียบกับช่วงครึ่งปีแรก จากการคลายล็อกดาวน์มาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ช่วยหนุนให้ยอดขายดีขึ้น ขณะที่การคุมต้นทุนผลักดันให้มาร์จิ้นยั่งยืนอยู่ในระดับสูง ตลอดจนการขยายพันธมิตรอีก 6 รายเพิ่มเติมจากพันธมิตรหลักอย่างร้านเซเว่นอีเลฟเว่น ก็จะช่วยเพิ่มยอดขายที่เกาะไปกับพันธมิตรรายใหม่ด้วย ผลักดันให้กำไรปี 63 ยังเติบโตดี

นอกจากนี้ยังมีโอกาสที่จะขยายธุรกิจไปยังกัมพูชา หลังจากทีบมจ.ซีพี ออลล์ (CPALL) ได้สิทธิดำเนินการร้านเซเว่นฯ ในกัมพูชา ซึ่งคาดว่าจะเห็นความชัดเจนในปี 64 ก็จะเป็นการเติบโตอีกครั้งสำคัญของ TACC และ Upside ต่อราคาหุ้นในอนาคตด้วย นอกเหนือจากปัจจุบันที่ราคาหุ้นมีความน่าสนใจ จากการเทรด P/E ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับกลุ่ม และการจ่ายปันผลที่อยู่ในระดับที่ดี

พักเที่ยงราคาหุ้น TACC อยู่ที่ 4.80 บาท เพิ่มขึ้น 0.04 บาท หรือ 0.84% ขณะที่ดัชนีหุ้นไทย ปรับขึ้น 1.19%

โบรกเกอร์	คำแนะนำ	ราคาเป้าหมาย (บาท/หุ้น)
เคทีบี (ประเทศไทย)	ซื้อ	7.00
หยวนต้า (ประเทศไทย)	ซื้อ	6.50
ฟิลลิป (ประเทศไทย)	ซื้อ	6.50
ฟินันเซีย ไซรัส	ซื้อ	5.80

นายอำนาจ ingsว่าง ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายวิเคราะห์หลักทรัพย์ บล.เคทีบี (ประเทศไทย) เปิดเผยว่าการที่ TACC ยังคงมีร้านเซเว่นฯ เป็นพันธมิตรหลักในระดับ Exclusive Partner ก็จะทำให้สามารถเติบโตไปพร้อมกับการขยายสาขาของร้านเซเว่นฯ ที่มีเป้าหมายเปิดสาขาใหม่ปีละ 700 แห่ง ทำให้การส่งวัตถุดิบสำหรับเครื่องดื่มในโถกต และเคาน์เตอร์ All Cafe ในร้านเซเว่นฯ เพิ่มขึ้นไปด้วย นอกจากนี้ร้านเซเว่นฯ ยังมีแผนเปิดสาขาในกัมพูชาในปี 64 ก็ทำให้ TACC มีโอกาสที่จะได้ขยายงานตามไปด้วย

อย่างไรก็ตาม TACC ยังได้ขยายไปยังพันธมิตรรายอื่น เพื่อลดการพึ่งพิงพันธมิตรหลักอย่างร้านเซเว่นฯ ภายใต้ธุรกิจ Business to business (B2C) ที่มีการจำหน่ายสินค้าไปยัง 6 พันธมิตรใหม่ ได้แก่ มวลชน, Jungle cafe, Arabita cafe, CP fresh mart, Black canyon และกาแฟพันธุ์ไทย ซึ่งมีสาขารวมประมาณ 1,086 สาขา ช่วยผลักดันให้สัดส่วนรายได้กลุ่ม B2C อยู่ในระดับ 7% ขณะที่สัดส่วนรายได้ที่พึ่งพิงพันธมิตรหลักอย่างเซเว่นฯ อยู่ที่ระดับ 93%

นอกจากนี้รายได้ B2C ยังมาจากธุรกิจคาเฟ่แคเตอร์ ซึ่ง TACC ได้เป็นตัวแทนอนุญาตให้ใช้ลิขสิทธิ์ของบริษัท San-X ประเทศญี่ปุ่น รวมถึงคาเฟ่แคเตอร์หลายการ์ตูนชื่อดังทางออนไลน์ของไทย ภายใต้ชื่อ "หมาจ๋า" และ "Art story" ก็ยังคงมีทิศทางที่ดี

"ผลกระทบโควิด TACC ได้รับผลกระทบน้อยกว่าที่ร้านเซเว่นฯ ถูกปิดในช่วงเวลาที่มีเคอร์ฟิว และในบางพื้นที่ที่มีการปิดตัวชั่วคราวอย่างโรงเรียน หรือมหาวิทยาลัย ก็อาจจะทำให้รายได้ลดลง แต่ TACC ยังรักษามาร์จิ้นได้ ซึ่งในไตรมาสแรกปีนี้มี Gross Profit Margin มากถึง 33% สูงสุดตั้งแต่เข้าตลาดมา โดยมาร์จิ้นของ TACC ดีต่อเนื่องตั้งแต่ไตรมาส 2/62 จากการพัฒนาสินค้าและการลดต้นทุน ด้วยการเจรจากับซัพพลายเออร์ให้ราคาถูกลง" นายอำนาจกล่าว

นายอำนาจ กล่าวอีกว่า แนวโน้มผลประกอบการของ TACC ในปี 63 และ 64 ยังคงเติบโตได้ดี ตาม การขยายสาขาของร้านเซเว่นฯ และการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ขณะที่ราคาหุ้นยังเทรดในระดับ P/E ที่ราว 16 เท่า ต่ำกว่าค่าเฉลี่ย 5 ปีที่ราว 32 เท่า และต่ำกว่ากลุ่มที่เทรดราว 27 เท่า รวมถึงยังเป็นหุ้นที่จ่ายปันผลในระดับที่ดีมาก โดยในช่วง 3-4 ปีย้อนหลังอัตราผลตอบแทนจากเงินปันผลในระดับ 5% มาตลอด และคาดว่าปีนี้ก็ยังคงในระดับดังกล่าวได้ ทำให้ยังเป็นปัจจัยที่น่าสนใจต่อการลงทุน

บล.หยวนต้า (ประเทศไทย) ระบุในบทวิเคราะห์คาดการณ์กำไรของ TACC ในไตรมาส 2/63 เบื้องต้นราว 42-45 ล้านบาท ยังเติบโตได้จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และไตรมาสก่อน แม้ว่ารายได้จะได้รับผลกระทบในช่วงครึ่งแรกของไตรมาสจากการล็อกดาวน์ และการใช้เคอร์ฟิวทำให้สินค้าที่จำหน่ายในร้านเซเว่นฯ ได้ไม่ถึง 24 ชั่วโมง รวมถึงธุรกิจคาเฟ่แคเตอร์ได้รับผลกระทบจากการเลื่อนเวลาออกไปของลูกค้าแต่ยังไม่มีการยกเลิก

แต่ในส่วนของกำไรน่าจะยังเติบโตได้จากมาร์จินที่ดีขึ้น หลัง TACC หันมาเน้นลดต้นทุนด้วยการต่อรองกับซัพพลายเออร์และลูกค้า และการลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น ทำให้คาดว่าอัตรากำไรขั้นต้น และอัตรากำไรสุทธิจะดีขึ้นอีกในไตรมาส 2/63 จากที่อัตรากำไรขั้นต้นทำระดับสูงสุดไปแล้วในไตรมาสแรก อีกทั้งในช่วงที่คลายล็อกดาวน์ทำให้ยอดขายในโถกด์ และ All cafe กลับมาได้ค่อนข้างดี

ขณะที่ในช่วงครึ่งหลังของปีนี้จะได้รับผลดี จากการเริ่มทยอยปลดล็อกมาตรการเข้มงวด ทำให้กิจกรรมต่าง ๆ เริ่มทยอยกลับสู่ปกติก็เชื่อว่าจะทำให้การบริโภคในประเทศฟื้นตัวมากกว่าครึ่งปีแรก รวมถึงลูกค้าในธุรกิจคาเฟ่แคเตอร์เริ่มกลับมาเดินหน้าเจรจากันอีกครั้ง ในช่วงครึ่งปีหลัง ส่วนธุรกิจเครื่องดื่ม All cafe มีการเพิ่มตัวเลือกขนาดแก้วของเครื่องดื่มจาก 16 ออนซ์ เพิ่ม 22 ออนซ์อีก 1 ประเภท หลังจากที่ว่าขยายไป 2 สัปดาห์พบว่าปริมาณแก้วเพิ่มขึ้นราว 30% จากแก้วขนาด 22 ออนซ์ ทำให้ TACC มีรายได้มากขึ้นเพราะแก้วที่ใหญ่ขึ้นใช้วัตถุดิบมากขึ้น ทำให้รายได้ทั้งปี 63 คาดว่าจะเติบโตราว 18.2% มาที่ 1.8 พันล้านบาท ส่วนกำไรคาดว่าจะเติบโต 7.6% มาที่ 179 ล้านบาท

หยวนต้าฯ ยังมองว่าการที่ CPALL ได้สิทธิขยายธุรกิจแฟรนไชส์ร้านเซเว่นฯ ไปยังกัมพูชาเป็นเวลา 30 ปี เชื่อว่าจะเป็นการเติบโตอีกครั้งที่สำคัญของ TACC จากความเป็น Strategic partner ที่มีความสัมพันธ์กันมายาวนาน ทำให้ TACC ยังคงมั่นใจว่าจะยังมีโอกาสได้เป็นพันธมิตรกันต่อไปในทุกประเทศที่ CPALL ขยายสาขาออกไป ซึ่งไม่เพียงแต่ช่วยหนุนรายได้ในธุรกิจโถกด์น้ำ และ All cafe เท่านั้น แต่ยังรวมถึงธุรกิจคาเฟ่แคเตอร์ และชาเขียวเซนยาอีกด้วย ซึ่งประเด็นเหล่านี้ยังไม่รวมไว้ในประมาณการ โดยคาดว่าจะเริ่มเห็นความชัดเจนของแผนได้ในช่วงไตรมาส 4/63

บทวิเคราะห์บล.ฟิลลิป (ประเทศไทย) ระบุว่ามีมุมมองเป็นบวกต่อ TACC ในช่วงที่เหลือของปีนี้ จากแนวโน้มยอดขายที่ดีขึ้นจากเพิ่ม Upsize เครื่องดื่ม Non-Coffee เป็น 22 ออนซ์ ได้การตอบรับดี รวมถึงการเพิ่ม Topping ให้หลากหลายมากขึ้น ,ออกเมนูใหม่ ๆ ประกอบกับได้พันธมิตรใหม่ "พันธุ์ไทย" มาเสริมรายได้นอกจากร้านเซเว่นฯ และธุรกิจคาเฟ่แคเตอร์ ที่ทยอยดีขึ้นหลังลูกค้าเริ่มกลับมาดำเนินกิจกรรมตามปกติ ทั้งนี้ คาดกำไรทั้งปีนี้ เติบโต 13.4% จากปีก่อน

พร้อมทั้งแนะนำ "ซื้อ" ให้อัตราพื้นฐานที่ 6.50 บาท โดยยังไม่รวมการอาจได้รับสิทธิตามร้านเซเว่นฯ ในการขยายสาขาไปยังกัมพูชา และดีลที่ CPALL เข้าซื้อหุ้นบางส่วนในเทสโก้ โลตัสไทย ที่อาจจะช่วยหนุนการขยายงานของ TACC ด้วย