

การตลาด TACC ทำกำไรไตรมาส 1 เพิ่ม 9.50% เดินหน้าลุย สินค้ากัญชง

วันที่ 14 พฤษภาคม 2564 - 17:54 น.



TACC เปิดงบไตรมาส 1/64 กำไรเพิ่ม 9.50% สวนกระแสเงินสด กำไรขั้นต้นขยับเป็น 35.90% ชูกลยุทธ์เพิ่มยอดขายด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ลุยเสิร์ฟสินค้าใหม่เข้าเซเว่นฯ-ขยายตลาด Café Business หนุนธุรกิจโตแกร่ง แยมอยู่ระหว่างศึกษาและพัฒนาสินค้ากัญชง เพื่อเตรียมส่งสินค้าบุกตลาดในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปีนี้ มั่นใจรายได้ปีนี้โต 10% ตามแผน

วันที่ 14 พฤษภาคม 2564 นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่าแนวโน้มผลการดำเนินงานในครึ่งหลังของปีนี้ คาดว่าจะเติบโตเพิ่มขึ้นหากสถานการณ์โควิดคลี่คลาย ซึ่งจะทำให้กิจกรรมเศรษฐกิจต่างๆ เริ่มกลับมาคึกคัก กระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภค โดยบริษัทมีแผนร่วมลงทุนกับ บริษัท ไทยคานาเทค อินโนเวชั่น จำกัด (TCI) ในการทำกัญชาทางการแพทย์และกัญชงทั้งต้นน้ำถึงปลายน้ำ ขณะนี้ TACC อยู่ระหว่างศึกษาตลาดและความต้องการของผู้บริโภค เพื่อเตรียมส่งสินค้าบุกตลาดในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปีนี้ ซึ่งยังคงต้องรอประกาศข้อกำหนดจากกองอาหารและยา (อย.)



ในส่วนของธุรกิจ “คาแรคเตอร์” ในปีนี้ บริษัทได้มีคาแรคเตอร์ใหม่ “Jay The Rabbit” จับกลุ่มคนโสด และกลุ่มออฟฟิศที่มีกำลังซื้อเป็นจำนวนมาก ซึ่งมั่นใจว่าจะได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคอย่างดีเยี่ยม เช่นเดียวกับคาแรคเตอร์ “Rilakkuma” และ “หมาจ๋า” และในเร็วๆ นี้ เตรียมเปิดตัวคาแรคเตอร์ตัวใหม่ เพื่อกระตุ้นยอดขาย

ขณะที่ผลการดำเนินงานของบริษัทฯในไตรมาส 1/64 มีรายได้จากการขาย 325.25 ล้านบาท ลดลง 2.91 ล้านบาท คิดเป็น 0.89% จากงวดเดียวกันของปีก่อนมีรายได้จากการขาย 328.16 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากผลกระทบโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมียอดขายเติบโตจากกลุ่มเครื่องดื่ม non coffee ในมุม All Café ที่มากขึ้นตามจำนวนสาขา และการจำหน่ายสินค้าขนาด 22 ออนซ์ และกลุ่มสินค้าที่ร่วมพัฒนากับ B2B (7-11 และ Non 7-11)

ด้านกำไรในไตรมาส 1/64 อยู่ที่ 46.69 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.05 ล้านบาท คิดเป็น 9.50% เทียบงวดเดียวกันของปีก่อนมีกำไรสุทธิ 42.64 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯเพิ่มขึ้น โดยมาจากการบริหารจัดการควบคุมพัฒนาค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และขายสินค้าที่มีกำไรสูงในสัดส่วนเพิ่มขึ้น

“แม้จะเกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดไวรัสโควิด-19 ระลอกใหม่ แต่บริษัทฯยังคงเดินหน้าขยายธุรกิจตามแผนงานที่วางไว้ โดยตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 10% เทียบปีที่ผ่านมา ภายใต้กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ส่งเครื่องดื่มใหม่เข้าโลกดในเซเว่นฯ , All Café และเพิ่มขนาดเป็น 22 ออนซ์ ซึ่งในปีนี้จะรับรู้รายได้เต็มปี โดยได้มีการวางแผนการตลาดร่วมกันกับเซเว่นฯ เพื่อกระตุ้นยอดขาย รวมถึงในช่องทาง Delivery Platform อีกทั้งจะมีการขยายตลาดไปยังกลุ่ม Café Business ซึ่งมีส่วนสำคัญในการเจริญเติบโตของปีนี้”