

TACC เผยกลยุทธ์ H2/64 เน้นความระมัดระวังหลัง H1/64 รายได้-กำไรโตสวนโควิด



อินโฟเควสท์

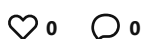
อัปเดต 22 ชั่วโมงที่ผ่านมา • เผยแพร่ 22 ชั่วโมงที่ผ่านมา • สำนักข่าวอินโฟเควสท์

ติดตาม



นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) กล่าวว่า แนวโน้มการดำเนินธุรกิจในปีหลัง บริษัทฯจะดำเนินงานอย่างระมัดระวัง น่าจะเติบโตตามสถานการณ์การฟื้นตัว และการคลายมาตรการล็อกดาวน์ โดยบริษัทจะเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และการเข้าไปอยู่ในบริการ 7Delivery Platform ซึ่งเป็น Platform ที่เติบโต รวมทั้งมีแผนจะรุกขยายไปยังกลุ่ม Cafe Business เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้

อย่างไรก็ตาม ในส่วนของ ธุรกิจคาเฟ่เตอร์ เป็นธุรกิจที่บริษัทให้ความสำคัญ เพราะจะช่วยสนับสนุนการเติบโตในอนาคตได้เป็นอย่างดี โดยปัจจุบันมีคาเฟ่เตอร์ ประกอบด้วย "Rilakkuma" , "หมาจ๋า" , "Jay The Rabbit" และ "Warbie Yama" โดย "หมาจ๋า" , "Jay The Rabbit" และ "Warbie Yama" เป็นคาเฟ่เตอร์ฝีมือคนไทยที่มีผลตอบรับที่ดีเทียบเท่า "Rilakkuma" คาเฟ่เตอร์ลิขสิทธิ์ของประเทศญี่ปุ่น



นอกจากนี้บริษัทยังเดินหน้า นโยบายการบริหารจัดการด้านการดำเนินงานและต้นทุนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และการดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบและสามารถปรับตัวรองรับกับทุกสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นอย่างเหมาะสมและรวดเร็วทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยมั่นใจว่าจะสามารถผ่านวิกฤติเศรษฐกิจในรอบนี้ไปได้

สำหรับภาพรวมผลการดำเนินงานในไตรมาส 2/64 มีรายได้รวมอยู่ที่ 355.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.32% จากงวดเดียวกันของปีก่อนมีรายได้รวมเท่ากับ 322.13 ล้านบาท ขณะที่มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 54.59 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.27 % จากงวดเดียวกันของปีก่อนมีกำไรสุทธิเท่ากับ 47.77 ล้านบาท

ขณะที่งวดครึ่งแรกของปี 64 มีรายได้รวมอยู่ที่ 683.94 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.89% จากงวดเดียวกันของปีก่อนมีรายได้รวมเท่ากับ 652.08 ล้านบาท ขณะที่มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 101.28 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.02 % จากงวดเดียวกันของปีก่อนมีกำไรสุทธิเท่ากับ 90.41 ล้านบาท

สาเหตุที่ภาพรวมผลการดำเนินงานยังรักษาการเติบโตไว้ได้ท่ามกลางสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 เนื่องจากผลสำเร็จของการบริหารจัดการด้านการดำเนินงานและต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้รักษาผลการดำเนินงานเติบโตอย่างมั่นคง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงมียอดขายเติบโตจากกลุ่มเครื่องดื่ม non coffee ในมุม All Cafe ที่มากขึ้นตามจำนวนสาขา การจำหน่ายสินค้าขนาด 22 ออนซ์ที่มีการรับรู้รายได้เต็มปีในปี นี้ และกลุ่มสินค้า B2C

โฆษณา - อ่านบทความต่อด้านล่าง

"จากประเมินผลกระทบของสถานการณ์โควิด-19 ที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปีที่แล้ว สิ่งที่ TACC ได้ทำก็คือ การเตรียมตัวในการตั้งรับ และดูแลในเรื่องของการบริหารจัดการด้านการดำเนินงานและต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถรักษาระดับยอดขาย และประดับประดาธุรกิจไว้ได้ ขณะเดียวกันก็ปรับวิธีการบริหารจัดการภายในทำให้ได้รับผลกระทบจากโควิดน้อยที่สุด และอยากให้ผู้ลงทุนมีความเชื่อมั่นว่า TACC พร้อมจะเป็นองค์กรที่มีการเติบโตได้อย่างมั่นคง"นายชัชชวี กล่าว

โดย สำนักข่าวอินโฟเควสท์ (16 ส.ค. 64)

ดูข่าวต้นฉบับ [🔗](#)

