

ข่าวหุ้น

Khao Hoon
Circulation: 90,000
Ad Rate: 850

Section: First Section/บริษัทจดทะเบียน

วันที่: พุธที่ 2 กันยายน 2564

ปีที่: 27

ฉบับที่: 6770

หน้า: 9(ล่าง)

Col.Inch: 32.49

Ad Value: 27,616.50

PRValue (x3): 82,849.50

ศิลปิน: ชาว-ดำ

หัวข้อข่าว: TACCโชว์ต่อสัญญาเซเว่นฯ เดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

TACCโชว์ต่อสัญญาเซเว่นฯ เดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

“TACC” เซ็นต่อสัญญาร่วมธุรกิจกับ 7-Eleven อีก 3 ปี ตอกย้ำความเชื่อมั่นการเป็นพันธมิตรที่ดี ลุยพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกัน และมีแผนรุกขยายไปยังกลุ่ม Café Business หวังเพิ่มช่องทางสร้างรายได้

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC เปิดเผยว่า บริษัทได้เซ็นต่อสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจกับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ CPALL เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน โดยเป็นสัญญาซื้อขายสินค้า (Exclusive Contract) ประเภทเครื่องดื่มเข้าไปจำหน่ายในร้าน 7-Eleven เป็นระยะเวลา 3 ปี ไปถึงปี 2567 ทั้งนี้ การต่อสัญญาในครั้งนี้ถือเป็นการต่อสัญญาในครั้งที่ 3 โดยสะท้อนให้เห็นถึงการร่วมเป็นพันธมิตรที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน

“การเซ็นสัญญาในครั้งนี้เป็นการสร้างความเชื่อมั่นตอกย้ำการเป็นพันธมิตรในการดำเนิน

ธุรกิจของทั้งสองฝ่ายร่วมกันอย่างยั่งยืน ซึ่งปัจจุบัน TACC และ CPALL ยังคงดำเนินการซื้อขายระหว่างกันตามปกติ โดยทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดด้วยการแลกเปลี่ยนแนวคิด ร่วมกันในการกำหนดแผนธุรกิจพัฒนาสินค้า เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบริษัทเป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ 7-Eleven ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน ส่งผลทำให้บริษัทได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ ซึ่งช่วยสนับสนุนให้บริษัทมียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่องและที่ผ่านมามีความต้องการของ CPALL ที่ให้การสนับสนุนมาโดยตลอด ซึ่งมั่นใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาว”

สำหรับภาพรวมการดำเนินธุรกิจของ TACC ในครึ่งปีหลังภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจชะลอตัว ดังนั้น บริษัทจะดำเนินงานอย่างระมัดระวัง และคาดว่าจะเติบโต

ตามสถานการณ์การฟื้นตัว เมื่อมีการคลายมาตรการล็อกดาวน์ โดยบริษัทจะเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และการเข้าไปร่วมอยู่ในบริการ Delivery Platform ซึ่งเป็น Platform ที่มีแนวโน้มการเติบโตอย่างน่าสนใจ

รวมทั้งยังมีแผนจะรุกขยายไปยังกลุ่ม Café Business เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ อย่างไรก็ตาม ในส่วนของธุรกิจคาเฟ่เตอร์รี่ เป็นธุรกิจที่บริษัทให้ความสำคัญ เพราะจะช่วยสนับสนุนการเติบโตในอนาคตได้เป็นอย่างดี โดยปัจจุบันมีคาเฟ่เตอร์รี่ ประกอบด้วย “Rilakkuma”, “หมาจ๋า”, “Jay The Rabbit” และ “Warbie Yama” โดย “หมาจ๋า”, “Jay The Rabbit” และ “Warbie Yama” เป็นคาเฟ่เตอร์รี่ฝีมือคนไทย ที่มีผลตอบรับที่ดีเทียบเท่า “Rilakkuma” คาเฟ่เตอร์รี่ลิขสิทธิ์ของประเทศญี่ปุ่น

นอกจากนี้บริษัทยังเดินหน้านโยบายการบริหารจัดการด้านการดำเนินงานและต้นทุนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และการดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบ สามารถปรับตัวรองรับกับทุกสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นอย่างเหมาะสมและรวดเร็วทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยมั่นใจว่าจะสามารถผ่านวิกฤติเศรษฐกิจในรอบนี้ไปได้ ■