

# TACC เชื้อต่อสัญญาความร่วมมือธุรกิจกับ 7-Eleven อีก 3 ปี ตอกย้ำความเชื่อมั่นการเป็นพันธมิตรอย่างยั่งยืน ลุย พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกัน ผลักดันการเติบโตมั่นคง

1 September 2564 / เวลา 10:37 น.



**มิตินัน-บมจ.ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ (TACC) เผยเชื้อสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจกับ 7-Eleven ต่อไป  
อีก 3 ปี ถึงปี 2567 เรียบร้อยแล้ว และเป็นการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 3 สะท้อนความ  
เชื่อมั่นตอกย้ำการเป็นพันธมิตรที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน ฟาก “ชัชชวี วัฒนสุข” ระบุเดินทางร่วมกัน  
พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ตอบโจทย์ลูกค้าได้ตรงจุด พร้อมกับนำสินค้าเข้าไปอยู่ในบริการ Delivery  
Platform มีแนวโน้มเติบโตสูง สนับสนุนยอดขายเติบโตอย่างมั่นคงไปด้วยกัน**

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC เปิด  
เผยว่า บริษัทฯได้เชื้อต่อสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจ กับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ CPALL เพื่อ  
สร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน โดยเป็นสัญญาซื้อขายสินค้า(Exclusive Contract)  
ประเภทเครื่องดื่มเข้าไปจำหน่ายในร้าน 7-Eleven เป็นระยะเวลา 3 ปี ถึงปี 2567 ทั้งนี้ การต่อสัญญาในครั้งนี้  
ถือเป็นการต่อสัญญาเป็นครั้งที่ 3 โดยสะท้อนให้เห็นถึงการร่วมเป็นพันธมิตรที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน

“การเซ็นสัญญาในครั้งนี้เป็นการสร้างความเชื่อมั่นต่อกฎการเป็นพันธมิตรในการดำเนินธุรกิจของทั้งสองฝ่าย ร่วมกันอย่างยั่งยืน ซึ่งปัจจุบัน TACC และ CPALL ยังคงดำเนินการซื้อขายระหว่างกันตามปกติ โดยทำงาน ร่วมกันอย่างใกล้ชิดด้วยการแลกเปลี่ยนแนวคิดร่วมกันในการกำหนดแผนธุรกิจ พัฒนาสินค้าเพื่อให้สอดคล้อง กับสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบริษัทฯเป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ 7-Eleven ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน ส่งผลทำให้บริษัทฯได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้า ใหม่ ๆ ซึ่งช่วยสนับสนุนให้บริษัทฯมียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่องและที่ผ่านมามีความต้องการของ CPALL ที่ ให้การสนับสนุนมาโดยตลอด ซึ่งมั่นใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาว”

ประธานกรรมการบริหาร กล่าวอีกว่าสำหรับภาพรวมการดำเนินธุรกิจของ TACC ในครึ่งปีหลังภายใต้ สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจชะลอตัว ดังนั้น บริษัทฯจะ ดำเนินงานอย่างระมัดระวัง และคาดว่าจะเติบโตตามสถานการณ์การฟื้นตัว เมื่อมีการคลายมาตรการล็อกดาวน์ โดยบริษัทฯจะเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และการเข้าไปร่วมอยู่ใน บริการ Delivery Platform ซึ่งเป็น Platform ที่มีแนวโน้มการเติบโตอย่างน่าสนใจ

รวมทั้งยังมีแผนจะรุกขยายไปยังกลุ่ม Café Business เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ อย่างไรก็ตาม ในส่วน ของ ธุรกิจคาเฟ่เดอเทอร์ เป็นธุรกิจที่บริษัทฯให้ความสำคัญ เพราะจะช่วยสนับสนุนการเติบโตในอนาคตได้เป็น อย่างดี โดยปัจจุบันมีคาเฟ่เดอเทอร์ ประกอบด้วย “Rilakkuma” , “หมาจ๋า” , “Jay The Rabbit” และ “Warbie Yama” โดย “หมาจ๋า” , “Jay The Rabbit” และ “Warbie Yama” เป็นคาเฟ่เดอเทอร์ฝีมือคน ไทย ที่มีผลตอบรับที่ดีเทียบเท่า “Rilakkuma” คาเฟ่เดอเทอร์ ลิขสิทธิ์ของประเทศญี่ปุ่น

นอกจากนี้บริษัทฯยังเดินหน้า นโยบายการบริหารจัดการด้านการดำเนินงานและต้นทุนให้เกิดประสิทธิภาพ สูงสุด และการดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบ สามารถปรับตัวรองรับกับทุกสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นอย่างเหมาะสม และรวดเร็วทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยมั่นใจว่าจะสามารถผ่านวิกฤติเศรษฐกิจในรอบนี้ไปได้

▶▶ **ห้อง Official Line** ห้องไลน์ฟรี มิติหุ้น ทันทุกสถานการณ์การลงทุน หุ้นเด่น หุ้นเด็ดตลอด วัน กับห้องไลน์ @mitihoonwealth ห้องไลน์ที่นักลงทุนเข้าเป็นสมาชิกฟรี ไม่มีเงื่อนไข เพียงคลิกลิงค์นี้ก็ได้เลย และสามารถส่งต่อให้เพื่อนได้

<https://lin.ee/cXAf0Dp>