

<p>หุ้นอินไซด์ รายเดือน</p> <p>HOONINSIDE MONTHLY</p> <p>Circulation: 18,000</p> <p>Ad Rate: 100,000</p>	<p>Section: First Section/-</p> <p>วันที่: พุธ 1 - พฤหัสบดี 30 กันยายน 2564</p> <p>ปีที่: - ฉบับที่: -</p> <p>จำนวนหน้า: 1 Ad Value: 100,000</p> <p>หัวข้อข่าว: TACC เชื้อต่อสัญญาความร่วมมือธุรกิจกับ 7-Eleven อีก 3 ปี</p>	<p>หน้า: 26(เต็มหน้า)</p> <p>PRValue (x3): 300,000</p> <p>คลิป: สีสี่</p> <p>หัวข้อข่าว: TACC เชื้อต่อสัญญาความร่วมมือธุรกิจกับ 7-Eleven อีก 3 ปี</p>
--	--	---

ข่าวบง.
MAGAZINE HOONINSIDE

TACC เชื้อต่อสัญญาความร่วมมือธุรกิจกับ 7-Eleven อีก 3 ปี

ลุยพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกัน
ผลักดันการเติบโตมั่นคง

บมจ.ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ (TACC) เผยเชื้อสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจกับ 7-Eleven ต่อไปอีก 3 ปี ถึงปี 2567 เรียบร้อยแล้ว และเป็นการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 3 สะท้อนความเชื่อมั่นต่อกำหนดการเป็นพันธมิตรที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน ฟาก "ชัยชวี วัฒนสุข" ระบุเดินหน้าร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ตอบโจทย์ลูกค้าได้ตรงจุด พร้อมกับนำสินค้าเข้าไปอยู่ในบริการ Delivery Platform มีแนวโน้มเติบโตสูง สนับสนุนยอดขายเติบโตอย่างมั่นคงไปด้วยกัน

นายชัยชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC

เปิดเผยว่า บริษัทฯได้เชื้อต่อสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจ กับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด

(มหาชน) หรือ CPALL เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน โดยเป็นสัญญาซื้อขายสินค้า(Exclusive Contract) ประเภทเครื่องดื่มเข้าไปจำหน่ายในร้าน 7-Eleven เป็นระยะเวลา 3 ปี ถึงปี 2567 ทั้งนี้ การต่อสัญญาในครั้งนี้ถือเป็นการต่อสัญญาในครั้งที่ 3 โดยสะท้อนให้เห็นถึงการร่วมเป็นพันธมิตรที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน

"การเชื้อสัญญาในครั้งนี้เป็นการสร้างความเชื่อมั่นต่อกำหนดการเป็นพันธมิตรในการดำเนินธุรกิจของทั้งสองฝ่ายร่วมกันอย่างยั่งยืน ซึ่งปัจจุบัน TACC และ CPALL ยังคงดำเนินการซื้อขายระหว่างกันตามปกติ โดยทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดด้วยการแลกเปลี่ยนแนวคิดร่วมกันในการกำหนดแผนธุรกิจ พัฒนาสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบริษัทฯเป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ 7-Eleven ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน ส่งผลทำให้บริษัทฯได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ ซึ่งช่วยสนับสนุนให้บริษัทฯมียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง และที่ผ่านมาต้องขอขอบคุณ CPALL ที่ให้การสนับสนุนมาโดยตลอด ซึ่งมั่นใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาว"

ประธานกรรมการบริหาร กล่าวอีกว่า สำหรับภาพรวมการดำเนินงานของ TACC ในครึ่งปีหลังภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจจะลดตัว ดังนั้น บริษัทฯจะดำเนินงานอย่างระมัดระวัง และคาดว่าจะเติบโตตามสถานการณ์การฟื้นตัว เมื่อมีการคลายมาตรการล็อกดาวน์ โดยบริษัทฯจะเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และการเข้าไปร่วมอยู่ในบริการ Delivery Platform ซึ่งเป็น Platform ที่มีแนวโน้มการเติบโตอย่างน่าสนใจ

รวมทั้งยังมีแผนจะขยายไปยังกลุ่ม Café Business เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ อย่างไรก็ตาม ในส่วนของ ธุรกิจคาเฟ่แคเตอร์ เป็นธุรกิจที่บริษัทฯให้ความสำคัญ เพราะจะช่วยสนับสนุนการเติบโตในอนาคตได้เป็นอย่างดี โดยปัจจุบันมีคาเฟ่แคเตอร์ ประกอบด้วย "Rilakkuma", "หมาจ๋า", "Jay The Rabbit" และ "Warbie Yama" โดย "หมาจ๋า", "Jay The Rabbit" และ "Warbie Yama" เป็นคาเฟ่แคเตอร์ฝีมือคนไทย ที่มีผลตอบรับที่ดีเทียบเท่า "Rilakkuma" คาเฟ่แคเตอร์ลิขสิทธิ์ของประเทศญี่ปุ่น

นอกจากนี้บริษัทฯยังเดินหน้า นโยบายการบริหารจัดการด้านการดำเนินงานและต้นทุนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และการดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบ สามารถปรับตัวรองรับกับทุกสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นอย่างเหมาะสมและรวดเร็วทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยมั่นใจว่าจะสามารถผ่านวิกฤติเศรษฐกิจในรอบนี้ไปได้

