

ข่าวหุ้น

Khao Hoon
Circulation: 90,000
Ad Rate: 850

Section: First Section/บริษัทจดทะเบียน

วันที่: พุธที่ 30 กันยายน 2564

ปีที่: 28

ฉบับที่: 6789

หน้า: 8(กลาง)

Col.Inch: 42.95

Ad Value: 36,507.50

PRValue (x3): 109,522.50

ศิลปิน: ชาว-ดำ

หัวข้อข่าว: TACCย้ายรายได้โตตามนัด5-10% บุคต่างประเทศหลังโควิดคลี่คลาย

TACCย้ายรายได้โตตามนัด5-10% บุคต่างประเทศหลังโควิดคลี่คลาย

“ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์” มั่นใจรายได้ปีนี้โตตามเป้า 5-10% เดินหน้าขยายจุดจำหน่าย และออกสินค้าใหม่ทั้งในกลุ่ม B2B และ B2C พร้อมบุกตลาดต่างประเทศ “เวียดนาม-สิงคโปร์-มาเลเซีย” ทั้งนี้ หลังโควิด-19 คลี่คลาย

นายชัชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC เปิดเผยว่า บริษัทยังคงมั่นใจรายได้รวมในปี 2564 จะเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ 5-10% จากปีก่อนที่มีรายได้รวม 1,318.73 ล้านบาท หลังในช่วงครึ่งแรกของปี 2564 บริษัทมีรายได้รวมแล้ว 679.86 ล้านบาท เติบโตเกือบ 5%

โดยการเติบโตในปี 2564 จะมาจาก 2 ส่วนหลัก ได้แก่ 1. การเพิ่มยอดขายในกลุ่มสินค้าที่มีอยู่ (Existing Portfolio) ด้วยการขยายจุดจำหน่ายคู่กับพันธมิตร และ 2. การออกสินค้าใหม่ ๆ (continue creating new product) อย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความตื่นตัวให้กับตลาด ซึ่งการเติบโตทั้ง 2 ส่วนดังกล่าว จะเป็นการขยายทั้งในรูปแบบ B2B (Business to Business) และ B2C (Business to Customer)

ทั้งนี้ บริษัทวางเป้าหมายในอีก 3 ปีข้างหน้า สัดส่วนรายได้ของกลุ่ม B2C จะเพิ่มเป็น 20-25% ขณะที่สัดส่วน B2B ซึ่งประกอบด้วย



ชัชวี วัฒนสุข

กลุ่มเครื่องดื่มเย็นประเภทด 4 โถ (Cold Beverage Dispenser), กลุ่มเครื่องดื่ม Non Coffee Menu @All Cafe coffee corner และกลุ่มเครื่องดื่มกึ่งร้อนอัตโนมัติ จะมีสัดส่วนอยู่ที่ 75-80% จากปัจจุบันอยู่ที่ 97% สำหรับกลยุทธ์ในการสร้างการเติบโต คือ การขยายช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบใหม่ ๆ อย่างช่องทาง Delivery Platform ปัจจุบันเครื่องดื่มของ TACC ได้เข้าไปอยู่ในแอปพลิเคชัน “7-ELEVEN Delivery” ซึ่งมีการเติบโตเป็นอย่างมากและเติบโตอย่าง

รวดเร็ว โดยในช่วงครึ่งแรกของปี 2564 มีการเติบโตกว่า 100% และมีสัดส่วนการขายประมาณ 20-30% ของจำนวนแก้วที่ TACC ขายทั้งหมด

ขณะเดียวกัน บริษัทมีการวางกลยุทธ์การขายในช่วงบ่ายของมุม All Cafe coffee ภายในร้าน 7-ELEVEN เพื่อกระตุ้นการบริโภค เช่น การจัดเซต afternoon break เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังคงเดินหน้าขยายช่องทางการจำหน่ายร่วมกับพันธมิตรอื่น ๆ อย่างเคาน์เตอร์ขายเครื่องดื่มในฟู้ดคอร์ทของโลตัส, ร้าน Jungle, ร้าน Bao Cafe (บาว คาเฟ่) และร้าน PunThai Coffee (กาแฟพันธุ์ไทย)

“รายได้ในประเทศจะเริ่มกลับมาเติบโตได้ จากการคลายล็อกดาวน์ต่อเนื่อง ส่วนแผนการเปิดตลาดต่างประเทศ ขณะนี้บริษัทมีความพร้อมที่จะขยายตลาดทั้งในเวียดนาม ลาว กัมพูชา สิงคโปร์ และมาเลเซีย ทั้งนี้ หลังจากสถานการณ์ของโควิด-19 คลี่คลาย ซึ่งบริษัทเชื่อว่าในอนาคตอันใกล้จะเห็นการฟื้นตัวกลับมาของตลาดต่างประเทศ โดยรูปแบบจะเป็นการขยายไปพร้อมกับพันธมิตร” นายชัชวี กล่าว

ส่วนธุรกิจคาเฟ่เรเตอร์ บริษัทมองว่าจะเติบโตได้ดีในปี 2565 หลังจากสถานการณ์ของโควิด-19 คลี่คลาย โดยปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการเจรจากับลูกค้าใหญ่ ๆ หลายราย และอยู่ระหว่างวางแผนการทำตลาดเพื่อขยายไปในตลาดในเวียดนาม สิงคโปร์ และมาเลเซียด้วย ซึ่งบริษัทพร้อมจะเดินหน้าทันที หลังจากสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลาย