

TACC ปักหมุดปี 65 รายได้โต 10-15%

เผยแพร่: 14 ก.พ. 2565 11:26 ปรับปรุง: 14 ก.พ. 2565 11:26 โดย: ผู้จัดการออนไลน์



ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ เปิดแผนปี 65 วางเป้ารายได้โต 10-15% เทียบปีที่ผ่านมา หลังสถานการณ์โควิด-19 คลาย เดินหน้าเสริมสินค้าใหม่บุก 7-Eleven และ Non 7-Eleven ต่อเนื่อง แยมในปีนี้เตรียมส่งโปรดักต์กัญชง-กัญชาวางตลาด รองรับดีมานด์ผู้บริโภค

ปัจจุบันอยู่ระหว่างศึกษาทั้งในรูปแบบ M&A และ JV หลายโปรเจกต์เพื่อต่อยอดธุรกิจ ผลักดันผลการดำเนินงานให้เติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า แผนการดำเนินงานในปี 2565 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 10-15% เทียบกับปีที่ผ่านมา โดยได้รับปัจจัยหนุนจากสถานการณ์การแพร่ระบาดไวรัสโควิด-19 เริ่มคลายกังวลในทิศทางที่ดีขึ้น หลังประชาชนฉีดวัคซีนเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันหมู่ ทำให้การบริโภคเริ่มกลับมาฟื้นตัว และมาตรการผ่อนคลายเป็นไปตามสถานการณ์โรคโควิด-19 จากรัฐบาล รวมถึงบริษัทฯ มีแผนส่งสินค้าเครื่องดื่มใหม่เข้าทำตลาดใน 7-Eleven และ Non 7-Eleven อย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าและผู้บริโภค กระตุ้นยอดขายเพิ่มมากขึ้น

สำหรับภาพรวมกลุ่มธุรกิจ 7-Eleven ในช่วงที่ผ่านมามีการเติบโต ซึ่งบริษัทฯ ในฐานะ Key Strategic Partner

ได้รับโอกาสที่ดีเสมอมาในการพัฒนาสินค้าและทำการตลาดร่วมกัน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าเครื่องดื่มเย็นในโกกิต (Jet Spray) หรือสินค้าใน All Café ในการผลักดันสินค้าปัจจุบัน ผ่านการทำโปรโมชันต่อเนื่องทั้งปี และสินค้าใหม่

ส่วนการขยายลูกค้าใหม่ในกลุ่ม Non 7-Eleven ล่าสุดได้ทยอยขยายสินค้าเข้าไปในกลุ่ม Lotus's ทั้งใน Lotus Hypermarket ในรูปแบบของ Food Court ปัจจุบันมีจำนวน 45 สาขา และมีเป้าหมาย 200 สาขาภายในปี 2565 ส่วนใน Lotus' go fresh ที่ส่งเครื่องดื่มเข้า Jungle Café ปัจจุบันมีจำนวน 1,400 สาขา และมีเป้าหมาย 1,700 สาขา ภายในปี 2565 และเพิ่มโอกาสในการขยายเมนูหลัก (Signature Menu) อื่นเพิ่มเติม จากปัจจุบันขายอยู่ 2 เมนู

ขณะที่ผลิตภัณฑ์กัญชา-กัญชา คาดเห็นความชัดเจนทั้งในแง่ของกฎหมายและการพัฒนา Product ในการส่งสินค้าใหม่เข้าสู่ตลาด รองรับความต้องการของผู้บริโภคในปีนี้ และเป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด เพื่อเจาะตลาดทั้งในกลุ่มของธุรกิจ 7-Eleven และ Non 7-Eleven

นายชัชชวี กล่าวอีกว่า บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสในการขยายธุรกิจร่วมกับพันธมิตรเพื่อต่อยอดธุรกิจ และผลักดันผลการดำเนินงานให้เติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา ได้มีการเจรจาหลากหลายรูปแบบทั้งที่เป็น M&A และ JV ในหลายโปรเจกต์ แต่ยังไม่ได้ข้อสรุป เนื่องจากต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ เพื่อประโยชน์สูงสุดผู้ถือหุ้น