

## "TACC" ปี 64 กำไรพุ่งแตะ 215.62 ล้าน ลุยเจาะตลาดใหม่เสริมทัพ ชี้หลังโควิดคลายความกังวลทิศทางดีขึ้น



สยามรัฐ

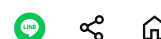
อัปเดต 2 วันที่แล้ว • เผยแพร่ 2 วันที่แล้ว • สยามรัฐออนไลน์

ติดตาม



TACC ผลงานปี 64 กำไรสุทธิ 215.62 ล้านบาท เติบโต 14.46% เทียบปีที่ผ่านมา ขณะที่รายได้รวม 1,352.90 ล้านบาท สะท้อนการบริหารจัดการต้นทุนและการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพต่อเนื่อง พร้อมขยายตลาดใหม่เสริมทัพ หนุนกำไรเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ท่ามกลางสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด ฟากผู้บริหาร "ชัชชวี วัฒนสุข" วางเป้ารายได้ปี 65 โต 10-15% หลังสถานการณ์เริ่มคลายความกังวลในทิศทางที่ดีขึ้น แคมเปญได้รับปีจจัยหนุนจากลูกค้าและพันธมิตรทางการค้าขยายตลาดต่างประเทศ ดันยอดขาย TACC โดดตาม บอร์ดไฟเขียวจ่ายปันผลงวดปี 64 ในอัตรา 0.18 บาท/หุ้น

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปี 2564 มีรายได้รวม 1,352.90 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.75% จากปีก่อนที่มีรายได้จากการขาย 1,316.74 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 215.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.46% จากปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 188.38 ล้านบาท โดยได้รับปีจจัยหนุนจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 เริ่มคลายความกังวลในทิศทางที่ดีขึ้น หลังประชาชนฉีดวัคซีนเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันหมู่ ทำให้การบริโภคเริ่มกลับมาฟื้นตัว และมาตรการผ่อนคลายเป็นไปตามสถานการณ์โรคโควิด-19 จากรัฐบาลรวมถึง บริษัทมีแผนส่งสินค้าเครื่องดื่มใหม่เข้าทำตลาดให้กับลูกค้าและพันธมิตรทางการค้าและ กลุ่ม B2C อย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าและผู้บริโภค กระตุ้นยอดขายเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งบริษัทยังคงมียอดขายเติบโตจากกลุ่มเครื่องดื่มของพันธมิตรทางการค้าที่มากขึ้นตามจำนวนสาขา การเพิ่มเมนูใหม่ตามฤดูกาล และเพิ่มขนาดผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงกลุ่มสินค้าที่ร่วมพัฒนากับ B2C



สำหรับแผนการดำเนินงานในปีนี้ TACC ตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 10-15% จากปีก่อน โดยมีแผนส่งสินค้าเครื่องดื่มใหม่เข้าทำตลาดกับลูกค้า พันธมิตรทางการค้า และกลุ่ม B2C อย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าและผู้บริโภค กระตุ้นยอดขายเพิ่มมากขึ้น และคาดว่าจะยอดขายปีนี้จะเติบโตอย่างมีนัยสำคัญจากการที่พันธมิตรทางการค้าได้ขยายไปตลาดต่างประเทศ ส่งผลดีกับ TACC ในฐานะ Key Strategic Partner

ส่วนการขยายลูกค้าใหม่ในกลุ่ม B2C บริษัทฯได้ทยอยขยายสินค้าเข้าไปในกลุ่ม Lotus's ทั้งใน Lotus Hypermarket ในรูปแบบของ Food Court ปัจจุบันมีจำนวน 75 สาขา และมีเป้าหมาย 200 สาขา ภายในปี 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

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ที่ผ่านมา มีมติจ่ายเงินปันผลสำหรับงวดผลการดำเนินงานในปี 2564 (มกราคม-ธันวาคม 2564) ในอัตรา 0.18 บาท/หุ้น

#ไอที ธุรกิจ ไอที ธุรกิจ

ดูข่าวฉบับฉบับ [🔗](#)

