

# ข่าวหุ้น

Khao Hoon  
Circulation: 90,000  
Ad Rate: 1,100

Section: First Section/บริษัทจดทะเบียน

วันที่: พุธที่ 10 มีนาคม 2565

ปีที่: 28

ฉบับที่: 6897

หน้า: 1 (บนขวา), 9

Col.Inch: 37.62 Ad Value: 41,382

PRValue (x3): 124,146

คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: TACCดันรายได้ปีนี้โต10-15% เดินหน้าคลอดสินค้าใหม่-ขยายตลาดต่อเนื่อง



## TACCดันรายได้ปีนี้โต10-15%

### ● เดินหน้าคลอดสินค้าใหม่-ขยายตลาดต่อเนื่อง

TACC วางเป้ารายได้ปี 65 โต 10-15% รับแรงหนุนเศรษฐกิจฟื้นตัว เดินหน้าพัฒนาสินค้าใหม่ และขยายตลาดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งราคาต้นทุนวัตถุดิบสูงกระทบน้อย หลังบริหารต้นทุนได้ดี ทั้งล็อกราคา-เปลี่ยนสูตร

นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ชูแสง รองกรรมการผู้จัดการ สายงานกลยุทธ์องค์กร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC เปิดเผยว่า บริษัทได้วางเป้าหมายรายได้รวมในปี 2565 เติบโตที่ประมาณ 10-15% จากปีก่อนที่มีรายได้รวม 1,346.48 ล้านบาท ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ประกอบกับบริษัทมีการพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ และขยายตลาดอย่างต่อเนื่อง

โดยในปี 2565 บริษัทมีแผนออกสินค้าเครื่องดื่มใหม่เข้าทำตลาดร่วมกับพันธมิตรทางการค้า (กลุ่ม B2B) และกลุ่ม B2C อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าและผู้บริโภค กระตุ้นยอดขายเพิ่มมากขึ้น และคาดว่าจะขยายปีนี้เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ จากการที่พันธมิตรทางการค้าอย่างร้าน 7-11 ได้ขยายไปตลาดต่างประเทศ ส่งผลดีกับ TACC ในฐานะ Key Strategic Partner

สำหรับแผนการขยายลูกค้าใหม่ในกลุ่ม B2C บริษัทได้ทยอยขยายสินค้าเข้าไปในกลุ่ม Lotus's ทั้งใน Lotus Hypermarket ในรูปแบบของ Food Court ซึ่งปัจจุบันมีจำนวน 75 สาขา และมีเป้าหมายเพิ่มให้ครบ 240 สาขาทั่วประเทศที่มีอยู่ในปัจจุบันภายในปี 2565 ส่วนใน Lotus' go fresh ที่ส่งเครื่องดื่มเข้า Jungle Cafe ปัจจุบันมีจำนวน 1,700 สาขา ซึ่งเป็นอีกช่องทางที่เพิ่มโอกาสในการขยายเมนูหลัก (Signature Menu) อื่นเพิ่มเติม จากปัจจุบันขายอยู่ 2 เมนู

“ยอดขายในช่วง 2 เดือนแรกที่ผ่านมายังคงไปได้ต่อเนื่อง เห็นได้จากจำนวนยอดขายเข้าร้าน 7-11 ในช่วงไตรมาส 1/2565 เพิ่มขึ้นจากไตรมาส 4/2564 ประกอบกับเรามีการจัดทำโปรโมชั่น และออกสินค้าใหม่ ๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายอย่างต่อเนื่อง แม้จำนวนผู้ติดเชื้อโควิด-19 จะมีจำนวนเยอะขึ้น เพราะมันติดกันง่ายขึ้น แต่ความรุนแรงของอาการมี

น้อยลง จึงไม่มีการปิดร้าน หรือล็อกดาวน์เกิดขึ้น” นางจิรพรรณ กล่าว

นางจิรพรรณ กล่าวอีกว่า การขยายตลาดในปี 2565 จะแบ่งเป็น 2 ส่วนประกอบด้วย 1.การเติบโตควบคู่กับ Strategic Partner เช่น ร้าน 7-11 หรือกลุ่ม Lotus's ซึ่งมีแผนจะขยายทั้งภายในและต่างประเทศต่อเนื่อง และ 2.การขยายตลาดใหม่ ๆ ที่บริษัทยังไม่มี เช่น กลุ่มร้านกาแฟที่มีแฟรนไชส์ เป็นต้น ซึ่งเชื่อว่าการปีนี้จะเห็นการฟื้นตัวของกลุ่มร้านประเภทนี้มากขึ้น

ด้านต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้น บริษัทได้บริหารจัดการต้นทุนอย่างต่อเนื่อง โดยการล็อกราคาวัตถุดิบเป็นรายไตรมาส ซึ่งเชื่อว่าในไตรมาส 1/2565 จะได้รับผลกระทบที่น้อย ขณะเดียวกันก็บริหารจัดการวัตถุดิบซึ่งหากวัตถุดิบตัวไหนแพงมากเกินไป ก็จะมีการพิจารณาเปลี่ยนสูตร และปรับมิชชี-โปรดักต์ในพอร์ต ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงวางแผนการตลาดที่ชัดเจนร่วมกับลูกค้ามากขึ้น เพื่อสร้างยอดขายที่ดีต่อเนื่อง ■