



TACC ชุกกลยุทธ์คุมต้นทุนสุดเจ๋ง!!!! หนุนรายได้ปีนี้ตามเป้า

🕒 15/08/2022 13:50 📍 Breaking News, บริษัทจดทะเบียน 📄 TACC - Q2/65

HoonSmart.com >> TACC แกร่ง !!! ชุกกลยุทธ์คุมต้นทุนสู้วิกฤติโควิด-19 กำลังซื้อผู้บริโภคฟื้น-ผลตอบรับสินค้าใหม่ดีเยี่ยม บอร์ดอนุมัติจ่ายปันผลระหว่างกาล 0.17 บ./หุ้น "ชัชชวี วัฒนสุข" ประเมินครึ่งปีหลังธุรกิจดีต่อเนื่อง เน้นกลยุทธ์คุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ เดินหน้าออกสินค้าใหม่ร่วมกับพันธมิตร มั่นใจปี 65 รายได้โตเข้าเป้าหมาย



นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ช่วง 6 เดือนแรกของปี 2565 มีรายได้รวม 728.46 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.51% เทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนมีรายได้รวมเท่ากับ 683.94 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 128.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 27.80% เทียบงวดเดียวกันของปีก่อน

บริษัทฯ ได้รับปัจจัยหนุนจากยอดขายที่ฟื้นตัวหลังเปิดประเทศ กำลังซื้อผู้บริโภคกลับมาใช้จ่ายมากขึ้น และเป็นช่วง High Season หน้าร้อน ทำให้ออดขายเครื่องดื่มเติบโตได้ดี รวมถึงบริษัทฯ ได้ออกสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่องในทุกพันธมิตร ซึ่งผลตอบรับออกมาดีตามที่คาดการณ์ไว้

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ มีการเจริญเติบโตจากกลุ่มลูกค้า B2C หลังจากได้ทยอยขยายสินค้าเข้าไปในกลุ่ม Lotus's ทั้งในส่วน Lotus's Hyper Market fresh ซึ่งปัจจุบันได้ส่งเครื่องดื่มเข้าไปใน Food Court และ Lotus's go fresh ในส่วนของ Jungle Café ซึ่งปัจจุบันได้ส่งเครื่องดื่มชามะนาว และชาไทย

สำหรับธุรกิจ License Business ในช่วง 6 เดือนแรกของปีนี้ เริ่มเห็นการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทเอกชนได้มีการจัดกิจกรรมต่าง ๆ รวมถึงมีการจัดโปรโมชั่น และออกสินค้าพรีเมียมมากขึ้นกว่าช่วงที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ ยังมองเห็นโอกาสในการเติบโตในครึ่งหลังของปีนี้ จากสัญญาณการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่มีทิศทางที่ดีขึ้นต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล หุ้นละ 0.17 บาท XD วันที่ 25 ส.ค. และจ่ายเงินปันผล 9 ก.ย. 2565

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า ภาพรวมของการดำเนินธุรกิจในปีหลัง ยังคงเน้นกลยุทธ์การควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ และคาดว่าจะรายได้จะยังคงเติบโตได้ดี จากกลุ่มสินค้าปัจจุบัน (Existing Portfolio) และการออกสินค้าใหม่ (New Products) เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายร่วมกับพันธมิตรหลักทางธุรกิจ ส่งผลทำให้ยอดขายของบริษัทฯ สามารถเติบโตตามพันธมิตรทางการค้า ในฐานะ Key Strategic Partner คาดสนับสนุนรายได้ในปีนี้เติบโตเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ รวมถึงยังได้แรงหนุนจากยอดขายของกลุ่ม B2C และ License Business เข้ามาเสริม ช่วยผลักดันธุรกิจเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืนในอนาคต

