

นิวส์มอนิเตอร์

TACC โตได้ต่อเนื่อง ครึ่งปีแรก รายได้-กำไร เพิ่มขึ้น บอร์ดไฟเขียวจ่ายปันผลระหว่างกาล 0.17 บาท/หุ้น

วันที่ 15 สิงหาคม 2565 - 18:08 น.



นายชัชชาติ วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของบริษัทในงวด 6 เดือนแรกของปี 2565 มีรายได้รวม 728.46 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.51% เทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน มีรายได้รวมเท่ากับ 683.94 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 128.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 27.80% เทียบงวดเดียวกันของปีก่อน

ทั้งนี้ ได้รับปัจจัยหนุนจากยอดขายที่ฟื้นตัวจากนโยบายเปิดประเทศอย่างเป็นทางการ ทำให้กำลังซื้อผู้บริโภคมีการฟื้นตัว ผู้บริโภคกลับมาใช้จ่ายมากขึ้น และเป็นช่วง High Season หน้าร้อน ทำให้ยอดขายเครื่องเค็มเค็มโตได้ดี รวมถึงบริษัทได้ออกสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่องในทุกพันธมิตร ซึ่งผลตอบรับออกมาดีตามที่คาดการณ์ไว้

ขณะเดียวกัน บริษัทมีการเจริญเติบโตจากกลุ่มลูกค้า B2C หลังจากได้ทยอยขยายสินค้าเข้าไปในกลุ่ม Lotus's ทั้งในส่วน Lotus's Hyper Market fresh ซึ่งปัจจุบันได้ส่งเครื่องคั้นเข้าไปใน Food Court และ Lotus's go fresh ในส่วนของ Jungle Cafe' ซึ่งปัจจุบันได้ส่งเครื่องคั้นชามะนาว และชาไทย

สำหรับธุรกิจ License Business ในช่วง 6 เดือนแรกของปีนี้ เริ่มเห็นการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทเอกชนได้มีการจัดกิจกรรมต่างๆ รวมถึงมีการจัดโปรโมชัน และออกสินค้าพรีเมียมมากขึ้นกว่าช่วงที่ผ่านมา โดยบริษัทยังมองเห็นโอกาสในการเติบโตในครึ่งหลังของปีนี้ จากสัญญาณการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่มีทิศทางที่ดีขึ้นต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2565 ได้มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้กับผู้ถือหุ้นเป็นเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.17 บาท รวมเป็นเงินปันผลทั้งสิ้น 103.36 ล้านบาท และกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 26 สิงหาคม 2565 และกำหนดจ่ายเงินปันผลวันที่ 9 กันยายน 2565

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวถึงภาพรวมของการดำเนินธุรกิจในปีหลังของปีนี้ว่า ยังคงเน้นกลยุทธ์การควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ และคาดว่าจะรายได้จะยังคงเติบโตได้ดี จากในส่วนของกลุ่มสินค้าในปัจจุบัน (Existing Portfolio) และการออกสินค้าใหม่ (New Products) เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายร่วมกับพันธมิตรหลักทางธุรกิจ จึงส่งผลทำให้ยอดขายของบริษัทสามารถเติบโตตามพันธมิตรทางการค้า ในฐานะ Key Strategic Partner คาดว่าจะสนับสนุนรายได้ในปีนี้เติบโตเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ รวมถึงยังได้เร่งหนุนจากยอดขายของกลุ่ม B2C และ License Business เข้ามาเสริม ช่วยผลักดันธุรกิจเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืนในอนาคต