



สภาพอากาศที่ร้อนจัดในปีนี้กระตุ้นยอดขายเครื่องดื่มให้เติบโตขึ้น โดยเฉพาะเครื่องดื่มเย็นในโถกด (Jet Spray) และเครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ใน All Cafe ร้าน 7-Eleven ของ บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) ที่ได้รับการตอบรับอย่างดี ขณะที่ผลิตภัณฑ์อื่นๆก็ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่มีนวัตกรรมด้านสุขภาพ (Health and Wellness) ธุรกิจ License Business



บล.เจซีไอ วิเคราะห์ผลประกอบการ บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) โดยระบุว่า กำไรสุทธิของ TACC ใน 4Q66 เพิ่มขึ้นเป็น 59 ล้านบาท (+32.3% YoY, +13.5% QoQ) สะท้อนถึง

i) ยอดขายที่เพิ่มขึ้นทั้ง YoY และ QoQ

ii) อัตรากำไรที่ต่ำกว่าที่คาดเอาไว้เล็กน้อย อย่างไรก็ตามค่าใช้จ่ายในการบริหารของบริษัทเพิ่มขึ้นทั้ง YoY และ QoQ จากค่าใช้จ่ายพนักงาน, ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน, ค่าใช้จ่ายเดินทาง และการกันสำรองการด้อยค่าของการลงทุนในบริษัทร่วม 30 ล้านบาทใน 4Q66

ทั้งนี้ กำไรสุทธิของ TACC ในปี 2566 อยู่ที่ 207 ล้านบาท (-12.1% YoY) ซึ่งเป็นไปตามประมาณการกำไรเต็มปีของเราที่ 206 ล้านบาท สำหรับใน 4Q66 รายได้จากการขายและบริการของ TACC อยู่ที่ 460 ล้านบาท (+9.7% YoY, -8.0% QoQ) ในขณะที่ต้นทุนขายและบริการอยู่ที่ 308 ล้านบาท (+6.0% YoY, +8.2% QoQ) อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 33.1% จาก 30.8% ใน 4Q65 และ 33.3% ใน 3Q66 นอกจากนี้ สัดส่วน SG&A/ยอดขายเพิ่มขึ้นเป็น 19.1% (จาก 17.9% ใน 4Q65 และ 17.8% ใน 3Q66)

โดยสรุปแล้ว ผลประกอบการของ **TACC** พื้นตัวได้ตามที่เราคาดไว้เนื่องจาก

- i) ยอดขายเพิ่มขึ้น YoY
- ii) เติบโตแรงกดดันน้อยลงจากราคาวัตถุดิบ
- iii) ค่าใช้จ่าย SG&A ได้ดี

เมื่อมองต่อไปข้างหน้า เรายังคงมองบวกกับแนวโน้มระยะยาวของ **TACC** เพราะผ่านช่วงที่สถานการณ์เลวร้ายที่สุดจากการที่วัตถุดิบแพงไปแล้ว ซึ่งจะช่วยหนุนผลการดำเนินงานโดยรวมในปี 2567 โดยคาดว่ากำไรสุทธิจะอยู่ที่ 229 ล้านบาท (+10.6% YoY)

บล.เคจีไอ ระบุว่าชอบ **TACC** เนื่องจาก

- i) ROE ค่อนข้างสูง (>30%) มาตั้งแต่ปี 2565
- ii) ผลประกอบการฟื้นตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง เรายังคงคำแนะนำซื้อ โดยประเมินราคาเป้าหมายปี 2567 ที่ 5.95 บาท (PE ที่ 15.7x เท่ากับ -0.75 S.D.)

ขณะที่ “ัชชวี วัฒนสุข” ประธานกรรมการบริหาร **TACC** ระบุปี 67 จะเป็นปีแห่งการสร้างฐานของ **New Growth** จากนวัตกรรมสินค้า **Health and Wellness** ต่อขอธุรกิจเดิมที่มีความแข็งแกร่ง ผ่านความร่วมมือพันธมิตรควบคู่ไปกับการให้ความสำคัญกับการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน (ESG) โดยตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 10% จากปีก่อน และมีแผนออกผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่มีนวัตกรรมด้านสุขภาพ และความเป็นอยู่ที่ดี (Health and Wellness) สอดรับพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่

TACC ยังคงมุ่งมั่นพัฒนาสินค้าร่วมกับ **7-Eleven** ในฐานะ **Key Strategic Partner** ไม่ว่าจะเป็นเครื่องดื่มเย็นในหลอด (Jet Spray) และเครื่องดื่ม **Non-Coffee Menu** ในมุม **All Cafe** ทั้งร้าน **7-Eleven** ในประเทศไทย ร้าน **7-Eleven** ในประเทศกัมพูชา และในสปป.ลาว ที่คาดว่าจะช่วยผลักดันรายได้ของบริษัทฯเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้

ส่วนของธุรกิจ **License Business** ในปี 2567 บริษัทฯ จะมียอดแคตตาล็อกตัวใหม่ ต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา โดยปัจจุบัน **License Business** ของบริษัทฯ มีทั้งคาเฟ่ต่างประเทศ และคาเฟ่ของไทย เช่น หม่าจ๋า , Warbie Yama , Line Creators เป็นต้น หลังจากปีก่อนได้รับลิขสิทธิ์เป็นตัวแทนดูแลลิขสิทธิ์ และทำการตลาดในประเทศไทย สำหรับ “Bellygom” หนีลีซมพูสุดคิวตัวแรกจากประเทศเกาหลีเป็นระยะเวลา 4 ปี

ส่วนของ บริษัท เฮลธ์ อินสไปร์ด แพลนเนต จำกัด (HIP) ที่เป็นบริษัทย่อยนั้น ซึ่งมีแบรนด์ **Bloss Natura** ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และอาหารเสริมชั้นนำที่ผลิตจากประเทศเกาหลี โดยคาดว่าแนวโน้มผลการดำเนินงานในปี 2567 เริ่มมีทิศทางที่ดีขึ้นจากปีก่อน และมีแผนเปิดตัวสินค้าใหม่ เพื่อกระตุ้นยอดขาย รับกระแส **Health and Wellness** ซึ่งถือเป็นเมกะเทรนด์ที่กำลังมาแรงในขณะนี้

TACC