



Today's
NEWS FEED

EPG ประกาศงบปีบัญชี 66/67 ยอดขาย 13,170 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9% มีกำไรสุทธิ 1,211 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12% จากปีก่อน เตรียมเสนอที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 24 ก.ค. 67 จ่ายเงินปันผล 10 สตางค์

PC Version



MENU

หน้าหลัก News Feed

News Feed

HotNews: TACC เชื้อต่อสัญญา CPALL อีก 3 ปี เล็งเพิ่มกำลังการผลิตสินค้ากลุ่ม B2B และ B2C

📅 29 พ.ค. 2567 ⌚ 16:44:24 👁 265



สำนักข่าวหุ้นอินไซด์(29 พฤษภาคม 2567)---- บมจ. ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) จรดปากกาเซ็นสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจกับ บมจ.ซีพี ออลล์ ซึ่งเป็นผู้บริหารร้านสะดวกซื้อภายใต้เครื่องหมายการค้า 7-Eleven แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ("CP ALL")ต่อไปอีก 3 ปี ถือเป็น การต่อยอดความเชื่อมั่นพันธมิตรหลักทางธุรกิจที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน ฟากผู้บริหาร "ชัชชวี วัฒนสุข"พร้อมเดินทางพัฒนาโปรดักส์ใหม่ร่วมกัน ดันยอดขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ เดิมโตต่อเนื่อง



นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด(มหาชน) (TACC)เปิดเผยว่า บริษัทฯได้เซ็นต่อสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจกับ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (CPALL) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน โดยเป็นสัญญาซื้อขายสินค้า (Exclusive Contract) ประเภทเครื่องดื่มเข้าไปจำหน่ายในร้าน 7-Eleven เป็นระยะเวลา 3 ปี ซึ่งเป็นการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่องตามรอบปกติเป็นครั้งที่ 4 เรียบร้อยแล้ว

"การเซ็นสัญญาในครั้งนี้ ถือเป็นการต่อยอดความเชื่อมั่นการเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยมีการพัฒนาเครื่องดื่มใหม่ ร่วมกัน ในฐานะ Key Strategic Partner ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา TACC และ CP ALL มีการทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด ด้วยการแลกเปลี่ยนแนวคิดร่วมกันในการกำหนดแผนธุรกิจ พัฒนาสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และตอบโจทย์ลูกค้าและผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ"

นายชัชชวี กล่าวว่า ด้วยความเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ ทำให้บริษัทฯได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ซึ่งช่วยสนับสนุนให้มียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง เคียงข้างการขยายสาขาของร้าน 7-Eleven ทั้งในประเทศไทย และต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นในประเทศกัมพูชา และ สปป.ลาว

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า ต้องขอขอบคุณ CPALL ที่ให้การสนับสนุนบริษัทฯมาโดยตลอด ซึ่งมั่นใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาวอย่างมั่นคง และยั่งยืน โดยในปีนี้นั้นบริษัทฯ มีการขยายโรงงาน เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตสินค้าของกลุ่ม B2B และ B2C ซึ่งสามารถรองรับกำลังซื้อของผู้บริโภคและรองรับการขยายตัวทางธุรกิจในอนาคตได้

////จบ////