



ตลาดทุน > mai > TACC

30 พฤษภาคม 2024 เวลา 08:52 น.

TACC ต่อสัญญา CPALL ตอกย้ำพันธมิตรแกร่ง



#TACC #ทันหุ้น - TACC จรดปากกาเซ็นสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจกับ CPALL ต่ออีก 3 ปี ถือเป็น การตอกย้ำความเชื่อมั่นพันธมิตรหลักทางธุรกิจที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน พากผู้บริหาร “ชัชชวี วัฒนสุข” พร้อมเดินหน้าพัฒนาโปรดักต์ใหม่ร่วมกัน ดันยอดขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศโตต่อเนื่อง

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

**** ย้ำพันธมิตรแกร่ง**

“การเซ็นสัญญาในครั้งนี้ ถือเป็นการต่อยอดความเชื่อมั่นการเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยมีการพัฒนาเครื่องดื่มน้ำใหม่ ร่วมกัน ในฐานะ Key Strategic Partner ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา TACC และ CPALL มีการทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด ด้วยการแลกเปลี่ยนแนวคิดร่วมกันในการกำหนดแผนธุรกิจ พัฒนาสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และตอบโจทย์ลูกค้าและผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ”

นายชัชชวี กล่าวว่า ด้วยความเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ ทำให้บริษัทได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ซึ่งช่วยสนับสนุนให้มียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง เคียงข้างการขยายสาขาของร้าน 7-Eleven ทั้งในประเทศไทย และต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นในประเทศกัมพูชา และสปป.ลาว

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า ต้องขอขอบคุณ CPALL ที่ให้การสนับสนุนบริษัทมาโดยตลอด ซึ่งมั่นใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาว อย่างมั่นคง และยั่งยืน โดยในปีนี้มีบริษัทมีการขยายโรงงาน เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตสินค้าของกลุ่ม B2B และ B2C ซึ่งสามารถรองรับกำลังซื้อของผู้บริโภคและรองรับการขยายตัวทางธุรกิจในอนาคตได้

** B2B ขยายตัว

บริษัทหลักทรัพย์ กรุงศรี จำกัด (มหาชน) ส่ง TACC หรือ บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) จากประเด็นสำคัญจากงาน Opportunity Day โดย TACC ตั้งเป้ารายได้เติบโต 10% สำหรับปีนี้ – ธุรกิจ B2B ขยายตัวดีขึ้นทั้งจาก 7- Eleven ตามจำนวนสาขาในประเทศ (+700 สาขาต่อปี) และต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น (สาขา ณ เดือนมี.ค. กัมพูชา – 48 สาขา) ซึ่งรายได้ส่วนนี้ยังเป็นสัดส่วนสำคัญของการ เติบโตของ TACC – 93% ของรายได้รวม

ส่วนธุรกิจ B2C น่าจะเห็นการเติบโตมากขึ้นสำหรับธุรกิจคาเฟ่จากร้านกาแฟ Jungle ใน Lotus's go fresh, ร้านกาแฟพันธุ์ไทย, Arabitia, Black canyon ขณะที่ธุรกิจ license ตัวละครพื้นตัวได้ต่อเนื่องตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ฟื้นตัว โดยทาง TACC ยังคงเป็นพันธมิตรกับ Line Creators TH, หม่าจ๋า, Rilakkuma SAN-X เน้นตลาด ต่างประเทศ – สิงคโปร์ มาเลเซีย และ CLMV เพิ่มมากขึ้น รวมถึงเริ่มขยายตลาดไปสู่ ประเทศญี่ปุ่นมากขึ้นสำหรับตัวละครหมาจ๋า สำหรับใน Q2/2566 น่าจะได้เห็นสินค้าในกลุ่ม Line Creators รวมถึงความคืบหน้าจากการเข้าสู่ธุรกิจ Health & Wellness ด้วย

คาดอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 32% จากต้นทุนสินค้าที่ปรับเพิ่มขึ้นเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้ อัตรากำไรขั้นต้น Q4/2565 ลดลงเหลือ 31% จาก 35% ใน Q3/2565 โดยทาง TACC ได้มีการเริ่มเจรจาด้านการปรับราคาซึ่งน่าจะทำให้กำไรขั้นต้นปรับตัวดีขึ้น รวมถึงแนวโน้ม ราคาวัตถุดิบค่อยๆ ปรับลง ซึ่งน่าจะเห็น GP ปรับดีขึ้นในช่วงครึ่งปีหลังของปี เนื่องจากต้นทุนในช่วงครึ่งปีแรกยังใกล้เคียงกับช่วงปลายปี 2565 ซึ่งยังจะทำให้ต้นทุน ในช่วง ครึ่งแรกปี 2566 ยังคงสูง

** รายได้ฟื้นตัว

ฝ่ายวิจัยมีมุมมองเป็นกลางต่อ TACC หลังจากงาน Opportunity Day มองว่าผลรายได้สามารถฟื้นตัวต่อได้ทั้ง YoY และ QoQ จากกิจกรรมในประเทศที่ฟื้นตัวขึ้น รายได้จากการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัว จำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามอัตรากำไรขั้นต้นที่ปรับลดลง จะยังส่งผลต่อกำไรรวมถึงการปรับตัวของราคา TACC ในระยะสั้น หากมองต่อไปข้างหน้า การมีพันธมิตรที่แข็งแกร่งอย่าง CPALL จะเป็นตัวช่วยให้ TACC เติบโตได้ต่อเนื่องโดยเฉพาะการขยายสาขาทั้งในและต่างประเทศ

รู้ทันเกม รู้ก่อนใคร ติดตาม "ทันหุ้น" ได้ทุกช่องทางเหล่านี้

YOUTUBE คลิก <https://www.youtube.com/c/ThunhoonOfficial>

FACEBOOK คลิก <https://www.facebook.com/Thunhoonofficial/>

Tiktok คลิก https://www.tiktok.com/@thunhoon_

TELEGRAM คลิก https://t.me/thunhoon_news

Twitter คลิก <https://twitter.com/thunhoon1>

Instagram คลิก <https://instagram.com/thunhoon.news?igshid=YTY2NzY3YTc=>

รายงาน : ดนัยนพ เกราะทอง
บรรณาธิการ : ดนัยนพ เกราะทอง



CPALL

ย้อนกลับ