



ชัชชาติ วัฒนสุข

TACCต่อสัญญาCPALL ต่อกาย้าพันธมิตรแกร่ง

#TACC #พื้นที่ - TACC จรดปากกาเซ็นสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจกับ CPALL ต่ออีก 3 ปี ถือเป็น การต่อกาย้าความเชื่อมั่นพันธมิตรหลักทางธุรกิจที่ต่อเนื่องอย่างยั่งยืน ฟากผู้บริหาร “ชัชชาติ วัฒนสุข” พร้อมเดินทางพัฒนาโปรดักต์ใหม่ร่วมกัน → **อ่านต่อหน้า 31**

TACC (ต่อจากหน้า 3)

ต้นยอดขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศต่อเนื่อง

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

● ย้าพันธมิตรแกร่ง

“การเซ็นสัญญาในครั้งนี้ ถือเป็น การต่อกาย้าความเชื่อมั่นการเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยมีการพัฒนาเครื่องดื่มใหม่ร่วมกัน ในฐานะ Key Strategic Partner ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา TACC และ CPALL มีการทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด ด้วยการแลกเปลี่ยนแนวคิดร่วมกันในการกำหนดแผนธุรกิจพัฒนาสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และตอบใจത്യลูกค้าและผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ”

นายชัชชาติ กล่าวว่า ด้วยความเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ ทำให้บริษัทได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ซึ่งช่วยสนับสนุนให้มียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง เคียงข้างการขยายสาขาของร้าน 7-Eleven ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ ไม่ว่าจะ เป็นในประเทศกัมพูชา

และสปป.ลาว

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า ต้องขอขอบคุณ CPALL ที่ให้การสนับสนุนบริษัทมาโดยตลอด ซึ่งมั่นใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาวอย่างมั่นคงและยั่งยืน โดยในปีนี้มีบริษัทมีการขยายโรงงาน เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตสินค้าของกลุ่ม B2B และ B2C ซึ่งสามารถรองรับกำลังซื้อของผู้บริโภค และรองรับการขยายตัวทางธุรกิจในอนาคตได้

● B2B ขยายตัว

บริษัทหลักทรัพย์ กรุงเทพฯ 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) ซึ่งรายได้ส่วนนี้ยังเป็นสัดส่วนสำคัญของการเติบโตของ 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, หม่าจ่า, Rilakkuma SAN-X เน้นตลาด ต่างประเทศ - สิงคโปร์ มาเลเซีย และ CLMV เพิ่มมากขึ้น รวมถึงเริ่มขยายตลาดไปสู่ ประเทศญี่ปุ่นมากขึ้นสำหรับตัวละครหม่าจ่า สำหรับใน Q2/2566

น่าจะได้เห็นสินค้าในกลุ่ม Line Creators รวมถึงความคืบหน้าจากการเข้าสู่ธุรกิจ Health & Wellness ด้วย

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

● รายได้ฟื้นตัว

ฝ่ายวิจัยมีมุมมองเป็นกลางต่อ TACC หลังจากงาน Opportunity Day มองว่า ผลรายได้สามารถฟื้นตัวต่อได้ทั้ง YoY และ QoQ จากกิจกรรมในประเทศที่ฟื้นตัวขึ้น รายได้จากทางท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวขึ้น จำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามอัตรากำไรขั้นต้นที่ปรับลดลง จะยังส่งผลกระทบต่อรวมถึงการปรับตัวของราคา TACC ในระยะสั้น หากมองต่อไปข้างหน้า การมีพันธมิตรที่แข็งแกร่งอย่าง CPALL จะเป็นตัวช่วยให้ TACC เติบโตได้ต่อเนื่องโดยเฉพาะการขยายสาขาทั้งในและต่างประเทศ 🌍