

หุ้นอินไซด์ รายวัน

HOONINSIDE DAILY
Circulation: 5,000
Ad Rate: 50,000

Section: First Section/-

วันที่: พุธที่ 30 มกราคม 2568

ปีที่: - ฉบับที่: -

จำนวนหน้า: 3

Ad Value: 150,000

หน้า: 1 (เต็มหน้า), 4, 5

PRValue (x3): 450,000

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: บริษัทฯ ยังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่มาจากการ M&A, JV เพื่อเป็น New S-Curve ...

HOONINSIDE

ตั้งเป้าปีนี้
รายได้โตอย่างน้อย
10% ขึ้นไป

T.A.C.C. to 3rd
decade

นายชัชชวี วัฒนสุข

ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC)



บริษัทฯ ยังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ

ที่มาจาก การ **M&A JV** เพื่อเป็น

New S-Curve

สามารถมาต่อยอด กับ ธุรกิจเดิม

บริษัทฯ ยังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ

ที่มาจากกร M&A, JV เพื่อเป็น

New S-Curve

สามารถมาต่อยอด กับ ธุรกิจเดิม

TACC ตั้งเป้าปีนี้

รายได้โตอย่างน้อย 10% ขึ้นไป

รุกพัฒนาโปรดักส์ใหม่ในกลุ่มธุรกิจ B2B และ B2C

TACC ตั้งเป้าปีนี้ รายได้โตอย่างน้อย 10% ขึ้นไป รุกพัฒนาโปรดักส์ใหม่ในกลุ่มธุรกิจ B2B และ B2C บริษัทฯยังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่มาจากกร M&A, JV เพื่อเป็น New S-Curve สามารถมาต่อยอดกับธุรกิจเดิม และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น



นายชัชชวี วัฒนสุข

ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)

เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2568 เติบโตอย่างน้อย 10% ขึ้นไป จากปีก่อน โดยมุ่งเน้นการสร้างคุณค่าด้านความเป็นอยู่ที่ดี มีคุณภาพ เพื่อธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน (Compounding Quality Value) และการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังเตรียมออกสินค้าใหม่ให้สอดคล้องกับเทรนด์ของผู้บริโภคยุคใหม่ ทั้งในส่วนของกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) และกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven)

สำหรับภาพรวมกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) ในปี 2568

บริษัทฯ มุ่งมั่นพัฒนาสินค้า Core Menu และ New Menu รวมทั้งออกสินค้าใหม่ร่วมกันในฐานะ Key Strategic Partner ไม่ว่าจะเป็นเครื่องตีเย็นในโรงคั่ว (Jet Spray) และเครื่องตี Non-Coffee Menu ใน All Café

ขณะที่ 7-Eleven ต่างประเทศ (ประเทศกัมพูชาและลาว) มีการเติบโตตามการขยายสาขา ในส่วนของประเทศกัมพูชา มีการร่วมพัฒนาสินค้าเครื่องดื่มใหม่ ๆ ในกลุ่ม Counter drink เพื่อตอบโจทย์กลุ่มผู้บริโภคชาวกัมพูชา

“ เรายังคงเดินหน้าพัฒนาสินค้ากลุ่มใหม่ๆ เพิ่มเติมร่วมกับ 7-Eleven ที่เป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าแต่ละ Segmentation และกระตุ้นยอดขาย โดยยังคงรักษาความสัมพันธ์กับพันธมิตรหลักทางธุรกิจให้แข็งแกร่งอย่างต่อเนื่อง ” นายชัชชวีกล่าว





ส่วนภาพรวมกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven) ในปี 2568 บริษัทฯพร้อมพัฒนาสินค้าให้ตอบ
โจทย์ลูกค้ากลุ่ม Café Business และการเพิ่มลูกค้ารายใหม่ให้มากขึ้นทั้งในประเทศ และ
ต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังมีแผนสร้างสินค้าที่เป็น Brand ของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นกลุ่ม
Health & Wellness Products อย่างต่อเนื่อง และมีแผนการขยายช่องทางขายใหม่
ขณะที่ธุรกิจไลฟ์สไตล์ ในส่วนของคาเฟ่เตอร์ มีการสร้างการรับรู้ในตัวคาเฟ่เตอร์ใหม่มากขึ้น

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า บริษัทฯยังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ
ที่มาจากการ M&A, JV เพื่อเป็น New S-Curve สามารถมาต่อยอดกับธุรกิจเดิม และ
การนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น