

TACC เปิดงบ Q1/68 กำไรสุทธิพุ่งกว่า 20% ปีงบประมาณ 68 อพรายได้ทะลุ 2 พัน ลบ.ตามนัด

📅 ข่าวหุ้น 🕒 13 พ.ค. 68 13:45น.



นายชัชชาติ วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) เปิดเผยภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในไตรมาส 1/68 มีรายได้จากการขายรวม 529.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 72.04 ล้านบาท คิดเป็น 15.73% จากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวม 457.95 ล้านบาท โดยได้รับปัจจัยหนุนจากยอดขายเครื่องดื่มเย็นในโถกและเครื่องดื่มในมุม All Cafe ในร้าน 7-Eleven เพิ่มขึ้นจากการจัดทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังมีกระแสความนิยมในเครื่องดื่มชาไทยและชาเขียวอีกด้วย ขณะเดียวกันยอดขายของกลุ่มลูกค้าในประเทศเพิ่มขึ้นจากการขยายสาขาของลูกค้านัก

โดยในไตรมาส 1/68 ของบริษัทมีกำไรสุทธิ 73.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.73 ล้านบาท คิดเป็น 21.08% จากงวดเดียวกันของปีก่อนมีกำไรสุทธิ 60.38 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 13.79% โดยมีการบริหารจัดการต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

สำหรับแผนการดำเนินงานในปีนี้ บริษัทฯตั้งเป้าหมายรายได้แตะ 2,000 ล้านบาท เติบโตไม่น้อยกว่า 10% จากปีก่อน อีกทั้งยังวางแผนระยะยาว 3 ปี (2568-2570) เพื่อขยายไลน์การผลิตสินค้าให้มีความหลากหลาย ตอบสนองผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่บริษัทฯ คิดค้นขึ้นมา

ขณะที่แผนเข้าร่วมลงทุนในโปรเจกต์ใหม่ บริษัทฯยังคงมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เพื่อต่อยอดธุรกิจ และเพื่อช่วยสนับสนุนผลการดำเนินงานในช่วง 3 ปีข้างหน้าให้เติบโตอย่างแข็งแกร่งและเป็นไปตามเป้าหมายรวมทั้งเพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ ในต้นปี 68 บริษัทฯได้มีการเปิดตัวเครื่องดื่มรสชาติใหม่ ร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจรูปแบบ B2B หลายราย เช่น กลุ่ม 7-Eleven ได้ส่งเครื่องดื่มรสชาติใหม่ 2 รายการได้แก่ ชาเขียวมะลิ และน้ำผึ้งมะนาว และช่วงต้นเดือน พ.ค.ได้ส่งเครื่องดื่มใหม่ คือ เครื่องดื่มรสโยเกิร์ต ส่วนเครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ในมุม All Cafe ได้ร่วมกันเน้นโปรโมชัน และเพิ่มช่องทางการขายผ่านบริการเดลิเวอรี่มากขึ้น

นอกจากนี้ยังได้พัฒนาโปรดัคส์ร่วมกับ ร้าน Cafe Business แปรนติต่างๆ โดยมีการพัฒนาเมนูพิเศษร่วมกัน เช่น Signature Menu และ Seasonal Menu เพื่อกระตุ้นยอดขาย

“เราให้ความสำคัญกับการทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน ธุรกิจหลักต้องแข็งแกร่งทุกปี แปรนติต้องมีฐานลูกค้าที่มั่นคง สินค้าของเราไม่ใช่แค่ขายสินค้าเฉพาะในประเทศ แต่ยังมีโอกาสขยายตลาดในต่างประเทศ ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา เรากับ CPALL ได้มีการพัฒนาสินค้าเครื่องดื่มร่วมกัน เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อกระตุ้นยอดขายให้เติบโตตามเป้าหมาย” นายชัชชาติ กล่าว