

## TACC โชว์ Q1 กำไร 73.10 ลบ. ปักธงปี 68 รายได้ทะลุ 2 พัน ลบ.



#ทันหุ้น - บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) สุดปัง! ไตรมาส 1/68 กวาดรายได้จากการขายรวม 529.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.73% กำไรสุทธิ 73.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.08% รับโอนสิทธิยอดขายกลุ่มธุรกิจ B2B Beverage (7-Eleven) และ B2C (Own brands) เดิบโตต่อเนื่อง ฟากักบอส "ชัชชวี วัฒนสุข" ระบุนั่นใจรายได้ปีนี้ทะลุ 2 พันล้านบาท ตามนัด พร้อมเดินหน้าขยายไลน์ผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย ตอบโจทย์ความต้องการลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยมภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในไตรมาส 1/2568 มีรายได้จากการขายรวม 529.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 72.04 ล้านบาท คิดเป็น 15.73% จากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวม 457.95 ล้านบาท โดยได้รับปัจจัยหนุนจากยอดขายเครื่องดื่มเย็นในโลกดและเครื่องดื่มในมุม All Café ในร้าน 7-Eleven เพิ่มขึ้นจากการจัดทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังมีกระแสความนิยมในเครื่องดื่มชาวไทยและชาวเขียอีกด้วย ขณะเดียวกันยอดขายของกลุ่มลูกค้าในประเทศเพิ่มขึ้นจากการขยายสาขาของลูกค้าหลัก

โดยในไตรมาส 1/2568 ของบริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 73.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.73 ล้านบาท คิดเป็น 21.08% จากงวดเดียวกันของปีก่อนมีกำไรสุทธิ 60.38 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 13.79% โดยมีการบริหารจัดการต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

สำหรับแผนการดำเนินงานในปี บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายรายได้แตะ 2,000 ล้านบาท และเติบโตไม่น้อยกว่า 10% จากปีก่อน อีกทั้งยังวางแผนระยะยาว 3 ปี (2568-2570) เพื่อขยายไลน์การผลิตสินค้าให้มีความหลากหลาย ตอบสนองผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่บริษัทฯ คิดค้นขึ้นมา

ขณะที่แผนเข้าร่วมลงทุนในโปรเจกต์ใหม่ บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เพื่อต่อยอดธุรกิจ และเพื่อช่วยสนับสนุนผลการดำเนินงานในช่วง 3 ปีข้างหน้าให้เติบโตอย่างแข็งแกร่งและเป็นไปตามเป้าหมายรวมทั้งเพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีที่สุดให้กับผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ ในต้นปี 2568 บริษัทฯ ได้มีการเปิดตัวเครื่องดื่มรสชาติใหม่ๆ ร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจรูปแบบ B2B หลายราย เช่น กลุ่ม 7-Eleven ได้ส่งเครื่องดื่มรสชาติใหม่ 2 รายการ ได้แก่ ชาเขียวมะลิ และน้ำดื่มมะนาว และช่วงต้นเดือน พ.ค. ที่ผ่านมา ได้ส่งเครื่องดื่มใหม่ คือ เครื่องดื่มรสโยเกิร์ต ส่วนเครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ในมุม All Café ได้ร่วมกันเน้นโปรโมชัน และเพิ่มช่องทางการขายผ่านบริการเดลิเวอรี่มากขึ้น

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

"เราให้ความสำคัญกับการทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน ธุรกิจหลักต้องแข็งแกร่งทุกปี แปรนติต้องมีฐานลูกค้าที่มั่นคง สินค้าของเราไม่ใช่แค่ขายสินค้าเฉพาะในประเทศ แต่ยังมีโอกาสขยายตลาดในต่างประเทศ ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา เรากับ CPALL ได้มีการพัฒนาสินค้าเครื่องดื่มร่วมกัน เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อกระตุ้นยอดขายให้เติบโตตามเป้าหมาย" นายชัชชวี กล่าว

รู้จักเกม รู้ก่อนใคร ติดตาม "กันหูน" ได้ทุกช่องทางเหล่านี้

Facebook คลิก <https://www.facebook.com/thunhoonnews>  
Youtube คลิก <https://www.youtube.com/c/ThunhoonOfficial>  
Tiktok คลิก [https://www.tiktok.com/@thunhoon\\_/](https://www.tiktok.com/@thunhoon_/)

รายงาน : อิศารัตน์ เห็นพร้อม  
ผู้สื่อข่าวอาวุโส : อิศารัตน์ เห็นพร้อม



TACC

ย้อนกลับ

## ข่าวล่าสุด



mai

TACC ไขว้ Q1 กำไร 73.10 ลว. ปีทรงปี 68 รายได้ทะลุ 2 พันลว.  
22 ชั่วโมงที่แล้ว



mai

TACC เสิร์ฟโยเกิร์ต อภัยอดขาย Q2 เด่น  
05 พฤษภาคม 2025



mai

TACC ชู 3 กลยุทธ์ บีมงทะลุ 2 พันล. จ่ายปันผลลุลย  
28 เมษายน 2025



mai

TACC ผุดสินค้า อภัยอดขายฟู บีมรายได้ 2 พันล.  
18 มีนาคม 2025

อ่านต่อ

## ลับเฉพาะเจาะหูน

หุ้นลู่China Playтик ชูPTTGC-SCGPเด่นสุด

TRUEลงทุนกลาวด์-AI เติบโตพัฒนาบริการ

SNPสินค้าใหม่กำเงิน 1ดั่งแรกโดยกำ170ล.

CPALL เซเวนต์20% จัด7.5พันล้านซื้อหุ้นคืน

บริษัท กันหูน จำกัด