

TACC รั้ง 5% รับกำไร Q1 และ 73 ล้านบาท อานิสงส์ยอดขายกลุ่มธุรกิจ B2B-B2C โตต่อเนื่อง



ข่าวหุ้นธุรกิจ

อัปเดต 1 วันที่แล้ว • เผยแพร่ 1 วันที่แล้ว • ข่าวหุ้นธุรกิจออนไลน์

ติดตาม



ผู้สื่อข่าวรายงานว่า วันที่ (13 พ.ค. 68) ราคาหุ้น บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC ณ 10:56 น. อยู่ที่ระดับ 4.60 บาท บวก 0.18 บาท หรือ 4.07% สูงสุดที่ระดับ 4.68 บาท ต่ำสุดที่ระดับ 4.54 บาท ด้วยมูลค่าการซื้อขาย 12.78 ล้านบาท

โฆษณา - อ่านบทความต่อด้านล่าง



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



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

สำหรับแผนการดำเนินงานในปีนี้ บริษัทฯตั้งเป้าหมายรายได้แตะ 2,000 ล้านบาท และเติบโตไม่น้อยกว่า 10% จากปีก่อน อีกทั้งยังวางแผนระยะยาว 3 ปี (2568-2570) เพื่อขยายไลน์การผลิตสินค้าใหม่มีความหลากหลาย ดอบสนองผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่บริษัทฯคิดค้นขึ้นมา

ขณะที่แผนเข้าร่วมลงทุนในโปรเจกต์ใหม่ บริษัทฯยังคงมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เพื่อต่อยอดธุรกิจ และเพื่อช่วยสนับสนุนผลการดำเนินงานในช่วง 3 ปีข้างหน้าให้เติบโตอย่างแข็งแกร่งและเป็นไปตามเป้าหมายรวมทั้งเพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ ในต้นปี 2568 บริษัทฯได้มีการเปิดตัวเครื่องดื่มรสชาติใหม่ๆ ร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจรูปแบบ B2B หลายราย เช่น กลุ่ม 7-Eleven ได้ส่งเครื่องดื่มรสชาติใหม่ 2 รายการได้แก่ ชาเขียวมะลิ และน้ำผึ้งมะนาว และช่วงต้นเดือน พ.ค. ที่ผ่านมาได้ส่งเครื่องดื่มใหม่ คือ เครื่องดื่มรสโยเกิร์ต ส่วนเครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ในมุม All Café ได้ร่วมกันเน้นโปรโมชัน และเพิ่มช่องทางการขายผ่านบริการเดลิเวอรี่มากขึ้น

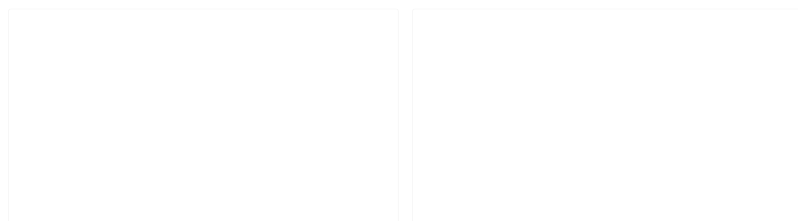
นอกจากนี้ยังได้พัฒนาโปรดักส์ร่วมกับ ร้าน Café Business แปรนต์ต่างๆ โดยมีการพัฒนาเมนูพิเศษร่วมกัน เช่น Signature Menu และ Seasonal Menu เพื่อกระตุ้นยอดขาย

"เราให้ความสำคัญกับการทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน ธุรกิจหลักต้องแข็งแกร่งทุกปี แปรนต์ต้องมีฐานลูกค้าที่มั่นคง สินค้าของเราไม่ใช่แค่ขายสินค้าเฉพาะในประเทศ แต่ยังมีโอกาสขยายตลาดในต่างประเทศ ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา เรากับ CPALL ได้มีการพัฒนาสินค้าเครื่องดื่มร่วมกัน เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อกระตุ้นยอดขายให้เติบโตตามเป้าหมาย" นายชัชชวีร์ กล่าว

#TACC #กำไร #ยอดขาย #ไตรมาส #รายได้ #ไอที ธุรกิจ ไอที ธุรกิจ

ดูข่าวฉบับเต็ม

ข่าวที่เกี่ยวข้อง



SINO เปิดผลงานโค้งแรกกำไร 27 ล้าน พุ่ง 440% ชี Q2 รับผลเชิงบวกจากสหรัฐฯ เร่งนำเข้าสินค้าก่อนครบ 90 วัน เลื่อนขึ้นภาษีตอบโต้ สยามรัฐ

BE8 จบ Q1/68 กำไรเฉียด 20 ล้านบาท รุกลงทุนเทคโนโลยี AI ต่อยอดโซลูชันรับมือโลกอนาคต สยามรัฐ