



บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) ภายใต้การบริหารของ "ชัชชาติ วัฒนสุข" ประธานกรรมการบริหาร ถือเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชา กาแฟ และสินค้าไลฟ์สไตล์ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน



อีกทั้งยังเป็น **Key Strategic Partner** พัฒนาสินค้าร่วมกับ **7-Eleven** ไม่ว่าจะเป็นเครื่องดื่มเย็นในถาด (Jet Spray) และเครื่องดื่ม **Non-Coffee Menu** ในมุม **All Cafe** ในร้าน **7-Eleven**

รวมไปถึงการพัฒนาโปรดักส์ร่วมกับ ร้าน **Café Business** แบรนด์ต่างๆ โดยมีการพัฒนาเมนูพิเศษร่วมกัน เช่น **Signature Menu** และ **Seasonal Menu**

รายได้นิวไฮต่อเนื่อง

เห็นได้จากผลการดำเนินงานย้อนหลังตั้งแต่ปี 2564-2567 รายได้ทำสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง จาก 1,346.48 ล้านบาท 1,533.43 ล้านบาท 1,727.44 ล้านบาท และ 1,970.87 ล้านบาท ตามลำดับ

กำไรปี 67 ทำสถิติสูงสุดใหม่

ขณะที่กำไรสุทธิตั้งแต่ปี 2564-2567 อยู่ที่ 214.24 ล้านบาท 235.15 ล้านบาท 206.61 ล้านบาท และ 247.29 ล้านบาท ตามลำดับ

Q1/68 กำไรพุ่ง 21.08%

ผลการดำเนินงานไตรมาส 1/2568 เติบโตอย่างโดดเด่น ทั้งในแง่ของรายได้และกำไร โดยมีรายได้จากการขายรวม 529.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 72.04 ล้านบาท คิดเป็น 15.73% จากงวดเดียวกันของปีก่อนมีรายได้รวม 457.95 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 73.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.73 ล้านบาท คิดเป็น 21.08% จากงวดเดียวกันของปีก่อนมีกำไรสุทธิ 60.38 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 13.79% จากยอดขายกลุ่มธุรกิจ B2B Beverage (7-Eleven) และ B2C (Own brands) เติบโตต่อเนื่อง

รุกเพิ่มไลน์ผลิตสินค้าอพรายได้

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

เล็งร่วมลงทุนโปรเจกต์ใหม่ต่อยอดธุรกิจ

ส่วนความคืบหน้าแผนเข้าร่วมลงทุนในโปรเจกต์ใหม่ บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เพื่อต่อยอดธุรกิจ และเพื่อช่วยสนับสนุนผลการดำเนินงานในช่วง 3 ปีข้างหน้าให้เติบโตอย่างแข็งแกร่ง และเป็นไปตามเป้าหมายรวมทั้งเพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้น

พัฒนาสินค้าร่วมกับ Café Business

นอกจากนี้ ยังได้พัฒนาโปรดัคส์ร่วมกับ ร้าน Café Business แบบנדต่างๆ โดยมีการพัฒนาเมนูพิเศษร่วมกัน เช่น Signature Menu และ Seasonal Menu เพื่อกระตุ้นยอดขาย

ตอบโจทย์ลูกค้าทั้งใน-ตปท.

"TACC ให้ความสำคัญกับการทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน ธุรกิจหลักต้องแข็งแกร่งทุกปี แปรนด์ต้องมีฐานลูกค้าที่มั่นคง สินค้าของเราไม่ใช่แค่ขายสินค้าเฉพาะในประเทศ แต่ยังมีโอกาสขยายตลาดในต่างประเทศ"

ที่ผ่านมา TACC กับ CPALL ได้มีการพัฒนาสินค้าเครื่องดื่มร่วมกัน เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อกระตุ้นยอดขายให้เติบโตตามเป้าหมาย

โบรกาเซียร์ "ซีอ" เคาะเป้า 6 บ.

บริษัทหลักทรัพย์ กรุงศรี จำกัด (มหาชน) (KSS) ยังคงแนะนำ "ซื้อ" หุ้น TACC ให้ราคาเป้าหมายที่ 6 บาท จากการประเมินว่า TACC จะสามารถรักษาอัตราการจ่ายเงินปันผลในระดับสูงที่ 96% (เช่นเดียวกับปี 2567) ซึ่งจะส่งผลให้อัตราผลตอบแทนจากเงินปันผลอยู่ที่ 10.9% ในปี 2568

นอกจากนี้ ยังคาดการณ์ว่า TACC จะมีรายได้เติบโต 10% ในปี 2568 คิดเป็น 2.1 พันล้านบาท โดยการเติบโตจะมาจากทั้งยอดขายผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven (93% ของยอดขายในปี 2567) และยอดขายจากแบรนด์ของตัวเอง (น้ำเชื่อมและชา – 7% ของยอดขายในปี 2567) KSS ยังคาดว่ากำไรหลักจะเติบโต 10% สอดคล้องกับการเติบโตของยอดขาย

เรียกได้ว่าหุ้น "เล็กพริกขี้หนู" ที่สร้างผลการดำเนินงานได้อย่างโดดเด่น และเติบโตอย่างยั่งยืน มีการจ่ายเงินปันผลในระดับสูงและสม่ำเสมอ ไม่ทำให้นักลงทุนผิดหวัง!

[TACC](#)