

TACC

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)
T.A.C. CONSUMER PUBLIC COMPANY LIMITED

สำนักงานใหญ่ : 9/231-233 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 23 ถนนรามคำแหง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กทม. 10250

ติดต่อ : 0-2717-2898

Website : www.tacconsumer.com

CG Report Score :

THSI List : -

MD

คุณชนิต สุวรรณพริณฑ์
กรรมการผู้จัดการTel : 0-2717-2898
chanit@tacconsumer.com

CFO

คุณปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์
ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายบัญชีTel : 0-2717-2898#27
parichat@tacconsumer.com

IRO

คุณปติยพร ฤกษ์สมบูรณ์
นักลงทุนสัมพันธ์Tel : 0-2717-2898#77
ir@tacconsumer.com

Stock Data

(30/03/2018)

	YTD	2016	2015
Paid-up (MB)	152.00	152.00	152.00
Listed share (M)	608.00	608.00	608.00
Par (B)	0.25	0.25	0.25
Market Cap (MB)	2,930.56	3,192.00	5,745.60
Price (B./share)	4.82	5.25	9.45
EPS (B)	0.18	0.17	0.21

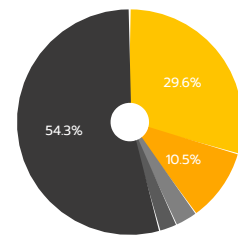
Statistics

(30/03/2018)

	P/E	P/BV	Div.Yield
TACC (x)	26.06	29.63	66.15
AGRO - mai (x)	-	3.19	1.68
AGRO - SET (x)	21.56	2.15	2.40
mai (x)	93.49	2.41	1.67
SET (x)	18.29	2.07	2.85

Shareholder Structure

(30/03/2018)



● นายชิงขวัญ วัฒนสุขุม (29.6%)	● นายบุญธรรม เกียรติไพฑูริย์ (10.5%)
● บมจ.ไทยประกันชีวิต (3.2%)	● นายชนะพันธ์ พิริยะพันธุ์ (2.5%)
● รายย่อย (54.3%)	

Financial Ratios

	YR/2017	YR/2016	2016	2015
ROE (%)	17.03	16.02	16.02	19.37
ROA (%)	14.91	14.66	14.66	16.07
D/E (x)	0.42	0.42	0.42	0.31
GP Margin (%)	30.22	30.35	30.35	30.66
EBIT Margin (%)	10.88	10.78	10.78	8.70
NP Margin (%)	8.72	8.60	8.60	6.75

Company Background

ประกอบธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้ 2 กลุ่มคือ

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ (B2B) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในโตกด์ที่เป็นรสชาติหลัก เช่น กาแฟเย็นและชาวม จำหน่ายในร้าน 7-Eleven, ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมซองจำหน่ายให้ร้าน All Cafe, ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล เครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ, โดนัก "อะ สโมลล" และสินค้าแคแรกเตอร์
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท (B2C) ได้แก่ ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา "เซนย่า", กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา "วีสลิม", เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "ณ อรุณ" ตรา "สวีสวี", เครื่องดื่มชูกำลัง ตรา "จัมพ์ สตาร์ก"

Key Development of Company

ปี 2560 วางจำหน่ายผงชงสโม่เบส สำหรับใส่เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมซองรสชาติต่างๆ เช่น ชามะนาว ชีส, ชาวม ชีส และชาเขียวนมมัทฉะ ชีส ในมุกกาแฟสด All Cafe ที่ร้าน 7-Eleven

ได้รับสิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนแคแรกเตอร์ผ่านร้าน 7-Eleven โดยมีสินค้า 2 กลุ่มหลัก คือ 1) Non-Food 2) Cosmetic

วางจำหน่ายเครื่องดื่มเย็นในโตกด์ คือ เครื่องดื่มช็อกโกแลต Hershey's Freeze บริษัทฯได้เป็นผู้จำหน่ายโดยผ่านความร่วมมือกับ Sunny Sky Products และวางจำหน่ายซอสจิม มี 3 รสชาติ คือ ซอสชวาร์ซีส ซอสเฟดสโตลส์เกาหลี่ และซอสช็อกโกแลตในร้าน 7-Eleven

วางจำหน่ายโดนักรูปแบบใหม่สโม่สโม่ปุ่น คือ สโนว์วี โดนักทวิสตี้อห "อะ สโมลล" ในราคาขายชิ้นละ 15 บาท

วางจำหน่ายเครื่องดื่ม "มะม่วง โยเกิร์ตปั่น" และเครื่องดื่ม "แอปเปิ้ลโยเกิร์ตปั่น" ใน All Cafe มุกกาแฟสดของร้าน 7-Eleven

Revenue Structure

ส่วนปีงบประมาณ : 31 ธ.ค.

(Unit : MB)

	2017	%	2016	%	2015	%
1. รายได้จากการขาย	1,281.70	99.40	1,177.02	99.42	1,004.44	99.81
-B2B	1,152.01	89.34	1,007.54	85.10	841.86	83.65
-B2C	129.69	10.06	169.48	14.32	162.58	16.16
2. รายได้อื่น	7.79	0.60	6.92	0.58	1.92	0.19
รายได้รวม	1,289.49	100.00	1,183.94	100.00	1,006.36	100.00

Business Plan

- เติบโตควบคู่ไปกับคู่ค้าหลัก ด้วยความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกันภายใต้หลักคิดของการเติบโตอย่างยั่งยืน และความเป็นส่วนส่วนทางธุรกิจต่อกัน
- มุ่งมั่นการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความแตกต่างทางธุรกิจ
- สร้างช่องทางทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศให้แข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น
- เพิ่มยอดขายสำหรับตลาดต่างประเทศ โดยการรักษาฐานลูกค้าปัจจุบันและขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้น
- รักษาความเป็นผู้นำในตลาดเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศกัมพูชา

Investment Highlight

- ผู้บริหารมีประสบการณ์ในธุรกิจมานานกว่า 20 ปี จึงทำให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจและสภาพตลาด เครื่องดื่ม รวมถึงมีความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ อย่างต้องแก่ ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดและแนวทางการบริหารงานด้านต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Key Strategic Partner) กับ CPALL เข้าสูปีที่ 16 รวมถึงมีการจัดทำสัญญาซื้อขายเป็นลายลักษณ์อักษร (Exclusive Contract) ถือเป็นเครื่องพิสูจน์ได้ถึงความเชื่อมั่นและความไว้วางใจที่ลูกค้ามีให้กับบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ จากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือว่าเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ
- ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง มีเอกลักษณ์และความแตกต่าง รวมถึงการให้ความสำคัญกับการทำงานร่วมกับคู่ค้าในลักษณะพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) อย่างใกล้ชิดและจริงจัง เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและเติบโตไปพร้อมๆ กัน
- โอกาสในการเติบโตจากการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ การที่บริษัทฯ ถือเป็นธุรกิจ SME ที่มีข้อจำกัดด้านแหล่งเงินทุน ทำให้ผู้บริหารของบริษัทฯ ต้องทำการวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขันรอบด้านอย่างรอบคอบเพื่อมองหาโอกาสช่องว่างทางธุรกิจ จึงทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจไปอย่างต่อเนื่อง

Risk Factor

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าให้กับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 89.34 ของรายได้จากการขายรวมปี 2560 ดังนั้น หากบริษัทฯ สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าว หรือลูกค้ารายดังกล่าวลดปริมาณการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ด้วยการดำเนินงานภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน ทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ จากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยได้ร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโกดัง เพื่อจำหน่ายให้กับร้านอาหารที่เป็นธุรกิจเครือข่ายอาหารต่างๆ และมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านตราสินค้าของบริษัทฯ ให้มากขึ้น

โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายในปี 2563 คือ มีแผนจะเพิ่มสัดส่วนของรายได้จากการขายในกลุ่ม B2B และ B2C เป็น 65:35 โดยกลุ่ม B2C จะเน้นในส่วนของประเทศมากขึ้น เสริมสร้างฐานของกลุ่มประเทศเดิม เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงที่พึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โดยตั้งเป้า ปี 2563 ว่าความเสี่ยงดังกล่าวจะอยู่ในระดับปานกลาง

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM)

จากการที่บริษัทฯ ว่าจ้างบริษัทผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้า ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยง หากผู้รับจ้างผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพและมาตรฐานที่กำหนด หรือไม่สามารส่งมอบสินค้าในปริมาณและเวลาตามที่กำหนด โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตหลัก จำนวน 10 ราย บริษัทฯ ได้มีการกระจายความเสี่ยงไปให้โรงงานอื่นๆ และกำหนดผู้รับจ้างผลิตภายนอกที่สำคัญ โดยจัดทำเป็นหนังสือความร่วมมือระหว่างกัน

Awards and Recognition

ปี 2560 ได้รับรางวัลดีเด่น ประเภทรางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ ประจำปี 2560 จากงาน SET AWARDS 2017

ได้รับรางวัล Total Innovation Management 2017 จัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ร่วมกับสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ

ถูกจัดลำดับใน ESG 100 จากสถาบันไทยพัฒน์ คือ บริษัทที่มีการดำเนินงานโดดเด่นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล

ผลคะแนนประเมินคุณภาพการจัดประชุมผู้ถือหุ้น (AGM Checklist) 98 จาก 100 คะแนน

ได้รับรางวัล "SME ยั่งยืน" โดย CPALL ร่วมกับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) กระทรวงอุตสาหกรรม

Capital Structure

(Unit : MB)

	YR/2017	YR/2016	2016	2015
Current Liabilities	264.64	265.05	265.05	177.70
Non-Current Liabilities	17.89	13.11	13.11	13.97
Shareholders' Equity	665.18	656.07	656.07	615.04

Company Structure

ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

Company Image

