

Stock Focus

คู่มือ คู่คิด พิชิตหุ้น

(https://www.stockfocusnews.com)

Home

News ▾

E-Magazine

VDO ▾

About ▾



TACC แยมผลงานครึ่งปีหลังสดใส ลุยพัฒนาสินค้าใหม่ทั้งกลุ่มธุรกิจ B2B- B2C มั่นใจดันรายได้ปี 68 ทะลุ 2 พันลบ. เติบโตไม่น้อยกว่า 10%

22 กรกฎาคม 2025 • 11:05 น.



TACC แยมผลงานครึ่งปีหลังสดใส ลุยพัฒนาสินค้าใหม่ทั้งกลุ่มธุรกิจ B2B- B2C มั่นใจดันรายได้ปี 68 ทะลุ 2 พันลบ. เติบโตไม่น้อยกว่า 10%

บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) แยมผลงานครึ่งปีหลังสดใสเนื่องจากครึ่งปีแรก ลุยพัฒนาสินค้าใหม่ในกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) และ B2C (Non 7-Eleven) ออกสู่ตลาดภายในไตรมาส 3-4/2568 พร้อมยึดหลัก ESG เป็นแนวคิดสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เพื่อพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน รวมทั้งให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุน ทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด มั่นใจรายได้ปี 2568 ทะลุ 2 พันลบ. เติบโตไม่น้อยกว่า 10% ตามแผนที่ตั้งไว้

นายชัยวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า ภาพรวมทิศทางธุรกิจในช่วงครึ่งหลังปี 2568 มีแนวโน้มสดใสเนื่องจากช่วงครึ่งปีแรกทั้งในส่วนของธุรกิจ B2B (7-Eleven) และ B2C (Non 7-Eleven) โดยมีแผนเปิดตัวสินค้าใหม่ไตรมาส 3 และ 4 ของปีนี้

ทั้งนี้ ในช่วงครึ่งปีหลัง บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นพัฒนาสินค้า Core Menu และ New Menu รวมทั้งออกสินค้าใหม่ร่วมกันในฐานะ Key Strategic Partner ทั้งเครื่องดื่มเย็นในโถก (7-Select) และ เครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ใน All Café โดยในเดือนกรกฎาคม 2568 ที่ผ่านมา ได้เปิดตัว “อเมริกาโน่” เครื่องดื่มกาแฟ Micro ground สุดพิเศษ ที่ผสานความกลมกล่อมระหว่างกาแฟ Arabica และ Robustaเกรดพรีเมียม จำหน่ายในร้าน 7-ELEVEN ที่มีเครื่องดื่มเย็นในโถก (7-Select) ทั่วประเทศ

“บริษัทฯ เดินหน้าขับเคลื่อนการเติบโตทางธุรกิจในกลุ่ม B2B เช่น การพัฒนาเมนูใหม่ในลักษณะร่วมสร้างสรรคสินค้ากับ 7-Eleven ส่วนกลุ่มธุรกิจ B2C เน้นการเพิ่มกลุ่มลูกค้า Café Business และผลักดันแบรนด์ของธุรกิจโดยมุ่งเน้นสินค้าสุขภาพ (Health & Wellness) และขยายฐานลูกค้ารายใหม่ ส่วนกลุ่ม Lifestyle & License Business จะมีการสร้างการรับรู้ของคาเฟ่แคเตอร์ให้มากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และเข้าสู่กลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงานมากขึ้น” นายชัยวี กล่าว

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ที่มาจากการ M&A, JV เพื่อเป็น New S-Curve ที่สามารถมาต่อยอดกับธุรกิจเดิม และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ผลักดันการใช้แนวคิด ESG เป็นแนวคิดสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เพื่อพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน ร่วมกับการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมั่นใจว่าจะสนับสนุนรายได้รวมปี 2568 ทะลุ 2 พันล้านบาท เติบโตไม่น้อยกว่า 10% ตามแผนที่ตั้งไว้

Share: