



Analyst Meeting

Operating Results 2Q2026

Date : 10/8/2026



Agenda

01

Our Business

02

2Q2026 Financial Performance

03

2026 Strategic Direction



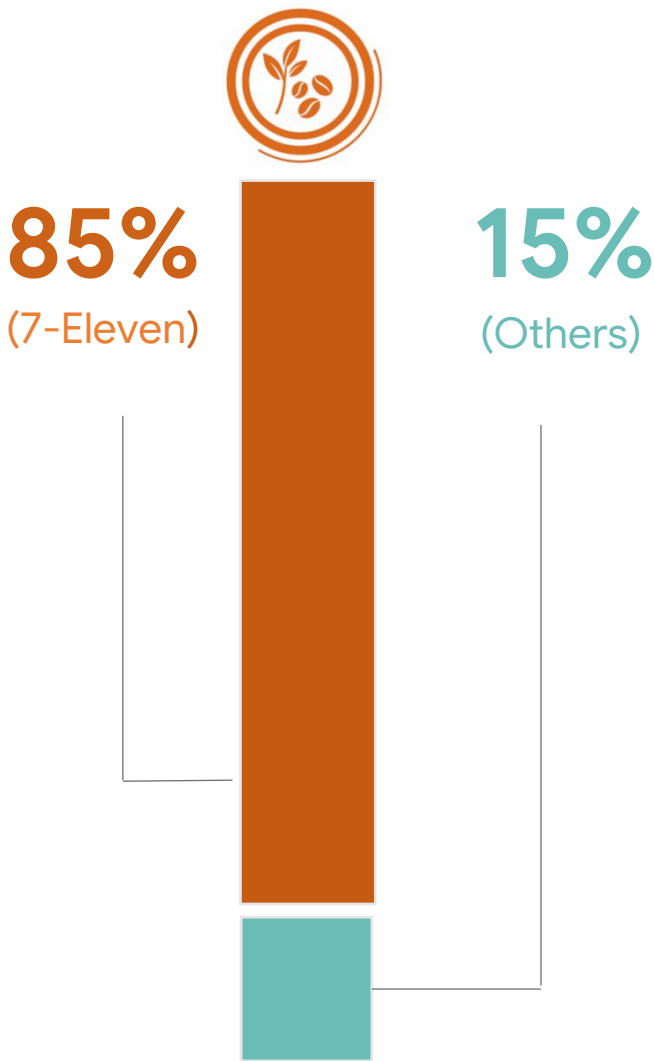
Our Business

TACC remains a 7-Eleven-driven B2B beverage platform but is actively diversifying channels and revenue streams.



Year	7-Eleven	Others
2022	93%	7%
2023	94%	6%
2024	93%	7%
2025	89%	11%

CRAFTING *Possibilities*



TACC (7-Eleven)

Exclusive for 7-Eleven

Core revenue from the 7-Eleven segment continues to grow, supported by the ongoing expansion of 7-Eleven store outlets.



1 Cold Beverage Dispenser



14,500 outlets
(+200 outlets QoQ)

Core Flavor : Espresso, Latte, Milk Tea
Seasonal Flavor : Butterfly Pea Honey Lime

CRAFTING Possibilities



2 Non-Coffee Menu at All Café Coffee Corner



12,700 outlets
(+100 outlets QoQ)

Core Flavor : Thai Milk Tea, Matcha Green Tea, Lemon Iced Tea, Taiwan Milk Tea

Total 7-Eleven
1Q2026
16,084 outlets



2Q2026 (7-Eleven) New Flavor

Drive category excitement via new news

Growth is driven by innovation (flavors/products), channel expansion, and strong beverage consumption trends.

1 Cold Beverage Dispenser



Optional Core



25 June

CRAFTING Possibilities

2 Non-Coffee Menu at All Café Coffee Corner

Core Flavors



New Flavors

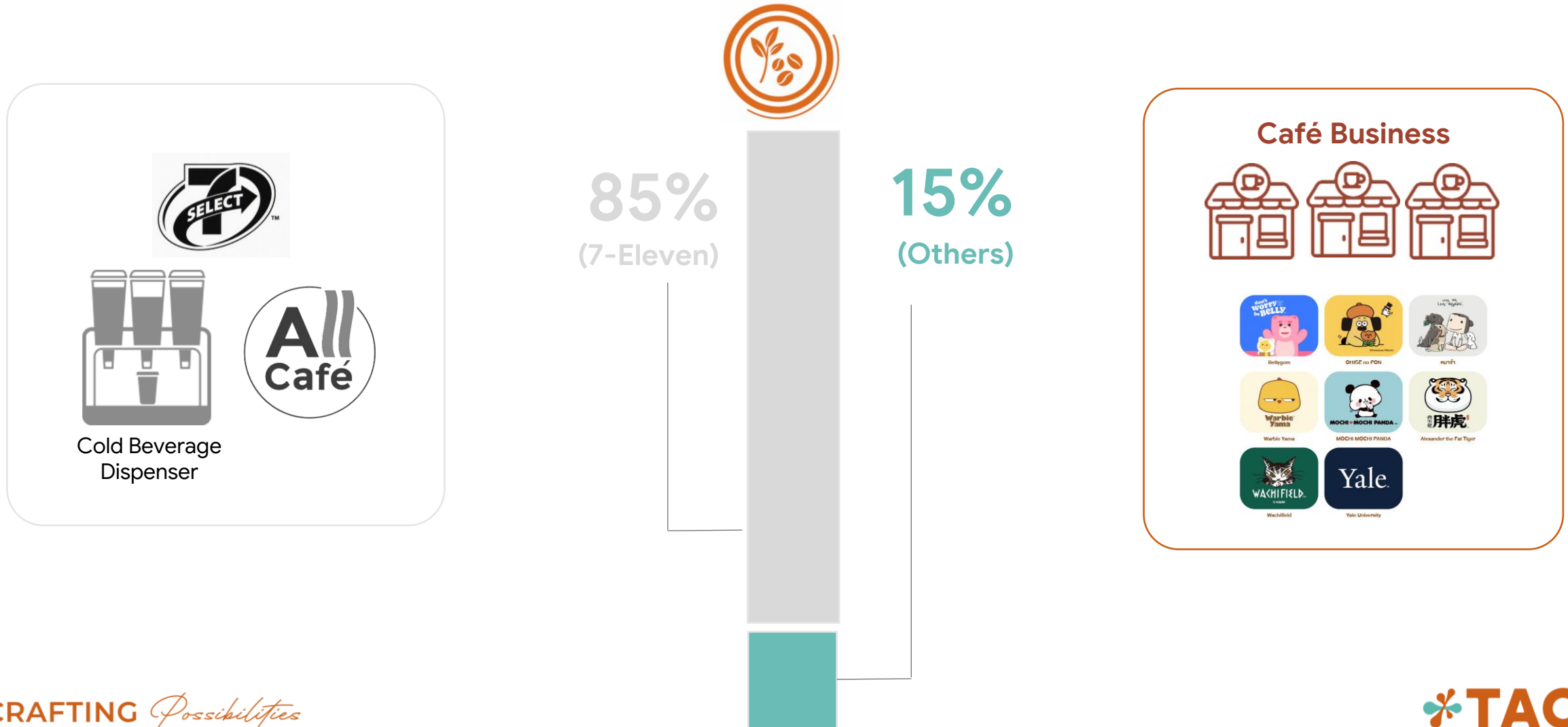


5 Mar

TACC

2Q2026 (Others)

Revenue from the Others segment recorded significant growth, reflecting the company's successful expansion and diversification efforts.



Expertise on Café Business

Same store sales growth and seasonal menu has shown significant growth.



Thailand 300 outlets
International 50 outlets



2,440 outlets
(as of 2Q2026)

2Q2026 New Flavor

Same store sales growth and seasonal menu has shown significant growth.

Signature Menu



Seasonal Menu



Agenda

01

Our Business

02

2Q2026 Financial Performance

03

2026 Strategic Direction



2Q2026 Financial Highlight

We achieved strong double-digit revenue and profit growth. Overall performance was in line with our targets.

Sales Revenue

682.8 MB

+18.2% YoY

Gross Profit

217.6 MB

+17.9% YoY

EBIT

131.6 MB

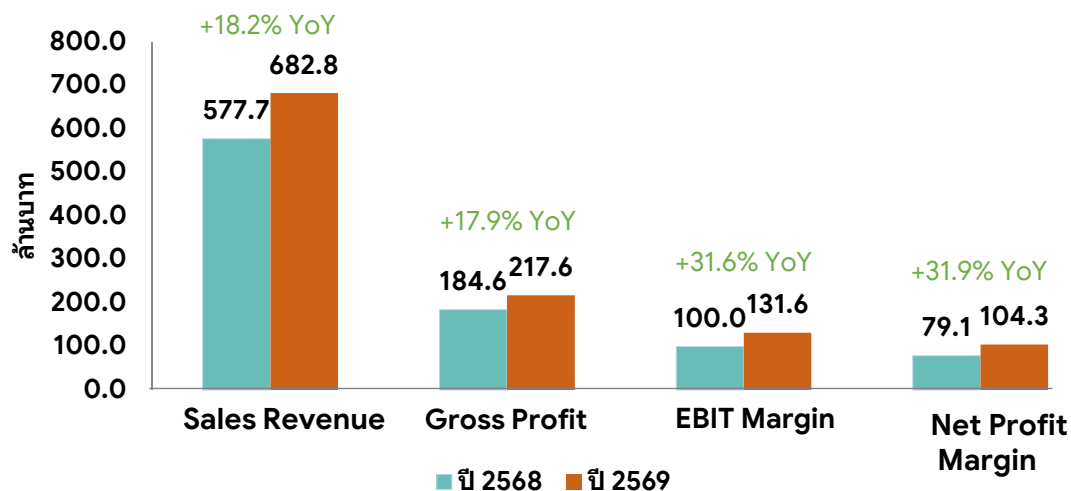
+31.6% YoY

Net Profit

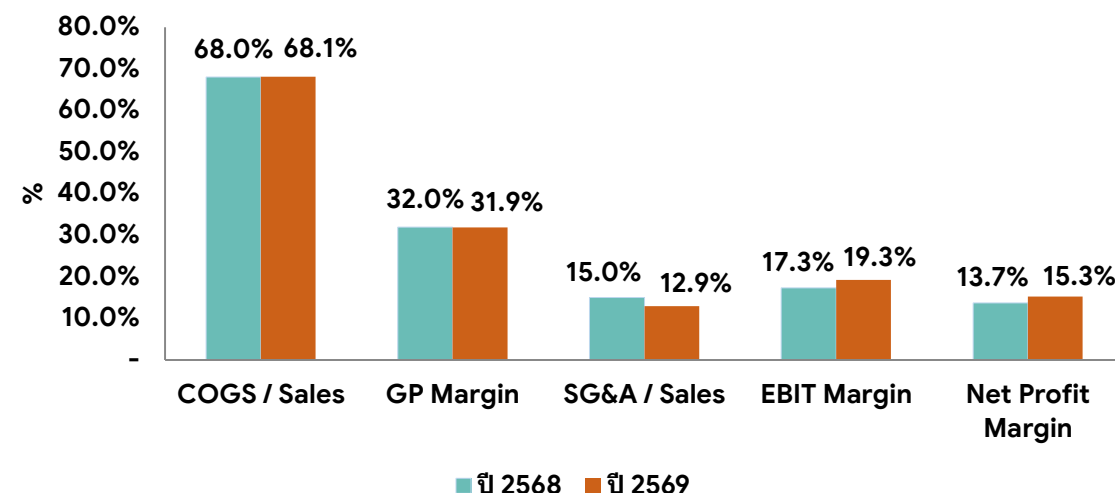
104.3 MB

+31.9% YoY

Sales & Profits — Q2 2568 vs 2569



Margin & Cost Ratios (% of Sales)



- รายได้เพิ่ม 105.2 ล้านบาท หรือ +18.2% YoY (682.8 vs 577.7 ล้านบาท)
- ต้นทุนขายเพิ่ม 72.1 ล้านบาท (Δ margin ทรงตัว)
- กำไรขั้นต้น +17.9% YoY (217.6 vs 184.6 ล้านบาท)
- กำไรจากการดำเนินงาน +31.6% YoY (131.6 vs 100.0 ล้านบาท)
- กำไรสุทธิ +31.9% YoY (104.3 vs 79.1 ล้านบาท) +25.2 ล้านบาท

- GP Margin 31.9% (ปีก่อน 32.0%) — กำไรขั้นต้นทรงตัว ต้นทุนวัตถุดิบ/COGS (68.1%) คุณได้ดีแม้ยอดขายโต และไม่ได้เติบโตด้วยการลดราคา
- SG&A/Sales ลดจาก 15.0% $\rightarrow$ 12.9% (Op leverage)
- EBIT Margin ขยายจาก 17.3% $\rightarrow$ 19.3% (+2.0pp)
- NP Margin ขยายจาก 13.7% $\rightarrow$ 15.3% (+1.6pp)

1H2026 Financial Highlight

We achieved strong double-digit revenue and profit growth. Overall performance was in line with our targets.

Sales Revenue

1,321.5 MB

+19.3% YoY

Gross Profit

422.4 MB

+18.4% YoY

EBIT

256.5 MB

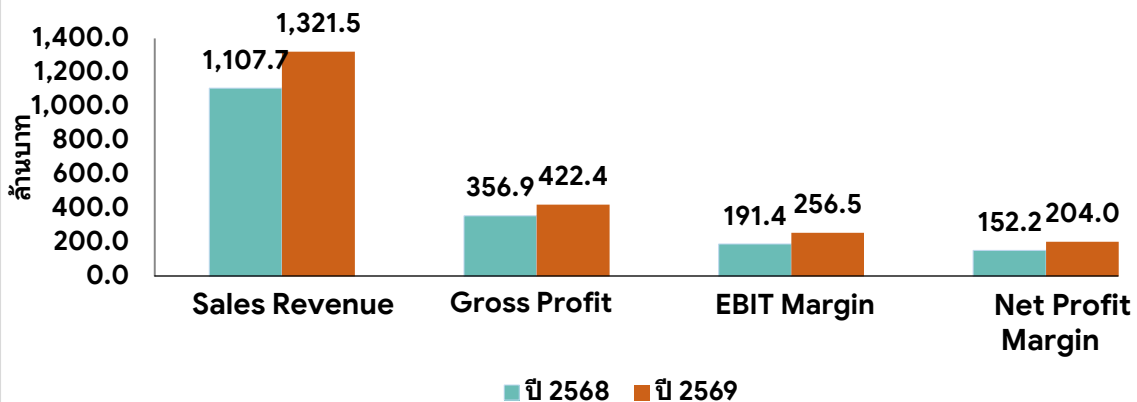
+34.0% YoY

Net Profit

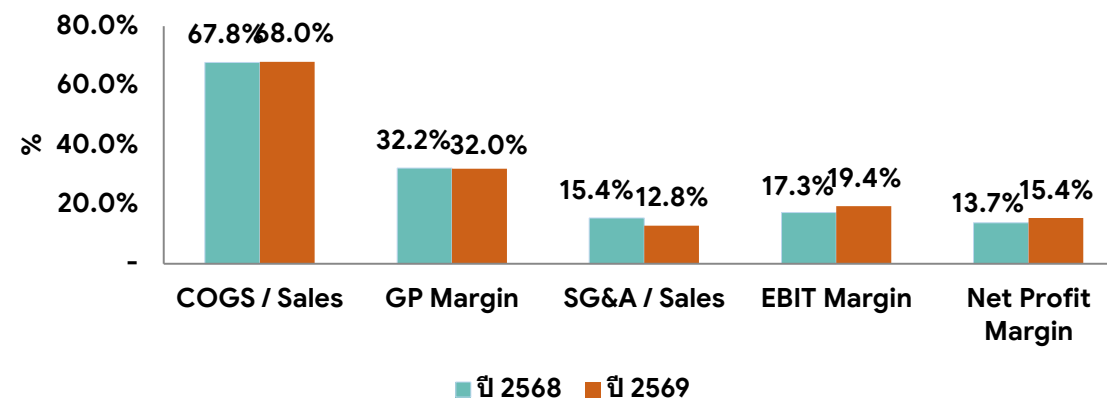
204.0 MB

+34.1% YoY

Sales & Profits — 6M 2568 vs 2569



Margin & Cost Ratios (% of Sales)



- ผลการดำเนินงานงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 เติบโตอย่างแข็งแกร่ง โดยรายได้จากการขายเพิ่มขึ้น 19.3% YoY สู่ 1,321.5 ล้านบาท ขณะที่กำไรสุทธิเติบโต 34.1% YoY ซึ่งสูงกว่าอัตราการเติบโตของรายได้อย่างมีนัยสำคัญ สะท้อนถึงประสิทธิภาพการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทสามารถรักษากำไรขั้นต้นไว้ที่ระดับ 32.0% ใกล้เคียงปีก่อน แม้รายได้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง แสดงถึงความสามารถในการบริหารต้นทุนวัตถุดิบและโครงสร้างราคาขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ขณะเดียวกันสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้ลดลงจาก 15.4% เหลือ 12.8% ส่งผลให้ EBIT Margin ขยายตัวเป็น 19.4%

- การเติบโตของกำไรจากการดำเนินงาน (EBIT) 34.0% และกำไรสุทธิ 34.1% สะท้อนการเกิด Operating Leverage อย่างชัดเจน โดยบริษัทสามารถเปลี่ยนการเติบโตของยอดขายให้เป็นผลกำไรได้มากขึ้น ส่งผลให้ Net Profit Margin ปรับเพิ่มจาก 13.7% เป็น 15.4% ซึ่งถือเป็นระดับที่แข็งแกร่งและสะท้อนคุณภาพกำไรที่ดีขึ้นจากการดำเนินธุรกิจหลัก

2Q2026 Statement of Financial Position

Total Asset

1,379.5 MB

+57.7 MB

Total Shareholders

422.4 MB

+78.0 MB

Cash Flow

256.5 MB

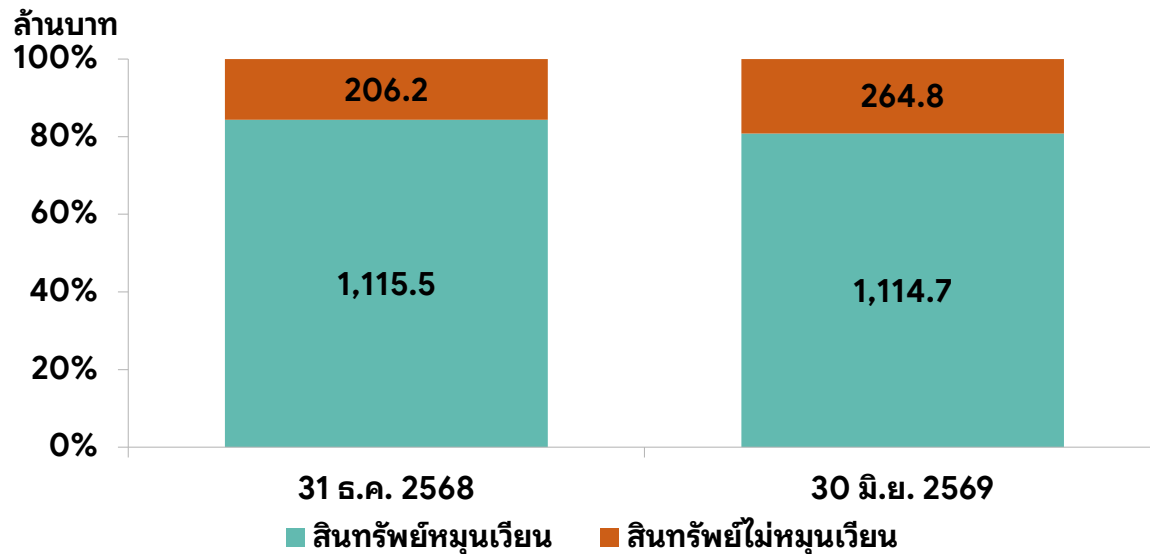
+70.0 MB

D/E Ratio

0.61x

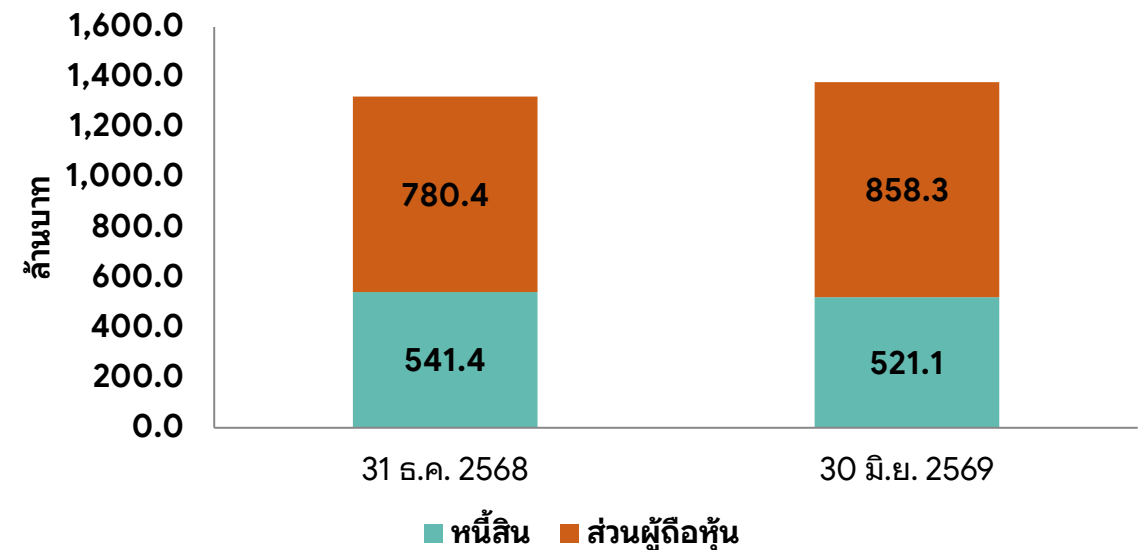
Policy < 1.0x

Asset Mix — เทียบต้นงวด vs ปลายงวด



- เงินสด +70.0 ลบ. (207.0 ลบ.)
- ลูกหนี้ทรงตัว +6.4 ลบ.
- สินค้าคงเหลือลด 24.6 ลบ. (บริหารดี)
- PP&E + ROU +67.0 ลบ. (CAPEX)

Capital Structure — หนี้สิน vs ส่วนของผู้ถือหุ้น



- หนี้สินลด 20.3 ลบ. (เจ้าหนี้ลด)
- Equity เพิ่ม 78.0 ลบ. (กำไรสะสม)
- D/E ลดจาก 0.69x → 0.61x
- โครงสร้างทุน conservative แข็งแกร่ง

อัตราส่วนทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 30 มิถุนายน 2569

Ratio	ต้นงวด	ปลายงวด	Policy	Status
Current Ratio	2.25x	2.51x	$\geq 2.0x$	✓ ผ่าน
Quick Ratio	1.98x	2.26x	$\geq 1.0x$	✓ ผ่าน
Debt/Equity	0.69x	0.61x	$\leq 1.0x$	✓ ผ่าน
Cash/Current Assets	12.3%	18.6%	Monitor	-

- สภาพคล่องของงวด 6 เดือนแรกปี 2569 ดีขึ้นจากสิ้นงวดที่แล้วและสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ซึ่งเห็นได้จาก Current Ratio และ Quick Ratio
- ความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นของบริษัทแข็งแกร่งมาก เพราะ Quick Ratio สูงกว่า 1.0x มาก แม้ไม่พึ่งสินค้าคงเหลือก็ยังมีสินทรัพย์หมุนเวียนสภาพคล่องสูงเพียงพอ
- โครงสร้างทุน หรือ Debt/Equity ลดจาก 0.69x เป็น 0.61x แสดงว่าความเสี่ยงทางการเงินลดลง
- เงินสดต่อสินทรัพย์หมุนเวียน เพิ่มจาก 12.3% เป็น 18.6% เพิ่มขึ้น 6.3 ppt หรือ +51% สะท้อนสภาพคล่องหรือ buffer เงินสดดีขึ้นที่พร้อมสำหรับการลงทุนหรือ M&A ในอนาคต

Agenda

01

Our Business

02

2Q2026 Financial Performance

03

2026 Strategic Direction

CRAFTING *Possibilities*



 **TACC**

Build Strong Topline Growth

YTD 2026 7-Eleven Growth Pillars

Driving business strategically to deliver long-term value creation.

Core Business via Promotion



Channel Expansion via Delivery Platform



7 Select Size M 2 แก้ว
ราคาพิเศษ
36 บาท



L-ชาไทย
26 บาท



ชาเขียวมัทฉะเย็น
35 บาท



ชาเขียวมัทฉะ
เย็น 22 ออนซ์
45 บาท



ชาเขียวมัทฉะเย็น 22 ออนซ์
45 บาท



ชาเขียวมัทฉะ
เย็น 22 ออนซ์
45 บาท

New Products via New Launch



(Optional Core)

Oct

Nov



Aug

International Business



CAMBODIA

28 outlets
(-54)



LAOS

34 outlets
(+4)

CRAFTING Possibilities



Build Strong Topline Growth

Promotion



CRAFTING Possibilities

YTD 2026 Café Business

Driving business strategically to deliver long-term value creation.

Delivery Platform



Seasonal Menu



YTD 2026 MOU with BONCAFÉ



BON CAFÉ 18 units

TACC

Build Strong Topline Growth

YTD 2026 License Business

Driving business strategically to deliver long-term value creation.

Domestic License



CRAFTING Possibilities

International License



Anime (อนิเมะ)



TACC ESG Framework

Driving the business towards sustainable growth.

Business Purpose

“We commit to building compounding well-being quality value for sustainability across all”

ESG Framework and Sustainability Strategy

Manage the organization to win with transparency and governance, adhering to sustainability principles throughout TACC’s value chain to foster sustainable economic growth.

Commit to food quality and safety policies by producing beverages and products that are high quality and safe, in compliance with regulatory and customer requirements, operating with integrity and continuously improving for a better quality of life and a healthy environment.

Empowering 'TACC People' by fostering a learning society, building a Culture of Collaboration, and promoting awareness of sustainability across all dimensions among employees.

Sustainability Components



TACC’s ESG Projects since 2022 - Present

CRAFTING Possibilities

TACC’s SDGs Y2026



YTD 2026 ESG Activities

Driving the business through sustainable practices.

E

Solar Rooftop TACC's Factory & OEM



✓ TACC ยกกระดาน
โรงงานสีเขียว
ติดตั้ง Solar Cell



 **BENJAPHANPONG Co., Ltd.**
บริษัท เบนจอพพ์พงษ์ จำกัด



✓ Sustainable
Packaging



S

CSR Activities



มทร.

ESG 101 พื้นฐานความรู้
ด้านความยั่งยืน

100% on 2025



ESG201 การบริหารความ
เสี่ยง ESG (ESG Risks)

2H2026

G

CGR Checklist 2025 / ESG 100 2026 Certificate CAC



CRAFTING Possibilities





Q&A



Contact US

IR Contact :

Tel : 02-295-1555

E-mail : ir@tacconsumer.com

T.A.C. Consumer PCL. Head Office : MS Siam Tower Building
Rooms No. 250-259
and 262-263, Floors 25-26 Rama 3 Road, Chong Nonsi, Yan Nawa Bangkok
10120, Thailand

 **TACC** | **THANK YOU**