



Opportunity Day 2018

:Operating Results

26.3.2019

Major Shareholders

Major Shareholder	#Shares	% Shares
1. Mr.Chatchawe Vatanasuk	180,459,643	29.68
2. Mr.Thanutum Kiatphaibool	56,261,643	9.25
3. Thai Life Insurance PCL	19,250,000	3.17
4. Thai NVDR Company Limited	18,815,008	3.09
5. Mr.Chanaphan Piriyaphan	15,247,000	2.51
6. Mr.Nuthajak Liengchayetz	14,500,000	2.38
7. Mr.Petch Phaewphraikul	11,467,771	1.89
8. LGT Bank (Singapore) LTD	9,405,800	1.55
9. Mr.Chanit Suwanparin	8,933,572	1.47
10.Mr. Chaiyachet Sriwaleephan	8,290,510	1.36

As of Mar 11, 2019

Total Shareholders

4,332

• **Thai Shareholders**

4,327

• **Foreign Shareholders**

5

**% Shares of Minor Shareholders
(% Free float) = 58%**

Agenda

- 
- **Our Business**
 - **2018 Financial Figures**
 - **2019 Strategic Direction**

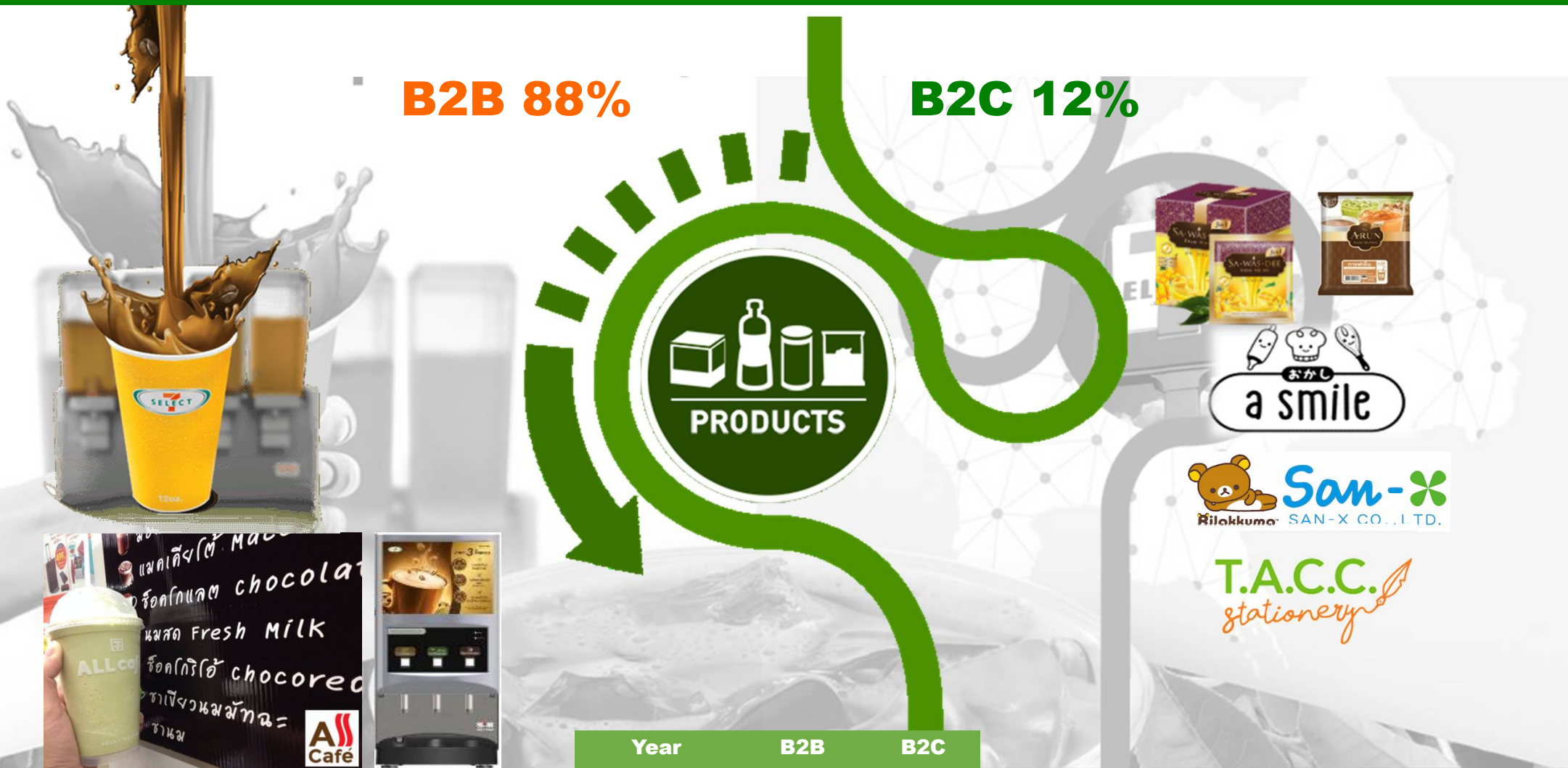
Agenda

- 
- **Our Business**
 - 2018 Financial Figures
 - 2019 Strategic Direction

Our Business IN 2018

B2B 88%

B2C 12%



Year	B2B	B2C
2016	88%	12%
2017	84%	16%

Our Business IN 2018

B2B 88%

B2C 12%



TACC B2B business

B2B(Exclusive for 7-Eleven)

covers **3** segments in beverages



1 Cold Beverage Dispenser



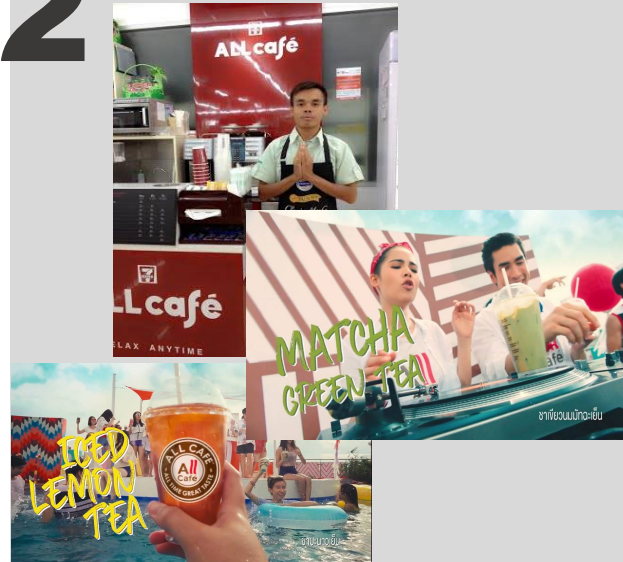
2018

Core Flavor : Espresso, Latte, Milk Tea
Optional core : Hershey's
Seasonal Flavor : Lychee berry, Thai coffee



10,000++ outlets

2 Non Coffee Menu @ All Café coffee corner



2018

Core Flavor : Thai Milk Tea, Matcha Green Tea, Lemon Ice Tea
Optional core : Fruit Yogurt
Seasonal Flavor : Lychee berry, Unicorn and Topping project



5600++ outlets

3 Hot Beverage Dispenser



618 outlets

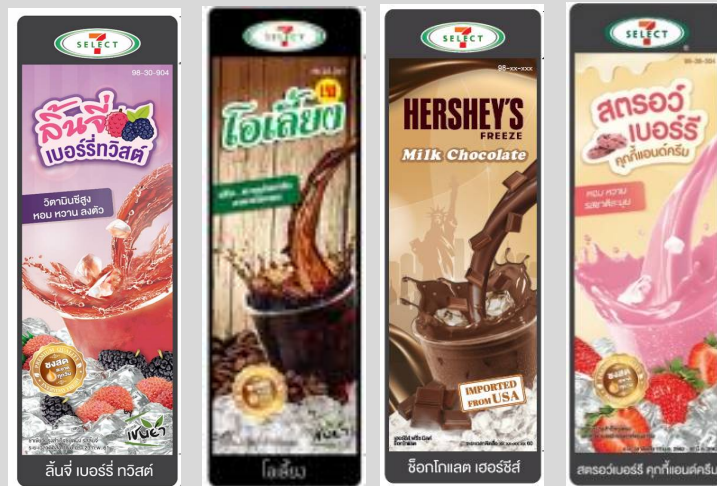
2018 B2B new Flavor

Drive category excitement via new news



Cold Beverage Dispenser

1



Optional Core

Non Coffee Menu @ All Café coffee corner

2



B2C Business IN 2018

B2B 88%

B2C 12%



2018 TACC B2C business

B2C(TACC own brand)

covers 4 segments in category



TACC B2C business



B2C(TACC own brand)



5 years Contract : 2018-2021

7 countries territory : CMLV + Thailand + Sing/ Mal

2018 TACC B2B business

Convenience store premium Program



San-X
SAN-X CO., LTD.



TESCO
Lotus
Express



San-X
SAN-X CO., LTD.

กลับมาแล้ว...
ของพรีเมียม หมีริลัคคุมะ
น่ารัก..น่าแลก



2018 TACC B2B business

FMCG Premium and Merchandising



2018 TACC B2C business

Expanding a smile portfolio



2018 TACC B2C business

Expand TACC Foot print to Food service channel

Assigned as partner for non carbonated beverage in A&W Thailand



8 Stores:

สาขา MRT สถานีเพชรบุรี สถานีพระราม 9
สถานีสุขุมวิท สาขาแฟชั่นไอซ์แลนด์
สาขาน้ำม ปตท.วิภาวดี 30 สาขาน้ำม ปตท.
สุขาภิบาล 3 สาขาน้ำมเชลล์ บางนา-กม.6 และ
สาขาน้ำมบางจาก กาญจนนาภิเษก-บางบอน

2018 TACC B2C business

Expand TACC Foot print to Food service channel



**Hot and Cold
Dispenser machine
6 hot & Cold menu
: Coffee
: Chocolate
: Honey Lemon**



8 Stores:

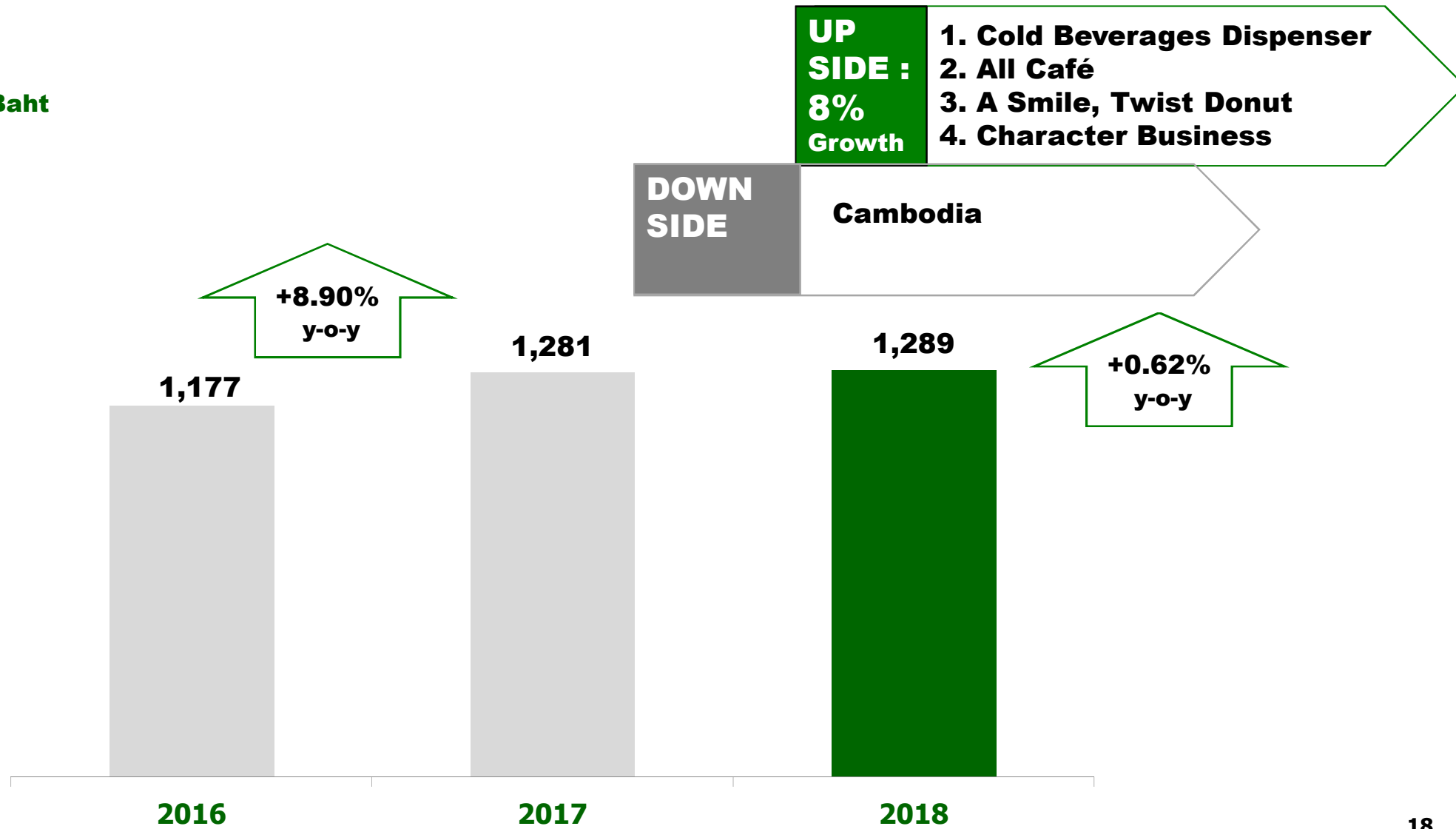
สาขา MRT สถานีเพชรบุรี สถานีพระราม 9
สถานีสุขุมวิท สาขาแฟชั่นไอซ์แลนด์
สาขาน้ำม ปตท.วิภาวดี 30 สาขาน้ำม ปตท.
สุขาภิบาล 3 สาขาน้ำมเชลล์ บางนา-กม.6 และ
สาขาน้ำมบางจาก กาญจนนาภิเษก-บางบอน

Agenda

- 
- Our Business
 - **2018 Financial Figures**
 - 2019 Strategic Direction

Sales Revenue

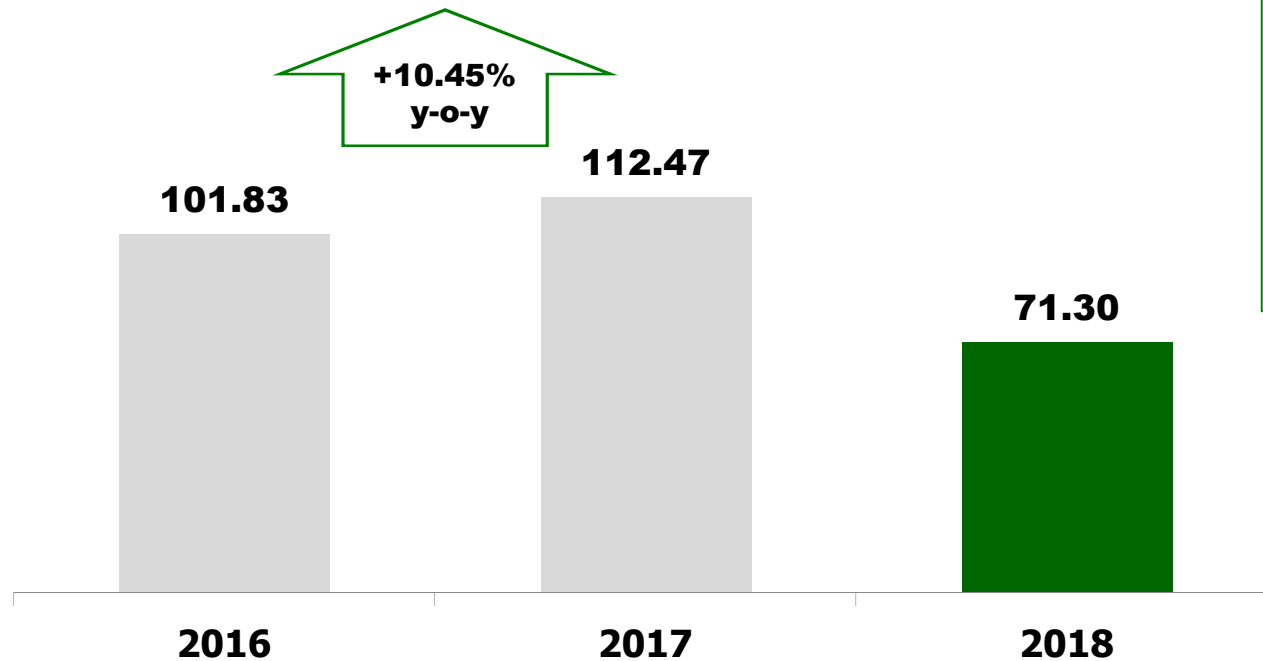
Million Baht



Net Profit

	2016	2017	2018
%Net Profit to Sales Revenue	8.60%	8.78%	5.50%

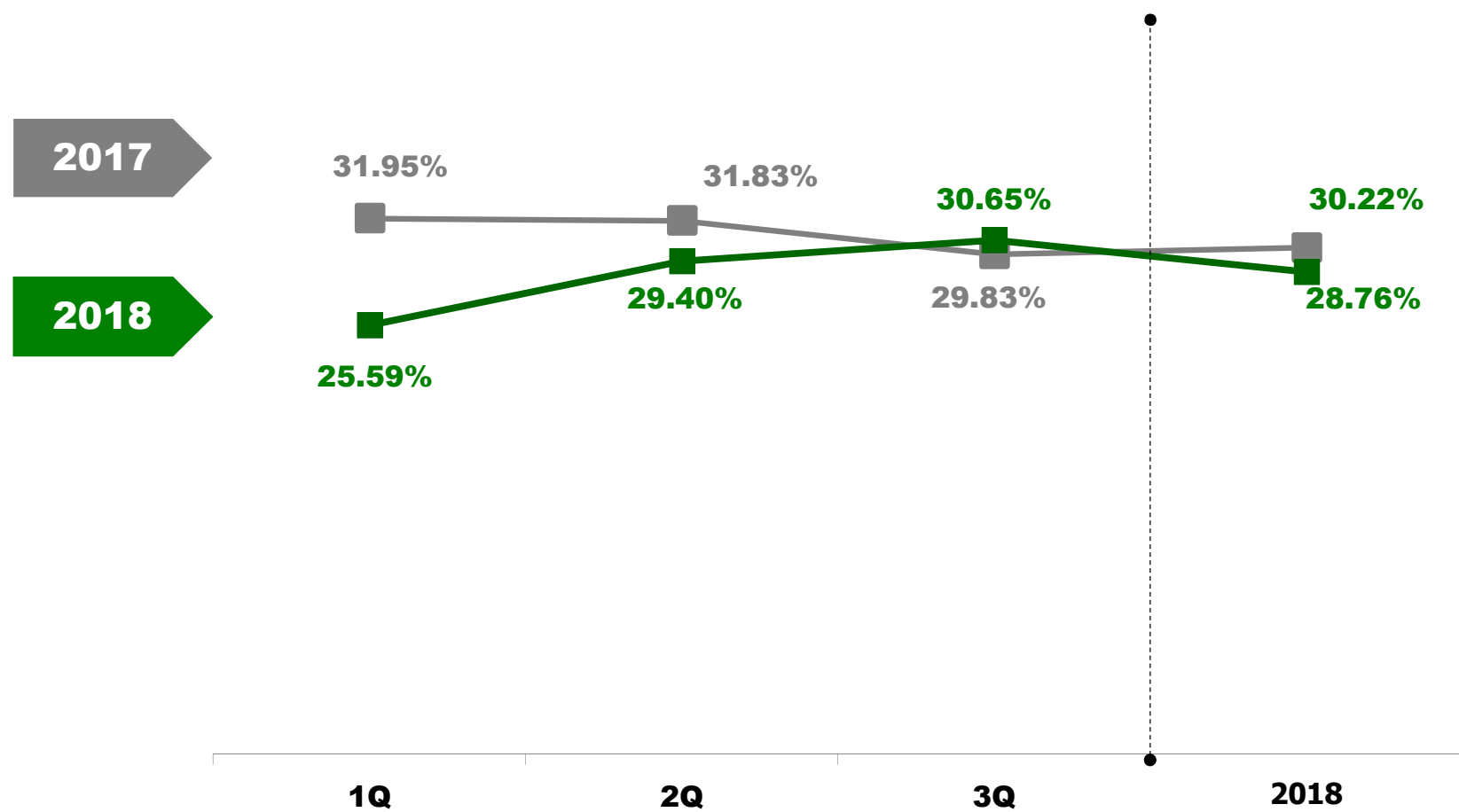
million baht



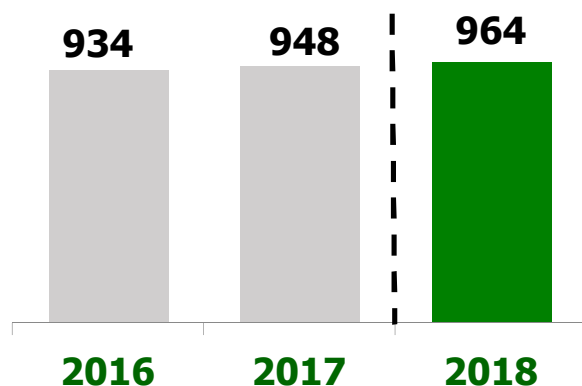
The decrease in net profit was driven by

1. The decline of gross margin from the cost of sugar tax and by the discounted selling price in Green Tea for export sales.
2. The increase of selling expense from write off bad debt in oversea account receivable.

Gross Profit Margin (%)

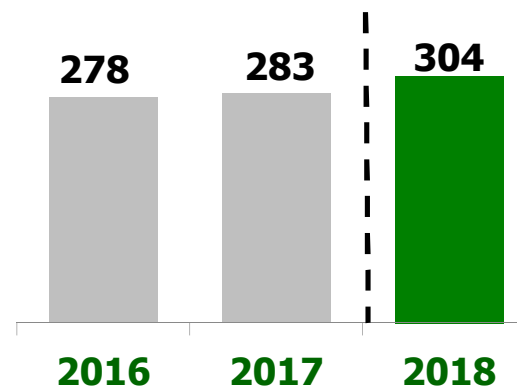


Total Asset (Million baht)



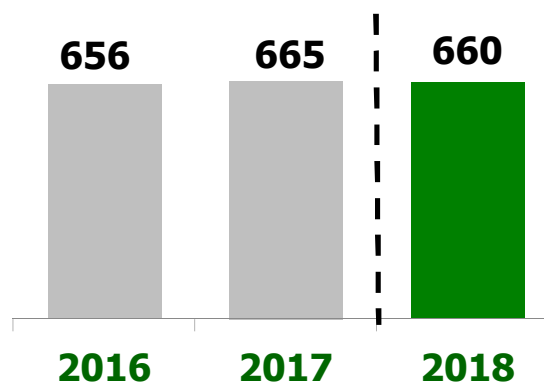
ส่วนใหญ่เกิดจากเงินลงทุนชั่วคราวเพิ่มขึ้น จาก การปลดค่าประกันเงินฝาก และเงินสดรับจาก การดำเนินงาน

Total Liability (Million baht)



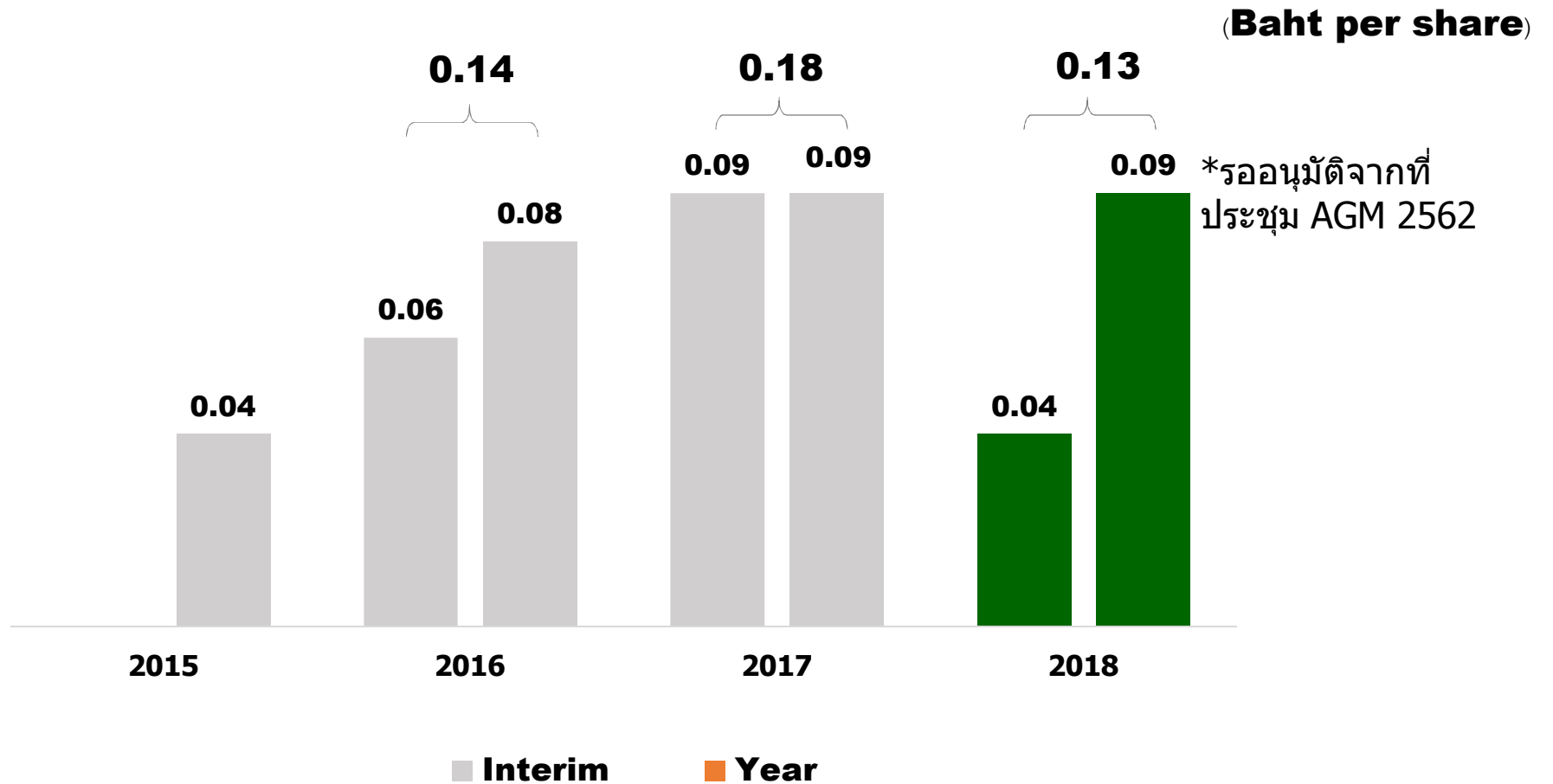
ส่วนใหญ่เกิดจาก เจ้าหนี้การค้า และ เจ้าหนี้อื่น จากยอด หนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนด ชำระ

Equity (Million baht)



จ่ายเงินปันผล ประจำปีและการจ่ายเงิน ปันผลระหว่างกาล รวม 79 ลบ.

Dividend payment



TACC's Ratio

Financial Ratio	เกณฑ์	ปี 2561	ปี 2560
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)			
อัตราส่วนสภาพคล่อง/Current Ratio (เท่า/X)	> 2	2.97	3.05
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว/Quick Ratio (เท่า)	> 1	2.74	2.83
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย/Average Collection Period (วัน)	เครดิตเทอม 45-60	91	81
ระยะเวลาชำระหนี้/Average Payment Period (วัน)	เครดิตเทอม cash-60	73	68
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย/Average Sale Period (วัน)	< 15	16	11
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร (Profitability Ratio)			
อัตรากำไรขั้นต้น/ Gross Profit Margin (%)	> 29%	28.76 %	30.22 %
อัตรากำไรสุทธิ/ Net Profit Margin (%)	> 8.0%	5.50 %	8.72 %
EBITDA (%)	> 10.0%	8.84 %	12.24 %
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น/ Return on Equity (%)	> 16%	10.76 %	17.03%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์/ Return on Assets (%)	> 11%	7.46 %	11.95%
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial Policy Ratio)			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น/ Debt to Equity Ration (เท่า)	< 1.0	0.46	0.42

สรุป โดยภาพรวมอัตราส่วนทางการเงินอยู่ในเกณฑ์ที่กำหนด ** ยกเว้นอัตราระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย และกำไรขั้นต้น

Agenda

- 
- Our Business
 - 2018 Financial Figures
 - **2019 Strategic Direction**

2019 TACC Business



2019
Target to revenue
grow by
15% -20%



SWOT

2018

S

**Counter drinks
@7-11
a smile bakery**

**Growth
>12%**

W

**Zenya RTD
GreenTea**

0 Revenue

O

**QSR Channel
Character BU**

**Hershey's
San-X
A&W**

T

Sugar Tax

**GP Q1 = 25%
GP Q2 = 29%
GP Q3 = 30.6%**

2019

S

**Counter drinks @7-11
a smile bakery
Character BU.**

W

O

**Zenya Cambodia
China
QSR Channel**

T

**Government
Regulation**

2019 TACC Business

Continue the success of 2018 B2B and aggressively drive B2C business

B2B



B2C



T.A.C.C.
stationery



2019 onward B2B business

Drive DISPENSER category equity via global brand

**Optional core at 7-11
nationwide**



Optional core: รสชาติที่วางขายตลอดทั้งปี
เฉพาะสาขาที่มีจำหน่าย

**TACC
is a Representative
Agent
of Hershey's
Beverage
in CP group
HORECA+QSR
channel**

Q1 2019 B2B new Flavor

Drive category excitement via new news



1

Cold Beverage Dispenser



2

Non Coffee Menu @ All Café coffee corner



2019 TACC B2C business

the country's future growth prospects. Hence, we will continue to invest in building a world class sales and distribution company in Cambodia. We will continue to strengthen our presence in Cambodia by expanding our portfolio of brands, deepening our distribution networks and improving our operational capabilities. Through focusing on understanding and meeting Cambodia consumers' needs, we will continue to build on our past efforts and achievements to bring Goodhill to greater heights in the years to come.



KINGDOM OF CAMBODIA: Distribution Coverage

31



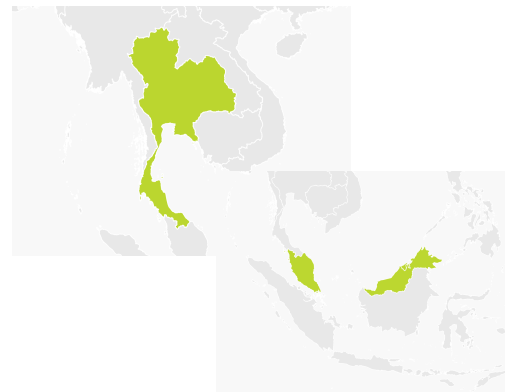
2019 TACC B2C business

2019 Business strategy pillars
Continue to solidify strength & expand to potential.

2+1 Key characters



4 Focus Countries



5 Business industry

Consumer merchandising

Food

Non-Food

Retail Business

CVS

Hypermarket

Institution : Banking, Credit card

Transportation

Entertainment & Café

T.A.C. Consumer PCL
9/231-233 Ramkhamhaeng Road,
Suanluang, Bangkok 10250



IR Contact :
Tel : +66-2-717-2898#77
Fax : +66-2-717-2899
Email : ir@tacconsumer.com

www.tacconsumer.com
<https://www.facebook.com/TACConsumer>

Q&A

ニッコリ

Thank you

