แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี

(แบบ 56-1 One Report)

(ระหว่างกาล)

บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)

สารบัญ

ส่วนที่ 1	**การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน**	**หน้า**
	1. โครงสร้างการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท	หัวข้อที่ 1 หน้า 1
	2. การบริหารจัดการความเสี่ยง	หัวข้อที่ 2 หน้า 1
	3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	หัวข้อที่ 3 หน้า 1
	4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ	หัวข้อที่ 4 หน้า 1
	5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	หัวข้อที่ 5 หน้า 1
ส่วนที่ 2	**การกำกับดูแลกิจการ**	
	6. นโยบายกำกับดูแลกิจการ	หัวข้อที่ 6 หน้า 1
	7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ คณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงานและอื่นๆ	หัวข้อที่ 7 หน้า 1
	8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ	หัวข้อที่ 8 หน้า 1
	9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน	หัวข้อที่ 9 หน้า 1
ส่วนที่ 3	**งบการเงิน – ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนสำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566**	
ส่วนที่ 4	**การรับรองความถูกต้องของข้อมูล**	
เอกสารแนบ		
เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท	
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	
เอกสารแนบ 3	รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานตามกฎเกณฑ์และกฎหมาย	
เอกสารแนบ 4	ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน	
เอกสารแนบ 5	นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจฉบับเต็ม	

คำนิยาม

B2B	หมายถึง	Business to Business
B2C	หมายถึง	Business to Consumer
CPALL	หมายถึง	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
CPF	หมายถึง	บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
CPG	หมายถึง	บริษัท เครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด
CPH	หมายถึง	บริษัท เจริญโภคภัณฑ์โฮลดิ้ง จำกัด
CPM	หมายถึง	บริษัท ซี.พี.เมอร์แชนไดซิ่ง จำกัด
CPRH	หมายถึง	บริษัท ซี.พี.รีเทล โฮลดิ้ง จำกัด
Ek-Chai	หมายถึง	บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชัน ซิสเทม จำกัด
กลุ่มธุรกิจค้าปลีก	หมายถึง	ธุรกิจค้าปลีกภายใต้ชื่อ Lotus's ในประเทศไทยและประเทศมาเลเซีย
CPRD	หมายถึง	บริษัท ซี.พี.รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เพียงบริษัทเดียว โดยไม่รวมถึงบริษัทย่อยของบริษัท ซี.พี.รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
บริษัทฯ / CP AXTRA	หมายถึง	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
Lotus's Malaysia/ LTMY	หมายถึง	Lotuss Stores (Malaysia) Sdn. Bhd. และบริษัทย่อย หรือ ธุรกิจค้าปลีกภายใต้ชื่อ โลตัส ในประเทศมาเลเซีย
Lotus's Thailand	หมายถึง	บริษัท โลตัสส์ สโตร์ส (ประเทศไทย) และบริษัทย่อย หรือ ธุรกิจค้าปลีกภายใต้ชื่อ โลตัส ในประเทศไทย
กลุ่มธุรกิจค้าส่ง	หมายถึง	ธุรกิจแม็คโครประเทศไทย ธุรกิจแม็คโครต่างประเทศ และธุรกิจฟูดเซอร์วิส
Makro-TH	หมายถึง	ธุรกิจแม็คโครประเทศไทย
ธุรกิจฟูดเซอร์วิส	หมายถึง	ธุรกิจนำเข้า ส่งออก และจำหน่ายอาหารแช่แข็งและแช่เย็นพร้อมบริการจัดส่ง
O2O	หมายถึง	Offline to Online/ Online to Offline
การขายนอกร้านและส่งถึงลูกค้า (Omni Channel-OCS)	หมายถึง	การขายนอกร้านและส่งถึงลูกค้า ผ่าน Makro Pro, Lotus's App, ทีมนักขาย และผ่านช่องทางออนไลน์จากบุคคลที่สาม
กลุ่ม CP/ กลุ่มบริษัทในเครือเจริญโภคภัณฑ์	หมายถึง	บริษัท เครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด และบริษัทในเครือ ซึ่งรวมถึง CPALL CPH และ CPM
การเข้าซื้อกิจการ Lotus's	หมายถึง	การรับโอนกิจการทั้งหมดของ CPRH โดย **CP AXTRA** ซึ่งรวมถึงทรัพย์สิน หนี้สิน สิทธิ หน้าที่ และความรับผิดทั้งหมดของ CPRH โดยที่ CPRH ประกอบธุรกิจลงทุน (Investment Holding Company) โดยมีทรัพย์สินหลักคือหุ้นใน CPRD ในสัดส่วนร้อยละ 99.9 ของทุนจดทะเบียนของ CPRD และทรัพย์สินอื่น อาทิ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และ CPRD ถือหุ้น (ก) สัดส่วนร้อยละ 99.9 ใน

		Lotus's Thailand ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.9 ใน Ek-Chai ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกภายใต้ชื่อ Lotus's ในประเทศไทย และ (ข) สัดส่วนร้อยละ 100 ใน Lotus's Malaysia ซึ่งประกอบธุรกิจค้าปลีกภายใต้ชื่อ Lotus's ในประเทศมาเลเซีย
การควบบริษัท	หมายถึง	การควบบริษัทระหว่างบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด ภายใต้บทบัญญัติของพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2567
กองทุนรวม LPF	หมายถึง	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าโลตัสส์ รีเทล โกรท
บริษัทย่อย	หมายถึง	บริษัทย่อยตามความหมายที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)
บริษัทร่วม	หมายถึง	บริษัทร่วมตามความหมายที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)
โฮเรก้า/ HoReCa	หมายถึง	ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร และจัดเลี้ยง
ก.ล.ต.	หมายถึง	คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
สำนักงาน ก.ล.ต.	หมายถึง	สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
ตลาดหลักทรัพย์ฯ	หมายถึง	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
พ.ร.บ. บริษัทมหาชน	หมายถึง	พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)
พ.ร.บ. หลักทรัพย์	หมายถึง	พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) ("**บริษัทฯ**") เป็นบริษัทที่เกิดขึ้นจากการควบบริษัทระหว่างบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) ("**CPAXT (ก่อนการควบบริษัท)**") และบริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด ("**Ek-Chai**") ภายใต้บทบัญญัติของพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ("**พ.ร.บ. บริษัทมหาชน**") เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2567 ("**การควบบริษัท**") ซึ่งเป็นวันที่จดทะเบียนการควบบริษัทแล้วเสร็จ โดยบริษัทฯ ได้รับมาซึ่ง ทรัพย์สิน หนี้ สิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบทั้งหมดของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai ทั้งหมดโดยผลของกฎหมาย

วิสัยทัศน์ของบริษัทฯ คือ นำความเปลี่ยนแปลงมาสู่การเติมเต็มคุณภาพชีวิต สุขภาพ ความรัก ความสุข และคุณภาพความเป็นอยู่ของชีวิตที่ดีขึ้น ซึ่งในส่วนธุรกิจค้าส่งที่ดำเนินการศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง Makro บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นคู่คิดธุรกิจของลูกค้าผู้ประกอบการมืออาชีพ โดยกว่า 30 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการพัฒนาธุรกิจ สินค้า และบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ควบคู่ไปกับการขยายธุรกิจผ่านรูปแบบและช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายทั้งในตลาดภายในประเทศไทยและในต่างประเทศ เพื่อรักษาและสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน บริษัทฯ เชื่อมั่นในความได้เปรียบทางการแข่งขันในธุรกิจค้าส่ง รวมถึงการมีสถานะเป็นผู้ค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภคชั้นนำและทันสมัยในภูมิภาคเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีความแข็งแกร่งของแพลตฟอร์มจัดจำหน่ายออนไลน์ และมีโครงการพัฒนาลูกค้าที่มีศักยภาพ ซึ่ง บริษัทฯ มีการติดต่อโดยตรงกับลูกค้าผู้ประกอบการ และให้บริการการให้คำปรึกษาและคำแนะนำแก่ลูกค้า นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 25 ตุลาคม 2564 บริษัทฯ ได้ทำการเข้าซื้อกิจการธุรกิจค้าปลีกภายใต้ชื่อ Lotus's ซึ่งเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค และธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าในประเทศไทยและประเทศมาเลเซีย โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของ บริษัท ซี.พี.รีเทล โฮลดิ้ง จำกัด (CPRH) เสร็จสิ้น โดย CPRH เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น โดยถือหุ้นใน บริษัท ซี.พี.รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (CPRD) และ CPRD ถือหุ้นใน บริษัท โลตัสส์ สโตร์ส (ประเทศไทย) และ Lotuss Stores (Malaysia) Sdn. Bhd. ซึ่ง CPRH ได้ทำการเข้าซื้อกิจการจากกลุ่ม Tesco เมื่อเดือนธันวาคม 2563 การเข้าซื้อกิจการของบริษัทฯ ในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประโยชน์จากความแข็งแกร่งที่เพิ่มขึ้นของธุรกิจค้าส่ง ธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าของ Lotus's ในประเทศไทยและประเทศมาเลเซีย บริษัทฯ มุ่งที่จะเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งอาหารสดและสินค้าอุปโภคบริโภคในระดับภูมิภาคในเอเชีย และขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจให้สามารถแข่งขันได้ทั้งในช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ ทั้งนี้ เมื่อได้มาซึ่งกิจการ Lotus's แล้ว ส่งผลให้บริษัทฯ มีธุรกิจครอบคลุมในสองกลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจค้าส่ง และธุรกิจค้าปลีกและศูนย์การค้า

ต่อมาเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2567 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ซึ่งประกอบธุรกิจค้าส่งภายใต้ชื่อ "Makro" และ Ek-Chai ซึ่งประกอบธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยภายใต้ชื่อ "Lotus's" และธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในประเทศไทย ได้ควบบริษัทกันแล้วเกิดขึ้นเป็นบริษัทฯ เพื่อมีจุดมุ่งหมายในการผนึกกำลังของกลุ่มธุรกิจค้าส่งและกลุ่มธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย เพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการบริหารธุรกิจ และลดความซับซ้อนของโครงสร้างการถือหุ้นและโครงสร้างองค์กรภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการกิจการและการบริหารทรัพยากร รวมถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มจากการผนึกกำลังทางธุรกิจ ตลอดจนเพิ่มโอกาสในการดึงดูดบุคลากร และเป็นการสร้างโอกาสเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคต

1.1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยมองค์กร และกลยุทธ์ทางธุรกิจ

วิสัยทัศน์

"นำความเปลี่ยนแปลงมาสู่ การเติมเต็มคุณภาพชีวิต สุขภาพ ความรัก ความสุข และคุณภาพความเป็นอยู่ของชีวิตที่ดีขึ้น"

พันธกิจ

"มุ่งเป็นองค์กรผู้นำอันดับหนึ่งในเอเชียด้านแพลตฟอร์มที่ผสานทุกช่องทาง B2B และ B2C ที่ไร้รอยต่อ เพื่อเติมเต็มความต้องการลูกค้าที่ดีขึ้นในทุกวัน ด้วยเทคโนโลยี นวัตกรรม และความเป็นเลิศ ขับเคลื่อนโดยบุคลากรที่เป็นเลิศและเชื่อมโยงพันธมิตรด้วยวิถีแห่งความยั่งยืน"

ค่านิยมองค์กร 6 ประการ

นับเป็นเวลาหนึ่งศตวรรษที่เครือเจริญโภคภัณฑ์ได้รับความไว้วางใจจากสังคมไทยและสังคมโลกและเครือฯ ยังคงมุ่งมั่นพัฒนาต่อไปอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อนำความผาสุก คุณภาพชีวิตที่ดีสู่ประชาชน สร้างสรรค์และพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ให้เติบโตอย่างยั่งยืน ต้นไม้ตั้งตระหง่านอยู่ได้ต้องมีรากแก้วที่มั่นคงเช่นเดียวกับธุรกิจของเครือเจริญโภคภัณฑ์ที่ก้าวหน้าและเติบโตอย่างยั่งยืน เพราะตั้งมั่นอยู่บนค่านิยมองค์กรที่ถ่ายทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่น เป็นจิตวิญญาณที่มุ่งมั่นพัฒนาต่อยอดความสามารถในการบริหารธุรกิจบนฐานของคุณธรรม จริยธรรม ภายใต้ค่านิยมองค์กร 6 ประการ



กลยุทธ์ทางธุรกิจ

- การเพิ่มศักยภาพการแข่งขันทั้งในประเทศและในระดับภูมิภาคอย่างต่อเนื่อง ผ่านแผนการขยายเครือข่ายร้านค้าตามเป้าหมายที่กำหนด การเพิ่มประสิทธิภาพของร้านค้า การต่อยอดธุรกิจด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล โดยการจัดหาสินค้าจากทั่วทุกภูมิภาคเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์ลูกค้า
- การต่อยอดฐานะความเป็นผู้นำด้านการขายนอกร้าน โดยการลงทุนเพิ่มเติมในแพลตฟอร์มธุรกิจค้าปลีกค้าส่งในระดับภูมิภาคที่มีรูปแบบร้านค้าและช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลาย (Omni Channel) ครอบคลุมภูมิภาคเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมถึงทีมงานนักขาย โดยมุ่งเน้นสินค้าอาหารสดและสินค้าอุปโภคบริโภค
- การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและสร้างมูลค่าเพิ่มในสินทรัพย์ โดยปรับโฉมสาขาและขยายสาขาเชิงรุก เพื่อสร้างเครือข่ายศูนย์กลางชุมชนให้เป็นศูนย์รวมการใช้ชีวิตแบบสมาร์ทของคนทุกวัย พร้อมนำเสนอในรูปแบบและขนาดตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าในแต่ละท้องถิ่นได้ดียิ่งขึ้น

- การเพิ่มขีดความสามารถของระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) เพื่อจัดการปริมาณยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากการขายนอกร้าน ธุรกิจฟูดเซอร์วิส และการขยายสาขา
- การเสริมศักยภาพซึ่งกันและกัน (Synergy) ระหว่างธุรกิจค้าส่งและธุรกิจค้าปลีก ผ่านการบริหารจัดการใช้สินทรัพย์ที่มีอยู่ร่วมกันอย่างเต็มศักยภาพและลดความซ้ำซ้อนในการลงทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต การผสานความเชี่ยวชาญของบุคลากร และการนำเสนอสินค้าและบริการที่จะสามารถเพิ่มโอกาสในการต่อยอดธุรกิจ รวมถึงการใช้ประโยชน์จากความสามารถของเครือเจริญโภคภัณฑ์ เพื่อเพิ่มผลตอบแทนในระยะยาว
- การสร้างแพลตฟอร์มแห่งโอกาสเพื่อผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมดของบริษัทฯ โดยการสร้างการเปลี่ยนแปลงเชิงบวกในด้านเศรษฐกิจและสังคม รวมถึงลดผลกระทบเชิงลบด้านสิ่งแวดล้อม

1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการก่อนการควบบริษัท

CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) จัดตั้งขึ้นในปี 2531 ภายใต้ชื่อ บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบขายส่งในระบบสมาชิก ภายใต้แบรนด์ “Makro” และหุ้นของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“**ตลาดหลักทรัพย์ฯ**”) ตั้งแต่ปี 2537 โดยมีชื่อย่อหลักทรัพย์ว่า “MAKRO” ต่อมา เมื่อวันที่ 25 ตุลาคม 2564 บริษัทฯ ได้มาซึ่งหุ้นสัดส่วนร้อยละ 99.9 ใน Lotus’s ด้วยวิธีการโอนกิจการทั้งหมด (Entire business transfer) ของ CPRH ให้แก่บริษัทฯ และต่อมาเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “CPAXT” ในเดือนมิถุนายน 2566 โดยลำดับเหตุการณ์ที่สำคัญที่เกี่ยวกับธุรกิจของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มีดังต่อไปนี้

ปี	รายละเอียด
2531	● จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในชื่อ บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด
2532	● เปิดศูนย์จำหน่ายสินค้า Makro สาขาแรก คือ สาขาลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย
2537	● จดทะเบียนหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ว่า “MAKRO” ● กลุ่ม CP (ผ่าน Ek-Chai) เปิดร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตสาขาแรก Lotus’s Thailand ที่ซีคอนสแควร์ กรุงเทพมหานคร
2539	● Ek-Chai เปิดศูนย์กระจายสินค้าแรกที่อำเภอวังน้อย ซึ่งมีตำแหน่งที่ตั้งใกล้กรุงเทพมหานคร
2544	● Ek-Chai เปิดให้บริการร้านมินิซูเปอร์มาร์เก็ต Lotus’s สาขาแรกภายใต้ชื่อ Express สาขารามอินทรา กรุงเทพมหานคร ● Tesco และ Sime Darby เข้าทำกิจการร่วมค้าเพื่อจัดตั้งกิจการของ Lotus’s Malaysia
2545	● Lotus’s Malaysia เปิดร้านไฮเปอร์มาร์เก็ต Lotus’s สาขาแรกใน Puchong, Selangor ประเทศมาเลเซีย
2546	● Ek-Chai เปิดให้บริการร้านค้าปลีก Lotus’s รูปแบบ “ตลาด” แห่งแรกในย่านพงษ์เพชร กรุงเทพมหานคร
2548	● เข้าซื้อกิจการบริษัท สยามฟูด เซอร์วิส จำกัด เพื่อขยายการจัดจำหน่ายสินค้าอาหารแช่เย็นและแช่แข็ง

ปี	รายละเอียด
2550	• Lotus's Malaysia เข้าซื้อกิจการธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบชำระเงินสดและบริการตนเอง (Cash and carry) ในประเทศมาเลเซีย • Lotus's Malaysia เปิดตัวโครงการสมาชิกคลับการ์ดในประเทศมาเลเซีย • Lotus's Malaysia เปิดบริการศูนย์กระจายสินค้าสดในย่าน Simpang Pulai, Perak ประเทศมาเลเซีย
2552	• เปิดตัวศูนย์จำหน่ายสินค้า Makro รูปแบบอีโค พลัส (Eco Plus store) แห่งแรกที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี • เปิดศูนย์กระจายสินค้าที่อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา • Ek-Chai เปิดตัวโครงการสมาชิกคลับการ์ดในประเทศไทย • Lotus's Malaysia เปิดบริการศูนย์กระจายสินค้าแบบอุณหภูมิปกติในย่าน Bukit Beruntung, Selangor ประเทศมาเลเซีย
2553	• เปิดตัวร้านสยามโฟรเซ่น (Siam Frozen store) ที่จังหวัดเชียงใหม่
2555	• เปิดศูนย์จำหน่ายสินค้า Makro รูปแบบฟูดเซอร์วิส (Foodservice store) ที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และขยายธุรกิจสู่ตลาดประเทศเวียดนามด้วยการจัดตั้งบริษัท Vina Siam Food • กองทุนรวม LPF เริ่มซื้อขายหน่วยลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ
2556	• CPALL เข้าเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ CPAXT • Ek-Chai และ Lotus's Malaysia เปิดให้บริการระบบชอปปิงออนไลน์ Grocery Home Shopping (GHS) ให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าอาหารสด สินค้าอุปโภคบริโภค และสินค้าทั่วไปได้ทางออนไลน์
2557	• เปิดตัวช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ สำหรับธุรกิจแม็คโครประเทศไทยบนอุปกรณ์พกพา (Mobile device)
2558	• Ek-Chai เปิดศูนย์กระจายสินค้าภูมิภาคในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้ของประเทศไทย • Lotus's Malaysia เข้าร่วมเป็นพันธมิตรธุรกิจกับ Lazada
2560	• เปิดศูนย์จำหน่ายสินค้า Makro สาขาแรกในต่างประเทศ ณ กรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา • Makro-TH เปิดตัวระบบ "i-Trace" ซึ่งเป็นระบบที่พัฒนาร่วมกับ CPF เพื่อให้ลูกค้าสามารถตรวจสอบย้อนกลับถึงแหล่งที่มาของสินค้าผ่านการสแกน QR Code
2561	• เปิดศูนย์จำหน่ายสินค้า LOTS Wholesale Solutions 2 สาขาแรกในประเทศอินเดีย ณ กรุงนิวเดลี • เข้าลงทุนผ่านการซื้อหุ้นใน Indoguna ในสัดส่วนร้อยละ 80 ทำให้เครือข่ายธุรกิจของ CPAXT ขยายไปสู่ตลาดในประเทศสิงคโปร์ ฮ่องกง และนครดูไบ • Ek-Chai เริ่มต้นการพัฒนาคอนเซ็ปต์ใหม่ของร้านค้ารูปแบบไฮเปอร์มาร์เก็ตและมินิซูเปอร์มาร์เก็ต
2562	• Makro-TH เปิดให้บริการผ่านแพลตฟอร์มจัดจำหน่ายออนไลน์ แม็คโครคลิก (MakroClick) • เปิดตัวศูนย์จำหน่ายสินค้า Makro รูปแบบฟูดเซอร์วิส (Foodservice store) ในรูปแบบ "ดิจิทัล สโตร์" สาขาแรกที่ลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร • Lotus's Malaysia ปรับรูปโฉมร้านค้าปลีก 21 แห่งภายใต้โครงการ next generation เสร็จสิ้น

ปี	รายละเอียด
2563	• การแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้เศรษฐกิจโลกชะงัก ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจในประเทศไทย ประเทศมาเลเซีย และต่างประเทศ • เปิดตัวศูนย์จำหน่ายสินค้า Makro สาขาแรกในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ณ กรุงย่างกุ้ง • CPALL CPH และ CPM เข้าลงทุนในกิจการ Lotus's โดยผ่านนิติบุคคลเฉพาะกิจที่จัดตั้งขึ้นเพื่อการลงทุน (CPRH) เสร็จสิ้นในเดือนธันวาคม 2563
2564	• ในเดือนกุมภาพันธ์ Lotus's มีการปรับแบรนด์ ร้านไฮเปอร์มาร์เก็ต ภายใต้แบรนด์ Lotus's และ เปิดร้านมินิซูเปอร์มาร์เก็ต Lotus's สาขาแรกภายใต้แบรนด์ "Go Fresh" • เมื่อวันที่ 25 ตุลาคม CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ดำเนินการเข้าซื้อกิจการ Lotus's เสร็จสิ้น ด้วยวิธีการโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer หรือ "EBT") ของ CPRH ให้แก่ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) • CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนทั้งสิ้น 770,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ให้แก่ประชาชนทั่วไป และได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ของบริษัทฯ จากทุนจดทะเบียนชำระแล้วเดิมจำนวน 4,905,161,750 บาท อีกจำนวน 385,000,000 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 5,290,161,750 บาท เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2564
2565	• ในเดือนมีนาคม Lotus's ประเทศไทยเปิดตัวแพลตฟอร์มชอปปิงออนไลน์ใหม่ในชื่อ "Lotus's SMART" แอปพลิเคชัน พร้อมกับเปิดตัวระบบสมาชิกใหม่ "My Lotus's" บนแพลตฟอร์มดังกล่าว • ในเดือนพฤศจิกายน Lotus's ประเทศไทย เปิดสาขาต้นแบบ SMART Community Center นอร์ธ ราชพฤกษ์ เพื่อรองรับการใช้ชีวิตในแบบสมาร์ท ในทุกมิติ ของทุกเจนเนอเรชั่น • ผนวกบริการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ แม็คโครคลิก (MakroClick) ที่ดำเนินการอยู่แล้ว สู่การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ แอปพลิเคชัน แม็คโครโปร (Makro PRO) เพื่อตอบโจทย์การซื้อขายออนไลน์ของกลุ่มลูกค้าในทุกมิติ
2566	• ในเดือนมกราคม เปิดตัวแบรนด์ใหม่ Lotus's Privé (โลตัส พรีเว่) เป็นพรีเมียมไฮเปอร์มาร์เก็ต เพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ลูกค้าที่มองหาความพิเศษเหนือระดับแต่ยังคงความคุ้มค่า • เปลี่ยนชื่อบริษัท ตราประทับ จาก บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) และ ชื่อย่อหลักทรัพย์จาก MAKRO เป็น CPAXT ในเดือนมิถุนายน • ในเดือนกรกฎาคม เปิดตัวร้านค้าอัจฉริยะไร้พนักงานสาขาแรกที่ นอร์ธ ราชพฤกษ์ เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจค้าปลีกทรานส์ฟอร์มสู่ดิจิทัล • ในเดือนสิงหาคม เปิดตัว Lotus's Eatery ศูนย์อาหารนอกพื้นที่ขาย (Stand Alone) เพื่อเป็นจุดหมายปลายทางสำหรับอาหารที่มีคุณภาพสูง • เปิดให้บริการค้าส่งรูปแบบใหม่ที่ผสานจุดแข็งของแม็คโคร-โลตัส มอลล์ เพื่อผู้ประกอบการและผู้บริโภคที่สมุทรปราการ และนครสวรรค์ ในไตรมาสที่ 4
2567	• ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai ได้มีมติอนุมัติแผนการปรับโครงสร้างธุรกิจภายในกลุ่ม CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ซึ่งรวมถึงการที่ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) รับโอนกิจการ

ปี	รายละเอียด
	ทั้งหมด (EBT) ของบริษัท โลตัสส์ สโตร์ส (ประเทศไทย) จำกัด (“**Lotus’s Thailand**”) และการควบบริษัทระหว่าง CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai ● CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้รับโอนกิจการทั้งหมดของ Lotus’s Thailand ในวันที่ 1 เมษายน 2567 ● ที่ประชุมผู้ถือหุ้นร่วมระหว่างผู้ถือหุ้นของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai ได้มีพิจารณาอนุมัติเรื่องต่าง ๆ ที่จำเป็นในการควบบริษัทตาม พ.ร.บ. บริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2567 ● CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai ได้จดทะเบียนการควบบริษัทต่อนายทะเบียนบริษัทมหาชนเสร็จสิ้นในวันที่ 1 ตุลาคม 2567 เป็นผลให้ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai หมดสภาพจากการเป็นนิติบุคคล และบริษัทฯ ได้มาทั้งทรัพย์สิน หนี้ สิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบทั้งหมดของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai โดยผลของกฎหมาย

การควบบริษัทระหว่าง CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek- Chai

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 ของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2567 ของ Ek-Chai เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2567 ได้มีมติอนุมัติการควบบริษัทระหว่าง CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai ภายใต้บทบัญญัติของ พ.ร.บ. บริษัทมหาชน โดยเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2567 ซึ่งเป็นวันที่จดทะเบียนการควบบริษัทแล้วเสร็จ บริษัทฯ ได้รับมาซึ่ง ทรัพย์สิน หนี้ สิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบทั้งหมดของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai โดยผลของกฎหมาย

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีจุดมุ่งหมายในการผนึกกำลังของกลุ่มธุรกิจค้าส่งและกลุ่มธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย ซึ่งมีประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการควบบริษัท ดังนี้

- เพิ่มศักยภาพการแข่งขันทั้งในประเทศและในระดับภูมิภาค รวมถึงเพิ่มความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าจากความหลากหลายของสินค้าและบริการในราคาที่คุ้มค่าจากการใช้เทคโนโลยีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเพื่อทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้ามากขึ้นภายใต้กรอบกฎหมาย นำไปสู่การนำเสนอสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์ลูกค้าทุกกลุ่ม ทั้งในประเทศไทยและระดับภูมิภาค
- เพิ่มประสิทธิภาพและความคล่องตัวในการดำเนินงานของบริษัทฯ จากการบริหารจัดการทรัพยากร ซึ่งรวมถึง
  - การใช้สินทรัพย์ที่มีอยู่ร่วมกันอย่างเต็มศักยภาพ ตลอดจนลดความซ้ำซ้อนในการลงทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เช่น ร้านค้า คลังสินค้า และระบบการจัดส่งสินค้า เป็นต้น ส่งผลให้โครงสร้างองค์กรมีประสิทธิภาพ และเพิ่มโอกาสในการสร้างผลตอบแทนของบริษัทใหม่ในระยะยาว
  - การผสานความเชี่ยวชาญของบุคลากรในส่วนธุรกิจค้าส่งและค้าปลีก รวมถึงสนับสนุนการใช้ทรัพยากรบุคคลได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถดำรงสถานะการเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกค้าส่งและขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจในระดับภูมิภาคต่อไป
- สร้างมูลค่าเพิ่มจากการผนึกกำลังทางธุรกิจ ทั้งในด้านสินค้าและบริการ การทำกิจกรรมทางการตลาด และสิทธิประโยชน์สำหรับลูกค้า ซึ่งสามารถเพิ่มโอกาสในการต่อยอดธุรกิจให้แก่บริษัทใหม่ เช่น การบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management) และการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย รวมถึงการสื่อสารภาพลักษณ์องค์กรกับกลุ่มลูกค้า เป็นต้น

- เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการทางการเงิน ทั้งในด้านการบริหารกระแสเงินสด การวางแผนและการจัดหาเงินลงทุนภายใต้บริษัทใหม่
- สนับสนุนเกษตรกรท้องถิ่น ผู้ผลิตรายย่อย และธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) โดยมุ่งมั่นในการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และการพัฒนาองค์ความรู้เกี่ยวกับสินค้าและการบริหารจัดการธุรกิจ เพื่อให้ผู้ประกอบการภายในประเทศมีการเติบโตอย่างยั่งยืน เพื่อเป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศ

การดำเนินการที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการควบบริษัท

14 กุมภาพันธ์ 2567	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai มีมติอนุมัติธุรกรรมควบบริษัท และเสนอเรื่องการควบบริษัทให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของแต่ละบริษัทพิจารณาอนุมัติธุรกรรมควบบริษัท
29 มีนาคม 2567	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 ของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2567 ของ Ek-Chai เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2567 ได้มีมติอนุมัติธุรกรรมควบบริษัทและการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมการควบบริษัท
8 สิงหาคม 2567	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai มีมติอนุมัติการจัดประชุมผู้ถือหุ้นร่วมของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai เพื่ออนุมัติเรื่องต่าง ๆ ของบริษัทใหม่ที่เกิดจากการควบบริษัท
19 กรกฎาคม - 1 สิงหาคม 2567	CPALL รับซื้อหุ้นของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai จากผู้ถือหุ้นซึ่งเข้าประชุมผู้ถือหุ้นและออกเสียงคัดค้านธุรกรรมการควบบริษัท
5 สิงหาคม 2567	บริษัทฯ แจ้งผลการรับซื้อหุ้นของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) โดย CPALL ในฐานะผู้รับซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นที่คัดค้านการควบบริษัท ซึ่งมีผู้ถือหุ้นที่คัดค้านขายหุ้นของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) จำนวนรวมทั้งสิ้น 445,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 0.0042 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ
23 กันยายน 2567	ที่ประชุมผู้ถือหุ้นร่วมของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai พิจารณาเรื่องต่าง ๆ อันจำเป็นในธุรกรรมการควบบริษัท ซึ่งรวมถึงชื่อของบริษัทใหม่ ทุนของบริษัทใหม่ การจัดสรรหุ้นของบริษัทใหม่ วัตถุประสงค์ หนังสือบริคณห์สนธิ และข้อบังคับ กรรมการและผู้สอบบัญชีของบริษัทใหม่ เป็นต้น
1 ตุลาคม 2567	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai ดำเนินการจดทะเบียนการควบบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ โดยตลาดหลักทรัพย์ฯ รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

1.1.3 การใช้เงินที่ได้จากการระดมทุนตามที่เปิดเผยในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์

<u>การใช้เงินที่ได้จากการเสนอขายตราสารหนี้</u>

บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) และบริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น จำกัด (ก่อนการควบบริษัท) ได้มีการเสนอขายหุ้นกู้ในปี 2567 และได้มีการใช้เงินครบตามวัตถุประสงค์การใช้เงินตามที่เปิดเผยข้อมูลวัตถุประสงค์การใช้เงินในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายตราสารหนี้แล้ว

1.1.4 ข้อผูกพันที่บริษัทฯ ให้คำมั่นไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์

- ไม่มี -

1.1.5 ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อบริษัท	:	CPAXT
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1468 ถนนพัฒนาการ แขวงพัฒนาการ เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250
ประเภทธุรกิจ	:	ธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภค และธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้า
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107567000414
โทรศัพท์	:	02-067-8999
โทรสาร	:	02-067-9888
เว็บไซต์	:	www.cpaxtra.com
ทุนจดทะเบียน	:	10,427,661,800.00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน
(ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		10,427,661,800 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	10,427,661,800.00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน
(ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		10,427,661,800 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท

1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

เว้นแต่จะระบุไว้เป็นอย่างอื่น ข้อมูลทางการเงินที่แสดงในเอกสารฉบับนี้อ้างอิงข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน (Pro Forma Consolidated Financial Information) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน (Pro Forma Consolidated Financial Information) สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566

1.2.1 โครงสร้างรายได้

รายได้รวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ มีรายละเอียดตามตารางดังนี้

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้นของบริษัทฯ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				สำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
			2565		2566		2566		2567	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กลุ่มธุรกิจค้าส่ง										
ธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง										
รายได้จากการขายสินค้า	CPAXT		235,246	50.2	252,267	51.4	124,165	51.3	130,744	51.5
รายได้จากการให้บริการ	MAC	70.00	4,238	0.9	4,801	1.0	2,327	1.0	2,156	0.8
	CPWI	99.99								
	MGZ	99.99								
	MM	99.99								
รายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้า	CPAXT		443	0.1	517	0.1	256	0.1	263	0.1
	MAC	70.00								
	MGZ	99.99								
	MM	99.99								
ธุรกิจฟูดเซอร์วิส (Foodservice)										
รายได้จากการขายสินค้า	SFS	99.99	7,191	1.5	7,544	1.6	3,623	1.5	4,224	1.7
รายได้จากการให้บริการ	INDV	100.00	3	0.0	5	0.0	-	0.0	10	0.0
	INDS	80.00								
	INDD	80.00								
	INDM	80.00								
	INDL	80.00								
	MAXZI	80.00								
	MAXZIG	80.00								
	INDC	99.99								
รายได้อื่น [1]			958	0.2	923	0.2	504	0.2	509	0.2
รายได้รวมกลุ่มธุรกิจค้าส่ง			**248,079**	**52.9**	**266,057**	**54.3**	**130,875**	**54.1**	**137,906**	**54.3**

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้นของบริษัทฯ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				สำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
			2565		2566		2566		2567	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กลุ่มธุรกิจค้าปลีก										
Lotus's Thailand										
รายได้จากการขายสินค้า	CPAXT [3]	99.99	169,084	36.0	172,456	35.2	85,008	35.2	88,819	35.0
รายได้จากการให้บริการ			700	0.1	666	0.2	366	0.2	352	0.1
รายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้า			10,786	2.3	11,488	2.3	5,643	2.3	5,654	2.2
Lotus's Malaysia										
รายได้จากการขายสินค้า	LTMY	100.00	35,661	7.6	33,967	6.9	17,228	7.1	18,769	7.4
รายได้จากการให้บริการ			481	0.1	463	0.1	238	0.1	209	0.1
รายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้า			2,248	0.5	2,298	0.5	1,144	0.5	1,180	0.5
รายได้อื่น [2]			2,092	0.5	2,554	0.5	1,332	0.5	1,087	0.4
รายได้รวมกลุ่มธุรกิจค้าปลีก			**221,052**	**47.1**	**223,892**	**45.7**	**110,959**	**45.9**	**116,070**	**45.7**
รวมทั้งสิ้น			**469,131**	**100.0**	**489,949**	**100.0**	**241,834**	**100.0**	**253,976**	**100.0**

หมายเหตุ:

(1) รายได้อื่นของกลุ่มธุรกิจค้าส่ง รวมถึง ค่าบริการส่งสินค้า (Last-mile delivery service) รายได้จากการจำหน่ายเศษซาก และดอกเบี้ยรับ

(2) รายได้อื่นของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก รวมถึง กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ กำไรจากตราสารอนุพันธ์สุทธิ และดอกเบี้ยรับ

(3) ธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยก่อนวันควบบริษัทดำเนินการภายใต้ Ek-chai

ชื่อบริษัท:

CPAXT	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
SFS	บริษัท สยามฟูด เซอร์วิส จำกัด
INDV	Indoguna Vina Food Service Company Limited
INDS	Indoguna (Singapore) Private Limited
MAC	Makro (Cambodia) Company Limited
INDD	Indoguna Dubai Limited Liability Company
INDM	Indoguna Muscat LLC
CPWI	CP Wholesale India Private Limited
INDL	Indoguna Lordly Company Limited
MGZ	Makro (Guangzhou) Food Company Limited
INDC	Indoguna (Cambodia) Company Limited
MM	ARO Commercial Company Limited
MAXZI	Maxzi The Good Food Restaurant & Cafe Limited Liability Company
MAXZIG	Maxzi Global FZCO
LTMY	Lotuss Stores (Malaysia) Sdn. Bhd.

ตารางต่อไปนี้แสดงรายได้รวมของกลุ่มธุรกิจค้าส่ง และรายได้รวมของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกในประเทศและต่างประเทศ สำหรับช่วงระยะเวลาที่ระบุไว้

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2565		2566		2566		2567	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กลุ่มธุรกิจค้าส่ง								
ธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง	**239,484**	**51.1**	**257,068**	**52.4**	**126,492**	**52.3**	**132,900**	**52.3**
ประเทศไทย	231,245	49.3	247,683	50.5	122,142	50.5	127,746	50.3
ต่างประเทศ	8,239	1.8	9,385	1.9	4,350	1.8	5,154	2.0
ธุรกิจฟูดเซอร์วิส (Foodservice)	**7,194**	**1.5**	**7,549**	**1.6**	**3,623**	**1.5**	**4,234**	**1.7**
รายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้า	443	0.1	517	0.1	256	0.1	**263**	**0.1**
รายได้อื่น [1]	958	0.2	923	0.2	504	0.2	**509**	**0.2**
รายได้รวมกลุ่มธุรกิจค้าส่ง	**248,079**	**52.9**	**266,057**	**54.3**	**130,875**	**54.1**	**137,906**	**54.3**
กลุ่มธุรกิจค้าปลีก								
Lotus's Thailand	180,570	38.4	184,610	37.7	91,017	37.7	**94,825**	**37.3**
Lotus's Malaysia	38,390	8.2	36,728	7.5	18,610	7.7	**20,158**	**8.0**
รายได้อื่น [2]	2,092	0.5	2,554	0.5	1,332	0.5	**1,087**	**0.4**
รายได้รวมกลุ่มธุรกิจค้าปลีก	**221,052**	**47.1**	**223,892**	**45.7**	**110,959**	**45.9**	**116,070**	**45.7**
รวมทั้งสิ้น	**469,131**	**100.0**	**489,949**	**100.0**	**241,834**	**100.0**	**253.976**	**100.0**

หมายเหตุ:

(1) รายได้อื่นของกลุ่มธุรกิจค้าส่ง รวมถึง ค่าบริการส่งสินค้า (Last-mile delivery service) รายได้จากการจำหน่ายเศษซาก และดอกเบี้ยรับ

(2) รายได้อื่นของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก รวมถึง กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ กำไรจากตราสารอนุพันธ์สุทธิ และดอกเบี้ยรับ

1.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย แบ่งออกได้เป็นสองกลุ่ม ดังนี้

- กลุ่มธุรกิจค้าส่ง ประกอบด้วย ธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของธุรกิจแม็คโครประเทศไทยและต่างประเทศ และธุรกิจฟูดเซอร์วิส (Foodservice)
- กลุ่มธุรกิจค้าปลีกภายใต้แบรนด์ Lotus's ในประเทศไทย และประเทศมาเลเซีย

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ และการพัฒนานวัตกรรมธุรกิจ

(1.1) กลุ่มธุรกิจค้าส่ง

กลุ่มธุรกิจค้าส่งแบ่งออกเป็น 2 หน่วยธุรกิจย่อย ได้แก่

- ธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง (Wholesale stores) ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ ภายใต้ชื่อ "Makro" และ "LOTS Wholesale Solutions" ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิจาก CPALL ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งถือเป็นธุรกิจหลัก

ในกลุ่มธุรกิจค้าส่ง ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีการดำเนินงานศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งในประเทศไทยจำนวน 161 สาขา ประเทศกัมพูชาจำนวน 3 สาขา ประเทศอินเดียจำนวน 5 สาขา (ภายใต้แบรนด์ “LOTS Wholesale Solutions”) และสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาจำนวน 1 สาขา ธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป ทั้งสินค้าอาหารสด สินค้าอาหารแห้ง และสินค้าอุปโภค (Non-food products) ทั้งภายใต้แบรนด์ของบุคคลภายนอก และภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามกลุ่มหลัก คือ ร้านค้าปลีกรายย่อย ผู้ประกอบการโฮเรก้า และผู้ประกอบการธุรกิจบริการ

- ธุรกิจฟูดเซอร์วิส (Foodservice) มุ่งเน้นการนำเข้า ส่งออก และจัดจำหน่ายสินค้าอาหารพรีเมี่ยม พร้อมบริการด้านอาหารและจัดส่งสินค้า โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ธุรกิจฟูดเซอร์วิส มีการดำเนินธุรกิจใน 7 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย กัมพูชา เวียดนาม สิงคโปร์ เขตบริหารพิเศษฮ่องกง โอมาน และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ทั้งนี้ สินค้าส่วนใหญ่ของธุรกิจฟูดเซอร์วิส เป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศระดับพรีเมี่ยม ซึ่งมีความแตกต่างจากสินค้าที่วางจำหน่ายปกติในศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง รวมไปถึงความแตกต่างทั้งในด้านกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ความหลากหลาย และราคา โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของธุรกิจฟูดเซอร์วิส ได้แก่ โรงแรมระดับ 4-5 ดาว ร้านอาหารไฟน์ไดนิง (Fine dining) ร้านอาหารระดับบน ธุรกิจสายการบิน ร้านค้าปลีก และบริษัทอีคอมเมิร์ซ (E-commerce)

  บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีความเชี่ยวชาญในการจัดหาและคัดสรรสินค้าอาหารระดับพรีเมี่ยมจากแหล่งที่มีคุณภาพดีเยี่ยม โดยธุรกิจฟูดเซอร์วิส มีสินค้าหลัก เช่น เบเกอรี่และขนมอบ เครื่องดื่ม ชากูเตอรี่ (สินค้าแปรรูปจากเนื้อหมู) ผลิตภัณฑ์จากนม อาหารคุณภาพสูงและอาหารสำเร็จรูป (Fine foods and delicatessen) ผักและผลไม้ สินค้าอุปโภคบริโภค เนื้อสัตว์ อาหารที่ทำจากพืช อาหารทะเล และขนมขบเคี้ยวและอาหารพอดีคำ

  ธุรกิจฟูดเซอร์วิสจำหน่ายสินค้ามากกว่า 100 แบรนด์ ซึ่งผ่านมาตรฐานระดับสูงตามมาตรฐานความปลอดภัยของอาหารและการควบคุมคุณภาพระดับสากล นอกจากการจำหน่ายสินค้าพรีเมี่ยมภายใต้แบรนด์ชั้นนำแล้ว บริษัทฯ และบริษัทย่อย ยังจำหน่ายสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) เพื่อเป็นสินค้าทางเลือกให้แก่ลูกค้า ซึ่งรวมถึง ชากูเตอรี่ (สินค้าจากเนื้อหมู) ภายใต้แบรนด์ “Carne Meats” อาหารทะเลภายใต้แบรนด์ “Ocean Gems” และ ติ่มซำฮาลาล ภายใต้แบรนด์ “Masterpiece” โดยสินค้าเหล่านี้ยังจำหน่ายผ่านศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของบริษัทฯ และบริษัทย่อย อีกด้วย นอกจากนี้ ธุรกิจฟูดเซอร์วิส ยังมีการให้คำปรึกษา จำหน่ายสินค้าที่สามารถปรับเปลี่ยนให้เข้ากับความต้องการของลูกค้า และจัดหาสินค้าเพื่อธุรกิจอาหารแบบครบวงจรสำหรับผู้ประกอบการให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อการเติบโตของธุรกิจของลูกค้าอีกด้วย

(1.1.1) ลูกค้าของธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง

ฐานลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการมืออาชีพของธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางในภาคอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยจำแนกกลุ่มลูกค้าหลักที่เป็นผู้ประกอบการมืออาชีพของธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งออกเป็น 3 ประเภทหลัก ดังนี้

- *ร้านค้าปลีกรายย่อย* ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกสินค้ารายย่อยที่จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ซึ่งรวมถึงร้านขายของชำ ร้านโชห่วย และร้านมินิมาร์ท

- *ผู้ประกอบการโฮเรก้า (HoReCa)* ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร และจัดเลี้ยง รวมถึงร้านอาหารขนาดเล็ก ร้านขายอาหารริมทาง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางที่จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มหลากหลายประเภท

- ผู้ประกอบการธุรกิจบริการ (Service) ได้แก่ ลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจบริการ ซึ่งรวมถึง หน่วยงานภาครัฐและธุรกิจในภาคธุรกิจต่าง ๆ รวมถึงโรงเรียน โรงพยาบาล องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร ร้านเสริมสวย โรงพิมพ์ ร้านซักรีด และผู้ประกอบธุรกิจบริการอื่น ๆ

นอกจากกลุ่มลูกค้าหลักสามกลุ่มข้างต้น ธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของ Makro ยังให้บริการแก่ลูกค้าดังต่อไปนี้

- *ร้านค้าส่ง* ได้แก่ ผู้ค้าส่งอิสระในภูมิภาค ซึ่งเป็นผู้ประกอบการค้าส่งขนาดกลางและขนาดเล็ก โดยมุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าอาหาร

- *บุคคลอื่น ๆ* ได้แก่ ลูกค้าผู้ประกอบการรายย่อย ผู้ค้าริมถนน ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกที่ไม่ใช่อาหาร ครอบครัวขนาดใหญ่ และลูกค้าผู้บริโภคที่ต้องการประกอบอาหารปริมาณมาก

ธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง เน้นการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าสมาชิก ซึ่งลูกค้าต้องทำการลงทะเบียนแรกเข้า โดยดำเนินการเพียงครั้งเดียวและไม่มีค่าใช้จ่าย เพื่อเข้าเป็นลูกค้าสมาชิกของ Makro ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของ Makro มีลูกค้าสมาชิกประมาณ 4.6 ล้านราย โดยลูกค้าสมาชิกจะได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ เช่น รายการส่งเสริมการขายและส่วนลดเฉพาะลูกค้าสมาชิก อย่างไรก็ตาม เหตุผลหลักที่ลูกค้ากลุ่มนี้ลงทะเบียนเป็นสมาชิก คือ ต้องการใบกำกับภาษี นอกจากนี้ เพื่อมอบความคุ้มค่าที่มากขึ้นในการใช้บัตรสมาชิกและเพื่อสนับสนุนกิจกรรมต่าง ๆ ของลูกค้าผู้ประกอบการของบริษัทฯ Makro ได้มีการนำเสนอรีวอร์ดหลายรายการโดยมุ่งเป้าไปที่กลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่ม โดยลูกค้าจะได้รับสิทธิพิเศษต่าง ๆ เช่น ราคาพิเศษและส่วนลดค่าสินค้า และโปรแกรมส่วนลดพิเศษและการบริการอื่น ๆ ซึ่งรายการรีวอร์ดสำหรับลูกค้าสมาชิกของ Makro ได้รับการออกแบบมาเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าทั้งสำหรับการประกอบกิจการและการบริโภคส่วนตัว

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีนโยบายให้สินเชื่อทางการค้า (Credit term) กับลูกค้าประเภทผู้ประกอบการโฮเรก้าและผู้ประกอบการธุรกิจบริการเฉพาะกลุ่มของธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจอยู่ โดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาการให้สินเชื่ออยู่ที่ประมาณ 30 วัน ทั้งนี้ยอดขายสินค้าที่มาจากกลุ่มลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อทางการค้าดังกล่าวมีสัดส่วนเพียงเล็กน้อย

ตารางต่อไปนี้แสดงถึงรายได้จากการขายสินค้าจากธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของ Makro ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศจำแนกตามประเภทของลูกค้า สำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2565		2566		2566		2567	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกค้าของธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง								
ร้านค้าปลีกรายย่อย	55,530	23.6	56,754	22.5	27,663	22.3	29,374	22.5
โฮเรก้า	65,537	27.9	72,992	28.9	35,586	28.7	38,756	29.6
ธุรกิจบริการ	16,016	6.8	16,334	6.5	7,949	6.4	8,072	6.2
ร้านค้าส่ง	15,207	6.5	17,041	6.8	8,445	6.8	9,029	6.9
ลูกค้ากลุ่มอื่น	82,956	35.2	89,146	35.3	44,522	35.8	45,513	34.8
รายได้จากการขายสินค้ารวมของธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง	**235,246**	**100.0**	**252,267**	**100.0**	**124,165**	**100.0**	**130,744**	**100.0**

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการพัฒนาธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการ โดยมีเป้าหมายในการเป็นคู่คิดธุรกิจที่น่าเชื่อถือสำหรับลูกค้าดังกล่าว

ทั้งนี้ นับตั้งแต่ บริษัทฯ และบริษัทย่อยเปิดศูนย์จำหน่ายสินค้าในต่างประเทศแห่งแรกที่ประเทศกัมพูชาเมื่อปี 2560 ปัจจุบัน บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้เปิดดำเนินงานศูนย์จำหน่ายสินค้าในต่างประเทศรวมทั้งสิ้น 9 สาขา โดยมีศูนย์จำหน่ายสินค้าในประเทศกัมพูชารูปแบบคลาสสิก 1 สาขา และรูปแบบ อีโค พลัส 2 สาขา ประเทศอินเดียมีศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบ อีโค พลัส 4 สาขา และร้าค้าไม่มีหน้าร้าน 1 สาขา (ภายใต้แบรนด์ “LOTS Wholesale Solutions”) และสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา มีศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบ อีโค พลัส 1 สาขา ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ใช้การเปิดสาขาในต่างประเทศแห่งแรก ๆ ในการศึกษาตลาดท้องถิ่นของประเทศนั้น ๆ เพื่อมองหาความเป็นไปได้ในการขยายธุรกิจในอนาคต แต่เนื่องจากเศรษฐกิจยังเผชิญกับความไม่แน่นอน บริษัทฯ จึงชะลอแผนการขยายธุรกิจในตลาดต่างประเทศไว้จนกว่าสถานการณ์จะมีความแน่นอนมากขึ้นเพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถดำเนินการตามแผนโดยไม่ประสบกับอุปสรรคหรือข้อจำกัดใด ๆ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 รายได้จากการขายสินค้าของธุรกิจแม็คโครต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.6 และร้อยละ 3.8 ของรายได้จากการขายสินค้ารวมของกลุ่มธุรกิจค้าส่ง ตามลำดับ

ตารางต่อไปนี้แสดงอัตราการเติบโตของยอดขายจากสาขาเดิม (Same store sale growth-SSSG) ของธุรกิจแม็คโครประเทศไทย สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน	
	2565	2566	2566	2567
อัตราการเติบโตของยอดขายจากสาขาเดิม	ร้อยละ 6.8	ร้อยละ 5.3	ร้อยละ 8.4	ร้อยละ 2.6

(1.1.2) สินค้าของธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง

ธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของ Makro จำหน่ายทั้งสินค้าบริโภคและอุปโภคหลากหลายประเภท ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ดังนี้

- *สินค้าอาหารสด :* สินค้าอาหารสด อาหารแช่แข็ง และอาหารแช่เย็น ซึ่งรวมถึง ผักและผลไม้ เนื้อสัตว์ อาหารทะเล ผลิตภัณฑ์จากนม และสินค้าเบเกอรี่ เป็นต้น
- *สินค้าอาหารแห้งและสินค้าที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน :* เครื่องดื่ม ขนมขบเคี้ยว สินค้าอุปโภคบริโภค อุปกรณ์ทำความสะอาด เครื่องสำอาง และผลิตภัณฑ์สำหรับทำความสะอาดร่างกาย เป็นต้น
- *สินค้าอุปโภค :* เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์เครื่องครัว เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร อุปกรณ์ที่ใช้ในธุรกิจโฮเรก้าต่าง ๆ เครื่องแต่งกายสำหรับอุตสาหกรรมอาหาร (Food industry clothing) เครื่องเขียน เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องใช้ในบ้าน เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยเน้นการจำหน่ายสินค้าอาหารสดมากเป็นพิเศษ นอกจากสินค้าภายใต้แบรนด์ของผู้จัดจำหน่ายรายอื่น บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังมีการจำหน่ายสินค้าหลากหลายประเภทภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) เพื่อเป็นสินค้าทางเลือกให้แก่ลูกค้า ผ่านการว่าจ้างผู้ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมีศักยภาพเพียงพอ โดย บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะเป็นผู้กำหนดคุณสมบัติ ส่วนประกอบ และรูปแบบ (Specification / ingredient / recipe) ของสินค้า ซึ่งการจำหน่ายสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้านี้ เป็นการนำเสนอสินค้าคุณภาพดีในราคาที่คุ้มค่า โดยมุ่งมั่นปรับปรุงคุณภาพสินค้าและความหลากหลาย อย่างต่อเนื่องเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและความนิยมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ ตราสินค้าหลักภายใต้เครื่องหมายการค้าของ บริษัทฯ และบริษัทย่อยในธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง มีดังนี้

- *Aro* เป็นตราสินค้าหลักสำหรับสินค้าเพื่อลูกค้าผู้ประกอบการ ซึ่งประกอบด้วย สินค้าที่เป็นวัตถุดิบ อุปกรณ์ทำอาหาร และสินค้าอุปโภคบริโภค
- *Savepak* เป็นตราสินค้าสำหรับผู้เริ่มใช้สินค้า (Entry-level product)
- *M&K* เป็นตราสินค้าสำหรับสินค้าประเภทขนมขบเคี้ยวและเครื่องดื่ม โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นร้านค้าปลีกรายย่อยขนาดเล็ก
- *Q-Biz* เป็นตราสินค้าสำหรับเครื่องใช้สำนักงาน

ทั้งนี้ ตราสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ เป็นกรรมสิทธิ์ของ CPALL โดยต้องชำระค่าสิทธิให้แก่ CPALL ในอัตราร้อยละ 0.5 ของรายได้จากการขายสินค้ารวมขั้นต้นของศูนย์จำหน่ายสินค้าในกลุ่มธุรกิจแม็คโครประเทศไทย 10 สาขาแรกที่เปิดดำเนินการ

ตารางต่อไปนี้แสดงรายได้จากการขายสินค้าจากธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของ Makro ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยจำแนกตามประเภทสินค้า สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566

	สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม				สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุด วันที่ 30 มิถุนายน			
	2565		2566		2566		2567	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินค้าของธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง								
สินค้าอาหารสด	93,418	39.7	99,791	39.6	49,278	39.7	51,191	39.1
สินค้าอาหารแห้งและสินค้าที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน	123,540	52.5	134,082	53.1	65,504	52.7	70,416	53.9
สินค้าอุปโภค	18,288	7.8	18,394	7.3	9,383	7.6	9,137	7.0
รายได้จากการขายสินค้ารวมของธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง	**235,246**	**100.0**	**252,267**	**100.0**	**124,165**	**100.0**	**130,744**	**100.0**

กลยุทธ์สัดส่วนของกลุ่มสินค้าที่เสนอขายของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (Product mix strategy) จะเน้นการเติบโตของธุรกิจด้านกลุ่มสินค้าอาหารสด เพื่อรักษาสถานะของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในการเป็นผู้นำในตลาดจำหน่ายสินค้าอาหารสดในประเทศไทย กลยุทธ์ดังกล่าวได้แก่การเพิ่มพื้นที่ขายอาหารสดในศูนย์จำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ปรับปรุงศักยภาพของระบบห่วงโซ่อุปทาน และเพิ่มประเภทสินค้าให้มีความหลายหลากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังตั้งใจที่จะเน้นใช้กลยุทธ์สัดส่วนของกลุ่มสินค้าที่เสนอขายกับลูกค้าโฮเรก้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อยซึ่งโดยปกติเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความเชื่อมั่นและไว้วางใจสูงแต่จะเน้นระดับราคาที่เข้าถึงได้ ดังนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีแผนที่จะพัฒนาสินค้าที่เป็นวัตถุดิบสำหรับการปรุงอาหารอย่างครบวงจรสำหรับลูกค้าโฮเรก้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการเสนอระดับราคาที่คุ้มค่าสำหรับสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ยอดขายจากสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) คิดเป็นร้อยละ 15.6 และร้อยละ 17.0 ของยอดขายรวมของกลุ่มธุรกิจค้าส่ง ตามลำดับ

(1.1.3) ช่องทางจำหน่ายของธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง

ธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ทำการจำหน่ายสินค้าผ่านศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งภายใต้แบรนด์ “Makro” ซึ่งถือเป็นช่องทางออฟไลน์ และจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มและช่องทางออนไลน์ส่งตรงถึงลูกค้า ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้เติบโตขึ้นจนมีศูนย์จำหน่ายสินค้ารวม 170 สาขา โดยแบ่งเป็น 161 สาขาในประเทศไทย และ 9 สาขาในต่างประเทศ ประกอบด้วยศูนย์จำหน่ายสินค้า 4 รูปแบบที่มีความแตกต่างกันทั้งในแง่ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ขนาดพื้นที่ขาย ทำเลที่ตั้ง และความหลากหลายของสินค้า

1) ช่องทางออฟไลน์

ช่องทางออฟไลน์สำหรับธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของบริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบด้วยศูนย์จำหน่ายสินค้า 4 รูปแบบ ดังนี้

- *ศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบ “คลาสสิก” (Classic store)* ของ Makro เป็นศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบแรกที่เปิดตัวโดย Makro ในประเทศไทย เพื่อตอบสนองลูกค้าที่หลากหลายโดยเฉพาะลูกค้ากลุ่มโฮเรก้า โดย

ได้รับการออกแบบและพัฒนาภายใต้แนวคิด “สินค้าครบ บริการดี ราคาถูก” โดยมีผู้ประกอบการร้านค้าปลีกรายย่อยเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก ทั้งนี้ แต่ละสาขามีพื้นที่ขายโดยเฉลี่ยประมาณ 5,500 ถึง 12,000 ตร.ม. โดยบริษัทฯ ได้มีการดำเนินงานรูปแบบดังกล่าวอยู่ทั่วประเทศไทย และเป็นรูปแบบที่มีจำนวนมากที่สุดของบริษัทฯ โดยจุดเด่นของรูปแบบนี้คือความหลากหลายครบถ้วนของสินค้า สำหรับทั้งสินค้าอาหารสด สินค้าอาหารแห้ง และสินค้าอุปโภค ในราคาที่เหมาะสมสำหรับลูกค้าผู้ประกอบการร้านค้าปลีกรายย่อยที่สามารถนำไปขายต่อเพื่อทำกำไรได้ ทั้งนี้ ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญเพิ่มขึ้นอย่างมากในการจำหน่ายสินค้าอาหารสดในศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบคลาสสิกนี้ รวมถึงการเพิ่มพื้นที่ขาย ซึ่งการปรับเพิ่มดังกล่าวทำให้ลูกค้ากลุ่มโฮเรก้าให้ความสนใจกับศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบนี้มากขึ้น

- *ศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบ “อีโค พลัส” (Eco plus store)* ศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบนี้เป็นการออกแบบและพัฒนาต่อยอดจากศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบคลาสสิกแต่มีการจัดสรรพื้นที่สำหรับการจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารสดที่เพิ่มขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้ประกอบการ ทั้งลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการร้านค้าปลีกรายย่อยและลูกค้าโฮเรก้า โดยแต่ละสาขามีพื้นที่ขายโดยเฉลี่ยประมาณ 5,000 ถึง 7,000 ตร.ม. ศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบ อีโค พลัส โดยทั่วไป ตั้งอยู่ในทำเลเมืองในกรุงเทพมหานครที่มีผู้ประกอบการโฮเรก้าอยู่อย่างหนาแน่น

- *ศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบ “ฟูดเซอร์วิส” (Foodservice store)* เป็นศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบใหม่ที่ถูกออกแบบและพัฒนาเพื่อเสนอบริการจับจ่ายที่ครบครันในที่เดียวสำหรับลูกค้าโฮเรก้า โดยศูนย์จำหน่ายสินค้าเหล่านี้มีพื้นที่ขายโดยเฉลี่ยตั้งแต่ 1,000 ถึง 5,000 ตร.ม. จุดเด่นของร้านค้ารูปแบบนี้คือการมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอาหารสด และสินค้าอาหารแห้งที่ลูกค้าโฮเรก้ามีความต้องการสูง ส่วนสินค้าอุปโภคอื่นมีการวางจำหน่ายตามพื้นที่ขายที่ยังคงเหลือในศูนย์จำหน่ายสินค้า โดยเป็นสินค้าที่มุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าโฮเรก้าอีกเช่นกัน

- *ศูนย์จำหน่ายสินค้าขนาดเล็ก ประกอบไปด้วย “ฟูดช้อป” (Food shop) และ “สยามโฟรเซ่น” (Siam frozen shop)* มุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอาหารสด กลุ่มอาหารแช่แข็งและอาหารแห้งที่คัดสรรมาแล้ว โดยมีขนาดพื้นที่ขายต่ำกว่า 1,000 ตร.ม.

    - *“ฟูดช้อป” (Food shop)* มุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอาหารสดและอาหารแห้งที่คัดสรรมาแล้วและโดยทั่วไปจะตั้งอยู่ในบริเวณที่ใกล้เคียงกับกลุ่มลูกค้าโฮเรก้าขนาดกลางและขนาดเล็ก เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้อย่างสะดวกโดยไม่ต้องเดินทางไกล แต่ละสาขามีพื้นที่ขายโดยเฉลี่ยไม่เกิน 1,000 ตร.ม.

    - *“สยามโฟรเซ่น” (Siam frozen shop)* ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าในกลุ่มอาหารแช่แข็ง และอาหารแห้ง ให้แก่ลูกค้าผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดเล็กในพื้นที่โดยรอบเป็นหลัก โดยแต่ละสาขามีพื้นที่ขายโดยเฉลี่ยประมาณ 80 ถึง 260 ตร.ม.

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ธุรกิจแม็คโครประเทศไทยมีศูนย์จำหน่ายสินค้าตั้งอยู่ใน 70 จังหวัด จากทั้งหมด 77 จังหวัดในประเทศไทย

ตารางต่อไปนี้แสดงจำนวนศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในประเทศไทยและต่างประเทศ จำแนกตามรูปแบบและทำเลที่ตั้ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		ณ วันที่ 30 มิถุนายน
	2565	2566	2567
จำนวนศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง			
ศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบคลาสสิก	80	80	80
ศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบอีโค พลัส	16	23	26
ศูนย์จำหน่ายสินค้ารูปแบบฟูดเซอร์วิส	42	45	45
ศูนย์จำหน่ายสินค้าขนาดเล็ก	14	12	10
สาขาในประเทศไทย	152	160	161
สาขาในต่างประเทศ	10	8	9
รวมทั้งสิ้น	**162**	**168**	**170**

นอกจากนี้ กลยุทธ์ทางธุรกิจหลักกลยุทธ์หนึ่งในธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งของบริษัทฯ และบริษัทย่อย คือ การใช้ประโยชน์สูงสุดจากระบบห่วงโซ่อุปทาน ระบบการกระจายสินค้าและเครือข่ายงานด้านโลจิสติกส์ เพื่อให้มั่นใจว่าระดับปริมาณสินค้าคงคลังในศูนย์จำหน่ายสินค้าทั่วทุกแห่งของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอยู่ในระดับที่เพียงพอ และสินค้ามีความสดใหม่และดำรงคุณภาพสูงไว้ได้ และเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถมอบความคุ้มค่าคุ้มราคาให้แก่ลูกค้า ในขณะที่สามารถรักษาอัตรากำไรไว้ได้

โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 เครือข่ายกระจายสินค้าสำหรับธุรกิจค้าส่งของแม็คโครประเทศไทย ประกอบด้วยศูนย์กระจายสินค้าหลัก 7 แห่งดังนี้

ศูนย์กระจายสินค้าและสถานที่ตั้ง	พื้นที่ (ตร.ม.)
ศูนย์กระจายสินค้าอาหารสด วังน้อย (ภาคกลาง ประเทศไทย)	10,446 ตร.ม. และ คลังสินค้าเสริม 8 คลัง
ศูนย์กระจายสินค้าอาหารสด มหาชัย (ปริมณฑล)	22,533 ตร.ม.
ศูนย์กระจายสินค้าอาหารแห้ง วังน้อย 1 (ภาคกลาง ประเทศไทย)	20,100 ตร.ม.
ศูนย์กระจายสินค้าอาหารแห้ง บางนา (สมุทรปราการ)	24,043 ตร.ม.
ศูนย์กระจายสินค้าอาหารแห้ง วังน้อย 2 (ภาคกลาง ประเทศไทย)	22,050 ตร.ม.
ศูนย์กระจายสินค้าผ่านย่อยอาหารสด ลำพูน (ภาคเหนือ ประเทศไทย)	2,840 ตร.ม.
ศูนย์กระจายสินค้าออนไลน์อาหารแห้ง	6,848 ตร.ม.

ในอนาคต บริษัทฯ มีแผนให้ศูนย์กระจายสินค้าของบริษัทฯ เน้นการกระจายสินค้าอาหารสดมากยิ่งขึ้น เนื่องจากลูกค้าต้องการได้รับการจัดส่งสินค้าอาหารสดที่มีคุณภาพสูงที่ตรงตามกำหนดเวลา โดยผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าอาหารสดของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะพึ่งพาการขนส่งสินค้า การจัดเก็บ และเครือข่ายกระจายสินค้าของบริษัทฯ ทั้งนี้ ศูนย์กระจายสินค้าของบริษัทฯ จะมีทีมงานหลักซึ่งประกอบไปด้วยพนักงานของบริษัทฯ และพนักงานที่คอยดูแลด้านการควบคุมคุณภาพ รวมถึงบริษัทฯ ยังได้มีการจัดจ้างผู้ให้บริการในการดำเนินงานในศูนย์กระจายสินค้า โดยมีการขนส่งสินค้า ด้วยรถบรรทุกสินค้า Mid-mile กว่า 1,400 คัน เพื่อกระจายสินค้าของบริษัทฯ ไปยังสาขาแม็คโครทั่วประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับปรุงและเพิ่มขีดความสามารถในการกระจายสินค้า โดยจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่กว่า 100,000 ตร.ม. ในอำเภอวังน้อย จังหวัดอยุธยา (ภาคกลาง ประเทศไทย) ซึ่งจะเปิดดำเนินการกระจายสินค้าอาหารสด อาหารแห้ง และสินค้าออนไลน์ครบวงจร โดยเริ่มช่วงปลายปี 2566 และคาดว่าจะเสร็จสมบูรณ์ในปี 2568 ตามลำดับ เพื่อทดแทนศูนย์กระจายสินค้าอาหารสด วังน้อย ศูนย์กระจายสินค้าอาหารแห้ง วังน้อย 1 และศูนย์กระจายสินค้าอาหารแห้ง วังน้อย 2 ที่มีอยู่ในปัจจุบัน

ทั้งนี้ ในช่วงต้นปี 2567 บริษัทฯ ได้เปิดคลังสินค้าออนไลน์อาหารแห้ง เพื่อสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจขายนอกร้าน โดยให้บริการกระจายสินค้าแห้งที่ได้รับความนิยมมากกว่า 5,000 รายการ ส่งตรงถึงลูกค้าทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล นอกจากนี้ บริษัทฯ ซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิต ที่จัดส่งสินค้าไปยังคลังสินค้าออนไลน์ โดยบริษัทฯ จะทำการจัดส่งสินค้าเหล่านี้ตรงไปถึงลูกค้า (Last-mile delivery) กระบวนการดังกล่าวก่อให้เกิดประสิทธิภาพทั้งในแง่ของปริมาณการขนส่งสินค้าและการจัดการสินค้า ซึ่งช่วยให้ลดต้นทุนที่เกิดขึ้นจากช่องทางการกระจายสินค้าแบบเดิมที่มีหลากหลายขั้นตอน โดยไม่จำเป็นต้องส่งสินค้าผ่านสาขา ทั้งนี้ บริษัทฯ มีรถบรรทุกสินค้า Last-mile กว่า 2,300 คัน ทั้งในสาขาและคลังสินค้าออนไลน์

สืบเนื่องจากการควบรวมกิจการ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการและความคล่องตัวในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ ไม่ว่าจะเป็นการใช้สินทรัพย์ที่มีอยู่ร่วมกันอย่างเต็มศักยภาพ ตลอดจนลดความซ้ำซ้อนในการลงทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ส่งผลให้โครงสร้างองค์กรมีประสิทธิภาพ และเพิ่มโอกาสในการสร้างผลตอบแทนของบริษัทใหม่ในระยะยาว

2) แพลตฟอร์มการจำหน่ายและให้บริการแบบออนไลน์

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงการเติบโตอย่างต่อเนื่องของตลาดบนโลกออนไลน์ซึ่งถูกขับเคลื่อนด้วยสื่อสังคมออนไลน์ การสตรีมมิ่งและแนวคิดการให้บริการที่มุ่งเน้นประสบการณ์ของลูกค้า ซึ่งเป็นแรงผลักดันที่สำคัญในการนำเสนอสินค้าและบริการทางช่องทางออนไลน์ในปัจจุบัน เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วนี้ “แม็คโคร” ได้เปิดตัวแพลตฟอร์มออนไลน์ แม็คโคร โปร (Makro PRO) ซึ่งตอบสนองทั้งกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการ (B2B) และลูกค้าทั่วไป (B2C) และได้ยกเลิกการให้บริการเว็บไซต์ “Makroclick.com” และแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ “Makro Application”

Makro PRO ได้พัฒนาขึ้นโดยแนวคิดการผสมผสานประสบการณ์ลูกค้าระหว่างออนไลน์และออฟไลน์ (Omni channel) อย่างไร้รอยต่อด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำมาพัฒนาแพลตฟอร์มรวมถึงระบบสะสมคะแนนลูกค้า Makro PRO Point และเปิดโอกาสให้คู่ค้าจากทั้งในและต่างประเทศเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของแพลตฟอร์มด้วยสินค้าที่หลากหลาย ซึ่งทำให้ Makro PRO โดดเด่นด้วยรายการสินค้าบนแพลตฟอร์มมากกว่า 20,000 รายการ นอกจากนี้ Makro PRO ยังได้เลือกสรรข้อเสนอที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าในทุกระดับ พิเศษสำหรับลูกค้าผู้ประกอบการ (B2B) Makro PRO ได้นำเสนอ แม็คโคร เมล์ ซึ่งได้รวบรวมข้อเสนอรายปักษ์และแบรนด์ เดย์สำหรับลูกค้าทั่วไป ระบบสะสมคะแนนยอดซื้อใหม่ Makro PRO Point สามารถนำไปใช้แทนส่วนลดเงินสด สามารถสะสมและใช้คะแนนสะสมได้ที่ Makro PRO และแม็คโครในประเทศไทยทุกสาขา ทั้งหมดนี้ทำให้ Makro PRO เป็นระบบนิเวศที่เหมาะสมที่สุดสำหรับลูกค้าทุกกลุ่ม

ในตลาดบนโลกออนไลน์ ความสะดวกสบายถือเป็นหมุดหมายสำคัญที่ลูกค้าต่างมองหา และ Makro PRO ก็เป็นหนึ่งในแพลตฟอร์มที่สามารถมอบความสะดวกสบายเหล่านี้ให้แก่ทุกกลุ่มลูกค้าด้วยบริการที่หลากหลาย เช่นการจัดส่งฟรีเมื่อมียอดซื้อถึงขั้นต่ำ การจัดส่งภายในวันเดียวกัน และวันถัดไป รวมถึงบริการรับสินค้าที่หน้าร้าน การชำระเงินที่มีตัวเลือก

หลากหลายและการจ่ายเงิน ณ จุดรับสินค้า (Pay on delivery) ซึ่งสิ่งเหล่านี้ได้ขับเคลื่อนให้ Makro PRO ขึ้นเป็นผู้นำในการจัดส่งสินค้าเป็นหนึ่งในแพลตฟอร์มออนไลน์ชั้นนำของประเทศไทย

แม็คโครโปร ได้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อผลักดันการเติบโตในครึ่งปีแรก การริเริ่มโครงการต่างๆ การเพิ่มประสิทธิภาพของเทคโนโลยีและระบบที่แข็งแกร่ง รวมถึงการเพื่อประสิทธิภาพสำหรับการมีส่วนร่วมของแพลตฟอร์ม ถือเป็นกำลังสำคัญสำหรับความสำเร็จ

- ใช้ประโยชน์จาก แม็คโครเมล์ - บริการแคตตาล็อกสินค้าโปรโมชั่นทุกสองสัปดาห์' เพื่อจัดแคมเปญออนไลน์ เช่น การขายสินค้ากลางเดือน, ข้อเสนอพิเศษต้นเดือน วันจ่ายเงิน เป็นต้น ทำให้เราสามารถดึงดูด รักษา และมีส่วนร่วมกับลูกค้าทั้ง B2C และ B2B ด้วยข้อเสนอที่ดีและราคาที่ดีที่สุด

- สร้างบริการที่แข็งแกร่งเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยบริการจัดส่งภายในวัน วันถัดไป สินค้าสดใหม่, สินค้าสั่งจองล่วงหน้า รับสินค้าที่ร้าน และบริการจัดส่งสินค้าแบบคอนเทนเนอร์

- เปิดตัวบริการที่เป็นนวัตกรรมพลิกโฉมการจัดส่งสินค้าด้วยการจัดส่งสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในวันถัดไป เพื่อเป็นตัวเลือกสำคัญของลูกค้าในประเทศไทย

- การเติบโตของยอดขายอาหารสดต่อปีเพิ่มขึ้นอย่างสาระสำคัญเมื่อเทียบกับปีก่อน

- การเพิ่มขึ้นจำนวนการเข้าชม เช่น MAU (ผู้ใช้งานรายเดือน) มากถึงร้อยละ 176 เมื่อเทียบกับปีก่อน พร้อมกับอัตราการซื้อเมื่อมีเข้าชมมากกว่าร้อยละ 5 มีการเพิ่มจำนวนลูกค้าที่ซื้อของทุกเดือนมากกว่าร้อยละ 100 เมื่อเทียบกับปีก่อน สำหรับกลุ่มลูกค้า B2B และ B2C

- เปิดตัวคุณสมบัติหลัก เช่น ร้านค้าแบรนด์, หน้าจอเริ่มต้น, หน้าแคมเปญ, ปรับปรุงประสบการณ์ของลูกค้าให้เหมาะสม เป็นต้น เพื่อเพิ่มการมีส่วนร่วมและปรับปรุงให้แอปพลิเคชันให้ทันสมัย

- เสริมสร้างบริการหลังบ้านซึ่งเป็นหลักสำคัญสำหรับการดำเนินงานอีคอมเมิร์ซ โดยการเพิ่มประสิทธิภาพของระบบข้อมูล, ระบบการจัดการคำสั่งซื้อ และระบบการจัดส่ง

ผลลัพธ์จากความสำเร็จในไตรมาสแรกและไตรมาสที่สองจะช่วยเพิ่มและสนับสนุนการเติบโตในช่วงที่เหลือของปี แม็คโครโปรจะก้าวเข้าสู่มิติใหม่ของการเติบโต โดยร่วมมือกับแบรนด์ใหญ่ สื่อสังคมออนไลน์ หน่วยงาน และผู้ให้บริการโซลูชัน เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในอุสาหกรรมอีคอมเมิร์ซที่แข่งขันกันอย่างดุเดือดในประเทศไทย ทั้งนี้ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ยอดขายจากออนไลน์และการขายนอกร้านพร้อมการส่งสินค้าถึงลูกค้า (“Omni Channel”) คิดเป็นร้อยละ 16.9 และร้อยละ 22.2 ของรายได้จากการขายสินค้าของกลุ่ม

(1.1.4) กลยุทธ์ด้านราคาสำหรับธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง

ความสามารถในการตั้งราคาสินค้าในระดับที่แข่งขันได้สำหรับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการของบริษัทฯ ถือเป็นหนึ่งในข้อได้เปรียบหลักของบริษัทฯ เพื่อรักษาความได้เปรียบและสถานะความเป็นผู้นำด้านราคาในตลาด บริษัทฯ มีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาดังต่อไปนี้

- การควบคุมค่าใช้จ่ายเพื่อรักษาสถานะความเป็นผู้นำด้านราคาในตลาด และการปรับปรุงประสิทธิภาพด้านโครงสร้างองค์กรและระบบห่วงโซ่อุปทานอย่างต่อเนื่อง
- การตรวจสอบความสามารถทางการแข่งขันของการตั้งราคาสินค้าในตลาดระดับภูมิภาคอย่างสม่ำเสมอ และการปรับราคาให้สอดคล้อง
- การรักษาความสัมพันธ์และความร่วมมือระยะยาวกับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ และ
- การใช้เกณฑ์ตั้งราคาโดยเปรียบเทียบกับตลาดสดสำหรับสินค้าอาหารสด และเปรียบเทียบกับร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกสมัยใหม่ในท้องถิ่นสำหรับสินค้าอาหารแห้งหรืออาหารสำเร็จรูปบรรจุห่อ

บริษัทฯ มุ่งเน้นเรื่องการเติบโตอย่างแข็งแรงและก้าวหน้าไปด้วยกันเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยมีนโยบายในการสนับสนุนผู้ประกอบการ ให้มีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มีทีมงานในการวางแผนพัฒนาธุรกิจทั้งในส่วนของผู้ประกอบการค้าปลีกผ่านทางทีมงานแม็คโครมิตรแท้โชห่วย (MRA - Makro Retailer Alliance) และในส่วนของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมและร้านอาหารผ่านทางทีมงานแม็คโครโฮเรก้าอะคาเดมี่ (MHA - Makro HoReCa Academy) นอกจากนี้ ยังได้พัฒนาทีมนักขาย (B2B sales team) เพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าผู้ประกอบการจะได้รับการดูแลอย่างใกล้ชิดและจะได้รับประสบการณ์ที่ดีจากการเป็นลูกค้าของบริษัทฯ

- แม็คโครมิตรแท้โชห่วย กว่า 17 ปี ของการดำเนินโครงการมิตรแท้โชห่วย แม็คโครมุ่งมั่นในการเพิ่มศักยภาพโชห่วยไทยกว่า 500,000 ราย อย่างต่อเนื่อง ผ่านกิจกรรมให้ความรู้การจัดการร้านค้าปลีกหลายรูปแบบ อาทิเช่น งานตลาดนัดโชห่วย งานโชห่วยออนทัวร์ การอบรมสัมนา รวมถึงการให้คำปรึกษาการปรับปรุงร้านโชห่วยกว่า 50,000 ร้านค้า ซึ่งจากการทำงานและพัฒนาธุรกิจร่วมกับเจ้าของร้านโชห่วยอย่างต่อเนื่อง แม็คโครได้เรียนรู้ถึงชีวิตความเป็นอยู่ของร้านโชห่วย ทำให้ในปี 2567 โครงการแม็คโครมิตรแท้โชห่วยถูกยกระดับการเพิ่มศักยภาพร้านค้าภายใต้โครงการ “ร้านมิตรแท้โชห่วย” และได้สร้างเครือข่ายพันธมิตรกว่า 3,000 ร้านค้า ควบคู่ไปกันกับการพัฒนา Solution ที่ผ่านกระบวนการคิดวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ และการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ เกิดเป็นระบบการบริหารจัดการร้านค้าที่มีประสิทธิภาพและเชื่อมต่อระบบนิเวศน์ที่ดีที่สุดเพื่อเจ้าของร้านโชห่วย (Makro Ecosystem) โดยมุ่งเน้นไปที่ 4 ด้านหลัก ดังนี้

  1. **สั่งสะดวก (Smart Order)** ด้วยระบบการแนะนำสินค้า (Suggested List) ที่วิเคราะห์มาจากประวัติการขาย พร้อมแนะนำสินค้าโปรโมชันและสินค้าขายดีกำไรงาม
  2. **ส่งถึงหน้าร้าน (Delivery)** ด้วยระบบขนส่งมาตรฐาน
  3. **ขายง่าย (Smart Merchant)** ด้วยระบบจัดการสินค้า ที่มาพร้อมกับข้อมูลสินค้า อาทิ ราคาขายแนะนำ และระบบรับสินค้าอัตโนมัติ (Auto Replenishment)

4. **คุ้ม (Valuable Deal)** ด้วยการส่งมอบสิทธิประโยชน์สำหรับลูกค้าสมาชิกแม็คโคร ผ่านแคมเปญแม็คโครจัดให้ และแม็คโครโปรพอยท์ พร้อมกับรายการสินค้าลดแรงเฉพาะมิตรแท้โชห่วย (FR – Makro Mail)

ทั้งนี้ เพื่อให้เจ้าของร้านโชห่วยสามารถบริหารและจัดการร้านได้ง่ายและสะดวกมากยิ่งขึ้น นำไปสู่ “อิสระ” ในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนส่งเสริมให้การประกอบธุรกิจโชห่วยเป็นอาชีพที่มั่นคงสามารถเติบโตอยู่คู่สังคมไทยได้อย่างยั่งยืน

- *ทีมนักขาย (B2B sales team)* ได้ถูกจัดตั้งขึ้นมาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่ออำนวยความสะดวกกับลูกค้าผู้ประกอบการ โดยมีการพัฒนาศักยภาพทีมขายให้สามารถขายให้เต็มตะกร้าหรือเพิ่มมูลค่าตะกร้า โดยทีมนักขาย (B2B sales team) จะทำการเข้าพบลูกค้าผู้ประกอบการอย่างสม่ำเสมอ พูดคุย แนะนำสินค้า และบริการ รวมถึงช่วยพัฒนาร้านค้าเพื่อต่อยอดธุรกิจ ในแต่ละประเภท อาทิเช่น ผู้ประกอบการร้านโชห่วย ร้านอาหาร โรงแรม เป็นต้น รวมถึงมีการพัฒนาเครื่องมือขาย ที่ใช้ในการรับคำสั่งซื้อในปัจจุบัน ให้รวมเป็น one platform เดียวกันกับ Makro PRO เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และเพิ่มความหลากหลายของสินค้า รวมถึงโปรโมรชันพิเศษสำหรับผู้ประกอบการที่จะมีการจำหน่ายผ่านช่องทาง Makro PRO เท่านั้น ดังนั้นการสั่งซื้อผ่านออนไลน์จะเป็น one platform เพื่อตอบโจทย์สำหรับลูกค้าที่ต้องการสั่งซื้อสินค้าเอง รวมถึงมีคำสั่งซื้อผ่านทีมนักขาย สินค้าจะถูกจัดส่งถึงหน้าร้าน เพื่อช่วยผู้ประกอบการให้ประหยัดเวลาได้มากยิ่งขึ้น ครบ จบ ในที่เดียว นอกจากนี้ทางทีมนักขาย (B2B sales team) มีการนำระบบการวางแผนการเข้าเยี่ยมลูกค้าแบบอัตโนมัติ Visit plan มาใช้เพื่อเพิ่มศักยภาพการเข้าเยี่ยมร้านค้าให้มีประสิทธิภาพและเพิ่มจำนวนการเข้าเยี่ยมร้านค้าได้มากยิ่งขึ้น ในปี 2567 มีแผนเตรียมร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่จะพัฒนาธุรกิจลูกค้าให้เติบโตอย่างยั่งยืน ภายใต้โครงการ “ โตมาด้วยกัน โตไปด้วยกัน” นอกจากนี้มีแผนการหาลูกค้าใหม่ๆเข้าพอร์ต ในกลยุทธ์ “Win The Road” เพื่อเก็บลูกค้าตลอดเส้นทาง และเพิ่มศักยภาพการจัดส่งและการบริหารต้นทุนขนส่งและการจัดส่ง
- *แม็คโคร โฮเรก้า อคาเดมี (Makro HoReCa Academy “MHA”)* เป็นหน่วยงานสนับสนุนผู้ประกอบการโฮเรก้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างศักยภาพและส่งเสริมการเติบโตอย่างยั่งยืนให้แก่ลูกค้าผู้ประกอบการโฮเรก้าของ Makro ผ่านพันธกิจหลัก คือ การคัดสรรสินค้าที่เหมาะสมต่อธุรกิจ การให้ความรู้ด้านการประกอบกิจการ และการให้สิทธิประโยชน์ทางการค้า อีกทั้ง ยังเชื่อมโยงพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อสนับสนุนธุรกิจให้แก่คู่ค้าอีกด้วย อีกทั้ง “MHA” ได้จัดให้มีการฝึกอบรมผ่านระบบออฟไลน์และออนไลน์ และกิจกรรมต่าง ๆ เริ่มตั้งแต่การจัดเตรียมวัตถุดิบ ปรุงสูตร การบริหารจัดการเรื่องการเงิน ตลอดจนเทคนิคด้านการตลาดและโฆษณาผ่านเพลตฟอร์มออนไลน์ ซึ่งผู้ประกอบการสามารถเข้าไปศึกษาหาความรู้ได้ทุกเวลา ผ่าน https://Makrohorecaacademy.com และงานมหกรรมธุรกิจอาหารประเทศไทย (Makro HoReCa Fair) พร้อมทั้งการเชื่อมโยงพันธมิตรทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องเพื่อสนับสนุนธุรกิจของผู้ประกอบการ HoReCa ให้เจริญเติบโต ทั้งนี้ เพื่อสนับสนุนโปรแกรม MHA Makro ได้ทำการจัดตั้งศูนย์ Makro Culinary Centre (“MCC”) ที่เป็นศูนย์ฝึกอบรมสำหรับลูกค้าผู้ประกอบการโฮเรก้า เพื่อแบ่งปันความรู้และข้อมูลแนวโน้มด้านธุรกิจอาหาร และถ่ายทอดทักษะด้านการทำอาหารและทักษะบริหารจัดการธุรกิจด้านอาหารแก่ลูกค้าและพนักงานของบริษัทฯ โดยเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจรายใหม่ รวมถึงเป็นศูนย์วิจัยและพัฒนาสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารแห้ง โดยผ่านการทดสอบและประเมินคุณภาพสินค้าอย่างเป็นระบบ

(1.2) กลุ่มธุรกิจค้าปลีก

(1.2.1) Lotus's ในประเทศไทย

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจค้าปลีกและบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าในประเทศไทย ภายใต้แบรนด์ Lotus's ("**Lotus's Thailand**") ถือเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกที่มีช่องทางจัดจำหน่ายหลายรูปแบบเมื่อพิจารณาทั้งในด้านพื้นที่ร้านค้าและส่วนแบ่งการตลาดในประเทศไทย โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 Lotus's Thailand มีร้านค้าจำนวน 2,451 แห่ง ใน 75 จังหวัดจากทั้งหมด 77 จังหวัดทั่วประเทศไทย ประกอบด้วยรูปแบบร้านไฮเปอร์มาร์เก็ต 225 แห่ง ซูเปอร์มาร์เก็ต 178 แห่ง และโลตัส โก เฟรช 2,048 แห่ง ธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's ในประเทศไทยมีความมั่นคงด้วยระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ภายในประเทศที่แข็งแกร่ง และระบบการกระจายสินค้าและเครือข่ายงานด้านโลจิสติกส์ (Distribution and logistics network) ที่มีประสิทธิภาพ ธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย พัฒนาขึ้นจากความแข็งแกร่งของแบรนด์ Lotus's และกลยุทธ์ที่ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าสามารถสร้างการเติบโตที่มีผลกำไรในการดำเนินธุรกิจได้ นอกจากนี้ Lotus's Thailand ยังได้มีการผลักดันการเติบโตผ่านโครงการลงทุนอย่างต่อเนื่องในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- การปรับปรุงคุณภาพของสินค้าและบริการในราคาที่คุ้มค่า
- การปรับปรุงและตกแต่งร้านค้าให้ทันสมัย และนำระบบเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาเสริมเพื่อให้การดำเนินธุรกิจของ Lotus's Thailand มีประสิทธิภาพมากขึ้น และบริการลูกค้าให้ได้รับความสะดวกมากยิ่งขึ้น
- การขยายจำนวนสาขาให้ครอบคลุมพื้นที่ในประเทศไทยมากยิ่งขึ้น และเพิ่มช่องทางการขายในร้านและนอกร้าน
- การเปิดตัวแพลตฟอร์มจัดจำหน่ายออนไลน์ของ Lotus's Thailand (Lotus's SMART Application) ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2565 ที่ผ่านมา จะซึ่งช่วยเร่งการเติบโตของยอดขายผ่านช่องทางออนไลน์ Same day & Next day โดยใช้ประโยชน์จากเครือข่ายร้านค้าทั้ง 2,451 รวมถึงมีการปรับปรุงประสิทธิภาพ และร่วมมือกับธุรกิจแพลตฟอร์มออนไลน์ (Online platform) ซึ่งเป็นที่นิยม เช่น Grab , Food panda , Shopee , Lazada , 7Market และ TikTok Shop เพื่อเพิ่มจุดจำหน่ายสินค้าแก่ผู้บริโภค
- นอกจากนี้ ยังเสริมความแข็งแกร่งให้ธุรกิจหลักด้วยการขยายไปยังธุรกิจที่เกี่ยวเนื่อง เช่น ธุรกิจร้านกาแฟและร้านอาหารและเครื่องดื่ม (Coffee and café chains) แบรนด์ Jungle Café และ Arabitia และร่วมมือกับกลุ่มค้าปลีกในเครือเจริญโภคภัณฑ์ เพื่อขยายขอบเขตการนำเสนอสินค้า

(1.2.1.1) ธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's ในประเทศไทย

ตารางต่อไปนี้แสดงยอดขายแบ่งตามรูปแบบการค้าปลีกสำหรับธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's ในประเทศไทย สำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 และ 2567

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				สำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2565		2566		2566		2567	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากร้านค้าปลีก								
ไฮเปอร์มาร์เก็ต	92,898	54.9	94,620	54.9	47,350	55.7	47,998	54.0
ซูเปอร์มาร์เก็ต	18,700	11.1	17,262	10.0	8,427	9.9	8,539	9.6
โลตัส โก เฟรช	50,101	29.6	50,402	29.2	24,916	29.3	25,350	28.5
ช่องทางออนไลน์ (1)	7,385	4.4	10,172	5.9	4,315	5.1	6,932	7.9
รายได้จากการร้านค้าปลีกรวม	**169,084**	**100.0**	**172,456**	**100.0**	**85,008**	**100.0**	**88,819**	**100.0**

หมายเหตุ:

(1) ยอดขายผ่าน My Lotus's App และบุคคลที่สาม

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ยอดขายจากออนไลน์และการขายนอกร้านพร้อมการส่งสินค้าถึงลูกค้า ("Omni Channel") คิดเป็นร้อยละ 9.8 และร้อยละ 12.2 ของยอดขาย Lotus's ในประเทศไทย ตามลำดับ

ตารางต่อไปนี้แสดงอัตราการเติบโตเฉลี่ยของยอดขายจากสาขาเดิม (Same-store sales growth-SSSG) ของช่องทางจำหน่ายสินค้าทุกรูปแบบของ Lotus's ในประเทศไทยสำหรับช่วงระยะเวลาที่ระบุไว้

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน	
	2565	2566	2566	2567
อัตราการเติบโตของยอดขายจากสาขาเดิม	ร้อยละ 0.2	ร้อยละ 2.1	ร้อยละ (0.1)	ร้อยละ 5.2

ร้านค้าปลีกในประเทศไทย

Lotus's Thailand ดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกซึ่งเป็นช่องทางออฟไลน์ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 รูปแบบ คือ ร้านไฮเปอร์มาร์เก็ต "H-Stores" ร้านซูเปอร์มาร์เก็ต "Go Fresh" และร้านโลตัส โก เฟรช

- *ร้านไฮเปอร์มาร์เก็ต* เป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่พร้อมด้วยศูนย์การค้าเพื่อการจับจ่ายครบครันในที่เดียว (One-stop shopping complex) โดยส่วนใหญ่มีพื้นที่ขายประมาณ 2,000 ถึง 7,000 ตร.ม. ทั้งนี้ Lotus's Thailand ถือเป็นหนึ่งในผู้นำที่มีเครือข่ายร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตในประเทศไทย โดยร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตของ Lotus's Thailand มีจุดเด่นในการจำหน่ายอาหารสดและผลิตภัณฑ์อาหารแห้ง และยังครอบคลุมถึงสินค้าอุปโภคบริโภคอื่นที่ไม่ใช่อาหารเช่นเดียวกัน โดยหลักคือผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม ผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน และผลิตภัณฑ์สำหรับทารก รวมถึงผลิตภัณฑ์สำหรับบ้าน เครื่องใช้ไฟฟ้า และเสื้อผ้า ทั้งนี้ ร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตให้บริการตอบสนองความต้องการต่าง ๆ ของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นความต้องการของลูกค้าในการซื้อสินค้าเพิ่มเติม (Top-up) การซื้อสินค้าในปริมาณมาก และการซื้อสินค้าเพื่อเก็บไว้ใช้ในภายหลัง (Stock-up) ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่นี้

ถือเป็นปัจจัยหลักในโครงการประสานรวมการจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์เข้าด้วยกัน เนื่องจากร้านค้าปลีกประเภทนี้สามารถใช้เป็นคลังสินค้าย่อยเพื่อการจัดส่ง (Fulfillment hub) และสามารถเป็นที่แสดงสินค้าที่มีจำหน่ายเฉพาะทางช่องทางออนไลน์ได้ จุดเด่นของร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตของ Lotus's Thailand คือการจำหน่ายสินค้าในราคาที่แข่งขันได้โดยมีสินค้ากลุ่ม "ราคาประหยัดทุกวัน" เป็นจุดดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ Lotus's Thailand

- *ซูเปอร์มาร์เก็ต "Go Fresh"* ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกขนาดกลางมีพื้นที่ขายตั้งแต่ 500 ถึง 1,500 ตร.ม. ทั้งนี้ ร้านค้าปลีกรูปแบบซูเปอร์มาร์เก็ตส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในย่านการค้าหรือพื้นที่ชานเมือง โดยใช้แนวคิดการพัฒนาเป็นร้านสำหรับชุมชนในละแวกใกล้เคียงเพื่อความสะดวกของลูกค้าในการจับจ่ายสินค้าอุปโภคบริโภครวมถึงสินค้าประเภทอื่น ๆ เป็นประจำ โดยเน้นในเรื่องการจำหน่ายสินค้าอาหารสดและอาหารแห้งที่มีคุณภาพ ผลิตภัณฑ์อาหารรวมถึงสินค้าอุปโภคชนิดต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม สินค้าในครัวเรือนและสินค้าสำหรับทารก ซูเปอร์มาร์เก็ตเน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการซื้อสินค้าเพิ่มเติม (Top-up) หรือซื้อสินค้าเพื่อเก็บไว้ใช้ในภายหลัง (Stock-up) โดยร้านค้าปลีกขนาดกลางนี้ยังมีส่วนสำคัญในธุรกิจค้าปลีกในช่องทางออนไลน์ของ Lotus's
- ร้านโลตัส โก เฟรช หรือ "Lotus's Go Fresh" ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกขนาดเล็กมีพื้นที่ขายตั้งแต่ 150 ถึง 400 ตร.ม. โดย Lotus's Thailand นับเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการร้านมินิซูเปอร์มาร์เก็ตที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยวางแผนให้ร้านโลตัส โก เฟรช เป็นตัวผลักดันหลักในการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกในอนาคตของ Lotus's ในประเทศไทย ในปัจจุบัน Lotus's Thailand มีการดำเนินการร้านโลตัส โก เฟรช ในพื้นที่ต่าง ๆ ทั้งในย่านที่อยู่อาศัยและย่านการค้า ไปจนถึงในสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงเพื่อความสะดวกสบายและให้ลูกค้าการเข้าถึงได้ง่าย โดยร้านโลตัส โก เฟรช เน้นการจำหน่ายอาหารสดและสินค้าอุปโภคบริโภคที่เป็นอาหาร รวมถึงสินค้าจำเป็นอื่นที่ไม่ใช่อาหาร และเน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่จับจ่ายสินค้าเพื่อการประกอบอาหารประจำวัน หรือเพื่อการซื้อสินค้าเพิ่มเติม (Top-up) ร้านโลตัส โก เฟรช ดังกล่าวยังมีบทบาทที่เพิ่มขึ้นอย่างมีสาระสำคัญสำหรับการจำหน่ายสินค้าช่องทางออนไลน์ โดยเฉพาะด้านการนำเสนอการจัดส่งสินค้าแบบด่วน (On-demand delivery) แก่ลูกค้า

ตารางต่อไปนี้แสดงจำนวนสาขาร้าน แบ่งตามรูปแบบร้านค้าสำหรับธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's Thailand สำหรับรอบระยะเวลาที่ระบุไว้

	ณ วันที่		
	31 ธันวาคม 2565	**31 ธันวาคม 2566**	**30 มิถุนายน 2567**
จำนวนสาขาร้าน			
ไฮเปอร์มาร์เก็ต	223	226	225
ซูเปอร์มาร์เก็ต	202	178	178
โลตัส โก เฟรช	2,153	2,050	2,048
รวม	**2,578**	**2,454**	**2,451**

ช่องทางออนไลน์

นอกจากธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านแล้ว Lotus's Thailand ยังให้บริการลูกค้าในประเทศไทยผ่านช่องทางออนไลน์ โดยใช้ประโยชน์จากเครือข่ายร้านค้าทั่วประเทศจำนวนมากทำหน้าที่เสมือนเป็นศูนย์กระจายสินค้า (Fulfillment hubs) สำหรับช่องทางออนไลน์ของ Lotus's เพื่อให้บริการลูกค้าที่ต้องการความสะดวกในการจับจ่ายสินค้าอุปโภคบริโภคผ่าน Lotus's SMART แอปพลิเคชัน ให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าแบบออนไลน์ โดยใช้สาขาทั้งไฮเปอร์มาร์เก็ต โลตัส โก เฟรช ซูเปอร์มาร์เก็ต และโลตัส โก เฟรช ทั่วประเทศเป็นจุดกระจายสินค้า ส่งสินค้าตรงถึงมือลูกค้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพขึ้น ด้วยระยะทางที่ใกล้บ้านลูกค้ามากขึ้น และมีการจัดส่งในรูปแบบทั้งส่งภายในวันเดียวกันและส่งวันรุ่งขึ้น โดยค่าจัดส่งสมเหตุสมผล เนื่องจากจัดส่งจากสาขาที่ตั้งอยู่ใกล้สถานที่จัดส่งของลูกค้าที่สุด นอกจากนี้ Lotus's Thailand มีการจับมือกับพันธมิตรแพลทฟอร์ม Delivery ต่างๆ และฟลีทขนส่งของตัวเอง ทำให้สามารถจัดส่งในวันเดียวกัน (Same day delivery) และจัดส่งในวันถัดไป (Next day delivery)

SMART features ของระบบออนไลน์ช้อปปิ้งบน Lotus's SMART App มีสินค้ากว่า 30,000 รายการ ครอบคลุมทุกหมวดหมู่ อาทิ อาหารสด อาหารแห้ง เครื่องดื่ม เครื่องใช้ในบ้าน ผลิตภัณฑ์แม่และเด็ก ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม เป็นต้น มีการอัพเดทสต็อคสินค้าแบบอย่างต่อเนื่อง สามารถติดตามสถานะการจัดส่งสินค้าได้ เชื่อมต่อกับ Google maps ทำให้มีพิกัดในการจัดส่งแม่นยำ เลือกการจัดส่งในรูปแบบทั้งส่งภายในวันเดียวกันและส่งวันรุ่งขึ้น เชื่อมต่อกับ My Lotus's สะสมและแลกโลตัสคอยน์ได้อย่างสะดวกและง่ายดาย มีคูปองและโค้ดส่วนลดพิเศษทั้งแบบเดียวกับหน้าร้าน และสำหรับซื้อออนไลน์เท่านั้น

โครงการปรับปรุงพัฒนาธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะปรับปรุงและขยายธุรกิจร้านค้าปลีกในประเทศไทย โดยดำเนินโครงการใหม่ ๆ ดังต่อไปนี้

- *หลังจากการปรับแบรนด์ใหม่เป็น "Lotus's" เพื่อให้ทันสมัยยิ่งขึ้น* — บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับร้านค้าทั้งหมดเป็นแบรนด์ "Lotus's" แล้วเสร็จในปี 2565 เพื่อช่วยดึงดูดและจับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายกลุ่มใหม่ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าอายุน้อยลง มีการนำระบบเทคโนโลยีใหม่เข้ามาเสริมเพื่อให้ Lotus's Thailand ดำเนินธุรกิจได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และบริการลูกค้าให้ได้รับความสะดวกมากยิ่งขึ้น มีการเพิ่มความแข็งแกร่งของการจำหน่ายในช่องทางออนไลน์ การเปิดตัวโปรแกรมสมาชิกใหม่ (Loyalty program) และการต่อยอดพัฒนารูปแบบร้านค้าให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าในภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศไทย

- *การพัฒนาสินค้าและบริการ* — บริษัทฯ เชื่อว่าปัจจัยหลักที่ดึงดูดลูกค้าของธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's Thailand คือ การมีสินค้าคุณภาพสูงและมีความหลากหลายในราคาที่คุ้มค่า ทำให้สามารถนำเสนอการจับจ่ายที่ครบครันในที่เดียวต่อลูกค้าได้ (One-stop shop) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนของกลยุทธ์ด้านอาหารสดของ Lotus's Thailand นั้นจะเน้นการจัดหาอาหารสดจากแหล่งผลิตในพื้นที่จากผู้ค้าในท้องถิ่น โดยจัดส่งตรงถึงร้านค้าเพื่อคงความสดใหม่และคุณภาพของอาหาร ตลอดจนมีอาหารสดหลากหลายชนิดวางจำหน่ายในร้านค้าปลีกทุกรูปแบบเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายและแตกต่างของลูกค้าแต่ละกลุ่ม นอกจากนี้ Lotus's Thailand ยังมีการลงทุนพัฒนาสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) มากขึ้นสำหรับตลาดค้าปลีกในไทย ซึ่ง Lotus's Thailand เชื่อว่าการนำเสนอสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) นี้ จะเพิ่มทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าที่มีคุณภาพดีที่คุ้มค่าคุ้มราคาให้แก่ผู้บริโภค โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ยอดขายสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 9.9 ของยอดขายทั้งหมดของธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย อีกทั้ง Lotus's ยังมีกลุ่มสินค้าอื่น ๆ ที่ Lotus's มีการปรับปรุง ได้แก่ กลุ่มสินค้าเพื่อสุขภาพ ความงามและคุณภาพชีวิตที่ดี และเครื่องใช้ภายในบ้าน ทั้งนี้ นอกจากการปรับปรุงคุณภาพของสินค้าแล้ว ยังมุ่งปรับปรุงส่วนประกอบอื่น ๆ ในร้านค้าเพื่อประสบการณ์ในการจับจ่ายโดยรวมที่ดียิ่งขึ้น รวมไปถึงการรักษาความสะอาดและความปลอดภัยในร้านค้า การวางแผนผังร้านค้าอย่างมีประสิทธิภาพและการจัดเรียงสินค้าเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม การแนะนำสินค้าและการให้บริการภายในร้านค้า และการใช้เทคโนโลยีเพื่ออำนวยความสะดวก เช่น จุดชำระสินค้าด้วยตนเอง (Self-checkout) เป็นต้น

- *การปรับโฉมและสร้างความทันสมัยแก่ร้านไฮเปอร์มาร์เก็ต* - Lotus's Thailand ทำการปรับโฉมร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตของ Lotus's Thailand ให้ทันสมัยและสามารถตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น โดยทำการลดขนาดพื้นที่ร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตในส่วนที่จำหน่ายเสื้อผ้าและอุปกรณ์เครื่องใช้ลง และขยายพื้นที่ในส่วนของอาหารสดและผลิตภัณฑ์ปรุงอาหาร เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการที่เพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ นอกจากนี้ Lotus's Thailand ยังได้นำเทคโนโลยีและระบบ IT ที่ทันสมัยมาปรับใช้ เพื่อเพิ่มความพึงพอใจในประสบการณ์การจับจ่ายของลูกค้า และเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของร้าน โดยเป้าหมายในการปรับโฉมและสร้างความทันสมัยของร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตทั้งหมดคือเพื่อให้ Lotus's Thailand สามารถดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและบริการลูกค้าให้ได้รับความสะดวกมากยิ่งขึ้น

- *การใช้แนวคิดร้านค้าภายใต้แบรนด์ "Go Fresh"* - Lotus's Thailand มีการปรับแบรนด์ร้าน "ตลาด" ซึ่งเป็นร้านในรูปแบบซูเปอร์มาร์เก็ต ด้วยแบรนด์ใหม่คือ "Go Fresh" และปรับแบรนด์ร้านมินิซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นแบรนด์ "Lotus's Go Fresh" โครงการปรับแบรนด์ดังกล่าวประกอบด้วยการปรับการจัดวางพื้นที่ขายในร้านใหม่ โดยแนวคิดร้าน Go Fresh เป็นปัจจัยหลักของกลยุทธ์ "เอาชนะด้วยสินค้าที่สดใหม่" ("Winning with Fresh") ทั้งนี้ ร้าน Go Fresh ของ Lotus's Thailand จะเน้นในเรื่องการนำเสนอสินค้าอาหารสดทั้งที่จำหน่ายในรูปแบบตักชั่งและรูปแบบแพ็ค และจุดเด่นของร้านเป็นร้านใกล้บ้านเพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการจับจ่ายสินค้าอาหารสด โดยร้าน Go Fresh จะเน้นรูปโฉมและบรรยากาศของร้านที่เป็นเสมือนตลาดสดสมัยใหม่ และวางจำหน่ายอาหารสดที่มีคุณภาพเพื่อนำไปปรุงอาหารและใช้ในครัวเรือนประจำวันของลูกค้า

- *การขยายสาขาให้ครอบคลุมพื้นที่* - เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมซึ่งมีอัตราการเข้าถึงผู้บริโภคสูงทั่วประเทศ ซึ่งรวมถึงพื้นที่ที่ไม่มีร้านค้าตั้งอยู่ ดังนั้น เพื่อให้ร้านค้าของ Lotus's Thailand สามารถเข้าถึงและให้บริการผู้บริโภคได้มากขึ้น รวมถึงตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น บริษัทฯ วางแผนเปิดสาขาร้านในพื้นที่ที่ยังไม่มีร้านค้าของ Lotus's Thailand โดยตามแผนการขยายสาขาร้านดังกล่าว บริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะเปิดร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตสาขาใหม่ 1-2 สาขา ซูเปอร์มาร์เก็ตสาขาใหม่ประมาณ 3-4 สาขา และโลตัส โก เฟรช สาขาใหม่ประมาณ 100 สาขา ต่อปีภายในช่วงสามปีข้างหน้า

- *การเร่งการจำหน่ายสินค้าออนไลน์โดยใช้ประโยชน์จากเครือข่ายร้านค้าทั่วประเทศ* - Lotus's Thailand ได้พัฒนาแอพพลิเคชั่น Lotus's SMART App ให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าแบบออนไลน์ โดยมีการใช้สาขาทั้งไฮเปอร์มาร์เก็ต และโลตัส โก เฟรช ที่มีเป็นจุดกระจายสินค้า ส่งสินค้าตรงถึงมือลูกค้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพขึ้น ด้วยระยะทางที่ใกล้บ้านลูกค้ามากขึ้น โดยลูกค้าของ Lotus's Thailand สามารถเลือกรับสินค้าที่สั่งทางออนไลน์แบบจัดส่งด่วน (On-demand) จัดส่งในวันถัดไป (Next day delivery) หรือสั่งซื้อและรับเอง (Click-and-collect) ที่สาขาทั่วประเทศ นอกจากนี้ Lotus's Thailand ยังได้มีการร่วมมือกับผู้ให้บริการออนไลน์ชั้นนำทั้งในเครือและภายนอก เช่น Makro PRO, Shopee, Lazada, Grab, Food Panda, 7Market และ TikTok Shop เพื่อเสริมความแข็งแกร่งในช่องทางออนไลน์ของ Lotus's

<u>สินค้าสำหรับธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย</u>

ปัจจัยหลักในความสำเร็จของธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย คือ การนำเสนอสินค้าที่มีความหลากหลายในร้านค้าของ Lotus's Thailand โดยสินค้าหลักที่ Lotus's Thailand จำหน่ายแบ่งออกได้เป็น กลุ่มอาหารสด สินค้าบริโภค สินค้าอุปโภค สินค้าทั่วไป สุราและยาสูบ และเสื้อผ้า ทั้งนี้ Lotus's Thailand จำหน่ายกลุ่มสินค้าดังกล่าวภายใต้แบรนด์ชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงแบรนด์สินค้าของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อย (SME) และสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) อีกหลายรายการ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- *อาหารสด* – อาหารสดคือกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักของ Lotus's Thailand และเป็นกลุ่มสินค้าที่เติบโตอย่างรวดเร็วในธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's Thailand กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารสดประกอบด้วย เนื้อสัตว์และอาหารทะเล ผักและผลไม้ ผลิตภัณฑ์จากนม ไข่ไก่ อาหารพร้อมปรุงและอาหารพร้อมรับประทาน ผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ และอาหารแช่แข็ง (เนื้อสัตว์แช่แข็งพร้อมปรุงและพร้อมรับประทาน และไอศกรีม) Lotus's Thailand มุ่งนำเสนอผลิตภัณฑ์อาหารสดคุณภาพสูงในราคาที่หาซื้อได้ โดย Lotus's Thailand ได้ทำการคัดเลือกผลิตภัณฑ์อย่างพิถีพิถันเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงสุด อีกทั้ง Lotus's Thailand ยังใช้ประโยชน์จากระบบงานห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ในการสร้างความสัมพันธ์อันดี และเสริมสร้างศักยภาพของ Lotus's Thailand ในการจัดหาสินค้าและวัตถุดิบโดยตรงกับเกษตรกรและผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น Lotus's Thailand ยังได้มีการพัฒนากลุ่มผลิตภัณฑ์เบเกอรีและกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารสดเพิ่มมูลค่าที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น เนื้อหมัก อาหารพร้อมปรุงผลิตจากเนื้อสัตว์ และอาหารพร้อมรับประทานผลิตจากเนื้อสัตว์ รวมถึงนวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์ เช่น เนื้อสังเคราะห์ (Plant-Based meat) เป็นต้น

- *สินค้าอุปโภคบริโภค*
    - *สินค้าบริโภค* – ประกอบด้วย สินค้าปรุงอาหาร (น้ำมันปรุงอาหาร ซอส เครื่องปรุงรส) เครื่องดื่ม (น้ำดื่ม น้ำหวาน น้ำผลไม้ กาแฟ ชา) อาหารแห้ง (ข้าวสาร บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป ธัญพืช) นมพาสเจอไรส์ และนมที่ผลิตจากพืช สินค้าสำหรับทารก (นมผง และอาหาร) ขนมหวาน (ขนมปังกรอบ ของว่าง ลูกอม) สินค้าอาหารเสริม อาหารบรรจุกระป๋อง และเครื่องทำขนมอบ สินค้าบริโภคที่คัดสรรมาอย่างดีของ Lotus's Thailand มีการวางจำหน่ายในช่องทางจัดจำหน่ายหลายรูปแบบ เป็นสินค้าในหลายระดับราคา หลากหลายตราสินค้า รวมถึงสินค้านำเข้า ทั้งนี้ Lotus's Thailand มีการประสานงานอย่างใกล้ชิดกับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศเพื่อจัดหาสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและขยายกลุ่มสินค้าให้หลากหลายยิ่งขึ้น
    - *สินค้าอุปโภค* – ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม (แชมพู สบู่ เครื่องสำอาง ยา) ผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน (ผงซักฟอก น้ำยาทำความสะอาด ยาฆ่าแมลง) กระดาษชำระ กระดาษเช็ดหน้า ผ้าอนามัย และผ้าอ้อมผู้ใหญ่ ผลิตภัณฑ์สำหรับทารก อาหารสัตว์เลี้ยงและเครื่องใช้สัตว์เลี้ยง และผลิตภัณฑ์สำหรับกิจทางศาสนา โดย Lotus's Thailand มุ่งจำหน่ายสินค้าหลากหลายชนิดภายใต้ตราสินค้าชั้นนำ ซึ่งจัดซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตทั้งหมด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าร้านค้าปลีกทุกรูปแบบที่ Lotus's Thailand ดำเนินงานโดย Lotus's Thailand มีการร่วมมือและความสัมพันธ์อันดีในหลายด้านกับผู้ค้าสินค้าอุปโภคบริโภคที่ไม่ใช่อาหารระดับโลกมากมายเพื่อสร้างคุณค่าในผลิตภัณฑ์และบริการแก่ลูกค้า
- *สินค้าทั่วไป* - สินค้าทั่วไปประกอบด้วยสินค้ากลุ่มต่าง ๆ รวมถึงสินค้าสำหรับบ้าน เช่น ของเล่น เครื่องเขียน อุปกรณ์กีฬา อุปกรณ์ในห้องน้ำ เครื่องนอน เฟอร์นิเจอร์ กระเป๋า กล่องเก็บของพลาสติก อุปกรณ์ทำครัว อุปกรณ์เกี่ยวกับรถยนต์ อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าปรับปรุงบ้านที่ต้องประกอบและติดตั้งด้วยตนเอง (DIY) โดย Lotus's Thailand วางจำหน่ายสินค้าคุณภาพสูงสำหรับการใช้ในชีวิตประจำวัน รวมถึงสินค้าชนิดต่าง ๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) ในกรณีที่ไม่มีตราสินค้าชั้นนำวางจำหน่ายสำหรับสินค้าชนิดนั้น ๆ ดังนั้น Lotus's Thailand จึงสามารถสร้างความแตกต่างและเพิ่มมูลค่าสินค้าผ่านสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) โดยการวางจำหน่ายสินค้าให้ลูกค้าได้เลือกมากขึ้น ทั้งนี้ Lotus's Thailand ยังมุ่งเน้นการจำหน่ายกลุ่มสินค้าสำหรับการปรุงอาหารเพื่อให้สอดคล้องกับการจำหน่ายสินค้าอาหารโดยรวมของ Lotus's Thailand และมีการปรับเพิ่มขายในร้านค้าเพื่อสร้างยอดขายให้มีประสิทธิภาพสูงสุดและตอบสนองต่อแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมการจับจ่ายของผู้บริโภค ทั้งนี้ สินค้าทั่วไปยังรวมถึงสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า เช่น โทรทัศน์ เครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดใหญ่ (ตู้เย็น เครื่องซักผ้า) เครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็ก (หม้อหุงข้าว หม้อไฟฟ้า พัดลม เครื่องปรับอากาศ เครื่องดูดฝุ่น ไดร์เป่าผม) นอกจากนี้ Lotus's Thailand จะทำการตลาดร่วมกับกลุ่มค้าปลีกในเครือเจริญโภคภัณฑ์ เพื่อจำหน่ายโทรศัพท์มือถือ ซิมการ์ด อุปกรณ์เสริม และสินค้าสำหรับบ้านที่เชื่อมต่อกับอินเตอร์เน็ต เช่น หลอดไฟอัจฉริยะ ปลั๊กไฟฟ้า และเครื่องควบคุมอุณหภูมิ และจะร่วมมือพัฒนากับกลุ่มค้าปลีกในเครือเจริญโภคภัณฑ์ในการให้บริการปรึกษาสุขภาพทางไกล ซึ่งลูกค้าสามารถปรึกษากับแพทย์ผ่านทางระบบออนไลน์ที่ร้านค้า

- *สุราและยาสูบ* – กลุ่มสินค้าสุราและยาสูบ ได้แก่ เบียร์ ไวน์ และเหล้า และสินค้ายาสูบที่ผลิตในประเทศและนำเข้า หลากหลายประเภทสำหรับร้านค้าแต่ละรูปแบบ
- *เสื้อผ้า* — สินค้าเสื้อผ้า ได้แก่ เสื้อผ้าสำหรับสวมใส่ประจำวัน โดยเน้นเสื้อผ้าที่จำเป็นในชีวิตประจำวันและสวมใส่สบายสำหรับสมาชิกทุกคนในครอบครัว

นอกจากการจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ของผู้ผลิตสินค้าแล้ว Lotus's Thailand ยังมีสินค้ากว่า 5,000 รายการครอบคลุมทุกกลุ่มสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) เพื่อเป็นสินค้าทางเลือกให้แก่ลูกค้า โดยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มดังต่อไปนี้

- *"Lotus's"* – เป็นตราสินค้าเฉพาะหลัก (Core brand) ของ Lotus's Thailand ที่ใช้กับสินค้ากลุ่มต่าง ๆ ซึ่งเป็นสินค้าคุณภาพดีเกินราคา
- *"คุ้มค่า"* – เป็นตราสินค้าสำหรับผู้เริ่มใช้สินค้า (Entry-level brand) สำหรับสินค้าที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน ให้ความประหยัดเหมาะสมกับการใช้สอยในราคาที่คุ้มค่า และเป็นตราสินค้าสำหรับผู้ใช้สินค้าจำเป็นในชีวิตประจำวันที่ราคาถูกที่สุดทุกวัน

นอกจากนี้ Lotus's Thailand ยังมีการพัฒนาสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) ใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง สำหรับกลุ่มอื่น ๆ เช่น ตรา "Momento" สำหรับสินค้าของใช้ภายในบ้าน ตรา "Aliv" สำหรับสินค้าสุขภาพและความงาม ตราสินค้า "NaxNax" สำหรับขนมทานเล่น ตราสินค้า "Cute & Care" สำหรับสินค้าแม่และเด็ก และตราสินค้า "MeStyle" สำหรับสินค้าเสื้อผ้า เป็นต้นตารางต่อไปนี้แสดงรายได้จากการค้าปลีกแบ่งตามชนิดของสินค้าในธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's ในประเทศไทยสำหรับรอบระยะเวลาที่ระบุไว้

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				**สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน**			
	2565		**2566**		**2566**		**2567**	
	ล้านบาท	**ร้อยละ**	**ล้านบาท**	**ร้อยละ**	**ล้านบาท**	**ร้อยละ**	**ล้านบาท**	**ร้อยละ**
รายได้จากการค้าปลีก								
สินค้าอุปโภคบริโภค (Dry grocery)	90,281	53.4	90,982	52.8	44,605	52.5	46,885	52.8
อาหารสด (Fresh food)	41,750	24.7	43,867	25.4	21,291	25.0	22,501	25.3
สินค้าทั่วไป (Non-Food)	37,053	21.9	37,607	21.8	19,112	22.5	19,433	21.9
รายได้จากการขายสินค้า	**169,084**	**100.0**	**172,456**	**100.0**	**85,008**	**100.0**	**88,819**	**100.0**

ลูกค้าธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย

ลูกค้าธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยมีความหลากหลายทั้งช่วงอายุ รายได้ และขนาดครัวเรือน โดยจุดเด่นหลักของ Lotus's Thailand ที่สามารถดึงดูดลูกค้า ได้แก่

- ทัศนคติของลูกค้าที่มีต่อสินค้าของ Lotus's Thailand ว่าเป็นสินค้าที่มีความคุ้มค่าคุ้มราคา
- ความไว้วางใจที่ลูกค้ามีต่อแบรนด์ของ Lotus's Thailand เช่น ในปี 2566 แบรนด์ Lotus's ได้รับรางวัล Retail Asia Awards 2023 จำนวน 3 รางวัล ได้แก่ รางวัล Hypermarket of the Year จากโครงการโลตัส นอร์ธ ราชพฤกษ์ รางวัล Supermarket of the Year จากโครงการโลตัส พรีเว่ (Lotus's Privé) และรางวัล Digital Initiative of the Year จากแคมเปญ my Lotus's NFT สะท้อนความมุ่งมั่นของโลตัสที่เป็น SMART Community Center ศูนย์รวมการใช้ชีวิตแบบสมาร์ทของทุกคนในชุมชนซึ่งตอบสนองไลฟ์สไตล์ของคนทุกเจเนอเรชั่นในยุคดิจิทัล
- ความทุ่มเทของ Lotus's Thailand ในด้านการให้บริการลูกค้า และการมีส่วนร่วมในชุมชนท้องถิ่น มุ่งสร้างสรรค์สิ่งดีดีเพื่อชุมชน
- Lotus's Thailand มีแผนที่จะใช้ประโยชน์จากจุดเด่นดังกล่าว ในการเข้าถึงลูกค้าให้มากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มีอายุน้อยลง

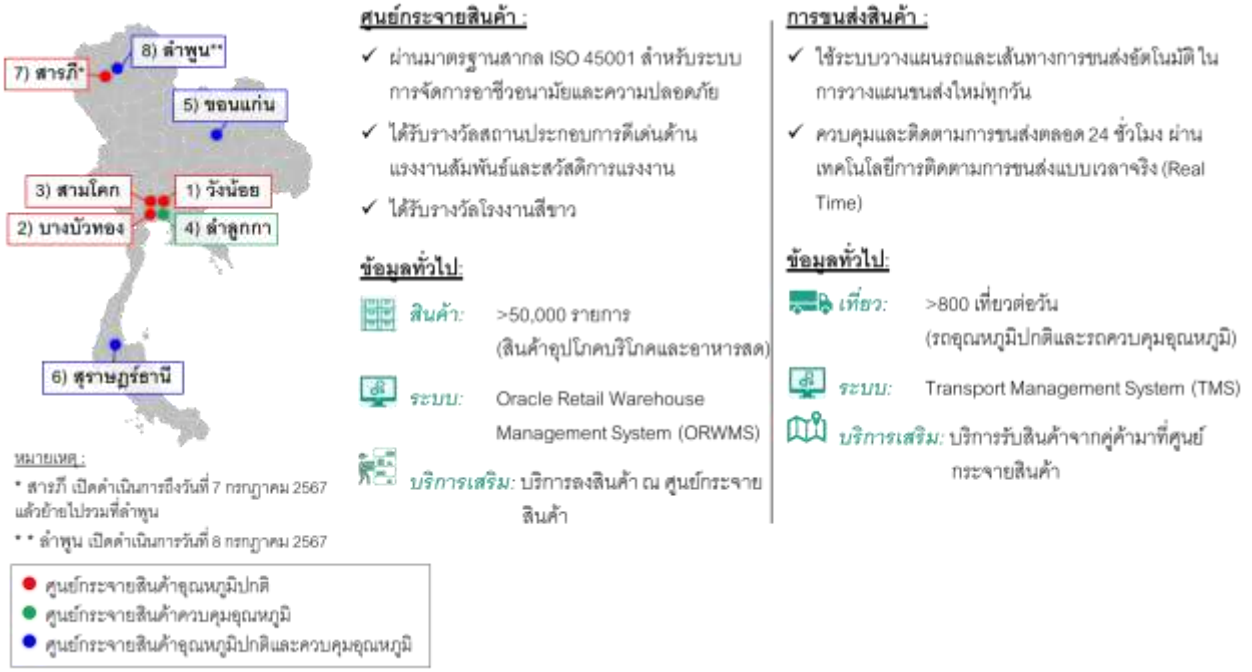
Lotus's Thailand มีการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าแบบเจาะลึกเพื่อให้มีความเข้าใจถึงลูกค้าของ Lotus's Thailand มากขึ้น โดย Lotus's ใช้ชุดข้อมูลที่มีความละเอียดซึ่งครอบคลุมการซื้อของลูกค้า เพื่อทำความเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า ตลอดจนแรงจูงใจในการจับจ่าย และนำข้อมูลดังกล่าวมาพัฒนาเป็นกลยุทธ์ในคาดการณ์รูปแบบการจับจ่ายของลูกค้าในอนาคต ทั้งนี้ Lotus's Thailand สามารถใช้ข้อมูลจากการวิเคราะห์ดังกล่าวเพื่อสร้างประสบการณ์ในการจับจ่ายที่ลูกค้าพึงพอใจ เพื่อที่จะได้มาซึ่งลูกค้าใหม่และรักษาลูกค้าเดิมไว้ รวมถึงในการคัดสรรสินค้าสำหรับลูกค้า อีกทั้ง Lotus's ยังมีการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าเพื่อกำหนดกลยุทธ์ด้านราคาและการส่งเสริมการขายที่สร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้าอีกด้วย

ในการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า Lotus's Thailand ได้นำเสนอโครงการสมาชิก My Lotus's เพื่อให้ลูกค้าสะสมคะแนนในการจับจ่ายที่ร้านค้าของ Lotus's Thailand โดยจากการวิเคราะห์ข้อมูลในอดีตพบว่าลูกค้าที่เป็นสมาชิก My Lotus's มีแนวโน้มการจับจ่ายสินค้ามากกว่าลูกค้าที่ไม่เป็นสมาชิกทั้งมูลค่าการซื้อสินค้ารวมและปริมาณการซื้อสินค้าแต่ละครั้ง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 Lotus's ในประเทศไทยมีสมาชิก My Lotus's ประมาณ 17.8 ล้านราย นอกจากนี้ Lotus's Thailand ยังมีโลตัสสมาร์ทแอพพลิเคชั่น (Lotus's Smart Application) สำหรับสมาชิกเพื่อใช้งาน และเป็นช่องทางของ Lotus's Thailand ในการให้ข้อมูลแก่สมาชิกทั้งคูปองส่วนลดเฉพาะสมาชิก และรายการส่งเสริมการขายอื่นๆ แอปพลิเคชันดังกล่าวยังสามารถใช้เป็นสื่อในการสื่อสารโดยตรงกับลูกค้ายอดขายจากโครงการสมาชิกมายโลตัสส์ คิดเป็นร้อยละ 67.4 ของยอดขายทั้งหมดของ Lotus's ในประเทศไทย

ระบบการกระจายสินค้าและเครือข่ายงานด้านโลจิสติกส์ (Distribution and logistics network) ของธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย

หนึ่งในกลยุทธ์หลักของบริษัทฯ คือ การปรับปรุงพัฒนาระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) และระบบการกระจายสินค้าและเครือข่ายโลจิสติกส์ (Distribution and logistics network) ของบริษัทให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งจะช่วยให้การบริหารจัดการระดับสินค้าคงคลังในร้านค้าและศูนย์กระจายสินค้าทั้งหมดอยู่ในระดับที่เหมาะสมเพียงกับการขายของ

ผลิตภัณฑ์นั้นๆ ทำให้สินค้ามีระยะการเก็บรักษาสั้น มีความสดใหม่และคงรักษาคุณภาพสูงสุดไว้ได้ เพื่อทำให้บริษัทสามารถนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพดี คุ้มค่าคุ้มราคาต่อลูกค้า



ศูนย์กระจายสินค้าของบริษัทมีการใช้งานอุปกรณ์และเครื่องจักรด้านโลจิสติกส์ที่ทันสมัย เช่น ระบบหยิบสินค้าตามดวงไฟกึ่งอัตโนมัติ (Pick-to-Light system) และเครื่องคัดแยกสินค้าอัตโนมัติ (Sortation system) เพื่อจัดเตรียมส่งสินค้าไปยังร้านค้าของบริษัท ซึ่งจะช่วยให้การปฏิบัติงานในศูนย์กระจายสินค้ามีประสิทธิภาพและคุณภาพสูงสุด

จากการขยายตัวอย่างรวดเร็วของธุรกิจออนไลน์ ศูนย์กระจายสินค้าบางแห่งทำหน้าที่จัดเก็บและกระจายสินค้าสำหรับคำสั่งซื้อที่ผ่านทางออนไลน์ และยังมีการใช้ประโยชน์จากเครือข่ายร้านค้าที่มีอยู่ทั่วประเทศในการจัดส่งสินค้าถึงลูกค้าปลายทาง (Last-mile delivery) ทำให้มีความได้เปรียบทางการค้าเหนือคู่แข่งค้าปลีกทางออนไลน์อื่น ๆ

บริษัทฯ ยังมุ่งพัฒนาประสิทธิภาพของระบบการกระจายสินค้าและเครือข่ายโลจิสติกส์อย่างต่อเนื่อง ตัวอย่างเช่น การใช้ระบบการกระจายสินค้าแบบ “Hub & Spoke” สำหรับสินค้ากลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดใหญ่ โดยกำหนดให้ร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตบางแห่งทำหน้าที่เป็นศูนย์จัดเก็บและจัดส่งสินค้า พร้อมติดตั้งที่บ้านของลูกค้า และเพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพระบบการกระจายสินค้า บริษัทฯ ได้ทำการเปิดศูนย์กระจายสินค้าลำพูนในเดือนมิถุนายน 2567 เพื่อใช้เป็นศูนย์กระจายสินค้าสำหรับภาคเหนือ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ มีศูนย์กระจายสินค้าสำหรับธุรกิจค้าปลีกจำนวน 8 แห่งในประเทศไทย มีพื้นที่อาคารรวมประมาณ 285,996 ตร.ม. ซึ่งรวมศูนย์กระจายสินค้าออนไลน์ (Online fulfillment center) 2 แห่ง ซึ่งมีพื้นที่อาคารรวมประมาณ 16,900 ตร.ม.

ตารางต่อไปนี้แสดงถึงรายละเอียดที่สำคัญ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ของศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าออนไลน์สำหรับ Lotus’s Thailand ของบริษัทฯ

ศูนย์กระจายสินค้า ที่ตั้งและรายละเอียด		พื้นที่อาคาร (ตร.ม.)
1	วังน้อย – ศูนย์กระจายสินค้าระดับประเทศ สำหรับร้านใหญ่ (WNDC – national ambient DC for big format store)	58,500
2	บางบัวทอง – ศูนย์กระจายสินค้าระดับประเทศ สำหรับร้านเล็ก (BBTDC – national ambient DC for small format store)	29,000
3	สามโคก – ศูนย์กระจายสินค้าแบบอุณหภูมิปกติภาคกลาง (SK RDC – central regional ambient DC)	33,700
4	ลำลูกกา – ศูนย์กระจายสินค้าอาหารสดภาคกลาง (LLKDC – central regional fresh DC)	28,500
5	ขอนแก่น – ศูนย์กระจายสินค้าแบบอุณหภูมิปกติและอาหารสดภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (KKRDC – northeast regional ambient & fresh DC)	51,990
6	สุราษฎร์ธานี – ศูนย์กระจายสินค้าแบบอุณหภูมิปกติและอาหารสดภาคใต้ (SRRDC – south regional ambient & fresh DC)	51,990
7	สารภี – ศูนย์กระจายสินค้าแบบอุณหภูมิปกติภาคเหนือ (SRP Hub – north regional ambient hub) (ศูนย์กระจายสินค้าสารภีจะเปิดดำเนินการถึงวันที่ 7 กรกฎาคม 2567 แล้วย้ายไปรวมศูนย์ที่ศูนย์กระจายสินค้าลำพูน ตั้งแต่วันที่ 8 กรกฎาคม 2567 เป็นต้นไป)	5,800
8	ลำพูน – ศูนย์กระจายสินค้าแบบอุณหภูมิปกติและอาหารสดภาคเหนือ (LPRDC – North Regional Ambient & Fresh DC) (ศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ เปิดดำเนินการกระจายสินค้าอาหารสดวันที่ 17 มิถุนายน 2567 และเริ่มดำเนินการกระจายสินค้าอุณหภูมิปกติวันที่ 8 กรกฎาคม 2567)	26,516
	ศูนย์กระจายสินค้าสำหรับธุรกิจออนไลน์	
1	วังน้อย - ศูนย์กระจายสินค้าสำหรับธุรกิจออนไลน์ (Wangnoi online fulfillment center)	10,400
2	ลำลูกกา - ศูนย์กระจายสินค้าสำหรับธุรกิจออนไลน์ (Lumlukka online fulfillment center)	6,500
รวม		**302,896**

ทั้งนี้ นอกจากการให้บริการขนส่งและจัดเก็บสินค้าสำหรับร้านค้าปลีกของบริษัทแล้ว ยังมีบริการขนส่งสินค้าแก่คู่ค้าและบุคคลภายนอก (Backhaul & Primary transport services)

(1.2.1.2) ธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าของ Lotus's ในประเทศไทย

ธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้า ประกอบด้วย การบริหารอาคารและดำเนินงานศูนย์การค้าและร้านค้าปลีกของ Lotus's Thailand ตลอดจนทำหน้าที่เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของศูนย์การค้าที่กองทุนรวม LPF ลงทุน ซึ่งบริษัทฯ ถือหน่วยลงทุนจำนวนร้อยละ 25

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าของ Lotus's ในประเทศไทยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- การบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้า 203 แห่ง (ไม่รวมศูนย์การค้าที่ลงทุนโดยกองทุนรวม LPF จำนวน 23 แห่ง ดังรายละเอียดท้ายนี้) ซึ่งมีพื้นที่ให้เช่าสุทธิถาวร (Permanent NLA) รวมประมาณ 779,956 ตร.ม. ซึ่งมีร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตของ Lotus's Thailand เป็นร้านค้าหลัก โดยศูนย์การค้าที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ (Freehold) ในที่ดินและสิ่งปลูกสร้างมีจำนวน 63 แห่ง
- อัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy rate) ของศูนย์การค้าอยู่ที่ประมาณร้อยละ 93 โดยคำนวณจากพื้นที่ให้เช่าสุทธิถาวร (Permanent NLA) และ
- ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ ถือหน่วยลงทุนร้อยละ 25 ในกองทุนรวม LPF ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ถือหน่วยลงทุนรายใหญ่ที่สุดของกองทุนรวม ทั้งนี้ กองทุนรวม LPF เป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งลงทุนในศูนย์การค้า 23 แห่งทั่วประเทศ นอกจากนี้ ยังมีการเข้าทำสัญญากับกองทุนรวม LPF เพื่อให้เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของกองทุนรวม LPF อีกด้วย

<u>ศูนย์การค้าของ Lotus's ในประเทศไทย</u>

ธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าของ Lotus's Thailand (ยกเว้นการปฏิบัติหน้าที่ในฐานะผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของกองทุนรวม LPF) มีการบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้า 3 ประเภท เพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้ากลุ่มต่าง ๆ ดังนี้

- *ศูนย์การค้าสำหรับครอบครัว (Family malls)* ได้แก่ ศูนย์การค้าขนาดใหญ่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นครอบครัว ซึ่งให้บริการด้านการจับจ่ายใช้สอยและกิจกรรมบันเทิงอื่น ๆ หลายชนิด ผู้เช่าหลักของศูนย์การค้าประเภทนี้ ได้แก่ ร้านอาหาร ร้านเสื้อผ้าแฟชั่น ผู้ให้บริการทางการเงิน และผู้เช่าที่ให้บริการด้านกิจกรรมเกี่ยวกับความบันเทิงและบริการอื่น ๆ โดยปกติศูนย์การค้าประเภทนี้ มีพื้นที่ให้เช่าสุทธิถาวร (Permanent NLA) มากกว่า 5,000 ตร.ม.
- *ศูนย์การค้าชุมชน (Neighborhood malls)* ได้แก่ ศูนย์การค้าขนาดกลางสำหรับลูกค้าให้แวะมาจับจ่ายสินค้าได้สะดวกและรวดเร็ว โดยเฉพาะสินค้าประเภทอาหาร โดยพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าประเภทนี้ประกอบด้วยร้านอาหาร ร้านเครื่องดื่ม และร้านอาหารจานด่วนหลายประเภท (Grab & go) แม้ว่าพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าประเภทนี้จะมีขนาดเล็กกว่าพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าสำหรับครอบครัว (Family malls) แต่ก็มีร้านค้าที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมความบันเทิงสำหรับครอบครัว รวมถึงร้านเสื้อผ้าแฟชั่น และร้านค้าที่ให้บริการทางการเงินและบริการอื่น ๆ เช่นเดียวกัน โดยปกติศูนย์การค้าชุมชน (Neighborhood malls) ของ Lotus's Thailand มีพื้นที่ให้เช่าสุทธิถาวร (NLA) ระหว่าง 2,000 ถึง 5,000 ตร.ม.
- *ศูนย์การค้า (Service malls)* ได้แก่ ศูนย์การค้าที่มีขนาดเล็กลงมา เน้นพื้นที่การจับจ่ายแบบครบครันในที่เดียว (One-stop) เนื่องจากศูนย์การค้าประเภทนี้มีขนาดเล็ก จึงเน้นการจำหน่ายสินค้าและบริการที่ต้องใช้ในชีวิตประจำวัน รวมถึงมีร้านอาหาร ร้านให้บริการต่าง ๆ ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ร้านจำหน่ายเสื้อผ้า และพื้นที่เล่นสำหรับเด็ก โดยปกติศูนย์การค้าแบบ Service Malls ของ Lotus's Thailand มีพื้นที่ให้เช่าสุทธิถาวร (Permanent NLA) ไม่เกิน 2,000 ตร.ม.

บริษัทฯ เลือกทำเลที่ตั้งศูนย์การค้าในพื้นที่ที่เหมาะสมทั่วประเทศไทย เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการและเข้าถึงลูกค้าได้มากที่สุด ศูนย์การค้าแต่ละแห่งจะมีร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ Lotus's เป็นร้านค้าหลัก ศูนย์การค้าส่วนใหญ่ของ Lotus's ตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคกลางและเขตปริมณฑลของกรุงเทพฯ รวมถึงในจังหวัดหลักที่มีเมืองขนาดใหญ่ ครอบคลุมทุกภูมิภาคของประเทศไทย ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ศูนย์การค้าของ Lotus's Thailand ที่ตั้งอยู่บนที่ดินที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 31 ของจำนวนศูนย์การค้าปลีกภายใต้แบรนด์ Lotus's ทั้งหมด

<u>โครงการเกี่ยวกับธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้า</u>

Lotus's Thailand มีการคัดเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมสำหรับศูนย์การค้าแห่งใหม่ทั่วประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาดังต่อไปนี้

- เป็นพื้นที่ที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมากและหนาแน่น
- เป็นทำเลที่โดดเด่น และสามารถเพิ่มจำนวนลูกค้าที่เข้าศูนย์การค้าได้
- สามารถเข้าถึงถนนหลักและระบบขนส่งมวลชนได้ และมีพื้นที่ขนาดใหญ่สำหรับใช้เป็นที่จอดรถและมีระบบโครงสร้างพื้นฐานที่ดี

Lotus's Thailand มีโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าของ Lotus's Thailand ดังนี้

- *โครงการพัฒนาศูนย์การค้าในอนาคต* ได้แก่ การพัฒนาศูนย์การค้าที่ให้บริการแบบผสมผสาน (Mixed-use) เป็นศูนย์การค้าชุมชนที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ และมีบริการจัดส่งสินค้า ทั้งนี้ Lotus's Thailand ยังมุ่งแสวงหาแนวทางในการปรับปรุงและเพิ่มความพึงพอใจแก่ลูกค้าผู้ใช้บริการศูนย์การค้าที่จะพัฒนาขึ้นในอนาคต เช่น การเสนอสินค้าและบริการที่มีความหลากหลายมากขึ้น การร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ และการทำการตลาดที่ปรับเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละกลุ่ม
- *การปรับแผนผังพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าให้ได้ประโยชน์สูงสุด* ได้แก่ การใช้พื้นที่ที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ และจัดวางพื้นที่การให้บริการไร้รอยต่อระหว่างพื้นที่เช่าในศูนย์การค้ากับพื้นที่ของร้านไฮเปอร์มาร์เก็ต
- *การใช้พื้นที่ให้ได้ประโยชน์สูงสุด* ได้แก่ การเพิ่มสัดส่วนพื้นที่สำหรับการจำหน่ายอาหารในศูนย์การค้า โดยนำเสนอรายการสินค้าอาหารให้มีความสมดุลระหว่างแบรนด์ที่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง (Mass market) แบรนด์สำหรับตลาดเฉพาะ (Niche) หรือแบรนด์สินค้าอาหารแบบดั้งเดิม เพื่อปรับเปลี่ยนศูนย์การค้าสู่การเป็นแหล่งสินค้าที่ถูกเลือกสำหรับการซื้อสินค้าอาหาร (Food destination) เพื่อเพิ่มปริมาณและอัตราการเข้าใช้บริการในพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าของลูกค้า
- *การปรับปรุงศูนย์อาหาร* ได้แก่ การปรับปรุงและตกแต่งศูนย์อาหารภายในศูนย์การค้า และปรับขนาดพื้นที่ให้บริการของศูนย์อาหารให้เหมาะสม นำเสนอแบรนด์และบริการใหม่อื่น ๆ เช่น ครัวกลาง (Cloud kitchen) เพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการศูนย์อาหาร
- *Lotus's Eatery* เป็นศูนย์อาหารรูปแบบใหม่ที่โลตัสได้สร้างขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการประสบการณ์ในการรับประทานอาหารที่หลากหลายและมีคุณภาพในรูปแบบที่สะดวกสบายและทันสมัยโดยมี

ลักษณะเป็นพื้นที่ที่รวมร้านอาหารและร้านคาเฟ่ต่างๆ มุ่งเน้นให้ผู้บริโภคได้รับประสบการณ์การรับประทานอาหารที่ทันสมัย สะดวกสบาย และมีคุณภาพสูง

- *การปรับปรุงบริการดิจิทัล (Digitalization)* ได้แก่ การนำโครงสร้างพื้นฐาน IT ใหม่ๆ มาใช้สนับสนุนการชำระเงินแบบดิจิทัลสำหรับลูกค้า เพื่อสร้างความพึงพอใจในการใช้บริการของลูกค้า
- *การบริหารผู้เช่าประเภทต่าง ๆ ให้มีความเหมาะสม* ได้แก่ การคัดเลือกและดึงตัวผู้เช่าพื้นที่ศูนย์การค้าที่เป็นร้านอาหารและผู้ให้บริการอื่นที่มีคุณภาพ โดยเน้นไปที่แบรนด์ หรือแฟรนไชส์ที่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง และนำเสนอบรรยากาศและภาพลักษณ์ใหม่ภายในศูนย์การค้า โดยมีผู้เช่าพื้นที่ศูนย์การค้าที่หลากหลายและเหมาะสม
- *การปรับปรุงบริการด้านสุขภาพและความงาม* ได้แก่ การคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ศูนย์การค้า และการใช้พื้นที่ในศูนย์การค้าเพื่อบริการด้านสุขภาพและความงาม เพื่อตอบสนองต่อความต้องการและความนิยมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค

(1.2.1.3) การลงทุนและการให้บริการแก่กองทุนรวม LPF

บริษัทฯ ถือหน่วยลงทุนร้อยละ 25 ของกองทุนรวม LPF ทำให้ บริษัทฯ เป็นผู้ถือหน่วยลงทุนรายใหญ่ที่สุดของกองทุนรวม LPF ซึ่งเป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยกองทุนรวม LPF เป็นเจ้าของศูนย์การค้าภายใต้แบรนด์ Lotus's จำนวน 23 แห่งทั่วประเทศไทย นอกจากนี้ ยังมีการเข้าทำสัญญาเป็นผู้จัดการทรัพย์สินของกองทุนรวม LPF อีกด้วย

สัดส่วนการลงทุนของกองทุนรวม LPF ประกอบด้วยศูนย์การค้าสำหรับครอบครัว (Family malls) 11 แห่ง ศูนย์การค้าชุมชน (Neighborhood malls) 11 แห่ง และศูนย์การค้าแบบ Service Malls 1 แห่ง ซึ่ง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีพื้นที่ให้เช่าสุทธิถาวร (Permanent NLA) รวม 340,626 ตร.ม.

ในฐานะผู้จัดการทรัพย์สินของกองทุนรวม LPF และในฐานะผู้ถือหน่วยลงทุนร้อยละ 25 ของกองทุนรวม LPF ได้รับรายได้จากกองทุนรวม LPF สองทางดังต่อไปนี้

1. ค่าธรรมเนียมผู้จัดการทรัพย์สิน – ในฐานะผู้จัดการทรัพย์สินของกองทุนรวม LPF จะจัดเก็บค่าธรรมเนียม 4 ประเภทจากกองทุนรวม LPF ในส่วนที่เกี่ยวกับการให้บริการในส่วนของศูนย์การค้าของกองทุนรวม LPF ได้แก่ รายได้การจัดเก็บค่าเช่า ค่าธรรมเนียมการบริหารอสังหาริมทรัพย์ ค่าธรรมเนียมการบริหารพิเศษ (Incentive fee) และค่านายหน้า ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับค่าธรรมเนียมในฐานะผู้จัดการทรัพย์สินเป็นรายเดือน โดยคำนวณจากดัชนีบ่งชี้ผลการดำเนินงานต่าง ๆ ของศูนย์การค้าของกองทุนรวม LPF ได้แก่ ส่วนแบ่งรายได้จากการจัดเก็บค่าเช่าของรายได้สุทธิรายเดือนจากศูนย์การค้าของกองทุนรวม LPF ในอัตราไม่เกินร้อยละ 3.0 ค่าธรรมเนียมการบริหารอสังหาริมทรัพย์ในอัตราไม่เกินร้อยละ 0.3 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของกองทุนรวม LPF ค่าธรรมเนียมการบริหารพิเศษ (Incentive fee) ในอัตราไม่เกินร้อยละ 2.35 ของกำไรสุทธิรายเดือนจากศูนย์การค้าของกองทุนรวม LPF

2. เงินปันผล – บริษัทฯ ได้รับเงินปันผลในฐานะผู้ถือหน่วยลงทุนของกองทุนรวม LPF ตามสัดส่วนการถือหน่วยลงทุน ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลของกองทุนรวม LPF จะจ่ายในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 ของรายได้สุทธิจากการลงทุนรายไตรมาส และจ่ายเงินปันผลได้ไม่เกิน 4 ครั้งต่อปี

อนึ่ง ณ ประชุมผู้ถือหน่วยลงทุนของกองทุนรวม LPF เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2567 ได้มีมติอนุมัติการแปลงสภาพกองทุนรวมเป็นทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า แอ็กซ์ตร้า ฟิวเจอร์ ซิตี้ (“กองทรัสต์ AXTRART”) โดยคาดว่าการแปลงสภาพกองทุนรวม LPF เป็นกองทรัสต์ AXTRART จะดำเนินการแล้วเสร็จภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2567 โดยรายได้จากกองทุนรวม LPF ตามข้อ 1 และข้อ 2 ดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ จะยังคงได้รับเหมือนเดิม

<u>ผู้เช่าของศูนย์การค้าในประเทศไทย</u>

Lotus’s Thailand มีผู้เช่าหลายประเภทในศูนย์การค้าของ Lotus’s ในประเทศไทย โดยสามารถแบ่งผู้เช่าได้เป็น 3 ประเภทโดยหลัก ดังนี้

- *ผู้เช่าถาวร* - ผู้เช่าในกลุ่มนี้ทำสัญญาเช่าที่มีระยะเวลามากกว่าหนึ่งปีโดยจ่ายค่าเช่ารายเดือนในอัตราคงที่หรือจ่ายค่าเช่าในอัตราแปรผันตามยอดขาย (ทั้งในรูปแบบที่มีและไม่มีการรับประกันค่าเช่าขั้นต่ำ) ซึ่งประกอบไปด้วย ผู้เช่าถาวรในร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตและผู้เช่าถาวรประเภทอื่น

  ทั้งนี้ ผู้เช่าถาวรถือเป็นกลุ่มผู้เช่าที่สร้างกระแสรายได้ที่มั่นคงให้กับศูนย์การค้า ดังนั้น ผู้เช่ากลุ่มนี้จึงเป็นส่วนสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าของ Lotus’s Thailand โดยในประเทศไทย ระยะเวลาการเช่าโดยเฉลี่ยของผู้เช่าถาวรซึ่งรวมถึงร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตของ Lotus’s Thailand ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เช่าถาวรที่ใหญ่ที่สุด อยู่ที่ประมาณ 3 ปี โดยผู้เช่าหลักรายใหญ่มีระยะเวลาการเช่าเฉลี่ยสูงถึง 30 ปี โดยผู้เช่าถาวรของ Lotus’s Thailand ได้แก่ ธุรกิจการเงิน ธุรกิจบริการและเทคโนโลยี ธุรกิจอาหาร ธุรกิจเสื้อผ้า และธุรกิจความงามและความบันเทิง เป็นต้น

- *ผู้เช่าชั่วคราว* - ผู้เช่าชั่วคราวทำสัญญาเช่าที่มีระยะเวลาไม่เกินหนึ่งปี ซึ่งทำให้ Lotus’s Thailand สามารถปรับการนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ ๆ ตามความต้องการของลูกค้าได้ ผู้เช่ากลุ่มนี้จะตั้งร้านเป็นแผงลอย และเป็นร้านขนาดเล็ก

- *ศูนย์อาหาร* - Lotus’s Thailand ทำสัญญาบริการกับผู้รับสิทธิดำเนินการศูนย์อาหารในศูนย์การค้าของ Lotus’s Thailandโดยสัญญาเช่ามีระยะเวลาเฉลี่ยหนึ่งปี ศูนย์อาหารเป็นจุดที่ช่วยรักษาปริมาณลูกค้าที่เข้าใช้บริการในศูนย์การค้าและผู้เช่ารายอื่นของศูนย์การค้า เนื่องจากลูกค้านิยมไปศูนย์การค้าเพื่อรับประทานอาหารที่ศูนย์อาหารซึ่งมีราคาเหมาะสม

นอกเหนือไปจากรายได้จากผู้เช่าสามประเภทข้างต้นแล้ว รายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าของ Lotus’s ในประเทศไทย ยังรวมถึง รายได้อื่นจากค่าบริการต่าง ๆ (เช่น ค่าสาธารณูปโภค และภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง) ค่าเช่าจากการให้เช่าเสาเพื่อติดตั้งป้าย (Pylon signage) รายได้จากการทำหน้าที่เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของศูนย์การค้าที่กองทุนรวม LPF เข้าลงทุน และรายได้อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

(1.2.2) Lotus's Malaysia

Lotus's Malaysia เป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าในประเทศมาเลเซีย โดยดำเนินธุรกิจผ่านบริษัทย่อยคือ Lotus's Malaysia ซึ่ง Lotus's เป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกในคาบสมุทรมาเลเซีย (Peninsula Malaysia) โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 Lotus's Malaysia มีร้านค้า 69 แห่ง ประกอบด้วยไฮเปอร์มาร์เก็ต 43 แห่ง และซูเปอร์มาร์เก็ต 26 แห่ง ทั้งนี้ เช่นเดียวกับธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's ในประเทศไทย ธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's ในประเทศมาเลเซียมีความมั่นคงด้วยระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ที่น่าเชื่อถือ และระบบการกระจายสินค้าและเครือข่ายงานด้านโลจิสติกส์ (Distribution and logistics network) ที่มีประสิทธิภาพ รวมถึง ความแข็งแกร่งของแบรนด์ Lotus's และแผนการลงทุนในโครงการเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึง

- การจับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายกลุ่มใหม่ด้วยการปรับแบรนด์ใหม่ "Lotus's" ซึ่งมีความสดใสและทันสมัยยิ่งขึ้น
- การปรับปรุงคุณภาพของสินค้าและบริการในราคาที่คุ้มค่า
- การเร่งการเติบโตของยอดขายทางออนไลน์ โดยใช้ประโยชน์จากเครือข่ายร้านสาขากว่า 10 แห่ง ทั่วประเทศมาเลเซีย ซึ่งรวมถึงการปรับปรุงประสิทธิภาพและร่วมมือกับธุรกิจแพลตฟอร์มออนไลน์ชั้นนำ (Online platform) เช่น FoodPanda Grab Lazada และ Shopee เพื่อเพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้าแก่ผู้บริโภค และ
- ขยายและเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่ช่องทางจัดจำหน่ายสำหรับลูกค้า B2B ทั่วประเทศประเทศมาเลเซีย โดยเน้นไปที่ร้านอาหารที่เป็นร้านอิสระ ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม และกิจการในพื้นที่อื่น ๆ เช่น โรงพยาบาล โรงแรม และโรงเรียน จากการผลึกกำลังกับกลุ่มธุรกิจค้าส่ง

(1.2.2.1) ธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's ในประเทศมาเลเซีย

Lotus's Malaysia เป็นหนึ่งในผู้นำในธุรกิจค้าปลีกในคาบสมุทรมาเลเซีย

ตารางต่อไปนี้แสดงยอดขายแบ่งตามรูปแบบการค้าปลีกสำหรับธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's ในประเทศมาเลเซีย สำหรับรอบระยะเวลาที่ระบุไว้

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2565		2566		2566		2567	
	ล้านริงกิต มาเลเซีย	ร้อยละ	ล้านริงกิต มาเลเซีย	ร้อยละ	ล้านริงกิต มาเลเซีย	ร้อยละ	ล้านริงกิต มาเลเซีย	ร้อยละ
รายได้จากร้านค้าปลีก								
ร้านไฮเปอร์มาร์เก็ต	3,337	74.6	3,148	70.8	1,636	72.9	1,682	68.6
ร้านซูเปอร์มาร์เก็ต	863	19.3	1,063	23.9	494	22.0	655	26.7
ช่องทางออนไลน์	215	4.8	203	4.6	95	4.2	114	4.7
อื่นๆ เช่นธุรกิจ B2B	61	1.3	35	0.7	20	0.9	0	0.0
รายได้จากการขายสินค้า	**4,476**	**100.0**	**4,449**	**100.0**	**2,245**	**100.0**	**2,451**	**100.0**

ตารางต่อไปนี้แสดงอัตราการเติบโตเฉลี่ยของยอดขายจากสาขาเดิม (Same-store sales growth-SSSG) ของช่องทางจำหน่ายสินค้าทั่วทุกรูปแบบของ Lotus's Malaysia สำหรับช่วงระยะเวลาที่ระบุไว้

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน	
	2565	2566	2566	2567
อัตราการเติบโตของยอดขายจากสาขาเดิม	ร้อยละ (1.8)	ร้อยละ (2.5)	ร้อยละ (6.5)	ร้อยละ 5.8

<u>ร้านค้าปลีกในประเทศมาเลเซีย</u>

Lotus's ในประเทศมาเลเซีย ดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกที่มีหน้าร้านสองรูปแบบ ได้แก่ ร้านไฮเปอร์มาร์เก็ต และซูเปอร์มาร์เก็ต

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 Lotus's Malaysia มีร้านค้าปลีกทั้งหมด 69 แห่งในประเทศมาเลเซีย โดยส่วนใหญ่ตั้งอยู่ทางภาคตะวันตกเฉียงเหนือ ภาคกลาง และตะวันตกเฉียงใต้ของคาบสมุทรมาเลเซีย (Peninsula Malaysia) โดยมีจำนวนร้านค้าถึง 23 แห่งในบริเวณ Klang Valley ซึ่งเป็นที่ตั้งของกรุงกัวลาลัมเปอร์ เมืองหลวงของประเทศมาเลเซีย

- *ไฮเปอร์มาร์เก็ต* - ร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตของ Lotus's Malaysia เป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่พร้อมด้วยศูนย์การค้าเพื่อการจับจ่ายครบครันในที่เดียว (One-stop shopping complex) โดยเน้นจำหน่ายอาหารสดและสินค้าอุปโภคบริโภค มีพื้นที่ขายประมาณ 4,000 ถึง 7,000 ตร.ม. ซึ่งพื้นที่ขายเฉลี่ยเท่ากับประมาณ 4,300 ตร.ม.

- *ซูเปอร์มาร์เก็ต* - เป็นร้านค้าปลีกขนาดกลาง มีพื้นที่ขายตั้งแต่ 1,000 ถึง 4,000 ตร.ม. ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในคาบสมุทรมาเลเซีย (Peninsula Malaysia) โดยใช้แนวคิดการพัฒนาเป็นร้านค้าสำหรับชุมชนในละแวกใกล้เคียงเพื่อความสะดวกของลูกค้าในการจับจ่ายสินค้าอุปโภคบริโภครวมถึงสินค้าประเภทอื่น ๆ เป็นประจำ

ตารางต่อไปนี้แสดงจำนวนสาขาร้าน แบ่งตามรูปแบบร้านค้าสำหรับธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's Malaysia

	ณ วันที่		
	31 ธันวาคม 2565	**31 ธันวาคม 2566**	**30 มิถุนายน 2567**
จำนวนสาขาร้าน			
ไฮเปอร์มาร์เก็ต	46	43	43
ซูเปอร์มาร์เก็ต	19	25	26
รวม	**65**	**68**	**69**

ช่องทางออนไลน์

นอกเหนือจากธุรกิจค้าปลีกแบบออฟไลน์ที่ Lotus's Malaysia ดำเนินการผ่านร้านค้าปลีกซึ่งเป็นช่องทางออฟไลน์ (Brick-and-mortar stores) ในประเทศมาเลเซียนั้น Lotus's Malaysia ยังมีการให้บริการผ่านช่องทางจัดจำหน่ายออนไลน์แก่ลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งผ่านทางระบบชอปปิงออนไลน์ของ Lotus's Malaysia และผ่านทางผู้ให้บริการออนไลน์ที่เป็นบุคคลภายนอก เช่น Lazada Grab FoodPanda และ Shopee ทั้งนี้ Lotus's Malaysia มีโครงการต่าง ๆ เพื่อพัฒนาความพึงพอใจของลูกค้าที่ใช้ระบบออนไลน์ของ Lotus's Malaysia ดังนี้

- การนำเสนอบริการออนไลน์ที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่มากยิ่งขึ้นด้วยโครงการปรับปรุงระบบ IT ของ Lotus's อย่างต่อเนื่อง มีระบบส่งเสริมการขายแบบอัจฉริยะ (Smart promotion) และการนำเสนอสินค้าทดแทนที่มีพัฒนาการขึ้น
- การพัฒนาต้นแบบศูนย์ให้บริการออนไลน์ ซึ่งทำให้สามารถให้บริการออนไลน์ต่าง ๆ ได้มากขึ้น และปรับปรุงประสิทธิภาพและลดต้นทุนการดำเนินงาน
- การเพิ่มจำนวนสาขาในประเทศมาเลเซียที่สามารถให้บริการออนไลน์ผ่านทางระบบชอปปิงออนไลน์ของ Lotus's ซึ่งปัจจุบันสามารถให้บริการได้ในสาขาร้าน 10 แห่ง

โครงการปรับปรุงธุรกิจค้าปลีกในประเทศมาเลเซีย

บริษัทฯ มุ่งที่จะปรับปรุงและขยายธุรกิจร้านค้าปลีกในประเทศมาเลเซียด้วยโครงการต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- *การพัฒนาสินค้าและบริการ* - บริษัทฯ เห็นว่าจุดเด่นหลักของธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's Malaysia คือการมีสินค้าคุณภาพสูงและมีความหลากหลายในราคาที่คุ้มค่า ทำให้ Lotus's Malaysia สามารถนำเสนอการจับจ่ายที่ครบครันในที่เดียวต่อลูกค้าได้ (One-stop shop) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนของกลยุทธ์ด้านอาหารสดของ Lotus's Malaysia นั้น จะเน้นการจัดหาจากแหล่งผลิตในพื้นที่จากผู้ค้าในท้องถิ่น โดยจัดส่งตรงถึงร้านค้าเพื่อรักษาความสดใหม่และคุณภาพของอาหาร ตลอดจนมีอาหารหลากหลายชนิดวางจำหน่ายเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายและแตกต่างของลูกค้าแต่ละกลุ่ม นอกจากนี้ Lotus's Malaysia ยังมีการลงทุนพัฒนา

สินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) มากขึ้นสำหรับตลาดค้าปลีกในประเทศมาเลเซีย ซึ่ง Lotus's Malaysia เชื่อว่าทำให้สามารถนำเสนอสินค้าที่คุ้มค่าคุ้มราคาเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าในระดับราคาเดียวกันในตลาด โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ยอดขายสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) ของร้านคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 15.8 ของยอดขายทั้งหมดของธุรกิจค้าปลีกในประเทศมาเลเซีย นอกจากนี้ Lotus's Malaysia ยังมีการปรับกลุ่มสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและแนวโน้มที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภคตลอดเวลา กลุ่มสินค้าอื่น ๆ ที่มีการปรับปรุงได้แก่ กลุ่มสินค้าเพื่อสุขภาพ ความงามและคุณภาพชีวิตที่ดี และเครื่องใช้ภายในบ้าน ทั้งนี้ นอกจากการปรับปรุงคุณภาพของสินค้าแล้ว Lotus's Malaysia ยังมุ่งปรับปรุงส่วนประกอบอื่น ๆ ในร้านค้าเพื่อประสบการณ์ในการจับจ่ายโดยรวมที่ดียิ่งขึ้น การปรับปรุงดังกล่าวรวมถึงในเรื่องความสะอาดและความปลอดภัยในร้านค้า การวางแผนผังร้านค้าอย่างมีประสิทธิภาพและการจัดเรียงสินค้าเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม และการใช้เทคโนโลยีเพื่อความสะดวกรวดเร็ว เช่น ให้บริการซื้อสินค้าแบบ Scan & Shop และจุดชำระสินค้าด้วยตนเอง (Self-checkout) เป็นต้น

- *การปรับโฉมสร้างความทันสมัยแก่ร้านค้า* - Lotus's Malaysia ทำการปรับโฉมร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตให้ทันสมัยและให้สอดคล้องกับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าของ Lotus's Malaysia ให้ดียิ่งขึ้น โดยปัจจุบันได้ทำการลดขนาดพื้นที่สำหรับเสื้อผ้าและอุปกรณ์เครื่องใช้ในร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตลง และขยายพื้นที่ในส่วนของอาหารสดและสินค้าเครื่องปรุงอาหารเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการสินค้าในกลุ่มนี้ที่เพิ่มขึ้น Lotus's Malaysia ยังได้นำเทคโนโลยีและระบบ IT ใหม่ ๆ มาปรับใช้เพื่อเพิ่มความพึงพอใจในการจับจ่ายของลูกค้าและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของร้าน

- *การปรับร้านค้าให้มีขนาดเล็กลง* - ปัจจุบัน Lotus's Malaysia ดำเนินงานร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตซึ่งมีพื้นที่ขายมากกว่า 4,000 ตร.ม. และร้านซูเปอร์มาร์เก็ตซึ่งมีพื้นที่ขายระหว่าง 1,000 ถึง 4,000 ตร.ม. Lotus's เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ชื่นชอบการจับจ่ายที่ร้านค้าปลีกขนาดเล็กมาก

- *การเร่งการเติบโตของช่องทางออนไลน์ โดยใช้ประโยชน์จากเครือข่ายร้านค้า* - Lotus's Malaysia มีแผนที่จะเพิ่มยอดขายธุรกิจค้าปลีกอย่างมีนัยสำคัญโดยใช้ประโยชน์จากเครือข่ายร้านค้าในการเร่งขยายการเติบโตของช่องทางออนไลน์ โดยมีการปรับปรุงพัฒนาระบบ IT ให้มีประสิทธิภาพและเสถียรภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง สร้างประสบการณ์จับจ่ายออนไลน์ไร้รอยต่อผ่านระบบชอปปิงออนไลน์ของ Lotus's และแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ และนำเสนอบริการที่เน้นความสะดวกของลูกค้า นอกจากนี้ Lotus's ยังพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้ให้บริการออนไลน์ชั้นนำอื่น ๆ เช่น FoodPanda Grab Lazada และ Shopee เพื่อเสริมสร้างความโดดเด่นของบริการออนไลน์ของ Lotus's Malaysia และเพื่อให้มั่นใจว่า สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างสะดวกรวดเร็วผ่านช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ ที่ลูกค้าชื่นชอบ

- *การพัฒนาธุรกิจ B2B* - นอกจากการปรับปรุงศูนย์จำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นช่องทางออฟไลน์ (Brick-and-mortar stores) เป็นแหล่งจับจ่ายอาหารและสินค้าและบริการอื่น ๆ แล้ว Lotus's Malaysia ยังมุ่งให้บริการและนำเสนอสินค้าแก่ลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการหรือ B2B เพื่อตอบสนองความต้องการทางธุรกิจสำหรับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการร้านอาหาร และร้านโชห่วยท้องถิ่นที่ต้องการสินค้าเนื้อสัตว์ อาหารสด อาหารแห้ง และอุปกรณ์

ทำอาหาร เพื่อเพิ่มยอดขายของลูกค้า B2B จากธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's Malaysia ทั้งนี้ Lotus's Malaysia ได้จัดตั้งทีมงานขายเฉพาะเพื่อให้บริการโดยตรงกับร้านอาหารและร้านโชห่วย ที่อยู่บริเวณใกล้เคียง

- *การบริหารจัดการต้นทุน* - ในช่วงที่ผ่านมา Lotus's Malaysia ได้ดำเนินการลงทุนในโครงการบริหารจัดการต้นทุนต่าง ๆ ซึ่งประกอบด้วยโครงการประหยัดต้นทุนด้านพลังงาน โดยนำเทคโนโลยีการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพมาใช้ที่ร้านค้าของ Lotus's Malaysia ในส่วนของระบบตู้แช่เย็น ระบบทำความร้อน ระบายและปรับอากาศ (HVAC) และระบบไฟแสงสว่าง รวมถึงเปลี่ยนไปใช้แหล่งพลังงานหมุนเวียนโดยติดตั้งแผงโซล่าเซลล์บนหลังคาอาคารศูนย์การค้าเพื่อผลิตไฟฟ้าให้กับร้านค้าปลีกขนาดใหญ่และศูนย์กระจายสินค้าของ Lotus's นอกจากนี้ Lotus's ยังทำการประเมินโครงสร้างต้นทุนและรายจ่ายที่เกี่ยวกับเครือข่ายการจัดจำหน่ายและการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อปรับปรุงและพัฒนาขั้นตอนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องให้มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ Lotus's Malaysia ได้นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ เพื่อเพิ่มฟังก์ชันภายในร้านค้าและลดต้นทุนการดำเนินงาน เช่น การเพิ่มช่องทางการชำระเงินด้วยตนเอง ซึ่งเคาน์เตอร์ชำระเงินด้วยตนเองเพิ่มจาก 15 สาขา เป็น 34 สาขา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพด้านต้นทุนและลดการพึ่งพาแรงงาน

<u>สินค้าสำหรับธุรกิจค้าปลีกในประเทศมาเลเซีย</u>

ปัจจัยหลักในความสำเร็จของธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's ในประเทศมาเลเซียคือการนำเสนอสินค้าที่หลากหลายในราคาที่เข้าถึงได้ในร้านค้าของ Lotus's Malaysia ซึ่งให้บริการการจับจ่ายที่ครบครันในที่เดียว (One-stop-shop) ทั้งสินค้าอุปโภคบริโภค อาหารสด สินค้าทั่วไป และเสื้อผ้า ภายใต้แบรนด์สินค้าต่าง ๆ รวมถึงภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label)

- *สินค้าอุปโภคบริโภค* - ได้แก่ สินค้าโภคภัณฑ์ อาหารแห้ง อาหารบรรจุกระป๋อง สินค้าสำหรับการปรุงอาหารและอบอาหาร เครื่องดื่มร้อน ขนมหวาน อาหารเสริม เบียร์ ไวน์ และสุรา เครื่องดื่มเย็น สินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม สินค้าสำหรับทารก อาหารแช่เย็นและแช่แข็ง โดยมุ่งจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้าที่ต้องการเลือกซื้อสินค้าที่หลายหลากในราคาที่หาซื้อได้ง่าย Lotus's Malaysia มีการปรับปรุงการจัดการสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ประสานงานกับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าในพื้นที่ และพัฒนาสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) เพื่อให้แข่งขันกับสินค้าในตลาดได้

- *อาหารสด* - อาหารสดประกอบด้วย ผักและผลไม้สด เนื้อสัตว์และอาหารทะเล และผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ ทั้งนี้เพื่อให้สามารถจำหน่ายสินค้าอาหารที่มีคุณภาพในราคาที่หาซื้อได้ง่าย Lotus's Malaysia ได้ทำการจัดหาสินค้าโดยตรงจากแหล่งสินค้า นำเสนอสินค้าเพิ่มมูลค่า เช่น อาหารพร้อมปรุงและอาหารพร้อมรับประทาน และประเมินประสิทธิภาพของระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ร่วมกันระหว่างผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาความสดใหม่ของสินค้า ทั้งนี้ อาหารสดเป็นกลุ่มสินค้าที่เติบโตอย่างรวดเร็ว และสามารถใช้เป็นจุดเด่นในการเพิ่มปริมาณลูกค้าที่เข้าร้านได้เป็นอย่างดี อย่างไรก็ตาม กลุ่มสินค้าอาหารสดนั้น Lotus's Malaysia ต้องแข่งขันโดยตรงกับตลาดสดซึ่งเป็นแหล่งซื้ออาหารสดดั้งเดิม และร้านซูเปอร์มาร์เก็ตอื่น ๆ

- *สินค้าทั่วไป* - สินค้าทั่วไปประกอบด้วยสินค้ากลุ่มต่าง ๆ รวมถึง เฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งสำหรับที่พักอาศัย เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ กระเป๋า สินค้าเพื่อความบันเทิงภายนอกบ้าน สินค้าปรับปรุงบ้าน สินค้าเกี่ยวกับรถยนต์ ของเล่น และเครื่องเขียน Lotus's Malaysia นำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อการใช้งานประจำวัน

รวมถึงสินค้าเกี่ยวกับบ้านภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) นอกจากนี้ Lotus's Malaysia ยังคัดเลือกและร่วมงานกับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ เพื่อสามารถนำเสนอสินค้าใหม่และมีคุณภาพดีขึ้นและมีการปรับปรุงกลุ่มสินค้าอย่างต่อเนื่อง

- *เสื้อผ้า* - Lotus's Malaysia มีแผนที่จะขยายไปสู่กลุ่มเสื้อผ้าผู้ชาย และเสื้อผ้าเด็ก รวมถึงเสื้อผ้าสำหรับเทศกาล เช่น ปีใหม่ Back to school และ เทศกาลฮารีรายอ

Lotus's มีการจำหน่ายกลุ่มสินค้าแต่ละกลุ่มข้างต้นภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) เพื่อให้มีสินค้าให้ลูกค้าเลือกมากขึ้น ทั้งนี้ ในการพัฒนาสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) จะเลือกกลุ่มสินค้าที่มีตลาดขนาดใหญ่ มีศักยภาพการเติบโตสูง มีตราสินค้าหลากหลายสำหรับสินค้าในตลาด และมีโอกาสที่ Lotus's จะสร้างความโดดเด่นให้สินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) ทั้งนี้ Lotus's ได้ว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกในท้องถิ่นให้ผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) โดยยังคงถือครองสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของตราสินค้าและสูตรในการผลิตสินค้าไว้กับ Lotus's

บริษัทฯ มีแผนที่จะสร้างความแข็งแกร่งด้านคุณภาพของสินค้าทั่วไปของ Lotus's ในตลาดค้าปลีกในประเทศไทยและประเทศมาเลเซีย รวมถึงกลุ่มสินค้าอาหารเพื่อสุขภาพและสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ เพื่อมุ่งจับกลุ่มลูกค้าที่หันมาสนใจเรื่องสุขภาพเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รวมกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์กับธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยและประเทศมาเลเซีย เพื่อให้มีการจำหน่ายสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง (Private label) ข้ามตลาด และใช้แหล่งจัดหาสินค้าร่วมกัน โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายในการปรับสินค้าและกลุ่มสินค้าของ Lotus's ทั้งในประเทศไทยและประเทศมาเลเซียให้สอดคล้องกัน และใช้กลุ่มสินค้าร่วมกันโดยไม่กระทบต่อการตอบสนองต่อความต้องการเฉพาะของแต่ละตลาด

ตารางต่อไปนี้แสดงรายได้จากการขายสินค้าแบ่งตามชนิดของสินค้าในธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's ในประเทศมาเลเซีย

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2565		2566		2566		2567	
	ล้านริงกิตมาเลเซีย	ร้อยละ	ล้านริงกิตมาเลเซีย	ร้อยละ	ล้านริงกิตมาเลเซีย	ร้อยละ	ล้านริงกิตมาเลเซีย	ร้อยละ
รายได้จากการค้าปลีก								
สินค้าอุปโภคบริโภค (Dry grocery)	2,649	59.2	2,686	60.4	1,344	59.9	1,461	59.6
อาหารสด (Fresh food)	1,197	26.7	1,213	27.3	591	26.3	687	28.0
สินค้าทั่วไป (Non-Food)	630	14.1	550	12.3	310	13.8	304	12.4
รายได้จากการขายสินค้า	**4,476**	**100.0**	**4,449**	**100.0**	**2,245**	**100.0**	**2,451**	**100.0**

ลูกค้าธุรกิจค้าปลีกในประเทศมาเลเซีย

ลูกค้าธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's ในประเทศมาเลเซีย มีความหลากหลายทั้งช่วงอายุ รายได้ และขนาดครัวเรือน ทั้งนี้ เพื่อให้มีความเข้าใจถึงลูกค้าของ Lotus's มากขึ้น Lotus's ได้ร่วมมือกับบริษัทวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าเชิงลึกเพื่อทำการศึกษาลูกค้าของ Lotus's แต่ละกลุ่ม เพื่อนำมาพัฒนากลยุทธ์ด้านสินค้า วางแผนการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และในร้านค้า พัฒนาระบบสมาชิก (Loyalty program) และพัฒนาแผนทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพ

ในการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า Lotus's ได้นำเสนอโครงการสมาชิก My Lotus's เพื่อให้ลูกค้าได้รับคะแนนสะสมจากการเลือกซื้อสินค้าที่ร้านค้าของ Lotus's ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 Lotus's ในประเทศมาเลเซีย มีสมาชิก My Lotus's ประมาณ 3.1 ล้านราย นอกจากนี้ Lotus's ยังมี My Lotus's Application สำหรับโทรศัพท์มือถือ เพื่อข้อมูลแก่สมาชิกทั้งคูปองส่วนลดเฉพาะสมาชิกและรายการส่งเสริมการขายอื่น ๆ รวมถึงเป็นสื่อในการสื่อสารโดยตรงกับลูกค้า

ระบบการกระจายสินค้าและเครือข่ายงานด้านโลจิสติกส์ (Distribution and logistics network) ในประเทศมาเลเซีย

ปัจจัยหลักในกลยุทธ์ค้าปลีกของ Lotus's ในประเทศมาเลเซีย คือการปรับปรุงระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ระบบการกระจายสินค้าและเครือข่ายงานด้านโลจิสติกส์ (Distribution and logistics network) ของ Lotus's Malaysia ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งจะช่วยบริหารจัดการให้ระดับสินค้าคงคลังในร้านค้าทั้งหมดอยู่ในระดับที่เหมาะสม ทำให้ผลิตผลและสินค้าที่เน่าเสียได้ง่ายยังคงมีความสดใหม่และคงรักษาคุณภาพสูงสุดไว้ได้ และทำให้ Lotus's Malaysia สามารถนำเสนอสินค้าในราคาที่เหมาะสมแก่ลูกค้า

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 Lotus's ในประเทศมาเลเซีย มีศูนย์กระจายสินค้าที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ 2 แห่ง และเช่าศูนย์กระจายสินค้าแช่แข็ง 1 แห่ง มีพื้นที่จัดเก็บสินค้ารวมประมาณ 89,243 ตร.ม. Lotus's Malaysia ใช้ศูนย์กระจายสินค้า 3 แห่ง สำหรับสินค้าของ Lotus's Malaysia ได้แก่ ศูนย์กระจายสินค้าสำหรับจัดเก็บสินค้าอุปโภคบริโภค และสินค้าทั่วไปที่อุณหภูมิห้อง ศูนย์กระจายสินค้าอาหารสดซึ่งสามารถเก็บสินค้าที่อุณหภูมิ 1 ถึง 2 องศาเซลเซียส และศูนย์กระจายสินค้าแช่แข็งซึ่งดำเนินการโดยผู้ให้บริการภายนอก ส่วนร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตแต่ละแห่งของ Lotus's Malaysia จะมีห้องเก็บสินค้าที่มีพื้นที่เฉลี่ยมากกว่า 250 ตร.ม. และมีความสูงมากกว่า 5.5 เมตร (ทั้งนี้ไม่รวมถึงร้านค้าที่ Lotus's Malaysia ได้มีการเช่าจากผู้อื่น และจำเป็นต้องปรับรูปแบบของร้านค้าเพื่อให้เหมาะสมกับพื้นที่)

Lotus's Malaysia เป็นผู้ดำเนินงานระบบการกระจายสินค้าและเครือข่ายงานด้านโลจิสติกส์ (Distribution and logistics network) เองเป็นส่วนใหญ่ในประเทศมาเลเซีย ทั้งนี้ Lotus's Malaysia มีหน่วยรถบรรทุกสินค้าเพื่อขนส่งสินค้าออกจากหรือไปยังศูนย์กระจายสินค้า ร้านค้า และคลังสินค้า โดยหน่วยรถบรรทุกสินค้าดังกล่าวประกอบไปด้วย รถบรรทุกเพื่อขนส่งสินค้าทางไกลเพื่อขนส่งสินค้าไปยังตอนเหนือ ตอนใต้ และภาคตะวันออกของประเทศมาเลเซีย รวมถึงรถบรรทุกขนถ่ายสินค้า (Prime mover) รถพ่วงสำหรับสินค้าอุณหภูมิปกติ (Ambient trailer) และรถพ่วงสำหรับสินค้าแช่แข็ง (Refrigerated trailer)

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการส่งเสริมช่องทางออนไลน์ Lotus's Malaysia ยังได้มีการให้บริการระบบการกระจายสินค้าและเครือข่ายงานด้านโลจิสติกส์ (Distribution and logistics network) แก่ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าในประเทศมาเลเซีย ซึ่งรวมถึงบริการขนถ่ายสินค้าผ่านศูนย์กระจายสินค้า (Cross docking) การขนส่งสินค้า การส่งสินค้าคืนผู้ค้า และบริการจัดการระบบการขนส่งสินค้า

(1.2.2.2) ธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าของ Lotus's ในประเทศมาเลเซีย

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าของ Lotus's ในประเทศมาเลเซียประกอบด้วย

- การบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้า 63 แห่ง คิดเป็นพื้นที่ให้เช่าสุทธิถาวร (Permanent NLA) รวมประมาณ 325,181 ตร.ม. โดยในจำนวนนี้ Lotus's เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ (Freehold) หรือมีสิทธิการเช่าจากรัฐบาลประเทศมาเลเซีย (Leasehold)[1] จำนวน 62 แห่ง และ
- อัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy rate) อยู่ที่ประมาณร้อยละ 93.1 โดยคำนวณจากพื้นที่ให้เช่าสุทธิถาวร (Permanent NLA)

<u>ศูนย์การค้าของ Lotus's ในประเทศมาเลเซีย</u>

Lotus's Malaysia มีการบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าในประเทศมาเลเซีย 3 รูปแบบ เพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้ากลุ่มต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- *ศูนย์การค้าสำหรับครอบครัว (Family Malls)* — ได้แก่ ศูนย์การค้าขนาดใหญ่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นครอบครัว ให้บริการด้านการจับจ่ายใช้สอยและกิจกรรมบันเทิงอื่น ๆ หลายชนิด ผู้เช่าหลักของศูนย์การค้าประเภทนี้ ได้แก่ ร้านอาหาร ร้านเสื้อผ้าแฟชั่น ผู้ให้บริการทางการเงินและบริการอื่น ๆ และผู้ให้บริการด้านกิจกรรมเกี่ยวกับความบันเทิง ศูนย์การค้าประเภทนี้ของ Lotus's ในประเทศมาเลเซียมีพื้นที่ให้เช่าสุทธิ (NLA) มากกว่า 6,000 ตร.ม.
- *ศูนย์การค้าชุมชน (Neighborhood Malls)* — ได้แก่ ศูนย์การค้าขนาดกลางสำหรับลูกค้าให้แวะมาจับจ่ายสินค้าได้สะดวกและรวดเร็ว โดยเฉพาะสินค้าประเภทอาหาร โดยในศูนย์การค้าประเภทนี้ประกอบด้วยร้านอาหาร ร้านเครื่องดื่ม และร้านอาหารจานด่วนหลายประเภท (Grab & Go) แม้ว่าศูนย์การค้าประเภทนี้จะมีขนาดเล็กกว่าศูนย์การค้าสำหรับครอบครัว (Family malls) แต่ก็มีร้านค้าที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมความบันเทิงสำหรับครอบครัว รวมถึงร้านเสื้อผ้าแฟชั่น และร้านค้าที่ให้บริการทางการเงินและบริการอื่น ๆ เช่นเดียวกัน ศูนย์การค้าชุมชน (Neighborhood malls) ของ Lotus's มีพื้นที่ให้เช่าสุทธิ (NLA) ระหว่าง 3,000 ถึง 6,000 ตร.ม.
- *ศูนย์การค้า (Service malls)* — ได้แก่ ศูนย์การค้าที่มีขนาดเล็กลงมา เน้นพื้นที่การจับจ่ายแบบครบครันในที่เดียว (One-stop-shop) เนื่องจากศูนย์การค้าประเภทนี้มีขนาดเล็ก จึงเน้นการจำหน่ายสินค้าและบริการที่ต้องใช้ในชีวิตประจำวัน รวมถึงมีร้านอาหาร ร้านให้บริการต่าง ๆ ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ร้านจำหน่ายเสื้อผ้า และพื้นที่เล่นสำหรับเด็ก ศูนย์การค้าแบบ Service malls ของ Lotus's ในประเทศมาเลเซีย มีพื้นที่ให้เช่าสุทธิ (NLA) ไม่เกิน 3,000 ตร.ม.

Lotus's Malaysia เลือกทำเลที่ตั้งศูนย์การค้าในที่พื้นที่เหมาะสมทั่วคาบสมุทรมาเลเซีย (Peninsula Malaysia) เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการและเข้าถึงลูกค้าได้มากที่สุด และศูนย์การค้าส่วนใหญ่จะมีร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตของ Lotus's

[1] ภายใต้กฎหมายประเทศมาเลเซีย กรรมสิทธิ์ (Freehold) หมายถึง สิทธิในการใช้ที่ดินจากรัฐบาลประเทศมาเลเซียโดยผู้ถือกรรมสิทธิ์สามารถถือครองและใช้ที่ดินได้โดยไม่มีกำหนดระยะเวลา และ สิทธิการเช่า (leasehold) หมายถึง สิทธิในการใช้ที่ดินจากรัฐบาลประเทศมาเลเซียโดยมีกำหนดระยะเวลาไม่เกิน 99 ปี โดยผู้ถือครองที่ดินสามารถใช้ที่ดินจนกว่าจะหมดอายุสัญญาเช่า และหากไม่มีการขยายอายุหรือต่ออายุสัญญาเช่า ผู้ครอบครองที่ดินจะต้องคืนที่ดินดังกล่าวให้แก่ทางรัฐบาลประเทศมาเลเซีย โดยที่ทั้งกรรมสิทธิ์ (Freehold) และสิทธิการเช่า (Leasehold) สามารถทำการโอนได้

เป็นผู้เช่าหลัก Lotus's Malaysia มีการคัดเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมสำหรับศูนย์การค้าแห่งใหม่ทั่วประเทศมาเลเซียอย่างต่อเนื่อง โดยใช้หลักเกณฑ์การพิจารณาดังต่อไปนี้

- เป็นพื้นที่ที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมากและหนาแน่น
- เป็นทำเลที่โดดเด่น และสามารถเพิ่มจำนวนลูกค้าที่เข้าศูนย์การค้าได้
- สามารถเข้าถึงถนนหลักและระบบขนส่งมวลชนได้ และ
- มีพื้นที่ขนาดใหญ่สำหรับใช้เป็นที่จอดรถและมีระบบโครงสร้างพื้นฐานที่ดี

<u>ผู้เช่าของศูนย์การค้าในประเทศมาเลเซีย</u>

Lotus's Malaysia มีผู้เช่าหลายประเภทในศูนย์การค้าของ Lotus's Malaysia โดยสามารถแบ่งผู้เช่าออกเป็นสามกลุ่มใหญ่ ๆ ดังนี้

- *ผู้เช่าถาวร* - ผู้เช่าในกลุ่มนี้ทำสัญญาเช่าที่มีระยะเวลามากกว่าหนึ่งปี โดยจ่ายค่าเช่ามีทั้งอัตราคงที่หรือจ่ายค่าเช่าในอัตราแปรผันตามยอดขาย (ทั้งในรูปแบบที่มีและไม่มีการรับประกันค่าเช่าขั้นต่ำ)

  ทั้งนี้ ผู้เช่าถาวรถือเป็นกลุ่มผู้เช่าที่สร้างกระแสรายได้ที่มั่นคงให้กับศูนย์การค้า ดังนั้น ผู้เช่ากลุ่มนี้จึงเป็นส่วนสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าของ Lotus's ในประเทศมาเลเซีย โดยระยะเวลาการเช่าโดยเฉลี่ยของผู้เช่าถาวรอยู่ที่ประมาณ 2 ปี โดยผู้เช่าหลักรายใหญ่มีระยะเวลาการเช่าเฉลี่ย 3 ปี โดยผู้เช่าถาวรของ Lotus's Malaysia ได้แก่*ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจสุขภาพและความงาม ธุรกิจ DIY และสินค้าเกี่ยวกับ ธุรกิจเสื้อผ้า ธุรกิจบริการ ธุรกิจความบันเทิง ธุรกิจกีฬาและอื่น ๆ* เป็นต้น
- *ผู้เช่าชั่วคราว* - ผู้เช่าชั่วคราวทำสัญญาเช่าที่มีระยะเวลาน้อยกว่าหนึ่งปี และมีอัตราการเปลี่ยนผู้เช่าสูง ซึ่งทำให้ Lotus's Malaysia สามารถปรับการนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ ๆ ตามความต้องการของลูกค้าได้ ผู้เช่ากลุ่มนี้จะตั้งร้านเป็นแผงลอยและเป็นร้านขนาดเล็ก
- *ศูนย์อาหาร* - Lotus's Malaysia ทำสัญญาบริการกับผู้รับสิทธิดำเนินการศูนย์อาหารในศูนย์การค้าของ Lotus's ในประเทศมาเลเซีย โดยสัญญาเช่ามีระยะเวลาเฉลี่ย 1 ปี ศูนย์อาหารเป็นจุดที่ช่วยรักษาปริมาณลูกค้าที่เข้าใช้บริการศูนย์การค้าและผู้เช่ารายอื่นของศูนย์การค้า เนื่องจากลูกค้านิยมไปศูนย์การค้าเพื่อรับประทานอาหารซึ่งมีราคาเหมาะสม

(1.3) การพัฒนานวัตกรรมธุรกิจ

โปรดพิจารณาข้อมูลเพิ่มเติมในหัวข้อที่ 3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

(2) สภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

(2.1) สภาวะอุตสาหกรรม

แนวโน้มการเติบโตเศรษฐกิจโลกปี 2567 คาดว่าจะเห็นสัญญาณฟื้นตัวอย่างพร้อมเพียง โดยเริ่มจากประเทศเศรษฐกิจขนาดใหญ่ โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกา ขณะเดียวกันอัตราเงินเฟ้อทั่วโลกมีแนวโน้มชะลอตัวลง ส่วนของเศรษฐกิจ

เอเชียมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง จากการฟื้นตัวของอุปสงค์ภายในประเทศและภาคการท่องเที่ยว แม้ว่าเศรษฐกิจจีนมีแนวโน้มชะลอตัวลงท่ามกลางปัญหาหนี้สินในภาคอสังหาริมทรัพย์ ในขณะที่เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น โดยมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญจากการใช้จ่ายและการลงทุนภาครัฐ รวมถึงการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวและบริการ อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจไทยยังมีความเสี่ยงและข้อจำกัดที่สำคัญ อาทิเช่น ปัจจัยทางการเมือง ภาระหนี้สินครัวเรือนและภาคธุรกิจที่อยู่ในระดับสูง อีกทั้งการชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าท่ามกลางความเสี่ยงจากความขัดแย้งเชิงภูมิรัฐศาสตร์

จากรายงานของกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (“IMF”) ในเดือนกรกฎาคม 2567 ประมาณการการเติบโตเศรษฐกิจโลกในปี 2567 ไว้ที่ร้อยละ 3.2 เพิ่มขึ้นจากประมาณการเดือนมกราคมปีนี้ที่ร้อยละ 3.1 โดยยังคงเติบโตอย่างเสถียรภาพ ได้แรงหนุนหลักมาจากการขยายตัวที่แข็งแกร่งของเศรษฐกิจสหรัฐ ส่วนอัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มชะลอตัวลง โดยประเทศเศรษฐกิจที่พัฒนาแล้วจะกลับสู่เป้าหมายเงินเฟ้อได้เร็วกว่าประเทศเศรษฐกิจตลาดเกิดใหม่และประเทศกำลังพัฒนา ในขณะที่รายงานของธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งเอเชีย (“เอดีบี”) ในเดือนเมษายน 2567 ประมาณการการเติบโตเศรษฐกิจเอเชียในปี 2567 อยู่ที่ร้อยละ 4.9 เพิ่มขึ้นจากรายงานเดือนธันวาคมปีก่อนที่เติบโตร้อยละ 4.8 จากการเติบโตของอุปสงค์ในประเทศที่แข็งแกร่ง และการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว แม้ว่าเศรษฐกิจจีนชะลอตัวลงจากความอ่อนแอของตลาดอสังหาริมทรัพย์ และการบริโภคที่ลดลง ส่วนอัตราเงินเฟ้อคาดว่าจะชะลอลง จากแรงกดดันด้านราคาพลังงานทั่วโลกผ่อนคลายลง อีกทั้งนโยบายการเงินยังคงตึงตัวในหลายประเทศ แม้ว่ายังมีความเสี่ยงจากปัจจัยต่าง ๆ อาทิเช่น ความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ เสถียรภาพทางการเงิน และการเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศ ในส่วนเศรษฐกิจมาเลเซีย เอบีดีคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจมาเลเซียจะเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 4.5 จากการฟื้นตัวของการบริโภคภายในประเทศ อัตราการว่างงานที่ลดลง และจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ดีความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก อาจส่งผลกระทบต่อการส่งออก และการลงทุนในประเทศในอนาคต ในส่วนเศรษฐกิจอินเดีย เอบีดีคาดการณ์ว่าจะเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 7.0 จากการบริโภคภายในประเทศที่ปรับตัวดีขึ้น และการเพิ่มขึ้นของประชากรวัยทำงาน ในส่วนเศรษฐกิจกัมพูชาคาดการณ์ว่าจะเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 5.8 จากการฟื้นตัวภาคการท่องเที่ยว และภาคอุตสาหกรรมที่ขยายตัวอย่างแข็งแกร่ง รวมถึงได้รับแรงหนุนจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคและระดับโลก ในขณะที่เศรษฐกิจพม่าคาดการณ์ว่าจะเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 1.2 เนื่องจากความไม่แน่นอนและความขัดแย้งในประเทศ ส่งผลให้ภาคอุตสาหกรรมและบริการเติบโตเพียงเล็กน้อย

สำหรับเศรษฐกิจไทย สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (“สภาพัฒน์”) ประมาณการการเติบโตทางเศรษฐกิจไทยในเดือนพฤษภาคม 2567 ไว้ที่ร้อยละ 2.0-3.0 ลดลงจากรายงานในเดือนกุมภาพันธ์ 2567 ที่ร้อยละ 2.2-3.2 จากการส่งออกที่คาดว่าจะชะลอลง แม้ว่าเศรษฐกิจไทยยังมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญจากการเพิ่มขึ้นของการใช้จ่ายและการลงทุนภาครัฐ การฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวและภาคบริการ การขยายตัวของอุปสงค์ภายในประเทศทั้งการอุปโภคบริโภคและการลงทุน และการกลับมาขยายตัวอย่างช้า ๆ ของการส่งออกสินค้าตามการฟื้นตัวของการค้าโลก ด้านอัตราเงินเฟ้อคาดว่าจะอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากได้รับผลกระทบจากปรากฏการณ์เอลนีโญน้อยกว่าคาด การปรับลงของราคาอาหารสดบางกลุ่มจากปัจจัยด้านอุปทาน และมาตรการช่วยเหลือค่าครองชีพของภาครัฐด้านพลังงาน สำหรับจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2567 สภาพัฒน์คาดการณ์ไว้ที่ 35.5 ล้านคน ได้รับปัจจัยสนับสนุนจากมาตรการยกเว้นการตรวจลงตราให้แก่กลุ่มนักท่องเที่ยว และมาตรการส่งเสริมการท่องเที่ยวเพิ่มเติมของภาครัฐ รวมถึงการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของเที่ยวบินระหว่างประเทศ โดยในหกเดือนแรกของปี นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาประเทศไทย 5 อันดับแรก ได้แก่ จีน มาเลเซีย อินเดีย เกาหลีใต้ และรัสเซีย ทั้งนี้ธนาคารแห่งประเทศไทยยังคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายปัจจุบันไว้ที่ร้อยละ 2.5 โดยอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันอยู่ในระดับที่สอดคล้องกับการขยายตัวของเศรษฐกิจอย่างมีเสถียรภาพในระยะยาว ในส่วนเงินบาทต่อดอลลาร์สหรัฐมีแนวโน้มอ่อนค่า จากปัจจัยทางเศรษฐกิจไทยที่ขยายตัวต่ำกว่าคาด และทิศทางนโยบายการเงินของธนาคารกลางสหรัฐฯ ซึ่งมีแนวโน้มปรับลดอัตรา

ดอกเบี้ยล่าช้าออกไป อย่างไรก็ตามเศรษฐกิจไทยยังต้องเผชิญความไม่แน่นอน หากเศรษฐกิจโลกฟื้นตัวช้ากว่าที่คาด โดยเฉพาะเศรษฐกิจจีน ส่งผลต่อการค้าโลกที่อาจชะลอตัว รวมถึงปัญหาภูมิรัฐศาสตร์โลก ซึ่งถือเป็นความท้าทายที่สำคัญ นอกจากนี้ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยยังมีความเสี่ยงและข้อจำกัดที่สำคัญ ได้แก่ ภาระหนี้สินครัวเรือนและภาคธุรกิจที่อยู่ในระดับสูง ความเสี่ยงจากแนวโน้มการเกิดอุทกภัยต่อผลผลิตภาคการเกษตร และความผันผวนของระบบเศรษฐกิจการเงินโลกที่ยังอยู่ในเกณฑ์สูงและมีความเสี่ยงที่จะผันผวนมากขึ้น

ในส่วนธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ในปี 2567-2569 ศูนย์วิจัยกรุงศรีประเมินว่าจะขยายตัวต่อเนื่องเฉลี่ยที่ร้อยละ 5.0-5.5 ต่อปี ด้วยปัจจัยจากกำลังซื้อในประเทศที่ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปตามการเติบโตของเศรษฐกิจ และการกลับมาของนักท่องเที่ยวที่ช่วยกระตุ้นยอดขายของร้านค้าปลีกให้เติบโต รวมถึงการกลับมาทำงานและทำกิจกรรมนอกบ้านตามปกติยังช่วยทำให้ยอดขายกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม สินค้าฟุ่มเฟือย สินค้าแฟชั่น ผลิตภัณฑ์ความงาม สินค้ากีฬา ปรับตัวดีขึ้นตามไปด้วย นอกจากนี้ธุรกิจออนไลน์ก็มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกมีแนวโน้มจะพัฒนากลยุทธ์ Omni Channel เข้ามาช่วยสร้างการเติบโตของยอดขายออนไลน์ ในขณะเดียวกันการขยายสาขาก็มีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่องทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด โดยจะมีการพัฒนารูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ หรือตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตามการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ยังมีความท้าทาย จากการที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นจากทั้งผู้ประกอบการเดิมและรายใหม่ รวมถึงคู่แข่งจากทางออนไลน์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงกำลังซื้อและการใช้จ่ายของผู้บริโภคในภาพรวมยังคงถูกกดดันจากค่าครองชีพและภาระหนี้ครัวเรือนสูงโดยเฉพาะกลุ่มครัวเรือนฐานราก ส่งผลให้ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกเร่งผสมผสานเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และการปรับภูมิทัศน์ของธุรกิจร้านค้าปลีกสมัยใหม่สู่การเติบโตแบบยั่งยืน ทั้งนี้ สมาคมผู้ค้าปลีกไทยเผยผลการสำรวจดัชนีความเชื่อมั่นผู้ค้าปลีก (Retail Sentiment Index – RSI) ในเดือนมิถุนายน 2567 ลดลงเป็น 36.7 จุด จาก 57.8 จุดในเดือนธันวาคมปีก่อน เป็นผลจากกำลังซื้อของผู้บริโภคที่มีรายได้น้อยที่ยังฟื้นตัวไม่เต็มที่ รวมถึงมีความระมัดระวังการใช้จ่าย โดยเลือกซื้อเฉพาะสินค้าที่จำเป็นและคุ้มค่ามากขึ้น ส่งผลให้การใช้จ่ายต่อใบเสร็จปรับลดลง แต่เห็นการเข้ามาใช้บริการบ่อยขึ้น

(2.2) การตลาด

การจัดทำแคมเปญด้านการตลาดของบริษัทฯ จะคิดขึ้นในระดับประเทศ และนำไปดำเนินการในระดับท้องถิ่น โดยกลยุทธ์ของบริษัทฯ คือการปรับเปลี่ยนวิธีทางการตลาดแบบดั้งเดิมสู่การตลาดดิจิทัลและการตลาดออนไลน์ โดยกลยุทธ์การตลาดของบริษัทฯ คือการจำหน่ายสินค้าคุณภาพสูงในราคาที่แข่งขันได้สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นผู้ประกอบการมืออาชีพผ่านช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย สำหรับธุรกิจค้าส่ง บริษัทฯ ส่งเสริมแบรนด์ และสินค้าของบริษัทฯ ผ่านสื่อต่าง ๆ ทั้งในช่องทางออฟไลน์ และออนไลน์ โดยจัดทำแค็ตตาล็อกสินค้า และโปรโมชันผ่านทาง แม็คโครเมล์ โฮเรก้าเมล์ และฟูดเซอร์วิสเมล์ เพื่อให้ลูกค้าได้ตรวจสอบราคาสินค้าและวางแผนการซื้อเพื่อทำกำไร อีกทั้งคัดสรรสินค้าคุณภาพ ราคาถูกทุกวัน รวมถึงการจำทำโปรโมชัน ยิ่งซื้อ ยิ่งคุ้ม เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม นอกจากนี้ยังมีการสาธิตสินค้าในศูนย์จำหน่ายสินค้า รวมถึงช่องทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ และสื่อสังคมออนไลน์ โดยมุ่งที่จะสื่อสารกับลูกค้าในช่วงอายุที่แตกต่าง โดยบริษัทฯ ยังมีโครงการอื่น ๆ เพื่อรักษาฐานลูกค้า เช่น โปรแกรมสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจของลูกค้า (Loyalty program) การบริการการมารับสินค้าที่หน้าร้าน (Curbside pickup) และบริการจัดส่งสินค้า

บริษัทฯ มีทีมงานหลายทีมซึ่งได้รับมอบหมายให้ทำหน้าที่ด้านการตลาด แบบเฉพาะเจาะจง แบบหนึ่งต่อหนึ่ง โดยมีทีมงานข้อมูลเชิงลึก (Insight team) ทำหน้าที่ติดตามวัดผลการประกอบการและการดำเนินงานศูนย์จำหน่ายสินค้า และวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าเพื่อการทำการตลาดที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทีมงานข้อเสนอผลิตภัณฑ์ (Proposition team) ทำหน้าที่

จัดทำข้อเสนอเชิงกลยุทธ์ทางการตลาด โดยใช้ข้อมูลของทีมงานข้อมูลเชิงลึก และทีมงานสื่อสาร (Communication team) ทำหน้าที่ดำเนินการตามกลยุทธ์ที่จัดทำขึ้นโดยทีมงานข้อเสนอผลิตภัณฑ์ รวมถึงมีการทำโซเชียล คอมเมิร์ซ ผ่านทาง Tiktok, Facebook เพื่อเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้า

ธุรกิจค้าปลีกของ Lotus's มุ่งนำเสนอบริการต่อลูกค้าในการจับจ่ายที่ครบครันในที่เดียว (One-stop shop) ผ่านทั้งช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ ทำให้ลูกค้าสามารถจับจ่ายสินค้าตามความต้องการทั้งหมดได้อย่างสะดวกรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะสินค้าอาหารสดที่มีคุณภาพสูงในราคาที่เข้าถึงได้ โดยแผนงานการตลาดของ Lotus's พัฒนาขึ้นเพื่อรักษาความสัมพันธ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และเสริมสร้างมูลค่าและความน่าเชื่อถือด้านคุณภาพของ Lotus's ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ด้านการตลาดดังกล่าวมีความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องด้วยการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในพฤติกรรมและความนิยมของลูกค้า โดยลูกค้าหันไปจับจ่ายสินค้าในร้านค้าละแวกใกล้เคียงในพื้นที่และใช้บริการจัดส่งสินค้าออนไลน์มากขึ้น ดังนั้น Lotus's จึงได้ปรับกิจกรรมการตลาดให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ดังนี้

- เน้นการให้บริการลูกค้าที่ดียิ่งขึ้นด้วยการนำเสนอช่องทางออนไลน์
- เพิ่มความถี่ในการไปจับจ่ายที่ร้านค้ามากขึ้น
- เพิ่มปริมาณการจับจ่ายสินค้าในแต่ละครั้งของลูกค้า (Basket size)

นอกจากนี้ Lotus's ยังจัดรายการด้านการตลาดอื่น ๆ เพื่อครอบคลุมทั้งการได้ลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเดิม รวมถึงแคมเปญแนะนำลูกค้าใหม่ผ่านแพลตฟอร์มพันธมิตรต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการรวบรวมผู้ให้บริการร้านอาหาร (Food aggregators) แพลตฟอร์มตลาดอีคอมเมิร์ซ (E-commerce marketplace) พันธมิตรผู้ให้บริการโทรคมนาคม และรวมถึงแพลตฟอร์มความบันเทิงต่าง ๆ โดย Lotus's ได้มีการจัดทำชุดผลิตภัณฑ์ต้อนรับ (Welcome packs) สำหรับลูกค้าใหม่ ข้อเสนอเฉพาะตัวลูกค้า รางวัลพิเศษสำหรับลูกค้า และการสื่อสารเฉพาะตัวลูกค้า เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจของลูกค้า (Customer loyalty) จากการที่มีการปรับแบรนด์ "Lotus's" ให้มีความสดใสมากขึ้น

Lotus's ทำการส่งเสริมแบรนด์ร้านค้าและสินค้าของ Lotus's ผ่านสื่อต่าง ๆ ทั้งในระดับประเทศ และระดับท้องถิ่น ทั้งสื่อโทรทัศน์ สื่อสังคมออนไลน์ที่เป็นสื่อเป้าหมาย ผู้นำทางความคิดที่สำคัญ ผู้มีอิทธิพลทางสื่อออนไลน์ (Influencers) พันธมิตรธุรกิจ สื่อท้องถิ่นที่เป็นสื่อเป้าหมาย รวมถึงการสาธิตสินค้าและกิจกรรมในร้านค้า โดยมุ่งที่จะสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าในช่วงอายุที่แตกต่าง โดย Lotus's ยังเพิ่มการทำแคมเปญส่งเสริมการขาย และการตลาดในพื้นที่ละแวกใกล้เคียงมากขึ้น

Lotus's มีทีมงานหลายทีมซึ่งทำหน้าที่ด้านการตลาด โดยเฉพาะ โดยทีมงานข้อมูลเชิงลึก (Insight team) ทำหน้าที่ติดตามและวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าเพื่อทำการตลาดที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทีมงานข้อเสนอผลิตภัณฑ์ (Corporate and Category trade plan team) ทำหน้าที่จัดทำกลยุทธ์แผนงานการส่งเสริมการตลาดโดยใช้ข้อมูลวิเคราะห์เชิงลึกของทีมงานและนำมาพัฒนาแผนงานการนำเสนอรายการส่งเสริมการตลาด ทีมงานสื่อสาร (Communication team) ทำหน้าที่ดำเนินการตามกลยุทธ์ที่จัดทำโดยทีมงานข้อเสนอผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ Lotus's ยังมีการใช้ข้อมูลลูกค้าในการปรับปรุงสินค้าเฉพาะตัวลูกค้า โดยปรับในเรื่องการกำหนดราคา และรายการส่งเสริมการขายสำหรับลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะ

(2.3) การแข่งขัน

ธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบด้วยธุรกิจค้าส่ง ธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้า บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ ไม่มีคู่แข่งโดยตรงในตลาดหลักของบริษัทฯ ที่ประกอบธุรกิจด้านอาหารที่หลากหลายและในหลายรูปแบบที่สามารถ

เทียบเคียงได้กับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมอาหารเป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง และด้วยขอบเขตการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ที่หลากหลาย ทำให้บริษัทฯ มีการแข่งขันกับคู่แข่งต่าง ๆ หลายรายในแต่ละกลุ่มธุรกิจที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอยู่

ปัจจัยหลักด้านการแข่งขัน คือ ทำเลที่ตั้งของร้านค้า ความสะดวกสบายสำหรับลูกค้า ราคา ความคุ้มค่า คุณภาพของสินค้า โปรแกรมสำหรับสมาชิก ความหลากหลายของสินค้า ความครบครันของสินค้าและบริการ และ การมีสินค้าใหม่ๆ อยู่เสมอ โดยบริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำตลาดในแต่ละกลุ่มธุรกิจที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอยู่ โดยเน้นการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดและกลยุทธ์ทางการแข่งขันเป็นองค์ประกอบสำคัญในการแข่งขันดังกล่าวข้างต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ มีโครงสร้างด้านต้นทุนที่ทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญเหนือกว่าคู่แข่งที่ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบดั้งเดิม และด้วยโครงสร้างด้านต้นทุนและระบบงานโลจิสติกส์ที่จำเป็นสำหรับธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกขนาดใหญ่ เช่นของบริษัทฯ ทำให้เป็นการยากเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้าสู่ตลาด และแข่งขันกับบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิผล

<u>การแข่งขันในตลาดค้าส่ง</u>

ธุรกิจค้าส่ง ยังเผชิญความท้าทายอย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีการแข่งขันในระดับสูง โดยบริษัทฯ แข่งขันโดยตรงกับผู้ค้าส่ง และบริษัทต่าง ๆ ที่ประกอบธุรกิจนำเข้า ส่งออก และจำหน่ายอาหารแช่แข็งและแช่เย็น พร้อมบริการจัดส่ง (Food service distribution companies) ที่หลากหลายทั้งในระดับภูมิภาค และในท้องถิ่น และช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้า และแข่งขันกับร้านค้าส่งสมัยใหม่ (Modern trade wholesaler) ซึ่งจำหน่ายอาหาร และ/หรือสินค้าทั่วไปในตลาด ซึ่งคู่แข่งในตลาดค้าส่ง อาทิเช่น โก โฮลเซลล์ ไทยฟู้ดส์ และ บิ๊กซี ฟู้ด เซอร์วิส นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีคู่แข่งช่องทางออนไลน์ที่เพิ่มขึ้นอีกด้วย

<u>การแข่งขันในตลาดค้าปลีก</u>

ธุรกิจค้าปลีก ถือว่าเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรง เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่ไม่มีความแตกต่างหรือเป็นสินค้าที่ใกล้เคียงกัน รวมถึงการเข้ามาตีตลาดของสินค้าอุปโภคบริโภคจากจีน โดยในประเทศไทย และประเทศมาเลเซีย Lotus's แข่งขันกับคู่แข่งที่หลากหลายทั้งในระดับประเทศ ระดับภูมิภาค และระดับท้องถิ่น ซึ่งรวมถึงผู้ประกอบการร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตที่ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้า ทั้งช่องทางออนไลน์ และออฟไลน์ ร้านค้ารูปแบบเล็กลงมา รวมถึงตลาดสด และร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม สำหรับประเทศไทย คู่แข่งรายใหญ่ของ Lotus's คือ บิ๊กซี ท้อปส์ ซีเจ มอร์ มินิมาร์ททองถิ่น และออนไลน์ช้อปปิ้ง และสำหรับประเทศมาเลเซีย คู่แข่งรายใหญ่ของ Lotus's ได้แก่ Econsave NSK Mydin และ 99 Speedmart

Lotus's เป็นหนึ่งในผู้ค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภครายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยมีความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญจากความสามารถที่แข็งแกร่งในด้านการจัดหา และจำหน่ายอาหารสดจากต้นทางถึงปลายทางจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าไปยังผู้บริโภค ตลอดจนเครือข่ายร้านค้าที่ครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศไทย ดังนั้น บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่ามีผู้ประกอบการน้อยรายในประเทศไทยที่จะสามารถแข่งขันกับ Lotus's ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในส่วนของกลุ่มสินค้าอาหารสด ซึ่งแตกต่างจากกลุ่มสินค้าที่ไม่ใช่อาหารสด ที่มีการแข่งขันที่รุนแรงมากกว่า

<u>การแข่งขันในธุรกิจศูนย์การค้า</u>

ในประเทศไทย และประเทศมาเลเซีย Lotus's แข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ในธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้า ทั้งนี้ ในประเทศไทย ผู้ประกอบการที่เป็นคู่แข่งในธุรกิจดังกล่าว คือ เซ็นทรัลพัฒนา สยามพิวรรธน์ เดอะมอลล์

กรุ๊ป และบิ๊กซี และในประเทศมาเลเซีย คือ Giant และ Aeon Big โดย Lotus's มีการแข่งขันกับผู้ประกอบการศูนย์การค้าดังกล่าว ในแง่ของการดำรงรักษาผู้เช่า อัตราการเช่าพื้นที่ ทำเลที่ตั้งของศูนย์การค้า ความสะดวกสบายสำหรับลูกค้า การคัดเลือกผู้เช่า (Tenant selection) สัดส่วนของผู้เช่า (Tenant mix) และการเป็นที่ยอมรับของแบรนด์ศูนย์การค้า ทั้งนี้ Lotus's เดินหน้าพัฒนาพื้นที่ศูนย์การค้าทั่วไทยอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อสร้างการเติบโตทางธุรกิจ ต่อยอดสู่การเป็น SMART Community Center ศูนย์รวมการใช้ชีวิตแบบสมาร์ทของคนทุกวัยในชุมชน ผ่านการเปิดสาขารูปแบบใหม่ การขยายพื้นที่ศูนย์การค้า และปรับปรุงพื้นที่สาขาเดิม เพื่อปรับโฉมสาขาของโลตัสให้มีรูปแบบสาขา สินค้า และบริการที่แตกต่างกันไปตามความต้องการและไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตของคนในแต่ละพื้นที่ นอกจากนี้ Lotus's ยังมุ่งมั่นที่จะเป็นจุดหมายปลายทางสำหรับอาหารและอาหารสดคุณภาพสูง โดยเปิดศูนย์อาหารภายใต้แบรนด์ อีทเทอรี่ ซึ่งรวบรวมทั้งสตรีทฟูดชื่อดัง และร้านชื่อดังในท้องถิ่น พร้อมทั้งมีแผนขยายสาขาเพิ่มเติม เพื่อตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้าทุกวัยในชุมชน

<u>การแข่งขันในตลาดช่องทางออนไลน์ และบนอุปกรณ์พกพา</u>

บริษัทฯ เผชิญกับการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้นจากช่องทางออนไลน์ ซึ่งให้บริการโดยคู่แข่งเดิมในธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกของบริษัทฯ ในประเทศไทย โดยเฉพาะการค้าปลีกแบบออนไลน์ ที่มีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว ทำให้บริษัทฯ ต้องปรับตัวให้ทันกับความคาดหวังของลูกค้าที่มีการเปลี่ยนแปลง และการพัฒนาบริการใหม่ ๆ ของคู่แข่ง ทั้งนี้ ลูกค้าของบริษัทฯ หันมาใช้โทรศัพท์มือถือ แท็บเล็ต คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์อื่น ๆ ในการจับจ่ายเพิ่มมากขึ้น และติดต่อกับบริษัทฯ ผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ ความนิยมที่เปลี่ยนแปลงของผู้บริโภคดังกล่าว ไม่เพียงแต่เกิดขึ้นในการเลือกซื้อสินค้าเท่านั้น ผู้บริโภคยังคาดหวังที่จะได้รับการจัดส่งสินค้าตรงตามกำหนดเวลา ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ทำการลงทุนในด้านโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนของเว็บไซต์ และแอปพลิเคชันของบริษัทฯ โดยมุ่งที่จะปรับปรุงกลยุทธ์การผสมผสานช่องทางออฟไลน์และออนไลน์อย่างไร้รอยต่อ ซึ่งช่วยให้ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบการจับจ่ายผ่านอุปกรณ์ดิจิทัล รวมถึงการใช้ร้านค้ากว่า 2,000 แห่ง เป็นศูนย์กระจายสินค้า เพื่อเพิ่มความรวดเร็วและประสิทธิภาพในการส่งสินค้า นอกจากนี้ยังเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าโดยลูกค้าสามารถเลือกรูปแบบและช่วงเวลาในการจัดส่งสินค้า ไม่ว่าจะเป็นจัดส่งด่วน (On-demand) จัดส่งในวันถัดไป (Next day delivery) หรือสั่งซื้อและรับเอง (Click-and-collect) ซึ่งเป็นส่วนช่วยสนับสนุนการขยายตัวของยอดขายนอกร้าน

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(3.1) ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มธุรกิจค้าส่ง

บริษัทฯ ได้พัฒนาและรักษาความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าในท้องถิ่น เกษตรกร และชาวประมง (โดยหลายรายนั้น มีความสัมพันธ์มายาวนานกว่า 30 ปี) และมีความสัมพันธ์ในการสั่งซื้อสินค้าโดยตรงกับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าทั้งหมด โดยกลยุทธ์การจัดหาสินค้าธุรกิจค้าส่งของบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับสินค้าอาหารสดนั้น จะเป็นการสั่งซื้อสินค้าโดยตรงจากเกษตรกรและผู้ผลิต ตลอดจนผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าในท้องถิ่น และผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อย (SME) ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้ารายใดรายหนึ่ง หรือมีการพึ่งพาผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าเพียงรายเดียวในการจัดหาสินค้าใด ๆ ของบริษัทฯ โดยในปี 2566 และหกเดือนแรกของปี 2567 บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ที่สุดสิบรายแรกของกลุ่มธุรกิจค้าส่ง (คิดเป็นไม่เกินร้อยละ 30 ของยอดสั่งซื้อทั้งหมดของกลุ่มธุรกิจค้าส่ง) โดยไม่มีผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้ารายใดมียอดสั่งซื้อเกินร้อยละ 10 ของยอดสั่งซื้อสินค้าทั้งหมดของธุรกิจค้าส่ง ในรอบระยะเวลาดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทอื่นในกลุ่มบริษัทฯ ยังมีส่วนช่วยเหลือให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าได้ดียิ่งขึ้น ตัวอย่างเช่น ความสัมพันธ์ของบริษัทฯ กับ CPF ทำให้บริษัทฯ สามารถรักษาแหล่งจัดหาสินค้าที่มั่นคงสำหรับสินค้าประเภทเนื้อหมู เนื้อไก่ ไข่ และกุ้ง และยังช่วยส่งเสริมการเติบโตของบริษัทฯ ต่อไป โดย CPF ยังเป็นผู้ประสานงานหลักกับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศสำหรับสินค้าบางประเภท

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าสำหรับระยะเวลาการจ่ายชำระ (Credit term) กับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าของธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งอยู่ในช่วง 7 ถึง 60 วัน

(3.2) ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก

ธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยมีการจัดซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตสินค้าแบรนด์ต่าง ๆ หลายราย ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการประสานงานร่วมกับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อให้ระบบห่วงโซ่คุณค่า (Value chain) ครบวงจรมีประสิทธิภาพ ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ สามารถนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่คุ้มค่าสำหรับลูกค้าของ Lotus's ผู้จัดซื้อสินค้าของ Lotus's ทุกรายได้รับการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง และบริษัทฯ ปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจเพื่อให้การติดต่อกับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าเป็นไปตามหลักจริยธรรมและกฎหมาย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังใช้ประโยชน์จากระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ในการสร้างความสัมพันธ์อันดี และเสริมสร้างศักยภาพของ Lotus's ในการจัดหาสินค้าและวัตถุดิบโดยตรงกับเกษตรกร และผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น บริษัทฯ ยังได้มีการพัฒนากลุ่มสินค้าอาหารสดเพิ่มมูลค่าที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น เนื้อหมักอาหารพร้อมปรุงผลิตจากเนื้อสัตว์ และอาหารพร้อมรับประทานผลิตจากเนื้อสัตว์ รวมถึงนวัตกรรมด้านสินค้า เช่น เนื้อสังเคราะห์ (Plant-based meat) เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีระยะเวลาการชำระเงินให้กับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าของธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย อยู่ในช่วงประมาณ 15 ถึง 90 วัน

ธุรกิจค้าปลีกในประเทศมาเลเซีย มีการจัดซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตสินค้าแบรนด์ต่าง ๆหลายราย ทั้งนี้ แม้ว่า Lotus's Malaysia มิได้จัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้ารายหนึ่งรายใดเป็นหลัก แต่ Lotus's Malaysia มีการจัดหาสินค้าในสัดส่วนที่สูงจากแบรนด์ที่ได้รับความนิยมบางยี่ห้อ ทั้งนี้ Lotus's Malaysia พยายามบริหารต้นทุนในการจัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าของ Lotus's Malaysia โดยการเจรจาเงื่อนไขการค้าและสิทธิพิเศษเพิ่มเติมจากการจัดซื้อสินค้าในปริมาณมาก ทั้งนี้ Lotus's Malaysia มีความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวกับเครือข่ายผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าจำนวนมาก และในกรณีที่เกิดการขาดแคลนสินค้าไม่ว่าด้วยเหตุใด Lotus's ก็สามารถจัดหาสินค้าชนิดเดียวกันหรือใกล้เคียงกันจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้ารายอื่นได้ โดยใช้ประโยชน์จากเครือข่ายผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าจำนวนมากของ Lotus's Malaysia

ทั้งนี้ Lotus's Malaysia มีระยะเวลาการชำระเงินให้กับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าของธุรกิจค้าปลีกในประเทศมาเลเซียอยู่ในช่วงประมาณ 7 ถึง 105 วัน

(4) ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

(4.1) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบด้วย

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)		
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		ณ วันที่ 30 มิถุนายน
	2565	2566	2567
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	43,910	44,314	46,456
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	118,115	115,574	116,401
สินทรัพย์สิทธิการใช้	37,167	39,751	40,597

โปรดพิจารณาเพิ่มเติมในเอกสารแนบ 8 “ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ”

(4.2) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่สำคัญของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และวันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีจำนวน 10,983 ล้านบาท 10,521 ล้านบาท และ 10,794 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วย โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และเครื่องหมายการค้าและอื่น ๆ เป็นหลัก - โปรดพิจารณาเพิ่มเติมในเอกสารแนบ 4 “ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ”

(4.3) เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีเครื่องหมายการค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และวันที่ 30 มิถุนายน 2567 จำนวน 462 ล้านบาท 462 ล้านบาท และ 461 ล้านบาท ตามลำดับ - โปรดพิจารณาเพิ่มเติมในเอกสารแนบ 4 “ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ”

(4.4) นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่สอดคล้องกับวิสัยทัศน์และแผนการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทฯ และเพื่อให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจหลักของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม อาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นเพิ่มเติมหากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพการเติบโตทางธุรกิจ หรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการลงทุน โดยบริษัทฯ จะพิจารณาสัดส่วนการลงทุน กำไรที่คาดว่าจะได้รับ ความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น สถานะทางการเงินของบริษัทฯ รวมถึงวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุนและพิจารณาถึงศักยภาพ ก่อนการตัดสินใจลงทุนในโครงการต่าง ๆ โดยการพิจารณาการลงทุนของบริษัทฯ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมนั้น จะต้องได้รับความเห็นชอบ และ/หรือ การอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ (แล้วแต่กรณี) ทั้งนี้ ในการขออนุมัติการลงทุน

ในบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมดังกล่าวจะต้องสอดคล้องและเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศ ก.ล.ต. ที่เกี่ยวข้อง

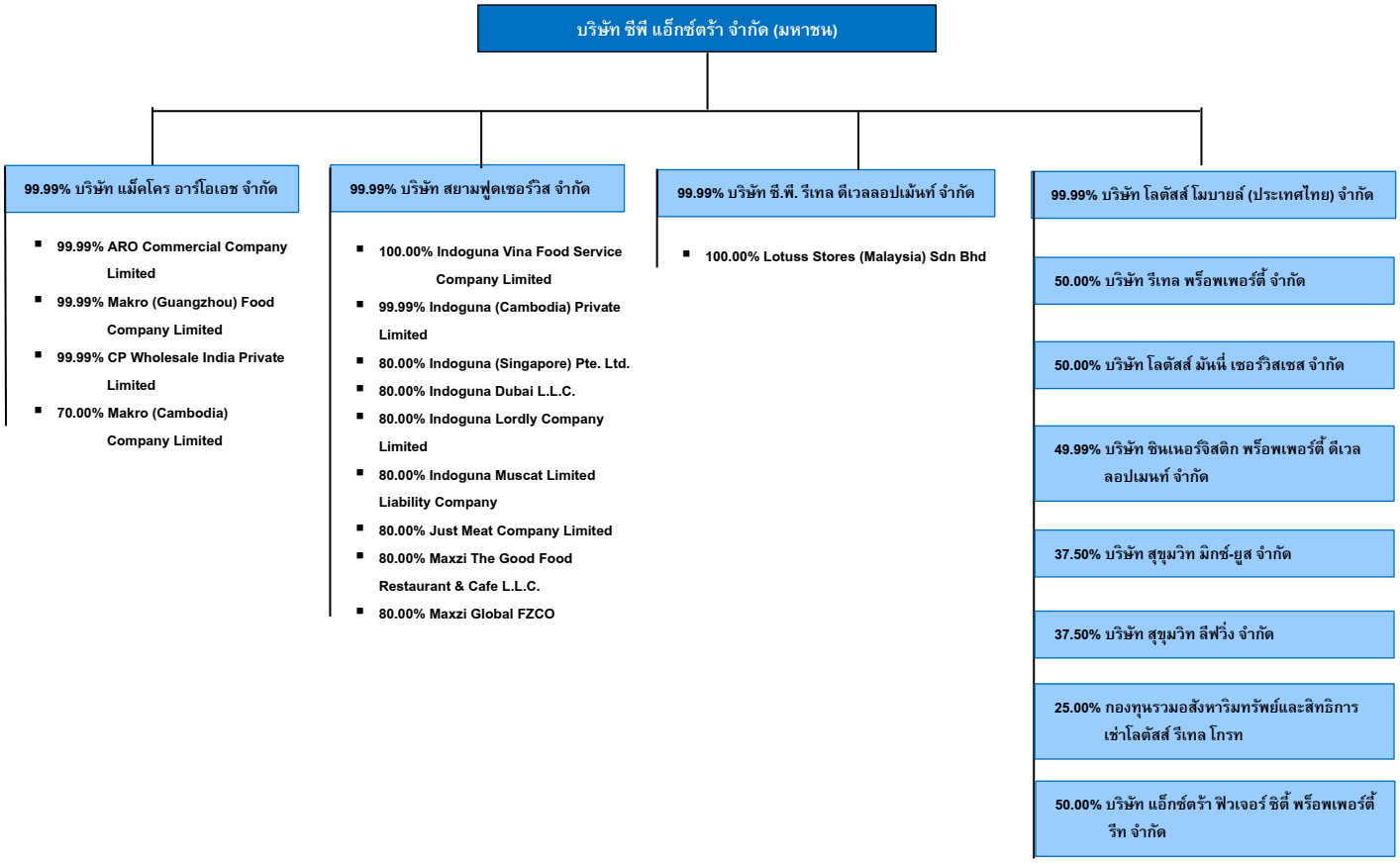
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

(1) นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภค และธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้า โดยธุรกิจค้าส่งประกอบด้วย ธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ ภายใต้ชื่อ “Makro” และ “LOTS Wholesale Solutions” และธุรกิจฟูดเซอร์วิส (Food Service) ซึ่งเป็นธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าอาหารพรีเมี่ยม พร้อมบริการด้านจัดเก็บและจัดส่ง ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ ส่วนธุรกิจค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภคและธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าในประเทศไทยและประเทศมาเลเซีย ดำเนินงานโดย Lotus’s

(2) โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



(3) ข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป (ณ. วันที่ 1 ตุลาคม 2567)

ชื่อบริษัท/สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเทศที่ดำเนินธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	ทุนจดทะเบียน	ทุนชำระแล้ว	ร้อยละ
1. บริษัท แม็คโคร อาร์โอเอช จำกัด 1468 ถนนพัฒนาการ แขวงพัฒนาการ เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250 โทรศัพท์ : 0 2067 8999 โทรสาร: 0 2067 9044	ธุรกิจให้บริการด้านเทคนิคและการให้บริการสนับสนุนแก่วิสาหกิจในเครือ	ไทย	หุ้นสามัญ 83,970,000 หุ้น	8,397,000,000 บาท	6,775,500,000 บาท	99.99
2. ARO Commercial Company Limited 322, Upper Pazundaung Road, Sat San Ward, Mingalar Taung Nyunt Township, Yangon, Myanmar 11171 โทรศัพท์ : (95) 9770 330 003	ธุรกิจค้าปลีก ค้าส่งและกิจการที่เกี่ยวเนื่อง	สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา	หุ้นสามัญ 3,196,000 หุ้น	31,960,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ	31,960,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ	99.99
3. Makro (Guangzhou) Food Company Limited Room 1124, No. 193, Zhongshan 5th Road, Yue Xiu District, Guangzhou, China	ธุรกิจค้าปลีก ค้าส่งและกิจการที่เกี่ยวเนื่อง	สาธารณรัฐประชาชนจีน	-	205,000,000 เหรินหมินปี้	205,000,000 เหรินหมินปี้	99.99
4. CP Wholesale India Private Limited 7th & 8th Floor, WeWork BlueOne Square, 246, Phase IV, Udyog Vihar, Gurugram -122016, India โทรศัพท์: (91) 124 447 9000	ธุรกิจค้าส่งและธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้อง	อินเดีย	หุ้นสามัญ 117,285,704 หุ้น	1,273,000,000 รูปีอินเดีย	1,172,857,040 รูปีอินเดีย	99.99
5. Makro (Cambodia) Company Limited 5734, Street 1003, Bayab Village, Sangkat Phnom Penh Thmey, Khan Sen Sok, Phnom Penh, Cambodia โทรศัพท์ : (855) 23 977 377	ธุรกิจค้าปลีก ค้าส่งและกิจการที่เกี่ยวเนื่อง	กัมพูชา	หุ้นสามัญ 6,800,000 หุ้น	68,000,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ	55,200,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ	70.00

ชื่อบริษัท/สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเทศที่ดำเนินธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	ทุนจดทะเบียน	ทุนชำระแล้ว	ร้อยละ
6. บริษัท สยามฟูดเซอร์วิส จำกัด 2439 ถนนริมทางรถไฟเก่าสายปากน้ำ แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 0 2782 6000 โทรสาร: 0 2782 6009	ธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายอาหารจากต่างประเทศและในประเทศ และให้บริการด้านค่าระวาง การจัดส่งสินค้า ค่าเช่าและค่าเก็บรักษาสินค้า	ไทย	หุ้นสามัญ 34,870,000 หุ้น	3,487,000,000 บาท	3,487,000,000 บาท	99.99
7. Indoguna Vina Food Service Company Limited No. 248A, No Trang Long Street, Ward 12, Binh Thanh District, Ho Chi Minh City, Vietnam โทรศัพท์: (84) 907 091 188 โทรสาร: (84) 28 3995 6756	ธุรกิจทางการค้าและจัดจำหน่าย รวมทั้งธุรกิจนำเข้าและส่งออกผลิตภัณฑ์ด้านอาหาร	เวียดนาม	-	6,300,000 ดอลลาร์สหรัฐ	6,300,000 ดอลลาร์สหรัฐ	100.00
8. Indoguna (Cambodia) Company Limited Building C, Unit A10&A11, 1st Floor, Phum Bonla Saet, Sangkat Khmuonh, Khan Sen Sok, Phnom Penh, Cambodia โทรศัพท์ : (855) 2390 1369	ธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านอาหาร	กัมพูชา	หุ้นสามัญ 550,000 หุ้น	5,500,000 ดอลลาร์สหรัฐ	5,500,000 ดอลลาร์สหรัฐ	99.99
9. Indoguna (Singapore) Pte. Ltd. 36 Senoko Drive, Senoko Industrial Estate, Singapore 758221 โทรศัพท์ : (65) 6755 0330 โทรสาร : (65) 6755 9522	ธุรกิจผลิตและจำหน่ายรวมทั้งธุรกิจนำเข้าและส่งออกผลิตภัณฑ์ด้านอาหาร	สิงคโปร์	หุ้นสามัญ 1,231,579 หุ้น	1,600,000 ดอลลาร์สิงคโปร์	1,600,000 ดอลลาร์สิงคโปร์	80.00
10. Indoguna Dubai L.L.C. Al Quoz Industrial Area 4, Building No. 24, Road No. 25, P.O. Box 123125, Dubai United Arab Emirates โทรศัพท์ : (971) 4 338 6304	ธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านอาหาร	สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	หุ้นสามัญ 1,800 หุ้น	1,800,000 ดีแรห์มสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	1,800,000 ดีแรห์มสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	80.00

ชื่อบริษัท/สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเทศที่ดำเนินธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	ทุนจดทะเบียน	ทุนชำระแล้ว	ร้อยละ
11. Indoguna Lordly Company Limited Unit 5A & Unit 7B, Sing Mei Industrial Building, 29-37 Kwai Wing Road, Kwai Chung, Hong Kong โทรศัพท์ : (852) 2730 2025 โทรสาร : (852) 2730 2024	ธุรกิจผลิตและจำหน่าย รวมทั้งธุรกิจนำเข้าและส่งออก ผลิตภัณฑ์ด้านอาหาร	เขตบริหารพิเศษ ฮ่องกงแห่ง สาธารณรัฐ ประชาชนจีน	หุ้นสามัญ 10,110,000 หุ้น	10,110,000 ดอลลาร์ฮ่องกง	10,110,000 ดอลลาร์ฮ่องกง	80.00
12. Indoguna Muscat Limited Liability Company Al Harm, Barka, Sourth Al Batinah Governorate, P.O. Box 869, Postal Code 115, Muscat, Sultanate of Oman โทรศัพท์: +96892490280	ธุรกิจนำเข้าและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ด้านอาหาร	รัฐสุลต่านโอมาน	หุ้นสามัญ 300,000 หุ้น	300,000 เรียลโอมาน	300,000 เรียลโอมาน	80.00
13. Just Meat Company Limited Unit 5A & Unit 7B, Sing Mei Industrial Building, 29-37 Kwai Wing Road, Kwai Chung, Hong Kong โทรศัพท์ : (852) 2730 2025 โทรสาร : (852) 2730 2024	ธุรกิจนำเข้าและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ด้านอาหาร	เขตบริหารพิเศษ ฮ่องกงแห่ง สาธารณรัฐ ประชาชนจีน	หุ้นสามัญ 1,000 หุ้น	1,000,000 ดอลลาร์ฮ่องกง	1,000,000 ดอลลาร์ฮ่องกง	80.00
14. Maxzi The Good Food Restaurant & Cafe L.L.C. Al Shafar Investment Building, Shop No. 20, P.O. Box 126113, Al Quoz 1, Dubai, United Arab Emirates โทรศัพท์ : (971) 4 395 3988	ธุรกิจร้านอาหาร และร้านค้า ปลีกขนาดเล็ก	สหรัฐอาหรับ เอมิเรตส์	หุ้นสามัญ 8,000 หุ้น	8,000,000 ดีแรห์มสหรัฐอาหรับ เอมิเรตส์	7,000,000 ดีแรห์มสหรัฐอาหรับ เอมิเรตส์	80.00
15. Maxzi Global FZCO Dubai Silicon Oasis, P.O. Box 25748, Dubai, UAE	ธุรกิจบริหารแฟรนไชส์ ประเภทร้านอาหาร	สหรัฐอาหรับ เอมิเรตส์	หุ้นสามัญ 5,000 หุ้น	500,000 ดีแรห์มสหรัฐอาหรับ เอมิเรตส์	500,000 ดีแรห์มสหรัฐอาหรับ เอมิเรตส์	80.00

ชื่อบริษัท/สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเทศที่ดำเนินธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	ทุนจดทะเบียน	ทุนชำระแล้ว	ร้อยละ
16. บริษัท ซี.พี. รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 629/1 ถนนนวมินทร์ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร 10230 โทรศัพท์ : 02-797-9000 โทรสาร: 02-797-9884	ธุรกิจลงทุนในธุรกิจค้าปลีกและศูนย์การค้า	ไทย	หุ้นสามัญ 634,084,962 หุ้น	63,408,496,200 บาท	63,408,496,200 บาท	99.99
17. Lotuss Stores (Malaysia) Sdn Bhd Head Office, Level 3, No.3, Jalan 7A/62A, Bandar Menjalara, 52200 Kuala Lumpur, Malaysia โทรศัพท์ : 03-6287 6000 โทรสาร : 03-6272 8770	ธุรกิจค้าปลีกและกิจการที่เกี่ยวเนื่อง	มาเลเซีย	หุ้นสามัญ กลุ่ม ก. จำนวน 39,200,000 หุ้น หุ้นสามัญ กลุ่ม ข. จำนวน 16,800,000 หุ้น หุ้นบุริมสิทธิ กลุ่ม ค. จำนวน 60,000,000 หุ้น รวม 116,000,000 หุ้น	-	856,000,000 ริงกิต	100.00
18. บริษัท โลตัสส์ โมบายล์ (ประเทศไทย) จำกัด 629/1 ถนนนวมินทร์ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร 10230 โทรศัพท์ : 02-797-9000 โทรสาร: 02-797-9884	ธุรกิจโทรคมนาคม	ไทย	หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น	5,000,000 บาท	5,000,000 บาท	99.99
19. บริษัท รีเทล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด 313 อาคารซี.พี. ทาวเวอร์ ชั้นที่ 1 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ : 02-247-3737	ธุรกิจบริการให้เช่าพื้นที่ศูนย์การค้าและบริการสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้อง	ไทย	หุ้นสามัญ กลุ่ม ก. จำนวน 1,050,000 หุ้น หุ้นสามัญ กลุ่ม ข. จำนวน 1,050,000 หุ้น รวม 2,100,000 หุ้น	210,000,000 บาท	210,000,000 บาท	50.00
20. บริษัท โลตัสส์ มันนี่ เซอร์วิสเซส จำกัด อาคารกรุงศรีเพลินจิต ทาวเวอร์ เลขที่ 550 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ : 1712 โทรสาร: 02-627-8615	ธุรกิจให้บริการบัตรเครดิต	ไทย	หุ้นสามัญ กลุ่ม ก. จำนวน 10,400,000 หุ้น หุ้นสามัญ กลุ่ม ข. จำนวน 10,400,000 หุ้น รวม 20,800,000 หุ้น	2,080,000,000 บาท	2,080,000,000 บาท	50.00

ชื่อบริษัท/สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเทศที่ดำเนินธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	ทุนจดทะเบียน	ทุนชำระแล้ว	ร้อยละ
21. บริษัท ซินเนอร์จิสติก พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด 999/9 ชั้น 31 ถนนพระราม 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ : 02-667-5555 โทรสาร: 02-264-5570	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	หุ้นสามัญ กลุ่ม ก. จำนวน 2,325,000 หุ้น หุ้นสามัญ กลุ่ม ข. จำนวน 2,325,000 หุ้น รวม 4,650,000 หุ้น	465,000,000 บาท	465,000,000 บาท	49.99
22. บริษัท สุขุมวิท มิกซ์-ยูส จำกัด 18 อาคารทรู ทาวเวอร์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	หุ้นสามัญ 29,000,000 หุ้น	290,000,000 บาท	273,575,000 บาทบาท	37.50
23. บริษัท สุขุมวิท ลีฟวิ่ง จำกัด 695 หมู่ 12 ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	หุ้นสามัญ 35,000,000 หุ้น	350,000,000 บาท	231,689,000 บาท	37.50
24. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าโลตัสส์ รีเทล โกรท เลขที่ 1 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 32 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ : 02-686-6100 โทรสาร: 02-670-0430	กองทุนรวมซึ่งลงทุนในศูนย์การค้าและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	ไทย	หน่วยลงทุน 2,337,282,928 หน่วย	24,671,416,000 บาท	23,828,131,994.37 บาท	25.00
25. บริษัท แอ็กซ์ตร้า ฟิวเจอร์ ซิตี้ พร็อพเพอร์ตี้ รีท จำกัด 111 อาคารทรู ดิจิทัล พาร์ค ชั้น 10 ห้อง 1001/1 ถนนสุขุมวิท แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260	ธุรกิจกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	ไทย	หุ้นสามัญ 1,500,000 หุ้น	35,000,000 บาท	35,000,000 บาท	50.00

1.3.2 บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งของบริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมรวมกันเกินกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้น

บริษัทฯ มีบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งถือหุ้นในบริษัทร่วมทุนเกินกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดในบริษัทร่วมทุนดังกล่าว โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อบริษัท	สัดส่วนการถือหุ้น	
	ผู้ถือหุ้น	ร้อยละ
1. บริษัท รีเทล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	บริษัทฯ	50.0
	บริษัท เครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด (บริษัทฯ ในกลุ่ม CPG)	27.0
	ผู้ถือหุ้นรายอื่น	23.0
	รวม	**100.0**
2. บริษัท สุขุมวิท มิกซ์-ยูส จำกัด	บริษัทฯ	37.5
	บริษัท ซีพี ฟิวเจอร์ ซิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทฯ ในกลุ่ม CPG)	37.5
	บริษัท แมกโนเลีย ควอลิตี้ ดีเวล็อปเม้นต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทฯ ในกลุ่ม CPG)	25.0
	รวม	**100.0**
3. บริษัท สุขุมวิท ลีฟวิ่ง จำกัด	บริษัทฯ	37.5
	บริษัท ซีพี ฟิวเจอร์ ซิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทฯ ในกลุ่ม CPG)	37.5
	บริษัท แมกโนเลีย ควอลิตี้ ดีเวล็อปเม้นต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทฯ ในกลุ่ม CPG)	25.0
	รวม	**100.0**
4. บริษัท แอ็กซ์ตร้า ฟิวเจอร์ ซิตี้ พร็อพเพอร์ตี้ รีท จำกัด	บริษัทฯ	50.0
	บริษัท ซีพี ฟิวเจอร์ ซิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทฯ ในกลุ่ม CPG)	50.0
	รวม	**100.0**

อย่างไรก็ดี แม้ว่าการลงทุนในบริษัทดังกล่าวข้างต้น เป็นการลงทุนร่วมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งของบริษัทฯ แต่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาแล้วเห็นว่าโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทร่วมทุน รวมถึงธุรกรรมที่เกี่ยวข้อง มีความสอดคล้องกับนโยบายและกลยุทธ์การลงทุนของบริษัทฯ และเป็นไปเพื่อประโยชน์ที่ดีที่สุดและส่งเสริมธุรกิจของบริษัทฯ

1.3.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือบริษัทในกลุ่มเครือเจริญโภคภัณฑ์ที่มีการดำเนินธุรกิจที่หลากหลาย ตั้งแต่ธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรมและอาหาร ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจอีคอมเมิร์ซและดิจิทัล และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภค และธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้า ซึ่งมีธุรกรรมและความร่วมมือทางธุรกิจกับบริษัทในกลุ่มเครือเจริญโภคภัณฑ์ เช่น มีการซื้อขายสินค้าระหว่างกัน โดยเป็นธุรกรรม

การค้าปกติ และการใช้บริการสนับสนุนด้านการค้าและรายการอื่นๆ ซึ่งขึ้นอยู่กับความจำเป็นทางธุรกิจ อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกิจและการทำรายการระหว่างบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่มเครือเจริญโภคภัณฑ์ บริษัทฯ มีมาตรการและขั้นตอนในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันตามที่กฎหมายกำหนดและเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ตามข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด ตลอดจนระเบียบในเรื่องการทำรายการระหว่างกันอย่างเคร่งครัด โดยเป็นรายการที่มีราคาและเงื่อนไขทางธุรกิจที่ไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์

1.3.4 ผู้ถือหุ้น

(1) รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567

รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ 10 รายแรก	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (1)	3,640,861,753	34.91
2. บริษัท สยามแม็คโคร โฮลดิ้ง (ประเทศไทย) จำกัด (1)	2,608,119,739	25.01
3. บริษัท เจริญโภคภัณฑ์โฮลดิ้ง จำกัด (1)	1,663,774,369	15.96
4. บริษัท ซี.พี.เมอร์แชนไดซิ่ง จำกัด (1)	922,559,731	8.85
5. บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	364,800,899	3.50
6. SOUTH EAST ASIA UK (TYPE C) NOMINEES LIMITED	56,847,939	0.54
7. STATE STREET EUROPE LIMITED	46,004,964	0.44
8. นายปริญญา เธียรวร	25,624,850	0.25
9. กองทุนเปิด กรุงศรีหุ้นระยะยาวปันผล LTF	17,913,249	0.17
10. กองทุน บำเหน็จบำนาญข้าราชการ	15,453,756	0.15
11. อื่น ๆ	1,065,700,551	10.22
รวมทั้งหมด	**10,427,661,800**	**100.00**

หมายเหตุ

(1) กลุ่มบริษัทในเครือ CPG โดยถือหุ้นรวมกันร้อยละ 84.73 ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้วทั้งหมด

(2) ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ (Shareholders Agreement)

บริษัทฯ ไม่มีข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ที่มีบริษัทฯ ร่วมลงนาม ซึ่งมีผลกระทบต่อการออกและเสนอขายหลักทรัพย์หรือการบริหารงาน และสาระสำคัญที่มีผลต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 10,427,661,800.00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,427,661,800 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท และทุนที่เรียกชำระแล้ว 10,427,661,800.00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 10,427,661,800 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท

1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น

1) หุ้นกู้

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ มีหุ้นกู้ที่ยังมิได้ไถ่ถอน จำนวน 4 รุ่น 18 ชุด ซึ่งมีมูลค่าคงเหลือ 69,144.60 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. หุ้นกู้ บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2566 ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

การเสนอขาย	ผู้ลงทุนทั่วไป
มูลค่าหุ้นกู้คงเหลือ	15,000 ล้านบาท
วันที่ออกหุ้นกู้	13 กันยายน 2566
วันชำระดอกเบี้ย	ปีละ 2 ครั้ง ในวันที่ 13 มีนาคม และ 13 กันยายน ของทุกปีตลอดอายุหุ้นกู้ โดยเริ่มชำระดอกเบี้ยครั้งแรกในวันที่ 13 มีนาคม 2567
การจัดอันดับความน่าเชื่อถือ	A+ โดยบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด

ชุดที่	มูลค่าหุ้นกู้ (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)	วันครบกำหนดไถ่ถอน
ชุดที่ 1: อายุ 1 ปี 6 เดือน	10,000	3.04	13 มีนาคม 2568
ชุดที่ 2: อายุ 3 ปี	3,000	3.20	13 กันยายน 2569
ชุดที่ 3: อายุ 5 ปี	1,000	3.55	13 กันยายน 2571
ชุดที่ 4: อายุ 7 ปี	1,000	3.80	13 กันยายน 2573

2. หุ้นกู้ บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น จำกัด ครั้งที่ 1/2565 ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

การเสนอขาย	ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่
มูลค่าหุ้นกู้คงเหลือ	13,644.6 ล้านบาท
วันที่ออกหุ้นกู้	20 ตุลาคม 2565
วันชำระดอกเบี้ย	ปีละ 2 ครั้ง ในวันที่ 20 เมษายน และ 20 ตุลาคม ของทุกปีตลอดอายุหุ้นกู้ โดยเริ่มชำระดอกเบี้ยครั้งแรกในวันที่ 20 เมษายน 2566
การจัดอันดับความน่าเชื่อถือ	A+ โดยบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด

ชุดที่	มูลค่าหุ้นกู้ (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)	วันครบกำหนดไถ่ถอน
ชุดที่ 2: อายุ 3 ปี	8,533.80	3.25	20 ตุลาคม 2568
ชุดที่ 3: อายุ 5 ปี	1,179.70	3.55	20 ตุลาคม 2570
ชุดที่ 4: อายุ 7 ปี	3,931.10	4.00	20 ตุลาคม 2572

3. หุ้นกู้ บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น จำกัด ครั้งที่ 1/2566 ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

การเสนอขาย	ผู้ลงทุนทั่วไป (สำหรับทุกอายุ) และผู้ลงทุนสถาบัน (สำหรับอายุ 1 ปี 6 เดือน และ 10 ปี)
มูลค่าหุ้นกู้คงเหลือ	31,500 ล้านบาท
วันที่ออกหุ้นกู้	20 เมษายน 2566
วันชำระดอกเบี้ย	ปีละ 2 ครั้ง ในวันที่ 20 เมษายน และ 20 ตุลาคม ของทุกปีตลอดอายุหุ้นกู้ โดยเริ่มชำระดอกเบี้ยครั้งแรกในวันที่ 20 ตุลาคม 2566
การจัดอันดับความน่าเชื่อถือ	A+ โดยบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด

ชุดที่	มูลค่าหุ้นกู้ (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)	วันครบกำหนดไถ่ถอน
ชุดที่ 1: อายุ 1 ปี 6 เดือน	7,454.70	2.80	20 ตุลาคม 2567
ชุดที่ 2: อายุ 3 ปี	10,374.70	3.20	20 เมษายน 2569
ชุดที่ 3: อายุ 5 ปี	5,356.00	3.54	20 เมษายน 2571
ชุดที่ 4 อายุ 8 ปี	1,111.40	3.83	20 เมษายน 2574
ชุดที่ 5: อายุ 10 ปี	5,803.20	4.00	20 เมษายน 2576
ชุดที่ 6: อายุ 1 ปี 6 เดือน (ผู้ลงทุนสถาบัน)	350.00	2.80	20 ตุลาคม 2567
ชุดที่ 7: อายุ 10 ปี (ผู้ลงทุนสถาบัน)	1,050.00	4.00	20 เมษายน 2576

4. หุ้นกู้ บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น จำกัด ครั้งที่ 1/2567 ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

การเสนอขาย	ผู้ลงทุนทั่วไป
มูลค่าหุ้นกู้คงเหลือ	9,000 ล้านบาท
วันที่ออกหุ้นกู้	25 เมษายน 2567
วันชำระดอกเบี้ย	ปีละ 2 ครั้ง ในวันที่ 25 เมษายน และ 25 ตุลาคม ของทุกปีตลอดอายุหุ้นกู้ โดยเริ่มชำระดอกเบี้ยครั้งแรกในวันที่ 20 ตุลาคม 2567
การจัดอันดับความน่าเชื่อถือ	A+ โดยบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด

ชุดที่	มูลค่าหุ้นกู้ (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)	วันครบกำหนดไถ่ถอน
ชุดที่ 1: อายุ 1 ปี 5 เดือน 25 วัน	1,500	2.90	20 ตุลาคม 2568
ชุดที่ 2: อายุ 3 ปี 5 เดือน 25 วัน	3,500	3.14	20 ตุลาคม 2570
ชุดที่ 3: อายุ 4 ปี 5 เดือน 25 วัน	3,000	3.38	20 ตุลาคม 2571
ชุดที่ 4: อายุ 7 ปี 5 เดือน 25 วัน	1,000	3.56	20 ตุลาคม 2574

2) ตั๋วแลกเงิน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ มีตั๋วแลกเงินมูลค่าคงเหลือ 5,000 ล้านบาท

1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

1.6.1 นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินรวม หลังหักภาษีเงินได้และสำรองตามกฎหมายในแต่ละปี ทั้งนี้ อัตราการจ่ายเงินปันผลดังกล่าว อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน ภาวะเศรษฐกิจ ความสามารถในการชำระเงินต้นและดอกเบี้ย การปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ และโครงการในอนาคต

1.6.2 นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

คณะกรรมการของบริษัทย่อยจะพิจารณานโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยเป็นครั้งคราวไป

1.6.3 ประวัติการจ่ายเงินปันผล

	2564	**2565**	**2566**	**ม.ค. – มิ.ย. 2567 (1)**
กำไรต่อหุ้น (บาท)	2.38	0.73	0.82	0.44
เงินปันผลต่อหุ้น (บาท)	0.72	0.51	0.57	0.18
อัตราการจ่ายเงินปันผล (ร้อยละ)	40.0	70.0	70.00	41.0

หมายเหตุ: (1) ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ (ก่อนการควบบริษัท) ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล โดยจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.18 บาทต่อหุ้น เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2567

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

2.1 นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่กำหนดไว้ โดยในปัจจุบัน ธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกของบริษัทฯ ต้องเผชิญกับสถานการณ์ที่ท้าทายหลายประการไม่ว่าจะเป็นภาวะเงินเฟ้อ สงครามรัสเซีย-ยูเครน ที่ส่งผลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อราคาสินค้าและวัตถุดิบ การแข่งขันที่รุนแรงซึ่งต้องแข่งขันกันทั้งในด้านราคาสินค้าและบริการ รวมถึงช่องทางการขาย พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงโดยหันมาซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น การบริหารจัดการด้านความปลอดภัยและ Food Safety รวมทั้งสถานการณ์ของโรคระบาดซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญและมีมาตรการป้องกันหากเกิดการระบาดระลอกใหม่

บริษัทฯ ให้ความสำคัญของการเรียนรู้และปรับตัวตลอดเวลา เพื่อให้การดำเนินธุรกิจบรรลุตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ขององค์กรตอบสนองความต้องการของลูกค้า และมีความเติบโตอย่างยั่งยืน ท่ามกลางสถานการณ์และความเสี่ยงใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นตลอดเวลา โดยจัดให้มีกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยงทั้งด้านผลกระทบและโอกาสที่จะเกิดผ่านการกำกับดูแลของคณะกรรมการจัดการการบริหารความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ร่วมกันวางนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงและพัฒนากรอบการประเมินความเสี่ยงที่สอดคล้องกับมาตรฐานสากล โดยรวบรวมความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งครอบคลุมและเชื่อมโยงกับแผนกลยุทธ์ของบริษัทฯ และทำการจัดระดับความเสี่ยงเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการติดตาม ตรวจสอบ ประเมินผล และกำหนดแผนการบริหารจัดการความเสี่ยงขององค์กร พร้อมกำหนดผู้ที่มีอำนาจหน้าที่ในการบริหารจัดการความเสี่ยงให้เป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้ และจำกัดผลกระทบให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

นอกจากนี้ เพื่อให้กระบวนการบริหารความเสี่ยงในภาคส่วนที่สำคัญอื่นๆ ของบริษัทฯ มีการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น คณะกรรมการจัดการการบริหารความเสี่ยง จะเสนอให้มีการจัดตั้งคณะกรรมการจัดการการบริหารความเสี่ยงชุดย่อย (Sub-Risk Management Steering Committee) ขึ้น ซึ่งประกอบด้วย 1) คณะทำงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลและสนับสนุนให้มีการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ ที่ดำเนินงานในต่างประเทศ 2) คณะทำงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลและสนันสนุนงานบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัท สยามฟูด เซอร์วิส จำกัด 3) คณะทำงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลและสนับสนุนให้มีการบริหารความเสี่ยงในด้าน Digital Transformation และ เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยคณะกรรมการจัดการการบริหารความเสี่ยงชุดย่อยทั้งหมดนี้จะรายงานตรงต่อคณะกรรมการจัดการการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ

มาตรฐานที่ใช้ในการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ นำมาตรฐานสากล COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission) มาใช้ในการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร ผ่านการกำหนดนโยบาย วัตถุประสงค์ กรอบการบริหารความเสี่ยง และโครงสร้างการบริหารความเสี่ยง นอกจากนี้ บริษัทฯ จะประกาศเจตนารมณ์ในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และเข้าร่วมการตรวจรับรองการเป็นสมาชิกของโครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (Thai Private Sector Collective Action against Corruption หรือ CAC) อีกด้วย

เครื่องมือที่ใช้ในการบริหารความเสี่ยง

เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล บริษัทฯ ได้นำเครื่องมือต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์ ประเมินความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจจะส่งผลกระทบต่อเป้าหมายองค์กรทั้งด้านการดำเนินธุรกิจและการลงทุนของบริษัทฯ ในรูปแบบแผนที่ความเสี่ยง (Risk Map) มาตรการจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan) และดัชนีชี้วัดความเสี่ยงที่สำคัญ (Key Risk Indicator: KRI) เพื่อประเมินผลกระทบและกำหนดมาตรการรับมือเชิงรุก รวมถึงให้ความสำคัญกับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ (Emerging Risk) ที่อาจจะเกิดขึ้นในระหว่างปี เพื่อเตรียมมาตรการจัดการความเสี่ยงในเชิงรุก นอกจากนี้ CPAXT (ก่อน

การควบบริษัท) ได้มีการจ้างที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญในด้านการบริหารความเสี่ยง ได้แก่ บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส จำกัด เพื่อมาให้คำแนะนำในการบริหารความเสี่ยงแก่คณะกรรมการจัดการการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ

ในปี 2566 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้มีการนำระบบบริหารความเสี่ยง (Risk Management System) มาใช้ทั่วทั้งองค์กร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของกระบวนการบริหารความเสี่ยง โดยมีฝ่ายบริหารความเสี่ยงเป็นผู้ดำเนินการและสนับสนุนการอบรมเพื่อพัฒนาความรู้ความเข้าใจในเรื่องการบริหารความเสี่ยงให้กับผู้บริหาร (Refresh Training) รวมทั้งอบรมขั้นตอนในการใช้ระบบบริหารความเสี่ยง (System Training)

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของกระบวนการบริหารความเสี่ยง จึงสนับสนุนให้มีช่องทางการติดต่อ สื่อสาร และให้คำปรึกษา รวมทั้งเปิดโอกาสให้พนักงานทุกคนเสนอแนะความเสี่ยงที่สำคัญได้โดยตรงกับฝ่ายบริหารความเสี่ยงหรือผ่านช่องทางอีเมล RMcommunication@cpaxtra.co.th

2.2 ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้มีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจจากทั้งปัจจัยภายในและภายนอก และมีการติดตามเหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ แนวโน้มทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี คู่แข่ง สิ่งแวดล้อม และปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับบริษัทในกลุ่มธุรกิจที่มีลักษณะเดียวกันกับบริษัทฯ และจากมุมมองของผู้เชี่ยวชาญภายนอก รวมทั้งพิจารณาถึงความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการบรรลุเป้าหมายและกลยุทธ์ของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายและกลยุทธ์ดังนี้

“มุ่งเป็น**องค์กรผู้นำอันดับหนึ่งในเอเชีย**ด้านแพลตฟอร์มที่ผสานทุก**ช่องทาง B2B** และ **B2C** ที่ไร้รอยต่อเพื่อเติมเต็มความต้องการของลูกค้าที่ดีขึ้นในทุกวัน ด้วย**เทคโนโลยี นวัตกรรม** และ**ความเป็นเลิศ** ขับเคลื่อนโดยบุคลากรที่เป็นเลิศและเชื่อมโยง**พันธมิตร**ด้วยวิถีแห่ง**ความยั่งยืน**”

2.2.1 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

ปัจจัยเหล่านี้ บริษัทฯ ได้นำมาวิเคราะห์ในการกำหนดเป็นความเสี่ยงที่มีความสำคัญระดับองค์กรที่ต้องบริหารจัดการและติดตาม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)

1.1) ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

การขับเคลื่อนกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ให้สัมฤทธิ์ผลเป็นสิ่งสำคัญในการนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายระยะยาวของบริษัทฯ ซึ่งเกิดจากหลายปัจจัย โดยปัจจัยภายใน ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ความไม่แน่นอนของตลาด การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ความไม่เพียงพอของทรัพยากร ความพร้อมด้านบุคลากร และปัจจัยภายนอก ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายและกฎระเบียบ การเปลี่ยนแปลงของนโยบายของรัฐบาล การเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมือง ปัจจัยเหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่อการขับเคลื่อนกลยุทธ์ของบริษัทฯ ทั้งที่เป็นโอกาสและเป็นความเสี่ยง นอกจากนี้ การเติบโตอย่างรวดเร็วของบริษัทฯ ตามกลยุทธ์ที่กำหนดไว้นั้น อาจส่งผลให้เกิดความเสี่ยงจากภายในองค์กรในการดำเนินการตามกลยุทธ์ที่กำหนดไว้

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ ได้จัดการประชุมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) เพื่อชี้แจงกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาวแก่ผู้บริหาร เพื่อสื่อสารและส่งเสริมให้มีความเข้าใจกลยุทธ์ไปในทิศทางเดียวกัน รวมทั้งมีการระบุและ

ประเมินความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์และมาตรการป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น และการติดตามผลจากมาตรการป้องกันความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทฯ ได้พัฒนาธุรกิจรูปแบบใหม่ที่สามารถตอบสนองพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายการเติบโตตามวิสัยทัศน์และพันธกิจ อีกทั้ง มีการระบุโครงการสำคัญเพื่อขับเคลื่อนกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ และเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในระยะสั้น และระยะยาวของบริษัทฯ โดยแต่ละโครงการมีความเชื่อมโยงเกี่ยวพันกันในการตอบสนองต่อแรงกดดันจากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ตลาด และความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป และมีกระบวนการติดตามการดำเนินโครงการอย่างใกล้ชิด เพื่อให้มั่นใจว่าแต่ละโครงการบรรลุผลสำเร็จตามแผนงานและให้ผลตอบแทนกับบริษัทฯ ตามที่ตั้งเป้าหมายในเวลาที่กำหนดไว้

1.2) ความเสี่ยงเนื่องมาจากการบริหารโครงการด้านกลยุทธ์

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

สืบเนื่องจากการกำหนดโครงการด้านกลยุทธ์ เพื่อสนับสนุนเป้าหมายของบริษัทฯ ตามที่กล่าวข้างต้น และจากการที่โลกธุรกิจเข้าสู่ยุค Digital Disruption ที่เทคโนโลยีเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวัน ส่งผลให้บริษัทฯ ต้องปรับเปลี่ยน (Transform) องค์กรให้เป็นดิจิทัลมากขึ้น ทั้งรูปแบบการดำเนินธุรกิจ กระบวนการทำงาน ทักษะของบุคลากร รวมทั้งวัฒนธรรมองค์กรเพื่อให้ก้าวทันคู่แข่งและสร้างความแข็งแกร่งบนโลกธุรกิจได้ อีกทั้งบริษัทฯ ได้ริเริ่มโครงการที่เป็น Digital Transformation หลายโครงการ

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ ได้ระบุความเสี่ยงเรื่อง Digital Transformation เป็นความเสี่ยงของบริษัทฯ ที่มีผลกระทบต่อกลยุทธ์และรูปแบบการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งได้มีการพิจารณาความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ เช่น การวางแผนโครงการ การดำเนินการตามแผนงาน การพัฒนาบุคลากร การพัฒนากระบวนการทำงาน การบริหารโครงการ เป็นต้น

ผู้บริหารและทีมงานของบริษัทฯ ร่วมกันจัดลำดับความสำคัญของโครงการด้านกลยุทธ์ที่จะเกิดขึ้น ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในแต่ละโครงการร่วมกันกำหนดแผนงานการดำเนินโครงการ และได้กำหนดให้มีการติดตามและประเมินผลความสำเร็จของโครงการ เพื่อสามารถที่จะปรับเปลี่ยนได้ตามสภาพธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว มีการสรรหาและพัฒนาศักยภาพบุคลากร รวมถึงการสร้าง Mindset สร้างแรงจูงใจให้บุคลากร และปรับวัฒนธรรมองค์กร เพื่อให้บริษัทฯ มีบุคลากรที่มีจำนวนเพียงพอและเป็นบุคลากรที่มีทักษะที่จำเป็นในยุคดิจิทัลเพื่อให้สามารถปรับตัวได้กับสภาพธุรกิจ ที่เปลี่ยนแปลงไป มีการนำระบบและเทคโนโลยีต่าง ๆ มาใช้ เช่น AI, Big Data, Paperless Workflow เป็นต้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้จัดตั้งหน่วยงานกลางที่มีหน้าที่ในการติดตามความคืบหน้าและความสำเร็จของโครงการด้านกลยุทธ์และมีการพิจารณาจ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกเพื่อเป็นที่ปรึกษาโครงการด้านกลยุทธ์อีกด้วย

1.3) ความเสี่ยงด้านการลงทุนในต่างประเทศและธุรกิจอื่น ๆ

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

การขยายธุรกิจในต่างประเทศเป็นหนึ่งในกลยุทธ์การเติบโตของบริษัทฯ ซึ่งการลงทุนดังกล่าวอาจมีความไม่แน่นอนเกิดขึ้นในระหว่างการดำเนินการและการบริหารงาน เนื่องจากมีความซับซ้อนและปัจจัยที่ต้องพิจารณามากกว่าหลายประการ เช่น ความแตกต่างทางวัฒนธรรม กฎหมายและกฎระเบียบ สภาพเศรษฐกิจและการเมือง อัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น ความเสี่ยงด้านการลงทุนในต่างประเทศอาจส่งผลต่อองค์กรทั้งด้านการเงิน การดำเนินงาน ชื่อเสียง และการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบของประเทศต่าง ๆ

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ ได้กำหนดให้ผู้บริหารในแต่ละประเทศประเมินความเสี่ยงและผลกระทบ รวมถึงกำหนดมาตรการจัดการความเสี่ยงเพื่อลดผลกระทบ และทบทวนมาตรการที่กำหนดขึ้นเป็นประจำ และบริษัทฯ ได้มีการติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยในต่างประเทศอย่างใกล้ชิด เพื่อให้มั่นใจว่าผลการดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้

การบริหารกิจการอย่างมีประสิทธิภาพและการขยายสาขาตามแผนงานที่กำหนดไว้ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการบรรลุเป้าหมายตามแผนกลยุทธ์ ดังนั้น บริษัทฯ จึงพิจารณาว่าจ้างผู้บริหารและบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในแต่ละประเทศ รวมทั้งพิจารณาแต่งตั้งผู้บริหารระดับสูงจากประเทศไทยเพื่อถ่ายทอดความรู้และแบ่งปันประสบการณ์ในการบริหารงานและการดำเนินธุรกิจให้แก่ผู้บริหารและทีมงานในประเทศต่าง ๆ ที่เข้าไปลงทุน และได้มีการติดตามการดำเนินกิจการของบริษัทฯ ในต่างประเทศอย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถรับรู้ถึงปัญหาต่าง ๆ มีการนำเสนอโครงการพัฒนาต่าง ๆ หรือวิธีการแก้ปัญหาในลักษณะเดียวกันนั้นที่ประเทศไทย และร่วมแก้ปัญหากับผู้บริหารระดับสูงในแต่ละประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าประเทศต่างๆ เหล่านี้จะสามารถดำเนินงาน และได้ผลประกอบการตามงบประมาณที่ตั้งไว้

นอกจากนี้ ในสถานการณ์ที่มีความสำคัญและส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของแต่ละประเทศ เช่น การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 หรือสถานการณ์ความไม่แน่นอนด้านการเมือง ผู้บริหารระดับสูง รวมทั้งคณะกรรมการบริหารที่เกี่ยวข้อง ยังคงมีการเฝ้าติดตามสถานการณ์ในแต่ละประเทศอย่างใกล้ชิด ให้คำปรึกษาและคำแนะนำเกี่ยวกับมาตรการต่าง ๆ ที่มีแนวทางอยู่เพื่อนำไปปรับใช้ในแต่ละประเทศเพื่อให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง

2) ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ (Operational Risk)

2.1) ความเสี่ยงด้านความพร้อมขององค์กรและบุคลากร

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

ปัจจัยเสี่ยงสำคัญที่ส่งผลต่อความสามารถในการขับเคลื่อนองค์กร เพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามแผนกลยุทธ์ของบริษัทฯ อีกปัจจัยหนึ่งคือ ความพร้อมของทรัพยากรบุคคลที่จะรับมือกับการเปลี่ยนแปลงหรือสถานการณ์ต่าง ๆ ซึ่งอาจส่งผลให้องค์กรไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่น ทั้งในแง่ของทักษะ ความรู้ ความสามารถ ความเพียงพอของบุคลากร และโครงสร้างองค์กรที่สนับสนุนการขับเคลื่อนกลยุทธ์

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ ได้จัดทำแผนการอบรมและดำเนินการฝึกอบรมในด้านต่างๆ ให้แก่พนักงานและผู้บริหารทุกคน โดยกำหนดหลักสูตรที่เหมาะสมกับบุคลากรในแต่ละระดับ เพื่อให้มีความรู้ความสามารถเพียงพอที่จะดำเนินการตามแผนกลยุทธ์ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารการสืบทอดตำแหน่งสำคัญ โดยจะมีการระบุตำแหน่งที่สำคัญเพื่อช่วยให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯมีผู้สืบทอดตำแหน่งที่เหมาะสม ซึ่งพนักงานที่มีความสามารถจะได้รับพิจารณาสำหรับการสืบทอดตำแหน่งสำคัญ (Succession Management) ที่มีความเหมาะสมต่อทักษะ ความรู้ ประสบการณ์ รวมถึงคุณลักษณะเฉพาะของพนักงานที่สอดคล้องกับตำแหน่งงาน เพื่อให้พนักงานได้เห็นถึงเส้นทางความก้าวหน้าในอาชีพได้อย่างชัดเจน (Career Path) และมีการทำแผนพัฒนาศักยภาพของผู้สืบทอดและฝึกอบรม (Succession and Capability Management) เพื่อเพิ่มทักษะที่จำเป็นแก่พนักงานในการดำรงตำแหน่งที่สูงขึ้นอย่างเป็นระบบ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งคณะอนุกรรมการบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคล (People Steering Committee) ขึ้น เพื่อบริหารความเสี่ยงต่าง ๆ ด้านทรัพยากรบุคคล กำหนดนโยบายในการบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคล รวมถึงกำหนดขั้นตอนการทำงานและวัฒนธรรมองค์กรที่เหมาะสมต่อการสนับสนุนความสำเร็จทางธุรกิจของบริษัทฯ

2.2) ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยของอาหารและคุณภาพของสินค้า (Food Safety and Product Quality)

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

ความปลอดภัยของอาหารและคุณภาพของสินค้าเป็นปัจจัยที่สำคัญ ที่มีผลต่อสุขภาพและความพึงพอใจของผู้บริโภค อาหารและสินค้ามีความปลอดภัยมีผลโดยตรงต่อความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นของกลุ่มลูกค้า ดังนั้นบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในเรื่องการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีและมีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค รวมทั้งมุ่งเน้นในการพัฒนาสินค้าที่ส่งเสริมให้ผู้บริโภคมีสุขภาพและสุขภาวะที่ดี (Health & Well-being)

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ ได้พัฒนากระบวนการต่าง ๆ เพื่อควบคุมคุณภาพของสินค้าให้มีความปลอดภัยและได้มาตรฐานสากล เริ่มตั้งแต่การสรรหาวัตถุดิบไปจนถึงการขนส่งสินค้า มีการตรวจสอบผู้ผลิตสินค้า และแหล่งที่มาของสินค้า (Ethical Sourcing) เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่นำมาจำหน่ายล้วนมาจากแหล่งผลิตที่ได้คุณภาพ มีการพัฒนาเรื่องความปลอดภัยด้านอาหารซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานการรับรองต่าง ๆ เช่น GLP/Q Mark/ GHP/ HACCP/ GMP Codex เป็นต้น

เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้า บริษัทฯ มีการเฝ้าระวัง ติดตามและกำหนดมาตรการในการป้องการการแพร่ระบาดของโรคติดต่อโดยมีการประสานงานอย่างใกล้ชิดกับภาครัฐ เพื่อติดตามข่าวสารอย่างทันท่วงที และกำหนดการจัดการเป็นรูปธรรม ตั้งแต่ การป้องกัน การควบคุม การตอบสนองเมื่อเกิดภาวะวิกฤตทำให้มีความมั่นใจว่าบริษัทฯ สามารถจัดการต่อความเสี่ยงนี้ได้

บริษัทฯ มีระบบ “i-Trace” QR Code ที่แสดงข้อมูลการตรวจสอบย้อนกลับได้ โดยลูกค้าสามารถแสกน QR Code ได้ที่บรรจุภัณฑ์ของสินค้า เพื่อให้ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคมั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมดสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ และสอดคล้องกับมาตรฐานอาหารปลอดภัย รวมทั้งตอบสนองต่อแนวโน้มความต้องการอาหารเพื่อสุขภาพของผู้บริโภคที่เพิ่มสูงขึ้นในปัจจุบัน

2.3) ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยไซเบอร์ (Cyber Security)

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อาศัยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการเชื่อมโยงข้อมูลทั่วทั้งองค์กร การโจมตีและภัยด้านไซเบอร์นับวันจะทวีความรุนแรงมากขึ้น มีรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น และมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตามเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้น บริษัทฯ ตระหนักดีว่าภัยคุกคามดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจและความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัยด้านไซเบอร์และได้กำหนดมาตรการเชิงรุกเพื่อลดโอกาสที่จะเกิดภัยคุกคามดังกล่าว

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ จัดตั้งหน่วยงานรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cyber Security Department) ที่มีความชำนาญด้านเทคโนโลยีสารสนเทศโดยเฉพาะขึ้น ซึ่งมีหน้าที่หลัก ได้แก่ วางแผนงานและการกำกับดูแลภาพรวมด้านความปลอดภัย การเฝ้าระวังภัยคุกคามไซเบอร์ โดยทีมงาน Security Operation Center (SOC) ตลอดเวลา 24 ชั่วโมง การตรวจหาช่องโหว่ระบบงานเทคโนโลยีสารสนเทศ การใช้เครื่องมือ Artificial Intelligence (AI) และ Machine Learning (ML) เพื่อตอบสนองต่อภัยคุกคามไซเบอร์ แบบอัตโนมัติ และรายงานผลทันที (Real-Time) การใช้เครื่องมือป้องกันข้อมูลส่วนบุคคลรั่วไหลแบบอัตโนมัติ การปฏิบัติการป้องกันและตรวจสอบเชิงรุกโดยจำลองเหตุการณ์ภัยคุกคามทางไซเบอร์เสมือนจริง ตลอดจนการสร้างวัฒนธรรมความปลอดภัยไซเบอร์ (Security culture) ภายในบริษัทฯ ผ่านการฝึกอบรมให้แก่พนักงานเพื่อสร้างความตระหนักจนนำไปสู่ความปลอดภัยทางไซเบอร์ภายในบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ สร้างความตระหนักรู้ด้านความปลอดภัยไซเบอร์ให้พนักงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งในรูปแบบ Phishing Testing, Phishing Training, Security Email Alert เกี่ยวกับภัยคุกคามใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้น วิธีการป้องกัน และกฎหมายด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้อง ผ่านช่องทางการสื่อสารภายในของบริษัทฯ และการจัดฝึกอบรม

2.4) ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจ E2E (End to End Operation)

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

เพื่อตอบโจทย์ธุรกิจปัจจุบันและอนาคต รูปแบบการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไป รวมทั้งเป้าหมายที่จะมุ่งเน้นพัฒนาบริการที่แปลกใหม่ให้กับลูกค้า บริษัทฯ จึงเห็นความสำคัญของการดำเนินธุรกิจที่เชื่อมโยงการซื้อสินค้าแบบ Online และประสบการณ์การบริการลูกค้าแบบ Offline เข้าด้วยกัน และขยายช่องทางการขายและให้บริการครอบคลุมทุกช่องทางแบบ Omni Channel ดังนั้นการดำเนินธุรกิจในรูปแบบใหม่จำเป็นต้องมีการพัฒนาระบบและปรับเปลี่ยนวิธีการทำงาน นอกจากนั้น บริษัทฯ ต้องตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่มีความคาดหวังในสินค้าและการบริการที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้บริษัทฯ เกิดความเสี่ยงใหม่ที่ส่งผลกระทบทั้งในด้านเงินลงทุนในการพัฒนาระบบ ประสิทธิภาพในการทำงาน และความพึงพอใจของลูกค้า เช่น การสั่งซื้อสินค้า และบริการจัดส่งสินค้าซึ่งอาจมีปัญหาเรื่องความล่าช้าและส่งผลต่อคุณภาพของสินค้าโดยเฉพาะสินค้าประเภทอาหารสด เป็นต้น

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ มีการพัฒนาปรับปรุงระบบ E2E อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น ความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทาง Online ความหลากหลายของสินค้าและวิธีการชำระเงิน รวมทั้งทางเลือกในการรับสินค้าที่สาขาและบริการจัดส่งสินค้า เป็นต้น มีการจัดสรรพื้นที่ของบางสาขาในกรุงเทพฯ เพื่อเป็นศูนย์เก็บสินค้าและกระจายสินค้า ปรับปรุงกระบวนการในการบรรจุและจัดส่งสินค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และปรับปรุงอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการธุรกิจ ให้มีความเหมาะสม เช่น อุปกรณ์ในการจัดส่ง อุปกรณ์ควบคุมอุณหภูมิ เป็นต้น รวมถึงวิธีการรักษาความสะอาดและการบำรุงรักษาเพื่อให้การจัดส่งมีประสิทธิภาพและรักษาคุณภาพของสินค้า นอกจากนี้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการให้บริการและเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้ามากยิ่งขึ้น บริษัทฯ ได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศใหม่ ๆ เช่น ระบบการจัดสินค้า ระบบบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ระบบการจัดการการจัดส่ง เป็นต้น

บริษัทฯ ได้ปรับปรุงหลักสูตรการอบรมให้แก่พนักงานและบริษัทที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัทขนส่งและจัดส่ง เป็นต้น เพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจ E2E และการจัดการด้านคุณภาพของสินค้าที่จัดส่ง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าพนักงานและบริษัทที่เกี่ยวข้อง มีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการปฏิบัติงาน

3) ความเสี่ยงด้านชื่อเสียง (Reputation Risk)

3.1) ความเสี่ยงด้านชื่อเสียงของบริษัทฯ (Corporate Reputation Risk)

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการสื่อสารข้อมูลเชิงลบ หรือข้อมูลที่ไม่ถูกต้องเกี่ยวกับบริษัทฯ ทั้งในเรื่องความเห็นเกี่ยวกับสินค้า บริการ และองค์กร ที่จะมีมากขึ้น และรวดเร็วขึ้น จากการใช้ช่องทางสื่อออนไลน์ และอาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียงของบริษัทฯ สินค้าและตัวบุคคล ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดมาตรการเพื่อให้สามารถจัดการเหตุการณ์ดังกล่าวอย่างทันท่วงที และลดโอกาสที่จะเกิดและผลกระทบจากข่าวเชิงลบต่างๆ

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ จัดให้มีทีมงานและนำระบบเทคโนโลยีมาใช้เพื่อเฝ้าติดตามดูแลเหตุการณ์ทั้งบนสื่อสังคมออนไลน์และการรับเรื่องติชมจากแต่ละสาขาผ่าน call center ที่อาจเป็นความเสี่ยงต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์ขององค์กร มีการรายงาน

เหตุการณ์ดังกล่าวให้ผู้บริหารรับทราบ พร้อมแนวทางแก้ไขและป้องกันอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการกำหนดเวลาในการรายงาน การตอบสนองต่อเหตุการณ์ และการแก้ไขเหตุการณ์ ไว้อย่างชัดเจน มีการจัดทำโครงการเพื่อปรับปรุงในประเด็นที่มีความเห็นด้านลบต่อบริษัทฯ เช่น ความเห็นเรื่องการให้บริการของพนักงาน คุณภาพสินค้า และ การจัดการต่างๆ ในสาขา เป็นต้น เพื่อป้องกันการแสดงความเห็นด้านลบต่อบริษัทฯ และแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจที่จะปรับปรุงและตอบสนองต่อความเห็นต่างๆ นอกจากนี้ ยังได้จัดให้มีระบบการสื่อสารทั้งภายในสถานการณ์ปกติและในภาวะวิกฤต มีการซักซ้อมเพื่อรับมือกับวิกฤตที่อาจเกิดขึ้นอย่างทันท่วงที และมีการทบทวนและปรับปรุงขั้นตอนในการรับมือกับวิกฤตที่อาจเกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

4) ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบ (Compliance Risk)

4.1) ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามจริยธรรมและกฎหมายกฎระเบียบ

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

บริษัทฯ ยึดหลักในการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส และยุติธรรม ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการและจริยธรรมธุรกิจ และภายใต้กฎหมายและกฎระเบียบทั้งในประเทศและประเทศที่บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจอยู่ ไม่เฉพาะแต่กฎหมายที่ออกโดยภาครัฐเท่านั้น แต่บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติตามนโยบายและกฎระเบียบภายในของบริษัทฯ ด้วย ดังนั้น การไม่ปฏิบัติหรือปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ และนโยบายเพียงบางส่วน อาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ เกิดความล่าช้าของการดำเนินงาน และอาจนำมาซึ่งการการถูกลงโทษและถูกปรับ หรือสูญเสียโอกาสทางธุรกิจ

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

ฝ่ายกฎหมายของบริษัทฯ มีการติดตามข่าวสารที่สำคัญของภาครัฐที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ เพื่อแจ้งให้คณะผู้บริหารและหน่วยงานภายในที่เกี่ยวข้องรับทราบ และจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและกฎระเบียบที่มีการเปลี่ยนแปลงแก่หน่วยงานภายในที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ และฝ่ายกฎหมายยังมีส่วนร่วมในการพัฒนากระบวนการทำงานที่อาจได้รับผลกระทบหรือต้องเปลี่ยนแปลงจากกฎหมายเหล่านั้น เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆ อย่างถูกต้องและครบถ้วน และมีการพัฒนาระบบเทคโนโลยีเพื่อช่วยติดตามและรายงานการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ต่างๆ เช่น การจัดทำสัญญา การต่ออายุสัญญา และใบอนุญาตต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

สำหรับธุรกิจของบริษัทย่อยในต่างประเทศ นอกเหนือจากการกำกับดูแลจากฝ่ายกฎหมายของบริษัทฯ แล้ว บริษัทฯ ยังได้ว่าจ้างที่ปรึกษากฎหมายทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบต่าง ๆ อย่างใกล้ชิด รวมถึงให้คำแนะนำทางกฎหมายในประเทศที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ได้จัดช่องทางรับเรื่องร้องเรียนหรือแจ้งเบาะแส หากพบผู้ปฏิบัติพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม และขัดต่อจรรยาบรรณธุรกิจ โดยผู้แจ้งเรื่องร้องเรียนจะได้รับการคุ้มครองที่เหมาะสมจากบริษัท ทั้งนี้ ผู้พบเห็นเหตุการณ์สามารถแจ้งเรื่องร้องเรียนผ่านช่องทางการรับเรื่องร้องเรียน (Whistle-blowing) ทางหน้าเว็บไซต์ของบริษัทฯ

4.2) ความเสี่ยงในการปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Personal Data Protection Act)

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

เนื่องด้วยพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 (Personal Data Protection Act หรือ PDPA) ได้เริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี 2565 นั้น บริษัทฯ ได้พิจารณาถึงผลกระทบของกฎหมายดังกล่าวที่มีต่อข้อมูลส่วนบุคคลที่บริษัทฯ จัดเก็บไว้ ซึ่งมีทั้งข้อมูลของลูกค้าสมาชิก พนักงาน ผู้ผลิต และผู้จำหน่ายสินค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบอย่างรุนแรงต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ และค่าเสียหายที่อาจเกิดขึ้น

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ ได้ว่าจ้างที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญ รวมทั้งแต่งตั้งคณะทำงานเพื่อปรับปรุงระบบคอมพิวเตอร์ และขั้นตอนการทำงานที่เกี่ยวข้องและกำหนดนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล รวมทั้งจัดตั้งคณะกรรมการด้าน PDPA เพื่อกำกับดูแลกระบวนการทำงาน รับรายงาน และพิจารณาเรื่องที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดในกฎหมายฉบับนี้ได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน

บริษัทฯ ได้จัดอบรมเกี่ยวกับกฎหมายดังกล่าวให้แก่ผู้บริหารและพนักงานที่เกี่ยวข้องเพื่อรับทราบและตระหนักถึงผลกระทบ และการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นในการทำงาน รวมทั้งมีการออกจดหมายข่าวเพื่อสื่อสารไปยังพนักงานทั่วทั้งองค์กรโดย PDPA Office สำหรับข้อมูลและข่าวสารที่สำคัญอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีมาตรการในการรักษาความมั่นคงปลอดภัย ตลอดจนการป้องกันมิให้ผู้ที่มิได้รับอนุญาตเก็บรวบรวมหรือนำข้อมูลส่วนบุคคลไปใช้โดยมิชอบ โดยบริษัทฯ ได้ แต่งตั้ง “เจ้าหน้าที่คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Data Protection Officer: DPO)” ซึ่งมีหน้าที่ควบคุมดูแลการเก็บรวบรวม ใช้ และเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล ตลอดจนรวบรวมผลการดำเนินงาน และความเสี่ยงที่สำคัญ นำเสนอต่อคณะกรรมการจัดการการบริหารความเสี่ยงและผู้บริหาร เพื่อดำเนินการประเมินความเสี่ยงขององค์กรประจำปี ตลอดจนให้คำปรึกษาและสื่อสารให้ทั่วทั้งองค์กรทราบถึงระเบียบปฏิบัติ บทลงโทษทางวินัยที่เกี่ยวข้อง และมาตรการแก้ไข พร้อมเยียวยาผู้ได้รับผลกระทบ

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมาย บริษัทฯ ได้ประกาศนโยบาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง เช่น นโยบายข้อมูลส่วนบุคคล รายละเอียดของการใช้ข้อมูล การขอใช้สิทธิข้อมูลส่วนบุคคล รวมทั้งช่องทางเพื่อแจ้งการเปลี่ยนแปลงการยินยอมไว้ในหน้าเว็บไซต์ของบริษัทฯ

5) ความเสี่ยงด้านความยั่งยืน (ESG Risk)

5.1) ความเสี่ยงจากผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Resilience)

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงสภาพภูมิอากาศปัจจุบันที่มีความแปรปรวนอย่างรุนแรงมากขึ้น เช่น ภัยแล้ง อุทกภัย และวาตภัย ซึ่งจะมีผลกระทบต่อผลผลิตทางการเกษตรของคู่ค้า รวมถึงการจัดส่งสินค้าจากคู่ค้าถึงบริษัทฯ หรือเครือข่ายการขนส่งและกระจายสินค้าของบริษัทฯ การเดินทางของลูกค้าที่ไม่สะดวกมาเลือกซื้อสินค้าที่สาขา

ในปี 2566 ภาวะน้ำแล้งจากความเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ (water stress from climate change) ได้ส่งผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญในวงกว้างและมีแนวโน้มที่จะรุนแรงมากยิ่งขึ้นในอนาคต โดยเฉพาะผลกระทบต่อความเพียงพอต่อความต้องการการใช้น้ำ และคุณภาพของน้ำในภูมิภาคที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ จึงได้มีการจัดทำแผนการจัดการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องภายใต้ภาวะวิกฤต (BCM) ซึ่งรวมถึงการมีสาขาและศูนย์กระจายสินค้าทั่วประเทศที่สามารถส่งสินค้าแทนกันได้ในกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน นอกจากนี้ บริษัทฯ มีเครือข่ายคู่ค้าจำนวนมาก ซึ่งจะสามารถจัดหาสินค้าให้ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนมีบริการสั่งสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งช่วยอำนายความสะดวกให้ลูกค้าไม่ต้องเดินทางไปซื้อสินค้าที่ศูนย์จำหน่ายสินค้า

การพิจารณาลดผลกระทบจากความเสี่ยงด้านภัยธรรมชาติในอนาคต โดยเฉพาะความเสี่ยงด้านอุทกภัย บริษัทฯ ได้กระจายที่ตั้งศูนย์กระจายสินค้าโดยคัดเลือกสถานที่ที่มีความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติต่าง ๆ อยู่ในระดับต่ำ และวางมาตรการช่วยเหลือในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ อย่างรัดกุม เช่น การใช้ไฟฟ้าจากหลายแหล่ง รวมถึงการผลิตไฟฟ้าใช้เองด้วยแผงพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งไว้บนหลังคาของศูนย์จำหน่ายสินค้า เพื่อช่วยให้เปิดให้บริการได้ตามปกติในกรณีเกิดภัยธรรมชาติ

บริษัทฯ จัดทำกลยุทธ์รับมือการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ โดยมีแนวทางลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรงและทางอ้อม ด้วยการใช้พลังงานหมุนเวียนและการใช้พลังงานให้เกิดประโยชน์สูงสุดภายในบริษัทฯ รวมทั้งการส่งเสริมการปลูกต้นไม้ภายในพื้นที่บริษัทฯ เพื่อช่วยดูดซับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ด้วยกลไกทางธรรมชาติ ควบคู่ไปกับการสร้างความตระหนักสำนึกรักษ์สิ่งแวดล้อมให้กับพนักงาน คู่ค้าธุรกิจและผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมด

บริษัทฯ ปรับปรุงประสิทธิภาพการใช้พลังงานโดยการเปลี่ยนหลอดไฟให้แสงสว่างประสิทธิภาพสูงที่ศูนย์จำหน่ายสินค้า 26 สาขา และ เลือกใช้เครื่องทำน้ำเย็นสำหรับระบบปรับอากาศ ชนิด Variable Speed Drive Chiller ควบคู่กับสารทำความเย็นที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ณ ศูนย์จำหน่ายสินค้า 17 สาขา รวมถึงปรับเปลี่ยนน้ำยาทำความเย็นที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในระบบตู้แช่อาหารสด และเพิ่มสัดส่วนพลังงานไฟฟ้าจากโซลาร์รูฟท็อป โครงการทั้งหมดที่กล่าวมานอกจากส่งผลให้ความเข้มข้นของการใช้พลังงานลดลงแล้ว ยังส่งผลให้ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกลดลงด้วยเช่นกัน

เพื่อบรรเทาสภาวะน้ำแล้ง (water stress) บริษัทฯ สามารถลดอัตราการใช้น้ำลงร้อยละ 6 ในปี 2566 และตั้งเป้าที่จะลดอัตราการใช้ลงเป็นร้อยละ 20 ภายในปี 2573 รวมทั้งจัดให้มีการทบทวนและเตรียมการแผนการจัดการและรับมือสภาวะวิกฤตของน้ำในทุกศูนย์จำหน่ายสินค้า

5.2) ความเสี่ยงจากการละเมิดสิทธิมนุษยชน (Human Right)

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

การยอมรับความแตกต่างและเคารพในสิทธิของผู้อื่นเป็นพื้นฐานสำคัญของการอยู่ร่วมกันในสังคม ซึ่งหากไม่ได้รับการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อธุรกิจได้ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการดำเนินงานด้านสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงาน อาทิ การส่งเสริมความเท่าเทียม การไม่เลือกปฏิบัติ การบริหารความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน เป็นต้น เพื่อป้องกันการละเมิดสิทธิมนุษยชนในทุกกิจกรรมการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงปกป้องบุคลากรจากการเลือกปฏิบัติและการถูกคุกคาม

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ เคารพสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงาน ตามหลักมาตรฐานสากล ได้แก่ ปฏิญญาสากลว่าด้วยสิทธิมนุษยชนแห่งสหประชาชาติ หลักการข้อตกลงโลกแห่งสหประชาชาติ หลักปฏิบัติของสหประชาชาติว่าด้วยการดำเนินธุรกิจและสิทธิมนุษยชน และปฏิญญาว่าด้วยหลักการและสิทธิขั้นพื้นฐานในการทำงาน ขององค์กรแรงงานระหว่างประเทศ รวมถึงข้อกำหนดกฎหมายในทุกประเทศที่ประกอบธุรกิจ โดยบริษัทฯ ดำเนินกระบวนการตรวจสอบการดำเนินงานด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้านและอย่างต่อเนื่อง และประกาศนโยบายด้านสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงานให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียได้รับทราบอย่างทั่วถึง

เพื่อให้กระบวนการตรวจสอบการดำเนินงานด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน สามารถดำเนินการได้อย่างเป็นระบบ ดังนั้นผู้บริหารสูดสุดจึงแต่งตั้งคณะทำงานเพื่อการดำเนินงานด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน หรือ Human Rights Due Diligence (HRDD) ทำหน้าที่ทบทวนนโยบายให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล รวมถึงผลักดันผลการดำเนินงานด้านสิทธิมนุษยชน การปฏิบัติด้านแรงงาน และความปลอดภัย อาชีวอนามัย ให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรมทั้งภายในองค์กร และตลอดห่วงโซ่อุปทาน

6) ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่เกิดขึ้นใหม่ (Emerging Risk)

บริษัท มีการทบทวนประเด็นและแนวโน้มที่อาจเป็นความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนวิเคราะห์ การเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่อาจเป็นประเด็นหรือความเสี่ยงใหม่เป็นประจำทุกปี เพื่อมุ่งหามาตรการและแนวทางการจัดการในการรองรับความเสี่ยงดังกล่าว พร้อมทั้งสามารถตอบสนองต่อความเสี่ยงนั้นได้อย่างทันท่วงที โดยในปี 2566 มีประเด็นความเสี่ยงเกิดใหม่ที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

6.1) ความเสี่ยงจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป (Consumer Preference Change)

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

จากวิถีชีวิตผู้บริโภคที่ปรับเปลี่ยนเป็นแบบวิถีชีวิตใหม่ (New normal) มากขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ ต้องปรับตัวรับวิถีชีวิตแบบใหม่นี้ที่กำลังเติบโต รวมถึงต้องให้ความสำคัญกับช่องทางออนไลน์และบริการจัดส่งสินค้าเพิ่มมากขึ้น ซึ่งเริ่มได้รับความนิยมมากขึ้นแทนการเดินเลือกซื้อสินค้าในศูนย์จำหน่ายสินค้า ซึ่งที่ผ่านมามีแพลตฟอร์มขายสินค้าออนไลน์เกิดขึ้นหลายราย เป็นผลจากการพัฒนาเทคโนโลยี เพื่อให้บริษัทฯ แข่งขันได้อย่างยั่งยืนและสามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้นสำหรับผู้บริโภคในกลุ่มเดียวกัน

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ จึงได้พัฒนาแพลตฟอร์มช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าในการเข้าถึงสินค้าและบริการของบริษัทฯ ให้มีช่องทางที่หลากหลายมากกว่าการซื้อขายสินค้าผ่านหน้าร้านเพียงอย่างเดียว ซึ่งลูกค้าจำนวนมากมีความกังวลในเรื่องของความปลอดภัย โดยพัฒนากระบวนการและระบบเพื่อบริหารจัดการช่องทางที่หลากหลาย (Omni Channel) ให้ประสานเป็นหนึ่งเดียวกัน ช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้า และบริการของบริษัทฯ ได้อย่างง่ายดายทุกที่ทุกเวลา เป็นการผสมผสานช่องทางร้านค้าลักษณะออฟไลน์และออนไลน์เข้าไว้ด้วยกัน ทั้งยังเพิ่มความสะดวกในการชำระสินค้าผ่านอีเพย์เมนต์ พัฒนารูปแบบการขนส่งสินค้าที่มีความปลอดภัยและทันเวลารวมไปถึงการทำกิจกรรมการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ (Digital Marketing) และกิจกรรมส่งเสริมการขายผ่านทางแอปพลิเคชันขายออนไลน์และเว็บไซต์ของบริษัทฯ ตลอดจนการสื่อสารข้อมูลข่าวสารและรับความคิดเห็นจากผู้บริโภค ผ่านหลายช่องทางทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์อีกด้วย

6.2) ความเสี่ยงจากเทคโนโลยีดิจิทัลและปัญญาประดิษฐ์ (Disruptive Digital and AI Technology)

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

เทคโนโลยีดิจิทัลและปัญญาประดิษฐ์ (AI) กำลังเปลี่ยนแปลงโลกธุรกิจอย่างรวดเร็ว และได้เข้ามามีบทบาทอย่างมากในการดำเนินชีวิตประจำวัน รูปแบบการดำเนินธุรกิจ การแข่งขันในตลาด รวมถึงความต้องการของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยุคที่เข้าสู่การแข่งขันและขับเคลื่อนธุรกิจด้วย “นวัตกรรม” อาทิ การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการให้บริการขนส่ง การทำการตลาด การจำหน่ายสินค้าออนไลน์ อีกทั้งเทคโนโลยีดิจิทัลช่วยให้ธุรกิจสามารถเข้าถึงข้อมูลลูกค้าได้มากขึ้นและวิเคราะห์ข้อมูลเหล่านั้นได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น นอกจากนี้ AI ยังช่วยให้ธุรกิจสามารถทำงานอัตโนมัติได้มากขึ้น ซึ่งช่วยลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน

ในระยะยาว การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเป็นความเสี่ยงที่อาจส่งผลต่อรูปแบบการดำเนินธุรกิจและช่องทางการจัดจำหน่ายแบบเดิมจนทำให้บริษัทฯ อาจสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งอาจเป็นโอกาสในการสร้างธุรกิจใหม่ ๆ ที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับองค์กร อีกทั้ง การเติบโตและก้าวหน้าของเทคโนโลยียังส่งผลให้มีความเสี่ยงในแง่ของการขาดแคลนบุคลากรในกลุ่มเทคโนโลยีหรือ Digital Talent นอกจากนี้ AI ยังอาจนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงของรูปแบบการทำงานและทักษะที่จำเป็นสำหรับพนักงาน ซึ่งอาจทำให้ธุรกิจต้องปรับตัวและปรับโครงสร้างองค์กร

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ เชื่อว่าธุรกิจที่ปรับตัวรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีดิจิทัลและ AI ได้อย่างทันท่วงที จะสามารถเติบโตและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน บริษัทฯ จึงได้มีการทบทวนแผนกลยุทธ์องค์กรประจำปีอย่างสม่ำเสมอเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจรวมทั้งจัดทำกลยุทธ์การเตรียมความพร้อมด้านดิจิทัลและปัญญาประดิษฐ์ (Digital and AI Transformation) ทั้งในเรื่องของการวางแผนงาน การติดตามการปฏิบัติตามแผนงาน การพัฒนาระบบงาน เทคโนโลยี และบุคลากร เป็นต้น

บริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงนี้อย่างจริงจัง โดยเริ่มจากการสำรวจผลกระทบที่จะเกิดขึ้นต่อธุรกิจของตนเอง จากนั้นจึงกำหนดแนวทางการรับมือที่เหมาะสมกับบริบทของธุรกิจ โดยมีการลงทุนพัฒนาทักษะด้านดิจิทัลและ AI สำหรับพนักงาน เพื่อให้พนักงานสามารถทำงานร่วมกับเทคโนโลยีดิจิทัลและ AI ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีดิจิทัลและ AI เพื่อให้ธุรกิจสามารถเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุน และริเริ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในยุคดิจิทัล โดยคำนึงถึงพฤติกรรมและความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค

6.3) ความเสี่ยงจากโรคระบาดใหญ่บ่อยขึ้นและกลายเป็นเรื่องปกติในอนาคต

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

ตั้งแต่เกิดการแพร่ระบาดครั้งใหญ่ของโรคโควิด-19 นักวิทยาศาสตร์เชื่อว่ามนุษย์อาจจะต้องใช้ชีวิตอยู่ร่วมกับโรคนี้ต่อไป อีกทั้งยังเกิดการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 สายพันธุ์ใหม่ ๆอยู่ตลอดเวลาที่ผ่านมา และคาดว่ายังมีเชื้อไวรัสอีกมากมายที่สามารถกลายเป็นโรคชนิดอื่นได้อีกในอนาคต จากปัจจัยภายนอกที่นอกเหนือความควบคุมของบริษัทฯ เช่น การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ เช่น อุณหภูมิที่สูงขึ้น ทำให้เชื้อโรคเจริญเติบโต แพร่พันธุ์ได้อย่างรวดเร็ว รวมทั้งยังมีเชื้อโรค เช่น ไวรัสในสัตว์ที่มีโอกาสแพร่สู่มนุษย์ได้ง่ายขึ้น ทั้งนี้ การแพร่ระบาดของโรคติดต่อในลักษณะนี้มีโอกาสจะเกิดขึ้นได้บ่อยและกลายเป็นเรื่องปกติในอนาคต ซึ่งอาจส่งผลต่อการหยุดชะงักทางธุรกิจ และกระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคสู่วิถีชีวิตใหม่ (New Normal) มากขึ้น

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

เพื่อเป็นการบรรเทาความเสี่ยงในเรื่องนี้ บริษัทฯ มีการทบทวน พัฒนาแผนการรับมือต่อโรคระบาดอย่างสม่ำเสมอ และยกระดับแผนขึ้น เพื่อรองรับโอกาสและความเสี่ยงจากโรคระบาดใหญ่ที่บ่อยขึ้น และความเป็นไปได้ที่อาจมีการกลายพันธุ์เป็นสายพันธุ์ใหม่ได้ตลอดเวลาในอนาคต รวมถึงบริษัทฯ ได้พัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่องให้เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าและบริการได้สะดวก และปลอดภัย

บริษัทฯ ยังได้มีการติดตามข่าวสารเรื่องโรคระบาดอย่างสม่ำเสมอ โดยจะมีการสื่อสารไปทั่วทั้งองค์กรเมื่อมีการแพร่ระบาดของโรคติดต่อที่เริ่มมีความรุนแรง เพื่อให้ทุกคนรับทราบถึงมาตรการการป้องกันที่ต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด เพื่อป้องกันผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับพนักงานและลูกค้า

6.4) ความเสี่ยงจากควบบริษัท

ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact)

ในปี 2567 บริษัทฯ ได้จัดตั้งขึ้นจากการควบรวมบริษัทระหว่าง บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) และบริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ในการเพิ่มประสิทธิภาพและความคล่องตัวของการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท รวมทั้งจะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มจากการผนึกกำลัง (Synergy) และต่อยอดทางธุรกิจ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้คำนึงถึงความเสี่ยงที่สำคัญหลายประการที่จะเกิดขึ้นภายหลังการควบบริษัท เช่น ความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อความต่อเนื่องในการดำเนินงานและการวัดผลของความสำเร็จ ความเสี่ยงจากสภาพแวดล้อมในการทำงานและระบบเทคโนโลยีที่สนับสนุนการทำงานมีความแตกต่างกันและความเสี่ยงเกี่ยวกับใบอนุญาตและสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ซึ่งอาจส่งผลต่อประสิทธิภาพการทำงานและระยะเวลาในปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงภายหลังการควบบริษัท

แนวทางจัดการความเสี่ยง (Mitigation Plan)

บริษัทฯ ได้วางแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน โดยมีหน่วยงานกลางที่ทำหน้าที่ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการควบบริษัท เพื่อประเมิน วิเคราะห์ และวางแผนการผสมผสานที่เหมาะสม บริษัทฯ ยังจัดให้มีช่องทางการสอบถามและสื่อสารเพื่อตอบคำถามและชี้แจงในประเด็นที่อาจเป็นข้อสงสัย รวมทั้งมีแผนการฝึกอบรมพนักงานให้พร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำการสื่อสารกับลูกค้าและคู่ค้าอย่างชัดเจนต่อเนื่องและให้ข้อมูลที่เพียงพอเกี่ยวกับการควบรวม การดำเนินการตามแผนเหล่านี้จะช่วยให้บริษัทฯ สามารถจัดการกับความเสี่ยงข้างต้นและสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

2.2.2 ปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 75

ณ. วันที่ 1 ตุลาคม 2567 บริษัทฯ มีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ 1) กลุ่ม ซีพี ออลล์ ประกอบด้วย บริษัท สยามแม็คโคร โฮลดิ้ง (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 25.01 และร้อยละ 34.91 ตามลำดับ ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด 2) บริษัท เจริญโภคภัณฑ์โฮลดิ้ง จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 15.96 และ 3) บริษัท ซี.พี.เมอร์แชนไดซิ่ง จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 8.85 โดยทั้ง 4 บริษัทเป็นบริษัทในเครือเจริญโภคภัณฑ์ มีสัดส่วนการถือหุ้นรวมกันร้อยละ 84.73 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ทั้งนี้ ด้วยสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวอาจส่งผลให้นักลงทุนเกิดความกังวลถึงความเสี่ยงที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีสัดส่วนการถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 75 จะควบคุมมติและกระบวนการตัดสินใจต่าง ๆ ของบริษัทฯ รวมถึงมติพิเศษของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทำให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียง เพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล จึงเปิดโอกาสอย่างเท่าเทียมกันให้กับผู้ถือหุ้นรายย่อยในการนำเสนอเรื่องเพื่อบรรจุเข้าเป็นวาระการประชุม และเสนอชื่อบุคคลเพื่อพิจารณาคัดเลือกเป็นกรรมการล่วงหน้าก่อนการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี นอกจากนั้น คณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการอิสระซึ่งล้วนเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ความสามารถและเป็นที่ยอมรับในสังคม เพื่อทำหน้าที่พิทักษ์สิทธิและผลประโยชน์ให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อย

2.2.3 ปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างประเทศ

- ไม่มี -

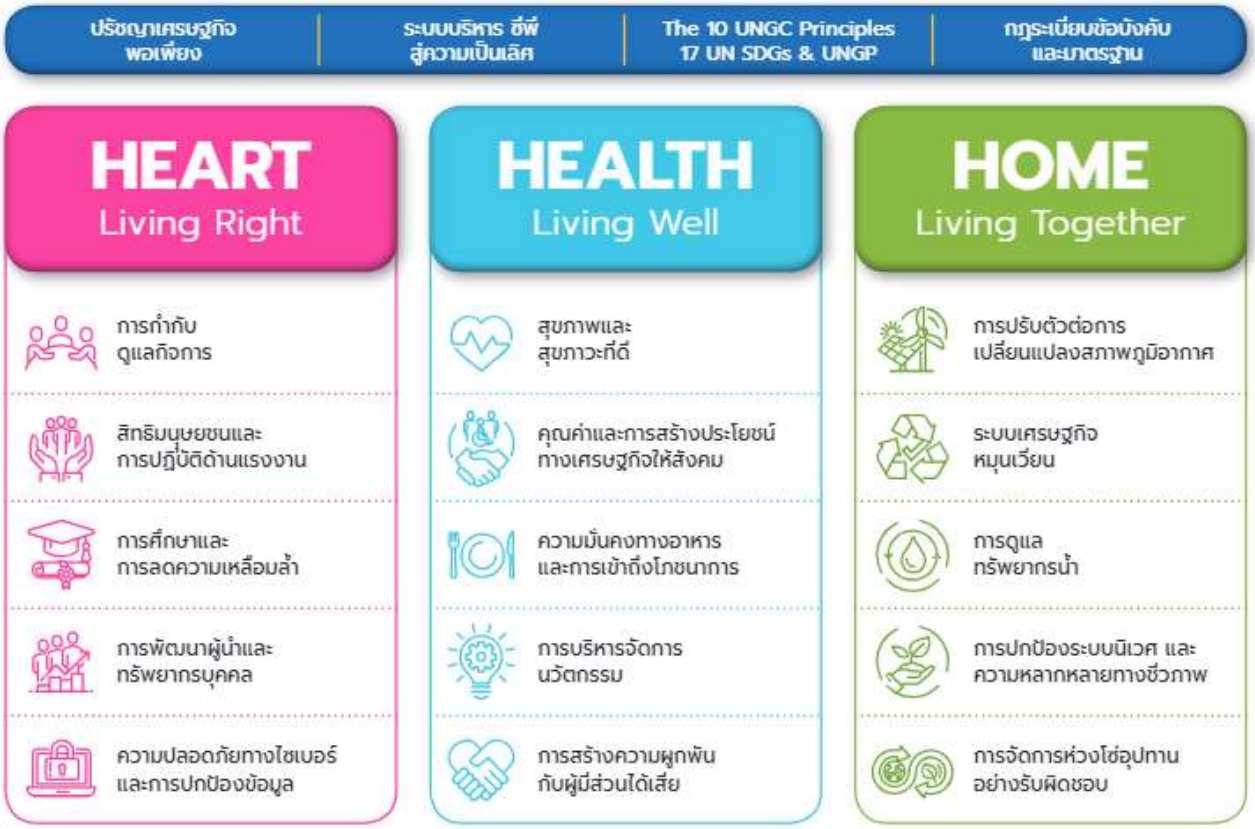
3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

3.1 นโยบายและเป้าหมายด้านความยั่งยืน (Sustainability Policy and Targets)

มุ่งเป็นที่หนึ่งในการเป็นคู่คิดธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการ ส่งมอบผลิตภัณฑ์คุณภาพชั้นเลิศและปลอดภัยในราคายุติธรรม เพื่อสนับสนุนให้ลูกค้าสามารถรักษาขีดความสามารถในการแข่งขันและสร้างผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนส่งเสริมคุณภาพชีวิตของผู้มีส่วนได้เสียโดยไม่บั่นทอนโอกาสในการเข้าถึงทรัพยากรของคนรุ่นต่อไปในอนาคต

บริษัทฯ ประกาศยุทธศาสตร์ความยั่งยืนปี 2573 เพื่อเป็นกรอบการทำงาน และจัดการประเด็นทางด้านความยั่งยืน ซึ่งครอบคลุม 3 มิติ ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยมีเป้าหมาย และแผนงานที่ครอบคลุมระยะเวลาดำเนินงาน 10 ปี นับตั้งแต่ มกราคม 2564 ถึง ธันวาคม 2573

ยุทธศาสตร์ความยั่งยืนสู่ปี 2573



ขอบเขตประเด็นสำคัญ และกรอบการรายงาน

กลยุทธ์ตามยุทธศาสตร์ความยั่งยืน	เป้าหมายความยั่งยืนภายในปี 2573	เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน	มาตรฐาน GRI
HEART : Living Right			
การกำกับดูแลกิจการ	**100%** ของกลุ่มธุรกิจได้รับการประเมินผลที่ได้รับการยอมรับของการดำเนินงานด้านการกำกับดูแลกิจการ		102-11, 102-12, 102-13, 102-18, 102-22, 102-24, 102-30, 102-35, 102-38, 103-1, 103-2, 103-3, 205-1, 205-2, 205-3, 406-1
สิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงาน	**100%** ของกลุ่มธุรกิจมีการประเมินผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชนจากกิจกรรมขององค์กรและคู่ค้าโดยตรงที่มีความเสี่ยงสูงเป็นประจำ		102-41, 103-1, 103-2, 103-3, 401-2, 403-1, 403-2, 403-3, 403-4, 403-5, 403-6, 403-7, 403-9, 403-10, 405-1, 405-2, 412-1
การศึกษาและการลดความเหลื่อมล้ำ	**150,000** ราย เข้าถึงการศึกษาที่มีคุณภาพส่งเสริมการเรียนรู้ตลอดชีวิต และเสริมสร้างทักษะที่จำเป็น		103-1, 103-2, 103-3, 203-2
การพัฒนาผู้นำและทรัพยากรบุคคล	พนักงาน **100%** ได้รับการฝึกอบรมเป็นประจำทุกปี		103-1, 103-2, 103-3, 401-1, 404-1, 404-2, 404-3
ความปลอดภัยทางไซเบอร์และการปกป้องข้อมูล	**100%** ของบริษัทฯ ได้รับการรับรองด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์และความเป็นส่วนตัวของข้อมูลตามมาตรฐานระดับสากล		102-19, 102-20, 103-1, 103-2, 103-3, 418-1

กลยุทธ์ตามยุทธศาสตร์ความยั่งยืน	เป้าหมายความยั่งยืนภายในปี 2573	เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน	มาตรฐาน GRI
HEALTH : Living Well			
สุขภาพและสุขภาวะที่ดี	**70%** ของยอดขายมาจากผลิตภัณฑ์และบริการแบบ B2B และ B2C ที่ส่งเสริมสุขภาพและสุขภาวะที่ดี		103-1, 103-2, 103-3, 417-1
คุณค่าและการสร้างประโยชน์ทางเศรษฐกิจให้สังคม	สร้างงานหรือรายได้ให้กับชุมชนรวม **400,000** ราย		103-1, 103-2, 103-3, 201-1, 413-1
ความมั่นคงทางอาหารและการเข้าถึงโภชนาการ	เยาวชน และประชาชน **150,000** คน สามารถเข้าถึงอาหารที่ปลอดภัยและมีคุณค่าทางโภชนาการ		103-1, 103-2, 103-3
การบริหารจัดการนวัตกรรม	สิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตรได้รับการขึ้นทะเบียน **6** ฉบับ		103-1, 103-2, 103-3
การสร้างความผูกพันกับผู้มีส่วนได้เสีย	คะแนนความผูกพันของผู้มีส่วนได้เสียไม่ต่ำกว่า **80%**		103-1, 103-2, 103-3, 102-40, 102-41, 102-42, 102-43, 102-44

HOME : Living Together

กลยุทธ์ตามยุทธศาสตร์ความยั่งยืน	เป้าหมายความยั่งยืนภายในปี 2573	เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน	มาตรฐาน GRI
การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ	มุ่งสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอน ภายในปี 2573 และบรรลุการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ ภายในปี 2593		103-1, 103-2, 103-3, 302-1, 302-3, 302-4, 305-1, 305-2, 305-3, 305-4, 305-5
ระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน	ขยะอาหาร ไปสู่หลุมฝังกลบเป็นศูนย์ และ ใช้บรรจุภัณฑ์ยั่งยืน เพื่อมุ่งสู่ระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน **100%**		103-1, 103-2, 103-3, 306-1, 306-2, 306-3, 306-4, 306-5
การดูแลทรัพยากรน้ำ	ความเข้มข้นของน้ำใช้ ต่อหน่วยรายได้ ลดลง **20%** เมื่อเทียบกับปีฐาน 2563		103-1, 103-2, 103-3, 303-1, 303-2, 303-3, 303-4 ,303-5
การปกป้องระบบนิเวศและความหลากหลายทางชีวภาพ	• **100%** ของหน่วยธุรกิจ และคู่ค้าลำดับ 1 ไม่บุกรุกพื้นที่ที่ประกาศเป็นแหล่งอนุรักษ์ธรรมชาติ • **100%** ของวัตถุดิบที่มีความเสี่ยงสูงสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้		103-1, 103-2, 103-3, 304-1, 304-2
การจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างรับผิดชอบ	• **100%** คู่ค้าทุกรายผ่านการประเมินคู่ค้าด้วยหลักเกณฑ์ด้าน ESG • **100%** คู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูงได้รับการประเมินด้านความยั่งยืนหน้างาน และแก้ไขปรับปรุง		103-1, 103-2, 103-3, 204-1, 308-1, 414-1

3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้ที่ส่วนได้ส่วนเสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

3.2.1 ผู้มีส่วนได้เสียตลอดห่วงโซ่คุณค่า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารผู้มีส่วนได้เสีย ตลอดห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ โดยบริษัทฯ วิเคราะห์และแบ่งกลุ่มผู้มีส่วนได้ทั้งทางตรงและทางอ้อมออกเป็น 10 กลุ่ม พร้อมทั้งทบทวนช่องทางการมีส่วนร่วมอย่างสม่ำเสมอ ในปี 2566 สืบเนื่องจากการเข้าร่วมประเมินความเสี่ยงด้าน ESG จากหลายสถาบัน และเพื่อให้มั่นใจว่าแนวทาง ESG ในระดับโลก ได้รับการพิจารณา และบริหารจัดการ บริษัทฯ จึงเพิ่มกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียเพิ่มอีก 1 กลุ่ม คือ กลุ่มสถาบันจัดอันดับด้าน ESG

- ผู้มีส่วนได้เสียทางตรง: ผู้ถือหุ้นและนักลงทุน พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า ผู้รับเหมา ชุมชน
- ผู้มีส่วนได้เสียทางอ้อม: สถาบันการเงิน ภาครัฐ สื่อมวลชน สถาบันจัดอันดับด้าน ESG และ NGO

3.2.2 การประเมินประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืน

การประเมินประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืนประจำปี พิจารณาจากกิจกรรมขององค์กร การสร้างคุณค่าทางธุรกิจ ผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียภายนอก รวมถึงการรับฟังผู้มีส่วนได้เสีย โดยอ้างอิงกระบวนการประเมินตามมาตรฐานการรายงานด้านความยั่งยืนของตามแนวทางของ GRI 2021 (GRI 3: Material Topics) ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนสำคัญ ดังนี้

ขั้นตอน	รายละเอียด
ขั้นตอนที่ 1: ระบุประเด็นด้านความยั่งยืนทั้งเชิงบวก และลบของผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอก	บ่งชี้ทั้งประเด็นสำคัญเชิงบวก และลบ ที่ส่งผล หรืออาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม รวมถึงประเด็นด้านสิทธิมนุษยชน บริษัทฯ ได้รวบรวมความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายใน และภายนอก จากหลายช่องทาง เช่นการสำรวจความผูกพันของผู้มีส่วนได้เสียประจำปี ข้อร้องเรียน ผลการดำเนินงาน เช่น สถิติอุบัติเหตุ ข้อร้องเรียน ผลการประเมินความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชน เป็นต้น รวมถึงการแนวทางของดัชนีด้านความยั่งยืน ต่าง ๆ เช่น GRI, SDG, CDP, S&P CSA, FTSE4Goods, SASB, TH-ESG Rating เป็นต้น
ขั้นตอนที่ 2: ประเมินของผลกระทบ และจัดลำดับความสำคัญ	ประเมินความสำคัญของผลกระทบจากประเด็นความยั่งยืน โดยตัวแทนผู้มีส่วนได้เสีย (179 ราย) ทั้งจากภายนอก และภายใน โดยการให้คะแนนระดับความคาดหวัง หรือผลกระทบทั้งในเชิงธุรกิจ และผลกระทบต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม
ขั้นตอนที่ 3: ทวนสอบ และการอนุมัติ	นำประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืน นำเสนอต่อประธานคณะผู้บริหารฯ เพื่อพิจารณายืนยันและอนุมัติ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ว่าจ้างหน่วยงานอิสระจากภายนอกทวนสอบ “(LR เพื่อรับรองความถูกต้องของกระบวนการจัดทำรายงานความยั่งยืนตามมาตรฐาน GRI ฉบับ 2021)” และผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ
ขั้นตอนที่ 4: บูรณาการกับระบบบริหารความเสี่ยงทั้งองค์กร	ประเด็นด้านความยั่งยืน ได้รวมเป็นส่วนหนึ่งในความเสี่ยงขององค์กร และบริหารข้อมูลความเสี่ยงผ่านแพลท์ฟอร์มความเสี่ยง รวมถึงติดตามผลการดำเนินงาน โดยรายงานในที่ประชุมรายไตรมาสของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการบริหารอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

3.2.3 บ่งชี้ประเด็นความสำคัญด้านความยั่งยืนจากช่องทางต่าง ๆ

ข้อมูลป้อนกลับที่ได้จากแหล่งต่าง ๆ จะถูกนำมารวบรวมวิเคราะห์เป็นประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืน ทั้งข้อมูลเชิงบวกและลบ เช่น ข้อร้องเรียน กรณีละเมิด สถิติอุบัติเหตุ ฯลฯ โดยถือเป็นประเด็นเชิงลบ ในขณะที่ข้อมูลป้อนกลับเชิงบวก เช่น ข้อเสนอแนะ ความคาดหวัง จากผู้มีส่วนได้เสียภายนอก จะได้รับการนำมาพิจารณาเป็นประเด็นเชิงบวกด้วยเช่นกัน ตัวอย่างเช่น ข้อแนะนำจากองค์กรอิสระ เพื่อป้องกันขยะพลาสติกตกค้างในทะเล ได้รับการนำมาพิจารณาเป็นประเด็นใหม่ในปีนี้ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงด้านการดำเนินธุรกิจ ที่เริ่มมีแรงงานข้ามชาติมาปฏิบัติงานภายในศูนย์จำหน่ายสินค้า ซึ่งเป็นประเด็นสำคัญจากความเปลี่ยนแปลงรูปแบบการทำงาน ที่ต้องวิเคราะห์ความเสี่ยงประเด็นด้านสิทธิมนุษยชน และการไม่เลือกปฏิบัติ และความปลอดภัยในการทำงาน เป็นต้น

ผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการสื่อสาร	ความคาดหวัง / การเปลี่ยนแปลง / ผลดำเนินงาน	Materiality Issue
ผู้ถือหุ้น และนักลงทุน (ผู้มีส่วนได้เสียภายนอก)	• การประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี • การประชุมกับนักวิเคราะห์รายไตรมาส • กิจกรรมนักลงทุนสัมพันธ์	• การเปิดเผยข้อมูลที่ถูกต้องครบถ้วน และทันต่อเหตุการณ์ • ความโปร่งใสในการบริหารจัดการ • ปกป้องสิทธิผู้ถือหุ้น • ศักยภาพการแข่งขัน และการเติบโตทางธุรกิจ • ปฏิบัติตามข้อกำหนดจากตลาดหลักทรัพย์ด้าน CG และการเปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใส	• การกำกับดูแลกิจการ • การสร้างความผูกพันกับผู้ส่วนได้เสีย • สินค้า และบริการที่เป็นนวัตกรรม • ความปลอดภัยทางไซเบอร์ และการปกป้องข้อมูลส่วนบุคคล
พนักงาน (ผู้มีส่วนได้เสียภายใน)	• การสำรวจความผูกพันด้าน ESG ประจำปี • ช่องทางสื่อสาร และรับข้อร้องเรียน กล่องเสนอแนะ เว็บไซต์ และสายด่วน • การสำรวจความผูกพันของพนักงานประจำปี • การประชุมคณะกรรมการสวัสดิการรายไตรมาส	• ผลตอบแทน สวัสดิการ และการเติบโตในสายงาน • สภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัย และอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัย • สมดุลการทำงานและชีวิตส่วนตัว • การพัฒนาทักษะที่จำเป็นสำหรับการทำงานในอนาคต • ความเท่าเทียม การไม่เลือกปฏิบัติ การยอมรับความหลากหลาย และการอยู่ร่วมกัน โดยเฉพาะแรงงานข้ามชาติที่ทำงานในสาขา	• สิทธิมนุษยชน - การไม่เลือกปฏิบัติ • สุขภาพ และความปลอดภัย • การพัฒนาทุนมนุษย์ • สิทธิมนุษยชน – แรงงานข้ามชาติในงานบริการ (หัวข้อใหม่) • สิทธิมนุษยชน - การเลือกปฏิบัติ (หัวข้อใหม่)

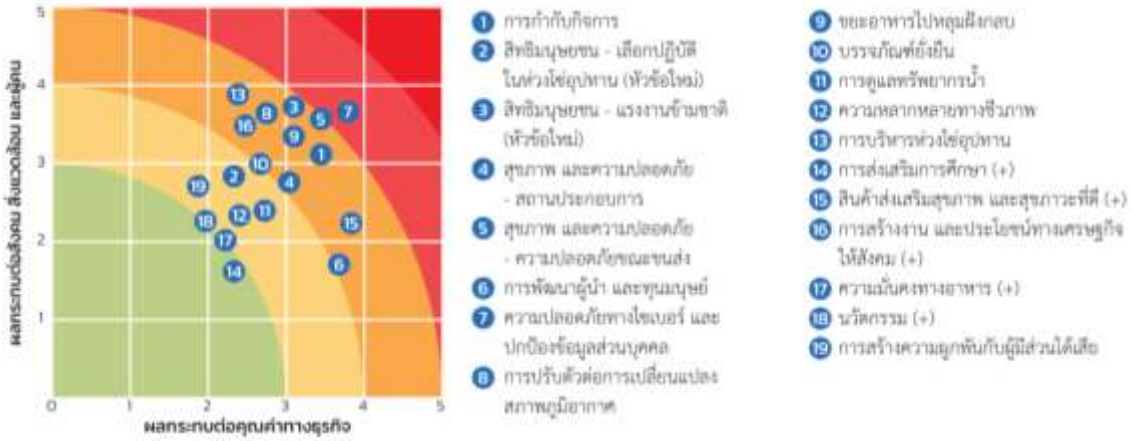
ผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการสื่อสาร	ความคาดหวัง / การเปลี่ยนแปลง / ผลดำเนินงาน	Materiality Issue
ลูกค้า (ผู้มีส่วนได้เสียภายนอก)	• การสำรวจความผูกพันด้าน ESG ประจำปี • ช่องทางรับข้อร้องเรียน เว็บไซต์ และศูนย์รับข้อร้องเรียน	• การจัดส่งที่ตรงเวลา สินค้ามีคุณภาพ ปลอดภัย และสร้างสุขภาวะที่ดีของผู้บริโภค • ราคาเหมาะสมต่อภาวะเศรษฐกิจ • มีปริมาณเพียงพอ ไม่ขาดแคลน • ฉลากสินค้าที่มีข้อมูลน่าเชื่อถือ และสอบย้อนกลับได้ • การปกป้องข้อมูลส่วนบุคคล • สินค้า และบริการที่ส่งเสริมศักยภาพการแข่งขันของลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการ	• การบริหารห่วงโซ่อุปทาน • สินค้าส่งเสริมสุขภาพและสุขภาวะ • สินค้า และบริการที่มีนวัตกรรม • ความปลอดภัยทางไซเบอร์ และการปกป้องข้อมูลส่วนบุคคล • การศึกษา และลดความเหลื่อมล้ำ
คู่ค้า (ผู้มีส่วนได้เสียภายนอก)	• การสำรวจความผูกพันด้าน ESG ประจำปี • การตรวจประเมินคู่ค้า และโปรแกรมพัฒนาคู่ค้า • การตรวจประเมินหน้างาน	• สนับสนุนสินค้าจากผู้ประกอบการรายงาน และเกษตรกรในท้องถิ่น • ขั้นตอนการคัดเลือกคู่ค้าอย่างโปร่งใส เป็นธรรม • เพิ่มความเข้าใจด้านข้อกำหนดด้านการรับรองสินค้าเกษตรยั่งยืน	• สร้างงานแก่ผู้รับเหมาและคนงานในท้องถิ่น • การบริหารห่วงโซ่อุปทาน • การสร้างความผูกพันต่อผู้มีส่วนได้เสีย
ผู้รับเหมา (ผู้มีส่วนได้เสียภายนอก)	• การสำรวจความผูกพันด้าน ESG ประจำปี Complaint and suggestions channels • ประชุมผู้รับเหมา • การตรวจประเมินหน้างาน	• การคัดเลือกผู้รับเหมาอย่างโปร่งใส เป็นธรรม • สร้างความเข้าใจการปฏิบัติด้านแรงงาน และสิทธิมนุษยชน ตามคู่มือการปฏิบัติของคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) • ส่งเสริมความรู้การป้องกันอุบัติเหตุระหว่างขนส่ง	• การสร้างงาน และอาชีพให้กับผู้ประกอบการท้องถิ่น • การบริหารห่วงโซ่อุปทาน • สิทธิมนุษยชน และการปฏิบัติด้านแรงงาน • สุขภาพ และ ความปลอดภัย – อุบัติเหตุบนท้องถนน

ผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการสื่อสาร	ความคาดหวัง / การเปลี่ยนแปลง / ผลดำเนินงาน	Materiality Issue
ชุมชน (ผู้มีส่วนได้เสียภายนอก)	• การสำรวจความผูกพันด้าน ESG ประจำปี • ช่องทางสื่อสาร และรับข้อร้องเรียน กล่องเสนอแนะ เว็บไซต์ และศูนย์รับข้อร้องเรียน • การพูดคุย และพบปะกับตัวแทนชุมชน	• ร่วมมือกับองค์กรท้องถิ่นเพื่อสนับสนุนกิจกรรมของชุมชน • สร้างงาน และอาชีพให้กับสมาชิกในชุมชน • ป้องกันอุบัติเหตุ และผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมต่อชุมชน • ร่วมกิจกรรมชุมชน บริจาค และมอบอาหาร น้ำดื่มในช่วงภาวะวิกฤติ • สนับสนุนการศึกษาของนักเรียนในชุมชน	• สร้างงาน และเศรษฐกิจให้แก่ชุมชนโดยรอบ • ควบคุมน้ำเสีย และขยะ • ป้องกันผลกระทบด้านความปลอดภัย และสุขภาพต่อชุมชน • การเข้าถึงอาหาร และส่งเสริมโภชนาการ • การศึกษา เพื่อลดความเหลื่อมล้ำของคนในชุมชน
สถาบันการเงิน (ผู้มีส่วนได้เสียภายนอก)	• ช่องทางสื่อสารทางอีเมล์ • การประชุมอย่างสม่ำเสมอ • เอกสารรายงานผลการดำเนินงาน เช่น รายงานประจำปี และงบการเงิน	• ปฏิบัติตามข้อกำหนดโดยยึดหลักความถูกต้อง โปร่งใส • การชำระหนี้ตรงตามเงื่อนไข และปฏิบัติตามสัญญา • เพิ่มการเปิดเผยข้อมูล เป้าหมาย และแผนงานด้านการเปลี่ยนแปลงภูมิอากาศ • เพิ่มกิจกรรมส่งเสริมด้านชุมชน สังคม และการสนับสนุนเกษตรกรท้องถิ่น	• การกำกับดูแลกิจการ • การสร้างงาน และรายได้ให้ท้องถิ่น • เป้าหมาย และแผนงานการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ
ภาครัฐ (ผู้มีส่วนได้เสียภายนอก)	• จัดการประชุมร่วมกับหน่วยงานรัฐ • การนำหน่วยงานภาครัฐเข้าเยี่ยมชมการปฏิบัติงาน • การลงนามความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ (MOU)	• ดำเนินงานสอดคล้องตามกฎหมาย และข้อกำหนด • สนับสนุนกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม • นำโมเดล BCG มาปฏิบัติ และปกป้องทรัพยากรธรรมชาติ • ส่งเสริม และปกป้องสิทธิมนุษยชนตลอดห่วงโซ่คุณค่า • ให้ความร่วมมือกับภาครัฐ เพื่อป้องกันการขาดแคลนอาหารจากอุปสงค์ และอุปทาน รวมถึงควบคุม หรือ ลดราคาเพื่อช่วยผู้บริโภคจากปัญหาเศรษฐกิจ	• การกำกับดูแลกิจการ • การบริหารห่วงโซ่อุปทาน • สิทธิมนุษย์ชน และการปฏิบัติด้านแรงงาน • เศรษฐกิจหมุนเวียน • การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ • การดูแลทรัพยากรน้ำ • ความมั่นคงทางอาหาร และการเข้าถึงโภชนาการ

ผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการสื่อสาร	ความคาดหวัง / การเปลี่ยนแปลง / ผลดำเนินงาน	Materiality Issue
สื่อมวลชน (ผู้มีส่วนได้เสียภายนอก)	• การสำรวจความผูกพันด้าน ESG ประจำปี • ช่องทางการสื่อสารภายนอก ได้แก่ เว็บไซต์ สังคมออนไลน์ อีเมล์ รายการโทรทัศน์ ฯลฯ • การแถลงข่าว และให้สัมภาษณ์	• การสื่อสารที่ชัดเจน ข้อมูลที่ถูกต้อง ทันต่อเวลา • กลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม	• ความโปร่งใส ตรวจสอบได้ • การสร้างเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม
สถาบันจัดอันดับด้าน ESG และ NGO (ผู้มีส่วนได้เสียภายนอก)	• ประชุมหารือ และแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร • การค้นคว้าวิจัย • ร่วมโครงการเปิดเผยข้อมูล เพื่อจัดอันดับ	• สิทธิมนุษยชนชนตลอดห่วงโซ่อุปทาน • การคัดเลือกคู่ค้าด้วยเกณฑ์ด้าน ESG • กลยุทธ์การลดการปล่อยคาร์บอนของบริษัทฯ รวมถึงห่วงโซ่อุปทาน • การเปิดเผยข้อมูลการเงินที่เกี่ยวข้องกับความหลากหลายทางชีวภาพ • การป้องกันขยะพลาสติกในทะเล • ส่งเสริมความเท่าเทียมทางเพศของผู้ประกอบการในกลุ่มคู่ค้า	• การบริหารห่วงโซ่คุณค่า • การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ • บรรจุภัณฑ์ยั่งยืน • การปกป้องระบบนิเวศและความหลากหลายทางชีวภาพ • สิทธิมนุษยชน-ชนเผ่าพื้นเมือง (หัวข้อใหม่) • สิทธิมนุษยชน – การเลือกปฏิบัติในห่วงโซ่อุปทาน (หัวข้อใหม่)

3.2.4 ประเมินของผลกระทบ และจัดลำดับความสำคัญ

ประเด็นสำคัญจะได้รับการวิเคราะห์ และจัดลำดับความสำคัญตาม GRI 2021 methodology โดยวิเคราะห์ระดับความเสี่ยง จากระดับความรุนแรง และโอกาสการเกิด ตลอดจน ERM Risks Map และบูรณาการเข้าเป็นส่วนหนึ่งของระบบบริหารความเสี่ยงทั้งองค์กรของบริษัทฯ โดยพิจารณาความเสี่ยง จากผลกระทบทั้งในเชิงผลกระทบทางการเงิน และไม่ใช่ทางการเงิน



ตารางสรุปประเด็นสำคัญ ผลกระทบ และกลยุทธ์เพื่อตอบสนอง

ประเด็นสำคัญ	ผลกระทบเกิดขึ้นแล้ว	ผลกระทบที่อาจเกิด	ผลกระทบเชิงลบ	ผลกระทบเชิงบวก	ผลกระทบต่อสังคม	ผลกระทบสิ่งแวดล้อม	ผลกระทบต่อผู้คน	ผลกระทบต่อคุณค่าทางธุรกิจ	กลยุทธ์ และเป้าหมาย
ความปลอดภัยทางไซเบอร์ และการปกป้องข้อมูล		•	•		•			•	100% สามารถป้องกันการโจมตีทางไซเบอร์ และไม่มีกรณีละเมิดข้อมูลส่วนบุคคล
สุขภาพ และความปลอดภัย – ความปลอดภัยในการขนส่ง	•		•				•	•	100% ผู้รับเหมาด้านขนส่งสินค้าได้รับการฝึกอบรม และผ่านการทดสอบตามหลักสูตรการขับขี่ปลอดภัย ภายในปี 2566
การบริหารห่วงโซ่อุปทาน	•			•	•	•	•	•	100% คู่ค้าลำดับ 1 และไม่ใช่ลำดับ 1 ที่สำคัญ ผ่านหลักเกณฑ์ประเมินด้าน ESG ภายในปี 2567 2% ยอดซื้อสินค้าที่ได้รับการรับรองด้านเกษตรยั่งยืน เพิ่มขึ้นจากปีก่อน

ประเด็นสำคัญ	ผลกระทบเกิดขึ้นแล้ว	ผลกระทบที่อาจเกิด	ผลกระทบเชิงลบ	ผลกระทบเชิงบวก	ผลกระทบต่อสังคม	ผลกระทบสิ่งแวดล้อม	ผลกระทบต่อผู้คน	ผลกระทบต่อคุณค่าทางธุรกิจ	กลยุทธ์ และเป้าหมาย
การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ	•		•			•		•	เปลี่ยนสู่การใช้พลังงานสะอาดจากโซลาร์เซล ยานยนต์ไฟฟ้า และพลังงานไฮโดรเจน ภายในปี 2573
ขยะอาหารไปหลุมฝังกลบ	•		•			•		•	ขยะอาหารไปหลุมฝังกลบเป็นศูนย์ ภายในปี 2573
การส่งเสริมสุขภาพและสุขภาวะ	•			•	•			•	70% ของยอดขาย มาจากผลิตภัณฑ์ และบริการที่ส่งเสริมสุขภาพ และสุขภาวะที่ดีภายในปี 2573
การส่งเสริมสุขภาพและสุขภาวะ	•			•	•			•	70% ของยอดขาย มาจากผลิตภัณฑ์ และบริการที่ส่งเสริมสุขภาพ และสุขภาวะที่ดีภายในปี 2573
การสร้างงาน และคุณค่าเศรษฐกิจให้สังคม	•			•	•			•	สร้างงาน หรือรายได้ให้กับชุมชนรวม 400,000 ราย ภายในปี 2573
ความมั่นคงทางอาหาร และการเข้าถึงโภชนาการ	•			•	•			•	เยาวชน และประชาชน 150,000 คนสามารถเข้าถึงอาหารที่ปลอดภัย และมีคุณค่าทางโภชนาการ ภายในปี 2573
สิทธิมนุษยชน – แรงงานข้ามชาติ (หัวข้อใหม่)		•	•				•	•	100% สิทธิมนุษยชนที่เกี่ยวข้องกับแรงงานข้ามชาติได้รับการประเมินผ่านกระบวนการตรวจสอบสิทธิมนุษยชนรอบด้าน (HRDD) และดำเนินงานแก้ไขแล้วเสร็จ ภายในปี 2566
การกำกับดูแลกิจการ		•	•	•	•			•	100% พนักงานได้รับการฝึกอบรมจริยธรรม (Code of conduct) และการต่อต้านทุจริต

ประเด็นสำคัญ	ผลกระทบเกิดขึ้นแล้ว	ผลกระทบที่อาจเกิด	ผลกระทบเชิงลบ	ผลกระทบเชิงบวก	ผลกระทบต่อสังคม	ผลกระทบสิ่งแวดล้อม	ผลกระทบต่อผู้คน	ผลกระทบต่อเศรษฐกิจ	กลยุทธ์ และเป้าหมาย
บรรจุภัณฑ์ยั่งยืน	•		•			•		•	100% บรรจุภัณฑ์สามารถรีไซเคิลได้ 10% ขยะบรรจุภัณฑ์ถูกนำไปใช้งานซ้ำแทนการรีไซเคิล ในปี 2573
ส่งเสริมการศึกษา	•			•	•			•	150,000 คน ได้รับโอกาสเข้าถึงการศึกษา ส่งเสริมทักษะที่จำเป็นและการเรียนรู้ตลอดชีวิต
สิทธิมนุษยชน – การไม่เลือกปฏิบัติในห่วงโซ่อุปทาน	•		•				•	•	100% คู่ค้าสำคัญ (ลำดับ 1 และไม่ใช่ลำดับ 1) ผ่านการประเมินนโยบายความเท่าเทียมทางเพศ หรือ การไม่เลือกปฏิบัติ ภายในปี 2568
สุขภาพ และความปลอดภัย – สถานประกอบการ	•		•				•	•	อัตราอุบัติเหตุขั้นเสียชีวิต หรือสูญเสียวันทำงานขั้นร้ายแรง ต่ำกว่า 0.50 ภายในปี 2573
การดูแลทรัพยากรน้ำ		•	•			•		•	20% ความเข้มข้นของน้ำใช้ต่อหน่วยรายได้ลดลง เมื่อเทียบกับปีฐาน 2563
ความหลากหลายทางชีวภาพ		•	•			•		•	100% กิจกรรมที่มีความเสี่ยงได้รับการประเมินความเสี่ยงด้านความหลากหลายทางชีวภาพภายในปี 2568
การสร้างความผูกพันกับผู้มีส่วนได้เสีย		•		•				•	ระดับความผูกพันของผู้มีส่วนได้เสียมากกว่า 80%
นวัตกรรม		•		•		•		•	3 สิทธิบัตร หรืออนุสิทธิบัตร ได้รับการขึ้นทะเบียนภายในปี 2568

รางวัลด้านความยั่งยืน ประจำปี 2566

FTSE4Good	ได้รับคัดเลือกให้เป็นสมาชิกดัชนีความยั่งยืนระดับโลก “FTSE4Good Index Series”เป็นหนึ่งในดัชนีชั้นนำด้านความยั่งยืนที่ได้รับการยอมรับในระดับโลก ซึ่งจัดอันดับองค์กรด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG)
S&P Global	ได้รับการประเมินจาก S&P Global ESG ด้วยคะแนน 71/100 (ณ วันที่ 8 ธ.ค. 2566) เพิ่มขึ้นจากปี 2565 (63/100 ณ วันที่ 16 ธ.ค. 2565) สะท้อนถึงการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน สามารถใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุนในนระดับสากล
MSCI	ได้รับการจัดอันดับ ESG จาก MSCI ESG Research ในระดับ “A” (ก.ค. 2566) ซึ่งเป็นการประเมินความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงทางด้านการเงิน สิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล ของบริษัท
MORNINGSTAR SUSTAINALYTICS	ได้รับการประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ โดยมีความเสี่ยงในระดับต่ำ (15.9 คะแนน ณ วันที่ 6 มิ.ย. 2566) จาก Morning Star Sustainalytics บ่งชี้ถึงศักยภาพการดำเนินงานด้าน สิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาลของบริษัท (ESG)
SET AAA ESG Ratings 2023	ได้รับการจัดอันดับหุ้นยั่งยืน 2023 SET ESG RATING ด้วยคะแนน “AAA” เป็นปีแรก เป็นการจัดอันดับสำหรับบริษัทจดทะเบียนที่มีการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนโดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม มีความรับผิดชอบต่อสังคม และมีการบริหารงานตามหลักบรรษัทภิบาล (Environmental, Social and Governance: ESG)
IOD Thai Institute of Directors	ได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2566 ในระดับดีเลิศ (Excellent CG Scoring) หรือระดับ 5 ดาวต่อเนื่องเป็นปีที่ 6 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) สะท้อนให้เห็นถึงเจตนารมณ์ของบริษัทฯ ที่ให้ความสำคัญในการพัฒนาการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างต่อเนื่อง โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มเป็นสำคัญ เพื่อให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน
The Legal 500 GC Powerlist	The Legal 500 มอบรางวัล GC Powerlist: Southeast Asia Teams 2023 เพื่อยกย่องการดำเนินงานด้านกฎหมายขององค์กร โดยคัดสรรจากบริษัทชั้นนำในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้กว่า 800 บริษัท
	โล่พร้อมประกาศนียบัตรมาตรฐานความยั่งยืนด้านพลังงานและสิ่งแวดล้อม (Global Sustainable Energy and Environment : GSEE) ประจำปี 2566 จำนวน 2 รางวัล ได้แก่ ศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง สาขาบางพลี ระดับยอดเยี่ยม (Platinum) และสาขานครอินทร์ ระดับทอง (Gold) โดยการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)
กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน	รางวัลสถานประกอบกิจการต้นแบบดีเด่นด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน ในกลุ่มธุรกิจค้าส่งระดับประเทศ จำนวน 10 รางวัล และระดับจังหวัด จำนวน 10 รางวัล กลุ่มธุรกิจค้าปลีก จำนวน 1 รางวัล และรางวัลประกาศเกียรติคุณกิจกรรมรณรงค์ลดสถิติอุบัติเหตุจากการทำงานให้เป็นศูนย์ จำนวน 2 รางวัล ในกลุ่มธุรกิจค้าส่ง รวมถึงรางวัลสถานประกอบการดีเด่นด้านแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการแรงงาน 1 รางวัล ในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก จากกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน ปี 2566
	รางวัล “องค์กรที่ส่งเสริมการจ้างงานคนพิการ” ในงานวันคนพิการสากล ประจำปี 2566 ผ่านโครงการแม็คโคร สร้างงาน สร้างอาชีพ พร้อมส่งเสริมอาชีพคนพิการทั่วประเทศ

	อาทิ การรับซื้อกระเช้า ตะกร้าจักสานจากกระจูด ซึ่งเป็นงานฝีมือจากคนพิการ นำมาจำหน่ายที่แม็คโครทุกสาขาทั่วประเทศ

HEART: LIVING RIGHT

เพื่อให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตอย่างยั่งยืนไปพร้อมกับการพัฒนาของประเทศ บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับระบบการดำเนินงานภายในที่มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับกฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับต่างๆ โดยยึดหลักการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม การเคารพต่อสิทธิมนุษยชน การพัฒนาศักยภาพของพนักงาน ต่อยอดไปถึงการพัฒนาศักยภาพแก่ประชาชนเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางสังคม ขณะเดียวกันก็เตรียมพร้อมรับมือกับการก้าวสู่ยุคดิจิทัล ด้วยการบริหารจัดการความปลอดภัยทางไซเบอร์และการปกป้องข้อมูล

การกำกับดูแลกิจการ	● การกำกับดูแลกิจการ ● การต่อต้านการคอร์รัปชัน ● โครงสร้างบริหารความเสี่ยง ● นโยบายภาษี และความโปร่งใส
สิทธิมนุษยชน และการปฏิบัติด้านแรงงาน	● สิทธิมนุษยชน ● การปฏิบัติด้านแรงงาน ● อาชีวอนามัยและความปลอดภัย
การศึกษาและการลดความเหลื่อมล้ำ	● การเรียนรู้ตลอดชีวิต เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจแก่ SME ● การส่งเสริมทุนการศึกษา
การพัฒนาผู้นำและทรัพยากรบุคคล	● การบริหารทรัพยากรมนุษย์ ● การฝึกอบรม และพัฒนาทรัพยากรบุคคล ● การดึงดูดและรักษาพนักงานที่มีความสามารถ
ความปลอดภัยทางไซเบอร์และการปกป้องข้อมูล	● โครงสร้างการบริหารความปลอดภัยทางไซเบอร์ ● มาตรการบริหารความเสี่ยงด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ ● ระบบ และโครงสร้างพื้นฐานด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ ● การปกป้องความเป็นส่วนตัว และข้อมูลส่วนบุคคล

HEALTH: LIVING WELL

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของคุณภาพชีวิตที่ดีของประชากร จึงมุ่งสร้างสร้างคุณค่าแก่สังคม โดยรวมด้วยการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงการสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจแก่คู่ค้าธุรกิจ ส่งเสริมการเข้าถึงอาหารที่มีโภชนาการครบถ้วน ส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและความปลอดภัย โดยนำนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดการพัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งสานสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้เสียเพื่อตอบสนองความคาดหวังและเชื่อมโยงพันธมิตรร่วมสร้างคุณค่าให้สังคมในระยะยาว

สุขภาพและสุขภาวะที่ดี	● นโยบาย และมาตรฐานด้านสุขภาพ และสุขภาวะที่ดี ● การสอบกลับได้ ● สินค้าส่งเสริมสุขภาพ และสุขภาวะที่ดี
คุณค่าและการสร้างประโยชน์ทางเศรษฐกิจให้แก่สังคม	● การสนับสนุนเกษตรกร และผลผลิตจากกลุ่มเกษตรกร ● การลงทุนด้านสังคม ● การสร้างงาน สร้างอาชีพให้แก่สังคม
ความมั่นคงทางอาหาร และการเข้าถึงโภชนาการ	● การบริจาคอาหารแก่ชุมชน ● โมเดลส่งเสริมความมั่นคงทางอาหาร
การบริหารจัดการนวัตกรรม	● การสร้างองค์กรแห่งนวัตกรรม ● โครงการด้านนวัตกรรม และรางวัลที่ได้รับในปี 2566
การสร้างความผูกพันกับผู้มีส่วนได้เสีย	● ความผูกพันต่อผู้มีส่วนได้เสีย ● การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า

HOME: LIVING TOGETHER

บริษัทฯ ให้คุณค่าต่อการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ใช้ทรัพยากรเกิดประโยชน์สูงสุด และลดผลกระทบจากกิจกรรมตลอดห่วงโซ่คุณค่าของบริษัทฯ ต่อระบบนิเวศและความหลากหลายทางชีวภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าจะยังคงมีทรัพยากรเพียงพอส่งต่อไปถึงคนรุ่นหลัง

การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ	● กลยุทธ์ และแผนงาน ● เครือข่ายจัดการด้านคาร์บอนร่วมกับคู่ค้าธุรกิจ
ระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน	● การจัดการขยะ ● ขยะอาหารไปสู่หลุมฝังกลบเป็นศูนย์ ● บรรจุภัณฑ์ยั่งยืน
การดูแลรักษาทรัพยากรน้ำ	● การบริหารความเสี่ยงต่อภาวะขาดแคลนน้ำ ● การบริหารความเสี่ยงต่อภาวะขาดแคลนน้ำของคู่ค้าธุรกิจ
การปกป้องระบบนิเวศและความหลากหลายทางชีวภาพ	● นโยบายความหลากหลายทางชีวภาพ ● การบริหารเสี่ยงด้านความหลากหลายทางชีวภาพ ● การส่งเสริมความหลากหลายทางชีวภาพ
การจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างรับผิดชอบ	● จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าธุรกิจ ● การพัฒนาด้าน ESG ให้กับคู่ค้าธุรกิจ ● การส่งเสริมสินค้าเกษตรยั่งยืน

3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

3.3.1 การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Resilience)

โอกาสและความท้าทาย

ภาวะวิกฤติด้านสิ่งแวดล้อมที่นับวันทวีความรุนแรง เนื่องมาจาก การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ซึ่งถือเป็นปัญหาเร่งด่วนที่ต้องได้รับความร่วมมือจากทุกภาคส่วน บริษัทฯ จึงตั้งเป้าหมายมุ่งสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอน ภายในปี 2573 และบรรลุการปล่อยก๊าซเรือนกระจก สุทธิเป็นศูนย์ ภายในปี 2593 รวมถึงเตรียมพร้อมรับความท้าทายจากผลกระทบที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ สนับสนุนการพัฒนาโครงการ และนวัตกรรมที่มุ่งสู่สังคมคาร์บอนต่ำอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยความเชื่อมั่นว่าการเติบโตอย่างยั่งยืนของธุรกิจ สามารถดำเนินควบคู่ไปกับการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมและการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างรับผิดชอบและเกิดประโยชน์สูงสุด

นโยบายและแนวทางการดำเนินงาน

นโยบายและแนวปฏิบัติเรื่องการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมและแผนการจัดการก๊าซเรือนกระจก หัวข้อ 5.1 กลยุทธ์ การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ศึกษาเพิ่มเติมได้ที่
https://www.cpaxtra.com/storage/document/sustainability/environmental-policy-th.pdf

บริษัทฯ จัดทำกลยุทธ์รับมือการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ โดยมีแนวทางลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรงและทางอ้อม ด้วยการใช้พลังงานหมุนเวียนและ การใช้พลังงานให้เกิดประโยชน์สูงสุดภายในบริษัทฯ รวมไปถึงการปฏิบัติตามกฎหมาย พระราชกฤษฎีกา กำหนดอาคารควบคุม พ.ศ.2538 โดยต้องดำเนินการตามกฎหมายกฎกระทรวง กำหนดมาตรฐานหลักเกณฑ์ และวิธีการจัดการพลังงานในโรงงานควบคุมและอาคารควบคุม พ.ศ. 2552 ในการดำเนินงาน ระบบการจัดการพลังงานตามกฎหมาย และมาตรฐานสากล ISO 50001:2018

กลยุทธ์การมุ่งไปสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอน

มุ่งสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอน ภายในปี 2573 และบรรลุการปล่อยก๊าซเรือนกระจก สุทธิเป็นศูนย์ ภายในปี 2593



กลยุทธ์ด้านสภาพภูมิอากาศ	โครงการและการดำเนินการ
ประสิทธิภาพการใช้พลังงาน	• เครื่องซิลเลอร์ประสิทธิภาพสูง • ปรับใช้หลอดไฟ LED • เครื่องปรับอากาศประสิทธิภาพสูงในศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าปลีก • โครงการอาคารประหยัดพลังงานที่สำนักงานใหญ่
พลังงานหมุนเวียน	• พลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Rooftop) ที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า • เครื่องทำน้ำร้อนจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Cell Heater) • เทคโนโลยีท่อนำแสงอาทิตย์ (Solar tube) ภายในอาคารสำนักงานใหญ่
สารทำความเย็นคาร์บอนต่ำ	• ใช้สารทำความเย็นคาร์บอนต่ำ • สารทำความเย็นที่มีค่าแฟกเตอร์การปล่อยก๊าซเรือนกระจกต่ำ เช่น R290, R-448A
การใช้รถไฟฟ้า	• ปรับเปลี่ยนเป็นรถยกชนิดไฟฟ้า (Forklift) • ขนส่งสินค้าด้วยรถพลังงานไฟฟ้าและไฮโดรเจน
การดูดซับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์	• รณรงค์การปลูกไม้ยืนต้นภายในพื้นที่ที่ดำเนินธุรกิจและพื้นที่ที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์

ปริมาณการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจก ขอบเขตที่ 1 และ 2

(หน่วย: ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)

ปริมาณการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจก (หน่วย :ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	2563	2564	2565	2566	2567 (ม.ค. – มิ.ย.)
ขอบเขตที่ 1	53,907.17	84,163.25	146,753.65	175,314.45	43,449.74
ขอบเขตที่ 2 Location-based	553,363.46	527,836.09	571,333.11	649,634.11	359,092.75
ขอบเขตที่ 2 Market based	607,270.63	611,999.33	718,086.76	568,412.67	309,156.19

หมายเหตุ: ข้อมูลปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกปี 2567 เป็นการเก็บข้อมูลเองจากทางบริษัทฯ และอยู่ระหว่างการทวนสอบข้อมูลโดยผู้ตรวจสอบ

ปริมาณการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจก ขอบเขตที่ 3

(หน่วย: ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)

	2563	2564	2565	2566	2567 (ม.ค. – มิ.ย.)
ขอบเขตที่ 3	57,540.03	58,943.72	6,876,080.64	7,818,154.25	4,064,830.54
-การซื้อสินค้าและบริการ	n/a	n/a	6,731,804.00	7,261,018.37	3,630,509.19
-การขนส่งและกระจายสินค้าต้นน้ำ	57,284.20	58,921.83	134,109.68	110,740	99,856.38
-การขนส่งและกระจายสินค้าปลายน้ำ	n/a	n/a	8,411.85	18,502.27	9,251.14
-การเดินทางเพื่อธุรกิจ(ทางอากาศ)	255.63	21.89	1,755.11	724.11	362.06
- การเดินทางของพนักงาน	-	-	-	209,196.58	216,160.50
- พื้นที่เช่า	-	-	-	217,432.92	108,691.28
พลังงานหมุนเวียน (หน่วย: % ของการใช้พลังงาน)	4%	6%	8%	13	15%
ความเข้มข้นของก๊าซเรือนกระจกต่อรายได้ (หน่วย: ตันคาร์บอนไดออกไซด์ต่อล้านบาท)	1.48	1.35	1.59	1.65	1.64%
ความเข้มข้นของการใช้พลังงานต่อรายได้ (หน่วย: กิกะจูลต่อล้านบาท)	10.33	8.85	9.76	12.58	12.53%
ประหยัดค่าใช้จ่ายจากโครงการที่เพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน (หน่วย: บาท)	10,396,287	13,271,032	40,103,286	59,733,967	29,866,983.5

หมายเหตุ: ข้อมูลปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกปี 2567 เป็นการเก็บข้อมูลเองจากทางบริษัทฯ และอยู่ระหว่างการทวนสอบข้อมูลโดยผู้ตรวจสอบ

การบริหารจัดการด้านพลังงาน

คณะกรรมการพลังงานมีหน้าที่ในการเพิ่มประสิทธิการใช้พลังงานอย่างต่อเนื่อง สนับสนุนงบประมาณที่จำเป็นเพื่อการปรับปรุงสมรรถนะด้านพลังงาน และติดตามความคืบหน้าของโครงการทุกไตรมาส ดังนี้

หัวข้อ	การดำเนินงานและโครงการ
การติดตามเป้าหมายและความคืบหน้า	ปรับปรุงประสิทธิภาพการใช้พลังงาน 45% ในการดำเนินงานภายในปี 2573
การดำเนินการเพื่อลดปริมาณการใช้พลังงาน	• โครงการเครื่องชิลเลอร์ประสิทธิภาพสูง • โครงการติดตั้งหลอดไฟ LED • เปลี่ยนจากเครื่องปรับอากาศจากระบบ Fixed-speed air เป็นระบบ VRF (Variable Refrigerant Flow)
พลังงานสะอาดหรือพลังงานหมุนเวียน	• พลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์ (Solar Rooftop) ที่ศูนย์จัดจำหน่ายสินค้า และศูนย์กระจายสินค้า • เครื่องทำน้ำร้อนจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Thermal) • แสงสว่างภายในอาคารสำนักงานใหญ่จาก เทคโนโลยีท่อนำแสงอาทิตย์ (Solar Tube)

	• ปรับเปลี่ยนเป็นรถยกชนิดไฟฟ้า (Forklift) • ขนส่งสินค้าออนไลน์ด้วยรถพลังงานไฟฟ้า และไฮโดรเจน
หัวข้อ	การดำเนินงานและโครงการ
นวัตกรรมเพื่อการประหยัดพลังงาน	โครงการนัวตกรรมเพื่อการประหยัดพลังงานโดยพนักงาน • ติดตั้งท่อและตะแกรงเพื่อนำน้ำเย็นกลับมาใช้ใหม่ • ติดตั้งท่อเพื่อลดพลังงานในการสูบน้ำ
การฝึกอบรมและแรงจูงใจ	• นโยบายด้านพลังงานและก๊าซเรือนกระจก • โครงการฝึกอบรมการอนุรักษ์พลังงานสำหรับช่างกล • ความตระหนักในการประหยัดพลังงาน • กิจกรรมรณรงค์ประหยัดพลังงานประจำปี

ตัวอย่างโครงการบริหารจัดการการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

โครงการ “โซล่าร์รูฟท็อป”

ผลจากความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ด้วยการติดตั้งโซลาร์รูฟท็อป (Solar Rooftop) ผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคาของศูนย์จำหน่ายสินค้า และศูนย์กระจายสินค้า แม็คโครจำนวน 97 สาขา โลตัสจำนวน 226 สาขา นอกจากนี้ ธุรกิจค้าส่งสาขาบางพลีและนครอินทร์ ยังได้รับรางวัล “ความยั่งยืนด้านพลังงานและสิ่งแวดล้อม (Global Sustainable Energy and Environment : GSEE) ” ประจำปี 2566 จากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอีกด้วย โดยประมาณการ ลดการใช้พลังงานไฟฟ้า 175,000,000 กิโลวัตต์-ชั่วโมงต่อปี ลดค่าใช้จ่ายด้านพลังงาน 790,000,000 บาท และลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 81,000 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่าต่อปี

โครงการ “ระบบทำความเย็นแบบ Water-Loop Cooling”

สารทำความเย็นมีการใช้พลังงานอย่างมีนัยสำคัญ และส่งผลต่อปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอน การเปลี่ยนสารทำความเย็นด้วยระบบหมุนเวียนน้ำสามารถปรับปรุงประสิทธิภาพการใช้พลังงานได้ด้วยขนาดคอมเพรสเซอร์ที่เล็กลง และลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการเติมสารทำความเย็นระหว่างการบำรุงรักษา ปัจจุบันมีโครงการนำร่องที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งทั้งหมด 2 สาขา ได้แก่ สาขาลาดกระบัง และสาขาปิ่นเกล้า โดยมีแผนขยายการดำเนินการไปยังสาขาอื่น ๆ ต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ประมาณการ การลดใช้พลังงานไฟฟ้าอยู่ที่ 481,000 กิโลวัตต์-ชั่วโมงต่อปี ลดค่าใช้จ่ายด้านพลังงาน 1,927,000 บาท และลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 590 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่าต่อปี

โครงการ “ส่งเสริมการใช้ยานยนต์ไฟฟ้า”

รถหัวลากไฟฟ้า และรถบรรทุกไฟฟ้าถูกนำมาใช้ขนส่งสินค้าระหว่างศูนย์กระจายสินค้า มายังศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง และศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าปลีก นอกจากนี้ ยังใช้รถยกชนิดไฟฟ้าทั้งหมดในศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง ซึ่งช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และลดค่าใช้จ่ายทางด้านพลังงานอีกด้วย ซึ่งรถไฟฟ้าในการขนส่งสินค้า 30 คัน สามารถลดการใช้น้ำมัน 1,200,000 บาทต่อปี และลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 77,000 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่าต่อปี



3.3.2 ระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy)

โอกาสและความท้าทาย

ในฐานะผู้จัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภค บริษัทฯ จึงตระหนักและเล็งเห็นถึงความสำคัญของแนวคิดหลักเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) มาประยุกต์ใช้บริหารจัดการการใช้ทรัพยากร รวมถึงของเสียภายในองค์กรให้เกิดคุณค่าสูงสุดตลอดจนการส่งเสริมบรรจุภัณฑ์อย่างยั่งยืน โดยสามารถย่อยสลายหรือแปรรูปนำกลับมาใช้ใหม่ได้ เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมให้ได้มากที่สุด เพื่อบรรลุเป้าหมายความยั่งยืนในปี 2573

นโยบายและแนวทางการดำเนินงาน

บริษัทฯ มุ่งสู่การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจหมุนเวียน และการบริหารจัดการขยะ ซึ่งเป็นหนึ่งในกลยุทธ์สำคัญสู่การบรรลุเป้าหมายความยั่งยืนในปี 2573 โดยมีการจัดเก็บข้อมูลของเสียจำแนกตามประเภทและวิธีการกำจัดเพื่อหาผลกระทบที่เกิดขึ้นตลอดห่วงโซ่อุปทาน พร้อมทั้งผนวกหลักการเศรษฐกิจหมุนเวียนที่ครอบคลุมหลักสำคัญ 3 ประการ เข้ามาปรับใช้กับการดำเนินงานอย่างเหมาะสม ประการแรก ลดการเกิดของและผลกระทบเชิงลบ ประการที่สอง ออกแบบสินค้าและบริการที่เน้นรักษาต้นทุนทางทรัพยากรธรรมชาติ และประการที่สาม เพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด นโยบายและแนวปฏิบัติเรื่องการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมและแผนการจัดการขยะของเสีย บริษัทฯ สามารถลดปริมาณขยะอาหารไปหลุมฝังกลบได้ 8.29% ต่อปี โดยจำแนกเป็น อาหารคน 219 ตัน ต่อปี อาหารสัตว์ 1,900 ตัน ต่อปี และทำปุ๋ย 925 ตัน ต่อปี ทั้งนี้ความเข้มข้นของขยะ 0.07 ตันต่อล้านบาท ต่อปี

การบริหารจัดการขยะ

เป้าหมาย : ขยะอาหารไปหลุมฝังกลบเป็นศูนย์ ภายในปี 2573

1) การดำเนินการเพื่อลดปริมาณขยะด้วยหลัก 3 ประการ :
    - ป้องกันการเกิด Shrinkage
    - การใช้ประโยชน์จากขยะอาหาร และขยะ
    - บรรจุภัณฑ์ยั่งยืน
2) พนักงาน **100%** ได้รับการฝึกอบรมนโยบาย และแนวทางการลดขยะ
3) **100%** ของพื้นที่ที่เป็นแหล่งกำเนิดขยะ ได้รับการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล กำหนดแผนปฏิบัติการ และติดตามประเมินผลทุกไตรมาส
4) การจัดสรรทรัพยากรเพื่อลดการเกิดขยะ
    - Shrinkage Management System
    - อาหารหนอนแมลงวันลายเสือ (ศึกษาร่วมกับมหาวิทยาลัย)
5) การดำเนินการเพื่อบรรลุขยะเป็นศูนย์
    - หลักปฏิบัติ 5Rs` เพื่อลดปริมาณขยะไปหลุมฝังกลบ
    - อัตราขยะไปหลุมฝังกลบได้รับการรับรองโดยหน่วยงานภายนอก (3rd party)
    - ประเมินผลการดำเนินการทุกไตรมาส

กลยุทธ์การจัดการขยะ

เป้าหมาย : 90% ของขยะไปสู่หลุมฝังกลบลดลงภายในปี 2573

กลยุทธ์ 5Rs	การดำเนินการ
Reduce	● ไม่แจกถุงพลาสติกให้กับลูกค้า ● ไม่จำหน่ายสินค้าที่มีพลาสติกผสมสารอ๊อกโซ พลาสติกไมโครบีดส์ (Plastic Microbeads) และพลาสติกหุ้มฝาขวดน้ำดื่ม (Cap Seal)
Reuse	● ศูนย์จำหน่ายสินค้า และศูนย์กระจายสินค้า นำสิ่งของกลับมาใช้ซ้ำ เช่น ฟิล์มห่ออาหาร (Plastic wrap) กล่องกระดาษ และพาเลท
Refuse	● นำ ถาด PET มาใช้บรรจุ เนื้อสัตว์ หรือ ผลไม้ ● ใช้วัสดุที่สามารถย่อยสลายได้ (หยวกกล้วย) บรรจุผักพื้นบ้าน ● ใช้ถุงม้วนที่มีความหนามากกว่า 40 ไมครอน (สามารถนำไปรีไซเคิลได้)
Recycling	● รวบรวม คัดแยกพลาสติกและวัสดุ ส่งไปยังกระบวนการรีไซเคิล
Renewable	● เปิดจุดรับบริจาคขวดพลาสติกที่ใช้งานแล้ว จากพนักงาน ลูกค้า และชุมชน ณ ศูนย์จำหน่ายสินค้า ● นำไปรีไซเคิล และแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ เช่น เสื้อพนักงาน จีวรพระ เตียงนอน และชุดทางการแพทย์ เป็นต้น

การบริหารจัดการขยะอาหาร

เพื่อบรรลุเป้าหมายขยะอาหารเป็นศูนย์ภายในปี 2573 บริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์และดำเนินการผ่าน 6 แนวทางการดำเนินงานในการจัดการขยะอาหาร ดังนี้

กิจกรรม	เป้าหมายปี 2573: ขยะอาหาร ไปยังหลุมฝังกลบลดลง 30%	2566 หน่วย: ตัน ต่อปี	2567 (ม.ค. - มิ.ย.) หน่วย: ตัน ต่อปี
Source Reduction	ลดปริมาณขยะอาหารที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิตให้ได้มากที่สุด (การวางแผน การจัดการ สินค้าคงคลัง)	24,007.11	12,003.56
Feed Hungry People	มอบให้กับหน่วยงานหรือครัวเรือนที่มีความต้องการอาหาร	219.74	109.87
Feed Animals	นำไปแปรรูปเป็นอาหารสัตว์	1,923.04	896.63
Composting	แปรรูปให้กลายเป็นปุ๋ยชีวภาพในการบำรุงดิน	925.12	678.01
Landfill/Incineration	กำจัดด้วยวิธีการส่งหลุมฝังกลบและเผาทำลาย	32,419.58	16,209.79

หมายเหตุ: ข้อมูลปริมาณขยะปี 2567 เป็นการเก็บข้อมูลเองจากทางบริษัทฯ และอยู่ระหว่างการทวนสอบข้อมูลโดยผู้ตรวจสอบ

ตัวอย่างโครงการ การจัดการขยะอาหาร

"ส่งมอบขยะอาหารให้กับสวนสัตว์"

แม็คโครและโลตัส เดินหน้าบริจาคเศษอาหารให้อาหารสัตว์ในสวนสัตว์และอุทยานแห่งชาติต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 ร่วมลงนาม (MOU) กับกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กรมส่งเสริมคุณภาพสิ่งแวดล้อม กรมอุทยานแห่งชาติสัตว์ป่า และพันธุ์พืช องค์การสวนสัตว์แห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ และองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ โดยบริษัทฯ ให้การสนับสนุนศูนย์อนุรักษ์และคุ้มครองสัตว์ป่ามากกว่า 17 แห่งใน 14 จังหวัด ในปี 2566 ทั้ง Makro และ Lotus's ได้รับรางวัลจากกรมอุทยานแห่งชาติ สัตว์ป่า และพันธุ์พืช พร้อมส่งมอบอาหารสัตว์ 1,430 ตัน ต่อปี (แม็คโคร = 1,356.07 ตัน, โลตัส = 72.25 ตัน)

โครงการ "บริจาคอาหารให้กับผู้ที่มีความต้องการ"

เพื่อลดปริมาณอาหารส่วนเกินจากศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าปลีก จึงส่งมอบอาหารให้กับชุมชนบริเวณใกล้เคียงศูนย์จำหน่ายสินค้าโลตัส (รูปแบบหลัก) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และมูลนิธิ เช่น มูลนิธิ SOS มูลนิธิ VV Share นอกจากนี้ ยังได้มอบอาหารที่จำหน่ายไม่หมดแต่ยังสามารถรับประทานได้ให้แก่พนักงานทำความสะอาด ในสังกัดกรุงเทพมหานคร และนักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ วิทยาเขตแม่ฮ่องสอน อย่างต่อเนื่อง เพื่อสนับสนุนค่าครองชีพ โดยจำแนกเป็น 219 ตัน บริจาคอาหารให้กับผู้ที่มีความต้องการ และ 925 ตัน บริจาคเศษอาหารเพื่อทำเป็นปุ๋ยหมักแก่ชุมชน (แม็คโคร = 913.13 ตัน, โลตัส = 11.99 ตัน)



โครงการ "ขยะอาหารนำไปเป็นอาหารหนอนแมลงวันลายเสือ"

แม็คโคร และโลตัสในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ร่วมกับมหาวิทยาลัยขอนแก่น ส่งต่ออาหารส่วนเกินให้กับเกษตรกรในเครือข่ายมหาวิทยาลัยขอนแก่น เพื่อนำไปใช้เป็นวัตถุดิบเพาะเลี้ยงแมลงโปรตีน (Black Soldier Flies : BSF) ซึ่งเป็นแมลงที่ปลอดภัยต่อพืชและชุมชน นอกจากนี้ แม็คโครสาขามหาชัย และเพชรบุรี ยังร่วมกับวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีเพชรบุรี ในการศึกษาวิจัยเรื่องขยะอาหารจากสาขาสำหรับเพาะเลี้ยงแมลงโปรตีน เพื่อหาสูตรเศษอาหาร ผลผลิต และโภชนาการที่เหมาะสมจาก BSF ประมาณ 539 ตัน นำไปเป็นอาหารเพาะเลี้ยงหนอนแมลงวันลายเสือ (แม็คโคร = 44.80 ตัน, โลตัส = 494.71 ตัน)

ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ยั่งยืน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ยั่งยืนตลอดห่วงโซ่อุปทาน จึงมีแนวทางการดำเนินงานเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ยั่งยืน เริ่มตั้งแต่การยกเลิกการจำหน่ายบรรจุภัณฑ์โฟม ไปจนถึงการวิจัยและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ยั่งยืนร่วมกับคู่ค้าธุรกิจ เพื่อสนับสนุนธุรกิจออนไลน์ ราคาที่สามารถเข้าถึงได้ง่าย และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

โครงการสนับสนุนผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ยั่งยืน

บริษัทฯ มีเป้าหมายหยุดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์โฟมแบบใช้ครั้งเดียวทิ้ง ซึ่งดำเนินการครั้งแรกในปี 2562 อย่างต่อเนื่องควบคู่ไปกับการจัดสัมมนาให้ความรู้และจัดกิจกรรมรณรงค์แก่ผู้ประกอบการร้านอาหาร และผู้บริโภคทั่วไป ด้วยการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจทำให้มีรูปแบบของผลิตภัณฑ์รักษ์โลกที่หลากหลายกว่า 530 รายการ และราคาที่สามารถเข้าถึงได้ง่าย ทำให้ได้ชื่อว่าเป็นศูนย์รวมบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายได้ที่สำคัญแห่งหนึ่งของประเทศไทย ปลุกกระแสบรรจุภัณฑ์ยั่งยืน ซึ่งปริมาณบรรจุภัณฑ์รักษ์โลกที่จำหน่ายได้ เทียบเท่าน้ำหนักกับ 3,949 ตัน ต่อปี นอกจากนี้ขยะพลาสติกที่เกิดจากการจำหน่ายสินค้าภายในแม็คโคร ถูกนำไปรีไซเคิลเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ 1,980 ตัน ต่อปี



3.3.3 การดูแลรักษาทรัพยากรน้ำ (Water Stewardship)

โอกาสและความท้าทาย

ปัจจุบันปัญหาน้ำท่วมและน้ำแล้งนั้น นับวันยิ่งทวีความรุนแรง และยาวนานขึ้นทุกปี ซึ่งเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ บริษัทฯ จึงตระหนักและให้ความสำคัญต่อการจัดการทรัพยากรน้ำอย่างมีประสิทธิภาพตลอดวัฏจักร (Water Life Cycle) เพื่อรักษาสมดุลการเติบโตทางธุรกิจโดยไม่เบียดเบียนทรัพยากรธรรมชาติ สังคมและชุมชน

นโยบายและแนวทางการดำเนินงาน

บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะลดการดึงน้ำมาใช้ โดยเฉพาะในพื้นที่เสี่ยงต่อสภาวะการขาดแคลนน้ำ และจัดการน้ำทิ้งให้เกิดประโยชน์สูงสุดพร้อมด้วยสร้างจิตสำนึกถึงคุณค่าน้ำโดยบริหารจัดการผ่าน 3 แนวทาง อันประกอบด้วย การประเมินความเสี่ยง (Water Risk Assessment) การสร้างความตระหนักรู้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Creating Awareness) และการลดปริมาณน้ำทิ้งที่เกิดจากการดำเนินงาน (Waste Water Management) นอกจากนี้ยังได้ประกาศนโยบายให้แก่พนักงานทุกคน เพื่อสร้างความตระหนักเกี่ยวกับการบริหารจัดการน้ำ

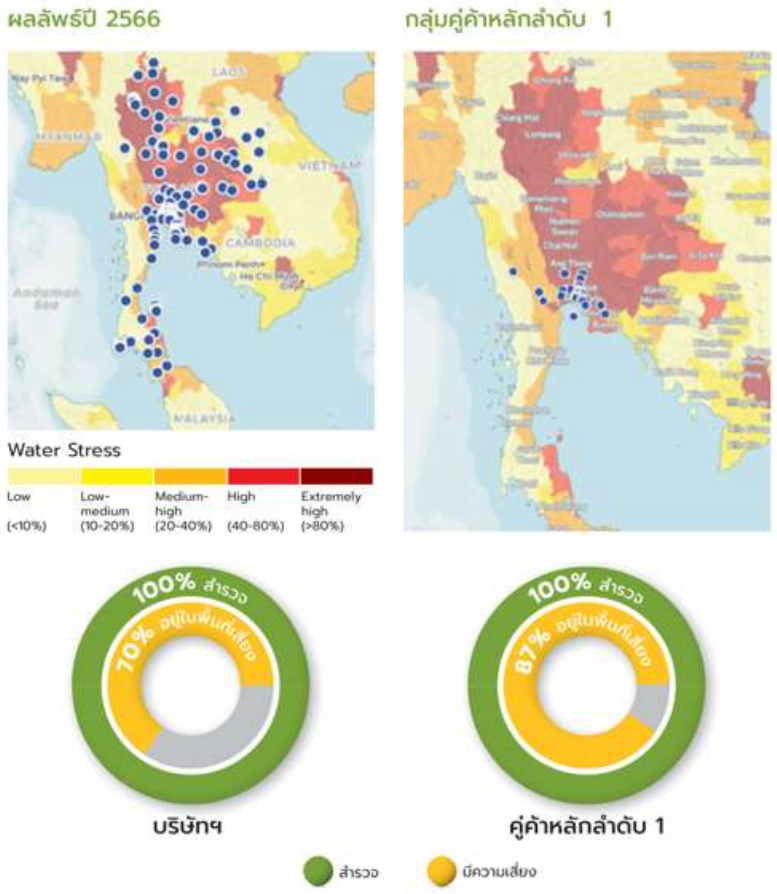
กลยุทธด้านบริหารการจัดการน้ำ	ภาพรวมการดำเนินงาน
ประเมินความเสี่ยงต่อสภาวะการขาดแคลนน้ำ	● 100 % พื้นที่การดำเนินงานของบริษัทฯ และคู่ค้า ได้รับการประเมินพื้นที่ขาดแคลนน้ำ เป็นประจำทุกปี โดยประยุกต์ใช้เครื่องมือ Aqueduct Water Risk Atlas ● จัดทำโครงการอนุรักษ์น้ำ รวมถึงมีการติดตามตรวจสอบประจำปีในแต่ละพื้นที่ และติดตามผลการดำเนินงานตามแผนลดการใช้น้ำ เป็นประจำทุกเดือน
สร้างความตระหนักรู้ถึงคุณค่าของน้ำให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	● สื่อสารผ่านสื่อของบริษัทฯ รวมถึงภาพและสติ๊กเกอร์เพื่อสร้างความตระหนักถึงคุณค่าของทรัพยากรน้ำแก่พนักงาน ลูกค้า และประชาชนทั่วไป ● สื่อสารและดำเนินการฝึกอบรมให้กับคู่ค้าในพื้นที่ขาดแคลนน้ำ และจัดทำโครงการอนุรักษ์น้ำ
การลดปริมาณน้ำทิ้งที่เกิดจากการดำเนินงาน	● 100 % ดำเนินการติดตั้งระบบบำบัดน้ำภายในศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง และข้อร้องเรียนเกี่ยวกับมลพิษทางน้ำเป็นศูนย์ ● เพิ่มศักยภาพในการนำน้ำทิ้งที่ได้รับการบำบัดแล้ว กลับมาใช้ประโยชน์ใหม่ในศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง จำนวน 72 สาขา

	2563	2564	2565	2566	2567 (ม.ค. – มิ.ย.)
ความเข้มข้นของน้ำ (หน่วย: ลูกบาศก์เมตรต่อล้านบาท)	7.44	7.22	9.04	10.07	24.78
ปริมาณการใช้น้ำ (หน่วย: ล้านลูกบาศก์เมตร)	9.44	8.88	11.48	12.57	6.42
ปริมาณน้ำที่ดึงมาใช้จากพื้นที่ขาดแคลนน้ำ (หน่วย: ล้านลูกบาศก์เมตร)	4.18	3.67	4.68	5.90	3.02

หมายเหตุ: ข้อมูลการใช้น้ำปี 2567 เป็นการเก็บข้อมูลเองจากทางบริษัทฯ และอยู่ระหว่างการทวนสอบข้อมูลโดยผู้ตรวจสอบ

การประเมินความเสี่ยงในพื้นที่ขาดแคลนน้ำ

บริษัทฯ ได้นำเครื่องมือ Aqueduct Water Risk Atlas มาใช้ประเมินความเสี่ยงพื้นที่ขาดแคลนน้ำ โดยติดตามประเมินความเสี่ยงกับหน่วยงานท้องถิ่นอย่างใกล้ชิด รวมถึงการขยายฐานข้อมูลเพื่อเฝ้าระวังการใช้น้ำและนำน้ำไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในแต่ละพื้นที่เสี่ยงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงในการขาดแคลนน้ำและบริหารจัดการน้ำได้อย่างเหมาะสม ในปี 2566 พบว่าร้อยละ 70 ของศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่ง ศูนย์กระจายสินค้าแบบค้าส่ง และ ร้อยละ 87 ของกลุ่มคู่ค้าหลักลำดับ 1 ตั้งอยู่บนพื้นที่เสี่ยงต่อสภาวะขาดแคลนน้ำต่อปริมาณการใช้น้ำทั้งหมด



โครงการ "รักษ์น้ำ รักอนาคต"

สานต่อโครงการ “รักษ์น้ำ รักอนาคต” ตั้งแต่ปี 2561 เพื่อลดการใช้ทรัพยากรน้ำ โดยนำน้ำเสียที่ผ่านการบำบัดแล้วกลับมาใช้ใหม่ในพื้นที่สีเขียว และทำความสะอาดอาคารทิ้งขยะ โครงการนี้สามารถลดปริมาณน้ำที่ใช้ และหมุนเวียนน้ำเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของทรัพยากร และลดต้นทุนการดำเนินงาน โดยจำนวนศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งที่เข้าร่วมโครงการ มากกว่า 72 สาขา




โครงการต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 “ธนาคารน้ำใต้ดินในพื้นที่ขาดแคลนน้ำ”

บริษัทได้ประยุกต์ใช้ธนาคารน้ำใต้ดินภายในพื้นที่ที่มีสภาวะขาดแคลนน้ำ โดยติดตั้งบ่อพักน้ำพร้อมท่อแนวตั้งเพื่อรวบรวมน้ำเสียที่ได้รับการบำบัดอย่างดีและไหลลงสู่อ่างเก็บน้ำหรือเพิ่มการดูดซึมน้ำลงสู่ดิน แนวคิดนี้ช่วยลดผลกระทบจากการขาดแคลนน้ำ จากโครงการนำร่องที่จังหวัดยโสธร และได้ขยายไปยังพื้นที่ที่มีสวภาวะขาดแคลนน้ำอีกแห่งในจังหวัดมหาสารคาม ความรู้นี้จะถูกแบ่งปันให้กับเกษตรกรและชุมชนใกล้เคียงด้วย ซึ่งประมาณการน้ำคืนสู่ธรรมชาติธนาคารน้ำใต้ดินที่ 30 ลูกบาศก์เมตร ลดค่าใช้จ่ายได้ กว่า 155,000 บาทต่อปี และฝึกอบรม เกษตรกร ชุมชนที่ประสบปัญหาเรื่องน้ำ กว่า 20 ราย



3.3.4 การปกป้องระบบนิเวศและความหลากหลายทางชีวภาพ

โอกาสและความท้าทาย

การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม ส่งผลต่อความหลากหลายทางชีวภาพ ดังนั้นการสร้างสมดุลในระบบนิเวศ ส่งผลต่อชะลอการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ และการดำรงไว้ซึ่งสมดุลของห่วงโซ่อาหาร จึงเป็นสิ่งที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และได้กำหนดเป็นนโยบาย ให้เกิดความมั่นใจว่าทุกๆ กิจกรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ จะไม่ส่งผลกระทบเชิงลบต่อระบบนิเวศ ไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม

นโยบายและแนวทางการดำเนินงาน

ปกป้องความหลากหลายทางชีวภาพ และส่งเสริมการอยู่ร่วมกันอย่างยั่งยืนของสิ่งมีชีวิตทุกชนิด ด้วยการลดผลกระทบเชิงลบจากการดำเนินธุรกิจต่อระบบนิเวศ ควบคู่กับการเชิงผลกระทบเชิงบวก บริษัทฯ มีเป้าหมายเพื่อรักษาและฟื้นฟูแหล่งที่อยู่อาศัยที่สำคัญ ปกป้องสัตว์ที่ใกล้สูญพันธุ์ และส่งเสริมสินค้าเกษตร ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การปลูกป่า อนุรักษ์สัตว์ป่า การฟื้นฟูแหล่งน้ำ การนำขยะกลับเข้าสู่กระบวนรีไซเคิล และโครงการอื่นๆ เพื่อดำรงความหลากหลายทางชีวภาพ

กรอบการดำเนินงาน

<u>ประเมินความเสี่ยงด้านความหลากหลายทางชีวภาพ</u>

ประเมินความเสี่ยงทั้งผลกระทบ และการพึ่งพาระบบนิเวศของพื้นที่โดยรอบ และกระบวนการตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ ตลอดห่วงโซ่อุปทาน เพื่อให้มั่นใจว่าพื้นที่และกิจกรรม ไม่สร้างผลกระทบในเชิงลบต่อระบบนิเวศ ตามแนวทางของ TNFD ประกาศของ UNESCO World Heritage ประกาศของ IUCN และกฎหมายท้องถิ่น โดยประเมินความเสี่ยงด้วยโปรแกรม Integrated Biodiversity Assessment Tool (IBAT) และ WWF Biodiversity Risk Filter

<u>แผนงานลดความเสี่ยง</u>

กำหนดแผนป้องกัน ลด ฟื้นฟู หรือชดเชยความสูญเสีย เพื่อป้องกันผลกระทบต่อระบบนิเวศ และความหลากหลายทางชีวภาพจากการดำเนินธุรกิจ และจัดกิจกรรมส่งเสริม อนุรักษ์ระบบนิเวศ และความหลากหลายทางชีวภาพในระยะยาว

<u>สื่อสารและให้ความรู้</u>

สื่อสารและให้ความรู้เกี่ยวกับความหลากหลายทางชีวภาพแก่บุคลากร พนักงานชั่วคราว ผู้รับเหมา และคู่ค้าหลักลำดับ 1

<u>พัฒนาห่วงโซ่อุปทาน</u>

ตรวจประเมินผลกระทบต่อความหลากหลายทางชีวภาพของคู่ค้า ตลอดจนร่วมกับคู่ค้าและพันธมิตร จัดทำโครงการต่างๆ ที่ช่วยส่งเสริมความหลากหลายทางชีวภาพ

<u>เปิดเผยผลการดำเนินงาน</u>

สื่อสารผลการดำเนินงานด้านความหลากหลายทางชีวภาพ ผ่านรายงานประจำปี One Report และเว็บไซต์

ตัวอย่างโครงการลดความเสี่ยงด้านความหลากหลายทางชีวภาพ

โครงการ "ไม่จับ-ไม่ซื้อ-ไม่ขาย" สัตว์น้ำทะเลวัยอ่อน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการจัดหาอย่างยั่งยืน โดยแม็คโคร และโลตัส ผนึกกำลังประกาศนโยบาย "ไม่จับ ไม่รับซื้อ และไม่จำหน่าย สัตว์น้ำทะเลวัยอ่อน" ที่ยังไม่ได้ขนาด เพื่อให้เกิดการอนุรักษ์ปริมาณสัตว์น้ำวัยอ่อน ซึ่งเป็นฐานปิรามิดที่สำคัญในห่วงโซ่อาหารของสัตว์ต่าง ๆ ในทะเล ทั้งยังได้กำหนด และสื่อสารมาตรการต่าง ๆ ต่อคู่ค้าที่เกี่ยวข้องทุกราย ตั้งแต่การตรวจสอบถึงแหล่งที่มา กำหนดและตรวจสอบขนาด ชนิดพันธุ์ของสัตว์น้ำ อุปกรณ์ และวิธีการทำประมงต้องไม่ส่งผลกระทบต่อระบบนิเวศ รวมถึงการอบรม การสร้างความตระหนักรู้ให้กับผู้ผลิต คู่ค้า และกลุ่มประมงตลอดห่วงโซ่อุปทานของบริษัทฯ เพื่อให้การผลักดันให้เกิดการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการจับสัตว์น้ำวัยอ่อน ผ่านกลไกของอุปสงค์อุปทาน ตลอดจนร่วมมือกับภาครัฐ และภาคประชาสังคม เพื่อผลักดันให้เกิดการประมงยั่งยืนต่อไป

โครงการ "จัดหาอย่างยั่งยืนสำหรับวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวเนื่องกับปลาทูน่า"

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการจัดหาอย่างยั่งยืนสำหรับวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวเนื่องกับปลาทูน่า โดยปลาทูน่าที่เลือกซื้อต้องไม่เป็นสายพันธุ์ที่ถูกคุกคามหรือถูกขึ้นบัญชีแดง อ้างอิงจากองค์การระหว่างประเทศเพื่อการอนุรักษ์ธรรมชาติ (IUCN) มีการตรวจสอบถึงแหล่งที่มา ชนิดพันธุ์ของทูน่า วิธีการทำการประมงที่ไม่ส่งผลกระทบต่อระบบนิเวศ ตลอดจนตรวจสอบคู่ค้าให้มั่นใจว่าได้ปฏิบัติตามหลักสิทธิมนุษยชน กฎหมายคุ้มครองแรงงาน และความปลอดภัยของผู้ปฏิบัติงาน และครอบคลุม 100% สินค้าในกลุ่มดังกล่าวภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลนโยบายดังกล่าวบนเว็บไซต์ https://www.cpaxtra.com/en/sustainability/sustainability-policy-and-guidelines

โครงการ "สนับสนุนสถานีเพาะเลี้ยงสัตว์ป่า"

สัตว์ป่าเป็นดัชนีวัดระดับความหลากหลายทางระบบนิเวศ ทั้งนี้หน่วยงานที่รับผิดชอบดัชนีดังกล่าว คือ กรมอุทยานแห่งชาติ สัตว์ป่า และพันธุ์พืช มีหน้าที่รับผิดชอบดูแลสัตว์ป่าพ่อแม่พันธุ์ สัตว์ป่าของกลาง และสัตว์ป่าจากปัญหาการลักลอบค้าสัตว์ป่า ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มจำนวนขึ้นทุกปี ในขณะที่งบประมาณในการดูแลมีอยู่อย่างจำกัด ดังนั้นบริษัทฯ จึงลงนามบันทึกข้อตกลงกับกรมอุทยานฯ เพื่อสนับสนุนอาหารสัตว์ให้กับศูนย์อนุรักษ์พันธุ์ และสถานีเพาะเลี้ยงสัตว์ป่า และขยายสาขาการส่งมอบให้มากยิ่งขึ้น รวมทั้งสิ้น 37 สาขา (เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 10 สาขา) โดยศูนย์อนุรักษ์พันธุ์ และสถานีเพาะเลี้ยงสัตว์ป่าได้รับการสนับสนุน 55 ศูนย์ และได้ส่งมอบเพื่อเป็นอาหารสัตว์ป่าในศูนย์ฯ และสถานีฯ มากกว่า 1,920 ตัน ต่อปี





โครงการปลูกต้นไม้ร่วม กับพันธมิตรเครือข่าย

โลตัสร่วมกับมูลนิธิพิทักษ์อุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ ภายใต้โครงการ Next Gen New World จัดกิจกรรมอบรมเยาวชน ในกิจกรรมปลูกป่า และทำแนวป้องกันไฟป่า ต่อเนื่องที่เป็นปีที่ 17 ปลูกต้นไม้รวมกว่า 61,000 ต้น ภายในเขตอุทยานต่าง ๆ ของจังหวัดกาญจนบุรี ราชบุรี และชัยภูมิ ตลอดจนกิจกรรมปลูกป่าชายเลน เพื่อฟื้นฟูพื้นที่ชายฝั่ง ความหลากหลายของสิ่งมีชีวิต ยังรวมถึงโครงการที่พนักงานมีส่วนร่วมปลูกต้นกล้ารวม 500 ต้น เพิ่มพื้นที่สีเขียวในบริเวณสาขา ศูนย์กระจายสินค้า และในพื้นที่ชุมชน ภายใต้โครงการ “โลตัส ปลูก ลด ร้อน” นอกจากนี้โลตัสยังจัดแคมเปญ “เรารักกัน เรารักโลก” ร่วมกับคู่ค้า โดยนำรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ล้างจานไลปอนเอฟที่มีฉลากลดโลกร้อน 1 ถุงเท่ากับ 1 บาท มาสมทบทุนโครงการปลูกป่าผ่านการร่วมมือกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งปลูกไม้กล้ารวมกว่า 61,000 ต้น และบริจาคจากโครงการปลูกป่า 1,209,000 บาท



3.3.5 การจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างรับผิดชอบ (RESPONSIBLE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)

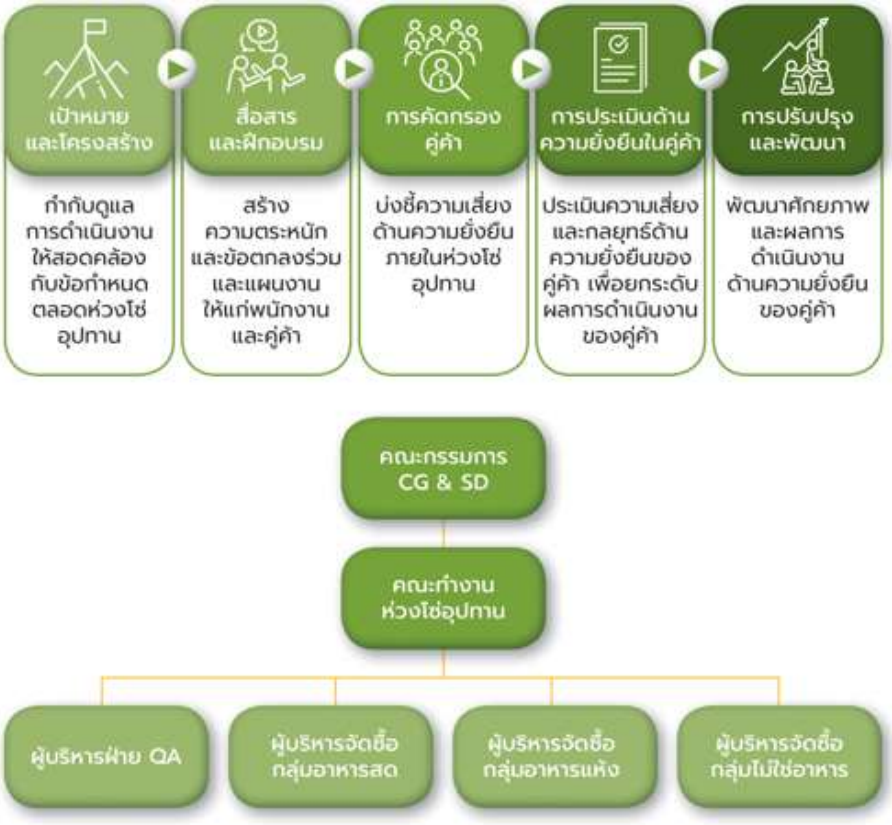
โอกาสและความท้าทาย

บริษัทฯ ในฐานะศูนย์กลางเชื่อมระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภคมุ่งสร้างความมั่นใจว่าลูกค้าและผู้บริโภคจะยังสามารถเข้าถึงสินค้าที่มีคุณภาพและปลอดภัย ควบคู่ไปกับส่งเสริมสินค้าจากผู้ผลิตที่มีความน่าเชื่อถือ ดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทฯ ได้เพิ่มความเข้มข้นในการบริหารความเสี่ยงความยั่งยืนตลอดห่วงโซ่อุปทาน ร่วมมือกับผู้ผลิต ผู้ส่งมอบ คู่ค้าธุรกิจ และพันธมิตรทางธุรกิจมุ่งสู่การยกระดับการบริหารจัดการตลอดห่วงโซ่คุณค่า เพื่อให้มั่นใจว่าปริมาณสินค้ามีความปลอดภัย มาจากแหล่งที่น่าเชื่อถือ และสามารถตรวจสอบย้อนกลับถึงแหล่งที่มาของวัตถุดิบได้

นโยบายและแนวทางการดำเนินงาน

บริษัทฯ มีนโยบายยกระดับการดำเนินงานด้านความยั่งยืน ร่วมกับคู่ค้า (คู่ค้าที่มีนัยยะลำดับที่ 1 และลำดับอื่นๆ) ตลอดห่วงโซ่อุปทานของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดโครงการพัฒนาความยั่งยืนตลอดห่วงโซ่อุปทาน ทั้งการประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืน มาตรการแก้ไขเยียวยา นำไปสู่ผลดำเนินงานด้านความยั่งยืนอย่างเป็นรูปธรรม บริษัทฯ ได้บูรณาการโครงการพัฒนาความยั่งยืนของคู่ค้า เข้าเป็นส่วนหนึ่งของแผนยุทธศาสตร์ความยั่งยืนพ.ศ.2573 และติดตามผลการปฏิบัติงานอย่างใกล้ชิด รวมถึงสื่อสารเป้าหมายการยกระดับความยั่งยืนตลอดห่วงโซ่อุปทานให้กับคู่ค้าทุกราย (Supply Chain's ESG Risk Assessment & Management) รวมถึงคู่ค้ารายใหม่ที่ต้องผ่านการประเมินด้านความยั่งยืนก่อนเริ่มดำเนินธุรกิจกับบริษัทฯ

กรอบการพัฒนาความยั่งยืนในคู่ค้า



คณะกรรมการธรรมาภิบาล และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน มีหน้าที่กำกับดูแล และอนุมัติอนุมัติแผนดำเนินการในทางโซ่อุปทาน โดยมีคณะทำงานการจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างรับผิดชอบ ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงจากฝ่ายประกันคุณภาพสินค้า ฝ่ายจัดซื้อ และฝ่ายปฏิบัติการ ทำหน้าที่ผลักดันให้กระบวนการจัดซื้อสอดคล้องกับจริยธรรมของคู่ค้า และป้องกันความขัดแย้งกับข้อกำหนดด้านความยั่งยืน คู่ค้าทุกรายได้รับทราบว่าผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืน จัดเป็นเงื่อนไขในสัญญาจัดซื้อจัดจ้าง หากจะถูกยกเลิกสัญญา หากไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านความยั่งยืนภายในระยะเวลาที่กำหนด (โดยต้องมีคะแนนผ่านเกณฑ์คัดเลือกด้าน ESG ไม่ต่ำกว่า 33% และต้องไม่น้อยกว่า 55% ภายในระยะเวลา 3 ปี หรือก่อนต่อสัญญา) ทั้งนี้คู่ค้าที่มีผลการประเมินด้านความยั่งยืนในระดับที่ดี จะถูกนำมาเป็นหนึ่งในเกณฑ์พิจารณาคัดเลือกคู่ค้า เพื่อจัดซื้อสินค้า ว่าจ้าง หรือต่อสัญญา

การดำเนินธุรกิจสำหรับคู่ค้า

บริษัทฯ ได้ส่งมอบคู่มือการดำเนินธุรกิจสำหรับคู่ค้า หรือ Supplier's Code of Conduct ให้กับคู่ค้าทุกราย โดยบริษัทฯ ได้สื่อสารฝึกอบรม และเผยแพร่คลิปวีดีโอเพื่อการเรียนรู้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ให้กับคู่ค้า ทั้งนี้คู่ค้าทุกรายจะได้รับการฝึกอบรมโดยผู้บริหารสูงสุด หรือผู้ได้รับมอบหมายต้องลงนามปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านความยั่งยืน และถือเป็นหนึ่งในสัญญาจัดซื้อจัดจ้าง

การคัดกรองคู่ค้า

คู่ค้าที่มีนัยสำคัญ คือคู่ค้าที่ได้รับการระบุว่าเป็นคู่ค้าที่มีความดสี่ยงด้านความยั่งยืน โดยการคัดกรองคู่ค้าที่มีความเสี่ยงด้านความยั่งยืนนั้นจะได้รับการทบทวนความเสี่ยงด้านผลกระทบเชิงลบทั้งทาง ESG และความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจที่อาจเกิดขึ้น โดยพิจารณาครอบคลุมถึงความเสี่ยงจากปัจจัยประเทศ, ภาคธุรกิจ, และความเสี่ยงที่เฉพาะเจาะจงต่อสินค้า

เชิงธุรกิจ	สิ่งแวดล้อม	ประเด็นสังคม	ข้อกำหนด และกฎหมาย
• มูลค่าจัดซื้อจัดจ้าง • วัตถุดิบที่สำคัญ • คู่ค้าที่ไม่สามารถทดแทนได้	• การใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า • ก๊าซเรือนกระจก • การใช้พลังงาน • น้ำ และน้ำเสีย • ของเสีย • ความหลากหลายทางชีวภาพ • การไม่ตัดไม้ทำลายป่า • อื่น ๆ	• สิทธิมนุษยชน เช่น แรงงานบังคับ แรงงานเด็ก เป็นต้น • การปฏิบัติด้านแรงงาน • ความปลอดภัยในการทำงาน • การเลือกปฏิบัติ • การคุกคาม และการคุกคามทางเพศ • สิทธิชุมชน • อื่น ๆ	• คุณภาพและความปลอดภัยของผู้บริโภค • กฎหมายในประเทศที่ดำเนินธุรกิจ • การคอรัปชัน • การติดสินบน • การขัดแย้งผลประโยชน์ • ทรัพย์สินทางปัญญา • การรับรอง หรือข้อกำหนดเฉพาะของสินค้ากลุ่มต่าง ๆ • อื่น ๆ

นโยบายสวัสดิภาพสัตว์ และสินค้าออร์แกนิค

บริษัทฯ กำหนดให้คู่ค้าที่ผลิตเนื้อสัตว์ทุกราย ต้องผ่านประเมินแรกเข้า และประเมินซ้ำทุก 3 ปี เพื่อให้มั่นใจว่าในกระบวนการผลิตที่ปลอดภัยต่อผู้บริโภค โดยคู่ค้าทุกรายต้องมีผลการทดสอบสารเคมี และสารตกค้างไม่เกินค่ามาตรฐานสากล จากสุ่มตรวจสอบตลอดปี



3.4 การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม

3.4.1 สิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงาน (HUMAN RIGHTS & LABOUR PRACTICES)

ความเสี่ยงและโอกาส

การยอมรับความแตกต่างและเคารพในสิทธิของผู้อื่นเป็นพื้นฐานสำคัญของการอยู่ร่วมกันในสังคม ซึ่งหากไม่ได้รับการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อธุรกิจได้ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการดำเนินงานด้านสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงาน อาทิ การส่งเสริมความเท่าเทียม การไม่เลือกปฏิบัติ การบริหารความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน เป็นต้น เพื่อป้องกันการละเมิดสิทธิมนุษยชนในทุกกิจกรรมการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงปกป้องบุคลากรจากการเลือกปฏิบัติและการถูกคุกคาม

นโยบายและแนวทางการดำเนินงาน

บริษัทฯ เคารพสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงาน ตามหลักมาตรฐานสากล ได้แก่ ปฏิญญาสากลว่าด้วยสิทธิมนุษยชนแห่งสหประชาชาติ (Universal Declaration of Human Rights: UDHR) หลักการข้อตกลงโลกแห่งสหประชาชาติ (United Nations Global Compact: UN Global Compact) หลักปฏิบัติของสหประชาชาติว่าด้วยการดำเนินธุรกิจและสิทธิมนุษยชน (United Nations Guiding Principles on Business and Human Rights: UNGPs) และปฏิญญาว่าด้วยหลักการและสิทธิขั้นพื้นฐานในการทำงาน (Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work) ขององค์กรแรงงานระหว่างประเทศ (International Labour Organization: ILO) รวมถึงข้อกำหนดกฎหมายในทุกประเทศที่ประกอบธุรกิจ โดยบริษัทฯ ดำเนินกระบวนการตรวจสอบการดำเนินงานด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน (Human Rights Due Diligence; HRDD) อย่างต่อเนื่อง และประกาศนโยบายด้านสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงานให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียได้รับทราบอย่างทั่วถึง

กระบวนการตรวจสอบการดำเนินงานด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน (Human Rights Due Diligence)

ความมุ่งมั่น	• ทบทวน และปรับปรุงนโยบายสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงานให้สอดคล้องกับระเบียบและข้อกำหนด • จัดตั้งคณะทำงานด้านสิทธิมนุษยชน
การปลูกฝังในองค์กร	• สื่อสารและอบรมพนักงานด้านสิทธิมนุษยชนแก่พนักงานทุกคนและผ่านการปฐมนิเทศพนักงานใหม่ • บังคับใช้นโยบายและแนวปฏิบัติ โดยบูรณาการเข้ากับเกณฑ์ค่าตอบแทนพนักงาน และการประเมินผลการปฏิบัติงาน
การประเมินผลกระทบ ความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชน	• ประเมินความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชนในการดำเนินงาน อย่างน้อยทุก 2 ปี หรือเมื่อมีการควบรวมกิจการ การซื้อกิจการ หรือการร่วมลงทุน หรือ new facility opening หรือการเปลี่ยนแปลงในกระบวนการใดที่อาจส่งผลกระทบต่อสิทธิมนุษยชน • ประเมินผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชนของคู่ค้าธุรกิจ และผู้รับเหมาหลักลำดับ 1 อย่างน้อยทุก 3 ปี • ประเมินความเสี่ยงของคู่ค้าธุรกิจ และผู้รับเหมา รายใหม่ทุกราย

การบูรณาการเข้ากับแผนความเสี่ยง	• ทบทวนทุกประเด็นความเสี่ยงที่สำคัญ และบูรณาการเข้ากับระบบบริหารความเสี่ยงองค์กร (ERM) • วิเคราะห์สาเหตุที่แท้จริง และแนวทางแก้ไขที่เหมาะสม
การติดตามประสิทธิผล	• ติดตามผลการดำเนินงานของแต่ละหน่วยธุรกิจทุกไตรมาส ให้แก่คณะกรรมการพัฒนาความยั่งยืน และคณะกรรมการจัดการบริหารความเสี่ยง • ติดตามผลการดำเนินงานของคู่ค้าธุรกิจที่มีความเสี่ยงในการละเมิดสิทธิมนุษยชนทุกไตรมาส
ตรวจสอบประเมินภายนอก	• ตรวจประเมินโดยหน่วยงานภายนอก (เอกสารหน้าสุดท้ายของรายงานนี้)
การมีส่วนร่วมกับผู้มีส่วนได้เสีย	• สร้างการมีส่วนร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียระหว่างการประเมินผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชน และตรวจประเมินหน้างาน • หลักสูตรพัฒนาคู่ค้าธุรกิจ • เปิดเผยผลการดำเนินงานในรายงานประจำปี
การเยียวยารับข้อร้องเรียน	• พัฒนาช่องทางรับเรื่องร้องเรียนที่สอดคล้องกับหลักการอิงสิทธิมนุษยชน • กำหนดหลักการพิจารณาเยียวยาประเด็นด้านสิทธิมนุษยชนที่สำคัญ

คณะทำงานสิทธิมนุษยชนรอบด้าน



คณะทำงานเพื่อการทำงานสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน (Human Rights Due Diligence; HRDD) มีหน้าที่ทบทวนนโยบายให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล รวมถึงผลักดันผลการดำเนินงานด้านสิทธิมนุษยชน การปฏิบัติด้านแรงงาน และความปลอดภัยอาชีวอนามัย ให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรมทั้งภายในองค์กร และตลอดห่วงโซ่อุปทาน และนำเสนอผลการดำเนินงานทุกไตรมาสต่อคณะกรรมการพัฒนาความยั่งยืน

นโยบายสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงาน มีหัวข้อดังต่อไปนี้



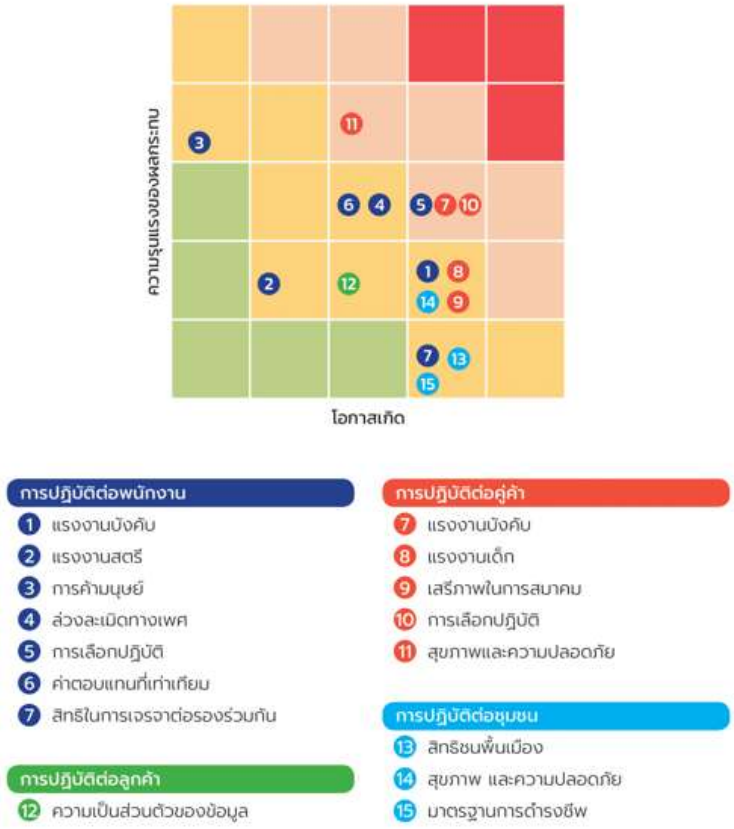
หมายเหตุ: [1] https://www.cpaxtra.com/en/sustainability/sustainability-policy-and-guidelines

ความก้าวหน้าของกระบวนการรตรวจสอบสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน

100%	**100%**	**100%**	**83%**
ประเมินความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชนครบทุกกิจกรรม รวมถึงกิจการ หรือการดำเนินงานใหม่ เช่น กลุ่มธุรกิจค้าปลีก และแรงงานข้ามชาติ	ประเด็นด้านสิทธิมนุษยชนมีแผนลดความเสี่ยง และดำเนินการแล้วเสร็จ	ผู้จัดการสาขา ประจำศูนย์ จำหน่ายสินค้า ได้รับการฝึกอบรมหลักสูตรด้านสิทธิมนุษยชน	คู่ค้า และผู้รับเหมาได้รับการฝึกอบรมนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน

การประเมินความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชน

ในปี 2566 คณะทำงานสิทธิมนุษยชนรอบด้าน ประเมินความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชน (Human Rights Risk Assessment; HRRA) ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ รวมถึงกลุ่มธุรกิจค้าปลีก และแรงงานข้ามชาติภายในศูนย์จำหน่ายสินค้า ตลอดจนผลกระทบที่อาจส่งผลต่อสิทธิของชนเผ่าพื้นเมือง ซึ่งพิจารณาประเด็นด้านสิทธิมนุษยชนจาก 15 หัวข้อ ซึ่งพบว่าประเด็นด้านสิทธิมนุษยชนที่สำคัญ (Silent Human Rights Issue) 5 ประเด็น ซึ่งคณะทำงานด้านสิทธิมนุษยชน ทำหน้าที่ติดตามสาเหตุ แผนงานลดความเสี่ยง ตลอดจนผลการเยียวยาของทุกประเด็นสำคัญ



บริษัทฯ ยังจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับหลักสิทธิมนุษยชนให้กับพนักงาน และผู้บริหาร ให้เกิดความเข้าใจเกี่ยวกับหลักสิทธิมนุษยชนในการทำงาน ข้อปฏิบัติด้านแรงงาน ความหลากหลาย และการทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงนโยบายไม่ยอมรับการคุกคามทางเพศ และการคุกคามทุกรูปแบบ รวมถึงการปฏิบัติผิดหลักจริยธรรม ซึ่งปี 2566 ได้ขยายขอบเขตการฝึกอบรมดังกล่าวไปยังห่วงโซ่อุปทานด้วย

ความหลากหลาย การอยู่ร่วมกัน การไม่เลือกปฏิบัติ และความเท่าเทียมทางเพศ

บริษัทฯ ยอมรับในความหลากหลายและความแตกต่าง สอดคล้องตามนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน และคู่มือการดำเนินธุรกิจสำหรับคู่ค้า ที่พนักงาน คู่ค้า และผู้รับเหมาต้องได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมโดยไม่มีการแบ่งแยกเชื้อชาติ สัญชาติ เผ่าพันธุ์ สีผิว ศาสนา สถานะทางสังคม เพศ อายุ ความพิการ แนวคิดทางการเมือง ตลอดจนสถานภาพเกี่ยวกับการสมรส ฯลฯ จากผลงานในปี 2565 ที่ได้รับชนะเลิศอันดับ 1 รางวัล WEP สาขาสถานประกอบการที่มีความเท่าเทียมทางเพศ จาก UN Women

- 59% เพศหญิงจากพนักงานทั้งหมด
- 61% เพศหญิงในตำแหน่งผู้บริหาร (ระดับสูง กลาง และต้น)

- 49% เพศหญิงในตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง
- 58% เพศหญิงในตำแหน่งผู้บริหารระดับกลาง
- 63% เพศหญิงในตำแหน่งผู้บริหารระดับต้น
- 59% เพศหญิงในหน่วยงานสร้างรายได้
- 54% เพศหญิงในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับ STEM (1)

หมายเหตุ: (1) STEM : Science, Technology, Engineering และ Mathematics

ตัวชี้วัดค่าตอบแทนระหว่างเพศ

บริษัทฯ ยังวิเคราะห์ข้อมูล ให้มั่นใจได้ว่าพนักงานทั้งหญิงและชาย ได้รับค่าตอบแทนเท่าเทียม และเป็นธรรม รวมถึงทบทวนการพิจารณาค่าตอบแทนและสวัสดิการสำหรับพนักงานให้สามารถแข่งขันกับกลุ่มอุตสาหกรรมใกล้เคียงและบริษัทชั้นนำในประเทศไทยเป็นประจำทุกปี ซึ่งในปีนี้ข้อมูลดังกล่าว ยังได้รับการตรวจประเมินจากหน่ายงานตรวจประเมินรับรองจากายนอกอีกด้วย

ระดับ	สัดส่วนค่าตอบแทน หญิง:ชาย
ผู้บริหารระดับสูง (เฉพาะฐานเงินเดือน)	0.72 : 1.00
ผู้บริหารระดับสูง (เฉพาะฐานเงินเดือน และค่าตอบแทนอื่น ๆ)	0.75 : 1.00
ระดับผู้บริหารทั้งหมด (เฉพาะฐานเงินเดือน)	0.93 : 1.00
ระดับผู้บริหารทั้งหมด (เฉพาะฐานเงินเดือน และค่าตอบแทนอื่น ๆ)	0.93 : 1.00
ระดับพนักงาน (เฉพาะฐานเงินเดือน)	1.04 : 1.00

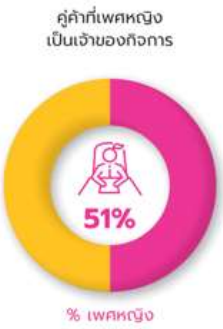
“รางวัล HR Excellence ในสาขา “Excellence in Women Empowerment Strategy”

บริษัทฯ ยึดมั่นการดำเนินธุรกิจโดยเคารพสิทธิมนุษยชน และการปฏิบัติด้านแรงงาน เพื่อเสริมสร้างความเคารพสิทธิขั้นพื้นฐานอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม นอกจากนี้ยังผลักดันความเท่าเทียมทางเพศ ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญของนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน และการปฏิบัติด้านแรงงาน ที่บริษัทฯ ได้กำหนดให้เป็นอีกหนึ่งหมุดหมายสำคัญ จากผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง ในการผลักดันความหลากหลายและยอมรับความแตกต่างของพนักงานในองค์กร ทำให้ปี 2566 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้รับรางวัล HR Excellence ในสาขา “Excellence in Women Empowerment Strategy” โดยสถาบัน Human Resources Online ประเทศสิงคโปร์ สำหรับการที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญด้านความเท่าเทียมของเพศสภาพ ส่งเสริมผู้หญิงให้มีความก้าวหน้าในองค์กร

สนับสนุนบทบาทสตรีในห่วงโซ่อุปทาน

บริษัทฯ ได้นำหลักสิทธิมนุษยชน การบริหารจัดการด้วยความเท่าเทียม ไม่เลือกปฏิบัติ ทำให้ในปี 2565 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้รับรางวัลชนะเลิศอันดับ 1 ในสาขาสถานที่ทำงานที่มีความเท่าเทียมทางเพศ จาก UN Women และในปี 2566 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ต่อยอด ด้วยการประยุกต์ใช้กับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ที่ยึดหลักการคัดเลือกคู่ค้าอย่างเป็นธรรม ตามศักยภาพ และไม่เลือกปฏิบัติ โดยผลสำรวจข้อมูลทั่วไปของคู่ค้าธุรกิจ พบว่าสัดส่วนของเจ้าของกิจการที่เป็นเพศหญิงมีถึง 51% เป็นเครื่องพิสูจน์ถึงความยึดมั่นต่อการปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรม และหลักการ Women's Empowerment Principles (WEPs) ที่สนับสนุนบทบาทสตรี เพื่อยกระดับความเท่าเทียมทางเพศตลอดห่วงโซ่อุปทาน





สิ่งอำนวยความสะดวก เพื่อสนับสนุนความหลากหลาย และการอยู่ร่วมกัน



ความปลอดภัย และอาชีวอนามัย

บริษัทฯ ตั้งเป้าหมาย อุบัติเหตุขั้นหยุดงานเป็นศูนย์ ภายในปี 2573 โดยมีระบบบริหารจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัยที่สอดคล้องกับกฎหมาย และนโยบายส่งเสริมความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน ตลอดจนปรับปรุงสภาพการทำงาน อุปกรณ์เครื่องจักร มาตรการป้องกันและควบคุมความเสี่ยง การฝึกอบรมให้ความรู้แก่พนักงาน และผู้ปฏิบัติงาน รวมถึงจัดการสุขอนามัยและสิ่งอำนวยความสะดวกในแต่ละสาขา โดยปี 2566 บริษัทฯ ยังจัดให้มีเจ้าหน้าที่ความปลอดภัย ระดับวิชาชีพประจำสาขา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการ และตรวจสอบด้านความปลอดภัยหน้างาน

โครงสร้างหน่วยงานความปลอดภัย

เป้าหมาย และสถิติอุบัติเหตุ (1 ม.ค. – 30 มิ.ย. 2567)

เป้าหมาย: การบาดเจ็บขั้นหยุดงานขึ้นไปเป็นศูนย์					
พนักงาน			**ผู้รับเหมา**		
อัตราการเกิดอุบัติเหตุขั้นหยุดงาน			อัตราการเกิดอุบัติเหตุขั้นหยุดงาน		
รวมทั้งบริษัทฯ	ค้าส่ง	ค้าปลีก	รวมทั้งบริษัทฯ	ค้าส่ง	ค้าปลีก
1.17	3.37	0.29	1.01	1.36	0.07
อัตราการเกิดอุบัติเหตุขั้นนับเป็นสถิติ			อัตราการเกิดอุบัติเหตุขั้นนับเป็นสถิติ		
รวมทั้งบริษัทฯ	ค้าส่ง	ค้าปลีก	รวมทั้งบริษัทฯ	ค้าส่ง	ค้าปลีก
1.60	4.30	0.52	1.46	1.68	0.87

หมายเหตุ: อัตราการเกิดอุบัติเหตุ ต่อ 1,000,000 ชั่วโมงการทำงาน

หมายเหตุ: ข้อมูลอุบัติเหตุปี 2567 เป็นการเก็บข้อมูลเองจากทางบริษัทฯ และอยู่ระหว่างการทวนสอบข้อมูลโดยผู้ตรวจสอบ

บริษัทฯ นำแนวทางระบบการบริหารจัดการด้านความปลอดภัย ISO 45001 โดยมีระเบียบปฏิบัติงาน 15 เรื่อง เพื่อป้องกันการเกิดอุบัติเหตุ และโรคจากการทำงาน พร้อมผลักดันการบริหารด้านความปลอดภัย ให้เกิดประสิทธิผล และปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ในปี 2566 ยังได้ประกาศ กฎพิทักษ์ชีวิต 10 ข้อ เป็นหลักปฏิบัติทั่วทั้งองค์กร ด้วยความเข้มงวดในระดับสูงสุด เพื่อป้องกันอุบัติเหตุร้ายแรง ทั้งยังเพิ่มตัวชี้วัดใหม่ คือ อุบัติเหตุจากการขนส่ง และรายงานเหตุการณ์เกือบเกิดอุบัติเหตุ

- 100 % พื้นที่ปฏิบัติงานการตรวจประเมินความสอดคล้องกับกฎพิทักษ์ชีวิต
- 100 % พนักงาน และผู้รับเหมา ได้รับการฝึกอบรม และทราบว่ามีต่อการพิจารณาผลงาน และการจ่ายค่าตอบแทน





หลักสูตร "การขับขี่เชิงป้องกัน"

หลักสูตรการขับขี่เชิงป้องกัน (Defensive Driving) มีหลักการขับขี่เชิงป้องกัน 6 ขั้นตอน ประกอบไปด้วย ตรวจสอบก่อนและหลังออกเดินทาง ปฏิบัติตามกฎพิทักษ์ชีวิต เทคนิคขับขี่ป้องกันอุบัติเหตุ ระวังจุดบอดรอบคัน ป้องกันการเสียสมาธิ และหลักการจอดรถที่ปลอดภัย ทำให้พนักงาน และผู้รับเหมา ขับรถด้วยความรู้ ไปพร้อมกับตระหนักถึงความปลอดภัยขณะปฏิบัติงาน นำไปสู่การลดความเสี่ยงจากอุบัติเหตุบนท้องถนนที่อาจเกิดขึ้นกับผู้ขับขี่ ผู้ร่วมใช้ถนน ผู้สัญจรผ่าน และลดผลกระทบต่อชุมชนอีกด้วย

หลักสูตร "อบรมการขับรถโฟล์คลิฟท์อย่างปลอดภัยและถูกวิธี"

เพื่อให้เกิดความปลอดภัยในการทำงานและความปลอดภัยในการบริการลูกค้าในพื้นที่ขายทางบริษัทฯ กำหนดให้ผู้ขับรถโฟล์คลิฟท์ต้องผ่านหลักสูตรการอบรมการขับรถโฟล์คลิฟท์อย่างปลอดภัยและถูกวิธี ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติรวมถึงกำหนดให้มีผู้เฝ้าระวัง (Spotter) เพื่อกั้นพื้นที่ปฏิบัติงานในพื้นที่ขายระหว่างการใช้งานรถโฟล์คลิฟท์ เพื่อให้ปฏิบัติงานอย่างถูกวิธีและปลอดภัยต่อพนักงานและลูกค้า

3.4.2 การศึกษาและการลดความเหลื่อมล้ำ (EDUCATION & INEQUALITY REDUCTION)

โอกาสและความท้าทาย

ประเทศไทยถูกจัดอันดับให้เป็นประเทศที่มีความเหลื่อมล้ำทางรายได้อันดับต้น ๆ ของโลก ความแตกต่างของรายได้ดังกล่าวส่งผลต่อเนื่องไปยังความเหลื่อมล้ำด้านอื่น ๆ ของสังคม เช่น ความไม่เสมอภาคทางการศึกษา รวมทั้งการเข้าถึงความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมุ่งมั่นลดความเหลื่อมล้ำด้วยการยกระดับคุณภาพและการเข้าถึงการศึกษา รวมทั้งการพัฒนาศักยภาพผู้ขาดโอกาสอย่างทั่วถึง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยส่งเสริมคุณภาพชีวิตโดยรวมของประชาชน

โครงการ "มิตรแท้โชห่วย"

บริษัทฯ ต้องการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการร้านโชห่วยสามารถปรับตัวกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว จึงดำเนินโครงการมิตรแท้โชห่วยอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 14 เพื่อสนับสนุนและยกระดับศักยภาพของร้านโชห่วยตั้งแต่การเปิดร้านใหม่ไปจนถึงการปรับปรุงร้าน ผ่านหลักสูตร "8 ขั้นตอนสู่ความสำเร็จ" และเสริมสร้างความรู้ร้านค้าปลีกให้เท่าทันสถานการณ์ โดยผู้ประกอบการร้านโชห่วยสามารถเข้าถึงข้อมูลความรู้เหล่านี้ได้ทางเว็บไซต์ และ Facebook ทางการ ของบริษัท นอกจากนี้ ยังยกระดับการพัฒนาร้านค้า โดยรวบรวม วิเคราะห์ ปัญหา และพัฒนารูปแบบธุรกิจ ร้านค้าพันธมิตร ภายใต้โครงการ "มิตรแท้โชห่วย"

"MAKRO HORECA ACADEMY (MHA) เพื่อนคู่คิดแบบครบวงจรสำหรับผู้ประกอบการร้านอาหาร"

ภายใต้พันธกิจหลักของโครงการ MHA ที่ประกอบไปด้วย การเป็นคู่คิดธุรกิจอาหาร สร้างความเติบโต ให้ความรู้ และสร้างผู้ประกอบการรายใหม่สู่กลุ่มธุรกิจ HORECA บริษัทฯ จึงจัดทำแหล่งรวบรวมความรู้ด้านการบริหารจัดการและทักษะการประกอบอาหาร ผ่านระบบออฟไลน์และออนไลน์โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ครอบคลุมทุกขั้นตอนตั้งแต่การจัดเตรียมวัตถุดิบ ปรุงสูตร การบริหารจัดการเรื่องการเงิน รวมไปถึงเทคนิคด้านการตลาดและโฆษณา ผ่านเพลตฟอร์มออนไลน์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถเรียนรู้ได้ทุกที่และทุกเวลา ตัวอย่างหลักสูตร ได้แก่ ปั้นร้านดัง ยอดขายปังสไตล์ TikTok และ หลักสูตรก๋วยเตี๋ยวเรือ (สูตรโบราณ) เป็นต้น ตลอดจนการจัดกิจกรรมร่วมกับคู่ค้าธุรกิจแบรนด์ชั้นนำ มอบสิทธิประโยชน์แก่ผู้ประกอบการมืออาชีพที่เป็นสมาชิก MHA โดยสนับสนุนสินค้าในราคาสมาชิก รวมไปถึงมอบอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจอาหารจากการสะสมยอดสั่งซื้อ ซึ่งเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้แก่ผู้ประกอบการ ทั้งนี้สมาชิกผู้ประกอบการ HORECA ที่เข้าร่วมโครงการ

ประมาณ 173,600 คน และสามารถเพิ่มยอดขายเฉลี่ยเติบโต 2.70 % ต่อปี รวมถึงมียอดการเข้าเรียนหลักสูตรออนไลน์ กว่า 700,000 ครั้ง

“กิจกรรมเชิงปฏิบัติการให้กับผู้ประกอบการรายย่อย”

สมาชิกของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็น โครงการคู่คิดคนมีฝัน สร้างอาชีพให้กับผู้ที่ขาดโอกาส (ร่วมกับ เพจอีจัน) โครงการสร้างงานสร้างอาชีพ ด้วยหลักสูตรทำธุรกิจอาหารให้กับคนพิการที่อยากมีอาชีพ มีรายได้ หลักสูตร SMART Restaurant ให้ความรู้ด้านการบริการจัดการร้านอาหาร หลักสูตรศาสตร์และศิลป์กับเครื่องดื่มยุคใหม่ โดยผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจอาหารและการตลาดออนไลน์ ร่วมกับ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ หลักสูตร EATucation ฝึกอบรมให้ความรู้ด้านบริหารจัดการวัตถุดิบ หลักสูตรสุขาภิบาลผู้สัมผัสอาหาร ร่วมกับสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์ (PIM) โดยวิทยากรที่ผ่านการรับรองจากกรมอนามัย เพื่อยกระดับการบริหารจัดการให้เกิดประสิทธิภาพ พัฒนาทักษะผู้ประกอบการให้มีศักยภาพแข่งขัน และเกิดกำไรสูงสุด ซึ่งมีผู้เข้าร่วมหลักสูตรอบรม กว่า 1,400 ราย ส่งผลในการช่วยลดค่าใช้จ่ายการอบรมหลักสูตรสุขาภิบาลผู้สัมผัสอาหารให้กับผู้ประกอบการร้านค้า รวมกว่า 30,000 บาท และ กว่า 415,000 บาท มาจากมูลค่าการสนับสนุน โครงการสร้างงานสร้างอาชีพ

โครงการ “มอบทุนการศึกษา”

บริษัทฯ มุ่งหวังพัฒนาเยาวชนเพื่อให้มีโอกาสศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา และก้าวสู่การเป็นบุคลากรนักจัดการที่มีคุณภาพในสายงานค้าปลีกค้าส่งของไทย โดยในปี 2566 นี้ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ร่วมกับสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์ (PIM) มอบทุนการศึกษาให้กับบุตรหลานพนักงาน ลูกค้า ทายาทโชห่วยและพนักงาน รวมกว่า 400 ทุน เพื่อศึกษาต่อในระดับปริญญาตรี ประกอบไปด้วยคณะบริหารธุรกิจ คณะเกษตรนวัตและการจัดการ และคณะการจัดการธุรกิจอาหาร รวมถึงการจัดการธุรกิจค้าส่งอาหารสมัยใหม่ หลักสูตรที่มุ่งเน้นการเรียนควบคู่กับการฝึกปฏิบัติงานที่มีรายได้ตอบแทน เรียนฟรีตลอดหลักสูตร มีโอกาสเติบโตในสายอาชีพอย่างมั่นคง สามารถต่อยอดเข้าทำงานกับแม็คโครในระดับหัวหน้างาน เพื่อเตรียมพร้อมรับการเติบโตของตลาดค้าส่ง ที่มีความต้องการทักษะเฉพาะทาง นอกจากนี้ ยังเปิดโอกาสต่อยอดการศึกษาให้กับพนักงานแม็คโครที่มีวุฒิปวส. และสนใจเรียนต่อปริญญาตรี แต่ไม่มีโอกาสในเรื่องของเวลาและทุนทรัพย์ซึ่งสามารถประยุกต์ใช้ความรู้กับงานที่ ทำรวมถึงหลังจากจบหลักสูตร พนักงานยังมีโอกาสเติบโตที่แม็คโครได้มากขึ้นจากวุฒิการศึกษาที่เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย โดยมอบทุนการศึกษาทั้งหมด 400 ทุน ให้กับบุตรหลานพนักงาน ลูกค้า ทายาทร้านโชห่วย และพนักงาน รวมกว่า 60,000,000 บาท



3.4.3 การพัฒนาผู้นำและทรัพยากรบุคคล (LEADERSHIP & HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT)

ความเสี่ยงและโอกาส

พนักงานถือเป็นทรัพยากรที่ล้ำค่าที่สุดในการขับเคลื่อนธุรกิจ เนื่องจากเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ ดำเนินการจนบรรลุเป้าหมายได้ ดังนั้นการดูแลและเพิ่มศักยภาพพนักงานให้สอดคล้องกับสภาพสังคมและความต้องการของพนักงานในปัจจุบันจึงเป็นภารกิจหลักที่นำไปสู่การดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพและสร้างคุณค่าต่อสังคม

นโยบายแนวทางการดำเนินงาน

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาความคิดและทัศนคติของพนักงานอันนำไปสู่สภาพแวดล้อมการทำงานที่ดีผ่านแนวทางการจัดการทรัพยากรมนุษย์ทั้ง 3 มิติ ได้แก่ การพัฒนาบุคลากร (Human Capital Development) การพัฒนาภาวะผู้นำ (Leadership Development) และการดึงดูดและรักษาพนักงานที่มีความสามารถ (Talent Attraction & Retention) เพื่อที่จะพัฒนาศักยภาพให้แก่พนักงานได้อย่างครอบคลุมและดูแลพนักงานให้มีความสุขที่ได้ร่วมงานกับบริษัทฯ

การพัฒนาบุคลากร (Human Capital Development)

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเปลี่ยนแปลงลักษณะการทำงานเป็นรูปแบบที่มีความคล่องแคล่วและรวดเร็ว (Agile) เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของโลกปัจจุบัน โดยนำเทคโนโลยีและกลยุทธ์ทางดิจิทัลมาประยุกต์ใช้เข้ากับการดำเนินธุรกิจ (Digital Transformation) ควบคู่ไปกับการพัฒนาศักยภาพและสร้างโอกาสในการเติบโตในหน้าที่การงานให้กับพนักงานอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทฯ จึงกำหนดกลยุทธ์ทั้ง 5 ด้าน เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการทำงานอย่างมีพลวัต คล่องตัว และแม่นยำให้แก่พนักงานทุกระดับ ทั้งในรูปแบบห้องเรียนและการฝึกอบรมออนไลน์ (M-Learning)

5 กลยุทธ์ด้านทรัพยากรมนุษย์



บริษัทฯ จัดหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อสนับสนุนทักษะที่จำเป็น เช่น การปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับ และกฎหมาย (Compliance Skill) ความรู้ที่จำเป็นต่อการทำงาน (Functional Skill) ภาวะการเป็นผู้นำ (Leadership skill) ทักษะด้านดิจิทัล (Digital transformation skill) ตลอดจนความฉลาดทางอารมณ์และการบริหารจัดการความคิดอย่างเป็นระบบ (Soft Skills) จากผู้เชี่ยวชาญทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ เพื่อพัฒนาให้พนักงานในทุกระดับมีศักยภาพที่สูงขึ้น สร้างคุณค่าให้กับตนเอง และมีทักษะรองรับการเติบโตของธุรกิจอย่างเหมาะสม

หลักสูตร การพัฒนาทักษะความรู้ธุรกิจออนไลน์

เพื่อรองรับการเติบโตการขยายตัวของธุรกิจบนช่องทางออนไลน์ ให้เชื่อมต่อกับช่องทางออฟไลน์ พนักงานและผู้บริหารจึงได้รับการพัฒนาทักษะที่จำเป็นผ่านการฝึกอบรมในห้องเรียนออนไลน์ บนระบบ e-learning ที่เรียกว่า Makro-Learning หรือ M-learning วัตถุประสงค์ของหลักสูตรเพื่อให้เกิดความเข้าใจกระบวนการจัดการ และสามารถปฏิบัติงานในห่วงโซ่เดียวกันทั้งในระบบธุรกิจแบบออนไลน์ และออฟไลน์ โดยหลักสูตรที่ส่งเสริมการปฏิบัติงานของพนักงาน ที่บริษัทฯ ได้จัดขึ้น ได้แก่ หลักสูตร Design thinking เพื่อเพิ่มทักษะในการออกแบบและสร้างสรรค์วิธีการใหม่ๆ โดยอาศัยการทำความเข้าใจความต้องการและปัญหาของกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าอย่างแท้จริง หลักสูตร Data visualization เพื่อให้มีทักษะในการนำข้อมูลที่มีความซับซ้อนมานำเสนอให้เข้าใจง่ายขึ้น หลักสูตร Creative thinking เพื่อพัฒนาทักษะด้านกระบวนการคิดเชิงสร้างสรรค์อย่างเป็นระบบ ที่ช่วยให้เกิดวิธีการแก้ไขปัญหาที่หลากหลายและไร้ขีดจำกัด และหลักสูตร Effective time management เพื่อให้มีทักษะในการบริหารและจัดสรรเวลาอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้มีผู้เข้าร่วมฝึกอบรม 10,034 คน คิดเป็น 100% ของพนักงานที่ต้องได้รับทักษะเกี่ยวกับธุรกิจออนไลน์ และสามารถสร้างผลกระทบต่อธุรกิจ โดยทำให้ยอดขายออนไลน์ (O2O) เพิ่มขึ้น 2,097,270,000 บาทต่อปี

การวิเคราะห์ และวางแผนกำลังคน

หัวข้อ	รายละเอียด
การประเมินผลปฏิบัติงาน	● การติดตามข้อมูลประสิทธิภาพของบุคลากร ● กระบวนการบริหารผลปฏิบัติงานและแผนพัฒนา (PMP) อย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง
การวางแผนกลยุทธ์ด้านกำลังคน	● วิเคราะห์โครงสร้างองค์กร และโครงสร้างกำลังคน เพื่อเตรียมความพร้อมรองรับการเติบโตทางธุรกิจ โดยจัดทำ Human resource dashboard ติดตามกำลังคนอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง ● สร้างความต่อเนื่องในการบริหารเพื่อสืบทอดตำแหน่ง (Success profile) ทุก 1 ปี ● กำหนดความก้าวหน้าในสายอาชีพอย่างเป็นรูปธรรม จากการพูดคุยอย่างใกล้ชิด (One -on-One) ระหว่างผู้บังคับบัญชาและผู้ปฏิบัติงาน ความถี่ทุก 1 ปี
บ่งชี้ทักษะที่จำเป็น	● วิเคราะห์งาน และกำหนดทักษะที่จำเป็นต่อการธุรกิจ เพื่อจัดทำแผนพัฒนา หรือสรรหาจ้างงาน ซึ่งทบทวนทักษะที่จำเป็นทุกๆ 1 ปี ผ่านโครงการพัฒนาศักยภาพพนักงาน
การสรรหา และจ้างงาน	● กลยุทธ์การสรรหา หรือพัฒนาบุคลากรที่มีทักษะตรงกับความต้องการ ในระยะเวลาที่เหมาะสม ซึ่งจัดให้มีแผนพัฒนาตนเอง (Individual Development Plan: IDP) เพื่อสร้างจุดแข็งและลดอุสรรคข้อจำกัดในการเติบโตทางสายอาชีพ ● วิเคราะห์ค่าตอบแทนในอุตสาหกรรมเดียวกัน และอุตสาหกรรมอื่น แต่ความต้องการบุคคลากรที่มีทักษะนั้นเช่นกัน
ระบุความเสี่ยงเพื่อจัดทำแผนรักษากำลังคน	● ประเมินความเสี่ยงของการลาออก เกษียณอายุ และกำหนดมาตรการรักษาบุคลากรที่มีศักยภาพให้เพียงพอกับการเติบโตของธุรกิจ ● จัดทำโครงการสนับสนุนพนักงาน เพื่อลดอุปสรรค หรือข้อจำกัดการทำงาน ● นำข้อมูลจากการสัมภาษณ์พนักงานที่ลาออกทุกคน (Exit interview analysis) มาวางแผนรักษากำลังคน

การประเมินศักยภาพ และการพัฒนาทักษะแบบอไจล์ (Agile Conversation)

การวัดผลงานแบบอไจล์นั้น เน้นเป้าหมายที่ยืดหยุ่น และขจัดอุปสรรคการดำเนินงานเพื่อให้กลุ่มงานอไจล์ มีประสิทธิภาพและรวดเร็ว แนวทางนี้จะเน้นการทำงานเป็นทีม การสนทนาเป็นประจำทุกเดือนและการให้คำแนะนำอย่างต่อเนื่อง จึงเป็นการบริหารจัดการประสิทธิภาพและการพัฒนาของพนักงานตลอดทั้งปี แทนต่างจากประเมินผลงานประจำปี ที่วัดผลกันเพียง ปีละหนึ่ง หรือสองครั้งเท่านั้น ซึ่งพนักงานที่ทำงานรูปแบบอไจล์ ได้รับการฝึกอบรม 100% รวมถึงทีมอไจล์ เข้าร่วมฝึกอบรม 100%

สวัสดิการเพื่อส่งเสริมการดำรงชีพ

บริษัทฯ จัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวก และโปรแกรมต่าง ๆ เช่น ตรวจสุขภาพประจำปี โดยแพทย์เฉพาะทางด้านความปลอดภัยอาชีวอนามัย และการให้คำปรึกษาความเครียดโดยนักจิตวิทยา การตรวจร่างกายประจำปี การให้คำปรึกษาทางการแพทย์ทางเลือก (แพทย์แผนจีน) สิทธิประโยชน์ทางการแพทย์สำหรับพนักงานทุกคน สิ่งอำนวยความสะดวกด้านกีฬา และโปรแกรมการส่งเสริมสุขภาพ

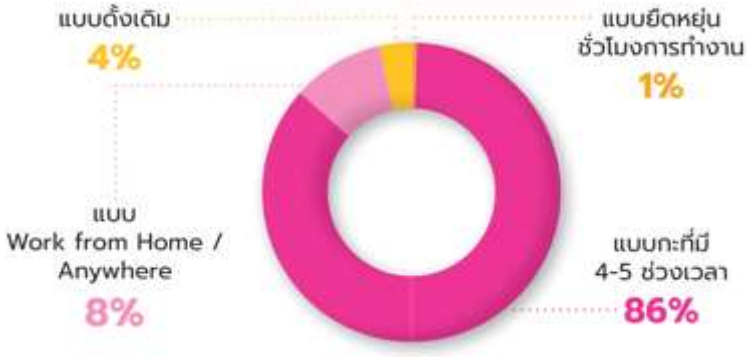


ตัวอย่างสวัสดิการครอบครัว

- การลาเพื่อเลี้ยงดูบุตร ของพนักงานหญิง (โดยได้รับค่าจ้าง) เป็นเวลา 7 สัปดาห์
- การลาเพื่อช่วยคู่สมรสเลี้ยงดูบุตร (โดยได้รับค่าจ้าง) เป็นเวลา 1 สัปดาห์
- การลาเพื่อดูแลครอบครัวหรือการลานอกเหนือจากเลี้ยงดูบุตร (โดยได้รับค่าจ้าง) เป็นเวลา 1 สัปดาห์ นอกเหนือจากการลาเพื่อเลี้ยงดูบุตร (การดูแลเด็ก คู่สมรส คู่ชีวิต ผู้อยู่ในอุปการะ พ่อแม่ พี่น้อง เป็นต้น)

รูปแบบการทำงานผสมผสาน และชั่วโมงการทำงานยืดหยุ่น (Hybrid & Flexible Working Hours)

บริษัทฯ มุ่งมั่นสร้างสภาพแวดล้อมการทางานที่ยืดหยุ่น เอื้อต่อประสิทธิภาพในการทำงาน และเหมาะสมกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป บริษัทฯ ประกาศรูปแบบการทำงานแบบผสมผสาน หรือ “Hybrid Working” มีหลากหลายรูปแบบโดยมีวัตถุประสงค์ที่ส่งเสริมผู้ปฏิบัติงานสามารถบริหารจัดการเวลาทำงานได้อย่างเหมาะสม ไม่ยึดติดกับสถานที่ทำงานที่ใดที่หนึ่งหรือจำกัดเวลาการทำงานเวลาใดเวลาหนึ่ง แต่มุ่งเน้นไปที่ผลลัพธ์ ผลสัมฤทธิ์ของงานเป็นสำคัญ เพื่อสนับสนุนไปสู่การเปลี่ยนแปลงไปสู่การทำงานยุคดิจิตอล (Digital transformation)



<u>ผลสำรวจความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กร</u>

ความพึงพอใจของพนักงานต่อโครงการสวัสดิการมีคะแนนสูงถึง 82% จากการตอบแบบสอบถามของพนักงาน 100% แบบสำรวจเป็นคะแนนรายละเอียด ดังนี้;

- 86.47 % ความพึงพอใจในงาน (แรงจูงใจภายนอก เช่น ฉันพอใจกับงานของฉัน)
- 81.93 % วัตถุประสงค์ (แรงจูงใจภายใน เช่น งานของฉันมีจุดมุ่งหมายที่ชัดเจน)
- 79.19 % ความสุข (เช่น ฉันรู้สึกมีความสุขในการทำงานเป็นส่วนใหญ่)
- 75.85 % ความเครียด (เช่น ฉันรู้สึกเครียดกับการทำงานเป็นส่วนใหญ่)

3.4.4 คุณค่าและการสร้างประโยชน์ทางเศรษฐกิจให้แก่สังคม

โอกาสและความท้าทาย

ชุมชนและสังคมเป็นรากฐานที่สำคัญของการพัฒนาอย่างยั่งยืน บริษัทฯ จึงมุ่งมั่นเสริมสร้างความแข็งแกร่งของรากฐานนี้ ผ่านกลยุทธ์ในการสนับสนุน 3 ด้าน ทั้งการจ้างงานผ่านทุกส่วนในธุรกิจ การสร้างงานให้กลุ่มเปราะบาง เช่น กลุ่มคนพิการและผู้ต้องขัง และการสร้างรายได้เพิ่มให้เกษตรกร และ SME รวมถึงผู้ประกอบการรายย่อย โดยเป็นตัวกลางเชื่อมประสานระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค เพิ่มการสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มเกษตรกร ผู้ประกอบการรายย่อย และกลุ่มเปราะบาง รวมถึงเป็นแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่จะนำพาให้เศรษฐกิจและสังคมเติบโตอย่างมั่นคง สร้างคุณค่าร่วมกันระหว่างธุรกิจและสังคม

นโยบายและแนวทางการดำเนินงาน

หนึ่งในพันธกิจหลักบริษัทฯ คือ ปรารถนาจะเป็นที่รักและสร้างสรรค์ประโยชน์ให้เกิดกับชุมชน ในทุกพื้นที่ที่ดำเนินกิจการ ผ่านกิจกรรมต่าง ๆ เช่น การจ้างงานในท้องถิ่น การสนับสนุนอาชีพเกษตรกร ผู้ประกอบการรายย่อย และกลุ่มเปราะบาง รวมไปถึงการส่งเสริมเศรษฐกิจท้องถิ่นให้ความรู้ด้านการบริหารธุรกิจค้าปลีกแก่ผู้ประกอบการร้านโชห่วย และผู้ประกอบการธุรกิจด้านอาหารขนาดกลาง และขนาดเล็ก เพื่อเชื่อมต่อเครือข่าย รวมถึงสนับสนุนเศรษฐกิจรากฐานของชุมชน ตลอดจนช่วยเหลือชุมชนสังคมในภาวะวิกฤติต่าง ๆ

การสนับสนุนเกษตรกรและผลผลิตจากกลุ่มเกษตรกร

บริษัทฯ สนับสนุนสินค้าและผลิตผลทางการเกษตรจากกลุ่มเกษตรกรในท้องถิ่น และผู้ประกอบการรายย่อยในแต่ละพื้นที่ ซึ่งดำเนินการมาอย่างต่อเนื่อง พร้อมการพัฒนาศักยภาพของคู่ค้าให้สามารถยกระดับการผลิตที่ได้มาตรฐาน และมีรายได้ที่มั่นคงยั่งยืน และเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ มีความปลอดภัยด้านอาหาร

<u>ตัวอย่างกิจกรรมสนับสนุนเกษตรกร</u>

1) สนับสนุนเนื้อสัตว์และสินค้าโปรตีนทางเลือก กว่า 570 ตัน หรือคิดเป็น 119,000,000 บาท
2) รับซื้อเนื้อไก่ ไข่ไก่ออร์แกนิกและนม กว่า 1,340 ตัน ยอดสนับสนุน 98,000,000 บาท



3) รับซื้อผลไม้ตามฤดูกาล กว่า 11,160 ตัน ยอดเงินรับซื้อ กว่า 652,000,000 บาท
4) รับซื้อผัก และผักพื้นบ้าน กว่า 26,790 ตัน ยอดเงินสนับสนุน 1,418,000,000 บาท



5) รับซื้อสัตว์น้ำ และอาหารทะเล กว่า 6,858 ตัน ยอดสนับสนุน 650,000,000 บาท
6) สนับสนุนผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น 25,890 รายการ มูลค่า 18,800,000,000 บาท



<u>ตัวอย่างกิจกรรมเชิงพาณิชย์</u>

โครงการ “ลำไย ปันสุข คืนสุข สู่ชุมชน” ปีที่ 4

บริษัท ฯ ได้เล็งเห็นถึงปัญหาของวิถีการปลูกลำไยแบบดั้งเดิม จึงเข้าไปยกระดับพัฒนาเกษตรกรให้เกิดการร่วมกลุ่มสหกรณ์ส่งเสริมเกษตรกรป่าซาง อ.ป่าซาง จ .ลำพูน โดยได้ร่วมมือกับ กรมส่งเสริมวิชาการเกษตรในยกระดับมาตรฐานการผลิต GAP เพื่อสินค้าที่มีคุณภาพ ปลอดภัย สามารถสอบย้อนกลับได้ และตรงตามความต้องการของตลาด อีกทั้งยังร่วมพัฒนาก่อสร้างโรงคัดบรรจุ และยืดอายุการจัดเก็บสินค้า โดยใช้แผนการตลาดนำการผลิตเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น เกิดการสร้างงาน สร้างอาชีพ ให้พึ่งพาตนเองได้ โดยส่วนหนึ่งจากยอดขายนำไปเป็นเงินสำหรับจัดหาอุปกรณ์ทางการแพทย์เพื่อผู้สูงอายุในพื้นที่ ยกระดับความสุขทางสุขภาพให้กับเกษตรกรและคนในชุมชนอย่างยั่งยืน โดยสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยกว่า 650 ครัวเรือน และรับซื้อผลผลิตลำไยกว่า 700 ตัน ต่อปี คิดเป็นเงินจำนวนกว่า 42,945,710 บาท ต่อปี

ตัวอย่างการสร้างงานสร้างอาชีพแก่สังคม

โครงการ “สนับสนุนผลผลิต และผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นจากเกษตรกร”

เพื่อช่วยเหลือเกษตรกรไทยลดปัญหาผลผลิตล้นตลาดหรือราคาตกต่ำ และสร้างรายได้ที่ยั่งยืน บริษัทฯ สนับสนุนนโยบายการบริหารจัดการผลไม้เชิงรุก ด้วยการรับซื้อผลไม้ตามฤดูกาลโดยตรงจากเกษตรกร สนับสนุนช่องทางจำหน่ายในบริษัทฯ ทุกสาขาทั่วประเทศ รวมถึงให้การสนับสนุนรับซื้อพืชผักผลไม้ และผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นจากเกษตรกร หรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ เพื่อยกระดับและสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจชุมชน ทั้งนี้ได้รับซื้อผลไม้ฤดูกาลกว่า 45,000 ตัน ต่อปี ซึ่งเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ มากกว่า 43,000 ราย และสร้างยอดขายผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น (Local product) กว่า 2,900 ล้านบาท

โครงการ “สร้างงาน สร้างอาชีพ พร้อมส่งเสริมอาชีพคนพิการทั่วประเทศ”

จากปี 2565 บริษัทฯ ร่วมมือ (MOU) กับกรมส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ (พก.) เพื่อส่งเสริมการพัฒนาทักษะอาชีพ และสินค้าของผู้พิการ โดยในปีนี้ บริษัทฯ เพิ่มการรับซื้อกระเช้ากระจูด กว่า 3,000 ใบ สนับสนุนช่องทางจำหน่ายในศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งทุกสาขาทั่วประเทศ พร้อมพัฒนามาตรฐานการผลิต แลกเปลี่ยนองค์ความรู้ด้านการตลาด เพื่อให้เกิดการผลิตที่ตรงความต้องการของตลาด กลายเป็นสินค้าที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่ตนเองและครอบครัว นอกจากนี้บริษัทฯ ร่วมกับ แม็คโคร โฮเรก้า อคาเดมี หรือ MHA จัดอบรมหลักสูตรทำธุรกิจอาหารด้วยเงินลงทุนน้อย ให้แก่ศูนย์พัฒนาศักยภาพและอาชีพคนพิการ จำนวน 4 แห่ง เพื่อสร้างสรรค์เมนูทำง่าย ใช้ต้นทุนไม่มาก อาทิ สลัดโรล สตรอเบอรี่โยเกิร์ต ส่งมอบโอกาสให้คนพิการทั่วไทย มีอาชีพและรายได้ที่ยั่งยืน ยกระดับคุณภาพชีวิตกลุ่มเปราะบาง ผ่านโครงการ “แม็คโคร สร้างงาน สร้างอาชีพ” ทั้งนี้ยอดซื้อกระเช้ากระจูดทั้งหมด มูลค่า 1,807,000 บาท ต่อปี และเสริมสร้างรายได้ให้แก่ผู้พิการ 200 คน

การช่วยเหลือสังคมในภาวะวิกฤติ

หลายพื้นที่ของประเทศไทยยังประสบกับภาวะวิกฤติรุนแรง ส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อบ้านเรือนและทรัพย์สิน บริษัทฯ มีศูนย์จำหน่ายสินค้าหลายสาขาที่ใกล้กับพื้นที่ที่เกิดภัยพิบัติ จึงร่วมมือกับหน่วยงานในท้องถิ่น เป็นตัวกลางในการนำถุงยังชีพเข้าช่วยเหลือผู้ประสบภัยให้ทันท่วงที

โครงการ “แม็คโคร ร่วมส่งกำลังใจให้กับเจ้าหน้าที่ดับไฟป่า”

จากสถานการณ์ไฟไหม้ป่าในช่วงเดือนมีนาคม 2566 โดยเฉพาะเขตพื้นที่เขาแหลม จังหวัดนครนายก สร้างความเสียหายให้กับพื้นที่ป่าและสัตว์ที่อาศัยอยู่ในบริเวณนั้น บริษัทฯ จึงมอบน้ำดื่มและของสนับสนุนให้แก่เจ้าหน้าที่ใช้สำหรับปฏิบัติภารกิจควบคุมไฟป่า ในขณะเดียวกันยังได้ส่งความช่วยเหลือไปยังเจ้าหน้าที่ในอีกหลายพื้นที่ อาทิ โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้า สถานีควบคุมไฟป่าออบขาน เขตพื้นที่อุทยานแห่งชาติออบขาน จังหวัดเชียงใหม่ และกลุ่มจิตอาสาดับไฟป่า จังหวัดเชียงราย โดยได้ส่งมอบชุดอาหารและน้ำดื่มเพื่อช่วยเหลือผู้ประสบภัยธรรมชาติจำนวน 60,000 ชุด มูลค่าสนับสนุนกว่า 393,760 บาท



โลตัส ส่งมอบเสื้อกันหนาว ให้กับชุมชนในพื้นที่ห่างไกล จ.เชียงใหม่

โลตัส บริจาคเสื้อกันหนาวที่ใช้ในห้องเย็น จำนวน 70 ตัว จากศูนย์กระจายสินค้าโลตัส ลำลูกกา ส่งมอบให้ชุมชนในพื้นที่ห่างไกล ในจังหวัดเชียงใหม่ รวมถึงส่งมอบให้กลุ่มชาวไทยภูเขาเผ่ากะเหรี่ยง หมู่บ้าน บ้านผีปานเหนือ โดย มีมูลนิธิเจริญโภคภัณฑ์เป็นตัวแทนส่งมอบ เพื่อนำไปช่วยเหลือประชาชนในถิ่นทุรกันดารที่ประสบภาวะอากาศหนาวเย็น ให้มีสุขภาพอนามัยและคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น



4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

4.1 การวิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะทางการเงิน

ที่ประชุมผู้ถือหุ้นร่วมระหว่างผู้ถือหุ้นของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2567 อนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ สำหรับงวดบัญชีเริ่มตั้งแต่วันที่นายทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัดรับจดทะเบียนควบบริษัท จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2567 ได้แก่ผู้สอบบัญชีจากบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ตามรายนามดังต่อไปนี้

1. นายเจริญ ผู้สัมฤทธิ์เลิศ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4068
2. นางมัญชุภา สิงห์สุขสวัสดิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 6112
3. นางปิยธิดา ตั้งเด่นชัย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 11766

นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัทฯ เป็นบริษัทที่เกิดขึ้นจากการควบบริษัท ระหว่าง CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai ภายใต้ พ.ร.บ. บริษัทมหาชน เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงถึงผลกระทบของการควบบริษัทดังกล่าว บริษัทฯ ได้จัดทำข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนและคำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานนี้จัดทำขึ้นเสมือนว่าการควบบริษัทได้เกิดขึ้นแล้วตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 ซึ่งสามารถพิจารณาสมมติฐานในการจัดทำข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนในหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน ทั้งนี้ ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนไม่ได้แสดงถึงผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นจริงของงบการเงินรวม

เว้นแต่จะระบุไว้เป็นอย่างอื่น ข้อมูลทางการเงินที่แสดงในเอกสารฉบับนี้อ้างอิงข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน (Pro Forma Consolidated Financial Information) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน (Pro Forma Consolidated Financial Information) สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566

4.1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

สำหรับงวดหกเดือนแรกของปี 2567 สถานการณ์เศรษฐกิจทั้งในประเทศไทยและประเทศที่บริษัทมีการลงทุน ทยอยฟื้นตัวอย่างช้าๆ จากแรงสนับสนุนของภาคการท่องเที่ยวและการบริการที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ขณะที่ภาคการผลิตเริ่มกลับมาฟื้นตัว ส่งผลดีต่อการบริโภคและตลาดแรงงาน ประกอบกับอัตราเงินเฟ้อโลกชะลอตัวลง เริ่มมีการทยอยปรับลดอัตราดอกเบี้ย อย่างไรก็ตาม อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงยังคงสูง ค่าครองชีพ ต้นทุนน้ำมัน ต้นทุนการผลิตที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการลงทุนและกิจกรรมทางเศรษฐกิจ

สำหรับประเทศไทยเศรษฐกิจเติบโตทรงตัว แม้ว่าจะมีแรงส่งจากภาคบริการตามการฟื้นตัวที่ดีของนักท่องเที่ยวต่างชาติ จากการออกมาตรการดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มเติม ทั้งมาตรการฟรีวีซ่าและ Visa on arrival (VoA) รวมถึงการท่องเที่ยวในประเทศยังคงเติบโต อย่างไรก็ตาม หนี้ในภาคครัวเรือนยังคงอยู่ในระดับสูงและความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้สูง การส่งออกสินค้าของไทยเริ่มฟื้นตัวไม่สอดคล้องกับปริมาณการค้าโลกมากขึ้น ภาคการผลิตขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปเนื่องจากมีสินค้าจากจีนและอุปสงค์ภายในประเทศลดลง ปัจจัยเหล่านี้ยังคงเป็นปัจจัยลบต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจทั้งภาคครัวเรือนและภาคธุรกิจ

ในครึ่งปีแรกของปี 2567 บริษัทฯ ได้ดำเนินการเปิดศูนย์จำหน่ายสินค้าและโลตัส โก เฟรช ทั้งหมด 19 สาขา รวมถึงปรับโฉมสาขา และเปิดโลตัส อีทเทอรี 2 แห่ง โดยการขยายสาขาในครึ่งหลังของปียังเป็นไปตามแผนการขยายสาขาที่วางไว้ นอกจากนี้ยอดขาย Omni Channel ในครึ่งปีแรกยังเติบโตอย่างก้าวกระโดด เป็นไปตามเป้าหมายของบริษัทฯ จากการเพิ่มความหลากหลายของสินค้า พัฒนาบริการและการขยายพื้นที่ให้บริการ รวมถึงใช้จุดแข็งของกลุ่มธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกที่มีเครือข่ายรวมกันกว่า 2,600 สาขาทั่วประเทศ เป็นจุดกระจายและจัดส่งสินค้าเพื่อเพิ่มศักยภาพของสินทรัพย์ที่มีอยู่ โดยลูกค้าสามารถเลือกเวลาการส่งสินค้าได้ทั้งภายในวันและวันถัดไป พร้อมด้วยการเพิ่มประสิทธิผลของทีมนักขายนอกร้าน เพื่อให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการ อีกทั้ง การผนึกกำลังของบริษัทฯ ใช้ความแข็งแกร่งด้านกลุ่มสินค้าอาหารสด พัฒนาต่อยอดอาหารพร้อมปรุง

อาหารพร้อมทาน และเบเกอรี่ พร้อมสรรหาสินค้าอุปโภคบริโภคเพื่อสร้างความแตกต่าง ความหลากหลาย ในราคาที่คุ้มค่า รวมถึงการเพิ่มสัดส่วนและยอดขายสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ (Private Label)

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการปรับพื้นที่ศูนย์การค้า (Mall improvement and extension) ตามกลยุทธ์บริหารพื้นที่เช่าให้มีความหลากหลายและเหมาะสมกับความต้องการและไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตของคนในแต่ละพื้นที่ เพื่อสร้างเครือข่ายศูนย์กลางชุมชนให้เป็นศูนย์รวมการใช้ชีวิตแบบสมาร์ทของคนทุกวัย

4.1.2 ผลการดำเนินงาน

(1) ผลการดำเนินงานรวมเสมือน

(1.1) ภาพรวมผลการดำเนินงานรวมเสมือน

ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน (หน่วย: ล้านบาท)	สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุด วันที่ 30 มิถุนายน	
	2565	2566	2566	2567
รายได้จากการขาย	**447,182**	**466,234**	**230,024**	**242,556**
กลุ่มธุรกิจค้าส่ง [1]	242,437	259,811	127,788	134,968
กลุ่มธุรกิจค้าปลีก [2]	204,745	206,423	102,236	107,588
รายได้จากการให้บริการ [3]	5,422	5,935	2,931	2,727
รายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้า	13,477	14,303	7,043	7,097
รายได้อื่น [4]	3,050	3,477	1,836	1,596
รายได้รวม	**469,131**	**489,949**	**241,834**	**253,976**
กำไรขั้นต้นจากการขาย	**63,577**	**64,341**	**31,646**	**34,150**
อัตรากำไรขั้นต้นจากการขาย (ร้อยละ)	14.2	13.8	13.8	14.1
EBITDA [5]	**35,084**	**35,071**	**17,041**	**17,594**
ต้นทุนทางการเงิน	7,122	6,319	3,465	2,864
กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท	**7,697**	**8,645** [6]	**3,682**	**4,677**
กลุ่มธุรกิจค้าส่ง [1]	7,074	5,979	2,986	2,523
กลุ่มธุรกิจค้าปลีก [2]	623	2,666	696	2,154
กำไรสุทธิสำหรับปี/งวด	**7,682**	**8,604**	**3,653**	**4,660**
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	**0.74**	**0.83**	**0.35**	**0.45**

[1] ประกอบด้วย ธุรกิจแม็คโครประเทศไทย ธุรกิจแม็คโครต่างประเทศ และธุรกิจฟูดเซอร์วิส

[2] ประกอบด้วย ธุรกิจค้าปลีกภายใต้ชื่อ “Lotus’s” และธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าในประเทศไทย และประเทศมาเลเซีย (Lotus’s Thailand และ Lotus’s Malaysia)

[3] รายได้จากการให้บริการ ประกอบด้วย รายได้จากการให้บริการโฆษณาบนสื่อ รายได้ที่ได้รับจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าจากการให้บริการส่งเสริมการขาย รายได้จากการให้บริการรับฝากขายสินค้า เป็นต้น

[4] รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากการส่งเสริมการขาย กำไรจากการจำหน่ายและตัดจำหน่ายสินทรัพย์ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ กำไรจากตราสารอนุพันธ์ รายได้ดอกเบี้ย และรายได้อื่นๆ เป็นต้น

[5] กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย

[6] สำหรับปี 2566 หากไม่รวมรายการตัดจ่ายค่าธรรมเนียมและขาดทุนจากสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศ จากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ก่อนกำหนดจำนวน 99 ล้านบาท (สุทธิจากภาษีเงินได้) และรายการขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์ของกลุ่มธุรกิจค้าส่งในประเทศจีนจำนวน 38 ล้านบาท กำไรสุทธิจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.1 จากปีก่อน

(1.2) ผลการดำเนินงานรวมเสมือนสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และสำหรับปี 2566

รายได้

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้รวมทั้งสิ้น 253,976 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 12,142 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.0 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยมีรายได้จากการขายจำนวน 242,556 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 12,532 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.4 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน จากการเติบโตของรายได้จากการขายของกลุ่มธุรกิจค้าส่งร้อยละ 5.6 หนุนจากการเติบโตของทุกธุรกิจ โดยเฉพาะจากการขายออนไลน์และการขายนอกร้านพร้อมการส่งสินค้าถึงลูกค้า (“Omni Channel”) และการขยายสาขา ในขณะที่รายได้จากการขายของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.2 จากกลยุทธ์ในการมุ่งเน้นกลุ่มสินค้าอาหารสดและการขายผ่านช่องทางออนไลน์

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้จากการให้บริการและรายได้อื่นรวมจำนวน 4,323 ล้านบาท ลดลงจำนวน 444 ล้านบาท หรือร้อยละ 9.3 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เป็นผลหลักจากการลดลงของรายได้อื่นของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ซึ่งเป็นกำไรทางบัญชีจากสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินในปีก่อน

สำหรับปี 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้รวมทั้งสิ้น 489,949 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 20,818 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.4 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีรายได้จากการขายจำนวน 466,234 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 19,052 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.3 จากปีก่อน จากการเติบโตของรายได้จากการขายของกลุ่มธุรกิจค้าส่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.2 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นผลมาจากการเติบโตของยอดขายภายในสาขา รวมถึงการขายออนไลน์และการขายนอกร้านพร้อมการส่งสินค้าถึงลูกค้า (“Omni Channel”) ของธุรกิจแม็คโครประเทศไทย ประกอบกับการเติบโตของธุรกิจแม็คโครต่างประเทศและธุรกิจฟูดเซอร์วิส ในขณะที่รายได้จากการขายของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.8 จากปีก่อน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้จากการให้บริการและรายได้อื่นรวมจำนวน 9,412 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 940 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.1 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เป็นผลหลักจากรายได้จากการให้บริการและรายได้อื่นของกลุ่มธุรกิจค้าส่งเพิ่มขึ้นจำนวน 530 ล้านบาท หรือร้อยละ 10.2 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากกิจกรรมส่งเสริมการขาย และรายได้อื่นจากกำไรทางบัญชีจากสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก

การให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้า

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้าจำนวน 7,097 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 54 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.8 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลหลักมาจากกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำไรขั้นต้นจากการให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้าจำนวน 3,893 ล้านบาท ใกล้เคียงกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้าร้อยละ 54.9

สำหรับปี 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้าจำนวน 14,303 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 826 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.1 จากปีก่อน เป็นผลหลักจากกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่มีรายได้เพิ่มขึ้นจำนวน 752 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.8 เมื่อเทียบกับปีก่อน ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำไรขั้นต้นจากการให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้าจำนวน 7,922 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 427 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.7 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้าร้อยละ 55.4

กำไรขั้นต้นจากการขาย

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 14.1 ของยอดขายรวม เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่ร้อยละ 13.8 เป็นผลหลักมาจากทุกกลุ่มธุรกิจ

สำหรับปี 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 13.8 ของยอดขายรวม ลดลงจากปีก่อนที่ร้อยละ 14.2 เป็นผลหลักมาจากกลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเป็นร้อยละ 17.7 จากร้อยละ 18.5 ในปีก่อน ขณะที่กลุ่มธุรกิจค้าส่งมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อน

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารรวมทั้งสิ้น 33,732 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 1,319 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.1 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน สาเหตุหลักจากต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารของกลุ่มธุรกิจค้าส่งที่เพิ่มขึ้นตามกลยุทธ์การขายแบบ Omni Channel เพื่อตอบสนองความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค ในขณะที่ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกลดลงจากการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ สัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 13.3 โดยกลุ่มธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกมีสัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารคิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมอยู่ที่ร้อยละ 10.1 และร้อยละ 17.1 ตามลำดับ

สำหรับปี 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารรวมทั้งสิ้น 64,962 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 2,120 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.4 เมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุหลักมาจากต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารของกลุ่มธุรกิจค้าส่งที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของจำนวนสาขาใหม่ที่เพิ่มขึ้น ค่าใช้จ่ายจากการลงทุนในธุรกิจ Omni Channel เพื่อตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ค่าไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากอัตราค่าไฟต่อหน่วยสูงขึ้น และค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงานของโครงการศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ ในขณะที่ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกลดลงจากการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งนี้ สัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 13.3 โดยกลุ่มธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกมีสัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารคิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมอยู่ที่ร้อยละ 9.5 และร้อยละ 17.8 ตามลำดับ

กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (“EBITDA”)

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมี EBITDA จำนวน 17,594 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 553 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.2 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยคิดเป็นอัตราร้อยละ 6.9 ของรายได้รวม

สำหรับปี 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมี EBITDA จำนวน 35,071 ล้านบาท ใกล้เคียงกับปีก่อน โดยคิดเป็นอัตราร้อยละ 7.2 ของรายได้รวม

ต้นทุนทางการเงิน

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีต้นทุนทางการเงินจำนวน 2,864 ล้านบาท ลดลงจำนวน 601 ล้านบาท หรือร้อยละ 17.4 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีสาเหตุมาจากต้นทุนทางการเงินที่ลดลงจากการปรับโครงสร้างเงินกู้ยืม

สำหรับปี 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีต้นทุนทางการเงินจำนวน 6,319 ล้านบาท ลดลงจำนวน 803 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.3 จากปีก่อน ซึ่งมีสาเหตุมาจากต้นทุนทางการเงินของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่ลดลงจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ก่อนกำหนด

กำไรสุทธิ

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทจำนวน 4,677 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 995 ล้านบาท หรือร้อยละ 27.0 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เป็นผลมาจากยอดขายและอัตรากำไรขั้นต้นที่เติบโต รวมถึงต้นทุนทางการเงินที่ลดลงจากการปรับโครงสร้างเงินกู้ยืม

สำหรับปี 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทจำนวน 8,645 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 948 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.3 จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากต้นทุนทางการเงินที่ลดลงจากการปรับโครงสร้างเงินกู้ยืมโดยการออกหุ้นกู้ อนึ่ง หากไม่รวมรายการตัดจ่ายค่าธรรมเนียมและขาดทุนจากสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ก่อนกำหนดจำนวน 99 ล้านบาท (สุทธิจากภาษีเงินได้) และรายการขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์ของกลุ่มธุรกิจค้าส่งในประเทศจีนจำนวน 38 ล้านบาท กำไรสุทธิสำหรับปีจะเป็นจำนวน 8,782 ล้านบาท หรือเติบโตร้อยละ 14.1 จากปีก่อน

(2) ผลการดำเนินงานจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

(2.1) ผลการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจค้าส่ง

กลุ่มธุรกิจค้าส่ง (หน่วย: ล้านบาท)	สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุด วันที่ 30 มิถุนายน	
	2565	2566	2566	2567
รายได้จากการขาย	**242,437**	**259,811**	**127,788**	**134,968**
รายได้อื่นๆ [1,2]	5,642	6,246	3,087	2,938
รายได้รวม	**248,079**	**266,057**	**130,875**	**137,906**
กำไรขั้นต้นจากการขาย [3]	**25,680**	**27,750**	**13,421**	**14,923**
อัตรากำไรขั้นต้นจากการขาย (ร้อยละ)	10.6	10.7	10.5	11.1
จำนวนศูนย์จำหน่ายสินค้า (สาขา)	**162**	**168**	**163**	**170**
ประเทศไทย	152	160 [4]	153	161 [4]
ต่างประเทศ [5]	10	8	10	9
พื้นที่จำหน่ายสินค้า (ตารางเมตร)	**859,496**	**898,909**	**864,210**	**914,774**
ประเทศไทย	816,227	858,616	820,941	872,709
ต่างประเทศ [5]	43,269	40,293	43,269	42,065

(1) ประกอบด้วยรายได้จากการให้บริการ รายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้า และรายได้อื่น

(2) ธุรกิจแม็คโครประเทศไทยมีการร่วมทำกิจกรรมกับคู่ค้าในการได้รับการสนับสนุนการให้คะแนนสะสมแก่ลูกค้าสมาชิก ทำให้การจัดประเภททางบัญชีเปลี่ยนแปลงจากการรับรู้รายได้ค่าบริการเป็นการลดต้นทุนขายสินค้า ซึ่งหากไม่มีผลกระทบดังกล่าว อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจค้าส่งในงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 เพิ่มขึ้น 0.3 จุด และรายได้ค่าบริการในงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 จะเติบโตร้อยละ 9.1

(3) กำไรขั้นต้นจากการขายคำนวณใหม่ จากการจัดประเภทรายการระหว่างค่าใช้จ่ายในการบริหารและต้นทุนขายสินค้า เนื่องด้วยรายการระหว่างกัน (Intercompany transactions)

(4) ในระหว่างปี 2566 ธุรกิจแม็คโครประเทศไทยเปิดสาขาใหม่จำนวน 10 สาขา และปิดสาขาขนาดเล็กจำนวน 2 สาขา
ในระหว่างสิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2566 ถึงสิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2567 เปิดสาขาใหม่จำนวน 11 สาขา และปิดสาขาขนาดเล็กจำนวน 3 สาขา

(5) ไม่รวมร้านอาหาร/ร้านค้าปลีกขนาดเล็กในธุรกิจฟูดเซอร์วิส
ในระหว่างปี 2566 ปิดการดำเนินงานสาขาในประเทศจีนจำนวน 2 สาขา
ในระหว่างสิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2566 ถึงสิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2567 เปิดสาขาแบบไม่มีหน้าร้านในประเทศอินเดียจำนวน 1 สาขา และปิดการดำเนินงานสาขาในประเทศจีนจำนวน 2 สาขา

รายได้

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 กลุ่มธุรกิจค้าส่งมีรายได้รวมทั้งสิ้น 137,906 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นจำนวน 7,031 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.4 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยมีรายได้จากการขายจำนวน 134,968 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 7,180 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.6 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน หนุนจากการขยายตัวของยอดขายในทุกธุรกิจ เป็นผลจากการเติบโตของยอดขายของสาขาเดิม (“SSSG”) โดยเฉพาะยอดขาย Omni Channel เติบโตอย่างต่อเนื่อง และการขยายสาขาของธุรกิจแม็คโครประเทศไทย โดยเป็นการเติบโตในทุกกลุ่มลูกค้า ทั้งนี้ SSSG ของธุรกิจแม็คโครประเทศไทยเติบโตร้อยละ 2.6

ในงวดหกเดือนแรกของปี 2567 กลุ่มธุรกิจค้าส่งมีรายได้ค่าบริการจำนวน 2,166 ล้านบาท และรายได้อื่นจำนวน 509 ล้านบาท รวมจำนวน 2,675 ล้านบาท ลดลงจำนวน 156 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.5 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เป็นผลหลักมาจากธุรกิจแม็คโครประเทศไทยมีการร่วมทำกิจกรรมกับคู่ค้าในการได้รับการสนับสนุนการให้คะแนนสะสมแก่ลูกค้าสมาชิก ทำให้การจัดประเภททางบัญชีเปลี่ยนแปลงจากการรับรู้รายได้ค่าบริการเป็นการลดต้นทุนขายสินค้า ซึ่งหากไม่มีผลกระทบดังกล่าว รายได้ค่าบริการจะเติบโตร้อยละ 9.1

สำหรับปี 2566 กลุ่มธุรกิจค้าส่งมีรายได้รวมทั้งสิ้น 266,057 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 17,978 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.2 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีรายได้จากการขายจำนวน 259,811 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 17,374 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.2 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นผลหลักจากการขยายตัวของยอดขายภายในสาขาของธุรกิจแม็คโครประเทศไทย จากการเปิดดำเนินการสาขาใหม่ และการขายผ่านช่องทาง Omni Channel ประกอบกับการเติบโตของธุรกิจแม็คโครต่างประเทศและธุรกิจฟูดเซอร์วิส ทั้งนี้ SSSG ของธุรกิจแม็คโครประเทศไทยเติบโตร้อยละ 5.3 อย่างไรก็ดี หากไม่มีผลกระทบด้านราคาของอาหารสด SSSG ของธุรกิจแม็คโครประเทศไทยจะเติบโตร้อยละ 6.2

ในปี 2566 กลุ่มธุรกิจค้าส่งมีรายได้ค่าบริการจำนวน 4,806 ล้านบาท และรายได้อื่นจำนวน 923 ล้านบาท รวมจำนวน 5,729 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 530 ล้านบาท หรือร้อยละ 10.2 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นผลหลักมาจากรายได้ค่าบริการสำหรับกิจกรรมส่งเสริมการขายของธุรกิจแม็คโครประเทศไทยที่เพิ่มขึ้น

การให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้า

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 กลุ่มธุรกิจค้าส่งมีรายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้าจำนวน 263 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.8 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ มีกำไรขั้นต้นจากการให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้าจำนวน 203 ล้านบาท หรืออัตรากำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 77.2

สำหรับปี 2566 กลุ่มธุรกิจค้าส่งมีรายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้าจำนวน 517 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 74 ล้านบาท หรือร้อยละ 16.8 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นผลหลักจากรายได้ของธุรกิจแม็คโครประเทศไทย ทั้งนี้ มีกำไรขั้นต้นจากการให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้าจำนวน 399 ล้านบาท หรืออัตรากำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 77.1

กำไรขั้นต้นจากการขาย

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 กลุ่มธุรกิจค้าส่งมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 11.1 เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่ร้อยละ 10.5 หนุนจากทุกธุรกิจ ทั้งนี้ อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจแม็คโครประเทศไทยเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 10.7 จากร้อยละ 10.2 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้าอาหารสดที่ดีขึ้น และในปีนี้มีการร่วมทำกิจกรรมกับคู่ค้าในการได้รับการสนับสนุนการให้คะแนนสะสมแก่ลูกค้าสมาชิก ทำให้การจัดประเภททางบัญชีเปลี่ยนแปลงจากการรับรู้รายได้ค่าบริการเป็นการลดต้นทุนขายสินค้า ซึ่งหากไม่มีผลกระทบดังกล่าว อัตรากำไรขั้นต้นของกลุ่มธุรกิจค้าส่งจะเพิ่มขึ้น 0.3 จุด

สำหรับปี 2566 กลุ่มธุรกิจค้าส่งมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 10.7 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปีก่อนที่ร้อยละ 10.6 สาเหตุหลักมาจากอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจแม็คโครประเทศไทยยังคงเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 10.3 จากร้อยละ 10.2 เนื่องจากอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้าอาหารสดที่ดีขึ้น เป็นผลมาจากการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้าอาหารสด

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 กลุ่มธุรกิจค้าส่งมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารรวมทั้งสิ้น 13,880 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 10.1 ซึ่งเพิ่มขึ้นจำนวน 1,786 ล้านบาท หรือร้อยละ 14.8 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน สาเหตุหลักจาก

- ต้นทุนในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจำนวน 1,489 ล้านบาท หรือร้อยละ 17.1 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน สาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวเนื่องกับการเติบโตของ Omni Channel และค่าใช้จ่ายในการปรับโฉมสาขาเดิมเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจำนวน 297 ล้านบาท หรือร้อยละ 8.8 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เป็นผลหลักจากค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงานของศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ และค่าตัดจำหน่ายระบบธุรกิจออนไลน์

สำหรับปี 2566 กลุ่มธุรกิจค้าส่งมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารรวมทั้งสิ้น 25,150 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 9.5 ซึ่งเพิ่มขึ้นจำนวน 3,520 ล้านบาท หรือร้อยละ 16.3 เมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุหลักจาก

- ต้นทุนในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจำนวน 2,786 ล้านบาท หรือร้อยละ 18.3 เมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของสาขาตามจำนวนสาขาใหม่ที่เปิดเพิ่มขึ้นระหว่างปี 2566 ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวเนื่องกับการเติบโตของธุรกิจ Omni Channel และค่าไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากอัตราค่าไฟต่อหน่วยที่สูงขึ้น
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจำนวน 734 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.4 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นผลหลักจากค่าใช้จ่ายในการพัฒนาธุรกิจ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับบุคลากร และค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงานของศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่

(2.2) ผลการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก

กลุ่มธุรกิจค้าปลีก (หน่วย: ล้านบาท)	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน	
	2565	2566	2566	2567
รายได้จากการขาย	**204,745**	**206,423**	**102,236**	**107,588**
รายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้า	13,034	13,786	6,787	6,834
รายได้รวม	**221,052**	**223,892**	**110,959**	**116,070**
กำไรขั้นต้นจากการขาย [1]	**37,897**	**36,591**	**18,225**	**19,227**
อัตรากำไรขั้นต้นจากการขาย (ร้อยละ)	18.5	17.7	17.8	17.9
จำนวนศูนย์จำหน่ายสินค้า (สาขา)	**2,643**	**2,522** [2]	**2,565**	**2,520** [2]
Lotus's Thailand	2,578	2,454	2,499	2,451
Lotus's Malaysia	65	68	66	69
พื้นที่จำหน่ายสินค้า (ตารางเมตร)	**1,822,303**	**1,803,838**	**1,811,760**	**1,796,426**
Lotus's Thailand	1,531,317	1,504,790	1,517,543	1,496,851
Lotus's Malaysia	290,986	299,048	294,217	299,575
พื้นที่ให้เช่าสุทธิถาวร (ตารางเมตร)	**1,061,683**	**1,099,299**	**1,070,495**	**1,105,137**
Lotus's Thailand	745,249	774,116	747,552	779,956
อัตราการเช่าพื้นที่ (ร้อยละ)	90.0	93.5	92.1	93.3
Lotus's Malaysia	316,434	325,183	322,943	325,181
อัตราการเช่าพื้นที่ (ร้อยละ)	93.2	93.5	93.0	93.1

(1) กำไรขั้นต้นจากการขายคำนวณใหม่ จากการจัดประเภทรายการระหว่างค่าใช้จ่ายในการบริหารและต้นทุนขายสินค้า เนื่องด้วยรายการระหว่างกัน (Intercompany transactions)

(2) ในระหว่างปี 2566 เปิดสาขาใหม่จำนวน 53 สาขา และปิดสาขาจำนวน 174 สาขา
ในระหว่างสิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2566 ถึงสิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2567 เปิดสาขาใหม่จำนวน 28 สาขา และปิดสาขาจำนวน 73 สาขา

<u>รายได้</u>

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 กลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีรายได้รวมทั้งสิ้น 116,070 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.6 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยมีรายได้จากการขายจำนวน 107,588 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 5.2 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน และมี SSSG ขยายตัวร้อยละ 5.3 เป็นผลจากกลยุทธ์ในการมุ่งเน้นการขายสินค้าอาหารสด รวมถึงการพัฒนาสินค้าและบริการให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า การเพิ่มช่องทางการขายนอกร้านผ่านการขายออนไลน์ และกลยุทธ์การส่งเสริมการขายต่าง ๆ อีกทั้ง การเติบโตของยอดขายทั้งในร้านในทุกรูปแบบสาขาและยอดขายนอกร้าน โดย Lotus's Thailand มียอดขายและ SSSG เติบโตร้อยละ 4.5 และร้อยละ 5.2 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ ในขณะที่ Lotus's Malaysia มียอดขายและ SSSG ในสกุลเงินริงกิตเติบโตร้อยละ 8.9 และร้อยละ 5.8 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ เนื่องจากการเพิ่มความหลากหลายของสินค้าที่มีราคาคุ้มค่า และการเร่งการเติบโตของยอดขายออนไลน์ รวมถึงการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการ

สำหรับปี 2566 กลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีรายได้รวมทั้งสิ้น 223,892 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.3 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีรายได้จากการขายจำนวน 206,423 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 0.8 จากปีก่อน และมี SSSG ขยายตัวร้อยละ 1.3 โดย Lotus's Thailand มียอดขายและ SSSG เติบโตร้อยละ 2.0 และร้อยละ 2.1 เมื่อเทียบกับปีก่อน ตามลำดับ ในขณะที่ Lotus's Malaysia มียอดขายและ SSSG ในสกุลเงินริงกิตลดลงร้อยละ 0.6 และ 2.5 เมื่อเทียบกับปีก่อน ตามลำดับ

ทั้งนี้ กลุ่มธุรกิจค้าปลีกได้ปรับกลยุทธ์การขายอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และมุ่งเน้นพัฒนาสินค้าและบริการโดยเฉพาะสินค้าอาหารสดและสินค้าพร้อมปรุงในราคาที่คุ้มค่า ส่งผลให้ยอดขายในไตรมาส 4 ปี 2566 ของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 5.0 โดย Lotus's Thailand และ Lotus's Malaysia (สกุลเงินริงกิต) เติบโตร้อยละ 5.3 และร้อยละ 7.9 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ อีกทั้ง Lotus's Thailand ได้เพิ่มความสะดวกในการจับจ่ายสินค้าอุปโภคบริโภคผ่านช่องทาง Lotus's app โดยลูกค้าสามารถสั่งสินค้าแบบออนไลน์ ส่งผลให้ยอดขายออนไลน์เติบโตกว่าร้อยละ 40 เมื่อเทียบกับปีก่อน

<u>การให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้า</u>

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 กลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีรายได้จากการให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้าจำนวน 6,834 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เป็นผลมาจากการเพิ่มพื้นที่เช่าโดยการปรับพื้นที่ศูนย์การค้า (Mall improvement and extension) โดย Lotus's Thailand และ Lotus's Malaysia มีอัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy rate) อยู่ที่ร้อยละ 93.3 และร้อยละ 93.1 ตามลำดับ ซึ่งดีขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน

ทั้งนี้ กลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีกำไรขั้นต้นจากการให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้าจำนวน 3,690 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 54.0 ลดลงเล็กน้อยจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน

สำหรับปี 2566 กลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีรายได้จากการให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้าจำนวน 13,786 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.8 จากปีก่อน เป็นผลหลักมาจากอัตราค่าเช่าที่ปรับตัวดีขึ้น และการเพิ่มพื้นที่ให้เช่าจากการปรับพื้นที่ศูนย์การค้า (Mall extension) โดย Lotus's Thailand และ Lotus's Malaysia มีอัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy rate) อยู่ที่ร้อยละ 93.5 ดีขึ้นจากปีก่อน

ทั้งนี้ กลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีกำไรขั้นต้นจากการให้เช่าและการให้บริการศูนย์การค้าจำนวน 7,523 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.3 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 54.6 ใกล้เคียงกับปีก่อน

<u>กำไรขั้นต้นจากการขาย</u>

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 กลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 17.9 เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 17.8 โดยสาเหตุหลักมาจากกลยุทธ์การเพิ่มความหลากหลายของสินค้าอาหารสด รวมถึงการเพิ่มสัดส่วนการขายของสินค้าที่มีกำไรขั้นต้นสูง โดย Lotus's Thailand มีอัตรากำไรขั้นต้นที่เติบโต 0.3 จุด

สำหรับปี 2566 กลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 17.7 ลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 18.5 โดยสาเหตุหลักมาจากการปรับแผนการขายในแต่ละกลุ่มสินค้าและการส่งเสริมการขาย อย่างไรก็ดี อัตรากำไรขั้นต้นในไตรมาส 4 ปรับตัวดีขึ้นเป็นร้อยละ 17.8 จากไตรมาสก่อนที่ร้อยละ 17.4

<u>ต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร</u>

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 กลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารรวมทั้งสิ้น 19,852 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 17.1 ซึ่งลดลงจำนวน 467 ล้านบาท หรือร้อยละ 2.3 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน สาเหตุหลักจาก

- ต้นทุนในการจัดจำหน่ายลดลงจำนวน 937 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.6 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน จากการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และค่าไฟฟ้าที่ลดลงจากอัตราค่าไฟต่อหน่วยลดลง
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจำนวน 470 ล้านบาท หรือร้อยละ 13.3 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เป็นผลจากค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาระบบที่เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์

สำหรับปี 2566 กลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารรวมทั้งสิ้น 39,812 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 17.8 ซึ่งลดลงจำนวน 1,400 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.4 จากปีก่อน สาเหตุหลักจาก

- ต้นทุนในการจัดจำหน่ายลดลงจำนวน 788 ล้านบาท หรือร้อยละ 2.4 จากปีก่อน จากการเพิ่มประสิทธิภาพและการลดเวลาการเปิดดำเนินการในบางสาขา
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจำนวน 612 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.6 จากปีก่อน เป็นผลจากการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

4.1.3 การวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวมจำนวน 533,932 ล้านบาท ประกอบด้วยสินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 66,257 ล้านบาท และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 467,675 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวมจำนวน 540,371 ล้านบาท ประกอบด้วยสินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 76,739 ล้านบาท และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 463,632 ล้านบาท

(1) สินทรัพย์หมุนเวียน

<u>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด</u>

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 23,103 ล้านบาท ลดลง 8,604 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการจ่ายชำระหนี้ค่าสินค้าช่วงสิ้นปี การใช้เงินไปในการลงทุนก่อสร้างสาขาใหม่ การซื้อที่ดินสำหรับพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร และการจ่ายเงินปันผล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 31,707 ล้านบาท ลดลง 8,396 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการจ่ายชำระเงินกู้ยืมและดอกเบี้ยจากสถาบันการเงินของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก รวมถึงการใช้เงินไปในการลงทุนก่อสร้างสาขาใหม่และศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่

<u>ลูกหนี้การค้า</u>

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีลูกหนี้การค้าจำนวน 2,168 ล้านบาท ลดลง 135 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน เนื่องจากยอดขายในช่วงสิ้นปี (High season) ที่สูงกว่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีลูกหนี้การค้าจำนวน 2,303 ล้านบาท ลดลง 128 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการบริหารจัดการลูกหนี้ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

<u>ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น</u>

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีลูกหนี้หมุนเวียนอื่นจำนวน 2,575 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 833 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ และค่าเช่าคลังกระจายสินค้าแห่งใหม่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีลูกหนี้หมุนเวียนอื่นจำนวน 1,742 ล้านบาท ลดลง 76 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากลูกหนี้หมุนเวียนอื่นของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก

สินค้าคงเหลือ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินค้าคงเหลือจำนวน 34,690 ล้านบาท ลดลง 1,194 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปีก่อน ซึ่งมีการสต็อกสินค้าคงคลังสำหรับช่วงเทศกาล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินค้าคงเหลือจำนวน 35,884 ล้านบาท ลดลง 1,936 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ส่วนลดรับค้างรับ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีส่วนลดรับค้างรับจำนวน 2,703 ล้านบาท ลดลง 1,408 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน เนื่องจากมีการรับชำระส่วนลดดังกล่าวในระหว่างงวด ซึ่งเป็นส่วนลดรับค้างรับที่เกิดจากยอดซื้อที่เป็นไปตามเป้าของปี 2566

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีส่วนลดรับค้างรับจำนวน 4,111 ล้านบาท ลดลง 182 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่มียอดลดลง จากการปรับเงื่อนไขการรับชำระเงิน

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นจำนวน 115 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 73 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากเงินมัดจำการเช่าของสาขาใหม่ของแม็คโครต่างประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นจำนวน 42 ล้านบาท ใกล้เคียงกับปีก่อน

(2) สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนจำนวน 46,456 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,142 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน โดยยอดเพิ่มขึ้นจากกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ซึ่งส่วนใหญ่มาจากการลงทุนซื้อที่ดินสำหรับพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนจำนวน 44,314 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 404 ล้านบาท โดยยอดเพิ่มขึ้นจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก สาเหตุหลักเกิดจากการต่ออายุสัญญาเช่าสาขาและปรับพื้นที่ศูนย์การค้าตามแผนกลยุทธ์ (Mall extension)

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีที่ดิน อาคารและอุปกรณ์จำนวน 116,401 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 827 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน สาเหตุหลักจากกลุ่มธุรกิจค้าส่ง เนื่องจากการขยายสาขาและการปรับโฉมสาขาเดิมของธุรกิจแม็คโครประเทศไทย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีที่ดิน อาคารและอุปกรณ์จำนวน 115,574 ล้านบาท ลดลง 2,541 ล้านบาท จากปีก่อน สาเหตุหลักจากกลุ่มธุรกิจค้าปลีก เนื่องจากการตัดค่าเสื่อมราคาและการจัดประเภทรายการใหม่ไปเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

สินทรัพย์สิทธิการใช้

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์สิทธิการใช้จำนวน 40,597 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 846 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน สาเหตุหลักจากกลุ่มธุรกิจค้าส่ง เนื่องจากการต่ออายุสัญญาเช่าของสาขาเดิม รวมถึงการเข้าทำสัญญาเช่าเพื่อขยายสาขาและศูนย์กระจายสินค้าของธุรกิจแม็คโครในประเทศไทย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์สิทธิการใช้จำนวน 39,751 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,584 ล้านบาท จากปีก่อน สาเหตุหลักจากการต่ออายุสัญญาเช่าสาขาและเข้าทำสัญญาเช่าเพื่อขยายสาขาของธุรกิจโลตัสส์และแม็คโครในประเทศไทย

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนนอกจากค่าความนิยม

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยมจำนวน 10,794 ล้านบาท ลดลง 189 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน สาเหตุหลักจากการตัดค่าตัดจำหน่ายสุทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยมจำนวน 10,983 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 462 ล้านบาท จากปีก่อน โดยยอดส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์เพื่อธุรกิจออนไลน์และการขายนอกร้าน

(3) หนี้สินหมุนเวียน

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 11,467 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9,085 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน โดยยอดเพิ่มขึ้นจากกลุ่มธุรกิจค้าส่งเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 2,382 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 745 ล้านบาท จากปีก่อน โดยยอดเพิ่มขึ้นจากกลุ่มธุรกิจค้าส่งเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

เจ้าหนี้การค้ากิจการอื่น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเจ้าหนี้การค้ากิจการอื่นจำนวน 48,391 ล้านบาท ลดลง 11,802 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน โดยส่วนใหญ่มาจากการจ่ายชำระหนี้ค่าสินค้าที่มียอดสูงในช่วงสิ้นปี ประกอบกับยอดซื้อที่ลดลงในไตรมาสที่ 2 ปี 2567

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเจ้าหนี้การค้ากิจการอื่นจำนวน 60,193 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4,326 ล้านบาท จากปีก่อน โดยส่วนใหญ่มาจากยอดเจ้าหนี้ของกลุ่มธุรกิจค้าส่งเพิ่มขึ้น สอดคล้องกับยอดซื้อสินค้าตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น รวมถึงสาขาใหม่และสาขาที่ปรับปรุงที่เปิดในช่วงสิ้นปี

เจ้าหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเจ้าหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 5,945 ล้านบาท ลดลง 998 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน โดยส่วนใหญ่มาจากการจ่ายชำระหนี้ค่าสินค้าที่มียอดสูงในช่วงสิ้นปี ประกอบกับยอดซื้อที่ลดลงในไตรมาสที่ 2 ปี 2567

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเจ้าหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 6,943 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 992 ล้านบาท จากปีก่อน โดยส่วนใหญ่มาจากยอดเจ้าหนี้ของกลุ่มธุรกิจค้าส่งเพิ่มขึ้น สอดคล้องกับยอดซื้อสินค้าตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น รวมถึงสาขาใหม่และสาขาที่ปรับปรุงที่เปิดในช่วงสิ้นปี

เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการอื่น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการอื่นจำนวน 8,123 ล้านบาท ลดลง 2,041 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน สาเหตุหลักมาจากกลุ่มธุรกิจค้าปลีก เนื่องจากมีการจ่ายชำระหนี้ค่าซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ในระหว่างงวด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการอื่นจำนวน 10,164 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 94 ล้านบาท จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากยอดเจ้าหนี้ของกลุ่มธุรกิจค้าส่งเพิ่มขึ้น โดยส่วนใหญ่เป็นเจ้าหนี้ที่เกี่ยวข้องกับการขยายสาขาที่เพิ่มขึ้นและศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่

(4) หนี้สินไม่หมุนเวียน

หุ้นกู้

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีหุ้นกู้ (ซึ่งรวมถึงส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี) จำนวน 69,080 ล้านบาท ลดลง 839 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน จากการจ่ายชำระคืนหุ้นกู้เดิมที่ครบกำหนดบางส่วนด้วยกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน ทั้งนี้ การชำระคืนหุ้นกู้เดิมที่ครบกำหนดชำระส่วนที่เหลือมาจากการออกหุ้นกู้ใหม่ของ Ek-Chai

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีหุ้นกู้ (ซึ่งรวมถึงส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี) จำนวน 69,919 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 46,453 ล้านบาท จากปีก่อน จากการออกหุ้นกู้ของบริษัทฯ และ Ek-Chai เพื่อใช้ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก

เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินรวม (ซึ่งรวมถึงส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี) จำนวน 23,646 ล้านบาท ลดลง 238 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน จากกลุ่มธุรกิจค้าปลีก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินรวม (ซึ่งรวมถึงส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี) จำนวน 23,884 ล้านบาท ลดลง 62,675 ล้านบาท จากปีก่อน โดยยอดส่วนใหญ่ที่ลดลงเป็นของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก จากการชำระคืนเงินกู้ยืมส่วนที่เหลือก่อนครบกำหนดชำระ โดยใช้เงินจากการออกหุ้นกู้

หนี้สินตามสัญญาเช่า

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีหนี้สินตามสัญญาเช่า (ซึ่งรวมถึงส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี) จำนวน 51,415 ล้านบาท ลดลง 325 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการจ่ายชำระค่าเช่าตามสัญญาในระหว่างงวดสุทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีหนี้สินตามสัญญาเช่า (ซึ่งรวมถึงส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี) จำนวน 51,740 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,861 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการต่ออายุสัญญาเช่าสาขาและเข้าทำสัญญาเช่าเพื่อขยายสาขาของโลตัสส์และแม็คโครในประเทศไทย

(5) ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมจำนวน 294,796 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,319 ล้านบาท จากสิ้นปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากกำไรสุทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมจำนวน 293,477 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,546 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากกำไรสุทธิ

4.1.4 สภาพคล่องและแหล่งเงินทุน

ฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับและยังคงได้รับผลกระทบจากปัจจัยต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- ความสามารถของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในการได้มาซึ่งกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน
- ระดับของภาระหนี้คงค้างของบริษัทฯ และบริษัทย่อย
- ดอกเบี้ยของภาระหนี้ที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องชำระซึ่งมีผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายทางการเงิน
- อัตราดอกเบี้ยของตลาดที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย
- ความสามารถของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน
- ความสามารถของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในการเข้าถึงตลาดในการจัดหาเงินทุน และ
- รายจ่ายฝ่ายทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ความต้องการเงินสดของบริษัทฯ และบริษัทย่อยโดยหลักเกิดจากกิจกรรมดังต่อไปนี้

- เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการดำเนินงาน
- เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับรายจ่ายฝ่ายทุน
- เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการซื้อทรัพย์สิน
- เพื่อลงทุนในบริษัทย่อย
- การจ่ายเงินปันผล
- การชำระภาระหนี้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และ
- การชำระภาษี

สภาพคล่องของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในอดีตที่ผ่านมาและต่อไปในอนาคต มาจากแหล่งต่อไปนี้

- เงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และ
- การกู้ยืมโดยการออกตราสารหนี้

ความสามารถของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในการได้มาซึ่งกระแสเงินสดจากการดำเนินงานขึ้นกับผลการดำเนินงานในอนาคตซึ่งบางส่วนขึ้นกับสภาวะการแข่งขัน และสภาพโดยรวมทางด้านเศรษฐกิจ ตลาดเงิน กฎเกณฑ์ และปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งปัจจัยหลายประการอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ ดังที่แสดงไว้ในหัวข้อที่ 2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดที่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจในอีก 12 เดือนข้างหน้า

4.1.5 อัตราส่วนทางการเงิน

<u>อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity ratio)</u>

อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 เท่ากับ 1.0 เท่า 0.6 เท่า และ 0.6 เท่า ตามลำดับ สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ไม่มีการเปลี่ยนแปลง อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงอย่างเป็นสัดส่วนกันของสินทรัพย์หมุนเวียนและหนี้สินหมุนเวียนระหว่างรอบระยะเวลาดังกล่าว ขณะที่อัตราส่วนสภาพคล่องของสิ้นปี 2566 ลดลงจากสิ้นปี 2565 สาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของหุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีการวางแผนในการชำระหนี้ดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (Quick ratio) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 เท่ากับ 0.5 เท่า 0.3 เท่า และ 0.2 เท่า ตามลำดับ โดยการลดลงของอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว สาเหตุหลักมาจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดที่ลดลงจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก รวมถึงการใช้เงินไปในการลงทุนก่อสร้างสาขาใหม่และศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่

วงจรเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 เป็นวงจรเงินสดติดลบเท่ากับ 21.3 วัน 21.8 วัน และ 19.7 วัน ตามลำดับ โดยวงจรเงินสดติดลบเนื่องจากระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยมากกว่าผลรวมของระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยและระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย เนื่องจากรูปแบบธุรกิจของกลุ่มธุรกิจค้าส่งมีระยะเวลาการชำระเงินให้กับผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Supplier) ประมาณ 7 วัน ถึง 60 วัน และลักษณะธุรกิจของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีระยะเวลาการชำระเงินให้กับผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Supplier) ประมาณ 15 วัน ถึง 90 วัน

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร (Profitability ratio)

อัตรากำไรขั้นต้นสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 เท่ากับร้อยละ 14.2 ร้อยละ 13.8 และร้อยละ 14.1 ตามลำดับ สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 เป็นผลหลักมาจากทุกกลุ่มธุรกิจ ส่วนปี 2566 อัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากปีก่อนเป็นผลหลักมาจากกลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเป็นร้อยละ 17.7 จากร้อยละ 18.5 ในปีก่อน โดยสาเหตุหลักมาจากการปรับแผนการขายในแต่ละกลุ่มสินค้าและการส่งเสริมการขาย ขณะที่กลุ่มธุรกิจค้าส่งมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อน ขณะที่อัตรากำไรจากการดำเนินงานมีอัตราร้อยละ 3.7 ร้อยละ 3.6 และร้อยละ 3.6 สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ตามลำดับ โดย ณ ครึ่งปีแรกของปี 2567 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงจากปี 2566 แต่อย่างใด ขณะที่ปี 2566 มีอัตรากำไรจากการดำเนินงานลดลงเล็กน้อยจากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของสาขาใหม่ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Omni Channel ค่าไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น และค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงานของศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ ทั้งนี้ จากอัตราส่วนดังกล่าวข้างต้น ทำให้อัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 1.6 ร้อยละ 1.8 และร้อยละ 1.8 สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ตามลำดับ โดยสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับปีก่อน ขณะที่ปี 2566 มีอัตรากำไรสุทธิสูงขึ้นกว่าปีก่อน สาเหตุหลักมาจากต้นทุนทางการเงินที่ลดลงจากการปรับโครงสร้างเงินกู้ยืม

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 2.7 ร้อยละ 3.0 และร้อยละ 3.3 สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ตามลำดับ โดยอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นต่อเนื่องเนื่องจากมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น

อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency ratio)

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์เท่ากับร้อยละ 1.4 ร้อยละ 1.6 และร้อยละ 1.8 สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ตามลำดับ อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวรเท่ากับร้อยละ 15.1 ร้อยละ 15.9 และร้อยละ 16.8 สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ตามลำดับ โดยสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์และสินทรัพย์ถาวรอยู่ในระดับที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องเนื่องจากมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น

อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial policy ratio)

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่เท่ากับ 0.6 เท่า 0.5 เท่า และ 0.5 เท่า ตามลำดับ

อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้สิน (Leverage ratio)

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีอัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ยอยู่ที่ 8.6 เท่า 9.1 เท่า และ 11.1 เท่า ตามลำดับ โดยสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีอัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากต้นทุนทางการเงินที่ลดลงจากการปรับโครงสร้างเงินกู้ยืม

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีอัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพันอยู่ที่ 7.3 เท่า 1.2 เท่า และ 0.9 เท่า สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีอัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพันลดลงจากสิ้นปี 2566 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ขณะที่อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพันปี 2566 ลดลงจากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของหุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย อยู่ที่ 4.6 เท่า 4.2 เท่า และ 4.4 เท่า สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ตามลำดับ โดยสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีอัตราส่วนเพิ่มขึ้นเนื่องจากมีภาระหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ขณะที่ปี 2566 มีอัตราส่วนที่ลดลงจากปีก่อนเนื่องจากมีภาระหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลดลง

4.1.6 ภาระหนี้สิน

ตารางต่อไปนี้แสดงหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยทั้งหมด นอกเหนือจากหนี้สินตามสัญญาเช่าของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567

(หน่วย: ล้านบาท)	**ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567**
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	11,467
หุ้นกู้	69,080
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	23,646
รวมหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย นอกเหนือจากหนี้สินตามสัญญาเช่า	**104,193**

ตารางต่อไปนี้แสดงหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยพิจารณาตามเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567

(หน่วย: ล้านบาท)	**ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567**
ไทยบาท	87,084
ริงกิตมาเลเซีย	16,641
อื่นๆ	468
รวมหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย นอกเหนือจากหนี้สินตามสัญญาเช่า	**104,193**

ตารางต่อไปนี้แสดงระยะเวลาครบกำหนดของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย นอกเหนือจากหนี้สินตามสัญญาเช่าของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567

(หน่วย: ล้านบาท)	**ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567**
ภายในหนึ่งปี	36,364
เกินกว่าหนึ่งปีแต่ไม่เกินห้าปี	53,950
เกินกว่าห้าปี	13,879
รวมหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย นอกเหนือจากหนี้สินตามสัญญาเช่า	**104,193**

ตารางต่อไปนี้แสดงระยะเวลาครบกำหนดของหนี้สินตามสัญญาเช่าของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยพิจารณาถึงอัตราดอกเบี้ยตามสัญญา และกระแสเงินสดตามสัญญา ตามการชำระหนี้ตามสัญญาก่อนคิดลด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567

(หน่วย: ล้านบาท)	**ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567**
ภายในหนึ่งปี	5,869
เกินกว่าหนึ่งปีแต่ไม่เกินห้าปี	18,197
เกินกว่าห้าปี	55,040
รวม	**79,106**
หัก ดอกเบี้ยรอตัดบัญชี	(27,691)
รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า	**51,415**

4.1.7 รายจ่ายฝ่ายทุน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเงินสดจ่ายเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สินทรัพย์สิทธิการใช้ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยมจำนวน 17,604 ล้านบาท 14,753 ล้านบาท และ 9,520 ล้านบาท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ตามลำดับ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยคาดว่าแหล่งเงินทุนสำหรับความต้องการด้านรายจ่ายฝ่ายทุนมาจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินสดที่ได้รับจากการดำเนินงานในอนาคต และ/หรือ เงินสดที่ได้รับจากกิจกรรมจัดหาเงิน ทั้งนี้ความสามารถของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในการจัดหาเงินทุน และการชำระคืนหนี้สินตรงตามกำหนดเวลาขึ้นอยู่กับปัจจัยที่มีความไม่แน่นอนหลายประการ ซึ่งรวมถึงผลการดำเนินงานในอนาคต ฐานะทางการเงินและกระแสเงินสด ภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยและประเทศอื่น ๆ ที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยเข้าไปประกอบการ ตลอดจนความพร้อมของธนาคารในการให้สินเชื่อแก่บริษัทฯ และบริษัทย่อยโดยสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ มีเงินลงทุนจำนวน 10,645 ล้านบาท

4.2 ภาระผูกพันตามสัญญาและภาระผูกพันอื่น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ภาระผูกพันตามสัญญาและภาระผูกพันอื่นที่สำคัญของบริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบด้วย สัญญาให้บริการ สัญญาจัดซื้อ สัญญาที่ปรึกษา สัญญาระหว่างบริษัท สัญญาเช่าดำเนินงาน สัญญาก่อสร้าง หนังสือค้ำประกันธนาคาร และสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยง เป็นต้น

ความสามารถของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในการจัดหาเงินทุนที่เหมาะสมเพื่อปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญาและภาระในการชำระหนี้ อาจถูกจำกัดโดยฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน รวมถึงสภาพคล่องของตลาดการเงินในประเทศและระหว่างประเทศ

ภาระผูกพันที่เป็นรายการนอกงบการเงิน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่ได้เป็นคู่สัญญาในภาระผูกพันหรือมีความสัมพันธ์ที่เป็นรายการนอกงบการเงินอื่นที่มีสาระสำคัญแต่อย่างใด

หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีการบันทึกรายการหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นที่มีสาระสำคัญในงบการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแต่อย่างใด

4.3 ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต (Forward looking)

ปี 2567 สถานการณ์เศรษฐกิจทั้งในและต่างประเทศฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป และมีทิศทางการขยายตัวแตกต่างกันในแต่ละกลุ่มประเทศ โดยประเทศที่บริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจอยู่นั้น สถานการณ์เศรษฐกิจมีแนวโน้มขยายตัวดี โดยมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญจากการกลับมาขยายตัวของการส่งออก แรงหนุนจากอุปสงค์ภายในประเทศทั้งการอุปโภคบริโภค และการลงทุนภาคเอกชน และการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของภาคการท่องเที่ยว นอกจากนี้ โครงการเติมเงินผ่านกระเป๋าเงินดิจิทัลจะเป็นอีกปัจจัยที่สนับสนุนการเติบโตของเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังมีความเสี่ยงและข้อจำกัดที่สำคัญ ได้แก่ ภาระหนี้สินครัวเรือนและภาคธุรกิจที่อยู่ในระดับสูง การชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า ความขัดแย้งเชิงภูมิรัฐศาสตร์ และความผันผวนของระบบเศรษฐกิจและการเงินโลกที่ยังอยู่ในเกณฑ์สูง

ดังนั้น เพื่อรับมือกับความผันผวนที่อาจจะเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท บริษัทฯ จึงได้วิเคราะห์ถึงปัจจัยที่อาจส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้และหาแนวทางป้องกันความเสี่ยงต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม: กลุ่มธุรกิจค้าส่ง กลุ่มธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจบริหารพื้นที่เช่า ที่บริษัทฯ ประกอบการอยู่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง ในด้านลูกค้า พนักงาน ทำเลที่ตั้ง สินค้าและบริการ กับคู่แข่งที่หลากหลายในประเทศไทย รวมถึงในประเทศอื่น ซึ่งบริษัทฯ เข้าไปประกอบธุรกิจ ดังนั้น การเพิ่มขึ้นของระดับการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ อาจทำให้บริษัทฯ ต้องใช้ทรัพยากรเพิ่มเติมเพื่อปรับการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสภาพการณ์ของตลาดที่เปลี่ยนไป และเพื่อนำเสนอคุณค่าของสินค้าที่ดึงดูดต่อลูกค้าของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ อาจไม่สามารถสร้างรายได้และทำกำไรได้เพิ่มขึ้นตามที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุนดังกล่าว บริษัทฯ อาจสูญเสียรายได้และส่วนแบ่งตลาดให้แก่คู่แข่ง หรือบริษัทฯ อาจจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์หรือปรับแผนการเติบโตของธุรกิจ ซึ่งในแต่ละกรณีอาจส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทฯ หรือทำให้บริษัทฯ สูญเสียส่วนแบ่งตลาดในอนาคต อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีการทุ่มเทด้านทรัพยากรอย่างมีนัยสำคัญในการพัฒนาช่องทางออนไลน์สำหรับกลุ่มธุรกิจค้าส่งและกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ซึ่งรวมถึงการปรับปรุงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯ ให้สามารถนำฐานข้อมูลต่างๆ มาวิเคราะห์และปรับใช้ในการนำเสนอสินค้าและบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และแนวโน้มการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป
2. ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย: เศรษฐกิจสหรัฐฯ เริ่มปรับตัวดีขึ้นจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก รวมถึงอัตราเงินเฟ้อที่ทยอยปรับตัวขึ้น ส่งผลให้ธนาคารกลางสหรัฐ (“Fed”) ยังคงอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ธนาคารแห่งประเทศไทยมีมติคงอัตราดอกเบี้ยที่ร้อยละ 2.50 ในเดือนมิถุนายน 2567 เนื่องจากเศรษฐกิจไทยในภาพรวมมีแนวโน้มขยายตัวจากอุปสงค์ในประเทศและภาคการท่องเที่ยว ทั้งนี้ บริษัทฯ อาจต้องก่อภาระหนี้เพิ่มอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งความไม่แน่นอนของดอกเบี้ยอาจมีผลต่อต้นทุนการกู้ยืมในอนาคตของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ชำระหนี้บางส่วนและกู้ยืมเงินสกุลบาทมาเพื่อคืนเงินกู้ยืมในสกุลดอลลาร์สหรัฐทั้งหมด ส่งผลให้มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวต่ออัตราดอกเบี้ยคงที่ประมาณร้อยละ 16 ต่อ 84 ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567

ในปี 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยตั้งเป้าการเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่อง โดยเน้นกลยุทธ์ในการเติบโตผ่านทุกช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นช่องทางการขาย Omni Channel การขยายสาขาใหม่ ปรับโฉมสาขา และสร้างศูนย์การค้าให้เป็นศูนย์กลางชุมชนรวมการใช้ชีวิตแบบสมาร์ทของคนทุกวัย โดยนำเสนอในรูปแบบและขนาดตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าในแต่ละท้องถิ่นได้ดียิ่งขึ้น บริษัทฯ มุ่งเน้นการขาย Omni Channel ซึ่งมีเป้าหมายของสัดส่วนต่อยอดขายรวมไม่น้อยกว่าร้อยละ 17 ภายในปีนี้ การขายนอกร้านผ่านแอปพลิเคชันซึ่งคาดว่าจะเติบโตอย่างก้าวกระโดด จากการเพิ่มความหลากหลายของสินค้า พัฒนาบริการและการขยายพื้นที่ให้บริการ อีกทั้ง การผนึกกำลังของบริษัทฯ ตอกย้ำความแข็งแกร่งด้านกลุ่มสินค้า

อาหารสด พัฒนาต่อยอดอาหารพร้อมปรุง และอาหารพร้อมทาน รวมทั้งสรรหาสินค้าอุปโภคบริโภคเพื่อสร้างความแตกต่าง ความหลากหลาย ในราคาที่คุ้มค่า และเพิ่มสัดส่วนยอดขายสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ (Private Label)

ทั้งนี้บริษัทฯ มุ่งมั่นขับเคลื่อนธุรกิจสู่ความยั่งยืน (ESG) เพื่อเป็นองค์กรที่มีความยั่งยืนระดับโลก ตามเป้าหมายความยั่งยืนของเครือฯ โดยนำศักยภาพของบริษัทฯ สร้างการเปลี่ยนแปลงเชิงบวกทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และลดผลกระทบเชิงลบด้านสิ่งแวดล้อม พร้อมทั้งบริหารจัดการความเสี่ยงให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป รวมถึงบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ

- ด้านเศรษฐกิจ: บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับระบบการดำเนินงานภายในที่มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับกฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับต่างๆ โดยยึดหลักการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม การเคารพต่อสิทธิมนุษยชน การพัฒนาศักยภาพของพนักงาน พร้อมทั้งมีแผนเชิงรุกในการลดผลกระทบด้านภัยคุกคามทางไซเบอร์
- ด้านสังคม: บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของคุณภาพชีวิตที่ดีของชุมชน พร้อมมุ่งสร้างคุณค่าแก่สังคม ด้วยการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงการสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจภายในห่วงโซ่อุปทาน ต่อยอดไปถึงการสร้างความรู้ในการประกอบอาชีพแก่ชุมชน เพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางสังคม รวมถึงส่งเสริมการเข้าถึงอาหารที่มีโภชนาการอย่างครบถ้วน ส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและปลอดภัย โดยนำนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้ เพื่อให้เกิดการพัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งสานสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้เสียและเชื่อมโยงพันธมิตรร่วมสร้างคุณค่าให้สังคมในระยะยาว
- ด้านสิ่งแวดล้อม: บริษัทฯ ให้คุณค่าต่อการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ใช้ทรัพยากรเกิดประโยชน์สูงสุด และลดผลกระทบต่อระบบนิเวศและความหลากหลายทางชีวภาพ เพื่อให้มั่นใจว่ามีทรัพยากรที่จำเป็นส่งต่อไปถึงคนรุ่นหลัง

ดังนั้น ด้วยกลยุทธ์สร้างการเติบโตทางธุรกิจเชิงรุก การขับเคลื่อนธุรกิจสู่ความยั่งยืน การบริหารและจัดการ ความเสี่ยงในทุกมิติ พร้อมทั้งการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะสร้างรายได้และผลตอบแทนที่ยั่งยืนแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

4.4 ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนและอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ตารางสรุปข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566

4.4.1 งบฐานะการเงินรวมเสมือน

งบฐานะการเงินรวมเสมือน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม				ณ วันที่ 30 มิถุนายน	
	2565		2566		2567	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	40,103	7.3	31,707	5.9	23,103	4.3
เงินลงทุนชั่วคราว	-	-	14	0.0	15	0.0
ลูกหนี้การค้า	2,431	0.4	2,303	0.4	2,168	0.4
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	1,818	0.3	1,742	0.3	2,575	0.5
สินค้าคงเหลือ	37,820	6.9	35,884	6.6	34,690	6.5
ส่วนลดรับค้างรับ	4,293	0.8	4,111	0.8	2,703	0.5
รายได้ค้างรับ	848	0.2	936	0.2	877	0.2
สินทรัพย์อนุพันธ์	-	-	-	-	11	0.0
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	42	0.0	42	0.0	115	0.0
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**87,355**	**15.9**	**76,739**	**14.2**	**66,257**	**12.4**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	9,053	1.7	9,081	1.6	9,107	1.7
เงินลงทุนในการร่วมค้า	5,334	1.0	5,702	1.1	5,822	1.1
เงินลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	573	0.1	470	0.1	754	0.1
ลูกหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น	50	0.0	58	0.0	66	0.0
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	43,910	8.0	44,314	8.2	46,456	8.7
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	118,115	21.5	115,574	21.4	116,401	21.8
สินทรัพย์สิทธิการใช้	37,167	6.8	39,751	7.4	40,597	7.6
ค่าความนิยม	234,736	42.8	234,736	43.4	234,736	44.0
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	10,521	1.9	10,983	2.0	10,794	2.0
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	566	0.1	1,034	0.2	962	0.2
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	1,263	0.2	1,929	0.4	1,980	0.4
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**461,288**	**84.1**	**463,632**	**85.8**	**467,675**	**87.6**
รวมสินทรัพย์	**548,643**	**100.0**	**540,371**	**100.0**	**533,932**	**100.0**
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	1,637	0.3	2,382	0.5	11,467	2.2
เจ้าหนี้การค้ากิจการอื่น	55,867	10.2	60,193	11.1	48,391	9.1
เจ้าหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน	5,951	1.1	6,943	1.3	5,945	1.1
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการอื่น	10,070	1.8	10,164	1.9	8,123	1.5
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1,799	0.3	1,709	0.3	1,727	0.3
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	954	0.2	972	0.2	655	0.1
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	7,478	1.4	6,562	1.2	6,366	1.2
หุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	17,641	3.3	17,795	3.4

งบฐานะการเงินรวมเสมือน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม				ณ วันที่ 30 มิถุนายน	
	2565		2566		2567	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	0	0.0	5,982	1.1	7,103	1.3
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	3,159	0.6	4,249	0.8	3,851	0.7
หนี้สินอนุพันธ์	2,683	0.5	58	0.0	0	0.0
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1,165	0.2	1,290	0.2	1,237	0.2
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**90,763**	**16.6**	**118,145**	**21.9**	**112,660**	**21.1**
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หุ้นกู้	23,466	4.3	52,278	9.7	51,285	9.6
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	86,559	15.8	17,902	3.3	16,543	3.1
เจ้าหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น	462	0.1	447	0.1	429	0.1
หนี้สินตามสัญญาเช่า	45,720	8.3	47,491	8.8	47,564	8.9
เงินมัดจำค่าเช่าจากผู้เช่า	1,825	0.3	1,536	0.3	1,544	0.3
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2,550	0.5	2,667	0.5	2,744	0.5
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	2,341	0.4	2,426	0.4	2,361	0.5
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	3,803	0.7	3,971	0.7	3,987	0.7
หนี้สินอนุพันธ์ไม่หมุนเวียน	209	0.0	-	-	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	14	0.0	31	0.0	19	0.0
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**166,949**	**30.4**	**128,749**	**23.8**	**126,476**	**23.7**
รวมหนี้สิน	**257,712**	**47.0**	**246,894**	**45.7**	**239,136**	**44.8**
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	10,428	1.9	10,428	1.9	10,428	2.0
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	10,428	1.9	10,428	1.9	10,428	2.0
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น						
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	263,881	48.1	263,881	48.8	263,881	49.4
ส่วนขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนความเป็นเจ้าของในบริษัทย่อย	(20)	(0.0)	(20)	(0.0)	(20)	(0.0)
ส่วนขาดทุนจากการซื้อส่วนได้เสียภายใต้การควบคุมเดียวกัน	(6,714)	(1.2)	(6,714)	(1.2)	(6,714)	(1.3)
ส่วนขาดทุนจากการควบรวมกิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	(5,651)	(1.0)	(5,651)	(1.0)	(5,651)	(1.1)
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว - ทุนสำรองตามกฎหมาย	1,072	0.2	1,072	0.2	1,072	0.2
ยังไม่ได้จัดสรร	27,627	5.0	30,857	5.7	31,403	5.9
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	(275)	(0.1)	(930)	(0.2)	(171)	(0.0)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท	**290,348**	**52.9**	**292,923**	**54.2**	**294,228**	**55.1**
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	583	0.1	554	0.1	568	0.1
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	**290,931**	**53.0**	**293,477**	**54.3**	**294,796**	**55.2**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	**548,643**	**100.0**	**540,371**	**100.0**	**533,932**	**100.0**

4.4.2 งบกำไรขาดทุนรวมเสมือน

งบแสดงกำไรขาดทุนรวมเสมือน	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2565		2566		2566		2567	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้								
รายได้จากการขายสินค้า	447,182	95.3	466,234	95.2	230,024	95.1	242,556	95.5
รายได้จากการให้บริการ	5,422	1.1	5,935	1.2	2,931	1.2	2,727	1.1
รายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้า	13,477	2.9	14,303	2.9	7,043	2.9	7,097	2.8
รายได้อื่น	3,050	0.7	3,477	0.7	1,836	0.8	1,596	0.6
รวมรายได้	**469,131**	**100.0**	**489,949**	**100.0**	**241,834**	**100.0**	**253,976**	**100.0**
ค่าใช้จ่าย								
ต้นทุนขายสินค้า	383,605	81.8	401,893	82.0	198,378	81.9	208,406	82.0
ต้นทุนการเช่าและการให้บริการ	5,982	1.3	6,381	1.3	3,145	1.3	3,204	1.3
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	48,364	10.3	50,362	10.3	25,518	10.6	26,070	10.3
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	14,478	3.1	14,600	3.0	6,895	2.9	7,662	3.0
รวมค่าใช้จ่าย	**452,429**	**96.5**	**473,236**	**96.6**	**233,936**	**96.7**	**245,342**	**96.6**
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	**16,702**	**3.5**	**16,713**	**3.4**	**7,898**	**3.3**	**8,634**	**3.4**
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าตามวิธีส่วนได้เสีย	831	0.2	746	0.2	394	0.2	323	0.1
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	**17,533**	**3.7**	**17,459**	**3.6**	**8,292**	**3.5**	**8,957**	**3.5**
ต้นทุนทางการเงิน	7,122	1.5	6,319	1.3	3,465	1.5	2,864	1.1
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**10,411**	**2.2**	**11,140**	**2.3**	**4,827**	**2.0**	**6,093**	**2.4**
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	2,729	0.6	2,536	0.5	1,174	0.5	1,433	0.6
กำไรสำหรับปี/งวด	**7,682**	**1.6**	**8,604**	**1.8**	**3,653**	**1.5**	**4,660**	**1.8**
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน)								
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท	7,697		8,645		3,682		4,677	
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(15)		(41)		(29)		(17)	
กำไรสำหรับปี/งวด	**7,682**		**8,604**		**3,653**		**4,660**	

4.4.3 อัตราส่วนทางการเงินเสมือนที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน	
	2565	2566	2566	2567
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)[1]	1.0	0.6	0.6	0.6
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)[2]	0.5	0.3	0.1	0.2
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)[3]	0.2	0.3	0.2	0.3
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)[4]	165.5	179.2	188.1	199.5
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)[5]	2.2	2.0	1.9	1.8
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)[6]	10.6	10.5	10.5	11.3
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)[7]	34.6	34.7	34.8	32.3
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (เท่า)[8]	6.3	6.2	7.1	6.8
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (วัน)[9]	58.1	58.6	51.5	53.8
วงจรเงินสด (วัน)[10]	(21.3)	(21.8)	(14.7)	(19.7)
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)[11]	14.2	13.8	13.8	14.1
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (ร้อยละ)[12]	3.7	3.6	3.4	3.6
อัตรากำไรอื่น (ร้อยละ)[13]	0.7	0.7	0.8	0.6
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร (ร้อยละ)[14]	131.8	208.6	19.8	18.6
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)[15]	1.6	1.8	1.5	1.8
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)[16]	2.7	3.0	2.7	3.3
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ร้อยละ)[17]	1.4	1.6	1.4	1.8
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ถาวร (ร้อยละ)[18]	15.1	15.9	15.2	16.8
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)[19]	0.8	0.9	0.9	0.9
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน				
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)[20]	0.6	0.5	0.5	0.5
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)[21]	0.4	0.4	0.5	0.4
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ตามข้อกำหนดสิทธิ) (เท่า) [22]	0.2	0.2	0.3	0.3
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)[23]	0.9	0.8	0.8	0.8
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)[24]	8.6	9.1	7.8	11.1
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (เท่า)[25]	7.3	1.2	1.0	0.9
อัตราเงินปันผล (ร้อยละ)[26]	70.1	69.8	51.7	40.7
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (เท่า)[30]	4.6	4.2	4.3	4.4
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปีต่อหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (ร้อยละ)[31]	3.0	20.5	23.2	25.8
สัดส่วนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่อหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (ร้อยละ) [32]	54.9	17.8	29.3	22.6
สัดส่วนการออกตราสารหนี้ต่อหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (ร้อยละ)[33]	14.6	47.3	36.2	44.4

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน	
	2565	2566	2566	2567
สัดส่วนหนี้สินอื่น ๆ ที่มีภาระดอกเบี้ย (เช่น หนี้สินตามสัญญา เงินกู้ยืมจากบริษัทที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น) ต่อหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย[34]	30.4	35.0	34.4	33.0

หมายเหตุ : อัตราส่วนทางการเงินข้างต้น คำนวณจากข้อมูลที่อยู่ในข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน ซึ่งอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคตเพื่อให้ สอดคล้องกับการเปิดเผยของบริษัทใหม่ที่เกิดจากการควบรวม ทั้งนี้ข้อมูลยอดยกมาที่ใช้ในการคำนวณอัตราส่วนทางการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 อ้างอิงจากข้อมูลทางการเงินตามงบการเงินรวมในอดีตปี 2564 ที่ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

<u>อัตราส่วนสภาพคล่อง</u>

1/ อัตราส่วนสภาพคล่อง = สินทรัพย์หมุนเวียนรวม / หนี้สินหมุนเวียนรวม

2/ อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว = (เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด + เงินลงทุนชั่วคราว + ลูกหนี้การค้า) / หนี้สินหมุนเวียนรวม

3/ อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด = เงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานซึ่งเป็นข้อมูลในงบกระแสเงินสดซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินรวมที่ตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต / หนี้สินหมุนเวียนเฉลี่ย

4/ อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า = รายได้จากการขายสินค้า / ลูกหนี้การค้า (ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น) เฉลี่ย

5/ ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย = 365 / อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า

6/ อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ = ต้นทุนขายสินค้า / สินค้าคงเหลือเฉลี่ย[27]

7/ ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย = 365 / อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ

8/ อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า = ต้นทุนขายสินค้า / เจ้าหนี้การค้ากิจการอื่นและกิจการที่เกี่ยวข้องกันเฉลี่ย

9/ ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย = 365 / อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

10/ วงจรเงินสด = ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย + ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย - ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย

<u>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร</u>

11/ อัตรากำไรขั้นต้น = (รายได้จากการขายสินค้า - ต้นทุนขายสินค้า) / รายได้จากการขายสินค้า x 100

12/ อัตรากำไรจากการดำเนินงาน = กำไรจากการดำเนินงาน / รายได้จากการขายสินค้า x 100

13/ อัตรากำไรอื่น = รายได้อื่น / รายได้รวม x 100

14/ อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร = เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานซึ่งเป็นข้อมูลในงบกระแสเงินสดซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินรวมที่ตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต / กำไรจากการดำเนินงาน x 100

15/ อัตรากำไรสุทธิ = กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี/งวด / รายได้รวม x 100

16/ อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น = กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี/งวด ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท / ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทเฉลี่ย x 100

<u>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน</u>

17/ อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ = กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี/งวด / สินทรัพย์รวมเฉลี่ย x 100

18/ อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ถาวร = (กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี/งวด + ค่าเสื่อมราคาที่ดิน อาคารและอุปกรณ์) / ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์เฉลี่ย x 100

19/ อัตราหมุนของสินทรัพย์ = รายได้รวม / สินทรัพย์รวมเฉลี่ย

<u>อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน</u>

20/ อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวม[28] / ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

21/ อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวม[28] - (เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด + เงินลงทุนชั่วคราว) / ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

22/ อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ตามข้อกำหนดสิทธิ) = หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวม (ตามข้อกำหนดสิทธิ)[29] - (เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด + เงินลงทุนชั่วคราว) / ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

23/ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = หนี้สินรวม / ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

24/ อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย = กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย / ดอกเบี้ยจ่าย

25/ อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน = กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย / (หนี้สินระยะสั้นที่มีภาระดอกเบี้ย + หนี้สินระยะยาวที่มีภาระดอกเบี้ยที่ครบกำหนดภายใน 1 ปี)

26/ อัตราเงินปันผล = เงินปันผลจ่ายประจำปี / กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี/งวด ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท

27/ สินค้าคงเหลือเฉลี่ย = สินค้าสำเร็จรูป ก่อนหักค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยและสินค้าเคลื่อนไหวช้า

28/ หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวม = เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน + หุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี + เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี + หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี + หุ้นกู้ + เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน + หนี้สินตามสัญญาเช่า

29/ หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวม (ตามข้อกำหนดสิทธิ) = เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน + หุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี + เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี + หุ้นกู้ + เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน (ไม่รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า)

30/ หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย = หนี้สินที่ภาระดอกเบี้ยรวม[28] / กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย

31/ หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปีต่อหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย = (หนี้สินระยะสั้นที่ภาระดอกเบี้ย + หนี้สินระยะยาวที่มีภาระดอกเบี้ยที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี) *100 / หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวม[28]

32/ สัดส่วนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่อหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย = เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน *100 / หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวม[28]

33/ สัดส่วนการออกตราสารหนี้ ต่อหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย = หุ้นกู้ *100 / หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวม[28]

34/ สัดส่วนหนี้สินอื่น ๆ ที่มีภาระดอกเบี้ยต่อหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย = หนี้สินตามสัญญาเช่า *100 / หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวม[28]

5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

5.1 ข้อมูลทั่วไปของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0 2009 9000, 0 2009 9999
โทรสาร 0 2009 9991

ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ : ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
977/2 อาคาร เอส.เอ็ม. ทาวเวอร์ ชั้น 3 ถนนพหลโยธิน
แขวงพญาไท เขตพญาไท 10400
โทรศัพท์ 0 2298 0830-1
โทรสาร 0 2298 0884

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จากัด (มหาชน)
ชั้น AA เลขที่ 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง
เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 0 2296 3582

ผู้สอบบัญชี : 1) นางปิยธิดา ตั้งเด่นชัย
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียนที่ 11766
2) นายเจริญ ผู้สัมฤทธิ์เลิศ
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียนที่ 4068
3) นางมัญชุภา สิงห์สุขสวัสดิ์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียนที่ 6112

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ชั้น 50 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์
1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ 0 2677 2000
โทรสาร 0 2677 2222

ที่ปรึกษากฎหมาย : บริษัท เอสซีแอล นิชิมูระ แอนด์ อาซาฮี จำกัด
ชั้น 34 อาคารแอทธินีทาวเวอร์
63 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์ 0 2126 9100
โทรสาร 0 2126 9102

5.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

หุ้นของบริษัทฯ สามารถโอนได้โดยเสรี โดยไม่มีข้อจำกัดการโอน เว้นแต่การโอนหุ้นนั้นของบริษัทฯ เป็นเหตุให้มีคนต่างด้าวถือหุ้นอยู่ในบริษัทเกินกว่าร้อยละ 49.0 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด

5.3 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย อาจมีส่วนเกี่ยวข้องกับกระบวนการพิจารณาทางกฎหมาย การกำกับดูแลและกระบวนการทางปกครองเป็นครั้งคราว และบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยยังอาจเกี่ยวข้องกับกระบวนการพิจารณาทางกฎหมาย การกำกับดูแลและกระบวนการทางปกครองอื่นอีกในอนาคต

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ หรือบริษัทย่อย มิได้เป็นคู่ความในคดีความ การอนุญาโตตุลาการ หรือข้อพิพาทที่มีนัยสำคัญ หรือมิได้ทราบถึงคดีความ การอนุญาโตตุลาการ หรือข้อพิพาทใด ๆ ที่ดำเนินอยู่หรืออาจมีขึ้นโดยหรือต่อบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ที่จะมีผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.0 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามงบการเงินที่สอบทานแล้วของบริษัทฯ สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 หรือกระทบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ หรือมิได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย นอกจากกรณีดังต่อไปนี้

ณ. วันที่ 31 สิงหาคม 2567 มีกระบวนการกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องกับ Lotus's ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินคดีอยู่สองคดี โดยเป็นคดีที่คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (“**กขค.**”) และสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (“**สขค.**”) ถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับคำสั่งอนุญาตให้รวมธุรกิจซึ่งอนุญาตให้ Lotus's เข้าซื้อกิจการของ Lotus's Thailand โดยเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2563 Lotus's เข้าทำสัญญากับ Tesco เพื่อซื้อกิจการของ Lotus's Thailand และ Lotus's Malaysia ซึ่งการเข้าซื้อกิจการดังกล่าวจะต้องได้รับคำสั่งอนุญาตจาก กขค. ตามพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 (“**พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้าฯ**”) ต่อมาในเดือนพฤศจิกายน 2563 กขค. มีคำสั่ง (“**คำสั่งของ กขค.**”) อนุญาตให้ Lotus's เข้าซื้อกิจการของ Lotus's Thailand และในวันที่ 18 ธันวาคม 2563 Lotus's และ Tesco ได้ดำเนินการซื้อขายกิจการเสร็จสมบูรณ์ตามคำสั่งของ กขค.

อย่างไรก็ดี ในเดือนมีนาคม 2564 มูลนิธิเพื่อผู้บริโภค ร่วมกับองค์กรอื่น ๆ และบุคคลธรรมดาได้ยื่นฟ้อง (“**คดีฟ้องร้อง กขค.**”) กขค. และ สขค. ต่อศาลปกครองกลาง (“**ศาล**”) โดยมีประเด็นสำคัญคือ คำสั่งของ กขค. ออกโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย เนื่องจากไม่ปฏิบัติตามขั้นตอนบางประการที่กฎหมายกำหนด และ กขค. ใช้ดุลยพินิจในการออกคำสั่งดังกล่าวโดยไม่เหมาะสมและไม่ชอบด้วยกฎหมาย ผู้ฟ้องคดีจึงขอให้ศาลมีคำพิพากษาเพิกถอนคำสั่งของ กขค. หรือขอให้ศาลกำหนดเงื่อนไขประกอบคำสั่งของ กขค. เพิ่มเติม ดังต่อไปนี้

- ให้ Lotus's ขายกิจการหรือทรัพย์สินบางส่วนเพื่อลดผลกระทบจากการมีอำนาจเหนือตลาด และต้องปรับสัดส่วนให้มีส่วนแบ่งการตลาดไม่เกินร้อยละ 50
- ห้าม Lotus's ขยายสาขาเพิ่มขึ้นภายในเวลา 10 ปี ภายหลังการรวมธุรกิจ และ
- ให้เพิ่มเงื่อนไขด้านระยะเวลาที่กำหนดไว้ในคำสั่งของ กขค. โดยให้ขยายเวลาในเงื่อนไขข้อ 2 (ตามที่อธิบายไว้ด้านล่าง) จากเดิม 5 ปี เป็น 10 ปี และข้อ 4 (ตามที่อธิบายไว้ด้านล่าง) จากเดิม 2 ปี เป็น 5 ปี

    - เงื่อนไขข้อ 2 กำหนดให้ CPALL และ Ek-Chai เพิ่มสัดส่วนของยอดขายสินค้าที่มาจากผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประกอบด้วย กลุ่มสินค้าเกษตร สินค้าเกษตรชุมชน สินค้าชุมชน สินค้าวิสาหกิจชุมชน (SMCE) หรือสินค้าท้องถิ่น (OTOP) และกลุ่มสินค้าอื่น ๆ ของร้านเซเว่น อีเลฟเว่น และ เทสโก้ สโตร์ส (และตั้งแต่มีการรีแบรนด์ Lotus's สโตร์ส) รวมกันทุกรูปแบบในอัตราเพิ่มขึ้น จากปีที่ผ่านมาไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ต่อปี เป็นระยะเวลา 5 ปี โดยให้นำหลักเกณฑ์ผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ตามความในกฎหมายว่าด้วยการกำหนดลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมาใช้
    - เงื่อนไขข้อ 4 กำหนดให้ Ek-Chai คงไว้ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลงระหว่างผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้าหรือวัตถุดิบรายเดิมที่ได้มีการทำสัญญาหรือข้อตกลงไว้แล้ว เป็นระยะเวลา 2 ปี เว้นแต่เป็นการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาที่เป็นคุณหรือเป็นประโยชน์ต่อผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้าหรือวัตถุดิบราย

เดิมและต้องได้รับการยินยอมจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้าหรือวัตถุดิบรายเดิมสำหรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวด้วย

อนึ่ง แม้ Lotus's และ Lotus's Thailand ไม่ได้เป็นผู้ถูกฟ้องคดีโดยตรงในคดีฟ้องร้อง กขค. แต่ศาลเห็นว่าคำพิพากษาในคดีนี้มีความเกี่ยวข้องกับ Lotus's และ Lotus's Thailand จึงมีคำสั่งเรียก Lotus's และ Lotus's Thailand เข้ามาเป็นคู่ความฝ่ายที่ 3 (ผู้ร้องสอด) ในคดีฟ้องร้อง กขค. เพื่อให้ศาลได้รับทราบข้อมูลและข้อเท็จจริงที่เกี่ยวกับประเด็นของคดีของผู้ฟ้องคดีอย่างครบถ้วน

นอกจากนี้ ผู้ฟ้องคดียังได้ยื่นคำร้องขอให้ศาลมีคำสั่งให้ทุเลาการบังคับตามคำสั่งของ กขค. เป็นการชั่วคราวระหว่างการพิจารณาคดีของศาล (“**คำร้องของผู้ฟ้องคดี**”) ซึ่งต่อมาในเดือนพฤษภาคม 2564 ศาลมีคำสั่งยกคำร้องของผู้ฟ้องคดีดังกล่าวเนื่องจากในชั้นนี้ศาลเห็นว่าคำสั่งของ กขค. ออกโดยชอบตามขั้นตอนและหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ภายใต้ พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้าฯ แล้ว ดังนั้น ศาลจึงวินิจฉัยว่ายังไม่มีเหตุอันรับฟังได้ว่าคำสั่งของ กขค. น่าจะไม่ชอบด้วยกฎหมาย อย่างไร ทั้งนี้ คำสั่งยกคำร้องของผู้ฟ้องคดีของศาลถือเป็นที่สุดและไม่สามารถอุทธรณ์ได้

ในส่วนของคดีฟ้องร้อง กขค. นั้น กขค. สขค. และ Lotus's และ Lotus's Thailand ได้ยื่นคำให้การโดยต่อสู้ในประเด็นต่าง ๆ รวมถึงการยกเหตุผลว่าคำสั่งของ กขค. นั้นชอบด้วยกฎหมายแล้ว เนื่องจากเป็นคำสั่งที่ออกตามขั้นตอนที่กฎหมายกำหนดทุกประการ และ กขค. ได้ใช้ดุลยพินิจที่เหมาะสมกับข้อเท็จจริงอย่างรอบคอบและชอบด้วยกฎหมายในการออกคำสั่งดังกล่าวแล้ว

นอกจากคดีฟ้องร้อง กขค. ที่มูลนิธิเพื่อผู้บริโภคร่วมกับองค์กรอื่น ๆ และบุคคลธรรมดา เป็นผู้ฟ้องคดีแล้ว ยังมีบุคคลซึ่งเป็นเจ้าของร้านสะดวกซื้อท้องถิ่นรายหนึ่งยื่นฟ้องคดีต่อศาลเกี่ยวกับคำสั่งของ กขค. โดยมีประเด็นคำฟ้องและคำขอที่คล้ายคลึงกับคดีฟ้องร้อง กขค. ดังนั้น ในเดือนมิถุนายน 2564 ศาลจึงมีคำสั่งรวมคดีนี้เข้ากับคดีฟ้องร้อง กขค. เป็นคดีเดียวกัน

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2566 ศาลได้มีคำพิพากษายกฟ้องคดีฟ้องร้อง กขค. โดยให้เหตุผลว่าคำสั่งของ กขค. นั้นชอบด้วยกฎหมายแล้ว โดยผู้ฟ้องคดีมีสิทธิอุทธรณ์คำพิพากษานั้นได้ภายใน 30 วันนับแต่วันที่ได้มีคำพิพากษา ซึ่งต่อมาเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2566 ผู้ฟ้องคดีได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาดังกล่าวต่อศาลปกครองสูงสุด โดยปัจจุบันคดีฟ้องร้อง กขค. อยู่ในระหว่างการพิจารณาคดีของศาลปกครองสูงสุด อนึ่ง หากศาลปกครองสูงสุดมีคำพิพากษาแล้ว คำพิพากษาของศาลปกครองสูงสุดดังกล่าวจะถือเป็นที่สุด

บริษัทฯ เห็นว่า คำสั่งของ กขค. นั้นชอบด้วยกฎหมาย เนื่องจาก กขค. เป็นหน่วยงานตามกฎหมายที่มีอำนาจออกคำสั่งอนุญาตให้ Lotus's เข้าซื้อกิจการของ Lotus's Thailand และ Lotus's ได้ยื่นคำขออนุญาตการรวมธุรกิจและเอกสารหลักฐานประกอบคำขออนุญาตเพื่อประกอบการพิจารณาของ กขค. ตามขั้นตอนที่กฎหมายกำหนดครบถ้วนแล้ว และบริษัทฯ ยังเห็นว่า กขค. ได้พิจารณาข้อมูลทั้งหมดและออกคำสั่งของ กขค. โดยชอบและได้ปฏิบัติตามขั้นตอนที่กฎหมายกำหนดทุกประการ ซึ่งสอดคล้องกับคำพิพากษาของศาลที่ได้ให้เหตุผลว่าคำสั่งของ กขค. นั้นชอบด้วยกฎหมายแล้ว ศาลจึงมีคำพิพากษายกฟ้องคดีฟ้องร้อง กขค. ดังนั้น บริษัทฯ จึงเห็นว่าศาลปกครองสูงสุดไม่น่าจะกลับคำพิพากษาของศาลที่ยกฟ้องคดีฟ้องร้อง กขค. และให้เพิกถอนคำสั่งของ กขค. อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่สามารถรับประกันถึงผลคำพิพากษาดังกล่าวของศาลปกครองสูงสุดได้ และไม่สามารถรับประกันได้ว่าคำพิพากษาของศาลปกครองสูงสุดจะเป็นคุณกับ Lotus's และ Lotus's Thailand

นอกจากนี้ แม้ว่าศาลปกครองสูงสุดจะกลับคำพิพากษาของศาลที่ยกฟ้องคดีฟ้องร้องกขค. และให้เพิกถอนคำสั่งของ กขค. ก็ตาม บริษัทฯ เห็นว่าศาลปกครองสูงสุดในคดีนี้และ กขค. ไม่มีเหตุทางกฎหมายที่จะสั่งยกเลิกหรือสั่งให้การเข้าซื้อกิจการของ Lotus's Thailand โดย Lotus's เป็นโมฆะ หรือจะสั่งลงโทษปรับทางปกครองตามพ.ร.บ.การแข่งขันทางการค้าฯ กับ Lotus's ได้ เนื่องจาก Lotus's ได้เข้าซื้อกิจการของ Lotus's Thailand เสร็จสิ้นและปฏิบัติตามกฎหมายครบถ้วนโดยสุจริตภายหลังจากที่ Lotus's ได้รับทราบคำสั่งของ กขค. ซึ่งมีผลผูกพันตามกฎหมาย ณ เวลาที่เข้าซื้อกิจการ อย่างไรก็ตาม หาก

ศาลปกครองสูงสุดกลับคำพิพากษาของศาลที่ยกฟ้องคดีฟ้องร้องกขค. และให้เพิกถอนคำสั่งของ กขค. แล้ว ทาง กขค. อาจมีคำสั่งให้ Lotus's ยื่นคำขออนุญาตเข้าซื้อกิจการ Lotus's Thailand ใหม่ ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่า กขค. จะออกคำสั่งอนุญาตใหม่หรือไม่ หรือ กขค. จะออกคำสั่งอนุญาตใหม่โดยกำหนดเงื่อนไขเพิ่มเติมจากเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในคำสั่งของ กขค. ฉบับเดิมหรือไม่ หรือ Lotus's จะสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขเพิ่มเติมของคำสั่งอนุญาตใหม่ของ กขค. ได้โดยสมบูรณ์หรือไม่ ทั้งนี้ ไม่ว่ากรณีจะเป็นประการใดก็ตาม หาก Lotus's ไม่เห็นพ้องกับคำวินิจฉัยหรือคำสั่งอนุญาตใหม่ของ กขค. ดังกล่าว Lotus's มีสิทธิอุทธรณ์คำวินิจฉัยหรือคำสั่งอนุญาตใหม่ของ กขค. ต่อศาลภายในระยะเวลาที่กฎหมายกำหนดได้ นอกเหนือจากที่กล่าวมาข้างต้น ณ วันที่ของเอกสารฉบับนี้ บริษัทฯ มิได้มีส่วนเกี่ยวข้อง และคณะผู้บริหารบริษัทฯ มิได้ทราบถึงคดีความ กระบวนการกำกับดูแล การอนุญาโตตุลาการที่อาจมีขึ้น และส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งได้พิจารณาตามสมควรโดยคณะผู้บริหารบริษัทฯ

5.4 ตลาดรอง

บริษัทฯ ไม่มีการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศอื่น

5.5 สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ (เฉพาะกรณีตราสารหนี้)

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 333 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์ 0 2645 5555

ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 35 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ 0 2111 1111

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 0 2296 2000

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 400/22 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ 0 2888 8888

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 44 อาคารหลังสวน ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์ 0 2626 7777

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 9 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โทรศัพท์ 0 2777 7777

ธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 690 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทร 0 2285 1555

ธนาคารทหารไทยธนชาต จำกัด (มหาชน)

3000 ถนนพหลโยธิน แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900

โทร 0 2299 1111

บริษัทหลักทรัพย์ เกียรตินาคินภัทร จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 209 อาคารเคเคพี ทาวเวอร์ เอ ชั้น 9, 12A-18, 20

ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ 0 2165 5555

ส่วนที่ 2

การกำกับดูแลกิจการ

6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทฯ ให้ความสำคัญในการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจด้วยความโปร่งใส มีคุณธรรม จริยธรรม และมีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อมและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม รวมถึงสนับสนุนการดำเนินการเพื่อต่อต้านคอร์รัปชันทุกรูปแบบ เพื่อสร้างคุณค่าและผลประกอบการที่ดีในระยะยาวและเสริมสร้างความมั่นใจและความเชื่อมั่นแก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ซึ่งจะนำไปสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน จึงได้กำหนดนโยบายด้านการกำกับดูแลกิจการเป็นลายลักษณ์อักษร สอดคล้องกับแนวปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 (CG Code) ตามแนวทางที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“**สำนักงาน ก.ล.ต.**”) กำหนด และเป็นไปตามหลักกณฑ์การประเมินโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียน ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

6.1.1 นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับคณะกรรมการไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการ กฎบัตรคณะกรรมการบริษัทฯ และกฎบัตรคณะกรรมการชุดย่อย ซึ่งครอบคลุมประเด็นสำคัญ อาทิ องค์ประกอบคุณสมบัติของกรรมการและกรรมการอิสระ การแต่งตั้ง วาระการดำรงตำแหน่ง การพ้นจากตำแหน่ง หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทฯ หน้าที่และความรับผิดชอบของประธานกรรมการ การประชุมคณะกรรมการ การประเมินผลการปฏิบัติงาน การสรรหากรรมการและกรรมการชุดย่อย การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ และการพัฒนากรรมการ เป็นต้น

<u>การสรรหา</u>

<u>หลักเกณฑ์และกระบวนการในการสรรหากรรมการ</u>

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ทำหน้าที่กำหนดนโยบายและหลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการ กำหนดคุณสมบัติของผู้ที่จะดำรงตำแหน่งกรรมการ โดยคำนึงถึงความหลากหลายทางด้านความรู้ ความเชี่ยวชาญ ทักษะ และประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ (Board Skill Matrix) โดยไม่จำกัดเพศ เชื้อชาติ ศาสนา อายุ และคุณลักษณะเฉพาะด้านอื่น ๆ และจะต้องเป็นบุคคลที่พร้อมอุทิศเวลาเพื่อปฏิบัติหน้าที่กรรมการได้อย่างเต็มที่ รวมทั้งไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการบริษัทฯ ว่างลง คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะพิจารณากลั่นกรองบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อเสนอชื่อเป็นกรรมการ และนำเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการแต่งตั้งบุคคลดังกล่าวต่อไป นอกจากนี้ คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนได้สนับสนุนให้มีการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการคัดเลือกเป็นกรรมการบริษัทฯ รวมถึงพิจารณาการใช้ฐานข้อมูลกรรมการ (Director Pool) เพื่อประกอบการพิจารณาสรรหากรรมการใหม่ ทั้งนี้ เป็นไปตามนโยบายและกฎบัตรที่เกี่ยวข้อง ข้อบังคับของบริษัทฯ ข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเพื่อเป็นการคุ้มครองสิทธิของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย บริษัทฯ จะจัดให้มีการพิจารณาลงมติในการแต่งตั้งกรรมการแยกเป็นรายบุคคลในวาระการพิจารณาแต่งตั้งกรรมการในการประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

คุณสมบัติของกรรมการ

1) มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง
2) มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ที่จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ
3) มีภาวะผู้นำ สามารถกำกับดูแลการดำเนินงานของบรษัทฯ ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
4) ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยไม่เกิน 5 แห่ง (นับรวมการดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทฯ ด้วย) ทั้งนี้ การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นจะต้องไม่เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติหน้าที่กรรมการของบริษัทฯ
5) มีความซื่อสัตย์สุจริต มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ และสามารถอุทิศเวลาได้อย่างเต็มที่ในการปฏิบัติหน้าที่ให้แก่บริษัทฯ

คุณสมบัติเพิ่มเติมสำหรับกรรมการอิสระ

นอกเหนือจากคุณสมบัติของกรรมการ กรรมการอิสระต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่บริษัทฯ กำหนดและสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนกำหนด ดังนี้

1) ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 0.5 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้น ๆ ด้วย
2) ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าวไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษาของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ
3) ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมาย ในลักษณะที่เป็น บิดามารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
4) ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ความสัมพันธ์ทางธุรกิจตามวรรคหนึ่ง รวมถึงการทำรายการทางการค้าที่กระทำเป็นปกติเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงิน ด้วยการรับหรือให้กู้ยืม ค้ำประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติการณ์อื่นทำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทฯ หรือคู่สัญญามีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่ง ตั้งแต่ร้อยละ 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ หรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ทั้งนี้ การคำนวณภาระหนี้ดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวโยงกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน โดยอนุโลม แต่ในการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าว ให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่างหนึ่งปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน
5) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทสังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี

6) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใด ๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจาก บริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี
7) ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่
8) ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 0.5 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
9) ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ
10) กรรมการอิสระมีวาระการดำรงตำแหน่งติดต่อกันได้สูงสุดไม่เกิน 9 ปี

ทั้งนี้ กรรมการอิสระอาจได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ ให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ โดยมีการตัดสินใจในรูปแบบขององค์คณะ (collective decision) ได้

<u>การสรรหาผู้บริหารระดับสูงสุดและแผนการสืบทอดตำแหน่ง</u>

คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน มีหน้าที่สรรหาและคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อเข้ารับการพิจารณาแต่งตั้งเป็นผู้บริหารระดับสูงสุด รวมถึงกำหนดคุณสมบัติของผู้ที่จะดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงสุด และรายงานความคืบหน้าการจัดทำแผนการสืบทอดตำแหน่ง ตลอดจนจัดให้มีการทบทวนแผนสืบทอดตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงสุดอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งประเมินผลการปฏิบัติงานและพิจารณาค่าตอบแทนที่เหมาะสมให้แก่ผู้บริหารระดับสูงสุด และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่ออนุมัติ

บริษัทฯ มีแผนการพัฒนาและแผนสืบทอดตำแหน่งงาน โดยกำหนดกระบวนการประเมินความพร้อมของผู้สืบทอดตำแหน่ง เช่น แบบทดสอบเชิงจิตวิทยาและประเมินศักยภาพส่วนบุคคล (Psychological Test, Ability Test) แบบประเมินภาวะผู้นำ (Leadership Assessment) การวางแผนเส้นทางอาชีพ (Career Road Map) จากนั้นจะนำผลลัพธ์ที่ได้มาวิเคราะห์และประมวลเป็นภาพรวมและสื่อสารให้ผู้บริหารและผู้สืบทอดตำแหน่งได้รับทราบเพื่อนำไปวางแผนพัฒนาเฉพาะบุคคล สำหรับรูปแบบวิธีการพัฒนาจะเป็นแบบผสมผสาน เพื่อให้ผู้สืบทอดตำแหน่งสามารถพัฒนาศักยภาพของตนได้อย่างรวดเร็วและตอบสนองต่อความต้องการทางธุรกิจได้ทันท่วงที เช่น การจัดให้ผู้สืบทอดตำแหน่งเข้าร่วมโครงการสำคัญของบริษัทฯ การมอบหมายให้ไปปฏิบัติงานที่สาขาในต่างประเทศ การสัมมนาเชิงปฏิบัติการในหลักสูตรพัฒนาผู้นำระดับต่าง ๆ รวมไปถึงการเข้าร่วมโครงการพัฒนาผู้นำร่วมกับเครือเจริญโภคภัณฑ์ เป็นต้น

<u>การแต่งตั้งกรรมการ</u>

1) การแต่งตั้งกรรมการให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทฯ และข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้จะต้องมีความโปร่งใสชัดเจน ในการสรรหากรรมการจะดำเนินการโดยผ่านกระบวนการสรรหาของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน และการพิจารณาจะต้องประกอบด้วยข้อมูลเกี่ยวกับประวัติ การศึกษา และประสบการณ์ในการประกอบวิชาชีพของบุคคลนั้น ๆ และความหลากหลายของทักษะ เพื่อให้มีรายละเอียดเพียงพอ เพื่อประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัทฯ หรือ ผู้ถือหุ้นแล้วแต่กรณี

2) กรณีที่กรรมการพ้นจากตำแหน่งตามวาระ ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งกรรมการโดยมติการแต่งตั้งกรรมการต้องได้รับคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ถ้ามีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด
3) กรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเนื่องจากเหตุอื่นนอกจากการพ้นจากตำแหน่งตามวาระ ให้กรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้งกรรมการแทนตำแหน่งที่ว่างลงดังกล่าว ในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน โดยบุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนจะอยู่ในตำแหน่งกรรมการเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทน ทั้งนี้ มติแต่งตั้งบุคคลเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าว ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่
4) ในกรณีที่บุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระเป็นบุคคลที่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจหรือการให้บริการทางวิชาชีพเกินมูลค่าที่กำหนดตามข้อ 4 หรือข้อ 6 ของคุณสมบัติเพิ่มเติมสำหรับกรรมการอิสระ คณะกรรมการบริษัทฯ อาจพิจารณาผ่อนผันให้ได้ หากเห็นว่าการแต่งตั้งบุคคลดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อการปฏิบัติหน้าที่และการให้ความเห็นที่เป็นอิสระ และบริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลต่อไปนี้ ในหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นในวาระพิจารณาแต่งตั้งกรรมการอิสระดังกล่าวแล้ว
   ก) ลักษณะความสัมพันธ์ทางธุรกิจ หรือการให้บริการทางวิชาชีพที่ทำให้บุคคลดังกล่าวมีคุณสมบัติไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด
   ข) เหตุผลและความจำเป็นที่ยังคงหรือแต่งตั้งให้บุคคลดังกล่าวเป็นกรรมการอิสระ
   ค) ความเห็นของคณะกรรมการของบริษัทฯ ในการเสนอให้มีการแต่งตั้งบุคคลดังกล่าวเป็นกรรมการอิสระ
5) คณะกรรมการบริษัทฯ เป็นผู้แต่งตั้งประธานกรรมการ และรองประธานกรรมการ

<u>วาระการดำรงตำแหน่ง</u>

1) กรรมการบริษัทฯ ดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี และเมื่อครบกำหนดพ้นจากตำแหน่งตามวาระ อาจได้รับพิจารณาเลือกตั้งให้เป็นกรรมการบริษัทฯ ต่อไปได้
2) กรรมการอิสระมีวาระการดำรงตำแหน่งติดต่อกันได้สูงสุดไม่เกิน 9 ปี

<u>การพ้นจากตำแหน่ง</u>

1) ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่ง 1 ใน 3 เป็นอัตราโดยให้กรรมการที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็น 3 ส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วน 1 ใน 3 ทั้งนี้ กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งอาจได้รับเลือกเข้ารับตำแหน่งอีกก็ได้
2) นอกจากการพ้นจากตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการจะพ้นจากตำแหน่งเมื่อ ตาย ลาออก ขาดคุณสมบัติ หรือมีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือ กฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นลงมติให้ออก หรือศาลมีคำสั่งให้ออก หรือต้องโทษจำคุกตามคำพิพากษาถึงที่สุดหรือคำสั่งที่ชอบด้วยกฎหมายให้จำคุก เว้นแต่ในความผิดที่กระทำโดยประมาท หรือความผิดลหุโทษ หรือเป็นคนไร้ความสามารถหรือเสมือนไร้ความสามารถ หรือเป็นบุคคลล้มละลาย
3) การลาออกจากตำแหน่งกรรมการ ให้ยื่นใบลาออกต่อประธานกรรมการ โดยการลาออกนั้นจะมีผลนับแต่วันที่ใบลาออกไปถึงบริษัทฯ ทั้งนี้ กรรมการซึ่งลาออกจะแจ้งการลาออกของตนให้นายทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัดทราบด้วยก็ได้
4) ในการลงมติกรรมการคนใดออกจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระให้ถือคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียง และมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

โครงสร้างคณะกรรมการ

1) คณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 6 คน จากกรรมการทั้งหมดจำนวน 18 คน คิดเป็นสัดส่วนกรรมการอิสระจำนวน 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งคณะตามหลักเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ต. และกรรมการอิสระทุกท่านมีคุณสมบัติความเป็นอิสระครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด สามารถปฏิบัติหน้าที่และแสดงความคิดเห็นอย่างเป็นอิสระได้อย่างเต็มที่
2) เพื่อให้สามารถกำกับดูแลกิจการได้อย่างทั่วถึง ครอบคลุมทุกมิติและสอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทฯ จัดให้มีคณะกรรมการชุดย่อย คณะเจ้าหน้าที่บริหาร และเลขานุการบริษัท ซึ่งมีบทบาทหน้าที่สนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทฯ
3) โครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทฯ จะต้องคำนึงถึงความหลากหลายของทักษะ ความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ อาทิ ด้านอุตสาหกรรม ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ด้านบัญชีการเงิน ด้านธุรกิจ ด้านการจัดการ ด้านกิจการระหว่างประเทศ ด้านกลยุทธ์ ด้านการบริหารวิกฤต ด้านกฎหมาย และด้านการกำกับดูแลกิจการ เป็นต้น โดยไม่จำกัดเพศ เชื้อชาติ ศาสนา อายุ และคุณลักษณะเฉพาะด้าน
4) คณะกรรมการบริษัทฯ ได้กำหนดขั้นต่ำของกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารอย่างน้อย 1 คนที่มีประสบการณ์ในธุรกิจ/อุตสาหกรรมที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ มีกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหาร จำนวน 9 ท่านที่มีประสบการณ์ในธุรกิจที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่

ความรู้ความชำนาญเฉพาะด้านของคณะกรรมการบริษัทฯ (Board Skills Matrix)

กรรมการ	ความรู้ความชำนาญ (Board Skills Matrix)							
	มิติด้านการมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรม					มิติด้านบริหารความเสี่ยงและการจัดการวิกฤต		
	บริหารธุรกิจ	เศรษฐศาสตร์	นวัตกรรม/เทคโนโลยี	วิศวกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์การอาหาร	บัญชี / การเงิน	นิติศาสตร์	รัฐศาสตร์
1. นายศุภชัย เจียรวนนท์	✓		✓					
2. นายราล์ฟโรเบิรต ไทย์	✓					✓		
3. ศ. (พิเศษ) เรวัต ฉ่ำเฉลิม							✓	
4. นางกรรณิการ์ งามโสภี	✓					✓	✓	
5. นายจักร บุญ-หลง		✓					✓	✓
6. ศ. (พิเศษ) ประสพสุข บุญเดช							✓	
7. นายอรรถพล ฤกษ์พิบูลย์	✓	✓		✓				
8. นายก่อศักดิ์ไชยรัศมีศักดิ์	✓	✓				✓		
9. นายณรงค์ เจียรวนนท์	✓		✓					✓
10. นายธานินทร์ บูรณมานิต	✓					✓		
11. ดร. ประเสริฐ จารุพนิช	✓			✓				
12. นายพิทยา เจียรวิสิฐกุล	✓	✓						

กรรมการ	ความรู้ความชำนาญ (Board Skills Matrix)							
	มิติด้านการมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรม					มิติด้านบริหารความเสี่ยงและการจัดการวิกฤต		
	บริหารธุรกิจ	เศรษฐศาสตร์	นวัตกรรม / เทคโนโลยี	วิศวกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์การอาหาร	บัญชี / การเงิน	นิติศาสตร์	รัฐศาสตร์
13. นายปิยะวัฒน์ จิตะสัทธาวรกุล	✓							
14. นายอดิเรก ศรีประทักษ์	✓	✓			✓	✓		
15. นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	✓					✓		
16. นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์	✓					✓	✓	
17. ดร. ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ	✓			✓				
18. นายธนิศร์ เจียรวนนท์	✓		✓					

การพัฒนา

การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

1) คณะกรรมการบริษัทฯ ส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้มีการฝึกอบรมและการให้ความรู้แก่ผู้เกี่ยวข้องในระบบการกำกับดูแลของบริษัทฯ เช่น กรรมการ กรรมการตรวจสอบ ผู้บริหาร เลขานุการบริษัท เป็นต้น เพื่อให้มีความรู้และนำไปปรับปรุงการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น การฝึกอบรมและการให้ความรู้ดังกล่าว มีทั้งรูปแบบที่เป็นการจัดอบรมภายใน และใช้บริการของสถาบันภายนอก
2) บริษัทฯ จัดให้มีการปฐมนิเทศกรรมการหรือผู้บริหารรายใหม่ ซึ่งรวมถึงการแนะนำลักษณะการประกอบธุรกิจ ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ แนวทางและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ พร้อมทั้งจัดเตรียมเอกสารและข้อมูลสำคัญของบริษัทฯ กฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง บทบาทหน้าที่ของกรรมการหรือผู้บริหาร รวมทั้งข้อมูลอื่น ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่
3) บริษัทฯ สนับสนุนและส่งเสริมการพัฒนาความรู้ให้แก่กรรมการและผู้บริหารทุกท่าน เพื่อเป็นการพัฒนาและปรับปรุงประสิทธิภาพการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มีนโยบายส่งเสริมให้กรรมการและผู้บริหารเข้าร่วมสัมมนาและการอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือสถาบันอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ

การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานเป็นประจำทุกปี ของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย โดยเป็นการประเมินทั้งแบบรายคณะและรายบุคคลโดยแบบประเมินมีวัตถุประสงค์ เพื่อนำผลประเมินที่ได้ไปพัฒนาประสิทธิภาพการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อย

หลักเกณฑ์และกระบวนการและในการประเมินผลการปฏิบัติงาน

บริษัทฯ จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อยเป็นประจำทุกปีทั้งรายคณะและรายบุคคล โดยมีหลักเกณฑ์ในการประเมิน ดังนี้

- หัวข้อการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทแบบรายคณะ	การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทแบบรายบุคคล
1) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการบริษัท	1) คุณสมบัติส่วนบุคคล
2) บทบาท หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ	2) ความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่
3) การประชุมคณะกรรมการ	3) การมีส่วนร่วมในการประชุม
4) พลวัติในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ	4) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบ
5) ความสัมพันธ์กับฝ่ายจัดการ	5) ความสัมพันธ์กับคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ
6) การพัฒนากรรมการ	

- หัวข้อการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อยทุกคณะ

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทแบบรายคณะ	การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทแบบรายบุคคล
1) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการชุดย่อย	1) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการชุดย่อย
2) การประชุมคณะกรรมการชุดย่อย	2) การประชุมคณะกรรมการชุดย่อย
3) บทบาท หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อย	3) บทบาท หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อย
4) การรายงานของคณะกรรมการชุดย่อย	

เกณฑ์ในการประเมินผลคิดเป็นร้อยละจากคะแนนเต็ม ดังนี้

มากกว่าร้อยละ 85	=	ดีเยี่ยม
มากกว่าร้อยละ 75	=	ดีมาก
มากกว่าร้อยละ 65	=	ดี
มากกว่าร้อยละ 50	=	พอใช้
ต่ำกว่าร้อยละ 50	=	ควรปรับปรุง

กระบวนการในการประเมินผลการปฏิบัติงาน คือ ส่วนงานเลขานุการบริษัทมีหน้าที่จัดส่งแบบประเมินให้กรรมการทุกท่านทำการประเมินทุกสิ้นปี และจัดทำสรุปผลการประเมินเพื่อรายงานให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณารับทราบและหารือกันเป็นประจำทุกปี

การประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท

คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนด ให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท เป็นประจำทุกปี โดยให้คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนหรือกรรมการที่ได้รับมอบหมายเป็นผู้ประเมิน ทั้งนี้ การประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท มีเกณฑ์ในการประเมินแบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1	การประเมินผลจากดัชนีชี้วัดผลการดำเนินงาน
ส่วนที่ 2	การประเมินด้านประสิทธิภาพในการบริหารจัดการทั่วไป
ส่วนที่ 3	การประเมินด้านการบริหารงบประมาณและโครงการต่าง ๆ

ทั้งนี้ ผลการประเมินดังกล่าวจะถูกนำไปพิจารณากำหนดอัตราการปรับขึ้นค่าตอบแทนของประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัทฯ หรือกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ

ค่าตอบแทนของประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดค่าตอบแทนของประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัทให้อยู่ในระดับที่สามารถจูงใจและเทียบเคียงได้กับบริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน โดยการพิจารณาจะเชื่อมโยงกับผลงาน ความรับผิดชอบ ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และผลประโยชน์ที่สร้างให้ผู้ถือหุ้น

การประชุมคณะกรรมการ

- คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนดให้มีการประชุมอย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง เพื่อพิจารณารายงานของคณะกรรมการตรวจสอบและอนุมัติงบการเงินประจำปี / รายไตรมาส แผนกลยุทธ์ แผนธุรกิจของบริษัทฯ และเรื่องสำคัญต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติ โดยมีการกำหนดวันประชุมล่วงหน้าในช่วงปลายปีก่อนการประชุมในปีถัดไป เพื่อให้กรรมการสามารถจัดสรรเวลาและเข้าร่วมประชุมได้ และกำหนดระเบียบวาระที่ชัดเจนล่วงหน้า นอกจากนี้ ประธานกรรมการอาจเรียกประชุมเพิ่มเติมเป็นกรณีพิเศษได้ หากมีกรรมการร้องขอ หรือมีวาระจำเป็นเร่งด่วนที่ต้องขอมติอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ
- คณะกรรมการบริษัทฯ มีนโยบายสนับสนุนให้กรรมการอิสระ / กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร มีโอกาสประชุมร่วมกันอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง หรือตามความจำเป็น เพื่ออภิปรายปัญหาต่างๆ เกี่ยวกับการจัดการที่อยู่ในความสนใจโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วย และแจ้งผลการประชุมให้ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัทรับทราบด้วย
- ประธานกรรมการเป็นผู้พิจารณาให้ความเห็นชอบการกำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบกับพิจารณาเรื่องอื่นใดที่มีกรรมการร้องขอ และเปิดโอกาสให้กรรมการ ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท และเลขานุการบริษัท นำเสนอเรื่องต่าง ๆ เพื่อบรรจุเป็นระเบียบวาระการประชุมล่วงหน้าก่อนการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ในแต่ละครั้ง
- เลขานุการบริษัท ทำหน้าที่จัดส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมระเบียบวาระการประชุมและเอกสารประกอบการประชุมให้กรรมการล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 7 วัน เพื่อให้กรรมการมีเวลาศึกษาล่วงหน้าก่อนเข้าประชุม
- การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ต้องมีกรรมการมาประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการบริษัทฯ ทั้งหมดจึงจะครบองค์ประชุม และให้ประธานกรรมการเป็นประธานในที่ประชุม ในกรณีที่ประธานกรรมการไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้รองประธานกรรมการเป็นประธานในที่ประชุม
- กรรมการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในเรื่องที่พิจารณาต้องออกจากที่ประชุมระหว่างการพิจารณา และไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น ๆ
- เลขานุการบริษัท หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย จะต้องเข้าร่วมประชุมด้วยทุกครั้ง และเป็นผู้บันทึกรายงานการประชุมเป็นลายลักษณ์อักษร รวมถึงจัดเก็บรายงานการประชุมที่ผ่านการรับรองแล้วจากคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อให้กรรมการหรือผู้เกี่ยวข้องสามารถเรียกดูข้อมูลหรือตรวจสอบได้

การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน มีหน้าที่พิจารณากำหนดค่าตอบแทนกรรมการ โดยพิจารณาถึงความสอดคล้องกับเป้าหมายหลักขององค์กรและผลประโยชน์ของกิจการในระยะยาว สามารถเทียบเคียงได้กับข้อมูลการจ่ายผลตอบแทนของบริษัทจดทะเบียนอื่น ๆ ในธุรกิจประเภทเดียวกันและบริษัทที่มีขนาดใกล้เคียงกัน และพิจารณาถึงความเหมาะสมกับภาระหน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการ รวมถึงความสามารถในการจูงใจ

ให้กรรมการปฏิบัติหน้าที่เพื่อให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดไว้ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ทั้งนี้ การจ่ายค่าตอบแทนกรรมการจะต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

อัตราค่าตอบแทนกรรมการตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นร่วมระหว่างผู้ถือหุ้นของบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) และผู้ถือหุ้นของบริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2567 มีรายละเอียดดังนี้

องค์ประกอบค่าตอบแทน	ตั้งแต่วันที่นายทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัด รับจดทะเบียนการควบบริษัท จนกว่าที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่จะมีมติเป็นประการอื่น	
	บาท/คน/เดือน	บาท/คน/ปี
1. ค่าตอบแทนประจำ		
• ประธานกรรมการ	155,000	1,860,000
• ประธานกรรมการตรวจสอบ	140,000	1,680,000
• กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	115,000	1,380,000
• กรรมการ/ กรรมการอิสระ	100,000	1,200,000
• ประธานคณะกรรมการชุดย่อยอื่น (1)	15,000	180,000
• กรรมการในคณะกรรมการชุดย่อยอื่น (1)	5,000	60,000
2. เงินโบนัสประจำปี	ร้อยละ 0.50 ของเงินปันผลที่จ่ายจากกำไรของบริษัทใหม่ (2)	
3. สิทธิประโยชน์อื่น	ไม่มี	

หมายเหตุ:

(1) คณะกรรมการชุดย่อยที่ไม่ใช่คณะกรรมการตรวจสอบ

(2) บริษัทใหม่จะไม่มีการจ่ายเงินโบนัสในปี 2567

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการจัดทำประกันภัยความรับผิดของกรรมการและผู้บริหารระดับสูง (Directors and Officers Liabilities Insurance) ที่ทุนประกันไม่เกิน 30 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดประมาณ 1,071.69 ล้านบาท (อัตราแลกเปลี่ยน 1 ดอลลาร์สหรัฐต่อ 35.7230 บาท ข้อมูล ณ. วันที่ 31 กรกฎาคม 2567)

6.1.2 นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ มีนโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย โดยครอบคลุมประเด็นที่สำคัญตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ดังนี้

หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้นและการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญในการคุ้มครองสิทธิของผู้ถือหุ้นทุกราย เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ถือหุ้นจะได้รับสิทธิขั้นพื้นฐานอย่างเท่าเทียมกัน เช่น สิทธิในการเข้าร่วมประชุมและออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้น สิทธิในการเสนอระเบียบวาระและ/หรือ เสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการในการประชุมผู้ถือหุ้น สิทธิในการแสดงความคิดเห็นและซักถามในการประชุมผู้ถือหุ้น สิทธิในการได้รับเงินปันผล สิทธิในการเลือกตั้งและถอดถอนกรรมการ และสิทธิในการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ เป็นต้น และไม่ละเมิด สร้างอุปสรรค หรือลิดรอนสิทธิของผู้ถือหุ้น และส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นทุกกลุ่มเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนและแสดงความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่ของผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทุกรายด้วยความเท่าเทียม โปร่งใส และเป็นธรรม ภายใต้กรอบของกฎหมาย นโยบายการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ รวมถึงการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี

ก่อนการประชุมผู้ถือหุ้น

(1) บริษัทฯ จะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ใช้สิทธิในการเสนอระเบียบวาระการประชุม และเสนอชื่อบุคคลผู้มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการของบริษัทฯ เป็นการล่วงหน้าก่อนวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี โดยประกาศหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการใช้สิทธิไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่ www.cpaxtra.co.th และแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านระบบการแจ้งข่าวของตลาดหลักทรัพย์ฯ

(2) บริษัทฯ จะเผยแพร่หนังสือเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วันก่อนวันประชุม และจัดส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมเอกสารประกอบการประชุมซึ่งมีการระบุวัตถุประสงค์ และความเห็นของคณะกรรมการบริษัทฯ ไว้อย่างครบถ้วน รวมทั้งรายงานประจำปี ในรูปแบบรหัสคิวอาร์ (QR Code) ให้แก่ผู้ถือหุ้นล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 21 วันก่อนวันประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นมีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนการประชุม

(3) บริษัทฯ จะจัดส่งหนังสือมอบฉันทะไปพร้อมกับหนังสือเชิญประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถมาประชุมด้วยตนเองสามารถมอบฉันทะให้ผู้อื่นมาประชุมแทนได้ พร้อมทั้งแนบข้อมูลของกรรมการอิสระเพื่อประกอบการพิจารณามอบฉันทะให้กรรมการอิสระเข้าร่วมประชุมแทน และสนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นใช้หนังสือมอบฉันทะรูปแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถกำหนดทิศทางการลงคะแนนเสียงได้ และสามารถใช้สิทธิออกเสียงเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคลได้ในวาระการเลือกตั้งกรรมการ

(4) บริษัทฯ จะจัดส่งแบบแจ้งคำถามล่วงหน้าไปพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่งคำถามหรือแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับวาระการประชุมเป็นการล่วงหน้า

(5) บริษัทฯ ส่งเสริมให้นักลงทุนสถาบันเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น โดยมีการติดต่อประสานงานเพื่อจัดเตรียมหนังสือมอบฉันทะให้พร้อมก่อนวันประชุม เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการลงทะเบียนเข้าประชุมผู้ถือหุ้น

วันประชุมผู้ถือหุ้น

(1) บริษัทฯ จะนำเทคโนโลยีและระบบบาร์โค้ดมาใช้ในการลงทะเบียน การนับคะแนน และการแสดงผลคะแนน เพื่อความรวดเร็ว ถูกต้องและแม่นยำ

(2) บริษัทฯ จะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถเข้าร่วมประชุมล่วงหน้า 2 ชั่วโมงก่อนเริ่มการประชุม และในกรณีที่ผู้ถือหุ้นมาเข้าร่วมประชุมภายหลังจากที่ได้เริ่มการประชุมไปแล้ว บริษัทฯ ยังคงให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นในการออกเสียงลงคะแนนในระเบียบวาระที่อยู่ระหว่างการพิจารณาและยังไม่ได้มีการลงมติ และนับเป็นองค์ประชุมตั้งแต่วาระที่ได้เข้าร่วมประชุมเป็นต้นไป

(3) บริษัทฯ ให้สิทธิ์ผู้ถือหุ้นในการออกเสียงลงคะแนนตามจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นถืออยู่ โดยหนึ่งหุ้นมีสิทธิเท่ากับหนึ่งเสียง และลงคะแนนแยกในแต่ละวาระ รวมทั้งลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล และจัดให้มีผู้ตรวจสอบการนับคะแนนเสียงในการประชุมผู้ถือหุ้น

(4) บริษัทฯ สนับสนุนให้กรรมการบริษัทฯ เข้าร่วมประชุมทุกคน โดยมีผู้สอบบัญชีและที่ปรึกษากฎหมายของบริษัทฯ เข้าร่วมประชุมด้วย เลขานุการในที่ประชุมจะประกาศแจ้งจำนวนและสัดส่วนผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุม ผู้ถือหุ้นที่รับมอบฉันทะ วิธีปฏิบัติในการลงคะแนน วิธีการที่ใช้ในการนับคะแนนเสียงตั้งแต่เริ่มต้นการประชุม ดำเนินการประชุมและจัดให้ผู้ถือหุ้นออกเสียงลงคะแนนโดยเรียงตามวาระที่ระบุไว้ในหนังสือนัดประชุม ไม่มีการเพิ่มวาระอื่น (วาระจร) นอกเหนือจากที่ระบุไว้ในหนังสือนัดประชุม ดำเนินการประชุมให้เป็นไปตามข้อบังคับบริษัทฯ ตลอดจนเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิอย่างเท่าเทียมกันในการสอบถาม แสดงความคิดเห็น ตามระเบียบวาระการประชุมและเรื่องที่เสนอ รวมทั้งได้ตอบคำถามอย่างครบถ้วนในที่ประชุมผู้ถือหุ้น

หลังการประชุมผู้ถือหุ้น

(1) บริษัทฯ จะเผยแพร่มติที่ประชุมพร้อมผลการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระในช่วงเย็นของวันประชุม โดยผ่านระบบการแจ้งข่าวของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ

(2) บริษัทฯ จะเผยแพร่รายงานการประชุมซึ่งบันทึกรายละเอียดการประชุมอย่างครบถ้วน ประกอบด้วย มติที่ประชุม ผลการลงคะแนน และข้อซักถามของผู้ถือหุ้นในแต่ละวาระ ไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ภายใน 14 วันหลังวันประชุม และได้แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านระบบการแจ้งข่าวของตลาดหลักทรัพย์ฯ

บริษัทฯ มีนโยบายปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันโดยไม่เลือกปฏิบัติ และเป็นไปตามข้อกำหนดกฎหมายนโยบายการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจ โดยมีแนวปฏิบัติที่สำคัญดังนี้

(1) มีการกำหนดนโยบาย ระเบียบ ประกาศ และการบอกกล่าวให้ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ และบุคคลอื่นใดที่เกี่ยวข้องทราบอย่างสม่ำเสมอถึงหลักการของบริษัทฯ ว่าด้วยความประพฤติอันชอบด้วยกฎหมายและจรรยาบรรณในการดำเนินการต่าง ๆ ทั้งภายในบริษัทฯ และต่อบุคคลภายนอก โดยเฉพาะนโยบายการเก็บรักษาและป้องกันการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดจรรยาบรรณด้านการรักษาข้อมูลความลับและการใช้ข้อมูลภายใน และจรรยาบรรณด้านความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งสามารถดาวน์โหลดได้ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ

(2) ไม่มีการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่บุคคลหรือนิติบุคคลอื่นใดนอกเหนือจากบริษัทย่อย

(3) จัดให้มีหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์เพื่อเป็นช่องทางให้ผู้ถือหุ้นทุกราย ทั้งผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือรายย่อย นักลงทุนสถาบัน และนักวิเคราะห์ สามารถให้ข้อเสนอแนะ แสดงความคิดเห็น หรือสอบถามข้อมูลต่าง ๆ ได้โดยตรงทางอีเมล ir@cpaxtra.co.th หรือ ทางโทรศัพท์หมายเลข 02 067 8285 (สายตรง)

(4) จัดให้มีมาตรการและขั้นตอนในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันซึ่งเป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ และปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด ตลอดจนระเบียบในเรื่องการทำรายการระหว่างกันอย่างเคร่งครัด สำหรับรายการระหว่างกันที่อยู่ภายใต้อำนาจดำเนินการของคณะกรรมการหรือฝ่ายจัดการ บริษัทฯ ได้ดำเนินการด้วยความยุติธรรมและโปร่งใส โดยมีราคาและเงื่อนไขการค้าทั่วไป (Fair and at arms' length)

หมวดที่ 2 การคำนึงถึงบทบาทของผู้มีส่วนได้เสียและการพัฒนาธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

(1) การกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม โดยยึดหลักการดูแลรักษาประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่าง ๆ ร่วมกันอย่างสมดุล จึงได้กำหนดเป็นนโยบายและแนวปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียไว้เป็นลายลักษณ์อักษรใน "คู่มือการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ" สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

ผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจด้วยความสุจริต โปร่งใส และเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกราย เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และมุ่งมั่นสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนเพื่อผลตอบแทนที่ดีให้แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว

ลูกค้า

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะแสวงหาและเพิ่มความหลากหลายของสินค้าเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ตลอดจนควบคุมคุณภาพและมาตรฐานความปลอดภัยของสินค้า โดยเฉพาะมาตรฐานความปลอดภัยของสินค้าประเภทอาหารซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างยิ่ง บริษัทฯ มีการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ในการ

ซื้อสินค้า ตลอดจนมีการสร้างสัมพันธภาพที่ดีและยั่งยืนกับลูกค้าในระยะยาวเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดแนวปฏิบัติในการให้บริการลูกค้าที่เป็นมาตรฐานเดียวกันทุกสาขาโดยไม่เลือกปฏิบัติ

หน่วยงานพัฒนาลูกค้าของบริษัทฯ ได้ออกเยี่ยมลูกค้าเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีอย่างสม่ำเสมอ และได้ทำการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าอย่างต่อเนื่องทุกปี และนำผลสำรวจดังกล่าวมาประมวลผลเพื่อพัฒนาการให้บริการเพื่อเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าต่อไป โดยผลคะแนนความพึงพอใจของลูกค้าของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ในปี 2566 คิดเป็นร้อยละ 94

<u>พนักงาน</u>

- บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรให้มีคุณภาพและประสิทธิภาพในการทำงาน และมีโอกาสเติบโตในสายอาชีพ และมีนโยบายในการพัฒนาผู้บริหารอย่างต่อเนื่องเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการหมุนเวียนตำแหน่งภายในองค์กร

- บริษัทฯ มีการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งงาน (Succession Plan) โดยทำการประเมินความพร้อมของพนักงานที่เป็นผู้สืบทอดตำแหน่ง (Successor) ในตำแหน่งงานหลักของบริษัทฯ และนำไปกำหนดแผนพัฒนารายบุคคลและเตรียมความพร้อมในการสืบทอดตำแหน่ง เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กร และทดแทนผู้เกษียณอายุในอนาคต และบริษัทฯ มีการพิจารณาทบทวนแผนสืบทอดตำแหน่งเป็นประจำทุกปี โดยในปี 2566 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มีจำนวนพนักงาน 118 คนเพื่อเตรียมทดแทนผู้เกษียณอายุในอนาคต ในตำแหน่งสำคัญ รวมทั้งมีการจัดการโครงการโดยให้พนักงานไปเรียนรู้วิธีการทำงานในตำแหน่งสำคัญที่มีแผนจะต้องทดแทนในอนาตดด้วย เพื่อให้พนักงานมีความเข้าใจและความพร้อมมากขึ้น

- บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดูแลเรื่องความปลอดภัยและสุขอนามัยจึงได้ประกาศใช้ “นโยบายด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน” รวมทั้งจัดตั้งคณะกรรมการความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (คปอ.) และเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยในการทำงาน (จป.) ในระดับหัวหน้างาน (จป.หน) และระดับบริหาร (จป.บ) ในการดำเนินตามมาตรการดังกล่าวอย่างเพียงพอและเหมาะสมเพื่อให้ปลอดจากเหตุอันจะทำให้เกิดการสูญเสียชีวิต บาดเจ็บจากอุบัติเหตุ และการเจ็บป่วยอันเนื่องจากการทำงาน นอกจากนี้ บริษัทฯ จัดทำคู่มือความปลอดภัยให้กับพนักงาน เพื่อยึดเป็นระเบียบปฏิบัติ และเข้าร่วมรณรงค์และส่งเสริมกิจกรรมด้านความปลอดภัยฯ กับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2566 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้มีการกำหนด KPI ด้านความปลอดภัยและสุขอนามัยให้กับพนักงานในระดับหัวหน้างานและปฏิบัติการในสาขาและคลังสินค้า รวมทั้งบริษัทได้มีการเพิ่มพนักงานในตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ความปลอดภัยในการทำงาน (จป.) ในสาขา เพื่อยกระดับมาตรฐานด้านความปลอดภัยให้กับพนักงาน

- บริษัทฯ จัดให้มีการสำรวจความผูกพันของพนักงาน (Employee Engagement Survey) อย่างต่อเนื่อง เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจและความผูกพันของพนักงาน และวิเคราะห์แนวทางในการพัฒนาปัจจัยต่าง ๆ เพื่อยกระดับความพึงพอใจและความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กร โดยผลสำรวจความผูกพันของพนักงานของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ในปี 2566 คิดเป็นร้อยละ 82 ซึ่งถือเป็นความพึงพอใจและความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กรในระดับที่ค่อนข้างสูง

- บริษัทฯ มีนโยบายในการให้ค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เป็นธรรมแก่พนักงานและผู้บริหาร ซึ่งเหมาะสมตามค่างาน ความรู้ ความสามารถ ความรับผิดชอบ โดยเชื่อมโยงกับผลการปฏิบัติงานของพนักงานและผู้บริหารแต่ละคน และเป็นอัตราที่สามารถแข่งขันได้ในตลาดแรงงานสำหรับอุตสาหกรรมเดียวกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้กำหนดนโยบายค่าตอบแทน เพื่อรักษาและสร้างแรงจูงใจพนักงานในการปฏิบัติงานให้องค์กรในการดำเนินงานไปสู่เป้าหมายในอนาคต เช่น แนวทางการขึ้นค่าจ้างประจำปี การปรับเงินเดือนตามหน้าที่และความรับผิดชอบที่เพิ่มขึ้นหรือตามสภาวะตลาดที่เปลี่ยนไป การจัดให้มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงในการดำรงชีพแก่พนักงานเมื่อสิ้นสุดการเป็น

พนักงานหรือเมื่อเกษียณอายุการทำงาน รวมถึงสวัสดิการอื่น ๆ อาทิ สวัสดิการค่ารักษาพยาบาลสำหรับพนักงาน สวัสดิการประกันชีวิตและอุบัติเหตุ เป็นต้น

- บริษัทฯ มีการวัดผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารและพนักงานเป็นประจำทุกปี และพิจารณาปรับเพิ่มอัตราเงินเดือนแก่ผู้บริหารและพนักงาน ปีละ 1 ครั้ง ในรูปแบบของดัชนีวัดผลการดำเนินงาน (Key Performance Indicator: KPI) ซึ่งรวมถึงผลการปฏิบัติงานในปัจจุบัน (ระยะสั้น) และผลการปฏิบัติงานตามกลยุทธ์ของบริษัทฯ ในระยะยาว

  การประเมินฯ ดังกล่าวนอกจากจะเชื่อมโยงค่าตอบแทนของผู้บริหารและพนักงานกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาวแล้ว ยังสอดคล้องกับหลักการจ่ายค่าตอบแทนตามผลการปฏิบัติงานของแต่ละบุคคล ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับองค์กรอื่นในธุรกิจประเภทเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ เพื่อรักษาและเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันด้านทรัพยากรบุคคลให้กับองค์กร นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้กำหนดการจ่ายโบนัสผันแปรตามผลประกอบการของบริษัทฯ (Variable Bonus) และเชื่อมโยงกับผลการปฏิบัติงานของพนักงาน (เฉพาะพนักงานระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไป) เพื่อจูงใจให้พนักงานปฏิบัติงานให้สำเร็จตามเป้าหมายขององค์กร

<u>คู่ค้าและเจ้าหนี้</u>

- บริษัทฯ ปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรมโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ร่วมกัน และปฏิบัติตามสัญญาที่ทำร่วมกับคู่ค้า เจ้าหนี้ และเจ้าหนี้ค้ำประกันทุกรายอย่างเคร่งครัด ตลอดจนชำระหนี้ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา ในกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งได้ บริษัทฯ จะรีบแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบโดยเร็วเพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไข
- บริษัทฯ กำหนดนโยบายและระเบียบในการจัดซื้อจัดจ้าง โดยมีการกำหนดวงเงินหรืออำนาจอนุมัติในการจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อให้มั่นใจว่ามีการดำเนินการอย่างเป็นระบบและเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีประสิทธิภาพ และความโปร่งใส
- บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกคู่ค้าที่เหมาะสม จึงได้มีการกำหนดคุณสมบัติของคู่ค้าและกระบวนการคัดเลือกคู่ค้าที่เป็นธรรม โดยมีหลักเกณฑ์ดังนี้

  1) มีประวัติทางการเงินที่เชื่อถือได้ และมีศักยภาพที่จะเติบโตไปพร้อมกับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว
  2) ผลิต หรือจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการ และสามารถตรวจสอบคุณภาพได้
  3) ให้การสนับสนุนด้านการส่งเสริมการขาย และการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้า

- บริษัทฯ มีการกำหนด “หลักปฏิบัติสำหรับคู่ค้า” เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจตามหลักสิทธิมนุษยชนซึ่งครอบคลุมถึงสังคม ชุมชน ตลอดจนผู้ค้าในสายโซ่อุปทาน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าโดยจัดสัมมนาเพื่อสื่อสารนโยบายการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนเป็นประจำทุกปี เพื่อเพิ่มความรู้ความเข้าใจในการเตรียมความพร้อม ความเข้มแข็ง และรักษาความสัมพันธ์ที่ดีในการดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างยั่งยืน

<u>คู่แข่ง</u>

บริษัทฯ มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจตามกรอบกติกาการแข่งขันสากล ภายใต้กฎหมายเกี่ยวกับหลักปฏิบัติการแข่งขันทางการค้าที่เป็นธรรม โดยมีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับคู่แข่ง ดังนี้

1) ดำเนินธุรกิจตามกรอบกติกาของการแข่งขันสากล ภายใต้กฎหมายเกี่ยวกับหลักปฏิบัติการแข่งขันทางการค้า
2) ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริต หรือไม่เหมาะสม
3) ไม่ทำลายคู่แข่งด้วยวิธีการอันไม่สุจริต หรือกระทำการใด ๆ โดยปราศจากความจริงและไม่เป็นธรรม

สังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของสังคมและสิ่งแวดล้อม จึงได้ส่งเสริมให้ทุกสาขามีส่วนร่วมรับผิดชอบต่อสังคมอยู่เสมอ และให้ความร่วมมือในกิจกรรมสาธารณะต่าง ๆ ในชุมชน รวมทั้งมีส่วนร่วมในการพัฒนาด้านการศึกษา สังคม และสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายต่าง ๆ ที่แสดงถึงเจตนารมณ์ด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม อาทิ นโยบายพลังงาน เพื่อใช้เป็นแนวทางดำเนินการด้านพลังงานและส่งเสริมการใช้พลังงานให้เกิดประสิทธิภาพและประโยชน์สูงสุด เป็นต้น

(2) การติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติ และการแจ้งเบาะแส

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน มีหน้าที่และความรับผิดชอบที่จะต้องรับทราบ ทำความเข้าใจ และยึดถือปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ ถือเป็นเรื่องสำคัญที่หัวหน้างานทุกระดับในองค์กรจะต้องกำกับดูแลให้พนักงานภายใต้สายบังคับบัญชาของตนรับทราบ เข้าใจ และปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว

มาตรการการร้องเรียนและการแจ้งเบาะแส

บริษัทฯ ได้จัดให้มีช่องทางการร้องเรียนและการแจ้งเบาะแส ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การรับเรื่องร้องเรียน การตรวจสอบข้อเท็จจริง และการสรุปผล รวมถึงการคุ้มครองผู้แจ้งเรื่องและบุคคลที่เกี่ยวข้อง เพื่อรับเรื่องร้องเรียนหรือข้อคิดเห็น หรือข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนได้เสียที่ได้รับผลกระทบหรือมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากการดำเนินธุรกิจ หรือจากการกระทำของบุคลากรของบริษัทฯ โดยการกระทำดังกล่าวต้องเข้าข่ายเป็นการกระทำที่ฝ่าฝืน หรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบของรัฐ นโยบายการกำกับดูแลกิจการ จรรยาบรรณธุรกิจ ระเบียบ และข้อบังคับของบริษัทฯ รวมถึงพฤติกรรมที่อาจส่อถึงการทุจริต ซึ่งหมายถึงการกระทำใด ๆ เพื่อแสวงหาประโยชน์ที่มิควรได้โดยชอบด้วยกฎหมายแก่ตนเองหรือผู้อื่น เช่น การยักยอกทรัพย์ การคอร์รัปชัน การฉ้อโกง เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เผยแพร่มาตรการดังกล่าวไว้ในคู่มือการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน และเว็บไซต์ของบริษัทฯ

ช่องทางในการร้องเรียนและการแจ้งเบาะแส

ประธานกรรมการ/ ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ/ ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท/ คณะกรรมการบริษัท/
หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายใน
บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)

ที่อยู่	เลขที่ 1468 ถนนพัฒนาการ แขวงพัฒนาการ เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250
อีเมล	cgoffice@cpaxtra.co.th
โทรศัพท์	0 2067 9300
โทรสาร	0 2067 9119

กระบวนการจัดการเรื่องร้องเรียน

ผู้ร้องเรียนสามารถแจ้งเรื่องผ่านช่องทางดังกล่าวข้างต้น โดยบริษัทฯ สนับสนุนให้ผู้ร้องเรียนเปิดเผยตนเองเพื่อให้บริษัทฯ สามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม รายงานความคืบหน้า และชี้แจงข้อเท็จจริงให้ทราบ อย่างไรก็ดี ผู้ร้องเรียนสามารถเลือกที่จะไม่เปิดเผยตนเองได้หากเห็นว่าการเปิดเผยนั้นจะส่งผลต่อความปลอดภัยของตน ทั้งนี้ เมื่อรับเรื่องร้องเรียนแล้ว บริษัทฯ จะพิจารณาดำเนินการตามความเหมาะสม หรือส่งเรื่องให้บุคคลที่เกี่ยวข้องโดยพิจารณาถึงความเป็นอิสระในการดำเนินการตามเนื้อหาหรือประเด็นที่ได้รับการร้องเรียน เพื่อดำเนินการตรวจสอบหาข้อเท็จจริงอย่างยุติธรรม โปร่งใส และถูกต้อง พร้อมทั้งติดตามความคืบหน้าเพื่อให้มั่นใจว่ามีการดำเนินการที่เหมาะสมกับข้อร้องเรียนที่ได้รับ

การแจ้งข้อมูลเท็จโดยเจตนาให้เกิดความเสื่อมเสียต่อผู้อื่น

ในกรณีที่บริษัทฯ พิสูจน์แล้วว่าการรายงานข้อมูลนั้นเป็นเท็จ โดยมีเจตนาบิดเบือนข้อเท็จจริง หรือเป็นการกล่าวร้ายต่อผู้อื่น ให้ถือว่าผู้ที่รายงานข้อมูลนั้นมีความผิดทางจรรยาบรรณของบริษัทฯ ส่วนการกำหนดบทลงโทษให้ยึดตามระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ และ/หรือ บทบัญญัติของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

การให้ความคุ้มครองผู้แจ้งเรื่องร้องเรียนหรือผู้แจ้งเบาะแส และบุคคลที่เกี่ยวข้อง

ผู้แจ้งเรื่องร้องเรียนหรือผู้แจ้งเบาะแสจะได้รับการคุ้มครองที่เหมาะสมและเป็นธรรมจากบริษัทฯ เช่น ไม่มีการโยกย้ายหรือเปลี่ยนแปลงตำแหน่งงาน ลักษณะงาน สถานที่ทำงาน คำสั่งพักงาน ข่มขู่ รบกวนการปฏิบัติงาน เลิกจ้าง หรือการกระทำอื่นใดที่ไม่เป็นธรรมแก่ผู้แจ้งเรื่องร้องเรียนหรือผู้แจ้งเบาะแส สำหรับข้อมูลเกี่ยวกับเรื่องร้องเรียน บริษัทฯ จะเก็บรักษาเป็นความลับ เว้นแต่กรณีที่จำเป็นต้องเปิดเผยตามข้อกำหนดของกฎหมาย

บุคคลที่เกี่ยวข้องที่ได้รับทราบเรื่องหรือข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเรื่องร้องเรียนจะต้องรักษาข้อมูลให้เป็นความลับ และไม่เปิดเผยต่อบุคคลอื่น เว้นแต่ที่จำเป็นต้องเปิดเผยตามข้อกำหนดของกฎหมาย หากมีการจงใจ ฝ่าฝืนนำข้อมูลออกไปเปิดเผย บริษัทฯ จะดำเนินการลงโทษตามระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ และ/หรือ ดำเนินการทางกฎหมาย แล้วแต่กรณี

บทลงโทษ

บริษัทฯ มีบทลงโทษสำหรับพนักงานผู้กระทำผิดตามระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงานของบริษัทฯ และให้ความสำคัญกับการบังคับใช้และการลงโทษอย่างจริงจัง โดยมีการสื่อสารและเสริมสร้างให้พนักงานตระหนักถึงจรรยาบรรณในการปฏิบัติงาน รวมทั้งได้นำข้อร้องเรียนมาปรับปรุงงานเพื่อกำหนดแนวทางการป้องกันต่อไป

(3) การต่อต้านคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญและมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริต โปร่งใสและเป็นธรรม ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี จรรยาบรรณธุรกิจ และหลักปฏิบัติสากล บริษัทฯ ตระหนักดีว่าการทุจริตคอร์รัปชันจะส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและความเชื่อมั่นของผู้ลงทุน คู่ค้า และลูกค้าของบริษัทฯ อีกทั้งเป็นอุปสรรคต่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ และการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

คณะกรรมการบริษัทฯ จึงได้กำหนด “นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน” เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อเป็นแนวทางให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนยึดถือปฏิบัติ โดยถือเป็นส่วนหนึ่งของข้อบังคับในการทำงาน และกำหนดเป็นหน้าที่ให้บุคลากรทุกคนศึกษาทำความเข้าใจและปฏิบัติตามแนวทางที่กำหนดไว้ในนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันอย่างเคร่งครัด ผู้ที่ฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามย่อมถูกพิจารณาโทษทางวินัยตามระเบียบของบริษัทฯ โดยอาจได้รับการลงโทษขั้นสูงสุดคือ เลิกจ้าง หรือยกเลิกสัญญาจ้าง และในกรณีที่การฝ่าฝืนนั้นเกี่ยวข้องกับข้อกำหนดของกฎหมายจะต้องดำเนินการตามกระบวนการบังคับใช้กฎหมาย อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีนโยบายที่จะไม่ลดตำแหน่ง ลงโทษ หรือให้ผลทางลบต่อบุคลากรของบริษัทฯ ที่ปฏิเสธการทุจริตคอร์รัปชัน แม้ว่าการกระทำนั้นจะทำให้บริษัทฯ สูญเสียโอกาสทางธุรกิจ

(4) นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญาไว้ในคู่มือการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจ ซึ่งครอบคลุมเนื้อหาดังต่อไปนี้

- ไม่สนับสนุนการดำเนินการที่มีลักษณะเป็นการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ตามที่กำหนดในกฎหมายว่าด้วยทรัพย์สินทางปัญญา ทั้งนี้ หากบริษัทฯ พบการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา บริษัทฯ จะดำเนินการอย่างรวดเร็วตามขั้นตอนต่าง ๆ ที่เหมาะสม เพื่อยุติหรือหยุดการเข้าถึงสิ่งที่ถูกกล่าวหาว่ามีการละเมิดสิทธิ

- บริษัทฯ จะดำเนินการอย่างรวดเร็วตามขั้นตอนต่าง ๆ ที่เหมาะสมตามระเบียบว่าด้วยการดำเนินการทางวินัยพนักงานของบริษัทฯ และแจ้งให้ผู้ที่ทำการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาดังกล่าวทราบ

(5) สิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน โดยให้ความสำคัญกับสิทธิมนุษยชนอันเป็นสิทธิขั้นพื้นฐานของมนุษย์ และสนับสนุนการปกป้องสิทธิมนุษยชน ปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียด้วยความเป็นธรรม ไม่เลือกปฏิบัติ ไม่แบ่งแยกเชื้อชาติ เพศ อายุ สีผิว ศาสนา และบริษัทฯ มีนโยบายที่จะไม่เกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิมนุษยชน เช่น ไม่สนับสนุนการบังคับใช้แรงงาน ต่อต้านการใช้แรงงานเด็กหรือแรงงานต่างด้าวที่ผิดกฎหมาย เป็นต้น

(6) การกำกับดูแลด้านความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลและป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต โปร่งใส และเป็นธรรม จึงได้กำหนดนโยบายความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ตลอดจนแนวปฏิบัติและการสื่อสารในการรายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหารระดับสูง และการแจ้งข้อมูลความขัดแย้งทางผลประโยชน์สำหรับผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมทั้งกำหนดหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน

<u>การรายงานการมีส่วนได้เสีย</u>

บริษัทฯ กำหนดให้กรรมการและผู้บริหารมีหน้าที่รายงานให้บริษัทฯ ทราบถึงการมีส่วนได้เสียของตนเองหรือของบุคคลที่เกี่ยวข้องตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 2/2552 เรื่องการรายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการ ผู้บริหาร และบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง โดยจะต้องจัดทำรายงานครั้งแรกภายใน 30 วันนับจากวันที่เข้าดำรงตำแหน่งในบริษัทฯ และจัดทำรายงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคมของทุกปี และให้รายงานการเปลี่ยนแปลง (ถ้ามี) โดยเลขานุการบริษัทมีหน้าที่รวบรวมและนำส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียให้แก่ประธานกรรมการ และประธานกรรมการตรวจสอบ และจัดเก็บข้อมูลดังกล่าวไว้ใช้ภายในบริษัทฯ เท่านั้น

<u>การแจ้งข้อมูลความขัดแย้งทางผลประโยชน์</u>

บริษัทฯ กำหนดให้บุคลากรที่เป็นพนักงานประจำของบริษัทฯ และบริษัทย่อยทุกคน และพนักงานชั่วคราวที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับคู่ค้า ผู้จำหน่ายสินค้า ลูกค้า ผู้รับเหมา และ ผู้ให้บริการ เป็นต้น มีหน้าที่ต้องแจ้งข้อมูลความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้บริษัทฯ ทราบเป็นประจำทุกปีผ่านช่องทางตามหลักเกณฑ์และขั้นตอนที่บริษัทฯ กำหนด หากมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลดังกล่าวจะต้องแจ้งให้ทราบทันที และกรณีที่เป็นพนักงานใหม่จะต้องแจ้งข้อมูลดังกล่าวภายใน 7 วันทำการนับจากวันที่เริ่มงาน ทั้งนี้ เพื่อแสดงความโปร่งใสในการปฏิบัติหน้าที่ และป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น โดยบริษัทฯ จะใช้ข้อมูลดังกล่าวเพื่อประกอบการพิจารณาแต่งตั้งหรือมอบหมายให้ดำเนินการใด ๆ โดยไม่เกิดผลเสียหาย หรือข้อร้องเรียน หรือถูกยกเลิกเพิกถอนในภายหลัง

<u>การทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน</u>

ในกรณีที่จำเป็นต้องทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน จะต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และระเบียบของหน่วยงานที่กำกับดูแลที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด หากรายการนั้นเป็นรายการที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป จะต้องปฏิบัติตามหลักการที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้อนุมัติไว้ โดยเปรียบเสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอกและคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ เป็นหลัก ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียกับรายการดังกล่าวจะต้องไม่มีส่วนร่วมในการพิจารณาและอนุมัติรายการที่ตนมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

หากเป็นรายการที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไปที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ จะต้องผ่านการสอบทานและให้ความเห็นจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอเพื่อขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ หรือผู้ถือหุ้น

(แล้วแต่กรณี) ซึ่งบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด และเปิดเผยสารสนเทศที่สำคัญอย่างครบถ้วนตามกฎเกณฑ์ที่กำหนด

(7) การกำกับดูแลการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทฯ มีการกำกับดูแลการใช้ข้อมูลภายในโดยกำหนดจรรยาบรรณว่าด้วยการรักษาความลับและการใช้ข้อมูลภายในไว้เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้เกิดความเสมอภาคและยุติธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกราย และป้องกันมิให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่เกี่ยวข้องซื้อขายหลักทรัพย์บริษัทฯ หรือแสวงหาผลประโยชน์ในทางมิชอบจากการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทฯ เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงถือเป็นนโยบายที่สำคัญในการดำเนินการให้เกิดความเสมอภาคและยุติธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน โดยข้อมูลภายในหรือข่าวสารอันมีสาระสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ที่ยังไม่เปิดเผยสู่สาธารณะ ถือเป็นข้อมูลภายในที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจและถือเป็นข้อมูลลับของบริษัทฯ หากเปิดเผยแล้ว ย่อมส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ

การป้องกันการใช้ข้อมูลภายในมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จของบริษัทฯ รวมทั้งมีความสำคัญต่อความมั่นคงในอาชีพการงานของบุคลากรทุกคนด้วย เกรงให้ข้อมูลข่าวสารต่อบุคคลภายนอกเป็นไปในแนวทางที่จะไม่เกิดผลเสียหายต่อธุรกิจและชื่อเสียงของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จัดให้มีมาตรการและระบบควบคุมดูแลข้อมูลภายใน และบุคลากรของบริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบการใช้ข้อมูลภายในตามที่บริษัทฯ กำหนดอย่างเคร่งครัด รวมถึงรักษาข้อมูลภายในไว้เป็นความลับ ไม่นำข้อมูลไปใช้เพื่อผลประโยชน์ส่วนตน แม้พ้นสภาพหรือสิ้นสุดการปฏิบัติหน้าที่ไปแล้ว

ทั้งนี้ ข้อมูลความลับหมายรวมถึงข้อมูลต่าง ๆ เช่น แผนการดำเนินงาน ความลับทางการค้า ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงาน ข้อมูลของผู้จัดจำหน่ายสินค้าและข้อตกลงทางการค้า ข้อมูลทางการเงิน ข้อมูลที่อาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และคุณค่าของบริษัทฯ ข้อมูลที่ต้องเก็บเป็นความลับทางกฎหมาย ข้อมูลเกี่ยวกับการสำรวจและจัดหาที่ดิน ข้อมูลส่วนตัวของพนักงาน รหัสผ่านต่าง ๆ เพื่อเข้าใช้งานระบบสารสนเทศ และ/หรือ ข้อมูลใด ๆ ที่หากเปิดเผยแล้วจะสร้างความเสียหายหรือเสื่อมเสียแก่บริษัทฯ พนักงาน ลูกจ้าง คู่ค้า หรือลูกค้า เป็นต้น

<u>แนวปฏิบัติ</u>

1. บุคลากรของบริษัทฯ ควรรักษาข้อมูลภายในและเอกสารที่ไม่สามารถเปิดเผยต่อบุคคลภายนอก อันนำไปสู่การแสวงหาผลประโยชน์เพื่อตนเองหรือครอบครัว หรือพวกพ้องในทางมิชอบ เช่น ข้อมูลที่มีผลกระทบต่อราคาหุ้น ความลับทางการค้า การประดิษฐ์คิดค้นต่าง ๆ ซึ่งถือเป็นสิทธิของบริษัทฯ
2. บุคลากรของบริษัทฯ จะไม่นำข้อมูลที่เป็นความลับไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตนหรือบุคคลอื่น
3. บุคลากรของบริษัทฯ ที่ได้รับหรือทำงานเกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนบุคคลต้องเก็บรักษา หรือใช้ข้อมูลดังกล่าวตามวัตถุประสงค์ที่ได้รับความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลนั้น และปฏิบัติตามข้อกำหนดของพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 และนโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลที่บริษัทฯ กำหนดอย่างเคร่งครัด
4. บุคลากรของบริษัทฯ ต้องไม่ใช้ข้อมูลส่วนบุคคลเพื่อวัตถุประสงค์อื่นใดที่เจ้าของข้อมูลมิได้ให้ความยินยอมหากไม่แน่ใจเกี่ยวกับการนำข้อมูลส่วนบุคคลไปใช้ในการปฏิบัติงาน ต้องขอคำแนะนำจาก Data Protection Officer (DPO)
5. บริษัทฯ ควรจัดให้มีมาตรการและระบบควบคุมดูแลข้อมูลบริษัทฯ ภายในฝ่ายหรือแผนกของตนอย่างรัดกุมเพื่อป้องกันไม่ให้ข้อมูลภายในที่สำคัญของบริษัทฯ เปิดเผยออกสู่ภายนอกก่อนการเผยแพร่อย่างเป็นทางการโดยให้ถือว่ามาตรการและระบบควบคุมนี้เป็นส่วนหนึ่งของมาตรการควบคุมความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทฯ ด้วย

6. บริษัทฯ กำหนดให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับคู่สัญญาและข้อตกลงที่มีไว้กับคู่สัญญาถือเป็นความลับที่ไม่อาจเปิดเผยให้บุคคลอื่น เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ และคู่สัญญาเท่านั้น
7. บุคลากรของบริษัทฯ จะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ แม้พ้นสภาพหรือสิ้นสุดการปฏิบัติหน้าที่ไปแล้ว
8. กรณีถูกถามหรือขอให้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่อยู่นอกเหนือความรับผิดชอบให้ปฏิเสธการแสดงความเห็นต่าง ๆ ด้วยความสุภาพ และแนะนำให้สอบถามจากหน่วยงานที่ได้รับมอบหมายและรับผิดชอบในการเปิดเผยข้อมูลนั้นโดยตรง เพื่อให้การให้ข้อมูลถูกต้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน
9. ในกรณีที่เกิดข่าวลือ หรือการรั่วไหลของข้อมูลที่ยังไม่สมบูรณ์ และยังไม่ได้เปิดเผย จะต้องแจ้งให้ผู้บังคับบัญชาทราบทันทีเพื่อนำเสนอผู้บริหารลำดับต่อไปพิจารณาชี้แจงข้อเท็จจริง หรือเปิดเผยต่อสาธารณะ

<u>การซื้อขายหลักทรัพย์บริษัทฯ</u>

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน มีสิทธิเสรีภาพในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยกรรมการและผู้บริหาร รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ที่มีการซื้อ ขาย โอน หรือ รับโอนหลักทรัพย์ของบริษัทฯ จะต้องจัดทำและเปิดเผยรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ต่อหน่วยงานกำกับดูแลตามเกณฑ์ที่กำหนดและรายงานให้คณะกรรมการบริษัทฯ รับทราบเป็นประจำทุกไตรมาส

อย่างไรก็ดี เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือการซื้อขายหลักทรัพย์บริษัทฯ จากการใช้ข้อมูลภายในเลขานุการบริษัทจะส่งหนังสือแจ้งขอความร่วมมือจากกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายในรวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ในการงดซื้อ ขาย โอน หรือ รับโอนหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วง 1 เดือนก่อนการเปิดเผยงบการเงินต่อสาธารณะ

<u>สัญญารักษาความลับส่วนบุคคล</u>

บริษัทฯ กำหนดให้ผู้บริหาร พนักงาน และบุคคลภายนอกที่เกี่ยวข้องกับโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการและยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณะ ต้องลงนามในสัญญารักษาความลับส่วนบุคคล (Non-Disclosure Agreement) เพื่อให้ระมัดระวังการใช้ข้อมูลที่มีนัยสำคัญและป้องกันการนำข้อมูลความลับของโครงการไปเปิดเผยต่อบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการจัดทำระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน ซึ่งได้มีการกำหนดข้อพึงปฏิบัติในการทำงาน และข้อห้ามการประพฤติ การปฏิบัติตนอันไม่เหมาะสมหรือไม่สมควรในกรณีต่างๆ ซึ่งครอบคลุมไปถึงการห้ามเปิดเผยข้อมูลใด ๆ อันเป็นความลับของบริษัทฯ และข้อมูลความลับทางการค้าที่พนักงานได้มาในระหว่างการทำงาน เป็นพนักงานของบริษัทฯ หากพนักงานกระทำความผิดในกรณีดังกล่าว บริษัทฯ จะดำเนินการลงโทษตามระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ โดยจะมีการพิจารณาลงโทษหนักเบาตามลักษณะความผิดตามควรแก่กรณีเป็นราย ๆ ไป

<u>หมวดที่ 3</u> การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

(1) นอกจากการเผยแพร่ข้อมูลตามเกณฑ์ที่กำหนดและผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) แล้ว บริษัทฯ ยังได้มีการเปิดเผยข้อมูล ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษผ่านช่องทางอื่น ๆ ด้วย เช่น เว็บไซต์ของบริษัทฯ โดยได้ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ

(2) คณะกรรมการบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลทั้งส่วนที่เป็นข้อมูลทางการเงินและไม่ใช่ข้อมูลทางการเงินตามที่กฎหมายกำหนด ด้วยความถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส ทันเวลา และเท่าเทียมกัน เพื่อให้นักลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มได้รับข้อมูลที่เชื่อถือได้และเพียงพอต่อการตัดสินใจ บริษัทฯ จึงได้จัดให้มีหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์/หน่วยงานเลขานุการบริษัทเพื่อรับผิดชอบการติดต่อสื่อสารและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารของบริษัทฯ ที่เป็นประโยชน์ ถูกต้อง และ

ครบถ้วนตามเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ และสำนักงาน ก.ล.ต. กำหนด แก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน นักวิเคราะห์ และบุคคลทั่วไป ทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างเท่าเทียม ผ่านช่องทางการสื่อสารหลากหลายช่องทางทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เช่น ระบบการแจ้งข่าวและการรายงานข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ฯ และสำนักงาน ก.ล.ต. เว็บไซต์ของบริษัทฯ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ข่าวประชาสัมพันธ์ (Press Release) การจัดงานประชุมนักวิเคราะห์ การประชุมผ่านระบบออนไลน์ (virtual meeting) การให้ข้อมูลทางโทรศัพท์ เป็นต้น

(3) คณะกรรมการบริษัทฯ ได้จัดให้มีรายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน และได้แสดงควบคู่กับรายงานของผู้สอบบัญชีโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปี

(4) บริษัทฯ เปิดเผยบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทฯ คณะกรรมการชุดย่อย ประธานกรรมการ และประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการ การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร ตามรายละเอียดในหัวข้อ “7.1 โครงสร้างการจัดการ และ 7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ”

(5) กรรมการและผู้บริหารมีหน้าที่รายงานการซื้อ ขาย โอน หรือรับโอน หลักทรัพย์ของบริษัทฯ ของตน รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ต่อ ก.ล.ต. ตามมาตรา 59 แห่ง พ.ร.บ.หลักทรัพย์ และบริษัทฯ ได้กำหนดให้มีการรายงานการถือครองหลักทรัพย์บริษัทฯ ของกรรมการและผู้บริหาร รวมถึง คู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ รับทราบเป็นประจำทุกไตรมาส ซึ่งเป็นแนวปฏิบัติที่สำคัญในการกำกับดูแลการใช้ข้อมูลภายในได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ เพื่อให้เป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 2/2552 เรื่อง การรายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการ ผู้บริหาร และบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายให้กรรมการและผู้บริหารจัดทำรายงานการมีส่วนได้เสียของตนและบุคคลที่เกี่ยวข้องเป็นประจำทุกปี และให้รายงานการเปลี่ยนแปลง (ถ้ามี) โดยข้อมูลดังกล่าวจะเก็บไว้ใช้ภายในบริษัทฯ เท่านั้น

<u>หมวดที่ 4</u> ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

รายละเอียดตามที่ได้กล่าวแล้วในหัวข้อ 6.1.1 นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับคณะกรรมการ

6.2 จรรยาบรรณธุรกิจ

คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนดให้มีจรรยาบรรณธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยหลักการและแนวปฏิบัติที่ดีเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่และการดำเนินธุรกิจให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนยึดถือปฏิบัติ โดยสอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการ และให้ความสำคัญเรื่องการเคารพสิทธิและปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอย่างเสมอภาค เป็นธรรม โปร่งใส และตรวจสอบได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านความรู้ ความสามารถด้านคุณธรรม จริยธรรม และการปลูกฝังจิตสำนึกให้บุคลากรของบริษัทฯ มีความซื่อสัตย์สุจริต พากเพียร อดทน และรับผิดชอบ โดยคณะกรรมการบริษัทฯ และผู้บริหารจะต้องเป็นผู้นำในเรื่องจริยธรรม และปฏิบัติตนเป็นแบบอย่างในการปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต ยุติธรรม โปร่งใส ตรวจสอบได้ ตามแนวปฏิบัติด้านจริยธรรมของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีระบบ Policy Acknowledgement and Confirmation of Compliance ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ที่พัฒนาขึ้น เพื่อให้บุคลากรของบริษัทฯ ได้ศึกษาทำความเข้าใจนโยบายที่สำคัญ อาทิ คู่มือการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ และนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน เป็นต้น และยืนยันการรับทราบและยึดถือปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าวผ่านช่องทางออนไลน์ที่กำหนดแทนการลงนามในเล่มเอกสาร เพื่อความสะดวก รวดเร็ว ลดภาระในการจัดเก็บหลักฐาน และ

ฝ่ายทรัพยากรบุคคลสามารถเรียกดูข้อมูลเพื่อติดตามผลการรับทราบนโยบายของพนักงานได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำ โดยบริษัทฯ มีการทบทวนและปรับปรุงคู่มือเป็นประจำทุกปีเพื่อให้มีความเหมาะสมกับบริบททางธุรกิจและสอดคล้องกับแนวปฏิบัติทั้งในระดับประเทศและระดับสากลที่มีการเปลี่ยนแปลง และมีการเผยแพร่คู่มือผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่ https://www.cpaxtra.co.th เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้เสียและบุคคลทั่วไปที่สนใจสามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวก

6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบาย แนวปฏิบัติ และระบบการกำกับดูแลกิจการในรอบปีที่ผ่านมา

CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้มีการทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ ให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการเติบโตอย่างยั่งยืน

6.3.1 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับการทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติ และระบบการกำกับดูแลกิจการ หรือกฎบัตรคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

<u>ในปี 2566</u>

1. ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2566 ได้รับทราบรายงานการดำเนินงานของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ประจำปี 2565 ที่สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เช่น รายงานผลการดำเนินงานด้านนวัตกรรม (Innovation) รายงานผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืน (Sustainability) และรายงานผลการดำเนินงานตามแผนงานสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan)
2. ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ครั้งที่ 2/2566 เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2566 ได้พิจารณาทบทวนและปรับปรุงคู่มือการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ และกฎบัตรคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน
3. ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ครั้งที่ 5/2566 เมื่อวันที่ 22 มิถุนายน 2566 ได้พิจารณาทบทวนและปรับปรุงนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน และนโยบายภาษี
4. ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ครั้งที่ 7/2566 เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2566 ได้พิจารณาทบทวนและปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ

<u>งวด 6 เดือนแรกของปี 2567</u>

1. ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ครั้งที่ 2/2567 เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2567 ได้พิจารณาทบทวนและปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ ทบทวนการนำหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการ (CG Code) มาปรับใช้ตามบริบททางธุรกิจของบริษัทฯ ประจำปี 2566 และรับทราบรายงานการดำเนินงานของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ประจำปี 2566 ที่สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เช่น รายงานผลการดำเนินงานด้านนวัตกรรม (Innovation) รายงานผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืน (Sustainability) และรายงานผลการดำเนินงานตามแผนงานสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan)
2. ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ครั้งที่ 4/2567 เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน ได้พิจารณาอนุมัตินโยบายด้านความยั่งยืน ซึ่งประกอบด้วย 1) นโยบายสิ่งแวดล้อมและกลยุทธ์ 2) นโยบายความหลากหลายทางชีวภาพและไม่สนับสนุนการทำลายป่า 3) นโยบายด้านสิทธิมนุษยชน และการปฏิบัติด้านแรงงาน 4) นโยบายการจัดหาอย่างยั่งยืน และ 5) นโยบายสุขโภชนาการ

6.3.2 การปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (CG Code)

CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มีการทบทวนความเหมาะสมของการปฏิบัติตาม CG Code ของบริษัทจดทะเบียนปี 2560 ที่ออกโดยสำนักงาน ก.ล.ต. และนำมาปรับใช้ให้เหมาะสมกับบริบททางธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตาม CG Code ดังกล่าว ยกเว้นในเรื่องดังต่อไปนี้

แนวปฏิบัติตาม CG Code	แนวปฏิบัติบริษัทฯ
1. คณะกรรมการประกอบด้วยกรรมการไม่น้อยกว่า 5 คน และไม่ควรเกิน 12 คน	บริษัทฯ จำเป็นต้องมีกรรมการมากกว่า 12 คน เนื่องจากกรรมการจำนวน 18 คน เป็นจำนวนที่มีความเหมาะสมกับประเภท ขนาดและความซับซ้อนของธุรกิจ เพื่อช่วยให้การกำกับดูแลการบริหารงานของบริษัทย่อยมีประสิทธิภาพ
2. ประธานกรรมการควรเป็นกรรมการอิสระ	ประธานกรรมการไม่ได้เป็นกรรมการอิสระ เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ มีความซับซ้อน จึงต้องการผู้นำที่มีประสบการณ์ มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของบริษัทฯ ถึงแม้ว่าประธานกรรมการจะมิใช่กรรมการอิสระ แต่บริษัทฯ มีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอ มีกลไกในการดำเนินงานที่มีการถ่วงดุลอำนาจและโปร่งใส ตั้งอยู่บนหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและปฏิบัติหน้าที่โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มมาโดยตลอด

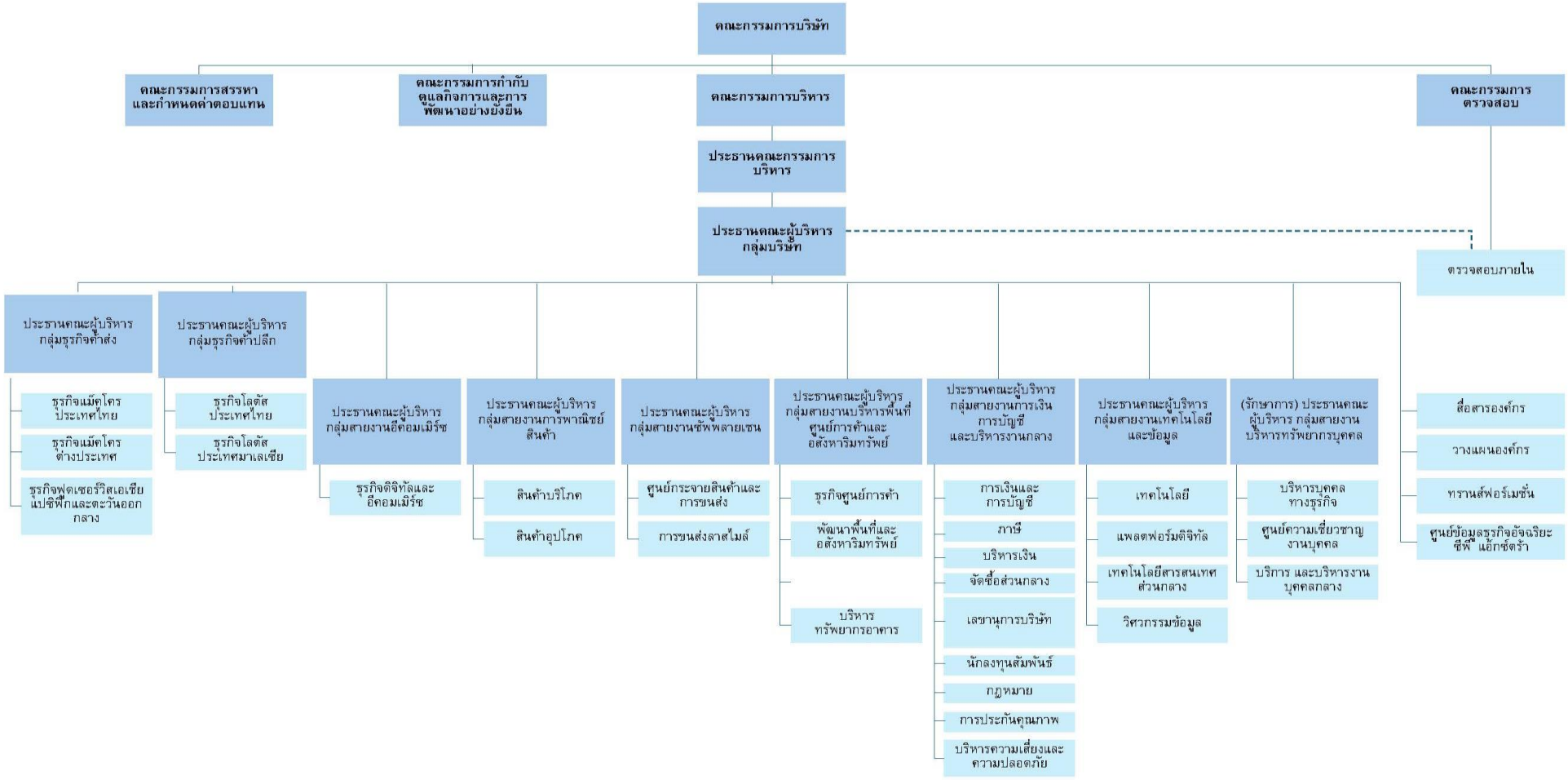
6.3.3 การปฏิบัติในเรื่องอื่น ๆ ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีเพื่อรองรับการประเมินต่าง ๆ

CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มีการทบทวนและดำเนินการเพื่อยกระดับและปรับปรุงนโยบายและแนวปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มีมาตรฐานตามหลักเกณฑ์การกำกับดูแลกิจการทั้งในระดับประเทศและระดับสากล เช่น หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (CG Code) หลักเกณฑ์ตามโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียนไทย (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies – CGR) ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) เป็นต้น CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้รับผลการประเมินในเรื่องการกำกับดูแลกิจการ ประจำปี 2566 สรุปรายละเอียดได้ดังนี้

- CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้รับผลการประเมินตามโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies: CGR) ประจำปี 2566 ในระดับ “ดีเลิศ” (Excellent) ต่อเนื่องกันเป็นปีที่ 6
- CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้รับคะแนนการประเมินคุณภาพการจัดการประชุมผู้ถือหุ้น (AGM Checklist) ซึ่งประเมินโดยสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ด้วยคะแนนเต็ม 100 ต่อเนื่องเป็นปีที่ 7
- CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้รับคะแนนการประเมินความยั่งยืน (SET ESG Ratings) ประจำปี 2566 ในระดับ “AAA”

7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการและข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงานและอื่น ๆ

7.1 โครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567 เป็นดังนี้



7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ

7.2.1 องค์ประกอบคณะกรรมการ

ตามข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้คณะกรรมการบริษัทฯ ต้องประกอบด้วยกรรมการไม่น้อยกว่า 5 คน หรือจำนวนขั้นต่ำตามที่กฎหมายและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นกำหนด โดยต้องมีกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด แต่ต้องไม่น้อยกว่า 3 คน และกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดต้องมีถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย

ทั้งนี้ ประธานกรรมการไม่เป็นบุคคลเดียวกันกับประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท และมีการแบ่งแยกบทบาทหน้าที่ระหว่างประธานกรรมการ กรรมการ กรรมการชุดย่อย และประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท ออกจากกันอย่างชัดเจนเพื่อให้มีการถ่วงดุลอำนาจในการดำเนินงาน

ปัจจุบัน คณะกรรมการบริษัทมีกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 18 คน ประกอบด้วย:

- กรรมการอิสระจำนวน 6 คน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.33 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด
- กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 15 คน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 83.33 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด
- กรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 คน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.66 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด
- กรรมการที่เป็นผู้หญิงจำนวน 2 คน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.11 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด
- กรรมการที่เป็นผู้ชายจำนวน 16 คน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88.88 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

7.2.2 ข้อมูลคณะกรรมการและผู้มีอำนาจควบคุมบริษัท

ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567 คณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการรวมทั้งสิ้น 18 คน ดังนี้

1) นายศุภชัย เจียรวนนท์	ประธานกรรมการ / ประธานกรรมการบริหาร
2) นายราล์ฟ โรเบิรต ไทย์	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ
3) ศ. (พิเศษ) เรวัต ฉ่ำเฉลิม	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน
4) นางกรรณิการ์ งามโสภี	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
5) นายจักร บุญ-หลง	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน / กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
6) ศ. (พิเศษ) ประสพสุข บุญเดช	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
7) นายอรรถพล ฤกษ์พิบูลย์	กรรมการอิสระ
8) นายก่อศักดิ์ ไชยรัศมีศักดิ์	กรรมการ / รองประธานกรรมการที่ 1 / กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
9) นายณรงค์ เจียรวนนท์	กรรมการ / รองประธานกรรมการที่ 2 / รองประธานกรรมการบริหาร
10) นายธานินทร์ บูรณมานิต	กรรมการ / รองประธานกรรมการที่ 3 / รองประธานกรรมการบริหาร / ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท / ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจค้าปลีก
11) ดร. ประเสริฐ จารุพนิช	กรรมการ
12) นายพิทยา เจียรวิสิฐกุล	กรรมการ / กรรมการบริหาร
13) นายปิยะวัฒน์ ฐิตะสัทธาวรกุล	กรรมการ / กรรมการบริหาร
14) นายอดิเรก ศรีประทักษ์	กรรมการ

15) นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	กรรมการ / กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน / กรรมการบริหาร
16) นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์	กรรมการ / ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจค้าส่ง และประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานการเงิน การบัญชี และบริหารงานกลาง
17) ดร. ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ	กรรมการ
18) นายธนิศร์ เจียรวนนท์	กรรมการ / กรรมการบริหาร / ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานการพาณิชย์สินค้า

กรรมการซึ่งมีอำนาจลงลายมือชื่อแทนบริษัทฯ

นายศุภชัย เจียรวนนท์ หรือนายก่อศักดิ์ ไชยรัศมีศักดิ์ หรือ นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์ หรือ นายณรงค์ เจียรวนนท์ หรือ นายประเสริฐ จารุพนิช คนใดคนหนึ่งลงลายมือชื่อร่วมกับ นายธานินทร์ บูรณมานิต หรือ นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์ หรือ นายพิทยา เจียรวิสิฐกุล หรือ นายธนิศร์ เจียรวนนท์ รวมเป็นสองคนและประทับตราสำคัญของบริษัท เว้นแต่ การลงนามในเอกสารที่เกี่ยวข้องกับใบอนุญาตที่ออกให้โดยหน่วยงานของรัฐ หรือรัฐวิสาหกิจ และการดำเนินการใด ๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับการข้างต้นให้ นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์ หรือ นายธานินทร์ บูรณมานิต หรือ นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์ หรือ นายธนิศร์ เจียรวนนท์ คนใดคนหนึ่งลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญของบริษัท

7.2.3 **บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการ**

หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่กำหนดไว้โดยข้อกำหนดของกฎหมาย ข้อบังคับบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งรวมถึงการดำเนินการดังต่อไปนี้

1) กำหนดวิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ นโยบาย เป้าหมาย ทิศทาง และกลยุทธ์ พร้อมทั้งแผนการดำเนินงาน และงบประมาณประจำปี ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ โดยพิจารณาถึงการจัด สรรทรัพยากรและการกำกับดูแลการดำเนินงานที่เหมาะสม รวมถึงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ปัจจัย และความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสีย ตลอดจนกำกับดูแลให้ฝ่ายบริหารดำเนินการให้เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่ได้กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดให้แก่กิจการ รวมทั้งสนับสนุนให้มีการพิจารณาทบทวน อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
2) กำหนด จัดทำ และปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการ จรรยาบรรณ นโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน ตลอดจนแนวปฏิบัติต่างๆ เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน รวมถึงลูกจ้างทุกคน ใช้เป็นแนวทางในการประพฤติปฏิบัติควบคู่ไปกับข้อบังคับและระเบียบของบริษัทฯ รวมถึงพิจารณาทบทวน และประเมินผลการปฏิบัติอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
3) ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรู้ความสามารถอย่างเต็มที่ รับผิดชอบต่อการตัดสินใจของตนเอง โดยใช้ดุลยพินิจอย่างอิสระบนพื้นฐานของความซื่อสัตย์สุจริต ระมัดระวังและรอบคอบ โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกฝ่าย
4) จัดให้มีนโยบายการบริหารความเสี่ยงและพิจารณาถึงปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ ตลอดจนติดตามแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงขององค์กร
5) อนุมัติผลการดำเนินงานและผลประกอบการรายไตรมาสและประจำปีของบริษัทฯ

6) จัดให้มีระบบบัญชี การรายงานทางการเงิน การสอบบัญชี การบริหารความเสี่ยง การควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายในที่มีความน่าเชื่อถือ มีการติดตาม ประเมินผล และทบทวนระบบการบริหารความเสี่ยง การควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในเป็นประจำเพื่อให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
7) กำหนดนโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมโดยแต่งตั้งบุคคลเข้าไปดำรงตำแหน่งกรรมการ หรือผู้บริหารในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม รวมถึงกำกับดูแลระบบควบคุมภายในที่เหมาะสม และมีการติดตามการปฏิบัติตามนโยบายอย่างสม่ำเสมอ
8) กำกับดูแลให้มีการส่งเสริมการสร้างนวัตกรรม และนำนวัตกรรม และเทคโนโลยีมาใช้ในการสร้างความสามารถในการแข่งขัน โดยยังอยู่บนพื้นฐานของความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
9) กำกับดูแลให้ฝ่ายบริหารมีการติดตามและประเมินฐานะทางการเงินของกิจการและมีการรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ
10) กำกับดูแลให้มีระบบการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ซึ่งรวมถึงการกำหนดนโยบายและวิธีปฏิบัติในการรักษาความลับ (Confidentiality) การรักษาความน่าเชื่อถือ (Integrity) และความพร้อมใช้ของข้อมูล (Availability) รวมทั้งการจัดการข้อมูลที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ (Market Sensitive Information) ตลอดจนดูแลให้กรรมการ ผู้บริหารระดับสูง และพนักงาน ตลอดจนบุคคลภายนอกที่เกี่ยวข้องปฏิบัติตามระบบการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลด้วย
11) กำกับดูแลให้ฝ่ายบริหารมีการดูแลการใช้ทรัพยากร เช่น การเงิน ทรัพย์สิน ภูมิปัญญา และบุคลากร เป็นต้น ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยภายในและภายนอก
12) กำกับดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลซึ่งรวมถึงงบการเงิน แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี / รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) โดยสามารถสะท้อนฐานะการเงินและผลการดำเนินงานอย่างเพียงพอ รวมทั้งสนับสนุนให้บริษัทฯ จัดทำคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายบริหาร เพื่อประกอบการเปิดเผยงบการเงินเป็นประจำทุกไตรมาส
13) พิจารณาแต่งตั้งและกำหนดอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ และประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท รวมทั้งกำหนดอำนาจอนุมัติที่มอบอำนาจให้กับฝ่ายบริหาร เพื่อการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ และเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้น
14) จัดให้มีการแต่งตั้งเลขานุการบริษัท เพื่อช่วยดูแลกิจกรรมต่างๆ ของคณะกรรมการและช่วยให้คณะ กรรมการและบริษัทฯ ปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง
15) ส่งเสริมให้มีการพัฒนากรรมการอย่างสม่ำเสมอ เช่น การเข้าร่วมการอบรม การสัมมนา การดูงานต่างประเทศ เป็นต้น รวมถึงจัดให้มีการปฐมนิเทศสำหรับกรรมการใหม่
16) กำกับดูแลให้มีการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) ของประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัทและผู้บริหารระดับสูง และให้รายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
17) จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานและกำหนดค่าตอบแทนของประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัทเป็นประจำทุกปี
18) รายงานส่วนได้เสียของตนหรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกิจการของบริษัทหรือบริษัทย่อยต่อบริษัทซึ่งสามารถตรวจสอบได้ ทั้งนี้ เพื่อความโปร่งใสในการดำเนินงาน
19) ปฏิบัติหน้าที่อื่นใดเกี่ยวกับกิจการของบริษัทฯ ตามที่ผู้ถือหุ้นมอบหมาย

บทบาทหน้าที่ของประธานกรรมการ

ประธานกรรมการมีหน้าที่ตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตร ดังต่อไปนี้

1) กำกับ ติดตามและดูแล เพื่อให้มั่นใจได้ว่า การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร
2) มีบทบาทในการกำหนดระเบียบวาระการประชุมร่วมกับประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัทและเลขานุการบริษัท โดยดูแลให้เรื่องสำคัญได้ถูกบรรจุเป็นวาระการประชุม และดูแลให้กรรมการบริษัทได้รับข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ชัดเจน และทันเวลา เพื่อให้กรรมการบริษัทมีเวลาเพียงพอที่จะศึกษา และพิจารณาตัดสินใจอย่างรอบคอบในเรื่องต่างๆ ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท
3) เป็นผู้นำของคณะกรรมการบริษัท โดยมีหน้าที่นำการประชุม และควบคุมการประชุมให้มีประสิทธิภาพ จัดสรรเวลาให้เพียงพอที่ฝ่ายบริหารจะนำเสนอข้อมูล สนับสนุนและเปิดโอกาสให้กรรมการซักถามและแสดงความคิดเห็นอย่างอิสระ ควบคุมประเด็นในการอภิปราย และสรุปมติที่ประชุม
4) สื่อสารข้อมูลสำคัญต่างๆ ให้คณะกรรมการบริษัทได้รับทราบ
5) สนับสนุนให้กรรมการบริษัทเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น และทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม เพื่อควบคุมการประชุมให้มีประสิทธิภาพ และตอบข้อซักถามของผู้ถือหุ้น
6) สนับสนุนและเป็นแบบอย่างที่ดีให้คณะกรรมการบริษัทในการปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขต อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย กฎบัตรคณะกรรมการบริษัท หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และจรรยาบรรณ รวมทั้งกำกับดูแลเพื่อให้มั่นใจว่า กรรมการทุกคนมีส่วนร่วมในการส่งเสริมให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่มีจริยธรรม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี
7) เสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกรรมการที่เป็นผู้บริหาร กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และกรรมการอิสระ และระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ

7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย

7.3.1 ข้อมูลคณะกรรมการชุดย่อย

1) คณะกรรมการตรวจสอบ

ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567 คณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยกรรมการอิสระ จำนวน 3 คน และมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนด เพื่อทำหน้าที่สอบทานการดำเนินงานของบริษัทฯ รายการทางการเงิน ระบบการควบคุมภายใน คัดเลือกผู้สอบบัญชี รวมทั้งพิจารณารายการระหว่างกัน โดยกรรมการตรวจสอบลำดับที่ 1 และ 2 เป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน ตามรายชื่อดังนี้

1) นายราล์ฟ โรเบิรต ไทย์ ประธานกรรมการตรวจสอบ
2) นางกรรณิการ์ งามโสภี กรรมการตรวจสอบ
3) นายจักร บุญ-หลง กรรมการตรวจสอบ

หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

1) สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
2) สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (internal control) รวมทั้งการบริหารความเสี่ยง (risk management) และระบบการตรวจสอบภายใน (internal audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้าง หัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายในของบริษัทฯ

3) สอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ

4) พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และเสนอค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี ในการพิจารณาให้คำนึงถึงความเป็นอิสระ ความน่าเชื่อถือ ความเพียงพอของทรัพยากรและเทคโนโลยี ตลอดจนประสบการณ์และคุณภาพของบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้ทำการตรวจสอบบัญชีและรายงานทางการเงินของบริษัท

5) พิจารณาเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง หากผู้สอบบัญชีพบพฤติการณ์อันควรสงสัยของกรรมการ ผู้จัดการ หรือบุคคลที่รับผิดชอบในการดำเนินการของบริษัทจดทะเบียนได้กระทำความผิดตามมาตรา 89/25 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ให้ผู้สอบบัญชีแจ้งข้อเท็จจริงเกี่ยวกับพฤติการณ์ดังกล่าวให้คณะกรรมการตรวจสอบทราบ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบดำเนินการตรวจสอบและรายงานพฤติการณ์อันควรสงสัยในเบื้องต้นให้สำนักงาน ก.ล.ต. ทราบโดยทันทีเมื่อได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชี รวมทั้งรายงานความคืบหน้าให้สำนักงาน ก.ล.ต. และผู้สอบบัญชี ทราบเป็นระยะในช่วงที่อยู่ระหว่างการตรวจสอบ

6) สอบทานรายการที่เกี่ยวโยงกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ

7) สอบทานความถูกต้องของเอกสารอ้างอิง และแบบประเมินตนเองเกี่ยวกับมาตรการต่อต้าน การคอร์รัปชันของบริษัทฯ ตามโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต

8) สอบทานรายงานเรื่องร้องเรียนและการแจ้งเบาะแสที่จัดทำโดยฝ่ายตรวจสอบภายในรายไตรมาสและกำกับดูแลให้บริษัทฯ มีกระบวนการรับเรื่องร้องเรียนและการแจ้งเบาะแส และดำเนินการอย่างเหมาะสม

9) สอบทานความสอดคล้องของข้อมูลในรายงานทางการเงินของบริษัทฯ กับข้อมูลอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทที่ได้มีการสื่อสารกับผู้ลงทุนหรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง

10) สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในในการดูแลและติดตามการใช้เงินระดมทุนอย่างถูกต้องและเหมาะสม และเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ได้มีการเปิดเผยไว้

11) จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้

ก. ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ

ข. ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบการบริหารความเสี่ยงและระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ

ค. ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ

ง. ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี

จ. ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ฉ. จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน

ช. ความเห็นหรือข้อสังเกตที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ

ซ. รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ

12) ปฏิบัติงานในกิจกรรมอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการของบริษัทฯ มอบหมายโดยที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นพ้องด้วย

ในรอบปี 2566 คณะกรรมการตรวจสอบของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ 8.2.2 ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

2) คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567 คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ประกอบด้วยกรรมการ จำนวน 3 คน ดังนี้

1)	ศ. (พิเศษ) ประสพสุข บุญเดช	ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
2)	นายก่อศักดิ์ ไชยรัศมีศักดิ์	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
3)	นายจักร บุญ-หลง	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

1) การปฏิบัติงานด้านการสรรหา
   - 1.1 พิจารณาโครงสร้าง ขนาด และองค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
   - 1.2 กำหนดหลักเกณฑ์และกระบวนการในการสรรหากรรมการและกำหนดคุณสมบัติของผู้ที่จะดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยจัดทำ Board Skill Matrix เพื่อประกอบในการสรรหา
   - 1.3 พิจารณาสรรหาและคัดเลือกผู้ทรงคุณวุฒิที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเป็นกรรมการ ตามหลักเกณฑ์และกระบวนการสรรหาที่ได้กำหนดไว้ โดยพิจารณาจากรายชื่อและประวัติของผู้ที่ได้รับการเสนอชื่อให้เป็นกรรมการจากคณะกรรมการชุดเดิม หรือการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอชื่อกรรมการเข้าดำรงตำแหน่ง หรือการใช้บริษัทที่ปรึกษาภายนอก หรือพิจารณาบุคคลจากทำเนียบกรรมการอาชีพ ทั้งนี้ ต้องคำนึงถึงความหลากหลายทางด้านความรู้ ความเชี่ยวชาญ ทักษะ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา ถิ่นกำเนิด ประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และความสามารถเฉพาะด้านที่จำเป็นต้องมีในคณะกรรมการบริษัท และการอุทิศเวลา เพื่อนำเสนอให้คณะ กรรมการบริษัท พิจารณาให้ความเห็นชอบและนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ
   - 1.4 สนับสนุนให้มีการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยเสนอรายชื่อบุคคลเข้ารับการคัดเลือกเป็นกรรมการบริษัท
   - 1.5 พิจารณาหลักเกณฑ์ในการสรรหาและกำหนดคุณสมบัติของผู้ที่จะดำรงตำแหน่งประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท
   - 1.6 พิจารณาสรรหาและคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสม เพื่อแต่งตั้งเป็นประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท โดยนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
   - 1.7 พิจารณาทบทวนแผนการสืบทอดงาน (Succession Plan) ของคณะกรรมการ ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท และผู้บริหารระดับสูงอย่างสม่ำเสมอ

2) การปฏิบัติงานด้านการกำหนดค่าตอบแทน
   - 2.1 พิจารณาหลักเกณฑ์ โครงสร้าง รูปแบบ และองค์ประกอบค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท โดยคำนึงถึงภาระหน้าที่ และความรับผิดชอบ ผลการปฏิบัติงานที่ผ่านมา ตลอดจนการขยายตัวทางธุรกิจ ฐานะการเงิน ผลประกอบ การของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายระยะยาวของบริษัทฯ โดยเทียบเคียงกับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทจดทะเบียนอื่นๆ ที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันและมีขนาดธุรกิจใกล้เคียงกัน

2.2 พิจารณากำหนดค่าตอบแทนสำหรับคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย ทั้งรูปแบบที่เป็นตัวเงินและไม่ใช่ตัวเงิน เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาให้ความเห็นชอบและนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ

2.3 ประเมินผลการปฏิบัติงานและพิจารณาค่าตอบแทนที่เหมาะสมให้แก่ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท โดยใช้เป้าหมายและหลักเกณฑ์ประเมินที่เชื่อมโยงกับแผนกลยุทธ์และแผนงานทั้งในระยะสั้นและระยะยาว และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ เว้นแต่คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้กรรมการบริษัทท่านใดท่านหนึ่งเป็นผู้ประเมินแทน

2.4 จัดให้มีแผนการอบรมและการพัฒนาความรู้เกี่ยวกับการปฏิบัติหน้าที่ ทั้งในด้านการดำเนินธุรกิจและด้านการกำกับดูแลกิจการให้แก่คณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูง เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพของคณะกรรมการและผู้บริหารอย่างต่อเนื่อง โดยพิจารณาว่าคณะกรรมการชุดปัจจุบันยังขาดทักษะ ความรู้และความเชี่ยวชาญสำคัญที่เกี่ยวข้องในด้านใดบ้างตาม Board Skill Matrix ที่ได้กำหนดไว้ เพื่อที่จะคัดเลือกหลักสูตรที่จำเป็นในการพัฒนากรรมการและผู้บริหารระดับสูงต่อไปได้อย่างเหมาะสม

2.5 พิจารณาทบทวนแบบประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อให้สอดคล้องกับแนวปฏิบัติที่ดีตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน รวมทั้งติดตามและสรุปผลการประเมินทั้งแบบรายคณะและรายบุคคลให้คณะกรรมการบริษัททราบ

2.6 พิจารณาทบทวนกฎบัตรคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับแนวปฏิบัติสากลและแนวทางหรือข้อเสนอแนะของสถาบันหรือหน่วยงานภายนอกที่เกี่ยวข้อง

2.7 ในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน อาจขอความเห็นจากที่ปรึกษาอิสระหรือจากที่ปรึกษาทางวิชาชีพอื่นใด โดยมีอำนาจในการว่าจ้างที่ปรึกษาหรือบุคคลที่มีความเป็นอิสระจากภายนอกหรือผู้เชี่ยวชาญทางวิชาชีพ เพื่อให้ความเห็นหรือคำแนะนำตามความจำเป็นและเหมาะสม โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่าย

2.8 คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนอาจเชิญฝ่ายจัดการหรือผู้ที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุม หรือขอให้ชี้แจงหรือให้ข้อมูลในเรื่องที่เกี่ยวข้องได้ตามความจำเป็น

2.9 รายงานผลการประชุมหรือเรื่องอื่นใดที่สำคัญให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

2.10 คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนเป็นผู้แต่งตั้งเลขานุการคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

2.11 ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ควรเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นเป็นประจำทุกปี และมีหน้าที่รายงานให้ผู้ถือหุ้นรับทราบผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนที่เปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี / รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) โดยมีรายละเอียดอย่างน้อยในเรื่องดังต่อไปนี้

- จำนวนครั้งในการประชุม
- จำนวนครั้งที่กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนแต่ละคนเข้าร่วมประชุม
- ผลการปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้กำหนดไว้ในกฎบัตร

2.12 ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

ในรอบปี 2566 คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้กล่าวไว้ใน หัวข้อ “8.3.2 ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อย”

3) คณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567 คณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 คน ดังนี้

1)	ศ. (พิเศษ) เรวัต ฉ่ำเฉลิม	ประธานกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน
2)	นายจักร บุญ-หลง	กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน
3)	นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน

หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน

1. กำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการ จรรยาบรรณธุรกิจ นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน และนโยบายความยั่งยืน เป็นต้น รวมถึงแนวทางในการพัฒนาการปฏิบัติงานด้านการกำกับดูแลกิจการ ให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับของหน่วยงานภาครัฐและองค์กรที่ทำหน้าที่กำกับดูแล และเป็นไปตามมาตรฐานสากลอย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้เป็นหลักปฏิบัติของบริษัทฯ และบริษัทย่อย พร้อมนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
2. กำหนดนโยบาย กรอบการทำงาน และกลยุทธ์เพื่อส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาด้านความยั่งยืนทั้งกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงการกำหนดเป้าหมายการพัฒนาด้านความยั่งยืน เพื่อให้เกิดการดำเนินงานและผลลัพธ์ที่สอดคล้องกับมาตรฐานสากลที่เกี่ยวข้อง
3. สนับสนุนให้มีการประเมินระดับมาตรฐานการกำกับดูแลกิจการ และการพัฒนาอย่างยั่งยืนภายในองค์กร และการเข้ารับการตรวจประเมินจากองค์กรภายนอกที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับทั่วไปอย่างสม่ำเสมอ
4. กำกับดูแล ติดตาม และทบทวนการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการกำกับดูแลกิจการ การต่อต้านคอร์รัปชัน และแผนงานการพัฒนาความยั่งยืนที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ รวมถึงหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของสถาบันและหน่วยงานภายนอกที่เกี่ยวข้อง
5. พิจารณาแต่งตั้งและกำหนดบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะทำงาน เพื่อช่วยในการปฏิบัติงานด้านการกำกับดูแลกิจการ การต่อต้านการคอร์รัปชัน และการพัฒนาความยั่งยืน ตามความจำเป็น และมีอำนาจในการสั่งการและควบคุมการปฏิบัติงานของคณะทำงานดังกล่าว เพื่อให้บริษัทฯ มีกรอบโครงสร้างการกำกับดูแลกิจการที่มีประสิทธิผล และสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ เทคโนโลยี และความเสี่ยงที่เปลี่ยนแปลงไป
6. ให้คำปรึกษา ตลอดจนข้อเสนอแนะต่อคณะทำงานในด้านการกำกับดูแลกิจการ การต่อต้านการคอร์รัปชัน และการพัฒนาความยั่งยืน
7. พิจารณาทบทวนกฎบัตรคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน นโยบายด้านการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจ นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน นโยบายและแนวปฏิบัติด้านความยั่งยืน ให้เหมาะสมกับสภาวะการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี เพื่อให้สอดคล้องกับแนวปฏิบัติสากล และแนวทางหรือข้อเสนอแนะของสถาบันหรือหน่วยงานภายนอกที่เกี่ยวข้อง พร้อมทั้งนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
8. สนับสนุนให้มีการสื่อสารและเผยแพร่วัฒนธรรมในการปฏิบัติงานภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี การจัดการด้านความยั่งยืน และการต่อต้านการคอร์รัปชัน ทั้งในระดับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับ
9. ในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน อาจขอความเห็นจากที่ปรึกษาอิสระ หรือจากที่ปรึกษาทางวิชาชีพอื่นใด โดยมีอำนาจในการว่าจ้างที่ปรึกษาหรือบุคคลที่มีความเป็นอิสระจากภายนอกหรือผู้เชี่ยวชาญทางวิชาชีพ เพื่อให้ความเห็นหรือคำแนะนำตามความจำเป็นและเหมาะสม โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่าย

10. คณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน อาจเชิญฝ่ายจัดการ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุม หรือขอให้ชี้แจงหรือให้ข้อมูลในเรื่องที่เกี่ยวข้องได้ตามความจำเป็น
11. รายงานผลการประชุมหรือเรื่องอื่นใดที่สำคัญเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ การต่อต้านการคอร์รัปชัน และการจัดการความยั่งยืนให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง
12. แต่งตั้งเลขานุการคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน
13. ประธานกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืนควรเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นเป็นประจำทุกปี และมีหน้าที่รายงานให้ผู้ถือหุ้นรับทราบผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืนที่เปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี / รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) โดยมีรายละเอียดอย่างน้อยในเรื่องดังต่อไปนี้
    13.1 จำนวนครั้งในการประชุม
    13.2 จำนวนครั้งที่กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืนแต่ละคนเข้าร่วมประชุม
    13.3 ผลการปฏิบัติหน้าที่ตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตร
14. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ในรอบปี 2566 คณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืนของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้กล่าวไว้ใน หัวข้อ “8.3.2 ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อย”

4) คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567 คณะกรรมการบริหารประกอบด้วยกรรมการ จำนวน 9 คน ดังนี้

1)	นายศุภชัย เจียรวนนท์	ประธานกรรมการบริหาร
2)	นายณรงค์ เจียรวนนท์	รองประธานกรรมการบริหาร
3)	นายธานินทร์ บูรณมานิต	รองประธานกรรมการบริหาร
4)	นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	กรรมการบริหาร
5)	นายพิทยา เจียรวิสิฐกุล	กรรมการบริหาร
6)	นายปิยะวัฒน์ ฐิตะสัทธาวรกุล	กรรมการบริหาร
7)	นายสมพงษ์ รุ่งนิรัติศัย	กรรมการบริหาร
8)	นายธรินทร์ ธนียวัน	กรรมการบริหาร
9)	นายธนิศร์ เจียรวนนท์	กรรมการบริหาร

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

1. ปฏิบัติหน้าที่ภายใต้ขอบเขตของกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติคณะกรรมการบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต (Duty of Loyalty) ความระมัดระวัง (Duty of Care) มีความรับผิดชอบ (Accountability) และมีจริยธรรม (Ethic) โดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน
2. กำกับดูแลและติดตามการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยให้เป็นไปตามงบประมาณและเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้
3. พิจารณาอนุมัติการลงทุนในโครงการ การลงทุนในประเทศใหม่ หรือการลงทุนอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ตลอดจนการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่มีมูลค่ารวมมากกว่า 200 ล้านบาท แต่

ไม่เกิน 500 ล้านบาท ยกเว้นรายการที่เกี่ยวโยงกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ กับบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน ให้ปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

4. พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติของบริษัท ตามแผนงบประมาณ หรืองบลงทุนที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
5. อนุมัติการแต่งตั้งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าไปดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม ตามนโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม
6. พิจารณากลั่นกรอง ก่อนนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติในเรื่องดังต่อไปนี้
   6.1 แผนกลยุทธ์ เป้าหมายทางการเงิน แผนงบประมาณ และแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ
   6.2 การลงทุนในโครงการ การลงทุนในประเทศใหม่ หรือการลงทุนอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ตลอดจนการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่มีมูลค่ารวมมากกว่า 500 ล้านบาท
   6.3 พิจารณาสอบทานเรื่องอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน หรือการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
7. แต่งตั้งเลขานุการคณะกรรมการบริหาร
8. ในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารอาจขอความเห็นจากที่ปรึกษาอิสระหรือจากที่ปรึกษาทางวิชาชีพอื่นใด โดยมีอำนาจในการว่าจ้างที่ปรึกษาหรือบุคคลที่มีความเป็นอิสระจากภายนอก หรือผู้เชี่ยวชาญทางวิชาชีพเพื่อให้ความเห็นหรือคำแนะนำตามความจำเป็นและเหมาะสม โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่าย
9. ปฏิบัติหน้าที่อื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

7.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร

7.4.1 รายชื่อและตำแหน่งของผู้บริหาร

ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567 ผู้บริหารของบริษัทฯ มีจำนวนทั้งสิ้น 8 คน ซึ่งมีประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท เป็นผู้บริหารสูงสุด โดยมีรายชื่อดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายธานินทร์ บูรณมานิต	ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท และประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจค้าปลีก
2. นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์	ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจค้าส่ง และประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานการเงิน การบัญชี และบริหารงานกลาง
3. นายธนิศร์ เจียรวนนท์	ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานการพาณิชย์สินค้า
4. นายกิตตินันท์ รัชนีกรไกรลาศ	ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานซัพพลายเชน
5. นายสมพงษ์ รุ่งนิรัติศัย	ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานบริหารพื้นที่ศูนย์การค้าและอสังหาริมทรัพย์
6. นายธรินทร์ ธนียวัน	ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานอีคอมเมิร์ซ และประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานเทคโนโลยีและข้อมูล
7. ดร.วิริยะ อุปัติศฤงค์	ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานเทคโนโลยีและข้อมูล
8. นายวสันต์ สินพิทักษ์สกุล	ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานบริหารทรัพยากรบุคคล (รักษาการ)

ทั้งนี้ ข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องของผู้บริหารของบริษัทฯ ปรากฏตามเอกสารแนบ 1 *(รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท)*

หน้าที่และความรับผิดชอบของประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท

ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัทได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ ในการปฏิบัติหน้าที่เกี่ยวกับการบริหารและจัดการการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามเป้าหมาย แผนกลยุทธ์ และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ โดยมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ภายใต้กฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร

7.4.2 นโยบายการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหาร

นโยบายและวิธีการกำหนดค่าตอบแทน

บริษัทฯ ไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับกรรมการบริหาร

ค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูงสุด (ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท) จะเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนได้กำหนดไว้ ซึ่งจะพิจารณาจากภาระหน้าที่ ความรับผิดชอบ ผลประเมินการปฏิบัติงานประจำปีของประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

ค่าตอบแทนผู้บริหารระดับสูงลำดับถัดลงมา จะพิจารณาจากภาระหน้าที่ความรับผิดชอบและผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละท่าน ร่วมกับการพิจารณาผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

7.4.3 ค่าตอบแทนรวมของกรรมการบริหารและผู้บริหาร

(ก) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินของผู้บริหาร

สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มีผู้บริหารจำนวน 7 ราย ได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบเงินเดือนและโบนัส รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 181 ล้านบาท ได้แก่ 1) นายธานินทร์ บูรณมานิต 2) นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์ 3) นายสมพงษ์ รุ่งนิรัติศัย 4) นายธรินทร์ ธนียวัน 5) นายธนิศร์ เจียรวนนท์ 6) นายพอล สตีเฟ่น ฮาวเว่ และ 7) ดร. นริศ ธรรมเกื้อกูล โดยที่ผู้บริหารท่านนี้ได้ลาออกเมื่อวันที่ 18 เมษายน 2566

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มีผู้บริหารจำนวน 6 ราย ได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบเงินเดือนและโบนัส รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 108.65 ล้านบาท ได้แก่ 1) นายธานินทร์ บูรณมานิต 2) นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์ 3) นายสมพงษ์ รุ่งนิรัติศัย 4) นายธรินทร์ ธนียวัน 5) นายธนิศร์ เจียรวนนท์ 6) นายพอล สตีเฟ่น ฮาวเว่ โดยที่นายพอล สตีเฟ่น ฮาวเว่ ไม่ได้ดำรงตำแหน่งผู้บริหารของบริษัทฯ ตั้งแต่วันที่ 31 พฤษภาคม 2567

นอกจากนี้ สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 ผู้บริหารจำนวน 2 ราย ได้แก่ นายธานินทร์ บูรณมานิต และ นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์ ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯ ได้รับค่าตอบแทนในฐานะกรรมการของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ในรูปแบบของค่าตอบแทนประจำและโบนัส รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 5.09 ล้านบาท

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีผู้บริหารจำนวน 3 ราย ได้แก่ นายธานินทร์ บูรณมานิต นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์ และนายธนิศร์ เจียรวนนท์ ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯ ได้รับค่าตอบแทนในฐานะกรรมการของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ในรูปแบบของค่าตอบแทนประจำและโบนัส รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 4.96 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดปรากฏตามที่แสดงในหัวข้อ “8.1.2 การเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการและการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการรายบุคคล”

(ข) ค่าตอบแทนอื่นของผู้บริหาร

สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 มีผู้บริหารจำนวน 7 ราย และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ผู้บริหารจำนวน 6 ราย ได้รับค่าตอบแทนอื่นๆ จาก CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ซึ่งประกอบด้วย เงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพเฉพาะส่วนที่บริษัทฯ จ่ายให้ และค่าใช้จ่ายของผู้บริหาร เช่น ค่าเช่าบ้าน ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ค่าภาษี ค่าเบี้ยประกันชีวิต และค่าเดินทาง เป็นต้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 17 ล้านบาท และ 7.78 ล้านบาท ตามลำดับ

7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน

ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567 กลุ่มบริษัทฯ มีพนักงานทั้งหมด 86,288 คน โดยมีจำนวนพนักงานในแต่ละสายธุรกิจดังต่อไปนี้

(ก) กลุ่มธุรกิจค้าส่ง

จำนวนพนักงานของธุรกิจค้าส่งในประเทศไทย จำแนกตามหน่วยงาน ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567

- ร้านค้าและศูนย์กระจายสินค้าจำนวน 24,874 คน คิดเป็นร้อยละ 92
- สำนักงานจำนวน 2,263 คน คิดเป็นร้อยละ 8
  รวมพนักงานทั้งสิ้นจำนวน 27,137 คน

จำนวนพนักงานของธุรกิจค้าส่ง (ฟูดเซอร์วิส) จำแนกตามหน่วยงาน ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567

- สำนักงานจำนวน 976 คน คิดเป็นร้อยละ 100

(ข) กลุ่มธุรกิจค้าปลีก

จำนวนพนักงานของธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย จำแนกตามหน่วยงาน ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567

- ร้านค้าและศูนย์กระจายสินค้าจำนวน 48,113 คน คิดเป็นร้อยละ 95
- สำนักงานจำนวน 2,629 คน คิดเป็นร้อยละ 5
  รวมพนักงานทั้งสิ้นจำนวน 50,742 คน

จำนวนพนักงานของธุรกิจค้าปลีกในประเทศมาเลเซีย จำแนกตามหน่วยงาน ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567

- ร้านค้าและศูนย์กระจายสินค้าจำนวน 6,878 คน คิดเป็นร้อยละ 93
- สำนักงานจำนวน 555 คน คิดเป็นร้อยละ 7
  รวมพนักงานทั้งสิ้นจำนวน 7,433 คน

7.5.1 การเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานอย่างมีนัยสำคัญในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมา

- ไม่มี -

7.5.2 ข้อพิพาทด้านแรงงานในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมา

- ไม่มี -

7.5.3 ค่าตอบแทนพนักงาน

(ก) กลุ่มธุรกิจค้าส่ง

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทในกลุ่มธุรกิจค้าส่งจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินให้แก่พนักงาน รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 9,632 ล้านบาท และ 5,072 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งค่าตอบแทนดังกล่าว ได้แก่ เงินเดือน และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

(ข) กลุ่มธุรกิจค้าปลีก

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทในกลุ่มธุรกิจค้าปลีกจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินให้แก่พนักงานในประเทศไทย รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 12,961 ล้านบาท และ 6,893 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งค่าตอบแทนดังกล่าว ได้แก่ เงินเดือน และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินให้แก่พนักงานในประเทศมาเลเซีย รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 285 ล้านริงกิตมาเลเซีย และ 149 ล้านริงกิตมาเลเซีย ตามลำดับ ซึ่งค่าตอบแทนดังกล่าว ได้แก่ เงินเดือน และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

7.6 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

7.6.1 ระบุรายชื่อบุคคลที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบต่อไปนี้

1) **เลขานุการบริษัท**

เพื่อให้เป็นไปตาม พ.ร.บ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) มาตรา 89/15 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2567 ได้มีมติอนุมัติให้แต่งตั้งนางสาวธมนวรรณ วรพงศ์จิรกาล เป็นเลขานุการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2567 เป็นต้นไป โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบ ดังนี้

1. จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้
   ก) ทะเบียนกรรมการ
   ข) หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานการประชุมคณะกรรมการ และรายงานประจำปีของบริษัทฯ
   ค) หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
2. เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร
3. ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด
4. จัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสีย (กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือ บุคคลที่เกี่ยวข้อง) ให้ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบทราบภายในเจ็ดวันนับแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับรายงานนั้นจากกรรมการหรือผู้บริหาร
5. ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง และความซื่อสัตย์สุจริต รวมทั้งต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัทฯ มติคณะกรรมการ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ ข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องของเลขานุการบริษัท ปรากฏตามเอกสารแนบ 1 *(รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท)*

2) **ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี**

นางสาวธัญมาส วรชาติ เป็นผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชีของบริษัทฯ ให้เป็นไปมาตรฐานรายงานทางการเงินที่กำหนดไว้ ตลอดจนมีหน้าที่ให้มีการปฏิบัติตามระเบียบ ข้อกำหนด หลักเกณฑ์ต่าง ๆ ของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องของผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี ปรากฏตามเอกสารแนบ 1 *(รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท)*

3) **หัวหน้างานตรวจสอบภายในและหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทฯ**

นางสาวบุษกร รักการค้า ผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายใน ดำรงตำแหน่งเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ ตามที่ได้รับการแต่งตั้งโดยที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2567

นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์ ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจค้าส่งและประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานการเงิน การบัญชี และบริหารงานกลาง ได้รับมอบหมายให้ปฏิบัติหน้าที่หัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทฯ โดยทำหน้าที่กำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของหน่วยงานทางการที่กำกับดูแลการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับ นโยบาย และสอดคล้องกับวิสัยทัศน์และพันธกิจขององค์กร

ทั้งนี้ ข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องของผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงด้านงานตรวจสอบภายในและงานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ปรากฏตามเอกสารแนบ 3 *(รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทฯ)*

7.6.2 รายชื่อหัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์

บริษัทฯ ได้จัดตั้งหน่วยงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์เพื่อเป็นตัวแทนในการสื่อสารประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารของบริษัทให้แก่กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย เช่น ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ ผู้ลงทุนทั่วไป และผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยจัดให้มีช่องทางเพื่ออำนวยความสะดวกในการติดต่อดังนี้

ที่อยู่	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ เลขที่ 1468 ถนนพัฒนาการ แขวงพัฒนาการ เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250
อีเมล	ir@cpaxtra.co.th
โทรศัพท์	0 2067 8285 (สายตรง)
โทรสาร	0 2067 9044

นางสาวภัทรวัลล์ สุกปลั่ง ผู้อำนวยการฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทฯ ทำหน้าที่รับผิดชอบการติดต่อสื่อสารและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารของบริษัทฯ ที่ถูกต้องและครบถ้วนให้แก่นักวิเคราะห์ นักลงทุนและผู้ถือหุ้นเป็นระยะ ๆ อย่างสม่ำเสมอในรูปของการประชุมสรุปผลการดำเนินงาน การพบปะกับนักลงทุน การประชุมทางโทรศัพท์ การเข้าร่วมประชุมทาง Conference ซึ่งจัดโดยสถาบันต่าง ๆ รวมทั้ง การเข้าร่วมกิจกรรมพบนักลงทุนรายย่อยกับตลาดหลักทรัพย์ฯ การแถลงข่าวต่อสื่อมวลชนและทำจดหมายข่าวที่นำเสนอถึงฐานะการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งนี้นักลงทุนสามารถทำการนัดหมาย เพื่อเข้าร่วมประชุมกับผู้บริหารหรือนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทฯ รวมทั้งสอบถามข้อมูลความคืบหน้าการดำเนินกิจการได้ตลอดเวลา

สรุปกิจกรรมหลักของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ในปี 2566 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีรายละเอียดดังนี้

กิจกรรม	ปี 2566 (จำนวนครั้ง)	งวดหกเดือนปี 2567 (จำนวนครั้ง)
การพบนักลงทุนต่างประเทศ (1)	49 กองทุน	26 กองทุน
การพบนักลงทุนในประเทศ (1)	367 กองทุน	131 กองทุน
การแถลงผลประกอบการ หรือประชุมนักวิเคราะห์ / ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น (1)	5 ครั้ง	3 ครั้ง
การพบผู้บริหารบริษัท / การประชุมทางโทรศัพท์	64 ครั้ง	26 ครั้ง
ส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ / โทรศัพท์	4-5 ครั้งต่อวัน	4-5 ครั้งต่อวัน
เยี่ยมชมกิจการ กิจกรรมตลาดหลักทรัพย์ฯ และหน่วยงานอื่นๆ	15 ครั้ง	7 ครั้ง

หมายเหตุ: [1] กิจกรรมดังกล่าวจัดในรูปแบบการประชุมแบบปกติ (Physical Meeting) หรือการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-Meeting)

7.6.3 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

(1) ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และบริษัทย่อย ได้จ่ายค่าตอบแทนจากการสอบบัญชีของบริษัทฯ ให้แก่ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด จำนวน 22.9 ล้านบาท บริษัทกลุ่มเคพีเอ็มจีในต่างประเทศจำนวน 9.6 ล้านบาท และบริษัทสอบบัญชีอื่นจำนวน 3.2 ล้านบาท

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และบริษัทย่อยได้จ่ายค่าตอบแทนจากการสอบบัญชีของบริษัทฯ ให้แก่ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด จำนวน 20.0 ล้านบาท บริษัทกลุ่มเคพีเอ็มจีในต่างประเทศจำนวน 7.8 ล้านบาท และบริษัทสอบบัญชีอื่นจำนวน 3.6 ล้านบาท

ทั้งนี้ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นร่วมระหว่างผู้ถือหุ้นของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2567 ได้มีมติอนุมัติการแต่งตั้งบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงาน ก.ล.ต. เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และอนุมัติให้จ่ายค่าตอบแทนจากการสอบบัญชีของบริษัทฯ ให้แก่ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด สำหรับงวดบัญชีเริ่มตั้งแต่วันที่นายทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัดรับจดทะเบียนควบบริษัทจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2567 เป็นจำนวนเงิน 4.7 ล้านบาท

(2) ค่าบริการอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และบริษัทย่อย ได้จ่ายค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee) ได้แก่ ค่าการเป็นที่ปรึกษาธุรกิจในด้านต่าง ๆ ที่ไม่เกี่ยวกับงานสอบบัญชี การให้บริการด้านกฎหมายและภาษี ให้แก่ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด จำนวน 1.1 ล้านบาท บริษัทกลุ่มเคพีเอ็มจีในต่างประเทศจำนวน 1.7 ล้านบาท และบริษัทสอบบัญชีอื่น จำนวน 5.5 ล้านบาท

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และบริษัทย่อย ได้จ่ายค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee) ได้แก่ ค่าการเป็นที่ปรึกษาธุรกิจในด้านต่าง ๆ ที่ไม่เกี่ยวกับงานสอบบัญชีและการให้บริการ โดยจ่ายให้แก่ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด จำนวน 2.5 ล้านบาท บริษัทกลุ่มเคพีเอ็มจีในต่างประเทศจำนวน 0.7 ล้านบาท และบริษัทสอบบัญชีอื่น จำนวน 0.7 ล้านบาท ตามลำดับ

9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

9.1 การควบคุมภายใน

9.1.1 ความเห็นของคณะกรรมการเกี่ยวกับการควบคุมภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

บริษัทฯ ส่งเสริมและให้ความสำคัญเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ เพื่อบรรลุเป้าหมายในการเติบโตอย่างยั่งยืน ได้รับความเชื่อมั่นจากผู้ลงทุน สามารถสร้างคุณค่าและประโยชน์ให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียในระยะยาว และนำไปสู่การเป็นที่ยอมรับในระดับสากล บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของระบบการควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยงว่าเป็นสิ่งสำคัญเพื่อช่วยให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล รวมทั้งบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้ วัตถุประสงค์ของการควบคุมภายในเพื่อให้เกิดความมั่นใจอย่างสมเหตุสมผลทั้งในด้านการดำเนินงาน ด้านการรายงาน และด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบ อีกทั้งนโยบายการควบคุมภายในช่วยให้ระบบการทำงานของบริษัทฯ มีความถูกต้อง โปร่งใส และตรวจสอบได้ รวมทั้งลดหรือป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการพัฒนาระบบการควบคุมภายในเพื่อให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลอย่างต่อเนื่อง

ณ. วันที่ 1 ตุลาคม 2567 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ที่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิและมีประสบการณ์หลายด้าน รวมทั้งมีความเป็นอิสระตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยทำหน้าที่ในการสอบทานรายงานทางการเงิน การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ และรายการที่เกี่ยวโยงกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ อีกทั้งสอบทานความเพียงพอและเหมาะสมของระบบการบริหารความเสี่ยง ระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ และแผนงานการตรวจสอบภายใน และพิจารณาประเด็นสำคัญเกี่ยวกับการควบคุมภายในของบริษัทฯ และให้ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงให้แก่ผู้บริหารของบริษัทฯ พิจารณาคัดเลือก เสนอแต่งตั้งหรือ ถอดถอนผู้สอบบัญชี และให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทฯ รวมทั้งสอบทานให้บริษัทฯปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ฯ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ

ในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2567 ได้แต่งตั้งนางสาวบุษกร รักการค้า ให้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2567 เป็นต้นไป เนื่องจากมีประสบการณ์ในการปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบภายในในธุรกิจของบริษัทฯ มาเป็นระยะเวลาประมาณ 9 ปี และได้ผ่านการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานด้านตรวจสอบภายใน และมีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นอย่างดี ดังนั้น นางสาวบุษกร รักการค้า จึงมีความเหมาะสมที่จะปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวได้อย่างเหมาะสมและเพียงพอ

นอกจากนี้ การพิจารณาอนุมัติแต่งตั้ง ถอดถอน และโยกย้าย ผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานฝ่ายตรวจสอบภายในต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานฝ่ายตรวจสอบภายในปรากฏตามเอกสารแนบ 3

ฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เป็นหน่วยงานที่มีความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหาร ทำหน้าที่ประเมินระบบการควบคุมภายในและสอบทานการปฏิบัติงานของหน่วยงานต่าง ๆ ภายในบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อให้มั่นใจว่าหน่วยงานเหล่านั้นมีการปฏิบัติตามนโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติงานด้านการควบคุมภายใน โดยได้ประเมินความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในตามแนวทางมาตรฐานสากล Internal Control-Integrated Framework ของ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission: COSO 5 องค์ประกอบ ซึ่งบริษัทฯ มีการควบคุมภายในที่ดีดังนี้

1. สภาพแวดล้อมการควบคุม (Control Environment)

บริษัทฯ ยึดถือหลักการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ ควบคู่กับการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนบนหลักธรรมาภิบาล เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีความสุจริต โปร่งใส ตรวจสอบได้ เกิดความเป็นธรรมแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย เกิดผลประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้น ซึ่งจะนำไปสู่ความเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน โดยบริษัทฯ มีคณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งมีความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหารและทำหน้าที่กำกับดูแลกิจการโดยรวม และได้มีการจัดทำคู่มือการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งในคู่มือมีการกำหนดห้ามผู้บริหารและพนักงานปฏิบัติตนในลักษณะที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ และสื่อสารให้ผู้บริหาร พนักงาน ลูกจ้าง ตลอดจนตัวแทนของบริษัทฯ รับทราบและยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานตามหน้าที่ความรับผิดชอบและมีบทลงโทษหากมีการฝ่าฝืน อีกทั้งบริษัทฯ มีคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาความยั่งยืนขับเคลื่อนองค์กรอันไปสู่เป้าหมายการพัฒนาความยั่งยืน เพื่อกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ และส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาด้านความยั่งยืนทั้งกลุ่มบริษัทฯ ตามกรอบการพัฒนาอย่างยั่งยืน เช่น นโยบายสิ่งแวดล้อม นโยบายพลังงาน นโยบายการจัดหาอย่างยั่งยืน นโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน นโยบายด้านสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงาน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายและแนวปฏิบัติต่าง ๆ เช่น นโยบายต่อต้านคอร์รัปชัน แนวปฏิบัติทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันทางการค้า คู่มือการดำเนินธุรกิจสำหรับคู่ค้า และสื่อสารให้ผู้บริหาร พนักงาน ลูกจ้าง ตลอดจนตัวแทนของบริษัทฯ รวมถึงบริษัทย่อยให้รับทราบและยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานตามหน้าที่ความรับผิดชอบและมีบทลงโทษหากมีการฝ่าฝืน คู่มือเหล่านี้มีการทบทวนและปรับปรุงอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารทรัพยากรบุคคล (People Steering Committee) เพื่อพิจารณาในเรื่องโครงสร้างองค์กรและกำลังคน ติดตามความคืบหน้าและการวางแผนสรรหาทั้งระยะสั้นและระยะยาว การพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง และการกำหนดแผนและกระบวนการสรรหาผู้สืบทอดตำแหน่งงานที่สำคัญเพื่อให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจและการเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทฯ มีการกำหนดอำนาจในการสั่งการและมีการแบ่งแยกหน้าที่และความรับผิดชอบอย่างเหมาะสม เพื่อให้การปฏิบัติงานของฝ่ายบริหารและพนักงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สามารถติดตาม ตรวจสอบและประเมินผลการดำเนินงานได้ชัดเจน และCPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้รับการรับรองต่ออายุการเป็นสมาชิกโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) โดยใบรับรองดังกล่าวมีอายุ 3 ปีนับจากวันที่มีมติให้การรับรอง

2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร เนื่องจากการบริหารความเสี่ยงเป็นองค์ประกอบสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ระบบการบริหารความเสี่ยงช่วยลดความเสี่ยงและผลกระทบเชิงลบต่อองค์กรทั้งด้านการเงินและไม่ใช่ด้านการเงิน การบริหารความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้จะช่วยให้สามารถจัดการกระบวนการปฏิบัติงานได้ดี บริษัทฯ มีนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการบริหารความเสี่ยง มีคู่มือการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กรซึ่งกรรมการบริษัท ผู้บริหารและพนักงานทุกคนของบริษัทและบริษัทย่อยต้องปฏิบัติตาม เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงมีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ แผนปฏิบัติงานและแผนงานโครงการ

CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้มีการแต่งตั้งคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Steering Committee) ทำหน้าที่รับผิดชอบในการกำหนดกรอบนโยบายการบริหารความเสี่ยง รวมถึงการจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ และกำหนดให้ทุกหน่วยงานประเมินปัจจัยความเสี่ยงด้านต่าง ๆ โอกาสเกิด และผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นทั้งปัจจัยภายในและภายนอก และมีมาตรการบริหารความเสี่ยงให้เหลืออยู่ในระดับที่ยอมรับได้ อีกทั้งมีการแต่งตั้ง Risk Champion ของแต่ละหน่วยงาน ทำงานหน้าที่ให้คำแนะนำ ประสานงานการประเมินความเสี่ยงภายในหน่วยงานของตนเองกับ Risk Management

Team และกำหนดให้คณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยงจะต้องรายงานการปฏิบัติงานให้คณะกรรมการตรวจสอบทราบเป็นประจำทุกไตรมาส และบริษัทฯ มีการจัดตั้งคณะทำงานการบริหารความเสี่ยงชุดย่อย (Sub-Risk Management Steering Committee) ทำหน้าที่กำกับดูแลและสนับสนุนให้มีการบริหารความเสี่ยงในกลุ่มบริษัทย่อย การบริหารความเสี่ยงทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมทั้งโครงการต่าง ๆ เพื่อพิจารณาและบริหารความเสี่ยงได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่มีการขับเคลื่อนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งคณะทำงานการบริหารความเสี่ยงชุดย่อยนี้จะรายงานตรงต่อคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการพัฒนาองค์กรสู่ความยั่งยืนครอบคลุมทั้งด้านสิ่งแวดล้อม ด้านสังคม และด้านการกำกับดูแลอย่างต่อเนื่อง และCPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้มีการประเมินความเสี่ยงและแผนการจัดการความเสี่ยงที่สอดคล้องกับเป้าหมายสู่ความยั่งยืน รวมถึงมีการจัดทำแผนการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan - BCP) และแผนสำรองฉุกเฉินสำหรับระบบข้อมูลสารสนเทศ (Disaster Recovery Plan - DRP) เพื่อเตรียมความพร้อมในการเผชิญกับความเสี่ยงและภาวะวิกฤตที่อาจจะเกิดขึ้น และทำให้มั่นใจว่าการทำงานที่สำคัญของบริษัทฯ จะมีความต่อเนื่อง อีกทั้ง CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มีการทบทวนกลยุทธ์ทั้งระยะสั้นและระยะยาวอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมของธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ เพื่อคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดและความยั่งยืนของบริษัทฯ ในการนี้ ฝ่ายตรวจสอบภายใน (ก่อนการควบบริษัท) ได้มีการสอบทานความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในอย่างสม่ำเสมอ โดยกำหนดให้มีแผนการตรวจสอบครอบคลุมถึงกระบวนการการปฏิบัติงานที่มีความสำคัญและสอบทานมาตรการลดความเสี่ยง เพื่อให้มั่นใจว่าความเสี่ยงของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่ยอมรับและบริหารจัดการได้

3. กิจกรรมการควบคุม (Control Activities)

CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มีกิจกรรมการควบคุมภายในที่ชัดเจนและเหมาะสม มีดัชนีชี้วัดผลการปฏิบัติงานเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการวางแผนและควบคุม มีการกำหนดนโยบายต่างๆ และแนวปฏิบัติตามนโยบาย ครอบคลุมถึงนโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน แนวปฏิบัติในการแจ้งข้อมูลความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และมีคู่มือการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ ซึ่งเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานให้ทุกคนในองค์กร และมีคู่มือการดำเนินธุรกิจสำหรับคู่ค้า เพื่อรับทราบและยึดถือปฏิบัติให้เกิดความโปร่งใสและยั่งยืน CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มีนโยบายและระเบียบการปฏิบัติงานที่สนับสนุนการควบคุมภายในอย่างเหมาะสม โดยมีการแบ่งแยกหน้าที่และกำหนดความรับผิดชอบของงานด้านต่างๆ อย่างชัดเจน เช่น มีระเบียบปฏิบัติเรื่องอำนาจในการอนุมัติ มีการกำหนดระดับวงเงินอนุมัติรายการประเภทต่างๆ ของผู้บริหารอย่างชัดเจน มีระเบียบวิธีปฏิบัติงานเป็นลายลักษณ์อักษรและมีการทบทวนอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้มีการแบ่งแยกหน้าที่ การควบคุมการเข้าถึงข้อมูลในแต่ละระดับ การกำหนดรหัสผ่านและการจัดเก็บข้อมูลที่สามารถตรวจสอบความถูกต้องย้อนหลังได้ นอกจากนี้ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มีการกำหนดวิธีปฏิบัติที่ชัดเจนในการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน เพื่อความโปร่งใส และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ โดยมีฝ่ายตรวจสอบภายในสอบทานความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในอย่างสม่ำเสมอ โดยกำหนดให้แผนการตรวจสอบครอบคลุมถึงกระบวนการการปฏิบัติงานที่มีความสำคัญ รวมถึงบริษัทฯ จัดให้มีกระบวนการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อย เพื่อให้มีแนวทางการดำเนินงานที่สอดคล้องกับนโยบายหลักทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ

4. สารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and Communication)

CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ให้ความสำคัญกับระบบข้อมูลสารสนเทศและการสื่อสาร โดยการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการบริหารจัดการข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อช่วยในกระบวนการตัดสินใจของผู้บริหาร และได้มีการสนับสนุนให้พนักงานในบริษัทฯ สร้างนวัตกรรมที่เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ลดต้นทุนและค่าใช้จ่าย โดยการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้าสนับสนุนการปฏิบัติงาน อาทิ Robotic Process Automation (RPA) รวมทั้งบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cyber Security) และมีการพัฒนาระบบโดยติดตั้งอุปกรณ์ เพื่อป้องกันภัยคุกคามทางไซเบอร์ และมีการกำหนด

นโยบายความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ (Makro Information Security Policy: MISP) เพื่อให้กิจกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามหรือสอดคล้องกับข้อกำหนดทางธุรกิจ ข้อกำหนดของกฎหมาย และระเบียบปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น กฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลและพระราชบัญญัติการรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ และใช้เป็นแนวทางในการบริหารจัดการ ดูแลและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้มีความมั่นคงปลอดภัย รวมทั้งมีการแต่งตั้งคณะอนุกรรมการเทคโนโลยีสารสนเทศและความมั่นคงปลอดภัย (Information Technology and Security Steering Committee) ซึ่งทำหน้าที่กำกับดูแลด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการรักษาความมั่นคงปลอดภัย รวมทั้งจัดให้มีนโยบายที่ชัดเจนในเรื่องการควบคุมระบบสารสนเทศในด้านการเข้าถึงข้อมูล และการนำข้อมูลไปใช้ในทางที่ไม่ควร โดยได้ดำเนินการตามพระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์

นอกจากนี้ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มีการบริหารจัดการด้านการสื่อสารภายในองค์กรให้พนักงานทุกคนได้รับทราบข้อมูลสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับนโยบาย ระเบียบ ประกาศ รวมทั้งตัวอย่างภัยคุกคามจากการใช้ข้อมูลสารสนเทศของบริษัทฯ ผ่านช่องทางต่างๆ ของบริษัทฯ อาทิ Intra-net ป้ายประกาศในสาขา จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ และการประชุมทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-Meetings) เพื่อให้พนักงานทุกคนได้รับข้อมูลอย่างครบถ้วน ถูกต้อง และทันเวลา อีกทั้ง บริษัทฯ มีช่องทางการร้องเรียนและแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิดกฎหมาย หรือพฤติกรรมน่าสงสัยที่อาจส่อถึงการทุจริตคอร์รัปชัน หรือประพฤติมิชอบของบุคคลในองค์กร โดยสามารถแจ้งผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ หน้าเว็บไซต์ของบริษัทฯ ทางจดหมาย หรือทางแฟกซ์ที่เบอร์ 02-067 9119 หรือ อีเมล cgoffice@cpaxtra.co.th

บริษัทฯ ยังมีช่องทางการสื่อสารกับผู้มีส่วนได้เสียภายนอกอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ สำหรับลูกค้าเพื่อสอบถามหรือร้องเรียนเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทฯ โดยผ่าน Call Center (1432) สำหรับผู้ถือหุ้น หรือนักลงทุน สามารถสอบถามได้ที่หน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์ เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียสามารถได้รับข้อมูลข่าวสารได้ตลอดเวลา และเป็นการทำความเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงข้อมูลที่เปิดเผยต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

5. การติดตาม (Monitoring)

CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) จัดให้มีกระบวนการติดตามและประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ โดยฝ่ายตรวจสอบภายใน ซึ่งเป็นหน่วยงานอิสระที่รายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ได้รับการส่งเสริมให้พัฒนาการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามมาตรฐานสากลอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งฝ่ายตรวจสอบภายในได้รับการประเมินคุณภาพงานตรวจสอบภายในจากหน่วยงานภายในและภายนอกองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การปฏิบัติงานตรวจสอบภายในเป็นไปตามมาตรฐานสากลและแนวทางการปฏิบัติที่ดี โดยฝ่ายตรวจสอบภายใน ทำหน้าที่ตรวจสอบและประเมินประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการควบคุมภายในของกิจกรรมต่างๆ ตามมาตรฐานวิชาชีพการตรวจสอบภายใน และบนฐานความเสี่ยง (Risk-based Audit) เพื่อสร้างความมั่นใจอย่างสมเหตุสมผลว่า การกำกับดูแลกิจการ การบริหารความเสี่ยงและกระบวนการควบคุม ช่วยให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายขององค์กร แผนงานตรวจสอบได้จัดทำเป็นรายปีให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทฯ และความเสี่ยงสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ รวมทั้งมีการนำระบบเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในกระบวนการตรวจสอบทั้งด้านการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics) และการบริหารจัดการงานของฝ่ายตรวจสอบภายในโดยมีซอฟแวร์บริหารงานโครงการ Internal Audit Management System (IAMS) เพื่อให้กระบวนการทำงานของหน่วยงานตรวจสอบภายในมีประสิทธิภาพและเสริมสร้างมาตรฐานงานตรวจสอบภายใน ฝ่ายตรวจสอบภายในได้ให้ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงการปฏิบัติงานและการควบคุมภายใน และรายงานผลการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในต่อคณะกรรมการตรวจสอบเป็นรายไตรมาส นอกจากนี้ ฝ่ายตรวจสอบภายในยังให้คำปรึกษาแก่หน่วยงานต่างๆ เพื่อให้กระบวนการทำงานมีการกำกับดูแลที่ดี ในกรณีที่พบพฤติกรรมน่าสงสัยที่อาจส่อถึงการทุจริตคอร์รัปชันหรือประพฤติมิชอบของบุคคลในองค์กรโดยการกระทำดังกล่าวต้องเข้าข่ายฝ่าฝืน หรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย หรือกฎระเบียบ หรือหลักการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มีนโยบายและช่องทางในการร้องเรียนและแจ้งเบาะแส ซึ่งรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ มีกระบวนการตรวจสอบข้อเท็จจริง ลงโทษผู้กระทำผิดและปรับปรุงกระบวนการทำงานให้รัดกุมขึ้น

และผู้บริหารรายงานความคืบหน้าของการปรับปรุงระบบการควบคุมภายในและประเด็นที่มีสาระสำคัญต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

ในรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ (ก่อนการควบบริษัท) มีความเห็นสอดคล้องกับผู้สอบบัญชีว่าไม่พบประเด็นข้อบกพร่องด้านการควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญ และมีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยรวม

9.2 รายการระหว่างกัน

รายการระหว่างกันของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และบริษัทย่อย กับบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และบริษัทย่อย (“**กลุ่มบริษัท**”) มีการเข้าทำรายการระหว่างกันกับบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยสรุปได้ดังนี้

ทั้งนี้ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้มีการเปิดเผยข้อมูลรายการระหว่างกันของปี 2565 และปี 2564 ไว้ในแบบ 56-1 One Report ซึ่งสามารถดูย้อนหลังเพื่อเปรียบเทียบข้อมูล 3 ปีได้จากเว็บไซต์ของบริษัทฯ)

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและลักษณะความสัมพันธ์		รายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ลักษณะรายการ / ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
			31 ธ.ค. 2566	30 มิ.ย. 2567	
1.	ผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ คือ บริษัท เครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด ลักษณะความสัมพันธ์: เป็นนิติบุคคลซึ่งเป็นผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และมีกรรมการร่วมกัน	รายได้จากการขายสินค้า	0.5	0.2	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยขายสินค้าอุปโภคบริโภคซึ่งเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท และเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไปและเป็นไปตามราคาตลาด
		ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	7.6	5.1	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยจ่ายค่าใช้จ่ายในการใช้เครื่องหมายการค้า ซึ่งเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท โดยเป็นรายการที่ทำเพื่อสนับสนุนรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป
		ลูกหนี้การค้า	0.3	-	
		เจ้าหนี้อื่น	5.1	2.6	
2.	บริษัทใหญ่ของกลุ่มบริษัท คือ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ลักษณะความสัมพันธ์: เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ และมีกรรมการร่วมกัน	รายได้จากการขายสินค้า	16.9	11.0	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยขายสินค้าอุปโภคบริโภคซึ่งเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท และเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไปและเป็นไปตามราคาตลาด
		รายได้ค่าเช่า และรายได้อื่น	17.1	9.3	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยได้เรียกเก็บค่าเช่าที่ดินและค่าสาธารณูปโภคซึ่งเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท โดยเป็นรายการที่ทำเพื่อสนับสนุนรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป
		ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	222.5	113.7	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในเครื่องหมายการค้า และเครื่องหมายบริการ ซึ่งครอบคลุมถึงการใช้เครื่องหมายการค้า “Makro” และ “aro” เป็นต้น ในประเทศไทย ประเทศกัมพูชา ประเทศเมียนมา และประเทศจีน ซึ่งCPAXT (ก่อนการควบบริษัท) มี

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและลักษณะความสัมพันธ์		รายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ลักษณะรายการ / ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
			31 ธ.ค. 2566	30 มิ.ย. 2567	
					ความจำเป็นในการใช้เครื่องหมายการค้า และเครื่องหมายบริการดังกล่าวในการดำเนินธุรกิจ เช่น การใช้ตรายี่ห้อผลิตภัณฑ์ ชื่อร้านค้า รูปแบบร้านค้า และการบริหารธุรกิจเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ อัตราค่าสิทธิที่ชำระให้กับ CPALL คิดตามสัดส่วนต่อยอดขายตามที่ตกลงในสัญญา ทั้งนี้ เงื่อนไขสำคัญของสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิในเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการสอดคล้องกับเงื่อนไขที่CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) เข้าทำรายการก่อนที่ CPALL เข้าเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ
		ลูกหนี้การค้า	2.7	3.5	
		ลูกหนี้อื่น	0.2	0.1	
		เจ้าหนี้อื่น	125.5	123.0	
		ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	0.1	0.2	
		เงินมัดจำค่าเช่าจากผู้เช่า	3.4	4.0	
3.	บริษัทย่อยของบริษัทใหญ่ คือ นิติบุคคลตามรายชื่อ 3.1-3.14 ลักษณะความสัมพันธ์: เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นนิติบุคคลที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ และมีกรรมการร่วมกัน				
	โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 3.2 - 3.3, 3.5 - 3.12 และ 3.14	รายได้จากการขายสินค้า	112.0	75.5	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยขายสินค้าอุปโภคบริโภคซึ่งเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท และเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไปและเป็นไปตามราคาตลาด
	โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 3.2 - 3.3 และ 3.13	รายได้จากการให้บริการ รายได้ค่าเช่าและรายได้อื่น	8.0	8.6	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยได้เรียกเก็บค่าบริการระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ ค่าบริการพื้นที่ระยะสั้น ค่าบริการจัดเรียงสินค้า และค่าบริการร่วมกันสนับสนุนการขาย ซึ่งเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท โดยเป็นรายการที่ทำเพื่อสนับสนุนรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป
	โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 3.1 - 3.5 และ 3.13	ซื้อสินค้าและบริการ	549.0	209.9	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยซื้อสินค้าอุปโภคซึ่งเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท และเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไปและเป็นไปตามราคาตลาด

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและลักษณะความสัมพันธ์		รายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ลักษณะรายการ / ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
			31 ธ.ค. 2566	30 มิ.ย. 2567	
	โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 3.1 - 3.7	ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	1,051.1	765.7	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยได้จ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ เช่น ค่าขนส่ง ค่าบริการด้านบุคลากร ค่าบริการดูแลติดตั้ง และบำรุงรักษาระบบ ค่าเช่าพาหนะ ซึ่งเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท โดยเป็นรายการที่ทำเพื่อสนับสนุนรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป
	ซื้อสินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ได้แก่ 3.2 และ 3.4	ซื้อสินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	167.4	42.4	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ รวมทั้งทรัพย์สินอื่นๆ ที่ใช้ในการดำเนินงาน ซึ่งเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทโดยเป็นรายการที่ทำเพื่อสนับสนุนรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป
		ลูกหนี้การค้า	15.5	21.4	
		ลูกหนี้อื่น	142.4	208.8	
		เจ้าหนี้การค้า	117.9	61.8	
		เจ้าหนี้อื่น	234.3	251.1	
		ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	50.4	250.7	
4.	บริษัทในกลุ่มบริษัท เครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด ลักษณะความสัมพันธ์: เป็นบริษัทย่อยของบริษัท เครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด เป็นนิติบุคคลซึ่งเป็นผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และมีกรรมการร่วมกัน				
	โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 4.1 - 4.5, 4.8 - 4.13, 4.15 - 4.27, 4.29, 4.31 - 4.32, 4.34 - 4.37, 4.39, 4.41 - 4.45, 4.47 - 4.48, 4.51 - 4.56, 4.58, 4.62 - 4.64, 4.67 - 4.68, 4.70 - 4.71, 4.73 - 4.76, 4.78 - 4.80, 4.83 - 4.86, 4.90 - 4.97, 4.99 - 4.101, 4.104 - 4.105, 4.108 - 4.111, 4.113 - 4.116, 4.121 - 4.128, 4.130,	รายได้จากการขายสินค้า	784.5	329.2	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยขายสินค้าอุปโภคบริโภคซึ่งเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท และเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไปและเป็นไปตามราคาตลาด

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและลักษณะความสัมพันธ์		รายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ลักษณะรายการ / ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
			31 ธ.ค. 2566	30 มิ.ย. 2567	
	4.133, 4.135 - 4.136, 4.138, 4.150 - 4.151, 4.153 และ 4.155				
	โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 4.5 - 4.6, 4.18, 4.21, 4.24 - 4.27, 4.29, 4.32, 4.35 - 4.36, 4.41 - 4.43, 4.50 - 4.52, 4.55, 4.59, 4.61, 4.64 - 4.67, 4.71 - 4.72, 4.81 - 4.83, 4.95 - 4.96, 4.102, 4.111 - 4.112, 4.114, 4.119, 4.121, 4.129, 4.131 - 4.132, 4.135, 4.137 – 4.138 และ 4.141	รายได้จากการให้บริการ รายได้ค่าเช่าและรายได้อื่น	920.5	512.2	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยได้เรียกเก็บค่าบริการระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ ค่าบริการพื้นที่ระยะสั้น ค่าบริการจัดเรียงสินค้า และค่าบริการร่วมกันสนับสนุนการขาย ซึ่งเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท โดยเป็นรายการที่ทำเพื่อสนับสนุนรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป
	โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 4.139	เงินปันผลรับ	13.1	13.1	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยได้รับเงินปันผลรับ
	โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 4.3 - 4.7, 4.10, 4.15, 4.18, 4.21, 4.26 - 4.27, 4.29, 4.32, 4.35, 4.38, 4.41 - 4.43, 4.45, 4.49 - 4.50, 4.52, 4.55, 4.57, 4.59, 4.61, 4.63 - 4.64, 4.71 - 4.72, 4.82, 4.94 - 4.96, 4.98, 4.101 - 4.102, 4.106, 4.111 - 4.112, 4.114, 4.117, 4.119 - 4.121, 4.129, 4.131 - 4.132, 4.134 - 4.135, 4.138 - 4.139, 4.145, 4.146, 4.149 และ 4.154	ซื้อสินค้าและบริการ	46,412.0	24,910.6	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยซื้อสินค้าอุปโภคซึ่งเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท และเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไปและเป็นไปตามราคาตลาด

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและลักษณะความสัมพันธ์	รายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ลักษณะรายการ / ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
		31 ธ.ค. 2566	30 มิ.ย. 2567	
โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 4.1, 4.6 - 4.8, 4.12, 4.14, 4.16, 4.18, 4.21, 4.28 - 4.30, 4.33, 4.35 - 4.36, 4.38 - 4.39, 4.41 - 4.42, 4.45 - 4.47, 4.49 - 4.54, 4.58 - 4.61, 4.63 - 4.64, 4.66 - 4.69, 4.71 - 4.72, 4.74, 4.77, 4.81 - 4.82, 4.84 - 4.85, 4.87 - 4.89, 4.92, 4.94 - 4.96, 4.101, 4.103, 4.105, 4.112 - 4.114, 4.117, 4.119 - 4.121, 4.123 - 4.124, 4.127, 4.129, 4.134, 4.137, 4.139 - 4.141, 4.143 และ 4.152	ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	2,376.2	1,347.2	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยได้จ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ เช่น ค่าขนส่ง ค่าบริการด้านบุคลากร ค่าบริการดูแลติดตั้ง และบำรุงรักษาระบบ ค่าเช่าพาหนะ ซึ่งเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท โดยเป็นรายการที่ทำเพื่อสนับสนุนรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป
โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 4.7, 4.42, 4.49, 4.59 - 4.60, 4.63, 4.89, 4.94, 4.129, 4.139, 4.143 และ 4.145	ต้นทุนทางการเงิน	61.8	54.6	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยได้จ่ายดอกเบี้ยจากการเช่าสินทรัพย์ตามสัญญาเช่า ซึ่งเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท โดยเป็นรายการที่ทำเพื่อสนับสนุนรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป
โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 4.17, 4.29, 4.46, 4.49 - 4.50, 4.54, 4.59, 4.69, 4.72, 4.84, 4.87, 4.95, 4.101, 4.112 และ 4.119	ซื้อสินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	248.2	47.2	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ รวมทั้งทรัพย์สินอื่นๆ ที่ใช้ในการดำเนินงาน ซึ่งเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทโดยเป็นรายการที่ทำเพื่อสนับสนุนรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป
	ลูกหนี้การค้า	136.2	88.2	
	ลูกหนี้อื่น	123.9	163.4	
	สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	2.0	-	
	ลูกหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น	3.7	3.7	
	เจ้าหนี้การค้า	6,825.4	5,883.3	

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและลักษณะความสัมพันธ์		รายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ลักษณะรายการ / ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
			31 ธ.ค. 2566	30 มิ.ย. 2567	
		เจ้าหนี้อื่น	1,217.2	1,244.5	
		ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	445.2	411.1	
		หนี้สินหมุนเวียนอื่น	2.6	2.6	
		หนี้สินตามสัญญาเช่า	2,366.0	3,201.7	
5.	บริษัทที่มีกรรมการร่วมกัน ลักษณะความสัมพันธ์: เป็นนิติบุคคลซึ่งมีกรรมการร่วมกัน				
	โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 5.1 - 5.6 , 5.8 - 5.13 , 5.15 - 5.22 และ 5.24 - 5.26	รายได้จากการขายสินค้า	22.3	13.0	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยขายสินค้าอุปโภคบริโภคซึ่งเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท และเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไปและเป็นไปตามราคาตลาด
	โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 5.7 , 5.15 , 5.18 และ 5.25	รายได้จากการให้บริการ รายได้ค่าเช่าและรายได้อื่น	151.2	64.5	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยได้เรียกเก็บค่าบริการระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ ค่าบริการพื้นที่ระยะสั้น ค่าบริการจัดเรียงสินค้า และค่าบริการร่วมกันสนับสนุนการขาย ซึ่งเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท โดยเป็นรายการที่ทำเพื่อสนับสนุนรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป
	โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 5.19, 5.23 และ 5.25	ซื้อสินค้าและบริการ	308.8	1.1	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยซื้อสินค้าอุปโภคซึ่งเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท และเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไปและเป็นไปตามราคาตลาด
	โปรดดูรายชื่อนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ลำดับที่ 5.4 - 5.5 , 5.12 - 5.15 และ 5.18 - 5.20	ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	1.4	2.0	CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) หรือบริษัทย่อยได้จ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ เช่น ค่าโปรแกรม และค่าดูแลระบบ ซึ่งเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท โดยเป็นรายการที่ทำเพื่อสนับสนุนรายการธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป
		ลูกหนี้การค้า	4.1	3.0	
		ลูกหนี้อื่น	0.1	-	
		เจ้าหนี้อื่น	0.1	0.7	
		ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	0.4	-	

รายชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

1. **ผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่** **หมายถึง** บริษัท เครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด
2. **บริษัทใหญ่ของกลุ่มบริษัท** **หมายถึง** บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
3. **บริษัทย่อยของบริษัทใหญ่**

3.1 บริษัท เคาน์เตอร์เซอร์วิส จำกัด	3.2 บริษัท ซีพี รีเทลลิงค์ จำกัด
3.3 บริษัท ซีพีแรม จำกัด	3.4 บริษัท โกซอฟท์ (ประเทศไทย) จำกัด
3.5 บริษัท ปัญญธารา จำกัด	3.6 สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์
3.7 วิทยาลัยเทคโนโลยีปัญญาภิวัฒน์	3.8 บริษัท ออลล์ เทรนนิ่ง จำกัด
3.9 บริษัท ทเวนตี้โฟร์ ช้อปปิ้ง จำกัด	3.10 โรงเรียนสาธิตสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์
3.11 บริษัท ซีพี ฟู้ดแล็บ จำกัด	3.12 CP ALL (CAMBODIA) CO.,LTD
3.13 บริษัท สามัคคี รีเทล จำกัด	3.14 ALL IM-EX AND PROSERVICE Company Limited

4. **บริษัทในกลุ่มบริษัท เครือเจริญโภคภัณฑ์**

4.1 บริษัท ดี แอนด์ ที แฟมิลี่ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	4.2 CP Avant Private Limited
4.3 C.P.Cambodia Co.,Ltd.	4.4 C.P.Vietnam Corporation
4.5 Myanmar C.P.Livestock Co.,Ltd.	4.6 Pk Agro-industry Products (M) Sdn. Bhd.
4.7 กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ซี.พี.ทาวเวอร์ โกรท	4.8 บริษัท กรุงเทพโปรดิ๊วส จำกัด (มหาชน)
4.9 บริษัท กรุงเทพ เวท ดรัก จำกัด	4.10 บริษัท เกษตรภัณฑ์อุตสาหกรรม จำกัด
4.11 บริษัท เกษตรภัณฑ์-อกริเทค จำกัด	4.12 บริษัท ข้าว ซี.พี. จำกัด
4.13 บริษัท เค.เอส.พี.อุปกรณ์ จำกัด	4.14 บริษัท เดอะเลมอนชอต จำกัด
4.15 บริษัท เจริญโภคภัณฑ์การเกษตร จำกัด	4.16 บริษัท เจริญโภคภัณฑ์โปรดิ๊วส จำกัด
4.17 บริษัท เจริญโภคภัณฑ์วิศวกรรม จำกัด	4.18 บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
4.19 บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อิน - เอ็กซ จำกัด	4.20 บริษัท เจียไต๋ จำกัด
4.21 บริษัท เจียไต๋โปรดิ๊วซ์ จำกัด	4.22 บริษัท จีซีบี (ประเทศไทย) จำกัด
4.23 บริษัท ชนม์เจริญฟาร์ม จำกัด	4.24 บริษัท เชฟแคร์ส โปรเจกต์ จำกัด

4.25 บริษัท เซสเตอร์ฟู้ด จำกัด
4.26 บริษัท ซี.พี.คอนซูเมอร์โพรดักส์ จำกัด
4.27 บริษัท ซี.พี.ฟู้ดสโตร์ จำกัด
4.28 บริษัท ซี.พี.ฟาซิลิตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด
4.29 บริษัท ซีพี บีแอนด์เอฟ (ไทยแลนด์) จำกัด
4.30 บริษัท ซีพี บีแอนด์เอฟ เทรดดิ้ง จำกัด
4.31 บริษัท ซีพี แพลนท์ จำกัด
4.32 บริษัท ซีพี-เมจิ จำกัด
4.33 บริษัท ซีพี รีเสิร์ช แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด
4.34 บริษัท ซีพี ไห่หลาย ฮาร์เบอร์ จำกัด
4.35 บริษัท ซี.พี.เมอร์แชนไดซิ่ง จำกัด
4.36 บริษัท ซี.พี.แลนด์ จำกัด (มหาชน)
4.37 บริษัท ซี.พี.สหอุตสาหกรรม จำกัด
4.38 บริษัท ซีพี ออริจิน จำกัด
4.39 บริษัท ซี.พี.อินเตอร์เทรด จำกัด
4.40 บริษัท ซี.พี.อินเตอร์ฟู้ด (ไทยแลนด์) จำกัด
4.41 บริษัท ซี.พี.อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ จำกัด
4.42 บริษัท ซีพีเอฟ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
4.43 บริษัท ซีที เฟรช จำกัด
4.44 บริษัท ซีทีที เมล็ดพันธุ์ จำกัด
4.45 บริษัท ซีนิเพล็กซ์ จำกัด
4.46 บริษัท ซีพี เซลส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
4.47 บริษัท ซีพี โซเชียลอิมแพคท์ จำกัด
4.48 บริษัท ซีพีพีซี จำกัด (มหาชน)
4.49 บริษัท ออลล์ นาว แมนเนจเม้นท์ จำกัด
4.50 บริษัท ออลล์ นาว โลจิสติกส์ จำกัด
4.51 บริษัท ซีพีเอฟ ฟู้ด แอนด์ เบฟเวอร์เรจ จำกัด
4.52 บริษัท ซีพีเอฟ เรสเทอรองท์ แอนด์ ฟู้ดเซน จำกัด
4.53 บริษัท ซีพีเอฟ เทรนนิ่งเซ็นเตอร์ จำกัด
4.54 บริษัท ซีพีเอฟ ไอทีเซ็นเตอร์ จำกัด
4.55 บริษัท ดี ซูพรีม จำกัด
4.56 บริษัท ไดนามิคอินเตอร์ทรานสปอร์ต จำกัด
4.57 บริษัท ไดนามิคทรานสปอร์ต จำกัด
4.58 บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
4.59 บริษัท ทรู ดิจิทัล กรุ๊ป จำกัด
4.60 บริษัท ทรู ดิจิทัล พาร์ค จำกัด
4.61 บริษัท ทรู จีเอส จำกัด
4.62 บริษัท ทรูสเปซ จำกัด
4.63 บริษัท ทรู ลีสซิ่ง จำกัด
4.64 บริษัท ทรู มันนี่ จำกัด
4.65 บริษัท ทรู มูฟ จำกัด
4.66 บริษัท ทรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด
4.67 บริษัท ทรู ไลฟ์สไตล์ รีเทล จำกัด
4.68 บริษัท ทรู วิชั่นส์ กรุ๊ป จำกัด
4.69 บริษัท ทรู อินเทอร์เน็ต ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด
4.70 บริษัท ทรู ไอคอนสยาม จำกัด
4.71 บริษัท ทรู ดิสทริบิวชั่น แอนด์ เซลส์ จำกัด
4.72 บริษัท ทรู อินเทอร์เน็ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด
4.73 บริษัท ทรัพย์สมุทร จำกัด
4.74 บริษัท สยาม ริเวีย จำกัด

4.75 บริษัท ท่าจามเกษตรอุตสาหกรรม จำกัด
4.76 บริษัท ท่าเรืออยุธยาและไอซีดี จำกัด
4.77 บริษัท ไทย นิวส์ เน็ตเวิร์ค (ทีเอ็นเอ็น) จำกัด
4.78 บริษัท โรงเรียนนานาชาติคอนคอร์เดียน คอร์เปอร์เรชั่น จำกัด
4.79 บริษัท แมกโนเลีย ควอลิตี้ ดีเวล็อปเม้นต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
4.80 บริษัท บางปะอิน กอล์ฟ จำกัด
4.81 บริษัท บีเอฟเคที (ประเทศไทย) จำกัด
4.82 บริษัท บีแอนด์เอฟ คอฟฟี่ จำกัด
4.83 บริษัท เบคเฮาส์ จำกัด
4.84 บริษัท พันธวณิช จำกัด
4.85 บริษัท พัฒนาผู้นำเครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด
4.86 บริษัท พีโอซี จำกัด
4.87 บริษัท ฟรีวิลล์ โซลูชั่นส์ จำกัด
4.88 บริษัท ฟรีวิลล์ เอฟเอ็กซ์ จำกัด
4.89 บริษัท โภคภัณฑ์เอ็นเตอร์ไพรซ์ จำกัด
4.90 มูลนิธิพุทธรักษา
4.91 บริษัท แมกโนเลีย ไฟน์เนสท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
4.92 บริษัท แมกโนเลีย โฮเต็ล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด (มหาชน)
4.93 บริษัท รอส บรีดเดอร์ส สยาม จำกัด
4.94 บริษัท วิชดอม แลนด์มาร์ก คอร์ปอเรชั่น จำกัด
4.95 บริษัท ซีพีเอฟ โกลบอล ฟู้ด โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)
4.96 บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด
4.97 บริษัท ศูนย์วิจัยและพัฒนาอาหาร ซีพีเอฟ จำกัด
4.98 บริษัท สตาร์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด
4.99 บริษัท เซนโก้ มอเตอร์ จำกัด
4.100 CPP FERTILIZER COMPANY LIMITED
4.101 บริษัท ซีพี ฟิวเจอร์ ซิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
4.102 PERFECT COMPANION (M) SDN. BHD.
4.103 บริษัท ซีพี ซีดดิ้ง โซเชียลอิมแพคท์ จำกัด
4.104 บริษัท ซีพี.ซีเอสอี จำกัด
4.105 บริษัท ซีพีเอฟ ฟู้ด เน็ตเวิร์ก จำกัด
4.106 Shanghai Lilin Industrial Development Co.,Ltd
4.107 บริษัท ซิงโครไนซ์ฮับ จำกัด
4.108 บริษัท สยามแลนด์ ฟลายอิ้ง จำกัด
4.109 บริษัท สวนสมบูรณ์ จำกัด
4.110 บริษัท อาร์เบอร์ เอเคอร์ส ประเทศไทย จำกัด
4.111 บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล เพ็ท ฟู้ด จำกัด
4.112 บริษัท เอ้ก ดิจิทัล จำกัด
4.113 บริษัท เอ็มจี เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด
4.114 บริษัท เพอร์เฟค คอมพาเนียน กรุ๊ป จำกัด
4.115 บริษัท แอ๊ดว้านซ์ฟาร์ม่า จำกัด
4.116 บริษัท แอดวานซ์ ไพพ์ จำกัด
4.117 บริษัท แอ๊ดว้านซ์ทรานสปอร์ต จำกัด
4.118 บริษัท แอสเซนด์ กรุ๊ป จำกัด
4.119 บริษัท แอสเซนด์ คอมเมิร์ซ จำกัด
4.120 บริษัท แอสเซนด์ แทรเวิล จำกัด
4.121 บริษัท แอสเซนด์ นาโน จำกัด
4.122 บริษัท ไอคอนสยาม จำกัด
4.123 บริษัท อะมิตี้ เทคโนโลยีส์ (ประเทศไทย) จำกัด
4.124 บริษัท เอ็มคิว รีเทล เอ็คซ์พิเรียนซ์ คอร์ปปอเรชั่น จำกัด

4.125 บริษัท แบล็ค ดรากอน เอ็นเตอร์เทนเม้นท์ จำกัด
4.126 บริษัท ประชารัฐรักสามัคคี วิสาหกิจเพื่อสังคม (ประเทศไทย) จำกัด
4.127 บริษัท แมส วิลล์ จำกัด
4.128 บริษัท ทรู ซีเจ ครีเอชั่นส์ จำกัด
4.129 บริษัท อัลเตอร์วิม จำกัด
4.130 CPV Food Co., Ltd.
4.131 Asia Aquaculture(M) Sdn. Bhd.
4.132 Tip Top Meat Sdn. Bhd.
4.133 บริษัท เอ็มไอ ดีเวลอปเมนท์ จำกัด
4.134 CPF Australia Pty Ltd
4.135 บริษัท ซีพี-อูโอริกิ จำกัด
4.136 บริษัท ซัช อะ สมอล เวิลด์ จำกัด
4.137 EGG DIGITAL (MALAYSIA) SDN. BHD.
4.138 บริษัท ซีพี เฟรช จำกัด
4.139 บริษัท รีเทล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
4.140 บริษัท สุขุมวิท ลีฟวิ่ง จำกัด
4.141 บริษัท สุขุมวิท มิกซ์-ยูส จำกัด
4.142 CPF Hong Kong Co., Ltd.
4.143 Altervim Malaysia Sdn. Bhd.
4.144 บริษัท อัลเตอร์วิม พาวเวอร์ อีวี จำกัด
4.145 บริษัท ซีพีเอฟซี ดิสทริบิวชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด
4.146 C.P. Food Products, Inc
4.147 CP B&F (Cambodia) Co., Ltd.
4.148 CP Foods Singapore Pte. Ltd.
4.149 Westbridge Foods Ltd.
4.150 บริษัท ซีพี แมตช์ จำกัด
4.151 บริษัท ฟิเทซ่าซีเอ็นซี จำกัด
4.152 Charoen Pokphand Foods (Malaysia)
4.153 บริษัท ไทยโคโพลีอุตสาหกรรมพลาสติก จำกัด
4.154 บริษัท เอสเอ็ม ทรู จำกัด
4.155 บริษัท ดัคกาลบี้ กรุ๊ป จำกัด

5. บริษัทที่มีกรรมการร่วมกัน

5.1 บริษัท ซิโน-ไทย เอ็นจีเนียริ่ง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)
5.2 บริษัท พี.ซี.เอส. แมชีน กรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)
5.3 บริษัท ทางยกระดับดอนเมือง จำกัด (มหาชน)
5.4 บริษัท ธนบุรี เวลบีอิ้ง จำกัด
5.5 บริษัท ธนบุรี เฮลท์แคร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
5.6 บริษัท สแกน อินเตอร์ จำกัด (มหาชน)
5.7 บริษัท สตาร์ มันนี่ จำกัด (มหาชน)
5.8 บริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน)
5.9 บริษัท ล็อกซเล่ย์ จำกัด (มหาชน)
5.10 บริษัท บริการเชื้อเพลิงการบินกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
5.11 บริษัท เอสวีไอ จำกัด (มหาชน)
5.12 บริษัท เทคซอส มีเดีย จำกัด
5.13 มูลนิธิเจริญโภคภัณฑ์
5.14 มูลนิธิ ธนินท์ เทวี เจียรวนนท์
5.15 บริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน)
5.16 บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด(มหาชน)

5.17 บริษัท ทีพีซีเอส จำกัด(มหาชน)
5.18 บริษัท ธนาคารกรุงไทย จำกัด(มหาชน)
5.19 บริษัท ซีวีบริรักษ์ จำกัด
5.20 บริษัท โรงพยาบาลนครธน จำกัด
5.21 มูลนิธิเจริญโภคภัณฑ์พัฒนาชีวิตชนบท
5.22 บริษัท ออโต้ เอกซ์ จำกัด
5.23 Charoen Pokphand Import & Export Trading (Shanghai)
5.24 บริษัท โชว์ไร้ขีด จำกัด
5.25 บริษัท อุตสาหกรรมนมไทย จำกัด
5.26 บริษัท พลังงานบริสุทธิ์ จำกัด (มหาชน)

มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน นโยบายและแนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

บริษัทฯ มีรายการระหว่างกันกับบริษัทที่เกี่ยวข้องเฉพาะกรณีอันเนื่องมาจากการดำเนินธุรกิจเท่านั้น โดยยึดถือประโยชน์ของบริษัทฯ เป็นสำคัญ โดยรายการรับอนุญาตให้ใช้สิทธิในเครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ เป็นสิ่งจำเป็นต่อการประกอบธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้รายการดังกล่าวได้ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทก่อนการดำเนินการหรือการจ่ายชำระค่าบริการ ซึ่งเป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทฯ

หากเป็นการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันเกี่ยวกับข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป คณะกรรมการบริษัทฯ ได้อนุมัติในหลักการให้บริษัทฯ สามารถทำธุรกรรมกับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องได้ หากธุรกรรมเหล่านั้นมีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกันกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การซื้อสินค้า
   กรณีที่ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการซื้อสินค้าจากกลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นกิจการที่มีกรรมการร่วมกันหรือเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นเดียวกัน ทั้งนี้ รายการซื้อสินค้าดังกล่าวเป็นไปตามเงื่อนไขทางธุรกิจปกติเช่นเดียวกับรายการซื้อสินค้ากับบริษัทอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกัน และเป็นไปตามราคาตลาด
2. การใช้บริการ
   บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับบริการจากกลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นกิจการที่มีกรรมการร่วมกันหรือเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นเดียวกัน ซึ่งเป็นไปตามราคาและเงื่อนไขปกติทางธุรกิจเช่นเดียวกับการได้รับบริการจากบุคคลอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกันในสถานการณ์เดียวกัน
3. การขายสินค้าและให้บริการ
   บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จำหน่ายสินค้าให้แก่กรรมการ หรือผู้บริหาร รวมถึงได้จำหน่ายสินค้าและให้บริการให้แก่กลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นกิจการที่มีกรรมการร่วมกัน หรือเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นเดียวกัน ซึ่งเป็นไปตามราคาและเงื่อนไขปกติทางธุรกิจเช่นเดียวกับการจำหน่ายสินค้าและให้บริการให้กับบุคคลอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกันในสถานการณ์เดียวกัน โดยรายการซื้อขายสินค้าและบริการ และการซื้อสินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ซึ่งเป็นรายการที่เกิดขึ้นจากธุรกรรมทางการค้าตามปกตินั้น บริษัทฯ มีมาตรการคุ้มครองผู้ลงทุนเพื่อป้องกันการถ่ายเทผลประโยชน์ โดยให้ฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นผู้ตรวจสอบถึงความจำเป็นของการทำรายการดังกล่าวกับหน่วยงานภายในที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้รายการซื้อขายสินค้าและบริการ และการซื้อสินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน เป็นไปตามราคาตลาด และต้องรายงานผลการตรวจสอบดังกล่าวแก่คณะกรรมการตรวจสอบเป็นประจำทุกไตรมาส

สำหรับนโยบายและแนวโน้มในการทำรายการระหว่างกันในอนาคตนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายที่จะทำรายการระหว่างกันเฉพาะกรณีอันเนื่องมาจากการดำเนินธุรกิจเท่านั้น ซึ่งจะเป็นไปในราคาหรือเงื่อนไขที่ไม่แตกต่างจากการปฏิบัติกับบุคคลภายนอก และจะต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ก่อนที่จะเข้าทำรายการระหว่างกัน หรือได้รับสัตยาบันจากคณะกรรมการบริษัท สำหรับรายการดังกล่าว อย่างไรก็ดี หากเป็นการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันเกี่ยวกับข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป กล่าวคือ มีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกันกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกันด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ดังมีรายละเอียดตามที่ระบุไว้ข้างต้น บริษัทฯ และบริษัทย่อย สามารถทำธุรกรรมดังกล่าวได้ตามที่คณะกรรมการบริษัท ได้อนุมัติในหลักการไว้ ทั้งนี้ การเข้าทำรายการระหว่างกันในอนาคตจะเป็นไปตามแต่สมควรและสอดคล้องกับการเติบโตของธุรกิจ โดยบริษัทฯจะปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของคณะกรรม การกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่มีผลใช้บังคับตลอดจนมีมาตรการและขั้นตอนการอนุมัติตามที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาสำหรับรายการระหว่างกันแต่ละประเภทดังนี้

ขายสินค้า:	ราคาที่กำหนดขึ้นตามข้อกำหนดและเงื่อนไขปกติทางธุรกิจเปรียบเทียบกับรายการขายสินค้าให้กับบริษัทอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง
รายได้บริการและรายได้อื่น:	ราคาตามสัญญาที่กำหนดขึ้นตามข้อกำหนดและเงื่อนไขปกติธุรกิจ
ซื้อสินค้าและต้นทุนบริการ:	ราคาที่กำหนดขึ้นตามข้อกำหนดและเงื่อนไขปกติทางธุรกิจเปรียบเทียบกับรายการซื้อสินค้าและบริการจากบริษัทอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกัน
ต้นทุนบริการและค่าใช้จ่ายอื่น:	ราคาตามสัญญาที่กำหนดขึ้นตามข้อกำหนดและเงื่อนไขปกติทางธุรกิจ
ซื้อทรัพย์สิน:	ราคาที่กำหนดขึ้นตามข้อกำหนดมและเงื่อนไขปกติทางธุรกิจเปรียบเทียบกับรายการซื้อจากบริษัทอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกัน

ส่วนที่ 3
ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566

บริษัท ใหม่ จำกัด (มหาชน)
และบริษัทย่อย

ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และ
สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566
และ
รายงานการให้ความเชื่อมั่นของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

KPMG Phoomchai Audit Ltd.
50th Floor, Empire Tower
1 South Sathorn Road, Yannawa
Sathorn, Bangkok 10120, Thailand
Tel +66 2677 2000
Fax +66 2677 2222
Website home.kpmg/th

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ชั้น 50 เอ็มไพร์ทาวเวอร์
1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา
เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทร +66 2677 2000
แฟกซ์ +66 2677 2222
เว็บไซต์ home.kpmg/th

รายงานการให้ความเชื่อมั่นของผู้สอบบัญชีรับอนุญาตต่อการรวบรวมข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน

เสนอ ผู้ถือหุ้นและคณะกรรมการบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
(เดิมชื่อ บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน))

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติงานที่ให้ความเชื่อมั่นเพื่อรายงานต่อการรวบรวมข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนของบริษัท ใหม่ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ("กลุ่มบริษัทใหม่") ซึ่งจัดทำโดยผู้บริหารของบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้ประกอบด้วย งบฐานะการเงินรวมเสมือน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และวันที่ 30 มิถุนายน 2567 งบกำไรขาดทุนรวมเสมือนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566 และหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนที่เกี่ยวข้อง โดยหลักเกณฑ์และข้อสมมติฐานที่ผู้บริหารใช้เพื่อรวบรวมข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ได้อธิบายไว้ในหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนข้อ 2 และ 3

ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้รวบรวมขึ้นโดยผู้บริหาร เพื่อแสดงผลกระทบของเหตุการณ์หรือรายการที่กล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนข้อ 2 และ 3 ที่มีต่อฐานะการเงินรวมเสมือนของกลุ่มบริษัทใหม่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และผลการดำเนินงานรวมเสมือนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566 เสมือนว่าเหตุการณ์หรือรายการได้เกิดขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 ทั้งนี้ ผู้บริหารได้คัดลอกข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ("กลุ่มบริษัท") ที่รวมอยู่ในข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนจากงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566 ดังรายละเอียดที่ได้อธิบายไว้ในหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนข้อ 2.5 ซึ่งรายงานการตรวจสอบและการสอบทานได้เผยแพร่ต่อสาธารณชนแล้ว

KPMG Phoomchai Audit Ltd., a Thai limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee.

ความรับผิดชอบของผู้บริหารต่อข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบในการรวบรวมข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนตามหลักเกณฑ์และข้อสมมติฐานที่ได้อธิบายไว้ในหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนข้อ 2 และ 3

ความเป็นอิสระและการบริหารคุณภาพ

ข้าพเจ้าปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านจรรยาบรรณเกี่ยวกับความเป็นอิสระตาม*ประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี รวมถึงมาตรฐานเรื่องความเป็นอิสระ* ที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี (ประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี) และข้อกำหนดด้านจรรยาบรรณอื่นตามประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี ซึ่งใช้เป็นหลักเกณฑ์พื้นฐานสำหรับความซื่อสัตย์สุจริต ความเที่ยงธรรม ความรู้ความสามารถทางวิชาชีพและความระมัดระวังรอบคอบ การรักษาความลับ และพฤติกรรมทางวิชาชีพ

สำนักงานของข้าพเจ้าปฏิบัติตามมาตรฐานการบริหารคุณภาพ ฉบับที่ 1 ซึ่งกำหนดให้สำนักงานออกแบบ นำไปปฏิบัติและดำเนินการระบบการบริหารคุณภาพ ซึ่งรวมถึงนโยบายหรือวิธีปฏิบัติเกี่ยวกับการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านจรรยาบรรณ มาตรฐานทางวิชาชีพ และข้อกำหนดทางกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชี

ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบในการแสดงความเห็นต่อการรวบรวมข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนซึ่งจัดทำโดยผู้บริหารตามหลักเกณฑ์ที่ได้กล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนข้อที่ 2 และ 3 ในสาระสำคัญ

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติงานตามมาตรฐานงานที่ให้ความเชื่อมั่น รหัส 3420 *เรื่องงานที่ให้ความเชื่อมั่นเพื่อรายงานต่อการรวบรวมข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนที่รวมอยู่ในหนังสือชี้ชวน* ที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี ซึ่งกำหนดให้ข้าพเจ้าวางแผนและปฏิบัติงานเพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่า ผู้บริหารรวบรวมข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนตามหลักเกณฑ์ที่ได้อธิบายไว้ในหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนข้อ 2 และ 3 ในสาระสำคัญหรือไม่

วัตถุประสงค์ของงานนี้มิได้เพื่อให้ข้าพเจ้ารับผิดชอบต่อการปรับปรุงแก้ไขหรือการออกรายงานใหม่ หรือการแสดงความเห็นต่อข้อมูลทางการเงินในอดีต ซึ่งใช้ในการรวบรวมข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน และการตรวจสอบของข้าพเจ้าไม่ได้รวมถึงการตรวจสอบหรือสอบทานข้อมูลทางการเงินดังกล่าว

ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนรวมอยู่ในเอกสารการยื่นแบบคำขอให้พิจารณารับหุ้นสามัญของบริษัท ใหม่ จำกัด (มหาชน) เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Relisting) มีวัตถุประสงค์เพียงเพื่อแสดงให้เห็นถึงผลกระทบของเหตุการณ์หรือรายการที่มีนัยสำคัญต่อข้อมูลทางการเงินที่ยังไม่ได้ถูกปรับปรุงของกลุ่มบริษัทใหม่ เสมือนว่าเหตุการณ์หรือรายการเกิดขึ้น ณ วันที่ที่ระบุไว้เพื่อวัตถุประสงค์ดังกล่าว ดังนั้น ข้าพเจ้าไม่ให้ความเชื่อมั่นใดๆ ต่อผลที่เกิดขึ้นจริงของเหตุการณ์หรือรายการที่เสนอ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566

งานที่ให้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผล เพื่อรายงานว่าข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนรวบรวมตามหลักเกณฑ์ที่ใช้ในสาระสำคัญหรือไม่นั้น รวมถึงการประเมินว่าหลักเกณฑ์และข้อสมมติฐานที่ผู้บริหารใช้ในการรวบรวมข้อมูลมีความสมเหตุสมผลหรือไม่ สำหรับการแสดงถึงผลกระทบที่มีนัยสำคัญจากเหตุการณ์หรือรายการโดยตรง และเพื่อให้ได้มาซึ่งหลักฐานที่เหมาะสมอย่างเพียงพอว่า

- รายการปรับปรุงเสมือนที่เกี่ยวข้องได้แสดงอย่างเหมาะสมตามหลักเกณฑ์และข้อสมมติฐานดังกล่าว
- ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนสะท้อนถึงการนำรายการปรับปรุงเสมือนข้างต้นไปปรับปรุงข้อมูลทางการเงินรวมที่ยังไม่ได้ถูกปรับปรุงอย่างเหมาะสม

วิธีการปฏิบัติงานที่เลือกใช้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของข้าพเจ้าตามความเข้าใจในลักษณะของกลุ่มบริษัทใหม่ รวมถึงเหตุการณ์หรือรายการที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน และสถานการณ์ของงานอื่นที่เกี่ยวข้อง

การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึงการประเมินการนำเสนอข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนโดยรวม

ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานที่ข้าพเจ้าได้รับมีความเพียงพอและเหมาะสมสำหรับใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

ความเห็น

ข้าพเจ้าเห็นว่า ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนข้างต้นนี้ได้รวบรวมตามหลักเกณฑ์ที่ได้อธิบายไว้ในหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนข้อ 2 และ 3 ในสาระสำคัญ

ข้อจำกัดการนำไปใช้

การปฏิบัติงานเพื่อรายงานต่อการรวบรวมข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนของข้าพเจ้า มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการประกอบเอกสารการยื่นแบบคำขอให้พิจารณารับหุ้นสามัญของบริษัท ใหม่ จำกัด (มหาชน) เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Relisting) ข้าพเจ้ามิได้ปฏิบัติงานตามมาตรฐานการสอบบัญชี มาตรฐานและแนวปฏิบัติอื่นที่เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปในประเทศอื่น ดังนั้นจึงมิควรถือว่าการปฏิบัติงานดังกล่าวเป็นไปตามมาตรฐานหรือแนวปฏิบัติเหล่านั้น ดังนั้น รายงานนี้จึงไม่ควรนำไปใช้หรืออ้างอิงในประเทศอื่นหรือเพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกจากวัตถุประสงค์ตามที่กล่าวข้างต้น ข้าพเจ้าไม่มีหน้าที่หรือส่วนรับผิดชอบ และขอปฏิเสธความรับผิดชอบต่อบุคคลใดๆ อันเนื่องจากการใช้หรือการอ้างอิงถึงรายงานของข้าพเจ้าในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมใดๆ นอกเหนือจากวัตถุประสงค์ที่กล่าวไว้ข้างต้น

(นางปิยธิดา ตั้งเด่นชัย)
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต
เลขทะเบียน 11766

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
กรุงเทพมหานคร
8 สิงหาคม 2567

บริษัท ใหม่ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
งบฐานะการเงินรวมเสมือน

	31 ธันวาคม		30 มิถุนายน
สินทรัพย์	2566	2565	2567
		(พันบาท)	
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	31,707,287	40,103,173	23,103,590
เงินลงทุนชั่วคราว	13,689	-	14,740
ลูกหนี้การค้า	2,303,606	2,430,696	2,167,667
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	1,741,703	1,818,071	2,575,404
สินค้าคงเหลือ	35,883,953	37,820,445	34,690,171
ส่วนลดรับค้างรับ	4,110,835	4,293,289	2,703,337
รายได้ค้างรับ	936,199	847,816	876,263
สินทรัพย์อนุพันธ์	-	-	11,298
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	41,695	41,889	115,012
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**76,738,967**	**87,355,379**	**66,257,482**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน			
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	9,080,626	9,053,162	9,107,389
เงินลงทุนในการร่วมค้า	5,702,607	5,334,543	5,821,871
เงินลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	470,293	572,857	754,555
ลูกหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น	58,636	49,525	65,773
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	44,313,838	43,910,016	46,455,882
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	115,573,582	118,114,693	116,400,558
สินทรัพย์สิทธิการใช้	39,750,501	37,167,227	40,597,004
ค่าความนิยม	234,736,022	234,736,022	234,736,022
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	10,983,001	10,520,582	10,793,561
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	1,033,955	566,080	961,707
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	1,929,052	1,263,142	1,980,143
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**463,632,113**	**461,287,849**	**467,674,465**
รวมสินทรัพย์	**540,371,080**	**548,643,228**	**533,931,947**

หมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนเป็นส่วนหนึ่งของข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565	30 มิถุนายน 2567
		(พันบาท)	
หนี้สินหมุนเวียน			
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	2,381,772	1,636,840	11,467,351
เจ้าหนี้การค้ากิจการอื่น	60,193,100	55,867,190	48,391,316
เจ้าหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน	6,943,275	5,951,296	5,945,104
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการอื่น	10,164,061	10,070,087	8,123,034
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1,708,649	1,799,382	1,727,442
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	972,280	953,853	654,507
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	6,562,240	7,477,738	6,365,597
หุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	17,641,050	-	17,794,941
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	5,982,421	112	7,102,875
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	4,248,167	3,159,271	3,851,212
หนี้สินอนุพันธ์	57,956	2,683,177	63
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1,290,028	1,164,211	1,237,016
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**118,144,999**	**90,763,157**	**112,660,458**
หนี้สินไม่หมุนเวียน			
หุ้นกู้	52,278,398	23,465,523	51,285,534
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	17,901,815	86,559,219	16,542,713
เจ้าหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น	447,096	462,019	429,034
หนี้สินตามสัญญาเช่า	47,491,713	45,719,965	47,563,629
เงินมัดจำค่าเช่าจากผู้เช่า	1,535,948	1,824,773	1,543,549
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2,666,447	2,550,072	2,744,117
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	2,426,240	2,341,585	2,360,858
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	3,970,805	3,803,175	3,987,430
หนี้สินอนุพันธ์ไม่หมุนเวียน	-	208,677	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	30,336	14,438	18,779
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**128,748,798**	**166,949,446**	**126,475,643**
รวมหนี้สิน	**246,893,797**	**257,712,603**	**239,136,101**

หมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนเป็นส่วนหนึ่งของข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น *(ต่อ)*	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565	30 มิถุนายน 2567
		(พันบาท)	
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุนเรือนหุ้น			
ทุนจดทะเบียน			
(หุ้นสามัญจำนวน 10,428 ล้านหุ้น มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น)	10,427,662	10,427,662	10,427,662
ทุนที่ออกและชำระแล้ว			
(หุ้นสามัญจำนวน 10,428 ล้านหุ้น มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น)	10,427,662	10,427,662	10,427,662
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น			
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	263,881,503	263,881,503	263,881,503
ส่วนขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนความเป็นเจ้าของในบริษัทย่อย	(19,980)	(19,980)	(19,980)
ส่วนขาดทุนจากการซื้อส่วนได้เสียภายใต้การควบคุมเดียวกัน	(6,714,301)	(6,714,301)	(6,714,301)
ส่วนขาดทุนจากการควบรวมกิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	(5,651,250)	(5,651,250)	(5,651,250)
กำไรสะสม			
จัดสรรแล้ว			
ทุนสำรองตามกฎหมาย	1,072,366	1,072,366	1,072,366
ยังไม่ได้จัดสรร	30,856,620	27,626,963	31,402,640
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	(929,858)	(274,848)	(171,159)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่	**292,922,762**	**290,348,115**	**294,227,481**
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	554,521	582,510	568,365
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	**293,477,283**	**290,930,625**	**294,795,846**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	**540,371,080**	**548,643,228**	**533,931,947**

บริษัท ใหม่ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกำไรขาดทุนรวมเสมือน

		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน	
	หมายเหตุ	2566	2565	2567	2566
			(พันบาท)		
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า		466,233,669	447,182,435	242,556,239	230,024,260
รายได้จากการให้บริการ		5,934,848	5,422,146	2,727,293	2,931,287
รายได้ค่าเช่าและรายได้จากการ					
ให้บริการศูนย์การค้า		14,303,400	13,477,182	7,096,613	7,042,609
รายได้อื่น		3,477,250	3,049,676	1,595,612	1,836,118
รวมรายได้		**489,949,167**	**469,131,439**	**253,975,757**	**241,834,274**
ค่าใช้จ่าย					
ต้นทุนขายสินค้า		401,892,862	383,605,757	208,406,015	198,378,215
ต้นทุนการเช่าและการให้บริการ		6,381,361	5,982,276	3,203,829	3,145,263
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย		50,362,440	48,363,781	26,070,438	25,518,290
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		14,599,696	14,478,472	7,661,622	6,894,545
รวมค่าใช้จ่าย		**473,236,359**	**452,430,286**	**245,341,904**	**233,936,313**
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน		**16,712,808**	**16,701,153**	**8,633,853**	**7,897,961**
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้า					
ตามวิธีส่วนได้เสีย		746,230	831,423	322,743	393,910
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้		**17,459,038**	**17,532,576**	**8,956,596**	**8,291,871**
ต้นทุนทางการเงิน		6,319,235	7,121,907	2,863,541	3,464,754
กำไรก่อนภาษีเงินได้		**11,139,803**	**10,410,669**	**6,093,055**	**4,827,117**
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้		2,535,953	2,728,827	1,432,695	1,174,362
กำไรสำหรับปี/งวด		**8,603,850**	**7,681,842**	**4,660,360**	**3,652,755**
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน)					
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่		8,644,847	7,696,905	4,677,117	3,681,538
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		(40,997)	(15,063)	(16,757)	(28,783)
กำไรสำหรับปี/งวด		**8,603,850**	**7,681,842**	**4,660,360**	**3,652,755**
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานส่วนที่เป็นของ					
ผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่ (บาท)	*4.8*	**0.83**	**0.74**	**0.45**	**0.35**

หมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนเป็นส่วนหนึ่งของข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้

บริษัท ใหม่ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และ
สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566

หมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนเป็นส่วนหนึ่งของข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้

ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้ได้รับอนุมัติให้ออกข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนจากคณะกรรมการบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2567

1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนของบริษัท ใหม่ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทใหม่") และบริษัทย่อย (รวมกับบริษัทใหม่เรียกว่า "กลุ่มบริษัทใหม่") ได้ถูกร่วมกันจัดทำโดยผู้บริหารของบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อบริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)) โดยบริษัทใหม่เป็นบริษัทที่คาดว่าจะถูกจัดตั้งขึ้นจากธุรกรรมตามรายละเอียดที่ได้อธิบายไว้ในหมายเหตุข้อ 2.1 ถึง 2.3

บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) "บริษัท" ดำเนินธุรกิจค้าส่งภายใต้ชื่อ "แม็คโคร" โดยมีสาขาทั่วประเทศไทย และจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคให้แก่ลูกค้าที่เป็นสมาชิกบัตรแม็คโครซึ่งเป็นองค์กรธุรกิจขนาดกลางและเล็ก รวมทั้งร้านค้าปลีกและกลุ่มธุรกิจร้านอาหาร ตลอดจนกลุ่มผู้ประกอบอาชีพอิสระและสถาบันต่างๆ บริษัทย่อย (รวมกับบริษัทเรียกว่า "กลุ่มบริษัท") ดำเนินธุรกิจค้าปลีกและศูนย์การค้าในประเทศไทยและต่างประเทศ ธุรกิจค้าส่งในต่างประเทศ นำเข้าและจำหน่ายอาหารแช่แข็งและอาหารแช่เย็น ร้านอาหารและร้านค้าปลีกขนาดเล็ก

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัท เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2566 ผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติให้เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก "บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)" เป็น "บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)" โดยบริษัทได้จดทะเบียนการเปลี่ยนชื่อกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2566

2 หลักเกณฑ์การจัดทำ

2.1 คำอธิบายธุรกรรมการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใน

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทเมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2567 ได้มีมติอนุมัติแผนการปรับโครงสร้างธุรกิจภายในกลุ่มบริษัทซึ่งมีรายละเอียดที่สำคัญ ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1: เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2567 บริษัทรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer: EBT) ของบริษัท โลตัสส์ สโตร์ส (ประเทศไทย) จำกัด ("Lotus's Thailand") (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท) ซึ่งรวมถึง ทรัพย์สิน หนี้ สิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบของ Lotus's Thailand ที่มีอยู่ในปัจจุบัน และที่จะมีในอนาคต ณ วันที่โอนกิจการทั้งหมด ทั้งนี้ ทรัพย์สินหลักของ Lotus's Thailand คือ หุ้นในบริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด ("Ek-Chai") (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท) ที่ Lotus's Thailand ถืออยู่ในปัจจุบัน โดยมีค่าตอบแทนรวมทั้งสิ้น 7,680 ล้านบาท ("ธุรกรรมการรับโอนกิจการทั้งหมด") ภายหลังจากธุรกรรมการรับโอนกิจการทั้งหมดดังกล่าวเสร็จ Lotus's Thailand ได้ดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัทและอยู่ระหว่างการชำระบัญชี ภายใต้หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขของการโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer: EBT) ตามประกาศอธิบดีกรมสรรพากร เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขการควบเข้ากัน หรือโอนกิจการทั้งหมดให้แก่กันของบริษัทมหาชนจำกัด หรือบริษัทจำกัด เพื่อยกเว้นรัษฎากรและกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องต่อไป

ขั้นตอนที่ 2: ภายหลังธุรกรรมการรับโอนกิจการทั้งหมดแล้วเสร็จ บริษัทจะดำเนินการควบบริษัทกับ Ek-Chai ตามขั้นตอนและบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) ("พ.ร.บ. บริษัทมหาชน") ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทเดิมทั้งสองบริษัทหมดสภาพจากการเป็นนิติบุคคล และเกิดบริษัทมหาชนจำกัดขึ้นใหม่ ("บริษัท ใหม่ จำกัด (มหาชน)" หรือ "บริษัทใหม่") จากการควบบริษัท ("ธุรกรรมการควบบริษัท") โดยบริษัทใหม่จะได้ไปทั้งทรัพย์สิน หนี้ สิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบของบริษัท และ Ek-Chai ทั้งหมดภายหลังธุรกรรมการควบบริษัทแล้วเสร็จโดยผลของกฎหมายตามพ.ร.บ. บริษัทมหาชน

ภายหลังจากที่ธุรกรรมการควบบริษัทเสร็จสิ้น บริษัทใหม่จะดำเนินการยื่นคำขอต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ("ตลาดหลักทรัพย์ฯ") ให้รับหุ้นของบริษัทใหม่ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์ของบริษัทที่เกิดจากการควบบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2542 ทั้งนี้ คาดว่าธุรกรรมการควบบริษัทจะแล้วเสร็จภายในไตรมาส 4 ของปี 2567

บริษัทได้ทำการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 296,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 5,586,161,750 บาท แบ่งเป็น 11,172,323,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 5,290,161,750 บาท แบ่งเป็น 10,580,323,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยการตัดหุ้นที่ยังมิได้นำออกจำหน่ายจำนวน 592,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ทั้งนี้ การลดทุนจดทะเบียนดังกล่าวเป็นการดำเนินการเพื่อให้ทุนจดทะเบียนและทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทใหม่เท่ากับผลรวมของทุนจดทะเบียนและทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท และ Ek-Chai โดยบริษัทได้ทำการจดทะเบียนลดทุนจดทะเบียนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 5 เมษายน 2567

การจัดสรรหุ้นของบริษัทใหม่ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท และ Ek-Chai เป็นส่วนหนึ่งของขั้นตอนการดำเนินธุรกรรมการควบบริษัท โดยจะจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นที่มีชื่อปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นของแต่ละบริษัทดังกล่าว ณ วันหรือเวลาที่จะกำหนดกันต่อไปในอัตราส่วน ดังนี้ ("อัตราจัดสรรหุ้น")

- 1 หุ้นเดิมในบริษัท ต่อ 0.5 หุ้นในบริษัทใหม่ และ
- 1 หุ้นเดิมใน Ek-Chai ต่อ 10 หุ้นในบริษัทใหม่

ถือเสมือนว่าหลังเกิดรายการ บริษัทใหม่จะมีทุนจดทะเบียนและทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 10,427,661,800 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,427,661,800 หุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท และ Ek-Chai โดยมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

ธุรกรรมการรับโอนกิจการทั้งหมด และ ธุรกรรมการควบบริษัท รวมเรียกว่า "ธุรกรรมการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใน"

2.2 คำอธิบายธุรกรรมการจัดหาเงิน

เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2567 บริษัทเข้าทำสัญญาวงเงินเบิกเงินเกินบัญชีระหว่างวัน (Intraday O/D) จำนวนไม่เกิน 7,680 ล้านบาท กับสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการชำระค่าตอบแทนจากการทำธุรกรรมการรับโอนกิจการทั้งหมดของ Lotus's Thailand เป็นจำนวน 7,680 ล้านบาท โดยมีค่าธรรมเนียมคงที่ ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 2 เมษายน 2567 บริษัทเบิกถอนเงินเกินบัญชีระหว่างวันเป็นจำนวน จำนวน 7,680 ล้านบาท และชำระเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินทั้งจำนวนภายในวันทำการเดียวกัน ("ธุรกรรมการจัดหาเงิน")

2.3 ต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใน

กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมการปรับโครงสร้างธุรกิจภายในที่เกิดขึ้นจริงเป็นจำนวน 6.0 ล้านบาท และ 24.8 ล้านบาท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ตามลำดับ ซึ่งรวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการบริหารในงบกำไรขาดทุนรวมในอดีตของกลุ่มบริษัทสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ("ต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใน")

ธุรกรรมการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใน ธุรกรรมการจัดหาเงิน และต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใน รวมเรียกว่า "ธุรกรรม"

2.4 หลักเกณฑ์การจัดทำข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน

ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบในเอกสารการยื่นแบบคำขอให้พิจารณารับหุ้นสามัญของบริษัท ใหม่ จำกัด (มหาชน) เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Relisting) เพื่อแสดงถึงผลกระทบซึ่งมีผลต่อข้อมูลทางการเงินรวมในอดีต เสมือนหนึ่งว่ารายการธุรกรรมดังกล่าวได้เกิดขึ้นแล้ว ณ วันที่ 1 มกราคม 2565

ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้จัดทำและแสดงหน่วยเงินตราเป็นเงินพันบาท ยกเว้นที่ระบุไว้เป็นอย่างอื่น

งบฐานะการเงินรวมเสมือน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และงบกำไรขาดทุนรวมเสมือนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566 จัดทำขึ้นตามงบการเงินรวมในอดีตของกลุ่มบริษัท หลังจากสะท้อนผลกระทบของสมมติฐานและรายการปรับปรุงตามที่ได้อธิบายในหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้ ซึ่งรายการปรับปรุงงบการเงินเสมือนนั้นมีข้อเท็จจริงประกอบเกี่ยวข้องโดยตรงกับธุรกรรม และเกี่ยวข้องกับการนำเสนอผลการดำเนินงานต่อเนื่องที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในงบกำไรขาดทุนรวมเสมือนนี้

การเข้าทำธุรกรรมการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใน ถูกแสดงในข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนโดยบันทึกเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน ตามแนวปฏิบัติทางการบัญชีสำหรับการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน ดังนั้น ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนจึงได้จัดทำขึ้นโดยการรวมสินทรัพย์และหนี้สินของแต่ละบริษัทด้วยมูลค่าตามบัญชีที่บันทึกไว้ และไม่เกิดค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจ

ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนมีวัตถุประสงค์เพียงเพื่อให้ข้อมูลแต่ไม่ได้เป็นการแสดงหรือชี้วัดฐานะการเงินหรือผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทซึ่งอาจเกิดขึ้นหากธุรกรรมนี้เกิดขึ้นจริง ณ วันที่ระบุตามหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนข้อ 3 หรือเป็นตัวชี้วัดถึงฐานะการเงินหรือผลการดำเนินงานในอนาคตที่จะเกิดขึ้นของกลุ่มบริษัทภายหลังจากการทำธุรกรรม นอกจากนี้ งบกำไรขาดทุนรวมเสมือนไม่ได้สะท้อนถึงรายได้ส่วนเพิ่ม ต้นทุนที่ประหยัดได้ หรือการปรับโครงสร้างที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งอาจจะทำสำเร็จได้หรือผลกระทบของกิจกรรมที่ไม่ได้เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอและเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวจากการทำธุรกรรมข้างต้น

2.5 แหล่งข้อมูลทางการเงินสำหรับการจัดทำข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน

ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้ได้จัดทำขึ้นโดยใช้ข้อมูลทางการเงินในอดีตดังต่อไปนี้

(ก) งบการเงินรวมของบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (เดิมชื่อบริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 ที่ได้รับการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีและได้แสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไข ตามรายงานลงวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2567 และวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2566 ตามลำดับ โดยได้มีการเผยแพร่ต่อสาธารณชนแล้ว

(ข) งบการเงินรวมระหว่างกาลของบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย สำหรับงวดสามเดือนและหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ2566 ที่ได้รับการสอบทานโดยผู้สอบบัญชีและได้แสดงรายงานการสอบทานอย่างไม่มีเงื่อนไข ตามรายงานลงวันที่ 8 สิงหาคม 2567 และ 7 สิงหาคม 2566 ตามลำดับ โดยได้ถูกเผยแพร่ต่อสาธารณชนแล้ว

ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนของกลุ่มบริษัทแสดงรายการปรับปรุงเสมือนที่เกี่ยวข้องกับข้อสมมติฐานที่สำคัญในการจัดทำตามนโยบายการบัญชีและการจัดประเภทรายการเพื่อให้สอดคล้องกับกลุ่มบริษัท รวมถึงการตัดรายการระหว่างกันและรายการปรับปรุงอื่นๆ

3 สมมติฐานที่สำคัญในการจัดทำข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน

สมมติฐานที่สำคัญในการจัดทำงบฐานะการเงินรวมเสมือน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และงบกำไรขาดทุนรวมเสมือนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 และ 2566 มีดังนี้

- ธุรกรรมการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใน ธุรกรรมการจัดหาเงิน และต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการปรับโครงสร้างธุรกิจภายในแล้วเสร็จ ณ วันที่ 1 มกราคม 2565

4 รายการปรับปรุงเสมือนที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรม

ตามหลักเกณฑ์ในการจัดทำและสมมติฐานที่สำคัญในการจัดทำข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน ดังที่ระบุในหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนข้อ 2 และ 3 รายการปรับปรุงเสมือนดังต่อไปนี้ได้จัดทำขึ้นเพื่อปรับปรุงงบการเงินรวมที่ตรวจสอบและสอบทานแล้วของกลุ่มบริษัทเพื่อเป็นข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน

งบฐานะการเงินรวมเสมือน

4.1 การปรับปรุงทุนจดทะเบียนเนื่องจากบริษัทลดทุนจดทะเบียนจำนวน 592,000,000 หุ้น คิดเป็นจำนวน 296.0 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565

4.2 การปรับปรุงทุนจดทะเบียน และทุนที่ออกและชำระแล้วที่เกิดจากการจัดสรรหุ้นของบริษัทใหม่ ให้แก่ผู้ถือหุ้นบริษัท และ Ek-Chai เป็นจำนวน 5,137.5 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดการคำนวณดังนี้

	ทุนจดทะเบียน	ทุนที่ออกและชำระแล้ว
จำนวนหุ้นสามัญที่บริษัทใหม่จะจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทและ Ek-Chai (พันหุ้น)	10,427,662	10,427,662
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาทต่อหุ้น)	1	1
	10,427,662	10,427,662
ยอด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 (พันบาท)	5,586,162	5,290,162
รายการปรับปรุงที่เกี่ยวกับการลดทุนจดทะเบียน ในข้อ 4.1 (พันบาท)	(296,000)	-
	5,290,162	5,290,162
รายการปรับปรุง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 (พันบาท)	5,137,500	5,137,500
ยอด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 (พันบาท)	5,290,162	5,290,162
รายการปรับปรุง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 (พันบาท)	5,137,500	5,137,500

4.3 การรับรู้ส่วนขาดทุนจากการควบรวมกิจการภายใต้การควบคุมเดียวกันที่เกิดจากการควบรวมระหว่างบริษัท และ Ek-Chai จำนวน 5,651.3 ล้านบาท

4.4 การรับรู้ทุนสำรองตามกฎหมายที่เกิดจากการรับโอน Ek-Chai จำนวน 513.8 ล้านบาท

4.5 การปรับปรุงกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรรที่เกิดจากรายการปรับปรุงในข้อ 4.6 และ 4.7 จำนวน 4.8 ล้านบาท และ 19.8 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ตามลำดับ

งบกำไรขาดทุนรวมเสมือน

4.6 การกลับรายการต้นทุนที่ไม่เกิดขึ้นเป็นประจำ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องโดยตรงจากธุรกรรมการปรับโครงสร้างธุรกิจภายในจำนวน 6.0 ล้านบาท และ 24.8 ล้านบาท ที่ถูกรวมอยู่ในผลการดำเนินงานในอดีตของกลุ่มบริษัทสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ตามลำดับ ซึ่งต้นทุนดังกล่าวถือเป็นต้นทุนที่ไม่เกิดขึ้นเป็นประจำ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องโดยตรงจากธุรกรรมการปรับโครงสร้างธุรกิจภายในจำนวน 6.0 ล้านบาท ถูกบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายค้างจ่าย ขณะที่ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องโดยตรงจากธุรกรรมการปรับโครงสร้างธุรกิจภายในจำนวน 0.8 ล้านบาท และ 3.6 ล้านบาท ถูกบันทึกเป็นเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการอื่น และค่าใช้จ่ายค้างจ่าย ตามลำดับ และได้ชำระยอดที่เหลือจำนวน 20.4 ล้านบาทแล้ว

4.7 การรับรู้รายการค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ซึ่งเกิดจากรายการปรับปรุงในข้อ 4.6 โดยใช้อัตราภาษีเงินได้ร้อยละ 20 คิดเป็นค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 1.2 ล้านบาท และ 5.0 ล้านบาท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ตามลำดับ

4.8 กำไรต่อหุ้นเสมือนขั้นพื้นฐานส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่ที่แสดงในข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนคำนวณจากกำไรเสมือนที่เป็นส่วนของบริษัทใหม่สำหรับปี/งวด และหารด้วยจำนวนหุ้นสามัญที่บริษัทใหม่จะจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท และ Ek-Chai โดยกำไรต่อหุ้นเสมือนขั้นพื้นฐานมีรายละเอียดการคำนวณดังนี้

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	2566	2565
กำไรเสมือนที่เป็นส่วนของบริษัทใหม่สำหรับปี (พันบาท)	8,644,847	7,696,905
จำนวนหุ้นสามัญที่บริษัทใหม่จะจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทและ Ek-Chai (พันหุ้น)	10,427,662	10,427,662
กำไรต่อหุ้นเสมือนขั้นพื้นฐานส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่ (บาท)	0.83	0.74

	สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน	
	2567	2566
กำไรเสมือนที่เป็นส่วนของบริษัทใหม่สำหรับงวด (พันบาท)	4,677,117	3,681,538
จำนวนหุ้นสามัญที่บริษัทใหม่จะจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทและ Ek-Chai (พันหุ้น)	10,427,662	10,427,662
กำไรต่อหุ้นเสมือนขั้นพื้นฐานส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่ (บาท)	0.45	0.35

5 ข้อมูลเพิ่มเติม

ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทเมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2567 คณะกรรมการของบริษัทอนุมัติการประกาศจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ในอัตราหุ้นละ 0.18 บาท สำหรับหุ้นสามัญจำนวน 10,580 ล้านหุ้น เป็นจำนวนเงินรวม 1,904 ล้านบาท ซึ่งคณะกรรมการของบริษัทได้กำหนดให้บริษัทจ่ายเงินปันผลในระหว่างไตรมาสที่สามของปี 2567 อย่างไรก็ตามการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวไม่ได้ถูกปรับปรุงในข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้เพราะไม่เกี่ยวข้องโดยตรงกับธุรกรรม

6. งบแสดงการปรับปรุงข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน

6.1 งบฐานะการเงินรวมเสมือน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566

สินทรัพย์	ข้อมูลทางการเงินรวมในอดีตของกลุ่มบริษัท	หมายเหตุ	รายการปรับปรุงเสมือน	ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
			(พันบาท)	
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	31,707,287		-	31,707,287
เงินลงทุนชั่วคราว	13,689		-	13,689
ลูกหนี้การค้า	2,303,606		-	2,303,606
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	1,741,703		-	1,741,703
สินค้าคงเหลือ	35,883,953		-	35,883,953
ส่วนลดรับค้างรับ	4,110,835		-	4,110,835
รายได้ค้างรับ	936,199		-	936,199
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	41,695		-	41,695
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**76,738,967**		**-**	**76,738,967**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	9,080,626		-	9,080,626
เงินลงทุนในการร่วมค้า	5,702,607		-	5,702,607
เงินลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	470,293		-	470,293
ลูกหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น	58,636		-	58,636
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	44,313,838		-	44,313,838
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	115,573,582		-	115,573,582
สินทรัพย์สิทธิการใช้	39,750,501		-	39,750,501
ค่าความนิยม	234,736,022		-	234,736,022
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	10,983,001		-	10,983,001
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	1,033,955		-	1,033,955
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	1,929,052		-	1,929,052
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**463,632,113**		**-**	**463,632,113**
รวมสินทรัพย์	**540,371,080**		**-**	**540,371,080**

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	ข้อมูลทางการเงินรวมในอดีตของกลุ่มบริษัท	หมายเหตุ	รายการปรับปรุงเสมือน	ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
			(พันบาท)	
หนี้สินหมุนเวียน				
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	2,381,772		-	2,381,772
เจ้าหนี้การค้ากิจการอื่น	60,193,100		-	60,193,100
เจ้าหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน	6,943,275		-	6,943,275
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการอื่น	10,164,061		-	10,164,061
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1,708,649		-	1,708,649
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	971,087	*4.7*	1,193	972,280
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	6,568,204	*4.6*	(5,964)	6,562,240
หุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	17,641,050		-	17,641,050
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	5,982,421		-	5,982,421
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	4,248,167		-	4,248,167
หนี้สินอนุพันธ์	57,956		-	57,956
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1,290,028		-	1,290,028
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**118,149,770**		**(4,771)**	**118,144,999**
หนี้สินไม่หมุนเวียน				
หุ้นกู้	52,278,398		-	52,278,398
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	17,901,815		-	17,901,815
เจ้าหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น	447,096		-	447,096
หนี้สินตามสัญญาเช่า	47,491,713		-	47,491,713
เงินมัดจำค่าเช่าจากผู้เช่า	1,535,948		-	1,535,948
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2,666,447		-	2,666,447
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	2,426,240		-	2,426,240
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	3,970,805		-	3,970,805
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	30,336		-	30,336
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**128,748,798**		**-**	**128,748,798**
รวมหนี้สิน	**246,898,568**		**(4,771)**	**246,893,797**

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น *(ต่อ)*	ข้อมูลทางการเงินรวมในอดีตของกลุ่มบริษัท	หมายเหตุ	รายการปรับปรุงเสมือน	ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
			(พันบาท)	
ส่วนของผู้ถือหุ้น				
ทุนเรือนหุ้น				
ทุนจดทะเบียน				
(หุ้นสามัญจำนวน 10,428 ล้านหุ้น				
มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น)	5,586,162	*4.1, 4.2*	4,841,500	10,427,662
ทุนที่ออกและชำระแล้ว				
(หุ้นสามัญจำนวน 10,428 ล้านหุ้น				
มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น)	5,290,162	*4.2*	5,137,500	10,427,662
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น				
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	263,881,503		-	263,881,503
ส่วนขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วน				
ความเป็นเจ้าของในบริษัทย่อย	(19,980)		-	(19,980)
ส่วนขาดทุนจากการซื้อส่วนได้เสีย				
ภายใต้การควบคุมเดียวกัน	(6,714,301)		-	(6,714,301)
ส่วนขาดทุนจากการควบรวมกิจการ				
ภายใต้การควบคุมเดียวกัน	-	*4.3*	(5,651,250)	(5,651,250)
กำไรสะสม				
จัดสรรแล้ว				
ทุนสำรองตามกฎหมาย	558,616	*4.4*	513,750	1,072,366
ยังไม่ได้จัดสรร	30,851,849	*4.5*	4,771	30,856,620
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	(929,858)		-	(929,858)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่	**292,917,991**		**4,771**	**292,922,762**
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	554,521		-	554,521
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	**293,472,512**		**4,771**	**293,477,283**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	**540,371,080**		**-**	**540,371,080**

6.2 งบฐานะการเงินรวมเสมือน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

สินทรัพย์	ข้อมูลทางการเงินรวมในอดีตของกลุ่มบริษัท	หมายเหตุ	รายการปรับปรุงเสมือน	ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
			(พันบาท)	
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	40,103,173		-	40,103,173
ลูกหนี้การค้า	2,430,696		-	2,430,696
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	1,818,071		-	1,818,071
สินค้าคงเหลือ	37,820,445		-	37,820,445
ส่วนลดรับค้างรับ	4,293,289		-	4,293,289
รายได้ค้างรับ	847,816		-	847,816
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	41,889		-	41,889
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**87,355,379**		**-**	**87,355,379**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	9,053,162		-	9,053,162
เงินลงทุนในการร่วมค้า	5,334,543		-	5,334,543
เงินลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	572,857		-	572,857
ลูกหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น	49,525		-	49,525
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	43,910,016		-	43,910,016
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	118,114,693		-	118,114,693
สินทรัพย์สิทธิการใช้	37,167,227		-	37,167,227
ค่าความนิยม	234,736,022		-	234,736,022
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	10,520,582		-	10,520,582
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	566,080		-	566,080
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	1,263,142		-	1,263,142
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**461,287,849**		**-**	**461,287,849**
รวมสินทรัพย์	**548,643,228**		**-**	**548,643,228**

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	ข้อมูลทางการเงินรวมในอดีตของกลุ่มบริษัท	หมายเหตุ	รายการปรับปรุงเสมือน	ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
			(พันบาท)	
หนี้สินหมุนเวียน				
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	1,636,840		-	1,636,840
เจ้าหนี้การค้ากิจการอื่น	55,867,190		-	55,867,190
เจ้าหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน	5,951,296		-	5,951,296
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการอื่น	10,070,087		-	10,070,087
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1,799,382		-	1,799,382
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	953,853		-	953,853
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	7,477,738		-	7,477,738
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	112		-	112
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	3,159,271		-	3,159,271
หนี้สินอนุพันธ์	2,683,177		-	2,683,177
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1,164,211		-	1,164,211
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**90,763,157**		**-**	**90,763,157**
หนี้สินไม่หมุนเวียน				
หุ้นกู้	23,465,523		-	23,465,523
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	86,559,219		-	86,559,219
เจ้าหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น	462,019		-	462,019
หนี้สินตามสัญญาเช่า	45,719,965		-	45,719,965
เงินมัดจำค่าเช่าจากผู้เช่า	1,824,773		-	1,824,773
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2,550,072		-	2,550,072
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	2,341,585		-	2,341,585
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	3,803,175		-	3,803,175
หนี้สินอนุพันธ์ไม่หมุนเวียน	208,677		-	208,677
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	14,438		-	14,438
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**166,949,446**		**-**	**166,949,446**
รวมหนี้สิน	**257,712,603**		**-**	**257,712,603**

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น *(ต่อ)*	ข้อมูลทางการเงินรวมในอดีตของกลุ่มบริษัท	หมายเหตุ	รายการปรับปรุงเสมือน	ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
			(พันบาท)	
ส่วนของผู้ถือหุ้น				
ทุนเรือนหุ้น				
ทุนจดทะเบียน				
(หุ้นสามัญจำนวน 10,428 ล้านหุ้น				
มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น)	5,586,162	*4.1, 4.2*	4,841,500	10,427,662
ทุนที่ออกและชำระแล้ว				
(หุ้นสามัญจำนวน 10,428 ล้านหุ้น				
มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น)	5,290,162	*4.2*	5,137,500	10,427,662
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น				
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	263,881,503		-	263,881,503
ส่วนขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วน				
ความเป็นเจ้าของในบริษัทย่อย	(19,980)		-	(19,980)
ส่วนขาดทุนจากการซื้อส่วนได้เสีย				
ภายใต้การควบคุมเดียวกัน	(6,714,301)		-	(6,714,301)
ส่วนขาดทุนจากการควบรวมกิจการ				
ภายใต้การควบคุมเดียวกัน	-	*4.3*	(5,651,250)	(5,651,250)
กำไรสะสม				
จัดสรรแล้ว				
ทุนสำรองตามกฎหมาย	558,616	*4.4*	513,750	1,072,366
ยังไม่ได้จัดสรร	27,626,963		-	27,626,963
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	(274,848)		-	(274,848)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่	**290,348,115**		**-**	**290,348,115**
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	582,510		-	582,510
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	**290,930,625**		**-**	**290,930,625**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	**548,643,228**		**-**	**548,643,228**

6.3 งบฐานะการเงินรวมเสมือน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567

สินทรัพย์	ข้อมูลทางการเงินรวมในอดีตของกลุ่มบริษัท	หมายเหตุ	รายการปรับปรุงเสมือน	ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
			(พันบาท)	
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	23,083,233	*4.6*	20,357	23,103,590
เงินลงทุนชั่วคราว	14,740		-	14,740
ลูกหนี้การค้า	2,167,667		-	2,167,667
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	2,575,404		-	2,575,404
สินค้าคงเหลือ	34,690,171		-	34,690,171
ส่วนลดรับค้างรับ	2,703,337		-	2,703,337
รายได้ค้างรับ	876,263		-	876,263
สินทรัพย์อนุพันธ์	11,298		-	11,298
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	115,012		-	115,012
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**66,237,125**		**20,357**	**66,257,482**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	9,107,389		-	9,107,389
เงินลงทุนในการร่วมค้า	5,821,871		-	5,821,871
เงินลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	754,555		-	754,555
ลูกหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น	65,773		-	65,773
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	46,455,882		-	46,455,882
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	116,400,558		-	116,400,558
สินทรัพย์สิทธิการใช้	40,597,004		-	40,597,004
ค่าความนิยม	234,736,022		-	234,736,022
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	10,793,561		-	10,793,561
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	961,707		-	961,707
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	1,980,143		-	1,980,143
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**467,674,465**		**-**	**467,674,465**
รวมสินทรัพย์	**533,911,590**		**20,357**	**533,931,947**

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	ข้อมูลทางการเงินรวมในอดีตของกลุ่มบริษัท	หมายเหตุ	รายการปรับปรุงเสมือน	ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
			(พันบาท)	
หนี้สินหมุนเวียน				
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	11,467,351		-	11,467,351
เจ้าหนี้การค้ากิจการอื่น	48,391,316		-	48,391,316
เจ้าหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน	5,945,104		-	5,945,104
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการอื่น	8,123,816	*4.6*	(782)	8,123,034
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1,727,442		-	1,727,442
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	649,555	*4.7*	4,952	654,507
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	6,369,218	*4.6*	(3,621)	6,365,597
หุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	17,794,941		-	17,794,941
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	7,102,875		-	7,102,875
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	3,851,212		-	3,851,212
หนี้สินอนุพันธ์	63		-	63
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1,237,016		-	1,237,016
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**112,659,909**		**549**	**112,660,458**
หนี้สินไม่หมุนเวียน				
หุ้นกู้	51,285,534		-	51,285,534
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	16,542,713		-	16,542,713
เจ้าหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น	429,034		-	429,034
หนี้สินตามสัญญาเช่า	47,563,629		-	47,563,629
เงินมัดจำค่าเช่าจากผู้เช่า	1,543,549		-	1,543,549
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2,744,117		-	2,744,117
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	2,360,858		-	2,360,858
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	3,987,430		-	3,987,430
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	18,779		-	18,779
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**126,475,643**		**-**	**126,475,643**
รวมหนี้สิน	**239,135,552**		**549**	**239,136,101**

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น *(ต่อ)*	ข้อมูลทางการเงินรวมในอดีตของกลุ่มบริษัท	หมายเหตุ	รายการปรับปรุงเสมือน	ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
			(พันบาท)	
ส่วนของผู้ถือหุ้น				
ทุนเรือนหุ้น				
ทุนจดทะเบียน				
(หุ้นสามัญจำนวน 10,428 ล้านหุ้น				
มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น)	5,290,162	*4.2*	5,137,500	10,427,662
ทุนที่ออกและชำระแล้ว				
(หุ้นสามัญจำนวน 10,428 ล้านหุ้น				
มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น)	5,290,162	*4.2*	5,137,500	10,427,662
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น				
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	263,881,503		-	263,881,503
ส่วนขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วน				
ความเป็นเจ้าของในบริษัทย่อย	(19,980)		-	(19,980)
ส่วนขาดทุนจากการซื้อส่วนได้เสีย				
ภายใต้การควบคุมเดียวกัน	(6,714,301)		-	(6,714,301)
ส่วนขาดทุนจากการควบรวมกิจการ				
ภายใต้การควบคุมเดียวกัน	-	*4.3*	(5,651,250)	(5,651,250)
กำไรสะสม				
จัดสรรแล้ว				
ทุนสำรองตามกฎหมาย	558,616	*4.4*	513,750	1,072,366
ยังไม่ได้จัดสรร	31,382,832	*4.5*	19,808	31,402,640
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	(171,159)		-	(171,159)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่	**294,207,673**		**19,808**	**294,227,481**
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	568,365		-	568,365
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	**294,776,038**		**19,808**	**294,795,846**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	**533,911,590**		**20,357**	**533,931,947**

6.4 งบกำไรขาดทุนรวมเสมือนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

	ข้อมูลทางการเงินรวมในอดีตของกลุ่มบริษัท	หมายเหตุ	รายการปรับปรุงเสมือน	ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
			(พันบาท)	
รายได้				
รายได้จากการขายสินค้า	466,233,669		-	466,233,669
รายได้จากการให้บริการ	5,934,848		-	5,934,848
รายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้า	14,303,400		-	14,303,400
รายได้อื่น	3,477,250		-	3,477,250
รวมรายได้	**489,949,167**		**-**	**489,949,167**
ค่าใช้จ่าย				
ต้นทุนขายสินค้า	401,892,862		-	401,892,862
ต้นทุนการเช่าและการให้บริการ	6,381,361		-	6,381,361
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	50,362,440		-	50,362,440
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	14,605,660	*4.6*	(5,964)	14,599,696
รวมค่าใช้จ่าย	**473,242,323**		**(5,964)**	**473,236,359**
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	**16,706,844**		**5,964**	**16,712,808**
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าตามวิธีส่วนได้เสีย	746,230		-	746,230
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	**17,453,074**		**5,964**	**17,459,038**
ต้นทุนทางการเงิน	6,319,235		-	6,319,235
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**11,133,839**		**5,964**	**11,139,803**
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	2,534,760	*4.7*	1,193	2,535,953
กำไรสำหรับปี	**8,599,079**		**4,771**	**8,603,850**
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน)				
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่	8,640,076	*4.6, 4.7*	4,771	8,644,847
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(40,997)		-	(40,997)
กำไรสำหรับปี	**8,599,079**		**4,771**	**8,603,850**
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่ (บาท)	**0.82**	*4.8*		**0.83**

6.5 งบกำไรขาดทุนรวมเสมือนสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567

	ข้อมูลทางการเงินรวมในอดีตของกลุ่มบริษัท	หมายเหตุ	รายการปรับปรุงเสมือน	ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือน
			(พันบาท)	
รายได้				
รายได้จากการขายสินค้า	242,556,239		-	242,556,239
รายได้จากการให้บริการ	2,727,293		-	2,727,293
รายได้ค่าเช่าและรายได้จากการให้บริการศูนย์การค้า	7,096,613		-	7,096,613
รายได้อื่น	1,595,612		-	1,595,612
รวมรายได้	**253,975,757**		**-**	**253,975,757**
ค่าใช้จ่าย				
ต้นทุนขายสินค้า	208,406,015		-	208,406,015
ต้นทุนการเช่าและการให้บริการ	3,203,829		-	3,203,829
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	26,070,438		-	26,070,438
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	7,686,382	*4.6*	(24,760)	7,661,622
รวมค่าใช้จ่าย	**245,366,664**		**(24,760)**	**245,341,904**
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	**8,609,093**		**24,760**	**8,633,853**
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าตามวิธีส่วนได้เสีย	322,743		-	322,743
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	**8,931,836**		**24,760**	**8,956,596**
ต้นทุนทางการเงิน	2,863,541		-	2,863,541
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**6,068,295**		**24,760**	**6,093,055**
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	1,427,743	*4.7*	4,952	1,432,695
กำไรสำหรับงวด	**4,640,552**		**19,808**	**4,660,360**
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน)				
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่	4,657,309	*4.6, 4.7*	19,808	4,677,117
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(16,757)		-	(16,757)
กำไรสำหรับงวด	**4,640,552**		**19,808**	**4,660,360**
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหม่ (บาท)	**0.44**	*4.8*		**0.45**

ส่วนที่ 4
การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทฯ ได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปีฉบับนี้แล้วด้วยความระมัดระวัง บริษัทฯ ขอรับรองว่าข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทฯ ขอรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแล้ว

(2) บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทฯ ได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ แล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มิชอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

CP AXTRA
CP AXTRA PUBLIC COMPANY LIMITED
บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	.....
2. นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	.....

เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม
ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน
ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท

1 ข้อมูลของกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท

1.1 รายละเอียดของกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุม ดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
1. นายศุภชัย เจียรวนนท์ - ประธานกรรมการ - ประธานกรรมการบริหาร วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	57	- ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยขอนแก่น - ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน - ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ (การเงิน) มหาวิทยาลัยบอสตัน ประเทศสหรัฐอเมริกา **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2554 Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 92/2011	0.0000	เป็นน้องของนายณรงค์ เจียรวนนท์ และเป็นอาของนายธนิศร์ เจียรวนนท์	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ/ประธานกรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการ/ กรรมการกำหนดค่าตอบแทน และสรรหากรรมการ	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
					มี.ค. 2566 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ/ ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ และด้านการเงิน	บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
					มี.ค. 2565 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ กรรมการบรรษัทภิบาลและสรรหา	บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน)
					2562 - ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการ/ รองประธานกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหากรรมการ	บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
					ต.ค. 2564 - ก.ย. 2567	ประธานกรรมการ/ประธานกรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					ก.พ. 2563 - ก.ย. 2567	ประธานกรรมการ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					มิ.ย. 2562 - ก.พ. 2566	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
					ก.พ. 2560 - ก.พ. 2566	ประธานคณะกรรมการบริหาร	บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
2. นายราล์ฟโรเบิรต ไทย - กรรมการอิสระ - ประธานกรรมการตรวจสอบ วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	66	- ปริญญาโทพาณิชยศาสตร์ สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยโอคแลนด์ ประเทศนิวซีแลนด์ - ปริญญาโทการบริหารธุรกิจ สาขาการเงิน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรีพาณิชยศาสตร์ สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยโอคแลนด์ ประเทศนิวซีแลนด์	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการตรวจสอบ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					ม.ค. 2565 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ/ กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน	บริษัท เอสวีไอ จำกัด (มหาชน)
					มิ.ย. 2564 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ	บริษัท ลานนา รีซอร์สเซส จำกัด (มหาชน)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
		<u>ประวัติการอบรม</u> - ปี 2567 หลักสูตร Role of Chairman (RCP) รุ่นที่ 58/2024 - ปี 2566 หลักสูตร Ethical Leadership Program (ELP) รุ่นที่ 30/2023 - ปี 2566 หลักสูตร Director Leadership Certification Program (DLCP) รุ่นที่ 12/2023 - ปี 2565 หลักสูตร Risk Management for Corporate Leaders (RCL) รุ่นที่ 26/2022 - ปี 2562 หลักสูตร Advanced Audit Committee Program (AACP) รุ่นที่ 32/2019 - ปี 2562 หลักสูตร Strategic Board Master Class (SMB) รุ่นที่ 6/2019 - ปี 2562 หลักสูตร Boards that Make a Difference (BMD) รุ่นที่ 9/2019 - ปี 2561 หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 266/2018 - ปี 2561 หลักสูตร Diploma Examination รุ่นที่ 67/2018			ก.ค. 2565 - ก.ย. 2567	กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการตรวจสอบ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					พ.ค. 2565 - มิ.ย. 2565	กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					เม.ย. 2565	กรรมการอิสระ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					2562 - พ.ค. 2563	กรรมการ	บริษัท บางกอกแร้นช์ จำกัด (มหาชน)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
3. ศาสตราจารย์พิเศษ เรวัต ฉ่ำเฉลิม - กรรมการอิสระ - ประธานกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	80	- ปริญญานิติศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท นิติศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาตรี นิติศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - เนติบัณฑิต สำนักอบรมศึกษากฎหมายแห่งเนติบัณฑิตยสภา - ปริญญาบัตร วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร หลักสูตรภาครัฐร่วมเอกชน (วปรอ. รุ่นที่ 1) **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2547 Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 26/2004	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการ/ ประธานกรรมการบริหาร/ ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท ทางยกระดับดอนเมือง จำกัด (มหาชน)
					ก.พ. 2566 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท โรงพยาบาลนครธน จำกัด (มหาชน)
					2559 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	บริษัท ล็อกซเล่ย์ จำกัด (มหาชน)
					2554 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน)
					ส.ค. 2562 - ก.ย. 2567	กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					2557 - 2564	ที่ปรึกษา	บริษัท การบินกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
					2553 - ก.ย. 2564	กรรมการอิสระ	บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
4. นางกรรณิการ์ งามโสภี - กรรมการอิสระ - กรรมการตรวจสอบ วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	68	- การจัดการมหาบัณฑิต สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - บัญชีมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - บัญชีบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับ 2) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - นิติศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2563 หลักสูตร Advance Audit Committee Program (AACP) รุ่นที่ 36/2020 - ปี 2563 หลักสูตร Director Certificate Program (DCP) Refreshing Program 2020 - ปี 2562 หลักสูตร Board Nomination and Compensation Program (BNCP) รุ่นที่ 7/2019 - ปี 2561 หลักสูตร Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL) รุ่นที่ 13/2018 - ปี 2545 หลักสูตร Directors Certification Program (DCP) รุ่นที่ 21/2002	0.00015	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					ธ.ค. 2564 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ	บริษัท บริการเชื้อเพลิงการบินกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
					2561 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการตรวจสอบ/ ประธานกรรมการสรรหา พิจารณาค่าตอบแทนและบรรษัทภิบาล/ กรรมการบริหารความเสี่ยง	บริษัท สแกน อินเตอร์ จำกัด (มหาชน)
					ก.ค. 2561 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการตรวจสอบ/ กรรมการบริหารความเสี่ยง	บริษัท ธนบุรี เฮลท์แคร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
					ก.ย. 2558 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง/ กรรมการตรวจสอบ	บริษัท โกลบอลกรีนเคมิคอล จำกัด (มหาชน)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
		-			ส.ค. 2562 - ก.ย. 2567	กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
5. นายจักร บุญ-หลง - กรรมการอิสระ - กรรมการตรวจสอบ - กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน - กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	67	- ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์และความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยดีทรอยต์ ประเทศสหรัฐอเมริกา - นิติศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2566 หลักสูตร Role of the Chairman Program (RCP) รุ่นที่ 55/2023 - ปี 2566 หลักสูตร Financial Statement for Directors (FSD) รุ่นที่ 49/2023 - ปี 2562 หลักสูตร Directors Certification Program (DCP) รุ่นที่ 271/2019	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ/ กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน/ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					ม.ค. 2562 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ	บริษัท พี.ซี.เอส. แมชีน กรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)
					พ.ย. 2561 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ	บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด (มหาชน)
					ปัจจุบัน	กรรมการ	ธนาคารไอซีบีซี (ไทย) จำกัด (มหาชน)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
		- ปี 2562 หลักสูตร Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL) รุ่นที่ 17/2019			มิ.ย. 2565 - ก.ย. 2567	กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ/ กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน/กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					ส.ค. 2562 - ก.ค. 2565	กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ/ กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
6. ศาสตราจารย์พิเศษประสพสุข บุญเดช - กรรมการอิสระ - ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	79	- เนติบัณฑิตอังกฤษ สำนักลินคอล์น อินน์ - เนติบัณฑิต สำนักอบรมศึกษากฎหมายแห่งเนติบัณฑิตยสภา - นิติศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - วิทยาลัยตลาดทุน (วตท.) รุ่นที่ 10 - หลักสูตรป้องกันราชอาณาจักรไทย วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร รุ่นที่ 41 **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2566 หลักสูตร The Board's Role in Mergers and Acquisitions (BMA) รุ่นที่ 3/2023	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					2559 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการกำกับดูแลความยั่งยืนและบรรษัทภิบาล	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
					ก.ค. 2565 -ก.ย. 2567	กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
		- ปี 2563 หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) - ปี 2560 หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) - ปี 2559 หลักสูตร Ethical Leadership Program (ELP)			พ.ย. 2562 - มิ.ย. 2565	กรรมการอิสระ/ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					2554 - มิ.ย. 2564	ที่ปรึกษากฎหมายและคดี	ธนาคาร ทหารไทยธนชาต จำกัด (มหาชน)
					2558 - 2562	รองประธานกรรมการ	บริษัท นิวส์ เน็ตเวิร์ค คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
7. นายอรรถพล ฤกษ์พิบูลย์ - กรรมการอิสระ วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	59	- ปริญญาโท เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ - ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - Diploma of Petroleum Management, College of Petroleum Studies, Oxford University, UK (ได้รับทุนการศึกษาจาก British Council) **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2556 หลักสูตร Director Certification Program (DCP 173/2013)	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					พ.ค. 2567 - ก.ย. 2567	กรรมการอิสระ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					2563 - พ.ค. 2567	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่/ กรรมการและเลขานุการคณะกรรมการ	บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
		- ปี 2548 หลักสูตร Company Secretary Program (CSP 14/2005)			2563 - พ.ค. 2567	กรรมการ/ ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน)
					บริษัทที่ไม่ใช่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
8. นายก่อศักดิ์ ไชยรัศมีศักดิ์ - กรรมการ - รองประธานกรรมการที่ 1 - กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	72	- ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาการบริหารการศึกษา วิทยาลัยบัณฑิตเอเชีย - ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย - ปริญญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ - ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต - ปริญญาศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยนอร์ท-เชียงใหม่ - ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยศรีปทุม - ปริญญาตรี เศรษฐศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการ/ รองประธานกรรมการที่ 1/ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					2533 - ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการ/ ประธานกรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
					พ.ย. 2559 - ก.ย. 2567	กรรมการ/ รองประธานกรรมการที่ 1/ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					2556 - ต.ค. 2559	กรรมการ/ รองประธานกรรมการที่ 1	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					บริษัทที่ไม่ใช่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
		ประวัติการอบรม - ปี 2566 หลักสูตร Director Accreditation Program รุ่นที่ 207/2023 - ปี 2549 หลักสูตร The Role of the Chairman Program (RCP) - ปี 2543 หลักสูตร Director Certification Program (DCP)					
9. นายณรงค์ เจียรวนนท์ - กรรมการ - รองประธานกรรมการที่ 2 - รองประธานกรรมการบริหาร วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	59	- ปริญญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง - หลักสูตร Advance Management Program: Transforming Proven Leaders into Global Executives, Harvard Business School, Harvard University ประเทศสหรัฐอเมริกา - หลักสูตร Systematic Innovation of Products, Processes and Services, MIT Sloan School of Management ประเทศสหรัฐอเมริกา - ปริญญาตรี วิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชา Business Administration, New York University ประเทศสหรัฐอเมริกา **ประวัติการอบรม** - ปี 2564 หลักสูตร Director Refreshment Training Program, Lesson Learnt from Financial Cases: How Board Should React	0.0000	เป็นพี่ชายของนายศุภชัย เจียรวนนท์ และเป็นอาของนายธนิศร์ เจียรวนนท์	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการ/ รองประธานกรรมการที่ 2/ รองประธานกรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					2551 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
					2542 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
					ต.ค. 2564 - ก.ย. 2567	กรรมการ/ รองประธานกรรมการที่ 2/ รองประธานกรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					2556 - ก.ย. 2564	กรรมการ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
		- ปี 2550 หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP)			**บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน**		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
10. นายธานินทร์ บูรณมานิต - กรรมการ - รองประธานกรรมการที่ 3 - รองประธานกรรมการบริหาร - ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท - ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจค้าปลีก วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	60	- ปริญญาตรี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2553 หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 132/2010	0.0002	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการ/รองประธานกรรมการที่ 3/รองประธานกรรมการบริหาร/ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท/ ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจค้าปลีก	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					2553 - ปัจจุบัน	กรรมการ/ รองประธานกรรมการบริษัท/ รองประธานกรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
					พ.ค. 2565 - ต.ค. 2567	กรรมการ/รองประธานกรรมการที่ 2/รองประธานกรรมการบริหาร/ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัท	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					เม.ย. 2565	กรรมการ/รองประธานกรรมการบริหาร/ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัท	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					ม.ค. 2565 - มี.ค. 2565	รองประธานกรรมการบริหาร/ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มธุรกิจ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
11. ดร. ประเสริฐ จารุพนิช - กรรมการ วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	76	- Program for Management Development (PMD), Harvard Business School - ปริญญาเอก สาขา Industrial Engineering and Management, Oklahoma State University ประเทศสหรัฐอเมริกา - ปริญญาโท Computer Science, University of Missouri at Rolla ประเทศสหรัฐอเมริกา - ปริญญาตรี Computer Science, University of Missouri at Rolla ประเทศสหรัฐอเมริกา **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2565 หลักสูตร Hot Issue for Directors : What directors need to know about digital assets? - ปี 2565 หลักสูตร Director Leadership Certification Program (DLCP) รุ่นที่ 6/2022 - ปี 2551 หลักสูตร Role of the Compensation Committee - ปี 2547 หลักสูตร Director Certification Program (DCP) - ปี 2547 หลักสูตร Finance for Non-Finance Director	0.0000019	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					2531 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
					2548 - ก.ย. 2567	กรรมการ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
12. นายพิทยา เจียรวิสิฐกุล - กรรมการ - กรรมการบริหาร วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	69	- ปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์ (เกียรตินิยมอันดับหนึ่ง) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2566 หลักสูตร Director Accreditation Program รุ่นที่ 207/2023 - ปี 2543 หลักสูตร Director Certification Program (DCP)	0.0012	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการ/ กรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					2556 - ปัจจุบัน	กรรมการ/ รองประธานกรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
					ต.ค. 2564 - ก.ย. 2567	กรรมการ/กรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					2556 - ก.ย. 2564	กรรมการ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
13. นายปิยะวัฒน์ ฐิตะสัทธาวรกุล - กรรมการ - กรรมการบริหาร วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	71	- ปริญญาตรี สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยรามคำแหง **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2566 หลักสูตร Director Accreditation Program รุ่นที่ 207/2023 - ปี 2544 หลักสูตร Director Certification Program (DCP)	0.000057	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการ/ กรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					2542 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
					ต.ค. 2564 - ก.ย. 2567	กรรมการ/ กรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
					2556 - ก.ย. 2564	กรรมการ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
14. นายอดิเรก ศรีประทักษ์ - กรรมการ วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	78	- ปริญญาวิทยาศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์ - ปริญญาวิทยาศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ - ปริญญาเศรษฐศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ - ปริญญาวิทยาศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ (วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหาร) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน - ปรัชญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี - ปรัชญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ วิชาเทคโนโลยีการอาหาร มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ (การจัดการ) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					พ.ย. 2564 - ปัจจุบัน	กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
					2562 - ปัจจุบัน	กรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหากรรมการ	บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
					มี.ค. 2560 - ปัจจุบัน	ประธานคณะกรรมการบริหาร	บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
					2556 - ปัจจุบัน	กรรมการ/ รองประธานกรรมการ	บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
					2548 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
					2556 - ก.ย. 2567	กรรมการ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
		- ปรัชญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิทยาศาสตร์การอาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ - ประกาศนียบัตรบัญชี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตพณิชยการพระนคร **ประวัติการอบรม** - ปี 2560 หลักสูตร Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL) - ปี 2560 หลักสูตร Corporate Governance for Executives (CGE) - ปี 2548 หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) - ปี 2544 หลักสูตร Director Certification Program (DCP)			2555 - พ.ย. 2564	กรรมการความรับผิดชอบต่อสังคมและการพัฒนาอย่างยั่งยืน	บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
					2560 - พ.ย. 2564	กรรมการกำกับดูแลกิจการ	บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
					2546 - 2560	กรรมการผู้จัดการใหญ่/ ประธานคณะผู้บริหาร	บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
15. นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์ - กรรมการ - กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน - กรรมการบริหาร วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	71	- ปริญญาโทสาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรีสาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ **ประวัติการอบรม** - ปี 2566 หลักสูตร Hot Issue for Director : Climate Governance 3/2023 - ปี 2566 หลักสูตร RFP: The Business Case and Ethics of AI: A Board's Imperative - ปี 2565 Hot Issue for Directors: What directors need to know about digital assets?	0.00049	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการ/ กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน/ กรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					ก.พ. 2559 - ปัจจุบัน	กรรมการกำกับดูแลความยั่งยืนและบรรษัทภิบาล/ กรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
					2542 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
		- ปี 2561 National Director Conference 2018: Rising above Disruptions: A Call for Action - ปี 2559 หลักสูตร Ethical Leadership Program (ELP) - ปี 2559 หลักสูตร Driving Company Success with IT Governance (ITG) - ปี 2550 หลักสูตร Role of the Compensation Committee - ปี 2549 หลักสูตร Board Performance Evaluation - ปี 2549 หลักสูตร DCP Refresher - ปี 2546 หลักสูตร Company Secretary - ปี 2544 หลักสูตร Director Certification Program (DCP)			ต.ค. 2564 - ก.ย. 2567	กรรมการ/ กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน/กรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					ส.ค. 2559 - ก.ย. 2564	กรรมการ/กรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					2556 - ก.ค. 2559	กรรมการ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
16. นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์ - กรรมการ - ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจค้าส่ง - ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานการเงิน การบัญชีและบริหารงานกลาง วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	69	- ปริญญาโท สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี สาขาการบัญชี (เกียรตินิยมอันดับสอง) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี สาขากฎหมาย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2552 Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 113/2009 - ปี 2548 Director Accreditation Program (DAP)รุ่นที่ 43/2005	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการ/ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจค้าส่ง/ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานการเงิน การบัญชีและบริหารงานกลาง	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					มิ.ย. 2565 - ก.ย. 2567	กรรมการ/ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจค้าส่งแม็คโคร และประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจสายงานบัญชีและการเงิน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
					ม.ค. 2565 - พ.ค. 2565	กรรมการ/ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจค้าส่งแม็คโคร สายงาน Group Shared Service และ (รักษาการ) ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มธุรกิจค้าส่งแม็คโคร	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					2547 - 2564	กรรมการ	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					ต.ค. - ธ.ค. 2564	รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจสยาม แม็คโคร สายงาน Group Shared Service (ธุรกิจค้าส่ง)	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					มี.ค. 2563 - ต.ค. 2564	รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจสยาม แม็คโคร สายงาน Group Shared Service Officer	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					ม.ค. 2561 - ก.พ. 2563	รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจสยาม แม็คโคร สายงานบริหารการเงิน	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					มี.ค. 2560 - ม.ค. 2561	รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจแม็คโคร สายงานบริหารการเงินและหน่วยงานสนับสนุน	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
17. ดร. ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ - กรรมการ วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	46	- ปริญญาเอก สาขาเทคโนโลยีและการจัดการนวัตกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท สาขาการจัดการทางวิศวกรรม Royal Melbourne Ins of Tech ประเทศออสเตรเลีย - ปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมโยธา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2562 หลักสูตร Director Certification Program (DCP) - ปี 2566 หลักสูตร Director Leadership Certification Program (DLCP 9/2023) - ปี 2566 หลักสูตร Role of the Chairman Program (RCP 53/2023) - ปี 2566 หลักสูตร Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL 31/2023) - ปี 2566 หลักสูตร Subsidiary Governance Program (SGP 5/2023) - ปี 2566 หลักสูตร Board Nomination & Compensation Program (BNCP 17/2023) - ปี 2566 หลักสูตร Financial Statements for Directors (FSD 49/2023 - 50/2023)	0.0000047	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					พ.ค. 2567 - ก.ย. 2567	กรรมการ	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					มี.ค. 2566 - ธ.ค.2566	กรรมการ/ กรรมการกำกับดูแลกิจการที่ดี/ กรรมการบริหาร	บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
					ก.พ. 2564 - ก.พ. 2566	กรรมการบริหาร	บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
					2560 - ก.พ. 2566	หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านนวัตกรรมและความยั่งยืน	บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
18. นายธนิศร์ เจียรวนนท์ - กรรมการ - กรรมการบริหาร - ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานการพาณิชย์สินค้า วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ: 1 ตุลาคม 2567	36	- ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาประวัติศาสตร์ มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด เคมบริดจ์ รัฐแมสซาชูเซตส์ ประเทศสหรัฐอเมริกา **<u>ประวัติการอบรม</u>** ปี 2567 Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 361/2024	-ไม่มี-	เป็นหลานชายของนายศุภชัย เจียรวนนท์และนายณรงค์ เจียรวนนท์	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการ/ กรรมการบริหาร/ ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานการพาณิชย์สินค้า	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					พ.ค. 2567 - ก.ย. 2567	กรรมการ/ กรรมการบริหาร/ ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจสายงานขยายธุรกิจต่างประเทศ และประธานคณะผู้บริหารธุรกิจค้าส่งแม็คโคร ประเทศไทย	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					ส.ค. 2565 - เม.ย.. 2567	กรรมการบริหาร/ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจสายงานขยายธุรกิจต่างประเทศ และประธานคณะผู้บริหารธุรกิจค้าส่งแม็คโคร ประเทศไทย	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					ก.ค. 2565 - ส.ค. 2565	กรรมการบริหาร/รักษาการประธานคณะ ผู้บริหารธุรกิจค้าส่งแม็คโคร ประเทศไทย	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					ต.ค. 2564 - มิ.ย. 2565	กรรมการบริหาร/ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายบริหารโครงการ FR ทรานส์ฟอร์เมชั่น และ ประสานธุรกิจเครือเจริญโภคภัณฑ์	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
					ก.ย. 2564	ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายบริหารโครงการ FR ทรานส์ฟอร์เมชั่น และ ประสานธุรกิจเครือเจริญโภคภัณฑ์	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
19. นายกิตตินันท์ รัชนีกรไกรลาศ - ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานซัพพลายเชน	53	- ปริญญาโท วิศวกรรมอุตสาหการ มหาวิทยาลัย Arkansas - ปริญญาตรี วิศวกรรมเครื่องกล มหาวิทยาลัย Texas A&M **<u>ประวัติการอบรม</u>** - -ไม่มี-	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานซัพพลายเชน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					มิ.ย. 2565 - ก.ย. 2567	รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร - ธุรกิจค้าส่งแม็คโครประเทศไทย สายงานซัพพลายเชน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					ต.ค. 2557 - พ.ค. 2565	ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายซัพพลายเชน	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					ก.ค. 2553 - ก.ย. 2557	ผู้อำนวยการ ฝ่ายโลจิสติกส์	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					ม.ค. 2548 - มิ.ย. 2553	ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายซัพพลายเชน	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					พ.ย. 2546 - ธ.ค. 2547	ผู้จัดการฝ่ายซัพพลายเชน	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)

-

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
					ม.ค. 2542 - ต.ค. 2546	ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ	บริษัท เดวิดส์ ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
20. นายสมพงษ์ รุ่งนิรัติศัย - ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานบริหารพื้นที่ศูนย์การค้าและอสังหาริมทรัพย์ - กรรมการบริหาร	59	- ปริญญาตรี สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2561 Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 264/2561	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร/ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานบริหารพื้นที่ศูนย์การค้าและอสังหาริมทรัพย์	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					ก.พ. 2565 - ก.ย. 2567	กรรมการบริหาร/ประธานคณะผู้บริหาร กลุ่มธุรกิจสายงานอสังหาริมทรัพย์	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					ต.ค. 2564 - ม.ค. 2565	กรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
21. นายธรินทร์ ธนียวัน - ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงาน อีคอมเมิร์ซ - ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานเทคโนโลยีและข้อมูล - กรรมการบริหาร	40	- ปริญญาโท สาขาการเงิน, The Wharton School มหาวิทยาลัยเพนซิลเวเนีย, ประเทศสหรัฐอเมริกา - ปริญญาตรี หลักสูตรนานาชาติ สาขาการเงิน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2562 Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 165/2019	0.00095	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร/ประธานคณะผู้บริหารกลุ่ม สายงานอีคอมเมิร์ซ/ประธานคณะผู้บริหารกลุ่ม สายงานเทคโนโลยีและข้อมูล	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					ก.พ. 2565 - ก.ย. 2567	กรรมการบริหาร/ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มธุรกิจ สายงานอีคอมเมิร์ซและโลจิสติกส์	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					ต.ค. 2564 - ม.ค. 2565	กรรมการบริหาร	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
22. ดร.วิริยะ อุปัติศฤงค์ - ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานเทคโนโลยีและข้อมูล	61	ปริญญาเอก สาขาวิศวกรรมไฟฟ้าและคอมพิวเตอร์ **<u>ประวัติการอบรม</u>** - ปี 2563 Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 290/2020	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	ประธานคณะผู้บริหารกลุ่มสายงานเทคโนโลยีและข้อมูล	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					มี.ค. 2566 - ปัจจุบัน	ที่ปรึกษา	บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
					พ.ค. 2559 - 2566	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายสารสนเทศ	
					ก.พ. 2555 - 2559	ผู้อำนวยการกลุ่ม ฝ่ายวิจัยและพัฒนา	

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		
23. นายวสันต์ สินพิทักษ์สกุล - ประธานคณะผู้บริหาร กลุ่มสายงานบริหารทรัพยากรบุคคล (รักษาการ)	57	- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ **<u>ประวัติการอบรม</u>** -ไม่มี-	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	ประธานคณะผู้บริหาร กลุ่มสายงานบริหารทรัพยากรบุคคล (รักษาการ)	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					พ.ย. 2565 - ก.ย. 2567	หัวหน้าฝ่ายทรัพยากรบุคคล	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)		

ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์		*โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 1.1 ข้อมูลของกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท*					

ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
นางสาวธัญมาส วรชาติ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายงานการเงิน การบัญชี และบริหารงานกลาง ธุรกิจค้าส่ง	**59**	- ปริญญาโทบัญชีมหาบัณฑิต สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรีบัญชีบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ **ประวัติการอบรม** - ปี 2563 Director Certification Program (DCP) รุ่น 296/2020 - ปี 2561 Strategic CFO in Capital Markets รุ่น 6/2561	-ไม่มี-	-ไม่มี-	**บริษัทจดทะเบียน**		
					ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายงานการเงิน การบัญชี และบริหารงานกลาง ธุรกิจค้าส่ง	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					ส.ค. 2565 - ก.ย. 2567	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธุรกิจค้าส่งแม็คโคร สายงาน Group Shared Services	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					ม.ค. 2565 - ส.ค. 2565	รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธุรกิจค้าส่งแม็คโครประเทศไทย สายงานบริหารการเงิน	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					ต.ค. 2564 - ธ.ค. 2564	รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายงานบริหารการเงิน ธุรกิจสยามแม็คโคร (ธุรกิจค้าส่ง)	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					มี.ค. 2563 - ต.ค. 2564	รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายงานบริหารการเงิน ธุรกิจสยามแม็คโคร	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					พ.ค. 2560 - มี.ค. 2563	ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายบริหารการเงิน	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
		-			ก.ย. 2558 - เม.ย. 2560	กรรมการ ฝ่ายบริหารการเงิน	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					บริษัทที่ไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน		
					2560 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท แม็คโคร อาร์โอ เอช จำกัด

เลขานุการบริษัท

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
นางสาวธมนวรรณ วรพงศ์จิรกาล เลขานุการบริษัท	57	- ปริญญาโท วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ (หลักสูตรนานาชาติ) มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย - ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวรรณคดีอังกฤษ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ **ประวัติการอบรม** - หลักสูตร Board Reporting Program 31/2019 - หลักสูตร Corporate Governance for Executives 1/2014 - หลักสูตร Effective Minutes Taking 41/2011 - หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) 41/2011 - หลักสูตร Company Secretary Program 20/2006	-ไม่มี-	-ไม่มี-	ต.ค. 2567 - ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่าย เลขานุการบริษัท	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					มิ.ย. 2567- ก.ย. 2567	ผู้อำนวยการฝ่าย เลขานุการบริษัท	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					ก.ค. 2566 - พ.ค. 2567	รองผู้อำนวยการ ฝ่ายเลขานุการบริษัท	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนการควบบริษัท)
					2565 - มิ.ย. 2566	รองประธานอาวุโส ฝ่ายเลขานุการบริษัท	บริษัท จีเอเบิล จำกัด (มหาชน)
					2562 - 2564	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ฝ่ายเลขานุการบริษัท	บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
					2560 - 2561	ผู้อำนวยการ ฝ่ายเลขานุการบริษัท	บริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน)
					2553 - 2559	ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายเลขานุการบริษัทและกำกับดูแลการปฏิบัติ	บริษัท อินโดรามา เวนเจอร์ส จำกัด (มหาชน)

1.2 ความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท

เลขานุการบริษัทต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง และความซื่อสัตย์สุจริต รวมทั้งต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท มติคณะ กรรมการ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นไปตามมาตรา 89/15 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งได้กำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบไว้ดังนี้

1. จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้
   ก) ทะเบียนกรรมการ
   ข) หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานการประชุมคณะกรรมการ และรายงานประจำปีของบริษัท
   ค) หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
2. เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร โดยที่เลขานุการบริษัทจะต้องจัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียให้กับประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบทราบ ภายใน 7 วันทำการ นับแต่วันที่บริษัทได้รับรายงานนั้น
3. ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด
4. ให้คำแนะนำเบื้องต้นแก่คณะกรรมการในข้อกฎหมาย ระเบียบ ประกาศ คำสั่งต่างๆ ที่เกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมทั้งการดำรงสถานะการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
5. ติดต่อ ประสานงานกับหน่วยงานที่กำกับดูแล เช่น สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศต่อหน่วยงานที่กำกับดูแลให้ถูกต้อง ครบถ้วน เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด
6. จัดให้มีการปฐมนิเทศ ให้คำแนะนำและให้ปรึกษาในการเข้ารับตำแหน่งของกรรมการบริษัทที่ได้รับการแต่งตั้งใหม่
7. ดูแลกิจกรรมของคณะกรรมการและดำเนินการเรื่องอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการ

2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง (ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567)

รายชื่อบริษัท	รายชื่อกรรมการ/ผู้บริหาร																					
	นายสุภัค เจียรวนนท์	นายราล์ฟ โรเบิรต ไทย์	ศ. (พิเศษ) เรวัต ฉ่ำเฉลิม	นางกรรณิการ์ งามโสภี	นายธีระ ปุญ-หลง	ศ. (พิเศษ) ประสพสุข บุญเดช	นายธรรศ ฤทธิ์พิบูลย์	นายก่อศักดิ์ ไชยรัตน์มัศกัด์	ดร. ประเสริฐ จารุพันธ	นายพิสิทธิ์ เจียรวิสิฐกุล	นายโยธิน ลิ้มตระกูล	นายธรรศ ฤทธิ์พิบูลย์	นายก่อศักดิ์ ไชยรัตน์มัศกัด์	นายธีระ ปุญ-หลง	ดร. ประเสริฐ จารุพันธ	นายอดิเรก ศรีประทักษ์	นายธีระ สรรพสิทธิ์วงศ์	ดร. ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทร	นายกิตติรัตน์ ภิรมย์ภักดี	นายสุภัค เจียรวนนท์	นายศุภชัย เจียรวนนท์	นายกิตติพันธ์ วิรัชนิภาวรกุล	นายกิตติพันธ์ วิรัชนิภาวรกุล	นายสุเมธ ตันติวิรยภาพ	นายธรินทร์ ธนียวัน	ดร.วิชิต อุปัยกุล	นายสันติ ตันติวิรยภาพ
บริษัทย่อย																						
1. บริษัท แม็คโคร อาร์โอเอช จำกัด																	/	/				
2. ARO Commercial Company Limited																	/	/				
3. Makro (Guangzhou) Food Company Limited																	/	/				
4. CP Wholesale India Private Limited																	/	/				
5. Makro (Cambodia) Company Limited																	X	/				
6. บริษัท สยามฟูดเซอร์วิส จำกัด																/	/					
7. Indoguna Vina Food Service Company Limited																/	/					
8. Indoguna (Cambodia) Company Limited																/	X					
9. Indoguna (Singapore) Pte. Ltd.																/	/					
10. Indoguna Dubai L.L.C.																/	/					
11. Indoguna Lordly Company Limited																/	/					
12. Indoguna Muscat Limited Liability Company																	/					
13. Just Meat Company Limited																/	/					
14. Maxzi The Good Food Restaurant & Cafe L.L.C.																/	/					
15. Maxzi Global FZCO																/	/					
16. บริษัท ซี.พี. รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	X									/	/	/	/	/	/	/				/		
17. Lotuss Stores (Malaysia) Sdn Bhd											/							/		/		

รายชื่อบริษัท	รายชื่อกรรมการ/ผู้บริหาร																						
	นายศุภชัย เจียรวนนท์	นายวสิฟ โรเบิรต ไทย์	ศ. (พิเศษ) เรวัต ฉ่ำเฉลิม	นางกรรณิการ์ งามโสภี	นายอดุร บุญ-หลง	ศ. (พิเศษ) ประสพสุข บุญเดช	นายอรรถพล ฤกษ์พิบูลย์	นายก่อศักดิ์ ไชยรัตน์มีศักดิ์	ดร. ประเสริฐ จารุพินิช	นายพิทยา เจียรวิลิฐกุล	นายปิยะวัฒน์ จิตะสัทธาวกุล	นายณรงค์ เจียรวนนท์	นายอดิเรก ศรีประทักษ์	นายอำรุง สรพลีกิจ์	ดร. ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ	นายธนินทร์ บูรณมานิต	นางเสาวลักษณ์ ถิรฐาพันธ์	นายธนัศร์ เจียรวนนท์	นายกิตตินันท์ รัชนีกรไกรลาศ	นายสมพงษ์ รุ่งนิรัตศัย	นายธรินทร์ ธนียวัน	ดร.วิริยะ อุปัติศกุล์	นายสันต์ สินพันธ์สกุล
บริษัทย่อย																							
18. บริษัท โลตัสส์ โมบายล์ (ประเทศไทย) จำกัด																				/			
บริษัทร่วม																							
1. บริษัท รีเทล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด																/							
2. บริษัท โลตัสส์ มันนี่ เซอร์วิสเซส จำกัด																							
3. บริษัท ซินเนอร์จิสติก พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด																/							
4. บริษัท สุขุมวิท มิกซ์-ยูส จำกัด																				/			
5. บริษัท สุขุมวิท ลีฟวิ่ง จำกัด																				/			
6. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าโลตัสส์ รีเทล โกรท																							
7. บริษัท แอ็กซ์ตร้า ฟิวเจอร์ ซิตี้ พร็อพเพอร์ตี้ รีท จำกัด																				/			
บริษัทที่เกี่ยวข้อง																							
1. บริษัท โอเอชที จำกัด								X, //		//	//	//		//									
2. บริษัท ศึกษาภิวัฒน์ จำกัด								X, //		//	//			//									
3. บริษัท ซีพี ฟิวเจอร์ ซิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	/											/		/									
4. บริษัท ซีพี เฟรช จำกัด	/												/	/									
5. บริษัท ซีพี โซเชียลอิมแพคท์ จำกัด	/											/			/								
6. บริษัท ซีพีพีซี จำกัด (มหาชน)	/											/		/									
7. บริษัท ดิ ไอคอนสยาม ซูเปอร์ลักซ์ เรสซิเดนซ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด											/	/		/									
8. บริษัท ดิ ไอคอนสยาม เจ้าพระยา ริเวอร์โฮลดิ้งส์ จำกัด											/	/		/									
9. บริษัท สยาม ริเวอร์ โฮลดิ้งส์ จำกัด											/	/		/									
10. บริษัท ออลล์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด										X, //	//					//							

รายชื่อบริษัท	รายชื่อกรรมการ/ผู้บริหาร																					
	นายศุภชัย เจียรวนนท์	นายรังสฤษฎ์ โรเบิร์ต ไทย์	ศ. (พิเศษ) เรวัต ฉ่ำเฉลิม	นางกรรณิการ์ งามโสภี	นายนิธิ ปณุ-หลง	ศ. (กิตติคุณ) ประสพสุข บุญเดช	นายอรรถพล ฤกษ์พิบูลย์	นายก่อศักดิ์ ไชยรัตน์สัมพันธ์	ดร. ประเสริฐ จารุพินิช	นายพิทยา เจียรวิสิฐกุล	นายปิยะวัฒน์ ฐิตะสัทธาวรกุล	นายเรวงศ์ เจียรวนนท์	นายอิเรก ศรีประทักษ์	นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	ดร. ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ	นายรินนนท์ บูรณมานิต	นางสาวลักษมณ์ ธิฐาพันธ์	นายธนิศร์ เจียรวนนท์	นายกิตติพันท์ รัชนีกรไกรลาศ	นายสมพงษ์ จุ่งนิรัติศัย	นายธรินทร์ ธนียวัน	ดร.วิโรจน์ อุปัติศกุลงศ์	นายสันต์ สินนิพันธ์ศุภกุล
บริษัทที่เกี่ยวข้อง																						
11. บริษัท ออลล์ นาว แมนเนจเม้นท์ จำกัด	/											/		/							/		
12. บริษัท ออลล์ นาว โลจิสติกส์ จำกัด	/											/		/							/		
13. บริษัท เอเชีย เอรา วัน จำกัด	/											/		/									
14. บริษัท ไอคอนสยาม จำกัด											/	/		/									
15. บริษัท ซีนิเพล็กซ์ จำกัด	/											/											
16. บริษัท ซีพี ซีดดิ้ง โซเชียลอิมแพคท์ จำกัด	/														/								
17. บริษัท ซีพี รีเทลลิงค์ จำกัด										X, //	//												
18. บริษัท ซีพี รีเสิร์ช แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	/													/									
19. บริษัท ซีพี ซีเอสอี จำกัด	/														/								
20. บริษัท ซีพีเอช เทลโค จำกัด	/													/									
21. บริษัท ซีพีเอฟ โกลบอล ฟู้ด โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)	/												/										
22. บริษัท ซีพีแรม จำกัด										X, //	//												
23. บริษัท ดี แอนด์ ที แฟมิลี่ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	/											/											
24. บริษัท ทรู วิชั่นส์ กรุ๊ป จำกัด	/											/											
25. บริษัท ทรูอินคิวบ์ จำกัด	/														/								
26. บริษัท ทเวนตี้โฟร์ ช้อปปิ้ง จำกัด										X, //	//												
27. บริษัท ปัญญธารา จำกัด										X, //	//												
28. บริษัท พัฒนาผู้นำเครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด									/			/											
29. บริษัท พันธวณิช จำกัด	/													/									
30. บริษัท ฟรีวิลล์ โซลูชั่นส์ จำกัด	/								/														

รายชื่อบริษัท	รายชื่อกรรมการ/ผู้บริหาร																						
	นายศุภชัย เจียรวนนท์	นายธรรศฟโรเบิร์ต ไทย์	ศ. พิเศษ (พิเศษ) เรวัต ฉ่ำเฉลิม	นางกรรณิการ์ งามโสภี	นายนิธิ ปัญ-หลง	ศ. (พิเศษ) ประสพสุข เบญเดช	นายธรรศพล ฉกามานนท์	นายก่อศักดิ์ ไชยรัศมีศักดิ์	ดร. ประเสริฐ จารุพินิช	นายพิเชษ เจียรวิสิฐกุล	นายโยธิน วัฒนวิสิษฐ์	นายธรรศ เจียรวนนท์	นายอดิเรก ศรีประทักษ์	นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	ดร. ธีระพล เถนอสักดิ์ยุทธ	นายธนินท์ บูรณพานิต	นางสาวลักษณ์ ธิรัฐพันธ์	นายธนิศร์ เจียรวนนท์	นายกิตติพันธ์ วีรนิกรไกรลาศ	นายสมพงษ์ กู่นิรัติศัย	นายธรินทร์ ธนียวัน	ดร.วิรัฒ อุไรศิษย์	นายโสภณ ซิมพลีนิสม์พนาลี
บริษัทที่เกี่ยวข้อง																							
31. บริษัท ลูเซ่น เทคโนโลยี่ส์ เน็ตเวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด	/											/											
32. บริษัท อนันตดุล จำกัด	/											/											
33. บริษัท ออลล์ สปีดดี้ จำกัด										//	//												
34. บริษัท ออลล์ เทรนนิ่ง จำกัด										X, //	//												
35. บริษัท ออลล์ เวลเนส จำกัด										//	//												
36. บริษัท อุบลกาญจน์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	/											/											
37. บริษัท เคาน์เตอร์เซอร์วิส จำกัด										X, //	//												
38. บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)	/												/										
39 บริษัท เจริญโภคภัณฑ์โฮลดิ้ง จำกัด									/					/									
40. บริษัท เดอะเวิลด์มาร์ค จำกัด												/		/									
41. บริษัท เดอะเวิลด์มาร์ค แกรนด์ ฮอสพิทาลิตี้ จำกัด												/		/									
42. บริษัท เดอะเวิลด์มาร์ค โกลบอล รีสอร์ท จำกัด												/		/									
43. บริษัท เดอะเวิลด์มาร์ค โฮลดิ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด												/		/									
44. บริษัท เวอร์เท็กซ์ โฮลดิ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด												/						/					
45. บริษัท เอเชีย ฟรีวิลล์ จำกัด	/													/									
46. บริษัท เอ็ม เอ เอ็ม ฮาร์ท จำกัด										X, //	//												
47. บริษัท แชทเทลไลท์ เซอร์วิส จำกัด	/											/											
48. บริษัท แมกโนเลีย อินเตอร์เนชั่นแนล คอร์ปอเรชั่น จำกัด	/											/											
49. บริษัท แอสเซนด์ กรุ๊ป จำกัด	/													/									
50. บริษัท โกซอฟท์ (ประเทศไทย) จำกัด										X, //	//												

รายชื่อบริษัท	รายชื่อกรรมการ/ผู้บริหาร																						
	นายศุภชัย เจียรวนนท์	นายวสิน โรจนิรัตน์ ไทย์	ศ. (พิเศษ) เรวัต ฉ่ำเฉลิม	นางกรรณิการ์ งามโสภี	นายอดุร บุญ-หลง	ศ. (พิเศษ) ประสพสุข บุญเดช	นายอรรถพล ภูกษ์พิบูลย์	นายก่อศักดิ์ ไชยรัตน์มั่นศักดิ์	ดร. ประเสริฐ อารุพินิช	นายพิทยา เจียรวิสัฐกุล	นายปิยะวัฒน์ ฐิตะสัทธาวรกุล	นายธรงค์ เจียรวนนท์	นายอดิเรก ศรีประทักษ์	นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	ดร. ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ	นายธนินทร์ บูรณมณฑิต	นางเสาวลักษณ์ ภิรัชาพันธ์	นายธิศร์ เจียรวนนท์	นายกิตติพันท์ รัชนีกรไกรลาศ	นายสมพงษ์ รุ่งนิรัติศัย	นายธรินทร์ ธนียวัน	ดร.วิริยะ อุปัติศกุงค์	นายสันติพันธ์ สินพันธุ์สกุล
บริษัทที่เกี่ยวข้อง																							
51. บริษัท ไบรท์ นาว จำกัด	/											/											
52. บริษัท ไฟว์ โลตัสเซส จำกัด	/											/											
53. บริษัท 84 จำกัด									/														
54. บริษัท กรุงเทพโปรดิ้วส จำกัด (มหาชน)													/										
55. บริษัท ขนส่งชลบุรี จำกัด									/														
56. บริษัท ชิงโครไนซ์ฮับ จำกัด												/											
57. บริษัท ซี.พี. คอนซูเมอร์โพรดักส์ จำกัด									/														
58. บริษัท ซี.พี. แลนด์ จำกัด (มหาชน)												/											
59. บริษัท ซี.พี. โฮลดิ้ง (ประเทศไทย) จำกัด									/														
60 บริษัท ซีพี มอเตอร์ โฮลดิ้ง จำกัด									/														
61. บริษัท ซีพี ออริจิน จำกัด												/											
62. บริษัท ซีพี เมดิคัล โฮลดิ้ง จำกัด	/																						
63. บริษัท ซีพี-เมจิ จำกัด													/										
64. บริษัท ซีพีเอฟ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)													/										
65. บริษัท ซีพีเอฟ ฟู้ด เน็ตเวิร์ก จำกัด													/										
66. บริษัท ซีพีเอฟ ไอทีเซ็นเตอร์ จำกัด													/										
67. บริษัท ซีพีแอล ซิตี้ จำกัด									/														
68. บริษัท ซีพีแอล ฮิลล์ จำกัด									/														
69. บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	/																						
70. บริษัท ทรู ซีเจ ครีเอชั่นส์ จำกัด												/											

รายชื่อบริษัท	รายชื่อกรรมการ/ผู้บริหาร																					
	นายศุภชัย เจียรวนนท์	นายธรรศภูมิ โรเบิร์ต ไทย์	ศ. พิเศษ (พิเศษ) ศ. นิเวัต จำเนลิม	นางกรรณิการ์ งามโสภี	นายนิธิ ปณฑ-พลง	ศ. (พิเศษ) ประสพสุข เบญจเดช	นายอรรถพล ฤกษ์พิพัฒน์	นายก่อศักดิ์ ไชยรัตน์สิงห์	ดร. ประเสริฐ จารุพินิช	นายพิเชษฐ เจียรวิสิฐกุล	นายปิยะวัฒน์ จิตะสัทธาวรกุล	นายธรงค์ เจียรวนนท์	นายออฮิเรก ศรีประทักษ์	นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	ดร. ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ	นายธนินท์ รูจนมานิต	นางสาวลักษณ์ ธิรัฐพันธ์	นายธนิศร์ เจียรวนนท์	นายกิตติพันธ์ วีรนิกรไกรลาศ	นายสมพงษ์ กู่นิรัติศัย	นายธรินทร์ ธนียวัน	ดร.วิรัฒ อุไรศิษฎ์	นายสุเมธ ชูพินิจมนตรี
บริษัทที่เกี่ยวข้อง																						
71. บริษัท ทรู ดิจิทัล พาร์ค จำกัด														/								
72. บริษัท ทรู พรอพเพอร์ตีส์ จำกัด	/																					
73. บริษัท ทรูมีเดีย โซลูชั่นส์ จำกัด	/																					
74. บริษัท ทรูโฟร์ยู สเตชั่น จำกัด	/																					
75. บริษัท ทางยกระดับดอนเมือง จำกัด (มหาชน)			/																			
76. บริษัท ท่าจาม เกษตรอุตสาหกรรม จำกัด													/									
77. บริษัท ธนบุรี เฮลท์แคร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)				/																		
78. บริษัท ธนาคารไอซีบีซี (ไทย) จำกัด (มหาชน)					/																	
79. บริษัท ธนเทเลคอม จำกัด									/													
80. บริษัท ธนโฮลดิ้ง จำกัด									/													
81. บริษัท นว 84 จำกัด									/													
82. บริษัท บริการเชื้อเพลิงการบินกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)				/																		
83. บริษัท บางปะอิน กอล์ฟ จำกัด	/																					
84. บริษัท ประชารัฐรักสามัคคีวิสาหกิจเพื่อสังคม (ประเทศไทย) จำกัด	/																					
85. บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน)	/																					
86. บริษัท พี.ซี.เอส. แมชีน กรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)					/																	
87. บริษัท พีโอซี จำกัด									/													
88. บริษัท ฟิเทซ่าซีเอ็นซี จำกัด														/								
89. บริษัท ยูเอ็น เอส อโกรเคมีคัล จำกัด									/													
90. บริษัท ยูนีค เน็ตเวิร์ค จำกัด									/													

รายชื่อบริษัท	รายชื่อกรรมการ/ผู้บริหาร																						
	นายศุภชัย เจียรวนนท์	นายวรเทพ โรเบิรต ไทย์	ศ. (พิเศษ) เรวัต ฉ่ำเฉลิม	นางกรรณิการ์ งามโสภี	นายธันวร บุญ-หลง	ศ. (พิเศษ) ประสพสุข บุญเดช	นายอรรถพล ฤกษ์พิบูลย์	นายก่อศักดิ์ ไชยรัตน์สิงห์กิต์	ดร. ประเสริฐ จารุพินช	นายพิมล เจียรวิสิฐกุล	นายโฆสะ วัฒน์ฐิตะสัทธาวารกุล	นายธรงค์ เจียรวนนท์	นายอิเรก ศรีประทักษ์	นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	ดร. ธีระพล เนตยศัยกิตยุทธ	นายธนินท์ บรมพาณิช	นางเสาวลักษณ์ ธิฐาพันธ์	นายธนิศร์ เจียรวนนท์	นายกิตติพันธ์ วัชนีกรไกรลาศ	นายสมพงษ์ รุ่งนิรัติศัย	นายธรินทร์ ธนียวัน	ดร.กิริยะ อุปโยคิน	นายสันต์ สินนิมิตมงคล
บริษัทที่เกี่ยวข้อง																							
91. บริษัท รอส บรีดเดอร์ส สยาม จำกัด	/																						
92. บริษัท ลานนารีซอร์สเซส จำกัด (มหาชน)		/																					
93. บริษัท ล็อกซเล่ย์ จำกัด (มหาชน)			/																				
94. บริษัท วี วี วี จำกัด						/																	
95. บริษัท สตาร์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด									/														
96. บริษัท สยามแลนด์ ฟลายอิ้ง จำกัด									/														
97. บริษัท สแกน อินเตอร์ จำกัด (มหาชน)				/																			
98. บริษัท ออโต้ เอกซ์ จำกัด				/																			
99. บริษัท อัลเตอร์วิม จำกัด	/																						
100. บริษัท อัลเตอร์วิม พาวเวอร์ อีวี จำกัด	/																						
101 บริษัท อาร์เบอร์ เอเคอร์ส ประเทศไทย จำกัด	/																						
102. บริษัท อาหารเพื่อสุขภาพและอายุรวัฒน์ จำกัด															/								
103. บริษัท อินโนสเปซ (ประเทศไทย) จำกัด															/								
104. บริษัท อีเดน เอสเตท คอร์เปอเรชั่น จำกัด												/											
105. บริษัท เค.เอส.พี.อุปกรณ์ จำกัด									/														
106. บริษัท เครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด	/																						
107. บริษัท เพอร์เฟค คอมพาเนียน กรุ๊ป จำกัด									/														
108. บริษัท เวสท์เทค เอ็กซ์โพเนนเชียล จำกัด					/																		
109. บริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน)			/																				
110. บริษัท เอ แอนด์ พี แฟมิลี่ โฮลดิ้งส์ จำกัด													/										

รายชื่อบริษัท	รายชื่อกรรมการ/ผู้บริหาร																					
	นายศุภชัย เจียรวนนท์	นายรสพี โรเบิรต ไทย์	ศ. (พิเศษ) เรวัต ฉ่ำเฉลิม	นางกรรณิการ์ งามโสภี	นายจันธร บุญ-หลง	ศ. (พิเศษ) ประสพสุข บุญเดช	นายธรรมยศ จงศรีนุเบลย์	นายก่อศักดิ์ ไชยรัตน์สิทธิ์	ดร. ประเสริฐ จารุพินิช	นายพิทยเดช เจียรวิสิฐกุล	นายปิยะชัย ชัยนันท์ธีระสัทธาวาทกุล	นายธรรง์ เจียรวนนท์	นายอดิเรก ศรีประทักษ์	นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	ดร. ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ	นายธานินทร์ บูรพมานิต	นางสาวลักษณ์ ธิรานันธ์	นายธนิศร์ เจียรวนนท์	นายกิตติพันธ์ รัชนีกรไกรลาศ	นายสมพงษ์ จุ่งนิรัติศัย	นายธรินทร์ ธนียวัน	ดร.วิรัฒ อุไรศิษย์	นายสันต์ สินพิทักษ์ผล
บริษัทที่เกี่ยวข้อง																						
111. บริษัท เอทีซีเอ็ม โฮลดิ้ง จำกัด									/													
112. บริษัท เอส โฮเทล แอนด์รีสอร์ท จำกัด (มหาชน)					/																	
113. บริษัท เอสซีจี เคมิคอลส์ จำกัด (มหาชน)	/																					
114. บริษัท เอสวีไอ จำกัด (มหาชน)		/																				
115. บริษัท เอสเอ็ม ทรู จำกัด												/										
116. บริษัท เอเท็กซ์ แพลนเทชั่น จำกัด												/										
117. บริษัท เอเวี้ยน ธนินท์ แอนด์ ณรงค์ จำกัด												/										
118. บริษัท เอ็น.ที.เค.เน็ตเวอร์ค จำกัด												/										
119. บริษัท แบล็ค ดรากอน สตูดิโอ จำกัด												/										
120. บริษัท แบล็ค ดรากอน เอ็นเตอร์เทนเม้นท์ จำกัด												/										
121. บริษัท แมกโนเลีย ไฟน์เนสท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	/																					
122. บริษัท แมส วิลล์ จำกัด	/																					
123. บริษัท แอลไอ เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด														/								
124. บริษัท แอสเซนด์ บิท จำกัด	/																				/	
125. บริษัท แอสเซนด์ มันนี่ จำกัด	/																					
126. บริษัท แอสเซนด์ เอไอ จำกัด	/																					
127. บริษัท โกลบอล ซิวิลเทคโนโลยี จำกัด									/													
128. บริษัท โกลบอลกรีน เคมิคอล จำกัด (มหาชน)				/																		
129. บริษัท โกลว์ จำกัด					/																	
130. บริษัท โกลว์ พลังงาน จำกัด (มหาชน)					/																	

รายชื่อบริษัท	รายชื่อกรรมการ/ผู้บริหาร																					
	นายศุภชัย เจียรวนนท์	นายธนินท์ เจียรวนนท์	ศ. (พิเศษ) ดร.เรวัต ฉ่ำเฉลิม	นางกรรณิการ์ งามโสภี	นายอิทธิ ปัญญ-พลง	ศ. (พิเศษ) ประสพสุข บุญเดช	นายอรรถพล ปุณฑริกมาลย์	นายก่อศักดิ์ ไชยรัศมีศักดิ์	ดร. ประเสริฐ จารุพินิช	นายพิทยา เจียรวิสิฐกุล	นายโยะวัฒน์ ฐิตะสัทธาวรกุล	นายธรงค์ เจียรวนนท์	นายอดิเรก ศรีประทักษ์	นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	ดร. ธีระพล เหมอศักดิ์ยุทธ	นายวิทัย รัตนมหรรมาภรณ์	นางสาวนันทา บูรณะกาญจน	นายธิดศร เจียรวนนท์	นายกิตติพันธ์ วิชินกรไกรลาศ	นายสมเกียรติ รังษีวัฒนา	นายธรินทร์ ธนียวัน	ดร.วิรัฒ อุปัติศัยองค์	นายสุเมธ ตันติวิทยาพิทูร
บริษัทที่เกี่ยวข้อง																						
131. บริษัท โกลว์ เอสพีพี 11 จำกัด					/																	
132. บริษัท โกลว์ เอสพีพี 2 จำกัด					/																	
133. บริษัท โกลว์ เอสพีพี 3 จำกัด					/																	
134. บริษัท โกลว์ ไอพีพี จำกัด					/																	
135. บริษัท โกลว์ ไอพีพี 2 โฮลดิ้ง จำกัด					/																	
136. บริษัท โชว์ไร้ขีด จำกัด															/							
137. บริษัท โภคภัณฑ์ เอ็นเตอร์ไพรซ์ จำกัด									/													
138. บริษัท โรงพยาบาลธนบุรีบำรุงเมือง จำกัด				/																		
139. บริษัท โรงพยาบาลนครธน จำกัด (มหาชน)			/																			
140. บริษัท ไทยสมาร์ทคาร์ด จำกัด											//											
141. บริษัท ไวด์บรอด คาสท์ จำกัด									/													
142. บริษัท เอเดน ฟุลฟิลเม็นท์ จำกัด																				/		
143. บริษัท แอสเซนด์ คอมเมิร์ซ จำกัด																				/		
144. บริษัท ซีพี โซเชียลเอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด															/							
145. บริษัท ซี.พี.เมอร์แชนไดซิ่ง จำกัด													/									
146. Bright Excel Investments Co., Ltd.													/									
147. Bellisio Investment, Inc.													/									
148. C.P. Cambodia Co., Ltd.													/									
149. C.P. Laos Co., Ltd.													/									
150. C.P. Pokphand Co., Ltd.	/												/									

รายชื่อบริษัท	รายชื่อกรรมการ/ผู้บริหาร																						
	นายศุภชัย เจียรวนนท์	นายธาร์ฟ โรเบิรต ไทย์	ศ. (พิเศษ) เรวัต ฉ่ำเฉลิม	นางกรรณิการ์ งามโสภี	นายนัท บุญ-หลง	ศ. (พิเศษ) ประสพสุข บุญเดช	นายอรรถพล ฤกษ์พิบูลย์	นายก่อศักดิ์ ไชยรัตน์มีศักดิ์	ดร. ประเสริฐ จารุพินิช	นายพิทยา เจียรวิริยะสิริกุล	นายปิยะวัฒน์ จูตะสัทธาวาทกุล	นายธงชัย เจียรวนนท์	นายอดิเรก ศรีประทักษ์	นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	ดร. ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ	นายธนินทร์ บูรพมานิต	นายเสรีพงษ์ ธิติวาทีพันธ์	นายธนากร เจียรวนนท์	นายกิตติพันท์ รัชนีการไกรลาศ	นายสมพงษ์ รุ่งนิรัติศัย	นายธรินทร์ ธนียวัน	ดร.วิริยะ อุปัติศกุล์	นายสันต์ สินพันธุ์สกุล
บริษัทที่เกี่ยวข้อง																							
151. C.P. Vietnam Corporation													/										
152. Charoen Pokphand (Taiwan) Investment Ltd.													/										
153. Coinaton Investments Ltd.													/										
154. CP Aqua Company Limited													/										
155. CP Food Investment Limited													/										
156. CPF Investment Ltd.													/										
157. CPVN Ltd.													/										
158. Forward Pass Ltd.													/										
159. Giant Crown Investments Limited													/										
160. JSC Poultry Parent Stock Production Woyskovitsy													/										
161. JSC Poultry Production Severnaya													/										
162. New Splendid Holdings Ltd.													/										
163. Charoen Pokphand Foods Kenya Company Limited													/										
164. CPF Tanzania Limited													/										
165. บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)	//							//	//	//	//	//	//	//		//							
166. สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์								//		//	//			//									
167. วิทยาลัยเทคโนโลยีปัญญาภิวัฒน์											X, //												
168. บริษัท สยามแม็คโคร โฮลดิ้ง (ประเทศไทย) จำกัด								X, //		//	//	//		//									
169. Lotus Distribution Investment Limited								X, //				//		//									
170. Nanjing Tech University Puijang Institute								//															

รายชื่อบริษัท	รายชื่อกรรมการ/ผู้บริหาร																					
	นายศุภชัย เจียรวนนท์	นายวสิษฐ โรเบิรต ไทย์	ศ. (พิเศษ) เรวัต ฉ่ำเฉลิม	นางกรรณิการ์ งามโสภี	นายอิทธ บุญ-หลง	ศ. (พิเศษ) ประสพสุข บุญเดช	นายอรรถพล ถกษ์พิบูลย์	นายก่อศักดิ์ ไชยรัตน์มีศักดิ์	ดร. ประเสริฐ จารุพินิช	นายพิเชษ เจียรวิลัยกุล	นายปิยะวัฒน์ ฐิตะสัทธาวรกุล	นายธรงค์ เจียรวนนท์	นายอดิเรก ศรีประทักษ์	นายอำรุง สรรพสิทธิ์วงศ์	ดร. ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ	นายธนินทร์ บุรณมานิต	นายเสาวลักษณ์ ธิราพันธุ์	นายธิดิศ เจียรวนนท์	นายกิตติพันธ์ รัชนีกรไกรลาศ	นายสมพงษ์ รุ่งนิรัติศัย	นายธรินทร์ ธนียวัน	ดร.วิริยะ อุปัติศกุล	นายสันต์ สินพัทักษ์สกุล
บริษัทที่เกี่ยวข้อง																						
171. บริษัท ดับเบิล วี เอ็นเตอร์ไพร์ส (ประเทศไทย) จำกัด																					/	
172. บริษัท จิตรเกษม จำกัด																					/	
173. บริษัท แมคคินนี จำกัด																					/	
174. ARYU International Health Care Company Limited				/																		
175. Chia Tai C.P. Technology (Beijing) Company Limited												/										

หมายเหตุ / = กรรมการ X = ประธานกรรมการ // = กรรมการบริหาร

3. ประวัติการถูกลงโทษของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือ พระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

-ไม่มี-

<u>เอกสารแนบ 2</u>

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทย่อยของ CPAXT (ก่อนควบบริษัท) ที่มีนัยสำคัญโดยมีรายได้เกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวมตามงบกำไรขาดทุนรวม ได้แก่ บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด ("Ek-Chai") อย่างไรก็ดี ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567 CPAXT (ก่อนควบบริษัท) และ Ek-Chai ได้จดทะเบียนการควบบริษัทแล้วเสร็จ โดยบริษัทฯ ได้รับมาซึ่งทรัพย์สิน หนี้ สิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบทั้งหมดของ CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ Ek-Chai ทั้งหมดโดยผลของกฎหมาย

ดังนั้น ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2567 บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยที่มีรายได้เกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวมตามงบกำไรขาดทุนรวม

<u>เอกสารแนบ 3</u>

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท

1. หัวหน้างานตรวจสอบภายใน

ชื่อ-สกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
นางสาวบุษกร รักการค้า - ผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายใน	45	- ประกาศนียบัตร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต (CPA) สภาวิชาชีพบัญชี - ปริญญาโท บัญชีมหาบัณฑิต สาขาบัญชีบริหาร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต สาขาบัญชี มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ **<u>ประวัติการอบรม</u>** - AFC Conference No. 23 - เสวนามาตรฐานการรายงานทางการเงินของไทย TFRSs - ภาษีอากรสำหรับธุรกรรมระหว่างประเทศ - ความสำคัญของกรรมการตรวจสอบกับความเชื่อมั่นต่อตลาดทุนไทย - Digital leadership essential Enhancing internal audit maturity through data and technology - การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกสำหรับผู้ตรวจสอบ - การตรวจสอบการปฏิบัติตามข้อกำหนด - การป้องกันการทุจริตในองค์กร - การควบคุมภายในของการปฏิบัติตามกฎหมายที่สำคัญเพื่อความยั่งยืนของกิจการ	-	-	2567 - ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายใน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน)
					2565 – 2567	ผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายใน	บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) (ก่อนควบบริษัท)
					2560 - 2565	รองผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายใน	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					2558 - 2560	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายตรวจสอบภายใน	บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
					2557 - 2558	ผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบ	บริษัท ไพร้ซวอเตอร์เฮาส์ คูเปอร์ส เอบีเอเอส จำกัด
					2551 - 2557	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายตรวจสอบ	บริษัท ไพร้ซวอเตอร์เฮาส์ คูเปอร์ส เอบีเอเอส จำกัด

ชื่อ-สกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
		- การบัญชีสำหรับอนุพันธ์และการป้องกันความเสี่ยง - โครงการอบรมจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี เฉพาะผู้สอบบัญชีรับอนุญาต - TFRSs กลุ่มเครื่องมือทางการเงิน: มุมมองการใช้และวิเคราะห์ข้อมูลผ่านงบการเงินของกิจการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน - Cyber Security - Phishing Email - กฎหมายการแข่งขันทางการค้าและเงื่อนไขของคณะกรรมการแข่งขันทางการค้า - หลักการและสาระสำคัญของพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 - GHPs & HACCP 2021 - Robotic Process Automation - Technical Auditing and Security SAP - การรักษาความมั่นคงปลอดภัยและการตรวจสอบระบบคลาวด์ - ความเสี่ยงและการกำกับดูแลด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ - Corporate Governance & Code of conduct - Law for Business - ความท้าทายของผู้ตรวจสอบภายในต่อการสร้างมูลค่าเพิ่มในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน					

ชื่อ-สกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
		- ทักษะการสื่อสารและการสร้างทีม - O2O Operations: แนวทางการปฏิบัติงานบริการจัดสินค้าและส่งสินค้า - เจาะลึกปัญหามาตรฐานบัญชีที่ประกาศใช้ปี 2563 - IIAT ANNUAL 2020 Conference หัวข้อเรื่อง IA's New Value Proposal During and After the Crisis - IIAT ANNUAL 2017 Conference: Thailand 4.0 Thriving in the 21st Century Through Security, Prosperity, and Sustainability Internal Audit Perspective - COSO ERM 2017 - ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง					

3.2 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท (Compliance)

ชื่อ-สกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/ บริษัท/ ประเภทธุรกิจ
นางเสาวลักษณ์ ถิฐาพันธ์		*โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 1 ในหัวข้อ 1.1 ข้อมูลของกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท*					

<u>เอกสารแนบ 4</u>

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

1. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

1.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งมีมูลค่าสุทธิทางบัญชีตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 โดยมีรายละเอียดที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

สินทรัพย์	มูลค่าสุทธิทางบัญชี (ล้านบาท)		
	กลุ่มธุรกิจค้าส่ง	กลุ่มธุรกิจค้าปลีก	รวม
ที่ดิน	14,448	23,543	37,991
อาคาร ส่วนปรับปรุงอาคารและส่วนปรับปรุงสินทรัพย์สิทธิการใช้	13,221	40,551	53,772
เครื่องจักรและอุปกรณ์	6,513	-	6,513
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	1,129	13,077	14,206
ยานพาหนะ	53	110	163
สินทรัพย์ระหว่างการก่อสร้างและติดตั้ง	2,318	1,438	3,756
รวม	**37,682**	**78,719**	**116,401**

ณ. วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ข้างต้นมูลค่าสุทธิทางบัญชีรวม 13,418 ล้านบาท ถูกใช้เป็นหลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

1.2 สินทรัพย์สิทธิการใช้

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์สิทธิการใช้ ซึ่งมีมูลค่าสุทธิทางบัญชี ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 จำนวน 40,597 ล้านบาท โดยสินทรัพย์สิทธิการใช้ส่วนใหญ่เกิดจากการเช่าที่ดินและอาคาร ซึ่งมีอายุสัญญาเช่าตั้งแต่ 1 ปี ถึง 60 ปี

1.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งมีมูลค่าสุทธิทางบัญชี ตามงบการเงินรวมของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 โดยมีรายละเอียดที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

มูลค่าสุทธิทางบัญชี (ล้านบาท)		
กลุ่มธุรกิจค้าส่ง	กลุ่มธุรกิจค้าปลีก	รวม
162	46,294	46,456

1.4 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่สำคัญของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 มีจำนวน 10,794 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วย โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และเครื่องหมายการค้าและอื่น ๆ เป็นหลัก

2. ทรัพย์สินทางปัญญา

2.1 เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการที่สำคัญต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของ

กลุ่มธุรกิจค้าส่ง

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ มีเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการที่สำคัญต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งจดทะเบียนหรืออยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนต่อกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของ โดยมีรายละเอียดที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
บริษัทฯ						
1.	Savepak	บริษัทฯ	3: เครื่องอาบน้ำที่ไม่มีส่วนผสมของยา รวมถึงสารใช้ทำความสะอาดภายในบ้านเรือน และสภาพแวดล้อมอื่น	ค285653	18/05/2550 ถึง 17/05/2570	-
				ค148837	05/03/2534 ถึง 04/03/2574	-

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
				ค163188	02/07/2544 ถึง 01/07/2574	-
			5: ยากันยุง สำลีอนามัย สำลีสำหรับใช้ปั่นหู ผ้าอนามัย	ค285654	18/05/2550 ถึง 17/05/2570	-
				ค148838	05/03/2534 ถึง 04/03/2574	-
			10: ถุงมือแพทย์	ค148839	05/03/2534 ถึง 04/03/2574	-
			16: สินค้ากระดาษ กระดาษแข็ง และสินค้าเฉพาะอย่างที่ทำจากกระดาษและกระดาษแข็ง	ค290725	18/05/2550 ถึง 17/05/2570	-
				ค148834	05/03/2534 ถึง 04/03/2574	-
				ค167054	02/07/2544 ถึง 01/07/2574	-
			20: ตู้เหล็ก	ค148840	05/03/2534 ถึง 04/03/2574	-
			21: ถ้วยใช้แล้วทิ้งทำจากพลาสติก กล่องบรรจุอาหารทำจากโฟม แปรงสีฟัน	ค282304	18/05/2550 ถึง 17/05/2570	-
				ค148822	05/03/2534 ถึง 04/03/2574	-
			24: มุ้ง	ค148836	05/03/2534 ถึง 04/03/2574	-
			29: อาหารจากสัตว์ ผัก และผลิตภัณฑ์จากพืชสวนครัวที่เตรียมขึ้นไว้หรือถนอมอาหารเพื่อการบริโภค	ค283100	18/05/2550 ถึง 17/05/2570	-
				ค165280	02/07/2544 ถึง 01/07/2574	-

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือ เลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
			30: สินค้าอาหารที่ได้มาจากพืช ขนมอบกรอบ แป้งใช้ทำอาหาร และสิ่งที่ใช้ปรุงแต่งกลิ่นและรสอาหาร รวมถึงเครื่องดื่มที่มีกาแฟ ชา เป็นหลัก	ค283101	18/05/2550 ถึง 17/05/2570	-
				ค165279	02/07/2544 ถึง 01/07/2574	-
			31: อาหารสัตว์ อาหารสัตว์เลี้ยง ขนมสำหรับสุนัข ขนมสำหรับแมว	201110727	16/11/2561 ถึง 15/11/2571	-
			32: น้ำหวาน น้ำหวานเข้มข้น น้ำดื่ม	ค281813	18/05/2550 ถึง 17/05/2570	-
2.	Savepak Professional	บริษัทฯ	3: เครื่องอาบน้ำที่ไม่มีส่วนผสมของยา รวมถึงสารใช้ทำความสะอาดภายในบ้านเรือน และสภาพแวดล้อมอื่น สำลีเสริมสวย	ค337318	25/11/2552 ถึง 24/11/2572	-
			5: สินค้าเภสัชกรรมและสารที่เตรียมขึ้นเพื่อใช้ในการแพทย์หรือสัตวแพทย์ สิ่งที่เตรียมขึ้นสำหรับกำจัดศัตรูพืช สเปรย์หอมปรับอากาศ	ค338530	25/11/2552 ถึง 24/11/2572	-
			16: สินค้ากระดาษ สินค้าเฉพาะอย่างที่ทำจากกระดาษและกระดาษแข็ง กระดาษชำระ กระดาษสำหรับพิมพ์งาน เครื่องใช้สำนักงาน ถุงพลาสติกใช้ในการหีบห่อ ฟิล์มใสห่ออาหาร อลูมิเนียมห่ออาหาร กระดาษไขสำหรับห่ออาหาร	ค334789	25/11/2552 ถึง 24/11/2572	-
			21: แผ่นขัดถูทำความสะอาด ฟองน้ำใช้ทำความสะอาด ถุงมือสำหรับใช้ในครัวเรือน แปรงสีฟัน	ค334383	25/11/2552 ถึง 24/11/2572	-
			24: ผ้าเช็ดหน้า	ค334384	25/11/2552 ถึง 24/11/2572	-
			29: อาหารจากสัตว์ ผัก และผลิตภัณฑ์จากพืชสวนครัวที่เตรียมขึ้นไว้หรือถนอมอาหารเพื่อการบริโภค	ค349133	25/11/2552 ถึง 24/11/2572	-

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
			30: สินค้าอาหารที่ได้มาจากพืช ขนมอบกรอบ ขนมปัง แป้งใช้ทำอาหาร สิ่งที่ใช้ปรุงแต่งกลิ่นและรสอาหาร และเครื่องดื่มที่มีกาแฟ โกโก้ ชา เป็นหลัก	ค345213	25/11/2552 ถึง 24/11/2572	-
			31: ผลิตผลทางเกษตรกรรม ธัญพืชที่ยังไม่ผ่านกรรมวิธี รวมถึงอาหารสำหรับสัตว์	ค353351	25/11/2552 ถึง 24/11/2572	-
			32: น้ำผลไม้เข้มข้น น้ำแร่ น้ำผลไม้อัดลม เครื่องดื่มรสผลไม้อัดลม น้ำดื่ม โซดา	ค339564	25/11/2552 ถึง 24/11/2572	-
			33: วิสกี้	ค332097	25/11/2552 ถึง 24/11/2572	-
3.	M&K FreSh	บริษัทฯ	30: หวานเย็น ไอศกรีม น้ำเชื่อม	ค339565	25/11/2552 ถึง 24/11/2572	-
			32: น้ำหวาน น้ำดื่ม เครื่องดื่มน้ำแร่ธรรมชาติ เครื่องดื่มที่ทำจากน้ำผลไม้ น้ำแร่ผสมกลิ่น และน้ำผลไม้	ค335022	25/11/2552 ถึง 24/11/2572	-
4.	M&K อร่อย...ถึงใจ	บริษัทฯ	29: อาหารจากสัตว์ ผัก และผลิตภัณฑ์จากพืชสวน ครัวที่เตรียมขึ้นไว้หรือถนอมอาหารเพื่อการบริโภค	231123538	23/08/2564 ถึง 22/08/2574	-
			30: สินค้าอาหารที่ได้มาจากพืช ขนมขบเคี้ยวทำจากธัญพืช แป้งใช้ทำอาหาร ขนมหวานทำจากผลไม้ ขนมหวานทำจากแป้ง ขนมหวานทำจากธัญพืช ขนมหวานทำจากนม ขนมหวานทำจากน้ำตาล และสิ่งที่ใช้ปรุงแต่งกลิ่นและรสอาหาร รวมถึงกาแฟ ชา โกโก้	231123539	23/08/2564 ถึง 22/08/2574	-
			32: น้ำผลไม้ เครื่องดื่มสกัดจากผลไม้ที่ไม่มีส่วนผสมของแอลกอฮอล์ น้ำเชื่อมใช้ผสมเครื่องดื่ม ส่วนผสมที่เตรียมขึ้นใช้ทำเครื่องดื่มที่ไม่มีส่วนผสมของแอลกอฮอล์ สารสกัดจากผลไม้ที่ไม่มีแอลกอฮอล์ใช้ทำเครื่องดื่ม	231123540	23/08/2564 ถึง 22/08/2574	-

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
5.		บริษัทฯ	35: การจัดการทางการค้าที่เกี่ยวกับการโฆษณา การจัดการธุรกิจ การบริหารธุรกิจ และการจัดระบบสำนักงาน	231101498	14/02/2565 ถึง 13/02/2575	-
6.		บริษัทฯ	35: การจัดการทางการค้าที่เกี่ยวกับการโฆษณา การจัดการธุรกิจ การบริหารธุรกิจ และการจัดระบบสำนักงาน	231123541	14/02/2565 ถึง 13/02/2575	-
7.		บริษัทฯ	35: การจัดการทางการค้าที่เกี่ยวกับการโฆษณา การจัดการธุรกิจ การบริหารธุรกิจ และการจัดระบบสำนักงาน	231123542	14/02/2565 ถึง 13/02/2575	-
8.		บริษัทฯ	35: การจัดการทางการค้าที่เกี่ยวกับการโฆษณา การจัดการธุรกิจ การบริหารธุรกิจ และการจัดระบบสำนักงาน	231123543	14/02/2565 ถึง 13/02/2575	-
9.		บริษัทฯ	35: การจัดการทางการค้าที่เกี่ยวกับการโฆษณา การจัดการธุรกิจ การบริหารธุรกิจ และการจัดระบบสำนักงาน	230135212	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า

2.2 เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการที่สำคัญต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ที่บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้ใช้

กลุ่มธุรกิจค้าส่ง

ภายใต้สัญญาอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า ระหว่าง CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) และ CPALL นั้น CPAXT (ก่อนการควบบริษัท) ได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการของ CPALL นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 โดยมีการต่ออายุคราวละ 1 ปี รายละเอียดของเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการที่สำคัญ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้ใช้ มีรายละเอียดที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
1.		CPALL	16: สินค้ากระดาษ สินค้าเฉพาะอย่างยิ่งที่ทำจากกระดาษและกระดาษแข็ง และเครื่องใช้สำนักงาน	ค108966	18/04/2531 ถึง 17/04/2571	-
			29: อาหารจากสัตว์ ผัก และผลิตภัณฑ์จากพืชสวนครัวที่เตรียมขึ้นไว้หรือถนอมอาหารเพื่อการบริโภค	ค115768	18/04/2531 ถึง 17/04/2571	-
			30: สินค้าอาหารที่ได้มาจากพืช ขนมอบกรอบ แป้งใช้ทำอาหาร และสิ่งที่ใช้ปรุงแต่งกลิ่นและรสอาหาร รวมถึงเครื่องดื่มที่มีกาแฟเป็นหลัก	ค115767	18/04/2531 ถึง 17/04/2571	-
			31: ผลิตผลทางเกษตรกรรม ธัญพืชที่ยังไม่ผ่านกรรมวิธี รวมถึงอาหารสำหรับสัตว์	ค73873	18/04/2531 ถึง 17/04/2571	-
			32: น้ำผลไม้ เครื่องดื่มรสผลไม้ น้ำดื่ม	ค73874	18/04/2531 ถึง 17/04/2571	-
			33: วิสกี้	ค73866	18/04/2531 ถึง 17/04/2571	-
			35: การจัดการทางการค้าที่เกี่ยวกับการบริการขายส่งและปลีก ให้คำปรึกษาทางด้านธุรกิจเกี่ยวกับการขายส่งและปลีก ช่วยเหลือทางการตลาด ให้คำแนะเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจ	บ62612	24/01/2565 ถึง 26/01/2575	-
2.		CPALL	3: เครื่องอาบน้ำที่ไม่มีส่วนผสมของยา รวมถึงสารใช้ทำความสะอาดภายในบ้านเรือน และสภาพแวดล้อมอื่น สำลีเสริมสวย ก้านสำลีใช้เสริมสวย	ค73974	21/11/2539 ถึง 20/11/2569	-
				ค73872	18/04/2531 ถึง 17/04/2571	-
			8: ช้อนอลูมิเนียม ส้อมอลูมิเนียม มีดอลูมิเนียม	ค105175	19/11/2541 ถึง 18/11/2571	-
			16: สินค้ากระดาษ สินค้าเฉพาะอย่างที่ทำจากกระดาษและกระดาษแข็ง กระดาษชำระ ผ้าเย็น กระดาษสำหรับ	ค71721	21/11/2539 ถึง 20/11/2569	-

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
			พิมพ์งาน เครื่องใช้สำนักงาน ถุงพลาสติกใช้ในการหีบห่อ ฟิล์มใสห่ออาหาร อลูมิเนียมห่ออาหาร กระดาษไขสำหรับห่ออาหาร	ค73664	18/04/2531 ถึง 17/04/2571	-
				ค104203	19/11/2541 ถึง 18/11/2571	-
			21: เครื่องใช้และภาชนะในครัวเรือนเครื่องครัว วัสดุใช้ทำความสะอาด อุปกรณ์เครื่องสำอางและเครื่องใช้ในห้องน้ำ เครื่องแก้วและสินค้าเฉพาะอย่างที่ทำจากเครื่องเคลือบ เซรามิก เครื่องปั้นดินเผา เครื่องดินเผา หรือแก้ว กล่องอเนกประสงค์	ค108667	17/09/2541 ถึง 16/09/2571	-
			29: อาหารจากสัตว์ ผัก และผลิตภัณฑ์จากพืชสวนครัวที่เตรียมขึ้นไว้หรือถนอมอาหารเพื่อการบริโภค	ค100152	21/11/2539 ถึง 20/11/2569	-
			31: เห็ดหูหนู ถั่วเขียว ถั่วแดง ถั่วลิสง ถั่วดำ ถั่วเหลือง เม็ดงาขาว อาหารสุนัข อาหารนก	ค76115	21/11/2539 ถึง 20/11/2569	-
			32: น้ำผลไม้เข้มข้น น้ำแร่ น้ำผลไม้อัดลม เครื่องดื่มรสผลไม้อัดลม	ค123947	21/11/2539 ถึง 20/11/2569	-
				ค141445	18/04/2531 ถึง 17/04/2571	-
3.		CPALL	16: สินค้ากระดาษ กระดาษแข็ง และสินค้าเฉพาะอย่างที่ทำจากกระดาษและกระดาษแข็ง และเครื่องใช้สำนักงาน	ค139297	08/05/2543 ถึง 07/05/2573	-
				ค180516	26/07/2543 ถึง 25/07/2573	-
				ค151562	25/04/2544 ถึง 24/04/2574	-
			17: พลาสติกลูกฟูกใช้ทำบอร์ดสำหรับติดประกาศหรือแสดงนิทรรศการ	ค151561	25/04/2544 ถึง 24/04/2574	-
				ค180517	26/07/2543 ถึง 25/07/2573	-

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
			20: เฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ รวมถึงสินค้าเฉพาะอย่างที่ทำจากไม้ เหล็ก และสิ่งทดแทนวัสดุดังกล่าว	ค160485	25/04/2544 ถึง 24/04/2574	-

2.3 เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการที่สำคัญต่อการประกอบธุรกิจของ Ek-Chai ที่ได้รับอนุญาตให้ใช้

กลุ่มธุรกิจค้าปลีก

ภายใต้สัญญาอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า/บริการ ระหว่าง CPG และ Ek-Chai นั้น Ek-Chai ได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการของ CPG นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2567 จนถึง 31 ธันวาคม 2567 โดยคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายได้ดำเนินการจดทะเบียนสัญญาดังกล่าวต่อกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์แล้ว และจะดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการภายใต้สัญญาอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า/บริการฉบับนี้ต่อไป โดยมีเครื่องหมายบางรายการที่ได้รับจดทะเบียนแล้ว ทั้งนี้ รายละเอียดของเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการที่สำคัญ ซึ่ง Ek-Chai ได้รับอนุญาตให้ใช้ มีรายละเอียดที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
Ek-Chai						
1.	Lotus's	CPG	1: เคมีภัณฑ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมวิทยาศาสตร์ และเกษตรกรรม รวมถึงเคมีวัตถุที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่จัดอยู่ในจำพวกอื่น	210104855	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			2: สารที่เตรียมขึ้นเพื่อใช้ในการป้องกันการผุกร่อน น้ำมันชักเงา แล็คเกอร์	210104856	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			3: เครื่องสำอางและเครื่องอาบน้ำที่ไม่มีส่วนผสมของยา สารทำความสะอาดฟันที่ไม่มีส่วนผสมของยา เครื่องหอม น้ำมันหอมระเหย สารที่ใช้ในการซักรีด รวมถึงสารใช้ทำความสะอาดภายในบ้านเรือนและสภาพแวดล้อมอื่น	210104857	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			4: น้ำมันหล่อลื่น น้ำมันเครื่อง	210104858	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
			5: สินค้าเภสัชกรรมและสารที่เตรียมขึ้นเผื่อใช้ในทางสัตวแพทย์ สิ่งที่เตรียมขึ้นเพื่อรักษาสุขภาพอนามัยใช้ในการแพทย์ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสำหรับสัตว์ สารฆ่าเชื้อโรค สิ่งที่เตรียมขึ้นสำหรับการกำจัดศัตรูพืช สารฆ่าเชื้อรา	210104859	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			6: สินค้าโลหะธรรมดาที่ยังไม่ได้แปรสภาพ หรือกึ่งแปรสภาพแล้ว และสินค้าเฉพาะอย่างซึ่งต้องทำจากโลหะ	210104860	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			7: หัวแร้งบัดกรีชนิดใช้แก๊ส หัวแร้งบัดกรีชนิดใช้ไฟฟ้า สายเอ็นไนล่อนตัดหญ้าที่เป็นส่วนของเครื่องจักร	210104861	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			8: เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทำงานด้วยมือสำหรับการปฏิบัติงาน เครื่องมือทางการเกษตร เครื่องตัดจิ้มใช้บนโต๊ะอาหาร อุปกรณ์ที่ใช้ไฟฟ้าและไม่ใช้ไฟฟ้าสำหรับการเสริมสวย และการตกแต่งบนร่างกาย	210104862	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			9: เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ทางวิทยาศาสตร์ อุปกรณ์เกี่ยวกับการชั่ง วัด การตรวจสอบและการทดสอบ เครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับการเปิดปิด หรือสับเปลี่ยน การแปลง การเก็บสะสม การคุมค่าหรือการควบคุมไฟฟ้า รวมถึงอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและช่วยชีวิต	210104863	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			10: เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ทางการแพทย์ เพื่อใช้ในการรักษาหรือการฟื้นฟูสภาพร่างกาย	210104864	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
			11: อุปกรณ์ที่ติดตั้งสำหรับอาบน้ำ อุปกรณ์ของเครื่องสุขภัณฑ์	210104865	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			12: เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์สำหรับยานพาหนะ	210104866	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			14: พวงกุญแจ	210104867	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			16: สินค้ากระดาษ สินค้าเฉพาะอย่างยิ่งที่ทำจากกระดาษและกระดาษแข็ง และเครื่องใช้สำนักงาน	210104868	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			17: วัสดุทำจากยาง สินค้าเฉพาะอย่างที่ทำจากยางซึ่งไม่ได้จำแนกตามประโยชน์หรือวัตถุประสงค์การใช้งาน	210104869	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			18: สินค้าหนังสัตว์ หนังเทียม และสินค้าเฉพาะอย่างที่ทำจากวัสดุดังกล่าว กระเป๋าเดินทางและกระเป๋าสะพาย ปลอกคอสัตว์ เสื้อผ้าสัตว์เลี้ยง	210104870	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			20: สินค้าเฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ รวมถึงสินค้าเฉพาะอย่างที่ทำมาจากไม้ และสิ่งทดแทนวัสดุดังกล่าว หรือพลาสติก	210104871	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			21: เครื่องมือเครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องครัว และเครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร อุปกรณ์เครื่องสำอางและเครื่องใช้ในห้องน้ำ วัสดุใช้ทำความสะอาด เครื่องแก้ว	210104872	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			22: เชือก เชือกใช้ในการหีบห่อ เชือกฟาง เต็นท์ สำหรับตั้งแคมป์ เปลญวน ถุงตาข่ายใช้ใส่เสื้อผ้าสำหรับซัก	210104873	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
			24: ถุงนอน ผ้ารองกันเปื้อนที่นอน	210104874	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			25: ผ้ากันเปื้อน ผ้ากันเปื้อนเด็กทารก ถุงมือใช้เป็นเครื่องแต่งกาย ถุงเท้ากีฬา หมวกกีฬา เสื้อกั๊กใส่เล่นกีฬา	210104898	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			27: พรมเช็ดเท้า พรมกันลื่น พรม พรมปูพื้นรถยนต์ เสื่อ เสื่อกันลื่น เสื่อน้ำมัน เสื่อโยคะ	210104899	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	
			28: ของเล่น เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์การเล่นเกม อุปกรณ์กีฬา สิ่งของให้ความบันเทิงและมีความแปลกใหม่ และวัสดุสำหรับประดับตกแต่งต้นคริสต์มาส	210104900	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			29: สินค้าอาหารจากสัตว์ ผัก และผลิตภัณฑ์จากพืช สวนครัวที่เตรียมขึ้นไว้หรือถนอมอาหารเพื่อการบริโภค	210104901	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			30: สินค้าอาหารที่ได้มาจากพืช ขนมอบกรอบ แป้งใช้ทำอาหาร และสิ่งที่ใช้ปรุงแต่งกลิ่นและรสอาหาร รวมถึงเครื่องดื่มที่มีโกโก้ ชา กาแฟเป็นส่วนผสมหลัก	210104902	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			31: อาหารสัตว์ วัตถุที่ใช้รองรับมูลสัตว์ที่มีคุณสมบัติกำจัดกลิ่นสำหรับใช้ในกล่องหรือถาดรองมูลสัตว์ ทรายหอมสำหรับรองกรงสัตว์เลี้ยง ขนมปังสุนัข ผักสด ผลไม้สด	210104903	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			32: เครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ น้ำแร่ น้ำอัดลม เครื่องดื่มรสผลไม้และน้ำผลไม้ น้ำเชื่อม และสิ่งที่เตรียมขึ้นเพื่อใช้ทำเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์	210104904	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
			35: การจัดการทางการค้าที่เกี่ยวกับการโฆษณา การจัดการธุรกิจ การบริหารธุรกิจ และการจัดระบบสำนักงาน	210104905	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			36: ให้เช่าพื้นที่ ให้เช่าพื้นที่เพื่อขายสินค้า บริการธนาคาร บริการการเงิน รับชำระค่าใช้บริการรายเดือน บริการเครื่องฝากถอนเงินอัตโนมัติ บริการเช่าซื้อ ตัวแทนบริการด้านประกันภัย	210104906	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			38: บริการไปรษณีย์ ศูนย์แลกเปลี่ยนข่าวสารและข้อมูล	210104907	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	
			41: จัดอบรมเชิงปฏิบัติการและอบรมวิชาชีพ จัดคอร์สฝึกอบรมทั้งทางภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ	210104917	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			43: ศูนย์อาหาร ร้านขายอาหารและเครื่องดื่ม ร้านฟาสต์ฟู้ดแบบบริการตนเอง บริการร้านเบเกอรี่	210104918	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			44: จัดเตรียมยาและจ่ายยา บริการออกใบสั่งยาโดยเภสัชกร	210104919	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
2.	Lotus's Fresh	CPG	29: อาหารจากสัตว์ ผัก และผลิตภัณฑ์จากพืชสวนครัวที่เตรียมขึ้นไว้หรือถนอมอาหารเพื่อการบริโภค	210104920	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			30: สินค้าอาหารที่ได้มาจากพืช เนื้อสัตว์ และสิ่งที่ใช้ปรุงแต่งกลิ่นและรสอาหาร	210104921	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			31: ผักสด ผลไม้สด	210104922	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
3.	Lotus's go fresh	CPG	35: การจัดการทางการค้าที่เกี่ยวกับการโฆษณา การจัดการธุรกิจ การบริหารธุรกิจ และการจัดระบบสำนักงาน	210104886	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
			38: บริการไปรษณีย์ ศูนย์แลกเปลี่ยนข่าวสารและข้อมูล	210104887	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
			43: ศูนย์อาหาร ร้านขายอาหารและเครื่องดื่ม ร้านฟาสต์ฟู้ดแบบบริการตนเอง บริการร้านเบเกอรี่	210104888	-	อยู่ในระหว่างกระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
4.	Lotus's MONEY PLUS	CPG	36: บริการธนาคาร บริการการเงิน รับชำระค่าใช้บริการรายเดือน บริการเครื่องฝากถอนเงินอัตโนมัติ บริการเช่าซื้อ ตัวแทนบริการด้านประกันภัย ออกบัตรเครดิต ออกบัตรเงินฝากออกบัตรเงินสด ออกบัตรเดบิต ออกบัตรสินเชื่อ	210104885	8 ก.พ. 2564 – 7 ก.พ. 2574	-
5.	NaxNax	CPG	29: อาหารจากสัตว์ ผัก และผลิตภัณฑ์จากพืชสวน ครัวที่เตรียมขึ้นไว้หรือถนอมอาหารเพื่อการบริโภค	210110666	22 มี.ค. 2564 - 21 มี.ค. 2574	-
			30: สินค้าอาหารที่ได้มาจากพืช ขนมเค้ก คุกกี้ ขนมอบกรอบ ขนมปัง ขนมที่ทำจากแป้ง	210110667	22 มี.ค. 2564 - 21 มี.ค. 2574	-
6.	momento	CPG	16: กระดาษรองจาน ที่รองจานทำด้วยกระดาษ	210110660	22 มี.ค. 2564 - 21 มี.ค. 2574	-
			20: ที่นอน ฟูกรองที่นอน เบาะรองนั่ง หมอนข้าง หมอนหนุน หมอนรองคอ หมอนยาว หมอนรองให้นมเด็ก หมอนอิง	210110661	22 มี.ค. 2564 - 21 มี.ค. 2574	-
			21: ถุงมือจับเตาอบ ถุงมือสำหรับใส่จับภาชนะร้อน ถุงมือสำหรับใช้ทำงานครัว ถุงมือสำหรับใช้ทำงานบ้าน ถุงมือสำหรับใช้ทำงานสวน ถุงมือสำหรับใส่	210110662	22 มี.ค. 2564 - 21 มี.ค. 2574	-

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
			ล้างจาน ที่รองจานทำด้วยพลาสติก ผ้าเช็ดฝุ่น ทำความสะอาด ผ้าเช็ดแว่นตา			
			24: สิ่งทอ ชุดผ้าปูที่นอนและปลอกหมอน ผ้าขนหนู ผ้ารองกันเปื้อนที่นอน ผ้าปูที่นอน ผ้าห่ม ผ้าเช็ดมือ ปลอกหมอน ปลอกหมอนข้าง ผ้าปูโต๊ะ ที่รองจานทำด้วยสิ่งทอ มุ้ง	210110663	22 มี.ค. 2564 - 21 มี.ค. 2574	-
			25: ผ้าคลุมศีรษะ ผ้าคลุมหน้าสตรี ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอทำด้วยผ้าแพร ถุงมือใช้เป็นเครื่องแต่งกาย ถุงมือเด็กอ่อน ถุงมือใส่กันหนาว ถุงเท้ากันลื่น ผ้ากันเปื้อน ผ้ากันเปื้อนเด็กทารก	210110664	22 มี.ค. 2564 - 21 มี.ค. 2574	-
			27: พรมกันลื่น พรมเช็ดเท้า เสื่อ เสื่อกันลื่น	210110665	22 มี.ค. 2564 - 21 มี.ค. 2574	-
7.	LOTUS SUPERCENTER	CPG	35: บริการจัดจำหน่ายสินค้า	บ15177	22 สิงหาคม 2537 – 21 สิงหาคม 2577	
8.	โลตัส ซูเปอร์เซ็นเตอร์	CPG	35: บริการจัดจำหน่ายสินค้า	บ5063	27 กันยายน 2537 – 26 กันยายน 2567	
9.	Lotus DISCOUNTSTORE	CPG	35: บริการจัดจำหน่ายสินค้าที่ไม่รวมถึงการจำหน่ายโปรแกรมคอมพิวเตอร์	บ6368	31 มกราคม 2539 – 30 มกราคม 2569	
10.	Lotus SUPERCENTER	CPG	35: บริการจัดจำหน่ายสินค้า	บ15163	13 มกราคม 2540 – 12 มกราคม 2570	

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
11.		CPG	35: ช่วยจัดการธุรกิจในห้างสรรพสินค้า นำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อประโยชน์ของผู้ซื้อในห้างสรรพสินค้า	บ46040	13 กุมภาพันธ์ 2552 - 12 กุมภาพันธ์ 2572	
			36: ให้เช่าพื้นที่จำหน่ายสินค้า	บ46041	13 กุมภาพันธ์ 2552 - 12 กุมภาพันธ์ 2572	
12.		CPG	35: การนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อประโยชน์แก่ผู้อื่นโดยให้ลูกค้าสามารถดูและซื้อสินค้าได้โดยสะดวก บริการขายเครื่องหอมเครื่องสำอาง เครื่องใช้ส่วนตัวสำหรับทำความสะอาดและตกแต่งร่างกายที่ไม่มีโอสถผสม สบู่ แชมพู วัสดุใช้ในการทำความสะอาด บริการขายน้ำมันและเชื้อ เพลิง บริการขายที่จุดไฟและชุดเครื่องปิ้งย่างบาร์บีคิว บริการขายยาและเภสัชภัณฑ์ วัสดุใช้ในด้านสุขอนามัยและสารที่เตรียมขึ้นใช้ในด้านสุขอนามัย ผ้าอนามัยและผ้าอ้อมชนิดใช้แล้วทิ้ง บริการขายมีด ส้อมและเครื่องตัดจิ้ม บริการขายแผ่นเสียง เทป แผ่นซีดี แผ่นดีวีดี อุปกรณ์บันทึกเสียงพร้อมภาพ บริการขายคอมพิวเตอร์ซอฟท์ แวร์ บริการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ บริการขายยา หรือสิ่งที่ใช้คุมกำเนิด บริการขายเครื่องทำความร้อน บริการขายเครื่องให้แสงสว่าง บริการขายนาฬิกา บริการขายเครื่องเขียน บริการขายหนังสือพิมพ์ นิตยสาร แผนที่ หนังสือ บริการ ขายกระเป๋า กระเป๋าใส่สัมภาระ บริการขายเครื่องใช้ในครัว และในครัวเรือน แปรง และอุปกรณ์ และวัสดุใช้ทำความสะอาด บริการขายเครื่องสวมใส่เท้า บริการขายของเล่น เกมและเครื่อง เล่น บริการขายอาหาร บริการขาย	บ60604	5 ตุลาคม 2554 – 4 ตุลาคม 2574	

ลำดับที่	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	จำพวกสินค้า และประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียนหรือเลขที่คำขอ	ระยะเวลาคุ้มครอง	หมายเหตุ
			ผลิตภัณฑ์ทำจากนม บริการขายขนมปัง บริการขายเพสตรี บริการขายชา กาแฟ บริการขายน้ำตาล สารปรุงแต่งรสกลิ่น บริการขายขนมหวาน บริการขาย ไอศกรีม บริการขายเครื่องดื่มและน้ำผลไม้ บริการขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ บริการขายบุหรี่ และยาสูบ การโฆษณา การจัดการธุรกิจ การบริหารธุรกิจ การช่วยจัดการดำเนินงานในสำนักงาน การจัดเก็บข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ไว้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ การจัด ดำเนินการและควบคุมดู แลแผนก่อให้เกิดความภักดีและจูงใจเพื่อส่งเสริมการขายสินค้าและบริการ การผลิตโฆษณา บริการด้านบัญชี การจัดขายทอดตลาด การจัดงานแสดงสินค้า การสำรวจความคิดเห็น การ ประมวลผลข้อมูลทางธุรกิจ การให้ข้อมูลข่าวสารทางธุรกิจ บริการตัวแทนนำเข้าและส่งออกสินค้า			

<u>เอกสารแนบ 5</u>

นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจ

1. นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพ และมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะนำไปสู่ประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม คณะกรรมการบริษัทจึงเห็นควรให้มีการจัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการขึ้น โดยครอบคลุมเนื้อหาหลักการสำคัญตั้งแต่โครงสร้าง บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท จนถึงหลักการในการบริหารกิจการ ซึ่งการบริหารกิจการต้องเป็นไปอย่างโปร่งใส ชัดเจน และสามารถตรวจสอบได้ เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารองค์กร เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่าการดำเนินงานใดๆ ของบริษัทฯ กระทำด้วยความเป็นธรรม และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ทั้งนี้ คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ จะยึดมั่นในหลักการดำเนินธุรกิจด้วยความมุ่งมั่น และซื่อสัตย์สุจริต โดยมีการกำหนดวิสัยทัศน์ นโยบาย และแนวปฏิบัติที่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานยึดถือในการปฏิบัติหน้าที่ตามความรับผิดชอบ เพื่อให้มีการผลักดันให้เกิดวัฒนธรรมในการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างต่อเนื่อง และเป็นรากฐานการเติบโตที่ยั่งยืน สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของคณะกรรมการบริษัทที่ได้วางโครงสร้างองค์กรให้มีความโปร่งใส สามารถตรวจสอบการปฏิบัติงานได้อย่างชัดเจน ซึ่งครอบคลุมหลักเกณฑ์การกำกับดูแลกิจการที่ดี

คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยได้ตระหนักถึงบทบาท หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการและผู้บริหารในการสร้างเสริมให้เกิดการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของกิจการ และสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ด้วยการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพและโปร่งใส จึงได้มีการกำหนดนโยบายสนับสนุนให้การดำเนินงานเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยครอบคลุมหลักปฏิบัติและแนวทางในการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 (Corporate Governance Code for Listed Companies 2017) ตามแนวทางที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) กำหนด และสอดคล้องกับโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนของสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

ทั้งนี้ รายละเอียดของนโยบายการกำกับดูแลกิจการของบริษัทได้เผยแพร่ไว้ที่เว็บไซต์ของบริษัท www.cpaxtra.com

2. จรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัทฯ เชื่อมั่นว่า คุณธรรม ความซื่อสัตย์ และจริยธรรม ถือเป็นเสาหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียเชื่อมั่นว่าบุคลากรของบริษัทจะประพฤติปฏิบัติหน้าที่ด้วยหลักการดังกล่าว จึงมีการกำหนดจรรยาบรรณธุรกิจขึ้นเพื่อถือปฏิบัติทั้งในระดับกรรมการ ผู้บริหารและพนักงาน การส่งเสริมเรื่องคุณธรรม ความซื่อสัตย์ และจริยธรรมให้เป็นวัฒนธรรมองค์กรจึงถือเป็นเรื่องสำคัญ โดยจัดให้มีการสื่อสารทำความเข้าใจเกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจผ่านกิจกรรมในรูปแบบหลากหลาย และในกรณีที่มีกรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงานเข้ามาปฏิบัติงานใหม่ จะได้รับการปฐมนิเทศที่ครอบคลุมถึงประเด็นด้านคุณธรรม ความซื่อสัตย์ และจริยธรรมอีกด้วย นอกจากนี้ยังมีการติดตามผลการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจผ่านการรายงานที่มาจากฝ่ายบริหารอย่างสม่ำเสมอ หากบริษัทฯ พบว่า มีการกระทำผิดจรรยาบรรณธุรกิจ จะดำเนินการตามบทลงโทษที่กำหนดไว้

ทั้งนี้ รายละเอียดของจรรยาบรรณธุรกิจของบริษัทได้เผยแพร่ไว้ที่เว็บไซต์ของบริษัท www.cpaxtra.com

3. กฎบัตรของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการบริษัท คือ กลุ่มบุคคลที่มีบทบาทสำคัญ ในฐานะ “ผู้นำ” ในการขับเคลื่อนกิจการให้เติบโตอย่างยั่งยืน โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการกำกับดูแลการบริหารงานให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการ บนพื้นฐานของความรับผิดชอบและความเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย ความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีนั้น ครอบคลุมถึงการกำหนดทิศทาง การดำเนินธุรกิจ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหลัก รวมถึงกลยุทธ์ และนโยบายสำคัญต่าง ๆ ที่สร้างคุณค่าแก่กิจการอย่างยั่งยืน โดยมอบหมายให้ฝ่ายจัดการรับไปปฏิบัติ พร้อมติดตามดูแลผลการดำเนินงานดังกล่าวอย่างใกล้ชิด ในฐานะที่เป็นผู้ที่ได้รับความไว้วางใจจากผู้ถือหุ้นให้ทำหน้าที่ดูแลผลประโยชน์ของกิจการ (Fiduciary Duty) ดังนั้น คณะกรรมการบริษัทจึงได้มีการกำหนดบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทยังได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อช่วยสนับสนุนการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท โดยได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยจำนวน 4 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน คณะกรรมการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน และคณะกรรมการบริหาร

ทั้งนี้ รายละเอียดของกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทได้เผยแพร่ไว้ที่เว็บไซต์ของบริษัท www.cpaxtra.com