



ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ภาพรวมและวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท ธนพิริยะ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “ธนพิริยะ”) ประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภคที่ไม่รวมอาหารสดภายใต้ชื่อ “ธนพิริยะ” โดยรายได้จากการขายมาจาก 2 ส่วนคือ รายได้จากการขายผ่านสาขา และรายได้จากการขายผ่านสำนักงานใหญ่ ปัจจุบันบริษัท มีสาขารวมทั้งสิ้น 32 สาขา แบ่งออกเป็น ซูเปอร์มาร์เก็ต 31 สาขา และศูนย์ค้าส่ง 1 สาขา ซึ่งมีที่ตั้งในจังหวัดเชียงราย 26 สาขา จังหวัดพะเยา 4 สาขา และจังหวัดเชียงใหม่ 2 สาขา บริษัท มุ่งเน้นการให้บริการที่ผสมผสานอย่างลงตัวระหว่างราคาที่คุ้มค่าแบบโมเดิร์นเทรดและความสะดวกแบบร้านสะดวกซื้อ ธนพิริยะมีสินค้าจำหน่ายหลากหลายทั้งปลีกและส่งกว่า 15,000 รายการ โดยสินค้าที่ร้านธนพิริยะจำหน่ายสามารถแบ่งเป็น 5 หมวดหลักดังนี้

- 1) สินค้าอุปโภคบริโภคในครัวเรือน (Household Product) เช่น ผงซักฟอก น้ำยาปรับผ้านุ่ม น้ำยาล้างจาน น้ำยาถูพื้น จาน ชาม ช้อนส้อม วัสดุเขียน หลอดไฟ ถ่านไฟฉาย สเปรย์หอมปรับอากาศ เป็นต้น
- 2) สินค้าผลิตภัณฑ์ส่วนบุคคล (Personal Care Product) เช่น แชมพู ครีมนวดผม สบู่ ครีมหาบน้ำ ยาสีฟัน แป้ง โรลออน โคโลญจน์ ผ้าอนามัย ทิชชู ผลิตภัณฑ์จัดแต่งทรงผม เป็นต้น
- 3) เครื่องดื่มและอาหารแห้ง (Drinks and Dried Food) เช่น ชา กาแฟ นม น้ำดื่ม ขนมขบเคี้ยว ซอสปรุงรส น้ำมันพืช น้ำตาล อาหารกระป๋อง ผลไม้กระป๋อง บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป และน้ำผลไม้ เป็นต้น
- 4) เครื่องสำอางและอาหารเสริม (Cosmetics and Supplements) เช่น ครีมบำรุงผิว ครีมรองพื้น ลิปสติก ยาสามัญประจำบ้านแผนปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมและวิตามิน เป็นต้น
- 5) สินค้าแม่และเด็ก (Baby Care Product) เช่น ขวดนม นมผง อาหารเด็ก ผ้าอ้อม แผ่นรองขับน้ำ ของเล่น ผลิตภัณฑ์อาบน้ำและดูแลเด็ก และผลิตภัณฑ์สำหรับคุณแม่ เป็นต้น

วิสัยทัศน์

วิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ การเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกรูปแบบซูเปอร์มาร์เก็ตในภาคเหนือ โดยอาศัยประสบการณ์จากการดำเนินกิจการมายาวนาน การพัฒนาระบบการจัดการที่มีคุณภาพ และการมุ่งเน้นที่จะฝึกอบรมและพัฒนาทักษะความรู้ของพนักงานอย่างต่อเนื่องด้วยการสร้าง “Wisdom Organization” หรือ องค์กรแห่งความรู้

พันธกิจ

เพื่อก้าวสู่ความเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกรูปแบบซูเปอร์มาร์เก็ต บริษัท ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาบุคลากร และปรับปรุงระบบการทำงานให้มีมาตรฐาน รวมถึงการเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กร เพื่อให้พนักงานตระหนัก และภาคภูมิใจในการเป็นส่วนหนึ่งของธนพิริยะ นอกจากนี้บริษัท มุ่งมั่นที่จะทำการพัฒนาระบบการบริหารจัดการให้มีมาตรฐานระดับสากล มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการ เป็นร้านค้าท้องถิ่นที่รู้จักผู้บริโภค ภายใต้คอนเซ็ปต์ว่า “ราคาถูกจริง ช้อปปิ้งถูกใจ อยู่ใกล้บ้านคุณ”



เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นร้านค้าชุมชนเครือข่ายไทยที่มุ่งเน้นการให้บริการที่ดียิ่งอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภค และมุ่งเน้นการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ การควบคุมภายในที่ดี และการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งเป็นกลไกที่สำคัญของการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขยายสาขาอย่างต่อเนื่องในเชิงรายและจังหวัดใกล้เคียง เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าของบริษัทให้ครอบคลุมพื้นที่มากขึ้น

1.2 ประวัติความเป็นมาการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ธุรกิจของบริษัทฯ เริ่มต้นในปี 2508 จากร้านของชำแผงลอยในเทศบาลเชียงรายภายใต้ชื่อ “โง้วทองชัย” ก่อตั้งโดยครอบครัวพุฒพิริยะ ต่อมาในปี 2534 ได้พัฒนามาเป็นมินิมาร์ทแบบทันสมัยภายใต้ชื่อ “พิริยะมินิมาร์ท” ต่อมาในปี 2543 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเปลี่ยนเป็น “ห้างหุ้นส่วนจำกัด รณพิริยะ” และใช้ชื่อสถานประกอบการเป็น “รณพิริยะ” โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ ตำบลรอบเวียง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย

ต่อมากิจการได้มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้ทำการสร้างโกดังเก็บสินค้าในปี 2540 เพื่อจัดส่งสินค้าไปยังอำเภอต่างๆ ในจังหวัดเชียงราย และด้วยวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่เล็งเห็นโอกาสของธุรกิจค้าปลีกที่น่าจะให้ผลกำไรและสภาพคล่องได้ดีกว่าธุรกิจค้าส่งบริษัทฯ จึงได้เปิดสาขาที่ 2 ในปี 2550 ตั้งแต่นั้นมาก็มีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในอำเภอเมืองและอำเภออื่นๆ ในจังหวัดเชียงราย ต่อมาในปี 2555 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเปลี่ยนเป็น “บริษัท รณพิริยะ จำกัด” และในปี 2556 ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 50 ล้านบาท ต่อมาในปี 2557 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 145 ล้านบาท และเข้าซื้อหุ้นสามัญร้อยละ 100 ของบริษัท รณภูมิ พร็อพเพอร์ตี้ 2013 จำกัด เพื่อปรับโครงสร้างกลุ่ม

เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2558 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นได้มีมติแปรสภาพบริษัทฯ ให้เป็นมหาชนเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยมีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาทและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 50 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก

เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2560 บริษัทฯ ได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่จากเดิมตำบลรอบเวียง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย ไปยังสำนักงานแห่งใหม่ เลขที่ 329 หมู่ที่ 8 ตำบลบ้านดู่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย

เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2562 บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้น จำนวน 2 บริษัทในชื่อ บริษัท ทีเอ็นพี เอ็กซ์เพรส 1 จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ตั้งอยู่ที่ 521 หมู่ที่ 4 ตำบลห้วยวน อำเภอเชียงคำ จังหวัดพะเยา และบริษัท ทีเอ็นพี เอ็กซ์เพรส 2 จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ตั้งอยู่ที่ 273 หมู่ที่ 4 ตำบลแม่อาว อำเภอแม่อาว จังหวัดเชียงใหม่

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2557	<ul style="list-style-type: none">เปิดสาขาในจังหวัดเชียงรายรวม 3 สาขาวันที่ 18 ธันวาคม 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 50 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 145 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2557วันที่ 3 ธันวาคม 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ครั้งที่ 10/2557 มีมติให้ซื้อหุ้นสามัญ ร้อยละ 100 ของบริษัท รณภูมิ พร็อพเพอร์ตี้ 2013 จำกัด เพื่อปรับโครงสร้างกลุ่ม
2558	<ul style="list-style-type: none">วันที่ 20 เมษายน 2558 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 ได้มีมติอนุมัติให้<ul style="list-style-type: none">แปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็น บริษัท รณพิริยะ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2558



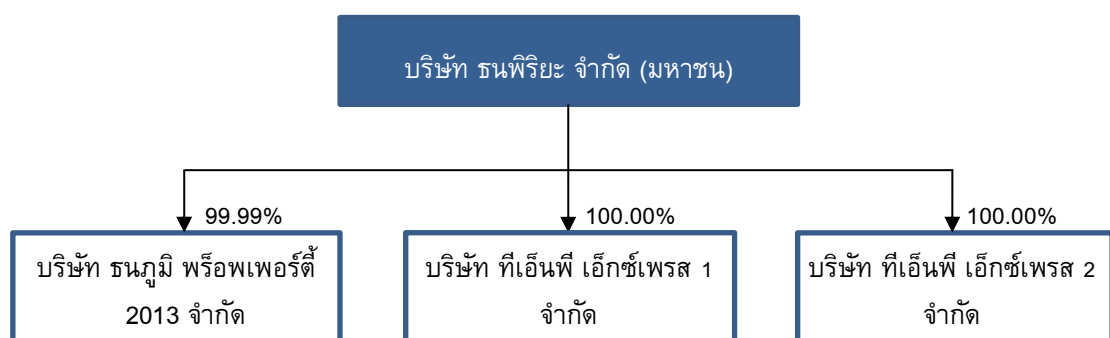
ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none">— เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทฯ จากเดิมมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท— เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 145 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท<ul style="list-style-type: none">▪ จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เพื่อเสนอขายให้พนักงานและผู้มีอุปการะคุณของบริษัทฯ และวันที่ 28 เมษายน 2558 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 5 ล้านบาท ส่งผลให้มีทุนชำระแล้วจำนวน 150 ล้านบาท▪ จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 50 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering)▪ วันที่ 18 พฤศจิกายน 2558 บริษัทได้เริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ วันแรก (First Day Trade) ภายใต้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “TNP”▪ เปิดสาขาในจังหวัดเชียงรายรวม 2 สาขา
2559	<ul style="list-style-type: none">▪ เปิดสาขาในจังหวัดเชียงรายรวม 3 สาขา
2560	<ul style="list-style-type: none">▪ เปิดสาขาในจังหวัดเชียงรายรวม 3 สาขา และเปิดสาขาในจังหวัดพะเยารวม 2 สาขา▪ เปิดศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ ที่ตำบลบ้านตู่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย ในเดือนมิถุนายน 2560
2561	<ul style="list-style-type: none">▪ เปิดสาขาในจังหวัดเชียงรายรวม 5 สาขา
2562	<ul style="list-style-type: none">▪ เปิดสาขาในจังหวัดพะเยา 2 สาขา จังหวัดเชียงราย 1 สาขา และจังหวัดเชียงใหม่ 1 สาขา รวม 4 สาขา
2563	<ul style="list-style-type: none">▪ เปิดสาขาในจังหวัดเชียงรายจำนวน 3 สาขา และจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 1 สาขา รวม 4 สาขา



1.3 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภคที่ไม่รวมอาหารสด ภายใต้ชื่อ “รณพิริยะ” โดยรายได้จากการขายมาจาก 2 ส่วนคือ รายได้จากการขายผ่านสาขาและรายได้จากการขายผ่านสำนักงานใหญ่ ปัจจุบันบริษัทฯ มีสาขารวมทั้งสิ้น 32 สาขา แบ่งออกเป็นซูเปอร์มาร์เก็ต 31 สาขา และศูนย์ค้าส่ง 1 สาขา ซึ่งมีที่ตั้งในจังหวัดเชียงราย จังหวัดพะเยา และจังหวัดเชียงใหม่ บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 3 แห่ง คือ บริษัท รณภูมิ พร็อพเพอร์ตี้ 2013 จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจจัดหาและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อใช้ในการเปิดสาขาและศูนย์กระจายสินค้าของรณพิริยะ บริษัท ทีเอ็นพี เอ็กซ์เพรส 1 จำกัด และ บริษัท ทีเอ็นพี เอ็กซ์เพรส 2 จำกัด ซึ่งจัดตั้งในปี 2562 เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต

โครงสร้างบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2563





2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภคที่ไม่รวมอาหารสดภายใต้ชื่อ “รณพิริยะ” โดยรายได้หลักมาจากรายได้จากการขายสินค้าขายผ่านสาขาและสำนักงานใหญ่ ปัจจุบันบริษัทฯ มีสาขารวมทั้งสิ้น 32 สาขา แบ่งออกเป็นซูเปอร์มาร์เก็ต 31 สาขา และศูนย์ค้าส่ง 1 สาขา ซึ่งมีที่ตั้งในจังหวัดเชียงราย 26 สาขา จังหวัดพะเยา 4 สาขา และจังหวัดเชียงใหม่ 2 สาขา รูปแบบของร้านรณพิริยะเป็นการผสมผสานที่ลงตัวระหว่างการมีสินค้าที่หลากหลาย และมีราคาย่อมเยาแบบโมเดิร์นเทรดแต่มีความสะดวกแบบร้านสะดวกซื้อ ซึ่งรณพิริยะมีความตั้งใจที่จะเป็นร้านค้าชุมชนเครือข่ายไทยที่จำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพและให้บริการที่อบอุ่นและรู้ใจผู้บริโภค

บริษัทฯ มีการจัดวางสินค้าที่สวยงาม มีความสะดวกในการเลือกซื้อและง่ายในการค้นหาสินค้าที่ต้องการ บริษัทฯ ได้นำประสบการณ์กว่า 27 ปี ประกอบกับความต้องการของลูกค้ามาพัฒนารูปแบบร้านรณพิริยะและการคัดเลือกหมวดสินค้าที่วางจำหน่ายกว่า 15,000 รายการ และมุ่งเน้นการบริการที่ดีและการวางผังร้านค้าอย่างเหมาะสมเพื่อให้ลูกค้าสะดวกในการเลือกซื้อสินค้า อีกทั้งทำเลที่ตั้งร้านค้ายังง่ายต่อการสัญจรทำให้ลูกค้าประหยัดเวลาและสะดวกในการเดินทาง นอกจากนี้ ยังมีการจำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภคหลากหลายทั้งปลีกและส่งในทุกสาขาเพื่อเพิ่มทางเลือกให้ลูกค้า

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ตามแต่ละประเภทของการดำเนินธุรกิจในปี 2561 ถึงปี 2563 มีสัดส่วนดังนี้

โครงสร้างรายได้	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากสาขา	1,526.0	88.3	1,807.7	92.6	2,055.64	93.6
รายได้จากค้าส่งสำนักงานใหญ่	202.5	11.7	144.7	7.4	140.49	6.4
รวมรายได้จากการขาย	1,728.6	100.0	1,952.4	100.0	2,196.1	100.0

หมายเหตุ บริษัทฯ ได้มีการจัดประเภทรายได้จากการขาย ปี 2561 ให้สอดคล้องกับการแสดงรายการในงบการเงินปี 2562

รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากรายได้จากการขายสินค้า รายละเอียดดังนี้

1) รายได้จากการขายผ่านสาขา

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งโดยผ่านสาขาที่บริษัทฯ ลงทุนและบริหารเอง ปัจจุบันมีจำนวน 32 สาขาในเชียงรายและจังหวัดพะเยา แบ่งออกเป็นซูเปอร์มาร์เก็ต 31 สาขา โดยมีกลุ่มลูกค้า คือ ลูกค้าทั่วไปทุกเพศ ทุกวัย ที่อาศัยและสัญจรบริเวณร้านค้า และศูนย์ค้าส่ง 1 สาขา โดยมีกลุ่มลูกค้า คือ ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกที่ตั้งอยู่ในเชียงรายและจังหวัดใกล้เคียง

2) รายได้จากการขายผ่านค้าส่งสำนักงานใหญ่

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจค้าส่งโดยมีค้าส่งสำนักงานใหญ่เป็นศูนย์ Call Center เพื่อจัดส่งสินค้าในเชียงรายและจังหวัดใกล้เคียง โดยมีกลุ่มลูกค้า คือ ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกที่ตั้งอยู่ในเชียงรายและจังหวัดใกล้เคียง



2.1 ลักษณะการบริการ

2.1.1 ลักษณะบริการสำหรับธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง

บริษัทฯ คัดสรรสินค้ากว่า 15,000 รายการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า สินค้าที่วางจำหน่ายหลักๆ จะเป็นสินค้ากลุ่มพื้นฐาน เช่น สินค้าอุปโภคภายในครัวเรือน ผลิตภัณฑ์ส่วนบุคคล เครื่องดื่มและอาหารแห้ง สินค้าแม่และเด็ก และเครื่องสำอางและอาหารเสริม เป็นต้น

ทั้งนี้สาขาถือเป็นช่องทางการขายสำคัญ ที่รณพิริยะจะสามารถเข้าถึงลูกค้าโดยตรง รณพิริยะจึงมุ่งเน้นการบริการที่เป็นเลิศเพื่อให้ลูกค้าประทับใจตั้งแต่การเดินเข้าร้านจนกระทั่งเดินออกจากร้าน เมื่อเข้าไปในร้านรณพิริยะจะมีพนักงานต้อนรับหน้าร้านกล่าวสวัสดีต้อนรับและช่วยลูกค้าหยิบตะกร้าใส่สินค้า มีพนักงานประจำอยู่ที่ชั้นวางสินค้าเพื่อคอยบริการลูกค้าแนะนำสินค้าและโปรโมชั่นต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงจำนวนจุดชำระเงินที่จะต้องเพียงพอเพื่อไม่ให้เกิดการรอคิวนานและมีพนักงานบริการขนของส่งที่รถของลูกค้าเพื่ออำนวยความสะดวกอีกด้วย

นอกเหนือจากการบริการที่ดีแล้ว บรรยากาศในร้านก็ถือเป็นหัวใจสำคัญซึ่งรณพิริยะคำนึงถึงความสะดวกของร้านค้าทั้งหน้าร้านและในร้าน ภายนอกร้านค้าจะมีการติดป้ายโฆษณาโปรโมชั่นต่างๆ การตกแต่งภายในร้านค้าในรูปแบบที่ทันสมัย การเลือกใช้อุปกรณ์การจัดเรียงสินค้าที่เหมาะสมกับธีมและขนาดของร้าน การปรับแสงไฟในร้านให้มีความสว่างเพียงพอเพื่อให้ลูกค้ามองเห็นสินค้าและป้ายราคาชัดเจน การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่และตรวจสอบปริมาณสินค้าบนชั้นวางอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มความสะดวกให้ลูกค้าและป้องกันสินค้าขาดชั้น อีกทั้งมีการตกแต่งจัดวางชั้นวางและกองโชว์อย่างเป็นหมวดหมู่สวยงามตามเทศกาลต่างๆ และเปิดสื่อโฆษณาและเสียงเพลงประกอบเพื่อสร้างบรรยากาศให้ลูกค้ารู้สึกสนุกในการจับจ่ายสินค้า

2.1.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งหมดผ่าน 2 ช่องทางดังนี้

1) สาขา รณพิริยะ

บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านสาขาของตนเองเป็นช่องทางหลัก มีทำเลที่ตั้งอยู่ย่านชุมชนใกล้ที่พักอาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตั้งอยู่ติดถนนสายสำคัญทำให้สะดวกสบายสำหรับลูกค้าทั้งขาประจำและขาจรในการเดินทางมาที่ร้าน

ปัจจุบันบริษัทฯ มีสาขาทั้งหมด 32 สาขา โดยแบ่งเป็นซูเปอร์มาร์เก็ต 31 สาขา และศูนย์ค้าส่ง 1 สาขา รายละเอียดสาขาของรณพิริยะ ณ 31 ธันวาคม 2563 มีดังต่อไปนี้

สาขา	ที่อยู่	ปีที่เปิดดำเนินการ	ขนาดพื้นที่ใช้สอย (ตรม.)	เวลาเปิดทำการ
1. สาขาหอนาฬิกา	414/1-2 ถ.บรรพปราการ ต.เวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000	2534	220	7:00 – 21:00
2. สาขาเด่นห้า	318/3 หมู่ 16 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000	2550	750	8:00 – 20:30



สาขา	ที่อยู่	ปีที่เปิด ดำเนินการ	ขนาดพื้นที่ ใช้สอย (ตรม.)	เวลาเปิดทำ การ
3. สาขาศรีทรายมูล	139/6 หมู่ 9 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000	2552	400	8:00 – 20:00
4. สาขาบ้านดู่	142 หมู่ 4 ต.บ้านดู่ อ.เมือง จ.เชียงราย 57100	2554	700	8:00 – 21:00
5. ศูนย์ค้าส่ง เต็นท์ ไฮลเซล	510/14 หมู่ 16 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000	2555	900	8:00 – 19:00
6. สาขาแม่สาย	888 หมู่ 9 ต.เวียงพางคำ อ.แม่สาย จ.เชียงราย 57220	2556	330	8:00 – 20:00
7. สาขาป่าก่อ	308/2 หมู่ 13 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000	2556	400	8:00 – 21:00
8. สาขาห้วยไคร้	302 หมู่ 2 ต.แม่ไร่ อ.แม่จัน จ.เชียงราย 57110	2557	500	8:00 – 20:00
9. สาขาเวียงป่าเป้า	340 หมู่ 2 ต.เวียง อ.เวียงป่าเป้า จ.เชียงราย 57170	2557	350	8:00 – 20:00
10. สาขาแม่จัน	500 หมู่ 4 ต.แม่จัน อ.แม่จัน จ.เชียงราย 57110	2557	400	8:00 – 20:00
11. สาขาพาน	2347 หมู่ 1 ต.พาน อ.พาน จ.เชียงราย 57120	เมษายน 2558	550	8:00 – 20:00
12. สาขาแม่ฟ้าหลวง	690 หมู่ 1 ต.ท่าสูด อ.เมือง จ.เชียงราย 57000	สิงหาคม 2558	356	8:00 – 21:30
13. สาขาเทิง	294/3 หมู่ 1 ต.เวียง อ.เทิง จ.เชียงราย 57160	มีนาคม 2559	282	8:00 – 20:00
14. สาขาแม่ชะจาน	90 หมู่ 1 ต.แม่เจดีย์ อ.เวียงป่าเป้า จ.เชียงราย 57260	มิถุนายน 2559	300	8:00 – 20:00
15. สาขาบ้านใหม่	531/1-3 หมู่ 4 ต.ริมกก อ.เมือง จ.เชียงราย 57100	ตุลาคม 2559	264	8:00 – 20:00
16. สาขาเชียงแสน	503 หมู่ที่ 3 ต.เวียง อ.เชียงแสน จ.เชียงราย	เมษายน 2560	375	8:00 – 20:00
17. สาขาท่าวังทอง	555 หมู่ที่ 5 ต.ท่าวังทอง อ.เมืองพะเยา จ.พะเยา	กรกฎาคม 2560	300	8:00 – 20:00
18. สาขาเวียงชัย	194 หมู่ที่ 1 ต.เวียง อ.เวียงชัย จ.เชียงราย	กันยายน 2560	270	8:00 – 20:00
19. สาขาเชียงคำ	521 หมู่ที่ 4 ต.ห้วยน อ.เชียงคำ จ.พะเยา	ธันวาคม 2560	300	8:00 – 20:00
20. สาขาเหมืองแดง	253 หมู่ที่ 1 ต.แม่สาย อ.แม่สาย จ.เชียงราย	มิถุนายน 2561	300	8:00 – 20:00



สาขา	ที่อยู่	ปีที่เปิดดำเนินการ	ขนาดพื้นที่ใช้สอย (ตรม.)	เวลาเปิดทำการ
21. สาขาพญาเม็งราย	499 หมู่ที่ 10 ต.เม็งราย อ.พญาเม็งราย จ.เชียงราย	กรกฎาคม 2561	300	8:00 – 20:00
22. สาขาแควหวาย	188/25 หมู่ที่ 22 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย	สิงหาคม 2561	300	8:00 – 20:00
23. สาขาประตูลือ	185 หมู่ที่ 21 ต.ป่าอ้อดอนชัย อ.เมือง จ.เชียงราย	ตุลาคม 2561	300	8:00 – 20:00
24. สาขาเชียงของ	485 หมู่ที่ 10 ต.เวียง อ.เชียงของ จ.เชียงราย	ธันวาคม 2561	450	8:00 – 20:00
25. สาขาปง	20 หมู่ที่ 1 ต.นาปรัง อ.ปง จ.พะเยา	มิถุนายน 2562	300	8:00 – 20:00
26. สาขาแม่ฮาด	273 หมู่ที่ 4 ต.แม่ฮาด อ.แม่ฮาด จ.เชียงใหม่	กันยายน 2562	300	8:00 – 20:00
27. สาขาจุน	1 หมู่ที่ 1 ต.ห้วยข้าวก่า อ.จุน จ.พะเยา	ตุลาคม 2562	300	8:00 – 20:00
28. สาขาห้วยสัก	63 หมู่ที่ 22 ต.ห้วยสัก อ.เมือง จ.เชียงราย	ธันวาคม 2562	300	8:00 – 20:00
29. สาขาป่าแดด	244 หมู่ 4 ตำบลป่าแดด อำเภอป่าแดด จังหวัดเชียงราย	เมษายน 2563	800	8:00 – 20:00
30. สาขาฝาง	372 หมู่ 7 ตำบลเวียง อำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่	กรกฎาคม 2563	809	8:00 – 20:00
31. สาขาป่าก่อดำ	227 หมู่ 7 ต.ป่าก่อดำ อ.แม่อาย จ. เชียงราย	พฤศจิกายน 2563	793	8:00 – 20:00
32. สาขาปล้อง	168 หมู่ 11 ต.ปล้อง อ.เทิง จ.เชียงราย	ธันวาคม 2563	708	8:00 – 20:00

2) คำสั่งสำนักงานใหญ่

รัตนพิริยะมีบริการสั่งซื้อสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ให้กับลูกค้าส่งสำนักงานใหญ่ และลูกค้าส่งต่างอำเภอ โดยช่องทางดังกล่าวมีไว้สำหรับลูกค้าขายส่ง หรือ ลูกค้าที่ซื้อในปริมาณมาก เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าขายส่งที่มีหน้าร้านเป็นของตนเอง แต่ทางไกลจากตัวเมืองส่งผลให้ไม่สามารถมาเลือกซื้อสินค้าด้วยตนเองได้ โดยลูกค้าสามารถโทรสั่งซื้อสินค้าได้ที่สำนักงานใหญ่ หรือผ่านทางร้านซูเปอร์มาร์เก็ตของรัตนพิริยะทุกสาขา ทั้งนี้ลูกค้าขายส่งส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้ากับรัตนพิริยะมาอย่างยาวนาน และซื้อสินค้าประเภทเดิมเป็นประจำ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 ภาวะและแนวโน้มเศรษฐกิจเชียงราย

ปัจจุบันจังหวัดเชียงรายเป็นเมืองศูนย์กลางเศรษฐกิจการค้าและการท่องเที่ยว จังหวัดเชียงรายได้ มีการปรับปรุงเส้นทางคมนาคมจากเชียงรายสู่ประเทศเพื่อนบ้าน ทั้งทางบก ทางเรือ และทางอากาศจังหวัดเชียงรายเป็น จังหวัดที่ตั้งอยู่เหนือสุดของประเทศไทย มีแนวชายแดนติดต่อกับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

ในด้านธุรกิจภาคบริการ จังหวัดเชียงรายมีชื่อเสียงทางด้านการท่องเที่ยวเป็นอย่างมาก มีนักท่องเที่ยวทั้ง ในประเทศและต่างประเทศเดินทางมาเชียงรายจำนวนมากเพื่อมาชื่นชม ศิลปะวัฒนธรรมล้านนา สัมผัสอาหารพื้นเมืองและการเป็นอยู่ด้วยวิถีชีวิตที่เรียบง่าย นอกจากนี้เชียงรายมีสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการด้านต่าง ๆ อยู่ในระดับแนวหน้า ทั้งในด้านการคมนาคม โรงแรม ร้านค้า ร้านอาหาร และร้านขายของที่ระลึก ทำให้เชียงราย เป็นสถานที่ท่องเที่ยว (Tourist Destination) ที่สำคัญของภาคเหนือ จำนวนนักท่องเที่ยว ในปี 2562 นั้นมีจำนวน นักท่องเที่ยวมาเยือนจังหวัดเชียงรายกว่า 3.70 ล้านคน โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2561 ประมาณร้อยละ 1.43 สร้างรายได้ กว่า 29,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวให้ตรงกับความต้องการของ นักท่องเที่ยวและจัด กิจกรรมอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับรัฐบาลมีการส่งเสริมการท่องเที่ยวในประเทศตาม มาตรการ “ชิม ช้อป ใช้” จึง ส่งผลให้มีจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามจากสถานการณ์การระบาดของโคโรนาไวรัส (COVID-19) ในปี 2563 นั้นส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นอย่างมาก โดยนักท่องเที่ยวมาเยือนจังหวัดเชียงรายสะสม ตั้งแต่เดือนมกราคมถึงตุลาคม 2563 นั้นมีเพียง 1.60 ล้านคนเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปี 2562 ซึ่งมีมากถึง 2.90 ล้านคน โดยลดลงประมาณร้อยละ 43.85 ภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวทางรัฐบาลได้มีมาตรการส่งเสริมการ ท่องเที่ยวภายใต้ชื่อโครงการเราเที่ยวด้วยกัน เพื่อกระตุ้นการท่องเที่ยวภายในประเทศ นอกจากนี้แจกจ่ายวัคซีน ป้องกันโคโรนาไวรัส (COVID-19) ให้กับประชาชนในประเทศอยู่ระหว่างดำเนินการ โดยมีการคาดการณ์ว่าจะส่งผล ให้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวฟื้นตัวกลับมาอีกครั้งในช่วงปี 2565 – 2566 และคาดว่าจะใช้ระยะเวลาในการฟื้น ตัวอย่างน้อย 4 ปี เพื่อให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเทียบเท่ากับระดับเดียวกับช่วงก่อนการแพร่ระบาดของ COVID-19

ในด้านการค้าชายแดนที่มีปริมาณเงินหมุนเวียนที่มากนั้นคาดว่าจะป็นธุรกิจสำคัญที่เข้ามามีบทบาท สำคัญต่อเศรษฐกิจของเชียงรายมากขึ้น เนื่องจากการตั้งอยู่ในจุดยุทธศาสตร์ที่ติดกับประเทศเพื่อนบ้านคือ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ และไม่ห่างจากสาธารณรัฐประชาชนจีน รวมระยะทางตามแนวเขตชายแดนยาวกว่า 310 กิโลเมตร โดยมีด่านศุลกากรถึง 3 ด่านด้วยกัน คือ ด่านศุลกากร แม่สาย ด่านศุลกากรเชียงแสน และด่านศุลกากรเชียงของ อีกทั้งผลจากโครงการพัฒนาสีเหลี่ยมเศรษฐกิจ ซึ่งมีการ พัฒนาระบบคมนาคมและสาธารณูปโภคเพื่อเชื่อมต่อประเทศไทย สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ และสาธารณรัฐประชาชนจีนเข้าด้วยกัน ทั้งทางรถยนต์ รถไฟ ทางน้ำ และทาง อากาศ เพื่อรองรับการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว เช่น โครงการก่อสร้างท่าเรือเชียงแสน 2 โครงการก่อสร้าง ทางรถไฟสายเด่นชัย-เชียงราย-เชียงของ และโครงการสร้างสะพานมิตรภาพไทย-ลาว แห่งที่ 4 (เชียงของ-ห้วยทราย) เชียงรายจึงกลายเป็นประตูสำคัญในการเชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้านที่มีศักยภาพสูง นอกจากนี้การก้าว เข้าสู่ประชาคมอาเซียน (AEC) ยังเป็นปัจจัยส่งเสริมการค้าชายแดนของเชียงรายโดยเฉพาะกับกลุ่มประเทศ CLMV (ราชอาณาจักรกัมพูชา สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐสิงคโปร์) น่าจะส่งผลให้เศรษฐกิจของเชียงรายจะเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต

ด้านการขยายตัวทางเศรษฐกิจ สำหรับแนวโน้มเศรษฐกิจจังหวัดเชียงรายปี 2564 สำนักงานคลังจังหวัดเชียงรายคาดว่าเศรษฐกิจจังหวัดเชียงรายจะขยายตัวในอัตราร้อยละ 4.7 (ช่วงคาดการณ์ร้อยละ 4.2 ถึง 5.2) โดยเป็นผลมาจากการขยายตัวของภาคบริการ การบริโภคภาคเอกชน และภาคการเกษตร เป็นส่วนสำคัญ แม้ว่าในปี 2563 จะมีการแพร่ระบาดของโคโรนาไวรัส (COVID-19) ด้านอุปทานภายในจังหวัดเชียงราย คาดว่าจะขยายตัวในอัตราร้อยละ 6.0 (ช่วงคาดการณ์ร้อยละ 5.5 ถึง 8.5) ซึ่งเป็นผลมาจากการขยายตัวของรายได้จากการขายส่ง ขายปลีก จำนวนผู้โดยสารผ่านท่าอากาศยาน จำนวนนักท่องเที่ยว และปริมาณการใช้ไฟฟ้าภาคบริการ ซึ่งสอดคล้องกับการคาดการณ์ว่าอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวจะฟื้นตัวหลังจากประชาชนได้รับวัคซีน ในภาคเกษตรกรรม คาดว่าจะขยายตัวในอัตราร้อยละ 7.9 (ช่วงคาดการณ์ร้อยละ 7.4 ถึง 8.4) จากปริมาณผลผลิตสินค้าทางการเกษตร เช่น ข้าว ลำไย สุก ร เป็นต้น ในส่วนภาคอุตสาหกรรมคาดว่าจะขยายตัวในอัตราร้อยละ 2.3 (ช่วงคาดการณ์ร้อยละ 1.8 ถึง 2.8) ตามการขยายตัวของทุนจดทะเบียนของอุตสาหกรรม ปริมาณการใช้ไฟฟ้าภาคอุตสาหกรรม และจำนวนโรงงานในจังหวัดที่คาดว่าจะขยายตัว ตามการคาดการณ์การขยายตัวของเศรษฐกิจ

ด้านอุปสงค์ภายในจังหวัดเชียงราย คาดการณ์ว่าจะขยายตัวในอัตราร้อยละ 3.9 (ช่วงคาดการณ์ร้อยละ 3.4 ถึง 4.4) เป็นผลมาจากการบริโภคภาคเอกชน คาดว่าจะขยายตัวในอัตราร้อยละ 10.7 (ช่วงคาดการณ์ร้อยละ 10.2 ถึง 11.2) ตามการขยายตัวของสินเชื่อเพื่อการลงทุน รถยนต์เพื่อการพาณิชย์จดทะเบียนใหม่ และพื้นที่อนุญาตก่อสร้าง ที่มีการขยายตัวจากนโยบายของรัฐบาลที่มีการส่งเสริมการใช้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำแก่ภาคธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรค COVID-19 ด้านการค้าขายแดน คาดว่าจะขยายตัวในอัตราร้อยละ 2.5 (ช่วงคาดการณ์ร้อยละ 2.0 ถึง 3.0) เนื่องจากการฟื้นตัวของการค้าชายแดน และประเทศเพื่อนบ้านมีความต้องการสินค้าจากประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น รวมถึงความต้องการสินค้าจากประเทศจีนเพิ่มขึ้น ส่งผลให้มูลค่าการค้าชายแดนเพิ่มขึ้น ด้านการบริโภคภาคเอกชน คาดว่าจะขยายตัวในอัตราร้อยละ 1.7 (ช่วงคาดการณ์ร้อยละ 1.2 ถึง 2.2) เป็นผลมาจากการขยายตัวในส่วนของ ขายปลีก ขายส่ง การจำหน่ายสุรา ปริมาณการใช้น้ำประปา ในขณะที่จำนวนรถยนต์ และรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่คาดว่าจะหดตัว เนื่องจากประชาชนระมัดระวังเรื่องค่าใช้จ่ายเงินในส่วนของการซื้อสินค้าที่มีมูลค่าสูง ด้านการใช้จ่ายภาครัฐ คาดว่าจะหดตัวที่ร้อยละ -1.5 (ช่วงคาดการณ์ร้อยละ -2.0 ถึง -1.0) เนื่องจากการชะลอโครงการต่างๆของหน่วยงานภาครัฐ

ด้านเสถียรภาพเศรษฐกิจ ในจังหวัดเชียงราย อัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2563 คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 0.2 ต่อปี (ช่วงคาดการณ์ร้อยละ -0.4 ถึง 0.7) เนื่องจากมีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลเพื่อให้ประชาชนออกมาใช้จ่ายมากขึ้น สำหรับผู้มีงานทำคาดว่าจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.8 (ช่วงคาดการณ์ร้อยละ 1.7 ถึง 2.0) โดยคาดว่าจะมีผู้มีงานทำในปี 2563 จำนวน 607,424 คน

ปัจจัยสนับสนุนเศรษฐกิจในปี 2563 และปี 2564 ของจังหวัดเชียงราย

- มาตรการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้จ่ายงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2563 กำหนดเป้าหมายการเบิกจ่ายร้อยละ 100 จะส่งผลให้มีเม็ดเงินลงสู่ระบบเศรษฐกิจโดยเร็ว
- มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของทางภาครัฐเพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายในภาคครัวเรือน ซึ่งธุรกิจที่ได้รับประโยชน์ในหลายอุตสาหกรรมทั้งนิติบุคคล และบุคคลธรรมดา โดยเป็นการเพิ่มเงินหมุนเวียนในระบบ เช่น
 - การเพิ่มวงเงินให้ผู้ถือบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ

- โครงการคนละครึ่ง โดยทางภาครัฐจะร่วมจ่ายค่าอาหารและเครื่องดื่ม และสินค้าทั่วไป ผ่านฝ่ายของผู้ซื้อร้อยละ 50
- โครงการช้อปดีมีคืน โดยเป็นการลดหย่อนภาษีของบุคคลธรรมดาในปีภาษี 2563 ตามเงื่อนไขการใช้จ่ายของทางรัฐบาล
- โครงการเราเที่ยวด้วยกัน ซึ่งเป็นการสนับสนุนให้มีการท่องเที่ยวภายในประเทศ ซึ่งเชิงรายได้เป็นจุดหมายในการท่องเที่ยวที่สำคัญแห่งหนึ่งของนักท่องเที่ยวในประเทศ
- การมาถึงของวัคซีนป้องกันการแพร่ระบาดของโคโรนาไวรัส 2019 (COVID-19) ในช่วงปี 2564 ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจจะเริ่มฟื้นตัว ภายหลังจากการฉีดวัคซีนให้กับประชาชนภายในประเทศ
- แผนการพัฒนาจังหวัดเชียงราย ได้มีการสนับสนุนส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาด้านการท่องเที่ยวอย่างรอบด้าน ทั้งด้านความปลอดภัย เส้นทางท่องเที่ยว ที่พัก สถานที่ท่องเที่ยว และอีกมากมายเพื่อกระตุ้นให้เกิดการท่องเที่ยวในจังหวัด

ปัจจัยเสี่ยงเศรษฐกิจในปี 2563 และปี 2564 ของจังหวัดเชียงราย และจังหวัดใกล้เคียง

- ความผันผวนของเศรษฐกิจภายในประเทศ และต่างประเทศ เนื่องจากการระบาดของเชื้อโคโรนาไวรัส 2019 (COVID-19)
- ปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองส่งผลต่อการขับเคลื่อนนโยบายที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ และบั่นทอนความเชื่อมั่นของนักลงทุน
- ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติและสภาพอากาศที่แปรปรวนส่งผลต่อปริมาณผลผลิตใน ภาคเกษตรลดลง
- ปัญหาหมอกควันและพฤติกรรมที่หลากหลายของนักท่องเที่ยว รวมถึงการแข่งขันด้าน การท่องเที่ยว ประกอบกับค่าใช้จ่ายต่อหัวของนักท่องเที่ยวที่สูงขึ้นจากเงินบาทที่แข็งค่าอาจส่งผลให้ นักท่องเที่ยวลดลง

2.2.2 อุตสาหกรรมค้าปลีกและค้าส่ง

ในช่วงครึ่งปี 2563 ที่ผ่านมารัฐกิจค้าปลีกสมัยใหม่โดยรวมหดตัวลงในอัตราร้อยละ 5.8 ซึ่งเป็นผลมาจากมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ประกอบไปด้วย การจำกัดการเดินทางในประเทศ การควบคุมเวลาการให้บริการของสถานประกอบการ การปิดพื้นที่ขายสินค้าไม่จำเป็น และพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าบางส่วน รวมถึงการหดตัวอย่างรุนแรงของภาคการท่องเที่ยว โดยในครึ่งปีหลัง ภาวะธุรกิจมีทิศทางปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงครึ่งปีแรก ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจของทางภาครัฐ ได้แก่ (1) เพิ่มวงเงินบัตรสวัสดิการแห่งรัฐให้แก่ผู้มีรายได้น้อย (2) มาตรการลดหย่อนภาษี “ช้อปดีมีคืน” ทั้งนี้ แม้ว่าจะมีการเติบโตในส่วนของช่องทางออนไลน์ และเข้าสู่ช่วงกับจับจ่ายใช้สอยในช่วงปลายปีก็ตาม ซึ่งคาดว่าจะยอดขายร้านค้าปลีกสมัยใหม่ปี 2563 จะหดตัวร้อยละ 5.0 – 8.0

คาดการณ์แนวโน้มในปี 2564 - 2566 รายได้ของธุรกิจจะมีแนวโน้มฟื้นตัว โดยจะเติบโตเฉลี่ยในอัตราร้อยละ 1.0 – 2.0 ซึ่งมาจากปัจจัยหนุน ดังนี้ ด้านอุปสงค์ที่ทยอยฟื้นตัวตามทิศทางของเศรษฐกิจ หลังจากสามารถควบคุมสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ประกอบกับแรงสนับสนุนจากนโยบายการกระตุ้น

เศรษฐกิจ โดยการเพิ่มการบริโภคภายในประเทศของทางภาครัฐ นอกจากนี้แนวโน้มการขยายตัวของการลงทุนโดยรวมจากทางภาครัฐ และเอกชน ในส่วนของโครงสร้างพื้นฐานที่กระจายตัวในต่างจังหวัด ส่งผลให้เกิดการขยายตัวของชุมชน ซึ่งเป็นการกระตุ้นการจับจ่ายใช้สอย รวมทั้งการฟื้นตัวของภาคการผลิตและส่งออก ด้านอุปทานมีแนวโน้มที่ทางผู้ประกอบการจะเร่งการปรับตัว เพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันในตลาด โดยเพิ่มขีดความสามารถในการขยายฐานรายได้ และกลุ่มลูกค้าในระยะยาว เช่น การเพิ่มช่องทางการขายผ่านช่องทางออนไลน์ การสร้างกลุ่มพันธมิตรทางธุรกิจในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) และการขยายสาขาไปยังพื้นที่ที่มีศักยภาพเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้บริโภคในการเข้าถึงสินค้าและบริการได้มากยิ่งขึ้น

แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมค้าปลีกสามารถแยกตามประเภทได้ ดังนี้

ห้างสรรพสินค้า คาดการณ์อัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 1.3 – 2.6 ต่อปี จากที่หดตัวในอัตราร้อยละ 8.5 ในปี 2563 โดยปัจจัยหนุนจากกำลังซื้อในประเทศที่กระเตื้องขึ้น โดยผู้ประกอบการเน้นลงทุนในจังหวัดที่มีศักยภาพ รวมถึงในต่างประเทศ

ดิสเคาท์สโตร์ คาดการณ์อัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 1.0 – 2.0 ต่อปี จากที่หดตัวในอัตราร้อยละ 6.6 ในปี 2563 ซึ่งมีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มรายได้ปานกลางหรือน้อยกว่า ซึ่งเน้นสินค้าอุปโภคบริโภคในชีวิตประจำวัน อย่างไรก็ตาม การแข่งขันด้านราคาภายในธุรกิจยังคงรุนแรง ทั้งยังต้องแข่งขันกับร้านค้าปลีกอื่นๆ เช่น ร้านสะดวกซื้อ

ซูเปอร์มาร์เก็ต คาดการณ์อัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 1.9 – 3.8 ต่อปี จากที่หดตัวในอัตราร้อยละ 6.5% ในปี 2563 หนุนโดยกำลังการจับจ่ายของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ ผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง

ร้านสะดวกซื้อ คาดการณ์อัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 1.1 – 2.1 ต่อปี จากที่หดตัวในอัตราร้อยละ 6.9% ในปี 2563 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายสาขาให้ครอบคลุมในหลายพื้นที่

แม้ว่าแนวโน้มในหลายกลุ่มธุรกิจในอุตสาหกรรมจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า แต่ยังคงต้องเฝ้าระวังจากปัจจัยในด้านการแข่งขันในกลุ่มธุรกิจ E-Commerce ที่มีความรุนแรงมากขึ้น และหนี้ภาคครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นมาอยู่ในระดับสูง

(ที่มา: ข้อมูลจากบริษัท และข้อมูลทั่วไปที่เผยแพร่ต่อสาธารณะ)

4.1.1 สภาพการแข่งขันในพื้นที่ภาคเหนือของประเทศไทย

การแข่งขันของร้านค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภคค่อนข้างรุนแรงโดยเฉพาะในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และหัวเมืองใหญ่ๆ โดยผู้ประกอบการที่มีธุรกิจใกล้เคียงสามารถแบ่งได้ตามรายละเอียดดังนี้

ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) ที่เป็นลักษณะร้านค้าขนาดเล็ก ขายสินค้าที่ใช้เพื่อการอุปโภคบริโภคที่จำเป็นในการดำเนินชีวิตตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนโดยใช้เงินลงทุนในการทำธุรกิจไม่สูงมากนัก มีการบริหารงานกันเองภายในครอบครัวไม่ซับซ้อนด้วยการซื้อมาและขายสินค้าไป ไม่มีการใช้เทคโนโลยีและการบริหารจัดการสมัยใหม่มากนัก การเข้ามาของร้านค้าปลีกโมเดิร์นเทรดส่งผลให้ผู้บริโภคมีพฤติกรรมเปลี่ยนไป มีความต้องการความสะดวกสบาย บรรยากาศทันสมัย มีสินค้าให้เลือกซื้อที่หลากหลายและความต้องการสินค้าที่มีราคาถูก ทำให้ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ไม่สามารถปรับตัวกับการบริหารจัดการและการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมของ



ผู้บริโภคต้องปิดกิจการไป ส่งผลให้ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมลดจำนวนลงอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ ร้านค้าแบบดั้งเดิมส่วนหนึ่งถือเป็นพันธมิตรและคู่ค้าของบริษัทฯ

ร้านสะดวกซื้อ (Convenient Store) เข้ามามีบทบาทกับชีวิตประจำวันมากขึ้นเนื่องจากร้านสะดวกซื้อสามารถเข้าถึงแหล่งชุมชนได้อย่างรวดเร็ว ถึงแม้ว่าธนพิริยะจะมีสินค้าบางประเภทที่เหมือนกับร้านสะดวกซื้อ แต่ด้วยการกำหนด Positioning ที่ต่างกัน กล่าวคือ ธนพิริยะไม่มีสินค้าพร้อมรับประทาน (Ready to Eat) แต่มีสินค้าที่มีความหลากหลายกว่า มีราคาประหยัดกว่าและมีขนาดที่ใหญ่เหมาะสำหรับการใช้ในครัวเรือน โดยส่วนใหญ่ลูกค้าจะซื้อเครื่องดื่ม สินค้าพร้อมรับประทานและสินค้าประเภทของใช้ส่วนตัวขนาดพกพาที่ร้านสะดวกซื้อ แต่ซื้อสินค้าใช้สำหรับในครัวเรือนที่ธนพิริยะเพราะมีให้เลือกหลากหลายกว่าและราคาถูกกว่าบางรายการ นอกจากนี้การที่มีร้านสะดวกซื้ออยู่ใกล้กับร้านธนพิริยะนั้นจะส่งผลให้บริเวณนั้นเป็นย่านการค้าและมีจำนวนลูกค้าหมุนเวียนสัญจรมากขึ้น

ร้านค้าโมเดิร์นเทรด (Modern Trade) ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทข้ามชาติที่เงินทุนค่อนข้างสูง ถือเป็นกลุ่มคู่แข่งที่สำคัญของธนพิริยะ ซึ่งรูปแบบของร้านโมเดิร์นเทรดมีหลากหลาย เช่น ซูเปอร์สโตร์ ไฮเปอร์มาร์เก็ตขนาดย่อม ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ ศูนย์ค้าส่งขนาดใหญ่ เป็นต้น ปัจจุบัน ผู้ประกอบการโมเดิร์นเทรดกำลังมุ่งเน้นการขยายร้านค้าปลีกขนาดเล็กเข้าในจังหวัดที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง

2.2.4 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของธนพิริยะ ได้แก่ ลูกค้าทั่วไปครอบคลุมทุกเพศทุกวัย ทุกสาขาอาชีพ ที่พักอาศัยหรือใช้ชีวิตประจำวันใกล้ร้านค้าและลูกค้าชาวจังหวัดที่สัญจรบริเวณร้านค้า และกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการร้านค้าปลีกจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคในเชิงรายและจังหวัดใกล้เคียง รวมถึงหน่วยงานภาครัฐและลูกค้าธุรกิจในสายอาชีพต่างๆ

2.2.5 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการขับเคลื่อนธุรกิจดังนี้

1) กลยุทธ์การเข้าใจวิถีชีวิตของลูกค้า

จากการทำธุรกิจค้าปลีกค้าส่งในพื้นที่เชียงรายกว่า 27 ปี ทำให้ธนพิริยะเข้าใจความต้องการของคนในพื้นที่เป็นอย่างดี ซึ่งหลักการสำคัญที่จะสร้างการบริการที่เป็นเลิศได้ก็คือ การรู้จักและเข้าใจความต้องการของลูกค้า และสามารถเลือกสรรสินค้าและบริการได้เหมาะสมกับคนในพื้นที่ การให้บริการที่เป็นเลิศถือว่าเป็นจุดเด่นของธนพิริยะ

2) กลยุทธ์การบริหารจัดการสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ มีสินค้าให้ลูกค้าเลือกซื้อมากกว่า 15,000 รายการ มีจำหน่ายทั้งแบบปลีกและส่งเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกสินค้าได้ตามความต้องการ และเนื่องจากลูกค้าในแต่ละพื้นที่อาจมีพฤติกรรมกาบริโภคสินค้าที่ต่างกัน บริษัทฯ จึงได้จัดทำฐานข้อมูลโดยทำการวิเคราะห์ยอดขาย อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง และอัตราผลตอบแทน และนำข้อมูลเหล่านั้นมาคัดเลือกสินค้าให้เหมาะสมกับผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่ เพื่อที่จะรักษาผลประโยชน์และการประกอบการและอัตราการกำไร

3) กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

เพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการโมเดิร์นเทรดและร้านสะดวกซื้อต่างชาติ บริษัท จึงมีการวางแผนกลยุทธ์โดยวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของกลุ่ม ธนพิริยะจึงนำจุดเด่นของโมเดิร์นเทรดและร้านสะดวกซื้อมาผสมผสานอย่างลงตัว มีสินค้าอุปโภคและบริโภคที่หลากหลาย มีสินค้าขนาดใหญ่ในครัวเรือน มีโปรโมชั่น มีสาขาตั้งอยู่ในชุมชน เดินทางสะดวก และมีที่จอดรถบริการ

4) กลยุทธ์การขยายสาขา

การขยายสาขาเป็นปัจจัยสำคัญในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและขยายฐานลูกค้าเพื่อเพิ่มการเติบโตของรายได้และการได้มาซึ่งทำเลที่มีศักยภาพก่อนคู่แข่ง บริษัท มีการทำแผนงานศึกษาการขยายสาขาอย่างเคร่งครัด โดยเลือกพื้นที่ในย่านชุมชนติดถนนสายสำคัญในเชิงรายได้และจังหวัดใกล้เคียงที่บริษัท มีความเชี่ยวชาญในพื้นที่อย่างดี หรือพื้นที่ชายแดนที่มีศักยภาพให้ผู้บริโภคเข้ามาจับจ่ายเลือกซื้อสินค้า ทั้งนี้ยังมีการเข้าสำรวจพื้นที่ศึกษาความหนาแน่นและกำลังซื้อของประชากร ระดับการแข่งขันของธุรกิจเดียวกันและพฤติกรรมของผู้บริโภคในพื้นที่นั้น นอกจากนี้ยังมีการจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) คำนวณผลประโยชน์การคาดการณ์ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) และอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR) โดยจะต้องไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนด

5) กลยุทธ์การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก (Brand Awareness)

บริษัท ตระหนักว่าการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักและเป็นตัวเลือกที่ครองใจผู้บริโภคเป็นสิ่งสำคัญ จึงทำการศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและความต้องการของลูกค้าเพื่อเลือกช่องทางการสื่อสารและข้อความที่จะสื่อสารได้อย่างเหมาะสม บริษัท ต้องการสื่อสารและสร้างแบรนด์ธนพิริยะให้อยู่ในใจลูกค้าว่า “ราคาถูกจริง ช้อปปิ้งถูกใจ อยู่ใกล้บ้านคุณ” บริษัท มีการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องและเน้นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยใช้ช่องทางการโฆษณาที่หลากหลายและสามารถเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายได้ดี เช่น สื่อวิทยุ สิ่งพิมพ์ เครือข่ายสังคมออนไลน์ (Social Network) เช่น Facebook Line และเว็บไซต์ของบริษัทฯ www.thanapiriya.co.th ในการประชาสัมพันธ์ข่าวสาร และโปรโมชั่นต่างๆ

6) กลยุทธ์ด้านการตลาด

เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน บริษัท มีการสำรวจราคาสินค้าอย่างเป็นประจำ มีการเทียบราคาและโปรโมชั่นกับผู้ประกอบการรายอื่นเพื่อให้มั่นใจว่าร้านธนพิริยะจำหน่ายสินค้าในราคาที่ถูกลงกว่าคู่แข่งและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ จากความสัมพันธ์ที่ดีกับซัพพลายเออร์ การส่งสินค้าในปริมาณที่มากและการประหยัดค่าลอจิสติกส์เนื่องจากร้านค้าอยู่ในบริเวณที่สามารถจัดส่งสินค้าได้สะดวกส่งผลให้บริษัท สามารถบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้

นอกจากนี้บริษัท มีการทำระบบสมาชิกเพื่อคืนกำไรเป็นส่วนลดให้ลูกค้า โดยสมาชิกจะได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ เช่น ส่วนลดในการซื้อสินค้าประเภทต่างๆ รับของชำร่วยเมื่อซื้อมูลค่าครบตามกำหนด การจับรางวัลชิงโชคและสะสมแต้มเพื่อรับคูปองส่วนลดเมื่อครบรอบ 1 ปี ปัจจุบันธนพิริยะมีจำนวนสมาชิกมากกว่า 160,000 ราย

7) กลยุทธ์การพัฒนาและรักษาบุคลากร

ทรัพยากรบุคคลเป็นปัจจัยที่สำคัญของธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง บริษัท จึงมุ่งเน้นการเป็นองค์กรแห่งความรู้ สร้างวัฒนธรรมองค์กรและปลูกฝังให้พนักงานเป็นคนเก่งและมีคุณธรรม บริษัท จัดทำหลักสูตรและคู่มืออบรมพนักงานแต่ละตำแหน่ง จัดอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอและเสริมทักษะความสามารถที่จำเป็นให้กับพนักงาน เช่น การขายและบริการอย่างเป็นเลิศ การบริหารแบบมืออาชีพ เป็นต้น



2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าทั้งโดยตรงจากซัพพลายเออร์ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตสินค้านั้นๆ โดยมุ่งเน้นสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ความหลากหลาย และคุณภาพของสินค้าที่ได้มาตรฐาน ปัจจุบันบริษัทฯ จัดหาสินค้าจากซัพพลายเออร์มากกว่า 400 ราย รวมรายการสินค้าทั้งสิ้นมากกว่า 15,000 รายการ โดยทั้งหมดเป็นสินค้าที่จัดซื้อจากภายในประเทศ บริษัทฯมีการคัดเลือก และนำสินค้าใหม่ๆเข้ามาจำหน่ายอย่างสม่ำเสมอเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค นอกจากนี้บริษัทฯ คำนึงถึงการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับซัพพลายเออร์ ซึ่งที่ผ่านมาได้มีการดำเนินงานร่วมกันด้วยดีมาตลอด ไม่ว่าจะเป็นการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ต่างๆ เป็นต้น

2.4 การบริหารศูนย์กระจายสินค้า

ปัจจุบันบริษัทฯ มีศูนย์กระจายสินค้าหลักตั้งอยู่ที่อำเภอบ้านดู่ จังหวัดเชียงราย บนพื้นที่ดินกว่า 14 ไร่ โดยมีพื้นที่ปฏิบัติการประมาณ 10,000 ตารางเมตร โดยศูนย์กระจายดังกล่าวทำหน้าที่กระจายสินค้าไปยังสาขาต่างๆ และกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ โดยการบริหารคลังสินค้าของบริษัทฯประกอบด้วย 3 ส่วนประกอบหลัก ซึ่งประกอบด้วย 1) การรับสินค้าจากผู้จำหน่าย จะมีการเตรียมทรัพยากรให้เพียงพอในการรับสินค้าและจัดทำแผนการรับสินค้าซึ่งสอดคล้องกับกระบวนการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทฯ 2) การจัดเก็บสินค้า บริษัทฯ คำนึงถึงคุณภาพของสินค้า และประสิทธิภาพในการจัดเก็บสินค้าเป็นหลัก โดยมีการวิเคราะห์อัตราการหมุนของสินค้าหรือการรายงานสรุปข้อมูลสินค้าสูญหายหรือเสียหายเพื่อใช้เป็นตัวชี้วัดประสิทธิภาพการทำงาน 3) การกระจายสินค้า บริษัทฯ กระจายสินค้าไปยังสาขาหรือลูกค้าโดยตรงขนส่งสินค้าของบริษัทฯเอง มีการจัดทำแผนการกระจายสินค้าเพื่อรองรับการขายสินค้าโดยเป้าหมายหลักคือให้มีสินค้าเพียงพอต่อการขายที่สาขา และมีต้นทุนการขนส่งสินค้าที่คุ้มค่าที่สุด

3 ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบันและคาดการณ์ที่สามารถระบุได้ โดยปัจจัยเสี่ยงเหล่านี้มีนัยสำคัญบางประการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อทางลบของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทฯ ยังไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรืออาจมีบางปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทฯ ในขณะนี้ แต่อาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคตได้

3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่รุนแรง

เนื่องด้วยเชียงราย และจังหวัดใกล้เคียงเป็นหนึ่งในจังหวัดเศรษฐกิจที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องทั้งด้านการท่องเที่ยวและธุรกิจบริการรวมถึงการขยายตัวของความเป็นเมืองที่รวดเร็ว (Urbanization) ทำให้ร้านโมเดิร์นเทรดซึ่งเป็นคู่แข่งหลักของบริษัทฯ สนใจมาเปิดสาขามากขึ้น ส่งผลให้ตลาดค้าปลีกเริ่มมีการแข่งขันที่รุนแรงซึ่งร้านโมเดิร์นเทรดได้ขยายสาขาไปยังพื้นที่ต่างๆ ในรูปแบบร้านซูเปอร์สโตร์ ไฮเปอร์มาร์เก็ต และซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดเล็กในมากยิ่งขึ้น อีกทั้งมีการทำโปรโมชั่นและรายการส่งเสริมการขายต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าไปใช้บริการที่ร้านโมเดิร์นเทรดมากขึ้น ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้ทันต่อการแข่งขันหรือการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคได้ อาจส่งผลให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าที่ธนพิริยะน้อยลง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้คำนึงถึงคุณภาพสินค้าและบริการที่จะทำให้ร้านธนพิริยะมีความแตกต่างจากคู่แข่งทำให้ บริษัทฯ สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ นอกจากนี้ ยังมีการวิเคราะห์คู่แข่งหลักๆ ในอุตสาหกรรม เพื่อนำมาปรับปรุงกลยุทธ์การทำธุรกิจที่มีความยืดหยุ่นและรวดเร็วในการปรับตัวเพื่อรับมือกับการแข่งขันที่รุนแรงในอุตสาหกรรม ส่งผลให้ ธนพิริยะเป็นซูเปอร์มาร์เก็ตสัญชาติไทยที่ให้บริการลูกค้าในเชียงรายและจังหวัดใกล้เคียงมานานกว่า 27 ปี จากการที่เป็นร้านค้าชุมชนที่อยู่ในพื้นที่เป็นเวลานานทำให้ธนพิริยะเข้าใจผู้บริโภคและสามารถคัดสรรสินค้ากว่า 15,000 รายการ เพื่อจำหน่ายให้ลูกค้าทั้งแบบปลีกและส่ง อีกทั้งยังมีความคล่องตัวในการจัดโปรโมชั่นเพื่อให้สามารถแข่งขันกับร้านโมเดิร์นเทรดอื่นๆ ได้ ธนพิริยะยังมีระบบสมาชิกที่ทำให้บริษัทฯ สามารถใช้ฐานข้อมูลดังกล่าวประชาสัมพันธ์ได้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้ บริษัทฯ มีขั้นตอนการสำรวจตลาดโดยจะทำการสำรวจร้านโมเดิร์นเทรดและร้านค้าปลีก การสอบถามชีพพลายเออร์ การสังเกตพฤติกรรมของผู้บริโภคในพื้นที่ การติดตามสื่อโฆษณาต่างๆ การเปิดรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าของทุกสาขาว่ามีความต้องการสินค้าประเภทไหนบ้าง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการจัดทำฐานข้อมูลยอดขายของสินค้าแต่ละประเภทของทุกสาขาเพื่อนำมาวิเคราะห์ความต้องการของสินค้าแต่ละประเภทของแต่ละสาขาเพื่อให้ผู้บริหารสามารถพิจารณาการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดได้อย่างทันการณ์บริษัทฯ จึงมีความเชื่อมั่นว่าจากวิสัยทัศน์ของผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ของธนพิริยะจะสามารถรักษาผลประโยชน์ในระดับที่ดีและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในเขตภาคเหนือได้

3.1.2 ความเสี่ยงจากการบริหารสินค้าคงคลัง

การบริหารสินค้าคงคลังถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง การบริหารจัดการที่ไม่มีประสิทธิภาพ อาจส่งผลให้บริษัทฯ มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายสูงขึ้น เช่น การมีสินค้าในปริมาณที่เกินความจำเป็น สินค้าหาย สินค้าชำรุด สินค้าหมดอายุ เป็นต้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นต้นทุนของธนพิริยะ หากบริษัทฯ ไม่สามารถบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพอาจทำให้ต้นทุนและค่าใช้จ่ายสูงขึ้นและส่งผลให้กำไรจากการดำเนินงานลดลง นอกจากนี้ ในกรณีที่ธนพิริยะมีสินค้าไม่เพียงพอในการจำหน่าย อาจทำให้บริษัทฯ เสียโอกาสทางธุรกิจหรือเสีย

ลูกค้าให้กับคู่แข่งได้ บริษัทฯ มีนโยบายและขั้นตอนการจัดซื้อที่ช่วยให้การบริหารจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ก่อนการสั่งซื้อสินค้าทุกครั้งฝ่ายจัดซื้อจะตรวจสอบว่าไม่มีสินค้าคงเหลือเกินกว่านโยบายที่บริษัทฯ กำหนด ซึ่งพนักงานฝ่ายจัดซื้อจะต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด เริ่มตั้งแต่การตรวจสอบจำนวนสินค้าคงเหลือการใช้สูตรคำนวณในการสั่งซื้อสินค้าเพื่อให้เพียงพอต่อการกระจายสินค้าไปที่สาขาธนพิริยะ และการขายสินค้าให้ลูกค้าต่างอำเภอ การวางแผนโปรโมชั่นเพื่อระบายสินค้าที่หมุนเวียนช้า นอกจากนี้พนักงานฝ่ายคลังสินค้าสำนักงานใหญ่จะจัดเก็บสินค้าด้วยระบบเข้าก่อนออกก่อน (FIFO) สามารถระบุตำแหน่งเก็บสินค้าได้เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าจะเข้าออกตาม FIFO และมีการแยกสินค้าชำรุดหรือใกล้หมดอายุไว้ที่คลังของเสียอย่างชัดเจน สำหรับการจัดการสินค้าคงเหลือที่สาขา บริษัทฯ ได้กำหนดให้พนักงานเรียงสินค้าตาม FIFO และทำการตรวจสอบอายุสินค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยสินค้าที่ใกล้หมดอายุจะถูกส่งกลับคืนให้คลังสินค้าสำนักงานใหญ่เพื่อส่งต่อไปกับซัพพลายเออร์ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังนำระบบสารสนเทศเข้ามาใช้เพื่อการบริหารจัดการสินค้าคงคลังทั้งที่ศูนย์กระจายสินค้าและสาขา โดยใช้ระบบเติมเต็มสินค้าที่มีการกำหนดจำนวนสูงสุดต่ำสุดในการเติมสินค้าแต่ละประเภทของแต่ละสาขาโดยพิจารณาจากฐานข้อมูลย้อนหลังและมีการปรับปรุงฐานข้อมูลให้เป็นปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ จากเหตุผลดังกล่าวทำให้บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการบริหารสินค้าคงคลังมีประสิทธิภาพเพียงพอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีมาตรการป้องกันสินค้าสูญหาย เช่น การติดกล้องวงจรปิดที่คลังสินค้าและสาขา และมีฝ่ายตรวจสอบภายในคอยตรวจสอบการนับสินค้าที่คลังสินค้าและสาขา เพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานที่เกี่ยวข้องได้ปฏิบัติตามขั้นตอนการทำงานและนโยบายที่บริษัทฯ กำหนดไว้เพื่อให้ลดการสูญหายของสินค้าให้น้อยลง

3.1.3 ความเสี่ยงจากการขัดข้องของศูนย์กระจายสินค้า

ปัจจุบันบริษัทฯ มีศูนย์กระจายสินค้า 2 แห่ง เนื้อที่ 10,000 ตารางเมตร และ 2,000 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ที่ตำบลบ้านดู่ และตำบลรอบเวียง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย ซึ่งสินค้าทั้งหมดจะถูกส่งจากซัพพลายเออร์มาที่ศูนย์กระจายสินค้าก่อนจัดส่งไปยังสาขาของธนพิริยะศูนย์กระจายสินค้ามีความสำคัญต่อธุรกิจซูปเปอร์มาร์เก็ตเพื่อการกระจายสินค้าตามประเภทและจำนวนได้อย่างถูกต้อง ครบถ้วน และทันเวลาที่กำหนดหากศูนย์กระจายสินค้าไม่สามารถทำธุรกรรมดังกล่าวได้ อันเนื่องมาจากอุบัติเหตุ ภัยธรรมชาติความล้มเหลวของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศหรือเหตุสุดวิสัยอื่นๆ อาจส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถรับสินค้าจากซัพพลายเออร์และไม่สามารถกระจายสินค้าได้ บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในกรณีที่ร้านธนพิริยะไม่มีสินค้าเพียงพอในการจำหน่ายหรือไม่สามารถส่งสินค้าให้กับลูกค้าต่างอำเภอได้ ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ ใช้ระบบสารสนเทศในการจัดซื้อสินค้า ทำให้สามารถกำหนดปริมาณของสินค้าแต่ละประเภทที่จัดเก็บในคลังสินค้าได้เฉลี่ยที่ 7 – 30 วัน และการเก็บสินค้าที่สาขาเฉลี่ยที่ 3 – 30 วัน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าทุกสาขาของธนพิริยะจะมีสินค้าเพียงพอในการจำหน่ายและสามารถจัดส่งให้ลูกค้าต่างอำเภอได้ในกรณีที่ศูนย์กระจายสินค้าขัดข้อง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีแผนป้องกันและรับมือความเสี่ยงดังกล่าว เช่น การวางแผนปฏิบัติงานในภาวะฉุกเฉินให้พนักงานรับมือกับสถานการณ์ได้อย่างเหมาะสมและทันเวลาการร่วมมือกับซัพพลายเออร์รายสำคัญและการจัดทำแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan: BCP) เพื่อเตรียมการย้ายที่จัดเก็บสินค้าในภาวะวิกฤติ นอกจากนี้ ยังมีการตรวจสอบอุปกรณ์ป้องกันอัคคีภัยอย่างสม่ำเสมอ และการจัดทำประกันภัยเพื่อชดเชยค่าเสียหาย

3.1.4 ความเสี่ยงจากการขัดข้องของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทฯ ได้ใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารการขายที่สาขา การบริหารสินค้าคงคลัง การจัดซื้อ การกระจายสินค้า บัญชีและการเงิน รวมถึงการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูลต่างๆ เพื่อพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันในกรณีที่เกิดเหตุขัดข้องของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ เช่น สำนักงานใหญ่ไม่สามารถประมวลผลระบบเติมเต็มสินค้าส่งผลให้การกระจายสินค้าอาจจะขัดข้องในวันถัดไปรวมถึงผลกระทบต่อการบริหารงานอื่นๆ เช่น การจัดซื้อ บัญชีและการเงิน เป็นต้น ในกรณีที่ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่สาขามีเหตุขัดข้อง อาจจะทำให้ร้านรัตนปริยะ ต้องปิดทำการชั่วคราวจนกว่าจะแก้ไขระบบเสร็จ ความเสี่ยงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญจึงได้จัดให้มีระบบป้องกันข้อมูลสำรองตามแบบมาตรฐานซึ่งเป็นที่ยอมรับทั่วไปโดยมี Server สำรองจัดเก็บแยกออกจากสำนักงานใหญ่ และมีการสำรองข้อมูลทุกวันและมีการทำการทดสอบข้อมูลที่สำรองไว้อย่างสม่ำเสมอ หากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีเหตุขัดข้อง บริษัทฯ จะสามารถแก้ไขให้กลับมาสู่ภาวะปกติได้ภายใน 1 ถึง 3 ชั่วโมง ทั้งนี้ระบบสารสนเทศของแต่ละสาขามีการประมวลผลเป็นเอกเทศออกจากกัน แต่จะเชื่อมโยงกับฐานข้อมูลของสำนักงานใหญ่ ดังนั้นหากมีการขัดข้องที่สาขาใดสาขาหนึ่งก็จะไม่กระทบกับสาขาอื่นๆ ระบบการชำระเงินทุกสาขาจะมีเครื่องทำไฟสำรองกรณีที่เกิดไฟดับเพื่อให้เครื่อง POS ทุกเครื่องสามารถส่งยอดขายมาที่สำนักงานใหญ่ได้ทันทีนอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนรองรับเหตุการณ์ฉุกเฉินและให้พนักงานทำการซักซ้อมเป็นประจำเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว ในปี 2563 ไม่มีเหตุขัดข้องที่จะส่งผลกระทบต่อการทำงานของงานของบริษัทฯ

3.1.5 ความเสี่ยงจากการขยายสาขา

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการเปิดสาขาใหม่เป็นกลยุทธ์หนึ่งที่จะทำให้รัตนปริยะสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถเข้าไปในพื้นที่ที่มีศักยภาพก่อนผู้ประกอบการรายอื่นและขยายฐานลูกค้าเพื่อเพิ่มการเติบโตของรายได้ของบริษัทฯ ตามเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งปัจจุบันการแข่งขันในอุตสาหกรรมมีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น ประกอบกับมีผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้ามาในอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในกรณีที่สาขาใหม่อาจจะไม่สามารถให้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อเงินลงทุนหรือสร้างผลตอบแทนต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดหากสาขาใหม่มีผลดำเนินงานที่ขาดทุนต่อเนื่องอาจทำให้ต้องปิดสาขานั้นซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายในการรื้อถอน ค่าใช้จ่ายในการโอนย้ายทรัพย์สิน และค่าใช้จ่ายการเลิกจ้าง/โอนย้ายพนักงาน เป็นต้นนอกจากนี้ การเปิดสาขาใหม่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน อาจส่งผลให้ยอดขายและผลการดำเนินงานของสาขาเดิมที่อยู่บริเวณใกล้เคียงกันลดลง จากผลกระทบดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงานโดยรวมของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้กำหนดเกณฑ์การเปิดสาขาใหม่และทำแผนงานศึกษาการขยายสาขาของร้านรัตนปริยะอย่างเคร่งครัดเพื่อลดความเสี่ยงในการขยายสาขา โดยเลือกพื้นที่ในย่านชุมชนที่ติดถนนใหญ่และเป็นพื้นที่ที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญอย่างดี อีกทั้งยังมีการเข้าสำรวจพื้นที่ศึกษาจำนวนประชากรและพฤติกรรมของผู้บริโภคในพื้นที่นั้น และมีการจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) คำนวณผลประกอบการคาดการณ์ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ของการลงทุนและอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR) โดยจะต้องไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายสาขาจะมี Payback Period อยู่ระหว่าง 3-5 ปี ขึ้นอยู่กับขนาดของสาขา และมี IRR ไม่ต่ำกว่า 20% นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังพิจารณายอดขายและความหนาแน่นของลูกค้าของสาขาใกล้เคียงเพื่อให้มั่นใจว่าการเปิดสาขาใหม่บริเวณนั้นจะไม่ส่งผลกระทบต่อยอดขายของสาขาที่อยู่ใกล้เคียงมากนัก แต่จะเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้นและเพิ่มช่องทางการจำหน่ายของรัตนปริยะให้ครอบคลุมพื้นที่ให้มากขึ้น

3.1.6 ความเสี่ยงที่ไม่สามารถหาพื้นที่เช่าและไม่สามารถต่อสัญญาพื้นที่เช่า

ปัจจุบันบริษัทฯ มีสัญญาเช่าที่ดินและอาคารกับบุคคลภายนอกจำนวนทั้งสิ้น 20 สาขา โดยแบ่งเป็นสัญญาเช่าระยะยาว 18 สาขา มีระยะเวลาเช่า 10 ถึง 20 ปี และสัญญาเช่าระยะสั้น 2 สาขา มีระยะเวลาเช่าประมาณ 3 ปี และมีสิทธิต่อสัญญาเช่าได้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถต่ออายุสัญญาเช่าได้ อาจทำให้สาขาดังกล่าวต้องปิดตัวลง ทำให้สูญเสียรายได้ อย่างมีนัยสำคัญ และมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการปิดสาขา เช่น ค่าใช้จ่ายรื้อถอนอาคาร ค่าใช้จ่ายโอนย้ายสินทรัพย์ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และผู้ให้เช่า ได้ปฏิบัติตามสัญญาอย่างเคร่งครัด โดยไม่เคยมีปัญหาแต่อย่างใด อีกทั้งสัญญาเช่าที่ดินส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าระยะยาวและให้สิทธิบริษัทฯ ต่อสัญญาจากผู้ให้เช่าเดิม บริษัทฯ จึงเห็นว่าความเสี่ยงที่ไม่สามารถต่ออายุเช่าไม่น่าเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจแต่อย่างใด และคาดว่าจะสามารถเจรจาตกลงต่ออายุสัญญาต่อไปได้ในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการวางแผนการเปิดสาขาใหม่ล่วงหน้าและปฏิบัติตามเกณฑ์การเปิดสาขาใหม่ รวมถึงร้านรณพิริยะไม่ได้มีเอกลักษณ์เฉพาะที่จะต้องหาที่ตั้งและอาคารที่มีลักษณะที่พิเศษหรือจะต้องเป็นพื้นที่มีขนาดใหญ่พิเศษจากเหตุผลดังกล่าวทำให้บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าจะสามารถหาพื้นที่เช่าในทำเลที่ดีเพื่อรองรับการขยายสาขาในอนาคตได้

3.1.7 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรฝ่ายปฏิบัติการสาขา

บริษัทฯ มีแผนงานขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ดังนั้นบุคลากรฝ่ายปฏิบัติการสาขาถือเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ การเปิดสาขาใหม่จะต้องใช้บุคลากรประมาณ 10 – 20 คนสำหรับฝ่ายขาย ฝ่ายแคชเชียร์และฝ่ายคลัง ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถหาบุคลากรได้เพียงพอและทันเวลา อาจส่งผลให้แผนขยายสาขาล่าช้าออกไปหรือไม่เป็นไปตามที่กำหนด คุณภาพการบริการไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเติบโตของธุรกิจและผลดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคตได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญในการจัดหาและพัฒนาบุคลากรให้ทันต่อการขยายสาขา โดยฝ่ายบริหารจะมีการแจ้งแผนการเปิดสาขาใหม่ให้หัวหน้าทุกฝ่ายงานรับทราบ และร่วมวางแผนกับฝ่ายทรัพยากรบุคคลเพื่อคัดเลือกบุคลากรเพื่อไปประจำที่สาขาใหม่ โดยเฉพาะการคัดเลือกผู้จัดการสาขาที่จะต้องผ่านการอบรมการทำงานในตำแหน่งต่างๆ เช่น ฝ่ายขาย ฝ่ายแคชเชียร์และฝ่ายคลัง เพื่อให้เห็นภาพรวมและเข้าใจหน้าที่ในแต่ละตำแหน่งงาน เพื่อการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ พนักงานที่เข้าทำงานใหม่ในสาขาทุกคนจะต้องเข้าอบรมทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติตามหลักสูตรที่กำหนดเพื่อให้พนักงานเข้าใจถึงวัฒนธรรมองค์กร และสามารถปฏิบัติงานได้ตามมาตรฐานของบริษัทฯ อีกทั้งยังมีการจัดฝึกอบรมทักษะความสามารถที่จำเป็นให้พนักงานในสาขาอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงบริษัทฯ มีนโยบายที่จะดูแลพนักงานทุกคนอย่างดีและเป็นธรรมเพื่อให้พนักงานมีความรู้สึกเหมือนอยู่ในครอบครัวเดียวกัน มีการทำการสำรวจอัตราเงินเดือนและสวัสดิการในตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ทัดเทียมกับคู่แข่ง มุ่งเน้นการเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และมีศูนย์ฝึกอบรมเพื่อสร้างความก้าวหน้าทางสายอาชีพให้พนักงาน ดังนั้น บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าจะสามารถจัดหาและพัฒนาพนักงานที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้ามาร่วมงานและเพื่อสนับสนุนการขยายสาขาในอนาคตได้

3.1.8 ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

เหตุการณ์แผ่นดินไหวที่จังหวัดเชียงรายเมื่อเดือนพฤษภาคม 2557 นั้นถือว่าหนักสุดในรอบ 40 ปี ที่ผ่านมา และมีอาฟเตอร์ช็อกเกิดขึ้นตามมาหลายครั้งหลัง ถึงแม้สาขาของบริษัทฯ ทั้งหมดตั้งอยู่ในพื้นที่จังหวัดเชียงรายแต่บริษัทฯ ก็ไม่ได้รับผลกระทบและความเสียหายจากแผ่นดินไหวดังกล่าว ทั้งนี้ สาขารณพิริยะโดยทั่วไปเป็นอาคารพาณิชย์สูงประมาณ 1 ถึง 3 ชั้น และไม่อยู่ติดกับรอยเลื่อนที่เกิดแผ่นดินไหว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติข้างต้นที่อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจในอนาคตรวมถึงภัยธรรมชาติอื่นๆ เช่น อุทกภัยและอัคคีภัย ซึ่งอาจเป็นอันตรายต่อพนักงาน ทำให้ทรัพย์สินเสียหายและไม่สามารถดำเนินธุรกิจ

ได้ตามปกติ บริษัทฯ จึงวางแผนป้องกันและรับมือความเสี่ยงดังกล่าว เช่น การดูแลการก่อสร้างสาขาใหม่อย่างใกล้ชิด การสร้างศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์สารสนเทศแห่งใหม่ การซื้อประกันภัยเพื่อชดเชยค่าเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น การวางแผนปฏิบัติงานในภาวะฉุกเฉิน การฝึกอบรมพนักงานในการรับมือกับภัยธรรมชาติ และการสื่อสารให้ทุกฝ่ายรับรู้ข่าวสารให้ทั่วถึงเตรียมความพร้อมของของฝ่ายบริหารเพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้น พนักงาน คู่ค้า และลูกค้าในการเตรียมความพร้อมในกรณีที่มีภัยธรรมชาติเกิดขึ้น

3.1.9 ความเสี่ยงที่เกิดจากการทุจริต

บริษัทฯ ตระหนักถึงการป้องกันการทุจริตในองค์กรเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งบริษัทฯ ต้องอาศัยความซื่อสัตย์สุจริตของพนักงานในการดูแลทรัพย์สินของสาขาต่างๆ ที่ตั้งอยู่ในหลายพื้นที่ บริษัทฯ จึงได้กำหนดมาตรการดังนี้

- การปลูกฝังความซื่อสัตย์สุจริตในองค์กร โดยจัดทำคู่มือจรรยาบรรณ จริยธรรมทางธุรกิจ นโยบาย และแนวทางต่อต้านการคอร์รัปชัน และสื่อสารให้พนักงานรับทราบ
- การสร้างระบบควบคุมภายในที่รัดกุม มีการแบ่งแยกอำนาจหน้าที่ กำหนดวงเงินของผู้มีอำนาจอนุมัติ และมีการตรวจสอบระหว่างกัน
- การสุ่มตรวจสอบสินค้า และตรวจสอบการบริหารการจัดการในสาขา

3.1.10 ความเสี่ยงจากสาขาที่ติดกับเขตชายแดนสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ และชายแดนสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

บริษัทฯ มีสาขาที่ใกล้เขตชายแดนจำนวน 4 สาขา ในกรณีที่มีเหตุการณ์ต่างๆ ในบริเวณดังกล่าวซึ่งอาจส่งผลให้มีการปิดด่านข้ามแดนชั่วคราว อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายของสาขาทั้ง 4 สาขา อย่างไรก็ตาม จากการวิเคราะห์ฐานข้อมูลลูกค้าสาขาแม่สาย สาขาเหมืองแดง สาขาเชียงแสนและสาขาเชียงของ บริษัทฯ ได้ประเมินว่าในกรณีที่ลูกค้าเมียนมาร์หรือ สปป.ลาว ไม่มาซื้อของที่ธนพิริยะ จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานค่อนข้างน้อย เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาใช้บริการเป็นลูกค้าคนไทยเป็นหลัก ซึ่งหากมีการปิดชายแดนชั่วคราวผลกระทบดังกล่าวไม่น่าจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคที่เป็นของใช้จำเป็นในชีวิตประจำวัน

3.1.11 ความเสี่ยงจากกฎหมายและนโยบายภาครัฐ

บริษัทฯ ได้บริหารธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อ โดยยึดหลักการดำเนินธุรกิจโปร่งใสภายใต้กฎหมาย และนโยบายจากภาครัฐอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด อาทิ พ.ร.บ. ค่าปลีก พ.ร.บ. คุ่มครองผู้บริโภค พ.ร.บ. ควบคุมราคา พ.ร.บ. อาหารและยา กฎหมายแรงงาน รวมถึงข้อกำหนดต่างๆ ของเทศบัญญัติตามที่แต่ละท้องถิ่นกำหนดขึ้น ทั้งนี้ หากรัฐบาล หรือหน่วยงานของรัฐ มีการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับใหม่ เพื่อเอื้อประโยชน์ให้กับคู่แข่ง หรือผู้มีส่วนได้เสียเพิ่มขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อกลยุทธ์ เป้าหมาย แผนการดำเนินการของธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้ผลประกอบการอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เตรียมพร้อมที่จะรับมือต่อการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น คอยติดตามข่าวสาร วางแผนในการแก้ปัญหาต่างๆ ล่วงหน้า ด้วยความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนขององค์กรและแนวทางการบริหารความเสี่ยงที่ปฏิบัติ บริษัทฯ เชื่อว่า จะสามารถเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อที่จะรับมือต่อการเปลี่ยนแปลงได้ทันการณ์รวมทั้งควบคุมผลกระทบให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

3.1.12 ความเสี่ยงจากการจัดระเบียบผังเมือง

ตามประกาศกระทรวงมหาดไทยเมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2558 ว่าด้วยเรื่องกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้างพาณิชย์ค้าปลีกค้าส่งที่มีพื้นที่ใช้สอยมากกว่า 300 ตารางเมตรภายในระยะ 1 กิโลเมตรในเขตโบราณสถานในพื้นที่บางส่วน โดยขนาดพื้นที่ใช้สอยไม่นับพื้นที่เก็บสินค้า พื้นที่สำนักงาน และพื้นที่ส่วนอื่นของอาคาร ปัจจุบันสาขาธนบุรีมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่า 300 ตารางเมตร หากต้องการจะก่อสร้างสาขาในเขตดังกล่าวบริษัท จะต้องลดขนาดพื้นที่ของสาขาลงมาเป็น 300 ตารางเมตร การลดขนาดพื้นที่ดังกล่าวจะทำให้สาขาธนบุรีมีพื้นที่การจัดวางสินค้าน้อยลงลดลงและอาจได้ผลตอบแทนในการลงทุนน้อยกว่าเกณฑ์ที่กำหนด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการบริหารการจัดวางสินค้าในพื้นที่จำกัดบริษัทฯ จึงมีความมั่นใจว่าสามารถเตรียมพร้อมที่จะรับมือต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โดยวางแผนพื้นที่จัดวางสินค้าเพื่อประโยชน์ใช้สอยสูงสุด รวมถึงการใช้ระบบเติมเต็มในการวิเคราะห์ประเภทและปริมาณสินค้าที่จะจำหน่ายในสาขานั้นๆ จากเหตุผลดังกล่าวทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าจะสามารถบริหารพื้นที่ขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

บริษัทฯ ก่อตั้งโดยคุณรัชชัย พุฒิพิริยะ และคุณอมร พุฒิพิริยะ ซึ่งมีส่วนสำคัญในการบริหารงานให้ร้านค้านบุรีเป็นที่ยอมรับของเชิงรายและจังหวัดใกล้เคียง และจากวิสัยทัศน์ของทั้ง 2 ท่าน ส่งผลให้บริษัทฯ มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงและมีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารทั้ง 2 ท่าน ในกรณีที่ต้องสูญเสียผู้บริหารดังกล่าวไปอาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ ปัจจุบันโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ได้มีการกระจายอำนาจ การจัดการ ขอบเขตหน้าที่ และความรับผิดชอบให้แก่ผู้บริหารในสายงานต่างๆ ตามความรู้ความสามารถและประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมา โดยผู้บริหารแต่ละหน่วยงานสามารถแสดงความคิดเห็นและมีส่วนร่วมในการจัดทำแผนงานและประมาณการต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งเพื่อป้องกันการมีอำนาจเบ็ดเสร็จบริษัทฯ ได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ไว้อย่างชัดเจนในตารางอำนาจการดำเนินงานของบริษัทฯ จากการให้ความสำคัญกับโครงสร้างองค์กรการกระจายอำนาจการจัดการไปยังหน่วยงานต่างๆ ทำให้บริษัทฯ มีการพึ่งพิงผู้บริหารลดลง

3.2.2 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ปัจจุบันกลุ่มพุฒิพิริยะเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ถือหุ้นจำนวน 578,152,200 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 72.27 ในกรณีที่มีการลงมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้นนั้นครอบครัวพุฒิพิริยะจะสามารถควบคุมเสียงข้างมากไว้ได้ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลและตรวจสอบเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอในที่ประชุมได้ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน พบว่าโครงสร้างการบริหารจัดการที่มีการกำหนดขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของ คณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส และมีการกำหนดมาตรการการทํารายเกี่ยวโยงกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ รวมถึงบุคคลที่มีความขัดแย้ง ซึ่งบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงในการอนุมัติรายงานนั้นๆ รวมทั้งมีคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความอิสระเข้าร่วมพิจารณาและตัดสินใจ เพื่อความโปร่งใสและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่าโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ มีการถ่วงดุลอำนาจและมีการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ



3.3 ความเสี่ยงจากโรคระบาดต่าง ๆ และผลกระทบจากการสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)

ในปี 2563 ทั่วโลกมีการระบาดรุนแรงของ COVID-19 ที่เริ่มช่วงปลายปี 2562 มาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งส่งผลกระทบต่อหลาย ๆ อุตสาหกรรม ธุรกิจของบริษัทฯ เป็นซัพพลายเออร์เกิดค่าปลีก ซึ่งส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภคที่จำเป็น จึงมีผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าวทั้งเชิงบวกและเชิงลบ เช่น ในช่วงที่มีการประกาศสถานการณ์ฉุกเฉินจากรัฐบาล ในปลายเดือนมีนาคม 2563 ซึ่งประชาชนได้ซื้อสินค้าเพื่อกักตุน จึงส่งผลให้ยอดขายสินค้าในช่วงดังกล่าวสูงขึ้นเป็นพิเศษ และส่งผลให้ยอดขายสินค้าของบริษัทในช่วงเดือน เมษายน - พฤษภาคม 2563 ลดลงกว่าปกติเนื่องจากได้มีการซื้อสินค้าเพื่อกักตุนไว้แล้ว อย่างไรก็ตามการแพร่ระบาดของ COVID-19 ส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจโดยรวม จึงส่งผลให้ภาพรวมกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของลูกค้าของบริษัทฯ นอกจากนี้ในช่วงปี 2563 ที่ผ่านมามาทางภาครัฐได้ใช้มาตรการต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ ซึ่งช่วยเพิ่มกำลังซื้อเข้ามาในระบบเศรษฐกิจ โดยส่งผลต่อบริษัทฯ ทั้งทางตรงและทางอ้อม



4 ทรรศณียุติที่ใ้ในการประกอบธุรกิจ

4.2 ทรรศณียุติที่ใ้ในการประกอบธุรกิจ

4.2.1 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รายการและมูลค่าสุทธิของที่ดินที่ใ้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยตามที่ปรากฏในงบการเงินรวม มีรายละเอียดดังนี้

ที่ตั้ง	การใช้งาน	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ก) โฉนดเลขที่ 115360 ที่ตั้ง ตำบลรอบเวียง อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 1-1-40 ไร่	ที่ตั้งคลังกระจาย สินค้าเดิม	4.00	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใดๆ
ข) โฉนดเลขที่ 49885 , 143308, 129256, 53485, 49831, 49355, 77198 ที่ตั้ง ตำบลบ้านตุ๋น อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 13-3-33.9 ไร่	ที่ตั้งศูนย์กระจาย สินค้า	32.74	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ติดภาระจำนองเป็น หลักประกันวงเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน แห่งหนึ่งบางส่วน
ค) โฉนดเลขที่ 49886, 77199, 129153 ที่ตั้ง ตำบลบ้านตุ๋น อำเภอเมือง จังหวัด เชียงราย รวมเนื้อที่ 3-0-10 ไร่	ที่ดินหลังศูนย์ กระจายสินค้า	13.76	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใด ๆ
ง) โฉนดเลขที่ 141185, 141186, 141187, 141192 ที่ตั้ง ตำบลริมกก อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 0-0-66.5 ไร่	ที่ตั้งสาขา บ้านใหม่	10.23	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใดๆ
จ) โฉนดเลขที่ 147933, 147934, 147935, 147936, 147937	ที่ตั้งสาขา แควหวาย	3.06	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใดๆ



ที่ตั้ง	การใช้งาน	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ตั้ง ตำบลรอบเวียง อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 0-1-6 ไร่				
ฉ) โฉนดเลขที่ 65394 ที่ตั้ง ตำบลห้วยวน อำเภอ เชียงคำ จังหวัดพะเยา รวมเนื้อที่ 2-0-0 ไร่	ที่ตั้งสาขา เชียงคำ	10.16	บริษัท เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใดๆ
ช) โฉนดเลขที่ 7594 ที่ตั้ง ต. เวียงชัย อ.เวียงชัย จ. เชียงราย รวมเนื้อที่ 1-1-1.8 ไร่	ที่ตั้งสาขาใน อนาคต	8.73	บริษัท เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใดๆ
ซ) โฉนดเลขที่ 47911, 48671, 52298 ที่ตั้ง ตำบล เวียง อำเภอฝาง จังหวัด เชียงใหม่ รวมเนื้อที่ 1-1-58 ไร่	ที่ตั้งสาขา ฝาง	8.20	บริษัท เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใด ๆ
ณ) โฉนดเลขที่ 14372 ที่ตั้ง ตำบลป่าแดด อำเภอป่า แดด จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 4-1-79 ไร่	ที่ตั้งสาขา ป่าแดด	7.05	บริษัท เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใด ๆ
ญ) น.ส.3ก เลขที่ 6544 ที่ตั้ง ตำบลทุ่งก่อ อำเภอเวียง เชียงรุ้ง จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 1-1-30 ไร่	ที่ตั้งสาขาใน อนาคต	2.31	บริษัท เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใด ๆ
ฎ) โฉนดเลขที่ 57174 ที่ตั้ง ตำบลปล้อง อำเภอเทิง จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 3-1-74ไร่	ที่ตั้งสาขาปล้อง	6.24	บริษัท เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใด ๆ
ฏ) โฉนดเลขที่ 2737, 5909 ที่ตั้ง ตำบลป่าก่อคำ อำเภอ แม่ลาว จังหวัดเชียงราย	ที่ตั้งสาขาป่าก่อคำ	8.50	บริษัท เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใด ๆ



ที่ตั้ง	การใช้งาน	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
รวมเนื้อที่ 3-1-60 ไร่				
ฐ) โฉนดเลขที่ 5738 ที่ตั้ง ตำบลสบบง อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดพิจิตร รวมเนื้อที่ 2-1-63 ไร่	ที่ตั้งสาขาใน อนาคต	8.70	บริษัท เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใด ๆ
ท) โฉนดเลขที่ 45514, 55357, 52867 ,52722 ที่ตั้ง ตำบลเวียงพางคำ อำเภอแม่สาย จังหวัด เชียงราย รวมเนื้อที่ 1-0-54 ไร่	ที่ตั้งสาขา แม่สาย	11.95	ธนภูมิ เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใด ๆ
ฌ) โฉนดเลขที่ 1465 ที่ตั้ง ตำบลรอบเวียง อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 0-2-46 ไร่	ที่ตั้งสาขา ป่าก่อ	5.65	ธนภูมิ เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใด ๆ
ณ) โฉนดเลขที่ 6446, 70721 ที่ตั้ง ตำบลเมืองพาน อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 3-0-78.8 ไร่	ที่ตั้งสาขา พาน	9.50	ธนภูมิ เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใด ๆ
ด) โฉนดเลขที่ 18209, 5340 ที่ตั้ง ตำบลรอบเวียง อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 0-2-34.8 ไร่	ที่ตั้งอาคาร อบรมพนักงาน	5.65	ธนภูมิ เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใด ๆ
ต) โฉนดเลขที่ 104286 ที่ตั้ง ตำบลท่าสุต อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 0-1-35 ไร่	ที่ตั้งสาขาแม่ฟ้า หลวง	14.64	ธนภูมิ เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใด ๆ



ที่ตั้ง	การใช้งาน	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ก) โฉนดเลขที่ 140057 ที่ตั้ง ตำบลห้วยสัก อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 1-0-0 ไร่	ที่ตั้งสาขาห้วย สัก	5.03	ธนภูมิ เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใดๆ
ท) โฉนดเลขที่ 16542 ที่ตั้ง ตำบลเวียง อำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย รวมเนื้อที่ 0-2-38 ไร่	ที่ตั้งสาขาเชียง แสน	0.88	ธนภูมิ เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพันใดๆ
รวม		176.98		

4.1.2 อาคารและอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รายการและมูลค่าสุทธิของอาคารและอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของ บริษัทฯ และบริษัทย่อยตามที่ปรากฏในงบการเงินรวม มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)
1. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	257.91
2. ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	17.82
3. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	103.47
4. ยานพาหนะและส่วนต่อเติม	20.95
5. งานระหว่างก่อสร้าง	0.56
รวม	400.71

4.2 สินทรัพย์สิทธิการใช้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รายการและมูลค่าสุทธิของสินทรัพย์สิทธิการใช้ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของ บริษัทฯ และบริษัทย่อยตามที่ปรากฏในงบการเงินรวม มีรายละเอียดดังนี้



รายละเอียดทรัพย์สินที่เข้า	เนื้อที่ โดยประมาณ	ปีที่หมด สัญญา	สิทธิการเช่าสุทธิ (ล้านบาท)
สิทธิในการใช้สินทรัพย์ของบริษัท และบริษัทย่อย รวม 20 สัญญา	20 ไร่ 0 งาน 50.66 ตารางวา	2567-2590	68.57

4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจทั่วไปของบริษัทฯ ประกอบด้วยโปรแกรมระบบการทำบัญชี โปรแกรมบัญชีบริหารคลังสินค้า และโปรแกรมการดำเนินงานทั่วไปอื่น ๆ มูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 3.11 ล้านบาท

4.4 ใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจ

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ทุกสาขามีการขอใบอนุญาตที่สำคัญ ได้แก่ หนังสือรับรองการแจ้งการประกอบกิจการสถานที่จำหน่ายอาหารหรือสถานที่เสิร์ฟอาหาร ใบอนุญาตจัดตั้งสถานที่เสิร์ฟอาหาร ใบอนุญาตการประกอบกิจการสถานที่จำหน่ายอาหาร ใบอนุญาตจำหน่ายสุรา และใบอนุญาตจำหน่ายบุหรี่ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการขอใบอนุญาตประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพประเภทโกดังเก็บสินค้าและใบอนุญาตจัดตั้งสถานที่เสิร์ฟอาหารสำหรับศูนย์กระจายสินค้า โดยใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจทุกชนิดมีการต่ออายุเป็นประจำทุกปี



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลที่สำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลบริษัท

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ธนปริยะ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “บมจ.ธนปริยะ”)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107558000172
ประเภทธุรกิจ	: ธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภค
ทุนจดทะเบียน	: 200,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 800,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (Par value) หุ้นละ 0.25 บาท
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: รายละเอียดตามหัวข้อ 1.3 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย : เลขที่ 329 หมู่ที่ 8 ตำบลบ้านดู่ อำเภอเมือง เชียงราย 57100 โทรศัพท์ 0-5377-6144 โทรสาร 0-5377-6144
นักลงทุนสัมพันธ์	: โทรศัพท์ 0-5377-6144 อีเมล investor@thanapiriya.co.th
บุคคลอ้างอิง	
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด

นายอิพงศ์ อธิพงศ์สกุล ผู้สอบบัญชีทะเบียนเลขที่ 3500 หรือนายวิชัย รุจิตานนท์ ผู้สอบบัญชีทะเบียนเลขที่ 4054 หรือ นายเสถียร วงศ์สนั่น ผู้สอบบัญชีทะเบียนเลขที่ 3495 หรือนางสาวกุลธิดา ภาสุรกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5946 หรือนางสาวกนิษฐา ศิริพัฒนสมชาย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 10837

เลขที่ 100/72,100/2 ชั้น 16 อาคารว่องวานิชบี ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

โทรศัพท์ 0-2645-0109

โทรสาร 0-2645-0110



6.2 ข้อมูลที่สำคัญอื่น

-ไม่มี -