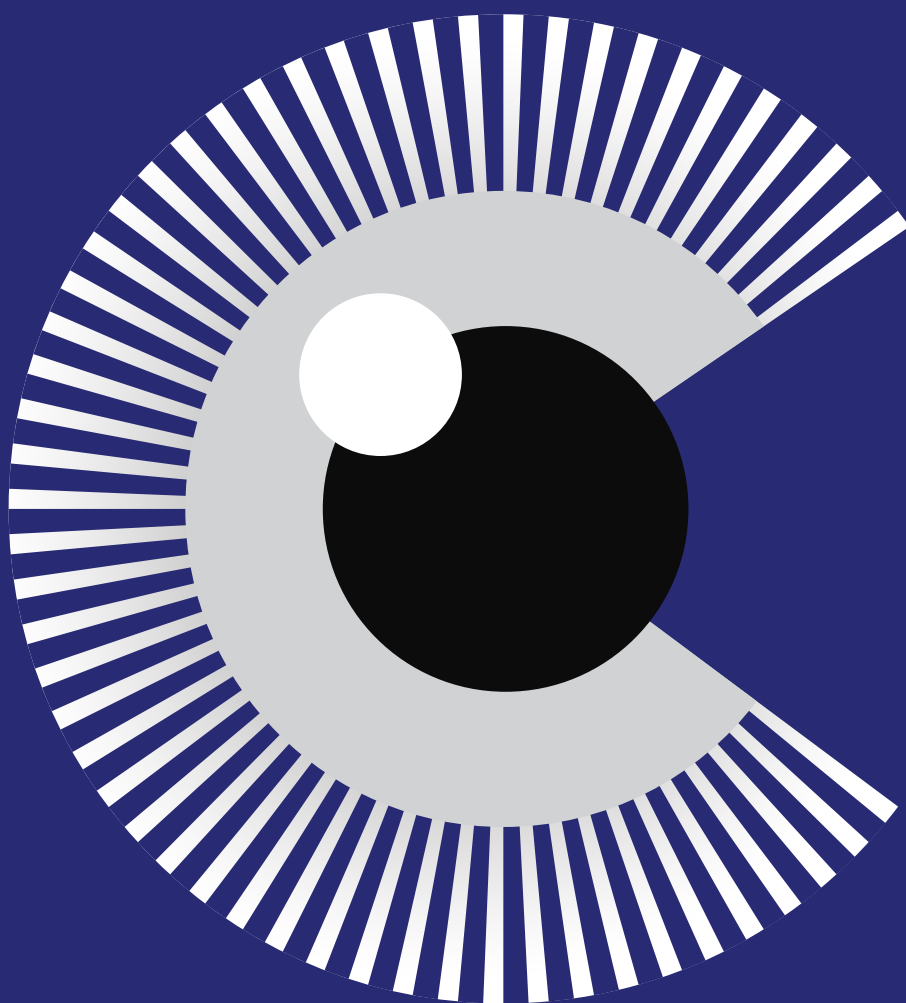


CENTRAL RETAIL



RESILIENCE REIMAGINED

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี | รายงานประจำปี 2564
(แบบ 56-1 One Report)

สารบัญ

วิสัยทัศน์และพันธกิจ หลักการ และจุดมุ่งหมายหลัก	4
ค่านิยมองค์กร	6
Central Retail Ecosystem	8
ข้อมูลสำคัญทางการเงิน	14
สารจากประธานกรรมการ	16
สารจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	18
คณะกรรมการบริษัท	20
คณะผู้บริหาร	22
รางวัลและการได้รับการยอมรับ	24

ส่วนที่

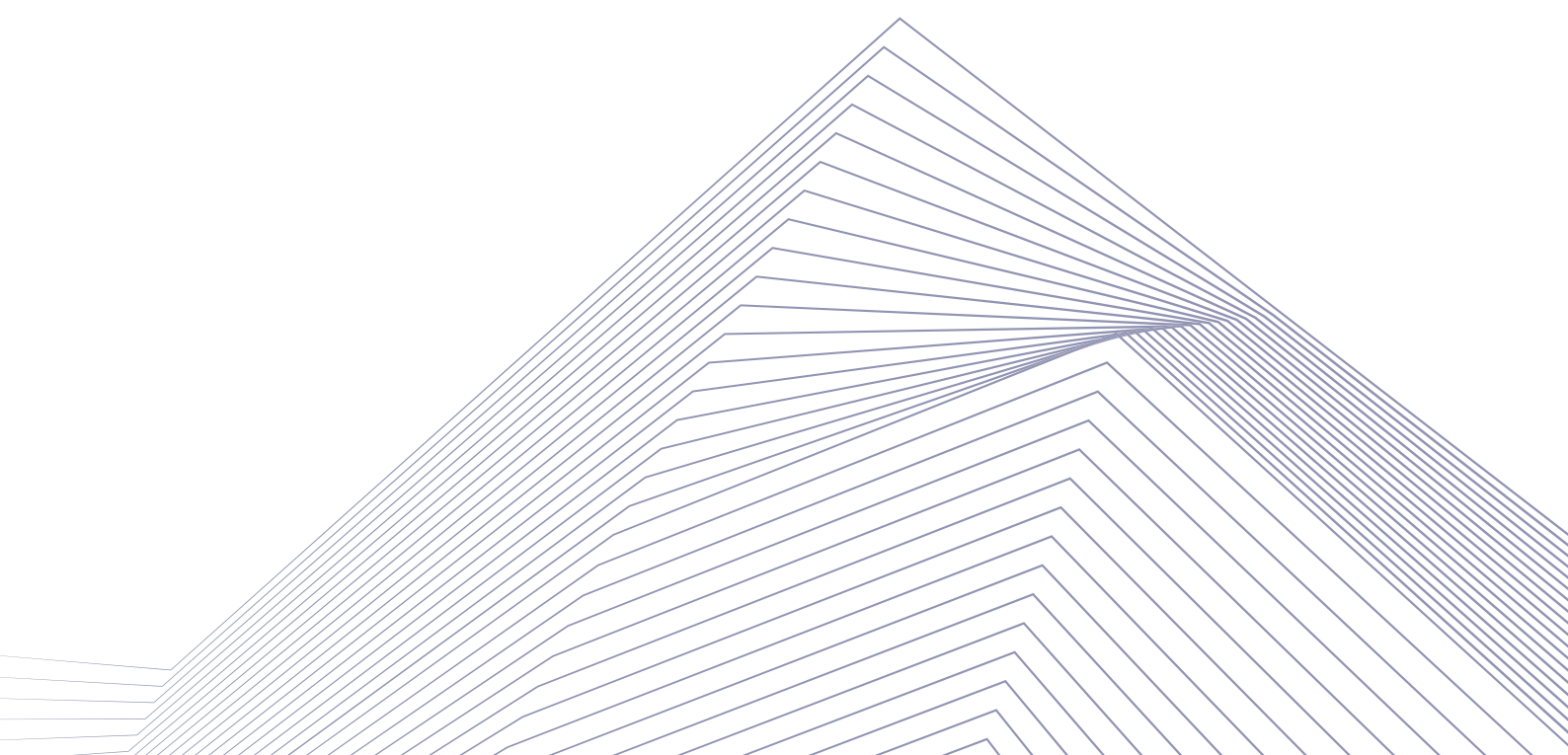
การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

1	1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท	33
	2. การบริหารจัดการความเสี่ยง	159
	3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	176
	4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A)	212
	5. ข้อมูลทั่วไป	233

ส่วนที่

การกำกับดูแลกิจการ

2	6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ	260
	7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการ กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงาน และอื่น ๆ	276
	8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ	312
	9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน	341



ส่วนที่ 3

งบการเงิน

377

คำนิยามและศัพท์ทางเทคนิคเกี่ยวกับอุตสาหกรรมค้าปลีก

495

เอกสารแนบ

เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี เลขานุการบริษัท และตัวแทนติดต่อประสานงานกรณีเป็นบริษัทต่างประเทศ

1.1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม

498

ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน

ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท

1.2 หน้าที่ความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท และตัวแทนติดต่อประสานงาน

539

1.3 รายชื่อกรรมการ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุม ของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง

คลิก

บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก แต่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางที่มีการประกอบธุรกิจ

เอกสารแนบ 2

คลิก

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการบริษัทย่อย

เอกสารแนบ 3

คลิก

รายงานเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงาน

เอกสารแนบ 4

คลิก

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินทรัพย์สิน

เอกสารแนบ 5

คลิก

นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ ฉบับเต็ม และจรรยาบรรณธุรกิจ ฉบับเต็ม

เอกสารแนบ 6

คลิก

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

“ในกรณีที่แบบ 56-1 One Report ฉบับนี้อ้างอิงข้อมูลที่เปิดเผยบนเว็บไซต์ของบริษัท ให้ถือว่าข้อมูลที่เปิดเผยบนเว็บไซต์ดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของแบบ 56-1 One Report ฉบับนี้ โดยคณะกรรมการบริษัทรับผิดชอบต่อความถูกต้องครบถ้วนของข้อมูลที่อ้างอิงนั้น เช่นเดียวกับการนำข้อมูลมาแสดงให้เห็นปรากฏในแบบ 56-1 One Report ฉบับนี้”



วิสัยทัศน์และพันธกิจ หลักการ และจุดมุ่งหมายหลัก

วิสัยทัศน์และพันธกิจ

มุ่งหวังความเป็นเลิศในธุรกิจค้าปลีก
ที่สร้างความพึงพอใจ และประสบการณ์
ที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า ผ่านช่องทางที่หลากหลาย
ในทุกประเทศที่ดำเนินธุรกิจ
โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน



หลักการ ซื่อสัตย์ ขยันอดทน และรับผิดชอบต่อลูกค้า



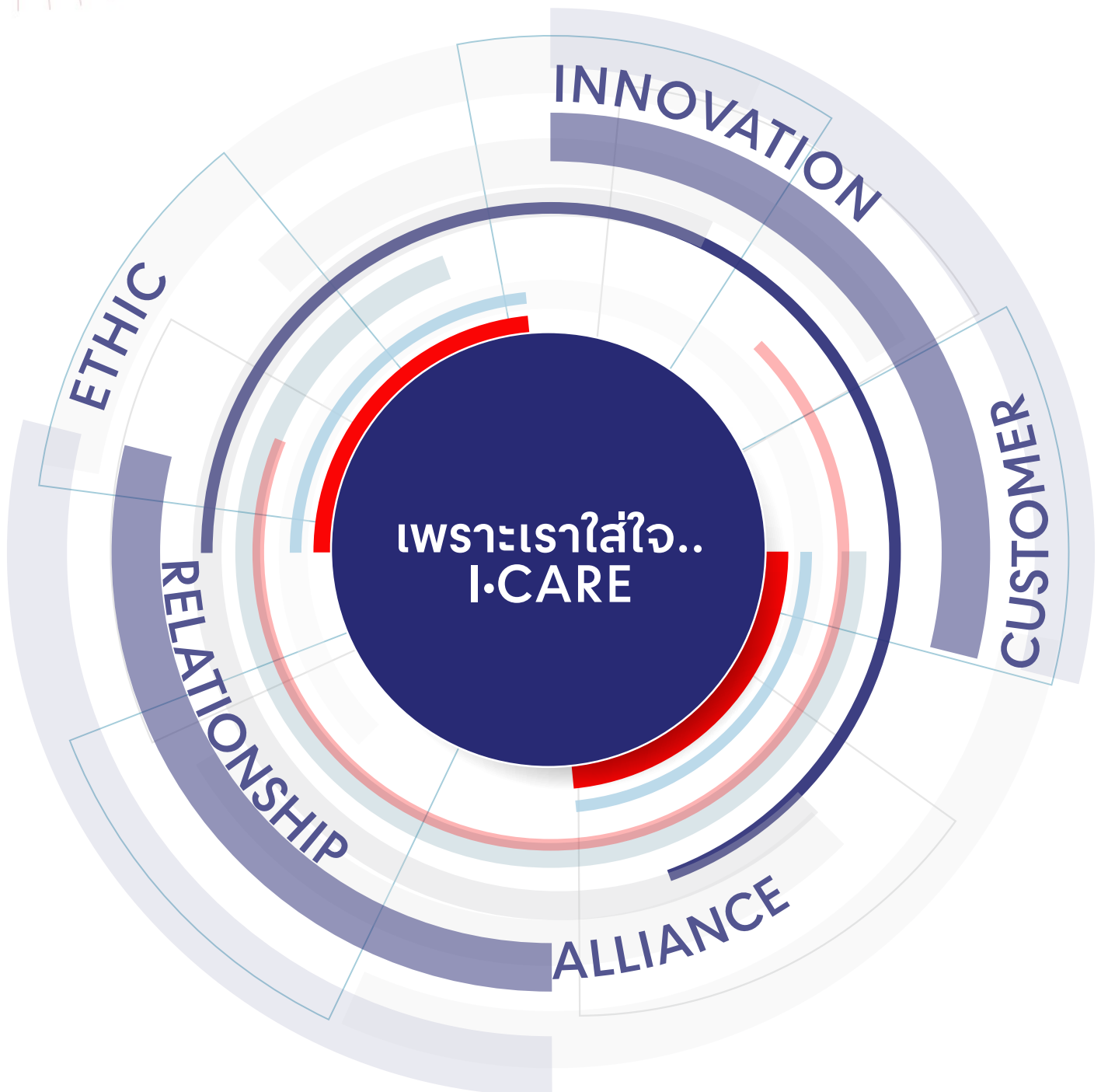
จุดมุ่งหมายหลัก ศูนย์กลางชีวิตของทุกคน

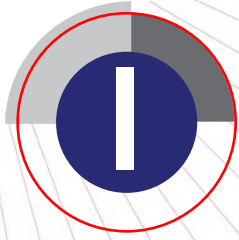




ค่านิยมองค์กร เพราะเราใส่ใจ.. I-CARE

บริษัทฯ ได้กำหนดให้ I-CARE เป็นค่านิยมขององค์กร ซึ่งค่านิยมนี้ ถูกกำหนดขึ้น เพื่อเป็นแนวทางการถ่ายทอดและปลูกฝังให้พนักงานทุกคน ทุกระดับได้ยึดถือและปฏิบัติ มีเป้าหมายในการทำงานไปในทิศทางเดียวกัน และก่อให้เกิดวัฒนธรรมที่ดีขององค์กร

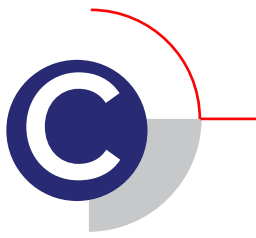




INNOVATION

สร้างสรรค์คิดสิ่งใหม่ เปิดกว้างสำหรับทุกโอกาสและความท้าทาย เพื่อการทำงานที่มีคุณภาพ และประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

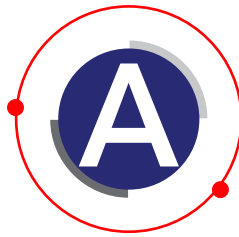
บริษัทฯ เปิดกว้างและส่งเสริมให้บุคลากรทุกคนพร้อมเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงโดยไม่ตัดสินล่วงหน้า เอาชนะทุกข้อจำกัดสู่ความเป็นไปได้ หมั่นศึกษาและแลกเปลี่ยนความรู้อยู่เสมอ กล้าคิดริเริ่ม ดัดแปลง และต่อยอดอย่างสร้างสรรค์ เปลี่ยนความคิดสู่การปฏิบัติได้อย่างแท้จริง



CUSTOMER

ใส่ใจในลูกค้ามุ่งมั่นพัฒนาด้านบริการสู่ความเป็นเลิศ โดยมุ่งเน้นและใส่ใจลูกค้าทั้งภายในและภายนอกเป็นสำคัญ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าและมุ่งเน้นให้บุคลากรมีความพร้อมบริการลูกค้าอยู่เสมอ ต้องรู้จักลูกค้าและสินค้าอย่างเชี่ยวชาญ เพื่อการให้บริการที่เหนือความคาดหมาย โดยคำนึงถึงมุมมองของลูกค้าอยู่เสมอ แม้จะอยู่ในช่วงเวลาที่ยากลำบาก พร้อมยอมรับข้อผิดพลาดและดำเนินการแก้ไขในทันที เพื่อตอบโจทยความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ



ALLIANCE

ทำงานร่วมกันเป็นทีมเพื่อความก้าวหน้าทั้งกลุ่มธุรกิจ

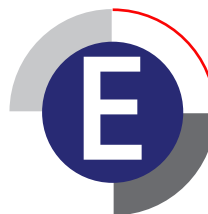
บริษัทฯ ผลักดันให้บุคลากรมุ่งทำงานเพื่อองค์กรภายใต้เป้าหมายหลักเดียวกัน และมีแนวทางในการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ โดยคำนึงถึงทางเลือกที่เป็นประโยชน์สูงสุดร่วมกันทุกฝ่าย รับฟัง และเคารพในมุมมองที่แตกต่างอยู่เสมอ สร้างเครือข่ายองค์ความรู้ใหม่ ๆ เพื่อยกระดับองค์ความรู้และประสบการณ์ร่วมกัน รวมไปถึงการร่วมมือกันระหว่างสายงาน และกลุ่มธุรกิจ เพื่อนำไปสู่ความเป็นหนึ่งขององค์กร



RELATIONSHIP

จิตผูกพันพึ่งพาทั้งเพื่อนพนักงาน คู่ค้าและสังคม เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน

บริษัทฯ ตระหนักถึงการให้คุณค่า และเคารพความแตกต่าง ความหลากหลาย ทั้งอายุ วัฒนธรรม และเพศ เพื่อส่งเสริมให้เกิดบรรยากาศในการทำงานที่เอาใจใส่ จริงใจ ทำงานด้วยความยึดหยุ่น และห่วงใยผู้อื่นอยู่เสมอ ทั้งเพื่อนพนักงาน คู่ค้า และสังคม โดยให้ความสำคัญกับการรักษาคำมั่นสัญญาเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจในการทำงาน รวมไปถึงการมีความสำนึกรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน



ETHIC

มุ่งรักษาวินัยธรรมในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มุ่งรักษาวินัยธรรมในการดำเนินธุรกิจ การกำกับดูแลกิจการที่ดี เสริมสร้างให้บุคลากรทำงานอย่างมีความรับผิดชอบ มีความซื่อสัตย์สุจริต และความน่าเชื่อถือทั้งต่อตนเองและผู้อื่น ไม่นิ่งเฉยเมื่อพบการกระทำผิดในบริษัทฯ ทำงานด้วยความโปร่งใส เปิดเผย และตรวจสอบได้ ตลอดจนปฏิบัติตามกฎระเบียบและหลักจรรยาบรรณของบริษัทฯ



MULTI CATEGORY

HARDLINE

กลุ่มฮาร์ดไลน์

ศูนย์กลางเรื่องบ้าน

จำหน่ายสินค้าที่ตอบสนองความต้องการในทุกเรื่องเกี่ยวกับบ้าน ซึ่งประกอบไปด้วยสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ วัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง สินค้าตกแต่งบ้าน สินค้าดีไอวาย (DIY) เครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-Book) ภายใต้แบรนด์ร้านค้าปลีก อาทิ ไทวัสดุ, บ้าน แอนด์ บียอนด์ ⁽¹⁾ / บีเอ็นบี โฮม, เพาเวอร์บาย, ออฟฟิศเมท, บิ๊กเอส, เมว และเจริญคิม



FOOD

กลุ่มฟู้ด

ศูนย์กลางสินค้าอุปโภค-บริโภค

ตามติดเทรนด์อาหารและปรับปรุงให้ตอบรับกับความต้องการของผู้บริโภคเสมอ ด้วยสินค้าอุปโภค-บริโภคมากมายภายใต้แบรนด์ร้านค้าปลีก อาทิ เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์, ท็อปส์, แฟมิลีมาร์ท, บิ๊กซี / GO! เวียดนาม, ลานซี มาร์ท, ท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม และมินิ โก (go!)



⁽¹⁾ ปัจจุบันอยู่ในระหว่างปรับเปลี่ยนแบรนด์เป็น บีเอ็นบี โฮม

FASHION

กลุ่มแฟชั่น

ศูนย์กลางแห่งไลฟ์สไตล์

จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับแฟชั่น ครบคลุมตั้งแต่แบรนด์ชั้นสูงไปจนถึงแบรนด์ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เต็มเต็มทุกความต้องการเรื่องแฟชั่น ได้อย่างครบครันที่ร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ในห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล, ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน, ซูเปอร์สปอร์ต, เซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป และห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต



PROPERTY

กลุ่มพร็อพเพอร์ตี้

ศูนย์กลางการใช้ชีวิต

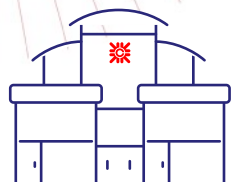
ผู้ริเริ่มและเป็นผู้นำในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ โดยบริหารจัดการภายใต้แบรนด์ค้าปลีก เช่น โรบินสัน ไลฟ์สไตล์, ท็อปส์ พลาซ่า และบิ๊กซี / GO! เวียดนาม



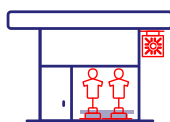


MULTI FORMAT

PHYSICAL PLATFORM (ออฟไลน์)



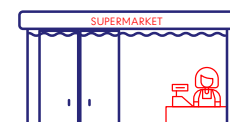
Department Store



Specialty Store



Brandshop



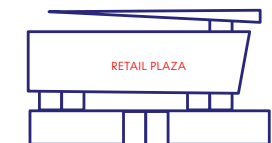
Supermarket



Hypermarket



Convenience Store

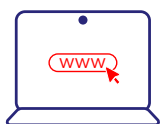


Retail Plaza

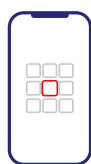


Sales Counter

DIGITAL PLATFORM (Omnichannel)



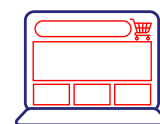
Webstore



Mobile Application



Quick Commerce



Marketplace

OFFLINE TO ONLINE (O2O)



Personal Shopper



Call & Shop



Chat & Shop



Social Commerce



e-Ordering

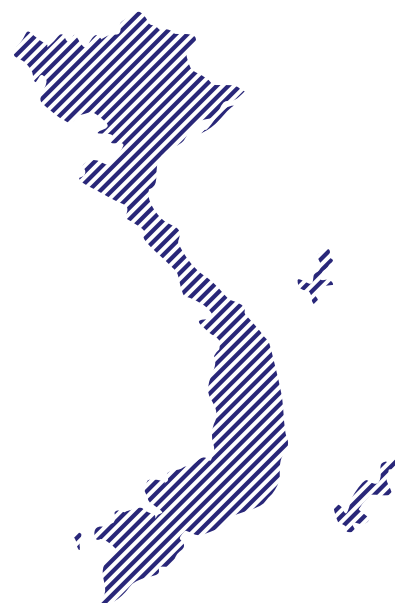


Call Center



MULTI MARKET

ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564



ประเทศอิตาลี

**8** เมือง

ประเทศไทย

57 จังหวัด

ประเทศเวียดนาม

40 จังหวัด**9** สาขา**2,051** ร้านค้า**120** ร้านค้า

พื้นที่ขายสุทธิรวม

61,036 ตร.ม.

พื้นที่ขายสุทธิรวม

2,865,197 ตร.ม.

พื้นที่ขายสุทธิรวม

329,562 ตร.ม.

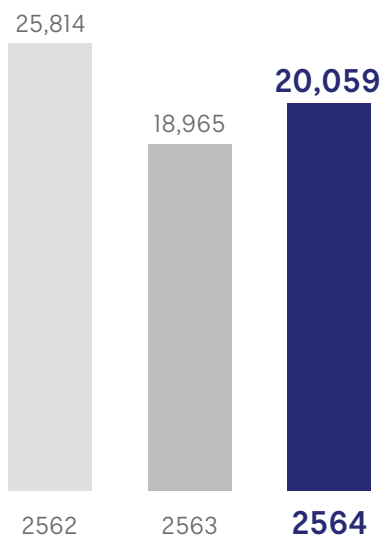


ข้อมูลสำคัญทางการเงิน

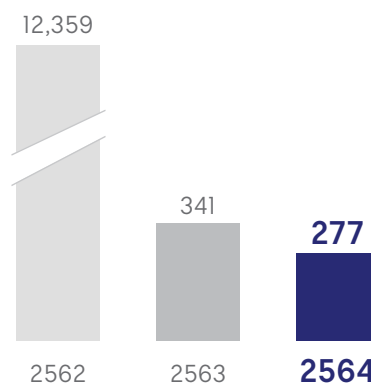
1. รายได้รวม (ล้านบาท)



2. EBITDA (ล้านบาท)



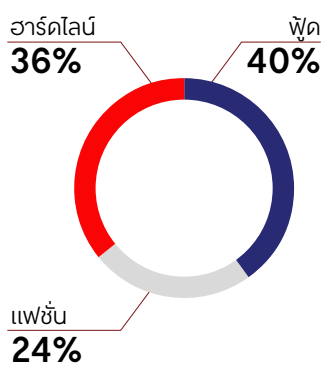
3. กำไรสุทธิ (ล้านบาท)



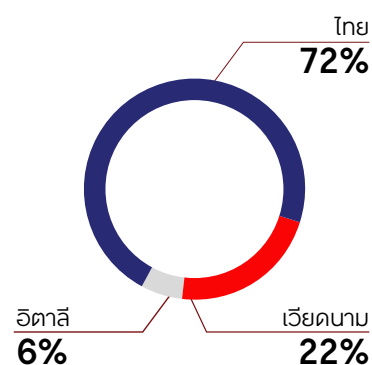
หมายเหตุ : EBITDA และกำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง

สัดส่วนรายได้จากการขาย ปี 2564

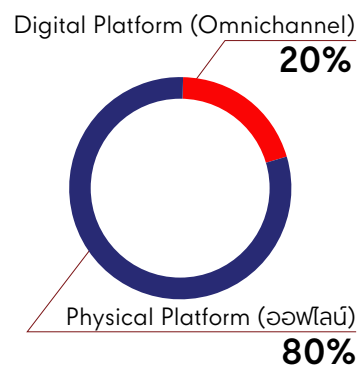
จำแนกตามส่วนงาน



จำแนกตามประเทศ

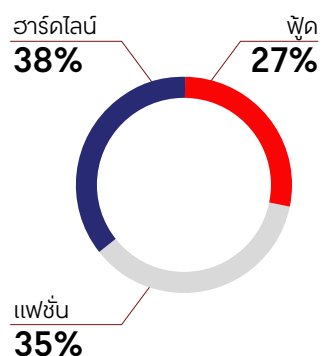


จำแนกตามรูปแบบ

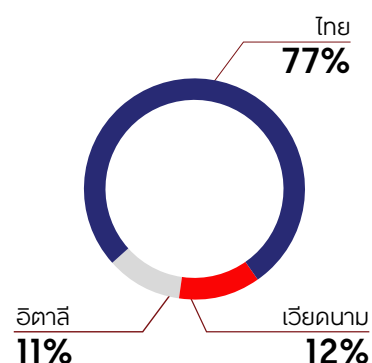


สัดส่วน EBITDA ปี 2564

จำแนกตามส่วนงาน



จำแนกตามประเทศ



หมายเหตุ : สัดส่วนรายได้จากการขายและ EBITDA จากการดำเนินงานต่อเนื่องในประเทศไทย รวมประเทศอื่น



ข้อมูลสำคัญทางการเงิน

	2562	2563	2564
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (ล้านบาท)			
รายได้รวม	222,737	194,311	195,654
ต้นทุนการขายรวม ⁽¹⁾	144,856	134,948	135,847
กำไรขั้นต้น ⁽²⁾	59,153	44,999	45,944
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	62,332	57,088	57,068
EBITDA จากการดำเนินงานต่อเนื่อง	25,814	18,965	20,059
EBITDA หลังรายการปรับปรุงกำไร ⁽³⁾	22,455	18,149	20,110
กำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง	12,359	341	277
กำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร ⁽³⁾	9,016	(614)	407
กำไรส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	10,633	46	59
งบแสดงฐานะการเงิน (ล้านบาท)			
รวมสินทรัพย์	183,505	239,180	263,228
รวมหนี้สิน	145,986	183,465	204,147
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	37,519	55,715	59,081
อัตราส่วนทางการเงิน			
อัตรากำไรขั้นต้น ⁽²⁾ (ร้อยละ)	29.0	25.0	25.3
อัตรากำไร EBITDA หลังรายการปรับปรุงกำไร (ร้อยละ)	10.1	9.3	10.3
อัตรากำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง (ร้อยละ)	5.5	0.2	0.1
อัตรากำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร (ร้อยละ)	4.0	(0.3)	0.2
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA) ⁽⁴⁾ (ร้อยละ)	6.8	0.2	0.1
อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE) ⁽⁵⁾ (ร้อยละ)	23.6	0.7	0.5
อัตราหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.4	0.9	1.0
กำไรต่อหุ้น (บาท / หุ้น)	2.26	0.01	0.01

หมายเหตุ:

⁽¹⁾ ต้นทุนขายและต้นทุนการให้เช่าและการให้บริการ

⁽²⁾ กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากการขาย การให้บริการเช่า และการให้บริการ

⁽³⁾ EBITDA และกำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 บริษัทฯ ได้ถือปฏิบัติตามการปรับปรุงมาตรฐานบัญชี 2 ฉบับ คือ ฉบับที่ 9 เรื่องเครื่องมือทางการเงิน (TFRS 9) และฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า (TFRS 16)

⁽⁴⁾ ROA = กำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง / สินทรัพย์รวมเฉลี่ย

⁽⁵⁾ ROE = กำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง / ส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเฉลี่ย



สารจากประธานกรรมการ

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

เชิณกรัล ธีเณ ได้ดำเนินธุรกิจค้าปลีกควบคู่ไปกับการรับผิดชอบต่อสังคมมาอย่างต่อเนื่องยาวนาน มีเป้าหมายองค์กรชัดเจนกับการก้าวสู่องค์กรต้นแบบการพัฒนาอย่างยั่งยืนของธุรกิจค้าปลีกแห่งอนาคตโดยพันธกิจขององค์กรคือการดำเนินธุรกิจที่ตระหนักถึงผลกระทบไม่เฉพาะระยะสั้นแต่รวมถึงระยะยาวด้วย มุ่งเน้นการสร้างคุณภาพมากกว่าปริมาณ มุ่งมั่นสู่การเติบโตอย่างมีคุณภาพในสายตาของผู้มีส่วนได้เสียทั้งลูกค้า พนักงาน คู่ค้า ชุมชนและสังคม พร้อมให้ความสำคัญกับการสร้างคุณค่าร่วมกัน (Creating Shared Values: CSV) โดยยึดหลักการพัฒนาองค์กรผ่านกรอบการดำเนินงานทางธุรกิจภายใต้ความยั่งยืน (Sustainability) สอดคล้องกับแนวคิด ESG ทั้ง 3 ด้าน ได้แก่ สิ่งแวดล้อม (Environment) สังคม (Social) และหลักธรรมาภิบาล (Governance)

E – Environment สำหรับด้านสิ่งแวดล้อม เราให้ความสำคัญด้านการบริหารจัดการเพื่อลดปริมาณขยะมูลฝอย (Waste Management) ภายใต้หลักการ Circular Economy ที่ประกอบไปด้วย Reuse Reduce และ Recycle รวมไปถึงการใช้บรรจุภัณฑ์ที่หีบห่อที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การยกเลิกการใช้ถุงพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวทิ้ง และการส่งเสริมการใช้ซ้ำ ตัวอย่างโครงการที่สำคัญ อาทิ “โครงการ Journey to Zero” ที่สร้างความร่วมมือของทุกกลุ่มธุรกิจ มุ่งเป้าหมายสู่การลดปริมาณขยะมูลฝอย และส่งเสริมการลดก๊าซคาร์บอนผ่านการพัฒนาห่วงโซ่อุปทาน และการจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ อาทิ ลดการใช้พลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวทิ้ง ลดการสูญเสียอาหาร ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ที่สามารถย่อยสลายได้ เป็นต้น รวมถึงโครงการที่ร่วมมือกับ SOS (Scholars of Sustenance Foundation) เพื่อมุ่งเป้าบริจาคอาหารส่วนเกินจากการจำหน่ายในแต่ละวันในการช่วยเหลือกลุ่มเปราะบางในชุมชน และเพื่อลดการสร้างขยะอาหาร ผ่านการพัฒนาการจัดการระบบให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

S – Social สำหรับด้านสังคม เรามองว่าองค์กรจะพัฒนาก้าวหน้าได้นั้น ต้องอาศัยบุคลากรที่มีศักยภาพ อีกทั้งใส่ใจในเรื่องสุขภาวะแวดล้อมในการทำงาน เพื่อให้พนักงานทุกคนมีความเป็นอยู่ที่ดี พร้อมการพัฒนาศักยภาพของพนักงานในองค์กรทุกระดับชั้น และสร้างโอกาสการทำงานให้กับคนทุกกลุ่ม ซึ่งรวมถึงพนักงานคนพิการ ให้มีอาชีพที่ยั่งยืน สามารถเลี้ยงตนได้ และยึดมั่นบนหลักของการเคารพสิทธิมนุษยชน ตัวอย่างโครงการที่สำคัญ เช่น ศูนย์ Contact Center เพื่อคนพิการ ร่วมกับมูลนิธิพระมหาไถ่ มุ่งมั่นลดความเหลื่อมล้ำในสังคม สนับสนุนอาชีพช่วยเหลือคนพิการ ให้มีรายได้ประจำ และสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ด้วยตนเองอย่างยั่งยืน

G – Governance ส่วนด้านหลักธรรมาภิบาล เราให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจ ตั้งมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ตรวจสอบได้ และต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน พร้อมทั้งสร้างความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจระหว่างผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม อีกทั้งส่งเสริมด้านนวัตกรรมตลอดจนนำมาเป็นเครื่องมือในการพัฒนาศักยภาพของการบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ควบคู่ไปกับการบริหารความเสี่ยงอันอาจเกิดจากปัจจัยต่างๆ พร้อมทั้งมุ่งเน้นการปกป้องฐานข้อมูลของลูกค้าเป็นสำคัญ

แม้ตลอดปี 2564 สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังคงส่งผลกระทบอย่างต่อเนื่องต่อสังคมทั้งทางตรงและทางอ้อม เชิณกรัล ธีเณ ได้ใช้จุดแข็งของธุรกิจค้าปลีกในการสนับสนุนด้านสาธารณสุข และช่วยเหลือผู้บริโภคร้อยกวางขวาง เช่น การเปิดพื้นที่ในศูนย์การค้าที่กระจายอยู่ทั่วประเทศให้เป็นจุดฉีดวัคซีนสำหรับประชาชน ถือเป็นภาระอันความระมัดระวังในการรับวัคซีน และลดความแออัดภายในโรงพยาบาล ทั้งยังส่งมอบอุปกรณ์ทางการแพทย์ อาหารและสิ่งของจำเป็น พร้อมทั้งดูแลชีวิตความเป็นอยู่ของพนักงาน ด้วยการจัดตั้ง “ศูนย์พักคอยโดยเชิณกรัลทำ” รวมไปถึงความร่วมมือและปฏิบัติตามมาตรการของกระทรวงสาธารณสุขอย่างเคร่งครัด ยึดถือในเรื่องความปลอดภัย และสุขอนามัยของพนักงาน รวมถึงลูกค้าเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินงาน

เชิณกรัล ธีเณ ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนมาโดยตลอด ด้วยความมุ่งมั่นนี้ ส่งผลให้เราได้รับการประเมินจาก S&P Global ให้เป็นองค์กรที่ได้อยู่ในบัญชีรายชื่อ Sustainability Yearbook 2022 (DJSI) ในกลุ่มอุตสาหกรรมค้าปลีก สะท้อนให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการขับเคลื่อนธุรกิจในระดับสากล และได้รับเลือกให้เป็น “หุ้นยั่งยืน” Thailand Sustainability Investment (THSI) ประจำปี 2564 จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในปีแรกที่ทำกรเข้าร่วมการประเมิน ถือเป็นความสำเร็จที่สร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุน และสะท้อนให้เห็นว่า เชิณกรัล ธีเณ เป็นภาคธุรกิจที่วางแนวทางและนำศักยภาพองค์กรมาร่วมสนับสนุนการแก้ไขปัญหาด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมได้ พร้อมทั้งผลักดันกลยุทธ์การพัฒนาด้านความยั่งยืน ให้เป็นส่วนสำคัญในการบริหารจัดการธุรกิจ สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนขององค์การสหประชาชาติ (United Nations Sustainable Development Goals: UNSDGs) และมีกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยงที่ครอบคลุม พร้อมปรับตัวเพื่อสร้างโอกาสในการแข่งขันผ่านนวัตกรรมทางธุรกิจ โดยเฉพาะช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ได้เป็นอย่างดี

ในปี 2565 เรามองว่าการเติบโตของธุรกิจที่ดีต้องควบคู่ไปกับการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม และการพัฒนาอย่างยั่งยืน เชิณกรัล ธีเณ จึงมุ่งมั่นในการพัฒนาไปพร้อมกับทุกภาคส่วน โดยให้ความสำคัญเรื่องการกำกับดูแลกิจการที่ดี มุ่งเน้นเรื่องสิทธิและประโยชน์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และผลที่จะมีต่อการประกอบการของบริษัท และความยั่งยืนของธุรกิจ รวมถึงประเด็นเรื่องสิ่งแวดล้อมและการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยมีการดำเนินงานตามแผนงานดังนี้

- (1) การรวบรวมหลักกำกับดูแลกิจการที่ดีด้านต่าง ๆ ไว้เป็นเล่มเดียวกันเพื่อกำหนดบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบ รวมถึงเป็นแนวทางให้บุคลากรของบริษัทฯ ท้อปปฏิบัติโดยจะประกาศใช้ต้นปี 2565
- (2) การจัดทำแผนงานเพื่อป้องกันความเสี่ยงและการควบคุมภายใน เพื่อให้เกิดการ Check & Balance ระหว่างกิจกรรมต่างๆ และเป็นการสร้างความสามารถในการแข่งขันระยะยาว โดยบริษัทฯ ได้ประกาศเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ผ่านโครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) เมื่อมีนาคม 2564 และบริษัทอยู่ระหว่างการยื่นเอกสารเพื่อขอรับการเป็นสมาชิกในปี 2565
- (3) การจัดทำแผนงานเพื่อให้ได้รับผลการประเมินด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี ใน “ระดับ 5 ดาว” หรือ “ดีเลิศ” จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2

ทั้งหมดนี้ คือความตั้งใจของ เชิณกรัล ธีเณ ที่ลงมือทำมาอย่างต่อเนื่อง โดยเรายังคงมุ่งมั่นที่จะปรับตัว ปรับกลยุทธ์ และบริหารจัดการองค์กรบนหลักธรรมาภิบาลต่อไป ทั้งนี้เรายังให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนในต่างประเทศ ทั้งเวียดนามและไต้หวันด้วย เพื่อให้ภาคธุรกิจเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างผลลัพธ์เชิงบวกในระยะยาวที่มีคุณภาพ ยกระดับชีวิตผู้คน สังคม และโลกให้ดียิ่งขึ้น ถือเป็นความสำเร็จคุณค่าควบคู่กับการสร้างความยั่งยืนของธุรกิจให้เติบโตไปพร้อม ๆ กัน

ประสาร ไตรรัตน์วรกุล
(ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล)
ประธานกรรมการ



สารจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

ปี 2564 ยังคงเป็นปีแห่งความท้าทายต่อการดำเนินงานของบริษัท เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังคงมีต่อเนื่องทั่วโลกนับเป็นเวลากว่า 2 ปีแล้ว ตลอดปีที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังคงเน้นย้ำและคำนึงถึงเรื่องสุขภาพและความปลอดภัยของลูกค้า พนักงาน คู่ค้า และชุมชนมาเป็นอันดับแรก และได้ดำเนินการมาตรการป้องกันสุขอนามัยอย่างเข้มงวดในทุกสถานประกอบการ และสำนักงาน และทางบริษัทฯ ได้ให้ความร่วมมือและปฏิบัติตามมาตรการควบคุมโรคของภาครัฐอย่างเคร่งครัด ทำให้ต้องปิดการให้บริการร้านค้าในกลุ่มออนไลน์ และบางสาขาของกลุ่มผู้ดูแล เป็นภาระชั่วคราวในประเทศไทยและประเทศเวียดนามในไตรมาสที่ 2 ต่อเนื่องถึงไตรมาสที่ 3 และในประเทศอิตาลีในช่วงต้นปี ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

กว่าในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เรียนรู้ที่จะรับมือและปรับตัวอยู่ร่วมกับสถานการณ์ COVID-19 และได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การดำเนินงานของบริษัทฯ มุ่งเน้นการทำการยุทธ์เชิงรุกผสมผสานกับกลยุทธ์เชิงรับเพื่อพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาส โดยบริษัทฯ ได้นำแนวคิด “Resilience Reimagined” มาใช้ในการปรับตัวอย่างยืดหยุ่นและสร้างโอกาสใหม่ ๆ และได้สร้างวัฒนธรรมองค์กรใหม่ พร้อมปลูกฝังแนวคิดแบบ Digital First โดยเราได้ติดตามให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจด้านดิจิทัลมากกว่า 50,000 คน และ

ปรับระบบการทำงานให้เป็น Omni-Centric ในทุกมิติ และลงทุนต่อเนื่องในการพัฒนา Central Retail Ecosystem และแพลตฟอร์ม Omnichannel ที่สมบูรณ์แบบที่เชื่อมประสบการณ์ออฟไลน์และออนไลน์อย่างไร้รอยต่อ ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้ปรับโมเดลธุรกิจและพอร์ตโฟลิโออย่างมีกลยุทธ์ ธุรกิจที่มีการเติบโตเร็วและยั่งยืน สอดคล้องกับเทรนด์ของตลาดและความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปในทุกกลุ่มธุรกิจ ตั้งแต่กลุ่มแฟชั่น เป็น Destination ที่รวบรวมพรีเมียมแบรนด์ระดับโลก พร้อมใช้เครือข่ายของกลุ่มเซ็นทรัล รีเทล ยุโรป เพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้า และตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มพรีเมียมไลฟ์สไตล์ จนถึงกลุ่มฮาร์ดไลน์และฟู้ด โฟกัสไปที่ตลาดแมสมากขึ้น ขยายเครือข่ายสาขาทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม โดยมีไควสตุ เป็นธุรกิจเรือธงด้านฮาร์ดไลน์ พร้อมทั้งเปิดตัวโมเดลร้านค้าแบบ Daily Home Convenience เพื่อตอบโจทย์การใช้บริการสำหรับลูกค้าทุกคนทุกที่ทุกเวลาผ่าน go! WOW และได้ปรับแบรนด์ทีโอพีส์ มาร์เก็ตที่ประสบความสำเร็จในประเทศไทย ไปเปิดตัวในประเทศเวียดนาม อีกทั้ง บริษัทฯ ได้เดินหน้าตามกลยุทธ์ M&A และประสบความสำเร็จในการควบรวมกิจการของ COL ผู้นำธุรกิจอุปกรณ์สำนักงาน หนังสือสื่อบันเทิง สินค้าไลฟ์สไตล์ และ e-Book อันดับ 1 ภายใต้แบรนด์ ออฟฟิศเมท บีทูเอส และเมว

สำหรับผลประกอบการปี 2564 บริษัทฯ มีรายได้รวม 195,654 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 และมีกำไรสุทธิหลังหักรายการปรับปรุงกำไร 407 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 166 เมื่อเทียบกับปี 2563 ผลประกอบการโดยรวมพลิกกลับมาดีขึ้นอย่างมากในไตรมาสที่ 4 ซึ่งบริษัทฯ สามารถทำยอดขายและกำไรได้ใกล้เคียงกับไตรมาสเดียวกันในช่วงปี 2562 ก่อนการเกิดสถานการณ์ COVID-19 ถึงแม้จะมีปัจจัยลบเรื่องการท่องเที่ยวทั่วโลกที่ยังไม่ฟื้นตัว

ผลลัพธ์ของความทุ่มเทในการดำเนินธุรกิจภายใต้สถานการณ์ที่ท้าทายได้สะท้อนผ่านรางวัลและความภาคภูมิใจที่บริษัทฯ ได้รับในปี 2564 ยกตัวอย่าง เช่น รางวัล Asian Excellence Awards ด้าน CSR ด้านนักลงทุนสัมพันธ์ และด้านสื่อสารองค์กรยอดเยี่ยมระดับเอเชีย โดย Corporate Governance Asia นิตยสารชั้นนำด้านเศรษฐกิจของฮ่องกง รางวัล Asia's Best Employer Brand จากการเป็นบริษัทที่ดูแลพนักงานในองค์กรได้อย่างมีคุณภาพ จึงได้รับการคัดเลือกเป็นอันดับ 1 จากบริษัทต่าง ๆ ในแถบเอเชียกว่า 38 ประเทศ โดย Employer Branding Institute สถาบันชั้นนำด้านทรัพยากรมนุษย์ ประเทศอินเดีย รางวัล Top 10 Reputable Retail Companies ที่เซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม ได้รับการจัดอันดับให้เป็นสุดยอดค้าปลีกปี 2564 โดยบริษัท Vietnam Report Joint Stock ซึ่งพิจารณาจากความสามารถในการบริหารจัดการด้านการเงิน ชื่อเสียงที่ดีของบริษัท และการสำรวจความคิดเห็นผู้บริโภคและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง รางวัล The Global CSR Awards ด้าน Best Program Community Award จากโครงการจริงใจ Farmers' Market ในงาน The 13th Annual Global CSR Summit & Awards ซึ่งจัดโดย The Pinnacle Group International ประเทศสิงคโปร์รางวัลและเกียรติยศในฐานะผู้นำค้าปลีกทั้งหมดนี้ ถือเป็นผลแห่งความสำเร็จที่บริษัทฯ มุ่งมั่นสานต่อและพัฒนา เพื่อยกระดับการทำงานให้ดียิ่งขึ้น

นอกเหนือจากการพัฒนาธุรกิจอย่างไม่หยุดยั้งในปี 2564 บริษัทฯ ได้ยกระดับองค์กรสู่มาตรฐานสากลบนเวทีโลกในบริบทของความยั่งยืนทั้งด้านสิ่งแวดล้อม (Environment) สังคม (Social) และบรรษัทภิบาล (Governance) ผ่านหลาย ๆ โครงการ ได้แก่ โครงการ Journey to Zero ที่มีเป้าหมายเพื่อลดปริมาณขยะมูลฝอยที่ต้นทาง ส่งเสริมการคัดแยกขยะอย่างถูกวิธี เปลี่ยนมาใช้พลังงานหมุนเวียน และเพิ่มพื้นที่สีเขียว โครงการจ้างงานคนพิการที่บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับภาครัฐ ภาคเอกชน และเทศบาลท้องถิ่น ผลักดันให้กับกลุ่มคนพิการมีบทบาทหน้าที่เท่าเทียมกับพนักงานทั่วไป เพื่อสร้างอาชีพและส่งเสริมศักยภาพของคนพิการเพื่อลดความเหลื่อมล้ำในสังคม การให้ความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ แก่สังคมและบุคลากรการแพทย์ในช่วงสถานการณ์ COVID-19 รวมถึงการนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของสำนักงาน ก.ล.ต. (CG Code) ไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับบริบทของธุรกิจ และการทบทวนนโยบายด้านการกำกับดูแลต่าง ๆ ของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและยกระดับมาตรฐานการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามหลักสากล ซึ่งการดำเนินการข้างต้น ส่งผลให้ในปี 2564 บริษัทฯ ได้รับคัดเลือกเป็นหนึ่งในรายชื่อหุ้นยั่งยืน (Thailand Sustainability

Investment หรือ THSI) ประจำปี 2564 จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และได้รับเลือกให้เป็นสมาชิก Sustainability Yearbook 2022 ในกลุ่มอุตสาหกรรมค้าปลีก ในปีแรกของการเข้าร่วมประเมินความยั่งยืนของ S&P Global (DJSI)

ปี 2564 จึงนับว่าเป็นปีของการทดสอบความแข็งแกร่งของเซ็นทรัล รีเทล ที่มีความท้าทายเป็นอย่างมาก แต่เราก็สามารถกลับมาพลิกฟื้นธุรกิจได้อย่างรวดเร็วและแข็งแกร่งยิ่งกว่าเดิม ซึ่งพิสูจน์ได้แล้วว่าการปรับตัวอย่างรวดเร็วขององค์กรและบุคลากรสามารถทำให้ เซ็นทรัล รีเทล ก้าวผ่านอุปสรรคทั้งหลายมาอย่าง “Antifragile” - แข็งแกร่งแต่ยืดหยุ่น ผมขอถือโอกาสนี้ขอบคุณ ลูกค้า คู่ค้า และพนักงานทุกคนของเราที่ร่วมเป็นส่วนหนึ่งในแรงผลักดันสำคัญที่ทำให้เซ็นทรัล รีเทล พัฒนาธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและพร้อมเติบโตอย่างยั่งยืน จนก้าวสู่การเป็นผู้นำด้านค้าปลีกและบริการระดับโลกได้อย่างเต็มความภาคภูมิใจ

จากนี้ไปจนถึงปี 2565 เรายังคงยึดมั่นในเป้าหมายขององค์กรที่จะเป็นศูนย์กลางชีวิตของผู้คน (Central to Life) ควบคู่ไปกับการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยการขยายธุรกิจผ่านการยกระดับแพลตฟอร์ม Omnichannel โดยใช้เทคโนโลยีและดิจิทัลใหม่ ๆ เพื่อเร่งการขับเคลื่อนให้เกิดการเติบโตในกลุ่มธุรกิจหลักทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการร่วมมือกับพาร์ทเนอร์ระดับสากล และสร้างธุรกิจใหม่ตามเทรนด์ของโลกและความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนขยายธุรกิจภายใต้แนวคิด Inclusive Growth สร้างความสำเร็จร่วมกับพาร์ทเนอร์เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

ณัฐ โทกทรัพย์
(นายณัฐ โทกทรัพย์)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



คณะกรรมการบริษัท



ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล

ประธานกรรมการ



นายสุกรีชัย จิราธิวัฒน์⁽¹⁾

รองประธานกรรมการ



นายสุกรีเกียรติ จิราธิวัฒน์

รองประธานกรรมการ



นายสุกรีธรรม จิราธิวัฒน์⁽²⁾

กรรมการ



นางปรารธนา มงคลกุล

กรรมการอิสระ
ประธานกรรมการตรวจสอบ



นางกิติรียา เบญจพลชัย

กรรมการอิสระ
ประธานคณะกรรมการ
บริษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อ
ความยั่งยืน
กรรมการตรวจสอบ และ
กรรมการนโยบายความเสี่ยง



ดร.อรรชกา สีบุญเรือง⁽³⁾

กรรมการอิสระ
ประธานกรรมการสรรหา
และพิจารณาค่าตอบแทน
และกรรมการบรรษัทภิบาล
และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน



นายสมพงษ์ ตัณฑพาทย์

กรรมการอิสระ
กรรมการตรวจสอบ
และกรรมการสรรหา
และพิจารณาค่าตอบแทน

⁽¹⁾ นายสุกรีชัย จิราธิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการ และกรรมการบริษัท มีผลวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564

⁽²⁾ นายสุกรีธรรม จิราธิวัฒน์ ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท มีผลวันที่ 21 ธันวาคม 2564

⁽³⁾ ดร.อรรชกา สีบุญเรือง ลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท มีผลวันที่ 27 ธันวาคม 2564



คณะกรรมการบริษัท



นายครรชิต บุนะจินดา

กรรมการอิสระ และ
ประธานกรรมการนโยบายความเสี่ยง



ศ.ดร.สุกฤษณ์ จิราธิวัฒน์

กรรมการ
และกรรมการสรรหา
และพิจารณาคำตอบแทน



นางยุวดี จิราธิวัฒน์

กรรมการ
และกรรมการบริหาร



นายสุกฤษณ์ จิราธิวัฒน์

กรรมการ



นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์

กรรมการ
และกรรมการนโยบายความเสี่ยง



นายทศ จิราธิวัฒน์

กรรมการ
ประธานกรรมการบริหาร
และกรรมการสรรหาและ
พิจารณาคำตอบแทน



นายพิชัย จิราธิวัฒน์

กรรมการ
และกรรมการบรรษัทภิบาล
และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน



นายณพนธ์ โกศกรทรัพย์

กรรมการ กรรมการบริหาร
กรรมการนโยบายความเสี่ยง
กรรมการบรรษัทภิบาล
และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



คณะผู้บริหาร



นายณพนธ์ โทศกรทรัพย์

กรรมการ กรรมการบริหาร
กรรมการนโยบายความเสี่ยง
กรรมการบรรษัทภิบาล
และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



นายปิยะ จุ้ยอัศรมหาวงศ์

กรรมการบริหาร
และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
สายงานการเงิน



Mr. Olivier Langlet

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
เซ็นทรัลรีเทล เวียดนาม



คณะผู้บริหาร



Mr. Pierluigi Cocchini

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
รีนาเซนเต (เชินทรัลรีเทล อิตาลี)



Mr. Philippe Jean Broianigo

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
สายงานอสังหาริมทรัพย์
และพัฒนาธุรกิจ



รางวัลและการได้รับการยอมรับ

1. รางวัลและความสำเร็จของบริษัท และการกำกับดูแลกิจการที่ดี

รางวัล Asian Excellence Awards



บริษัทฯ ได้รับ 5 รางวัลจาก Asian Excellence Awards ประจำปี 2564 สะท้อนความเป็นผู้นำด้านริเริ่มการควบคู่กับการบริหารจัดการตามหลักธรรมาภิบาลที่ดีเยี่ยมในระดับสากล โดย 5 รางวัล ได้แก่ รางวัลซีอีโอยอดเยี่ยมแห่งเอเชีย รางวัลซีเอฟโอยอดเยี่ยมแห่งเอเชีย รางวัลซีเอสอาร์ยอดเยี่ยมแห่งเอเชีย รางวัลบริษัทนักลงทุนสัมพันธ์ยอดเยี่ยม และรางวัลทีมสื่อสารองค์กรยอดเยี่ยม ซึ่งจัดโดย Corporate Governance Asia นิตยสารชั้นนำของฮ่องกงด้านเศรษฐกิจและการกำกับดูแลกิจการ

รางวัล IDC Future Enterprise Awards



บริษัทฯ ได้รับรางวัลสาขา Best in Future of Work จาก The Future Enterprise Award ประเทศสิงคโปร์ บริษัทที่ปรึกษาและวิจัยข้อมูลการตลาดชั้นนำระดับโลกด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ รางวัลนี้จัดขึ้นเพื่อเชิดชูองค์กรที่มีนวัตกรรมล้ำสมัย ซึ่งเป็นรางวัลที่ยิ่งใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก โดยบริษัทฯ ได้รับรางวัลจากการคิดค้นแอปพลิเคชัน C-Coin เพื่อส่งเสริมการมีส่วนร่วมของพนักงานในองค์กร โดยแอปพลิเคชันประกอบด้วย กระเป๋าเงินและสกุลเงินดิจิทัลที่สามารถใช้แทนเงินสด สำหรับการแลกซื้อสินค้าหรือบริการภายในเครือข่ายของบริษัท

เกียรติบัตรจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าเวียดนาม



เซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม ได้รับเกียรติบัตรการดำเนินธุรกิจดีเด่นจนเป็นที่ประจักษ์จากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า เวียดนาม ในโอกาสครบรอบ 70 ปี ของการก่อตั้งอุตสาหกรรมและการค้า เวียดนาม

รางวัล Asia's Outstanding Companies Poll

บริษัทฯ ได้รับรางวัลชนะเลิศจากผลการโหวต Asia's Outstanding Companies Poll ประจำปี 2564 สาขา Consumer Discretionary ในประเทศไทย จาก Asiamoney นิตยสารชั้นนำด้านการเงิน โดยจัดอันดับจากการลงคะแนนของนักลงทุนสถาบันและนักวิเคราะห์มากกว่า 1,000 ราย

บริษัทจดทะเบียนที่ได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการระดับ 5 ดาว หรือ “ดีเลิศ”



บริษัทฯ ได้รับคะแนนการประเมินการกำกับดูแลกิจการในระดับ 5 ดาว หรือ “ดีเลิศ” (Excellent) ในโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย (CGR) ประจำปี 2564 จากสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.)

รางวัล Institutional Investor (II Awards)



บริษัทฯ ได้รับ 3 รางวัลอันทรงเกียรติ All-Asia Executive Team ประจำปี 2564 ในสาขา Best CEO, Best CFO และ Best IR Program ประเภท Consumer Discretionary Sell Side จาก Institutional Investor บริษัทวิจัยและนิตยสารด้านการเงินชั้นนำของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยบริษัทฯ ได้รับการจัดอันดับเป็น 1 ใน 3 (Top 3) บริษัทจดทะเบียนชั้นนำของทั้ง 3 สาขา ซึ่งคัดเลือกจากประเทศในแถบเอเชีย (ไม่รวมประเทศจีนและญี่ปุ่น)

รางวัล IR Magazine Awards South East Asia



บริษัทฯ ได้รับ 2 รางวัลจากงาน IR Magazine Forum and Awards ในปี 2564 ได้แก่ รางวัลนักลงทุนสัมพันธ์ยอดเยี่ยม (กลุ่มธุรกิจขนาดกลาง) และนักลงทุนสัมพันธ์ยอดเยี่ยมในอุตสาหกรรม Consumer Discretionary ซึ่งจัดขึ้นโดย IR Magazine นิตยสารชั้นนำระดับโลกด้านนักลงทุนสัมพันธ์ เพื่อเป็นการยกย่องบริษัทที่ปฏิบัติงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์ได้ดีเยี่ยมในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้



รางวัลและการได้รับการยอมรับ

2. รางวัลและความสำเร็จด้านความเป็นเลิศในการดำเนินธุรกิจ

รางวัล Thailand Corporate Excellence Awards



รางวัล ประกาศเกียรติคุณหน่วยงานดีเด่นด้านมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร



รางวัล The Best eService Provider Award



รางวัล แฟรนไชส์ไทยค้าปลีกยอดเยี่ยม



รางวัล Top 10 Reputable Retail Companies in Vietnam



เกียรติบัตรจากกระทรวงเกษตรและพัฒนามชนบท เวียดนาม



รางวัล 1 ใน 8 ผู้ค้าปลีกที่ดีที่สุด



ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ได้รับรางวัล Thailand Corporate Excellence Awards ประจำปี 2564 สาขาความเป็นเลิศด้านสินค้าและบริการ (Product / Service Excellence) ซึ่งเป็นรางวัลพระราชทานในสมเด็จพระกนิษฐาธิราชเจ้า กรมสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ให้แก่องค์กรที่มีความเป็นเลิศทางด้านการบริหารจัดการในสาขาต่าง ๆ

เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล ได้รับ 2 รางวัลประกาศเกียรติคุณหน่วยงานดีเด่นด้านมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร ประจำปี 2564 จากสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เนื่องในโอกาสวันสถาปนาครบรอบ 19 ปี ได้แก่ รางวัลสถานที่จำหน่ายสินค้า Q ประเภทโมเดิร์นเทรดต่อเนื่องเป็นปีที่ 10 และ รางวัลสถานที่จำหน่ายสินค้าเกษตรอินทรีย์ที่ได้มาตรฐาน ครอบคลุมร้านเซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์, ท็อปส์ และศูนย์กระจายสินค้าอาหารสดต่อเนื่องเป็นปีที่ 4

ออปฟัสเมท ได้รับรางวัลผู้ให้บริการดิจิทัลที่เป็นเลิศ (The Best eService Provider Award) จากงาน Thailand Top Company Awards 2564 ซึ่งจัดขึ้นโดยนิตยสาร Business+ร่วมกับมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ดอกหญ้าแพลตฟอร์มออนไลน์อันดับหนึ่งที่ลูกค้าธุรกิจไว้วางใจมากที่สุด ด้วยสินค้าเพื่อธุรกิจกว่า 100,000 รายการ ครบครันแบบ One Stop Shop พร้อมบริการที่สะดวก รวดเร็ว ตรงใจ SME และจัดซื้อองค์กรยุคใหม่

ออปฟัสเมท พลัส แฟรนไชส์ร้านสะดวกซื้อเพื่อภาคธุรกิจแห่งแรกในไทย ได้รับรางวัลสุดยอดแฟรนไชส์ไทยค้าปลีกยอดเยี่ยมแห่งปี 2564 จากงาน Thailand Franchise Award 2564 จัดโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เป็นแฟรนไชส์ที่ได้รับความนิยม มีสินค้าคุณภาพ มีภาพลักษณ์ที่ดี และระบบการบริหารจัดการธุรกิจที่ได้มาตรฐาน ตอบรับการทำงานของผู้ประกอบการอย่างแท้จริง

เซ็นทรัลรีเทลเวียดนามได้รับการจัดอันดับให้เป็นสุดยอดค้าปลีกจาก Top 10 Most Reputable Retail Companies ปี 2564 โดยบริษัท Vietnam Report Joint Stock ซึ่งพิจารณาจากความสามารถในการบริหารจัดการด้านการเงิน ชื่อเสียงที่ดีของบริษัท และการสำรวจความคิดเห็นผู้บริโภคและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

เซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม ได้รับเกียรติบัตรยอดเยี่ยมในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร และมีส่วนช่วยสนับสนุนชุมชนในการควบคุมและป้องกัน COVID-19 จากกระทรวงเกษตรและพัฒนามชนบทเวียดนาม

เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ ลาดพร้าว ได้รับเลือกให้เป็น 1 ใน 8 ผู้ค้าปลีกที่ดีที่สุด จากการสำรวจการค้าปลีกขององค์กรชื่อดัง Institute of Grocery Distribution (IGD) ประเทศอังกฤษ องค์กรการวิจัยและฝึกอบรมที่ตั้งอยู่ใจกลางอุตสาหกรรมอาหารและสินค้าอุปโภค-บริโภคกว่า 100 ปี



รางวัลและการได้รับการยอมรับ

3. รางวัลและความสำเร็จด้านสุขภาวะองค์กรรวมทั้งของบุคลากร และความรับผิดชอบต่อสังคม

หุ้นยั่งยืน Thailand Sustainability Investment (THSI)



รางวัล องค์กรนายจ้างดีเด่น ระดับภูมิภาคเอเชีย



รางวัล สุดยอดนายจ้างดีเด่นแห่งประเทศไทย



รางวัล ส่งเสริมคนพิการ ระดับดีเด่น



ใบประกาศเกียรติคุณ ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม



รางวัล บริษัทที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมยอดเยี่ยม



บริษัทฯ ได้รับเลือกให้เป็นหุ้นยั่งยืน Thailand Sustainability Investment (THSI) ประจำปี 2564 จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปีแรกที่เข้าร่วมการประเมิน แม้บริษัทฯ จะเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ได้ไม่นาน ซึ่งถือเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุน และสะท้อนให้เห็นว่าบริษัทฯ เป็นภาคธุรกิจที่วางแนวทาง และนำศักยภาพองค์กรมาร่วมสนับสนุนการแก้ไขปัญหาด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมได้

บริษัทฯ ได้รับรางวัลองค์กรนายจ้างดีเด่นระดับภูมิภาคเอเชีย สาขา Best Employer Brand Award จากสถาบัน Employer Branding Institute สถาบันชั้นนำ ด้านทรัพยากรมนุษย์ ประเทศอินเดีย ซึ่งรางวัลนี้พิจารณาจากองค์กรที่มีความโดดเด่นด้านการบริหารจัดการที่เป็นเลิศระดับเอเชียใน 38 ประเทศ

โกวัสดู และ เซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป ได้รับรางวัล สุดยอดนายจ้างดีเด่นแห่งประเทศไทย ประจำปี 2564 จากงาน Kincentric Best Employers - Thailand 2564 ที่จัดโดย คินเซ็นทริก ประเทศไทย (Kincentric Thailand) และสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บริษัทฯ ได้รับคัดเลือกให้เป็นองค์กรส่งเสริมคนพิการระดับดีเด่นประจำปี 2564 จากกรมส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2

เซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม ได้รับใบประกาศเกียรติคุณความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ประจำปี 2564 จากหนังสือพิมพ์ The Saigon Times ในฐานะที่มีส่วนร่วมในการช่วยเหลือชุมชนท้องถิ่นผ่านการทำกิจกรรมที่รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมขององค์กร

เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์, ท็อปส์ และ แม็คโคร ได้รับรางวัล บริษัทที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมยอดเยี่ยมระดับแพลตตินัม ประจำปี 2564 (AMCHAM Corporate Social Responsibility Excellence Recognition Award 2021) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 11 จากหอการค้าอเมริกันในประเทศไทย



รางวัลและการได้รับการยอมรับ

3. รางวัลและความสำเร็จด้านสุขภาวะองค์กรรวมทั้งของบุคลากร และความรับผิดชอบต่อสังคม

รางวัล Global CSR Awards



บริษัท ได้รับรางวัลระดับ Gold ในสาขา Best Community Programme Award จากโครงการจริงใจ Farmers' Market ในงาน The 13th Annual Global CSR Summit & Awards ซึ่งจัดโดย The Pinnacle Group International ประเทศสิงคโปร์

เกียรติบัตร ผลการดำเนินงาน ยอดเยี่ยม ในการควบคุมและ ป้องกัน COVID-19



เซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม ได้รับเกียรติบัตรผลการดำเนินงานยอดเยี่ยมในการควบคุมและป้องกัน COVID-19 ในช่วงการระบาดระลอกที่ 4 จากคณะกรรมการประชานนครโฮจิมินห์ ที่มอบให้กับ บิ๊กซี / GO! และท็อปส์ มาร์เก็ต โดยเซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม ได้ร่วมมือกับภาครัฐในการรักษาเสถียรภาพของราคาอาหารและสินค้าอุปโภค-บริโภค ที่จำเป็นและสนับสนุนให้มีสินค้าเพียงพอต่อความต้องการของประชาชน

การรับรอง มาตรฐาน ISO 45001 ด้านอาชีวอนามัย และความปลอดภัย



บริษัท ก้าวสู่อีกระดับของการทำธุรกิจอย่างยั่งยืน ด้วยการได้รับ ISO 45001 หรือมาตรฐานการรับรองด้านการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัยให้กับศูนย์กระจายสินค้าของบริษัท ซึ่งถือเป็นศูนย์กระจายสินค้าชั้นนำขนาดใหญ่แห่งแรกในประเทศไทยที่ได้รับการรับรองนี้

รางวัล สถานประกอบ กิจการต้นแบบดีเด่น ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม ในการทำงาน



ไทวัสดุ, บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม, ออฟฟิศเมท, เพาเวอร์บาย และโรบินสัน โลฟสโตล์ ได้รับรางวัลสถานประกอบกิจการต้นแบบดีเด่นด้านความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน ประจำปี 2564 (คปอ.) จากกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน กระทรวง

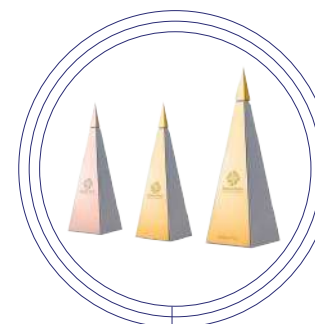
4. รางวัลและความสำเร็จด้านการสร้างแบรนด์และการตลาด

รางวัล Asia's Top Influential Brands Awards



ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ท็อปส์ มาร์เก็ต และแฟมิลีมาร์เก็ต ได้รับ 3 รางวัลสุดยอดแบรนด์ที่ทรงอิทธิพลต่อผู้บริโภคมากที่สุดในงานประกาศรางวัล 2564 Asia CEO Summit & Award Ceremony จัดโดยอินฟลูเอนเซียลแบรนด์ ประเทศสิงคโปร์ ร่วมกับ บีไอ การ์เก็ต โดยห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ได้รับรางวัลในสาขาห้างสรรพสินค้าท็อปส์ มาร์เก็ต ได้รับรางวัลในสาขาซูเปอร์มาร์เก็ต ต่อเนื่องเป็นปีที่ 5 และแฟมิลีมาร์เก็ต ได้รับรางวัลในสาขาคอนวีเนียนสโตร์ ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 ซึ่งเป็นรางวัลจากผลการสำรวจความพึงพอใจที่มีต่อแบรนด์ในผู้บริโภคไทย

รางวัล Spikes Asia Award



ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล และ Wolf BKK ได้รับ 3 รางวัลใหญ่ Grand Prix และ Gold Spikes ในสาขาภาพยนตร์ และ Bronze Spikes ในสาขานบันเทิง จากงาน Spikes Asia Award ประจำปี 2564 เทศกาลประกวดหนังโฆษณาที่ใหญ่ที่สุดในฝั่งเอเชียแปซิฟิก ณ ประเทศสิงคโปร์ จากแคมเปญ Central Midnight Sale

รางวัล MobEx Awards

ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ได้รับรางวัล เหรียญเงินในสาขา Best Location-Based Marketing จากงาน MobEx Awards จากแคมเปญ Payday ที่ประสบความสำเร็จอย่างดียิ่ง เหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยรางวัล MobEx Awards เป็นรางวัลสำหรับมาร์เก็ตติ้งแคมเปญที่ใช้โทรศัพท์มือถือเข้ามาเป็นส่วนดำเนินการในประเทศแถบเอเชียใต้ เอเชียตะวันออก เอเชียใต้ ประเทศออสเตรเลีย และประเทศนิวซีแลนด์

รางวัล Thailand's Most Admired Brand



ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ได้รับรางวัล สาขาช่องทางขายสมัยใหม่ กลุ่มห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เก็ตที่ผู้บริโภคให้ความไว้วางใจและเชื่อถือสูงสุดอันดับ 1 ติดต่อกันเป็นปีที่ 15 และรางวัลพิเศษ Global Thai Brand Award รางวัลที่สะท้อนภาพความสำเร็จจากการทำตลาดในระดับโลกจากการสำรวจความนิยมของผู้บริโภคทั่วประเทศจากนิตยสาร Brand-Age ร่วมกับมหาวิทยาลัยชั้นนำจากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย

รางวัล แแบรนด์ ผู้สร้างสรรค์ผลงานดีเยี่ยม บนโซเชียลมีเดีย สาขา กลุ่มธุรกิจซูเปอร์มาร์เก็ต



ท็อปส์ ได้รับรางวัล แแบรนด์ผู้สร้างสรรค์ผลงานดีเยี่ยมบนโซเชียลมีเดีย สาขา กลุ่มธุรกิจซูเปอร์มาร์เก็ต ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 ในงาน Thailand Zocial Awards 2564 ครั้งที่ 9 จัดโดยบริษัท ไวซ์โซท์ (ประเทศไทย) จำกัด งานประกาศรางวัลสำหรับคนโซเชียลที่ยิ่งใหญ่ที่สุด เพื่อเชิดชูแบรนด์อินฟลูเอนเซอร์ของแบรนด์ทั่วประเทศจากนิตยสาร Brand-Age ร่วมกับมหาวิทยาลัยชั้นนำจากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ
และผลการดำเนินงาน



1

โครงสร้างและการทำงาน ของกลุ่มบริษัท





1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “เซ็นทรัล รีเทล”) เป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกสินค้าหลากหลายประเภทผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลาย (Multi-Format and Multi-Category) ในประเทศไทย และมีการขยายธุรกิจไปในต่างประเทศ โดยเป็นผู้นำในประเทศอิตาลี และเป็นหนึ่งในผู้นำในประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบ Omnichannel ในประเทศไทย ซึ่งช่วยเสริมเครือข่ายร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัท ในการนำเสนอสินค้าและบริการแก่ผู้บริโภค ทั้งนี้ แบรนด์ “เซ็นทรัล” ซึ่งเป็นสัญลักษณ์แห่งความเป็นเลิศ และการทำธุรกิจที่มุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางในประเทศไทยมายาวนานกว่า 70 ปี ช่วยหลอมรวมและส่งเสริมแบรนด์ค้าปลีกที่หลากหลายของกลุ่มบริษัท ให้มีตำแหน่งทางการตลาดในระดับแนวหน้าและครอบคลุมกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่หลากหลายที่เป็นที่นิยม อนึ่ง กลุ่มบริษัท ได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการใช้เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ และชื่อทางการค้า “เซ็นทรัล” และ “Central” จากกลุ่มเซ็นทรัลในการประกอบธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัท ภายใต้เงื่อนไขและข้อกำหนดของสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิที่เกี่ยวข้อง

กลุ่มบริษัท เชื่อว่ากลุ่มบริษัท มีส่วนในการขับเคลื่อนการพัฒนา รูปแบบการดำเนินชีวิต และพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม โดยการนำเสนอรูปแบบค้าปลีกที่แปลกใหม่ให้แก่ลูกค้ามาโดยตลอด ซึ่งรวมถึงห้างสรรพสินค้า ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ และพลาซ่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัท มีร้านค้าในรูปแบบต่าง ๆ ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี ดังนี้

ประเทศไทย
2,051
ร้านค้า

ประเทศเวียดนาม
120
ร้านค้า

ประเทศอิตาลี
9
สาขา

ด้วยประสบการณ์กว่า 70 ปี ในการประกอบธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยที่มุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง การรักษาความเป็นผู้นำตลาดอย่างมั่นคงและการเติบโตอย่างต่อเนื่องในประเทศเวียดนามประกอบกับการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรและชื่อเสียงของธุรกิจของกลุ่มบริษัทในประเทศอิตาลี กลุ่มบริษัท เชื่อว่ากลุ่มบริษัท อยู่ในสถานะที่ดีในการจะก้าวเข้าสู่การเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกหลากหลายรูปแบบที่ประสบความสำเร็จที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และในภูมิภาคอื่น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังมีส่วนในการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคจากการเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีก Omnichannel และการนำเสนอธุรกิจร้านค้าปลีกในรูปแบบใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง



ความเข้าใจในการเปลี่ยนแปลงธรรมเนียมและความต้องการของลูกค้าถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ขับเคลื่อนให้กลุ่มบริษัท เติบโตจากจุดเริ่มต้นที่ผู้ก่อตั้งของกลุ่มบริษัท ประกอบกิจการในตึกแถวขนาดเล็กในกรุงเทพมหานครเมื่อปี 2490 โดยในเวลาต่อมา กลุ่มบริษัทได้นำเสนอห้างสรรพสินค้าเต็มรูปแบบแห่งแรกของประเทศไทยเพื่อตอบสนองลูกค้าที่ต้องการประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่มีความหลากหลายและครบวงจร และต่อมาเมื่อระดับรายได้ของประชากรในประเทศไทยเพิ่มสูงขึ้น กลุ่มบริษัท จึงขยายธุรกิจออกนอกกรุงเทพมหานคร โดยเริ่มจากการเปิดห้างสรรพสินค้าสาขาแรกในจังหวัดเชียงใหม่เมื่อปี 2535 จนในปัจจุบัน กลุ่มบริษัทมีห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและห้างสรรพสินค้าโรบินสันรวมจำนวน 74 สาขาทั่วประเทศ (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564) โดยกลุ่มบริษัทเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบใหม่ๆ และนำเสนอรูปแบบธุรกิจการค้าจำหน่ายสินค้าเฉพาะทาง เช่น สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ชุดกีฬา สินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้านแบบดีไอวาย (DIY) และสินค้าเพื่อสุขภาพโดยเน้นในกลุ่มผลิตภัณฑ์วิตามินและอาหารเสริม เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังได้สานต่อความสำเร็จโดยการขยายธุรกิจค้าปลีกผ่านรูปแบบที่หลากหลายด้วยแนวทางการมุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางไปยังประเทศเวียดนาม โดยกลุ่มบริษัท ได้พัฒนาพลาซ่า ไอเปอร์มาร์เก็ต และร้านขายสินค้าเฉพาะทาง เพื่อเจาะตลาดทั้งในเขตเมืองและเขตชนบทของประเทศเวียดนาม และสามารถสร้างธุรกิจที่มีความแตกต่างจากธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในประเทศไทย ด้วยการประยุกต์ใช้รูปแบบการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท เข้ากับความต้องการของลูกค้าในประเทศเวียดนาม สำหรับธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในประเทศอิตาลี กลุ่มบริษัท มีห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลีที่เป็นแฟลกชิปสโตร์จำนวน 2 สาขาซึ่งตั้งอยู่ในเมืองมิลานและกรุงโรม และมีแฟลกชิปสโตร์อีก 2 สาขา ในเมืองตูรินและฟลอเรนซ์ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงและนักท่องเที่ยว และมีห้างสรรพสินค้าอีก 5 สาขาตามเมืองใหญ่ทั่วประเทศอิตาลี เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในวงกว้าง พร้อมรับมือประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่แตกต่างและมีระดับ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท เป็นผู้บุกเบิกธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบ Omnichannel ในประเทศต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น ซึ่งตอกย้ำความมุ่งมั่นในการให้บริการโดยมุ่งเน้นลูกค้าเป็นหลัก

กลุ่มบริษัท เชื่อว่ากลุ่มบริษัท สามารถตอบสนองความต้องการในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าได้อย่างเต็มที่ด้วยการนำเสนอสินค้าและแบรนด์ค้าปลีกที่หลากหลาย โดยส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ของกลุ่มบริษัท สามารถตอบสนองประเภทการใช้งานของผู้บริโภคส่วนใหญ่ ซึ่งรวมถึงสินค้าตามความจำเป็น เช่น อาหารและเสื้อผ้า ไปจนถึงสินค้าทั่วไป เช่น สินค้าแฟชั่นหรู สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าซ่อมแซมบ้าน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท ยังได้ขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมทุกระดับรายได้และกลุ่มอายุผ่านการขยายเครือข่ายสาขาและร้านค้าอย่างต่อเนื่อง และการที่กลุ่มบริษัท มีเครือข่ายร้านค้าที่ครอบคลุม ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถเข้าถึงแหล่งที่อยู่อาศัย ที่ทำงาน และแหล่งพบปะสังสรรค์ของลูกค้าได้มากขึ้น จึงทำให้ลูกค้าสามารถสัมผัสประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่สะดวกสบายมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ประกอบธุรกิจภายใต้แบรนด์ค้าปลีกหลากหลายแบรนด์ ซึ่งหากแบ่งตามหน่วยธุรกิจสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

- (1) แบรนด์ค้าปลีกในกลุ่มอาร์ดไลน์ เช่น ไทวัสดุ บ้าน แอนด์ บียอนด์* / บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศแมท บิ๊กเอส แมพ และ เจริญคิม
- (2) แบรนด์ค้าปลีกในกลุ่มฟู้ด เช่น เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ มาร์เก็ต ท็อปส์ เดลี เพมิลีมาร์เก็ต บิ๊กซี / GO! เวียดนาม ลานซี มาร์เก็ต และ บีบี โก (go!)

หมายเหตุ: *ปัจจุบันอยู่ระหว่างปรับเปลี่ยนแบรนด์เป็น บีเอ็นบี โฮม



- (3) แบรินด์ค้าปลีกในกลุ่มแฟชั่น เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ห้างสรรพสินค้าริณาเซนเต ซูเปอร์สปอร์ต และเซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป
- (4) แบรินด์ค้าปลีกในกลุ่มพรีเมียมเพอร์ฟี่ เช่น โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ท็อปส์ ฟลาซ่า และบิ๊กซี / GO! เวียดนาม

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ได้รับความไว้วางใจจากแบรนด์ชั้นนำระดับโลก เช่น Gucci, Bottega Veneta, Polo Ralph Lauren, Nike, Skechers, Muji, Garmin และ Bose เป็นต้น ด้วยความมุ่งมั่นของกลุ่มบริษัทฯ ในการนำเสนอสินค้าที่มีความแตกต่างทั้งสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศและสินค้าในประเทศและสามารถตอบสนองต่อรสนิยมและความต้องการของลูกค้าในท้องถิ่นไปพร้อมกัน กลุ่มบริษัทฯ จึงเชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ เป็นตัวเลือกอันดับต้น ๆ ของลูกค้าในแต่ละประเภทการใช้จ่ายที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่

ส่วนหนึ่งของความมุ่งมั่นของกลุ่มบริษัทฯ ในการปรับตัวเข้ากับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า กลุ่มบริษัทฯ จึงได้พัฒนาแพลตฟอร์ม Omnichannel อย่างต่อเนื่อง โดยมีเป้าหมายที่จะผสานประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าทางออนไลน์ให้เข้ากับการเลือกซื้อสินค้าในร้านค้าได้อย่างไร้รอยต่อ แม้ว่าลูกค้าจะต้องการความสะดวกสบายจากการซื้อสินค้าทางออนไลน์มากขึ้น กลุ่มบริษัทฯ คาดการณ์ว่าการซื้อสินค้าในร้านค้ายังคงเป็นตัวเลือกอันดับหนึ่งของลูกค้า และรูปแบบของการซื้อสินค้าในร้านค้าจะยังคงเป็นหลักของธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยในอีก 5 ปีข้างหน้า ในรูปแบบของการซื้อสินค้าในร้านค้าที่มีการผสมผสานประสบการณ์ออนไลน์และออฟไลน์ได้อย่างไร้รอยต่อมากยิ่งขึ้น อนึ่ง ร้านค้าในเครือข่ายของกลุ่มบริษัทฯ ได้ผสมผสานรูปแบบการจำหน่ายสินค้าในร้านค้าผ่านพนักงานขายเข้ากับช่องทางการซื้อสินค้าออนไลน์และสร้างจุดเชื่อมโยงกับลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ผ่านบริการต่าง ๆ เช่น

SHOP
ONLINEMOBILE
APPCHAT
& SHOPSHOP VIA
FACEBOOKCALL
& SHOPCLICK &
COLLECTSHOP &
DRIVE THRUCALL
CENTERQUICK
COMMERCE

E-ORDERING

บริการ Click & Collect ที่ทำให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าทางออนไลน์ก่อนที่จะรับสินค้าที่ร้านค้า ซึ่งจะช่วยให้พนักงานขายสามารถให้บริการแก่ลูกค้า และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าอื่นเพิ่มเติม รวมถึง **บริการ Reserve & Collect** ที่สามารถจองสินค้าทางออนไลน์และรับสินค้าและชำระค่าสินค้าที่ร้านค้า

บริการ Chat & Shop ที่ทำให้ลูกค้าสามารถสื่อสารและได้รับความช่วยเหลือในการเลือกซื้อสินค้าจากพนักงานขายผ่านโทรศัพท์มือถือ รวมถึงการสั่งซื้อสินค้าโดยส่งข้อความผ่าน Social Network อาทิ Facebook หรือ LINE ของร้านค้าในเครือข่ายของกลุ่มบริษัทฯ

บริการ Personal Shopper บริการใหม่ที่ให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าได้ง่ายผ่านผู้ช่วยส่วนตัวที่พร้อมจัดหาสินค้า แอ็กเซสโมชันและสิทธิพิเศษต่าง ๆ เพียงโทร 1425 รวมถึง **บริการ Call & Shop** ของธุรกิจเครือของกลุ่มบริษัทฯ ที่ให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางโทรศัพท์ พร้อมด้วยบริการจากผู้ช่วยปลายสายที่พร้อมให้ข้อมูลสินค้า รวมถึงการจัดส่งและติดตั้งให้ถึงบ้าน

บริการ e-Ordering ซึ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าที่ไม่ได้แสดงในหน้าร้าน รวมถึงบริการจัดส่งให้ลูกค้าที่บ้านหรือเลือกรับสินค้าที่หน้าร้านได้

บริการ Shop & Drive Thru ที่ให้ลูกค้าสามารถรับสินค้าได้ที่ร้านค้า โดยมีพนักงานจัดเตรียมสินค้าพร้อมส่งให้ถึงรถของลูกค้า

อีกทั้ง ข้อมูลเชิงลึกของลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ที่ได้รับผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel จะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนการนำเสนอประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าโดยรวมให้เหมาะสมแก่ลูกค้า กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าบริการ Omnichannel ที่ครบวงจรจะมีผลต่อพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าปัจจุบันของกลุ่มบริษัทฯ และช่วยเพิ่มความภักดีของลูกค้าและรักษาลูกค้าประจำ รวมถึงสามารถดึงดูดลูกค้าใหม่ที่ไม่เพียงแค



ต้องการความสะดวกสบายจากการเลือกซื้อสินค้าทางออนไลน์ แต่ยังต้องการความสบายใจในการเลือกซื้อสินค้าที่ต่อเนื่องและราบรื่นจากทั้งช่องทางออนไลน์และหน้าร้านได้อย่างไร้รอยต่อ ซึ่งร้านค้าทั้งออนไลน์และหน้าร้านสามารถตอบสนองต่อความต้องการดังกล่าวได้เป็นอย่างดี (เช่น การลองสวมใส่เสื้อผ้าหรือตรวจสอบสินค้า) โดยกลุ่มบริษัท มุ่งหวังว่าแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัท ซึ่งผสมผสานการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์เข้ากับการจำหน่ายสินค้าในร้านค้าจะสร้างประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่มีความเฉพาะตัวและครบวงจรให้แก่ลูกค้ารุ่นใหม่ พร้อมทั้งขับเคลื่อนการเติบโตของกลุ่มบริษัท ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มบริษัท มีเป้าหมายองค์กรชัดเจนในการเป็น Central to Life หรือ ศูนย์กลางชีวิตของทุกคน โดยส่วนหนึ่งของพันธกิจขององค์กรคือ การทำเพื่อคนไทย ชุมชน และประเทศชาติ ซึ่งกลุ่มบริษัท ได้ดำเนินธุรกิจโดยตระหนักถึงผลกระทบและสร้างคุณค่าร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มบนหลักธรรมาภิบาล เพื่อสร้างความยั่งยืนให้กับคนรุ่นถัดไป และได้ดำเนินการอย่างจริงจังและต่อเนื่อง เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างผลลัพธ์เชิงบวกในระยะยาวและมีคุณภาพ ยกระดับชีวิตผู้คน สังคม และรักษาสีเขียวแวดล้อม พร้อมทั้งสร้างคุณค่าและประโยชน์ให้แก่สังคมที่กลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจอยู่ ควบคู่กับการสร้างความยั่งยืนของธุรกิจให้เติบโตไปพร้อม ๆ กัน โดยที่ผ่านมา กลุ่มบริษัท ได้ดำเนินธุรกิจด้วยกลยุทธ์ 4P ขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน ได้แก่



PEOPLE



PROSPERITY



PLANET



PEACE & PARTNERSHIPS

1) ความเป็นอยู่ที่ดีของผู้คน

2) การเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน

3) คุณภาพสิ่งแวดล้อม

4) ความสงบสุข ศิลปวัฒนธรรมและความร่วมมือ

โดยดำเนินโครงการต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนให้เกิดความยั่งยืนในทุกมิติ อาทิ การใช้พลังงานสะอาดด้วยการติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ในโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ โทวัสดู รวมถึง GO! ในประเทศเวียดนาม และการเป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกรายแรกในการสนับสนุนการลดใช้ถุงพลาสติกตั้งแต่ปี 2561 เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการรักษาสีเขียวแวดล้อม การขยายธุรกิจโดยมุ่งกระจายร้านสาขาใหม่ไปยังพื้นที่ที่มีศักยภาพในต่างจังหวัดเพื่อให้เกิดการสร้างงาน และช่วยกระตุ้นด้านเศรษฐกิจ รวมถึงการให้ความช่วยเหลือสังคมและชุมชนในสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และโครงการตลาด จริงใจ Farmers' Market ที่ช่วยสนับสนุนเกษตรกร เป็นต้น





1.1.1 ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

กลุ่มบริษัท เชื่อว่าข้อได้เปรียบในการแข่งขันที่สำคัญหลายประการของกลุ่มบริษัท จะช่วยให้กลุ่มบริษัท บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจดังต่อไปนี้



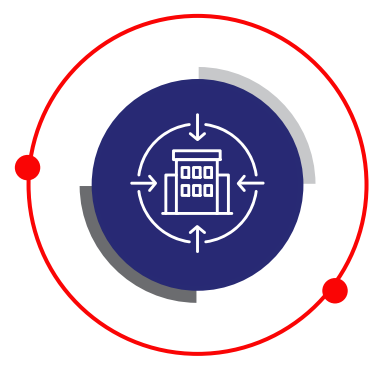
1.

ความเป็นผู้นำในการประกอบธุรกิจค้าปลีกผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลาย โดยมีแบรนด์ค้าปลีกและการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel สำหรับสินค้าหลากหลายประเภท



2.

การทำธุรกิจโดยมุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางช่วยเป็นแรงขับเคลื่อนในการนำเสนอแนวคิดใหม่ ๆ และเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้า



3.

ระบบนิเวศทางธุรกิจที่หลากหลายของกลุ่มบริษัท ช่วยดึงดูดแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียง ขับเคลื่อนการพัฒนากำลังทางธุรกิจ และเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้าต่อกลุ่มบริษัท



4.

ความสำเร็จในการเข้าซื้อกิจการ และการขยายธุรกิจไปยังประเทศในภูมิภาคเอเชียและภูมิภาคอื่นในอดีต



5.

ทีมผู้บริหารที่มีความสามารถและประสบการณ์ ซึ่งเป็นการผสมผสานที่ลงตัวของผู้บริหารมืออาชีพในอุตสาหกรรมค้าปลีกและครอบครัวจิราธิวัฒน์



1. ความเป็นผู้นำในการประกอบธุรกิจค้าปลีกผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลาย โดยมีแบรนด์ค้าปลีกและการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel สำหรับสินค้าหลากหลายประเภท

กลุ่มบริษัท เป็นผู้นำในด้านการประกอบธุรกิจค้าปลีกผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลายในประเทศไทย โดยมีแบรนด์ค้าปลีกชั้นนำสำหรับสินค้าหลากหลายประเภทซึ่งเป็นที่นิยมของผู้บริโภค กลุ่มบริษัท เชื่อว่าแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัท ได้กลายเป็นแบรนด์ที่คนทั่วไปรู้จักและเป็นสัญลักษณ์ของการค้าปลีกสมัยใหม่ในประเทศไทย โดยกลุ่มบริษัท ได้รับการยอมรับจากลูกค้าอย่างกว้างขวางในความเป็นหนึ่งด้านบริการ คุณภาพ ความหลากหลาย และความคุ้มค่า ทั้งนี้ แบรนด์ค้าปลีกที่หลากหลายของกลุ่มบริษัท ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถนำเสนอสินค้าและประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าหลายรูปแบบให้แก่ลูกค้าของกลุ่มบริษัท ตลอดจนทำให้กลุ่มบริษัท รับรู้การเปลี่ยนแปลงในสัณนิคมและความต้องการของลูกค้าในภาพรวม กลุ่มบริษัท ได้รับความสนใจจากแบรนด์สินค้าและพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งกำลังมองหาช่องทางสำหรับการขยายธุรกิจในประเทศไทยและตลาดอื่น ๆ กลุ่มบริษัท ในฐานะที่เป็นผู้บุกเบิกในอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศไทย ได้เริ่มวางรากฐานสำหรับการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ตั้งแต่ปี 2555 กลุ่มบริษัท เป็นผู้ประกอบการค้าปลีกแบบมีร้านค้าที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศไทยซึ่งมีช่องทางขายสินค้าทางออนไลน์ โดยส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ของกลุ่มบริษัท ที่มีวางจำหน่ายในเครือข่ายร้านค้าและแพลตฟอร์ม Omnichannel นั้น ตอบสนองประเภทการใช้จ่ายส่วนใหญ่ของผู้บริโภค ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัท มีส่วนแบ่งในการใช้จ่ายของลูกค้าได้มากกว่าคู่แข่งรายอื่น ซึ่ง ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัท มีช่องทางการขายที่หลากหลายพร้อมให้บริการแก่ลูกค้า ได้แก่

(1) ช่องทางออนไลน์ (Digital Channel) ได้แก่

- เว็บไซต์รายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่หลากหลายของกลุ่มบริษัท
- Mobile แอปพลิเคชัน ที่สามารถตอบโต้ตามไลฟ์สไตล์ของลูกค้า โดยกลุ่มบริษัท ได้นำเสนอแอปพลิเคชัน Central แอปพลิเคชัน Supersports แอปพลิเคชัน OfficeMate แอปพลิเคชัน Tops สำหรับลูกค้าในประเทศไทย และแอปพลิเคชัน GO! สำหรับลูกค้าในประเทศเวียดนาม
- คิวิกคอมเมิร์ซ (Quick Commerce)
- บริการตลาดออนไลน์ (Marketplace)

(2) ช่องทางการขายอื่น ๆ (Offline to Online หรือ O2O Channels) อาทิ Call & Shop, Chat & Shop, การขายผ่านสื่อสังคมออนไลน์ (Social Commerce) เช่น Facebook, LINE และ e-Ordering อีกทั้ง กลุ่มบริษัท ยังได้ขยายช่องทางการขายและการบริการใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น เพื่อเป็นการเสริมสร้างแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัท ให้แข็งแกร่ง อาทิ บริการ Personal Shopper ที่ลูกค้าจะได้รับการบริการจากผู้ช่วยส่วนตัวในการเลือกซื้อสินค้า

กลุ่มบริษัท เป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกหลากหลายรูปแบบในประเทศไทย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัท มีร้านค้าในประเทศไทยภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญทั้งหมดจำนวนประมาณ 2,051 ร้านค้าทั่วประเทศ ซึ่งประกอบไปด้วยห้างสรรพสินค้าและร้านขายสินค้าเฉพาะทางจำนวน 587 สาขา Brandsshop จำนวน 378 ร้านค้า ซูเปอร์มาร์เก็ตจำนวน 281 สาขา และร้านสะดวกซื้อจำนวน 805 สาขา โดยมีพื้นที่ขายสุทธิรวมประมาณ 2,865,197 ตร.ม. นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังเป็นผู้บริหารเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าอีกจำนวน 1,419 เคาน์เตอร์ ซึ่งตั้งอยู่ในร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัท ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และร้านค้าปลีกของบุคคลภายนอก

กลุ่มบริษัท อาศัยการมีรูปแบบร้านค้าที่หลากหลายและครอบคลุมเพื่อใช้พื้นที่ของกลุ่มบริษัท ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งรวมถึงพื้นที่เช่าภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว (รวมถึงพื้นที่จำนวนมากที่กลุ่มบริษัท เช่าจาก CPN ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มเซ็นทรัล) พื้นที่ตั้งพลาซ่าของกลุ่มบริษัท ซึ่งอยู่บนที่ดินของกลุ่มบริษัท เอง โดยโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ เป็นผู้ให้เช่าพื้นที่ค้าปลีกระดับต้นของประเทศไทย โดยมีพื้นที่ให้เช่าสุทธิจำนวนกว่า 422,937 ตร.ม. ในพลาซ่าจำนวน 24 สาขา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ทั้งนี้ การที่กลุ่มบริษัท เป็นผู้เช่าระยะยาวอย่างต่อเนื่องทำให้กลุ่มบริษัท มีความสามารถ และมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านค้าในแต่ละพื้นที่ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากนี้ การรวมร้านค้าหลากหลายรูปแบบอยู่ในสถานที่เดียว ทำให้พลาซ่าของกลุ่มบริษัท กลายเป็นศูนย์รวมไลฟ์สไตล์ของแต่ละชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในต่างจังหวัด ยกตัวอย่างเช่น โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ แต่ละสาขามีห้างสรรพสินค้าโรบินสันเป็นร้านค้าหลัก และท็อปส์ พลาซ่าจะมีท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์เป็นร้านค้าหลัก โดยพลาซ่าทุกสาขาของกลุ่มบริษัท ยังประกอบด้วย ร้านค้าประเภทอื่น ๆ ซึ่งกลุ่มบริษัท สามารถเลือกได้ตามความเหมาะสม รูปแบบธุรกิจที่มีประเภทร้านค้าที่หลากหลายของกลุ่มบริษัท จึงทำให้กลุ่มบริษัท เป็นผู้นำในทั้งธุรกิจค้าปลีกทางตรงและเป็นผู้ให้เช่าพื้นที่ค้าปลีกรายใหญ่รายหนึ่งในประเทศไทย



นอกเหนือจากการขยายเครือข่ายผ่านร้านค้าที่มีหน้าร้านของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัท ยังสามารถขยายเครือข่ายผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ให้ครอบคลุมธุรกิจในเรื่องของกลุ่มบริษัท และถูกจัดส่งไปยังจังหวัดที่แบรนด์ค้าปลีกนั้นๆ ไม่มีร้านค้าปลีกนั้นๆ กลุ่มบริษัท เชื่อว่าคู่แข่งรายใหม่ทั้งในประเทศหรือต่างประเทศจะต้องใช้เวลา เงินลงทุน และความพยายามอย่างมากในการสร้างเครือข่ายค้าปลีก ซึ่งมีรูปแบบที่หลากหลายที่มีความแข็งแกร่งครบวงจรและครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาค ซึ่งกลุ่มบริษัท ได้สร้างมาเป็นระยะเวลากว่า 70 ปี

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา กลุ่มบริษัท ได้พัฒนาแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัท อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีฐานะเป็นผู้นำตลาดในกลุ่มธุรกิจค้าปลีกหลากหลายประเภทในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี

ด้วยประสบการณ์ที่ยาวนานในการประกอบธุรกิจค้าปลีกที่ประสบความสำเร็จ และความสามารถในการปรับตัวเข้ากับตลาดในแต่ละท้องถิ่น ทำให้กลุ่มบริษัท เป็นหนึ่งในผู้นำในหลายกลุ่มธุรกิจค้าปลีกในประเทศเวียดนาม และกลุ่มบริษัท ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต ในประเทศอิตาลี มีสาขาตามหัวเมืองใหญ่ที่สำคัญ อาทิ กรุงโรม เมืองมิลาน และเมืองฟลอเรนซ์

การที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัท จากสถานที่ใดก็ได้ผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel นั้น ถือเป็นกลยุทธ์การค้าปลีกที่กลุ่มบริษัท เป็นผู้มีส่วนในการบุกเบิกแพลตฟอร์มดังกล่าวในประเทศไทย โดยแพลตฟอร์ม Omnichannel ที่แข็งแกร่งของกลุ่มบริษัท เป็นผลมาจากความมุ่งมั่นในการให้บริการลูกค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการนำเสนอ และจำหน่ายสินค้าและให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วของลูกค้าในธุรกิจค้าปลีกยุคใหม่ที่พัฒนาอยู่เสมอ นอกจากนี้ เครือข่ายร้านค้าของกลุ่มบริษัท ยังสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ช่องทางจำหน่ายสินค้าออนไลน์ของกลุ่มบริษัท เช่น ทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าสินค้าและบริการของกลุ่มบริษัท ไม่ใช่สินค้าลอกเลียนแบบ ซึ่งเป็นปัญหาที่ผู้บริโภคมักกังวลจากการซื้อสินค้าผ่านทางออนไลน์ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท เป็นผู้ริเริ่มนำแนวคิดแพลตฟอร์ม Omnichannel มาใช้เพื่อเป็นช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้า พร้อมกับเน้นเรื่องคุณภาพ และความน่าเชื่อถือของสินค้าและบริการของกลุ่มบริษัท อีกทั้ง ช่องทางในการเลือกซื้อสินค้าที่พิเศษและแตกต่างนี้ยังช่วยขยายขอบเขตการให้บริการต่าง ๆ ที่กลุ่มบริษัท สามารถนำเสนอแก่ลูกค้า และยังช่วยปรับปรุงการนำเสนอสินค้าและบริการในร้านค้า และช่องทางออนไลน์ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าอีกด้วย โดยสินค้าที่จำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel สามารถมั่นใจได้ว่าเป็นสินค้าของแท้และมีการรับประกันสินค้าเช่นเดียวกับสินค้าที่จำหน่ายในร้านค้า และกลุ่มบริษัท มีระบบ E-Commerce และระบบเครือข่ายโลจิสติกส์และกระจายสินค้าสำหรับร้านค้าของกลุ่มบริษัท เป็นฐานในการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการขนส่งสินค้าจากร้านค้าสู่จุดหมายปลายทางที่ลูกค้ากำหนด

2. การทำธุรกิจโดยมุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางช่วยเป็นแรงขับเคลื่อนในการนำเสนอแนวคิดใหม่ ๆ และเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้า





กลุ่มบริษัท เป็นผู้ริเริ่มในการนำเสนอแนวคิดใหม่ ๆ ให้แก่ผู้บริโภคในธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยมาโดยตลอด โดยกลุ่มบริษัท เป็นผู้พัฒนาห้างสรรพสินค้าแห่งแรก แห่เลือกซื้อสินค้าที่เป็นศูนย์รวมไลฟ์สไตล์แห่งแรกที่ตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าในจังหวัดซึ่งเป็นเมืองรองและร้านขายสินค้าเฉพาะทางบางประเภทแห่งแรก เช่น ซูเปอร์สปอร์ต และเพาเวอร์บาย ซึ่งแต่เดิมเป็นเพียงแผนกหนึ่งของห้างสรรพสินค้าของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัท ได้พัฒนานวนกลายเป็นแบรนด์ค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าเฉพาะทาง ทั้งนี้ เมื่อกลุ่มบริษัท พัฒนาแนวคิดเกี่ยวกับรูปแบบค้าปลีกใหม่ ๆ ซึ่งรวมถึงกลยุทธ์ Omnichannel และกลยุทธ์ออนไลน์ กลุ่มบริษัท จะพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อรูปแบบการดำเนินชีวิตของลูกค้า ซึ่งรวมถึงสภาพอากาศ การเดินทาง ราคา วัสดุหัตถกรรม พื้นที่อยู่อาศัย และแนวโน้มในระดับมหภาคที่มีผลต่อรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภค

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้พัฒนาร้านค้าและช่องทางการจำหน่ายสินค้ารูปแบบใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อขยายธุรกิจไปยังตลาดหรือในพื้นที่ที่มีศักยภาพและมีโอกาสในการเติบโต โดยเฉพาะในพื้นที่ต่างจังหวัดของประเทศไทย โดยกลุ่มบริษัท ได้เปิดตัวร้านค้ารูปแบบใหม่ภายใต้แบรนด์ต่าง ๆ ของทุกประเภทธุรกิจของกลุ่มบริษัท อาทิ go! WOW, go! Power, Tops Vita, แอปพลิเคชัน เชฟยิม (CHEF YIM), แอปพลิเคชัน โชยิม (CHO YIM), THE BAKER, PET 'N ME และ Baby & Me เป็นต้น

การที่กลุ่มบริษัท มีแบรนด์ค้าปลีกและรูปแบบร้านค้าที่หลากหลาย ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถตอบสนองการเปลี่ยนแปลงในการเลือกซื้อสินค้าที่แตกต่างและตอบสนองต่อรสนิยม รวมทั้งความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ที่ร้านค้าของกลุ่มบริษัท ตั้งอยู่ เช่น กลุ่มบริษัท มีร้านค้าระดับไฮเอนด์เพื่อรองรับตลาดกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงซึ่งตั้งอยู่ในทำเลเมือง ร้านค้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่เจาะตลาดกลุ่มลูกค้าทั่วไป (Mass Market) ซึ่งตั้งอยู่ในทำเลชานเมือง ร้านค้าขนาดเล็กซึ่งตั้งอยู่ในเขตชุมชนเมืองที่มีพื้นที่จำกัด และพลาซ่าขนาดใหญ่ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ทั้งนี้ เมื่อความต้องการของลูกค้า สภาพการแข่งขัน หรือกฎหมายของแต่ละพื้นที่เปลี่ยนแปลงไป กลุ่มบริษัท สามารถที่จะสนองตอบต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้อย่างรวดเร็ว โดยการนำเสนอแบรนด์ค้าปลีกหรือรูปแบบร้านค้าที่แปลกใหม่ในพื้นที่นั้น ๆ หรือแม้กระทั่งการสลับแบรนด์ค้าปลีกหรือรูปแบบร้านค้าที่เหมาะสมกว่าในพื้นที่เดียวกันอย่างรวดเร็ว เช่น ในปี 2563 กลุ่มบริษัท ได้ปรับเปลี่ยนโครงสร้างการดำเนินงานของธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย โดยได้ปรับเปลี่ยนห้างสรรพสินค้าโรบินสันสาขาเมกาบางนาและอุดรธานีเป็นห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล และในปี 2564 ได้ปรับเปลี่ยนห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สาขาขอนแก่นเป็นห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล และอยู่ระหว่างการพิจารณาปรับเปลี่ยนโครงสร้างของห้างสรรพสินค้าสาขาอื่น ๆ อีกในอนาคต เพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของลูกค้าในพื้นที่ และเมื่อกลุ่มบริษัท จะขยายธุรกิจออกสู่ภูมิภาคหรือตลาดใหม่ ๆ กลุ่มบริษัท จะสามารถเลือกแบรนด์ค้าปลีก แนวคิด หรือรูปแบบสำหรับร้านค้าที่ตอบสนองต่อความต้องการและเหมาะสมที่สุดสำหรับพื้นที่นั้น



กลุ่มบริษัท สามารถรักษาฐานลูกค้าที่มีความหลากหลายและเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ให้มีส่วนร่วมในระบบนิเวศค้าปลีกของกลุ่มบริษัท ผ่านเทคโนโลยีใหม่ ๆ โดยห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลได้จัดทำเว็บไซต์ของตนเองขึ้นตั้งแต่ปี 2555 และปัจจุบันกลุ่มบริษัท มีช่องทางการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สำหรับแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัท ทั้งสิ้นจำนวน 12 เว็บไซต์ ซึ่งรวมถึงการเปิดตัวเว็บไซต์ E-Commerce เพิ่มรูปแบบของห้างสรรพสินค้าริโนสเซนเต คือ www.rinascente.it และไทว้สดู www.thaiwatsadu.com เพื่อเป็นช่องทางการขายสินค้าที่หลากหลายและเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้นตั้งแต่ปี 2563 อีกทั้ง กลุ่มบริษัท ได้มีบริการ 5 แอปพลิเคชัน ได้แก่ แอปพลิเคชัน Central แอปพลิเคชัน Tops แอปพลิเคชัน Supersports แอปพลิเคชัน OfficeMate และแอปพลิเคชัน GO! (ซึ่งเปิดให้บริการในปี 2564) เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังมีอีก 11 เว็บไซต์ที่ทางบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย เช่น Dyson และ Clarins เป็นต้น รวมทั้งได้เปิดตัวบริการ Click & Collect ตั้งแต่ปี 2559 ซึ่งเป็นหนึ่งในบริการของแพลตฟอร์ม Omnichannel ที่ทำให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ และเลือกรับสินค้าที่สาขาร้านค้าของกลุ่มบริษัท หรือจุดรับสินค้าอื่น ๆ ต่อมาในปี 2560 กลุ่มบริษัท ได้เริ่มให้บริการ Rinascente ON DEMAND สำหรับห้างสรรพสินค้าริโนสเซนเต และบริการ Chat & Shop สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ซึ่งผสมผสานการให้



บริการเข้ากับแอปพลิเคชันโซเชียลเน็ตเวิร์คอย่าง LINE, WhatsApp และ WeChat โดยลูกค้าสามารถติดต่อพนักงานขายได้ทุกที่ ซึ่งมีส่วนช่วยในการเพิ่มยอดขายจากการส่งเสริมการขายและการเข้าถึงลูกค้าผ่านช่องทางดังกล่าว โดยในปี 2564 กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายการให้บริการ Chat & Shop ไปยังทุกหน่วยธุรกิจภายใต้กลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจทั้งในไทยและเวียดนาม อาทิ Grab และ Foodpanda เป็นต้น ในการให้บริการ Quick Commerce รวมถึงผู้ให้บริการแพลตฟอร์มรูปแบบ Marketplace อาทิ JD Central, Tiki หรือ Zalo เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อการใช้จ่ายของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น อีกทั้ง กลุ่มบริษัทฯ ยังได้นำแนวคิดสังคมไร้เงินสด (Cashless Society) มาใช้ โดยการรับชำระค่าสินค้าผ่านช่องทางชำระเงินดิจิทัล เช่น Alipay, WeChat Pay และ Dolfon การชำระเงินผ่านทางระบบออนไลน์ของธนาคารต่าง ๆ ในประเทศไทย เพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการขายสินค้า และได้เริ่มใช้แพลตฟอร์ม e-Ordering เพื่อส่งเสริมการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ให้แก่ลูกค้าในร้านค้า พร้อมกับเพิ่มประเภทสินค้าเพื่อส่งเสริมการขายและขายสินค้าที่เกี่ยวข้องและสินค้าอื่น ๆ (Cross-Selling) ทั้งนี้ จากข้อมูลโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 พบว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าหลายช่องทาง (Omnichannel Customer) มียอดใช้จ่ายโดยเฉลี่ยสูงกว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านช่องทางเดียว (Single Channel Customer) 4-5 เท่า และยังซื้อสินค้าหลากหลายประเภทมากกว่า

นอกจากนี้ เทคโนโลยีดิจิทัลทำให้สามารถเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลในปริมาณมากขึ้นกว่าเดิม โดยในแต่ละวันพนักงานขายของกลุ่มบริษัทฯ สามารถติดต่อกับลูกค้าจำนวนมาก ทั้งในร้านค้า ผ่านทางออนไลน์ และผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้เก็บข้อมูลจากสมาชิกกว่า 25.3 ล้านรายภายใต้โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ของกลุ่มเซ็นทรัลในประเทศไทย โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก Big Xu Card ในประเทศเวียดนาม และโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก Rinascentecard ในประเทศอิตาลี โปรแกรมพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ ลักษณะการประกอบธุรกิจ – โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก (Loyalty Programs) ซึ่งโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกเหล่านี้ช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับข้อมูลเชิงลึกที่มีคุณค่าของลูกค้า จัดทำประวัติของลูกค้าแต่ละราย และรับรู้สัณยัมและความต้องการของลูกค้า ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถเข้าใจกลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ อย่างลึกซึ้ง โดยกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าเทคโนโลยีนี้ช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ล่วงหน้าได้

3. ระบบนิเวศทางธุรกิจที่หลากหลายของกลุ่มบริษัทฯ ช่วยดึงดูดแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียง ขับเคลื่อนการพนักำลังทางธุรกิจ และเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้าต่อกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าแบรนด์ค้าปลีกที่หลากหลายประกอบกับเครือข่ายธุรกิจค้าปลีกที่กว้างขวาง และขนาดธุรกิจที่ใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ได้รับความไว้วางใจจากแบรนด์สินค้าหรูหร่า แบรนด์สินค้าชั้นนำระดับโลก และแบรนด์สินค้าซึ่งเป็นที่ยอมรับทั่วไปที่ต้องการหาช่องทางการกระจายสินค้าในประเทศไทย และได้รับความไว้วางใจมากขึ้นเรื่อย ๆ ในประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ ระบบนิเวศค้าปลีกที่ครอบคลุมและหลากหลายรูปแบบของกลุ่มบริษัทฯ ย่อมเป็นประโยชน์ต่อแบรนด์พันธมิตรและซัพพลายเออร์ต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ พร้อมกับการช่วยพนักำลัง (Synergy) และประสิทธิภาพจากการเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ กลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถดึงดูดแบรนด์สินค้าชั้นนำระดับโลกจำนวนมากมาอยู่ในเครือข่ายของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งเป็นผลมาจากแบรนด์ค้าปลีกที่หลากหลาย เครือข่ายธุรกิจค้าปลีกที่กว้างขวาง รวมถึงความภักดีของลูกค้าที่มีต่อกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ แบรนด์พันธมิตรของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึง Apple, Casio Watch, L'Oréal, Guess, Adidas และกลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ที่ได้รับเลือกสำหรับสินค้ากีฬา (Preferred Sporting Goods Strategic Partner) เพียงรายเดียวของแบรนด์ Nike ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ตั้งแต่ปี 2542 ซึ่งทำให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนในการเป็นผู้ค้าปลีก การทำการตลาดออนไลน์ และการสนับสนุนเกี่ยวกับสินค้าในประเทศไทย และกลุ่มบริษัทฯ ได้รับสิทธิเป็นผู้ค้าปลีกในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียวสำหรับแบรนด์ต่าง ๆ เช่น Polo Ralph Lauren, Marks & Spencer, New Balance, Calvin Klein และ Speedo ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจกับซัพพลายเออร์มากกว่า 20,000 ราย และไม่มีซัพพลายเออร์รายใด ที่จำหน่ายสินค้าให้กลุ่มบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนเกินร้อยละ 10 ของมูลค่ายอดซื้อรวมของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีและมั่นคงกับซัพพลายเออร์ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับซัพพลายเออร์ทุกราย และกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่เชื่อถือได้ มีความยุติธรรมและมีเหตุผล ทำให้ความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ มีระยะเวลายาวนานกว่า 15 ปี

ความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในการรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับคู่ค้า การดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ และความน่าเชื่อถือในระดับมืออาชีพของกลุ่มบริษัทฯ ล้วนมีส่วนช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ มีความยืดหยุ่นในการเลือกรูปแบบความร่วมมือในการดำเนินธุรกิจกับซัพพลายเออร์ ไม่ว่าจะเป็นการนำข้อตกลงในการจัดจำหน่ายสินค้าและอนุญาตให้ใช้สิทธิแต่เพียงรายเดียว เช่น สัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิที่กำกับ Lee และ Sanrio รวมถึงข้อตกลงในการร่วมลงทุน เช่น ข้อตกลงที่กำกับ Muji และ Samsonite อนึ่ง ซัพพลายเออร์บางรายยังมอบเงื่อนไขและสินค้าพิเศษบางประเภทเฉพาะแก่กลุ่มบริษัทฯ ซึ่งทำให้ตัวเลือกสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ มีความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่นทั้งในและต่างประเทศ



เครือข่ายธุรกิจค้าปลีกที่กว้างขวาง และขนาดของธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ของกลุ่มบริษัท ทำให้กลุ่มบริษัท ได้เปรียบในการซื้อสินค้า ซึ่งทำให้ต้นทุนต่อหน่วยในการจัดหาและจำหน่ายสินค้าลดลงและมีส่วนช่วยในการเพิ่มอัตรากำไรของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังได้ประโยชน์อย่างมากจากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ในหลายรูปแบบ ซึ่งรวมถึงการกระจายสินค้าแบบรวมศูนย์การขนส่งสินค้าแบบรวมกลุ่มไปจนถึงการใช้บริการสนับสนุนด้านอื่นร่วมกัน ซึ่งช่วยให้ผลการดำเนินงานและประสิทธิภาพในการทำงานดียิ่งขึ้น เช่น ธุรกิจกลุ่มฟู้ด ได้มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างและได้รวบรวมหน่วยงานจัดซื้อทั้งในส่วนสินค้าและการจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องระหว่างธุรกิจแฟรนไชส์มาร์เก็ตและเซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล ธุรกิจในกลุ่มแฟชั่น ได้ทำการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างภายในองค์กรของธุรกิจ โดยรวบรวมหน่วยงานธุรกิจห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและห้างสรรพสินค้าโรบินสันเข้าด้วยกัน รวมถึงธุรกิจในกลุ่มฮาร์ดไลน์ ได้ปรับปรุงส่วนงานด้านปฏิบัติการในบางหน่วยธุรกิจเพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินงาน และการบริหารทรัพยากรอย่างคุ้มค่ามากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท เชื่อว่าขนาดของกลุ่มบริษัท จะมีส่วนช่วยดึงดูดและรักษาผู้บริหารและพนักงานที่มีประสบการณ์และความสามารถในอุตสาหกรรมค้าปลีกให้อยู่กับกลุ่มบริษัท และยังช่วยดึงดูดให้ซัพพลายเออร์รายใหญ่และคู่ค้าอื่น ๆ สนใจเข้าร่วมทำธุรกิจกับกลุ่มบริษัท และมีส่วนช่วยให้กลุ่มบริษัท มีอำนาจต่อรองกับซัพพลายเออร์และคู่สัญญาอื่น ๆ อันเนื่องมาจากสถานะที่แข็งแกร่งของกลุ่มบริษัท เช่นกัน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังสามารถใช้ประโยชน์จากขนาดธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในการหาพื้นที่เช่าในทำเลที่ดีด้วยอัตราค่าเช่าที่เหมาะสม เช่น กลุ่มบริษัท สามารถจัดตั้งร้านค้าหลายรูปแบบที่สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่เช่าร่วมกันได้

การที่กลุ่มบริษัท เป็นส่วนหนึ่งของระบบนิเวศทางธุรกิจของกลุ่มเซ็นทรัล ตลอดจนการมีสายสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้น และการผนึกกำลังที่แข็งแกร่งกับบริษัทอื่น ๆ จึงช่วยส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัท ในอุตสาหกรรมค้าปลีกและเป็นประโยชน์ต่อลูกค้าพันธมิตรทางธุรกิจ และธุรกิจโดยรวมของกลุ่มบริษัท

ความสัมพันธ์กับลูกค้า

กลุ่มบริษัท ได้เข้าร่วมกับโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ของกลุ่มเซ็นทรัลในประเทศไทย ซึ่งจำนวนสมาชิกเติบโตจาก 13.1 ล้านรายในปี 2560 เป็นประมาณ 18.5 ล้านราย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 28 ของจำนวนประชากรทั้งหมดในประเทศไทย และสมาชิกจำนวนประมาณ 3.0 ล้านรายเป็น “Active Monthly User” กล่าวคือ เป็นลูกค้าที่มียอดใช้จ่ายผ่านช่องทางของกลุ่มบริษัท เฉลี่ยในแต่ละเดือน กลุ่มบริษัท จึงเชื่อว่าโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกที่แข็งแกร่ง จะช่วยทำให้กลุ่มบริษัท สามารถสร้างความผูกพันกับลูกค้าได้มากขึ้นและเพิ่มยอดการใช้จ่ายของลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้ สมาชิกใหม่ส่วนหนึ่งมาจากการสมัครผ่านเครือข่ายร้านค้าของกลุ่มบริษัท แพลตฟอร์ม Omnichannel เว็บไซต์ Mobile แอปพลิเคชันของแต่ละหน่วยงาน (แอปพลิเคชัน Central แอปพลิเคชัน Tops แอปพลิเคชัน Supersports) และแอปพลิเคชัน The 1 ในโทรศัพท์มือถือ และการสะสมแต้มจากการซื้อสินค้าหรือบริการจากหุ้นส่วนภายนอก เช่น สถานีบริการน้ำมัน แพลตฟอร์มสำหรับธุรกรรมการเงินดิจิทัล (Digital Banking) และธุรกิจอื่นที่เข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ทำให้โปรแกรมสิทธิพิเศษดังกล่าวดึงดูดผู้ใช้งานรายใหม่ได้ดี

อสังหาริมทรัพย์

กลุ่มบริษัท สามารถเข้าถึงทำเลที่ตั้งสาขา หรือร้านค้าของกลุ่มบริษัท ในศูนย์การค้าระดับแนวหน้าในประเทศไทยจากการร่วมมือกับ CPN ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มเซ็นทรัล ทั้งนี้ แบรินด์ค้าปลีกของบริษัท โดยเฉพาะห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลเป็นผู้เช่าหลักในศูนย์การค้าของ CPN ซึ่งมักตั้งอยู่ในทำเลที่ดีและมีลูกค้าที่เข้ามายังศูนย์จำนวนมาก ด้วยการทำงานอย่างใกล้ชิดของกลุ่มบริษัท กับ CPN กลุ่มบริษัท จึงมักได้รับโอกาสในการประเมินความเป็นไปได้เชิงพาณิชย์ (Commercial Feasibility) ในการจัดตั้งร้านค้าในโครงการศูนย์การค้าของ CPN ตั้งแต่ในระยะเริ่มแรก ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถหาทำเลที่ดีสำหรับจัดตั้งร้านค้า ซึ่งส่งผลต่อการวางแผนกำหนดแนวคิดของร้านค้าและการนำเสนอประสบการณ์แก่ลูกค้าสำหรับศูนย์การค้าดังกล่าว นอกจากนี้ ความสัมพันธ์อันใกล้ชิดของกลุ่มบริษัท กับ CPN และกลุ่มเซ็นทรัลยังทำให้กลุ่มบริษัท สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่ค้าปลีกได้อย่างคล่องตัว เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อรูปแบบการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปได้ดียิ่งขึ้น

ประโยชน์อื่น ๆ

กลุ่มเซ็นทรัลได้ให้การสนับสนุนกลุ่มบริษัท อย่างต่อเนื่องผ่าน HCDS ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท และบริษัทย่อยของ HCDS ทั้งนี้ HCDS ได้ให้สิทธิแก่บริษัท ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาที่เกี่ยวข้องในการเข้าซื้อธุรกิจค้าปลีกของ HCDS บางธุรกิจภายใต้ราคาและเงื่อนไขที่เป็นการค้าปกติตามที่คู่สัญญาจะได้ตกลงกัน ซึ่งรวมถึงห้างสรรพสินค้าคาเดเว (KaDeWe) ห้างสรรพสินค้าโอเบอร์โพลลิงเกอร์ (Oberpollinger) และห้างสรรพสินค้าอัลสเตอร์เฮาส์ (Alsterhaus) ในประเทศเยอรมนี และห้างสรรพสินค้าอิลลุม (ILLUM) ในประเทศเดนมาร์ก และห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลในประเทศอินโดนีเซียจาก HCDS ก่อนที่ HCDS จะสามารถนำธุรกิจดังกล่าวไปเสนอ



ขายแก่บุคคลอื่น (Right of First Refusal) และให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการเข้าซื้อธุรกิจดังกล่าว เมื่อบริษัทฯ แจ้งความประสงค์ รวมถึง HCDS ได้ให้สิทธิแก่บริษัทฯ ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาที่เกี่ยวข้องในการเข้าซื้อธุรกิจ JD Central จาก HCDS ก่อนที่ HCDS จะสามารถนำธุรกิจดังกล่าวไปเสนอขายแก่บุคคลอื่น (Right of First Refusal) นอกจากนี้ HCDS ยังกำหนดให้กลุ่มบริษัทฯ เป็นแกนนำ (Flagship Company) ในการดำเนินธุรกิจค้าปลีก สินค้าหลายประเภทผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลายทั้งในประเทศ และต่างประเทศเป็นลำดับแรก โดยมีนโยบายจะไม่เข้าลงทุนในธุรกิจค้าปลีกทั้งในประเทศและต่างประเทศที่มีสภาพอย่างเดียวกันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และเข้าช่วยเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เว้นแต่คณะกรรมการของบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วว่ากลุ่มบริษัทฯ ไม่ประสงค์จะเข้าลงทุนในโอกาสทางธุรกิจดังกล่าว ซึ่งรวมถึงการเข้าไปลงทุนแต่เพียงบางส่วน ซึ่งสิทธิประโยชน์เหล่านี้ ประกอบกับโอกาสทางธุรกิจในตลาดต่างประเทศ ซึ่งมาพร้อมกับความสัมพันธ์กับคู่ค้าระดับโลกจะช่วยสนับสนุนการเติบโตอย่างรวดเร็วของกลุ่มบริษัทฯ และการขยายขนาดธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ไปสู่อีกระดับ

4. ความสำเร็จในการเข้าซื้อกิจการ และการขยายธุรกิจไปยังประเทศในภูมิภาคเอเชีย และภูมิภาคอื่นในอดีต

กลุ่มบริษัทฯ นำรูปแบบความสำเร็จของธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยไปใช้ในตลาดต่างประเทศ โดยผสมผสานกับความรู้ในท้องถิ่น (Local Know-how) เพื่อให้เหมาะสมกับตลาดใหม่ดังกล่าว ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ ผ่านการเข้าซื้อกิจการ และการร่วมลงทุนเป็นหลักในประเทศอิตาลีและประเทศเวียดนาม โดยรายได้จากต่างประเทศของกลุ่มบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 25.0 ร้อยละ 27.9 และร้อยละ 27.9 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 และ 2564 ตามลำดับ จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ยังคงระบาดเป็นระยะทั้งในประเทศเวียดนามและอิตาลี ตั้งแต่ปี 2563 จนถึงปัจจุบัน รวมถึงมาตรการต่าง ๆ เพื่อควบคุมการแพร่ระบาด ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่กลุ่มบริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินงาน โดยมุ่งเน้นการทำกลยุทธ์เชิงรุกผสมผสานกับกลยุทธ์เชิงรับ และได้มีการติดตามแผนการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ ด้วยความพร้อมของช่องทาง Omnichannel ในทุกส่วนงานที่อยู่ในทุกประเทศ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ยังคงสามารถให้บริการแก่ลูกค้าในการจับจ่ายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องผ่านช่องทางที่หลากหลาย และการปรับสินค้าให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งล้วนมีส่วนช่วยสนับสนุนยอดขายในปีที่ผ่านมา โดยยอดขายในปี 2564 เทียบกับ 2563 สามารถเติบโตได้ร้อยละ 2 ถึงแม้จะมีสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 เป็นระยะ ความสำเร็จเหล่านี้เป็นสิ่งที่ทำให้มั่นใจว่ากลุ่มบริษัทฯ สามารถที่จะนำความเป็นเลิศในการดำเนินงานไปปรับใช้กับตลาดอื่น ๆ ทั่วโลก





กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าสู่ตลาดในประเทศเวียดนามกว่า 8 ปีที่แล้ว ด้วยการจำหน่ายสินค้ากลุ่มแฟชั่น และต่อมาในปี 2558 ได้เข้าร่วมเป็นหุ้นส่วนกับเหงียนคิม (และได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของเหงียนคิมในเดือนมิถุนายน 2562) และลานซี มาร์ก จากนั้นในปี 2559 จึงเข้าซื้อกิจการ บิกซี เวียดนาม โดยกลุ่มบริษัทฯ ใช้เวลา 2 ปีหลังจากการเข้าซื้อกิจการบิกซี เวียดนาม ในการปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์และสร้างความเชื่อมั่นของลูกค้าในคุณภาพของสินค้าและบริการ โดยการเลือกจัดหาสินค้าประเภทอาหารจากในพื้นที่เกือบทั้งหมดและยกเลิกสินค้าประเภทอาหารที่ส่วนใหญ่อยู่ภายใต้แบรนด์ของเจ้าของเดิม จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถมอบความคุ้มค่า พร้อมทั้งการันตีความสดใหม่ของสินค้าอาหารได้อีกด้วย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ทำการอัปเดตซอฟต์แวร์และลดระยะเวลาการดำเนินการภายในเพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้รวดเร็ว และกลุ่มบริษัทฯ ยังได้วางจ้างและลงทุนในบุคลากรและคณะทำงานที่มีประสบการณ์และมีความทุ่มเทเพื่อปฏิบัติงานในแต่ละสาขาอย่างเป็นอิสระ ด้วยเหตุนี้ กลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถปรับปรุงผลการดำเนินงานของบิกซี เวียดนามได้สำเร็จ จนทำให้รายได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นด้วยอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในเดือนพฤศจิกายน ปี 2561 บิกซี สาขาแรกได้เปิดให้บริการและด้วยผลดำเนินงานที่ดี ทำให้หน่วยงานภาครัฐในท้องถิ่นจากทั่วประเทศเวียดนามติดต่อมายังกลุ่มบริษัทฯ เพื่อเจรจาเกี่ยวกับการเปิดสาขา GO! ในจังหวัดต่าง ๆ โดยกลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะช่วยเสริมให้การจัดหาพื้นที่เพื่อใช้ประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ สามารถทำได้รวดเร็วขึ้นในอนาคต กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าจุดยืนทางการตลาดของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศเวียดนามเทียบเคียงได้กับจุดยืนของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศไทย กล่าวคือ การเป็นผู้นำตลาดในแบรนด์ค้าปลีกและรูปแบบร้านค้าที่หลากหลายในทุกกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่เป็นที่นิยมของผู้บริโภค ซึ่งรวมถึงบิกซี / GO! ลานซี มาร์ก ก็อปส์ มาร์เก็ต มินิ โก (go!) ซูเปอร์สปอร์ต และเหงียนคิม ในประเทศเวียดนาม

กลุ่มบริษัทฯ เริ่มเข้าสู่ตลาดในประเทศอิตาลี ในปี 2554 โดยการเข้าซื้อห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต โดยความสำเร็จในช่วงดังกล่าวจนถึงปัจจุบัน เกิดจากการปรับเปลี่ยนการนำเสนอสินค้าและบริการให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในประเทศอิตาลี เพื่อเพิ่มยอดขายในขณะที่ยังคงสามารถตอบสนองต่อความต้องการของนักท่องเที่ยวตามแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญในประเทศอิตาลี โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้ปรับใช้ประสบการณ์ของกลุ่มบริษัทฯ ที่มีกับกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยเพื่อจับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแบบเดียวกันในตลาดในประเทศอิตาลี ตัวอย่างการปรับกลยุทธ์ของห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเตที่ประสบความสำเร็จคือการเปลี่ยนทิศทางการเน้นขายสินค้า Private Label เป็นหลัก เป็นการจำหน่ายสินค้าหรูหราที่ราคาไม่สูงมากนัก (Affordable Luxury) และสินค้าหรูหรา เช่น Louis Vuitton และสินค้าอื่น ๆ และการปรับเปลี่ยนห้างสรรพสินค้าบางสาขาให้เป็นแฟลกชิปสโตร์ ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถมอบประสบการณ์ที่แตกต่างให้แก่ลูกค้าพร้อมกับดึงดูดแบรนด์สินค้าหรูหราและแบรนด์สินค้าหรูหราที่ราคาไม่สูงมากนัก

กลุ่มบริษัทฯ ยังประสบความสำเร็จในการขยายแบรนด์ค้าปลีกผ่านการเข้าซื้อกิจการ เช่น ห้างสรรพสินค้าโรบินสันและก็อปส์ และการร่วมลงทุน เช่น แพมิลีมาร์ก และลานซี มาร์ก ในเดือนพฤษภาคม 2563 กลุ่มบริษัทฯ ได้ซื้อส่วนได้เสียในบริษัท เซ็นทรัลแพมิลีมาร์ก จำกัด เพิ่มเต็มร้อยละ 49 ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 51 เป็นร้อยละ 100 นอกจากนั้น กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการของบริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) (COL) (ดำเนินการเข้าซื้อกิจการแล้วเสร็จในเดือนกุมภาพันธ์ 2564) ซึ่งเป็นผู้นำในธุรกิจอุปกรณ์สำนักงาน เครื่องเขียน สินค้าไลฟ์สไตล์ หนังสือและ e-Book เพื่อต่อยอดและเสริมความแข็งแกร่งให้กับส่วนงานอาร์ตไลน์ ขยายฐานลูกค้าไปกลุ่มลูกค้าองค์กร และสร้างมูลค่าเพิ่มจากการทำงานร่วมกันเพื่อผลักดันกำลังระหว่างหน่วยธุรกิจในเครือของกลุ่มบริษัทฯ



นอกจากนี้ ในเดือนธันวาคม 2564 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้น Porto Worldwide Limited (Porto WW) ในสัดส่วนร้อยละ 67 โดย Porto WW เป็นบริษัทที่ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 ของบริษัท แกร็บแท็กซี่ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้นำแพลตฟอร์มบริการออนไลน์สู่ออฟไลน์ที่ให้บริการที่หลากหลายแก่ลูกค้า อีกทั้ง มีการเติบโตอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะในประเทศไทย เพื่อมาเสริมความแข็งแกร่งให้กับ Ecosystem และแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงการร่วมมือกับ Grab ที่จะช่วยพัฒนาการให้บริการให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้นด้วย

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าความสำเร็จในการเข้าซื้อกิจการและการขยายธุรกิจไปต่างประเทศข้างต้น ได้ช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ เติบโตอย่างมีนัยสำคัญทั้งในระดับประเทศและต่างประเทศ อีกทั้ง กลุ่มบริษัทฯ ยังมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและมีความสามารถในการเข้าซื้อและรวมแบรนด์ค้าปลีกเข้าเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ และด้วยฐานะทางการเงินที่มั่นคงของกลุ่มบริษัทฯ จึงเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความน่าสนใจและน่าเชื่อถือสำหรับธุรกิจอื่น ๆ

5. ทีมผู้บริหารที่มีความสามารถและประสบการณ์ ซึ่งเป็นการผสมผสานที่ลงตัวของผู้บริหารมืออาชีพในอุตสาหกรรมค้าปลีกและครอบครัวจิราธิวัฒน์

ครอบครัวจิราธิวัฒน์เป็นผู้บุกเบิกธุรกิจการค้าปลีกสมัยใหม่ในประเทศไทย โดยในปี 2499 ได้เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่แห่งแรกของประเทศไทยในย่านวังบูรพา กรุงเทพมหานคร และต่อมาในปี 2517 ได้เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลชิดลม จากนั้นในปี 2537 จึงก่อตั้งไฮเปอร์มาร์เก็ตบิ๊กซีในประเทศไทย ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีก่อนที่จะก่อตั้ง CPN ขึ้นในปี 2538 ซึ่งเป็นผู้พัฒนาศูนย์การค้าอันดับหนึ่งของประเทศไทย และในปี 2539 ได้เปิดให้บริการร้านขายสินค้าเฉพาะทางเป็นรายแรกของประเทศไทย อีกทั้ง ในช่วงประมาณปี 2543 เป็นหนึ่งในผู้ริเริ่มการขายสินค้าทางออนไลน์ในประเทศไทย

กลุ่มบริษัทฯ มีคณะผู้บริหารที่มากประสบการณ์ ซึ่งประกอบไปด้วยผู้บริหารมืออาชีพซึ่งล้วนเป็นผู้อยู่ในวงการอุตสาหกรรมค้าปลีกมานานหรือเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญในระดับมืออาชีพในสาขาอื่น ๆ และทำงานร่วมกันกับครอบครัวจิราธิวัฒน์ รวมถึงผู้บริหารจากครอบครัวจิราธิวัฒน์ที่มีความสามารถ โดยผู้บริหารส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ ล้วนมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลีมากกว่า 20 ปี

เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้นำและผู้บุกเบิกอุตสาหกรรมค้าปลีก กลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถดึงดูดบุคลากรที่มีความสามารถ และมีแนวคิดที่สอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางของกลุ่มบริษัทฯ จากทั้งในประเทศและจากทั่วโลกมาโดยตลอด นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังว่าจ้างผู้บริหารมืออาชีพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าคณะผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญที่หลากหลาย ทั้งนี้ การบริหารจัดการร้านค้าหลากหลายรูปแบบ (ตั้งแต่ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่จนถึงร้านสะดวกซื้อขนาดเล็กและ Brandsshop) จำเป็นต้องอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านและทักษะในการบริหารจัดการและดำเนินงาน โดยกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ามีผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกรายอื่นเพียงไม่กี่รายที่มีคณะผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในระดับที่ทัดเทียมกับคณะผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ



1.1.2 กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

ในปี 2564 คณะกรรมการบริษัท ได้พิจารณาทบทวนกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ให้สอดคล้องกับข้อได้เปรียบในการแข่งขัน เพื่อยับยั้งการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ให้เป็นไปตามเป้าหมาย โดยมีกลยุทธ์ดังต่อไปนี้





1. การต่อยอดความเป็นผู้นำผ่านการเติบโตด้วยตนเอง (Organic Growth)

แม้อุปกรณ์จะเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าหลากหลายประเภทผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลายในประเทศไทย แต่ประเทศไทยเป็นตลาดที่มีผู้แข่งขันหลายราย (Fragmented) ในทุก ๆ ประเภทของธุรกิจค้าปลีก ตั้งแต่ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ และร้านขายสินค้าเฉพาะทางต่าง ๆ ดังนั้น เป้าหมายหลักของกลุ่มบริษัท ในการต่อยอดความเป็นผู้นำ คือการใช้ประโยชน์สูงสุดจากพื้นที่ร้านค้า การขยายเครือข่ายร้านค้าอย่างรวดเร็ว และการผสมผสานแพลตฟอร์ม Omnichannel เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดและรองรับปริมาณการใช้จ่ายของลูกค้าที่เพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่นอกเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งการเข้าถึงตลาดระดับรองลงมาถือเป็นโอกาสที่ดีในการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทได้สังเกตเห็นปริมาณการใช้จ่ายของลูกค้าในพื้นที่ดังกล่าวซึ่งเริ่มมีการเติบโตมากกว่าการใช้จ่ายของลูกค้าในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ด้วยเหตุนี้ กลุ่มบริษัท จึงมีเป้าหมายที่จะเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในพื้นที่ดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญผ่านการเติบโตด้วยตนเอง (Organic Growth)

กลุ่มบริษัท เชื่อว่า ความมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องในการให้บริการแก่ลูกค้าและความสามารถในการปรับตัวเข้ากับบริบทและความต้องการของลูกค้าจะเป็นส่วนสำคัญในการช่วยให้กลุ่มบริษัท สามารถครองส่วนแบ่งทางการตลาดและส่วนแบ่งการใช้เงินของลูกค้า และเพื่อเพิ่มโอกาสในการบรรลุเป้าหมายดังกล่าว กลุ่มบริษัท ได้เปิดโอกาสให้ฝ่ายบริหารในระดับท้องถิ่นมีส่วนร่วมในการให้ความเห็นและการตัดสินใจทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น โดยได้เริ่มใช้แผนการบริหารจัดการตามหลักการ Centrality ของกลุ่มบริษัท ในพื้นที่ต่าง ๆ ซึ่งช่วยให้ฝ่ายบริหารในระดับพื้นที่และท้องถิ่นสามารถร่วมกันตัดสินใจ รวมถึงสนับสนุนให้ฝ่ายบริหารในระดับท้องถิ่นมีส่วนร่วมกับการตัดสินใจ โดยการเข้าร่วมกิจกรรมของท้องถิ่นนั้น ๆ ซึ่งกลุ่มบริษัท เชื่อว่าจะช่วยให้สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงทางบริบทและความต้องการของลูกค้าในพื้นที่นั้น ๆ ได้ดียิ่งขึ้น

สำหรับประเทศไทย ในปี 2564 กลุ่มบริษัท ได้เปิดสาขาห้างสรรพสินค้าโรบินสัน จำนวน 1 สาขา ได้แก่ สาขาอยุธยา และไทรบุรี จำนวน 5 สาขา ได้แก่ สาขาสุพรรณบุรี สาขาบ่อวิน สาขาอยุธยา สาขาสงขลา และสาขาศรีษะเกษ อีกทั้ง กลุ่มบริษัท ยังได้เปิดซูเปอร์มาร์เก็ตและร้านขายสินค้าเฉพาะทางอื่น ๆ อีกด้วย นอกจากนี้ ยังได้ดำเนินการปรับปรุงสาขาของห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำนวน 3 สาขา ได้แก่ สาขาชิดลม สาขาลาดพร้าว และสาขาพระราม 2 และโรบินสัน โลฟสโตล์ จำนวน 2 สาขา ได้แก่ สาขาจะเข้เกรา และสาขาศรีษะเกษอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน



สำหรับประเทศเวียดนาม ซึ่งเป็นตลาดที่มีความสำคัญในเชิงกลยุทธ์สำหรับการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในอนาคต ซึ่งสังเกตได้จากแนวโน้มเศรษฐกิจมหภาคที่ดี กลุ่มเป้าหมายประชากรที่น่าสนใจ นอกจากนี้ จากรายงานของสำนักงานสถิติเวียดนาม (GSO) ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในปี 2564 ยังคงขยายตัวร้อยละ 2.6 เทียบจากปีที่แล้ว นอกจากนี้ การเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรและการเติบโตของกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้ปานกลางเป็นปัจจัยขับเคลื่อนหลักของธุรกิจค้าปลีกในเวียดนาม



กลุ่มบริษัท มีแผนที่จะขยายสาขาของธุรกิจบิกซี / GO! เวียดนาม เพื่อเป็นช่องทางในการเร่งการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในประเทศเวียดนาม ทั้งนี้ ธุรกิจบิกซี / GO! เวียดนาม ประกอบด้วยไฮเปอร์มาร์เก็ตบิกซี / GO! ซึ่งเป็นร้านค้าหลัก ซึ่งเป็นผู้ประกอบการ ไฮเปอร์มาร์เก็ตที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศเวียดนามในปัจจุบันเมื่อพิจารณาจากส่วนแบ่งทางการตลาด นอกจากนี้ บิกซี / GO! ยังมีธุรกิจให้เช่าพื้นที่แก่บุคคลภายนอกและแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัท อาทิ เจริญคิม และแบรนด์ค้าปลีกอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งกลุ่มบริษัท เชื่อว่ารูปแบบไฮเปอร์มาร์เก็ตที่ผสมผสานกับพลาซ่าดังกล่าวจะช่วยเพิ่มศักยภาพในการขับเคลื่อนการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้คิดค้นแนวคิดและรูปแบบสำหรับร้านค้าใหม่ เนื่องจากกลุ่มบริษัท เชื่อว่าผู้บริโภคในประเทศเวียดนามต้องการประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่มีระดับและเฉพาะทางเพิ่มมากขึ้นตามระดับรายได้ที่สูงขึ้น และเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นดังกล่าว กลุ่มบริษัท จะอาศัยความสำเร็จของธุรกิจบิกซี / GO! เวียดนาม และเจริญคิม เป็นช่องทางในการนำเสนอแบรนด์ค้าปลีกเฉพาะทางที่สร้างสรรค์ขึ้นมาใหม่ในรูปแบบที่คล้ายกับการที่กลุ่มบริษัท ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงในความชื่นชอบของผู้บริโภคในประเทศไทย โดยที่ผ่านมากลุ่มบริษัท ได้เปิดมินิ โก (go!) ซึ่งตั้งอยู่ในจังหวัดรองของประเทศเวียดนาม และได้ปรับภาพลักษณ์แบรนด์จาก GO! เป็นท็อบส์ มาร์เก็ต เวียดนาม ซึ่งตั้งอยู่ในเมืองใหญ่ของประเทศเวียดนาม อีกทั้ง กลุ่มบริษัท ได้สร้างสรรค์แนวคิดและรูปแบบร้านค้าใหม่ ๆ ขึ้นอีก ซึ่งรวมถึง LookKool ซึ่งเป็นร้านค้าแนวไลฟ์สไตล์ Home Mart ซึ่งเป็นร้านจำหน่ายเครื่องใช้ภายในบ้านแบบดีไอวาย ในรูปแบบร้านค้าภายในร้าน (Shop-in-Shop) ภายในไฮเปอร์มาร์เก็ต บิกซี / GO! เวียดนาม ของกลุ่มบริษัท GO! Deli พุดคอร์ทจำหน่ายอาหารนานาชาติในราคาคู่ค้า ซึ่งตั้งอยู่ในพลาซ่าบิกซี / GO! ในประเทศเวียดนามของกลุ่มบริษัท และ Kubo สนามเด็กเล่นสำหรับเด็ก ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท ยังคงเดินหน้าคิดค้นแบรนด์ค้าปลีกเฉพาะทางใหม่ ๆ เนื่องจากลูกค้ามีความสนใจในร้านขายสินค้าเฉพาะทางมากขึ้น ตลอดจนเพิ่มตัวเลือกสินค้าที่จำหน่ายให้หลากหลายมากขึ้น ควบคู่ไปกับการจัดให้มีพนักงานเพื่อให้คำแนะนำในการเลือกซื้อสินค้า อนึ่ง กลุ่มบริษัท มีเป้าหมายที่จะเปิดร้านค้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกทั้งหมดของกลุ่มบริษัท ให้ทั่วทั้ง 55 จังหวัดในประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้เริ่มเปลี่ยนแบรนด์ “บิกซี” เป็นแบรนด์ “GO!” ตั้งแต่วันที่ 2563 เพื่อเป็นการปรับภาพลักษณ์ของธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตและศูนย์การค้าในประเทศเวียดนาม โดยมีแผนที่จะทยอยเปลี่ยนแบรนด์บิกซีเป็นแบรนด์ GO! มากขึ้นในปีถัด ๆ ไป อีกทั้ง กลุ่มธุรกิจ ยังมีแผนในการปรับปรุงโครงสร้างภายในบริษัท รวมทั้งขั้นตอนการทำงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้ดียิ่งขึ้นอีกด้วย

สำหรับประเทศเวียดนามในปี 2564 กลุ่มบริษัท ได้เปิดสาขา GO! จำนวน 3 สาขา (รวมไฮเปอร์มาร์เก็ต) ได้แก่ สาขา Thai Nguyen สาขา Ba Ria และสาขา Thai Binh อีกทั้ง กลุ่มบริษัท ยังได้เปิดร้านขายสินค้าเฉพาะทางอื่น ๆ อีกด้วย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้ดำเนินการเปลี่ยนภาพลักษณ์แบรนด์ “บิกซี” เป็น “GO!” ที่เป็นศูนย์การค้าจำนวน 8 สาขา ไฮเปอร์มาร์เก็ตจำนวน 7 สาขา และเปลี่ยนภาพลักษณ์แบรนด์ไฮเปอร์มาร์เก็ตขนาดกลางในเมืองโฮจิมินห์และฮานอยเป็นท็อบส์ มาร์เก็ต เพื่อบุกตลาดซูเปอร์มาร์เก็ตในเมืองและดึงดูดลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ





สำหรับประเทศอิตาลี กลุ่มบริษัท เป็นผู้นำในการประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัท มีห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเตจำนวน 9 สาขาซึ่งตั้งอยู่ใน 8 เมือง ทั่วประเทศอิตาลี ด้วยชื่อเสียง ความมีระดับ และประวัติที่สืบทอดมายาวนานของห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต ทำให้กลุ่มบริษัท เล็งเห็นโอกาสที่ดีในการขยายธุรกิจ โดยห้างสรรพสินค้าแฟลคซิปสโตร ตั้งอยู่ในเมืองมิลานและกรุงโรมเป็นหนึ่งในแหล่งเลือกซื้อสินค้าชั้นนำในทวีปยุโรปสำหรับนักท่องเที่ยว ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถนำเอาผลลัพธ์จากการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าในประเทศอิตาลีมาปรับใช้กับธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในประเทศอื่น ๆ ในด้านการท่องเที่ยว ตลาดสินค้าแบรนด์หรู และตลาดสินค้าแบรนด์หรูที่ราคาไม่สูงมากนัก (Affordable Luxury) ทั้งนี้ การเพิ่มฐานลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวเป็นปัจจัยสำคัญในการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องของกลุ่มบริษัท ในประเทศอิตาลี และเป็นส่วนสำคัญในการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในประเทศไทย กลุ่มบริษัท จึงมีแผนที่จะปรับใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพในการดึงดูดนักท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และจากการล็อกดาวน์ประเทศ ส่งผลกระทบอย่างมากกับตลาดการท่องเที่ยว ทางกลุ่มบริษัท จึงหันมาให้ความสำคัญกับลูกค้าในประเทศมากยิ่งขึ้นและได้เตรียมความพร้อมอย่างต่อเนื่องในการรองรับในส่วนของการท่องเที่ยวที่จะกลับมาฟื้นตัวอีกครั้ง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท ตั้งใจจะขยายธุรกิจในประเทศอิตาลีโดยมุ่งเน้นการมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าในร้านค้าที่เหนือกว่าแก่ลูกค้าด้วยการปรับปรุงและตกแต่งร้านค้าอยู่เสมอ ซึ่งจะดึงดูดแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียงด้วยเช่นกัน

สำหรับประเทศอิตาลีในปี 2564 กลุ่มบริษัท ได้ปรับปรุงสาขาฟลอเรนซ์ภายใต้แนวคิด Store of Craft ซึ่งนำเสนอแนวคิดการเป็นจุดกำเนิดของกระแสแฟชั่นอันเป็นเอกลักษณ์ของเมืองฟลอเรนซ์แล้วเสร็จ พร้อมกับการปรับปรุงสาขาโรม่า ฟีอูเม ให้เป็นมินิแฟลคซิปสโตร และการปรับปรุงสาขามิลาน ซึ่งกลุ่มบริษัท คาดว่าจะช่วยเพิ่มความพิเศษของประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้า และดึงดูดแบรนด์สินค้าหรู และแบรนด์สินค้าหรูที่ราคาไม่สูงนักมายังสาขาที่ได้รับการปรับปรุงร้านเหล่านี้ ซึ่งจะช่วยเพิ่มปริมาณการเข้าชมร้านค้าและยอดขายของกลุ่มบริษัท





2. การเร่งเครื่องเพื่อพัฒนาแพลตฟอร์ม Omnichannel เพื่อสร้างประสบการณ์ที่พิเศษให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

กลยุทธ์การใช้แพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัท มุ่งตอบสนองความต้องการ ความสะดวกสบายและให้ความมั่นใจกับลูกค้าในยุคดิจิทัลด้วยการผสมผสานระหว่างจุดแข็งของการค้าปลีกผ่านทางออนไลน์และการค้าปลีกที่มีร้านค้าเป็นหลัก ผ่านการผสมผสานเครือข่ายธุรกิจค้าปลีกที่กว้างขวางของกลุ่มบริษัท เข้ากับช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ เพื่อสร้างประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าอย่างไร้รอยต่อให้แก่ลูกค้า ซึ่งนำไปสู่ยอดขายที่เพิ่มสูงขึ้น แม้ว่ากลุ่มบริษัท จะเป็นผู้นำในการประกอบธุรกิจค้าปลีกผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ในประเทศไทย แต่กลุ่มบริษัท ยังไม่ได้เปิดใช้งานแพลตฟอร์ม Omnichannel อย่างเต็มรูปแบบสำหรับทุกร้านค้าและแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัท ดังนั้น การขยายแพลตฟอร์ม Omnichannel ให้ครอบคลุมทั้งเครือข่ายร้านค้ารวมและแบรนด์ค้าปลีก รวมถึงการฝึกกำลังและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานจึงเป็นกลยุทธ์สำคัญที่จะขับเคลื่อนการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท ต่อไป

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท เชื่อว่าการผสมผสานการซื้อสินค้าทางออนไลน์เข้ากับการซื้อสินค้าในร้านค้าได้อย่างไร้รอยต่อนั้น สอดคล้องกับพฤติกรรมของการซื้อสินค้าของลูกค้าในประเทศไทยและประเทศที่กำลังพัฒนาอื่น ๆ ในทวีปเอเชียมากกว่าการขายสินค้า ณ ปัจจุบันของผู้แข่งขันที่ขายสินค้าทางออนไลน์แต่เพียงอย่างเดียวและคู่แข่งรายอื่น ๆ โดยลูกค้าจะได้รับความสะดวกสบายจากการซื้อสินค้าทางออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัท โดยสามารถเลือกสินค้า หาข้อมูล และซื้อสินค้าจากบ้านหรือในขณะเดินทาง อีกทั้งยังได้รับความมั่นใจจากการที่มีร้านค้าในบริเวณใกล้เคียงที่สามารถให้บริการแก่ลูกค้า สามารถตรวจสอบ และทดลองสินค้าได้ก่อนการตัดสินใจซื้อหรือดำเนินเรื่องคืนหรือแลกเปลี่ยนสินค้า อีกทั้งลูกค้าที่อยู่ในโปรแกรมสมาชิกของกลุ่มบริษัท ยังได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ เช่น การสะสมคะแนนจากยอดการใช้จ่าย การแลกของรางวัลที่ตรงความต้องการของลูกค้า รวมถึงส่วนลดพิเศษต่าง ๆ เป็นต้น และจากข้อมูลโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 พบว่า ลูกค้าที่ซื้อสินค้าหลายช่องทาง (Omnichannel Customer) มียอดใช้จ่ายโดยเฉลี่ยสูงกว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านช่องทางเดียว (Single Channel Customer) 4-5 เท่า นอกจากนี้ การติดต่อกับพนักงานขาย ณ จุดรับสินค้าต่าง ๆ ยังช่วยเพิ่มโอกาสในการเสนอขายสินค้าที่เกี่ยวข้องและสินค้าประเภทอื่น ๆ และเพิ่มปริมาณการซื้อสินค้าของลูกค้า ซึ่งการใช้แพลตฟอร์ม Omnichannel ช่วยเพิ่มยอดขายทั้งทางออนไลน์และในร้านค้า

2564 ยอดขายผ่านแพลตฟอร์ม

Omnichannel

20%

ของยอดขายรวม

+109% จากปี 2563

กลุ่มบริษัท มีแผนที่จะเพิ่มศักยภาพด้านการดำเนินงานของแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัท เพื่อใช้ประโยชน์จากเครือข่ายร้านค้าและเพิ่มประสิทธิภาพในด้านอื่น ๆ ซึ่งจะช่วยเร่งอัตราการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัท ยังคงมุ่งหน้าพัฒนาช่องทางออนไลน์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทได้จากทุกสถานที่ โดยกลุ่มบริษัท ได้วางจางบุคลากรทางเทคนิคเพื่อพัฒนาแพลตฟอร์ม Omnichannel โดยเฉพาะ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังคงใช้ประโยชน์จากเครือข่ายร้านค้า เช่น การมีร้านค้ารวมเป็นกลุ่ม (Clustering) เพื่อลดต้นทุนในการส่งสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อทางออนไลน์ อีกทั้ง กลุ่มบริษัท ยังมีแผนเชิงรุกที่จะกระตุ้นให้ลูกค้าหันมาใช้แพลตฟอร์ม Omnichannel ภายในร้าน เพื่อชักจูงลูกค้าดังกล่าวมาสู่ช่องทางออนไลน์ ซึ่งกลุ่มบริษัท สามารถจะทำได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่งของกลุ่มบริษัท มาก

3. การนำเสนอแบรนด์ค้าปลีกใหม่หรือร้านค้ารูปแบบใหม่ (New Brand / New Format)

กลุ่มบริษัท ได้มีการพัฒนารูปแบบธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อพฤติกรรมผู้บริโภค และความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป กลุ่มบริษัท จึงมีกลยุทธ์ในการนำเสนอแบรนด์ค้าปลีกใหม่ ๆ หรือร้านค้ารูปแบบใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ รวมถึงกลุ่มลูกค้าเดิมให้มากขึ้น เช่น

- **กลุ่มฮาร์ดไลน์** ได้เปิดตัว go! WOW ซึ่งเป็นร้านสินค้าเบ็ดเตล็ดภายในบ้านสาขาแรกที่บ้าน แอนด์ มียอนด์ ขอนแก่น และมีทั้งหมด 15 สาขาในปี 2564 นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้เปิดตัว go! Power ซึ่งเป็นร้านเครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าไอที มือถือ เกิดเจ็ด และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ครบวงจร ซึ่งเน้นเจาะตลาดในต่างจังหวัดมากขึ้น ด้วยการมีโปรโมชั่นที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า เช่น จัดส่งภายใน 5 ชั่วโมง ไมโครไฟแนนซ์ (Microfinance) เป็นต้น โดยได้เปิดสาขาแรกที่หัวหินและเปิดทั้งหมด 3 สาขาในปี 2564



- **กลุ่มฟู้ด** ได้เปิดตัวแอปพลิเคชัน เชฟยิม (CHEF YIM) ซึ่งให้บริการครบวงจรสำหรับร้านอาหารบนแพลตฟอร์ม E-Commerce ให้เข้าถึงวัตถุดิบอาหารที่มีคุณภาพดีในราคาย่อมเยา และแอปพลิเคชัน โชยิม (CHO YIM) ซึ่งให้บริการแบบครบวงจรสำหรับร้านโชห่วยทั้งสินค้าและเทคโนโลยี และได้นำเสนอโซนใหม่ Baby & Me ภายในทิวปส์ มาร์เก็ต ที่มาพร้อมสินค้าให้เลือกมากมายสำหรับลูกน้อย อีกทั้ง ได้เปิด THE BAKER ซึ่งเป็นร้านจัดจำหน่ายเบเกอรี่ ซึ่งสามารถซื้อผ่านทางออนไลน์ได้ที่ Tops Online หรือ Grab Food นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังได้เปิดตัว Tops Vita ซึ่งเป็นร้านจัดจำหน่ายวิตามินและอาหารเสริมทั้งในและต่างประเทศ จำนวน 2 สาขา ในปี 2564 และเปิดตัว PET 'N ME ซึ่งเป็นร้านสินค้าแฟชั่นและไลฟ์สไตล์สำหรับสัตว์เลี้ยงทั้งของใช้และอาหาร
- **กลุ่มแฟชั่น** ได้เปิดตัว KIKO Milano ซึ่งเป็นแบรนด์เครื่องสำอางและสกินแคร์จากประเทศอิตาลี สาขาแรกที่สยามเซ็นเตอร์ นอกจากนี้ ได้เปิดตัว Garmin และ Clark ภายใต้ธุรกิจเซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป ด้วยเช่นกัน

4. การผนึกกำลังของกลุ่มบริษัทในเครือ (Synergy)

เนื่องจากกลุ่มบริษัท มีธุรกิจที่หลากหลาย จึงเกิดการผนึกกำลังขึ้นในหลายโครงการเพื่อเพิ่มรายได้และลดต้นทุน อีกทั้ง สร้างสังคมเกื้อหนุนภายในกลุ่มบริษัทในเครือ อาทิ การปรับปรุงการดำเนินงานภายในธุรกิจภายใต้กลุ่มบริษัท โดยการบริหารจัดการร่วมกันมากยิ่งขึ้นเพื่อลดต้นทุน เช่น ต้นทุนสินค้า โดยสามารถเพิ่มอำนาจการต่อรองจากปริมาณการสั่งซื้อสินค้าที่เพิ่มขึ้น รวมไปถึงการลดขั้นตอนและต้นทุนของการดำเนินงานผ่านการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น อีกทั้ง เพิ่มความหลากหลายของสินค้าระหว่างกันเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเพิ่มโอกาสในการขายอีกด้วย โดยได้มีการดำเนินการดังกล่าวในทุกส่วนของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้ผนึกกำลังการซื้อขายสินค้าภายในเครือ เป็นโครงการที่ให้กลุ่มธุรกิจได้ซื้อขายสินค้าภายในเครือมากขึ้น เช่น การนำเสนอสินค้าและบริการที่เกี่ยวกับวัสดุก่อสร้างจากไทวัสดุ (บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม) ให้กลุ่มบริษัทในเครือเพื่อการก่อสร้างและขยายสาขา เป็นต้น



5. การใช้ประโยชน์จากการวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าเพื่อสร้างความภักดีของลูกค้าและเพิ่มยอดขาย

การรวบรวมข้อมูลของลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูลแนวใหม่ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถนำเสนอประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่ครบวงจรและเหมาะกับลูกค้าแต่ละรายของกลุ่มบริษัท ซึ่งช่วยเพิ่มความภักดีของลูกค้าที่มีต่อกลุ่มบริษัท และเพิ่มยอดขายในที่สุด การเข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี และธุรกิจค้าปลีกผ่านรูปแบบและแพลตฟอร์ม Omnichannel ที่ครอบคลุมทั้งแนวลึกและแนวกว้างของกลุ่มบริษัท ทำให้กลุ่มบริษัท มีหลากหลายช่องทางในการรวบรวมและจัดเก็บข้อมูลของลูกค้า ซึ่งรวมถึงอายุ รายได้ อาชีพ ที่อยู่ ตลอดจนรูปแบบการใช้จ่าย โดยกลุ่มบริษัท มีแผนที่จะใช้การวิเคราะห์ข้อมูลจากโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 และจากแหล่งข้อมูลภายในของกลุ่มบริษัท ในการประมวลผลข้อมูลของลูกค้าเพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีลักษณะเฉพาะของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งจะแสดงให้เห็นถึงรูปแบบการบริโภค ระดับความมั่งคั่ง และข้อมูลอื่น ๆ ของลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังใช้ข้อมูลจากโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ ซึ่งทำให้ฝ่ายจัดการสามารถบ่งชี้จำนวนสมาชิกที่เข้าถึงได้ในระดับเขตของหลายพื้นที่ โดยข้อมูลดังกล่าวจะแสดงพื้นที่ที่กลุ่มบริษัท สามารถอาศัยข้อมูลของลูกค้าในการเพิ่มยอดขายในพื้นที่ที่กลุ่มบริษัท เข้าถึงลูกค้าได้สูง (กล่าวคือ มีสัดส่วนของสมาชิก The 1 สูงเมื่อเปรียบเทียบกับประชากรในพื้นที่) เช่น กรุงเทพมหานคร และใช้แพลตฟอร์ม Omnichannel และการจัดส่งสินค้าเพื่อ (1) ขยายขอบเขตในการเข้าถึงลูกค้าสำหรับพื้นที่ที่กลุ่มบริษัท ยังไม่มีสาขาหรือมีสาขาไม่ครอบคลุมเพียงพอ หรือมีสัดส่วนของสมาชิก The 1 ไม่สูง และ (2) เพิ่มจำนวนสมาชิก The 1 ในพื้นที่ดังกล่าวเพื่อเพิ่มอัตราการเข้าถึงลูกค้า ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท มีแผนจะให้ข้อมูลในการซื้อสินค้าดังกล่าวแก่ผู้จัดการสาขาเพื่อช่วยในการตัดสินใจเกี่ยวกับการกำหนดราคาขาย การจัดการสินค้า การส่งเสริมการขาย การขายสินค้าที่เกี่ยวข้องและสินค้าอื่น ๆ และการสื่อสารและเสนอขายที่ตรงจุด เพื่อนำเสนอประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่พิเศษและแตกต่างให้แก่ลูกค้า



นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีแผนจะให้ข้อมูลแก่ซัพพลายเออร์บางราย ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาเป็นรายกรณีพร้อมกับกำหนดเงื่อนไขบางประการ เพื่อช่วยให้ซัพพลายเออร์ต่างๆ ของกลุ่มบริษัทฯ สามารถปรับปรุงการกำหนดราคาขาย การจัดการสินค้า การบริหารสินค้าคงเหลือ ตลอดจนการตัดสินใจอื่น ๆ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าจะเป็นประโยชน์กับกลุ่มบริษัทฯ ทั้งในแง่ความสัมพันธ์อันดีกับซัพพลายเออร์และความผูกพันของลูกค้าต่อกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยเพิ่มยอดขายจากลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ในที่สุด

กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมการณ์การซื้อสินค้า จากฐานข้อมูลลูกค้าสมาชิก The 1 เพื่อทำความเข้าใจถึงความต้องการและนำเสนอสินค้าพร้อมรายการส่งเสริมการขาย จากที่ได้รับความร่วมมือจากทุกหน่วยธุรกิจในกลุ่มบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจในกลุ่มฮาร์ดไลน์ กลุ่มฟู้ด และกลุ่มแฟชั่น โดยคัดเลือกและนำเสนอแบรนด์และประเภทสินค้าที่เฉพาะเจาะจงและเป็นที่สนใจของลูกค้า The 1 โดยเฉพาะ ทั้งนี้ แอปพลิเคชัน The 1 ยังได้พัฒนาเพื่อเป็นศูนย์กลางในการมอบประสบการณ์ต่าง ๆ ให้กับสมาชิกในรูปแบบดิจิทัลที่ครบจบในที่เดียวอย่างสมบูรณ์โดยไม่จำเป็นต้องพบบัตรสมาชิกและทำให้สามารถเก็บข้อมูลพฤติกรรมความสนใจของลูกค้าจากการใช้งานแอปพลิเคชัน The 1 เพื่อมอบข้อเสนอที่ตรงใจให้กับสมาชิกแต่ละคนได้อย่างแม่นยำยิ่งขึ้น และสื่อสารถึงสมาชิกผ่านแอปพลิเคชัน The 1 แบบ Personalization ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และช่วยให้ Customer Journey แบบ Omnichannel สามารถเชื่อมกันได้อย่างไร้รอยต่อในทุก ๆ Touch Points อีกทั้ง ในปี 2564 แอปพลิเคชัน The 1 ได้พัฒนาต่อยอดฟีเจอร์ต่าง ๆ เพื่อช่วยสร้างการมีส่วนร่วม (Engagement) กับลูกค้าสมาชิก ส่งผลให้ The 1 เป็นแอปพลิเคชันที่เป็นที่นิยม โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มียอดดาวน์โหลดประมาณ 4.9 ล้านดาวน์โหลด นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า โดยวิเคราะห์เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าบริการ รวมไปถึงรายการส่งเสริมการขายที่ถูกต้อง ตรงตามพฤติกรรมและตรงใจสมาชิกแต่ละบุคคลผ่านช่องทางที่เหมาะสม ส่งผลให้เพิ่มจำนวนลูกค้าที่ร่วมใช้จ่ายและเพิ่มยอดขายผ่านทั้งหน้าร้าน และหน้าเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทฯ อาทิ การจัดแคมเปญ Double-Digit หรือ Twin Day ส่งผลให้ยอดขายช่องทาง Omnichannel เพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 50 และมีจำนวนลูกค้าที่เข้าร่วมเพิ่มขึ้นร้อยละ 70 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาในช่วงเวลาเดียวกันที่จัดรายการดังกล่าว เป็นต้น



6. การแสวงหาโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจในอนาคตทั้งในประเทศ ภูมิภาคเอเชียและทั่วโลกอย่างต่อเนื่อง โดยการควบรวมกิจการ การเข้าซื้อกิจการ รวมถึงการร่วมทุน

กลุ่มบริษัทฯ ได้แสวงหาโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งการควบรวมกิจการ การเข้าซื้อกิจการ รวมถึงการร่วมทุนเป็นโอกาสที่น่าสนใจสำหรับการเติบโตในอนาคต อีกทั้ง จะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มจากการลงทุนดังกล่าว ประกอบกับการใช้ประโยชน์จากธุรกิจที่กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าลงทุนเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่ง รวมทั้งสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขันให้กับกลุ่มบริษัทฯ

ที่ผ่านมาการเข้าซื้อกิจการทั้งในประเทศและต่างประเทศของกลุ่มบริษัทฯ เป็นกลยุทธ์ที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อขยายธุรกิจไปยังตลาดใหม่ ๆ และกลุ่มบริษัทฯ ยังคงเฝ้าติดตามโอกาสในการขยายธุรกิจและการเข้าซื้อกิจการ ไม่ว่าจะเป็นการเข้าซื้อกิจการเป้าหมาย การร่วม



ลงทุน การเข้าร่วมทุนเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ และโอกาสในการเติบโตอื่น ๆ ที่น่าสนใจและเหมาะสมทั้งในประเทศและในภูมิภาคเอเชียและภูมิภาคอื่นอยู่เสมอ โดยกลุ่มบริษัท มุ่งที่จะเป็นผู้นำในตลาดโดยรวม หรือตลาดเฉพาะเจาะจงกลุ่มลูกค้าซึ่งมีมูลค่าและอัตราการเติบโตสูง และแข่งขันด้วยยากในตลาดใหม่ โดยกลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจที่กลุ่มบริษัท สามารถใช้ความเชี่ยวชาญในการดำเนินงานเพื่อผนึกกำลังกับกิจการเป้าหมาย ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท ได้เปิดโอกาสให้ผู้ก่อตั้งหรือคณะผู้บริหารเดิมของกิจการเป้าหมายยังคงมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการต่อไป เพื่อรักษาบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในกิจการนั้น ๆ รวมทั้งช่วยให้การดำเนินงานเป็นไปได้อย่างต่อเนื่อง

สำหรับการเข้าซื้อกิจการหรือการร่วมลงทุนที่ผ่านมาในประเทศไทย กลุ่มบริษัท ได้เข้าซื้อกิจการต่าง ๆ ในหลากหลายธุรกิจเพื่อขยายแบรนด์ค้าปลีก ได้แก่ กลุ่มธุรกิจแฟชั่น เช่น ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน กลุ่มธุรกิจ푸드 เช่น ท็อปส์ และแพมัสมาร์เก็ต และการเข้าซื้อกิจการในปี 2564 ในกลุ่มธุรกิจฮาร์ดไลน์ เช่น ออฟฟิศเมท บิ๊กแอส และเมว ซึ่งเป็นแบรนด์ค้าปลีกที่อยู่ภายใต้ COL เพื่อต่อยอดความเป็นผู้นำ Omnichannel Retailing Platform และเสริมความแข็งแกร่งให้กับส่วนงานฮาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัท รวมถึงการขยายธุรกิจไปยังตลาดภาคองค์กร (Business to Business Market หรือ B2B Market) ที่ COL มีฐานลูกค้าองค์กรที่แข็งแกร่ง อีกทั้ง กลุ่มบริษัท ได้ลงทุนในบริษัทสตาร์ทอัพ เช่น Mercular เพื่อต่อยอดช่องทางการขายและขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัท ให้ครอบคลุมทุกกลุ่ม ซึ่งรวมถึงสินค้ากลุ่ม Hobby & Lifestyle ด้วย เป็นต้น นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัท ได้เข้าซื้อหุ้น Porto WW ในสัดส่วนร้อยละ 67 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ Porto WW โดย Porto WW เป็นบริษัทที่ลงทุนในบริษัท แกรีนเท็กซ์ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 40 ซึ่งการลงทุนดังกล่าวได้ช่วยพัฒนาและเสริมความแข็งแกร่งให้กับ Ecosystem และแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัท ให้สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้ครบวงจรตั้งแต่ต้นทางถึงปลายทาง ด้วยการร่วมมือกับ Grab ซึ่งเป็นผู้นำแพลตฟอร์มบริการออนไลน์สู่ออฟไลน์ที่มีการเติบโตเร็วทั่วทั้งภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยเฉพาะในประเทศไทย อีกทั้ง เป็นผู้ให้บริการที่หลากหลาย ได้แก่ บริการส่งอาหาร บริการการเดินทาง บริการระบบโลจิสติกส์ บริการจองโรงแรมและที่พัก และบริการทางการเงิน ซึ่งความร่วมมือดังกล่าวจะช่วยให้นักลงทุนได้เพิ่มเติมการให้บริการและต่อยอดให้นักลงทุน เป็น Digital Retail ที่สมบูรณ์แบบ (สามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมจากสารสนเทศที่บริษัท เผยแพร่ต่อตลาดหลักทรัพย์ เรื่อง การเข้าซื้อหุ้น Porto Worldwide Limited ซึ่งลงทุนในธุรกิจ Grab ในประเทศไทย)



นอกจากนี้ การเข้าซื้อกิจการที่ผ่านมาในประเทศเวียดนาม เป็นอีกตัวอย่างที่ดีสำหรับกลยุทธ์ของกลุ่มบริษัท ในการเข้าซื้อกิจการ กล่าวคือ ภายหลังจากการเข้าร่วมลงทุนในเหียนคิม (เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2562 กิจการร่วมค้าเหียนคิมมีสถานะเป็นบริษัทย่อยที่กลุ่มบริษัท ถือหุ้นทั้งหมดหลังจากที่กลุ่มบริษัท ได้เข้าซื้อหุ้นส่วนที่เหลือที่ถือโดยหุ้นส่วนทางธุรกิจ) และลานซี มาร์เก็ต อย่างไรก็ดี ขนาดธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในประเทศเวียดนามยังไม่มีขนาดใหญ่พอที่จะมีประสิทธิภาพเป็นที่น่าพอใจ การเข้าซื้อบิกซี เวียดนามจึงช่วยเสริมให้นักลงทุนบรรลุเป้าหมายในการเพิ่มขนาดธุรกิจที่กลุ่มบริษัท ต้องการ และยังช่วยเพิ่มความเข้มแข็งให้แก่แบรนด์ค้าปลีกที่กลุ่มบริษัท มีอยู่ก่อนแล้วในประเทศเวียดนาม ดังนั้น กลุ่มบริษัท จึงได้มุ่งใช้ความพยายามในการทำให้การเข้าซื้อกิจการดังกล่าวประสบความสำเร็จ ปัจจุบัน บิกซี / GO! เวียดนาม เป็นผู้นำอย่างชัดเจนในตลาดไฮเปอร์มาร์เก็ตของประเทศเวียดนาม



1.1.3 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

ในปี 2490 กลุ่มเซ็นทรัลเริ่มกิจการครอบครัวเป็นร้านค้าปลีกแถวเล็ก ๆ ในกรุงเทพมหานคร โดยนายเตียง จิราธิวัตน์ (“คุณเตียง”) ต่อมา ในปี 2499 นายสัมฤทธิ์ จิราธิวัตน์ (“คุณสัมฤทธิ์”) ซึ่งเป็นบุตรชายของคุณเตียง ได้ขยายธุรกิจการจำหน่ายสินค้าทั่วไปด้วยการก่อตั้งห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลสาขาแรกขึ้นในย่านวังบูรพา กรุงเทพมหานคร ทั้งคุณเตียงและคุณสัมฤทธิ์ ซึ่งเป็นผู้ร่วมก่อตั้งกลุ่มเซ็นทรัล ร่วมกันดำเนินธุรกิจโดยได้รับการสนับสนุนจากสมาชิกรายอื่นในครอบครัว ทั้งนี้ ยุคดังกล่าวเป็นยุคที่การค้าเติบโตรุ่งเรืองเฟื่องฟู โดยคุณเตียงและคุณสัมฤทธิ์ได้ใช้วิสัยทัศน์ที่มีในการริเริ่มแนวคิดทางธุรกิจจำนวนมากที่ไม่เคยมีมาก่อนในประเทศไทย เช่น การนำเข้าแบรนด์เครื่องสำอางจากต่างประเทศ การให้ความสำคัญกับการให้บริการแก่ลูกค้า การตัดป้ายราคาสินค้า การใช้บาร์โค้ดในการชำระราคาสินค้า รวมถึงแนวคิดโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกก่อนผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกรายอื่นในประเทศไทย

กลุ่มเซ็นทรัลภายใต้การบริหารของครอบครัวจิราธิวัตน์ได้เติบโตเป็นแบรนด์ที่มีชื่อเสียงที่สุดแบรนด์หนึ่งในประเทศไทยและยังเป็นหนึ่งในกลุ่มบริษัทค้าปลีกที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยมีการปลูกฝังและสืบทอดวิสัยทัศน์ในการทำธุรกิจค้าปลีกให้แก่สมาชิกของครอบครัวจิราธิวัตน์จากรุ่นสู่รุ่น ทั้งนี้ การขยายธุรกิจไปสู่รูปแบบ Omnichannel ช่วยขับเคลื่อนการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ และช่วยทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีสถานะเป็นผู้นำที่แข็งแกร่งในกลุ่มธุรกิจค้าปลีกสินค้าหลากหลายประเภท

เมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2562 มีมติอนุมัติการแปรสภาพบริษัทฯ เป็นบริษัทมหาชนจำกัด และการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 1,620 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียน 4,700 ล้านบาท เป็น 6,320 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,620,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อเสนอขายหุ้น พร้อมการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของ ROBINS และเพื่อรองรับการจัดสรรหุ้นสามัญส่วนเกิน

เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2563 กลุ่มบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกทั้งในประเทศและต่างประเทศได้เปิดการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลาดหลักทรัพย์) เป็นวันแรก โดยมีมูลค่าเสนอขายรวม 78,124 ล้านบาท (รวมมูลค่าหุ้นที่เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นของ ROBINS ที่ตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ และการจัดสรรหุ้นส่วนเกิน) และมีมูลค่าหลักทรัพย์ ณ ราคา IPO ที่ประมาณ 253,302 ล้านบาท (ไม่รวมการจัดสรรหุ้นส่วนเกิน)



พัฒนาการที่สำคัญ

2490

ก่อตั้งร้านค้าในตึกแถว
ขนาดเล็กในกรุงเทพมหานคร

2533

เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้าเซน (ปัจจุบันคือ
ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลเอนกเซ็นทรัลเวิลด์)
ซึ่งเป็นห้างสรรพสินค้าไลฟ์สไตล์ และก่อตั้ง
บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด

2548

พระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร
พระราชทานอนุญาตให้ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ใช้ตราครุฑในกิจการ

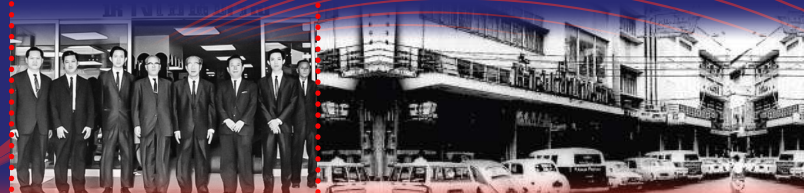
2499

เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล
สาขาแรกในย่านวังบูรพา

2538

เข้าถือหุ้นส่วนใหญ่
ในห้างสรรพสินค้า
โรบินสัน

R
ROBINSON



เริ่มประกอบกิจการนำเข้าสินค้า
โดยการก่อตั้ง เซ็นทรัล เทรดดิ้ง
ซึ่งต่อมาได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของ
กลุ่มธุรกิจบริหาร และการตลาด
สินค้าแฟชั่น (Central Marketing
Group หรือ CMG)



เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้า
เซ็นทรัล สาขาชิดลม ซึ่งปัจจุบัน
ได้กลายเป็นห้างสรรพสินค้า
สาขาแฟลกชิปสโตร์ ที่เป็น
เอกลักษณ์ของบริษัทฯ



เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็น
การเปิดห้างสรรพสินค้าสาขาแรกในพื้นที่นอกเขตกรุงเทพมหานคร
และเบิกทางการขยายธุรกิจสู่ต่างจังหวัด



เปิดให้บริการร้านขายสินค้าเฉพาะทาง และเริ่มให้บริการ
ร้านค้าปลีกประเภทอื่น ๆ เป็นแห่งแรก ได้แก่ กือปส์
(ในปี 2539) เพาเวอร์บาย (ในปี 2540) และ ซูเปอร์สปอร์ต
(ในปี 2540)



เปิดให้บริการร้านขายสินค้าเฉพาะทางประเภท
ร้านเดี่ยว (Standalone) ขนาดใหญ่แห่งแรก
ได้แก่ ไทวัสดุ (ในปี 2553) และ บ้าน แอนด์
บียอนด์ (ในปี 2556)

2493

2517

2535

2539
25482553
2556



พัฒนาการที่สำคัญ

2553

เปิดให้บริการโรบินสันไลฟ์สไตล์แห่งแรกในจังหวัดตรังซึ่งเป็นรูปแบบธุรกิจที่มุ่งเน้นการขยายธุรกิจและเจาะตลาดในต่างจังหวัด



2555

เข้าร่วมลงทุนในกิจการแฟมิลีมาร์กในประเทศไทยในรูปแบบกิจการร่วมค้า (Joint Venture)



2558

เข้าร่วมลงทุนในกิจการเจริญคิม และลานซี มาร์ก ในประเทศเวียดนาม



2560

เปิดตัวบริการใหม่บนแพลตฟอร์ม Omnichannel เช่น “Rinascente ON DEMAND” และ “Chat & Shop” และได้เริ่มปรับโครงสร้างธุรกิจ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมสำหรับการออกและเสนอขายหุ้นต่อประชาชน และการนำหุ้นของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์



2562

แปรสภาพเป็นบริษัท (มหาชน) จำกัด และได้ทำการเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน) (ROBINS) และเพิกถอนหุ้นของ ROBINS ออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ นอกจากนี้ได้เข้าซื้อหุ้นส่วนที่เหลือทั้งหมดในธุรกิจเจริญคิม ในประเทศเวียดนาม สำหรับประเทศอิตาลี ได้เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต สาขาตูรินหลังการปรับปรุงสาขา



2554

เข้าซื้อกิจการห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต ซึ่งเป็นกลุ่มห้างสรรพสินค้าหรูหราในประเทศอิตาลี และเป็นการเข้าสู่ตลาดยุโรปครั้งแรกของบริษัทฯ



2556

เปิดตัวเว็บไซต์แรกภายใต้ชื่อ www.central.co.th สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล



2559

เข้าซื้อกิจการ บิ๊กซี ในประเทศเวียดนาม



2561

เปิดตัวแบรนด์ค้าปลีก GO! สำหรับธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ต สาขาแรกจากการปรับภาพลักษณ์แบรนด์บิ๊กซีในประเทศเวียดนาม ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ในการขยายกิจการของบริษัทฯ



2563

เปิดซื้อขายหลักทรัพย์ CRC วันแรกในวันที่ 20 กุมภาพันธ์ ซึ่งเป็นหุ้นไอพีโอที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์ของตลาดหลักทรัพย์ และเป็นหุ้นไอพีโอของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่มีขนาดใหญ่ที่สุดเป็นอันดับ 2 ของโลก รวมทั้งเข้าไประดมอยู่ในดัชนี SET 50 และ MSCI Global Standard Indexes และได้ดำเนินแผน “ยุทธศาสตร์ 5 พร้อม” ที่ตอบโจทย์ความท้าทายในยุคนิวโนมอล อีกทั้งได้เปิดโรบินสันไลฟ์สไตล์ 1 สาขา และโกว๊าล์ 4 สาขาในประเทศไทย สำหรับในเวียดนาม ได้เปิด GO! 4 สาขา และ บิ๊กซี โก (go!) สาขาแรก นอกจากนี้ ได้เปิดตัวแอปพลิเคชัน Central ในประเทศไทย และเว็บไซต์ www.rinascente.it ในประเทศอิตาลี





พัฒนาการที่สำคัญในปี 2564

มกราคม

เปิดไทวัสดุ 2 สาขา ได้แก่ สาขาสุขสวัสดิ์ และสาขาบ่อวิน และได้เปิดตัวแอปพลิเคชัน GO! สำหรับซื้อสินค้าอุปโภค-บริโภคในประเทศเวียดนาม



เมษายน

เปิด GO! ที่เมือง Thai Nguyen ในประเทศเวียดนาม และสำหรับประเทศไทยได้เปิดจริงใจ Farmers' Market ซึ่งตั้งอยู่ภายในท็อปส์ในช่วงสถานการณ์แพร่ระบาดของ COVID-19 และมีทั้งหมด 27 สาขาในปี 2564



กรกฎาคม

เปิดไทวัสดุ สาขาอยุธยา



ตุลาคม

เปิดตัว go! Power สาขาแรกที่หัวหิน ภายใต้กลุ่มธุรกิจอาร์ดีไลน์ ซึ่งเป็นร้านขายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ครบวงจร ซึ่งมุ่งเน้นเจาะตลาดในต่างจังหวัด



ธันวาคม

ลงทุนในบริษัท แกร็บแท็กซี่ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด⁽³⁾ ในสัดส่วนร้อยละ 40 โดยการเข้าลงทุนดังกล่าวช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับ Ecosystem และแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ ได้เปิด GO! ที่เมือง Thai Binh ในประเทศเวียดนาม



กุมภาพันธ์

ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของ COL⁽¹⁾ แล้วเสร็จ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้กับส่วนงานอาร์ดีไลน์ สร้างมูลค่าเพิ่มจาก Synergy รวมถึงการขยายธุรกิจไปยังตลาดภาคองค์กร



พฤษภาคม

นำเสนอบริการใหม่ล่าสุด Personal Shopper ทั้งในส่วนงาน Non Food และขยายให้ครอบคลุมในส่วนงานพืช ได้แก่ ท็อปส์ และเซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์



สิงหาคม

เปิดไทวัสดุ สาขาสงขลา และ go! WOW สาขาแรกในประเทศไทย ภายใต้กลุ่มธุรกิจอาร์ดีไลน์ ซึ่งเป็นร้านสินค้าเบ็ดเตล็ดภายในบ้าน



อีกทั้ง ได้เข้าลงทุนในสตาร์ทอัพไทย Mercular⁽²⁾ โดยการลงทุนนี้ได้ทำเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2564

พฤศจิกายน

เปิดไทวัสดุ สาขาศรีสะเกษ รูปแบบใหม่ Hybrid Format สาขาแรก โดยรวมไทวัสดุ และ BNB Home เพื่อตอบสนองความต้องการสินค้าตกแต่งบ้านสำหรับคนเมือง และได้เปิดห้างสรรพสินค้าโรบินสัน อยุธยา และเปิด GO! ที่เมือง Ba Ria ในประเทศเวียดนาม



อีกทั้ง ได้ทรานส์ฟอร์มองค์กรเป็นเบอร์หนึ่ง "Digital First" และ "Omni-Centric Retailer" พร้อมแพลตฟอร์ม Omnichannel ครอบคลุมทุกกลุ่มธุรกิจ 3 ประเทศ ส่งผลให้องค์กรมีความแข็งแกร่ง พร้อมเติบโตอย่างยั่งยืน

⁽¹⁾ บริษัท พีบีเอส จำกัด (บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100) ได้ดำเนินการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท ซีไอแอล จำกัด (มหาชน) (COL) แล้วเสร็จเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2564

⁽²⁾ Mercular เป็น Community Commerce ที่ลงทุนร่วมกับเพาเวอร์บาย เพื่อต่อยอดช่องทางการขายจาก E-Commerce สู่แพลตฟอร์ม Omnichannel และขยายตลาดสินค้ากลุ่ม Hobby & Lifestyle เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า

⁽³⁾ บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้น Porto Worldwide Limited (Porto WW) สัดส่วนร้อยละ 67 ซึ่งลงทุนในบริษัท แกร็บแท็กซี่ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 40 โดยการเข้าลงทุนดังกล่าวและการร่วมมือกับ Grab จะเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับ Ecosystem และแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงการพัฒนาบริการให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น



1.1.4 ข้อมูลพื้นที่บริษัทให้ค้ำประกันไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลเสนอขายหลักทรัพย์

-ไม่มี-

1.1.5 สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ประเภทธุรกิจ เลขทะเบียนบริษัท จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้ว

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ (ภาษาไทย)	: บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ (ภาษาอังกฤษ)	: Central Retail Corporation Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจค้าปลีกที่มีรูปแบบและประเภทสินค้าที่หลากหลาย (Multi-Format and Multi-Category Retailing Platform) โดยผ่านการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม (Holding Company)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107562000386
ข้อมูลหลักทรัพย์	: หุ้นสามัญของ บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนและทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในปี 2563 โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “CRC”
ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	: 6,320,000,000 บาท (หกพันสามร้อยยี่สิบล้านบาทถ้วน)
ทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	: 6,031,000,000 บาท (หกพันสามสิบล้านบาทถ้วน) (ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 6,031,000,000 หุ้น)
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	: 1 บาท (หนึ่งบาท)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
โฮมเพจ	: http://www.centralretail.com
โทรศัพท์	: 02-650-3600



1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1.2.1 ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และโครงสร้างรายได้

กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกสินค้าหลากหลายประเภทผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลาย (Multi-Format and Multi-Category) ในประเทศไทย และมีการขยายธุรกิจไปต่างประเทศ โดยเป็นผู้นำในประเทศอิตาลีและเป็นหนึ่งในผู้นำในประเทศเวียดนาม ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ หากแบ่งตามหน่วยธุรกิจสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

- (1) กลุ่มฮาร์ดไลน์ ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้าน สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องเขียนและอุปกรณ์สำนักงาน หนังสือ และ e-Book ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ไทวัสดุ บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมท บิกูเอส เมว และเหยียนคิม
- (2) กลุ่มฟู้ด ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค และสินค้าที่มักพบได้ทั่วไปในร้านสะดวกซื้อภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ เฟมิลีมาร์เก็ต บิกซี / GO! ลานซี มาร์เก็ต ท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม และบีบี โก (go!)
- (3) กลุ่มแฟชั่น ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต ซูเปอร์สปอร์ต และ Brandshop ต่าง ๆ
- (4) กลุ่มพรีฟเพอร์ตี ซึ่งมุ่งเน้นการให้เช่าพื้นที่สำหรับร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ และร้านค้าและบริการของบุคคลภายนอก เช่น โรบินสันไลฟ์สไตล์ ท็อปส์ ฟลาซ่า และบิกซี / GO! เวียดนาม

โดยแต่ละกลุ่มธุรกิจจะมีแบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ ซึ่งจำหน่ายสินค้าหลากหลายประเภท โดยแต่ละแบรนด์ค้าปลีกจะมีคุณลักษณะต่าง ๆ ที่แตกต่างกัน เช่น เครือข่ายร้านค้า รูปแบบร้านค้า สินค้าที่เสนอขาย กลยุทธ์ในการสื่อสารแบรนด์ (Branding) และจุดยืนทางการตลาด ทั้งนี้ แม้แบรนด์ค้าปลีกหลักหลายแบรนด์ของกลุ่มบริษัทฯ ได้เปิดดำเนินงานมาเป็นเวลาหลายสิบปีแล้ว เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล แต่กลุ่มบริษัทฯ ยังคงมุ่งนำเสนอแบรนด์ค้าปลีกใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง และอาจปรับเปลี่ยนแบรนด์หรือยุติแบรนด์ค้าปลีกที่มีอยู่บางแบรนด์เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสถานะของตลาดค้าปลีก

ทั้งนี้ หากแบ่งธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ตามข้อมูลทางการเงินจะสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ (1) กลุ่มฮาร์ดไลน์ (2) กลุ่มฟู้ด และ (3) กลุ่มแฟชั่น เนื่องจากรายได้จากกลุ่มพรีฟเพอร์ตี จากโรบินสันไลฟ์สไตล์จะถูกบันทึกอยู่ในกลุ่มแฟชั่น และจากท็อปส์ ฟลาซ่า และบิกซี / GO! เวียดนามจะถูกบันทึกอยู่ในกลุ่มฟู้ด ซึ่งตารางด้านล่างแสดงถึงโครงสร้างรายได้รวมของกลุ่มบริษัทฯ แบ่งตามกลุ่มธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ทั้ง 3 กลุ่มตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

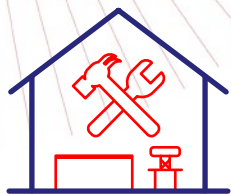
รายได้รวม	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากกลุ่มฮาร์ดไลน์	54,277	24.4	55,654	28.6	67,950	34.7
รายได้จากกลุ่มฟู้ด	91,018	40.8	85,413	44.0	78,271	40.0
รายได้จากกลุ่มแฟชั่น	77,442	34.8	53,245	27.4	49,433	25.3
รายได้รวม	222,737	100.0	194,311	100.0	195,654	100.0



แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

กลุ่มฮาร์ดไลน์



ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง **466** ร้านค้า
การขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม **Omnichannel**

ไทวัสดุ และ บ้าน แอนด์ บียอนด์

ประเทศไทย

65 สาขา

บีทูเอส

ประเทศไทย

143 สาขา

ไทวัสดุ เป็นศูนย์รวมวัสดุก่อสร้างครบวงจรขนาดใหญ่รูปแบบใหม่ สำหรับผู้ที่ต้องการหาวัสดุก่อสร้างที่ครบครัน

บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม เป็นแบรนด์ค้าปลีกหลัก ซึ่งจำหน่ายสินค้าตกแต่งบ้านของกลุ่มบริษัท และปัจจุบันอยู่ในระหว่างปรับเปลี่ยนแบรนด์เป็น บีเอ็นบี โฮม



www.thaiwatsadu.com www.bnbhome.com

บีทูเอส เป็นผู้นำธุรกิจด้านการจำหน่ายสินค้าหนังสือ อุปกรณ์เครื่องเขียน ศิลปะ สื่อการเรียนรู้สำหรับเด็กทุกช่วงวัย และสินค้ากลุ่มไลฟ์สไตล์



www.b2s.co.th

เพาเวอร์บาย

ประเทศไทย

130 สาขา

เมพ คอร์ปอเรชั่น

ประเทศไทย

เพาเวอร์บาย เป็นผู้นำธุรกิจด้านสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าไอที มีोटโต้ เกิดเจ็ต และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ครบวงจร

เมพ คอร์ปอเรชั่น เป็นธุรกิจจัดจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-Book) และให้คำปรึกษาเรื่องการจัดทำ e-Book และการจัดหาอุปกรณ์ซอฟต์แวร์ หรือโปรแกรมที่เกี่ยวข้อง รวมถึงอุปกรณ์อ่านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-Reader)



www.powerbuy.co.th



www.mebmarket.com

ออฟฟิศเมท

ประเทศไทย

77 สาขา ⁽¹⁾

เหงียนคิม

ประเทศเวียดนาม

51 สาขา

ออฟฟิศเมท เป็นผู้นำธุรกิจด้านการจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องเขียน อุปกรณ์ และเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน สำหรับลูกค้าองค์กร และผู้ประกอบการเป็นหลัก

เหงียนคิม เป็นร้านขายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์เฉพาะทาง ในประเทศเวียดนาม ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีคุณภาพ แก่ลูกค้าทั่วทั้งประเทศเวียดนาม



www.officemate.co.th



www.nguyenkim.com

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ ไม่รวมร้านออฟฟิศเมทพลัส (ร้านแฟรนไชส์ภายใต้ธุรกิจออฟฟิศเมท)



แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564



กลุ่มฟู้ด

ซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ต **350** สาขา
ร้านสะดวกซื้อ **805** สาขา
และการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม **Omnichannel**

ท็อปส์ และ เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์

ประเทศไทย

281 สาขา

ท็อปส์ เป็นผู้จำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภคหลักของกลุ่มบริษัท ซึ่งมีร้านค้าหลากหลายรูปแบบได้แก่ท็อปส์มาร์เก็ตท็อปส์ซูเปอร์สโตร์ และท็อปส์ เดลี่

เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ เป็นซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งมีพื้นที่ให้นั่งรับประทานภายในบริเวณร้านที่เป็นเอกลักษณ์ โดยเน้นประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าและการจำหน่ายสินค้าอาหารและสินค้าอุปโภค-บริโภคที่มีคุณภาพ



www.tops.co.th

www.centralfoodhall.com

บิกซี / GO! และ บีบี โก (go!)

ประเทศเวียดนาม

38 สาขา

บิกซี / GO! เป็นไฮเปอร์มาร์เก็ตยอดนิยมในประเทศเวียดนาม ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอาหารคุณภาพชั้นนำ และสินค้าอุปโภค-บริโภคอื่น ๆ นอกจากนี้ บิกซีอยู่ในระหว่างการปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์เป็น “GO!”

บีบี โก (go!) เป็นซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดเล็ก ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภคและสินค้าในหมวดเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย เพื่อให้เข้าถึงและตอบสนองความต้องการลูกค้าในพื้นที่ต่างจังหวัดในเวียดนาม



www.bigc.vn

แฟมิลีมาร์ท

ประเทศไทย

805 สาขา

แฟมิลีมาร์ท เป็นร้านสะดวกซื้อ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการสินค้า อาหาร และสินค้าอื่น ๆ ในชีวิตประจำวันของลูกค้า



www.familymart.co.th

ท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม

ประเทศเวียดนาม

7 สาขา

ท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม เป็นซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดกลางในเมืองใหญ่ของประเทศเวียดนาม โดยมุ่งเน้นการจัดหาสินค้าอาหาร และสินค้าอุปโภค-บริโภคที่มีคุณภาพ



https://topsmarket.vn

ลานซี มาร์ท

ประเทศเวียดนาม

24 สาขา

ลานซี มาร์ท เป็นซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดกลางถึงใหญ่ในพื้นที่ชานเมืองและชนบทของประเทศเวียดนามตอนเหนือ โดยมุ่งเน้นการจัดหาสินค้าอาหาร และสินค้าอุปโภค-บริโภคคุณภาพที่เลือกสรรมาจากผู้ผลิตท้องถิ่น



www.lanchi.vn



แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

กลุ่มแฟชั่น



ห้างสรรพสินค้า 83 สาขา
ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง 98 ร้านค้า
Brandshop 378 ร้านค้า
เคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า 1,419 เคาน์เตอร์
และการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel

ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล

ประเทศไทย

25 สาขา

ซูเปอร์สปอร์ต

ประเทศไทย

247 ร้านค้า ⁽²⁾

ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล เป็นแบรนด์ค้าปลีกหลักของกลุ่มบริษัท ซึ่งนำเสนอสินค้าหลากหลายประเภทให้แก่กลุ่มลูกค้าที่หลากหลายร่วมกับการให้บริการที่มีคุณภาพแก่ลูกค้า

ซูเปอร์สปอร์ต เป็นร้านขายสินค้าเฉพาะทางขนาดกลางถึงใหญ่ ซึ่งเป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกสินค้ากีฬาและอุปกรณ์กีฬาที่มีคุณภาพและตอบสนองเทรนด์ออกกำลังกายทุกรูปแบบ

CENTRAL 

www.central.co.th



www.supersports.co.th

ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน

ประเทศไทย

49 สาขา ⁽¹⁾

Central Marketing Group

ประเทศไทย

229 ร้านค้า ⁽³⁾

ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน เน้นการจำหน่ายสินค้าที่มีความหลากหลาย คุณภาพดี และคุ้มค่าคุ้มค่า สามารถตอบโจทย์ลูกค้าทุกกลุ่ม โดยมีสาขาครอบคลุมมากที่สุดในประเทศไทย

Central Marketing Group หรือ “CMG” เป็นธุรกิจผู้แทนจำหน่ายสินค้าแฟชั่นและผลิตภัณฑ์เสริมความงามจากต่างประเทศ ผ่านเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้าที่สำคัญ และช่องทางค้าปลีกอื่น ๆ เช่น Brandshop ที่เป็นร้านเดี่ยว (Standalone) และการขายส่ง

ROBINSON

www.robinson.co.th



www.cmg.co.th

ห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต

ประเทศอิตาลี

9 สาขา

ห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต เป็นห้างสรรพสินค้าระดับไฮเอนด์สัญชาติอิตาลี อายุกว่า 150 ปี ซึ่งถือเป็นธุรกิจค้าปลีกชั้นนำในยุโรปที่มีสาขาตั้งอยู่ในเมืองหลักทั่วประเทศอิตาลี

RINASCENTE

www.rinascente.it

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ ไม่รวมห้างสรรพสินค้าโรบินสันจำนวน 2 สาขาในประเทศไทย

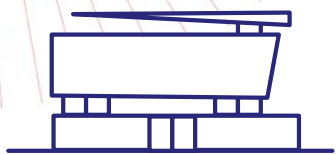
⁽²⁾ จำนวนร้านค้าสำหรับซูเปอร์สปอร์ตรวม Brandshop จำนวน 149 ร้านค้า และร้านขายสินค้าเฉพาะทางจำนวน 98 ร้านค้า

⁽³⁾ จำนวนร้านค้าสำหรับ CMG ไม่รวมเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า



แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564



กลุ่มพรีเมียมเพอร์ตี

พลาซ่า 69 สาขา

โรบินสันไลฟ์สไตล์

ประเทศไทย

24 สาขา

โรบินสันไลฟ์สไตล์ เป็นพลาซ่าที่เป็นศูนย์กลางของเมือง สำหรับการใช้ชีวิต และการจับจ่ายใช้สอยภายใต้แนวคิด Eat Shop Play ที่เน้นกลุ่มลูกค้าในเมืองรอง โดยมีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศไทย



www.robinson.co.th

บิกซี / GO!

ประเทศเวียดนาม

40 สาขา

บิกซี / GO! เป็นพลาซ่าขนาดใหญ่ที่เน้นเติมเต็มไลฟ์สไตล์ของลูกค้าที่หลากหลาย โดยมีเป้าหมายให้เป็น All-In-One Destination สำหรับลูกค้า โดยมีพื้นที่เช่าสำหรับร้านค้าของกลุ่มบริษัท และร้านค้าและบริการของบุคคลภายนอก



www.bigc.vn

ท็อปส์ พลาซ่า

ประเทศไทย

5 สาขา

ท็อปส์ พลาซ่า เป็นพลาซ่าที่เน้นกลุ่มลูกค้าในจังหวัดเล็ก โดยมีพื้นที่เช่าสำหรับร้านค้าของกลุ่มบริษัท และร้านค้าและบริการของบุคคลภายนอก เพื่อตอบสนองโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย



www.tops.co.th



1.2.1.1 เครือข่ายร้านค้าปลีกและแพลตฟอร์ม Omnichannel

เครือข่ายธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัท ครอบคลุมพื้นที่สำคัญในประเทศไทย รวมถึงพื้นที่สำคัญในประเทศเวียดนามและประเทศอิตาลี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัท มีเครือข่ายร้านค้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญจำนวน 2,051 ร้านค้าใน 57 จังหวัดในประเทศไทย ร้านค้าจำนวน 120 ร้านค้าใน 40 จังหวัดในประเทศเวียดนาม และห้างสรรพสินค้าจำนวน 9 สาขาใน 8 เมืองในประเทศอิตาลี ตามลำดับ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัท มีพื้นที่ขายสุกักรวมประมาณ 3,255,795 ตารางเมตร และพลาซ่าของกลุ่มบริษัท มีพื้นที่ให้เช่าสุกักรวมจำนวน 659,550 ตารางเมตร

จำนวนสาขาและที่ตั้ง

ตารางด้านล่างแสดงถึงจำนวนสาขาของร้านค้าและพลาซ่าโดยรวม รวมถึงพื้นที่ขายสุกักรวมและพื้นที่ให้เช่าสุกักรวมในเครือข่ายร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัท ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญ ซึ่งจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ ณ วันที่ระบุ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

	2562	2563	2564
จำนวนร้านค้ารวม (ร้าน) ⁽¹⁾			
กลุ่มฮาร์ดไลน์ ⁽²⁾	234	239	466
กลุ่มฟู้ด	1,248	1,202	1,155
กลุ่มแฟชั่น ⁽³⁾	601	597	559
รวม	2,083	2,038	2,180
พื้นที่ขายสุกักรวม (ตร.ม.) ^{(3) (4)}			
กลุ่มฮาร์ดไลน์ ⁽²⁾	1,106,896	1,159,469	1,346,359
กลุ่มฟู้ด	627,437	643,253	661,518
กลุ่มแฟชั่น	1,275,068	1,265,630	1,247,918
รวม	3,009,401	3,068,353	3,255,795
จำนวนพลาซ่ารวม (สาขา)			
กลุ่มฟู้ด	38	42	45
กลุ่มแฟชั่น	23	24	24
รวม	61	66	69
พื้นที่ให้เช่าสุกักรวม (ตร.ม.) ⁽⁵⁾			
กลุ่มฟู้ด	179,244	200,621	236,614
กลุ่มแฟชั่น	365,295	399,202	422,937
รวม	544,538	599,823	659,550

⁽¹⁾ จำนวนร้านค้าดังกล่าวไม่รวมจำนวนเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า แต่รวมจำนวนร้านค้าที่ตั้งอยู่ในพลาซ่าของกลุ่มบริษัท

⁽²⁾ รวมจำนวนร้านค้าของออฟฟิศแมกและบีทูเอส ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

⁽³⁾ รวม Brandshop ในประเทศมาเลเซียจำนวน 8 ร้านค้า และ 7 ร้านค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ 2563 ตามลำดับ

⁽⁴⁾ พื้นที่ขายสุกักรวม ประกอบด้วยพื้นที่ของร้านค้าเท่านั้น

⁽⁵⁾ พื้นที่ให้เช่าสุกักรวม ประกอบด้วยพื้นที่ของพลาซ่าเท่านั้น



ตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลเกี่ยวกับที่ตั้งของร้านค้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ระบุ

พื้นที่	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2562	2563	2564	2564		
	จำนวนร้านค้า ⁽¹⁾			จำนวนประชากร ⁽²⁾	จำนวนพื้นที่ที่ครอบคลุม	พื้นที่ขายสุทธิรวม
		(ร้าน)		(ล้านคน)		(ตร.ม.)
ประเทศไทย	1,934	1,898	2,051	70.1	57 จังหวัด	2,865,197
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	864	884	1,000	-	6 จังหวัด	1,195,497
จังหวัดอื่น ๆ	1,070	1,014	1,051	-	51 จังหวัด	1,669,699
ประเทศเวียดนาม	132	124	120	99.2	40 จังหวัด	329,562
ประเทศอิตาลี	9	9	9	59.5	8 เมือง	61,036

⁽¹⁾ ไม่รวม Brandshop ในประเทศมาเลเซียจำนวน 8 ร้านค้า และ 7 ร้านค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ 2563 ตามลำดับ

⁽²⁾ ข้อมูลประชากรจากรายงานของ International Monetary Fund (IMF)

ตารางด้านล่างแสดงถึงยอดขายในแต่ละภูมิภาคตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม						
	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ประเทศไทย ⁽¹⁾	144,940	74.2	124,449	71.9	126,425	71.8
ประเทศเวียดนาม	35,691	18.3	40,131	23.2	38,592	21.9
ประเทศอิตาลี	14,537	7.4	8,461	4.9	10,937	6.2
อื่น ๆ	187	0.1	97	0.1	21	0.0
รวม	195,355	100.0	173,138	100.0	175,975	100.0

⁽¹⁾ จากข้อมูลของบริษัท ยอดขายที่เกิดขึ้นในปี 2562 2563 และ 2564 โดยยอดขายในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล คิดเป็นร้อยละ 54.4 ร้อยละ 53.8 และร้อยละ 54.2 และยอดขายในจังหวัดอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 45.6 ร้อยละ 46.2 และร้อยละ 45.8 ของยอดขายในประเทศไทย ตามลำดับ

การค้าปลีกผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลาย

กลุ่มบริษัท ประกอบกิจการค้าปลีกผ่านช่องทางที่หลากหลายในรูปแบบ Ominichannel ที่ครอบคลุมทั้งช่องทางออนไลน์และในร้านค้าของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัท มีร้านค้าหลากหลายรูปแบบ ซึ่งรวมถึงห้างสรรพสินค้า ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง Brandshop ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ และเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า ทั้งนี้ รายได้บางส่วนยังมาจากการให้เช่าพื้นที่ในพลาซ่าต่าง ๆ ได้แก่ โรบินสันไลฟ์สไตล์ ท็อปส์ พลาซ่า และบิ๊กซี / GO! รวมถึงพื้นที่เช่าอื่น ๆ ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ รายได้ของกลุ่มบริษัท ยังมาจากการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel อีกด้วย

คำว่า “รูปแบบที่หลากหลาย” ที่กลุ่มบริษัท ใช้หมายถึงการมีรูปแบบและประเภทร้านค้าปลีกที่หลากหลาย ซึ่งทำให้กลุ่มบริษัท สามารถตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าในการเลือกซื้อสินค้าได้อย่างครบถ้วน ซึ่งรวมถึงสินค้าหลากหลายชนิดในห้างสรรพสินค้า สินค้าเฉพาะทางในร้านขายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ร้านขายสินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้านแบบดีไอวาย ร้านขายสินค้าเครื่องเขียนและอุปกรณ์ที่ใช้ในสำนักงาน หนังสือ e-Book และสินค้าไลฟ์สไตล์ ร้านขายสินค้าเบ็ดเตล็ดสำหรับของใช้ภายในบ้าน สินค้าภายใต้แบรนด์เฉพาะใน Brandshop สินค้าอุปโภค-บริโภคที่ครบครันในไฮเปอร์มาร์เก็ต สินค้าสะดวกซื้อในร้านสะดวกซื้อ หรือประเภทร้านค้าที่ครบครันในศูนย์รวมไลฟ์สไตล์ของชุมชนหรือพลาซ่า นอกจากนี้ การค้าปลีกผ่านรูปแบบที่หลากหลายทำให้กลุ่มบริษัท สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของรสนิยมและความต้องการของลูกค้าด้วยตัวเลือกของสินค้าที่หลากหลาย ซึ่งได้ถูกคัดสรรมา เพื่อตอบสนองกระแสความนิยมทั้งในปัจจุบันและอนาคต รูปแบบที่หลากหลายยังเพิ่มความยืดหยุ่นในการเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าแห่งใหม่ หรือปรับปรุงรูปแบบร้านค้าที่มีอยู่ เพื่อให้ดึงดูดความสนใจของลูกค้าหรือเพื่อตอบสนองต่อกระแสที่เกิดขึ้นในธุรกิจค้าปลีก



และยังทำให้กลุ่มบริษัท สามารถใช้วิธีการจัดตั้งร้านค้ารวมเป็นกลุ่ม (Clustering) โดยการรวมร้านค้าในรูปแบบที่แตกต่างกันไว้ในพื้นที่เดียวกัน ซึ่งจะทำให้ร้านค้าแต่ละแห่งสามารถดึงดูดลูกค้าเข้าร้านกันและกันได้ และทำให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ ซึ่งเพิ่มความสามารถของกลุ่มบริษัท ในด้านโลจิสติกส์และการทำการตลาด

1. ร้านค้า

ร้านค้าปลีกในหลากหลายรูปแบบของกลุ่มบริษัท ได้รับการออกแบบมาให้ตอบสนองต่อความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ในเครือข่ายของกลุ่มบริษัท รวมถึงลักษณะของประเภทธุรกิจและแบรนด์ค้าปลีกนั้น ๆ ตารางด้านล่างนี้แสดงรายละเอียดของรูปแบบร้านค้าของกลุ่มบริษัท ในแต่ละประเภท

รูปแบบร้านค้า	คำอธิบายโดยสังเขป	ขนาดของร้านค้าโดยทั่วไป (ตร.ม.)	ตัวอย่างแบรนด์ค้าปลีกหรือแบรนด์
ห้างสรรพสินค้า	ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ซึ่งจัดจำหน่ายสินค้าประเภทต่าง ๆ ที่หลากหลาย ซึ่งรวมถึงสินค้าประเภทแฟชั่นและสินค้าอื่น ๆ ในประเภทที่แตกต่างกันไป	20,000-40,000 6,000-8,000 3,000-22,000	ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ห้างสรรพสินค้าริณาเซนเต
ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง	ร้านค้าซึ่งตอบสนองต่อความต้องการที่มีลักษณะเฉพาะของผู้บริโภคและตลาดค้าปลีก ซึ่งรวมถึงสินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้าน สินค้ากีฬา สินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ สินค้าเครื่องเขียนและอุปกรณ์ที่ใช้ในสำนักงาน และหนังสือ	700-1,000 500-1,000 8,000-20,000 100-1,000 2,000-14,000	ซูเปอร์สปอร์ต เพาเวอร์บาย ไทวัสดุ / บ้าน แอนด์ บียอนด์ (บีเอ็นบี โฮม) ออฟฟิศเมก / บัญเส เหรียญคิม
Brandshop	ร้านค้าซึ่งจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ที่กลุ่มบริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายโดยเฉพาะ ภายใต้ข้อตกลงที่กลุ่มบริษัท เป็นหุ้นส่วนที่มีสิทธิในการจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Partnership) หรือเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเป็นการทั่วไป (General Distribution)	100-600	Crocs, Skechers, New Balance, G2000, Calvin Klein, Guess, Polo Ralph Lauren, Dyson, Garmin, Clarks และแบรนด์อื่น ๆ อีกจำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ภายใต้หน่วยธุรกิจของ CMG หรือซูเปอร์สปอร์ต
ซูเปอร์มาร์เก็ต	ร้านค้าปลีกซึ่งมุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าอาหารและสินค้าอื่นหรือสินค้าอุปโภค-บริโภค ที่ตอบสนองต่อรสนิยมและความต้องการของลูกค้าในพื้นที่	3,500-4,000 1,400-2,800 250-300 3,000-3,500 2,000-5,000	เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ มาร์เก็ต ท็อปส์ เดลี่ ท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม ลานซี มาร์เก็ต และมินิ โก (go!)
ไฮเปอร์มาร์เก็ต	ไฮเปอร์มาร์เก็ตของกลุ่มบริษัท โดยทั่วไปคือซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ที่นำเสนอผลิตภัณฑ์หลากหลายประเภทกว่าซูเปอร์มาร์เก็ต	4,000-7,000 4,000-4,500	บิ๊กซี / GO! ท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์
ร้านสะดวกซื้อ	ธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กของกลุ่มบริษัท ซึ่งจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวันหลากหลายประเภท ซึ่งรวมถึงสินค้าอุปโภค-บริโภค อาหารว่าง ขนมหวาน และสินค้าอื่น ๆ	100-150	แฟมิลี่มาร์เก็ต
เคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า ⁽¹⁾	เคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าหรือร้านค้าภายในร้าน (Shop-in-Shop) ที่ตั้งอยู่ในบริเวณร้านค้าปลีก ซึ่งโดยส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งของกลุ่มบริษัท โดยเฉพาะ	20-100	Casio Watch, Lee, Wrangler, Clarins, Aesop, Dyson และแบรนด์อื่น ๆ ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ภายใต้หน่วยธุรกิจของ CMG หรือซูเปอร์สปอร์ต

⁽¹⁾ จำนวนเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าไม่นับเป็นส่วนหนึ่งของจำนวนร้านค้าตามที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้



ตารางด้านล่างแสดงถึงจำนวนร้านค้าในรูปแบบต่าง ๆ ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ระบุ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

	2562	2563	2564
จำนวนร้านค้ารวม (ร้าน)			
ห้างสรรพสินค้า	82	82	83
ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง ⁽¹⁾	332	341	564
Brandshop	421	413	378
ซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ต	280	301	350
ร้านสะดวกซื้อ	968	901	805
รวม	2,083	2,038	2,180
จำนวนเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้ารวม	1,750	1,733	1,419

⁽¹⁾ รวมจำนวนร้านค้าของออฟฟิศเมกและบีทูเอส ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

2. พลาซ่า

กลุ่มบริษัท ให้เช่าพื้นที่ในพลาซ่าของกลุ่มบริษัท ได้แก่ โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ท็อปส์ พลาซ่า และบิ๊กซี / GO! เวียดนามแก่บุคคลภายนอก และร้านค้าของกลุ่มบริษัท

ตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลเกี่ยวกับพลาซ่าของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ระบุ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

	2562	2563	2564
พลาซ่า			
จำนวนรวม	61	66	69
พื้นที่อาคารรวม (ตร.ม.)	1,391,504	1,518,248	1,583,354
พื้นที่ให้เช่าสุทธิรวม (ตร.ม.)	544,538	599,823	659,550
พื้นที่ให้เช่าสุทธิโดยเฉลี่ยต่อสาขา (ตร.ม.)	8,927	9,088	9,559
อัตราการให้เช่าพื้นที่รวม (ร้อยละ) ⁽²⁾	93	91	88

⁽²⁾ คิดจากค่าเฉลี่ยการให้เช่าพื้นที่รวมทั้งปี (12 เดือน)

3. แพลตฟอร์ม Omnichannel

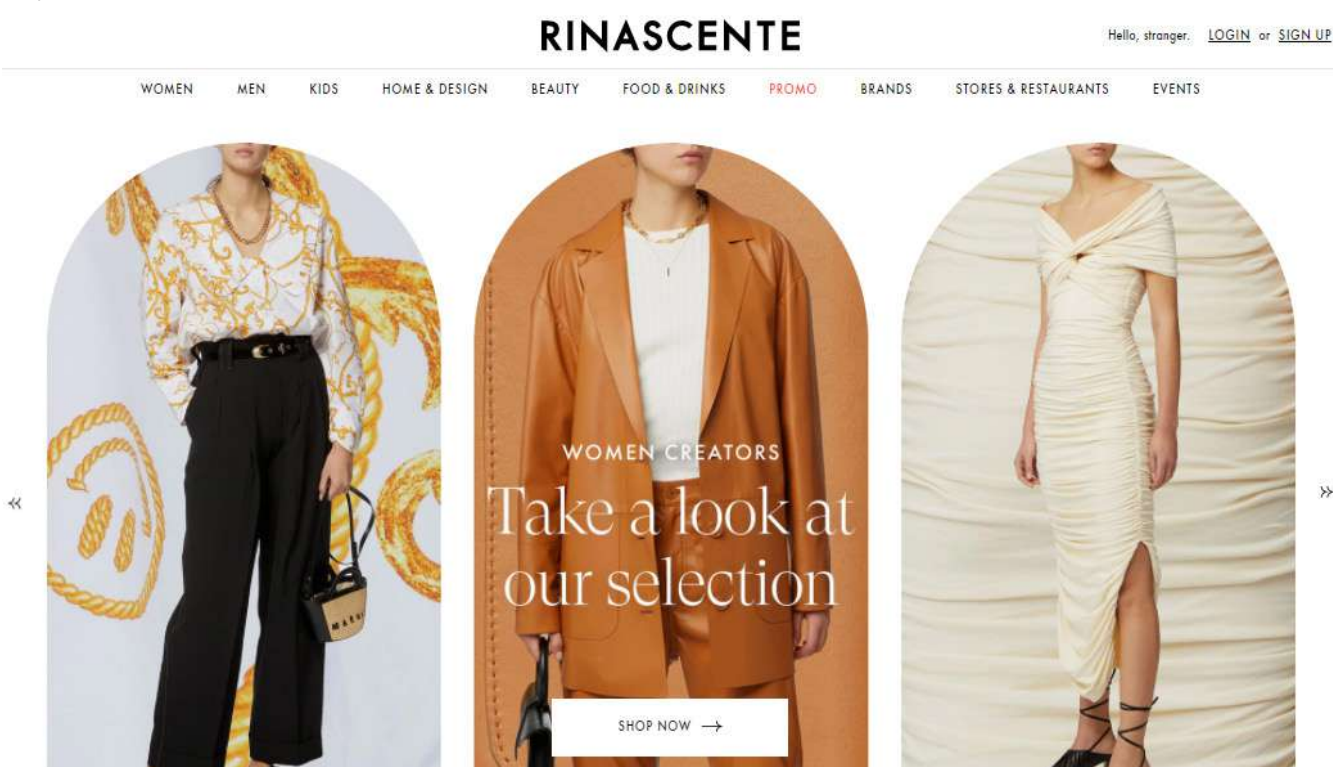
Omnichannel คือ การผสานช่องทางในการเลือกซื้อสินค้าที่หลากหลายของลูกค้าสำหรับการค้าปลีกสมัยใหม่ ซึ่งรวมถึงในร้านค้าทางออนไลน์ ทางผู้ช่วยช้อปปิ้งส่วนตัว (Personal Shopper) ทางโทรศัพท์มือถือ และทางสื่อสังคม (Social Media) ทั้งนี้ เนื่องจากพฤติกรรมของลูกค้ามีแนวโน้มที่จะแสวงหาประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้า ที่ผสานช่องทางการจำหน่ายสินค้าทั้งทางออนไลน์ และในร้านค้าไว้ด้วยกันอย่างไร้รอยต่อ กลุ่มบริษัท จึงสามารถใช้ประโยชน์จากกระแสนิยมดังกล่าว ด้วยการใช้อย่างมีประสิทธิภาพ Omnichannel เป็นเครื่องมือในการนำเสนอประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่แปลกใหม่ และได้รับความนิยมมากขึ้นให้แก่ลูกค้า



ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 รูปแบบการใช้งานแพลตฟอร์ม Omnichannel ที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

1) ช่องทางออนไลน์ (Digital Channel)

1.1) เว็บไซต์ คือ เว็บไซต์ที่ลูกค้าสามารถเลือกดูและเลือกซื้อสินค้าทั้งในรูปแบบสำหรับคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์มือถือ โดยเว็บไซต์มีตัวเลือกสินค้าที่ไม่จำกัดเพียงสินค้าที่มีวางขายในร้านค้าใดร้านค้านึง นอกจากนี้ เว็บไซต์ยังมีรูปแบบการใช้งานที่จำเป็นต่าง ๆ สำหรับ E-Commerce เช่น การรีวิวจากลูกค้า การคืนเงิน การเสนอขายสินค้าที่เกี่ยวข้อง และสินค้าอื่น ๆ (Cross-Selling) การแนะนำสินค้าและบริการชำระเงินอย่างรวดเร็ว (Fast Checkout) การเข้าร่วมโปรโมชั่นต่าง ๆ ของร้านค้ารวมถึงบัตรเครดิต โดย ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีเว็บไซต์สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต เพาเวอร์บาย ไทวัสดุ บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม ออฟฟิศเมก บิกูเอส เมพ ท็อปส์ และเว็บไซต์ของหน่วยธุรกิจในประเทศทั้งในประเทศไทยและเวียดนาม ได้แก่ ห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต และเหรียญคิม โดยหลายหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีการให้บริการตลาดออนไลน์ (Online Marketplace) ในเว็บไซต์ของตน ซึ่งจะช่วยให้ขั้วพพลายเออร์ของกลุ่มบริษัทฯ และผู้ขายที่เป็นบุคคลภายนอกสามารถจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมไปจากที่สินค้าที่มีวางขายในร้านค้าต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ นอกจากสินค้านี้ดังกล่าวจะช่วยเพิ่มตัวเลือกสินค้ากลุ่มต่าง ๆ ที่เป็นที่ยุ้จักอยู่แล้ว ยังช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถนำเสนอสินค้ากลุ่มใหม่ ๆ ซึ่งจะช่วยเติมเต็มธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ อีกด้วย



- **Click & Delivery** คือ บริการที่ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้ทางออนไลน์และมีบริการจัดส่งด่วนถึงบ้านภายใน 3 ชั่วโมง โดยลูกค้าสามารถเลือกชำระค่าสินค้าผ่านบัตรเครดิตทางออนไลน์เมื่อซื้อสินค้าหรือชำระค่าสินค้าด้วยเงินสดเมื่อได้รับสินค้าที่จัดส่ง (Cash on Delivery) หรือชำระค่าสินค้าเป็นงวด ๆ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังส่งสินค้าที่มีการสั่งซื้อผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ให้แก่ลูกค้าโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด หากลูกค้าซื้อสินค้าครบตามยอดที่กำหนดและมีบริการส่งสินค้าด่วนภายใต้ความร่วมมือกับ Grab ในประเทศไทย ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Click & Delivery สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต ไทวัสดุ บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย บิกูเอส ออฟฟิศเมก ท็อปส์ บิกูซี / GO! เวียดนาม และเหรียญคิม
- **Reserve & Collect** คือ บริการที่ลูกค้าสามารถจองสินค้าทางออนไลน์และรับสินค้า และชำระค่าสินค้าที่ร้านค้า โดยลูกค้าที่ใช้บริการนี้จะได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการขายและการร่วมรายการอื่น ๆ และสามารถตรวจสอบสภาพสินค้าหรือลองสินค้าที่ร้านค้าก่อนที่จะตัดสินใจซื้อสินค้าได้ โดยสำหรับสินค้าที่กลุ่มบริษัทฯ มีวางจำหน่ายในร้านค้า กลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมภายใน 1 ชั่วโมงหลังจากที่ลูกค้าจองสินค้า (1 Hours Pick Up) และกลุ่มบริษัทฯ จะเก็บสินค้าที่ลูกค้าจองไว้เป็นเวลา 24 ชั่วโมง นับจากการแจ้งเตือนว่าสินค้าพร้อมให้ลูกค้ามารับแล้ว อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Reserve & Collect สำหรับเพาเวอร์บายและท็อปส์



- **Click & Collect** คือ บริการที่ลูกค้าสามารถชำระค่าสินค้าทางออนไลน์และรับสินค้าได้ที่ร้านค้าสาขาหรือ ณ จุดรับสินค้าอื่น ๆ ที่ลูกค้าเลือก ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าลูกค้าที่ใช้บริการนี้จะได้รับความพึงพอใจจากโอกาสในการซื้อสินค้าทางออนไลน์ได้ในทันที โดยเฉพาะในกรณีที่สินค้าชิ้นนั้น ๆ มีการส่งเสริมการขายที่จำกัดเวลาเนื่องจากลูกค้าไม่จำเป็นต้องเดินทางไปร้านค้า และเชื่อว่าจะเป็นที่นิยมอย่างยิ่งสำหรับลูกค้าที่ทำงานหรือพักอาศัยใกล้กับร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ โดยหลังจากที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าแล้ว ลูกค้าสามารถเลือกจุดรับสินค้าที่ต้องการ ได้แก่ สาขาต่าง ๆ ของห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต เพาเวอร์บาย และออฟฟิศเมก โดยกลุ่มบริษัทฯ จะไม่คิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมและจะใช้เวลาจัดส่งสินค้าไปยังจุดรับสินค้าภายใน 3-5 วัน สำหรับกรุงเทพมหานคร และ 4-6 วัน สำหรับจังหวัดอื่นในประเทศไทย สำหรับการจัดส่งโดยห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และซูเปอร์สปอร์ต หรือภายใน 6 วัน สำหรับการจัดส่งโดยเพาเวอร์บายทั่วประเทศ นอกจากนี้ ในกรณีที่ลูกค้าเดินทางมาร้านค้าเพื่อรับสินค้าจะเป็นการเพิ่มโอกาสให้นักขายสามารถขายสินค้าที่เกี่ยวข้องและสินค้าอื่น ๆ ให้แก่ลูกค้า อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Click & Collect สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ห้างสรรพสินค้าริณาเซนเต ซูเปอร์สปอร์ต ไทวัสดุ บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมก เจริญคิม และท็อปส์



1.2) Mobile แอปพลิเคชัน เป็นการพัฒนาช่องทางการให้บริการในการเลือกซื้อสินค้าผ่านทางแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือหรือแท็บเล็ต โดยจากการสำรวจสถิติพฤติกรรมของคนไทยในการใช้งานอินเทอร์เน็ตเฉลี่ย 8 ชั่วโมง 44 นาทีต่อวัน ซึ่งสูงเป็นอันดับ 9 ของโลก และมากกว่าค่าเฉลี่ยทั่วโลกที่ 1 ชั่วโมง 09 นาทีต่อวัน โดยถ้าเทียบเฉพาะการเล่นอินเทอร์เน็ตบนโทรศัพท์มือถือ ประเทศไทยมีอันดับการใช้ต่อวันสูงเป็นอันดับ 3 ของโลก (ข้อมูลจากรายงานสถิติ การใช้เทคโนโลยีทั่วโลกของ We are social เอเจนซีด้านโซเชี่ยลมีเดีย) จึงเป็นโอกาสของกลุ่มบริษัทฯ ในการพัฒนาแอปพลิเคชันเพื่อเพิ่มช่องทางการขายสินค้าให้กับลูกค้าในยุคสมัยปัจจุบัน



- **แอปพลิเคชัน Central** เป็นช่องทางการให้บริการการเลือกซื้อสินค้าผ่านทางแอปพลิเคชันของห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล เป็นการเชื่อมต่อระหว่างหน้าร้านและออนไลน์แอปพลิเคชัน เพื่อเป็นการเสริมสร้างและผลักดันกลุ่มบริษัทฯ สู่การเป็น Omnichannel ได้อย่างสมบูรณ์แบบ โดยในแอปพลิเคชัน Central นี้ เหมือนยกห้างสรรพสินค้ามาไว้บนโทรศัพท์มือถือ เนื่องด้วยมีสินค้าเดียวกับในห้างกว่า 5,000 แบรนด์ รวมถึงสินค้าเอ็กซ์คลูซีฟแบรนด์ที่มีขายเฉพาะที่ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลเท่านั้น โดยลูกค้าสามารถวางใจได้ว่าจะได้รับสินค้าที่เป็นของแท้จากผู้ผลิตโดยตรง รวมถึงการตรวจสอบรายการส่งเสริมการขายต่างๆ ทั้งในส่วนหน้าร้านหรือออนไลน์ได้ทุกวัน รวมถึงกิจกรรมที่เกิดขึ้นในแต่ละสาขาได้แบบเรียลไทม์ นอกจากนี้ ทางกลุ่มบริษัทยังมีแผนที่จะยกระดับให้กลายเป็น Super App ที่มีสินค้ากลุ่ม Non-Food มากกว่า 1 ล้านรายการ รวมถึงการขยายบริการผ่านแอปพลิเคชัน โดยลูกค้าสามารถจองคิวร้านอาหารและบริการต่างๆ จากห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลล่วงหน้าได้ และลูกค้ายังสามารถเลือกซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต เพาเวอร์บาย และออฟฟิศเบท ผ่านแอปพลิเคชันนี้ได้อีกด้วย



- **แอปพลิเคชัน Tops** เป็นช่องทางการให้บริการการเลือกซื้อสินค้าผ่านทางแอปพลิเคชันของท็อปส์ ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้สะดวกบนโทรศัพท์มือถือหรือแท็บเล็ต ซึ่งบนแอปพลิเคชันจะมีสินค้าอุปโภค-บริโภคให้เลือกสรรมากกว่า 20,000 รายการ โดยจะมีบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านทุกวัน ทั้งการส่งแบบทันทีผ่าน Grab หรือตามเวลาที่กำหนด โดยลูกค้าสามารถเลือกวันส่งได้ถึง 7 วันล่วงหน้า รวมถึงรองรับการชำระด้วยเงินสดปลายทาง ชำระด้วยบัตรเครดิตผ่านแอปพลิเคชัน หรือผ่านกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์อย่าง Dolphin



- แอปพลิเคชัน **Supersports** เป็นช่องทางการให้บริการการเลือกซื้อสินค้าผ่านแอปพลิเคชันของซูเปอร์สปอร์ต ซึ่งรวบรวมสินค้าจากแบรนด์กีฬาชั้นนำทั่วโลก ทุกแบรนด์ดัง อาทิ Adidas, Nike, Skechers, Fila, New Balance, K-Swiss, Asics และอื่น ๆ อีกมากมาย
- แอปพลิเคชัน **OfficeMate** เป็นช่องทางการให้บริการการเลือกซื้อสินค้าอุปกรณ์สำนักงาน อาทิ อุปกรณ์เครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และไอที เฟอร์นิเจอร์ และสินค้าสำหรับอุตสาหกรรม เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการซื้อสินค้าให้ลูกค้า
- แอปพลิเคชัน **GO!** เป็นช่องทางการให้บริการการเลือกซื้อสินค้าอุปโภค-บริโภคผ่านทางแอปพลิเคชันของบิกซ์ / GO! ในประเทศเวียดนาม โดยจะมีบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านภายในวัน รวมถึงรองรับการชำระด้วยเงินสดปลายทางหรือออนไลน์

1.3) ควิกคอมเมิร์ซ (Quick Commerce) คือ บริการแอปพลิเคชันส่งสินค้าอุปโภค-บริโภคด่วนผ่านผู้ให้บริการแพลตฟอร์มเดลิเวอรี่ชั้นนำทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม เช่น Grab หรือ GrabMart และ Foodpanda สำหรับลูกค้าที่อยู่ภายในพื้นที่ให้บริการที่กำหนด เพื่อเป็นอีกช่องทางในการเข้าถึงและอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า และรองรับพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคใหม่ โดยทางกลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจในกลุ่มฟู้ดไปในช่วงทางควิกคอมเมิร์ซนี้ด้วย เช่น ท็อปส์ มาร์เก็ต ท็อปส์ เดลี แฟมิลีมาร์เก็ต รวมไปถึง บิกซ์ / GO! เวียดนาม และกลุ่มฮาร์ดไลน์ สำหรับบริการ GrabMart ได้แก่ ออฟฟิศเมทและบิกูเอส





1.4) ตลาดออนไลน์ (Marketplace) กลุ่มบริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการตลาดออนไลน์ สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและห้างสรรพสินค้าโรบินสันในเดือนสิงหาคมและเดือนตุลาคม 2562 ตามลำดับ และในปี 2563 กลุ่มบริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการตลาดออนไลน์สำหรับซูเปอร์สปอร์ตและเพาเวอร์บาย ซึ่งตลาดออนไลน์นี้จะทำให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์มีสินค้าที่หลากหลายมากกว่าสินค้าจากหน้าร้านและสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ ตลาดออนไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ จะมีลักษณะที่แตกต่างจากตลาดออนไลน์ของ JD Central โดยกลุ่มบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการเพิ่มสินค้าที่ขายผ่านช่องทางออนไลน์ด้วยสินค้าของซัพพลายเออร์ที่มีลักษณะคล้ายกับการฝากขาย (Consignment) โดยกลุ่มบริษัทฯ จะมีส่วนร่วมในการเลือกสินค้าและการตั้งราคาขายของสินค้าที่จะนำมาฝากขายบนเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทฯ ลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าผ่านทางหน้าเว็บไซต์จะไม่ทราบว่าเป็นสินค้าใดเป็นของกลุ่มบริษัทฯ เองหรือเป็นของที่ฝากขายโดยซัพพลายเออร์ ในขณะที่ตลาดออนไลน์ของ JD Central มีลักษณะเป็นศูนย์รวมร้านค้าออนไลน์ โดยการให้ร้านค้าต่าง ๆ เข้ามาขายของผ่านเว็บไซต์ ซึ่งหน้าที่การเลือกวางประเภทสินค้าและการตั้งราคาขายเป็นหน้าที่หลักของร้านค้า ลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าผ่านทางหน้าเว็บไซต์จะเห็นได้ว่าร้านค้าใดเป็นผู้ขายสินค้าชิ้นนั้น และสินค้าชนิดเดียวกันอาจมีการวางขาย โดยร้านค้าหลายร้าน

2) ช่องทางการขายอื่น ๆ (O2O Channels)

เป็นช่องทางบริการเสริมเพิ่มเติมจากช่องทางการขายสินค้าหลักเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้า โดยมีช่องทางดังต่อไปนี้

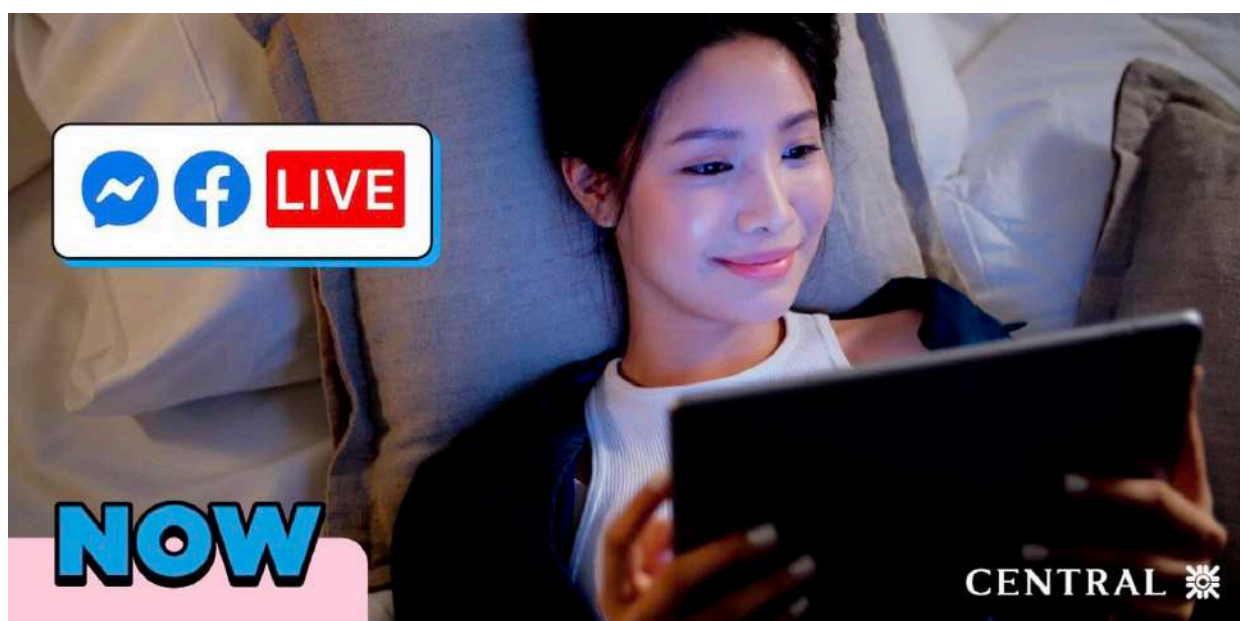
2.1) Personal Shopper และ Call & Shop คือ การให้บริการผ่านทางโทรศัพท์โดยลูกค้าสามารถโทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้าได้ผ่านทางเบอร์โทรศัพท์ของแต่ละหน่วยธุรกิจนั้น ๆ โดยสามารถโทร. 1425 สำหรับบริการ Call & Shop ของห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และท็อปส์ ซึ่งเป็นบริการใหม่ที่ทำให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าได้ง่ายผ่านผู้ช่วยส่วนตัวที่ช่วยจัดหาสินค้า นำเสนอโปรโมชั่น รวมถึงสิทธิพิเศษต่าง ๆ แก่ลูกค้า โดยในการรับสินค้านั้น ลูกค้าสามารถเลือกให้จัดส่งสินค้าไปยังจุดหมายที่ต้องการได้ฟรีเมื่อซื้อสินค้าถึงยอดที่กำหนด หรือสามารถมารับสินค้าได้ที่สาขาที่ลูกค้าต้องการได้ ทั้งนี้ ลูกค้าสามารถชำระค่าสินค้าผ่านการโอนเงินชำระผ่านบัตรเครดิต หรือบริการเก็บเงินปลายทางได้ อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Call & Shop ในหน่วยธุรกิจอื่น ๆ ด้วย เช่น ซูเปอร์สปอร์ต ไทวัสดุ บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย และออฟฟิศเมก เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีช่องทางการให้บริการสำหรับพนักงานขาย หรือพนักงานขายสินค้าเครื่องสำอางที่มีข้อมูลของลูกค้าประจำ โทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อแนะนำและเสนอรายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ ให้กับลูกค้า รวมถึงการโทรศัพท์ติดต่อลูกค้าสมาชิกชั้นนำ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ทั้งนี้ พนักงานขายสามารถแนะนำสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้ โดยดูจากประวัติการซื้อสินค้าย้อนหลัง รวมถึงการเสนอขายสินค้าที่เกี่ยวข้อง และสินค้าอื่น ๆ ให้กับลูกค้าได้







2.2) Social Commerce



- **Chat & Shop และ Rinascente ON DEMAND** คือ บริการผ่านระบบส่งข้อความทันที (Instant Messaging Service) ซึ่งให้บริการโดยโซเชียลเน็ตเวิร์ค LINE หรือ WhatsApp) โดยลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าและรับความช่วยเหลือในการเลือกซื้อสินค้าผ่านการส่งข้อความกับพนักงานขายของกลุ่มบริษัทฯ ได้โดยตรง ทั้งนี้ พนักงานขายสามารถเข้าถึงประวัติการสนทนาของลูกค้าและข้อมูลอื่น ๆ ซึ่งจะช่วยให้พนักงานขายสามารถให้ความช่วยเหลือในการเลือกสินค้าและส่งลิงก์สินค้าให้แก่ผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าทางออนไลน์หรือจัดการเกี่ยวกับวิธีการซื้อเช่นเดียวกับบริการ Click & Collect, Click & Delivery หรือ Reserve & Collect โดยในอนาคต กลุ่มบริษัทฯ วางแผนที่จะใช้ระบบส่งข้อความทันที ในการแจ้งลูกค้าเมื่อมีสินค้าใหม่ออกจำหน่าย โดยอ้างอิงจากระสนิยม ความสนใจ และประวัติการซื้อสินค้าของลูกค้ารายนั้น ๆ และแจ้งวิธีการและช่องทางในการซื้อสินค้าให้แก่ลูกค้าได้โดยตรงผ่านช่องทางออนไลน์ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังรับชำระค่าสินค้าผ่านการโอนเงินและบัตรเครดิต โดยลูกค้าอาจรับสินค้าเองที่สาขาหรือให้จัดส่งสินค้าอย่างรวดเร็วผ่านบริการ GrabBike ได้เช่นเดียวกัน อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Chat & Shop สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล (ซึ่งจำหน่ายสินค้าของซูเปอร์สปอร์ต เพาเวอร์บาย และเซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์) ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ไทวัสดุ บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมท บิ๊กเอส และทิวปส์ และให้บริการ Rinascente ON DEMAND สำหรับห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต



- **Brand LINE และ Store LINE** คือ ช่องทางการให้บริการผ่านระบบส่งข้อความทันที (Instant Messaging) ผ่านช่องทางโซเชียลเน็ตเวิร์ค LINE โดยร้านค้าหรือแบรนด์สินค้านั้น ๆ จะใช้บัญชี LINE Official ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าผ่านทางช่องทางนี้ได้ รวมถึงการนำเสนอรายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ ที่ร่วมรายการอยู่ ณ ขณะนั้นให้ทางลูกค้า โดยช่องทางนี้เป็นการขยายเพื่อเชื่อมต่อกับโซเชียลเน็ตเวิร์ค LINE ซึ่งเป็นช่องทางการสื่อสารหลักในปัจจุบันของผู้บริโภคในประเทศไทย ลูกค้าสามารถเลือกชำระค่าสินค้าด้วยการโอนเงิน หรือชำระด้วยบัตรเครดิต อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Brand LINE และ Store LINE ในหลาย ๆ หน่วยธุรกิจ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต ไทวัสดุ บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย บิกูเอส ออฟฟิศเมก และ Brandshop ภายใต้ CMG
- **Facebook Live และ Facebook Inbox** คือ การให้บริการการขายสินค้าผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย Facebook ผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด (Facebook Live) หรือการสั่งซื้อสินค้าผ่านทาง Inbox โดยลูกค้าสามารถรับชมการถ่ายทอดสดการขายสินค้าได้ตามเวลาที่กำหนด พร้อมทั้งมีการโปรโมทผ่านช่องทาง Facebook Official Page ของหน่วยธุรกิจนั้น ๆ ทั้งนี้ ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าในขณะที่ทำการชมการถ่ายทอดสดการขายสินค้าได้ หรือสามารถสั่งซื้อสินค้าผ่านทาง Inbox ในเพจ Facebook ของหน่วยธุรกิจนั้น ๆ ได้ โดยลูกค้าสามารถชำระค่าสินค้าด้วยการโอนเงินหรือชำระผ่านบัตรเครดิต โดยพนักงานขายจะจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าตามที่ลูกค้ากำหนด อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการ Facebook Live และ Facebook Inbox ในหลาย ๆ หน่วยธุรกิจ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต เพาเวอร์บาย บิกูเอส ออฟฟิศเมก และ Brandshop ภายใต้ CMG

2.3) e-Ordering คือ แพลตฟอร์มที่เพิ่มความสามารถในการให้บริการแก่ลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ด้วยการให้พนักงานขายแต่ละรายมีแท็บเล็ต โทรศัพท์มือถือ หรือช่องทางออนไลน์อื่น ๆ ไว้ใช้งานในร้านค้า ซึ่งช่วยให้พนักงานขายสามารถตอบคำถามหรือข้อสงสัยของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และสามารถช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าที่อาจไม่ได้มีวางขายในร้านค้า ซึ่งถือเป็นการขยายพื้นที่ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ให้มากกว่าเครือข่ายร้านค้าที่มีอยู่ นอกจากนี้ พนักงานยังสามารถสร้างโอกาสในการขายสินค้าที่เกี่ยวข้องและสินค้าอื่น ๆ (Cross-Selling) โดยเฉพาะสินค้าของหน่วยธุรกิจอื่น ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ใช้แพลตฟอร์ม e-Ordering ในห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต ไทวัสดุ บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย บิกูเอส และออฟฟิศเมก





ยอดขายและผลการดำเนินงานของ Omnichannel จากข้อมูลโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 พบว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าหลายช่องทาง (Omnichannel Customer) มียอดใช้จ่ายโดยเฉลี่ยสูงกว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านช่องทางเดียว (Single Channel Customer) 4-5 เท่า และยังซื้อสินค้าหลากหลายประเภทสินค้ามากกว่า โดยมีอัตราการเติบโตในทุกกลุ่มธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัท สรุปดังนี้

ยอดขาย Omnichannel	2562	2563	2564
อัตราการเติบโตต่อปี (ร้อยละ)			
กลุ่มฮาร์ดไลน์	31	73	142
กลุ่มฟู้ด	51	202	171
กลุ่มแฟชั่น	91	263	82
รวมทุกธุรกิจ	57	177	109
สัดส่วนยอดขายจาก Omnichannel ต่อยอดขายรวม	3	10	20

1.2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจตามสายผลิตภัณฑ์และบริการ (โครงสร้างธุรกิจของบริษัท)

1.2.2.1 การจำหน่ายสินค้าและยอดขาย

กลุ่มบริษัท พยายามนำเสนอตัวเลือกสินค้าหลากหลายชนิดที่ทันสมัยและมีคุณภาพในราคาที่หลากหลาย โดยจัดวางสินค้าในพื้นที่ร้านค้าที่มีสภาพแวดล้อมอันทันสมัยและน่าดึงดูด พร้อมกับให้ความสำคัญกับการให้บริการที่เหนือระดับแก่ลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังนำเสนอสินค้าหลากหลายประเภทเพื่อตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงในรสนิยมและความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ กลุ่มแฟชั่นของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วยแบรนด์ค้าปลีกซึ่งดำเนินธุรกิจในรูปแบบห้างสรรพสินค้าและพลาซ่าเป็นหลัก โดยสินค้าหลัก ได้แก่ เครื่องแต่งกาย รองเท้า เครื่องประดับ เครื่องสำอาง และอุปกรณ์กีฬา ตลอดจนสินค้าอื่น ๆ ได้แก่ ของใช้ในบ้าน เครื่องครัว และเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น กลุ่มฮาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วยแบรนด์ค้าปลีกซึ่งดำเนินธุรกิจในรูปแบบร้านขายสินค้าเฉพาะทางเป็นหลัก โดยสินค้าหลัก ได้แก่ เครื่องใช้ไฟฟ้า วัสดุก่อสร้าง สินค้าแบบดีไอวาย ของใช้ในบ้าน เครื่องเขียน หนังสือ อุปกรณ์ไอที และเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ในสำนักงาน เป็นต้น และกลุ่มฟู้ดของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วยแบรนด์ค้าปลีกซึ่งดำเนินธุรกิจในรูปแบบซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ หรือพลาซ่าเป็นหลัก โดยประกอบไปด้วยสินค้าซึ่งรวมถึงสินค้าอุปโภค-บริโภคและสินค้าที่เกี่ยวข้อง เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องแต่งกาย และอุปกรณ์กีฬา

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ตั้งแต่ปี 2563-2564 ที่ส่งผลกระทบไปทั่วโลก โดยมีการล็อกดาวน์ระหว่างประเทศ และภายในประเทศ ผลประกอบการของกลุ่มบริษัท ได้รับผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อม อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท มีการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ โดยผลักดันการขายผ่านช่องทาง Omnichannel มากขึ้น และมีมาตรการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การบริหารจัดการการทำงานของพนักงาน (Staff Productivity) การใช้สื่อโฆษณาทางโซเชียลมีเดียหรือดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง เพื่อลดค่าใช้จ่ายการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ และการควบคุมค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภค เป็นต้น



ตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลทางการเงินของกลุ่มธุรกิจของกลุ่มบริษัท ตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ยอดขายรวม						
กลุ่มฮาร์ดไลน์ ^{(1) (2)}	50,583	25.9	52,232	30.2	63,565	36.1
กลุ่ม푸드	80,492	41.2	74,684	43.1	69,600	39.6
กลุ่มแพชั่น	64,280	32.9	46,222	26.7	42,810	24.3
รวม	195,355	100.0	173,138	100.0	175,975	100.0
EBITDA ตามกลุ่มธุรกิจ						
กลุ่มฮาร์ดไลน์ ^{(1) (2)}	4,533	17.6	4,220	22.2	7,683	38.3
กลุ่ม푸드	5,823	22.5	7,734	40.8	5,296	26.4
กลุ่มแพชั่น	15,458	59.9	7,011	37.0	7,080	35.3
รวม	25,814	100.0	18,965	100.0	20,059	100.0
อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (ร้อยละ) ⁽³⁾						
กลุ่มฮาร์ดไลน์ ⁽⁴⁾	-	-2	-	-14	-	+3
กลุ่ม푸드	-	+2	-	-10	-	-12
กลุ่มแพชั่น	-	-3	-	-34	-	-5

⁽¹⁾ ข้อมูลสำหรับงวดหลังวันที่ 1 มกราคม 2562 รวมผลการดำเนินงานของเหรียญคิมตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมตั้งแต่วันที่ 7 มิถุนายน 2562 และข้อมูลสำหรับงวดก่อนวันที่ 1 มกราคม 2562 ไม่รวมผลการดำเนินงานของเหรียญคิม โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหมายเหตุประกอบงบการเงิน อนึ่ง ยอดขายของเหรียญคิมตามงบการเงินเฉพาะกิจการมีจำนวนเท่ากับ 14.3 พันล้านบาท สำหรับปี 2562 ทั้งนี้ ไม่มีการตัดรายการใด ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างกลุ่มบริษัท และเหรียญคิมจากงบการเงินเฉพาะกิจการของเหรียญคิมและไม่มีการตัดรายการดังกล่าวออกจากผลการดำเนินงานของบริษัท นอกจากนี้ งบการเงินเฉพาะกิจการของเหรียญคิมได้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานรายงานทางการเงินที่เป็นที่ยอมรับทั่วไปในประเทศไทย ในขณะที่งบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท ได้จัดทำขึ้นตาม TFRS ด้วยเหตุนี้ ข้อมูลดังกล่าวจึงไม่อาจเปรียบเทียบได้กับข้อมูลตามที่ปรากฏในงบการเงินของบริษัท

⁽²⁾ ข้อมูลสำหรับงวดหลังวันที่ 1 มกราคม 2564 รวมผลการดำเนินงานของซีโอแอล (COL) ตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2564 และข้อมูลสำหรับงวดก่อนวันที่ 1 มกราคม 2564 ไม่รวมผลการดำเนินงานของซีโอแอล (COL) โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

⁽³⁾ อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม คือ อัตราการเปลี่ยนแปลงของยอดขายระหว่าง 2 ช่วงระยะเวลาของสาขาที่เกี่ยวข้องตามแต่ละแบรนด์ที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

⁽⁴⁾ ไม่รวมซีโอแอล (COL) สำหรับปี 2564 เนื่องจากกลุ่มบริษัท เข้าลงทุนในซีโอแอล (COL) ภายหลังการเริ่มต้นของรอบปีบัญชีที่เปรียบเทียบ

(1) กลุ่มฮาร์ดไลน์

กลุ่มฮาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัท มุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าเฉพาะทาง ซึ่งรวมถึงวัสดุก่อสร้าง สินค้าตกแต่งบ้าน สินค้าแบบดีไอวาย สินค้าอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าเครื่องเขียน หนังสือ e-Book อุปกรณ์ไอที และเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ในสำนักงาน โดยกลุ่มบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะสร้างความจงรักภักดีของลูกค้าในกลุ่มนี้ด้วยการนำเสนอสินค้าที่ครบครันและตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมายพร้อมให้บริการที่มีประโยชน์ เพื่อให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดจากการซื้อสินค้าเฉพาะทางของกลุ่มบริษัท ซึ่งสำคัญต่อประเภทสินค้าในกลุ่มฮาร์ดไลน์ เช่น สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้าน เนื่องจากบริการหลังการขาย เช่น การติดตั้งและการบำรุงรักษาเป็นส่วนสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า

สินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้านแบบดีไอวายของกลุ่มบริษัท ที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านไทวัสดู บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม นั้นประกอบด้วยสินค้าวัสดุก่อสร้าง สินค้าซ่อมแซมและตกแต่งบ้าน รวมถึงสินค้ากลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน โดยกลุ่มเป้าหมายของกลุ่มบริษัท ได้แก่ ผู้รับเหมาก่อสร้างมืออาชีพและเจ้าของบ้านที่ต้องการก่อสร้างบ้าน ปรับปรุง ซ่อมแซมบ้าน ไม่ว่าจะเป็นงานเล็กหรือใหญ่ก็ตาม ทั้งนี้ สินค้าตกแต่งบ้านของกลุ่มบริษัท ยังรวมถึงสินค้าหมวดเฟอร์นิเจอร์ เครื่องครัว อุปกรณ์บนโต๊ะอาหาร ที่นอนและเครื่องนอน ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ให้บริการด้านการโรงแรม ผู้ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และร้านอาหารที่ต้องการตกแต่งห้องพักรหรือพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ สามารถเลือกซื้อสินค้าได้ตามการใช้งานที่แตกต่างกันไป



นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังจำหน่ายสินค้า Private Label คุณภาพสูง ราคาประหยัดหลากหลายแบรนด์ เช่น Giant Kingkong, Giant Tech, Kassa, Kassa Home, Luzino, Zagio, Calina, Murano, Handi และ Sandi เพื่อให้ครอบคลุมทุกประเภทสินค้าและเพื่อการใช้งานที่หลากหลาย รวมไปถึงการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์ชั้นนำจากในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งเป็นสินค้าคุณภาพที่เลือกสรรมาในราคาที่ได้มาตรฐาน ตลอดจนความปลอดภัยในการใช้งานตามมาตรฐานสากล นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังนำเสนอสินค้าอิเล็กทรอนิกส์คุณภาพนานาชาติทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม ซึ่งขายผ่านแพลตฟอร์มขาย go! Power และเหรียญคิม ซึ่งรวมถึงโทรทัศน์ เครื่องใช้ไฟฟ้า คอมพิวเตอร์ สินค้าไอทีอื่น ๆ โทรศัพท์ ของเล่นไอเทค อุปกรณ์เสริม และให้บริการที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมถึงการจัดส่งถึงบ้าน การติดตั้ง และการดูแลและซ่อมแซม ทั้งนี้ เนื่องจากความนิยมในแบรนด์มีผลต่อการตัดสินใจ

ซื้อสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของลูกค้ากลุ่มบริษัท จึงต้องให้ความสำคัญในการคัดเลือกส่วนผสมสินค้า (Merchandise Mix) สำหรับธุรกิจนี้ เพื่อให้สอดคล้องกับแบรนด์ที่ลูกค้านิยมในแต่ละพื้นที่ โดยกลุ่มบริษัท สามารถนำเข้าสินค้าภายใต้แบรนด์จากต่างประเทศที่เป็นที่นิยม พร้อมกับการนำเสนอแบรนด์สินค้าทั่วไปในราคาขยับเยา ซึ่งเป็นผลจากขนาดการดำเนินงานของธุรกิจของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ สินค้าวัสดุก่อสร้าง ตกแต่งบ้าน และสินค้าอิเล็กทรอนิกส์แล้ว กลุ่มบริษัท ยังมีสินค้าเครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน และเฟอร์นิเจอร์สำหรับลูกค้าทั่วไปและลูกค้าภาคองค์กร ซึ่งจำหน่ายผ่านร้านสาขาและแพลตฟอร์ม Omnichannel ของออฟฟิศแมก รวมถึงสินค้าเครื่องเขียน หนังสือ ซึ่งขายผ่านทางบิ๊กูเอส และ e-Book ซึ่งจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มของแมก ทำให้กลุ่มบริษัท มีสินค้าหลากหลายประเภทซึ่งสามารถตอบสนองกับความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มลูกค้า





ธุรกิจภายใต้กลุ่มฮาร์ดไลน์จำแนกออกเป็น 2 กลุ่มธุรกิจย่อย ได้แก่ ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย และธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม โดยตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลที่สำคัญภายใต้กลุ่มฮาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ระบุ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

	2562	2563	2564
จำนวนร้านค้ารวม ⁽¹⁾			
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย ⁽²⁾	164	180	415
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม	70	59	51
พื้นที่ขายสุทธิรวม (ตร.ม.)			
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย ⁽²⁾	1,025,407	1,080,864	1,272,742
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม	81,027	78,606	73,617
พื้นที่ขายสุทธิโดยเฉลี่ยต่อสาขา (ตร.ม.)			
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย	6,252	6,005	3,067
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม	1,158	1,332	1,443

⁽¹⁾ จำนวนร้านค้ารวมจำนวนร้านค้าที่ตั้งอยู่ในพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ

⁽²⁾ รวมจำนวนร้านค้าของออฟฟิศเมกและบีทูเอส ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย



ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทยของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบไปด้วยแบรนด์ค้าปลีกไทวัสดุ บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมก บีทูเอส และเมพ โดยไทวัสดุประกอบด้วย 3 รูปแบบ ได้แก่ รูปแบบขนาดใหญ่ มีพื้นที่เฉลี่ย 15,000-20,000 ตารางเมตร รูปแบบขนาดเล็ก หรือ “ไทวัสดุ ก่อสร้าง ฮาร์ดแวร์ สุขภัณฑ์” โดยมุ่งเน้นกลยุทธ์หลัก คือ “ลดพนักงาน กระชับพื้นที่ขาย ใช้เทคโนโลยี” มีพื้นที่เฉลี่ย 8,000 ตารางเมตร โดยปัจจุบันมีจำนวน 2 สาขา และ Hybrid Format ซึ่งเป็นรูปแบบใหม่ เป็นการรวมตัวระหว่างไทวัสดุ



และบีเอ็นบี โฮม ศูนย์รวมสินค้าตกแต่งบ้าน โดยได้เปิดให้บริการที่สาขาศรีสมาน ในปี 2564 เป็นสาขาแรก โดยไควสต์เป็นแบรนด์ค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง สินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้านแบบดีไอวายชั้นนำของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมุ่งเน้นที่จะตอบสนองต่อความต้องการของผู้รับเหมา และเจ้าของบ้านด้วยผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้างและสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการตกแต่งและปรับปรุงบ้านคุณภาพกว่า 80,000 รายการในพื้นที่ร้านแห่งเดียว ทั้งนี้ ไควสต์ได้เปิดให้บริการสาขาแรกในปี 2553 ในย่านบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี และปัจจุบันมีสาขาใน 39 จังหวัดในประเทศไทย ส่วนแบรนด์ค้าปลีกบ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮมของกลุ่มบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าและของตกแต่งบ้าน สำหรับลูกค้าที่ต้องการตกแต่งบ้านในทุกรูปแบบทั้งคลาสสิก กันสมัย และเป็นที่ยอมรับทั้งนี้ บ้าน แอนด์ บียอนด์

ได้เปิดให้บริการสาขาแรกในจังหวัดเชียงใหม่ในปี 2556 และปัจจุบันมีสาขาใน 5 จังหวัดในประเทศไทย (นอกจากนี้ บ้าน แอนด์ บียอนด์ ได้เตรียมการปรับเปลี่ยนชื่อแบรนด์ และตราสัญลักษณ์ใหม่เป็น บีเอ็นบี โฮม ตั้งแต่ปี 2565 เป็นต้นไป) อีกทั้ง กลุ่มบริษัทฯ ยังมีออโต้วัน (AUTO1) ซึ่งให้บริการดูแลรถยนต์โดยช่างเทคนิคมืออาชีพประจำร้าน รวมถึงบริการ vFix ซึ่งเป็นการให้บริการซ่อมแซมและปรับปรุงที่อยู่อาศัยครบวงจร ตั้งแต่การสำรวจ ติดตั้งซ่อมแซม และปรับปรุง นอกจากนี้ ในปี 2564 กลุ่มบริษัทฯ ได้นำเสนอ go! WOW ซึ่งเป็นร้านขายสินค้าเบ็ดเตล็ดภายในบ้านและจำหน่ายสินค้าของใช้ ทั้งเครื่องครัว เครื่องเขียน ของเล่น ทำความสะอาด ทำสวน ประดับยนต์ ไฟฟ้า ไอที มากกว่า 14,000 รายการ โดยมีพื้นที่ประมาณ 200-500 ตารางเมตร

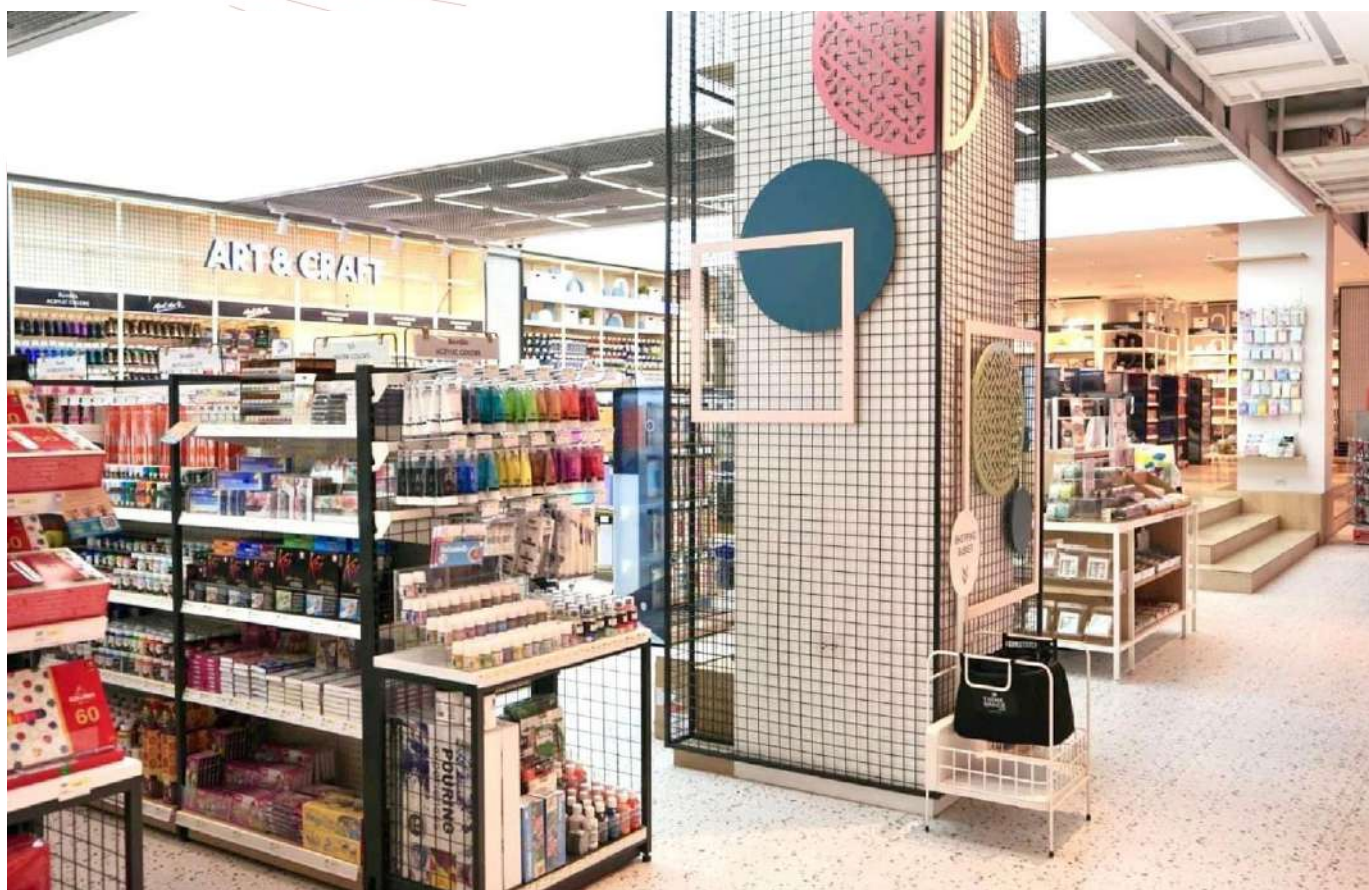




สำหรับแบรนด์ค้าปลีกเพาเวอร์บาย เป็นผู้ค้าปลีกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ชั้นนำในประเทศไทย โดยเพาเวอร์บายได้เปิดให้บริการสาขาแรกในกรุงเทพมหานครในปี 2539 และปัจจุบันมีสาขาใน 50 จังหวัดในประเทศไทย นอกจากนี้เพาเวอร์บายจะเป็นผู้นำในตลาดสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ทั่วไปแล้ว เพาเวอร์บายยังมียอดขายส่วนใหญ่จากการจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าของแบรนด์ชั้นนำ ซึ่งมีอัตรากำไรที่สูงกว่าแบรนด์ทั่วไปอื่น ๆ นอกจากนี้ เพาเวอร์บายยังมีการพัฒนาการให้บริการ Power Care อยู่อย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถบริการได้ดีและรวดเร็วยิ่งขึ้น และยังได้มีการต่อยอดการบริการให้ครอบคลุมถึงเรื่องบริการ Big Cleaning ซึ่งรวมถึงบริการทำความสะอาดและฆ่าเชื้อโรค อีกทั้ง ในปี 2564 เพาเวอร์บายได้เปิดตัว go! Power ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่เน้นการขายและเจาะกลุ่มลูกค้าต่างจังหวัด โดยนำเสนอสินค้าและโปรโมชั่นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในพื้นที่

สำหรับออฟฟิศเมก เป็นผู้ค้าปลีกชั้นนำในประเทศไทยที่จำหน่ายสินค้าอุปกรณ์เครื่องเขียน อุปกรณ์ และเฟอร์นิเจอร์สำนักงานสำหรับลูกค้าภาคองค์กร โดยออฟฟิศเมกได้เปิดให้บริการสาขาแรกในซีคอนสแควร์ ศรีนครินทร์ในปี 2538 และปัจจุบันมีสาขาใน 30 จังหวัดด้านปทุมธานี เป็นผู้ค้าปลีกชั้นนำในประเทศไทยที่จำหน่ายสินค้าเครื่องเขียน หนังสือ และสินค้าไลฟ์สไตล์ โดยออฟฟิศเมกได้เปิดให้บริการสาขาแรกในห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลบางนาในปี 2544 และปัจจุบันมีสาขาใน 51 จังหวัดในประเทศไทย และสำหรับเมพ เป็นผู้จำหน่ายและให้คำปรึกษาเรื่องการจัดทำ e-Book และการจัดหาอุปกรณ์ซอฟต์แวร์ หรือโปรแกรมที่เกี่ยวข้อง รวมถึง e-Reader โดยเมพเป็นผู้นำในตลาด e-Book ที่มีแพลตฟอร์มออนไลน์ที่แข็งแกร่ง อีกทั้ง มีฐานลูกค้าผู้ใช้งานมากกว่า 6 ล้านราย







ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม

ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนามของกลุ่มบริษัท รวมถึงร้านจำหน่ายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเจริญคิม ทั้งนี้ เจริญคิมได้เปิดให้บริการครั้งแรกในปี 2539 และปัจจุบันมีสาขาใน 27 จังหวัดในประเทศเวียดนาม โดยความร่วมมือระหว่างกลุ่มบริษัท และพันธมิตรทางธุรกิจ และความสำเร็จของกลุ่มบริษัท ในการบริหารจัดการเจริญคิมช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่กลุ่มบริษัท ในประเทศเวียดนาม โดยกลุ่มบริษัท เข้าซื้อหุ้นที่เหลือทั้งหมดจากผู้ร่วมลงทุนในกิจการเจริญคิมในเดือนมิถุนายน 2562 ทำให้กิจการร่วมค้าเจริญคิมมีสถานะเป็นบริษัทย่อยที่กลุ่มบริษัท ถือหุ้นทั้งหมด โดยเจริญคิมมีความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ เนื่องจากเจริญคิมสามารถนำเสนอสินค้าชั้นนำและมีความหลากหลาย อีกทั้ง พื้นที่จำหน่ายสินค้าที่กว้างขวางของเจริญคิมทำให้สามารถจัดวางสินค้าที่มีขนาดใหญ่ เช่น โทรทัศน์ และตู้เย็นไว้ในร้านได้

ก่อนวันที่ 7 มิถุนายน 2562 เจริญคิมยังคงมีสถานะเป็นบริษัทร่วม ผลการดำเนินงานของเจริญคิมจึงไม่ปรากฏในรายได้รวมของบริษัท โดยบริษัท รับรู้รายได้ของกิจการร่วมค้าเจริญคิมในส่วนแบ่งกำไรจากจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้าของกลุ่มบริษัท

ยอดขายและผลการดำเนินงาน

ตารางด้านล่างแสดงถึงยอดขายรวมของกลุ่มฮาร์ดไลน์ ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อตารางเมตร และอัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิมสำหรับกลุ่มธุรกิจย่อยที่สำคัญภายใต้กลุ่มฮาร์ดไลน์ตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

	2562	2563	2564
ยอดขายรวม (ล้านบาท) ⁽¹⁾			
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย ⁽²⁾	42,768	41,295	54,576
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม ^{(3) (4)}	7,815	10,937	8,990
รวม	50,583	52,232	63,565
ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อตารางเมตร (บาท/เดือน)			
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย ⁽²⁾	3,464	3,236	3,711
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม ^{(3) (4)}	14,864	11,439	10,372
อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (ร้อยละ) ⁽⁵⁾			
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย ⁽⁶⁾	+2	-11	+8
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม	-12	-25	-17

⁽¹⁾ รวมยอดขายจากการขายสินค้าในร้านค้าและการขายสินค้าทางออนไลน์

⁽²⁾ ข้อมูลสำหรับงวดหลังวันที่ 1 มกราคม 2564 รวมผลการดำเนินงานของซีโอแอล (COL) ตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2564 และข้อมูลสำหรับงวดก่อนวันที่ 1 มกราคม 2564 ไม่รวมผลการดำเนินงานของซีโอแอล (COL) โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

⁽³⁾ ยอดขายของเจริญคิมตามงบการเงินเฉพาะกิจการมีจำนวนเท่ากับ 14.3 พันล้านบาท สำหรับปี 2562 ตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ ทั้งนี้ ไม่มีการตัดรายการใด ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างกลุ่มบริษัท และเจริญคิมจากงบการเงินเฉพาะกิจการของเจริญคิมและไม่มีการตัดรายการดังกล่าวออกจากผลการดำเนินงานของบริษัท นอกจากนี้ งบการเงินเฉพาะกิจการของเจริญคิมได้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานรายงานทางการเงินที่เป็นที่ยอมรับทั่วไปในประเทศเวียดนาม ในขณะที่งบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท ได้จัดทำขึ้นตาม TFRS ด้วยเหตุนี้ ข้อมูลดังกล่าวจึงไม่อาจเปรียบเทียบได้กับข้อมูลตามที่ปรากฏในงบการเงินของบริษัท

⁽⁴⁾ บริษัท ดำเนินธุรกิจเจริญคิมผ่าน NKT New Solution and Technology Development Investment Joint Stock Company (“NKT”) และบริษัทย่อย โดยก่อนวันที่ 7 มิถุนายน 2562 NKT มีสถานะเป็นบริษัทร่วมของบริษัท และบริษัท บันทึกกำไรจากเงินลงทุนในกิจการดังกล่าวไว้ในส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท ได้เข้าซื้อหุ้นใน NKT ส่วนที่ถือโดยหุ้นส่วนทางธุรกิจในวันที่ 7 มิถุนายน 2562 และหลังจากนั้น บริษัท ได้รวมผลการดำเนินงานของธุรกิจเจริญคิม ซึ่งได้กลายเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ในงบการเงินรวมของบริษัท เป็นต้นมา โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

⁽⁵⁾ อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิมคืออัตราการเปลี่ยนแปลงของยอดขายระหว่าง 2 ช่วงระยะเวลาของสาขาที่เกี่ยวข้องตามแต่ละแบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

⁽⁶⁾ ไม่รวมซีโอแอล (COL) สำหรับปี 2564 เนื่องจากกลุ่มบริษัท เข้าลงทุนในซีโอแอล (COL) ภายหลังการเริ่มต้นของรอบปีบัญชีที่เปรียบเทียบ

ยอดขายของกลุ่มฮาร์ดไลน์มาจากการขายสินค้าในร้านค้าเป็นหลักและมีการขายสินค้าบางส่วนผ่านช่องทาง Omnichannel โดยมีอัตราเติบโตของยอดขายผ่าน Omnichannel ของกลุ่มฮาร์ดไลน์ เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 31 ร้อยละ 73 และร้อยละ 142 ในปี 2562 2563 และ 2564 ตามลำดับ



สินค้าส่วนใหญ่ในกลุ่มอาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นสินค้าชื่อขาด ซึ่งรวมถึงสินค้า Private Label ของกลุ่มบริษัทฯ และมียอดขายสินค้าฝากขายบางส่วน ทั้งนี้ สินค้า Private Label ซึ่งรวมถึงสินค้าอิมพอร์ตที่ผลิตภายใต้แบรนด์ Private Label คิดเป็นร้อยละ 10 ร้อยละ 11 และร้อยละ 13 ของยอดขายรวมของกลุ่มอาร์ดไลน์ประเทศไทย สำหรับปี 2562 2563 และ 2564 ตามลำดับ และเป็นตัวช่วยเพิ่มอัตราการเติบโตอย่างแข็งแกร่งในกลุ่มอาร์ดไลน์

EBITDA ของกลุ่มอาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ มีจำนวน 4,533 ล้านบาท 4,220 ล้านบาท และ 7,683 ล้านบาท สำหรับปี 2562 2563 และ 2564 ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มอาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ ซีพพลายเออร์มักจะเป็นผู้กำหนดราคาขายปลีก ถึงแม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะสามารถจำหน่ายสินค้าแบรนด์ที่เป็นที่นิยมในราคาที่สูงกว่าสินค้าอื่น ๆ โดยกลุ่มบริษัทฯ ทำกำไรได้สูงสุดจากสินค้า Private Label ซึ่งช่วยเพิ่มอัตรากำไรโดยรวมของกลุ่มบริษัทฯ และกลุ่มบริษัทฯ ยังพยายามที่จะให้บริการอื่น ๆ ควบคู่ไปกับการขายสินค้าเพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้อย่างสะดวกสบายยิ่งขึ้น อีกทั้ง ยังเป็นการเพิ่มยอดขายของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ ร้านจำหน่ายสินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้านของกลุ่มบริษัทฯ มีจำนวนซีพพลายเออร์ให้เลือกรมากกว่าร้านค้าในรูปแบบอื่น ๆ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าเป็นการช่วยเพิ่มอำนาจต่อรองและทำให้บริหารอัตรากำไรได้ง่าย สำหรับธุรกิจจำหน่ายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์เป็นธุรกิจที่จำหน่ายสินค้าในราคาสูง (Big Ticket) ซึ่งรวมถึงสินค้าแบรนด์ชั้นนำ และกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าภาพลักษณ์ที่น่าเชื่อถือของเพาเวอร์บายและเหรียญคิมจะทำให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าจากกลุ่มบริษัทฯ ได้โดยไม่ต้องกังวลกับปัญหาภายหลังการซื้อสินค้า ซึ่งมีส่วนช่วยในการเพิ่มยอดขาย นอกจากนี้ ไทวีสตูดิโอและบ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม ยังมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่ในร้านค้าให้แก่บุคคลภายนอกอีกด้วย

(2) กลุ่มฟู้ด

กลุ่มฟู้ดของกลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการจำหน่ายอาหาร ของสดของแห้ง สินค้าออร์แกนิก สินค้าเพื่อสุขภาพ สินค้าตามความจำเป็น และสินค้าอุปโภค-บริโภคอื่น ๆ ที่มีคุณภาพนานาชนิดในซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต และร้านสะดวกซื้อ ตามกระแสด้านอาหารและสินค้าอุปโภค-บริโภคล่าสุด นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังให้เข้าพื้นที่ค้าปลีกและมีรายได้ค่าเช่ากลุ่มฟู้ดผ่านพลาซ่าในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม โดยพลาซ่าภายใต้กลุ่มฟู้ดแต่ละแห่งจะมีไฮเปอร์มาร์เก็ตและมีร้านอื่น ๆ ซึ่งรวมถึงร้านค้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ร้านอาหารและร้านค้าอื่น ๆ ของบุคคลภายนอกซึ่งนำเสนอสินค้าและบริการหลากหลายชนิด

กลุ่มบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าในซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ตของกลุ่มบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความนิยมและความต้องการของประชากรในแต่ละพื้นที่ ทั้งนี้ ซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ตของกลุ่มบริษัทฯ มีเปิดให้บริการทั่วทั้งประเทศไทยและในพื้นที่ที่สำคัญในประเทศเวียดนาม ดังนั้น สินค้าอุปโภค-บริโภคที่มีจำหน่ายในแต่ละร้านค้าจึงอาจมีความแตกต่างกันอย่างมาก ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงฐานลูกค้าที่หลากหลายของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ การจัดแสดงสินค้าในร้าน การกำหนดรูปแบบของร้าน และการนำเสนอร้านในภาพรวมจึงมีความหลากหลายโดยขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ตของกลุ่มบริษัทฯ ได้ เช่น ลูกค้าโดยส่วนใหญ่ที่อาศัยอยู่ในภูมิภาคทางตอนเหนือของประเทศเวียดนามจะซื้อสินค้าโดยคำนึงถึงฤดูกาลและแบรนด์ แต่ลูกค้าโดยส่วนใหญ่ที่อาศัยอยู่ในภูมิภาคทางตอนใต้ของประเทศเวียดนามจะซื้อสินค้าโดยคำนึงถึงรายการส่งเสริมการขาย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมุ่งจำหน่ายสินค้าในลักษณะที่เป็นการมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่เชิญชวนและดึงดูดลูกค้าด้วยเช่นกัน เช่น การจัดพื้นที่รับประทานอาหารในร้านค้า ซึ่งช่วยเพิ่มยอดขายของอาหารซ็อกกลับและสินค้าอุปโภค-บริโภคอื่น ๆ





สินค้าจำนวนหนึ่งของในกลุ่มฟู้ดที่กลุ่มบริษัท จำหน่ายเป็นสินค้า Private Label ซึ่งทำให้สินค้าที่วางจำหน่ายในร้านค้าของกลุ่มบริษัท แตกต่างจากสินค้าของผู้ประกอบการรายอื่น และทำให้กลุ่มบริษัท มีความได้เปรียบในการแข่งขันในตลาด ทั้งนี้ สินค้า Private Label แปรพันธ์ต่าง ๆ เช่น มายชอยส์ สมาร์ทเตอร์ มายชอยส์ไทย ท็อปส์ และถูกใจ ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถมอบสินค้าที่ตอบสนองต่อ รสนิยมและความต้องการของลูกค้า และเป็นสินค้าที่ไม่สามารถหาซื้อจากร้านค้าของกลุ่มคู่แข่งของกลุ่มบริษัท ได้ นอกจากนี้ การจำหน่าย สินค้า Private Label ยังมีบทบาทสำคัญในการเปิดร้านค้าสาขาใหม่ เนื่องจากการนำเสนอสินค้าแปลกใหม่ให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่เป็น การสร้างรากฐานที่มั่นคงให้แก่ร้านค้าสาขานั้น ๆ โดยกลุ่มบริษัท ยึดถือหลักการว่า สินค้า Private Label จะต้องมีความ สม่่าเสมอ น่าเชื่อถือและไว้วางใจ สามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ และเป็นสินค้าที่ดีที่สุดจากแหล่งผลิต ด้วยเหตุนี้ กลุ่มบริษัท จึงได้พัฒนาสินค้า นานาประเภทที่แตกต่างจากสินค้าที่มีอยู่เพื่อนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ มีความหลากหลาย และเป็นสินค้าที่น่าดึงดูด

ทั้งนี้ ร้านจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภคขนาดใหญ่ของกลุ่มบริษัท เช่น เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์และท็อปส์ มาร์เก็ต อยู่ภายใต้ แนวคิด “โมเดิร์น ซูเปอร์มาร์เก็ต” ซึ่งผสมผสานระหว่างการจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภคทั่วไป เช่น ของสด สินค้าตามความจำเป็น และสินค้า FMCG (Fast-Moving Consumer Goods) เข้ากับประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่เชิญชวนและดึงดูด เช่น การจัดพื้นที่ รับประทานอาหารในร้านค้า โดยลูกค้าของเซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์สามารถเลือกซื้อสินค้าอุปโภค-บริโภคทั่วไปและสามารถรับประทานอาหาร ในร้านค้าได้ด้วย อีกทั้ง ร้านค้าของกลุ่มบริษัท ยังขายอาหารพร้อมรับประทานที่ลูกค้าสามารถสั่งและรับประทานในพื้นที่ที่เตรียมไว้ให้ หรือในบริเวณเคาน์เตอร์จำหน่ายอาหาร โดยหากลูกค้าต้องการสั่งอาหารกลับก็สามารถทำได้เช่นกัน



สินค้าอุปโภค-บริโภคที่กลุ่มบริษัทจำหน่ายในประเทศไทย แบ่งออกเป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศ สินค้าที่จัดซื้อจากในพื้นที่และสินค้าที่มีจำหน่ายเฉพาะแต่ในร้านค้าของกลุ่มบริษัท ซึ่งการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศและการทำข้อตกลงกับผู้ขายสินค้าให้จำหน่ายสินค้าให้เฉพาะร้านค้าของกลุ่มบริษัท ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถเติมเต็มช่องว่างในตลาดในพื้นที่นั้น ๆ และนำเสนอสินค้าที่หาซื้อได้ยากให้แก่ลูกค้าได้ ทั้งนี้ สำหรับสินค้าบางประเภท เช่น ไวน์ และผักผลไม้สด กลุ่มบริษัท จะติดต่อและซื้อสินค้าจากผู้ผลิตไวน์และเกษตรกรโดยตรง นอกจากนี้การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศและการทำข้อตกลงกับผู้ขายสินค้าให้จำหน่ายสินค้าแต่ในร้านค้าของกลุ่มบริษัท แต่เพียงผู้เดียวนั้น ยังมีบทบาทสำคัญในการเปิดร้านค้าสาขาใหม่ เนื่องจากทำให้กลุ่มบริษัท สามารถเติมเต็มช่องว่างในตลาดในพื้นที่นั้น ๆ ได้

อนึ่ง เมื่อร้านค้าได้เปิดให้บริการมาในระยะเวลาหนึ่ง กลุ่มบริษัทจะสามารถเพิ่มสัดส่วนสินค้าอาหารที่จัดซื้อจากในพื้นที่ให้สอดคล้องกับฐานลูกค้าที่เติบโตขึ้นได้ และหากมีโอกาสกลุ่มบริษัทจะพยายามนำแนวคิดการจำหน่ายสินค้าที่ส่งตรงจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค (Farm to Table) มาใช้ และพยายามสรรหาสินค้าที่สดใหม่และมีคุณภาพจากซัพพลายเออร์ในพื้นที่ โดยกลุ่มบริษัทมีมาตรการและข้อกำหนดในการตรวจสอบคุณภาพสินค้าอาหารสดอย่างเข้มงวด ซึ่งมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจในประเทศเวียดนาม เนื่องจาก กลุ่มบริษัท จัดซื้อสินค้า

มากกว่าร้อยละ 90.0 จากในพื้นที่ ทั้งนี้ เนื่องจากความต้องการในการซื้อสินค้าเพื่อสุขภาพและความงามของลูกค้ายังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง กลุ่มบริษัท จึงได้ตอบสนองด้วยการเพิ่มตัวเลือกสินค้าและบริการเพื่อสุขภาพและความงามในทุกรูปแบบร้านค้าภายใต้กลุ่มฟู้ด ซึ่งรวมถึงการนำเสนอ LOOKS ซึ่งเป็นแนวคิดสำหรับการจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพและความงามใหม่ของกลุ่มบริษัท ที่มุ่งเป็นร้านค้าครบวงจรสำหรับแบรนด์สินค้าเสริมความงามในกลุ่มธุรกิจสินค้า FMCG (Fast-Moving Consumer Goods) อีกทั้ง ธุรกิจภายใต้กลุ่มฟู้ด ยังได้นำเสนอ at TASTE ร้านอาหารปรุงสดหลากหลายเมนูให้เลือกสรร Thai Favourites โซนขายสินค้าที่รวบรวมสินค้าขึ้นชื่อของไทยจากทุกภาค Asian Flavours โซนพิเศษขายสินค้าจาก 5 ประเทศหลัก (ญี่ปุ่น เกาหลี จีน อินเดีย และเวียดนาม) ในรูปแบบของวัตถุดิบ อาหารพร้อมทานและเครื่องปรุง Coffee Arigato ร้านกาแฟสัญชาติญี่ปุ่นเป็นมุมขายเครื่องดื่มกาแฟสดในแฟมิลีมาร์เก็ต รวมถึง THE BAKER โซนจำหน่ายเบเกอรี่ในรูปแบบ “อาร์ตisan เบเกอรี่” (Artisan Bakery) หรือเบเกอรี่ทำมือที่มีจุดเด่นตรงศิลปะ รวมถึงการคัดสรรวัตถุดิบคุณภาพระดับดีเลิศจากแหล่งกำเนิดดั้งเดิม และในปี 2564 ได้นำเสนอโซนใหม่ Baby & Me ภายในท็อปส์ มาร์เก็ตที่มาพร้อมสินค้าให้เลือกมากมายสำหรับลูกน้อย และได้ทำการเปิดตัว Tops Vita ซึ่งเป็นร้านจำหน่ายวิตามินและอาหารเสริมหลากหลายแบรนด์ดังทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ





นอกจากนี้ ยังได้เปิดตัวแอปพลิเคชัน เชฟยิ้ม (CHEF YIM) ภายใต้สโลแกน “คุณภาพดี ราคาได้ใช้แล้วยิ้ม” ซึ่งเป็นบริการแบบครบวงจรบนแพลตฟอร์ม E-Commerce สำหรับธุรกิจอาหารให้เข้าถึงวัตถุดิบอาหารที่มีคุณภาพดีในราคาย่อมเยา โดยให้บริการสั่งซื้อสินค้าทั้งกลุ่มของสด โดยเฉพาะผักผลไม้และเนื้อสัตว์ทั้งจากภายในประเทศเพื่อสนับสนุนเกษตรกรไทย และนำเข้าจากต่างประเทศ ของแห้ง กลุ่มเครื่องดื่ม กลุ่มสินค้านำเข้าอื่น ๆ และของใช้เบ็ดเตล็ด และแอปพลิเคชัน โซยิ้ม (CHO YIM) ภายใต้สโลแกน “ซื้อง่าย ขายคล่อง ต้องโซยิ้ม” ซึ่งเป็นแหล่งรวมสินค้าคุณภาพ ราคาคุ้มค่า สำหรับร้านโชห่วย



นอกจากนี้ ได้เปิดตัว PET 'N ME ศูนย์รวมสินค้าแฟชั่นและไลฟ์สไตล์สำหรับสัตว์เลี้ยงและเจ้าของ ซึ่งประกอบด้วย FOOD ZONE อาหารสำหรับสัตว์เลี้ยง PET SUPPLIES อุปกรณ์สำหรับสัตว์เลี้ยง GROOMING ผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นขน รวมกว่า 5,000 รายการ ให้กลายเป็น Pet Lover Community ครบวงจรแห่งใหม่ ที่สามารถมาใช้เวลาได้ทั้งครอบครัว ครบ จบ ที่เดียว ไม่ว่าจะเป็นการบริการ ตรวจเช็กสุขภาพ อาบน้ำ ตัดขน และสปาสำหรับสุนัขและแมว





ธุรกิจภายใต้กลุ่มพืชจำแนกออกเป็น 2 กลุ่มธุรกิจย่อย ได้แก่ ธุรกิจพืชในประเทศไทย และธุรกิจพืชในประเทศเวียดนาม โดยตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลกลุ่มธุรกิจย่อยที่สำคัญภายใต้กลุ่มพืชของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ระบุ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

	2562	2563	2564
จำนวนร้านค้ารวม (ร้าน) ⁽¹⁾			
ธุรกิจพืชในประเทศไทย	1,186	1,137	1,086
ธุรกิจพืชในประเทศเวียดนาม	62	65	69
พื้นที่ขายสุทธิรวม (ตร.ม.)			
ธุรกิจพืชในประเทศไทย	401,160	405,244	405,573
ธุรกิจพืชในประเทศเวียดนาม	226,278	238,009	255,945
พื้นที่ขายสุทธิโดยเฉลี่ยต่อสาขา (ตร.ม.)			
ธุรกิจพืชในประเทศไทย	338	356	373
ธุรกิจพืชในประเทศเวียดนาม	3,650	3,662	3,709
พลาซ่าภายใต้ธุรกิจพืชในประเทศไทย			
ท็อปส์ พลาซ่า			
จำนวนสาขา รวม (สาขา)	5	5	5
พื้นที่อาคารรวม (ตร.ม.)	76,162	77,374	77,374
พื้นที่ให้เช่าสุทธิรวม (ตร.ม.)	33,278	33,737	35,440
พื้นที่ให้เช่าสุทธิโดยเฉลี่ยต่อสาขา (ตร.ม.)	6,656	6,747	7,088
อัตราการให้เช่าพื้นที่รวม (ร้อยละ) ⁽²⁾	84	83	81
พลาซ่าภายใต้ธุรกิจพืชในประเทศเวียดนาม			
บิกซี / GO! ⁽³⁾			
จำนวนสาขา รวม (สาขา)	33	37	40
พื้นที่อาคารรวม (ตร.ม.)	501,844	566,673	631,778
พื้นที่ให้เช่าสุทธิรวม (ตร.ม.)	145,966	166,884	201,173
พื้นที่ให้เช่าสุทธิโดยเฉลี่ยต่อสาขา (ตร.ม.)	4,423	4,510	5,029
อัตราการให้เช่าพื้นที่รวม (ร้อยละ) ⁽²⁾	83	79	71

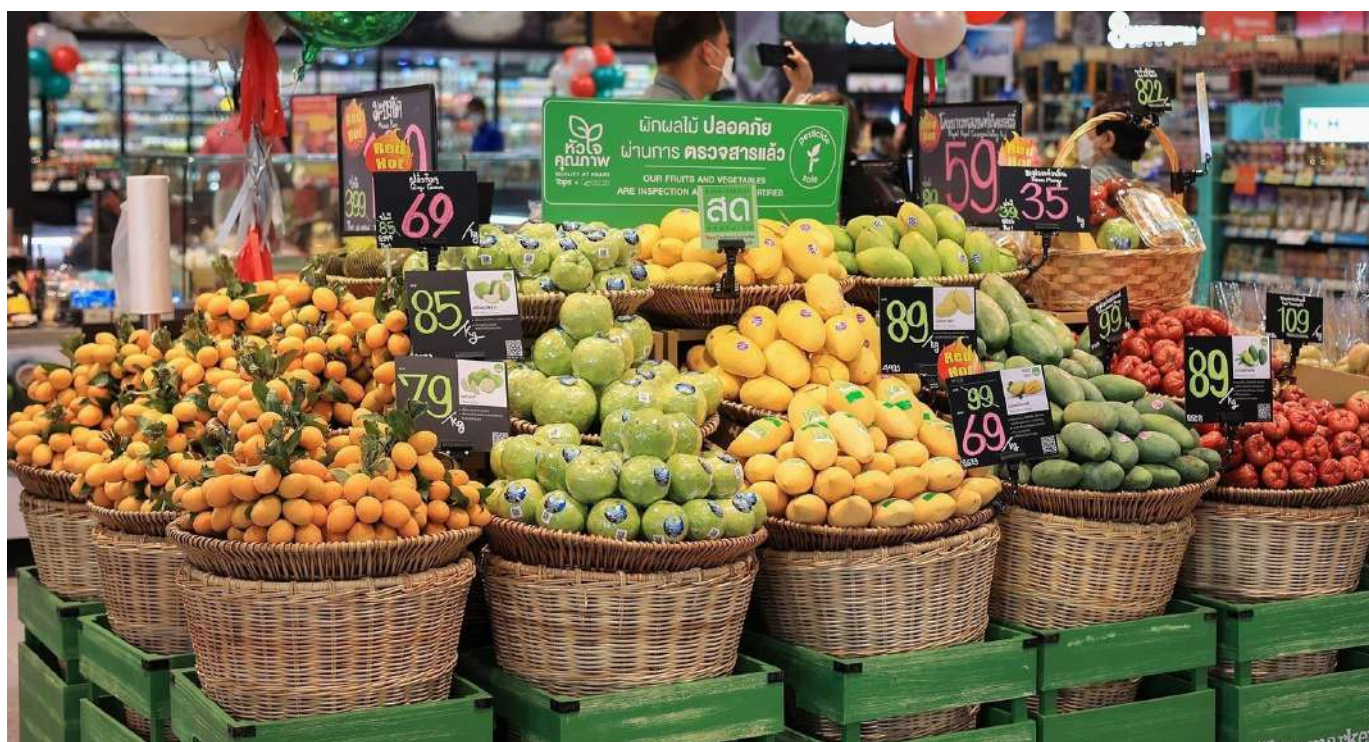
⁽¹⁾ จำนวนร้านค้ารวมจำนวนร้านค้าที่ตั้งอยู่ในพลาซ่าของกลุ่มบริษัท

⁽²⁾ คัดจากค่าเฉลี่ยการให้เช่าพื้นที่รวมทั้งปี (12 เดือน)

⁽³⁾ ไม่รวม บีบี โก (bb go!)



ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย





ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทยของกลุ่มบริษัท ประกอบไปด้วยแบรนด์ค้าปลีกเชิกรัส ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ และแฟมิลีมาร์เก็ตเป็นหลัก โดยแบรนด์ค้าปลีกเชิกรัส ฟู้ด ฮอลล์ และท็อปส์ อยู่ภายใต้หน่วยธุรกิจเชิกรัส ฟู้ด รีเทล ของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท มีร้านค้าหลายรูปแบบภายใต้แบรนด์ค้าปลีกท็อปส์ โดยมีแบรนด์หลัก คือ ท็อปส์ มาร์เก็ต ซึ่งจำหน่ายสินค้าที่เป็นตลอดจนสินค้าอาหาร และของสด ของแห้งที่มีคุณภาพแก่ลูกค้าทั่วไป ส่วนร้านค้าของท็อปส์ในรูปแบบอื่น ๆ ได้แก่ ท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์ ซึ่งเป็นไฮเปอร์มาร์เก็ต ขนาดใหญ่และท็อปส์ เดลี ซึ่งจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภคและอาหารพร้อมทานในร้าน เช่น ขนมอบและแซนด์วิชทำสดใหม่ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เครือข่ายร้านค้าของท็อปส์ครอบคลุมถึง 42 จังหวัดทั่วประเทศไทยโดยท็อปส์ มาร์เก็ต มีสาขาใน 38 จังหวัด ในประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วย 78 สาขาในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และ 49 สาขาในต่างจังหวัด นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังเป็นเจ้าของและเป็นผู้บริหารท็อปส์ พลาซ่า ซึ่งเป็นพลาซ่าที่มีท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์เป็นร้านค้าหลัก และจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ ที่ตอบสนองต่อความต้องการของพื้นฐานของชุมชนที่อยู่ใกล้เคียง และกลุ่มบริษัท ยังสรรหาสินค้าออร์แกนิกที่มีคุณภาพจากซัพพลายเออร์ในพื้นที่ เพื่อช่วยเหลือชุมชนอีกด้วย โดยกลุ่มบริษัท ได้เปิดตัว “จริงใจ Farmers’ Market” ซึ่งเป็นแนวคิดร้านค้าปลีกใหม่ในจังหวัดอุดรธานี ในประเทศไทย ซึ่งซื้อสินค้าโดยตรงจากเกษตรกรในพื้นที่ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรพร้อมกับการจำหน่ายสินค้าออร์แกนิกคุณภาพ และปราศจากสารเคมีในราคาที่คุ้มค่า และได้ทำการขยายจริงใจ Farmers’ Market ไปตามท็อปส์สาขาต่าง ๆ รวมทั้งสิ้น 27 สาขา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

เชิกรัส ฟู้ด ฮอลล์ มุ่งที่จะมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าอุปโภค-บริโภคที่แปลกใหม่ ในบรรยากาศที่ชวนจับจ่ายใช้สอยให้แก่ลูกค้าในประเทศไทย ด้วยทำเลที่ตั้งอยู่ในจังหวัดที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งรวมถึงกรุงเทพมหานคร เชียงใหม่ พัทยา และภูเก็ต เชิกรัส ฟู้ด ฮอลล์ จึงมุ่งตอบสนองต่อความต้องการของคนเมืองและนำเสนอสินค้าอาหารชนิดพิเศษและอาหารนานาชาติที่หลากหลายตลอดจนอาหารที่เป็นที่นิยมในพื้นที่ ทั้งนี้ เชิกรัส ฟู้ด ฮอลล์ เป็นตัวอย่างที่ดีของแนวคิดโมเดิร์น ซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งผสมผสานระหว่างการขายสินค้าอุปโภค-บริโภคแบบดั้งเดิมและการจัดพื้นที่สำหรับการรับประทานอาหารภายในร้าน ซึ่งรวมถึงการให้บริการที่โต๊ะอาหารและที่เคาน์เตอร์ พร้อมกับการนำเสนออาหารพร้อมรับประทานนานาชาติที่ลูกค้าสามารถซื้อกลับได้ และบริการผู้ช่วยในการเลือกซื้อสินค้าทั้ง 140 สาขา ทั่วประเทศไทยของเชิกรัส ฟู้ด ฮอลล์ และท็อปส์ มาร์เก็ต

ตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลโดยรวมของร้านค้าของเชิกรัส ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ และแฟมิลีมาร์เก็ต ณ วันที่ระบุ

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม			แบรนด์ค้าปลีก
	2562	2563	2564	
จำนวนร้านค้ารวม (ร้าน)				
ซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ต	218	236	281	เชิกรัส ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ มาร์เก็ต ท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์ และท็อปส์ เดลี
ร้านสะดวกซื้อ	968	901	805	แฟมิลีมาร์เก็ต
พื้นที่ขายสุทธิรวม (ตร.ม.)				
ซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ต	278,868	288,506	304,047	เชิกรัส ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ มาร์เก็ต ท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์ และท็อปส์ เดลี
ร้านสะดวกซื้อ	122,292	116,738	101,527	แฟมิลีมาร์เก็ต
พื้นที่ขายสุทธิโดยเฉลี่ยต่อร้านค้า (ตร.ม.)				
ซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ต	1,279	1,222	1,082	เชิกรัส ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ มาร์เก็ต ท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์ และท็อปส์ เดลี
ร้านสะดวกซื้อ	126	130	126	แฟมิลีมาร์เก็ต



แฟมิลีมาร์ก ได้เปิดให้บริการสาขาแรกในกรุงเทพมหานคร ในปี 2536 ต่อมากลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการแฟมิลีมาร์ก ในประเทศไทยผ่านการร่วมค่าในปี 2555 ซึ่งขณะที่กลุ่มบริษัทฯ เข้าซื้อกิจการนั้น แฟมิลีมาร์กมีเพียง 782 สาขาใน 16 จังหวัด และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีจำนวนสาขาทั้งหมด 805 สาขา ใน 17 จังหวัดในประเทศไทย อนึ่ง การวางกลยุทธ์พื้นที่ตั้งร้านค้าและการบริหารสาขาต่างๆ ของแฟมิลีมาร์กเป็นไปตามสัญญาร่วมลงทุนระหว่างกลุ่มบริษัทฯ กับผู้ร่วมลงทุนรายอื่น ๆ ซึ่งเป็นตัวอย่างของความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในการสร้างความร่วมมือทางธุรกิจอย่างเข้มแข็ง ทั้งนี้ ร้านค้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกแฟมิลีมาร์กของกลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะตั้งอยู่ในพื้นที่เขตกรุงเทพมหานคร

และปริมณฑล และสถานที่ที่เกี่ยวเนื่องต่าง ๆ เช่น พัทยาและสุโขทัย ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบในการแข่งขัน โดยจุดยืนของกลุ่มบริษัทฯ ต่างจากคู่แข่งรายอื่นตรงที่กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายร้านค้ารวมเป็นกลุ่มในพื้นที่ใกล้เคียงกัน (Clustering) เพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด นอกจากนี้ แฟมิลีมาร์กยังช่วยเติมเต็มช่องว่างในแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ครอบคลุมมากขึ้น โดยในเดือนพฤษภาคม 2563 กลุ่มบริษัทฯ ได้ซื้อส่วนได้เสียใน บริษัท เซ็นทรัลแฟมิลีมาร์ก จำกัด เพิ่มเติมร้อยละ 49 ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 51 เป็นร้อยละ 100

ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนาม



ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนามของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบไปด้วยแบรนด์ค้าปลีกบิกชี / GO! มินิ โก (go!) ท็อปส์ มาร์เก็ต และลานชี มาร์เก็ต ทั้งนี้ บิกชี เวียดนาม ได้เปิดให้บริการสาขาแรกในประเทศเวียดนามในปี 2541 โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการในปี 2559 และปัจจุบันได้ขยายสาขาไปยัง 29 จังหวัดในประเทศเวียดนาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยสาขาต่างๆ ของบิกชี / GO! สามารถเข้าถึงลูกค้าและชุมชนใกล้เคียงได้อย่างดี เนื่องจากสินค้าที่หลากหลายและแนวทางการบริหารจัดการที่เหมาะสมกับพื้นที่ โดยหลังจากที่กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการบิกชีในปี 2559 กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์บิกชีด้วยการจำหน่ายสินค้าในราคาที่คุ้มค่า การจัดหาสินค้าคุณภาพที่สดใหม่ การปรับปรุงการให้บริการแก่ลูกค้า และลดเวลาการชำระค่าสินค้า การปรับปรุงระบบการจัดการภายในร้าน และการสร้างทีมงานที่มีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการร้านค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าประสบการณ์ในการบริหารกิจการบิกชีในประเทศไทย ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นในประเทศไทยประสบความสำเร็จอย่างมาก โดยกลุ่มบริษัทฯ ยังได้ใช้บิกชี / GO! เป็นฐานในการนำเสนอแบรนด์ค้าปลีกใหม่ ๆ เช่น

Dyson, LookKool, Hello Beauty และเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าเฉพาะทางอื่น ๆ ด้วยเหตุนี้ บิกชี / GO! จึงครองอันดับหนึ่งในตลาดไฮเปอร์มาร์เก็ต เมื่อพิจารณาจากจำนวนสาขาและอันดับสองในกลุ่มพลาซ่า เมื่อพิจารณาจากพื้นที่อาคารรวมจากข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ได้ปรับภาพลักษณ์จากแบรนด์ค้าปลีกบิกชี ในช่วงปี 2533 ถึงปี 2542 ก่อนจะขายกิจการบิกชีในประเทศไทยให้กับบุคคลภายนอก ซึ่งมีส่วนช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถพัฒนาให้กิจการในประเทศเวียดนามเป็น “GO!” โดยกลุ่มบริษัทฯ อยู่ในช่วงการปรับภาพลักษณ์จากแบรนด์ค้าปลีกบิกชีในเวียดนามเป็น “GO!” โดยตั้งแต่ปี 2563-2564 ได้ดำเนินการปรับภาพลักษณ์แล้วเสร็จ ซึ่งแบ่งเป็นศูนย์การค้ารวมจำนวน 13 สาขา ไฮเปอร์มาร์เก็ตจำนวน 7 สาขา และได้ปรับเปลี่ยนเป็น “ท็อปส์ มาร์เก็ต” จำนวน 7 สาขา ทั้งนี้ โครงการปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์ดังกล่าว รวมถึงการปรับรูปแบบร้านค้า เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ของกลุ่มบริษัทฯ ตั้งแต่กลุ่มบริษัทฯ เข้าซื้อกิจการบิกชี โดยกลุ่มบริษัทฯ คาดว่าการปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์จะเสร็จสมบูรณ์ในอีก 3-4 ปีข้างหน้า





มินิ โก (go!) คือ ซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดเล็กมีพื้นที่ประมาณ 2,500-3,500 ตารางเมตร โดยมีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้บริเวณชุมชน และย่านที่พักอาศัยในเขตชนบท สำหรับสินค้าที่จำหน่ายในมินิ โกนั้น จะเป็นสินค้าอุปโภค-บริโภคและสินค้าในหมวดเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย ซึ่งมีสัดส่วนยอดขายในหมวดนี้ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับ ลานซี มาร์ก และบิ๊กซี / GO! โดยมีมินิ โก สาขาแรกได้เปิดทำการที่เมือง Tam Ky ในภาคกลางของประเทศเวียดนามเมื่อเดือนกันยายน 2563 และมีแผนในการขยายสาขาไปในเขตชนบทของประเทศเวียดนามทางตอนเหนือและตอนกลางเพิ่มเติมในอนาคต

ท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม คือ ซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดกลาง มีพื้นที่ประมาณ 3,000-3,500 ตารางเมตร โดยมีทำเลที่ตั้งอยู่ในเมืองใหญ่ ศูนย์กลางการขับเคลื่อนเศรษฐกิจสำคัญของประเทศ เพื่อครอบคลุมกลุ่มลูกค้าในทุกกลุ่ม มุ่งเน้นที่จะเป็นศูนย์กลางชีวิต (Central to Life) ที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของชาวเวียดนามทุกคน สินค้าที่จำหน่ายในท็อปส์ มาร์เก็ตนั้นมีมากกว่า 20,000 รายการ การันตีทั้งความสดใหม่ มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม การตกแต่งภายในโดดเด่นด้วยดีไซน์ทันสมัยและเรียบหรูบนพื้นที่กว่า 2,000 ตารางเมตร โดยแบ่งเป็นโซนไฮไลต์ทั้งหมด 11 โซน ได้แก่ ผักและผลไม้พรีเมียม เบเกอรี่ อาหารทะเล เนื้อสัตว์ อาหารพร้อมรับประทาน อาหารแช่แข็ง อาหารเนื้อตัดเย็น (Cold Cuts) ไวน์ ดอกไม้ สินค้าอุปโภค-บริโภค และสุขภาพและความงาม โดยมีพนักงานคอยอำนวยความสะดวกและให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในแต่ละโซนอย่างเต็มที่





ลานซี มาร์ท คือ ซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดกลางถึงใหญ่ ซึ่งรวบรวมสินค้ามาฆานิดและสินค้าที่มีในพื้นที่ไว้สำหรับจำหน่ายให้แก่ชุมชนที่อยู่ในเขตชนบทของประเทศเวียดนามตอนเหนือ โดยลานซี มาร์ท มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้บริเวณชุมชนและย่านที่พักอาศัยในเขตชนบท เพื่อให้ชุมชนบริเวณดังกล่าวสามารถหาซื้อสินค้าในรูปแบบร้านค้าสมัยใหม่ในราคาที่คุ้มค่าโดยไม่ต้องเดินทางไกล ทั้งนี้ นอกจากสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีจำหน่ายในร้านแล้ว ลานซี มาร์ทยังจำหน่ายสินค้าเสื้อผ้ามาฆานิด ซึ่งเป็นส่วนสำคัญของยอดขายโดยรวมและเป็นสิ่งบ่งชี้ถึงความเชื่อมั่นของลูกค้าในแบรนด์ของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ ลานซี มาร์ทยังมีพุดคอร์ขนาดเล็กในร้าน ซึ่งจำหน่ายอาหารนานาชาติเพื่อนำเสนอวัฒนธรรมและประสบการณ์แปลกใหม่แก่ลูกค้า โดยลานซี มาร์ทได้เปิดให้บริการครั้งแรกในเขตชนบทเมืองของกรุงฮานอยในปี 2538 โดยเป็นร้านจำหน่ายสินค้าขนาดเล็ก และต่อมาได้พัฒนาเป็นซูเปอร์มาร์เก็ตในปี 2550 หลังจากที่ถูกกลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในลานซี มาร์ท ในปี 2558 ปัจจุบัน ลานซี มาร์ทได้ขยายสาขาไปยัง 10 จังหวัดในประเทศเวียดนาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

ตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลโดยรวมของร้านค้าของลานซี มาร์ท ก๊อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม และบิกซี / GO! ณ วันที่ระบุ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม				แบรนด์ค้าปลีก
	2562	2563	2564	
จำนวนร้านค้ารวม (ร้าน)				
ซูเปอร์มาร์เก็ต	25	24	32	ลานซี มาร์ก / มิโม โก (go!) / ก๊อปส์ มาร์เก็ต
ไฮเปอร์มาร์เก็ต ⁽¹⁾	37	41	37	บิกซี / GO!
พื้นที่ขายสุทธิรวม (ตร.ม.)				
ซูเปอร์มาร์เก็ต	47,031	45,031	61,683	ลานซี มาร์ก / มิโม โก (go!) / ก๊อปส์ มาร์เก็ต
ไฮเปอร์มาร์เก็ต	179,247	192,978	194,262	บิกซี / GO!
พื้นที่ขายสุทธิโดยเฉลี่ยต่อร้านค้า (ตร.ม.)				
ซูเปอร์มาร์เก็ต	1,881	1,876	1,928	ลานซี มาร์ก / มิโม โก (go!) / ก๊อปส์ มาร์เก็ต
ไฮเปอร์มาร์เก็ต	4,845	4,707	5,250	บิกซี / GO!

⁽¹⁾ ในปี 2564 ได้ปรับเปลี่ยนแบรนด์จาก GO! ที่เคยไฮเปอร์มาร์เก็ตบางสาขาเป็นก๊อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม



ยอดขายและผลการดำเนินงาน

ตารางด้านล่างแสดงถึงยอดขายรวม ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อตารางเมตร และอัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิมสำหรับกลุ่มธุรกิจย่อยที่สำคัญภายใต้กลุ่มฟู้ดตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

	2562	2563	2564
ยอดขายรวม (ล้านบาท) ⁽¹⁾			
ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย	52,071	45,020	39,642
ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนาม	27,650	29,109	29,547
ธุรกิจอื่น ๆ ⁽²⁾	771	555	411
รวม	80,492	74,684	69,600
ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อตารางเมตร (บาท/เดือน)			
ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย	10,688	9,289	8,183
ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนาม	10,231	10,368	10,095
อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (ร้อยละ) ⁽³⁾			
ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย	-0.5	-15	-16
ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนาม	+8	+0.1	-6
พลาซ่าภายใต้ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย			
ท็อปส์ พลาซ่า			
รายได้ค่าเช่า (ล้านบาท)	160	126	123
อัตรารายได้ค่าเช่าโดยเฉลี่ยต่อตารางเมตร (บาท/เดือน)	468	371	356
พลาซ่าภายใต้ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนาม			
บิกซี / GO!			
รายได้ค่าเช่า (ล้านบาท)	1,169	1,010	811
อัตรารายได้ค่าเช่าโดยเฉลี่ยต่อตารางเมตร (บาท/เดือน)	824	683	531

⁽¹⁾ รวมยอดขายจากการขายสินค้าในร้านค้าและการขายสินค้าทางออนไลน์

⁽²⁾ รวม Matsumoto Kiyoshi

⁽³⁾ อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิมคืออัตราการเปลี่ยนแปลงของยอดขายระหว่าง 2 ช่วงระยะเวลาของสาขา ที่เกี่ยวข้องตามแต่ละแบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

ยอดขายของกลุ่มฟู้ดมาจากการขายสินค้าในร้านค้าเป็นหลักและมีการขายสินค้าบางส่วนผ่านช่องทางออนไลน์ โดยมีอัตราเติบโตของยอดขายผ่าน Omnichannel เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 51 ร้อยละ 202 และร้อยละ 171 ในปี 2562 2563 และ 2564 ตามลำดับ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท ได้เปิดคลังสินค้าเพื่อรองรับการซื้อสินค้าผ่านทางออนไลน์แห่งแรกในปี 2560 โดยมีเป้าหมายในการเป็นผู้ให้บริการจัดส่งอาหารสดที่ดีที่สุดสำหรับผู้อยู่อาศัยในชุมชน

ทั้งนี้ สินค้า Private Label ภายใต้กลุ่มฟู้ดของบริษัทในประเทศไทย คิดเป็นร้อยละ 7 ร้อยละ 10 และร้อยละ 11 ของยอดขายรวมของกลุ่มฟู้ดในประเทศไทย สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 และ 2564 ตามลำดับ

EBITDA ของกลุ่มฟู้ดของกลุ่มบริษัท มีจำนวน 5,823 ล้านบาท 7,734 ล้านบาท และ 5,296 ล้านบาท สำหรับปี 2562 2563 และ 2564 ตามลำดับ



กลุ่มบริษัท มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่แนบแน่นกับ ชัพพลายเออร์จากในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่งสำหรับกลุ่มผู้ผลิต เพื่อให้ได้มาซึ่งความสดใหม่ของสินค้า ซึ่งถือเป็นเรื่องที่สำคัญสำหรับลูกค้า โดยกลุ่มบริษัทนัดประชุมกับซัพพลายเออร์เป็นประจำทุกไตรมาสหรือทุกเดือนตามความสำคัญของธุรกิจดังกล่าวต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังให้การสนับสนุนสินค้า OTOP และธุรกิจ SMEs ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัทคาดหวังว่าซัพพลายเออร์จะเข้าใจแนวทางในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท และมีความมุ่งมั่นที่จะเติบโตไปพร้อมกับกลุ่มบริษัท และกลุ่มบริษัท มักจะปรึกษาซัพพลายเออร์ในฐานะพันธมิตรทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท และพิจารณาแผนการและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ร่วมกับซัพพลายเออร์ด้วย

ซัพพลายเออร์ทุกรายภายใต้กลุ่มผู้ผลิตของกลุ่มบริษัท จะต้องปฏิบัติตามมาตรฐานที่กลุ่มบริษัท กำหนดในเรื่องต้นทุน การกำหนดคุณลักษณะของสินค้า แผนการตลาด กำไรการผลิต และการเพิ่มสินค้า และด้านโลจิสติกส์ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังกำหนดให้ซัพพลายเออร์ทุกรายต้องปฏิบัติตามแนวปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม ตลอดจนมาตรฐานความปลอดภัยอาหารของกลุ่มบริษัท และตามที่กฎหมายหรือกฎเกณฑ์กำหนด และซัพพลายเออร์ทุกรายของกลุ่มบริษัท จะต้องรับผิดชอบต่อลูกค้าตามที่กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคกำหนด

การกำหนดราคาสินค้าอุปโภค-บริโภคขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานในแต่ละพื้นที่ โดยกลุ่มบริษัท จะคอยสังเกตราคาสินค้าของคู่แข่งอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้แน่ใจว่าราคาสินค้าของกลุ่มบริษัทเป็นราคาที่สมเหตุสมผล แข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นได้ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทพยายามที่จะกำหนดราคาสินค้าให้ใกล้เคียงกับราคาสินค้าที่ไม่มีแบรนด์หรือสินค้าภายใต้แบรนด์ของบุคคลภายนอกที่จำหน่ายภายในประเทศ แต่จะกำหนดราคาสินค้า Private Label ของกลุ่มบริษัท ในระดับที่ต่ำลงมา อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทอาจกำหนดราคายอดขายสินค้าเพิ่มขึ้นตามต้นทุนขนส่งหรือตามการวางตำแหน่งทางการตลาดสำหรับสินค้าบางประเภทหรือแบรนด์ค้าปลีกบางแบรนด์ เช่น เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ อีกทั้งกลุ่มบริษัท จะใช้การส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเข้าร้านค้าของกลุ่มบริษัท โดยยอดขายกว่าร้อยละ 30 ของกลุ่มบริษัท นั้น มาจากการส่งเสริมการขายสำหรับธุรกิจบิ๊กซี / GO! มินิ โก (go!) และลานซี มาร์เก็ตในประเทศเวียดนาม กลุ่มบริษัท มีเป้าหมายที่จะจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภคให้แก่ลูกค้าในราคาที่คุ้มค่าและมุ่งเน้นการจัดหาสินค้าจากในพื้นที่

(3) กลุ่มแฟชั่น

กลุ่มแฟชั่นของกลุ่มบริษัท มุ่งเน้นการจำหน่ายเครื่องแต่งกาย รองเท้า เครื่องประดับ เครื่องสำอาง และของใช้ในบ้านอื่น ๆ ในรูปแบบห้างสรรพสินค้าและร้านขายสินค้าเฉพาะทางเป็นหลัก นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังให้เช่าพื้นที่ค้าปลีกและมีรายได้ค่าเช่าผ่านห้างสรรพสินค้าและพลาซ่าของกลุ่มบริษัท ซึ่งกลุ่มบริษัทตั้งใจจะพัฒนาให้เป็นศูนย์รวมไลฟ์สไตล์ที่จำหน่ายสินค้าในราคาที่เข้าถึงได้สำหรับลูกค้าที่อยู่ในเมืองรองและมีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่กำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วคล้ายเมืองหลัก แต่ยังไม่มีความเลือกของศูนย์การค้าขนาดใหญ่ในพื้นที่ โดยปกติพลาซ่าแต่ละแห่งของกลุ่มบริษัท จะมีห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เก็ตของกลุ่มบริษัท ประกอบอยู่ด้วยเป็นหลัก และมีร้านค้าประเภทอื่น ๆ ซึ่งรวมถึงร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัท ร้านอาหารและร้านค้าปลีกของบุคคลภายนอก ซึ่งจำหน่ายสินค้าและให้บริการหลากหลายประเภท

ส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ในกลุ่มแฟชั่นของกลุ่มบริษัท มุ่งเน้นการตอบสนองต่อรสนิยมและความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า โดยการนำเสนอสินค้าหลายประเภท ตั้งแต่สินค้าภายใต้แบรนด์หรูหรามาจากต่างประเทศไปจนถึงสินค้าภายใต้แบรนด์อื่นทั่วไปในราคาที่แตกต่างกันไป นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่หลากหลายให้แก่ลูกค้าผ่านแบรนด์ค้าปลีกในกลุ่มแฟชั่นที่มีความแตกต่างที่กลุ่มบริษัทคัดสรรมา รวมทั้งประสบการณ์ในการซื้อสินค้าทั่วไปและการซื้อสินค้าหรูหรา ทั้งนี้ ส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ในกลุ่มแฟชั่นของกลุ่มบริษัท ยังประกอบไปด้วยสินค้า Private Label จำนวนมาก เช่น Defry 01, Expressions, Alumnus, Esquire, Minimono, Undergear, Angel Baby, Angel Kids, Central Home, Cuizimate, Haven, Just Buy, Pacific Union, Thompson, Proofs และ F.O.F (Freedom of Fashion) เป็นต้น ซึ่งกลุ่มบริษัท ได้นำเสนอและพัฒนาขึ้นด้วยตนเอง โดยกลุ่มบริษัท ได้เพิ่มสัดส่วนของสินค้า Private Label และสินค้านำเข้ามากขึ้น ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผนการเพิ่มอัตรากำไรในอนาคต นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังได้รับอนุญาตให้ใช้แบรนด์ของบุคคลภายนอกในการจำหน่ายสินค้า ซึ่งกลุ่มบริษัท เป็นผู้ออกแบบและพัฒนาร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจจากต่างประเทศ โดยใช้ประโยชน์จากความรู้ชื่อเสียงของแบรนด์พันธมิตรดังกล่าว เช่น Lee, Wrangler, Jockey, Hush Puppies และ Sanrio และกลุ่มบริษัท ยังจำหน่ายสินค้าในฐานะผู้แทนจำหน่ายสินค้าแต่เพียงผู้เดียวสำหรับแบรนด์ของบุคคลภายนอกบางแบรนด์ การที่กลุ่มบริษัท จำหน่ายสินค้าในลักษณะที่อธิบายข้างต้น ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถปรับปรุงส่วนผสมของแบรนด์และสินค้า (Brand and Merchandise Mix) ได้อย่างเหมาะสม สำหรับพื้นที่ค้าปลีกแต่ละแห่งให้สอดคล้องกับระดับของรายได้และโครงสร้างของประชากรที่แตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ทั่วทั้งเครือข่ายร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัท



ธุรกิจภายใต้กลุ่มแฟชั่น จำแนกออกเป็น 4 กลุ่มธุรกิจย่อย ได้แก่ ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย (ซึ่งรวมถึงพลาซ่าของกลุ่มบริษัท) ธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี และธุรกิจอื่น ๆ (ซึ่งรวมถึงห้างสรรพสินค้าโรบินส์ในประเทศเวียดนาม และ Komonoya) โดยตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลของกลุ่มธุรกิจย่อยที่สำคัญภายใต้แฟชั่นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ระบุ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

	2562	2563	2564
จำนวนร้านค้ารวม (ร้าน) ^{(1) (2)}			
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าและธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย ⁽³⁾	592	588	550
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี	9	9	9
พื้นที่ขายสุทธิรวม (ตร.ม.)			
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าและธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย ⁽³⁾	1,213,825	1,203,379	1,186,882
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี	61,243	62,251	61,036
พื้นที่ขายสุทธิโดยเฉลี่ยต่อสาขา (ตร.ม.)			
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าและธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย ⁽³⁾	2,050	2,047	2,158
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี	6,805	6,917	6,782
พลาซ่าภายใต้ธุรกิจแฟชั่นในประเทศไทย			
โรบินส์ ไลฟ์สไตล์			
จำนวนรวม (สาขา)	23	24	24
พื้นที่อาคารรวม (ตร.ม.)	813,497	874,202	874,202
พื้นที่ให้เช่าสุทธิรวม (ตร.ม.)	365,295	399,202	422,937
พื้นที่ให้เช่าสุทธิโดยเฉลี่ยต่อสาขา (ตร.ม.)	15,882	16,633	17,622
อัตราการให้เช่าพื้นที่รวม (ร้อยละ) ⁽⁴⁾	98	96	95

⁽¹⁾ จำนวนร้านค้ารวมจำนวนร้านค้าที่ตั้งอยู่ในพลาซ่าของกลุ่มบริษัท

⁽²⁾ จำนวนร้านค้ารวม Brandsshop ในประเทศมาเลเซียซึ่งมีจำนวน 8 ร้านค้า และ 7 ร้านค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ 2563 ตามลำดับ

⁽³⁾ รวมห้างสรรพสินค้าและ Brandsshop ของ CMG

⁽⁴⁾ คัดจากค่าเฉลี่ยการให้เช่าพื้นที่รวมทั้งปี (12 เดือน)



ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย



ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทยของกลุ่มบริษัท ประกอบไปด้วยห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และหน่วยธุรกิจต่าง ๆ ภายใต้ CMG โดยห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล มีสาขาอยู่ใน 13 จังหวัดทั่วประเทศ และเป็นแบรนด์ค้าปลีกที่เป็นแฟลกชิปที่มีชื่อเสียงเป็นอย่างมากของกลุ่มบริษัท และมุ่งเน้นการนำเสนอประสบการณ์การเลือกซื้อสินค้าระดับชั้นนำให้แก่ลูกค้าในประเทศไทยด้วยตัวเลือกสินค้าคุณภาพเยี่ยม และสินค้ามากมายที่วางขายเฉพาะในร้านค้าของกลุ่มบริษัท ในบรรยากาศทันสมัยที่ดึงดูดพร้อมกับการให้บริการแก่ลูกค้าที่เป็นเลิศและบริการเสริมอื่น ๆ เช่น บริการผู้ช่วยในการเลือกซื้อสินค้า และกลุ่มบริษัท ยังประกอบกิจการห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล แอท เซ็นทรัลเวิลด์ (เดิมคือห้างสรรพสินค้าเซน) ซึ่งเป็นห้างสรรพสินค้าที่มีเอกลักษณ์ในย่านราชประสงค์ ซึ่งเป็นแหล่งเลือกซื้อสินค้าชั้นนำในกรุงเทพมหานครภายใต้หน่วยธุรกิจนี้ อีกด้วย ในขณะที่ห้างสรรพสินค้าโรบินสันนำเสนอการขายสินค้าด้วยการมุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางในลักษณะเดียวกันกับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล แต่มีตัวเลือกสินค้าทั่วไปที่กว้างกว่าในราคาโดยเฉลี่ยที่ย่อมเยากว่า ในบรรยากาศร้านค้าที่ทันสมัย ห้างสรรพสินค้าโรบินสันมีสาขาอยู่ใน 36 จังหวัดทั่วประเทศ ซึ่งสาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในจังหวัดที่เป็นเมืองรอง โดยห้างสรรพสินค้าโรบินสันมีรูปแบบทั้งที่ตั้งอยู่ในและนอกโรบินสันไลฟ์สไตล์ ซึ่งเป็นพลาซ่าของกลุ่มบริษัท และ CMG เป็นผู้บริหารจัดการแบรนด์สินค้าเครื่องแต่งกาย ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม และเครื่องประดับชั้นนำจากต่างประเทศกว่า 53 แบรนด์ อาทิ Guess, Casio Watch, Polo Ralph Lauren,

Calvin Klein Jeans, Lee, Wrangler, Clarins, Aesop, Dyson, Garmin, Clarks, KIKO Milano, Cellreturn และแบรนด์อื่น ๆ อีกจำนวนมาก และเนื่องจากเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่ของ CMG ตั้งอยู่ในพื้นที่ของห้างสรรพสินค้าหรือพลาซ่าของกลุ่มบริษัท CMG จึงสามารถส่งเสริมธุรกิจห้างสรรพสินค้าและพลาซ่าของกลุ่มบริษัท ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ CMG ยังเป็นผู้บริหารเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าและ Brandshop ซึ่งจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ชั้นนำระดับโลกหรือแบรนด์อื่น ๆ ของพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งกลุ่มบริษัท ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยเฉพาะหรือเป็นผู้แทนจำหน่าย โดยมีหลายแบรนด์ที่กลุ่มบริษัท ได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียว ซึ่งรวมถึง Three, Clarins และ The Body Shop เป็นต้น ด้วยจุดขายของ CMG ที่มีกว่า 1,400 แห่งและการเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัท CMG จึงเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าแฟชั่นและผลิตภัณฑ์เสริมความงามจากต่างประเทศชั้นนำ และเป็นตัวเลือกที่ดีเยี่ยมสำหรับแบรนด์ต่างประเทศในการจำหน่ายสินค้าแก่ลูกค้าในประเทศไทย พร้อมกับการเป็นซัพพลายเออร์ให้แก่แบรนด์ค้าปลีกอื่น ๆ ของกลุ่มบริษัท

อีกทั้ง ในปี 2564 กลุ่มบริษัท ได้นำเสนอ My Little Club สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซึ่งออกแบบมาเพื่อตอบโจทก์ทุกไลฟ์สไตล์การช้อปปิ้งของกลุ่มคุณพ่อคุณแม่ยุคใหม่ที่ใส่ใจเลือกสิ่งที่ดีที่สุดให้กับลูก ทั้งสินค้าที่มีคุณภาพดี โปรโมชันที่มีความคุ้มค่า และบริการที่สะดวกสบายที่สุด





ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2563 กลุ่มบริษัท ได้มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการดำเนินงานของธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย โดยมีการรวมหน่วยงานของห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและห้างสรรพสินค้าโรบินสันเข้าด้วยกัน เพื่อปรับเปลี่ยนระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมถึงเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ได้ดำเนินการแล้วจำนวน 3 สาขา ได้แก่ สาขาเมกาบางนา สาขาอุดรธานี และสาขาขอนแก่น





ธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย





ธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทยของกลุ่มบริษัท มุ่งเน้นธุรกิจชุดกีฬาและอุปกรณ์กีฬาเป็นหลัก โดยกลุ่มบริษัท จำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์กีฬากายใต้แบรนด์ค้าปลีกซูเปอร์สปอร์ต ตลอดจน Brandshop อื่น ๆ รวมถึง Velo Supersports ซึ่งเป็น Bike Corner โชนขายสินค้าเฉพาะทางกีฬาจักรยานในร้านซูเปอร์สปอร์ต เป็นการขยายต่อยอดธุรกิจเพื่อรองรับกระแสการออกกำลังกายในปัจจุบัน ทั้งนี้ ซูเปอร์สปอร์ตยังเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในการค้าปลีกและผู้แทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยสำหรับแบรนด์ต่าง ๆ เช่น Crocs, Skechers, New Balance, Speedo, K Swiss, Fila และ Liverpool FC เป็นต้น และมีธุรกิจค้าส่งที่แข็งแกร่งควบคู่ไปกับการค้าปลีกนอกจากนี้ ทางกลุ่มบริษัท ยังได้ขยายธุรกิจเฉพาะทางสำหรับสินค้าเครื่องสำอางและความสวยงามโดยได้เปิดตัวแบรนด์ KIKO Milano จากอิตาลี ซึ่งเป็นร้านเฉพาะทางจำหน่ายสินค้าเครื่องสำอางในรูปแบบ Standalone ภายในห้างสรรพสินค้าและทางออนไลน์ ทั้ง KIKO Milano เว็บไซต์และเซ็นทรัลออนไลน์ เพื่อเจาะตลาดกลุ่ม Millennial และ Gen Z ซึ่งรวบรวมผลิตภัณฑ์ อาทิ สกินแคร์ เมคอัพ ฯลฯ มากกว่า 1,000 SKUs โดยเปิดสาขาแรกที่สยามเซ็นเตอร์

ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี





ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลีของกลุ่มบริษัท ประกอบไปด้วยห้างสรรพสินค้าชั้นนำริมาเซเนเต ซึ่งเป็นแบรนด์ค้าปลีกสินค้าแฟชั่นหรูหราของกลุ่มบริษัท และถือเป็นหนึ่งในผู้ค้าปลีกชั้นนำในทวีปยุโรป ทั้งนี้ ห้างสรรพสินค้าริมาเซเนเต สาขาแฟลกชิปแห่งแรกที่เมืองมิลานได้เปิดให้บริการมาเป็นเวลากว่า 150 ปีแล้ว และถือเป็นแหล่งเลือกซื้อสินค้าเป้าหมายที่นักท่องเที่ยวต้องไปในทวีปยุโรป ด้วยทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับวิหารดูโอโม ซึ่งเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีผู้เข้าชมมากที่สุดในเมืองมิลานสำหรับทั้งคนในประเทศและนักท่องเที่ยว โดยร้านค้าของห้างสรรพสินค้าริมาเซเนเตส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในอาคารเก่าแก่ที่โดดเด่นและมีความสำคัญทางประวัติศาสตร์ ซึ่งตั้งอยู่ในใจกลางเมืองหรือพื้นที่อนุรักษ์ นอกจากนี้ ห้างสรรพสินค้าริมาเซเนเตยังเป็นห้างสรรพสินค้าระดับแนวหน้าสำหรับตลาดค้าปลีกสินค้าหรูหราและตลาดสินค้าหรูหราราคาไม่สูงมากนัก (Affordable Luxury) ที่สามารถมอบประสบการณ์เหนือระดับในการเลือกซื้อสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ รวมถึงการจำหน่ายอาหารและการนำเสนอสินค้านานาชนิด โดยห้างสรรพสินค้าริมาเซเนเตจะปรับเปลี่ยนไปตามการเปลี่ยนแปลงของตลาดสินค้าหรูหราเสมอ รวมถึงทำการปรับปรุงและตกแต่งร้านค้าใหม่เป็นประจำแต่ยังรักษารูปลักษณ์ทางประวัติศาสตร์ เพื่อดึงดูดแบรนด์หรูหรารับจากต่างประเทศ ทั้งนี้ ห้างสรรพสินค้าริมาเซเนเตมีความเชี่ยวชาญในตลาดสินค้าหรูหราและตลาดนักท่องเที่ยว ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่มีลักษณะเจาะจงเฉพาะกลุ่ม (Niche) ซึ่งสามารถพบได้ทั่วไปในทวีปยุโรป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัท มีห้างสรรพสินค้าริมาเซเนเตทั้งหมดจำนวน 9 สาขา ตามเมืองใหญ่ทั่วประเทศอิตาลี

ยอดขายและผลการดำเนินงาน

ตารางด้านล่างแสดงถึงยอดขายรวม ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อตารางเมตร และอัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิมสำหรับกลุ่มธุรกิจที่สำคัญภายใต้กลุ่มแฟชั่นตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

	2562	2563	2564
ยอดขายรวม (ล้านบาท) ⁽¹⁾			
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าและธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย ⁽²⁾	49,145	37,366	31,587
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี	14,537	8,461	10,937
ธุรกิจอื่น ๆ ⁽³⁾	599	395	286
รวม	64,280	46,222	42,810
ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อตารางเมตร (บาท/เดือน)			
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าและธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย ⁽²⁾	3,405	2,583	2,225
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี	20,304	11,332	14,719
อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (ร้อยละ) ⁽⁴⁾			
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าและธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย ⁽²⁾	-4	-29	-16
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี	+2	-46	+33
ผลขาดทุนสุทธิธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย			
โรบินสันไลฟ์สไตล์			
รายได้ค่าเช่า (ล้านบาท)	3,298	2,649	2,702
อัตรารายได้ค่าเช่าโดยเฉลี่ยต่อตารางเมตร (บาท/เดือน)	808	585	560

⁽¹⁾ รวมยอดขายจากการขายสินค้าในร้านค้าและการขายสินค้าทางออนไลน์

⁽²⁾ รวมห้างสรรพสินค้าและ Brandshop ของ CMG

⁽³⁾ รวม TheOutlet24 (ซึ่งยุติการดำเนินงานระหว่างไตรมาสที่ 3 ของปี 2562) LOOKSI ห้างสรรพสินค้าโรบินสันในประเทศเวียดนาม และ Komonoya

⁽⁴⁾ อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิมคืออัตราการเปลี่ยนแปลงของยอดขายระหว่าง 2 ช่วงระยะเวลาของสาขา ที่เกี่ยวข้องตามแต่ละแบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัท



ยอดขายของกลุ่มแพชั่นของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วยยอดขายจากการขายสินค้าในร้านค้าเป็นหลัก และมียอดขายเพิ่มเติมจากการขายสินค้าผ่านช่องทาง Omnichannel โดยมีอัตราเติบโตของยอดขายผ่าน Omnichannel เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 91 ร้อยละ 263 และร้อยละ 82 ในปี 2562 2563 และ 2564 ตามลำดับ

กลุ่มบริษัท นำเสนอสินค้า Private Label จำนวนมากภายใต้กลุ่มแพชั่นของกลุ่มบริษัท ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าชื่อขาด โดยสินค้า Private Label ของกลุ่มบริษัท ซึ่งรวมถึงสินค้าอิมพอร์ตที่ผลิตภายใต้แบรนด์ Private Label คิดเป็นร้อยละ 6 ร้อยละ 6 และร้อยละ 5 ของรายได้จากการขายทั้งหมดของกลุ่มแพชั่นในประเทศไทย สำหรับปี 2562 2563 และ 2564

EBITDA ของกลุ่มแพชั่นของกลุ่มบริษัท มีจำนวน 15,458 ล้านบาท 7,011 ล้านบาท และ 7,080 ล้านบาท สำหรับปี 2562 2563 และ 2564 ตามลำดับ

1.2.3 การตลาดและการแข่งขัน

1.2.3.1 กลุ่มลูกค้าและการตลาด

(I) ฐานลูกค้า

กลุ่มบริษัท มีเป้าหมายที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่มทั้งในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี การวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มบริษัท เกี่ยวกับบรรทัดฐานและความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ช่วยให้กลุ่มบริษัท ตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ เช่น การเปิดร้านค้า การใช้แบรนด์สินค้า รูปแบบของร้านค้า และส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ให้เหมาะสมกับพื้นที่นั้น ๆ นอกจากนี้ นักท่องเที่ยวยังเป็นหนึ่งในกลุ่มลูกค้าที่สำคัญของกลุ่มบริษัท โดยเฉพาะในกลุ่มแพชั่น

ฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัท ณ ปัจจุบัน ครอบคลุมถึงกลุ่มประชากรอย่างกว้างขวางในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี จากข้อมูลของกลุ่มบริษัท โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัท มีลูกค้าที่เข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกประมาณ 18.5 ล้านรายในประเทศไทย ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าเครือข่ายของกลุ่มบริษัท จะมีอยู่ทั่วประเทศ แต่กลุ่มบริษัท ยังเข้าถึงตลาดในต่างจังหวัดได้ค่อนข้างน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับกรุงเทพมหานคร ดังนั้น การขยายไปยังตลาดต่างจังหวัดจึงเป็นหนึ่งในกลยุทธ์หลักในการเติบโตของกลุ่มบริษัท อนึ่ง กลุ่มบริษัท มีลูกค้าที่เข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกประมาณ 4.1 ล้านรายในประเทศเวียดนาม และประมาณ 2.8 ล้านรายในประเทศอิตาลี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก (Loyalty Programs)

โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกหลักของกลุ่มบริษัท ประกอบไปด้วยโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ในประเทศไทย Big Xu Card ในประเทศเวียดนาม และ Rinascentecard ในประเทศอิตาลี กลุ่มบริษัท เชื่อว่าการมีโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกที่แข็งแกร่งจะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัท เพราะจะช่วยให้ลูกค้ามีความภักดีต่อกลุ่มบริษัท และดึงดูดให้ลูกค้ากลับมายังเครือข่ายร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัท อีก โดยอัตราการซื้อซ้ำของสมาชิก The 1 ที่ใช้งานบัตรในแต่ละปี (Active User) มีจำนวนเท่ากับร้อยละ 80.0 ร้อยละ 75.9 และร้อยละ 76.6 สำหรับปี 2562 2563 และ 2564 ตามลำดับ

• โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1

กลุ่มบริษัท เข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ซึ่งเป็นโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกหลักสำหรับกลุ่มเซ็นทรัลในประเทศไทย โดยสมาชิก The 1 สามารถสะสมคะแนนผ่านการซื้อสินค้าทุกครั้งจากหน่วยธุรกิจภายใต้กลุ่มเซ็นทรัล ซึ่งรวมถึงทุกหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัท ด้วย และพันธมิตรที่เข้าร่วมโปรแกรมในประเทศไทย และอาจใช้คะแนนสะสมแลกคูปองหรือส่วนลดสำหรับการซื้อสินค้าในอนาคตจากผู้ค้าปลีกที่เข้าร่วมโปรแกรม ซึ่งรวมถึงหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัท และพันธมิตรที่เข้าร่วมโปรแกรม นอกจากนี้ สมาชิก The 1 ยังได้รับสิทธิพิเศษและข้อเสนอต่าง ๆ เกี่ยวกับการท่องเที่ยว บันเทิง ความงาม บริการด้านการเงิน ร้านอาหาร โรงพยาบาล ดนตรี โรงเรียน และกีฬา ผ่านเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจของ The 1

กลุ่มบริษัท เข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ซึ่งเป็น Digital Lifestyle & Loyalty Platform อันดับหนึ่งของประเทศไทย ภายใต้สัญญาจ้างบริหารจัดการคะแนนสะสม The 1 ระหว่างกลุ่มบริษัท และบริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ HCDS ซึ่งระบุเงื่อนไขที่สำคัญในการบริหารจัดการด้านการตลาด สิทธิประโยชน์ของโปรแกรม ต้นทุนของโปรแกรม



การใช้และวิเคราะห์ข้อมูลสมาชิก โดยกลุ่มบริษัท มีหน้าที่ชำระค่าบริการตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาบริการบัตรสมาชิก โดยจากการเก็บข้อมูลของกลุ่มบริษัท และโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 พบว่าลูกค้าของกลุ่มบริษัท เห็นว่าร้านค้าหลากหลายรูปแบบของกลุ่มบริษัท สามารถตอบสนองต่อความต้องการในการซื้อสินค้าของลูกค้า

สมาชิก The 1 แต่ละรายจะให้ข้อมูลของตนตั้งแต่เวลาลงทะเบียนใช้งาน โดยโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 จะเก็บข้อมูลเพิ่มเติมจากการซื้อสินค้าแต่ละครั้งของสมาชิก ซึ่งรวมถึงแบรนด์สินค้าที่ลูกค้าซื้อสินค้า สินค้าที่ซื้อ วิธีการชำระเงิน และเวลาขายสินค้า โดยกลุ่มบริษัท จะสามารถเข้าถึงข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าวได้ภายใต้เงื่อนไขตามที่กฎหมายและสัญญากำหนด ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัทสามารถสร้างประสบการณ์ที่ดีขึ้นให้แก่ลูกค้าโดยเฉพาะในส่วนของแพลตฟอร์ม Omnichannel โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “ลักษณะการประกอบธุรกิจ - แพลตฟอร์ม Omnichannel” ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 สมาชิก The 1 มีจำนวนมากกว่า 18.5 ล้านราย (เปรียบเทียบกับจำนวนสมาชิก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ซึ่งมีจำนวน 13.1 ล้านราย)

ปัจจุบัน The 1 ได้ยกเลิกการใช้บัตร The 1 Card และคู่มือกระดาษ และได้รวบรวมประสบการณ์ทั้งหมดอยู่บนแอปพลิเคชัน The 1 โดยในปี 2564 ทาง The 1 ได้พัฒนาแอปพลิเคชัน The 1 เป็นเวอร์ชัน 4.0 ภายใต้แนวคิด Your Everyday Lifestyle Application ที่สมาชิกสามารถใช้งานได้ทุกวัน ประกอบด้วยฟีเจอร์ใหม่ที่มีมากกว่าการสะสมแลก เช็คแคชแบค อาทิ ฟีเจอร์ E-Payment โดยการผนึก Dolphin Wallet ให้สมาชิกสามารถสแกนจ่ายผ่านแอปพลิเคชัน The 1 ได้ทันที ฟีเจอร์ The 1 Today นำเสนอข่าวสารและคอนเทนต์ไลฟ์สไตล์ต่าง ๆ ที่น่าสนใจ เพื่อสร้างแรงบันดาลใจและเป็นตัวช่วยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า รวมทั้งต่อยอดความสำเร็จของ The 1 Exclusive โปรแกรมดูแลลูกค้า Top Members ของ The 1 ด้วยการเปิดตัว The 1 Exclusive Hub บนแอปพลิเคชัน The 1 ศูนย์รวมทุกบริการและสิทธิประโยชน์เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ากลุ่มนี้มากยิ่งขึ้น และเปิดตัว The 1 Family Hub ซึ่งเป็น Online Community Hub สำหรับครอบครัวยุคใหม่บนแอปพลิเคชัน The 1 ที่รวบรวมทั้งสาระน่ารู้ ไลฟ์สไตล์ มีชชิ่ง และโปรโมชั่นสำหรับครอบครัวและลูกน้อยจากพาร์กเนอร์และร้านค้าชั้นนำสำหรับกลุ่มแม่และเด็ก โดยเฉพาะ ซึ่งถือเป็นการต่อยอดประสบการณ์พิเศษและสร้างการมีส่วนร่วมให้กับลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มได้ดียิ่งขึ้น





• โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกอื่น ๆ

กลุ่มบริษัท เป็นผู้บริหารโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกอื่น ๆ อันได้แก่ Big Xu Card ในประเทศเวียดนาม ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อส่งเสริมการขายและให้ส่วนลดโดย Big Xu Card เป็นโปรแกรมที่ให้ข้อเสนอและส่วนลดพิเศษ รวมถึงของสมนาคุณในร้านค้าและคู่มือแก่สมาชิกโดยไม่มีการสะสมคะแนน ทั้งนี้เนื่องจากธุรกิจออนไลน์ของกลุ่มบริษัท ในประเทศเวียดนามอยู่ในช่วงเติบโต กลุ่มบริษัท จึงมองหาโอกาสจากการใช้ข้อมูลลูกค้าจากฐานข้อมูลของ Big Xu Card เพื่อมอบส่วนลดและข้อเสนอต่าง ๆ ที่ลูกค้าสามารถใช้ได้กับทุกหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังมีโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก Rinascentecard และ International Visitor Card (“IVC”) สำหรับห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเตสาขาต่าง ๆ ในประเทศอิตาลี ซึ่งโปรแกรมสิทธิพิเศษดังกล่าวไม่มีการสะสมคะแนน แต่จะมอบส่วนลด บัตรเชิญเข้าร่วมกิจกรรมพิเศษ นิทรรศการ ตลอดจนข้อเสนอพิเศษต่าง ๆ แก่สมาชิก โดย Rinascentecard จะให้สิทธิพิเศษแก่สมาชิกที่พักอาศัยอยู่ในประเทศอิตาลีเท่านั้น ในขณะที่ IVC จะให้สิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกที่เป็นนักท่องเที่ยวจากทั่วทุกมุมโลก โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัท มีสมาชิก Big Xu Card, Rinascentecard และ IVC มากกว่า 4.1 ล้านราย 2.4 ล้านราย และ 0.4 ล้านราย ตามลำดับ อนึ่ง Nguyen Kim Card ในประเทศเวียดนามอยู่ในระหว่างปรับปรุงฐานข้อมูลลูกค้าและคาดว่าจะสามารถให้บริการได้อีกครั้งเมื่อการปรับปรุงฐานข้อมูลลูกค้าเสร็จสิ้น

(2) การวิเคราะห์ข้อมูล

กลุ่มบริษัท ได้รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าของกลุ่มบริษัทผ่านวิธีการต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงจดขายสินค้า เว็บไซต์ Mobile แอปพลิเคชัน และโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก เช่น โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ในการนี้ การเก็บข้อมูลผ่านทางออนไลน์ และแพลตฟอร์ม Omnichannel เป็นวิธีการเก็บข้อมูลทางเทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากสามารถเข้าถึงประวัติการค้นหาค้นหาที่ ประวัติของลูกค้า ประวัติการซื้อสินค้า และข้อมูลอื่น ๆ โดยกลุ่มบริษัท สามารถใช้เครื่องมือวิเคราะห์ ซึ่งสามารถประมวลผลข้อมูลดังกล่าวเป็นประวัติเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละราย ซึ่งจะช่วยให้แสดงถึงรูปแบบการบริโภคของลูกค้า ระดับความมั่งคั่ง รูปแบบการดำเนินชีวิต ช่วงอายุ หรือลักษณะอื่น ๆ และการเปลี่ยนแปลงของสิ่งต่าง ๆ ดังกล่าวในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ทุกหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัท สามารถใช้ข้อมูลที่ได้มีการจัดเก็บโดยหน่วยธุรกิจอื่นผ่านโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 โดยข้อมูลดังกล่าวจะช่วยปรับปรุงการให้บริการและสินค้าที่เสนอขายให้แก่ลูกค้าของกลุ่มบริษัท ช่วยยืนยันการเปลี่ยนแปลงของกระแสนิยม รสนิยม และความต้องการของผู้บริโภค และช่วยในการจัดแคมเปญทางการตลาดสำหรับลูกค้าโดยเฉพาะกลุ่มหรือลูกค้าทั่วไป

(3) ความพึงพอใจของลูกค้า

กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญของลูกค้าเป็นอันดับแรก จึงมีกระบวนการการรับฟังความคิดเห็นของลูกค้า โดยกลุ่มบริษัท มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าในแต่ละกลุ่มธุรกิจเป็นประจำ ด้วยวิธีการที่หลากหลายช่องทาง เช่น การสำรวจทางออนไลน์ ที่ลูกค้าสามารถแสดงความคิดเห็นได้เอง การสัมภาษณ์ลูกค้า ทั้งแบบตัวต่อตัวและทางโทรศัพท์ ซึ่งเป็นการรับฟังทั้งกลุ่มลูกค้าประจำและที่ยังไม่ใช่ลูกค้าของกลุ่มบริษัท เพื่อวัดระดับความคาดหวัง ความพึงพอใจของลูกค้า และความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ทางกลุ่มบริษัท ยังมีโครงการการแฝงตัวเป็นลูกค้า (Mystery Shoppers) เพื่อตรวจสอบหรือวัดระดับความพร้อมของสินค้าและบริการของทางร้าน ซึ่งจากข้อมูลที่ได้รับจะถูกนำมาพัฒนาต่อยอดเพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น และเพื่อให้มั่นใจว่ากลุ่มบริษัท จะสามารถตอบสนองลูกค้าที่มีอยู่และลูกค้าใหม่ได้อย่างทั่วถึง

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท ได้ทำการสำรวจความพึงพอใจและความภักดีของลูกค้าประจำปี 2564 โดยได้ปรับเปลี่ยนวิธีการสำรวจเป็นการสำรวจทางออนไลน์ ทำให้สามารถดำเนินการได้ตลอดทั้งปี ครอบคลุมทุกช่องทางการจำหน่าย และเก็บตัวอย่างจากทั่วประเทศได้มากขึ้น กลุ่มตัวอย่างเป็นลูกค้าของหน่วยธุรกิจค้าปลีกในเครือกลุ่มบริษัท ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต ไทวีสด บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบีโฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมก บิ๊กูเอส เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ และท็อปส์ รวมทั้งสิ้น 249,500 ตัวอย่าง สรุปภาพรวมความพึงพอใจและความภักดีของลูกค้าดังต่อไปนี้

ความพึงพอใจและ ความภักดีของลูกค้า	2563	2564	การ เปลี่ยนแปลง จากปีที่ผ่านมา
ความพึงพอใจต่อการซื้อ ที่ร้าน (Offline)	88%	90%	+2%

ที่มา : จากการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า ประจำปี 2564

ผลการสำรวจพบว่า ลูกค้ามีความพึงพอใจในการซื้อสินค้าที่ร้านโดยรวมเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา เนื่องจากในปีที่ผ่านมา กลุ่มบริษัท ได้มีการพัฒนาการซื้อผ่านช่องทางการขายใหม่ ๆ ในหลากหลายช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นช่องทางทั้งออนไลน์ การบริการแบบใหม่ (O2O Channel) และช่องทางการซื้อหน้าร้าน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 นอกจากนี้ ในปี 2564 กลุ่มบริษัท ได้มีการสำรวจความพึงพอใจในช่องทาง Omnichannel (Online และ O2O Channel) เพิ่มเติม ซึ่งพบว่าความพึงพอใจโดยภาพรวมมากกว่าร้อยละ 85 ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท มีการนำผลการสำรวจนี้มาใช้ในการปรับปรุงสินค้าและบริการของกลุ่มบริษัท เพื่อให้สนองตอบความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง



(4) การส่งเสริมการขายและกิจกรรม

กลุ่มบริษัท ทำรายการส่งเสริมการขายและจัดกิจกรรมพิเศษอย่างสม่ำเสมอ เพื่อช่วยเพิ่มความต้องการสินค้าและยอดขาย ทั้งนี้ การทำรายการส่งเสริมการขายและการจัดกิจกรรมมีรูปแบบที่หลากหลาย และแสดงให้เห็นถึงนวัตกรรมในการทำการตลาดของกลุ่มบริษัท ซึ่งกลุ่มบริษัท เชื่อว่าจะสร้างความตื่นตัวและทำให้ลูกค้าสนใจแบรนด์ของกลุ่มบริษัท ถึงแม้ว่าหน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยของกลุ่มบริษัท จะรับผิดชอบในด้านกลยุทธ์สำหรับการทำรายการส่งเสริมการขายและการจัดกิจกรรมโดยตนเอง แต่ได้มีการประสานงานกันในระดับกลุ่ม เพื่อจัดการส่งเสริมการขายแบบทั่วประเทศและการส่งเสริมการขายระหว่างแบรนด์ค้าปลีกที่จัดขึ้นในแต่ละปี ภายใต้กลุ่มเซ็นทรัลและโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ซึ่งหน่วยธุรกิจทั้งหมดของกลุ่มบริษัท จะเข้าร่วมรายการส่งเสริมการขายด้วย

ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลเกี่ยวกับตัวอย่างบางรายการและกิจกรรมส่งเสริมการขายที่เกิดขึ้นตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

รายการ / กิจกรรม ส่งเสริมการขาย	วันที่	ข้อเสนอ	ผลลัพธ์
รายการส่งเสริมการขายพิเศษ สำหรับช่องทางออนไลน์ (Double Day)	ก.ย.-ธ.ค. 2564 (9.9 / 10.10 / 11.11 / 12.12)	<ul style="list-style-type: none"> มอบส่วนลดและสิทธิพิเศษมากมาย ให้แก่ลูกค้าทั้งหน้าร้านและออนไลน์ ซึ่งนับว่าเป็นแคมเปญ Omnichannel ครั้งใหญ่ของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ ยังมีโปรแกรมการแลกคะแนน The 1 เป็นส่วนลดในเรทพิเศษ ซึ่งสามารถ แลกได้บนแอปพลิเคชัน The 1 เท่านั้น รายการส่งเสริมการขายพิเศษ เพิ่มเติมเพื่อกระตุ้นกลุ่มลูกค้าที่มีแนวโน้มจะซื้อสินค้าออนไลน์เป็นครั้งแรก 	<ul style="list-style-type: none"> ยอดขายช่องทางออนไลน์และ O2O Channel เพิ่มขึ้น มากกว่าร้อยละ 50 เมื่อเทียบกับยอดขายของช่วงเดียวกันในปีที่ผ่านมา มีจำนวนลูกค้าที่เข้าร่วมในรายการช่องทางออนไลน์และ O2O Channel เพิ่มขึ้นร้อยละ 70
The 1 Exclusive	ตลอดปี 2564 (เปิดตัวอย่างเป็นทางการในเดือน ก.ค. 2563)	<ul style="list-style-type: none"> ต่อ ยอดโปรแกรมสิทธิพิเศษที่มอบให้ กับลูกค้าคนพิเศษที่มียอดใช้จ่ายสะสมในกลุ่มบริษัท 250,000 บาท ต่อปี เป็นโปรแกรมดูแลลูกค้า VIP แรกของกลุ่มบริษัท ที่ครอบคลุมสิทธิประโยชน์ทั้งในกลุ่มบริษัท รวมถึงพันธมิตร สิทธิประโยชน์ของกลุ่มลูกค้า The 1 Exclusive ที่คิดสรรมาโดยเฉพาะ ได้แก่ ที่จอดรถพิเศษ ห้องรับรองพิเศษ ช่องทางการชำระเงินพิเศษ บริการผู้ช่วยส่วนตัว ส่วนลดพิเศษในทุก ๆ การใช้จ่าย สิทธิพิเศษในเดือนเกิด และสิทธิในการได้รับเชิญเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท และอีกมากมายทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังมีการเป็น The 1 Exclusive Page เฉพาะขึ้นมาบนแอปพลิเคชัน The 1 เพื่อเป็นจุดรวบรวมสิทธิพิเศษและง่ายต่อการเข้าถึง 	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มลูกค้า The 1 Exclusive Member สามารถสร้างยอดขายได้ถึงร้อยละ 21 ของยอดขายรวมทั้งหมดที่นับผ่าน The 1 กลุ่มลูกค้า The 1 Exclusive Member เข้ามาชมสินค้ามากกว่าสมาชิก The 1 ปกติถึง 4 เท่า และยอดการใช้จ่ายมากกว่า 25 เท่า

ที่มา: ข้อมูลยอดการใช้จ่ายและยอดขายข้างต้นอ้างอิงจากข้อมูลการศึกษาวิจัยผ่านฐานข้อมูลสมาชิก The 1 และโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1



(5) การโฆษณา

กลุ่มบริษัทฯ ใช้สื่อหลากหลายรูปแบบในการโฆษณาและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ซึ่งรวมถึงโซเชียลมีเดีย (Social Media) โฆษณาทางออนไลน์ ข้อความ SMS โปรโมชั่น ป้ายโฆษณา หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร โดยแต่ละหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ จะรับผิดชอบในด้านกลยุทธ์สำหรับการโฆษณาด้วยตนเอง อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ อาจร่วมมือและประสานงานระหว่างหน่วยธุรกิจต่าง ๆ เพื่อให้การโฆษณาดูออกมาอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ การตัดสินใจเกี่ยวกับโฆษณาบางครั้งอาจต้องขึ้นอยู่กับสัญญาณที่มีกับชีพพลายเออร์ด้วย โดยชีพพลายเออร์อาจเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการโฆษณาในบางกรณี

1.2.3.2 การแข่งขัน

คู่แข่งของกลุ่มบริษัทฯ มีทั้งที่เป็นผู้ค้าปลีกที่ประกอบธุรกิจโดยมีร้านค้าเป็นหลักซึ่งเริ่มจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์และผู้ค้าปลีกทางออนไลน์เพียงอย่างเดียวหรือผู้ประกอบการ E-Commerce สำหรับการขายในร้านค้า กลุ่มบริษัทฯ แข่งขันกับคู่แข่งในแต่ละพื้นที่ที่ประกอบธุรกิจค้าปลีกในกลุ่มธุรกิจหรือรูปแบบเดียวกัน หรือที่คล้ายกันกับหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับการขายผ่านทางออนไลน์ กลุ่มบริษัทฯ แข่งขันกับคู่แข่งที่ค้าปลีกสินค้าทางออนไลน์เพียงอย่างเดียวโดยที่ไม่มีหน้าร้านตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมาการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วทำให้ E-Commerce ก้าวหน้าเป็นอย่างยิ่งเป็นผลให้ผู้ค้าปลีกรายย่อยหรือผู้ค้าปลีกรายใหม่ก็สามารถแข่งขันกับผู้ค้าปลีกรายใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจมานานแล้วอย่างกลุ่มบริษัทฯ ได้เช่นกัน และเพื่อตอบสนองต่อกระแสดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ มุ่งหมายที่จะใช้ทรัพยากรที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อพัฒนาและขยายแพลตฟอร์ม Omnichannel ให้สามารถตอบสนองต่อการแข่งขันในทุกรูปแบบ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าเครือข่ายที่ครอบคลุมของกลุ่มบริษัทฯ และการมีหน้าร้านของตนเองในพื้นที่ต่าง ๆ จะเป็นข้อได้เปรียบสำคัญสำหรับแพลตฟอร์ม Omnichannel เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าปลีกทางออนไลน์เพียงอย่างเดียว (ผู้ประกอบการ E-Commerce ที่ไม่มีหน้าร้าน) โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “การบริหารจัดการความเสี่ยง”

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าความมุ่งมั่นในการให้บริการแก่ลูกค้าเป็นสิ่งที่ทำให้กลุ่มธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น โดยกลุ่มบริษัทฯ มีจุดแข็งที่สำคัญในเรื่องของช่องทางการค้าที่ติดตลาด การนำเสนอแบรนด์และสินค้าที่หลากหลาย การนำเสนอประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้า (ไม่ว่าจะในร้านค้า ช่องทางออนไลน์ หรือ Omnichannel) ความเข้าใจอย่างลึกซึ้งของกลุ่มบริษัทฯ ในเรื่องแฟชั่น กระแสความนิยม และการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของอุตสาหกรรมค้าปลีก ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีคู่แข่งรายใดทั้งในประเทศไทยหรือประเทศเวียดนามที่สามารถแข่งขันกับกลุ่มบริษัทฯ ในระดับภาพรวมของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งในด้านรูปแบบ แนวคิด และร้านค้าที่หลากหลาย อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาในระดับแต่ละประเภทธุรกิจ คู่แข่งรายสำคัญของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศไทย ได้แก่

เดอะมอลล์ (สำหรับสินค้าแฟชั่น) โลตัส บิ๊กซีประเทศไทย และเซเว่น อีเลว่น (สำหรับสินค้าฟู้ด) โฮมโปร โกลบอล เอ้าส์ ดูโฮม และบุญถาวร (สำหรับสินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้านแบบดีไอวาย) นอกเหนือจากคู่แข่งที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ยังมีคู่แข่งมาร์เก็ตเพลสอย่าง Shopee, Lazada รวมถึงแบรนด์ต่าง ๆ ที่เข้าถึงลูกค้าโดยตรงผ่านช่องทางออนไลน์หรือ Omnichannel และคู่แข่งรายสำคัญของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศเวียดนาม ได้แก่ Mobile World JSC และ Media Mart (สำหรับสินค้าอิเล็กทรอนิกส์) Lotte Group และ Saigon Co.op (สำหรับไฮเปอร์มาร์เก็ต) ส่วนคู่แข่งรายหลักของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศอิตาลี ได้แก่ Gruppo Coin (สำหรับสินค้าแฟชั่น) ทั้งนี้ สำหรับกลุ่มแฟชั่น กลุ่มบริษัทฯ ยังแข่งขันกับผู้ประกอบการค้าปลีกสินค้าแฟชั่นระดับโลก เช่น Uniqlo, Zara และ H&M อีกด้วย

(1) การขยายธุรกิจและเครือข่าย

กลุ่มบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการขยายธุรกิจทั้งในด้านภูมิศาสตร์รูปแบบ และประเภทของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกด้วยการเปิดร้านค้าใหม่ตลอดจนการเข้าซื้อกิจการและการเข้าเป็นพันธมิตรทางธุรกิจโดยแบรนด์ค้าปลีกแรก ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ได้ขยายตัวผ่านการเปิดสาขาต่าง ๆ โดยส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ยังมีประสบการณ์ในการร่วมค้าและการเข้าซื้อกิจการที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งเป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งที่กลุ่มบริษัทฯ ใช้เพื่อให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เติบโต

(ก) การใช้ประโยชน์สูงสุดจากเครือข่ายร้านค้า

ธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านในปัจจุบันมีความหลากหลายมากกว่าในอดีต โดยกลุ่มบริษัทฯ มีได้เพียงแต่มุ่งเพิ่มจำนวนร้านค้าแต่ยังปรับเปลี่ยนรูปแบบของร้านค้าเป็นประจำเพื่อรักษาหรือเพิ่มยอดขาย เพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการด้านโลจิสติกส์ และลดต้นทุนในการดำเนินงาน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีความยืดหยุ่นในการเพิ่มหรือลดพื้นที่ขายของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องโดยขึ้นอยู่กับยอดขายเป็นหลัก หากพื้นที่ใดมียอดขายลดลง กลุ่มบริษัทฯ ก็สามารถเปลี่ยนรูปแบบหรือชนิดของร้านค้าหรือให้เช่าช่วงพื้นที่หรือปิดสาขานั้น ๆ และหากพื้นที่ใดมียอดขายสูง กลุ่มบริษัทฯ อาจเพิ่มพื้นที่ขายของสาขาหรือร้านค้านั้น ๆ เพิ่มร้านค้าที่มีอัตรากำไรสูงหรือตั้งร้านค้าภายใต้หลายแบรนด์ค้าปลีกอื่น ๆ รวมเป็นกลุ่มในพื้นที่นั้น ๆ (Clustering) เพื่อให้ได้เครือข่ายร้านค้าที่มีประสิทธิภาพ

กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นทรัพยากรของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อสรรหาพื้นที่สำหรับร้านค้าใหม่ซึ่งมีคุณสมบัติเป็นไปตามเกณฑ์ที่กลุ่มบริษัทฯ กำหนด ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงพื้นที่ที่มีประชากรหนาแน่น มีการหมุนเวียนของลูกค้า และมีศักยภาพในการรองรับการเติบโตของจำนวนลูกค้า และกลุ่มบริษัทฯ ยังคำนึงถึงผลต่อการสร้างเครือข่ายของกลุ่มบริษัทฯ เช่น ประโยชน์ในการจัดกลุ่มร้านค้า เพื่อกระตุ้นการขายสินค้าที่เกี่ยวข้องและสินค้าอื่น ๆ (Cross-Selling) และคำนึงถึงระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ การตัดสินใจจัดตั้งร้านค้า



ในศูนย์การค้า การตั้งร้านค้าในลักษณะร้านเดี่ยว (Standalone) หรือการใช้รูปแบบเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า กลุ่มบริษัทจะพิจารณาเป็นรายกรณี โดยคำนึงถึงปัจจัยดังกล่าวข้างต้นและเงื่อนไขของแต่ละพื้นที่เป็นหลัก ทั้งนี้ ท่าเลที่ตั้งสำหรับการเปิดร้านค้าใหม่อาจมีความแตกต่างหลากหลายขึ้นอยู่กับรูปแบบของร้านค้าที่กลุ่มบริษัท ต้องการจะจัดตั้งขึ้น เช่น โดยปกติที่อ็อปส์ เดสส์ จะตั้งอยู่ในพื้นที่ซึ่งมีประชากรจำนวน 10,000 คน ภายในรัศมี 1 กิโลเมตรจากอาคาร สำนักงาน ศูนย์การค้าขนาดเล็ก คอนโดมิเนียม หรือตลาดสด ส่วนที่อ็อปส์ มาร์เก็ตจะตั้งอยู่ในพื้นที่ซึ่งมีประชากรจำนวน 20,000 คนหรือมากกว่าภายในรัศมี 3-5 กิโลเมตร

สำหรับประเทศไทย ระยะเวลาที่ใช้ในการเปิดร้านค้าใหม่ของกลุ่มบริษัท นับจากการกำหนดท่าเลที่ตั้งจนสามารถเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการได้นั้นขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น การได้มาซึ่งใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจใช้เวลาตั้งแต่ 6 ถึง 24 เดือนสำหรับประเทศเวียดนาม โฮเปอร์มาร์เก็ต บิ๊กซี / GO! แต่ละสาขาใช้เวลาประมาณ 1 ปีนับจากการกำหนดท่าเลที่ตั้งจนสามารถเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการ โดยกลุ่มบริษัท มีแผนที่จะเปิดให้บริการซูเปอร์มาร์เก็ตในหัวเมืองใหญ่ ๆ ภายใต้แบรนด์ที่อ็อปส์ เช่น เมืองฮานอย นครโฮจิมินห์ เมืองดานัง เมืองโฮฟอง และเมืองดาลัก เป็นต้น ซึ่งมีความต้องการในการซื้อสินค้ามากกว่าเมื่อเทียบกับพื้นที่ในเขตเมืองอื่น ๆ โดยแต่ละสาขาจะใช้เวลาประมาณ 8 เดือนนับจากการกำหนดท่าเลที่ตั้งจนสามารถเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการ ส่วนในพื้นที่เขตชนบท กลุ่มบริษัท จะยังคงขยายสาขาลานซี มาร์ก และมีโก (go!) โดยแต่ละสาขาจะใช้เวลา 6 ถึง 8 เดือนนับจากการกำหนดท่าเลที่ตั้งจนสามารถเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการ

นอกจากการเปิดร้านค้าใหม่แล้ว กลุ่มบริษัท มุ่งเน้นการพัฒนาและพิจารณาถึงความจำเป็นในการปรับปรุงร้านค้าเดิมแต่ละร้านเป็นรายปี โดยกลุ่มบริษัท มักปรับปรุงร้านค้าในทุก ๆ 3 ถึง 8 ปี ขึ้นอยู่กับร้านค้า เพื่อให้มั่นใจว่าร้านค้าของกลุ่มบริษัท มีบรรยากาศที่ทันสมัย เช่น ในปี 2564 กลุ่มบริษัท ได้ทำการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์แบรนด์ “บิ๊กซี” เป็น “GO!” ที่เป็นศูนย์การค้า 8 สาขา โฮเปอร์มาร์เก็ต 7 สาขา และเปลี่ยนเป็นที่อ็อปส์ มาร์เก็ต จำนวน 7 สาขา โดยที่ผ่านมาการปรับปรุงร้านค้าอาจใช้เวลาตั้งแต่ 2 ถึง 3 สัปดาห์ ไปจนถึง 18 เดือน ขึ้นอยู่กับรูปแบบของร้านค้า อย่างไรก็ตาม โดยปกติกลุ่มบริษัท จะไม่ปิดร้านค้าในขณะที่อยู่ระหว่างการปรับปรุงร้าน และในกรณีจำเป็นอาจกำหนดเวลาการเข้าปรับปรุงร้านเป็นช่วง ๆ เพื่อให้กระทบต่อการให้บริการน้อยที่สุด นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท เชื่อว่าการปรับปรุงร้านค้าเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้มั่นใจได้ว่าร้านค้าที่มีอยู่ของกลุ่มบริษัท มีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง

(ข) การเข้าซื้อกิจการ การร่วมค้า การเข้าเป็นหุ้นส่วน และพันธมิตร

กลุ่มบริษัท มีแนวทางสำหรับการควบรวมและการเข้าซื้อกิจการ โดยมีทีมงานพัฒนารุทธกิจภายในกลุ่มบริษัท ที่ทุ่มเทและดำเนินงานด้านการควบรวมและการเข้าซื้อกิจการโดยเฉพาะ อีกทั้ง ผู้บริหารระดับอาวุโสหลายรายของกลุ่มบริษัท มีประสบการณ์ในการควบรวมและการเข้าซื้อกิจการอย่างกว้างขวาง และเข้าใจถึงความสำคัญของการควบรวมและการเข้าซื้อกิจการในการทำธุรกิจของกลุ่มบริษัท เติบโต ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท จะมองหาโอกาสในการเข้าซื้อกิจการเมื่อกลุ่มบริษัท ต้องการเจาะตลาดในธุรกิจใหม่ ซึ่งกิจการที่ประกอบธุรกิจดังกล่าวอยู่ก่อนแล้วย่อมมีความคุ้นเคยกับธรรมเนียมและความต้องการของลูกค้าในพื้นที่ด้วยเหตุนี้ การขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในต่างประเทศจึงมักดำเนินการในรูปแบบของการเข้าซื้อกิจการ



ตารางด้านล่างแสดงถึงภาพรวมของการเข้าซื้อกิจการ การร่วมค้า และการเข้าเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจอื่น ๆ ที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

แบรนด์ค้าปลีกหรือแบรนด์	ปี	รูปแบบการทำธุรกิจ
ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	2538 2562	การเข้าซื้อกิจการที่ประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย การทำค้าเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)
ท็อปส์	2539	การเข้าซื้อกิจการที่ประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
Watsons	2539	การร่วมค้ากับ Watson's The Chemist (Thailand) Holdings Limited และผู้ร่วมทุนรายอื่น ๆ
Nike	2542	การเป็นหุ้นส่วนที่ได้รับเลือกสำหรับสินค้ากีฬาในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Preferred Sporting Goods Strategic Partner for Southeast Asia)
Marks & Spencer	2545	การเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Partnership) เพื่อเปิด Brandshop ในประเทศไทย และการเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจโดยไม่จำกัด แต่เพียงผู้เดียว (Non-exclusive Partnership) เพื่อดำเนินธุรกิจผ่านเว็บไซต์ หรือระบบการสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางที่หลากหลาย
Samsonite	2549	การร่วมค้ากับ Samsonite Corporation เพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	2554	การเข้าซื้อกิจการที่ประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศอิตาลี
แฟมิลีมาร์ท	2555 2563	การร่วมค้ากับ FamilyMart Co., Ltd. และผู้ร่วมทุนรายอื่น ๆ เพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย การเข้าซื้อส่วนได้เสียในบริษัท เซ็นทรัลแฟมิลีมาร์ท จำกัด เพิ่มเต็มร้อยละ 49 ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 51 เป็นร้อยละ 100
Muji	2555	การร่วมค้ากับ Ryohin Keikaku Co., Ltd. เพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
Komonoya	2556	การร่วมค้ากับ Watts Co., Ltd. เพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
Sunglass Hut	2557	การร่วมค้ากับ Luxottica Group S.p.A และ Luxottica S.r.l. เพื่อการเปิดร้านค้าปลีกแว่นตากันแดดในประเทศไทย
ลานซี มาร์ท	2558	การร่วมค้าเพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศเวียดนาม
Matsumoto Kiyoshi	2558	การร่วมค้ากับ Matsumotokiyoshi Holdings Co., Ltd. เพื่อการเปิดร้านจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพและความงามในประเทศไทย
เจริญคิม	2558 2562	การร่วมค้าเพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศเวียดนาม การเข้าซื้อกิจการหุ้นส่วนที่เหลือทั้งหมดของเจริญคิม ทำให้เจริญคิมมีสถานะเป็นบริษัทย่อยที่กลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้นทั้งหมด
บิกซี เวียดนาม	2559	การเข้าซื้อกิจการที่ประกอบธุรกิจอยู่แล้วในประเทศเวียดนาม
Gucci	2560	การร่วมค้ากับ G Distribution BV เพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
Bottega Veneta	2560	การร่วมค้ากับ Bottega Veneta Holding B.V. เพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
ออฟฟิศเมท บิยูเอส และเมพ	2564	การเข้าซื้อกิจการที่ประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
แกร็บแท็กซี่ ไรด์ดิ้งส์ (ประเทศไทย) (กลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้นโดยอ้อมผ่าน Porto Worldwide Limited)	2564	การเข้าซื้อกิจการที่ลงทุนในกิจการอื่นที่ประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย โดยการเข้าซื้อหุ้น Porto Worldwide Limited (หรือ Porto WW) ซึ่งลงทุนในธุรกิจ Grab ในประเทศไทย สำหรับ Porto WW เป็นบริษัทที่ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 ในบริษัท แกร็บแท็กซี่ ไรด์ดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจ Grab ที่มีบริการที่หลากหลายในประเทศไทย



(ค) การร่วมค้า JD Central

ในเดือนกันยายน 2560 HCDS และ JD.com, Inc. เข้าทำสัญญาร่วมลงทุนเพื่อร่วมกันก่อตั้งกิจการร่วมค้าขึ้น (ในนาม Central JD Commerce Co., Ltd. โดยต่อไปนี้จะเรียกว่า “JD Central”) เพื่อประกอบธุรกิจค้าปลีกผ่านทางออนไลน์ในประเทศไทย ซึ่งรวมถึงช่องทางเว็บไซต์และแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ โดยมีเป้าหมายทางธุรกิจที่จะเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดออนไลน์ (Online Marketplace) ในประเทศไทย ทั้งนี้ สัญญาร่วมลงทุนได้กำหนดหน้าที่ในการดำเนินธุรกิจและการดำเนินงานของ JD Central ที่ HCDS และ JD.com, Inc. จะต้องปฏิบัติตาม ซึ่งรวมถึงข้อตกลงว่าคู่สัญญาแต่ละฝ่ายจะไม่เข้าทำธุรกิจในลักษณะเดียวกันกับกิจการร่วมค้าร่วมกับบุคคลอื่นในประเทศไทย อนึ่ง ลักษณะธุรกิจของ JD Central แตกต่างจากแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัท เนื่องจาก JD Central ไม่มีเครือข่ายร้านค้า การให้บริการจึงถูกจำกัดอยู่บนช่องทางออนไลน์ และไม่สามารถให้บริการผ่านหลากหลายช่องทางในรูปแบบ Omnichannel ได้

แม้ว่ากลุ่มบริษัท จะไม่ได้เป็นผู้สัญญาในสัญญาร่วมลงทุนของ JD Central แต่กลุ่มบริษัท คาดว่าจะได้รับประโยชน์จาก JD Central หลายประการในฐานะที่กลุ่มบริษัท เป็นบริษัทในเครือของ HCDS ทั้งนี้ สัญญาร่วมลงทุนมีช่องทางที่ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถสร้างรายได้จาก JD Central ผ่าน (ก) การเป็นซัพพลายเออร์สินค้า ให้แก่ JD Central (ข) การเป็นร้านค้าหลักบนเว็บไซต์และแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือของ JD Central ซึ่งทำให้กลุ่มบริษัท สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ JD Central และ (ค) การเป็นผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์และการส่งสินค้า สำหรับการสั่งซื้อสินค้าผ่าน JD Central นอกจากนี้ เว็บไซต์ JD Central จะมีลิงก์ไปยังเว็บไซต์ต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท เพื่อช่วยสร้างยอดขายและเพิ่มยอดขายให้กับกลุ่มบริษัท อีกทั้ง กลุ่มบริษัท สามารถใช้งานระบบการชำระเงินของ JD Central ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการพัฒนา

ประโยชน์สำคัญอื่น ๆ ที่กลุ่มบริษัท คาดว่าจะได้รับจาก JD Central คือการเข้าถึงช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการทำรายการส่งเสริมการขายของ JD.com, Inc. ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกทางออนไลน์รายใหญ่ที่สุดในประเทศจีน ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัท มีช่องทางพิเศษในการเข้าถึงลูกค้าชาวจีน รวมถึงช่องทางการเข้าถึงซัพพลายเออร์ชาวจีน ซึ่งจะช่วยให้ส่วนผสมของสินค้าและบริการของกลุ่มบริษัท แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น เนื่องจากความแปลกใหม่ของสินค้าและราคาโดยเฉลี่ยที่ต่ำกว่าซัพพลายเออร์และแบรนด์จากประเทศอื่น ๆ

ทั้งนี้ JD Central มีข้อกำหนดบางประการที่อาจจำกัดความยืดหยุ่นของกลุ่มบริษัท ในการประกอบธุรกิจค้าปลีกทางออนไลน์

(ง) การขยายธุรกิจที่วางแผนไว้

กลุ่มบริษัท มีแผนในการเปิดร้านค้าใหม่อย่างต่อเนื่องในทุกส่วนงาน โดยคาดว่าจะเปิดร้านค้าอีกประมาณ 400-500 ร้านค้า ต่อปีภายในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้าทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท ยังคงสำรวจพื้นที่เพื่อหาพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับการเปิดร้านค้าตามแผนการขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัท วางแผนว่าจะขยายเครือข่ายของกลุ่มบริษัท ทั้งในพื้นที่ที่กลุ่มบริษัท มีธุรกิจอยู่แล้ว และในพื้นที่ใหม่ทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่ที่ยังไม่ค่อยมีร้านค้าปลีกแต่มีศักยภาพในการเติบโต สำหรับในประเทศอิตาลี กลุ่มบริษัท มีการปรับปรุงสาขาของห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต เพื่อเพิ่มยอดขายดังที่ได้ดำเนินการปรับปรุงสาขาโรมา พัลูเม ในปี 2564

สำหรับเป้าหมายในการเปิดร้านค้าใหม่ของกลุ่มบริษัท สำหรับส่วนงานแฟชั่น กลุ่มบริษัท ได้ตั้งเป้าหมายที่จะขยายสาขาในประเทศไทย ได้แก่ ธุรกิจห้างสรรพสินค้าปีละ 2-3 สาขา และธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางและ Brandshop ปีละ 20-30 ร้านค้า และสำหรับส่วนงานฮาร์ดไลน์ กลุ่มบริษัท ได้ตั้งเป้าหมายที่จะขยายร้านค้าในประเทศไทยปีละ 25-35 ร้านค้า ซึ่งร้านค้าดังกล่าวรวมถึงร้านค้าเฉพาะทางจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และร้านค้าเฉพาะทางจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับบ้านและสินค้าดีไอวาย โดยไม่รวมแบรนด์ร้านค้าขนาดเล็ก นอกจากนี้ สำหรับส่วนงานฟู้ด กลุ่มบริษัท ได้ตั้งเป้าหมายที่จะขยายซูเปอร์มาร์เก็ตและร้านสะดวกซื้อในประเทศไทยปีละ 100-120 สาขา และขยายซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ตในประเทศเวียดนามปีละ 10-15 สาขา และขยายธุรกิจ ใน Format ใหม่ ๆ ทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม โดยกลุ่มบริษัท ได้ตั้งเป้าที่จะเพิ่มพื้นที่ขายสุกสำหรับทุกส่วนงานประมาณร้อยละ 8-10 ต่อปี และพื้นที่เช่าสุกสำหรับส่วนงานพรีเมียมหรือพรีเมียมพรีเมียมประมาณร้อยละ 10-15 ต่อปี ภายในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า อย่างไรก็ตาม การขยายสาขาของกลุ่มบริษัท อาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ณ ช่วงเวลานั้น ๆ



1.2.3.3 กาะอุตสาหกรรม

ในปี 2564 สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมค้าปลีกทั่วโลกให้ชะลอตัวลงเป็นอย่างมาก จากการจำกัดกิจกรรมทางเศรษฐกิจตามมาตรการควบคุมและลดการแพร่กระจายของโรค มาตรการล็อกดาวน์ การจำกัดการเดินทางของนักท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างชาติ และความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ลดลง นอกจากนี้ สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ได้เป็นปัจจัยที่ทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคปรับเปลี่ยนไป โดยหันมาใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลในการซื้อสินค้าและการทำกิจกรรมต่าง ๆ มากขึ้น เช่น การใช้บริการ Food Delivery การประชุมทางไกล หรือการดูภาพยนตร์ผ่านแอปพลิเคชัน ทำให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมค้าปลีกทั่วโลกต้องปรับตัว เพื่อรองรับและลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคเหล่านี้ อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี หลายธุรกิจมีแนวโน้มที่จะค่อย ๆฟื้นตัวได้ ขณะที่บางธุรกิจนั้นยังไม่สามารถฟื้นตัวกลับไปในระดับเดียวกันได้กับช่วงก่อนเกิดการสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ก็ตาม

(1) ภาพรวมอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศไทย

อุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศไทยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการเติบโตของเศรษฐกิจ การเติบโตของสัดส่วนประชากรในวัยหนุ่มสาว ผู้มีรายได้ปานกลางที่สูงขึ้นควบคู่ไปกับวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คนที่มีการพัฒนา และการขยายตัวแบบชุมชนเมือง (Urbanization) การขยายตัวของการลงทุนในภาคธุรกิจและภาครัฐบาลที่มีการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ นับเป็นอีกปัจจัยที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายตัวของเศรษฐกิจในภูมิภาค

ผู้บริโภคที่มีรายได้ปานกลางถึงรายได้สูงยังคงเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของผู้ประกอบการค้าปลีก เนื่องจากเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีความต้องการในการซื้อสินค้าและได้รับบริการชั้นนำ การเพิ่มขึ้นของกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อและการเติบโตของสัดส่วนประชากรในวัยหนุ่มสาวยังช่วยสร้างโอกาสให้กับการค้าปลีกช่องทางอื่น ๆ เช่น การค้าปลีกออนไลน์และการค้าปลีกสินค้าเฉพาะทาง เนื่องจากผู้บริโภคเหล่านี้ต้องการมองหาแบรนด์และผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อมาตอบโต้ภัยไลฟ์สไตล์ของตัวเอง

สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ส่งผลให้เศรษฐกิจไทย (GDP) ในปี 2564 มีการขยายตัวร้อยละ 1.6 โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (NESDB) ปรับตัวดีขึ้นจากการลดลงร้อยละ 6.2 ในปี 2563 โดยมูลค่าการส่งออกสินค้า การอุปโภค-บริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.8 ร้อยละ 0.3 และร้อยละ 3.4 ตามลำดับ นอกจากนี้ ภาคการผลิต และภาคการค้าส่งและค้าปลีก เติบโตเพิ่มร้อยละ 4.9 และ 1.7 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 1.2 และดัชนีชี้วัดดัชนีราคาผู้บริโภคร้อยละ 2.2 ของ GDP นอกจากนี้ จากการสำรวจของสมาคมผู้ค้าปลีกไทย สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในรอบปีที่ผ่านมามีผลกระทบต่อนี้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภค โดยดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภค (RSI) เริ่มปรับตัวลดลงตั้งแต่ช่วงปลายมีนาคม โดยลดลงต่ำกว่าค่าเฉลี่ยกลางที่ 50 และลดลงต่ำสุดในช่วงที่มีการล็อกดาวน์ (Lockdown) ในเดือนกรกฎาคมและสิงหาคม และดัชนีผู้บริโภคค่อย ๆ เริ่มปรับตัวดีขึ้น ภายหลังรัฐบาลได้ผ่อนคลายมาตรการควบคุมแบบเข้มงวดและอนุญาตให้หลายกิจการกลับมาดำเนินธุรกิจได้ โดย ณ สิ้นเดือนธันวาคม ดัชนีความเชื่อมั่นอยู่ที่ระดับ 68 ซึ่งยังคงสะท้อนถึงความกังวลต่อสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 สายพันธุ์ OMICRON ที่กระจายไปหลายจังหวัด แต่ด้วยมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจต่าง ๆ ของภาครัฐมีส่วนช่วยเพิ่มแรงกระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภคในช่วงที่ผ่านมาได้เช่นกัน

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมค้าปลีกออนไลน์ในประเทศไทยเติบโตเพิ่มขึ้นด้วยอัตราที่รวดเร็วกว่า เนื่องจากการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตในประเทศไทยยังคงเพิ่มสูงขึ้น ผู้บริโภคต้องการความสะดวกสบายในชีวิตประจำวันมากขึ้น การที่ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าได้จากทุกที่ทุกเวลา และได้รับสินค้าซึ่งส่งตรงถึงบ้านจะช่วยส่งเสริมยอดขายจากการค้าปลีกออนไลน์มากขึ้น การเข้าถึงสมาร์ทโฟนที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจะทำให้คนไทยทั่วประเทศซึ่งสามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้อย่างสะดวกและรวดเร็วมีจำนวนมากขึ้น นอกจากนี้ สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ตั้งแต่ปี 2563 ยังเป็นปัจจัยที่ผลักดันให้การค้าปลีกออนไลน์มีการเติบโตที่รวดเร็วยิ่งขึ้นอีกด้วย



ตัวอย่าง กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยที่จำหน่ายสินค้าลักษณะเดียวกับบริษัท

Group / Key Banner	Store Format	Group / Key Banner	Store Format
TCC group		CP Group	
Big C / Big C Extra	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	7-eleven	ร้านสะดวกซื้อ
Big C Market	ซูเปอร์มาร์เก็ต	CP Freshmart	ร้านสะดวกซื้อ
Mini Big C	ร้านสะดวกซื้อ	Makro	ร้านค้าปลีกรูปแบบขายส่ง
The Mall Group		Lotus's	ไฮเปอร์มาร์เก็ต
The Mall	ห้างสรรพสินค้า	Lotus Express	ร้านสะดวกซื้อ
Gourmet Market	ซูเปอร์มาร์เก็ต	Talad Lotus	ซูเปอร์มาร์เก็ต
Land & House		Other Groups	
HomePro	ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง	Foodland	ซูเปอร์มาร์เก็ต
Mega Home	ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง	CJ Express	ร้านสะดวกซื้อ
Saha Pathanapibul			
Lawson 108 (รวม 108 shop)	ร้านสะดวกซื้อ		

กลุ่มบริษัท เห็นว่าอุตสาหกรรมค้าปลีกไทยยังมีศักยภาพและมีโอกาสทางการตลาดอีกมาก โดยเฉพาะในเขตภูมิภาคและพื้นที่นอกเมือง การที่กลุ่มบริษัท มีแบรนด์ค้าปลีกและรูปแบบร้านค้าที่หลากหลายทำให้กลุ่มบริษัท สามารถมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่แตกต่าง และตอบสนองต่อรสนิยมและความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ที่ร้านค้าของกลุ่มบริษัท ตั้งอยู่ กลุ่มบริษัท เชื่อว่าการให้บริการที่ครบวงจรและโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ของกลุ่มเซ็นทรัล ยังเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยให้กลุ่มบริษัท สามารถเข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภคได้ดีขึ้น และเป็นกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างจากผู้ประกอบการค้าปลีกรายอื่น ๆ กลุ่มบริษัท มุ่งเน้นการปรับปรุงห้างสรรพสินค้า พลาซ่า และเปิดสาขาใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยนำเสนอรูปแบบที่ครบวงจรมากขึ้น เช่น ร้านอาหาร ร้านกาแฟ และพื้นที่เกี่ยวกับการเรียนและการศึกษา เพื่อดึงดูดผู้บริโภคให้ใช้เวลาในร้านค้า รวมถึงปรับเปลี่ยนสินค้าให้ทันสมัยตรงกับกลุ่มลูกค้า ซึ่งคาดว่าจะทำให้มีการซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น กลุ่มบริษัท ยังมุ่งที่จะใช้กลยุทธ์ Customer-Centric Omnichannel Platform เชื่อมต่อประสบการณ์ซื้อปึงทั้งที่ร้านค้าและช่องทางออนไลน์อย่างไร้รอยต่อให้กับไลฟ์สไตล์ยุคดิจิทัล เพื่อสร้างโอกาสและศักยภาพในการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ซึ่งรวมถึงการให้บริการสั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์ การขายในรูปแบบ Click & Collect และ 1 Hour Pick Up ซึ่งลูกค้าสามารถทำการสั่งซื้อทางออนไลน์และรับสินค้าได้ที่สาขาในหนึ่งชั่วโมง และการพัฒนารูปแบบการทำรายการส่งเสริมการขายแบบเฉพาะเจาะจง (Personalization) มากขึ้น รวมถึงการปรับตัวนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ เช่น Big Data วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก ซึ่งจะเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขัน และสามารถรักษาทำได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว

(2) ภาพรวมอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศเวียดนาม

ประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่มีเศรษฐกิจเติบโตเร็วที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อ้างอิงจากอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศในปี 2564 จากสำนักสถิติเวียดนาม (GSO) แม้ประเทศเวียดนามจะเผชิญกับการจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของประเทศเวียดนามยังคงขยายตัวร้อยละ 2.6 เทียบจากปีที่แล้ว ทั้งนี้จากรายงานของ World Bank อุตสาหกรรมค้าปลีกได้เติบโตขึ้นอย่างมากในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาโดยปัจจัยสนับสนุนจากสภาพเศรษฐกิจที่ปรับตัวดีขึ้น การเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากร และการเพิ่มขึ้นของกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้ปานกลาง นอกจากนี้ ข้อตกลงการค้าทวิภาคีและพหุภาคีจะช่วยกระตุ้นการลงทุนจากต่างประเทศ ซึ่งช่วยสนับสนุนภาครวมของตลาดผู้บริโภคในประเทศเวียดนามในอนาคต



กลุ่มผู้ประกอบการค้าปลีกในประเทศเวียดนามที่จำหน่ายสินค้าในลักษณะเดียวกันกับกลุ่มบริษัท ได้แก่

- ไฮเปอร์มาร์เก็ต / ซูเปอร์มาร์เก็ต / ร้านสะดวกซื้อ: Saigon Co.op, VinGroup, Lotte Group, Masan Group
- ธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์: MobileWorld JSC, FPT, Media Mart
- Retail Plaza: VinGroup, AEON Mall, และ Lotte Group

กลุ่มบริษัท มีแผนที่จะใช้ประโยชน์จากธุรกิจบิ๊กซี / GO! ซึ่งเป็นผู้ประกอบการไฮเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำในประเทศเวียดนามเป็นช่องทางในการเร่งการเติบโตทางธุรกิจเวียดนาม ธุรกิจพลาซ่าของบิ๊กซี / GO! เวียดนามประกอบด้วยไฮเปอร์มาร์เก็ตบิ๊กซี / GO! ซึ่งเป็นร้านค้าหลักและมีธุรกิจให้เข้าพื้นที่แก่บุคคลภายนอกและแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัท มีแผนที่จะนำแนวคิดดังกล่าวไปใช้กับสาขาต่าง ๆ ของมินิ โก (go!) ซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ชนบท รวมทั้งจะปรับสินค้าที่จำหน่ายให้เหมาะสมกับผู้บริโภคในพื้นที่ชนบท กลุ่มบริษัท เชื่อว่ารูปแบบไฮเปอร์มาร์เก็ตและซูเปอร์มาร์เก็ตที่ผสมผสานกับพลาซ่าดังกล่าวจะช่วยเพิ่มศักยภาพในการขับเคลื่อนการเติบโตของธุรกิจได้

กลุ่มบริษัท เชื่อว่าผู้บริโภคในประเทศเวียดนามต้องการประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่มีระดับและเฉพาะทางเพิ่มมากขึ้นตามระดับรายได้ที่สูงขึ้น และเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นดังกล่าว ตลอดจนเพิ่มตัวเลือกสินค้าที่จำหน่ายให้หลากหลายมากขึ้น กลุ่มบริษัท ได้นำเสนอแบรนด์ค้าปลีกใหม่ เช่น Dyson ซึ่งเป็นร้านค้าจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า กลุ่มบริษัท จะอาศัยความสำเร็จของธุรกิจ บิ๊กซี / GO! เวียดนาม เป็นช่องทางในการนำเสนอแบรนด์ค้าปลีกเฉพาะทางที่สร้างสรรค์ขึ้นมาใหม่ในรูปแบบที่คล้ายกับการที่กลุ่มบริษัท ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงในความชื่นชอบของผู้บริโภคในประเทศไทย

(3) ภาพรวมอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศอิตาลี

แม้ว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังคงส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมหลายอย่างในประเทศอิตาลีตั้งแต่ปี 2563 แต่เศรษฐกิจอิตาลีมีการฟื้นตัวเร็วกว่าที่คาดการณ์ไว้ โดยสถาบันสถิติแห่งชาติของอิตาลี (ISTAT) ได้แสดงรายงานผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศอิตาลีเติบโตร้อยละ 6.6 เทียบจากปีที่แล้ว เนื่องจากการลงทุน การบริโภค และการส่งออกเริ่มฟื้นตัว โดยการบริโภคค่อย ๆ ฟื้นตัวอย่างเห็นได้ชัดในทุกภาคส่วนโดยเฉพาะธุรกิจอุตสาหกรรมและธุรกิจค้าปลีก

กลุ่มบริษัท เป็นผู้นำในการประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลีภายใต้แบรนด์รีนาเซนเตซึ่งมีจำนวน 9 สาขาใน 8 เมืองทั่วประเทศอิตาลี ห้างสรรพสินค้าแฟลกชิปที่ตั้งอยู่ในเมืองมิลานและกรุงโรมเป็นหนึ่งในแหล่งเลือกซื้อสินค้าชั้นนำในทวีปยุโรป กลุ่มบริษัท มุ่งเน้นการมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าในร้านค้าที่เหนือกว่าแก่ลูกค้าด้วยการปรับปรุงและตกแต่งร้านค้าอยู่เสมอ ซึ่งจะดึงดูดแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียงด้วย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังมุ่งเน้นพัฒนาต่อยอดแพลตฟอร์ม Omnichannel ให้เป็นกลยุทธ์ที่ขับเคลื่อนการเติบโตทางธุรกิจ โดยให้บริการผ่านเว็บไซต์ E-Commerce เดิมรูปแบบของห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเตคือ www.rinascente.it และบริการ Rinascente ON DEMAND นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังได้เน้นการเพิ่มฐานลูกค้าภายในประเทศให้มากยิ่งขึ้น เพื่อลดผลกระทบจากลูกค้ากลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีจำนวนน้อยลงจากนักท่องเที่ยวต่างชาติ

1.2.4 การจัดหาสินค้า สินค้าคงเหลือ และการกระจายสินค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัท มีเครือข่ายซัพพลายเออร์มากกว่า 20,000 ราย ซึ่งซัพพลายเออร์ 20 รายแรกของกลุ่มบริษัท จัดหาสินค้าให้แก่ทั้ง 3 กลุ่มธุรกิจของกลุ่มบริษัท ซึ่งทำให้สินค้ามีความหลากหลาย เพียงพอ และเป็นการลดความเสี่ยงจากการกระจุกตัวในการจัดหาสินค้า ทั้งนี้ สำหรับงวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ไม่มีซัพพลายเออร์รายใดที่จำหน่ายสินค้าให้กลุ่มบริษัท คิดเป็นสัดส่วนเกินร้อยละ 10 ของมูลค่ายอดขายรวมของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท เชื่อว่ากลุ่มบริษัท มีความสัมพันธ์ที่ดีและมั่นคงกับซัพพลายเออร์ เนื่องจากกลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับซัพพลายเออร์ทุกรายและกลุ่มบริษัท เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่เชื่อถือได้ มีความยุติธรรม และมีเหตุผล ทำให้ความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท มีระยะเวลายาวนานกว่า 15 ปี

(1) การคัดเลือกและความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์

กลุ่มบริษัท เข้มงวดกับการคัดเลือกซัพพลายเออร์และปดิกกลุ่มบริษัท มักได้รับข้อเสนอจากซัพพลายเออร์และแบรนด์ต่าง ๆ เกินกว่าความต้องการของกลุ่มบริษัท ในการคัดเลือกซัพพลายเออร์ กลุ่มบริษัท จะพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ อย่างถี่ถ้วน เช่น คุณภาพ ความน่าเชื่อถือ และปริมาณการขายสินค้า ตลอดจนปัจจัยเสริมอื่น ๆ ซึ่งรวมถึงการพิจารณาว่าแบรนด์ดังกล่าวเหมาะสมกับรสนิยมและอยู่ในระดับราคาของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัท หรือไม่ การพิจารณาสถานะทางการเงินและวิธีการดำเนินงานของซัพพลายเออร์ดังกล่าว และการสนับสนุนสินค้า OTOP และธุรกิจ SMEs ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่กลุ่มบริษัท ใช้ในการพิจารณา



ซัพพลายเออร์ โดยกลุ่มบริษัท มักจะได้รับการประกันการชดใช้ค่าสินไหมทดแทนสำหรับการซื้อสินค้าจากซัพพลายเออร์ภายใต้เงื่อนไขและข้อกำหนดที่เป็นมาตรฐาน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังกำหนดให้ซัพพลายเออร์ส่วนใหญ่ปฏิบัติตามข้อตกลงมาตรฐานในการซื้อ-ขายสินค้าของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัทคาดหวังว่าซัพพลายเออร์ผู้จัดหาสินค้าจะเข้าใจแนวทางในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท และมีความมุ่งมั่นที่จะเติบโตไปพร้อมกับกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท จะบริหารความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ในระดับหน่วยธุรกิจ และเนื่องจากธุรกิจของกลุ่มบริษัท มีขนาดใหญ่ ทำให้กลุ่มบริษัท มีอำนาจต่อรองกับซัพพลายเออร์ เช่น ในกรณีที่สินค้าประเภทเดียวกันวางขายในร้านค้าของสองหน่วยธุรกิจขึ้นไป กลุ่มบริษัท จะเจรจาให้ได้ราคาข้อตกลง และเงื่อนไขในการซื้อสินค้าที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัท ให้ดียิ่งขึ้น เป็นต้น

ซัพพลายเออร์ทุกรายที่จัดหาสินค้าในกลุ่มผู้ซื้อจะต้องปฏิบัติตามมาตรฐานที่กลุ่มบริษัท กำหนดในเรื่องต้นทุน การกำหนดคุณภาพ และคุณลักษณะของสินค้า แผนการตลาด กำไรการผลิต การเพิ่มสินค้า และการจัดส่งสินค้า อีกทั้ง ต้องปฏิบัติตามแนวปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม ตลอดจนมาตรฐานความปลอดภัยอาหารของกลุ่มบริษัท และตามที่กฎหมายหรือกฎเกณฑ์กำหนด นอกจากนี้ ซัพพลายเออร์ทุกรายของกลุ่มบริษัท จะต้องรับผิดชอบต่อลูกค้าโดยตรงในบางกรณี โดยเป็นไปตามเงื่อนไขที่กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคกำหนด

(2) รูปแบบในการขาย

กลุ่มบริษัท ทำธุรกิจร่วมกับซัพพลายเออร์ที่จำหน่ายสินค้าแบบชื่อขาดหรือแบบฝากขายอย่างใดอย่างหนึ่ง ตลอดจนซัพพลายเออร์บางรายที่จำหน่ายสินค้าทั้งสองแบบ สำหรับการจำหน่ายสินค้าแบบชื่อขาด กลุ่มบริษัท มีหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารจัดการส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ที่จำหน่ายและสินค้าคงเหลือทั้งหมดและกลุ่มบริษัท เป็นผู้กำหนดราคาขายปลีกตลอดจนทำการวิจัยเกี่ยวกับราคาส่งของสินค้าเพื่อให้มั่นใจได้ว่าราคาสินค้าที่จำหน่ายเป็นราคาที่แข่งขันได้ สำหรับการจำหน่ายสินค้าแบบฝากขายนั้น กลุ่มบริษัทและซัพพลายเออร์จะต้องเจรจากันในหลายส่วน เช่น ส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ราคาขาย และการทำรายการส่งเสริมการขาย ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท อาจทำรายการส่งเสริมการขายซึ่งรวมถึงการให้ส่วนลดจากราคาขายสำหรับทั้งสินค้าชื่อขาดและสินค้าฝากขาย โดยส่วนลดดังกล่าวจะกระทบต่ออัตรากำไรที่กลุ่มบริษัท จะได้รับจากสินค้านั้น ๆ

การเลือกระหว่างการจำหน่ายสินค้าแบบชื่อขาดหรือแบบฝากขายนั้นขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ซึ่งแตกต่างกันไปตามกลุ่มธุรกิจ สำหรับการจำหน่ายสินค้าแบบชื่อขาด กลุ่มบริษัท เป็นผู้จัดหาและจำหน่ายสินค้าเองโดยตรง ซึ่งได้แก่ สินค้าภายใต้แบรนด์ของบุคคลภายนอก

และสินค้า Private Label ที่มีวางจำหน่ายแต่ในร้านค้าของกลุ่มบริษัท เท่านั้น โดยสินค้าชื่อขาดมักเป็นสินค้าตามความจำเป็นที่มีการซื้อซ้ำ มีราคาที่สามารถแข่งขันได้ มีอายุการเก็บรักษาที่ยาว และมีอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือสูง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท อาจใช้การจำหน่ายสินค้าแบบชื่อขาดสำหรับบางแบรนด์ชั้นนำหากมีการกำหนดไว้ในสัญญาที่กลุ่มบริษัททำกับแบรนด์ดังกล่าว และเพื่อให้มั่นใจได้ว่ากลุ่มบริษัท จะมีสินค้าคงเหลือบางแบรนด์ที่เพียงพอในบางกรณี ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท ใช้การจำหน่ายสินค้าแบบชื่อขาดสำหรับแบรนด์สินค้า Private Label และทำกำไรจากขายสินค้า Private Label ได้ในอัตราที่สูงกว่าการขายสินค้าภายใต้แบรนด์ของบุคคลภายนอก อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท บันทึกมูลค่าของสินค้าชื่อขาดในรายการสินค้าคงเหลือในงบดุล ดังนั้น กลุ่มบริษัท จึงอาจเผชิญกับความเสี่ยงกรณีสินค้าล้าสมัย ซึ่งกลุ่มบริษัท สามารถลดความเสี่ยงได้โดยการมอบส่วนลดหรือจัดกิจกรรมทางการตลาดเพิ่มเติม

กลุ่มบริษัท ใช้การจำหน่ายสินค้าแบบฝากขายสำหรับสินค้าตามเทศกาลที่มีอัตราการหมุนเวียนสูง ซึ่งกลุ่มบริษัท ต้องเก็บสินค้าคงเหลือจำนวนมากและต้องให้การให้บริการลูกค้ามากกว่าปกติในการขาย ทั้งนี้ โดยทั่วไปซัพพลายเออร์ที่จำหน่ายสินค้าแบบฝากขายจะมีหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารจัดการสินค้าที่จำหน่ายสินค้าคงเหลือ และพนักงานขายของตนเอง ตลอดจนการออกแบบและตกแต่งพื้นที่ขายสินค้าในร้านค้า (ทั้งร้านค้าปกติและร้านค้าทางออนไลน์) ด้วยค่าใช้จ่ายของตนภายใต้นโยบายเรื่องการตกแต่งพื้นที่ขายที่กลุ่มบริษัท กำหนด นอกจากนี้ ซัพพลายเออร์ที่จำหน่ายสินค้าแบบฝากขายยังต้องรับผิดชอบในการซ่อมแซมและบำรุงรักษาพื้นที่ขายสินค้าของตนเอง อนึ่ง การที่กลุ่มบริษัท จะสามารถใช้การจำหน่ายสินค้าแบบฝากขายเพื่อเพิ่มส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ที่หลากหลาย และบริหารจัดการสินค้าคงเหลืออย่างมีประสิทธิภาพได้นั้น ขึ้นอยู่กับศักยภาพในการขายสินค้าในแต่ละพื้นที่และความสามารถของกลุ่มบริษัท ในการเจรจาทันทีกับซัพพลายเออร์

อนึ่ง กลุ่มบริษัท จะไม่บันทึกมูลค่าของสินค้าฝากขายในรายการสินค้าคงเหลือในงบดุล ดังนั้น กลุ่มบริษัท จึงไม่ต้องเผชิญกับความเสี่ยงกรณีสินค้าล้าสมัยสำหรับสินค้าฝากขาย ในขณะที่การจำหน่ายสินค้าแบบชื่อขาดจะทำให้กลุ่มบริษัท มีอิสระในการเลือกสินค้าที่นำมาจำหน่าย

(3) การขนส่งและการกระจายสินค้า

กลุ่มบริษัท บริหารจัดการการขนส่งและกระจายสินค้าในเครือข่ายปลีกของกลุ่มบริษัท โดยมีศูนย์ขนส่งและกระจายสินค้าจำนวน 14 แห่งในประเทศไทย 11 แห่งในประเทศเวียดนาม และ 1 แห่งในประเทศอิตาลี ซึ่งมีพื้นที่รวมประมาณ 379,000 ตารางเมตร 40,000 ตารางเมตร และ 35,000 ตารางเมตร ตามลำดับ



ตั้งแต่ปี 2563 กลุ่มบริษัท ได้เปิดศูนย์กระจายสินค้า Omnichannel Distribution Center ระดับเวิลด์คลาสที่ทันสมัยในประเทศไทย โดยมีพื้นที่กว่า 75,000 ตารางเมตร และมีระบบจัดเก็บสินค้าหลากหลายรูปแบบเพื่อรองรับเทรนด์ด้านซัพพลายเชน และการเติบโตอย่างรวดเร็วของช่องทาง Omnichannel ซึ่งเป็นกลยุทธ์สำคัญของกลุ่มบริษัท โดยศูนย์กระจายสินค้าแห่งนี้จะเป็นคลังสินค้ากลุ่ม Non-Food จากทุกหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัท อาทิ ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต เพาเวอร์บาย บิ๊กเอส และ CMG พร้อมตอบรับกับทุกช่องทางการขายทั้งส่วน Physical Platform และ Digital Platform อีกทั้ง ยังตั้งอยู่บนทำเลยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์ย่านบางพลี ทำให้สะดวกต่อการกระจายสินค้าไปยังกรุงเทพฯ และทั่วประเทศ อันจะเป็นกำลังสำคัญที่ช่วยเสริมให้กลุ่มบริษัท บรรลุเป้าหมายในการจัดส่งสินค้าได้รวดเร็ว สร้างความพึงพอใจ และประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้าในการช้อปปิ้งทุกช่องทาง นอกจากนี้ ออฟฟิศแมกมิกคลังสินค้าอีก 2 แห่ง ที่ช่วยรองรับความต้องการสั่งสินค้าของทั้งกลุ่มลูกค้าภาคองค์กรและลูกค้าทั่วไปอีกด้วย



ทั้งนี้ ศูนย์กระจายสินค้าจะจัดการสินค้าคงเหลือหลากหลายประเภทด้วยวิธีการจัดการที่แตกต่างกันตามประเภทของสินค้า ตั้งแต่สินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศโดยตรงจนถึงสินค้าที่จัดหาจากในพื้นที่ท้องถิ่น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท จะแยกศูนย์กระจายสินค้าตามประเภทธุรกิจ โดยหน่วยธุรกิจหรือแบรนด์ค้าปลีกที่มีสินค้าคล้ายคลึงกันจะใช้สอยพื้นที่ร่วมกัน



ตารางด้านล่างแสดงถึงภาพรวมของเครือข่ายศูนย์กระจายสินค้าของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

กลุ่มศูนย์กระจายสินค้า	หน่วยธุรกิจ	ขนาดพื้นที่ประมาณ (ตร.ม.)	รายละเอียด
กลุ่ม 1	ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต บิ๊กเอ	86,000	คลังสินค้านำเข้า สินค้าผลิตภายในประเทศ และท่าเปลี่ยนถ่ายสินค้า
กลุ่ม 2	Central Marketing Group	12,000	คลังสินค้าเดี่ยว
กลุ่ม 3	โกว๊าสดู บ้าน แอนด์ บียอนด์ / บีเอ็นบี โฮม	126,000	คลังสินค้าเดี่ยว
กลุ่ม 4	เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมก	75,000	คลังสินค้า จำนวน 3 แห่ง
กลุ่ม 5	Central Food Retail แฟมิลีมาร์เก็ต	80,000	ศูนย์กระจายสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าอาหารสดจำนวน 4 แห่ง และศูนย์กระจายสินค้าอาหารสดจำนวน 3 แห่ง
กลุ่ม 6	บิกซี / GO! เจียไนคิม ลานซี มาร์เก็ต	40,000	ศูนย์กระจายสินค้า จำนวน 11 แห่ง
กลุ่ม 7	ห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต	35,000	คลังสินค้าเดี่ยว

สำหรับร้านค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท จะมีการขนส่งสินค้าไปยังร้านค้าทุกวัน โดยขึ้นอยู่กับปริมาณการขายสินค้า โดยร้านค้าจะได้รับสินค้าภายใน 1 ถึง 5 วันนับจากวันที่สั่งซื้อสินค้า ทั้งนี้ สำหรับระบบขนส่งและกระจายสินค้าของหน่วยธุรกิจภายใต้กลุ่มผู้จะมีกำหนดเวลาการขนส่งสินค้าที่เร็วขึ้น โดยทั่วไปจะจัดส่งภายในเวลา 24 ชั่วโมง ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถจัดการสินค้าที่หมุนเวียนเร็ว (High Turnover) สินค้าในปริมาณมาก (Bulk Item) ตลอดจนสินค้าอาหารสดได้ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้ว่าจ้างบุคคลภายนอกสำหรับการบริหารจัดการการขนส่งและศูนย์กระจายสินค้าที่ศูนย์กระจายสินค้าบางแห่ง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการขนส่งสินค้าจากแต่ละศูนย์กระจายสินค้าไปยังเครือข่ายร้านค้าของกลุ่มบริษัท จะตรงตามเวลา นอกจากนี้ ซัพพลายเออร์บางรายจะจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านค้าของกลุ่มบริษัท โดยตรง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท เป็นผู้บริหารจัดการศูนย์กระจายสินค้าสำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน โกว๊าสดู เพาเวอร์บาย บิ๊กเอ ออฟฟิศเมก และ CMG และศูนย์กระจายสินค้าอาหารสดสำหรับเซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล ในขณะที่บุคคลภายนอกเป็นผู้บริหารจัดการศูนย์กระจายสินค้าสำหรับแฟมิลีมาร์เก็ตและศูนย์กระจายสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าอาหารสดสำหรับเซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล นอกจากนี้ ทุกหน่วยธุรกิจว่าจ้างบุคคลภายนอก เพื่อให้บริการกระจายสินค้า (ยกเว้นโกว๊าสดู และ CMG ซึ่งดำเนินการดังกล่าวเองในบางกรณี) จะทำให้เกิดความยืดหยุ่นมากขึ้นในการบริหารจัดการตามความต้องการที่ผันผวนของผู้บริโภค อีกทั้ง การว่าจ้างบุคคลภายนอกยังทำให้กลุ่มบริษัทมีความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการปริมาณความต้องการขนส่งสินค้าโดยกลุ่มบริษัท ไม่ต้องลงทุนในยานพาหนะขนส่งที่อาจไม่ได้ใช้งาน

(4) การบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ

การบริหารจัดการสินค้าคงเหลือของกลุ่มบริษัท เริ่มตั้งแต่ก่อนที่จะสั่งซื้อสินค้า โดยกลุ่มบริษัท จะทำวิจัยทางการตลาดอย่างละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่จะสั่งซื้อรวมถึงสภาวะเศรษฐกิจในขณะนั้น แนวโน้มทางการตลาดและกำลังซื้อของลูกค้าเพื่อประโยชน์ในการประเมินยอดขาย และกลุ่มบริษัท มักจะสั่งซื้อสินค้าในปริมาณน้อยเพื่อให้มีความเหมาะสมและความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการสินค้า ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการบริหารจัดการสินค้า และเพื่อควบคุมสินค้าคงเหลือสำหรับเครือข่ายร้านค้าทั้งหมดของกลุ่มบริษัท ซึ่งทำให้กลุ่มบริษัท สามารถจัดเก็บและติดตามข้อมูลสินค้าคงเหลืออย่างเป็นระบบและมั่นใจได้ว่าตัวเลขที่แสดงในงบการเงินถูกต้องครบถ้วน โดยมีการจัดทำรายงานประจำวัน (แยกตามแต่ละร้านค้า) ซึ่งฝ่ายต่าง ๆ สามารถเข้าถึงได้ตามสิทธิ์ที่กำหนดไว้ เช่น ฝ่ายบริหารระดับสูง (สำหรับส่วนงานด้านบัญชี) ฝ่ายจัดการร้านค้า (สำหรับส่วนงานด้านการดำเนินงานของร้านค้า) และฝ่ายจัดซื้อสินค้า เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท มีบุคลากรประจำร้านค้าซึ่งทำหน้าที่เฝ้าดูระดับสินค้าคงเหลือและสินค้าที่จำหน่ายออกได้ช้า ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท มีการกำหนดแนวทางในการผลักดันยอดขายที่ชัดเจน เพื่อให้กลุ่มบริษัท สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด รวมถึงการจัดรายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ เพื่อจำหน่ายสินค้าล้าสมัยและลดปริมาณของสินค้าคงเหลือล้าสมัยจากร้านค้า



กลุ่มบริษัท จะควบคุมสินค้าที่จำหน่ายออกได้เข้าถึงในร้านค้าและในระบบของกลุ่มบริษัท และดำเนินการตามที่จำเป็นโดยการเคลื่อนย้ายหรือลดราคา ทั้งนี้ ทุกร้านค้าของกลุ่มบริษัท ภายใต้กลุ่มผู้ดูแลจะตรวจสอบจำนวนสินค้าคงเหลือทุกวันโดยการตรวจสอบบัญชีและปรับปรุงรายการที่คลาดเคลื่อน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท มีการตรวจนับสินค้าคงเหลือทั้งหมดของร้านค้าประจำปีเฉลี่ย 2 ครั้งต่อปี และหากมีการคาดเคลื่อนก็จะปรับปรุงงบการเงินต่อไป

1.2.5 การบริหารจัดการและการดำเนินงาน และเป้าหมายระยะยาว

กลุ่มบริษัท เชื่อว่าปัจจัยต่าง ๆ ในแต่ละพื้นที่และความคุ้นเคยกับชุมชนในพื้นที่เป็นสิ่งสำคัญในการขับเคลื่อนความสำเร็จในธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัท ดังนั้น กลุ่มบริษัท จึงพยายามที่จะกำหนดให้อำนาจการจัดการอยู่ที่แต่ละหน่วยธุรกิจและร้านค้าในแต่ละพื้นที่ แทนที่จะรวมศูนย์อำนาจการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท ไว้ที่ระดับกลุ่ม ด้วยเหตุนี้ หน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัท จึงมีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานหลักบางประการ ในขณะที่ฝ่ายบริหารจัดการส่วนกลางมีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานด้านอื่น ๆ

(1) การบริหารจัดการกลุ่มธุรกิจ

สำนักงานใหญ่ของกลุ่มบริษัท ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ ถึงแม้ว่ากลุ่มบริษัท จะพยายามกระจายอำนาจในการตัดสินใจลงไปในระดับพื้นที่ แต่กลุ่มบริษัท ยังเชื่อว่าการรวมหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัท ไว้ภายใต้กลุ่มธุรกิจเดียวกันนั้น ทำให้กลุ่มบริษัท ได้รับประโยชน์จากการฝึกกำลังในหลาย ๆ ด้าน ทั้งนี้ ตารางด้านล่างนี้แสดงถึงการทำงานหลัก ๆ ในระดับกลุ่มธุรกิจ

หน้าที่	คำอธิบาย
การขนส่งสินค้า	กลุ่มบริษัท ใช้ศูนย์ขนส่งสินค้าที่ควบคุมโดยส่วนกลางสำหรับสินค้าในกลุ่มแฟชั่นและกลุ่มฮาร์ดไลน์ โดยหน่วยธุรกิจภายใต้กลุ่มอื่น ๆ จะบริหารจัดการการขนส่งสินค้าด้วยตนเอง อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท พยายามที่จะประสานงานกันระหว่างกลุ่มธุรกิจเพื่อรวบรวมการขนส่งสินค้าก่อนที่จะมีการกระจายสินค้าเพื่อลดต้นทุน
ซัพพลายเออร์และการจัดหาสินค้า	กลุ่มบริษัท รวมอำนาจในการซื้อของหน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยเข้าไว้ด้วยกัน ทำให้กลุ่มบริษัท มีจุดยืนที่แข็งแกร่งในการเจรจาต่อรองกับซัพพลายเออร์เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มอัตรากำไร
ผู้มีความเชี่ยวชาญในการบริหาร (Managerial Talent)	กลุ่มบริษัท สามารถดึงบุคคลสำคัญผู้มีความเชี่ยวชาญในการบริหารของแต่ละหน่วยธุรกิจ และสามารถมอบหมายให้บุคคลนั้น ๆ ไปปฏิบัติงานในหน่วยธุรกิจอื่นได้
การให้บริการสนับสนุนการปฏิบัติงาน (Back-Office Services)	หน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยของกลุ่มบริษัท ใช้บริการสนับสนุนการปฏิบัติงานร่วมกันจาก HCDS เช่น การบริการด้านการบริหารจัดการต่าง ๆ การบริการด้านการเงินและบัญชี การบริการด้านกฎหมาย การบริการด้านทรัพยากรบุคคล และบริการอื่น ๆ เพื่อก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ⁽¹⁾
เทคโนโลยีสารสนเทศ	หน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยของกลุ่มบริษัท ใช้แพลตฟอร์มทางเทคโนโลยีร่วมกัน เช่น แพลตฟอร์ม Omnichannel และใช้พนักงานที่เชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศร่วมกัน ⁽²⁾
การลงทุนและแหล่งเงินทุน	กลุ่มบริษัท สามารถบริหารเงินลงทุนของแต่ละหน่วยธุรกิจร่วมกันได้เนื่องจากมีแหล่งเงินทุนเดียวกันในการลงทุนขยายร้านค้าและสร้างธุรกิจใหม่

⁽¹⁾ กลุ่มบริษัท ได้รับบริการทางธุรกิจบางส่วนดังกล่าวตามสัญญาบริการทางธุรกิจ (Corporate Service Agreements) โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “ลักษณะการประกอบธุรกิจ – การรับบริการทางธุรกิจ”

⁽²⁾ กลุ่มบริษัท ได้รับบริการในระดับกลุ่มธุรกิจจาก RIS สำหรับงานโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีสารสนเทศ และบริการเทคโนโลยีสารสนเทศ ตามสัญญาบริการร่วม (Shared Service Agreement) ในขณะที่บริการแพลตฟอร์ม Omnichannel อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท

(2) การบริหารจัดการหน่วยธุรกิจ

การบริหารจัดการธุรกิจของกลุ่มบริษัท แบ่งออกเป็นหน่วยธุรกิจต่าง ๆ โดยหน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยของกลุ่มบริษัท จะรับผิดชอบแบบใดบ้าง 1 แบบหรือมากกว่านั้น ทั้งนี้ หน่วยธุรกิจในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี อยู่ภายใต้ฝ่ายบริหารจัดการส่วนกลางซึ่งตั้งอยู่ที่กรุงเทพมหานคร เมืองโฮจิมินห์ซิตี และเมืองมิลาน ตามลำดับ โดยฝ่ายบริหารจัดการมีหน้าที่รับผิดชอบในการจำหน่าย



สินค้า กลยุทธ์ทางการตลาดและการสร้างแบรนด์ การใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด (โดยพิจารณาเลือกจากรูปแบบร้านค้า ชื่อร้าน และแบรนด์ในเครือข่ายค้าปลีกของกลุ่มบริษัท) การขายและเทคนิคในการขาย ความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ ทั้งนี้ หน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยเป็นผู้บริหารจัดการระบบจำหน่ายสินค้า ซึ่งจะเชื่อมต่อกับระบบจัดการ สินค้าคงเหลือ ระบบขายทางหน้าร้าน (POS) และระบบบัญชีของร้านค้าทั้งหมดในหน่วยธุรกิจนั้น ๆ ตลอดจนทำหน้าที่จัดการเกี่ยวกับการขายสินค้า การออกใบเสร็จ และการส่งเสริมการขาย ทั้งนี้ สำหรับหน้าที่บางประการ เช่น การขนส่งสินค้าจะอยู่ภายใต้การบริหารจัดการร่วมกันของหน่วยธุรกิจหลายหน่วย เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดจากการอยู่ภายใต้เครือข่ายเดียวกัน และเพื่อให้สอดคล้องกับความมุ่งมั่นของกลุ่มบริษัท ที่จะให้ความสำคัญกับลูกค้าในแต่ละพื้นที่มากขึ้น กลุ่มบริษัท จึงได้เริ่มสนับสนุนให้ฝ่ายบริหารระดับท้องถิ่นในประเทศไทยมีส่วนร่วมในการให้ความเห็นและการตัดสินใจทางธุรกิจในระดับท้องถิ่น นอกจากนี้ ถึงแม้ว่าเทคโนโลยีและกระบวนการต่าง ๆ บางส่วนจะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของฝ่ายบริหารจัดการส่วนกลางก็ตามแต่ หน่วยธุรกิจในแต่ละหน่วยยังคงมีหน้าที่รับผิดชอบในการออกแบบเว็บไซต์และแอปพลิเคชันของตนเอง

(3) การบริหารจัดการร้านค้าในแต่ละพื้นที่

ร้านค้าแต่ละร้านของกลุ่มบริษัท มีผู้จัดการประจำร้านเป็นผู้รับผิดชอบในการดำเนินงานของร้านค้า การบริหารจัดการพนักงานขายและลูกจ้างอื่นของร้านค้า และการบริหารจัดการลูกจ้างของซัพพลายเออร์ผู้จัดหาสินค้ามาขาย ซึ่งปฏิบัติหน้าที่อยู่ที่ร้านค้า นอกจากนี้ ร้านค้าแต่ละร้านยังบริหารจัดการสินค้าคงเหลือในร้านค้าด้วยตนเอง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท สามารถตอบสนองต่อรสนิยมและความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ได้ โดยการกำหนดให้ร้านค้าแต่ละร้านมีอำนาจในการตัดสินใจในการบริหารจัดการมากขึ้น

(4) เทคโนโลยีสารสนเทศ

ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของกลุ่มบริษัท มีส่วนช่วยในการดำเนินงานต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท เช่น Omnichannel การขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ การวิเคราะห์ข้อมูล การจำหน่ายสินค้า การควบคุมสินค้าคงเหลือ การรักษาความปลอดภัย การควบคุมเงินสด การบริหารจัดการทางการเงิน การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ และการดำเนินงานทางธุรกิจที่สำคัญอื่น ๆ ซึ่งครอบคลุมธุรกิจทั้งหมดของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับการเตรียมความพร้อมด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cyber Security) และการคุ้มครองข้อมูลของลูกค้าเป็นอันดับแรก โดยกลุ่มบริษัท เชื่อว่าโครงสร้างพื้นฐานของระบบรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ของกลุ่มบริษัท มีความเพียงพอสำหรับวัตถุประสงค์ดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ว่าจ้างที่ปรึกษา ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกให้ดูแลระบบรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์

ทั้งสำหรับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯ โดยที่ปรึกษาดังกล่าวจะจัดเตรียมและนำส่งรายงานเป็นรายเดือน นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มีแผนและระบบบริหารความต่อเนื่องในระดับร้านค้าของตนและระบบขายทางหน้าร้าน (POS) ของบริษัทฯ มีโครงสร้างหลายชั้น ซึ่งทำให้การขายสินค้าในร้านค้าของกลุ่มบริษัท มีการรักษาความปลอดภัยที่เหมาะสม และมีการควบคุมด้านการปฏิบัติการ เพื่อป้องกันการฉ้อโกง และการขโมยข้อมูลส่วนบุคคลระบบธุรกิจอัจฉริยะ (Business Intelligence System) ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นระบบเก็บข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) ซึ่งบริหารจัดการข้อมูลของทุกหน่วยธุรกิจแบบรวมกลุ่มโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการวิเคราะห์ยอดขาย การตรวจติดตามสินค้าคงเหลือในร้านค้า การบัญชี การบริหารจัดการข้อมูลของลูกค้าแบบครบวงจร การจัดทำข้อเสนอที่ออกแบบสำหรับลูกค้าแต่ละรายโดยอัตโนมัติ และการวิเคราะห์ระบบโดยอัตโนมัติ เป็นต้น ทั้งนี้ ข้อมูลดังกล่าวในแต่ละร้านค้าและทางออนไลน์จะมีการโอนไปยังระบบวิเคราะห์ข้อมูลศูนย์กลางโดยอัตโนมัติ นอกจากนี้ ระบบธุรกิจอัจฉริยะยังสามารถจัดทำรายงานในหลากหลายรูปแบบซึ่งช่วยให้ผู้บริหารของกลุ่มบริษัท สามารถติดตามการดำเนินงานของร้านค้าได้ครอบคลุมทุกตลาดที่กลุ่มบริษัท ประกอบธุรกิจ อนึ่ง การวิเคราะห์ข้อมูลนี้ยังช่วยให้กลุ่มบริษัท สามารถตอบสนองต่อปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันทั่วถึงเพื่อให้กลุ่มบริษัท สามารถใช้มาตรการที่จำเป็นหรือกำหนดกลยุทธ์ เพื่อปรับปรุงผลการดำเนินงานโดยรวมของร้านค้าทั้งทางออนไลน์และในร้านค้าของกลุ่มบริษัท ได้

กลุ่มบริษัท ได้จัดหาซอฟต์แวร์จากบุคคลภายนอกและนำมาปรับใช้ให้เข้ากับลักษณะการให้บริการบนแพลตฟอร์ม Omnichannel สำหรับระบบทางออนไลน์ของกลุ่มบริษัท และระบบทางหน้าร้านของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังได้ว่าจ้างพนักงานประจำที่มีความเชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของกลุ่มบริษัท เพื่อทำให้ระบบสามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพและสร้างลักษณะเฉพาะแก่ระบบซึ่งตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า

(5) การบริหารจัดการเงินสด

กลุ่มบริษัท รับชำระค่าสินค้าที่วางขายในร้านค้าของกลุ่มบริษัท ด้วยเงินสด บัตรเครดิต หรือสิ่งที่ใช้แทนเงินอื่น ๆ เช่น บัตรเดบิต E-Wallet รวมถึง Dolphin บัตรกำนัล บัตรของขวัญ คู่มือร้านค้า รวมถึงกรณีขายเชื่อ ซึ่งในกรณีขายเชื่อกลุ่มบริษัท จะพิจารณาเครดิตของลูกค้าแต่ละคนและกำหนดเงื่อนไขที่เป็นมาตรฐานให้สอดคล้องกัน ด้วยเหตุนี้ มาตรการควบคุมเงินสดที่เข้มงวดจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ ร้านค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท จะนำเงินสดที่ได้รับมาทั้งหมดไปฝากไว้กับธนาคารเป็นรายวัน สำหรับร้านค้าบางสาขาที่ไม่มี การเก็บเงินสดไปฝากธนาคาร ในบางวันเงินสดของร้านค้าเหล่านี้ จะถูกเก็บไว้ข้ามคืนภายในตู้รับฝากเงินในหีบบังคับ (Strong Room) เพื่อรอการนำไปฝากธนาคารภายใน 1-3 วัน และแผนกเก็บเงินของแต่ละร้านจะทำการตรวจสอบข้อมูลการขายกับใบเสร็จบันทึกข้อมูลรับเงินสด บัตรเครดิต และสิ่งที่ใช้แทนเงินอื่น ๆ หรือแผนกบัญชี



การเงินส่วนกลางจะตรวจสอบข้อมูลการขายกับใบเสร็จบันทึกข้อมูลรับเงินสด บัตรเครดิต และสิ่งที่ใช้แทนเงินอื่น ๆ อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังได้ทำกรรมธรรม์ประกันภัยคุ้มครองเงินสูญหายในสถานที่ประกอบการและในระหว่างการขนส่ง และประกันภัยความซื่อสัตย์ของลูกค้าซึ่งให้ความคุ้มครองครอบคลุมถึงพนักงานฝ่ายการเงิน ฝ่ายจัดการ และพนักงานเก็บเงิน

ในการบริหารจัดการเงินสดและสภาพคล่อง กลุ่มบริษัท ได้นำระบบ Cash Pooling มาใช้ ซึ่งเป็นระบบที่ดึงเงินสดจากหลายบัญชีธนาคารในหลากหลายสาขาตามสถานที่ตั้งของแต่ละหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัท มายังบัญชีกลางของบริษัทใหญ่ของแต่ละหน่วยธุรกิจเพียงบัญชีเดียวในแต่ละวัน ทั้งนี้ เพื่อไม่ให้เกิดภาระเงินสดหรือเงินฝากธนาคารส่วนเกินมากเกินไปโดยไม่นำไปใช้ประโยชน์ อันจะทำให้เสียโอกาสในการใช้สภาพคล่องไป และนำไปบริหารจัดการให้หน่วยธุรกิจที่ต้องการสภาพคล่อง เพื่อให้หน่วยธุรกิจต่าง ๆ ไม่เกิดปัญหาสภาพคล่องหรือก่อให้เกิดภาระดอกเบี้ยจ่ายจากการขาดสภาพคล่อง

(6) การควบคุมคุณภาพสินค้า

สินค้าทั้งหมดที่จำหน่ายในร้านค้าของกลุ่มบริษัท จะต้องได้รับการตรวจสอบ ณ เวลาที่ซัพพลายเออร์ส่งมอบสินค้า หนึ่ง กลุ่มบริษัท ใช้มาตรฐานเดียวกันนี้กับสินค้าฝากขายและสินค้าแบบซื้อขาดด้วย ในกรณีที่มิได้ตรวจพบความชำรุดบกพร่อง กลุ่มบริษัท จะส่งสินค้าที่ชำรุดบกพร่องนั้นคืนไปยังซัพพลายเออร์ เพื่อให้ซัพพลายเออร์ส่งสินค้าใหม่มาทดแทน ทั้งนี้กลุ่มบริษัท จะอนุญาตให้วางสินค้าที่ได้รับการอนุญาต โดยถูกต้องตามกฎหมายแล้วเท่านั้น ภายใต้สัญญาจัดหาสินค้ามาตรฐาน ซัพพลายเออร์จะต้องรับผิดชอบในกรณีที่มีการเรียกร้องใด ๆ ซึ่งมีเหตุอันเนื่องมาจากคุณภาพของสินค้า นอกจากนี้ สัญญามาตรฐานดังกล่าวยังกำหนดให้สินค้าที่นำมาจำหน่ายในร้านค้าของกลุ่มบริษัท จะต้องเป็นสินค้าที่ไม่ได้มีการลอกเลียนแบบเท่านั้น

ภายใต้สัญญาจัดหาสินค้ามาตรฐานที่กลุ่มบริษัท ทำกับซัพพลายเออร์นั้น ซัพพลายเออร์มีหน้าที่ต้องรับประกันคุณภาพของสินค้าและซัพพลายเออร์จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบในกรณีที่สินค้าที่ตนส่งมาจำหน่ายในร้านค้าของกลุ่มบริษัท เป็นสินค้าที่ไม่ปลอดภัย หนึ่ง กลุ่มบริษัท เชื่อว่าการที่กลุ่มบริษัท มีนโยบายควบคุมการเลือกสรรซัพพลายเออร์สามารถลดความเสี่ยงที่เกิดจากปัญหาคุณภาพของสินค้าได้

(7) การรับบริการทางธุรกิจ

กลุ่มบริษัท ได้เข้าทำสัญญาบริการทางธุรกิจหลายประเภทกับ HCDS ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของกลุ่มบริษัท โดย HCDS เป็นผู้ให้บริการทางธุรกิจต่าง ๆ เช่น การบริหารจัดการ การเงินและบัญชี กฎหมาย ทรัพยากรบุคคล และบริการอื่น ๆ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังได้เข้าทำสัญญากับ RIS สำหรับการให้บริการทางเทคโนโลยีสารสนเทศต่าง ๆ ด้วย

(8) เป้าหมายและแผนธุรกิจในระยะยาว

กลุ่มบริษัท ยังคงตั้งเป้าหมายทางยุทธศาสตร์ในระยะยาว โดยมุ่งหวังสร้างรายได้และกำไรให้เติบโตอย่างยั่งยืนด้วยแพลตฟอร์ม Customer-Centric Omnichannel ที่มีรูปแบบและช่องทางที่หลากหลายทั้งในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี (Multi-Category, Multi-Format และ Multi-Market) เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว กลุ่มบริษัท ได้กำหนดแนวทางการขยายธุรกิจ โดยการพัฒนาแพลตฟอร์ม Omnichannel เพื่อนำเสนอรูปแบบการค้าปลีกที่แปลกใหม่ พร้อมมอบประสบการณ์ที่หลากหลายและสะดวกสบายเพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของลูกค้าทุกกลุ่มในประเทศไทย และต่อยอดไปยังธุรกิจอื่นในประเทศ

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท มุ่งมั่นปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพในทุกหน่วยงาน โดยดำเนินการบริหารจัดการการเงินเพื่อรักษาสภาพคล่อง และเน้นการลงทุนขยายสาขา Strategic Growth Projects ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อสร้างการเติบโตตามเป้าหมายในอนาคตต่อไป เช่น การขยายสาขาไทวัสดุ โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ บิ๊กซี / GO! เวียดนาม เป็นต้น รวมถึงการพัฒนาร้านค้ารูปแบบใหม่หรือแบรนด์ใหม่ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า รวมถึงการสร้าง Synergy ระหว่างกันในแต่ละส่วนงานของกลุ่มบริษัท

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้ศึกษาโอกาสในการเข้าซื้อรวมถึงการเป็นหุ้นส่วนในกิจการ (M&A) และธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง เพื่อขยายช่องทางในการสร้างรายได้ใหม่และเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ สอดคล้องกับแผนการเติบโตตามเป้าหมายในอนาคตอย่างมั่นคงและยั่งยืน



1.2.6 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนและบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยจะลงทุนในธุรกิจด้านการค้าปลีกสินค้าที่มีความเกี่ยวเนื่องใกล้เคียง หรือก่อให้เกิดประโยชน์และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ นอกจากนี้ ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัทฯ จะส่งตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจที่บริษัทฯ เข้าลงทุนเข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทดังกล่าว เพื่อกำกับดูแลการดำเนินงานบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อยให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสมและเกิดประโยชน์แก่บริษัทฯ ในภาพรวม

ทั้งนี้ ทรัพย์สินที่บริษัทฯ ใช้ในการประกอบธุรกิจหลัก คือ สิทธิทรัพย์สินการใช้ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ที่บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ โดยสิทธิทรัพย์สินดังกล่าวประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร และส่วนปรับปรุงอาคาร นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property) ซึ่งเป็นทรัพย์สินที่เกิดขึ้นมาจากการสร้างสรรค์ของบุคลากรภายในองค์กร โดยทรัพย์สินทางปัญญาที่บริษัทฯ ใช้ในการประกอบธุรกิจหลัก บริษัทฯ ได้เน้นไปที่เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ (Trademark / Service mark) เนื่องจากเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการเป็นสิ่งที่บ่งบอกตัวตน สร้างความรับรู้ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคได้ทราบและมีความมั่นใจในสินค้าหรือบริการของบริษัทฯ เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ จึงเป็นสิ่งที่แยกแยะหรือสร้างความแตกต่างระหว่างสินค้าหรือบริการของบริษัทฯ กับผู้ประกอบการรายอื่น ดังนั้น ทรัพย์สินทางปัญญาโดยเฉพาะเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการจึงนับว่าเป็นอีกปัจจัยในการขับเคลื่อนทั้งในแง่เศรษฐกิจ การลงทุน ทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ ทั้งนี้ เนื่องจากนักลงทุนสามารถรับรู้ทราบได้จากท้องตลาดจริงจึงมีความมั่นใจที่จะลงทุนในสินค้าหรือบริการของบริษัทฯ นั้น ทั้งนี้ โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “เอกสารแนบ 4 - ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน”

1.2.7 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

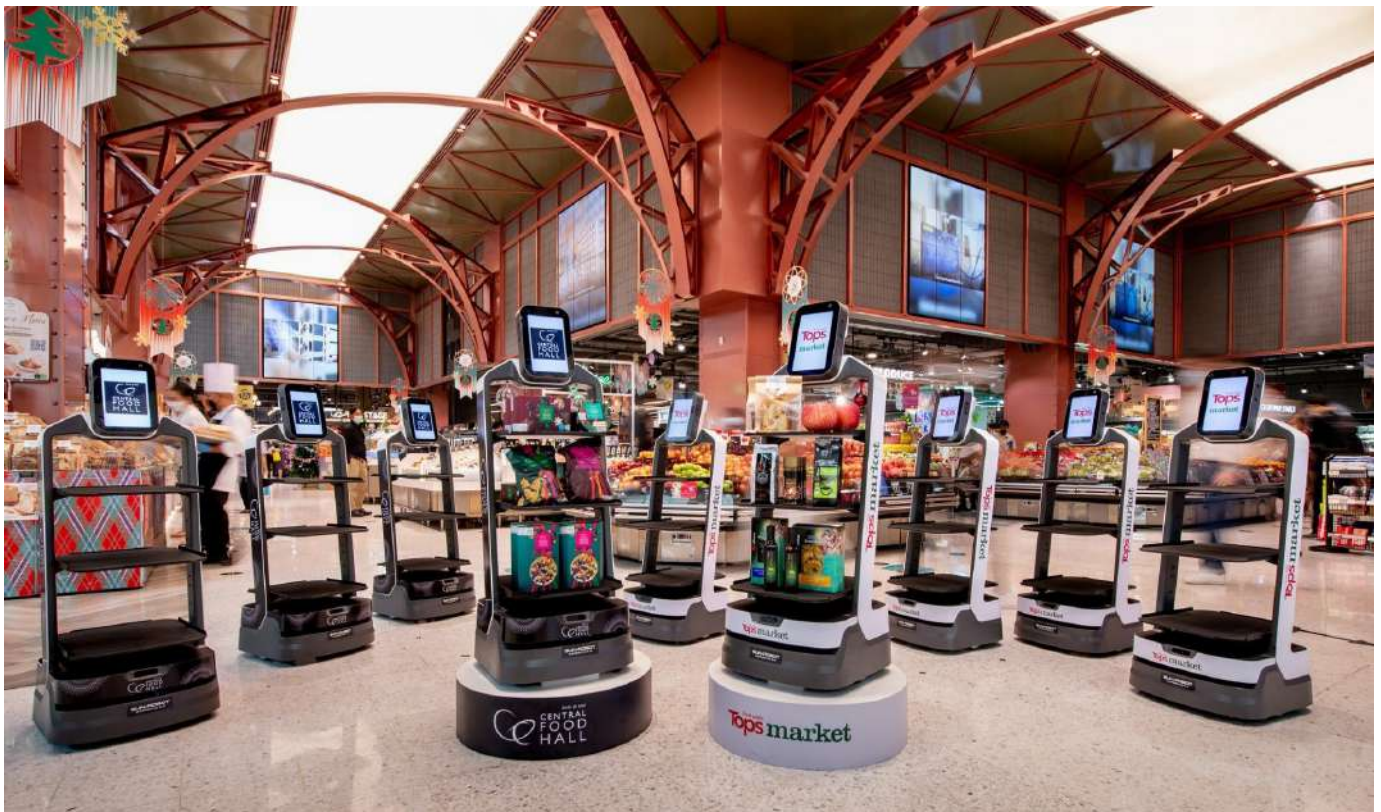
1.2.8 ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ อยู่ภายใต้กฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมหลายฉบับ โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “ข้อมูลสำคัญอื่น-กฎหมายสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ”



1.2.9 การพัฒนานวัตกรรมธุรกิจ

กลุ่มบริษัท ได้พัฒนานวัตกรรมที่จะช่วยให้สามารถนำเสนอประสบการณ์และการบริการที่ดีเลิศ ที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้นอยู่เสมอ ได้แก่ การยกระดับประสบการณ์การเลือกซื้อสินค้า (Enhance Customer Experience) ให้สะดวก รวดเร็ว และมาพร้อมกับประสบการณ์รูปแบบใหม่ (Seamless Shopping Experience) ผ่านการให้บริการของหุ่นยนต์ผู้ช่วยบริการอัจฉริยะ (AI Service Robot) หรือ “น้องเต็มใจ” เพื่ออำนวยความสะดวกของลูกค้าในด้านต่าง ๆ โดยแบ่งการทำงานเป็น 2 โหมดหลัก ได้แก่ Cruising Mode จะทำหน้าที่เสมือนเป็นผู้ช่วยพนักงานแนะนำสินค้าต่าง ๆ ให้กับลูกค้าภายในร้าน ทั้งสินค้าโปรโมชัน สินค้าใหม่ การแจก Product Sampling ทำให้ลูกค้าได้ทดลองชิม-ใช้สินค้าที่ต้องการโปรโมท โดยน้องเต็มใจจะเคลื่อนที่ไปรอบ ๆ ร้านค้า ลดความเร็วลง และหยุดเพื่อให้ลูกค้าสามารถหยิบซื้อสินค้า โดยอาศัยเทคโนโลยี Facial Detection - AI Based Technology ในการตรวจจับใบหน้าของลูกค้าที่อยู่ข้างหน้า และ Navigation Mode โหมดผู้ช่วยนำทางไปยังโซนสินค้าที่ลูกค้าต้องการ ช่วยให้หาสินค้าได้ง่าย รวดเร็ว ประหยัดเวลามากขึ้น โดยใช้ Lidar Sensor + Vision Positioning ซึ่งเป็นเทคโนโลยีเดียวกับรถยนต์อัจฉริยะไร้คนขับ นอกจากนี้ การชำระเงินทางเครื่อง Mobile POS ยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ ลดเวลาการรอคิวของลูกค้า และช่วยให้การชำระเงินรวดเร็วขึ้น รวมถึงพัฒนาด้านการให้บริการ โดยนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยพัฒนาระบบการทำงานและการวิเคราะห์ข้อมูล (Digitalized Operations & Data Analytics) เพื่อให้การทำงานที่สาขามีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การนำ Video Analytics มาช่วยในการเก็บข้อมูลที่เกิดขึ้นจริงของคิวลูกค้า และนำมาวิเคราะห์เพื่อช่วยวางแผนการเปิด-ปิดเคชเชียร์ให้รองรับจำนวนลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้พัฒนานวัตกรรมต่าง ๆ มาเสริมให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจหมุนเวียน เพื่อช่วยให้เศรษฐกิจมีความยั่งยืน (Circular Economy for Sustainability) โดยเน้นในเรื่องของการจัดการขยะอาหาร (Food Waste) และการลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก เช่น การร่วมมือกันระหว่างท็อปส์ และ Muvmi ผู้ให้บริการรถตุ๊กตุ๊กไฟฟ้า EV สำหรับรถส่งคนและสิ่งของ โดยท็อปส์ สาขาเกษตรได้นำมาใช้เป็น Hub ในการรับส่งผู้โดยสาร Muvmi ในการเดินทางไป-กลับจากท็อปส์ สาขาเกษตร ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทางให้กับลูกค้าของท็อปส์ และยังสามารถช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการเดินทางในช่องทางอื่น ๆ อีกด้วย ซึ่งกลุ่มบริษัท ได้ลงทุนในเรื่องต่าง ๆ ข้างต้นไปแล้วกว่า 9 ล้านบาทในปี 2564





1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

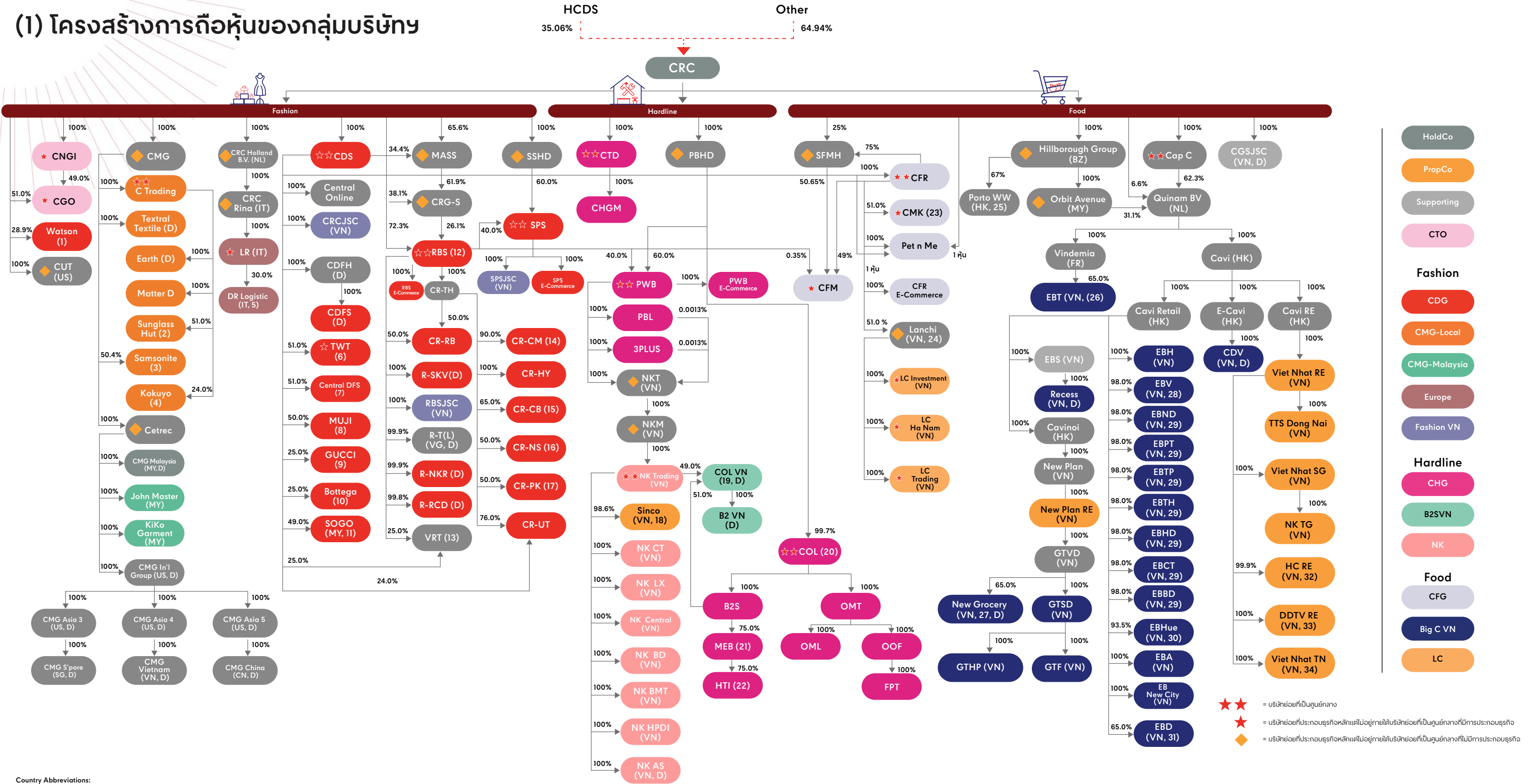
กลุ่มเซ็นทรัลเริ่มกิจการขึ้นในปี 2490 โดยนายเตียง จิราธิวัตน์ (“คุณเตียง”) โดยเป็นร้านค้าปลีกแถวเล็ก ๆ ในกรุงเทพมหานคร ต่อมาในปี 2499 นายสัมฤทธิ์ จิราธิวัตน์ (“คุณสัมฤทธิ์”) ซึ่งเป็นบุตรชายของคุณเตียง ได้ขยายธุรกิจการจำหน่ายสินค้าทั่วไปด้วยการก่อตั้งห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลสาขาแรกขึ้นในย่านวังบูรพา กรุงเทพมหานคร ทั้งคุณเตียงและคุณสัมฤทธิ์ซึ่งเป็นผู้ร่วมก่อตั้งกลุ่มเซ็นทรัล ร่วมกันดำเนินธุรกิจโดยได้รับการสนับสนุนจากสมาชิกรายอื่นในครอบครัว ต่อมากลุ่มเซ็นทรัลได้ขยายกิจการโดยการบริหารงานของ ครอบครัวจิราธิวัตน์ประกอบกับการจ้างผู้บริหาร Professional จากภายนอกเข้ามาบริหารงาน และต่อมาได้จัดโครงสร้างบริษัท เป็น Holding Company และนำบริษัท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2563 โดยมีผู้ถือหุ้นหลักคือ บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์ส จำกัด ถือหุ้น ร้อยละ 35.06

บริษัทฯ เป็น Holding Company ซึ่งมีการลงทุนหลักในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจ สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

- (1) กลุ่มแฟชั่น ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าเครื่องแต่งกาย และเครื่องประดับภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต และ รีนาสเซนต์
- (2) กลุ่มฮาร์ดไลน์ ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และสินค้าตกแต่ง และปรับปรุงบ้านภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ไทวัสดุ และ เพาเวอร์บาย
- (3) กลุ่มฟู้ด ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค และสินค้าที่มักพบได้ทั่วไปในร้านสะดวกซื้อภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น กิ๊ปปี้ เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ และ บิ๊กซี เวียดนาม โดยแต่ละกลุ่มธุรกิจจะมีแบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ ซึ่งจำหน่ายสินค้าหลากหลายประเภท โดยแต่ละแบรนด์ค้าปลีกจะมีคุณลักษณะต่าง ๆ ที่แตกต่างกัน



(1) โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



Country Abbreviations:

BZ = Belize; CN = China; FR = France; HK = Hong Kong; IT = Italy; MY = Malaysia; NL = The Netherlands; US = the U.S.; SG = Singapore; VG = the British Virgin Islands; and VN = Vietnam

Status Abbreviations:

D = บริษัทไม่ดำเนินธุรกิจหรืออยู่ระหว่างเลิกกิจการ

หมายเหตุ

- A.S. Watson Group และผู้ถือหุ้นสัญชาติไทยที่ไม่ได้เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัท ถือหุ้นที่ร้อยละ 71.1 ใน Watson
- Luxottica Group S.P.A. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศอิตาลี ถือหุ้นร้อยละ 46.0 และ Luxottica S.R.L. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศอิตาลี ถือหุ้นที่ร้อยละ 3.0 ใน Sunglass Hut
- Delilah Europe Investment S.A.R.L. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศลักเซมเบิร์ก ถือหุ้นที่ร้อยละ 49.6 ใน Samsonite
- Kokuyo Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศญี่ปุ่น ถือหุ้นร้อยละ 49.0 บริษัท แพรคติกเคเบิล จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 24.0 และ บริษัท เอ็นเอชซี คอนสตรัค (ประเทศไทย) จำกัด ถือหุ้นที่ร้อยละ 3.0 ใน Kokuyo
- F.L.L.I. Di Martino S.R.L. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศอิตาลี ถือหุ้นที่ร้อยละ 70.0 ใน DR Logistic

- Watts Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศญี่ปุ่น ถือหุ้นที่ร้อยละ 49.0 ใน TWT
- DFS Venture Singapore Pte. Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ ถือหุ้นที่ร้อยละ 49.0 ใน Central DFS
- Rychin Keikaku Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศญี่ปุ่น ถือหุ้นที่ร้อยละ 50.0 ใน MUJI
- G Distribution B.V. ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเนเธอร์แลนด์ ถือหุ้นที่ร้อยละ 75.0 ใน Gucci
- Bottega Veneta Holding B.V. ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเนเธอร์แลนด์ ถือหุ้นที่ร้อยละ 75.0 ใน Bottega
- Sogo (K.L.) Department Store Sdn. Bhd. ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศมาเลเซีย ถือหุ้นที่ร้อยละ 51.0 ใน SOGO
- หุ้นส่วนที่ร้อยละของ ROBINS ถือโดยประชาชนทั่วไป
- บริษัท สยามฟิวเจอร์ รีเทล โฮลดิ้ง จำกัด และ บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด ถือหุ้นที่ร้อยละ 50.0 ใน VRT
- นายอรรถวิธ ตันตราภรณ์ ถือหุ้นที่ร้อยละ 10.0 ใน CR-CM
- บริษัท เอ็นเตอร์ ทาเวน จำกัด ถือหุ้นที่ร้อยละ 35.0 ใน CR-CB

- บริษัท นครศรีธรรมราชโอเอเซียเนทวิพ จำกัด ถือหุ้นที่ร้อยละ 50.0 ใน CR-NS
- บริษัท กู๊ดไทม์โอเอเซียเนทวิพ จำกัด ถือหุ้นที่ร้อยละ 50.0 ใน CR-PK
- ผู้ถือหุ้นสัญชาติเวียดนามที่ไม่ได้เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัท ถือหุ้นที่ร้อยละ 1.4 ใน Sinco
- บริษัท ญูเอช จำกัด ถือหุ้นที่ร้อยละ 51.0 ใน COLVJSC
- หุ้นส่วนที่ร้อยละของ COL ถือโดยประชาชนทั่วไป
- นายคิตติพงษ์ แซ่ลิ้ม ถือหุ้นที่ร้อยละ 12.50 และนาย ธวัช ณะกะสิทธิ์ ถือหุ้นที่ร้อยละ 12.50 ใน MEB
- นายพัฒนา พลังฤทธิ์ ถือหุ้นที่ร้อยละ 25.0 ใน HTI
- Matsumoto Kiyoshi Holding Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศญี่ปุ่น ถือหุ้นที่ร้อยละ 49.0 ใน CMK
- Ms. Nguyen Thi Lan ถือหุ้นที่ร้อยละ 49.0 ใน Lanchi
- Chipper Global Limited เป็นผู้ถือหุ้นส่วนที่ร้อยละ 33.0 ใน Porto WW โดย Chipper Global Limited เป็นบริษัทที่บริษัท เอ็นอาร์ พัฒนา จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นบางส่วนในสัดส่วนร้อยละ 100
- Thanglong GTC JSC ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเวียดนาม ถือหุ้นที่ร้อยละ 35.0 ใน EBT

- Fresh Foods and Useful Goods Distribution Company Limited ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศเวียดนาม ถือหุ้นที่ร้อยละ 35.0 ใน New Grocery
- Vindemia ถือหุ้นร้อยละ 1.0 และ Cavi RE ถือหุ้นที่ร้อยละ 1.0 ใน EBV
- Cavi ถือหุ้นร้อยละ 1.0 และ Cavi RE ถือหุ้นที่ร้อยละ 1.0 ในบริษัทดังกล่าว
- Cavi ถือหุ้นร้อยละ 0.6 และ Cavi RE ถือหุ้นที่ร้อยละ 5.9 ใน EBHue
- Dong Nai Food Industry Corporation ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเวียดนาม ถือหุ้นที่ร้อยละ 35.0 ใน EBD
- Viet Nhat Real Estate ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเวียดนาม ถือหุ้นร้อยละ 99.94 TTS Dong Nai ถือหุ้นร้อยละ 0.03 และ Viet Nhat SG ถือหุ้นร้อยละ 0.03 ใน Houng Cuong Quang Ngai (HCRC)
- Viet Nhat Real Estate ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเวียดนาม ถือหุ้นร้อยละ 99.96 TTS Dong Nai ถือหุ้นร้อยละ 0.02 และ Viet Nhat SG ถือหุ้นร้อยละ 0.02 ใน Dong Doung Tra Vinh Real Estate (DDTV RE)
- Viet Nhat Real Estate ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเวียดนาม ถือหุ้นร้อยละ 99.96 TTS Dong Nai ถือหุ้นร้อยละ 0.02 และ Viet Nhat SG ถือหุ้นร้อยละ 0.02 ใน Viet Nhat Thai Nguyen (Viet Nhat TN)

ณ วันที่ของเอกสารฉบับนี้ บริษัทฯ มีบริษัทย่อย และบริษัทร่วมที่ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปจำนวน 141 บริษัท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ ทั้งนี้ สัดส่วนการถือหุ้นที่แสดงเป็นร้อยละในตารางด้านล่างนี้ อาจมีการปิดเศษ

(1) บริษัทในกลุ่มแพชชั่น

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล					
1.	บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด (“CDS”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล	3,335.0 ล้านบาท	100.0	1027 อาคารสรรพสินค้าชิดลม ชั้น 7 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
2.	บริษัท เซ็นทรัล ออนไลน์ จำกัด (“Central Online”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	35.0 ล้านบาท	100.0	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ชั้น 14 ห้อง 7,8 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และโรบินสัน ไลฟ์สไตล์					
3.	บริษัท แมส คอนเซ็ปท์ จำกัด (“MASS”)	Holding Company สำหรับห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และโรบินสัน ไลฟ์สไตล์	262.5 ล้านบาท	100.0	79/3 ถนนสาธุประดิษฐ์ แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
4.	บริษัท ซี.อาร์.จี.บริการ จำกัด (“CRG-S”)	Holding Company สำหรับห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และโรบินสัน ไลฟ์สไตล์	1,089.4 ล้านบาท	100.0	22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
5.	บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน) (“ROBINS”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด	3,942.9 ล้านบาท	98.4	9/9 ชั้นที่ 14-17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
6.	บริษัท อาร์ บี เอส อีคอมเมิร์ซ จำกัด (“RBS E-Commerce”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	1.0 ล้านบาท	98.4	9/9 อาคารศูนย์การค้า เซ็นทรัล พลาซ่า แกรนด์ พระราม 9 ชั้นที่ 14-17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
7.	บริษัท ซีอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-TH”)	Holding Company สำหรับบริษัทที่ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสันใน 7 จังหวัด	3,201.0 ล้านบาท	98.4	9/9 ชั้นที่ 14-17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
8.	บริษัท ซีอาร์ ราชบุรี (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-RB”)	ประกอบธุรกิจโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ในจังหวัดราชบุรี	645.6 ล้านบาท	98.4	265 ถนนศรีสุริยวงศ์ ตำบลหน้าเมือง อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี
9.	บริษัท ซีอาร์ เชียงใหม่ (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-CM”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสันในจังหวัดเชียงใหม่	220.0 ล้านบาท	88.5	2 ถนนมหิดล ตำบลหายยา อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่
10.	บริษัท ซีอาร์ หาดใหญ่ (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-HY”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสันในจังหวัดสงขลา	202.0 ล้านบาท	98.4	9 ถนนธรรมบุญวิถี ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา
11.	บริษัท ซีอาร์ อุดรธานี (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-UT”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสันในจังหวัดอุดรธานี	225.0 ล้านบาท	98.8	277/2 ถนนประจักษ์ศิลปาคม ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
12.	บริษัท ซีอาร์ จันทบุรี (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-CB”)	ประกอบธุรกิจโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ในจังหวัดจันทบุรี	130.0 ล้านบาท	63.9	22/107 หมู่ที่ 7 ตำบล จันทนิมิต อำเภอเมืองจันทบุรี จังหวัดจันทบุรี
13.	บริษัท ซีอาร์ นครศรีธรรมราช (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-NS”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ในจังหวัดนครศรีธรรมราช	560.0 ล้านบาท	49.2	89/201 ถนนพัฒนาการคูขวาง ตำบลคลัง อำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช
14.	บริษัท ซีอาร์ ภูเก็ต (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-PK”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสันในจังหวัดภูเก็ต	177.0 ล้านบาท	49.2	36 ถนนติลลอุทิศ 1 ตำบลตลาดใหญ่ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต
15.	บริษัท โรบินสันสุโขทัย จำกัด (“R-SKV”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	100.0 ล้านบาท	98.4	259 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
16.	R-Trading (L) BHD. (“R-T(L)”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	50,000 บาท	98.3	P.O. Box 2208, Road Town, Tortola, British Virgin Islands
17.	บริษัท โรบินสันนครินทร์ จำกัด (“R-NKR”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	105.0 ล้านบาท	98.2	9/9 อาคารศูนย์การค้า เซ็นทรัล พลาซ่า แกรนด์ พระราม 9 ชั้นที่ 14 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
18.	บริษัท โรบินสันรัชดา จำกัด (“R-RCD”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	75.0 ล้านบาท	98.2	9/9 ชั้นที่ 14-17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
ห้างสรรพสินค้าโรบินส์ ประเทศเวียดนาม					
19.	Robinson Department Store (Vietnam) JSC (“RBSJSC”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินส์ สาขา Hanoi	216,500.0 ล้านบาท	98.4	Basement B1, Mega Mall, Royal City Complex, No. 72A Nguyen Trai Street, Thuong Dinh Ward, Thanh Xuan District, Hanoi, Vietnam
20.	Central Retail Corporation (Vietnam) JSC (“CRCJSC”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินส์ สาขา Ho Chi Minh City	105,000.0 ล้านบาท	100.0	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 01, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
รีนาเซนต์					
21.	CRC Holland B.V. (“CRC Holland”)	Holding Company สำหรับห้างสรรพสินค้ารีนาเซนต์	100.0 ยูโร	100.0	Luna Arena, Herikerbergweg 238, Amsterdam, 1101 CM, the Netherlands
22.	CRC Rinascente S.p.A. (“CRC Rina”)	Holding Company สำหรับห้างสรรพสินค้ารีนาเซนต์	120,000.0 ยูโร	100.0	Via Washington, 70- 20146 Milan (Italy)
23.	La Rinascente S.p.A. (“LR”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้ารีนาเซนต์ในประเทศอิตาลี	5.1 ล้านยูโร	100.0	Via Washington, 70- 20146 Milan (Italy)
ซูเปอร์สปอร์ต					
24.	บริษัท เอสเอสเอสเอชดี จำกัด (“SSHD”)	Holding Company สำหรับซูเปอร์สปอร์ต	255.0 ล้านบาท	100.0	306 ถนนสีลม แขวง สุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ
25.	บริษัท ซี อาร์ ซี สปอร์ต จำกัด (“SPS”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องแต่งกาย และอุปกรณ์กีฬาภายใต้แบรนด์ค้าปลีกซูเปอร์สปอร์ตในประเทศไทย	370.0 ล้านบาท	99.4	919/555 ห้อง 1-6,10 ชั้น 13 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
26.	บริษัท ซีอาร์ซี สปอร์ต อีคอมเมิร์ซ จำกัด (“SPS E-Commerce”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	1.0 ล้านบาท	99.3	919/555 ห้อง 1-6,10 ชั้น 13 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
27.	CRC Sports (Vietnam) JSC (“SPSJSC”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	18,375.0 ล้านบาท	99.4	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 01, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
Central Marketing Group					
28.	บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป จำกัด (“CMG”)	Holding Company สำหรับ Central Marketing Group รวมถึงการดำเนินการให้บริการพื้นที่คลังสินค้า สำหรับบริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด	1,876.0 ล้านบาท	100.0	3388/26-37 อาคารสิรินรัตน์ ชั้น 9-11 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
29.	บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด (“C Trading”)	ผลิต และนำเข้าสินค้าต่าง ๆ เพื่อการจัดจำหน่ายในประเทศไทย สำหรับ Central Marketing Group	2,500.0 ล้านบาท	100.0	3388/26-37 อาคารสิรินรัตน์ ชั้น 9-11 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
30.	บริษัท เอิร์ธแคร์ จำกัด (“Earth Care”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	55.0 ล้านบาท	100.0	3388/26-37 อาคารสิรินรัตน์ ชั้น 9-11 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
31.	บริษัท แมทเทอร์ ดี จำกัด (“Matter D”)	ให้บริการด้านการตลาด และจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	2.0 ล้านบาท	100.0	3388/26-37 อาคารสิรินรัตน์ ชั้น 9-11 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
32.	บริษัท เท็กซ์ทิล เท็กซ์ไทล์ จำกัด (“Textral Textile”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	34.5 ล้านบาท	100.0	3388/26-37 อาคารสิรินรัตน์ ชั้น 9-11 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
33.	บริษัท ซีเน็คสากล จำกัด (“Cetrec”)	Holding Company สำหรับบริษัทในกลุ่มประเทศมาเลเซีย	1,400.7 ล้านบาท	100.0	3388/26-37 อาคารสิรินรัตน์ ชั้น 9-11 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
34.	John Master (M) Sdn. Bhd. (“John Master”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	1.0 ล้านริงกิตมาเลเซีย	100.0	Lot No. 15F-1A & 15F-2, 15 th Floor, Tower 4 @ PFCC, Jalan Puteri 1/2, Bandar Puteri, 47100 Puchong, Selangor, Malaysia
35.	Kiko Garments Sdn. Bhd. (“Kiko Garment”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	1.5 ล้านริงกิตมาเลเซีย	100.0	Lot No. 15F-1A & 15F-2, 15 th Floor, Tower 4 @ PFCC, Jalan Puteri 1/2, Bandar Puteri, 47100 Puchong, Selangor, Malaysia
36.	CMG International Group Ltd. (“CMG In'l Group”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	8.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	100.0	5858 South Pecos Road Suit#100 Las Vegas Nevada 89120

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
37.	CMG Central Marketing Group Malaysia Sdn. Bhd. (“CMG Malaysia”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	2 ริงกิตมาเลเซีย	100.0	Lot No. 15F-1A & 15F-2, 15 th Floor, Tower 4 @ PFCC, Jalan Puteri 1/2, Bandar Puteri, 47100 Puchong, Selangor, Malaysia
38.	CMG Asia Three Ltd. (“CMG Asia 3”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	0.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	100.0	5858 South Pecos Road Suit #100 Las Vegas Nevada 89120
39.	CMG Asia Four Ltd. (“CMG Asia 4”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	1.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	100.0	5858 South Pecos Road Suit #100 Las Vegas Nevada 89120
40.	CMG Asia Five Co., Ltd. (“CMG Asia 5”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	5.8 ล้านดอลลาร์ฮ่องกง	100.0	RM 1401, 14/F3, World Commerce Centre, Harbour City, 7-11 Canton Road, Tsimshasui, Kowloon, Hongkong
41.	Central Marketing Group Singapore Pte. Ltd. (“CMG S’pore”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	1.0 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์	100.0	190 Middle Road, #16-01 Futune Centre Singapore 188979
42.	CMG Vietnam Limited Liability Company (“CMG Vietnam”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	0.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	100.0	Unit G-100, HSC Building, 162B Dien Bien Phu Street, Ward 6, District 3, Ho Chi Minh City, Vietnam
43.	Central Marketing Group (Shanghai) Co., Ltd. (“CMG China”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ และรอการชำระบัญชี	25.0 ล้านหยวน	100.0	Zhabei District, Shanghai 200001, China.
Komonoya					
44.	บริษัท ไทย วัตตส์ จำกัด (“TWT”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ดภายใต้แบรนด์ค้าปลีก Komonoya	200.0 ล้านบาท	51.0	9/9 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล แกรนด์พระราม 9 ชั้นที่ 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ

บริษัทในกลุ่มอาร์ดไลน์

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
ไทวัสดุ และบ้าน แอนด์ บียอนด์					
45.	บริษัท ซีอาร์ซี ไทวัสดุ จำกัด (“CTD”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง และเครื่องตกแต่งบ้าน ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกไทวัสดุ และบ้าน แอนด์ บียอนด์	5,430.0 ล้านบาท	100.0	88/88 หมู่ที่ 13 ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
46.	บริษัท ซีเอชจี มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (“CHGM”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	1.0 ล้านบาท	100.0	88/88 หมู่ที่ 13 ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
เพาเวอร์บาย					
47.	บริษัท พีบีเอชดี จำกัด (“PBHD”)	Holding Company สำหรับเพาเวอร์บาย	375.0 ล้านบาท	100.0	306 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
48.	บริษัท เพาเวอร์บาย จำกัด (“PWB”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีก เพาเวอร์บาย	560.0 ล้านบาท	99.4	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ชั้น 11 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
49.	บริษัท พีบี ไลจิสติก จำกัด (“PBL”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้านำเข้า	675.0 ล้านบาท	99.4	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ชั้น 11 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
50.	บริษัท ทรี พลัส บริการ จำกัด (“3PLUS”)	ให้บริการซ่อมเครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์สำหรับบ้านและสวน	1.0 ล้านบาท	99.4	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ชั้น 11 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
51.	บริษัท เพาเวอร์บาย อีคอมเมิร์ซ จำกัด (“PWB E-Commerce”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	1.0 ล้านบาท	99.3	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ชั้น 12 (ห้องเลขที่ 5) ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
ซีโอแอล					
52.	บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) (“COL”)	ให้เช่าที่ดิน (คลังสินค้าหนองจอกและสุวินทวงศ์ และอาคารอู่เรือ กับบริษัทย่อยของ COL)	320.0 ล้านบาท	99.7	24 ซอยอ่อนนุช 66/1 ถนนอ่อนนุช แขวงอ่อนนุช เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร
53.	บริษัท ออฟฟิศเมก (ไทย) จำกัด (“OMT”)	จำหน่ายสินค้าทั้งรูปแบบค้าปลีก และค้าส่ง สินค้าเครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน และเฟอร์นิเจอร์	691.55 ล้านบาท	99.7	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ชั้น 14 ห้อง 2-6 และ 9 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
54.	บริษัท ออฟฟิศเมก โลจิสติกส์ จำกัด (“OML”)	บริหารคลังสินค้า และศูนย์กระจายสินค้า	200.0 ล้านบาท	99.7	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ชั้น 14 ห้อง 2-6 และ 9 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
55.	บริษัท ออฟฟิศเมก ออมนิเพรนซ์ จำกัด (“OOF”)	ให้คำปรึกษา และบริหารจัดการระบบแฟรนไชส์ของธุรกิจ ออฟฟิศเมก	200.0 ล้านบาท	99.7	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ชั้น 14 ห้อง 4-6 และ 9 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
56.	บริษัท ฟิวเจอร์พลัส จำกัด (“FPT”)	บริหารแฟรนไชส์ของธุรกิจออฟฟิศเมก	5 ล้านบาท	99.7	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ห้องเลขที่ 9 ชั้น 14 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
57.	บริษัท บีทูเอส จำกัด (“B2S”)	ประกอบธุรกิจร้านจำหน่ายเครื่องเขียน หนังสือ และสินค้าไลฟ์สไตล์	640.0 ล้านบาท	99.7	919/555 อาคารจิวเวลรีเทรดเซ็นเตอร์ ชั้น 16,17 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
58.	บริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (“MEB”)	จำหน่าย e-Book และให้คำปรึกษาเรื่องการจัดทำ e-Book	5 ล้านบาท	74.8	99/27 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้นที่ 8 หมู่ที่ 4 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
59.	บริษัท ไอเท็กซ์ อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด (“HTI”)	จำหน่าย e-Book และอุปกรณ์อ่านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์	3.6 ล้านบาท	56.1	3 อาคารพร้อมพันธุ์ 3 ชั้น 7 ห้องเลขที่ 701-702 ซอยลาดพร้าว 3 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร
60.	COL Vietnam JSC (“COL VN”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ และรอการชำระบัญชี	61,600.0 ล้านดอลลาร์	99.55	99 Nguyen Thi Minh Khai Street, Ben Thanh Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
61.	B2S Vietnam Co., Ltd. (“B2S VN”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ และอยู่ระหว่างการชำระบัญชี	61,600.0 ล้านดอลลาร์	99.55	99 Nguyen Thi Minh Khai Street, Ben Thanh Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
เหงียนคิม					
62.	NKT New Solution and Technology Development Investment JSC (“NKT”)	Holding Company สำหรับเหงียนคิม	800,000.0 ล้านดอลลาร์	99.4	No. 63-65-67, Tran Hung Dao Street, Cau Ong Lanh Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
63.	Nguyen Kim Modern Trade Development Investment JSC (“NKM”)	Holding Company สำหรับเหงียนคิม	800,000.0 ล้านดอลลาร์	99.4	No. 63-65-67, Tran Hung Dao Street, Cau Ong Lanh Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
64.	Nguyen Kim Trading JSC (“NK Trading”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีก เหงียนคิม และบริหารจัดการร้านเหงียนคิมที่เป็นสาขา	800,000.0 ล้านดอลลาร์	99.4	No. 63-65-67, Tran Hung Dao Street, Cau Ong Lanh Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
65.	Saigon Industrial Corporation (“Sinco”)	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจเหงียนคิม	20,165.8 ล้านดอลลาร์	97.9	No. 63-65, Tran Hung Dao Street, Cau Ong Lanh Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
66.	Nguyen Kim Long Xuyen Co., Ltd. (“NK LX”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม จำนวน 1 สาขา	50,000.0 ล้านดอลลาร์	99.4	No. 01, Tran Hung Dao Street, My Binh Ward, Long Xuyen City, An Giang Province, Vietnam
67.	Nguyen Kim Can Tho Co., Ltd. (“NK CT”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม จำนวน 2 สาขา	20,000.0 ล้านดอลลาร์	99.4	No. 02, 30/4 Street, An Phu Ward, Ninh Kieu District, Can Tho city, Vietnam
68.	Nguyen Kim Binh Duong One Member Co., Ltd. (“NK BD”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม จำนวน 2 สาขา	20,000.0 ล้านดอลลาร์	99.4	No. 01, Tran Hung Dao Street, Phu Cuong Ward, Thu Dau Mot City, Binh Duong Province, Vietnam
69.	Nguyen Kim Buon Ma Thuot One Member Co., Ltd. (“NK BMT”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม จำนวน 2 สาขา	28,156.0 ล้านดอลลาร์	99.4	No. 01, Nguyen Chi Thanh Street, Tan An Ward, Buon Ma Thuot City, Dak Lak Province, Vietnam
70.	Nguyen Kim Hai Phong Development Investment One Member Co., Ltd. (“NK HPDI”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม จำนวน 1 สาขา	180,000.0 ล้านดอลลาร์	99.4	No. 104, Luong Khanh Thien Street, Luong Khanh Thien Ward, Ngo Quyen District, Hai Phong City, Vietnam
71.	Nguyen Kim Central Trading One Member Co., Ltd. (“NK CTD”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม จำนวน 1 สาขา	58,396.0 ล้านดอลลาร์	99.4	No. 46, Dien Bien Phu Street, Chinh Gian Ward, Thanh Khe District, Da Nang City, Vietnam
72.	Nguyen Kim After Sales Service One Member Co., Ltd. (“NK AS”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	0 ดอลลาร์ ยังไม่มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเนื่องจาก เพิ่งมีการจัดตั้งบริษัท	99.4	No. 6 Bis, Tran Hung Dao Street, Pham Ngu Lao Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam

บริษัทในกลุ่มฟู้ด

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
ท๊อปส์ และเซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์					
73.	บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล จำกัด (“CFR”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าอาหาร และสินค้าอุปโภคบริโภค ภายใต้แบรนด์ค้าปลีก ท๊อปส์ มาร์เก็ต เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ ท๊อปส์ ซูเปอร์สโตร์ และ ท๊อปส์ เดลี่	1,529.0 ล้านบาท	100.0	99/9 เซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 12,15-18 หมู่ที่ 2 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
74.	บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล อีคอมเมิร์ซ จำกัด (“CFR E-Commerce”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	1.0 ล้านบาท	100.0	99/9 เซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 12,15-18 หมู่ที่ 2 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
75.	บริษัท เซ็นทรัลเพ็ทแอนด์มี จำกัด (“Pet n Me”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายอาหารสัตว์ อุปกรณ์และบริการต่าง ๆ สำหรับสัตว์เลี้ยง	1.0 ล้านบาท	100.0	99/9 เซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 12,15-18 หมู่ที่ 2 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
แฟมิลีมาร์ก					
76.	บริษัท เอสเอฟเอ็ม โฮลดิ้ง จำกัด (“SFMH”)	Holding Company สำหรับแฟมิลีมาร์ก	1,805.0 ล้านบาท	100.0	919/1 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
77.	บริษัท เซ็นทรัลแฟมิลีมาร์ก จำกัด (“CFM”)	ประกอบธุรกิจร้านสะดวกซื้อภายใต้แบรนด์ค้าปลีกแฟมิลีมาร์ก ในประเทศไทย	3,875.0 ล้านบาท	100.0	99/9 เซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 21 หมู่ที่ 2 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
Matsumoto Kiyoshi					
78.	บริษัท เซ็นทรัล และ มาทสึโมโตะ คิโยชิ จำกัด (“CMK”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพ และความงามภายใต้แบรนด์ค้าปลีก Matsumoto Kiyoshi ในประเทศไทย	100.0 ล้านบาท	51.0	99/9 เซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 18 หมู่ที่ 2 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
ลานซี มาร์ก					
79.	LCP Trading Services JSC (“Lanchi”)	Holding Company สำหรับลานซี มาร์ก	167,736.5 ล้านดอลลาร์	51.0	Tran Hung Dao Street, Vinh Tru Town, Ly Nhan District, Ha Nam Province, Vietnam
80.	Lan Chi Investment and Service Co., Ltd. (“LC Investment”)	ประกอบธุรกิจโฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีก ลานซี มาร์ก จำนวน 23 สาขา	127,542.6 ล้านดอลลาร์	51.0	5/230 Quan Nhan Street, Thanh Xuan Trung Ward, Thanh Xuan District, Ha Noi City, Vietnam
81.	Lan Chi-Ha Nam Investment and Service Co., Ltd. (“LC Ha Nam”)	ประกอบธุรกิจโฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีก ลานซี มาร์ก จำนวน 2 สาขา	25,391.3 ล้านดอลลาร์	51.0	Tran Hung Dao Street, Vinh Tru town, Ly Nhan District, Ha Nam Province, Vietnam
82.	Lan Chi Services and Trading Investment Co., Ltd. (“LC Trading”)	ประกอบธุรกิจกระจายสินค้า และขายส่งสำหรับลานซี มาร์ก	1,000.0 ล้านดอลลาร์	51.0	Dong Dai Vai Zone, Dai Lang, Trung Son Tram Ward, Son Tay Town, Ha Noi City, Vietnam
บิกซี เวียดนาม					
83.	Central Global Service JSC (“CGSJSC”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	4,200.0 ล้านดอลลาร์	100.0	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 1, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
84.	Orbit Avenue Sdn. Bhd. (“Orbit Avenue”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	0.5 ดอลลาร์สหรัฐ	100.0	Suite 16-03, Level 16 Wisma Uoa li No.21, Jalan Pinang 50450 Kuala Lumpur W.P. Kuala Lumpur
85.	บริษัท แคปปิตัล ซี จำกัด (“Cap C”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	26,800.0 ล้านบาท	100.0	22 ซอยสมคิด ถนน เพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
86.	Quinam B.V. (“Quinam B.V.”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	18.125.0 ยูโร	100.0	1101 CM Amsterdam, Herikerbergweg 238
87.	Vindemia SAS (“Vindemia”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	1.3 ล้านยูโร	100.0	52 rue de la Victoire Tmf Pôle 75009 Paris
88.	Espace BIG C Thang Long (“EBT”)	ประกอบธุรกิจโฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ ค้าปลีกบิกซี จำนวน 7 สาขา	167,447.7 ล้านดอลลาร์	65.0	No. 222 Tran Duy Hung Street, Trung Hoa Ward, Cau Giay District, Hanoi City, Vietnam



ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
89.	Cavi Ltd. (“Cavi”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	2,670.5 ล้านดอลลาร์ฮ่องกง	100.0	14 th Floor South China Building 1-3 Wyndham Street Central Hong Kong
90.	Cavi Retail Ltd. (“Cavi Retail”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	1.0 ดอลลาร์ฮ่องกง	100.0	14 th Floor South China Building 1-3 Wyndham Street Central Hong Kong
91.	E-Cavi Ltd. (“E-Cavi”)	Holding Company	74.0 ล้านดอลลาร์ฮ่องกง	100.0	14 th Floor South China Building 1-3 Wyndham Street Central Hong Kong
92.	Cavi Real Estate Ltd. (“Cavi RE”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	1.0 ดอลลาร์ฮ่องกง	100.0	14 th Floor South China Building 1-3 Wyndham Street Central Hong Kong
93.	EB Services Co., Ltd. (“EBS”)	ให้บริการด้านการจัดการสำหรับกลุ่มธุรกิจในประเทศเวียดนาม	31,200.0 ล้านบาท	100.0	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 1, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
94.	Recess Logistic and Retail Co., Ltd. (“Recess”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	85,711.5 ล้านบาท	100.0	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 1, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
95.	Cavinoi Ltd. (“Cavinoi”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	1.0 ดอลลาร์ฮ่องกง	100.0	14 th Floor South China Building 1-3 Wyndham Street Central Hong Kong
96.	New Plan Co., Ltd. (“New Plan”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	208,316.0 ล้านบาท	100.0	5 th Floor , No. 41A, Ly Thai To Street, Ly Thai To Ward, Hoan Kiem District, Hanoi City, Vietnam
97.	New Plan Real Estate Investment Co., Ltd. (“New Plan RE”)	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	1,138,814.0 ล้านบาท	100.0	No. 1/1, Truong Chinh Street, Tay Thanh Ward, Tan Phu District, Ho Chi Minh City, Vietnam
98.	General Trading and Distribution Co., Ltd. (“GTVD”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	199,316.0 ล้านบาท	100.0	792 Nguyen Kiem Street, Ward3, Go Vap District, Ho Chi Minh City, Vietnam
99.	General Trading Service and Distribution Co., Ltd. (“GTSD”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ ค้าปลีกบิกซี จำนวน 2 สาขา	204,316.0 ล้านบาท	100.0	5 th Floor, No. 41A, Ly Thai To Street, Ly Thai To Ward, Hoan Kiem District, Hanoi City, Vietnam
100.	New Grocery Co., Ltd. (“New Grocery”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	96,195.0 ล้านบาท	65.0	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 1, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
101.	General Trading of Household Products One Member Co., Ltd. (“GTHP”)	ประกอบธุรกิจร้านค้าภายในบิกซี (Shop-in-Shop) เช่น LookKool, Kubo และ Komonoya เป็นต้น	6,000.0 ล้านบาท	100.0	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 1, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
102.	General Trading Fashions One Member Co., Ltd. (“GTF”)	ประกอบธุรกิจร้านค้าอุปกรณ์กีฬา ภายใต้แบรนด์ซูเปอร์สปอร์ตในประเทศเวียดนาม	6,000.0 ล้านบาท	100.0	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 1, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
103.	EB Hai Phong JSC (“EBH”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 9 สาขา	293,847.2 ล้านบาท	100.0	Lot 1/20, Nga Nam New Urban Area – Cat Bi Airport, Dang Giang Ward, Ngo Quyen District, Hai Phong City, Vietnam
104.	EB Vinh LLC (“EBV”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 1 สาขา	60,921.8 ล้านบาท	100.0	No. 2 Quang Trung Street, Quang Trung Ward, Vinh City, Nghe An Province, Vietnam
105.	EB Nam Dinh LLC (“EBND”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 1 สาขา	62,467.4 ล้านบาท	100.0	Thien Truong Supermarket – Commercial Center, Loc Hoa Village, Nam Dinh City, Nam Dinh Province, Vietnam
106.	E.B Phu Thanh LLC (“EBPT”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 1 สาขา	131,520.0 ล้านบาท	100.0	No. 53, Nguyen Son, Street, Phu Thanh Ward, Tan Phu District, Ho Chi Minh City, Vietnam
107.	EB Tan Phu LLC (“EBTP”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 4 สาขา	317,586.0 ล้านบาท	100.0	No. 1/1, Truong Chinh Street, Tay Thanh Ward, Tan Phu District, Ho Chi Minh City, Vietnam
108.	EB Thanh Hoa LLC (“EBTH”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 2 สาขา	125,840.0 ล้านบาท	100.0	Big C Thanh Hoa Commercial Center, Dong Le Street, Dong Hai Ward, Thanh Hoa City, Thanh Hoa Province, Vietnam
109.	EB Hai Duong LLC (“EBHD”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 1 สาขา	37,080.0 ล้านบาท	100.0	Km 54+100, Highway 5, Zone 3, Nhi Chau Ward, Hai Duong City, Hai Duong Province, Vietnam
110.	EB Can Tho LLC (“EBCT”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 1 สาขา	66,960.0 ล้านบาท	100.0	Lot No. 1, Hung Phu I Residential Area, Hung Phu Ward, Cai Rang District, Can Tho City, Vietnam

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
111.	EB Binh Duong LLC (“EBBD”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 2 สาขา	102,015.0 ล้านบาท	100.0	No. 555B, Binh Duong Boulevard Zone 1, Hiep Thanh Ward, Thu Dau Mot City, Binh Duong Province, Vietnam
112.	Espace Business Hue JSC (“EBHue”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 5 สาขา	281,483.0 ล้านบาท	100.0	Planing Area-Dong Da – Hung Vuong – Ba Trieu, Phu Hoi Ward, Hue City, Thua Thien Hue Province, Vietnam
113.	Espace Big C An Lac Co., Ltd. (“EBA”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 5 สาขา	422,885.0 ล้านบาท	100.0	No. 1231, Quarter 5, National Highway 1A, Binh Tri Dong B Ward, Binh Tan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
114.	EB New City Co., Ltd.(“EB New City”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 1 สาขา	72,000.0 ล้านบาท	100.0	Lot A, Cityland Residential Area, No. 99, Nguyen Thi Thap Street, Tan Phu Ward, District 7, Ho Chi Minh City, Vietnam
115.	Espace BIG C Dong Nai (“EBD”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิกซี จำนวน 1 สาขา	252,374.4 ล้านบาท	65.0	No. 833, Hanoi Avenue, Long Binh Tan Ward, Bien Hoa City, Dong Nai Province, Vietnam
116.	C-Discount Vietnam Co., Ltd. (“CDV”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	80,734.8 ล้านบาท	100.0	No. TM8, GS01 Road, Green Square Urban Commercial and Services Zone, Dong Hoa Ward, Di An City, Binh Duong Province, Vietnam
117.	Viet Nhat Real Estate JSC (“Viet Nhat RE”)	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	2,762,000.0 ล้านบาท	100.0	No. 222 Tran Duy Hung, Trung Hoa Ward, Cau Giay District, Hanoi City, Vietnam
118.	TTS Dong Nai One Member LLC (“TTS Dong Nai”)	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	165,000.0 ล้านบาท	100.0	No. 1135, Nguyen Ai Quoc Road, Tan Hiep Ward, Bien Hoa City, Dong Nai Province, Vietnam
119.	Viet Nhat Sai Gon – My Tho Co., Ltd. (“Viet Nhat SG”)	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	200,300.0 ล้านบาท	100.0	No. 99 Nguyen Thi Minh Khai, Ben Thanh Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
120.	One Member Limited Company Investment Development Nguyen Kim Tien Giang (“NK TG”)	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	200,000.0 ล้านบาท	100.0	No. 545 Le Van Pham, Ward 5, My Tho City, Tien Giang Province, Vietnam
121.	Hung Cuong Retail Real Estate Investment Joint Stock Company (“HC RE”)	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	77,500.0 ล้านบาท	100.0	Ly Thuong Kiet Street, Nghia Chanh Ward, Quang Ngai City, Quang Ngai Province, Vietnam
122.	Dong Duong Tra Vinh Real Estate and Retail Supermarket JSC (“DDTV RE”)	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	46,600.0 ล้านบาท	100.0	Vo Nguyen Giap street, Ward No.7, Tra Vinh City, Tra Vinh Province, Viet Nam,
123.	Viet Nhat Thai Nguyen Real Estate JSC (“Viet Nhat TN”)	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	108,000.0 ล้านบาท	100.0	Residential Area on Viet Bac Road Residential Zone, Tan Lap Ward, Thai Nguyen City, Thai Nguyen Province, Vietnam
Holding Companies					
124.	Hillborough Group Ltd. (“Hillborough Group”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิกซีในประเทศเวียดนาม	5,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	100.0	Cromwll House, Ground Floor, 117 Albert Street, Belize City, Belize

บริษัทในกลุ่มธุรกิจอื่น

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
125.	บริษัท ซีดีเอฟ โฮลดิ้ง จำกัด (“CDFH”)	Holding Company สำหรับ CDFS	1.0 ล้านบาท	100.0	1027 อาคารสรรพสินค้าชิดลม ชั้นที่ 7 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
126.	บริษัท เซ็นทรัล ดีเวลอปเมนท์ จำกัด (“CDFS”)	ยังไม่มีการประกอบธุรกิจ	1.0 ล้านบาท	99.9	1027 อาคารสรรพสินค้าชิดลม ชั้นที่ 7 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
127.	Central US Trading Ltd. (“CUT”)	ถือเครื่องหมายการค้า และเครื่องหมายบริการต่าง ๆ ที่จดทะเบียนในต่างประเทศ และประเทศไทย	75,000.0 ดอลลาร์สหรัฐ	100.0	112 North Curry Street, Carson City, Nevada, 89703

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
ธุรกิจสนับสนุน					
128.	บริษัท เซ็นเนอร์จี อินโนเวชัน จำกัด (“CNGI”)	ให้บริการระบบสารสนเทศด้านแพลตฟอร์ม Omni-channel ด้านการออกแบบโปรแกรม และเว็บไซต์สำหรับกลุ่มบริษัทฯ	50.0 ล้านบาท	100.0	919/11 อาคารจิวเวลรี่เทรดเซ็นเตอร์ ชั้น 55 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
129.	บริษัท เซ็นทรัล กรุ๊ป ออนไลน์ จำกัด (“CGO”)	ให้บริการ Omni-channel กับกลุ่มบริษัทฯ เช่น การวางแผนการตลาด การขนส่ง หรือศูนย์ให้บริการลูกค้า	300.0 ล้านบาท	100.0	919/111, 919/11 อาคารจิวเวลรี่เทรดเซ็นเตอร์ ชั้น 54,55 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร

การร่วมค้า

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
130.	บริษัท ชันกลาส ฮัท (ประเทศไทย) จำกัด (“Sunglass Hut”) ⁽¹⁾	ประกอบธุรกิจจำหน่ายแว่นตากันแดดภายใต้แบรนด์ค้ำปลิก Sunglass Hut	85.0 ล้านบาท	51.0	999/9 ดิออฟฟิศ แอคว เซ็นทรัลเวิลด์ ชั้นที่ 16 ห้องเลขที่ 1605 ถนนพระราม 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
131.	บริษัท แซมโซไนท์ (ประเทศไทย) จำกัด (“Samsonite”) ⁽²⁾	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์แซมโซไนท์ และแบรนด์ TUMI	24.2 ล้านบาท	50.4	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 37 ห้องเลขที่ 3705-3706 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
132.	บริษัท มูจิ รีเทล (ประเทศไทย) จำกัด (“MUJI”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ดภายใต้แบรนด์ค้ำปลิก Muji	580.0 ล้านบาท	50.0	4, 4/5 ชั้น 9 ถนนราชดำเนิน แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
133.	บริษัท ลัคชัวรี่ กูดส (ประเทศไทย) จำกัด (“GUCCI”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายภายใต้แบรนด์ Gucci	300.0 ล้านบาท	25.0	87/2 ซีอาร์ซี ทาวเวอร์ ออล ซีซั่นส์ เพลส ชั้น 35 ยูนิต 5 ถนนวิภาวดี แขวงจตุจักร เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
134.	บริษัท บิอกเทก้า เวนเต้า (ประเทศไทย) จำกัด (“Bottega”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายภายใต้แบรนด์ Bottega Veneta	100.0 ล้านบาท	25.0	689 อาคารทริชทาวเวอร์ แอคว เอ็มควอเทียร์ ชั้น 30 ถนนสุขุมวิท (ซอย 35) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
135.	บริษัท เซ็นทรัล วัตสัน จำกัด (“Watson”) ⁽³⁾	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพและความงามภายใต้แบรนด์ค้ำปลิก Watson	181.7 ล้านบาท	28.9	3388/23-24 อาคารสิรินธร ชั้น 8 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
136.	บริษัท เซ็นทรัล ดีเอฟเอส จำกัด (“Central DFS”)	ประกอบกิจการจำหน่ายสินค้าปลอดภาษี	71.0 ล้านบาท	51.0	22 อาคารชิดลมทาวเวอร์ ชั้น 14 ห้องเลขที่ CCLT-14-RR-004 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
137.	บริษัท แวต รัฟฟินด์ เซ็นเตอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“VRT”)	ประกอบกิจการให้บริการเป็นตัวแทนนักท่องเที่ยวในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับนักท่องเที่ยว	40.0 ล้านบาท	49.6	100/9 ชั้น 12 อาคารว่องวานิช บี ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
138.	DR Logistics S.R.L. (“DR Logistic”)	ให้บริการขนส่งสินค้าสำหรับรีนาเซนเต	100,000.0 ยูโร	30.0	MILANO(MI) Via Washington Giorgio 70 Cap 20146
139.	บริษัท โคคุโย อินเตอร์เนชันแนล (ประเทศไทย) จำกัด (“Kokuyo”)	ประกอบธุรกิจนำเข้า และจำหน่ายเพอร์นิเจอร์สำนักงานภายใต้แบรนด์ Kokuyo	10.0 ล้านบาท	24.0	999/9 ถนนพระรามที่ 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
140.	Morningbliss Sdn. Bhd. (“SOGO”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศมาเลเซีย	100,000.0 ริงกิตมาเลเซีย	49.0	B-25-2, Block B, Jaya One, No. 72 A Jalan Universiti, 46200, Pataling Jaya, Selangor Darul Ehson
141.	Porto Worldwide Limited (“Porto WW”)	Holding Company	199.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	67.0	2503 Bank of America Tower, 12 Harcourt Road, Central, HK

⁽¹⁾ กลุ่มบริษัทฯ Luxottica Group S.p.A. และ Luxottica S.r.l. มีสิทธิออกเสียงคิดเป็นร้อยละ 49.5 ร้อยละ 44.7 และร้อยละ 5.8 ตามลำดับ

⁽²⁾ กลุ่มบริษัทฯ Delilah Europe Investment S.a.r.l และ Mr. Klein Jendro มีสิทธิออกเสียงคิดเป็นร้อยละ 57.8 ร้อยละ 42.3 และ ร้อยละ 0.0 ตามลำดับ

⁽³⁾ กลุ่มบริษัทฯ บริษัท วัสมิน โฮลดิ้งส์ จำกัด และ Watson’s the Chemist (Thailand) Holdings Limited มีสิทธิออกเสียงคิดเป็นร้อยละ 18.2 ร้อยละ 25.0 และ ร้อยละ 56.8 ของสิทธิออกเสียงทั้งหมด ตามลำดับ



1.3.2 บุคคลที่มีความขัดแย้งถือหุ้นในบริษัทย่อย บริษัทร่วมเกินกว่าร้อยละ 10

- ไม่มี-

1.3.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

การที่กลุ่มบริษัท เป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าหลากหลายประเภทผ่านรูปแบบ และช่องทางที่หลากหลาย (Multi-format and Multi-category) ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ รวมถึงเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบ Omni-channel ในประเทศไทย ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการที่ HCDS ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 HCDS ถือหุ้นในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 35.06 ของหุ้นที่จำหน่ายแล้วของบริษัท) รวมถึงบริษัทย่อยของ HCDS ให้การสนับสนุนกลุ่มบริษัท ในการประกอบธุรกิจผ่านการให้บริการ และการให้สิทธิประโยชน์ทางธุรกิจมาโดยตลอด ซึ่งรวมถึงการให้บริการสนับสนุนการบริหารจัดการ การให้บริการด้านการเงิน และบัญชี การให้บริการด้านกฎหมาย การให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล และบริการอื่น ๆ เพื่อสนับสนุนธุรกิจของกลุ่มบริษัท อีกทั้งกลุ่มบริษัท ยังเข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ซึ่งบริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ HCDS) เป็นเจ้าของ และเป็นผู้บริหารจัดการโปรแกรมดังกล่าว

นอกจากนี้ HCDS ยังให้สิทธิประโยชน์ทางธุรกิจต่าง ๆ เช่น การให้สิทธิแต่เพียงผู้เดียวแก่บริษัท ในการใช้เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ และชื่อทางการค้า “เซ็นทรัล” และ “Central” ในการประกอบธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัท เป็นระยะเวลา 10 ปี นับตั้งแต่วันที่เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรกของบริษัท แล้วเสร็จ และให้ต่ออายุสัญญาอัตโนมัติอีกคราวละ 10 ปี ภายใต้เงื่อนไขการต่ออายุสัญญาว่าบริษัท ยังคงมีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และ (1) HCDS และ / หรือ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมของ HCDS ถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท ทั้งนี้ การถือหุ้นดังกล่าวให้นับรวมหุ้นที่ถือโดยผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลเหล่านั้นด้วย หรือ (2) HCDS เป็นผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท โดยหาก HCDS บอกเลิกสัญญาดังกล่าว การสิ้นสุดของสัญญาจะมีผลเมื่อพ้นระยะเวลา 3 ปี นับแต่วันที่บริษัท ได้รับการบอกกล่าวเลิกสัญญา และ HCDS ยังให้สิทธิแก่กลุ่มบริษัท ในการเข้าซื้อธุรกิจค้าปลีกของ HCDS ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ธุรกิจห้างสรรพสินค้า คาเดเว (KaDeWe) ห้างสรรพสินค้าโอเบอร์โพลลิงเกอร์ (Oberpollinger) และห้างสรรพสินค้าอัลสเตอร์เฮาส์ (Alsterhaus) ในประเทศเยอรมนี ห้างสรรพสินค้าอัลลุม (ILLUM) ในประเทศเดนมาร์ก และห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลในประเทศอินเดีย โดยให้สิทธิแก่กลุ่มบริษัท ในการเข้าซื้อธุรกิจห้างสรรพสินค้าดังกล่าวก่อนที่ HCDS จะสามารถนำธุรกิจดังกล่าวไปขายบุคคลอื่น ในราคาและเงื่อนไขที่ไม่สูงกว่าที่ HCDS ได้รับจากบุคคลภายนอก (Right of First Refusal) และให้สิทธิแก่กลุ่มบริษัท ในการเข้าซื้อธุรกิจห้างสรรพสินค้าดังกล่าว ในราคา และเงื่อนไขทางการค้าปกติที่คู่สัญญาจะได้ตกลงกันโดยสุจริต (Call Option) (ทั้งนี้ จะต้องเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาที่เกี่ยวข้อง) อีกทั้ง HCDS ยังให้สิทธิแก่กลุ่มบริษัท ในการเข้าซื้อธุรกิจ JD Central ก่อนผู้ซื้อรายอื่นหาก HCDS ประสงค์จะขายธุรกิจดังกล่าวให้กับผู้ซื้อรายอื่นในราคา และเงื่อนไขเดียวกัน (ทั้งนี้ ต้องเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาร่วมทุนที่เกี่ยวข้อง) เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต แม้ว่าธุรกิจห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศดังกล่าว และธุรกิจ JD Central จะไม่ถือเป็นธุรกิจที่แข่งขันกับธุรกิจของบริษัท เนื่องจาก กลุ่มบริษัท ไม่มีการประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศดังกล่าวข้างต้น และลักษณะการดำเนินธุรกิจของ JD Central เป็นการมุ่งเน้นการทำธุรกิจแบบ Pure-Play E-Commerce ซึ่งมีความแตกต่างจากการดำเนินธุรกิจในรูปแบบ Omni-channel ของกลุ่มบริษัท

สำหรับโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกในอนาคตต่าง ๆ ที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และอาจเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัท HCDS จะให้กลุ่มบริษัท เป็นแกนนำ (Flagship Company) ในการดำเนินธุรกิจค้าปลีกสินค้าหลากหลายประเภทผ่านรูปแบบ และช่องทางที่หลากหลายทั้งในประเทศ และต่างประเทศเป็นลำดับแรก ทั้งนี้ เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาที่เกี่ยวข้อง โดย HCDS มีนโยบายจะไม่เข้าลงทุนในธุรกิจค้าปลีกทั้งในประเทศ และต่างประเทศในอนาคตที่มีสภาพอย่างเดียวกันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัท และเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัท เว้นแต่คณะกรรมการของบริษัท ได้พิจารณาแล้วว่า บริษัท ไม่ประสงค์จะเข้าลงทุนในโอกาสทางธุรกิจดังกล่าว ซึ่งรวมถึงการเข้าลงทุนแต่เพียงบางส่วน โดยหาก HCDS มีการเข้าลงทุนภายหลังจากที่บริษัท พิจารณาแล้วเห็นว่าไม่ประสงค์จะเข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าว ซึ่งรวมถึงการเข้าลงทุนแต่เพียงบางส่วน HCDS ยังให้สิทธิแก่บริษัท ในการพิจารณาเข้าลงทุนในภายหลังซึ่งสิทธิประโยชน์เหล่านี้ ประกอบกับโอกาสทางธุรกิจในตลาดต่างประเทศซึ่งมาพร้อมกับความสัมพันธ์กับคู่ค้าระดับโลก จะช่วยสนับสนุนการเติบโตอย่างรวดเร็วของกลุ่มบริษัท และขยายขนาดธุรกิจของกลุ่มบริษัท ไปสู่อีกระดับ



สำหรับการกำหนดให้กลุ่มบริษัท เป็นแกนนำ (Flagship Company) โดย HCDS ดังกล่าวข้างต้นนั้น เพื่อความโปร่งใส บริษัทฯ ได้กำหนดในกฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท ให้การประชุมเพื่อพิจารณาโอกาสในการเข้าลงทุนในธุรกิจค้าปลีกในอนาคตที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และอาจเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ โดยหากคณะกรรมการบริษัทมีมติไม่เข้าลงทุน ซึ่งรวมถึงการเข้าไปลงทุนแต่เพียงบางส่วนในโอกาสทางธุรกิจดังกล่าว อันอาจจะเนื่องมาจากสาเหตุ ต่าง ๆ เช่น สภาพคล่องทางการเงิน แผนการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันของบริษัทฯ หรือความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจที่จะเข้าลงทุน เป็นต้น HCDS อาจเข้าลงทุนในโอกาสทางธุรกิจดังกล่าวไม่ว่าโดยทางตรง หรือโดยทางอ้อม และอาจส่งผลให้เป็น การประกอบธุรกิจที่เป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ ให้ดำเนินการดังนี้

- (1) เรียกประชุมคณะกรรมการโดยระบุในหนังสือเชิญประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยชัดเจนว่า หากคณะกรรมการมีมติไม่ลงทุน HCDS อาจเข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าวไม่ว่าโดยทางตรง หรือโดยทางอ้อม พร้อมระบุผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ
- (2) จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการที่ไม่มีส่วนได้เสียเป็นกรรมการที่มีสิทธิเข้าประชุม และมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยมีกรรมการอิสระที่ไม่มีส่วนได้เสียเข้าร่วมประชุมครบทุกท่าน ทั้งนี้ หากกรรมการที่ไม่มีส่วนได้เสียมีจำนวนไม่ครบเป็นองค์ประชุมให้กรรมการที่มีส่วนได้เสียเข้าประชุมเท่าที่จะครบเป็นองค์ประชุม โดยกรรมการที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิแสดงความคิดเห็น และไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

ในกรณีที่เป็นการเหตุจำเป็นเร่งด่วน และเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ หากกรรมการอิสระที่ไม่มีส่วนได้เสียไม่สามารถเข้าร่วมประชุมครบทุกท่าน ให้การร่วมประชุม และออกเสียงลงคะแนนทางโทรศัพท์ของกรรมการอิสระสามารถดำเนินการได้ครบเท่าที่ไม่ทำให้องค์ประชุม และคะแนนเสียงในการลงมติไม่เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

- (3) ให้คณะกรรมการบริษัทซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ไม่มีส่วนได้เสียพิจารณาโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกในอนาคต โดยเฉพาะอย่างยิ่งถึงความเหมาะสมทางด้านธุรกิจ และผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น ในกรณีที่ HCDS อาจเข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าว และอาจส่งผลให้เป็นการประกอบธุรกิจที่เป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ โดยคำนึงถึงสิทธิ และประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกราย
- (4) ในกรณีที่คณะกรรมการบริษัทซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ไม่มีส่วนได้เสียเห็นสมควร คณะกรรมการบริษัทอาจขอความเห็นทางวิชาชีพจากบุคคลภายนอกเพื่อประกอบการพิจารณาเพิ่มเติมได้
- (5) ในกรณีที่เป็นการเรื่องเร่งด่วน เพื่อโอกาสทางธุรกิจ ให้สามารถเรียกประชุมคณะกรรมการเพื่อพิจารณาและให้คณะกรรมการซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ไม่มีส่วนได้เสียสามารถลงมติได้ โดยไม่ต้องนำเรื่องการเรียกประชุมคณะกรรมการโดยการแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันมาปรับใช้
- (6) การวินิจฉัยชี้ขาดในกรณีนี้ให้ใช้เสียงข้างมากของกรรมการบริษัทที่ไม่มีส่วนได้เสียที่เข้าประชุม และมีสิทธิออกเสียง กรณีที่มีคะแนนเสียงเท่ากันให้ประธานในที่ประชุมมีสิทธิออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด

การพิจารณาการเข้าลงทุนดังกล่าวข้างต้นให้เป็นอำนาจโดยเด็ดขาดของคณะกรรมการบริษัท และห้ามมิให้มีการมอบหมายให้คณะกรรมการชุดอื่นใดพิจารณา

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาทั่วโลกสำหรับการพิจารณาใช้สิทธิหรือปฏิเสธการใช้สิทธิภายใต้ข้อตกลงการให้สิทธิเกี่ยวกับ (1) ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศ (2) ธุรกิจ JD Central และ (3) โอกาสทางธุรกิจค้าปลีกในอนาคตต่างๆ ที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และอาจเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะดำเนินการให้อยู่ภายใต้การพิจารณาของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบทุกกรณี แม้ว่าธุรกิจ และ / หรือโอกาสทางธุรกิจภายใต้ข้อตกลงการให้สิทธิที่พิจารณาในแต่ละครั้งจะมีขนาดรายการไม่ถึงเกณฑ์ที่จะต้องได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ภายใต้หลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และ / หรือหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ (แล้วแต่กรณี) ก็ตาม

อนึ่ง บริษัทฯ จะเปิดเผยการใช้สิทธิหรือการปฏิเสธการใช้สิทธิภายใต้ข้อตกลงการให้สิทธิข้างต้นต่อผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุน ดังต่อไปนี้



กรณีโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกในขนาดต่าง ๆ ที่มีสภาพอย่างเดียวกันและอาจเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัท (Flagship)

ในกรณีที่คณะกรรมการบริษัทมีมติให้ลงทุน (รวมถึงการลงทุนเพียงบางส่วน) ในโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และอาจเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัท (Flagship) บริษัท จะทำการเปิดเผยข้อมูลผ่านระบบ SET Portal ของตลาดหลักทรัพย์ ภายใต้หลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และ / หรือหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของสำนักงาน ก.ล.ด. และตลาดหลักทรัพย์ (แล้วแต่กรณี) อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่คณะกรรมการบริษัทมีมติให้ปฏิเสธการเข้าลงทุนหรือเข้าลงทุนแต่เพียงบางส่วน บริษัท จะเปิดเผยข้อมูลผ่านระบบ SET Portal ของตลาดหลักทรัพย์ เฉพาะกรณีที่ HCDS ได้เข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าว ไม่ว่าจะทั้งหมดหรือบางส่วน โดยเปิดเผยข้อมูลอย่างน้อยเกี่ยวกับการปฏิเสธการเข้าลงทุน หรือการเข้าลงทุนแต่เพียงบางส่วน ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ และความเห็นของคณะกรรมการบริษัท รายละเอียด เจาะใจ และผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท ในการเข้าลงทุนของ HCDS และภายใต้เงื่อนไขว่าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะไม่สร้างความเสียหายต่อบริษัท HCDS หรือบุคคลภายนอกที่เกี่ยวข้อง และ / หรือภายใต้ข้อจำกัดตามข้อตกลงการเก็บรักษาข้อมูลเป็นความลับที่มีกับ HCDS อันเนื่องมาจาก HCDS มีการเข้าตกลงผูกพันในการจะเข้าไปลงทุนในธุรกิจนั้น (ถ้ามี) หรือข้อจำกัดตามข้อตกลงการเก็บรักษาข้อมูลเป็นความลับที่บริษัท มีข้อผูกพันอันเนื่องมาจากการเข้าไปลงทุนในธุรกิจนั้น (ถ้ามี) โดยจะเปิดเผยข้อมูลโดยเร็วภายหลังจากสิ้นสุดข้อจำกัดตามข้อตกลงการเก็บรักษาข้อมูลเป็นความลับดังกล่าวแล้ว นอกจากนี้ บริษัท จะเปิดเผยข้อมูลการเข้าลงทุนในโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และอาจเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัท (Flagship) และการปฏิเสธการเข้าลงทุนหรือการเข้าลงทุนแต่เพียงบางส่วนเฉพาะกรณีที่ HCDS ได้เข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าว ไม่ว่าจะทั้งหมดหรือบางส่วน ในแบบแสดงรายการข้อมูล และรายงานประจำปี โดยจะเปิดเผยอย่างน้อยเกี่ยวกับจำนวนครั้งที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาการเข้าลงทุน หรือปฏิเสธการเข้าลงทุน (โดยหากเป็นกรณีการปฏิเสธการเข้าลงทุนหรือการเข้าลงทุนแต่เพียงบางส่วนเฉพาะกรณีที่ HCDS ได้เข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าว บริษัท จะระบุเหตุผลสำหรับกรณีดังกล่าวด้วย) และขนาดรายการโดยรวม ภายใต้เงื่อนไข และข้อจำกัดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลตามรายละเอียดข้างต้น

นอกจากนี้ ในกรณีที่บริษัท ได้ปฏิเสธข้อเสนอในการเข้าลงทุนตามสัญญาให้สิทธิแล้ว และ HCDS ตัดสินใจลงทุน HCDS ได้ตกลงให้สิทธิกับบริษัท สามารถเข้าซื้อธุรกิจดังกล่าวทั้งหมดจาก HCDS ในภายหลังได้ ดังนี้

- (1) หากเป็นการซื้อขายในระยะเวลา 90 วัน นับจากวันที่ HCDS เข้าลงทุน HCDS ให้สิทธิกลุ่มบริษัท ในการซื้อธุรกิจดังกล่าว ในราคาเท่ากับราคาที่ HCDS ลงทุนในธุรกิจค้าปลีกนั้น บวกด้วยอัตราดอกเบี้ยเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขั้นต่ำประเภทเงินกู้ที่มีระยะเวลา (Minimum Lending Rate หรือ “MLR”) ของธนาคารพาณิชย์ไทยรายใหญ่สี่รายแรกต่อปี โดยเป็นอัตรา ณ วันที่ HCDS เข้าลงทุน
- (2) หากเป็นการซื้อขายเมื่อพ้นระยะเวลา 90 วัน นับจากวันที่ HCDS เข้าลงทุน HCDS ให้สิทธิกลุ่มบริษัท ในการซื้อธุรกิจดังกล่าวในราคาตามที่ทั้งสองฝ่ายจะได้ตกลงกันโดยสุจริต บนการมีเจตนาซื้อขายของทั้งสองฝ่าย

ทั้งนี้ HCDS มีหน้าที่แจ้งให้กลุ่มบริษัท ทราบเมื่อ HCDS ประสงค์จะขายธุรกิจดังกล่าวให้แก่บุคคลอื่น ก่อนที่ HCDS จะขายธุรกิจดังกล่าว

กรณีธุรกิจห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศ และธุรกิจ JD Central

บริษัท จะทำการเปิดเผยข้อมูลการใช้สิทธิ และการปฏิเสธการใช้สิทธิสำหรับธุรกิจห้างสรรพสินค้าระดับพรีเมียมในต่างประเทศ และ JD Central ตามข้อตกลงการให้สิทธิ ผ่านระบบ SET Portal ของตลาดหลักทรัพย์ ภายใต้หลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และ / หรือหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของสำนักงาน ก.ล.ด. และตลาดหลักทรัพย์ (แล้วแต่กรณี) โดยจะเปิดเผยข้อมูลอย่างน้อยเกี่ยวกับทรัพย์สินภายใต้สิทธิ การใช้หรือการปฏิเสธการใช้สิทธิ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับการใช้สิทธิหรือปฏิเสธการใช้สิทธิ ภายใต้เงื่อนไขว่าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะไม่สร้างความเสียหายต่อบริษัท HCDS หรือบุคคลภายนอกที่เกี่ยวข้องและ / หรือภายใต้ข้อจำกัดตามข้อตกลงการเก็บรักษาข้อมูลเป็นความลับที่มีกับ HCDS และ / หรือบริษัทย่อยของ HCDS อันเนื่องมาจาก HCDS และ / หรือบริษัทย่อยของ HCDS มีการเข้าตกลงผูกพันในการจะเข้าไปลงทุนในธุรกิจนั้น (ถ้ามี) โดยจะเปิดเผยข้อมูลโดยเร็วภายหลังจากสิ้นสุดข้อจำกัดตามข้อตกลงการเก็บรักษาข้อมูลเป็นความลับดังกล่าวแล้ว นอกจากนี้ บริษัท จะเปิดเผยข้อมูลการใช้สิทธิ และการปฏิเสธการใช้สิทธิทุกรายการในแบบแสดงรายการข้อมูล และรายงานประจำปี ภายใต้เงื่อนไขและข้อจำกัดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลตามรายละเอียดข้างต้น

ทั้งนี้ เหตุผลที่ปัจจุบัน HCDS ยังมีการประกอบธุรกิจ และเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจค้าปลีกบางธุรกิจโดยการถือหุ้น และ / หรือบริหารจัดการธุรกิจหรือทรัพย์สินดังกล่าวทั้งทางตรง และทางอ้อมสามารถสรุปได้ดังนี้



1. ธุรกิจห้างสรรพสินค้าระดับพรีเมียมในต่างประเทศ

บริษัทฯ ไม่ได้นำธุรกิจดังกล่าวเข้ามาอยู่ภายใต้กลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวยังมีข้อจำกัดในเรื่องการผูกพันตามสัญญา และ/หรือในเรื่องผลการดำเนินงานประกอบกับห้างสรรพสินค้าดังกล่าวมีฐานลูกค้าหลักตามพื้นที่ที่ประกอบธุรกิจและในปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีการประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศดังกล่าวข้างต้น อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต HCDS ได้ตกลงทำสัญญาเพื่อให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการเข้าซื้อธุรกิจห้างสรรพสินค้าดังกล่าวก่อนที่ HCDS จะสามารถนำธุรกิจดังกล่าวไปขายบุคคลอื่น ในราคาและเงื่อนไขที่ไม่สูงกว่าที่ HCDS ได้รับจากบุคคลภายนอก (Right of First Refusal) และให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการเข้าซื้อธุรกิจห้างสรรพสินค้าดังกล่าวในราคา และเงื่อนไขทางการค้าปกติที่คู่สัญญาจะได้ตกลงกันโดยสุจริต (Call Option) ทั้งนี้ การให้สิทธิดังกล่าวจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาที่เกี่ยวข้อง

2. ธุรกิจ JD Central

บริษัทฯ ไม่ได้นำธุรกิจดังกล่าวเข้ามาอยู่ภายใต้กลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของ JD Central ที่เป็นตลาดออนไลน์ ซึ่งมีความแตกต่างจาก Omni-channel ของกลุ่มบริษัทฯ มีการบริหารจัดการส่วนใหญ่ที่ดำเนินการโดย JD.com เป็นหลัก ตลอดจน JD Central ยังมีข้อจำกัดในเรื่องผลการดำเนินงาน อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต HCDS ได้ตกลงให้สิทธิแก่กลุ่มบริษัทฯ ในการเข้าซื้อธุรกิจ JD Central ก่อนผู้ซื้อรายอื่นหาก HCDS ประสงค์จะขายธุรกิจดังกล่าวให้กับผู้ซื้อรายอื่นในราคาและเงื่อนไขเดียวกัน ทั้งนี้ การให้สิทธิดังกล่าวจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาที่เกี่ยวข้อง อนึ่ง ลักษณะการดำเนินธุรกิจของ JD Central ที่มุ่งเน้นการทำธุรกิจแบบ Pure-Play E-Commerce มีความแตกต่างจากการดำเนินธุรกิจในรูปแบบ Omni-channel ของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจาก JD Central ดำเนินธุรกิจในลักษณะเป็นศูนย์รวมร้านค้าออนไลน์ (Marketplace) โดยการให้ร้านค้าต่าง ๆ เข้ามาขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ของตนได้ และไม่มีหน้าร้าน (Physical Store) ในขณะที่กลยุทธ์ Omni-channel ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นการผสานช่องทางในการเลือกซื้อสินค้าที่หลากหลายของลูกค้าสำหรับการค้าปลีกสมัยใหม่ ซึ่งรวมถึงในร้านค้าทางออนไลน์ ทางโทรศัพท์มือถือ สื่อสารสนเทศ และทางสื่อสังคม (Social Media) เพื่อสร้างประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าอย่างไร้รอยต่อ และตอบสนองกระแสความนิยมตามพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้า



1.3.4 ผู้ถือหุ้น

(1) รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ

(ก) ผู้ถือหุ้นสูงสุด 10 รายแรก ณ วันที่ 31 มกราคม 2565 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนล่าสุด มีดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์ จำกัด (“HCDS”)	2,114,284,890	35.06
DEUTSCHE BANK AG SINGAPORE – PWM	277,963,444	4.61
บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	165,454,328	2.74
SOUTH EAST ASIA UK (TYPE C) NOMINEES LIMITED	136,296,412	2.26
สำนักงานประกันสังคม	133,270,166	2.21
นายณรงค์ฤทธิ์ จิราธิวัฒน์	74,692,379	1.24
UBS AG SINGAPORE BRANCH	74,377,561	1.23
นายสุกฤษฎีเดช จิราธิวัฒน์	55,809,915	0.93
นายพิชัย จิราธิวัฒน์	53,227,462	0.88
นายวัฒน์ จิราธิวัฒน์	52,531,667	0.87
ผู้ถือหุ้นอื่น ๆ	2,893,091,776	47.97
รวม	6,031,000,000	100.00

(ข) รายชื่อผู้ถือหุ้นใน HCDS ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
นายณรงค์ฤทธิ์ จิราธิวัฒน์	11,873,980	3.49
นายทศ จิราธิวัฒน์	11,772,740	3.47
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	11,772,740	3.47
นายสุกฤษฎีเดช จิราธิวัฒน์	9,103,850	2.68
นายพิชัย จิราธิวัฒน์	8,490,577	2.50
นายวัฒน์ จิราธิวัฒน์	8,490,579	2.50
นายสุกฤษฎีศักดิ์ จิราธิวัฒน์	7,918,096	2.33
นางสาวเนตรอนงค์ จิราธิวัฒน์	7,913,639	2.33
นางณัฐธิดา บุณศรี	7,317,755	2.15
นางสาวธำพิดา นรพลลภ	7,317,755	2.15
ผู้ถือหุ้นอื่น ๆ ⁽¹⁾	247,778,284	72.93
รวม	339,749,995	100.00

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ ผู้ถือหุ้นอื่น ๆ ประกอบด้วยบุคคลในตระกูลจิราธิวัฒน์จำนวน 67 ราย



(2) รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ 10 รายแรกของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก

รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักมี ดังนี้

1. CDS

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการถือหุ้นของ CDS สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัทฯ	333,499,979	100.0
นายสุกฤษฎีชัย จิราธิวัฒน์	3	0.0
นายสุกฤทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์	3	0.0
นายสุกฤทธิชาติ จิราธิวัฒน์	3	0.0
นายสุกฤทธิธรรม จิราธิวัฒน์	3	0.0
นายสุกฤทธิศักดิ์ จิราธิวัฒน์	3	0.0
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	3	0.0
นายทศ จิราธิวัฒน์	3	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	333,500,000	100.00

2. ROBINS

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการถือหุ้นของ ROBINS สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัทฯ	803,139,231	72.31
CRG-S	289,645,488	26.1
CACEIS BANK	8,193,894	0.74
อื่น ๆ	9,682,520	0.87
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	1,110,661,133	100.0

3. TWT

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการถือหุ้นของ TWT สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
CDS	1,020,000	51.0
Watts Co., Ltd. ⁽¹⁾	979,998	49.0
นายฟูมิโอะ อิราโอกะ	1	0.0
นายโทชิยุกิ อิโนะดะ	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	2,000,000	100.0

หมายเหตุ ⁽¹⁾ เป็นบริษัทที่ตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายของประเทศญี่ปุ่นซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์โตเกียว (Tokyo Stock Exchange) ประกอบธุรกิจค้าปลีก



4. SPS

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการถือหุ้นของ SPS สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
SSHD ⁽¹⁾	22,199,992	60.0
ROBINS	14,800,000	40.0
นายสุกฤษา จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายทศ จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายสุกฤษาติ จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์	1	0.0
นางสาววัลยา จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายพงศ์ ศกุนตนา	1	0.0
นายสุกฤษลักษณ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	37,000,000	100.0

หมายเหตุ ⁽¹⁾ เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 100.0

5. PWB

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการถือหุ้นของ PWB สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
PBHD ⁽¹⁾	33,599,993	60.0
ROBINS	22,400,000	40.0
นายสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายสุกฤษเกียรติ จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายสุกฤษาติ จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายสุกฤษลักษณ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายณรงค์ฤทธิ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
นางนิศย์สินี จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	56,000,000	100.0

หมายเหตุ ⁽¹⁾ เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 100.0



6. CFR

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการถือหุ้นของ CFR สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
CDS	15,289,994	100.0
นายสุกฤษชาติ จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายทศ จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายสุกฤษลักษณ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
นางสาววัลยา จิราธิวัฒน์	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	15,290,000	100.0

7. CFM

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการถือหุ้นของ CFM สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
SFMH ⁽¹⁾	19,627,617	50.66
CFR	18,987,500	49.0
ROBINS	134,883	0.34
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	38,750,000	100.0

หมายเหตุ ⁽¹⁾ เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 100

8. CMK

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการถือหุ้นของ CMK สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
CFR	509,999	51.0
Matsumotokiyoshi Holdings Co., Ltd. ⁽¹⁾	490,000	49.0
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	1,000,000	100.0

หมายเหตุ ⁽¹⁾ เป็นบริษัทที่ตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายของประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์โตเกียว (Tokyo Stock Exchange) ประกอบธุรกิจการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company)



กลุ่ม CMG

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่ม CMG มีบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางในการดำเนินธุรกิจจำนวน 1 บริษัท กล่าวคือ C Trading และมีบริษัทย่อยที่ปัจจุบันไม่มีการประกอบธุรกิจ จำนวน 2 บริษัท คือ John Master และ Kiko Garment โดย C Trading มี CMG เป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 100.0 โดยมีนายพิชัย จิราธิวัฒน์ และนายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ ถือหุ้นอีกคนละจำนวน 1 หุ้น และ John Master และ Kiko Garment มี Cetrec เป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 100.0 ซึ่งมี CMG เป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 100.0

ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของ CMG สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัทฯ	187,599,998	100.00
นายพิชัย จิราธิวัฒน์	1	0.0
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	187,600,000	100.0

9. CTD

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการถือหุ้นของ CTD สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัทฯ	542,925,000	100.0
นายสุกฤษฎี จิราธิวัฒน์	12,500	0.0
นายสุกฤษณ์ จิราธิวัฒน์	12,500	0.0
นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์	12,500	0.0
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	12,500	0.0
นายทศ จิราธิวัฒน์	12,500	0.0
นายสุกฤษสาร จิราธิวัฒน์	12,499	0.0
นางสาวสุกุลยา เอื้อวัฒนะสกุล	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	543,000,000	100.0

10. CNGI

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการถือหุ้นของ CNGI สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัทฯ	4,999,997	100.0
นายวรวิทย์ อุ่นใจ	1	0.0
นายปัทมทิศ มงคลกุล	1	0.0
นางสาวสุกุลยา เอื้อวัฒนะสกุล	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	5,000,000	100.0



11. CGO

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการถือหุ้นของ CGO สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัทฯ	15,299,994	51.0
CNGI	14,699,997	49.0
นางยุวดี จิราธิวัฒน์	3	0.0
นายณรงค์ฤทธิ์ จิราธิวัฒน์	3	0.0
นายวรวิทย์ อุ่นใจ	3	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	30,000,000	100.0

12. LR

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการถือหุ้นของ LR สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
CRC Rina ⁽¹⁾	5,115,996	100
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	5,115,996	100.0

หมายเหตุ ⁽¹⁾ เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 100.0

13. กลุ่มเหียนคิม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มเหียนคิมมีบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางในการดำเนินธุรกิจจำนวน 1 บริษัท คือ NK Trading ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มเหียนคิม สรุปได้ดังนี้

NK Trading มี NKM เป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 100.0 ซึ่งมี NKT เป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 100.0 โดยโครงสร้างการถือหุ้นของ NKT สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
PWB	76,860,745	100.0
PBL	1,000	0.0
3PLUS	1,000	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด⁽¹⁾	76,862,745	100.0

หมายเหตุ ⁽¹⁾ NKT มีจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้วทั้งสิ้น 80,000,000 หุ้น โดย NKT มีการซื้อหุ้นคืน (Treasury Stock) จำนวน 3,137,255 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.9 ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้ว



14. กลุ่มลานซี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มลานซีมีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักที่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางที่มีการประกอบธุรกิจจำนวน 3 บริษัท กล่าวคือ LC Investment, LC Ha Nam และ LC Trading ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มลานซี สรุปได้ดังนี้

LC Investment, LC Ha Nam และ LC Trading มี Lanchi (LCP) เป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 100.0 โดยโครงสร้างการถือหุ้นของ Lanchi (LCP) สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
CFR	8,554,559	51.0
Ms. Nguyen Thi Lan	8,219,090	49.0
NK Trading	5	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	16,773,654	100.0

15. กลุ่ม Big C ในเวียดนาม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่ม Big C ในเวียดนามมีบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางในการดำเนินธุรกิจ จำนวน 1 บริษัท คือ Cap C ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของ Cap C สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัทฯ	2,679,999,998	100.0
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
นางสาวสุกุลยา เอื้อวัฒนะสกุล	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	2,680,000,000	100.0

(3) ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ (Shareholders' agreement)

- ไม่มี -



1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 6,320,000,000 บาท ทุนชำระแล้ว จำนวน 6,031,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.0 บาท

1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น

- ไม่มี -

1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

1.6.1 นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ

บริษัทฯ จะพิจารณาความสามารถในการจ่ายเงินปันผลตามข้อกำหนดทางกฎหมาย ซึ่งรวมถึงพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 (และที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ที่กำหนดว่าบริษัทมหาชนจำกัดจะสามารถจ่ายเงินปันผลจากงบการเงินเฉพาะกิจการได้ ในกรณีที่ไม่มีภาระขาดทุนสะสม

บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40.0 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินรวมภายหลังจากหักภาษี และการจัดสรรทุนสำรองต่าง ๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายและบริษัทฯ กำหนดไว้ในแต่ละปี และการะผูกพันตามเงื่อนไขของสัญญาทางการเงิน (ถ้ามี) โดยเงินปันผลที่จ่ายจะต้องมีจำนวนไม่เกินกว่ากำไรสะสมจากงบเฉพาะกิจการของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม อัตราการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงไปจากที่กำหนดไว้ โดยขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน กระแสเงินสด สภาพคล่องทางการเงิน ฐานะทางการเงิน แผนการลงทุน การสำรองเงินไว้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัทฯ การสำรองเงินไว้เพื่อลงทุนในอนาคต การสำรองเงินไว้เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืม เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญาทางการเงิน ภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงข้อกำหนดทางกฎหมายและความจำเป็นอื่น ๆ

ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจอนุมัติได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทฯ มีผลกำไรสมควรพอที่จะทำเช่นนั้นได้ โดยบริษัทฯ จะรายงานการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวถัดไป โดยผู้ถือหุ้น / คณะกรรมการของบริษัทฯ ได้อนุมัติและดำเนินการจ่ายเงินปันผลดังต่อไปนี้

	วันที่อนุมัติ	กำหนดจ่าย เงินปันผล	อัตรา เงินปันผลต่อหุ้น (บาท)	จำนวนหุ้น (ล้านหุ้น)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
2563					
เงินปันผลประจำปี	23 เมษายน 2564	พฤษภาคม 2564	0.40	6,031	2,412
2562					
เงินปันผลระหว่างกาล	10 ธันวาคม 2562	ธันวาคม 2562	0.90	4,700	4,230
เงินปันผลระหว่างกาล	14 พฤศจิกายน 2562	ธันวาคม 2562	5.96	4,700	28,012
เงินปันผลประจำปี	30 เมษายน 2562	พฤษภาคม 2562	8.50	470	3,995
รวม					36,237
2561					
เงินปันผลระหว่างกาล	1 มีนาคม 2561	มีนาคม 2561	11.00	211	2,326



1.6.2 นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

คณะกรรมการบริษัทของบริษัทย่อยจะพิจารณาจ่ายเงินปันผลประจำปีและเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของแต่ละบริษัทย่อยพิจารณาอนุมัติในแต่ละปี โดยบริษัทย่อยจะจ่ายเงินปันผลจากเงินกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการภายหลังจากหักภาษี และการจัดสรรทุนสำรองต่าง ๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายและบริษัทย่อยกำหนดไว้ในแต่ละปี และการผูกพันตามเงื่อนไขของสัญญาทางการเงิน (ถ้ามี) ทั้งนี้ อัตราการจ่ายเงินปันผลจะพิจารณาจากผลการดำเนินงาน กระแสเงินสด สภาพคล่องทางการเงิน ฐานะทางการเงิน แผนการลงทุน การสำรองเงินไว้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน การสำรองเงินไว้เพื่อลงทุนในอนาคต การสำรองเงินไว้เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืม เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญาทางการเงิน หรือข้อตกลงในการเข้าร่วมกิจการที่บริษัทย่อยผูกพันตามสัญญา ภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงข้อกำหนดทางกฎหมายและความจำเป็นอื่น ๆ ทั้งนี้ คณะกรรมการของบริษัทย่อยมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้ และให้รายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยทราบในการประชุมคราวถัดไป

อนึ่ง ในการพิจารณาอนุมัติจ่ายเงินปันผลประจำปีและเงินปันผลระหว่างกาลของบริษัทย่อย บริษัทย่อยจะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ก่อนที่จะดำเนินการเสมอ เว้นแต่เป็นกรณีที่บริษัทย่อยจ่ายเงินปันผลเป็นจำนวนรวมทั้งปีไม่ต่ำกว่าที่กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีของแต่ละบริษัทย่อยหรือตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทฯ ไว้ก่อนแล้ว ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการลงทุนและการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ



2

การบริหารจัดการความเสี่ยง





2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักและเล็งเห็นความสำคัญต่อการบริหารจัดการองค์กรที่ดี เพื่อขับเคลื่อนองค์กรให้มีการเติบโตและขยายธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ มีฐานะการเงินที่มั่นคง และสามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นในระดับที่เหมาะสม ตลอดจนเพื่อเป็นการดำเนินงานตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) รวมทั้งการถ่วงดุลอำนาจ (Check and Balance) ในภาวะการแข่งขันทางธุรกิจที่บริษัทฯ ต้องเผชิญอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งเกิดการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาไม่ว่าจะเกิดจากปัจจัยภายนอกหรือปัจจัยภายในที่อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการบรรลุเป้าหมายและภารกิจหลักของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัทฯ เห็นควรให้มีการนำระบบการบริหารความเสี่ยงมาปฏิบัติใช้ในการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้นและทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริษัทฯ โดยได้กำหนดนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ รวมทั้งได้วิเคราะห์ความเสี่ยงที่สำคัญดังต่อไปนี้

2.1 นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นที่ต้องนำระบบการบริหารความเสี่ยงตามมาตรฐานสากลมาใช้ในการบริหาร เพื่อให้บริษัทฯ บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และมีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ เพื่อให้ความเสี่ยงโดยรวมอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ จึงกำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยงดังนี้

- (1) กำหนดให้การบริหารความเสี่ยงเป็นความรับผิดชอบของพนักงานในทุกระดับชั้น ที่ต้องตระหนักถึงความเสี่ยงที่มีในการปฏิบัติงาน ในหน่วยงานของตนและองค์กร โดยให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงด้านต่าง ๆ ได้รับการบริหารจัดการภายใต้การควบคุมภายในอย่างมีระบบให้อยู่ในระดับที่เพียงพอและเหมาะสม
- (2) ให้มีกระบวนการบริหารความเสี่ยงองค์กรที่เป็นไปตามมาตรฐานที่ดีตามแนวปฏิบัติสากล เพื่อให้เกิดการบริหารจัดการความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ อย่างมีประสิทธิภาพ เกิดการพัฒนาและมีการปฏิบัติงานด้านการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กรในทิศทางเดียวกัน โดยนำระบบการบริหารความเสี่ยงมาเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจวางแผนกลยุทธ์ แผนงาน และการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมถึงการมุ่งเน้นให้บรรลุวัตถุประสงค์ เป้าหมาย วัตถุประสงค์ พันธกิจ กลยุทธ์ ที่กำหนดไว้ เพื่อสร้างความเป็นเลิศในการปฏิบัติงานและสร้างความเชื่อมั่นของผู้เกี่ยวข้อง
- (3) มีการกำหนดแนวทางป้องกันและบรรเทาความเสี่ยงจากการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อหลีกเลี่ยงความเสียหายหรือความสูญเสียที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงการติดตามและประเมินผลการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ
- (4) ส่งเสริมและพัฒนาการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัยมาใช้ในกระบวนการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ และสนับสนุนให้บุคลากรทุกระดับสามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารการบริหารความเสี่ยงอย่างทั่วถึง ตลอดจนการจัดระบบการรายงานการบริหารความเสี่ยงให้คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงรับทราบอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดกรอบการบริหารความเสี่ยงตามหลักสากล โดยประยุกต์ใช้ COSO ERM 2017 ดังนี้

บริษัทฯ มีการบูรณาการการพัฒนากลยุทธ์ การกำหนดวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ และการวัดผลการปฏิบัติงานเข้ากับการบริหารความเสี่ยงองค์กรภายใต้หลักการ 5 ประการ ที่มีความสัมพันธ์กัน ซึ่งจะส่งเสริมให้เกิดการสร้างคุณค่าเพิ่มให้กับองค์กร หลักการดังกล่าวได้แก่

1. การกำกับดูแลและวัฒนธรรม (Governance & Culture)

บริษัทฯ มีการจัดโครงสร้างและกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยงอย่างชัดเจน รวมถึงการสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่เน้นการตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานธุรกิจ

2. กลยุทธ์และการกำหนดวัตถุประสงค์ (Strategy & Objective-Setting)

บริษัทฯ มีกระบวนการวางแผนกลยุทธ์ที่บูรณาการหลักการบริหารความเสี่ยง และมีการพัฒนากลยุทธ์และกำหนดวัตถุประสงค์ทางธุรกิจให้สอดคล้องกับระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้



3. ผลการปฏิบัติงาน (Performance)

บริษัทฯ มีการระบุและประเมินความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อความสำเร็จของกลยุทธ์และวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ ซึ่งความเสี่ยงจะถูกจัดลำดับความสำคัญตามระดับของผลกระทบและโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดความเสี่ยง รวมทั้งมีการกำหนดวิธีการตอบสนองต่อความเสี่ยง เพื่อนำไปใช้อย่างเหมาะสม

4. การสอบทานและการแก้ไขปรับปรุง (Review & Revision)

บริษัทฯ มีการสอบทานผลการปฏิบัติงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อพิจารณาว่าองค์กรมีการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพเพียงใด และมีการทบทวนการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้เกิดการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

5. สารสนเทศ การสื่อสาร และการรายงาน (Information, Communication, & Reporting)

บริษัทฯ มีระบบสารสนเทศที่ส่งเสริมให้การบริหารความเสี่ยงสามารถดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งระบบดังกล่าวจะช่วยสนับสนุนข้อมูลความเสี่ยง ข้อมูลผลการปฏิบัติงาน และการจัดทำรายงานผลการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้มีการสื่อสารผลการบริหารความเสี่ยงต่อผู้มีส่วนได้เสียอย่างต่อเนื่องและเหมาะสม

2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

2.2.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ ได้วิเคราะห์ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดยคำนึงถึงเป้าหมาย นโยบาย กลยุทธ์ และลักษณะการดำเนินงานของบริษัทฯ และได้ระบุความเสี่ยงทั้งในปัจจุบันและที่อาจเกิดขึ้นใหม่ในอีก 3-5 ปีข้างหน้า โดยความเสี่ยงที่มีความสำคัญสูงสุดต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

(1) ความเสี่ยงด้านการแข่งขัน

อุตสาหกรรมค้าปลีกเป็นตลาดเสรีที่มีการแข่งขันสูง แม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการค้าปลีกรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย แต่กลุ่มบริษัทฯ ยังคงมีคู่แข่งจำนวนมากทั้งในระดับประเทศและท้องถิ่น ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันและรายใหม่ที่มีแนวโน้มในอนาคต ทั้งที่ทำธุรกิจโดยมีร้านค้าเป็นหลักและผ่านช่องทางออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการห้างสรรพสินค้า ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน ร้านขายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ร้านสะดวกซื้อ ร้านค้าปลีกสินค้าดิจิทัล การขายสินค้าผ่านทางแคตตาล็อก และตลาดออนไลน์ ซึ่งแต่ละร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ต้องแข่งขันกันทั้งในด้านพื้นที่ตั้งของร้าน ประเภทสินค้า ราคาสินค้า และความสะดวกรวดเร็วในการบริหารการจัดส่งสินค้า รวมถึงช่องทางการจำหน่ายผ่านหน้าร้านและออนไลน์ และการให้บริการรูปแบบต่างๆ เพื่อตอบสนองต่อพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปของกลุ่มลูกค้า ทั้งนี้ คู่แข่งของกลุ่มบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ค้าในประเทศ ซึ่งแม้ว่าคู่แข่งของกลุ่มบริษัทฯ จะต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก เพื่อการขยายเครือข่ายร้านค้าและพลาซ่าทั่วประเทศเช่นเดียวกับของกลุ่มบริษัทฯ หรือนำเสนอสินค้าที่ตอบสนองประเภทการใช้จ่ายของลูกค้าที่หลากหลายเช่นเดียวกับที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการอยู่ แต่ก็ไม่ได้เป็นปัจจัยเดียวที่จะทำให้ผู้ประกอบการรายอื่นเข้ามาแข่งขันกับกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ นอกจากนี้ ผู้ค้าปลีกต่างชาติ ซึ่งมีจุดแข็งในด้านการแข่งขันเช่นเดียวกับกลุ่มบริษัทฯ ก็อาจเข้ามาแข่งขันในตลาดที่กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจมากขึ้น โดยคู่แข่งบางรายอาจได้เปรียบในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) หรือการจัดหาสินค้าจากซัพพลายเออร์ในราคาที่ถูกลงกว่า ซึ่งส่งผลให้มีต้นทุนที่ต่ำกว่าหรือมีการจัดการที่มีประสิทธิภาพมากกว่าอันเป็นผลให้คู่แข่งเหล่านี้มีข้อได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจเหนือกว่ากลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ เจ้าของแบรนด์และซัพพลายเออร์อื่น ๆ ซึ่งเดิมเคยกระจายสินค้าสู่ตลาดผ่านผู้ค้าปลีกอย่างเช่นกลุ่มบริษัทฯ เริ่มที่จะเปิดร้านค้าหรือขายสินค้าของตนเองให้ผู้บริโภคโดยตรง ซึ่งจะส่งผลให้ข้อได้เปรียบในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทฯ ในเรื่องการนำเสนอแบรนด์สินค้าที่หลากหลายลดลง โดยเฉพาะในกรณีที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับสิทธิในการเป็นผู้จำหน่ายสินค้าเพียงผู้เดียวสำหรับแบรนด์ดังกล่าว

ประกอบกับความท้าทายในเรื่องการปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งที่ 4 (Fourth Industrial Revolution) ซึ่งเป็นการหลอมรวมเทคโนโลยีแห่งอนาคต ไม่ว่าจะเป็นหุ่นยนต์อัตโนมัติ ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence หรือ AI) นาโนเทคโนโลยี และแนวโน้มการเข้าสู่สังคมไร้เงินสด (Cashless Society) ล้วนส่งผลให้พฤติกรรมผู้บริโภคมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไป ผู้บริโภคจำนวนมากเริ่มเปลี่ยนไปใช้ช่องทางออนไลน์มากขึ้นและอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทำให้กลุ่มบริษัทฯ ต้องเพิ่มการแข่งขันในตลาดค้าปลีกออนไลน์ซึ่งเต็มไปด้วยเทคโนโลยีใหม่ ๆ และผู้ค้ารายใหม่ที่มาพร้อมกับนวัตกรรม ในขณะที่กลุ่มบริษัทฯ ยังมีประสบการณ์การจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์น้อยกว่าประสบการณ์ด้านการจำหน่ายสินค้าในร้านค้า โดยคู่แข่งในตลาดนี้อาจรวมถึงผู้ประกอบการ ซึ่งเดิมไม่ได้อยู่ในอุตสาหกรรมค้าปลีก อาทิ บริษัทที่ดำเนินธุรกิจลักษณะเป็นแพลตฟอร์ม (Platform Company) ซึ่งเป็นผู้ที่มีฐานข้อมูลลูกค้าจำนวนมาก เช่น เครือข่ายสังคมออนไลน์ (Social Networks) หรือผู้ให้บริการรับชำระค่าสินค้าหรือบริการผ่านโทรศัพท์มือถือ (Mobile Payment Companies)



ดังนั้น กลุ่มบริษัท จึงได้ให้ความสำคัญกับการลงทุนพัฒนาแพลตฟอร์ม Omnichannel อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างประสบการณ์ให้กับลูกค้าในการเลือกซื้อสินค้าที่ผสมผสานกันระหว่างร้านค้ากับช่องทางออนไลน์และโทรศัพท์มือถืออย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพัฒนาความสามารถในการทำงานร่วมกับเทคโนโลยีให้กับฝ่ายบริหารและพนักงานของบริษัท เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน อย่างไรก็ตาม ยังมีความเสี่ยงที่ผลตอบแทนจากการลงทุนดังกล่าวของกลุ่มบริษัท อาจไม่สอดคล้องหรือเป็นไปตามเป้าหมายที่คาดหวังไว้

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัท เชื่อว่ากลุ่มบริษัท มีจุดแข็งที่สำคัญเหนือคู่แข่งในเรื่องการเลือกนำเสนอแบรนด์และสินค้าที่หลากหลาย มุ่งเน้นการให้ประสบการณ์ที่ดีในการเลือกซื้อสินค้า (ไม่ว่าจะในร้านค้า ผ่านช่องทางออนไลน์ หรือในรูปแบบ Omnichannel) มีการนำเสนอประสบการณ์ใหม่ ๆ หรือผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องแบบองค์รวมให้กับลูกค้าเพื่อสร้างความแตกต่างและสิทธิประโยชน์นอกเหนือจากการซื้อจากแบรนด์โดยตรง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท มีกระบวนการการรับฟังความคิดเห็นของลูกค้า โดยกลุ่มบริษัท มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าในแต่ละกลุ่มธุรกิจเป็นประจำ เพื่อตอบรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของอุตสาหกรรมค้าปลีก ด้วยวิธีการและช่องทางที่หลากหลาย เช่น การสำรวจทางออนไลน์ที่ลูกค้าสามารถแสดงความคิดเห็นได้เอง การสัมภาษณ์ลูกค้าทั้งแบบตัวต่อตัวและทางโทรศัพท์ ซึ่งเป็นการรับฟังทั้งกลุ่มลูกค้าประจำและที่ยังไม่ใช่ลูกค้าของกลุ่มบริษัท เพื่อวัดระดับความคาดหวัง ความพึงพอใจของลูกค้า และความต้องการของลูกค้า และนำมาปรับปรุงการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งอย่างต่อเนื่อง ด้วยการพยายามสร้างประสบการณ์ในการให้บริการที่เหนือกว่าให้แก่ลูกค้า อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท อาจได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจและผลการดำเนินงานหากกลุ่มบริษัท ไม่ประสบความสำเร็จไม่ว่าทั้งหมดหรือแค่บางส่วนในการแข่งขันในเรื่องดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ

พฤติกรรมการแข่งขันระหว่างกลุ่มบริษัท และคู่แข่งยังอาจส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรและความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัท ซึ่งพฤติกรรมดังกล่าวรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการใช้กลยุทธ์ด้านราคาและการตลาดเชิงรุก หรือกลยุทธ์ทางการตลาดที่ไม่มุ่งเน้นการทำกำไร การนำเสนอส่วนผสมของสินค้าที่หลากหลายและนำดึงดูดใจมากขึ้น การนำแคมเปญทางการตลาด รูปแบบร้านค้า และช่องทางการค้าปลีกใหม่ ๆ เข้ามาใช้ในธุรกิจ หรือการสร้างประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่เหนือกว่า

กลุ่มบริษัท อาจได้รับผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงาน หากกลุ่มบริษัท ไม่ประสบความสำเร็จในการตอบสนองต่อแรงกดดันจากการแข่งขัน การเปลี่ยนแปลงของกระแสนิยมในการเลือกซื้อสินค้า การเปลี่ยนแปลงของสภาพการณ์ในตลาดที่กลุ่มบริษัท ประกอบธุรกิจอยู่ ณ ปัจจุบันหรือในอนาคตอย่างมีประสิทธิภาพ หรือหากเกิดความล่าช้าหรือความล้มเหลวในการผลักดันกลยุทธ์ทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท อันเนื่องมาจากปัจจัยดังกล่าวข้างต้น

(2) ความเสี่ยงด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ

ธุรกิจของกลุ่มบริษัท ได้รับผลกระทบจากสภาวะตลาดค้าปลีกและสภาวะทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอินเดีย และสภาวะทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคและของโลก ซึ่งรายได้ของกลุ่มบริษัท จะได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากระดับการใช้จ่ายของผู้บริโภค ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยทางเศรษฐกิจใด ๆ ซึ่งส่งผลกระทบต่อการใช้จ่ายของผู้บริโภคในประเทศที่กลุ่มบริษัท ประกอบธุรกิจอยู่จะส่งผลกระทบโดยตรงต่อรายได้ของกลุ่มบริษัท สถานการณ์หรือเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจอาจส่งผลให้การใช้จ่ายของผู้บริโภคลดลงเป็นวงกว้าง หรือทำให้ผู้บริโภคเปลี่ยนไปซื้อสินค้าทางเลือกอื่น ทั้งนี้ สถานการณ์หรือเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจดังกล่าวรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง

- การหดตัวของตลาดการเงิน
- ภาวะเงินเฟ้อหรือเงินฝืด
- อัตราการว่างงานในระดับสูง
- การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน
- กระแสตราบิซึม การประท้วง และการเคลื่อนไหวทางสังคม
- การลดลงของรายได้ของผู้บริโภคหลังหักภาษี
- ภาวะสินเชืส่วนบุคคลหดตัว
- ระดับหนี้ครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น
- การปรับเพิ่มขึ้นของอัตราภาษีและการเปลี่ยนแปลงกฎหมายภาษีหรือกฎหมายอื่น ๆ
- ราคาเชื้อเพลิงพลังงานและสินค้าโภคภัณฑ์อื่น ๆ
- การชะลอตัวของตลาดที่อยู่อาศัย
- อัตราเบี้ยประกันภัยและค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพที่ปรับตัวสูงขึ้น



- การลดลงของจำนวนนักท่องเที่ยว
- ความไม่แน่นอนของเหตุการณ์ทางการเมือง
- การที่ราคาสินค้าปรับตัวสูงขึ้นอันเนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของราคาสินค้าโภคภัณฑ์หรือแรงขับเคลื่อนของตลาด

ในช่วงไตรมาสที่ 2-3 ของปี 2564 สภาวะทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทยได้รับผลกระทบค่อนข้างมากจากสถานการณ์ความรุนแรงของสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 โดยส่งผลกระทบต่อการใช้สอยของผู้บริโภค การเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศและระหว่างประเทศ จำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยมีจำนวนลดน้อยลง และการกลายพันธุ์ของไวรัสยังคงเป็นปัจจัยเชิงลบต่อสภาวะเศรษฐกิจไทย ซึ่งส่งผลให้เศรษฐกิจของไทยในระยะสั้นยังคงฟื้นตัวได้ค่อนข้างช้า อีกทั้ง เศรษฐกิจไทยในระยะข้างหน้ายังเผชิญกับความไม่แน่นอนและความเสี่ยงต่าง ๆ อย่างมีนัยสำคัญ

แม้ว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 จะมีแนวโน้มดีขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2564 แต่ผู้บริโภคยังคงกังวลกับความปลอดภัยด้านสุขภาพและกำลังซื้อที่ยังไม่ฟื้นตัวดี ส่งผลให้ผู้บริโภคเลือกใช้จ่ายอย่างระมัดระวัง โดยเน้นเฉพาะในหมวดสินค้าที่มีความจำเป็น เช่น อาหารและเครื่องดื่ม รวมถึงของใช้ส่วนตัว ขณะที่การใช้จ่ายในกลุ่มสินค้าที่ไม่จำเป็น อาทิ เสื้อผ้า รองเท้า และอื่น ๆ มีแนวโน้มหดตัวอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยด้านการตลาดและทางเศรษฐกิจอื่น ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ อันเนื่องมาจากต้นทุนของกลุ่มบริษัทฯ หรือคู่ค้าของกลุ่มบริษัทฯ ที่เพิ่มสูงขึ้น หรือความผันผวนของตลาดหรือเศรษฐกิจที่เพิ่มสูงขึ้น อีกทั้ง มีปัจจัยที่เป็นเรื่องของความไม่แน่นอนมากขึ้น เช่น ภาวะความรุนแรงของสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 เป็นต้น ซึ่งหากตลาดค้าปลีกในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม หรือประเทศอิตาลีได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ อาจมียอดขายลดลง ค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น และอัตรากำไรที่ลดลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ กระแสเงินสด ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ดังนั้น ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญและเพิ่มความระมัดระวังในการดำเนินงานมากขึ้น

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นรักษาความสามารถในการแข่งขันและพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจ เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้ในสภาวะที่พฤติกรรมของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว ใช้กลยุทธ์การบริหารและพัฒนาธุรกิจแบบยั่งยืน มุ่งเน้นนำเสนอสินค้า บริการ และประสบการณ์ที่ตอบสนองต่อไลฟ์สไตล์ของลูกค้าแต่ละกลุ่ม ควบคู่กับการจัดกิจกรรมที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่มีความสนใจในลักษณะเดียวกัน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการสร้าง Customer Experience ที่ดีกับลูกค้า โดยการเก็บและวิเคราะห์ Data ที่มีคุณภาพ เพื่อนำมาวิเคราะห์และเข้าใจความต้องการของลูกค้าแต่ละคน โดยมีการเชื่อมต่อข้อมูลทั้งออนไลน์และออฟไลน์ สามารถวิเคราะห์ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าและส่งมอบประสบการณ์ที่ตอบโจทย์ได้อย่างตรงจุด เพื่อสร้างประสบการณ์ที่น่าประทับใจ

(3) ความเสี่ยงด้านภัยคุกคามต่อความปลอดภัยทางไซเบอร์ และความเสี่ยงจากความสามารถของโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลในการรองรับการเติบโตของการดำเนินธุรกิจผ่านช่องทางออนไลน์ตามกลยุทธ์ Omnichannel (Emerging Risk)

กลุ่มบริษัทฯ ใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีความก้าวหน้าในธุรกิจประจำวันเพื่อบริหารกระบวนการดำเนินธุรกิจต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงการจัดจำหน่าย การจัดการสินค้าคงเหลือ การจัดหาสินค้า การจัดซื้อจัดจ้าง การบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) การบริหารคลังสินค้าและการบริหารด้านโลจิสติกส์ การดำเนินการชำระเงินผ่านบัตรเครดิต และการบริการรับชำระเงินอื่น ๆ การบริหารงานด้านบัญชีและการเงิน การบริหารทรัพยากรบุคคลและการจ่ายเงินเดือน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังต้องพึ่งพาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างมากในการดำเนินธุรกิจผ่านช่องทางออนไลน์ E-Commerce และช่องทางสาขาหน้าร้าน รวมถึงแพลตฟอร์ม Omnichannel เพื่อการรวบรวมและประมวลผลการวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภค อันนำไปสู่การบริการที่ตรงความต้องการและทันสมัยเสมอ

กลุ่มบริษัทฯ คาดการณ์ว่า ด้วยกลยุทธ์ Omnichannel และการเปิดตัวของแอปพลิเคชัน Central ในปีที่ผ่านมาจะทำให้จำนวนลูกค้าออนไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ เติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญภายใน 2-3 ปีข้างหน้า และจากการขยายตัวของฐานลูกค้าออนไลน์นั้นก็ส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ ต้องรองรับการดำเนินธุรกรรมทางการเงินผ่านช่องทางออนไลน์และการเก็บข้อมูลความเป็นส่วนตัวของลูกค้าในปริมาณที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน ด้วยเหตุนี้ การดำเนินธุรกิจผ่านช่องทางออนไลน์ตามกลยุทธ์ Omnichannel จะมีบทบาทสำคัญมากขึ้นเรื่อย ๆ แต่ก็ตามมาด้วยความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีและภัยคุกคามต่อความปลอดภัยทางไซเบอร์ที่จะเพิ่มมากขึ้นด้วย

ภัยคุกคามต่อความปลอดภัยทางไซเบอร์นั้นมีได้หลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการเจาะระบบข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ จากภายนอกเพื่อลักลอบขโมยข้อมูลส่วนตัวของลูกค้าหรือข้อมูลความลับของกลุ่มบริษัทฯ การโจมตีระบบข้อมูลเพื่อเรียกค่าไถ่ (Ransomware)



หรือการสร้างความเสี่ยงต่อระบบข้อมูล เป็นต้น ซึ่งผลที่ตามมาคือการรั่วไหลของข้อมูลส่วนตัวของลูกค้าหรือข้อมูลความลับของกลุ่มบริษัท และการทำงานของระบบข้อมูลหยุดชะงัก ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อทางการเงินต่อกลุ่มบริษัท จากการจ่ายค่าปรับในกรณีของการฝ่าฝืนกฎหมาย การจ่ายค่าชดเชยให้กับลูกค้าที่เป็นผู้เสียหาย การสูญเสียรายได้จากการรั่วไหลของข้อมูลความลับของกลุ่มบริษัท ไปยังบริษัทคู่แข่ง การสูญเสียรายได้จากการดำเนินธุรกิจที่หยุดชะงักจากระบบข้อมูลที่เกิดการขัดข้อง และการเพิ่มค่าใช้จ่ายในการกอบกู้ระบบข้อมูลและจัดการกับภัยคุกคาม นอกจากนี้ ผลกระทบสามารถรวมถึงความเสียหายต่อชื่อเสียงของกลุ่มบริษัท การสูญเสียความเชื่อมั่นที่ผู้มีส่วนได้เสียมีต่อกลุ่มบริษัท ซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อรายได้ของกลุ่มบริษัท ในท้ายที่สุด

กลุ่มบริษัท จึงจำเป็นต้องคำนึงถึงและป้องกันความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีที่อาจเกิดขึ้น โดยเฉพาะภัยคุกคามต่อความปลอดภัยทางไซเบอร์ที่เพิ่มมากขึ้น และปัญหาการรองรับของโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล เพื่อบรรลุเป้าหมายของกลยุทธ์ทางธุรกิจและส่งเสริมการเติบโตอย่างยั่งยืนขององค์กรต่อไปในอนาคต

อีกความเสี่ยงหนึ่งด้านเทคโนโลยีที่มีโอกาสจะเกิดขึ้นกับกลุ่มบริษัท ในอนาคต คือ ความสามารถของโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลในการรองรับการเติบโตของการดำเนินธุรกิจผ่านช่องทางออนไลน์ตามกลยุทธ์ Omnichannel ซึ่งจะทำให้การใช้งานและการเก็บข้อมูลของระบบข้อมูลของกลุ่มบริษัท มีปริมาณที่มากขึ้น ที่สำคัญการดำเนินกลยุทธ์การขายต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท จะส่งผลให้การเยี่ยมชมและการใช้งานเว็บไซต์และแอปพลิเคชันของลูกค้าเพิ่มขึ้นสูงขึ้นในระยะสั้น ซึ่งเป็นช่วงเวลาสำคัญในการสร้างยอดขายและรายได้ให้กับกลุ่มบริษัท หากโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลของกลุ่มบริษัท มีความสามารถในการรองรับที่ไม่เพียงพอต่อการใช้งานที่คาดการณ์ว่าจะเพิ่มมากขึ้นในอนาคตจนเกิดการขัดข้องของเว็บไซต์และแอปพลิเคชัน กลุ่มบริษัท จะสูญเสียรายได้ตามที่คาดการณ์และอาจสูญเสียเงินที่ลงทุนค่าการตลาด เสียชื่อเสียงและความมั่นใจของผู้มีส่วนได้เสีย และสูญเสียฐานลูกค้าให้กับบริษัทคู่แข่ง อีกทั้ง ความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการติดตั้งอุปกรณ์ในพื้นที่ที่ไม่เหมาะสมหรืออุปกรณ์บางชิ้นทำงานผิดพลาด โปรแกรมบางส่วนไม่ได้รับการอัปเดตให้ทันสมัยเพียงพอ บุคลากรมีความรู้ความเข้าใจในการใช้งานไม่ทั่วถึง เครื่องมือที่ใช้ในการดูแลรักษาความปลอดภัยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ยังครอบคลุมไม่เพียงพอ สิ่งเหล่านี้อาจทำให้เกิดช่องโหว่หรือความเสี่ยงด้าน Cyber Security เช่น อาชญากรไซเบอร์จะสามารถเข้าถึงระบบหรือข้อมูลของบริษัท ทำให้ระบบหยุดชะงักหรือทำงานที่ผิดปกติ อาจทำให้กลุ่มบริษัท สูญเสียข้อมูล ซึ่งอาจทำให้กลุ่มบริษัท ไม่สามารถชำระเงินให้แก่ผู้ขายสินค้าได้หรืออาจนำไปสู่ปัญหาสินค้าคงเหลือ หรือทำให้ลูกค้าขาดความเชื่อมั่น หรืออาจทำให้กลุ่มบริษัท ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงในрсนิยมและความต้องการของลูกค้าได้ช้าลง เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้รวบรวมอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ทั้งหมดของกลุ่มบริษัท ที่ใช้สำหรับระบบซอฟต์แวร์หลักอยู่ที่คลังข้อมูลซึ่งบริหารงานโดย บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด (RIS) ในขณะที่ระบบสำรองข้อมูลและระบบสนับสนุนอื่น ๆ อยู่ที่คลังข้อมูลที่กลุ่มบริษัท เป็นผู้บริหารจัดการ ทั้งนี้ การหยุดชะงักหรือการทำงานที่ผิดปกติของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศหรือระบบการกู้คืนข้อมูลเมื่อเกิดภัยพิบัติของกลุ่มบริษัท อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ กระแสเงินสด ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท ได้มีมาตรการรองรับความเสี่ยง เพื่อให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยมีการดำเนินการที่สำคัญ ได้แก่ การประเมินและปรับปรุงความสามารถด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง และได้เตรียมนำเสนอแผนเพิ่มประสิทธิภาพระบบ (Upgrade System) ต่าง ๆ ให้สามารถตอบสนองการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และรองรับการขยายตัวของธุรกิจสอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่จะมีขึ้นในอนาคต รวมทั้งติดตั้งระบบความปลอดภัยด้านสารสนเทศเพิ่มเติมให้กับเครือข่ายและลูกข่ายของกลุ่มบริษัท ที่มีความสำคัญต่อการให้บริการต่อลูกค้าและธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ทำให้ลดความเสี่ยงต่อการรั่วไหลของข้อมูลที่สำคัญ รวมทั้งการจัดทำแผนรองรับเหตุฉุกเฉิน การทดสอบการกู้คืนข้อมูล (Backup Restoration) และการทดสอบแผนฉุกเฉินในระบบงานบางส่วน การลงทุนด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ แพลตฟอร์ม Omnichannel และระบบงานขายแบบออฟไลน์ อีกทั้ง การลงทุนในการค้นคว้าและพัฒนานวัตกรรม การปรับปรุงเทคโนโลยีเครือข่าย (Network Infrastructure) ให้มีเสถียรภาพ มีการพัฒนาระบบการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและตรงความต้องการของลูกค้า รวมถึงการจัดส่งสินค้าไปยังสาขา เพื่อให้บริการกับกลุ่มบริษัท และบริษัทย่อยต่าง ๆ ได้ถูกต้อง รวดเร็วยิ่งขึ้น มีการพัฒนาระบบ E-Tax ทำให้การออกเอกสารภาษีเต็มรูปแบบ ซึ่งเป็นระบบที่ทันสมัยลดการใช้กระดาษ สะดวกต่อลูกค้าที่มาใช้บริการที่สาขาหน้าร้านหรือผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์หลักของกลุ่มบริษัท ด้าน Omnichannel

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้ทำสัญญากับ RIS เพื่อจัดตั้งศูนย์กู้คืนข้อมูลเมื่อเกิดภัยพิบัติ (Disaster Recovery Center) เพื่อปกป้องฐานข้อมูลของกลุ่มบริษัท จากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้ นอกจากนี้ ยังได้พิจารณาปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงระบบที่สำคัญบางระบบให้มีประสิทธิภาพในการทำงานดีขึ้นทั้งที่ศูนย์หลักและศูนย์กู้คืนฯ ครอบคลุมการปฏิบัติการให้ต่อเนื่องยาวนานขึ้น และพิจารณาแผนโอนย้ายระบบสารสนเทศจากศูนย์ข้อมูลของกลุ่มบริษัทที่ใช้มานานไปศูนย์ข้อมูลที่มีความทันสมัย มีมาตรฐาน และความน่าเชื่อถือระดับนานาชาติ เป็นการลดความเสี่ยงต่อการหยุดชะงัก และรองรับการเติบโตของธุรกิจและเทคโนโลยีใหม่ในอนาคตได้ เป็นต้น อีกทั้ง สำหรับระบบสนับสนุนช่องทางออนไลน์ E-Commerce กลุ่มบริษัท ได้ใช้บริการ Cloud Hosting กับบริษัทชั้นนำระบบนานาชาติที่ได้รับการยอมรับด้านความปลอดภัยและความเสถียรภาพอย่างดี



อย่างไรก็ดี แม้ว่าจะระบบการกู้คืนข้อมูลเมื่อเกิดภัยพิบัติดังกล่าวสามารถช่วยให้ระบบปฏิบัติการสำคัญสามารถดำเนินการต่อไปได้เมื่อเกิดเหตุที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้ แต่ก็ไม่สามารถรับรองได้ว่าระบบดังกล่าวสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ได้อย่างเพียงพอในกรณีที่เกิดการหยุดชะงักของระบบปฏิบัติการขึ้นเป็นระยะเวลายาวนานเกินจากที่วางแผนไว้ หรือระบบสำรองข้อมูลอาจไม่ทำงานควบคู่ไปกับระบบปฏิบัติการขึ้นต้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวล้วนอาจส่งผลกระทบต่อผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

นอกจากนี้ การที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับและ / หรือเก็บรักษาข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าไว้ในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้ใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอก โดยผู้ให้บริการดังกล่าวคือ บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด ซึ่งเป็นผู้บริหารจัดการโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 และเป็นบริษัทย่อยของ HCDS ซึ่งจำเป็นต้องเข้าถึงข้อมูลเหล่านั้นของกลุ่มบริษัทฯ ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ อาจต้องเผชิญกับความเสี่ยงจากการจัดเก็บจัดการทำให้เข้าถึงและ / หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล ซึ่งอาจถือเป็นการฝ่าฝืนพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ อีกทั้ง เนื่องจากการพัฒนาของภัยคุกคามทางเทคโนโลยีซึ่งทำให้การตรวจพบและป้องกันทำได้ยากขึ้น ความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางเทคโนโลยีดังกล่าวอาจทำลายมาตรการรักษาความปลอดภัยของกลุ่มบริษัทฯ หรือผู้ให้บริการภายนอกในอนาคต อันอาจทำให้ข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ รั่วไหล การรั่วไหลของมาตรการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ หรือผู้ให้บริการภายนอก การปฏิบัติหน้าที่ที่ผิดพลาด การประทุพผิตในหน้าที่ การสูญเสียข้อมูลอันเป็นความลับของกลุ่มบริษัทฯ การที่ระบบหยุดชะงักจากการถูกแฮกข้อมูล หรือการไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับความเป็นส่วนตัว และการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลล้วนเป็นปัจจัยที่อาจทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีการค่าใช้จ่ายที่เพิ่มสูงขึ้นในการปกป้องข้อมูลของลูกค้าสมาชิกบุคคลที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนผู้จำหน่ายสินค้าที่อยู่ในความครอบครองของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อทำให้บุคคลเหล่านี้กลับมาเชื่อมั่นในข้อมูลในกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ อาจมีการค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงระบบข้อมูลและวิธีการบริหารจัดการเพื่อแก้ไขปัญหาด้านการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล และเพื่อปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง อีกทั้ง เหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อชื่อเสียงของกลุ่มบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ หรืออาจส่งผลให้เกิดการฟ้องร้อง และดำเนินการทางกฎหมายกับกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งอาจทำให้อุดหนุนของกลุ่มบริษัทฯ ลดลง ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานฐานะทางการเงิน กระแสเงินสด และสภาพคล่องทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ ตลอดจนการรั่วไหลของระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ อาจทำให้กลุ่มบริษัทฯ ต้องมีค่าใช้จ่ายจำนวนมาก ต้องทุ่มเททรัพยากรในด้านการบริหารจัดการเพื่อแก้ไขปัญหา และต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก เพื่อพัฒนาระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่กลุ่มบริษัทฯ ใช้เพื่อปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลจากภัยคุกคามทางเทคโนโลยีและความพยายามอื่นใดในการเข้าถึงข้อมูลดังกล่าว ซึ่งอาจส่งผลให้การดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ต้องหยุดชะงัก โดยเฉพาะการดำเนินงานในส่วนของ E-Commerce และ Omnichannel

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้มีมาตรการรองรับเพื่อให้ความเสี่ยงข้างต้นอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยมีการแต่งตั้งบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในตำแหน่ง Chief Information Security Officer เพื่อรับผิดชอบด้านการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและตำแหน่ง Data Protection Officer เพื่อกำหนดหน้าที่เป็นเจ้าหน้าที่คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลตามที่กฎหมายที่กำหนด รวมทั้งมีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษา เพื่อให้คำแนะนำในการปรับปรุงระบบให้มีความปลอดภัยและสอดคล้องกับข้อกำหนดของกฎหมายและสำหรับการลดความเสี่ยงด้านการละเมิดทางกฎหมายข้อมูลส่วนบุคคล กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบาย มาตรการ วัตถุประสงค์ เงื่อนไข การแจ้ง การขอความยินยอม การเก็บรวบรวมข้อมูล การใช้ข้อมูล และการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลให้ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด ลดการเก็บข้อมูลที่มิลักษณะละเอียดอ่อน (เช่น ข้อมูลสุขภาพของลูกค้า) ใช้การเก็บข้อมูลลักษณะอื่นที่ได้ผลใกล้เคียงกันแทน ระมัดระวังทั้งการใช้ข้อมูลส่วนบุคคลโดยใช้ข้อมูลในส่วนที่ลูกค้ายินยอมเท่านั้น อย่างไรก็ตาม บุคลากรที่ร้านค้ามีความสำคัญเป็นอย่างมากเนื่องจากเป็นผู้ให้บริการลูกค้าโดยตรง กลุ่มบริษัทฯ จึงได้มีการจัดอบรมให้กับบุคลากรของกลุ่มบริษัทฯ เกี่ยวกับความเข้าใจใน พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล รวมถึงสื่อในรูปแบบต่าง ๆ เพื่ออธิบายแนวปฏิบัติในการให้บริการลูกค้า โดยเคารพสิทธิของลูกค้าอย่างมากที่สุดเท่าที่จะสามารถทำได้ ทั้งนี้ อาจมีบางกรณีที่ลูกค้ายังมีข้อกังวลที่บุคลากรของกลุ่มบริษัทฯ อาจไม่สามารถให้คำตอบที่ชัดเจนเพียงพอได้ และเกิดความเสี่ยงที่จะเข้าใจไม่ตรงตามวัตถุประสงค์รู้สึกว่าคุณไม่ได้ได้รับความเป็นธรรมตามกฎหมายสามารถติดต่อสอบถามหรือแจ้งเรื่องไปได้ที่ dpo@central.co.th นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงการป้องกันและรับมือกับผลกระทบทางไซเบอร์ของการเชื่อมต่อที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว รวมถึงการกำกับดูแลข้อมูลที่เกี่ยวข้องและการสื่อสาร โดยเน้นย้ำความสำคัญเกี่ยวกับความปลอดภัยทางไซเบอร์ทั่วทั้งองค์กร โดยได้พัฒนาและทบทวนนโยบายความปลอดภัยของระบบข้อมูล (Information Security Policy) และนโยบายการจัดการข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า (Data Handling Policy) ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และสื่อสารนโยบายเหล่านี้ให้กับพนักงานทุกคนของกลุ่มบริษัทฯ อีกทั้ง ยังปรับปรุงระบบรักษาความปลอดภัยที่มีมาตรฐานทั้งระบบฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และเครือข่ายสื่อสารด้วยเทคโนโลยีที่มีมาตรฐาน ร่วมกับการใช้กระบวนการที่ชัดเจนในการควบคุมระบบซอฟต์แวร์ป้องกันไวรัส ซอฟต์แวร์แพทช์ สิ่งอำนวยความสะดวกในการสำรองข้อมูล จัดทำกระบวนการอนุญาตการเข้าถึงระบบที่สำคัญเฉพาะบุคคลที่จำเป็นเท่านั้น และบริษัทฯ ยังได้มีการให้ความรู้และสร้างความตระหนักแก่บุคลากรทั่วทั้งองค์กรเกี่ยวกับปัญหาความปลอดภัยด้าน IT ผ่านช่องทางการสื่อสารต่าง ๆ ภายในองค์กร แต่การดำเนินการทั้งหมด ถ้าไม่ได้รับการควบคุมที่เหมาะสม อาจมีโอกาสดังกล่าวให้ไม่หวัดดีนำวิธีการใหม่ ๆ มาทำ ความเสียหายต่อบริษัทฯ ได้ ทั้งในด้านธุรกิจ ชื่อเสียง และความน่าเชื่อถือ



ในต่างประเทศ กลุ่มบริษัท ครอบคลุมและจัดการข้อมูลส่วนบุคคลของบุคคลธรรมดาในสหภาพยุโรป โดยเฉพาะข้อมูลส่วนบุคคลของผู้สมัครเป็นสมาชิก Rinscentecard และข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานของกลุ่มบริษัท โดยการใช้และการจัดการกับข้อมูลดังกล่าวอยู่ภายใต้การกำกับดูแลตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ของสหภาพยุโรปและประเทศอิตาลี หากกลุ่มบริษัท หรือโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 ฝ่าฝืนความเป็นส่วนตัวหรือการรักษาความลับของข้อมูลดังกล่าว หรือไม่สามารรถดำเนินการหรือปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่ใช้บังคับ ซึ่งรวมถึง EU Regulations 2016/679 (หรือ “GDPR”) ซึ่งมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2559 และมีผลผูกพันทุกประเทศในสหภาพยุโรปเมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2561 และ Legislative Decree เลขที่ 196/2003 ของประเทศอิตาลี (“ประมวลกฎหมายคุ้มครองข้อมูล”) กลุ่มบริษัท อาจต้องรับผิดชอบในทางปกครองทางแพ่งหรือทางอาญา ชำระค่าปรับ และเสื่อมเสียชื่อเสียงอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท อยู่ระหว่างการดำเนินการประเมินผลกระทบจากการคุ้มครองข้อมูล (Data Protection Impact Assessment) และการจัดทำนโยบายการรักษาความลับหรือสัญญาที่เกี่ยวข้องกับการโอนข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานของกลุ่มบริษัท ออกไปยังผู้รับที่อยู่นอกสหภาพยุโรปตามที่ GDPR กำหนด โดยกลุ่มบริษัท ไม่สามารถรับประกันได้ว่ากลุ่มบริษัท จะสามารถปกป้องความเป็นส่วนตัวและรักษาความลับของข้อมูลลูกค้าหรือข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานของกลุ่มบริษัท หรือจะสามารถปรับเปลี่ยนตามกฎเกณฑ์ใหม่ที่ใช้บังคับได้สำเร็จ หากกลุ่มบริษัท หรือโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 จัดการข้อมูลส่วนบุคคลของบุคคลธรรมดาซึ่งเกี่ยวข้องกับองค์กรและ / หรือธุรกิจของกลุ่มบริษัท (ซึ่งรวมถึงลูกค้า พนักงาน ผู้เชี่ยวชาญ และอื่น ๆ) โดยไม่ได้ปฏิบัติตามหลักการที่มีผลผูกพัน (กล่าวคือ ปฏิบัติตามกฎหมาย โปร่งใส ถูกต้อง เก็บข้อมูลเท่าที่จำเป็น และอื่น ๆ) และหน้าที่อื่น ๆ ที่กฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลดังกล่าวกำหนด กลุ่มบริษัท อาจมีความรับผิดชอบภายใต้ GDPR และประมวลกฎหมายคุ้มครองข้อมูล นอกจากนี้ การปฏิบัติตามกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลและความเป็นส่วนตัวเป็นเงื่อนไขที่กำหนดภายใต้สัญญาสัมปทานที่ทำกับซัพพลายเออร์ของกลุ่มบริษัท ด้วยเหตุนี้ การที่กลุ่มบริษัท ไม่ปฏิบัติตาม GDPR จึงอาจเป็นเหตุให้มีการบอกเลิกสัญญาดังกล่าวได้ หากกลุ่มบริษัท ฝ่าฝืนกฎหมายที่เกี่ยวข้องหรือต้องมีส่วนช่วยเพิ่มขึ้นจากการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ กฎหมาย หรือแนวทางใหม่เกี่ยวกับเรื่องความเป็นส่วนตัว ความรับผิดชอบที่ตามมาหรือความเสียหายที่เกิดกับชื่อเสียงของกลุ่มบริษัท หรือการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเพื่อให้สามารถปฏิบัติตามกฎหมายได้แล้วแต่กรณี อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

(4) ความเสี่ยงด้านแพลตฟอร์ม Omnichannel

การทำการตลาดผ่านช่องทางที่หลากหลายไม่ว่าออนไลน์หรือออฟไลน์ และมีการเชื่อมต่อกันแบบไร้รอยต่อ (Seamless) ในทุก Touch Point ที่ลูกค้าเข้ามาสัมผัสก็จะได้ประสบการณ์ที่ดีแบบเดียวกัน ได้กลายเป็นเทรนด์การตลาดที่ได้รับความนิยมมากขึ้น โดยเฉพาะจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่มีจำนวนลูกค้าที่ใช้ช่องทางต่าง ๆ ในการเลือกซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น กลุ่มบริษัท มีบริการแบบ Omnichannel ที่เน้นการสร้างประสบการณ์และมีลูกค้าเป็นศูนย์กลางสำหรับแบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ ในทุกธุรกิจหลักและทุกประเทศที่กลุ่มบริษัท ได้ดำเนินงานอยู่ ได้แก่ กลุ่มแฟชั่น เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และห้างสรรพสินค้าริโนนาเซนเตอร์ กลุ่มฮาร์ดไลน์ เช่น ไทวัสดุ เพาเวอร์บาย และเจริญคิม และกลุ่มฟู้ด เช่น เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ และบิกซี / GO! เวียดนาม เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม การทำการตลาดแบบ Omnichannel มีข้อพิวระวังที่อาจเกิดความเสี่ยงหากไม่มีการวางแผนให้ดีกว่าช่องทางไหนคือช่องทางหลักหรือช่องทางสำคัญที่มันไว้วางใจว่าจะสร้างประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้ลูกค้าได้ ความพร้อมของทีม Operation ในการบริหารจัดการ รวมถึงเรื่อง Infrastructure ในการทำ Omnichannel ที่มีความยืดหยุ่นและรองรับได้ในระยะยาว ล้วนเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ต้องคำนึงถึงทั้งสิ้น กลุ่มบริษัท จึงให้ความสำคัญและตระหนักในการกำหนดแนวทางบริหารจัดการ รวมถึงการวางแผนและกลยุทธ์ให้ชัดเจน รวบรวมฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อนำไปใช้ประโยชน์สูงสุด แบ่งโครงสร้างให้ทีมออนไลน์ในการทำงาน เรียนรู้จุดอ่อนและจุดแข็งของช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ การแบ่งปันและเชื่อมโยงฐานข้อมูลให้ใช้ร่วมกันได้ เลือก Infrastructure และเทคโนโลยีที่เหมาะสม เพื่อไม่ให้เกิดความยุ่งยากในการบริหารจัดการในอนาคต รวมถึงการดำเนินการด้านต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนให้สามารถส่งมอบสินค้าและบริการได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจได้ ก็จะเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับธุรกิจของกลุ่มบริษัท

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้มีมาตรการรองรับความเสี่ยงเพื่อให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยมีการแต่งตั้ง Omnichannel Steering Committee เพื่อติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง และกำกับดูแลการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ เช่น การเพิ่มบริการสั่งซื้อออนไลน์และมารับของที่สาขา (Click & Collect) การจัดการสินค้าคงคลัง การจัดส่งสินค้าจากคลังสินค้าใหญ่ (Home Delivery) และการจัดส่งสินค้าจากสต็อกสินค้าในสาขาต่าง ๆ (Picked From Store) การรับคืนสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel และการบริการลูกค้าเพื่อรองรับการขายผ่าน Omnichannel อย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท ยังอาจได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่น ๆ เกี่ยวกับช่องทางการขายสินค้าออนไลน์และ Omnichannel ซึ่งรวมถึงการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมและความพอใจของลูกค้า การเปลี่ยนแปลงในการเชื่อมต่อทางเทคโนโลยี (Technology Interface) เว็บไซต์ล่ม ปัญหาการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต ต้นทุนค่าใช้จ่าย และปัญหาทางด้านเทคนิคในการอัปเดตซอฟต์แวร์ วิศวกรรมคอมพิวเตอร์ หรือปัญหาทางเทคนิคอื่น ๆ และการเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่บังคับใช้ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท จะต้องลงทุนอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทันต่อกระแสความนิยมและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีล่าสุด ซึ่งรวมถึงการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ หรือที่ถูกพัฒนาขึ้น การพัฒนาฟังก์ชันการใช้งาน



และกระแสการตลาดแบบ E-Commerce อื่น ๆ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวล้วนเป็นการเพิ่มต้นทุนในการดำเนินการของกลุ่มบริษัท และอาจไม่ประสบผลสำเร็จในการเพิ่มยอดขายหรือดึงดูดลูกค้าตามที่ต้องการ ซึ่งหากกลุ่มบริษัท ไม่ประสบผลสำเร็จในการตอบสนองต่อพัฒนาการ ปัจจัยความเสี่ยง และความไม่แน่นอนดังกล่าว ยอดขายหรืออัตรากำไรของกลุ่มบริษัท อาจได้รับผลกระทบในทางลบ และกลุ่มบริษัท อาจเสื่อมเสียชื่อเสียง

(5) ความเสี่ยงในการกระจายสินค้าและการจัดการสินค้าคงคลัง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัท มีเครือข่ายศูนย์กระจายสินค้าทั้งสิ้น 26 แห่ง ซึ่งประกอบด้วยจำนวน 14 แห่งในประเทศไทย 11 แห่งในประเทศเวียดนาม และ 1 แห่งในประเทศอิตาลี โดยมีพื้นที่รวมประมาณ 379,000 ตารางเมตร 40,000 ตารางเมตร และ 35,000 ตารางเมตร ตามลำดับ เพื่อกระจายบรรดาสินค้าไปยังร้านค้าของกลุ่มบริษัท อย่างถูกต้องและตามกำหนดเวลา ทั้งนี้กลุ่มบริษัท อาจต้องเผชิญกับอุปสรรคด้านโลจิสติกส์ในการกระจายสินค้าไปยังร้านค้าต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท ซึ่งมีเครือข่ายกระจายตัวอยู่ในหลายพื้นที่และจากสภาพของระบบโครงสร้างพื้นฐานของประเทศไทยและประเทศเวียดนาม และสภาพอากาศของประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี เช่น ในปี 2554 กลุ่มบริษัท ไม่สามารถเข้าถึงศูนย์กระจายสินค้าแห่งหนึ่งของเชินกรัล พูต ธิเทลได้ เนื่องจากเหตุอุทกภัย และต้องใช้ศูนย์กระจายสินค้าอีกแห่งซึ่งมีข้อจำกัดเพื่อทดแทน

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังใช้บริการขนส่งสินค้าจากผู้ประกอบการขนส่งและตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศจากภายนอก ในการกระจายสินค้าไปยังร้านค้าของกลุ่มบริษัท ในบางพื้นที่ในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเทศกาล ส่วนช้อปปิ้งออนไลน์ของกลุ่มบริษัท ใช้บริการจากผู้ประกอบการขนส่งภายนอกในการจัดส่งสินค้ามายังศูนย์กระจายสินค้า คลังสินค้าและ / หรือร้านค้าของกลุ่มบริษัท ดังนั้น หากเกิดการหยุดชะงักขึ้นกับเครือข่ายการกระจายสินค้าของกลุ่มบริษัท หรือซัพพลายเออร์อาจทำให้การขนส่งล่าช้า สินค้าสูญหายเสียหาย หรือทำให้สินค้ามีจำนวนไม่เพียงพอสำหรับจัดส่งไปยังร้านค้าของกลุ่มบริษัท เช่น การขนส่งอาจหยุดชะงักหรือเกิดความล่าช้าก่อนช่วงวันหยุดยาว นอกจากนี้ เหตุการณ์ต่าง ๆ เช่น การนัดหยุดงานหรือการประท้วงของลูกจ้างทั้งภายในหรือต่างประเทศ ภัยพิบัติทางธรรมชาติ การหยุดงาน หรือการประท้วงที่ส่งผลกระทบต่อภาคการขนส่ง อาจทำให้กลุ่มบริษัท มีภาระต้นทุนค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นหรือทำให้ปริมาณสินค้าเพื่อการจำหน่ายของกลุ่มบริษัท ลดลง นอกจากนี้ การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมผู้บริโภคใช้สอยที่เน้นสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีพ เช่น อาหาร มากกว่าสินค้าแฟชั่นหรือสินค้าฟุ่มเฟือย เช่น กระเป๋า รองเท้า เครื่องสำอาง การลดความถี่ของการซื้อสินค้าในแต่ละสัปดาห์ลง โดยซื้อสินค้าครั้งละมาก ๆ แทน เพื่อให้เพียงพอกับการใช้งานก่อนที่จะออกไปซื้อสินค้าครั้งต่อไป รวมถึงการซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น ซึ่งพฤติกรรมผู้บริโภคใช้สอยที่เปลี่ยนแปลงดังกล่าว ได้สร้างความท้าทายอย่างมากในการบริหารสินค้าคงคลังของกลุ่มบริษัท ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ด้วยการบริหารจัดการต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ มีการกระจายสินค้าอย่างรวดเร็ว มีการดูแลรักษาคุณภาพของสินค้าที่สร้างความมั่นใจด้านความปลอดภัยจากเชื้อโรคแก่ผู้บริโภค รวมถึงการจัดหาสินค้าที่มีความจำเป็นและมีอุปสงค์สูงในช่วงที่เกิดวิกฤตเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และมีการใช้ช่องทางออนไลน์ในการสื่อสาร รับข้อร้องเรียน รวมถึงติดตามกระแสความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในแต่ละช่วงเวลา

ในเรื่องการจัดการสินค้าคงคลัง กลุ่มบริษัท ต้องสำรองสินค้าในคลังสินค้าในปริมาณที่เหมาะสมเพื่อให้การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท เป็นไปได้ด้วยดี โดยในปี 2564 กลุ่มบริษัท มีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยอยู่ที่ 103 วัน ในกรณีที่กลุ่มบริษัท ประเมินการยอดขายสูงกว่าความเป็นจริง กลุ่มบริษัท อาจมีสินค้าคงเหลือจำนวนมาก และจำเป็นต้องใช้การส่งเสริมการขายเพื่อระบายสินค้านั้น ๆ และอาจมีค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บและขนส่งสินค้าเพิ่มขึ้นจากการเก็บรักษาสินค้าคงเหลือที่จำหน่ายไม่ได้ ในกรณีที่กลุ่มบริษัท ประเมินการยอดขายต่ำกว่าความเป็นจริง หรือคาดหมายระยะเวลาในการได้รับสินค้าใหม่คลาดเคลื่อน กลุ่มบริษัท อาจมีสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ซึ่งทำให้กลุ่มบริษัท เสียโอกาสในการขายสินค้า และอาจทำให้ลูกค้าขาดความเชื่อมั่นว่าจะสามารถหาซื้อสินค้าที่ต้องการได้จากร้านค้าของกลุ่มบริษัท และอาจทำให้กลุ่มบริษัท เสียชื่อเสียงหรืออาจก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจกระแสเงินสด ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท ได้ นอกจากนี้ แม้ว่ากลุ่มบริษัท จะมีขั้นตอนการทำงานและระบบเพื่อป้องกันไม่ให้สินค้าของกลุ่มบริษัท สูญหายหรือถูกขโมย แต่ในกรณีที่จำนวนสินค้าของกลุ่มบริษัท สูญหายหรือถูกขโมยสูงมากกว่าระดับที่กลุ่มบริษัท คาดการณ์ไว้ กลุ่มบริษัท อาจต้องตัดจำหน่ายจำนวนสินค้าที่สูญหายหรือถูกขโมยสูงกว่าที่ประมาณการไว้ และกลุ่มบริษัท อาจเสียโอกาสในการขายสินค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัท อีกทั้ง ความคลาดเคลื่อนในระดับสินค้าคงเหลืออันเป็นผลมาจากการจัดส่งสินค้าล่าช้า หรือสินค้าสูญหายหรือเสียหาย อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัท ได้มีมาตรการรองรับความเสี่ยงเพื่อให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยมีการดำเนินการที่สำคัญ ได้แก่



- วางแผนและสั่งซื้อสินค้าตามแนวโน้มของยอดขายตามรอบเวลา และวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) เพื่อให้อยู่ในปริมาณที่เหมาะสม
- มีการรายงานและติดตามเพื่อบริหารจัดการสินค้าที่ขายได้ช้า รวมถึงสินค้าล้าสมัยต่าง ๆ อย่างเหมาะสม
- มีแผนงานการควบคุม ตรวจสอบ ตรวจสอบสินค้าเพื่อไม่ให้เกิดการสูญเสีย และรายงานผลเป็นประจำ
- การจัดหาคลังสินค้าสำรองสำหรับกรณีฉุกเฉินที่คลังสินค้าหลักไม่เพียงพอหรือไม่สามารถใช้ได้
- การใช้บริการผู้ขนส่งหลายรายเพื่อให้ได้ประโยชน์จากความชำนาญในแต่ละพื้นที่ของผู้ขนส่ง และเป็นการสำรองในกรณีฉุกเฉินที่เกิดปัญหากับผู้ขนส่งรายใดรายหนึ่ง
- การกำหนดให้ร้านค้ามีความสามารถที่จะรับสินค้าโดยตรงจากคู่ค้าในกรณีที่เกิดปัญหาจากระบบกระจายสินค้าของบริษัท
- การประสานการทำงานร่วมกับหน่วยงานบริหารระบบกระจายสินค้าของหน่วยธุรกิจต่าง ๆ เพื่อให้สามารถสร้างจุดแข็งร่วมกัน และกระจายความเสี่ยงต่อปัญหาของแต่ละหน่วยธุรกิจ

(6) ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจในประเทศเวียดนาม

กลุ่มบริษัท มีการประกอบธุรกิจในประเทศเวียดนาม และมีสินทรัพย์บางส่วนอยู่ในประเทศเวียดนาม การลงทุนในประเทศเวียดนาม อาจทำให้ผู้ลงทุนต้องเผชิญกับความเสี่ยงมากกว่าการลงทุนในตลาดที่พัฒนาแล้ว โดยตลาดที่กำลังพัฒนาอย่างประเทศเวียดนาม มักจะมีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วและข้อมูลที่ระบุในปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ เหล่านี้อาจกลายเป็นข้อมูลที่ล้าหลังได้อย่างรวดเร็ว

ประเทศเวียดนามมีระบบเศรษฐกิจแบบผสม ซึ่งประกอบด้วยการลงทุนจากภาครัฐเป็นส่วนใหญ่และการลงทุนจากภาคเอกชนอยู่ภายใต้การกำกับดูแลที่ครอบคลุมโดยภาครัฐ รัฐบาลเวียดนามมีบทบาทสำคัญในการกำหนดทิศทางทางเศรษฐกิจในหลาย ๆ ด้าน และนโยบายทางเศรษฐกิจจากภาครัฐยังคงส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อองค์กรธุรกิจภาคเอกชน ซึ่งรวมถึงกลุ่มบริษัท ดังนั้น การดำเนินการและนโยบายใด ๆ ของรัฐบาลเวียดนามจึงอาจมีส่วนสำคัญต่อธุรกิจ โอกาสทางธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

เศรษฐกิจของประเทศเวียดนามยังอาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงอัตราดอกเบี้ยในสหรัฐอเมริกาและประเทศอื่น ๆ และอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศซึ่งอาจกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศเวียดนามได้รับผลกระทบ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทไม่อาจคาดการณ์ได้ว่านโยบายและการดำเนินการทางเศรษฐกิจในปัจจุบันจะทำให้เกิดความผันผวนที่เพิ่มมากขึ้นหรือก่อให้เกิดปัญหาเศรษฐกิจอีกครั้งในอนาคตหรือไม่ ซึ่งเหตุการณ์ดังกล่าวล้วนอาจส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ทั้งนี้ การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในประเทศเวียดนามขึ้นอยู่กับสภาวะทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ซึ่งปี 2564 ประเทศเวียดนามได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 อย่างมีนัยสำคัญและส่งผลกระทบอย่างมากต่อรายได้ของผู้บริโภคส่วนใหญ่ รวมทั้งทำให้ผู้บริโภคชะลอตัวลงในการใช้จ่ายมากขึ้น โดยกลุ่มบริษัท ได้ดำเนินแผนงานในช่วงที่มีผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ด้วยความระมัดระวังและมีวินัยทางการเงิน อีกทั้งใช้ช่องทาง Omnichannel เพื่อลดผลกระทบดังกล่าวต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท และให้สามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัท เชื่อว่าสถานการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในระยะสั้น เนื่องจากผู้บริโภคยังเชื่อมั่นในการพัฒนาของเศรษฐกิจของเวียดนามแม้ยังคงมีสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งผู้บริโภคมีแนวโน้มสนใจในการดูแลสุขภาพมากขึ้นด้วย โดยสินค้าบางกลุ่มยังมีการเติบโตตามการใช้จ่ายของผู้บริโภค อาทิ กลุ่มสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการดูแลสุขภาพ กลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และกลุ่มสาธารณูปโภค เป็นต้น

นอกจากนี้ ประเทศเวียดนามยังคงมีศักยภาพเติบโตในระยะ 5 ปีข้างหน้า และคาดว่าเวียดนามจะกลายเป็นหนึ่งในตลาดใหม่ที่เติบโตเร็วที่สุดในภูมิภาคเอเชีย โดยมีปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ ที่สำคัญ อาทิ ด้านแรงงานที่เวียดนามมีจำนวนแรงงานค่อนข้างมากและมีคุณภาพจากระดับการศึกษาที่ดีเมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อีกทั้ง มีต้นทุนค่าแรงที่เหมาะสม ทำให้คาดว่าประเทศเวียดนามจะได้รับประโยชน์จากการเป็นศูนย์กลางด้านการผลิตสำหรับภาคอุตสาหกรรม เนื่องจากเป็นที่สนใจของบริษัทข้ามชาติต่าง ๆ ที่จะขยายการผลิตหรือกระจายห่วงโซ่อุปทานการผลิต เพื่อลดความเสี่ยงของผลกระทบจากการหยุดชะงักของอุปทานและทางการเมือง เป็นต้น

อย่างไรก็ดี เมื่อเปรียบเทียบกับระบบกฎหมายของประเทศที่ตลาดพัฒนาแล้ว ระบบกฎหมายของประเทศเวียดนามยังมีความไม่แน่นอน รวมถึงไม่สามารถคาดการณ์ได้และไม่สามารถปกป้องธุรกิจของภาคเอกชนได้ในระดับที่ทัดเทียมกับประเทศที่พัฒนาแล้ว กฎหมายและเครื่องมือทางกฎหมายที่ใช้ในการควบคุมเศรษฐกิจยังอยู่ในช่วงต้นของการพัฒนาและยังไม่มีรากฐานที่เพียงพอเทียบเท่ากับตลาดที่พัฒนาแล้ว กฎหมายของประเทศเวียดนามยังขาดการพัฒนา ความสอดคล้องหรือความชัดเจน และระบบกฎหมายไม่ได้เป็นระบบที่ถือเอาคำพิพากษาเป็นบรรทัดฐาน (Case Law) หรือเครื่องมือในการช่วยตีความคำพิพากษาให้เป็นบรรทัดฐาน



ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงนโยบายหรือการตีความกฎหมายที่ใช้บังคับอาจก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ไม่อาจคาดหมายได้ และอาจยังไม่ได้มีการกำหนดรูปแบบและหลักเกณฑ์ในการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่ออกใหม่ หรือการตีความหรือการบังคับใช้กฎหมาย โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอาจไม่สอดคล้องไปในทางเดียวกันซึ่งในทางปฏิบัติบ่อยครั้งที่หน่วยงานภาครัฐจะเป็นผู้รับผิดชอบงานด้านกฎหมายหรือกฎระเบียบและกำหนดความถูกต้องทางกฎหมายและการมีผลบังคับใช้แทนศาล จึงเป็นเรื่องยากที่จะคาดการณ์ได้ว่าระบบกฎหมายของประเทศเวียดนามจะสามารถพัฒนาให้มีความชัดเจนและความแน่นอนได้ในระดับที่ทัดเทียมกับประเทศที่ระบบกฎหมายพัฒนาแล้วเมื่อใด นอกจากนี้ กฎหมายและกฎระเบียบเกี่ยวกับการปราบปรามการให้สินบน และการทุจริตของประเทศเวียดนามอาจไม่มีความเข้มงวดเทียบเท่ากับประเทศที่มีระบบกฎหมายที่พัฒนามากว่า

ด้วยเหตุนี้ บริษัทในประเทศเวียดนามของกลุ่มบริษัท บางบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการตีความกฎหมายเหล่านั้น ซึ่งอาจส่งผลให้ข้อตกลงตามสัญญาหรือธุรกรรมบางรายการของบริษัทดังกล่าวอาจตกเป็นโมฆะหรือโมฆียะ และอาจส่งผลให้เกิดความรับผิดชอบในการชำระค่าปรับตามกฎหมายของประเทศเวียดนามได้ อย่างไรก็ตาม การไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวอาจเกิดขึ้นทั่วไปในตลาดเกิดใหม่อย่างประเทศเวียดนาม ดังนั้น การที่บุคคลภายนอกไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวอาจส่งผลให้สัญญาระหว่างกลุ่มบริษัท กับบุคคลภายนอกดังกล่าวตกเป็นโมฆะหรือโมฆียะตามกฎหมายของประเทศเวียดนาม

เนื่องจากการลงทุนในต่างประเทศเป็นการดำเนินธุรกิจใหม่ บริษัทฯ จึงดำเนินการอย่างระมัดระวัง มีการจัดโครงสร้างองค์กรเพื่อกำหนดหน่วยงานที่ดูแลและติดตามความคืบหน้า การบริหารจัดการกับทีมบริหารในประเทศเวียดนามอย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถวางแผนรองรับความเสี่ยงและแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันก่วง

(7) ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจในประเทศอิตาลี

ยอดขาย ความสามารถในการทำกำไร กระแสเงินสด และการเติบโตของธุรกิจในประเทศอิตาลีของกลุ่มบริษัท ในอนาคตมีความอ่อนไหวจากผลกระทบในทางลบจากสภาวะทางเศรษฐกิจทั่วไป ความเชื่อมั่นของผู้บริโภค รูปแบบการใช้จ่ายของผู้บริโภค การหยุดชะงักของตลาดในทวีปยุโรป และสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 นอกจากนี้ อาจได้รับผลกระทบในทางลบจากแนวโน้มหรือพัฒนาการทางการเมืองหรือเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นจริงหรือมีการเล็งเห็นว่าอาจเกิดขึ้นในระดับท้องถิ่น ระดับภูมิภาค ระดับประเทศ หรือระหว่างประเทศ ซึ่งลดความสามารถหรือความต้องการใช้จ่ายของผู้บริโภค ซึ่งรวมถึงอัตราการว่างงาน ภาวะเงินเฟ้อหรือเงินฝืด ระดับรายได้หลังหักภาษี การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยและ / หรือภาษีมูลค่าเพิ่ม การปล่อยสินเชื่อส่วนบุคคล หนี้ครัวเรือน ความเชื่อมั่นของผู้บริโภค และความไม่แน่นอนของสภาวะของเศรษฐกิจโดยรวมในอนาคต นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงของตลาดเนื่องจากสภาพอากาศที่รุนแรงหรือไม่เป็นไปตามฤดูกาล ภัยธรรมชาติ เหตุการณ์ที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ หรือเหตุการณ์สำคัญใด ๆ หรือความเป็นไปได้ของเหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อระดับการใช้จ่ายและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค

ธุรกิจและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท อาจได้รับผลกระทบโดยเฉพาะจากสภาวะทางเศรษฐกิจในประเทศอิตาลี เช่น ภาวะเศรษฐกิจถดถอยที่เกิดขึ้นโดยตั้งแต่ปี 2550 ประเทศอิตาลีได้ประสบกับการลดลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) และอัตราการว่างงานที่เพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบในทางลบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและการอุปโภค-บริโภคในครัวเรือน แม้ว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของประเทศอิตาลีจะปรับตัวขึ้นเล็กน้อยหลังจากนั้น นอกจากนี้ ในปีที่ผ่านมา ประเทศอิตาลี เป็นอีกประเทศในกลุ่มประเทศในสหภาพยุโรปที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และหลังจากการปลดปล่อยรัฐบาลล่าสุดในวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2564 มีการผลักดันให้เพิ่มมาตรการป้องกันสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ให้เข้มงวดขึ้น โดยระหว่างวันที่ 15 มีนาคม 2564 ถึงวันที่ 6 เมษายน 2564 ได้กำหนดพื้นที่เสี่ยงเพิ่มขึ้นจากเดิม ซึ่งส่งผลกระทบโดยตรงต่อเศรษฐกิจในทุกภาคอุตสาหกรรม

อย่างไรก็ตาม การดำเนินมาตรการที่เข้มงวดของรัฐบาลอิตาลี ร่วมกับแผนการฉีดวัคซีนที่มีความคืบหน้าในกลุ่มประเทศสหภาพยุโรป (EU) คาดว่าจะส่งผลให้เกิดการฟื้นตัวของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวตามมา ซึ่งจะช่วยบรรเทาภาวะเศรษฐกิจถดถอยได้ โดยข้อมูลจากรายงานสถานการณ์เศรษฐกิจการค้าระหว่างไทยกับอิตาลีประจำเดือนกันยายน 2564 ของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ระบุว่า ถึงแม้ประเทศอิตาลีจะเป็นประเทศแรกในสหภาพยุโรปที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 แต่ในขณะนี้สถานการณ์เศรษฐกิจของอิตาลีโดยรวมเริ่มมีสัญญาณฟื้นตัวที่ดีขึ้น โดยมีปัจจัยสนับสนุนมาจากการฉีดวัคซีนให้กับประชาชนอย่างมีประสิทธิภาพมากถึงสัดส่วนร้อยละ 80 ของจำนวนประชากรทั้งหมดในประเทศ การลงทุนในประเทศที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 5 ซึ่งมากกว่าช่วงก่อนเกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และการช่วยเหลือสนับสนุนต่าง ๆ ของรัฐบาล รวมถึงแนวโน้มการส่งออกที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง



นอกจากนี้ สถาบันสถิติแห่งชาติของอิตาลี (ISTAT) ได้แสดงรายงานเกี่ยวกับภาพรวมเศรษฐกิจอิตาลีในปี 2564-2565 ว่า ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ของอิตาลีในปี 2564 เติบโตขึ้นร้อยละ 6.6 และคาดว่าจะเติบโตร้อยละ 4.7 ในปี 2565 นอกจากนี้ สหภาพยุโรปคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจของอิตาลีจะกลับมาฟื้นตัวดีขึ้น รวมถึงหนี้สาธารณะจะลดลง ซึ่งส่งผลให้ในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2565 เศรษฐกิจของอิตาลีอาจกลับมาฟื้นตัวเหมือนก่อนที่จะเกิดวิกฤตการณ์แพร่ระบาด

ทั้งนี้ แม้ว่าธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในประเทศอิตาลีจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่กลุ่มบริษัท ไม่สามารถรับรองได้ว่ากลุ่มบริษัท จะยังคงเติบโตในอัตราดังกล่าวต่อไป หรือรับรองได้ว่ากลุ่มบริษัท จะไม่ได้รับผลกระทบจากสภาวะทางเศรษฐกิจของประเทศอิตาลี โดยพัฒนาการในทางลบของสภาวะทางเศรษฐกิจในประเทศอิตาลีหรือในภูมิภาคใด ๆ ที่กลุ่มบริษัท มีร้านค้าตั้งอยู่ อาจลดความเชื่อมั่นและส่งผลในทางลบต่อรูปแบบการใช้จ่ายของผู้บริโภค โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับการซื้อสินค้าทั่วไป ดังนั้น แนวโน้มใด ๆ ก็ตามที่กำลังมาขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อรูปแบบการใช้จ่ายของธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท

เนื่องจากการลงทุนในต่างประเทศเป็นการดำเนินธุรกิจในตลาดใหม่ บริษัทฯ จึงดำเนินการอย่างระมัดระวัง ธุรกิจและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ในประเทศอิตาลียังคงต้องมีการติดตามกับทีมบริหารในประเทศนั้น ๆ อย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด เพื่อให้สามารถวางแผนรองรับความเสี่ยงและแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันก่วงทัน

(8) ความเสี่ยงทางการเงิน

กลุ่มบริษัท มีความเสี่ยงทางการเงินหลายประการจากการดำเนินงานปกติของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ การจัดการความเสี่ยงทางการเงินของกลุ่มบริษัท มุ่งเน้นไปที่การจัดการความไม่แน่นอนของตลาดทุนและการลดผลกระทบในแง่ลบที่อาจเกิดขึ้นจากผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท โดยเฉพาะสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในปี 2564 ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท จึงได้เพิ่มความสำคัญในการบริหารจัดการทางการเงินที่มีประสิทธิภาพ โดยจัดลำดับความสำคัญของโครงการลงทุนและควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างเหมาะสม เพื่อที่จะลดผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรและรักษาสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว กลุ่มบริษัท ใช้กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานและกิจกรรมจัดหาเงินเป็นแหล่งเงินทุนสำหรับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท ใช้เงินทุนดังกล่าวเป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการซื้อสินค้าและรายจ่ายฝ่ายทุนเป็นหลัก ในการนี้กลุ่มบริษัท ได้ประเมินความต้องการเงินทุนของกลุ่มบริษัท อย่างสม่ำเสมอ โดยคำนึงถึงกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานและสถานะตลาด หากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานไม่เพียงพอ กลุ่มบริษัท อาจจัดหาเงินกู้หรือเพิ่มทุนของบริษัทฯ กำหนดแนวทางมาตรการบริหารค่าใช้จ่าย ทบทวนแผนการลงทุน แผนการขยายให้สอดคล้องกับความต้องการและสถานการณ์ทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลง เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรและรักษาสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

โดยความเสี่ยงทางการเงินที่สำคัญของบริษัทฯ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

8.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนนั้น เป็นสิ่งที่ยากต่อการคาดการณ์ เนื่องจากมีปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลกระทบต่ออัตราแลกเปลี่ยนของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจในประเทศ นโยบายการเงินและการคลัง ภาวะเศรษฐกิจโลก การคาดการณ์และการเก็งกำไร เสถียรภาพการเมืองในประเทศและต่างประเทศ วิกฤตการณ์ตลาด ข่าวลือต่าง ๆ และปัจจัยทางเทคนิค ซึ่งความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นนั้น ก่อให้เกิดความเสี่ยงแก่กลุ่มบริษัท เนื่องจากบริษัทฯ มีบริษัทย่อยอยู่ในประเทศเวียดนามและประเทศอิตาลีรับรู้ยอดขายและต้นทุนขายในสกุลเงินดอลลาร์และสกุลเงินยูโร ตามลำดับ และกลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์และหนี้สินที่ใช้หน่วยเงินตราต่างประเทศ ซึ่งโดยหลักประกอบด้วยสกุลเงินยูโรและสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ แม้ว่าบริษัทฯ จะไม่สามารถควบคุมความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้ แต่ก็สามารถบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ โดยใช้เครื่องมือต่าง ๆ ที่เหมาะสมในการป้องกันความเสี่ยง รวมถึงการที่บริษัทฯ ใช้แผนการบริหารรายได้และรายจ่ายให้อยู่ในสกุลเงินเดียวกัน (Natural Hedge) ในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อให้สามารถบริหารจัดการรายได้และต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

8.2 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยซึ่งเกิดขึ้นจากเงินกู้ยืมของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการกำหนดอัตราดอกเบี้ยคงที่สำหรับเงินกู้ยืมของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ เงินกู้ยืมของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยหลักประกอบด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 35,632 ล้านบาท ได้แก่ ตัวสัญญาใช้เงิน แพ็คกิ่งเครดิต เลตเตอร์ออฟเครดิต และกรอสส์รีซีท ซึ่งมีกำหนดชำระคืนภายในปี 2565 โดยมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ระหว่างร้อยละ 0.60-4.00 ต่อปี และสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินหลายแห่งทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ จำนวน 28,517 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาว ส่วนที่ถึงกำหนดชำระคืนภายในหนึ่งปีจำนวน 13,418 ล้านบาท ซึ่งมีกำหนดชำระคืนตามที่ระบุในสัญญา โดยมีระยะเวลาครบ 10 ปี ซึ่งสิ้นสุดสัญญาเดือนธันวาคม 2572 โดยมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ระหว่างร้อยละ 1.35-5.85 ต่อปี



8.3 ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

กลุ่มบริษัท อาจมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าหรือคู่สัญญาไม่สามารถชำระหนี้ให้แก่กลุ่มบริษัท ตามที่ตกลงไว้และเมื่อครบกำหนด โดยส่วนหนึ่งเป็นผลกระทบจากการที่รายได้ของธุรกิจและครัวเรือนได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท มีนโยบายด้านสินเชื่อและมีการควบคุมความเสี่ยงด้านสินเชื่อดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ โดยกลุ่มบริษัท จะวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของลูกค้าทุกรายที่ขอวงเงินสินเชื่อในระดับที่กำหนด และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัท ไม่มีความเสี่ยงด้านสินเชื่อที่เป็นสาระสำคัญแต่อย่างใด

8.4 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง คือ ความเสี่ยงที่กลุ่มบริษัท อาจจะไม่สามารถทำตามความต้องการทางการเงินในระยะสั้นได้ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท ได้กำหนดแนวทางในการบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง โดยบริหารจัดการแหล่งเงินทุนระยะสั้นและระยะยาวที่เหมาะสม มีสภาพคล่องเพียงพอในการดำเนินธุรกิจ และรองรับการชำระคืนหนี้และภาระผูกพันต่าง ๆ เมื่อครบกำหนดหรือเมื่อถูกเรียกคืน รวมถึงการทบทวนและติดตามแผนการใช้เงินในโครงการลงทุนต่าง ๆ ตลอดจนการควบคุมการจัดซื้อสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และรักษาระดับเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท และเพื่อทำให้อัตราผลตอบแทนจากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

(9) ความเสี่ยงด้านโรคระบาดอุบัติใหม่ (Emerging risk)

สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในช่วงที่ผ่านมาที่มีการแพร่ระบาดอย่างรวดเร็วและขยายขอบเขตเป็นวงกว้างครอบคลุมในหลายประเทศ ความรุนแรงของการแพร่ระบาดทำให้จำนวนผู้ติดเชื้อและผู้เสียชีวิตทั่วโลกเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และส่งผลให้รัฐบาลหลายประเทศจำเป็นต้องดำเนินมาตรการควบคุมและจำกัดการเดินทางทั้งภายในและระหว่างประเทศอย่างเข้มงวด รวมทั้งการปิดสถานที่และระงับกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงของการแพร่เชื้อ ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจอย่างรุนแรงในทุกภาคส่วน เช่น ธุรกิจท่องเที่ยว โรงแรม การบิน หรือแม้แต่ธุรกิจค้าปลีก

สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในปี 2564 ส่งผลกระทบต่ออุปสงค์ทั้งต่างประเทศและในประเทศรุนแรงเพิ่มขึ้นจากปี 2563 อย่างเห็นได้ชัด หลายบริษัทย่อยในกลุ่มธุรกิจต้องปิดให้บริการในบางช่วงเวลาตามมาตรการที่ภาครัฐกำหนด แม้ว่าในช่วงที่ผ่านมาผลกระทบจะไม่รุนแรงถึงขนาดต้องปิดกิจการ แต่ก็ส่งผลกระทบยาวนานและรุนแรงมากพอที่กลุ่มบริษัทต้องหันมาให้ความสำคัญกับการเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นกรณีของสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน การกลายพันธุ์ของเชื้อที่อาจส่งผลกระทบรุนแรงขึ้น หรือกรณีของการเกิดโรคระบาดอุบัติใหม่อื่น ๆ ซึ่งทั่วโลกมีความกังวลว่าจะมีมากขึ้นบ่อยครั้งขึ้น และรุนแรงขึ้นในอนาคต สิ่งที่กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกในช่วงความไม่แน่นอนนี้ คือสุขภาพและความปลอดภัยของผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า พนักงาน คู่ค้า และชุมชน โดยกลุ่มบริษัท ได้กำหนดแนวปฏิบัติตามแนวทางของกรมควบคุมโรค กระทรวงสาธารณสุข และตามที่กฎหมายหรือแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องตามที่ทางราชการกำหนด โดยได้ทำซ้ำให้พนักงานปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้กำหนดแนวปฏิบัติเพิ่มเติม เพื่อป้องกันการแพร่ระบาด เช่น ได้จัดให้พนักงานที่ประจำสำนักงานได้ทำงานจากที่บ้าน (Work From Home) ในช่วงที่สถานการณ์รุนแรง และจัดให้มีการแบ่งกลุ่มแบ่งรอบการทำงานเมื่อสถานการณ์ผ่อนคลายลง ทำแบบประเมินและตรวจ ATK เพื่อคัดกรองความเสี่ยงก่อนเข้าทำงาน กลุ่มบริษัท ได้สนับสนุนให้พนักงานทุกคนเข้ารับการฉีดวัคซีน โดยประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่ออำนวยความสะดวกและสนับสนุนให้พนักงานทุกคนได้รับการฉีดวัคซีนโดยเร็วและอัปเดตข้อมูลการรับวัคซีน ให้พนักงานสวมหน้ากากอนามัยอย่างถูกวิธีตลอดเวลาที่ทำงานในอาคารหรือออฟฟิศ ใช้ลิฟต์เมื่อจำเป็น หากพนักงานจำเป็นต้องใช้ลิฟต์ ให้ยืนเว้นระยะห่าง หลีกเลี่ยงการพูดคุย หลีกเลี่ยงการจัดการประชุมแบบ Face to Face จัดหาอุปกรณ์ป้องกันที่จำเป็นให้กับพนักงานและลูกค้าตามความเหมาะสม มีการคัดกรองและมาตรการป้องกันต่าง ๆ สำหรับการป้องกันสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 สำหรับผู้ที่มาติดต่อกับบริษัท เช่น ลูกค้า คู่ค้า ผู้รับเหมา โดยลงทะเบียนก่อนและหลังเข้าอาคารออฟฟิศ และ ATK ตรวจสอบการฉีดวัคซีนของผู้ติดต่อ (Vaccination Certificate Checking) ผู้ติดต่อจะสามารถเข้าอาคารได้เมื่อฉีดวัคซีนครบหรือ ATK เป็นลบเท่านั้น ผู้ติดต่อให้ปฏิบัติตามมาตรการ D-M-H-T-T (D-M-H-T-T Monitoring) สวมหน้ากากรักษาระยะห่าง ล้างมือตลอดระยะเวลาที่อยู่ในอาคาร และเพื่อเป็นการปฏิบัติตามคำสั่งของภาครัฐในแต่ละประเทศอย่างเคร่งครัด ในช่วงเวลาของปี 2564 กลุ่มบริษัท จึงได้ปิดให้บริการร้านค้าในกลุ่มแฟชั่นและกลุ่มฮาร์ดไลน์ (Non-Food) ในขณะที่กลุ่มฟู้ด (Food) ส่วนใหญ่ยังคงเปิดให้บริการตามปกติ เพื่อรองรับความต้องการในสินค้าอุปโภค-บริโภคที่จำเป็น

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้ดำเนินมาตรการป้องกันเชิงรุกในทุกพื้นที่ธุรกิจของกลุ่มบริษัท ตั้งแต่การแพร่ระบาดในช่วงแรก ๆ เช่น มาตรการฆ่าเชื้อและทำความสะอาดในสถานที่ดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท และสำนักงาน เพื่อลดสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 มีการทำความสะอาดพื้นผิวสัมผัสบริเวณอาคารทุก 1-2 ชั่วโมง ส่งเสริมการเว้นระยะห่างทางสังคม ติดตั้งสัญลักษณ์



และจากกัน เพื่อให้พนักงานเว้นระยะห่างทางสังคม ลดความแออัดในสถานที่ทำงาน จัดให้มีการระบายอากาศที่ดี เปิดประตู หน้าต่าง และทำความสะอาดระบบระบายอากาศ เพื่อให้ระบายอากาศได้ดี รวมถึงการให้ความสนับสนุนและความช่วยเหลือพันธมิตรและชุมชน ในการป้องกันการแพร่กระจายของเชื้อไวรัส นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเห็นถึงความสำคัญในการเร่งการกระจายวัคซีนเพื่อให้สามารถกลับมาเปิดประเทศได้โดยเร็ว เพื่อลดผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและจะช่วยลดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้ให้ความร่วมมือและสนับสนุนด้านสถานที่เพื่อเป็นศูนย์ฉีดวัคซีน กลุ่มบริษัทฯ เข้าใจถึงสถานการณ์และความกังวลของ ลูกค้าทุกท่านจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และพร้อมให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าทุกท่าน อย่างสุดความสามารถ และด้วยความต้องการสินค้าอุปโภค-บริโภคเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก กลุ่มบริษัทฯ จึงดำเนินงานอย่างเต็มที่เพื่อให้มั่นใจว่ามีอาหารและสินค้าอุปโภค-บริโภคจำเป็นเพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค และมีการดำเนินมาตรการในทุกหน่วยธุรกิจ เพื่อที่จะลดผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรและรักษาสภาพคล่องทางการเงิน

(10) ความเสี่ยงด้านความยั่งยืน (ESG Risk)

10.1 มิติด้านสิ่งแวดล้อม (Environment)

การเปลี่ยนแปลงภูมิอากาศโลกเป็นปรากฏการณ์จากภาวะโลกร้อน มีสาเหตุจากการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอย่างต่อเนื่องมานับตั้งแต่ยุคปฏิวัติอุตสาหกรรมและทวีจำนวนมากขึ้นจนถึงปัจจุบัน ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศโลกนับวันทวีความรุนแรงมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นด้านสิ่งแวดล้อม สุขภาพ เกษตรกรรม ความมั่นคง และเศรษฐกิจ นักวิทยาศาสตร์เชื่อว่าการเปลี่ยนแปลงภูมิอากาศที่เกิดขึ้นในปัจจุบันเป็นเพราะการเปลี่ยนแปลงของก๊าซในบรรยากาศ สาเหตุใหญ่มาจากมนุษย์เป็นผู้กระทำ วิกฤติการณ์โลกร้อนที่แผ่ขยายสร้างผลกระทบและความเสียหายไปทั่วทุกมุมโลก ในช่วงเวลาหลายปีที่ผ่านมา ประเด็นสภาวะโลกร้อนและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศได้รับความสนใจจากทุกภาคส่วน ทั้งในระดับนานาชาติ ภาครัฐ หน่วยงาน และองค์กรต่าง ๆ ในภาคเอกชน ไปจนถึงภาคประชาชน

ประกอบกับการประกาศของรัฐบาลประเทศต่าง ๆ ว่าจะช่วยทำให้การปล่อยก๊าซเรือนกระจกลดลงจนไปสู่ Net Zero Emissions ภายใน 2050 นั้น แปลว่าการร้องขอและกดดันให้ภาคธุรกิจที่ผลิตสินค้าและบริการต้องมีส่วนช่วยลดปัญหาโลกร้อน โดยกำหนดเป้าหมายและวิธีดำเนินการด้วย หากองค์กรใดดำเนินธุรกิจที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อสิ่งแวดล้อมหรือดำเนินธุรกิจโดยไม่คำนึงถึงการมีส่วนร่วมในการรักษาสิ่งแวดล้อม องค์กรนั้นก็อาจได้รับผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจได้ในอนาคต เช่น ไม่ได้รับการยอมรับหรือความร่วมมือในการดำเนินธุรกิจ ถูกต่อต้านจากสังคม หรือชื่อเสียงภาพลักษณ์เสียหาย เป็นต้น

แม้ว่าลักษณะธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ จะไม่ใช่รูปแบบที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อสิ่งแวดล้อม แต่กลุ่มบริษัทก็ไม่นิ่งนอนใจหรือละเลยในประเด็นดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและเน้นการดำเนินธุรกิจที่จะไม่สร้างปัญหาและส่งผลกระทบต่ออนุภูมิโกลที่สูงขึ้น หรือนำไปสู่ผลกระทบเชิงลบต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญในการสร้างคุณค่าและแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อมด้วยระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน จึงได้กำหนดแนวนโยบายสำหรับการพัฒนาแผนปฏิบัติการด้านการลดขยะพลาสติก อาทิ ในปี 2561 บริษัทฯ ได้ริเริ่มโครงการ “ปฏิเสธการใช้ถุงพลาสติก” (Say No to Plastic Bag) โดยทุกกลุ่มธุรกิจในเครือของบริษัทฯ ได้เข้าร่วมในการขับเคลื่อนการแก้ปัญหาขยะพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง โครงการ BAG FOR LIFE ถุงพลาสติกที่มีการจัดทำหน่วยโดย กิ๊ปส์ และแฟมิลีมาร์ก หรือถุง Bag for Life เป็นการนำนวัตกรรมภายใต้หลักการ 3Rs (Reduce, Reuse, Recycle) มาใช้ในการจัดการด้านปัญหามลพิษขยะพลาสติกอย่างครบวงจร โดยเริ่มจากการลดการใช้เม็ดพลาสติกในกระบวนการผลิต รวมถึงการออกแบบถุงพลาสติกให้มีความหนาเพิ่มความแข็งแรงและคงทน เพื่อรณรงค์ให้ผู้ใช้นำมาใช้ซ้ำได้หลายๆ ครั้ง และเมื่อมีการนำไปใช้ซ้ำถุงพลาสติกชำรุดหรือเก่าจะถูกวนกลับเข้ากระบวนการรีไซเคิลด้วยวิธีที่ถูกต้องและผลิตเป็นถุงใบใหม่ ซึ่งเป็นการสร้างพฤติกรรมการใช้ซ้ำตามหลักเศรษฐกิจหมุนเวียนเพื่อรักษาสิ่งแวดล้อมที่ดีไว้ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเตรียมความพร้อมในการปฏิบัติตามกฎหมาย โดยเฉพาะการประกอบธุรกิจสาขาในต่างประเทศ เช่น สาขาในอิตาลี ซึ่งสหภาพยุโรป (EU) เตรียมออกกฎหมายเกี่ยวกับสภาพภูมิอากาศฉบับใหม่ เพื่อให้ EU บรรลุเป้าหมายการลดการปล่อยมลพิษให้ได้อย่างน้อยร้อยละ 55 ภายในปี 2573 ตามนโยบาย European Green Deal ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงติดตามการออกกฎหมายด้านสภาพอากาศของ EU อย่างใกล้ชิด เพื่อเตรียมความพร้อม หาก EU นำมาเป็นข้อกำหนดด้านมาตรการทางการค้ากับประเทศคู่ค้าในอนาคต รวมถึงเตรียมความพร้อมในการปฏิบัติตามกฎหมายของไทย ซึ่งอยู่ระหว่างการร่างกฎหมายโลกร้อนที่เป็นส่วนหนึ่งของแผนการปฏิรูปประเทศภายใต้รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย

10.2 มิติด้านสังคม (Social)

ภาคธุรกิจถือเป็นภาคส่วนหนึ่งที่อยู่ในสังคม ต้องเกี่ยวข้องและมีปฏิสัมพันธ์กับภาคส่วนอื่น ๆ ที่อยู่ในสังคม การดำเนินธุรกิจก็ต้องเกี่ยวข้องและมีปฏิสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้เสียต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า ธุรกิจคู่ค้า รัฐบาล และประชาชนโดยทั่วไป ในชุมชนที่ธุรกิจนั้น ๆ ตั้งอยู่ ธุรกิจที่ดีจึงเป็นธุรกิจที่ดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงผลกระทบต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มด้วย ดังนั้น การดำเนินการใด ๆ ที่เป็นการละเมิด เอาเปรียบ หรือไม่คำนึงถึงสังคมและผู้มีส่วนได้เสีย อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงที่จะถูกฟ้องร้องจากภาคส่วนต่าง ๆ และ / หรือถูกต่อต้านจนไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้



ในช่วงที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีประเด็นความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจที่เป็นส่วนหนึ่งของสังคม มีความมุ่งมั่นในการสร้างคุณค่าต่อสังคมควบคู่กับการดำเนินธุรกิจ อีกทั้ง มีความมุ่งมั่นในการสนับสนุนและช่วยเหลือสังคมทั้งในภาวะปกติและภาวะวิกฤติ ซึ่งจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ ประสบผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนมากขึ้น โดยแนวทางการดำเนินงานที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่องในการสร้างความเท่าเทียมกันในสังคม คือการสนับสนุนและให้โอกาสแก่กลุ่มผู้พิการและผู้ด้อยโอกาสให้มีโอกาสได้รับการจ้างงานและมีรายได้ โดยพัฒนารูปแบบการทำงานที่เหมาะสมเพื่อรองรับการจ้างงานและการให้โอกาสแก่กลุ่มผู้พิการและผู้ด้อยโอกาส

นอกจากนี้ จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และการกระจายวัคซีนที่อาจล่าช้าในช่วงของปี 2564 กลุ่มบริษัทฯ ได้ช่วยสนับสนุนด้านสถานที่ให้แก่ทางกรุงเทพมหานคร (กทม.) เพิ่มจากโรงพยาบาลรัฐและเอกชน รวมถึงโครงการต่าง ๆ ที่ดำเนินการโดยห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และโรบินสันไลฟ์สไตล์ อีกทั้ง กลุ่มบริษัทฯ ได้เคียงข้างคนไทยฝ่าสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ภายใต้แคมเปญ “Bring You The Best” โดยร่วมสมทบทุนก่อสร้างหอผู้ป่วยสนามเร่งด่วน และจัดซื้ออุปกรณ์ทางการแพทย์ให้แก่โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย เพื่อรองรับผู้ป่วย COVID-19 พร้อมมอบ “กล่องห่วงใย” จำนวน 200 กล่อง ซึ่งประกอบไปด้วยยาและเวชภัณฑ์ เพื่อใช้ในการดำเนินงานของโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย รวมถึงส่งต่อความช่วยเหลือแก่ผู้ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในพื้นที่ต่างจังหวัด เพื่อเคียงข้างคนไทยให้ผ่านพ้นวิกฤติไปด้วยกันอย่างดีที่สุด นอกจากนี้ ไม่เพียงแต่การให้ความช่วยเหลือต่อสังคมในประเทศไทยเท่านั้น กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ให้ความช่วยเหลือต่อสังคมในประเทศเวียดนามด้วยเช่นกัน อาทิ การบริจาคเตียงพับให้กับโรงพยาบาลสนามและอุปกรณ์ชุดตรวจ COVID-19 แก่หน่วยงานท้องถิ่นในเวียดนาม เป็นต้น

10.3 มิติด้านการกำกับดูแล (Governance)

การกำกับดูแลในยุคนี้อาจมีเป้าหมายเพื่อให้ธุรกิจมีการพัฒนาในทุกมิติ มีการบริหารจัดการอย่างมีคุณธรรม จริยธรรม มีความโปร่งใส เปิดเผยข้อมูลให้สามารถตรวจสอบได้ รับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย เช่น ผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า และคู่แข่ง ฯลฯ ตลอดจนสังคมและประเทศชาติ ซึ่งจะส่งผลให้ธุรกิจมีความเข้มแข็งและเติบโตได้อย่างยั่งยืน หากองค์กรใดดำเนินธุรกิจโดยขาดการกำกับดูแลที่ดีแล้ว ก็อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินงาน ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ชื่อเสียงภาพลักษณ์ ความน่าเชื่อถือ และการยอมรับของนักลงทุนและสังคมอย่างเลี่ยงไม่ได้

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีความโปร่งใส และธรรมาภิบาล โดยกลุ่มบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจภายใต้แนวปฏิบัติด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี ดำเนินธุรกิจสอดคล้องตามกฎหมาย และกฎเกณฑ์มาตรฐานทางการที่เกี่ยวข้องเพื่อการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

กลุ่มบริษัทฯ ยังได้มีแนวทางป้องกันความเสี่ยงที่อาจนำไปสู่การทุจริตคอร์รัปชันหรือการละเมิดสิทธิของผู้อื่น โดยจัดทำคู่มือจรรยาบรรณ (Code of Conduct) และมีการปรับปรุงอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และผู้เกี่ยวข้องยึดถือปฏิบัติ และนำมาใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่ และทำงานด้วยความรับผิดชอบ ซื่อสัตย์ สุจริต โดยยึดหลักความโปร่งใส ตรวจสอบได้ และมีความมีคุณธรรมในการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะไม่เพิกเฉยต่อการกระทำใด ๆ ที่อาจนำไปสู่การทุจริตและคอร์รัปชัน แม้ว่าการกระทำนั้นเป็นการเอื้อประโยชน์ต่อบริษัท โดยบริษัทฯ มีมาตรการป้องกันการทุจริตที่สามารถช่วยลดความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดการทุจริตในองค์กรได้ เริ่มตั้งแต่การจัดทำนโยบายการต่อต้านคอร์รัปชันและนโยบายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชัน เช่น นโยบายการรับ การให้ของขวัญ บริการต้อนรับ หรือประโยชน์อื่นใด นโยบายค่าเสียงรับรอง นโยบายการบริจาคเพื่อการกุศลและเงินสนับสนุน นโยบายการมีส่วนร่วมทางภาษีเมือง นโยบายการขัดแย้งทางผลประโยชน์ เป็นต้น มีการจัดอบรมเรื่องต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน / ระเบียบที่เกี่ยวข้องแก่ผู้บริหารและพนักงานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงแจ้งนโยบายดังกล่าวแก่ผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ เพื่อบันทึกถึงเจตจำนงของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้สนับสนุนบริษัทย่อยให้เข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่าย แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Collective Action Coalition Against Corruption หรือ CAC)

ด้านการป้องกันปราบปรามและบริหารความเสี่ยงจากการทุจริต กลุ่มบริษัทฯ มีช่องทางสื่อสารให้ผู้มีส่วนได้เสียสามารถแจ้งเบาะแสและข้อเสนอบริการหรือร้องเรียนเกี่ยวกับการทุจริต (Whistleblower) ได้โดยตรงกับหัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายใน หรือประธานกรรมการตรวจสอบ (ในกรณีผู้ร้องเรียนมีข้อร้องเรียนประธานเจ้าหน้าที่บริหาร) และจะมีการแต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาและสอบสวนเรื่องราวร้องทุกข์ตามกระบวนการที่เป็นระบบ โปร่งใส และตรวจสอบได้ เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นและความไว้วางใจในกระบวนการสอบสวนที่เป็นธรรมแก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในทุกภาคส่วน



ในปี 2564 บริษัทฯ ได้รับคะแนนการประเมินการกำกับดูแลกิจการในระดับ 5 ดาว หรือ “ดีเลิศ” (Excellent) ในโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย (CGR) ประจำปี 2564 จากสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) หลังจากเพิ่งเข้าตลาดหลักทรัพย์ไปเมื่อปี 2563 สะท้อนให้เห็นถึงความมุ่งมั่นตั้งใจของทุกภาคส่วนในการร่วมกันเป็นพลังสร้างการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน มีธรรมาภิบาล มีจิตสำนึกรับผิดชอบต่อสังคม รวมถึงการสร้างสรรคสิ่งใหม่ การใส่ใจลูกค้า การก้าวหน้าทั้งกลุ่มธุรกิจ การมีจิตผูกพันพึ่งพา โดยเฉพาะการมุ่งรักษาวินัยธรรม ซึ่งจะเป็นส่วนสำคัญในการปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กร อันสะท้อนสู่การดำเนินงานขององค์กรในอนาคต ซึ่งการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบนี้ ถือเป็นรากฐานสำคัญในการนำพาธุรกิจสู่การเป็นองค์กรธุรกิจค้าปลีกชั้นนำของไทยอย่างยั่งยืน พร้อมสร้างคุณค่าและประโยชน์ให้แก่สังคมที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ

2.2.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

(1) ข้อจำกัดในเรื่องสัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลต่างด้าวภายใต้กฎหมายไทย และข้อบังคับของบริษัท

ข้อบังคับของบริษัทฯ ได้กำหนดสัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลต่างด้าวไว้ที่ร้อยละ 49.0 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้วทั้งหมด ซึ่งสอดคล้องกับข้อจำกัดสัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลต่างด้าวภายใต้กฎหมายไทย ดังนั้น สภาพคล่องและราคาตลาดของหุ้นของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบในทางลบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อสัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลต่างด้าวถือหุ้นของบริษัทฯ เต็มสัดส่วนที่กำหนด เนื่องจากจะทำให้ผู้ถือหุ้นสัญชาติไทยไม่สามารถโอนหุ้นของบริษัทฯ ให้กับบุคคลต่างด้าวได้นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้น รวมถึงผู้ซื้อหรือขายหุ้นของบริษัทฯ ซึ่งมีได้มีสัญชาติไทยอาจไม่สามารถทราบล่วงหน้าได้ว่าหุ้นของบริษัทฯ ที่กำลังซื้อขายอยู่นั้นเกินสัดส่วนที่กำหนด และจะสามารถบันทึกชื่อผู้ซื้อหุ้นในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นได้หรือไม่ หรือว่านายทะเบียนจะปฏิเสธการบันทึกการโอนหุ้นดังกล่าว ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 มกราคม 2565 สัดส่วนของผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นบุคคลต่างด้าวในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 14.0 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งเป็นสัดส่วนที่น้อยกว่าสัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลต่างด้าวที่ข้อบังคับของบริษัทฯ ได้กำหนดไว้

(2) ความผันผวนของราคาหุ้นอย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทฯ คาดว่าราคาหุ้นของบริษัทฯ อาจมีความผันผวนอย่างมีนัยสำคัญ และผู้ลงทุนอาจไม่สามารถขายหุ้นของบริษัทฯ ต่อในราคาที่เท่ากับหรือสูงกว่าราคาที่ซื้อมาได้หรือไม่สามารถขายหุ้นได้ทันที ราคาซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ มีแนวโน้มที่จะผันผวนและขยับขึ้นลงอยู่ในกรอบราคาที่ค่อนข้างกว้าง ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยหลายประการ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง

- ความผันผวนของผลการดำเนินงานตามที่คาดการณ์ไว้หรือตามที่เกิดขึ้นจริง
- การออกหรือการเปลี่ยนแปลงบทวิเคราะห์หลักทรัพย์หรือคำแนะนำของนักวิเคราะห์เกี่ยวกับหลักทรัพย์ของบริษัทฯ
- การจ้างงานหรือการสูญเสียบุคลากรที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ หรือคู่แข่ง
- การประกาศเกี่ยวกับพัฒนาการซึ่งสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน การเข้าซื้อกิจการ หรือการผนึกกำลังเชิงกลยุทธ์ในอุตสาหกรรมที่กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจ
- กฎระเบียบที่เข้มงวดหรือข้อจำกัดที่ออกโดยหน่วยงานรัฐซึ่งกระทบต่ออุตสาหกรรมที่กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจ
- ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
- ความเสี่ยงที่มีอยู่ ณ ปัจจุบันและที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต รวมถึงการถูกสอบสวนโดยหน่วยงานของรัฐและ
- สถานการณ์ทางเศรษฐกิจและตลาด หรือพัฒนาการอื่นใดโดยรวมที่มีผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทฯ และอุตสาหกรรมที่กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจทั้งในระดับประเทศ ภูมิภาค และทั่วโลก

(3) การขายหุ้นของบริษัทฯ โดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อราคาซื้อขายหุ้น

การขายหุ้นของบริษัทฯ โดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งรวมถึง HCDS และครอบครัวจิราธิวัฒน์ในอนาคตและหุ้นของบริษัทฯ จำนวนมากของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งรวมถึง HCDS และครอบครัวจิราธิวัฒน์ที่ออกขายพร้อมกันอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อราคาซื้อขายของหุ้นที่เสนอขาย ณ วันที่ 31 มกราคม 2565 ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งรวมถึง HCDS และครอบครัวจิราธิวัฒน์ถือหุ้นในบริษัทฯ โดยทางตรงและทางอ้อมคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 74.1 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ

การขายหุ้นของบริษัทฯ โดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งรวมถึง HCDS และครอบครัวจิราธิวัฒน์ในจำนวนที่มีนัยสำคัญหรือการคาดการณ์ว่าจะมีการขายหุ้นของบริษัทฯ ในจำนวนที่มีนัยสำคัญอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อราคาซื้อขายหุ้นที่เสนอขาย โดยบริษัทฯ ไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่าการขายหุ้นหรือจำนวนหุ้นที่จะซื้อขายในอนาคตจะมีผลกระทบต่อราคาตลาดของหุ้นที่เสนอขายในแต่ละช่วงเวลาอย่างไร



โดยหากมีการขายหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์ ในจำนวนที่มีนัยสำคัญภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้อาจมีการซื้อขายหุ้นดังกล่าวเกิดขึ้น ราคาตลาดของหุ้นที่เสนอขายในตลาดหลักทรัพย์ อาจได้รับผลกระทบในทางลบ นอกจากนี้ การขายหุ้นในลักษณะดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทฯ ต้องประสบกับอุปสรรคในการระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์ ในราคาและช่วงเวลา ที่บริษัทฯ เห็นว่าเหมาะสม

(4) อำนาจควบคุมและส่วนได้เสียของ HCDS ซึ่งแตกต่างจากผู้ถือหุ้นรายอื่น

HCDS ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ อาจมีส่วนได้เสียที่แตกต่างจากผู้ถือหุ้นรายอื่น ณ วันที่ 31 มกราคม 2565 HCDS ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 35.1 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่สามารถรับรองได้ว่า HCDS จะยังคงถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนดังกล่าวต่อไป นอกจากนี้ HCDS ยังไม่มีหน้าที่ในการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่บริษัทฯ หรือมีหน้าที่ในการใช้สิทธิในฐานะผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ หรือผู้ถือหุ้นรายอื่น ทั้งนี้ HCDS อาจมีอำนาจในการควบคุมการบริหารและจัดการบริษัทฯ โดยเฉพาะอำนาจในการเสนอชื่อบุคคลเพื่อรับการแต่งตั้งเป็นกรรมการในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัทฯ และการเสนอชื่อบุคคลเพื่อรับแต่งตั้งเป็นผู้บริหารโดยคณะกรรมการบริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กรรมการจำนวน 9 ท่าน เป็นกรรมการซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากการเสนอชื่อโดย HCDS

สมาชิกในครอบครัวจรัสวัฒน์จำนวน 77 ราย เป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมดใน HCDS ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งภายใต้กฎหมายของประเทศไทย โดย ณ วันที่ 31 มกราคม 2565 ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ซึ่งรวมถึง HCDS และสมาชิกในครอบครัวจรัสวัฒน์จะถือหุ้นของบริษัทฯ โดยทางตรงและทางอ้อมในสัดส่วนประมาณร้อยละ 74.1 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ

2.2.3 ความเสี่ยงต่อการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างประเทศ

-ไม่มี-



3

การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน



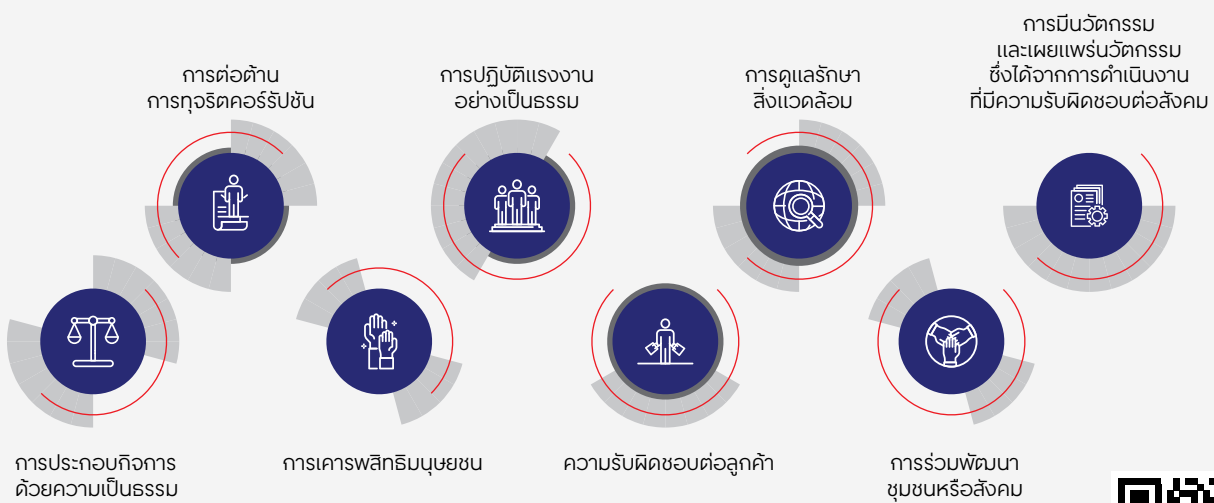


3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

ปัจจุบัน ความท้าทายและความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ไม่เพียงแต่ปรากฏในด้านการเงิน แต่รวมถึงความเสี่ยงที่เกิดขึ้นต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมที่นำมาสู่ผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยะยาว บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงการพัฒนาองค์กรสู่ความยั่งยืน เพื่อเป็นองค์กรแบบอย่างอันดีของสังคม ที่ดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมเพื่อกำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจที่เป็นธรรม ไม่ยินยอมต่อการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบ และเคารพต่อสิทธิมนุษยชน ตลอดจนการดำเนินธุรกิจที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม พร้อมสร้างประโยชน์ให้กับสังคมผ่านนวัตกรรมที่เพิ่มผลิตผลอันดี จนนำไปสู่การพัฒนาการบริการของบริษัทฯ ที่มีได้เพียงสร้างผลกำไรให้สูงขึ้น แต่รวมถึงการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ตลอดจนการยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในสังคม

นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม



สามารถศึกษานโยบายของบริษัทฯ ด้านความรับผิดชอบต่อสังคม เพิ่มเติมได้ทาง QR CODE



นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้สร้างวิสัยทัศน์การพัฒนาด้านความยั่งยืนที่คำนึงถึงการดำเนินงานทางธุรกิจ การกำกับดูแลกิจการที่สอดคล้องตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี การสร้างความเป็นอยู่ที่ดีของผู้คน การพัฒนาคุณภาพสิ่งแวดล้อม และท้ายที่สุดคือการสร้างความร่วมมือ ความสงบสุข และศิลปวัฒนธรรมที่ดีต่อสังคม เพื่อเป็นแบบแผนในการขับเคลื่อนบริษัทฯ ที่ไม่เพียงแต่สร้างความเปลี่ยนแปลงเชิงบวกต่อธุรกิจ แต่สร้างคุณค่าทั้งด้านสิ่งแวดล้อมและสังคมในระยะยาว

กรอบแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน



PEOPLE

ความเป็นอยู่ที่ดีของผู้คน



PROSPERITY

การเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน



PLANET

คุณภาพสิ่งแวดล้อม



PEACE & PARTNERSHIPS

ความสงบสุข ศิลปวัฒนธรรมและความร่วมมือ



ในปี 2564 กลยุทธ์ด้านความยั่งยืนนั้น ได้เป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนบริษัท ภายใต้แนวคิดการสร้างคามยืดหยุ่นในการดำเนินธุรกิจ (Resilience Reimagined) ซึ่งประกอบไปด้วย 1) การรองรับความเสี่ยงทางด้านการเงิน (Financial Resilience) 2) การรองรับการเปลี่ยนแปลงในธุรกิจได้อย่างทันก่วงที่ (Operational Resilience) ที่รวมไปถึงการปรับเปลี่ยนช่องทางในการดำเนินธุรกิจให้เป็นแบบ Omnichannel และการพัฒนาด้านดิจิทัล เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค และท้ายที่สุด 3) การสร้างความเชื่อมั่นให้แก่มุมมองได้เสียผ่านการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน (Reputational Resilience) ซึ่งเป็นการดำเนินงานตามวิสัยทัศน์ในเรื่องการพัฒนาด้านความยั่งยืนข้างต้น

CENTRALRETAIL

มุมมองใหม่แห่งความยืดหยุ่น: ปรับมุมมองใหม่ผ่าน 3 เสาหลักแห่งการเปลี่ยนแปลง



ความยืดหยุ่นด้านการเงิน

สร้างความมั่นใจต่อการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องและรอบคอบท่ามกลางความไม่แน่นอนในระยะสั้น

- ปกป้องผลกำไร
- การบริหารจัดการสภาพคล่อง

ส่งเสริมการเติบโตในระยะยาว

- เร่งขยาย Omnichannel
- เสริมความแข็งแกร่งและขยายฐานธุรกิจหลัก
- สร้างกลไกการขับเคลื่อนธุรกิจรูปแบบใหม่
- มุ่งสร้างโปรไฟล์ที่แข็งแกร่งผ่านแพลตฟอร์มรูปแบบใหม่
- วางกลยุทธ์ควบรวมกิจการและพันธมิตรที่มีความริเริ่มด้านนวัตกรรม



ความยืดหยุ่นด้านการดำเนินงาน

- คงไว้ซึ่งการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง
- สนับสนุนการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจอย่างก้าวกระโดด (Digitalization)
- สร้างบุคลากรที่มีความสามารถและมีความยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลง



ความยืดหยุ่นด้านภาพลักษณ์

มุ่งยกระดับสังคมให้อยู่คู่กับองค์กรเพื่อเสริมภาพลักษณ์ที่ดีและความน่าเชื่อถือขององค์กร

- สิ่งแวดล้อม
- สังคม
- การกำกับดูแล และเศรษฐกิจ

จัดลำดับความสำคัญอย่างต่อเนื่องในประเด็นด้านการดำเนินงานเพื่อให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืนผ่านกระบวนการที่สอดคล้องกับการประเมินด้านความยั่งยืน ซึ่งได้รับเลือกให้เป็นหุ้นยั่งยืน (THSI) ตั้งแต่ปีแรกที่ทำการประเมิน

“Central to Life” ยังคงเป็นแกนหลักในการขับเคลื่อนของ เซ็นทรัล รีเทล สู่ความสำเร็จผ่านจุดมุ่งหมายที่เรงกล้า ร่วมกับผู้คนที่มีพลังขับเคลื่อนอย่างต่อเนื่อง โดยมีหัวใจหลักสู่ความธรรมดา แต่กลับมุ่งสู่สิ่งที่ดีกว่า ทั้งนี้ ด้วยภาวะผู้นำที่เด่นชัด เซ็นทรัล รีเทล ยังคงเต็มเปี่ยมด้วยความมั่นใจในการรักษาทิศทางสำหรับการเปลี่ยนแปลงเพื่อคว้าโอกาสในอนาคต ด้วยจิตวิญญาณแห่งความเชื่อมั่นในทุกความเป็นไปได้สำหรับการเป็นผู้นำในปี 2022

ทั้งนี้ จากกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานด้านความยั่งยืนข้างต้น บริษัทฯ ได้กำหนดพันธกิจที่จะดำเนินธุรกิจภายใต้การจัดการอย่างยั่งยืนตาม The Global Goals for Sustainable Development ของสหประชาชาติ (UN SDGs) เพื่อเป็นการสร้างอีกหนึ่งความเชื่อมั่นและแบบแผนในการพัฒนาบริษัทฯ ไปในทิศทางที่สอดคล้องต่อเป้าหมายสากล

สำหรับการกำหนดเป้าหมายปี 2568 มีความสอดคล้องต่อเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืน UN SDGs ดังนี้

กรอบแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน	หัวข้อ ESG	เป้าหมายการพัฒนายั่งยืน
ความเป็นอยู่ที่ดีของผู้คน	สินค้าที่ปลอดภัยและดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค	3 สุขภาพที่ดี, 16 สังคมที่มีความยุติธรรม
	การพัฒนาศักยภาพของพนักงาน	4 การศึกษา, 8 เศรษฐกิจที่เติบโต
การเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน	นวัตกรรม	9 เศรษฐกิจที่เติบโต
	การบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์และแบรนด์	9 เศรษฐกิจที่เติบโต
คุณภาพสิ่งแวดล้อม	การบริหารจัดการด้านพลังงานและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ	7 พลังงานสะอาด, 8 เศรษฐกิจที่เติบโต, 13 ภูมิอากาศ
	การจัดการขยะและเศรษฐกิจหมุนเวียน	12 ผลิตอย่างรับผิดชอบ
ความสงบสุขศิลปวัฒนธรรมและความร่วมมือ	การสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจของชุมชนและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	1 สังคมที่สงบสุข, 2 ความเท่าเทียม, 8 เศรษฐกิจที่เติบโต, 15 ธรรมชาติ, 17 พันธมิตรเพื่อการพัฒนา



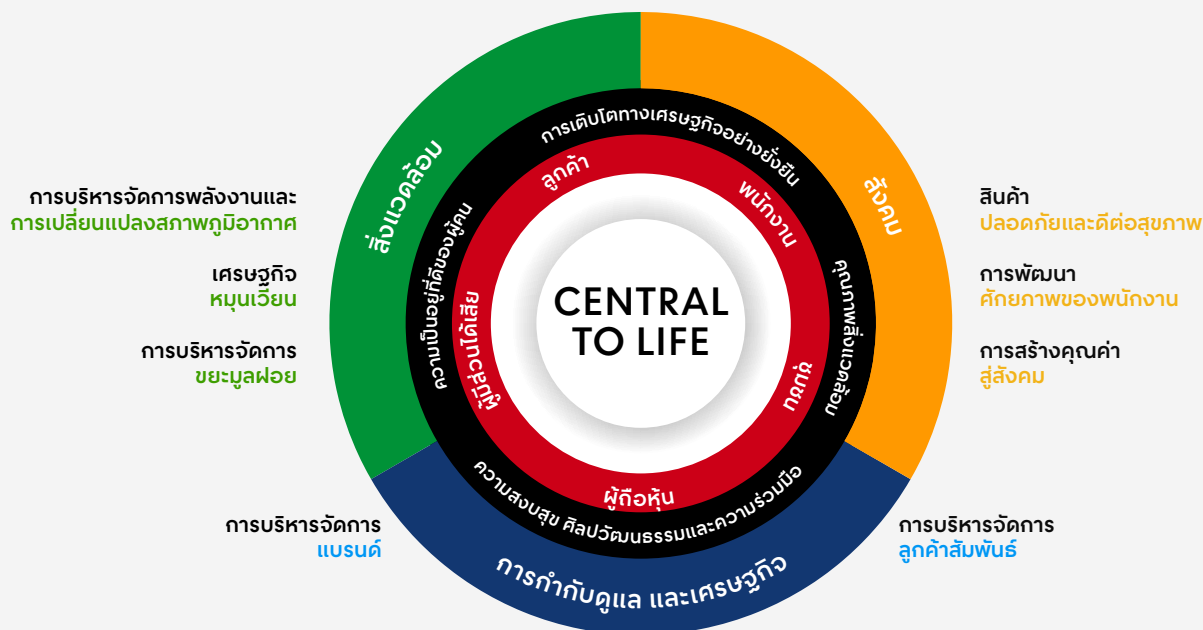
บริษัทฯ กำหนดวิสัยทัศน์การพัฒนาด้านความยั่งยืนประกอบไปด้วย 4 เสาหลัก ผ่านการศึกษาประเด็นสาระสำคัญตามลักษณะของการดำเนินธุรกิจ ทั้งจากมุมมองระดับสากล กลุ่มธุรกิจ กลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน ตลอดจนความต้องการและการให้ความสำคัญของผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมด เพื่อกำหนดประเด็นที่มีสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนตามมิติของ ESG อันประกอบด้วยการพัฒนาในด้านสิ่งแวดล้อม (Environment) ด้านสังคม (Social) และการกำกับดูแลบริษัทบนหลักธรรมาภิบาล (Governance)

เป้าหมายปี 2573

สนับสนุนบรรพบุรุษที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม 100%
ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 30%

ลดปริมาณการสูญเสียอาหารและขยะอาหาร 30%
สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้ามากกว่า 95%

สร้างรายได้ให้เกษตรกรและชุมชน ผ่านตลาดจริงใจ Farmers' Market มากกว่า 1,000 ล้านบาท / ปี



Environment	Social	Governance
<p>การจัดการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและการใช้พลังงาน</p> <p>เศรษฐกิจหมุนเวียนและการจัดการขยะ</p>	<p>สินค้าที่ปลอดภัยและดีต่อสุขภาพผู้บริโภค</p> <p>การพัฒนาศักยภาพของพนักงาน</p>	<p>นวัตกรรม</p> <p>การบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์และแบรนด์</p>



3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

บริษัทฯ มุ่งผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภค โดยไม่ส่งผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมตลอดห่วงโซ่คุณค่าบริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญในเรื่องการจัดหาวัตถุดิบและสินค้าที่มีความยั่งยืน การจัดส่งและจัดจำหน่าย การบริการทั้งก่อนและหลังการขาย ตลอดจนการประยุกต์ใช้นวัตกรรมในการผลิต การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ และการพัฒนาชุมชนสัมพันธ์ เพื่อนำมาซึ่งประสิทธิภาพของการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม

3.2.1 ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจเซ็นทรัล รีเทล

ธุรกิจของเซ็นทรัล รีเทล ประกอบไปด้วย

HARDLINE

กลุ่มฮาร์ดไลน์

ศูนย์กลางเรื่องบ้าน

จำหน่ายสินค้าที่ตอบสนองความต้องการในทุกเรื่องเกี่ยวกับบ้าน ซึ่งประกอบไปด้วยสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ วัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง สินค้าตกแต่งบ้าน สินค้าดีไอวาย (DIY) เครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-Book) ภายใต้แบรนด์ร้านค้าปลีก อาทิ ไทวัสดุ, บ้าน แอนด์ บียอนด์ ⁽¹⁾ / บีเอ็นบี โฮม, เพาเวอร์บาย, ออฟฟิศเมก, บิ๊กยูเอส, เมพ และเจริญคิม



FASHION

กลุ่มแฟชั่น

ศูนย์กลางแห่งไลฟ์สไตล์

จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับแฟชั่น ครบครันตั้งแต่แบรนด์ชั้นสูง ไปจนถึงแบรนด์ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เต็มเต็มทุกความต้องการ เรื่องแฟชั่นได้อย่างครบครันที่ร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ในห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล, ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน, ซูเปอร์สปอร์ต, เซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป และห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต



FOOD

กลุ่มฟู้ด

ศูนย์กลางสินค้าอุปโภค-บริโภค

ตามติดเทรนด์อาหารและปรับปรุงให้ตอบรับกับความต้องการของผู้บริโภคเสมอ ด้วยสินค้าอุปโภค-บริโภคมากมายภายใต้แบรนด์ร้านค้าปลีก อาทิ เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์, ท็อปส์, แฟมิลีมาร์ท, บิ๊กซี / GO! เวียดนาม, ลานซี มาร์ก, ท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม และ บีบี โก (go!)



PROPERTY

กลุ่มพร็อพเพอร์ตี้

ศูนย์กลางการใช้ชีวิต

ผู้ริเริ่มและเป็นผู้นำในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ โดยบริหารจัดการภายใต้แบรนด์ค้าปลีก เช่น โรบินสัน ไลฟ์สไตล์, ท็อปส์ พลาซ่า และ บิ๊กซี / GO! เวียดนาม



⁽¹⁾ ปัจจุบันอยู่ในระหว่างปรับเปลี่ยนแบรนด์เป็น บีเอ็นบี โฮม



ห่วงโซ่คุณค่าของบริษัท ประกอบด้วย 5 กิจกรรมหลักอันได้แก่ การจัดหาวัตถุดิบ การผลิตและบริการ การขนส่งขายออก การตลาด และการขาย และลูกค้า ซึ่ง ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการจัดหาวัตถุดิบ ผ่านการคัดเลือกวัตถุดิบจากคู่ค้าและผู้ผลิตที่มีความโปร่งใสและแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม นอกจากนี้ ในส่วนของธุรกิจกลุ่มฟู้ด บริษัทฯ ได้มีการจัดซื้อสินค้าจากเกษตรกรท้องถิ่นโดยตรง อาทิ โครงการจริงใจ Farmers' Market ที่สร้างพื้นที่ให้เกษตรกรสามารถนำสินค้าคุณภาพมาขายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้สร้างองค์ความรู้ด้านการทำการเกษตรอย่างยั่งยืน และการผลิตที่ได้มาตรฐาน

ในส่วนของการผลิตและให้บริการ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการผลิตสินค้าที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและมีประโยชน์ต่อสุขภาพของผู้บริโภค บริษัทฯ จึงจัดกิจกรรม / โครงการ อาทิ กลุ่มสินค้า Healthful ซึ่งจำหน่ายสินค้าประเภทออร์แกนิกและสินค้าที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพโดยไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม



ในด้านการกระจายสินค้าและการขนส่งสินค้า บริษัทฯ บริหารคลังสินค้าและการจัดส่งที่สอดคล้องตามมาตรฐานสากล โดยคำนึงถึงการขนส่งที่มีประสิทธิภาพสูงสุดเพื่อลดระยะทางและเวลาในการจัดส่ง อีกทั้ง ยังสามารถลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนสู่บรรยากาศ (Carbon Footprint)

สำหรับประเด็นด้านการตลาดและการขาย บริษัทฯ มุ่งพัฒนาช่องทางการขายและสื่อสารใหม่ อาทิ Tops Online, Personal Shopper ซึ่งเป็นรูปแบบดิจิทัลที่ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าและชำระค่าใช้จ่ายได้สะดวกมากขึ้น อีกทั้ง บริษัทฯ ได้เปิดช่องทางในการขายสินค้าในรูปแบบ Omnichannel เพื่อสร้างความสะดวกสบายและตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคดิจิทัล และยกระดับการสร้างความปลอดภัยให้กับพนักงานและคู่ค้าในช่วงสถานการณ์ COVID-19





ท้ายที่สุดในการบริหารความพึงพอใจของลูกค้าและลูกค้าสัมพันธ์ บริษัทฯ มีหน่วยงานที่ดูแลรับผิดชอบด้านลูกค้าสัมพันธ์โดยเฉพาะ พร้อมทั้งเป็นช่องทางในการเสนอสิทธิพิเศษและรางวัลต่าง ๆ ให้กับลูกค้า และเป็นอีกหนึ่งเครื่องมือในการสร้างความพึงพอใจตลอดจนการให้บริการหลังการขาย



3.2.2 การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

การได้มาซึ่งผลประโยชน์ที่ดี การดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพและเป็นไปตามหลักธรรมาภิบาลนั้นไม่เพียงแต่คำนึงถึงภายในบริษัท แต่รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียอีกหลากหลายกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น การติดต่อสื่อสารกับผู้มีส่วนได้เสียตามช่องทางต่าง ๆ การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสื่อสารดังกล่าว การกำหนดความต้องการจากผู้มีส่วนได้เสียเหล่านั้น และการตอบสนองต่อความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมด ล้วนเป็นส่วนสำคัญที่บริษัทฯ จะต้องคำนึงเพื่อกำหนดแผนกลยุทธ์ที่สามารถตอบโต้และสร้างความร่วมมือกับทุกภาคส่วนในการดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่น ควบคู่กับการพัฒนาสู่ความยั่งยืนของบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมด

ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้มีการแบ่งกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียให้ครอบคลุมทุกมิติทั้งภายในและภายนอกออกเป็น 7 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) ผู้ถือหุ้น 2) พนักงาน 3) คู่ค้าทางธุรกิจ 4) ลูกค้า 5) เจ้าหนี้ 6) หน่วยงานภาครัฐ และ 7) ชุมชนและสังคม เนื่องจากความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียในแต่ละกลุ่มนั้นมีความแตกต่างกันออกไป การตอบสนองและช่องทางการติดต่อของบริษัทฯ จึงต้องมีความเหมาะสมที่สอดคล้องต่อความต้องการของแต่ละกลุ่มของผู้มีส่วนได้เสีย ดังนี้



กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวัง	การตอบสนองต่อความคาดหวัง	ช่องทางการติดต่อ
ผู้ถือหุ้น	<ul style="list-style-type: none"> • ธุรกิจเติบโต มีผลกำไรอย่างยั่งยืน • การกำกับดูแลกิจการที่ดี • การบริหารจัดการด้วยความโปร่งใส • ความสามารถสร้างโอกาสในความท้าทาย • การบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ 	<ul style="list-style-type: none"> • การดำเนินธุรกิจที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ และยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาล • การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ สร้างความเชื่อมั่น และผลตอบแทนสูงสุด • การเปิดเผยข้อมูลที่โปร่งใส ครบถ้วน และเป็นไปอย่างต่อเนื่อง • ให้ข้อมูลทางการเงินที่ถูกต้อง ครบถ้วน • ปฏิบัติตามพันธสัญญา ภายใต้หลักเกณฑ์ และบรรทัดทางกฎหมาย 	<ul style="list-style-type: none"> • ประชุมชี้แจงนักลงทุนรายไตรมาส • รายงานการพัฒนาด้านความยั่งยืน (เว็บไซต์) • การเปิดเผยข้อมูลผ่านรายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) • การแจ้งข่าวสารผ่านตลาดหลักทรัพย์ • การประชุมผู้ถือหุ้น
พนักงาน	<ul style="list-style-type: none"> • ค่าตอบแทนและสวัสดิการที่ดี • ความมั่นคงและความก้าวหน้าในอาชีพ • การพัฒนาศักยภาพ ความรู้ความสามารถ • การมีส่วนร่วมในองค์กรในการแสดงความคิดเห็น 	<ul style="list-style-type: none"> • จัดสรรผลตอบแทนที่ดี สวัสดิการที่เหมาะสม พิจารณาการเลื่อนขั้น การโอนย้าย • จัดระบบการประเมินผลงานที่เท่าเทียมและเป็นธรรม • จัดหลักสูตรฝึกอบรมตรงต่อความต้องการดำเนินธุรกิจ และทันต่อการเปลี่ยนแปลง • รับฟังความเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อนำมาปรับปรุง 	<ul style="list-style-type: none"> • การประชุม ประกาศวิสัยทัศน์ประจำปี • สื่อสังคมออนไลน์ / อีเมล • รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) / รายงานการพัฒนาด้านความยั่งยืน (เว็บไซต์) • ข้อเสนอแนะ หรือข้อร้องเรียน • การสำรวจความพึงพอใจและความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กร (ปีละครั้ง)
คู่ค้าทางธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> • ความเสมอภาคเท่าเทียมในการดำเนินธุรกิจ • การดำเนินธุรกิจต่อกันด้วยความโปร่งใส • การร่วมพัฒนาศักยภาพ เติบโตไปด้วยกัน • การบริหารและการชำระเงินที่ตรงตามเวลา 	<ul style="list-style-type: none"> • การแข่งขันที่เป็นธรรมและโปร่งใส • สัญญาทางธุรกิจที่โปร่งใส และเป็นธรรม • จัดหลักสูตรอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพ • กำหนดการชำระเงินที่ถูกต้อง ครบถ้วน และตรงตามเวลา • เก็บรักษาข้อมูลของคู่ค้า 	<ul style="list-style-type: none"> • จัดประชุมประจำปี • จัดฝึกอบรมเพิ่มความรู้แก่คู่ค้าและกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัท และเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ • สื่อสังคมออนไลน์ / อีเมล • ข้อเสนอแนะหรือข้อร้องเรียน • รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) / รายงานการพัฒนาด้านความยั่งยืน (เว็บไซต์)
ลูกค้า	<ul style="list-style-type: none"> • สินค้าและบริการดี มีคุณภาพตามมาตรฐาน • ส่งมอบสินค้าและบริการตรงตามเวลาที่กำหนด • การบริการหลังการขายที่ดี มีคุณภาพ • การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลส่วนตัว 	<ul style="list-style-type: none"> • การบริการที่ดี มีคุณภาพ และมีความรับผิดชอบ • การส่งมอบสินค้าคุณภาพดีตรงตามเวลา • ส่งมอบประสบการณ์ที่ดีและการบริการที่เหนือความคาดหมาย • พัฒนาระบบการบริหารข้อมูลลูกค้า เพื่อเก็บรักษาข้อมูลส่วนตัวและความปลอดภัยเป็นไปตามมาตรฐานสากล 	<ul style="list-style-type: none"> • การติดต่อลูกค้าโดยตรง • ศูนย์บริการลูกค้า • สื่อสังคมออนไลน์ / อีเมล • การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้ารายปี • ข้อเสนอแนะหรือข้อร้องเรียน



กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวัง	การตอบสนองต่อความคาดหวัง	ช่องทางการติดต่อ
เจ้าหนี้	<ul style="list-style-type: none"> การกำกับดูแลกิจการที่ดี การบริหารจัดการด้วยความโปร่งใส กลยุทธ์การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ความสามารถสร้างโอกาสในความสามารถ บริหารข้อมูลทางการเงินที่ถูกต้อง การชำระเงินเต็มจำนวนและตรงเวลา 	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ตรวจสอบได้ภายใต้หลักธรรมาภิบาล การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ สร้างความเชื่อมั่น และผลตอบแทนสูงสุด การเปิดเผยข้อมูลที่โปร่งใส ครบถ้วน และเป็นไปอย่างต่อเนื่อง ปฏิบัติตามพันธสัญญาภายใต้หลักเกณฑ์ และบริบททางกฎหมาย ให้ข้อมูลทางการเงินที่ถูกต้อง ครบถ้วน ชำระหนี้ครบถ้วนตรงตามเวลา และดูแลคุณภาพของหลักทรัพย์ค้ำประกัน 	<ul style="list-style-type: none"> ประชุมชี้แจงนักลงทุนรายไตรมาส รายงานการพัฒนาด้านความยั่งยืน (เว็บไซต์) สื่อสังคมออนไลน์ / อีเมล ข้อแนะนำหรือข้อร้องเรียน รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report)
หน่วยงานภาครัฐ	<ul style="list-style-type: none"> การปฏิบัติตามตัวบทกฎหมาย และส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการที่ดีตามหลักธรรมาภิบาล การแข่งขันที่เท่าเทียมและเป็นธรรม สนับสนุนและให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่าง ๆ จัดการกับข้อร้องเรียนต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ 	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส ตรวจสอบได้ เป็นธรรม และไม่ขัดต่อกฎหมาย การเปิดเผยข้อมูลที่โปร่งใส ครบถ้วน ตรวจสอบได้ การปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับให้เกิดความเชื่อมั่น ดำรงไว้ซึ่งการบริหารจัดการที่มีคุณภาพ และสร้างความน่าเชื่อถือ สนับสนุนและให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่าง ๆ 	<ul style="list-style-type: none"> เปิดรับฟังและแลกเปลี่ยนความเห็นอย่างสม่ำเสมอ จัดกิจกรรมร่วมกับเครือข่ายภาครัฐ สื่อสังคมออนไลน์ / อีเมล
ชุมชนและสังคม	<ul style="list-style-type: none"> ให้ความสำคัญกับเสียงสะท้อนจากชุมชน ให้ความสำคัญกับความปลอดภัย และผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจัง ดูแลเรื่องข้อร้องเรียนอย่างเป็นธรรม สนับสนุน และส่งเสริมกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชน 	<ul style="list-style-type: none"> ศึกษาเรียนรู้ เข้าใจ รับฟังเสียงสะท้อนจากชุมชนและตอบสนองอย่างตรงใจ ประสานความร่วมมืออย่างสอดคล้อง เพื่อตอบสนองความต้องการของชุมชนอย่างถูกต้อง สร้างการยอมรับ เพื่อความเป็นหนึ่งเดียวกับชุมชน สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้กับชุมชน 	<ul style="list-style-type: none"> รายงานการพัฒนาด้านความยั่งยืนสู่สาธารณะ (เว็บไซต์) สื่อสังคมออนไลน์ / อีเมล ข้อแนะนำหรือข้อร้องเรียน จัดกิจกรรมร่วมกับเครือข่ายชุมชน



3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

3.3.1 นโยบายและการปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ตระหนักถึงปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมและการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ จึงมีความมุ่งมั่นในการปฏิบัติงานที่ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในประเด็น น้ำ ขยะ ของเสีย มลพิษ และก๊าซเรือนกระจก ตามนโยบายด้านสิ่งแวดล้อมของบริษัทฯ เพื่อดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ควบคู่กับการวิเคราะห์ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมที่นำไปสู่การพัฒนาการดำเนินงานเพื่อรับมือต่อผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง

นโยบายด้านสิ่งแวดล้อม

การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก



มุ่งสู่ขยะเป็นศูนย์



ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม



การส่งเสริมรูปแบบการบริโภคและการผลิตที่ยั่งยืน



การลดผลกระทบต่อระบบนิเวศ



การจัดหาอย่างยั่งยืน



การขนส่งและจัดจำหน่าย



สามารถศึกษานโยบายของบริษัทฯ ด้านสิ่งแวดล้อมเพิ่มเติมได้ทาง QR CODE



ด้วยความมุ่งมั่นดังกล่าว ในฐานะที่บริษัทฯ เป็นผู้นำตลาดด้านการให้บริการและการค้าปลีกในประเทศไทย บริษัทฯ จึงปฏิบัติตามแผนการดำเนินงานตามเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน ซึ่งกำหนดขึ้นโดยสหประชาชาติ (UN SDGs) เพื่อเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนการจัดการด้านความยั่งยืนในประเทศไทยและระดับสากล โดยมีความสอดคล้องต่อเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อมดังนี้



7 พลังงานสะอาด
ราคาถูกลง



8 งานที่ดีและ
เศรษฐกิจที่เติบโต



12 บริโภคและผลิต
อย่างมีความรับผิดชอบ



13 แก้ไขปัญหาโลกร้อน



14 ชีวิตในน้ำ



15 ชีวิตบนบก





จากแบบแผนการดำเนินงานตามเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนของสหประชาชาติ บริษัทฯ ได้กำหนดแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างแนวทางการดำเนินงานที่ชัดเจนด้านสิ่งแวดล้อม โดยปัจจุบันแนวปฏิบัติได้ครอบคลุม 3 ประเด็นหลักอันประกอบด้วย

(1) แนวปฏิบัติด้านการลดการสูญเสียอาหารและขยะอาหาร



(2) แนวปฏิบัติด้านการคัดแยกขยะมูลฝอย



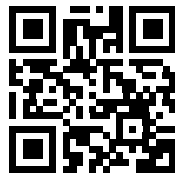


(3) แนวปฏิบัติด้านการลดพลาสติกและบรรจุภัณฑ์

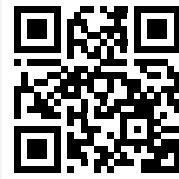




แนวปฏิบัติด้านการลดการสูญเสีย
อาหารและขยะอาหาร



แนวทางการคัดแยกขยะมูลฝอย



แนวปฏิบัติด้านการลดพลาสติก
และบรรจุภัณฑ์

บริษัทฯ ได้มีการตั้งเป้าหมายขับเคลื่อนธุรกิจสู่ Net Zero หรือการปล่อยคาร์บอนเป็นศูนย์ที่ครอบคลุมด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ เศรษฐกิจหมุนเวียน และการจัดการขยะ เพื่อให้สามารถบรรลุความเป็นกลางทางคาร์บอนของประเทศไทยภายในปี 2593

เป้าหมายปี 2573



ใช้บรรจุภัณฑ์
ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
100%



ลดปริมาณ
ก๊าซเรือนกระจก
30%

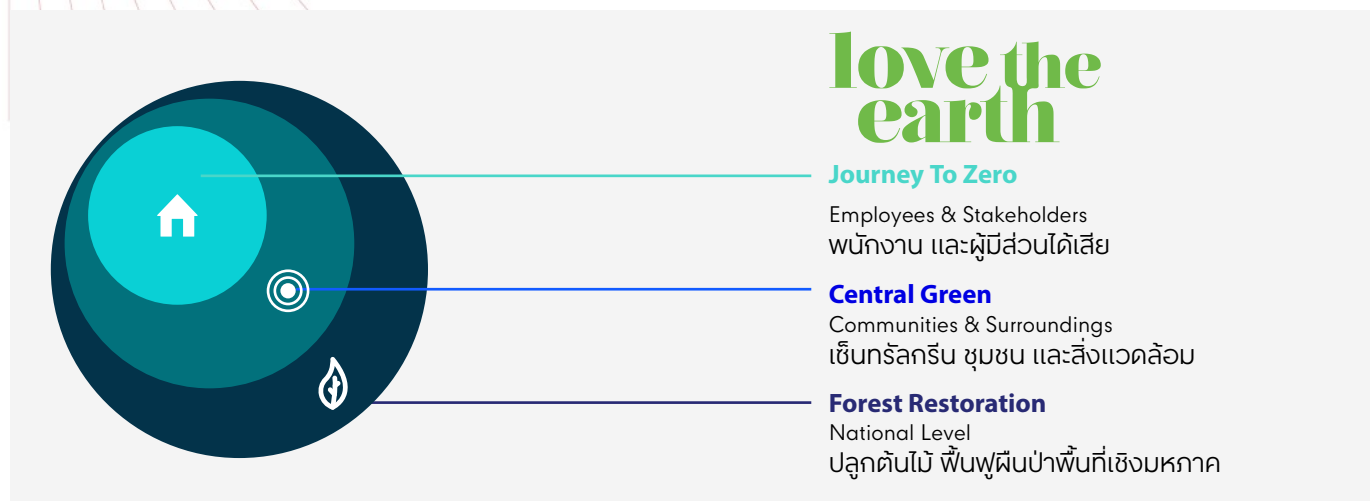


ลดการสูญเสีย
และขยะอาหาร
30%



3.3.2 ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

ในปี 2564 บริษัทฯ ได้มีการวิเคราะห์ประเด็นที่มีสาระสำคัญ (Materiality) และดำเนินธุรกิจภายใต้แคมเปญ “Love the Earth” ที่มีความเกี่ยวข้องกับ 3 ประเด็นหลัก ได้แก่ การลดปัญหาขยะตามหลักเศรษฐกิจหมุนเวียน (Journey to Zero) การเพิ่มพื้นที่สีเขียว (Central Green) และฟื้นฟูป่า (Forest Restoration) อันนำมาสู่ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อมที่มีประเด็นสาระสำคัญดังต่อไปนี้



3.3.2.1 การบริหารจัดการพลังงานและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

บริษัทฯ สร้างความรับผิดชอบต่อการปฏิบัติงานอย่างยั่งยืน และหาวิถีทางใหม่ในการลดการใช้พลังงานและลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเพื่อเป็นต้นแบบที่ดีแก่บริษัทฯ อื่น ๆ ทั้งในประเทศไทยและในระดับสากล

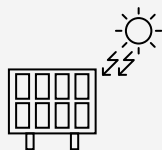
การบริหารจัดการด้านพลังงาน (Energy Management)

บริษัทฯ เข้าร่วมเป็นหนึ่งในคณะกรรมการก่อตั้ง RE100 Thailand Club ที่มีสมาชิกกว่า 500 บริษัท โดยมีวัตถุประสงค์ในการสนับสนุนและลงทุนในการใช้พลังงานทางเลือก เช่น การได้มาซึ่งพลังงานสะอาดจากแสงอาทิตย์ เพื่อลดการเผาไหม้ของเชื้อเพลิงที่สามารถลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ ลดค่าใช้จ่ายด้านพลังงาน และลดความเสี่ยงจากความผันผวนของตลาดเชื้อเพลิงโลก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังตระหนักถึงปัญหาการขาดแคลนน้ำที่ทวีความรุนแรงขึ้น อันสืบเนื่องจากผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ จึงมุ่งเน้นการใช้น้ำให้เกิดประโยชน์สูงสุด





โครงการติดตั้งโซลาร์เซลล์บนหลังคา



บริษัทฯ ได้มีการติดตั้งโซลาร์เซลล์บนหลังคาห้างสรรพสินค้าจำนวนทั้งสิ้น

40
แห่ง

ในส่วนของผลการดำเนินงานในปี 2564 บริษัทฯ สามารถผลิตพลังงานหมุนเวียนคิดเป็น

51,566
เมกะวัตต์ชั่วโมง

ผลการดำเนินงานด้านพลังงาน

การใช้เชื้อเพลิง	2562	2563	2564
น้ำมันเชื้อเพลิง (ลิตร)	37,242,702.23	33,054,576.45	30,952,654.61
ปริมาณการใช้ไฟฟ้า (กิโลวัตต์-ชั่วโมง)	946,139,059.89	975,033,800.31	1,032,910,978.10
ปริมาณการใช้น้ำประปา (ลูกบาศก์เมตร)	6,868,951.84	6,731,024.31	6,622,889.78

การบริหารจัดการด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Change Management)

บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรงจากเชื้อเพลิงภายในองค์กร (ขอบเขตที่ 1) การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อมจากพลังงานที่ซื้อมาใช้ภายในองค์กร (ขอบเขตที่ 2) และท้ายที่สุด การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อมภายนอกองค์กรจากผู้มีส่วนได้เสียอื่น ๆ (ขอบเขตที่ 3) ซึ่งรวมไปถึงการได้มาซึ่งวัตถุดิบและการใช้น้ำมันจากการเดินทางเพื่อไปซื้อสินค้าของลูกค้า อันครอบคลุมทั้งห่วงโซ่อุปทาน (De-carbonization supply chain) อีกทั้ง บริษัทฯ ได้มีการเตรียมความพร้อมในการประเมินความเสี่ยงและโอกาสจากผลกระทบด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศตามแนวทางการรายงานของคณะทำงานด้านการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินเกี่ยวกับสภาพภูมิอากาศ (Task Force on Climate-related Financial Disclosures: TCFD) เพื่อรับมือกับผลกระทบด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจอย่างทันถ่วงที

โครงการติดตั้งสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า

บริษัทฯ ติดตั้งสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้าตามห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ในเครือทั่วประเทศไทย ซึ่งไม่เพียงแต่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่ใช้รถยนต์ไฟฟ้า แต่กลับลดก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 3 ซึ่งเกิดจากการเดินทางของลูกค้ามายังห้างสรรพสินค้าอีกด้วย



ผลการดำเนินงานปี 2564



สถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า

43

สาขา

และ

602

จุด



โครงการฟื้นฟูป่าต้นน้ำ

บริษัทฯ ได้มีการลงพื้นที่เพื่อเพิ่มพื้นที่สีเขียว และการทำการเกษตรอย่างยั่งยืนกว่า 2,154 ไร่ อีกทั้ง บริษัทฯ ได้ส่งเสริมการทำเกษตรผสมผสานแบบป่า 3 อย่าง ประโยชน์ 4 อย่าง แก่นการทำการเกษตรแบบพืชเชิงเดี่ยว เพื่อเพิ่มความหลากหลายทางชีวภาพในพื้นที่



ผลการดำเนินงานปี 2564



พื้นที่ป่าที่เพิ่มขึ้นในปี 2564

2,154 ไร่



ปริมาณการกักเก็บคาร์บอน
ภายใน 10 ปี

72,131 ตัน
คาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า



ผลตอบแทนทางสังคม

360,450,360 บาท

ผลการดำเนินงานด้านก๊าซเรือนกระจก

ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	2562	2563	2564
ขอบเขตที่ 1 (ต้นคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	47,339.59	43,841.40	38,401.75
ขอบเขตที่ 2 (ต้นคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	468,717.29	483,031.74	511,704.10
ขอบเขตที่ 3 (ต้นคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	70,602.86	117,240.28	111,501.06



3.3.2.2 การจัดหาวัตถุดิบอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ ตระหนักถึงการสรรหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ คุณลักษณะที่ดี และไม่เป็นภัยต่อผู้บริโภค จึงได้สนับสนุนวัตถุดิบที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม และไม่ผิดกฎหมายหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง เพื่อรักษาภาพลักษณ์และชื่อเสียงต่อบริษัทฯ และป้องกันผลกระทบเชิงลบต่อห่วงโซ่อุปทานในระยะยาว ดังนั้น บริษัทฯ จึงยึดมั่นในการจัดหาบริการและวัตถุดิบอย่างยั่งยืน โดยมีการปฏิบัติตามเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์การสหประชาชาติ (UN SDGs) ข้อที่ 12 เพื่อการบริหารจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

โครงการกาแฟสีเขียว

บริษัทฯ ก่อตั้งวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกาแฟอินทรีย์รักษาป่าภูเขาเขียว จังหวัดเชียงราย ที่คำนึงถึงการปลูกกาแฟ โดยให้ความรู้ด้านการทำเกษตรกรรมเชิงผสม การลดการใช้สารเคมี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการลงทุนสนับสนุนปัจจัยการผลิตอย่างครบถ้วนซึ่งรวมถึงโรงเรือนแปรรูปกาแฟ โกดัง เครื่องจักร และอุปกรณ์ในการผลิตกาแฟ การจัดอบรม และให้ความรู้การปลูกกาแฟ การรณรงค์การปลูกแบบเกษตรผสมผสาน การงดใช้สารเคมี และการปลูกกาแฟใต้ร่มเงาไม้ใหญ่ในพื้นที่ป่าธรรมชาติบนภูเขาสูง ซึ่งถือว่าการปลูกกาแฟแบบวิถีชุมชนเกษตรอินทรีย์ธรรมชาติ และเป็นการฟื้นฟูป่าต้นน้ำ และกักเก็บก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์อีกทางหนึ่งท้ายที่สุด บริษัทฯ ได้นำเอาผลิตภัณฑ์จากชุมชนมาขายในท๊อปส์ ภายใต้แบรนด์ Good Goods ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน อย.



ผลการดำเนินงานปี 2564



เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ จำนวนการสร้างรายได้
ในปี 2564 ในชุมชน

84
ราย
จากภูเขาเขียว



4,500,000
บาท



พื้นที่ป่าต้นน้ำ
1,462
ไร่



จำนวนเมล็ดกาแฟ
ที่รับซื้อจากชุมชน

4
ตัน



3.3.2.3 การจัดการขยะมูลฝอย

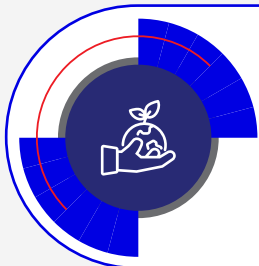
บริษัทฯ มุ่งเน้นพัฒนาการจัดการขยะมูลฝอยที่เกิดจากการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสร้างผลกระทบต่อบริษัทฯ โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจอาหาร และห้างสรรพสินค้า ที่มีขยะอาหารเหลือจากการจัดจำหน่าย (Food Surplus) และขยะอาหาร (Food Waste) เป็นจำนวนมาก บริษัทฯ จึงได้จัดทำแผนงานและกำหนดเป้าหมายที่เหมาะสมในการลดการสูญเสียอาหาร ขยะจากบรรจุภัณฑ์ และขยะมูลฝอยที่เกิดขึ้นตลอดห่วงโซ่อุปทานอย่างครบวงจร โดยการจัดการขยะที่ไม่มีประสิทธิภาพนั้นอาจจะนำมาซึ่งปัญหาสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ได้แก่ ก๊าซเรือนกระจกจากหลุมฝังกลบ ปัญหากลิ่นเหม็นไปยังชุมชนรอบข้าง และการปนเปื้อนของมลพิษสู่แหล่งน้ำและดิน

ดังนั้น บริษัทฯ จึงปฏิบัติตามแนวทางการจัดการด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ ซึ่งมุ่งเน้นการจัดทำโครงการภายใต้ Journey to Zero ซึ่งเป็นการลดปริมาณขยะ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นในการลดขยะอาหารสู่หลุมฝังกลบเป็นจำนวนครั้งหนึ่ง ภายในปี 2573 ตามเป้าหมายสากลในการพัฒนาที่ยั่งยืนของสหประชาชาติข้อที่ 12.3 (UN SDGs) บริษัทฯ จึงสร้างแนวทางปฏิบัติเพื่อนำขยะอาหารมาสร้างประโยชน์อื่น ๆ แก่บริษัทฯ และชุมชนผ่านขั้นตอนของการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานของอาหาร (Food Recovery / Hierarchy) 5 ขั้นตอน ดังนี้



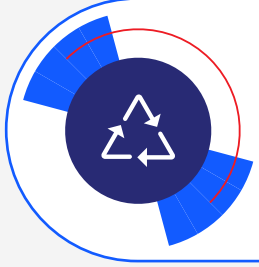
การป้องกัน (Prevention)

- ป้องกันไม่ให้เกิดขยะอาหาร จัดให้มีระบบสั่งสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการ



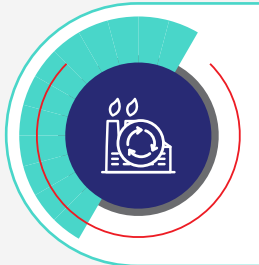
การจัดสรร (Optimization)

- จัดสรรอาหารที่ยังสามารถบริโภคได้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- บริจาคให้ผู้ยากไร้และพนักงาน
- จำหน่ายในร้านค้าพิเศษในราคาที่ถูกลง หรือจำหน่ายให้เป็นอาหารสัตว์
- สนับสนุนองค์กรที่เป็นคนกลางในการกระจายอาหาร



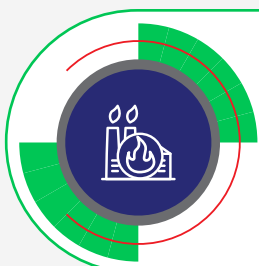
การนำกลับมาใช้ใหม่ (Recycle)

- การผลิตก๊าซชีวภาพ (Biogas) โดยกระบวนการหมัก
- การนำไปผลิตปุ๋ยเพื่อการเกษตร



การกำจัดเพื่อนำพลังงานมาใช้ใหม่ (Recovery)

- ขยะอาหารที่มีความชื้นต่ำจะถูกนำมาเผาเพื่อผลิตพลังงานความร้อน



การกำจัด (Disposal)

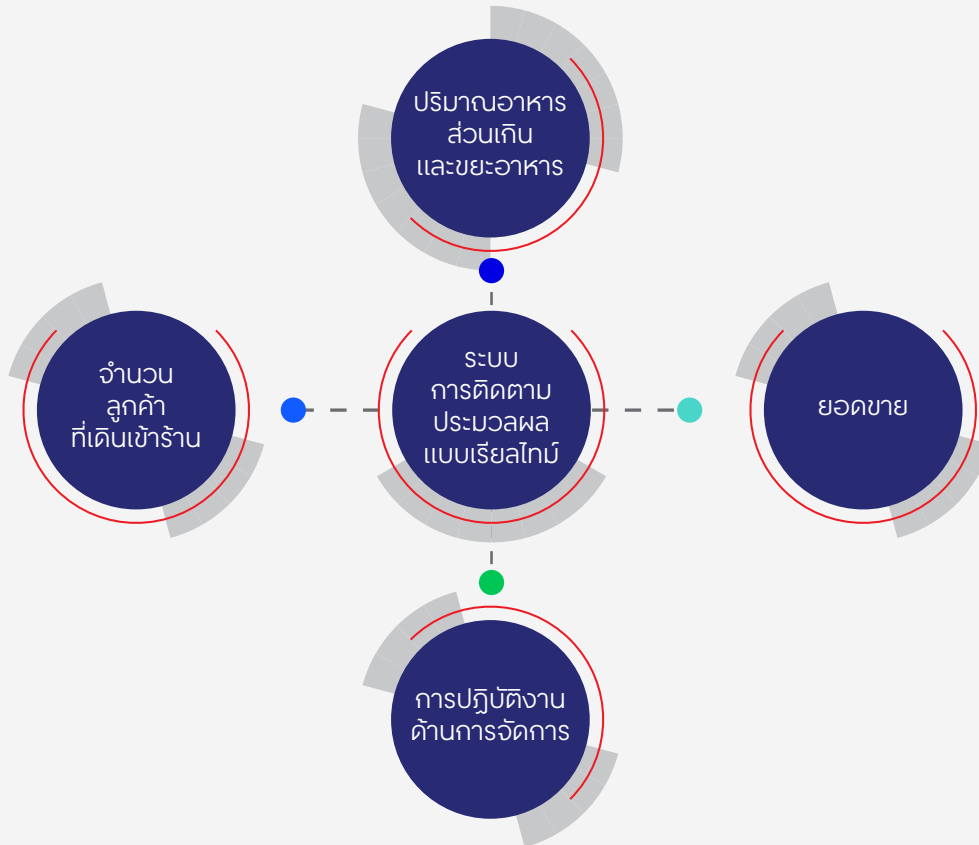
- ขยะที่ไม่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้แล้ว นำไปกำจัดด้วยการเผาหรือฝังกลบ



นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้วางแผนการเก็บข้อมูลผ่านระบบติดตามประมวผลแบบเรียลไทม์ที่มีการเก็บข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญต่อการเกิดขยะมูลฝอยในการดำเนินงาน เพื่อบรรลุตามเป้าหมายในการลดขยะไปสู่หลุมฝังกลบ

การประเมินผล

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการเก็บข้อมูลขยะอาหาร โดยใช้อุปกรณ์อัตโนมัติเชื่อมต่อกับระบบสารสนเทศ ติดตามปริมาณอาหารส่วนเกินและขยะอาหาร เกิดการวิเคราะห์ขั้นสูงและนำมาจัดทำรายงานผลการปฏิบัติงาน



โครงการจัดการอาหารส่วนเกิน

บริษัทฯ ได้นำอาหารส่วนเกิน (Food Surplus) จากท็อปส์ ซึ่งมีสาขาที่เข้าร่วมทั้งหมด 41 สาขา และแพมมีส์มาร์ก จำนวน 37 สาขา มาจัดการให้เกิดประโยชน์สูงสุด ภายใต้ความร่วมมือขององค์กร SOS (Scholars of Sustenance) ซึ่งเป็นองค์กรที่กระจายอาหารไปสู่ผู้ยากไร้ ชุมชน และกลุ่มเปราะบาง ทั้งนี้ สำหรับอาหารเหลือทิ้งที่ไม่สามารถบริโภคได้ จะผ่านการหมักเป็นปุ๋ยชีวภาพ (Compost)

ผลการดำเนินงานปี 2564



จำนวนอาหารส่วนเกินที่ยังรับประทานได้
ที่ให้แก่องค์กร SOS

269.8
ตัน



จำนวนอาหารส่วนเกินและขยะอาหาร
ที่นำไปทำเป็นปุ๋ยชีวภาพ

467.34
ตัน



ขยะที่ส่งไปยังหลุมฝังกลบลดลง

138.76
ตัน



โครงการสมุยโมเดล

บริษัทฯ ได้มีส่วนร่วมในการลดจำนวนขยะผ่านโครงการสมุยโมเดล โดยเริ่มจากการคัดแยกขยะประเภทขยะอินทรีย์ ขยะรีไซเคิล และขยะทั่วไป โดยจัดการขยะอาหารที่มีคุณภาพที่เหมาะสมมาแปรรูปเป็นอาหารสัตว์ ส่วนที่เหลือนั้น บริษัทฯ ได้นำเข้าเครื่องย่อยสลายอินทรีย์ (Composter) เพื่อผลิตปุ๋ยและก๊าซชีวภาพ ที่สามารถนำกลับมาใช้ประโยชน์ในท้องถิ่นและชุมชนได้อีกครั้ง นอกจากนี้โครงการยังเป็นแหล่งเรียนรู้ให้แก่เกษตรกรและบุคลากรในชุมชน เพื่อนำไปต่อยอดประยุกต์ใช้ในธุรกิจของตนได้อีกด้วย ในปี 2564 บริษัทฯ ได้ร่วมกับมหาวิทยาลัยราชภัฏ สุราษฎร์ธานี และเทศบาลนครเกาะสมุยในการแปรรูปขยะอินทรีย์จากศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล สมุยและเพนิสมีร์มาร์เก็ต และนำปุ๋ยอินทรีย์ที่ได้มาใช้ในการเกษตรสาธิต ภายใต้โครงการ Farm to Table Organic Café ซึ่งผลผลิตที่ได้นั้น จะมีการจัดจำหน่ายในกioskต่อไป



ผลการดำเนินงานปี 2564



ลดปริมาณขยะอาหารที่ส่งไปยังหลุมฝังกลบ

47

ตัน



น้ำหมักชีวภาพ

15,000

ลิตร

หมายเหตุ : เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ปี 2564 โรงเรียนมีการเรียนการสอนออนไลน์ทั้งปี ไม่มีการแปรรูปปุ๋ยเม็ด



ผลการดำเนินงานด้านการจัดการขยะ

ประเภทของขยะและของเสีย	2562	2563	2564
ขยะและของเสียไม่อันตราย (กิโลกรัม)	6,296,662.65	72,234,575.68	67,839,179.43
ขยะและของเสียอันตราย (กิโลกรัม)	9,820.33	17,755.68	13,390.26
รวม (กิโลกรัม)	6,306,482.98	72,252,331.36	67,852,569.69

3.3.2.4 เศรษฐกิจหมุนเวียน





บริษัท จัดทำนโยบายการก้าวสู่การลดขยะเหลือศูนย์ (Journey to Zero) อันมีเป้าหมายที่จะทดแทนวัสดุบรรจุภัณฑ์ทุกประเภท ด้วยวัสดุที่ย่อยสลายได้หรือมีส่วนผสมของพลาสติกชีวเคมี หรือบรรจุภัณฑ์ที่ไม่ใช่พลาสติกแต่มีมาตรฐานรับรองและสามารถรีไซเคิลได้ทั้งหมด เพื่อลดการใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวทิ้งภายในปี 2573 อีกทั้ง บริษัท ตระหนักถึงปัญหาฟาสต์แฟชั่น (Fast Fashion) หรือการผลิตเสื้อผ้าตามกระแสที่มีวัฏจักรชีวิตสั้น จึงเตรียมกำหนดแนวทางและโครงการนำร่องเพื่อสร้างประโยชน์จากเสื้อผ้าที่ไม่ได้ใช้งานแล้วตามหลักเศรษฐกิจหมุนเวียน

1 การจัดทำข้อมูลพื้นฐาน (Baseline) และกำหนดเป้าหมาย

- จัดทำบัญชีประเภทขยะแบบใช้ครั้งเดียว และข้อมูลการใช้พลาสติกในปัจจุบัน

5 การรณรงค์สื่อสารและการจัดฝึกอบรมให้ความรู้พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสีย

- สนับสนุนให้พนักงานทุกระดับตระหนักถึงความสำคัญของการสร้างขยะพลาสติก โดยออกสื่อเพื่อการสื่อสารภายนอก และภายในบริษัท
- จัดฝึกอบรมให้ความรู้ พนักงานในองค์กร ให้มีจิตสำนึกในเรื่องของสิ่งแวดล้อม อาทิ อบรมเรื่องการแยกขยะ การลดใช้ถุงพลาสติก การปิดไฟเมื่อไม่จำเป็น เพื่อประหยัดพลังงานไฟฟ้า

2 การป้องกันการเกิดและลดขยะพลาสติก

- บริษัท ได้จัดทำบัญชีรายชื่อขยะพลาสติกเพื่อลด หรือยกเลิกให้ใช้พลาสติกประเภทที่ใช้ครั้งเดียวทิ้ง และประเภทที่ไม่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้

6 การลงทุนด้วยความรับผิดชอบ

- สำรวจการลงทุนในธุรกิจเศรษฐกิจหมุนเวียน
- ส่งเสริมการลงทุนในธุรกิจที่ใช้วัตถุดิบทางเลือก เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

3 การจัดการขยะมูลฝอยอย่างยั่งยืนโดยหลัก 3R

- ปฏิบัติตามหลัก 3R : Reduce, Reuse, Recycle
- ประเมินวงจรชีวิตการเดินทางของขยะตั้งแต่ขั้นตอนกระบวนการผลิต การนำไปใช้ การกำจัด เพื่อหาแนวทางหมุนเวียน นำกลับมาใช้ใหม่

7 การสร้างคุณค่า (CSV)

- แผนปฏิบัติงานด้านการลดขยะพลาสติกดำเนินควบคู่ไปกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ชุมชนและผู้มีส่วนได้เสียได้รับประโยชน์

4 การจัดซื้อที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

- เมื่อทำการจัดซื้อผลิตภัณฑ์ อุปกรณ์ที่ใช้ในสำนักงานและหน่วยงานหน้าร้าน จะต้องพิจารณาถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งวงจรด้วย
- ส่งเสริมให้ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีความทนทานและวัสดุเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

8 การร่วมมือและการเป็นพันธมิตร

- ส่งเสริมและให้ความร่วมมือการพัฒนาเทคโนโลยี และนวัตกรรมจัดการขยะเศรษฐกิจหมุนเวียน และผลิตภัณฑ์ที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม



แคมเปญ Say No to Plastic

บริษัทฯ ดำเนินแคมเปญรณรงค์ลดการใช้บรรจุภัณฑ์และถุงพลาสติกใช้ครั้งเดียวในทุกห้างสรรพสินค้าในเครือ โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้ลดการแจกถุงพลาสติกเป็นที่เรียบร้อยแล้วทั้งแก่พนักงานและลูกค้า ซึ่งได้รณรงค์ให้พนักงานและลูกค้าหันมาใช้ถุงผ้าในการจับจ่ายซื้อสินค้าแทน นอกจากนี้ ในส่วนของร้านอาหารและเครื่องดื่มภายในห้างสรรพสินค้า บริษัทฯ ได้มีการงดการใช้หลอดพลาสติก และใช้หลอดที่ผลิตจากวัสดุธรรมชาติที่สามารถย่อยสลายได้ (Biodegradable Materials)



ผลการดำเนินงานปี 2564



จำนวนถุงพลาสติก
ใช้ครั้งเดียวที่ลดได้

160,211,585
ใบ



อุปกรณ์รับประทานอาหาร
จากวัสดุย่อยสลายได้

35.17
ตัน

ปีการดำเนินงาน

การลดลงของปริมาณถุงพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวทิ้ง (ตัน)

2562

ลดได้ 1,800 ตัน / ปี

2563

ลดได้ 4,720 ตัน / ปี

2564

ลดได้ 3,200 ตัน / ปี

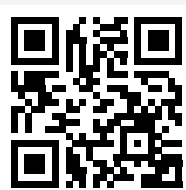


3.4 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสังคม

3.4.1 นโยบายและการปฏิบัติด้านมิติสังคม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติด้านสังคม ซึ่งเกี่ยวข้องถึงการพัฒนาศักยภาพมนุษย์และการยกระดับคุณภาพชีวิตของสังคม โดยประเด็นดังกล่าวเป็นหัวใจหลักในการสร้างความแตกต่างในการดำเนินงาน เพื่อเป็นบริษัทฯ ต้นแบบที่สร้างประโยชน์ให้แก่สังคม ทั้งในประเทศและระดับสากล ดังนั้น บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการปฏิบัติงานที่เป็นแบบอย่างที่ดีของสังคม (Good Corporate Citizen) ที่มีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียตลอดจนพนักงาน คู่ค้า สังคม และชุมชนตามนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน นโยบายการพัฒนาบุคลากร และนโยบายความปลอดภัยอาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน พร้อมทั้งระบียบปฏิบัติด้านสิทธิมนุษยชนที่เกี่ยวกับแรงงาน เพื่อสร้างความชัดเจนในการบริหารจัดการอย่างยั่งยืน

สามารถศึกษานโยบายด้านสังคมเพิ่มเติมได้ทาง QR CODE ด้านล่าง



นโยบายด้านสิทธิมนุษยชน



นโยบายการพัฒนาบุคลากร



นโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

ด้วยเหตุผลดังกล่าว บริษัทฯ จึงกำหนดเป้าหมายเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต และปฏิบัติตามแบบแผนการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ และยกระดับคุณภาพชีวิตของสังคมตามแผนการพัฒนาด้านความยั่งยืนที่กำหนดขึ้นโดยสหประชาชาติ (UN SDGs) เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาอย่างยั่งยืนตามแบบแผนสากล ซึ่งมีความสอดคล้องกับมิติสังคมดังนี้



1 ความยากจน
ต้องหมดไป



2 ความอดอยาก
ต้องหมดไป



3 สุขภาพและ
ความเป็นอยู่ที่ดี



4 การศึกษาที่มีคุณภาพ



5 ความเท่าเทียม
ทางเพศ



8 งานที่ดีและ
เศรษฐกิจที่เติบโต



10 ลดความเหลื่อมล้ำ



15 ชีวิตบนบก



16 สันติภาพ ยุติธรรม
และสถาบันที่เข้มแข็ง



17 ร่วมมือเพื่อพิชิต
เป้าหมายการพัฒนา
ที่ยั่งยืน





เป้าหมายปี 2573 เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต



สร้างรายได้ให้เกษตรกรและชุมชน ผ่านตลาดจริงใจ Farmers' Market มากกว่า

1,000,000,000

บาท / ปี

3.4.2 ผลการดำเนินงานด้านสังคม

บริษัทฯ ได้มีการวิเคราะห์ประเด็นที่มีสาระสำคัญ (Materiality) และดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบความคิด “Better People” ซึ่งส่งเสริมคุณภาพชีวิตของพนักงาน ผ่านการมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพและความรู้แก่พนักงาน ควบคู่กับการยกระดับคุณภาพชีวิตของชุมชน และสังคมที่มีประเด็นสาระสำคัญดังต่อไปนี้

ประเด็นสาระสำคัญของการดำเนินงานด้านสังคม

1. การดึงดูด
และการดูแลรักษาพนักงาน3. อาชีวอนามัยและความปลอดภัย
ของพนักงาน5. สินค้าที่ปลอดภัย
และดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค2. การพัฒนาศักยภาพ
ของพนักงาน4. การปฏิบัติต่อแรงงาน
และการเคารพสิทธิมนุษยชน6. การสร้างประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ
ในชุมชนสังคม และการพัฒนา
ผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

3.4.2.1 การดึงดูดและการดูแลรักษาพนักงาน

บริษัทฯ ไม่สามารถขยายการเติบโตทางธุรกิจหากขาดบุคลากรที่ขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่ความสำเร็จได้ ดังนั้น การคัดเลือกพนักงานที่มีความสามารถ รวมถึงการดูแลรักษาพนักงานที่มีศักยภาพจึงเป็นส่วนสำคัญของบริษัทฯ ในการก้าวต่อไปในอนาคตอย่างแข็งแกร่ง ดังนั้น บริษัทฯ จึงดำเนินมาตรการจ้างงานสำหรับผู้จบการศึกษาใหม่ที่สอดคล้องกับภาครัฐ และสร้างกลยุทธ์ในการดึงดูดพนักงานแบ่งเป็น 5 ด้าน เพื่อเป็นบริษัทฯ ต้นแบบด้านการดูแลรักษาพนักงาน



1. สร้างอาชีพ:
ความหลากหลายในสายอาชีพ
ภายใต้กลุ่มธุรกิจที่หลากหลายของบริษัท



3. สร้างความท้าทาย:
โครงการและการพัฒนาการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง
นำไปสู่ความท้าทายรูปแบบใหม่



5. สร้างสิ่งแวดล้อมที่ดีในการทำงาน:
วัฒนธรรมองค์กรที่เปิดกว้าง
และสภาพแวดล้อมการทำงานที่เหมาะสม



2. สร้างโอกาส:
โอกาสในการเติบโต
แก่พนักงานได้อย่างเหมาะสม



4. สร้างการเติบโต:
Career Path ที่ชัดเจนมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากร
ควบคู่กับการเติบโตของบริษัท

โครงการทุนทวิภาคี

โครงการทุนทวิภาคี ไม่เพียงแต่ให้ความสำคัญต่อพนักงานที่พร้อมทำงาน แต่ให้โอกาสแก่นักเรียน นักศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรี และสาขาวิชาชีพชั้นสูงให้เข้าถึงทักษะและความรู้ทางด้านการประกอบธุรกิจ การทำงานในธุรกิจค้าปลีก และหลักสูตรการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) โดยนักศึกษาสามารถสมัครเพื่อรับทุนการศึกษาเต็มจำนวน และยังมีโอกาสในการร่วมงานกับ บริษัทฯ ในอนาคต

	นักศึกษาระดับ ปวส.		นักศึกษาระดับปริญญาตรี	
	2563	2564	2563	2564
จำนวน (คน)	637	990	747	424
สัดส่วนที่รับเข้าเป็นพนักงาน (ร้อยละ)	43	70	57	30
มูลค่าทุนการศึกษาที่มอบให้กับนักศึกษาในปี 2564 (ล้านบาท)	6	6.2	7	6.6

โครงการ Operational Management Trainee (OMT) และ Retail Management Trainee (RMT)

บริษัทฯ เปิดโอกาสให้คนรุ่นใหม่ สามารถเข้ารับการอบรมและเรียนรู้ทักษะที่เหมาะสม เพื่อสร้างความพร้อมในการทำงานร่วมกับบริษัทฯ ในตำแหน่งผู้จัดการขายและหัวหน้าแผนกบริหารสินค้า โดยโครงการจัดทำการศึกษาและทดสอบ ผู้สมัครที่มีความเหมาะสมในการเข้าร่วมโครงการ ผู้ที่ผ่านการคัดเลือกจะเข้าร่วมกิจกรรมเสริมทักษะการทำงานที่เหมาะสม เพื่อผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพให้แก่บริษัทฯ





ผลการดำเนินงานการดึงดูดและการดูแลรักษาพนักงาน

ผลการดำเนินงาน	2562	2563	2564
อัตราการหมุนเวียนพนักงาน (Turnover Rate)	50%	48%	31%

3.4.2.2 การพัฒนาศักยภาพของพนักงาน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญต่อการพัฒนาศักยภาพของพนักงานให้สามารถตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงอย่างทันทั่วทั้งที่ ซึ่งในปี 2564 บริษัทฯ ได้ดำเนินการพัฒนาพนักงานที่มีศักยภาพสูง การพัฒนาพนักงานด้านการเป็นผู้นำ และการพัฒนาพนักงานด้าน Omnichannel Development อันนำไปสู่ความพร้อมของพนักงานในการก้าวเข้าสู่การดำเนินธุรกิจผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล โดยมีลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลางของธุรกิจ

01

การพัฒนาพนักงานที่มีศักยภาพสูง

(Talent Development)

- การพัฒนาคนเก่งและผู้สืบทอดตำแหน่ง
- การพัฒนาความก้าวหน้าทางอาชีพ
- การสร้างเครือข่ายกลุ่มคนเก่ง

02

การพัฒนาพนักงานด้านการเป็นผู้นำ

(Leadership Development)

03

การพัฒนาพนักงานด้าน Omnichannel

(Omnichannel Development)

ออมนิชาแนล
ที่มุ่งเน้นลูกค้า
เป็นศูนย์กลาง

การสร้างแรงจูงใจในการเรียนรู้



เวิร์กช็อป



ชุมชนนักปฏิบัติ

การเรียนรู้
ออนไลน์การเรียนรู้
ผ่านเกม
(Gamification)การเรียนรู้
แบบผสมผสาน

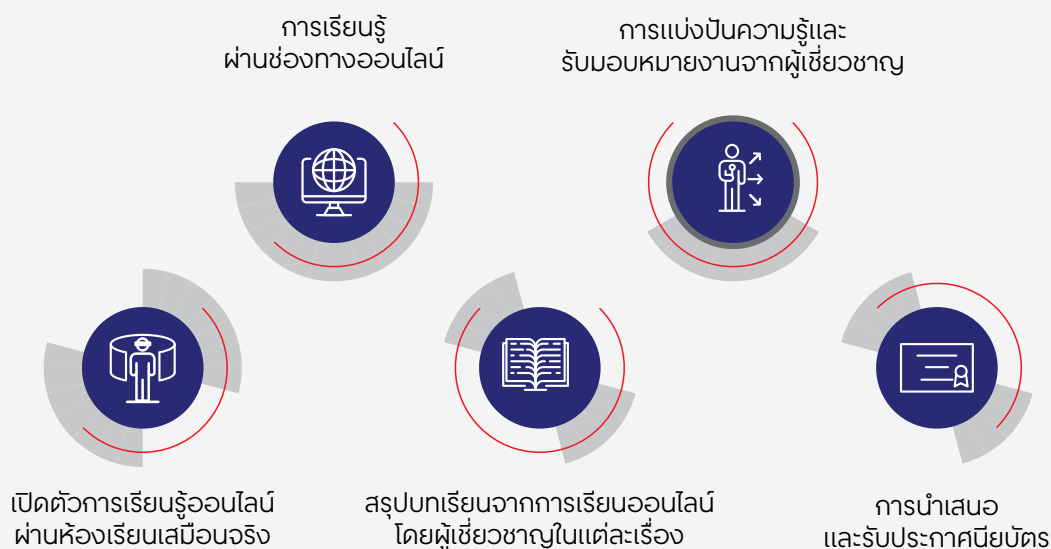
ความต่อเนื่องในการเรียนรู้และพัฒนา

ประสบการณ์การเรียนรู้และพัฒนาที่เป็นเลิศ



โครงการ Omnichannel Development

หลักสูตร Omnichannel Development เปิดโอกาสให้พนักงานได้เรียนรู้และเข้าใจเชิงลึกเกี่ยวกับแพลตฟอร์ม Omnichannel ซึ่งเป็นส่วนสำคัญสำหรับธุรกิจ ให้ก้าวหน้าไปพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงการดำเนินธุรกิจ โดยพนักงานจะมีส่วนร่วมในการสร้างสรรค์โครงการที่สามารถนำแพลตฟอร์ม Omnichannel มาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานจริง โดยขั้นตอนในหลักสูตรนี้ประกอบไปด้วย



ในปี 2564 ได้มีพนักงานเข้าร่วมโครงการ

4,267
คน

ผลการดำเนินงานด้านการพัฒนาศักยภาพของพนักงาน

การฝึกอบรม	2562	2563	2564
จำนวนชั่วโมงการฝึกอบรมเฉลี่ยของพนักงาน (ชั่วโมง / คน / ปี)	6.7	10	13.8
เงินลงทุนด้านการฝึกอบรม (ล้านบาท)	109	100	150

3.4.2.3 อาชีวอนามัยและความปลอดภัยของพนักงาน

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจตามนโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานที่สอดคล้องกับมาตรฐานสากล ISO 45001 เพื่อไม่ให้เกิดอุบัติเหตุที่ก่อให้เกิดการบาดเจ็บหรือเสียหายต่อพนักงานและผู้รับเหมา และมุ่งลดการเกิดอุบัติเหตุจากการปฏิบัติงานให้เป็นศูนย์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำโครงการที่ผลักดันและเอาใจใส่ด้านอาชีวอนามัยและความเป็นอยู่ที่ดีของพนักงาน ผ่านกิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งเป็นการสร้างความตระหนักและจิตสำนึก ดังนี้



นโยบาย อาชีวอนามัยและความปลอดภัยของพนักงาน



สนับสนุนให้มีการจัดทำปรับปรุงสภาพการทำงาน สภาพแวดล้อมในสถานที่ทำงาน ให้เกิดความปลอดภัย และส่งเสริมงานด้านสุขภาพอนามัยของพนักงาน



สนับสนุนและส่งเสริมกิจกรรมความปลอดภัยต่าง ๆ ที่จะช่วยกระตุ้นจิตสำนึกของพนักงาน เช่น การอบรมประชาสัมพันธ์ และการแข่งขันด้านความปลอดภัย



สร้างจิตสำนึกให้แก่พนักงานทุกระดับให้คำนึงถึงความปลอดภัยของตนเอง เพื่อร่วมงานตลอดจนทรัพย์สินของบริษัทฯ เป็นสำคัญตลอดเวลาที่ปฏิบัติงาน

บริษัทฯ ดำเนินโครงการที่สนับสนุนให้พนักงานและผู้รับเหมา มีสุขอนามัยและสุขภาพร่างกายที่แข็งแรง อาทิ โครงการตรวจสุขภาพประจำปี โครงการฉีดวัคซีนไข้หวัดใหญ่ 4 สายพันธุ์ โครงการตรวจน้ำดื่มในสถานที่ทำงานประจำปี อีกทั้ง บริษัทฯ ยังจัดสรรสถานที่ออกกำลังกาย (Fitness Center) และห้องพยาบาลให้กับพนักงาน พร้อมทั้งส่งเสริมสุขลักษณะที่ดีในโรงอาหาร และห้องน้ำให้มีความสะอาดอยู่ตลอดเวลา รวมถึงกำหนดมาตรการและสนับสนุนโครงการต่าง ๆ เพื่อดูแลพนักงานในระหว่างสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19

มาตรการการป้องกันสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19

บริษัทฯ จัดทำแนวทางและยุทธศาสตร์ในการรับมือกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 อย่างเคร่งครัด และมีการบังคับใช้นโยบายในการป้องกันอย่างเคร่งครัด ทั้งด้านความปลอดภัยของลูกค้าเมื่อมาเยือนห้างสรรพสินค้า และในส่วน of พนักงาน และผู้รับเหมา ที่เป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนการดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างความมั่นใจและความปลอดภัยทางอาชีวอนามัย



ผลการดำเนินงานด้านความปลอดภัย

ข้อมูล	หน่วย	2561	2562	2563	2564
จำนวนพนักงานเสียชีวิตจากการทำงาน	คน	0	0	1	0
- พนักงาน	คน	0	0	1	0
- ผู้รับเหมา	คน	0	0	0	0
จำนวนพนักงานที่ได้รับบาดเจ็บจากการดำเนินงาน	กรณี	35	47	154	105
อัตราการบาดเจ็บของพนักงาน	กรณี / ชั่วโมงการทำงาน * 1,000,000	0.370	0.506	1.612	1.037
จำนวนผู้รับเหมาที่ได้รับบาดเจ็บจากการดำเนินงาน	กรณี	0	0	11	2
อัตราการบาดเจ็บของผู้รับเหมา	กรณี / ชั่วโมงการทำงาน * 1,000,000	0.000	0.000	0.976	0.181



3.4.2.4 การปฏิบัติต่อแรงงานและการเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติต่อแรงงานและการเคารพสิทธิมนุษยชนของพนักงานและผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องทั้งหมด บริษัทฯ จึงยึดมั่นในหลักการการปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเท่าเทียม การเคารพต่อสิทธิมนุษยชนและเสรีภาพในการแสดงออกทางความคิด ตลอดจนการหลีกเลี่ยงการละเมิดสิทธิของมิให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม โดยบริษัทฯ ได้มีการดำเนินธุรกิจ และปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน ระดับประเทศและระดับสากลอย่างเคร่งครัด เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการละเมิดสิทธิในห่วงโซ่คุณค่าของบริษัทฯ ซึ่งเป็นประเด็นที่สาธารณะให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะในการใช้แรงงานเด็ก การบังคับใช้แรงงาน และการค้ามนุษย์

ความหลากหลาย และความเท่าเทียม

บริษัทฯ มีนโยบายที่มุ่งเน้นการว่าจ้างและดูแลพนักงานอย่างเท่าเทียมและโปร่งใส รวมไปถึงการบริหารจัดการผลตอบแทน และมอบสวัสดิการเพื่อเสริมสร้างความเป็นอยู่ที่ดีของพนักงาน โดยบริษัทฯ ส่งเสริมให้พนักงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายเคารพในความหลากหลายโดยมุ่งเน้นให้มีการปฏิบัติอย่างเท่าเทียม โดยไม่ให้มีการกีดกันในเรื่องของอายุ เพศสภาพ เชื้อชาติ ศาสนา สีผิว ชาติพันธุ์ และความบกพร่องของร่างกาย พร้อมทั้งสนับสนุนโอกาสในการเติบโตทางสายอาชีพของพนักงานทุกระดับอย่างเท่าเทียม

การจ้างงานคนพิการ

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการว่าจ้างแรงงานคนพิการ และพัฒนาคุณภาพชีวิตภายใต้โครงการ “เชิดกรัล ทำ” โดยสนับสนุนการสร้างอาชีพและเพิ่มขีดความสามารถให้แก่คนพิการ อาทิ โครงการเลี้ยงไก่ไข่ โครงการเพาะเห็ดนางฟ้า โครงการบวดฟ้อนคลาย และโครงการสานตะกร้าพลาสติก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังร่วมมือกับมูลนิธิพระมหาไถ่ ศูนย์พัฒนาคนพิการที่เป็นแหล่งให้ความรู้แก่คนพิการ และได้มีการว่าจ้างคนพิการที่ผ่านการพัฒนาความรู้มาทำงานกับบริษัทฯ ในตำแหน่ง Call Center และพนักงานแผนกซ่อมบำรุง ในเครือของเพาเวอร์บายและไทวัสดุ โดยพนักงานกลุ่มนี้ได้รับการปฏิบัติและสวัสดิการที่เท่าเทียมกับพนักงานทั่วไป



ผลการดำเนินงานปี 2564



สร้างอาชีพ
ให้คนพิการรวม

438

คน



พนักงานประจำ
ที่เป็นคนพิการ

262

คน



คนพิการที่อยู่ใน
โครงการสนับสนุนอาชีพ

176

คน

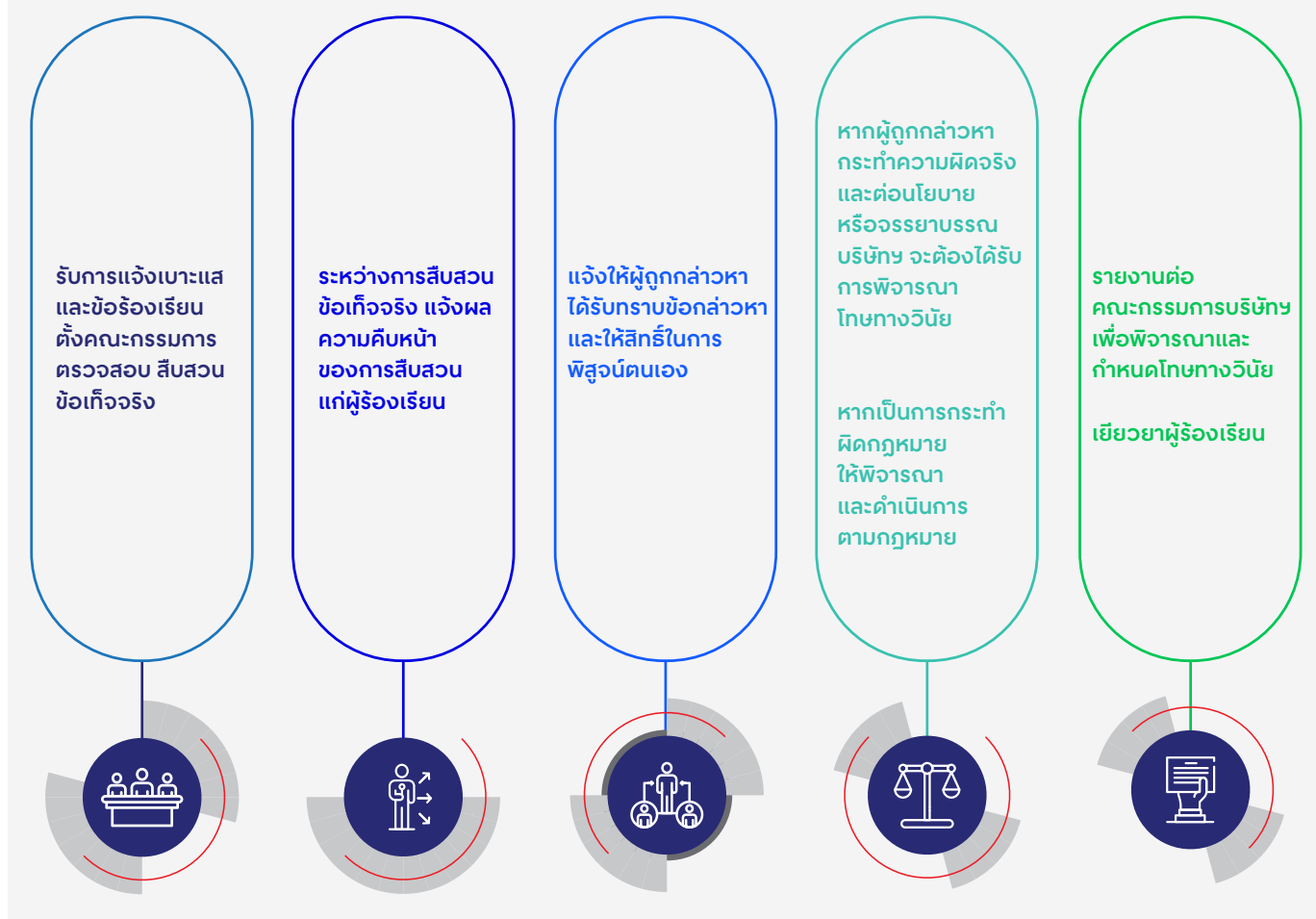


สัดส่วนพนักงานตามเพศสภาพ	2563	2564
จำนวนพนักงานทั้งหมด (คน)	52,702	53,585
สัดส่วนพนักงานชายทั้งหมด (%)	37.5	37.6
สัดส่วนพนักงานหญิงทั้งหมด (%)	62.5	62.4

การเคารพลิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ มุ่งมั่นในหลักการของสิทธิมนุษยชนสากล ซึ่งเป็นสิทธิขั้นพื้นฐานที่บุคคลหนึ่ง ๆ ควรได้รับ ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ ได้จัดตั้งการฝึกอบรมเกี่ยวกับสิทธิมนุษยชนให้แก่พนักงาน ผู้รับเหมา คู่ค้าทางธุรกิจ ชุมชนและสังคม เพื่อเป็นการสร้างความเข้าใจที่ตรงกัน ไม่เพียงภายใน การดำเนินงานของการผลิตแต่ตลอดทั้งห่วงโซ่คุณค่าของบริษัทฯ และในส่วนของการเฝ้าระวังข้อร้องเรียน การละเมิดสิทธิมนุษยชน และการกำกับดูแลที่ดีของบริษัทฯ ได้มีการจัดทำช่องทางในการแสดงความคิดเห็นและร้องเรียนสำหรับผู้ที่ได้รับผลกระทบจากการถูกละเมิดสิทธิอันเกิดจากการดำเนินงานธุรกิจของบริษัทฯ โดยในปี 2564 บริษัทฯ ไม่พบข้อร้องเรียนใดๆ ที่เป็นการละเมิดสิทธิมนุษยชน ในสถานที่ทำงาน

กระบวนการติดตามและตรวจสอบการจัดการการร้องเรียนของพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง





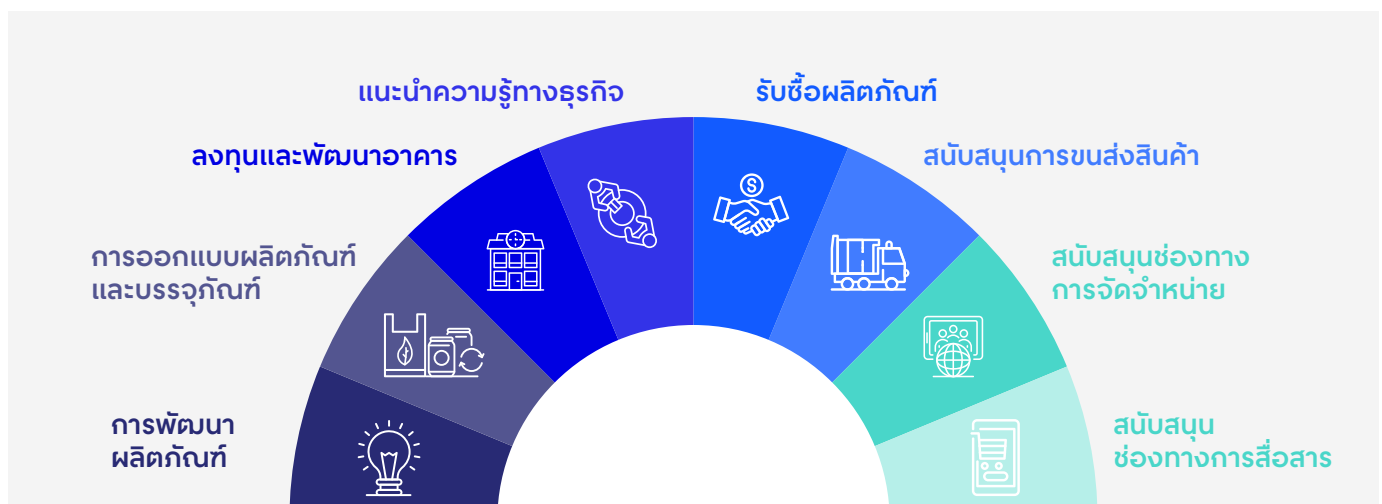
3.4.2.5 สินค้าที่ปลอดภัยและดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค

บริษัทฯ ได้คำนึงถึงความปลอดภัยในสินค้าและบริการที่มอบให้แก่ผู้บริโภคเป็นสิ่งสำคัญ พร้อมทั้งตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพและนำมาซึ่งสุขภาพที่ดี บริษัทฯ จึงได้มีการคัดเลือกการซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้าที่ได้มาตรฐานและเป็นสินค้าที่ดีต่อสุขภาพ เช่น ผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ที่ไม่ใช้สารเคมีในการปลูก การผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานและใส่ใจสิ่งแวดล้อม เป็นต้น

3.4.2.6 การสร้างประโยชน์ต่อเศรษฐกิจในชุมชน สังคม และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

บริษัทฯ มุ่งเสริมความแข็งแกร่งให้กับชุมชนผ่านการสร้างรายได้ให้ชุมชนโดยการสนับสนุนผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น เพื่อยกระดับขีดความสามารถทางธุรกิจของคู่ค้าและเกษตรกรรายย่อยในชุมชนให้สามารถดำรงอยู่ต่อไปได้ อันนำไปสู่ความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ กับชุมชน ดังนั้น บริษัทฯ จึงดำเนินโครงการที่สนับสนุนให้ชุมชนเกิดความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ การอบรมให้ความรู้แก่ชุมชนและคู่ค้า และการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายและสื่อสารผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นให้มีความสามารถในการแข่งขันในตลาด ทั้งนี้ การนำมาซึ่งการพัฒนาดังกล่าว บริษัทฯ ได้จัดตั้งโครงการ “เซ็นทรัล ทำ” ซึ่งเป็นโครงการที่มุ่งเน้นการสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจของชุมชน ที่ใช้แนวคิดภายใต้การสร้างคุณค่าร่วม (CSV) เพื่อให้ทั้งบริษัทฯ คู่ค้า และชุมชน เติบโตไปพร้อมกัน และก้าวข้ามผ่านอุปสรรคต่าง ๆ ได้ในระยะยาว

บริษัทฯ มีแนวทางการปฏิบัติงาน โดยเริ่มจากการสำรวจความต้องการและความคาดหวังของชาวบ้านในพื้นที่ รวมไปถึงการประเมินผลกระทบทั้งทางบวกและทางลบจากแผนงานพัฒนาของบริษัทฯ อันนำไปสู่แนวทางการดำเนินงาน โดยบริษัทฯ ได้ตั้งกรอบการปฏิบัติงานเพื่อสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจของชุมชน ดังนี้





วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเมล่อน หมูใหญ่ร่วมใจพัฒนา

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเมล่อน หมูใหญ่ร่วมใจพัฒนา ตั้งอยู่ที่อำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งเป็นกลุ่มการผลิตสินค้าทางการเกษตรที่มีคุณภาพและตรงตามความต้องการของตลาด บริษัทฯ ได้มีส่วนร่วมในการลงทุนช่วยปรับปรุงภูมิทัศน์และช่วยพัฒนาโรงคัดแยกบรรจุเมล่อน และได้มีการจัดสร้างอาคารเพื่อเป็นห้องพัฒนาฝึกอบรมการปลูกเมล่อนในโรงเรือน บริษัทฯ ได้มีการสร้างร้านจำหน่ายสินค้าชุมชน เพื่อพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวด้วยอีกต่อหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีส่วนในการส่งเสริมการตลาดและการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเมล่อนภายใต้แบรนด์ “Smile Melon” ในห้างสรรพสินค้าท็อปส์ มาร์เก็ต ซึ่งเป็นการกระจายรายได้กลับคืนสู่ชุมชนและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่บริโภคสินค้าที่มีคุณภาพ



ผลการดำเนินงานปี 2564



เกษตรกรที่เข้าร่วม

30
ครัวเรือน



รายได้จากโครงการ

9,000,000
บาท



นักท่องเที่ยวย่อยชมโครงการ

3,600
คน



โครงการจริงใจ Farmers' Market

โครงการนี้ก่อตั้งขึ้น เพื่อเป็นการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายให้แก่เกษตรกรที่มุ่งเน้นการปลูกพืชผลอินทรีย์แบบปลอดสารเคมี โดยบริษัทฯ สนับสนุนทางด้านการฝึกอบรมให้แก่เกษตรกร เพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางของการสร้างรายได้ควบคู่กับการฟื้นฟูพื้นที่ทางการเกษตร จากการงดใช้สารเคมีที่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อมและผิวดิน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ให้ความรู้ในการค้าปลีก การจัดการระบบขนส่งสินค้า และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องต่อมาตรฐานคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้า โดยเกษตรกรสามารถนำผลผลิตของตนมาขายตามตลาดจริงใจที่เปิดให้บริการตามห้างสรรพสินค้าในเครือของบริษัทฯ รวม 27 สาขา และบริษัทฯ ได้มีแผนการขยายตลาดจริงใจไปตามห้างสรรพสินค้าทั่วประเทศ และสนับสนุนเกษตรกรไปในวงกว้างมากยิ่งขึ้น



ผลการดำเนินงานปี 2564



จำนวนเกษตรกร
ที่เข้าร่วมโครงการ

24,000
คน



จำนวนครัวเรือน
ที่ได้รับผลประโยชน์จากโครงการนี้

7,200
ครัวเรือน



จำนวนรายได้
ที่สร้างให้กับเกษตรกร

220,000,000
บาท



นอกจากความต้องการของบริษัทฯ ที่จะสร้างความแข็งแกร่งของคู่ค้าแล้ว บริษัทฯ ยังมีความต้องการในการอนุรักษ์และสืบสานวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อให้อยู่คู่ประเทศไทยสืบไป บริษัทฯ จึงได้นำแนวคิดการสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจให้แก่ชุมชนดังกล่าว มาพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นในแต่ละชุมชนทั่วประเทศไทย ซึ่งสามารถสร้างอาชีพและรายได้ให้แก่ชุมชน อีกทั้ง บริษัทฯ เล็งเห็นถึงการเติบโตของผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นควบคู่กับการเรียนรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่น ผ่านการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ซึ่งเป็นการตอบโจทยความต้องการของคนรุ่นใหม่ และสามารถต่อยอดไปยังเศรษฐกิจการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและเชิงวัฒนธรรมที่สามารถสร้างรายได้แก่ชุมชนอย่างยั่งยืน

โครงการ ศูนย์การเรียนรู้ ชุมชนผ้าทอนาหมื่นศรี

จากความโดดเด่นของลวดลายผ้าทอนาหมื่นศรี ของจังหวัดตรัง ที่เป็นการทอผ้าด้วยมือสายโบราณและต่อยอดการใช้สีที่เป็นเอกลักษณ์ บริษัทฯ เล็งเห็นความสามารถในการเติบโตอย่างยั่งยืนของผลิตภัณฑ์ดังกล่าว จึงเลือกที่จะเข้าไปพัฒนาวิธีการดำเนินชีวิตและจัดตั้งพิพิธภัณฑ์ให้เป็นศูนย์การเรียนรู้ผ้าทอ การจัดแสดงผ้าทอโบราณอายุกว่า 200 ปี ที่ถ่ายทอดเรื่องราวความเป็นมาของวัฒนธรรม และนำมาซึ่งการพัฒนาเส้นทางท่องเที่ยวชุมชนเชิงวัฒนธรรม เพื่อสร้างรายได้อย่างเป็นองค์รวมให้แก่ชุมชนอย่างยั่งยืน ท้ายที่สุดลูกค้าสามารถเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ได้จากหลากหลายช่องทาง เช่น เฟซบุ๊ก Central Tham Market เฟซบุ๊ก วิทยาลัยชุมชนผ้าทอนาหมื่นศรี



ผลการดำเนินงานปี 2564



คนในชุมชนที่เข้าร่วมโครงการ

155
ครัวเรือน



สร้างรายได้ให้ชุมชน

5,000,000
บาท

จากโครงการทั้งหมดภายใต้ “เช็นทราล์ ทำ” ผลการดำเนินงานรวมในการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนทั่วประเทศไทยคิดเป็น 1,500 ล้านบาท

หมายเหตุ: สามารถอ่านรายละเอียดและข้อมูลเพิ่มเติมได้ในฉบับรายงานความยั่งยืนประจำปี 2564



4

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A)





4.1 การดำเนินงานและฐานะทางการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ภาพรวมผลการดำเนินงาน

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2564 มีการเติบโตที่ชะลอตัว โดยมีสาเหตุหลักจากผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 โดยจำนวนผู้ติดเชื้อใหม่เพิ่มสูงขึ้นจากการกลายพันธุ์ของเชื้อไวรัสโคโรนา ซึ่งส่งผลให้ภาครัฐต้องดำเนินมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดที่เข้มงวดมากขึ้นเป็นระยะ โดยเฉพาะในช่วงต้นปี และในไตรมาสที่ 2 ต่อเนื่องถึงไตรมาส 3 ของปี 2564 ซึ่งส่งผลให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจหยุดชะงักในหลายภาคส่วน และมีผลกระทบต่อการบริโภคภาคเอกชน อีกทั้ง ยังคงมีการใช้มาตรการจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศ ในช่วงครึ่งปีแรก ทำให้ภาคการท่องเที่ยวยังคงไม่ฟื้นตัว อย่างไรก็ตาม เมื่อสถานการณ์การระบาดมีการคลี่คลายลงในช่วงปลายไตรมาส 3 รวมถึงการเร่งการฉีดวัคซีนให้กับประชาชนมีความคืบหน้าเป็นอย่างมาก ทำให้ภาครัฐสามารถผ่อนคลายมาตรการที่เข้มงวดต่าง ๆ ลง และเริ่มเปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2564 จากโครงการภูเก็ตแซนด์บ็อกซ์ และตั้งแต่ต้นเดือนพฤศจิกายน ที่เปิดให้นักท่องเที่ยวต่างชาติ (กลุ่มประเทศตามที่ภาครัฐกำหนด) เข้าประเทศไทยแบบไม่กักตัวในรูปแบบ Test & Go ส่งผลให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจทยอยฟื้นตัว นอกจากนี้ การบริโภคภาคเอกชนยังได้รับแรงสนับสนุนจากมาตรการเยียวยา มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ และมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวในประเทศ ด้านภาวะเศรษฐกิจโลกมีแนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่อง โดยการเร่งกระจายฉีดวัคซีนให้ทั่วถึงในแต่ละประเทศ ส่งผลให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจโดยรวมขยายตัว

สถานการณ์ธุรกิจในปี 2564

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่สร้างความท้าทายอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2564 มีการแพร่ระบาดระลอกใหม่เกิดขึ้นเป็นระยะ แต่ยังคงจำกัดในบางพื้นที่ทั้งในประเทศไทย เวียดนาม และอิตาลี โดยบริษัทฯ ได้ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีในการปฏิบัติตาม มาตรการควบคุมการระบาดของภาครัฐในแต่ละประเทศอย่างเคร่งครัด เพื่อสร้างความเชื่อมั่นสูงสุด ในเรื่องความปลอดภัย และควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 อย่างเข้มข้น รวมทั้งทำให้ธุรกิจของคู่ค้ากลับมาฟื้นตัว และมียอดขายกลับมาเป็นปกติ ซึ่งจะช่วยให้ภาคค้าปลีกเดินหน้าต่อไป และพยุ้งการจ้างงานของเศรษฐกิจทั้งระบบ

- ประเทศไทย:** สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ระลอกใหม่ได้ส่งผลต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ในช่วงที่ผ่านมา ทำให้บริษัทฯ ต้องหยุดให้บริการชั่วคราวในบางสาขาของธุรกิจที่ไม่ใช่ส่วนงาน푸드 (Non-food) ในบางพื้นที่ อาทิ สมุทรสาคร ระยอง และฉะเชิงเทรา ในช่วงเดือนมกราคม และอีกครั้งในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงสิงหาคม 2564 เมื่อสถานการณ์การระบาดมีความรุนแรง ทำให้รัฐบาลออกมาตรการควบคุมการระบาดที่เข้มงวดขึ้นมากกว่าเดิม โดยเฉพาะ Dark Red Zone ในขณะที่กลุ่ม Food ยังคงดำเนินการได้ตามปกติ แม้จะมีการจำกัดเวลาการให้บริการ อย่างไรก็ตาม เมื่อภาครัฐได้เริ่มผ่อนคลายบางมาตรการลง ตั้งแต่เดือนกันยายนที่ผ่านมา ทำให้ธุรกิจ Non-food สามารถกลับมาเปิดให้บริการได้ ประกอบกับการเร่งการฉีดวัคซีน และมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจต่าง ๆ ซึ่งล้วนส่งผลให้ Traffic และยอดขายมีแนวโน้มฟื้นตัวได้อย่างต่อเนื่อง โดยไตรมาส 4 ยอดขายของบริษัทฯ สามารถพลิกฟื้นและเติบโตได้สูงสุดเมื่อเทียบกับไตรมาสอื่น ๆ ที่ผ่านมา นอกจากนี้ บริษัทฯ มีช่องทาง Omnichannel ที่ให้บริการแก่ลูกค้าในการจับจ่ายสินค้าผ่านช่องทางที่หลากหลาย ซึ่งมีส่วนช่วยสนับสนุนยอดขายในช่วงที่ผ่านมาเช่นกัน ทั้งนี้ ยอดขาย Omnichannel เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 108 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาหรือคิดเป็นร้อยละ 24 ต่อยอดขายรวมของประเทศไทย
- ประเทศเวียดนาม:** สถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 ยังคงเกิดขึ้นเป็นระยะในประเทศเวียดนาม โดยการระบาดระลอกใหม่ได้เริ่มตั้งแต่เดือนเมษายน และรุนแรงมากขึ้นตั้งแต่เดือนกรกฎาคม อีกทั้ง ได้แพร่กระจายไปหลายเมืองทางเศรษฐกิจที่สำคัญ เช่น โฮจิมินห์ซิตี ฮานอย รวมถึงเมืองที่อยู่ใกล้เคียง ส่งผลให้มีการบังคับใช้มาตรการ Lockdown ตลอดในไตรมาส 3 ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ให้ความร่วมมือในการช่วยป้องกันการแพร่ระบาด กับรัฐบาลเวียดนามเป็นอย่างดี โดยได้หยุดให้บริการชั่วคราวในบางสาขาของธุรกิจที่ไม่ใช่ส่วนงาน푸드 (Non-food) ในบางพื้นที่ อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ช่วงปลายเดือนกันยายน ภาครัฐได้เริ่มผ่อนคลายบางมาตรการที่เข้มงวดลงในฮานอย (และต้นเดือนตุลาคม สำหรับโฮจิมินห์ซิตี) ส่งผลให้ Traffic และยอดขายเริ่มฟื้นตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง และแม้ว่าธุรกิจเวียดนามจะได้รับผลกระทบจากมาตรการข้างต้น แต่ด้วยความพร้อมของช่องทาง Omnichannel ทำให้บริษัทฯ ยังคงสามารถให้บริการแก่ลูกค้าในการจับจ่ายสินค้าผ่านช่องทางที่หลากหลาย ได้แก่ แอปพลิเคชัน GO! แพลตฟอร์มสื่อสังคมออนไลน์ Marketplace รวมถึงควิกคอมเมิร์ซ (Quick Commerce) จากการร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจ พร้อมทั้งกลับมาเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โดยยอดขาย Omnichannel เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 131 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา หรือคิดเป็นร้อยละ 10 ต่อยอดขายรวมของประเทศเวียดนาม



- **ประเทศอิตาลี:** สถานการณ์ธุรกิจ ในอิตาลี มีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง ด้วยการกระจายการฉีดวัคซีนให้กับประชาชนได้อย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ภาคธุรกิจสามารถผ่อนคลายมาตรการควบคุมการระบาด ตั้งแต่ช่วงไตรมาส 2 แม้ว่าจะยังมีการเพิ่มขึ้นของจำนวนผู้ติดเชื้อใหม่ ส่งผลให้ภาวะเศรษฐกิจของอิตาลีฟื้นตัวต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ สามารถเปิดให้บริการห้างสรรพสินค้าทุกสาขาได้ตามปกติ ตั้งแต่กลางเดือนเมษายน ประกอบกับการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Omnichannel การปรับสินค้าให้ตอบโจทย์ผู้บริโภค โดยเฉพาะลูกค้าในท้องถิ่น ทำให้อยอดขายรวมของบริษัทฯ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในไตรมาส 4 สามารถเติบโตได้สูงสุด เมื่อเทียบกับไตรมาสอื่นที่ผ่านมา ขณะที่ยอดขาย Omnichannel เติบโตเพิ่มขึ้น ร้อยละ 80 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา หรือคิดเป็นร้อยละ 5 ของยอดขายรวมของประเทศอิตาลี

บริษัทฯ มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจ ภายใต้การเติบโตที่ก้าวไปพร้อมกับการพัฒนาด้านความยั่งยืน และให้ความสำคัญในการจัดการอย่างยั่งยืน และสร้างผลประโยชน์ที่คำนึงถึงผลกระทบระยะยาว สะท้อนเป้าหมายหลักของบริษัทฯ ในการเป็น **ศูนย์กลางชีวิตของทุกคน (Central to Life)** บริษัทฯ จึงได้ดำเนินงานบนกรอบการทำงานทั้ง 4 ด้านหลัก คือ People, Prosperity, Planet และ Peace & Partnerships เพื่อพัฒนาความยั่งยืน โดยบริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียเป็นที่ตั้ง และมุ่งเน้นเรื่องสิทธิและประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสีย และผลที่จะมีต่อการประกอบกิจการของบริษัทฯ และความยั่งยืน รวมถึงมุ่งมั่นที่จะปรับตัว และบริหารจัดการองค์กรบนหลักธรรมาภิบาล เพื่อให้ภาคธุรกิจเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างผลลัพธ์เชิงบวกในระยะยาวที่มีคุณภาพ ยกระดับชีวิตผู้คน สังคม และโลกให้ดียิ่งขึ้น ถือเป็น การสร้างคุณค่าควบคู่กับการสร้างความยั่งยืนของธุรกิจให้เติบโตไปพร้อม ๆ กัน

ในปี 2564 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ยกระดับองค์กรสู่มาตรฐานสากลบนเวทีโลก พร้อมพัฒนาศักยภาพในทุกบริบทของความยั่งยืน ทั้งด้าน สิ่งแวดล้อม (Environment) สังคม (Social) และบรรษัทภิบาล (Governance) ได้แก่ โครงการ Journey to Zero ที่มีเป้าหมายเพื่อลดปริมาณขยะมูลฝอยที่ต้นทาง ส่งเสริมการคัดแยกขยะอย่างถูกวิธี เปลี่ยนมาใช้พลังงานหมุนเวียน และเพิ่มพื้นที่สีเขียว และโครงการจริงใจ Farmers' Market ที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชน เพิ่มรายได้ครัวเรือนให้เกษตรกร ยกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของผู้เพาะปลูกและผู้บริโภค การให้ความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ แก่สังคมและบุคลากรการแพทย์ในช่วงที่มีสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 รวมถึงการนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (CG Code) ของสำนักงาน ก.ล.ต. ไปปรับใช้ให้เหมาะสม กับบริบทของธุรกิจ และการทบทวนนโยบายด้านการกำกับดูแลต่าง ๆ ของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และยกระดับมาตรฐานการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามหลักสากล ซึ่งการดำเนินการข้างต้นส่งผลให้ในปี 2564 **บริษัทฯ ได้รับคัดเลือกเป็นหนึ่งในรายชื่อหุ้นยั่งยืน (Thailand Sustainability Investment หรือ THSI) ประจำปี 2564** จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ**ได้รับผลการประเมินด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีในระดับ “ดีเลิศ” (Excellent) จากผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies หรือ CGR)** โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย อีกทั้ง **ได้รับผลประเมินตามโครงการประเมินคุณภาพการจัดการประชุมผู้ถือหุ้น (AGM) “คะแนนเต็ม 100”** จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย นอกจากนี้ **บริษัทฯ ได้รับเลือกให้เป็นสมาชิก Sustainability Yearbook Member ประจำปี 2565** ในปีแรกของการเข้าร่วมประเมินความยั่งยืนของ S&P Global (DJSI)

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2564

ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้สร้างระบบการทำงานเป็น Omni-Centric พร้อมเปลี่ยนวิธีคิด และวิธีทำงานเป็นแบบ Digital First ในทุกมิติของการทำธุรกิจ ทำให้บริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนองค์กรให้เป็นดิจิทัลรีเทล (Digital Retail) ได้สำเร็จ และขยายแพลตฟอร์ม Omnichannel ให้ครอบคลุมทุกกลุ่มธุรกิจในทุก 3 ประเทศ ส่งผลให้องค์กรมีความแข็งแกร่ง และยืดหยุ่นที่พร้อมจะเติบโตอย่างยั่งยืน

1) การขยายและการปรับปรุงสาขา

บริษัทฯ ได้มีการขยายพื้นที่ และปรับปรุงแพลตฟอร์ม Offline ใน 3 ประเทศ ให้เป็น Omni-Lifestyle Store เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลง และสร้างประสบการณ์ที่ดีในการช้อปปิ้งของลูกค้า โดยในปี 2564 บริษัทฯ ขยายสาขาที่เป็น Strategic Format อาทิ ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน 1 สาขา ไทว้สด 5 สาขา และ GO! mall ในประเทศเวียดนาม 3 สาขา อีกทั้ง ได้ขยายสาขาซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าเฉพาะทาง (Specialty Store) และ Brandshop ต่าง ๆ รวมถึงการเปิดโมเดลร้านค้ารูปแบบใหม่

บริษัทฯ ได้ทำการปรับปรุงสาขา หรือปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์แบรนด์ (Renovation & Rebranding) ทั้ง 3 ประเทศ สำหรับประเทศไทย บริษัทฯ ได้ปรับปรุงสาขาของโรบินสันไลฟ์สไตล์ 2 สาขา ได้แก่ สาขาจะเข้เกราะ และศรีสมาน ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล 3 สาขา ได้แก่ สาขาลาดพร้าว พระราม 2 และชิดลม รวมถึงการ Rebranding ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สาขาขอนแก่น เป็นห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล อีกทั้ง ได้ปรับปรุงร้านค้าขนาดเล็กอื่น ๆ ด้วย สำหรับประเทศเวียดนาม บริษัทฯ ได้ Rebranding และปรับปรุงสาขา Big C เป็น GO! hypermarket และ GO! mall และการปรับปรุงสาขาของ Nguyen Kim สำหรับประเทศอิตาลี บริษัทฯ ได้ปรับปรุงห้างสรรพสินค้าอย่างต่อเนื่อง อาทิ สาขา Flagship Milan, Florence และ Roma Fiume



นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาโมเดลร้านค้าใหม่ ๆ เพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของลูกค้า และขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมทั่วทั้งในประเทศไทย และเวียดนาม อาทิ ในประเทศไทยได้เปิดตัว go! WOW (สินค้าเบ็ดเตล็ด) PET 'N ME (สินค้าสำหรับสัตว์เลี้ยง) THE BAKER (สินค้าพรีเมียมเบเกอรี่) Baby & Me (สินค้าแม่และเด็ก) และ Tops Vita (สินค้าวิตามินและอาหารเสริม) ส่วนในเวียดนามได้มีการนำโมเดลพรีเมียมซูเปอร์มาร์เก็ต ท็อปส์ มาร์เก็ต ที่ประสบความสำเร็จในประเทศไทย ไปขยายในเวียดนาม เพื่อให้สามารถให้บริการได้ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีพื้นที่ขายจำนวน 3.3 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีพื้นที่เช่าจำนวน 0.66 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.0 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

2) Omnichannel Acceleration

ทางบริษัทฯ ได้มีการพัฒนาการขายและการให้บริการรูปแบบ Customer-Centric Omnichannel Platform อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งร่วมกับพันธมิตรธุรกิจเพื่อพัฒนา และเติมเต็ม Ecosystem ของบริษัทฯ เพื่อให้บริการ Omnichannel แบบครบวงจร เพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ ๆ ให้กับลูกค้าทุกที่ทุกเวลา

ในปี 2564 ยอดขายผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel เพิ่มขึ้น 7 เท่าตัว เมื่อเทียบกับปี 2562 และจำนวนลูกค้าผ่านช่องทาง Omnichannel เพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 500 เมื่อเทียบกับปี 2562 นอกจากนี้ ลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านช่องทาง Omnichannel มียอดใช้จ่ายมากกว่าถึง 5 เท่า และซื้อสินค้าหลากหลายมากกว่าเป็น 2 เท่า เมื่อเปรียบเทียบกับลูกค้าที่ซื้อผ่านช่องทางเดียว ทั้งนี้ ในปี 2564 ยอดขายผ่านช่องทาง Omnichannel มีการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 109 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และคิดเป็นร้อยละ 20 ของยอดขายรวมของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เสริมความแข็งแกร่งให้กับ Omnichannel ในทุกส่วนงาน ผ่าน Mobile แอปพลิเคชันหลักในประเทศไทยและเวียดนาม ได้แก่

- **แอปพลิเคชัน Central** โดยได้เพิ่มรายการสินค้า Non-food (สายงานแฟชั่นและฮาร์ดไลน์) อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าทุกไลฟ์สไตล์ที่ครบจบในที่เดียว โดยจะยกระดับให้เป็น Super App ที่มีสินค้า Non-food กว่า 1 ล้านรายการ จาก 5,000 แบนด์นำเสนองานให้แก่ลูกค้าได้เลือกซื้อ พร้อมทั้งเสนอบริการจัดส่งสินค้าที่สะอาด ปลอดภัย และรวดเร็วภายใน 3 ชั่วโมง อีกทั้ง ได้เพิ่ม Feature ใหม่ ๆ เช่น The 1 Earn & Burn ที่ช่วยอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าสมาชิก The 1 ในการจับจ่าย พร้อมสะสมคะแนน และสามารถแลกสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ของสมาชิก The 1 เป็นต้น รวมถึงการจัดรายการส่งเสริมการขายที่หลากหลายเพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายของลูกค้า โดยแอปพลิเคชัน Central มียอดผู้ให้บริการเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันมียอดผู้ให้บริการแล้ว ประมาณ 4 ล้านราย ณ สิ้นปี 2564
- **แอปพลิเคชัน Tops** โดยนำเสนอสินค้าอาหาร และสินค้าอุปโภค-บริโภคกว่า 20,000 รายการ จากสายงานฟู้ดของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน ที่มีแนวโน้มต้องใช้เวลาอยู่ที่บ้านมากขึ้น พร้อมเสนอบริการจัดส่งที่รวดเร็วเพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่สดใหม่ และมีคุณภาพ อีกทั้ง ได้จัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจในการทำ Quick Commerce โดยสามารถส่งสินค้าถึงบ้านลูกค้าได้ภายใน 1 ชั่วโมง เพื่อสร้างมาตรฐานใหม่ของความสะดวกสบายเหนือความคาดหมายให้กับลูกค้า โดย Tops App มียอดผู้ให้บริการแล้วประมาณ 3 ล้านราย ณ สิ้นปี 2564
- **แอปพลิเคชัน GO!** รวมถึงการให้บริการผ่านช่องทาง Marketplace ต่าง ๆ สำหรับส่วนงานฟู้ดในประเทศเวียดนาม ซึ่งได้เปิดให้บริการในช่วงครึ่งปีแรก และมียอดผู้ให้บริการแล้วประมาณ 2 ล้านราย ณ สิ้นปี 2564

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้ผลักดันยอดขาย Omnichannel ผ่านช่องทางใหม่ที่ประสานระหว่างหน้าร้านและออนไลน์ไว้ด้วยกันหรือ O2O Channel ได้แก่ Personal Shopper, Social Commerce, Chat & Shop และ e-Ordering เป็นต้น โดยบริษัทฯ ได้ขยายช่องทางดังกล่าวไปในทุกส่วนงาน ส่งผลให้ยอดขายเติบโตอย่างรวดเร็ว อีกทั้ง ยังสร้างยอดขายได้สูงเป็นประวัติการณ์ในเดือนธันวาคมที่ผ่านมา สะท้อนให้เห็นถึง ผลจากการที่บริษัทฯ เข้าใจพฤติกรรมการใช้จ่าย และสามารถสนองตอบไลฟ์สไตล์ของลูกค้าในปัจจุบันได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแพลตฟอร์ม Omnichannel ที่พร้อมให้บริการแก่ลูกค้าในต่างประเทศที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่ด้วย ได้แก่ เว็บไซต์ Nguyenkim.com สำหรับส่วนงานฮาร์ดไลน์ และเว็บไซต์ Rinascente.it สำหรับส่วนงานแฟชั่นในประเทศอิตาลี



3) แผนงานด้าน Synergy

บริษัทฯ ได้ดำเนินแผนงานด้าน Synergy เพื่อสร้างผลประโยชน์ทั้งในด้านรายได้ และการบริหารค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งโครงการต่าง ๆ มีความคืบหน้าเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ได้แก่

- การสร้างยอดขายส่วนเพิ่มด้วยการนำเสนอสินค้าระหว่างหน่วยธุรกิจ (Product Cross Listing) ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละแพลตฟอร์มของหน่วยธุรกิจอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้ควบรวมกิจการของ บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) (COL) เป็นส่วนหนึ่งของบริษัทฯ แล้วเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา การดำเนินการดังกล่าวได้เพิ่มโอกาสในขยายไปยังกลุ่มลูกค้าภาคองค์กร ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ของบริษัทฯ
- การเพิ่มอัตราการกำไรในระยะยาว โดยการเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้น และบริหารค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพ ในทุกหน่วยงานของบริษัทฯ เช่น การบริหารต้นทุนการจัดซื้อสินค้า การซื้อสินค้าร่วมกัน (Pool Purchasing) ให้ได้ต้นทุนที่เหมาะสม รวมทั้งการเพิ่มสินค้า Private Label ซึ่งช่วยเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้นในส่วนค่าใช้จ่ายทางบริษัทฯ เน้นในเรื่องการลดค่าใช้จ่ายและการบริหารให้มีประสิทธิภาพ อาทิ การลดค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรในส่วนงานที่ซ้ำซ้อน การติดตั้ง Solar Roof เพื่อช่วยประหยัดพลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การปรับเปลี่ยนการทำโฆษณาผ่านช่องทาง Online หรือ Social Commerce เพื่อลดค่าใช้จ่ายทางการตลาด การบริหารและจัดการสินค้าล้าสมัยให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

4) M&A

บริษัทฯ เดินหน้าสร้างการเติบโตของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับ Ecosystem ของบริษัทฯ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกไลฟ์สไตล์ อีกทั้งมุ่งผลักดันให้บริษัทฯ เข้าสู่จุดหมายในการเป็น “ศูนย์กลางชีวิตของผู้คน” (Central to Life)

- เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้ทำข้อเสนอซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของ บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) (COL) ด้วยมูลค่ารวม 12,160 ล้านบาท โดยเป็นการนำความแข็งแกร่งของแบรนด์ภายใต้ COL ได้แก่ ออฟฟิศเมก บิทูเอส และเมว (Meb e-Book) มาต่อยอดความเป็นผู้นำ Omnichannel Retailing Platform และเสริมพอร์ตธุรกิจค้าปลีกในกลุ่มฮาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ
- เดือนสิงหาคม บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนใน Mercular ซึ่งเป็นสตาร์ทอัพไทย ที่มียอดขายออนไลน์มากที่สุดในกลุ่มสินค้า Hobby Lifestyle เพื่อตอบโจทย์ความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า และเพิ่มโอกาสในการต่อยอดไปยังกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ ภายใต้เครือเซ็นทรัล รีเทลต่อไปในอนาคต
- เดือนธันวาคม บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 67 ของ Porto Worldwide Limited (“Porto WW”) โดย Porto WW เป็นบริษัทที่ลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 40 ของ บริษัท แกร็บแท็กซี่ ฮอร์ดิงส์ (ประเทศไทย) ทั้งนี้ เพื่อเป็นการต่อยอดให้บริษัทฯ เป็น Digital Retail ที่สมบูรณ์แบบที่สุดของประเทศไทย และตอบโจทย์ลูกค้าได้ครบวงจรตั้งแต่ต้นทางถึงปลายทาง



สรุปงบกำไรขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 31 ธันวาคม 2564

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564	เพิ่มขึ้น (ลดลง)
	ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	173,138	175,975	1.6
- รายได้จากการขายจากส่วนงานแพชชั่น	46,222	42,810	(7.4)
- รายได้จากการขายจากส่วนงานฮาร์ดไลน์	52,232	63,565	21.7
- รายได้จากการขายจากส่วนงานฟู้ด	74,684	69,600	(6.8)
รายได้การให้บริการเช่า	5,598	4,990	(10.9)
รายได้จากการให้บริการ	1,212	826	(31.9)
รายได้จากการลงทุน	302	221	(26.7)
รายได้อื่น	14,062	13,641	(3.0)
รวมรายได้	194,311	195,654	0.7
ต้นทุนขาย	133,033	134,082	0.8
กำไรขั้นต้นจากการขาย	40,105	41,893	4.5
ต้นทุนการให้เช่าและการให้บริการ	1,915	1,765	(7.9)
กำไรขั้นต้นจากการให้เช่าและการให้บริการ	4,895	4,051	(17.2)
กำไรขั้นต้น	44,999	45,944	2.1
ค่าใช้จ่ายในการขาย	40,514	40,363	(0.4)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	16,574	16,705	0.8
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	2,275	2,739	20.4
ต้นทุนทางการเงิน	2,950	3,113	5.5
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้า	132	279	111.6
กำไรก่อน (ค่าใช้จ่าย) รายได้ภาษีเงินได้	(543)	(95)	82.5
ค่าใช้จ่าย (รายได้ภาษีเงินได้)	(884)	(372)	(58.0)
กำไรสำหรับปี	341	277	(18.9)
กำไรสำหรับปีส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	46	59	28.4



	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564	เพิ่มขึ้น (ลดลง)
	ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
ข้อมูลการดำเนินงานที่สำคัญ			
EBITDA	18,965	20,059	5.8
EBITDA หลังรายการปรับปรุงกำไร	18,149	20,110	10.8
กำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร	(614)	407	166.2
กำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	(910)	189	120.8
ฐานะทางการเงิน			
สินทรัพย์รวม	239,180	263,228	10.1
หนี้สินรวม	183,465	204,147	11.3
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	55,715	59,081	6.0

ผลประกอบการสำหรับปี 2564 มีดังต่อไปนี้

1. **รายได้จากการขาย** เท่ากับ 175,975 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.6 จากปีก่อน โดยรายได้จากการขายสามารถจำแนกได้ตามประเภทธุรกิจของบริษัทฯ ดังนี้

I. **ส่วนงานแพชั่น** เท่ากับ 42,810 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 7.4 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจาก ผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 ที่เกิดขึ้นเป็นระยะ โดยการแพร่ระบาดหลายระลอกในประเทศไทย เริ่มขึ้นในช่วงปลายเดือนธันวาคมจนถึงเดือนมกราคม เมื่อสถานการณ์การระบาดเริ่มเพิ่มมากขึ้น จนกระทั่งมีการบังคับใช้มาตรการ Lockdown ในเดือนกรกฎาคมถึงเดือนสิงหาคม ส่งผลให้บริษัทฯ ต้องปิดให้บริการชั่วคราวในบางสาขาในพื้นที่ที่เป็นพื้นที่เสี่ยง และผลกระทบจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลง โดยบางสาขาที่รองรับนักท่องเที่ยวต่างประเทศเป็นหลัก เช่น สาขาป่าตอง สาขาจังซีลอน จังหวัดภูเก็ต เป็นต้น ต้องปิดการดำเนินงานชั่วคราว อย่างไรก็ตาม สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในประเทศอิตาลีได้เริ่มคลี่คลาย ในช่วงต้นไตรมาสที่ 2 ส่งผลให้ทุกสาขากลับมาเปิดให้บริการอีกครั้ง ในกลางเดือนเมษายน โดยยอดขายมีการฟื้นตัวอย่างรวดเร็ว และฟื้นตัวเต็มที่ในไตรมาสสุดท้ายของปี ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้พัฒนาและผลักดันการขายผ่านช่องทาง Omnichannel อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงง่าย การใช้งานสะดวกและปลอดภัย โดยมียอดขายผ่าน Omnichannel เพิ่มขึ้นร้อยละ 82 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

II. **ส่วนงานฮาร์ดไลน์** เท่ากับ 63,565 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.7 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการรวมธุรกิจ COL ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา และการเติบโตอย่างต่อเนื่องของธุรกิจไอวี่สด ราคาสินค้าหลักที่ปรับตัวสูงขึ้น ประกอบกับความต้องการการซ่อมแซม และตกแต่งที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากลูกค้าใช้เวลาอยู่บ้านมากขึ้น ในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ไอวี่สดได้มีการเปิดสาขาใหม่รวม 5 สาขา ได้แก่ สาขาสุขสวัสดิ์ (จ.สมุทรปราการ) สาขามอวัน (จ.ชลบุรี) สาขาอยุธยา สาขาสงขลา และสาขาศรีสมาน รวมทั้งการเปิดสาขารูปแบบใหม่ของไอวี่สด และเพาเวอร์บาย ได้แก่ go! WOW และ go! Power ตามลำดับ นอกจากนี้ ได้มีการปรับปรุงช่องทาง Omnichannel ให้มีประสิทธิภาพเพิ่มประสิทธิภาพให้หลากหลาย และนำเสนอบริการที่สะดวกและรวดเร็ว ส่งผลให้ยอดขาย Omnichannel เพิ่มขึ้นร้อยละ 142 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน



III. ส่วนงาน푸드 เท่ากับ 69,600 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 6.8 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากยอดขายของส่วนงาน푸드ในประเทศไทยลดลง สืบเนื่องจากในไตรมาส 1 ปีที่แล้ว ก่อนประกาศใช้มาตรการ Lockdown ผู้บริโภคมีการกักตุนสินค้าจำนวนมาก ขณะที่ในปัจจุบัน สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่เกิดขึ้นเป็นระยะ ส่งผลให้ลูกค้ามีความระมัดระวังในการใช้จ่าย อีกทั้ง จำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลง ในจังหวัดท่องเที่ยวที่สำคัญ รวมถึงการปิดสาขาชั่วคราว และถาวรของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และการปรับเปลี่ยนระยะเวลาการให้บริการ ล้วนส่งผลกระทบต่อยอดขายด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตาม สาขาที่อยู่ในทำเลใกล้เคียงแหล่งที่พักอาศัย และสาขารูปแบบ ก๊อปปี้ เดลี่ มียอดขายที่สูงขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มุ่งพัฒนาการขายผ่านช่องทาง Omnichannel โดยผ่าน แอปพลิเคชัน Tops (สำหรับผู้ใช้บริการในประเทศไทย) แอปพลิเคชัน GO! (สำหรับผู้ใช้บริการในประเทศไทย) และช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ รวมถึงการทำ Quick Commerce ร่วมกับพันธมิตรอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ยอดขายผ่าน Omnichannel เพิ่มขึ้นร้อยละ 171 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

2. รายได้จากการให้บริการเช่า เท่ากับ 4,990 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10.9 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจาก การปิดให้บริการชั่วคราวบางสาขาตามมาตรการของรัฐบาล โดยเฉพาะในช่วงไตรมาส 3 ขณะที่สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังคงไม่คลี่คลาย และมีการระบาดเกิดขึ้นเป็นระยะ ดังนั้น บริษัทฯ จึงยังคงดำเนินนโยบายให้ความช่วยเหลือแก่ผู้เช่า โดยให้ส่วนลดค่าเช่าแก่ผู้ประกอบการบางกลุ่มที่ยังไม่สามารถดำเนินธุรกิจเป็นปกติได้ รวมถึงการคืนส่วนลดค่าภาษีที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างตามมาตรการช่วยเหลือของรัฐบาล ที่ให้ส่วนลดแก่ผู้ประกอบการ ให้แก่ผู้เช่า

3. รายได้จากการให้บริการ เท่ากับ 826 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 31.9 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจาก ผลกระทบจากการปิดให้บริการชั่วคราวของศูนย์อาหารต่าง ๆ ในไตรมาส 3 ตามคำสั่งตามมาตรการของภาครัฐ และผู้ใช้บริการของศูนย์อาหารที่ลดลงในช่วงที่เปิดให้บริการ เนื่องจากพื้นที่การให้บริการลดลงตามมาตรการรักษาระยะห่าง

4. กำไรขั้นต้น เท่ากับ 45,944 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.1 จากปีก่อน โดยมีส่วนประกอบที่สำคัญมีดังนี้

- **กำไรขั้นต้นจากการขาย** เท่ากับ 41,893 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.5 จากปีก่อน ซึ่งปรับเพิ่มขึ้นตามยอดขาย โดยอัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวสูงขึ้นทุกส่วนงาน เป็นร้อยละ 23.8 เปรียบเทียบกับร้อยละ 23.2 จากปีก่อน สำหรับส่วนงานแพชชั่น มีสาเหตุหลักมาจากการเลือก และนำเสนอสินค้าได้ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้น จากการปรับเปลี่ยนการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถขายสินค้าที่มีอัตรากำไรสูงได้มากขึ้น สำหรับส่วนงานฮาร์ดไลน์ อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากปีก่อน จากธุรกิจไอวี่สด โดยมาจากการปรับลดการจัดรายการส่งเสริมการขาย การจำหน่ายสินค้า Private Label ที่มีอัตรากำไรที่ดี รวมถึงราคาเหล็กที่ปรับสูงขึ้น และผลจากการรวมธุรกิจ COL ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ของปีนี้ สำหรับส่วนงาน푸드 อัตรากำไรสูงขึ้นเล็กน้อยจากการปรับประเภทสินค้าที่ขาย (Assortment)
- **กำไรขั้นต้นจากการให้บริการเช่าและการให้บริการ** เท่ากับ 4,051 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 17.2 จากปีก่อน โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นคิดเป็นร้อยละ 69.7 เปรียบเทียบกับร้อยละ 71.9 จากปีก่อน เนื่องจากบริษัทฯ ให้ส่วนลดค่าเช่าแก่ผู้ประกอบการที่ยังไม่สามารถดำเนินธุรกิจเป็นปกติได้

5. ค่าใช้จ่ายในการขาย เท่ากับ 40,363 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 0.4 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการบริหารและควบคุมค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพ ภายใต้มาตรการ Lockdown เช่น ค่าเช่า ค่าสาธารณูปโภค ค่าส่งเสริมการขายและค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ เป็นต้น ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการป้องกันการแพร่ระบาดของ COVID-19 เพิ่มขึ้น

6. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร เท่ากับ 16,705 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.8 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายพนักงาน ซึ่งเพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ COL และค่าใช้จ่ายพนักงานในโครงการ Bubble & Seal เพื่อป้องกันการแพร่ระบาดในระดับ Cluster ที่คลังสินค้าของธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย รวมทั้งค่าใช้จ่ายทางด้านเทคโนโลยี เพื่อพัฒนาและปรับปรุงระบบ เพื่รองรับการเติบโตของช่องทาง Omnichannel อย่างต่อเนื่อง และขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ในขณะที่ค่าสำรองสินค้าสูญหาย และล้าสมัยลดลงจากการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ

7. ต้นทุนทางการเงิน เท่ากับ 3,113 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.5 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่า (บันทึกบัญชีตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า)

8. ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย เท่ากับ 279 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 111.6 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากกำไรที่เพิ่มขึ้นของกิจการร่วมค้า

9. รายได้ภาษีเงินได้ เท่ากับ (372) ล้านบาท ลดลงร้อยละ 58.0 จากปีก่อน เนื่องจากผลขาดทุนที่ลดลง



ฐานะทางการเงิน

- สินทรัพย์รวม** เท่ากับ 263,228 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และเท่ากับ 239,180 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เพิ่มขึ้น 24,048 ล้านบาท หรือร้อยละ 10.1 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าความนิยม 10,137 ล้านบาท ส่วนใหญ่มาจากการรวมธุรกิจ COL เงินลงทุนในการร่วมค้า 4,621 ล้านบาท ส่วนใหญ่จากการลงทุนในบริษัท Porto Worldwide Limited ซึ่งลงทุนในบริษัท แกรีนแก๊ส โอเลดิงส์ (ประเทศไทย) จำกัด อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน 2,477 ล้านบาท สินค้าคงเหลือ 2,220 ล้านบาท สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น 2,043 ล้านบาท ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ 1,705 ล้านบาท (ส่วนใหญ่เนื่องมาจากการรวมธุรกิจกลุ่ม COL) สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี 1,433 ล้านบาท และเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด 668 ล้านบาท ในขณะที่มีการลดลงของสิทธิการใช้สินทรัพย์ 1,691 ล้านบาท
- หนี้สินรวม** เท่ากับ 204,147 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และเท่ากับ 183,465 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เพิ่มขึ้น 20,682 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.3 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมระยะสั้น 4,006 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวรวมถึงส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี 9,680 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เพื่อชำระค่าซื้อหุ้นของ COL และลงทุนในบริษัท Porto Worldwide Limited เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น 5,335 ล้านบาท และ 1,345 ล้านบาท ตามลำดับ
- ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม** เท่ากับ 59,081 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และเท่ากับ 55,715 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เพิ่มขึ้น 3,366 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.0 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก องค์ประกอบอื่นของผู้ถือหุ้น-สำรองการแปลงค่างบการเงิน เพิ่มขึ้น 5,348 ล้านบาท ขณะที่กำไรสะสมลดลง 2,353 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักจากการจ่ายเงินปันผล และส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมเพิ่มขึ้น 372 ล้านบาท

โครงสร้างเงินทุน

โครงสร้างเงินทุนของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ประกอบด้วย หนี้สินรวมจำนวน 204,147 ล้านบาท ซึ่งเป็นส่วนหนี้สินที่มีการระดมเงินจำนวน 77,567 ล้านบาท (ไม่รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า) และมีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 59,081 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีอัตราหนี้สินสุทธิที่มีการระดมเงินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1.03 เท่า

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กระแสเงินสดของบริษัทฯ มีดังนี้

- (1) กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากการดำเนินงาน** จำนวน 23,360 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11,400 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากกำไรหลังปรับรายการที่กระทบเพื่อแสดงเป็นเงินสดเพิ่มขึ้น 1,419 ล้านบาท การเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานที่ทำให้กระแสเงินสดเพิ่มขึ้น 9,229 ล้านบาท และภาษีเงินได้จ่ายลดลง 752 ล้านบาท
- (2) กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน** (22,906) ล้านบาท โดยกระแสเงินสดที่ใช้ไป เพิ่มขึ้น 14,127 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากเงินสดจ่ายส่วนใหญ่เพื่อซื้อบริษัทย่อย (COL) เพิ่มขึ้น 10,641 ล้านบาท เงินสดจ่ายสุทธิเพื่อเพิ่มทุนในกิจการร่วมค้าเพิ่มขึ้น 4,502 ล้านบาท เป็นการลงทุนส่วนใหญ่ในบริษัท Porto Worldwide Limited ซึ่งลงทุนในบริษัท แกรีนแก๊ส โอเลดิงส์ (ประเทศไทย) จำกัด ขณะที่เงินสดจ่ายสุทธิ เพื่อซื้อสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียน ลดลง 770 ล้านบาท และเงินสดจ่ายสุทธิเพื่อซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ลดลง 261 ล้านบาท
- (3) กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน** (149) ล้านบาท กระแสเงินสดลดลง 3,054 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากในปีก่อนมีเงินสดรับจากการเสนอขายหุ้นใหม่ต่อประชาชนเป็นครั้งแรก 22,457 ล้านบาท ขณะที่ในปีปัจจุบันเงินปันผลจ่ายลดลง 10,142 ล้านบาท เงินกู้ยืมสุทธิเพิ่มขึ้น 9,982 ล้านบาท เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า เพิ่มขึ้น 1,188 ล้านบาท



อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร

อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 เท่ากับร้อยละ 25.3 และร้อยละ 25.0 ตามลำดับ อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจาก อัตรากำไรขั้นต้นจากการขาย สำหรับส่วนงานแพชชั่น มีสาเหตุหลักมาจากการเลือกและนำเสนอสินค้า ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้น และจากการปรับเปลี่ยนการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า ซึ่งทำให้บริษัท สามารถขายสินค้าที่มี อัตรากำไรสูงได้มากขึ้น สำหรับส่วนงานฮาร์ดไลน์ อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากปีก่อนมาจากไตรมาส โดยมาจากการ ปรับลดการจัด รายการส่งเสริมการขายการจำหน่ายสินค้า Private Label เพิ่มขึ้น โดยมีอัตรากำไรที่ดี รวมถึงราคาเฉลี่ยที่ปรับสูงขึ้น และผลจากการรวมธุรกิจ COL ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ ปี 2564 สำหรับส่วนงานฟู้ด อัตรากำไรสูงขึ้นเล็กน้อยจากการปรับประเภทสินค้าที่ขาย (Assortment) อย่างไรก็ตามอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการเช่าและการให้บริการลดลง เนื่องจากบริษัท ได้ให้ส่วนลดค่าเช่า ในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 แก่ผู้ประกอบการที่ยังไม่สามารถดำเนินธุรกิจเป็นปกติได้

อัตรากำไรจากการดำเนินงานของบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 เท่ากับร้อยละ 1.5 และร้อยละ 1.3 ตามลำดับ โดยมีสาเหตุหลักมาจากอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น และการลดลงของค่าใช้จ่ายในการขาย จากการบริหารและควบคุม ค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพภายใต้มาตรการ Lockdown

อัตรากำไรสุทธิของบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 เท่ากับร้อยละ 0.1 และร้อยละ 0.2 ตามลำดับ โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้ภาษีเงินได้ที่ลดลง เนื่องจากผลขาดทุนก่อนภาษีเงินได้ลดลง และส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วม และการร่วมค้าที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่บันทึก ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 สัญญาเช่า เพิ่มขึ้น

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นของบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 เท่ากับร้อยละ 0.5 และร้อยละ 0.7 ตามลำดับ โดยมีสาเหตุหลักมาจากกำไรสุทธิที่ลดลง

อัตราส่วนประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวมของบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 เท่ากับร้อยละ 0.1 และ 0.2 และอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 เท่ากับร้อยละ 13.2 และร้อยละ 16.1 ตามลำดับ โดยมีสาเหตุหลักมาจาก กำไรที่ลดลงและสินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ COL และลงทุนในบริษัท Porto Worldwide Limited

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนหมุนเวียน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 เท่ากับ 0.6 เท่า และ 0.8 เท่า และอัตราส่วน หมุนเวียนเร็วอยู่ที่ 0.3 เท่า และ 0.4 เท่า ตามลำดับ โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินหมุนเวียนจากการเพิ่มขึ้น ของเงินเบิกเกินบัญชี เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน และเงินกู้ยืมระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี รวมทั้งการเพิ่มขึ้น ของเจ้าหนี้การค้า

วงจรเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 เท่ากับ 23 วัน และ 22 วันตามลำดับ

อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิ ⁽¹⁾ ต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 เท่ากับ 1.0 เท่าและ 0.9 เท่า ตามลำดับ โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินเบิกเกินบัญชี เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบัน การเงินและเงินกู้ยืมระยะยาว

⁽¹⁾ หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย ไม่รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า (TFRS #16) หักด้วยรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด



แผนธุรกิจในระยะยาว

นับตั้งแต่ปี 2560 เซ็นทรัล รีเทล ได้ประกาศยุทธศาสตร์หลัก “New Central New Retail” พร้อมกับจุดมุ่งหมายขององค์กรที่จะเป็น “ศูนย์กลางชีวิตของผู้คน” (Central to Life) สร้างทิศทางการดำเนินธุรกิจและพัฒนาอีโคซิสเต็มให้เป็น “New Central Retail Lifestyle & Food Platform” ที่ดีที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เพื่อนำไปต่อยอดสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ กลุ่มบริษัทฯ ยังคงตั้งเป้าหมายทางยุทธศาสตร์ในระยะยาว ที่จะเติบโตทั้งรายได้ และกำไรอย่างยั่งยืน ด้วยแพลตฟอร์ม Customer-Centric Omnichannel ที่มีรูปแบบ และช่องทางที่หลากหลายทั้งในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี (Multi-Category Multi-Format และ Multi-Market) เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว อีกทั้ง กลุ่มบริษัทฯ มุ่งมั่นปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพในทุกหน่วยงาน ดำเนินการบริหารจัดการการเงินเพื่อรักษาสภาพคล่อง และเน้นการลงทุนขยายสาขา Strategic Growth Projects ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อเติบโตตามเป้าหมายในอนาคตต่อไป เช่น การขยายสาขาไทวัสดุ โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ และ GO! เวียดนาม รวมถึงการพัฒนาร้านค้ารูปแบบใหม่หรือแบรนด์ใหม่ ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ศึกษาโอกาสในการเข้าซื้อกิจการ (M&A) และธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง เพื่อขยายช่องทางในการสร้างรายได้ใหม่ และเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ สอดคล้องกับแผนการเติบโตตามเป้าหมายในอนาคตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการพัฒนาให้พร้อมรับมือกับกระแสโลกในยุคอนาคต บริษัทฯ มุ่งเน้นการดำเนินสู่เป้าหมายโลกในการเป็น Net Zero ผ่านการจัดการในเรื่อง ที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงภูมิอากาศ (Climate Change) การจัดการพลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ (Energy Management) การบริหารขยะมูลฝอย (Waste Management) จึงมุ่งที่จะลดภาวะการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ลดใช้พลาสติก และส่งเสริมการใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม อีกทั้ง ลดการสูญเสียของอาหาร และลดปริมาณขยะอาหารอย่างต่อเนื่อง อีกทั้ง บริษัทฯ มุ่งมั่นส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการ และจริยธรรมทางธุรกิจ ให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน ยกระดับคุณภาพชีวิตของทุกคน โดยมุ่งเน้นในการจำหน่ายสินค้าที่ปลอดภัย และดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค (Healthy & Safe Products) การพัฒนาศักยภาพของบุคลากร (Human Capital Development) การสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจของชุมชน และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น (Community Contribution) และการบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์ และแบรนด์ (Customer Relationship and Brand Management)

4.2 ปัจจัยที่อาจมีผลต่อฐานะทางการเงินหรือผลการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต

ในปี 2564 ภาพรวมเศรษฐกิจยังคงได้รับผลกระทบจากการระบาดของ COVID-19 ที่เกิดขึ้นทั่วโลก และยังคงมีการระบาดต่อเนื่องมาในปี 2565 ซึ่งถือว่าเป็นความท้าทายต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้พยายามเรียนรู้และปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นการทำกลยุทธ์เชิงรุกผสมผสานกับกลยุทธ์เชิงรับ และได้มีการติดตามแผนดำเนินงานในแต่ละไตรมาส อย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งการบริหารจัดการความเสี่ยงให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป รวมถึงการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมแผนธุรกิจของบริษัทฯ โปรดพิจารณาในหัวข้อ “1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ” และ 4.1 การดำเนินงานและฐานะทางการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564”



4.3 ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

4.3.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

รายงานการสอบบัญชีของผู้สอบบัญชีจากงบการเงินของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

ประจำปี	ผู้สอบบัญชี	สรุปรายงานการสอบบัญชี
ปี 2562 2563 และ 2564	นางสาวพรทิพย์ ริมดุสิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5565 จากบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชี ที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงาน ก.ล.ต.	ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินรวม และงบการเงินเฉพาะกิจการ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และของเฉพาะบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วย งบแสดงฐานะการเงินรวม และงบแสดงฐานะการเงินเฉพาะ กิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 และ 2564 งบกำไรขาดทุน เบ็ดเสร็จ และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการ งบแสดง การเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นรวม และงบแสดงการเปลี่ยนแปลง ส่วนของผู้ถือหุ้นเฉพาะกิจการ และงบกระแสเงินสดรวมและ งบกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของ แต่ละปี รวมถึงหมายเหตุ ซึ่งประกอบด้วย สรุปนโยบายการบัญชี ที่สำคัญและเรื่องอื่นๆ และให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขไว้ในรายงาน ของผู้สอบบัญชีว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ ข้างต้นนี้ แสดงฐานะการเงินรวม และฐานะการเงินเฉพาะกิจการ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 และ 2564 ผลการดำเนินการรวม และผลการดำเนินงานเฉพาะ กิจการ และกระแสเงินสดรวม และกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับ ปีสิ้นสุดวันเดียวกันของแต่ละปี โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน



4.3.2 ตารางสรุปงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 และ 2564 ของบริษัท

งบแสดงฐานะการเงิน

ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับงบแสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ที่ระบุ

สินทรัพย์

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	10,073	5.5	15,912	6.7	16,579	6.3
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	1,603	0.9	1,830	0.8	1,508	0.6
ลูกหนี้การค้า	4,383	2.4	4,570	1.9	4,860	1.8
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	11,739	6.4	10,129	4.2	9,868	3.7
เงินให้กู้ยืมระยะสั้น	40	0.0	44	0.0	142	0.1
ส่วนของลูกหนี้สัญญาเช่าเงินกู้ ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	-	-	36	0.0
สินค้าคงเหลือ	37,436	20.4	34,296	14.3	36,516	13.9
สินทรัพย์ตราสารอนุพันธ์	-	-	-	-	5	0.0
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	511	0.3	396	0.2	404	0.2
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	65,785	35.8	67,177	28.1	69,918	26.6
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	517	0.3	483	0.2	390	0.1
เงินลงทุนในการร่วมค้า	464	0.3	548	0.2	5,169	2.0
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	209	0.1	1,603	0.7	1,617	0.6
ลูกหนี้สัญญาเช่าเงินกู้	-	-	2,177	0.9	2,171	0.8
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	10,866	5.9	13,807	5.8	16,284	6.2
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	41,862	22.8	41,654	17.4	43,359	16.5
สินทรัพย์สิทธิการใช้	-	-	67,029	28.0	65,338	24.8
ค่าความนิยม	27,500	15.0	27,948	11.7	38,085	14.5
สิทธิการเช่า	21,042	11.5	-	-	-	-
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	6,526	3.6	6,842	2.9	8,885	3.4
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	1,604	0.9	3,382	1.4	4,815	1.8
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	7,130	3.9	6,530	2.7	7,197	2.7
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	117,720	64.2	172,003	71.9	193,310	73.4
รวมสินทรัพย์	183,505	100.0	239,180	100.0	263,228	100.0



งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สิน						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	51,104	27.8	31,625	13.2	35,632	13.5
เจ้าหนี้การค้า	37,101	20.2	31,569	13.2	36,905	14.0
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	29,946	16.3	16,483	6.9	17,828	6.8
หนี้สินตราสารอนุพันธ์	-	-	12	0.0	3	0.0
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาว ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	429	0.2	2,763	1.2	13,418	5.1
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่า ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	31	0.0	6,471	2.7	7,428	2.8
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	902	0.5	126	0.1	448	0.2
รวมหนี้สินหมุนเวียน	119,513	65.1	89,049	37.2	111,662	42.4
เงินกู้ยืมระยะยาว	9,395	5.1	29,492	12.3	28,517	10.8
หนี้สินตามสัญญาเช่า	197	0.1	51,566	21.6	50,300	19.1
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	3,215	1.8	2,669	1.1	3,042	1.2
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียน สำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2,467	1.3	2,228	0.9	2,309	0.9
รายได้ค่าเช่ารอรับรู้	6,213	3.4	5,673	2.4	5,521	2.1
หนี้สินตราสารอนุพันธ์ระยะยาว	-	-	-	-	21	0.0
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	4,986	2.7	2,788	1.2	2,775	1.1
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	26,474	14.4	94,416	39.5	92,485	35.1
รวมหนี้สิน	145,986	79.6	183,465	76.7	204,147	77.6



งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียน ⁽¹⁾	6,320	3.4	6,320	2.6	6,320	2.4
ทุนที่ออกและชำระแล้ว ⁽²⁾	4,700	2.6	6,031	2.5	6,031	2.3
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น						
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	12,971	7.1	66,761	27.9	66,761	25.4
ส่วนเกินทุนหุ้นทุนซื้อคืน	67	0.0	123	0.1	123	0.0
ผลต่างที่เกิดขึ้นจากการปรับโครงสร้างกิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	(2,393)	(1.3)	(2,393)	(1.0)	(2,393)	(0.9)
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว - ทุนสำรองตามกฎหมาย	632	0.3	632	0.3	632	0.2
ยังไม่ได้จัดสรร	12,549	6.8	10,145	4.2	7,792	3.0
ผลต่างจากการซื้อส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	(23,265)	(9.7)	(23,265)	(8.8)
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	(3,717)	(2.0)	(4,641)	(1.9)	707	0.3
รวมส่วนของบริษัทใหญ่	24,810	13.5	53,394	22.3	56,388	21.4
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	12,709	6.9	2,321	1.0	2,693	1.0
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	37,519	20.4	55,715	23.3	59,081	22.4
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	183,505	100.0	239,180	100.0	263,228	100.0

⁽¹⁾ ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 6,320 ล้านหุ้น มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น⁽²⁾ ประกอบด้วยหุ้นจำนวน 4,700 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

และหุ้นจำนวน 6,031 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 31 ธันวาคม 2564



งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้						
รายได้จากการขาย	195,355	87.7	173,138	89.1	175,975	89.9
รายได้จากการให้บริการเช่า	6,979	3.1	5,598	2.9	4,990	2.6
รายได้จากการให้บริการ	1,674	0.8	1,212	0.6	826	0.4
เงินชดเชยจากประกันภัย	3,283	1.5	-	-	-	-
รายได้ดอกเบี้ย	248	0.1	302	0.2	221	0.1
รายได้อื่น	15,198	6.8	14,062	7.2	13,641	7.0
รวมรายได้	222,737	100.0	194,311	100.0	195,654	100.0
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนขาย	142,672	64.1	133,033	68.5	134,082	68.5
ต้นทุนการให้เช่าและการให้บริการ	2,184	1.0	1,915	1.0	1,765	0.9
ค่าใช้จ่ายในการขาย	45,852	20.6	40,514	20.8	40,363	20.6
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	16,480	7.4	16,574	8.5	16,705	8.5
รวมค่าใช้จ่าย	207,188	93.0	192,036	98.8	192,914	98.6
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	15,549	7.0	2,275	1.2	2,739	1.4
ต้นทุนทางการเงิน	(1,085)	(0.5)	(2,950)	(1.5)	(3,113)	(1.6)
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	391	0.2	132	0.1	279	0.1
กำไร (ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	14,854	6.7	(543)	(0.3)	(95)	0.0
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	2,495	1.1	(884)	(0.5)	(372)	(0.2)
กำไรสำหรับปี	12,359	5.5	341	0.2	277	0.1



งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (ต่อ)

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น						
รายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง						
ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่า งบการเงิน	(1,250)	(0.6)	(452)	(0.2)	5,422	2.8
กำไร (ขาดทุน) จากการป้องกันความเสี่ยง กระแสเงินสด	-	-	(12)	(0.0)	9	0.0
การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมสุทธิของเงินลงทุน เพื่อขายส่วนที่โอนไปกำไรหรือขาดทุน	2	0.0	-	-	-	-
ภาษีเงินได้ของรายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ ไว้ในกำไรหรือ (ขาดทุน) ในภายหลัง	-	-	3	0.0	(2)	(0.0)
รวมรายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือ ขาดทุนในภายหลัง	(1,248)	(0.6)	(461)	(0.2)	5,428	2.8
รายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง						
ผลกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในตราสารทุนที่ กำหนดให้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุน เบ็ดเสร็จอื่น	-	-	(86)	(0.0)	(1)	(0.0)
ผลกำไร (ขาดทุน) จากการวัดมูลค่าใหม่ ของผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	(384)	(0.2)	(14)	(0.0)	157	0.1
ภาษีเงินได้ของรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	78	0.0	21	0.0	(32)	(0.0)
รวมรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือ ขาดทุนในภายหลัง	(306)	(0.1)	(79)	(0.0)	124	0.1
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี - สุทธิจากภาษีเงินได้	(1,555)	(0.7)	(540)	(0.3)	5,553	2.8
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	10,805	4.9	(199)	(0.1)	5,830	3.0



งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (ต่อ)

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การแบ่งปันกำไร						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	10,633	4.8	46	0.0	59	0.0
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	1,726	0.8	295	0.2	217	0.1
กำไรสำหรับปี	12,359	5.5	341	0.2	277	0.1
การแบ่งปันกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	9,130	4.1	(393)	(0.2)	5,407	2.8
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	1,675	0.8	194	0.1	423	0.2
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	10,805	4.9	(199)	(0.1)	5,830	3.0
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน	2.26		0.01		0.01	

งบกระแสเงินสด

ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับงบกระแสเงินสดตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

	2562	2563	2564
	ล้านบาท		
งบกระแสเงินสด			
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	18,386	11,961	23,360
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(13,588)	(8,779)	(22,906)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(6,480)	2,905	(149)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ ก่อนผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยน	(1,682)	6,087	306
ผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนที่มีต่อเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	(316)	186	572
การแปลงค่าหน่วยงานต่างประเทศ	1,006	(435)	(210)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(992)	5,839	667
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ต้นงวด	11,065	10,073	15,912
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่สิ้นงวด	10,073	15,912	16,579



ข้อมูลทางการเงินอื่น ๆ

ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลรายการการกระทบยอดกำไรของบริษัทฯ จากการดำเนินงานต่อเนื่องของบริษัทฯ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม			
	2562	2563	2564
	(ล้านบาท ยกเว้นร้อยละ)		
การคำนวณกำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร			
กำไรสุทธิสำหรับปี	12,359	341	277
รายการปรับปรุงกำไรหลักหักภาษีเงินได้รวม	3,343	956	(130)
กำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร	9,016	(614)	407
อัตรากำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร (ร้อยละ) ⁽¹⁾	4.0	(0.3)	0.2

⁽¹⁾ อัตราร้อยละคำนวณจากกำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุง ต่อ รายได้รวมสุทธิ

ตารางด้านล่างแสดงรายการต่าง ๆ ที่นำมาปรับปรุงกำไรสำหรับแต่ละช่วงระยะเวลาโดยแสดงเป็นยอดปรับปรุงหลังหักภาษีเงินได้

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม			
	2562	2563	2564
	(ล้านบาท)		
รายการปรับปรุงกำไรก่อนภาษีเงินได้			
กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน	48	686	(249)
กำไรจากการด้อยค่าและอื่น ๆ	234	138	119
กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่ายสินทรัพย์	(73)	(36)	(0.5)
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนชั่วคราว	151	-	-
เงินชดเชยจากประกันภัย	3,283	-	-
แก้ไขโครงการเพื่อผลประโยชน์พนักงาน	(300)	-	-
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี ของปีก่อนที่รับรู้ในปีปัจจุบัน	-	168	-
รวมรายการปรับปรุงกำไรสุทธิจากภาษี	3,343	956	(130)



4.3.3 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2562	2563	2564
อัตราส่วนสภาพคล่อง			
อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (เท่า)	0.6	0.8	0.6
อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว (เท่า)	0.2	0.4	0.3
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า) ⁽¹⁾	0.2	0.1	0.2
อัตราส่วนหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (เท่า) ⁽²⁾	42.8	38.0	36.0
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	8.5	9.6	10.1
อัตราส่วนหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ (เท่า) ⁽³⁾	3.8	3.5	3.5
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	95.0	105.4	104.6
อัตราส่วนหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า (เท่า) ⁽³⁾	4.0	3.9	4.0
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (วัน)	92.3	92.9	92.0
วงจรเงินสด (Cash Cycle) (วัน)	11.3	22.1	22.7
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร			
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ) ⁽²⁾	29.0	25.0	25.3
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (ร้อยละ) ⁽²⁾	7.6	1.3	1.5
อัตรากำไรอื่น (ร้อยละ)	8.4	7.4	7.1
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร (ร้อยละ) ⁽¹⁾	118.2	525.7	852.8
อัตรากำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง (ร้อยละ)	5.5	0.2	0.1
อัตรากำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ (ร้อยละ)	4.8	0.0	0.0
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)	23.6	0.7	0.5
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ (ร้อยละ)	26.5	0.1	0.1
อัตราส่วนประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม (ร้อยละ)	6.8	0.2	0.1
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (ร้อยละ)	28.5	16.1	13.2
อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม (เท่า)	1.2	0.9	0.8

⁽¹⁾ อัตราส่วนที่คำนวณจากงบกระแสเงินสดจะหักลบกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ยกเลิก

⁽²⁾ คำนวณโดย ขายสุทธิ = รายได้จากการขาย + รายได้จากการให้บริการเช่า + รายได้จากการให้บริการ

⁽³⁾ คำนวณโดย ต้นทุนขาย = ต้นทุนขาย + ต้นทุนค่าให้เช่าและบริการ



ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

	2562	2563	2564
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน			
อัตราส่วนหนี้สินที่มีการดอเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.6	1.1	1.3
อัตราส่วนหนี้สินที่มีการดอเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.4	0.9	1.0
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	3.9	3.3	3.5
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	23.8	6.4	6.4
อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (EBITDA) (เท่า)	0.5	0.6	0.4
อัตราจ่ายเงินปันผล (ร้อยละ)	303.2	5,214.2	n.a. ⁽⁴⁾

⁽⁴⁾ คณะกรรมการบริษัทมีมติให้นำเสนอผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผล สำหรับผลการดำเนินงาน ประจำปี 2564 จำนวน 0.3 บาทต่อหุ้น ซึ่งเงินปันผลดังกล่าว ต้องได้รับอนุมัติจาก ที่ประชุมผู้ถือหุ้นในวันที่ 29 เมษายน 2565

สูตรอัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนสภาพคล่อง

- อัตราส่วนสภาพคล่อง = สินทรัพย์หมุนเวียนรวม / หนี้สินหมุนเวียนรวม
- อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว = (เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด + สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น + ลูกหนี้การค้า + ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น) / หนี้สินหมุนเวียนรวม
- อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด = กระแสเงินสดจากการดำเนินงานต่อเนื่อง / หนี้สินหมุนเวียนเฉลี่ย
- อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า = รายได้จากการขาย + รายได้ค่าเช่าและบริการ / ลูกหนี้การค้าก่อนหนี้สงสัยจะสูญเฉลี่ย
- ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย = 365 / อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า
- อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ = ต้นทุนขาย / สินค้าคงเหลือเฉลี่ย (เฉพาะสินค้าสำเร็จรูป)
- ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย = 365 / อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ
- อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า = (ต้นทุนขาย + ต้นทุนค่าเช่าและบริการ) / เจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย
- ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย = 365 / อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า
- วงจรเงินสด = ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย + ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย - ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร

- อัตรากำไรขั้นต้น = กำไร (ขาดทุน) ขั้นต้น / (รายได้จากการขาย ค่าเช่าและบริการ) x 100
- อัตรากำไรจากการดำเนินงาน = กำไรจากการดำเนินงาน / (รายได้จากการขาย + ค่าเช่าและบริการ) x 100
- อัตรากำไรอื่น = กำไรที่ไม่ได้จากการดำเนินงาน / รายได้รวม
- อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร = กระแสเงินสดจากการดำเนินงานต่อเนื่อง / กำไรจากการดำเนินงาน x 100
- อัตรากำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง = กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด (จากการดำเนินงานต่อเนื่อง) / รายได้รวม x 100
- อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น = กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด (จากการดำเนินงานต่อเนื่อง) / ส่วนของผู้ถือหุ้นเฉลี่ย x 100

อัตราส่วนประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์

- อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ = กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด (จากการดำเนินงานต่อเนื่อง) / สินทรัพย์รวมเฉลี่ย x 100
- อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ถาวร = (กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด (จากการดำเนินงานต่อเนื่อง) + ค่าเสื่อมราคา) / สินทรัพย์ถาวรสุทธิ (เฉลี่ย) x 100
- อัตราหมุนของสินทรัพย์ = รายได้รวม / สินทรัพย์รวมเฉลี่ย

อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

- อัตราส่วนหนี้สินที่มีการดอเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = หนี้สินที่มีการดอเบี้ย / ส่วนของผู้ถือหุ้น
- อัตราส่วนหนี้สินที่มีการดอเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = (หนี้สินที่มีการดอเบี้ย - เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด) / ส่วนของผู้ถือหุ้น
- อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = หนี้สินรวม / ส่วนของผู้ถือหุ้น
- อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย = EBITDA (จากการดำเนินงานต่อเนื่อง) / ดอกเบี้ยจ่าย
- อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน = EBITDA (จากการดำเนินงานต่อเนื่อง) / หนี้สินระยะสั้นที่มีการดอเบี้ย + หนี้สินระยะยาวที่มีการดอเบี้ย ที่ครบกำหนดภายใน 1 ปี
- อัตราการจ่ายเงินปันผล = เงินปันผล / กำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่องสำหรับงวด



5

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น





5.1 ข้อมูลทั่วไป

(ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564)

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ (ภาษาไทย)	: บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ (ภาษาอังกฤษ)	: Central Retail Corporation Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจค้าปลีกที่มีรูปแบบและประเภทสินค้าที่หลากหลาย (Multi-Format and Multi-Category Retailing Platform) โดยผ่านการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม (Holding Company)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107562000386
ทุนจดทะเบียน	: 6,320,000,000 บาท (หกพันสามร้อยยี่สิบล้านบาทถ้วน)
ทุนชำระแล้ว	: 6,031,000,000 บาท (หกพันสามสิบล้านบาทถ้วน)
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	: 1 บาท (หนึ่งบาท)
เว็บไซต์	: http://www.centralretail.com
โทรศัพท์	: 02-650-3600 ต่อ 1654
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์: 02-009-9000 โทรสาร: 02-009-9991 เว็บไซต์: www.set.or.th/tsd
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด 1 อาคาร เอ็มโพร ทาวเวอร์ ชั้น 48-51 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์: 02-677-2000 โทรสาร: 02-677-2222 เว็บไซต์: home.kpmg/th/en/home.html



5.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

5.2.1 ข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อ การตัดสินใจของผู้ลงทุน อย่างมีนัยสำคัญ

การดำเนินธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัท อยู่ภายใต้บังคับของกฎหมายหลายฉบับในประเทศไทย ประเทศอิตาลี และประเทศเวียดนาม ซึ่งกฎหมายสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท มีรายละเอียดที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

ก. ประเทศไทย

1. กฎหมายเกี่ยวกับการผังเมืองควบคุมอาคาร และการจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบ สิ่งแวดล้อม

1.1 พระราชบัญญัติการผังเมือง

พระราชบัญญัติการผังเมือง พ.ศ. 2562 (รวมถึงที่แก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. การผังเมือง”) เป็นกฎหมายที่กำหนดเกี่ยวกับการวาง การจัดทำ และการดำเนินการด้านผังเมือง ทั้งในส่วนของการผังเมืองรวมและผังเมืองเฉพาะในบริเวณเมือง และบริเวณชนบท เพื่อสร้าง และพัฒนาเมืองให้เป็นระเบียบเรียบร้อย และส่งเสริมเศรษฐกิจ สังคมและสภาพแวดล้อม โดยคำนึงถึงการใช้ประโยชน์ของ ทรัพยากร ความปลอดภัยของประชาชน สุขภาพของสังคม และดำรงรักษาสีศิลปกรรม สถาปัตยกรรม ทรัพยากรธรรมชาติ ภูมิประเทศ เป็นต้น โดยมีคณะกรรมการผังเมืองเป็นผู้มีอำนาจ กำกับดูแลภายใต้ พ.ร.บ. การผังเมือง ยกตัวอย่างเช่น การวาง ผังเมืองกรุงเทพมหานครอยู่ภายใต้ข้อกำหนดของกฎกระทรวง ให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 (“ผังเมือง รวมกรุงเทพฯ”) ซึ่งออกและใช้บังคับโดยอาศัยอำนาจตาม พ.ร.บ. การผังเมือง ซึ่งกำหนดเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์ที่ดินภายใน เขตผังเมืองรวมในท้องที่กรุงเทพมหานครให้เป็นไปตามแผนผัง กำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภท ทั้งในส่วน ที่เป็นพื้นที่อยู่อาศัย พื้นที่พาณิชยกรรม พื้นที่เขตอุตสาหกรรม พื้นที่เขตคลังสินค้า และพื้นที่เขตอนุรักษ์ เป็นต้น โดยการกำหนด แผนผังในการใช้ประโยชน์ที่ดินนั้น รวมไปถึงการประกอบการ พาณิชยกรรมในพื้นที่ การก่อสร้างสำนักงาน สถานที่เก็บสินค้า รวมไปถึงการติดตั้งป้ายโฆษณา

ทั้งนี้ กรมโยธาธิการและผังเมืองหรือเจ้าพนักงานท้องถิ่น ที่เกี่ยวข้องต้องทบทวนกฎกระทรวงอย่างน้อยทุก ๆ 5 ปี และ อาจพิจารณาปรับปรุงกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวม ดังกล่าวโดยการวางและจัดทำผังเมืองรวมขึ้นใหม่ให้เหมาะสมได้ ในกรณีที่เห็นว่าสภาพการณ์และสิ่งแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลง ไปในสาระสำคัญ ทำให้ผังเมืองรวมนั้นไม่เหมาะสมที่จะรองรับ การพัฒนาหรือดำรงรักษาเมืองต่อไป หรือผังเมืองรวมนั้นจำเป็นต้องแก้ไขเพื่อประโยชน์ในการพัฒนาเมือง ทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ในการนี้ ผังเมืองรวมดังกล่าวมีผลบังคับใช้

ตามการใช้ประโยชน์ของแต่ละพื้นที่ซึ่งเป็นไปตามสีที่กำหนด และ พื้นที่แต่ละบริเวณมีข้อกำหนดห้ามใช้ประโยชน์ที่ดิน เพื่อกิจการ ที่แตกต่างกันไป ยกตัวอย่างตามที่กำหนดในผังเมืองรวม กรุงเทพฯ ดังนี้

- (1) พื้นที่สีเหลือง ประเภท ย.1 เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัย หนาแน่นน้อยที่มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมสภาพแวดล้อม ของการอยู่อาศัยบริเวณชานเมือง โดยที่ดินประเภทนี้ ห้ามใช้เพื่อดำเนินกิจการบางประเภท เช่น ห้ามประกอบกิจการ พาณิชยกรรมทุกประเภท เว้นแต่การพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ ประกอบการไม่เกิน 100 ตารางเมตร ซึ่งไม่ใช่ห้องแถวหรือ ตึกแถว และห้ามประกอบกิจการสถานที่เก็บสินค้า สถานี รับส่งสินค้าหรือการประกอบกิจการรับส่งสินค้า
- (2) พื้นที่สีแดง ประเภท พ.1 เป็นที่ดินประเภทพาณิชยกรรม ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ใช้ประโยชน์เป็นศูนย์พาณิชยกรรม ของชุมชน เพื่อกระจายกิจกรรมการค้าและการบริการ ที่อำนวยความสะดวกต่อการดำรงชีวิตประจำวันของ ประชาชนที่อยู่อาศัยบริเวณชานเมือง โดยที่ดินประเภทนี้ ห้ามใช้เพื่อดำเนินกิจการบางประเภท เช่น ห้ามประกอบกิจการ พาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 5,000 ตารางเมตร เว้นแต่การประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการ เกิน 5,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร ที่ตั้ง อยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานี รถไฟฟ้าขนส่งมวลชน
- (3) พื้นที่สีม่วง ประเภท อ.1 เป็นที่ดินประเภทอุตสาหกรรม ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นเขตการบริหารและจัดการ ด้านสิ่งแวดล้อมสำหรับการประกอบกิจกรรมประเภท อุตสาหกรรมการผลิตที่มีมลพิษน้อย โดยที่ดินประเภทนี้ ห้ามใช้เพื่อดำเนินกิจการบางประเภท เช่น ห้ามประกอบ กิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 300 ตารางเมตร เว้นแต่การประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มี พื้นที่ประกอบการเกิน 300 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 500 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทาง ไม่น้อยกว่า 16 เมตร หรือมีพื้นที่ประกอบการเกิน 500 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนน สาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร
- (4) พื้นที่สีเบ็ดเมะปราง ประเภท อ.3 เป็นที่ดินประเภทคลังสินค้า ที่มี วัตถุประสงค์เพื่อเป็นคลังสินค้าเพื่อการขนส่งในระดับภูมิภาค เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยที่ดินประเภทนี้ห้ามใช้เพื่อดำเนิน กิจการบางประเภท เช่น ห้ามประกอบกิจการพาณิชยกรรม ที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 300 ตารางเมตร
- (5) พื้นที่สีขาวมีกรอบและเส้นทแยงสีเขียว ประเภท ก.1 เป็นที่ดินประเภทอนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรมที่มีวัตถุประสงค์ เพื่อสงวนรักษาสภาพทางธรรมชาติของพื้นที่ชนบทและ



เกษตรกรรม โดยที่ดินประเภทนี้ห้ามใช้เพื่อดำเนินกิจการบางประเภท เช่น ห้ามประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 100 ตารางเมตร เว้นแต่การประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 100 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 300 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตร และมีที่ว่างด้านหน้าอาคารไม่น้อยกว่า 6 เมตร และห้ามประกอบกิจการสถานที่เก็บสินค้า สถานีรับส่งสินค้าหรือการประกอบกิจการรับส่งสินค้า

- (6) พื้นที่สีน้ำตาลอ่อน ประเภท ศ.1 เป็นที่ดินประเภทอนุรักษ์เพื่อส่งเสริมเอกลักษณ์ศิลปวัฒนธรรมไทย โดยที่ดินประเภทนี้ห้ามใช้เพื่อดำเนินกิจการบางประเภท เช่น ห้ามประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 1,000 ตารางเมตร และห้ามประกอบกิจการสถานที่เก็บสินค้า สถานีรับส่งสินค้าหรือการประกอบกิจการรับส่งสินค้า
- (7) พื้นที่สีน้ำเงิน ประเภท ส. เป็นที่ดินประเภทสถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ โดยการใช้ประโยชน์ที่ดินให้ใช้ได้เฉพาะการดำเนินการที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับวัตถุประสงค์เพื่อเป็นสถาบันราชการและการดำเนินการของรัฐที่เกี่ยวข้องกับการสาธารณูปโภค สาธารณูปการ หรือสาธารณประโยชน์ และเพื่อสถาบันราชการ การศาสนา การศึกษา การสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ หรือสาธารณประโยชน์เท่านั้น

พ.ร.บ. การผังเมืองฯ เป็นกฎหมายที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการพัฒนาด้านอสังหาริมทรัพย์และการขยายธุรกิจหลายประการ ซึ่งรวมถึงการขยายสาขาในแต่ละธุรกิจของบริษัท ซึ่งจะต้องเป็นไปตามผังเมืองที่ใช้บังคับในแต่ละพื้นที่

1.2 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร

พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 (รวมถึงที่แก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. ควบคุมอาคารฯ”) มีวัตถุประสงค์เพื่อควบคุมการก่อสร้างอาคารให้มีความมั่นคงแข็งแรงและปลอดภัย โดยกำหนดข้อปฏิบัติสำหรับการก่อสร้างอาคารประเภทต่างๆ รวมไปถึงการใช้สอย การดัดแปลง และการรื้อถอนอาคาร ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การขออนุญาตก่อสร้างอาคารก่อนการก่อสร้างอาคาร ไปจนถึงการขอใบรับรองการก่อสร้างอาคารต่อเจ้าพนักงานที่เกี่ยวข้องภายหลังการก่อสร้างอาคารแล้วเสร็จ ซึ่งข้อปฏิบัติเหล่านี้แตกต่างกันไปตามแต่ละประเภทอาคาร ดังนั้น พ.ร.บ. ควบคุมอาคารฯ จึงมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ในแง่การก่อสร้าง การต่อเติม การดัดแปลงและการใช้อาคารประเภทต่างๆ ที่ทำให้บริษัท มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตาม พ.ร.บ. ควบคุมอาคารฯ รวมถึงดำเนินการใด ๆ เพื่อให้ได้รับใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องตามที่กฎหมายกำหนด

1.3 พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ

พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. 2535 (รวมถึงที่แก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. ส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมฯ”) มีวัตถุประสงค์

เพื่อควบคุมและแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อมโดยการส่งเสริมให้ประชาชน และองค์กรเอกชนมีส่วนร่วมในการส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม โดยกำหนดให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมโดยความเห็นชอบของคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ มีอำนาจออกกฎเกณฑ์กำหนดให้ผู้ประกอบการซึ่งมีผลกระทบในเชิงลบต่อสิ่งแวดล้อมตามเงื่อนไขที่กำหนดในประกาศที่เกี่ยวข้องต้องจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม (“รายงาน EIA”) เพื่อขออนุมัติจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยประเภทและขนาดโครงการหรือกิจการที่ต้องจัดทำรายงาน EIA เป็นไปตามที่กำหนดในประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่องกำหนดโครงการกิจการหรือการดำเนินการซึ่งต้องจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม และหลักเกณฑ์วิธีการ และเงื่อนไข ในการจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม ฉบับลงวันที่ 19 พฤศจิกายน 2561 ประกาศราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2562 และบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ประกาศราชกิจจานุเบกษา เป็นต้นไป รวมทั้งประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมที่บางจังหวัดประกาศใช้ ซึ่งได้กำหนดแนวทางและขั้นตอนในการจัดทำรายงาน EIA ในการขยายธุรกิจหรือขยายสาขาของบริษัท

บริษัท จะต้องปฏิบัติตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมฯ ซึ่งกำหนดให้การก่อสร้างอาคารบางประเภท เช่น อาคารที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง หรืออาคารที่ใช้เป็นสำนักงาน หรือที่ทำการของเอกชนที่มีความสูงตั้งแต่ 23 เมตร ขึ้นไป หรือมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตรขึ้นไป เป็นกิจการที่ต้องจัดทำรายงาน EIA ตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ฉบับลงวันที่ 19 พฤศจิกายน 2561 ประกาศราชกิจจานุเบกษา วันที่ 4 มกราคม 2562 โดยจะต้องได้รับอนุมัติจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อน จึงจะสามารถดำเนินการขออนุญาตก่อสร้างอาคารดังกล่าวตาม พ.ร.บ. ควบคุมอาคารฯ ได้

2. กฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภค และความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย

2.1 พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (รวมถึงที่แก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. คุ้มครองผู้บริโภคฯ”) มีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดสิทธิของผู้บริโภคและหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติของผู้ผลิต หรือผู้ให้บริการ เพื่อรักษาความเป็นธรรมให้แก่ผู้บริโภคซึ่งภายใต้ พ.ร.บ. คุ้มครองผู้บริโภคฯ ได้กำหนดหลักเกณฑ์เพื่อรักษาสิทธิของผู้บริโภค เช่น

- (1) การกำหนดช่องทางเพิ่มเติมสำหรับผู้บริโภคในการร้องเรียนปัญหาต่อคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ในกรณีที่มีกฎหมายอื่นกำหนดในเรื่องการร้องเรียนใด ๆ ไว้เฉพาะ และปรากฏว่าเจ้าหน้าที่ผู้มีอำนาจตามกฎหมายดังกล่าว



ยังมีได้ดำเนินการภายใน 90 วัน นับจากวันที่ได้รับหนังสือแจ้งตามกฎหมายนั้น ๆ หรือในกรณีที่มีความจำเป็นเร่งด่วน อันมีอาจปล่อยให้เนิ่นช้าออกไปได้ เป็นต้น

- (2) การคุ้มครองผู้บริโภคในด้านโฆษณา โดยการโฆษณาจะต้องไม่ใช่ข้อความที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค เช่น ข้อความที่เกินความจริงและข้อความที่ทำให้เกิดการเข้าใจผิดในสาระสำคัญของสินค้าหรือบริการ เป็นต้น

นอกจากนี้ ในการโฆษณาจะต้องปฏิบัติตามกฎกระทรวงกำหนด ข้อความโฆษณาสินค้าหรือบริการที่เป็นการไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภคหรือที่อาจก่อให้เกิดผลเสียต่อสังคมเป็นส่วนรวม พ.ศ. 2564 กล่าวคือ ต้องมีข้อความที่ระบุหรือประกาศว่า ผู้ประกอบธุรกิจจะจัดให้มีการแกมพกหรือรางวัลด้วยการเสี่ยงโชค ก่อนที่ผู้ประกอบธุรกิจนั้นได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานตามกฎหมายว่าด้วยการพนัน หรือข้อความที่ระบุหรือประกาศว่าผู้ประกอบธุรกิจจะจัดให้มีการแกมพกหรือรางวัลด้วยการเสี่ยงโชค ซึ่งผู้ประกอบธุรกิจได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานตามกฎหมายว่าด้วยการพนันแล้ว

- (3) การคุ้มครองผู้บริโภคในด้านฉลาก โดยกำหนดลักษณะของฉลากของสินค้าที่ควบคุม ฉลากจะต้องใช้ข้อความที่ตรงต่อความจริง และไม่มีข้อความที่อาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในสาระสำคัญเกี่ยวกับสินค้ารวมถึงระบุชื่อของผู้ผลิตหรือผู้นำเข้า สถานที่ผลิต หรือสถานที่ประกอบธุรกิจนำเข้า ข้อความที่แสดงประเภทสินค้า รวมถึงราคา ปริมาณ วิธีใช้ ข้อแนะนำและข้อความจำเป็นอื่น ๆ

2.2 พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย

พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551 (“พ.ร.บ. ความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย”) มีวัตถุประสงค์เพื่อเยียวยาผู้ที่ได้รับความเสียหายจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย โดยกำหนดให้คำว่า “ผู้ประกอบการ” หมายถึง ผู้ผลิต ผู้ว่าจ้างให้ผลิต ผู้นำเข้า ผู้ขายสินค้าที่ไม่สามารถระบุตัวผู้ผลิต ผู้ว่าจ้างให้ผลิต หรือผู้นำเข้าได้ และผู้ซึ่งใช้ชื่อ ชื่อทางการค้า เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายข้อความหรือแสดงด้วยวิธีใด ๆ อันมีลักษณะทำให้เกิดความเข้าใจได้ว่าเป็นผู้ผลิต ผู้ว่าจ้างให้ผลิต หรือ ผู้นำเข้า โดยผู้ประกอบการมีหน้าที่ต้องรับผิดชอบภายใต้ พ.ร.บ. ความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย โดยผู้เสียหายสามารถฟ้องผู้ประกอบการภายใต้ พ.ร.บ. ความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย ได้ โดยไม่ต้องพิสูจน์ว่าความเสียหายเกิดจากการกระทำของผู้ประกอบการรายใด เพียงแค่พิสูจน์ว่าตนได้รับความเสียหายจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย เท่านั้น ซึ่งการได้รับความเสียหายจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย หมายถึง การได้รับความเสียหายจากความบกพร่องในการผลิต หรือการออกแบบสินค้านั้น ๆ หรือการได้รับความเสียหายจากการที่ผู้ประกอบการไม่กำหนดวิธีใช้ วิธีเก็บรักษา คำเตือน หรือ

ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า หรือกำหนดไว้ไม่ถูกต้อง ไม่ชัดเจน โดยต้องคำนึงถึงสภาพสินค้า ลักษณะการใช้งาน และการเก็บรักษาตามปกติของสินค้านั้นด้วย

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการไม่ต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายดังกล่าว หากพิสูจน์ได้ว่าสินค้านั้นไม่ได้เป็นสินค้าไม่ปลอดภัย หรือกรณีที่ผู้เสียหายรู้อยู่แล้วว่าสินค้านั้นเป็นสินค้าที่ไม่ปลอดภัย หรือความเสียหายนั้น เกิดจากการใช้หรือเก็บรักษาสินค้าไม่ถูกต้องตามวิธีใช้ วิธีเก็บรักษา คำเตือน หรือข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่ผู้ประกอบการได้กำหนดไว้อย่างถูกต้องตามสมควรแล้ว อย่างไรก็ตาม พ.ร.บ. ความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย กำหนดนิยามของผู้ประกอบการไว้อย่างกว้าง และให้สิทธิผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องพิสูจน์ว่า ความเสียหายเกิดจากผู้ประกอบการรายใดโดยเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการแต่ละรายเอง ที่มีหน้าที่พิสูจน์ว่าตนไม่ต้องรับผิดชอบ

3. กฎหมายเกี่ยวกับการแข่งขันทางการค้า

พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 (“พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้า”) เป็นกฎหมายที่กำกับดูแลและป้องกันเกี่ยวกับการผูกขาดทางการค้าของผู้ประกอบธุรกิจ รวมถึงการลดหรือการจำกัดการแข่งขันในการประกอบธุรกิจ โดยกำหนดให้คำว่า “ผู้ประกอบธุรกิจ” หมายถึง ผู้จำหน่าย ผู้ผลิตเพื่อจำหน่าย ผู้ส่งหรือนำเข้ามาในราชอาณาจักรเพื่อจำหน่าย ผู้ซื้อเพื่อจำหน่าย ต่อซึ่งสินค้า หรือผู้ให้บริการในธุรกิจ โดย พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้า กำหนดมาตรการเกี่ยวกับการควบคุมการกำหนดราคาซื้อขายสินค้าหรือบริการ เจือ้นไขทางการค้าอื่น ๆ ตลอดจนการเข้าซื้อทรัพย์สินหรือกิจการทั้งหมดหรือบางส่วนของผู้ธุรกิจอื่น เป็นต้น สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้ออกประกาศต่างๆ ภายใต้ พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้า เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการบังคับใช้กฎหมายดังกล่าว ซึ่งรวมถึงประกาศแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมระหว่างผู้ประกอบการค้าส่ง ค้าปลีก กับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย (“ประกาศแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม”) โดยมีผลใช้บังคับเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2562 ซึ่งกำหนดพฤติกรรมต่าง ๆ ที่อาจเข้าข่ายเป็นการกระทำที่ส่งผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายอย่างไม่เป็นธรรม ซึ่งรวมถึง

- (1) กำหนดราคารับซื้อหรือกดราคารับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต่ำกว่าราคารับซื้อปกติ หรือบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายลดราคารับซื้อสินค้าที่ส่งมอบและรับมอบแล้วโดยไม่มีเหตุผล
- (2) การเรียกรับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ไม่เป็นธรรม โดยการบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจ่ายผลประโยชน์ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่จำเป็นต้องจ่ายหรือจ่ายสูงเกินกว่าที่กำหนดอย่างไม่มีเหตุผล เมื่อคำนึงถึงผลประโยชน์ที่บุคคลดังกล่าวจะได้รับตอบแทน เช่น ค่าธรรมเนียมแรกเข้า ค่าธรรมเนียมการวางสินค้าพิเศษ ค่าธรรมเนียมส่วนเพิ่มหรือการขอส่วนลด



ในวาระพิเศษ ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย ส่วนลดเมื่อซื้อสินค้าได้ตามเป้า (Rebate) ส่วนลดชดเชยสินค้าสูญหาย หลังการรับมอบสินค้า เป็นต้น

- (3) การคืนสินค้าที่ไม่เป็นธรรมโดยไม่มีเหตุผลอันมิใช่ความผิดหรือเหตุบกพร่องของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย หรือมิได้มีข้อตกลงกันไว้ล่วงหน้า หรือมิได้เป็นความยินยอมของบุคคลดังกล่าว เช่น การเปลี่ยนสัญญาจากสัญญาซื้อขายเป็นสัญญาฝากขาย เป็นต้น
- (4) การใช้สัญญาฝากขายที่ไม่เป็นธรรม โดยบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายยอมรับสัญญาการฝากขายสินค้า ซึ่งกำหนดเงื่อนไขที่ไม่เป็นธรรม อันทำให้บุคคลดังกล่าวเสียเปรียบอย่างมากจากประเพณีการค้าปกติทั่วไปในการฝากขายสินค้า หรือบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเฉพาะรายทำสัญญาฝากขายสินค้าแทนการทำสัญญาซื้อขายตามปกติ เพื่อผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ได้รับผลตอบแทนจากสัญญาฝากขายสินค้าเหมือนกับสัญญาซื้อขาย
- (5) การบังคับให้ซื้อหรือให้จ่ายค่าบริการอย่างไม่เป็นธรรม โดยบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต้องซื้อสินค้าหรือต้องจ่ายค่าบริการตามที่กำหนด เพื่อประโยชน์ของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก อันเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนแก่บุคคลดังกล่าวโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร เช่น การบังคับให้ซื้อสินค้าของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกบางส่วน หรือทั้งหมดอย่างไม่เป็นธรรม การบังคับให้จ่ายค่าโฆษณาเพื่อส่งเสริมการขายสินค้าที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกได้รับประโยชน์เป็นส่วนใหญ่อย่างไม่มีเหตุผล เป็นต้น
- (6) การมอบหมายให้พนักงานของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายปฏิบัติงานอย่างไม่เป็นธรรมโดยบุคคลดังกล่าวมิได้ยินยอมหรือมิได้เป็นข้อตกลงกันไว้ล่วงหน้า เช่น บังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจ่ายค่าจ้างให้กับพนักงานของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก หรือบังคับให้ส่งพนักงานไปประจำ ณ สถานที่จำหน่ายของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก เพื่อทำหน้าที่ช่วยเหลือการดำเนินการซึ่งเป็นงานปกติของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก โดยมีเจตนาเพื่อลดค่าใช้จ่ายของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก เว้นแต่เป็นกรณีที่กำหนดไว้ตามประกาศแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม
- (7) การปฏิเสธการรับสินค้าที่สั่งซื้อ หรือผลิตพิเศษเป็นการเฉพาะของผู้สั่งผลิต (Private Brand) หรือเป็นตราเฉพาะของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก (House Brand) อย่างไม่เป็นธรรม โดยหลังจากการทำข้อตกลงที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ได้สั่งผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย ผลิตสินค้าที่มีคุณลักษณะเฉพาะเกี่ยวกับมาตรฐาน รูปแบบและประเภทตามที่กำหนด และเมื่อบุคคลดังกล่าวนำส่งสินค้าที่สั่งผลิตนั้น ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ปฏิเสธการรับสินค้าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่มีเหตุผล หรือมิใช่ความผิดของผู้ผลิต หรือ

ผู้จำหน่าย หรือมิได้มีการแจ้งล่วงหน้า ยกเว้นกรณีผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ความยินยอมในการปฏิเสธการรับสินค้าดังกล่าว และผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นตามปกติจากการปฏิเสธการรับสินค้า

- (8) การปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมอื่น ๆ โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ปฏิบัติทางการค้าอย่างไม่เป็นธรรมในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความเสียหาย เช่น การประวิงเวลา การจ่ายค่าสินค้า การลดปริมาณการสั่งซื้อสินค้า การหยุดการประกอบธุรกิจ

ด้วยเนื่องจากกรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายปฏิเสธเงื่อนไขข้อตกลงที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกำหนด หรือการถอดสินค้าออกจากชั้นวางสินค้า (Delisting) อย่างไม่มีเหตุผลอันสมควร หรือไม่เป็นไปตามข้อตกลงที่กำหนดไว้ล่วงหน้า เป็นต้น มาตรการเหล่านี้เป็นการกำหนดข้อจำกัดในส่วนสำคัญของการดำเนินธุรกิจ และส่งผลกระทบต่อการขายธุรกิจได้ เพื่อส่งเสริมให้การประกอบธุรกิจเป็นไปอย่างเสรีและป้องกันมิให้เกิดการกระทำอันไม่เป็นธรรมในการประกอบธุรกิจ เนื่องจากลักษณะธุรกิจของกลุ่มบริษัท ที่ประกอบธุรกิจค้าปลีก ถือเป็น ผู้ประกอบธุรกิจตามนิยามใน พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้า จึงทำให้การดำเนินธุรกิจและการขายธุรกิจของกลุ่มบริษัท จะต้องคำนึงถึงการปฏิบัติตาม พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้า ดังกล่าวด้วย

4. กฎหมายเกี่ยวกับการขายตรงและตลาดแบบตรง

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (รวมถึงที่แก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. ขายตรงและตลาดแบบตรง”) มีวัตถุประสงค์เพื่อกำกับดูแลผู้ประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงเพื่อเพิ่มความคุ้มครองให้กับผู้บริโภค ซึ่งตาม พ.ร.บ. ขายตรงและตลาดแบบตรงฯ คำว่า “ตลาดแบบตรง” หมายความว่า การทำตลาดสินค้าหรือบริการในลักษณะของการสื่อสารข้อมูล เพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภค ซึ่งอยู่ห่างโดยระยะทาง และมุ่งหวังให้ผู้บริโภคแต่ละรายตอบกลับเพื่อซื้อสินค้าหรือบริการจากผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงนั้น ตามนิยามดังกล่าวหมายความว่า การเสนอขายสินค้าให้กับผู้บริโภคผ่านสื่อโดยตรง เช่น อินเทอร์เน็ต หรือโทรทัศน์ เป็นต้น ทำให้การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ หรืออินเทอร์เน็ตของกลุ่มบริษัท ถือเป็น การประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง ซึ่งกลุ่มบริษัท มีหน้าที่ต้องจดทะเบียนการประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงต่อสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด โดยในการจดทะเบียนผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง ผู้ขอจดทะเบียนจะต้องยื่นเอกสารต่าง ๆ เพื่อขอจดทะเบียนต่อสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค โดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคจะทำการพิจารณาคุณสมบัติของผู้ยื่นคำขอตามที่กฎหมายกำหนด เช่น ผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงจะต้องไม่ขายสินค้าที่ไม่สามารถขายได้ในธุรกิจ



ตลาดแบบตรง เช่น สินค้าประเภทยา เครื่องมือแพทย์ สุรา ปุ๋ย เป็นต้น และต้องไม่เคยถูกเพิกถอนทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรงหรือตลาดแบบตรงในระยะเวลา 5 ปีก่อนวันยื่นคำขอจดทะเบียน เป็นต้น โดยผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงต้องดำเนินการ และปฏิบัติตามเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น ต้องไม่บังคับ หรือชักจูง ภายใต้ชื่อสินค้าอย่างไม่สมเหตุสมผล สัญญาที่สร้างขึ้นต้องมีรายละเอียดอย่างน้อยตามที่กฎหมายกำหนดและผู้ประกอบธุรกิจต้องส่งรายงานเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจต่อนายทะเบียน เป็นต้น

5. กฎหมายเกี่ยวกับการป้องกันและปราบปรามการฟอกเงินและการสนับสนุนทางการเงินแก่การก่อการร้ายและการแพร่ขยายอาวุธที่มีอานุภาพทำลายล้างสูง

พระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน พ.ศ. 2542 และพระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการสนับสนุนทางการเงินแก่การก่อการร้ายและการแพร่ขยายอาวุธที่มีอานุภาพทำลายล้างสูง พ.ศ. 2559 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) มีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันการนำเงิน หรือทรัพย์สินอื่นที่ได้มาจากการกระทำความผิด หรือได้มาโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย มาเปลี่ยนสภาพให้เป็นเงิน หรือทรัพย์สินที่ได้มาอย่างถูกต้อง เพื่อมิให้เงิน / ทรัพย์สินที่ฟอกนั้น ถูกนำไปใช้กระทำความผิดอาญาต่อไปได้อีก หรือถูกนำไปใช้เพื่อสนับสนุน หรือใช้ในการก่อการร้าย ซึ่งกฎหมายดังกล่าว ได้เข้ามามีบทบาทและบังคับใช้กับสถาบันการเงิน ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ดำเนินธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องกับการเงินตามที่กฎหมายกำหนด ได้แก่ ผู้ประกอบธุรกิจระบบการชำระเงินภายใต้การกำกับตามกฎหมายว่าด้วยระบบการชำระเงิน ผู้ประกอบธุรกิจบริการการชำระเงินภายใต้การกำกับตามกฎหมายว่าด้วยระบบการชำระเงิน นอกจากนี้ ยังรวมถึงผู้ประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องตามที่กฎหมายกำหนด เช่น ผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับบัตรเครดิตอิเล็กทรอนิกส์ที่มีใช้สถาบันการเงินตามประกาศกระทรวงการคลังเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจบัตรเครดิต หรือตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมดูแลธุรกิจสถาบันการเงิน หรือผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมดูแลธุรกิจบริการการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

เมื่อพิจารณาจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ซึ่งถือเป็นผู้ประกอบธุรกิจบริการการชำระเงินภายใต้การกำกับตามกฎหมายว่าด้วยระบบการชำระเงิน ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ได้แก่ การให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ การให้บริการรับชำระเงินแทน การให้บริการโอนเงินด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ จึงทำให้กลุ่มบริษัท ถือเป็นสถาบันการเงินที่มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องตามพระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน พ.ศ. 2542 และพระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการสนับสนุนทางการเงินแก่การก่อการร้ายและการแพร่ขยายอาวุธที่มีอานุภาพทำลายล้างสูง พ.ศ. 2559 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) นี้ โดยอยู่ภายใต้การกำกับตรวจสอบของสำนักงานป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจหน้าที่ในการกำหนดแนวทางปฏิบัติ กำกับ ตรวจสอบ และประเมินผล

การปฏิบัติตามกฎหมายของบริษัทฯ ในฐานะเป็นผู้มีหน้าที่รายงานการทำธุรกรรมตามหลักเกณฑ์วิธีการ และแนวปฏิบัติตามระเบียบที่กำหนด เช่น กำหนดให้สถาบันการเงินต้องรายงานการทำธุรกรรมที่ใช้เงินสดตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไปต่อสำนักงานป้องกันและปราบปรามการฟอกเงินและต้องจัดให้ลูกค้าแสดงตนทุกครั้งก่อนการทำธุรกรรม เว้นแต่ลูกค้าได้แสดงตนไว้ก่อนแล้ว หรือจัดให้ลูกค้าที่ทำธุรกรรมเป็นครั้งคราวแสดงตนทุกครั้งก่อนการทำธุรกรรม ในกรณีที่ (1) การให้บริการรับชำระเงินแทน ในแต่ละครั้งมีมูลค่าตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป (2) การให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ หรือการให้บริการโอนเงินด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ ในแต่ละครั้งมีมูลค่าตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป รวมทั้งกำหนดให้บริษัทฯ ต้องนำข้อมูลลูกค้ามาตรวจสอบกับบัญชีรายชื่อที่มีความเสี่ยงสูง รายชื่อบุคคลซึ่งศาลแพ่งได้มีคำสั่งให้เป็นบุคคลที่ถูกกำหนด (Thailand List) รายชื่อของคณะบุคคล ซึ่งมีมติหรือประกาศภายใต้มติของคณะมนตรีความมั่นคงแห่งสหประชาชาติกำหนดให้เป็นบุคคลที่มีการกระทำอันเป็นการก่อการร้าย (UN Sanction List) ตามที่กฎหมายกำหนด เป็นต้น

6. กฎหมายเกี่ยวกับการสาธารณสุข

พระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. การสาธารณสุข”) มีวัตถุประสงค์เพื่อดูแลอนามัยของประชาชนโดยมีคณะกรรมการสาธารณสุขเป็นผู้ควบคุมดูแลตามพ.ร.บ.การสาธารณสุขนี้ พ.ร.บ. การสาธารณสุข กำหนดควบคุมดูแลในเรื่องสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสุขอนามัยของประชาชน อาทิ การจัดตั้งตลาด ตลอดจนสถานที่จำหน่ายอาหารและสถานที่เสวยอาหาร การจัดการสิ่งปฏิกูลและมูลฝอย สุขลักษณะของอาคาร การก่อเหตุรำคาญแก่ผู้อยู่อาศัยในบริเวณใกล้เคียง การประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ เป็นต้น ซึ่งการควบคุมดูแลในแต่ละเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสุขอนามัยของประชาชนมีความแตกต่างกันไป เช่น

- (1) การจัดตั้งสถานที่จำหน่ายอาหารและสถานที่เสวยอาหาร ในกรณีที่เป็นการจัดตั้งสถานที่จำหน่ายอาหารหรือสถานที่เสวยอาหารภายในอาคารหรือพื้นที่ใด ซึ่งมีพื้นที่เกินกว่า 200 ตารางเมตร ต้องได้รับใบอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อนการจัดตั้ง และหากพื้นที่ดังกล่าวไม่เกิน 200 ตารางเมตร ต้องแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่น เพื่อขอรับหนังสือรับรองการแจ้งก่อนการจัดตั้ง
- (2) การประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ โดยกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ มีรายละเอียดตามที่กำหนดในประกาศกระทรวงสาธารณสุข ประกอบกับข้อบัญญัติท้องถิ่นนั้น ๆ เช่น การผลิตขนมปังหรือ ขนมอบอื่น ๆ การผลิตหรือซ่อมเครื่องอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งหากผู้ใดดำเนินกิจการที่ถือเป็นกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพจะต้องได้รับใบอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น ก่อนการดำเนินกิจการดังกล่าว



การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท จำพวกการจัดตั้งสถานที่จำหน่ายอาหารและสถานที่สะสมอาหาร และการประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพมีความเกี่ยวข้องกับสุขอนามัยของประชาชนที่อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของ พ.ร.บ. การสาธารณสุข นอกจากนี้ การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท จะต้องตระหนักถึงการไม่ก่อเหตุรำคาญอันก่อให้เกิดความเดือดร้อนแก่ผู้อยู่อาศัยในบริเวณใกล้เคียงด้วย เช่น การงดกระทำการใดที่อาจก่อให้เกิดเสียงกลั่นหรือฝุ่นจนเป็นเหตุทำให้เป็นอันตรายต่อสุขภาพซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของ พ.ร.บ. การสาธารณสุข เป็นต้น

7. กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 (“พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล”) มีวัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลจากการเก็บรวบรวม การใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคล โดยคำว่า “ผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคล” ตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล หมายถึง บุคคลหรือนิติบุคคลซึ่งมีอำนาจหน้าที่ตัดสินใจเกี่ยวกับการเก็บรวบรวม การใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล เนื่องจากปัจจุบัน ด้วยความก้าวหน้าของเทคโนโลยี รวมถึงระบบสื่อสาร ทำให้การเก็บรวบรวม การใช้ และการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลหรือการแสวงหาประโยชน์จากข้อมูลส่วนบุคคลสามารถทำได้โดยง่าย และก่อให้เกิดความเดือดร้อนรำคาญ หรือความเสียหายต่อเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลได้ โดย พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ซึ่งทำหน้าที่กำกับดูแล และดำเนินการใด ๆ เพื่อให้ความคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ตั้งแต่การเก็บรวบรวม การใช้ และการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล รวมถึงการกำหนดมาตรการต่าง ๆ เช่น

- (1) การเก็บรวบรวมข้อมูลส่วนบุคคลจะเก็บได้เท่าที่จำเป็น และต้องเป็นไปภายใต้วัตถุประสงค์อันชอบด้วยกฎหมายของผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคล โดยก่อนการเก็บรวบรวมข้อมูลส่วนบุคคล ผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคลจะต้องแจ้งเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลก่อนหรือในขณะเก็บรวบรวม ให้ทราบถึงวัตถุประสงค์ของการเก็บรวบรวมข้อมูลส่วนบุคคลที่จะมีการเก็บรวบรวม ประเภทของบุคคลหรือหน่วยงานที่ข้อมูลส่วนบุคคลนั้นอาจจะถูกเปิดเผย เป็นต้น
- (2) การเก็บรวบรวม การใช้ หรือการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล จะสามารถทำได้ต่อเมื่อได้รับความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล เว้นแต่จะได้รับการยกเว้นตามกฎหมายและต้องใช้ข้อมูลส่วนบุคคล เพื่อวัตถุประสงค์ตามที่ได้แจ้งเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลไว้ก่อน หรือในขณะเก็บรวบรวมข้อมูลส่วนบุคคล
- (3) การบริหารจัดการเกี่ยวกับสิทธิของเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล (Data Subject Rights) เพื่อให้เป็นไปตามสิทธิของเจ้าของข้อมูลตามกฎหมายได้อย่างเหมาะสม ได้แก่ 1. สิทธิได้รับการแจ้งให้ทราบ 2. สิทธิในการแก้ไขข้อมูล 3. สิทธิในการเพิกถอนความยินยอม 4. สิทธิในการขอระงับการใช้ข้อมูล

5. สิทธิในการเข้าถึง ขอสำเนา หรือให้เปิดเผยถึงการได้มาของข้อมูลส่วนบุคคล 6. สิทธิในการขอรับและให้โอนย้ายข้อมูลส่วนบุคคล 7. สิทธิในการขอคัดค้านการเก็บรวบรวมใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล 8. สิทธิในการขอให้ลบหรือทำลายข้อมูลส่วนบุคคล 9. สิทธิในการร้องเรียน โดยจัดทำระบบยื่นคำขอรูปแบบต่าง ๆ ให้เจ้าของข้อมูลยื่นคำขอได้ง่ายและสะดวกกับเจ้าของข้อมูลด้วย

ในการประกอบธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัท อาจทำให้กลุ่มบริษัท ได้มาซึ่งข้อมูลของลูกค้า ซึ่งมีลักษณะเป็นข้อมูลส่วนบุคคล ดังนั้น กลุ่มบริษัท จึงถือเป็นผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคลตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ทำให้การเก็บรวบรวม การใช้ และการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลที่กลุ่มบริษัท ได้มาจะต้องดำเนินการตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดใน พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล นี้ และเนื่องจาก พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ทั้งฉบับ จะผลใช้บังคับอย่างเต็มรูปแบบในปี 2565 ซึ่งเป็นกฎหมายที่มีเนื้อหากว้างและไม่เฉพาะเจาะจง โดยส่วนใหญ่เป็นมาตรการที่กำหนดให้บุคคลที่จะเก็บรวบรวม นำไปใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลจะต้องมีมาตรการในการเก็บข้อมูลส่วนบุคคลให้รัดกุมได้มาตรฐาน ซึ่งถือว่าเป็นมาตรการป้องกันก่อนที่จะเกิดความเสียหายขึ้นกับข้อมูลส่วนบุคคล อีกทั้งในส่วนของบทลงโทษตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ยังกำหนดให้ศาลสามารถคำนวณค่าเสียหายเชิงลงโทษ เพื่อลงโทษผู้ที่ทำการเก็บรวบรวม หรือใช้ประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลโดยไม่ได้รับความยินยอม หรือทำผิดตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล นี้ ไม่ว่าจะจงใจหรือเป็นความประมาท ให้ชำระค่าเสียหายต่อเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลด้วย กลุ่มบริษัท ตระหนักถึงความสำคัญของการปฏิบัติตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล โดยได้มีการศึกษาข้อมูล วางแผนงาน และดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมาย เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัท จะสามารถปฏิบัติตามกฎหมายได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน

8. ร่างกฎหมายที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

-ไม่มี-

ข. ประเทศอิตาลี

1. กฎหมายเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก

การประกอบธุรกิจค้าปลีกในประเทศอิตาลีอยู่ภายใต้บังคับกฎหมายที่สำคัญ ได้แก่ Legislative Decree เลขที่ 114/1998 (“Decree 114/1998”) และกฎหมายภูมิภาคอื่นที่ใช้บังคับโดย Decree 114/1998 กำหนดประเภทของสถานประกอบการไว้ 3 ประเภทซึ่งแต่ละประเภทมี “บริเวณที่เป็นจุดขาย หรือ Sale Surface Area” แตกต่างกัน (ได้แก่บริเวณที่ใช้เป็นพื้นที่ทำกิจกรรมด้านการขาย การจัดวางชั้น และกิจกรรมอื่นที่มีลักษณะเดียวกัน ในขณะที่พื้นที่จัดเก็บสินค้า ห้องที่ใช้สำหรับกระบวนการผลิต



สำนักงานจัดบริการ ฯลฯ เหล่านี้ไม่นำมารวมคำนวณ) ซึ่งแต่ละประเภทนี้มีการกระบวนการในการเปิดแตกต่างกัน ซึ่งรวมถึงประเภทของสถานประกอบการทั้งสามดังนี้ (ก) หน่วยค้าปลีกขนาดเล็ก มีขนาดพื้นที่ในการขายไม่เกิน 150 ตารางเมตร (ข) หน่วยค้าปลีกขนาดกลาง มีขนาดพื้นที่ในการขายตั้งแต่ 151 ตารางเมตร ถึง 1,500 ตารางเมตร (ค) หน่วยค้าปลีกขนาดใหญ่ มีขนาดพื้นที่ในการขายเกินกว่าขนาดพื้นที่สูงสุดสำหรับหน่วยค้าปลีกขนาดกลาง ในเขตเทศบาลที่มีประชากรผู้อยู่อาศัยเกินกว่า 10,000 คน จะเพิ่มขนาดพื้นที่สูงสุดตามที่กำหนดไว้ข้างต้นให้สอดคล้องกัน คือมีขนาดพื้นที่ในการขายสูงสุดตั้งแต่ 250 ตารางเมตร และ 2,500 ตารางเมตร

หน่วยค้าปลีกขนาดเล็กสามารถเปิดให้บริการโดยยื่นเอกสารที่เรียกว่า “SCIA” (หนังสือรับรองการเริ่มดำเนินการตามมาตรา 19 แห่ง Law 241/1990) ซึ่งใช้สำหรับกิจกรรมต่างๆ ของภาคเอกชนที่ไม่ต้องดำเนินการให้เจ้าหน้าที่ภาครัฐเข้าประเมินเพียงแต่ต้องได้รับการตรวจสอบเกี่ยวกับเงื่อนไขและหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนดไว้ (ได้แก่ ประมวลกฎหมายว่าด้วยอาคารในเขตเทศบาลและหลักเกณฑ์การแบ่งเขตพื้นที่) หากเจ้าหน้าที่เทศบาลตรวจพบว่าขาดเงื่อนไขหรือคุณสมบัติข้อใดตามที่กฎหมายกำหนด เจ้าหน้าที่อาจกำหนดมาตรการห้ามมิให้ประกอบธุรกิจค้าปลีกได้ภายใน 60 วัน นับแต่วันที่ได้อื่น SCIA ทั้งนี้ เว้นแต่ผู้ยื่นคำขอได้ดำเนินการต่าง ๆ ที่จำเป็นเพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดข้างต้นภายในระยะเวลา 30 วัน นับแต่วันที่เจ้าหน้าที่เทศบาลกำหนด

สำหรับหน่วยค้าปลีกขนาดกลางและขนาดใหญ่จะต้องมีใบอนุญาตทางการค้า หากคำขอใบอนุญาตเป็นไปตามบทบัญญัติที่กำหนดไว้ในแผนงานด้านการค้าปลีกของเจ้าหน้าที่เทศบาล ตลอดจนเป็นไปตามหลักเกณฑ์ทั่วไปของภูมิกาศนั้น เจ้าหน้าที่เทศบาลมีหน้าที่ต้องออกใบอนุญาตให้แก่ผู้ประกอบการ โดยหน่วยค้าปลีกขนาดกลางสามารถเปิดให้บริการย้ายสถานที่ประกอบการไปยังที่ใหม่ หรือขยายขนาด (ไม่เกินขอบเขตที่กำหนดไว้สำหรับหน่วยค้าปลีกขนาดกลาง) โดยใช้ใบอนุญาตทางการค้าที่เจ้าหน้าที่เทศบาลออกให้ภายในเขตพื้นที่นั้น ๆ การยื่นคำขอใบอนุญาตสำหรับหน่วยค้าปลีกขนาดกลางนั้น หากเจ้าหน้าที่เทศบาลมิได้ปฏิเสธคำขอภายในระยะเวลาที่กำหนดในหลักเกณฑ์ของหน่วยงานเทศบาล (ทั้งนี้ ไม่เกิน 90 วัน นับแต่วันที่ได้รับคำขอ) ให้ถือว่าได้รับอนุญาต (เรียกกระบวนการยื่นคำขอลักษณะนี้ว่า “Silent Consent” หรือการให้ความยินยอมโดยปริยาย)

นอกจากนี้ การเปิดให้บริการหน่วยค้าปลีกขนาดใหญ่ และการขยายขนาดหน่วยค้าปลีกขนาดใหญ่ขึ้นอยู่กับหลักเกณฑ์ในระดับภูมิกาศ โดยต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามแผนการจัดระเบียบเขตพื้นที่ในเชิงพาณิชย์ โดยจะต้องพัฒนาร้านค้าขนาดใหญ่ตามหลักเกณฑ์ด้านสิ่งแวดล้อมและการวางผังเมือง ทั้งนี้ จะสามารถเปิดให้บริการหน่วยค้าปลีกขนาดใหญ่ย้ายสถานที่ประกอบการไปยังที่ใหม่ หรือขยายขนาดได้ต่อเมื่อได้รับอนุญาตจากหน่วยงานเทศบาล ซึ่งอยู่ในเขตพื้นที่นั้น ๆ ก่อนภายใน 60 วัน นับแต่วันที่ได้รับคำขอให้หน่วยงานเทศบาลเรียกประชุมคณะกรรมการ

ซึ่งประกอบด้วยสมาชิก 3 คน ซึ่งเป็นตัวแทนของส่วนภูมิกาศจังหวัดและเขตเทศบาล การให้ใบอนุญาตนั้นจะต้องได้รับความเห็นชอบจากตัวแทนของภูมิกาศ โดยหน่วยงานในระดับภูมิกาศมีหน้าที่ออกหลักเกณฑ์ที่มีความชัดเจนเกี่ยวกับกระบวนการให้ใบอนุญาตสำหรับหน่วยค้าปลีกขนาดใหญ่ ทั้งนี้ Decree 114/1998 ได้กำหนดหลักเกณฑ์สำหรับหน่วยค้าปลีกขนาดใหญ่โดยกำหนดให้หน่วยงานระดับภูมิกาศเป็นผู้ออกหลักเกณฑ์ทั่วไปเกี่ยวกับการพิจารณาคำขอใบอนุญาตว่า เมื่อพ้นเวลาใดไปแล้วจึงจะถือว่าได้รับการอนุญาตตามคำขอ หากไม่มีการปฏิเสธคำขออย่างชัดเจน (อย่างไรก็ตาม ระยะเวลาดังกล่าวต้องไม่เกิน 120 วัน นับแต่วันที่มีการเรียกประชุมคณะกรรมการดังกล่าว)

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการค้าปลีกผลิตภัณฑ์ที่มีใช้อาหารนั้น มีหน้าที่ปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับ “ชื่อเสียงที่ดี” ตามที่กำหนดในมาตรา 71 แห่ง Legislative Decree เลขที่ 59/2010 (คือการต้องไม่เป็นผู้ต้องโทษในคดีอาญาในหลาย ๆ ประเภท) ส่วนผู้ประกอบการด้านอาหารนั้นยังต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดในทางวิชาชีพเฉพาะด้านด้วย

ท้ายที่สุด ร่างกฎหมายที่อยู่ระหว่างการพิจารณาของรัฐสภาอิตาลี อาจกำหนดให้ร้านค้าและห้างสรรพสินค้าต้องปิดร้านในวันอาทิตย์ และระหว่างวันหยุดประจำชาติซึ่งในขณะนี้ยังมีความไม่แน่นอนว่ารัฐสภาจะอนุมัติร่างกฎหมายดังกล่าวหรือไม่ หรือว่าจะมีข้อยกเว้นใดบ้างภายใต้กฎหมายดังกล่าว รวมทั้งยังมีความไม่แน่นอนว่าหน่วยงานท้องถิ่นจะบังคับใช้กฎหมายดังกล่าวอย่างไร

2. กฎหมายเกี่ยวกับกิจการให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม

ในประเทศอิตาลี การให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มรวมถึงเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ให้แก่สาธารณชน หรือในพื้นที่ที่เปิดให้สาธารณชนเข้าใช้บริการนั้นอยู่ภายใต้บังคับกฎหมายเลขที่ 287/1991 ซึ่งกำหนดขึ้นภายใต้ Legislative Decree เลขที่ 59/2010 และที่กำหนดภายใต้กฎหมายและระเบียบข้อบังคับของส่วนภูมิกาศและส่วนท้องถิ่น (เช่น เขตเทศบาล) การให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มหมายถึงการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มให้แก่ลูกค้าเพื่อบริโภคภายในพื้นที่ประกอบการธุรกิจ (เช่น บาร์ หรือร้านอาหาร) หรือในพื้นที่ที่เปิดให้สาธารณชนเข้าใช้บริการ และพื้นที่ดังกล่าวมีการจัดเตรียมไว้เพื่อให้มีการให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม (มาตรา 1 แห่งกฎหมายเลขที่ 287/1991)

โดยทั่วไป การเปิดและการโอนขายธุรกิจเกี่ยวกับการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มนั้นจะต้องยื่นหนังสือรับรองเกี่ยวกับการเริ่มทำกิจกรรม (หมายถึง Segnalazione Certificata di inizio attività หรือ SCIA) ซึ่งใช้เพื่อเริ่มประกอบการได้ทันที แต่ไม่ตัดสิทธิเจ้าหน้าที่ในการตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารและข้อกำหนดต่าง ๆ ที่ใช้บังคับกับการประกอบกิจการภายใน 60 วัน ภายหลังจากที่ได้อื่นหนังสือรับรอง (มาตรา 54 วสศ 1 แห่ง Legislative Decree เลขที่ 59/2010)



สำหรับหน่วยธุรกิจที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ได้รับความคุ้มครอง (เช่น เขตเมืองเก่า พื้นที่ที่มีความสำคัญทางประวัติศาสตร์ และพื้นที่ที่มีความสำคัญในทางศิลปะ) การเปิดและการโอนขายธุรกิจในการให้บริการอาหารและเครื่องดื่มนั้นอยู่ภายใต้บังคับของหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการขออนุญาตอย่างเป็นทางการและข้อจำกัดบางประการ เช่น จำนวนสูงสุดของกิจการใหม่ที่สามารถเปิดให้บริการได้ (มาตรา 54 วรศ 3 แห่ง Legislative Decree เลขที่ 59/2010)

การเริ่มดำเนินการหน่วยธุรกิจนั้นต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการวางผังเมือง กฎหมายควบคุมอาคาร สุขอนามัย และความปลอดภัยในที่ทำงาน (มาตรา 54 วรศ 6 แห่ง Legislative Decree เลขที่ 59/2010) ตลอดจนมาตรฐานทางเทคนิคที่หน่วยงานในท้องถิ่นอาจกำหนดขึ้น สำหรับเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจการให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มนั้น มาตรา 71 แห่ง Legislative Decree เลขที่ 59/2010 กำหนดว่านอกจากผู้ประกอบการจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์เรื่องการใช้พื้นที่ (ซึ่งได้กล่าวไว้ข้างต้นสำหรับธุรกิจค้าปลีก) แล้ว ยังต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดทางด้านวิชาชีพบางประการด้วยเช่นผู้ประกอบการมีหน้าที่เข้าอบรมเกี่ยวกับความรู้ในการประกอบธุรกิจ การจัดเตรียมและการจัดการอาหารและเครื่องดื่ม อีกทั้งยังต้องมีคุณสมบัติระดับมัธยมศึกษาหรือระดับอุดมศึกษาในสาขาการค้าและการจัดเตรียมอาหาร และเคยประกอบกิจการในด้านการให้บริการอาหาร / การให้บริการอาหารและเครื่องดื่มมาไม่น้อยกว่า 2 ปี แม้ว่าจะไม่ต่อเนื่องกันในช่วงระยะเวลา 5 ปี ก็ตาม ก่อนที่จะมีการขออนุญาตประกอบกิจการ (มาตรา 71 วรศ 6 แห่ง Legislative Decree เลขที่ 59/2010)

3. กฎหมายเกี่ยวกับการค้าปลีกอสังหาริมทรัพย์

สำหรับข้อกำหนดสำหรับการค้าปลีกอสังหาริมทรัพย์นั้นมาตรา 127 แห่งกฎหมาย Consolidate Act of Public Security ของประเทศอิตาลี (กำหนดโดย Royal Decree เลขที่ 773 ฉบับวันที่ 18 มิถุนายน 2474 หรือ "ICAPS") กำหนดให้ผู้ผลิต ผู้ค้า และนายหน้าอสังหาริมทรัพย์มีค่าต้องได้รับใบอนุญาตจากอธิบดีกรมตำรวจในเขตพื้นที่ที่มีอำนาจ (ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นผู้มีอำนาจ) ใบอนุญาตนี้ให้ใช้บังคับกับร้านค้าและร้านค้าปลีกทุกประเภทที่เป็นร้านของบริษัทเดียวกัน ไม่ว่าจุดขายเหล่านั้นจะต้องอยู่ในที่ใด (มาตรา 127.4 แห่ง ICAPS) และเป็นบทบังคับสำหรับผู้ค้า ผู้ผลิต และผู้ประกอบการต่างชาติที่จำหน่ายโลหะมีค่าในประเทศอิตาลี

ตัวแทน ผู้แทน และผู้ขายของผู้ประกอบการต่างชาติมีหน้าที่ขอรับใบอนุญาตตามที่ได้กล่าวข้างต้น โดยจะต้องพิสูจน์สถานะของตนตามใบรับรองที่หน่วยงานของประเทศที่เป็นที่ตั้งของสำนักงานจดทะเบียนของบริษัทเป็นผู้ออก ซึ่งใบรับรองดังกล่าวจะต้องได้รับการรับรองจากสถานกงสุลอิตาลี (มาตรา 127.5 และ 5.6 แห่ง ICAPS) มาตรา 243 ของหลักเกณฑ์ที่ออกมาเพื่อการปฏิบัติตาม ICAPS ซึ่งกำหนดโดย Royal Decree เลขที่ 635 ฉบับวันที่ 6 พฤษภาคม 2483 กำหนดให้การขอรับใบอนุญาตจากอธิบดีกรมตำรวจเป็นหน้าที่ของผู้ผลิต ผู้ค้า และนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ แม้ว่าบุคคลเหล่านี้จะประกอบกิจการเป็นครั้งคราว

การออกใบอนุญาตนั้นอยู่ภายใต้บังคับข้อกำหนดบางประการในด้านศีลธรรมจรรยาทั้งนี้ตามที่กำหนดในมาตรา 11 แห่ง ICAPS (เช่น ต้องไม่เป็นผู้ต้องโทษในคดีอาญาเกี่ยวกับการก่อความรุนแรงต่อบุคคลอื่น ลักทรัพย์ ปล้นทรัพย์ การริดเอาทรัพย์ การลักพาตัว หรืออาชญากรรมที่กระทำต่อรัฐ หรือความสงบเรียบร้อยของประชาชน เป็นต้น)

4. กฎหมายเกี่ยวกับผู้ดำเนินการร้านเสริมสวย

การดำเนินการในกิจกรรมที่เกี่ยวกับร้านทำผมและร้านเสริมสวยตามกฎหมายลำดับที่ 241/90 และการแก้ไขเพิ่มเติมกฎหมายอยู่ภายใต้ "รายงานการเริ่มต้นกิจกรรมที่ได้รับการรับรอง (SCIA)" เพื่อนำเสนอที่ Single Productive Activities Desk (SUAP) ที่มีเขตอำนาจในพื้นที่นั้น

การดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวกับช่างทำผม และการเสริมสวยไม่ว่าจะในสถานที่สาธารณะหรือส่วนตัว และไม่ว่าจะเสียค่าธรรมเนียมหรือไม่จะอยู่ภายใต้ Subjective และ Objective Requirements ตามที่กฎหมายกำหนด

4.1 Subjective Requirements

(ข้อกำหนดแบบอัตนัย) หมายถึง

ก) ข้อกำหนดทางศีลธรรมภายใต้ Article 71 ของพระราชกฤษฎีกาลำดับที่ 59/2010 และการแก้ไขเพิ่มเติมในภายหลัง และโดยพระราชกฤษฎีกาลำดับที่ 159/2011 (ประมวลกฎหมายเกี่ยวกับการปราบปรามยาเสพติด)

ข) ข้อกำหนดทางวิชาชีพที่บัญญัติโดยกฎหมายที่เกี่ยวข้องตามชนิดของกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง

4.2 Objective Requirement

(ข้อกำหนดแบบปรนัย) หมายถึง

ก) กรรมสิทธิ์ในที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง (สัญญาเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ สิทธิเก็บกินในทรัพย์สิน การเช่า และการกู้ยืม) ซึ่งได้จดทะเบียนตามกำหนด

ข) การปฏิบัติตามกฎระเบียบในเรื่องที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง ตามกฎหมายเรื่องสุขอนามัยสิ่งปลูกสร้าง การวางผังเมือง

ช่างทำเล็บ ช่างสัก และช่างเจาะ จะสามารถดำเนินการสำหรับการตรวจสอบบริการด้านสุขภาพที่มีเขตอำนาจในข้อกำหนดเกี่ยวกับที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง อุปกรณ์ และผลิตภัณฑ์ และอื่น ๆ กฎเกณฑ์เกี่ยวกับสุขภาพและความปลอดภัยของลูกจ้าง และกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการป้องกันในเงื่อนไขด้านความปลอดภัยตามหนังสือเวียน 05.02.1998 ลำดับที่ 2.9/156 "แนวนโยบายของกระทรวงสาธารณสุขสำหรับการดำเนินการในขั้นตอนการสักและการเจาะ"



พร้อมกับการอธิบายของจดหมายเวียน 16.07.1998 เมื่อมีการติดต่อสื่อสารที่สำนักงานเทศบาลท้องถิ่นสำหรับกิจกรรมอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อจุดประสงค์ทางสุขอนามัย และสุขภาพเท่านั้นผู้ดำเนินกิจการทางธุรกิจและกิจกรรมดังกล่าวข้างต้นจะต้องมีคุณสมบัติทางวิชาชีพที่เกี่ยวข้องหากมีกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด

5. กฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

EU Regulation เลขที่ 679 ฉบับลงวันที่ 27 เมษายน 2559 ของรัฐสภายุโรปและคณะกรรมาธิการการคุ้มครองบุคคลธรรมดาในเรื่องการประมวลผลการจัดทำข้อมูลส่วนบุคคลและการเคลื่อนไหวโดยเสรีของข้อมูลส่วนบุคคล (เรียกว่า “หลักเกณฑ์ทั่วไปว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูล” หรือ “GDPR”) และกฎหมายประเทศอิตาลี เลขที่ 163 ฉบับวันที่ 6 พฤศจิกายน 2560 ซึ่งได้ผ่านการอนุมัติภายใต้ Legislative Decree เลขที่ 101 ฉบับวันที่ 10 สิงหาคม 2561 (“Decree 101”) นั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อนำ GDPR ไปใช้ปฏิบัติในกรอบการทำงานด้านกฎหมายของประเทศอิตาลีในเรื่องเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลซึ่งใช้บังคับกับบริษัท และองค์กรต่าง ๆ ในสหภาพยุโรป เช่น ข้อมูลใด ๆ ที่สามารถใช้ หรือถูกใช้ในการระบุตัวตนของบุคคลธรรมดา โดย Decree 101 มีผลใช้บังคับเมื่อวันที่ 19 กันยายน 2561 และมีผลเป็นการยกเลิกกฎหมายอิตาลีเลขที่ 196 ฉบับลงวันที่ 30 มิถุนายน 2546 (“ประมวลกฎหมายคุ้มครองข้อมูล”) และกำหนดบทบัญญัติต่าง ๆ ในประมวลกฎหมายคุ้มครองข้อมูลขึ้นใหม่ เพื่อให้มีความสอดคล้องกับ GDPR

ทั้งนี้ GDPR มีบทบัญญัติที่มีความเกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทในหลายด้าน ยกตัวอย่างเช่น การส่งมอบหนังสือแจ้งเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลฉบับใหม่ให้แก่เจ้าของข้อมูล การระบุหลักการทางกฎหมายในการประมวลผล การจัดทำข้อมูลส่วนบุคคล การบันทึกและการเก็บรักษาบันทึกการดำเนินการใด ๆ เกี่ยวกับข้อมูล การประเมินผลกระทบเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูล การแต่งตั้งเจ้าหน้าที่คุ้มครองข้อมูล เป็นต้น การละเมิดข้อกำหนดและหน้าที่ตาม GDPR อาจทำให้บริษัทได้รับโทษทางปกครองในจำนวน ไม่เกิน 20,000,000 ยูโร หรือไม่เกินร้อยละ 4 ของยอดรวมรายได้ทั่วโลกของปีบัญชีก่อนหน้า ทั้งนี้ แล้วแต่อย่างใดจะสูงกว่าในการนี้นอกจากจะได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายคุ้มครองข้อมูลตาม Decree 101 เพื่อให้บทบัญญัติต่าง ๆ มีความเพียงพอและเป็นไปตาม GDPR แล้ว ยังมีการกำหนดบทลงโทษทางอาญา (เช่น โทษจำคุกไม่เกิน 6 ปี) ในกรณีที่มีการฝ่าฝืนบทบัญญัติ (เช่น การเผยแพร่ข้อมูลจำเพาะบางประเภท การทำการตลาดโดยไม่มีอำนาจโดยชอบตามกฎหมาย เป็นต้น)

6. กฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภค

การจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายย่อยนั้นอยู่ภายใต้บังคับกฎหมายของประเทศอิตาลีว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคซึ่งเป็นกฎหมายที่กำหนดตาม Legislative Decree เลขที่ 206/2005 (“ประมวลกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภค”) ประมวลกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคกำหนดหลักเกณฑ์

เพื่อคุ้มครองลูกค้ารายย่อยในกระบวนการขายทุกขั้นตอน รวมถึงการทำการตลาด การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และราคา ความปลอดภัยและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การเปิดเผยข้อมูลตามสัญญาความเป็นธรรมและกระบวนการพิจารณาสำหรับการดำเนินคดีแบบกลุ่ม

นอกจากนี้ ประมวลกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคยังห้ามมิให้มีการกระทำการค้าที่ไม่เป็นธรรม ทั้งนี้ จะถือว่าการปฏิบัติในทางการค้าไม่เป็นธรรมต่อเมื่อการกระทำขัดแย้งกับหลักเกณฑ์ว่าด้วยการใช้ความระมัดระวังของผู้ประกอบวิชาชีพ และเป็นการกระทำที่บิดเบือนในสาระสำคัญ หรือเป็นไปได้ที่จะบิดเบือนพฤติกรรมในทางเศรษฐกิจในส่วนที่เป็นสาระสำคัญของผู้บริโภคโดยทั่วไป หรือเป็นสมาชิกทั่วไปของกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นเป้าหมายของการปฏิบัติในทางการค้าดังกล่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่ง แนวปฏิบัติในทางการค้าที่ถือว่าไม่เป็นธรรมนั้น รวมถึงกรณีที่ (1) ทำให้เกิดความเข้าใจผิด (2) เป็นแนวปฏิบัติทางการค้าที่ใช้ความรุนแรง แนวปฏิบัติที่ถือว่าก่อให้เกิดความเข้าใจผิด ได้แก่ แนวปฏิบัติที่ใช้ข้อมูลอันเป็นเท็จและมีข้อมูลหลอกลวง หรืออาจจะหลอกลวงผู้บริโภคโดยทั่วไป แม้ว่าข้อมูลดังกล่าวจะมีความถูกต้องในเนื้อหาสาระก็ตาม และในทุกกรณี ข้อมูลดังกล่าวทำให้ผู้บริโภคนั้นตัดสินใจเข้าทำรายการซึ่งหากผู้บริโภคดังกล่าวได้พิจารณาในเรื่องต่าง ๆ ได้แก่ ความมีอยู่ หรือสภาพของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนราคา และวิธีการที่ใช้ในการคำนวณราคา หรือความมีอยู่ของข้อได้เปรียบทางราคาแล้ว ผู้บริโภคอาจไม่ตัดสินใจเช่นนั้น ส่วนแนวปฏิบัติในทางการค้าที่ถือว่ามีความก้าวร้าว ได้แก่ กรณีที่เมื่อพิจารณาข้อเท็จจริง ตลอดจนคุณลักษณะ และสภาพการณ์แวดล้อมแล้ว เป็นแนวปฏิบัติในทางการค้าที่ใช้การล่อลวง บีบบังคับ ไม่ว่าด้วยกำลังทางกาย หรือใช้อิทธิพลที่ไม่ชอบธรรม ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญทำให้ผู้บริโภคขาดเสรีภาพในการเลือกหรือปฏิบัติอย่างใด ๆ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้น และทำให้หรืออาจทำให้ผู้บริโภคนั้นต้องตัดสินใจเข้าทำรายการซึ่งผู้บริโภคอาจไม่ได้ตัดสินใจไปเช่นนั้น หากไม่มีแนวทางปฏิบัติทางการค้าที่มีความก้าวร้าวดังกล่าว

นอกจากนี้ ประมวลกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคยังกำหนดหลักเกณฑ์เกี่ยวกับข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรมระหว่างผู้ประกอบการวิชาชีพและผู้บริโภค โดยจะถือว่าข้อสัญญานั้นไม่เป็นธรรมหากเป็นข้อตกลงที่ไม่สุจริต และส่งผลให้เกิดความไม่เท่าเทียมอย่างมากระหว่างสิทธิและหน้าที่ตามสัญญาอันก่อให้เกิดผลเสียแก่ผู้บริโภค เจื่อนไขใด ๆ ที่ไม่เป็นธรรมนั้น จะถือว่าเป็นโมฆะ ส่วนเงื่อนไขในสัญญาจะยังมีผลใช้บังคับต่อไป

ตามประมวลกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภค ผู้ขายมีหน้าที่ส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยไม่ล่าช้า และอย่างน้อยต้องส่งมอบภายในระยะเวลาไม่เกิน 30 วัน นับแต่วันที่ลงนามในสัญญา การส่งมอบทำได้ด้วยการโอน การครอบครอง หรืออำนาจในการควบคุมสินค้าให้แก่ผู้บริโภค หากผู้ขายเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ด้วย ผู้ขายจะอยู่ภายใต้บังคับแห่งบทบัญญัติว่าด้วยความรับผิดชอบของผู้ผลิต สำหรับความเสียหายใด ๆ อันเกิดจากความชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ จะถือว่าผลิตภัณฑ์มีความชำรุดบกพร่อง หากผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไม่สามารถใช้งาน



ได้โดยปลอดภัยดังเช่นบุคคลทั่วไปจะพึงคาดหมายได้ตามควร ทั้งนี้ ให้พิจารณาสภาพการณ์ต่าง ๆ ประกอบด้วย เช่น (1) วิธีการในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ (2) การใช้ผลิตภัณฑ์นั้นตามสมควร หรือ (3) ระยะเวลาที่มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ ในกรณีดังกล่าว ผู้ผลิตมีหน้าที่ชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้นต่อชีวิต และร่างกาย ตลอดจนการที่ทรัพย์สินอื่นนอกจากผลิตภัณฑ์ที่ชำรุดบกพร่องนั้นต้องสูญหายหรือถูกทำลายไป ทั้งนี้ โดยมีเงื่อนไขว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ หรือบริโภคเป็นการส่วนตัว และบุคคลผู้ที่ได้รับความเสียหายนั้นเป็นผู้ใช้ผลิตภัณฑ์นั้นเป็นหลัก

ประการสุดท้าย ควรทราบว่าประมวลกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคนั้นกำหนดหลักเกณฑ์ในการรับประกันสินค้าอุปโภค-บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กำหนดให้ผู้ขายมีหน้าที่ส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้บริโภคตามข้อตกลงในสัญญาซื้อขาย และมีหน้าที่รับผิดชอบต่อผู้บริโภค หากในขณะที่ได้ส่งมอบสินค้านั้นมิได้ปฏิบัติตามข้อตกลงข้อใดข้อหนึ่ง ในกรณีดังกล่าว ผู้บริโภคอาจใช้ดุลยพินิจร้องขอให้ผู้ขายซ่อมแซม หรือเปลี่ยนสินค้าโดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม หากผู้ขายไม่สามารถปฏิบัติตามแนวทางแก้ไขเยียวยาได้ หรือการแก้ไขเยียวยาที่ได้รับไม่ได้สัดส่วนกับความเสียหายที่เกิดขึ้น ผู้บริโภคอาจร้องขอให้ลดราคา หรือเลิกสัญญา ในกรณีที่ผู้ขายรายสุดท้ายมีความรับผิดชอบต่อผู้บริโภคเนื่องจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญาอันเกิดจากการกระทำการ หรืองดเว้นกระทำการของผู้ผลิต ผู้ขายรายก่อนหน้าซึ่งอยู่ในสัญญาทอดเดียวกัน หรือตัวกลางอื่นใด ให้ผู้ขายรายสุดท้ายมีสิทธิที่จะไล่เบี้ยจากบุคคลอื่นในสัญญาทอดเดียวกันนั้นได้ เว้นแต่จะตกลงเป็นอย่างอื่น หรือเว้นแต่ผู้ขายรายสุดท้ายจะได้ตกลงสละสิทธิไล่เบี้ยดังกล่าว ทั้งนี้ ผู้ขายมีหน้าที่รับผิดชอบในกรณีที่ตรวจพบการไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาภายในระยะเวลา 2 ปี นับจากวันที่ได้ส่งมอบสินค้า โดยผู้บริโภคมีหน้าที่แจ้งให้ผู้ขายทราบเกี่ยวกับการไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาภายในระยะเวลาไม่เกิน 2 เดือน นับจากวันที่ได้พบการไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาดังกล่าว ทั้งนี้ ผู้บริโภคไม่มีหน้าที่ต้องแจ้งคำบอกกล่าวนี้ หากผู้ขายทราบดีเกี่ยวกับการไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาหรือปกปิดการไม่ปฏิบัติตามดังกล่าวนี้

7. กฎหมายเกี่ยวกับการจ้างงานและสุขอนามัย รวมทั้งความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน

กฎหมายและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ เกี่ยวกับการจ้างงาน รวมทั้งสัญญากับกลุ่มลูกจ้าง (Collective Bargaining Agreements) มีวัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองพนักงาน อีกทั้งเพื่อให้สถานที่ทำงานมีความปลอดภัย และเป็นไปตามข้อกำหนดต่าง ๆ ที่ถูกกำหนดขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ดังกล่าว กฎหมายฉบับที่ 300/1970 (“กฎหมายว่าด้วยการจ้างงาน”) รวมถึงกฎหมายอื่นได้กำหนดหลักการและสิทธิโดยทั่วไป (ไม่ว่าจะเป็นสิทธิรายบุคคล หรือสิทธิเชิงกลุ่ม) เพื่อประโยชน์ของพนักงาน เช่น สิทธิในการจัดตั้ง หรือเข้าร่วมองค์กร การนัดหยุดงาน สิทธิประโยชน์ในทางเศรษฐกิจ ตลอดจนความคุ้มครองจากการเลือกปฏิบัติและความคุ้มครองจากการ

เลิกจ้างโดยไม่เป็นธรรมสำหรับการจ้างงานที่มีระยะเวลาการจ้างที่กำหนดไว้แน่นอน และการจ้างพนักงานชั่วคราว (Staff-Leasing) นั้น กฎหมายของประเทศอิตาลี และสัญญากับกลุ่มลูกจ้างมีการกำหนดจำนวนสูงสุดสำหรับจำนวนลูกจ้างที่มีการว่าจ้างตามสัญญาที่ได้กำหนดระยะเวลาสิ้นสุดไว้แน่นอนซึ่งได้เข้าทำในปีก่อนหน้า รวมทั้งข้อจำกัดเรื่องระยะเวลาแห่งสัญญา จำนวนครั้งของการต่ออายุสัญญา และความจำเป็น (เฉพาะในบางสถานการณ์) ทั้งนี้ เพื่อใช้เป็นหลักเกณฑ์สำหรับการเข้าทำสัญญาที่มีระยะเวลาแน่นอน โดยมีบุคคลที่มีการว่าจ้างพนักงานที่มีระยะเวลาแห่งการว่าจ้างแน่นอน รวมทั้งพนักงานชั่วคราวนั้น จะอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ของบทบัญญัติต่าง ๆ ตามที่ได้ระบุไว้ข้างต้น

บริษัทในประเทศอิตาลียังมีหน้าที่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ตามกฎหมายเกี่ยวกับการจ้างงานฉบับที่ 68/1999 ซึ่งกฎหมายดังกล่าวกำหนดให้บริษัทต้องว่าจ้างผู้พิการและบุคคลที่อยู่ในกลุ่มที่ได้รับความคุ้มครอง เช่น เด็กกำพร้า และผู้เป็นเหยื่อจากสงคราม เป็นต้น โดยมีหลักเกณฑ์เฉพาะในการคำนวณจำนวนพนักงานซึ่งเป็นผู้พิการและผู้ด้อยโอกาสที่จะได้รับการว่าจ้าง ตลอดจนหน้าที่อื่น ๆ ของบริษัทผู้ว่าจ้าง

นอกจากนี้ หลักเกณฑ์ภายใต้ Decree เลขที่ 81/2008 ยังกำหนดให้บริษัทต่าง ๆ ใช้มาตรการรักษาความปลอดภัยต่าง ๆ เพื่อป้องกันมิให้เกิดอุบัติเหตุในสถานที่ทำงาน รวมทั้งโรคที่เกิดจากการประกอบอาชีพ

8. กฎหมายเกี่ยวกับความรับผิดชอบในการบริหาร สำหรับนิติบุคคลตามกฎหมาย

Legislative Decree เลขที่ 231 ลงวันที่ 8 มิถุนายน 2544 (“Decree 231”) กำหนดหลักการเกี่ยวกับความรับผิดชอบในการบริหารสำหรับนิติบุคคลตามกฎหมาย บริษัท รวมทั้งสมาคมต่าง ๆ ไม่ว่าจะมิใช่สถานะเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายหรือไม่ก็ตาม โดยหน้าที่และความรับผิดชอบของนิติบุคคลตามกฎหมายจะเรียกว่าหน้าที่และความรับผิดชอบในการบริหาร ถึงแม้ว่าจะเป็นหน้าที่และความรับผิดชอบที่เกิดขึ้นจากการกระทำความผิดทางอาญา และศาลอาญาจะเป็นผู้พิจารณาเกี่ยวกับความรับผิดชอบนั้นในกระบวนการพิจารณาทางอาญา

Decree 231 นั้นใช้บังคับกับกรณีต่าง ๆ รวมถึงบริษัทใด ๆ (ต่อไปในเอกสารฉบับนี้จะเรียกรวมกันว่า “องค์กร”) และบัญญัติว่าองค์กรฯ อาจต้องรับผิดชอบเพื่อความผิดทางอาญาที่กระทำลงเพื่อประโยชน์ขององค์กรฯ เดียวกัน โดยผู้ที่รับผิดชอบ (รวมเรียกว่า “ตัวแทน”) ในกรณีดังกล่าว ได้แก่ (ก) ผู้ที่อยู่ในตำแหน่งสูงสุดซึ่งได้ปฏิบัติหน้าที่ในฐานะเป็นตัวแทน ฝ่ายบริหาร หรือจัดการขององค์กรฯ หรือในสาขาขององค์กรฯ โดยมีอำนาจดำเนินการเพียงผู้เดียวในด้านการเงินและด้านการดำเนินงาน หรือผู้ที่มีความเกี่ยวข้องในการบริหารจัดการขององค์กรฯ (ข) ผู้ที่มีตำแหน่งรองลงมาโดยหมายถึงผู้ที่อยู่ภายใต้การสั่งการ หรือควบคุมดูแลของผู้ที่อยู่ในตำแหน่งสูงสุด



การกระทำความผิดทางอาญาที่จะทำให้องค์กรฯ ต้องมีความรับผิดชอบในการบริหารนั้น รวมถึงการกระทำความผิดดังต่อไปนี้

- (1) ความผิดทางอาญาที่ได้กระทำไปในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารของภาครัฐ เช่น การติดสินบน และการฉ้อฉลเพื่อให้ได้มาซึ่งเงินของสาธารณะ
- (2) ความผิดทางอาญาที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์ / การประมวลผลข้อมูล
- (3) ความผิดทางอาญาที่กระทำโดยองค์กรอาชญากรรม
- (4) ความผิดทางอาญาที่กระทำเพื่อหลอกลวงสาธารณชน (เช่น การปลอมแปลงเงินตรา การปลอมแปลงบัตรเครดิต หรืออากรแสตมป์)
- (5) ความผิดทางอาญาที่ได้กระทำต่อการค้าและอุตสาหกรรม
- (6) ความผิดทางอาญาในองค์กรธุรกิจ (รวมถึงการติดสินบนในภาคเอกชน)
- (7) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับการก่อการร้าย หรือการล้มล้างระบอบประชาธิปไตย
- (8) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับการขริบอวัยวะเพศหญิง
- (9) ความผิดทางอาญาที่ได้กระทำต่อบุคคล (รวมถึงการจ้างงานบางรูปแบบที่มีขอบด้วยกฎหมาย)
- (10) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับการกระทำอันไม่เป็นธรรมในตลาด (เช่น การซื้อขายหลักทรัพย์โดยใช้ข้อมูลภายใน)
- (11) ความผิดทางอาญา ได้แก่ การทำให้ผู้อื่นถึงแก่ความตายโดยไม่เจตนา และการทำให้ผู้อื่นได้รับบาดเจ็บร้ายแรงหรือร้ายแรงมากจากอุบัติเหตุ ซึ่งเป็นการกระทำอันไม่ชอบด้วยกฎหมายเกี่ยวกับสุขอนามัยและความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน
- (12) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับการรับของโจร การฟอกเงิน และการใช้เงินหรือสินค้าที่มีแหล่งที่มาอันมิชอบด้วยกฎหมาย การกระทำความผิดฐานเปลี่ยนสภาพของทรัพย์สินที่ได้มาจากการกระทำความผิดเพื่ออำพรางการกระทำความผิด (Self-Laundering)
- (13) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา
- (14) ความผิดทางอาญา ได้แก่ การชักจูงให้บุคคลใดไม่ให้ข้อมูลตามที่ร้องขอแก่เจ้าหน้าที่ด้านยุติธรรม หรือให้ข้อมูลอันเป็นเท็จแก่เจ้าหน้าที่ดังกล่าว

- (15) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม (รวมถึงความผิดทางอาญาที่เพิ่งจะมีการบัญญัติให้เป็นความผิดได้แก่ ความผิดในการก่อมลภาวะทางสิ่งแวดล้อมและการก่อภัยพิบัติในทางสิ่งแวดล้อม)
- (16) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับการจ้างงานพลเมืองต่างชาติซึ่งอาศัยอยู่ในประเทศโดยมิชอบด้วยกฎหมาย
- (17) ความผิดเกี่ยวกับการเหยียดเชื้อชาติและความเกลียดกลัวคนต่างชาติ
- (18) ความผิดทางอาญาระหว่างประเทศบางประการ

ทั้งนี้ Decree 231 บัญญัติว่าองค์กรฯ อาจใช้ระบบการบริหารจัดการและการควบคุม (“ระบบควบคุม 231”) ที่มีความเหมาะสมเพื่อป้องกันมิให้มีการละเมิดกฎหมายอันจะทำให้้องค์กรฯ ดังกล่าวต้องมีความรับผิดชอบตามที่กำหนดใน Decree 231 แม้ว่ากฎหมายจะไม่บังคับให้องค์กรฯ ใช้ระบบควบคุม 231 อย่างไรก็ตาม องค์กรฯ ควรใช้ระบบควบคุม 231 เนื่องจากจะทำให้้องค์กรฯ ไม่ต้องมีความรับผิดชอบ เช่น ในกรณีที่ผู้ที่อยู่ในตำแหน่งสูงสุดขององค์กรฯ นั้นได้กระทำความผิดทางอาญา องค์กรฯ จะไม่ต้องรับผิดชอบหากสามารถพิสูจน์ได้ว่า

- (1) องค์กรฯ ได้จัดเตรียมและดำเนินการเพื่อปฏิบัติตามระบบควบคุม 231 แล้ว ก่อนที่จะมีการกระทำความผิดทางอาญา
- (2) องค์กรฯ ได้มอบหมายให้หน่วยงานภายในที่เป็นอิสระเป็นผู้ควบคุมดูแลการใช้ระบบควบคุม 231
- (3) ผู้ที่ได้กระทำความผิดทางอาญานั้นได้กระทำการอันเป็นการจ้องระบบควบคุม 231
- (4) หน่วยงานที่มีอำนาจควบคุมขององค์กรได้ควบคุมและกำกับดูแลการปฏิบัติตามระบบควบคุม 231 อย่างถูกต้อง

ในการนี้ องค์กรฯ ต้องจัดให้มีการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติงานต่อเนื่องเพื่อให้การดำเนินการของระบบควบคุม 231 มีประสิทธิภาพอย่างแท้จริงและเพื่อให้แน่ใจว่าผู้ที่อยู่ในองค์กรฯ นั้นปฏิบัติตามระบบควบคุม 231 อย่างต่อเนื่อง

ค. ประเทศเวียดนาม

1. กฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจและการลงทุน

ในปี 2542 ประเทศเวียดนามได้มีการออกกฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจ (Law on Enterprises) เป็นครั้งแรกเพื่อสร้างระบบกฎหมายที่ทันสมัยสำหรับการจัดตั้งและประกอบวิสาหกิจเอกชน การเปลี่ยนแปลงหลักที่เกิดขึ้นใหม่ภายใต้กฎหมาย



ว่าด้วยวิสาหกิจคือการอนุญาตให้มีการจัดตั้งบริษัทด้วยการขึ้นทะเบียนแผนการจัดตั้งบริษัทโดยการได้รับใบอนุญาต ซึ่งจะออกให้ตามดุลยพินิจ โดยเมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2548 สภาแห่งชาติสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม (National Assembly of the Socialist Republic of Vietnam) (“สภาแห่งชาติเวียดนาม”) ได้ผ่านกฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจ (Law on Enterprises) (ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยกฎหมายเลขที่ 38/2009/คิวเอช12 (Law No. 38/2009/QH12) เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2552 และกฎหมายทั่วไปว่าด้วยการลงทุน (Law on Investment) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดความซับซ้อนของการดำเนินการกระบวนราชการ และเพื่อให้มีการปฏิบัติต่อธุรกิจต่างชาติและธุรกิจของประเทศเวียดนามอย่างเท่าเทียมกันมากขึ้น กฎหมายดังกล่าวประกอบกับกฎเกณฑ์ที่ออกมาเพื่อบังคับตามกฎหมายดังกล่าวนั้น ทำให้ผู้ลงทุนต่างชาติสามารถลงทุนในภาคส่วนใด ๆ ของเศรษฐกิจเวียดนามได้ เว้นแต่มีข้อจำกัดในการลงทุนในบางภาคธุรกิจตามที่กำหนด ตัวอย่างเช่น โครงการซึ่งถือว่าอาจก่อให้เกิดความเสียหายหรืออันตรายต่อความมั่นคงของประเทศ หรือศีลธรรมของชาติ หรือเป็นภัยต่อสาธารณสุข กิจกรรมการกระจายเสียงและโทรทัศน์ กิจกรรมขนส่ง กิจกรรมเกี่ยวกับการศึกษาและการฝึกอบรม และกิจกรรมโรงพยาบาลและคลินิก) ทั้งนี้ ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดไว้ซึ่งต้องสอดคล้องกับข้อผูกพันการเข้าสู่ตลาดที่ประเทศเวียดนามได้ตกลงผูกพันไว้ภายใต้สนธิสัญญาระหว่างประเทศต่างๆ ด้วย ด้วยเหตุนี้ช่องทางการลงทุนในประเทศเวียดนามสำหรับผู้ลงทุนต่างชาตินั้นได้ขยายตัวมากขึ้นจากการที่ประเทศเวียดนามได้เข้าเป็นสมาชิกขององค์การการค้าโลกและการที่ต้องปฏิบัติตามข้อผูกพันกับองค์การการค้าโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ข้อผูกพันตามตารางข้อผูกพันเฉพาะว่าด้วยการบริการ (Schedule of Specific Commitments in Services)

เกือบสิบปีหลังจากการออกกฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจและการลงทุนดังกล่าวข้างต้น แนวปฏิบัติในปัจจุบันตอกย้ำให้เห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องมีการปฏิรูปเครื่องมือทางกฎหมายซึ่งกำหนดกฎเกณฑ์ด้านวิสาหกิจและการลงทุนในประเทศเวียดนาม เพื่อให้สภาพแวดล้อมในการประกอบธุรกิจมีความโปร่งใสและสมดุล ในการนี้ เพื่อตอบสนองความจำเป็นดังกล่าว สภาแห่งชาติเวียดนามได้ผ่านกฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจเลขที่ 68/2014/คิวเอช13 (Law on Enterprises No. 68/2014/QH13) (“กฎหมายวิสาหกิจ ค.ศ. 2014”) และกฎหมายว่าด้วยการลงทุน เลขที่ 67/2014/คิวเอช13 (Law on Investment No. 67/2014/QH13) เมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2557 (“กฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2014”) ซึ่งใช้บังคับแทนที่กฎหมายฉบับเดิมโดยมีผลนับแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558

หกปีภายหลังการบังคับใช้กฎหมายวิสาหกิจ ค.ศ. 2014 และกฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2014 ปัจจุบันได้มีกฎหมายวิสาหกิจฉบับที่ 59/2020/QH14 (“กฎหมายวิสาหกิจ ค.ศ. 2020”) และกฎหมายการลงทุน ฉบับที่ 61/2020/QH14 (“กฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2020”) ประกาศเมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2563 ซึ่งใช้แทนกฎหมายฉบับเดิม โดยมีผลบังคับใช้นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2564 แม้ว่ากฎหมายฉบับใหม่นี้จะไม่สามารถสร้าง

ความเปลี่ยนแปลงได้อย่างเป็นรูปธรรม แต่กฎหมายใหม่ดังกล่าวก็แสดงให้เห็นถึงความพยายามในการลดภาระของผู้ลงทุนต่างชาติ โดยการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีรายละเอียดตามที่ปรากฏด้านล่างนี้

1.1 รายการระหว่างกัน

แม้ว่าแนวคิดเรื่องบุคคลที่เกี่ยวข้องกันได้มีการนิยามไว้อย่างกว้าง ๆ ภายใต้กฎหมายวิสาหกิจ ค.ศ. 2020 แต่กฎหมายวิสาหกิจ ค.ศ. 2020 มิได้กำหนดกฎเกณฑ์สำหรับรายการระหว่างกันทุกประเภท หากแต่เพียงกำหนดกฎเกณฑ์สำหรับสัญญาหรือธุรกรรมที่เข้าทำโดยบริษัทประเภท Joint Stock Company (“JSC”) หรือบริษัทจำกัดความรับผิด (“LLC”) กับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันบางรายเท่านั้น เช่น ในกรณี JSC บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน หมายถึง (1) ผู้ถือหุ้นใด ๆ ที่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 10 ของหุ้นที่ออกแล้วทั้งหมดของบริษัท ตัวแทนผู้ได้รับมอบอำนาจของผู้ถือหุ้นดังกล่าว และบุคคลที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว (2) สมาชิกของคณะกรรมการ กรรมการผู้จัดการ หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว (3) กิจกรรมที่สมาชิกของคณะกรรมการ กรรมการผู้จัดการ หรือผู้จัดการอื่นใดของบริษัทซึ่งเป็นเจ้าของทุนจดทะเบียนหรือถือหุ้นของกิจการนั้น และ (4) กิจกรรมที่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันของสมาชิกของคณะกรรมการ กรรมการผู้จัดการ หรือผู้จัดการอื่นใดของบริษัทที่ร่วมกันหรือแยกกันเป็นเจ้าของทุนจดทะเบียน หรือถือหุ้นของกิจการนั้นในสัดส่วนรวมกันมากกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน โดยการเข้าทำรายการระหว่างกันจะต้องได้รับการอนุมัติจากหน่วยงานที่มีอำนาจของบริษัทดังกล่าว และผู้ถือหุ้นหรือสมาชิก (แล้วแต่กรณี) ที่มีส่วนได้เสียในการเข้าทำรายการดังกล่าวไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

1.2 ข้อจำกัดการลงทุนของผู้ลงทุนต่างชาติ

ข้อจำกัดการลงทุนของผู้ลงทุนต่างชาตินั้นมีระบุไว้ใน (1) ข้อผูกพันที่ประเทศเวียดนามมีต่อองค์การการค้าโลก และสนธิสัญญาระหว่างประเทศหรือสนธิสัญญาทวิภาคีอื่น ๆ ที่ประเทศเวียดนามเป็นภาคี และ (2) กฎหมายของประเทศเวียดนาม โดยข้อผูกพันที่ประเทศเวียดนามมีต่อองค์การการค้าโลกเป็นบทบัญญัติของสนธิสัญญาระหว่างประเทศที่เกี่ยวกับการลงทุนโดยผู้ลงทุนต่างชาติ ซึ่งระบุถึงข้อผูกพันของประเทศเวียดนามที่ตกลงจะให้ผู้ลงทุนต่างชาติสามารถเข้าถึงธุรกิจภาคบริการทั้งหมดที่สำคัญได้ รวมถึงข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องและยังมีกฎหมายอื่น ๆ ของประเทศเวียดนามซึ่งรวมถึงกฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2020 กฎหมายวิสาหกิจ ค.ศ. 2020 และกฎหมายเฉพาะอื่น ๆ ซึ่งวางกฎเกณฑ์ควบคุมภาคส่วนธุรกิจบางภาคส่วนไว้โดยเฉพาะกฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2020 และพระราชกฤษฎีกา เลขที่ 31/2021/เอ็นดี-ซีพี ได้บัญญัติบัญชีกลุ่มธุรกิจที่ถูกจำกัดการลงทุนในประเทศเนื่องจากเป็นผู้ลงทุนต่างชาติซึ่งเรียกว่า “Negative List” โดยบัญชีดังกล่าวประกอบด้วย (1) บัญชีต้องห้าม กลุ่มธุรกิจที่อยู่ในบัญชีนี้ไม่อนุญาตคนต่างชาติประกอบกิจการเด็ดขาด (2) บัญชีที่มีเงื่อนไข ถ้ากิจการในกลุ่มบัญชีนี้ได้รับอนุญาตการลงทุนที่เกี่ยวข้อง คนต่างชาติสามารถประกอบกิจการในกลุ่มธุรกิจนี้ได้ ในกรณีที่กิจการไม่อยู่ใน Negative List คนต่างชาติสามารถประกอบกิจการนั้น ๆ ในประเทศได้เช่นเดียวกับที่ระบุไว้สำหรับนักลงทุนชาวเวียดนาม



นอกจากนั้นนักลงทุนต่างชาติยังอยู่ภายใต้ข้อบังคับและเงื่อนไขที่บัญญัติไว้ในกฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2020 ซึ่งโดยหลักจะอยู่ในรูปแบบข้อห้ามการลงทุนโดยนักลงทุนต่างชาติ รูปแบบการลงทุนขอบเขตกิจกรรมการลงทุน ข้อจำกัดการถือหุ้นของนักลงทุนต่างชาติ ข้อจำกัดการร่วมลงทุนกับผู้ประกอบธุรกิจในประเทศเวียดนาม และข้อกำหนดใบอนุญาตบังคับที่นักลงทุนต่างชาติต้องได้รับอนุญาต และข้อกำหนดอื่น ๆ ประกอบกัน ยิ่งไปกว่านั้นกฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2020 ได้กำหนดกฎเกณฑ์ใหม่สำหรับการเป็นเจ้าของกิจการของคนต่างชาติในกระบวนการการลงทุน โดยเปลี่ยนแปลงอัตราการถือหุ้นในบริษัทของนักลงทุนต่างชาติจากมากกว่าร้อยละ 51 เป็นร้อยละ 50 ของหุ้นก่อตั้งบริษัท

1.3 การคุ้มครองการลงทุน

กฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2020 กำหนดเป็นการทั่วไปในการให้ความคุ้มครองการลงทุนดังต่อไปนี้การคุ้มครองจะไม่มีการโอนกิจการไปเป็นของรัฐ การคุ้มครองการโอนทรัพย์สินไปยังต่างประเทศ และการสนับสนุนจากรัฐบาลในด้านสาธารณูปโภค นอกจากนี้ผู้ลงทุนต่างชาติยังสามารถเลือกวิธีการระงับข้อพิพาทระหว่างผู้ลงทุนกับรัฐบาลจากการลงทุนของตนในประเทศเวียดนามโดยใช้คณะอนุญาโตตุลาการเวียดนามหรือศาลเวียดนามเพื่อระงับข้อพิพาทและรักษาสีทธิและส่วนได้เสียอันชอบธรรมของตน (เว้นแต่จะโต้เถียงกันไว้เป็นอย่างอื่นหรือกำหนดไว้เป็นอย่างอื่นภายใต้ข้อตกลงระหว่างประเทศที่ประเทศเวียดนามเป็นภาคีสมาชิก)

2. การยอมรับและบังคับตามคำชี้ขาด / คำตัดสินของต่างประเทศ

2.1 คำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศ

มาตรา 424.1 แห่งประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่งกำหนดว่า ศาลเวียดนามจะพิจารณายอมรับและบังคับตามคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศ เมื่อคำชี้ขาดดังกล่าวได้ทำขึ้นในประเทศซึ่งเป็นภาคีสถิติสัญญาระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องซึ่งประเทศเวียดนามเป็นภาคี (เช่น อนุสัญญานิวยอร์ก (New York Convention)) หรือเป็นคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการของประเทศดังกล่าวศาลเวียดนามยังอาจพิจารณายอมรับและบังคับตามคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศตามหลักต่างตอบแทนโดยไม่จำเป็นต้องมีเงื่อนไขว่าประเทศเวียดนามและประเทศที่เกี่ยวข้องจะต้องเป็นภาคีสถิติสัญญาที่เกี่ยวข้องด้วย

ภายใต้มาตรา 459.2(ข) แห่งประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง ศาลเวียดนามจะไม่ยอมรับและบังคับตามคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศในประเทศเวียดนาม หากศาลเวียดนามวินิจฉัยว่าการยอมรับและบังคับตามคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศนั้นในประเทศเวียดนามเป็นการขัดต่อ “หลักการพื้นฐานของกฎหมายเวียดนาม” (หรือหากมีเหตุอื่นที่ศาลเวียดนามอาจไม่ยอมรับและบังคับตามคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศได้)

มาตรา 6 แห่งกฎหมายว่าด้วยอนุญาโตตุลาการพาณิชย์ เลขที่ 54/2010/คิวเอช12 (Law on Commercial Arbitration

No. 54/2010/QH12) (สภาแห่งชาติเวียดนาม เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2553) กำหนดว่า “เมื่อคู่พิพาทมีข้อตกลงกันไว้แล้วว่าให้นำข้อพิพาทเข้าสู่กระบวนการอนุญาโตตุลาการ แต่คู่พิพาทรายหนึ่งกลับนำข้อพิพาทเข้าสู่กระบวนการพิจารณาของศาล ศาลจะต้องปฏิเสธไม่ยอมรับเขตอำนาจศาล เว้นแต่ข้อตกลงอนุญาโตตุลาการดังกล่าวเป็นโมฆะหรือไม่อาจปฏิบัติตามได้” ศาลเวียดนามสามารถใช้บทบัญญัตินี้เป็นเหตุในการปฏิเสธเขตอำนาจศาลเหนือข้อพิพาทหากคู่พิพาทได้ตกลงกันไว้แล้วให้ระงับข้อพิพาทด้วยวิธีการทางอนุญาโตตุลาการ

2.2 คำตัดสิน / คำวินิจฉัยของศาลต่างประเทศ

มาตรา 423.1 แห่งประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่งกำหนดว่า ศาลเวียดนามจะพิจารณายอมรับและบังคับตามคำพิพากษาของศาลต่างประเทศ (1) เมื่อคำพิพากษาดังกล่าวได้ทำขึ้นในประเทศซึ่งเป็นภาคีสถิติสัญญาระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องซึ่งประเทศเวียดนามเป็นภาคี หรือเป็นคำพิพากษาของศาลของประเทศดังกล่าว หรือ (2) เมื่อกฎหมายเวียดนามอนุญาตให้ยอมรับและบังคับตามคำพิพากษาดังกล่าว หรือ (3) ตามหลักต่างตอบแทนโดยไม่จำเป็นต้องมีเงื่อนไขว่าประเทศเวียดนามและประเทศที่เกี่ยวข้องจะต้องเป็นภาคีสถิติสัญญาระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น คำพิพากษาของศาลรัฐบาลกลางหรือศาลมณฑลใด ๆ ในประเทศที่มีได้เข้าทำหรือเป็นภาคีสถิติสัญญาใด ๆ เกี่ยวกับการยอมรับและบังคับตามคำพิพากษาของศาลนั้น อาจจะไม่ได้รับการยอมรับและบังคับตามในประเทศเวียดนามก็ได้

นอกจากนี้ มาตรา 439.8 แห่งประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง ยังกำหนดว่าคำพิพากษาศาลต่างประเทศจะไม่ได้รับการยอมรับและบังคับตามในประเทศเวียดนามหากศาลเวียดนามวินิจฉัยว่าการยอมรับและบังคับตามคำพิพากษาของศาลต่างประเทศนั้นในประเทศเวียดนามเป็นการขัดต่อ “หลักการพื้นฐานของกฎหมายเวียดนาม” (หรือหากมีเหตุอื่นที่ศาลเวียดนามอาจไม่ยอมรับและบังคับตามคำพิพากษาของศาลต่างประเทศได้)

กิจกรรมเกี่ยวกับการค้าการพาณิชย์ในประเทศเวียดนาม

3. กฎหมายว่าด้วยการค้าการพาณิชย์

กิจกรรมทางการค้า การพาณิชย์ในประเทศเวียดนามอยู่ภายใต้บังคับของกฎหมายว่าด้วยการพาณิชย์ เลขที่ 36/2005/คิวเอช11 (Law on Commerce No. 36/2005/QH11) ซึ่งได้ผ่านความเห็นชอบจากสภาแห่งชาติเวียดนามเมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2548 (“กฎหมายการค้าการพาณิชย์”) กฎหมายดังกล่าวใช้บังคับกับสัญญาการค้าซึ่งมีผลกำไร (แต่กฎหมายดังกล่าวยังอาจใช้บังคับกับสัญญาระหว่างคู่สัญญาทางการค้าการพาณิชย์และคู่สัญญาที่มีใช้คู่สัญญาทางการค้าการพาณิชย์ด้วย หากคู่สัญญาที่มีใช้คู่สัญญาทางการค้าการพาณิชย์ตกลงที่จะให้บังคับตามกฎหมายดังกล่าว) โดยกิจกรรมทางการค้าการพาณิชย์ หมายถึง กิจกรรมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างผลกำไร รวมถึงการซื้อขายสินค้า การให้บริการ การลงทุน การส่งเสริม



ทางการค้าการพาณิชย์ และกิจกรรมอื่น ๆ ที่มุ่งสร้างผลกำไร โดยทั่วไปนั้น กฎหมายการค้าการพาณิชย์กำหนดหลักการพื้นฐานเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยสัญญาทางการค้าการพาณิชย์ เช่น หลักเสรีภาพในการทำ การก่อให้เกิดสัญญา และการผิดสัญญา

4. กฎหมายว่าด้วยการบริหารจัดการการค้าต่างประเทศ

เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2560 สภาแห่งชาติเวียดนามได้ให้ความเห็นชอบกฎหมายว่าด้วยการบริหารจัดการการค้าต่างประเทศ เลขที่ 05/2017/คิวเอช14 (Law on Foreign Trade Management No. 05/2017/QH14) ซึ่งกำหนดกฎระเบียบเกี่ยวกับมาตรการในการบริหารจัดการการค้าต่างประเทศ การพัฒนากิจกรรมทางการค้าต่างประเทศ และการแก้ปัญหาในการจัดการกับข้อพิพาทเกี่ยวกับการสร้างมาตรการเพื่อบริหารจัดการการค้าต่างประเทศ (“กฎหมายการบริหารจัดการการค้าต่างประเทศ”) โดยมีวัตถุประสงค์ในการกำหนดบทบาทและหน้าที่ของกฎหมายสำหรับกิจกรรมทางการค้าต่างประเทศอย่างมีมาตรฐาน และนำมาตรการเยียวยาทางการค้าเข้าสู่กลไกกำกับแบบรวมศูนย์กลาง เพื่อลดความซับซ้อนของกระบวนการทางราชการ ก่อให้เกิดความโปร่งใสและความเท่าเทียม และให้มีการประชาสัมพันธ์เพื่อคุ้มครองสิทธิและผลประโยชน์ทางกฎหมายของรัฐและผู้ประกอบธุรกิจในทุกภาคส่วนของเศรษฐกิจ รวมทั้งเพื่อส่งเสริมการผลิตภายในประเทศและการส่งออก กฎหมายการบริหารจัดการการค้าต่างประเทศได้กำหนดให้กิจการทางการค้าต่างประเทศ หมายถึง กิจกรรมเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประเทศในรูปแบบของการส่งออกและการนำเข้า การนำเข้าชั่วคราว การส่งออกชั่วคราว การค้าขาย การส่งผ่านและกิจกรรมอื่นใดเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประเทศตามกฎหมายเวียดนามและสนธิสัญญาระหว่างประเทศซึ่งประเทศเวียดนามเป็นภาคี

5. กฎหมายเกี่ยวกับการค้าขายสินค้าในประเทศเวียดนาม

เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2561 รัฐบาลเวียดนามได้ออกกฎหมายเลขที่ 09/2018/เอ็นดี-ซีพี (Decree No. 09/2018/ND-CP) เพื่อประกาศใช้กฎหมายการค้าการพาณิชย์และกฎหมายการบริหารจัดการการค้าต่างประเทศเกี่ยวกับการค้าขายสินค้าและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการค้าขายสินค้าของผู้ลงทุนต่างชาติและวิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติในประเทศเวียดนาม (“กฎหมาย 09”) โดยกฎหมาย 09 ใช้บังคับแทนที่กฎหมายเลขที่ 23/2007/เอ็นดี-ซีพี (Decree No. 23/2007/ND-CP) ของรัฐบาลเวียดนาม ฉบับวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2550 ซึ่งกำหนดแนวทางการค้าขายสินค้าและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการค้าขายสินค้าของวิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติในประเทศเวียดนาม (“กฎหมาย 23”) ตั้งแต่วันที่ 15 มกราคม 2561 ในขณะที่กฎหมาย 23 และหนังสือเวียนที่ออกมาใช้บังคับตามกฎหมายดังกล่าวกำหนดว่า ใบรับรองการลงทุนซึ่งออกให้แก่วิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติสามารถให้

เป็นใบอนุญาตประกอบการค้าขาย ซึ่งทำให้บริษัทสามารถประกอบกิจกรรมการค้าขายตามที่ได้รับอนุมัติใบรับรองการลงทุนดังกล่าวได้ กฎหมาย 09 ได้กำหนดไว้อย่างชัดเจนว่าวิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติจะต้องได้รับใบอนุญาตประกอบการค้าขายแยกต่างหากเพื่อทำกิจกรรมการค้าขาย (“ใบอนุญาตประกอบการค้าขาย”) นอกจากนี้วิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติยังถูกห้ามมิให้จำหน่ายสินค้าบางประเภท เช่น ยาสูบ ยา หินอ่อน และอื่น ๆ ทั้งนี้ตามหนังสือเวียนที่ 34/2013/ทีที-บีซีที (Circular 34/2013/TT-BCT) (กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า ฉบับวันที่ 24 ธันวาคม 2556) ว่าด้วยแผนกลยุทธ์สำหรับการค้าขายสินค้าและกิจกรรมเกี่ยวข้องโดยตรงกับการค้าขายสินค้าของวิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติในประเทศเวียดนาม

5.1 ใบอนุญาตประกอบการค้าขาย

วิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติจะต้องได้รับใบอนุญาตประกอบการค้าขายเพื่อประกอบกิจกรรมการค้าขายดังต่อไปนี้ (1) การค้าปลีก ซึ่งรวมถึงการค้าปลีกสินค้าบางชนิด เช่น ข้าว น้ำตาล หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และแท็บ (2) การนำเข้าและการค้าส่งสินค้าประเภทน้ำมันปิโตรเลียมและน้ำมันหล่อลื่น (3) การให้บริการขนส่ง ยกเว้นกิจการการขนส่งที่ประเทศเวียดนามตกลงผูกพันที่จะเปิดตลาดภายในสนธิสัญญาระหว่างประเทศที่ประเทศเวียดนามเป็นภาคี (4) การให้เช่าสินค้า ยกเว้นสัญญาเช่าการเงิน และการให้เช่าอุปกรณ์ก่อสร้างต่อผู้ประกอบการ (5) การให้บริการส่งเสริมการค้าขาย ยกเว้นการโฆษณา (6) การบริการเป็นตัวกลางการค้าขาย (7) บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) และ (8) บริการการประมูลราคาสินค้าและบริการ ทั้งนี้ วิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติซึ่งประกอบการค้าขายอื่นนอกเหนือจากกิจกรรมที่ระบุไว้ข้างต้น เช่น การส่งออก การนำเข้า และการค้าส่งสินค้า (ยกเว้นน้ำมันปิโตรเลียมและน้ำมันหล่อลื่น) ไม่จำเป็นต้องได้รับใบอนุญาตประกอบการค้าขาย

ใบอนุญาตประกอบการค้าขายมีอายุห้าปี ในกรณีนักลงทุนที่ไม่ได้มาจากประเทศสมาชิกสนธิสัญญาระหว่างประเทศที่ประเทศเวียดนามเป็นภาคี หรือสำหรับกิจกรรมทางธุรกิจที่ได้ผูกพันภายใต้สนธิสัญญาระหว่างประเทศดังกล่าว หรือสำหรับการค้าขายสินค้าที่ไม่ได้อยู่ในรายการสินค้าที่ต้องเข้าถึงตลาดได้ภายใต้สนธิสัญญาระหว่างประเทศดังกล่าวโดยกฎหมาย 09 มิได้กำหนดอายุของใบอนุญาตประกอบการค้าขายในกรณีอื่น ๆ

กรมอุตสาหกรรมและการค้าประจำจังหวัดที่วิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติตั้งอยู่เป็นหน่วยงานที่มีอำนาจในการออกใบอนุญาตประกอบการค้าขาย ระยะเวลาในการพิจารณาใบอนุญาตประกอบการค้าขายคือ 28 วันทำการ (รวมระยะเวลาในการสอบถามความเห็นจากกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง) ในกรณีที่วิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติไม่ได้รับใบอนุญาตประกอบการค้าขาย วิสาหกิจดังกล่าวอาจได้รับโทษปรับเป็นจำนวนเงินสูงสุด 20,000,000 ด่ง (หรือประมาณ 862 เหรียญสหรัฐ)



5.2 ใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีก

แต่เดิมภายใต้กฎหมาย 23 วิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติไม่ต้องได้รับใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกแยกต่างหากอีกใบหนึ่งสำหรับการตั้งร้านค้าปลีกร้านแรก อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน กฎหมาย 09 กำหนดให้วิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติทุกรายจะต้องได้รับใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกเมื่อจะเปิดร้านค้าปลีกใด ๆ ซึ่งรวมถึงร้านค้าปลีกร้านแรก และสำหรับการตั้งร้านค้าปลีกร้านอื่น ๆ ต่อมาจะต้องมีการทดสอบความจำเป็นทางเศรษฐกิจ เว้นแต่เป็นกรณีการตั้งร้านค้าปลีกร้านอื่นนั้น มีพื้นที่ร้านน้อยกว่า 500 ตารางเมตรหรือเป็นการตั้งร้านค้าปลีกภายในห้างสรรพสินค้าซึ่งไม่ใช่ร้านสะดวกซื้อหรือซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดย่อม (Mini-Supermarket) ใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกมีอายุเท่ากับอายุที่เหลืออยู่ของโครงการตั้งร้านค้าปลีกตามที่ระบุไว้ในใบรับรองการขึ้นทะเบียนการลงทุนของบริษัทที่เกี่ยวข้อง หากบริษัทไม่ได้รับใบรับรองการขึ้นทะเบียนการลงทุน ใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกจะมีอายุเป็นไปตามระยะเวลาที่ระบุในเอกสารของสถานที่ร้านค้าปลีกตั้งอยู่

กรมอุตสาหกรรมและการค้าประจำจังหวัดที่ร้านค้าปลีกตั้งอยู่ เป็นหน่วยงานที่มีอำนาจในการออกใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีก ระยะเวลาในการพิจารณาใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกคือ 20 วันทำการ สำหรับการออกใบอนุญาตสำหรับการตั้งร้านค้าปลีกแรกและร้านค้าปลีกร้านต่อมา (โดยไม่ต้องมีการทดสอบความจำเป็นทางเศรษฐกิจ) ระยะเวลาในการพิจารณาใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกต่อมา (โดยต้องมีการทดสอบความจำเป็นทางเศรษฐกิจ) คือ 58 วันทำการ และไม่ว่าในกรณีใด ๆ ก็ตาม กรมอุตสาหกรรมและการค้าประจำจังหวัดจะต้องสอบถามความเห็นของกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าก่อนที่จะออกหรือแก้ไขใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีก ในกรณีที่วิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติไม่ได้รับใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีก วิสาหกิจดังกล่าวอาจ (1) มีทุนปรับเป็นจำนวนเงินสูงสุด 80,000,000 ดอลลาร์ (หรือประมาณ 3,404 เหรียญสหรัฐ) สำหรับแต่ละร้านค้าที่ไม่ได้รับใบอนุญาต (2) ต้องหยุดประกอบกิจการเป็นเวลาสูงสุด 6 เดือน และ (3) ถูกปรับรายได้ที่ได้รับจากธุรกิจการค้าขายที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย

5.3 การค้าสุรา

กฎระเบียบซึ่งควบคุมการผลิตและการค้าผลิตภัณฑ์สุราในปัจจุบันคือกฎหมายเลขที่ 105/2017/เอ็นดี-ซีพี (Decree No. 105/2017/ND-CP) ของรัฐบาลฉบับวันที่ 14 กันยายน 2560 เกี่ยวกับการค้าสุรา (“กฎหมาย 105”) กฎหมาย 105 วางระเบียบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการค้าแอลกอฮอล์ รวมถึงการผลิต การนำเข้า การจำหน่าย การค้าส่ง การค้าปลีกแอลกอฮอล์ และการขายแอลกอฮอล์เพื่อนบริโภคในพื้นที่

การค้าขายผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของแอลกอฮอล์เป็นธุรกิจที่ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนด ซึ่งกฎหมาย 105 ระบุว่าวิสาหกิจที่ค้าขายแอลกอฮอล์ (รวมถึงจำหน่าย หรือค้าส่งหรือค้าปลีก) จะต้องได้รับใบอนุญาตค้าขายแอลกอฮอล์จากกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า หรือกรมอุตสาหกรรมและการค้าพื้นที่ (แล้วแต่กรณี) โดยวิสาหกิจต่าง ๆ มีสิทธิประกอบ

กิจกรรมการค้าขายแอลกอฮอล์นับตั้งแต่วันที่ได้รับใบอนุญาตค้าขายแอลกอฮอล์เท่านั้น กฎหมาย 105 กำหนดประเภทใบอนุญาตค้าขายแอลกอฮอล์สามประเภท ได้แก่ ใบอนุญาตจำหน่ายแอลกอฮอล์ ใบอนุญาตค้าส่งแอลกอฮอล์ และใบอนุญาตค้าปลีกแอลกอฮอล์ (รวมเรียกว่า “ใบอนุญาตค้าขายแอลกอฮอล์”) ทั้งนี้ ผู้ค้าแอลกอฮอล์จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ เพื่อให้ได้รับใบอนุญาตค้าขายแอลกอฮอล์ เช่น เงื่อนไขเกี่ยวกับคลังสินค้า ความปลอดภัยด้านอาหาร ระบบการค้าขาย สัญญากับคู่ค้าอยู่ภายใต้ขอบเขตธุรกิจการค้าขายแอลกอฮอล์ โดยใบอนุญาตค้าขายแอลกอฮอล์มีอายุห้าปีและอาจมีการต่ออายุใบอนุญาตได้

5.4 การส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขายเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมการพัฒนาการค้าการพาณิชย์ซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมายการค้าการพาณิชย์และกฎหมายเลขที่ 81/2018/เอ็นดี-ซีพี (Decree 81/2018/ND-CP) ซึ่งออกโดยรัฐบาลเวียดนามเมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2561 แผนการส่งเสริมการขายอาจจะต้องมีขั้นตอนการแจ้งหรือขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานราชการ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับรูปแบบของการทำการส่งเสริมการขาย แผนการส่งเสริมการขายที่มีการลุ้นรางวัลต้องมีการขึ้นทะเบียน และได้รับอนุญาตจากกรมอุตสาหกรรมและการค้าจังหวัด / กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าก่อนที่จะดำเนินการตามแผนการส่งเสริมดังกล่าว ส่วนแผนการส่งเสริมประเภทอื่น ๆ จะต้องมีการแจ้งต่อหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

5.5 การประกอบกิจการซูเปอร์มาร์เก็ต

ซูเปอร์มาร์เก็ตและศูนย์การค้าการพาณิชย์แต่ละแห่งนั้นจะถูกจัดระดับตามเกณฑ์ที่ระบุไว้ในคำวินิจฉัยเลขที่ 1371/2004/ควดี-บีทีเอ็ม (Decision 1371/2004/QĐ-BTM) ของกระทรวงพาณิชย์ (เดิมคือกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า) และต้องผ่านการตรวจสอบของกรมอุตสาหกรรมและการค้าที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ ในการประกอบกิจการซูเปอร์มาร์เก็ตและศูนย์การค้าการพาณิชย์นั้น จะต้องปฏิบัติตามแผนพัฒนาเครือข่ายการค้าการพาณิชย์ท้องถิ่นและซูเปอร์มาร์เก็ตและศูนย์การค้าการพาณิชย์จะต้องกำหนดกฎเกณฑ์ของตนเป็นการภายใน และนำกฎเกณฑ์ดังกล่าวมาจดทะเบียนกับกรมอุตสาหกรรมและการค้าประจำจังหวัด

6. กิจกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce)

นอกจากเงื่อนไขที่วิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติจะต้องได้รับใบอนุญาตประกอบการค้าขายเพื่อประกอบกิจกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แล้วนั้น เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2556 รัฐบาลเวียดนามได้ออกกฎหมายเลขที่ 52/2013/เอ็นดี-ซีพี (Decree No. 52/2013/ND-CP) ซึ่งวางกฎระเบียบว่าด้วยการพัฒนาการใช้และการบริหารจัดการกิจกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (“กฎหมาย 52”) ซึ่งกฎหมาย 52 นี้ใช้บังคับกับผู้ค้าองค์กรและบุคคลธรรมดาที่ทำกิจกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ทุกรายในประเทศเวียดนามโดยผู้ค้าองค์กรและบุคคลธรรมดาจะต้องแจ้งและ / หรือขึ้นทะเบียนกับกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า เพื่อประกอบกิจกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ผ่านทางเว็บไซต์อย่างถูกต้อง



6.1 การจัดแจ้งเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กับกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า

หากผู้ค้า องค์กร และบุคคลธรรมดาเพียงแต่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับกิจกรรมส่งเสริมการขายสินค้า หรือการให้บริการของตนในเว็บไซต์ที่ตนเป็นเจ้าของเท่านั้น ผู้ค้า องค์กร และบุคคลธรรมดาดังกล่าวจะต้องแจ้งต่อกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า โดยการจดแจ้งดังกล่าวสามารถทำผ่านช่องทางออนไลน์ในเว็บไซต์ระบบบริหารจัดการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce Management Portal) ภายใต้การดูแลของกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า

6.2 การขึ้นทะเบียนเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กับกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า

เว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ใด ๆ ซึ่งจัดทำขึ้นเพื่อกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งดังต่อไปนี้ จะต้องขึ้นทะเบียนกับกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าซึ่งรวมถึง (1) พื้นที่การค้าขายทางอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งผู้ค้า องค์กร และบุคคลธรรมดารายอื่นสามารถเข้าไปทำการซื้อขายสินค้าและบริการทั้งหมดหรือบางส่วนบนเว็บไซต์เหล่านี้ได้ (2) กิจกรรมส่งเสริมการขายสินค้าหรือการให้บริการของผู้ค้า องค์กร และบุคคลธรรมดารายอื่น และ (3) เว็บไซต์ประมูล / ประกวดราคาออนไลน์ ซึ่งผู้ค้า องค์กร และบุคคลธรรมดารายอื่นสามารถจัดการประมูล / ประกวดราคาสินค้าของตนได้

7. อุตสาหกรรมอาหารในประเทศเวียดนาม

7.1 กฎระเบียบเกี่ยวกับอาหารและหน่วยงานที่มีอำนาจ

ก่อนวันที่ 1 กรกฎาคม 2554 ประเทศเวียดนามไม่มีกฎหมายเกี่ยวกับอาหารที่รวมกันอยู่ในฉบับเดียว โดยมีแต่เพียงกฎหมายและกฎระเบียบหลายฉบับที่มีเนื้อหาซ้ำซ้อนกันซึ่งวางกฎเกณฑ์เกี่ยวกับความปลอดภัยด้านอาหาร สุขลักษณะคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า โดยข้อบัญญัติที่ 12/2003/พีแอล-ยูบีทีวีคิวเอช11 (Ordinance No. 12/2003/PL-UBTVQH11) ฉบับลงวันที่ 26 กรกฎาคม 2546 ว่าด้วยสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหารวางกฎเกณฑ์ควบคุมความปลอดภัยด้านอาหารและสุขลักษณะและตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2554 เป็นต้นมาข้อบัญญัติว่าด้วยสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหารดังกล่าวถูกแทนที่โดยกฎหมายเลขที่ 55/2010/คิวเอช12 ว่าด้วยความปลอดภัยด้านอาหาร (Law No. 55/2010/QH12 on Food Safety) ฉบับลงวันที่ 1 กรกฎาคม 2554 (“กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหาร”) ซึ่งกฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารนี้กำหนดหลักเกณฑ์ที่เข้มงวดขึ้นสำหรับกรณีที่ส่งผลกระทบต่อประโยชน์สาธารณะ กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารวางกฎระเบียบควบคุมความปลอดภัยด้านอาหารในการผลิตและการค้าขาย จลากอาหารและการโฆษณาอาหาร วิธีการเยียวยาในกรณีมีเหตุการณ์เกี่ยวกับความปลอดภัยด้านอาหาร การวิเคราะห์ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยด้านอาหาร และความรับผิดชอบของรัฐในการบริหารจัดการความปลอดภัยด้านอาหาร (รวมถึงเรื่องอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง)

ผลิตภัณฑ์อาหารในประเทศเวียดนามอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงต่าง ๆ หลายกระทรวง เช่น กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบท กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า และกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยกระทรวงสาธารณสุขเป็นหน่วยงานราชการหลักที่รับผิดชอบการประกาศข้อกำหนดเงื่อนไขทั่วไปสำหรับสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหาร ซึ่งรวมถึงเงื่อนไขเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ของอาหาร ในขณะที่กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบทรับผิดชอบในการออกข้อกำหนดเงื่อนไขสำหรับสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหารเกี่ยวกับผลผลิตทางการเกษตร การป่าไม้ และการประมง กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี รับผิดชอบการใช้อำนาจควบคุมของรัฐเพื่อควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ และกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม มุ่งเน้นการตรวจตราดูแลเพื่อปกป้องสิ่งแวดล้อม

7.2 ความปลอดภัยด้านอาหารและสุขลักษณะ

กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารระบุเงื่อนไขความปลอดภัยสำหรับสถานประกอบการที่ผลิตหรือประกอบธุรกิจเกี่ยวกับอาหารหรือเก็บอาหาร ธุรกิจเกี่ยวกับอาหารทั้งปวง (รวมถึงธุรกิจผลิตแปรรูป ขนส่ง นำเข้าหรือส่งออก ขายหรือจัดเก็บอาหาร) จะต้องได้รับ “ใบรับรองการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหาร” (หรือในภาษาเวียดนาม “Giấy Chứng Nhận Cơ Sở Điều Kiện An Toàn Thực Phẩm”)

สถานประกอบการที่เกี่ยวข้องกับอาหารยังต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบเพิ่มเติมที่ออกโดยกระทรวงที่เกี่ยวข้องอีกด้วย ยกตัวอย่างเช่น ภายใต้กฎหมายความปลอดภัยทางด้านอาหาร และพระราชกฤษฎีกา เลขที่ 15/2018/เอ็นดี-ซีพี (Decree No. 15/2018/ND-CP) ฉบับลงวันที่ 12 พฤศจิกายน 2561 ของรัฐบาลเวียดนาม ผู้ผลิตและผู้ค้าอาหารจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับ (1) เงื่อนไขการจัดตั้ง (2) อุปกรณ์และเครื่องมือ และ (3) พนักงานที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการผลิต และ / หรือ การค้าขายอาหาร (กล่าวคือ จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับสุขภาพความรู้ และการปฏิบัติ รวมทั้งได้รับใบรับรองมาตรฐานสุขภาพและใบรับรองการเข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านเครื่องบริโภค) (และเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง) โดยครบถ้วน

กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารฉบับใหม่นี้ แตกต่างจากข้อบัญญัติว่าด้วยสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหารซึ่งเป็นกฎหมายฉบับเดิม โดยกำหนดเงื่อนไขทั่วไปและเงื่อนไขเฉพาะเพื่อให้มีความปลอดภัยด้านอาหารสำหรับอาหารบางประเภทโดยเฉพาะ เงื่อนไขทั่วไปนั้นรวมถึง (1) อาหารจะต้องเป็นไปตามกฎระเบียบทางเทคนิคที่เกี่ยวข้อง (2) อาหารจะต้องอยู่ภายใต้ขีดจำกัดที่ระบุไว้บางประการ เช่น จุลินทรีย์ที่ก่อให้เกิดโรค ผลิตภัณฑ์ป้องกันศัตรูพืช ยาฆ่าแมลง และสารปนเปื้อนอาหาร และ (3) อาหารจะต้องเป็นไปตามเงื่อนไขเกี่ยวกับวัตถุและสารเจือปนอาหาร บรรจุภัณฑ์และฉลากอาหารและสารปนเปื้อนอาหาร ที่ระบุไว้ภายใต้บังคับกฎเกณฑ์เฉพาะเกี่ยวกับอาหารประเภทนั้น ๆ โดยกฎหมายฉบับใหม่นี้



ยังได้กำหนดเงื่อนไขด้านความปลอดภัยสำหรับอาหารบางประเภท โดยเฉพาะอีกด้วย เช่น เงื่อนไขด้านแหล่งที่มาและการต้องได้รับใบรับรองสุขอนามัยสัตว์ที่ใช้กับอาหารสด

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านความปลอดภัยด้านอาหาร โดยรวมภายใต้กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารนั้น มีส่วนประกอบหลักสี่ประการ ซึ่งรวมถึง (1) การตรวจสอบโดยสถาบันที่ได้รับอนุญาตเมื่อบุคคลหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องร้องขอให้มีการตรวจสอบ (2) การวิเคราะห์ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยด้านอาหาร โดยกระทรวงสาธารณสุข กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบท และกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า สำหรับอาหารซึ่งมีความเสี่ยงว่ามีสารพิษสูง (3) การป้องกันหรือการหาทางออกเมื่อมีประเด็นปัญหาเกิดขึ้น และ (4) การสืบต้นกำเนิด การเรียกคืน และการจัดการอาหารที่ไม่ปลอดภัย

ใบรับรองการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหาร

กฎหมายว่าด้วยความปลอดภัยด้านอาหารกำหนดให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอาหารทั้งปวง (รวมถึงธุรกิจผลิต แปรรูป ขนส่ง นำเข้าและส่งออก จำหน่ายและจัดเก็บอาหาร) จะต้องได้รับ “ใบรับรองการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหาร” จากหน่วยงานที่มีอำนาจของกระทรวงสาธารณสุข กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบท หรือกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารจัดการของแต่ละหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยภายใต้กฎระเบียบเดิมนั้น จะไม่มีการกำหนดอายุของใบรับรองดังกล่าว แต่ภายใต้กฎหมายใหม่ ใบรับรองดังกล่าวจะมีอายุเพียงสามปีเท่านั้น

ใบรับรองความรู้ด้านความปลอดภัยด้านอาหาร

พนักงานซึ่งมีส่วนร่วมโดยตรงในการผลิตและการจำหน่ายอาหาร จะต้องได้รับการฝึกอบรมและได้รับใบรับรองความรู้ด้านความปลอดภัยด้านอาหาร จากกรมสุขลักษณะและความปลอดภัยของเครื่องบริโภคภายใต้กระทรวงสาธารณสุขหรือกรมคุ้มครองคุณภาพผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร การป่าไม้ และการประมงแห่งชาติ (National Agro-Forestry-Aquatic Quality Assurance Department) ภายใต้กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบท หรือสถาบันบางแห่งซึ่งมีคุณสมบัติตามที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้ากำหนด โดยใบรับรองดังกล่าวจะมีอายุสามปี

ใบรับรองการปฏิบัติตามมาตรฐานด้านสุขภาพ

พนักงานซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงในการผลิตและการจำหน่ายอาหารจะต้องได้รับ “ใบรับรองการปฏิบัติตามมาตรฐานด้านสุขภาพ” ซึ่งออกโดยหน่วยงานสาธารณสุขระดับจังหวัดหรือเขต / อำเภอ

7.3 คุณภาพอาหารและมาตรฐานทางเทคนิค

คุณภาพอาหารและมาตรฐานทางเทคนิคที่ใช้บังคับกับอาหารและเครื่องบริโภคนั้น ระบุอยู่ในกฎหมายว่าด้วยคุณภาพผลิตภัณฑ์

เลขที่ 05/2007/คิวเอช12 (Law on Product Quality No. 05/2007/QH12) ฉบับลงวันที่ 21 พฤศจิกายน 2550 (“กฎหมายคุณภาพผลิตภัณฑ์”) และกฎหมายว่าด้วยมาตรการและกฎระเบียบทางเทคนิค เลขที่ 68/2006/คิวเอช11 (Law on Standards and Technical Regulations No. 68/2006/QH11) ฉบับลงวันที่ 29 มิถุนายน 2549 (“กฎหมายมาตรฐานทางเทคนิค”) โดยกฎหมายคุณภาพผลิตภัณฑ์กำหนดสิทธิและหน้าที่ขององค์กรและบุคคลธรรมดาที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หรือสินค้า รวมถึงการบริหารจัดการคุณภาพผลิตภัณฑ์ และกฎหมายมาตรฐานทางเทคนิควางระเบียบควบคุมการบัญชีการประกาศและการใช้มาตรฐาน และการประเมินการปฏิบัติตามมาตรฐานและระเบียบมาตรฐานทางเทคนิคที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ กระทรวงต่าง ๆ ยังได้มีการออกกฎระเบียบต่าง ๆ เพื่อบังคับใช้กฎหมายดังกล่าวให้เกิดผลอีกด้วย เช่น กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบท ได้ออกแนวทางคุณภาพผลิตภัณฑ์และมาตรฐานทางเทคนิคของผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรและการประมง

ประกาศเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

สำหรับผลิตภัณฑ์อาหารที่ผลิตก่อนวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2561 ผลิตภัณฑ์อาหารนั้นจะต้องมีการประกาศว่าได้ผลิตสอดคล้องกับมาตรฐานทางเทคนิคที่กำหนดไว้ (หรือในภาษาเวียดนาม “công bố hợp quy”) หรือมีการประกาศว่าได้ผลิตสอดคล้องกับข้อกำหนดด้านความปลอดภัยทางด้านอาหาร (หรือในภาษาเวียดนาม “công bố phù hợp quy định an toàn thực phẩm”) ตามกฎหมายเลขที่ 38/2012/เอ็นดี-ซีพี (Decree No. 38/2012/ND-CP) ของรัฐบาลฉบับลงวันที่ 25 เมษายน 2558 โดยเมื่อได้มีการดำเนินการประกาศความสอดคล้องกับมาตรฐานทางเทคนิคหรือความสอดคล้องกับข้อกำหนดด้านความปลอดภัยทางด้านอาหารแล้ว หน่วยงานด้านสุขภาพซึ่งได้รับมอบหมายจากกระทรวงสาธารณสุขหรือกรมสุขภาพประจำจังหวัดจะออกใบยืนยันการรับประกาศความสอดคล้องกับกฎระเบียบทางเทคนิค (หรือในภาษาเวียดนาม “Giấy Tiếp Nhận Bản Công Bố Hợp Quy”) หรือใบยืนยันการประกาศความสอดคล้องกับข้อกำหนดด้านความปลอดภัยด้านอาหาร (หรือในภาษาเวียดนาม “Giấy Xác Nhận Công Bố Phù Hợp Quy Định An Toàn Thực Phẩm”) ให้ ทั้งนี้กฎหมายฉบับดังกล่าวไม่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2561

สำหรับผลิตภัณฑ์อาหารที่ผลิตตั้งแต่วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2561 เป็นต้นไป ตามกฎหมายเลขที่ 15/2018/เอ็นดี-ซีพี (Decree No. 15/2018/ND-CP) ของรัฐบาลฉบับลงวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2561 ซึ่งส่งผลให้ตั้งแต่วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2561 เป็นต้นมา ผลิตภัณฑ์อาหารสำหรับอาหารที่ถูกบรรจุไว้ วัตถุเจือปนในอาหาร สารช่วยในกระบวนการผลิต / แปรรูปอาหาร บรรจุภัณฑ์ / ภาชนะอาหาร บรรจุภัณฑ์ที่ปฐมภูมิ (บรรจุภัณฑ์ชั้นในที่สัมผัสกับอาหารโดยตรง) นั้น ผู้ผลิตและผู้ขายอาหารสามารถแถลงข้อมูลผลิตภัณฑ์ของตนได้ด้วยตนเองโดยผ่าน (1) ทางสื่อต่าง ๆ (2) ทางช่องทางออนไลน์ (E-Portal) ของตน (เช่น เว็บไซต์) (3) โดยปิดประกาศไว้ที่สำนักงานใหญ่ และประกาศในระบบฐานข้อมูลความปลอดภัยด้านอาหาร หรือยื่นเอกสารกำกับผลิตภัณฑ์นั้น ต่อหน่วยงาน



ที่มีอำนาจภายใต้คณะกรรมการประชาชนท้องถิ่นโดยภายหลังจากการแถลงข้อมูลผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแล้ว ผู้ผลิตและผู้ขายจะมีสิทธิผลิตและค้าขายสินค้าในทันที และจะต้องรับผิดชอบความปลอดภัยของสินค้าดังกล่าว

การโฆษณา

กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารกำหนดให้การโฆษณาอาหารใด ๆ จะต้องได้รับอนุมัติจากหน่วยงานที่มีอำนาจก่อนการโฆษณา กฎหมายเลขที่ 15/2018/เอ็นดี-ซีพี (Decree 15/2018/ND-CP) กำหนดให้เนื้อหาโฆษณาผลิตภัณฑ์เพื่อบริโภค เช่น ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม อาหารทางการแพทย์ อาหารสำหรับวัตถุประสงค์พิเศษ และผลิตภัณฑ์อาหารสำหรับเด็กอายุไม่เกิน 36 เดือน จะต้องขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานที่มีอำนาจ โดยการยื่นเอกสารเพื่อขึ้นทะเบียนเนื้อหาโฆษณาอาหารกับกระทรวงสาธารณสุขหรือหน่วยงานที่มีอำนาจระดับจังหวัด หากเนื้อหาโฆษณานั้นเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายหน่วยงานที่มีอำนาจที่เกี่ยวข้องจะออกคำยืนยันเนื้อหาโฆษณาอาหารให้

ฉลาก

กฎหมายเลขที่ 43/2017/เอ็นดี-ซีพี (Decree 43/2017/ND-CP) ซึ่งออกโดยรัฐบาลเมื่อวันที่ 14 เมษายน 2560 (“กฎหมาย 43”) เป็นกฎระเบียบเกี่ยวกับการควบคุมฉลากผลิตภัณฑ์ ซึ่งบังคับใช้อยู่ในปัจจุบัน โดยภายใต้กฎหมาย 43 ฉลากผลิตภัณฑ์อาหารจะต้องมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ คือ ชื่อสินค้า ชื่อและที่อยู่ขององค์กร หรือบุคคลธรรมดาที่รับผิดชอบสินค้า แหล่งกำเนิดอาหาร และข้อมูลอื่น ๆ ตามแต่ลักษณะของสินค้า สำหรับเนื้อหาซึ่งถูกกำหนดให้ต้องระบุในฉลากนั้น จะต้องเป็นภาษาเวียดนาม ยกเว้นข้อมูลจำเพาะบางประการที่เป็นภาษาต่างประเทศ

ภายใต้กฎหมาย 43 ผู้ผลิตจะต้องรับผิดชอบเกี่ยวกับเนื้อหาในฉลากของผลิตภัณฑ์ที่ตนผลิตเพื่อการจำหน่ายภายในประเทศและภายใต้กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภค เลขที่ 59/2010/คิวเอช12 (Law on Consumer Protection No. 59/2010/QH12) ฉบับลงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2553 (ซึ่งมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2554) ผู้จำหน่ายสินค้าจะต้องปิดฉลากสินค้าที่ตนจำหน่ายตามกฎหมายว่าด้วยฉลากเช่นกัน

7.4 อาหารที่นำเข้าและส่งออก

กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารกำหนดกฎเกณฑ์ที่เข้มงวดด้านความปลอดภัยของอาหารที่นำเข้าและส่งออก โดยอาหารที่นำเข้านั้นจะต้องขึ้นทะเบียนประกาศผลิตภัณฑ์ และจะต้องมีการจดแจ้งการปฏิบัติตามข้อกำหนดว่าด้วยการนำเข้าสำหรับการนำเข้าแต่ละครั้ง สำหรับอาหารที่ส่งออกนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องออกใบรับรองต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงใบรับรองการขายและใบรับรองแหล่งกำเนิด ทั้งนี้ กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบท และกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า เป็นหน่วยงานที่มีอำนาจในการออกข้อกำหนดเฉพาะอื่น ๆ เพิ่มเติมในเรื่องต่าง ๆ เหล่านี้

8. กฎหมายที่ดินของประเทศเวียดนาม

8.1 ภาพรวมของระบบที่ดินในประเทศเวียดนาม

ประชาชนประเทศเวียดนามเป็นเจ้าของที่ดินทั้งปวงโดยมีรัฐเป็นผู้บริหารจัดการเพื่อให้ประชาชนใช้ที่ดินได้แบบระยะยาวแน่นอน จะไม่ได้รับอนุญาตให้ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน แต่บุคคลต่าง ๆ อาจจะมีสิทธิตามกฎหมายในการใช้ที่ดินในประเทศเวียดนามและจะถือเป็น “ผู้ใช้ที่ดิน” ในกรณีที่ใช้ที่ดินได้รับสิทธิในการใช้ที่ดินระยะยาว บุคคลดังกล่าวจะมีสิทธิที่คล้ายคลึงกับกรรมสิทธิ์เหนือที่ดินนั้น ๆ ทั้งนี้ คนเวียดนามอาจมีกรรมสิทธิ์เหนือบ้านที่อยู่อาศัย และห้องชุดได้ ทั้งนี้ ระบบการบริหารจัดการที่ดินและการใช้ที่ดินในปัจจุบันรวมถึงสิทธิและหน้าที่ของผู้ใช้ที่ดินกำหนดในกฎหมายที่ดินเลขที่ 45/2013/คิวเอช13 (Land Law No. 45/2013/QH13) ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากสภาแห่งชาติเวียดนามเมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2556 และมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2557 เป็นต้นมา รวมถึงกฎระเบียบที่ออกภายใต้กฎหมายดังกล่าวด้วย

รัฐเป็นผู้กำหนดเรื่องต่าง ๆ เกี่ยวกับที่ดินซึ่งรวมถึงเรื่องดังต่อไปนี้ ระยะเวลาในการใช้ที่ดิน การจัดสรรและการให้เช่าที่ดิน การเพิกถอนที่ดิน วัตถุประสงค์ในการใช้ที่ดินบางแห่ง การประเมินที่ดิน ค่าธรรมเนียมการใช้ที่ดิน ค่าเช่าที่ดิน ภาษีที่ดิน และสิทธิและหน้าที่ของผู้ใช้ที่ดินโดยสิทธิในการใช้ที่ดินจะถูกกำหนดตามประเภทของการใช้ที่ดิน (เพื่อการเกษตร เพื่อการอื่นที่มีใช้การเกษตร ซึ่งรวมถึงเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย และเพื่ออุตสาหกรรม และที่ดินที่ไม่มีการใช้งาน) และประเภทของผู้ใช้ที่ดิน

สิทธิในการใช้ที่ดินอาจได้มาโดย (1) รัฐจัดสรรให้ (2) การเช่าจากรัฐ (3) การชนะประมูล / ประกวดราคาในการประมูล / การประกวดราคาซึ่งจัดขึ้นโดยหน่วยงานที่มีอำนาจ (4) การเช่าจากผู้ให้เช่าที่มีอำนาจ (ยกตัวอย่างเช่น ผู้พัฒนานิคม / พื้นที่อุตสาหกรรม) หรือ (5) การโอนสิทธิในการใช้ที่ดิน (ในลักษณะการแลกเปลี่ยน การโอนสิทธิ การรับมรดก การให้ การบริจาค หรือการสนับสนุนเงินทุน) วิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติไม่ได้รับอนุญาตให้ใช้ที่ดินในรูปแบบของการจัดสรรที่ดินโดยมีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการใช้ที่ดินเพื่อธุรกิจของตน (โดยมีข้อยกเว้นบางประการในกรณีที่วิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติใช้ที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการเพื่อการลงทุน และการก่อสร้างบ้านเพื่อที่อยู่อาศัย เพื่อขายหรือเพื่อขายประกอบกับการให้เช่า)

ในกรณีการจัดสรรที่ดิน วิสาหกิจจะต้องชำระค่าธรรมเนียมการใช้ที่ดินสำหรับระยะเวลาที่ได้รับการจัดสรรที่ดิน หรือในกรณีการเช่าที่ดิน วิสาหกิจอาจเลือกชำระค่าเช่าที่ดินทั้งจำนวนครั้งเดียวสำหรับระยะเวลาเช่าหรือชำระค่าเช่าเป็นงวดรายปี โดยวิธีการชำระเงินนั้นมีผลต่อสิทธิ (โดยเฉพาะสิทธิในการใช้ที่ดิน) ของวิสาหกิจเหนือที่ดินที่เช่าหรือที่ได้รับจัดสรร วิสาหกิจที่ชำระค่าธรรมเนียมการใช้ที่ดินโดยไม่ใช้งบประมาณของรัฐ หรือชำระค่าเช่าที่ดินทั้งจำนวนครั้งเดียว จะได้รับสิทธิต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงสิทธิในการจ้างหรือชำระเงินทุนโดยใช้สิทธิในการใช้ที่ดินและทรัพย์สินที่ติด



อยู่กับที่ดินนั้น เมื่อเปรียบเทียบกับค่าธรรมเนียมอื่น วิศวกรที่ชำระค่าธรรมเนียมการใช้ที่ดินโดยใช้งบประมาณของรัฐหรือชำระค่าเช่าที่ดินเป็นงวดรายปีจะมีเพียงแต่สิทธิในการจ้างหรือชำระเงินกู้โดยใช้ทรัพย์สินที่ติดอยู่กับที่ดินเท่านั้น วิศวกรที่ลงทุนโดยต่างชาติอาจใช้ที่ดินทั้งในลักษณะชำระค่าเช่าล่วงหน้าหรือชำระค่าเช่ารายปีเพื่อประกอบธุรกิจของตน ผู้ใช้ที่ดินซึ่งมีสิทธิโดยชอบด้วยกฎหมายมีสิทธิที่จะได้รับหนังสือรับรองสิทธิในการใช้ที่ดินในชื่อของตน เวกเช่นเดียวกันนั้น เจ้าของทรัพย์สินหรืออาคารที่ก่อสร้างบนที่ดินซึ่งมีสิทธิโดยชอบด้วยกฎหมายก็มีสิทธิที่จะได้รับหนังสือรับรองกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน หนังสือรับรองเหล่านี้เป็นพยานหลักฐานขั้นต้นเพื่อพิสูจน์สิทธิของผู้ใช้ที่ดินและเจ้าของทรัพย์สิน และยังเป็นเอกสารที่ผู้ใช้ที่ดินหรือเจ้าของทรัพย์สินสามารถใช้เป็นฐานในการใช้สิทธิต่าง ๆ เช่น สิทธิในการโอนจ้างหรือจำหน่ายสิทธิในการใช้ที่ดินหรือทรัพย์สิน

โดยทั่วไปแล้ว การเช่าที่ดินจะมีกำหนดระยะเวลาการเช่าเท่ากับระยะเวลาของโครงการลงทุนซึ่งจะต้องไม่เกิน 50 ปี (หรือ 70 ปีในบางกรณี) ยกเว้นบางกรณีซึ่งผู้ใช้ที่ดินมีสิทธิใช้ที่ดินโดยไม่มีกำหนดระยะเวลา (เช่น ที่ดินที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยของครอบครัวหรือบุคคลธรรมดาชาติเวียดนาม) โดยระยะเวลาดังกล่าวก็ใช้กับวิศวกรซึ่งลงทุนโดยต่างชาติด้วย เมื่อระยะเวลาใช้ / เช่าที่ดินสิ้นสุดลงรัฐจะพิจารณาขยายระยะเวลาดังกล่าวหากผู้ใช้ที่ดินประสงค์ที่จะใช้ที่ดินต่อไปและได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขดังต่อไปนี้ (ก) ผู้ใช้ที่ดินปฏิบัติตามกฎหมายที่ดินอย่างเคร่งครัดตลอดระยะเวลาใช้ที่ดิน และ (ข) การใช้ที่ดินโดยปฏิบัติตามการกำหนดเขตที่ดินที่ได้รับอนุญาตอย่างใดก็ได้ ในช่วงระยะเวลาดังกล่าว รัฐมีสิทธิตามกฎหมายที่จะเรียกคืนที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์ในการปกป้องราชอาณาจักรและความมั่นคงของชาติ ประโยชน์แห่งชาติ ประโยชน์สาธารณะ หรือการพัฒนาเศรษฐกิจ

9. ประมวลกฎหมายแรงงานของประเทศเวียดนาม

เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2555 สภาแห่งชาติเวียดนามได้ออกประมวลกฎหมายแรงงานของประเทศเวียดนาม (“ประมวลกฎหมายแรงงาน”) นอกจากนี้ รัฐบาลและกระทรวงแรงงาน ผู้พิการ / ทุพพลภาพจากสงคราม และกิจการสังคมยังได้ออกกฎระเบียบต่าง ๆ เพื่อบังคับใช้ตามประมวลกฎหมายแรงงานด้วย ซึ่งรวมถึงกฎระเบียบเกี่ยวกับสัญญาจ้างแรงงานตามประมวลกฎหมายแรงงานและกฎระเบียบต่าง ๆ ที่ออกมาเพื่อบังคับใช้ตามประมวลกฎหมายแรงงานนั้น สัญญาจ้างแรงงานจะต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรและลงนามโดยลูกจ้างและผู้แทนตามกฎหมายของบริษัทยกเว้นงานชั่วคราวที่มีกำหนดระยะเวลาน้อยกว่าสามเดือน โดยสัญญาจ้างแรงงานจะต้องมีรายการดังต่อไปนี้ ชื่อนายจ้างและลูกจ้าง ขอบเขตของงานและหน้าที่ เวลางานและระยะเวลาพัก ค่าจ้างหรือเงินเดือนและวิธีการชำระเงิน สถานที่ทำงาน ระยะเวลาของสัญญา ข้อกำหนดในการเลื่อนตำแหน่งและการปรับขึ้นค่าจ้าง ข้อกำหนดเกี่ยวกับสุขอนามัยและความปลอดภัยแรงงาน ประกันสุขภาพและสังคม

และการฝึกอบรมและการพัฒนาทักษะวิชาชีพ โดยสัญญาจ้างแรงงานอาจไม่มีกำหนดระยะเวลา หรือมีระยะเวลาตั้งแต่ 12 เดือนถึง 36 เดือน หรือตามฤดูกาลหรือชั่วคราวเป็นระยะเวลาต่ำกว่า 12 เดือนก็ได้

เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2562 ได้มีการประกาศใช้กฎหมายแรงงานฉบับใหม่ ซึ่งจะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 มกราคม 2564 (“ประมวลกฎหมาย”) ภายใต้ประมวลกฎหมายเวียดนามฉบับ 2562 สัญญาจ้างแรงงานมีทั้งหมด 2 ประเภทคือ สัญญาจ้างแรงงานที่มีกำหนดระยะเวลาไม่เกิน 36 เดือน และสัญญาจ้างแรงงานที่ไม่มีกำหนดระยะเวลา สัญญาจ้างแรงงานตามฤดูกาลหรือชั่วคราวเป็นระยะเวลาต่ำกว่า 12 เดือนจะถูกยกเลิกตั้งแต่ปี 2564 ตามประมวลกฎหมายแรงงานฉบับปัจจุบัน ลูกจ้างที่ถูกจ้างภายใต้สัญญาที่มีกำหนดระยะเวลา หรือตามฤดูกาล หรือสำหรับงานบางอย่างเป็นระยะเวลาต่ำกว่า 12 เดือน สามารถถูกยกเลิกโดยฝ่ายเดียวก่อนสัญญาหมดอายุตาม Clause 1 Article 37 ของประมวลกฎหมายแรงงานปี 2555 แต่อย่างไรก็ตาม ตามประมวลกฎหมายแรงงานปี 2562 ลูกจ้างมีสิทธิในการยกเลิกสัญญาจ้างแรงงานฝ่ายเดียวก่อนสัญญาหมดอายุโดยไม่ต้องมีเหตุใด ๆ แต่ต้องมีการบอกกล่าวนายจ้างล่วงหน้าภายใต้กำหนดเวลาที่ระบุไว้ตามประเภทของสัญญา

10. กฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อมของประเทศเวียดนาม

ประเทศเวียดนามมีกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองสิ่งแวดล้อมมาตั้งแต่ปี ค.ศ. 1993, 2005, 2014 และล่าสุด ปี ค.ศ. 2020 กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองสิ่งแวดล้อม ค.ศ. 2020 ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากสภาแห่งชาติเวียดนามเมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2563 และมีผลบังคับใช้ ณ วันที่ 1 มกราคม 2564 (กฎหมายคุ้มครองสิ่งแวดล้อม ค.ศ. 2020) ได้กำหนดกรอบกฎหมายทั่วไปเพื่อคุ้มครองสิ่งแวดล้อมในประเทศเวียดนาม รวมถึงสิทธิและหน้าที่ของบุคคลธรรมดาและองค์กรต่าง ๆ เกี่ยวกับการคุ้มครองสิ่งแวดล้อม กฎหมายนี้มีวัตถุประสงค์ในการจำกัดผลกระทบทางลบต่อสิ่งแวดล้อม การฟื้นฟูจากเหตุการณ์ทางสิ่งแวดล้อม มลภาวะและการกร่อนสลาย การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อม และสนับสนุนการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างเหมาะสม ก่อนวันที่ 1 มกราคม 2558 เจ้าของโครงการจะต้องจัดทำ (1) รายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment Report: EIA) หรือ (2) ข้อผูกพันเพื่อคุ้มครองสิ่งแวดล้อม (Environmental Protection Undertaking: EPU) อย่างใดอย่างหนึ่งก่อนเริ่มโครงการหรือต้องจัดทำแผนคุ้มครองสิ่งแวดล้อม (Environmental Protection Plan: EPP) ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 จนถึงวันที่ 1 มกราคม 2565 เป็นต้นมา ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับลักษณะ และขนาดของโครงการ



อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะมีการบังคับใช้กฎหมายคุ้มครองสิ่งแวดล้อม ค.ศ. 2020 ซึ่งเป็นกฎหมายใหม่ แต่กฎหมายดังกล่าวไม่มีข้อกำหนดที่ระบุเป็นแนวทางการจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมหรือข้อผูกพันเพื่อคุ้มครองสิ่งแวดล้อมทางกฎหมาย ดังนั้นข้อบังคับของรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมหรือข้อผูกพันเพื่อคุ้มครองสิ่งแวดล้อมยังเป็นไปตามพระราชกฤษฎีกา เลขที่ 40/2019/ND-CP

สำหรับโครงการก่อสร้างซูเปอร์มาร์เก็ตและศูนย์การค้า การพาณิชย์ใด ๆ ในกรณีนี้โครงการมีพื้นที่ของชั้นแรกของอาคารมากกว่า 20,000 ตารางเมตร จะต้องจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม และในกรณีที่โครงการมีพื้นที่ของชั้นแรกของอาคารตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตรขึ้นไปแต่ต่ำกว่า 20,000 ตารางเมตร จะต้องจัดทำแผนคุ้มครองสิ่งแวดล้อม

รายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมจะต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการประชาชนประจำจังหวัด กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และกระทรวงอื่น ๆ ที่มีอำนาจในการบริหารจัดการโครงการดังกล่าว ก่อนวันที่ 1 มกราคม 2558 ข้อผูกพันเพื่อคุ้มครองสิ่งแวดล้อมจะต้องขึ้นทะเบียนต่อและผ่านการรับทราบจากคณะกรรมการประชาชนระดับเขต / อำเภอ หรือคณะกรรมการประชาชนระดับชุมชน (ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการประชาชนระดับเขต / อำเภอ) แต่ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 เป็นต้นมาแผนคุ้มครองสิ่งแวดล้อมจะต้องขึ้นทะเบียนต่อและผ่านการรับทราบจากกรมทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมประจำจังหวัด คณะกรรมการประชาชนระดับเขต / อำเภอ คณะกรรมการประชาชนระดับชุมชนหรือหน่วยงานบริหารจัดการของนิคม / พื้นที่อุตสาหกรรม นิคม / พื้นที่เศรษฐกิจ หรือนิคม / พื้นที่ดำเนินการส่งออก เมื่อได้รับอนุมัติจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแล้วหน่วยงานที่มีอำนาจอาจทำการตรวจสอบเป็นครั้งคราวเพื่อให้มั่นใจว่ามีการปฏิบัติตามมาตรฐานเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 การอนุมัติรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมและข้อผูกพันเพื่อคุ้มครองสิ่งแวดล้อมซึ่งออกโดยหน่วยงานที่มีอำนาจก่อนวันบังคับใช้กฎหมายคุ้มครองสิ่งแวดล้อม ค.ศ. 2020 นั้น มีผลบังคับใช้อย่างเดียวกับการอนุมัติผลการประเมินรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมที่ออกเป็นใบอนุญาตทางด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งกฎหมายใหม่กำหนดนิยามว่า “Environment License” โดยปราศจากข้อกำหนดอื่น ๆ

11. กฎระเบียบและกฎหมายความปลอดภัยจาก ภัยพิบัติของประเทศเวียดนาม

ก่อนเริ่มงานก่อสร้างทางการค้าการพาณิชย์ส่วนใหญ่ (ตัวอย่างเช่น ซูเปอร์มาร์เก็ตหรือศูนย์การค้าการพาณิชย์) ผู้พัฒนาโครงการจะต้องมีการออกแบบการป้องกันภัยพิบัติและการดับเพลิงของโครงการซึ่งประเมินโดยกรมการตำรวจกลางหรือประจำจังหวัด ด้านการป้องกันภัยพิบัติ การดับเพลิงการบรรเทาทุกข์ และการช่วยเหลือจากภัยพิบัติ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับขนาดของงานก่อสร้าง

และจะต้องได้รับใบรับรองที่เกี่ยวข้องก่อนที่หน่วยงานที่มีอำนาจจะสามารถอนุมัติแบบงานก่อสร้างและออกใบอนุญาตก่อสร้างได้ โดยก่อนที่จะเริ่มเปิดดำเนินงานนั้น งานก่อสร้างที่ได้รับการประเมินด้านการป้องกันภัยพิบัติและการดับเพลิงแล้วจะต้องได้รับการทดสอบการป้องกันภัยพิบัติและการดับเพลิงโดยผลการทดสอบจะเป็นฐานให้นักลงทุนของโครงการดังกล่าว ทดสอบ ตัดสินใจ และเริ่มดำเนินงานก่อสร้าง นอกจากนี้ บริษัทที่มีศูนย์การค้า ซูเปอร์มาร์เก็ตร้านค้าของชำซึ่งมีพื้นที่ร้านค้าตั้งแต่ 300 ตารางเมตรขึ้นไปหรือมีปริมาณตั้งแต่ 1,000 ลูกบาศก์เมตรขึ้นไป จะต้องจัดให้มีประกันภัยพิบัติและการระเบิดตามที่กำหนด

12. กฎหมายการแข่งขันทางการค้าของประเทศ เวียดนาม

เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2561 สภาแห่งชาติเวียดนามได้ให้ความเห็นชอบกฎหมายการแข่งขันทางการค้าฉบับใหม่ เลขที่ 23/2018/คิวเอช14 (Competition Law No. 23/2018/QH14) (“กฎหมายการแข่งขันทางการค้า 2561”) ซึ่งมีผลใช้บังคับเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2562 และเป็นกฎหมายที่ออกมาใช้แทนที่กฎหมายการแข่งขันทางการค้าเลขที่ 27/2004/คิวเอช11 (Competition Law No. 27/2004/QH11) ของสภาแห่งชาติเวียดนามฉบับลงวันที่ 3 ธันวาคม 2547 โดยกฎหมายการแข่งขันทางการค้า 2561 ฉบับใหม่มีหลักการที่สำคัญที่แตกต่างจากเดิมซึ่งรวมถึงเรื่องดังต่อไปนี้

(1) ขอบเขตการบังคับใช้ - กฎหมายการแข่งขันทางการค้า 2561 ครอบคลุมกิจกรรมต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นกระทำโดยนิติบุคคลหรือบุคคลธรรมดาสัญชาติเวียดนามหรือต่างชาติ ซึ่งมีหรืออาจมี “ผลเป็นการกีดกันการแข่งขัน” ในตลาดเวียดนามและยังใช้บังคับกับหน่วยงานบริการสาธารณะซึ่งมีใช้วิสาหกิจ เช่น โรงพยาบาล และโรงเรียน ด้วย (2) การคำนวณส่วนแบ่งตลาด - มีการกำหนดวิธีการคำนวณวิธีใหม่ เพื่อใช้กำหนดส่วนแบ่งตลาดของวิสาหกิจในตลาดที่เกี่ยวข้อง ซึ่งคำนวณจากสัดส่วนร้อยละของจำนวนหน่วยของสินค้าและบริการที่มีการขายหรือซื้อของวิสาหกิจนั้น ต่อจำนวนรวมของหน่วยของสินค้าและบริการที่มีการขายหรือซื้อในแต่ละเดือน แต่ละไตรมาส หรือแต่ละปี ของวิสาหกิจทุกรายในตลาดที่เกี่ยวข้อง (3) สัญญาต่อต้านการแข่งขันทางการค้า - มีการห้ามทำสัญญาจำกัดการแข่งขันประเภทใหม่ ๆ ซึ่งรวมถึงสัญญาแบ่งลูกค้า สัญญาไม่ทำธุรกรรมกับวิสาหกิจที่ไม่ได้เป็นคู่สัญญา สัญญาจำกัดตลาดการขายสินค้า แหล่งสินค้า และการให้บริการแก่วิสาหกิจที่ไม่ได้เป็นคู่สัญญา และสัญญาอื่น ๆ ที่มีหรืออาจมีผลเป็นการกีดกันการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ และ (4) การควบรวมกิจการ - แต่เดิมจะมีการห้ามมิให้กระทำธุรกรรมที่ก่อให้เกิดการกระจุกตัวทางเศรษฐกิจ (เช่น การควบรวมกิจการหรือการซื้อกิจการ) ก็ต่อเมื่อการกระทำดังกล่าวจะส่งผลให้วิสาหกิจนั้น ๆ มีส่วนแบ่งตลาดรวมมากกว่าร้อยละ 50 ของตลาดที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตามภายใต้กฎหมายการแข่งขันทางการค้า 2561 การพิจารณาว่าเป็นกรณีการกระจุกตัวทางเศรษฐกิจจะพิจารณาจากการกระทำดังกล่าวว่ามีหรืออาจมีผลเป็นการกีดกันการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่แทนที่เงื่อนไขเดิม



13. กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองสิทธิผู้บริโภคของประเทศเวียดนาม

เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2553 สภาแห่งชาติเวียดนามได้ให้ความเห็นชอบกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองสิทธิผู้บริโภคเลขที่ 59/2010/คิวเอช12 (Law on Protection of Consumers' Rights No. 59/2010/QH12) ซึ่งกำหนดกฎระเบียบเกี่ยวกับสิทธิและหน้าที่ของผู้บริโภค ความรับผิดชอบขององค์กรหรือบุคคลธรรมดาที่ค้าขายสินค้า และ / หรือบริการให้แก่ผู้บริโภค ความรับผิดชอบของการสังคมในการคุ้มครองสิทธิประโยชน์ของผู้บริโภค การระงับข้อพิพาทระหว่างผู้บริโภคและองค์กรหรือบุคคลธรรมดาที่ค้าขายสินค้า และ / หรือบริการ และความรับผิดชอบของรัฐในการคุ้มครองสิทธิประโยชน์ของผู้บริโภค กฎหมายนี้ได้รับรองถึงสิทธิพิทักษ์ขององค์กรใด ๆ ที่จัดหาสินค้าและบริการให้แก่ผู้บริโภคที่สำคัญไว้ดังต่อไปนี้ (1) การปิดฉลากสินค้าตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (2) การประกาศราคาสินค้าและ / หรือบริการต่อสาธารณะ ณ สถานที่ประกอบธุรกิจ (3) การแสดง, คำเตือนต่อผู้บริโภคหากสินค้า และ / หรือบริการอาจเป็นอันตรายต่อสุขภาพ ชีวิต และทรัพย์สินของผู้บริโภค และมาตรการการป้องกัน (4) การให้ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดหาส่วนประกอบและอะไหล่สินค้า (5) การให้คู่มือแนวทาง เงื่อนไข อายุการใช้งานสถานที่ และกระบวนการรับประกันสินค้าสำหรับการรับประกันสินค้า และ / หรือบริการ และ (6) การแจ้งผู้บริโภคให้ทราบถึงสัญญาที่จัดทำขึ้นตามฟอร์มและเงื่อนไขทั่วไปของธุรกรรมอย่างถูกต้องและครบถ้วนก่อนทำธุรกรรม

14. กฎหมายว่าด้วยทรัพย์สินทางปัญญาของประเทศเวียดนาม

ประเทศเวียดนามมีกฎหมายว่าด้วยทรัพย์สินทางปัญญาที่ค่อนข้างครอบคลุม ซึ่งรวมถึงการเป็นภาคีของสัญญาพหุภาคีต่าง ๆ และสัญญาการค้าสองฝ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ สภาแห่งชาติเวียดนามได้ให้ความเห็นชอบกฎหมายว่าด้วยทรัพย์สินทางปัญญาเลขที่ 50/2005/คิวเอช11 (Law on Intellectual Property Rights No. 50/2005/QH11) ซึ่งมีการแก้ไขเพิ่มเติมเมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2552 และวันที่ 14 มิถุนายน 2562 (“กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา”) เพื่อให้เท่าทันการพัฒนาของเศรษฐกิจในประเทศและเศรษฐกิจโลกภายใต้กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญาดังกล่าว สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาที่ได้รับการคุ้มครองในประเทศเวียดนามมีสามประเภทได้แก่ (1) ลิขสิทธิ์ (วรรณกรรม ศิลปะ และงานวิทยาศาสตร์) และสิทธิที่เกี่ยวข้อง (การแสดงภาพและเสียง การแพร่ภาพกระจายเสียง สัญญาณดาวเทียมซึ่งมีรหัสโปรแกรม) (2) สิทธิในทรัพย์สินทางอุตสาหกรรม (สิ่งประดิษฐ์การออกแบบอุตสาหกรรม การออกแบบวงจรปิดกึ่งตัวนำ ความลับทางการค้า เครื่องหมายชื่อทางการค้า และสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์) และ (3) สิทธิในพันธุ์พืช (พันธุ์พืช และวัตถุ / วัสดุในการแพร่พันธุ์)

โดยเฉพาะในเรื่องเครื่องหมายการค้านั้น เครื่องหมายการค้าจะได้รับความคุ้มครองในประเทศเวียดนามก็ต่อเมื่อได้มีการจดทะเบียนกับสำนักงานทรัพย์สินทางปัญญาแห่งชาติแล้ว หรือเครื่องหมายการค้าดังกล่าวได้รับการยอมรับให้ความคุ้มครองโดยสำนักงานทรัพย์สินทางปัญญาแห่งชาติ โดยการยื่นผ่านระบบจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าระหว่างประเทศ (Madrid System) (ซึ่งยื่นจดทะเบียนในประเทศอื่นซึ่งเป็นสมาชิกสัญญามาดริด หรือพิธีสารมาดริด (Madrid Protocol)) ซึ่งกำหนดให้ประเทศเวียดนามเป็นประเทศคู่สัญญา (ซึ่งเครื่องหมายการค้าจะได้รับความคุ้มครองในประเทศนั้น) นอกจากนี้ ยังมีการคุ้มครองเฉพาะสำหรับเครื่องหมายที่เป็นที่รู้จักโดยทั่วไป ทั้งนี้ เครื่องหมายการค้าจะต้องจดทะเบียนสำหรับสินค้าและบริการบางอย่าง ซึ่งสอดคล้องกับแนวปฏิบัติของนานาชาติ โดยมีระยะเวลาความคุ้มครอง 10 ปี (และอาจต่ออายุได้อีก 10 ปี) โดยอยู่ภายใต้หลักการนานาชาติที่ให้สิทธิผู้ยื่นคำขอจดทะเบียนก่อนและผู้ที่ยื่นจดทะเบียนในประเทศอื่นไว้ก่อนแล้วเป็นผู้มีสิทธิดีกว่า

การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศเวียดนามมีกระบวนการที่ใช้เวลายาวนาน โดยใช้เวลาประมาณหนึ่งปี โดยกระบวนการดังกล่าวรวมถึงขั้นตอนหลักดังต่อไปนี้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องตรวจสอบคำขอเพื่อให้มั่นใจว่าครบตามเงื่อนไข (เรียกว่าการตรวจสอบตามระเบียบ) (ซึ่งใช้เวลาประมาณหนึ่งถึงสองเดือน) การประกาศคำขอที่ต้องทำตามกฎหมาย (ซึ่งใช้เวลาประมาณสองเดือน) การตรวจสอบเนื้อหาสาระสำคัญของคำขอโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ซึ่งใช้เวลาประมาณเก้าเดือน) และการได้รับความคุ้มครอง (ซึ่งใช้เวลาประมาณสัปดาห์) ทั้งนี้ ในระหว่างระยะเวลาตั้งแต่วันประกาศคำขอจนถึงวันที่ออกผลพิจารณาคำขอว่าจะอนุญาตหรือปฏิเสธการออกใบรับรองเครื่องหมายการค้า โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องนั้น บุคคลภายนอกมีสิทธิโต้แย้งคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าได้

15. กฎหมายล้มละลายของประเทศเวียดนาม

เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2557 สภาแห่งชาติเวียดนามได้ให้ความเห็นชอบกฎหมายล้มละลาย โดยตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 เป็นต้นมา กฎหมายล้มละลายเลขที่ 51/2014/คิวเอช 13 (Bankruptcy Law No. 51/2014/QH13) (“กฎหมายล้มละลาย 2557”) ได้ออกมาใช้แทนที่กฎหมายล้มละลายเลขที่ 21/2004/คิวเอช 11 (Bankruptcy Law No. 21/2004/QH11) (“กฎหมายล้มละลาย 2547”) ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากสภาแห่งชาติเวียดนาม เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2547 กฎหมายล้มละลาย 2557 นั้นได้แก้ไขนิยามคำว่า “ล้มละลาย” และ “หนี้สินล้มพันตัว” ทั้งนี้ วิสาหกิจจะถือว่าล้มละลายเมื่อไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันทางการเงินของตนและไม่สามารถชำระหนี้ของตนภายในสามเดือนหลังจากหนี้ดังกล่าวถึงกำหนดชำระ และวิสาหกิจจะล้มละลายเมื่อศาลประชาชนได้ประกาศเช่นนั้นภายใต้กฎหมายล้มละลาย 2547 นั้น ศาลจะบริหารจัดการกระบวนการล้มละลายโดยตรงผ่านทางคณะกรรมการซึ่งจัดตั้งขึ้นเพื่อบริหารจัดการการชำระบัญชีทรัพย์สิน ในขณะที่ภายใต้กฎหมายล้มละลาย 2557



คณะกรรมการดังกล่าวถูกแทนที่โดยผู้ชำระบัญชีหรือบริษัทที่ได้รับการแต่งตั้งโดยศาลซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการและการชำระบัญชีทรัพย์สินซึ่งแม้ว่าเรื่องดังกล่าวจะเป็นพัฒนาการจากกฎหมายเดิมอย่างมีนัยสำคัญ แต่กฎหมายใหม่ก็ยังคงมีความไม่แน่นอนอย่างมากในการปรับใช้กฎหมายและการตีความกฎหมาย เนื่องจากยังไม่มีกรอบแนวทางในการใช้กฎหมายหรือแนวทางการตีความดังกล่าวจากทางราชการ ดังนั้น กระบวนการล้มละลายจึงอาจมีความซับซ้อน ไม่แน่นอน และใช้เวลานาน

16. กฎเกณฑ์ควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของประเทศเวียดนาม

ในอดีต ประเทศเวียดนามได้กำหนดกลไกควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อจำกัดการไหลออกนอกประเทศของเงินตราต่างประเทศ โดยกำหนดให้ใช้เงินสกุลด่งเวียดนามสำหรับธุรกรรมในประเทศ และพยายามที่จะจำกัดเงินตราต่างประเทศไปยังระบบธนาคารของประเทศ ทั้งนี้ ธนาคารกลางเวียดนาม (State Bank of Vietnam) เป็นหน่วยงานหลักที่บริหารจัดการนโยบายควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเวียดนามภายใต้กฎเกณฑ์ควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของประเทศเวียดนามในปัจจุบัน บุคคลหรือองค์กรใด ๆ อาจแลกเปลี่ยนเงินสกุลด่งเวียดนามเป็นเงินสกุลต่างประเทศได้ โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนของสถาบันสินเชื่อซึ่งได้รับอนุญาตให้บริการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศในประเทศเวียดนาม ภายใต้เงื่อนไขว่าบุคคลหรือองค์กรดังกล่าวจะต้องแจ้งวัตถุประสงค์ในการใช้เงินดังกล่าว และยื่นเอกสารประกอบตามสมควรเพื่อพิสูจน์การใช้เงินตามวัตถุประสงค์

การใช้เงินตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนั้นจะต้องใช้เพื่อธุรกรรมที่ได้รับอนุญาตให้ชำระเงินด้วยเงินตราสกุลต่างประเทศภายใต้กฎเกณฑ์ควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เช่น การชำระคืนเงินกู้ต่างประเทศหรือหุ้นกู้ระหว่างประเทศ โดยเงินตราต่างประเทศอาจแลกเปลี่ยนไปเป็นเงินสกุลด่งเวียดนามได้อย่างอิสระเสรี และอาจแลกเปลี่ยนไปเป็นเงินต่างประเทศสกุลอื่นได้อย่างอิสระเสรี โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนของสถาบันสินเชื่อที่ได้รับอนุญาตดังกล่าว การกู้ยืมเงินต่างประเทศ คือ การให้กู้โดยนิติบุคคลต่างประเทศแก่นิติบุคคลในประเทศ และเงินกู้ต่างประเทศนั้นจัดอยู่ในกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งระหว่าง (1) เงินกู้ระยะสั้น (ซึ่งจะครบกำหนดชำระคืนเงินกู้ภายใน 12 เดือนหรือภายในระยะเวลาที่สั้นกว่าระยะเวลาดังกล่าว) หรือ (2) เงินกู้ระยะยาว (ซึ่งจะครบกำหนดชำระคืนเงินกู้ภายในระยะเวลาเกินกว่า 12 เดือน) โดยเงินกู้ระยะยาวจะต้องจดทะเบียนต่อธนาคารกลางเวียดนาม ซึ่งการจดทะเบียนดังกล่าวแท้จริงแล้วเป็นกระบวนการเพื่อขออนุมัติจากธนาคารกลางเวียดนามโดยเงินกู้ระยะยาวนั้นจะสามารถเบิกใช้เงินกู้ได้ก็ต่อเมื่อมีการจดทะเบียนเงินกู้นั้นกับธนาคารกลางเวียดนามแล้วเท่านั้น อย่างไรก็ตาม เงินกู้ระยะสั้นไม่ตกอยู่ภายใต้ข้อกำหนดในการจดทะเบียนดังกล่าว เว้นแต่เป็นกรณีที่มีการขยายระยะเวลาคงกำหนดชำระคืนเงินกู้ และระยะเวลาตามที่ได้รับขยายนั้นมีระยะเวลาเกินกว่า 12 เดือน ทั้งนี้

การเปลี่ยนแปลงใด ๆ ในภายหลังซึ่งทำให้ข้อมูลที่บันทึกไว้ในหนังสือรับรองการจดทะเบียนธนาคารกลางเวียดนามไม่ถูกต้อง จะต้องจดทะเบียนการแก้ไขเปลี่ยนแปลงดังกล่าวต่อธนาคารกลางเวียดนามเพื่อทำการแก้ไขในใบรับรองการจดทะเบียนดังกล่าว

ผู้กู้ได้รับอนุญาตให้กู้ยืมเงินต่างประเทศได้ในกรณี (1) เพื่อปฏิบัติตาม “แผนธุรกิจและการผลิต หรือโครงการลงทุน” ของตนหรือบริษัทที่ตนลงทุนอยู่ (โดยใช้บังคับเฉพาะกรณีเงินกู้ต่างประเทศระยะยาวเท่านั้น) และ (2) เพื่อปรับโครงสร้างหนี้ต่างประเทศของผู้กู้โดยมิได้เพิ่มต้นทุนการกู้ยืม ผู้กู้จะต้องเปิดบัญชีกระแสรายวันสกุลเงินตราต่างประเทศกับสถาบันสินเชื่อที่ได้รับอนุญาตในประเทศเวียดนามเพื่อรับและส่งเงินตราระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับเงินกู้ต่างประเทศ การเบิกเงินกู้หรือการชำระเงินกู้เกี่ยวกับเงินกู้ต่างประเทศจะต้องทำผ่านบัญชีดังกล่าวตามกฎหมายระเบียบควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ใช้บังคับอยู่ สำหรับวิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาตินั้น บัญชีดังกล่าวเป็นบัญชีสำหรับเงินลงทุนของวิสาหกิจด้วย

5.3 ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท หรือบริษัทย่อยอาจเกี่ยวข้องเป็นครั้งคราวกับการดำเนินการทางกฎหมายหรือเป็นคู่ความในคดีความที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในการดำเนินกิจการของบริษัท หรือบริษัทย่อย ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัท หรือบริษัทย่อยไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่ถึงที่สุด ซึ่งอาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัท หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.0 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมของบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 หรือที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ หรือที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจตามปกติของบริษัท หรือบริษัทย่อย นอกจากกรณีดังต่อไปนี้

5.3.1 ข้อพิพาทเกี่ยวกับการปรับปรุงห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี

ห้างสรรพสินค้าของกลุ่มบริษัท ซึ่งตั้งอยู่ที่ Via del Tritone ในกรุงโรม (“สาขา Tritone”) ซึ่งเป็นอาคารที่มีความสำคัญทางประวัติศาสตร์ที่เช่าจาก Rina Estate Italia S.r.l. (“REI”) บริษัทในเครือของกลุ่มเซ็นทรัล อยู่ในระหว่างคดีพิพาทในประเทศอิตาลี ซึ่งเกิดจากการที่ REI (โดยการร้องขอจากบริษัท) ได้ดำเนินการก่อสร้างและดัดแปลงอาคาร (“งานก่อสร้างและดัดแปลง”) ภายหลังได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคารจากเทศบาลแห่งกรุงโรม (Municipality of Rome) และสำนักงานเมืองมรดก (Heritage Office) ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น (“ใบอนุญาตก่อสร้างฉบับเดิม”) ต่อมาในปี 2555 เจ้าของอาคารที่ตั้งอยู่ใกล้เคียง (“ผู้ร้อง”) ได้คัดค้านว่าใบอนุญาตก่อสร้างฉบับเดิมไม่ชอบด้วยกฎหมาย และในเดือนมกราคม 2561 คณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศอิตาลี (Council of State) ได้มีคำสั่งที่ 405/2018 ตัดสินให้ใบอนุญาตก่อสร้างฉบับเดิมเป็นโมฆะ ต่อมาในเดือน



กุมภาพันธ์ 2561 ผู้ร้องได้ยื่นคำร้องต่อคณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศไทยเพื่อให้มีคำสั่งรื้อถอนงานก่อสร้างและดัดแปลงซึ่งครอบคลุมพื้นที่ของอาคารประมาณ 4,000 ตารางเมตร หรือเท่ากับประมาณร้อยละ 32.4 ของพื้นที่ขายสุทธิของสาขา Tritone

เมื่อเดือนเมษายน 2561 เทศบาลแห่งกรุงโรมได้ออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารฉบับใหม่ สำหรับงานก่อสร้างและดัดแปลงเพื่อแก้ไขข้อผิดพลาดของใบอนุญาตก่อสร้างฉบับเดิมตามความเห็นของสำนักงานเมืองมรดก (“ใบอนุญาตก่อสร้างฉบับใหม่”) ซึ่งผู้ร้องได้คัดค้านความเห็นของสำนักงานเมืองมรดกและการออกใบอนุญาตก่อสร้างฉบับใหม่ต่อศาลปกครองแห่งกรุงโรม (Administrative Court of Rome) โดยร้องขอให้มีคำสั่งให้ใบอนุญาตก่อสร้างฉบับใหม่เป็นโมฆะ และให้รื้อถอนงานก่อสร้างและดัดแปลง หรือหากไม่ทำการรื้อถอนจะต้องชำระค่าปรับเป็นจำนวนอย่างน้อย 40.0 ล้านยูโร (หรือประมาณ 1,490 ล้านบาท) จากการประเมินมูลค่าของผู้ร้อง นอกจากนี้ ผู้ร้องยังเรียกร้องค่าเสียหายจำนวนประมาณ 5.0 ล้านยูโร (หรือประมาณ 186 ล้านบาท) และผู้ร้องยังได้ยื่นคำร้องต่อประธานาธิบดีของประเทศอิตาลีเกี่ยวกับข้อเรียกร้องดังกล่าวซึ่งได้มีการรวมกระบวนการพิจารณาคดีกับคดีที่ยื่นต่อศาลปกครองแห่งกรุงโรม

ต่อมาคณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศไทยได้มีคำสั่งที่ 6580 เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2562 ให้ใบอนุญาตก่อสร้างฉบับใหม่เป็นโมฆะ (ซึ่งคำสั่งดังกล่าวส่งผลให้คำร้องเกี่ยวกับใบอนุญาตก่อสร้างฉบับเดิมที่ผู้ร้องยื่นในเดือนกุมภาพันธ์ 2561 เป็นอันยุติ) ด้วยเหตุนี้ผู้ร้องจึงได้ยื่นคำร้องต่อคณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศไทยอีกครั้งเพื่อให้มีคำสั่งรื้อถอนงานก่อสร้างและดัดแปลงซึ่งครอบคลุมพื้นที่ของอาคารประมาณ 4,000 ตารางเมตร และมีคำสั่งห้ามมิให้ผู้ใดเข้าออกห้างสรรพสินค้า ห้ามมิให้ผู้ใดนำอาคารเก่าซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของห้างสรรพสินค้า (“Palazzetto C”) ไปใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์และแต่งตั้งเจ้าพนักงานเป็นการเฉพาะกิจ เพื่อให้บังคับตามคำสั่งดังกล่าวแทนเทศบาลแห่งกรุงโรม หากเทศบาลแห่งกรุงโรมไม่ยอมปฏิบัติตามคำสั่งเช่นนี้ภายใต้กฎหมายของประเทศอิตาลี ในกรณีที่ใบอนุญาตก่อสร้างถูกเพิกถอนและไม่มีการออกใบอนุญาตฉบับแก้ไขเพื่อแทนที่ใบอนุญาตก่อสร้างที่ถูกเพิกถอน หน่วยงานที่มีอำนาจ (กล่าวคือเทศบาลแห่งกรุงโรม) อาจใช้อำนาจตาม Section 38 ของ Presidential Decree เลขที่ 380 ฉบับลงวันที่ 6 มิถุนายน 2544 เพื่อมีคำสั่งให้รื้อถอนสิ่งปลูกสร้างที่ก่อสร้างขึ้นโดยมิชอบ หรือหากไม่สามารถดำเนินการรื้อถอนได้ (โดยอาจเป็นสาเหตุด้านความปลอดภัยหรือด้านเทคนิค) หน่วยงานที่มีอำนาจอาจมีคำสั่งให้ชำระค่าปรับเป็นจำนวนเงินเท่ากับราคาตลาดของสิ่งปลูกสร้างที่ก่อสร้างขึ้นโดยมิชอบ

เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2562 เทศบาลแห่งกรุงโรมได้ออกใบอนุญาตฉบับแก้ไข (“ใบอนุญาตฉบับแก้ไข”) เพื่อแก้ไขความไม่ถูกต้องของใบอนุญาตก่อสร้างฉบับเดิมและใบอนุญาตก่อสร้างฉบับใหม่ อย่างไรก็ตาม ผู้ร้องอาจโต้แย้งคัดค้านใบอนุญาตฉบับแก้ไข และหากผู้ร้องโต้แย้งคัดค้านใบอนุญาตฉบับแก้ไขหรือ

ข้อพิพาทที่อยู่ในระหว่างการพิจารณาเป็นผลสำเร็จหรือมีการตรวจพบข้อบกพร่องใด ๆ ในการดำเนินคดีเพื่อโต้แย้งคัดค้านใบอนุญาตฉบับแก้ไข อาจส่งผลให้ใบอนุญาตฉบับแก้ไขตกเป็นโมฆะ หรือโมฆียะ ในกรณีนี้ มีความเป็นไปได้ว่าเทศบาลแห่งกรุงโรม หรือเจ้าพนักงานที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นการเฉพาะกิจอาจ (ก) มีคำสั่งให้รื้อถอนงานก่อสร้างและดัดแปลงทั้งหมดหรือบางส่วน (ไม่เกินประมาณ 4,000 ตารางเมตร) หรือ (ข) มีคำสั่งห้ามมิให้ผู้ใดเข้าออกห้างสรรพสินค้าหรือ Palazzetto C หรือมีคำสั่งให้จ่ายค่าปรับสำหรับงานก่อสร้างและดัดแปลงหากไม่สามารถดำเนินการรื้อถอนได้ คำสั่งให้รื้อถอนดังกล่าวอาจเป็นการลดพื้นที่ขายสุทธิของห้างสรรพสินค้าส่งผลให้กลุ่มบริษัทต้องปิดห้างสรรพสินค้าเป็นการชั่วคราวและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ในประเทศอิตาลี

นอกจากนี้ คำสั่งดังกล่าวยังอาจส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ระหว่างแบรนด์ต่าง ๆ ซึ่งได้รับสิทธิในการใช้พื้นที่ที่ได้รับผลกระทบ หรือก่อให้เกิดข้อเรียกร้องต่อกลุ่มบริษัทจากการพิพาทที่เกี่ยวข้องซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ กระแสเงินสด ผลการดำเนินงานฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท อนึ่ง ในส่วนของค่าปรับสำหรับงานก่อสร้างและดัดแปลงนั้น REI ในฐานะเจ้าของอาคารนั้น จะต้องรับผิดชอบในการชำระค่าปรับดังกล่าวโดยตรง อย่างไรก็ตาม หาก REI ไม่ปฏิบัติตามหน้าที่ในการชำระค่าปรับเช่นนี้ La Rinascente S.p.A. (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท) อาจต้องรับผิดชอบในการชำระค่าปรับภายใต้กฎหมายอิตาลี หาก La Rinascente S.p.A. มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับการวางแผนและการปรับปรุงอาคารที่เป็นประเด็นในการนี้ La Rinascente S.p.A. ยังคงมีสิทธิในการร้องขอต่อศาลเพื่อโต้แย้งคัดค้านคำสั่งดังกล่าวและใช้สิทธิไล่เบียดเพื่อเรียกร้องค่าปรับที่ได้ชำระไปจาก REI หรือหน่วยงานทางปกครองที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

ต่อมาผู้ร้องได้โต้แย้งต่อคณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศไทยเนื่องจากเทศบาลแห่งกรุงโรมไม่มีอำนาจออกใบอนุญาตฉบับแก้ไขดังกล่าว และได้มีการพิจารณาคดีและสืบพยานในวันที่ 18 มิถุนายน 2563 และในวันที่ 9 กันยายน 2563 คณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศไทยได้ตัดสินให้กลุ่มบริษัท เป็นฝ่ายชนะคดี โดยเห็นว่าใบอนุญาตฉบับแก้ไขนั้นได้ออกอย่างถูกต้องตามกฎหมายและมีผลสมบูรณ์ภายใต้อำนาจของเทศบาลแห่งกรุงโรม อย่างไรก็ตาม ผู้ร้องยังได้ยื่นคำร้องต่อศาลปกครองในภูมิภาค (Regional Administrative Court) พิพากในส่วนเนื้อหาของใบอนุญาตฉบับแก้ไขและการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ซึ่งจะต้องมีการพิจารณาคดีในลำดับต่อไป



5.3.2 ข้อพิพาทเกี่ยวกับลานจอดรถ ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลชิดลม

ที่ดินแปลงหนึ่งซึ่งตั้งอยู่ข้างห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลชิดลม และกลุ่มบริษัทฯ เคยเช่าเพื่อใช้เป็นลานจอดรถสำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลชิดลม อยู่ในระหว่างคดีพิพาทในประเทศไทย เจ้าของที่ดินแปลงดังกล่าวได้เป็นโจทก์ยื่นฟ้องกลุ่มบริษัทฯ และบริษัทร่วมของ HCDS เป็นจำเลยในคดีแพ่งซึ่งมีจำนวนทุนทรัพย์ 3,815 ล้านบาท โดยกล่าวอ้างว่ากลุ่มบริษัทฯ ได้ผิดสัญญาเช่าที่ดินเนื่องจากไม่ส่งมอบคืนที่ดินที่เช่าให้ครบถ้วนหลังจากสัญญาเช่าที่ดินสิ้นสุดลงเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2561 ซึ่งกล่าวอ้างว่ากรณีดังกล่าวทำให้ไม่มีผู้สนใจเช่าที่ดินแปลงดังกล่าว แม้ว่าเจ้าของที่ดินจะได้นำที่ดินออกประมูลเพื่อหาผู้เช่ารายใหม่แล้วก็ตาม ทั้งนี้คดีมีประเด็นข้อพิพาทที่กล่าวอ้างเกี่ยวกับแนวเขตของที่ดินที่เช่าที่ต้องส่งมอบคืนภายหลังจากที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง และสิ่งปลูกสร้างที่มีการก่อสร้างมาก่อนหรือในระหว่างอายุสัญญาเช่าที่ดินนั้นรุกล้ำแนวเขตที่ดินที่เช่าหรือไม่ ในการนี้เจ้าของที่ดินได้ร้องขอให้ศาลมีคำสั่งให้กลุ่มบริษัทฯ ส่งมอบที่ดินที่เช่าให้ครบถ้วนตามแนวเขตของที่ดินที่เจ้าของที่ดินกล่าวอ้าง (หรือให้กลุ่มบริษัทฯ ซ่อมที่ดินเฉพาะส่วนที่พิพาทจากเจ้าของที่ดิน) และให้กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการรื้อถอนสิ่งปลูกสร้างบางส่วนที่เจ้าของที่ดินอ้างว่ารุกล้ำที่ดินที่เช่า และให้กลุ่มบริษัทฯ ชำระค่าปรับจำนวน 22.6 ล้านบาท และค่าปรับรายวัน วันละ 200,000 บาท จนกว่าจะส่งมอบที่ดินที่เช่าและรื้อถอนสิ่งปลูกสร้างแล้วเสร็จ และให้กลุ่มบริษัทฯ และบริษัทร่วมของ HCDS ร่วมกันและแทนกันชำระค่าเสียหายอีกจำนวน 3,581.2 ล้านบาท

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 คดีดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ โดยฝ่ายโจทก์ได้ยื่นอุทธรณ์คดีเมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2564 ต่อมากลุ่มบริษัทฯ และบริษัทร่วมของ HCDS ได้ยื่นคำแก้อุทธรณ์คดีเมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2564 โดยศาลแพ่งกรุงเทพใต้ มีคำสั่งรับอุทธรณ์และคำแก้อุทธรณ์เพื่อส่งให้ศาลอุทธรณ์พิจารณาพิพากษาคดีต่อไป ซึ่งก่อนหน้านี้คดีดังกล่าว ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ กรุงเทพมหานครได้พิพากษายกฟ้องโจทก์เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564 พร้อมกับบังคับให้โจทก์คืนเงินประกันการเช่าแก่กลุ่มบริษัทฯ เดิมจำนวน พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี (ตามฟ้องแย้งของกลุ่มบริษัทฯ) โดยให้เหตุผลว่ากลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ทำผิดสัญญาเช่าที่ดิน และไม่ได้กระทำการละเมิดใด ๆ ต่อโจทก์

5.3.3 ข้อพิพาทเกี่ยวกับการก่อสร้าง อาคารโครงการโรบินสัน สระบุรี

โรบินสันเป็นผู้เช่าที่ดินจากบริษัทร่วมของ HCDS (ผู้ให้เช่า) เพื่อเปิดดำเนินโครงการห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สาขาสระบุรี ได้เปิดดำเนินกิจการต่อสาธารณชนตั้งแต่วันที่ 22 พฤศจิกายน 2556 เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน (ใบอนุญาตก่อสร้างอาคารออกในนามบริษัทร่วมของ HCDS) ในระหว่างการก่อสร้างอาคาร (เมื่อวันที่

11 ตุลาคม 2556) ได้มีเจ้าของที่ดินแปลงหนึ่งซึ่งอยู่ติดกับที่ดินโครงการโรบินสัน สาขาสระบุรี อ้างว่าเป็นผู้ได้รับความเดือดร้อนและได้รับความเสียหายจากการก่อสร้างโครงการอาคารโรบินสัน สาขาสระบุรี ได้ยื่นฟ้องนายองค์การบริหารส่วนตำบลฯ และบริษัทร่วมของ HCDS ต่อศาลปกครองกลาง เพื่อขอให้เพิกถอนใบอนุญาตก่อสร้าง ห้ามมิให้บริษัทฯ และบุคคลใดเข้าใช้อาคารให้รื้อถอนอาคารออกทั้งหมดทันที โดยอ้างว่าอาคารโรบินสัน สาขาสระบุรี ก่อสร้างโดยฝ่าฝืนกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวม จังหวัดสระบุรี พ.ศ. 2554 (กฎหมายผังเมือง) เป็นอาคารขนาดใหญ่มีพื้นที่รวมกันเกินกว่า 2,000 ตารางเมตร มิได้จัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และก่อสร้างโดยฝ่าฝืนกฎหมายจัดสรรที่ดิน ประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 (ก่อสร้างอาคารบางส่วนกับทางภาระจำยอมทางเข้าออกเดิม) ฯลฯ

ต่อมาเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2559 ศาลปกครองกลางได้วินิจฉัยว่าการก่อสร้างอาคารดังกล่าวฝ่าฝืนต่อกฎหมาย และเป็นกรณีที่ไม่อาจแก้ไขให้ถูกต้องได้ โดยถือว่านายองค์การบริหารส่วนตำบลฯ ละเลยต่อหน้าที่ตามที่กฎหมายกำหนดให้ต้องปฏิบัติ จึงพิพากษาให้นายองค์การบริหารส่วนตำบลฯ ออกคำสั่งให้บริษัทร่วมของ HCDS รื้อถอนอาคาร ภายใน 180 วัน นับแต่วันที่ศาลมีคำพิพากษาถึงที่สุด ต่อมานายองค์การบริหารส่วนตำบลฯ และบริษัทร่วมของ HCDS ได้ยื่นอุทธรณ์คดีนี้ต่อศาลปกครองสูงสุดเมื่อวันที่ 20 มกราคม 2560 ศาลได้มีคำสั่งรับอุทธรณ์แล้ว

ปัจจุบันคดีดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามขั้นตอนในการยื่นและขอรับใบอนุญาตก่อสร้างโดยถูกต้องทุกประการ และได้รับใบอนุญาตให้ทำการก่อสร้างดัดแปลง (อ.1) และให้เปิดใช้อาคาร (อ.6) โรบินสัน สาขาสระบุรี จากเจ้าหน้าที่รัฐผู้มีอำนาจหน้าที่ตามกฎหมายแล้ว ดังนั้น จึงเป็นเรื่องภายในระหว่างภาคีรัฐเองว่าใช้หลักเกณฑ์ใดในการพิจารณาอนุมัติออกใบอนุญาตก่อสร้างฯ ให้กับบริษัทฯ ณ ช่วงเวลานั้น รวมถึงเป็นปัญหาการตีความบทบัญญัติแห่งกฎหมายผังเมืองระหว่างหน่วยงานรัฐที่มีอำนาจหน้าที่โดยตรงกับศาลปกครองกลางที่อาจเห็นไม่สอดคล้องต้องตรงกัน โดยบริษัทฯ เชื่อในหลักความสุจริตในความคงอยู่ของใบอนุญาตก่อสร้างฯ ทุกฉบับที่ผ่านการพิจารณาและออกให้โดยเจ้าหน้าที่รัฐว่าบริษัทฯ ในฐานะภาคเอกชนควรอย่างยิ่งที่จะต้องได้รับความคุ้มครองสิทธิตามหลักความเชื่อโดยสุจริตด้วยเช่นกัน (Legitimate Expectation)

5.4 ตลาดรอง

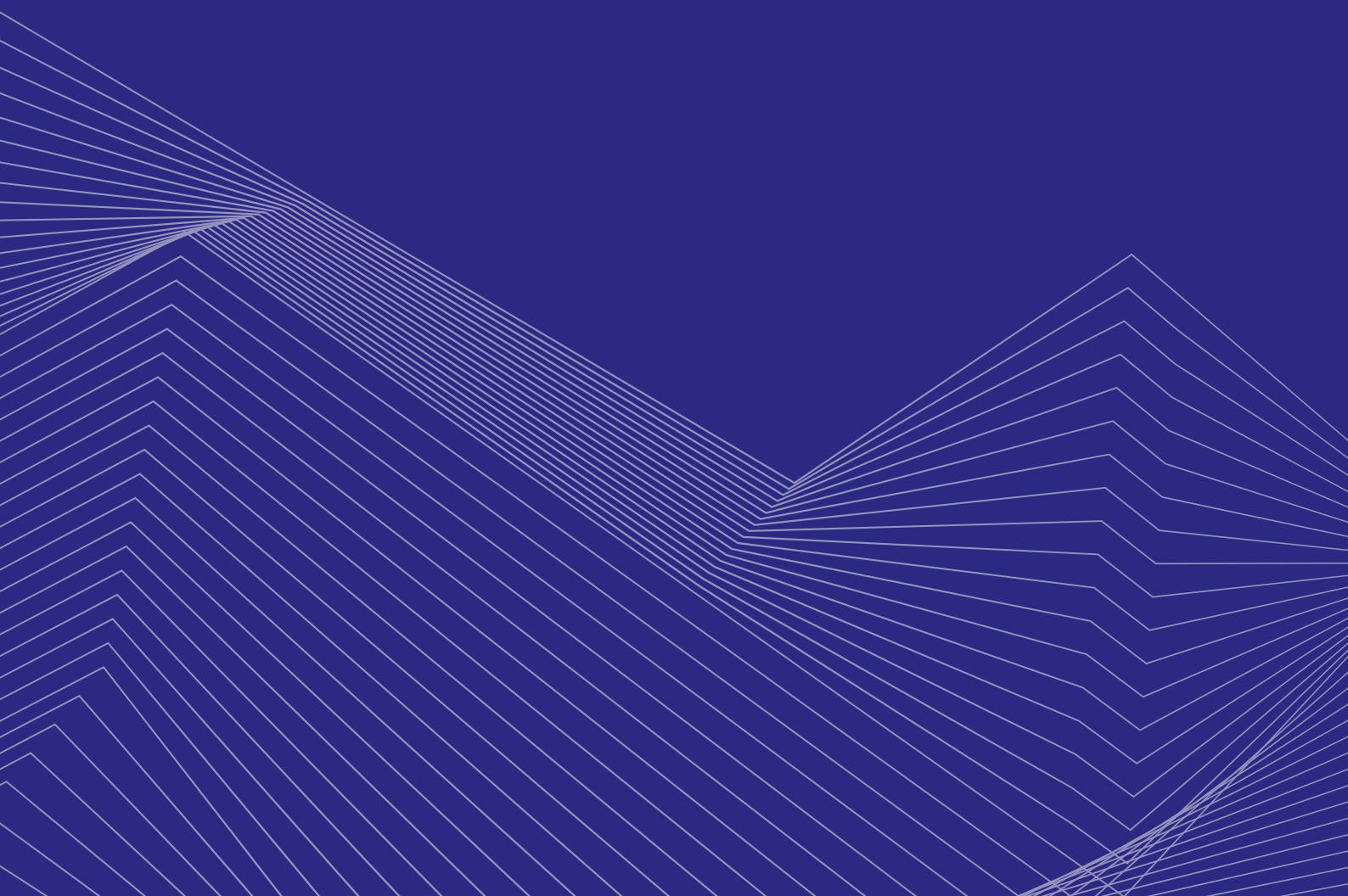
-ไม่มี-

5.5 สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ

-ไม่มี-

ส่วนที่ 2

การกำกับดูแลกิจการ





6

นโยบายการกำกับดูแลกิจการ





6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

ในการดำเนินงานที่ผ่านมา คณะกรรมการบริษัทได้ปฏิบัติตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ขอบบังคับ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ รวมทั้งได้ยึดถือแนวทางการกำกับดูแลกิจการตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน (The Principles of Good Corporate Governance of Listed Companies) ตามแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) กำหนด และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (Corporate Governance Code for Listed Companies 2017) ตามแนวทางที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) กำหนด เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และยังทำให้เกิดความโปร่งใสต่อนักลงทุนอันจะทำให้เกิดความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ต่อบุคคลภายนอก โดยนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ ครอบคลุมหลักการ 5 หมวดดังนี้

หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น (The Rights of Shareholders)

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญในสิทธิขั้นพื้นฐานต่าง ๆ ของผู้ถือหุ้น ทั้งในฐานะของนักลงทุนในหลักทรัพย์และเจ้าของบริษัท เช่น สิทธิในการซื้อ ขาย โอน หลักทรัพย์ที่ตนถืออยู่ สิทธิในการที่จะได้รับส่วนแบ่งผลกำไรจากบริษัทฯ สิทธิในการได้รับข้อมูลอย่างเพียงพอ สิทธิในการเข้าร่วมประชุมเพื่อใช้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการ แต่งตั้งผู้สอบบัญชี การอนุมัติธุรกรรมที่สำคัญและมีผลกระทบต่อทิศทางในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และเรื่องที่มีผลกระทบต่อบริษัทฯ เช่น การจ่ายเงินปันผล การกำหนดหรือการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิและข้อบังคับของบริษัทฯ การลดทุนหรือเพิ่มทุน และการอนุมัติรายการพิเศษ เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีพันธกิจในการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น ดังนี้

- (1) สนับสนุนและส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นทุกรายได้รับสิทธิพื้นฐานซึ่งรวมถึง
 - สิทธิซื้อขายและโอนหุ้น และสิทธิในส่วนแบ่งกำไร
 - สิทธิได้รับสารสนเทศที่เพียงพอและทันเวลา ในรูปแบบที่เหมาะสมกับการตัดสินใจที่มีผลกระทบต่อบริษัทฯ และตนเอง
 - สิทธิเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อตัดสินใจเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลง

ที่สำคัญของบริษัทฯ ตามที่กฎหมายหรือนโยบายต่าง ๆ ของบริษัทฯ กำหนด โดยอำนวยความสะดวกและส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้น รวมถึงนักลงทุนสถาบันเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น

- สิทธิประการอื่น ๆ ที่ผู้ถือหุ้นพึงได้รับตามกฎหมาย
- (2) ในการประชุมผู้ถือหุ้น ใช้เกณฑ์วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น (Record Date) เพื่อให้ผู้ถือหุ้นมีเวลาพิจารณาเอกสารเชิญประชุมและข้อมูลต่าง ๆ ก่อนการประชุมมากขึ้น
 - (3) ให้ข้อมูลวัน เวลา สถานที่ รูปแบบการจัดประชุม และวาระการประชุม โดยมีคำชี้แจงและเหตุผลประกอบในแต่ละวาระหรือประกอบมติที่ขอตามที่ระบุไว้ในหนังสือเชิญประชุมสามัญและวิสามัญผู้ถือหุ้น หรือในเอกสารแนบวาระการประชุมและละเอียดการกระทำใด ๆ ที่เป็นการจำกัดโอกาสของผู้ถือหุ้นในการศึกษาสารสนเทศของบริษัทฯ โดยจัดส่งให้ผู้ถือหุ้นและนายทะเบียนทราบไม่น้อยกว่าเจ็ด (7) วัน หรือสิบสี่ (14) วัน (แล้วแต่กรณี) ก่อนวันประชุม และโฆษณาคำบอกกล่าวนัดประชุมในหนังสือพิมพ์สาม (3) วัน ติดต่อกันก่อนวันประชุม โดยบริษัทฯ จะปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของกฎหมายหรือประกาศที่เกี่ยวข้อง และดำเนินการอย่างเต็มที่เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับทราบข้อมูลล่วงหน้าก่อนวันประชุมโดยเร็วที่สุด
 - (4) อำนวยความสะดวกให้ผู้ถือหุ้นได้ใช้สิทธิในการเข้าร่วมประชุมและออกเสียงอย่างเหมาะสม และละเอียดการกระทำใด ๆ ที่เป็นการจำกัดโอกาสในการเข้าประชุมของผู้ถือหุ้น เช่น ในการจัดประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ จะใช้สถานที่ซึ่งสะดวกแก่การเดินทาง โดยจะแนบแผนที่ซึ่งแสดงสถานที่จัดการประชุมผู้ถือหุ้นไว้ในหนังสือเชิญประชุม รวมถึงเลือกวันเวลาที่เหมาะสม และจัดสรรเวลาในการประชุมอย่างเพียงพอกรณีเป็นการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ บริษัทฯ จะแจ้งช่องทางการเข้าร่วมประชุมที่ชัดเจน
 - (5) ก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ จะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถส่งความเห็น ข้อเสนอแนะ หรือข้อซักถามได้ล่วงหน้าก่อนวันประชุม โดยกำหนดหลักเกณฑ์การส่งคำถามล่วงหน้าให้ชัดเจน และแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบพร้อมกับการนำส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น และบริษัทฯ จะเผยแพร่หลักเกณฑ์ดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ
 - (6) สนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นใช้หนังสือมอบฉันทะรูปแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถกำหนดทิศทางลงคะแนนเสียงได้ และเสนอข้อกรรมการอิสระอย่างน้อยหนึ่ง (1) คน เป็นทางเลือกในการมอบฉันทะของผู้ถือหุ้น
 - (7) จัดให้มีความเห็นของคณะกรรมการบริษัทในแต่ละวาระการประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมแนบรายงานประจำปีและหนังสือมอบฉันทะ ซึ่งมีคำชี้แจงรายละเอียดของเอกสารหลักฐานที่ต้องใช้ในการมอบฉันทะ ประกอบกับเอกสารการประชุม



- (8) ก่อนการประชุม จัดให้มีการชี้แจงวิธีการออกเสียงลงคะแนน และการนับคะแนนเสียง เพื่อลงมติในแต่ละวาระ
- (9) ในการประชุมผู้ถือหุ้น ประธานในที่ประชุมจะจัดสรรเวลาให้เหมาะสม และบริษัท จะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีโอกาสดูแลแสดงความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ หรือตั้งคำถามในวาระต่างๆ ที่เกี่ยวข้องได้อย่างอิสระก่อนการลงมติในวาระใด ๆ
- (10) ส่งเสริมให้กรรมการทุกคนเข้าร่วมในการประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อตอบคำถามในที่ประชุม
- (11) จัดให้มีการลงมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับแต่ละรายการในกรณีที่วาระนั้นมีหลายรายการ เช่น วาระการแต่งตั้งกรรมการ
- (12) บริษัท จะสนับสนุนให้มีการใช้บัตรลงคะแนนเสียงทุกวาระ เพื่อความโปร่งใสและตรวจสอบได้ในการนับผลการลงคะแนน
- (13) บริษัท จะจัดให้มีบุคลากรที่เป็นอิสระทำหน้าที่ช่วยในการตรวจนับคะแนนเสียงในแต่ละวาระ เพื่อให้การประชุมผู้ถือหุ้นเป็นไปอย่างโปร่งใส
- (14) ภายหลังการประชุมผู้ถือหุ้นแล้วเสร็จ บริษัท จะจัดทำรายงานการประชุมที่บันทึกข้อมูลอย่างถูกต้องและครบถ้วนในสาระสำคัญ รวมทั้งจะมีการบันทึกประเด็นข้อซักถามความคิดเห็น และข้อเสนอแนะที่สำคัญไว้ในรายงานการประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัท จะนำผลการลงคะแนนในแต่ละวาระ รวมทั้งเผยแพร่รายงานการประชุมบนเว็บไซต์ของบริษัท และช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้พิจารณา

หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน (The Equitable Treatment of Shareholders)

บริษัท ได้กำหนดให้มีการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน ไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้ถือหุ้นรายย่อย ผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นที่มีได้เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นสัญชาติไทยหรือต่างดาว โดยมีรายละเอียดดังนี้

- (1) ผู้ถือหุ้นจะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรม รวมถึงได้รับสารสนเทศที่จำเป็นเพียงพอและทันเวลาจากบริษัท
- (2) ผู้ถือหุ้นมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนตามจำนวนหุ้นที่ตนมี และมีความเท่าเทียมกันในสารสนเทศเกี่ยวกับบริษัท
- (3) แจ้งกำหนดการประชุมผู้ถือหุ้น โดยมีระเบียบวาระและความเห็นของคณะกรรมการต่อตลาดหลักทรัพย์ และเผยแพร่กำหนดการประชุมดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท ทั้งนี้ บริษัท จะจัดทำและเผยแพร่หนังสือ

เชิญประชุมผู้ถือหุ้นดังกล่าวข้างต้นเป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษและเผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัท

- (4) กำหนดหลักเกณฑ์วิธีการให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยสามารถเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ โดยสามารถเสนอชื่อต่อคณะกรรมการบริษัทล่วงหน้าก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมข้อมูลประกอบการพิจารณาคุณสมบัติและการให้ความยินยอมของผู้ได้รับการเสนอชื่อ
- (5) กำหนดหลักเกณฑ์ให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอเพิ่มวาระการประชุมล่วงหน้าก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้นให้ชัดเจนเป็นการล่วงหน้า เพื่อแสดงถึงความเป็นธรรมและโปร่งใสในการพิจารณาว่าจะเพิ่มวาระที่ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอหรือไม่
- (6) ผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหารไม่ควรเพิ่มวาระการประชุมที่ไม่ได้แจ้งเป็นการล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจ
- (7) ในการดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้นแต่ละครั้ง บริษัท จะให้โอกาสแก่ผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน โดยก่อนเริ่มการประชุม ประธานในที่ประชุมจะชี้แจงให้ผู้ถือหุ้นทราบกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการประชุม วิธีการใช้สิทธิออกเสียงสิทธิออกเสียงลงคะแนนตามแต่ละประเภทของหุ้น และวิธีนับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่ต้องลงมติในแต่ละวาระ
- (8) ในวาระเลือกตั้งกรรมการ บริษัท จะสนับสนุนให้มีการเลือกตั้งกรรมการเป็นรายคน โดยให้ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่ง (1) หุ้นต่อหนึ่ง (1) เสียง
- (9) กำหนดให้กรรมการรายงานการมีส่วนได้เสียในวาระการประชุมใด ๆ อย่างน้อยก่อนการพิจารณาในวาระที่เกี่ยวข้องในการประชุมคณะกรรมการบริษัทและบันทึกส่วนได้เสียดังกล่าวในรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งห้ามมิให้กรรมการที่มีส่วนได้เสียอย่างมีนัยสำคัญในลักษณะที่จะไม่สามารถให้ความเห็นได้อย่างอิสระในวาระที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วมในการประชุมในวาระนั้น ๆ
- (10) กำหนดแนวทางในการเก็บรักษาและป้องกันการนำข้อมูลภายในของบริษัท ไปใช้เป็นลายลักษณ์อักษร และแจ้งแนวทางดังกล่าวให้ทุกคนในองค์กรถือปฏิบัติ และกำหนดให้กรรมการทุกคนและผู้บริหารที่มีหน้าที่รายงานการถือครองหลักทรัพย์ตามกฎหมายมีหน้าที่จัดส่งรายงานดังกล่าวให้แก่เลขานุการบริษัท เพื่อรายงานคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกไตรมาส และเปิดเผยในรายงานประจำปีของบริษัท

หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย (The Role of Interested Persons)

บริษัท ให้ความสำคัญกับสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นผู้มีส่วนได้เสียภายใน ได้แก่ ผู้ถือหุ้นและพนักงาน



ของบริษัทฯ หรือผู้มีส่วนได้เสียภายนอก เช่น คู่ค้าและลูกค้า เป็นต้น โดยบริษัทฯ ตระหนักดีว่าการสนับสนุนและข้อคิดเห็นจากผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มจะเป็นประโยชน์ในการดำเนินการและการพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งจะดำเนินการให้มีการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่มโดยคำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าวตามกฎหมายหรือตามข้อตกลงที่มีกับบริษัทฯ และไม่กระทำการใด ๆ ที่เป็นการละเมิดสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียเหล่านั้น

นอกจากนี้ ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้คำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ตามแนวทางดังต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจอย่างมีบรรษัทภิบาล ด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดี การเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้บริษัทฯ มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงอย่างยั่งยืน เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น ผ่านเว็บไซต์และนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทฯ

2. พนักงาน

บริษัทฯ จะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรมเคารพสิทธิมนุษยชน และให้ผลตอบแทน สวัสดิการและผลประโยชน์ที่เหมาะสมและเป็นธรรมไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนด และเทียบเคียงกับตลาดและอุตสาหกรรมเดียวกันได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาทักษะความรู้ ความสามารถและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนาและการฝึกอบรม โดยให้ออกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ ความสามารถสูง ให้คงอยู่กับบริษัทฯ เพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป อีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

3. คู่ค้า

บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันบนข้อมูลที่เท่าเทียมกัน และคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย และจัดให้มีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน และป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหา โดยบริษัทฯ ซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด พร้อมทั้งเก็บรักษาข้อมูลของคู่ค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์โดยมิชอบ

4. คู่แข่งทางการค้า

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมและโปร่งใส แข่งขันอย่างเป็นธรรม ไม่เอาเปรียบคู่แข่งทางการค้า และไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับโดยวิธีการที่มีชอบ รวมถึงไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้าย

5. ลูกค้า

บริษัทฯ รับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุด เพื่อมุ่งเน้นการสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ คำนึงถึงสุขลักษณะและอนามัยของลูกค้าในการบริโภคสินค้า และการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องและครบถ้วนแก่ลูกค้า รวมทั้งยังจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสม เพื่อที่บริษัทฯ จะได้ป้องกันและแก้ไขปัญหาดังกล่าวเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทฯ ได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนรักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

6. เจ้าหนี้

บริษัทฯ จะปฏิบัติตามเงื่อนไข ข้อกำหนดต่าง ๆ ของสัญญา และพันธะทางการเงินอย่างเคร่งครัด รวมทั้งการชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ยและการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนไม่ใช้วิธีการที่ไม่สุจริต ปกปิดข้อมูลหรือข้อเท็จจริงอันจะทำให้เจ้าหนี้เกิดความเสียหาย กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่ง ต้องรีบแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบล่วงหน้า เพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไข

7. ภาครัฐ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับภาครัฐ ยึดถือการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด รวมถึงสนองตอบนโยบายของภาครัฐตามความจำเป็นเหมาะสม โดยสอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจ

8. ชุมชนสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ใส่ใจและให้ความสำคัญกับความปลอดภัยต่อชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อม และคุณภาพชีวิตของผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ และส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทฯ มีจิตสำนึกและรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ พยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคม ตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่

นอกจากนี้ ผู้มีส่วนได้เสียสามารถสอบถามรายละเอียด แจ้งข้อร้องเรียน หรือเบาะแสการกระทำผิดทางกฎหมาย ความไม่ถูกต้องของรายงานทางการเงิน ระบบควบคุมภายในที่บกพร่อง หรือผิดแนวปฏิบัติของบริษัทฯ ผ่านกรรมการอิสระ หรือกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ได้ ทั้งนี้ ข้อมูลร้องเรียนและเบาะแสที่แจ้งมายังบริษัทฯ จะถูกเก็บไว้เป็นความลับ โดยกรรมการอิสระหรือกรรมการตรวจสอบจะดำเนินการสั่งการตรวจสอบข้อมูลและหาแนวทางแก้ไข (หากมี) และจะรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทต่อไป



หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส (Disclosure and Transparency)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่มีใช้ข้อมูลทางการเงินอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเวลา และโปร่งใส ตามข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ ตลอดจนข้อมูลอื่น ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งล้วนมีผลต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ โดยจะดำเนินการ ดังนี้

- (1) จัดให้มีกลไกที่จะดูแลให้มั่นใจได้ว่าข้อมูลที่เปิดเผยต่อนักลงทุนถูกต้อง ไม่ทำให้สำคัญผิด และเพียงพอต่อการตัดสินใจของนักลงทุน
- (2) จัดให้มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations) เพื่อทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับนักลงทุนหรือผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ จะเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทฯ ข้อมูลทางการเงิน และข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ ให้แก่ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ บริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องรับทราบผ่านช่องทางต่าง ๆ กล่าวคือ การรายงานต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ตลาดหลักทรัพย์ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการเปิดเผยข้อมูลอย่างสม่ำเสมอทั้งภาษาไทย และภาษาอังกฤษ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับข่าวสารเป็นประจำผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ โดยข้อมูลที่อยู่บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ จะมีการปรับปรุงให้ทันสมัยอยู่เสมอ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวรวมถึงวิสัยทัศน์ พันธกิจ งบการเงิน ข่าวประชาสัมพันธ์ รายงานประจำปี โครงสร้างบริษัทและผู้บริหาร ตลอดจนโครงสร้างการถือหุ้นและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หนังสือเชิญประชุม เป็นต้น
- (3) บริษัทฯ จะไม่เปิดเผยข้อมูลที่มีนัยสำคัญที่ยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชนให้แก่พนักงานที่ไม่ได้รับอนุญาต กลุ่มบุคคล หรือบุคคลอื่นใด (รวมถึงนักลงทุน สื่อมวลชน และนักวิเคราะห์) จนกว่าข้อมูลนั้นจะได้รับการเปิดเผยให้แก่สาธารณชนแล้ว กรณีที่มีความจำเป็นทางธุรกิจต้องเปิดเผยข้อมูลแก่ผู้เกี่ยวข้อง ผู้ตรวจสอบบัญชี ผู้จัดการจัดจำหน่ายและรับประการการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ธนาคาร ที่ปรึกษากฎหมาย หรือที่ปรึกษาอื่น ๆ บริษัทฯ จะดำเนินการเพื่อให้แน่ใจว่า บุคคลดังกล่าวได้ใช้ความระมัดระวังเพื่อรักษาไว้ซึ่งความลับไว้ หากมีข้อมูลใดที่ไม่ควรถูกเปิดเผยได้เผยแพร่ออกไป บริษัทฯ จะเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวต่อสาธารณชนโดยทันที โดยบริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎของตลาดหลักทรัพย์เกี่ยวกับการออกข่าวและข้อกำหนดอื่น ๆ หรือหากจำเป็น บริษัทฯ จะแจ้งต่อตลาดหลักทรัพย์ เพื่อยกขระจัดการซื้อขายหลักทรัพย์เป็นการชั่วคราว
- (4) เปิดเผยงบการเงินของบริษัทฯ ซึ่งได้รับการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีที่มีความเป็นอิสระ มีความรู้ ความชำนาญ และมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนด โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการเปลี่ยนแปลงผู้สอบบัญชีที่ปฏิบัติหน้าที่สอบทานหรือตรวจสอบแสดงความคิดเห็นต่อการเงินของบริษัทฯ มาแล้วเจ็ด (7) รอบปีบัญชี ไม่ว่าจะติดต่อกันหรือไม่ เพื่อให้การให้ความเห็นของผู้สอบบัญชีมีความเป็นอิสระอย่างแท้จริง โดยบริษัทฯ จะแต่งตั้งผู้สอบบัญชีรายนั้นเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ได้ เมื่อพ้นระยะเวลาอย่างน้อยห้า (5) รอบปีบัญชีติดต่อกัน เว้นแต่จะมีข้อยกเว้นตามกฎหมายกำหนดไว้เป็นอย่างอื่น โดยบริษัทฯ จะเผยแพร่งบการเงินตามเกณฑ์ที่กำหนดและผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ เพื่อประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและนักลงทุน นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือและความถูกต้องของรายงานทางการเงินเพื่อให้มั่นใจว่างบการเงินของบริษัทฯ มีความน่าเชื่อถือ
- (5) จัดให้มีการจัดทำคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (Management Discussion and Analysis) เพื่อประกอบการเปิดเผยงบการเงินทุกไตรมาส ทั้งนี้ เพื่อให้ให้นักลงทุนได้รับทราบข้อมูลและเข้าใจการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในแต่ละไตรมาสได้ดียิ่งขึ้น นอกเหนือจากข้อมูลตัวเลขในงบการเงินเพียงอย่างเดียว
- (6) เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทฯ จำนวนครั้งของการประชุมและการเข้าประชุมในปีที่ผ่านมา และความเห็นจากการทำหน้าที่ รวมทั้งการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ด้านวิชาชีพอย่างต่อเนื่องในรายงานประจำปี รวมถึงการเปิดเผยนโยบาย การจ่ายค่าตอบแทนแก่กรรมการและผู้บริหารระดับสูง รวมทั้งรูปแบบหรือลักษณะของค่าตอบแทน ทั้งนี้ จำนวนเงินค่าตอบแทนที่เปิดเผยควรรวมถึงค่าตอบแทนที่กรรมการแต่ละท่านได้รับจากการเป็นกรรมการของบริษัทฯ ย่อยด้วย
- (7) เปิดเผยค่าสอบบัญชีและค่าบริการอื่นที่ผู้สอบบัญชีให้บริการ นอกจากการเผยแพร่ข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปีตามเกณฑ์ที่กำหนด และผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการจะพิจารณาให้มีการเปิดเผยข้อมูลทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษผ่านทางช่องทางอื่นด้วย เช่น เว็บไซต์ของบริษัทฯ พร้อมทั้งนำเสนอข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน



หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ (Responsibilities of the Board of Directors)

1. โครงสร้างคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยบุคคลที่มีคุณสมบัติหลากหลายทั้งในด้านความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ ที่สามารถเอื้อประโยชน์ให้กับบริษัท โดยเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายและภาพรวมขององค์กร ตลอดจนมีบทบาทสำคัญในการกำกับดูแล ตรวจสอบ และประเมินผลการดำเนินงานของบริษัท ให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้

คณะกรรมการบริษัทมีจำนวนอย่างน้อยห้า (5) ท่าน โดยคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระอย่างน้อยหนึ่งในสาม (1/3) ของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด และมีจำนวนกรรมการอิสระอย่างน้อยสาม (3) ท่าน อันจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการพิจารณาและออกเสียงในเรื่องต่าง ๆ อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ กรรมการอิสระของบริษัททุกท่านมีคุณสมบัติตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงเกณฑ์ ข้อกำหนด และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

กรรมการบริษัทมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละไม่เกินสาม (3) ปีตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด ทั้งนี้ กรรมการซึ่งพ้นตำแหน่งตามวาระกรรมการบริษัทอาจได้รับแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัทได้อีก ตามเหตุผลและความจำเป็นตามที่คณะกรรมการเห็นสมควร นอกจากนี้ กรรมการและผู้บริหารของบริษัทสามารถเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทในเครือหรือบริษัทอื่นได้ แต่ต้องเป็นไปตามข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงเกณฑ์ ข้อกำหนด และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยจะต้องแจ้งต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทให้รับทราบ ทั้งนี้ กรรมการแต่ละคนจะดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทจนกระทั่งเกษียณอายุได้ไม่เกินห้า (5) ปี และกรรมการอิสระจะดำรงตำแหน่งต่อเนื่องได้ไม่เกินเก้า (9) ปี

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทยังได้แต่งตั้งคณะกรรมการย่อยเพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ดังนี้

- (1) คณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วยกรรมการบริหารจำนวนอย่างน้อยสาม (3) ท่าน เพื่อทำหน้าที่ช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทในการบริหารจัดการกิจการของบริษัท ให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน ข้อบังคับ และคำสั่งใด ๆ รวมถึงเป้าหมายที่กำหนดไว้ ภายใต้กรอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

- (2) คณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบจำนวนอย่างน้อยสาม (3) ท่าน เพื่อทำหน้าที่ช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทในการกำกับดูแลและตรวจสอบการบริหารงาน การควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการจัดทำรายงานทางการเงิน เพื่อให้การปฏิบัติงานและการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใสและน่าเชื่อถือ

- (3) คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนประกอบด้วยกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนอย่างน้อยสาม (3) ท่าน เพื่อทำหน้าที่สรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร พิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหารเพื่อเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติและ / หรือนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติต่อไป (แล้วแต่กรณี) รวมถึงพัฒนาผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ

- (4) คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง ประกอบด้วยกรรมการนโยบายความเสี่ยงจำนวนอย่างน้อยสาม (3) ท่าน เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เพียงพอและเหมาะสม อันจะทำให้บริษัทฯ บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และมีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ เพื่อให้ความเสี่ยงโดยรวมอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

- (5) คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ประกอบด้วย กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนจำนวนอย่างน้อย (3) ท่าน เพื่อทำหน้าที่ดูแลงานด้านบรรษัทภิบาลและการพัฒนาด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินการตาม ทิศทาง นโยบาย และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีบรรษัทภิบาลและมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีเลขานุการบริษัทฯ เพื่อทำหน้าที่ในการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการประชุมคณะกรรมการบริษัท และการประชุมผู้ถือหุ้น รวมถึงสนับสนุนงานของคณะกรรมการบริษัท โดยการให้คำแนะนำในเรื่องข้อกำหนดตามกฎหมายและกฎระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ รวมถึงประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติของคณะกรรมการบริษัท



2. บทบาทหน้าที่ และความรับผิดชอบของ คณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท และมีหน้าที่กำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัท รวมทั้งกำกับดูแลให้การบริหารจัดการเป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ และทิศทางการดำเนินธุรกิจ เพื่อประโยชน์ระยะยาวแก่ผู้ถือหุ้นภายใต้กรอบข้อกำหนดของกฎหมายและแนวปฏิบัติของบริษัท ขณะเดียวกันก็คำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย ทั้งนี้ โดยมีรายละเอียดตามที่กำหนดไว้ใน กฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทมีความรับผิดชอบเกี่ยวกับการดำเนินการต่าง ๆ ของบริษัท ในเรื่องดังต่อไปนี้

(1) นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี

บริษัท ได้จัดให้มีนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งที่ประชุมคณะกรรมการได้ให้ความเห็นชอบนโยบายดังกล่าว ทั้งนี้ นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทางแก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ในการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว โดยบริษัท จะจัดให้มีการทบทวนนโยบายดังกล่าวเป็นประจำทุกปี

(2) แนวปฏิบัติของบริษัท

บริษัท มีเจตนารมณ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท อย่างโปร่งใส มีคุณธรรม มีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตลอดห่วงโซ่มูลค่า และสิ่งแวดล้อม โดยบริษัท ได้จัดทำแนวปฏิบัติของบริษัท ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้พนักงานของบริษัท ยึดถือเป็นหลักในการปฏิบัติ ดังนี้

- | | |
|-----------|--|
| หมวดที่ 1 | แนวปฏิบัติว่าด้วยการปฏิบัติตนในหน้าที่ |
| หมวดที่ 2 | แนวปฏิบัติว่าด้วยการปฏิบัติตนต่อลูกค้า คู่ค้า เจ้าหนี้ และคู่แข่งทางการค้า |
| หมวดที่ 3 | แนวปฏิบัติว่าด้วยการปฏิบัติตนต่อบริษัท |
| หมวดที่ 4 | แนวปฏิบัติว่าด้วยการปฏิบัติตนต่อสังคม |
| หมวดที่ 5 | แนวปฏิบัติว่าด้วยการฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามแนวปฏิบัติของบริษัท |

ทั้งนี้ บริษัท จะประกาศและแจ้งให้พนักงานทุกคนรับทราบและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด

(3) ความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัท มีนโยบายบริหารจัดการปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างรอบคอบ ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต มีเหตุผลและเป็นอิสระภายใต้กรอบจริยธรรมที่ดี เพื่อผลประโยชน์ของบริษัท เป็นสำคัญ โดยกำหนดให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือเกี่ยวข้องกับรายการที่พิจารณาเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับส่วนได้เสียของตนและผู้ที่เกี่ยวข้องให้บริษัททราบ รวมถึงไม่มีอำนาจอนุมัติในรายการดังกล่าว

บริษัท มีนโยบายในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่สอดคล้องกับกฎหมาย ตลอดจนข้อบังคับของสำนักงาน ก.ล.ต. คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งจะเปิดเผยรายการดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี / รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report)

(4) การควบคุมภายใน

บริษัท ได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในเพื่อการกำกับดูแล และการควบคุมภายใน ทั้งในระดับบริหารและระดับปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพ โดยบริษัท มีการจัดตั้งฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัท เพื่อกำหนดที่ประเมินความเสี่ยงพหุของระบบควบคุมภายในและรายงานผลต่อคณะกรรมการตรวจสอบตามแผนการตรวจสอบที่วางไว้

(5) การบริหารความเสี่ยง

บริษัท ได้จัดให้มีการกำกับดูแลระบบและกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยง เพื่อลดผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท อย่างเหมาะสมโดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงจะพิจารณา กำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอกบริษัท ให้ความครอบคลุม และสอดคล้องกับกลยุทธ์และทิศทางของธุรกิจ และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ

(6) รายงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่สอบทานรายงานทางการเงิน โดยมีฝ่ายบัญชีและผู้สอบบัญชีมาประชุมร่วมกัน และนำเสนอรายงานทางการเงินต่อคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส โดยคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบต่อการเงินรวมของบริษัท และบริษัทย่อย รวมทั้งสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี

3. หลักปฏิบัติของคณะกรรมการ

หลักปฏิบัติ 1 : ตระหนักถึงบทบาทและความรับผิดชอบของ คณะกรรมการในฐานะผู้นำองค์กรที่สร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน เข้าใจบทบาทและตระหนักถึงความรับผิดชอบในฐานะ



ผู้นำที่ต้องกำกับดูแลให้องค์กรมีการบริหารจัดการที่ดี รวมทั้งกำกับดูแลกิจการให้นำไปสู่การสร้างคุณค่าให้แก่อีกอย่างยั่งยืน

หลักปฏิบัติ 2 : กำหนดและดูแลวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการ (Objectives) ให้เป็นไปเพื่อความยั่งยืน โดยเป็นวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่สอดคล้องกับการสร้างคุณค่าให้แก่อีกอย่างยั่งยืน ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสีย และสังคมโดยรวม

หลักปฏิบัติ 3 : รับผิดชอบในการกำหนดและทบทวนโครงสร้างคณะกรรมการ ทั้งในเรื่องขนาด องค์ประกอบสัดส่วนกรรมการที่เป็นอิสระ ที่เหมาะสมและจำเป็นต่อการนำพาองค์กรสู่วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักที่กำหนดไว้ รวมทั้งกำกับดูแลให้การสรรหาและคัดเลือกกรรมการมีกระบวนการที่โปร่งใสและชัดเจน เพื่อให้ได้คณะกรรมการที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับองค์ประกอบที่กำหนดไว้ ทั้งนี้เพื่อเสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ

หลักปฏิบัติ 4 : กำกับดูแลการบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีจำนวนความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ และแรงจูงใจที่เหมาะสมและกำหนดให้มีแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง รวมทั้งกำกับดูแลให้มีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนและการประเมินผลการดำเนินงานของกิจการ ทั้งนี้ เพื่อการสรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากรเพื่อประโยชน์สูงสุดขององค์กร

หลักปฏิบัติ 5 : ให้ความสำคัญและสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าแก่ธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างคุณประโยชน์ต่อลูกค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม และดูแลให้ฝ่ายจัดการจัดสรรและจัดการทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงผลกระทบและการพัฒนาทรัพยากร เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการได้อย่างยั่งยืน เพื่อส่งเสริมนวัตกรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม

หลักปฏิบัติ 6 : ดูแลให้มั่นใจว่าบริษัท มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสมที่จะทำให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้คณะกรรมการจะติดตามดูแลและจัดการความขัดแย้งของผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นได้ระหว่างบริษัท กับฝ่ายจัดการ คณะกรรมการ หรือผู้ถือหุ้น รวมไปถึงการป้องกันการใช้ประโยชน์อันมิควรในทรัพย์สิน ข้อมูล และโอกาสของบริษัท และการทำธุรกรรมกับผู้ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัท ในลักษณะที่ไม่สมควร

หลักปฏิบัติ 7 : เพื่อรักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล คณะกรรมการมีความรับผิดชอบต่อกรรมการดูแลให้ระบบการจัดทำรายงานทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูลสำคัญต่าง ๆ อย่างถูกต้อง เพียงพอ ทันเวลา เป็นไปตามกฎเกณฑ์ มาตรฐาน และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้คณะกรรมการมีหน้าที่ในการติดตามดูแลความเพียงพอ

ของสภาพคล่องทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ และจัดให้มีกลไกที่จะสามารถแก้ไขปัญหาทางการเงินในกรณีที่ก่อการประสบปัญหาทางการเงินหรือมีแนวโน้มจะประสบปัญหา

หลักปฏิบัติ 8 : เพื่อการสนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น คณะกรรมการจะดูแลให้มั่นใจว่า ผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องสำคัญของบริษัทฯ

4. การประชุมคณะกรรมการและการประเมินตนเอง

บริษัทฯ จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยทุกไตรมาส และมีการประชุมพิเศษเพิ่มตามความจำเป็น โดยมีการกำหนดวาระประชุมชัดเจนล่วงหน้า และมีวาระพิจารณาติดตามผลการดำเนินงานเป็นประจำ บริษัทฯ จะจัดส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมระเบียบวาระการประชุมและเอกสารประกอบการประชุมให้กรรมการทุกท่านล่วงหน้าไม่น้อยกว่าเจ็ด (7) วันก่อนวันประชุม เพื่อให้คณะกรรมการได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนเข้าร่วมประชุม เว้นแต่กรณีมีเหตุจำเป็นเร่งด่วน และจะจัดให้มีการบันทึกรายงานการประชุมและจัดเก็บรวบรวมเอกสารที่รับรองแล้วเพื่อใช้ในการอ้างอิงและสามารถตรวจสอบได้ โดยในการประชุมทุกครั้งควรจัดให้มีผู้บริหารและผู้ที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุมเพื่อให้ข้อมูลและรายละเอียดประกอบการตัดสินใจที่ถูกต้องและทันเวลา

ในการลงมติในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทให้ถือมติของเสียงข้างมาก โดยให้กรรมการหนึ่งคนมีหนึ่งเสียง โดยกรรมการที่มีส่วนได้เสียในวาระใดจะไม่ใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระนั้น ทั้งนี้ ในกรณีที่คะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียงเป็นเสียงชี้ขาด โดย ณ ขณะนั้นคณะกรรมการจะลงมติในที่ประชุมจะต้องมีกรรมการอยู่ไม่น้อยกว่าสอง (2) ในสาม (3) ของจำนวนกรรมการทั้งหมด ยกเว้นในวาระรายการที่เกี่ยวข้องกัน ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทสนับสนุนให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างน้อยปีละหนึ่ง (1) ครั้ง เพื่อปรับปรุงและแก้ไขการดำเนินงาน โดยมีการกำหนดหัวข้อที่จะประเมินชัดเจนก่อนที่จะวัดผลการประเมินดังกล่าว เพื่อรวบรวมความเห็นและนำเสนอต่อที่ประชุม รวมทั้งเปิดเผยหลักเกณฑ์ ขั้นตอน และผลการประเมินในภาพรวมในรายงานประจำปี

5. ค่าตอบแทน

ค่าตอบแทนของกรรมการควรอยู่ในลักษณะที่เปรียบเทียบได้กับระดับที่ปฏิบัติอยู่ในอุตสาหกรรม ประสบการณ์ ภาระหน้าที่ขอบเขตของบทบาทและความรับผิดชอบ (Accountability and Responsibility) รวมถึงประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากกรรมการแต่ละคน กรรมการที่ได้รับมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบเพิ่มขึ้น เช่น เป็นสมาชิกของคณะกรรมการชุดย่อยควรได้รับค่าตอบแทนเพิ่มที่เหมาะสมด้วย



ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีคณะกรรมการสรรหาและพิจารณา
คำตอบแทนเพื่อพิจารณารูปแบบ และหลักเกณฑ์การจ่าย
คำตอบแทนกรรมการเพื่อนำเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา
อนุมัติ

6. การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายส่งเสริมและอำนวยความสะดวก
ให้มีการฝึกอบรมและให้ความรู้แก่ผู้เกี่ยวข้องในระบบการกำกับดูแล
กิจการของบริษัทฯ เช่น กรรมการ กรรมการตรวจสอบ ผู้บริหาร
และเลขานุการบริษัท เป็นต้น เพื่อให้มีการปรับปรุงการปฏิบัติงาน
อย่างต่อเนื่อง การฝึกอบรมและให้ความรู้จากระบบการ
ภายในบริษัทฯ หรือใช้บริการของสถาบันภายนอกก็ได้

ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงกรรมการหรือมีกรรมการเข้าใหม่ ฝ่าย
จัดการจะจัดให้มีเอกสารและข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติ
หน้าที่ของกรรมการเข้าใหม่ รวมถึงจัดให้มีการแนะนำลักษณะ
ธุรกิจ และแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้แก่กรรมการใหม่

คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีการหมุนเปลี่ยนงานที่ได้รับ
มอบหมายตามความถนัดของผู้บริหารและพนักงาน โดยพิจารณา
ตามความเหมาะสมของงานและเวลาเป็นหลัก โดยประธาน
เจ้าหน้าที่บริหารจะกำหนดช่วงเวลา และพิจารณาผลการปฏิบัติ
งานดังกล่าวเพื่อเป็นแผนพัฒนาและสืบทอดงานของบริษัทฯ ทั้งนี้
เพื่อพัฒนาผู้บริหารและพนักงานให้มีความรู้ความสามารถในการ
ทำงานมากขึ้นและให้สามารถทำงานแทนกันได้

บริษัทได้กำหนดนโยบายที่เกี่ยวข้องกับ ผู้มีส่วนได้เสียในเรื่องต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

นโยบายการป้องกันการใช้อิทธิพลภายในของบริษัท

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการป้องกันการใช้อิทธิพลภายใน
ของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีนโยบายห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร
พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ นำข้อมูลต่าง ๆ ที่อาจมี
ผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ หรือข้อมูลที่หากมี
การเปิดเผยออกไปแล้วจะทำให้บริษัทฯ เสียหายหรือเสียเปรียบ
ถือเป็นข้อมูลที่เป็นความลับและความสำคัญรวมถึงความลับ
และ / หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชน
ไปเปิดเผย หรือแสวงหาประโยชน์แก่ตนเองหรือผู้อื่นไม่ว่าทางตรง
หรือทางอ้อม และไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม รวมทั้ง
ต้องไม่ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยใช้ข้อมูลภายใน
ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางป้องกันการใช้อิทธิพลภายใน ดังนี้

(1) ให้ความรู้แก่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ เกี่ยวกับ
หน้าที่ในการรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตนเอง
คู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กึ่งกันด้วยกันอันสามัญกริยา และบุตรที่ยัง
ไม่บรรลุนิติภาวะ ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับ
หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ตามมาตรา 59 และบทกำหนด

โทษตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และ
ตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมถึงที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)
รวมทั้งการรายงานการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งหลักทรัพย์
ของตนเอง คู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กึ่งกันด้วยกันอันสามัญ
กริยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะต่อสำนักงาน
คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
ตามมาตรา 246 และบทกำหนดโทษตามมาตรา 298
แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
พ.ศ. 2535 (รวมถึงที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

(2) กำหนดให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ รวมทั้งคู่สมรส
หรือผู้ที่อยู่กึ่งกันด้วยกันอันสามัญกริยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติ
ภาวะ จัดทำและเปิดเผยรายงานการถือครองหลักทรัพย์
และรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์
ของบริษัทฯ ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์
และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติ
หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมถึงที่มีการ
แก้ไขเพิ่มเติม) และจัดส่งสำเนารายงานนี้ให้แก่บริษัท
ในวันเดียวกันกับที่ส่งรายงานต่อสำนักงานคณะกรรมการ
กำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

(3) กำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ
และบริษัทย่อยที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญซึ่งมี
ผลหรืออาจมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์จะต้อง
งดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นเวลาอย่างน้อย
สามสิบ (30) วันก่อนที่งบการเงินหรือข้อมูลภายในนั้น
จะเปิดเผยต่อสาธารณชน และในช่วงเวลา 24 ชั่วโมงภายหลัง
จากที่ข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ ได้เปิดเผยต่อสาธารณชน
แล้ว และผู้ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลดังกล่าวจะต้องไม่เปิดเผย
ข้อมูลนั้นให้ผู้อื่นทราบจนกว่าจะได้มีการแจ้งข้อมูลนั้นต่อ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

(4) ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัท
ย่อยใช้อิทธิพลภายในของบริษัทฯ ที่มี หรืออาจมีผลกระทบต่อ
การเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งยังมิได้
เปิดเผยต่อสาธารณชน ซึ่งตนได้ล่วงรู้มาในตำแหน่งหรือฐานะ
เช่นนั้น มาใช้เพื่อการซื้อ หรือขาย หรือเสนอซื้อ หรือเสนอ
ขายหรือชักชวนให้บุคคลอื่นซื้อ หรือขาย หรือเสนอซื้อ หรือ
เสนอขายซึ่งหุ้นหรือหลักทรัพย์อื่น (ถ้ามี) ของบริษัท ไม่ว่าทั้ง
ทางตรงหรือทางอ้อมที่อาจเกิดความเสียหายแก่บริษัทฯ
และไม่ว่าการกระทำดังกล่าวจะกระทำเพื่อประโยชน์ต่อตนเองหรือ
ผู้อื่น หรือนำข้อเท็จจริงเช่นนี้ออกเปิดเผยเพื่อให้ผู้อื่นกระทำ
ดังกล่าวโดยตนได้รับผลประโยชน์ตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

(5) ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัท
ย่อย หรืออดีตกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน
เปิดเผยข้อมูลภายในหรือความลับของบริษัทฯ ตลอดจน
ข้อมูลความลับของคู่ค้าของบริษัทฯ ที่ตนได้รับทราบจาก
การปฏิบัติหน้าที่ให้บุคคลภายนอกรับทราบ แม้ว่าการ



เปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะไม่ทำให้เกิดผลเสียแก่บริษัทและ
คู่ค้าของบริษัท และต้องใช้ข้อมูลดังกล่าวเพื่อประโยชน์ใน
การดำเนินธุรกิจของบริษัท เท่านั้น โดยห้ามมิให้กรรมการ
ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท นำความลับและ / หรือ
ข้อมูลภายในของบริษัท ไปแสวงหาประโยชน์แก่ตนเองหรือ
ผู้อื่น ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าจะได้รับผล
ตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

- (6) ทั้งนี้ หากมีการกระทำอันฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติดังกล่าวข้างต้น
บริษัท จะถือเป็นความผิดทางวินัยตามข้อบังคับการ
ทำงานของบริษัท โดยจะพิจารณาโทษตามควรแก่กรณี
ตั้งแต่การตักเตือนด้วยวาจา การตักเตือนเป็นหนังสือ การ
พักงาน ทั้ ตลอดจนการเลิกจ้างให้พ้นสภาพการเป็นพนักงาน

นโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัท กำหนดนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์
บนหลักการที่ว่า การตัดสินใจใด ๆ ในการเข้าทำธุรกรรมหรือรายการ
ใด ๆ ของบริษัท จะต้องเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท และ
ผู้ถือหุ้นของบริษัท และควรหลีกเลี่ยงการกระทำที่อาจก่อให้เกิด
ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีหลักการที่สำคัญ ดังนี้

- (1) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานพึงละเว้นการประกอบกิจการ
อันมีสภาพเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการ
หรือบริษัทย่อย เว้นแต่จะสามารถแสดงได้ว่ามีกลไกที่จะทำให้
เชื่อมั่นได้ว่าการดำเนินการดังกล่าวไม่ส่งผลกระทบต่อ
บริษัท หรือจัดให้มีมาตรการที่เป็นไปเพื่อประโยชน์ที่ดีที่สุด
ของบริษัท และผู้ถือหุ้นโดยรวม และรายงานไปยังฝ่าย
ตรวจสอบภายในสำหรับกรณีกรรมการและผู้บริหาร หรือ
รายงานไปยังผู้บังคับบัญชาสำหรับกรณีพนักงาน
- (2) กรรมการและผู้บริหารควรเปิดเผยรายการธุรกิจหรือ
กิจการที่มีผลประโยชน์ อันจะมีผลกระทบให้เกิดความขัดแย้ง
ทางผลประโยชน์ในทางธุรกิจกับบริษัท หรือบริษัทย่อยได้
โดยรายงานไปยังฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัท เช่น

- การร่วมลงทุนหรือมีผลประโยชน์ร่วมกับคู่ค้าของบริษัท
หรือบริษัทย่อย
- การดำรงตำแหน่งใด ๆ หรือการเป็นที่ปรึกษาของ
คู่ค้าของบริษัท หรือบริษัทย่อย
- การทำการค้าผลิตภัณฑ์หรือบริการกับบริษัท หรือบริษั
ทย่อยโดยตรงหรือทำการผ่านผู้อื่น

- (3) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานจะไม่แสวงหาประโยชน์
ให้แก่ตนเองหรือผู้อื่น โดยอาศัยข้อมูลอันเป็นความลับ
ของบริษัท หรือบริษัทย่อย เช่น แผนงาน รายได้ มติที่ประชุม
การคาดคะเนทางธุรกิจ การประเมินราคาเพื่อประโยชน์ส่วนตน
ไม่ว่าจะก่อให้เกิดบริษัท ได้รับความเสียหายหรือไม่ก็ตาม รวมถึง
จะต้องปฏิบัติตามนโยบายการป้องกันการใช้อิข้อมูลภายใน
ของบริษัท โดยเคร่งครัด

- (4) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานพึงละเว้นการถือหุ้นใน
กิจการอันมีสภาพเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการ
ของบริษัท หรือบริษัทย่อยในจำนวนที่มีนัยสำคัญ หากการ
กระทำดังกล่าวจะทำให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน
ไม่สามารถระทำการ หรือละเว้นการกระทำที่สมควรตาม
หน้าที่ หรือมีผลกระทบต่องานในหน้าที่ ในกรณีที่กรรมการ
ผู้บริหาร และพนักงานได้หุ้นนั้นมาก่อนการเป็นกรรมการ
ผู้บริหาร และพนักงาน หรือก่อนที่บริษัท หรือบริษัทย่อยจะ
เข้าไปทำธุรกิจนั้น หรือได้มาโดยทางมรดก กรรมการ ผู้บริหาร
และพนักงานต้องรายงานไปยังฝ่ายตรวจสอบภายใน หรือ
ผู้บังคับบัญชา (แล้วแต่กรณี)

นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัท ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการต่อต้าน
การทุจริตคอร์รัปชัน และมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจ
อย่างมีคุณธรรม ภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดีโดย
ยึดหลักธรรมาภิบาลและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้ง
มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย
ทุกฝ่าย บริษัท จึงมีนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน
เป็นลายลักษณ์อักษรขึ้น ซึ่งได้กำหนดมาตรการปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง
กับการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ความรับผิดชอบ ขอบเขต
และแนวปฏิบัติ การรับแจ้งเบาะแส หรือร้องเรียนเกี่ยวกับ
การทุจริตคอร์รัปชัน ตลอดจนการเผยแพร่นโยบายต่อต้าน
การทุจริตคอร์รัปชัน ในการป้องกันการทุจริตคอร์รัปชันในทุก
กิจกรรมทางธุรกิจของบริษัท และเพื่อให้การตัดสินใจและ
การดำเนินการทางธุรกิจที่อาจมีความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชัน
ได้รับการพิจารณาและปฏิบัติอย่างรอบคอบ และครอบคลุมเรื่อง
การคอร์รัปชัน การบริจาคเพื่อการกุศล การบริจาคเพื่อการ
สาธารณะประโยชน์ การสนับสนุนพรรคการเมือง เงินสนับสนุน
การจ่ายค่าอำนวยความสะดวก การจ้างพนักงานรัฐ การขัดแย้ง
ทางผลประโยชน์ การให้ของขวัญหรือบริการ การเลี้ยงรับรอง
และการบริการต้อนรับ โดยรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5

นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัท มีความมุ่งมั่นที่จะประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม
ควบคู่ไปกับการสร้างสมดุลทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม
โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานของประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น ลูกค้า
พนักงาน สังคมและชุมชน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย บริษัท
จึงได้จัดทำนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมที่ครอบคลุม
เรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสังคม ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการค้า
การทุจริตคอร์รัปชัน การเคารพสิทธิมนุษยชน การปฏิบัติต่อ
แรงงานอย่างเป็นธรรม ความรับผิดชอบต่อลูกค้า การรักษา
สิ่งแวดล้อม การพัฒนาชุมชนการมีนวัตกรรมและเผยแพร่
นวัตกรรม เพื่อเป็นเครื่องมือในการบริหารจัดการ และ
การดำเนินธุรกิจ และเป็นการสร้างมูลค่าให้กับกิจการอย่างยั่งยืน
โดยรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5



การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

กรุณาดูข้อมูลในหัวข้อ 8.1.3

6.2 จรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัทฯ ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีการดำเนินงานอย่างโปร่งใสและตรวจสอบได้ โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย มีการกำหนดหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจซึ่งกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ จะต้องยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในฐานะตัวแทนของบริษัทฯ ดังนี้

ผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจอย่างมีบรรษัทภิบาล ด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดี การเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้บริษัทฯ มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงอย่างยั่งยืน เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้นผ่านเว็บไซต์และนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทฯ

พนักงาน

บริษัทฯ จะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม เคารพสิทธิมนุษยชน และให้ผลตอบแทน สวัสดิการ และผลประโยชน์ที่เหมาะสมไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนด และเทียบเคียงกับตลาด และอุตสาหกรรมเดียวกันได้ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาทักษะ ความรู้ ความสามารถและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรม โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่เพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป อีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

ลูกค้า

บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันบนข้อมูลเท่าเทียมกัน และคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทฯ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย และจัดให้มีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน และป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหา โดยบริษัทฯ ซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด พร้อมทั้งเก็บรักษาข้อมูลของคู่ค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์โดยมิชอบ

คู่แข่งทางการค้า

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอย่างซื่อสัตย์สุจริต เป็นธรรม โปร่งใส เปิดเผยข้อมูลที่สำคัญ และสามารถตรวจสอบได้ รวมถึงปฏิเสธพฤติกรรมใด ๆ ก็ตามที่ขัดขวางการประกอบกิจการอย่างเป็นธรรม เช่น

การแสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้า การเรียก รับ และการให้ผลประโยชน์ใด ๆ ที่ไม่สุจริตทางการค้า

ลูกค้า

บริษัทฯ รับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมมากที่สุด เพื่อมุ่งเน้นการสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้บริษัทฯ ยังคำนึงถึงสุขลักษณะและอนามัยของลูกค้าในการบริโภคสินค้าของบริษัทฯ และการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องอย่างครบถ้วนแก่ลูกค้า รวมทั้งจัดช่องทางให้ลูกค้าสามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสมเพื่อที่บริษัทฯ จะได้ป้องกันและแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้าและบริการได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนรักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

เจ้าหนี้

บริษัทฯ จะปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อกำหนดต่าง ๆ ของสัญญาและพันธะทางการเงินอย่างเคร่งครัด รวมทั้งการชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ยและการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนไม่ใช้วิธีการที่ไม่สุจริต ปกปิดข้อมูลหรือข้อเท็จจริง อันจะทำให้เจ้าหนี้เกิดความเสียหาย กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่ง ต้องรีบแจ้งให้เจ้าหนีทราบล่วงหน้า เพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไข

ภาครัฐ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับภาครัฐ ยึดถือการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด รวมถึงตอบสนองนโยบายของภาครัฐตามความเหมาะสมให้สอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจ

ชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ใส่ใจและให้ความสำคัญกับความปลอดภัยต่อชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ และส่งเสริมให้พนักงานมีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ พยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรม

ทั้งนี้ ในปี 2564 คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน ได้มอบหมายให้ฝ่ายบริหารจัดการทำคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณองค์กร* (คู่มือฯ) ของบริษัทฯ เป็นกริล ธีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย เพื่อรวบรวมนโยบายและแนวปฏิบัติต่าง ๆ ไว้เป็นเล่มเดียวกัน เพื่อเป็นแนวทางให้บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ถือปฏิบัติ พร้อมทั้งเปิดเผยไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อเป็นมาตรฐานในการปฏิบัติงานแก่บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยคู่มือฯ



ได้จัดทำขึ้นให้สอดคล้องกับหลักการการกำกับดูแลกิจการที่ดีของประเทศไทยและมาตรฐานสากล อันได้แก่ หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (CG Code) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) เกณฑ์การประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย (CGR) โครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) หลักเกณฑ์ของ The Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD) เกณฑ์ ASEAN Corporate Governance Scorecard และ DJSI Sustainability Assessment

*ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมในคู่มือกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณองค์กรซึ่งได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 21 มกราคม 2565 ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5 และบริษัทฯ ได้เผยแพร่คู่มือฯ ให้พนักงานทราบผ่านอีเมล Intranet ระบบ CNEXT พร้อมทั้งจะจัดให้มีการอบรมเรื่องดังกล่าว และทดสอบผ่านระบบออนไลน์

6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบายแนวปฏิบัติและระบบการกำกับดูแลกิจการในรอบปีที่ผ่านมา

6.3.1 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ

1. คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พัฒนาระบบการกำกับดูแลกิจการให้สอดคล้องกับหลักการการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยในปี 2564 คณะกรรมการบริษัทได้ทบทวนกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี และได้แก้ไขปรับปรุงนโยบายและกฎบัตรในส่วนที่สมควรได้รับการแก้ไข ได้แก่ กฎบัตรคณะกรรมการบริษัทแนวปฏิบัติของบริษัท นโยบายการกำกับดูแลกิจการ นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน นโยบายการแจ้งเบาะแสและการระงับข้อพิพาท นโยบายป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีสาระสำคัญที่แก้ไข ดังนี้

- แก้ไขคุณสมบัติของกรรมการอิสระ ให้ถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 0.5 (จากเดิมร้อยละ 1.0)
- แก้ไขการดำรงตำแหน่งของกรรมการอิสระ ได้ต่อเนื่องไม่เกิน 9 ปี แบบไม่มีเงื่อนไข

และมีการอนุมัติกฎบัตรและนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลกิจการ เพื่อให้บริษัทมีระบบบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพและสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน ดังนี้

- กฎบัตรคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

- นโยบายกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎหมาย
- นโยบายด้านภาษี
- นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม
- จรรยาบรรณคู่ค้า
- นโยบายสิทธิมนุษยชน
- จรรยาบรรณนักลงทุนสัมพันธ์
- นโยบายและพันธกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
- นโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมการทำงาน

2. คณะกรรมการบริษัทฯ ได้เห็นชอบให้บริษัทฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยมีส่วนร่วมในการเสนอวาระการประชุมและเสนอชื่อกรรมการแทนกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งสำหรับการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี โดยแจ้งข่าวผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเว็บไซต์ของบริษัท ทั้งนี้ ในปี 2564 ไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเสนอวาระการประชุมหรือชื่อบุคคลเพื่อรับการเลือกตั้งเป็นกรรมการ

นอกจากนี้ การเสนอแต่งตั้งกรรมการ คณะกรรมการบริษัทฯ โดยผ่านการเสนอแนะของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนได้พิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบในการคัดเลือกและกลั่นกรองบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมตามข้อบังคับของบริษัทฯ กฎบัตร ตลอดจนหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น

- พิจารณาความเหมาะสมตามประสบการณ์และทักษะความชำนาญเฉพาะด้านของกรรมการ (Board Skill Matrix) เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทฯ
- พิจารณาความหลากหลายในโครงสร้างกรรมการบริษัท โดยไม่จำกัด เพศ เชื้อชาติ สัญชาติ และอายุ (Board Diversity)
- พิจารณาจากฐานข้อมูลกรรมการ (Director Pool) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย

3. คณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการชุดย่อย ดำเนินการประเมินตนเองทั้งรายบุคคลและรายคณะสำหรับผลงานประจำปี 2564 และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณา เพื่อนำผลการประเมินมาพัฒนาการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ

4. คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ทบทวนการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน (CG Code) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนติดตามการนำ CG Code ไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับบริบทของธุรกิจ

5. คณะกรรมการบริษัทฯ ได้จัดให้มีการประชุมระหว่างกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร ประจำปี 2564 จำนวน 1 ครั้ง ในเดือนมีนาคม เพื่ออภิปรายประเด็นและปัญหาต่าง ๆ เกี่ยวกับการจัดการที่สำคัญ เช่น การประเมินผลและแผนสืบทอดตำแหน่งของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง เป็นต้น และเปิดโอกาสให้กรรมการบริษัทที่ไม่เป็นผู้บริหารสามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ



6. คณะกรรมการบริษัท ได้กำหนดวันประชุมล่วงหน้าสำหรับ ปี 2565 โดยกำหนดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัท ทุกเดือน (ยกเว้นเดือนมิถุนายน กรกฎาคม และกันยายน) และได้กำหนดให้มีการประชุมระหว่างกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร จำนวน 1 ครั้ง ในเดือนมีนาคม

6.3.2 หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี สำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 ที่ยังไม่ได้ปฏิบัติ

สำหรับปี 2564 คณะกรรมการบริษัท ได้พิจารณาและทบทวน การนำหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัท จดทะเบียนปี 2560 (CG Code) ไปปรับใช้ตามบริบททางธุรกิจ ของบริษัท และได้บันทึกหลักปฏิบัติที่ยังไม่ได้ดำเนินการและเหตุผล ไว้เป็นส่วนหนึ่งของมติคณะกรรมการแล้ว โดยมีหลักปฏิบัติที่ บริษัทฯ ยังมีได้ดำเนินการและเหตุผล ดังนี้

- **การกำหนดจำนวนกรรมการไม่น้อยกว่า 5 คนและไม่เกิน 12 คน**

บริษัทฯ เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น หลายธุรกิจโดยมีบริษัทในเครือจำนวนมาก จึงมีความต้องการ กรรมการที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ หลายท่าน โดยบริษัทฯ มีจำนวนกรรมการทั้งสิ้น 15 คนประกอบด้วย กรรมการ ซึ่งมีองค์ความรู้ความเชี่ยวชาญตรงตาม Skill Matrix ที่บริษัทกำหนดให้สอดคล้องกับธุรกิจของบริษัทฯ

- **ประธานกรรมการควรเป็นกรรมการอิสระ**

เนื่องจากประธานกรรมการบริษัทฯ เป็นบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถ เหมาะสม และปฏิบัติหน้าที่ประธานกรรมการ ได้เป็นอย่างดี ถึงแม้ว่าประธานกรรมการจะไม่เป็นกรรมการ อิสระ แต่อย่างไรก็ตาม ประธานกรรมการไม่ได้ถือหุ้น ในบริษัทฯ และมีได้เป็นบุคคลเดียวกันกับประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร จึงสามารถถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานได้

- **คณะกรรมการสรรหาและคณะกรรมการค่าตอบแทนควรมีสมาชิกส่วนใหญ่เป็นกรรมการอิสระ**

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนของบริษัทฯ มีสมาชิกสองในสี่คนหรือครึ่งหนึ่งเป็นกรรมการอิสระ และ ประธานคณะกรรมการชุดนี้ก็เป็นกรรมการอิสระทำให้สามารถ กำหนดวาระการประชุมและตารางการประชุมได้อย่างเป็นอิสระ

6.3.3 การปฏิบัติในเรื่องอื่น ๆ ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อรองรับการประเมิน

บริษัทฯ ได้รับการประเมินตามโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการ บริษัทจดทะเบียน ประจำปี 2564 (Corporate Governance Report: CGR) โดยสถาบันส่งเสริมกรรมการบริษัทไทย (IOD) โดยผลการประเมินพบว่าบริษัทฯ มีคะแนน CGR อยู่ในระดับ “ดีเลิศ” หรือ “5 ดาว” และ บริษัทฯ ได้รับการประเมินคุณภาพการจัดประชุม ผู้ถือหุ้น (AGM Checklist) โดยได้รับการประเมินที่คะแนน 100 คะแนนเต็ม บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจตามหลัก การกำกับดูแลกิจการที่ดีมาโดยตลอด

นอกจากข้อมูลที่น่าสนใจในหัวข้อต่าง ๆ ของเอกสารฉบับนี้แล้ว ในปี 2564 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัตินโยบายเพื่อใช้ ในการกำกับดูแลกิจการเพิ่มเติม ดังนี้

1) นโยบายการกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน ยึดมั่นเป็นหลัก ในการปฏิบัติหน้าที่ของแต่ละบุคคลอย่างเคร่งครัด เพื่อให้ มั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปอย่างถูกต้องตาม กฎหมาย ข้อบังคับ ข้อกำหนด ระเบียบ คำสั่ง และประกาศต่าง ๆ รวมเรียกว่า “กฎเกณฑ์” ทั้งจากภายในและภายนอกบริษัท ภายใน ประเทศและต่างประเทศ รวมถึงป้องกันความเสี่ยงที่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน จะปฏิบัติผิด และ/หรือ ไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ซึ่งรวมถึงกฎหมาย และจริยธรรมทางธุรกิจ ต่อการรักษาความลับของข้อมูลที่อยู่ใน ความครอบครองของบริษัทฯ กฎหมายที่เกี่ยวข้องว่าด้วย เรื่องการแข่งขันทางการค้าที่เสรีและเป็นธรรม การป้องกัน และต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน การป้องกันและปราบปราม การฟอกเงิน การเคารพในหลักการสิทธิมนุษยชน ความเสมอภาค และความเท่าเทียมกัน รวมถึงการเคารพสิทธิทางปัญญาของผู้อื่น และนโยบายด้านต่าง ๆ ของบริษัทฯ รวมทั้งมาตรฐานจริยธรรม จรรยาบรรณ แนวปฏิบัติหรือคู่มือการปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องกับ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติม <https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/crc-charter-compliance-policy-th.pdf>



2) นโยบายด้านภาษี

บริษัทฯ มีแนวทางปฏิบัติตามนโยบายด้านภาษี ดังนี้

- (1) การปฏิบัติตามกฎหมาย
บริษัทฯ ยึดถือปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบทางภาษีต่าง ๆ ทั้งหมดที่เกี่ยวข้องทั้งในประเทศไทยและประเทศอื่น ๆ ที่บริษัท เข้าไปดำเนินธุรกิจ
- (2) การกำหนดราคาโอน
บริษัทใช้หลักการ Arm's Length ในการกำหนดราคาโอนสำหรับการเข้าทำธุรกรรมระหว่างบริษัทในกลุ่ม เพื่อให้การเสียภาษีเป็นไปอย่างถูกต้องเหมาะสมตามหลักการค้ากล่าวและบริษัทฯ ไม่ใช้การกำหนดราคาโอนเป็นเครื่องมือในการวางแผนภาษีที่ไม่ถูกต้อง
- (3) โครงสร้างทางภาษี
บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจด้วยโครงสร้างทางภาษีที่เหมาะสมโดยไม่ใช้โครงสร้างทางภาษีไปในแนวทางที่ไม่ถูกต้อง ที่มุ่งถึงการหลีกเลี่ยงภาษีและไม่มีสาระเชิงพาณิชย์
- (4) ความโปร่งใส
บริษัทฯ ยึดหลักความโปร่งใสและตระหนักในหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารจัดการด้านภาษีอากรโดยจัดทำรายงานทางภาษีอย่างโปร่งใสและเป็นไปตามกฎระเบียบและมาตรฐานรายงานทางภาษีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง บริษัทฯ จะใช้โครงสร้างภาษีและสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่ถูกต้องตามกฎหมายในแต่ละประเทศที่บริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ และไม่มีนโยบายในการโอนกำไรไปยังบริษัทในประเทศที่มีอัตราภาษีต่ำ
- (5) ความสัมพันธ์กับหน่วยงานทางภาษี
บริษัทฯ สร้างความร่วมมือและความสัมพันธ์กับหน่วยงานทางภาษีบนพื้นฐานของความโปร่งใส และตระหนักในหน้าที่ความรับผิดชอบ เพื่อป้องกันความขัดแย้งและการฟ้องร้องคดีที่อาจเกิดขึ้นได้ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/crc-tax-policy-th.pdf>

3) นโยบายด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม โดยถือเป็นการให้คำมั่นในการยึดถือปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับ ความรับผิดชอบต่อสังคม และเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน ที่เกี่ยวกับประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล ประกอบด้วย การบรรเทาและการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ การจัดการพลังงาน การป้องกันมลภาวะทางอากาศและทางน้ำ การจัดการของเสีย การดูแลรักษา ระบบนิเวศและความหลากหลายทางชีวภาพ การจัดหาและ

ขนส่ง การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม เพื่อนำไปบูรณาการให้เข้ากับการดำเนินงานทางธุรกิจอย่างเหมาะสม สามารถบรรลุเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อม ส่งมอบคุณค่าที่ดีให้กับลูกค้า และสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับโลก สังคมและชุมชน

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/crc-environmental-policy-th.pdf>

นอกจากนี้ ยังได้มีการจัดทำแนวปฏิบัติในด้านต่าง ๆ และกำหนดเป้าหมายในระยะสั้นให้กับการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อมของบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

- (1) แนวปฏิบัติด้านการคัดแยกขยะมูลฝอย โดยส่งเสริมให้บริษัทในกลุ่มมีการจัดทำเป้าหมายระยะยาว และสร้างการจัดการอย่างถูกวิธี เพื่อสร้างการหมุนเวียนและนำทรัพยากรกลับมาใช้ใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (2) แนวปฏิบัติด้านการลดการสูญเสียอาหารและขยะอาหาร จัดทำขึ้นเพื่อให้กลุ่มธุรกิจอาหารเป็นแนวปฏิบัติ เพื่อลดการสูญเสียอาหารและขยะอาหารภายในห่วงโซ่อุปทาน ลดปริมาณขยะอาหารที่เกิดขึ้นจากการบริโภค การจัดการขยะที่เหมาะสม ใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และการมีส่วนร่วมในการลดก๊าซเรือนกระจก

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.centralretail.com/storage/document/esg-reporting/crc-solid-waste-segregation-guidelines-th.pdf>

- (3) แนวปฏิบัติด้านการลดพลาสติกและบรรจุภัณฑ์ จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวปฏิบัติในการลดปริมาณขยะประเภทพลาสติกและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งจะนำไปสู่การใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ลดการสร้างขยะอย่างยั่งยืน และการมีส่วนร่วมในการลดก๊าซเรือนกระจก

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.centralretail.com/storage/document/esg-reporting/crc-plastic-and-packaging-reduction-guidelines-th.pdf>



(4) จรรยาบรรณคู่ค้า

บริษัทฯ ได้กำหนดจรรยาบรรณคู่ค้า เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติให้การดำเนินธุรกิจระหว่างบริษัทฯ และคู่ค้า ตลอดจนบริษัทที่มีความเกี่ยวข้อง เป็นไปด้วยความโปร่งใส มีคุณธรรม จริยธรรม และเพื่อตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อระบบเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม รวมถึงกำหนดมาตรฐานระเบียบปฏิบัติต่าง ๆ ที่สอดคล้องกับกฎหมายและกรอบแนวคิดด้านสิ่งแวดล้อม สังคมและธรรมาภิบาล เช่น จริยธรรมทางธุรกิจ การจัดการทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม สิทธิมนุษยชน การมีส่วนร่วมพัฒนาสังคม และนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน เป็นต้น

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/crc-supplier-code-of-conduct-th.pdf>

(5) นโยบายด้านสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ มุ่งมั่นให้ความสำคัญต่อการเคารพสิทธิมนุษยชนของบุคคลทุกคน บนพื้นฐานของศักดิ์ศรีแห่งความเป็นมนุษย์เท่าเทียมกัน จึงได้กำหนดนโยบายด้านสิทธิมนุษยชนตามกรอบหลักสิทธิมนุษยชนในระดับสากล ครอบคลุมการปกป้อง การเคารพ การเยียวยาและจัดการผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นอย่างเหมาะสม เพื่อใช้เป็นหลักการและแนวปฏิบัติสำหรับการดำเนินงานอย่างรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องตลอดห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain) อาทิ บุคลากร คู่ค้า ลูกค้า ตลอดจนผู้ร่วมธุรกิจ (Joint Venture) ได้ตระหนักและปฏิบัติในเรื่องดังกล่าวเป็นไปในทางเดียวกัน

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/crc-human-right-policy-th.pdf>

(6) นโยบายและพันธกิจด้านความปลอดภัยของเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของการบริหารจัดการองค์กรที่ดีในการขับเคลื่อน ขยายธุรกิจให้เติบโตและสร้างฐานะการเงินอย่างมั่นคง สร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมต่อผู้ถือหุ้น ตลอดจนการปฏิบัติตามหลักบรรษัทภิบาลที่ดี บริษัทฯ จึงได้จัดทำนโยบายและพันธกิจด้านความปลอดภัยของเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายในการดำเนินกิจการอย่างต่อเนื่อง และเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ สามารถบรรลุมาตรฐานการป้องกันตามที่ลูกค้าผู้ถือหุ้น และผู้ที่เกี่ยวข้องนั้นคาดหวัง บริษัทฯ ได้นำมาตรฐานสากล เช่น ISO 27001, NIST, CSF และ CIS มาเป็นส่วนหนึ่งของโปรแกรมความปลอดภัยทางไซเบอร์แบบผสม (Hybrid)

โดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีการป้องกันเชิงลึก การจัดเตรียมแผนและแนวทางการรับมือกับเหตุการณ์อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อรับมือกับความเสียหายและปกป้องข้อมูลและระบบหลักของบริษัท

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/crc-information-security-mission-statement-policy-th.pdf>

(7) นโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

บริษัทฯ มีความห่วงใยต่อชีวิตและสุขภาพของบุคลากรของบริษัทฯ และเพื่อประโยชน์ในการวางมาตรการควบคุม กำกับดูแล และบริหารจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานอย่างเหมาะสม สำหรับป้องกัน สงวนรักษาทรัพยากรบุคคลอันเป็นกำลังสำคัญของบริษัทนั้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานขึ้น

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/occupational-safety-health-and-work-environment-policy-th.pdf>

การปฏิบัติงานของส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อการเปิดเผยข้อมูลต้องมีความถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส ทันท่วงที และทันเวลา ทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่ไม่ใช่ทางการเงิน ดังนั้นเพื่อเป็นประโยชน์ในการประกอบการตัดสินใจลงทุนของผู้ถือหุ้นและนักลงทุน บริษัทฯ ได้เผยแพร่ข้อมูลให้นักลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น เปิดเผยแพร่สารสนเทศและรายงานต่าง ๆ ผ่านตลาดหลักทรัพย์ สำนักงาน ก.ล.ด. ข่าวประชาสัมพันธ์ และเผยแพร่ไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ภายใต้หัวข้อนักลงทุนสัมพันธ์ (<https://www.centralretail.com/th/investor-relations/home>) โดยข้อมูลที่เปิดเผยบนเว็บไซต์จะมีการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ อาทิ การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ผลการดำเนินงานย้อนหลัง รายงานทางการเงิน การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (Management Discussion & Analysis) ราคาหลักทรัพย์ ข้อมูลผู้ถือหุ้น โครงสร้างผู้ถือหุ้น การจ่ายเงินปันผล การประชุมผู้ถือหุ้น แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) รายงานประจำปี (แบบ 56-2) หนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น รายงานการประชุม ข่าวสารแจ้งตลาดหลักทรัพย์ เอกสารข่าวแจ้งสื่อมวลชน (Press Release) รวมถึงเอกสารนำเสนอ (IR Presentation) ที่ใช้ในการพบปะนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ เป็นต้น

เพื่อให้การปฏิบัติงานของส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์ เป็นไปอย่างถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใสและสอดคล้องกับกฎหมายข้อกำหนดของการและระเบียบปฏิบัติของบริษัทฯ และเป็นไปตามที่ตลาดหลักทรัพย์ กำหนด อีกทั้งเพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางหลักการกำกับ



ดูแลกิจการที่ดีของตลาดหลักทรัพย์ฯ มาตรฐานของวิชาชีพนักลงทุนสัมพันธ์ รวมถึงนโยบายและแนวปฏิบัติต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใสของบริษัทฯ คณะกรรมการบริษัทจึงได้จัดให้มีจรรยาบรรณนักลงทุนสัมพันธ์ สำหรับผู้ปฏิบัติงานและผู้ที่เกี่ยวข้องกับงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์ ได้มีแนวปฏิบัติที่ชัดเจนและเป็นแนวทางปฏิบัติเดียวกัน นอกจากนี้ ส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์ จะรายงานตรงต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงิน และทำงานใกล้ชิดกับผู้บริหารระดับสูงเพื่อกำหนดนโยบาย และแผนงานประจำปี ไตรมาสและประจำปี รวมถึงวางแผนงานในการปฏิบัติงานและพัฒนางานนักลงทุนสัมพันธ์ให้เท่าเทียมกับบริษัทจดทะเบียนชั้นนำระดับภูมิภาค โดยมีการรายงานผลการปฏิบัติงานและข้อคิดเห็นจากผู้ถือหุ้น นักลงทุน และนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ต่อคณะกรรมการบริษัท ปีละ 4 ครั้ง และมีการประชุมกับรองประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงินเป็นประจำทุกเดือน

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดช่วงเวลาดังกล่าวติดต่อกับสื่อสารกับนักวิเคราะห์และนักลงทุน (Silent Period) เป็นเวลาไม่ต่ำกว่า 15 วันก่อนวันประกาศผลการดำเนินงานรายไตรมาสและรายปีของบริษัทฯ ต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อหลีกเลี่ยงการให้ข้อมูลที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อราคาหุ้น ในกรณีที่อยู่ในช่วงเวลายังไม่สามารถเปิดเผยข้อมูลได้ และบริษัทฯ มีแนวทางในการดูแลรักษาข้อมูลภายในให้จำกัดเฉพาะบุคคลที่จำเป็น

ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ลงทุน โดยได้จัดสรรเวลาเข้าร่วมกิจกรรมด้านต่าง ๆ ของนักลงทุนสัมพันธ์เพื่อแลกเปลี่ยนนโยบายและทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงพบนักลงทุนอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ เนื่องด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) ที่ยังคงเกิดขึ้นเป็นระยะ ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถเดินทางไปพบนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศได้ รวมถึงการจัดกิจกรรมเยี่ยมชมกิจการ (Site Visit) แต่บริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนใช้ช่องทางสื่อสารผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ในการติดต่อกับสื่อสารกับนักลงทุน ทั้งนี้ เอกสารและวัตถุดิบประกอบกิจกรรมพบปะนักลงทุนต่าง ๆ ได้เผยแพร่ในเว็บไซต์ของบริษัทฯ ในส่วนนักลงทุนสัมพันธ์ เพื่อให้นักลงทุนสามารถดูข้อมูลย้อนหลังได้อย่างทั่วถึง

บริษัทฯ ดำเนินกิจกรรมนักลงทุนสัมพันธ์หลายรูปแบบเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูงและส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์ ได้พบและให้ข้อมูลแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องในโอกาสต่าง ๆ ซึ่งในปี 2564 บริษัทฯ ได้ให้ข้อมูลแก่นักวิเคราะห์และนักลงทุนจำนวนรวมทั้งสิ้น 1,617 ราย โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินกิจกรรมนักลงทุนสัมพันธ์ต่าง ๆ ดังนี้

กิจกรรมนักลงทุนสัมพันธ์	จำนวนครั้งในปี 2564
1. การพบให้ข้อมูลแบบตัวต่อตัว / การประชุมทางโทรศัพท์ (One-on-One Meeting / Company visit / Conference Call)	114
2. งานประชุมนักวิเคราะห์หลักทรัพย์และนักลงทุนสถาบัน (Analyst & Investor Meeting)	4
3. การจัดประชุมและการเข้าร่วมประชุมนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ และนักลงทุนสถาบัน (Investor Conference)	22
4. การเดินทางไปพบปะผู้ถือหุ้นและนักลงทุน (Non-Deal Roadshow)	11
5. งานประชุมนักลงทุนที่จัดโดยตลาดหลักทรัพย์ฯ เช่น Opportunity Day / Thailand Focus / งานสัมมนาหรืออภิปรายรูปแบบ Panel Discussion	6
รวมทั้งหมด	157



7

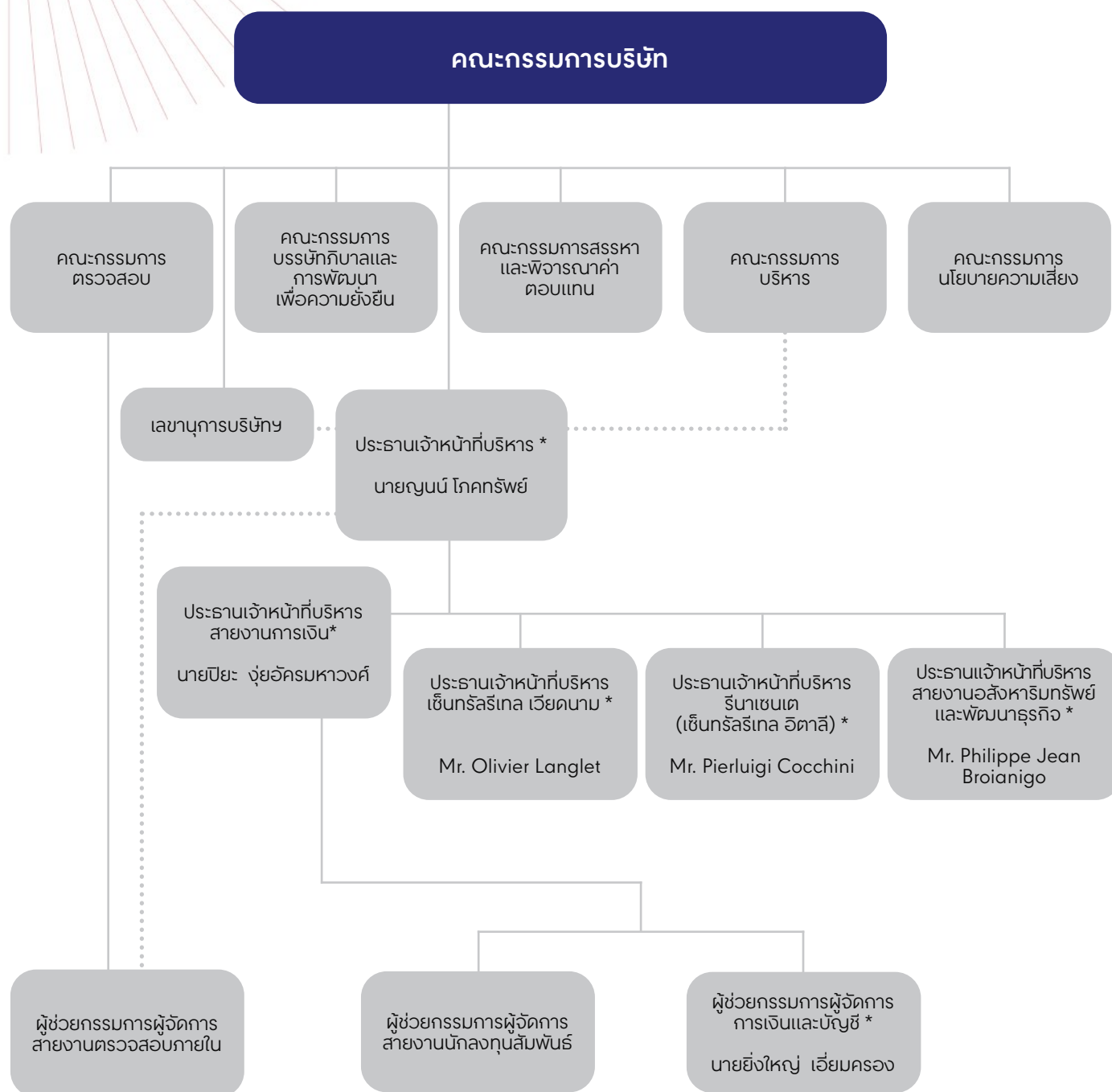
โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ
และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการ
คณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงานและอื่น ๆ





7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ เป็นดังนี้



หมายเหตุ: เมื่อวันที่ 24 กันยายน 2563 บริษัทฯ ได้จัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และเมื่อ วันที่ 5 ตุลาคม 2563 บริษัทฯ ได้จัดตั้งหน่วยงาน Compliance ขึ้น โดยดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในส่วนที่ 2 หัวข้อที่ 7.6 และเอกสารแนบ 3

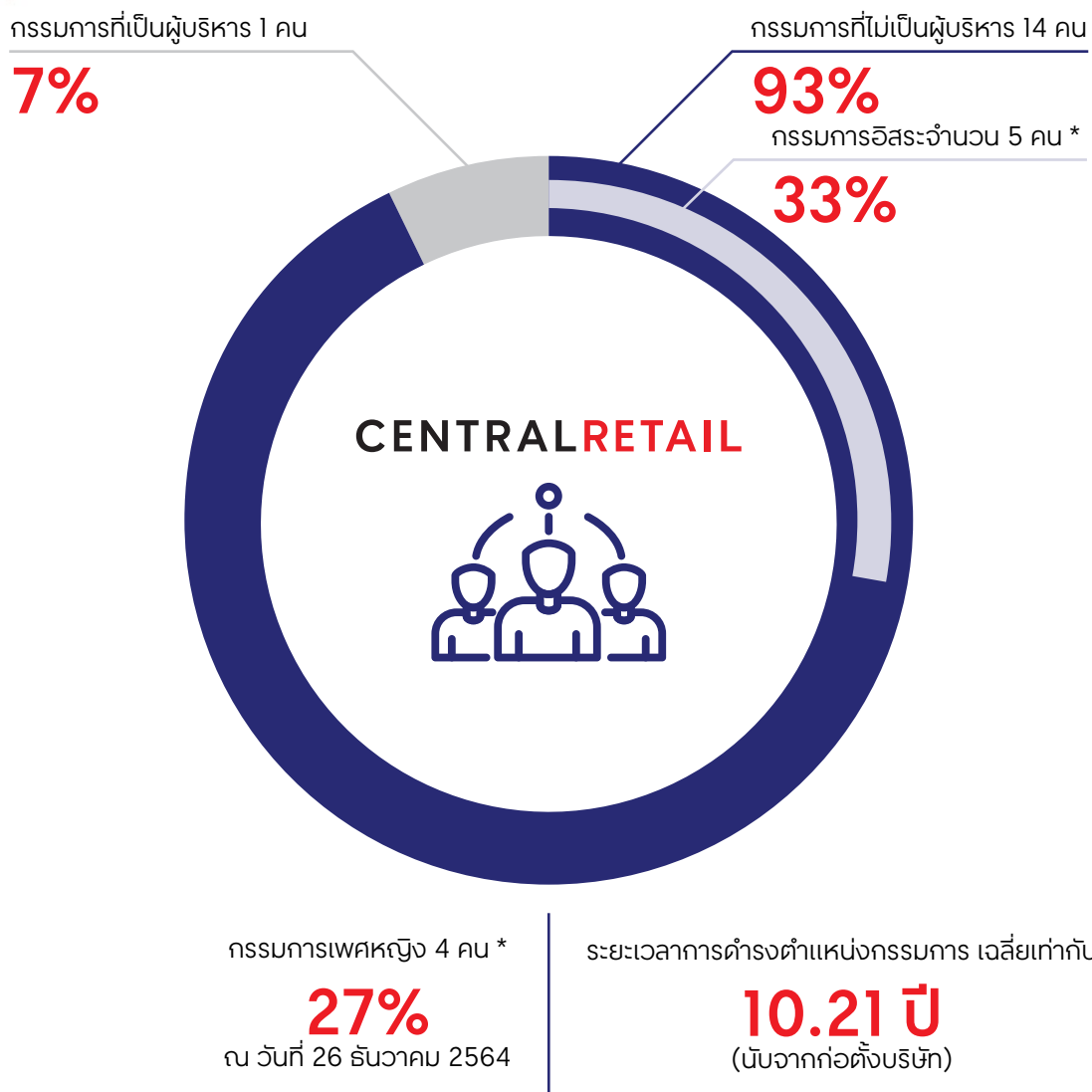
*เป็นผู้บริหารตามนิยาม ก.ล.ด.



7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ

7.2.1 องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท

บริษัทฯ มีองค์ประกอบและคุณสมบัติของคณะกรรมการที่เหมาะสมตามที่กำหนดไว้ โดยมีความหลากหลายด้านทักษะ ความชำนาญ ความรู้ ประสบการณ์ เพศ และอายุ อันจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ มีสัดส่วนกรรมการอิสระที่เหมาะสม โดยคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 15 คน ซึ่งเพียงพอต่อการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ โครงสร้างคณะกรรมการบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีดังนี้



โดยคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการอิสระ จำนวน 3 คน ซึ่งมีนางปรารธนา มงคลกุล เป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ที่จะสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

*ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2564 ดร.อรรชกา สีบุญเรือง กรรมการอิสระ ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ โดยบริษัทอยู่ระหว่างการสรรหาทดแทน



รายชื่อกรรมการ และคณะกรรมการชุดย่อย มีดังต่อไปนี้

ชื่อ	คณะกรรมการ บริษัท	คณะกรรมการ ตรวจสอบ	คณะกรรมการ นโยบาย ความเสี่ยง	คณะกรรมการ สรรหาและ พิจารณา คำตอบแทน	คณะกรรมการ บรรษัทภิบาล และการพัฒนา เพื่อความยั่งยืน	คณะกรรมการ บริหาร
1. ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล	ประธาน	-	-	-	-	-
2. นายสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์ ⁽¹⁾	รองประธาน	-	-	-	-	-
3. นายสุกฤษเกียรติ จิราธิวัฒน์	รองประธาน	-	-	-	-	-
4. นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์ ⁽²⁾	กรรมการ	-	-	-	-	-
5. นางปรารถนา มงคลกุล	กรรมการ อิสระ	C	-	-	-	-
6. นางภัทริยา เบญจพลชัย	กรรมการ อิสระ	D	D	-	C	-
7. ดร.อรรชกา สีบุญเรือง ⁽³⁾	กรรมการ อิสระ	-	-	C	D	-
8. นายสมพงษ์ ตันภพพาณิชย์	กรรมการ อิสระ	D	-	D	-	-
9. นายครรชิต บุณจีนดา	กรรมการ อิสระ	-	C	-	-	-
10. ศ.ดร.สุกฤษพันธ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	-	D	-	-
11. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	-	-	-	D
12. นายสุกฤษลักขณ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	-	-	-	-
13. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	D	-	-	-
14. นายทศ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	-	D	-	C
15. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	-	-	D	-
16. นายญนน์ ไทคทรัพย์	กรรมการและ ประธาน เจ้าหน้าที่ บริหาร	-	D	-	D	D

หมายเหตุ: C = ประธาน D = กรรมการ

⁽¹⁾ นายสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการและกรรมการบริษัท มีผลวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564⁽²⁾ นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์ ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท มีผลวันที่ 21 ธันวาคม 2564⁽³⁾ ดร.อรรชกา สีบุญเรือง ลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท มีผลเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2564

ทั้งนี้ ข้อมูลของกรรมการของบริษัท มีรายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1 ของเอกสารฉบับนี้

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

นายสุกฤษเกียรติ จิราธิวัฒน์ นางยุวดี จิราธิวัฒน์ นายสุกฤษลักขณ์ จิราธิวัฒน์ นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ นายทศ จิราธิวัฒน์ นายพิชัย จิราธิวัฒน์ นายญนน์ ไทคทรัพย์ นายสุกฤษพันธ์ จิราธิวัฒน์ นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์ กรรมการสองในเก้าคนนี้ ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท



รายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพ์ของกรรมการและผู้บริหารของบริษัท

ชื่อ	จำนวนหุ้น CRC			
	ณ วันที่ 1 มกราคม 2564	การเปลี่ยนแปลง เพิ่ม (ลด)	ณ วันที่ 31 มกราคม 2565	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
1. ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล	-	-	-	-
2. นายสุกฤษเกียรติ จิราธิวัฒน์	38,835,033	-	38,835,033	0.6439%
3. นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์ *	40,070,249*	-	40,070,249	0.6644%
4. นางปรารถนา มงคลกุล	-	-	-	-
5. นางกัทธิดา เบญจพลชัย	-	-	-	-
6. นายสมพงษ์ ตัณฑพากย์	-	-	-	-
7. นายครรชิต บุณจินดา	-	-	-	-
8. ศ.ดร.สุกฤษพันธ์ จิราธิวัฒน์	43,850,621	-	43,850,621	0.7271%
9. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	17,029,945	-	17,029,945	0.2824%
10. นายสุกฤษลักษณ์ จิราธิวัฒน์	44,895,987	-	44,895,987	0.7444%
11. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	40,522,900	-	40,522,900	0.6719%
12. นายทศ จิราธิวัฒน์	39,336,816	-	39,336,816	0.6522%
13. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	53,227,462	-	53,227,462	0.8826%
14. นายญนน์ โทกทรัพย์	302,200	0.001%	351,902	0.0058%
15. นายปิยะ จุ้ยอัคมหาวงศ์	267,300	0.001%	297,957	0.0049%
16. Mr. Philippe Jean Broianigo	69,700	-	69,700	0.0012%
17. Mr. Pierluigi Cocchini	-	-	-	-
18. Mr. Olivier Langlet	-	-	-	-
19. นายยิ่งใหญ่ เอี่ยมครอง	-	0.000%	3,977	0.0001%

หมายเหตุ:

- บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียน 6,320,000,000 บาท ทุนชำระแล้ว 6,031,000,000 บาท (6,031,000,000 หุ้น) โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2563
- ตามหลักเกณฑ์ของ ก.ล.ด. ให้กรรมการ ผู้จัดการ ผู้ดำรงตำแหน่งบริหารตามที่สำนักงานประกาศกำหนด จัดทำและเปิดเผยรายงานการถือหุ้นของตนและของคู่สมรสหรือผู้ที่อยู่ก้นกันอันสืบมาบรรพบุรุษ และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ซึ่งถือหลักทรัพ์ในบริษัทนั้น ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพ์ดังกล่าวต่อสำนักงานตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่สำนักงานประกาศกำหนด ภายใน 3 วันทำการนับแต่วันที่มีการซื้อขาย หากไม่ปฏิบัติตามจะมีโทษปรับไม่เกิน 500,000 บาท และปรับอีกไม่เกินวันละ 10,000 บาท ตลอดเวลาที่ยังไม่ปฏิบัติตามให้ถูกต้อง
- ตามหลักเกณฑ์ พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด ให้แสดงหุ้นสามัญและหุ้นกู้ของบริษัท ที่ถือโดยกรรมการเฉพาะการถือหุ้นของตนเอง ทั้งนี้ ให้ระบุจำนวนทั้งหมดที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงในระหว่างรอบปีบัญชี (ถ้ามี) หากกรรมการไม่แจ้งการถือหุ้นหรือหุ้นกู้ตามมาตรา 88 มีโทษปรับไม่เกิน 20,000 บาท
- ประกาศสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ด. ที่ สว. 38/2561 คำว่า “ผู้บริหาร” หมายความว่า ผู้จัดการ ผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารสายแรก นับต่อจากผู้จัดการลงมา และผู้ซึ่งดำรงตำแหน่งเทียบเท่ากับผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารสายที่สี่ทุกราย และให้หมายความรวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า
- จำนวนหุ้นที่แสดงรวมจำนวนหุ้นที่ถือโดยคู่สมรสหรือผู้ที่อยู่ก้นกันอันสืบมาบรรพบุรุษ และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ (ถ้ามี) ของกรรมการและผู้บริหาร
- บริษัทฯ มีโครงการร่วมทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้างของบริษัทฯ (Employee Joint Investment Program: EJIP) ให้กับพนักงานระดับผู้บริหาร

* นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์ ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการ มีผลวันที่ 21 ธันวาคม 2564



7.2.2 ข้อมูลคณะกรรมการบริษัทย่อย

รายชื่อกรรมการ	บริษัทย่อย																		
	CDS	ROBINS	TWT	CMK	CTD	CNGI	CGO	CFR	CFM	SPS	C Trading	PWB	COL	NK Trading	Cap C	LC Investment	LC Ha Nam	LC Trading	LR
นายสุกฤษฎี จิราธิวัฒน์	/							/		/	/	/							
นายสุกฤษีเกียรติ จิราธิวัฒน์	/										/								
นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์		/						/						/					/ *
นายสุกฤษีลักษณ์ จิราธิวัฒน์	/		/		/			/	/	/		/			/				
นายสุกฤษีศักดิ์ จิราธิวัฒน์		/									/								
นางยุวดี จิราธิวัฒน์	/	/					/												/ *
นายทศ จิราธิวัฒน์	/				/			/							/				/ *
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	/	/		/	/			/	/		/				/				/ *
นายพิชัย จิราธิวัฒน์											/								
นายณนัน โทกทรัพย์				/				/	/										
นายปิยะ จุ้ยวัชรหมาวงศ์		/											/						
Mr. Philippe Jean Broianigo														/					
Mr. Pierluigi Cocchini																			/
น.ส. จริยา จิราธิวัฒน์	/		/					/		/		/	/	/ *		/ *	/ *	/ *	
นายณรงค์ฤทธิ์ จิราธิวัฒน์	/						/	/		/		/			/				
นายเกรียงศักดิ์ จิราธิวัฒน์	/										/								
นางนิติยสินี จิราธิวัฒน์	/																		
นายวัฒน์ จิราธิวัฒน์	/																		
นางสิริเกศ จิรภักดิ์	/																		
นางสุกัญญา พร้อมพันธุ์	/							/		/		/							
นายสุกฤษชาติ จิราธิวัฒน์	/							/		/	/	/							
นายไท จิราธิวัฒน์		/											/						
Mr. Fumio Hiraoka			/																
Mr. Masahiro Hirata			/																
Mr. Toshiyuki Inada			/																
Mr. Ryoji Adachi				/															
Mr. Stephane Coum				/				/	/										



รายชื่อกรรมการ	บริษัทย่อย																		
	CDS	ROBINS	TWT	CMK	CTD	CNGI	CGO	CFR	CFM	SPS	C Trading	PWB	COL	NK Trading	Cap C	LC Investment	LC Ha Nam	LC Trading	LR
Mr. Takashi Matsumoto				/															
น.ส. สุพัตรา จิราธิวัฒน์						/							/						
นายโกวินทร์ กุลฤชากร						/													
นายปเนต มหรรณานุรักษ์							/												
นายปรีวัต โสภาคิต								/	/										
นายสุกฤษา จิราธิวัฒน์					/					/		/		/					
นายณัฐ วงศ์พานิช										/									
นายพงศ์ ศกุนตนา					/							/							
น.ส. สุกุลยา เอื้อวัฒน์เสกุล	/		/		/	/	/	/	/	/	/	/							
นางจินตนา บุญรัตน์											/								
Mr. Vittorio Radice																			/
นายขจรศักดิ์ จันทรติดยาภานต์								/											
Mr. Alexandra Joseph Roger Hammel													/						
Mr. Stefano Della Valle																			/

หมายเหตุ: สำหรับบริษัทที่จดทะเบียนในต่างประเทศ * คือกรรมการที่มีถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย

ทั้งนี้ ข้อมูลของกรรมการของบริษัทย่อยที่เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักมีรายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.1 และเอกสารแนบ 1.3 บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ

7.2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการ

อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทในฐานะผู้แทนของผู้ถือหุ้นมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบ ดังต่อไปนี้

- (1) ปฏิบัติหน้าที่และกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ข้อบังคับ มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความรับผิดชอบ ระมัดระวัง ซื่อสัตย์สุจริตเพื่อรักษาสิทธิและผลประโยชน์ของบริษัทและผู้ถือหุ้นทุกราย
- (2) กำหนดวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจ วัตถุประสงค์ นโยบาย เป้าหมาย แผนธุรกิจ งบประมาณ โครงสร้างการบริหารจัดการ และอำนาจอนุมัติ และดำเนินการ (Delegation of Authority) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยตามที่ฝ่ายจัดการนำเสนอ รวมถึงกำกับดูแลการบริหารงานและผลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการหรือบุคคลใด ๆ ซึ่งได้รับมอบหมายให้ทำหน้าที่ดังกล่าว และส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและผลการดำเนินงาน เพื่อให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจ วัตถุประสงค์ นโยบาย เป้าหมาย แผนธุรกิจและงบประมาณ ที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ



และประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มมูลค่าสูงสุดให้แก่บริษัทและผู้ถือหุ้น โดยจัดให้มีการทบทวนกลยุทธ์ ทิศทางการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจ และงบประมาณ อย่างน้อยปีละหนึ่ง (1) ครั้ง เพื่อให้สามารถปรับตัวให้เหมาะสมกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ การตลาด และสภาวะการแข่งขันที่เปลี่ยนไป

- (3) ติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงานที่ รวมถึงดูแลการรายงานผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการและคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เพื่อให้บรรลุกลยุทธ์และเป็นไปตามแผนธุรกิจและงบประมาณ
- (4) กำกับดูแลให้มีการกำหนดกรอบนโยบาย และโครงสร้างค่าตอบแทน รวมถึงนโยบายเกี่ยวกับการจ่ายค่าตอบแทนที่เหมาะสมและจูงใจให้กรรมการ กรรมการชุดย่อย ผู้บริหารและพนักงานทุกระดับ ปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร และสอดคล้องกับผลประโยชน์ของกิจการในระยะยาว ซึ่งรวมถึงการพิจารณาความเหมาะสมของสัดส่วนค่าตอบแทนที่เป็นเงินเดือน และค่าตอบแทนที่สัมพันธ์กับผลการดำเนินงานระยะสั้นและผลการดำเนินงานระยะยาวของกิจการ ขนาดของธุรกิจ ความรับผิดชอบของบุคคลดังกล่าวและเปรียบเทียบกับข้อมูลการจ่ายผลตอบแทนของบริษัทจดทะเบียนอื่น ๆ ในธุรกิจประเภทเดียวกันและบริษัทที่มีขนาดใกล้เคียงกัน ตามคำแนะนำของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
- (5) กำหนดให้มีแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง โดยให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารรายงานผลการดำเนินงานตามแผนสืบทอดตำแหน่งต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อทราบเป็นระยะด้วยอย่างน้อยปีละหนึ่ง (1) ครั้ง รวมถึงกำกับดูแลให้กิจการมีการบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีจำนวน ความรู้ ทักษะ ประสบการณ์และแรงจูงใจที่เหมาะสม
- (6) ดำเนินการให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีระบบงานบัญชีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และจัดให้มีการรายงานทางการเงิน และการสอบบัญชีที่เชื่อถือได้และถูกต้องเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไปของแต่ละประเทศที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอยู่ รวมถึงจัดให้มีระบบควบคุมภายใน และระบบตรวจสอบภายในที่เพียงพอและเหมาะสม และระบบจัดเก็บเอกสารที่ทำให้สามารถตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลได้ในภายหลังและส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเผยแพร่ข้อมูล
- (7) ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงานและงบประมาณของบริษัทฯ
- (8) กำกับดูแลให้มีการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ซึ่งรวมถึงการกำหนดนโยบายในการรักษาความลับ การจัดการข้อมูลที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ การกำหนดช่วงเวลาที่ต้องงดเว้นการซื้อขายหลักทรัพย์ก่อนมีการเปิดเผยข้อมูล ที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ตลอดจนดูแลให้พนักงานและบุคคลที่เกี่ยวข้องปฏิบัติตามนโยบายที่เกี่ยวข้องด้วย
- (9) รับทราบรายงานการตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทฯ กำกับดูแลให้กิจการมีกลไกในการรับเรื่องร้องเรียนและดำเนินการกรณีมีการชี้เบาะแส
- (10) พิจารณานุมัติการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน (ในกรณีที่ขนาดของรายการไม่จำเป็นต้องได้รับการพิจารณาโดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น) การลงทุนในธุรกิจใหม่และการดำเนินงานใด ๆ ให้เป็นไปตามกฎหมาย ประกาศ และระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง
- (11) พิจารณานุมัติรายการที่เกี่ยวข้องกัน (ในกรณีที่ขนาดของรายการไม่จำเป็นต้องได้รับการพิจารณาโดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น) ให้เป็นไปตามกฎหมาย ประกาศ และระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง และพิจารณานุมัติหลักการที่เกี่ยวข้องกับข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไปในการเข้าทำธุรกรรมระหว่างบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยกับกรรมการผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดกรอบการดำเนินการให้ฝ่ายจัดการมีอำนาจดำเนินการธุรกรรมดังกล่าวภายใต้กรอบและขอบเขตของกฎหมายและหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง
- (12) พิจารณานุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล (หากมี) ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และรายงานการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมผู้ถือหุ้นคราวต่อไป
- (13) สอบทานกระบวนการและนโยบายในการบริหารความเสี่ยง และทบทวนการปฏิบัติงาน
- (14) ดูแลไม่ให้เกิดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งนี้ ในกรณีที่กรรมการรายใดมีส่วนได้เสียในธุรกรรมใดที่ทำกับบริษัทฯ หรือมีส่วนได้เสียในการถือหุ้นในบริษัทฯ และ / หรือบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นหรือลดลง ให้กรรมการรายดังกล่าวแจ้งให้บริษัทฯ ทราบโดยไม่ชักช้า



- (15) กำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและความรับผิดชอบต่อสังคม รวมถึงการต่อต้านการคอร์รัปชัน และจัดให้มีการปรับใช้นโยบายดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ
- (16) พิจารณาและเสนอคำตอบแทน (ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่ใช้ตัวเงิน) รวมถึงผลประโยชน์ตอบแทนอื่น ๆ ของคณะกรรมการบริษัท ให้มีความเหมาะสมตามคำแนะนำของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเพื่อนำเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติต่อไป
- (17) แต่งตั้งคณะกรรมการชดเชย เช่น คณะกรรมการตรวจสอบและ / หรือคณะกรรมการชดเชยอื่นใด เพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทตามความเหมาะสม รวมถึงแต่งตั้งประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ
- (18) แต่งตั้งเลขานุการบริษัทตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เพื่อช่วยเหลือคณะกรรมการบริษัทในการปฏิบัติงานต่าง ๆ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปตามกฎหมาย ประกาศ และระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง
- (19) สามารถเรียกขอข้อมูลจากหน่วยงานต่าง ๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อประกอบการพิจารณาเพิ่มเติมในเรื่องต่าง ๆ ได้
- (20) ขอความเห็นทางวิชาชีพจากบุคคลภายนอก หากมีความจำเป็นเพื่อประกอบการตัดสินใจที่เหมาะสม
- (21) จัดทำรายงานประจำปีและรับผิดชอบต่อการจัดทำและเปิดเผยงบการเงินเพื่อแสดงถึงฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในรอบปีที่ผ่านมา ซึ่งตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ก่อนที่จะเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- (22) ประเมินผลการทำงานของกรรมการบริษัททั้งคณะ รวมทั้งประเมินผลการทำงานของกรรมการบริษัทเป็นรายบุคคล เพื่อพิจารณากวบนผลงาน ปัญหาและอุปสรรคในแต่ละปี เพื่อสามารถนำผลการประเมินไปใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงการปฏิบัติงานในด้านต่าง ๆ ได้
- (23) จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นการประชุมสามัญประจำปีภายในสี่ (4) เดือนนับแต่วันสิ้นสุดของรอบปีบัญชีของบริษัทฯ
- (24) พิจารณานุมัติเรื่องต่าง ๆ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มของบริษัทฯ อย่างเป็นธรรม
- (25) มอบหมายให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริษัท หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริษัทสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และ / หรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน) อาจมีส่วนได้เสีย หรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใด ๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบาย และหลักเกณฑ์ที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณานุมัติไว้
- (26) สอบทานกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละหนึ่ง (1) ครั้ง

อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบต่อประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

เพื่อเป็นการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ บริษัทฯ กำหนดให้ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารไม่เป็นบุคคลคนเดียวกัน โดยประธานกรรมการจะทำหน้าที่หัวหน้าของคณะกรรมการในการสนับสนุนการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ แต่จะไม่มีส่วนร่วมในการบริหารงานประจำวัน ซึ่งเป็นหน้าที่ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยอำนาจหน้าที่ของทั้งสองตำแหน่งแตกต่างกันดังนี้

อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบต่อประธานกรรมการ

ประธานกรรมการเป็นผู้นำประชุมคณะกรรมการ โดยการส่งหนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ พร้อมระเบียบวาระและเอกสารประกอบการประชุม ให้กรรมการทุกท่านไม่น้อยกว่าเจ็ด (7) วันก่อนวันประชุม เพื่อให้กรรมการได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอ เว้นแต่กรณีจำเป็นเร่งด่วนสามารถแจ้งการนัดประชุมด้วยวิธีอื่น หรือกำหนดวันประชุมให้เร็วกว่านั้นก็ได้ ในกรณีที่ประธานกรรมการบริษัทไม่อยู่



ในที่ประชุม หรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ หากมีรองประธานกรรมการบริษัทอยู่ในที่ประชุม ให้รองประธานกรรมการบริษัททำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม หากไม่มีรองประธานกรรมการบริษัท หรือมีแต่ไม่อยู่ในที่ประชุม หรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้กรรมการบริษัทซึ่งมาประชุมเลือกกรรมการบริษัทคนหนึ่งทำหน้าที่ประธานในที่ประชุม ในการประชุมคณะกรรมการแต่ละครั้ง ให้ประธานกรรมการทำหน้าที่ดำเนินการประชุมให้เป็นไปตามระเบียบวาระ สำหรับการออกเสียงลงคะแนน กรณีที่คะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มอีกหนึ่งเสียง เป็นเสียงชี้ขาด

สำหรับการประชุมผู้ถือหุ้น ให้ประธานกรรมการเป็นประธานในที่ประชุมผู้ถือหุ้น ในกรณีที่ประธานกรรมการไม่อยู่ในที่ประชุม หรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้รองประธานกรรมการเป็นประธานในที่ประชุม ถ้าไม่มีรองประธานกรรมการ หรือมีแต่ไม่อยู่ในที่ประชุม หรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมคนใดคนหนึ่งมาเป็นประธานในที่ประชุมดังกล่าว

อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบ ดังต่อไปนี้

- (1) กำหนดนโยบาย วัตถุประสงค์ วัตถุประสงค์ กลยุทธ์ แผนธุรกิจ และงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริหารและ / หรือคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป
- (2) ดูแล บริหาร ดำเนินงาน และปฏิบัติงานประจำตามปกติธุรกิจเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์
- (3) ทิศทางการดำเนินธุรกิจ นโยบาย กลยุทธ์ทางธุรกิจ เป้าหมาย แผนการดำเนินงานและแผนงบประมาณประจำปีต่ออนุมัติโดยคณะกรรมการบริหารและ / หรือคณะกรรมการบริษัทและ / หรือตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหารและ / หรือคณะกรรมการบริษัท
- (4) ประสานงานกับคณะกรรมการบริหารเพื่อให้การดำเนินการทางธุรกิจ รวมทั้งการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ เป็นไปตามวัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติคณะกรรมการบริหารและ / หรือคณะกรรมการบริษัทและ / หรือมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- (5) อนุมัติการเข้าทำสัญญาและ / หรือธุรกรรมใด ๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัทฯ (เช่น การซื้อขาย การลงทุน หรือร่วมลงทุนกับบุคคลอื่นเพื่อการทำธุรกรรมตามปกติของบริษัทฯ และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ) ภายในเงื่อนไขและวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) และ / หรือตามที่คณะกรรมการบริหารและ / หรือคณะกรรมการบริษัทกำหนดและ / หรือตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องและ / หรือตามข้อบังคับของบริษัทฯ
- (6) อนุมัติการกู้ยืมเงิน และการขอสินเชื่อใด ๆ จากสถาบันการเงิน การให้กู้ยืม ตลอดจนการจำนำ จำนอง หรือเข้าเป็นผู้ค้ำประกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ภายในเงื่อนไขและวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) และ / หรือตามที่คณะกรรมการบริหารและ / หรือคณะกรรมการบริษัทกำหนด
- (7) ติดตาม ตรวจสอบ และควบคุมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทย่อยและ / หรือบริษัทร่วม เพื่อให้มีผลประกอบการที่ดีตามเป้าหมาย และรายงานต่อคณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส รวมถึงหาโอกาสปรับปรุงและพัฒนาให้มีผลประกอบการที่ดีขึ้น
- (8) พัฒนาวงศ์กรให้มีผลการดำเนินงานและผลประกอบการที่ดี และมีการปรับปรุงพัฒนาอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง เพื่อให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน
- (9) ดำเนินการให้มีการศึกษาโอกาสในการลงทุนในโครงการใหม่ ๆ ที่ดี โดยทำการศึกษาด้านเทคนิคและด้านการเงินอย่างเหมาะสมและครบถ้วนเพื่อประกอบการตัดสินใจ
- (10) แต่งตั้งที่ปรึกษาภายนอกต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ภายในเงื่อนไขและวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) และ / หรือตามที่คณะกรรมการบริหารและ / หรือคณะกรรมการบริษัทกำหนด



- (11) กำหนดกฎระเบียบ หลักเกณฑ์ แนวทางปฏิบัติ ข้อกำหนดสำหรับโครงสร้างองค์กรในตำแหน่งถัดลงไปจากผู้บริหารระดับสูง (ตามคำนิยาม “ผู้บริหาร” ของประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กว. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทบาทในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์) รวมถึงการว่าจ้าง แต่งตั้ง โยกย้าย ปลดออก และเลิกจ้างพนักงานบริษัทในตำแหน่งที่ต่ำกว่าผู้บริหารระดับสูง
- (12) กำกับดูแลให้มีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทน รวมถึงการกำหนดอัตราค่าจ้าง ค่าตอบแทน บำเหน็จรางวัล เงินโบนัส และปรับขึ้นเงินเดือนสำหรับผู้บริหารและพนักงานบริษัทในตำแหน่งถัดลงไปจากผู้บริหารระดับสูง ภายใต้กรอบและนโยบายที่คณะกรรมการบริหารและ / หรือคณะกรรมการบริษัทกำหนดไว้
- (13) ออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ และบันทึกต่าง ๆ ภายในบริษัท เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัท เป็นไปตามนโยบาย และเพื่อผลประโยชน์ของบริษัท รวมถึงรักษาระเบียบวินัยภายในองค์กร มอบอำนาจและ / หรือมอบอำนาจช่วงให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือหลายคนปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใด ในนามของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ภายใต้ขอบเขตอำนาจที่ระบุไว้ในหนังสือมอบอำนาจของบริษัท และ / หรือระเบียบ กฎเกณฑ์ หรือมติของคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ การมอบอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหารนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากประธานเจ้าหน้าที่บริหารสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และ / หรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน) อาจมีส่วนได้เสีย หรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใด ๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท หรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้
- (14) ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหารและ / หรือคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งมีอำนาจดำเนินการใด ๆ ที่จำเป็นในการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าว



7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย

1. คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบเป็นคณะกรรมการชุดย่อยที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้งขึ้นเพื่อช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทฯ ในการกำกับดูแลและตรวจสอบการบริหารงาน การควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการจัดทำรายงานทางการเงิน เพื่อให้การปฏิบัติงานและการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทเป็นไปอย่างโปร่งใสและน่าเชื่อถือ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งเป็นผู้มีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบและเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นางปรารถนา มงคลกุล *	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. นางภัทริยา เบญจพลชัย *	กรรมการตรวจสอบ
3. นายสมพงษ์ ตันภพพาณิชย์ *	กรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ: * เป็นกรรมการอิสระ

โดยมีนางปรารถนา มงคลกุล เป็นกรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัทฯ และมีนายพิรุณ สุนทรทิพย์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ ตามที่ได้รับการแต่งตั้งโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 3/2562 เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2562 และเริ่มปฏิบัติหน้าที่เลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบตั้งแต่วันที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2562

ทั้งนี้ รายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่ง อำนาจหน้าที่ ระบุอยู่ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5 และรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ รายละเอียดตามเอกสารแนบ 6

2. คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง

คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทฯ ในการกำกับดูแลให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เพียงพอและเหมาะสม อันจะทำให้บริษัทฯ บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และมีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ เพื่อให้ความเสี่ยงโดยรวมอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการนโยบายความเสี่ยงจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายครรชิต บุณยะจินดา *	ประธานกรรมการนโยบายความเสี่ยง
2. นางภัทริยา เบญจพลชัย *	กรรมการนโยบายความเสี่ยง
3. นายปริญญา จิราธิวัฒน์	กรรมการนโยบายความเสี่ยง
4. นายณัฐ โทศกรพิชัย	กรรมการนโยบายความเสี่ยง

หมายเหตุ: *เป็นกรรมการอิสระ

นางสาวอินทิรา กฤตยเรืองโรจน์ ได้รับแต่งตั้งเป็นเลขานุการคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง โดยที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง ครั้งที่ 5/2564 เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2564

ทั้งนี้ รายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่ง อำนาจหน้าที่ ระบุอยู่ในกฎบัตรของคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงซึ่งสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5 และรายงานของคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง รายละเอียดตามหัวข้อ 8.3



3. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน (“คณะกรรมการสรรหา”) ได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท เพื่อกำหนดที่สรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการชด้อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง (ตามคำนิยาม “ผู้บริหาร” ของประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กว. 17/2551 เรื่อง การกำหนดคณินิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์) ของบริษัท รวมทั้งพิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการ กรรมการชด้อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง เพื่อเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทและ / หรือนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป (แล้วแต่กรณี)

ในปี 2564 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนของบริษัท ประกอบด้วยกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.อรรชกา สีบุญเรือง */**	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
2. นายสมพงษ์ ตันภพพาณิชย์ *	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
3. ศ.ดร.สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
4. นายทศ จิราธิวัฒน์	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

หมายเหตุ: * เป็นกรรมการอิสระ

** ดร.อรรชกา สีบุญเรือง ลาออกเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2564 นางสาวรังสิริศต์ พรสุธี ได้รับแต่งตั้งเป็นเลขานุการคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2562 เมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2562

ทั้งนี้ รายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่ง อำนาจหน้าที่ ซึ่งระบุอยู่ในกฎบัตรของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ซึ่งสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5 และรายงานของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน รายละเอียดตามหัวข้อ 8.3

4. คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

บริษัท มีความมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในระดับสากลเพื่อให้มีการพัฒนาอย่างยั่งยืนเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2563 คณะกรรมการบริษัท จึงได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน (“คณะกรรมการบรรษัทภิบาล”) เพื่อช่วยดูแลงานด้านบรรษัทภิบาลและการพัฒนาด้านความยั่งยืนของบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินการตามทิศทาง นโยบาย และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท มีบรรษัทภิบาลและมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ในปี 2564 คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนของบริษัท ประกอบด้วยกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน 4 ท่าน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นางภักติริยา เบญจพลชัย *	ประธานกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
2. ดร.อรรชกา สีบุญเรือง */**	กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
3. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
4. นายณัฐ โทศกรพิชัย	กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

หมายเหตุ: * เป็นกรรมการอิสระ

** ดร.อรรชกา สีบุญเรือง ลาออกเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2564

นางงามจิต เกียรติธนาวิทย์ เลขานุการบริษัท ได้รับแต่งตั้งเป็นเลขานุการคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนด้านบรรษัทภิบาล และนายเกริกฤทธิ์ วงศ์วรรณ ได้รับแต่งตั้งเป็นเลขานุการคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนด้านการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

ทั้งนี้ รายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่ง อำนาจหน้าที่ ระบุอยู่ในกฎบัตรของคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ซึ่งสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5 และรายงานของคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน รายละเอียดตามหัวข้อ 8.3



5. คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารของบริษัทได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทฯ ในการบริหารจัดการกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน ข้อบังคับและคำสั่งใด ๆ รวมทั้งเป้าหมายที่กำหนดไว้ภายใต้กรอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการบริหารจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายทศ จิราธิวัฒน์	ประธานกรรมการบริหาร
2. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	กรรมการบริหาร
3. นายฉันทน์ โทททรัพย์	กรรมการบริหาร
4. นายสุกฤษ จิราธิวัฒน์ *	กรรมการบริหาร
5. นายปิยะ จุ้ยอัคมหาวงศ์	กรรมการบริหาร

หมายเหตุ: *นายสุกฤษ จิราธิวัฒน์ ได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการบริหารแทน Mr. Nicolo Galante เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2564 โดยมีนางสาวอรณี บัณฑิตยดำรงกุล เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริหาร

ทั้งนี้ รายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่ง อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ระบุไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการบริหาร ซึ่งสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5

7.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีผู้บริหารจำนวน 6 ท่าน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายฉันทน์ โทททรัพย์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. นายปิยะ จุ้ยอัคมหาวงศ์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายการเงิน
3. Mr. Olivier Langlet	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร - เซ็นทรัลรีเทล เวียดนาม
4. Mr. Pierluigi Cocchini	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร - เซ็นทรัลรีเทล อิตาลี
5. Mr. Philippe Jean Broianigo	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร - สายงานอสังหาริมทรัพย์และพัฒนามรดก
6. นายยิ่งใหญ่ เอี่ยมครอง	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ - การเงินและบัญชี

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของบริษัทฯ จำนวน 6 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 93 ล้านบาท (โดย Mr. Olivier Langlet ได้รับคำตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของบริษัทฯ จำนวน 6 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

เงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

บริษัทฯ ได้จัดให้มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพแก่ผู้บริหาร โดยบริษัทฯ ได้สมทบในอัตราส่วนร้อยละ 3-5 ของเงินเดือน โดยในปี 2564 บริษัทฯ ได้จ่ายเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับผู้บริหาร 5 ราย (ไม่รวม Mr. Pierluigi Cocchini) เป็นจำนวนเงินรวม 2 ล้านบาท



นโยบายและวิธีการกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทฯ กำหนดค่าตอบแทนของกรรมการและผู้บริหาร โดยพิจารณาให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร รวมถึงผลประโยชน์ของกิจการในระยะยาว โดยพิจารณาความเหมาะสมของสัดส่วนค่าตอบแทนที่เป็นเงินเดือน และค่าตอบแทนที่สัมพันธ์กับผลการดำเนินงานระยะสั้นและระยะยาวของกิจการ ขนาดของธุรกิจ ความรับผิดชอบของบุคคลดังกล่าว และเปรียบเทียบกับข้อมูลการจ่ายผลตอบแทนของบริษัทจดทะเบียนอื่น ๆ ที่มีขนาดใกล้เคียงกัน ในธุรกิจประเภทเดียวกัน ตามคำแนะนำของคณะกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน โดยอยู่ในรูปของค่าตอบแทนประจำรายเดือนหรือรายไตรมาส เบี้ยประชุม และโบนัส

โดยปัจจุบันโครงสร้างการกำหนดค่าตอบแทนดังกล่าวเหมาะสมกับความรับผิดชอบ และสามารถูงใจให้กรรมการและผู้บริหารนำพาองค์กรให้ดำเนินงานตามเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาว ทั้งยังสามารถเปรียบเทียบได้กับระดับที่ปฏิบัติอยู่ในอุตสาหกรรม

โครงการร่วมทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้างของบริษัท (Employee Joint Investment Program: EJIP)

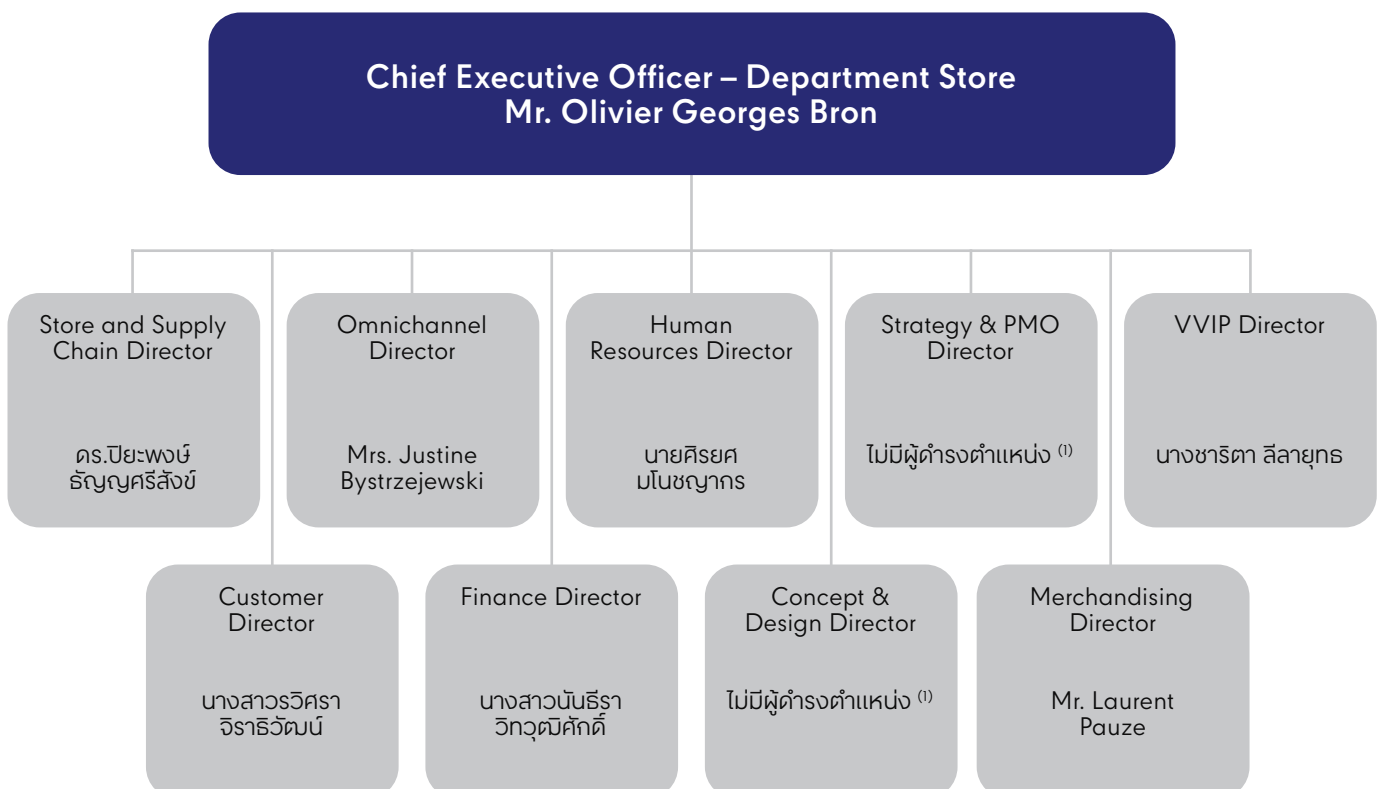
บริษัทฯ มีการจัดทำโครงการร่วมทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้างของบริษัท (Employee Joint Investment Program: EJIP) เพื่อสนับสนุนให้พนักงานมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของบริษัทฯ และสร้างแรงจูงใจในการปฏิบัติงาน ตลอดจนเป็นการรักษาบุคลากรไว้กับบริษัทฯ โดยมีระยะเวลาของโครงการรวม 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2564 – 31 มีนาคม 2567 ผู้มีสิทธิเข้าร่วมโครงการจะต้องเป็นผู้บริหารที่เป็นพนักงานประจำของบริษัทฯ ที่อยู่ในระดับ Management 2 (เทียบเท่าระดับผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ) ขึ้นไป โดยมีอายุงานในบริษัทฯ 1 ปีขึ้นไป และมีผลการประเมินการปฏิบัติงานปีล่าสุดเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด โดยบริษัทฯ จะหักเงินเดือนผู้มีสิทธิและสมัครใจเข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 3 และร้อยละ 5 ของเงินเดือน (Base Salary) ตามระดับตำแหน่ง จนกว่าจะสิ้นสุดระยะเวลาสมทบเงินเข้าโครงการ และบริษัทฯ จะจ่ายเงินสมทบเท่ากับจำนวนที่ผู้ร่วมโครงการถูกหักจากเงินเดือนทุกเดือนจนครบกำหนด

ปี 2564 โครงการร่วมทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้างของบริษัทฯ มีการเปิดรับสมัครเข้าร่วมโครงการมาแล้วทั้งสิ้น จำนวน 2 รอบ และมีผู้บริหารเข้าร่วมโครงการเป็นจำนวนประมาณร้อยละ 60 ของจำนวนผู้บริหารที่มีสิทธิเข้าร่วมโครงการทั้งหมด

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหารของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก

1. CDS

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CDS เป็นดังนี้



หมายเหตุ: (1) อยู่ระหว่างการสรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งดังกล่าว รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

**คำตอบแทนผู้บริหาร****(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน**

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CDS จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของ CDS ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปีจำนวน 8 ราย รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 75 ล้านบาท (โดย Mr. Olivier Georges Bron, นายศิรยศ มโนชญากร และนางชาริตา สีสายุกธ ได้รับคำตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CDS จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CDS จำนวน 8 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

2. ROBINS

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ ROBINS เป็นดังนี้



หมายเหตุ: ⁽¹⁾ อยู่ในระหว่างการสรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งดังกล่าว
รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร**(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน**

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ผู้บริหารของ ROBINS จำนวน 8 ราย ได้รับคำตอบแทนในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปีจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัท จาก CDS

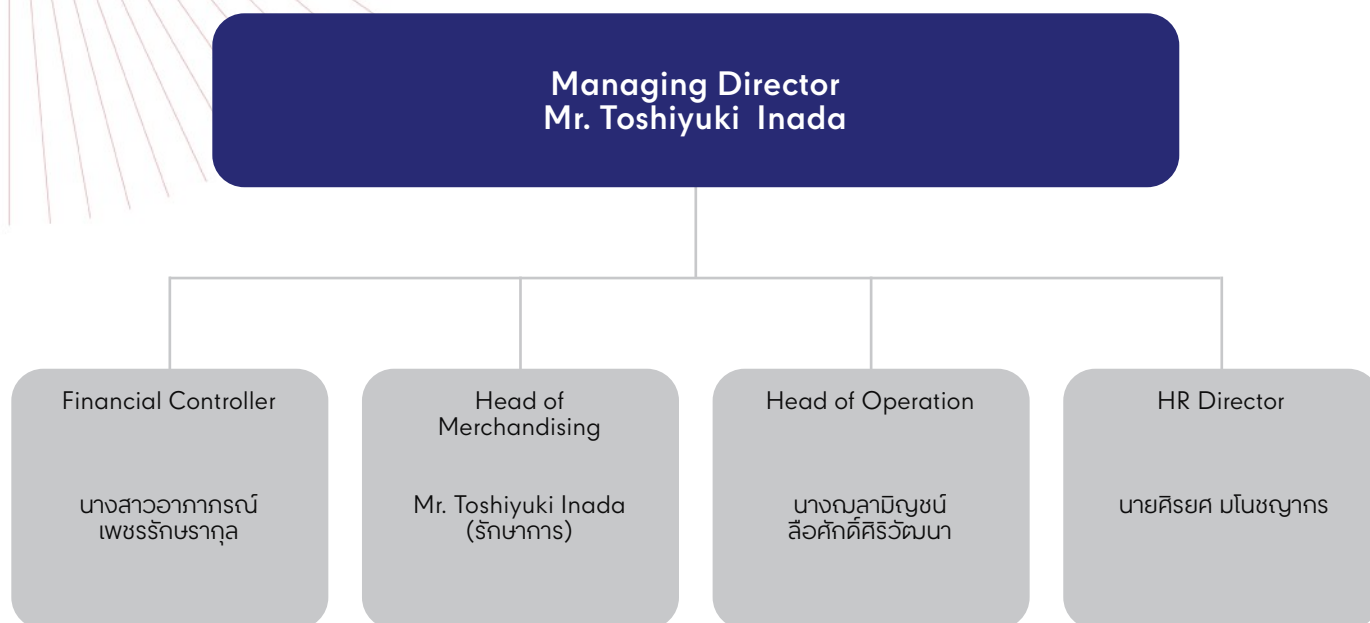
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ROBINS จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ ROBINS จำนวน 8 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



3. TWT

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ TWT เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 TWT จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของ TWT ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัส จำนวน 3 ราย รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 6 ล้านบาท (โดยนายศิรยศ มโนชญากร รับคำตอบแทนจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัทฯ จาก CDS และนางสาวอาภากรณ์ เพชรรักษารากุล ได้รับคำตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

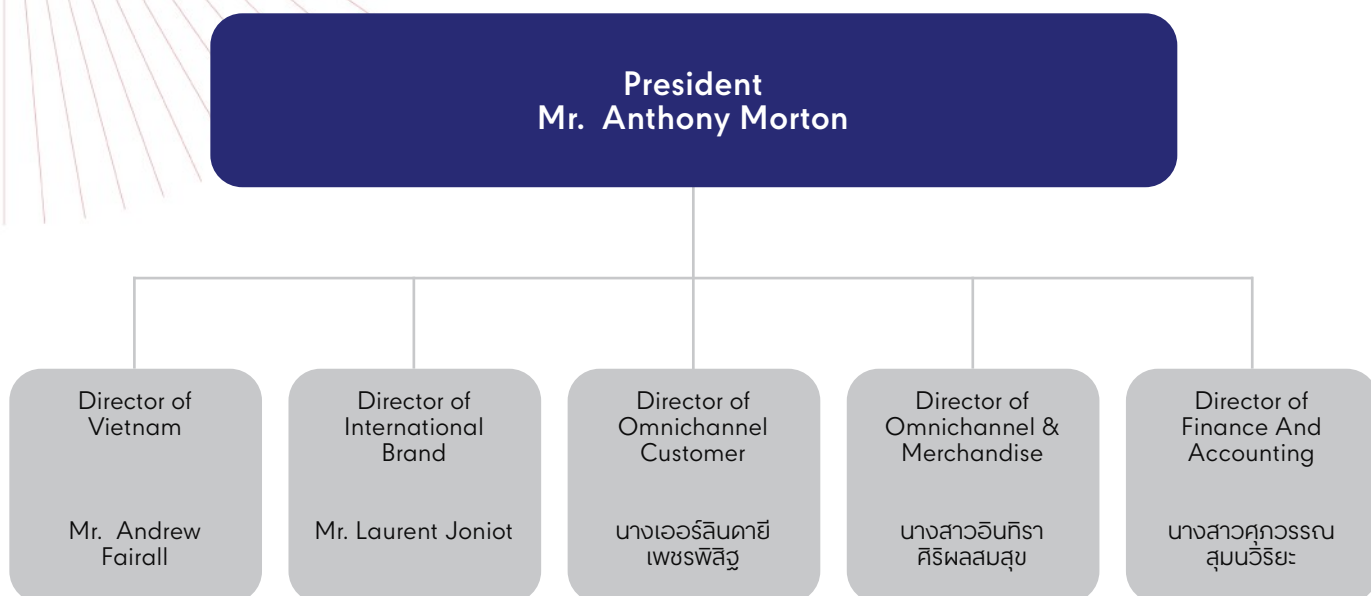
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 TWT จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ TWT จำนวน 3 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



4. SPS

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ SPS เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 SPS จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของ SPS จำนวน 6 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 39 ล้านบาท (โดย Mr. Andrew Fairall รับคำตอบแทนจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัท จากเซ็นทรัลรีเทล เวียดนาม)

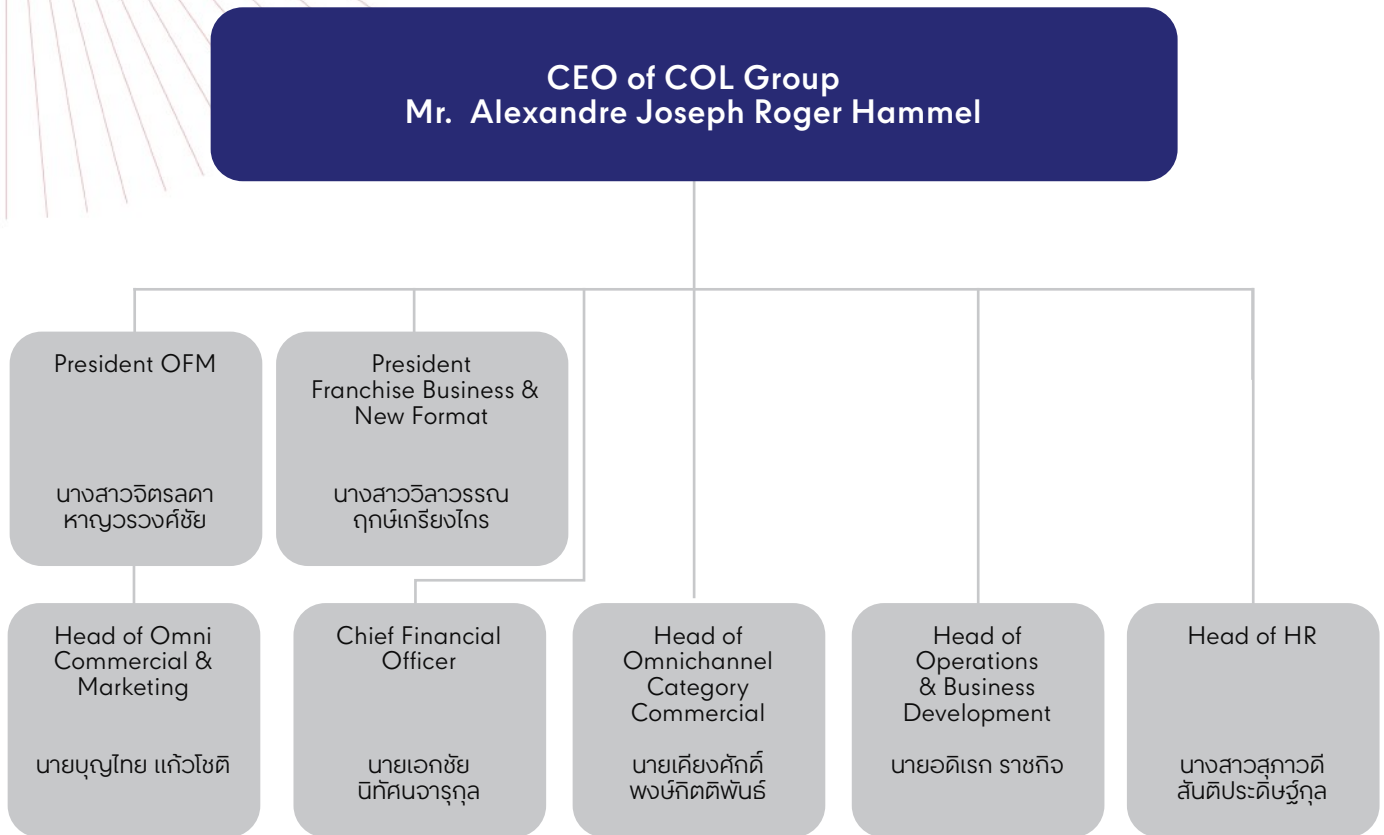
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 SPS จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ SPS จำนวน 6 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



5. COL

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ COL เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 COL จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของ COL จำนวน 8 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 85 ล้านบาท (โดยนางสาวสุภาวดี สันติประดิษฐ์กุล ได้รับคำตอบแทนไม่ครบ 12 เดือนเนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

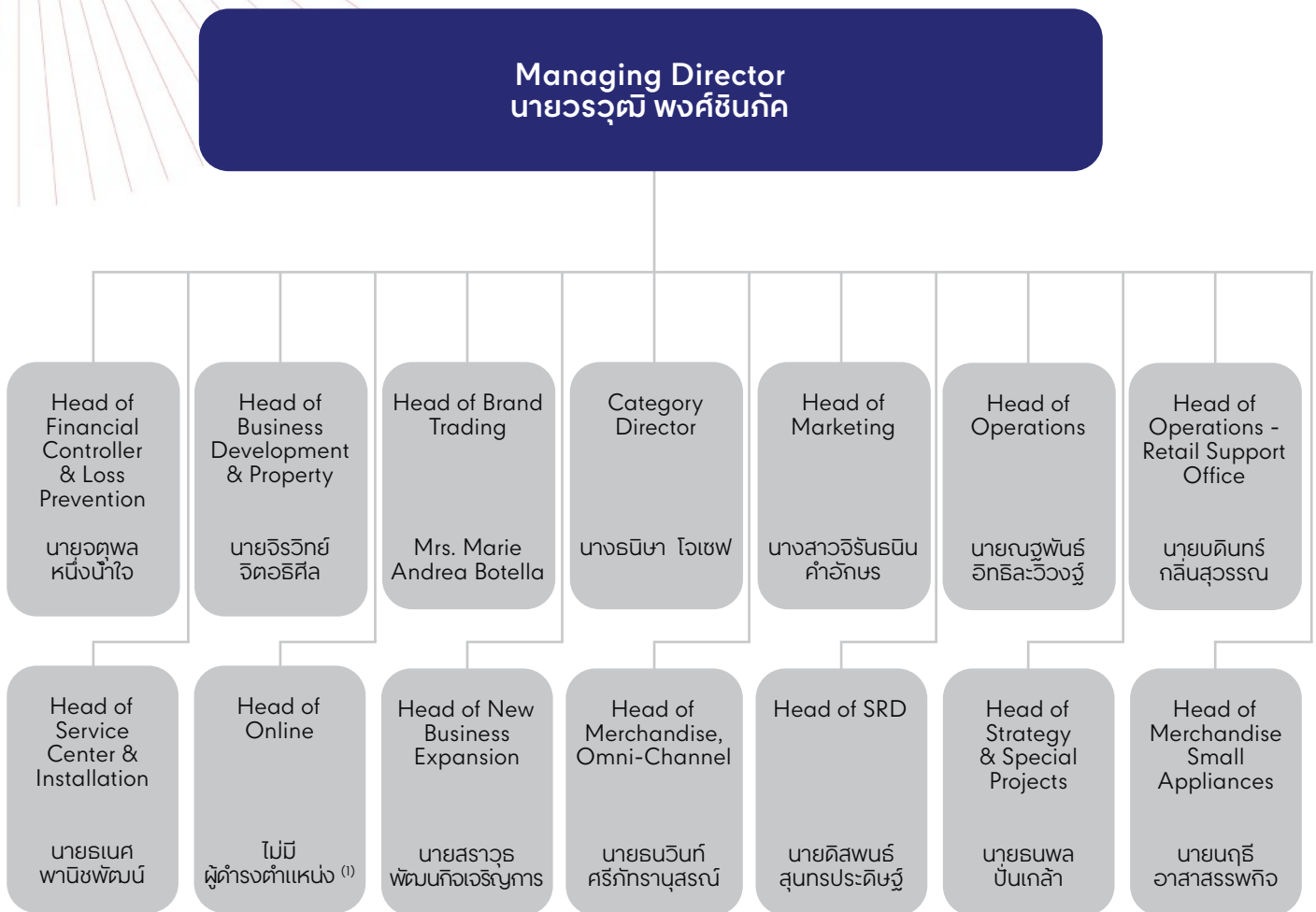
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 COL จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ COL จำนวน 8 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



6. PWB

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ PWB เป็นดังนี้



หมายเหตุ: (1) อยู่ระหว่างการสรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งดังกล่าว
รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 PWB จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของ PWB ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี จำนวน 14 ราย รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 53 ล้านบาท (โดยนายจิรวิทย์ จิตอธิศีล นางธนิษา โจเซฟ นางสาวจิรณนิน คำอักษร นายสรารุณ พัฒนกิจเจริญการ นายธนวินท์ ศรีภัทธานุสรณ์ นายดิศพนธ์ สุนทรประดิษฐ์ นายธนพล ปั่นเกล้า และนายณฤธิ์ อาสาสรรพกิจ ได้รับคำตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

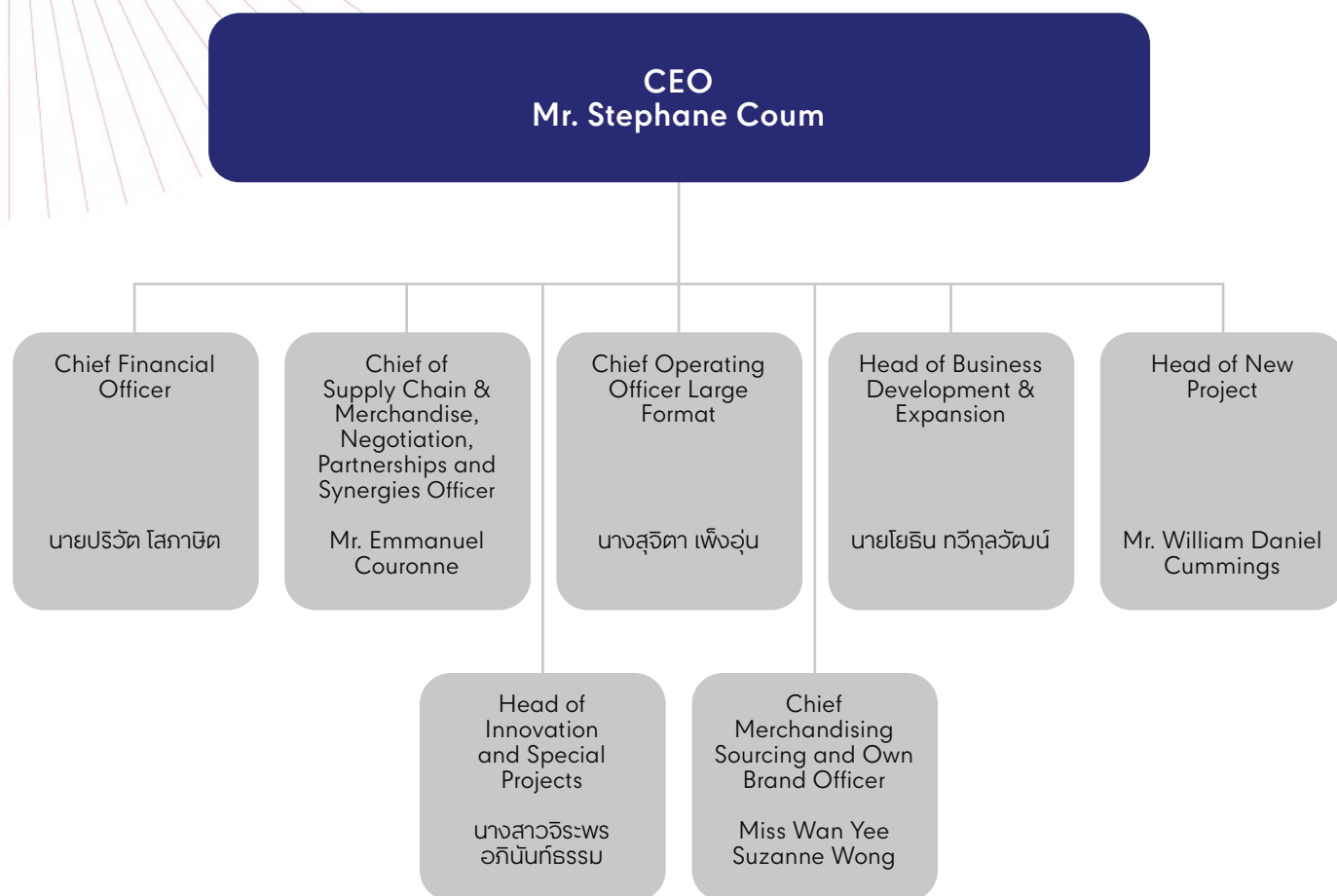
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 PWB จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ PWB จำนวน 14 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



7. CFR

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CFR เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CFR จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของ CFR จำนวน 8 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 82 ล้านบาท (โดยนางสาวจิระพร อภินันท์ธรม และ Miss Wan Yee Suzanne Wong ได้รับคำตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

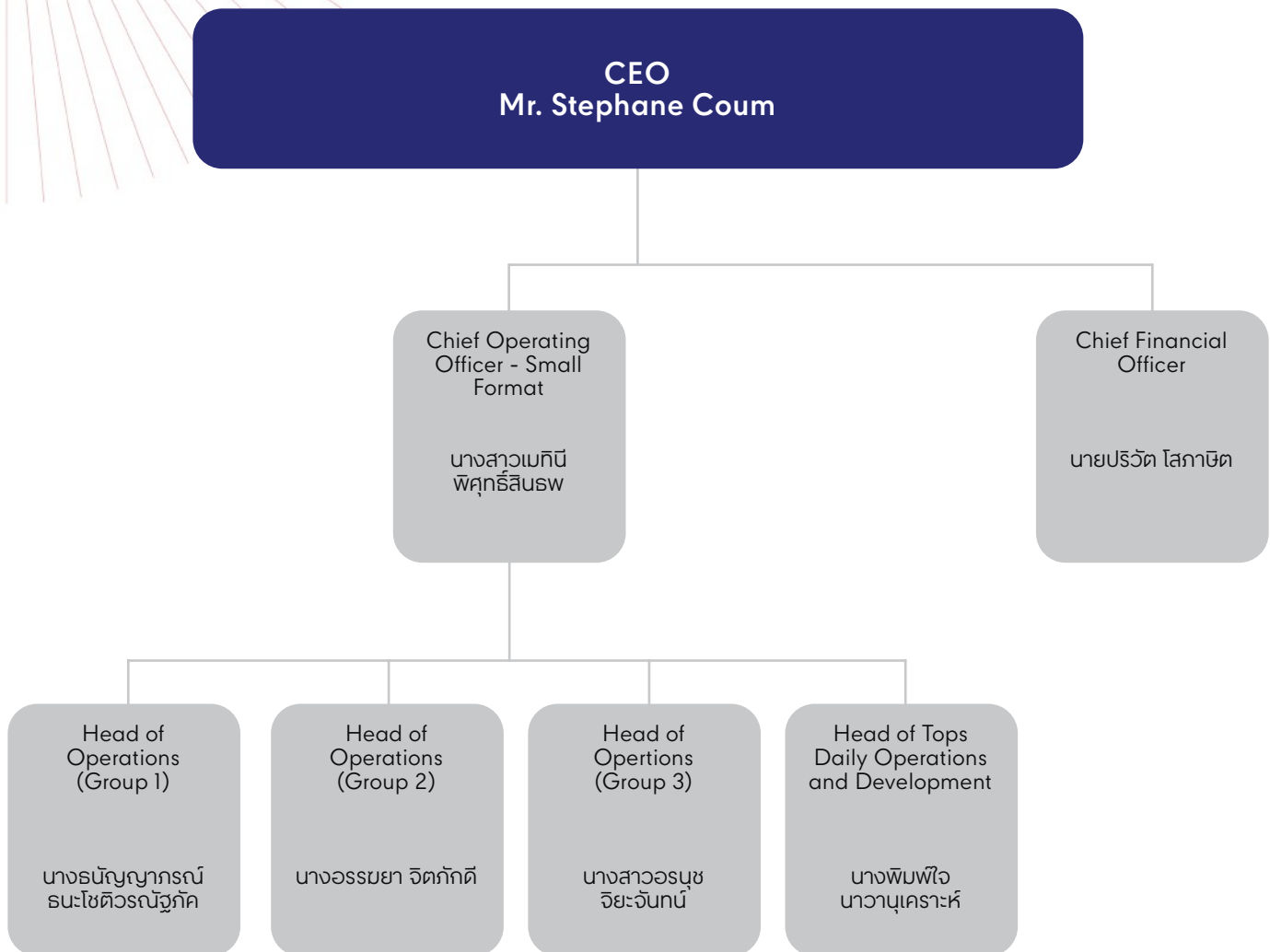
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CFR จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CFR จำนวน 8 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



8. CFM

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CFM เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CFM จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของ CFM จำนวน 5 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 23 ล้านบาท (โดย Mr. Stephane Coum และนายปริวัต โสภาคิต รับคำตอบแทนจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัท จาก CFR)

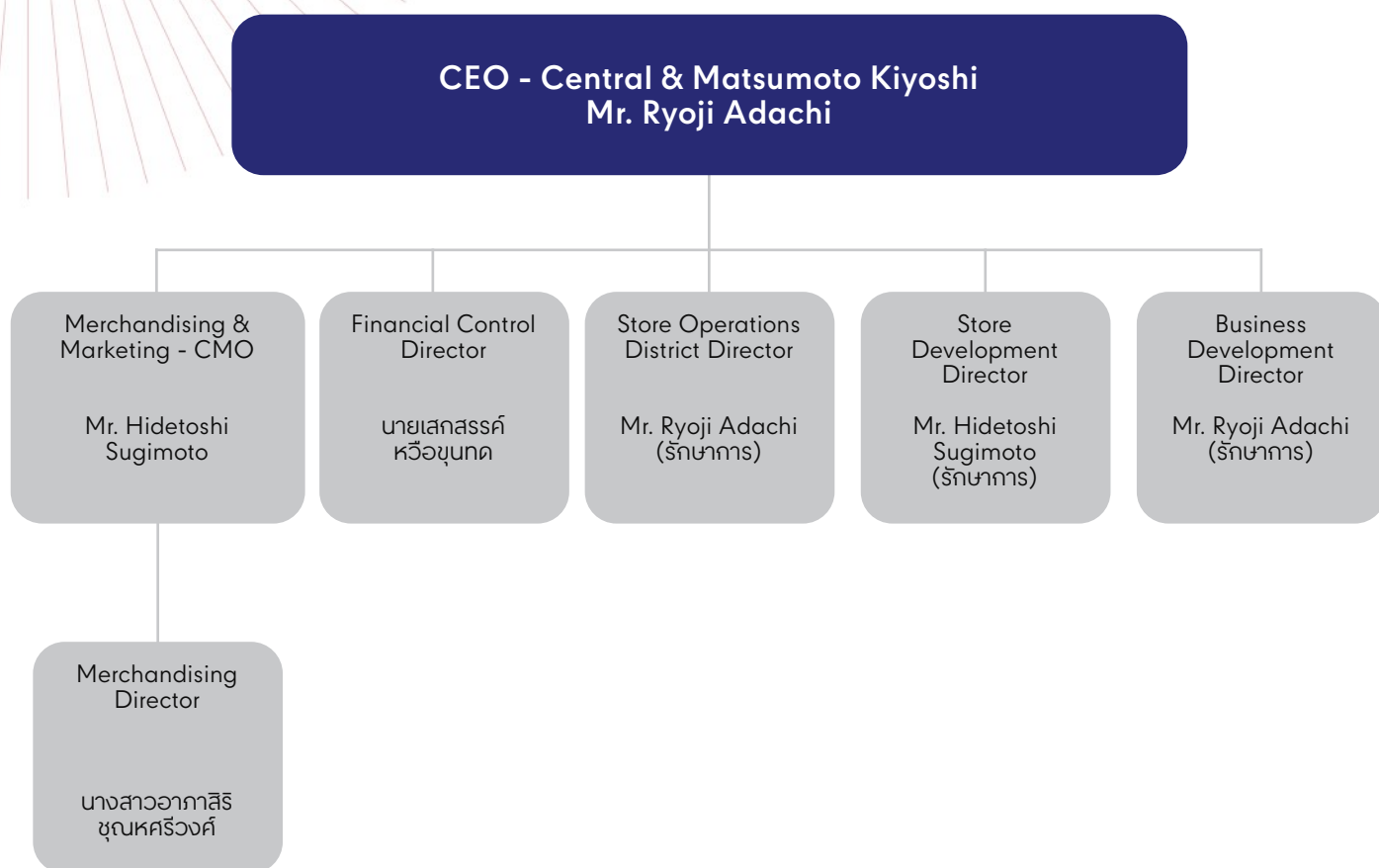
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CFM จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CFM จำนวน 5 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



9. CMK

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CMK เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CMK จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของ CMK จำนวน 4 ราย ในรูปแบบของเงินเดือน รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 6 ล้านบาท (โดยนางสาวอาภาสิริ ชูณหศรีวงศ์ ได้รับคำตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CMK จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CMK จำนวน 4 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

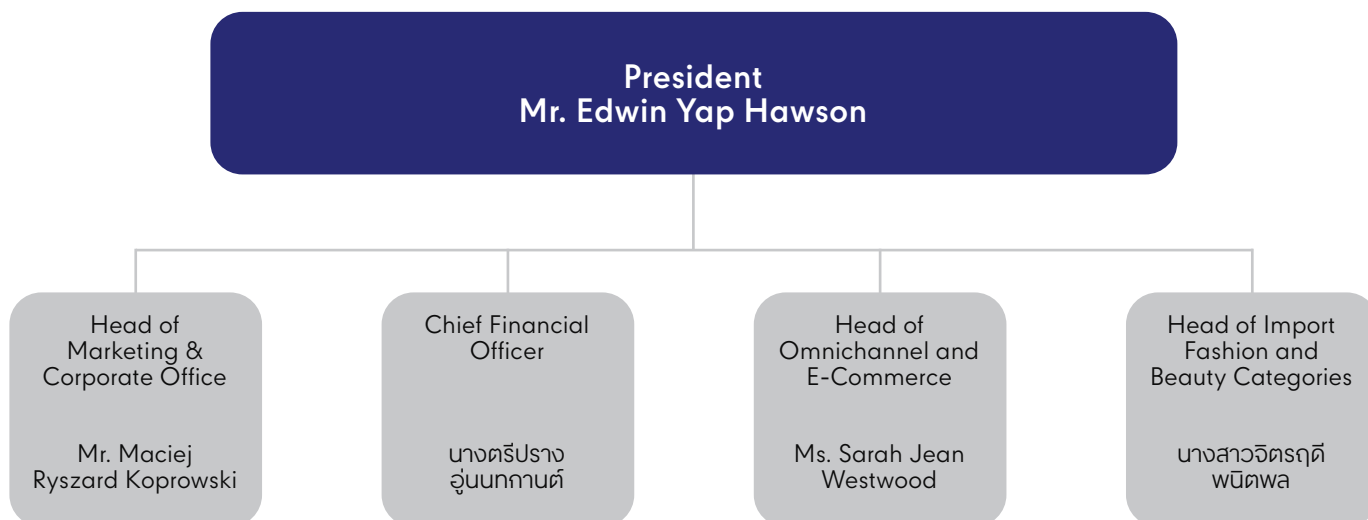


Central Marketing Group (CMG)

กลุ่ม CMG มีบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางในการดำเนินธุรกิจ 1 บริษัท คือ C Trading และมีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักและไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางโดยมีการประกอบธุรกิจ จำนวน 2 บริษัท คือ John Master และ Kiko Garment โดยในเดือนตุลาคม 2564 บริษัททั้งสองได้หยุดประกอบธุรกิจ โครงสร้างจัดการของกลุ่ม CMG จึงเป็นดังนี้

10. C Trading

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ C Trading เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ผู้บริหารทั้ง 5 รายดังกล่าว ได้รับคำตอบแทนจากการบริหารจัดการบริษัทย่อยในกลุ่ม CMG ในประเทศไทย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 47 ล้านบาท

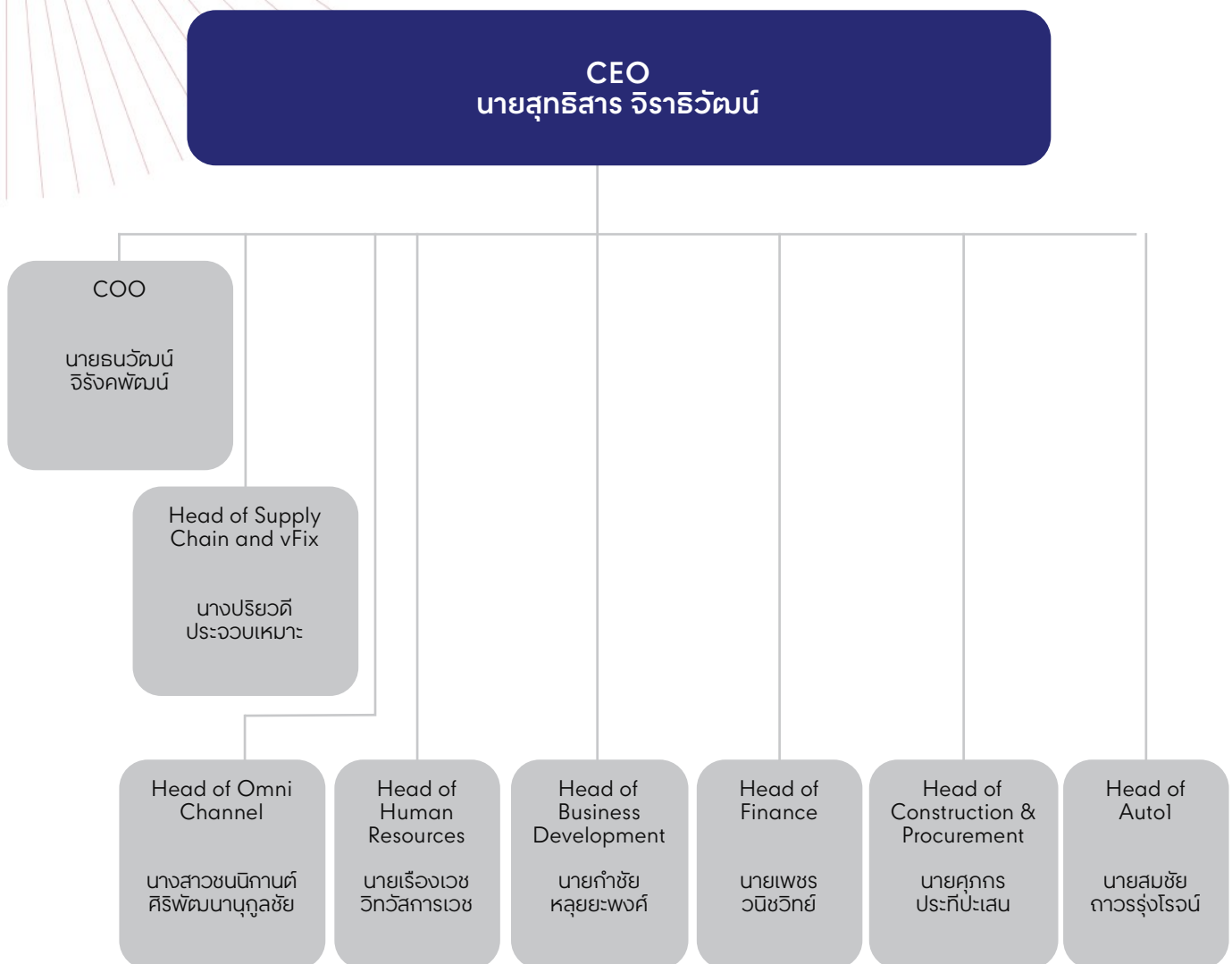
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ผู้บริหารทั้ง 5 รายของ C Trading ได้รับคำตอบแทนอื่นจากการบริหารจัดการบริษัทย่อยในกลุ่ม CMG ในประเทศไทย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



11. CTD

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CTD เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CTD จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของ CTD จำนวน 9 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 58 ล้านบาท (โดยนายสมชัย ถาวรรุ่งโรจน์ ได้รับคำตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

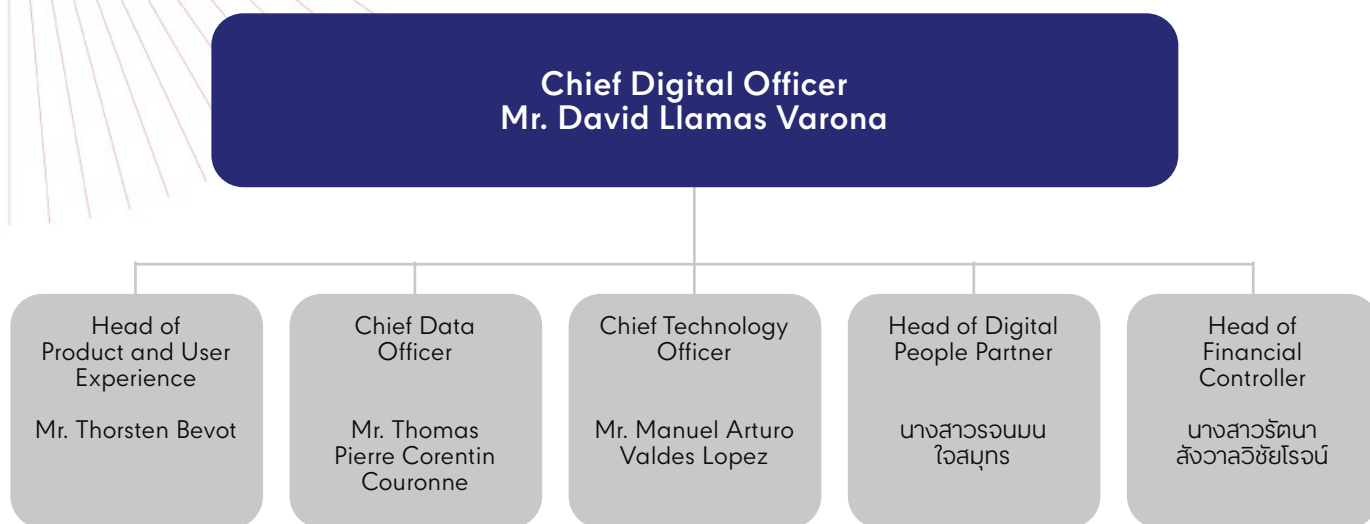
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CTD จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CTD จำนวน 9 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



12. CNGI

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CNGI เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CNGI จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของ CNGI จำนวน 5 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 54 ล้านบาท (โดย Mr. Thorsten Bevot, Mr. Thomas Pierre Corentin Couronne และ Mr. Manuel Arturo Valdes Lopez ได้รับคำตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

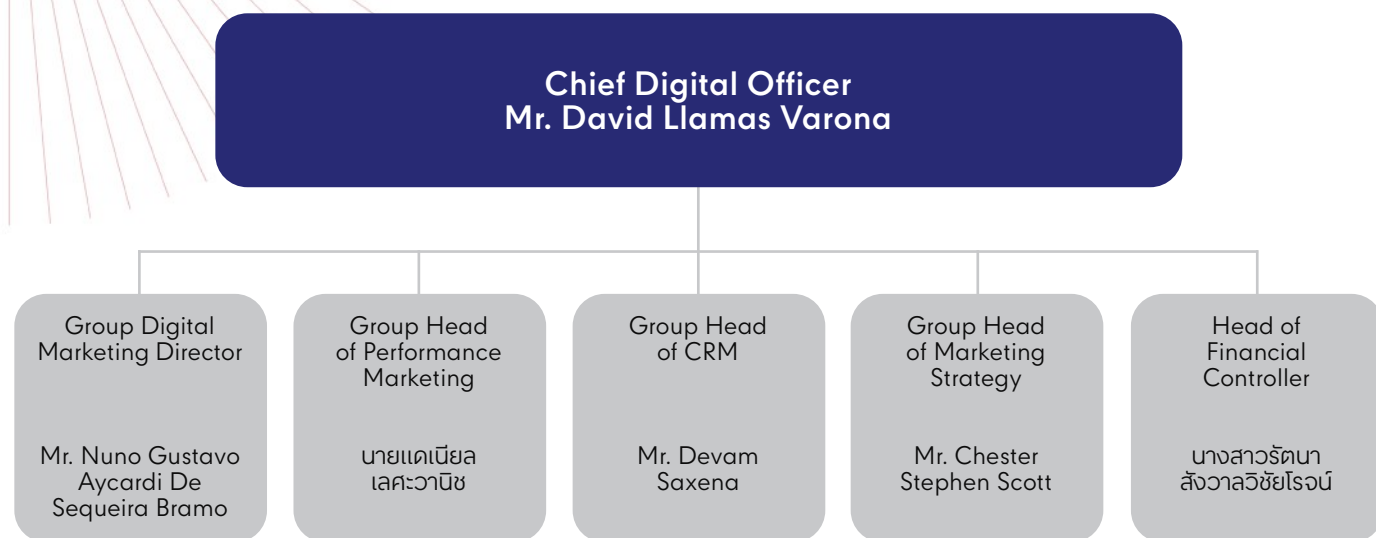
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CNGI จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CNGI จำนวน 5 ราย ตามลำดับในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



13. CGO

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CGO เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CGO จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของ CGO จำนวน 4 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 29 ล้านบาท (โดย Mr. David Llamas Varona ได้รับคำตอบแทนจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัทฯ จาก CNGI ทั้งนี้ Mr. Nuno Gustavo Aycardi De Sequeira Bramo นายเดเนียล เลคะวานิช Mr. Devam Saxena และ Mr. Chester Stephen Scott รับคำตอบแทนไม่ครบ 12 เดือนเนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

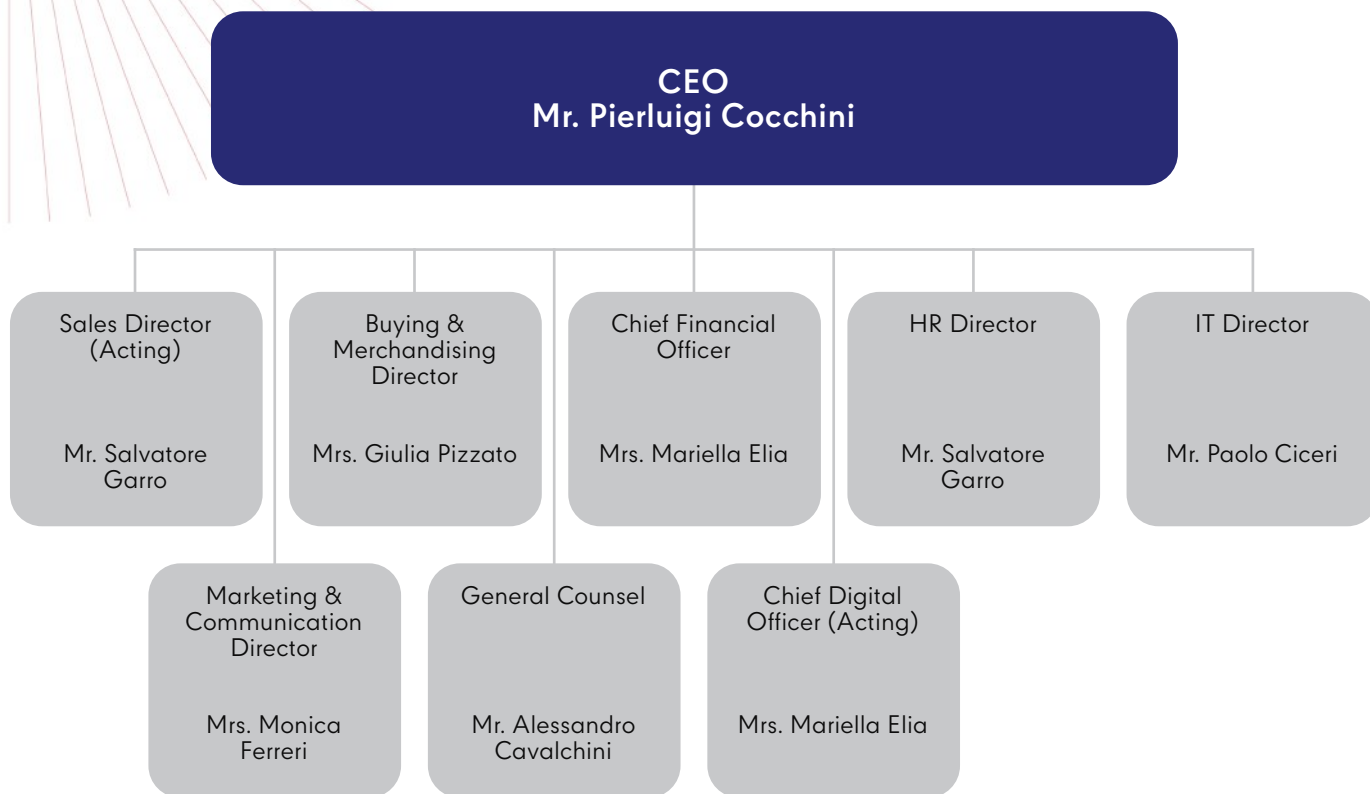
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 CGO จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CGO จำนวน 4 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



14. LR

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ LR เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 LR จ่ายคำตอบแทนผู้บริหารของ LR จำนวน 7 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 100 ล้านบาท

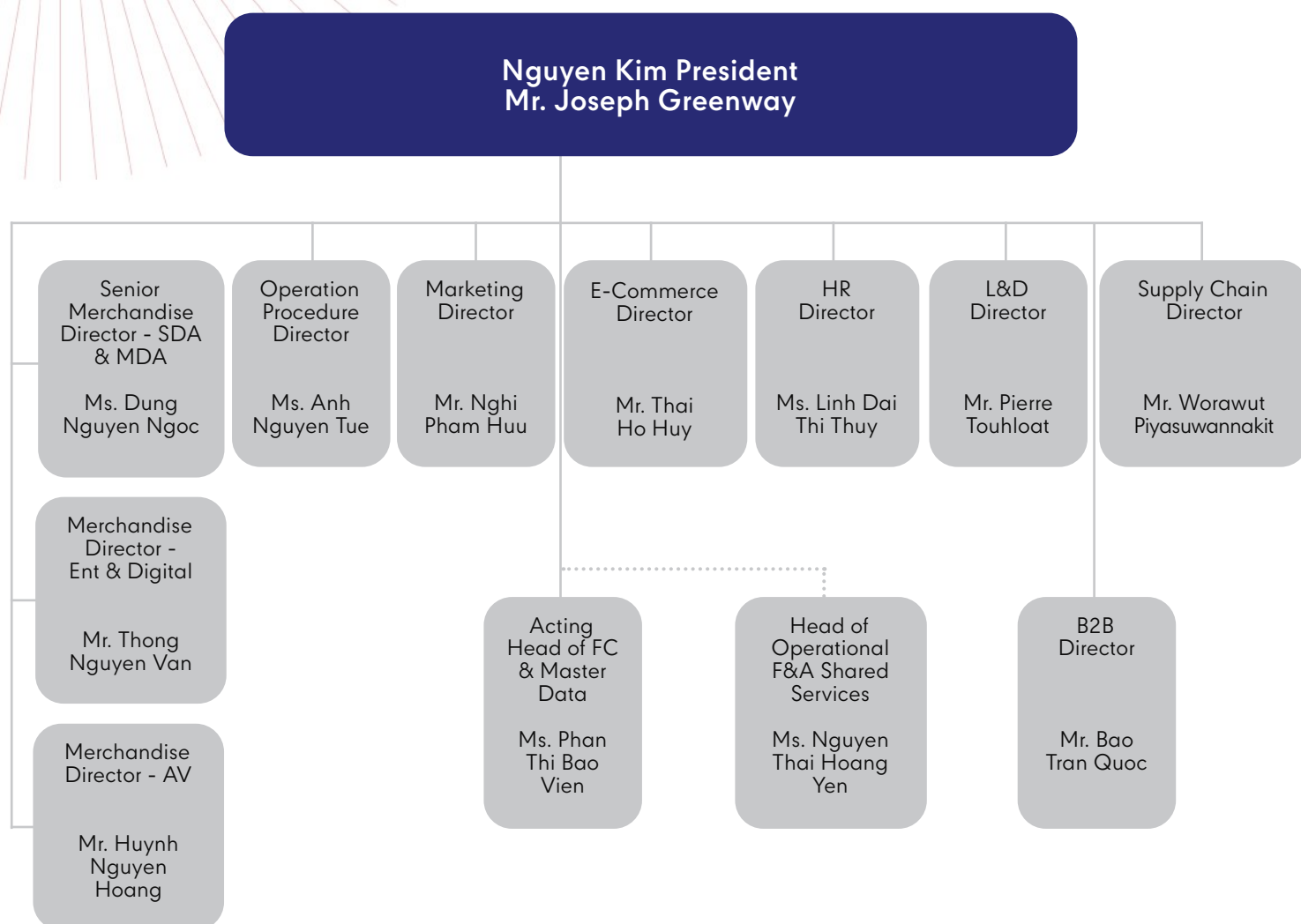
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 LR จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ LR จำนวน 7 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



15. NK Trading

วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ NK Trading เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 NK Trading ย้ายคำตอบแทนผู้บริหารของ NK Trading จำนวน 13 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 38 ล้านบาท (โดย Ms. Anh Nguyen Tue, Mr. Nghi Pham Huu และ Mr. Thai Ho Huy รับคำตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) คำตอบแทนอื่น

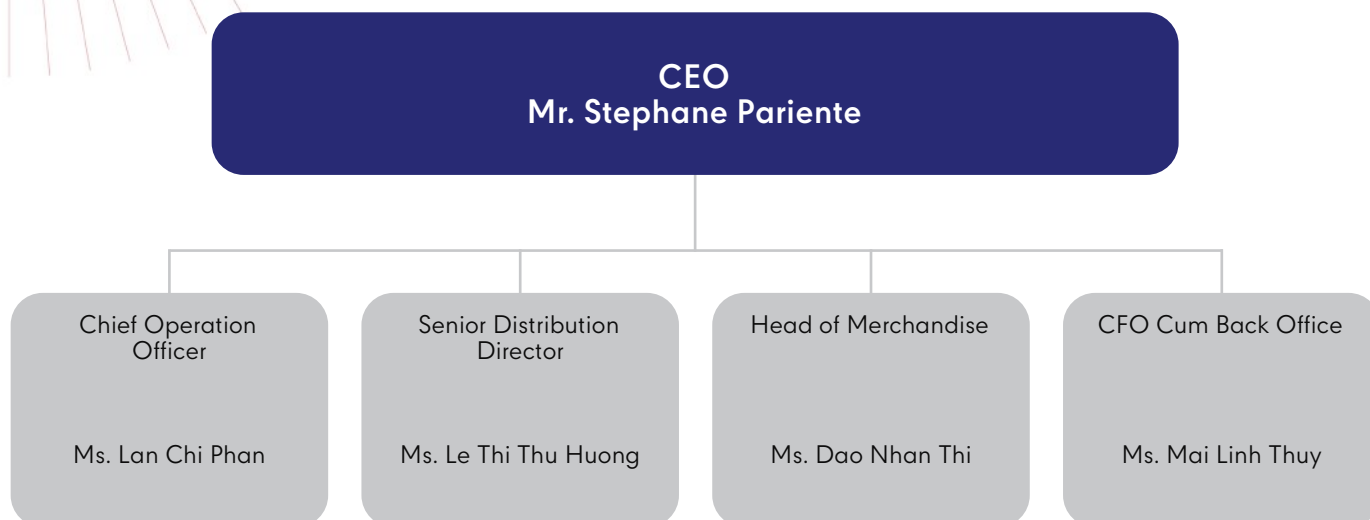
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 NK Trading ย้ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ NK Trading จำนวน 13 ราย ตามลำดับ ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



16. กลุ่มลานซี

กลุ่มลานซีมีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักที่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางที่มีการประกอบธุรกิจ จำนวน 3 บริษัท กล่าวคือ LC Investment, LC Ha Nam และ LC Trading ซึ่งอยู่ภายใต้การบริหารจัดการเดียวกัน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ LC Investment, LC Ha Nam และ LC Trading เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ผู้บริหารของ LC Investment จำนวน 5 ราย ได้รับคำตอบแทนจากการบริหารจัดการบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มลานซี ซึ่งรวมถึงและไม่จำกัดเพียง LC Investment, LC Ha Nam และ LC Trading ในรูปแบบของเงินเดือนรวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 23 ล้านบาท

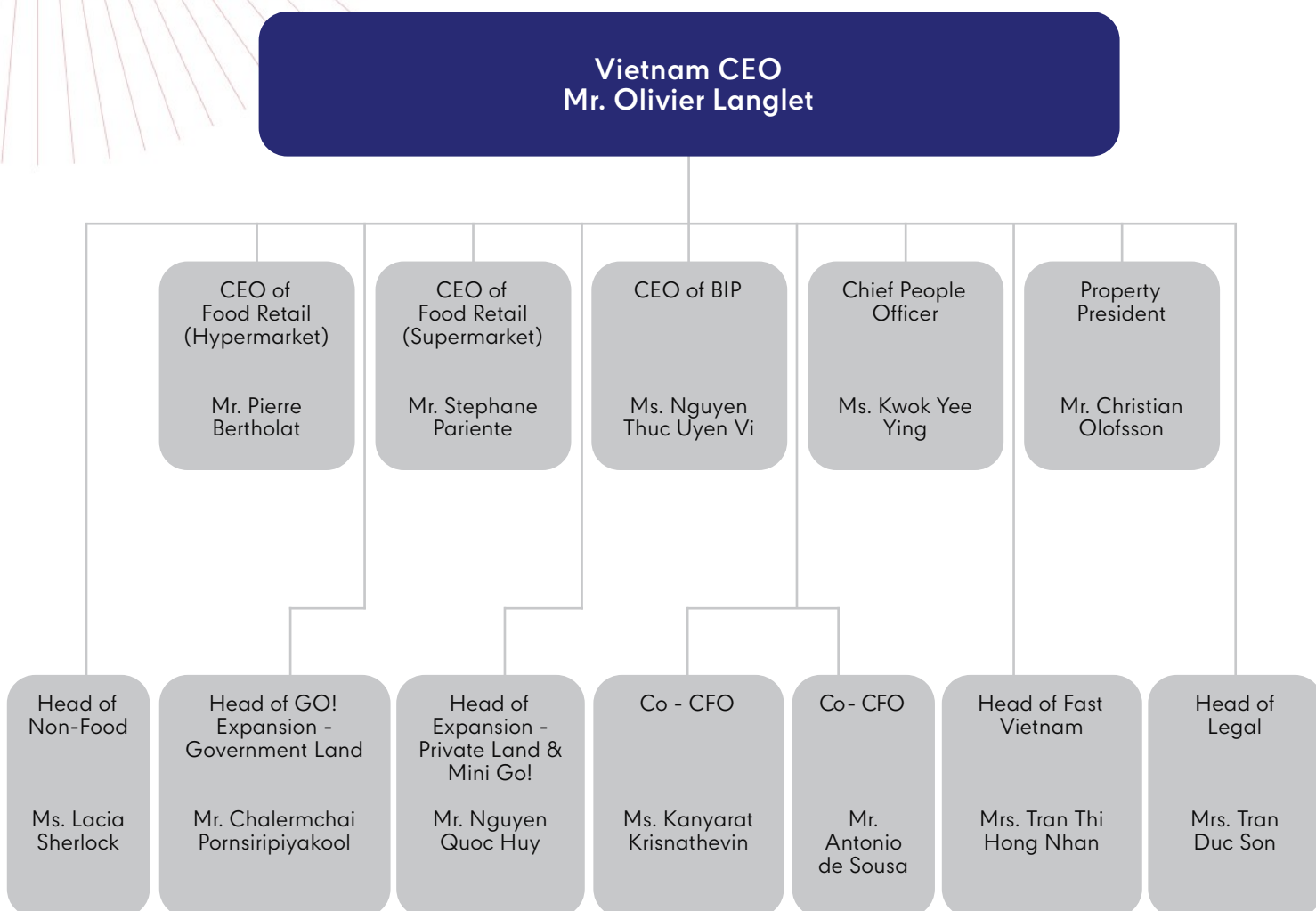
(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ผู้บริหารจำนวน 5 ราย ได้รับคำตอบแทนอื่น ๆ จากการบริหารจัดการบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มลานซี ซึ่งรวมถึงและไม่จำกัดเพียง LC Investment, LC Ha Nam และ LC Trading ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



17. กลุ่มบิกซี เวียดนาม

กลุ่มบิกซี เวียดนามมี Cap C เป็นบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางในการดำเนินธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ Cap C เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1.3

คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ผู้บริหารจำนวน 12 ราย ได้รับคำตอบแทนจากการบริหารจัดการบริษัทย่อยในกลุ่มบิกซี เวียดนามทั้งหมด ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 113 ล้านบาท (โดย Ms. Nguyen Thuc Uyen Vi, Mr. Antonio de Sousa รับคำตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี และ Mr. Olivier Langlet ได้รับคำตอบแทนจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัทฯ จาก CRC)

(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ผู้บริหารจำนวน 12 ราย ได้รับคำตอบแทนอื่น ๆ จากการบริหารจัดการบริษัทย่อยในกลุ่มบิกซี เวียดนามทั้งหมด ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น



7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน

(ก) จำนวนพนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัท มีพนักงานประจำ พนักงานชั่วคราวและพนักงานพาร์ทไทม์ จำนวนรวมทั้งสิ้น 53,585 คน โดยเป็นพนักงานประจำในประเทศไทยจำนวนมากถึง 36,852 คน ทำให้กลุ่มบริษัท เป็นหนึ่งในนายจ้างเอกชนรายใหญ่ของประเทศไทย และกลุ่มบริษัท ยังมีการจ้างพนักงานชั่วคราวและพนักงานพาร์ทไทม์เพิ่มเติมในช่วงที่ต้องการใช้พนักงานจำนวนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเดือนธันวาคมของประเทศไทย และเดือนกุมภาพันธ์ของประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังมีพนักงานของซัพพลายเออร์และผู้ให้บริการภายนอกซึ่งทำงานในร้านค้าต่าง ๆ อีกเป็นจำนวนมากถึง 27,686 คน อีกด้วย ทั้งนี้ ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2564 ที่กลุ่มบริษัท ได้มีการประกาศนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน จนถึงเดือนธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัท ไม่มีการจ้างเจ้าหน้าที่รัฐตามนิยามในมาตรา 126 ของสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) มาเป็นผู้บริหารพนักงาน และที่ปรึกษาของกลุ่มบริษัท และไม่มีการจ้างผู้บริหาร พนักงาน ไปเป็นเจ้าหน้าที่รัฐด้วยเช่นกัน

ตารางแสดงจำนวนพนักงานประจำ พนักงานชั่วคราวและพนักงานพาร์ทไทม์

วันที่ 31 ธันวาคม 2564

	ไทย	เวียดนาม	อิตาลี	จำนวนพนักงานรวม
พนักงานประจำ	36,852	12,971	1,375	51,198
พนักงานชั่วคราวและพนักงานพาร์ทไทม์	2,368	19	0	2,387

พนักงานประจำในประเทศไทย

ตารางแสดงจำนวนพนักงานประจำในประเทศไทย โดยแยกตามฝ่ายงาน ณ วันที่ตามที่ระบุ

วันที่ 31 ธันวาคม 2564

	2562	2563	2564
ฝ่ายงาน			
ปฏิบัติการ / ธุรกิจ	33,399	29,861	27,295
บริหารสินค้า	1,002	972	955
การตลาด	1,157	1,050	1,114
E-commerce / ออนไลน์ / Omni-channel	244	328	559
องค์กร ⁽¹⁾	3,078	2,253	2,462
โลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน / โรงงาน	3,361	3,723	4,467
จำนวนพนักงานรวม	42,241	38,187	36,852

⁽¹⁾ รวมถึงฝ่ายบริหารแบรนด์ ฝ่ายตกแต่งและพัฒนาร้านค้า ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายการเงินและบัญชี ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ (MIS/Technology) ฝ่ายกฎหมาย ฝ่ายบริหารกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายการสื่อสารองค์กร และความรับผิดชอบต่อสังคม และฝ่ายสำนักงานผู้บริหาร



พนักงานประจำในประเทศเวียดนาม

ตารางแสดงจำนวนพนักงานประจำในประเทศเวียดนาม โดยแยกตามฝ่ายงาน ณ วันที่ตามที่ระบุ

วันที่ 31 ธันวาคม 2564

	2562	2563	2564
ฝ่ายงาน			
ปฏิบัติการ / ธุรกิจ	12,007	11,091	10,218
บริหารสินค้า	203	153	165
การตลาด	90	89	59
E-commerce / ออนไลน์ / Omni-channel	289	230	735
องค์กร ⁽¹⁾	862	900	884
โลจิสติกส์ และห่วงโซ่อุปทาน / โรงงาน	1,475	938	910
จำนวนพนักงานรวม	14,926	13,401	12,971

⁽¹⁾ รวมถึงฝ่ายบริหารแบรนด์ ฝ่ายตกแต่งและพัฒนาร้านค้า ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายการเงินและบัญชี ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ (MIS/Technology) ฝ่ายกฎหมาย ฝ่ายบริหารกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายการสื่อสารองค์กร และความรับผิดชอบต่อสังคม และฝ่ายสำนักงานผู้บริหาร

พนักงานประจำในประเทศอิตาลี

ตารางแสดงจำนวนพนักงานประจำในประเทศอิตาลี โดยแยกตามฝ่ายงาน ณ วันที่ตามที่ระบุ

วันที่ 31 ธันวาคม 2564

	2562	2563	2564
ฝ่ายงาน			
ฝ่ายเครือข่ายร้านค้า	1,050	923	1,197
ฝ่ายจัดซื้อ	91	81	84
การตลาดและการสื่อสาร	13	12	14
E-commerce / ออนไลน์ / Omni-channel	45	41	29
องค์กร ⁽¹⁾	57	54	48
โลจิสติกส์ และห่วงโซ่อุปทาน / โรงงาน	3	3	3
จำนวนพนักงานรวม	1,258	1,114	1,375

⁽¹⁾ รวมถึงฝ่ายตกแต่งและวางแผนร้านค้า ฝ่ายธุรกิจ ฝ่ายการเงินและบัญชี ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายโลจิสติกส์ ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ ฝ่ายกฎหมาย และฝ่ายสำนักงานผู้บริหาร

กลุ่มบริษัท เชื่อว่ากลุ่มบริษัท มีกลุ่มพนักงานที่มีประสบการณ์และผ่านการฝึกฝนมาอย่างดี โดยกลุ่มบริษัท ลงทุนทรัพยากรเป็นจำนวนมากในการฝึกอบรมพนักงานและพัฒนาทักษะด้านต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงการปฐมนิเทศ และโปรแกรมการพัฒนาศักยภาพและความเป็นผู้นำ กลุ่มบริษัท เชื่อว่าค่าตอบแทนและผลประโยชน์ที่ให้กับพนักงานของบริษัท สามารถแข่งขันได้ในอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี โดยกลุ่มบริษัท ได้จัดให้มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงานบางกลุ่ม เพื่อสนับสนุนการจัดหาและรักษาพนักงาน

(ข) การเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานอย่างมีนัยสำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ในปี 2564 บริษัท มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงาน จากการที่กลุ่มบริษัท มีการเข้าซื้อกิจการบริษัท COL การหยุดการประกอบธุรกิจของกลุ่ม CMG ในประเทศมาเลเซีย และจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 จากเหตุการณ์ดังกล่าว จำนวนพนักงานไม่ได้เพิ่มขึ้นหรือลดลงจากปี 2563 อย่างมีนัยสำคัญ

**(ค) ค่าตอบแทนพนักงาน**

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นธรรมและสามารถแข่งขันได้ในตลาด รวมถึงการสร้างความมั่นคงในสายอาชีพ และมีโอกาสก้าวหน้าในอาชีพอย่างเป็นธรรม ทั้งยังจัดให้มีสวัสดิการด้านต่าง ๆ สำหรับพนักงานของบริษัทฯ ตามที่กฎหมายกำหนด เช่น ประกันสังคม และนอกเหนือจากที่กฎหมายกำหนด เช่น ค่ารักษาพยาบาล รวมทั้งเงินช่วยเหลือประเภทต่าง ๆ เช่น ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เงินช่วยเหลือกรณีบิดา มารดา หรือพนักงานเสียชีวิต ค่ากระเช้าของเยี่ยมกรณีพนักงานเจ็บป่วย เงินช่วยเหลือกรณีติดเชื้อ COVID-19 ประกันภัย COVID-19 กุณการศึกษาปริญญาโทสำหรับพนักงาน กุณการศึกษาสำหรับบุตรพนักงานและส่วนลดพนักงานสำหรับซื้อสินค้าในเครือเซ็นทรัล เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีสวัสดิการภาคสมัครใจ เช่น สหกรณ์ออมทรัพย์ กองทุนบำเหน็จบำนาญสหกรณ์ และโครงการร่วมทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้างของบริษัทฯ (Employee Joint Investment Program: EJIP) โดยรายละเอียดโครงการดูได้ในข้อ 7.4

บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนให้แก่พนักงาน รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 17,600 ล้านบาท และ 18,904 ล้านบาท สำหรับปี 2563 และรอบบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ตามลำดับ โดยค่าตอบแทนดังกล่าวอยู่ในรูปของเงินเดือน โบนัส ค่าทำงานกะ ค่าทำงานล่วงเวลา เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และค่าตอบแทนอื่น ๆ ซึ่งรวมถึงเงินบำเหน็จและกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงานในประเทศไทย การส่งเงินสมทบในจำนวนร้อยละ 25 ของเงินเดือนพนักงานในประเทศเวียดนามเข้ากองทุนประกันสังคมตามกฎหมายประเทศเวียดนาม เพื่อเป็นทุนเกษียณอายุสำหรับพนักงาน และการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพและกองทุนบำเหน็จบำนาญสำหรับพนักงานในประเทศอิตาลีตามกฎหมายประเทศอิตาลี

(ง) กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ**การคัดเลือกผู้จัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ**

บริษัทฯ สนับสนุนให้คณะกรรมการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทฯ คัดเลือกผู้จัดการกองทุนที่รับปฏิบัติตามหลักธรรมาภิบาล การลงทุนสำหรับผู้ลงทุนสถาบัน (Investment Governance Code: “I Code”) อันเป็นหลักปฏิบัติสำหรับการบริหารจัดการลงทุนตามแนวทางสากล และเป็นผู้จัดการกองทุนที่บริหารการลงทุนอย่างรับผิดชอบ โดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และหลักธรรมาภิบาลการลงทุนเป็นอย่างดี (Environmental, Social, and Governance: “ESG”) อันจะนำไปสู่การบริหารการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงผลตอบแทน และประโยชน์สูงสุดของสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทฯ ในระยะยาวเป็นสำคัญ

ในปี 2544 บริษัทฯ ได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพร่วมกับลูกจ้างตามพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ. 2530 (และที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) โดยมีบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ไทยพาณิชย์ จำกัด เป็นผู้บริหารจัดการกองทุน ภายใต้ชื่อ “กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ กลุ่มบริษัท ซีอาร์ซี”

วัตถุประสงค์การจัดตั้ง

1. เพื่อเป็นสวัสดิการสำหรับพนักงาน
2. เพื่อเป็นการส่งเสริมให้พนักงานมีการออมทรัพย์
3. เพื่อเป็นหลักประกันให้แก่พนักงาน และครอบครัวในกรณีที่พนักงานเสียชีวิต หรือออกจากงาน หรือครบอายุการทำงานตามระเบียบบริษัทฯ

ผู้มีสิทธิในการเป็นสมาชิก

พนักงานของบริษัทฯ ระดับหัวหน้าแผนก (DM) หรือเทียบเท่าที่ผ่านการทดลองงานแล้วขึ้นไป

หลักเกณฑ์

1. การนับอายุสมาชิกให้นับตั้งแต่วันแรกที่เข้าเป็นสมาชิกกองทุน
2. การหักเงินสมทบระดับหัวหน้าแผนก (DM) หรือเทียบเท่าถึงระดับผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ (VP) หักเงินสมทบส่วนของสมาชิก (พนักงาน) 3-15% ของเงินเดือน และส่วนของนายจ้าง (บริษัท) 3%
3. เจือ้นไขการได้รับเงินสมทบและผลประโยชน์ในส่วนของนายจ้าง

อายุสมาชิก	เงินสมทบรวมทั้งส่วนเฉลี่ยผลประโยชน์สุทธิ
ต่ำกว่า 3 ปี	0%
ตั้งแต่ 3 ปี ต่ำกว่า 4 ปี	30%
ตั้งแต่ 4 ปี ต่ำกว่า 5 ปี	50%
ตั้งแต่ 5 ปี ต่ำกว่า 7 ปี	70%
ตั้งแต่ 7 ปี ขึ้นไป	100%

**(จ) ข้อพิพาทด้านแรงงาน**

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทด้านแรงงานที่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา

(ฉ) นโยบายพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของทรัพยากรบุคคลที่ถือเป็นสินทรัพย์ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ และเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายเพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะและความคิดของพนักงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานในทุกด้านของพนักงานในทุกระดับอย่างต่อเนื่อง อันส่งผลให้เกิดแนวความคิดเชิงสร้างสรรค์ เพื่อเพิ่มคุณค่าเชิงนวัตกรรมให้แก่บริษัทฯ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติดังนี้

- (1) บริษัทฯ ส่งเสริมให้บุคลากรสามารถพัฒนาความรู้ความชำนาญจากการปฏิบัติงานจริง โดยจะจัดให้มีผู้ควบคุมการดำเนินงาน (Supervisor) ในแต่ละสายงานทำหน้าที่ฝึกสอนในสายงานนั้น ๆ
- (2) บริษัทฯ ส่งเสริมและดำเนินการให้มีการสัมมนาและการฝึกอบรมจากทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องให้แก่บุคลากรของบริษัทฯ ในทุกระดับตั้งแต่ระดับผู้บริหารไปจนถึงระดับปฏิบัติการ เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถและศักยภาพในการทำงาน พร้อมทั้งให้นำความรู้ที่ได้รับจากการฝึกอบรมมาปรับปรุงการดำเนินงานในบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้น
- (3) บริษัทฯ จัดให้มีการประเมินความต้องการและจำเป็นในการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ ในทุกระดับตั้งแต่ระดับผู้บริหารไปจนถึงระดับปฏิบัติการ และกำหนดขึ้นเป็นแผนพัฒนาทรัพยากรบุคคลของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการพัฒนาบริษัทฯ และเป็นการเตรียมพร้อมบุคลากรของบริษัทฯ ให้พร้อมรับกับความรับผิดชอบที่เพิ่มขึ้น ความก้าวหน้าในสายอาชีพ และความสามารถที่จะเข้ารับตำแหน่งงานที่ว่างได้
- (4) บริษัทฯ จะจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสร้างความใกล้ชิดสนิทสนม ความคุ้นเคย ความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้บริหาร และพนักงานในทุกตำแหน่งให้สามารถเพิ่มคุณภาพการทำงาน เพื่อสะท้อนการทำงานอย่างมืออาชีพส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจอย่างสูงสุด

(ช) นโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาวะแวดล้อมในการทำงาน

บริษัทฯ มีความห่วงใยต่อชีวิตและสุขภาพของบุคลากร เพื่อประโยชน์ในการวางมาตรการควบคุม กำกับดูแล และบริหารจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานอย่างเหมาะสม สำหรับป้องกัน สงวนรักษาทรัพยากรบุคคลอันเป็นกำลังสำคัญ บริษัทฯ จึงได้มีการกำหนดนโยบาย ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาวะแวดล้อมในการทำงาน อันมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2564 เป็นต้นไป โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- (1) บริษัทฯ ส่งเสริมให้บุคลากรของบริษัทฯ ปฏิบัติงานด้วยความปลอดภัย
- (2) บริษัทฯ สนับสนุน โดยจัดหาเครื่องมือ อุปกรณ์ ความปลอดภัย ให้เพียงพอกับสภาพงาน
- (3) บริษัทฯ ส่งเสริม สนับสนุนให้บุคลากรของบริษัทฯ ตระหนักถึงอันตรายต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในขณะทำงาน หรือปฏิบัติงานให้กับบริษัท
- (4) บริษัทฯ แนะนำ ชี้แจงให้ทราบถึงสาเหตุ และวิธีป้องกันเพื่อให้เกิดความปลอดภัยในการทำงาน
- (5) บริษัทฯ กำหนดให้มีคณะกรรมการความปลอดภัย อาชีวอนามัย สภาพแวดล้อมในการทำงาน เพื่อวางแผน และโครงการเกี่ยวกับความปลอดภัย ตลอดจนบริหาร และพัฒนาแผนงาน
- (6) บริษัทฯ กำหนดให้ผู้บังคับบัญชาทุกคนมีหน้าที่ ดูแล กำกับ รับผิดชอบ ในเรื่องความปลอดภัยอาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานของผู้ใต้บังคับบัญชา และบุคลากรของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎ ระเบียบ ข้อบังคับที่บริษัทฯ ได้กำหนด โดยถือปฏิบัติอย่างเคร่งครัด
- (7) บริษัทฯ กำหนดให้มีมาตรการ ระเบียบ ข้อกำหนด หรือแนวปฏิบัติใด ๆ หรือคู่มือปฏิบัติในการเสริมสร้างความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานของบุคลากรของบริษัทฯ อย่างเหมาะสมเพื่อป้องกันการสูญเสียที่อาจมีขึ้น
- (8) บริษัทฯ กำหนดให้มีการเปิดเผยการดำเนินการ มาตรการ ระเบียบ ข้อกำหนด แนวปฏิบัติใด ๆ คู่มือปฏิบัติ และนโยบายที่เกี่ยวกับความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานของบุคลากรของบริษัทฯ ให้สามารถเข้าถึงได้โดยง่าย
- (9) บริษัทฯ กำหนดให้คณะกรรมการความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน มีหน้าที่ กำกับ ดูแลการปฏิบัติตามมาตรการที่กำหนดไว้ข้างต้น เพื่อให้การดำเนินงานตามแนวนโยบายนี้ และระเบียบ ข้อกำหนด หรือแนวปฏิบัติใด ๆ เกี่ยวกับความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานเป็นไปตามมาตรฐาน หรือตามที่กฎหมายบัญญัติไว้อย่างเคร่งครัด
- (10) บริษัทฯ กำหนด กรณีมีการฝ่าฝืนมาตรการ ระเบียบ ข้อกำหนด หรือแนวปฏิบัติใด ๆ หรือคู่มือปฏิบัติในการเสริมสร้างความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานให้รายงานต่อผู้บังคับบัญชา และหัวหน้าฝ่ายทรัพยากรบุคคล หัวหน้าฝ่ายป้องกันการสูญเสีย (Head of Loss Prevention) และดำเนินการตามข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงานของบริษัทฯ โดยทันที



7.6 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

7.6.1 รายชื่อผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชีเลขานุการบริษัท หัวหน้างานตรวจสอบภายใน หัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของ บริษัท (Compliance)

ผู้ควบคุมดูแลการทำบัญชี

นายยิ่งใหญ่ เอี่ยมครอง ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่ง ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการการเงินและบัญชี รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชีของบริษัท ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2561 โดยมีคุณสมบัติปรากฏตามเอกสารแนบ 1 ของเอกสารฉบับนี้

เลขานุการบริษัท

นางงามจิต เกียรติธนาวิทย์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานเลขานุการบริษัท ได้รับแต่งตั้งเป็นเลขานุการบริษัท โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2562 เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2562 โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 21 พฤษภาคม 2562 เป็นต้นไป โดยมีคุณสมบัติปรากฏตาม เอกสารแนบ 1 ของเอกสารฉบับนี้

หัวหน้างานตรวจสอบภายใน

นายพิสุจน์ สุขแสงทิพย์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานตรวจสอบภายใน ได้รับแต่งตั้งเป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน ตั้งแต่วันที่ 28 มีนาคม 2562 โดยมีคุณสมบัติปรากฏตามเอกสารแนบ 3 ของเอกสารฉบับนี้

หัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของ บริษัท (Compliance)

นางลศนันท์ สีสานณี ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานการกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance Unit) ได้รับแต่งตั้งเป็นหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของ บริษัท ตั้งแต่วันที่ 5 ตุลาคม 2563 เพื่อกำหนดหน้าที่ในการกำกับดูแลบุคลากรและหน่วยงานภายใน บริษัท ให้มีการปฏิบัติหน้าที่หรือปฏิบัติงานเป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องทั้งจากภายในและภายนอก บริษัท ภายในประเทศและต่างประเทศอย่างเคร่งครัด และสอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance) โดยมีคุณสมบัติปรากฏตามเอกสารแนบ 3 ของเอกสารฉบับนี้

7.6.2 หัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์และข้อมูลเพื่อการติดต่อ

ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้ที่สนใจสามารถติดต่อส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์เพื่อสอบถามข้อมูลของ บริษัท โดยจดหมายหรือติดต่อด้วยตนเองได้โดยตรงตามช่องทาง ดังนี้

นางสาวรังสิริชต์ พรสุธี
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานนักลงทุนสัมพันธ์
บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (สำนักงานใหญ่)
เลขที่ 22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน
กรุงเทพมหานคร 10330
เบอร์โทรศัพท์ : +662 650 3600 ต่อ 1563-1564
อีเมล : ir@central.co.th

7.6.3 ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี และสำนักงานสอบบัญชี

ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee)

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัท และบริษัทย่อย จ่ายค่าตอบแทน จากการสอบบัญชีให้แก่ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด จำนวน 26.7 ล้านบาท บริษัทกลุ่มเคพีเอ็มจีในต่างประเทศจำนวน 14.1 ล้านบาท และบริษัทสอบบัญชีอื่นจำนวน 3.9 ล้านบาท

ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee)

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัท และบริษัทย่อยได้จ่ายค่าบริการอื่น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นค่าบริการสำหรับการจัดทำรายงานตามข้อกำหนดด้านภาษีให้แก่ บริษัท สำนักภาษี เคพีเอ็มจี ภูมิไชย จำกัด จำนวน 0.1 ล้านบาท และให้แก่บริษัทในกลุ่ม เคพีเอ็มจีในต่างประเทศจำนวน 2.6 ล้านบาท และบริษัทอื่นในต่างประเทศ จำนวน 20.9 ล้านบาท



8

รายงานผลการดำเนินงานสำคัญ ด้านการกำกับดูแลกิจการ





8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

8.1.1 การสรรหา พัฒนา และการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

1. การสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูง

ในการคัดเลือกกรรมการและผู้บริหารระดับสูง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจะพิจารณาคู่มือที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตรของกรรมการบริษัท ซึ่งเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดและตาม Skill Matrix ที่บริษัท ได้กำหนดให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท รวมถึงพิจารณาจากความหลากหลายของคุณสมบัติ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา สัญชาติ หรือประเทศต้นกำเนิด เป็นต้น (Board Diversity) เพื่อเป็นการส่งเสริมความเสมอภาคและบริหารจัดการเลือกปฏิบัติโดยไม่เป็นธรรม ซึ่งทำให้คณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูงสามารถให้ความเห็นในมุมมองที่กว้างขึ้น และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน โดยปัจจุบันบริษัท มีกรรมการที่เป็นเพศหญิง 3 คน ซึ่งมีส่วนช่วยให้คณะกรรมการมีมุมมองที่หลากหลาย

Skill Matrix ที่บริษัท ได้กำหนดให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท มีดังนี้

- (1) การบริหารและจัดการองค์กรขนาดใหญ่
- (2) เศรษฐกิจ การลงทุน การกำหนดนโยบาย และการวางแผนกลยุทธ์
- (3) การบริหารความเสี่ยงและการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ
- (4) การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์
- (5) การกำกับดูแลกิจการ และ CSR
- (6) การบัญชี
- (7) การเงิน การภาษีอากร
- (8) เทคโนโลยีสารสนเทศ
- (9) กฎหมาย กฎระเบียบบริษัทจดทะเบียน
- (10) การตลาด การประชาสัมพันธ์
- (11) Digital / Online
- (12) ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท

และสำหรับการคัดเลือกกรรมการนั้นคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน จะพิจารณาใช้ฐานข้อมูลกรรมการ (Director Pool) จาก IOD ในการสรรหากรรมการใหม่ และพิจารณาเรื่องการดำรงตำแหน่งของบุคคลที่จะเสนอชื่อเป็นกรรมการในบริษัท จะต้องไม่ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนรวมแล้วเกินกว่า 5 บริษัท ในกรณีกรรมการอิสระจะต้องมีคุณสมบัติ กรรมการอิสระตามที่กฎหมายกำหนด และหากเป็นกรรมการรายเดิมที่ต้องดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระต่อเนื่องมาแล้ว ไม่เกิน 9 ปี

เมื่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ได้พิจารณาอย่างครบถ้วนละเอียดรอบคอบแล้วจะนำเสนอชื่อบุคคลดังกล่าวต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณา โดยคณะกรรมการบริษัท จะพิจารณากลับกรองด้วยความละเอียดรอบคอบ ระมัดระวัง เพื่อให้มั่นใจว่าบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อให้แต่งตั้งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารระดับสูงมีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับธุรกิจของบริษัท เพื่อบูมิต่างตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารระดับสูง หรือเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาคัดเลือกต่อไป

ในการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งกรรมการในที่ประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ ให้ผู้ถือหุ้นใช้บัตรลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล โดยให้ผู้ถือหุ้นลงคะแนนเสียงทั้งหมดที่ตนมีอยู่เลือกบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อเป็นกรรมการเป็นรายบุคคล

การสรรหากรรมการอิสระ

นอกจากนี้ ในการสรรหากรรมการอิสระ บริษัทฯ พิจารณาคู่มือที่มีคุณสมบัติของกรรมการอิสระดังนี้

คุณสมบัติของกรรมการอิสระ

- (ก) ถือหุ้นไม่เกินร้อยละศูนย์จุดห้า (0.5) ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้น ๆ ด้วย
- (ข) ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ



เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าว ไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการหรือที่ปรึกษาของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ

- (ค) ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตหรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้องและบุตรรวมทั้งคู่สมรสของบุตรของกรรมการรายอื่น ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมหรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
- (ง) ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสอง (2) ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจดังกล่าว รวมถึงการทำรายการทางการเงินที่กระทำเป็นปกติ เพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือให้เช่า อสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงินด้วยการรับหรือให้กู้ยืมค้ำประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติการณ์อื่นใดในทำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทฯ หรือคู่สัญญา มีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่ง ตั้งแต่ร้อยละสาม (3) ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ หรือตั้งแต่ยี่สิบ (20) ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ทั้งนี้ การคำนวณภาระหนี้ดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศ คณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยอนุโลมสำหรับการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าว ให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่างหนึ่ง (1) ปี ก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน

- (จ) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้น รายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสอง (2) ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง
- (ฉ) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใด ๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่าสอง (2) ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสอง (2) ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง
- (ช) ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่
- (ซ) ไม่เป็นบุคคลซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละหนึ่ง (1) ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
- (ณ) ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

ทั้งนี้ในรอบระยะเวลาบัญชีที่ผ่านมา ไม่มีการฝ่าฝืนการอิสระท่านใดมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจหรือการให้บริการทางวิชาชีพกับบริษัทฯ



2. การพัฒนากรรมการ

ในปี 2564 บริษัทฯ ได้จัดการอบรมและส่งเสริมการเข้าร่วมการอบรมหลักสูตรต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	หลักสูตรการอบรม	องค์กรที่จัด	วันที่
ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล	• การบรรยาย เรื่อง โครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	CRC	25 มีนาคม 2564
นายสุกฤษเกียรติ จิราธิวัฒน์	• การบรรยาย เรื่อง โครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	CRC	25 มีนาคม 2564
นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์ *	• Economic Outlook 2021	บมจ. เซ็นทรัลพัฒนา	28 กันยายน 2564
นางปรารถนา มงคลกุล	• หลักสูตร Director Leadership Certification Program (DLCP) รุ่น 2/2564	IOD	ตุลาคม 2564
	• หลักสูตร Ethical Leadership Program (ELP) รุ่น 21/2564	IOD	19 กุมภาพันธ์ 2564
	• หลักสูตร Board Nomination and Compensation Program (BNCP) 12/2564	IOD	พฤศจิกายน 2564
	• การบรรยาย เรื่อง โครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	CRC	25 มีนาคม 2564
ดร.อรรชกา สีบุญเรือง *	• หลักสูตร Ethical Leadership Program (ELP) รุ่น 23/2564	IOD	19 กรกฎาคม 2564
	• Financial Statements for Directors (FSD) 44/2564	IOD	พฤศจิกายน 2564
	• หลักสูตร Director Leadership Certification Program (DLCP) รุ่น 2/2564	IOD	ตุลาคม 2564
นางภักรีญา เบญจพลชัย	• หลักสูตร Director Leadership Certification Program (DLCP) รุ่น 0/2564	IOD	เมษายน 2564
	• หลักสูตร Advanced Audit Committee Program (AACP) รุ่นที่ 42/2564	IOD	ตุลาคม-พฤศจิกายน 2564
	• การบรรยาย เรื่อง โครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	CRC	25 มีนาคม 2564
นายสมพงษ์ ตัณฑพากย์	• หลักสูตร Ethical Leadership Program (ELP) รุ่น 23/2564	IOD	19 กรกฎาคม 2564
	• การบรรยาย เรื่อง โครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	CRC	25 มีนาคม 2564
นายครรชิต บุณจินดา	• หลักสูตร Director Leadership Certification Program (DLCP) รุ่น 0/2564	IOD	เมษายน 2564
	• การบรรยาย เรื่อง โครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	CRC	25 มีนาคม 2564
ศ.ดร.สุกฤษพันธ์ จิราธิวัฒน์	• การบรรยาย เรื่อง โครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	CRC	25 มีนาคม 2564
นางยุวดี จิราธิวัฒน์	• หลักสูตร Ethical Leadership Program (ELP) รุ่น 21/2564	IOD	19 กุมภาพันธ์ 2564
นายสุกฤษลักษณ์ จิราธิวัฒน์	• การบรรยาย เรื่อง โครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	CRC	25 มีนาคม 2564



รายชื่อกรรมการ	หลักสูตรการอบรม	องค์กรที่จัด	วันที่
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	• หลักสูตร Advanced Audit committee Program (AACP) รุ่นที่ 39/2564 • การบรรยาย เรื่อง โครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	IOD CRC	มกราคม-กุมภาพันธ์ 2564 25 มีนาคม 2564
นายกศ จิราธิวัฒน์	• หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่น 188/2564	IOD	8 พฤศจิกายน 2564
นายพิชัย จิราธิวัฒน์	• การบรรยาย เรื่อง โครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	CRC	25 มีนาคม 2564
นายณัฐ โทกทรัพย์	• หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 313/2564 • หลักสูตร Ethical Leadership Program (ELP) รุ่น 21/2564 • การบรรยาย เรื่อง โครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	IOD IOD CRC	ตุลาคม-พฤศจิกายน 2564 19 กุมภาพันธ์ 2564 25 มีนาคม 2564

* คุณสุกฤษฎิ์ จิราธิวัฒน์ ได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการ เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2564

* ดร.อรรชกา สีบุญเรือง ลาออกจากกรรมการเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2564

3. การประเมินผลการปฏิบัติงานที่ของคณะกรรมการ และผู้บริหารสูงสุด

การประเมินผลคณะกรรมการ

ในปี 2564 คณะกรรมการบริษัท ได้จัดทำ การประเมินตนเองสำหรับผลการปฏิบัติงานปี 2564 โดยใช้แบบประเมินตนเอง ซึ่งคณะกรรมการบริษัท เป็นผู้ปฏิบัติ ประกอบด้วย การประเมินผลคณะกรรมการรายคณะ การประเมินผลคณะกรรมการรายบุคคล และการประเมินผลคณะกรรมการชุดย่อย ดังนี้

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายคณะ

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการแบบรายคณะแบ่งการประเมินเป็น 6 หัวข้อ

- (1) โครงสร้างและคุณสมบัติ
- (2) บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบ
- (3) การประชุม
- (4) การทำหน้าที่
- (5) ความสัมพันธ์กับฝ่ายจัดการ
- (6) การพัฒนาตนเองและการพัฒนาผู้บริหาร

โดยมีกระบวนการในการประเมินดังนี้

1. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการแบบประเมินและนำเสนอคณะกรรมการบริษัท อนุมัติแบบประเมิน
2. คณะกรรมการบริษัท ดำเนินการประเมินผลรายคณะปีละ 1 ครั้ง
3. เลขานุการบริษัท รวบรวมแบบประเมินจากคณะกรรมการและสรุปผลเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท พิจารณา
4. เลขานุการบริษัท ประสานงานในการนำผลการประเมินไปพัฒนาในด้านต่าง ๆ

โดยผลการประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการสำหรับปี 2564 มีคะแนนเฉลี่ยที่ร้อยละ 98

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายบุคคล

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการแบบรายบุคคลแบ่งการประเมินเป็น 3 หัวข้อ

- (1) จรรยาบรรณและการปฏิบัติหน้าที่กรรมการ
- (2) การกำหนดกลยุทธ์ การกำกับดูแลและติดตามการดำเนินงาน
- (3) ความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย



โดยมีกระบวนการในการประเมินดังนี้

1. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนพิจารณาแบบประเมินและนำเสนอคณะกรรมการบริษัท อนุมัติแบบประเมิน
2. คณะกรรมการบริษัท ดำเนินการประเมินผล โดยการประเมินตนเองปีละ 1 ครั้ง
3. เลขานุการบริษัท รวบรวมแบบประเมินจากคณะกรรมการและสรุปผลเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท พิจารณา

โดยผลการประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายบุคคลสำหรับปี 2564 มีคะแนนเฉลี่ยที่ร้อยละ 96

การประเมินผลการปฏิบัติงานของ คณะกรรมการชุดย่อย

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อย มีกระบวนการและหลักเกณฑ์ในการประเมินดังนี้

- (1) คณะกรรมการชุดย่อยแต่ละชุดพิจารณาจัดทำแบบประเมินโดยครอบคลุมเนื้อหาเกี่ยวกับโครงสร้างการประชุมและการปฏิบัติหน้าที่ของแต่ละคณะและนำเสนอคณะกรรมการบริษัท อนุมัติ โดยผ่านคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
- (2) คณะกรรมการชุดย่อยดำเนินการประเมินตนเองปีละ 1 ครั้ง
- (3) เลขานุการคณะกรรมการชุดย่อยรวบรวมแบบประเมินจากกรรมการและสรุปผล เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการชุดย่อย ก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัท พิจารณา

โดยผลการประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อยสำหรับปี 2564 สำหรับ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน และคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน มีคะแนนเฉลี่ยที่ร้อยละ 100, 93, 98 และ 98 (ตามลำดับ)

การประเมินผลผู้บริหารสูงสุด

บริษัท มีการประเมินผลผู้บริหารสูงสุดเป็นประจำทุกปี โดยประเมินตามผลการปฏิบัติงานและนำผลการประเมินไปกำหนดคำตอบแทนของผู้บริหารสูงสุด ซึ่งหลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินมีดังนี้

หลักเกณฑ์การประเมิน KPI

- ดัชนีชี้วัดความสำเร็จด้านการเงิน
- ดัชนีชี้วัดความสำเร็จด้านการบริหารงาน การขยายงาน หรือริเริ่มสิ่งใหม่ ๆ เพื่อการเติบโตของบริษัท ความพึงพอใจของลูกค้า ประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน และผลการประเมินด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีและการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- ดัชนีชี้วัดความสำเร็จด้านการบริหารงานบุคคล เช่น ความผูกพันของพนักงาน

กระบวนการประเมิน

ช่วงต้นปีผู้บริหารสูงสุดของบริษัท จะตกลงหลักเกณฑ์ในการประเมิน (KPI) ร่วมกับคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน และนำเสนอคณะกรรมการบริษัท อนุมัติ และทำการประเมินตนเองในช่วงสิ้นปีเพื่อนำเสนอคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน พิจารณาให้ความเห็นชอบและนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัท พิจารณาอนุมัติผลการประเมินการปฏิบัติงาน

8.1.2 การเข้าร่วมประชุม และการจ่ายคำตอบแทนกรรมการรายบุคคล

การประชุมคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย

บริษัท มีแนวปฏิบัติให้กรรมการทั้งคณะเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัท ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของการประชุมทั้งปี และในการเข้าร่วมประชุมของกรรมการทุกคนมีสัดส่วนการเข้าร่วมประชุมไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของการประชุมทั้งปี

ในปี 2564 มีการประชุมคณะกรรมการบริษัท ทั้งสิ้น 10 ครั้ง โดยเป็นรูปแบบปกติ (In-person) 3 ครั้ง และผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (e-Meeting) 7 ครั้ง โดยสัดส่วนการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท มีกรรมการทุกคนเข้าร่วมประชุมครบทุกครั้ง คิดเป็นร้อยละ 100



กรรมการบริษัท	ตำแหน่งกรรมการและ กรรมการชุดย่อย	การประชุม						
		สามัญผู้ถือหุ้น	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการนโยบาย ความเสี่ยง	คณะกรรมการสรรหาและ พิจารณาตอบแทน	คณะกรรมการบริหาร	คณะกรรมการบริษัทและ การพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
1. ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล	ประธานกรรมการ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
2. นายสุกฤษฎีชัย จิราธิวัฒน์ ⁽¹⁾	รองประธานกรรมการ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
3. นายสุกฤทัยเกียรติ จิราธิวัฒน์	รองประธานกรรมการ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
4. นายสุกฤษฎีธรรม จิราธิวัฒน์ ⁽²⁾	กรรมการ	-	-	-	-	-	-	-
5. นางปรารถนา มงคลกุล	กรรมการอิสระ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
	ประธานกรรมการ ตรวจสอบ	-	-	13/13	-	-	-	-
6. นางภักทิฐยา เบญจพลชัย	กรรมการอิสระ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
	กรรมการตรวจสอบ	-	-	13/13	-	-	-	-
	ประธานกรรมการ บริษัทภิบาล และ การพัฒนาเพื่อ ความยั่งยืน	-	-	-	-	-	-	4/4
	กรรมการนโยบาย ความเสี่ยง	-	-	-	6/6	-	-	-
7. ดร.อรรชกา สีบุญเรือง ⁽³⁾	กรรมการอิสระ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
	ประธานกรรมการ สรรหา และพิจารณา ค่าตอบแทน	-	-	-	-	4/4	-	-
	กรรมการบริษัทภิบาล และการพัฒนาเพื่อ ความยั่งยืน	-	-	-	-	-	-	4/4
8. นายสมพงษ์ ตัณฑพาทย์	กรรมการอิสระ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
	กรรมการตรวจสอบ	-	-	13/13	-	-	-	-
	กรรมการสรรหา และ พิจารณาตอบแทน	-	-	-	-	4/4	-	-
9. นายครรชิต บุณะจินดา	กรรมการอิสระ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
	ประธานกรรมการ นโยบายความเสี่ยง	-	-	-	6/6	-	-	-
10. ศ.ดร.สุกฤษพันธ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
	กรรมการสรรหา และ พิจารณาตอบแทน	-	-	-	-	4/4	-	-



กรรมการบริษัท	ตำแหน่งกรรมการและกรรมการชุดย่อย	การประชุม						
		สามัญผู้ถือหุ้น	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการนโยบายความเสียง	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	คณะกรรมการบริหาร	คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
11. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
	กรรมการบริหาร	-	-	-	-	-	13/13	-
12. นายสุกฤษณ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
13. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
	กรรมการนโยบายความเสียง	-	-	-	6/6	-	-	-
14. นายทศ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
	ประธานกรรมการบริหาร	-	-	-	-	-	13/13	-
	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	-	-	-	-	4/4	-	-
15. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
	กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	-	-	-	-	-	-	4/4
16. นายณัฐ โทศกรพิชัย	กรรมการ	1/1	10/10	-	-	-	-	-
	กรรมการบริหาร	-	-	-	-	-	13/13	-
	กรรมการนโยบายความเสียง	-	-	-	6/6	-	-	-
	กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	-	-	-	-	-	-	4/4

หมายเหตุ:

(1) นายสุกฤษณ์ จิราธิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการ และกรรมการบริษัท มีผลวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564

(2) นายสุกฤษณ์ จิราธิวัฒน์ ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท มีผลวันที่ 21 ธันวาคม 2564 ซึ่งยังไม่มีการเข้าประชุม

(3) ดร.อรรชกา สีบุญเรือง ลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท มีผลเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2564

คำตอบแทนคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย

หลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนกรรมการ

คณะกรรมการบริษัท ได้แต่งตั้งคณะกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน เพื่อทำหน้าที่สรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการชุดย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูงของบริษัท รวมทั้งพิจารณารูปแบบ และหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการ กรรมการชุดย่อย ซึ่งประกอบด้วย กรรมการตรวจสอบ กรรมการนโยบายความเสียง กรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน คณะกรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ



ผู้บริหารระดับสูง โดยพิจารณาให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประกอบการ และปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันหรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ เพื่อเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และ / หรือนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ

ในปี 2564 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2564 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2564 ได้มีมติเห็นชอบหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนรายไตรมาส และค่าเบี้ยประชุมประจำปี 2564 และที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2564 ได้มีมติอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนสำหรับปี 2564 ของกรรมการบริษัทฯ และกรรมการชุดย่อยต่าง ๆ จำนวนไม่เกิน 20.5 ล้านบาท ซึ่งเป็นวงเงินที่เพิ่มจากปี 2563 จำนวน 0.5 ล้านบาท โดยส่วนหนึ่งมาจากประมาณการค่าตอบแทนที่เพิ่มจากคณะกรรมการบริษัท และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้งในการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 11/2563 เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2563 ซึ่งเป็นอัตราเท่ากับปี 2563 โดยค่าตอบแทนสำหรับปี 2564 ประกอบด้วยค่าตอบแทนประจำรายไตรมาส เบี้ยประชุมรายครั้ง และเงินโบนัส (ถ้ามี) ดังนี้

ค่าตอบแทนรายไตรมาสและค่าเบี้ยประชุม

ตำแหน่ง	ค่าตอบแทนรายไตรมาส (บาท)	เบี้ยประชุม (บาท / ครั้ง / คน)
คณะกรรมการบริษัท		
ประธานกรรมการ	225,000	85,000
กรรมการ	85,000	42,000
คณะกรรมการตรวจสอบ		
ประธานกรรมการตรวจสอบ	133,000	65,000
กรรมการตรวจสอบ	103,000	50,000
คณะกรรมการบริหาร		
ประธานกรรมการบริหาร	ไม่มี	ไม่มี
กรรมการบริหาร	ไม่มี	ไม่มี
คณะกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน		
ประธานกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน	ไม่มี	35,000
กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	ไม่มี	30,000
คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง		
ประธานกรรมการนโยบายความเสี่ยง	ไม่มี	35,000
กรรมการนโยบายความเสี่ยง	ไม่มี	30,000
คณะกรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน		
ประธานกรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	ไม่มี	35,000
กรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	ไม่มี	30,000

ทั้งนี้ กรรมการที่เป็นผู้บริหาร หรือพนักงานของบริษัทฯ จะไม่ได้รับค่าตอบแทนประจำรายไตรมาส หรือค่าเบี้ยประชุมในตำแหน่งของกรรมการชุดย่อยต่าง ๆ ของบริษัทฯ และกรรมการตรวจสอบจะไม่ได้รับค่าตอบแทนประจำรายไตรมาสในฐานะของกรรมการบริษัทฯ

โบนัสกรรมการ

บริษัทฯ อาจจ่ายเงินโบนัสกรรมการบริษัทได้ โดยให้คณะกรรมการบริษัทฯ เป็นผู้พิจารณากำหนดเงื่อนไข รายละเอียด และอัตรา การจ่ายเงินโบนัสตามความเหมาะสมโดยขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยสำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 เงินโบนัสจะจ่ายให้แก่กรรมการตามผลการปฏิบัติงาน และการมีส่วนร่วมในการประชุม ทั้งนี้ กรรมการบริษัทฯ ที่เป็นผู้บริหารหรือพนักงานของบริษัทฯ จะไม่ได้รับเงินโบนัสกรรมการ



คำตอบแทนอื่น

-ไม่มี-

คำตอบแทนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2564 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ ได้จ่ายคำตอบแทนประจำไตรมาส ค่าเบี้ยประชุมให้แก่กรรมการเป็นจำนวนรวมทั้งสิ้นประมาณ 15.62 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน ในปี 2564 คณะกรรมการได้รับคำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน ดังนี้

กรรมการบริษัท	ตำแหน่งกรรมการและกรรมการชุดย่อย	โบนัส ⁽⁴⁾	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ ⁽⁵⁾	คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ⁽⁶⁾	คณะกรรมการบริษัทที่ปรึกษาและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	รวม
1. ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล	ประธานกรรมการ	287,500	1,750,000	-	-	-	-	2,037,500
2. นายสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์ ⁽¹⁾	รองประธานกรรมการ	224,658	684,000	-	-	-	-	908,658
3. นายสุกฤษเกียรติ จิราธิวัฒน์	รองประธานกรรมการ	250,000	760,000	-	-	-	-	1,010,000
4. นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์ ⁽²⁾	กรรมการ	7,534	9,444	-	-	-	-	16,979
5. นางปรารภนา มงคลกุล	กรรมการอิสระ	275,000	420,000	-	-	-	-	2,007,000
	ประธานกรรมการตรวจสอบ	-	-	1,312,000	-	-	-	
6. นางภัทริยา เบญจพลชัย	กรรมการอิสระ	250,000	420,000	-	-	-	-	2,002,000
	กรรมการตรวจสอบ	-	-	1,012,000	-	-	-	
	ประธานกรรมการบริษัทที่ปรึกษาและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	-	-	-	-	-	140,000	
	กรรมการนโยบายความเสี่ยง	-	-	-	180,000	-	-	



กรรมการบริษัท	ตำแหน่งกรรมการ และกรรมการชุด ย่อย	โบนัส ⁽⁴⁾	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ ⁽⁵⁾	คณะกรรมการนโยบาย ความเสี่ยง	คณะกรรมการสรรหาและ พิจารณาตอบแทน ⁽⁶⁾	คณะกรรมการบริษัท และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	รวม
7. ดร.อรรชกา สีบุญเรือง ⁽³⁾	กรรมการอิสระ	246,575	756,222	-	-	-	-	1,227,798
	ประธาน กรรมการ สรรหา และ พิจารณา ค่าตอบแทน	-	-	-	-	105,000	-	
	กรรมการ บริษัท และการพัฒนา เพื่อความยั่งยืน	-	-	-	-	-	120,000	
8. นายสมพงษ์ ตันทพาทย์	กรรมการอิสระ	250,000	420,000	-	-	-	-	1,772,000
	กรรมการ ตรวจสอบ	-	-	1,012,000	-	-	-	
	กรรมการ สรรหาและ พิจารณา ค่าตอบแทน	-	-	-	-	90,000	-	
9. นายครรชิต บุณะจินดา	กรรมการอิสระ	250,000	760,000	-	-	-	-	1,220,000
	ประธาน กรรมการ นโยบาย ความเสี่ยง	-	-	-	210,000	-	-	
10. ศ.ดร.สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	250,000	760,000	-	-	-	-	1,100,000
	กรรมการ สรรหา และ พิจารณา ค่าตอบแทน	-	-	-	-	90,000	-	
11. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	กรรมการ	250,000	760,000	-	-	-	-	1,010,000
	กรรมการ บริหาร	-	-	-	-	-	-	
12. นายสุกฤษณ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	250,000	760,000	-	-	-	-	1,010,000
13. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	250,000	760,000	-	-	-	-	1,190,000
	กรรมการ นโยบาย ความเสี่ยง	-	-	-	180,000	-	-	



กรรมการบริษัท	ตำแหน่งกรรมการ และกรรมการชุด ย่อย	โบนัส ⁽⁴⁾	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ ⁽⁵⁾	คณะกรรมการนโยบาย ความเสี่ยง	คณะกรรมการสรรหาและ พิจารณาตอบแทน ⁽⁶⁾	คณะกรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	รวม
14. นายทศ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	250,000	760,000	-	-	-	-	1,100,000
	ประธาน กรรมการ บริหาร	-	-	-	-	-	-	
	กรรมการ สรรหา และ พิจารณา ค่าตอบแทน	-	-	-	-	90,000	-	
15. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	กรรมการ	250,000	760,000	-	-	-	-	1,130,000
	กรรมการ บรรษัทภิบาล และการพัฒนา เพื่อความยั่งยืน	-	-	-	-	-	120,000	
16. นายญจน์ โกศลทรัพย์ ⁽⁷⁾	กรรมการ	-	420,000	-	-	-	-	420,000
	กรรมการ บริหาร	-	-	-	-	-	-	
	กรรมการ นโยบาย ความเสี่ยง	-	-	-	-	-	-	
	กรรมการ บรรษัทภิบาล และการพัฒนา เพื่อความยั่งยืน	-	-	-	-	-	-	
	ประธานเจ้า หน้าที่บริหาร	-	-	-	-	-	-	
รวม								19,161,934

หมายเหตุ :

⁽¹⁾ นายสุกฤษฎี จิราธิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการ และกรรมการบริษัท มีผลวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564⁽²⁾ นายสุกฤษฏ์ จิราธิวัฒน์ ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท มีผลวันที่ 21 ธันวาคม 2564⁽³⁾ ดร. อรรถภา สีนุกฤต ลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท มีผลวันที่ 27 ธันวาคม 2564⁽⁴⁾ ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2565 มีมติจ่ายโบนัสสำหรับกรรมการ⁽⁵⁾ กรรมการตรวจสอบไม่ได้รับค่าตอบแทนรายไตรมาสในฐานะกรรมการบริษัท แต่จะได้รับค่าตอบแทนรายไตรมาสในฐานะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการตรวจสอบมีการประชุมทั้งสิ้น 13 ครั้ง โดยงดรับเบี้ยประชุม 1 ครั้ง⁽⁶⁾ คณะกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทนประชุมทั้งสิ้น 4 ครั้ง โดยงดรับเบี้ยประชุม 1 ครั้ง⁽⁷⁾ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้รับเฉพาะเบี้ยประชุมคณะกรรมการบริษัท เท่านั้น

2) ค่าตอบแทนอื่น

-ไม่มี-



คำตอบแทนกรรมการบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก

ในปี 2564 ไม่มีการจ่ายคำตอบแทนกรรมการของบริษัทย่อย ยกเว้น LR มีการจ่ายคำตอบแทนกรรมการดังนี้

คำตอบแทนสำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

LR

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 คณะกรรมการบริษัทของ LR ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 7 ท่าน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายสุกฤษฎิ์ จิราธิวัฒน์	ประธานกรรมการ
2. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ
3. นายทศ จิราธิวัฒน์	กรรมการ
4. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	กรรมการ
5. Mr. Pierluigi Cocchini	กรรมการ
6. Mr. Vittorio Radice	กรรมการ
7. Mr. Stefano Della Valle	กรรมการ

คำตอบแทนกรรมการ

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 LR จ่ายคำตอบแทนให้แก่กรรมการ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ Mr. Vittorio Radice และ Mr. Stefano Della Valle ภายใต้สัญญา Consultancy Agreement และ Directorship Agreement สำหรับการปฏิบัติงานในฐานะกรรมการ รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 1,047,825.21 ยูโร

(2) คำตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 จ่ายคำตอบแทนอื่น ๆ ให้แก่กรรมการจำนวน 2 ท่าน ภายใต้สัญญา Directorship Agreement ในรูปแบบของค่าที่พัก ค่าเดินทาง และประกันสุขภาพ

8.1.3 การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

คำนิยามสำหรับส่วนนี้

คำว่า “**บริษัท**” และ “**บริษัทใหญ่**” ให้หมายถึง บริษัท เซ็นทรัลเทรด คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

คำว่า “**บริษัทที่ประกอบธุรกิจหลัก**” ให้หมายถึง บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักแต่ไม่ได้อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง บริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทใหญ่ทั้งหมด และเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ กว. 39/2559 เรื่องการขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) เว้นแต่จะได้อำหนดไว้เป็นอย่างอื่นในเอกสารฉบับนี้

คำว่า “**บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง**” หมายถึง บริษัทย่อยที่ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการกำกับดูแลในแต่ละกลุ่มธุรกิจของบริษัทใหญ่ โดยกำกับดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่อยู่ภายใต้ศูนย์กลางนั้น

คำว่า “**บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง**” หมายถึง บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักซึ่งอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง

คำว่า “**บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักแต่ไม่ได้อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง**” หมายถึง บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักซึ่งอยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดยตรงของบริษัทใหญ่



คำว่า “**บริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง**” หมายถึง บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางและบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก แต่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง

คำว่า “**บริษัทย่อย**” และ “**บริษัทร่วม**” หมายถึง บริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามคำนิยามที่ระบุไว้ในประกาศ คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กว.17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม)

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2562 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2562 ได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก เพื่อกำหนดกลไกให้บริษัท สามารถกำกับดูแลการจัดการและรับผิดชอบการดำเนินงาน รวมทั้งมีมาตรการในการติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง และบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก แต่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัท รวมถึงเพื่อติดตามดูแลให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว ดำเนินการตามนโยบายและเป้าหมายระยะยาวที่วางไว้ของบริษัท และสอดคล้องกับประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (และที่แก้ไขเพิ่มเติม) พ.ร.บ. หลักทรัพย์ ตลอดจนข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และสำนักงาน ก.ล.ต. ที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้โดยที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 9/2562 เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2562 ได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการควบคุมดูแลการบริหารจัดการและการดำเนินงานของบริษัทย่อยที่อยู่ภายใต้บริษัทที่เป็นศูนย์กลาง มีความเพียงพอและเหมาะสมแล้ว

ข้อความอื่นใดที่มีได้กล่าวไว้ในเอกสารนี้ ให้ถือและบังคับตามบทบัญญัติแห่งกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และรวมถึงกฎหมายอื่นที่มีผลใช้บังคับหรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการของบริษัท อย่างไรก็ดี นโยบายฉบับนี้ใช้บังคับเท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมาย กฎระเบียบใด ๆ ของกฎหมายต่างประเทศที่มีผลใช้บังคับกับบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว และเท่าที่จะไม่ทำให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมในต่างประเทศของบริษัท อาจจะเสียสิทธิประโยชน์ใด ๆ ที่พึงได้รับตามกฎหมายต่างประเทศ

1. การดำเนินการของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลัก

คณะกรรมการของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลัก (ไม่รวมบริษัทร่วม) มีหน้าที่จัดการให้การเข้าทำรายการหรือการดำเนินการใด ๆ ของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักในกรณีดังต่อไปนี้ จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการและ / หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ ก่อนที่บริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักจะเข้าทำรายการ ทั้งนี้ เฉพาะในกรณีที่เมื่อพิจารณาขนาดรายการดังกล่าวที่บริษัทจะเข้าทำเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทใหญ่ตามหลักเกณฑ์ว่าด้วยการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และ / หรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน (แล้วแต่กรณี) ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย แล้วเข้าข่ายที่รายการนั้นจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทใหญ่และ / หรือการประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่

- (ก) การเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทหรือบริษัทใหญ่ หรือรายการที่เกี่ยวข้องกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัท
- (ข) การโอนหรือสละสิทธิประโยชน์ รวมตลอดถึงการสละสิทธิเรียกร้องที่มีต่อผู้ที่ก่อความเสียหายแก่บริษัท
- (ค) การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมด หรือแต่บางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น
- (ง) การซื้อหรือการรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัท
- (จ) การเข้าทำแก้ไขหรือเลิกสัญญาเกี่ยวกับการให้เข้ากิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัท หรือการรวมกิจการของบริษัทกับบุคคลอื่น
- (ฉ) การเช่าหรือให้เช่าซื้อกิจการ หรือทรัพย์สินของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ
- (ช) การกู้ยืมเงิน การให้กู้ยืมเงิน การให้สินเชื่อการค้ำประกัน การทำนิติกรรมผูกพันบริษัทให้ต้องรับภาระทางการเงินเพิ่มขึ้น หรือการให้ความช่วยเหลือด้านการเงินในลักษณะอื่นใดแก่บุคคลอื่นที่มีใช้ธุรกิจปกติของบริษัท ทั้งนี้ การให้กู้ยืมกับกรรมการของบริษัทกระทำมิได้ เว้นแต่เป็นการกู้ยืมเงินตามระเบียบการสงเคราะห์พนักงาน และลูกจ้าง
- (ซ) การเลิกกิจการของบริษัท
- (ณ) รายการอื่นใดที่ไม่ใช่รายการธุรกิจปกติของบริษัท และเป็นรายการที่จะมีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ
- (ญ) การเพิ่มทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท และการจัดสรรหุ้นรวมทั้ง การลดทุนจดทะเบียนและ / หรือทุนชำระแล้วของบริษัทซึ่งไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้นหรือการดำเนินการอื่นใดอันจะเป็นผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใหญ่และ / หรือการใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนของบริษัทใหญ่ทั้งทางตรงและทางอ้อมในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทไม่ว่าในทอดใด ๆ ลดลงเกินกว่าร้อยละสิบ (10) ของจำนวนหุ้นหรือสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท (แล้วแต่กรณี)



(ง) การเพิ่มทุนหรือการลดทุนของบริษัทซึ่งไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้น หรือการดำเนินการอื่นใดอันเป็นผลให้สิทธิออกเสียงลงคะแนนของบริษัทใหญ่ ทั้งทางตรงและทางอ้อมในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทไม่ว่าในทอดใด ๆ ลดลง อันเป็นผลทำให้บริษัทใหญ่ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทนั้น

2. การดำเนินการของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง และบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก

นอกเหนือจากหน้าที่ในการดำเนินการที่ระบุในข้อ 1 คณะกรรมการของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

2.1 คณะกรรมการของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก มีหน้าที่ในการจัดการให้การเข้าทำรายการหรือการดำเนินการใด ๆ ของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก ในกรณีดังต่อไปนี้ จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทใหญ่ ก่อนที่บริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักจะเข้าทำรายการ

(ก) การเสนอชื่อหรือการแต่งตั้งบุคคล เป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง และบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก อย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใหญ่ในบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง และบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก โดยให้กรรมการและผู้บริหารที่บริษัทใหญ่เสนอชื่อหรือแต่งตั้ง มีดุลยพินิจในการพิจารณาความเสี่ยงในที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการทั่วไป และการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก ได้ตามแต่ที่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางเห็นสมควร เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก เว้นแต่เป็นเรื่องที่กำหนดไว้เป็นอย่างอื่นในเอกสารฉบับนี้

ทั้งนี้ กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงตามวรรคข้างต้น ที่ได้รับการเสนอชื่อหรือแต่งตั้งนั้น ต้องเป็นบุคคลที่มีรายชื่ออยู่ในระบบข้อมูลรายชื่อกรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ (WHITELIST) และมีคุณสมบัติ บทบาทหน้าที่ และความรับผิดชอบ ตลอดจนไม่มีลักษณะขาดความน่าไว้วางใจตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการกำหนดลักษณะขาดความน่าไว้วางใจของกรรมการและผู้บริหารของบริษัท

(ข) การพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปีและเงินปันผลระหว่างกาล (หากมี) ของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง เว้นแต่เป็นกรณีที่บริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงจ่ายเงินปันผลเป็นจำนวนรวมทั้งปีไม่ต่ำกว่าที่กำหนดไว้ในงบประมาณรวมประจำปีของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง หรือตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทใหญ่ไว้ก่อนแล้ว

(ค) การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง เว้นแต่เป็นกรณีการแก้ไขในเรื่องที่สำคัญ ตามข้อ 2.2 ซึ่งต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่

(ง) การพิจารณาอนุมัติงบประมาณประจำปีของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง เว้นแต่เป็นกรณีที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) ของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทใหญ่แล้ว

2.2 คณะกรรมการของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง มีหน้าที่ในการจัดการให้การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง ในเรื่องที่เกี่ยวข้องส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง ที่อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อสิทธิของบริษัทใหญ่ในการเสนอชื่อแต่งตั้งบุคคลเป็นกรรมการ หรือผู้บริหารในบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใหญ่ในบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง การออกเสียงลงคะแนนของกรรมการที่บริษัทใหญ่เป็นผู้เสนอชื่อในที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง การออกเสียงลงคะแนนของบริษัทใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและ / หรือการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง เป็นต้น จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ ก่อนที่บริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงจะแก้ไขข้อบังคับในเรื่องดังกล่าว



3. การดำเนินการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง

นอกเหนือจากหน้าที่ในการดำเนินการที่ระบุในข้อ 1 คณะกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง มีหน้าที่ดังต่อไปนี้

3.1 คณะกรรมการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง มีหน้าที่ในการจัดการให้การเข้าทำรายการหรือการดำเนินการใด ๆ ของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ในกรณีดังต่อไปนี้จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ก่อนที่บริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวจะเข้าทำรายการ

(ก) การเสนอซื้อหรือการแต่งตั้งบุคคล เป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวอย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง โดยให้กรรมการและผู้บริหารที่บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางเสนอซื้อหรือแต่งตั้งบุคคลพิจารณาออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว ในเรื่องเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไปและการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว ได้ตามแต่ที่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวเห็นสมควรเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางและบริษัทย่อยและบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง เว้นแต่เป็นเรื่องที่กำหนดไว้เป็นอย่างอื่นในเอกสารฉบับนี้

ทั้งนี้ กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางตามวรรคข้างต้น ที่ได้รับการเสนอซื้อหรือแต่งตั้งนั้น ต้องเป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ มีความซื่อสัตย์สุจริต มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยไม่เป็นบุคคลล้มละลาย คนไร้ความสามารถ หรือคนเสมือนไร้ความสามารถ ไม่เคยรับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุกในความผิดเกี่ยวกับทรัพย์สินที่ได้กระทำความผิดโดยทุจริต ไม่เคยถูกลงโทษ ไล่ออก หรือปลดออกจากราชการ หรือองค์กรหรือหน่วยงานของรัฐ ฐานทุจริตต่อหน้าที่ และไม่มีเหตุอื่นใดอันควรสงสัยว่าบุคคลดังกล่าวจะไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่กรรมการ หรือผู้บริหารได้

(ข) การพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี และเงินปันผลระหว่างกาล (หากมี) ของบริษัทย่อยซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง เว้นแต่เป็นกรณีที่บริษัทย่อยจ่ายเงินปันผลเป็นจำนวนรวมทั้งปีไม่ต่ำกว่าที่กำหนดไว้ในงบประมาณรวมประจำปีของบริษัทย่อยดังกล่าว หรือตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยดังกล่าว ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางไว้ก่อนแล้ว

(ค) การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง

(ง) การพิจารณาอนุมัติงบประมาณประจำปีของบริษัทย่อยซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง เว้นแต่เป็นกรณีที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) ของบริษัทย่อยดังกล่าวซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางแล้ว

บริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง จะส่งบุคคลเข้าไปดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก อย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม เว้นแต่จะเป็นกรณีที่มิขัดหรือเพื่อให้เป็นไปตามข้อตกลงในการเข้าร่วมกิจการที่บริษัทใหญ่มีข้อผูกพันตามสัญญา ทั้งนี้ ให้คณะกรรมการของบริษัทใหญ่และบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางมีอำนาจในการเสนอบุคคล เพื่อเข้าไปดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว โดยคณะกรรมการของบริษัทใหญ่มีอำนาจในการกำหนดขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการ หรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมซึ่งได้รับการเสนอชื่อโดยบริษัทใหญ่ให้เข้าไปดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักดังกล่าว ซึ่งรวมถึงรายการ ดังต่อไปนี้

(1) กำหนดกรอบอำนาจในการใช้ดุลพินิจที่ชัดเจนและที่มีผลให้กรรมการและผู้บริหารดังกล่าว มีสิทธิออกเสียงในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในเรื่องสำคัญ ซึ่งต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการของบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ก่อน

(2) ดำเนินการให้บริษัทย่อยมีระบบควบคุมภายใน ระบบบริหารความเสี่ยง ระบบป้องกันการทุจริต และระบบงานอื่น ๆ ที่จำเป็น รวมทั้งกำหนดมาตรการในการติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่เหมาะสม มีประสิทธิภาพและรัดกุมเพียงพอที่ทำให้มั่นใจได้ว่าการดำเนินการต่าง ๆ ของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเป็นไปตามแผนงานงบประมาณนโยบายของบริษัทใหญ่ กฎหมายและหลักเกณฑ์เรื่องการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียนรวมถึงประกาศข้อบังคับและหลักเกณฑ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์



แห่งประเทศไทย และติดตามให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมเปิดเผยข้อมูลฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่มีนัยสำคัญ และรายการที่มีนัยสำคัญอื่นใดต่อบริษัทใหญ่และการดำเนินการต่าง ๆ ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแล และการบริหารจัดการบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้ครบถ้วนและถูกต้องตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยประกาศกำหนด

- (3) ติดตามดูแลให้บริษัทย่อยมีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่มีนัยสำคัญให้ครบถ้วนถูกต้อง
- (4) ติดตามดูแลให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งได้รับการเสนอชื่อและแต่งตั้งโดยบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง เพื่อดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการและผู้บริหารในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมปฏิบัติให้เป็นไปตามหน้าที่และความรับผิดชอบตามกฎหมาย ข้อบังคับ และนโยบายของบริษัทใหญ่และบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง

ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหารในบริษัทย่อยและ / หรือบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก

บริษัทใหญ่กำหนดขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของตัวแทนของบริษัทใหญ่ ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยและ / หรือบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดกลไกให้บริษัทใหญ่สามารถกำกับดูแลการจัดการและรับผิดชอบการดำเนินงาน รวมทั้งมีมาตรการในการติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อยและ / หรือบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางและบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักแต่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทใหญ่ รวมถึงกำกับดูแลให้ตัวแทนของบริษัทใหญ่ ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการและผู้บริหารในบริษัทดังกล่าว ปฏิบัติตามให้เป็นไปตามขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของตน

นอกจากนี้ ตัวแทนของบริษัทใหญ่ซึ่งหมายรวมถึงกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและ / หรือบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ซึ่งได้รับอนุมัติการแต่งตั้งจากคณะกรรมการของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยและ / หรือบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทใหญ่ทั้งหมดมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

- (ก) ต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงาน การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทย่อยและ / หรือบริษัทร่วมภายใต้บริษัทที่ตนกำกับดูแลอยู่ ตลอดจนการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินและ / หรือรายการที่มีนัยสำคัญให้แก่บริษัทใหญ่และบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางของตนทราบโดยครบถ้วนถูกต้อง และภายในกำหนดเวลาที่สมควร ตามที่บริษัทใหญ่กำหนด
- (ข) ต้องเปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง และกำกับดูแลให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและ / หรือบริษัทร่วมภายใต้บริษัทตนซึ่งทำหน้าที่เป็นบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง แจ้งให้ทราบถึงความสัมพันธ์และการทำธุรกรรมในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และหลีกเลี่ยงการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีหน้าที่รายงานเรื่องดังกล่าวให้คณะกรรมการของบริษัทใหญ่ทราบภายในกำหนดเวลาที่บริษัทใหญ่กำหนด เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาตัดสินใจหรืออนุมัติใด ๆ ซึ่งการพิจารณานั้นจะคำนึงถึงประโยชน์โดยรวมของบริษัทและบริษัทใหญ่เป็นสำคัญ

ทั้งนี้ กรรมการของบริษัทย่อยและ / หรือบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทใหญ่ทั้งหมด ต้องไม่มีส่วนร่วมในการอนุมัติเรื่องที่ตนเองมีส่วนได้เสียหรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ไม่ว่าโดยทางตรงและ / หรือทางอ้อมนั้นด้วย และต้องกำกับดูแลให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและ / หรือบริษัทร่วมภายใต้บริษัทตนซึ่งทำหน้าที่เป็นบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางไม่มีส่วนร่วมในการอนุมัติเรื่องที่ตนเองมีส่วนได้เสียหรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ไม่ว่าโดยทางตรงและ / หรือทางอ้อมนั้นด้วย

อนึ่ง การกระทำดังต่อไปนี้ซึ่งเป็นผลให้กรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ได้รับผลประโยชน์ทางการเงินอื่น นอกเหนือจากที่พึงได้ตามปกติหรือเป็นเหตุให้บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทใหญ่ทั้งหมดหรือบริษัทใหญ่ได้รับความเสียหาย ให้สันนิษฐานว่าเป็นการกระทำที่ขัดแย้งกับผลประโยชน์ของบริษัทใหญ่อย่างมีนัยสำคัญ



- (1) การทำธุรกรรมระหว่างบริษัทกับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง โดยมีได้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน
 - (2) การใช้ข้อมูลของบริษัทใหญ่หรือบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักที่ล่วงรู้มา เว้นแต่เป็นข้อมูลที่เปิดเผยต่อสาธารณชนแล้ว
 - (3) การใช้ทรัพย์สินหรือโอกาสทางธุรกิจของบริษัทใหญ่หรือบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลัก ในลักษณะที่เป็นการฝ่าฝืนหลักเกณฑ์หรือหลักปฏิบัติทั่วไปตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด
- (ค) ต้องรายงานแผนการประกอบธุรกิจ การขยายธุรกิจโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของบริษัทที่ตนกำกับดูแล ตามที่ได้รับอนุมัติจากบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ตลอดจนการเข้าร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ต่อบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ผ่านการรายงานผลการดำเนินงานประจำเดือน และเข้าชี้แจงและ / หรือนำส่งเอกสารประกอบการพิจารณาการณดังกล่าวตามที่บริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางร้องขอ
- (ง) ต้องเข้าชี้แจงและ / หรือนำส่งข้อมูลหรือเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทให้แก่บริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง เมื่อได้รับการร้องขอตามความเหมาะสม รวมถึงต้องเข้าชี้แจงและ / หรือนำส่งข้อมูลหรือเอกสารที่เกี่ยวข้องให้แก่บริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ในกรณีที่มีการตรวจพบประเด็นที่มีนัยสำคัญใด ๆ
- (จ) ต้องดูแลรับผิดชอบให้บริษัทภายใต้บริษัทที่ตนกำกับดูแล มีระบบการควบคุมภายใน ระบบบริหารความเสี่ยง และระบบป้องกันการทุจริตอย่างเหมาะสม มีประสิทธิภาพ และรัดกุมเพียงพอที่ทำให้มั่นใจได้ว่าการดำเนินการต่าง ๆ ของบริษัทต่าง ๆ นั้น จะเป็นไปตามนโยบายของบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางเอกสารฉบับนี้กฎหมายและหลักเกณฑ์เรื่องการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน รวมถึงประกาศข้อบังคับและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้อย่างเคร่งครัด รวมถึงการจัดให้มีระบบงานที่ชัดเจนเพื่อแสดงได้ว่าบริษัทต่าง ๆ นั้น มีระบบเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูล ทำรายการที่มีนัยสำคัญตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดได้อย่างต่อเนื่องและน่าเชื่อถือ และมีช่องทางให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางสามารถเข้าถึงข้อมูลของบริษัท เพื่อการติดตามดูแลผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินการทำรายการระหว่างบริษัทย่อยกับกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย และการทำรายการที่มีนัยสำคัญของบริษัทย่อยได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ต้องจัดให้มีกลไกในการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวในบริษัทต่าง ๆ โดยให้ทีมงานผู้ตรวจสอบภายในและกรรมการอิสระของบริษัทใหญ่ สามารถเข้าถึงข้อมูลได้โดยตรง และให้มีการรายงานผลการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทใหญ่ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทย่อยมีการปฏิบัติตามระบบงานที่จัดทำไว้อย่างสม่ำเสมอ
- (ฉ) ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ลูกจ้าง หรือผู้ได้รับมอบหมายของบริษัท ซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัทใหญ่และดำรงตำแหน่งในบริษัท รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว ใช้ข้อมูลภายในของบริษัทใหญ่และของบริษัทในกลุ่มธุรกิจทั้งหมดทั้งที่ได้มาจากการกระทำตามหน้าที่หรือในทางอื่นใดที่มีหรืออาจจะมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทใหญ่และ / หรือบริษัทฯ เพื่อประโยชน์ต่อตนเองหรือผู้อื่นไม่ว่าทางตรงและ / หรือทางอ้อม และไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

กรรมการผู้บริหารหรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องของบริษัท ซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัทใหญ่และดำรงตำแหน่งในบริษัทจะกระทำธุรกรรมกับบริษัทย่อยได้ต่อเมื่อธุรกรรมดังกล่าว ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทใหญ่และ / หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ (แล้วแต่กรณี) ตามแต่ขนาดรายการที่คำนวณได้ (โดยนำหลักเกณฑ์การคำนวณขนาดรายการหลักเกณฑ์ที่ว่าด้วยการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และ / หรือรายการที่เกี่ยวข้องกันของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมาบังคับใช้โดยอนุโลม) ทั้งนี้ เว้นแต่เป็นการทำธุรกรรมที่เป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหารหรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง (แล้วแต่กรณี) และเป็นข้อตกลงทางการค้าที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทใหญ่ หรือเป็นไปตามหลักการที่คณะกรรมการของบริษัทใหญ่เคยอนุมัติไว้ก่อนแล้ว



8.1.4 การติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวทางในการกำกับดูแลกิจการ

(1) การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ มีนโยบายจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างรอบคอบ ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต มีเหตุผลและเป็นอิสระภายใต้กรอบจริยธรรมที่ดี เพื่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ เป็นสำคัญ โดยกำหนดให้บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์และ / หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกันรวมถึงผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับรายการที่พิจารณาเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับส่วนได้เสียของตนและผู้ที่เกี่ยวข้องให้บริษัทฯ ทราบ และไม่มีอำนาจอนุมัติในรายการที่ตนมีส่วนได้เสียดังกล่าว โดยนโยบายดังกล่าวมีผลบังคับใช้กับ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทฯ ให้คณะกรรมการมีหน้าที่ดูแลไม่ให้เกิดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งนี้ ในกรณีที่กรรมการรายใดมีส่วนได้เสียในธุรกรรมใดที่กำกับบริษัทฯ หรือมีส่วนได้เสียในบริษัทและ / หรือบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นหรือลดลง ให้กรรมการรายดังกล่าวแจ้งให้บริษัทฯ ทราบโดยไม่ชักช้า นอกจากนี้ การมอบหมายอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบให้บุคคลใด ๆ จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้ผู้รับมอบอำนาจสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งอาจมีส่วนได้เสีย หรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใด ๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยของบริษัทฯ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติไว้

บริษัทฯ มีนโยบายในการทำรายการเกี่ยวข้องกัน และรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่สอดคล้องกับกฎหมาย ตลอดจนข้อบังคับของสำนักงาน ก.ล.ต. คณะกรรมการ ก.ล.ต. คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งจะเปิดเผยรายการดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี / รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมที่หัวข้อ 9.2

ทั้งนี้ ในปี 2564 ไม่มีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการกระทำความผิดของกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยในเรื่องความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือการดำเนินงานที่ขัดต่อนโยบาย ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

(2) การใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

บริษัทฯ มีนโยบายห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ นำข้อมูลต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ หรือข้อมูลที่มีความมีการเปิดเผยออกไปแล้วจะทำให้บริษัทฯ เสียหาย หรือเสียเปรียบ ถือเป็นข้อมูลที่เป็นความลับและความสำคัญและ / หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปเปิดเผยหรือแสวงหาประโยชน์แก่ตนเองหรือผู้อื่นไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมเพื่อให้เกิดความเสมอภาคและยุติธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกราย ผ่านการปฐมนิเทศกรรมการ การแจ้งผ่านอีเมลสำหรับผู้บริหารเข้าใหม่ และการแจ้งผ่านอินทราเน็ตของบริษัทฯ สำหรับพนักงาน โดยบริษัทฯ ได้กำหนดไว้ในนโยบายการใช้ข้อมูลภายใน ตามรายละเอียดดังนี้

- การควบคุมเกี่ยวกับข้อมูลภายใน : กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยทุกคน ต้องไม่ใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่มีสาระสำคัญ และยังไม่ได้เปิดเผยสารสนเทศต่อสาธารณชนเพื่อประโยชน์ของตนเองและผู้อื่น และยึดถือปฏิบัติตามนโยบายการเก็บรักษาและการใช้ข้อมูลภายในที่บริษัทฯ กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด รวมถึงห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย หรืออดีตกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานเปิดเผยข้อมูลภายใน หรือความลับของบริษัทฯ ตลอดจนข้อมูลความลับของกลุ่มของบริษัทฯ ที่ตนได้รับทราบจากการปฏิบัติหน้าที่ให้บุคคลภายนอกรับทราบ แม้ว่าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะไม่ทำให้เกิดผลเสียหายแก่บริษัทฯ และคู่ค้าของบริษัทฯ และต้องใช้ข้อมูลดังกล่าวเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เท่านั้น
- การถือหลักทรัพย์ของบริษัทฯ : กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญซึ่งมีผลหรืออาจมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จะต้องงดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นเวลาอย่างน้อยสามสิบ (30) วันก่อนที่งบการเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน และในช่วงเวลา 24 ชั่วโมงภายหลังจากที่ข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ ได้เปิดเผยต่อสาธารณชนแล้ว และผู้ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลดังกล่าวจะต้องไม่เปิดเผยข้อมูลนั้นให้ผู้อื่นทราบจนกว่าจะได้มีการแจ้งข้อมูลนั้นต่อตลาดหลักทรัพย์
- การรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทฯ : กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ รวมทั้งคู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กินด้วยกันฉันสามีภรรยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ต้องจัดทำและเปิดเผยรายงานการถือครองหลักทรัพย์ และรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ตามมาตรา 59 แห่ง พ.ร.บ. หลักทรัพย์



และจัดส่งสำเนารายงานนี้ให้แก่บริษัทฯ ในวันเดียวกันกับที่ส่งรายงานต่อสำนักงาน ก.ล.ต. โดยเลขานุการบริษัทจะแจ้งระยะเวลางดซื้อขายหลักทรัพย์ทุกไตรมาสแก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่เกี่ยวข้องล่วงหน้า 1 เดือนก่อนการเผยแพร่งบการเงินต่อสาธารณชน รวมทั้งมีการรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารระดับสูง รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะต่อคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส

การกระทำอันฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ จะถือเป็นความผิดทางวินัยตามข้อบังคับการทำงานของบริษัทฯ โดยจะพิจารณาลงโทษตามควรแก่กรณี ตั้งแต่ การตักเตือนด้วยวาจา การตักเตือนเป็นหนังสือ การพักงาน ตลอดจนการเลิกจ้างให้พ้นสภาพการเป็นพนักงาน

ทั้งนี้ ในปี 2564 ไม่พบว่า บริษัทฯ ได้รับข้อร้องเรียนใด ๆ เกี่ยวกับการทำความผิดของกรรมการและผู้บริหาร เกี่ยวกับการดำเนินงานที่ขัดต่อนโยบายดังกล่าว

(3) การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญของการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณธรรมภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดหลักธรรมาภิบาลและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้ง มีความรับผิดชอบต่อสังคมสิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย โดยการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสเป็นธรรม และสามารถตรวจสอบได้ มีความตั้งใจในการเข้าเป็นสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย โครงการ Thai Private Sector Collective Action Against Corruption (CAC) ภายในปี 2565

โดยในปี 2564 บริษัทฯ ได้มีการดำเนินการต่าง ๆ ดังนี้

- 25 มีนาคม 2564 คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้ประกาศเจตนารมณ์เพื่อเข้าร่วมโครงการ Thai Private Sector Collective Action Against Corruption (CAC) และบริษัทฯ ได้ประกาศเจตนารมณ์ โดยการลงนามของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และได้สื่อสารถึงระดับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานอย่างทั่วถึง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เชิญ คุณกุลเวช เจนวัฒนวิทย์ กรรมการผู้อำนวยการสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) เลขานุการโครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) มาบรรยายเกี่ยวกับการคอร์รัปชันในประเทศไทย และการดำเนินงานของโครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) และ คุณกษิติ เกตุสุริยงค์ Partner ของ บริษัท ดีลอยท์ กูซ โธมัทส์ สอบบัญชี มาบรรยายเกี่ยวกับแผนงานการดำเนินงาน เพื่อให้ได้รับการรับรองจาก CAC การจัดทำแบบประเมินตนเอง รวมถึงปัญหา อุปสรรค ที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินงานโครงการ ให้กับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และคณะทำงานที่เกี่ยวข้อง
- 13 พฤษภาคม 2564 คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัตินโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่สอดคล้องกับแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย และได้มีมติอนุมัตินโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ฉบับแก้ไขให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2564
- บริษัทฯ ได้สรุปผลการดำเนินงานเกี่ยวกับการป้องกันมิให้มีการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน เช่น ระบุความเสี่ยงของธุรกิจที่อาจมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน การดำเนินการป้องกันจากความเสี่ยงดังกล่าว การสื่อสารและอบรมภายในองค์กร การสอบถามความครบถ้วนเพียงพอของกระบวนการ โดยมีรายละเอียดดังนี้
 - บริษัทฯ กำหนดนโยบายและกระบวนการเพื่อต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยคณะกรรมการฯ ได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบ กำกับดูแลระบบควบคุมภายใน และผู้บริหาร มีหน้าที่สร้างความตระหนักและสื่อสารการปฏิบัติหน้าที่โดยสุจริตกับพนักงานทุกคน การดำเนินการของบริษัทฯ เพื่อต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน
 - บริษัทฯ จัดอบรมพนักงานเรื่องการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน
 - วันที่ 16 พฤศจิกายน 2563 พนักงานหน่วยงานความเสี่ยงของ CRC และบริษัทย่อย อบรมหลักสูตร CRC ของ IOD
 - วันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2564 กรรมการบริษัทฯ 3 ท่าน อบรมหลักสูตร ELP ของ IOD
 - วันที่ 4 มีนาคม 2564 Risk Workshop
 - วันที่ 25 มีนาคม 2564 อบรมคณะกรรมการ ผู้บริหาร และคณะทำงานที่เกี่ยวข้อง
 - วันที่ 12 พฤษภาคม 2564 อบรมพนักงาน Compliance และผู้ตรวจสอบภายใน ในหลักสูตร ACPG ของ IOD



- วันที่ 18 มิถุนายน 2564 อบรมกลุ่มพนักงานบัญชี
- วันที่ 25 สิงหาคม 2564 อบรมกลุ่มพนักงานทรัพยากรบุคคล
- วันที่ 1 กันยายน 2564 อบรมพนักงาน ทางระบบ C-Next รูปแบบ E-Learning

โดยพนักงานทุกคนเข้ารับการอบรมหรือทดสอบความรู้ความเข้าใจเรื่องการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน ซึ่งเป็นหัวข้อหนึ่งในวาระยุทธศาสตร์พนักงานทุกปี สำหรับพนักงานใหม่จะต้องผ่านการอบรมในเรื่องดังกล่าว ก่อนได้รับการบรรจุเป็นพนักงานหรือในโอกาสแรกที่มีการจัดอบรม โดยในปีที่ผ่านมาพนักงานของบริษัทฯ ได้ผ่านการอบรมแล้ว 80%

- บริษัทฯ สื่อสารให้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสีย รับทราบการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างโปร่งใส ตามเกณฑ์การประเมินของ CAC ช่วงเดือนมิถุนายน-กันยายน 2564
 - ผ่านทาง Website ภายนอก
 - <https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/crc-anti-corruption-policy-th.pdf>
<https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/crc-anti-corruption-policy-en.pdf>
 - Website ภายใน Workplace และ Compliance Portal
 - Email ถึงคู่ค้า รวมถึงการระบุในสัญญา
 - กิจกรรม Message from CEO, Say NO to Corruption, Virtual Background และ Poster เป็นต้น
- บริษัทฯ จัดส่ง E-mail และ Banner เพื่อสื่อสารให้พนักงานทราบถึงความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงแนวทางป้องกัน
- บริษัทฯ สอบถามความเพียงพอของกระบวนการต่อต้านคอร์รัปชัน โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้มอบหมายให้หน่วยงานกำกับการปฏิบัติตามกฎหมาย (Compliance) ดำเนินการ ซึ่งมีผลการปฏิบัติในปีที่ผ่านมาดังนี้
 - บริษัทฯ ได้ว่าจ้างที่ปรึกษา DTTJ มาช่วยในการหา Gap Analysis และตรวจสอบเอกสารแบบประเมินแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย โครงการ Thai Private Sector Collective Action Against Corruption (CAC)
 - ปรับปรุงขั้นตอนการขออนุมัติวงเงินตามอำนาจ เพื่อป้องกันการทุจริตคอร์รัปชัน และเป็นไปตามกฎหมายและติดตั้งในระบบบัญชีแล้วเสร็จ
 - ปรับปรุงเอกสารการได้รับ การขออนุมัติการเบิกจ่าย ของขวัญ สิ่งตอบแทนอื่นใด การบริจาค การสนับสนุน การเลี้ยงรับรอง เอกสารการตรวจสอบ ความขัดแย้งทางธุรกิจ (Conflict of Interest) และการจ้างพนักงานรัฐ (Revolving Door) ในรูปแบบ MS Form และสร้างกระบวนการควบคุม การจัดส่งเอกสาร การยืนยัน การตรวจสอบความถูกต้อง และการรายงาน ไปรวมศูนย์อยู่ที่หน่วยงานที่ดูแลได้ดำเนินการแก้ไขในเรื่องดังกล่าวแล้ว
 - รายงานสรุปผลการดำเนินงานตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยครอบคลุม บริษัท CRC และ 3 บริษัทย่อยที่เป็นตัวแทนของ Business Line ได้แก่ ไทวัสดุ ท็อปส์ ซูเปอร์มาร์เก็ต เซ็นทรัล ดีพาร์กเมนต์สตรี และโรบินสัน

ทั้งนี้ในปี 2564 การปฏิบัติงานของพนักงาน ยังไม่พบการไม่ได้ปฏิบัติตามคู่มือการปฏิบัติงาน แต่อย่างไรก็ตาม ผู้บริหาร และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้สื่อสารให้พนักงานปฏิบัติตามอย่างต่อเนื่อง

สำหรับนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน จัดทำเป็นลายลักษณ์อักษรขึ้นเพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจ และพัฒนาสู่องค์กรแห่งความยั่งยืน สรุปได้ดังต่อไปนี้

1. บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องไม่เรียกร้องดำเนินการหรือยอมรับการทุจริตคอร์รัปชันในทุกรูปแบบทั้งทางตรงหรือทางอ้อมเพื่อประโยชน์ต่อองค์กร ตนเอง ครอบครัว เพื่อน และคนรู้จัก หรือเพื่อประโยชน์ทางธุรกิจโดยครอบคลุมถึงทุกธุรกิจในทุกประเทศและทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย
2. บริษัทฯ จะต้องสอบถามการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันนี้อย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนทบทวนแนวทางปฏิบัติและข้อกำหนดในการดำเนินการ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ ระเบียบข้อบังคับและข้อกำหนดของกฎหมาย ทั้งนี้ การฝ่าฝืนกระทำการใด ๆ อันเป็นการสนับสนุนช่วยเหลือ หรือให้ความร่วมมือกับการทุจริตคอร์รัปชัน จะได้รับการพิจารณาโทษตามระเบียบของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีแนวทางปฏิบัติเพิ่มเติมเกี่ยวกับการ ป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน ดังนี้



- (1) บริษัทฯ กำหนดให้คณะกรรมการบริษัท มีหน้าที่และรับผิดชอบในการกำหนดและอนุมัตินโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยการจัดให้มีระบบที่สนับสนุนการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าฝ่ายจัดการตระหนักถึงความสำคัญและได้นำไปปฏิบัติจนเป็นวัฒนธรรมองค์กร อีกทั้งยังกำหนดให้ คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่และรับผิดชอบในการสอบทานให้บริษัทฯ มีการควบคุมภายในอย่างเพียงพอและสอบทานการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้องและให้ฝ่ายจัดการกำหนดให้มีระบบและมาตรการต่าง ๆ รวมถึงส่งเสริมสนับสนุนและควบคุมดูแลเพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย มีการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งทบทวนความเหมาะสมของระบบและมาตรการต่าง ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ ข้อบังคับ และข้อกำหนดของกฎหมาย
- (2) บริษัทฯ กำหนดให้ฝ่ายกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance) กำกับและรายงานสรุปผลการดำเนินงานตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และฝ่ายตรวจสอบภายในตรวจสอบและสอบทานการปฏิบัติงาน ว่าเป็นไปตามนโยบาย แนวปฏิบัติ ระเบียบปฏิบัติ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้มั่นใจว่ามีระบบควบคุมภายในที่เหมาะสม และเพียงพอต่อความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชันที่อาจเกิดขึ้นและรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ
- (3) บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันและจรรยาบรรณขององค์กร โดยต้องไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับเรื่องการทุจริตคอร์รัปชัน หรือทำผิดต่อจรรยาบรรณขององค์กรไม่ว่าโดยตรงหรือทางอ้อม
- (4) บริษัทฯ จะดำเนินการให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งเป็นผู้เสนอชื่อและได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งดังกล่าวในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม (แล้วแต่กรณี) ยอมรับที่จะปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันของบริษัทฯ

แนวปฏิบัติการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน

- (1) บริษัทฯ กำหนดให้บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดต่อรูปแบบการทุจริตคอร์รัปชัน ในกรณีที่มีข้อสงสัยที่อาจส่งผลกระทบต่อทางกฎหมายให้ขอคำปรึกษาจากฝ่ายกฎหมายอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร หรือในกรณีที่มีความสำคัญประการอื่นให้เป็นดุลพินิจของฝ่ายจัดการ
- (2) บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างและรักษาวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นว่า การทุจริตคอร์รัปชันเป็นสิ่งที่ยอมรับไม่ได้ไม่ว่าจะเป็น การทุจริตคอร์รัปชันในการทำธุรกรรมกับภาครัฐหรือภาคเอกชน
- (3) กรรมการบริษัท ผู้บริหาร พนักงานทุกระดับ ไม่พึงละเลยหรือเพิกเฉย เมื่อพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายการทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยต้องแจ้งให้ผู้บังคับบัญชาหรือบุคคลที่รับผิดชอบทราบและให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่าง ๆ ทั้งนี้ให้เป็นไปตามนโยบายการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิดและการทุจริตหรือระเบียบที่บริษัทฯ กำหนด รวมทั้งจัดให้มีช่องทางในการรับข้อร้องเรียนจากบุคคลภายนอก
- (4) บริษัทฯ ต้องให้ความสำคัญและคุ้มครองพนักงานที่ปฏิเสธการทุจริตคอร์รัปชันหรือแจ้งเรื่องทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะไม่ลดตำแหน่ง ลงโทษ หรือให้ผลทางลบต่อพนักงานที่ปฏิเสธการทุจริตคอร์รัปชัน แม้ว่าการกระทำนั้นจะทำให้บริษัทฯ สูญเสียโอกาสทางธุรกิจ
- (5) กรรมการ และผู้บริหารทุกระดับของบริษัทฯ จะต้องแสดงความซื่อสัตย์และเป็นแบบอย่างที่ดีในการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยกำหนดให้หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายในรับผิดชอบในการเผยแพร่ความรู้สร้างความเข้าใจ และส่งเสริมให้พนักงานทุกระดับยึดถือนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันอย่างจริงจังต่อเนื่อง และเสริมสร้างให้เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กร
- (6) นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันนี้ ให้ครอบคลุมไปถึงกระบวนการบริหารงานบุคคล ตั้งแต่การสรรหาหรือการคัดเลือกบุคลากร การเลื่อนตำแหน่ง การฝึกอบรม การประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงาน โดยกำหนดให้ผู้บังคับบัญชาทุกระดับสื่อสารทำความเข้าใจกับพนักงาน เพื่อใช้ในกิจกรรมทางธุรกิจที่อยู่ในความรับผิดชอบ และควบคุมดูแลการปฏิบัติตามนโยบายให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ



(7) การดำเนินการใด ๆ ตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ให้ใช้แนวปฏิบัติตามที่กำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี แนวปฏิบัติของบริษัทฯ รวมทั้ง ระเบียบและคู่มือการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ที่เกี่ยวข้องตลอดจนแนวทางปฏิบัติอื่นใดที่บริษัทฯ จะกำหนดขึ้นต่อไป

(8) บริษัทฯ กำหนดให้บอกกล่าวประชาสัมพันธ์นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันผ่านสื่อทั้งภายในและภายนอก เช่น ประกาศ เว็บไซต์ของบริษัทฯ และรายงานประจำปี โดยนโยบายดังกล่าวของบริษัทฯ เป็นการปฏิบัติภายใต้กฎหมายของประเทศไทย ในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

ทั้งนี้เพื่อเป็นการคุ้มครองสิทธิของผู้ร้องเรียน และผู้ให้ข้อมูลที่กระทำโดยเจตนาสุจริต บริษัทฯ จะปกปิดชื่อ ที่อยู่ หรือข้อมูลใด ๆ ที่สามารถระบุตัวผู้ร้องเรียนหรือผู้ให้ข้อมูลได้ และเก็บรักษาข้อมูลของผู้ร้องเรียนหรือผู้ให้ข้อมูลไว้เป็นความลับ โดยจำกัดเฉพาะผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินการตรวจสอบเรื่องร้องเรียนเท่านั้นที่สามารถเข้าถึงข้อมูลดังกล่าวได้

ในกรณีที่มีการร้องเรียน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คณะกรรมการตรวจสอบจะทำหน้าที่ในการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียน พยาน และบุคคลที่ให้ข้อมูลในการสืบสวนหาข้อเท็จจริง ไม่ให้ได้รับความเดือดร้อน อันตราย หรือความไม่ชอบธรรม อันเกิดมาจากการแจ้งเบาะแส ร้องเรียน การเป็นพยาน หรือการให้ข้อมูล โดยขอให้ผู้ร้องเรียนส่งเรื่องร้องเรียนมายังคณะกรรมการตรวจสอบโดยตรง

ในกรณีที่ผู้ถูกกล่าวหาไม่ใช้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีหน้าที่ในการใช้ดุลยพินิจสั่งการตามที่เห็นสมควร เพื่อคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียน พยาน และบุคคลที่ให้ข้อมูลในการสืบสวนหาข้อเท็จจริงไม่ให้ได้รับความเดือดร้อนอันตรายใด หรือความไม่ชอบธรรม อันเกิดมาจากการแจ้งเบาะแส ร้องเรียน การเป็นพยาน หรือการให้ข้อมูลบริษัทฯ

โดยบริษัทฯ ได้ประกาศนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันในสถานที่เด่นชัด ให้ทุกคนในองค์กรสามารถรับทราบ รวมถึงเผยแพร่นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันผ่านช่องทางการสื่อสารของบริษัทฯ เช่น เว็บไซต์ของบริษัทฯ อีเมลรายงานประจำปี และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) เป็นต้น

ขั้นตอนการดำเนินการสืบสวนและบทลงโทษ

- (1) เมื่อได้รับการแจ้งเบาะแส ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือคณะกรรมการตรวจสอบ จะเป็นผู้กลั่นกรองสืบสวนข้อเท็จจริง
- (2) ระหว่างการสืบสวนข้อเท็จจริง ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือคณะกรรมการตรวจสอบ อาจจะมอบหมายให้ตัวแทนแจ้งผลความคืบหน้าเป็นระยะให้ผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียนได้ทราบ
- (3) หากการสืบสวนข้อเท็จจริงแล้วพบว่า ข้อมูลหรือหลักฐานที่มีเหตุอันควรเชื่อได้ว่าผู้ที่ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตคอร์รัปชันจริง บริษัทฯ จะให้สิทธิผู้ถูกกล่าวหาได้รับทราบข้อกล่าวหา และให้สิทธิผู้ถูกกล่าวหาพิสูจน์ตนเอง โดยการหาข้อมูลหรือหลักฐานเพิ่มเติมที่แสดงให้เห็นว่าตนเองไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกระทำอันทุจริตคอร์รัปชันตามที่ได้ถูกกล่าวหา
- (4) หากผู้ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตคอร์รัปชันจริง การทุจริตคอร์รัปชันนั้น ถือว่าเป็นการกระทำผิดต่อนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันและแนวปฏิบัติของบริษัทฯ ผู้ถูกกล่าวหาจะต้องได้รับการพิจารณาโทษทางวินัยตามระเบียบที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ ทั้งนี้ หากการกระทำทุจริตคอร์รัปชันนั้น ผิดกฎหมายผู้กระทำความผิดอาจจะต้องได้รับโทษทางกฎหมายด้วย ในกรณีที่มีการร้องเรียนการทุจริตคอร์รัปชันใด ๆ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือ คณะกรรมการตรวจสอบ มีหน้าที่ในการรับเรื่องหาข้อมูลและตรวจสอบข้อเท็จจริงตามที่ได้รับแจ้ง เพื่อยุติการต่อคณะกรรมการบริษัทให้ร่วมกันพิจารณา และกำหนดโทษทางวินัยตามที่เห็นสมควร โดยคำตัดสินของประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือคณะกรรมการตรวจสอบถือเป็นอันสิ้นสุด

(4) การแจ้งเบาะแส (Whistleblowing)

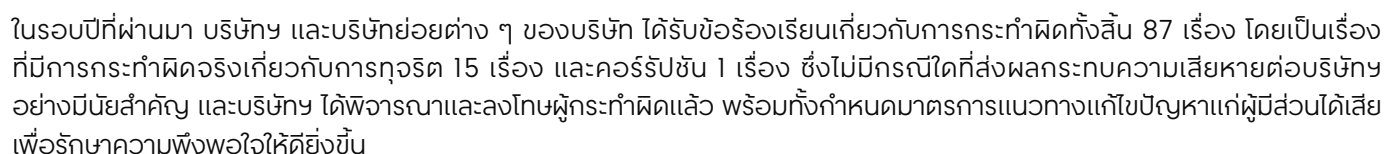
หากพบว่ามีข้อสงสัยว่าอาจมีการทุจริตคอร์รัปชัน ฝ่าฝืน กฎระเบียบข้อบังคับ หลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ผู้ร้องเรียนสามารถแจ้งเบาะแสโดยผ่านช่องทางการรับเรื่องที่ได้กำหนดไว้ โดยผู้ร้องเรียนจะต้องระบุรายละเอียดของเรื่องที่จะแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน พร้อมชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ โดยแจ้งผ่านช่องทางอีเมล CRCWhistleblower@central.co.th และสามารถส่งเรื่องที่แจ้งมายัง

หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายใน
บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี
เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330



ประธานกรรมการตรวจสอบ
บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี
เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

บริษัทฯ มีวิธีการปฏิบัติงานที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรที่แสดงถึงรายละเอียดขั้นตอนและกระบวนการในการตรวจสอบข้อเท็จจริง ตามนโยบายการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิดและหลักรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถ รับประทานขั้นตอนและกระบวนการในการตรวจสอบข้อเท็จจริงเรื่องร้องเรียนเกี่ยวกับการทุจริตการคอร์รัปชันและประพฤติมิชอบ และ เพื่อแสดงหรือเผยแพร่ให้กับผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งผู้ร้องเรียน ผู้ถูกร้องเรียน พยาน ผู้ตรวจสอบข้อเท็จจริง และบุคคลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการทบทวนและปรับปรุงแนวปฏิบัติในการจัดการข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการกระทำผิดอย่างสม่ำเสมอ โดยล่าสุดได้มีการปรับปรุง ในเดือนธันวาคม 2564 เพื่อให้มีความชัดเจนสามารถนำมาใช้ในการปฏิบัติงานได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยสรุปได้ตามแผนภาพดังนี้





8.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในรอบปีที่ผ่านมา

8.2.1 แสดงจำนวนครั้งการเข้าร่วมประชุม

จำนวนครั้งการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบ ปรากฏตาม 8.1.2

8.2.2 อธิบายผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีการรายงานผลการปฏิบัติงานพร้อมทั้งข้อเสนอแนะแก่คณะกรรมการบริษัท เพื่อให้ได้ตามที่คณะกรรมการตรวจสอบมีข้อสงสัย หรือมีความเห็นว่าการดำเนินการแก้ไขหรือปรับปรุงในเรื่องที่เกี่ยวกับการควบคุมภายใน รายงานทางการเงิน หรือในเรื่องอื่น ๆ ที่ตรวจสอบพบ คณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานข้อสงสัยหรือข้อเสนอแนะในเรื่องต่าง ๆ ต่อคณะกรรมการบริษัท อย่างทันท่วงที

ทั้งนี้ หน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญของคณะกรรมการตรวจสอบ คือ การให้การสนับสนุนต่อคณะกรรมการบริษัท ในการทำหน้าที่กำกับดูแลในเรื่องที่เกี่ยวกับกระบวนการจัดทำและการเปิดเผยข้อมูลในรายงานทางการเงิน ความมีประสิทธิภาพของระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายใน การปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับและระเบียบที่เกี่ยวข้อง การติดตามดูแลคุณสมบัติ ความเชี่ยวชาญ ความเพียงพอของทีมงานและความเป็นอิสระของทั้งผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีของบริษัท รวมทั้งการประเมิน ประสิทธิภาพของการปฏิบัติงานของผู้ตรวจสอบภายใน โดยสามารถสรุปสาระสำคัญในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบได้ ดังนี้

1. การสอบทานความถูกต้องของรายงานทางการเงินและความเพียงพอของการเปิดเผยข้อมูลของบริษัท
2. สอบทานรายการระหว่างกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
3. สอบทานระบบการควบคุมภายใน
4. กำกับดูแลงานตรวจสอบภายใน
5. พิจารณาเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและการสื่อสารเรื่องสำคัญระหว่างคณะกรรมการตรวจสอบและผู้สอบบัญชี
6. สอบทานการปฏิบัติตามกฎหมาย
7. สอบทานการกำกับดูแลกิจการที่ดี
8. พิจารณาทบทวนและปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ

นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามกฎบัตรที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท อย่างครบถ้วนและเป็นอิสระ เพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัท มีการกำกับดูแลกิจการอย่างมีประสิทธิภาพและเพียงพอ รวมทั้งการดำเนินงานของบริษัท เป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นโดยรวมอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน ปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์และมีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสม

รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 6 รายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ



8.3 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดอื่น ๆ

รายงานคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงได้รับการแต่งตั้งโดยคณะกรรมการบริษัท เช็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ตั้งแต่ปี 2562 เพื่อช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทในการกำกับดูแลให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เพียงพอและเหมาะสม อันจะทำให้บริษัทฯ บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และมีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ความเสี่ยงโดยรวมอยู่ในระดับที่บริษัทฯ ยอมรับได้ ทั้งนี้ กรรมการนโยบายความเสี่ยงมีจำนวน 4 ท่าน ได้แก่ นายครรชิต บุณะจินดา (ดำรงตำแหน่งประธานฯ ตั้งแต่ธันวาคม 2563) นางภักทิยา เบญจพลชัย นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ และนายณพนธ์ โทศกรพิทย์ โดยมี นางสาวภักทิยา ชุตินาวงศ์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง ตั้งแต่วันที่ 15 ตุลาคม 2564 และนางสาวอินทิรา กฤตยเรืองโรจน์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง ตั้งแต่วันที่ 16 ตุลาคม 2564

ในปี 2564 คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงมีการประชุมทั้งสิ้น 6 ครั้ง (ปี 2563: 3 ครั้ง) และมีการดำเนินงานที่สำคัญ โดยสรุปได้ดังนี้

1. กำกับดูแลให้บริษัทฯ มีการวิเคราะห์ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งครอบคลุมทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ
2. พิจารณาให้หน่วยธุรกิจหลักนำเสนอข้อมูลความเสี่ยงในที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงด้วยตนเอง
3. พิจารณาให้มีการเชื่อมโยงการบริหารความเสี่ยงเข้ากับการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน และฝ่ายตรวจสอบภายในนำผลการประเมินความเสี่ยงไปใช้ในการวางแผนการตรวจสอบ
4. อนุมัติความเสี่ยงที่สำคัญและเกณฑ์การวัดความเสี่ยง (Risk Scale)
5. พิจารณาให้มีการจัดโครงสร้างองค์กรและผู้รับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยงให้ชัดเจน
6. พิจารณาแนวทางและหลักเกณฑ์ในการรายงานเหตุการณ์ที่สำคัญที่อาจกระทบต่อทรัพย์สินและภาพลักษณ์ขององค์กร
7. พิจารณาทบทวนกฎบัตรของคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงและนโยบายการบริหารความเสี่ยงขององค์กร ให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพการณ์ทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป
8. ประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงโครงสร้างคุณสมบัติ การประชุม และการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย เพื่อพิจารณาปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพดีขึ้น
9. รายงานผลการดำเนินงานให้คณะกรรมการบริษัท ได้รับทราบอย่างต่อเนื่อง

คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงมีความมุ่งมั่นที่จะผลักดันให้บริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เป็นมาตรฐานสากล เพื่อให้ท่านผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียต่าง ๆ มีความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งยึดหลักบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน

-ครรชิต บุณะจินดา-

(นายครรชิต บุณะจินดา)

ประธานคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง



รายงานคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

ในปี 2564 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนมีการประชุมรวมทั้งสิ้น 4 ครั้ง และได้รายงานสรุปผลการดำเนินงานทุกครั้งให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการดำเนินงานที่สำคัญในปี 2564 สรุปได้ดังนี้

1. พิจารณาโครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยในเรื่อง องค์ประกอบ จำนวนคณะกรรมการที่เหมาะสมกับขนาด ประเภท และความซับซ้อนของธุรกิจ ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบกับบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันหรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ อีกทั้ง ได้พิจารณารับทราบความหลากหลายในโครงสร้างของคณะกรรมการบริษัท (Board Diversity) ประจำปี 2564 ซึ่งประกอบด้วย ข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนกรรมการอิสระ เพศ และความรู้ความชำนาญเฉพาะด้านของคณะกรรมการบริษัท (Board Skill Matrix) เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาเสนอแต่งตั้งกรรมการที่มีคุณสมบัติเหมาะสม มีความรู้ความสามารถอันหลากหลาย และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท
2. พิจารณาสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในด้านความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญเป็นกรรมการเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเสนอให้พิจารณาแต่งตั้งกรรมการที่ออกตามวาระประจำปี 2564 กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการอีกวาระหนึ่ง โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติแต่งตั้งกรรมการทุกท่านตามที่เสนอ
3. พิจารณาสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในด้านความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญเป็นกรรมการทดแทนกรรมการที่ลาออกและได้นำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้ง
4. พิจารณาสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในด้านความรู้ ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเป็นผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ และได้นำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้ง
5. พิจารณาโครงสร้างและกำหนดคำตอบแทนประจำปี 2564 สำหรับคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ โดยพิจารณาให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประกอบการและปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจน พิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันหรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ ซึ่งที่ประชุมผู้ถือหุ้น ได้มีมติอนุมัติตามที่เสนอ
6. พิจารณาคำตอบแทนให้แก่กรรมการที่เป็นผู้บริหารและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ โดยพิจารณาด้วยหลักเกณฑ์หรือวิธีการที่เป็นธรรม สมเหตุสมผล อีกทั้งคำนึงถึงหน้าที่ความรับผิดชอบและผลการปฏิบัติงานประจำปี และได้นำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ
7. พิจารณาวางแผนการอบรมและพัฒนากรรมการและกรรมการชุดย่อยของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจของบริษัทฯ และสถานการณ์
8. พิจารณาทบทวนแผนสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปได้อย่างต่อเนื่อง
9. พิจารณาเกณฑ์ประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ประจำปี 2564 และได้นำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ
10. รับทราบและให้ความเห็นเกี่ยวกับนโยบายและการดำเนินงานด้านการบริหารกุนมนุษย์และการบริหารองค์กร อาทิ แผนงานและผลการดำเนินงานในปี 2564 การสรรหาพนักงาน อัตราการลาออก และแผนการพัฒนาบุคลากร เป็นต้น
11. พิจารณาทบทวนกฎบัตรคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน โดยในปี 2564 ไม่มีการปรับปรุงแก้ไขเนื่องจากกฎบัตรฉบับปัจจุบันมีความครบถ้วน สอดคล้องกับสถานการณ์แล้ว
12. รับทราบผลและพิจารณาการประเมินตนเองของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนประจำปี 2564 เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดคำตอบแทนตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรอบคอบ ซื่อสัตย์สุจริต ตามหน้าที่ความรับผิดชอบที่กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน โดยยึดมั่นในหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเพียงพอและเหมาะสม เพื่อประโยชน์ที่สมดุลและยั่งยืนของผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

-ดร.อรรชกา สีบุญเรือง-

(ดร.อรรชกา สีบุญเรือง)

ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน



รายงานคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนของบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 4 ท่าน ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อกำหนด ติดตามดูแลการปฏิบัติงานด้านบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ให้เป็นไปตามนโยบายและเป้าหมายที่กำหนดไว้และเพื่อให้บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล มีความโปร่งใสในการดำเนินงาน พร้อมไปกับการรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยมี คุณภักธีรยา เบญจพลชัย เป็นประธานกรรมการ ดร.อรรชกา สีบุญเรือง คุณพิชัย จิราธิวัฒน์ และคุณณณณ์ โทศกรัพย์ เป็นกรรมการ

ในปี 2564 คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ได้ปฏิบัติหน้าที่และความรับผิดชอบตามกฎหมาย กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน โดยมีการประชุมรวมทั้งหมด 4 ครั้ง กรรมการทุกท่านเข้าร่วมประชุมครบทุกครั้ง มีการดำเนินงานด้านบรรษัทภิบาล ด้านการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน และอื่น ๆ โดยได้รายงานผลการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำ สรุปได้ดังนี้

1. งานด้านบรรษัทภิบาล

- 1.1 ทบทวนและให้ความเห็นชอบกฎบัตรและนโยบายต่าง ๆ ของบริษัทฯ ประจำปี 2564 เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ โดยมีรายละเอียดดังนี้
 - ทบทวน กฎบัตร และนโยบายต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี และได้เสนอแนะการแก้ไขปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท และนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อบริษัท
 - เห็นชอบและให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัดทำจรรยาบรรณคู่ค้า จรรยาบรรณนักลงทุนสัมพันธ์นโยบายด้านภาษีของกลุ่มบริษัทฯ และนโยบายและพันธกิจด้านความปลอดภัยของเทคโนโลยีสารสนเทศ
- 1.2 ให้ความเห็นชอบแผนพัฒนาตามโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียน (CGR) และให้ข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัท ซึ่งเป็นผลให้ในปี 2564 บริษัทฯ ได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการในระดับ “ดีเลิศ” (5 ดาวสัญลักษณ์) เป็นปีแรก ในโครงการสำรวจและติดตามพัฒนาการด้านการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียน (CGR) ซึ่งจัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และยังได้รับผลประเมินตามโครงการประเมินคุณภาพการจัดการประชุมผู้ถือหุ้น (AGM) “100 คะแนนเต็ม” (5 ดาวสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย และรับทราบว่าบริษัทฯ ได้รับเชิญให้เข้าประเมินตามโครงการ ASEAN CG Scorecard ซึ่งบริษัทฯ ได้ร่วมจัดทำแบบประเมินซึ่งจะประกาศผลในปี 2565
- 1.3 รับทราบการทบทวนการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน (CG Code) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนติดตามการนำ CG Code ไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับบริบทของธุรกิจ เพื่อยกระดับมาตรฐานการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามหลักสากล โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียม และได้นำเสนอข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อกำหนดการทบทวนการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับบริบทของธุรกิจ
- 1.4 มอบหมายให้ฝ่ายบริหารจัดการทำคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณองค์กรของบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย เพื่อรวบรวมนโยบายและแนวปฏิบัติต่าง ๆ ไว้เป็นเล่มเดียวกันเพื่อเป็นแนวทางให้บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อยถือปฏิบัติ โดยในปี 2564 ได้ให้คำแนะนำต่อฝ่ายบริหารในการจัดทำคู่มือดังกล่าวและจะนำเสนอคณะกรรมการบริษัท เพื่อบริษัทใช้ในปี 2565

2. งานด้านการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

- 2.1 ให้ความเห็นในการวางแผน และแนวทางการจัดทำกลยุทธ์ในการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน ให้สอดคล้องกับเป้าหมายระดับสากลขององค์การสหประชาชาติ (UNSDG) โดยกำหนดประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืน (Materiality) การจัดลำดับความสำคัญ การตรวจสอบความถูกต้อง การทบทวนและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงการจัดทำรับฟังความคิดเห็นการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสีย



- 2.2 ให้ความเห็นชอบในการจัดทำแนวทางการดำเนินงานด้านความยั่งยืน และอนุมัติให้ทำการยื่นประเมินด้านความยั่งยืนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (THSI) ในปี 2564 เป็นผลให้บริษัทฯ อยู่ในรายชื่อหุ้นยั่งยืนประจำปี 2564 เป็นปีแรกที่ทำให้การเข้ายื่นประเมิน และทำการเข้าร่วมประเมิน ดัชนี Dow Jones Sustainability Indices (DJSI) ซึ่งเป็นการประเมินความยั่งยืนตามตัวชี้วัดด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ซึ่งผู้ลงทุนสถาบันทั่วโลกให้การยอมรับและใช้เป็นข้อมูลในการลงทุน โดยได้ผลคะแนนในปีแรกเป็นที่น่าพอใจของคณะกรรมการบริษัทฯ
- 2.3 ให้ความเห็นและแนวทางการดำเนินงาน การวิเคราะห์ช่องว่าง (Gap Analysis) ด้านความยั่งยืน โดยมีการตรวจสอบประเมินเบื้องต้น และส่วนที่ต้องปรับปรุงในประเด็นสำคัญที่เป็นอยู่ในปัจจุบันขององค์กร กับมาตรฐานที่ต้องการจะเป็น ในอนาคต เพื่อนำไปจัดทำกระบวนการการพัฒนาให้สมาชิกทุกคนในองค์กรมีการทำงานเพื่อบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ
- 2.4 ให้ความเห็นและสรุปแนวทางการกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานด้านการพัฒนาความยั่งยืน เพื่อจัดทำแผนกลยุทธ์ 5 ปี (2564-2568)
- 2.5 ให้การอนุมัติในการเข้าร่วมประเมิน ด้านความยั่งยืนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (THSI) และ ดัชนี Dow Jones Sustainability Indices (DJSI) ในปี 2565 ต่อเนื่อง โดยให้แนวทางการทำงาน ที่จะต้องรักษามาตรฐาน และพัฒนาผลงาน โดยการนำผลสรุปจากการวิเคราะห์ช่องว่างมาเป็นแนวทางในการพัฒนา และกำหนดกลยุทธ์อย่างเหมาะสม
- 2.6 เพื่อให้การทำงานด้านความยั่งยืนเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาแนวทางในการทำธุรกิจ และมีความต่อเนื่องในการพัฒนาการทำงานในมิติ สิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ จึงพิจารณาเห็นชอบงบประมาณด้านความยั่งยืน ประจำปี 2565
- 2.7 ให้ความเห็นชอบในการกำหนดนโยบายด้านความยั่งยืนในบริบทต่าง ๆ อาทิ นโยบายด้านสิ่งแวดล้อม แนวปฏิบัติด้านการคัดแยกขยะมูลฝอย แนวปฏิบัติด้านการลดการสูญเสียอาหารและขยะอาหาร แนวปฏิบัติด้านการลดพลาสติกและบรรจุภัณฑ์ นโยบายด้านการรักษาความปลอดภัยทางเทคโนโลยี เป็นต้น

3. งานเรื่องอื่น ๆ

- 3.1 กำหนดกฎบัตรคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่ให้สอดคล้องกับหลักกำกับดูแลกิจการที่ดี และมีความเหมาะสมกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปัจจุบัน ก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติ
- 3.2 เห็นชอบแบบประเมินตนเองของคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน และประเมินผลการปฏิบัติงานของตนเองประจำปี 2564 ทั้งนี้ พบว่าโครงสร้างและองค์ประกอบของคณะกรรมการมีความเหมาะสม และสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างครบถ้วนและมีประสิทธิภาพ
- 3.3 รายงานความคืบหน้าและผลการปฏิบัติงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ

-กัทิริยา เบญจพลชัย-
(นางกัทิริยา เบญจพลชัย)
ประธานคณะกรรมการบรรษัทภิบาล
และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน



9

การควบคุมภายใน
และรายการระหว่างกัน





9.1 ความเห็นของคณะกรรมการบริษัทต่อการควบคุมภายใน

คณะกรรมการบริษัท ตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบการควบคุมภายในที่ดี และถือเป็นหน้าที่สำคัญที่จะต้องดำเนินการเพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัท มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถป้องกันทรัพย์สินจากการทุจริต เสียหาย รวมทั้งมีการจัดทำบัญชี และรายงานทางการเงินที่ถูกต้อง น่าเชื่อถือ และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน เพียงพอ และในระยะเวลาที่เหมาะสม

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2565 โดยมีกรรมการอิสระทั้ง 4 ท่านซึ่งเป็นกรรมการตรวจสอบ 3 ท่าน เข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการบริษัท ได้พิจารณาและประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัท และบริษัทย่อย โดยใช้แบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) กำหนด และการซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหารของบริษัท โดยที่คณะกรรมการบริษัท พิจารณาระบบการควบคุมภายในของบริษัท ในด้านต่าง ๆ 5 ส่วน ตามแนวทางของ The Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission (“COSO”) ซึ่งประกอบด้วย

- (1) การควบคุมภายในองค์กร (Control Environment)
- (2) การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)
- (3) การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities)
- (4) ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and Communication)
- (5) ระบบการติดตาม (Monitoring Activities)

คณะกรรมการบริษัท พิจารณาแบบประเมิน ดังกล่าวแล้ว มีความเห็นว่า ระบบการควบคุมภายในของบริษัท และบริษัทย่อย มีความเพียงพอและเหมาะสม โดยบริษัท และบริษัทย่อยได้จัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้ง บริษัท มีการกำกับดูแลการดำเนินงานให้สามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัท และบริษัทย่อยจากการนำไปใช้โดยมิชอบ หรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการทำธุรกรรมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและบุคคลที่เกี่ยวข้องกันอย่างเพียงพอ โดยสรุปผลประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในด้านต่าง ๆ 5 องค์ประกอบได้ดังนี้

ส่วนที่ 1 การควบคุมภายในองค์กร (Control Environment)

- บริษัท มีการพิจารณาเป้าหมายการปฏิบัติงานผ่านการจัดทำแผนกลยุทธ์ของบริษัท และการทบทวนแผนงบประมาณประจำปี ในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยการดำเนินธุรกิจของบริษัท ยึดตามหลักจรรยาบรรณ ซึ่งกำหนดให้บริษัท ดำเนินธุรกิจอย่างมีบรรษัทภิบาล ด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพ
- บริษัท ได้ให้ความสำคัญในคุณค่าของความซื่อตรง (Integrity) และจริยธรรม คณะกรรมการบริษัท ได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และมีการจัดทำคู่มือ “จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ (Code of Conduct)” เป็นลายลักษณ์อักษรโดยประกาศใช้อย่างเป็นทางการ เพื่อให้บุคลากรของบริษัท ในทุกระดับปฏิบัติตาม ซึ่งคู่มือดังกล่าวระบุข้อกำหนดเกี่ยวกับจริยธรรมและระเบียบปฏิบัติที่บุคลากรของบริษัท ในทุกระดับพึงปฏิบัติหรือห้ามปฏิบัติในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับกิจการ อีกทั้งยังมีหน่วยงานตรวจสอบภายใน ทำหน้าที่สอบทานการปฏิบัติตาม Code of Conduct และมีนโยบายการประเมินผลการปฏิบัติงานซึ่งระบุเรื่องการปฏิบัติตามด้านจรรยาบรรณเป็นหนึ่งของการประเมิน ทั้งนี้ บริษัท มีหน่วยงานกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance Unit) เพื่อกำกับดูแลบุคลากรและหน่วยงานภายในบริษัท ให้มีการปฏิบัติหน้าที่หรือปฏิบัติงานเป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และในปี 2564 บริษัท มีการจัดตั้งคณะทำงานประสานงานด้านการกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance Agent) เพื่อกำหน้าที่ประสานงานกับหน่วยงานกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance Unit) และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งตรวจสอบและติดตามการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ อีกทั้ง บริษัท มีการแต่งตั้งคณะทำงานการดำเนินงานด้านความยั่งยืน เพื่อให้การดำเนินการเรื่องความยั่งยืนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- บริษัท มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท ผ่านกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท ซึ่งระบุถึงหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการ ในการกำหนดวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจ เป้าหมาย แผนธุรกิจ งบประมาณ และโครงสร้างการบริหารจัดการ ผ่านแผนกลยุทธ์ของบริษัท และแผนการปฏิบัติงานประจำปีของคณะกรรมการ



- บริษัทฯ มีการจัดทำโครงสร้างองค์กร และแบ่งโครงสร้างการบริหารงานโดยมีประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้บริหารงานสูงสุด และกระจายหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้บริหารแต่ละส่วนงานตามความเหมาะสม ซึ่งช่วยให้ฝ่ายบริหารสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทฯ มีคู่มือการปฏิบัติงานของฝ่ายบุคคลและมีนโยบายการประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงาน ซึ่งระบุถึงแนวทางในการขึ้นเงินเดือนและพิจารณาโบนัสให้แก่พนักงาน ซึ่งระดับผลตอบแทนเป็นเงินเดือน โบนัส และผลตอบแทนจูงใจในระยะยาวเป็นหนึ่งในแผนกลยุทธ์ของบริษัทฯ และการวัดผลการปฏิบัติงานของพนักงาน โดยอยู่ภายใต้กฎระเบียบ หรือข้อบังคับของบริษัทฯ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีนโยบายการสืบทอดตำแหน่งในการสรรหาผู้สืบทอดในตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับตั้งแต่ผู้จัดการฝ่ายขึ้นไป
- บริษัทฯ มีการจัดทำกฎและระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงานของบริษัทฯ ด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลให้เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายคุ้มครองแรงงานอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร และกำหนดให้มีคำอธิบายลักษณะงานของพนักงาน เพื่อให้พนักงานในทุกระดับได้ตระหนักถึงหน้าที่ความรับผิดชอบของตน
- ในเดือนมีนาคม 2564 บริษัทฯ ได้ลงนามประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) เพื่อปฏิบัติตามเกณฑ์ที่ CAC กำหนดเพื่อยืนยันการรับรับรองจากคณะกรรมการ CAC ภายใน 18 เดือนนับจากวันประกาศเจตนารมณ์

ส่วนที่ 2 การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)

- บริษัทฯ มีการแต่งตั้งกรรมการ 4 ท่าน เป็นคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงให้เป็นไปตามกฎบัตรที่คณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติ และมีการแต่งตั้งหัวหน้าหน่วยงานบริหารความเสี่ยงองค์กรเป็นเลขานุการคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง
- คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงปฏิบัติหน้าที่ผ่านคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและฝ่ายจัดการ ในการจัดทำแผนและกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงของแต่ละหน่วยธุรกิจ
- คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงติดตามและทบทวนความเสี่ยงและตัวชี้วัดความเสี่ยง เพื่อรายงานต่อคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง
- คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงรายงานผลการปฏิบัติตามแผนการบริหารความเสี่ยงต่อคณะกรรมการบริษัทฯ หลังจากการประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงทุกครั้ง
- มีการรายงานการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิดให้คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบอย่างน้อยทุกไตรมาส ในกรณีที่เป็นการกระทำผิดที่สำคัญจะมีการแจ้งให้ทราบทันที

ส่วนที่ 3 การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities)

- บริษัทฯ มีการกำหนดโครงสร้างของหน่วยงาน คำบรรยายลักษณะงานและคู่มือการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับลักษณะเฉพาะของธุรกิจของหน่วยงานนั้น ๆ รวมถึงมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และวงเงินอนุมัติของแต่ละหน่วยงานในแต่ละระดับไว้อย่างชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร โดยจัดทำเป็นคู่มืออำนาจดำเนินการ และมีการใช้ระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศประกอบกระบวนการปฏิบัติงานรวมทั้งเพื่อช่วยควบคุมการปฏิบัติงาน
- บริษัทฯ มีการแบ่งแยกหน้าที่และความรับผิดชอบในงานต่าง ๆ ออกจากกันโดยชัดเจนและสามารถตรวจสอบได้ โดยมีระเบียบปฏิบัติที่ชัดเจนในหน้าที่ดังต่อไปนี้

- (1) หน้าที่อนุมัติ
- (2) หน้าที่บันทึกรายการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ
- (3) หน้าที่ในการดูแลจัดเก็บทรัพย์สิน



- บริษัทฯ มีการปรับปรุงวิธีการปฏิบัติงานใหม่อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับระบบงานที่มีการเปลี่ยนแปลง
- บริษัทฯ มีการติดตามและสอบทานการทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น กรรมการ ผู้บริหาร และผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยมีนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ นโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และนโยบายการซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เป็นมาตรการในการควบคุม เพื่อให้การเข้าทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าวเป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ กรณีมูลค่าของรายการถึงเกณฑ์นัยสำคัญที่กำหนด ก่อนการทำธุรกรรมฝ่ายจัดการต้องนำเสนอธุรกรรมดังกล่าวต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้ความเห็นโดยถือเสมือนเป็นรายการที่กระทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) ก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งไม่มีส่วนได้เสียในธุรกรรมนั้นพิจารณาอนุมัติ นอกจากนี้ เพื่อควบคุมการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ ยังกำหนดนโยบายการลงทุนและการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม รวมทั้งได้มีการแต่งตั้งกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้น ๆ

ส่วนที่ 4 ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and Communication)

- บริษัทฯ มีนโยบายในการสื่อสารข้อมูลต่าง ๆ ของบริษัทฯ ไปยังบุคลากรในตำแหน่งที่เกี่ยวข้องกับเรื่องต่าง ๆ ผ่านฝ่ายทรัพยากรบุคคล
- บริษัทฯ ได้จัดให้มีข้อมูลที่สำคัญอย่างเพียงพอและจัดส่งข้อมูลดังกล่าวก่อนวันประชุมล่วงหน้าเพื่อให้คณะกรรมการบริษัทฯ ใช้ประกอบการตัดสินใจ
- ในการประชุมคณะกรรมการแต่ละครั้ง จะมีการบันทึกรายงานการประชุมในเรื่องที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาอนุมัติหรือให้ข้อคิดเห็นที่เป็นข้อเสนอแนะเพิ่มเติม โดยมีการจัดเก็บเอกสารสำคัญดังกล่าวไว้ตามที่กฎหมายกำหนด
- บริษัทฯ จัดเก็บเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีและบัญชีต่าง ๆ ไว้เป็นหมวดหมู่อย่างครบถ้วน และไม่เคยได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชีว่ามีข้อบกพร่องในเรื่องนี้
- บริษัทฯ มีระบบจัดเก็บเอกสารที่เป็นระเบียบ ทำให้ผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้มีอำนาจตามกฎหมายสามารถเข้าตรวจสอบได้
- งบการเงินของบริษัทฯ ได้รับการตรวจสอบและให้ความเห็นโดยผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
- บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางการสื่อสารเพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกองค์กรสามารถแจ้งข้อมูลหรือเบาะแสเกี่ยวกับการฉ้อฉลหรือทุจริต และยังกำหนดนโยบายการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิด โดยในนโยบายดังกล่าวกำหนดเรื่องการให้ความคุ้มครองปกป้องผู้ที่แจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน

ส่วนที่ 5 ระบบการติดตาม (Monitoring Activities)

- บริษัทฯ มีกระบวนการติดตามการปฏิบัติตาม Code of Conduct โดยฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ และในส่วนของบริษัทย่อยมีฝ่ายป้องกันการสูญเสีย (Loss Prevention) ในการดูแลความเรียบร้อย ความปลอดภัย และการกระทำผิดที่เกิดขึ้นภายในสถานประกอบการของแต่ละบริษัทนั้น ๆ
- กรณีที่ผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่กำหนดไว้ บริษัทฯ จะจัดประชุมผู้บริหารของแต่ละส่วนงานเพื่อค้นหาสาเหตุของผลลัพธ์ที่แตกต่างและประเมินสถานการณ์เพื่อหาแนวทางการแก้ไขในทันที และจะรายงานความคืบหน้าในการดำเนินการแก้ไขในการประชุมคณะกรรมการบริหารครั้งถัดไป
- บริษัทฯ มีการกำหนดหลักเกณฑ์รายงานคดีจากฝ่ายกฎหมายและมีการรายงานให้คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทฯ ทราบ โดยมีการทบทวนและปรับปรุงหลักเกณฑ์อย่างสม่ำเสมอ



- บริษัทฯ ได้กำหนดให้ผู้ตรวจสอบภายในรายงานผลการตรวจสอบต่อคณะกรรมการตรวจสอบโดยตรงอย่างสม่ำเสมอ และคณะกรรมการตรวจสอบให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรของฝ่ายตรวจสอบภายในอย่างต่อเนื่อง จากการที่มีที่ปรึกษาเข้ามาทำโครงการประเมิน Quality Assurance Review (QAR)
- บริษัทฯ มีนโยบายให้ฝ่ายบริหารต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ โดยพลัน ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ทุจริตหรือมีพฤติกรรมอันควรสงสัยว่ามีเหตุการณ์ทุจริตอย่างร้ายแรงเกิดขึ้น หรือมีการปฏิบัติที่ฝ่าฝืนกฎหมาย หรือมีการกระทำที่ผิดปกติอื่นใด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ โดยอาจรายงานด้วยวาจาในเบื้องต้น และให้จัดทำรายงานการติดตามผลเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อนำเสนอในภายหลัง

หัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ซึ่งขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ มีหน้าที่ในการกำกับดูแลการปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบภายในให้มีความเป็นอิสระ มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล โดยที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2562 ได้มีมติอนุมัติแต่งตั้งนายพิสุจน์ สุขแสงทิพย์ เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เนื่องจากเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ทำงานครบถ้วนตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้ในกฎบัตรฝ่ายตรวจสอบภายใน และเพียงพอต่อการเป็นผู้ควบคุมการปฏิบัติงานดังกล่าว ทั้งนี้ การพิจารณาและอนุมัติ แต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ จะต้องผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในปรากฏในเอกสารแนบ 3



9.2 รายการระหว่างกัน

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท
1.	นายสุทธิชัย จิราธิวัฒน์ ⁽¹⁾ (“นายสุทธิชัย”)	-	กรรมการของบริษัทฯ ณ วันที่ทำรายการ (สิ้นสุดวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564)
2.	นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์ (“นายสุทธิเกียรติ”)	-	กรรมการของบริษัทฯ
3.	นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์ ⁽²⁾ (“นายสุทธิธรรม”)	-	กรรมการของบริษัทฯ ณ วันที่ทำรายการ (เริ่มวันที่ 21 ธันวาคม 2564)
4.	นายสุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ (“นายสุทธิพันธ์”)	-	กรรมการของบริษัทฯ
5.	นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (“นางยุวดี”)	-	กรรมการของบริษัทฯ
6.	นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์ (“นายสุทธิลักษณ์”)	-	กรรมการของบริษัทฯ
7.	นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ (“นายปริญญ์”)	-	กรรมการของบริษัทฯ
8.	นายทศ จิราธิวัฒน์ (“นายทศ”)	-	กรรมการของบริษัทฯ
9.	นายพิชัย จิราธิวัฒน์ (“นายพิชัย”)	-	กรรมการของบริษัทฯ
10.	นายสุทธิศักดิ์ จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
11.	นายสุทธิชาติ จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
12.	นายสุทธิเดช จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
13.	นายสุทธิภัก จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
14.	คุณหญิงสุจิตรา มงคลกิตติ	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์

หมายเหตุ

⁽¹⁾ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯ ตั้งวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564⁽²⁾ ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯ วันที่ 21 ธันวาคม 2564



ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท
15.	นางสุกัญญา พร้อมพันธ์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษธรรม (4) นายสุกฤษพันธ์ (5) นายสุกฤษลักษณ์
16.	นางสุพัตรา จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษธรรม (4) นายสุกฤษพันธ์ (5) นายสุกฤษลักษณ์
17.	นางสาวอัจฉรา จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษธรรม (4) นายสุกฤษพันธ์ (5) นายสุกฤษลักษณ์
18.	นางสาวปิยพรรณ จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษธรรม (4) นายสุกฤษพันธ์ (5) นายสุกฤษลักษณ์
19.	นางสาวบุษบา จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษธรรม (4) นายสุกฤษพันธ์ (5) นายสุกฤษลักษณ์
20.	นางสาววัลยา จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษธรรม (4) นายสุกฤษพันธ์ (5) นายสุกฤษลักษณ์
21.	นางนากยา จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษธรรม (4) นายสุกฤษพันธ์ (5) นายสุกฤษลักษณ์
22.	นางสาวจริยา จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษธรรม (4) นายสุกฤษพันธ์ (5) นายสุกฤษลักษณ์
23.	นายสุกฤษสาร จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษธรรม (4) นายสุกฤษพันธ์ (5) นายสุกฤษลักษณ์
24.	นางอรณี จิราธิวัฒน์	-	ภรรยาของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ)
25.	นายณรัชฐา จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ)
26.	นางสาวคันสนา จิราธิวัฒน์	-	ธิดาของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ)



ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท
27.	นางสาวรวีรา จิราธิวัฒน์	-	ธิดาของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ)
28.	นายดิวิษ จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ)
29.	นายธีระเดช จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายสุทธิเกียรติ
30.	นายธีระยุทธ จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายสุทธิเกียรติ
31.	นายธีระเกียรติ จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายสุทธิเกียรติ
32.	นางสมกมล จิราธิวัฒน์	-	ธิดาของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายสุทธิเกียรติ
33.	นายภัสสรกรณ์ จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายสุทธิเกียรติ
34.	นางสาวอรุณี จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ และ (3) นายทศ
35.	นางนิตย์สินี จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ และ (3) นายทศ
36.	นางสิริเกศ จิรเกติ	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ และ (3) นายทศ
37.	นางสาวเนตรอนงค์ จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ และ (3) นายทศ
38.	นายเกรียงศักดิ์ จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ และ (3) นายทศ
39.	นางสกลศรี มาสินนท์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัท จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ และ (3) นายทศ
40.	นายธรรม์ จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายสุทธิธรรม
41.	นางสาวจุฑาธรรม จิราธิวัฒน์	-	ธิดาของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายสุทธิธรรม
42.	นายโชคก พิจารณ์จิตร	-	บุตรของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นางยุวดี
43.	นายบรม พิจารณ์จิตร	-	บุตรของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นางยุวดี
44.	นางสาววรลักษณ์ พิจารณ์จิตร	-	ธิดาของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นางยุวดี
45.	นายวัฒน์ จิราธิวัฒน์	-	พี่ชายของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายพิชัย
46.	นายกอบชัย จิราธิวัฒน์	-	พี่ชายของกรรมการของบริษัท ซึ่งคือ นายพิชัย



ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
บริษัทที่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (“กลุ่มบริษัทอื่น ๆ”)		
47. บริษัท ศาลา ภูเกิด จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายทศ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 35.00 (2) นายสุกฤษีลักษณ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 25.00 (3) นายปริญญ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 15.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุกฤษีลักษณ์
48. บริษัท ศาลารัตนโกสินทร์ จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายทศ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 21.00 (2) นายพิชัย ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 18.00 (3) นายปริญญ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 12.50
49. บริษัท ทรัพย์ทรายมณี จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายทศและผู้ที่เกี่ยวข้อง และ (2) นายสุกฤษีลักษณ์ ถือหุ้นทางอ้อมหลายทอด โดยมี บริษัท ศาลา สมุย จำกัด และบริษัท สมุยแหลม สำโรง จำกัด ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 55.00 และ 40.00 ตามลำดับ มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุกฤษีลักษณ์
50. บริษัท แปลงผ้ากรรมชาติ จำกัด	ประกอบธุรกิจขายผักและผลไม้	กรรมการของบริษัทฯ ณ วันที่ทำรายการ (สิ้นสุดวันที่ 15 มีนาคม 2562) ปัจจุบัน เป็นน้องของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุกฤษีสาร ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 50.00
51. บริษัท ไฟฟ์ เซนซ์ จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ณ วันที่ทำรายการ (สิ้นสุดวันที่ 15 มีนาคม 2562) ปัจจุบัน เป็นน้องของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุกฤษีสาร ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 20.00
52. บริษัท จินดาทวี จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายทศและผู้ที่เกี่ยวข้อง ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 50.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายทศ
53. บริษัท โอสถกทอง จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายปริญญ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 20.00 (2) นายทศ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 20.00 และ (3) นางยุวดี ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10.00
54. บริษัท เทอรา คอกเทจ จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุกฤษีลักษณ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 20.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุกฤษีลักษณ์
55. บริษัท บางกอก โพสต์-บาวเออร์ มีเดีย จำกัด	ประกอบธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุกฤษีเกียรติ ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท โพสต์ อินเตอร์เนชั่นแนล มีเดีย จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 70.12 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุกฤษีเกียรติ
56. บริษัท ฟู้ดแพชชั่น จำกัด	ประกอบธุรกิจร้านอาหาร	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุกฤษีลักษณ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10.8 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุกฤษีลักษณ์



ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
57.	บริษัท สตอร์ค (ประเทศไทย) จำกัด	ประกอบธุรกิจร้านอาหาร	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิลักษณ์ ถือหุ้น ทางตรงร้อยละ 15.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุทธิลักษณ์
58.	บริษัท เอฟที เซลล์แอนด์เซอร์วิส จำกัด	ประกอบธุรกิจให้บริการบำรุงรักษารถยนต์ จำหน่าย อุปกรณ์ และชิ้นส่วน การซ่อมแซม ตกแต่ง ยานพาหนะ	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายปริญญ์ ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 10.00
59.	บริษัท ปิงสุวรรณ จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายปริญญ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 17.50 (2) นายทศ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 17.50 และ (3) นางยุวดี ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10.00
60.	บริษัท สไปร์ชชี ดีสก์ จำกัด	ประกอบธุรกิจขายแผ่นเครื่องเสียง	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายพิชัย ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.98 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายพิชัย
61.	บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด (“RIS”)	ประกอบธุรกิจให้บริการระบบคอมพิวเตอร์ และจำหน่าย อุปกรณ์ คอมพิวเตอร์	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นางสิริเกศ จิรนิติ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10.00
62.	บริษัท เทราซอฟต์แวร์ โซลูชันส์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด	ประกอบธุรกิจผลิตพัฒนาซอฟต์แวร์ หรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์ เพื่อขายหรือให้เช่า	บุตรของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายโชคก พิจารณจิตร ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00
63.	บริษัท สปาเก็ตตี้ แฟคทอรี จำกัด	ประกอบธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายพิชัย ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.98 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายพิชัย
64.	บริษัท เดอะลิตเทิล คิกเชน จำกัด	ประกอบธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายปริญญ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10.00 (2) นางยุวดี ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10.00
65.	บริษัท สมุย แกลม สำโรง จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	ผู้ถือหุ้นใหญ่คือ บริษัท วาเคชั่น คลับ จำกัด ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 69.70 กรรมการบริษัทฯ คือ นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 5.46 และนายทศ จิราธิวัฒน์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 5.46
66.	บริษัท โฟสต์ อินเตอร์เนชั่นแนล มีเดีย จำกัด	ประกอบธุรกิจบริการโฆษณา	ผู้ถือหุ้นใหญ่คือ บริษัท บางกอก โฟสต์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุทธิเกียรติ



ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
67.	บริษัท เพลาเออร์ ซอฟ จำกัด	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเบเกอรี่และเครื่องดื่ม	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือนางอรุณี จิราธิวัฒน์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 50.00
68.	บริษัท ห้องอาหารชาบูระ	ประกอบธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือนายพิชัย ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.98 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายพิชัย
บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์ส จำกัด (“HCDS”) และบริษัทในเครือ เรียกรวมกับ HCDS ว่า (“กลุ่ม HCDS”)			
69.	บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์ส จำกัด (“HCDS”)	ประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัทอื่นและให้บริการและคำปรึกษาในการจัดการธุรกิจ ทรัพย์สิน และการบริหารงาน แก่บริษัทในเครือ	เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้นทางตรงร้อยละ 35.06 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 6 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษฎีชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษฎีเกียรติ (3) นายสุกฤษฎีธรรม (4) นายสุกฤษฎีลักษณ์ (5) นายปริญญ์ (6) นายทศ
70.	บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล รัชดา จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายปริญญ์ (2) นายทศ
71.	บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซีโฮเต็ล จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษฎีลักษณ์ (2) นางยุวดี (3) นายปริญญ์ (4) นายทศ
72.	บริษัท โอเวอร์ซีส์ แฟชั่นส์ จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษฎีชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษฎีธรรม (3) นางยุวดี (4) นายปริญญ์
73.	Overseas Fashions Joint Stock Company	ประกอบธุรกิจค้าปลีกสินค้ากลุ่มแฟชั่นในประเทศเวียดนาม	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท โอเวอร์ซีส์ แฟชั่นส์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 ณ วันที่ของเอกสารนี้ Overseas Fashions Joint Stock Company ได้หยุดดำเนินกิจการแล้ว
74.	บริษัท ซีอาร์ซี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษฎีลักษณ์ (2) นางยุวดี (3) นายปริญญ์ (4) นายทศ
75.	บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษฎีลักษณ์ (2) นายปริญญ์ (3) นายทศ



ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
76. บริษัท เซ็นทรัล ดับบลิวเอชเอ อะโลแอนซ์ จำกัด	ประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้าศูนย์กระจายสินค้า และอาคารโรงงาน	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 50.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายปริญญ์
77. บริษัท ทีที ขอนแก่น จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายปริญญ์
78. บริษัท ทีที วงศ์สว่าง จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายปริญญ์
79. บริษัท หลักทรัพย์นายหน้าซื้อขายหน่วยลงทุน เซ็นทรัล เวลธ์ โซลูชั่น จำกัด	ประกอบธุรกิจนายหน้าซื้อขายหน่วยลงทุน	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิลักษณ์ (2) นายปริญญ์ มีผู้บริหารของบริษัทฯ คือ นายปิยะ จุ้ยอัศวมหาวงศ์ (“นายปิยะ”) ดำรงตำแหน่งกรรมการ
80. Evergrow Asia Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิลักษณ์ (3) นายปริญญ์ (4) นายทศ
81. Baby Kiko Sdn. Bhd.	ประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน Evergrow Asia Ltd. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายปริญญ์ (2) นายพิชัย
82. ANIR One Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายปริญญ์ (2) นายทศ
83. Illum A/S	ประกอบธุรกิจค้าปลีกห้างสรรพสินค้าในประเทศเดนมาร์ก	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน CRC Luxembourg S.a.r.l. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.46
84. Rina Estate Italia S.r.l.	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมโดยผ่าน CRC Luxembourg S.a.r.l. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ (3) นายทศ
85. Lagrange Estate S.r.l.	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมโดยผ่าน CRC Luxembourg S.a.r.l. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 88.70 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ (3) นายทศ



ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท
86.	PT Central Retail Indonesia	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอินโดนีเซีย	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน CRC Luxembourg S.a.r.l. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.98 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ ณ วันที่ของเอกสารนี้ PT Central Retail Indonesia ได้ชำระบัญชีเสร็จสิ้นแล้ว
87.	CGE Investment Limited	ประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน CRC Luxembourg S.a.r.l. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100
88.	The KaDeWe Group GmbH	ประกอบธุรกิจค้าปลีกห้างสรรพสินค้าในประเทศเยอรมัน	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน The KaDeWe Group Holding GmbH ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 ซึ่งถือหุ้นอ้อมผ่าน CRC Luxembourg S.a.r.l. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 50.10
89.	บริษัท เซ็นทรัล อินชัวรันส์ เซอร์วิสเชส จำกัด	ประกอบธุรกิจนายหน้าให้บริการด้านธุรกิจประกันภัยวินาศภัย	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายทศ มีผู้บริหารของบริษัทฯ คือ นายปิยะ ดำรงตำแหน่งกรรมการ
90.	บริษัท สรรพสินค้าบางนา จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 7 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษธรรม (4) นายสุกฤษลักษณ์ (5) นางยุวดี (6) นายปริญญ์ (7) นายทศ
91.	บริษัท แคต รีเทล เทค จำกัด	ประกอบธุรกิจค้าปลีกผ่านช่องทางออนไลน์และเป็นสื่อกลางในการซื้อขายสินค้า	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 ไม่นับว่าเป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เนื่องจาก ณ วันที่ของเอกสารนี้ บริษัท แคต รีเทล เทค จำกัด ได้เปลี่ยนแปลง ผู้ถือหุ้นใหญ่คือ บริษัท ชัย แอดไวซอรี จำกัด ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00
92.	บริษัท เซ็นทรัล เพย์เมนต์ จำกัด	ประกอบธุรกิจจำหน่ายบัตรของขวัญ	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษลักษณ์ (2) นางยุวดี (3) นายปริญญ์ (4) นายทศ
93.	บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด	ประกอบธุรกิจซื้อขายคะแนนสะสมและให้บริการที่เกี่ยวข้อง	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายปริญญ์
94.	บริษัท ไดมิ่ง เซนเซชันส์ จำกัด	ประกอบธุรกิจร้านอาหารและภัตตาคาร	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท ออนเวิร์ด โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00



ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท
95.	บริษัท เซ็นทรัล ฟิวเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด	ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการบริหารและจัดการการประชุม	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท ไดมิ่ง เซนเซชันส์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 9 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิลักษณ์ (5) นางยุวดี (6) นายปริญญ์ (7) นายทศ (8) นายพิชัย (9) นายณัฐน ผู้บริหารของบริษัทฯ คือ นายปิยะ ดำรงตำแหน่งกรรมการ
96.	Central Retail International Ltd.	ประกอบธุรกิจถือครองเครื่องหมายทางการค้าที่จดทะเบียนในต่างประเทศ	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน San Simeon Investment Ltd. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00
97.	บริษัท สอนนาเกลือ จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 74.92 และ ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติงยง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 25.08 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์
98.	บริษัท เซ็นทรัลกาเมนท์แฟคทอรี จำกัด	ประกอบธุรกิจผลิตสินค้ากลุ่มแฟชั่น	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 69.71 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายปริญญ์ (4) นายทศ (5) นายพิชัย
99.	บริษัท เซ็นทรัลธนบุรี จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 48.77 และ ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติงยง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 41.21 และ บริษัท ซีดีเอส.โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10.02 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์ (5) นายทศ
100.	บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป อินเตอร์เนต จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 45.57 และ ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติงยง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 54.43 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิธรรม (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์



ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
101.	บริษัท ปรีญญู อินเทอร์เน็ต จำกัด	ประกอบธุรกิจ ถือครอง อสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 71.00 และถือหุ้นทางอ้อม โดยผ่าน บริษัท เซ็นทรัลเอนเตอร์เทนเมนท์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 29.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายปรีญญู (4) นายทศ (5) นายพิชัย
102.	บริษัท เซ็นทรัล เติ คอเมิร์ซ จำกัด	ประกอบธุรกิจ ค้าปลีกผ่าน ช่องทาง ออนไลน์ และ เป็นสื่อกลาง ในการซื้อขาย สินค้า	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 41.74 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายญนน์
103.	บริษัท เซ็นทรัล เติ มานี จำกัด	ประกอบธุรกิจ ให้บริการด้าน การชำระเงิน ผ่านระบบ อีเล็คทรอนิกส์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมโดยผ่าน บริษัท เซ็นทรัล เติ พินเทค โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายปรีญญู (2) นายญนน์ ผู้บริหารของบริษัทฯ คือ นายปิยะ ดำรงตำแหน่งกรรมการ
104.	บริษัท ห้องอาหาร ซี.ดี.เอส. จำกัด	ประกอบธุรกิจ ร้านอาหารและ ภัตตาคาร	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 61.11 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์
105.	บริษัท เติยง จิราธิวัฒน์ จำกัด	ประกอบธุรกิจ ถือครอง อสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 29.84 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 6 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิลักษณ์ (5) นายปรีญญู (6) นายทศ
106.	บริษัท เพลินฤดี จำกัด	ประกอบธุรกิจ ถือครอง อสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติยง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิธรรม (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปรีญญู (5) นายทศ
107.	บริษัท ป่าตัน 1 จำกัด	ประกอบธุรกิจ ถือครอง อสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติยง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปรีญญู



ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
108. บริษัท ป่าตัน 2 จำกัด	ประกอบธุรกิจ ถือครอง อสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติยง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษลักษณ์ (4) นายปริญญ์
109. บริษัท ป่าตัน 3 จำกัด	ประกอบธุรกิจ ถือครอง อสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติยง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษลักษณ์ (4) นายปริญญ์
110. บริษัท วิวิฬาย จำกัด	ประกอบธุรกิจ ถือครอง อสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติยง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษลักษณ์ (2) นายปริญญ์
111. บริษัท ภูเก็ตฮิลล์ รีสอร์ท จำกัด	ประกอบธุรกิจ ถือครอง อสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติยง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.98 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษลักษณ์ (4) นายปริญญ์
112. บริษัท เฟ็ดเดอร์ริค เวอลด์เซลล์ จำกัด	ประกอบธุรกิจ ถือครอง อสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติยง จิราธิวัฒน์ จำกัด และบริษัทย่อยอื่น ๆ หลายชั้น จนถึง บริษัท จักรวรรดิ โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.97 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายปริญญ์
113. บริษัท เซ็นทรัล คอนโดมิเนียม จำกัด	ประกอบธุรกิจ ถือครอง อสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติยง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.78 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุกฤษเกียรติ (3) นายสุกฤษลักษณ์ (4) นายปริญญ์
114. บริษัท เดอะวินเทจคลับ จำกัด	ประกอบธุรกิจ สนามกอล์ฟ	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติยง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 37.62 กรรมการบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายสุกฤษธรรม ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 9.60 (2) นายสุกฤษลักษณ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 9.60 (3) นายทศ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 9.60 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุกฤษลักษณ์ (2) นายปริญญ์



ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
115. บริษัท ชะอำ ซีวิว จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 29.25 และถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 70.75 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์
116. บริษัท เซ็นทรัลเอนเตอร์พัฒนา จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 25.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์ (5) นายทศ
117. บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ประกอบธุรกิจศูนย์การค้าแฟชั่นไอส์แลนด์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 12.00 และถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท สแควร์ รีทซ์ พลาซ่า จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 25.00
118. บริษัท ปีเตอร์แอนด์จันนี่ จำกัด	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป	ผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ บริษัท จักรวรรดิ โฮลดิ้ง จำกัด ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.98% (เสร็จการชำระบัญชี 17 พฤศจิกายน 2564)
119. บริษัท เซ็นทรัลค้า วิชาชีพเพื่อสังคม จำกัด	ประกอบธุรกิจขายปลีกสินค้าอื่น ๆ ในร้านค้าทั่วไป	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.99 กรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายปริญญ์ (2) นายพิชัย
120. บริษัท อีฟ พรอนท์ จำกัด	การให้เช่าของใช้ส่วนบุคคลและของใช้ในครัวเรือนอื่น ๆ	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เติง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.99



รายการระหว่างกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อยกับหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

รายการระหว่างกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อยกับบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 และ 2564 สามารถสรุปได้ดังนี้ (รายการต่อไปนี้ ไม่รวมผลกระทบตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า)

1) รายการเช่าที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคาร

บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)			ความจำเป็นและ ความสมเหตุผล ของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564		
1.1 รายการเช่าที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคาร และบริการที่เกี่ยวข้อง					
กลุ่ม HCDS ได้แก่ – บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์ส จำกัด – บริษัท เทียน จิราธิวัฒน์ จำกัด – บริษัท เซ็นทรัลเอนบาสซีไฮเต็ล จำกัด – บริษัท โอเวอร์ซีส์ แฟชั่นส์ จำกัด – บริษัท เซ็นทรัล ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์ จำกัด – บริษัท สรรพสินค้าบางนา จำกัด – บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด – บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด – บริษัท เซ็นทรัล คอนโดมิเนียม จำกัด – บริษัท ปริญญา อินเตอร์เทรด จำกัด – บริษัท ทีบี วงศ์สว่าง จำกัด – บริษัท เซ็นทรัลกาเมนท์ แฟคทอรี จำกัด – บริษัท วิวิพาย จำกัด – บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล รัชดา จำกัด – บริษัท เซ็นทรัลอินเตอร์พัฒนา จำกัด – บริษัท สอนนาเกลือ จำกัด – บริษัท เฟลิกซ์ จำกัด – บริษัท ภูเก็ตฮิลล์ รีสอร์ท จำกัด – บริษัท แซด รีเทล เทค จำกัด – บริษัท ชะอำ ซีวี จำกัด – บริษัท ทีบี ขอนแก่น จำกัด – Rina Estate Italia S.r.l. – Lagrange Estate S.r.l. – บริษัท ซีอาร์ซี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด – บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด – บริษัท เซ็นทรัล อินชัวรันส์ เซอร์วิส จำกัด	ค่าใช้จ่าย การเช่าและ ค่าบริการ ที่เกี่ยวข้อง	2,395.70	2,229.33	2,158.50	กลุ่มบริษัทฯ เข้าและ / หรือ เข้าช่วงที่ดิน อาคารและพื้นที่ อาคาร รวมถึงพื้นที่จอดรถ และใช้บริการที่เกี่ยวข้องจาก กลุ่ม HCDS เพื่อใช้เป็นที่ตั้ง สาขา สำนักงาน หรือคลังสินค้า ของบริษัทฯ และหน่วยธุรกิจ ของบริษัทฯ ซึ่งระยะเวลา ในการ เข้าที่ ดินโดยหลัก เป็นการเช่าระยะยาว 30 ปีและ ระยะเวลาในการเช่าอาคารและ พื้นที่อาคาร มีทั้งระยะสั้น ไม่เกิน 3ปีและระยะยาวตั้งแต่3ถึง30ปี โดยที่ดินอาคารและพื้นที่อาคาร ดังกล่าวมีทำเลที่ตั้งที่ดี สะดวก และเป็นที่ยอมรับสำหรับลูกค้า ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้เข้ามาเป็น ระยะเวลานานและอาจหาที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคารที่มี ศักยภาพและขนาดใกล้เคียง ได้ยาก กลุ่มบริษัทฯ จึงมีความ จำเป็นที่จะต้องเช่าต่อไป ทั้งนี้ อัตราค่าเช่าและเงื่อนไข การเช่าในปัจจุบันเป็นราคา ตลาด หรือต่ำกว่าราคา ตลาด ซึ่งในปัจจุบันหน่วยงาน พัฒนาธุรกิจ (“BD”) ของ กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้จัดหาพื้นที่ เช่า ตรวจสอบราคาตลาด และ เทียบเคียงราคาเช่าบริเวณที่ ใกล้เคียงกันสำหรับการเจรจา ต่อรองอัตราค่าเช่าและเงื่อนไข กับผู้ให้เช่าให้มีอัตราค่าเช่า ที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ การใช้พื้นที่เช่า
กลุ่ม COL (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อย ภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือน กุมภาพันธ์ 2564 จึงทำให้ ในปี 2564 มีรายการเฉพาะเดือน มกราคม 2564)	ค่าใช้จ่าย การเช่าและ ค่าบริการ ที่เกี่ยวข้อง	9.85	13.35	1.16	หน่วยธุรกิจเช่าอาคารจากกลุ่ม COL เพื่อใช้เป็นคลังสินค้า และ เช่าพื้นที่อาคารจากกลุ่ม COL เพื่อใช้ในการจัดงาน Event เป็นครั้งคราว โดยมีอัตราค่าเช่า เป็นไปตามที่ตกลงกัน หรือตาม ราคาตลาดหรือต่ำกว่าอัตราค่า เช่าตามราคาตลาด
					การทำรายการดังกล่าวเป็น รายการเช่าสังหาริมทรัพย์ เพื่อการดำเนินการธุรกิจของ กลุ่มบริษัทฯ โดยอัตราค่าเช่า เป็นไป ตามที่ ตกลงกัน ระหว่างคู่สัญญา หรือตาม ราคาตลาดหรือต่ำกว่า อัตราค่าเช่าตามราคาตลาด จึงพิจารณาเห็นว่ารายการ ดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุผล และ เป็น ประโยชน์ต่อการดำเนิน ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ



บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)			ความจำเป็นและ ความสมเหตุสมผล ของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ	
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564			
1.1 รายการเช่าที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคาร และบริการที่เกี่ยวข้อง (ต่อ)						
กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท หัฟฟิงทรีรายมอนด์ จำกัด - บริษัท เทอรา คอกเกอ จำกัด	ค่าใช้จ่าย การเช่าและ ค่าบริการ ที่เกี่ยวข้อง	4.03	2.09	1.59	หน่วยธุรกิจต่าง ๆ เช่าพื้นที่ อาคารและที่ดินเพื่อใช้จัดตั้ง สาขาโดยเป็นการทำสัญญา ระยะสั้น 3 ปี ซึ่งอัตราค่าเช่า สามารถเทียบเคียงได้กับราคา ตลาดในบริเวณที่ใกล้เคียงกัน	การทำรายการดังกล่าวเป็น รายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ เพื่อสนับสนุนการดำเนิน ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดย อัตราค่าเช่าสามารถ เทียบเคียงได้กับราคาตลาด จึงพิจารณาเห็นว่ารายการ ดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็น ประโยชน์ต่อการดำเนิน ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ
1.2 รายการให้เช่าที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคาร และบริการที่เกี่ยวข้อง						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเมนต์สตรี จำกัด - บริษัท ห้างอาหาร ซี.ดี.เอส. จำกัด - บริษัท เทียง จิราธิวัฒน์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลเอนบาซซี่ โอเดิล จำกัด - Overseas Fashions Joint Stock Company - เซ็นทรัล ฟิวเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เวิลด์ คอมเมอร์เชียล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล อินชัวร์นส์ เซอร์วิส จำกัด - บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด - บริษัท เฟ็ดเดอร์ริค เวอลด์เซลล์ จำกัด - บริษัท ปีเตอร์แอนดริวสัน จำกัด - Illum A/S - KaDaWe Group GmbH - Lagrange Estate S.R.L. - Rina Estate Italia S.r.l. - บริษัท เซ็นทรัลกาเมนท์ แฟคทอรี จำกัด - บริษัท ทีบี วงศ์สว่าง จำกัด	รายได้ การเช่าและ ค่าบริการ ที่เกี่ยวข้อง	81.14	67.13	73.25	กลุ่ม HCDS มีการเช่าพื้นที่ เพื่อใช้ทำสำนักงานและธุรกิจ ร้านอาหารจากหน่วยธุรกิจ ต่าง ๆ โดยเป็นสัญญาให้เช่า ระยะสั้นมีระยะเวลาเช่า ไม่เกิน 3 ปี และมีอัตราค่าเช่า และเงื่อนไขที่สามารถ เทียบเคียงได้กับผู้เช่ารายอื่น ทั่วไปในบริเวณเดียวกัน หรือเป็นอัตราที่ไม่ทำให้ กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบในกรณี ที่กลุ่มบริษัทฯ มีการปล่อยเช่า พื้นที่บางส่วนกลับให้กับ กลุ่ม HCDS ซึ่งเป็นผู้ถือครอง กรรมสิทธิ์ในอาคารดังกล่าว	การทำรายการดังกล่าว เป็น รายการ ให้ เช่า อสังหาริมทรัพย์ โดยมี อัตราค่าเช่าและเงื่อนไข การเช่าที่สามารถเทียบเคียง ได้กับผู้เช่ารายอื่นทั่วไปใน บริเวณเดียวกันได้ หรือเป็น อัตราที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบ จึงพิจารณา เห็นว่ารายการดังกล่าวมี ความสมเหตุสมผล



บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)			ความจำเป็นและ ความสมเหตุสมผล ของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564		
1.2 รายการให้เช่าที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคาร และบริการที่เกี่ยวข้อง (ต่อ)					
กลุ่ม COL (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อย ภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือน กุมภาพันธ์ 2564 จึงทำให้ ในปี 2564 มีรายการเฉพาะเดือน มกราคม 2564)	รายได้ การเช่าและ ค่าบริการ ที่เกี่ยวข้อง	267.65	226.82	20.72	<p>กลุ่ม COL เข้าพื้นที่จาก กลุ่มบริษัทฯ เพื่อเป็นที่ตั้ง ร้านค้าของกลุ่ม COL ภายใน ห้างสรรพสินค้า รวมถึงพื้นที่ ของหน่วยธุรกิจต่างๆ โดย เป็นสัญญาให้เช่าระยะ เวลาเช่าไม่เกิน 3 ปี และ มีการเช่าเพื่อจัดงาน Event เป็น ครั้งคราว โดยอัตราค่าเช่าและ เงื่อนไขเป็นไปตามราคาตลาด ซึ่งสามารถเทียบเคียงกับผู้เช่า หลักรายอื่นทั่วไป หรือผู้เช่า รายอื่นในบริเวณใกล้เคียงได้</p> <p>การให้กลุ่ม COL เข้าเพื่อ เป็นที่ตั้งร้านค้านั้นทำให้ กลุ่มบริษัทฯ มีสินค้านำเสนอ กับลูกค้าที่ครบถ้วนมากขึ้น จึง เป็นการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามา ในห้างสรรพสินค้าและร้านค้า ของกลุ่มบริษัทฯ โดยสามารถ ตอบสนองความต้องการของ ลูกค้าได้ครบครัน อีกทั้งกลุ่ม COL มีแบรนด์ ที่ลูกค้าชื่นชอบ และเป็นที่รู้จัก ดังนั้นการให้แก่ กลุ่ม COL เข้าพื้นที่ จึงถือเป็น ประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของ กลุ่มบริษัทฯ</p>
กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ได้แก่ – บริษัท พุดแฟชัน จำกัด – บริษัท เอฟที เซลส์แอนด์ เซอร์วิส จำกัด – บริษัท สตอร์ค (ประเทศไทย) จำกัด – บริษัท สไปร์ซี่ ดีสค์ จำกัด	รายได้ การเช่าและ ค่าบริการ ที่เกี่ยวข้อง	18.99	16.87	13.54	<p>กลุ่มบริษัทอื่น ๆ มีการเช่าพื้นที่ อาคารจากหน่วยธุรกิจ ของบริษัทฯ เพื่อใช้เป็นที่ จัดตั้งสาขา เช่น ธุรกิจ ร้านอาหาร ธุรกิจร้านค้าความ สะดวก เป็นต้น โดย เป็นสัญญาให้เช่าระยะสั้น มีระยะเวลาเช่าไม่เกิน 3 ปี โดยอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขที่ สามารถเทียบเคียงได้กับผู้เช่า รายอื่นทั่วไปในบริเวณเดียวกัน</p>



2) รายการซื้อขายสินค้า

บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)			ความจำเป็นและความสมเหตุสม ผลของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ	
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564			
2.1 รายการขายสินค้า						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ – บริษัท เซ็นทรัล เวิลด์ คอมเมอร์เชียล จำกัด – PT Central Retail Indonesia Co., Ltd – บริษัท เซ็นทรัล กาเมนท์แฟคทอรี จำกัด – บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์ส จำกัด – บริษัท เทียง จิราธิวัฒน์ จำกัด – บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซี โอเชิล จำกัด – บริษัท เซ็นทรัล ฟิว เจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด – บริษัท เซ็นทรัล อีโคโนมิกส์ เซอร์วิส จำกัด – บริษัท เซ็นทรัลค้า ปลีก เพื่อสังคม จำกัด – บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด – บริษัท ทีบี วงศ์สว่าง จำกัด – บริษัท เฟลิกซ์ จำกัด – บริษัท ห้างอาหาร ซี.ดี. เอส. จำกัด – บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด	รายได้การ ค้าขาย สินค้า	114.99	108.32	100.30	บริษัทในกลุ่ม HCDS ซื้อสินค้าด้วย ราคาและเงื่อนไขเป็นไปตามข้อตกลง ทางการค้ากับกลุ่มบริษัท โดย กลุ่มบริษัทมองว่าเป็นการขายสินค้า ในราคาที่ต่ำกว่ากลุ่มบริษัท เสียเปรียบ และราคาสามารถเทียบ เคียงได้กับการขายให้กับบุคคล ภายนอก	การทำรายการดังกล่าว เป็นการดำเนินงานตามธุรกิจ ปกติของกลุ่มบริษัท และ ไม่ ทำให้ ก ลุ่ ม บ ริ หั ก ข เสียเปรียบ ซึ่งจะเป็นการเพิ่ม ยอดขายและอำนาจต่อรองกับ ซัพพลายเออร์ให้แก่กลุ่มบริษัท จึงพิจารณาเห็นว่ารายการ ดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุ สมผล และเป็นประโยชน์ ต่อการดำเนินธุรกิจของ กลุ่มบริษัท
กลุ่ม COL (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อย ภายใต้กลุ่มบริษัท ในเดือน กุมภาพันธ์ 2564 จึงทำให้ ในปี 2564 มีรายการเฉพาะ เดือนมกราคม 2564)	รายได้ การค้าขาย สินค้า	182.59	106.01	8.55	กลุ่ม COL ซื้อสินค้าจากหน่วยธุรกิจ ของบริษัท เพื่อใช้ในการประกอบ ธุรกิจด้วยราคาและเงื่อนไขการค้า ปกติทั่วไป สำหรับการขายสินค้า ในปริมาณมากซึ่งกลุ่มบริษัทมองว่า เป็นการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่า กลุ่มบริษัท เสียเปรียบ และไม่ต้อง ลงทุนเรื่องค่าใช้จ่ายส่งเสริม การขาย รวมถึงทำให้ยอดขาย ของกลุ่มบริษัท เพิ่มขึ้นและช่วย เพิ่มอำนาจการต่อรองและส่วนลด ทางการค้ากับซัพพลายเออร์ได้	การทำรายการดังกล่าว เป็นการดำเนินงานตามธุรกิจ ปกติของกลุ่มบริษัท ด้วย ราคาและเงื่อนไขการค้าปกติ ทั่วไป ซึ่งจะเป็นการเพิ่ม ยอดขายและอำนาจต่อ รองกับซัพพลายเออร์ให้แก่ กลุ่มบริษัท จึงพิจารณาเห็น ว่ารายการดังกล่าวมีความ จำเป็น สมเหตุสมผล และเป็น ประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ของกลุ่มบริษัท
กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ได้แก่ – บริษัท โฟล์ค เซนซ์ จำกัด – บริษัท จินดาทวิ จำกัด – บริษัท โอสถทอง จำกัด – บริษัท ศาสตราจารย์โกสินทร์ จำกัด – บริษัท ศาสตราจารย์โกสินทร์ จำกัด – บริษัท แปงฟักธรรมชาติ จำกัด – บริษัท สเปกตรัม แฟคทอรี จำกัด – บริษัท ห้างอาหารชาฤทธิ์ จำกัด – บริษัท เอฟที เซลล์แอนด์ เซอร์วิส จำกัด	รายได้ การค้าขาย สินค้า	0.45	7.62	2.44	หน่วยธุรกิจของบริษัท ขายสินค้า ประเภทอุปกรณ์ก่อสร้าง อุปกรณ์ ใช้ในบ้านและสวน และเครื่องใช้ ไฟฟ้าและเครื่องใช้ไฟฟ้าอื่น ๆ ด้วยราคาและเงื่อนไขการค้าปกติ ที่สามารถเทียบเคียงได้กับการขายให้กับ บุคคลภายนอก	การทำรายการดังกล่าว เป็นการดำเนินงานตามธุรกิจ ปกติของกลุ่มบริษัท ด้วย ราคาและเงื่อนไขการค้าปกติ ทั่วไปจึงพิจารณาเห็นว่า รายการดังกล่าวมีความ จำเป็น สมเหตุสมผล และเป็น ประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ของกลุ่มบริษัท



บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)			ความจำเป็นและความสมเหตุสม ผลของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ	
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564			
2.2 รายการซื้อสินค้า (ต่อ)						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท เซ็นทรัล เวิลด์ คอมเมิร์ซ จำกัด	ค่าใช้จ่าย จากการซื้อ สินค้า	3.39	-	-	หน่วยธุรกิจซื้อสินค้าประเภทโทรศัพท์ มือถือนำเข้าจากประเทศจีนจาก JD Central และสินค้าประเภท อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ในราคาและ เงื่อนไขที่พิจารณาแล้วว่ามีความ สมเหตุสมผล ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบ เนื่องจากยังสามารถ ทำกำไรจากสินค้าดังกล่าวได้ เทียบเท่ากับสินค้าประเภทใกล้เคียงที่ หน่วยธุรกิจจำหน่าย และยังเป็นไปตาม เงื่อนไขทางการค้าที่สามารถเทียบเคียง ได้กับการซื้อสินค้าจากบุคคลภายนอก	การทำรายการดังกล่าวเป็น รายการซื้อสินค้าตามธุรกิจ ปกติของกลุ่มบริษัทฯ ด้วย ราคาและเงื่อนไขการค้าที่ สมเหตุสมผลไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบและเป็นไปตามการค้า ปกติทั่วไป และไม่ทำให้กลุ่ม บริษัทฯ เสียเปรียบจึงพิจารณา เห็นว่ารายการดังกล่าวมีความ สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ ต่อการดำเนินธุรกิจของ กลุ่มบริษัทฯ
กลุ่ม COL (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อย ภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือน กุมภาพันธ์ 2564 จึงทำให้ ในปี 2564 มีรายการเฉพาะเดือน มกราคม 2564)	ค่าใช้จ่าย จากการซื้อ สินค้า	39.08	43.40	2.36	บริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ ซื้ออุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงานจาก กลุ่ม COL ในราคาและเงื่อนไขที่ สามารถเทียบเคียงได้กับการซื้อสินค้า จากบุคคลภายนอก	การทำรายการดังกล่าวเป็น รายการซื้อสินค้าเพื่อสนับสนุน การดำเนินธุรกิจของกลุ่ม บริษัทฯ ด้วยราคาและเงื่อนไข ทางการค้าปกติ จึงพิจารณา เห็นว่ารายการดังกล่าวมีความ จำเป็น สมเหตุสมผล และเป็น ประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ของกลุ่มบริษัทฯ



3) รายการค่าบริการงาน

บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)			ความจำเป็นและความสมเหตุ สมผลของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564		
3.1 ค่าใช้จ่ายค่าบริการงาน					
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเมนต์สตรี จำกัด - CGE Investment Limited	ค่าใช้จ่าย ค่าบริการ งาน	436.71	300.00	309.29	<p>หน่วยธุรกิจของบริษัท รับบริการจาก HCDS สำหรับการเป็นที่ปรึกษาในการบริหารงานต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท เนื่องจาก</p> <p>(1) HCDS มีบุคลากรที่มีศักยภาพสูง โดยมีผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน (Specialist professionals) ซึ่งรวมถึงอดีตผู้บริหารระดับสูงจากบริษัทชั้นนำหลายบริษัท และทีมงานที่มีประสบการณ์สูงจากหลากหลายอุตสาหกรรม</p> <p>(2) HCDS มีการให้บริการแก่กลุ่มธุรกิจอื่นที่อยู่คนละอุตสาหกรรมกับกลุ่มบริษัท ทำให้ HCDS สามารถใช้ประสบการณ์และองค์ความรู้ที่ได้รับจากแต่ละกลุ่มธุรกิจหนึ่งมาประยุกต์ใช้กับกลุ่มบริษัท ได้ และ</p> <p>(3) ช่วยให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) ซึ่งลดต้นทุนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท</p> <p>ทั้งนี้ ในวันที่ 1 มกราคม 2562 กลุ่มบริษัท และ HCDS ได้เข้าทำสัญญาบริการด้านการบริหารจัดการเพื่อตกลงขอบเขตงานให้บริการนี้ ได้แก่ การให้คำปรึกษาด้านการกลยุทธ์ทางธุรกิจ การควบรวมกิจการ ตลอดจนช่วยแนะนำโอกาสทางธุรกิจให้แก่กลุ่มบริษัท เป็นต้น ทั้งนี้ ในอดีต HCDS เคยมีการให้บริการด้านกิจกรรมเพื่อสังคม หรือ Creating Shared Value (CSV) แก่กลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ โอนย้ายพนักงานที่เกี่ยวข้องกับ CSV ของกลุ่มบริษัท มาเป็นพนักงานของบริษัท ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2562 โดยภายหลังจากการโอนย้ายพนักงานดังกล่าวแล้ว HCDS จะไม่มีการคิดค่าบริการในส่วนนี้กับกลุ่มบริษัท อีก</p> <p>นอกจากนี้ ยังมีการกำหนดอัตราค่าบริการใหม่เป็นอัตราคงที่ปีละ 300 ล้านบาท หรือเดือนละ 25 ล้านบาท โดยจะปรับค่าบริการรายปีในอัตราเท่ากับค่าเฉลี่ยของอัตราเติบโตของรายได้ อัตราเติบโตของ EBIT และอัตราเงินเฟ้อ โดยอัตราเติบโตดังกล่าวจะไม่เกินร้อยละ 10 ต่อปี แต่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 0 ต่อปีโดยหากจะมีการปรับหลักการคิดค่าบริการและเงื่อนไขสำคัญในสัญญาจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน ซึ่งอัตราค่าบริการดังกล่าวเทียบเคียงได้กับต้นทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจริงตามสัดส่วนของกลุ่มบริษัท และไม่มีภาระบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost plus) และการใช้บริการจาก HCDS ทำให้กลุ่มบริษัท มีต้นทุนในการดำเนินงานที่ต่ำกว่าการดำเนินการดังกล่าวเอง</p>



บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)			ความจำเป็นและความสมเหตุ สมผลของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564		
3.1 ค่าใช้จ่ายการบริหารงาน (ต่อ)					
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเมนต์สตรี จำกัด - CGE Investment Limited	ค่าใช้จ่าย การบริหาร งานด้าน บัญชีและ การเงิน	255.76	271.72	354.07	<p>กลุ่มบริษัทฯ รับบริการด้านงานบัญชีจากหน่วยงาน FAST ซึ่งอยู่ภายใต้ HCDS เช่น การบันทึกบัญชี การยื่นภาษี และการจัดทำงบการเงิน เป็นต้น และบริการทางด้านการเงิน เช่น การจ่ายเงิน การออกใบแจ้งหนี้ และการออกใบเสร็จรับเงิน เป็นต้น ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วว่าการใช้บริการจาก FAST นั้น ทำให้ได้รับประโยชน์จากความชำนาญและความเชี่ยวชาญของบุคลากรของ FAST โดยกลุ่มบริษัทฯ และ FAST ได้เข้าทำสัญญาบริการเป็นรายปี ซึ่งจะมีการตกลงขอบเขตงาน อัตราค่าบริการและเงื่อนไขการให้บริการในแต่ละปี โดยอัตราค่าบริการอ้างอิงจาก</p> <p>ต้นทุนบวกด้วยอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost plus) และจะมีการตกลงปรับเพิ่มหรือลดอัตรากำไรส่วนเพิ่มดังกล่าวทุกปี โดยหากจะมีการปรับค่าบริการ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน ทั้งนี้ อัตราค่าบริการดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาดและมีเงื่อนไขที่เหมาะสมสอดคล้องกับการให้บริการของ FAST</p>
	ค่าใช้จ่าย การบริหาร งานด้าน ทรัพยากร บุคคล	105.41	96.88	80.25	<p>บริษัทฯ และหน่วยงานของบริษัทฯ รับบริการด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลจาก HCDS อาทิ การสรรหาและเสนอบุคลากรระดับผู้บริหารตามความต้องการให้แก่หน่วยงาน การจัดทำแบบประเมินผลงานประจำปีของพนักงาน และการสื่อสารข้อมูลต่าง ๆ ต่อพนักงาน เป็นต้น ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วว่าการใช้บริการจาก HCDS นั้น ทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากความชำนาญและความเชี่ยวชาญของบุคลากรของ HCDS โดยกลุ่มบริษัทฯ และ HCDS ได้เข้าทำสัญญาบริการเป็นรายปี ซึ่งจะมีการตกลงขอบเขตงาน อัตราค่าบริการและเงื่อนไขการให้บริการในแต่ละปี โดย HCDS คิดอัตราค่าบริการกับกลุ่มบริษัทฯ ในอัตราที่ตกลงกันตามจำนวนงานที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งอัตราค่าบริการดังกล่าวอ้างอิงจากต้นทุนบวกด้วยอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) และจะมีการตกลงปรับเพิ่มหรือลดอัตรากำไรส่วนเพิ่มดังกล่าวทุกปี โดยหากจะมีการปรับค่าบริการ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน ทั้งนี้ อัตราค่าบริการดังกล่าวเป็นอัตราเดียวกันกับที่กลุ่ม HCDS เรียกเก็บจากผู้รับบริการภายนอก และมีเงื่อนไขที่เหมาะสมสอดคล้องกับผลงานในการให้บริการของ HCDS</p>



บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)				ความจำเป็นและความสมเหตุ สมผลของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564			
3.1 ค่าใช้จ่ายการบริหารงาน (ต่อ)						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์สตรี จำกัด - CGE Investment Limited	ค่าใช้จ่าย ค่าบริการ ด้านกฎหมาย และภาษี	90.59	80.99	80.87	<p>บริษัทและหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ รับบริการด้านกฎหมายจาก HCDS โดย HCDS ได้ทำหน้าที่ช่วยดูแลงานด้านกฎหมายทั่วไป เช่น การจัดตั้งบริษัท และการแก้ไขเปลี่ยนแปลงทางทะเบียนต่างๆ เป็นต้น และงานโครงการพิเศษ (Project) เช่น การเข้าซื้อ / ควบรวมกิจการ เป็นต้น ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วว่า ค่าบริการที่จ่ายให้ HCDS ถูกกว่าการที่กลุ่มบริษัทฯ จัดตั้งหน่วยงานด้านกฎหมายทั้งหมดเองก็ยังได้รับประโยชน์จากบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านกฎหมายของ HCDS ค่าบริการดังกล่าวเป็นอัตราที่สามารถเทียบเคียงกับอัตราค่าบริการในตลาด และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป</p> <p>นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังรับบริการด้านการให้คำปรึกษาด้านภาษี บริการด้านตรวจสอบและขอคืนภาษีและรายได้จากการขายสินค้าจาก HCDS โดยสำหรับบริการด้านให้คำปรึกษาด้านภาษีมีอัตราค่าบริการรายเดือนที่สามารถเทียบเคียงกับอัตราค่าบริการในตลาดและมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และสำหรับบริการด้านตรวจสอบ และขอคืนภาษีและรายได้จากการขายสินค้ามีค่าบริการคิดเป็นอัตราร้อยละของประโยชน์ที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับ กล่าวคือ อัตราร้อยละจากมูลค่าขอคืนภาษี และอัตราร้อยละของมูลค่ารายได้ที่ตรวจสอบว่าคลาดเคลื่อนจากใบแจ้งหนี้ ซึ่งค่าบริการดังกล่าวเป็นอัตราที่สามารถเทียบเคียงกับอัตราค่าบริการในตลาดสำหรับการให้บริการในรูปคล้ายกันและมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป</p>	การ ทำ ร าย ก ร ร ดังกล่าวเป็นการสนับสนุนธุรกิจปกติ และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าว มีความจำเป็นสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ
	ค่าใช้จ่าย การใช้บริการ อื่นๆ	9.98	8.88	14.50	<p>หน่วยธุรกิจของบริษัทฯ มีการรับบริการค่าใช้จ่ายอื่น ๆ โดยรายการส่วนใหญ่เป็นรายการว่าจ้างกลุ่ม HCDS ในการให้บริการบริหารจัดการโครงการค้าปลีก เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ได้เช่าที่ดินดังกล่าวมาเป็นระยะเวลานาน และได้ให้ HCDS บริหารจัดการพื้นที่ดังกล่าวมาเป็นระยะเวลานาน นอกจากนี้ ธุรกิจการบริหารจัดการพื้นที่เช่าในพื้นที่ลักษณะนี้ ไม่ใช่ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ กลุ่มบริษัทฯ จึงเห็นว่าการว่าจ้างบุคคลภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญในงานดังกล่าวมาบริการจะเป็นประโยชน์กับกลุ่มบริษัทฯ มากกว่า เพื่อที่กลุ่มบริษัทฯ จะได้มุ่งเน้นธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วว่าหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากความชำนาญและความเชี่ยวชาญของ HCDS โดยกลุ่มบริษัทฯ และ HCDS ได้เข้าทำสัญญาแบบรายปี ซึ่งจะมีการตกลงขอบเขตงาน อัตราค่าบริการและเงื่อนไขการให้บริการในแต่ละปี โดยอัตราค่าบริการสามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป</p>	การทำการรายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนธุรกิจปกติ และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าว มีความจำเป็นสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ



บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)			ความจำเป็นและความสมเหตุ สมผลของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ	
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564			
3.1 ค่าใช้จ่ายค่าบริหารงาน (ต่อ)						
กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด (บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด เข้ามา เป็นนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ของบริษัทในปี 2563)	ค่าใช้จ่าย ค่าบริหารงาน	-	156.27	164.62	หน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัท รับบริการด้าน การควบคุมการใช้งานของวัสดุอุปกรณ์ ประเภท Hardware และอุปกรณ์ต่อพ่วง และรับบริการให้คำแนะนำปรึกษาทางเทคนิค ต่าง ๆ เกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศกับ กลุ่มบริษัทอื่น ๆ โดยค่าบริการอ้างอิงจากหลักการ ปันส่วนต้นทุนจริงที่เกิดขึ้น และบวกกำไร ส่วนเพิ่ม (Cost Plus)	การทำการรายการ ดังกล่าวเป็นการ สนับสนุนธุรกิจปกติ และเป็นประโยชน์ต่อ กลุ่มบริษัท โดยมีอัตรา ค่าบริการจากต้นทุนที่ คาดว่าจะเกิดขึ้นจริง ตามสัดส่วนของกลุ่ม บริษัท และบวกกำไร ส่วนเพิ่ม จึงพิจารณา เห็นว่ารายการ ดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และ เป็นประโยชน์ต่อกลุ่ม บริษัท
3.2 ค่าใช้จ่ายค่าฝึกอบรมพนักงาน						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด	ค่าใช้จ่าย ค่าฝึกอบรม พนักงาน	112.55	104.68	141.96	บริษัท และหน่วยธุรกิจของบริษัท รับบริการ ด้านการจัดการด้านการฝึกอบรม ซึ่งเป็น ส่วนหนึ่งของสัญญาบริการบริหารจัดการด้าน ทรัพยากรบุคคลที่กลุ่มบริษัทเข้าทำกับ HCDS โดยบริษัท และหน่วยธุรกิจของบริษัท ได้รับ ประโยชน์จากความชำนาญและความเชี่ยวชาญ ของบุคลากรของกลุ่ม HCDS ทั้งนี้ อัตรา ค่าบริการดังกล่าวเป็นอัตราค่าบริการที่สามารถ เทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาดและมี เงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	การเข้าทำการรายการ ดังกล่าวเป็นการ สนับสนุนการดำเนิน ธุรกิจปกติของกลุ่ม บริษัท โดยมีอัตรา ค่าบริการที่สามารถ เปรียบเทียบได้กับอัตรา ค่าบริการในตลาด และ มีเงื่อนไขทางการค้า ที่เป็นปกติทั่วไป จึง พิจารณาเห็นว่ารายการ ดังกล่าวสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อ กลุ่มบริษัท
3.3 รายได้ค่าบริการงาน						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซี โฮเทล จำกัด - Lagrange Estate S.R.L. - Illum A/S - Rina Estate Italia S.r.l. - The KaDeWe Group GmbH - บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด	รายได้ ค่าบริการ งาน	31.19	27.02	21.14	บริษัท ได้ให้บริการด้านการตรวจสอบภายใน ด้านการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (Bill Payment) หรือระบบ CenPay ตาม ข้อกำหนดของธนาคารแห่งประเทศไทยให้แก่ กลุ่ม HCDS เนื่องจากหน่วยงานตรวจสอบ ภายในที่รับผิดชอบในการตรวจสอบขอบเขต ดังกล่าวได้ย้ายเข้ามาอยู่ภายใต้กลุ่มบริษัท ตั้งแต่ปี 2562 โดยอัตราค่าบริการดังกล่าวสามารถ เทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด และมี เงื่อนไขทางการค้าทั่วไป นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจของบริษัทได้ให้บริการ ด้านทรัพยากรบุคคลแก่บริษัทอื่นภายใต้กลุ่ม HCDS โดยมีหลักการคิดค่าบริการโดยการ ปันส่วนต้นทุนค่าจ้างพนักงานตามสัดส่วนเวลา ที่พนักงานดังกล่าวให้บริการแก่กลุ่มบริษัท และกลุ่ม HCDS ตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง และ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	การทำการรายการดังกล่าว เป็นการสนับสนุน ธุรกิจปกติ และไม่ทำให้ บริษัท เสียประโยชน์ โดยมีอัตราค่าบริการที่ สามารถเปรียบเทียบได้ กับอัตราค่าบริการใน ตลาด หรือตามต้นทุน ที่เกิดขึ้นจริง และ มีเงื่อนไขทางการ ค้าที่เป็นปกติ ทั่วไป จึงพิจารณา เห็นว่ารายการ ดังกล่าวสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อ กลุ่มบริษัท



บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)				ความจำเป็นและความสมเหตุ สมผลของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564			
3.3 รายได้ค่าบริการงาน (ต่อ)						
กลุ่ม COL (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อย ภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือน กุมภาพันธ์ 2564 จึงทำให้ ในปี 2564 มีรายการเฉพาะเดือน มกราคม 2564)	รายได้ ค่าบริการ งาน	161.04	148.52	12.63	บริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ เข้าทำสัญญาให้บริการบริหารงานคลังสินค้ากับกลุ่ม COL เพื่อให้การบริหารจัดการระบบคลังสินค้า และกระจายสินค้า โดยมีอัตราค่าบริการที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	การทำรายการดังกล่าว เป็นการสนับสนุนธุรกิจปกติ และไม่ทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ โดยมีอัตราค่าบริการที่สามารถเปรียบเทียบได้กับอัตราค่าบริการในตลาด หรือตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง และมีเงื่อนไขทางการค้าที่เป็นปกติทั่วไป จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าว สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ
					นอกจากนี้หน่วยธุรกิจของบริษัทฯ ยังเข้าทำสัญญาให้บริการด้าน Loss Prevention เพื่อให้บริการในการสอบสวน ตรวจสอบความปลอดภัยของสินค้า ร้านค้า และอุปกรณ์ต่าง ๆ กับกลุ่ม COL โดยมีอัตราค่าบริการซึ่งคำนวณจากต้นทุนบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) และจะมีการตกลงปรับเพิ่มหรือลดอัตรากำไรส่วนเพิ่มดังกล่าวทุกปี โดยหากจะมีการปรับค่าบริการจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน ทั้งนี้ อัตราค่าบริการดังกล่าวเป็นอัตราที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	



4) รายการอื่น ๆ

บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)			ความจำเป็นและความสมเหตุสม ผลของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ	
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564			
4.1 รายการซื้อขายคะแนนสะสม The 1 ภายหลังการปรับโครงสร้าง						
กลุ่ม HCDS บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด	ค่าใช้จ่าย จากการ ซื้อคะแนน สะสม The 1	928.92	658.99	640.17	รายการซื้อขายคะแนนสะสม The 1 และค่าบริการงานของหน่วยงาน The 1 ที่มีการทำรายการกับบริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ โดยหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาโดยมีการคิดอัตราซื้อขายคะแนนสะสมในอัตราคงที่ ซึ่งเป็นอัตราซื้อขายคะแนนสะสมที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราที่ร้านค้าภายนอกอื่นที่อยู่ในเครือ The 1	การทำรายการดังกล่าว เป็นการรับบริการจากบริษัท เดอะวันฯ เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญาฯ ซึ่งไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบ จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ และมีส่วนสนับสนุนต่อผลประโยชน์ของกลุ่มบริษัทฯ
	รายได้จาก การขาย คะแนน สะสม The 1	1,323.44	1,147.11	1,119.80		
	ค่าบริการ งาน The 1	194.36	170.27	169.61		
	ค่าใช้จ่าย การใช้ บริการ ส่งเสริม การขาย	69.34	37.53	41.84		
				นอกจากนี้ บริษัท เดอะวันฯ ยังมีส่วนช่วยให้ลูกค้าเข้ามาใช้จ่ายในกลุ่มบริษัทฯ มากขึ้น และยังให้บริการที่เกี่ยวข้องกับรายการส่งเสริมการขาย เช่น การส่งข้อความมือถือให้แก่สมาชิก The 1 โดยจะมีการคิดค่าใช้จ่ายตามต้นทุนการให้บริการซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับต้นทุนหากกลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการเอง		



บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)			ความจำเป็นและความสมเหตุสม ผลของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ	
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564			
4.2 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ – บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์ส จำกัด – บริษัท เซ็นทรัลเอนบาซซี โอเดิล จำกัด – บริษัท เซนท รีเทล เทค จำกัด – บริษัท เซ็นทรัลเฟรมเวิร์ก จำกัด – บริษัท ชาญ ชาญ จำกัด – บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด – บริษัท ป่าตัน 1 จำกัด – บริษัท เซ็นทรัลกาสิโน แฟลกเกอร์ จำกัด – บริษัท เทียง จิราธิวัฒน์ จำกัด – Baby Kiko Sdn. Bhd. – บริษัท ซีอาร์ซี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด – บริษัท เซ็นทรัล เวิลด์ คอมเมอร์เชียล จำกัด – บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด – บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล รัชดา จำกัด – บริษัท เซ็นทรัล อินชัวร์นส์ เซอร์วิส จำกัด – บริษัท สยามรีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ค่าใช้จ่าย จ่ายอื่น ๆ	127.84	154.42	151.22	<p>รายการค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เรียกเก็บ โดยกลุ่ม HCDS จากบริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ สามารถแบ่งเป็น 2 ประเภทรายการ ดังนี้</p> <p>(1) รายการค่าบริการอื่น ๆ จากกลุ่ม HCDS เช่น ค่าใช้จ่ายการให้บริการเช่าเครื่องรับบัตรเครดิตและระบบค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์และระบบเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ ค่าใช้จ่ายการดำเนินการประสานงานต่อรองเพื่อซื้อสื่อโฆษณา เป็นต้น โดยมีการตกลงค่าใช้จ่ายล่วงหน้าเป็นรายปี หรือคิดตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost plus)</p> <p>(2) รายการค่าใช้จ่ายที่กลุ่ม HCDS มีการสำรองจ่ายไปก่อน เช่น การทำกิจกรรมทางการตลาด ค่าบริการสำรวจ ความพึงพอใจของพนักงาน และ ค่าบริการจัดงานมอบทุนการศึกษา เป็นต้น โดยมีการเรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงที่กลุ่ม HCDS สำรองจ่ายไปให้</p> <p>ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วว่าการให้บริการจากกลุ่ม HCDS เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ มากกว่า เนื่องจากกลุ่ม HCDS ได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และมีอำนาจต่อรองราคากับซัพพลายเออร์หรือตัวแทนบุคคล ภายนอกที่ให้บริการ ดังนั้น จึงเป็นการ ประหยัดค่าใช้จ่ายได้มากกว่าการที่กลุ่ม บริษัทฯ มีการจัดตั้งทีมงานเพื่อดูแลเรื่องดังกล่าวด้วยตนเอง อย่างไรก็ตาม หากจะมีการปรับอัตราค่าบริการหรือเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องดังกล่าวจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน</p>	<p>การทำรายการดังกล่าวเป็นการให้บริการจาก กลุ่ม HCDS เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญาซึ่งคุ้มค่ากว่าการที่กลุ่มบริษัทฯ</p> <p>ดำเนินการด้วยตนเอง และมีการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายในกรณีที่กลุ่ม HCDS สำรองจ่ายไปให้ก่อน ตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็นสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และมีส่วนสนับสนุนต่อผลประโยชน์ของกลุ่มบริษัทฯ</p>
กลุ่ม COL (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564 จึงทำให้ในปี 2564 มีรายการเฉพาะเดือนมกราคม 2564)	ค่าใช้จ่าย จ่ายอื่น ๆ	8.32	9.50	0.42	<p>รายการค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เรียกเก็บ</p> <p>โดยกลุ่ม COL จากบริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯโดยส่วนใหญ่ ได้แก่ ค่าชดเชยความเสียหายต่อสินค้าของกลุ่ม</p> <p>COL ค่าชดเชยความเสียหายจากการลดขนาดพื้นที่ เช่าค่าขนส่ง ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดทั่วไป</p> <p>และค่าบริการ IT Support โดยมีการตกลงค่าใช้จ่ายล่วงหน้าและเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับการรับบริการจากบุคคลภายนอก</p>	<p>การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ และมีราคาและเงื่อนไขในการดำเนินธุรกิจโดยปกติทั่วไปหรือตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล</p>



บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)			ความจำเป็นและความสมเหตุสม ผลของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ	
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564			
4.2 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (ต่อ)						
กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท บางกอก โฟสต์ - บาวเออร์ มีเดีย จำกัด - บริษัท ฟู้ดแพชชั่น จำกัด - บริษัท กรัฟฟิกรายมณี จำกัด - บริษัท เกอรา คอกเกอ จำกัด - บริษัท สไปรซ์ ดีส์ จำกัด - บริษัท โฟสต์ อินเตอร์เนชั่นแนล มีเดีย จำกัด - บริษัท อาร์ โอ เอส จำกัด - บริษัท เกรซออฟฟิโซลูชันส์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัท อาร์ โอ เอส จำกัด เข้ามาเป็นนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งของบริษัทในปี 2563)	ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	4.44	291.73	368.73	รายการค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เรียกเก็บจากหน่วยธุรกิจของบริษัท โดยส่วนใหญ่มาจากค่าบริการ Application system และค่าเขียนโปรแกรม ซึ่งอัตราค่าบริการอ้างอิงจากหลักการปันส่วนต้นทุนจริงที่เกิดขึ้น และบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) ร้อยละ 5 สำหรับค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าใช้จ่ายคูปองเงินสดเพื่อใช้เป็นรายการสินค้าสมาคมคุณให้แกลูกค้า ค่าใช้จ่ายโฆษณา ลงนิตยสาร จะมีการเรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงหรือเป็นราคา และเงื่อนไขที่เทียบเคียงได้กับบุคคลภายนอก	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท และมีราคาและเงื่อนไขในการดำเนินธุรกิจโดยปกติทั่วไป จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล
4.3 รายได้อื่น ๆ						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์ส จำกัด - บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล อินชัวร์นัส์ เซอร์วิส จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลเพย์เม้นท์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซี โอเต็ล จำกัด - บริษัท เทียง จิราธิวัฒน์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลกาแมนท์ แฟคทอรี จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เอดิชั่น จำกัด - Overseas Fashions Joint Stock Company - บริษัท เซ็นทรัล เอดิชั่น คอเมิร์ซ จำกัด - เซ็นทรัล ฟิฟตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด - บริษัท ห่วงอาหาร ซี.ดี.เอส. จำกัด - บริษัท หลักทรัพย์นายหน้าซื้อขายหน่วยลงทุน เซ็นทรัล เวลธ์ โซลูชั่น จำกัด - บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ริเทล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด - PT Central Retail Indonesia Co., Ltd - บริษัท ป่าตัน 2 จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลค้าวิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด - บริษัท อีพ พรอนท์ จำกัด	รายได้อื่น ๆ	86.29	81.67	150.91	รายได้จากการให้บริการที่เรียกเก็บจากกลุ่ม HCDS จากการให้บริการโดยบริษัท และหน่วยธุรกิจของบริษัท รายการโดยส่วนใหญ่ ได้แก่ (1) รายได้ค่าธรรมเนียมและส่วนแบ่งรายได้จากการเป็นตัวแทนให้บริการรับชำระบิล (Bill Payment) และเติมเงินบัตรเติมเงินครบวงจร CENPAY โดยมีการเรียกเก็บรายได้เป็นค่านายหน้า (Commission) ซึ่งเป็นอัตราเดียวกับที่กลุ่ม HCDS มีการจ่ายให้แก่กลุ่ม COL (2) รายได้ค่าบริการ Online Platform Development รวมถึงบริการพื้นที่สำหรับเก็บข้อมูลเว็บไซต์ โดยมีการคิดอัตราค่าบริการที่สามารถเทียบเคียงได้กับบุคคลภายนอก (3) รายได้จากการขายทรัพย์สินโดยอ้างอิงจากราคาผู้ประเมินภายนอก ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วว่าการให้บริการแก่กลุ่ม HCDS มีส่วนสนับสนุนธุรกิจของกลุ่มบริษัท และถือเป็นการใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของบุคลากรและทรัพยากรของกลุ่มบริษัท ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยถือเป็นรายการที่ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มเติมเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัท และควรมีการดำเนินต่อไปในอนาคต	การทำรายการดังกล่าวเป็นการให้บริการแก่กลุ่ม HCDS ซึ่งเป็นการใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของบุคลากรและทรัพยากรของกลุ่มบริษัท ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยมีอัตราค่าบริการตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญาซึ่งถือเป็นรายได้เพิ่มเติมของกลุ่มบริษัท จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าว สมเหตุสมผล และมีส่วนสนับสนุนต่อผลประโยชน์ของกลุ่มบริษัท



บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)			ความจำเป็นและความสมเหตุสม ผลของรายการ	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ	
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564			
4.3 รายได้อื่น ๆ (ต่อ)						
กลุ่ม COL (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อย ภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือน กุมภาพันธ์ 2564 จึงทำให้ ในปี 2564 มีรายการเฉพาะ เดือนมกราคม 2564)	รายได้อื่น ๆ	42.31	141.97	3.73	รายได้จากการให้บริการกับกลุ่ม COL โดยหลักมาจากรายการ เช่น การพัฒนา E-Commerce Platform การให้ใช้ลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้า B2S การให้บริการแลกเงิน ขนเงิน และห้องการเงินการเรียกเก็บจาก ผู้ที่มาเช่าพื้นที่ในห้างสรรพสินค้า ค่าชดเชยความเสียหายจากการลด ขนาดพื้นที่ขาย และรายได้ค่าบริการ บำรุงรักษาระบบเว็บไซต์ เป็นต้น โดยเป็นอัตราค่าบริการเป็นไปตามที่ ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา ซึ่งไม่ทำให้ กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบ เนื่องจาก กลุ่มบริษัทฯ มองว่าเป็นการใช้ ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญ ของบุคลากรและทรัพยากรของ กลุ่มบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพ มากยิ่งขึ้น โดยถือเป็นรายการ ที่ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มเติมเป็นประโยชน์ ต่อกลุ่มบริษัทฯ และควรมีการดำเนิน ต่อไปในอนาคต	การทำรายการดังกล่าว เป็นการให้บริการแก่กลุ่ม COL ซึ่งเป็นการใช้ประโยชน์จาก ความเชี่ยวชาญของบุคลากร และทรัพยากรของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยมีอัตราค่าบริการตามที่ ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา ซึ่งถือเป็นรายได้เพิ่มเติมของ กลุ่มบริษัทฯ จึงพิจารณาเห็น ว่ารายการดังกล่าวมีความ สมเหตุสมผล และมีส่วน สนับสนุนต่อผลประโยชน์ ของกลุ่มบริษัทฯ
กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ได้แก่ – บริษัท เทรชาซอฟท์ โซลูชันส์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด – บริษัท เดอะลิตเทิล คิกเซ็น จำกัด – บริษัท อาร์ โอ เอส จำกัด (บริษัท เทรชาซอฟท์ โซลูชันส์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด และ บริษัท อาร์ โอ เอส จำกัด เข้ามาเป็นนิติบุคคลที่อาจมี ความขัดแย้งของบริษัทฯ ในปี 2563)	รายได้อื่น ๆ	-	30.79	9.63	รายได้จากการให้บริการกับกลุ่มบริษัท อื่น ๆ โดยหลักมาจากค่าอนุญาต ใช้สิทธิ์โปรแกรม E-Commerce Platform ซึ่งอัตราค่าบริการอ้างอิง จากหลักการปันส่วนต้นทุนจริงที่เกิด ขึ้น และบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) ร้อยละ 6 ถึงร้อยละ 10 การทำรายการดังกล่าว เป็นรายการเพื่อสนับสนุน การดำเนินธุรกิจปกติของ กลุ่มบริษัทฯ อัตรา ค่าบริการอ้างอิงจากต้นทุน จริงที่เกิดขึ้นและบวกกำไร ส่วนเพิ่ม จึงพิจารณา เห็นว่ารายการดังกล่าว มีความสมเหตุสมผล	



มูลค่าลูกหนี้และเจ้าหนี้ที่เกี่ยวข้องกับรายการระหว่างกัน

1) รายการลูกหนี้

บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)						รายละเอียด
	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		
	ลูกหนี้ คงค้าง	สินทรัพย์ ไม่หมุนเวียน อื่น	ลูกหนี้ คงค้าง	สินทรัพย์ ไม่หมุนเวียน อื่น	ลูกหนี้ คงค้าง	สินทรัพย์ ไม่หมุนเวียน อื่น	
<div><div><div><div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><</div></div></div></div>							



บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)						รายละเอียด
	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		
	ลูกหนี้ คงค้าง	สินทรัพย์ ไม่หมุนเวียน อื่น	ลูกหนี้ คงค้าง	สินทรัพย์ ไม่หมุนเวียน อื่น	ลูกหนี้ คงค้าง	สินทรัพย์ ไม่หมุนเวียน อื่น	
กลุ่ม COL (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่ม บริษัทฯ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564 จึงทำให้ในปี 2564 มีรายการเฉพาะเดือนมกราคม 2564)	117.73	-	108.26	-	-	-	ลูกหนี้คงค้างจากกลุ่ม COL โดยส่วนใหญ่มาจากรายการ ดังต่อไปนี้ (1) ลูกหนี้คงค้างจากการขาย สินค้าให้แก่กลุ่ม COL โดยมี เงื่อนไขการค้าอยู่ระหว่าง 30 วัน (2) ลูกหนี้คงค้างจากการให้เช่า พื้นที่อาคาร โดยมีเงื่อนไขการค้า อยู่ระหว่าง 30 วัน
กลุ่มอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท เดอะลิตเทิล คิกเซ็น จำกัด - บริษัท สป่าเกตตี้ แฟคทอรี จำกัด - บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด - บริษัท เกรทชอฟท์ โซลูชันส์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด - บริษัท เฟลาเออร์ ชอฟ จำกัด - บริษัท จินดาทวิ จำกัด (บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด และบริษัท เกรทชอฟท์ โซลูชันส์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด เข้ามาเป็นนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้งของบริษัทในปี 2563)	12.35	-	32.91	-	12.64	-	ลูกหนี้คงค้างจากกลุ่มอื่น โดยส่วนใหญ่มาจากรายรับ ค่าอนุญาตใช้สิทธิโปรแกรม และ ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้าเบ็ดเตล็ด อื่น ๆ



2) รายการเจ้าหนี้

บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)						รายละเอียด
	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		
	เจ้าหนี้ คงค้าง	หนี้สิน ไม่หมุนเวียน อื่น	เจ้าหนี้คง ค้าง	หนี้สิน ไม่หมุนเวียน อื่น	เจ้าหนี้คง ค้าง	หนี้สิน ไม่หมุนเวียน อื่น	
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์ส จำกัด - บริษัท เทียง จิราธิวัฒน์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลทาวเวอร์แคว้น จำกัด - บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลเวิลด์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล ดับบลิวเอชเอ เอเชีย จำกัด - ANIR One Ltd. - บริษัท โอเวอร์ซีส์ แพชั่นส์ จำกัด - บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซีไฮเทล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล ฟิวเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล คอมมิตีเมียม จำกัด - บริษัท วิวิฟาย จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล รัชดา จำกัด - Overseas Fashions Joint Stock Company - บริษัท แซด รีเทล เทค จำกัด - บริษัท สรรพสินค้าบางนา จำกัด - บริษัท ปรีญาอินเตอร์เทรด จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล อินชัวร์นส์ เซอร์วิส จำกัด - บริษัท เฟ็ดเดอริค เวอลด์เซลส์ จำกัด - บริษัท ไดโน้ง เซนเซชันส์ จำกัด - PT Central Retail Indonesia Co., Ltd - บริษัท ทีบี ขอนแก่น จำกัด - บริษัท เพลินฤดี จำกัด - บริษัท ชะอำ ซีวี จำกัด - บริษัท ป่าตัน 1 จำกัด - บริษัท ห้องอาหาร ซี.ดี.เอส. จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด - Baby Kiko Sdn. Bhd. - Rina Estate Italia S.r.l. - Lagrange Estate S.r.l. - KaDeWe Group GmbH - บริษัท ซีอาร์ซี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี มอลล์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลค้า วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลอินเตอร์พัฒนา จำกัด - บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด - บริษัท ลอนนาเกลียว จำกัด - บริษัท ทีบี วงศ์สว่าง จำกัด - บริษัท หลักทรัพย์นายหน้าซื้อขาย หน่วยลงทุน เซ็นทรัล เวลธ์ ไซลูชั่น จำกัด - บริษัท ป่าตัน 3 จำกัด - บริษัท อีฟ พรอนท์ จำกัด - Illum A/S - Central Retail International Co., Ltd. - บริษัท วิวิฟาย จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล คอมมิตีเมียม จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล ดับบลิวเอชเอ เอเชีย จำกัด - บริษัท ภูเก็ตอีลีค รีพอร์ต จำกัด	923.87	782.78	811.26	871.19	612.22	835.59	เจ้าหนี้คงค้างจากกลุ่ม HCDS โดยส่วนใหญ่มาจากรายการ ดังต่อไปนี้ (1) เจ้าหนี้คงค้างจากการเช่าที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคาร โดยมี เงื่อนไขการค้ำอยู่ระหว่าง 30 วัน (2) เจ้าหนี้คงค้างจากการใช้ บริการ Shared Service และ ค่าบริการอื่น ๆ โดยมีเงื่อนไข การค้ำอยู่ระหว่าง 30 วัน (3) เจ้าหนี้คงค้างจากการซื้อ คะแนนสะสม The 1 โดยมีเงื่อนไข การค้ำ 30 วัน รายการหนี้สินไม่หมุนเวียน จากกลุ่ม HCDS ส่วนใหญ่ มาจากรายการปรับปรุง ทางบัญชีของรายการประเภท เช่าที่ดินและอาคารแบบระยะยาว เพื่อบันทึกเป็นเงินสด



มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)

บุคคลหรือนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		รายละเอียด
	เจ้าหนี้ คงค้าง	หนี้สิน ไม่หมุนเวียน อื่น	เจ้าหนี้คง ค้าง	หนี้สิน ไม่หมุนเวียน อื่น	เจ้าหนี้คง ค้าง	หนี้สิน ไม่หมุนเวียน อื่น	
กลุ่ม COL (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มบริษัท ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564 จึงทำให้ในปี 2564 มีรายการเฉพาะเดือนมกราคม 2564)	38.55	7.46	36.77	9.57	-	-	เจ้าหนี้คงค้างจากกลุ่ม COL โดย ส่วนใหญ่มาจากรายการซื้อสินค้า จากกลุ่ม COL โดยมีเงื่อนไข การค้างอยู่ระหว่าง 30 วัน รายการหนี้สินไม่หมุนเวียนจาก กลุ่ม COL โดยส่วนใหญ่มาจาก รายการประเภทรับเงินประกัน และเงินรับล่วงหน้าจากรายการ ประเภทให้เช่าพื้นที่อาคาร
กลุ่มอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท โฟสต์ อินเตอร์ เนชั่นแนล มีเดีย จำกัด - บริษัท เกรทวอร์ฟ โซลูชันส์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด - บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด (บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด และบริษัท เกรทวอร์ฟ โซลูชันส์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด เข้ามาเป็นนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้งของบริษัทในปี 2563)	0.42	-	238.81	-	470.80	-	เจ้าหนี้คงค้างจากกลุ่มอื่นโดย ส่วนใหญ่มาจากค่าบริการทาง คอมพิวเตอร์ ซอฟแวร์ และ ค่าบริการรักษาอุปกรณ์สารสนเทศ โดยมีเงื่อนไขการค้างอยู่ระหว่าง 30 วัน
กลุ่มบุคคล	8,255.49	-	-	-	-	-	เจ้าหนี้คงค้างจากกลุ่มบุคคล มาจากเช็คในมือที่ CRC จ่ายปันผลให้กับแต่ละบุคคล

มาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันหรือ รายการที่เกี่ยวข้องกัน

ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย บริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ตลอดจนปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้

ในกรณีที่กฎหมายดังกล่าวกำหนดให้รายการที่เกี่ยวข้องกันนั้นต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บริษัทฯ จะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการทำรายการและความเหมาะสมผลของรายการนั้นๆ ทั้งนี้ ในการเข้าทำรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป และรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ให้เป็นไปตามหลักการ ดังนี้

(1) การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

สำหรับการเข้าทำรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ และเป็นรายการที่อาจเกิดขึ้นต่อเนื่องในอนาคต บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดกรอบของรายการดังกล่าวซึ่งจะต้องมีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง (แล้วแต่กรณี) และไม่ให้ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ และ / หรือสามารถแสดงให้เห็นได้ว่าการทำรายการดังกล่าวมีการกำหนดราคาหรือเงื่อนไขที่สมเหตุสมผลหรือเป็นธรรม ทั้งนี้ หากคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติกรอบการทำรายการข้างต้นเป็นหลักการทั่วไป ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ สามารถดำเนินการอนุมัติรายการที่มีลักษณะเป็นไปตามกรอบที่กำหนดไว้ได้ โดยบริษัทฯ จะจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมดังกล่าวเพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ในทุกไตรมาส

(2) การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไปจะต้องได้รับการพิจารณาและให้ความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และ / หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป ทั้งนี้ ให้ปฏิบัติ



ตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จะจัดให้มีบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษ เช่น ผู้สอบบัญชี หรือผู้ประเมินราคาหลักทรัพย์สินที่มีความเป็นอิสระ เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวเพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบ และ / หรือคณะกรรมการบริษัท และ / หรือผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) ใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจเพื่อให้มั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวมีความจำเป็นและมีความสมเหตุสมผลโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทฯ เป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี รายงานประจำปี และหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ หรือแบบรายงานอื่นใด (แล้วแต่กรณี) ตามหลักเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

นโยบายการทำการรายการที่เกี่ยวข้องกันในอนาคต

ในกรณีที่มีการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันในอนาคต คณะกรรมการบริษัทฯ ต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ฯ ตลอดจนการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ หากมีการทำการรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือมีการเปลี่ยนแปลงข้อตกลงและเงื่อนไขเกี่ยวกับธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกันกับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องของบริษัทฯ ธุรกรรมที่มีส่วนได้เสียจะไม่เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการในวาระที่เกี่ยวข้องกับการพิจารณาการเข้าทำธุรกรรมดังกล่าว

นโยบายการซื้อหรือเช่าที่ดิน และ / หรืออาคารจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายดำเนินธุรกิจลักษณะ Asset Light ทำให้การขยายสาขาในอนาคต กลุ่มบริษัทฯ จะเน้นการเช่าพื้นที่เป็นหลัก ทั้งนี้ หน่วยงาน Business Development ของกลุ่มบริษัทฯ จะทำการหาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมในการขยายสาขา และเจรจาต่อรองให้ได้ราคาที่เหมาะสมแก่การทำธุรกิจ แต่หากที่ดินหรืออาคารนั้นเป็นของบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน กลุ่มบริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับรายการที่เกี่ยวข้องกันและรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ซึ่งออกโดยคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการซื้อหรือเช่าที่ดิน และ / หรืออาคารจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกันเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานให้แก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน กลุ่มบริษัทฯ ต้องพิจารณาอย่างรอบคอบโดยคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการซื้อที่ดิน และ / หรืออาคารนั้นก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และบริษัทย่อย
- การทำการรายการซื้อหรือเช่าที่ดิน และ / หรืออาคารต้องมีเงื่อนไขเป็นไปตามธุรกิจการค้าทั่วไป
- กลุ่มบริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับรายการที่เกี่ยวข้องกันและรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ซึ่งออกโดยคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- กลุ่มบริษัทฯ จะนำรายการตามเกณฑ์ดังกล่าวเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการทุกรายการ โดยให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาและให้ความเห็น เกี่ยวกับความจำเป็นและสมเหตุสมผลในการเข้าทำรายการ รวมถึงความเหมาะสมด้านราคาของรายการนั้นก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ และ / หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องดังกล่าว

ส่วนที่ 3

งบการเงิน





รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการ ต่อรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการบริษัท เช็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นผู้รับผิดชอบต่อการเงินรวมของบริษัท เช็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย และสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี ซึ่งงบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังและประมาณการที่ดีที่สุดในการจัดทำ รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน คณะกรรมการได้จัดให้มีและดำรงรักษาไว้ซึ่งระบบควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้มั่นใจได้อย่างมีเหตุผลว่าการบันทึกข้อมูลทางบัญชีมีความถูกต้องครบถ้วนและเพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สิน และเพื่อให้ทราบจุดอ่อนเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการทุจริตหรือการดำเนินการที่ผิดปกติดังกล่าวอย่างมีสาระสำคัญ ในการนี้คณะกรรมการบริษัท เช็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงิน และระบบควบคุมภายใน และความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับเรื่องนี้ปรากฏในรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว คณะกรรมการมีความเห็นว่าระบบควบคุมภายในของบริษัท เช็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โดยรวมอยู่ในระดับที่น่าพอใจ และสามารถสร้างความเชื่อมั่นอย่างมีเหตุผลต่อความเชื่อถือได้ของงบการเงินรวมของบริษัท เช็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

ประสาร ไตรรัตน์วรกุล

ญนน์ โทคทรัพย์

(ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล)
ประธานกรรมการ

(นายญนน์ โทคทรัพย์)
กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอ ผู้ถือหุ้นบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ความเห็น

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (กลุ่มบริษัท) และของเฉพาะบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วยงบแสดงฐานะการเงินรวมและงบแสดงฐานะการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 งบกำไรขาดทุน เบ็ดเสร็จรวมและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการ งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นรวมและงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นเฉพาะกิจการ และงบกระแสเงินสดรวมและงบกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน รวมถึงหมายเหตุซึ่งประกอบด้วยสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญและเรื่องอื่นๆ

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินรวมและฐานะการเงินเฉพาะกิจการของกลุ่มบริษัทและบริษัท ตามลำดับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ผลการดำเนินงานรวมและผลการดำเนินงานเฉพาะกิจการ และกระแสเงินสดรวมและกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

เกณฑ์ในการแสดงความเห็น

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชี ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าได้กล่าวไว้ในวรรคความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการในรายงานของข้าพเจ้า ข้าพเจ้ามีความเป็นอิสระจากกลุ่มบริษัทและบริษัทตามข้อกำหนดจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ และข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามความรับผิดชอบด้านจรรยาบรรณอื่น ๆ ซึ่งเป็นไปตามข้อกำหนดเหล่านี้ ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่ข้าพเจ้าได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า



เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบคือเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดตามดุลยพินิจของผู้ประกอบวิชาชีพของข้าพเจ้าในการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับงวดปัจจุบัน ข้าพเจ้าได้นำเรื่องเหล่านี้มาพิจารณาในบริบทของการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวมและในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้ ข้าพเจ้าไม่ได้แสดงความเห็นแยกต่างหากสำหรับเรื่องเหล่านี้

การซื้อธุรกิจ	
อ้างอิงหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 6 ของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ	
เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	ได้ตรวจสอบเรื่องดังกล่าวอย่างไร
<p>ในปี 2564 กลุ่มบริษัทได้เสร็จสิ้นการซื้อธุรกิจ ซึ่งส่งผลให้กลุ่มบริษัทบันทึกสินทรัพย์ไม่มีตัวตนจำนวน 1,931 ล้านบาทและค่าความนิยมจำนวน 7,041 ล้านบาทในงบแสดงฐานะการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564</p> <p>การบันทึกบัญชีตามวิธีซื้อสำหรับการรวมธุรกิจมีความซับซ้อนและต้องใช้ดุลยพินิจเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งกำหนดให้กลุ่มบริษัทต้องทำการประเมินมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา รวมถึงสิ่งตอบแทนในการซื้อโดยผลแตกต่างจะถูกบันทึกเป็นค่าความนิยมหรือกำไรจากการซื้อ</p> <p>เนื่องจากความมีสาระสำคัญของรายการและเกี่ยวข้องกับการใช้ดุลยพินิจที่สำคัญและมีความซับซ้อนในการประเมินมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา ข้าพเจ้าจึงพิจารณาว่าการบัญชีสำหรับการรวมธุรกิจเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ</p>	<p>วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้ารวมถึง</p> <ul style="list-style-type: none"> อ่านสัญญาซื้อขายธุรกิจ เพื่อทำความเข้าใจถึงข้อกำหนดและเงื่อนไขที่สำคัญ ประเมินความเหมาะสมในการระบุสินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมาทั้งหมดรวมถึงสิ่งตอบแทนในการซื้อซึ่งประเมินโดยกลุ่มบริษัท ประเมินความเหมาะสมของข้อสมมติและวิธีการวัดมูลค่าที่ใช้ในการประเมินมูลค่า ใช้ผลงานของผู้เชี่ยวชาญด้านการประเมินมูลค่าของเคพีเอ็มจี ในการประเมินความเหมาะสมของค่าตัวแปรทางการเงินที่เป็นตัวกำหนดอัตราคิดลด การระบุสินทรัพย์ไม่มีตัวตน วิธีการประเมินมูลค่า และความสมเหตุสมผลในการคำนวณ ประเมินความเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลของกลุ่มบริษัทตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน



การด้อยค่าของค่าความนิยม	
อ้างอิงหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 19 ของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ	
เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	ได้ตรวจสอบเรื่องดังกล่าวอย่างไร
<p>ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทมีค่าความนิยมจำนวน 38,085 ล้านบาท</p> <p>หน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดที่เกี่ยวข้องกับค่าความนิยม ต้องทดสอบการด้อยค่าเป็นประจำทุกปี กลุ่มบริษัทประเมินมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของแต่ละหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดโดยวิธีการประเมินมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์ (วิธีคิดลดกระแสเงินสด) ขาดทุนจากการด้อยค่ารับรู้เมื่อมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์</p> <p>เนื่องจากความมีสาระสำคัญของยอดคงเหลือและเกี่ยวข้องกับการใช้ดุลยพินิจและมีความซับซ้อนในการประเมินกระแสเงินสดในอนาคตของแต่ละหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสด ข้าพเจ้าจึงพิจารณาว่าการวัดมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ</p>	<p>วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้ารวมถึง</p> <ul style="list-style-type: none"> • ประเมินความเหมาะสมของวิธีคิดลดกระแสเงินสดที่จัดทำโดยกลุ่มบริษัท และข้อสมมติที่กลุ่มบริษัทใช้ในการคำนวณมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์กับเอกสารที่เกี่ยวข้องและข้อมูลที่ได้รับมาจากแหล่งภายนอก • วิเคราะห์ข้อมูลในอดีตเพื่อสนับสนุนความแม่นยำในกระบวนการคาดการณ์ของกลุ่มบริษัท • ทดสอบหลักการและความถูกต้องของวิธีการคำนวณทางคณิตศาสตร์ของวิธีคิดลดกระแสเงินสดและวิเคราะห์ความอ่อนไหวของข้อสมมติที่สำคัญ • ประเมินความเหมาะสมของค่าตัวแปรทางการเงินที่เป็นตัวกำหนดอัตราคิดลด • ประเมินความเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลของกลุ่มบริษัทตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน



มูลค่าสินค้าคงเหลือ	
อ้างอิงหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 11 ของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ	
เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	ได้ตรวจสอบเรื่องดังกล่าวอย่างไร
<p>สินค้าของกลุ่มบริษัทเป็นสินค้าหลากหลายประเภทซึ่งขึ้นอยู่กับความทันสมัย เทคโนโลยีหรือมีอายุที่จำกัด การจำหน่ายสินค้าและราคาขายขึ้นอยู่กับภาวะการแข่งขันของตลาด การประมาณมูลค่าสินค้าคงเหลือนั้นผู้บริหารต้องใช้วิจารณญาณในการประมาณมูลค่าของสินค้าที่เสื่อมคุณภาพ เสียหาย ล้าสมัย เคลื่อนไหวช้า และปริมาณของสินค้าที่สูญหาย</p> <p>เนื่องจากมูลค่าของสินค้าคงเหลือมีจำนวนที่เป็นสาระสำคัญและมีความเกี่ยวข้องกับการใช้ดุลยพินิจของผู้บริหาร ข้าพเจ้าจึงพิจารณาว่าความเพียงพอของค่าเพื่อการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ</p>	<p>วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้ารวมถึง</p> <ul style="list-style-type: none"> • ทำความเข้าใจนโยบายการควบคุมและบริหารสินค้าคงเหลือ และการประมาณมูลค่าของสินค้าคงเหลือ • ประเมินการออกแบบและทดสอบความมีประสิทธิภาพของระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการบริหารสินค้าคงเหลือและร่วมสังเกตการณ์การตรวจนับสินค้าคงเหลือ รวมถึงสภาพของสินค้าคงเหลือ • สุ่มทดสอบความสมเหตุสมผลของข้อสมมติที่ผู้บริหารใช้ในการกำหนดอัตราร้อยละสินค้าที่เสื่อมคุณภาพ เสียหาย ล้าสมัย เคลื่อนไหวช้า และสูญหาย และเปรียบเทียบกับอัตราดังกล่าวกับข้อมูลการทำลายและสูญหายของสินค้าคงเหลือที่เกิดขึ้นจริง รวมถึงการเปรียบเทียบกับข้อมูลจากประสบการณ์ในอดีต ตลอดจนสอบถามผู้บริหาร และทดสอบการคำนวณ • สุ่มทดสอบราคาขายและค่าใช้จ่ายที่จำเป็นโดยประมาณในการขายภายหลังวันสิ้นปีกับเอกสารที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนสุ่มทดสอบการคำนวณมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ • ประเมินความเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลของกลุ่มบริษัทตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน



เงินสนับสนุนกิจกรรมทางการค้า	
อ้างอิงหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 4(ค) ของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ	
เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	ได้ตรวจสอบเรื่องดังกล่าวอย่างไร
<p>ในระหว่างปี กลุ่มบริษัทได้จัดให้มีกิจกรรมทางการตลาดมากมาย โดยกลุ่มบริษัทจะได้รับเงินสนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดจากผู้จัดจำหน่ายสินค้าซึ่งถือว่าเป็นธุรกรรมทางการค้าทั่วไปของธุรกิจค้าปลีก เงินสนับสนุนทางการตลาดมีจำนวนที่เป็นสาระสำคัญในแต่ละปี โดยจะผันแปรไปตามลักษณะและช่วงเวลาที่เกิดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องและจะถูกรับรู้ตามข้อตกลงในสัญญาซึ่งได้จัดทำเป็นลายลักษณ์อักษรกับผู้จัดจำหน่ายสินค้าแต่ละราย เงินสนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดจะรับรู้โดยการหักจากต้นทุนของสินค้าหรือรับรู้เป็นรายได้อื่นในงวดที่เกิดกิจกรรมทางการตลาดตามที่ระบุไว้ในสัญญา</p> <p>ข้าพเจ้าให้ความสนใจการตรวจสอบสัญญาที่ได้จัดทำเป็นลายลักษณ์อักษรรวมถึงกิจกรรมทางการตลาดที่เกี่ยวข้องและการรับรู้รายการ ได้ถูกบันทึกในจำนวนเงินและช่วงเวลาที่เหมาะสม</p>	<p>วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้ารวมถึง</p> <ul style="list-style-type: none"> • ทำความเข้าใจ ประเมินผลและทดสอบการควบคุมที่สำคัญของผู้บริหารที่เกี่ยวกับการรับรู้รายการ • ประเมินความมีประสิทธิภาพของการควบคุมภายในที่สำคัญของกลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการรับรู้เงินสนับสนุนทางการตลาด • สุ่มทดสอบเอกสารหลักฐานประกอบรายการและเปรียบเทียบกับกิจกรรมทางการตลาดที่เกิดขึ้นระหว่างปี และรายการในช่วงสิ้นรอบระยะเวลาบัญชีและประเมิน โดยอ้างอิงกับสัญญาและกิจกรรมทางการตลาด • ประเมินความเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลของกลุ่มบริษัทตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ข้อมูลอื่น

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ข้อมูลอื่นประกอบด้วยข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปี แต่ไม่รวมถึงงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการและรายงานของผู้สอบบัญชีที่อยู่ในรายงานนั้น ซึ่งคาดว่ารายงานประจำปีจะถูกจัดเตรียมให้ข้าพเจ้าภายหลังวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีนี้

ความเห็นของข้าพเจ้าต่องบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและข้าพเจ้าไม่ได้ให้ความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่เกี่ยวกับการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ คือ การอ่านข้อมูลอื่นตามที่ระบุข้างต้นเมื่อจัดทำแล้ว และพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการหรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของข้าพเจ้า หรือปรากฏว่าข้อมูลอื่นมีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่



เมื่อข้าพเจ้าได้อ่านรายงานประจำปี หากข้าพเจ้าสรุปได้ว่าการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลและขอให้ทำการแก้ไข

ความรับผิดชอบของผู้บริหารและผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลต้องงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำและนำเสนองบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการเหล่านี้โดยถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหารพิจารณาว่าจำเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการที่ปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

ในการจัดทำงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ ผู้บริหารรับผิดชอบในการประเมินความสามารถของกลุ่มบริษัทและบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่อง เปิดเผยเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานต่อเนื่อง (ตามความเหมาะสม) และการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องเว้นแต่ผู้บริหารมีความตั้งใจที่จะเลิกกลุ่มบริษัทและบริษัท หรือหยุดดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องต่อไปได้

ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลมีหน้าที่ในการสอดส่องดูแลกระบวนการในการจัดทำรายงานทางการเงินของกลุ่มบริษัทและบริษัท

ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

การตรวจสอบของข้าพเจ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่างบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของข้าพเจ้าอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาดและถือว่ามีสาระสำคัญเมื่อการดำเนินการได้อย่างสมเหตุสมผลว่ารายการที่ขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้งบการเงินจากการใช้งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการเหล่านี้



ในการตรวจสอบของข้าพเจ้าตามมาตรฐานการสอบบัญชี ข้าพเจ้าได้ใช้ดุลยพินิจและการสังเกตและสงสัยเกี่ยวกับผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึง

- ประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญในงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ออกแบบและปฏิบัติงานตามวิธีการตรวจสอบเพื่อตอบสนองต่อความเสี่ยงเหล่านั้น และได้หลักฐานการสอบบัญชีที่เพียงพอและเหมาะสมเพื่อเป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ความเสี่ยงที่ไม่พบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญซึ่งเป็นผลมาจากการทุจริตจะสูงกว่าความเสี่ยงที่เกิดจากข้อผิดพลาดเนื่องจากการทุจริตอาจเกี่ยวกับการสมรู้ร่วมคิด การปลอมแปลงเอกสารหลักฐาน การตั้งใจจะเว้นการแสดงผล การแสดงผลที่ไม่ตรงตามข้อเท็จจริงหรือการแทรกแซงการควบคุมภายใน
- ทำความเข้าใจในระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบ เพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อความมีประสิทธิภาพของการควบคุมภายในของกลุ่มบริษัทและบริษัท
- ประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชีและการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำขึ้นโดยผู้บริหาร
- สรุปลักษณะความเหมาะสมของการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องของผู้บริหารและจากหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับ สรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญเกี่ยวกับเหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่อาจเป็นเหตุให้เกิดข้อสงสัยอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของกลุ่มบริษัทและบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องหรือไม่ ถ้าข้าพเจ้าได้ข้อสรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องกล่าวไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า โดยให้ข้อสังเกตถึงการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการที่เกี่ยวข้อง หรือถ้าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไม่เพียงพอ ความเห็นของข้าพเจ้าจะเปลี่ยนแปลงไป ข้อสรุปของข้าพเจ้าขึ้นอยู่กับหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับจนถึงวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์หรือสถานการณ์ในอนาคตอาจเป็นเหตุให้กลุ่มบริษัทและบริษัทต้องหยุดการดำเนินงานต่อเนื่อง
- ประเมินการนำเสนอโครงสร้างและเนื้อหาของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวม รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่างบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการแสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบที่ทำให้มีการนำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรหรือไม่
- ได้รับหลักฐานการสอบบัญชีที่เหมาะสมอย่างเพียงพอเกี่ยวกับข้อมูลทางการเงินของกิจการภายในกลุ่มหรือกิจกรรมทางธุรกิจภายในกลุ่มบริษัทเพื่อแสดงความเห็นต่องบการเงินรวม ข้าพเจ้ารับผิดชอบต่อการกำหนดแนวทางการควบคุมดูแล และการปฏิบัติงานตรวจสอบกลุ่มบริษัท ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียวต่อความเห็นของข้าพเจ้า



ข้าพเจ้าได้สื่อสารกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการกำกับดูแลในเรื่องต่างๆ ที่สำคัญซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบตามที่ได้อ้างอิงไว้ ประเด็นที่มีนัยสำคัญที่พบจากการตรวจสอบรวมถึงข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายในหากข้าพเจ้าได้พบในระหว่างการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้ให้คำรับรองแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการกำกับดูแลว่าข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับความเป็นอิสระและได้สื่อสารกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการกำกับดูแลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทั้งหมดตลอดจนเรื่องอื่นซึ่งข้าพเจ้าเชื่อว่ามีเหตุผลที่บุคคลภายนอกอาจพิจารณาว่ากระทบต่อความเป็นอิสระของข้าพเจ้าและมาตรการที่ข้าพเจ้าใช้เพื่อป้องกันไม่ให้ข้าพเจ้าขาดความเป็นอิสระ

จากเรื่องที่ได้สื่อสารกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการกำกับดูแล ข้าพเจ้าได้พิจารณาเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดในการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการในงวดปัจจุบันและกำหนดเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้อธิบายเรื่องเหล่านี้ในรายงานของผู้สอบบัญชีเว้นแต่กฎหมายหรือข้อบังคับไม่ให้เปิดเผยต่อสาธารณะเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว หรือในสถานการณ์ที่ยากที่จะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าพิจารณาว่าไม่ควรสื่อสารเรื่องดังกล่าวในรายงานของข้าพเจ้าเพราะการกระทำดังกล่าวสามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะมีผลกระทบในทางลบมากกว่าผลประโยชน์ต่อส่วนได้เสียสาธารณะจากการสื่อสารดังกล่าว

(พรทิพย์ ริมคูสิต)

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เลขทะเบียน 5565

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

กรุงเทพมหานคร

25 กุมภาพันธ์ 2565



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงฐานะการเงิน

สินทรัพย์	หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธันวาคม		31 ธันวาคม	
		2564	2563	2564	2563
		(บาท)			
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	8	16,579,390,141	15,911,869,787	4,664,556,667	7,895,183,177
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	34	1,508,371,388	1,829,657,076	-	-
ลูกหนี้การค้า	7, 9	4,859,602,608	4,569,897,223	116,354,944	125,824,331
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	7, 10	9,867,741,539	10,128,916,221	327,597,849	180,312,147
เงินให้กู้ยืมระยะสั้น	7	141,911,800	44,228,510	21,390,845,246	23,422,550,989
ส่วนของลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	7	35,672,269	-	-	-
สินค้าคงเหลือ	11	36,515,813,999	34,295,622,238	-	-
สินทรัพย์ตราสารอนุพันธ์	34	4,899,402	-	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		404,511,023	396,736,417	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		69,917,914,169	67,176,927,472	26,499,354,706	31,623,870,644
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	13	-	-	108,604,019,290	94,853,981,800
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	12	390,167,102	483,000,124	52,501,000	52,501,000
เงินลงทุนในการร่วมค้า	12	5,169,121,683	547,802,338	-	-
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	34	1,617,248,821	1,602,794,201	14,005,216	12,319,105
ลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุน	7	2,170,721,443	2,177,218,581	-	-
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	14	16,284,153,315	13,807,187,405	-	-
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	15	43,358,661,699	41,654,071,837	22,375,008	27,528,132
สินทรัพย์สิทธิการใช้	16	65,338,042,415	67,029,202,222	48,788,377	43,791,742
ค่าความนิยม	19	38,085,285,203	27,948,061,596	-	-
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	20	8,885,151,489	6,841,883,833	18,767,978	20,850,600
สินทรัพย์ภายใต้เงินได้รอการตัดบัญชี	31	4,815,124,967	3,381,959,666	12,723,010	15,220,978
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		7,196,227,644	6,529,836,119	326,443,838	258,002,926
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		193,309,905,781	172,003,017,922	109,099,623,717	95,284,196,283
รวมสินทรัพย์		263,227,819,950	239,179,945,394	135,598,978,423	126,908,066,927

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงฐานะการเงิน

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธันวาคม		31 ธันวาคม	
		2564	2563	2564	2563
		(บาท)			
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	21, 34	35,631,599,313	31,625,436,134	22,791,700,676	19,885,416,667
เจ้าหนี้การค้า	7, 34	36,904,741,058	31,569,478,830	-	-
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	7, 22, 34	17,828,282,843	16,483,038,428	263,281,039	219,168,960
หนี้สินตราสารอนุพันธ์	34	2,930,837	11,713,820	-	-
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	21, 34	13,417,976,910	2,763,004,188	7,400,000,000	1,500,000,000
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	7, 21, 34	7,428,419,449	6,470,841,179	22,946,629	21,695,136
เงินกู้ยืมระยะสั้น	7, 21, 34	-	-	6,939,256,986	9,276,626,242
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย		447,841,713	125,469,154	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน		111,661,792,123	89,048,981,733	37,417,185,330	30,902,907,005
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ยืมระยะยาว	21, 34	28,517,057,087	29,491,567,039	21,484,120,370	17,375,787,037
หนี้สินตามสัญญาเช่า	7, 21, 34	50,300,105,127	51,566,365,792	26,658,165	23,041,182
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	31	3,042,131,006	2,669,461,233	-	-
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	23	2,309,158,652	2,227,624,315	102,153,109	113,367,910
รายได้ค่าเช่ารอรับรู้	7	5,521,061,775	5,672,575,201	-	-
หนี้สินตราสารอนุพันธ์ระยะยาว	34	21,069,203	-	303,660	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	7	2,774,199,720	2,788,406,050	704,101	812,896
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		92,484,782,570	94,415,999,630	21,613,939,405	17,513,009,025
รวมหนี้สิน		204,146,574,693	183,464,981,363	59,031,124,735	48,415,916,030

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงฐานะการเงิน

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธันวาคม		31 ธันวาคม	
		2564	2563	2564	2563
		(บาท)			
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุนเรือนหุ้น	24				
ทุนจดทะเบียน					
(หุ้นสามัญจำนวน 6,320 ล้านหุ้น มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น)		6,320,000,000	6,320,000,000	6,320,000,000	6,320,000,000
ทุนที่ออกและชำระแล้ว					
(หุ้นสามัญจำนวน 6,031 ล้านหุ้น มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น)		6,031,000,000	6,031,000,000	6,031,000,000	6,031,000,000
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	24				
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ		66,761,460,014	66,761,460,014	66,761,460,014	66,761,460,014
ส่วนเกินทุนหุ้นซื้อคืน		123,358,563	123,358,563	-	-
ผลต่างที่เกิดขึ้นจากการปรับโครงสร้างกิจการ					
ภายใต้การควบคุมเดียวกัน		(2,393,022,014)	(2,393,022,014)	-	-
กำไรสะสม					
จัดสรรแล้ว					
ทุนสำรองตามกฎหมาย	25	632,000,000	632,000,000	632,000,000	632,000,000
ยังไม่ได้จัดสรร		7,791,814,047	10,144,829,826	3,174,111,550	5,104,139,307
ผลต่างจากการซื้อส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	6(ข), 24	(23,264,610,853)	(23,264,610,853)	-	-
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น		706,471,679	(4,641,277,776)	(30,717,876)	(36,448,424)
รวมส่วนของบริษัทใหญ่		56,388,471,436	53,393,737,760	76,567,853,688	78,492,150,897
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		2,692,773,821	2,321,226,271	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		59,081,245,257	55,714,964,031	76,567,853,688	78,492,150,897
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		263,227,819,950	239,179,945,394	135,598,978,423	126,908,066,927

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563
	(บาท)			
รายได้				
รายได้จากการขาย	26	175,975,194,554	173,137,654,092	-
(รายได้รวม 2564 : 196,065 ล้านบาท และ 2563 : 195,177 ล้านบาท)				
รายได้จากการให้บริการเช่า	26	4,990,151,312	5,597,789,710	-
รายได้จากการให้บริการ	26	825,857,437	1,212,007,035	1,513,186,878
(รายได้รวม 2564 : 1,449 ล้านบาท และ 2563 : 2,190 ล้านบาท)				
รายได้เงินปันผล	7, 26	-	-	365,940,749
รายได้ดอกเบี้ย	26	221,289,671	302,037,028	427,346,981
รายได้อื่น	27	13,641,313,458	14,061,946,514	543,646,140
รวมรายได้		195,653,806,432	194,311,434,379	2,850,120,748
(รายได้รวม 2564 : 216,367 ล้านบาท และ 2563 : 217,329 ล้านบาท)				
ค่าใช้จ่าย				
ต้นทุนขาย		134,082,278,110	133,033,008,785	-
ต้นทุนการให้เช่าและการให้บริการ		1,764,646,878	1,915,185,963	-
ค่าใช้จ่ายในการขาย	28	40,362,590,242	40,513,541,144	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	29	16,704,922,514	16,574,299,426	1,555,507,806
รวมค่าใช้จ่าย		192,914,437,744	192,036,035,318	1,555,507,806
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน		2,739,368,688	2,275,399,061	1,294,612,942
ต้นทุนทางการเงิน		(3,113,470,386)	(2,950,457,138)	(811,189,808)
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าที่ใช้อิทธิพลได้เสีย	12	279,077,233	131,915,509	-
กำไร (ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้		(95,024,465)	(543,142,568)	483,423,134
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	31	(371,826,197)	(884,468,825)	1,065,331
กำไรสำหรับปี		276,801,732	341,326,257	482,357,803

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
หมายเหตุ	2564	2563	2564	2563
	(บาท)			
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น				
รายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง				
ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่าทางการเงิน	5,421,626,389	(451,802,085)	-	-
กำไร (ขาดทุน) จากการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสด	8,782,983	(11,713,820)	-	-
ภาษีเงินได้ของรายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่				
ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	31	(2,107,916)	2,811,317	-
รวมรายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง		5,428,301,456	(460,704,588)	-
รายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง				
ผลกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในตราสารทุนที่กำหนดให้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	(545,380)	(86,497,530)	1,686,111	5,883,372
ผลกำไร (ขาดทุน) จากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	23	157,277,809	(13,781,631)	5,477,074
ภาษีเงินได้ของรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่				
ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	31	(32,211,042)	20,828,046	(1,432,637)
รวมรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง		124,521,387	(79,451,115)	5,730,548
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี - สุทธิจากภาษีเงินได้		5,552,822,843	(540,155,703)	5,730,548
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		5,829,624,575	(198,829,446)	488,088,351
การแบ่งปันกำไร				
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่		59,369,781	46,266,132	482,357,803
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		217,431,951	295,060,125	-
กำไรสำหรับปี		276,801,732	341,326,257	482,357,803
การแบ่งปันกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม				
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่		5,407,119,236	(393,002,681)	488,088,351
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		422,505,339	194,173,235	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		5,829,624,575	(198,829,446)	488,088,351
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน				
32	0.01	0.01	0.08	0.65

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้



บริษัท เชินทรีล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

						กำไรสะสม		งบการเงินรวม		องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น						
				ผลต่างที่เกิดขึ้นจากการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน	ทุนสำรอง	กำไรสะสม	กำไรสะสม	กำไรสุทธิ		การซื้อส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจการแปลงค่า	ความเสี่ยง	การเปลี่ยนแปลง	ขาดทุนจากการวัดมูลค่าใหม่	รวมองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	รวม	ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม
หมายเหตุ	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563																
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2563	4,700,000,000	12,971,114,336	67,483,332	(2,393,022,014)	632,000,000	10,098,563,694	-	(5,022,323,326)	-	643,890,731	(373,207,902)	(4,751,640,497)	21,324,498,851	13,234,138,821	34,558,637,672	
รายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงจากผู้ถือหุ้น																
เงินทุนที่ได้รับจากผู้ถือหุ้นและการจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น																
การเสนอขายหุ้นใหม่ต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก																
เงินปันผล																
รวมเงินทุนที่ได้รับจากผู้ถือหุ้นและการจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น	1,331,000,000	53,790,345,678	55,875,231	-	-	-	(22,455,959,553)	-	-	520,177,688	-	520,177,688	33,241,439,044	(11,035,982,624)	22,205,456,420	
การเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อย																
การได้มาซึ่งส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม																
โดยอำนาจควบคุมไม่เปลี่ยนแปลง																
รวมการเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อย	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(431,143,019)	(431,143,019)
รวมรายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงจากผู้ถือหุ้น	1,331,000,000	53,790,345,678	55,875,231	-	-	-	(23,264,610,853)	56,621,185	-	520,322,669	(27,312,320)	549,631,534	32,462,241,590	(11,107,085,785)	21,355,155,805	
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จต่ออำหรัปี																
กำไร																
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น																
รวมกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จต่ออำหรัปี	-	-	-	-	-	46,266,132	-	(351,074,271)	(8,902,503)	(68,048,604)	(11,243,435)	(439,268,813)	(439,268,813)	(100,886,890)	(540,155,703)	
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	6,031,000,000	66,761,460,014	123,358,563	(2,393,022,014)	632,000,000	10,144,829,826	(23,264,610,853)	(5,316,776,412)	(8,902,503)	1,096,164,796	(411,763,657)	(4,641,277,776)	53,393,737,760	2,321,226,271	55,714,964,031	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564																
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2564	6,031,000,000	66,761,460,014	123,358,563	(2,393,022,014)	632,000,000	10,144,829,826	(23,264,610,853)	(5,316,776,412)	(8,902,503)	1,096,164,796	(411,763,657)	(4,641,277,776)	53,393,737,760	2,321,226,271	55,714,964,031	
รายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงจากผู้ถือหุ้น																
การจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น																
เงินปันผล																
รวมการจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น	-	-	-	-	-	(2,412,385,560)	-	-	-	-	-	-	-	(2,412,385,560)	(64,218,047)	(2,476,603,607)
การเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อย																
การได้มาซึ่งส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมจากการซื้อธุรกิจ																
รวมการเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อย																
รวมรายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงจากผู้ถือหุ้น	-	-	-	-	-	(2,412,385,560)	-	-	-	-	-	-	(2,412,385,560)	(50,957,789)	(2,463,343,349)	
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จต่ออำหรัปี																
กำไร																
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น																
รวมกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จต่ออำหรัปี	-	-	-	-	-	59,369,781	-	5,216,402,935	6,675,067	(349,657)	125,021,110	5,347,749,455	5,347,749,455	205,073,388	5,552,822,843	
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	6,031,000,000	66,761,460,014	123,358,563	(2,393,022,014)	632,000,000	7,791,814,047	(23,264,610,853)	(100,373,477)	(2,227,436)	1,095,815,139	(286,742,547)	706,471,679	56,388,471,436	2,692,773,821	59,081,245,257	

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้



บริษัท เช็นทรี รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

งบการเงินเฉพาะกิจการ									
หมายเหตุ	ทุนเรือนหุ้น ที่ออกและ ชำระแล้ว	ส่วนเกิน มูลค่าหุ้นสามัญ	กำไรสะสม		องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น			รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	
			ทุนสำรอง ตามกฎหมาย	ยังไม่ได้ จัดสรร	สำรอง	กำไร (ขาดทุน) จากการวัด	รวมองค์		
					การเปลี่ยนแปลง ในมูลค่าชุดกรรม	มูลค่าใหม่ของผลประโยชน์ พนักงานที่กำหนดไว้	ประกอบอื่นของ ส่วนของผู้ถือหุ้น		
(บาท)									
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563									
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2563	4,700,000,000	12,971,114,336	632,000,000	1,329,839,900	4,748,622	(47,055,864)	(42,307,242)	19,590,646,994	
รายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น									
เงินทุนที่ได้รับจากผู้ถือหุ้น									
การเสนอขายหุ้นใหม่ต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก	24	1,331,000,000	53,790,345,678	-	-	-	-	55,121,345,678	
รวมเงินทุนที่ได้รับจากผู้ถือหุ้น		1,331,000,000	53,790,345,678	-	-	-	-	55,121,345,678	
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี									
กำไร		-	-	-	3,774,299,407	-	-	3,774,299,407	
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น		-	-	-	-	4,706,697	1,152,121	5,858,818	5,858,818
รวมกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี		-	-	-	3,774,299,407	4,706,697	1,152,121	5,858,818	3,780,158,225
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563		6,031,000,000	66,761,460,014	632,000,000	5,104,139,307	9,455,319	(45,903,743)	(36,448,424)	78,492,150,897
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564									
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2564		6,031,000,000	66,761,460,014	632,000,000	5,104,139,307	9,455,319	(45,903,743)	(36,448,424)	78,492,150,897
รายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น									
การจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น									
เงินปันผล	33	-	-	-	(2,412,385,560)	-	-	-	(2,412,385,560)
รวมการจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น		-	-	-	(2,412,385,560)	-	-	-	(2,412,385,560)
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี									
กำไร		-	-	-	482,357,803	-	-	-	482,357,803
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น		-	-	-	-	1,348,889	4,381,659	5,730,548	5,730,548
รวมกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี		-	-	-	482,357,803	1,348,889	4,381,659	5,730,548	488,088,351
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564		6,031,000,000	66,761,460,014	632,000,000	3,174,111,550	10,804,208	(41,522,084)	(30,717,876)	76,567,853,688

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	2564	2563	2564	2563
	(บาท)			
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน				
กำไรสำหรับปี	276,801,732	341,326,257	482,357,803	3,774,299,407
ปรับรายการที่กระทบกำไรเป็นเงินสดรับ (จ่าย)				
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	(371,826,197)	(884,468,825)	1,065,331	(783,115)
ต้นทุนทางการเงิน	3,113,470,386	2,950,457,138	811,189,808	649,873,087
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	17,040,549,525	16,557,721,186	39,993,201	33,810,924
ผลขาดทุนจากการด้อยค่าที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน	252,253,458	383,964,547	-	-
(กำไร) ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น	200,868,223	(658,874,990)	27,089,444	(23,430,017)
ขาดทุนจากตราสารอนุพันธ์ที่ยังไม่เกิดขึ้น	7,386,818	-	303,660	-
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า				
ที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย (สุทธิจากภาษี)	(279,077,233)	(131,915,509)	-	-
(กลับรายการ) ขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	149,944,226	194,204,732	23,408	(2,121,496)
ขาดทุนจากการปรับมูลค่าสินค้า	868,139,912	1,500,007,395	-	-
(กำไร) ขาดทุนจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน				
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สิ้นทรัพย์สิทธิการใช้และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	34,637,488	45,677,090	18,979	(19,717)
รับรู้รายได้ค่าเช่ารับล่วงหน้า	(196,894,532)	(483,515,437)	-	-
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	310,574,911	254,303,449	11,583,140	13,338,346
เงินปันผลรับ	-	-	(365,940,749)	(3,302,556,924)
ดอกเบี้ยรับ	(221,289,671)	(302,037,028)	(427,346,981)	(562,531,924)
	21,185,539,046	19,766,850,005	580,337,044	579,878,571
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน				
ลูกหนี้การค้า	(18,073,566)	(243,110,155)	9,469,387	645,398,519
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	768,345,362	652,855,036	(140,273,046)	(104,529,257)
สินค้าคงเหลือ	(1,521,822,399)	1,639,934,102	-	-
ลูกหนี้สัญญาชำระเงินทุน	(11,188,200)	20,771,475	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(33,553,657)	78,728,052	-	-
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(473,413,920)	(458,779,396)	(1,914,568)	(1,274,255)
เจ้าหนี้การค้า	3,530,378,618	(5,461,817,768)	-	-
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	755,722,045	(1,778,894,360)	32,663,071	(1,818,249,524)
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	(203,516,730)	(536,718,650)	(17,320,867)	(7,836,077)
รายได้ค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์	104,828,569	244,858,976	-	-
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(31,630,176)	(520,249,778)	(108,795)	(260,330)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) การดำเนินงาน	24,051,614,992	13,404,427,539	462,852,226	(706,872,353)
ภาษีเงินได้จ่ายออก	(691,227,066)	(1,443,615,508)	(66,526,344)	(60,374,546)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	23,360,387,926	11,960,812,031	396,325,882	(767,246,899)

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	2564	2563	2564	2563
	(บาท)			
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน				
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อบริษัทย่อยสุทธิจากเงินสดที่ได้มา	(10,778,173,129)	(136,710,077)	-	(13,018,301,485)
เงินสดจ่ายเพื่อเพิ่มทุนในบริษัทย่อย	-	-	(13,750,037,490)	-
เงินสดจ่ายให้เจ้าหน้าที่จากการซื้อบริษัทย่อย	(322,682,533)	-	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อการร่วมค้า	(4,451,966,867)	-	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อเพิ่มทุนในการร่วมค้า	(70,000,000)	(20,000,000)	-	-
เงินสดรับจากการขายสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	4,015,904,882	6,999,240,886	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	(3,468,557,754)	(7,221,586,692)	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	(15,000,000)	-	-	-
เงินสดรับจากการขายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	274,288,410	257,121,703	441,247	221,495
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(7,814,651,910)	(8,058,866,377)	(6,436,995)	(13,709,704)
เงินสดรับจากการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	1,300,000	709,505	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	(163,236,095)	(16,838,590)	-	-
เงินสดรับจากการขายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	15,550,408	150,520,781	4,295	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	(504,099,981)	(1,107,715,126)	(2,658,231)	(5,841,809)
เงินสดรับชำระคืนจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	90,191,836,112	67,726,308,166
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	(100,000,000)	(6,211,800)	(88,155,400,610)	(64,875,540,532)
เงินสดรับชำระคืนจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการอื่น	1,969,565	2,531,884	-	-
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการอื่น	-	(309,761)	-	-
เงินปันผลรับ	272,815,185	94,800,000	365,940,749	3,302,556,924
ดอกเบี้ยรับ	200,966,650	284,493,406	420,802,966	679,266,034
กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(22,905,573,169)	(8,778,820,258)	(10,935,507,957)	(6,205,040,911)

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	2564	2563	2564	2563
	(บาท)			
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน				
เงินสดจ่ายจากการเปลี่ยนแปลงส่วนได้เสียในความเป็นเจ้าของ				
ในบริษัทย่อยที่ไม่มีผลทำให้สูญเสียการควบคุม	-	(419,157,596)	-	-
เงินสดรับจากการเสนอขายหุ้นใหม่ต่อประชาชนเป็นครั้งแรก	-	22,457,483,434	-	22,457,483,434
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	281,385,954,696	408,834,512,589	255,524,181,887	297,083,843,217
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	(277,969,991,866)	(428,355,500,309)	(252,664,865,496)	(314,088,600,000)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	37,477,722,134	44,938,817,038
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	(39,815,091,390)	(41,421,111,521)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	12,161,320,321	26,342,611,969	11,500,000,000	17,375,787,037
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	(2,862,370,559)	(4,089,151,912)	(1,500,000,000)	-
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	(9,268,491,525)	(8,080,934,515)	(24,701,744)	(20,033,392)
เงินปันผลจ่ายให้ผู้ถือหุ้นของบริษัท	(2,412,385,560)	(12,187,481,001)	(2,412,385,560)	(12,187,481,001)
เงินปันผลจ่ายให้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(64,218,047)	(431,143,019)	-	-
ดอกเบี้ยจ่าย	(1,118,579,756)	(1,165,811,404)	(776,377,299)	(649,652,457)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(148,762,296)	2,905,428,236	7,308,482,532	13,489,052,355
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ				
ก่อนผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยน	306,052,461	6,087,420,009	(3,230,699,543)	6,516,764,545
ผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนที่มีต่อเงินสดและรายการ				
เทียบเท่าเงินสด	571,499,574	186,371,808	73,033	(29,427)
การแปลงค่าหน่วยงานต่างประเทศ	(210,031,681)	(434,942,101)	-	-
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	667,520,354	5,838,849,716	(3,230,626,510)	6,516,735,118
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 1 มกราคม	15,911,869,787	10,073,020,071	7,895,183,177	1,378,448,059
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม	16,579,390,141	15,911,869,787	4,664,556,667	7,895,183,177
รายการที่ไม่ใช่เงินสด				
เจ้าหนี้จากการซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	1,957,360,909	1,718,484,337	1,319,331	2,100,211
เจ้าหนี้จากการซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	177,384,155	69,505,005	645,309	157,290
เจ้าหนี้จากการซื้อบริษัทย่อย	65,879,172	490,975,937	-	-
โอนที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ไปอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	1,907,158,160	1,774,123,840	-	-
โอนสินทรัพย์สิทธิการใช้ไปอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	917,504,917	207,450,306	-	-
แปลงเงินให้กู้ยืมเป็นเงินลงทุน	-	-	-	268,504,820

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

หมายเหตุ	สารบัญ
1	ข้อมูลทั่วไป
2	เกณฑ์การจัดทำงบการเงิน
3	การเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชี
4	นโยบายการบัญชีที่สำคัญ
5	ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (Covid-19)
6	การซื้อบริษัทย่อยและส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม
7	บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน
8	เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด
9	ลูกหนี้การค้า
10	ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น
11	สินค้าคงเหลือ
12	เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า
13	เงินลงทุนในบริษัทย่อย
14	อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน
15	ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์
16	สินทรัพย์สิทธิการเช่า
17	สัญญาเช่า
18	สัญญาให้เช่า
19	ค่าความนิยม
20	สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น
21	หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย
22	เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น
23	ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน
24	ทุนเรือนหุ้น
25	สำรองตามกฎหมาย
26	ส่วนงานดำเนินงานและการจำแนกรายได้
27	รายได้อื่น
28	ค่าใช้จ่ายในการขาย
29	ค่าใช้จ่ายในการบริหาร
30	ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ของพนักงาน
31	ภาษีเงินได้

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564****หมายเหตุ สารบัญ**

32	กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน
33	เงินปันผล
34	เครื่องมือทางการเงิน
35	การบริหารจัดการทุน
36	การระผูกพันกับบุคคลหรือกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน
37	หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น
38	เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

งบการเงินนี้ได้รับอนุมัติให้ออกงบการเงินจากคณะกรรมการเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2565

1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) "บริษัท" เป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย และจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีที่อยู่จดทะเบียนตั้งอยู่เลขที่ 22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในระหว่างปีได้แก่ บริษัท ห้างเซ็นทรัลสิปปาทเม้นท์ส จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 35.06) ซึ่งบริษัทเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการค้าปลีกครบวงจร

รายละเอียดของบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังต่อไปนี้

ชื่อกิจการ	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศ ที่กิจการจัดตั้ง	2564 บริษัทถือหุ้นร้อยละ (ร้อยละ)	2563
บริษัท แคปปิตอล ซี จำกัด	ลงทุน	ไทย	99.99	99.99
บริษัท เซ็นเนอร์จี อินโนเวชั่น จำกัด	พัฒนาระบบ คอมพิวเตอร์	ไทย	99.99	99.99
บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด	ห้างสรรพสินค้า	ไทย	99.99	99.99
Central Global Service Joint Stock Company	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	เวียดนาม	99.99	99.99
บริษัท เซ็นทรัล กรุ๊ป ออนไลน์ จำกัด	อีคอมเมิร์ซ	ไทย	99.99	99.99
บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป จำกัด	ลงทุน	ไทย	99.99	99.99
Central US Trading Ltd.	ให้บริการ เครื่องหมายความการค้า	สหรัฐอเมริกา	100.00	100.00
CRC Holland B.V.	ลงทุน	เนเธอร์แลนด์	100.00	100.00
บริษัท ซิอาร์ซี ไทวสต์ จำกัด	ค้าปลีก	ไทย	99.99	99.99
Hillborough Group Ltd.	ลงทุน	เบลีซ	100.00	100.00
บริษัท แมส คอนเซ็ปท์ จำกัด	ลงทุน	ไทย	99.99	99.99
บริษัท พีบีเอสดี จำกัด	ลงทุน	ไทย	99.99	99.99
บริษัทย่อยภายใต้ “บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)”				
บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)	ห้างสรรพสินค้า	ไทย	98.39	98.39
บริษัท ซิอาร์ จันทบุรี (ประเทศไทย) จำกัด	ห้างสรรพสินค้า	ไทย	63.95	63.95



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ชื่อกิจการ	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศ ที่กิจการจัดตั้ง	2564 บริษัทถือหุ้นร้อยละ (ร้อยละ)	2563
บริษัท ซีอาร์ เชียงใหม่ (ประเทศไทย) จำกัด	ห้างสรรพสินค้า	ไทย	88.55	88.55
บริษัท ซีอาร์ หาดใหญ่ (ประเทศไทย) จำกัด	ห้างสรรพสินค้า	ไทย	98.39	98.39
บริษัท ซีอาร์ นครศรีธรรมราช (ประเทศไทย) จำกัด	ห้างสรรพสินค้า	ไทย	49.19	49.19
บริษัท ซีอาร์ ภูเก็ต (ประเทศไทย) จำกัด	ห้างสรรพสินค้า	ไทย	49.19	49.19
บริษัท ซีอาร์ ราชบุรี (ประเทศไทย) จำกัด	ห้างสรรพสินค้า	ไทย	98.39	98.39
บริษัท ซีอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด	ลงทุน	ไทย	98.39	98.39
บริษัท ซีอาร์ อุดรธานี (ประเทศไทย) จำกัด	ห้างสรรพสินค้า	ไทย	98.77	98.77
บริษัท อาร์ บี เอส อีคอมเมิร์ซ จำกัด	อีคอมเมิร์ซ	ไทย	98.36	98.36
Robinson Department Store (Vietnam) Joint Stock Company	ห้างสรรพสินค้า	เวียดนาม	98.39	98.39
บริษัท โรบินสันนครินทร์ จำกัด	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	ไทย	98.25	98.25
บริษัท โรบินสันรัชดา จำกัด	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	ไทย	98.19	98.19
บริษัท โรบินสันสุขุมวิท จำกัด	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	ไทย	98.39	98.39
R-Trading (BHD).	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	หมู่เกาะบริติช เวอร์จิน	98.31	98.31
บริษัท เอสเอสเอสดี จำกัด	ลงทุน	ไทย	99.99	99.99
บริษัท ซี.อาร์.จี. บริการ จำกัด	ลงทุน	ไทย	99.99	99.99
บริษัท ซีดีเอฟ โฮลดิ้ง จำกัด	ลงทุน	ไทย	99.97	99.97
บริษัท เซ็นทรัล และ มัทลีโมโตะ คิโยชิ จำกัด	ค้าปลีก	ไทย	51.00	51.00
บริษัท เซ็นทรัล คิวตี้ ฟรี ช็อปปี้ จำกัด	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	ไทย	99.94	99.94
บริษัท เซ็นทรัลเฟмилиมาร์ท จำกัด	ร้านค้าสะดวกซื้อและ ธุรกิจร้านค้าสมาชิก	ไทย	99.99	99.99
บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล จำกัด	ซูเปอร์มาร์เก็ต	ไทย	99.99	99.99
บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล อีคอมเมิร์ซ จำกัด	อีคอมเมิร์ซ	ไทย	99.96	99.96
Central Marketing Group (Shanghai) Co., Ltd.	ไม่มีการประกอบธุรกิจ และรอชำระบัญชี	สาธารณรัฐ ประชาชนจีน	99.99	99.99
Central Marketing Group Singapore Pte. Ltd.	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	สิงคโปร์	99.99	99.99
บริษัท เซ็นทรัล ออนไลน์ จำกัด	อีคอมเมิร์ซ	ไทย	99.99	99.99
Central Retail Corporation (Vietnam) Joint Stock Company	ห้างสรรพสินค้า	เวียดนาม	99.99	99.99



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ชื่อกิจการ	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศ ที่กิจการจัดตั้ง	2564 บริษัทถือหุ้นร้อยละ (ร้อยละ)	2563
บริษัท เซ็นทรัลเฟิร์ตแอนด์มี จำกัด	จำหน่ายอาหารสัตว์ อุปกรณ์และบริการ สำหรับสัตว์เลี้ยง	ไทย	99.99	99.99
บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด	ค้าปลีก	ไทย	99.99	99.99
บริษัท ซีเทรคสากล จำกัด	ให้บริการและลงทุน	ไทย	99.99	99.99
บริษัท ซีเอสจี มาร์เก็ตติ้ง จำกัด	อีคอมเมิร์ซ	ไทย	99.97	99.97
Child Boutique Manufactory Sdn. Bhd.	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	มาเลเซีย	99.99	99.99
CMG Asia Three Ltd.	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	สหรัฐอเมริกา	99.99	99.99
CMG Asia Four Ltd.	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	สหรัฐอเมริกา	99.99	99.99
CMG Asia Five Co.Limited	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	ฮ่องกง	99.99	99.99
CMG Central Marketing Group Malaysia Sdn. Bhd.	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	มาเลเซีย	99.99	99.99
CMG International Group Ltd.	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	สหรัฐอเมริกา	99.99	99.99
CMG Vietnam Company Limited	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	เวียดนาม	99.99	99.99
บริษัทย่อยภายใต้ “บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน)”				
บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน)	ให้เช่าพื้นที่	ไทย	99.74	-
บริษัท บีทูเอส จำกัด	จำหน่ายเครื่องเขียน	ไทย	99.74	-
บริษัท ฟิวเจอร์พลัส จำกัด	แฟรนไชส์ร้าน เครื่องเขียน	ไทย	99.74	-
บริษัท ออฟฟิศเมท (ไทย) จำกัด	จำหน่ายอุปกรณ์ สำนักงาน	ไทย	99.74	-
B2S Vietnam Joint Stock Company	ไม่มีการประกอบธุรกิจ และรอการชำระบัญชี	เวียดนาม	99.55	-
COL Vietnam Joint Stock Company	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	เวียดนาม	99.55	-
บริษัท เมท คอร์ปอเรชั่น จำกัด	จำหน่าย E-Book	ไทย	74.81	-
บริษัท ออฟฟิศเมท ออมนิแฟรนไชส์ จำกัด	ให้คำปรึกษา	ไทย	99.74	-
บริษัท ออฟฟิศเมท โลจิสติกส์ จำกัด	คลังสินค้า	ไทย	99.74	-
บริษัท ไฮเท็กซ์ อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด	จำหน่าย E-Book	ไทย	56.10	-
CRC Rinascente S.p.A.	ลงทุน	อิตาลี	99.99	99.99
บริษัท ซีอาร์ซี สปอร์ต จำกัด	ค้าปลีก	ไทย	99.35	99.35
บริษัท ซีอาร์ซี สปอร์ต อีคอมเมิร์ซ จำกัด	อีคอมเมิร์ซ	ไทย	99.33	99.33
CRC Sports (Vietnam) Joint Stock Company	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	เวียดนาม	99.35	99.35
บริษัท เอิร์ธแคร์ จำกัด	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	ไทย	99.99	99.99



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ชื่อกิจการ	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศ ที่กิจการจัดตั้ง	2564 บริษัทถือหุ้นร้อยละ (ร้อยละ)	2563
John Master (M) Sdn. Bhd.	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	มาเลเซีย	99.99	99.99
Kiko Garments Sdn. Bhd.	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	มาเลเซีย	99.99	99.99
Kiko Retail Sdn. Bhd.	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	มาเลเซีย	99.99	99.99
Ia Rinascente S.p.A.	ห้างสรรพสินค้า	อิตาลี	100.00	100.00
Lan Chi-Ha Nam Investment and Service Company Limited	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	51.00	51.00
Lan Chi Investment and Service Company Limited	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	51.00	51.00
Lan Chi Services and Trading Investment Company Limited	คลังสินค้า	เวียดนาม	51.00	51.00
LCP Trading Services Joint Stock Company	ลงทุน	เวียดนาม	51.00	51.00
บริษัท แมทเทอร์ ดี จำกัด	ให้บริการ	ไทย	99.98	99.98
บริษัทย่อยภายใต้ “NKT New Solution and Technology Development Investment Joint Stock Company”				
NKT New Solution and Technology Development Investment Joint Stock Company	ลงทุน	เวียดนาม	99.36	99.36
Nguyen Kim Binh Duong One Member Company Limited	ค้าปลีก	เวียดนาม	99.36	99.36
Nguyen Kim Buon Ma Thuot One Member Company Limited	ค้าปลีก	เวียดนาม	99.36	99.36
Nguyen Kim Can Tho One Member Company Limited	ค้าปลีก	เวียดนาม	99.36	99.36
Nguyen Kim Central Trading One Member Company Limited	ค้าปลีก	เวียดนาม	99.36	99.36
Nguyen Kim Hai Phong Development Investment One Member Company Limited	ค้าปลีก	เวียดนาม	99.36	99.36
Nguyen Kim Long Xuyen One Member Company Limited	ค้าปลีก	เวียดนาม	99.36	99.36
Nguyen Kim Modern Trade Development Investment Joint Stock Company	ลงทุน	เวียดนาม	99.36	99.36
Nguyen Kim Trading Joint Stock Company	ค้าปลีก	เวียดนาม	99.36	99.36
Sai Gon Industrial Corporation	อสังหาริมทรัพย์	เวียดนาม	97.91	97.91



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ชื่อกิจการ	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศ ที่กิจการจัดตั้ง	2564 บริษัทถือหุ้นร้อยละ (ร้อยละ)	2563
Orbit Avenue Sdn. Bhd.	ลงทุน	มาเลเซีย	100.00	100.00
บริษัท พีบี โลจิสติก จำกัด	นำเข้าและจำหน่าย	ไทย	99.35	99.35
บริษัท เพาเวอร์ บาย จำกัด	ค้าปลีก	ไทย	99.35	99.35
บริษัท เพาเวอร์ บาย อีคอมเมิร์ซ จำกัด	อีคอมเมิร์ซ	ไทย	99.33	99.33
บริษัทย่อยภายใต้ “Quinam B.V.”				
Quinam B.V.	ลงทุน	เนเธอร์แลนด์	99.99	99.99
Cavi Limited	ลงทุน	ฮ่องกง	99.99	99.99
Cavi Real Estate Limited	ลงทุน	ฮ่องกง	99.99	99.99
Cavi Retail Limited	ลงทุน	ฮ่องกง	99.99	99.99
Cavinoi Limited	ลงทุน	ฮ่องกง	99.99	99.99
C-Discount Vietnam Limited Liability Company	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	เวียดนาม	99.99	99.99
Dong Duong Tra Vinh Real Estate and Retail Supermarket Joint Stock Company	อสังหาริมทรัพย์	เวียดนาม	99.99	99.99
E.B Phu Thanh Limited Liability Company	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	99.99	99.99
EB Binh Duong Limited Liability Company	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	99.99	99.99
EB Can Tho Limited Liability Company	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	99.99	99.99
EB Hai Duong Limited Liability Company	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	99.99	99.99
EB Hai Phong Joint Stock Company	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	99.99	99.99
EB Nam Dinh Limited Liability Company	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	99.99	99.99
EB New City Company Limited	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	99.99	99.99
EB Services Company Limited	ให้บริการ	เวียดนาม	99.99	99.99
EB Tan Phu Limited Liability Company	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	99.99	99.99
EB Thanh Hoa Limited Liability Company	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	99.99	99.99
EB Vinh Limited Liability Company	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	99.99	99.99
E-Cavi Limited	ลงทุน	ฮ่องกง	99.99	99.99
Espace Big C An Lac Company Limited	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	99.99	99.99
Espace Big C Dong Nai	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	65.00	65.00
Espace Big C Thang Long	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	65.00	65.00
Espace Business Hue Joint Stock Company	ไฮเปอร์มาร์เก็ต	เวียดนาม	99.99	99.99
General Trading and Distribution Company Limited	ลงทุน	เวียดนาม	99.99	99.99
General Trading Fashions One Member Company Limited	ค้าปลีก	เวียดนาม	99.99	99.99



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ชื่อกิจการ	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศ ที่กิจการจัดตั้ง	2564 บริษัทถือหุ้นร้อยละ (ร้อยละ)	2563
General Trading of Household Products One Member Company Limited	ค้าปลีก	เวียดนาม	99.99	99.99
General Trading, Service and Distribution Co., Ltd.	ค้าปลีก	เวียดนาม	99.99	99.99
Hung Cuong Retail Real Estate Investment Joint Stock Company	อสังหาริมทรัพย์	เวียดนาม	99.99	99.99
New Grocery Company Limited	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	เวียดนาม	65.00	65.00
New Plan Company Limited	ลงทุน	เวียดนาม	99.99	99.99
New Plan Real Estate Investment Co., Ltd.	อสังหาริมทรัพย์	เวียดนาม	99.99	99.99
TTS Dong Nai One Member Limited Liability Company	อสังหาริมทรัพย์	เวียดนาม	99.99	99.99
One Member Limited Company Investment Development Nguyen Kim Tien Giang	อสังหาริมทรัพย์	เวียดนาม	99.99	99.99
Viet Nhat Real Estate Joint Stock Company	อสังหาริมทรัพย์	เวียดนาม	99.99	99.99
Viet Nhat Sai Gon - My Tho Company Limited	อสังหาริมทรัพย์	เวียดนาม	99.99	99.99
Viet Nhat Thai Nguyen Real Estate JSC	อสังหาริมทรัพย์	เวียดนาม	99.99	99.99
Vindemia SAS	ลงทุน	ฝรั่งเศส	99.99	99.99
Recess Logistics and Retail Co., Ltd.	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	เวียดนาม	99.99	99.99
บริษัท เอส เอฟ เอ็ม โฮลดิ้ง จำกัด	ลงทุน	ไทย	99.99	99.99
บริษัท เท็กซ์ทรีล เท็กซ์ไทล์ จำกัด	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	ไทย	99.99	99.99
บริษัท ไทยวัตตส์ จำกัด	ค้าปลีก	ไทย	51.00	51.00
บริษัท ทรี พลัส บริการ จำกัด	ให้บริการ	ไทย	99.35	99.35

2 เกณฑ์การจัดทำงานการเงิน

งบการเงินนี้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน รวมถึงแนวปฏิบัติทางการบัญชีที่ประกาศใช้โดยสภาวิชาชีพบัญชีฯ กฎระเบียบและประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง งบการเงินนี้นำเสนอเป็นเงินบาทซึ่งเป็นสกุลเงินที่ใช้ในการดำเนินงานของบริษัท นโยบายการบัญชีที่เปิดเผยในหมายเหตุได้ถือปฏิบัติโดยสม่ำเสมอสำหรับงบการเงินทุกรอบระยะเวลาที่รายงาน



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงินรวมประกอบด้วยงบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย (รวมกันเรียกว่า "กลุ่มบริษัท") และส่วนได้เสียของกลุ่มบริษัทในบริษัทร่วมและการร่วมค้า ในการจัดทำงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ผู้บริหารใช้วิจารณญาณ การประมาณการและข้อสมมติหลายประการ ซึ่งมีผลกระทบต่อการปฏิบัติตามนโยบายการบัญชีของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ ผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างจากที่ประมาณการไว้ ประมาณการและข้อสมมติที่ใช้ในการจัดทำงบการเงินซึ่งเปิดเผยในหมายเหตุแต่ละข้อจะได้รับการทบทวนอย่างต่อเนื่อง การปรับประมาณการทางบัญชีจะบันทึกโดยวิธีเปลี่ยนแปลงทันทีเป็นต้นไป

3 การเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชี

การยินยอมการลดค่าเช่าที่เกี่ยวข้องกับ COVID-19

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2564 กลุ่มบริษัทได้ถือปฏิบัติตามการปรับปรุง TFRS 16 เรื่อง การลดค่าเช่าที่เกี่ยวข้องกับ COVID-19 ซึ่งให้ทางเลือกแก่ผู้เช่าในการไม่ต้องประเมินว่าการได้รับการลดค่าเช่าที่เกี่ยวข้องกับ COVID-19 ที่เช่าเงื่อนไขเป็นการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า กลุ่มบริษัทถือปฏิบัติตามทางเลือกดังกล่าวกับทุกสัญญาเช่า โดยไม่มีผลกระทบกับหนี้สินตามสัญญาเช่าและกำไรสะสม ณ วันที่ 1 มกราคม 2564 ในงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

ในปี 2564 กลุ่มบริษัทได้รับการลดค่าเช่าที่เกี่ยวข้องกับ COVID-19 ทำให้ค่าเช่าสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ลดลงเป็นจำนวน 532 ล้านบาท

4 นโยบายการบัญชีที่สำคัญ

(ก) เกณฑ์ในการจัดทำงบการเงินรวม

งบการเงินรวมประกอบด้วยงบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย (รวมกันเรียกว่า "กลุ่มบริษัท") และส่วนได้เสียของกลุ่มบริษัทในบริษัทร่วมและการร่วมค้า

บริษัทย่อยเป็นกิจการที่อยู่ภายใต้การควบคุมของกลุ่มบริษัท การควบคุมเกิดขึ้นเมื่อกกลุ่มบริษัทเปิดรับหรือมีสิทธิในผลตอบแทนผันแปรจากการเกี่ยวข้องกับกิจการนั้นและมีความสามารถในการใช้อำนาจเหนือกิจการนั้นทำให้เกิดผลกระทบต่อจำนวนเงินผลตอบแทนของกลุ่มบริษัท งบการเงินของบริษัทย่อยได้รวมอยู่ในงบการเงินรวมนับแต่วันที่มีการควบคุมจนถึงวันที่การควบคุมสิ้นสุดลง

เมื่อกกลุ่มบริษัทสูญเสียการควบคุมในบริษัทย่อย กลุ่มบริษัทตัดรายการสินทรัพย์และหนี้สิน ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมและส่วนประกอบอื่นในส่วนของผู้ถือหุ้นที่เกี่ยวข้องกับบริษัทย่อยนั้น ผลกำไรหรือขาดทุนที่เกิดขึ้นจากการสูญเสียการควบคุมในบริษัทย่อยรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน ส่วนได้เสียในบริษัทย่อยเดิมที่ยังคงเหลืออยู่ให้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่สูญเสียการควบคุม



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

บริษัทร่วมเป็นกิจการที่กลุ่มบริษัทมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญโดยมีอำนาจเข้าไปมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเกี่ยวกับนโยบายทางการเงินและการดำเนินงานแต่ไม่ถึงระดับที่จะควบคุมหรือควบคุมร่วมในนโยบายดังกล่าว การร่วมค้าเป็นการร่วมการทำงานที่กลุ่มบริษัทมีการควบคุมร่วมในการงานนั้น โดยมีสิทธิในสินทรัพย์สุทธิของการร่วมการงานนั้นมากกว่าการมีสิทธิในสินทรัพย์และภาระผูกพันในหนี้สินที่เกี่ยวข้องกับการร่วมการงานนั้น

กลุ่มบริษัทรับรู้เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้าในงบการเงินรวมด้วยวิธีส่วนได้เสีย โดยรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกด้วยราคาทุนซึ่งรวมถึงต้นทุนการทำรายการ ภายหลังการรับรู้รายการเริ่มแรก เงินปันผลรับ ส่วนแบ่งกำไรหรือขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นของเงินลงทุนที่บันทึกตามวิธีส่วนได้เสียของกลุ่มบริษัท จะถูกบันทึกในงบการเงินรวมจนถึงวันที่ความมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญหรือการควบคุมร่วมสิ้นสุดลง

ยอดคงเหลือและรายการบัญชีระหว่างกิจการในกลุ่ม รวมถึงรายได้ หรือค่าใช้จ่ายที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงซึ่งเป็นผลมาจากรายการระหว่างกิจการในกลุ่ม ถูกตัดรายการในการจัดทำงบการเงินรวม กำไรที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงซึ่งเป็นผลมาจากรายการกับบริษัทร่วมและการร่วมค้าถูกตัดรายการกับเงินลงทุนเท่าที่กลุ่มบริษัทมีส่วนได้เสียในกิจการที่ถูกลงทุนนั้น ขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงถูกตัดรายการในลักษณะเดียวกับกำไรที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง แต่เท่าที่เมื่อไม่มีหลักฐานการด้อยค่าเกิดขึ้น

การรวมธุรกิจ

กลุ่มบริษัทบันทึกบัญชีสำหรับการรวมธุรกิจตามวิธีซื้อ เมื่อกลุ่มบริษัทประเมินว่ากลุ่มของกิจกรรมและสินทรัพย์ที่ซื้อมานั้นประกอบด้วยปัจจัยนำเข้าและกระบวนการที่สำคัญเป็นอย่างน้อยซึ่งสามารถทำให้เกิดผลผลิตได้ โดยวันที่ซื้อกิจการคือวันที่อำนาจในการควบคุมนั้นได้ถูกโอนมาให้กลุ่มบริษัท ยกเว้นกรณีการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการซื้อธุรกิจรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดขึ้น

ค่าความนิยมนักวัดมูลค่า ณ วันที่ซื้อ โดยวัดจากมูลค่ายุติธรรมของสิ่งตอบแทนที่โอนให้ซึ่งรวมถึงการรับรู้จำนวนส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมในผู้ถูกซื้อ หักด้วยมูลค่ายุติธรรมสุทธิของสินทรัพย์ที่ระบุได้ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา กำไรจากการซื้อในราคาต่ำกว่ามูลค่ายุติธรรมรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที

สิ่งตอบแทนที่โอนให้รวมถึงสินทรัพย์ที่โอนไป หนี้สินที่กลุ่มบริษัทก่อขึ้นเพื่อชำระให้แก่เจ้าของเดิม หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น และส่วนได้เสียในส่วนของเจ้าของที่ออกโดยกลุ่มบริษัท

สิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะต้องจ่ายวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันซื้อธุรกิจ และวัดมูลค่าภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ ทุกวันที่รายงาน การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

หนี้สินที่อาจเกิดขึ้นของบริษัทที่ถูกซื้อที่รับมาจากการรวมธุรกิจ รับรู้เป็นหนี้สินหากมีภาระผูกพันในปัจจุบันซึ่งเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ในอดีต และสามารถวัดมูลค่ายุติธรรมได้อย่างน่าเชื่อถือ

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564**

หากการบันทึกบัญชีเมื่อเริ่มแรกสำหรับการรวมธุรกิจไม่เสร็จสมบูรณ์ภายในวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานที่การรวมธุรกิจเกิดขึ้น กลุ่มบริษัททำการประมาณการมูลค่าของรายการซึ่งข้อมูลทางบัญชียังไม่สมบูรณ์เพื่อรายงาน มูลค่าประมาณการดังกล่าวจะถูกปรับปรุง หรือรับรู้สินทรัพย์ หรือหนี้สินเพิ่มเติมในระหว่างช่วงระยะเวลาในการวัดมูลค่า เพื่อสะท้อนผลของข้อมูลเพิ่มเติมที่ได้รับเกี่ยวกับข้อเท็จจริงและสถานการณ์แวดล้อมที่มีอยู่ ณ วันที่ซื้อ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวมีผลต่อการวัดมูลค่าของจำนวนต่างๆ ที่เคยรับรู้ไว้ ณ วันที่ซื้อ

ในการรวมธุรกิจที่ดำเนินการสำเร็จจากการทยอยซื้อ กลุ่มบริษัทต้องวัดมูลค่าส่วนได้เสียของเงินลงทุนที่กลุ่มบริษัทถืออยู่ในผู้ถูกซื้อก่อนการรวมธุรกิจใหม่ด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่ซื้อและรับรู้ผลกำไรหรือขาดทุนที่เกิดขึ้นในกำไรหรือขาดทุนมูลค่าของส่วนได้เสียในผู้ถูกซื้อก่อนการรวมธุรกิจที่เคยรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นจะถูกจัดประเภทใหม่เป็นกำไรหรือขาดทุนด้วยเกณฑ์เดียวกันเสมือนว่าได้ขายเงินลงทุนดังกล่าวออกไป

การรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันบันทึกบัญชีโดยใช้วิธีเสมือนว่าเป็นวิธีการรวมส่วนได้เสีย โดยรับรู้สินทรัพย์และหนี้สินของธุรกิจที่ถูกซื้อด้วยมูลค่าตามบัญชีของธุรกิจดังกล่าวตามงบการเงินรวมของบริษัทใหญ่ในลำดับสูงสุด ณ วันที่เกิดรายการ ส่วนต่างระหว่างมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของธุรกิจที่ถูกนำมารวมดังกล่าวกับค่าตอบแทนที่จ่ายรับรู้เป็นส่วนเกินหรือส่วนขาดจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันในส่วนของผู้ถือหุ้น รายการส่วนเกินหรือส่วนขาดจะถูกจัดจำหน่ายเมื่อมีการขายเงินลงทุนในธุรกิจที่ซื้อดังกล่าวไป ผลการดำเนินงานของธุรกิจที่ถูกซื้อจะรวมอยู่ในงบการเงินรวมของผู้ซื้อนับตั้งแต่วันที่ต้นงวดของงบการเงินเปรียบเทียบหรือวันที่ธุรกิจเหล่านั้นอยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันแล้วแต่ระยะเวลาใดจะสั้นกว่า จนถึงวันที่การควบคุมสิ้นสุด

(ข) เงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วมและการร่วมค้า

เงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วมและการร่วมค้า ในงบการเงินเฉพาะกิจการ วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเผื่อการด้อยค่า เงินปันผลรับบันทึกในกำไรหรือขาดทุนในวันที่กลุ่มบริษัทมีสิทธิได้รับเงินปันผล กรณีที่บริษัทจำหน่ายเงินลงทุนบางส่วนต้นทุนเงินลงทุนคำนวณโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก กำไรขาดทุนจากการขายเงินลงทุนบันทึกในกำไรหรือขาดทุน

(ค) เงินตราต่างประเทศ

รายการบัญชีที่เป็นเงินตราต่างประเทศ รวมถึงสินทรัพย์และหนี้สินที่ไม่เป็นตัวเงินซึ่งเกิดจากรายการบัญชีที่เป็นเงินตราต่างประเทศ แปลงค่าเป็นสกุลเงินที่ใช้ในการดำเนินงานของแต่ละบริษัทในกลุ่มบริษัท โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่เกิดรายการ สำหรับสินทรัพย์และหนี้สินที่เป็นตัวเงินและเป็นเงินตราต่างประเทศแปลงค่าโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่รายงาน สินทรัพย์และหนี้สินที่ไม่เป็นตัวเงินซึ่งเกิดจากรายการบัญชีที่เป็นเงินตราต่างประเทศซึ่งแสดงด้วยมูลค่ายุติธรรมแปลงค่าโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่มีการวัดมูลค่ายุติธรรม



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นจากการแปลงค่าให้รับรู้เป็นกำไรหรือขาดทุนในงวดบัญชีนั้น ยกเว้นผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นจากการแปลงค่าของรายการคงต่อไปนี้จะรับรู้เข้ากำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

- เงินลงทุนในตราสารทุนที่กำหนดให้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น (เว้นแต่การด้อยค่า ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เคยรับรู้เข้ากำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นจะถูกจัดประเภทใหม่ไปเข้ากำไรหรือขาดทุน) และ
- การป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด เฉพาะส่วนที่มีประสิทธิผล

หน่วยงานในต่างประเทศ

สินทรัพย์และหนี้สินของหน่วยงานในต่างประเทศ รวมถึงค่าความนิยมและรายการปรับปรุงมูลค่ายุติธรรมที่เกิดขึ้นจากการซื้อหน่วยงานในต่างประเทศ แปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่รายงาน รายได้และค่าใช้จ่ายของหน่วยงานในต่างประเทศ แปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่ใกล้เคียงกับอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่เกิดรายการ

ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดจากการแปลงค่าจะรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น และแสดงเป็นรายการแปลงค่างบการเงินในส่วนของผู้ถือหุ้น จนกว่ามีการจำหน่ายเงินลงทุนนั้นออกไป ยกเว้นผลต่างจากการแปลงค่าที่ถูกบันทึกในส่วนที่สามารถเสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม

เมื่อหน่วยงานต่างประเทศถูกจำหน่ายส่วนได้เสียทั้งหมดหรือเพียงบางส่วนที่ทำให้สูญเสียการควบคุม ความมีอิทธิพลอย่างมีสาระสำคัญ หรือการควบคุมร่วมกัน ผลสะสมของผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานต่างประเทศนั้น ต้องถูกจัดประเภทเป็นกำไรหรือขาดทุน โดยเป็นส่วนหนึ่งของกำไรขาดทุนจากการจำหน่าย หากกลุ่มบริษัทจำหน่ายส่วนได้เสียในบริษัทย่อยเพียงบางส่วนแต่ยังคงมีการควบคุม ผลสะสมต้องถูกบันทึกส่วนให้กับส่วนของผู้ถือหุ้นที่ไม่มีอำนาจควบคุม หากกลุ่มบริษัทจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทร่วมหรือการร่วมค้าเพียงบางส่วนโดยที่กลุ่มบริษัทยังคงมีอิทธิพลหรือการควบคุมร่วมที่มีสาระสำคัญอยู่ กลุ่มบริษัทต้องจัดประเภทยอดสะสมบางส่วนที่เกี่ยวข้องเป็นกำไรหรือขาดทุน

รายการที่เป็นตัวเงินที่เป็นลูกหนี้หรือเจ้าหนี้กับหน่วยงานในต่างประเทศ ซึ่งรายการดังกล่าวมิได้คาดหมายว่าจะมีแผนการชำระหนี้หรือไม่มีความเป็นไปได้ว่าจะชำระเงินในอนาคตอันใกล้ กำไรและขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจากรายการทางการเงินดังกล่าวจะถูกพิจารณาเป็นส่วนหนึ่งของเงินลงทุนสุทธิในหน่วยงานต่างประเทศ และรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น และแสดงเป็นรายการแปลงค่างบการเงินในส่วนของผู้ถือหุ้น จนกว่ามีการจำหน่ายเงินลงทุนนั้นออกไป

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564****(ง) เครื่องมือทางการเงิน****(ง.1) การรับรู้รายการและการวัดมูลค่า**

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินอื่นๆ (นอกเหนือจากลูกหนี้การค้า (ดูหมายเหตุข้อ 4(ง) รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกเมื่อกลุ่มบริษัท เป็นคู่สัญญาตามข้อกำหนดของเครื่องมือทางการเงินนั้น และวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม โดยรวมต้นทุนการทำรายการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มา เว้นแต่สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน จะวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกและภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรมและต้นทุนการทำรายการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มาหรือการออกตราสารนั้นบันทึกในกำไรหรือขาดทุน

ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก สินทรัพย์ทางการเงินจะถูกจัดประเภทรายการตามการวัดมูลค่า ได้แก่ การวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย มูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น หรือมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน สินทรัพย์ทางการเงินจะไม่ถูกจัดประเภทรายการใหม่ภายหลังการรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกเว้นแต่กลุ่มบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโมเดลธุรกิจในการบริหารสินทรัพย์ทางการเงิน ในกรณีดังกล่าวสินทรัพย์ทางการเงินที่ได้รับผลกระทบทั้งหมดจะถูกจัดประเภทรายการใหม่โดยทันทีเป็นต้นไปนับจากวันที่มีการเปลี่ยนแปลงการจัดประเภท

ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก หนี้สินทางการเงินจัดประเภทด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายตามวิธีดอกเบี้ยที่แท้จริงหรือมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน ดอกเบี้ยจ่าย กำไรและขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน และกำไรหรือขาดทุนที่เกิดจากการตัดรายการออกจากบัญชีรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายถูกวัดมูลค่าในภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายตามวิธีดอกเบี้ยที่แท้จริง ราคาทุนตัดจำหน่ายลดลงด้วยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น รายได้ดอกเบี้ย กำไรและขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น กำไรหรือขาดทุนที่เกิดจากการตัดรายการออกจากบัญชีรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

เงินลงทุนในตราสารหนี้ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นถูกวัดมูลค่าในภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรม รายได้ดอกเบี้ยคำนวณโดยใช้วิธีดอกเบี้ยที่แท้จริง กำไรและขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนและผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน กำไรและขาดทุนสุทธิอื่นรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น เมื่อมีการตัดรายการออกจากบัญชีกำไรและขาดทุนสะสมที่รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นจะถูกจัดประเภทรายการใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุน

เงินลงทุนในตราสารทุนที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นถูกวัดมูลค่าในภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรม เงินปันผลรับรู้เป็นรายได้ในกำไรหรือขาดทุนในวันที่กลุ่มบริษัทมีสิทธิได้รับเงินปันผล เว้นแต่เงินปันผลดังกล่าวเป็นการคืนทุนของเงินลงทุน กำไรและขาดทุนสุทธิอื่นรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นและจะไม่ถูกจัดประเภทรายการใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุน



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

(ง.2) การตัดรายการออกจากบัญชีและการหักกลบ

กลุ่มบริษัทตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินออกจากบัญชีเมื่อสิทธิตามสัญญาที่จะได้รับกระแสเงินสดจากสินทรัพย์ทางการเงินหมดอายุหรือมีการโอนสิทธิในการรับกระแสเงินสดตามสัญญาในธุรกรรมซึ่งความเสี่ยงและผลตอบแทนของความเป็นเจ้าของเกือบทั้งหมดของสินทรัพย์ทางการเงินได้ถูกโอนหรือในกรณีที่กลุ่มบริษัทไม่ได้ทั้งโอนหรือคงไว้ซึ่งความเสี่ยงและผลตอบแทนของความเป็นเจ้าของเกือบทั้งหมดและไม่ได้คงไว้ซึ่งการควบคุมในสินทรัพย์ทางการเงิน

กลุ่มบริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงินออกจากบัญชีเมื่อภาระผูกพันตามสัญญาสิ้นสุดลง ยกเลิก หรือหมดอายุ กลุ่มบริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงินออกจากบัญชีหากมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและกระแสเงินสดจากการเปลี่ยนแปลงหนี้สินมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ โดยรับรู้หนี้สินทางการเงินใหม่ด้วยมูลค่ายุติธรรมที่สะท้อนเงื่อนไขที่เปลี่ยนแปลงแล้ว

ผลต่างระหว่างมูลค่าตามบัญชีที่ตัดรายการและสิ่งตอบแทนที่ได้รับหรือต้องจ่าย รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินจะหักกลบกันเพื่อรายงานในงบแสดงฐานะการเงินด้วยจำนวนสุทธิ ก็ต่อเมื่อกฎบริษัทมีสิทธิบังคับใช้ตามกฎหมายในการหักกลบจำนวนเงินที่รับรู้และกลุ่มบริษัทตั้งใจที่จะชำระด้วยจำนวนเงินสุทธิ หรือตั้งใจที่จะรับสินทรัพย์และชำระหนี้สินพร้อมกัน

(ง.3) อนุพันธ์

อนุพันธ์รับรู้ด้วยมูลค่ายุติธรรม และวัดมูลค่ายุติธรรมทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ผลกำไรหรือขาดทุนจากการวัดมูลค่ายุติธรรมใหม่จะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที เว้นแต่อนุพันธ์นั้นมีไว้เพื่อป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด กรณีดังกล่าวการรับรู้ผลกำไรหรือขาดทุนจะขึ้นอยู่กับลักษณะของรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยง (ดูหมายเหตุข้อ (4 (ง.4))

(ง.4) การป้องกันความเสี่ยง

ณ วันที่กำหนดความสัมพันธ์ของการป้องกันความเสี่ยงเป็นครั้งแรก กลุ่มบริษัทได้จัดทำเอกสารเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของการบริหารความเสี่ยงและกลยุทธ์ที่ใช้ในการจัดการกับความเสี่ยง ความสัมพันธ์เชิงเศรษฐกิจระหว่างรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยงและเครื่องมือที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยงรวมถึงการพิจารณาความมีประสิทธิภาพของการป้องกันความเสี่ยง ณ วันเริ่มต้นของความสัมพันธ์ป้องกันความเสี่ยงและตลอดระยะเวลาที่เหลืออยู่ เพื่อพิจารณาถึงความคงอยู่ในความสัมพันธ์เชิงเศรษฐกิจระหว่างรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยงและเครื่องมือป้องกันความเสี่ยง

การป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด

เมื่ออนุพันธ์ถูกกำหนดให้เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด ส่วนที่มีประสิทธิภาพของการเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของอนุพันธ์จะรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นและสะสมไว้ในสำรองการป้องกันความเสี่ยง การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของอนุพันธ์ส่วนที่ไม่มีประสิทธิภาพจะรับรู้ทันทีในกำไรหรือขาดทุน

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564**

กลุ่มบริษัทกำหนดให้การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของราคาปัจจุบัน (Spot element) ของสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเป็นเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงสำหรับความสัมพันธ์ในการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมขององค์ประกอบราคาล่วงหน้าของสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ารับรู้ในสำรองการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสดในส่วนของผู้ขาย

สำหรับการป้องกันความเสี่ยงรายการคาดการณ์อื่น จำนวนเงินที่สะสมไว้ในสำรองการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสดจะได้รับการจัดประเภทรายการใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุนในงวดเดียวกันหรือระหว่างงวดที่กระแสเงินสดที่คาดการณ์ซึ่งได้รับการป้องกันความเสี่ยงกระทบกำไรหรือขาดทุน

เมื่อการป้องกันความเสี่ยงไม่เข้าเงื่อนไขของการบัญชีป้องกันความเสี่ยงอีกต่อไปหรือเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงถูกขาย หมดอายุ ถูกยกเลิก หรือถูกใช้สิทธิ การบัญชีป้องกันความเสี่ยงจะถูกยกเลิกทันทีเป็นต้นไป เมื่อการบัญชีป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสดถูกยกเลิก จำนวนเงินที่สะสมในสำรองการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสดจะยังคงอยู่ในส่วนของผู้ขายจนกระทั่งมีการรับรู้รายการที่ไม่ใช่ตัวเงินจากรายการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว จำนวนเงินที่สะสมดังกล่าวจะรวมเป็นต้นทุนในการรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกของรายการที่ไม่ใช่ตัวเงิน สำหรับการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสดอื่น จำนวนเงินที่สะสมจะถูกจัดประเภทรายการใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุนในงวดเดียวกันหรือระหว่างงวดที่กระแสเงินสดในอนาคตที่คาดการณ์ซึ่งได้รับการป้องกันความเสี่ยงกระทบกำไรหรือขาดทุน

หากกระแสเงินสดในอนาคตที่มีการป้องกันความเสี่ยงมีการคาดการณ์ว่าจะไม่เกิดขึ้นอีกต่อไป จำนวนเงินที่สะสมไว้ในสำรองการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสดจะได้รับการจัดประเภทรายการใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุนทันที

(ง.5) การด้อยค่าของสินทรัพย์ทางการเงินนอกเหนือจากลูกหนี้การค้า

กลุ่มบริษัทรับรู้ค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายและเงินลงทุนในตราสารหนี้ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

กลุ่มบริษัทรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอีก 12 เดือนข้างหน้า ยกเว้นสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิตนับแต่การรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกหรือเป็นสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต ซึ่งกรณีดังกล่าวจะวัดค่าเพื่อผลขาดทุนด้วยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของสัญญา

ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเป็นการประมาณผลขาดทุนด้านเครดิตด้วยความน่าจะเป็นถ่วงน้ำหนักโดยพิจารณาถึงการคาดการณ์ในอนาคตประกอบกับประสบการณ์ในอดีต ซึ่งคำนวณโดยใช้มูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินที่คาดว่าจะไม่ได้รับคิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงของสินทรัพย์ทางการเงิน

กลุ่มบริษัทรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินมีความเสี่ยงด้านเครดิตด้วยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอีก 12 เดือนข้างหน้า

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564**

กลุ่มบริษัทพิจารณาว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญหากเกินกำหนดชำระมากกว่า 30 วัน มีการเปลี่ยนแปลงของอันดับความน่าเชื่อถือที่ลดระดับลงอย่างมีนัยสำคัญ มีการดำเนินงานที่ถดถอยอย่างมีนัยสำคัญของลูกหนี้ หรือมีการเปลี่ยนแปลงหรือคาดการณ์การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ตลาด สภาพการณ์ทางเศรษฐกิจหรือกฎหมายที่ส่งผลในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของลูกหนี้ในการชำระภาระผูกพันให้กับกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทพิจารณาว่าสินทรัพย์ทางการเงินจะเกิดการผิดสัญญาเมื่อ

- ผู้กู้ไม่สามารถชำระภาระผูกพันด้านเครดิตให้แก่กลุ่มบริษัทได้เต็มจำนวน อีกทั้งกลุ่มบริษัทไม่มีสิทธิในการไถ่เบี่ย เช่น การยึดหลักประกัน (หากมีการวางหลักประกัน) หรือ
- สินทรัพย์ทางการเงินค้างชำระเกินกว่า 90 วัน

(ง.6) การตัดจำหน่าย

มูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ทางการเงินจะถูกตัดจำหน่ายเมื่อกกลุ่มบริษัทไม่สามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะได้รับคืนเงิน หากมีการรับเงินคืนในภายหลังจากสินทรัพย์ที่มีการตัดจำหน่ายแล้ว จะรับรู้เป็นการกลับรายการการด้อยค่าในกำไรหรือขาดทุนในงวดที่ได้รับคืน

(ง.7) ดอกเบี่ย

ดอกเบี้ยรับและดอกเบี้ยจ่ายรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนด้วยวิธีดอกเบี้ยที่แท้จริง ในการคำนวณดอกเบี้ยรับและดอกเบี้ยจ่าย อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงจะนำมาใช้กับมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ (เมื่อสินทรัพย์ไม่มีการด้อยค่าด้านเครดิต) หรือราคาทุนตัดจำหน่ายของหนี้สิน อย่างไรก็ตามสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิตภายหลังการรับรู้เมื่อเริ่มแรก รายได้ดอกเบี้ยจะคำนวณโดยใช้อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงกับราคาทุนตัดจำหน่ายของสินทรัพย์ทางการเงิน หากสินทรัพย์ไม่มีการด้อยค่าด้านเครดิตอีกต่อไป การคำนวณรายได้ดอกเบี้ยจะเปลี่ยนกลับไปคำนวณจากมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์

(จ) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดประกอบด้วย ยอดเงินสด ยอดเงินฝากธนาคารและเงินลงทุนระยะสั้นที่มีสภาพคล่องสูง ซึ่งมีระยะเวลาครบกำหนดไม่เกินสามเดือนนับแต่วันที่ได้มาเป็นรายการเทียบเท่าเงินสด เงินเบิกเกินบัญชีธนาคารซึ่งจะต้องชำระคืนเมื่อทวงถามถือเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมจัดหาเงินในงบกระแสเงินสด

(ฉ) ลูกหนี้การค้า

ลูกหนี้การค้ารับรู้เมื่อกกลุ่มบริษัทมีสิทธิที่ปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทนตามสัญญา ลูกหนี้การค้าวัดมูลค่าด้วยราคาของรายการหักค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น หนี้สูญจะถูกตัดจำหน่ายเมื่อเกิดขึ้น

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564**

กลุ่มบริษัทประมาณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของสัญญา ซึ่งประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรองเพื่อหาอัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งวิธีดังกล่าวมีการจัดกลุ่มลูกหนี้ตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่มีลักษณะร่วมกันและตามระยะเวลาที่เกินกำหนดชำระ โดยนำข้อมูลผลขาดทุนที่เกิดขึ้นในอดีต การปรับปรุงปัจจัยที่มีความเฉพาะเจาะจงกับลูกหนี้เหล่านั้น ตลอดจนการประเมินข้อมูลสภาพการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันและข้อมูลคาดการณ์สภาพการณ์เศรษฐกิจทั่วไปในอนาคต ณ วันที่รายงาน

(ข) สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือวัดมูลค่าด้วยราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า ต้นทุนของสินค้าคำนวณโดยใช้วิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ราคาทุนรวมถึงต้นทุนทางตรงที่เกี่ยวข้องกับการได้มาของสินค้า ทั้งนี้ มูลค่าสุทธิที่จะได้รับเป็นการประมาณราคาที่จะขายได้จากการดำเนินธุรกิจปกติหักด้วยค่าใช้จ่ายที่จำเป็นโดยประมาณในการขาย

สิทธิในการได้รับคืนสินค้านี้รับรู้เมื่อคาดว่าจะได้รับคืนสินค้าจากลูกค้าและวัดมูลค่าโดยอ้างอิงจากมูลค่าตามบัญชีเดิมของสินค้าคงเหลือที่ขายหักต้นทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในการรับคืนสินค้านี้ดังกล่าว

(ข) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนวัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า ต้นทุนรวมค่าใช้จ่ายทางตรงเพื่อให้ได้มาซึ่งอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ต้นทุนการก่อสร้างสินทรัพย์ที่กิจการก่อสร้างเองรวมถึงต้นทุนการกู้ยืม

ค่าเสื่อมราคาคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนจำนวน 2 - 50 ปี และรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทไม่คิดค่าเสื่อมราคาสำหรับอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง

ผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

การจัดประเภทใหม่เป็นที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงการใช้งานของอสังหาริมทรัพย์โดยจัดประเภทไปเป็นที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่มีการจัดประเภทใหม่ถือเป็นราคาทุนของสินทรัพย์ต่อไป

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564****(ณ) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์**

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า

ราคาทุนรวมถึงต้นทุนทางตรงที่เกี่ยวข้องกับการได้มาของสินทรัพย์ ต้นทุนของการก่อสร้างสินทรัพย์ที่กิจการก่อสร้างเอง รวมถึงต้นทุนการกู้ยืม และต้นทุนในการรื้อถอน การขนย้าย การบูรณะสถานที่ตั้งของสินทรัพย์รวมถึงกำไรหรือขาดทุนจากการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสดจากการซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ที่เป็นเงินตราต่างประเทศซึ่งถูกโอนจากกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น สำหรับเครื่องมือที่ควบคุมโดยลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ซึ่งไม่สามารถทำงานได้โดยปราศจากลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์นั้นให้ถือว่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของอุปกรณ์

ผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

การจัดประเภทไปยังอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงการใช้งานจากอสังหาริมทรัพย์ที่มีไว้ใช้งานเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน อสังหาริมทรัพย์นั้นจะถูกจัดประเภทใหม่เป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนด้วยมูลค่าตามบัญชี

ต้นทุนที่เกิดขึ้นในภายหลัง

ต้นทุนในการเปลี่ยนแปลงส่วนประกอบรับรู้เป็นส่วนหนึ่งของมูลค่าตามบัญชีของรายการที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เมื่อกลุ่มบริษัทจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตจากรายการนั้น และสามารถวัดมูลค่าต้นทุนของรายการนั้นได้อย่างน่าเชื่อถือ ชิ้นส่วนที่ถูกเปลี่ยนแปลงจะถูกตัดจำหน่ายตามมูลค่าตามบัญชี ต้นทุนที่เกิดขึ้นเป็นประจําในการซ่อมบำรุงที่ดิน อาคารและอุปกรณ์จะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดขึ้น

ค่าเสื่อมราคา

กลุ่มบริษัทได้เปลี่ยนวิธีการคำนวณค่าเสื่อมราคาของอาคารและอุปกรณ์สำหรับอาคารและอุปกรณ์ที่ซื้อหรือได้มาหลังปี 2561 จากเดิมคำนวณค่าเสื่อมราคาโดยวิธีผลรวมจำนวนปี เป็นวิธีเส้นตรง โดยการเปลี่ยนวิธีการคำนวณค่าเสื่อมราคาดังกล่าวมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 เป็นต้นไป ยกเว้นบริษัทย่อยที่ดำเนินงานในต่างประเทศและบริษัทย่อยบางแห่งในประเทศไทยซึ่งวิธีการคำนวณค่าเสื่อมราคาใช้วิธีเส้นตรงตลอดระยะเวลา

ค่าเสื่อมราคาคำนวณตามเกณฑ์อายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของแต่ละส่วนประกอบของสินทรัพย์ และรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทไม่คิดค่าเสื่อมราคาสำหรับที่ดินและสินทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ประมาณการระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์แสดงได้ดังนี้

ส่วนปรับปรุงที่ดิน	5 - 20 ปี
ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	2 - 30 ปี
อาคาร สิ่งปลูกสร้างและส่วนปรับปรุง	3 - 50 ปี
อุปกรณ์ระบบสารสนเทศ	2 - 20 ปี
อุปกรณ์ระบบสาธารณูปโภคและระบบงานอาคาร	2 - 28 ปี
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์สำนักงาน	2 - 20 ปี
ยานพาหนะ	4 - 10 ปี

(ญ) ค่าความนิยม

ค่าความนิยมวัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนหักขาดทุนจากการด้อยค่าสะสม โดยค่าความนิยมของเงินลงทุนที่บันทึกตามวิธีส่วนได้เสียรวมอยู่ในมูลค่าตามบัญชีของเงินลงทุน ค่าความนิยมและตราผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นภายในรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดขึ้น

(ฎ) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่มีอายุการใช้งาน ไม่จำกัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนหักขาดทุนจากการด้อยค่า สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นๆ วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า รายจ่ายภายหลังการรับรู้รายการจะรับรู้เป็นสินทรัพย์เมื่อก่อให้เกิดประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคต ค่าตัดจำหน่ายคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์จากสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

ประมาณการระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์แสดงได้ดังนี้

ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์	2 - 15 ปี
เครื่องหมายการค้าและแฟรนไชส์	4 - 10 ปี
ค่าพัฒนาระบบ	3 - 10 ปี

(ฎ) สัญญาเช่า

ณ วันเริ่มต้นของสัญญา กลุ่มบริษัทจะประเมินว่าสัญญาเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่า เมื่อสัญญานั้นให้สิทธิในการควบคุมการใช้สินทรัพย์ที่ระบุสำหรับช่วงเวลาหนึ่งเพื่อแลกเปลี่ยนกับสิ่งตอบแทน



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ในฐานะผู้เช่า

ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหรือวันที่มีการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า กลุ่มบริษัทจะบันทึกส่วนสิ่งตอบแทนที่ต้องจ่ายตามสัญญาให้กับแต่ละส่วนประกอบของสัญญาเช่าตามราคาแยกเทศของแต่ละส่วนประกอบ สำหรับสัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มบริษัทเลือกที่จะไม่แยกส่วนประกอบที่ไม่เป็นการเช่าและรับรู้สัญญาเช่าและส่วนประกอบที่ไม่เป็นการเช่าเป็นสัญญาเช่าทั้งหมด

กลุ่มบริษัทรับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่า ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล ยกเว้นสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์มีมูลค่าต่ำหรือสัญญาเช่าระยะสั้นจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายโดยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า

สินทรัพย์สิทธิการใช้วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า และปรับปรุงเมื่อมีการวัดมูลค่าใหม่ของหนี้สินตามสัญญาเช่า ต้นทุนของสินทรัพย์สิทธิการใช้ประกอบด้วยจำนวนเงินที่รับรู้เมื่อเริ่มแรกของหนี้สินตามสัญญาเช่าปรับปรุงด้วยด้วยเงินจ่ายล่วงหน้ารวมกับต้นทุนทางตรงเริ่มแรก ประมาณการต้นทุนในการบูรณะและสุทธิจากสิ่งจูงใจในสัญญาเช่าที่ได้รับ ค่าเสื่อมราคารับรู้ในกำไรหรือขาดทุนด้วยวิธีเส้นตรงนับจากวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลจนถึงวันสิ้นสุดอายุสัญญาเช่า เว้นแต่สัญญาเช่าที่โอนกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์ที่เช่าให้กับกลุ่มบริษัทเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า หรือกลุ่มบริษัทจะใช้สิทธิในการซื้อสินทรัพย์ ในกรณีนี้จะบันทึกค่าเสื่อมราคาตลอดอายุการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์ที่เช่าซึ่งกำหนดตามเกณฑ์เดียวกันกับสินทรัพย์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่าปัจจุบันของค่าเช่าที่ต้องจ่ายทั้งหมดตามสัญญา ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่มของกลุ่มบริษัทในการคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน กลุ่มบริษัทกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่มโดยนำอัตราดอกเบี้ยจากแหล่งข้อมูลทางการเงินภายนอกหลายแห่งและได้ปรับปรุงบางส่วนเพื่อให้สะท้อนระยะเวลาของสัญญาเช่าและลักษณะของสินทรัพย์ที่เช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่ายตามอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง และหนี้สินตามสัญญาเช่าจะถูกวัดมูลค่าใหม่เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า หรือมีการเปลี่ยนแปลงการประเมินการเลือกใช้สิทธิที่ระบุในสัญญาเช่า เมื่อมีการวัดมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่ จะปรับปรุงกับมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สิทธิการใช้ หรือรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน หากมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สิทธิการใช้ได้ถูกลดมูลค่าลงจนเป็นศูนย์แล้ว ยกเว้นสัญญาเช่าที่ได้รับส่วนลดค่าเช่าจากสถานการณ์ COVID-19 และกลุ่มบริษัทเลือกไม่ประเมินว่าการได้รับส่วนลดค่าเช่าเป็นการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่าโดยไม่มีผลกระทบกับหนี้สินตามสัญญาเช่าและกำไรสะสม ณ วันที่ 1 มกราคม 2564

ในฐานะผู้ให้เช่า

ณ วันเริ่มต้นของสัญญาเช่าหรือวันที่มีการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า กลุ่มบริษัทจะบันทึกส่วนสิ่งตอบแทนที่จะได้รับตามสัญญาให้กับแต่ละส่วนประกอบของสัญญาตามเกณฑ์ราคาขายที่เป็นเอกเทศ

ณ วันเริ่มต้นของสัญญาให้เช่า กลุ่มบริษัทพิจารณาจัดประเภทสัญญาเช่าที่ได้โอนความเสี่ยงและผลตอบแทนทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมดที่ผู้เป็นเจ้าของพึงได้รับจากสินทรัพย์อ้างอิงไปให้แก่ผู้เช่าเป็นสัญญาเช่าเงินทุน สัญญาที่ไม่เข้าเงื่อนไขดังกล่าวจะจัดประเภทเป็นสัญญาเช่าดำเนินงาน

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564**

เมื่อกลุ่มบริษัทเป็นผู้ให้เช่าช่วง กลุ่มบริษัทจะจัดประเภทสัญญาเช่าช่วงเป็นสัญญาเช่าเงินทุนหรือสัญญาเช่าดำเนินงานโดยอ้างอิงจากสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่เกิดจากสัญญาเช่าหลัก สินทรัพย์สิทธิการใช้ดังกล่าวจะแสดงเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

กลุ่มบริษัทรับรู้ลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุนด้วยจำนวนเงินลงทุนสุทธิของสัญญาเช่า ซึ่งประกอบด้วยมูลค่าปัจจุบันของค่าเช่าและมูลค่าคงเหลือที่ไม่ได้รับประกันคิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยตาม نرخของสัญญาเช่า รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าเงินทุนจะถูกปันส่วนในแต่ละรอบระยะเวลาบัญชีเพื่อสะท้อนอัตราผลตอบแทนคงที่ในแต่ละงวดของกลุ่มบริษัทที่ได้จากเงินลงทุนสุทธิคงเหลือตามสัญญาเช่า

กลุ่มบริษัทรับรู้ค่าเช่ารับจากสัญญาเช่าดำเนินงานในกำไรหรือขาดทุนด้วยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่าและแสดงเป็นส่วนหนึ่งของรายได้ค่าเช่า ต้นทุนทางตรงเริ่มแรกที่เกิดขึ้นเพื่อการได้มาซึ่งสัญญาเช่าดำเนินงานจะรวมเป็นมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่ให้เช่าและรับรู้ต้นทุนดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายตลอดอายุสัญญาเช่าโดยใช้เกณฑ์เดียวกันกับรายได้ค่าเช่า ค่าเช่าที่อาจเกิดขึ้นรับรู้เป็นรายได้ค่าเช่าในรอบระยะเวลาบัญชีที่ได้รับ

กลุ่มบริษัทประมาณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของสัญญา ซึ่งประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรองเพื่อหาอัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งวิธีดังกล่าวมีการจัดกลุ่มลูกหนี้สัญญาเช่าตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่มีลักษณะร่วมกันและตามระยะเวลาที่เกินกำหนดชำระ โดยนำข้อมูลผลขาดทุนที่เกิดขึ้นในอดีต การปรับปรุงปัจจัยที่มีความเฉพาะเจาะจงกับลูกหนี้นั้นๆ ตลอดจนการประเมินข้อมูลสภาพการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันและข้อมูลคาดการณ์สภาพการณ์เศรษฐกิจทั่วไปในอนาคต ณ วันที่รายงาน กลุ่มบริษัทตัดรายการลูกหนี้สัญญาเช่าตามที่เปิดเผยในหมายเหตุข้อ 4(ง)

(ฐ) การด้อยค่าสินทรัพย์ที่ไม่ใช่สินทรัพย์ทางการเงิน

ขอดสินทรัพย์ตามบัญชีของกลุ่มบริษัทได้รับการทบทวน ณ ทุกวันที่รายงานว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีที่มีข้อบ่งชี้จะทำการประมาณมูลค่าสินทรัพย์ที่คาดว่าจะได้รับคืน สำหรับค่าความนิยมนและสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่มีอายุการให้ประโยชน์ไม่ทราบแน่นอน หรือ ยังไม่พร้อมใช้งาน จะประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนทุกปี ในช่วงเวลาเดียวกัน

ขาดทุนจากการด้อยค่ารับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ หรือมูลค่าตามบัญชีของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดสูงกว่ามูลค่าที่จะได้รับคืน เว้นแต่เมื่อมีการกลับรายการการประเมินมูลค่าของสินทรัพย์เพิ่มของสินทรัพย์ขึ้นเดียวกันที่เคยรับรู้ในส่วนของผู้ถือหุ้นและมีการด้อยค่าในเวลาต่อมา ในกรณีนี้จะรับรู้ในส่วนของผู้ถือหุ้น

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน หมายถึง มูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์หรือมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หักต้นทุนในการขายแล้วแต่มูลค่าใดจะสูงกว่า ในการประเมินมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์ ประมาณการกระแสเงินสดที่จะได้รับในอนาคตจะคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันโดยใช้อัตราคิดลดก่อนคำนึงภาษีเงินได้เพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่อาจประเมินได้ในตลาดปัจจุบัน ซึ่งแปรไปตามเวลาและความเสี่ยงที่มีต่อสินทรัพย์ สำหรับสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดกระแสเงินสดรับโดยอิสระจากสินทรัพย์อื่น จะพิจารณามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนรวมกับหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดที่สินทรัพย์นั้นเกี่ยวข้องด้วย

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564**

ขาดทุนจากการซื้อขายของสินทรัพย์ที่เคยรับรู้ในงวดก่อนจะถูกกลับรายการ หากมีการเปลี่ยนแปลงประมาณการที่ใช้ในการคำนวณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน ยกเว้นขาดทุนจากการซื้อขายค่าความนิยมจะไม่มีการปรับปรุงกลับรายการ ขาดทุนจากการซื้อขายจะถูกกลับรายการเพียงเท่าที่มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ไม่เกินกว่ามูลค่าตามบัญชีภายหลังหักค่าเสื่อมราคาหรือค่าตัดจำหน่าย เสมือนหนึ่งไม่เคยมีการบันทึกขาดทุนจากการซื้อขายมาก่อน

(ท) ผลประโยชน์ของพนักงาน**โครงการสมทบเงิน**

ภาระผูกพันในการสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงานของกลุ่มบริษัทจะถูกรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายพนักงานในกำไรหรือขาดทุนในรอบระยะเวลาที่พนักงานได้ทำงานให้กับกิจการ

โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้

ภาระผูกพันสุทธิของกลุ่มบริษัทจากโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ถูกคำนวณจากการประมาณผลประโยชน์ในอนาคตที่เกิดจากการทำงานของพนักงานในงวดปัจจุบันและงวดก่อนๆ ผลประโยชน์ดังกล่าวได้มีการคิดลดกระแสเงินสดเพื่อให้เป็นมูลค่าปัจจุบันซึ่งจัดทำโดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ได้รับอนุญาตเป็นประจำ โดยวิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการไว้

ในการวัดมูลค่าใหม่ของหนี้สินผลประโยชน์ที่กำหนดไว้สุทธิ กำไรหรือขาดทุนจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะถูกรับรู้รายการในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นทันที กลุ่มบริษัทกำหนดดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินผลประโยชน์ที่กำหนดไว้สุทธิโดยใช้อัตราคิดลดที่ใช้วัดมูลค่าภาระผูกพันตามโครงการผลประโยชน์ ณ ต้นปี โดยคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงใดๆ ในหนี้สินผลประโยชน์ที่กำหนดไว้สุทธิซึ่งเป็นผลมาจากการสมทบเงินและการจ่ายชำระผลประโยชน์ ดอกเบี้ยจ่ายสุทธิและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการผลประโยชน์รับรู้รายการในกำไรหรือขาดทุน

เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงผลประโยชน์ของโครงการหรือการลดขนาดโครงการ การเปลี่ยนแปลงในผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับการบริการในอดีต หรือ กำไรหรือขาดทุนจากการลดขนาดโครงการต้องรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที กลุ่มบริษัทรับรู้กำไรและขาดทุนจากการจ่ายชำระผลประโยชน์พนักงานเมื่อเกิดขึ้น

ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้าง

ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้างจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อวันใดวันหนึ่งต่อไปนี้เกิดขึ้นก่อน เมื่อกลุ่มบริษัทไม่สามารถยกเลิกข้อเสนอการให้ผลประโยชน์ดังกล่าวได้อีกต่อไป หรือเมื่อบริษัทรับรู้ต้นทุนสำหรับการปรับโครงสร้าง หากระยะเวลาการจ่ายผลประโยชน์เกินกว่า 12 เดือนนับจากวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้างจะถูกคิดลดกระแสเงินสด

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564****ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงาน**

ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงานรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อพนักงานทำงานให้ หนี้สินรับรู้ด้วยมูลค่าที่คาดว่าจะจ่ายชำระหากกลุ่มบริษัทมีภาระผูกพันตามกฎหมายหรือภาระผูกพันโดยอนุमानที่จะต้องจ่ายอันเป็นผลมาจากการที่พนักงานได้ทำงานให้ออิตและภาระผูกพันนี้สามารถประมาณได้อย่างสมเหตุสมผล

(ค) ประมาณการหนี้สิน

ประมาณการหนี้สินจะรับรู้ถึงต่อเมื่อกลุ่มบริษัทมีภาระผูกพันตามกฎหมายหรือภาระผูกพันจากการอนุमानที่เกิดขึ้นในปัจจุบันอันเป็นผลมาจากเหตุการณ์ในอดีตซึ่งสามารถประมาณจำนวนของภาระผูกพันได้อย่างน่าเชื่อถือ และมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่นอนว่าประโยชน์เชิงเศรษฐกิจจะต้องถูกจ่ายไปเพื่อชำระภาระผูกพันดังกล่าว ประมาณการหนี้สินพิจารณาจากการคิดลดกระแสเงินสดที่จะจ่ายในอนาคตโดยใช้อัตราคิดลดในตลาดปัจจุบันก่อนคำนึงถึงภาษีเงินได้ เพื่อให้สะท้อนจำนวนที่อาจประเมินได้ในตลาดปัจจุบันซึ่งแปรไปตามเวลาและความเสี่ยงที่มีต่อหนี้สิน ประมาณการหนี้สินส่วนที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากเวลาที่ผ่านไปรับรู้เป็นต้นทุนทางการเงิน

(ณ) การวัดมูลค่ายุติธรรม

มูลค่ายุติธรรมคือราคาที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์หรือจ่ายชำระเพื่อโอนหนี้สินในรายการที่เกิดขึ้นในสภาพปกติระหว่างผู้ร่วมตลาด ณ วันที่วัดมูลค่าในตลาดหลัก หรือตลาดที่ให้ประโยชน์สูงสุด (หากไม่มีตลาดหลัก) ที่กลุ่มบริษัทสามารถเข้าถึงได้ในวันดังกล่าว มูลค่ายุติธรรมของหนี้สินสะท้อนผลกระทบของความเสี่ยงที่ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดของภาระผูกพัน

การวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หรือหนี้สิน กลุ่มบริษัทใช้ข้อมูลที่สามารถสังเกตได้ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ มูลค่ายุติธรรมเหล่านี้ถูกจัดประเภทในแต่ละลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมตามข้อมูลที่ใช้ในการประเมินมูลค่า ดังนี้

- ข้อมูลระดับ 1 เป็นราคาเสนอซื้อขายในตลาดที่มีสภาพคล่องสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินอย่างเดียวกัน
- ข้อมูลระดับ 2 เป็นข้อมูลอื่นที่สังเกตได้โดยตรงหรือโดยอ้อมสำหรับสินทรัพย์นั้นหรือหนี้สินนั้นนอกเหนือจากราคาเสนอซื้อขายซึ่งรวมอยู่ในข้อมูลระดับ 1
- ข้อมูลระดับ 3 ข้อมูลที่ใช้เป็นข้อมูลที่ไม่สามารถสังเกตได้สำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินนั้น

กลุ่มบริษัทรับรู้การโอนระหว่างลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรม ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานที่เกิดการโอนขึ้น

หากสินทรัพย์หรือหนี้สินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมมีราคาเสนอซื้อและราคาเสนอขายกลุ่มบริษัทวัดมูลค่าสินทรัพย์และสถานะการเป็นสินทรัพย์ด้วยราคาเสนอซื้อ และวัดมูลค่าหนี้สินและสถานะการเป็นหนี้สินด้วยราคาเสนอขาย

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564**

หลักฐานที่ดีที่สุดสำหรับมูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงิน ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกคือราคาของการทำรายการ เช่น มูลค่ายุติธรรมของผลตอบแทนที่ให้หรือได้รับ หากกลุ่มบริษัทพิจารณาว่ามูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงิน ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกแตกต่างจากราคาของการทำรายการ ทำให้เครื่องมือทางการเงินวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมปรับด้วยผลต่างระหว่างมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกและราคาของการทำรายการและรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที เว้นแต่มูลค่ายุติธรรมที่ได้มาถูกจัดลำดับชั้นการวัดมูลค่ายุติธรรมอยู่ในระดับที่ 3 ผลต่างดังกล่าวจะรับรู้เป็นรายการรอตัดบัญชีซึ่งจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนด้วยเกณฑ์ที่เหมาะสมตลอดอายุของเครื่องมือทางการเงินหรือจนกว่ามูลค่ายุติธรรมมีการโอนเปลี่ยนลำดับชั้นหรือเมื่อรายการดังกล่าวสิ้นสุดลง

(ค) รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า**(1) การรับรู้รายได้**

รายได้รับรู้เมื่อลูกค้ามีอำนาจควบคุมในสินค้าหรือบริการด้วยจำนวนเงินที่สะท้อนถึงสิ่งตอบแทนที่กลุ่มบริษัทคาดว่าจะมีสิทธิได้รับซึ่งไม่รวมจำนวนเงินที่เก็บแทนบุคคลที่สาม รายได้ที่ได้รับรู้ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มหรือภาษีขายอื่นๆ และแสดงสุทธิจากส่วนลดการค้าและส่วนลดตามปริมาณ

รายได้จากการขายสินค้ารับรู้ ณ วันที่มีการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า สำหรับการขายที่ให้สิทธิลูกค้าในการคืนสินค้า กลุ่มบริษัททำการประมาณการรับคืนสินค้าจากข้อมูลอัตราการคืนสินค้าในอดีตและจะไม่รับรู้รายได้จากการขายสินค้าสำหรับรายการดังกล่าวรวมถึงยังคงรับรู้สินค้าที่คาดว่าจะได้รับคืนเป็นสินค้าคงเหลือ

รายได้จากการให้บริการรับรู้ตลอดช่วงเวลาหนึ่งเมื่อได้ให้บริการ ต้นทุนที่เกี่ยวข้องรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดขึ้น

สำหรับสัญญาที่มีการรวมการขายสินค้าและบริการเข้าด้วยกัน กลุ่มบริษัทรับรู้รายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการแยกจากกัน หากสามารถแยกสินค้าหรือบริการดังกล่าวออกจากกันได้และลูกค้าได้รับประโยชน์จากสินค้าหรือบริการนั้น หรือมีการให้บริการหลายๆ ประเภทในรอบระยะเวลารายงานที่แตกต่างกัน สิ่งตอบแทนที่ได้รับจะถูกปันส่วนตามสัดส่วนของราคาขายที่เป็นเอกเทศของสินค้าและบริการนั้นๆ

รายได้ค่าเช่า

รายได้ค่าเช่าจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนโดยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า ค่าใช้จ่ายเริ่มแรกที่เกิดขึ้นเป็นการเฉพาะเพื่อให้เกิดสัญญาเช่ารับรู้เป็นส่วนหนึ่งของค่าเช่าทั้งสิ้นตามสัญญา ค่าเช่าที่อาจเกิดขึ้นรับรู้เป็นรายได้ในรอบระยะเวลาบัญชีซึ่งค่าเช่านั้นเกิดขึ้น



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

(2) ยอดคงเหลือของสัญญา

สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญารับรู้เมื่อกลุ่มบริษัท รับรู้รายได้ก่อนที่จะมีสิทธิที่ปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทนสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาวัดมูลค่าด้วยมูลค่าของสิ่งตอบแทนที่กลุ่มบริษัท คาดว่าจะได้รับหักค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาจะถูกจัดประเภทเป็นลูกหนี้การค้าเมื่อกลุ่มบริษัทมีสิทธิที่ปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทน

หนี้สินที่เกิดจากสัญญาเป็นภาระผูกพันที่จะต้องโอนสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้า หนี้สินที่เกิดจากสัญญารับรู้เมื่อกลุ่มบริษัทได้รับชำระหรือมีสิทธิที่ปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทนที่เรียกคืนไม่ได้จากลูกค้าก่อนที่กลุ่มบริษัทรับรู้รายได้ที่เกี่ยวข้อง

(ค) เงินสนับสนุนทางการเงินจากผู้จัดจำหน่าย

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเงินสนับสนุนทางการเงินกับผู้จำหน่ายสินค้า กลุ่มบริษัทได้รับส่วนลดตามเป้าหมายการซื้อ และรายได้จากการค้าจากการปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา เงินสนับสนุนทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับส่วนลดตามเป้าหมายการซื้อจะรับรู้เป็นส่วนหักจากราคาต้นทุนหลักของสินค้า ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของราคาซื้อสินค้า และรับรู้เป็นต้นทุนขายเมื่อมีการขายสินค้า

รายได้ทางการเงินจะรับรู้เป็นรายได้อื่นเมื่อกลุ่มบริษัทได้ให้บริการตามเงื่อนไขในสัญญาทุกประการ

(ง) ภาษีเงินได้

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้สำหรับปีประกอบด้วยภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีซึ่งรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเว้นแต่รายการที่เกี่ยวข้องในการรวมธุรกิจ หรือรายการที่รับรู้โดยตรงในส่วนของผู้ถือหุ้นหรือกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันบันทึกโดยคำนวณจากกำไรหรือขาดทุนประจำปีที่ต้องเสียภาษี โดยใช้อัตราภาษีที่ประกาศใช้หรือที่คาดว่าจะมีผลบังคับใช้ ณ วันที่รายงาน ตลอดจนการปรับปรุงทางภาษีที่เกี่ยวข้องกับรายการในปีก่อนๆ

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีบันทึกโดยคำนวณจากผลแตกต่างชั่วคราวที่เกิดขึ้นระหว่างมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สินและจำนวนที่ใช้เพื่อความมุ่งหมายทางภาษี ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะไม่ถูกรับรู้เมื่อเกิดจากผลแตกต่างชั่วคราวสำหรับการรับรู้ค่าความนิยมในครั้งแรก การรับรู้สินทรัพย์หรือหนี้สินในครั้งแรกซึ่งเป็นรายการที่ไม่ใช่การรวมธุรกิจและรายการนั้นไม่มีผลกระทบต่อกำไรขาดทุนทางบัญชีหรือทางภาษีและผลแตกต่างที่เกี่ยวข้องกับเงินลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้าหากเป็นไปได้ว่าจะไม่มีการกลับรายการในอนาคตอันใกล้

การวัดมูลค่าของภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีต้องสะท้อนถึงผลกระทบทางภาษีที่จะเกิดจากลักษณะวิธีการที่กลุ่มบริษัทคาดว่าจะได้รับผลประโยชน์จากสินทรัพย์หรือจะจ่ายชำระหนี้สินตามมูลค่าตามบัญชี ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน โดยใช้อัตราภาษีที่ประกาศใช้หรือที่คาดว่าจะมีผลบังคับใช้ ณ วันที่รายงาน ทั้งนี้ สินทรัพย์ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันจะหักกลับกับหนี้สินภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันในงบการเงินเฉพาะกิจการ

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564**

สินทรัพย์ภายีเงิน ได้รอการตัดบัญชีจะบันทึกต่อเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่ากำไรเพื่อเสียภาษีในอนาคตจะมีจำนวนเพียงพอต่อการใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวดังกล่าว สินทรัพย์ภายีเงินได้รอการตัดบัญชีจะถูกทบทวน ณ ทุกวันที่รายงานและจะถูกปรับลดลงเท่าที่ประโยชน์ทางภาษีจะมีโอกาสถูกใช้จริง

(ท) กำไรต่อหุ้น

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานคำนวณโดยการหารกำไรหรือขาดทุนของผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัท ด้วยจำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ออกจำหน่ายระหว่างปี

5 ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (Covid-19)

สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังคงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มมีการแจกจ่ายวัคซีนในระหว่างปี 2564 จากความไม่แน่นอนของสถานการณ์ในปี 2563 กลุ่มบริษัทจึงจัดทำงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 โดยถือปฏิบัติตามแนวปฏิบัติทางการบัญชี เรื่อง มาตรการผ่อนปรนชั่วคราวสำหรับทางเลือกเพิ่มเติมทางบัญชีเพื่อรองรับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ในเรื่องการไม่นำสถานการณ์ COVID-19 มาพิจารณาการค้ำค่าของสินทรัพย์ การปรับปรุงสัญญาเช่า และสินทรัพย์ภายีเงินได้รอตัดบัญชี เนื่องจากแนวปฏิบัติดังกล่าวสิ้นสุดการมีผลบังคับใช้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ทั้งนี้ ไม่มีผลกระทบต่อมูลค่าสินทรัพย์ดังกล่าวของกลุ่มบริษัทในปี 2564

6 การซื้อบริษัทย่อยและส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม**(ก) การซื้อบริษัทย่อย****ในปี 2564****บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย**

เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2564 กลุ่มบริษัทได้มาซึ่งอำนาจควบคุมในบริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องเขียน หนังสือ และอุปกรณ์สำนักงาน โดยรับคำสั่งซื้อผ่านระบบ Call-Center ระบบเว็บไซต์และขายผ่านหน้าร้าน จำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ และให้เช่าพื้นที่คลังสินค้า โดยการซื้อหุ้นทุนและสิทธิออกเสียงในบริษัท ร้อยละ 99.74 โดยส่วนหนึ่งเป็นการซื้อหุ้นทุนจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ผ่านบริษัท พีบีเอชดี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย สิ่งตอบแทนที่จ่ายประกอบด้วยเงินสดจำนวน 12,128 ล้านบาท กลุ่มบริษัทมีต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการซื้อจำนวน 3 ล้านบาท ซึ่งรวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ผู้บริหารให้ความเชื่อมั่นว่าการซื้อธุรกิจดังกล่าวจะทำให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีความครอบคลุมและตอบโต้ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ในระหว่างปีนับตั้งแต่วันที่ซื้อกิจการจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีรายได้เป็นจำนวนเงิน 9,090 ล้านบาท และกำไรจำนวนเงิน 735 ล้านบาท ซึ่งรวมเป็นส่วนหนึ่งของผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ฝ่ายบริหารคาดว่าหากกลุ่มบริษัทได้มีการซื้อธุรกิจตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2564 จะมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นจำนวนเงิน 1,016 ล้านบาท และกำไรรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 เพิ่มขึ้นจำนวนเงิน 69 ล้านบาท ในการกำหนดมูลค่าดังกล่าว ฝ่ายบริหารใช้ข้อสมมติในการปรับปรุงมูลค่าชุดธรรม โดยถือเสมือนว่าการรวมกิจการที่เกิดขึ้นในระหว่างงวดนั้นได้เกิดขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2564

สินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา

	หมายเหตุ	มูลค่ายุติธรรม (ล้านบาท)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด		1,350
ลูกหนี้การค้า		392
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น		446
เงินให้กู้ยืมระยะสั้น		1
สินค้างเหลือ		1,567
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	15	1,894
สินทรัพย์สิทธิการใช้	16	1,230
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	20	1,931
สินทรัพย์ภายใต้การควบคุม	31	170
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		193
เจ้าหนี้การค้า		(1,805)
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น		(555)
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี		(276)
ภายใต้เงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย		(45)
หนี้สินตามสัญญาเช่า		(809)
หนี้สินภายใต้การควบคุม	31	(444)
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	23	(123)
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		(17)
รวมสินทรัพย์สุทธิที่ระบุได้		5,100
หัก ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม (ร้อยละ 0.26)		(13)
รวมสินทรัพย์สุทธิที่ระบุได้ที่ได้รับ		5,087
ค่าความนิยมจากการซื้อธุรกิจ	19	7,041
สิ่งตอบแทนที่โอนให้		12,128
เงินสดสุทธิที่ได้มาจากการซื้อบริษัทย่อย		1,350
เงินสดที่จ่าย		(12,128)
กระแสเงินสดจ่ายสุทธิ		(10,778)

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564****ในปี 2563*****Viet Nhat Thai Nguyen Real Estate JSC***

เมื่อวันที่ 8 มกราคม 2563 กลุ่มบริษัทได้มาซึ่งอำนาจควบคุมใน Viet Nhat Thai Nguyen Real Estate JSC ซึ่งเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ในประเทศเวียดนาม โดยการซื้อหุ้นทุนและสิทธิออกเสียงในบริษัทร้อยละ 100 โดยชำระค่าหุ้น เป็นเงินสดจำนวน 137 ล้านบาทและสิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะต้องจ่าย 24 ล้านบาท รวม 161 ล้านบาท (123 พันล้านเวียดนามดอง)

ในการกำหนดมูลค่าดังกล่าว ฝ่ายบริหารใช้ข้อสมมติในการปรับปรุงมูลค่ายุติธรรม โดยถือเสมือนว่าการรวมกิจการที่เกิดขึ้นในระหว่างงวดนั้นได้เกิดขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563

สินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา

	มูลค่ายุติธรรม (ล้านบาท)	
	หมายเหตุ	
สินทรัพย์สิทธิการใช้	16	73
รวมสินทรัพย์สุทธิที่ระบุได้		73
ค่าความนิยมจากการซื้อธุรกิจ	19	88
สิ่งตอบแทนที่โอนให้		161

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564****(ข) การซื้อส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม****ในปี 2563*****la Rinascente S.p.A.***

ในเดือนมกราคม 2563 กลุ่มบริษัทได้ซื้อส่วนได้เสียใน la Rinascente S.p.A. เพิ่มเดิมร้อยละ 1.3 เป็นเงินสดจำนวน 10 ล้านยูโร (342 ล้านบาท) ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 98.7 เป็นร้อยละ 100 มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สุทธิของ la Rinascente S.p.A. ในงบการเงินของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ซื้อเป็นเงินจำนวน 3,513 ล้านบาท กลุ่มบริษัทรับรู้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมลดลงเป็นจำนวน 46 ล้านบาท ผลต่างจากการซื้อส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมลดลงเป็นจำนวน 353 ล้านบาทและผลต่างจากการแปลงค่างบการเงินเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 57 ล้านบาทไปยังส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทเป็นจำนวนเงิน 296 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทใน la Rinascente S.p.A.

บริษัท เซ็นทรัลเฟรมิลี มาร์ท จำกัด

ในเดือนพฤษภาคม 2563 กลุ่มบริษัทได้ซื้อส่วนได้เสียในบริษัท เซ็นทรัลเฟรมิลี มาร์ท จำกัด เพิ่มเดิมร้อยละ 49 ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 51 เป็นร้อยละ 100 มูลค่าตามบัญชีของหนี้สินสุทธิของ บริษัท เซ็นทรัลเฟรมิลี มาร์ท จำกัด ในงบการเงินของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ซื้อเป็นเงินจำนวน 998 ล้านบาท กลุ่มบริษัทรับรู้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 489 ล้านบาท ผลต่างจากการซื้อส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมลดลงจำนวน 462 ล้านบาท และองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจำนวน 27 ล้านบาท ไปยังส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทเป็นจำนวนเงิน 489 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทในบริษัท เซ็นทรัลเฟรมิลี มาร์ท จำกัด

บริษัท ซีอาร์ อุดรธานี (ประเทศไทย) จำกัด

ในเดือนกรกฎาคม 2563 กลุ่มบริษัทได้ซื้อส่วนได้เสียใน บริษัท ซีอาร์ อุดรธานี (ประเทศไทย) จำกัด เพิ่มเดิมร้อยละ 24 เป็นเงินสดจำนวน 77 ล้านบาท ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 75 เป็นร้อยละ 99 มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สุทธิของ บริษัท ซีอาร์ อุดรธานี (ประเทศไทย) จำกัด ในงบการเงินของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ซื้อเป็นเงินจำนวน 347 ล้านบาท กลุ่มบริษัทรับรู้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมลดลงเป็นจำนวน 83 ล้านบาท ผลต่างจากการซื้อส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมเพิ่มขึ้นจำนวน 6 ล้านบาท และองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจำนวน 0.4 ล้านบาท ไปยังส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทเป็นจำนวนเงิน 6 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทในบริษัท ซีอาร์ อุดรธานี (ประเทศไทย) จำกัด



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

7 บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน หมายถึง บุคคลหรือกิจการที่มีอำนาจควบคุมหรือควบคุมร่วมกันทั้งทางตรงและทางอ้อม หรือมีอิทธิพลอย่างมีสาระสำคัญในการตัดสินใจทางการเงินและการบริหารของกลุ่มบริษัท หรือบุคคลหรือกิจการที่อยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันหรืออยู่ภายใต้อิทธิพลอย่างมีสาระสำคัญเดียวกันกับกลุ่มบริษัท หรือกลุ่มบริษัทที่มีอำนาจควบคุมหรือควบคุมร่วมกันทั้งทางตรงและทางอ้อม หรือมีอิทธิพลอย่างมีสาระสำคัญในการตัดสินใจทางการเงินและการบริหารต่อบุคคลหรือกิจการนั้น

ความสัมพันธ์ที่มีกับบริษัทย่อย บริษัทร่วมและการร่วมค้าได้เปิดเผยในหมายเหตุข้อ 1 12 และ 13 สำหรับบุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกันที่มีรายการระหว่างกันที่มีนัยสำคัญกับกลุ่มบริษัทในระหว่างปีมีดังต่อไปนี้

ชื่อกิจการ	ประเทศที่จัดตั้ง /สัญชาติ	ลักษณะความสัมพันธ์
ผู้บริหารสำคัญ	ไทย	บุคคลที่มีอำนาจและความรับผิดชอบ การวางแผน สั่งการและควบคุม กิจกรรมต่างๆ ของกิจการไม่ว่า ทางตรงหรือทางอ้อม ทั้งนี้ รวมถึง กรรมการของกลุ่มบริษัท (ไม่ว่าจะ ทำหน้าที่ในระดับบริหารหรือไม่)
บริษัท ห้างเซ็นทรัลดีพาร์ทเมนท์สโตร์ จำกัด	ไทย	บริษัทใหญ่ ถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 35 และ มีกรรมกรร่วมกัน
Baby Kiko Sdn. Bhd.	มาเลเซีย	มีบริษัทใหญ่ร่วมกัน
CGE Investments Limited	สหราชอาณาจักร	มีบริษัทใหญ่ร่วมกัน
บริษัท ไดนิง เซนเซชั่นส์ จำกัด	ไทย	มีบริษัทใหญ่ร่วมกัน
Illum A/S	เดนมาร์ก	มีบริษัทใหญ่ร่วมกัน
Lagrange Estate	อิตาลี	มีบริษัทใหญ่ร่วมกัน
PT Central Retail Indonesia	อินโดนีเซีย	มีบริษัทใหญ่ร่วมกัน
Rina Estate Italia S.r.l.	อิตาลี	มีบริษัทใหญ่ร่วมกัน
The Kadewe Group Holding GmbH	เยอรมนี	มีบริษัทใหญ่ร่วมกัน
บริษัท สรรพสินค้าบางนา จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท บางนา เซ็นทรัล พรีเมียมเพอร์ฟิว จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท ห้างอาหาร ซี.ดี.เอส. จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทารา อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลคอนโดมิเนียม จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล รัชดา จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซีโฮเต็ล จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ชื่อกิจการ	ประเทศที่จัดตั้ง /สัญชาติ	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท เซ็นทรัลกาเมนท์แฟลกทอรี่ จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลโฮลดิ้ง จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล อินชัวร์รันส์ เซอร์วิส เซส จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล อินเตอร์พัฒนา จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล เจดี มั่นใจ จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา เชียงใหม่ จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา ชลบุรี จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา ขอนแก่น จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา ไนน์ สเตจ จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา พระราม 3 จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา รัตนธิเบศร์ จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา เรียดดี จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลเพย์เม้นท์ จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล ฟิเนล ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล เรสตอรองส์ กรุ๊ป จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลทำ วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท หลักทรัพย์นายหน้าซื้อขายหน่วยลงทุน เซ็นทรัล เวลธ์ โซลูชั่น จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์ จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลเวิร์ด จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท ชะอำ ซีวี จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท ซีพีเอ็น โคราช จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท ซีพีเอ็น พัทยา จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท ซีพีเอ็น ระยอง จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท ซีพีเอ็น เรชเชิดันซ์ ขอนแก่น จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท ซีอาร์ซี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท ซีอาร์จี แมนูแฟกเจอร์ จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน
บริษัท ซีอาร์จี อินเตอร์เนชั่นแนล ฟู้ด จำกัด	ไทย	มีกรรมกรร่วมกัน



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ชื่อกิจการ	ประเทศที่จัดตั้ง /สัญชาติ	ลักษณะความสัมพันธ์
OAL Holding Limited	หมู่เกาะบริติชเวอร์จิน	มีกรรมกร่วมกัน
บริษัท โอเวอร์ซีส์ แฟชั่นส์ จำกัด	ไทย	มีกรรมกร่วมกัน
บริษัท ปริญญ์ อินเตอร์เทรด จำกัด	ไทย	มีกรรมกร่วมกัน
บริษัท ปาดัน 1 จำกัด	ไทย	มีกรรมกร่วมกัน
บริษัท ภูเก็ตฮิลล์ รีสอร์ท จำกัด	ไทย	มีกรรมกร่วมกัน
บริษัท สวนนาเกลือ จำกัด	ไทย	มีกรรมกร่วมกัน
บริษัท เดอะวัน เซ็นทรัล จำกัด	ไทย	มีกรรมกร่วมกัน
บริษัท เดอะลิตเทิล คิทเชน จำกัด	ไทย	มีกรรมกร่วมกัน
บริษัท ที่นี้ ขอนแก่น จำกัด	ไทย	มีกรรมกร่วมกัน
บริษัท ที่นี้ วงศ์สว่าง จำกัด	ไทย	มีกรรมกร่วมกัน
บริษัท เดียงจิราธิวัฒน์ จำกัด	ไทย	มีกรรมกร่วมกัน
บริษัท วิวิฟาย จำกัด	ไทย	มีกรรมกร่วมกัน
บริษัท แซด รีเทล เทค จำกัด	ไทย	มีกรรมกร่วมกัน

รายการที่สำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
2564	2563	2564	2563
(ล้านบาท)			

บริษัทใหญ่

รายได้ค่าเช่าและบริการ	27	24	-	-
รายได้จากการขายสินค้า	6	1	-	-
รายได้อื่น	11	23	1	-
ซื้อสินค้าหรือบริการ	4	1	-	-
ดอกเบี้ยจ่าย	82	82	-	-
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่า	27	36	-	-
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย	-	4	-	-
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	748	676	322	15
ค่าใช้จ่ายอื่น	184	182	1	1

บริษัทย่อย

เงินปันผลรับ	-	-	193	3,213
รายได้ค่าสิทธิ	-	-	302	275
ดอกเบี้ยรับ	-	-	398	496



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

รายการที่สำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

งบการเงินรวม

2564 2563

งบการเงินเฉพาะกิจการ

2564 2563

(ล้านบาท)

บริษัทย่อย (ต่อ)

รายได้บริหารจัดการ	-	-	1,513	976
รายได้อื่น	-	-	27	21
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	36	60
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่า	-	-	7	3
ค่าใช้จ่ายอื่น	-	-	10	16

บริษัทร่วม

รายได้ค่าเช่าและบริการ	117	123	-	-
เงินปันผลรับ	214	95	173	90
รายได้อื่น	138	74	-	-

การร่วมค้า

รายได้ค่าเช่าและบริการ	99	104	-	-
รายได้บริหารจัดการ	67	72	-	1
เงินปันผลรับ	58	-	-	-
ดอกเบี้ยรับ	2	2	-	-
รายได้อื่น	21	13	-	-
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่า	-	3	-	-
ค่าใช้จ่ายอื่น	8	-	-	-

บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน

รายได้ค่าเช่าและบริการ	336	533	-	-
รายได้จากการขายสินค้า	112	246	-	-
รายได้ค่าส่งเสริมการขาย	6	6	-	-
รายได้ค่าสาธารณูปโภค	45	59	-	-
รายได้บริหารจัดการ	72	173	-	1
ดอกเบี้ยรับ	72	73	-	-
กำไรจากการขายสินทรัพย์	76	11	-	-
รายได้ค่าสิทธิ	1	17	1	17
รายได้อื่น	117	212	3	2
ซื้อสินค้าหรือบริการ	91	155	-	-



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

รายการที่สำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

งบการเงินรวม

2564 2563

งบการเงินเฉพาะกิจการ

2564 2563

(ล้านบาท)

บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน (ต่อ)

ดอกเบี้ยจ่าย	339	404	-	-
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่า	253	409	3	7
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย	57	90	-	-
ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค	521	540	-	-
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	183	176	-	-
ค่าใช้จ่ายอื่น	230	213	6	3

ผู้บริหารสำคัญ

ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงาน	2,191	1,692	393	297
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	80	61	24	13
ผลประโยชน์เลิกจ้าง	1	5	-	-

สอดคล้องกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

งบการเงินรวม

2564 2563

งบการเงินเฉพาะกิจการ

2564 2563

(ล้านบาท)

ลูกหนี้การค้า

บริษัทใหญ่	5	4	-	-
บริษัทย่อย	-	-	116	126
บริษัทร่วม	7	8	-	-
การร่วมค้า	16	12	-	-
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	168	255	4	4
	196	279	120	130
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(4)	(4)	(4)	(4)
สุทธิ	192	275	116	126



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น				
บริษัทใหญ่	10	2	-	-
บริษัทย่อย	-	-	110	95
บริษัทร่วม	64	2	-	-
การร่วมค้า	10	9	-	-
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	294	319	3	2
	378	332	113	97
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	-	-	-
สุทธิ	378	332	113	97
เงินให้กู้ยืมระยะสั้น				
บริษัทย่อย	-	-	21,391	23,423
การร่วมค้า	142	42	-	-
	142	42	21,391	23,423
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	-	-	-
สุทธิ	142	42	21,391	23,423
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น				
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				
ลูกหนี้การค้า	-	(4)	-	(2)
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	-	-	-	(3)
ลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุน				
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	2,206	2,177	-	-
เจ้าหนี้การค้า				
บริษัทใหญ่	-	1	-	-
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	52	90	-	-
รวม	52	91	-	-



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น				
บริษัทใหญ่	119	347	-	30
บริษัทย่อย	-	-	38	11
การร่วมค้า	1	6	-	-
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	1,155	961	11	1
รวม	1,275	1,314	49	42
เงินกู้ยืมระยะสั้น				
บริษัทย่อย	-	-	6,939	9,277
หนี้สินตามสัญญาเช่า				
บริษัทใหญ่	2,987	2,777	-	-
บริษัทย่อย	-	-	13	26
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	11,532	11,257	37	19
รวม	14,519	14,034	50	45
รายได้ค่าเช่าออร์บรู				
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	5,458	5,620	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น				
บริษัทใหญ่	-	3	-	-
บริษัทย่อย	-	-	1	1
บริษัทร่วม	44	42	-	-
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	151	174	-	-
รวม	195	219	1	1
ภาระผูกพันอื่นๆ				
สัญญาบริการ	310	-	310	-
รวม	310	-	310	-



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

การซื้อธุรกิจ

ในระหว่างปี 2564 กลุ่มบริษัทได้ซื้อธุรกิจซึ่งส่วนหนึ่งเป็นการซื้อหุ้นทุนจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ตามที่ได้เปิดเผยในหมายเหตุข้อ 6(ก)

การค้าประกันวงเงินสินเชื่อ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทเป็นผู้ค้าประกันวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินหลายแห่งให้แก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่ง เป็นจำนวนเงิน 10,145 ล้านบาท (2563: 9,946 ล้านบาท)

สัญญาสำคัญที่ทำกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

สัญญาสิทธิการใช้โปรแกรม

ในเดือนมกราคม 2563 กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาสิทธิการใช้โปรแกรมกับกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง กิจการที่เกี่ยวข้องกันจะให้สิทธิผู้ได้รับอนุญาตเพื่อใช้โปรแกรมระบบงานบริหารทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา สัญญามีอายุ 10 ปี และสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 6 เดือน

ในเดือนมีนาคม 2563 กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาสิทธิการใช้โปรแกรมกับกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง กิจการที่เกี่ยวข้องกันจะให้สิทธิผู้ได้รับอนุญาตเพื่อใช้โปรแกรมในประเทศเวียดนาม กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา สัญญามีอายุ 5 ปี และสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 12 เดือน

สัญญาบริการ

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญารับบริการจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง โดยบริษัทดังกล่าวจะให้บริการทางด้านบัญชี ภาษีอากร การบริการทางการเงิน และด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเป็นระยะเวลา 3 ปี กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 180 วัน และจะต่ออายุอัตโนมัติอีกครั้งละ 1 ปี

สัญญาให้บริการพื้นที่เช่า

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาให้เช่าพื้นที่อาคารสรรพสินค้ากับกิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่ง กลุ่มบริษัทได้รับค่าเช่าล่วงหน้าตามที่ระบุในสัญญา สัญญามีอายุ 30-40 ปี และสัญญาเช่าที่ยาวที่สุดจะสิ้นสุดในปี 2599

สัญญาบริการบริหารงานคลังสินค้า

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาให้เช่าอาคารและบริการกับกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งสำหรับจัดเก็บและกระจายสินค้าเป็นระยะเวลา 3 ปี กิจการที่เกี่ยวข้องกันตกลงชำระค่าเช่าและค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

สัญญาเช่าและบริการ

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาให้เช่าพื้นที่ขายและการบริการเป็นระยะเวลา 1 ปี กับกิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่ง กิจการที่เกี่ยวข้องกันตกลงชำระค่าเช่าและค่าบริการจัดการตามร้อยละจากยอดขาย และ/หรือตามพื้นที่เช่าซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถต่ออายุโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า

สัญญาเช่าและรับบริการ

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่และบริการจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่งเป็นระยะเวลา 1-10 ปี กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าเช่าและค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา

สัญญาเช่าพื้นที่จอดรถ

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่จอดรถจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่งเป็นระยะเวลา 29-30 ปี โดยกลุ่มบริษัทได้จ่ายค่าเช่าล่วงหน้าตามที่ระบุในสัญญาและแสดงไว้เป็นส่วนหนึ่งของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

สัญญาบริการบัตรสมาชิก

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาบริการบัตรสมาชิก เดอะ วัน การ์ด กับกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง กิจการที่เกี่ยวข้องกันจะให้บริการสมาชิก บริหารการตลาด จัดการฐานข้อมูลของสมาชิกและจัดให้มีของรางวัลและประโยชน์อื่นๆ สำหรับการใช้จ่ายคะแนนสะสม เดอะ วัน การ์ด แลก กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา สัญญามีอายุ 2 ปีและจะต่ออายุอัตโนมัติอีกครั้งละ 2 ปี

สัญญาบริการงานกฎหมาย

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาบริการงานกฎหมายจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งเป็นระยะเวลา 3 ปี กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาได้ภายใน 180 วัน ก่อนสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญา มิฉะนั้นจะถือว่าสัญญาจะต่ออายุอัตโนมัติอีกครั้งละ 3 ปี

สัญญาบริการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคล

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาบริการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งเป็นระยะเวลา 1 ปี กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามหลักการปันส่วนต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาได้ภายใน 6 เดือน ก่อนสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญา มิฉะนั้นจะถือว่าสัญญาจะต่ออายุอัตโนมัติอีกครั้งละ 1 ปี



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

สัญญาบริการด้านการตลาด

ในปี 2564 กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาให้บริการด้านการตลาดจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง โดยบริษัทดังกล่าวจะให้บริการด้านการตลาดเป็นระยะเวลา 1 ปี กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามร้อยละจากยอดขายสุทธิตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 30 วัน มิฉะนั้นจะถือว่าสัญญาจะต่ออายุอัตโนมัติอีกครั้งละ 1 ปี

สัญญาการบริหารจัดการกลยุทธ์องค์กรและพัฒนากลุ่มธุรกิจค้าปลีก

บริษัทได้ทำสัญญาเพื่อบริหารงาน กลยุทธ์ทางธุรกิจและการลงทุน เทคโนโลยีเพื่อรองรับกลยุทธ์ด้านอีคอมเมิร์ซ ออมนิชาแนล และบิ๊กดาต้า การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรและความรับผิดชอบต่อสังคม การวิจัยและพัฒนา การบริหารทรัพยากรบุคคล การบริหารการเงิน การวิเคราะห์และรายงานทางการเงิน การตรวจสอบภายในการพัฒนา กระบวนการธุรกิจ การบริหารความเสี่ยงและการบริหารงานจัดซื้อจัดจ้างให้แก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่งเป็นระยะเวลา 1 ปี กิจการที่เกี่ยวข้องกันตกลงชำระค่าบริการตามราคารุนบวกร้อยส่วนเพิ่มตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 6 เดือน

สัญญาบริการ

บริษัทได้ทำสัญญาให้บริการจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง โดยบริษัทดังกล่าวจะให้บริการที่ปรึกษาธุรกิจและกลยุทธ์ บริการด้านโอกาสเชิงกลยุทธ์และโอกาสทางธุรกิจ บริการด้านการเงินธุรกิจ/ การควบรวมกิจการ/ การบริหารเงิน และ บริการงานสื่อสารองค์กร เป็นระยะเวลา 1 ปี บริษัทตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญาซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 180 วัน และสัญญาดังกล่าวจะต่ออายุอัตโนมัติครั้งละ 1 ปี

8 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
เงินสดในมือ	871	825	-	-
เงินฝากธนาคาร	13,416	14,877	4,665	7,895
เงินลงทุนระยะสั้นที่มีสภาพคล่องสูง	2,292	210	-	-
รวม	<u>16,579</u>	<u>15,912</u>	<u>4,665</u>	<u>7,895</u>



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

9 ลูกหนี้การค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	3,040	2,930	42	56
เกินกำหนดชำระ				
น้อยกว่า 3 เดือน	1,499	1,059	8	22
3 - 6 เดือน	111	233	2	13
6 - 12 เดือน	271	294	18	4
มากกว่า 12 เดือน	323	345	50	35
รวม	5,244	4,861	120	130
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(384)	(291)	(4)	(4)
สุทธิ	4,860	4,570	116	126

ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
ณ วันที่ 1 มกราคม	291	207	4	6
เพิ่มขึ้น	119	89	-	-
กลับรายการ	-	-	-	(2)
ตัดบัญชี	(25)	(4)	-	-
ผลกระทบอัตราแลกเปลี่ยน	(1)	(1)	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	384	291	4	4

ข้อมูลเกี่ยวกับความเสี่ยงด้านเครดิตเปิดเผยในหมายเหตุข้อ 34 (ข.1)



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

10 ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
ลูกหนี้กรมสรรพากร	1,511	2,490	-	-
ลูกหนี้ผู้จัดจำหน่าย	3,283	2,899	-	-
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า	1,734	1,765	6	6
ค่าส่งเสริมการขายค้างรับ	2,129	2,111	266	125
ดอกเบี้ยค้างรับ	3	1	53	46
อื่นๆ	1,511	1,156	12	12
	10,171	10,422	337	189
หัก ค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(303)	(293)	(9)	(9)
สุทธิ	9,868	10,129	328	180

11 สินค้าคงเหลือ

	งบการเงินรวม	
	2564	2563
	(ล้านบาท)	
สินค้ามีไว้เพื่อขาย	38,788	36,459
สินค้าระหว่างทาง	960	622
อื่นๆ	11	13
	39,759	37,094
หัก ค่าเพื่อการปรับลดมูลค่า	(3,243)	(2,798)
สุทธิ	36,516	34,296
ต้นทุนของสินค้าคงเหลือที่บันทึกเป็นค่าใช้จ่าย		
ในบัญชีค่าใช้จ่ายในการบริหาร		
- การปรับลดมูลค่าสำหรับสินค้าล้าสมัยและเคลื่อนไหวช้า	15	531
- การปรับลดมูลค่าสำหรับสินค้าสูญหายและเสียหาย	853	969
รวม	868	1,500



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

12 เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า

	ลักษณะ ธุรกิจ	สัดส่วนความเป็น		งบการเงินรวม							
		เจ้าของ		ทุนชำระแล้ว		ราคาทุน		มูลค่าตามวิธีส่วนได้เสีย		เงินปันผลรับสำหรับปี	
		2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563
		(ร้อยละ)		(ล้านบาท)				(ล้านบาท)			
บริษัทร่วมทางตรง											
บริษัท เซ็นทรัล วัตสัน จำกัด	ค้าปลีก	28.89	28.89	182	182	53	53	131	183	173	90
บริษัทร่วมทางอ้อม											
บริษัทร่วมภายใต้ “NKT New Solution and Technology Development Investment Joint Stock Company”				(ล้านบาทเวียดนามดอง)							
COL Vietnam Joint Stock Company	ค้าปลีก	-	48.68	-	61,600	-	1	-	1	-	-
บริษัทร่วมภายใต้ “บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด” และ “บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)”				(ล้านบาท)							
บริษัท แวดรีฟนด์ เซ็นเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด											
	บริการ	49.60	49.60	30	30	14	14	7	7	-	-



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

	ลักษณะ ธุรกิจ	งบการเงินรวม										
		สัดส่วนความเป็น		ทุนชำระแล้ว		ราคาทุน		มูลค่าตามวิธีส่วนได้เสีย		เงินปันผลรับสำหรับปี		
		เจ้าของ										
		2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563	
		(ร้อยละ)		(ล้านบาท)				(ล้านบาท)				
บริษัทร่วมทางอ้อม (ต่อ)												
บริษัทร่วมภายใต้ “บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป จำกัด”												
บริษัท แซมโซไนท์ (ประเทศไทย) จำกัด ⁽¹⁾	แฟชั่น	50.41	50.41		21	21	9	9	205	250	40	-
บริษัทร่วมภายใต้ “บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด”												
บริษัท โคกูโย อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด	แฟชั่น	24.00	24.00		10	10	2	2	47	42	1	5
รวมบริษัทร่วม							78	79	390	483	214	95



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

	ลักษณะ ธุรกิจ	งบการเงินรวม									
		สัดส่วนความเป็น		ทุนชำระแล้ว		ราคาทุน		มูลค่าตามวิธีส่วนได้เสีย		เงินปันผลรับสำหรับปี	
		เจ้าของ									
		2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563
		(ร้อยละ)		(ล้านบาท)				(ล้านบาท)			
การร่วมค้าทางอ้อม											
การร่วมค้าภายใต้ “บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด”											
บริษัท มูจิ รีเทล (ประเทศไทย) จำกัด ⁽¹⁾	ค้าปลีก	50.00	50.00	580	440	290	220	375	329	40	-
บริษัท ลักซ์วรี ภูเก็ต (ประเทศไทย) จำกัด	ค้าปลีก	25.00	25.00	300	300	75	75	310	203	18	-
บริษัท บิ๊อทเทก้า เวเนต้า (ประเทศไทย) จำกัด	ค้าปลีก	25.00	25.00	100	100	25	25	20	16	-	-
บริษัท เซ็นทรัล ดีเอฟเอส จำกัด ⁽¹⁾	ค้าปลีก	51.00	51.00	71	71	36	36	12	-	-	-
				(ล้านริงกิต)							
Morningbliss SDN. BHD.	ค้าปลีก	49.00	49.00	0.1	0.1	-	-	-	-	-	-
การร่วมค้าภายใต้ “บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด”											
				(ล้านบาท)							
บริษัท ชันกลาส ฮัท (ประเทศไทย) จำกัด ⁽¹⁾	แฟชั่น	51.00	51.00	85	85	43	43	-	-	-	-
การร่วมค้าภายใต้ “Hillborough Group Ltd.”											
				(ล้านดอลลาร์สหรัฐ)							
Porto Worldwide Limited ⁽¹⁾	ลงทุน	67.00	-	199	-	4,452	-	4,452	-	-	-
รวมการร่วมค้า						4,921	399	5,169	548	58	-
รวม						4,999	478	5,559	1,031	272	95



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

	ลักษณะ ธุรกิจ	งบการเงินเฉพาะกิจการ							
		สัดส่วนความเป็น		ทุนชำระแล้ว		ราคาทุน		เงินปันผลรับสำหรับปี	
		เจ้าของ							
		2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563
		(ร้อยละ)		(ล้านบาท)				(ล้านบาท)	
บริษัทร่วม									
บริษัท เซ็นทรัล วัตสัน จำกัด	ค้าปลีก	28.89	28.89	182	182	53	53	173	90
รวม						53	53	173	90

⁽¹⁾ กลุ่มบริษัทไม่มีอำนาจต่อกิจการในการตัดสินใจทางการเงินและการบริหารของบริษัทดังกล่าว ดังนั้นจึงจัดประเภทไว้เป็นบริษัทร่วมหรือการร่วมค้า

บริษัทร่วมทั้งหมดจัดตั้งและดำเนินธุรกิจในประเทศไทย ยกเว้น COL Vietnam Joint Stock Company ซึ่งจัดตั้งและดำเนินธุรกิจในประเทศเวียดนาม

การร่วมค้าทั้งหมดจัดตั้งและดำเนินธุรกิจในประเทศไทย ยกเว้น Morningbliss SDN. BHD. และ Porto Worldwide Limited ซึ่งจัดตั้งและดำเนินธุรกิจในประเทศมาเลเซียและเขตบริหารพิเศษฮ่องกง ตามลำดับ

กลุ่มบริษัทและบริษัทไม่มีเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นจึงไม่มีราคาเปิดเผยต่อสาธารณชน



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

รายการเคลื่อนไหวที่มีสาระสำคัญ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

งบการเงินรวม

2564 2563

(ล้านบาท)

การร่วมค้า

ซื้อเงินลงทุนใน Porto Worldwide Limited

4,452 -

เพิ่มทุนในบริษัท มูจิ รีเทล (ประเทศไทย) จำกัด

70 20

เงินลงทุนในการร่วมค้า

การซื้อเงินลงทุน

ในเดือนธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทได้ซื้อหุ้นของ Porto Worldwide Limited ในเขตปกครองพิเศษฮ่องกง จำนวน 133,545,740 หุ้นคิดเป็นร้อยละ 67 คืบจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง เป็นจำนวนเงิน 4,452 ล้านบาท บริษัทดังกล่าวจึงกลายเป็นการร่วมค้าระหว่างกลุ่มบริษัทและบริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) (CPN) วัตถุประสงค์ของการร่วมค้าดังกล่าวคือเพื่อลงทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 40 ในบริษัท แกร็บแท็กซี่ โสດดິงส์ (ประเทศไทย) จำกัด ทั้งนี้ การซื้อหุ้นดังกล่าวเป็นการปฏิบัติตามภาระผูกพันในสัญญาซื้อขายหุ้น ซึ่งได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 10 ธันวาคม 2562 และที่ประชุมผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2562 นอกจากนี้ ในอนาคต Porto Worldwide Limited ยังมีสิทธิในการแลกหุ้นบริษัท แกร็บแท็กซี่ โสດดິงส์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่มีอยู่ทั้งหมดหรือบางส่วนไปเป็นหุ้นของ Grab Holdings Limited ประเภท Class A Ordinary share ที่จะทำการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ NASDAQ ภายในระยะเวลาและในราคาที่กำหนดไว้

การเพิ่มทุน

ในระหว่างปี 2564 กลุ่มบริษัทได้ลงทุนเพิ่มใน บริษัท มูจิ รีเทล จำกัด จำนวน (ประเทศไทย) 700,000 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 70 ล้านบาท

ในระหว่างปี 2563 กลุ่มบริษัทได้ลงทุนเพิ่มใน บริษัท มูจิ รีเทล (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 200,000 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 20 ล้านบาท



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

13 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

งบการเงินเฉพาะกิจการ

	สัดส่วน		ส่วน		ราคาทุน		การด้อยค่า		ราคาทุน-สุทธิ		เงินปันผลรับสำหรับปี	
	ความเป็นเจ้าของ		ทุนชำระแล้ว									
	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563
	(ร้อยละ)		(ล้านบาท)						(ล้านบาท)			
บริษัทย่อยทางตรง												
บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด	99.99	99.99	3,335	3,335	3,807	3,807	-	-	3,807	3,807	-	-
บริษัท แมส คอนเซ็ปท์ จำกัด	65.58	65.58	262	262	237	237	-	-	237	237	-	-
บริษัท เอสเอสเอชดี จำกัด	99.99	99.99	255	255	255	255	-	-	255	255	-	-
บริษัท พีบีเอสดี จำกัด	99.99	99.99	11,400	375	11,400	375	-	-	11,400	375	-	-
บริษัท ซีอาร์ซี ไทวัสดุ จำกัด	99.99	99.99	5,430	5,430	5,429	5,429	-	-	5,429	5,429	-	-
บริษัท แคปปิตอล ซี จำกัด	99.99	99.99	26,800	26,800	26,815	26,815	-	-	26,815	26,815	-	-
บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป จำกัด	99.99	99.99	1,876	1,876	1,901	1,901	-	-	1,901	1,901	-	-
บริษัท เซ็นทรัลกรุ๊ป ออนไลน์ จำกัด	51.00	51.00	300	300	-	-	-	-	-	-	-	-
บริษัท เซ็นเนอร์จี อินโนเวชั่น จำกัด	99.99	99.99	50	50	-	-	-	-	-	-	-	-
บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)	72.31	72.31	3,943	3,943	33,720	33,720	-	-	33,720	33,720	193	3,213
			(ล้านยูโร)									
CRC Holland B.V.	100.00	100.00	26	26	989	989	-	-	989	989	-	-



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงินเฉพาะกิจการ

	สัดส่วน		ส่วน		ส่วน		ส่วน		ส่วน		ส่วน	
	ความเป็นเจ้าของ		ทุนชำระแล้ว		ราคาทุน		การด้อยค่า		ราคาทุน-สุทธิ		เงินปันผลรับสำหรับปี	
	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563
บริษัทย่อยทางตรง (ต่อ)			(ล้านเวียคนามดอง)						(ล้านบาท)			
Central Global Service Joint Stock Company	99.99	99.99	4,200	4,200	6	6	-	-	6	6	-	-
			(ล้านดอลลาร์สหรัฐ)									
Hillborough Group Ltd.	100.00	100.00	533	527	17,452	17,255	-	-	17,452	17,255	-	-
Central US Trading Ltd.	100.00	100.00	-	-	3	3	-	-	3	3	-	-
บริษัทย่อยทางอ้อม			(ล้านบาท)									
บริษัท ซี.อาร์.จี. บริการ จำกัด ⁽¹⁾	38.08	38.08	1,089	1,089	218	218	-	-	218	218	-	-
บริษัท เอสเอฟเอ็ม โฮลดิ้ง จำกัด ⁽¹⁾	25.00	25.00	1,805	1,805	3,575	3,575	-	-	3,575	3,575	-	-
บริษัท เซ็นทรัลเฟิร์ตแอนด์มี้ จำกัด ⁽¹⁾	0.01	0.01	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-
			(พันยูโร)									
Quinam B.V. ⁽¹⁾	6.61	0.69	19	18	2,797	269	-	-	2,797	269	-	-
รวม					108,604	94,854	-	-	108,604	94,854	193	3,213

⁽¹⁾ ผู้บริหารเชื่อว่ากลุ่มบริษัทมีอำนาจควบคุมบริษัทย่อยดังกล่าว เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีสิทธิในการออกเสียงเกินกว่ากึ่งหนึ่งผ่านบริษัทย่อยอื่น

กลุ่มบริษัทไม่มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นจึงไม่มีราคาเปิดเผยต่อสาธารณชน



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

รายการเคลื่อนไหวที่มีสาระสำคัญ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงิน

เฉพาะกิจการ

(ล้านบาท)

บริษัทย่อย

เพิ่มทุนใน Quinam B.V.	2,528
เพิ่มทุนใน บริษัท พีบีเอชดี จำกัด	11,025
เพิ่มทุนใน Hillborough Group Ltd.	197

การซื้อเงินลงทุน

ในเดือน กุมภาพันธ์ 2564 กลุ่มบริษัทมีส่วนได้เสียใน COL Vietnam Joint Stock Company เพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ 48.68 เป็นร้อยละ 99.55 และกลายเป็นบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัท ผ่านการซื้อบริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) (ดูหมายเหตุ 6)

ระหว่างปี 2563 บริษัทได้ลงทุนเพิ่มในบริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน) โดยวิธีแลกหุ้นแทนเงินสด (Shares swap) เป็นจำนวนเงิน 32,916 ล้านบาท (ดูหมายเหตุ 24)

ระหว่างปี 2563 บริษัทได้ลงทุนใหม่ในบริษัท เซ็นทรัลเฟิร์ตแอนด์มี จำกัด เป็นจำนวนเงิน 100 บาท

ระหว่างปี 2563 บริษัทได้ลงทุนเพิ่มในบริษัท Quinam B.V. โดยการแปลงสินทรัพย์ระหว่างกันจำนวน 269 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยเงินให้กู้ยืมระยะสั้นจำนวน 245 ล้านบาท และลูกหนี้อื่นจำนวน 24 ล้านบาท เป็นเงินลงทุนในบริษัทย่อย

การเพิ่มทุน

ในระหว่างปี 2564 บริษัทได้ลงทุนเพิ่มใน Quinam B.V. จำนวน 1,150 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 2,528 ล้านบาท ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก ร้อยละ 0.69 เป็นร้อยละ 6.61

ในระหว่างปี 2564 บริษัทได้ลงทุนเพิ่มใน บริษัท พีบีเอชดี จำกัด จำนวน 110,250,000 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 11,025 ล้านบาท

ในระหว่างปี 2564 บริษัทได้ลงทุนเพิ่มใน Hillborough Group Ltd. จำนวน 580,000 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 197 ล้านบาท

ในระหว่างปี 2563 บริษัทได้ชำระค่าหุ้นเพิ่มสำหรับการเพิ่มทุนของบริษัท แคปปิตอล ซี จำกัด จำนวน 11,120 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 13,000 ล้านบาท

ในระหว่างปี 2563 บริษัท เอสเอฟเอ็ม โฮลดิ้ง จำกัด เพิ่มทุน จำนวน 13,693,560 หุ้น โดยเป็นส่วนของบริษัท และเป็นส่วนของบริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล จำกัด (บริษัทถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 100) เป็นจำนวนเงิน 15 ล้านบาท และ 1,354 ล้านบาท ตามลำดับ ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของทางตรงของบริษัทลดลงจากร้อยละ 99.99 เป็นร้อยละ 25.00 โดยสัดส่วนความเป็นเจ้าของของกลุ่มบริษัทไม่เปลี่ยนแปลง



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

14 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

	หมายเหตุ	งบการเงินรวม	
		2564	2563
		(ล้านบาท)	
ราคาทุน			
ณ วันที่ 1 มกราคม		22,076	20,282
เพิ่มขึ้น		163	17
โอนจากที่ดิน อาคารและอุปกรณ์และสินทรัพย์สิทธิการใช้	15,16	2,360	1,802
จำหน่าย		(256)	(14)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		830	(11)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		25,173	22,076
ค่าเสื่อมราคา			
ณ วันที่ 1 มกราคม		8,269	7,486
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		1,134	978
โอนจาก ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์และสินทรัพย์สิทธิการใช้	15,16	(464)	(180)
จำหน่าย		(219)	(13)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		169	(2)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		8,889	8,269
มูลค่าสุทธิทางบัญชี			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		16,284	13,807

ข้อมูลเกี่ยวกับสัญญาเช่าและสัญญาให้เช่าเปิดเผยในหมายเหตุข้อ 17 และ 18

มูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 จำนวน 26,454 ล้านบาท (2563: 30,254 ล้านบาท) ประเมินราคาโดยผู้ประเมินราคาอิสระโดยวิธีมูลค่าตลาดสำหรับการใช้ประโยชน์ปัจจุบันและคิดลดกระแสเงินสดโดยใช้ อัตราคิดลดปรับค่าความเสี่ยง มูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนถูกจัดลำดับชั้นการวัดมูลค่ายุติธรรมอยู่ในระดับที่ 3



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

15 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

หมายเหตุ	งบการเงินรวม								
	ที่ดินและ ส่วนปรับปรุง ที่ดิน	ส่วนปรับปรุง สิทธิการเช่า	อาคาร สิ่ง ปลูกสร้างและ ส่วนปรับปรุง	อุปกรณ์ระบบ สารสนเทศ	อุปกรณ์ระบบ สาธารณูปโภคและ ระบบงานอาคาร (ล้านบาท)	เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และ อุปกรณ์ สำนักงาน	ยานพาหนะ	สินทรัพย์ ระหว่างก่อสร้าง	รวม
ราคาทุน									
วันที่ 1 มกราคม 2563	3,171	7,991	40,913	3,158	22,782	21,045	560	2,255	101,875
เพิ่มขึ้น	18	254	672	241	1,061	989	14	5,085	8,334
โอน	-	35	1,983	5	1,297	520	-	(3,840)	-
โอนไปก่อสร้างสินทรัพย์เพื่อการลงทุน	14 (271)	(6)	(555)	-	(390)	-	-	(754)	(1,976)
จำหน่าย	-	(2,314)	(314)	(442)	(757)	(3,174)	(45)	(70)	(7,116)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตรา แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	-	472	(2)	61	24	348	-	3	906
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ									
1 มกราคม 2564	2,918	6,432	42,697	3,023	24,017	19,728	529	2,679	102,023



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

หมายเหตุ	ที่ดินและ ส่วนปรับปรุง ที่ดิน	ส่วนปรับปรุง สิทธิการเช่า	อาคาร สิ่ง ปลูกสร้างและ ส่วนปรับปรุง	อุปกรณ์ระบบ สารสนเทศ	งบการเงินรวม		เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และ อุปกรณ์ สำนักงาน	ยานพาหนะ	สินทรัพย์ ระหว่างก่อสร้าง	รวม
					อุปกรณ์ระบบ สาธารณูปโภคและ ระบบงานอาคาร (ล้านบาท)	เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และ อุปกรณ์ สำนักงาน				
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	6(ก)	488	-	561	35	565	230	1	14	1,894
เพิ่มขึ้น		101	68	878	157	886	826	15	4,860	7,791
โอน		-	174	1,301	14	813	293	(6)	(2,589)	-
โอนจาก (ไป) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	14	67	60	333	-	168	(25)	-	(2,055)	(1,452)
จำหน่าย		-	(211)	(304)	(130)	(381)	(752)	(20)	(4)	(1,802)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตรา แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		2	102	145	12	261	189	33	181	925
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564		3,576	6,625	45,611	3,111	26,329	20,489	552	3,086	109,379
ค่าเสื่อมราคาและขาดทุนจากการด้อยค่า										
ณ วันที่ 1 มกราคม 2563		2	5,979	18,375	2,783	16,408	16,378	273	-	60,198
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		1	440	1,819	204	1,682	2,178	58	-	6,382
ขาดทุนจากการด้อยค่า		-	17	1	-	13	23	2	-	56
โอนไปอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	14	-	(6)	(106)	-	(90)	-	-	-	(202)
จำหน่าย		-	(2,279)	(275)	(441)	(687)	(3,062)	(41)	-	(6,785)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตรา แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		-	348	-	53	22	296	1	-	720
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ										
1 มกราคม 2564		3	4,499	19,814	2,599	17,348	15,813	293	-	60,369



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงินรวม									
หมายเหตุ	ที่ดินและ ส่วนปรับปรุง ที่ดิน	ส่วนปรับปรุง สิทธิการเช่า	อาคาร สิ่ง ปลูกสร้างและ ส่วนปรับปรุง	อุปกรณ์ระบบ สารสนเทศ	อุปกรณ์ระบบ สาธารณูปโภคและ ระบบงานอาคาร (ล้านบาท)	เครื่องตกแต่ง	ยานพาหนะ	สินทรัพย์ ระหว่างก่อสร้าง	รวม
						ติดตั้ง และ อุปกรณ์ สำนักงาน			
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	12	451	2,124	224	1,706	1,559	66	-	6,142
(กลับรายการ) ขาดทุนจากการด้อยค่า	-	96	(6)	1	(16)	192	-	-	267
โอน	-	-	(2)	-	4	2	(4)	-	-
โอนจาก (ไป) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน 14	-	(16)	259	-	213	-	(2)	-	454
จำหน่าย	-	(174)	(234)	(127)	(332)	(647)	(17)	-	(1,531)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตรา									
แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	-	61	32	10	122	85	9	-	319
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	15	4,917	21,987	2,707	19,045	17,004	345	-	66,020
มูลค่าสุทธิทางบัญชี									
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563									
ภายใต้กรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท	2,915	1,933	22,883	424	6,669	3,915	236	2,679	41,654
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564									
ภายใต้กรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท	3,561	1,708	23,624	404	7,284	3,485	207	3,086	43,359

ต้นทุนการกู้ยืมที่เกี่ยวข้องกับการได้มาซึ่งที่ดินและก่อสร้างห้างสรรพสินค้าใหม่ถูกบันทึกเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนสินทรัพย์ของกลุ่มบริษัท จำนวน 32 ล้านบาท (2563: 8 ล้านบาท) โดยมีอัตราดอกเบี้ยที่รับรู้ร้อยละ 1.51 – 5.65 ต่อปี (2563: ร้อยละ 1.44- 6.10 ต่อปี)



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

16 สินทรัพย์สิทธิการใช้

หมายเหตุ	งบการเงินรวม					
	ที่ดินและ ส่วนปรับปรุงที่ดิน	อาคาร สิ่ง ปลูกสร้างและ ส่วนปรับปรุง	อุปกรณ์ระบบ สารสนเทศ (ล้านบาท)	เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และอุปกรณ์ สำนักงาน	สินทรัพย์ ระหว่างก่อสร้าง	รวม
ราคาทุน						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2563	22,897	78,745	71	528	76	102,317
เพิ่มขึ้น	1,945	3,249	-	-	102	5,296
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	6(ก) 73	-	-	-	-	73
การวัดมูลค่าใหม่	(95)	2,142	-	-	-	2,047
โอน	-	57	-	-	(57)	-
โอนจาก (ไป) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	14 (301)	475	-	-	-	174
จำหน่าย	(147)	(1,509)	(71)	(16)	-	(1,743)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยน เงินตราต่างประเทศ	(16)	2,203	-	-	-	2,187
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 1 มกราคม 2564	24,356	85,362	-	512	121	110,351
เพิ่มขึ้น	1,593	1,572	-	-	203	3,368
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	6(ก) 16	1,214	-	-	-	1,230
การวัดมูลค่าใหม่	31	2,219	-	-	-	2,250
โอน	118	3	-	-	(121)	-



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

หมายเหตุ	ที่ดินและ ส่วนปรับปรุงที่ดิน	อาคาร สิ่ง ปลูกสร้างและ ส่วนปรับปรุง	งบการเงินรวม			รวม
			อุปกรณ์ระบบ สารสนเทศ (ล้านบาท)	เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และอุปกรณ์ สำนักงาน	สินทรัพย์ ระหว่างก่อสร้าง	
โอนไปก่อสร้างสินทรัพย์เพื่อการลงทุน จำหน่าย	14	(746) (209)	(162) (2,701)	- (50)	- -	(908) (2,960)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยน เงินตราต่างประเทศ		761	1,600	-	-	2,361
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564		25,920	89,107	-	462	203 115,692

ค่าเสื่อมราคาและขาดทุนจากการด้อยค่า

ณ วันที่ 1 มกราคม 2563		5,004	28,827	70	395	-	34,296
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		1,132	8,056	1	41	-	9,230
ขาดทุนจากการด้อยค่า		-	58	-	-	-	58
โอนจาก (ไป) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน จำหน่าย	14	(13) (86)	395 (820)	- (71)	- (15)	- -	382 (992)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ต่างประเทศ		(3)	351	-	-	-	348
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 1 มกราคม 2564		6,034	36,867	-	421	-	43,322
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		1,158	8,162	-	33	-	9,353
(กลับรายการ) ขาดทุนจากการด้อยค่า		10	(8)	-	-	-	2



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงินรวม

หมายเหตุ	ที่ดินและ ส่วนปรับปรุงที่ดิน	อาคาร สิ่ง ปลูกสร้างและ ส่วนปรับปรุง	อุปกรณ์ระบบ สารสนเทศ (ล้านบาท)	เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และอุปกรณ์ สำนักงาน	สินทรัพย์ ระหว่างก่อสร้าง	รวม
โอนจาก (ไป) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน จำหน่าย	14 57 (190)	(47) (2,183)	- -	- (41)	- -	10 (2,414)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยน เงินตราต่างประเทศ	141	(60)	-	-	-	81
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	7,210	42,731	-	413	-	50,354
มูลค่าสุทธิทางบัญชี						
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563						
ภายใต้กรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท	18,322	48,495	-	91	121	67,029
	18,322	48,495	-	91	121	67,029
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564						
ภายใต้กรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท	18,710	46,376	-	49	203	65,338
	18,710	46,376	-	49	203	65,338



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

17 สัญญาเช่า

กลุ่มบริษัทเช่าที่ดิน อาคารและอุปกรณ์หลายแห่งเป็นระยะเวลา 2-55 ปี โดยมีสิทธิต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญา ค่าเช่ากำหนดชำระเป็นรายเดือนตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา

ในปี 2564 กลุ่มบริษัทเช่าที่ดิน อาคารและอุปกรณ์เป็นเวลา 2-30 ปี และจ่ายค่าเช่าคงที่และค่าเช่าผันแปรซึ่งขึ้นอยู่กับรายได้จากการขายและการใช้งานสินทรัพย์ตลอดระยะเวลาเช่า โดยเงื่อนไขในการจ่ายชำระเป็นเงื่อนไขปกติทั่วไปสำหรับในประเทศไทย

สิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่า

กลุ่มบริษัทมีสิทธิเลือกขยายอายุสัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์ภายในหนึ่งปีก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่า ซึ่งกลุ่มบริษัทจะประเมินตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลว่ามีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลที่จะใช้สิทธิในการขยายอายุสัญญาเช่าหรือไม่และจะทบทวนการประเมินดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
จำนวนที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน				
รายได้ค่าเช่าช่วง	132	132	-	-
ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์สิทธิการใช้				
- ส่วนปรับปรุงที่ดิน	1,158	1,132	-	-
- อาคาร	8,162	8,056	25	20
- อุปกรณ์ระบบสารสนเทศ	-	1	-	-
- อุปกรณ์สำนักงาน	33	41	-	-
ดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่า	1,947	1,800	-	1
การลดค่าเช่าที่เกี่ยวข้องกับ COVID-19	(532)	(505)	-	-
ค่าใช้จ่ายสัญญาเช่าระยะสั้น	287	132	10	8
ค่าเช่าจ่ายที่ผันแปรตามยอดขาย	407	812	-	-

ในปี 2564 กระแสเงินสดจ่ายทั้งหมดของสัญญาเช่าของกลุ่มบริษัทและบริษัท มีจำนวน 9,268 ล้านบาท และ 25 ล้านบาท ตามลำดับ (2563: 8,081 ล้านบาท และ 20 ล้านบาท ตามลำดับ)



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

18 สัญญาให้เช่า

สัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนประกอบด้วยอาคารหลายแห่งที่ให้เช่าแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันตามสัญญาเช่าดำเนินงาน สัญญาเช่าแต่ละฉบับกำหนดระยะเวลาเช่าที่ขกเลิกไม่ได้ โดยการต่ออายุสัญญาเช่าในภายหลังจะมีการตกลงกับผู้เช่า รายได้ค่าเช่าตามที่ระบุในสัญญา

กลุ่มบริษัทเช่าที่ดินแห่งหนึ่งเป็นระยะเวลา 55 ปี ในระหว่างปี 2563 กลุ่มบริษัทได้เช่าทำสัญญาให้เช่าช่วงที่ดินดังกล่าวเป็นระยะเวลา 40 ปี ซึ่งจัดประเภทเป็นสัญญาเช่าเงินทุน และจัดประเภทสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่เกี่ยวข้องเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ค่าเช่าที่จะได้รับจากสัญญาให้เช่าเงินทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

งบการเงินรวม

2564 2563

(ล้านบาท)

ปีที่ 1	705	674
ปีที่ 2	9	109
ปีที่ 3	110	9
ปีที่ 4	10	110
ปีที่ 5	110	10
หลังจากปีที่ 5	4,049	4,159
รวม	4,993	5,071



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

19 ค่าความนิยม

	หมายเหตุ	งบการเงินรวม	
		2564	2563
		(ล้านบาท)	
ราคาทุน			
ณ วันที่ 1 มกราคม		30,752	30,304
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	6(ก)	7,041	88
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		3,096	360
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		<u>40,889</u>	<u>30,752</u>
ขาดทุนจากการด้อยค่า			
ณ วันที่ 1 มกราคม		(2,804)	(2,804)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		<u>(2,804)</u>	<u>(2,804)</u>
มูลค่าสุทธิทางบัญชี			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		<u>38,085</u>	<u>27,948</u>



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

การทดสอบการด้อยค่าของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดที่มีค่าความนิยม

เพื่อวัตถุประสงค์ในการทดสอบการด้อยค่า ค่าความนิยมได้ถูกปันส่วนให้กับหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดของกลุ่มบริษัท (แผนกที่มีการดำเนินงาน) ดังต่อไปนี้

	งบการเงินรวม											
	NKT New Solution and Technology Development				บริษัท ซีไอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัท ย่อย				หน่วยอื่นๆ ซึ่งค่าความนิยมไม่มีนัยสำคัญ			
	Quinam B.V. และ la Rinascente S.p.A.				Investment Joint Stock Company และบริษัทย่อย				รวม			
	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)											
ณ วันที่ 1 มกราคม	4,745	4,340	18,652	18,600	4,109	4,117	-	-	442	443	27,948	27,500
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	-	-	-	88	-	-	7,041	-	-	-	7,041	88
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	131	405	2,383	(36)	525	(8)	-	-	57	(1)	3,096	360
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	<u>4,876</u>	<u>4,745</u>	<u>21,035</u>	<u>18,652</u>	<u>4,634</u>	<u>4,109</u>	<u>7,041</u>	<u>-</u>	<u>499</u>	<u>442</u>	<u>38,085</u>	<u>27,948</u>

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดมาจากมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์โดยการประมาณการคิดลดกระแสเงินสด การวัดมูลค่ายุติธรรมจัดประเภทเป็นมูลค่ายุติธรรมระดับ 3

ข้อสมมติที่สำคัญที่ใช้ในการประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนแสดงในตารางต่อไป ผู้บริหารกำหนดข้อสมมติจากการประเมินแนวโน้มในอนาคตที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโดยอ้างอิงข้อมูลที่เคยเกิดขึ้นในอดีตจากแหล่งข้อมูลภายนอกและภายใน



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงินรวม

	la Rinascente S.p.A.		Quinam B.V. และบริษัทย่อย		NKT New Solution and Technology Development Investment Joint Stock Company และบริษัทย่อย		บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย	
	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563
	(ร้อยละ)							
อัตรากิเลส	9.00	9.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.50	-
อัตรากาเริบโต	1.00	0.50	6.00	6.00	6.00	6.00	1.50	-

อัตรากิเลสที่ใช้เป็นอัตราโดยประมาณก่อนหักภาษีเงินได้ที่อ้างอิงอัตราเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุนของธุรกิจ สำหรับ la Rinascente S.p.A. ความสามารถในการก่อหนี้สินที่ร้อยละ 75 โดยมีอัตราดอกเบี้ยตลาดร้อยละ 4.42 สำหรับ Quinam B.V. และบริษัทย่อย ความสามารถในการก่อหนี้สินที่ร้อยละ 49.6 มีอัตราดอกเบี้ยตลาดร้อยละ 4.65 สำหรับ NKT New Solution and Technology Development Investment Joint Stock Company และบริษัทย่อย ความสามารถในการก่อหนี้สินที่ร้อยละ 67 มีอัตราดอกเบี้ยตลาดร้อยละ 5.92 และสำหรับ บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ความสามารถในการก่อหนี้สินที่ร้อยละ 0.01 มีอัตราดอกเบี้ยตลาดร้อยละ 7.81

ประมาณการกระแสเงินสดเป็นการประมาณการสำหรับ 5 ปีข้างหน้าและอัตรากาเริบโตหลังจากนั้น ซึ่งอัตรากาเริบโตกำหนดจากการประมาณการในระยะยาวของผู้บริหารเกี่ยวกับอัตรากาเริบโตของกำไร EBITDA ประจำปี



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ประมาณการกำไร EBITDA อ้างอิงจากประสบการณ์ในอดีตปรับปรุงด้วยรายการต่อไปนี้

- อัตราการเติบโตของรายได้และอัตรากำไร ประมาณการสอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทในอีก 5 ปีข้างหน้า โดยพิจารณาอ้างอิงจากผลการดำเนินงานย้อนหลัง กลยุทธ์และแผนการดำเนินงานในปัจจุบันและอนาคต ตลอดจนการคาดการณ์แนวโน้มสถานะตลาดในอนาคต
- ต้นทุนเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมที่มีนัยสำคัญเป็นปัจจัยหนึ่งในการประมาณการกำไร EBITDA ซึ่งได้รับผลกระทบจากข้อกำหนดที่เพิ่มขึ้นของหน่วยงานราชการบางประเทศในกลุ่มประเทศยุโรปที่หน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดดำเนินการอยู่ ต้นทุนเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมอื่นๆ มีข้อสมมติว่าเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับเงินเฟ้อทุกปี

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดสูงกว่ามูลค่าตามบัญชีโดยประมาณจำนวน 422 ล้านยูโร (2563: 239 ล้านยูโร) สำหรับ la Rinascente S.p.A. 61,556 พันล้านเวียนามดอง (2563: 52,193 พันล้านเวียนามดอง) สำหรับ Quinam B.V. และบริษัทย่อย 1,240 พันล้านเวียนามดอง (2563: 183 พันล้านเวียนามดอง) สำหรับ NKT New Solution and Technology Development Investment Joint Stock Company และบริษัทย่อย และ 10,901 ล้านบาท สำหรับ บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ผู้บริหารได้พิจารณาว่ามีเหตุผลที่ทำให้เชื่อได้ว่าอาจเกิดการเปลี่ยนแปลงในข้อสมมติที่มีนัยสำคัญซึ่งจะส่งผลให้มูลค่าตามบัญชีสูงกว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน ตารางต่อไปนี้แสดงจำนวนที่จะเกิดจากการเปลี่ยนแปลงข้อสมมติที่มีนัยสำคัญ ซึ่งทำให้มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนเท่ากับมูลค่าตามบัญชี

	งบการเงินรวม							
	la Rinascente S.p.A.				NKT New Solution and Technology Development Investment Joint Stock Company และบริษัทย่อย			
	2564	2563	2564	2563	2564	2563	บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย	
							2564	2563
					(ร้อยละ)			
อัตราคิดลด	4.29	5.80	4.78	4.81	0.61	0.11	6.87	-



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

20 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น

		งบการเงินรวม				
		เครื่องหมายการค้า	ค่าพัฒนา	สินทรัพย์		
หมายเหตุ	ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์	การค่าแฟรนไชส์	ระบบ	ระหว่างติดตั้ง	รวม	
			(ล้านบาท)			
ราคาทุน						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2563	1,708	5,097	1,708	452	8,965	
เพิ่มขึ้น	524	2	122	439	1,087	
โอน	441	-	44	(485)	-	
จำหน่าย	(83)	(19)	(152)	(24)	(278)	
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ						
	11	119	23	1	154	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 1 มกราคม 2564						
	2,601	5,199	1,745	383	9,928	
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	6(ก)	715	1,033	31	1,931	
เพิ่มขึ้น	269	-	171	242	682	
โอน	52	-	293	(345)	-	
จำหน่าย	(13)	-	(13)	(9)	(35)	
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ						
	65	285	16	3	369	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	3,689	6,517	2,364	305	12,875	



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

	งบการเงินรวม				
	ค่าลิขสิทธิ์ ซอฟต์แวร์	เครื่องหมาย การค้า ค่าแฟรนไชส์	ค่าพัฒนา ระบบ (ล้านบาท)	สินทรัพย์ ระหว่างติดตั้ง	รวม
ค่าตัดจำหน่ายและขาดทุนจาก					
การด้อยค่า					
ณ วันที่ 1 มกราคม 2563	900	320	1,181	38	2,439
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี	251	38	184	-	473
(กลับรายการ) ขาดทุนจากการด้อยค่า	1	280	(12)	-	269
จำหน่าย	(53)	(17)	(52)	-	(122)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตรา แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	11	1	15	-	27
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ					
1 มกราคม 2564	1,110	622	1,316	38	3,086
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี	423	247	220	-	890
กลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่า	-	(9)	-	(8)	(17)
จำหน่าย	(10)	-	-	-	(10)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตรา แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	31	-	10	-	41
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	1,554	860	1,546	30	3,990
มูลค่าสุทธิทางบัญชี					
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	1,491	4,577	429	345	6,842
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	2,135	5,657	818	275	8,885



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

21 หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย

	งบการเงินรวม					
	2564			2563		
	ส่วนที่มี หลักประกัน	ส่วนที่ไม่มี หลักประกัน	รวม	ส่วนที่มี หลักประกัน	ส่วนที่ไม่มี หลักประกัน	รวม
	(ล้านบาท)					
เงินกู้ยืมระยะสั้นจาก						
สถาบันการเงิน	19,288	16,344	35,632	10,888	20,737	31,625
เงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่ถึง						
กำหนดชำระภายในหนึ่งปี	4,730	8,688	13,418	1,795	968	2,763
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึง						
กำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	7,428	7,428	-	6,471	6,471
เงินกู้ยืมระยะยาว	5,111	23,406	28,517	8,999	20,493	29,492
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	50,300	50,300	-	51,566	51,566
รวมหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย	<u>29,129</u>	<u>106,166</u>	<u>135,295</u>	<u>21,682</u>	<u>100,235</u>	<u>121,917</u>



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงินเฉพาะกิจการ						
หมายเหตุ	2564			2563		
	ส่วนที่มี หลักประกัน	ส่วนที่ไม่มี หลักประกัน	รวม	ส่วนที่มี หลักประกัน	ส่วนที่ไม่มี หลักประกัน	รวม
(ล้านบาท)						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจาก						
สถาบันการเงิน	10,142	12,650	22,792	3,000	16,885	19,885
เงินกู้ยืมระยะสั้นจาก						
กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	7	6,939	6,939	-	9,277	9,277
เงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่						
ถึงกำหนดชำระภายใน						
หนึ่งปี	-	7,400	7,400	1,500	-	1,500
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่						
ถึงกำหนดชำระภายใน						
หนึ่งปี	-	23	23	-	22	22
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	21,484	21,484	-	17,376	17,376
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	27	27	-	23	23
รวมหนี้สินที่มีภาระ						
ดอกเบี้ย	10,142	48,523	58,665	4,500	43,583	48,083

สินทรัพย์ที่ใช้เป็นหลักประกันหนี้สิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม

	งบการเงินรวม	
	2564	2563
(ล้านบาท)		
เงินฝากประจำ	1,127	1,480
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	1,610	1,579
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	-	52
รวม	2,737	3,111

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทมีวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินซึ่งยังมิได้เบิกใช้เป็นจำนวนเงินรวม 76,489 ล้านบาท (2563: 83,654 ล้านบาท)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินซึ่งยังมิได้เบิกใช้เป็นจำนวนเงินรวม 36,347 ล้านบาท (2563: 45,238 ล้านบาท)



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ได้แก่ ตัวสัญญาใช้เงิน แพคเกจเครดิต เลตเตอร์ออฟเครดิต และทรัสต์รีซีท ซึ่งมีกำหนดชำระคืนภายในปี 2565 โดยมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ระหว่างร้อยละ 0.60 - 4.00 ต่อปี (2563: ร้อยละ 0.15 - 4.45 ต่อปี)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทมีสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินหลายแห่งทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งมีกำหนดชำระคืนตามที่ระบุในสัญญา โดยมีระยะเวลานานสุด 10 ปีซึ่งสิ้นสุดสัญญาเดือนธันวาคม 2572 โดยมีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 1.35 - 5.85 ต่อปี (2563: ร้อยละ 2.01 - 6.00 ต่อปี) โดยเงินกู้ยืมดังกล่าว ถูกค้ำประกันโดยบริษัทย่อย ทั้งนี้กลุ่มบริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ระบุไว้ในสัญญา เช่น การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนทุน การดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยบางแห่ง เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ได้แก่ ตัวสัญญาใช้เงิน ซึ่งมีกำหนดชำระคืนภายในปี 2565 โดยมีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 0.70 - 1.18 ต่อปี (2563: ร้อยละ 0.75 - 1.78 ต่อปี)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินภายในประเทศหลายแห่ง ซึ่งมีกำหนดชำระคืนตามที่ระบุในสัญญาสิ้นสุดในปี 2567 โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.90 - 2.12 ต่อปี (2563: ร้อยละ 2.01 - 2.50 ต่อปี) ทั้งนี้บริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ระบุไว้ในสัญญา เช่น การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนทุน การดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อกำไรขาดทุนก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย เป็นต้น

22 เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
เจ้าหนี้ค่าเช่าและค่าบริการ	4,153	4,125	15	16
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานค้างจ่าย	6,204	4,980	58	41
ภาษีอื่นๆ ค้างจ่าย	2,101	2,369	44	35
เงินมัดจำและเงินรับล่วงหน้า	1,955	1,744	-	-
เจ้าหนี้จากการซื้อทรัพย์สิน	2,135	1,889	2	2
โบนัสค้างจ่าย	1,056	857	93	80
เจ้าหนี้จากการซื้อบริษัทย่อย	66	359	-	-
อื่นๆ	158	160	51	45
รวม	17,828	16,483	263	219



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

23 ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้	2,213	2,228	102	113
ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้าง	96	-	-	-
รวม	<u>2,309</u>	<u>2,228</u>	<u>102</u>	<u>113</u>

โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้

กลุ่มบริษัทและบริษัทจัดการ โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ตามข้อกำหนดของพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ. 2541 ในการให้ผลประโยชน์เมื่อเกษียณแก่พนักงานตามสิทธิและอายุงาน โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้มีความเสี่ยงจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ได้แก่ ความเสี่ยงของช่วงชีวิต ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย และความเสี่ยงจากตลาด (เงินลงทุน)

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
มูลค่าปัจจุบันของภาระผูกพันตามโครงการ	หมายเหตุ	2564	2563	2564	2563
ผลประโยชน์		(ล้านบาท)			
ณ วันที่ 1 มกราคม		2,228	2,467	113	109
รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน					
ต้นทุนบริการปัจจุบันและดอกเบี้ยจากภาระผูกพัน					
ผูกพัน	30	214	254	12	13
รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น					
(กำไร) ขาดทุนจากการประมาณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย					
- ข้อสมมติด้านประชากรศาสตร์		-	125	-	1
- ข้อสมมติทางการเงิน		(157)	(450)	(6)	(16)
- การปรับปรุงจากประสบการณ์		-	339	-	14
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยน					
เงินตราต่างประเทศ		9	30	-	-
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	6(ก)	123	-	-	-
ผลประโยชน์จ่าย		(208)	(537)	(17)	(8)
โอน		4	-	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		<u>2,213</u>	<u>2,228</u>	<u>102</u>	<u>113</u>



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ข้อสมมติในการประมาณการตามหลัก

คณิตศาสตร์ประกันภัย

งบการเงินรวม

งบการเงินเฉพาะกิจการ

2564

2563

2564

2563

(ร้อยละ)

อัตราคิดลด

0.65 - 2.98

0.65 - 1.99

2.56

1.71

การเพิ่มขึ้นของเงินเดือนในอนาคต

4.0 - 5.0

4.0 - 5.0

4.0

4.0

ข้อสมมติเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยในอนาคตถือตามข้อมูลทางสถิติที่เผยแพร่ทั่วไปและตารางมรณะ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ระยะเวลาถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของภาระผูกพันผลประโยชน์ที่กำหนดไว้เป็น 15 ปี (2563: 15 ปี)

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

การเปลี่ยนแปลงในแต่ละข้อสมมติที่เกี่ยวข้องกับการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่อาจเป็นไปได้จะสมเหตุสมผล ณ วันที่รายงาน โดยถือว่าข้อสมมติอื่นๆ คงที่

งบการเงินรวม

ผลกระทบต่อภาระผูกพันของโครงการผลประโยชน์

ข้อสมมติเพิ่มขึ้นร้อยละ 1

ข้อสมมติลดลงร้อยละ 1

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

2564

2563

2564

2563

(ล้านบาท)

อัตราคิดลด

(194)

(169)

228

198

การเพิ่มขึ้นของเงินเดือนในอนาคต

239

190

(207)

(165)

งบการเงินเฉพาะกิจการ

ผลกระทบต่อภาระผูกพันของโครงการผลประโยชน์

ข้อสมมติเพิ่มขึ้นร้อยละ 1

ข้อสมมติลดลงร้อยละ 1

วันที่ 31 ธันวาคม

2564

2563

2564

2563

(ล้านบาท)

อัตราคิดลด

(6)

(6)

7

7

การเพิ่มขึ้นของเงินเดือนในอนาคต

8

7

(7)

(6)



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

24 ทุนเรือนหุ้น

	มูลค่าหุ้น	2564		2563	
	ต่อหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนเงิน	จำนวนหุ้น	จำนวนเงิน
	(บาท)	ล้านหุ้น)/ล้านบาท(
ทุนจดทะเบียน					
ณ วันที่ 1 มกราคม					
- หุ้นสามัญ	1	6,320	6,320	6,320	6,320
ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
- หุ้นสามัญ	1	6,320	6,320	6,320	6,320
หุ้นที่ออกและชำระแล้ว					
ณ วันที่ 1 มกราคม					
- หุ้นสามัญ	1	6,031	6,031	4,700	4,700
ออกหุ้นใหม่	1	-	-	1,331	1,331
ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
- หุ้นสามัญ	1	6,031	6,031	6,031	6,031

ผู้ถือหุ้นสามัญจะได้รับสิทธิในการรับเงินปันผลจากการประกาศจ่ายเงินปันผลและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนหนึ่งเสียงต่อหนึ่งหุ้นในที่ประชุมของบริษัท

การเสนอขายหุ้นใหม่ต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก

บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญจำนวน 1,691 ล้านหุ้น โดยแบ่งออกเป็น (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,331 ล้านหุ้น (2) หุ้นสามัญเดิมที่เสนอขายโดย Hawthorn Resources Limited จำนวน 360 ล้านหุ้น หุ้นใหม่เสนอขายในราคาหุ้นละ 42 บาท (มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้น 41 บาท) บริษัทได้รับเงินจากการขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ 22,986 ล้านบาท และได้รับหุ้นสามัญของบริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน) (ROBINS) จากการเสนอขายโดยวิธีแลกหุ้นแทนเงินสด (Share Swap) เป็นจำนวนเงิน 32,916 ล้านบาท เป็นจำนวนเงินรวม 55,902 ล้านบาท ก่อนหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นใหม่ต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก หุ้นของบริษัทเริ่มการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2563

ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการเสนอขายหุ้นจำนวน 781 ล้านบาท แสดงหักจากส่วนเกินมูลค่าหุ้นที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นใหม่แก่ผู้ลงทุน ทำให้ส่วนเกินมูลค่าหุ้นมีจำนวนคงเหลือสุทธิเป็นจำนวน 53,790 ล้านบาท

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564****คำเสนอหุ้น - บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)**

ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2562 เพื่อให้เป็นไปตามแผนการปรับโครงสร้างธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม คณะกรรมการบริษัทมีมติให้บริษัททำคำเสนอซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน) (“ROBINS”) ที่ถือโดยผู้ถือหุ้นรายอื่น และจะเสนอซื้อหุ้นในราคาหุ้นละ 66.50 บาท โดยจะออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทเพื่อชำระเป็นค่าตอบแทน ราคาหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทเท่ากับ 42 บาทต่อหุ้น

ระยะเวลาในการรับซื้อหลักทรัพย์เริ่มตั้งแต่วันที่ 27 ธันวาคม 2562 ถึงวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2563 ภายหลังจากการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์เสร็จสิ้น บริษัทซึ่งเป็นผู้ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของ ROBINS ได้รับซื้อหุ้นที่มีผู้แสดงเจตนาขายไว้จำนวน 494,976,571 หุ้น เป็นผลให้บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงิน 32,916 ล้านบาท สัดส่วนการถือหุ้นทางตรงใน ROBINS เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 27.75 เป็นร้อยละ 72.31 และสัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อมใน ROBINS เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 53.82 เป็นร้อยละ 98.39 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายของบริษัท

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สุทธิของ ROBINS ในงบการเงินของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ซื้อมีจำนวน 19,173 ล้านบาท กลุ่มบริษัทรับรู้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมลดลง 11,036 ล้านบาทและส่วนได้เสียอื่นลดลง 21,880 ล้านบาท

ส่วนเกินมูลค่าหุ้น

ตามบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 51 ในกรณีที่บริษัทเสนอขายหุ้นสูงกว่ามูลค่าหุ้นที่จดทะเบียนไว้ บริษัทต้องนำค่าหุ้นส่วนเกินนี้ตั้งเป็นทุนสำรอง (“ส่วนเกินมูลค่าหุ้น”) ส่วนเกินมูลค่าหุ้นนี้จะนำไปจ่ายเป็นเงินปันผลไม่ได้

25 สำรองตามกฎหมาย

ตามบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 116 บริษัทจะต้องจัดสรรทุนสำรอง (“สำรองตามกฎหมาย”) อย่างน้อยร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิประจำปีหลังจากหักขาดทุนสะสมยกมา (ถ้ามี) จนกว่าสำรองดังกล่าวมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน เงินสำรองนี้จะนำไปจ่ายเป็นเงินปันผลไม่ได้



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

26 ส่วนงานดำเนินงานและการจำแนกรายได้

(ก) ส่วนงานดำเนินงาน

ผู้บริหารพิจารณาว่ากลุ่มบริษัทมี 3 ส่วนงานที่รายงาน ซึ่งกลุ่มบริษัทที่มีสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต่างกัน ทั้งนี้ เพื่อให้การค้าปลีกของกลุ่มบริษัทครบวงจร โดยผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานจะสอบทานรายงานภายในที่เสนอต่อผู้บริหารของแต่ละหน่วยงานธุรกิจที่สำคัญอย่างน้อยทุกไตรมาส การดำเนินงานของส่วนงานที่รายงานของกลุ่มบริษัทที่เปลี่ยนแปลงในระหว่างปี 2564 จากการซื้อบริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ได้รวมแสดงอยู่ในส่วนงานฮาร์ดไลน์ การดำเนินงานของแต่ละส่วนงานที่รายงานของกลุ่มบริษัทโดยสรุปมีดังนี้

ส่วนงาน 1 แฟชั่น

ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับแฟชั่น โดยส่วนใหญ่เป็นธุรกิจในห้างสรรพสินค้าทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ

ส่วนงาน 2 ซูเปอร์มาร์เก็ต

ดำเนินธุรกิจค้าปลีกด้านอาหาร เช่น ซูเปอร์มาร์เก็ตและร้านสะดวกซื้อ

ส่วนงาน 3 ฮาร์ดไลน์

ดำเนินธุรกิจค้าปลีกฮาร์ดไลน์ โดยรวมถึงจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า วัสดุก่อสร้าง และสินค้าต่างๆ ภายในบ้าน อุปกรณ์เครื่องเขียน หนังสือและอุปกรณ์สำนักงาน

ผลการดำเนินงานของแต่ละส่วนงานวัดโดยใช้กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย “EBITDA” ของส่วนงาน ซึ่งนำเสนอในรายงานการจัดการภายในและสอบทานโดยผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ผู้บริหารเชื่อว่าการใช้ EBITDA ของส่วนงานในการวัดผลการดำเนินงานนั้นเป็นข้อมูลที่เหมาะสมในการประเมินผลการดำเนินงานของส่วนงานและสอดคล้องกับกิจการอื่นที่ดำเนินธุรกิจในตลาดเดียวกัน ทั้งนี้การกำหนดราคาระหว่างส่วนงานเป็นไปตามการซื้อขายตามปกติธุรกิจ



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

	งบการเงินรวม							
	แฟชัน		ฟู้ดโปรดักส์		ฮาร์ดไลน์		รวม	
	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)							
ข้อมูลตามส่วนงานดำเนินงาน								
รายได้จากลูกค้าภายนอก	46,818	50,819	71,210	76,657	63,984	52,774	182,012	180,250
รายได้ระหว่างส่วนงาน	4,344	9,022	3,803	2,697	1,160	859	9,307	12,578
รวมรายได้	51,162	59,841	75,013	79,354	65,144	53,633	191,319	192,828
การจำแนกรายได้								
ส่วนงานภูมิศาสตร์หลัก								
ไทย	35,556	41,982	40,648	46,345	54,908	41,633	131,112	129,960
อิตาลี	11,154	8,616	-	-	-	-	11,154	8,616
เวียดนาม	86	124	30,562	30,310	9,076	11,141	39,724	41,575
อื่นๆ	22	97	-	2	-	-	22	99
รวมรายได้	46,818	50,819	71,210	76,657	63,984	52,774	182,012	180,250
ประเภทสินค้า/บริการหลัก								
การขาย	42,810	46,222	69,600	74,684	63,565	52,232	175,975	173,138
การให้บริการเช่า	3,457	3,872	1,154	1,415	379	311	4,990	5,598
การให้บริการ	435	555	373	441	18	216	826	1,212
การลงทุน	116	170	83	117	22	15	221	302
รวมรายได้	46,818	50,819	71,210	76,657	63,984	52,774	182,012	180,250



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

	งบการเงินรวม							
	แพชั่น		ฟู้ดโปรดักส์		ฮาร์ดไลน์		รวม	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2564	2563	2564	2563	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)							
กำไร (ขาดทุน) ตามส่วนงานก่อนภาษีเงินได้	(3,784)	(3,968)	(379)	2,147	4,068	1,278	(95)	(543)
กำไรตามส่วนงานก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและ								
ค่าตัดจำหน่าย	7,080	7,011	5,296	7,734	7,683	4,220	20,059	18,965
รายได้อื่น	2,614	2,426	7,061	8,756	3,966	2,880	13,641	14,062
ดอกเบี้ยรับ	116	170	83	117	22	15	221	302
ดอกเบี้ยจ่าย	1,938	1,662	674	706	501	582	3,113	2,950
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	8,926	9,317	5,001	4,881	3,114	2,360	17,041	16,558
ส่วนแบ่งกำไรในเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า	279	132	-	-	-	-	279	132
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	(844)	(765)	42	(1)	430	(118)	(372)	(884)
รายการที่ไม่เป็นตัวเงินอื่นที่มีสาระสำคัญ								
- (กลับรายการ) ขาดทุนจากการด้อยค่าที่ดิน อาคารและ								
อุปกรณ์และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนอื่น	(20)	324	280	45	(8)	15	252	384
- ขาดทุนจากการปรับลดมูลค่าสินค้า	7	304	807	963	54	233	868	1,500
เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า	1,108	1,031	4,451	-	-	-	5,559	1,031
สินทรัพย์ส่วนงาน	109,364	117,491	83,451	71,982	70,413	49,707	263,228	239,180
หนี้สินส่วนงาน	138,904	126,393	32,014	30,236	33,229	26,836	204,147	183,465



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

(ข) ส่วนงานภูมิศาสตร์

ในการนำเสนอการจำแนกส่วนงานภูมิศาสตร์ รายได้ตามส่วนงานแยกตามที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของลูกค้า สินทรัพย์ตามส่วนงานแยกตามสถานที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของสินทรัพย์

ข้อมูลส่วนงานภูมิศาสตร์	งบการเงินรวม			
	รายได้		สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
ไทย	131,112	129,960	112,519	106,586
อิตาลี	11,154	8,616	29,724	30,406
เวียดนาม	39,724	41,575	30,626	24,667
ประเทศอื่นๆ	22	99	14,882	9,313
เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า	-	-	5,559	1,031
รวม	182,012	180,250	193,310	172,003

(ค) ลูกค้ารายใหญ่

สำหรับปี 2564 และ 2563 กลุ่มบริษัทไม่มีลูกค้าที่มีรายได้มากกว่าร้อยละ 10 ของรายได้ของกลุ่มบริษัท

27 รายได้อื่น

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
รายได้จากการส่งเสริมการขายและโฆษณาประชาสัมพันธ์	7,595	7,216	199	97
รายได้ค่าขนส่งและค่ากระจายสินค้า	2,459	2,560	-	-
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ	-	659	-	24
รายได้ค่าสาธารณูปโภค	421	483	-	-
รายได้ค่าลิขสิทธิ์	300	302	304	291
ส่วนแบ่งรายได้	272	206	-	-
รายได้จากการบริหารจัดการ	146	259	-	-
อื่นๆ	2,448	2,377	41	31
รวม	13,641	14,062	544	443



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

28 ค่าใช้จ่ายในการขาย

	งบการเงินรวม	
	2564	2563
	(ล้านบาท)	
ค่าเสื่อมราคา	15,094	14,716
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	13,127	12,756
ค่าสาธารณูปโภค	3,925	4,101
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	3,316	3,418
ค่าเช่าและค่าบริการ	95	785
อื่นๆ	4,806	4,738
รวม	40,363	40,514

29 ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	6,428	5,650	774	604
ค่าบริหารจัดการ	1,746	2,028	322	15
ค่าบริการด้านเทคโนโลยี	1,332	1,151	23	6
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	1,061	932	40	34
ขาดทุนจากการปรับลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ	868	1,500	-	-
ค่าที่ปรึกษาวิชาชีพ	760	577	68	68
ค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา	550	465	-	-
ขาดทุนจากการด้อยค่า	252	390	-	-
ค่าเช่าและค่าบริการ	234	381	10	11
ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ	201	-	150	-
อื่นๆ	3,273	3,500	169	124
รวม	16,705	16,574	1,556	862



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

30 ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ของพนักงาน

หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
เงินเดือนและค่าแรง	15,147	14,512	583	466
โบนัส	1,076	828	75	47
โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้	23 214	254	12	13
โครงการสมทบเงินที่กำหนดไว้	179	168	13	13
ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้าง	96	-	-	-
อื่นๆ	2,843	2,695	91	65
รวม	<u>19,555</u>	<u>18,457</u>	<u>774</u>	<u>604</u>

31 ภาษีเงินได้

ภาษีเงินได้ที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบัน				
สำหรับปีปัจจุบัน	1,187	706	-	-
ภาษีปีก่อนๆ ที่บันทึกต่ำ (สูง) ไป	(35)	1	-	-
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี				
การเปลี่ยนแปลงของผลต่างชั่วคราว	(1,524)	(1,591)	1	(1)
	<u>(372)</u>	<u>(884)</u>	<u>1</u>	<u>(1)</u>



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงินรวม

ภาษีเงินได้	2564			2563		
	ก่อน ภาษีเงินได้	ค่าใช้จ่าย ภาษีเงินได้	สุทธิจาก ภาษีเงินได้	ก่อน ภาษีเงินได้	รายได้ ภาษีเงินได้	สุทธิจาก ภาษีเงินได้
(ล้านบาท)						
รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น						
กำไร (ขาดทุน) จากการประมาณ						
ตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	157	(32)	125	(14)	4	(10)
สำรองการป้องกันความเสี่ยงใน						
กระแสเงินสด	9	(2)	7	(12)	3	(9)
สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วย						
มูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุน						
เบ็ดเสร็จอื่น	(1)	-	(1)	(86)	17	(69)
รวม	165	(34)	131	(112)	24	(88)

งบการเงินเฉพาะกิจการ

ภาษีเงินได้	2564			2563		
	ก่อน ภาษีเงินได้	ค่าใช้จ่าย ภาษีเงินได้	สุทธิจาก ภาษีเงินได้	ก่อน ภาษีเงินได้	ค่าใช้จ่าย ภาษีเงินได้	สุทธิจาก ภาษีเงินได้
(ล้านบาท)						
รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น						
กำไรจากการประมาณตาม						
หลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	5	(1)	4	1	-	1
สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วย						
มูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุน						
เบ็ดเสร็จอื่น	2	-	2	6	(1)	5
รวม	7	(1)	6	7	(1)	6



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

การกระทบยอดเพื่อหาอัตราภาษีที่แท้จริง

งบการเงินรวม

	2564		2563	
	อัตราภาษี (ร้อยละ)	(ล้านบาท)	อัตราภาษี (ร้อยละ)	(ล้านบาท)
ขาดทุนก่อนภาษีเงินได้		(95)		(543)
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้	20	(19)	20	(109)
ผลกระทบจากความแตกต่างของอัตราภาษีสำหรับ				
กิจการในต่างประเทศ		(25)		(192)
ความแตกต่างในอัตราภาษีเงินได้ที่แท้จริงใน				
เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า		(56)		(26)
รายได้ที่ไม่ต้องเสียภาษี		(209)		(247)
ค่าใช้จ่ายต้องห้ามทางภาษี		218		153
การใช้ขาดทุนทางภาษีที่เดิมไม่ได้บันทึก		(49)		(65)
ผลขาดทุนในปีปัจจุบันที่ไม่รับรู้เป็นสินทรัพย์				
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี		470		733
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีของปีก่อน				
ที่รับรู้ในปีปัจจุบัน		(97)		(168)
ค่าใช้จ่ายทางภาษีที่มีสิทธิหักได้เพิ่ม		(569)		(964)
ภาษีงวดก่อนๆ ที่บันทึกค่า (สูง) ไป		(35)		1
อื่นๆ		(1)		-
รวม	391.58	(372)	162.80	(884)



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

การกระทบบยอดเพื่อหาอัตราภาษีที่แท้จริง

งบการเงินเฉพาะกิจการ

	2564		2563	
	อัตราภาษี (ร้อยละ)	(ล้านบาท)	อัตราภาษี (ร้อยละ)	(ล้านบาท)
กำไรก่อนภาษีเงินได้		483		3,774
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้	20	97	20	755
รายได้ที่ไม่ต้องเสียภาษี		(73)		(661)
ค่าใช้จ่ายต้องห้ามทางภาษี		-		1
ค่าใช้จ่ายที่มีสิทธิหักเพิ่ม		(1)		(597)
การใช้ขาดทุนทางภาษีที่เดิมไม่ได้บันทึก		(22)		-
ผลขาดทุนในปีปัจจุบันที่ไม่รับรู้				
เป็นสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี		-		501
รวม	-	1	-	(1)

งบการเงินรวม

	สินทรัพย์		หนี้สิน	
	2564	2563	2564	2563
ณ วันที่ 31 ธันวาคม				
			(ล้านบาท)	
รวม	5,409	3,877	(3,636)	(3,164)
การหักกลบรายการของภาษี	(594)	(495)	594	495
สินทรัพย์ (หนี้สิน) ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสุทธิ	4,815	3,382	(3,042)	(2,669)

งบการเงินเฉพาะกิจการ

	สินทรัพย์		หนี้สิน	
	2564	2563	2564	2563
ณ วันที่ 31 ธันวาคม				
			(ล้านบาท)	
รวม	15	17	(2)	(2)
การหักกลบรายการของภาษี	(2)	(2)	2	2
สินทรัพย์ (หนี้สิน) ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสุทธิ	13	15	-	-



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงินรวม						
บันทึกเป็น(รายจ่าย) / รายได้ใน						
	ณ วันที่	กำไรหรือ	กำไรขาดทุน	ได้มาจากการ	ผลต่าง	ณ วันที่
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	1 มกราคม	ขาดทุน	เบ็ดเสร็จอื่น	รวมธุรกิจ	จากอัตรา	31 ธันวาคม
				(ล้านบาท)	แลกเปลี่ยน	
2564						
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี						
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้						
หมุนเวียนอื่น	123	4	-	2	1	130
สินค้าคงเหลือ	505	57	-	76	2	640
เงินให้กู้ยืมแก่กิจการอื่น	19	2	-	-	-	21
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	52	56	-	-	-	108
สินทรัพย์สิทธิการใช้	982	130	-	12	37	1,161
อนุพันธ์	3	-	(2)	-	-	1
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียน						
สำหรับผลประโยชน์พนักงาน	424	30	(32)	17	-	439
ยอดขาดทุนยกไป	642	487	-	60	15	1,204
อื่นๆ	1,127	559	-	3	16	1,705
รวม	3,877	1,325	(34)	170	71	5,409
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี						
สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วย						
มูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุน						
เบ็ดเสร็จอื่น	(280)	-	-	-	3	(277)
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(227)	(32)	-	-	-	(259)
มูลค่ายุติธรรมจากการรวมธุรกิจ	(2,528)	222	-	(419)	(229)	(2,954)
อื่นๆ	(129)	9	-	(25)	(1)	(146)
รวม	(3,164)	199	-	(444)	(227)	(3,636)
สุทธิ	713	1,524	(34)	(274)	(156)	1,773



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงินรวม						
	บันทึกเป็น(รายจ่าย) / รายได้ใน					
	ณ วันที่	กำไรหรือ	กำไรขาดทุน	ได้มาจากการ	ผลต่าง	ณ วันที่
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	1 มกราคม	ขาดทุน	เบ็ดเสร็จอื่น	รวมธุรกิจ	จากอัตรา	31 ธันวาคม
				(ล้านบาท)	แลกเปลี่ยน	
2563						
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี						
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้						
หมุนเวียนอื่น	81	40	-	-	2	123
สินค้าคงเหลือ	467	34	-	-	4	505
เงินให้กู้ยืมแก่กิจการอื่น	-	19	-	-	-	19
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	37	15	-	-	-	52
สินทรัพย์สิทธิการใช้	475	490	-	-	17	982
อนุพันธ์	-	-	3	-	-	3
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียน						
สำหรับผลประโยชน์พนักงาน	469	(54)	4	-	5	424
ยอดขาดทุนยกไป	17	621	-	-	4	642
อื่นๆ	829	283	-	-	15	1,127
รวม	2,375	1,448	7	-	47	3,877
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี						
สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วย						
มูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุน						
เบ็ดเสร็จอื่น	(297)	-	17	-	-	(280)
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(219)	(7)	-	-	(1)	(227)
มูลค่ายุติธรรมจากการรวมธุรกิจ	(3,199)	671	-	-	-	(2,528)
อื่นๆ	392	(521)	-	-	-	(129)
รวม	(3,323)	143	17	-	(1)	(3,164)
สุทธิ	(948)	1,591	24	-	46	713



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	งบการเงินเฉพาะกิจการ			ณ วันที่ 31 ธันวาคม
	ณ วันที่ 1 มกราคม	บันทึกเป็น (รายจ่าย)/ รายได้ใน		
		กำไรหรือ ขาดทุน	กำไรขาดทุน เบ็ดเสร็จอื่น	
2564				
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี				
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	2	-	-	2
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับ ผลประโยชน์พนักงาน	15	(1)	(1)	13
รวม	17	(1)	(1)	15
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี				
มูลค่ายุติธรรมจากการรวมธุรกิจ	(2)	-	-	(2)
รวม	(2)	-	-	(2)
สุทธิ	15	(1)	(1)	13
2563				
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี				
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	2	-	-	2
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับ ผลประโยชน์พนักงาน	14	1	-	15
รวม	16	1	-	17
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี				
มูลค่ายุติธรรมจากการรวมธุรกิจ	(1)	-	(1)	(2)
รวม	(1)	-	(1)	(2)
สุทธิ	15	1	(1)	15



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีที่ยังไม่ได้รับรู้

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
ยอดขาดทุนยกไป	2,363	2,051	856	915

ผลแตกต่างชั่วคราวที่ใช้หักภาษีที่ยังไม่สิ้นอายุตามกฎหมายเกี่ยวกับภาษีเงินได้ปัจจุบันนั้น กลุ่มบริษัทยังมีได้รับรู้รายการดังกล่าวเป็นสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีเนื่องจากยังไม่มีความเป็นได้ค่อนข้างแน่ว่ากลุ่มบริษัทจะมีกำไรทางภาษีเพียงพอที่จะใช้ประโยชน์ทางภาษีดังกล่าว

32 กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท/ล้านหุ้น)			
กำไรที่เป็นส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	59	46	482	3,774
จำนวนหุ้นสามัญที่ออก ณ วันที่ 1 มกราคม	6,031	4,700	6,031	4,700
ผลกระทบจากหุ้นออกจำหน่ายเมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2563	-	1,149	-	1,149
จำนวนหุ้นสามัญโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก	6,031	5,849	6,031	5,849
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.01	0.01	0.08	0.65

เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2563 บริษัทออกหุ้นสามัญใหม่ (ดูหมายเหตุ 24)

33 เงินปันผล

	วันที่อนุมัติ	กำหนดจ่าย	อัตราต่อหุ้น (บาท)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
2564				
เงินปันผลประจำปี 2563	23 เมษายน 2564	พฤษภาคม 2564	0.40	2,412



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

34 เครื่องมือทางการเงิน

(ก) มูลค่าตามบัญชีและมูลค่ายุติธรรม

ตารางดังต่อไปนี้แสดงมูลค่าตามบัญชีและมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินรวมถึงลำดับชั้นมูลค่ายุติธรรม แต่ไม่รวมถึงการแสดงข้อมูลมูลค่ายุติธรรมสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายหากมูลค่าตามบัญชีใกล้เคียงกับมูลค่ายุติธรรมอย่างสมเหตุสมผล

		งบการเงินรวม						
		มูลค่าตามบัญชี		มูลค่ายุติธรรม				
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	เครื่องมือที่ใช้ในการ ป้องกันความเสี่ยง	เครื่องมือทางการเงิน	เครื่องมือทางการเงิน	รวม	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	รวม
		ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่า	ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่า					
		ยุติธรรมผ่านกำไร หรือขาดทุน	ยุติธรรมผ่านกำไร ขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น (ล้านบาท)					
2564								
สินทรัพย์ทางการเงิน								
เงินลงทุนในตราสารหนี้	-	288	-	288	288	-	-	288
เงินลงทุนในตราสารทุน	-	-	1,617	1,617	-	-	1,617	1,617
สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศ	-	5	-	5	-	5	-	5



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

		งบการเงินรวม						
		มูลค่าตามบัญชี		มูลค่ายุติธรรม				
		เครื่องมือทางการเงิน ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่า ยุติธรรมผ่านกำไร หรือขาดทุน	เครื่องมือทางการเงิน ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่า ยุติธรรมผ่านกำไร ขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น (ล้านบาท)	รวม	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	รวม
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	เครื่องมือที่ใช้ในการ ป้องกันความเสี่ยง							
หนี้สินทางการเงิน								
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยที่ใช้ใน								
การป้องกันความเสี่ยง	3	21	-	24	-	24	-	24
2563								
สินทรัพย์ทางการเงิน								
เงินลงทุนในตราสารหนี้	-	215	-	215	215	-	-	215
เงินลงทุนในตราสารทุน	-	-	1,603	1,603	-	-	1,603	1,603
หนี้สินทางการเงิน								
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยที่ใช้ใน								
การป้องกันความเสี่ยง	12	-	-	12	-	12	-	12



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

		งบการเงินเฉพาะกิจการ						
		มูลค่าตามบัญชี	มูลค่ายุติธรรม					
		เครื่องมือทางการเงิน						
		เครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่า	ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่า					
		มูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม	ยุติธรรมผ่านกำไร					
		ผ่านกำไรหรือขาดทุน	ขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	รวม	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	รวม
ณ วันที่ 31 ธันวาคม				(ล้านบาท)				
2564								
สินทรัพย์ทางการเงิน								
เงินลงทุนในตราสารทุน	-	14	14	-	-	-	14	14
2563								
สินทรัพย์ทางการเงิน								
เงินลงทุนในตราสารทุน	-	12	12	-	-	-	12	12



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ตารางดังต่อไปนี้แสดงเทคนิคการประเมินมูลค่าของเครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมในงบแสดงฐานะการเงิน

ประเภท	เทคนิคการประเมินมูลค่า
ตราสารทุน	การประเมินมูลค่ายุติธรรมพิจารณาจากหน่วยลงทุนที่ไม่อยู่ในความต้องการของตลาด โดยขึ้นอยู่กับมูลค่าสินทรัพย์สุทธิ ณ วันสิ้นรอบ
อนุพันธ์	มูลค่ายุติธรรมของอนุพันธ์วัดจากราคาที่เสนอซื้อขายในตลาดซื้อขายคล่อง (หากมี) ส่วนอนุพันธ์ที่ไม่มีตลาดซื้อขายคล่องรองรับ มูลค่ายุติธรรมได้มาจากราคาเฉลี่ยจากแหล่งที่น่าเชื่อถือต่างๆ วิธีการประเมินมูลค่า และการเปรียบเทียบราคาของเครื่องมือต่างๆ ซึ่งมีลักษณะคล้ายคลึงกันแล้วแต่วิธีใดจะเหมาะสม

(ข) นโยบายการจัดการความเสี่ยงทางการเงิน

กรอบการบริหารจัดการความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัทของกลุ่มบริษัทที่มีความรับผิดชอบโดยรวมในการจัดให้มีและการควบคุมกรอบการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัท คณะกรรมการบริษัทจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงซึ่งรับผิดชอบในการพัฒนาและติดตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัท คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงจะรายงานการดำเนินการดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

นโยบายการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทจัดทำขึ้นเพื่อระบุและวิเคราะห์ความเสี่ยงที่กลุ่มบริษัทเผชิญเพื่อกำหนดระดับความเสี่ยงที่เหมาะสม รวมถึงควบคุมและติดตามความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ นโยบายและระบบการบริหารความเสี่ยงได้รับการทบทวนอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สะท้อนการเปลี่ยนแปลงของสภาพการณ์ในตลาดและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทมีเป้าหมายในการรักษาสภาพแวดล้อมการควบคุมให้เป็นระเบียบและมีประสิทธิภาพโดยจัดให้มีการฝึกอบรมและกำหนดมาตรฐานและขั้นตอนในการบริหารเพื่อให้พนักงานทั้งหมดเข้าใจถึงบทบาทและภาระหน้าที่ของตน

คณะกรรมการตรวจสอบของกลุ่มบริษัทกำกับดูแลว่าผู้บริหารมีการติดตามการปฏิบัติตามวิธีปฏิบัติและนโยบายการบริหารความเสี่ยงและทบทวนความเพียงพอของกรอบการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับความเสี่ยงที่กลุ่มบริษัทเผชิญอยู่ คณะกรรมการตรวจสอบของกลุ่มบริษัทกำกับดูแลโดยผ่านทางผู้ตรวจสอบภายใน ผู้ตรวจสอบภายในทำหน้าที่ในการทบทวนการควบคุมและวิธีการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอและในกรณีพิเศษและจะรายงานผลที่ได้ต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

(ข.1) ความเสี่ยงด้านเครดิต

ความเสี่ยงด้านเครดิตเป็นความเสี่ยงจากการสูญเสียทางการเงินของกลุ่มบริษัท หากลูกค้าหรือคู่สัญญาตามเครื่องมือทางการเงินไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญา ซึ่งโดยส่วนใหญ่เกิดจากลูกค้า ลูกค้าหนี้หมุนเวียนอื่น ลูกค้าสัญญาเช่าเงินทุนและเงินลงทุนในตราสารหนี้ของกลุ่มบริษัท

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564****(ข.1.1) ลูกหนี้การค้า**

ความเสี่ยงด้านเครดิตของกลุ่มบริษัทได้รับอิทธิพลมาจากลักษณะเฉพาะตัวของลูกค้าแต่ละราย อย่างไรก็ตามผู้บริหารต้องพิจารณาถึงปัจจัยอื่นๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกค้า ซึ่งรวมถึงความเสี่ยงของการผิดนัดชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมและประเทศที่ลูกค้าดำเนินธุรกิจอยู่ รายละเอียดการกระจุกตัวของรายได้เปิดเผยในหมายเหตุข้อ 26

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงกำหนดนโยบายด้านเครดิตเพื่อวิเคราะห์ความน่าเชื่อถือของลูกค้ารายใหม่แต่ละราย ก่อนที่กลุ่มบริษัทจะเสนอระยะเวลาและเงื่อนไขทางการค้าและวงเงินยืมซื้อขาย

กลุ่มบริษัทจำกัดความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกหนี้การค้าด้วยการกำหนดระยะเวลาการจ่ายชำระและมีการติดตามยอดคงค้างของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ กลุ่มบริษัทพิจารณาการค้ำประกันทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน อัตราการตั้งสำรองของผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นคำนวณโดยพิจารณาจากอายุหนี้คงค้างนับจากวันที่ถึงกำหนดชำระสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรูปแบบของความเสี่ยงด้านเครดิตที่คล้ายคลึงกันและสะท้อนผลแตกต่างระหว่างสถานะเศรษฐกิจในอดีตที่ผ่านมา สถานะเศรษฐกิจในปัจจุบันและมุมมองของกลุ่มบริษัทที่มีต่อสถานะเศรษฐกิจตลอดอายุที่คาดการณ์ไว้ของลูกหนี้

ข้อมูลเกี่ยวกับลูกหนี้การค้าเปิดเผยในหมายเหตุข้อ 9

(ข.1.2) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และอนุพันธ์

ความเสี่ยงด้านเครดิตของกลุ่มบริษัทที่เกิดจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดและสินทรัพย์อนุพันธ์มีจำกัดเนื่องจากคู่สัญญาเป็นธนาคารและสถาบันการเงินซึ่งกลุ่มบริษัทพิจารณาว่ามีความเสี่ยงด้านเครดิตต่ำ

(ข.1.3) การค้าประกัน

กลุ่มบริษัทมีนโยบายให้การค้าประกันทางการเงินแก่หนี้สินของบริษัทย่อยเท่านั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทออกหนังสือการค้าประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคารสำหรับบริษัทย่อย (ดูหมายเหตุข้อ 7)

(ข.2) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

กลุ่มบริษัทกำกับดูแลความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและรักษาระดับของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดที่ผู้บริหารพิจารณาว่าเพียงพอในการจัดหาเงินเพื่อใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทและลดผลกระทบจากความผันผวนในกระแสเงินสด



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ตารางต่อไปนี้แสดงระยะเวลาการครบกำหนดคงเหลือตามสัญญาของหนี้สินทางการเงิน ณ วันที่รายงาน โดยแสดงจำนวนเงินขั้นต้นซึ่งไม่ได้คิดลด รวมดอกเบี้ยตามสัญญาและไม่รวมผลกระทบหากหักกลบตามสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม	งบการเงินรวม				
	กระแสเงินสดตามสัญญา				
	มูลค่าตามบัญชี	ภายใน 1 ปีหรือน้อยกว่า	มากกว่า 1 ปีแต่ไม่เกิน 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
2564					
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่อนุพันธ์					
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	35,632	35,632	-	-	35,632
เจ้าหนี้การค้า	36,905	36,905	-	-	36,905
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	17,828	17,828	-	-	17,828
เงินกู้ยืมระยะยาว	41,935	13,418	27,632	885	41,935
หนี้สินตามสัญญาเช่า	57,728	8,892	23,760	47,250	79,902
	190,028	112,675	51,392	48,135	212,202
หนี้สินทางการเงินที่เป็นอนุพันธ์					
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยที่ใช้					
ในการป้องกันความเสี่ยง	3	3	-	-	3
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย	21	-	21	-	21
	24	3	21	-	24
สินทรัพย์ทางการเงินที่เป็นอนุพันธ์					
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย					
กระแสเงินสดออก	-	(373)	(100)	-	(473)
กระแสเงินสดเข้า	5	378	100	-	478
	5	5	-	-	5



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงินรวม

กระแสเงินสดตามสัญญา

	มูลค่า ตามบัญชี	ภายใน 1 ปี หรือน้อยกว่า	มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี (ล้านบาท)	มากกว่า 5 ปี	รวม
2563					
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่ออนุพันธ์					
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	31,625	31,625	-	-	31,625
เจ้าหนี้การค้า	31,569	31,569	-	-	31,569
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	16,483	16,483	-	-	16,483
เงินกู้ยืมระยะยาว	32,255	2,763	29,087	405	32,255
หนี้สินตามสัญญาเช่า	58,037	7,230	23,885	47,218	78,333
	169,969	89,670	52,972	47,623	190,265

หนี้สินทางการเงินที่เป็นอนุพันธ์

สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยที่ใช้

ในการป้องกันความเสี่ยง	12	12	-	-	12
	12	12	-	-	12

งบการเงินเฉพาะกิจการ

กระแสเงินสดตามสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม	มูลค่า ตามบัญชี	ภายใน 1 ปี หรือน้อยกว่า	มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี (ล้านบาท)	มากกว่า 5 ปี	รวม
2564					
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่ออนุพันธ์					
เงินกู้ยืมระยะสั้น	29,731	29,731	-	-	29,731
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	263	263	-	-	263
เงินกู้ยืมระยะยาว	28,884	7,400	21,484	-	28,884
หนี้สินตามสัญญาเช่า	50	23	27	-	50
	58,928	37,417	21,511	-	58,928



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงินเฉพาะกิจการ

กระแสเงินสดตามสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม	มูลค่าตามบัญชี	ภายใน 1 ปีหรือน้อยกว่า	มากกว่า 1 ปี		รวม
			แต่ไม่เกิน 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	
			(ล้านบาท)		
2563					
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่อนุพันธ์					
เงินกู้ยืมระยะสั้น	29,162	29,162	-	-	29,162
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	219	219	-	-	219
เงินกู้ยืมระยะยาว	18,876	1,500	17,376	-	18,876
หนี้สินตามสัญญาเช่า	45	22	23	-	45
	48,302	30,903	17,399	-	48,302

กระแสเงินสดออกซึ่งเปิดเผยไว้ในตารางด้านบนเป็นกระแสเงินสดตามสัญญาที่ไม่มีการคิดลดซึ่งเกี่ยวข้องกับหนี้สินทางการเงินที่เป็นอนุพันธ์ที่ถือไว้เพื่อวัตถุประสงค์ในการบริหารความเสี่ยง ซึ่งโดยปกติจะไม่มีการปิดสัญญาดังกล่าวก่อนการครบกำหนดของสัญญา การเปิดเผยแสดงให้เห็นจำนวนเงินของกระแสเงินสดสุทธิสำหรับอนุพันธ์ที่ชำระด้วยเงินสดสุทธิและจำนวนเงินของกระแสเงินสดเข้าและออกขั้นต้นของอนุพันธ์ ซึ่งชำระเป็นเงินสดด้วยจำนวนขั้นต้นพร้อมกัน

ข.3) ความเสี่ยงด้านตลาด

กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงที่มูลค่ายุติธรรมหรือกระแสเงินสดในอนาคตของเครื่องมือทางการเงินจะมีความผันผวนอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของราคาตลาด ความเสี่ยงด้านตลาดมีดังนี้

(ข.3.1) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนที่เกี่ยวข้องกับการซื้อและการขายที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

งบการเงินรวม						
ความเสี่ยงจากเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2564			2563		
	เงินเหรียญ สหรัฐอเมริกา	สกุลอื่น	รวม	เงินเหรียญ สหรัฐอเมริกา	สกุลอื่น	รวม
(ล้านบาท)						
สินทรัพย์ทางการเงิน	63	15	78	64	33	97
หนี้สินทางการเงิน	(3,433)	(224)	(3,657)	(606)	(289)	(895)
ยอดบัญชีในงบแสดงฐานะการเงิน ที่มีความเสี่ยง	(3,370)	(209)	(3,579)	(542)	(256)	(798)
สัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศ	478	-	478	-	-	-
ยอดความเสี่ยงคงเหลือสุทธิ	(2,892)	(209)	(3,101)	(542)	(256)	(798)

งบการเงินเฉพาะกิจการ						
ความเสี่ยงจากเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2564			2563		
	เงินเหรียญ สหรัฐอเมริกา	เงินยูโร	รวม	เงินเหรียญ สหรัฐอเมริกา	เงินยูโร	รวม
(ล้านบาท)						
สินทรัพย์ทางการเงิน	54	5	59	47	4	51
หนี้สินทางการเงิน	(2,882)	-	(2,882)	-	-	-
ยอดความเสี่ยงคงเหลือสุทธิ	(2,828)	5	(2,823)	47	4	51

(ข.3.2) ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยเป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของอัตราดอกเบี้ยตลาดซึ่งส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทได้ลดความเสี่ยงอัตราดอกเบี้ยด้วยการทำให้มั่นใจว่าเงินกู้ยืมส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่โดยใช้อนุพันธ์และสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยเป็นหลัก เพื่อจัดการความผันผวนในอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมบางรายการ



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2564	2563	2564	2563
	(ล้านบาท)			
เครื่องมือทางการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยผันแปร				
สินทรัพย์ทางการเงิน	288	215	46	-
หนี้สินทางการเงิน	(30,072)	(34,856)	(22,384)	(28,861)
ยอดบัญชีในงบแสดงฐานะการเงินที่มีความเสี่ยง	(29,784)	(34,641)	(22,338)	(28,861)
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย	10,205	1,659	5,000	-
ยอดความเสี่ยงคงเหลือสุทธิ	(19,579)	(32,982)	(17,338)	(28,861)

สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย

ในระหว่างปี 2564 กลุ่มบริษัทเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 3,500 ล้านบาท เพื่อแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่ 6M THBFIX บวกส่วนเพิ่มต่อปี กับอัตราดอกเบี้ยคงที่ที่ร้อยละ 1.98 ต่อปี โดยมีการแลกเปลี่ยนกันตามสัญญาเงินกู้ยืม

ในระหว่างปี 2564 บริษัทเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 5,000 ล้านบาท เพื่อแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่ 6M THBFIX บวกส่วนเพิ่มต่อปี กับอัตราดอกเบี้ยคงที่ที่ร้อยละ 1.95 ต่อปี โดยมีการแลกเปลี่ยนกันตามสัญญาเงินกู้ยืม

ในระหว่างปี 2563 กลุ่มบริษัทเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 45 ล้านยูโร เพื่อแลกอัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่ 3M Euribor บวกส่วนเพิ่มต่อปี กับอัตราดอกเบี้ยคงที่ที่ร้อยละ 0.24 ต่อปีโดยมีการแลกเปลี่ยนกันตามสัญญาเงินกู้ยืม

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวในกระแสเงินสดของเครื่องมือที่มีอัตราดอกเบี้ยผันแปร

การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยที่ 1% ซึ่งเป็นไปได้อย่างสมเหตุสมผล ณ วันที่รายงาน โดยตั้งอยู่บนข้อสมมติที่ว่าตัวแปรอื่นโดยเฉพาะอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมีค่าคงที่



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

ผลกระทบต่อกำไรหรือขาดทุน	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	อัตรา	อัตรา	อัตรา	อัตรา
	ดอกเบี้ย	ดอกเบี้ย	ดอกเบี้ย	ดอกเบี้ย
	เพิ่มขึ้น 1%	ลดลง 1%	เพิ่มขึ้น 1%	ลดลง 1%
	(ล้านบาท)			
2564				
เครื่องมือทางการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยผันแปร	196	(196)	173	(173)
2563				
เครื่องมือทางการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยผันแปร	330	(330)	289	(289)

35 การบริหารจัดการทุน

นโยบายของคณะกรรมการบริษัท คือการรักษาระดับเงินทุนให้มั่นคงเพื่อรักษาความเชื่อมั่นของนักลงทุน เจ้าหนี้และตลาด และก่อให้เกิดการพัฒนาของธุรกิจในอนาคต คณะกรรมการได้มีการกำกับดูแลผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างสม่ำเสมอ โดยพิจารณาจากสัดส่วนของผลตอบแทนจากกิจกรรมดำเนินงานต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งไม่รวมส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม อีกทั้งยังกำกับดูแลระดับการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

36 ภาระผูกพันกับบุคคลหรือกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน

งบการเงินรวม

2564 2563

(ล้านบาท)

ภาระผูกพันรายจ่ายฝ่ายทุน

อาคารและสิ่งปลูกสร้างอื่น

1,217 1,329

ค่าพัฒนาระบบ

54 11

เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน

85 13

รวม

1,356 1,353

จำนวนเงินขั้นต่ำที่ต้องจ่ายในอนาคตทั้งสิ้น

ภายใต้สัญญาเช่าดำเนินงานที่บอกเลิกไม่ได้

ภายใน 1 ปี

23 57

1 - 5 ปี

5 16

รวม

28 73

ภาระผูกพันอื่นๆ

เลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับซื้อสินค้าและวัสดุที่ยังไม่ได้ใช้

5,620 1,941

หนังสือค้ำประกันจากธนาคาร

2,241 1,572

สัญญาบริการ

37 -

รวม

7,898 3,513

**บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย****หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564****37 หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น****กรณีพิพาทเกี่ยวกับขอบเขตของที่ดินเช่า**

ในระหว่างปี 2562 กลุ่มบริษัทถูกฟ้องโดยเจ้าของที่ดินแห่งหนึ่งซึ่งสัญญาเช่าสิ้นสุด เนื่องจากกรณีพิพาทเกี่ยวกับขอบเขตของแปลงที่ดิน ให้ชำระค่าเสียหายเป็นจำนวน 3,815 ล้านบาท ศาลชั้นต้นพิพากษายกฟ้องคดีเมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564 ต่อมาโจทก์ได้ยื่นอุทธรณ์คัดค้านคำพิพากษาของศาลชั้นต้น กลุ่มบริษัทได้ยื่นคำแก้อุทธรณ์เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2564 ขณะนี้คดีความอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ โดยฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่าการเรียกร้องดังกล่าวของโจทก์มีแนวโน้มไม่ประสบความสำเร็จและไม่มีความจำเป็นที่ต้องตั้งประมาณการที่จะต้องจ่ายในอนาคต

กรณีพิพาทเกี่ยวกับใบอนุญาตการก่อสร้างห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี

กลุ่มบริษัทเช่าห้างสรรพสินค้าที่ก่อสร้างโดยกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง กิจการที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวถูกฟ้องโดยบุคคลภายนอกเกี่ยวกับใบอนุญาตการก่อสร้างห้างสรรพสินค้าในอิตาลี ซึ่งเทศบาลกรุงโรมหรือเจ้าพนักงานที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นการเฉพาะกิจอาจ (ก) มีคำสั่งให้รื้อถอนงานก่อสร้างและตัดแปลงทั้งหมดหรือบางส่วน คำสั่งให้รื้อถอนดังกล่าวอาจเป็นการลดพื้นที่ขายสุทธิของห้างสรรพสินค้า ส่งผลให้กลุ่มบริษัทต้องปิดห้างสรรพสินค้าเป็นการชั่วคราว หรือ (ข) มีคำสั่งห้ามไม่ให้เข้าออกห้างสรรพสินค้า หรือมีคำสั่งให้จ่ายค่าปรับอย่างน้อย 40 ล้านยูโร และ/หรือ ค่าเสียหาย 5 ล้านยูโรโดยประมาณ ในวันที่ 18 มิถุนายน 2563 ได้มีการพิจารณาคดีและสืบพยาน ในวันที่ 9 กันยายน 2563 คณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศอิตาลีได้มีคำวินิจฉัยปฏิเสธคำร้องคัดค้านใบอนุญาตการก่อสร้างให้เป็นโมฆะ เนื่องจากคณะกรรมการกฤษฎีกามีความเห็น bahwa ใบอนุญาตการก่อสร้างดังกล่าวได้ออกอย่างถูกต้องตามกฎหมายและมีผลสมบูรณ์ภายใต้อำนาจของเทศบาลแห่งกรุงโรม อย่างไรก็ตามผู้ร้องยังได้ยื่นคำร้องต่อศาลปกครองภูมิภาค (Administrative Regional Court) พิพาทในส่วนเนื้อหาของใบอนุญาตและเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ปัจจุบันยังไม่มีการนัดไต่สวนและไม่สามารถประเมินผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นได้อย่างสมเหตุสมผล โดยฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่าการเรียกร้องดังกล่าวมีแนวโน้มไม่ประสบความสำเร็จและไม่มีความจำเป็นที่ต้องตั้งประมาณการที่จะต้องจ่ายในอนาคต

กรณีพิพาทเกี่ยวกับการผิดสัญญาจ้างการก่อสร้าง

ในระหว่างปี 2563 กลุ่มบริษัทถูกฟ้องโดยบริษัทก่อสร้างแห่งหนึ่ง ให้ชำระค่าเสียหายเป็นจำนวน 95 ล้านบาท เนื่องจากกรณีพิพาทเกี่ยวกับการผิดสัญญาจ้างในส่วนของการเพิ่มที่เกิดจากการแก้ไขเปลี่ยนแปลงแบบของโครงการห้างสรรพสินค้าแห่งหนึ่ง ขณะนี้คดีความอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น โดยฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่าการเรียกร้องดังกล่าวมีแนวโน้มไม่ประสบความสำเร็จและไม่มีความจำเป็นที่ต้องตั้งประมาณการที่จะต้องจ่ายในอนาคต



บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

กรณีพิพาทเกี่ยวกับใบอนุญาตการก่อสร้างห้างสรรพสินค้า

กลุ่มบริษัทเช่าที่ดินจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง เพื่อเปิดดำเนิน โครงการห้างสรรพสินค้า กิจการที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว ถูกฟ้องโดยบุคคลภายนอกเกี่ยวกับใบอนุญาตการก่อสร้างห้างสรรพสินค้าในจังหวัดสระบุรี เพื่อขอให้เพิกถอนใบอนุญาตก่อสร้าง ในเดือนธันวาคม 2559 ศาลปกครองกลางออกคำสั่งให้กิจการที่เกี่ยวข้องกันรื้อถอนอาคาร ภายใน 180 วัน ต่อมาในเดือนมกราคม 2560 นายองค์การบริหารส่วนตำบลฯ และกิจการที่เกี่ยวข้องกันได้ยื่นอุทธรณ์คดีนี้ต่อศาลปกครองสูงสุด ศาลได้มีคำสั่งรับอุทธรณ์แล้ว ปัจจุบันคดีดังกล่าวอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุดและผู้บริหารเชื่อว่าไม่สามารถประเมินผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นได้อย่างสมเหตุสมผล โดยฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่าการเรียกร้องดังกล่าว มีแนวโน้มไม่ประสบผลสำเร็จและไม่มีความจำเป็นที่ต้องตั้งประมาณการที่จะต้องจ่ายในอนาคต

38 เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

การค้าประกันวงเงินสินเชื่อ

ในเดือนมกราคม 2565 บริษัทเข้าทำสัญญาการค้าประกันวงเงินสินเชื่อระยะสั้นเพิ่มเติมกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ให้แก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง เป็นจำนวนเงิน 500 ล้านบาท

การจ่ายเงินปันผล

ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2565 คณะกรรมการมีมติอนุมัติประกาศจ่ายเงินปันผลประจำปี สำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2564 จำนวน 0.3 บาทต่อหุ้น เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1,809.3 ล้านบาท เงินปันผลดังกล่าวจะจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นในระหว่างปี 2565 ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวขึ้นอยู่กับมติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ในวันที่ 29 เมษายน 2565



คำนิยาม

นอกจากจะกำหนดไว้เป็นอื่นใน One-Report เล่มนี้ คำดังต่อไปนี้มีความหมายดังนี้

กลุ่มเซ็นทรัล	HCDS และบริษัทซึ่งประกอบธุรกิจภายใต้แบรนด์ “เซ็นทรัล” หรือชื่อนิติบุคคล ซึ่งมีคำว่า “เซ็นทรัล” ซึ่งมีสมาชิกในครอบครัววิธานวิทย์อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งรวมถึงบริษัทในกลุ่มบมจ. เซ็นทรัลพัฒนา และบมจ. โรงแรมเซ็นทรัลพลาซ่า
กลุ่มธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ หากแบ่งตามหน่วยธุรกิจสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มฮาร์ดไลน์ กลุ่มฟู้ด กลุ่มแฟชั่น และกลุ่มพรีเมียมเพอร์ฟิโรม์ หรือเรียกว่า “ส่วนงาน” ตามที่ปรากฏในงบการเงินของบริษัทฯ
กลุ่มบริษัทฯ	บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และ / หรือบริษัทย่อย และ / หรือบริษัทร่วมแล้วแต่บริบทที่เกี่ยวข้อง
แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญ	แบรนด์ค้าปลีกตามที่ปรากฏในตารางแสดงแบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ ในหัวข้อโครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ
บริษัทฯ	บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
บริษัทย่อย	บริษัทย่อยตามความหมายที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กว. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)
บริษัท ร่วม	บริษัทร่วมตามความหมายที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กว. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)
ตลาดหลักทรัพย์	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
พ.ร.บ. บริษัทมหาชน	พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)
พ.ร.บ. หลักทรัพย์	พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)
สำนักงาน ก.ล.ต.	สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
CENTEL	บริษัท โรงแรมเซ็นทรัลพลาซ่า จำกัด (มหาชน)
COL	บริษัท ซีไอแอล จำกัด (มหาชน)
CPN	บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
HCDS	บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์ส จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ
RIS	บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการระบบคอมพิวเตอร์และจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์
ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้	กลุ่มประเทศ ซึ่งประกอบด้วยประเทศกัมพูชา ประเทศไทย ประเทศบรูไน ประเทศพม่า ประเทศฟิลิปปินส์ ประเทศมาเลเซีย ประเทศลาว ประเทศเวียดนาม ประเทศสิงคโปร์ และประเทศอินโดนีเซีย

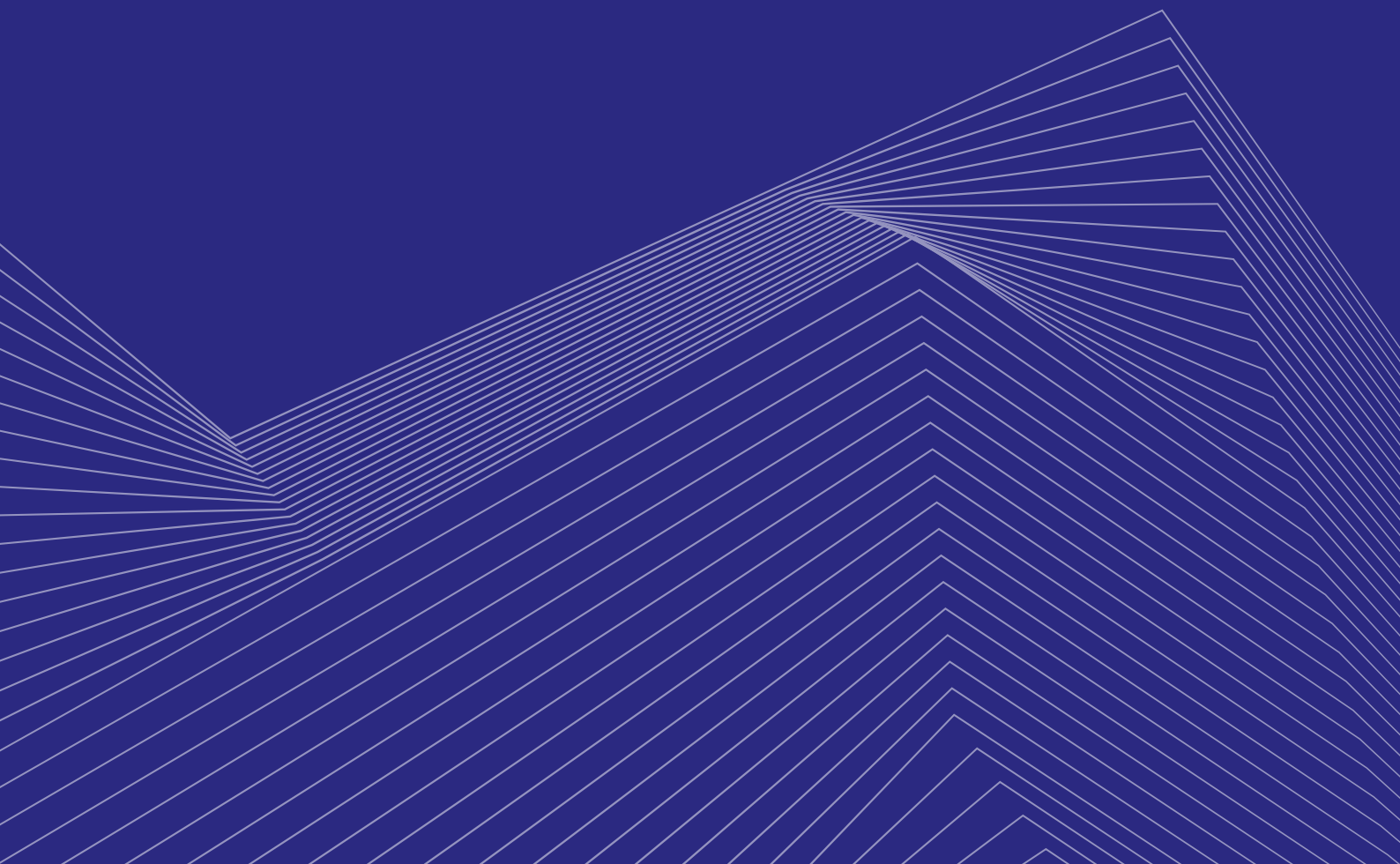


ศัพท์ทางเทคนิคเกี่ยวกับอุตสาหกรรมค้าปลีก

ศัพท์ทางเทคนิคเกี่ยวกับอุตสาหกรรมค้าปลีกซึ่งปรากฏใน One-Report เล่มนี้ มีความหมายดังนี้

ดีไอวาย (DIY)	การสร้าง ดัดแปลง หรือซ่อมสิ่งของ โดยปราศจากความช่วยเหลือของผู้เชี่ยวชาญหรือมืออาชีพ
โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 หรือ The 1	โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก (Loyalty Program) ที่กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าร่วม โดยโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกดังกล่าวอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ HCDS
ผู้ค้าปลีกผ่านรูปแบบที่หลากหลาย (Multi-Format Retailer)	ผู้ประกอบการค้าปลีกโดยมีรูปแบบร้านค้าที่หลากหลาย เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ และอื่น ๆ
พลาซ่า	รูปแบบหนึ่งของการค้าปลีก ซึ่งเป็นการให้เช่าพื้นที่ในอาคาร รวบรวมร้านค้าหลากหลายประเภทอยู่ในอาคารหรือพื้นที่เดียวกันที่ได้รับการออกแบบให้เป็นสถานที่สำหรับการเลือกซื้อสินค้า ความบันเทิง การรับประทานอาหาร หรือกิจกรรมอื่น ๆ ซึ่งรวมถึง “ไลฟ์สไตล์ เซ็นเตอร์” โดยเจ้าของพลาซ่า จะได้รับรายได้เป็นค่าเช่าจากผู้เช่า
พื้นที่ขายสุทธิต่อสาขา	พื้นที่ขายสุทธิ คือ พื้นที่ขายหลัก (ไม่รวมพื้นที่ให้เช่าและหน้าต่างจัดแสดงสินค้า (Display Window) ซึ่งรวมถึงห้องเก็บสินค้า พื้นที่จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย และทางเดินซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของพื้นที่ขายหรืออยู่ติดกับพื้นที่ขาย) พื้นที่ขายสุทธิโดยเฉลี่ยต่อสาขา คือ พื้นที่ขายสุทธิ ณ วันที่ระบุ หารด้วยจำนวนร้านค้า ณ วันที่ระบุ
พื้นที่ให้เช่าสุทธิ	พื้นที่หลังจากหักพื้นที่ส่วนกลางซึ่งสามารถปล่อยให้ผู้อื่นเช่าได้
ยอดขายต่อตารางเมตร	ยอดขายต่อตารางเมตร ซึ่งคำนวณจากยอดขายสุทธิสำหรับช่วงระยะเวลา หารด้วยพื้นที่ขายสุทธิสำหรับช่วงระยะเวลาเดียวกัน ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยของพื้นที่ขายสุทธิเมื่อสิ้นสุดแต่ละเดือนในช่วงระยะเวลาดังกล่าว
รายได้จากการให้เช่าพื้นที่โดยเฉลี่ยต่อตารางเมตร	รายได้จากการให้เช่าพื้นที่โดยเฉลี่ยต่อตารางเมตร คำนวณจากรายได้รวมจากการให้เช่าพื้นที่สำหรับช่วงระยะเวลา หารด้วยพื้นที่ซึ่งมีผู้เช่าสำหรับช่วงระยะเวลาดังกล่าว
สินค้า FMCG (Fast-Moving Consumer Goods)	สินค้าที่จำหน่ายเร็ว เช่น สินค้าที่ไม่คงทน ซึ่งรวมถึงอาหารสำเร็จรูปบรรจุห่อ เครื่องดื่ม ของใช้ในห้องน้ำ ยาจำหน่ายหน้าเคาน์เตอร์ และสินค้าอุปโภค-บริโภคอื่น ๆ
อัตราการซื้อซ้ำ	อัตราการซื้อซ้ำของลูกค้าที่ซื้อสินค้าเกินกว่า 1 ครั้ง ภายในช่วงระยะเวลา 1 ปี
อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (SSSG)	อัตราการเปลี่ยนแปลงของยอดขายระหว่าง 2 ช่วงระยะเวลาของสาขาที่เกี่ยวข้องตามแต่ละแบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ โดยสาขาที่สามารถนำมาเปรียบเทียบได้จะต้องเป็นสาขาที่มีผลดำเนินงานตลอดทั้ง 2 ช่วงระยะเวลาที่เปรียบเทียบ โดยการเปรียบเทียบแต่ละสาขาจะพิจารณาจากทั้งยอดขายตามรอบปีบัญชี และยอดขายตามช่วงระยะเวลาที่เปรียบเทียบ
อัตราการให้เช่าพื้นที่รวม	อัตราการซื้อซ้ำของพื้นที่ซึ่งมีผู้เช่าต่อพื้นที่ให้เช่าสุทธิ โดยคิดจากค่าเฉลี่ยการให้เช่าพื้นที่รวมทั้งปี (12 เดือน)
Omnichannel	การผสานช่องทางในการเลือกซื้อสินค้าที่หลากหลายของลูกค้าสำหรับการค้าปลีกสมัยใหม่ ซึ่งรวมถึงในร้านค้า ทางออนไลน์ ทางโทรศัพท์มือถือ และทางสื่อสังคม (Social Media)

ເອກສຳຮານ



เอกสารแบบ 1





เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี) ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี เลขานุการบริษัท และตัวแทนติดต่อประสานงานกรณีเป็นบริษัทต่างประเทศ

1.1 ข้อมูลของกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี) ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท



1.1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท

คณะกรรมการบริษัท



ดร.ประสาร ไตรรัตนวรกุล

อายุ 69 ปี
ประธานกรรมการ

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมไฟฟ้า (เกียรตินิยมอันดับ 1) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท Master of Engineering in Industrial Engineering and Management, Asia Institute of Technology, Bangkok, ประเทศไทย
- ปริญญาโท Master in Business Administration, Harvard University, Massachusetts ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาเอก Doctor of Business Administration, Harvard University, Massachusetts ประเทศสหรัฐอเมริกา

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Role of the Chairman Program (RCP), 2/2544
- Director Certification Program (DCP), 21/2545
- Ethical Leadership Program (ELP), 2/2558
- Board Nomination and Compensation Program (BNCP), 5/2561
- IT Governance and Cyber Resilience Program (ITG), 15/2563

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2562 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ บริษัท พุกเกา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)
2562 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ บริษัท เอส ซี จี แพคเกจจิ้ง จำกัด (มหาชน)
2562 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 4 บริษัท 11 องค์กร

ประสบการณ์ทำงาน

2542 - 2546	เลขานุการ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.)
2547 - 2553	กรรมการผู้จัดการ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
2553 - 2558	ผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย
2557 - 2562	กรรมการ คณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ
2560 - 2562	ประธานคณะกรรมการปฏิรูปประเทศด้านเศรษฐกิจ
2560 - 2562	ประธานคณะกรรมการกำกับการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานรัฐ
2560 - 2562	กรรมการ คณะกรรมการอิสระเพื่อการปฏิรูปการศึกษา

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

- กรรมการผู้จัดการ - Retail Banking and Financial Leasing ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัท (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : - ไม่มี -
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร :

- ไม่มี -

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัท เข้าประชุมจำนวน 10/10 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นายสุกรีชัย จิราธิวัฒน์

อายุ 81 ปี
เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
รองประธานกรรมการ

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - 25 พฤศจิกายน 2564

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมโยธา Kingston College of Technology ประเทศอังกฤษ
- ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Accreditation Program (DAP) 55/2549
- Role of the Chairman Program (RCP)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 87 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2552 - 2556	ประธานกรรมการกำกับการบริหาร บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด
2536 - 2564	รองประธานกรรมการ บริษัท โรงแรมเซ็นทรัลพลาซา จำกัด (มหาชน)
2543 - 2564	ประธานกรรมการ บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

- Assistant Manager เซ็นทรัล สีลม ดีพากเมนต์สโตร์
- Chief Financial Officer บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพากเมนต์สโตร์ จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 25 พฤศจิกายน 2564)

- ของตนเอง : 0.0952%
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : 0.6226%

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร

- เป็นพี่ของ (1) นายสุกรีเกียรติ จิราธิวัฒน์ (2) ศ.ดร.สุกรีพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (3) นายสุกรีลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นอาของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (2) นายปริญญา จิราธิวัฒน์ (3) นายทศ จิราธิวัฒน์ และ (4) นายพิชัย จิราธิวัฒน์

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

- | | | |
|--|---------------------|-------|
| • การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 | เข้าประชุมจำนวน 1/1 | ครั้ง |
| • การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ | เข้าประชุมจำนวน 9/9 | ครั้ง |

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นายสุกฤษเกียรติ จิราธิวัฒน์

อายุ 79 ปี

เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
รองประธานกรรมการ

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 – ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมเครื่องกล South West Essex Technical College ประเทศอังกฤษ
- ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชารัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ปริญญาโท ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชารัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาบริหารธุรกิจ วิทยาลัยบัณฑิตเอเชีย
- ศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์
- ศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขารัฐกิจการโรงแรมและการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต
- ปรัชญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาสื่อสารมวลชน คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Accreditation Program (DAP) 68/2551

หลักสูตรอบรมอื่น

- หลักสูตรการป้องกันราชอาณาจักรภาครัฐร่วมเอกชน รุ่นที่ 1 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร
- หลักสูตรการจัดการสมัยใหม่ รุ่นที่ 1 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2545 - ปัจจุบัน	กรรมการ บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
2547 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ บริษัท โรงแรมเซ็นทรัลพลาซา จำกัด (มหาชน)
2552 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และประธานกรรมการบริหาร บริษัท บางกอก โฟสต์ จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 66 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2527 - 2531	ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคม สมาคมผู้ค้าปลีกห้างสรรพสินค้า
2534 - 2535	สมาชิกสภานิติบัญญัติแห่งชาติ
2535 - 2539	สมาชิกวุฒิสภา
2557 - 2558	ที่ปรึกษาประธานศาลรัฐธรรมนูญ ศาลรัฐธรรมนูญ
2557 - 2559	ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์ สมาคมการค้าไทยไหหล้า

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

- Assistant Manager บริษัท เซ็นทรัล เทรดดิ้ง จำกัด
- Assistant Manager บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : 0.6439%
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร

- เป็นน้องของ นายสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์ *
- เป็นพี่ของ (1) นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์ (2) ศ.ดร.สุกฤษพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (3) นายสุกฤษลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นอาของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ (3) นายทศ จิราธิวัฒน์ และ (4) นายพิชัย จิราธิวัฒน์

หมายเหตุ *นายสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการ และกรรมการบริษัท มีผลวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัท เข้าประชุมจำนวน 10/10 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นายสุกฤษฎิ์ธรรม จิราธิวัฒน์

อายุ 74 ปี

เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 21 ธันวาคม 2564 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- Master of Business Administration - Operations Research IONA University, NewYork, USA
- Bachelor's Degree - Electrical Engineering, University of Maryland (College Park), USA

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 37/2546

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2538 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ บริษัท เช็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
2546 - ปัจจุบัน	กรรมการ บริษัท โรงแรมเช็นทรัลพลาซา จำกัด (มหาชน)
2553 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ บริษัท จัสมินอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
2561 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ บริษัท แกรนด์ คาแนลแลนด์ จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 68 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2533 - 2545	กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เช็นทรัลพัฒนาจำกัด (มหาชน)
2539 - 2545	ประธาน บริษัท Coffee Partners จำกัด (ผู้ได้รับลิขสิทธิ์ ร้านกาแฟ Starbucks / เปิดในเมืองไทย ร้านแรกที่ห้างเซ็นทรัลชิดลม กรกฎาคม 2541)
2541 - 2545	นายกสมาคมและผู้ก่อตั้ง สมาคมศูนย์การค้าไทย
2544 - 2546	ที่ปรึกษารัฐมนตรี กระทรวงพาณิชย์
2549 - 2551	สมาชิกสภานิติบัญญัติแห่งชาติ วุฒิสภา
2550 - 2558	ที่ปรึกษาคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน บริษัท เช็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
2552 - 2556	ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด
2554	กรรมการ บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)
2558 - 19 ธ.ค. 2564	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน บริษัท ทีวี อินเตอร์ จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

- รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ห้างเซ็นทรัลดีพาร์ทเมนท์สโตร์ จำกัด
- กรรมการบริหาร สายงานค้าปลีกและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด
- ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : 0.6644%
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร

- เป็นน้องของ นายสุกฤษฎิ์เกียรติ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นพี่ของ (1) ศ.ดร.สุกฤษิ์พันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (2) นายสุกฤษิ์ลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นอาของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ (3) นายทศ จิราธิวัฒน์ และ (4) นายพิชัย จิราธิวัฒน์

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

(เนื่องจากการได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯ เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2564 จึงยังไม่มีเข้าร่วมประชุมในปี 2564)

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -

**นางปรารณา มงคลกุล**

อายุ 58 ปี

กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- Certificate Advanced Management Program, Harvard Business School, Harvard University, USA

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Certification Program (DCP) 34/2546
- Director Accreditation Program (DAP) 2/2546
- Advanced Audit Committee Program (AACP) 22/2559
- IT Governance and Cyber Resilience Program (ITG) 4/2560
- Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL) 8/2560
- Ethical Leadership Program (ELP) 21/2564
- Director Leadership Certification Program (DLCP) 2/2564
- Board Nomination and Compensation Program (BNCP) (12/2564)

หลักสูตรอบรมอื่น

- Director Diploma Examination ปี 2546 The Australian Institute of Directors Association
- Chief Financial Officer Certification Program รุ่นที่ 1/2547 สมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย
- ผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 6/2551 สถาบันวิทยาการตลาดทุน
- Thai Intelligent Investors รุ่นที่ 1/2555 สถาบันวิทยาการผู้ลงทุนไทย
- การกำกับดูแลกิจการสำหรับกรรมการและผู้บริหารระดับสูงของ รัฐวิสาหกิจและองค์กรมหาชน รุ่นที่ 13/2558 สถาบันพระปกเกล้า
- ประกาศนียบัตรขั้นสูงการเมืองการปกครองในระบอบประชาธิปไตย สำหรับนักบริหารระดับสูง รุ่นที่ 20/2560 สถาบันพระปกเกล้า
- ประกาศนียบัตรกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญาชั้นสูง: ความท้าทายของทรัพย์สินทางปัญญาในยุค Next Normal ปี 2564 ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- | | |
|-----------------|--|
| 2558 - ปัจจุบัน | กรรมการอิสระ ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการธรรมาภิบาลและกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัท เอฟเอ็น แฟคตอรี เอ้าท์เลท จำกัด (มหาชน) |
| 2560 - ปัจจุบัน | รองประธานกรรมการ กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท โรจคิส อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) |
| 2562 - ปัจจุบัน | กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ บริษัท ทีบีเอสพี จำกัด (มหาชน) |
| 2563 - ปัจจุบัน | กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและกรรมการกำหนดค่าตอบแทน และกรรมการกำกับดูแลกิจการ บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูเคชั่น จำกัด (มหาชน) |

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 8 บริษัท 4 องค์กร

ประสบการณ์ทำงาน

- | | |
|-----------------|--|
| 2535 - 2541 | ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายการเงินและบัญชี บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) |
| 2541 - 2555 | กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน บริษัท โมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) |
| 2550 - 2554 | กรรมการ บริษัท เอส แอนด์ พี ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) |
| 2550 - 2554 | กรรมการอิสระ ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ บริษัท โทริเซนไทย เอเยนต์ชีส์ จำกัด (มหาชน) |
| 2555 - 2558 | กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แม็คกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) |
| 2556 - 2562 | กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ บริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) |
| 2557 - 2560 | กรรมการอิสระ และกรรมการบริหาร บริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) |
| 2557 - 2561 | กรรมการ ประธานกรรมการตรวจสอบ การท่าเรือแห่งประเทศไทย |
| 2558 - 2560 | กรรมการ กรรมการบริหาร ธนาคารออมสิน |
| 2558 - 2562 | กรรมการ ประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท ไพรเมี่ยนไทย จำกัด |
| 2560 - 2563 | กรรมการ กรรมการบริหาร บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) |
| 2561 - 2562 | กรรมการ สภามหาวิทยาลัยผู้ทรงคุณวุฒิ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต |
| 2557 - ปัจจุบัน | ผู้พิพากษาสมทบ รุ่นที่ 10,13 ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง |

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

- Group Chief Financial Officer บริษัท โมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
- Senior Vice President of Finance & Accounting Department บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : - ไม่มี -
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร :

- ไม่มี -

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

- | | | |
|--|-----------------------|-------|
| • การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 | เข้าประชุมจำนวน 1/1 | ครั้ง |
| • การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ | เข้าประชุมจำนวน 10/10 | ครั้ง |
| • การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ | เข้าประชุมจำนวน 13/13 | ครั้ง |

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติ หลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นางกิติยา เบญจพลชัย

อายุ 67 ปี

กรรมการอิสระ ประธานคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
กรรมการตรวจสอบ และกรรมการนโยบายความเสี่ยง

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

2562 – ปัจจุบัน กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท โกลว์ พลังงาน จำกัด (มหาชน)
2563 - ปัจจุบัน กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ ธนาคารเอเอ็นซี (ไทย) จำกัด (มหาชน)

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต (บัญชีกฤษฎี) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต (บริหารธุรกิจ) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ประกาศนียบัตรด้านการสอบบัญชีชั้นสูง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Certification Program (DCP) 1/2543
- Financial Institutions Governance Program (FGP) 1/2553
- Director Certification Program Update (DCPU) 2/2557
- Director Certification Program Refresher Course 2/2557
- Driving Company Success with IT Governance (ITG) 2/2559
- Ethical Leadership Program (ELP) 12/2561
- Director Leadership Certification Program (DLCP) 0/2564
- Advanced Audit Committee Program (AACP) 42/2564

หลักสูตรอบรมอื่น

- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง (วตท.) รุ่นที่ 1/2548 สถาบันวิทยาการตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- หลักสูตร การเมือง การปกครองในระบอบประชาธิปไตย สำหรับผู้บริหารระดับสูง ปปส. รุ่นที่ 13/2553 สถาบันพระปกเกล้า
- IOD (UK) Annual Convention 2016 “Thriving in a Changing World” The Institute of Directors (UK)
- IOD (Singapore) 2017 Flagship Conference “The Sustainability Imperative” Singapore Institute of Directors (SID)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2563 - ปัจจุบัน กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

2556 – ปัจจุบัน กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท บางกอกกล๊าส จำกัด (มหาชน)
2556 – ปัจจุบัน กรรมการประเมินกองทุนหมุนเวียน กระทรวงการคลัง
2556 - ปัจจุบัน คณะกรรมการพิจารณา SET Award ผู้เชี่ยวชาญพิเศษด้านบรรษัทภิบาลและความรับผิดชอบต่อสังคม ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
2560 - ปัจจุบัน อนุกรรมการวิจัยการเข้าซื้อหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ประสบการณ์ทำงาน

2549 - 2553 กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ประธานกรรมการ บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
2553 - 2564 ผู้พิพากษาสมทบ ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง
2554 - 2562 กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการกำกับดูแลกิจการ บริษัท ทีเอสไอ ไฟแนนเชียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
2554 - 2560 กรรมการจรรยาบรรณ สภาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์
2556 - 2562 กรรมการ สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
2557 - 2562 กรรมการอิสระ บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน)
2559 - 2564 กรรมการอิสระ บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน)
2560 - 2562 ที่ปรึกษาสำหรับมาตรการลงโทษทางแพ่ง สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : - ไม่มี -
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร :

- ไม่มี -

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564	เข้าประชุมจำนวน	1/1	ครั้ง
การประชุมคณะกรรมการบริษัท	เข้าประชุมจำนวน	10/10	ครั้ง
การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ	เข้าประชุมจำนวน	13/13	ครั้ง
การประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง	เข้าประชุมจำนวน	6/6	ครั้ง
การประชุมคณะกรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	เข้าประชุมจำนวน	4/4	ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



ดร.อรรชกา สีบุญเรือง

อายุ 67 ปี

กรรมการอิสระ ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และ กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - 27 ธันวาคม 2564

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับหนึ่งเหรียญทอง) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท Master of Arts (Economics), Sussex University, UK
- ปริญญาเอก Doctor of Philosophy สาขาเศรษฐศาสตร์พัฒนา, Sussex University, UK

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Certification Program (DCP) 88/2550
- IT Governance and Cyber Resilience Program (ITG) 15/2563
- Ethical Leadership Program (ELP) 23/2564
- Director Leadership Certification Program (DLCP) 2/2564

หลักสูตรอบรมอื่น

- Program on Investment Appraisal and Management ปี 2533, Harvard Institute for International Development, ประเทศสหรัฐอเมริกา
- หลักสูตรการป้องกันราชอาณาจักรภาค (วปอ.) ปี 2548 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร
- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงด้านการค้าและการพาณิชย์ (TEPCOT) รุ่นที่ 48/2551 สถาบันวิทยาการการค้า
- ประกาศนียบัตร หลักสูตรการเมืองการปกครองในระบอบประชาธิปไตย สำหรับนักบริหารระดับสูง (ปปร.) รุ่นที่ 13/2552 สถาบันพระปกเกล้า
- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 10/2553 สถาบันวิทยาลัยการตลาดทุน
- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงด้านวิทยาลัยการพลังงาน รุ่นที่ 1/2555 สถาบันวิทยาการพลังงาน

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 2 บริษัท 2 องค์กร

ประสบการณ์ทำงาน

2557 - 2558	ประธานคณะกรรมการ บริษัท อ้อยและน้ำตาลไทย จำกัด
2557 - 2558	ประธานคณะกรรมการ บริษัท บริหารและพัฒนาเพื่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม จำกัด (มหาชน)
2557 - 2558	ประธานคณะกรรมการ บริษัท นารายณ์ภัณฑ์ จำกัด
2557 - 2558	ปลัดกระทรวง กระทรวงอุตสาหกรรม
2557 - 2558	ประธานกรรมการ การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
2558 - 2559	รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม
2559 - 2560	รัฐมนตรีว่าการกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 27 ธันวาคม 2564)

- ของตนเอง : 0.0012 %
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร :

- ไม่มี -

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

• การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564	เข้าประชุมจำนวน 1/1	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบริษัท	เข้าประชุมจำนวน 10/10	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	เข้าประชุมจำนวน 4/4	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	เข้าประชุมจำนวน 4/4	ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นายสมพงษ์ ดิตถพาทย์

อายุ 64 ปี

กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต สาขาบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาบริหารรัฐกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Certification Program (DCP) 210/2558
- Advanced Audit Committee Program (AACP) 33/2562
- Ethical Leadership Program (ELP) 23/2564

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- | | |
|-----------------|---|
| 2564 - ปัจจุบัน | กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด (มหาชน) |
| 2562 - ปัจจุบัน | ที่ปรึกษาอิสระ บริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) |

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น :

- ไม่มี -

ประสบการณ์ทำงาน

- | | |
|--------------------|---|
| 2557 - 2559 | รองอธิบดี กรมสรรพากร |
| 2557 - 2561 | กรรมการ บริษัท โรงแรมเอราวัณ จำกัด (มหาชน) |
| 2557 - 2561 | กรรมการ บริษัท ธนารักษ์พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด |
| 2559 - 2561 | ที่ปรึกษาด้านยุทธศาสตร์การจัดเก็บภาษี กรมสรรพากร |
| 2562 - ตุลาคม 2564 | กรรมการอิสระ ประธานกรรมการ และประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด (มหาชน) |

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- | | |
|--|-------------|
| • ของตนเอง | : - ไม่มี - |
| • คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ | : - ไม่มี - |

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร :

- ไม่มี -

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

- | | | |
|---|-----------------------|-------|
| • การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 | เข้าประชุมจำนวน 1/1 | ครั้ง |
| • การประชุมคณะกรรมการบริษัท | เข้าประชุมจำนวน 10/10 | ครั้ง |
| • การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ | เข้าประชุมจำนวน 13/13 | ครั้ง |
| • การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน | เข้าประชุมจำนวน 4/4 | ครั้ง |

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นายครรชิต บุนะจินดา

อายุ 54 ปี
กรรมการอิสระ และประธานกรรมการนโยบายความเสี่ยง

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมโยธา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท MBA (การเงิน) สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Certification Program (DCP) 30/2546
- Director Accreditation Program (DAP) 35/2548
- Audit Committee Program (ACP) 14/2549
- Monitoring the Quality of Financial Reporting (MFR) 8/2552
- Monitoring the System of Internal Control and Risk Management (MIR) 6/2552
- Monitoring the Internal Audit Function (MIA) 5/2552
- Director Leadership Certification Program (DLCP) 0/2564

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- | | |
|-----------------|--|
| 2559 - ปัจจุบัน | กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ ประธานคณะกรรมการนโยบายการบริหารความเสี่ยงองค์กร
กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน บริษัท เคซีอี อีเลคโทรนิคส์ จำกัด (มหาชน) |
| 2563 - ปัจจุบัน | กรรมการอิสระ ประธานคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) |

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 2 บริษัท 1 สมาคม

ประสบการณ์ทำงาน

- | | |
|-------------|--|
| 2546 - 2558 | กรรมการ บริษัท เข็นทรัลดัชนี จำกัด (มหาชน) |
| 2549 - 2558 | กรรมการ บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) |
| 2552 - 2561 | กรรมการ บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน) |
| 2557 - 2560 | กรรมการ บริษัท เข็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) |

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

- กรรมการ บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- | | | |
|--|---|-----------|
| • ของตนเอง | : | - ไม่มี - |
| • คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ | : | - ไม่มี - |

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร :

- ไม่มี -

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

- | | | |
|--|-----------------------|-------|
| • การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 | เข้าประชุมจำนวน 1/1 | ครั้ง |
| • การประชุมคณะกรรมการบริษัท | เข้าประชุมจำนวน 10/10 | ครั้ง |
| • การประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง | เข้าประชุมจำนวน 6/6 | ครั้ง |

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



ศ.ดร.สุกรีพันธ์ จิราธิวัฒน์

อายุ 68 ปี

เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 13 พฤศจิกายน 2563 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- License ès Sciences Economiques (Economics), Aix-Marseille University
- Maitrise ès Sciences Economiques (Economics), Aix-Marseille University
- D.E.A en Sciences Economiques (Economics), Paris I - Pantheon-Sorbonne University
- Doctorat de 3e cycle ès Sciences Economiques (Economics)

ประวัติการอบรม :

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น :

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 10 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2547 - 2557	กรรมการ คณะกรรมการสาขาเศรษฐศาสตร์ สำนักงานการวิจัยแห่งชาติ
2548 - 2551	ประธานกรรมการ ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
2549 - 2551	ประธานกรรมการ หลักสูตรดุขุภักิ์บัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
2550 - 2558	International Advisory Board, ASEAN Economic Bulletin
2557 - 2561	รองประธานคณะกรรมการสาขาเศรษฐศาสตร์ สำนักงานการวิจัยแห่งชาติ

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : 0.7271%
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร

- เป็นน้องของ (1) นายสุกรีชัย จิราธิวัฒน์ * (2) นายสุกรีเกียรติ จิราธิวัฒน์ และ (3) นายสุกรีธรรม จิราธิวัฒน์
- เป็นพี่ของนายสุกรีลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นอาของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ (3) นายทศ จิราธิวัฒน์ และ (4) นายพิชัย จิราธิวัฒน์

หมายเหตุ *นายสุกรีชัย จิราธิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการ และกรรมการบริษัทฯ
มีผลวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

• การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564	เข้าประชุมจำนวน 1/1	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ	เข้าประชุมจำนวน 10/10	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	เข้าประชุมจำนวน 4/4	ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์
พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นางยุวดี จิราธิวัฒน์

อายุ 68 ปี

เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ และกรรมการบริหาร

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ วันที่ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับ 2) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาโท การโฆษณา มหาวิทยาลัย Northwestern ประเทศสหรัฐอเมริกา

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Accreditation Program (DAP) 111/2557
- Ethical Leadership Program (ELP) 21/2564

หลักสูตรอบรมอื่น

- หลักสูตรการป้องกันราชอาณาจักรภาครัฐร่วมเอกชน รุ่นที่ 18 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร
- หลักสูตรนักบริหารระดับสูง ด้านพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรม และการลงทุน รุ่นที่ 1 สถาบันวิทยาการธุรกิจและอุตสาหกรรม
- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 19 สถาบันวิทยาการตลาดทุน
- หลักสูตรประกาศนียบัตร ธรรมบาลีทางการแพทย์ สำหรับผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 8

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น:

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 32 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

- 2539 - 2556 กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
- 2557 - 2560 ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่
กลุ่มธุรกิจห้างสรรพสินค้า บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

- Managing Director บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
- Chief Executive Officer and President บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : 0.2824%
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร

- เป็นหลานของ (1) นายสุทธิชัย จิราธิวัฒน์ * (2) นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์ (3) นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์
- (4) ศ.ดร.สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (5) นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นพี่ช้อง (1) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ และ (2) นายทศ จิราธิวัฒน์
- เป็นลูกพี่ลูกน้องของนายพิชัย จิราธิวัฒน์

หมายเหตุ *นายสุทธิชัย จิราธิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการ และกรรมการบริษัท
มีผลวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัท เข้าประชุมจำนวน 10/10 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริหาร เข้าประชุมจำนวน 13/13 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์
พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นายสุกฤษ์ลิขณ จิราธิวัฒน์

อายุ 66 ปี

เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี รัฐศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท MBA สาขา Management มหาวิทยาลัย New Haven ประเทศสหรัฐอเมริกา

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Accreditation Program (DAP) 100/2556

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น :

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 76 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2553 - 2560 กรรมการ บริษัท เซ็นทรัลเอนบาสซีพลาซ่า จำกัด

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

- General Manager เซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว
- General Manager ห้างสรรพสินค้า เซ็น
- Business Development บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด
- Executive Director and Chief Operating Office บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

ของตนเอง : 0.7444%

คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร

- เป็นน้องของ (1) นายสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์ * (2) นายสุกฤษ์เกียรติ จิราธิวัฒน์ (3) นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์ และ (4) ศ.ดร.สุกฤษพันธ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นอาของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ (3) นายทศ จิราธิวัฒน์ และ (4) นายพิชัย จิราธิวัฒน์

หมายเหตุ *คุณสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการ และกรรมการบริษัทฯ
มีผลวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เข้าประชุมจำนวน 10/10 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์
พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นายปรินญ์ จิราธิวัฒน์

อายุ 59 ปี
เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ และกรรมการนโยบายความเสี่ยง

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี การบัญชี Skidmore College ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Certification Program (DCP) 2/2543
- Director Accreditation Program (DAP) 35/2548
- Audit Committee Program (ACP) 6/2548
- Role of the Chairman Program (RCP) 11/2548
- Monitoring the Internal Audit Function (MIA) 1/2550
- Monitoring the System of Internal Control and Risk Management (MIR) 1/2550
- Monitoring the Quality of Financial Reporting (MFR) 7/2552
- Monitoring Fraud Risk Management (MFM) 1/2552
- Advanced Audit Committee Program (AACP) 1/2552
- Corporate Governance for Capital Market Intermediaries (CGI) 20/2561
- Advanced Audit Committee Program (AACP) 39/2564

หลักสูตรอบรมอื่น

- หลักสูตรการปฏิบัติการจิตวิทยา ฝ่ายอำนวยการ รุ่นที่ 73 สถาบันจิตวิทยาความมั่นคง
- หลักสูตรประกาศนียบัตรชั้นสูงการบริหารเศรษฐกิจสาธารณะสำหรับนักบริหารระดับสูงรุ่นที่ 4 สถาบันพระปกเกล้า
- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง (วตท.) รุ่นที่ 1 สถาบันวิทยาการตลาดทุน
- หลักสูตรกระบวนการผู้บริหารความยุติธรรมระดับสูง (บ.ย.ส.) รุ่นที่ 13 สถาบันพัฒนาข้าราชการฝ่ายตุลาการ ศาลยุติธรรม
- หลักสูตรการป้องกันราชอาณาจักรภาครัฐร่วมเอกชน (ปรอ.) รุ่นที่ 22 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร
- โครงการฝึกอบรมการพัฒนาผู้บริหารระดับสูง สำนักงานตำรวจแห่งชาติ ปี 2562

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2537 - ปัจจุบัน	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน กรรมการบริหารความเสี่ยง และการกำกับดูแล บริษัท โรงแรมเชรอนวิลล่าชา จำกัด (มหาชน)
2538 - ปัจจุบัน	กรรมการนโยบายความเสี่ยง ที่ปรึกษาคณะกรรมการสรรหา และกำหนดค่าตอบแทน บริษัท เชินกั๊ว พัฒนา จำกัด (มหาชน)
2555 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ บริษัท โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 129 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2542 – 2555	กรรมการ บริษัท มาลีสามพราน จำกัด (มหาชน)
2546 - 2555	กรรมการ บริษัท หลักทรัพย์บัวหลวง จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

- Deputy Chief Executive Officer at Central Group

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

• ของตนเอง	:	0.4065%
• คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ	:	0.2654%

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร

- เป็นหลานของ (1) นายสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์ * (2) นายสุกฤษเกียรติ จิราธิวัฒน์ (3) นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์ (4) ศ.ดร.สุกฤษพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (5) นายสุกฤษลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นน้องของนางยุวดี จิราธิวัฒน์
- เป็นพี่ของนายกศ จิราธิวัฒน์
- เป็นลูกพี่ลูกน้องของนายพิชัย จิราธิวัฒน์

หมายเหตุ *นายสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการ และกรรมการบริษัทฯ
มีผลวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

• การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564	เข้าประชุมจำนวน	1/1	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ	เข้าประชุมจำนวน	10/10	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง	เข้าประชุมจำนวน	6/6	ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์
พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นายกศ จิราธิวัฒน์

อายุ 57 ปี

เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

กรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย Wesleyan ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาโท MBA (Finance) มหาวิทยาลัย Columbia ประเทศสหรัฐอเมริกา

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 188/2564

หลักสูตรอบรมอื่น

- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 3/2549 สถาบันวิทยาการตลาดทุน

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น :

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 53 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

- 2557 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด
- 2553 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท เซ็นทรัลเอนบาสซีไฮเต็ล จำกัด

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

- Excutive Chairman and Chief Executive Officer บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด
- Chief Executive Officer บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : 0.6377%
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : 0.0145%

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร

- เป็นหลานของ (1) นายสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์ * (2) นายสุกฤษเกียรติ จิราธิวัฒน์ (3) นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์ (4) ศ.ดร.สุกฤษพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (5) นายสุกฤษลักห์ณ จิราธิวัฒน์
- เป็นน้องของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ และ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นลูกพี่ลูกน้องของนายพิชัย จิราธิวัฒน์

หมายเหตุ *นายสุกฤษชัย จิราธิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการ และกรรมการบริษัทฯ มีผลวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

- | | | |
|---|-----------------------|-------|
| การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 | เข้าประชุมจำนวน 1/1 | ครั้ง |
| การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ | เข้าประชุมจำนวน 10/10 | ครั้ง |
| การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน | เข้าประชุมจำนวน 4/4 | ครั้ง |
| การประชุมคณะกรรมการบริหาร | เข้าประชุมจำนวน 13/13 | ครั้ง |

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นายพิชัย จิราธิวัฒน์

อายุ 60 ปี

เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

กรรมการ และกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี BBA, มหาวิทยาลัย Azusa Pacific ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาโท Marketing, Pitzer College ประเทศสหรัฐอเมริกา

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 169/2563

หลักสูตรอบรมอื่น

- หลักสูตร Strategic Planning & Management in Retailing, Intercontinental Group of Department Stores (IGDS)
- หลักสูตร การป้องกันราชอาณาจักร รุ่นที่ 53 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร
- หลักสูตร ผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 22 (วตท.22) สถาบันวิทยาการตลาดทุน
- หลักสูตร นักบริหารระดับสูง ด้านการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมและการลงทุน (วธอ.5) สถาบันวิทยาการธุรกิจและอุตสาหกรรม
- หลักสูตร การบริหารจัดการด้านความมั่นคงขั้นสูง (สวปอ.มส.4) วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร
- โครงการฝึกอบรมการพัฒนาผู้บริหารระดับสูง สำนักงานตำรวจแห่งชาติ
- หลักสูตร จิตวิทยาความมั่นคง (สจว) สถาบันจิตวิทยาความมั่นคง

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2555 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท มาสกริป จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 26 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2546 - 2559 ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

- Vice President - Procurement บริษัท สสวสินค้าเซ็นทรัล จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

ของตนเอง : 0.8826%
คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร

- เป็นหลานของ (1) นายสุกฤษฎีชัย จิราธิวัฒน์ * (2) นายสุกฤทัยเกียรติ จิราธิวัฒน์ (3) นายสุกฤษธรรม จิราธิวัฒน์ (4) ศ.ดร.สุกฤษพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (5) นายสุกฤษลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นลูกพี่ลูกน้องน้องของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ และ (3) นายทศ จิราธิวัฒน์

หมายเหตุ *นายสุกฤษฎีชัย จิราธิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการ และกรรมการบริษัทฯ มีผลวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

- | | | |
|--|-----------------------|-------|
| การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 | เข้าประชุมจำนวน 1/1 | ครั้ง |
| การประชุมคณะกรรมการบริษัท | เข้าประชุมจำนวน 10/10 | ครั้ง |
| การประชุมคณะกรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน | เข้าประชุมจำนวน 4/4 | ครั้ง |

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นายจุนน์ โทกทรัพย์

อายุ 60 ปี

เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการนโยบายความเสี่ยง
กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนและ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยม) วิทยาการคอมพิวเตอร์ และวิศวกรรมซอฟต์แวร์ Imperial College, University of London ประเทศอังกฤษ

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Accreditation Program (DAP) 120/2558
- Ethical Leadership Program (ELP) 21/2564
- Directors Certification Program (DCP) 313/2564

หลักสูตรอบรมอื่น

- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 13/2564 สถาบันวิทยาการตลาดทุน
- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงด้านวิทยาการพลังงาน รุ่นที่ 7/2559 สถาบันวิทยาการพลังงาน

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2560 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ
บริษัท ซินเนอร์เจติค ออโต้ เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 19 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2552 - 2558 ประธานกรรมการ บริษัท หลักทรัพย์ จัดการกองทุน ไทยพาณิชย์ จำกัด
2554 - 2558 รองประธานกรรมการ บริษัท ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
2556 - 2559 กรรมการที่ปรึกษา Master Card Asia/Pacific Pte. Ltd.
2558 - 2559 กรรมการ มูลนิธิพระราชินีเวสต์มินสเตอร์
2558 - 2559 กรรมการ มูลนิธิสยามกัมมาจล
2558 - 2559 กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

- รองประธานกรรมการและกรรมการ บริษัทยูนิลีเวอร์ ไทย จำกัด
- กรรมการผู้จัดการ ธุรกิจไอศกรีม ในกลุ่มยูนิลีเวอร์ ประเทศไทย
- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ยูนิฟูดส์ ไทยแลนด์ จำกัด
- ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายธุรกิจและปฏิบัติการ กลุ่มบริษัท ดัชบิลล์

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : 0.0058%
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร :

- ไม่มี -

การเข้าร่วมประชุมในปี 2564

- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เข้าประชุมจำนวน 10/10 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง เข้าประชุมจำนวน 6/6 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริหาร เข้าประชุมจำนวน 13/13 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน เข้าประชุมจำนวน 4/4 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



คณะผู้บริหาร



นายปิยะ จุ้ยอัคมหาวงศ์

อายุ 64 ปี

เป็นผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน
กรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงิน

คุณวุฒิการศึกษา

- MBA and M.S. (Electrical Engineering) University of Southern California, Los Angeles, USA
- B.S. (Electrical Engineering) and B.S. (Management), Massachusetts Institution of Technology, Cambridge, USA

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Director Certification Program (DCP) 64/2548
- Corporate Governance for Capital Market Intermediaries (CGI) 20/2561

หลักสูตรอบรมอื่น

- หลักสูตร Chief Financial Officer Certification Program ปี 2561 สาขาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์
- หลักสูตรก้าวหน้ามาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับใหม่ที่จะนำมาใช้ในปี 2562 และ 2563 สาขาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์
- CFO's Refresher Course 2563
- TLCA CFO Professional Development Program (TLCA CFO CPD 8/2564)
- ภาษีสำหรับนักบัญชี ภาษีอากรทั้งระบบ โดย บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 11 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2550 - 2557	กรรมการ บริษัท เซ็นทรัล ไลฟ์ โบรมเกอ์ จำกัด (เสร็จการชำระบัญชี)
2550 - 2562	กรรมการ บริษัท เทราซอพท์ โซลูชั่นส์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด
2551 - 2559	กรรมการ บริษัท ซีอาร์ หาดใหญ่ (ประเทศไทย) จำกัด
2554 - 2561	กรรมการ บริษัท ซีจี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด (เสร็จการชำระบัญชี)
2557 - 2561	ประธานกรรมการบริหารร่วม สายบัญชีและการเงิน บริษัท ห้างเซ็นทรัลดีพาร์ทเม้นท์สโตร์ จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : 0.0049%
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร :

- ไม่มี -

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -

**Mr. Olivier Langlet**

อายุ 52 ปี

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเซ็นทรัลรีเทล เวียดนาม

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี, สาขา Economics, University of Jemeppe
- ปริญญาโท, สาขา Foreign Trade and International Relations, University of Liege

ประวัติการอบรม

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ/ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ/ผู้บริหารในบริษัทอื่น

- ไม่มี -

ประสบการณ์ทำงาน

2562 – 2564

Chief Executive Officer, Marko Cash & Carry Czech Republic/Retail Business

2561 – 2562

Chief Executive Officer, Marko Cash & Carry Ukraine/Retail Business

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : - ไม่มี -
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร

-ไม่มี-

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

-ไม่มี-

**Mr. Pierluigi Cocchini**

อายุ 53 ปี

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รินาเซนเต (เซ็นทรัลรีเทล อิตาลี)

คุณวุฒิการศึกษา

- Scientific High School - Galileo Galilei Institute - Ciriè - (Torino)

ประวัติการอบรม

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

- ไม่มี -

ประสบการณ์ทำงาน

2557 - 2560

Sales Director, La Rinascente S.p.A. / ห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเตทุกสาขา

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : - ไม่มี -
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร

-ไม่มี-

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

-ไม่มี-

**Mr. Philippe Jean Broianigo**

อายุ 61 ปี

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานอสังหาริมทรัพย์และพัฒนาธุรกิจ

คุณวุฒิการศึกษา

- Post-graduate Diploma, Sales and Marketing Techniques, University of Nice, France
- Master's Degree - Management, University of Nice, France

ประวัติการอบรม

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

จำนวน 12 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2557 - 2564

Vietnam Chief Executive Officer, กลุ่มเซ็นทรัลในเวียดนาม

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : 0.0012%
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร :

- ไม่มี -

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นายยิ่งใหญ่ เอี่ยมครอง

อายุ 37 ปี

เป็นผู้ควบคุมการทำบัญชี

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานบัญชีและการเงิน

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับ 1) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาโท บัญชีมหาบัณฑิต (ผลการเรียนยอดเยี่ยม) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติการอบรม

- TFRS 2564 Update โดย บริษัท เช็นกร้า พิวเพิล ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด
- สรุปสาระสำคัญ ประเด็นที่ควรทราบของ TFRS for PAEs ที่ต้องใช้และการเปลี่ยนแปลงในปี 2564 โดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- แนวโน้ม ทิศทางการทำ M&A ประเด็นสำคัญที่ต้องพิจารณา และกลยุทธ์การทำ M&A โดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- การเสวนา Improve Process Through Digital Technology โดยสภาวิชาชีพบัญชี (การอบรมพัฒนาความรู้ต่อเนื่องในปี 2564 ครอบคลุมตามเกณฑ์ที่กำหนด)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

- ไม่มี -

ประสบการณ์ทำงาน

2558	Assistant Vice President - Accounting ธนาคารซูบิโตโม บิตชุย กรีสต์ (ไทย) จำกัด (มหาชน)
2559 - 2561	General Manager - International Finance and Accounting Support กลุ่มเซ็นทรัลในประเทศไทย

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : 0.0001%
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร :

- ไม่มี -

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



นางงามจิต เกียรติธนาวิทย์

อายุ 53 ปี

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานเลขานุการบริษัท
เป็นเลขานุการบริษัท

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต (เศรษฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาโท MBA (Finance) สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- Company Secretary Program (CSP) 92/2561
- Company Reporting Program (CRP) 22/2561
- Effective Minutes Taking (EMT) 42/2561
- Anti-Corruption the Practical Guide (ACPG) 46/2561
- Road to Certified 2563
- Road to Join CAC 3/2563
- Company Secretary Refresh Program (RFP) 4/2564

หลักสูตรอบรมอื่น

- หลักสูตรประกาศนียบัตรธรรมาภิบาลของผู้บริหารระดับกลาง (ปรก 19) สถาบันพระปกเกล้า
- CGR Workshop 2020 “Enhancing Good Corporate Governance based on CGR Scorecard, ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- THSI 2021

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

- ไม่มี -

ประสบการณ์ทำงาน

2555 - 2559 ผู้จัดการกองบริหารงานหลักทรัพย์ บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)
2560 - 2562 ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และส่งเสริมธรรมาภิบาล
บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2565)

- ของตนเอง : 0.0004%
- คู่สมรส / บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : - ไม่มี -

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร :

- ไม่มี -

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์
พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546

- ไม่มี -



1.2 หน้าที่ความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท และตัวแทนติดต่อประสานงาน

1.2.1 ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2562 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2562 ได้มีมติแต่งตั้ง นางงามจิต เกียรติธนาวิทย์ เป็นเลขานุการของบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 89/15 แห่ง พ.ร.บ. หลักทรัพย์ โดยเลขานุการบริษัทมีหน้าที่และความรับผิดชอบ ดังนี้

- (1) จัดทำและเก็บรักษาทะเบียนกรรมการ หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการบริษัท รายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท และเอกสารประกอบการประชุม รายงานประจำปีของบริษัท หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และเอกสารประกอบการประชุม
- (2) จัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียตามมาตรา 89/14 ซึ่งจัดทำโดยกรรมการและผู้บริหารให้ประธานกรรมการบริษัทและประธานกรรมการตรวจสอบทราบภายในเจ็ด (7) วันทำการนับแต่วันที่ยื่นได้ รับรายงานนั้น และเก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร
- (3) ให้คำแนะนำเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อกำหนด กฎหมาย และระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ของบริษัท ที่คณะกรรมการบริษัท และผู้บริหารต้องทราบและติดตามให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องสม่ำเสมอ รวมถึงรายงานการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนด และ / หรือกฎหมายที่มีนัยสำคัญให้คณะกรรมการบริษัท และผู้บริหารรับทราบ
- (4) ดูแล และประสานงานให้บริษัท ปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ ข้อกำหนด และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น รวมถึงนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีได้อย่างครบถ้วนถูกต้อง
- (5) จัดการประชุมผู้ถือหุ้นและการประชุมคณะกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับของบริษัท และข้อพึงปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง
- (6) ดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่กำกับบริษัท ตามระเบียบ และข้อกำหนดของหน่วยงานดังกล่าว
- (7) ดูแลกิจกรรมของคณะกรรมการบริษัท และการดำเนินการอื่นใดให้เป็นไปตามกฎหมาย และ / หรือตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศ กำหนด และ / หรือ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

1.2.2 ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบตัวแทนติดต่อประสานงาน

- ไม่มี -



CENTRALRETAIL

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

+66 2 650 3600

✉ ir@central.co.th

🌐 www.centralretail.com