CENTRALRETAIL

THE NEXT FRONTIER OF GROWTH

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี | รายงานประจำปี 2565

(แบบ 56-1 One Report)

สารบัญ

วิสัยทัศน์และพันธกิจ หลักการ และจุดมุ่งหมายหลัก 4
ค่านิยมองค์กร 6
Central Retail Ecosystem 7
ข้อมูลสำคัญทางการเงิน 12
สารจากประธานกรรมการ 14
สารจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร 16
คณะกรรมการบริษัทฯ 18
คณะผู้บริหาร 20
รางวัลและการได้รับการยอมรับ 21

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ 27
2. การบริหารจัดการความเสี่ยง 159
3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน 173
4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A) 199
5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น 223

ส่วนที่ 2 การกำกับดูแลกิจการ

6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ 257
7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการ กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงาน และอื่น ๆ 275
8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ 313
9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน 345

ส่วนที่ 3 งบการเงิน 383

คำนิยามและศัพท์ทางเทคนิคเกี่ยวกับอุตสาหกรรมค้าปลีก 498

เอกสารแนบ

เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี) ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี เลขานุการบริษัท และตัวแทนติดต่อประสานงานกรณีเป็นบริษัทต่างประเทศ

1.1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี) ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท 501

1.2 หน้าที่ความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท และตัวแทนติดต่อประสานงาน 538

1.3 รายชื่อกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักแต่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางที่มีการประกอบธุรกิจ คลิก »

เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการบริษัทย่อย คลิก »

เอกสารแนบ 3 รายงานเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงาน คลิก »

เอกสารแนบ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินทรัพย์สิน คลิก »

เอกสารแนบ 5 นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ ฉบับเต็ม และจรรยาบรรณธุรกิจ ฉบับเต็ม คลิก »

เอกสารแนบ 6 รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ คลิก »

"ในกรณีที่แบบ 56-1 One Report ฉบับนี้ อ้างอิงข้อมูลที่เปิดเผยบนเว็บไซต์ของบริษัท ให้ถือว่าข้อมูลที่เปิดเผยบนเว็บไซต์ดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของแบบ 56-1 One Report ฉบับนี้ โดยคณะกรรมการบริษัทรับผิดชอบต่อความถูกต้องครบถ้วนของข้อมูลที่อ้างอิงนั้นเช่นเดียวกับการนำข้อมูลมาแสดงให้ปรากฏในแบบ 56-1 One Report ฉบับนี้"

วิสัยทัศน์และพันธกิจ หลักการ และจุดมุ่งหมายหลัก

วิสัยทัศน์และพันธกิจ

มุ่งหวังความเป็นเลิศในธุรกิจค้าปลีก
ที่สร้างความพึงพอใจ และประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า
ผ่านช่องทางที่หลากหลายในทุกประเทศที่ดำเนินธุรกิจ
โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน

หลักการ

ซื่อสัตย์ ขยัน อุตสาหะ และรับผิดชอบต่อลูกค้า

จุดมุ่งหมายหลัก

ศูนย์กลางชีวิตของทุกคน

ค่านิยมองค์กร เพราะเราใส่ใจ...I•CARE

บริษัทฯ ได้กำหนดให้ I•CARE เป็นค่านิยมขององค์กร ซึ่งค่านิยมนี้ถูกกำหนดขึ้น เพื่อเป็นแนวทางการถ่ายทอดและปลูกฝังให้พนักงานทุกคนทุกระดับได้ยึดถือและปฏิบัติ มีเป้าหมายในการทำงานไปในทิศทางเดียวกัน และก่อให้เกิดวัฒนธรรมที่ดีขององค์กร

I — Innovation

สร้างสรรค์สิ่งใหม่ เปิดกว้างสำหรับทุกโอกาสและความท้าทาย เพื่อการทำงานที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

บริษัทฯ เปิดกว้างและส่งเสริมให้บุคลากรทุกคนพร้อมเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงโดยไม่ตัดสินล่วงหน้า เอาชนะทุกข้อจำกัดสู่ความเป็นไปได้ หมั่นศึกษาและแลกเปลี่ยนความรู้อยู่เสมอ กล้าคิดริเริ่ม ดัดแปลง และต่อยอดอย่างสร้างสรรค์ เปลี่ยนความคิดสู่การปฏิบัติได้อย่างแท้จริง

C — Customer

ใส่ใจลูกค้า มุ่งมั่นพัฒนาด้านบริการสู่ความเป็นเลิศ โดยมุ่งเน้นและใส่ใจลูกค้าทั้งภายในและภายนอกเป็นสำคัญ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าและมุ่งเน้นให้บุคลากรมีความพร้อมบริการลูกค้าอยู่เสมอ ต้องรู้จักลูกค้าและสินค้าอย่างเชี่ยวชาญ เพื่อการให้บริการที่เหนือความคาดหมาย โดยคำนึงถึงมุมมองของลูกค้าอยู่เสมอ แม้จะอยู่ในช่วงเวลาที่ยากลำบาก พร้อมยอมรับข้อผิดพลาดและดำเนินการแก้ไขในทันที เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

A — Alliance

ทำงานร่วมกันเป็นทีม เพื่อความก้าวหน้าทั้งกลุ่มธุรกิจ

บริษัทฯ ผลักดันให้บุคลากรมุ่งทำงานเพื่อองค์กรภายใต้เป้าหมายหลักเดียวกัน และมีแนวทางในการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ โดยคำนึงถึงทางเลือกที่เป็นประโยชน์สูงสุดร่วมกันทุกฝ่าย รับฟังและเคารพในมุมมองที่แตกต่างอยู่เสมอ สร้างเครือข่ายองค์ความรู้ใหม่ ๆ เพื่อยกระดับองค์ความรู้และประสบการณ์ร่วมกัน รวมไปถึงการร่วมมือกันระหว่างสายงานและกลุ่มธุรกิจเพื่อนำไปสู่ความเป็นหนึ่งขององค์กร

R — Relationship

จิตผูกพันพึ่งพากันทั้งเพื่อนพนักงาน คู่ค้า และสังคม เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน

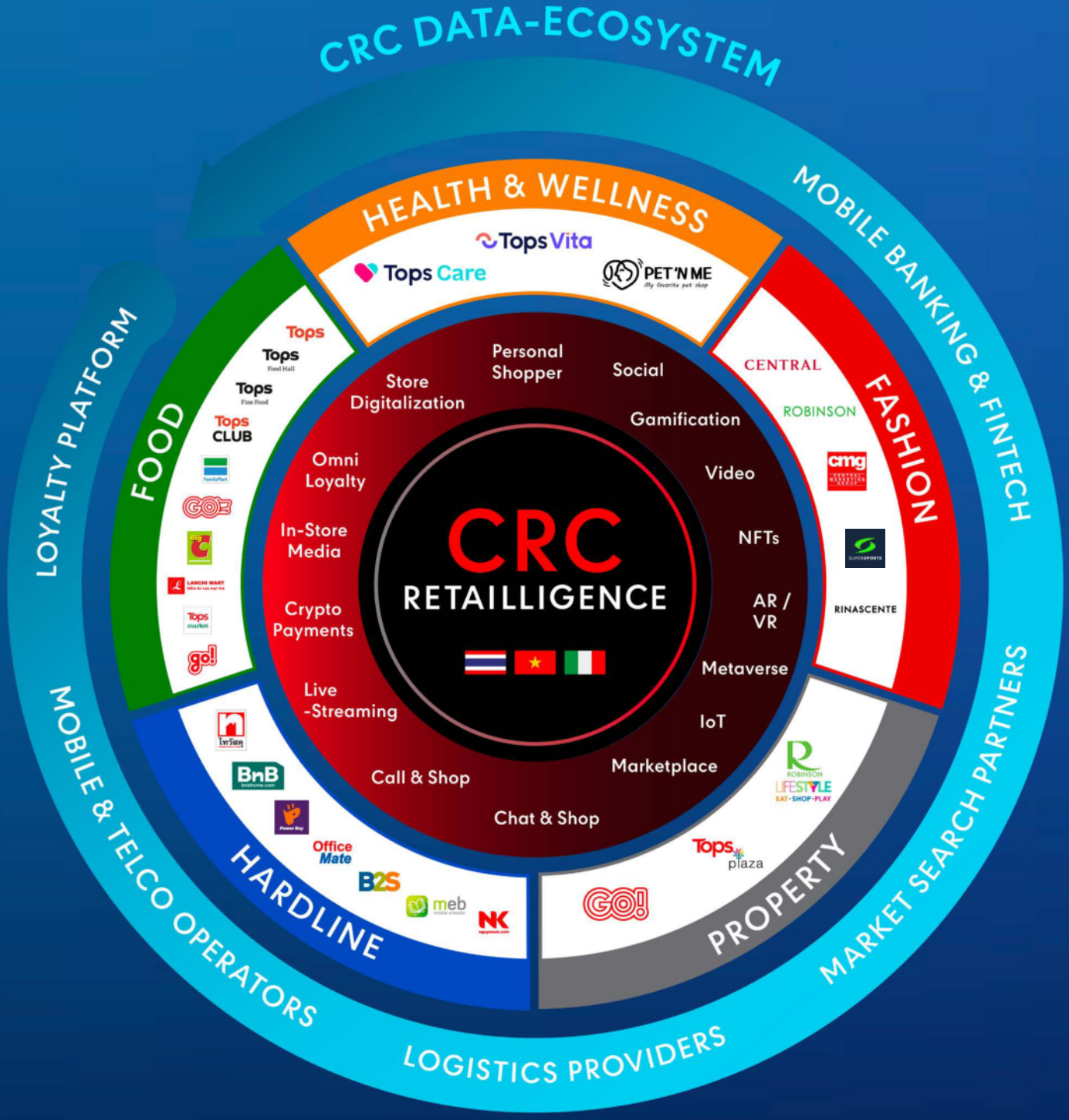
บริษัทฯ ตระหนักถึงการให้คุณค่าและเคารพความแตกต่าง ความหลากหลาย ทั้งอายุ วัฒนธรรม เพศ เพื่อส่งเสริมให้เกิดบรรยากาศในการทำงานที่เอาใจใส่ จริงใจ ทำงานด้วยความยืดหยุ่น และห่วงใยผู้อื่นอยู่เสมอ ทั้งเพื่อนพนักงาน คู่ค้า และสังคม โดยให้ความสำคัญกับการรักษาคำมั่นสัญญา เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจในการทำงาน รวมไปถึงการมีสำนึกรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน

E — Ethic

มุ่งรักษาจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มุ่งรักษาจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ การกำกับดูแลกิจการที่ดี เสริมสร้างให้บุคลากรทำงานอย่างมีความรับผิดชอบ มีความซื่อสัตย์สุจริต และมีความน่าเชื่อถือทั้งต่อตนเองและผู้อื่น ไม่นิ่งเฉยเมื่อพบการกระทำผิดในบริษัทฯ ทำงานด้วยความ โปร่งใส เปิดเผย และตรวจสอบได้ ตลอดจนปฏิบัติตามกฎระเบียบและหลักจรรยาบรรณของบริษัทฯ

CENTRAL RETAIL ECOSYSTEM



MULTI CATEGORY

กลุ่มฮาร์ดไลน์
ศูนย์กลางเรื่องบ้าน

จำหน่ายสินค้าที่ตอบสนองความต้องการในทุกเรื่องเกี่ยวกับบ้าน ซึ่งประกอบไปด้วยสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ วัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง สินค้าตกแต่งบ้าน สินค้าดีไอวาย (DIY) เครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-Book) ภายใต้แบรนด์ร้านค้าปลีก อาทิ ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมท บีทูเอส เมพ และเหงียนคิม

กลุ่มฟู้ด
ศูนย์กลางแห่งสินค้าอุปโภค-บริโภค

ตามติดเทรนด์อาหารและปรับปรุงให้ตอบรับกับความต้องการของผู้บริโภคเสมอ ด้วยสินค้าอุปโภคบริโภคมากมายภายใต้แบรนด์ร้านค้าปลีก อาทิ ท็อปส์ ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด ท็อปส์ คลับ แฟมิลี่มาร์ท บิ๊กซี / GO! เวียดนาม ลานชี มาร์ท ท็อปส์ เวียดนาม และมินิ โก (go!)

กลุ่มแฟชั่น
ศูนย์กลางแห่งไลฟ์สไตล์

จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับแฟชั่น ครอบคลุมตั้งแต่แบรนด์ชั้นสูงไปจนถึงแบรนด์ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เติมเต็มทุกความต้องการเรื่องแฟชั่นได้อย่างครบครันที่ร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ในห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต เซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป และห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต

กลุ่มพร็อพเพอร์ตี้
ศูนย์กลางแห่งการใช้ชีวิต

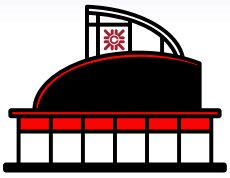
เป็นผู้ริเริ่มและผู้นำในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ โดยบริหารจัดการภายใต้แบรนด์ค้าปลีก เช่น โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ท็อปส์ พลาซ่า และบิ๊กซี / GO! เวียดนาม

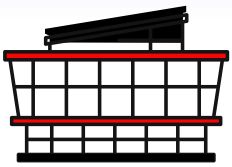
กลุ่มเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส
ศูนย์กลางแห่งสุขภาพที่ดี

จำหน่ายสินค้าเพื่อตอบสนองทุกความต้องการด้านสุขภาพของคุณและสัตว์เลี้ยงด้วยหลากสินค้าคุณภาพ พร้อมผู้เชี่ยวชาญคอยให้คำแนะนำ เป็นอีกหนึ่งทางเลือกเพื่อการมีสุขภาพที่ดีอย่างยั่งยืน โดยมีร้านค้าปลีก อาทิ ท็อปส์ แคร์ ท็อปส์ วีต้า และ เพ็ท แอนด์ มี

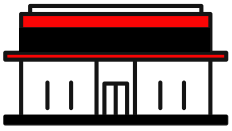
MULTI FORMAT

Physical Platform


Department Store


Retail Plaza

Supermarket


Hypermarket

Convenience Store

Specialty Store

Brandshop

Sales Counter

Digital Platform

Webstore

Mobile Application

Quick Commerce

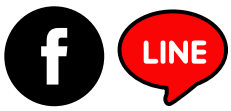
Marketplace

Offline to Online (O2O)

Personal Shopper

Call & Shop

Chat & Shop



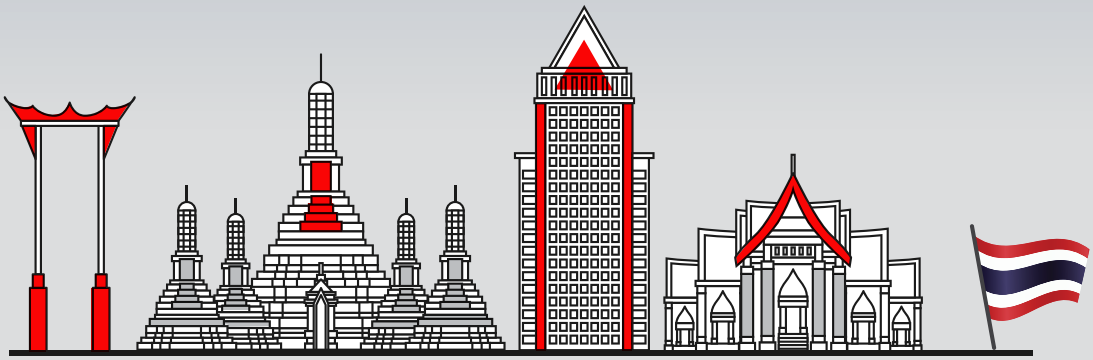
Social Commerce

e-Ordering

Call Center

MULTI MARKET

ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565



ประเทศไทย

58 จังหวัด

1,706 ร้านค้า

32 พลาซ่า

พื้นที่ขายสุทธิ **2,888,350** ตร.ม.

พื้นที่ให้เช่าสุทธิ **524,949** ตร.ม.

ประเทศเวียดนาม

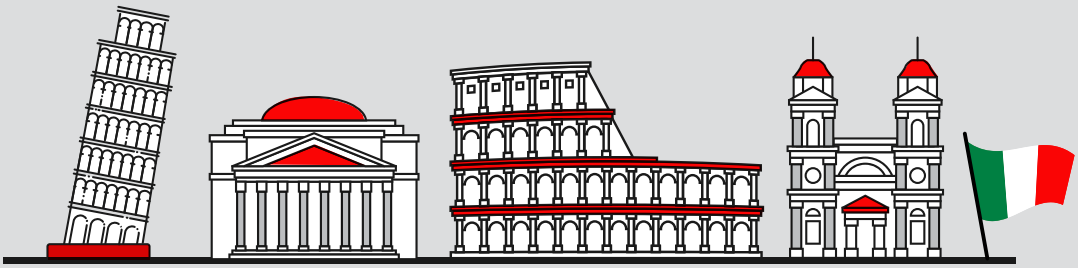
42 จังหวัด

127 ร้านค้า

39 พลาซ่า

พื้นที่ขายสุทธิ **341,736** ตร.ม.

พื้นที่ให้เช่าสุทธิ **210,030** ตร.ม.



ประเทศอิตาลี

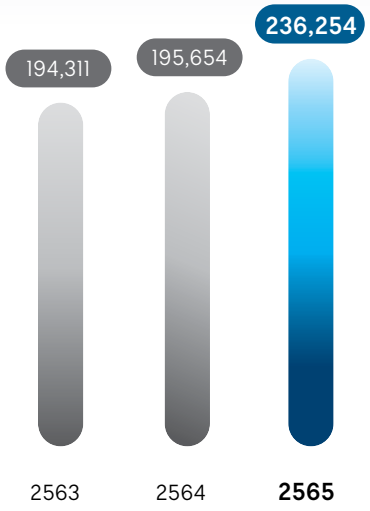
8 จังหวัด

9 ร้านค้า

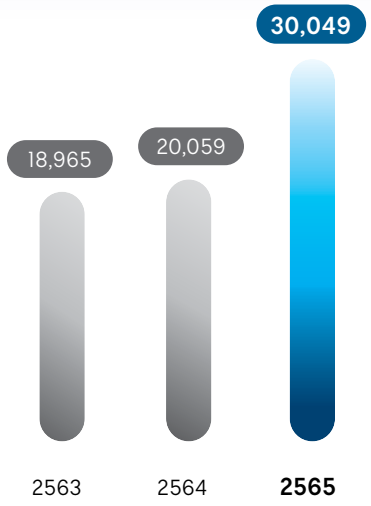
พื้นที่ขายสุทธิ **60,277** ตร.ม.

ข้อมูลสำคัญทางการเงิน

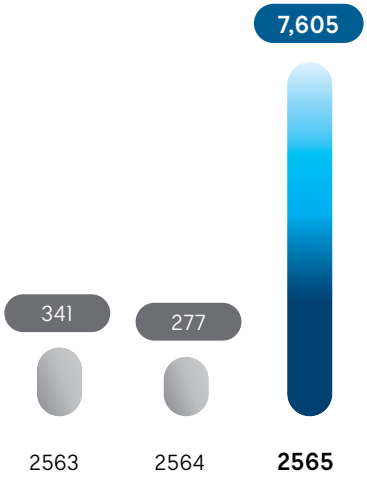
1. รายได้รวม (ล้านบาท)



2. EBITDA (ล้านบาท)

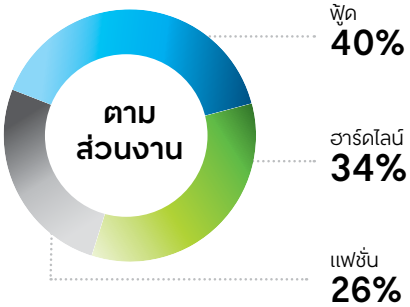


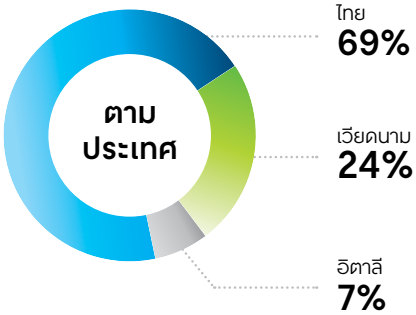
3. กำไรสุทธิ (ล้านบาท)

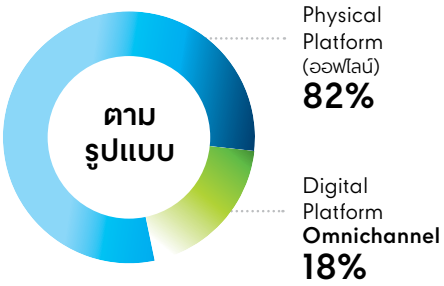


หมายเหตุ: EBITDA และกำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง

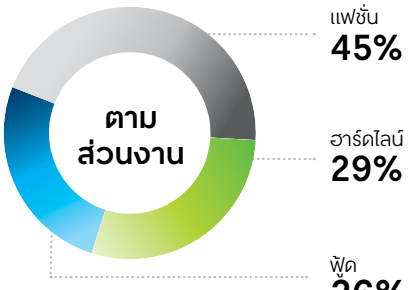
สัดส่วนรายได้จากการขาย ปี 2565

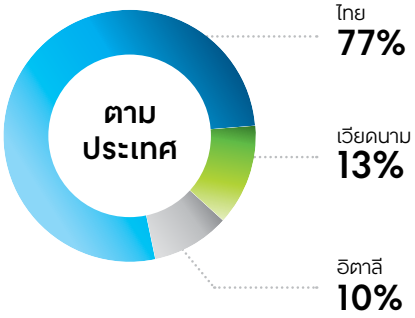






สัดส่วน EBITDA ปี 2565





หมายเหตุ: สัดส่วนรายได้จากการขายและ EBITDA จากการดำเนินงานต่อเนื่องในประเทศไทย รวมประเทศอื่น

ข้อมูลสำคัญทางการเงิน

	2563	2564	2565
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (ล้านบาท)			
รายได้รวม	194,311	195,654	236,245
ต้นทุนการขายรวม[1]	134,948	135,847	159,647
กำไรขั้นต้น[2]	44,999	45,944	60,251
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	57,088	57,068	64,540
EBITDA	18,965	20,059	30,049
EBITDA หลังรายการปรับปรุงกำไร	18,149	20,110	29,743
กำไรสุทธิ	341	277	7,605
กำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร	(614)	407	7,360
กำไรส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	46	59	7,175
งบแสดงฐานะการเงิน (ล้านบาท)			
รวมสินทรัพย์	239,180	263,228	275,984
รวมหนี้สิน	183,465	204,147	211,099
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	55,715	59,081	64,885
อัตราส่วนทางการเงิน			
อัตรากำไรขั้นต้น [2] (ร้อยละ)	25.0	25.3	27.4
อัตรากำไร EBITDA หลังรายการปรับปรุงกำไร (ร้อยละ)	9.3	10.3	12.6
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	0.2	0.1	3.2
อัตรากำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร (ร้อยละ)	(0.3)	0.2	3.1
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA)[3] (ร้อยละ)	0.2	0.1	2.8
อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE)[4] (ร้อยละ)	0.7	0.5	12.3
อัตราหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.9	1.0	1.0
กำไรต่อหุ้น (บาท / หุ้น)	0.01	0.01	1.19

หมายเหตุ:
[1] ต้นทุนการขายและต้นทุนการให้เช่าและการให้บริการ
[2] กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นจากการขาย การให้บริการเช่า และการให้บริการ
[3] ROA = กำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง / สินทรัพย์รวมเฉลี่ย
[4] ROE = กำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง / ส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเฉลี่ย

สารจากประธานกรรมการ

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

เซ็นทรัล รีเทล ผู้นำธุรกิจค้าปลีกระดับโลกของไทย ได้มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างรุดหน้า ตั้งมั่นสู่การเป็นองค์กรที่มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน สู่ทิศทางธุรกิจ "The Next Frontier of Growth" กับบริบทที่สร้างคุณค่าร่วมกับผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจร่วมไปกับทุกภาคส่วนให้แข็งแกร่งและเติบโตไปในทิศทางเดียวกันบนมิติของ ESG อันได้แก่ สิ่งแวดล้อม (Environment) สังคม (Social) และธรรมาภิบาล (Governance) ที่ได้ถูกหลอมรวมเข้าไปในหลักการบริหารและจัดการธุรกิจอย่างกลมกลืน ซึ่งเป็นกลยุทธ์และหลักการที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและยึดถือมาโดยตลอด

ผลลัพธ์จากความมุ่งมั่นในการขับเคลื่อนธุรกิจบนแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน การปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กรที่เข้มแข็ง การสร้าง Mindset ที่แข็งแกร่งในการตระหนักถึงผลกระทบต่อมิติรอบด้าน ไปจนถึงการวางกลยุทธ์ในการส่งเสริมและริเริ่มแนวทางการทำงานต่าง ๆ อันเป็นประโยชน์ต่อความยั่งยืนในทุกกระบวนการทำงาน ภายใต้กลยุทธ์ CRC ReNEW กำหนดเป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero Emissions) ภายในปี 2593 โดยในปีที่ผ่านมา CRC ได้มุ่งเป้าลดก๊าซเรือนกระจกจากการใช้พลังงานหมุนเวียน อาทิ ติดตั้งโซลาร์เซลล์บนหลังคาของศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า และร้านค้ารวมกว่า 80 สาขา และการใช้รถพลังงานไฟฟ้า (EV) ในระบบการขนส่งสินค้า รวมถึงการติดตั้งสถานีประจุไฟฟ้า (EV Charging Station) เพื่ออำนวยความสะดวกและส่งเสริมให้ลูกค้าใช้รถ EV นอกจากนี้ ยังให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการบริหารจัดการขยะ ด้วยการประยุกต์ใช้แนวคิดเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) ผ่านโครงการ Journey to Zero ที่ส่งเสริมกิจกรรมเพื่อลดปริมาณขยะมูลฝอย ด้วยการติดตั้งเครื่องย่อยขยะอาหาร เพื่อเปลี่ยนขยะอาหารไปเป็นปุ๋ยหมักและก๊าซชีวภาพ นำวัสดุเหลือใช้มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ผ่านการ Upcycling เพื่อลดปริมาณขยะและสร้างมูลค่าเพิ่ม รวมไปถึงส่งเสริมและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในเชิงบวกของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

ในด้านสังคม บริษัทฯ ให้ความสำคัญเรื่องของความเท่าเทียม โดยมุ่งลดความเหลื่อมล้ำในด้านต่าง ๆ มุ่งเน้นการสร้างและกระจายรายได้ให้กับชุมชนต่าง ๆ โดยเฉพาะชุมชนที่อยู่บริเวณโดยรอบกลุ่มธุรกิจ ซึ่งเป็นไปตามความตั้งใจที่จะพัฒนาทุกชุมชนที่เราดำเนินธุรกิจให้พัฒนาอย่างยั่งยืนไปพร้อม ๆ กับการเติบโตของบริษัทฯ รวมไปถึงการพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนพิการให้มีรายได้ที่สามารถเลี้ยงตนได้และสามารถใช้ชีวิตได้อย่างปกติสุข ด้วยความมุ่งมั่นนี้ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับรางวัลองค์กรที่สนับสนุนงานด้านคนพิการระดับดีเด่นเป็นปีที่ 3 ติดต่อกัน จากกรมส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ และรางวัลองค์กรต้นแบบความยั่งยืนในตลาดทุนไทยด้านสนับสนุนคนพิการ ระดับดีเด่นเป็นปีแรกที่มีการมอบรางวัล จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ในด้านธรรมาภิบาล บริษัทฯ ให้คุณค่ากับมิติของการบริหารจัดการและการกำกับดูแลกิจการที่ดี สิ่งสำคัญที่บริษัทฯ ปฏิบัติเสมอมาคือการดำเนินงานด้วยความโปร่งใส ตรวจสอบได้ มีมาตรการต่อต้านและบทลงโทษผู้กระทำผิดทุจริตคอร์รัปชันอย่างแข็งขัน เพื่อคงไว้ซึ่งความเชื่อมั่นและความไว้วางใจที่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มมอบให้แก่บริษัทฯ ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับการรับรองในฐานะสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (Thai Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption: CAC) และได้รับรางวัลด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี ประจำปี 2565 ได้แก่ คะแนนการประเมินในระดับ "ดีเลิศ" หรือ "5 ดาว" ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 และได้รับการจัดอันดับอยู่ใน Top Quartile ของกลุ่มบริษัทจดทะเบียนที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดสูงกว่า 10,000 ล้านบาทขึ้นไปจากโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย (Corporate Governance Report: CGR) และรางวัล ASEAN CG Scorecard ประเภท ASEAN Asset Class PLCs ซึ่งมอบให้กับบริษัทจดทะเบียนที่ได้คะแนนตั้งแต่ 97.50 คะแนนขึ้นไปจากโครงการประเมินการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียนในอาเซียน (ASEAN Corporate Governance Scorecard) ประจำปี 2564 ซึ่งประกาศรางวัลเมื่อปลายปี 2565 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นเดินหน้าบริหารจัดการความเสี่ยงจากปัจจัยต่าง ๆ ที่อาจเข้ามาท้าทายตามสถานการณ์ที่แปรเปลี่ยนไป เพื่อประโยชน์สูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเต็มประสิทธิภาพ

ด้วยแนวทางและหลักการดำเนินงานที่มุ่งเน้นการพัฒนาอย่างยั่งยืนมาโดยตลอด ทำให้ เซ็นทรัล รีเทล ได้รับเลือกให้เป็นสมาชิก Dow Jones Sustainability Indices (DJSI) ในกลุ่ม Emerging Markets ซึ่งถือเป็นการต่อยอดความสำเร็จในการเป็นองค์กรต้นแบบค้าปลีกของไทยรายแรกด้าน Green & Sustainable Retail ภายใต้การดำเนินงานอย่างสมดุลทั้ง 3 มิติ ได้แก่ สิ่งแวดล้อม สังคม ธรรมาภิบาล (ESG) และกลยุทธ์ CRC ReNEW เพื่อการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero Emissions) ในปี 2593 ผ่านการปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กร และ Mindset ด้านการพัฒนาที่ยั่งยืนให้กับพนักงานทุกระดับ

ทั้งหมดที่กล่าวมานี้ ถือเป็นบริบทอันสำคัญในการดำเนินธุรกิจภายใต้การบูรณาการของกลยุทธ์แบบองค์รวม เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยการเติบโตไปพร้อมกันกับทุกภาคส่วน

ดร. ประสาร ไตรรัตน์วรกุล
ประธานกรรมการ

สารจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

ในปี 2565 ธุรกิจค้าปลีกและบริการโดยรวมเริ่มกลับมาฟื้นตัวขึ้นจากการผ่อนคลายมาตรการควบคุม COVID-19 และการเปิดประเทศอย่างเต็มรูปแบบ แต่ก็ยังถือเป็นช่วงเวลาแห่งความท้าทายจากปัจจัยความไม่แน่นอนหลายด้านในเศรษฐกิจโลก ตั้งแต่วิกฤตต้นทุนพลังงาน อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ไปจนถึงภาวะเงินเฟ้อ ที่เข้ามาทดสอบความแข็งแกร่งขององค์กรอยู่เป็นระยะ แต่ด้วยการดำเนินธุรกิจภายใต้จุดมุ่งหมายหลัก “Central to Life - ศูนย์กลางชีวิตของผู้คน” และความมุ่งมั่นพัฒนาอย่างไม่หยุดนิ่ง ส่งผลให้เซ็นทรัล รีเทล มีผลการดำเนินงานที่เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีรายได้รวม 236,245 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 21 และมีกำไรสุทธิหลังหักรายการปรับปรุง 7,360 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1,710 เมื่อเทียบกับปี 2564 ตอกย้ำความเป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกของประเทศไทย

ด้วยโมเดลในการดำเนินธุรกิจที่เข้มแข็งขับเคลื่อนตามยุทธศาสตร์ CRC Retailligence การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการดำเนินงานให้สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปภายหลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 รวมถึงการพัฒนา Central Retail Ecosystem และแพลตฟอร์ม Omnichannel ไปจนถึงการยกระดับสู่อนาคตด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล ทำให้บริษัทฯ ปรับตัวและเติบโตได้ในทุกสถานการณ์ใน 3 ด้านหลัก ได้แก่

ด้าน Business Growth: สร้างการเติบโตโดยการขยายพอร์ตธุรกิจด้วยการเร่งเครื่องขยายสาขาใหม่ในทุกกลุ่ม เปิดตัวโมเดลธุรกิจใหม่ เช่น ไทวัสดุ ไฮบริด ฟอร์แมท ที่รวมสินค้าจากแบรนด์ไทวัสดุ และบีเอ็นบีโฮม เข้าด้วยกัน และท็อปส์ คลับ เมมเบอร์ชิปสโตร์ที่รวมสินค้านำเข้าเอกซ์คลูซีฟแบรนด์ดังจากทั่วโลก และการรีโนเวทสาขาเดิมโดยเฉพาะห้างสรรพสินค้าให้ทันสมัยเพียบพร้อมด้วยแบรนด์ชั้นนำระดับโลก ในปีที่ผ่านมายังได้จัดงานฉลองครบ 75 ปี ห้างเซ็นทรัล “The Celebration of Central 75th Anniversary” มอบความสุขแทนคำขอบคุณให้แก่ลูกค้าซึ่งอยู่เคียงข้างเซ็นทรัล รีเทล มาโดยตลอด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ก้าวเข้าสู่ New Business ด้วยการเพิ่มกลุ่มธุรกิจเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส ตอบโจทย์สุขภาพของคนและสัตว์เลี้ยงผ่านท็อปส์ แคร์ ท็อปส์ วีต้า และ เพ็ท แอนด์ มี บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นพัฒนา Next-Gen Omnichannel Platform เพื่อยกระดับประสบการณ์การช้อปปิ้งเฉพาะบุคคล Ultra-Personalization ให้เป็นทางเลือกในการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า เพื่อเชื่อมประสบการณ์ช้อปปิ้งออฟไลน์และออนไลน์เข้าด้วยกันอย่างไม่มีสะดุด ในส่วนภาพการเติบโตในต่างประเทศ บริษัทฯ มุ่งสร้างความแข็งแกร่งของการดำเนินธุรกิจในประเทศเวียดนามอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มฟู้ดและพร็อพเพอร์ตี้ ด้วยการขยายศูนย์การค้าไลฟ์สไตล์แบรนด์ GO! และซุปเปอร์มาร์เก็ต go! และท็อปส์ มาร์เก็ตทั่วประเทศ เพื่อตอกย้ำภาพผู้นำค้าปลีกต่างชาติรายใหญ่ที่สุดที่จะเติบโตเคียงคู่ไปกับการพัฒนาเศรษฐกิจของเวียดนามอย่างก้าวกระโดด

ด้าน Inclusive Growth: สร้างเครือข่ายร่วมกับพาร์ตเนอร์ทางธุรกิจทั้งในประเทศและระดับสากล เพื่อสร้างธุรกิจใหม่ยกระดับการเติบโตที่ยั่งยืนไปด้วยกัน โดยในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ร่วมกับ บริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) หรือ GULF บริษัทพลังงานชั้นนำของไทย ลุยธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ และตั้งเป้าเป็นผู้นำด้านพลังงานสะอาดเพื่อคนไทยภายในปี 2569 นอกจากนี้ ยังได้เข้าร่วมทุนกับ บริษัท เอ็มพี ซินเนอร์จี จำกัด ผู้นำด้านเฟอร์นิเจอร์เพื่อสุขภาพภายใต้แบรนด์ยอดนิยม “เออร์โกเทรนด์” (Ergotrend) เพื่อเสริมแกร่งสินค้าในกลุ่มเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส ที่มีแนวโน้มขยายตัวสูงขึ้น

ด้าน Sustainable Growth: บริษัทฯ ได้ปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กรและ Mindset ด้านการพัฒนาที่ยั่งยืนตามกรอบ ESG ได้แก่ สิ่งแวดล้อม (Environment) สังคม (Social) บรรษัทภิบาลและเศรษฐกิจ (Corporate Governance & Economy) ให้กับพนักงานทุกระดับ พร้อมสอดแทรกเข้าไปในทุกกระบวนการทางธุรกิจ โดยยึดมั่นการดำเนินธุรกิจเพื่อผลักดันองค์กรเป็น “Green & Sustainable Retail” องค์กรแรกของไทยอย่างเต็มรูปแบบ ภายใต้กลยุทธ์ CRC ReNEW ที่มุ่งมั่นพัฒนาธุรกิจบนรากฐานของความยั่งยืนให้เกิดขึ้นจริงอย่างเป็นรูปธรรม ทำให้ในปีที่ผ่านมา เซ็นทรัล รีเทล ได้รับคัดเลือกติดอันดับในรายชื่อ “หุ้นยั่งยืน” Thailand Sustainability Investment (THSI) ประจำปี 2565 ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และได้รับเลือกเป็นสมาชิกดัชนีความยั่งยืนดาวโจนส์ DJSI - Dow Jones Sustainability Indices ประจำปี 2565 ด้วยผลคะแนนติดอันดับ Top 3 ในกลุ่มธุรกิจค้าปลีกจากบริษัทที่ร่วมประเมิน 476 แห่งทั่วโลก

ภาพความสำเร็จและการเติบโตในรอบปี 2565 ทั้งหมดนี้สะท้อนถึงความพร้อมทั้งด้านกลยุทธ์ เทคโนโลยีดิจิทัล และศักยภาพของบุคลากรที่จะร่วมผลักดันให้บริษัทฯ มุ่งทะยานสู่การเติบโตเดินหน้าลงทุนขยายธุรกิจอย่างเต็มกำลังด้วยช่องทางและโมเดลธุรกิจต่าง ๆ และเป็นผู้นำด้าน Omnichannel หนึ่งเดียวของไทยที่ก้าวไกลในระดับสากล เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายการเป็นอันดับหนึ่ง Next-Gen Omni Retailer ของเอเชีย เพื่อขับเคลื่อนการเติบโตอย่างครอบคลุมทุกกลุ่มธุรกิจทั้งในไทย เวียดนาม และอิตาลี ไปจนถึงการก้าวเข้าสู่พรมแดนทางธุรกิจใหม่ ๆ ในอนาคตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน

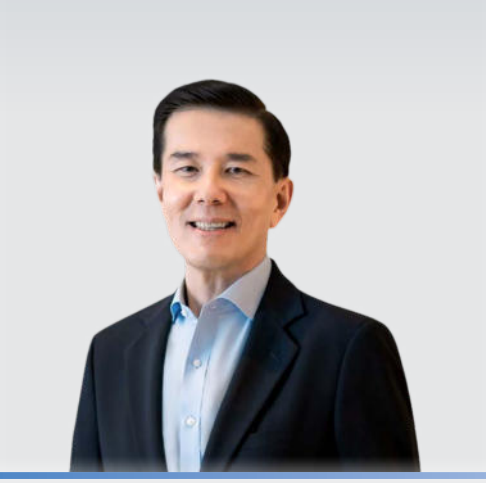
ผมขอถือโอกาสนี้ขอบคุณผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า และนักลงทุนที่ให้ความไว้วางใจ เชื่อมั่น และให้การสนับสนุน เซ็นทรัล รีเทล ด้วยดีเสมอมา และพร้อมจะร่วมเคียงข้างสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนไปด้วยกัน โดยเฉพาะพนักงานทุกคนที่เป็นฟันเฟืองสำคัญในการนำพาองค์กรให้บรรลุเป้าหมายและสร้างการเติบโตได้อย่างแข็งแกร่งกว่าที่เคยเป็นมา ไปจนถึงการส่งมอบประสบการณ์ที่ยอดเยี่ยมเพื่อตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์ให้ทุกมิติชีวิตของลูกค้าอย่างดีที่สุด

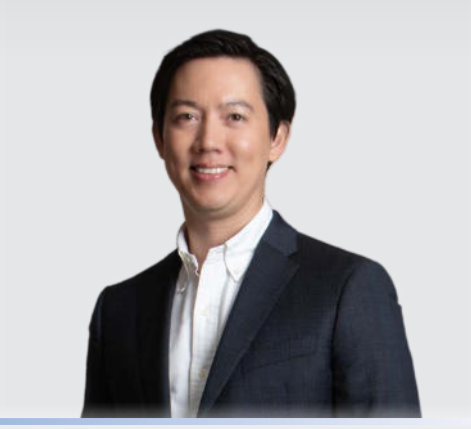
นายญนน์ โภคทรัพย์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

คณะกรรมการบริษัทฯ

1. **ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล**
   - ประธานกรรมการ
2. **นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์**
   - รองประธานกรรมการ
3. **นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์**
   - กรรมการ
4. **นางปรารถนา มงคลกุล**
   - กรรมการอิสระ
   - ประธานกรรมการตรวจสอบ
5. **นางภัทรียา เบญจพลชัย**
   - กรรมการอิสระ
   - ประธานกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
   - กรรมการตรวจสอบ
   - กรรมการนโยบายความเสี่ยง
6. **นายสมพงษ์ ตัณฑพาทย์**
   - กรรมการอิสระ
   - กรรมการตรวจสอบ
   - กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
7. **นายครรชิต บุนะจินดา**
   - กรรมการอิสระ
   - ประธานกรรมการนโยบายความเสี่ยง
8. **คุณรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส**
   - ประธานกรรมการอิสระ
   - ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
9. **ศ.ดร.สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์**
   - กรรมการ
   - กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
10. **นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์**
    - กรรมการ
11. **นางยุวดี จิราธิวัฒน์**
    - กรรมการ
    - กรรมการบริหาร
12. **นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์**
    - กรรมการ
    - กรรมการนโยบายความเสี่ยง
13. **นายทศ จิราธิวัฒน์**
    - กรรมการ
    - ประธานกรรมการบริหาร
    - กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
14. **นายพิชัย จิราธิวัฒน์**
    - กรรมการ
    - กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
15. **นายญนน์ โภคทรัพย์**
    - กรรมการ
    - กรรมการบริหาร
    - กรรมการนโยบายความเสี่ยง
    - กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
    - ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

คณะผู้บริหาร





1. **นายญนน์ โภคทรัพย์**
เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ กรรมการบริหาร
กรรมการนโยบายความเสี่ยง
กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนา
เพื่อความยั่งยืน
และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

2. **นายไท จิราธิวัฒน์**
เป็นผู้รับผิดชอบสูงสุด
ในสายงานบัญชีและการเงิน
กรรมการบริหาร
และประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงิน

3. **Mr. Olivier Langlet**
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
เซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม

4. **Mr. Pierluigi Cocchini**
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
รีนาเซนเต
(เซ็นทรัล รีเทล อิตาลี)

5. **Mr. Philippe Jean Broianigo**
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
สายงานอสังหาริมทรัพย์
และพัฒนาธุรกิจ

รางวัลและการได้รับการยอมรับ

1. รางวัลและความสำเร็จของบริษัท ด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี

รางวัล Asian Excellence Awards

บริษัทฯ ได้รับการยกย่องจาก Asian Excellence Awards ประจำปี 2565 เวทีรางวัลใหญ่ระดับเอเชีย โดยได้รับ 5 รางวัลอันทรงเกียรติเป็นปีที่สอง ประกอบไปด้วยรางวัลซีอีโอยอดเยี่ยมแห่งเอเชีย รางวัลซีเอฟโอยอดเยี่ยมแห่งเอเชีย รางวัลซีเอสอาร์ยอดเยี่ยมแห่งเอเชีย รางวัลบริษัทนักลงทุนสัมพันธ์ยอดเยี่ยม และรางวัลทีมสื่อสารองค์กรยอดเยี่ยม ซึ่งบริษัทฯ นับเป็นรีเทลแห่งแรกและแห่งเดียวในเอเชียที่ได้รับรางวัล 5 รางวัลติดต่อกัน 2 ปีซ้อน

รางวัล Best Luxury Retail CEO

ด้วยวิสัยทัศน์การบริหารที่มุ่งเสริมสร้างความแข็งแกร่งและมั่นคงให้องค์กร ผสานกับการทำงานเชิงรุก และการใช้เทคโนโลยีเพื่อยกระดับแพลตฟอร์ม Omnichannel และมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ผ่านการร่วมมือกับพาร์ตเนอร์ โดยสามารถพิสูจน์ความสำเร็จด้วยยอดขายที่เติบโตท่ามกลางสถานการณ์ที่ท้าทาย นายญนน์ โภคทรัพย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เซ็นทรัล รีเทล จึงได้รับการยกย่องด้วยรางวัลสาขา Luxury Retail CEO จากนิตยสาร International Finance

รางวัลชนะเลิศผลโหวตอันดับ 1 จาก Asia's Outstanding Companies Poll

บริษัทฯ ได้รับรางวัลชนะเลิศผลโหวตอันดับ 1 จาก Asia's Outstanding Companies Poll ประจำปี 2565 ของ Asiamoney ในสาขา The Most Outstanding Company ประเภทกลุ่มธุรกิจ Consumer Discretionary เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน

ผลการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies: CGR) ประจำปี 2565

บริษัทฯ ได้รับผลการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies: CGR) ประจำปี 2565 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในเกณฑ์ดีเลิศ (Excellent) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 และได้รับการจัดอันดับอยู่ใน Top Quartile ของกลุ่มบริษัทจดทะเบียนที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดสูงกว่า 10,000 ล้านบาทขึ้นไป

รางวัล ASEAN CG Scorecard ประเภท ASEAN Asset Class PLCs

บริษัทฯ ได้รับรางวัล ASEAN Asset Class PLCs ซึ่งมอบให้กับบริษัทจดทะเบียนที่ได้คะแนนตั้งแต่ 97.50 คะแนนขึ้นไปจากโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนในระดับอาเซียน (ASEAN Corporate Governance Scorecard) ประจำปี 2564 ซึ่งประกาศรางวัลเมื่อปลายปี 2565

สมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (Thai Private Sector Collective Action Against Corruption: CAC) ประจำปี 2565

บริษัทฯ ได้รับการรับรองในฐานะสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (Thai Private Sector Collective Action Against Corruption: CAC) จากคณะกรรมการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย โดยสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในเดือนมิถุนายน 2565

รางวัล Outstanding Investor Relations Award ด้านนักลงทุนสัมพันธ์ดีเด่น จากเวที SET Awards ประจำปี 2565

บริษัทฯ ได้รับรางวัล Outstanding Investor Relations Awards จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) และวารสารการเงินธนาคาร ในงาน SET Awards ประจำปี 2565 โดยรางวัลนี้ถือเป็นเครื่องการันตีความสำเร็จในการบริหารจัดการด้านนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทฯ ทั้งยังสะท้อนถึงศักยภาพของบริษัทฯ ที่สามารถสร้างความสัมพันธ์อันดีกับนักลงทุน พร้อมสื่อสารและให้ข้อมูลแก่นักลงทุนอย่างต่อเนื่อง สม่ำเสมอ และตรงไปตรงมา

2. รางวัลและความสำเร็จด้านความยั่งยืน

Dow Jones Sustainability Indices (DJSI) ประจำปี 2565

Member of Dow Jones Sustainability Indices Powered by the S&P Global CSA

บริษัทฯ ได้รับคัดเลือกเป็นสมาชิกของดัชนีความยั่งยืนดาวโจนส์ หรือ Dow Jones Sustainability Indices (DJSI) ประจำปี 2565 ซึ่งเป็นการแสดงถึงศักยภาพด้านความยั่งยืนขององค์กรด้วยผลการประเมินที่มีคะแนนติดอันดับ Top 3 ของ DJSI ในกลุ่มธุรกิจค้าปลีกและได้รับเลือกให้เป็นสมาชิก DJSI ในกลุ่ม Emerging Markets

หุ้นยั่งยืน Thailand Sustainability Investment (THSI)

บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและสะท้อนความสำเร็จขององค์กรโดยได้รับคัดเลือกติดอันดับในรายชื่อ “หุ้นยั่งยืน” Thailand Sustainability Investment (THSI) ประจำปี 2565 ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สะท้อนความสำเร็จในการเป็นต้นแบบค้าปลีกอย่างยั่งยืน

รางวัล The Global CSR & ESG Awards

บริษัทฯ ได้รับรางวัลจากเวทีระดับโลก The Global CSR & ESG Awards ประจำปี 2565 สาขาความเป็นเลิศด้านสิ่งแวดล้อม (Best Environmental Excellence Award) รางวัลที่คัดเลือกจากบริษัททั่วโลกที่มีความเป็นเลิศด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งให้การยอมรับและยกย่อง เซ็นทรัล รีเทล ในฐานะองค์กรต้นแบบเพื่อความยั่งยืน ชูแนวคิด CRC Green & Sustainable Retail แห่งแรกของเอเชีย

ใบประกาศเกียรติคุณความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ประจำปี 2565

เซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม ได้รับใบประกาศเกียรติคุณความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ประจำปี 2565 จากหนังสือพิมพ์ The Saigon Times ในฐานะที่มีส่วนร่วมในการช่วยเหลือชุมชนท้องถิ่นผ่านการทำกิจกรรมที่รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมขององค์กร

รางวัลองค์กรที่มีผลงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมยอดเยี่ยม ประจำปี 2565

เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล ได้รับรางวัลระดับแพลตตินัม "องค์กรที่มีผลงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมยอดเยี่ยม ประจำปี 2565" (AMCHAM Corporate Social Responsibility Excellence Recognition Award 2565) โดย "ท็อปส์" อันดับหนึ่งฟู้ดรีเทลของไทย ได้รับรางวัลต่อเนื่องเป็นปีที่ 12

3. รางวัลและความสำเร็จด้านความเป็นเลิศในการดำเนินธุรกิจ

รางวัล Retail App of The Year

ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ได้รับรางวัล Retail App of The Year จาก Retail Asia จากความโดดเด่นของ CENTRAL APP ที่ได้มอบประสบการณ์การช้อปปิ้งแบบ Omnichannel ให้กับลูกค้าเป็นครั้งแรกในประเทศไทย ทำให้การเชื่อมต่อระหว่างห้างเซ็นทรัล ห้างโรบินสัน และออนไลน์ผ่าน CENTRAL APP เป็นไปอย่างไร้รอยต่อ

รางวัล Digital Initiative of the Year

บริษัทฯ ได้รับรางวัล Digital Initiative of the Year จาก Retail Asia จากโปรเจกต์ C-Coin สกุลเงินดิจิทัลภายใต้เทคโนโลยีบล็อกเชน ที่คิดค้นขึ้นมาเพื่อให้พนักงานได้ทดลองใช้ในการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ ๆ

รางวัล O2O Customer Experience of the Year

บริษัทฯ ได้รับรางวัล O2O Customer Experience of the Year จาก Retail Asia ตอกย้ำความเป็นผู้นำด้าน Omnichannel พร้อมตั้งเป้าพัฒนาแพลตฟอร์มอีกระดับสู่ Next-Gen Omnichannel เพื่อก้าวขึ้นเป็นอันดับหนึ่ง Omni-Centric Retailer ระดับโลก

รางวัล Omnichannel Strategy of the Year

ท็อปส์ มาร์เก็ต ได้รับรางวัล Omnichannel Strategy of the Year จาก Retail Asia จากการเป็นผู้นำในการสร้างประสบการณ์ช้อปปิ้งผ่านช่องทางออฟไลน์และออนไลน์อย่างไร้รอยต่อ สะท้อนความเป็นผู้นำค้าปลีกซูเปอร์มาร์เก็ตของไทยที่ได้รับการยอมรับในเวทีนานาชาติ

รางวัล Supermarket of the Year

ท็อปส์ มาร์เก็ต ได้รับรางวัล Supermarket of the Year จาก Retail Asia ด้วยการยกระดับเป็นซูเปอร์มาร์เก็ตไลฟ์สไตล์พรีเมียมอันดับหนึ่งของประเทศไทย พร้อมการนำเสนอสินค้ารูปแบบใหม่ เพื่อตอบสนองทุกความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงในทุกช่วงเวลา

รางวัล Sporting Goods Retailer of the Year

ซูเปอร์สปอร์ต ได้รับรางวัล Sporting Goods Retailer of the Year จาก Retail Asia ตอกย้ำการเป็นศูนย์รวมแบรนด์กีฬาชั้นนำระดับโลกที่นำเสนอตัวเลือกสินค้าหลากหลาย พร้อมนำเทคโนโลยีเข้ามาเติมเต็มบริการผ่านช่องทาง Omnichannel ด้วยการปรับตัวอย่างไม่หยุดนิ่ง ทำให้ซูเปอร์สปอร์ตสามารถสร้างยอดขายเติบโตได้แบบก้าวกระโดด

รางวัล The Best eService Provider Award

ออฟฟิศเมท ได้รับรางวัล The Best eService Provider Award เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน จากงาน Thailand Top Company Awards ประจำปี 2565 จัดโดยนิตยสาร Business+ ร่วมกับมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ตอกย้ำการเป็นแพลตฟอร์มจัดซื้อออนไลน์อันดับหนึ่งที่ภาคธุรกิจให้การยอมรับและไว้วางใจมากที่สุด

รางวัล Franchise of the Year และ Best Innovation Franchise

ออฟฟิศเมท พลัส แฟรนไชส์ร้านอุปกรณ์สำนักงานเพื่อธุรกิจ ได้รับรางวัลสุดยอดแฟรนไชส์ไทยแห่งปี "Franchise of the Year ประจำปี 2565" และรางวัลแฟรนไชส์ไทยนวัตกรรมยอดเยี่ยม "Best Innovation Franchise" จากงาน Thailand Franchise Award ซึ่งจัดโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

รางวัล Top 10 Most Reputable Retail Company in Vietnam

เซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม ได้รับการจัดอันดับให้เป็นสุดยอดค้าปลีกจาก Top 10 Most Reputable Retail Companies ปี ประจำปี 2565 โดยบริษัท Vietnam Report Joint Stock ซึ่งพิจารณาจากความสามารถในการบริหารจัดการด้านการเงิน ชื่อเสียงที่ดีของบริษัท และการสำรวจความคิดเห็นผู้บริโภคและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่อเนื่องเป็นปีที่ 2

4. รางวัลและความสำเร็จด้านการส่งเสริมความเป็นอยู่ที่ดีของบุคลากร

รางวัลสุดยอดนายจ้างยอดเยี่ยมระดับโลก

บริษัทฯ ได้รับรางวัลในเวทีระดับโลก Global Best Employer Brand Awards ประจำปี 2565 จาก The Employer Branding Institute และ World HRD Congress ซึ่งเป็นรางวัลเพื่อเชิดชูองค์กรที่มีการบริหารภายในองค์กรที่ดี เสริมสร้างศักยภาพของพนักงานและบุคลากรขององค์กรให้ทำงานเป็นทีมอย่างสร้างสรรค์

รางวัลสุดยอดนายจ้างดีเด่นแห่งประเทศไทย ประจำปี 2565

บีทูเอส ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และเซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป ได้รับรางวัลสุดยอดนายจ้างดีเด่นแห่งประเทศไทย ประจำปี 2565 ได้รับรางวัลติดต่อกันเป็นปีที่ 3 และ 4 อีกทั้ง เซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป ได้รับรางวัล Kincentric Best Employer Hall of Fame ประจำปี 2565 ซึ่งมอบให้กับองค์กรที่ได้รับรางวัลองค์กรนายจ้างดีเด่นติดต่อกัน 3 ปีซ้อน

รางวัลองค์กรต้นแบบความยั่งยืนในตลาดทุนไทยด้านสนับสนุนคนพิการ

บริษัทฯ ได้รับรางวัลองค์กรต้นแบบความยั่งยืนในตลาดทุนไทยด้านสนับสนุนคนพิการ ประเภทดีเด่น จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("สำนักงาน ก.ล.ต.") ร่วมกับกระทรวงแรงงาน กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กรมการจัดหางาน กรมส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย และสมาคมสภาคนพิการทุกประเภทแห่งประเทศไทย ถือเป็นเครื่องการันตี ในการเป็นองค์กรใส่ใจสังคมที่พร้อมมอบโอกาสให้กับผู้พิการในการทำงานร่วมกับองค์กร

รางวัลองค์กรที่สนับสนุนงานด้านคนพิการดีเด่น ประจำปี 2565

บริษัทฯ ได้รับรางวัลองค์กรที่สนับสนุนงานด้านคนพิการดีเด่น ประจำปี 2565 ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 ถือเป็นอีกหนึ่งรางวัลที่พิสูจน์ให้เห็นถึงความมุ่งมั่นและตั้งใจของบริษัทฯ ในการผลักดันเรื่องการจ้างงานคนพิการ

5. รางวัลและความสำเร็จด้านการสร้างแบรนด์และการตลาด

รางวัล Thailand Corporate Excellence Award

บริษัทฯ ได้รับรางวัล Thailand Corporate Excellence Award ประจำปี 2565 สาขาความเป็นเลิศด้านการตลาด (Marketing Excellence) ซึ่งจัดขึ้นโดยสมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย ร่วมกับสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รางวัล Thailand's Most Admired Brand และรางวัล Brand Maker Award

ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ได้รับรางวัล Thailand's Most Admired Brand ประจำปี 2565 ห้างอันดับหนึ่งที่ลูกค้าเชื่อถือและไว้วางใจ จนครองใจคนไทยมาอย่างยาวนานติดต่อกันเป็นปีที่ 16 และรับรางวัลพิเศษ Brand Maker Award แบรนด์ที่เป็นผู้นำและมีความโดดเด่นในวงการการตลาด โดยนับเป็นผลสำเร็จจากความมุ่งมั่นในการนำเสนอสิ่งที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า และสร้างสรรค์นวัตกรรมและสิ่งใหม่ ๆ สะท้อนความแข็งแกร่งของห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลในการรักษาความเป็นห้างอันดับหนึ่งในใจคนไทยอย่างแท้จริง

รางวัล YouTube Works Awards Thailand

ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ได้รับรางวัล YouTube Works Awards Thailand ประจำปี 2565 เพื่อส่งเสริมและยกย่องงานโฆษณาที่โดดเด่นและสร้างผลลัพธ์อันยอดเยี่ยมทางธุรกิจ ในสาขา Best Intelligent Insight จากภาพยนตร์โฆษณาแคมเปญ Central Black Midnight Sale: Guilty-Free Festival

รางวัล Asia's Best Brand of the Year Awards

ท็อปส์ ได้รับรางวัล Asia's Best Brand of the Year Awards ประจำปี 2565 ในสาขา Asia's Best Premium Food Store จาก IBC & BERKSHIRE CORPORATE AWARDS โชว์ศักยภาพผู้นำอันดับหนึ่งฟู้ดรีเทลไทย รางวัลดังกล่าวมอบให้กับองค์กรที่มีความเป็นเลิศ โดยการคัดเลือกองค์กรที่ดีที่สุดจากทั่วเอเชีย

รางวัล "3rd Prize Winner" แบรนด์สร้างสรรค์ผลงานอินฟลูเอนเซอร์ยอดเยี่ยม

ออฟฟิศเมท พลัส ได้รับรางวัล 3rd Prize Winner สาขา Best Retail Store & Shopping Mall Influencer Campaign รางวัลแบรนด์สร้างสรรค์ผลงานอินฟลูเอนเซอร์ยอดเยี่ยม สาขาพื้นที่รีเทลและศูนย์การค้า ในงาน Thailand Influencer Awards ประจำปี 2565 จากผลงานชุด "OfficeMate Plus+ แฟรนไชส์น่าลงทุนช่วงโควิด"

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ และผลการดำเนินงาน

1

โครงสร้างและการดำเนินงาน
ของกลุ่มบริษัทฯ

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “เซ็นทรัล รีเทล”) เป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกสินค้าหลากหลายประเภทผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลาย (Multi-Format and Multi-Category) ในประเทศไทย มีการขยายธุรกิจในต่างประเทศโดยเป็นผู้นำในประเทศอิตาลี และเป็นหนึ่งในผู้นำในประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบ Omnichannel ในประเทศไทย ซึ่งช่วยเสริมเครือข่ายร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ในการนำเสนอสินค้าและบริการแก่ผู้บริโภค ทั้งนี้ แบรนด์ “เซ็นทรัล” ซึ่งเป็นสัญลักษณ์แห่งความเป็นเลิศ และการทำธุรกิจที่มุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางในประเทศไทยมาอย่างยาวนานกว่า 75 ปี ช่วยหลอมรวมและส่งเสริมแบรนด์ค้าปลีกที่หลากหลายของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีตำแหน่งทางการตลาดในระดับแนวหน้าและครอบคลุมกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่เป็นที่นิยมอย่างหลากหลาย อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการใช้เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ และชื่อทางการค้า “เซ็นทรัล” และ “Central” จากกลุ่มเซ็นทรัลในการประกอบธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ภายใต้เงื่อนไขและข้อกำหนดของสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิที่เกี่ยวข้อง

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ มีส่วนในการขับเคลื่อนการพัฒนารูปแบบการดำเนินชีวิตและพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม โดยนำเสนอรูปแบบการค้าปลีกที่แปลกใหม่ให้แก่ลูกค้าเสมอมา ซึ่งรวมถึงห้างสรรพสินค้า ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ และพลาซ่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีร้านค้าในรูปแบบต่าง ๆ ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี ดังนี้

ประเทศไทย
1,706 ร้านค้า
32 พลาซ่า

ประเทศเวียดนาม
127 ร้านค้า
39 พลาซ่า

ประเทศอิตาลี
9 สาขา

ด้วยประสบการณ์กว่า 75 ปี ในการประกอบธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยที่มุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง การรักษาความเป็นผู้นำตลาดอย่างมั่นคง และการเติบโตอย่างต่อเนื่องในประเทศเวียดนาม ประกอบกับการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรและชื่อเสียงของธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศอิตาลี กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ อยู่ในสถานะที่ดีในการก้าวขึ้นสู่การเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกหลากหลายรูปแบบที่ประสบความสำเร็จที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และในภูมิภาคอื่น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีส่วนในการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคจากการเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีก Omnichannel และการนำเสนอธุรกิจร้านค้าปลีกในรูปแบบใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง

ความเข้าใจในการเปลี่ยนแปลงรสนิยมและความต้องการของลูกค้าถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ขับเคลื่อนให้กลุ่มบริษัทฯ เติบโตจากจุดเริ่มต้นที่ผู้ก่อตั้งของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบกิจการในตึกแถวขนาดเล็กในกรุงเทพฯ เมื่อปี 2490 โดยในเวลาต่อมา กลุ่มบริษัทฯ ได้นำเสนอห้างสรรพสินค้าเต็มรูปแบบแห่งแรกของประเทศไทยเพื่อตอบสนองลูกค้าที่ต้องการประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่มีความหลากหลายและครบวงจร ต่อมาเมื่อระดับรายได้ของประชากรในประเทศไทยเพิ่มสูงขึ้น กลุ่มบริษัทฯ จึงขยายธุรกิจออกนอกกรุงเทพฯ โดยเริ่มจากการเปิดห้างสรรพสินค้าสาขาแรกในจังหวัดเชียงใหม่เมื่อปี 2535 จนในปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ มีห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและห้างสรรพสินค้าโรบินสัน รวมทั้งสิ้นจำนวน 75 สาขาครอบคลุมทั่วประเทศ (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565) โดยกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้บุกเบิกธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบใหม่ ๆ และนำเสนอรูปแบบธุรกิจการจำหน่ายสินค้าเฉพาะทาง เช่น สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ชุดกีฬา สินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้านแบบดีไอวาย (DIY) และสินค้าเพื่อสุขภาพ โดยเน้นกลุ่มผลิตภัณฑ์วิตามินและอาหารเสริม เป็นต้น และในปี 2565 ได้มีการนำเสนอรูปแบบร้านค้าใหม่ ๆ อาทิ มินิ โก (go!) ท็อปส์ คลับ (Tops CLUB) และท็อปส์ สแตนด์อโลน (Tops Standalone) ในรูปแบบที่อยู่ภายนอกศูนย์การค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้สานต่อความสำเร็จโดยการขยายธุรกิจค้าปลีกผ่านรูปแบบที่หลากหลายด้วยแนวทางการมุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางไปยังประเทศเวียดนาม โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาพลาซ่า ไฮเปอร์มาร์เก็ต และร้านขายสินค้าเฉพาะทาง เพื่อเจาะตลาดทั้งในเขตเมืองและเขตชนบทของประเทศเวียดนาม และสามารถสร้างธุรกิจที่มีความแตกต่างจากธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศไทยด้วยการประยุกต์ใช้รูปแบบการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในประเทศเวียดนาม สำหรับธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศอิตาลี กลุ่มบริษัทฯ มีห้างสรรพสินค้าที่เป็นแฟลกชิปสโตร์จำนวน 2 สาขา ตั้งอยู่ในเมืองมิลานและกรุงโรม และยังมีมินิแฟลกชิปสโตร์อีก 2 สาขาในเมืองตูรินและเมืองฟลอเรนซ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงไปจนถึงนักท่องเที่ยว และยังมีห้างสรรพสินค้าอีก 5 สาขากระจายอยู่ตามเมืองใหญ่ทั่วประเทศอิตาลี เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าในวงกว้าง พร้อมกับมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่แตกต่างและมีระดับ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบ Omnichannel ในประเทศต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น ซึ่งตอกย้ำความมุ่งมั่นในการให้บริการโดยมุ่งเน้นลูกค้าเป็นหลัก

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าได้อย่างเต็มที่ด้วยการนำเสนอสินค้าและแบรนด์ค้าปลีกที่หลากหลาย โดยส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ของกลุ่มบริษัทฯ สามารถตอบสนองประเภทการใช้จ่ายของผู้บริโภคส่วนใหญ่ ซึ่งรวมถึงสินค้าตามความจำเป็น เช่น อาหารและเสื้อผ้า ไปจนถึงสินค้าทั่วไป เช่น สินค้าแฟชั่นหรูหรา สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ สินค้าซ่อมแซมบ้าน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมทุกระดับรายได้และกลุ่มอายุผ่านการขยายเครือข่ายสาขาและร้านค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการที่กลุ่มบริษัทฯ มีเครือข่ายร้านค้าที่ครอบคลุม ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเข้าถึงแหล่งที่อยู่อาศัย ที่ทำงาน และแหล่งพบปะสังสรรค์ของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น จึงทำให้ลูกค้าสามารถสัมผัสประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่สะดวกสบายมากขึ้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังประกอบธุรกิจภายใต้แบรนด์ค้าปลีกหลากหลายแบรนด์ ซึ่งหากแบ่งตามหน่วยธุรกิจแล้วสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่ม ได้แก่

(1) กลุ่มฮาร์ดไลน์ ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้าน สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องเขียนอุปกรณ์สำนักงาน หนังสือ และ e-Book ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมท บีทูเอส เมพ เหงียนคิม เวียดนาม
(2) กลุ่มฟู้ด ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคและสินค้าที่มักพบได้ทั่วไปตามร้านสะดวกซื้อ ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ท็อปส์ แฟมิลี่มาร์ท บิ๊กซี / GO! และ ท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม มินิ โก (go!) เวียดนาม ลานซี มาร์ท เวียดนาม
(3) กลุ่มแฟชั่น ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต ซูเปอร์สปอร์ต Brandshop ต่าง ๆ
(4) กลุ่มพร็อพเพอร์ตี้ ซึ่งมุ่งเน้นการให้เช่าพื้นที่สำหรับร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงร้านค้าและบริการของบุคคลภายนอก เช่น โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ท็อปส์ พลาซ่า go! ไลฟ์สไตล์ ช้อปปิ้งมอลล์ และบิ๊กซี / GO! เวียดนาม
(5) กลุ่มเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าในหมวดการดูแลสุขภาพและความงาม รวมทั้งสินค้าในกลุ่มดูแลสัตว์เลี้ยง ภายใต้แบรนด์ค้าปลีก เช่น ท็อปส์ แคร์ ท็อปส์ วีต้า และ เพ็ท แอนด์ มี

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ได้รับความไว้วางใจจากแบรนด์ชั้นนำระดับโลก เช่น Moschino, Kenzo, Tod's, Emporio Armani, Polo Ralph Lauren, Nike, Skechers, Muji, Garmin เป็นต้น ด้วยความมุ่งหมายของกลุ่มบริษัทฯ ในการนำเสนอสินค้าที่มีความแตกต่าง ทั้งสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศ และสินค้าในประเทศ ซึ่งสามารถตอบสนองต่อรสนิยมและความต้องการของลูกค้าในท้องถิ่นไปพร้อมกัน กลุ่มบริษัทฯ จึงเชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ เป็นตัวเลือกอันดับต้น ๆ ของลูกค้าในแต่ละประเภทการใช้จ่ายที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่

ด้วยความมุ่งมั่นของกลุ่มบริษัทฯ ในการปรับตัวให้เข้ากับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า กลุ่มบริษัทฯ จึงได้พัฒนาแพลตฟอร์ม Omnichannel อย่างต่อเนื่อง โดยมีเป้าหมายที่จะผสานประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าทางออนไลน์ให้เข้ากับการเลือกซื้อสินค้าในร้านค้าได้อย่างไร้รอยต่อ ทั้งนี้ แม้ว่าลูกค้าจะต้องการความสะดวกสบายจากการซื้อสินค้าทางออนไลน์มากขึ้นก็ตาม แต่กลุ่มบริษัทฯ คาดการณ์ว่าการซื้อสินค้าในร้านค้ายังคงเป็นตัวเลือกอันดับหนึ่งของลูกค้า รวมถึงรูปแบบการซื้อสินค้าในร้านค้าจะยังคงเป็นช่องทางหลักของธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยในอนาคต ในรูปแบบของการซื้อสินค้าจากร้านค้าที่มีการผสมผสานประสบการณ์ออนไลน์และออฟไลน์ได้อย่างไร้รอยต่อมากยิ่งขึ้น อนึ่ง ร้านค้าในเครือข่ายของกลุ่มบริษัทฯ ได้ผสมผสานรูปแบบการจำหน่ายสินค้าในร้านค้าผ่านพนักงานขายเข้ากับช่องทางการซื้อสินค้าออนไลน์และยังสร้างจุดเชื่อมโยงกับลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ผ่านบริการต่าง ๆ เช่น

- **บริการ Click & Collect** ช่วยให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าทางออนไลน์ก่อนที่จะไปรับสินค้าที่ร้านค้า ซึ่งจะทำให้พนักงานขายสามารถให้บริการแก่ลูกค้า และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าอื่น ๆ เพิ่มเติม รวมถึง บริการ Reserve & Collect ที่สามารถจองสินค้าทางออนไลน์จากนั้นจึงไปรับสินค้าและชำระค่าสินค้าได้ที่ร้านค้า

- **บริการ Chat & Shop** ช่วยให้ลูกค้าสามารถสื่อสารและได้รับความช่วยเหลือในการเลือกซื้อสินค้าจากพนักงานขายผ่านโทรศัพท์มือถือ รวมถึงการสั่งซื้อสินค้าโดยส่งข้อความผ่านโซเชียลเน็ตเวิร์ก อาทิ Facebook หรือ LINE ของร้านค้าในเครือข่ายของกลุ่มบริษัทฯ

- **บริการ Personal Shopper** บริการที่ช่วยให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าได้ง่าย ๆ ผ่านผู้ช่วยส่วนตัวที่พร้อมจัดหาสินค้า แจ้งโปรโมชั่นและสิทธิพิเศษต่าง ๆ ผ่านช่องทางโทรศัพท์ เพียงโทร 1425 หรือ LINE รวมถึง บริการ Call & Shop ของธุรกิจในเครือกลุ่มบริษัทฯ ที่อำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางโทรศัพท์ ด้วยบริการจากผู้ช่วยปลายสายที่พร้อมให้ข้อมูลสินค้ารวมถึงจัดส่งและติดตั้งให้ถึงบ้าน

- **บริการ e-Ordering** ช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าที่ไม่ได้แสดงหน้าร้าน รวมถึงบริการจัดส่งให้ถึงที่บ้านหรือสามารถเลือกรับสินค้าที่หน้าร้านได้

- **บริการ Shop & Drive Thru** ช่วยให้ลูกค้าสามารถรับสินค้าได้ที่ร้านค้า โดยมีพนักงานจัดเตรียมสินค้าพร้อมส่งให้ถึงรถของลูกค้า

อีกทั้งข้อมูลเชิงลึกของลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ที่ได้รับผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel จะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนการนำเสนอประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าโดยรวมให้เหมาะสมแก่ลูกค้าได้ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าบริการ Omnichannel ที่ครบวงจรจะมีผลต่อพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าปัจจุบัน ช่วยเพิ่มความภักดีของลูกค้า และรักษาฐานลูกค้าประจำ รวมถึงสามารถดึงดูดลูกค้าใหม่ที่ไม่เพียงแค่ต้องการความสะดวกสบายจากการเลือกซื้อสินค้าทางออนไลน์ แต่ยังต้องการความสบายใจในการเลือกซื้อสินค้าที่ต่อเนื่องราบรื่นจากทั้งช่องทางออนไลน์และหน้าร้านได้อย่างไร้รอยต่อ ซึ่งร้านค้าทั้งออนไลน์และหน้าร้านสามารถตอบสนองความต้องการดังกล่าวได้เป็นอย่างดี (เช่น การทดลองสวมใส่เสื้อผ้า การตรวจสอบสินค้า) โดยกลุ่มบริษัทฯ มุ่งหวังว่าแพลตฟอร์ม Omnichannel ซึ่งผสมผสานการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์เข้ากับการจำหน่ายสินค้าในร้านค้าจะสร้างประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่มีความเฉพาะตัวและครบวงจรให้แก่ลูกค้ารุ่นใหม่ พร้อมทั้งขับเคลื่อนการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศได้อย่างต่อเนื่อง

กลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายองค์กรชัดเจนในการเป็น Central to Life หรือศูนย์กลางชีวิตของทุกคน โดยส่วนหนึ่งของพันธกิจองค์กร คือ การทำเพื่อคนไทย ชุมชน และประเทศชาติ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยตระหนักถึงผลกระทบ และสร้างคุณค่าร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มโดยยึดหลักธรรมาภิบาล เพื่อสร้างความยั่งยืนให้กับคนรุ่นถัดไป โดยได้ดำเนินการอย่างจริงจังและต่อเนื่อง เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างผลลัพธ์เชิงบวกในระยะยาวอย่างมีคุณภาพ ยกระดับชีวิตผู้คน และสังคม รักษาสิ่งแวดล้อม พร้อมทั้งสร้างคุณค่าและประโยชน์ให้แก่สังคมที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่ ควบคู่กับการสร้างความยั่งยืนของธุรกิจให้เติบโตไปพร้อม ๆ กัน โดยที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจด้วยกลยุทธ์ 4P เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจสู่ความยั่งยืน ได้แก่

PEOPLE
ความเป็นอยู่ที่ดีของผู้คน

PROSPERITY
การเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน

PLANET
คุณภาพสิ่งแวดล้อม

PEACE & PARTNERSHIPS
ความสงบสุข ศิลปวัฒนธรรม และความร่วมมือ

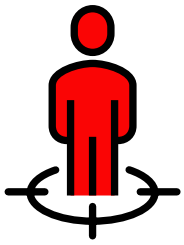
โดยดำเนินโครงการต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนให้เกิดความยั่งยืนในทุกมิติ อาทิ การใช้พลังงานสะอาดด้วยการติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ในโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ไทวัสดุ คลังสินค้าที่บางนา รวมถึง GO! ในประเทศเวียดนาม การใช้รถพลังงานไฟฟ้า เพื่อขนส่งสินค้าในหลายหน่วยงาน เช่น ไทวัสดุ ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและโรบินสัน เป็นต้น อีกทั้งยังเป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกรายแรกที่สนับสนุนการลดใช้ถุงพลาสติกตั้งแต่ปี 2561 เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการรักษาสิ่งแวดล้อม การขยายธุรกิจโดยมุ่งกระจายร้านสาขาใหม่ไปยังพื้นที่ที่มีศักยภาพเช่นในต่างจังหวัด เพื่อให้เกิดการสร้างงานและช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ รวมถึงให้ความช่วยเหลือสังคมและชุมชน ในสถานการณ์การระบาดของ COVID-19 ในช่วงที่ผ่านมาและโครงการตลาดจริงใจ Farmers' Market ที่ช่วยสนับสนุนเกษตรกร เป็นต้น

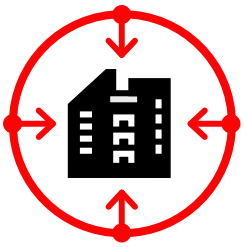
1.1.1 ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าข้อได้เปรียบในการแข่งขันที่สำคัญหลายประการของกลุ่มบริษัทฯ จะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ ดังต่อไปนี้

1 ความเป็นผู้นำในการประกอบธุรกิจค้าปลีกผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลาย โดยมีแบรนด์ค้าปลีกและการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel สำหรับสินค้าหลากหลายประเภท

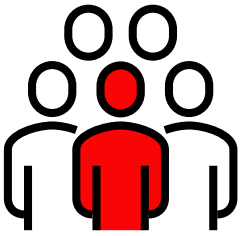
2 การทำธุรกิจโดยมุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ถือเป็นแรงขับเคลื่อนในการนำเสนอแนวคิดใหม่ ๆ และเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้า





3 ระบบนิเวศทางธุรกิจที่หลากหลายของกลุ่มบริษัทฯ ช่วยดึงดูดแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียง ขับเคลื่อนการผนึกกำลังทางธุรกิจ และเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้าต่อกลุ่มบริษัทฯ

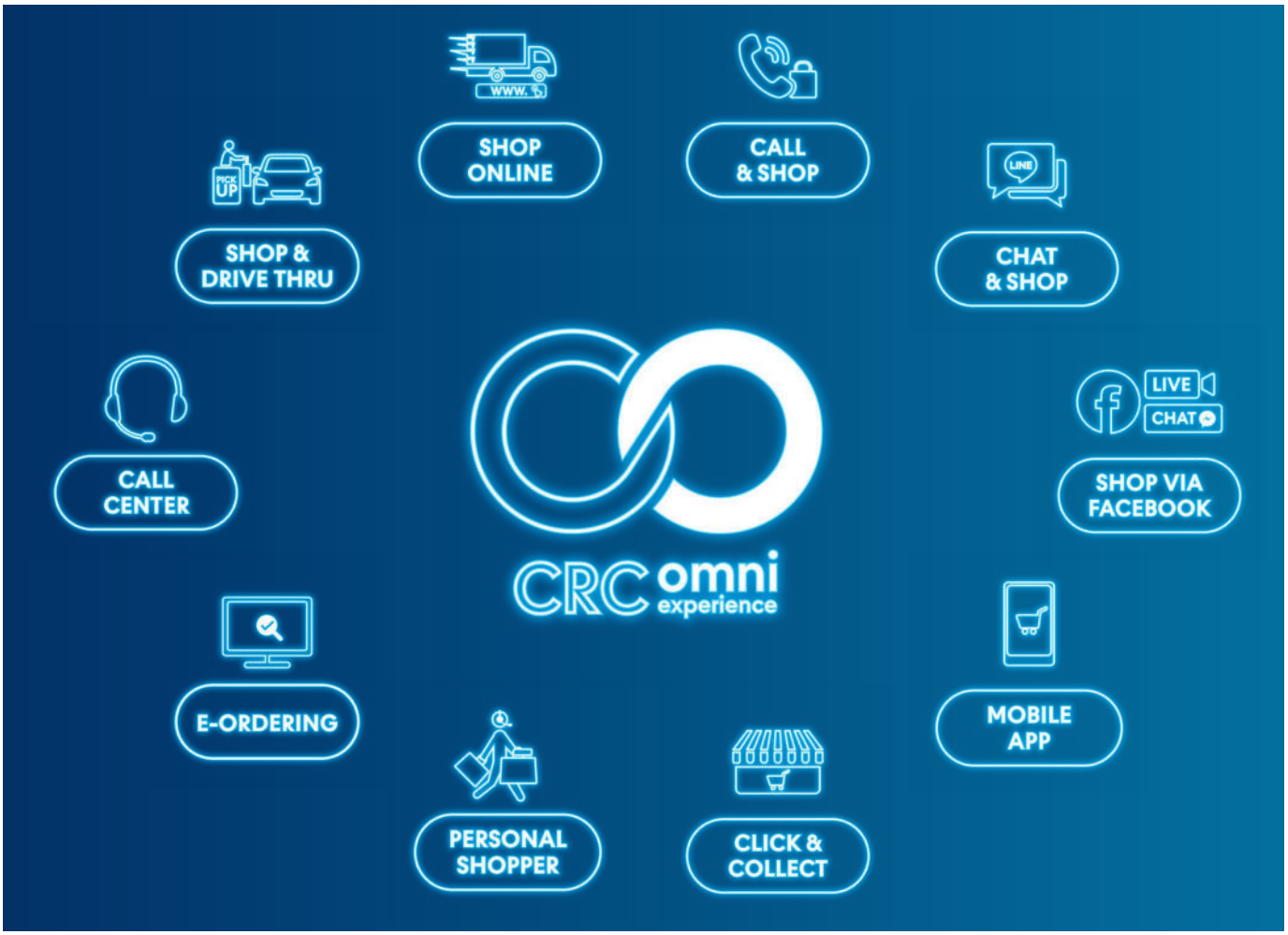
4 ความสำเร็จในการเข้าซื้อกิจการและการขยายธุรกิจไปยังประเทศในภูมิภาคเอเชียและภูมิภาคอื่นในอดีต



5 ทีมผู้บริหารที่มีความสามารถและประสบการณ์ ซึ่งเป็นการผสมผสานที่ลงตัวของผู้บริหารมืออาชีพในอุตสาหกรรมค้าปลีกและครอบครัวจิราธิวัฒน์

1. ความเป็นผู้นำในการประกอบธุรกิจค้าปลีกผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลาย โดยมีแบรนด์ค้าปลีกและการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel สำหรับสินค้าหลากหลายประเภท

กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้นำในด้านการประกอบธุรกิจค้าปลีกผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลายในประเทศไทย โดยมีแบรนด์ค้าปลีกชั้นนำจากสินค้าหลากหลายประเภทซึ่งเป็นที่นิยมของผู้บริโภค กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ได้กลายเป็นแบรนด์ที่คนทั่วไปรู้จักและเป็นสัญลักษณ์ของการค้าปลีกสมัยใหม่ในประเทศไทย โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าอย่างกว้างขวางในความเป็นหนึ่งด้านบริการ คุณภาพ ความหลากหลาย และความคุ้มค่า ทั้งนี้ แบรนด์ค้าปลีกที่หลากหลายดังกล่าวทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถนำเสนอสินค้าและประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าหลายรูปแบบให้แก่ลูกค้า ตลอดจนทำให้กลุ่มบริษัทฯ รับรู้ถึงการเปลี่ยนแปลงด้านรสนิยมและความต้องการของลูกค้าในภาพรวม กลุ่มบริษัทฯ ได้รับความสนใจจากแบรนด์สินค้า และพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งกำลังมองหาช่องทางสำหรับการขยายธุรกิจทั้งในประเทศไทยและตลาดอื่น ๆ กลุ่มบริษัทฯ ในฐานะที่เป็นผู้บุกเบิกของอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศไทยได้เริ่มวางรากฐานสำหรับการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ตั้งแต่ปี 2555 กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการค้าปลีกแบบมีร้านค้าที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศไทยซึ่งมีช่องทางขายสินค้าทางออนไลน์ โดยส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ของกลุ่มบริษัทฯ ที่มีวางจำหน่ายในเครือข่ายร้านค้าและแพลตฟอร์ม Omnichannel นั้นตอบสนองประเภทการใช้จ่ายส่วนใหญ่ของผู้บริโภค ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ มีส่วนแบ่งในการใช้จ่ายของลูกค้ามากกว่าคู่แข่งรายอื่น โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ มีช่องทางการขายที่หลากหลายและพร้อมให้บริการแก่ลูกค้า ดังนี้



1. **ช่องทางออนไลน์ (Digital Channel) ได้แก่**
   - เว็บสโตร์ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่หลากหลายของกลุ่มบริษัทฯ
   - โมบาย แอปพลิเคชัน โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้นำเสนอและพัฒนาระบบการใช้งานให้มีความสะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย และง่ายต่อการใช้งาน ซึ่งสามารถตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของลูกค้า อาทิ แอปพลิเคชัน เซ็นทรัล แอปพลิเคชัน ท็อปส์ แอปพลิเคชัน ไทวัสดุ แอปพลิเคชัน เพาเวอร์บาย สำหรับลูกค้าในประเทศไทย และแอปพลิเคชัน GO! สำหรับลูกค้าในประเทศเวียดนาม
   - ควิกคอมเมิร์ซ (Quick Commerce) โดยการร่วมมือกับพาร์ตเนอร์ อาทิ Food Panda และ Grab เพื่อให้บริการตามความต้องการของลูกค้า เริ่มจากบริการสั่งอาหาร และ Tops Grocery ผ่านแอปพลิเคชัน ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากและได้ขยายไปยังกลุ่มสินค้าอื่น ๆ ของกลุ่มเซ็นทรัล รีเทล เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครบทุกกลุ่มสินค้าทั่วทั้งประเทศ
   - บริการตลาดออนไลน์ (Marketplace) โดยการร่วมมือกับพาร์ตเนอร์ อาทิ JD Central ในประเทศไทย Tiki หรือ Zalo ในประเทศเวียดนาม เพื่อตอบสนองต่อการใช้จ่ายของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

2. **ช่องทางการขายอื่น ๆ (Offline to Online หรือ O2O Channels)** อาทิ Call & Shop, Chat & Shop, การขายผ่านสื่อสังคมออนไลน์ (Social Commerce) เช่น Facebook, LINE, e-Ordering และ Personal Shopper ที่ลูกค้าจะได้รับบริการจากผู้ช่วยส่วนตัวในการเลือกซื้อสินค้า

กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกหลากหลายรูปแบบในประเทศไทย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีร้านค้าในประเทศไทยภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญจำนวนทั้งหมดประมาณ 1,706 ร้านค้าทั่วประเทศ ซึ่งประกอบไปด้วยห้างสรรพสินค้าและร้านขายสินค้าเฉพาะทางจำนวน 598 สาขา Brandshop จำนวน 395 ร้านค้า ซูเปอร์มาร์เก็ตจำนวน 298 สาขา และร้านสะดวกซื้อจำนวน 415 สาขา โดยมีพื้นที่ขายประมาณ 3 ล้านตารางเมตร นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นผู้บริหารเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าจำนวน 1,682 เคาน์เตอร์ ซึ่งตั้งอยู่ในร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และร้านค้าปลีกของบุคคลภายนอก

กลุ่มบริษัทฯ อาศัยการมีรูปแบบร้านค้าที่หลากหลายและครอบคลุมเพื่อใช้พื้นที่ของกลุ่มบริษัทฯ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งรวมถึงพื้นที่เช่าภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว (รวมถึงพื้นที่จำนวนมากที่กลุ่มบริษัทฯ เช่าจาก บลจ. เซ็นทรัลพัฒนา (CPN) ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มเซ็นทรัล) พื้นที่ตั้งพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งอยู่บนที่ดินของกลุ่มบริษัทฯ เอง โดยโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ เป็นผู้ให้เช่าพื้นที่ค้าปลีกระดับต้น ๆ ของประเทศไทย มีพื้นที่ให้เช่าสุทธิ 488,829 ตารางเมตร ในพลาซ่าจำนวน 27 สาขา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ทั้งนี้ การที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้เช่าระยะยาวอย่างต่อเนื่องทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความสามารถและมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านค้าในแต่ละพื้นที่เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากนี้ การรวมร้านค้าหลากหลายรูปแบบไว้ในสถานที่เดียว ทำให้พลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ กลายเป็นศูนย์รวมไลฟ์สไตล์ของแต่ละชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในต่างจังหวัด ยกตัวอย่างเช่น โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ แต่ละสาขาจะมีห้างสรรพสินค้าโรบินสันเป็นร้านค้าหลัก โดยพลาซ่าทุกสาขาของกลุ่มบริษัทฯ ยังประกอบด้วยร้านค้าประเภทอื่น ๆ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ สามารถเลือกได้ตามความเหมาะสม ด้วยรูปแบบธุรกิจที่มีประเภทร้านค้าหลากหลาย จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้นำทั้งในธุรกิจค้าปลีกทางตรงและเป็นผู้ให้เช่าพื้นที่ค้าปลีกรายใหญ่รายหนึ่งของประเทศไทย

นอกเหนือจากการขยายเครือข่ายผ่านร้านค้าที่มีหน้าร้านแล้ว กลุ่มบริษัทฯ ยังสามารถขยายเครือข่ายผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ให้ครอบคลุมธุรกิจในเครือของกลุ่มบริษัทฯ และจัดส่งไปยังจังหวัดที่แบรนด์ค้าปลีกนั้น ๆ ไม่มีร้านค้า อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าคู่แข่งรายใหม่ทั้งในประเทศหรือต่างประเทศจะต้องใช้เวลา เงินลงทุน และความพยายามอย่างมากในการสร้างเครือข่ายค้าปลีกซึ่งมีรูปแบบที่หลากหลายให้เกิดความแข็งแกร่งอย่างครบวงจร และครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาค ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้สร้างมาเป็นระยะเวลากว่า 75 ปี

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อแสดงถึงการเป็นผู้นำตลาดในกลุ่มธุรกิจค้าปลีกหลากหลายประเภทในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี

ด้วยประสบการณ์ความสำเร็จที่ยาวนานในการประกอบธุรกิจค้าปลีก และความสามารถในการปรับตัวเข้ากับตลาดในแต่ละท้องถิ่น ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้นำในหลายกลุ่มธุรกิจค้าปลีกในประเทศเวียดนาม และกลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต ในประเทศอิตาลี ซึ่งมีสาขาตามหัวเมืองใหญ่ที่สำคัญ อาทิ กรุงโรม เมืองมิลาน เมืองฟลอเรนซ์

การที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ จากสถานที่ใดก็ได้ผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel นั้น ถือเป็นกลยุทธ์การค้าปลีกที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้บุกเบิกแพลตฟอร์มดังกล่าวในประเทศไทย โดยแพลตฟอร์ม Omnichannel ที่แข็งแกร่งของกลุ่มบริษัทฯ เป็นผลมาจากความมุ่งมั่นในการให้บริการลูกค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการนำเสนอ การจำหน่ายสินค้า และการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel จะสามารถตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วของลูกค้าในธุรกิจค้าปลีกยุคใหม่ที่พัฒนาอยู่เสมอ นอกจากนี้ เครือข่ายร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ยังสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ช่องทางจำหน่ายสินค้าออนไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ เช่น ทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าสินค้าและบริการของกลุ่มบริษัทฯ ไม่ใช่สินค้าลอกเลียนแบบ ซึ่งเป็นปัญหาที่ผู้บริโภคมักกังวลจากการซื้อสินค้าผ่านทางออนไลน์ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ริเริ่มนำแนวคิดแพลตฟอร์ม Omnichannel มาใช้เพื่อเป็นช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้าพร้อมกับเน้นเรื่องคุณภาพ ความน่าเชื่อถือของสินค้า และการให้บริการของกลุ่มบริษัทฯ อีกทั้งช่องทางในการเลือกซื้อสินค้าที่พิเศษและแตกต่างนี้ยังช่วยขยายขอบเขตการให้บริการต่าง ๆ ที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถนำเสนอแก่ลูกค้า ช่วยปรับปรุงการนำเสนอสินค้า รวมถึงการให้บริการในร้านค้าและช่องทางออนไลน์ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าได้อีกด้วย โดยลูกค้าสามารถมั่นใจได้ว่าสินค้าที่จำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel เป็นสินค้าของแท้และมีการรับประกันสินค้าเช่นเดียวกับสินค้าที่จำหน่ายในร้านค้า และกลุ่มบริษัทฯ มีระบบ E-Commerce และระบบเครือข่ายโลจิสติกส์สำหรับกระจายสินค้าจากร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ที่เป็นฐานในการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการขนส่งสินค้าจากร้านค้าสู่จุดหมายปลายทางที่ลูกค้ากำหนด

2. การทำธุรกิจโดยมุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางช่วยเป็นแรงขับเคลื่อนในการนำเสนอแนวคิดใหม่ ๆ และเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้า

กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ริเริ่มในการนำเสนอแนวคิดใหม่ ๆ ให้แก่ผู้บริโภคในธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยมาโดยตลอด โดยกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาห้างสรรพสินค้าแห่งแรก แหล่งเลือกซื้อสินค้าที่เป็นศูนย์รวมไลฟ์สไตล์แห่งแรกที่ตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าในจังหวัดซึ่งเป็นเมืองรอง และร้านขายสินค้าเฉพาะทางบางประเภทเป็นแห่งแรก เช่น ซูเปอร์สปอร์ตและเพาเวอร์บาย ซึ่งแต่เดิมเป็นเพียงแผนกหนึ่งในห้างสรรพสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาจนกลายเป็นแบรนด์ค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าเฉพาะทาง ทั้งนี้ เมื่อกลุ่มบริษัทฯ พัฒนาแนวคิดเกี่ยวกับรูปแบบการค้าปลีกใหม่ ๆ ซึ่งรวมถึงกลยุทธ์ Omnichannel และกลยุทธ์ออนไลน์ กลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อรูปแบบการดำเนินชีวิตของลูกค้า

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาร้านค้าและช่องทางการจำหน่ายสินค้ารูปแบบใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อขยายธุรกิจไปยังตลาดหรือในพื้นที่ที่มีศักยภาพและมีโอกาสในการเติบโตทั้งในกรุงเทพฯ และพื้นที่ต่างจังหวัดของประเทศไทย โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้เปิดตัวร้านค้ารูปแบบใหม่ภายใต้แบรนด์ต่าง ๆ ของทุกประเภทธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ อาทิ ท็อปส์ คลับ ท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด ท็อปส์ ในรูปแบบสแตนด์อโลน (Standalone) มินิ โก (go!) โก! ว้าว โก! เพาเวอร์ ท็อปส์ แคร์ ท็อปส์ วีต้า เพ็ท แอนด์ มี แอปพลิเคชันเชฟยิ้ม และแอปพลิเคชันโชยิ้ม

การที่กลุ่มบริษัทฯ มีแบรนด์ค้าปลีกและรูปแบบร้านค้าที่หลากหลาย ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่แตกต่างและตอบสนองต่อรสนิยม รวมทั้งความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ที่ร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ตั้งอยู่ เช่น กลุ่มบริษัทฯ มีร้านค้าระดับไฮเอนด์เพื่อรองรับตลาดกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงซึ่งตั้งอยู่ในทำเลเมือง ร้านค้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่เจาะตลาดกลุ่มลูกค้าทั่วไป (Mass Market) ซึ่งตั้งอยู่ในทำเลชานเมือง ร้านค้าขนาดเล็ก ซึ่งตั้งอยู่ในเขตชุมชนเมืองที่มีพื้นที่จำกัด และพลาซ่าขนาดใหญ่ ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ทั้งนี้ เมื่อความต้องการของลูกค้า สภาพการแข่งขัน หรือกฎหมายของแต่ละพื้นที่เปลี่ยนไป กลุ่มบริษัทฯ สามารถที่จะสนองตอบต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้อย่างรวดเร็ว โดยการนำเสนอแบรนด์ค้าปลีกหรือรูปแบบค้าปลีกที่แปลกใหม่ในพื้นที่นั้น ๆ หรือแม้กระทั่งการสลับแบรนด์ค้าปลีก หรือรูปแบบร้านค้าที่เหมาะสมกว่าในพื้นที่เดียวกันอย่างรวดเร็ว เช่น ในปี 2563 กลุ่มบริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนโครงสร้างการดำเนินงานของธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย โดยได้ปรับเปลี่ยนห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สาขาเมกาบางนาและอุดรธานี ให้เป็นห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล และในปี 2564 ได้ปรับเปลี่ยนห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สาขาขอนแก่น ให้เป็นห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล และอยู่ระหว่างการพิจารณาปรับเปลี่ยนโครงสร้างของห้างสรรพสินค้าสาขาอื่น ๆ อีกในอนาคต เพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ และในปี 2565 ทางบริษัทฯ ได้ทำการรีแบรนด์ หรือปรับภาพลักษณ์แบรนด์ครั้งใหญ่ของธุรกิจท็อปส์ ซูเปอร์มาร์เก็ต พร้อมปรับแบรนด์ธุรกิจกลุ่มฟู้ด

รวมกันเป็นแบรนด์เดียว ภายใต้แบรนด์ ท็อปส์ (Tops) เพื่อเน้นการเป็นผู้นำ Outstanding Omnichannel Food Retail และการเปิดท็อปส์ ในรูปแบบสแตนด์อโลน (Standalone) รวมทั้งเปิดรูปแบบโมเดลใหม่ ๆ เช่น ท็อปส์ คลับ (Tops CLUB) สาขาแรกที่เซ็นทรัลพระราม 2 ซึ่งเป็นเมมเบอร์ชิปสโตร์ในรูปแบบของอาณาจักรสินค้านำเข้า เอกซ์คลูซีฟแบรนด์ดังจากทั่วทุกมุมโลก และท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด

ทั้งนี้ เมื่อกลุ่มบริษัทฯ จะขยายธุรกิจออกสู่ภูมิภาคหรือตลาดใหม่ ๆ กลุ่มบริษัทฯ จะสามารถเลือกแบรนด์ค้าปลีกที่มีแนวคิดหรือรูปแบบสำหรับร้านค้าที่ตอบสนองต่อความต้องการและเหมาะสมที่สุดสำหรับพื้นที่นั้น

กลุ่มบริษัทฯ สามารถรักษาฐานลูกค้าที่มีความหลากหลาย และเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอให้มีส่วนร่วมกับระบบนิเวศค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ผ่านเทคโนโลยีใหม่ ๆ โดยห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลได้จัดทำเว็บสโตร์ของตนเองขึ้นตั้งแต่ปี 2555 ปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ มีช่องทางการขายสินค้าผ่านเว็บสโตร์สำหรับแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งสิ้นจำนวน 12 เว็บสโตร์ อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการให้บริการ 8 แอปพลิเคชัน ได้แก่ แอปพลิเคชัน เซ็นทรัล แอปพลิเคชัน ท็อปส์ แอปพลิเคชัน ซูเปอร์สปอร์ต แอปพลิเคชัน ออฟฟิศเมท แอปพลิเคชัน GO! แอปพลิเคชัน เพาเวอร์บาย แอปพลิเคชัน ไทวัสดุ และแอปพลิเคชัน ท็อปส์ คลับ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังมีอีก 11 เว็บสโตร์ที่ทางบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย เช่น Dyson และ Clarins เป็นต้น รวมทั้งได้เปิดตัวบริการ Click & Collect ตั้งแต่ปี 2559 ซึ่งเป็นหนึ่งในบริการของแพลตฟอร์ม Omnichannel ที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และเลือกรับสินค้าที่สาขาร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ หรือจุดรับสินค้าอื่น ๆ ต่อมาในปี 2560 กลุ่มบริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการ Rinascente ON DEMAND สำหรับห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต และบริการ Chat & Shop สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ซึ่งผสมผสานการให้บริการเข้ากับแอปพลิเคชันโซเชียลเน็ตเวิร์กอย่าง LINE WhatsApp และ WeChat โดยลูกค้าสามารถติดต่อพนักงานขายได้ทุกที่ ซึ่งมีส่วนช่วยในการเพิ่มยอดขายจากการส่งเสริมการขายและการเข้าถึงลูกค้าผ่านช่องทางดังกล่าว โดยตั้งแต่ปี 2564 กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายการให้บริการ Chat & Shop ไปยังทุกหน่วยธุรกิจภายใต้กลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม อาทิ Grab และ Food Panda เป็นต้น ในการให้บริการ Quick Commerce รวมถึงผู้ให้บริการแพลตฟอร์มรูปแบบ Marketplace อาทิ JD Central Tiki Zalo เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อการใช้จ่ายของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังได้นำแนวคิดสังคมไร้เงินสด (Cashless Society) มาใช้ โดยการรับชำระค่าสินค้าผ่านช่องทางชำระเงินดิจิทัล เช่น Alipay WeChat Pay และ Dolfin การชำระเงินผ่านทางระบบออนไลน์ของธนาคารต่าง ๆ ในประเทศไทย เพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการขายสินค้า และได้ใช้แพลตฟอร์ม e-Ordering เพื่อส่งเสริมการขายสินค้าที่ไม่ได้มีการจัดแสดงหน้าร้าน ทั้งนี้ จากข้อมูลโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 พบว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าหลายช่องทาง (Omnichannel Customer) มียอดใช้จ่ายโดยเฉลี่ยสูงกว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านช่องทางเดียว (Single Channel Customer) ประมาณ 4 เท่า และยังซื้อสินค้าหลากหลายประเภทมากกว่าอีกด้วย

นอกจากนี้ เทคโนโลยีดิจิทัลยังช่วยให้สามารถเก็บข้อมูลมาวิเคราะห์ในปริมาณที่มากขึ้นกว่าเดิม โดยในแต่ละวันพนักงานขายของกลุ่มบริษัทฯ ได้ติดต่อกับลูกค้าจำนวนมากทั้งในร้านค้า ผ่านทางออนไลน์ และผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ ส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเก็บข้อมูลจากสมาชิกกว่า 27 ล้านราย ภายใต้โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 ของกลุ่มเซ็นทรัลในประเทศไทย โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก Big Xu Card ในประเทศเวียดนาม และโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก Rinascente Card ในประเทศอิตาลี (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ ลักษณะการประกอบธุรกิจ – โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก (Loyalty Programs)) ซึ่งโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกเหล่านี้ ช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับข้อมูลเชิงลึกที่มีคุณค่าของลูกค้า สามารถนำมาจัดทำประวัติของลูกค้าแต่ละราย รวมถึงช่วยให้รับรู้ถึงรสนิยมและความต้องการของลูกค้า ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถทำความเข้าใจกลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ได้อย่างลึกซึ้ง โดยเชื่อว่าเทคโนโลยีนี้จะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ล่วงหน้าได้

3. ระบบนิเวศทางธุรกิจที่หลากหลายของกลุ่มบริษัทฯ ช่วยดึงดูดแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียงขับเคลื่อนการผนึกกำลังทางธุรกิจ และเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้าต่อกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าแบรนด์ค้าปลีกที่หลากหลาย ประกอบกับเครือข่ายธุรกิจค้าปลีกที่กว้างขวาง ขนาดธุรกิจที่ใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ และความภักดีของลูกค้าที่มีต่อกลุ่มบริษัทฯ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ได้รับความไว้วางใจจากแบรนด์สินค้าหรูหรา แบรนด์สินค้าชั้นนำระดับโลก และแบรนด์สินค้าซึ่งเป็นที่นิยมทั่วไปที่ต้องการหาช่องทางการกระจายสินค้าในประเทศไทย โดยได้รับความไว้วางใจมากขึ้นเรื่อย ๆ ในประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ ระบบนิเวศค้าปลีกที่ครอบคลุม และหลากหลายรูปแบบของกลุ่มบริษัทฯ ย่อมเป็นประโยชน์ต่อแบรนด์พันธมิตรและซัพพลายเออร์ต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ พร้อมกับการช่วยผนึกกำลัง (Synergy) และประสิทธิภาพจากการเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ แบรนด์พันธมิตรของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึง Apple, Casio Watch, L'Oreal, Guess, Emporio Armani, Tod's, Kenzo, Paul Smith และกลุ่มบริษัทฯ ยังได้รับสิทธิเป็นผู้ค้าปลีกในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียวสำหรับแบรนด์ต่าง ๆ เช่น Polo Ralph Lauren, Marks & Spencer, Crocs, Fila, Calvin Klein เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจกับซัพพลายเออร์มากกว่า 20,000 ราย และไม่มีซัพพลายเออร์รายใดที่จำหน่ายสินค้าให้กลุ่มบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนเกินร้อยละ 10 ของมูลค่ายอดซื้อรวมของกลุ่มบริษัทฯ แสดงให้เห็นว่ากลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีและมั่นคงต่อซัพพลายเออร์ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับซัพพลายเออร์ทุกรายบนความเชื่อที่ว่ากลุ่มบริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่เชื่อถือได้ มีความยุติธรรม และมีเหตุผล ทำให้ความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ มีระยะเวลาที่ยาวนานกว่า 15 ปี

ความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในการรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับคู่ค้า การดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ และความน่าเชื่อถือในระดับมืออาชีพ ล้วนมีส่วนช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ มีความยืดหยุ่นในการเลือกรูปแบบความร่วมมือในการดำเนินธุรกิจกับซัพพลายเออร์ ไม่ว่าจะเป็นการทำข้อตกลงในการจัดจำหน่ายสินค้าและอนุญาตให้ใช้สิทธิแต่เพียงรายเดียว เช่น สัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิที่ทำกับ Lee และ Sanrio รวมถึงข้อตกลงในการร่วมลงทุน เช่น ข้อตกลงที่ทำกับ Muji และ Samsonite อนึ่ง ซัพพลายเออร์บางรายยังมอบเงื่อนไขและสินค้าพิเศษเฉพาะบางประเภทให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ซึ่งทำให้ตัวเลือกสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ มีความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่นทั้งในและต่างประเทศ

เครือข่ายธุรกิจค้าปลีกที่กว้างขวาง และธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความได้เปรียบในการซื้อสินค้า รวมทั้งทำให้ต้นทุนต่อหน่วยในการจัดหาและจำหน่ายสินค้าลดลง จึงมีส่วนช่วยในการเพิ่มอัตรากำไรของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ประโยชน์อย่างมากจากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ในหลายรูปแบบ รวมถึงการกระจายสินค้าแบบรวมศูนย์ การขนส่งสินค้าแบบรวมกลุ่ม ไปจนถึงการใช้บริการสนับสนุนด้านอื่นร่วมกัน ซึ่งช่วยให้ผลการดำเนินงานและประสิทธิภาพในการทำงานดียิ่งขึ้น เช่น ธุรกิจกลุ่มฟู้ดได้มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างและได้ควบรวมหน่วยงานจัดซื้อ ทั้งในส่วนของสินค้าและการจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องระหว่างธุรกิจแฟมิลี่มาร์ทและเซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล ด้านธุรกิจในกลุ่มแฟชั่นได้ทำการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างภายในองค์กรของธุรกิจ โดยควบรวมหน่วยงานธุรกิจห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและห้างสรรพสินค้าโรบินสันเข้าด้วยกัน ส่วนธุรกิจในกลุ่มฮาร์ดไลน์ ได้ปรับปรุงส่วนงานด้านปฏิบัติการในบางหน่วยธุรกิจ เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและการบริหารทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่ามากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ ด้วยความเชื่อว่าขนาดของกลุ่มบริษัทฯ จะมีส่วนช่วยดึงดูดและรักษาผู้บริหาร พนักงานที่มีประสบการณ์และความสามารถในอุตสาหกรรมค้าปลีกให้อยู่กับกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงช่วยดึงดูดซัพพลายเออร์รายใหญ่และคู่ค้าอื่น ๆ ให้สนใจเข้าร่วมทำธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ และมีส่วนช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ มีอำนาจต่อรองกับซัพพลายเออร์และคู่สัญญาอื่น ๆ อันเนื่องมาจากสถานะที่แข็งแกร่งของกลุ่มบริษัทฯ เช่นกัน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังสามารถใช้ประโยชน์จากขนาดธุรกิจในการหาพื้นที่เช่าในทำเลที่ดีด้วยอัตราค่าเช่าที่เหมาะสม เช่น กลุ่มบริษัทฯ สามารถจัดตั้งร้านค้าหลายรูปแบบที่สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่เช่ารวมกันได้

การที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นส่วนหนึ่งของระบบนิเวศทางธุรกิจของกลุ่มเซ็นทรัล ตลอดจนการมีสายสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นและการผนึกกำลังที่แข็งแกร่งกับบริษัทอื่น ๆ จึงช่วยส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทฯ ในอุตสาหกรรมค้าปลีก ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อลูกค้า พันธมิตรทางธุรกิจ และธุรกิจโดยรวมของกลุ่มบริษัทฯ

ความสัมพันธ์กับลูกค้า

กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 ของกลุ่มเซ็นทรัลในประเทศไทย ซึ่งจำนวนสมาชิกเติบโตจาก 13.1 ล้านรายในปี 2560 เป็นประมาณ 19.7 ล้านราย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 28 ของจำนวนประชากรทั้งหมดในประเทศไทย และสมาชิกจำนวนประมาณ 3.2 ล้านรายเป็น "Active Monthly Member" กล่าวคือ เป็นลูกค้าที่มียอดใช้จ่ายผ่านช่องทางของกลุ่มบริษัทฯ เฉลี่ยในแต่ละเดือน กลุ่มบริษัทฯ จึงเชื่อว่าโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกที่แข็งแกร่งจะช่วยทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถสร้างความผูกพันกับลูกค้าได้มากขึ้น และเพิ่มยอดการใช้จ่ายของลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้ สมาชิกใหม่ส่วนหนึ่งมาจากการสมัครผ่านเครือข่ายร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ แพลตฟอร์ม Omnichannel เว็บสโตร์ โมบาย แอปพลิเคชันของแต่ละหน่วยงาน เช่น แอปพลิเคชันเซ็นทรัล แอปพลิเคชัน ท็อปส์ เป็นต้น รวมถึงแอปพลิเคชัน The1 ในโทรศัพท์มือถือ และการสะสมแต้มจากการซื้อสินค้าหรือบริการจากหุ้นส่วนภายนอก เช่น สถานีบริการน้ำมัน แพลตฟอร์มสำหรับธุรกรรมการเงินดิจิทัล (Digital Banking) และธุรกิจอื่นที่เข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 ทำให้โปรแกรมสิทธิพิเศษดังกล่าวดึงดูดผู้ใช้งานรายใหม่ได้เป็นอย่างดี

อสังหาริมทรัพย์

กลุ่มบริษัทฯ สามารถเข้าถึงทำเลที่ตั้งสาขาหรือร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ในศูนย์การค้าระดับแนวหน้าในประเทศไทยจากการร่วมมือกับ บลจ. เซ็นทรัลพัฒนา (CPN) ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มเซ็นทรัล ทั้งนี้ แบรนด์ค้าปลีกของบริษัทฯ โดยเฉพาะห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลเป็นผู้เช่าหลักในศูนย์การค้าของ CPN ซึ่งมักตั้งอยู่ในทำเลที่ดี และมีลูกค้าที่เข้ามายังศูนย์การค้าเป็นจำนวนมาก ด้วยการทำงานอย่างใกล้ชิดของกลุ่มบริษัทฯ กับ CPN กลุ่มบริษัทฯ จึงมักได้รับโอกาสในการประเมินความเป็นไปได้เชิงพาณิชย์ (Commercial Feasibility) เพื่อการจัดตั้งร้านค้าในโครงการศูนย์การค้าของ CPN ตั้งแต่ในระยะเริ่มแรก ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถหาทำเลที่ดีสำหรับจัดตั้งร้านค้าซึ่งส่งผลต่อการวางแผนกำหนดแนวคิดของร้านค้า และการนำเสนอประสบการณ์แก่ลูกค้าสำหรับศูนย์การค้าดังกล่าว นอกจากนี้ ความสัมพันธ์อันใกล้ชิดของกลุ่มบริษัทฯ กับ CPN และกลุ่มเซ็นทรัล ยังทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่ค้าปลีกได้อย่างคล่องตัว เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อรูปแบบการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปได้ดียิ่งขึ้น

ประโยชน์อื่น ๆ

กลุ่มเซ็นทรัลได้ให้การสนับสนุนกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ผ่าน บริษัท ห้างเซ็นทรัลดีพาทเมนท์สโตร์ (HCDS) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยของ HCDS ทั้งนี้ HCDS ได้ให้สิทธิแก่บริษัทฯ ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาที่เกี่ยวข้องในการเข้าซื้อธุรกิจค้าปลีกของ HCDS บางธุรกิจ ภายใต้ราคาและเงื่อนไขที่เป็นการค้าปกติตามที่คู่สัญญาจะได้ตกลงกัน ซึ่งรวมถึงห้างสรรพสินค้าคาเดเว (KaDeWe) ห้างสรรพสินค้าโอเบอร์ โพลลิงเกอร์ (Oberpollinger) และห้างสรรพสินค้าอัลสแตร์เฮ้าส์ (Alsterhaus) ในประเทศเยอรมนี และห้างสรรพสินค้าอิลลุม (ILLUM) ในประเทศเดนมาร์ก และห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลในประเทศอินโดนีเซียจาก HCDS ก่อนที่ HCDS จะสามารถนำธุรกิจดังกล่าวไปเสนอขายแก่บุคคลอื่น (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) ในการดำเนินธุรกิจค้าปลีกสินค้าหลายประเภทผ่านรูปแบบ และช่องทางที่หลากหลายทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นลำดับแรก โดยมีนโยบายจะไม่เข้าลงทุนในธุรกิจค้าปลีกทั้งในประเทศและต่างประเทศที่มีสภาพอย่างเดียวกันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เว้นแต่คณะกรรมการของบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วว่ากลุ่มบริษัทฯ ไม่ประสงค์จะเข้าลงทุนในโอกาสทางธุรกิจดังกล่าว ซึ่งรวมถึงการเข้าไปลงทุนแต่เพียงบางส่วน สิทธิประโยชน์เหล่านี้ประกอบกับโอกาสทางธุรกิจในตลาดต่างประเทศ ซึ่งมาพร้อมกับความสัมพันธ์กับคู่ค้าระดับโลก จะช่วยสนับสนุนการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ ให้เป็นไปอย่างรวดเร็ว และช่วยขยายขนาดธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ขึ้นไปสู่อีกระดับ

4. ความสำเร็จในการร่วมมือกับพันธมิตร การเข้าซื้อกิจการ และการขยายธุรกิจไปยังประเทศในภูมิภาคเอเชียและภูมิภาคอื่น

กลุ่มบริษัทฯ นำรูปแบบความสำเร็จของธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยไปใช้ในตลาดต่างประเทศโดยผสมผสานกับความรู้ท้องถิ่น (Local Know-how) เพื่อให้เหมาะสมกับตลาดใหม่ดังกล่าว ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการขยายธุรกิจในต่างประเทศผ่านการเข้าซื้อกิจการและการร่วมลงทุนเป็นหลัก ทั้งในประเทศอิตาลีและประเทศเวียดนาม โดยรายได้รวมจากต่างประเทศของกลุ่มบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 28 ร้อยละ 28 และร้อยละ 31 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 2564 และ 2565 ตามลำดับ จากสถานการณ์การระบาดของ COVID-19 ที่ยังคงระบาดเป็นระยะทั้งในประเทศเวียดนามและประเทศอิตาลีตั้งแต่ปี 2563 รวมถึงมาตรการต่าง ๆ เพื่อควบคุมการแพร่ระบาด ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ในช่วงที่ผ่านมา แต่กลุ่มบริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินงาน โดยมุ่งเน้นกลยุทธ์เชิงรุกผสมผสานกับกลยุทธ์เชิงรับ และมีการติดตามแผนการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนั้น ด้วยความพร้อมของช่องทาง Omnichannel ในทุกส่วนงานที่อยู่ในทุกประเทศ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ยังคงสามารถให้บริการแก่ลูกค้าในการจับจ่ายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องผ่านช่องทางที่หลากหลายและการปรับสินค้าให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งล้วนมีส่วนช่วยสนับสนุนยอดขายในปีที่ผ่านมา โดยยอดขาย Omnichannel ในปี 2565 เทียบกับปี 2564 สามารถเติบโตได้ร้อยละ 15 ถึงแม้ว่าสถานการณ์การระบาดของ COVID-19 ในปัจจุบันมีแนวโน้มคลี่คลายลง สอดคล้องกับสถานการณ์ทั่วโลกที่หลายประเทศได้เริ่มผ่อนคลายและเปิดประเทศ ซึ่งความสำเร็จเหล่านี้เป็นสิ่งที่ทำให้มั่นใจได้ว่า กลุ่มบริษัทฯ สามารถที่จะนำความเป็นเลิศในการดำเนินงานไปปรับใช้กับตลาดอื่น ๆ ทั่วโลกได้

กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าสู่ตลาดในประเทศเวียดนามจากการจำหน่ายสินค้ากลุ่มแฟชั่นมากว่า 10 ปีแล้ว และต่อมาในปี 2558 ได้เข้าร่วมเป็นหุ้นส่วนกับเหงียนคิม (และได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของเหงียนคิมในเดือนมิถุนายน 2562) และลานชี มาร์ท จากนั้นในปี 2559 จึงเข้าซื้อกิจการบิ๊กซี เวียดนาม โดยหลังจากการเข้าซื้อกิจการบิ๊กซี เวียดนาม กลุ่มบริษัทฯ ใช้เวลา 2 ปี ในการปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์และสร้างความเชื่อมั่นของลูกค้าในคุณภาพของสินค้าและบริการ โดยการเลือกจัดหาสินค้าประเภทอาหารจากในพื้นที่เกือบทั้งหมดและยกเลิกสินค้าประเภทอาหารที่ส่วนใหญ่อยู่ภายใต้แบรนด์ของเจ้าของเดิม จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถมอบความคุ้มค่า พร้อมทั้งการันตีความสดใหม่ของสินค้าอาหารได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ทำการอัปเกรดซอฟต์แวร์ และลดระยะเวลาการดำเนินการภายในเพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้รวดเร็วขึ้น กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ว่าจ้างและลงทุนในบุคลากร คณะทำงานที่มีประสบการณ์และมีความทุ่มเท เพื่อปฏิบัติงานในแต่ละสาขาอย่างเป็นอิสระ ด้วยเหตุนี้ กลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถปรับปรุงผลการดำเนินงานของบิ๊กซี / GO! เวียดนามได้สำเร็จ จนทำให้รายได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นด้วยอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในเดือนพฤศจิกายน ปี 2561 บิ๊กซี สาขาแรกได้เปิดให้บริการและด้วยผลดำเนินงานที่ดี ทำให้หน่วยงานภาครัฐในท้องถิ่นจากทั่วประเทศเวียดนามติดต่อมายัง

กลุ่มบริษัทฯ เพื่อเจรจาเกี่ยวกับการเปิดสาขา บิ๊กซี / GO! ในจังหวัดต่าง ๆ โดยกลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะช่วยส่งเสริมให้การจัดหาพื้นที่เพื่อใช้ประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ สามารถทำได้รวดเร็วขึ้นในอนาคต กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าจุดยืนทางการตลาดของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศเวียดนามเทียบเคียงได้กับจุดยืนของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศไทย กล่าวคือการเป็นผู้นำตลาดในแบรนด์ค้าปลีกและรูปแบบร้านค้าที่หลากหลายในทุกกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่เป็นที่นิยมของผู้บริโภค ซึ่งรวมถึงบิ๊กซี / GO! ท็อปส์ มาร์เก็ต มินิ โก! ลานซี มาร์ท ซูเปอร์สปอร์ต และเหงียนคิม ในประเทศเวียดนาม

กลุ่มบริษัทฯ เริ่มเข้าสู่ตลาดในประเทศอิตาลีเมื่อปี 2554 ด้วยการเข้าซื้อห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต โดยความสำเร็จในช่วงดังกล่าวจนถึงปัจจุบันเกิดจากการปรับเปลี่ยนการนำเสนอสินค้า และบริการให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในประเทศอิตาลี เพื่อเพิ่มยอดขายในขณะที่ยังคงสามารถตอบสนองต่อความต้องการของนักท่องเที่ยวตามแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญในประเทศอิตาลี โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้ปรับใช้ประสบการณ์ที่มีกับกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีนในประเทศไทย เพื่อจับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแบบเดียวกันในตลาดประเทศอิตาลี ตัวอย่างการปรับกลยุทธ์ของห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเตที่ประสบความสำเร็จคือ การเปลี่ยนทิศทางจากการเน้นขายสินค้า Private Label เป็นหลักมาเป็นการจำหน่ายสินค้าหรูหราที่ราคาไม่สูงมากนัก (Affordable Luxury) และสินค้าหรูหรา เช่น Louis Vuitton รวมถึงสินค้าอื่น ๆ ไปจนถึงการปรับเปลี่ยนห้างสรรพสินค้าบางสาขาให้เป็นแฟลกชิปสโตร์ ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถมอบประสบการณ์ที่แตกต่างให้แก่ลูกค้า พร้อมกับดึงดูดแบรนด์สินค้าหรูหราและแบรนด์สินค้าหรูหราที่ราคาไม่สูงมากนัก อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังได้มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปตามสภาวะตลาด โดยในปี 2565 ที่นักท่องเที่ยวชาวจีนยังไม่กลับมาเต็มรูปแบบ กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการปรับกลุ่มสินค้าให้ตอบโจทย์นักท่องเที่ยวภายในประเทศ ชาวยุโรป ชาวอเมริกัน และชาวอาหรับ ซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวกลุ่มหลักในขณะนั้น ระหว่างที่รอกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีนฟื้นตัวกลับมา

กลุ่มบริษัทฯ ยังประสบความสำเร็จในการขยายแบรนด์ค้าปลีกผ่านการเข้าซื้อกิจการ เช่น ห้างสรรพสินค้าโรบินสันและท็อปส์ และในเดือนพฤษภาคม 2563 กลุ่มบริษัทฯ ได้ซื้อส่วนได้เสียในบริษัท เซ็นทรัลแฟมิลี่มาร์ท จำกัด เพิ่มเติมร้อยละ 49 ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 51 เป็นร้อยละ 100 นอกจากนั้น ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564 กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการของบริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) (COL) ซึ่งเป็นผู้นำในธุรกิจอุปกรณ์สำนักงาน เครื่องเขียน สินค้าไลฟ์สไตล์ หนังสือ และ e-Book เพื่อต่อยอดความแข็งแกร่งให้กับส่วนงานฮาร์ดไลน์ ขยายฐานลูกค้าไปกลุ่มลูกค้าองค์กร และสร้างมูลค่าเพิ่มจากการทำงานร่วมกันเพื่อผนึกกำลังระหว่างหน่วยธุรกิจในเครือของกลุ่มบริษัทฯ

นอกจากนี้ ในเดือนธันวาคม 2564 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้น Porto Worldwide Limited (Porto WW) ในสัดส่วนร้อยละ 67 โดย Porto WW เป็นบริษัทที่ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 ของบริษัท แกร็บแท็กซี่ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้นำแพลตฟอร์ม

บริการออนไลน์สู่ออฟไลน์ที่ให้บริการที่หลากหลายแก่ลูกค้า อีกทั้งมีการเติบโตอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะในประเทศไทย เพื่อมาเสริมความแข็งแกร่งให้กับ Ecosystem และแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงการร่วมมือกับ Grab เพื่อช่วยพัฒนาการให้บริการให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

ในปี 2565 ไทวัสดุได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุนกับบริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) (GULF) เพื่อประกอบกิจการการผลิตไฟฟ้าผ่านแผงโซลาร์เซลล์บนหลังคาของไทวัสดุ โดยเป็นการผลิตพลังงานสะอาด เพื่อการดำเนินธุรกิจในเครือเซ็นทรัลอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ ยังได้เข้าลงทุนในอีก 2 บริษัท คือ บริษัท เอ็มพี ซินเนอร์จี จำกัด ผู้นำด้านสินค้าเพื่อสุขภาพแบบครบวงจร เจ้าของแบรนด์สินค้า Ergotrend โดยเฉพาะสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ เพื่อสุขภาพสำหรับกลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัย โดยบริษัท เอ็มพี ซินเนอร์จี จำกัด เป็นบริษัทที่เชี่ยวชาญในธุรกิจนี้มาอย่างยาวนาน และหวังว่าหลังจากร่วมมือกับกลุ่มบริษัทฯ แล้วจะสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้นด้วยราคาที่เข้าถึงง่าย และได้ลงทุนเพิ่มเติมใน Mercular ซึ่งเป็นบริษัทสตาร์ตอัปที่มีแพลตฟอร์มชุมชนออนไลน์ เพื่อต่อยอดธุรกิจในหมวดหมู่ Gaming, Hobby & Lifestyle โดยการลงทุนเพิ่มเติมนี้จะช่วยต่อยอดช่องทางการขายและขยายธุรกิจให้ครอบคลุมทุกกลุ่มนอกเหนือจากธุรกิจเดิมที่มีอยู่แล้ว ในส่วนของกลุ่มธุรกิจแฟชั่นได้ลงทุนใน The Parentinc. (The Asian Parent) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มชุมชนออนไลน์สำหรับแม่และเด็ก โดยได้ขยายธุรกิจเพื่อจำหน่ายสินค้าสำหรับกลุ่มดังกล่าวด้วย การลงทุนนี้ช่วยเพิ่มความหลากหลายของสินค้ากลุ่มแม่และเด็ก ทั้งยังสร้างโอกาสการเติบโตจากฐานลูกค้าในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของ The Parentinc. อีกด้วย

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าความสำเร็จในการร่วมมือกับพันธมิตร การเข้าซื้อกิจการและการขยายธุรกิจไปต่างประเทศข้างต้น ได้ช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ เติบโตทั้งในระดับประเทศและต่างประเทศอย่างมีนัยสำคัญ อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ มีความสามารถในการเข้าซื้อ และรวมแบรนด์ค้าปลีกเข้าเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ด้วยฐานะทางการเงินที่มั่นคง กลุ่มบริษัทฯ จึงเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความน่าสนใจและน่าเชื่อถือสำหรับธุรกิจอื่น ๆ

5. ทีมผู้บริหารที่มีความสามารถและประสบการณ์ ซึ่งเป็นการผสมผสานที่ลงตัวของผู้บริหารมืออาชีพในอุตสาหกรรมค้าปลีกและครอบครัวจิราธิวัฒน์

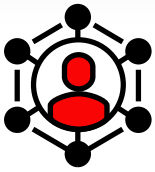
ครอบครัวจิราธิวัฒน์เป็นผู้บุกเบิกธุรกิจการค้าปลีกสมัยใหม่ในประเทศไทย โดยในปี 2499 ได้เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่แห่งแรกของประเทศไทยในย่านวังบูรพา กรุงเทพฯ และต่อมาในปี 2517 ได้เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลชิดลม จากนั้นในปี 2537 ได้ก่อตั้ง ไฮเปอร์มาร์เก็ต บิ๊กซี ในประเทศไทย ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างยิ่ง ก่อนที่จะก่อตั้ง บลจ. เซ็นทรัลพัฒนา (CPN) ขึ้นในปี 2538 ในฐานะผู้พัฒนาศูนย์การค้าอันดับหนึ่งของประเทศไทย และในปี 2539 ได้เปิดให้บริการร้านขายสินค้าเฉพาะทางเป็นรายแรกของประเทศไทย อีกทั้งในช่วงประมาณปี 2543 ยังเป็นหนึ่งในผู้ริเริ่มการขายสินค้าทางออนไลน์ในประเทศไทยอีกด้วย

กลุ่มบริษัทฯ มีคณะผู้บริหารที่มากด้วยประสบการณ์ ประกอบไปด้วยผู้บริหารมืออาชีพ ซึ่งล้วนเป็นผู้ที่อยู่ในวงการอุตสาหกรรมค้าปลีกมานาน หรือเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญในระดับมืออาชีพจากสาขาอื่น ๆ และทำงานร่วมกันกับครอบครัวจิราธิวัฒน์ รวมถึงผู้บริหารจากครอบครัวจิราธิวัฒน์ที่มีความสามารถ โดยผู้บริหารส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ ล้วนมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลีมากว่า 20 ปี

เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้นำและผู้บุกเบิกอุตสาหกรรมค้าปลีก กลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถดึงดูดบุคลากรที่มีความสามารถและมีแนวคิดที่สอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางของกลุ่มบริษัทฯ จากทั้งในประเทศและจากทั่วทุกมุมโลกมาโดยตลอด นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังว่าจ้างผู้บริหารมืออาชีพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าคณะผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญที่หลากหลาย ทั้งนี้ การบริหารจัดการร้านค้าหลากหลายรูปแบบ (ตั้งแต่ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่จนถึงร้านสะดวกซื้อขนาดเล็กและ Brandshop) จำเป็นต้องอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ทักษะในการบริหารจัดการและดำเนินงาน โดยกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ามีผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกรายอื่นเพียงไม่กี่ราย ที่มีคณะผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในระดับที่ทัดเทียมกับคณะผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ

1.1.2 กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

ในปี 2565 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาทบทวนกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับข้อได้เปรียบในการแข่งขัน เพื่อขับเคลื่อนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ให้เป็นไปตามเป้าหมายโดยมีกลยุทธ์ดังต่อไปนี้



1.
การยกระดับ
แพลตฟอร์ม Omnichannel
(Reinvent
Next-Gen Omni Retail)

2.
การเร่งขับเคลื่อนและ
สร้างการเติบโตในธุรกิจหลัก
(Accelerate
Core Leadership)

3.
การสร้างธุรกิจใหม่
(Build
New Growth Pillar)

4.
การขยายธุรกิจภายใต้แนวคิด
Inclusive Growth
สร้างความสำเร็จร่วมกับพาร์ตเนอร์
การซื้อหรือควบรวมกิจการ
(Drive Partnership,
Acquisitions, Spin-Off)

โดยทั้ง 4 กลยุทธ์นี้ เป็นกลยุทธ์ที่นำมาขับเคลื่อนองค์กรโดยยึดหลักการเป็นศูนย์กลางชีวิตของผู้คน (Central to Life) เพื่อสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืน (Sustainability)

1. การยกระดับแพลตฟอร์ม Omnichannel (Reinvent Next-Gen Omni Retail)

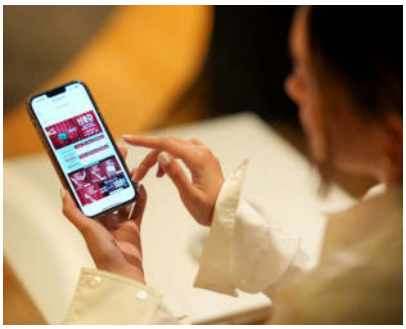
กลยุทธ์การใช้แพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ มุ่งตอบสนองความต้องการ ความสะดวกสบาย และสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในยุคดิจิทัล ด้วยการผสมผสานระหว่างจุดแข็งของการค้าปลีกผ่านทางออนไลน์เข้ากับการค้าปลีกที่มีร้านค้าเป็นหลัก และยังผสมผสานเครือข่ายธุรกิจค้าปลีกที่กว้างขวางของกลุ่มบริษัทฯ เข้ากับช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ เพื่อสร้างประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าอย่างไร้รอยต่อให้แก่ลูกค้า จนนำไปสู่ยอดขายที่เพิ่มสูงขึ้น

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าการผสมผสานการซื้อสินค้าทางออนไลน์เข้ากับการซื้อสินค้าในร้านค้าได้อย่างไร้รอยต่อนั้นสอดคล้องกับพฤติกรรมการซื้อสินค้าของลูกค้าในประเทศไทยและประเทศที่กำลังพัฒนาอื่น ๆ ในทวีปเอเชีย โดยลูกค้าจะได้รับความสะดวกสบายจากการซื้อสินค้าทางออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ โดยสามารถเลือกสินค้า หาข้อมูล และซื้อสินค้าจากบ้านหรือในขณะเดินทาง อีกทั้งยังได้รับความมั่นใจจากการที่มีร้านค้าในบริเวณใกล้เคียงที่สามารถให้บริการแก่ลูกค้า สามารถตรวจสอบและทดลองสินค้าได้ก่อนการตัดสินใจซื้อ หรือดำเนินเรื่องคืนหรือแลกเปลี่ยนสินค้า อีกทั้งลูกค้าที่อยู่ในโปรแกรมสมาชิกของกลุ่มบริษัทฯ ยังได้รับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ เช่น การสะสมคะแนนจากยอดการใช้จ่าย การแลกของรางวัลที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงส่วนลดพิเศษต่าง ๆ เป็นต้น จากข้อมูลโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 พบว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าหลายช่องทาง (Omnichannel Customer) มียอดใช้จ่ายโดยเฉลี่ยสูงกว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านช่องทางเดียว (Single Channel Customer) ประมาณ 4 เท่า นอกจากนี้ การติดต่อกับพนักงานขาย ณ จุดรับสินค้าต่าง ๆ ยังช่วยเพิ่มโอกาสในการเสนอขายสินค้าที่เกี่ยวข้องและสินค้าประเภทอื่น ๆ เพื่อเพิ่มปริมาณการซื้อสินค้าของลูกค้า ซึ่งการใช้แพลตฟอร์ม Omnichannel ช่วยเพิ่มยอดขายทั้งทางออนไลน์และในร้านค้า กลุ่มบริษัทฯ มีแผนที่จะยกระดับและเพิ่มศักยภาพด้านการดำเนินงานของแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อใช้ประโยชน์จากเครือข่าย ร้านค้าและเพิ่มประสิทธิภาพในด้านอื่น ๆ ซึ่งจะช่วยเร่งอัตราการเติบโตทางธุรกิจ โดยกลุ่มบริษัทฯ ยังคงมุ่งหน้าพัฒนาช่องทาง Omnichannel อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ได้จากทุกที่ โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้ว่าจ้างบุคลากรทางเทคนิค เพื่อพัฒนาแพลตฟอร์ม Omnichannel โดยเฉพาะ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังคง

ยอดขายผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ปี 2565

18%

ของยอดขายรวม
เติบโต 15% เมื่อเทียบปี 2564



ใช้ประโยชน์จากเครือข่ายร้านค้า เช่น การมีร้านค้ารวมเป็นกลุ่ม (Clustering) เพื่อลดต้นทุนในการส่งสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อทางออนไลน์ อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังมีแผนเชิงรุกที่จะกระตุ้นให้ลูกค้าหันมาใช้แพลตฟอร์ม Omnichannel ภายในร้าน เพื่อชักจูงลูกค้ากลุ่มดังกล่าวมาสู่ช่องทางออนไลน์ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ สามารถทำได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่งของกลุ่มบริษัทฯ มาก

2. การเร่งขับเคลื่อนและสร้างการเติบโตในกลุ่มธุรกิจหลัก (Accelerate Core Leadership)

แม้กลุ่มบริษัทฯ จะเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าหลากหลายประเภทผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลายในประเทศไทย แต่ประเทศไทยเป็นตลาดที่มีผู้แข่งขันหลายราย (Fragmented) ในทุก ๆ ประเภทของธุรกิจค้าปลีก ตั้งแต่ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ และร้านขายสินค้าเฉพาะทางต่าง ๆ ดังนั้น เป้าหมายหลักของกลุ่มบริษัทฯ ในการต่อยอดความเป็นผู้นำ คือ การใช้ประโยชน์

สูงสุดจากพื้นที่ร้านค้า การขยายเครือข่ายร้านค้าอย่างรวดเร็ว การผสมผสานแพลตฟอร์ม Omnichannel เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดและรองรับปริมาณการใช้จ่ายของลูกค้าที่เพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่นอกเขตกรุงเทพฯ ซึ่งการเข้าถึงตลาดระดับรองลงมาถือเป็นโอกาสที่ดีในการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ ได้สังเกตเห็นปริมาณการใช้จ่ายของลูกค้าในพื้นที่ดังกล่าวที่เริ่มมีการเติบโตมากกว่าการใช้จ่ายของลูกค้าในพื้นที่กรุงเทพฯและปริมณฑล ด้วยเหตุนี้ กลุ่มบริษัทฯ จึงมีเป้าหมายที่จะเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในพื้นที่ดังกล่าวผ่านการเติบโตด้วยตนเอง (Organic Growth) อย่างมีนัยสำคัญ

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าความมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องในการให้บริการแก่ลูกค้าและความสามารถในการปรับตัวเข้ากับรสนิยมและความต้องการของลูกค้าจะเป็นส่วนสำคัญในการช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถครองส่วนแบ่งทางการตลาดและส่วนแบ่งการใช้จ่ายของลูกค้า และเพื่อเพิ่มโอกาสในการบรรลุเป้าหมายดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ฝ่ายบริหารในระดับท้องถิ่นได้มีส่วนร่วมในการให้ความเห็นและการตัดสินใจทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น รวมถึงสนับสนุนให้ฝ่ายบริหารในระดับท้องถิ่นมีส่วนร่วมกับสังคม โดยการเข้าร่วมกิจกรรมของท้องถิ่นนั้น ๆ ซึ่งสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทในการสนับสนุนสังคมและพัฒนาสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่นต่าง ๆ ให้มีความเจริญอย่างยั่งยืน ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าการกระทำดังกล่าวจะช่วยให้เกิดการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงทางรสนิยมและความต้องการของลูกค้าในพื้นที่นั้น ๆ ได้ดียิ่งขึ้น

สำหรับประเทศไทย ในปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ ได้เปิดสาขาห้างสรรพสินค้าโรบินสัน จำนวน 3 สาขา ได้แก่ สาขาบ้านฉาง สาขาถลาง และสาขาราชพฤกษ์ เปิดไทวัสดุ และบีเอ็นบี โฮม จำนวน 6 สาขา ได้แก่ สาขาชัยภูมิ สาขาน่าน สาขาแม่จัน เชียงราย สาขาบางบอน กรุงเทพฯ และสาขาไทวัสดุ x บีเอ็นบี โฮม (Hybrid) สาขาบางแสน ชลบุรี และบีเอ็นบี โฮม สาขาจันทบุรี อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังได้เปิดซูเปอร์มาร์เก็ตและร้านขายสินค้าเฉพาะทางอื่น ๆ อีกด้วย นอกจากนี้ ยังได้ดำเนินการปรับปรุงสาขาของห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลจำนวน 3 สาขา ได้แก่ สาขาชิดลม สาขาลาดพร้าว สาขาพระราม 2 รวมถึงโรบินสันจำนวน 4 สาขา ได้แก่ สาขาฉะเชิงเทรา สาขาศรีสมาน สาขาบุรีรัมย์ และสาขากาญจนบุรี อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังได้ขยายธุรกิจไปยังโมเดลใหม่ รวมทั้งขยายแบรนด์สินค้าอีกด้วย

- **กลุ่มฟู้ด** ได้เปิดตัวท็อปส์ คลับ (Tops CLUB) แห่งแรกของประเทศไทยที่เซ็นทรัลพระราม 2 ซึ่งเป็นเมมเบอร์ชิปสโตร์ ที่เน้นสินค้านำเข้าเอกซ์คลูซีฟแบรนด์ดังจากทั่วทุกมุมโลกในทุกหมวดหมู่ ผ่านการจัดโชว์ในรูปแบบคลังสินค้า อีกทั้งยังได้เปิดท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด (Tops Fine Food) พรีเมียมฟู้ดสโตร์ ที่รวบรวมวัตถุดิบชั้นยอดจากทั่วทุกมุมโลกมาไว้ในที่เดียว ด้วยวัตถุดิบที่คัดสรรเป็นพิเศษกว่า 8,000 รายการจากหลายประเทศ โดยเปิดให้บริการสาขาแรกที่สุขุมวิท 49 และได้เปิดให้บริการท็อปส์ โมเดลใหม่ ท็อปส์ รูปแบบสแตนด์อโลน นำเสนอในรูปแบบ 7 Room Concepts และยังมีพื้นที่เช่าสำหรับร้านค้า โดยเปิดสาขาแรกที่พัฒนาการ 30

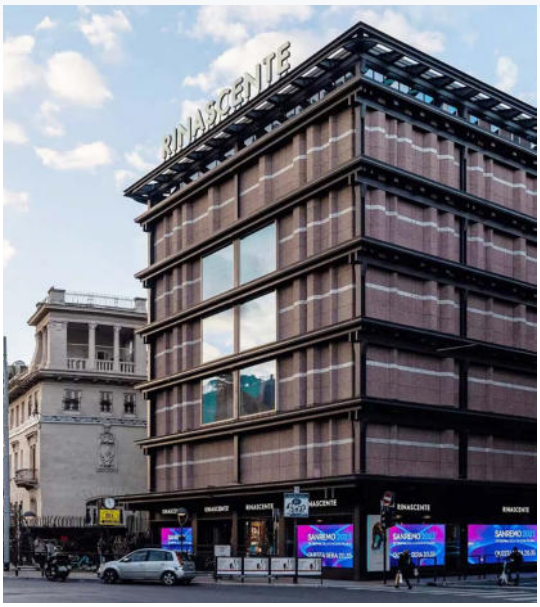
- **กลุ่มแฟชั่น** เปิดตัว Hermes Beauty แบรนด์เครื่องสำอางและสกินแคร์จากประเทศฝรั่งเศส รวมทั้งได้เปิดตัว Armani Exchange ในเครือธุรกิจเซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป ด้วยเช่นกัน

- **กลุ่มพร็อพเพอร์ตี้** ได้เปิดตัว โก! (go!) ห้างสรรพสินค้าที่เจาะตลาดอำเภอในต่างจังหวัด ซึ่งเป็นศูนย์การค้าสำหรับทุกคนในครอบครัว ตอบโจทย์ทุกเพศทุกวัย โดยภายในศูนย์ฯ ประกอบด้วยไฮเปอร์มาร์เก็ตที่นำเสนอสินค้าคุณภาพดี ทันสมัย ในราคาย่อมเยา ครอบคลุมตั้งแต่เสื้อผ้าแฟชั่น สินค้าเกี่ยวกับความงาม สินค้าอุปโภคบริโภค และอาหารสด & Joy ร้านอาหารนานาชาติและสถานที่แฮงก์เอ๊าต์แห่งใหม่ Sunday สนามเด็กเล่นในร่มที่ใหญ่และมีเครื่องเล่นมากที่สุดในอำเภอ นอกจากนี้ ยังมีร้าน โก! ว้าว (go! WOW) วาไรตี้สโตร์จำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด ของใช้ภายในบ้านในชีวิตประจำวัน และ โก! เพาเวอร์ (go! Power) ศูนย์รวมเครื่องใช้ไฟฟ้าครบครัน ผ่อนน้อย อนุมัติไว โดยได้เปิดตัว 3 สาขาแรกที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ในปี 2565

สำหรับประเทศเวียดนาม ซึ่งเป็นตลาดที่มีความสำคัญในเชิงกลยุทธ์สำหรับการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคต ซึ่งสังเกตได้จากแนวโน้มเศรษฐศาสตร์มหภาคที่ดี กลุ่มเป้าหมายที่น่าสนใจ นอกจากนี้ จากรายงานของสำนักงานสถิติเวียดนาม (GSO) ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในปี 2565 ยังคงขยายตัวร้อยละ 8.02 เมื่อเทียบจากปีที่แล้ว นอกจากนี้ การเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรและการเติบโตของกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้ปานกลางก็ถือเป็นปัจจัยขับเคลื่อนหลักของธุรกิจค้าปลีกในเวียดนาม

กลุ่มบริษัทฯ มีแผนที่จะขยายสาขาของธุรกิจบิ๊กซี / GO! เวียดนาม เพื่อเป็นช่องทางในการเร่งการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศเวียดนาม ทั้งนี้ ธุรกิจบิ๊กซี / GO! เวียดนาม ประกอบด้วย ไฮเปอร์มาร์เก็ตบิ๊กซี / GO! ซึ่งเป็นร้านค้าหลักและเป็นผู้ประกอบการไฮเปอร์มาร์เก็ตอันดับหนึ่งในประเทศเวียดนาม ณ ปัจจุบัน เมื่อพิจารณาจากส่วนแบ่งทางการตลาด นอกจากนี้ บิ๊กซี / GO! ยังมีธุรกิจให้เช่าพื้นที่แก่บุคคลภายนอกและแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ อาทิ เหงียนคิม และแบรนด์ค้าปลีกอื่น ๆ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ารูปแบบไฮเปอร์มาร์เก็ตที่ผสมผสานกับพลาซ่าดังกล่าว จะช่วยเพิ่มศักยภาพในการขับเคลื่อนการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้คิดค้นแนวคิดและรูปแบบสำหรับร้านค้าใหม่ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่า ผู้บริโภคในประเทศเวียดนามต้องการประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่มีระดับและเฉพาะทางเพิ่มมากขึ้นตามระดับรายได้ที่สูงขึ้น และเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ จะอาศัยความสำเร็จของธุรกิจบิ๊กซี / GO! เวียดนาม และเหงียนคิม เป็นช่องทางในการนำเสนอแบรนด์ค้าปลีกเฉพาะทางที่สร้างสรรค์ขึ้นมาใหม่ในรูปแบบที่คล้ายกับการที่กลุ่มบริษัทฯ ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงในความชื่นชอบของผู้บริโภคในประเทศไทย โดยที่ผ่านมากลุ่มบริษัทฯ ได้เปิดมินิ โก (go!) ซึ่งตั้งอยู่ในจังหวัดรองของประเทศเวียดนาม และได้เปิดท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม ซึ่งตั้งอยู่ในเมืองใหญ่ของประเทศเวียดนาม อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ได้สร้างสรรค์แนวคิดและรูปแบบร้านค้าใหม่ ๆ ขึ้นอีก เช่น GO! Deli ฟู้ดคอร์ตจำหน่ายอาหารนานาชาติในราคาคุ้มค่า ตั้งอยู่ในพลาซ่าบิ๊กซี / GO! ในประเทศเวียดนามของกลุ่มบริษัทฯ และ Kubo สนามเด็กเล่นและอื่น ๆ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังคงเดินหน้าคิดค้นแบรนด์ค้าปลีกเฉพาะทางใหม่ ๆ เนื่องจากลูกค้ามีความสนใจร้านขายสินค้าเฉพาะทางมากขึ้น ตลอดจนเพิ่มตัวเลือกสินค้าที่จำหน่ายให้หลากหลายมากขึ้นควบคู่ไปกับการจัดให้มีพนักงานเพื่อให้คำแนะนำในการเลือกซื้อสินค้า อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเปิดร้านค้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ ให้ทั่วทั้ง 57 จังหวัดในประเทศเวียดนามในอีก 5 ปีข้างหน้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้เริ่มเปลี่ยนแบรนด์ “บิ๊กซี” เป็นแบรนด์ “GO!” ตั้งแต่ปี 2563 เพื่อเป็นการปรับภาพลักษณ์ของธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตและศูนย์การค้าในประเทศเวียดนาม โดยมีแผนที่จะทยอยเปลี่ยนแบรนด์บิ๊กซีเป็นแบรนด์ GO! มากขึ้นในปีถัด ๆ ไป อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังมีแผนในการปรับปรุงโครงสร้างภายในบริษัทฯ รวมทั้งขั้นตอนการทำงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้ดียิ่งขึ้นอีกด้วย

สำหรับประเทศเวียดนาม ในปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ ได้เปิดสาขา GO! จำนวน 1 สาขา (รวมไฮเปอร์มาร์เก็ต) ได้แก่ สาขา Lao Cai อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังได้เปิดร้านขายสินค้าเฉพาะทางอื่น ๆ อีกด้วย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการเปลี่ยนภาพลักษณ์แบรนด์ "บิ๊กซี" เป็น "GO!" ที่เป็นศูนย์การค้าจำนวน 3 สาขา และไฮเปอร์มาร์เก็ตจำนวน 3 สาขา



สำหรับประเทศอิตาลี กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้นำในการประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ ได้เปิดห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเตจำนวน 9 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ใน 8 เมืองทั่วประเทศอิตาลีด้วยชื่อเสียง ความมีระดับและประวัติที่สืบทอดมาอย่างยาวนานของห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสที่ดีในการขยายธุรกิจโดยห้างสรรพสินค้าแฟลกชิปสโตร์ซึ่งตั้งอยู่ในเมืองมิลานและกรุงโรมเป็นหนึ่งในแหล่งเลือกซื้อสินค้าชั้นนำสำหรับนักท่องเที่ยวในทวีปยุโรป ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถนำเอาผลลัพธ์จากการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าในประเทศอิตาลีมาปรับใช้กับธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศอื่น ๆ ในด้านการท่องเที่ยว ตลาดสินค้าแบรนด์หรูหรา และตลาดสินค้าแบรนด์หรูหราที่ราคาไม่สูงมากนัก (Affordable Luxury) ทั้งนี้ การเพิ่มฐานลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวเป็นปัจจัยสำคัญในการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศอิตาลี และเป็นส่วนสำคัญในการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศไทย กลุ่มบริษัทฯ จึงมีแผนที่จะปรับใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพในการดึงดูดนักท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม เนื่องด้วยสถานการณ์การระบาดของ COVID-19 ในช่วงที่ผ่านมาได้ส่งผลกระทบอย่างมากกับตลาดการท่องเที่ยว ทางกลุ่มบริษัทฯ จึงหันมาให้ความสำคัญกับลูกค้าในประเทศมากยิ่งขึ้น และได้เตรียมความพร้อมอย่างต่อเนื่องในการรองรับส่วนของการท่องเที่ยวที่จะกลับมาฟื้นตัวอีกครั้ง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ตั้งใจจะขยายธุรกิจในประเทศอิตาลี โดยมุ่งเน้นการมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าในร้านค้าที่เหนือกว่าแก่ลูกค้าด้วยการปรับปรุงและตกแต่งร้านค้าอยู่เสมอ ซึ่งจะเป็นการช่วยดึงดูดแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียงด้วยเช่นกัน

สำหรับประเทศอิตาลี ในปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ ได้ปรับปรุงสาขาโรม่า ฟิอูเม่ ให้เป็น มินิแฟลกชิปสโตร์และปรับปรุงสาขามิลาน ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะช่วยเพิ่มความพิเศษของประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้า ดึงดูดแบรนด์สินค้าหรูหรา และแบรนด์สินค้าหรูหราที่ราคาไม่สูงมากนัก มายังสาขาที่ได้รับการปรับปรุงเหล่านี้ ซึ่งจะช่วยเพิ่มปริมาณการเข้าชมร้านค้าและยอดขายของกลุ่มบริษัทฯ

3. การสร้างกลุ่มธุรกิจใหม่ (Build New Growth Pillar)

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการพัฒนารูปแบบธุรกิจรวมทั้งกลุ่มธุรกิจใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อพฤติกรรมผู้บริโภคและความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป อาทิ กลุ่มธุรกิจเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส โดยมีแบรนด์ร้านค้า ท็อปส์ แคร์ ท็อปส์ วีต้า และเพ็ท แอนด์ มี ที่ตอบสนองเทรนด์รักสุขภาพที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการขยายตลาด รวมทั้งเพิ่มฐานลูกค้าและรายได้ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มธุรกิจเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส ได้ทำการขยายจำนวนร้านค้า ทั้งท็อปส์ แคร์ ท็อปส์ วีต้า และเพ็ท แอนด์ มี อย่างต่อเนื่อง ท็อปส์ แคร์ ท็อปส์ วีต้า เป็นร้านค้าสำหรับผู้รักสุขภาพ โดยท็อปส์ แคร์เป็นร้านขายยาและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ มีทั้งในส่วนบริการตัวเอง จำหน่ายยาสามัญประจำบ้าน ยาใช้ภายนอก อาหารทางการแพทย์ อุปกรณ์ทางการแพทย์ เวชสำอาง วิตามิน ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และเคาน์เตอร์ที่ให้บริการโดยเภสัชกร อาทิ ยาปฏิชีวนะ ยาฆ่าเชื้อ ยาแก้ปวดและต้านการอักเสบ ยากลุ่มโรคเรื้อรังที่ไม่ติดต่อ ซึ่งได้เปิดสาขาใหม่จำนวน 12 สาขาในปี 2565

ส่วนท็อปส์ วีต้า จำหน่ายวิตามินและผลิตภัณฑ์อาหารเสริมทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งได้เปิดสาขาใหม่ทั้งสิ้น 29 สาขา สำหรับ เพ็ท แอนด์ มี ร้านค้าสำหรับผู้รักสัตว์ ซึ่งเป็นเพ็ทช็อปแบบครบวงจรสำหรับคนรักสัตว์เลี้ยงและสร้างสังคมคนรักสัตว์เลี้ยง (Pet Lover Community) ที่สามารถมาใช้เวลาได้ทั้งครอบครัวครบจบในที่เดียว ไม่ว่าจะเป็นบริการตรวจเช็คสุขภาพ อาบน้ำ ตัดขน และสปาสำหรับสุนัขและแมวจากทีมแพทย์ โดยได้เปิดสาขาใหม่จำนวน 3 สาขาในปี 2565

4. การขยายธุรกิจภายใต้แนวคิด Inclusive Growth สร้างความสำเร็จร่วมกับพาร์ตเนอร์ การซื้อหรือควบรวมกิจการ หรือการ Spin-Off (Drive Partnership, Acquisitions, Spin-Off)

กลุ่มบริษัทฯ ได้แสวงหาโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการควบรวมกิจการ การเข้าซื้อกิจการ รวมถึงการร่วมทุน ถือเป็นโอกาสที่น่าสนใจสำหรับการเติบโตในอนาคต อีกทั้งยังสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มจากการลงทุนดังกล่าว ประกอบกับการใช้ประโยชน์จากธุรกิจที่กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าลงทุนเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่ง รวมทั้งสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขันให้กับกลุ่มบริษัทฯ

ที่ผ่านมาการเข้าซื้อกิจการทั้งในประเทศและต่างประเทศของกลุ่มบริษัทฯ ถือเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญเพื่อขยายธุรกิจไปยังตลาดใหม่ ๆ โดยกลุ่มบริษัทฯ ยังคงเฝ้าติดตามโอกาสในการขยายธุรกิจและการเข้าซื้อกิจการ ไม่ว่าจะเป็นการเข้าซื้อกิจการเป้าหมาย การร่วมลงทุน การเข้าร่วมทุนเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ หรือโอกาสในการเติบโตอื่น ๆ ที่น่าสนใจและเหมาะสม ทั้งในประเทศ ในภูมิภาคเอเชีย และภูมิภาคอื่นอยู่เสมอ โดยกลุ่มบริษัทฯ มุ่งที่จะเป็นผู้นำในตลาดโดยรวมหรือตลาดเฉพาะเจาะจง กลุ่มลูกค้าซึ่งมีมูลค่า อัตราการเติบโตสูง และแข่งขันด้วยยากในตลาดใหม่ โดยกลุ่มบริษัทฯ ให้ความสนใจกับการลงทุนในธุรกิจที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถใช้ความเชี่ยวชาญในการดำเนินงานเพื่อผนึกกำลังกับกิจการเป้าหมาย ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ก่อตั้งหรือคณะผู้บริหารเดิมของกิจการเป้าหมายยังคงมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการต่อไป เพื่อรักษาบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในกิจการนั้น ๆ รวมทั้งช่วยให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

สำหรับการเข้าซื้อกิจการหรือการร่วมลงทุนที่ผ่านมาในประเทศไทย กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการต่าง ๆ ในหลากหลายธุรกิจเพื่อขยายแบรนด์ค้าปลีก ได้แก่ กลุ่มธุรกิจแฟชั่น เช่น ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน กลุ่มธุรกิจฟู้ด เช่น ท็อปส์ แฟมิลี่มาร์ท และการเข้าซื้อกิจการในปี 2564 ในกลุ่มธุรกิจฮาร์ดไลน์ เช่น ออฟฟิศเมท บีทูเอส และเมพ ซึ่งเป็นแบรนด์ค้าปลีกที่อยู่ภายใต้ COL เพื่อต่อยอดความเป็นผู้นำ Omnichannel Retailing Platform และเสริมความแข็งแกร่งให้กับส่วนงานฮาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงการขยายธุรกิจไปยังตลาดภาคองค์กร (Business to Business Market หรือ B2B Market) ที่ COL มีฐานลูกค้าองค์กรที่แข็งแรง อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ได้ลงทุนในบริษัทสตาร์ตอัป เช่น Mercular เพื่อต่อยอดช่องทางการขายและขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ให้ครอบคลุมทุกกลุ่ม ซึ่งรวมถึงสินค้ากลุ่ม Hobby & Lifestyle ด้วย นอกจากนี้ในเดือนธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้น Porto WW ในสัดส่วนร้อยละ 67 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ Porto WW โดย Porto WW เป็นบริษัทที่ลงทุนในบริษัท แกร็บแท็กซี่ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 40 ซึ่งการเข้าลงทุนดังกล่าวได้ช่วยพัฒนาและเสริมความแข็งแกร่งให้กับ Ecosystem และแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ ให้สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้ครบวงจร ตั้งแต่ต้นทางถึงปลายทาง ด้วยการร่วมมือกับ Grab ซึ่งเป็นผู้นำแพลตฟอร์มบริการออนไลน์สู่ออฟไลน์ที่มีการเติบโตที่รวดเร็วทั่วทั้งภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยเฉพาะในประเทศไทย อีกทั้งยังเป็นผู้ให้บริการที่หลากหลาย ได้แก่ บริการส่งอาหาร บริการการเดินทาง บริการระบบโลจิสติกส์ บริการจองโรงแรมและที่พัก และบริการทางการเงิน ซึ่งความร่วมมือดังกล่าวจะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ เติมเต็มการให้บริการและต่อยอดให้กลุ่มบริษัทฯ เป็น Digital Retail ที่สมบูรณ์แบบ (สามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้จากสารสนเทศที่บริษัทฯ เปิดเผยต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่องการเข้าซื้อหุ้น Porto Worldwide Limited ซึ่งลงทุนในธุรกิจ Grab ในประเทศไทย) โดยในปี 2565 กลุ่มแฟชั่นได้ลงทุนใน The Parentinc. ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มชุมชนออนไลน์สำหรับแม่และเด็ก และได้ขยายธุรกิจเพื่อจำหน่ายสินค้าสำหรับกลุ่มดังกล่าวด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่องทางออนไลน์ การลงทุนนี้ช่วยเพิ่มความหลากหลายของสินค้ากลุ่มแม่และเด็ก และสร้างโอกาสการเติบโตจากฐานลูกค้าในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของ The Parentinc. กลุ่มฮาร์ดไลน์ได้เข้าลงทุนอีก 2 บริษัท คือ บริษัท เอ็มพี ซินเนอร์จี จำกัด ผู้นำด้านสินค้าเพื่อสุขภาพแบบครบวงจร เจ้าของแบรนด์สินค้า Ergotrend โดยเฉพาะสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์เพื่อสุขภาพสำหรับกลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัย เพื่อให้ผู้ใช้นั่งทำงานได้อย่างถูกต้องตามหลักสรีรศาสตร์ ช่วยลดอาการบาดเจ็บจากการนั่งผิดท่าเป็นเวลานาน โดยบริษัท เอ็มพี ซินเนอร์จี เป็นบริษัทที่เชี่ยวชาญในธุรกิจนี้มาอย่างยาวนาน และหวังว่าหลังจากร่วมมือกับกลุ่มบริษัทฯ แล้วจะสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้นด้วยราคาที่เข้าถึงได้ง่าย และกลุ่มบริษัทฯ ยังได้ร่วมทุนกับบริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) (GULF) เพื่อประกอบกิจการการผลิตไฟฟ้าผ่านแผงโซลาร์เซลล์บนหลังคาของไทยวัสดุ โดยเป็นการผลิตพลังงานสะอาดเพื่อการดำเนินธุรกิจในเครือเซ็นทรัลอย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ การเข้าซื้อกิจการที่ผ่านมาในประเทศเวียดนามเป็นอีกตัวอย่างที่ดีสำหรับการใช้กลยุทธ์ของกลุ่มบริษัทฯ ในการเข้าซื้อกิจการ กล่าวคือ ภายหลังจากการเข้าร่วมลงทุนในเหงียนคิม (เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2562 กิจการร่วมค้าเหงียนคิมมีสถานะเป็นบริษัทย่อยที่กลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้นทั้งหมดหลังจากที่กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นส่วนที่เหลือที่ถือโดยหุ้นส่วนทางธุรกิจ) และลานชี มาร์ท อย่างไรก็ดี ขนาดธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศเวียดนามยังมีขนาดใหญ่ไม่เพียงพอที่จะมีประสิทธิภาพเป็นที่น่าพอใจ การเข้าซื้อบิ๊กซีเวียดนาม จึงเป็นการช่วยส่งเสริมให้กลุ่มบริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการเพิ่มขนาดธุรกิจที่กลุ่มบริษัทฯ ต้องการและยังช่วยเพิ่มความแข็งแกร่งให้แก่แบรนด์ค้าปลีกที่กลุ่มบริษัทฯ มีอยู่ก่อนแล้วในประเทศเวียดนาม ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงได้มุ่งใช้ความพยายามในการทำให้การเข้าซื้อกิจการดังกล่าวประสบความสำเร็จ ซึ่งปัจจุบันบิ๊กซี / GO! เวียดนาม เป็นผู้นำอย่างชัดเจนในตลาดไฮเปอร์มาร์เก็ตของประเทศเวียดนาม

โดยกลยุทธ์ทั้ง 4 ถูกขับใช้ในการเคลื่อนองค์กรโดยยึดหลักการเป็นศูนย์กลางชีวิตของผู้คน (Central to Life) และการสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืน (Sustainability) โดยกลุ่มธุรกิจฯ ให้ความสำคัญต่อทุกภาคส่วนและการเติบโตอย่างยั่งยืน ทั้งในส่วนของการดำเนินงานและขยายธุรกิจ รวมไปถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และคุณธรรมในการประกอบกิจการที่ดี เพื่อนำพาให้ทั้งพนักงาน องค์กร คู่ค้า พาร์ตเนอร์ ลูกค้า สังคม และสิ่งแวดล้อมในทุกภาคส่วนได้เติบโตอย่างยั่งยืนไปพร้อม ๆ กัน

1.1.3 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

ในปี 2490 กลุ่มเซ็นทรัลเริ่มกิจการครอบครัวเป็นร้านค้าตึกแถวเล็ก ๆ ในกรุงเทพฯ โดยนายเตียง จิราธิวัฒน์ (“คุณเตียง”) ต่อมาในปี 2499 นายสัมฤทธิ์ จิราธิวัฒน์ (“คุณสัมฤทธิ์”) ซึ่งเป็นบุตรชายของคุณเตียงได้ขยายธุรกิจการจำหน่ายสินค้าทั่วไปด้วยการก่อตั้งห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลสาขาแรกขึ้นในย่านวังบูรพา กรุงเทพฯ ทั้งคุณเตียงและคุณสัมฤทธิ์ ซึ่งเป็นผู้ร่วมก่อตั้งกลุ่มเซ็นทรัลได้ร่วมกันดำเนินธุรกิจโดยได้รับการสนับสนุนจากสมาชิกรายอื่นในครอบครัว ทั้งนี้ ยุคดังกล่าวเป็นยุคที่การค้าเฟื่องฟู โดยคุณเตียงและคุณสัมฤทธิ์ใช้วิสัยทัศน์ที่มีในการริเริ่มแนวคิดทางธุรกิจมากมายที่ไม่เคยมีมาก่อนในประเทศไทย เช่น การนำเข้าแบรนด์เครื่องสำอางจากต่างประเทศ การให้ความสำคัญกับการบริการลูกค้า การติดป้ายราคาสินค้า การใช้บาร์โค้ดในการชำระค่าสินค้า รวมถึงแนวคิดโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก ก่อนผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกรายอื่นใดในประเทศไทย

กลุ่มเซ็นทรัลภายใต้การบริหารของครอบครัวจิราธิวัฒน์ได้เติบโตเป็นแบรนด์ที่มีชื่อเสียงที่สุดแบรนด์หนึ่งในประเทศไทยและยังเป็นหนึ่งในกลุ่มบริษัทค้าปลีกที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยมีการปลูกฝังและสืบทอดวิสัยทัศน์ในการทำธุรกิจค้าปลีกให้แก่สมาชิกครอบครัวจิราธิวัฒน์จากรุ่นสู่รุ่น ทั้งนี้การขยายธุรกิจไปสู่รูปแบบ 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 (ตลาดหลักทรัพย์ฯ) เป็นวันแรก โดยมีมูลค่าเสนอขายรวม 78,124 ล้านบาท (รวมมูลค่าหุ้นที่เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นของ ROBINS ที่ตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์และการจัดสรรหุ้นส่วนเกิน) และมีมูลค่าหลักทรัพย์ ณ ราคา IPO ที่ประมาณ 253,302 ล้านบาท (ไม่รวมการจัดสรรหุ้นส่วนเกิน)

พัฒนาการที่สำคัญ

2490

ก่อตั้งร้านค้าในตึกแถวขนาดเล็กในกรุงเทพฯ

2493

เริ่มประกอบกิจการนำเข้าสินค้า โดยก่อตั้งเซ็นทรัล เทรดดิ้ง ซึ่งต่อมาได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มธุรกิจบริหารและการตลาดสินค้าแฟชั่น (Central Marketing Group หรือ CMG)

2499

เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล สาขาแรก ย่านวังบูรพา

2517

เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล สาขาชิดลม ซึ่งปัจจุบันได้กลายเป็นห้างสรรพสินค้าสาขาแฟลกชิปสโตร์ที่เป็นเอกลักษณ์ของบริษัทฯ

2533

เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้าเซน (ปัจจุบัน คือ ห้างสรรพสินค้า เซ็นทรัล แอทเซ็นทรัลเวิลด์) ซึ่งเป็นห้างสรรพสินค้าไลฟ์สไตล์ และก่อตั้งบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด

2535

เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นการเปิดห้างสรรพสินค้าสาขาแรกในพื้นที่นอกเขตกรุงเทพฯ และเปิดทางการขยายธุรกิจสู่ต่างจังหวัด

2538

เข้าซื้อหุ้นส่วนใหญ่ในห้างสรรพสินค้าโรบินสัน

2539 - 2548

เปิดให้บริการร้านขายสินค้าเฉพาะทางและเริ่มให้บริการร้านค้าปลีกประเภทอื่น ๆ เป็นแห่งแรก ได้แก่ ท็อปส์ (ในปี 2539) เพาเวอร์บาย และซูเปอร์สปอร์ต (ในปี 2540)

2548

พระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร มีพระบรมราชานุญาตให้ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลใช้ตราครุฑในกิจการ

2553 - 2556

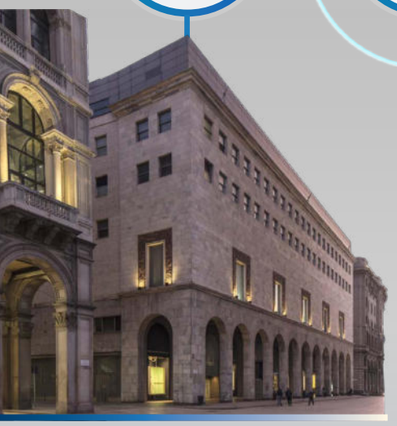
เปิดให้บริการร้านขายสินค้าเฉพาะทางประเภทร้านเดี่ยว (Standalone) ขนาดใหญ่แห่งแรก ได้แก่ ไทวัสดุ (ในปี 2553) และบ้าน แอนด์ บียอนด์ (ในปี 2556)

2553

เปิดให้บริการโรบินสันไลฟ์สไตล์ แห่งแรกในจังหวัดตรัง ซึ่งเป็นรูปแบบธุรกิจที่มุ่งเน้นการขยายธุรกิจและเจาะตลาดในต่างจังหวัด

พัฒนาการที่สำคัญ

2554

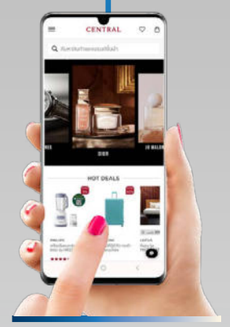


เข้าซื้อกิจการห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต ซึ่งเป็นกลุ่มห้างสรรพสินค้าหรูหรา ในประเทศอิตาลี และเป็นการเข้าสู่ตลาดยุโรปครั้งแรกของกลุ่มบริษัทฯ

2555

เข้าร่วมลงทุนในกิจการแฟมิลี่มาร์ท ในประเทศไทย ในรูปแบบกิจการร่วมค้า (Joint Venture)

2556



เปิดตัวเว็บสโตร์แรกภายใต้ชื่อ www.central.co.th สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล

2558

เข้าร่วมลงทุนในกิจการเหงียนคิมและลานชี มาร์ท ในประเทศเวียดนาม

2559

เข้าซื้อกิจการบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม

2560

เปิดตัวบริการใหม่บนแพลตฟอร์ม Omnichannel เช่น “Rinascente ON DEMAND” และ “Chat & Shop” และได้เริ่มปรับโครงสร้างธุรกิจ เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการออกและเสนอขายหุ้นต่อประชาชน และการนำหุ้นของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

2561

เปิดตัวแบรนด์ค้าปลีก GO! ซึ่งเป็นธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตสาขาแรก จากการปรับภาพลักษณ์แบรนด์บิ๊กซี ในประเทศเวียดนาม ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ในการขยายกิจการของบริษัทฯ

2562

แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และได้ทำการเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน) (ROBINS) และเพิกถอนหุ้นของ ROBINS ออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ นอกจากนี้ยังได้เข้าซื้อหุ้นส่วนที่เหลือทั้งหมดของธุรกิจเหงียนคิมในประเทศเวียดนาม สำหรับประเทศอิตาลี ได้เปิดให้บริการห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต สาขาตูริน หลังการปรับปรุงสาขา

2563

เปิดซื้อขายหลักทรัพย์ CRC วันแรกในวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2563 ซึ่งเป็นหุ้นไอพีโอที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเป็นหุ้นไอพีโอของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่มีขนาดใหญ่ที่สุดเป็นอันดับ 2 ของโลก รวมทั้งเข้าไปรวมอยู่ในดัชนี SET 50 และ MSCI Global Standard Indexes และได้ดำเนินแผน “ยุทธศาสตร์ 5 พร้อม” ที่ตอบโจทย์ความท้าทายในยุคนิวนอร์มอล อีกทั้งได้เปิด โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ 1 สาขา และไทวัสดุ 4 สาขา ในประเทศไทย สำหรับในเวียดนาม ได้เปิด GO! 4 สาขา และ มินิ โก (go!) สาขาแรก นอกจากนี้ ได้เปิดตัวแอปพลิเคชัน Central ในประเทศไทย และเว็บไซต์ www.rinascente.it ในประเทศอิตาลี

2564

บริษัทฯ ได้ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน)[1] แล้วเสร็จ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้กับส่วนงานฮาร์ดไลน์ และได้ลงทุนในบริษัท แกร็บแท็กซี่ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย)[2] จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 40

ประเทศไทยได้เปิดไทวัสดุ 5 สาขา ได้แก่ สาขาสุขสวัสดิ์ บ่อวิน อยุธยา สงขลา และศรีสมาน และเปิดตัว go! WOW และ go! Power รวมทั้งให้บริการในรูปแบบ Personal Shopper ทั้งในส่วน Non Food และ Food ประเทศเวียดนามได้เปิด GO! Mall 3 สาขา และเปิดตัวแอปพลิเคชัน GO! สำหรับสินค้าอุปโภคบริโภค

หมายเหตุ:
[1] บริษัท พีบีเอชดี จำกัด (บริษัทย่อยที่กลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100) ได้ดำเนินการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) (COL) แล้วเสร็จเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2564
[2] บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้น Porto Worldwide Limited (Porto WW) สัดส่วนร้อยละ 67 ซึ่งลงทุนในบริษัท แกร็บแท็กซี่ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 40

พัฒนาการที่สำคัญในปี 2565

มกราคม

เซ็นทรัล รีเทล ประกาศกลยุทธ์ CRC Retailligence เดินหน้า 5 ปี เพื่อขับเคลื่อนองค์กร โดยการสร้างนวัตกรรมค้าปลีกแห่งยุคอนาคต พร้อมด้วย CRC Ecosystem ที่พร้อมเติมเต็มทุกประสบการณ์ให้กับลูกค้าแบบไร้ขีดจำกัด

กุมภาพันธ์

เปิด โก! มอลล์ (GO! Mall) 1 สาขา ที่เมือง Lao Cai ประเทศเวียดนาม และยังเปิดตัวซูเปอร์มาร์เก็ต ท็อปส์ สแตนด์อโลน (Tops Standalone) แห่งแรก สาขาพัฒนาการ 30 เพื่อรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ที่นิยมช้อปสินค้าใกล้บ้าน นอกจากนี้ยังได้เปิดตัวบริการใหม่ ท็อปส์ ไพร์ม (Tops PRIME) เดลิเวอรี่เหมาจ่ายรายเดือน รวมถึงลงทุนใน The Parentinc. (The Asian Parent) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มชุมชนออนไลน์สำหรับแม่และเด็กอีกด้วย

มีนาคม

เปิด โก! ว้าว (go! WOW) วาไรตี้สโตร์ จำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด ซึ่งเปิดให้บริการแล้ว จำนวน 14 สาขา และยังเดินหน้าเปิดอย่างต่อเนื่อง

เมษายน

เปิดโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ สาขาบ้านฉาง และไทวัสดุ สาขาชัยภูมิ

พฤษภาคม

บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) ลงทุนใน บริษัท เอ็มพี ซินเนอร์จี จำกัด (Ergotrend Group) ในสัดส่วน 60% เพื่อขยายและต่อยอดธุรกิจในกลุ่มสินค้าเฟอร์นิเจอร์ รวมทั้งได้ลงทุนเพิ่มเติมใน Mercular ซึ่งเป็นบริษัท Start Up ที่มีแพลตฟอร์มชุมชนออนไลน์ เพื่อต่อยอดธุรกิจในหมวดหมู่ Gaming, Hobby & Lifestyle รวมทั้งการเปิดสาขาท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ (Tops Food Hall) สุขุมวิท 39 ซึ่งเป็นพรีเมียมฟู้ดสโตร์เวิลด์คลาสระดับโลก

มิถุนายน

บริษัทฯ มีการเปิดตัวหลายโครงการที่ตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม อาทิ ไทวัสดุ เปิดตัวรถบรรทุกไฟฟ้าพลังงานสะอาด (EV Truck) และในกลุ่มฟู้ดได้มีการเปิดตัว ท็อปส์ กรีน (Tops Green) สโตร์สีเขียว

กรกฎาคม

บริษัท ซีอาร์ซี ไทวัสดุ จำกัด ได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุนกับบริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) (Gulf) เพื่อประกอบกิจการการผลิตไฟฟ้าผ่านแผงโซลาร์เซลล์บนหลังคาของไทวัสดุ โดยเป็นการผลิตพลังงานสะอาด เพื่อการดำเนินธุรกิจในเครือเซ็นทรัลอย่างยั่งยืน

สิงหาคม

เปิดโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ สาขาถลาง และเปิดไทวัสดุ สาขาบางแสน ซึ่งเป็นโมเดล (Hybrid) ผสานทั้งไทวัสดุและบีเอ็นบี โฮม เข้าไว้ด้วยกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

กันยายน

เปิดไทวัสดุ สาขาน่าน และเปิดตัว ท็อปส์ คลับ (Tops CLUB) สาขาแรกที่เซ็นทรัลพระราม 2 ซึ่งเป็นเมมเบอร์ชิปสโตร์ในรูปแบบของอาณาจักรสินค้านำเข้าเอกซ์คลูซีฟ แบรนด์ดังจากทั่วทุกมุมโลก

ห้างเซ็นทรัล ฉลองครบรอบ 75 ปี แห่งความสำเร็จ สานต่อโรดแมปยุทธศาสตร์ห้างแห่งอนาคต ภายใต้คอนเซปต์ "ALL AT CENTRAL" ตอกย้ำตำแหน่งห้าง Omnichannel อันดับหนึ่ง

ตุลาคม

เปิดไทวัสดุขนาดเล็ก สาขาแม่จัน และเปิดซูเปอร์มาร์เก็ต สแตนด์อโลน (Tops Fine Food) สาขาสุขุมวิท 49 ซึ่งเป็นพรีเมียมฟู้ดสโตร์แห่งแรกในประเทศไทย

พฤศจิกายน

เปิดโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ สาขาราชพฤกษ์ ไทวัสดุ สาขาบางบอน และเปิดซูเปอร์มาร์เก็ต สแตนด์อโลน (Tops Fine Food @ Earth Ekamai) สาขาเอกมัย

ธันวาคม

เปิดซูเปอร์มาร์เก็ตสแตนด์อโลนรูปแบบคอมมูนิตี้ สาขาแรก ท็อปส์ นาคนิวาส ลาดพร้าว ภายใต้แนวคิด Urban Scape

1.1.4 ข้อผูกพันที่บริษัทให้คำมั่นไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลเสนอขายหลักทรัพย์

-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 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 (หกพันสามสิบเอ็ดล้านบาทถ้วน) (ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 6,031,000,000 หุ้น)
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	1 บาท (หนึ่งบาท)
ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	:	เลขที่ 22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
โฮมเพจ	:	http://www.centralretail.com
โทรศัพท์	:	0-2650-3600

1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1.2.1 ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และโครงสร้างรายได้

กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกสินค้าหลากหลายประเภทผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลาย (Multi-Format and Multi-Category) ในประเทศไทย และมีการขยายธุรกิจไปต่างประเทศ โดยเป็นผู้นำในประเทศอิตาลีและเป็นหนึ่งในผู้นำในประเทศเวียดนาม ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ หากแบ่งตามหน่วยธุรกิจสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่ม ได้แก่

(1) กลุ่มฮาร์ดไลน์ ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้าน สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องเขียนและอุปกรณ์ สำนักงาน หนังสือ และ e-Book ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมท บีทูเอส เมพ และ เหงียนคิม เวียดนาม

(2) กลุ่มฟู้ด ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค และสินค้าที่มักพบได้ทั่วไปในร้านสะดวกซื้อภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ท็อปส์ แฟมิลี่มาร์ท บิ๊กซี / GO! และท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม มินิ โก (go!) เวียดนาม และ ลานชี มาร์ท เวียดนาม

(3) กลุ่มแฟชั่น ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต ซูเปอร์สปอร์ต และ Brandshop ต่าง ๆ

(4) กลุ่มพร็อพเพอร์ตี้ ซึ่งมุ่งเน้นการให้เช่าพื้นที่สำหรับร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ และร้านค้าและบริการของบุคคลภายนอก เช่น โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ท็อปส์ พลาซ่า go! ไลฟ์สไตล์ ช้อปปิ้งมอลล์ และ บิ๊กซี / GO! เวียดนาม

(5) กลุ่มเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าในหมวดหมู่ดูแลสุขภาพ และความงาม รวมทั้งสินค้าในกลุ่มดูแลสัตว์เลี้ยง ภายใต้แบรนด์ค้าปลีก เช่น ท็อปส์ แคร์ ท็อปส์ วีต้า และ เพ็ท แอนด์ มี

โดยแต่ละกลุ่มธุรกิจจะมีแบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ ซึ่งจำหน่ายสินค้าหลากหลายประเภท โดยแต่ละแบรนด์ค้าปลีกจะมีคุณลักษณะที่แตกต่างกัน เช่น เครือข่ายร้านค้า รูปแบบร้านค้า สินค้าที่เสนอขาย กลยุทธ์ในการสื่อสารแบรนด์ และจุดยืนทางการตลาด ทั้งนี้ แม้แบรนด์ค้าปลีกหลากหลายแบรนด์ของกลุ่มบริษัทฯ ได้เปิดดำเนินงานมาเป็นเวลาหลายสิบปีแล้ว เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล แต่กลุ่มบริษัทฯ ยังคงมุ่งนำเสนอแบรนด์ค้าปลีกใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง และอาจปรับเปลี่ยนแบรนด์ หรือยุติแบรนด์ค้าปลีกที่มีอยู่บางแบรนด์ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงตามสภาวะของตลาดค้าปลีก

ทั้งนี้ หากแบ่งธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ตามข้อมูลทางการเงิน จะสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ (1) กลุ่มฮาร์ดไลน์ (2) กลุ่มฟู้ด และ (3) กลุ่มแฟชั่น โดยรายได้ของกลุ่มพร็อพเพอร์ตี้จากโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ และ go! ไลฟ์สไตล์ ช้อปปิ้งมอลล์ จะถูกบันทึกอยู่ในกลุ่มแฟชั่น และรายได้จากกลุ่มพร็อพเพอร์ตี้ของท็อปส์ พลาซ่า และ บิ๊กซี / GO! เวียดนาม รวมถึงรายได้จากกลุ่มเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส จะถูกบันทึกอยู่ในกลุ่มฟู้ด ซึ่งตารางด้านล่างแสดงถึงโครงสร้างรายได้รวมของกลุ่มบริษัทฯ แบ่งตามกลุ่มธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ทั้ง 3 กลุ่ม ตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

รายได้รวม	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากกลุ่มฮาร์ดไลน์	55,654	28.6	67,950	34.7	78,218	33.1
รายได้จากกลุ่มฟู้ด	85,413	44.0	78,271	40.0	93,784	39.7
รายได้จากกลุ่มแฟชั่น	53,245	27.4	49,432	25.3	64,243	27.2
รวมรายได้	**194,311**	**100.0**	**195,654**	**100.0**	**236,245**	**100.0**

แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มฮาร์ดไลน์

ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง **474**[1] ร้านค้า
และการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel

ไทวัสดุ และบีเอ็นบี โฮม (ประเทศไทย) 70 สาขา

ศูนย์รวมวัสดุก่อสร้างครบวงจรขนาดใหญ่สำหรับผู้ที่ต้องการหาวัสดุก่อสร้างที่ครบครัน
www.thaiwatsadu.com

แบรนด์จำหน่ายสินค้าตกแต่งบ้าน
www.bnbhome.com

เพาเวอร์บาย (ประเทศไทย) 127 สาขา

ผู้นำธุรกิจสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าไอที และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ครบวงจร
www.powerbuy.co.th

ออฟฟิศเมท (ประเทศไทย) 80 สาขา

ผู้นำธุรกิจสินค้าประเภท อุปกรณ์ เครื่องเขียน และเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน
www.officemate.co.th

บีทูเอส (ประเทศไทย) 145 สาขา

ผู้นำธุรกิจสินค้าหนังสือ อุปกรณ์เครื่องเขียน สื่อการเรียนรู้ และสินค้า กลุ่มไลฟ์สไตล์
www.b2s.co.th

เมพ (ประเทศไทย)

ผู้นำธุรกิจจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) ผ่านแพลตฟอร์ม meb และ readAwrite ซึ่งเป็นแพลตฟอร์ม สำหรับอ่านวรรณกรรมออนไลน์ระดับแนวหน้าของประเทศไทยซึ่งมีจุดเด่นในด้านยอดผู้ใช้งานกว่า 14,000,000 ราย
www.mebmarket.com

โก! ว้าว (ประเทศไทย) 28 สาขา

วาไรตี้สโตร์จำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด ของใช้ภายในบ้าน และของใช้ประจำวันนานาชนิด

โก! เพาเวอร์ (ประเทศไทย) 12 สาขา

ศูนย์รวมเครื่องใช้ไฟฟ้าครบวงจร ไม่ว่าจะเป็นทีวี เครื่องเสียง สินค้าไอที และ Gadget ต่าง ๆ ผ่อนน้อย อนุมัติไว

เหงียนคิม (ประเทศเวียดนาม) 52 สาขา

ร้านขายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในเวียดนาม จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าคุณภาพ
www.nguyenkim.com

[1] ไม่รวม โก! ว้าว และโก! เพาเวอร์ และไม่รวมร้านออฟฟิศเมท พลัส (ร้านแฟรนไชส์ภายใต้ธุรกิจออฟฟิศเมท)

กลุ่มฟู้ด

ซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ต **373** สาขา
ร้านสะดวกซื้อ **415** สาขา
และการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel

ท็อปส์ ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด และท็อปส์ คลับ (ประเทศไทย) 298 สาขา

ซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำที่จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคหลักของกลุ่มบริษัทฯ มีร้านค้าหลากหลายรูปแบบ
www.tops.co.th

พรีเมียมฟู้ดสโตร์รูปแบบสแตนด์อโลน รวมสินค้าที่ผ่านการคัดสรรจากทั่วโลกพร้อมทั้งคัดสรรร้านอาหารแบรนด์ดังรวมไว้ในที่เดียว

พรีเมียมฟู้ดสโตร์รวมที่สุดอาหาร วัตถุดิบจากแหล่งผลิตชั้นนำ พร้อมคัดสรรสินค้าเอ็กซ์คลูซีฟระดับพรีเมียม

ซูเปอร์มาร์เก็ตโมเดลใหม่ในรูปแบบเมมเบอร์ชิปสโตร์ที่รวมสินค้านำเข้าและสินค้าเอ็กคลูซีฟแบรนด์ดังจากทั่วโลก

แฟมิลี่มาร์ท (ประเทศไทย) 415 สาขา

ร้านสะดวกซื้อเพื่อตอบสนองต่อความต้องการสินค้าอาหาร และสินค้าอื่น ๆ ในชีวิตประจำวันของลูกค้า
www.familymart.co.th

มัทสึโมโตะ คิโยชิ (ประเทศไทย) 26 สาขา

ร้านสุขภาพและความงามที่มีสาขามากที่สุดในญี่ปุ่น
www.matsumotokiyoshi.co.th

บิ๊กซี / GO! (ประเทศเวียดนาม) 38 สาขา

ไฮเปอร์มาร์เก็ตยอดนิยมในประเทศเวียดนาม ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอาหารคุณภาพชั้นนำ และสินค้าอุปโภคบริโภคอื่น ๆ นอกจากนี้ บิ๊กซีอยู่ในระหว่างการปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์เป็น “GO!”
www.bigc.vn

มินิ โก! (ประเทศเวียดนาม) 3 สาขา

ซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดเล็ก ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคและสินค้าในหมวดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย เพื่อให้เข้าถึงและตอบสนองความต้องการลูกค้าในพื้นที่ต่างจังหวัดในเวียดนาม

ท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม (ประเทศเวียดนาม) 10 สาขา

ซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดกลางในประเทศเวียดนาม โดยมุ่งเน้นการจัดหาสินค้าอาหาร และสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีคุณภาพ
https://topsmarket.vn

ลานชี มาร์ท (ประเทศเวียดนาม) 24 สาขา

ซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดเล็ก ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคและสินค้าในหมวดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย เพื่อให้เข้าถึงและตอบสนองความต้องการลูกค้าในพื้นที่ต่างจังหวัดในเวียดนาม
www.lanchi.vn

กลุ่มแฟชั่น

ห้างสรรพสินค้า **84** สาขา ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง **101** ร้านค้า Brandshop **395** ร้านค้า เคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า **1,682** เคาน์เตอร์ และการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel

CENTRAL

ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล (ประเทศไทย) 24 สาขา

แบรนด์ค้าปลีกหลักของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งนำเสนอสินค้านานาประเภทให้แก่กลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย ร่วมกับการให้บริการที่มีคุณภาพแก่ลูกค้า

www.central.co.th

ROBINSON

ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน (ประเทศไทย) 51 สาขา

เน้นการจำหน่ายสินค้าที่มีความหลากหลายคุณภาพดี และคุ้มค่าคุ้มราคา สามารถตอบโจทย์ลูกค้าทุกกลุ่ม โดยมีสาขาครอบคลุมมากที่สุดในประเทศไทย

www.robinson.co.th

RINASCENTE

ห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต (ประเทศอิตาลี) 9 สาขา

ห้างสรรพสินค้าระดับไฮเอนด์สัญชาติอิตาลีอายุกว่า 150 ปี ซึ่งถือเป็นธุรกิจค้าปลีกชั้นนำในยุโรปที่มีสาขาตั้งอยู่ในเมืองหลักทั่วประเทศอิตาลี

www.rinascente.it

SUPERSPORTS

ซูเปอร์สปอร์ต (ประเทศไทย) 245 ร้านค้า[1]

ร้านขายสินค้าเฉพาะทางขนาดกลางถึงใหญ่ ซึ่งเป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกสินค้ากีฬาและอุปกรณ์กีฬาที่มีคุณภาพและตอบสนองเทรนด์ออกกำลังกายทุกรูปแบบ

www.supersports.co.th

cmg CENTRAL MARKETING GROUP

Central Marketing Group (ประเทศไทย) 251 ร้านค้า[2]

ธุรกิจผู้แทนจำหน่ายสินค้าแฟชั่นและผลิตภัณฑ์เสริมความงามจากต่างประเทศผ่านเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้าที่สำคัญและช่องทางค้าปลีกอื่น ๆ เช่น Brandshop ที่เป็นร้านเดี่ยว (Standalone) และการขายส่ง

www.cmg.co.th

หมายเหตุ:

(1) จำนวนร้านค้าสำหรับซูเปอร์สปอร์ตรวม Brandshop จำนวน 144 ร้านค้า และร้านขายสินค้าเฉพาะทางจำนวน 101 ร้านค้า

(2) จำนวนร้านค้าสำหรับ CMG ไม่รวมเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า

(3) นอกจากนี้ ในปี 2565 ทางบริษัทฯได้มีการเปิด go! ไลฟ์สไตล์ ช้อปปิ้งมอลล์ รูปแบบใหม่ 3 สาขา ที่จังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นศูนย์การค้าสำหรับทุกคนในครอบครัว และตอบโจทย์ลูกค้าทุกเพศทุกวัย โดยในศูนย์ฯ ประกอบไปด้วยไฮเปอร์มาร์เก็ตที่นำเสนอสินค้าคุณภาพดี ทันสมัย ในราคาย่อมเยา

กลุ่มพร็อพเพอร์ตี้[3]

พลาซ่า **71** สาขา

โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ (ประเทศไทย)
27 สาขา

พลาซ่าที่เป็นศูนย์กลางของเมืองสำหรับการใช้ชีวิตและการจับจ่ายใช้สอย ภายใต้แนวคิด Eat Shop Play ที่เน้นกลุ่มลูกค้าในเมืองรอง โดยมีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศไทย
www.robinson.co.th

ท็อปส์ พลาซ่า (ประเทศไทย)
5 สาขา

พลาซ่าที่เน้นกลุ่มลูกค้าในจังหวัดเล็ก โดยมีพื้นที่เช่าสำหรับร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ และร้านค้าและบริการของบุคคลภายนอก เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย
www.tops.co.th

บิ๊กซี/GO! (ประเทศเวียดนาม)
39 สาขา

พลาซ่าขนาดใหญ่ เติมเต็มไลฟ์สไตล์ของลูกค้าที่หลากหลาย โดยมีเป้าหมายให้เป็น All-In-One Destination สำหรับลูกค้า โดยมีพื้นที่เช่าสำหรับร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ และร้านค้าและบริการของบุคคลภายนอก
www.bigc.vn

กลุ่มเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส

ร้านเพื่อสุขภาพ **41** สาขา

ร้านเพื่อสัตว์เลี้ยง **3** สาขา

ท็อปส์แคร์ (ประเทศไทย)
12 สาขา

ร้านขายยารูปแบบใหม่ที่เป็นศูนย์รวมสินค้าเพื่อสุขภาพ พร้อมนำเสนอบริการที่เหนือระดับ ภายใต้คอนเซ็ปต์ "ดูแลด้วยใจ" ผ่านเภสัชกรผู้เชี่ยวชาญที่พร้อมบริการให้คำปรึกษาด้านยาและคำแนะนำด้านสุขภาพที่เหมาะกับไลฟ์สไตล์ของคุณ

ท็อปส์วีต้า (ประเทศไทย)
29 สาขา

ท็อปส์วีต้า ศูนย์รวบรวมวิตามินและอาหารเสริมคุณภาพ แบรนด์ดังทั้งจากในประเทศไทยและต่างประเทศมาให้คุณเลือกสรร
www.topsvita.com

PET 'N ME (ประเทศไทย)
3 สาขา

PET 'N ME ผู้นำทางด้านธุรกิจสินค้าสัตว์เลี้ยง ผสมผสานความเป็น Omni Channel เจ้าแรกของประเทศไทย มุ่งเน้นให้ความสำคัญเรื่องสุขภาพที่ดีของสัตว์เลี้ยง
www.petnme.co.th

1.2.1.1 เครือข่ายร้านค้าปลีกและแพลตฟอร์ม Omnichannel

เครือข่ายธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ครอบคลุมพื้นที่สำคัญในประเทศไทย รวมถึงพื้นที่สำคัญในประเทศเวียดนามและประเทศอิตาลี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีเครือข่ายร้านค้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญจำนวน 1,706 ร้านค้าใน 58 จังหวัดในประเทศไทย ร้านค้าจำนวน 127 ร้านค้าใน 42 จังหวัดในประเทศเวียดนาม และห้างสรรพสินค้าจำนวน 9 สาขาใน 8 เมืองในประเทศอิตาลี ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ มีพื้นที่ขายสุทธิรวม 3,290,363 ตารางเมตร และพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ มีพื้นที่ให้เช่าสุทธิรวม 734,978 ตารางเมตร

จำนวนสาขาและที่ตั้ง

ตารางด้านล่างแสดงถึงจำนวนสาขาของร้านค้าและพลาซ่าโดยรวม รวมถึงพื้นที่ขายสุทธิรวมและพื้นที่ให้เช่าสุทธิรวมในเครือข่ายร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญ ซึ่งจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ ณ วันที่ที่ระบุ

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	**2564**	**2565**
จำนวนร้านค้ารวม (ร้าน)[1]			
กลุ่มฮาร์ดไลน์[2]	239	466	474
กลุ่มฟู้ด	1,202	1,155	788
กลุ่มแฟชั่น[3]	597	559	580
รวม	**2,038**	**2,180**	**1,842**
พื้นที่ขายสุทธิรวม (ตร.ม.)[4]			
กลุ่มฮาร์ดไลน์[2]	1,159,469	1,346,359	1,422,986
กลุ่มฟู้ด	643,253	661,518	639,333
กลุ่มแฟชั่น[3]	1,265,630	1,247,918	1,228,045
รวม	**3,068,353**	**3,255,795**	**3,290,363**
จำนวนพลาซ่ารวม (สาขา)			
กลุ่มฟู้ด	42	45	44
กลุ่มแฟชั่น	24	24	27
รวม	**66**	**69**	**71**
พื้นที่ให้เช่าสุทธิรวม (ตร.ม.)[5]			
กลุ่มฟู้ด	200,621	236,614	246,150
กลุ่มแฟชั่น	399,202	422,937	488,829
รวม	**599,823**	**659,550**	**734,978**

[1] จำนวนร้านค้าดังกล่าวไม่รวมจำนวนเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า แต่รวมจำนวนร้านค้าที่ตั้งอยู่ในพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ
[2] รวมจำนวนร้านค้าของออฟฟิศเมท และบีทูเอส ตั้งแต่ปี 2564
[3] รวมร้านค้าและพื้นที่ Brandshop ในประเทศมาเลเซียจำนวน 7 ร้านค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563
[4] พื้นที่ขายสุทธิรวม ประกอบด้วยพื้นที่ของร้านค้าเท่านั้น
[5] พื้นที่ให้เช่าสุทธิรวม ประกอบด้วยพื้นที่ของพลาซ่าเท่านั้น

ตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลเกี่ยวกับที่ตั้งของร้านค้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ที่ระบุ

พื้นที่	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2563	2564	2565	2565		
	จำนวนร้านค้า[1]			จำนวนประชากร[2]	จำนวนพื้นที่ที่ครอบคลุม	พื้นที่ขายสุทธิรวม
	(ร้าน)			(ล้านคน)		(ตร.ม.)
ประเทศไทย	1,898	2,051	1,706	70.2	58 จังหวัด	2,888,350
กรุงเทพฯ และปริมณฑล	884	1,000	875	-	6 จังหวัด	1,169,961
จังหวัดอื่น ๆ	1,014	1,051	831	-	52 จังหวัด	1,718,389
ประเทศเวียดนาม	124	120	127	100.3	42 จังหวัด	341,736
ประเทศอิตาลี	9	9	9	59.2	8 เมือง	60,277
รวม	**2,031**	**2,180**	**1,842**			**3,290,363**

[1] ไม่รวม Brandshop ในประเทศมาเลเซียจำนวน 7 ร้านค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

[2] ข้อมูลประชากรจากรายงานของ International Monetary Fund (IMF)

ตารางด้านล่างแสดงถึงยอดขายในแต่ละประเทศตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

ยอดขายรวม	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ประเทศไทย[1]	124,449	71.9	126,425	71.8	146,407	69.1
ประเทศเวียดนาม	40,131	23.2	38,592	21.9	51,577	24.3
ประเทศอิตาลี	8,461	4.9	10,937	6.2	13,920	6.6
อื่น ๆ	97	0.1	21	0.0	-	-
รวม	**173,138**	**100.0**	**175,975**	**100.0**	**211,904**	**100.0**

[1] จากข้อมูลของบริษัทฯ ยอดขายที่เกิดขึ้นในปี 2563 2564 และ 2565 โดยยอดขายในกรุงเทพฯ และปริมณฑล คิดเป็นร้อยละ 53.8 ร้อยละ 54.2 และร้อยละ 53.5 และยอดขายในจังหวัดอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 46.2 ร้อยละ 45.8 และร้อยละ 46.5 ของยอดขายในประเทศไทย ตามลำดับ

การค้าปลีกผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลาย

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบกิจการค้าปลีกผ่านช่องทางที่หลากหลายในรูปแบบ Omnichannel ที่ครอบคลุมทั้งช่องทางออนไลน์และในร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีร้านค้าหลากหลายรูปแบบ รวมถึงห้างสรรพสินค้า ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง Brandshop ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ และเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า ทั้งนี้ รายได้บางส่วนยังมาจากการให้เช่าพื้นที่ในพลาซ่าต่าง ๆ ได้แก่ โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ท็อปส์ พลาซ่า และ บิ๊กซี / GO! รวมถึงพื้นที่เช่าอื่น ๆ ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ รายได้ของกลุ่มบริษัทฯ ยังมาจากการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel อีกด้วย

คำว่า "รูปแบบที่หลากหลาย" ที่กลุ่มบริษัทฯ ใช้ หมายถึงการมีรูปแบบและประเภทร้านค้าปลีกที่หลากหลาย ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าในการเลือกซื้อสินค้าได้อย่างครบถ้วน ซึ่งรวมถึงสินค้าหลากหลายชนิดในห้างสรรพสินค้า สินค้าเฉพาะทางในร้านขายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ร้านขายสินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้านแบบดีไอวาย ร้านขายสินค้าเครื่องเขียนและอุปกรณ์ที่ใช้ในสำนักงาน หนังสือ e-Book สินค้าไลฟ์สไตล์ ร้านขายสินค้าเบ็ดเตล็ดสำหรับของใช้ภายในบ้าน สินค้าภายใต้แบรนด์เฉพาะใน Brandshop สินค้าอุปโภคบริโภคที่ครบครันในไฮเปอร์มาร์เก็ต สินค้าสะดวกซื้อในร้านสะดวกซื้อ หรือประเภทร้านค้าที่ครบครันในศูนย์รวมไลฟ์สไตล์ของชุมชนหรือพลาซ่า นอกจากนี้ การค้าปลีกผ่านรูปแบบที่หลากหลาย ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของรสนิยมและความต้องการของลูกค้าด้วยตัวเลือกของสินค้าที่หลากหลาย ซึ่งได้คัดสรรมา เพื่อตอบรับกระแสความนิยมทั้งในปัจจุบันและอนาคต รูปแบบที่หลากหลายยังเพิ่มความยืดหยุ่นในการเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าแห่งใหม่ หรือปรับปรุงรูปแบบร้านค้าที่มีอยู่ เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า หรือเพื่อตอบสนองต่อกระแสที่เกิดขึ้นในธุรกิจค้าปลีก และยังทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถใช้วิธีการจัดตั้งร้านค้ารวมเป็นกลุ่ม (Clustering) โดยการรวบรวมร้านค้าที่มีรูปแบบแตกต่างไว้ในพื้นที่เดียวกัน ซึ่งทำให้ร้านค้าแต่ละแห่งสามารถดึงลูกค้าเข้าร้านกันและกันได้ ทำให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ ซึ่งเพิ่มความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในด้านโลจิสติกส์ และการทำการตลาด

(1) ร้านค้า

ร้านค้าปลีกหลากหลายรูปแบบของกลุ่มบริษัทฯ ได้รับการออกแบบมาให้ตอบสนองต่อความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ตามเครือข่ายของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงลักษณะของประเภทธุรกิจและแบรนด์ค้าปลีกนั้น ๆ ตารางด้านล่างนี้แสดงรายละเอียดของรูปแบบร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ในแต่ละประเภท

รูปแบบร้านค้า	คำอธิบายโดยสังเขป	ขนาดของร้านค้าโดยทั่วไป (ตร.ม.)	ตัวอย่างแบรนด์ค้าปลีกหรือแบรนด์
ห้างสรรพสินค้า	ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ซึ่งจัดจำหน่ายสินค้าประเภทต่าง ๆ ที่หลากหลาย รวมถึงสินค้าประเภทแฟชั่นและสินค้าอื่น ๆ ในประเภทที่แตกต่างกันไป	20,000-40,000 6,000-8,000 3,000-22,000	ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต
ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง	ร้านค้าซึ่งตอบสนองต่อความต้องการที่มีลักษณะเฉพาะของผู้บริโภคและตลาดค้าปลีก รวมถึงสินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้าน สินค้ากีฬา สินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ สินค้าเครื่องเขียนและอุปกรณ์ที่ใช้ในสำนักงาน และหนังสือ	700-1,000 500-1,000 8,000-20,000 100-1,000 2,000-14,000 250-600 300-600 30-50 25-35 200-500	ซูเปอร์สปอร์ต เพาเวอร์บาย ไทวัสดุ/บีเอ็นบี โฮม/ ไทวัสดุ x บีเอ็นบี โฮม ออฟฟิศเมท/บีทูเอส เหงียนคิม โก! ว้าว โก! เพาเวอร์ ท็อปส์ แคร์ ท็อปส์ วีต้า เพ็ท แอนด์ มี
Brandshop	ร้านค้าซึ่งจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายโดยเฉพาะ ภายใต้ข้อตกลงที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นหุ้นส่วนที่มีสิทธิในการจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Partnership) หรือเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเป็นการทั่วไป (General Distribution)	100-600	Dyson, MLB, Crocs, Skechers, Fila, G2000, Calvin Klein, Guess, Polo Ralph Lauren, Garmin และแบรนด์อื่น ๆ อีกจำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ภายใต้หน่วยธุรกิจของ CMG หรือซูเปอร์สปอร์ต

รูปแบบร้านค้า	คำอธิบายโดยสังเขป	ขนาดของร้านค้าโดยทั่วไป (ตร.ม.)	ตัวอย่างแบรนด์ค้าปลีกหรือแบรนด์
ซูเปอร์มาร์เก็ต	ร้านค้าปลีกซึ่งมุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าอาหารและสินค้าอื่นหรือสินค้าอุปโภคบริโภคที่ตอบสนองรสนิยมและความต้องการของลูกค้าในพื้นที่	1,700-6,000 2,500-3,500 700-1,500 250-300 13,000 3,000-3,500 2,000-5,000	ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ (ขนาดใหญ่) ท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด ท็อปส์ (ขนาดเล็ก) ท็อปส์ คลับ ท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม ลานชี มาร์ท และมินิ โก (go!)
ไฮเปอร์มาร์เก็ต	ไฮเปอร์มาร์เก็ตของกลุ่มบริษัทฯ โดยทั่วไปคือซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ที่นำเสนอผลิตภัณฑ์หลากหลายประเภทกว่าซูเปอร์มาร์เก็ต	4,000-7,000 4,000-4,500 2,000	บิ๊กซี / GO! ท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์ go! (ประเทศไทย)
ร้านสะดวกซื้อ	ธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กของกลุ่มบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวันหลากหลายประเภท รวมถึงสินค้าอุปโภคบริโภค อาหารว่าง ขนมหวาน และสินค้าอื่น ๆ	100-150	แฟมิลี่มาร์ท
เคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า[1]	เคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าหรือร้านค้าภายในร้าน (Shop-in-Shop) ที่ตั้งอยู่ในบริเวณร้านค้าปลีกโดยส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งของกลุ่มบริษัทฯ โดยเฉพาะ	20-100	Casio Watch, Lee, Wrangler, Clarins, Dyson, Three และแบรนด์อื่น ๆ ซึ่งส่วนใหญ่ อยู่ภายใต้หน่วยธุรกิจของ CMG หรือซูเปอร์สปอร์ต

[1] จำนวนเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า ไม่นับเป็นส่วนหนึ่งของจำนวนร้านค้าตามที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้

ตารางด้านล่างแสดงถึงจำนวนร้านค้าในรูปแบบต่าง ๆ ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ที่ระบุ

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	2564	2565
จำนวนร้านค้ารวม (ร้าน)			
ห้างสรรพสินค้า	82	83	84
ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง[1]	341	564	575
Brandshop	413	378	395
ซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ต	301	350	373
ร้านสะดวกซื้อ	901	805	415
รวม	**2,038**	**2,180**	**1,842**
จำนวนเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้ารวม	**1,733**	**1,419**	**1,682**

[1] รวมจำนวนร้านค้าของออฟฟิศเมทและบีทูเอส ตั้งแต่ปี 2564

(2) พลาซ่า

กลุ่มบริษัทฯ ให้เช่าพื้นที่ในพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ เซ็นเตอร์ go! ไลฟ์สไตล์ ช้อปปิ้งมอลล์ ท็อปส์ พลาซ่า และ บิ๊กซี / GO! เวียดนาม แก่บุคคลภายนอก และร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลเกี่ยวกับพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ที่ระบุ

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	**2564**	**2565**
พลาซ่า			
จำนวนรวม	66	69	71
พื้นที่อาคารรวม (ตร.ม.)	1,518,248	1,583,354	1,729,061
พื้นที่ให้เช่าสุทธิรวม (ตร.ม.)	599,823	659,550	734,978
อัตราการให้เช่าพื้นที่รวม (ร้อยละ)[1]	**91**	**88**	**87**

[1] คิดจากค่าเฉลี่ยการให้เช่าพื้นที่รวมทั้งปี (12 เดือน)

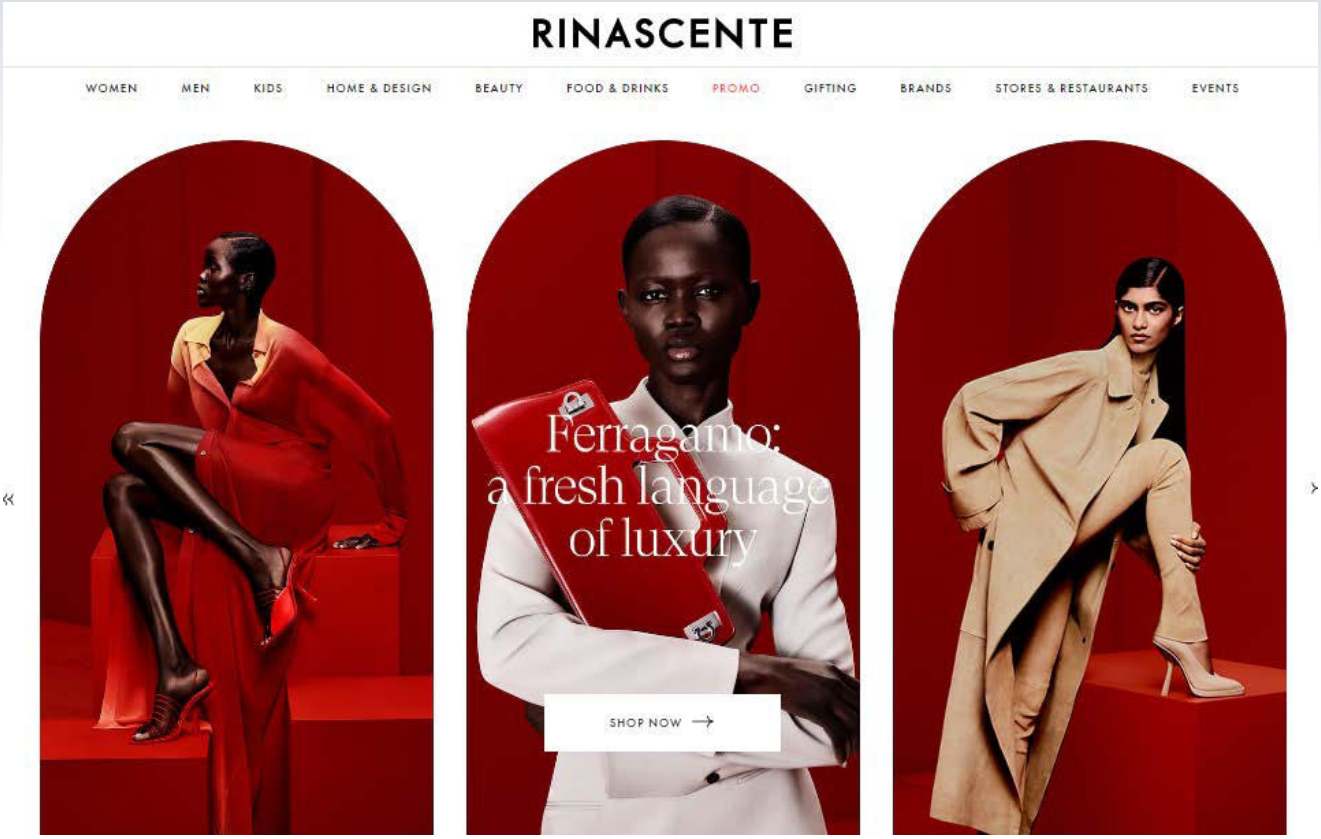
(3) แพลตฟอร์ม Omnichannel

Omnichannel คือ การผสานช่องทางในการเลือกซื้อสินค้าที่หลากหลายของลูกค้าสำหรับการค้าปลีกสมัยใหม่ รวมถึงในร้านค้า ทางออนไลน์ ทางผู้ช่วยช้อปส่วนตัว (Personal Shopper) ทางโทรศัพท์มือถือ และทางสื่อสังคม (Social Media) เนื่องจากพฤติกรรมของลูกค้ามีแนวโน้มที่จะแสวงหาประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่ผสานช่องทางการจำหน่ายสินค้าทั้งทางออนไลน์และในร้านค้าไว้ด้วยกันอย่างไร้รอยต่อ กลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถใช้ประโยชน์จากกระแสความนิยมดังกล่าว ด้วยการใช้แพลตฟอร์ม Omnichannel เป็นเครื่องมือในการนำเสนอประสบการณ์การเลือกซื้อสินค้าที่แปลกใหม่และได้รับความนิยมมากขึ้นให้แก่ลูกค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 รูปแบบการใช้งานแพลตฟอร์ม Omnichannel ที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

1) ช่องทางออนไลน์ (Digital Channel)

1.1 **เว็บสโตร์** คือ เว็บไซต์ที่ลูกค้าสามารถเลือกดูและเลือกซื้อสินค้าทั้งในรูปแบบคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์มือถือ โดยเว็บสโตร์มีตัวเลือกสินค้าที่ไม่จำกัดเพียงสินค้าที่มีวางจำหน่ายในร้านค้าใดร้านค้าหนึ่ง นอกจากนี้ เว็บสโตร์ยังมีรูปแบบการใช้งานที่จำเป็นสำหรับ E-Commerce เช่น การรีวิวจากลูกค้า การคืนเงิน การเสนอขายสินค้าที่เกี่ยวข้อง และสินค้าอื่น ๆ (Cross-Selling) การแนะนำสินค้า บริการจ่ายเงินอย่างรวดเร็ว (Fast Checkout) การเข้าร่วมโปรโมชั่นต่าง ๆ ของร้านค้า รวมถึงบัตรเครดิต โดยปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีเว็บสโตร์สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ซึ่งรวมถึงห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต เพาเวอร์บาย ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม ออฟฟิศเมท บีทูเอส เมพ ท็อปส์ ท็อปส์ วีต้า เพ็ท แอนด์ มี ไปจนถึงแบรนด์ต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท และยังมีเว็บไซต์ของหน่วยธุรกิจในต่างประเทศทั้งในประเทศอิตาลี และประเทศเวียดนาม ได้แก่ ห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต และเหงียนคิม โดยหลายหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีการให้บริการตลาดออนไลน์ (Online Marketplace) ในเว็บสโตร์ของตนเอง ซึ่งจะช่วยให้ซัพพลายเออร์ของกลุ่มบริษัทฯ และผู้ขายที่เป็นบุคคลภายนอก สามารถจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมจากสินค้าที่มีวางจำหน่ายในร้านค้าต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากสินค้าดังกล่าวจะช่วยเพิ่มตัวเลือกสินค้ากลุ่มต่าง ๆ ที่เป็นที่รู้จักอยู่แล้ว ยังช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถนำเสนอสินค้ากลุ่มใหม่ ๆ ซึ่งจะช่วยเติมเต็มธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ได้ดียิ่งขึ้น



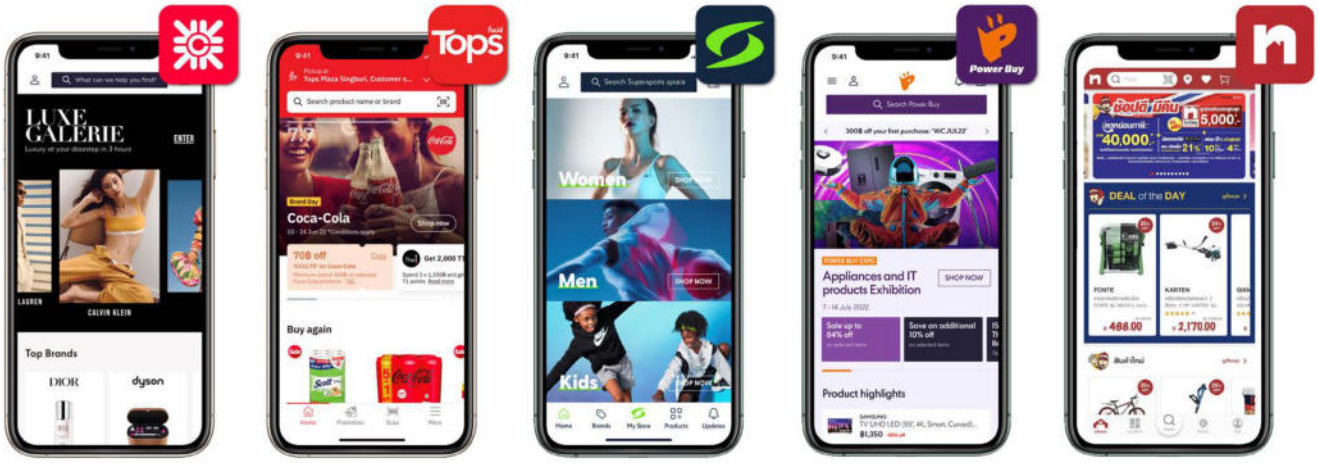
- **Click & Delivery** คือ บริการที่ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้ทางออนไลน์และมีบริการจัดส่งถึงบ้าน รวมถึงการจัดส่งด่วนถึงบ้านภายใน 3 ชั่วโมง โดยลูกค้าสามารถเลือกชำระค่าสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เมื่อซื้อสินค้า หรือชำระค่าสินค้าด้วยเงินสดเมื่อได้รับสินค้าที่จัดส่ง (Cash on Delivery) หรือชำระค่าสินค้าเป็นงวด ๆ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังส่งสินค้าที่มีการสั่งซื้อผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ให้แก่ลูกค้าโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด หากลูกค้าซื้อสินค้าครบตามยอดที่กำหนด และยังมีบริการส่งสินค้าด่วนภายใต้ความร่วมมือกับ Grab ในประเทศไทย ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Click & Delivery ในทุกหน่วยธุรกิจ

- **Reserve & Collect** คือ บริการที่ลูกค้าสามารถจองสินค้าทางออนไลน์และรับสินค้า เมื่อชำระค่าสินค้าที่ร้านค้า โดยลูกค้าที่ใช้บริการนี้จะได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการขายและการร่วมรายการอื่น ๆ ทั้งยังสามารถตรวจสอบสภาพสินค้าหรือทดลองสินค้าที่ร้านค้า ก่อนที่จะตัดสินใจซื้อสินค้าได้ โดยสำหรับสินค้าที่กลุ่มบริษัทฯ มีวางจำหน่ายในร้านค้า กลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมภายใน 1 ชั่วโมงหลังจากที่ลูกค้าจองสินค้า (1 Hour Pick Up) และกลุ่มบริษัทฯ จะเก็บสินค้าที่ลูกค้าจองไว้เป็นเวลา 24 ชั่วโมง นับจากการแจ้งเตือนว่าสินค้าพร้อมให้ลูกค้ามารับแล้ว อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Reserve & Collect สำหรับเพาเวอร์บาย

- **Click & Collect** คือ บริการที่ลูกค้าสามารถชำระค่าสินค้าทางออนไลน์และรับสินค้าได้ที่ร้านค้าสาขาหรือ ณ จุดรับสินค้าอื่น ๆ ที่ลูกค้าเลือก ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าลูกค้าที่ใช้บริการนี้จะได้รับความพึงพอใจจากโอกาสในการซื้อสินค้าทางออนไลน์ได้ในทันที โดยเฉพาะกรณีที่สินค้านั้น ๆ มีการส่งเสริมการขายที่จำกัดเวลา เนื่องจากลูกค้าไม่จำเป็นต้องเดินทางไปที่ร้านค้า และเชื่อว่าน่าจะเป็นที่นิยมอย่างยิ่งสำหรับลูกค้าที่ทำงาน หรือพักอาศัยใกล้กับร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ โดยหลังจากที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าแล้ว ลูกค้าสามารถเลือกจุดรับสินค้าที่ต้องการได้ตามสาขาต่าง ๆ ของร้านค้าที่ให้บริการ โดยกลุ่มบริษัทฯ จะไม่คิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมและจะใช้เวลาจัดส่งสินค้าไปยังจุดรับสินค้าภายใน 3-5 วัน สำหรับกรุงเทพฯ และ 4-6 วัน สำหรับจังหวัดอื่นในประเทศไทย สำหรับการจัดส่งโดยห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และซูเปอร์สปอร์ต หรือภายใน 6 วัน สำหรับการจัดส่งโดย

เพาเวอร์บายทั่วประเทศไทย นอกจากนี้ ในกรณีที่ลูกค้าเดินทางมาร้านค้าเพื่อรับสินค้า จะเป็นการเพิ่มโอกาสให้พนักงานขายสามารถขายสินค้าที่เกี่ยวข้องและสินค้าอื่น ๆ ให้แก่ลูกค้าได้ อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Click & Collect สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต ซูเปอร์สปอร์ต ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมท เหงียนคิม และท็อปส์

1.2 **Mobile แอปพลิเคชัน** เป็นช่องทางให้บริการเลือกซื้อสินค้าผ่านทางแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือหรือแท็บเล็ต โดยจากการสำรวจสถิติพฤติกรรมของคนไทยในการใช้งานอินเทอร์เน็ตเฉลี่ย 9 ชั่วโมง 6 นาทีต่อวัน ซึ่งสูงติดอันดับ 7 ของโลก และยังมากกว่าค่าเฉลี่ยทั่วโลกอยู่ที่ 6 ชั่วโมง 58 นาทีต่อวัน โดยถ้าเทียบเฉพาะการเล่นอินเทอร์เน็ตบนโทรศัพท์มือถือ ประเทศไทยมีอันดับการใช้ต่อวันสูงเป็นอันดับ 2 ของโลก (ข้อมูลจากรายงานสถิติการใช้เทคโนโลยีทั่วโลกของ We are Social เอเจนซี่ด้านโซเชียลมีเดีย) จึงเป็นโอกาสของกลุ่มบริษัทฯ ในการพัฒนาแอปพลิเคชันเพื่อเพิ่มช่องทางการขายสินค้าให้กับลูกค้าในยุคปัจจุบัน



CENTRAL APP | TOPS APP | SUPERSPORTS APP | POWERBUY APP | THAIWATSADU APP

- **แอปพลิเคชัน Central** เป็นช่องทางให้บริการเลือกซื้อสินค้าผ่านทางแอปพลิเคชันของห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและห้างสรรพสินค้าโรบินสัน เป็นการเชื่อมต่อระหว่างหน้าร้านและออนไลน์แอปพลิเคชัน เพื่อเป็นการเสริมสร้างและผลักดันกลุ่มบริษัทฯ สู่การเป็น Omnichannel ได้อย่างสมบูรณ์แบบ โดยในแอปพลิเคชัน Central นี้ เสมือนยกห้างสรรพสินค้ามาไว้บนโทรศัพท์มือถือ เนื่องด้วยมีสินค้าเดียวกับในห้างกว่า 1,500 แบรนด์ รวมถึงสินค้าเอ็กซ์คลูซีฟแบรนด์ที่มีขายเฉพาะที่ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลเท่านั้น โดยลูกค้าสามารถวางใจได้ว่าจะได้รับสินค้าที่เป็นของแท้จากผู้ผลิตโดยตรง รวมถึงการตรวจสอบรายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ ทั้งในส่วนของหน้าร้านหรือออนไลน์ได้ทุกวัน รวมถึงกิจกรรมที่เกิดขึ้นในแต่ละสาขาได้แบบเรียลไทม์ นอกจากนี้ ลูกค้ายังสามารถเลือกซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต เพาเวอร์บาย และออฟฟิศเมทผ่านแอปพลิเคชันนี้ได้อีกด้วย รวมถึงยังรองรับการชำระค่าสินค้าปลายทางด้วยเงินสด บัตรเครดิต หรือผ่านกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์อย่าง Dolfin

- **แอปพลิเคชัน Tops** ช่องทางให้บริการเลือกซื้อสินค้าผ่านทางแอปพลิเคชันของท็อปส์ ซึ่งบนแอปพลิเคชันจะมีสินค้าอุปโภคบริโภคให้เลือกสรรมากกว่า 20,000 รายการ โดยมีบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านทุกวัน ทั้งการส่งแบบทันทีผ่าน Grab หรือตามเวลาที่กำหนด โดยลูกค้าสามารถเลือกวันส่งได้ถึง 7 วันล่วงหน้า รวมถึงรองรับการชำระด้วยเงินสดปลายทาง ชำระด้วยบัตรเครดิตผ่านแอปพลิเคชัน หรือผ่านกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์อย่าง Dolfin

- **แอปพลิเคชัน Supersports** เป็นช่องทางให้บริการเลือกซื้อสินค้าผ่านแอปพลิเคชันของซูเปอร์สปอร์ต ซึ่งรวบรวมสินค้าจากแบรนด์กีฬาชั้นนำทั่วโลกทุกแบรนด์ดัง อาทิ Adidas, Nike, Skechers, Fila, New Balance, K-Swiss, Asics และอื่น ๆ อีกมากมาย

- **แอปพลิเคชัน OfficeMate** เป็นช่องทางให้บริการเลือกซื้อสินค้าอุปกรณ์สำนักงาน อาทิ อุปกรณ์เครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และไอที เฟอร์นิเจอร์ และสินค้าสำหรับอุตสาหกรรม เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการซื้อสินค้าให้แก่ลูกค้า

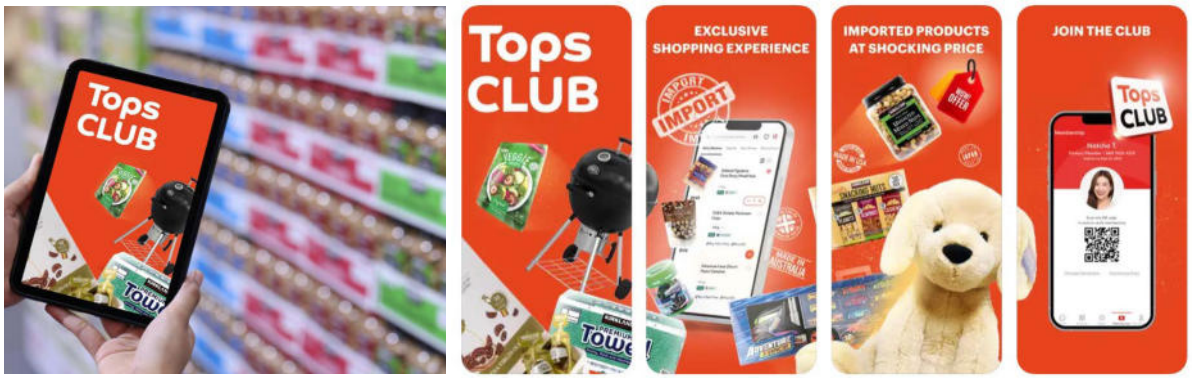
- **แอปพลิเคชัน Power Buy** ช่องทางให้บริการเลือกซื้อสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เช่น เครื่องซักผ้า เตาอบ ไมโครเวฟ ตู้เย็น โทรทัศน์ โทรศัพท์มือถือ และคอมพิวเตอร์ เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า

- **แอปพลิเคชัน Thai Watsadu** ช่องทางให้บริการเลือกซื้อสินค้าตกแต่งซ่อมแซมบ้าน สินค้าโครงสร้าง และเครื่องใช้ไฟฟ้ามากกว่า 40,000 รายการ รวมถึงรองรับการชำระผ่านทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า

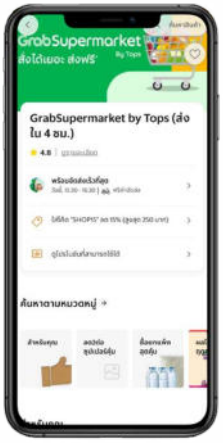
- **แอปพลิเคชัน GO!** ช่องทางให้บริการเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคผ่านทางแอปพลิเคชันของ บิ๊กซี / GO! ในประเทศเวียดนาม โดยมีบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านภายในวัน รวมถึงรองรับการชำระด้วยด้วยเงินสดปลายทางหรือผ่านทางออนไลน์

- **แอปพลิเคชัน Tops Market** ประเทศเวียดนาม เป็นช่องทางให้บริการเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคผ่านทางแอปพลิเคชันของ Tops Market ในประเทศเวียดนาม

- **แอปพลิเคชัน Tops CLUB** เป็นช่องทางให้บริการเลือกซื้อสินค้าสำหรับสมาชิกทั่วไปและสมาชิกพรีเมี่ยมผ่านทางแอปพลิเคชันของท็อปส์ คลับ ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้สะดวกบนโทรศัพท์มือถือหรือแท็บเล็ต ซึ่งบนแอปพลิเคชันจะมีสินค้าอุปโภคบริโภคที่คัดสรรมาอย่างดีจากหลากหลายประเทศทั่วทุกมุมโลก โดยมีบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านทุกวัน รวมถึงรองรับการชำระด้วยเงินสดปลายทาง ชำระด้วยบัตรเครดิตผ่านแอปพลิเคชัน หรือผ่านกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์อย่าง Dolfin



1.3 **ควิกคอมเมิร์ซ (Quick Commerce)** คือ บริการแอปพลิเคชันเลือกซื้อและส่งสินค้าอุปโภคบริโภคด่วน ผ่านผู้ให้บริการแพลตฟอร์มเดลิเวอรี่ชั้นนำทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม เช่น ผ่านแอปพลิเคชัน Grab, Lineman, Foodpanda สำหรับลูกค้าที่อยู่ภายในพื้นที่ให้บริการที่กำหนด เพื่อเป็นอีกช่องทางในการเข้าถึง และอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า รองรับพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคใหม่ โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจในกลุ่มฟู้ดไปในช่องทางควิกคอมเมิร์ซนี้ด้วย เช่น ท็อปส์แฟมิลี่มาร์ท รวมไปถึง บิ๊กซี / GO! เวียดนาม และกลุ่มฮาร์ดไลน์ สำหรับบริการ GrabMart, Lineman, Robinhood และ Foodpanda ได้แก่ ออฟฟิศเมท บีทูเอส และเพาเวอร์บาย เป็นต้น



1.4 **ตลาดออนไลน์ (Marketplace)** กลุ่มบริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการตลาดออนไลน์สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและห้างสรรพสินค้าโรบินสันในเดือนสิงหาคมและเดือนตุลาคม 2562 ตามลำดับ และในปี 2563 กลุ่มบริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการตลาดออนไลน์สำหรับซูเปอร์สปอร์ตและเพาเวอร์บาย ซึ่งตลาดออนไลน์นี้จะช่วยให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านเว็บสโตร์ได้พบกับสินค้าที่หลากหลายกว่า มีจำนวนมากกว่าสินค้าจากหน้าร้าน ทั้งยังสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

2) ช่องทางการขายอื่น ๆ (O2O Channels)

เป็นช่องทางบริการเสริมเพิ่มเติมจากช่องทางการขายสินค้าหลัก เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้า โดยมีช่องทางดังต่อไปนี้

2.1 **Personal Shopper และ Call & Shop** โดยบริการ Personal Shopper คือบริการที่ให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าได้ง่ายผ่านผู้ช่วยส่วนตัวที่ช่วยจัดหาสินค้า นำเสนอโปรโมชั่น รวมถึงสิทธิพิเศษต่าง ๆ แก่ลูกค้า ซึ่งมีการให้บริการสำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และท็อปส์ ส่วนบริการ Call & Shop เป็นการให้บริการผ่านทางโทรศัพท์ โดยลูกค้าสามารถโทร.เข้ามาสั่งซื้อสินค้าได้ผ่านทางเบอร์โทรศัพท์ของแต่ละหน่วยธุรกิจนั้น ๆ สามารถโทร. 1425 สำหรับบริการ Call & Shop ของห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและห้างสรรพสินค้าโรบินสัน โดยในการรับสินค้านั้น ลูกค้าสามารถเลือกให้จัดส่งสินค้าไปยังจุดหมายที่ต้องการได้ฟรี เมื่อซื้อสินค้าถึงยอดที่กำหนด หรือสามารถมารับสินค้าได้ตามสาขาที่ลูกค้าต้องการได้ ทั้งนี้ ลูกค้าสามารถชำระค่าสินค้าผ่านการโอนเงิน ชำระผ่านบัตรเครดิต หรือบริการ

เก็บเงินปลายทางได้ อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Call & Shop ในหน่วยธุรกิจอื่น ๆ ด้วย เช่น ซูเปอร์สปอร์ต ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย และออฟฟิศเมท เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีช่องทางการให้บริการสำหรับพนักงานขาย หรือพนักงานขายสินค้าเครื่องสำอางที่มีข้อมูลของลูกค้าประจำในการโทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อแนะนำและเสนอรายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ ให้กับลูกค้า รวมถึงการโทรศัพท์ติดต่อลูกค้าสมาชิกชั้นนำ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางในการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ทั้งนี้ พนักงานขายสามารถแนะนำสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้ โดยดูจากประวัติการซื้อสินค้าย้อนหลัง รวมถึงสามารถเสนอขายสินค้าที่เกี่ยวข้องและสินค้าอื่น 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 ซึ่งจะทำให้พนักงานขายสามารถให้ความช่วยเหลือในการเลือกสินค้าและส่งลิงก์สินค้าให้แก่ผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าทางออนไลน์ หรือจัดการเกี่ยวกับวิธีการซื้อเช่นเดียวกับบริการ Click & Collect, Click & Delivery หรือ Reserve & Collect โดยในอนาคต กลุ่มบริษัทฯ วางแผนที่จะใช้ระบบส่งข้อความทันทีในการแจ้งลูกค้าเมื่อมีสินค้าใหม่ออกจำหน่าย โดยอ้างอิงจากรสนิยม ความสนใจ และประวัติการซื้อสินค้าของลูกค้ารายนั้น ๆ รวมถึงแจ้งวิธีการและช่องทางในการซื้อสินค้าให้แก่ลูกค้าได้โดยตรงผ่านช่องทางออนไลน์ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังรับชำระค่าสินค้าผ่านการโอนเงินและบัตรเครดิต โดยลูกค้าอาจรับสินค้าเองที่สาขาหรือให้จัดส่งสินค้าอย่างรวดเร็วผ่านบริการ GrabBike ได้เช่นเดียวกัน อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Chat & Shop สำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล (ซึ่งจำหน่ายสินค้าของซูเปอร์สปอร์ต เพาเวอร์บาย และบีทูเอส) ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมท บีทูเอส และท็อปส์ และให้บริการ Rinascente ON DEMAND สำหรับห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต

- **Brand LINE และ Store LINE** คือ ช่องทางให้บริการผ่านระบบส่งข้อความทันที (Instant Messaging) ผ่านช่องทางโซเชียลเน็ตเวิร์ค LINE โดยร้านค้าหรือแบรนด์สินค้านั้น ๆ จะใช้บัญชี LINE Official ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าผ่านทางช่องทางนี้ได้ รวมถึงการนำเสนอรายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ ที่ร่วมรายการอยู่ ณ ขณะนั้นให้กับลูกค้า ช่องทางนี้เป็นการขยายเพื่อเชื่อมต่อกับโซเชียลเน็ตเวิร์ค LINE ซึ่งเป็นช่องทางการสื่อสารหลักในปัจจุบันของผู้บริโภคในประเทศไทย ลูกค้าสามารถเลือกชำระค่าสินค้าด้วยการโอนเงิน หรือชำระด้วยบัตรเครดิต

อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Brand LINE และ Store LINE ในหลายหน่วยธุรกิจ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย บีทูเอส ออฟฟิศเมท และ Brandshop ภายใต้ CMG

- **Facebook Live และ Facebook Inbox** คือ ช่องทางให้บริการขายสินค้าผ่านโซเชียลมีเดีย Facebook ผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด (Facebook Live) หรือการสั่งซื้อสินค้าผ่านทาง Inbox โดยลูกค้าสามารถรับชมการถ่ายทอดสดการขายสินค้าได้ตามช่วงเวลาที่กำหนด พร้อมทั้งมีการโปรโมตผ่านช่องทาง Facebook Official Page ของหน่วยธุรกิจนั้น ๆ ทั้งนี้ ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าในขณะที่รับชมการถ่ายทอดสดการขายสินค้าได้ หรือสามารถสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทาง Inbox ในเพจ Facebook ของหน่วยธุรกิจนั้น ๆ ได้ โดยลูกค้าสามารถชำระค่าสินค้าด้วยการโอนเงินหรือชำระผ่านบัตรเครดิต โดยพนักงานขายจะจัดส่งสินค้าตามที่ลูกค้ากำหนด อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการ Facebook Live และ Facebook Inbox ในหลายหน่วยธุรกิจ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต เพาเวอร์บาย บีทูเอส ออฟฟิศเมท และ Brandshop ภายใต้ CMG

2.3 e-Ordering คือ แพลตฟอร์มที่เพิ่มความสามารถในการให้บริการลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ด้วยการให้พนักงานขายแต่ละรายมีแท็บเล็ต โทรศัพท์มือถือ หรือช่องทางออนไลน์อื่น ๆ ไว้ใช้งานในร้านค้า ช่วยให้พนักงานขายสามารถตอบคำถามหรือข้อสงสัยของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว สามารถช่วยให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าที่อาจไม่ได้มีการวางขายหน้าร้านค้า ณ ขณะนั้น ถือเป็นการขยายพื้นที่ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ให้มากกว่าเครือข่ายร้านค้าที่มีอยู่ นอกจากนี้ พนักงานยังสามารถสร้างโอกาสในการขายสินค้าที่เกี่ยวข้องและสินค้าอื่น ๆ (Cross-Selling) โดยเฉพาะสินค้าของหน่วยธุรกิจอื่น ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ใช้แพลตฟอร์ม e-Ordering ในห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย บีทูเอส และออฟฟิศเมท

ยอดขายและผลการดำเนินงานของ Omnichannel จากข้อมูลโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 พบว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าหลายช่องทาง (Omnichannel Customer) มียอดใช้จ่ายโดยเฉลี่ยสูงกว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านช่องทางเดียว (Single Channel Customer) ประมาณ 4 เท่า และยังซื้อสินค้าหลากหลายประเภทสินค้ามากกว่า โดยมีอัตราการเติบโตในทุกกลุ่มธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ สรุปดังนี้

ยอดขาย Omnichannel	2563	2564	2565
อัตราการเติบโตต่อปี (ร้อยละ)			
กลุ่มฮาร์ดไลน์	73	142	22
กลุ่มฟู้ด	202	171	58
กลุ่มแฟชั่น	263	82	-1
รวมทุกธุรกิจ	**177**	**109**	**15**
สัดส่วนยอดขายจาก Omnichannel ต่อยอดขายรวม (ร้อยละ)	**10**	**20**	**18**

1.2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจตามสายผลิตภัณฑ์และบริการ (โครงสร้างธุรกิจของบริษัท)

1.2.2.1 การจำหน่ายสินค้าและยอดขาย

กลุ่มบริษัทฯ พยายามนำเสนอตัวเลือกสินค้าหลากหลายชนิดที่ทันสมัยและมีคุณภาพในราคาที่หลากหลาย โดยจัดวางสินค้าในพื้นที่ร้านค้าที่มีสภาพแวดล้อมอันทันสมัยและน่าดึงดูด พร้อมกับให้ความสำคัญกับการให้บริการที่เหนือระดับแก่ลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังนำเสนอสินค้าหลากหลายประเภท เพื่อตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงในรสนิยมและความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ กลุ่มแฟชั่นของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยแบรนด์ค้าปลีกซึ่งดำเนินธุรกิจในรูปแบบห้างสรรพสินค้าและพลาซ่าเป็นหลัก โดยสินค้าหลัก ได้แก่ เครื่องแต่งกาย รองเท้า เครื่องประดับ เครื่องสำอาง และอุปกรณ์กีฬา ตลอดจนสินค้าอื่น ๆ ได้แก่ ของใช้ภายในบ้าน เครื่องครัว และเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น กลุ่มฮาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยแบรนด์ค้าปลีก ซึ่งดำเนินธุรกิจในรูปแบบร้านขายสินค้าเฉพาะทางเป็นหลัก โดยสินค้าหลัก ได้แก่ เครื่องใช้ไฟฟ้า วัสดุก่อสร้าง สินค้าแบบดีไอวาย ของใช้ในบ้าน เครื่องเขียน หนังสือ อุปกรณ์ไอที และเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ในสำนักงาน เป็นต้น กลุ่มฟู้ดของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยแบรนด์ค้าปลีกซึ่งดำเนินธุรกิจในรูปแบบซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ หรือพลาซ่าเป็นหลัก โดยประกอบไปด้วยสินค้าซึ่งรวมถึงสินค้าอุปโภคบริโภค ไปจนถึงสินค้าที่เกี่ยวข้อง เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องแต่งกาย และอุปกรณ์กีฬา

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ตั้งแต่ปี 2563 ที่ส่งผลกระทบไปทั่วโลก มีการล็อกดาวน์ภายในประเทศและระหว่างประเทศ ส่งผลต่อผลประกอบการของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งได้รับผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมในช่วงที่ผ่านมา ถึงแม้ว่าสถานการณ์เริ่มคลี่คลายในช่วงปี 2565 ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ โดยผลักดันการขายผ่านช่องทาง Omnichannel มากขึ้น และมีมาตรการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การบริหารจัดการการทำงานของพนักงาน (Staff Productivity) การใช้สื่อโฆษณาทางโซเชียลมีเดีย หรือดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ และควบคุมค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภค เป็นต้น

ตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลทางการเงินของกลุ่มธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*
ยอดขายรวม						
กลุ่มฮาร์ดไลน์[1]	52,232	30.2	63,565	36.1	72,852	34.4
กลุ่มฟู้ด	74,684	43.1	69,600	39.6	83,556	39.4
กลุ่มแฟชั่น	46,222	26.7	42,810	24.3	55,496	26.2
รวม	**173,138**	**100.0**	**175,975**	**100.0**	**211,904**	**100.0**
EBITDA						
กลุ่มฮาร์ดไลน์[1]	4,220	22.2	7,683	38.3	8,551	28.5
กลุ่มฟู้ด	7,734	40.8	5,296	26.4	7,932	26.4
กลุ่มแฟชั่น	7,011	37.0	7,080	35.3	13,566	45.1
รวม	**18,965**	**100.0**	**20,059**	**100.0**	**30,049**	**100.0**
อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (ร้อยละ)[2]						
กลุ่มฮาร์ดไลน์[3]	-14	-	+3	-	+5	-
กลุ่มฟู้ด	-10	-	-12	-	+15	-
กลุ่มแฟชั่น	-34	-	-5	-	+38	-

[1] ข้อมูลสำหรับงวดหลังวันที่ 1 มกราคม 2564 รวมผลการดำเนินงานของซีโอแอล (COL)
[2] อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม คือ อัตราการเปลี่ยนแปลงของยอดขายระหว่าง 2 ช่วงระยะเวลาของสาขาที่เกี่ยวข้องตามแต่ละแบรนด์ที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ
[3] ไม่รวมซีโอแอล (COL) สำหรับปี 2563, 2564 และ 2565 เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ เข้าลงทุนในซีโอแอล (COL) ในปี 2564

(1) กลุ่มฮาร์ดไลน์

กลุ่มฮาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าเฉพาะทาง ซึ่งรวมถึงวัสดุก่อสร้างสินค้าตกแต่งบ้าน สินค้าแบบดีไอวาย สินค้าอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าเครื่องเขียน หนังสือ e-Book อุปกรณ์ไอที และเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ในสำนักงาน โดยกลุ่มบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะสร้างความจงรักภักดีของลูกค้าในกลุ่มนี้ ด้วยการนำเสนอสินค้าที่ครบครันและตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พร้อมกับให้บริการที่มีประโยชน์ เพื่อให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดจากการซื้อสินค้าเฉพาะทางของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งสำคัญต่อประเภทสินค้าในกลุ่มฮาร์ดไลน์ เช่น สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ สินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้าน เนื่องจากมีบริการหลังการขาย เช่น การติดตั้งและการบำรุงรักษา อันเป็นส่วนสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า สินค้าตกแต่ง และปรับปรุงบ้านแบบดีไอวายของกลุ่มบริษัทฯ ที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม นั้นประกอบด้วยสินค้าวัสดุก่อสร้าง สินค้าซ่อมแซมและตกแต่งบ้าน รวมถึงสินค้ากลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน โดยกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ผู้รับเหมาก่อสร้างมืออาชีพและเจ้าของบ้านที่ต้องการก่อสร้าง ปรับปรุง ซ่อมแซมบ้าน ไม่ว่าจะเป็นงานเล็กหรือใหญ่ก็ตาม ทั้งนี้ สินค้าตกแต่งบ้านของกลุ่มบริษัทฯ ยังรวมถึงสินค้าหมวดเฟอร์นิเจอร์ เครื่องครัว อุปกรณ์บนโต๊ะอาหาร ที่นอนและเครื่องนอน ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ให้บริการด้านการโรงแรม ผู้ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และร้านอาหารที่ต้องการตกแต่งห้องพักหรือพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ สามารถเลือกซื้อสินค้าได้ตามการใช้งานที่แตกต่างกันไป กลุ่มบริษัทฯ ยังจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด ของใช้ภายในบ้าน และของใช้ในชีวิตประจำวัน ภายใต้แบรนด์ go! WOW นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังจำหน่ายสินค้า Private Label คุณภาพสูง ราคาประหยัดหลากหลายแบรนด์ เช่น Giant Kingkong, Giant Tech, Kassa, Kassa Home, Luzino,

Zagio, Calina, Murano, Handi และ Sandi เพื่อให้ครอบคลุมทุกประเภทสินค้าและการใช้งานที่หลากหลาย รวมไปถึงการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์ชั้นนำจากในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งเป็นสินค้าคุณภาพที่เลือกสรรมาในราคาที่ได้มาตรฐาน ตลอดจนมีความปลอดภัยในการใช้งานตามมาตรฐานสากล นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังนำเสนอสินค้าอิเล็กทรอนิกส์คุณภาพนานาชนิดทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม ซึ่งขายผ่านเพาเวอร์บาย go! Power และเหงียนคิม อันรวมไปถึงโทรทัศน์ เครื่องใช้ไฟฟ้า คอมพิวเตอร์ สินค้าไอทีอื่น ๆ โทรศัพท์ อุปกรณ์ไฮเทค อุปกรณ์เสริม และให้บริการที่เกี่ยวข้อง รวมถึงมีบริการจัดส่งถึงบ้าน การติดตั้ง การดูแลและซ่อมแซม ทั้งนี้ เนื่องจากความนิยมในแบรนด์มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของลูกค้า กลุ่มบริษัทฯ จึงต้องให้ความสำคัญในการคัดเลือกส่วนผสมสินค้า (Merchandise Mix) สำหรับธุรกิจนี้ เพื่อให้สอดคล้องกับแบรนด์ที่ลูกค้านิยมในแต่ละพื้นที่ โดยกลุ่มบริษัทฯ สามารถนำเข้าสินค้าภายใต้แบรนด์จากต่างประเทศที่เป็นที่นิยมพร้อมกับนำเสนอแบรนด์สินค้าทั่วไปในราคาย่อมเยา ซึ่งเป็นผลจากขนาดการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากสินค้าวัสดุก่อสร้าง ตกแต่งบ้าน และสินค้าอิเล็กทรอนิกส์แล้ว กลุ่มบริษัทฯ ยังมีสินค้าเครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์สำหรับลูกค้าทั่วไปและลูกค้าภาคองค์กรจำหน่ายผ่านร้านสาขาและแพลตฟอร์ม Omnichannel ของออฟฟิศเมท รวมถึงสินค้าเครื่องเขียน หนังสือ ซึ่งขายผ่านทางบีทูเอส และ e-Book ซึ่งจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มของเมพ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีสินค้าหลากหลายประเภทสามารถตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มลูกค้าได้ดี

ธุรกิจภายใต้กลุ่มฮาร์ดไลน์จำแนกออกเป็น 2 กลุ่มธุรกิจย่อย ได้แก่ ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย และธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม โดยตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลที่สำคัญภายใต้กลุ่มฮาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ที่ระบุ

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	2564	2565
จำนวนร้านค้ารวม[1]			
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย[2]	180	415	422
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม	59	51	52
พื้นที่ขายสุทธิรวม (ตร.ม.)			
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย[2]	1,080,864	1,272,742	1,351,851
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม	78,606	73,617	71,135

[1] จำนวนร้านค้ารวมจำนวนร้านค้าที่ตั้งอยู่ในพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ
[2] รวมจำนวนร้านค้าและพื้นที่ของออฟฟิศเมทและบีทูเอส ตั้งแต่ปี 2564

ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย

ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทยของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบไปด้วยแบรนด์ค้าปลีก ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมท บีทูเอส และเมพ โดยไทวัสดุประกอบด้วย 3 รูปแบบ ได้แก่ รูปแบบขนาดใหญ่มีพื้นที่เฉลี่ย 15,000-20,000 ตารางเมตร รูปแบบขนาดเล็ก (หรือ "ไทวัสดุ ก่อสร้าง ฮาร์ดแวร์ สุขภัณฑ์") มุ่งเน้นกลยุทธ์หลัก คือ เพิ่มประสิทธิภาพพนักงาน นำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการขาย การใช้พื้นที่ให้มีประสิทธิภาพ มีพื้นที่เฉลี่ย 8,000 ตารางเมตร และรูปแบบ Hybrid Format ซึ่งเป็นรูปแบบใหม่ เป็นการรวมตัวระหว่างไทวัสดุและบีเอ็นบี โฮม ศูนย์รวมสินค้าตกแต่งบ้าน โดยได้เปิดให้บริการที่สาขาศรีสมานในปี 2564 เป็นสาขาแรก ปัจจุบันมีทั้งหมด 2 สาขา ณ สิ้นปี 2565 ไทวัสดุเป็นแบรนด์ค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง สินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้านแบบดีไอวายชั้นนำของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมุ่งมั่นที่จะตอบสนองความต้องการของผู้รับเหมาและเจ้าของบ้าน ด้วยผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้าง และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการตกแต่งและปรับปรุงบ้านที่มีคุณภาพมากกว่า 80,000 รายการในพื้นที่ร้านแห่งเดียว ทั้งนี้ ไทวัสดุได้เปิดให้บริการสาขาแรกในปี 2553 ย่านบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี ปัจจุบันมีสาขาใน 42 จังหวัดทั่วประเทศไทย ส่วนแบรนด์ค้าปลีก บีเอ็นบี โฮมของกลุ่มบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าและของตกแต่งบ้านสำหรับลูกค้าที่ต้องการตกแต่งบ้านในทุกรูปแบบทั้งคลาสสิกทันสมัยและเป็นที่นิยม ทั้งนี้ บีเอ็นบี โฮม ได้เปิดให้บริการสาขาแรกในจังหวัดเชียงใหม่เมื่อปี 2556 ปัจจุบันมีสาขาใน 6 จังหวัดในประเทศไทย อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังมีออโต้วัน (AUTO1) ให้บริการดูแลรถยนต์โดยช่างเทคนิคมืออาชีพประจำร้าน รวมถึงบริการ vFix ซึ่งให้บริการซ่อมแซมและปรับปรุงที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร ตั้งแต่การสำรวจ ติดตั้ง ซ่อมแซม และปรับปรุง นอกจากนี้ ตั้งแต่ปี 2564 กลุ่มบริษัทฯ ได้นำเสนอ go! WOW ร้านขายสินค้าเบ็ดเตล็ดภายในบ้าน จำหน่ายสินค้าของใช้ ทั้งเครื่องครัว เครื่องเขียน ของเล่น อุปกรณ์ทำความสะอาด ทำสวน ประดับยนต์ ไฟฟ้า ไอที มากกว่า 14,000 รายการ บนพื้นที่ประมาณ 250-600 ตารางเมตร

สำหรับแบรนด์ค้าปลีกเพาเวอร์บาย ผู้ค้าปลีกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ชั้นนำในประเทศไทย โดยได้เปิดให้บริการสาขาแรกในกรุงเทพฯ เมื่อปี 2539 ปัจจุบันมีสาขาใน 49 จังหวัดในประเทศไทย นอกจากเพาเวอร์บายจะเป็นผู้นำในตลาดสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ทั่วไปแล้ว เพาเวอร์บายยังมียอดขายส่วนใหญ่จากการจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าของแบรนด์ชั้นนำ ซึ่งมีอัตรากำไรที่สูงกว่าแบรนด์ทั่วไปอื่น ๆ นอกจากนี้ เพาเวอร์บายยังมีการพัฒนาบริการ Power Care อยู่อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถบริการหลังการขายได้ดียิ่งขึ้น ทั้งยังได้ต่อยอดการบริการให้ครอบคลุมถึงบริการ Big Cleaning ซึ่งรวมถึงบริการทำความสะอาดและฆ่าเชื้อโรค อีกทั้งตั้งแต่ปี 2564 เพาเวอร์บายได้เปิดตัว go! Power ร้านค้าปลีกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่เน้นขยายและเจาะกลุ่มลูกค้าในต่างจังหวัด โดยนำเสนอสินค้าและโปรโมชั่นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่

สำหรับออฟฟิศเมท ผู้ค้าปลีกชั้นนำในประเทศไทย ที่จำหน่ายสินค้าอุปกรณ์เครื่องเขียน อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน สำหรับลูกค้าภาคองค์กร โดยออฟฟิศเมทเปิดให้บริการสาขาแรกในซีคอนสแควร์ ศรีนครินทร์ ในปี 2538 ปัจจุบันมีสาขาใน 31 จังหวัด ด้านบีทูเอส ผู้ค้าปลีกชั้นนำในประเทศไทยที่จำหน่ายสินค้าเครื่องเขียน หนังสือ และสินค้าไลฟ์สไตล์ โดยบีทูเอสได้เปิดให้บริการสาขาแรกในห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล บางนา เมื่อปี 2544 ปัจจุบันมีสาขาใน 53 จังหวัดในประเทศไทย และสำหรับเมพ ผู้จำหน่ายและให้คำปรึกษาเรื่องการจัดทำ e-Book และการจัดหาอุปกรณ์ซอฟต์แวร์ หรือโปรแกรมที่เกี่ยวข้อง รวมถึง e-Reader โดยเมพเป็นผู้นำในตลาด e-Book ที่มีแพลตฟอร์มออนไลน์ที่แข็งแกร่ง อีกทั้งยังมีฐานลูกค้าผู้ใช้งานมากกว่า 14 ล้านราย

ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม

ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนามของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงร้านจำหน่ายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม ทั้งนี้ เหงียนคิมได้เปิดให้บริการครั้งแรกในปี 2539 ปัจจุบันมีสาขาใน 28 จังหวัดในประเทศเวียดนาม โดยความร่วมมือระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และพันธมิตรทางธุรกิจ ความสำเร็จของกลุ่มบริษัทฯ ในการบริหารจัดการเหงียนคิมช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ในประเทศเวียดนาม โดยกลุ่มบริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นที่เหลือทั้งหมดจากผู้ร่วมลงทุนในกิจการเหงียนคิมในเดือนมิถุนายน 2562 ทำให้กิจการร่วมค้าเหงียนคิมมีสถานะเป็นบริษัทย่อยที่กลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้นทั้งหมด โดยเหงียนคิมมีความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ เนื่องจากเหงียนคิมสามารถนำเสนอสินค้าชั้นนำและมีความหลากหลาย อีกทั้งพื้นที่จำหน่ายสินค้าที่กว้างขวางของเหงียนคิม ทำให้สามารถจัดวางสินค้าที่มีขนาดใหญ่ เช่น โทรทัศน์และตู้เย็นไว้ภายในร้านได้

ก่อนวันที่ 7 มิถุนายน 2562 เหงียนคิมยังคงมีสถานะเป็นบริษัทร่วม ผลการดำเนินงานของเหงียนคิมจึงไม่ปรากฏในรายได้รวมของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ รับรู้รายได้ของกิจการร่วมค้าเหงียนคิมในส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้าของกลุ่มบริษัทฯ

ยอดขายและผลการดำเนินงาน

ตารางด้านล่างแสดงถึงยอดขายรวมของกลุ่มฮาร์ดไลน์ และอัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิมสำหรับกลุ่มธุรกิจย่อยที่สำคัญภายใต้กลุ่มฮาร์ดไลน์ตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	**2564**	**2565**
ยอดขายรวม (ล้านบาท)[1]			
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย[2]	41,295	54,576	62,009
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม	10,937	8,990	10,843
รวม	**52,232**	**63,565**	**72,852**
อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (ร้อยละ)[3]			
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศไทย[4]	-11	+8	+2
ธุรกิจฮาร์ดไลน์ในประเทศเวียดนาม	-25	-17	+22

(1) รวมยอดขายจากการขายสินค้าในร้านค้าและการขายสินค้าทางออนไลน์
(2) ข้อมูลสำหรับงวดหลังวันที่ 1 มกราคม 2564 รวมผลการดำเนินงานของซีโอแอล (COL)
(3) อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม คืออัตราการเปลี่ยนแปลงของยอดขายระหว่าง 2 ช่วงระยะเวลาของสาขาที่เกี่ยวข้องตามแต่ละแบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ
(4) ไม่รวมซีโอแอล (COL) สำหรับปี 2563, 2564 และ 2565 เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ เข้าลงทุนในซีโอแอล (COL) ในปี 2564

ยอดขายของกลุ่มฮาร์ดไลน์มาจากการขายสินค้าในร้านค้าเป็นหลักและมีการขายสินค้าบางส่วนผ่านช่องทาง Omnichannel โดยอัตราเติบโตของยอดขายผ่าน Omnichannel ของกลุ่มฮาร์ดไลน์ เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 73 ร้อยละ 142 และร้อยละ 22 ในปี 2563 2564 และ 2565 ตามลำดับ สินค้าส่วนใหญ่ในกลุ่มฮาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นสินค้าซื้อขาด รวมถึงสินค้า Private Label ของกลุ่มบริษัทฯ และมียอดขายสินค้าฝากขายบางส่วน ทั้งนี้สินค้า Private Label ซึ่งรวมถึงสินค้าอิมพอร์ตที่ผลิตภายใต้แบรนด์ Private Label คิดเป็นร้อยละ 11 ร้อยละ 13 และร้อยละ 13 ของยอดขายรวมของกลุ่มฮาร์ดไลน์ประเทศไทย สำหรับปี 2563 2564 และ 2565 ตามลำดับ และเป็นตัวช่วยเพิ่มอัตราการเติบโตอย่างเข้มแข็งในกลุ่มฮาร์ดไลน์

EBITDA กลุ่มฮาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ มีจำนวน 4,220 ล้านบาท 7,683 ล้านบาท และ 8,551 ล้านบาท สำหรับปี 2563 2564 และ 2565 ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มฮาร์ดไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ ซัพพลายเออร์มักจะเป็นผู้กำหนดราคาขายปลีก ถึงแม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะสามารถจำหน่ายสินค้าแบรนด์ที่เป็นที่นิยมในราคาที่สูงกว่าสินค้าอื่น ๆ โดยกลุ่มบริษัทฯ ทำกำไรได้สูงสุดจากสินค้า Private Label ซึ่งช่วยเพิ่มอัตรากำไรโดยรวมของกลุ่มบริษัทฯ และยังพยายามที่จะให้บริการอื่น ๆ ควบคู่ไปกับการขายสินค้า เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้อย่างสะดวกสบายยิ่งขึ้น อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มยอดขายของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ ร้านจำหน่ายสินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้านของกลุ่มบริษัทฯ มีจำนวนซัพพลายเออร์ให้เลือกมากกว่าร้านค้าในรูปแบบอื่น ๆ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าเป็นการช่วยเพิ่มอำนาจต่อรองและทำให้บริหารอัตรากำไรได้ง่าย สำหรับธุรกิจจำหน่ายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ อันเป็นธุรกิจที่จำหน่ายสินค้าในราคาสูง ซึ่งรวมถึงสินค้าแบรนด์ชั้นนำ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าภาพลักษณ์ที่น่าเชื่อถือของเพาเวอร์บายและเหงียนคิม จะทำให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าจากกลุ่มบริษัทฯ ได้โดยไม่ต้องกังวลกับปัญหาภายหลังจากการซื้อสินค้าซึ่งมีส่วนช่วยในการเพิ่มยอดขาย นอกจากนี้ ไทวัสดุและบีเอ็นบี โฮม ยังมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่ในร้านค้าให้แก่บุคคลภายนอกอีกด้วย

(2) กลุ่มฟู้ด

กลุ่มฟู้ดของกลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นจำหน่ายอาหาร ของสด ของแห้ง สินค้าออร์แกนิก สินค้าเพื่อสุขภาพ สินค้าตามความจำเป็น และสินค้าอุปโภคบริโภคอื่น ๆ ที่มีคุณภาพนานาชนิดในซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต และร้านสะดวกซื้อ ตามกระแสล่าสุดด้านอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภค นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังให้เช่าพื้นที่ค้าปลีกและมีรายได้ค่าเช่ากลุ่มฟู้ดผ่านพลาซ่าในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม โดยพลาซ่าภายใต้กลุ่มฟู้ดแต่ละแห่งจะมีไฮเปอร์มาร์เก็ตและมีร้านอื่น ๆ ซึ่งรวมถึงร้านค้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ร้านอาหาร และร้านค้าอื่น ๆ ของบุคคลภายนอกซึ่งนำเสนอสินค้าและบริการหลากหลายชนิด

กลุ่มบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าในซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ต โดยคำนึงถึงความนิยมและความต้องการของประชากรในแต่ละพื้นที่ ทั้งนี้ ซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ตของกลุ่มบริษัทฯ มีเปิดให้บริการทั่วทั้งประเทศไทยและในพื้นที่ที่สำคัญในประเทศเวียดนาม ดังนั้น สินค้าอุปโภคบริโภคที่มีจำหน่ายในแต่ละร้านค้าจึงอาจมีความแตกต่างกันอย่างมาก ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงฐานลูกค้าที่หลากหลายของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ การจัดแสดงสินค้าในร้าน การกำหนดรูปแบบของร้าน และการนำเสนอร้านในภาพรวมจึงมีความหลากหลาย โดยขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ตของกลุ่มบริษัทฯ ได้ เช่น ลูกค้าส่วนใหญ่ที่อาศัยอยู่ในภูมิภาคตอนเหนือของประเทศเวียดนามจะซื้อสินค้าโดยคำนึงถึงฤดูกาลและแบรนด์ ในขณะที่ลูกค้าส่วนใหญ่ที่อาศัยอยู่ในภูมิภาคตอนใต้ของประเทศเวียดนามจะซื้อสินค้า โดยคำนึงถึงรายการส่งเสริมการขาย นอกจากนี้

กลุ่มบริษัทฯ ยังมุ่งจำหน่ายสินค้าในลักษณะที่เป็นการมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่เชิญชวนและดึงดูดลูกค้าด้วยเช่นกัน เช่น การจัดพื้นที่รับประทานอาหารในร้านค้า ซึ่งช่วยเพิ่มยอดขายอาหารซื้อกลับและสินค้าอุปโภคบริโภคอื่น ๆ

สินค้าจำนวนหนึ่งในกลุ่มฟู้ดที่กลุ่มบริษัทฯ จำหน่ายเป็นสินค้า Private Label ซึ่งทำให้สินค้าที่วางจำหน่ายในร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ แตกต่างจากสินค้าของผู้ประกอบการรายอื่น และทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความได้เปรียบด้านการแข่งขันในตลาด ทั้งนี้ สินค้า Private Label แบรนด์ต่าง ๆ เช่น มายช้อยส์ สมาร์ทเตอร์ มายช้อยส์ไทย ท็อปส์ และถูกใจ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถมอบสินค้าที่ตอบสนองต่อรสนิยมและความต้องการของลูกค้า และเป็นสินค้าที่ไม่สามารถหาซื้อจากร้านค้าคู่แข่งของกลุ่มบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ การจำหน่ายสินค้า Private Label ยังมีบทบาทสำคัญในการเปิดร้านค้าสาขาใหม่ เนื่องจากการนำเสนอสินค้าแปลกใหม่ให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ ถือเป็นการสร้างรากฐานที่มั่นคงให้แก่ร้านค้าในสาขานั้น ๆ โดยกลุ่มบริษัทฯ ยึดถือหลักการว่าสินค้า Private Label จะต้องมีคุณภาพสม่ำเสมอ น่าเชื่อถือ ไว้วางใจได้ สามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ และเป็นสินค้าที่ดีที่สุดจากแหล่งผลิต ด้วยเหตุนี้ กลุ่มบริษัทฯ จึงได้พัฒนาสินค้านานาประเภทที่แตกต่างจากสินค้าที่มีอยู่ เพื่อนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ มีความหลากหลาย และเป็นสินค้าที่น่าดึงดูด

ทั้งนี้ ร้านจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคขนาดใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ เช่น ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ และท็อปส์ อยู่ภายใต้แนวคิด “โมเดิร์นซูเปอร์มาร์เก็ต” ซึ่งผสมผสานระหว่างการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป เช่น ของสด สินค้าตามความจำเป็น และสินค้า FMCG (Fast-Moving Consumer Goods) เข้ากับประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่เชิญชวนและดึงดูด เช่น การจัดพื้นที่รับประทานอาหารภายในร้านค้า โดยลูกค้าของท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ สามารถเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไปและสามารถรับประทานอาหารในร้านค้าได้ด้วย อีกทั้งร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ยังขายอาหารพร้อมรับประทานที่ลูกค้าสามารถสั่งและรับประทานในพื้นที่ที่เตรียมไว้ให้ หรือในบริเวณเคาน์เตอร์จำหน่ายอาหาร โดยหากลูกค้าต้องการสั่งอาหารกลับก็สามารถทำได้เช่นกัน

สินค้าอุปโภคบริโภคที่กลุ่มบริษัทฯ จำหน่ายในประเทศไทย แบ่งออกเป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศ สินค้าที่จัดซื้อจากในพื้นที่ และสินค้าที่มีจำหน่ายเฉพาะในร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศและการทำข้อตกลงกับผู้ขายสินค้าให้จำหน่ายสินค้าให้เฉพาะร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเติมเต็มช่องว่างในตลาดของพื้นที่นั้น ๆ และนำเสนอสินค้าที่หาซื้อได้ยากให้แก่ลูกค้าได้ ทั้งนี้ สำหรับสินค้าบางประเภท เช่น ไวน์ และผัก ผลไม้สด กลุ่มบริษัทฯ จะติดต่อซื้อสินค้าจากผู้ผลิตไวน์และเกษตรกรโดยตรง นอกจากนี้ การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ และการทำข้อตกลงกับผู้ขายสินค้าให้จำหน่ายสินค้าเฉพาะกับร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ แต่เพียงผู้เดียวนั้น ยังมีบทบาทสำคัญในการเปิดร้านค้าสาขาใหม่ เนื่องจากทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเติมเต็มช่องว่างในตลาดของพื้นที่นั้น ๆ ได้

อนึ่ง เมื่อร้านค้าได้เปิดให้บริการมาในระยะเวลาหนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ จะสามารถเพิ่มสัดส่วนสินค้าอาหารที่จัดซื้อจากในพื้นที่ให้สอดคล้องกับฐานลูกค้าที่เติบโตขึ้นได้ และหากมีโอกาสกลุ่มบริษัทฯ จะพยายามนำแนวคิดการจำหน่ายสินค้าที่ส่งตรงจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค (Farm to Table) มาใช้ รวมถึงพยายามสรรหาสินค้าที่สดใหม่และมีคุณภาพจากซัพพลายเออร์ในพื้นที่ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีมาตรการและข้อกำหนดในการตรวจสอบคุณภาพสินค้า อาหารสดอย่างเข้มงวด ซึ่งมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจในประเทศเวียดนาม เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ จัดซื้อสินค้ามากกว่าร้อยละ 90.0 จากในพื้นที่ ทั้งนี้ เนื่องจากความต้องการในการซื้อสินค้าเพื่อสุขภาพและความงามของลูกค้ายังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง กลุ่มบริษัทฯ จึงได้ตอบสนองด้วยการเพิ่มตัวเลือกสินค้าและบริการเพื่อสุขภาพและความงาม

ในทุกรูปแบบร้านค้าภายใต้กลุ่มฟู้ด ซึ่งรวมถึงการนำเสนอ LOOKS ซึ่งเป็นแนวคิดสำหรับการจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพและความงามใหม่ของกลุ่มบริษัทฯ ที่มุ่งสู่การเป็นร้านค้าครบวงจรสำหรับแบรนด์สินค้าเสริมความงามในกลุ่มธุรกิจสินค้า FMCG (Fast-Moving Consumer Goods) อีกทั้ง ธุรกิจภายใต้กลุ่มฟู้ดยังได้นำเสนอ at TASTE ร้านอาหารปรุงสดหลากหลายเมนูให้เลือกสรร Thai Favourites โซนขายสินค้าที่รวบรวมสินค้าขึ้นชื่อของไทยจากทุกภาค Asian Flavours โซนพิเศษขายสินค้าจาก 5 ประเทศหลัก (ญี่ปุ่น เกาหลี จีน อินเดีย และเวียดนาม) ในรูปแบบของวัตถุดิบ อาหารพร้อมทานและเครื่องปรุง Coffee Arigato ร้านกาแฟสัญชาติญี่ปุ่นเป็นมุมขายเครื่องดื่มกาแฟสดในแฟมิลี่มาร์ท รวมถึง THE BAKER โซนจำหน่ายเบเกอรีในรูปแบบ “อาร์ติซาน เบเกอรี” (Artisan Bakery) หรือเบเกอรีทำมือที่มีจุดเด่นตรงศิลปะ รวมถึงการคัดสรรวัตถุดิบคุณภาพระดับดีเลิศจากแหล่งกำเนิดดั้งเดิม

นอกจากนี้ ยังได้เปิดตัวท็อปส์ คลับ (Tops CLUB) แห่งแรกของประเทศไทยที่เซ็นทรัล พระราม 2 ซึ่งเป็นเมมเบอร์ชิปสโตร์ ที่เน้นสินค้านำเข้าเอ็กซ์คลูซีฟแบรนด์ดังจากทุกมุมโลกในทุกหมวดหมู่ ผ่านการจัดโชว์ในรูปแบบคลังสินค้า อีกทั้งยังเปิดให้บริการท็อปส์ โมเดลใหม่ ท็อปส์ สแตนอโลน และท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด (Tops Fine Food) พรีเมียมฟู้ดสโตร์ ที่รวบรวมวัตถุดิบชั้นยอดจากทั่วทุกมุมโลกมาไว้ในที่เดียว อีกทั้งยังมีการปรับเปลี่ยนโฉมใหม่ของท็อปส์ และท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าให้ครอบคลุมในทุกกลุ่ม

ธุรกิจภายใต้กลุ่มฟู้ดจำแนกออกเป็น 2 กลุ่มธุรกิจย่อย ได้แก่ ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย และธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนาม

ตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลกลุ่มธุรกิจย่อยที่สำคัญภายใต้กลุ่มฟู้ดของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ที่ระบุ

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	**2564**	**2565**
จำนวนร้านค้ารวม (ร้าน)[1]			
ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย	1,137	1,086	713
ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนาม	65	69	75
พื้นที่ขายสุทธิรวม (ตร.ม.)			
ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย	405,244	405,573	368,731
ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนาม	238,009	255,945	270,602
พลาซ่า ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย			
ท็อปส์ พลาซ่า			
จำนวนสาขารวม (สาขา)	5	5	5
พื้นที่อาคารรวม (ตร.ม.)	77,374	77,374	76,946
พื้นที่ให้เช่าสุทธิรวม (ตร.ม.)	33,737	35,440	36,120
อัตราการให้เช่าพื้นที่รวม (ร้อยละ)[2]	83	81	77
พลาซ่า ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนาม			
บิ๊กซี / GO![3]			
จำนวนสาขารวม (สาขา)	37	40	39[4]
พื้นที่อาคารรวม (ตร.ม.)	566,673	631,778	654,620
พื้นที่ให้เช่าสุทธิรวม (ตร.ม.)	166,884	201,173	210,030
อัตราการให้เช่าพื้นที่รวม (ร้อยละ)[2]	79	71	73

[1] จำนวนร้านค้ารวมจำนวนร้านค้าที่ตั้งอยู่ในพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ
[2] คิดจากค่าเฉลี่ยการให้เช่าพื้นที่รวมทั้งปี (12 เดือน)
[3] ไม่รวม มินิ โก (go!) เวียดนาม
[4] มีการเปลี่ยน Go! Mall เป็น Go! Hypermarket 2 สาขา

ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย

ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทยของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยแบรนด์ค้าปลีก ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด ท็อปส์ ท็อปส์ คลับ go! ไฮเปอร์มาร์เก็ต (ภายใน go! ไลฟ์สไตล์ ช้อปปิ้งมอลล์) และแฟมิลี่มาร์ท โดยบริษัทฯ ได้ปฏิรูปแบรนด์ครั้งใหญ่ เน้นเสริมความแข็งแกร่งให้กับตัวตนของแบรนด์ด้วยกลยุทธ์ One Brand รวมทุกโมเดลค้าปลีกให้เป็นหนึ่งเดียว ตอกย้ำเบอร์ 1 ฟู้ด รีเทลเมืองไทย ภายใต้แบรนด์ "ท็อปส์" กับภาพลักษณ์ใหม่เป็นแบรนด์ที่ทันสมัย ด้วยแนวคิด "Every Day Discovery" ที่ไม่ได้เป็นเพียงซูเปอร์มาร์เก็ต แต่เป็นศูนย์รวมสำหรับการใช้ชีวิต ตอบรับทุกไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนแปลงไปในทุกช่วงเวลา สร้างประสบการณ์และมอบแรงบันดาลใจใหม่ ๆ ให้กับลูกค้าทุกคน มีสินค้าที่ครบครัน และคงความเป็นผู้นำในการคัดสรรสินค้าคุณภาพจากแหล่งผลิตที่ดีที่สุดในทุกช่วงฤดูกาลทั้งในประเทศและต่างประเทศ พร้อมเดินหน้าสู่การเป็น New Retail ยกระดับประสบการณ์ช้อปปิ้งไร้รอยต่ออย่างสมบูรณ์แบบที่สุดผ่าน 3 โมเดลร้านค้าปลีก ดังนี้

1. **ท็อปส์ (Tops)** – ท็อปส์ มาร์เก็ต ท็อปส์ เดลี่ และท็อปส์ ออนไลน์ ทางบริษัทฯ ได้เสริมความแข็งแกร่งโดยรวมแบรนด์เข้าด้วยกัน พร้อมปรับเปลี่ยนให้เป็นแบรนด์ "Tops" ซูเปอร์มาร์เก็ตที่ครบครันด้วยสินค้าคุณภาพหลากหลายสำหรับทุกคนในครอบครัว

2. **ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ และท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด (Tops Food Hall และ Tops Fine Food)** – เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ (Central Food Hall) มีการปรับภาพลักษณ์แบรนด์ (รีแบรนด์) ใหม่ เป็น "ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์" (Tops Food Hall) พร้อมยกระดับความเป็นฟู้ดสโตร์ไปอีกขั้น ด้วยความครบครันของสินค้าจากแหล่งผลิตที่ดีที่สุดจากทั่วโลกทั้งในและต่างประเทศ พร้อมมอบประสบการณ์ให้กับลูกค้าทุกคนให้ดียิ่งขึ้นกว่าเดิม และเปิดตัวโมเดลใหม่ "ท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด" แห่งแรกในไทยเป็นฟู้ดสโตร์ระดับเวิลด์คลาสที่เปิดให้บริการใกล้บ้านยิ่งขึ้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าทุกคน คัดสรรเฉพาะที่สุดของอาหารและวัตถุดิบระดับสากลที่มีชื่อเสียงมาอย่างยาวนานจากทั่วโลก มีจำหน่ายที่แรกแห่งเดียวในไทย ตอบโจทย์ผู้ที่หลงใหลในการทำอาหาร เป็นสถานที่ที่ค้นพบแรงบันดาลใจได้ในทุกวัน

3. **ท็อปส์ คลับ (Tops CLUB)** โมเดลค้าปลีกใหม่รูปแบบเมมเบอร์ชิปสโตร์แห่งแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ที่ประสบความสำเร็จเป็นทอล์คออฟเดอะทาวน์ในชั่วข้ามคืน พลิกวงการค้าปลีกของไทย กับอาณาจักรสินค้านำเข้าเอ็กซ์คลูซีฟแบรนด์ดังจากทั่วทุกมุมโลก มีสินค้าแปลกใหม่ อินเทรนด์ มานำเสนอตลอดเวลา พร้อมเติมเต็มทุกความต้องการของลูกค้า เสมือนรวมสินค้าชั้นนำจากต่างประเทศมาไว้ที่ไทย ตอบโจทย์ทุกไลฟ์สไตล์ ทุกเจเนอเรชันของทุกคนในครอบครัว

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เครือข่ายร้านค้าของท็อปส์ครอบคลุมถึง 43 จังหวัดทั่วประเทศไทย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นเจ้าของและเป็นผู้บริหารท็อปส์ พลาซ่า ซึ่งเป็นพลาซ่าที่มีท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์เป็นร้านค้าหลัก เพื่อจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของพื้นฐานของชุมชนที่อยู่ใกล้เคียง และกลุ่มบริษัทฯ ยังสรรหาสินค้าออร์แกนิกที่มีคุณภาพจากซัพพลายเออร์ในพื้นที่ เพื่อช่วยเหลือชุมชน โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้เปิดตัว “จริงใจ Farmers’ Market” ซึ่งเป็นแนวคิดร้านค้าปลีกใหม่ของจังหวัดอุดรธานีในประเทศไทย ซึ่งรับซื้อสินค้าโดยตรงจากเกษตรกรในพื้นที่ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน พร้อมกับการจำหน่ายสินค้าออร์แกนิกคุณภาพปราศจากสารเคมีในราคาที่คุ้มค่า โดยได้ทำการขยายจริงใจ Farmers’ Market ไปตามท็อปส์สาขาต่าง ๆ รวมทั้งสิ้น 32 สาขา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ มุ่งที่จะมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคที่แปลกใหม่ในบรรยากาศที่ชวนจับจ่ายใช้สอยให้แก่ลูกค้าในประเทศไทย ด้วยทำเลที่ตั้งในจังหวัดที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งรวมถึงกรุงเทพฯ เชียงใหม่ พัทยา และภูเก็ต ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ มุ่งตอบสนองความต้องการของคนเมืองและนำเสนอสินค้าอาหารชนิดพิเศษและอาหารนานาชาติที่หลากหลาย ตลอดจนอาหารที่กำลังเป็นที่นิยมในพื้นที่ ทั้งนี้ ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ เป็นตัวอย่างที่ดีของแนวคิดโมเดิร์น ซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งผสมผสานระหว่างการขายสินค้าอุปโภคบริโภคแบบดั้งเดิม และการจัดพื้นที่สำหรับรับประทานอาหารภายในร้าน ซึ่งรวมถึงการให้บริการที่โต๊ะอาหารและที่เคาน์เตอร์ พร้อมกับนำเสนออาหารพร้อมรับประทานนานาชนิดที่ลูกค้าสามารถซื้อกลับได้ ทั้งยังมีบริการผู้ช่วยในการเลือกซื้อสินค้าทั้ง 140 สาขาทั่วประเทศไทยของท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ และท็อปส์ อีกทั้งยังเปิดให้บริการท็อปส์ โมเดลใหม่ ท็อปส์ สแตนอโลน นำเสนอในรูปแบบ 7 Room Concepts และยังมีพื้นที่เช่าสำหรับร้านค้า โดยเปิดทั้งหมด 2 สาขา คือ ที่พัฒนาการ 30 และสุขุมวิท 39

ท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด มุ่งมอบประสบการณ์ความอภิรมย์ด้านรสชาติ ด้วยพรีเมียมฟู้ดสโตร์ที่รวบรวมวัตถุดิบชั้นยอดจากทั่วทุกมุมโลกมาไว้ในที่เดียว ด้วยวัตถุดิบที่คัดสรรพิเศษกว่า 8,000 รายการจากหลายประเทศ พร้อมสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์แบบไฮเอนด์ฉบับคนรักอาหารในรูปแบบสแตนอโลน พร้อมพื้นที่จอดรถและร้านอาหาร Fine Dining เน้นเปิดบริการในพื้นที่ที่มีกำลังซื้อสูง โดยเปิดให้บริการทั้งหมด 2 สาขา สาขาแรกที่สุขุมวิท 49 และสาขาที่สองที่เอกมัย

ท็อปส์ คลับ เป็นเมมเบอร์ชิปสโตร์ที่เน้นสินค้านำเข้าเอ็กซ์คลูซีฟแบรนด์ดังจากทุกมุมโลกในทุกหมวดหมู่ ผ่านการจัดโชว์ในรูปแบบคลังสินค้าบนพื้นที่ขนาดใหญ่ มอบประสบการณ์การเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภครูปแบบใหม่เฉพาะตัว ด้วยสินค้านำเข้าที่มีคุณภาพในราคาที่ดีที่สุด ตอบสนองความต้องการของคนเมืองได้เป็นอย่างดี โดยมีรูปแบบสมาชิก 2 แบบ ได้แก่ สมาชิกทั่วไป (Basic Member) ซึ่งสามารถสมัครได้ฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย และสมาชิกระดับพรีเมี่ยม (Premium Member) โดยมีค่าสมาชิกรายปี พร้อมรับสิทธิประโยชน์มากมายในการเลือกซื้อสินค้า โดยได้เปิดบริการสาขาแรกที่เซ็นทรัล พระราม 2 บนพื้นที่กว่า 13,000 ตารางเมตร

ตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลโดยรวมของร้านค้าของธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย ณ วันที่ที่ระบุ

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม			แบรนด์ค้าปลีก
	2563	2564	2565	
จำนวนร้านค้ารวม (ร้าน)				
ซูเปอร์มาร์เก็ต[1]	236	281	297	ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์/ท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด/ท็อปส์/ท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์
เมมเบอร์ชิปสโตร์	-	-	1	ท็อปส์ คลับ
ร้านสะดวกซื้อ	901	805	415	แฟมิลี่มาร์ท
พื้นที่ขายสุทธิรวม (ตร.ม.)				
ซูเปอร์มาร์เก็ต	288,506	304,047	314,104	ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์/ท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด/ท็อปส์/ท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์
เมมเบอร์ชิปสโตร์	-	-	13,000	ท็อปส์ คลับ
ร้านสะดวกซื้อ	116,738	101,527	41,627	แฟมิลี่มาร์ท

[1] ในปี 2565 ทางบริษัทฯ ได้มีการเปิด go! ไฮเปอร์มาร์เก็ต ภายใน go! ไลฟ์สไตล์ ช้อปปิ้งมอลล์ 3 สาขาที่จังหวัดนครศรีธรรมราช

แฟมิลี่มาร์ท ได้เปิดให้บริการสาขาแรกในกรุงเทพฯ เมื่อปี 2536 ต่อมากลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการแฟมิลี่มาร์ทในประเทศไทยผ่านการร่วมค้าในปี 2555 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 มีจำนวนสาขาทั้งหมด 415 สาขาใน 21 จังหวัด อนึ่ง การวางกลยุทธ์พื้นที่ตั้งร้านค้าและการบริหารสาขาต่าง ๆ ของแฟมิลี่มาร์ท เป็นไปตามสัญญาร่วมลงทุนระหว่างกลุ่มบริษัทฯ กับผู้ร่วมลงทุนรายอื่น ๆ ซึ่งเป็นตัวอย่างความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในการสร้างความร่วมมือทางธุรกิจอย่างเข้มแข็ง ทั้งนี้ ร้านค้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกแฟมิลี่มาร์ทของกลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะตั้งอยู่ในพื้นที่เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมไปถึงตามสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ เช่น พัทยาและสมุย ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ามีข้อได้เปรียบในการแข่งขัน โดยจุดยืนของกลุ่มบริษัทฯ ต่างจากคู่แข่งรายอื่นตรงที่กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายร้านค้ารวมเป็นกลุ่มในพื้นที่ใกล้เคียงกัน (Clustering) เพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด นอกจากนี้ แฟมิลี่มาร์ทยังช่วยเติมเต็มช่องว่างในแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ครอบคลุมมากขึ้น โดยในเดือนพฤษภาคม 2563 กลุ่มบริษัทฯ ได้ซื้อส่วนได้เสียในบริษัท เซ็นทรัล แฟมิลี่มาร์ท จำกัด เพิ่มเติมร้อยละ 49 ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 51 เป็นร้อยละ 100

ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนาม

ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนามของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบไปด้วยแบรนด์ค้าปลีก บิ๊กซี / GO! มินิ โก (go!) ท็อปส์ มาร์เก็ต และลานชี มาร์ท ทั้งนี้ บิ๊กซี เวียดนาม ได้เปิดให้บริการสาขาแรกในประเทศเวียดนามเมื่อปี 2541 โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการในปี 2559 และปัจจุบันได้ขยายสาขาไปยัง 42 จังหวัดในประเทศเวียดนาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยสาขาต่าง ๆ ของ บิ๊กซี / GO! สามารถเข้าถึงลูกค้าและชุมชนใกล้เคียงได้อย่างดี เนื่องจากสินค้าที่หลากหลายและแนวทางบริหารจัดการที่เหมาะสมกับพื้นที่ โดยหลังจากที่กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการบิ๊กซีในปี 2559 กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์ด้วยการจำหน่ายสินค้าในราคาที่คุ้มค่า จัดหาสินค้าที่มีคุณภาพสดใหม่ ปรับปรุงการให้บริการแก่ลูกค้า ลดเวลาการชำระค่าสินค้า ปรับปรุงระบบการจัดการภายในร้าน และการสร้างทีมงานที่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการร้านค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าประสบการณ์ในการบริหารกิจการบิ๊กซีในประเทศไทย ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นในประเทศไทยและประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก จะช่วยผลักดันความสำเร็จของ บิ๊กซี / GO! ในเวียดนามเช่นเดียวกัน โดยกลุ่มบริษัทฯ ยังใช้ บิ๊กซี / GO! เป็นฐานในการนำเสนอแบรนด์ค้าปลีกใหม่ ๆ เช่น Dyson, LookKool และเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าเฉพาะทางอื่น ๆ ด้วยเหตุนี้ บิ๊กซี / GO! จึงครองอันดับหนึ่งในตลาดไฮเปอร์มาร์เก็ตเมื่อพิจารณาจากจำนวนสาขา และเป็นอันดับสองในกลุ่มพลาซ่าเมื่อพิจารณาจากพื้นที่อาคารรวมจากข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ได้ปรับภาพลักษณ์จากแบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซีในช่วงปี 2533 ถึงปี 2542 ก่อนจะขายกิจการบิ๊กซีในประเทศไทยให้กับบุคคลภายนอก ซึ่งมีส่วนช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถพัฒนาให้กิจการในประเทศเวียดนามเป็น “GO!” โดยกลุ่มบริษัทฯ อยู่ในระหว่างการปรับภาพลักษณ์จากแบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซีในเวียดนามเป็น “GO!” โดยตั้งแต่ปี 2563-2565 ได้ดำเนินการปรับภาพลักษณ์แล้วเสร็จไปบางสาขา โดยได้ปรับภาพลักษณ์ของศูนย์การค้า GO! Mall และไฮเปอร์มาร์เก็ตจำนวน 17 สาขา และได้ปรับเปลี่ยนเป็น “ท็อปส์” จำนวน 7 สาขา ทั้งนี้โครงการปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์ดังกล่าวรวมถึงการปรับรูปแบบร้านค้า ถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ของกลุ่มบริษัทฯ ตั้งแต่ช่วงที่มีการเข้าซื้อกิจการบิ๊กซี โดยกลุ่มบริษัทฯ คาดว่าการปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์จะเสร็จสมบูรณ์ใน 1-2 ปีข้างหน้า

มินิ โก (go!) คือ ซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดเล็กบนพื้นที่ประมาณ 2,500-3,500 ตารางเมตร โดยมีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้บริเวณชุมชนและย่านที่พักอาศัยในเขตชนบท สำหรับสินค้าที่จำหน่ายใน มินิ โก (go!) นั้น จะเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคและสินค้าในหมวดเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย ซึ่งมีสัดส่วนยอดขายในหมวดนี้ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับลานชี มาร์ท และ บิ๊กซี / GO! โดยมินิ โก (go!) สาขาแรกได้เปิดทำการที่เมือง Tam Ky ในภาคกลางของประเทศเวียดนามเมื่อเดือนกันยายน 2563 โดยมีการขยายเพิ่มเติมอีก 2 สาขาในปี 2565

ท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม คือ ซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดกลางบนพื้นที่ประมาณ 3,000-3,500 ตารางเมตร โดยมีทำเลที่ตั้งอยู่ในเมืองใหญ่ ศูนย์กลางการขับเคลื่อนเศรษฐกิจสำคัญของประเทศ เพื่อครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า มุ่งมั่นที่จะเป็นศูนย์กลางชีวิต (Central to Life) ที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของชาวเวียดนามทุกคน สินค้าที่จำหน่ายในท็อปส์ มาร์เก็ตนั้น มีมากกว่า 20,000 รายการ การันตีทั้งความสดใหม่ มีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสม การตกแต่งภายในโดดเด่นด้วยดีไซน์ทันสมัยและเรียบหรูบนพื้นที่กว่า 2,000 ตารางเมตร โดยแบ่งเป็นโซนไฮไลต์ทั้งหมด 11 โซน ได้แก่ ผักและผลไม้ออร์แกนิก เบเกอรี อาหารทะเล เนื้อสัตว์ อาหารพร้อมรับประทาน อาหารแช่แข็ง อาหารเนื้อตัดเย็น (Cold Cuts) ไวน์ ดอกไม้ สินค้าอุปโภคบริโภค รวมถึงสินค้าสุขภาพและความงาม โดยมีพนักงานคอยอำนวยความสะดวกให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในแต่ละโซนโดยพร้อมเพรียง

ลานชี มาร์ท คือ ซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดกลางถึงใหญ่ ซึ่งรวบรวมสินค้านานาชนิด และสินค้าในพื้นที่ไว้บริการจำหน่ายให้แก่ชุมชนที่อยู่ในเขตชนบทของประเทศเวียดนามตอนเหนือ โดยลานชี มาร์ท มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้บริเวณชุมชนและย่านที่พักอาศัยในเขตชนบท เพื่อให้ชุมชนบริเวณดังกล่าวสามารถหาซื้อสินค้าในรูปแบบร้านค้าสมัยใหม่ในราคาที่คุ้มค่าโดยไม่จำเป็นต้องเดินทางไกล ทั้งนี้ นอกจากสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีจำหน่ายในร้านแล้ว ลานชี มาร์ท ยังจำหน่ายสินค้าเสื้อผ้านานาชนิด ซึ่งเป็นส่วนสำคัญของยอดขายโดยรวม และเป็นเครื่องบ่งชี้ถึงความเชื่อมั่นของลูกค้าในแบรนด์ของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ ลานชี มาร์ท ยังมีฟู้ดคอร์ทขนาดเล็กภายในร้าน จำหน่ายอาหารนานาชาติเพื่อนำเสนอวัฒนธรรมและประสบการณ์แปลกใหม่ให้แก่ลูกค้า ลานชี มาร์ทเปิดให้บริการครั้งแรกในเขตชานเมืองของกรุงฮานอยเมื่อปี 2538 ในรูปแบบร้านจำหน่ายสินค้าขนาดเล็ก ต่อมาได้พัฒนาเป็นซูเปอร์มาร์เก็ตในปี 2550 หลังจากที่กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในลานชี มาร์ทในปี 2558 ปัจจุบันลานชี มาร์ทได้ขยายสาขาไปยัง 10 จังหวัดในประเทศเวียดนาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

ตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลโดยรวมของร้านค้าของธุรกิจกลุ่มฟู้ดในประเทศเวียดนาม ณ วันที่ที่ระบุ

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม			แบรนด์ค้าปลีก
	2563	2564	2565	
จำนวนร้านค้ารวม (ร้าน)				
ซูเปอร์มาร์เก็ต	24	32	37	ลานชี มาร์ท/มินิ โก (go!)/ท็อปส์ มาร์เก็ต
ไฮเปอร์มาร์เก็ต[1]	41	37	38	บิ๊กซี / GO!
พื้นที่ขายสุทธิรวม (ตร.ม.)				
ซูเปอร์มาร์เก็ต	45,031	61,683	68,304	ลานชี มาร์ท/มินิ โก (go!)/ท็อปส์ มาร์เก็ต
ไฮเปอร์มาร์เก็ต	192,978	194,262	202,298	บิ๊กซี / GO!

[1] ในปี 2564 ได้ปรับเปลี่ยนแบรนด์จาก GO! ที่เป็นไฮเปอร์มาร์เก็ตบางสาขาเป็นท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม

ยอดขายและผลการดำเนินงาน

ตารางด้านล่างแสดงถึงยอดขายรวม และอัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิมสำหรับกลุ่มธุรกิจย่อยที่สำคัญภายใต้กลุ่มฟู้ดตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	**2564**	**2565**
ยอดขายรวม (ล้านบาท)[1]			
ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย	45,020	39,642	42,323
ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนาม	29,109	29,547	40,613
ธุรกิจอื่น ๆ[2]	555	411	620
รวม	**74,684**	**69,600**	**83,556**
อัตราการเติบโตของยอดขาย สาขาเดิม (ร้อยละ)[3]			
ธุรกิจฟู้ดในประเทศไทย	-15	-16	+5
ธุรกิจฟู้ดในประเทศเวียดนาม	+0.1	-6	+30
รายได้ค่าเช่า (ล้านบาท)			
ท็อปส์ พลาซ่า (ประเทศไทย)	126	123	126
บิ๊กซี / GO! (ประเทศเวียดนาม)	1,010	811	1,393

(1) รวมยอดขายจากการขายสินค้าในร้านค้าและการขายสินค้าทางออนไลน์
(2) รวม Matsumoto Kiyoshi
(3) อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม คือ อัตราการเปลี่ยนแปลงของยอดขายระหว่าง 2 ช่วงระยะเวลาของสาขาที่เกี่ยวข้อง ตามแต่ละแบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ

ยอดขายของกลุ่มฟู้ดมาจากการขายสินค้าในร้านค้าเป็นหลักและมีการขายสินค้าบางส่วนผ่านช่องทางออนไลน์ โดยมีอัตราเติบโตของยอดขายผ่าน Omnichannel เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 202 ร้อยละ 171 และร้อยละ 58 ในปี 2563 2564 และ 2565 ตามลำดับ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้เปิดคลังสินค้าเพื่อรองรับการซื้อสินค้าผ่านทางออนไลน์แห่งแรกในปี 2560 โดยมีเป้าหมายในการเป็นผู้ให้บริการจัดส่งอาหารสดที่ดีที่สุดสำหรับผู้อยู่อาศัยในชุมชน

ทั้งนี้ สินค้า Private Label ภายใต้กลุ่มฟู้ดของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศไทย คิดเป็นร้อยละ 10 ร้อยละ 11 และร้อยละ 10 ของยอดขายรวมของกลุ่มฟู้ดในประเทศไทย สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 2564 และ 2565 ตามลำดับ

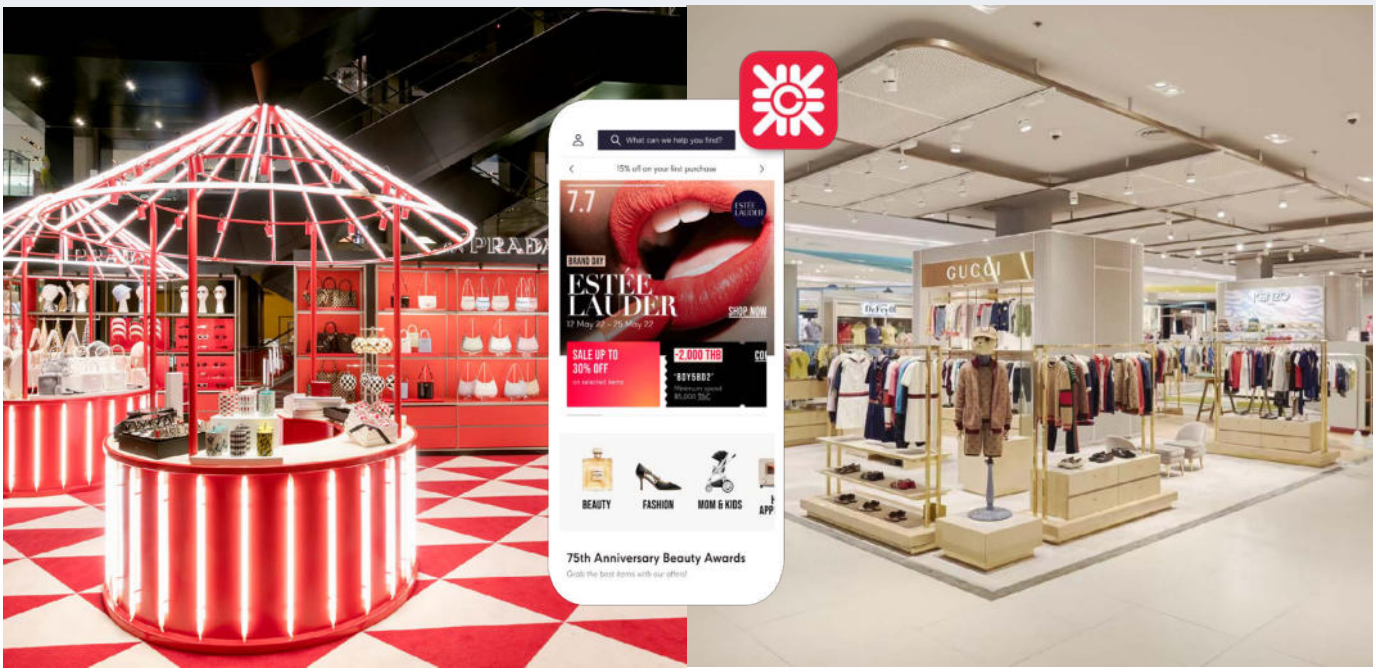
EBITDA กลุ่มฟู้ดของกลุ่มบริษัทฯ มีจำนวน 7,734 ล้านบาท 5,296 ล้านบาท และ 7,932 ล้านบาท สำหรับปี 2563 2564 และ 2565 ตามลำดับ

กลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่แน่นแฟ้นกับซัพพลายเออร์จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่งสำหรับกลุ่มฟู้ด เพื่อให้ได้มาซึ่งความสดใหม่ของสินค้าซึ่งถือเป็นเรื่องที่สำคัญสำหรับลูกค้า โดยกลุ่มบริษัทฯ นัดประชุมกับซัพพลายเออร์เป็นประจำทุกไตรมาสหรือทุกเดือนตามความสำคัญของธุรกิจดังกล่าวต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังให้การสนับสนุนสินค้า OTOP และธุรกิจ SMEs ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ คาดหวังว่าซัพพลายเออร์จะเข้าใจแนวทางในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และมีความมุ่งมั่นที่จะเติบโตไปพร้อมกันโดยกลุ่มบริษัทฯ มักจะปรึกษาซัพพลายเออร์ในฐานะพันธมิตรทางธุรกิจรวมถึงพิจารณาแผนการและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ร่วมกับซัพพลายเออร์อยู่เสมอ

ซัพพลายเออร์ทุกรายภายใต้กลุ่มฟู้ดของกลุ่มบริษัทฯ จะต้องปฏิบัติตามมาตรฐานที่กลุ่มบริษัทฯ กำหนดในเรื่องต้นทุน การกำหนดคุณลักษณะของสินค้า แผนการตลาด กำลังการผลิต การเติมสินค้า และด้านโลจิสติกส์ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังกำหนดให้ซัพพลายเออร์ทุกรายต้องปฏิบัติตามแนวปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม ตลอดจนมาตรฐานความปลอดภัยอาหารของกลุ่มบริษัทฯ ตามที่กฎหมายหรือกฎเกณฑ์กำหนด และซัพพลายเออร์ทุกรายของกลุ่มบริษัทฯ จะต้องรับผิดชอบต่อลูกค้าตามที่กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคกำหนด

การกำหนดราคาสินค้าอุปโภคบริโภคขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานในแต่ละพื้นที่ โดยกลุ่มบริษัทฯ จะคอยสังเกตราคาตลาดของสินค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้แน่ใจว่าราคาสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ เป็นราคาที่สามารถแข่งขันกับผู้ค้าปลีกรายอื่นได้ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ พยายามที่จะกำหนดราคาสินค้าให้ใกล้เคียงกับราคาสินค้าที่ไม่มีแบรนด์ หรือสินค้าภายใต้แบรนด์ของบุคคลภายนอกที่จำหน่ายภายในประเทศ แต่จะกำหนดราคาสินค้า Private Label ของกลุ่มบริษัทฯ ในระดับที่ต่ำลงมา อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทฯ อาจกำหนดราคาขายสินค้าเพิ่มขึ้นตามต้นทุนขนส่ง หรือตามการวางตำแหน่งทางการตลาด สำหรับสินค้าบางประเภท หรือในแบรนด์ค้าปลีกบางแบรนด์ เช่น ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ จะใช้การส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาจับจ่ายที่ร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับธุรกิจบิ๊กซี / GO! มินิ โก (go!) และลานชี มาร์ทในประเทศเวียดนาม กลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคให้แก่ลูกค้าในราคาที่คุ้มค่า และมุ่งเน้นการจัดหาสินค้าจากในพื้นที่

(3) กลุ่มแฟชั่น



กลุ่มแฟชั่นของกลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการจำหน่ายเครื่องแต่งกาย รองเท้า เครื่องประดับ เครื่องสำอาง และของใช้ในบ้านอื่น ๆ ในรูปแบบห้างสรรพสินค้าและร้านขายสินค้าเฉพาะทางเป็นหลัก นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังให้เช่าพื้นที่ค้าปลีกและมีรายได้ค่าเช่าผ่านห้างสรรพสินค้าและพลาซ่า ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ตั้งใจจะพัฒนาให้เป็นศูนย์รวมไลฟ์สไตล์ที่จำหน่ายสินค้าในราคาที่เข้าถึงได้ สำหรับลูกค้าที่อยู่ในเมืองรองและมีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่กำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วคล้ายเมืองหลัก แต่ยังไม่มีตัวเลือกของศูนย์การค้าขนาดใหญ่ในพื้นที่ โดยปกติพลาซ่าแต่ละแห่งของกลุ่มบริษัทฯ จะมีห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เก็ตของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบอยู่ด้วยเป็นหลัก และมีร้านค้าประเภทอื่น ๆ ซึ่งรวมถึงร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ร้านอาหาร และร้านค้าปลีกของบุคคลภายนอก ซึ่งจำหน่ายสินค้าและให้บริการหลากหลายประเภท

ส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ในกลุ่มแฟชั่นของกลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการตอบสนองต่อรสนิยมและความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า โดยการนำเสนอสินค้าหลายประเภท ตั้งแต่สินค้าภายใต้แบรนด์หรูหราจากต่างประเทศไปจนถึงสินค้าภายใต้แบรนด์อื่นทั่วไปในราคาที่แตกต่าง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่หลากหลายให้แก่ลูกค้าผ่านแบรนด์ค้าปลีกในกลุ่มแฟชั่นที่มีความแตกต่างที่กลุ่มบริษัทฯ คัดสรรมา รวมทั้งมอบประสบการณ์ในการซื้อสินค้าทั่วไปและการซื้อสินค้าหรูหรา ทั้งนี้ ส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ในกลุ่มแฟชั่นของกลุ่มบริษัทฯ ยังประกอบไปด้วยสินค้า Private Label จำนวนมาก เช่น Defry 01, Expressions, Esquire, Minimono, Angel Baby, Central Home, Cuizimate, Haven, Easy clean, Journal, Pacific Union, Thompson, และ F.O.F (Freedom of Fashion) เป็นต้น ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้นำเสนอและพัฒนาขึ้นด้วยตนเอง โดยได้เพิ่มสัดส่วนของสินค้า Private Label และสินค้านำเข้ามากขึ้น ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผนการเพิ่มอัตรากำไรในอนาคต นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้รับอนุญาตให้ใช้แบรนด์ของบุคคลภายนอกในการจำหน่ายสินค้า ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและพัฒนาร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจจากต่างประเทศ โดยใช้ประโยชน์จากความมีชื่อเสียงของแบรนด์พันธมิตรดังกล่าว เช่น Lee, Wrangler, Jockey, Hush Puppies และ Sanrio ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังจำหน่ายสินค้าในฐานะผู้แทนจำหน่ายสินค้าแต่เพียงผู้เดียวสำหรับแบรนด์ของบุคคลภายนอกบางแบรนด์ การที่กลุ่มบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าในลักษณะที่อธิบายข้างต้น ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถปรับปรุงส่วนผสมของแบรนด์และสินค้า (Brand and Merchandise Mix) ได้อย่างเหมาะสม สำหรับพื้นที่ค้าปลีกแต่ละแห่งให้สอดคล้องกับระดับของรายได้และโครงสร้างของประชากรที่แตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ทั่วทั้งเครือข่ายร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ ธุรกิจภายใต้กลุ่มแฟชั่น จำแนกออกเป็น 4 กลุ่มธุรกิจย่อย ได้แก่ ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย (ซึ่งรวมถึงพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ) ธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี และธุรกิจอื่น ๆ (ซึ่งรวมถึงห้างสรรพสินค้าโรบินส์ในประเทศเวียดนาม และ Komonoya)

ตารางด้านล่างแสดงถึงข้อมูลของกลุ่มธุรกิจย่อยที่สำคัญภายใต้กลุ่มแฟชั่นของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ที่ระบุ

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	**2564**	**2565**
จำนวนร้านค้ารวม (ร้าน)[1] [2]			
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย และ ธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย[3]	588	550	571
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี	9	9	9
พื้นที่ขายสุทธิรวม (ตร.ม.)			
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย และธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย[3]	1,203,379	1,186,882	1,167,768
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี	62,251	61,036	60,277
พลาซ่า ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย			
โรบินสัน ไลฟ์สไตล์			
จำนวนรวม (สาขา)	24	24	27
พื้นที่อาคารรวม (ตร.ม.)	874,202	874,202	997,496
พื้นที่ให้เช่าสุทธิรวม (ตร.ม.)	399,202	422,937	488,829
อัตราการให้เช่าพื้นที่รวม (ร้อยละ)[4]	96	95	94

[1] จำนวนร้านค้ารวมจำนวนร้านค้าที่ตั้งอยู่ในพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ
[2] จำนวนร้านค้ารวม Brandshop ในประเทศมาเลเซียซึ่งมีจำนวน 7 ร้านค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563
[3] รวมห้างสรรพสินค้าและพื้นที่ Brandshop ของ CMG
[4] คิดจากค่าเฉลี่ยการให้เช่าพื้นที่รวมทั้งปี (12 เดือน)

ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย

ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทยของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบไปด้วยห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และหน่วยธุรกิจต่าง ๆ ภายใต้ CMG โดยห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล มีสาขาอยู่ใน 13 จังหวัดทั่วประเทศไทย และเป็นแบรนด์ค้าปลีกที่เป็นแฟลกชิปที่มีชื่อเสียงเป็นอย่างมากของกลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการนำเสนอประสบการณ์การเลือกซื้อสินค้าระดับชั้นนำให้แก่ลูกค้าในประเทศไทยด้วยตัวเลือกสินค้าคุณภาพเยี่ยมและรูปแบบสินค้ามากมายที่วางขายเฉพาะในร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ในบรรยากาศทันสมัยที่ดึงดูดใจ พร้อมกับระดับการให้บริการที่เป็นเลิศแก่ลูกค้า และยังมีบริการเสริมอื่น ๆ เช่น บริการผู้ช่วยในการเลือกซื้อสินค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังประกอบกิจการห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล แอท เซ็นทรัลเวิลด์ (เดิมคือห้างสรรพสินค้าเซน) ซึ่งเป็นห้างสรรพสินค้าที่มีเอกลักษณ์ในย่านราชประสงค์เป็นแหล่งเลือกซื้อสินค้าชั้นนำในกรุงเทพฯ ภายใต้หน่วยธุรกิจนี้อีกด้วย ขณะที่ห้างสรรพสินค้าโรบินสันนำเสนอการขายสินค้าด้วยการมุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางในลักษณะเดียวกันกับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล แต่มีตัวเลือกสินค้าทั่วไปที่กว้างกว่า ในราคาโดยเฉลี่ยที่ย่อมเยากว่าในบรรยากาศร้านค้าที่ทันสมัย ห้างสรรพสินค้าโรบินสันมีสาขาอยู่ใน 36 จังหวัดทั่วประเทศไทย ซึ่งสาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในจังหวัดที่เป็นเมืองรอง โดยห้างสรรพสินค้าโรบินสันมีรูปแบบทั้งที่ตั้งอยู่ในและนอกโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ซึ่งเป็นพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ

ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2563 กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการดำเนินงานของธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย โดยมีการรวมหน่วยงานของห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและห้างสรรพสินค้าโรบินสันเข้าด้วยกัน เพื่อปรับเปลี่ยนระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมถึงปรับเปลี่ยนห้างสรรพสินค้าโรบินสันบางสาขาให้เป็นห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ได้ดำเนินการแล้วจำนวน 3 สาขา ได้แก่ สาขาเมกาบางนา สาขาอุดรธานี และสาขาขอนแก่น

ธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย

ธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทยของกลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นธุรกิจชุดกีฬาและอุปกรณ์กีฬาเป็นหลัก โดยกลุ่มบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์กีฬาภายใต้แบรนด์ค้าปลีกซูเปอร์สปอร์ต ตลอดจน Brandshop อื่น ๆ รวมถึง Velo Supersports ซึ่งเป็น Bike Corner โซนขายสินค้าเฉพาะทางกีฬาจักรยานในร้านซูเปอร์สปอร์ต เป็นการต่อยอดธุรกิจเพื่อรองรับกระแสการออกกำลังกายในปัจจุบัน ทั้งนี้ ซูเปอร์สปอร์ตยังเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในการค้าปลีกและผู้แทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยสำหรับแบรนด์ต่าง ๆ เช่น Crocs, Skechers, New Balance, Speedo, K Swiss, Fila และ Liverpool FC เป็นต้น และยังมีธุรกิจค้าส่งที่แข็งแกร่งควบคู่ไปกับการค้าปลีกอีกด้วย

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ขยายธุรกิจเฉพาะทางสำหรับสินค้าด้านความงามรวมถึงสินค้าแฟชั่นต่าง ๆ โดยมี CMG เป็นผู้บริหารจัดการแบรนด์สินค้าเครื่องแต่งกาย ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม และเครื่องประดับชั้นนำจากต่างประเทศกว่า 36 แบรนด์ อาทิ Guess, Casio Watch, Polo Ralph Lauren, Calvin Klein Jeans, Lee, Wrangler, Clarins, Aesop, Dyson, Garmin, Clarks, KIKO Milano, Cellreturn และแบรนด์อื่น ๆ อีกเป็นจำนวนมาก โดยในปี 2565 CMG ได้สิทธิในการบริหารและจัดจำหน่ายแบรนด์ชั้นนำแบรนด์ใหม่ ได้แก่ Hermes Beauty, Emporio Armani, Armani Exchange และเนื่องจากเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่ของ CMG ตั้งอยู่ในพื้นที่ของห้างสรรพสินค้าหรือพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ CMG จึงสามารถส่งเสริมธุรกิจห้างสรรพสินค้าและพลาซ่าของกลุ่มบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ CMG ยังเป็นผู้บริหารเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า และ Brandshop ซึ่งจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ชั้นนำระดับโลกหรือแบรนด์อื่น ๆ ของพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยเฉพาะหรือเป็นผู้แทนจำหน่าย โดยมีหลายแบรนด์ที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียว ซึ่งรวมถึง Three, Clarins และ The Body Shop เป็นต้น ด้วยจุดขายของ CMG ที่มีกว่า 1,600 แห่ง และการเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ CMG จึงเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าแฟชั่นและผลิตภัณฑ์เสริมความงามจากต่างประเทศชั้นนำ ซึ่งเป็นตัวเลือกที่ดีเยี่ยมสำหรับแบรนด์ต่างประเทศในการจำหน่ายสินค้าแก่ลูกค้าในประเทศไทย พร้อมกับการเป็นซัพพลายเออร์ให้แก่แบรนด์ค้าปลีกอื่น ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ

ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี

ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลีของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบไปด้วยห้างสรรพสินค้าชั้นนำรีนาเชนเต ซึ่งเป็นแบรนด์ค้าปลีกสินค้าแฟชั่นหรูหราของกลุ่มบริษัทฯ และถือเป็นหนึ่งในผู้ค้าปลีกชั้นนำในทวีปยุโรป ทั้งนี้ ห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต สาขาแฟลกชิปแห่งแรกที่เมืองมิลานได้เปิดให้บริการมาเป็นเวลากว่า 150 ปีแล้ว และถือเป็นแหล่งเลือกซื้อสินค้าเป้าหมายที่นักท่องเที่ยวต้องแวะเวียนไปจับจ่ายในทวีปยุโรป ด้วยทำเลซึ่งตั้งอยู่ใกล้กับวิหารดูโอโม อันเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีผู้เข้าชมมากที่สุดของเมืองมิลาน สำหรับทั้งคนในประเทศและนักท่องเที่ยว โดยร้านค้าของห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเตส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในอาคารเก่าแก่ที่โดดเด่น และมีความสำคัญทางประวัติศาสตร์ตั้งอยู่ใจกลางเมืองหรือพื้นที่อนุรักษ์ นอกจากนี้ ห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเตยังเป็นห้างสรรพสินค้าระดับแนวหน้าสำหรับตลาดค้าปลีกสินค้าหรูหรา และตลาดสินค้าหรูหราที่ราคาไม่สูงมากนัก (Affordable Luxury) ที่พร้อมมอบประสบการณ์เหนือระดับในการเลือกซื้อสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ รวมถึงจำหน่ายอาหารและนำเสนอสินค้านานาชนิด โดยห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเตจะปรับเปลี่ยนไปตามการเปลี่ยนแปลงของตลาดสินค้าหรูหราเสมอ รวมถึงทำการปรับปรุงและตกแต่งร้านค้าใหม่เป็นประจำ แต่ยังคงรักษารูปลักษณ์ทางประวัติศาสตร์เพื่อดึงดูดแบรนด์หรูหราชั้นนำจากต่างประเทศ ทั้งนี้ ห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเตมีความเชี่ยวชาญในตลาดสินค้าหรูหราและตลาดนักท่องเที่ยว อันเป็นกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่มีลักษณะเจาะจงเฉพาะกลุ่ม (Niche) ซึ่งสามารถพบได้ทั่วไปในทวีปยุโรป อนึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเตทั้งหมดจำนวน 9 สาขา ตั้งอยู่ตามเมืองใหญ่ทั่วประเทศอิตาลี

ยอดขายและผลการดำเนินงาน

ตารางด้านล่างแสดงถึงยอดขายรวม และอัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิมสำหรับกลุ่มธุรกิจที่สำคัญภายใต้กลุ่มแฟชั่น ตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	**2564**	**2565**
ยอดขายรวม (ล้านบาท)[1]			
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย และธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย[2]	37,366	31,587	41,207
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี	8,461	10,937	13,920
ธุรกิจอื่น ๆ[3]	395	286	369
รวม	**46,222**	**42,810**	**55,496**
อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (ร้อยละ)[4]			
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย และธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทางในประเทศไทย[2]	-29	-16	+36
ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี	-46	+33	+42
รายได้ค่าเช่า (ล้านบาท)			
โรบินสัน ไลฟ์สไตล์	2,649	2,702	3,897

(1) รวมยอดขายจากการขายสินค้าในร้านค้าและการขายสินค้าทางออนไลน์
(2) รวมห้างสรรพสินค้าและ Brandshop ของ CMG
(3) LOOKSI ห้างสรรพสินค้าโรบินส์ ในประเทศเวียดนาม และ Komonoya
(4) อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม คืออัตราการเปลี่ยนแปลงของยอดขายระหว่าง 2 ช่วงระยะเวลาของสาขาที่เกี่ยวข้องตามแต่ละแบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ

ยอดขายกลุ่มแฟชั่นของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยยอดขายจากการขายสินค้าในร้านค้าเป็นหลักและมียอดขายเพิ่มเติมจากการขายสินค้าผ่านช่องทาง Omnichannel โดยมีอัตราเติบโตของยอดขายผ่าน Omnichannel เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 263 ในปี 2563 และร้อยละ 82 ในปี 2564 และลดลงเล็กน้อยร้อยละ 1 ในปี 2565

กลุ่มบริษัทฯ นำเสนอสินค้า Private Label จำนวนมากภายใต้กลุ่มแฟชั่นของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าซื้อขาด โดยสินค้า Private Label ของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงสินค้าอิมพอร์ตที่ผลิตภายใต้แบรนด์ Private Label คิดเป็นร้อยละ 6 ร้อยละ 5 และร้อยละ 5 ของรายได้จากการขายทั้งหมดของกลุ่มแฟชั่นในประเทศไทยสำหรับปี 2563 2564 และ 2565

EBITDA กลุ่มแฟชั่นของกลุ่มบริษัทฯ มีจำนวน 7,011 ล้านบาท 7,080 ล้านบาท และ 13,566 ล้านบาท สำหรับปี 2563 2564 และ 2565 ตามลำดับ

1.2.3 การตลาดและการแข่งขัน

1.2.3.1 กลุ่มลูกค้าและการตลาด

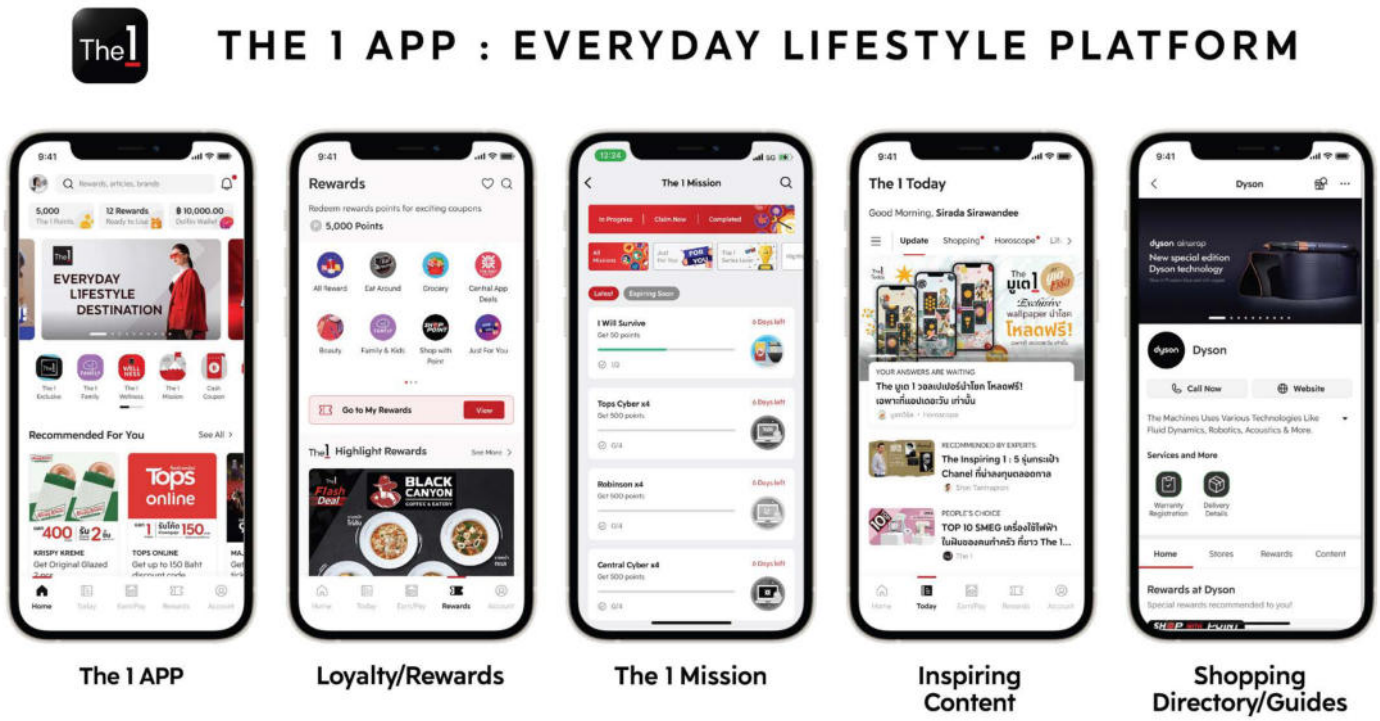
(1) ฐานลูกค้า

กลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่มทั้งในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี การวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ เกี่ยวกับรสนิยมและความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ ช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ ตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ เช่น การเปิดร้านค้า การใช้แบรนด์สินค้า รูปแบบของร้านค้า และส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ได้อย่างเหมาะสมกับพื้นที่นั้น ๆ นอกจากนี้ นักท่องเที่ยวยังเป็นหนึ่งในกลุ่มลูกค้าที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ โดยเฉพาะในกลุ่มแฟชั่น

ฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ณ ปัจจุบัน ครอบคลุมถึงกลุ่มประชากรอย่างกว้างขวางในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี จากข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีลูกค้าที่เข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกประมาณ 19.7 ล้านรายในประเทศไทย ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าเครือข่ายของกลุ่มบริษัทฯ จะมีอยู่ทั่วประเทศไทย แต่กลุ่มบริษัทฯ ยังเข้าถึงตลาดในต่างจังหวัดได้ค่อนข้างน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับกรุงเทพฯ ดังนั้น การขยายไปยังตลาดต่างจังหวัดจึงเป็นหนึ่งในกลยุทธ์หลักในการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ มีลูกค้าที่เข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกประมาณ 4.3 ล้านรายในประเทศเวียดนาม และประมาณ 3.2 ล้านรายในประเทศอิตาลี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก (Loyalty Programs)

โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกหลักของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบไปด้วยโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 ในประเทศไทย Big Xu Card ในประเทศเวียดนาม และ Rinascente card ในประเทศอิตาลี กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าการมีโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกที่แข็งแกร่งจะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ เพราะจะช่วยให้ลูกค้ามีความภักดีต่อกลุ่มบริษัทฯ และดึงดูดให้ลูกค้ากลับมายังเครือข่ายร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ อยู่เสมอโดยอัตราการซื้อซ้ำของสมาชิก The1 ที่ใช้งานบัตรในแต่ละปี (Active User) มีจำนวนเท่ากับร้อยละ 75.9 ร้อยละ 76.6 และร้อยละ 82.7 สำหรับปี 2563 2564 และ 2565 ตามลำดับ



- **โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1**

กลุ่มบริษัทฯ เข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 ซึ่งเป็นโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกหลักสำหรับกลุ่มเซ็นทรัลในประเทศไทย โดยสมาชิก The1 สามารถสะสมคะแนนผ่านการซื้อสินค้าทุกครั้งจากหน่วยธุรกิจภายใต้กลุ่มเซ็นทรัล ซึ่งรวมถึงทุกหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และพันธมิตรที่เข้าร่วมโปรแกรมในประเทศไทย โดยอาจใช้คะแนนสะสมแลกคูปองหรือส่วนลดสำหรับการซื้อสินค้าในอนาคตจากผู้ค้าปลีกที่เข้าร่วมโปรแกรม ซึ่งรวมถึงหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และพันธมิตรที่เข้าร่วมโปรแกรม นอกจากนี้ สมาชิก The1 ยังได้รับสิทธิพิเศษและข้อเสนอต่าง ๆ เกี่ยวกับการท่องเที่ยว บันเทิง ความงาม บริการด้านการเงิน ร้านอาหาร โรงพยาบาล ดนตรี โรงเรียน และกีฬา ผ่านเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจของ The1

กลุ่มบริษัทฯ เข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 ซึ่งเป็น Digital Lifestyle & Loyalty Platform อันดับหนึ่งของประเทศไทย ภายใต้สัญญาจ้างบริหารจัดการคะแนนสะสม The1 ระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และบริษัท เดอะวัน เซ็นทรัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ HCDS ซึ่งระบุเงื่อนไขที่สำคัญในการบริหารจัดการด้านการตลาด สิทธิประโยชน์ของโปรแกรม ต้นทุนของโปรแกรม การใช้และวิเคราะห์ข้อมูลสมาชิก โดยกลุ่มบริษัทฯ มีหน้าที่ชำระค่าบริการตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาบริการบัตรสมาชิก โดยจากการเก็บข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ และโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 พบว่าลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ เห็นว่าร้านค้าหลากหลายรูปแบบของกลุ่มบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการในการซื้อสินค้าของลูกค้าได้

สมาชิก The1 แต่ละรายจะให้ข้อมูลของตนตั้งแต่ขั้นตอนการลงทะเบียนใช้งาน โดยโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 จะเก็บข้อมูลเพิ่มเติมจากการซื้อสินค้าในแต่ละครั้งของสมาชิก ซึ่งรวมถึงแบรนด์ค้าปลีกที่ลูกค้าซื้อสินค้า สินค้าที่ซื้อ วิธีการชำระเงิน และเวลาขายสินค้า โดยกลุ่มบริษัทฯ จะสามารถเข้าถึงข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าวได้ภายใต้เงื่อนไขตามที่กฎหมายและสัญญากำหนด ช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถสร้างประสบการณ์ที่ดีขึ้นให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะในส่วนของแพลตฟอร์ม Omnichannel โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “ลักษณะการประกอบธุรกิจ - แพลตฟอร์ม Omnichannel” ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 สมาชิก The1 มีจำนวนมากกว่า 19.7 ล้านราย (เปรียบเทียบกับจำนวนสมาชิก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ซึ่งมีจำนวน 15.1 ล้านราย)

ปัจจุบัน The1 ได้ยกเลิกการแจกบัตรสมาชิกที่เป็นบัตรแข็ง และคูปองเงินสดแบบกระดาษที่ได้จากการแลกคะแนน โดยได้รวบรวมประสบการณ์ทั้งหมดมาอยู่บนแอปพลิเคชัน The1 โดยมีจุดแข็ง คือ ความเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงของสมาชิกจากการใช้งานบนแอปพลิเคชัน พร้อมทั้งสามารถมอบข้อเสนอแบบ Personalization ที่ตรงใจให้กับสมาชิกแต่ละคนได้อย่างแม่นยำยิ่งขึ้น ขณะเดียวกันก็สามารถสื่อสารถึงสมาชิกผ่านช่องทางต่าง ๆ ของ The1 ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถสร้าง Customer Journey แบบ Omnichannel ที่เชื่อมกันได้อย่างไร้รอยต่อในทุก ๆ Touchpoint

โดยในปี 2565 ทาง The1 ได้พัฒนาแอปพลิเคชัน The1 เป็นเวอร์ชัน 4.0 ภายใต้แนวคิด Your Everyday Lifestyle Platform ที่สมาชิกสามารถเข้าใช้งานได้ทุกวัน ด้วยฟีเจอร์ที่หลากหลาย ประกอบด้วยกลุ่มฟีเจอร์พื้นฐาน อาทิ การตรวจสอบคะแนนสะสม แลกคะแนนและสิทธิพิเศษ ดูประวัติการใช้จ่าย และฟีเจอร์ e-Payment โดยการผนึกดอลฟิน วอลเล็ท (Dolfin Wallet) ให้สมาชิกสามารถสแกนจ่ายผ่านแอปพลิเคชัน The1 ได้ทันที พร้อมทั้งฟีเจอร์ The1 Today นำเสนอข่าวสารและคอนเทนต์ ไลฟ์สไตล์ต่าง ๆ ที่น่าสนใจ เพื่อสร้างแรงบันดาลใจและเป็นตัวช่วยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า อีกทั้งยังมีฟีเจอร์ The1 Exclusive Hub เพื่อดูแลและอำนวยความสะดวกให้กับสมาชิกที่มีกำลังซื้อสูงในกลุ่ม The1 Exclusive ให้มากยิ่งขึ้น และฟีเจอร์ The1 Family Hub ซึ่งเป็น Online Community Hub สำหรับสมาชิกกลุ่มครอบครัวยุคใหม่ รวบรวมทั้งสาระน่ารู้ รีวอร์ด มิชชั่น และโปรโมชั่นสำหรับครอบครัวและลูกน้อย จากพาร์ตเนอร์และร้านค้าชั้นนำสำหรับกลุ่มแม่และเด็ก นอกจากนี้ ยังได้เปิดตัวฟีเจอร์ Brand Directory ที่รวบรวมข้อเสนอ สิทธิประโยชน์ คอนเทนต์ และข้อมูลเกี่ยวกับแบรนด์หรือห้าง เพื่อให้การค้นหาและติดตามแบรนด์ที่ชื่นชอบทำได้สะดวกและง่ายมากขึ้น ส่งผลให้ The1 กลายเป็นแอปพลิเคชันที่ได้รับความนิยมสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 มียอดดาวน์โหลดประมาณ 7.5 ล้านดาวน์โหลด และยอดผู้ใช้งานมากกว่า 1 ล้านรายต่อเดือน

- **โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกอื่น ๆ**

  กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้บริหารโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกอื่น ๆ อันได้แก่ Big Xu Card ในประเทศเวียดนาม ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อส่งเสริมการขายและให้ส่วนลด โดย Big Xu Card เป็นโปรแกรมที่ให้ข้อเสนอและส่วนลดพิเศษ รวมถึงของสมนาคุณในร้านค้าและคูปองแก่สมาชิกโดยไม่มีการสะสมคะแนน ทั้งนี้ เนื่องจากธุรกิจออนไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศเวียดนามอยู่ในช่วงเติบโต กลุ่มบริษัทฯ จึงมองหาโอกาสในการใช้ข้อมูลลูกค้าจากฐานข้อมูลของ Big Xu Card เพื่อมอบส่วนลดและข้อเสนอต่าง ๆ ที่ลูกค้าสามารถใช้ได้กับทุกหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก Rinascente card สำหรับห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเตสาขาต่าง ๆ ในประเทศอิตาลี ซึ่งโปรแกรมสิทธิพิเศษดังกล่าวไม่มีการสะสมคะแนน แต่จะมอบส่วนลด บัตรเชิญเข้าร่วมกิจกรรมพิเศษ นิทรรศการ ตลอดจนข้อเสนอพิเศษต่าง ๆ แก่สมาชิก โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีสมาชิก Big Xu Card และ Rinascente card มากกว่า 4.3 ล้านราย และ 3.2 ล้านราย ตามลำดับ

(2) การวิเคราะห์ข้อมูล

กลุ่มบริษัทฯ ได้รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ผ่านวิธีการต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงจุดขายสินค้า เว็บสโตร์ โมบาย แอปพลิเคชัน และโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก เช่น โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 ในการนี้ การเก็บข้อมูลผ่านทางออนไลน์และแพลตฟอร์ม Omnichannel เป็นวิธีการเก็บข้อมูลทางเทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากสามารถเข้าถึงประวัติการค้นหาสถานที่ประวัติของลูกค้า ประวัติการซื้อสินค้า และข้อมูลอื่น ๆ โดยกลุ่มบริษัทฯ สามารถใช้เครื่องมือวิเคราะห์ ซึ่งสามารถประมวลผลข้อมูลดังกล่าวเป็นประวัติเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละราย ซึ่งจะช่วยแสดงถึงรูปแบบการบริโภคของลูกค้า ระดับความมั่งคั่ง รูปแบบการดำเนินชีวิต ช่วงอายุ หรือลักษณะอื่น ๆ และการเปลี่ยนแปลงของสิ่งต่าง ๆ ดังกล่าวในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ ทุกหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ สามารถใช้ข้อมูลที่ได้มีการจัดเก็บโดยหน่วยธุรกิจอื่นผ่านโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 โดยข้อมูลดังกล่าวจะช่วยปรับปรุงการให้บริการและสินค้าที่เสนอขายให้แก่ลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ช่วยยืนยันการเปลี่ยนแปลงของกระแสความนิยม รสนิยม ความต้องการของผู้บริโภค และช่วยในการจัดแคมเปญทางการตลาดสำหรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม หรือลูกค้าทั่วไป

(3) ความพึงพอใจของลูกค้า

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นอันดับแรก จึงมีกระบวนการการรับฟังความคิดเห็นของลูกค้า โดยกลุ่มบริษัทฯ มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าในแต่ละกลุ่มธุรกิจเป็นประจำ ด้วยวิธีการที่หลากหลายและผ่านหลายช่องทาง เช่น การสำรวจทางออนไลน์ที่ลูกค้าสามารถแสดงความคิดเห็นได้เอง การสัมภาษณ์ลูกค้าทั้งแบบตัวต่อตัวและทางโทรศัพท์ ซึ่งเป็นการรับฟังทั้งกลุ่มลูกค้าประจำและที่ยังไม่ใช่ลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อวัดระดับความคาดหวัง ความพึงพอใจ และความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ ทางกลุ่มบริษัทฯ ยังมีโครงการการแฝงตัวเป็นลูกค้า (Mystery Shoppers) เพื่อตรวจสอบหรือวัดระดับความพร้อมของสินค้าและบริการของทางร้าน ซึ่งจากข้อมูลที่ได้รับจะถูกนำมาพัฒนาต่อยอด เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น และเพื่อให้มั่นใจว่ากลุ่มบริษัทฯ จะสามารถตอบสนองลูกค้าที่มีอยู่และลูกค้าใหม่ได้อย่างทั่วถึง

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำการสำรวจความพึงพอใจและความภักดีของลูกค้าประจำปี 2565 โดยได้ปรับเปลี่ยนวิธีการ มาเป็นการสำรวจทางออนไลน์ ทำให้สามารถดำเนินการได้ตลอดทั้งปี ครอบคลุมทุกช่องทางการจำหน่าย และเก็บตัวอย่างจากทั่วประเทศได้มากขึ้น กลุ่มตัวอย่างเป็นลูกค้าของหน่วยธุรกิจค้าปลีกในเครือของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมท บีทูเอส และท็อปส์ นอกจากนี้ ในปี 2565 ทางบริษัทฯ ได้ขยายการสำรวจเพื่อให้ครอบคลุมหน่วยงานเพิ่มมากขึ้น คือ เซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้ง (CMG) และกลุ่มพร็อพเพอร์ตี้ในประเทศไทย รวมกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 463,930 ตัวอย่าง เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วประมาณร้อยละ 85

ตารางด้านล่างแสดงสรุปภาพรวมความพึงพอใจและความภักดีของลูกค้า ดังต่อไปนี้

ความพึงพอใจและความภักดีของลูกค้า (ร้อยละ)	2564	2565	เพิ่มขึ้น (ลดลง)
ความพึงพอใจต่อการซื้อที่ร้าน (โดยภาพรวม)	88.7	89.8	1.1

ที่มา : จากการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า ประจำปี 2564 และ 2565

ผลการสำรวจพบว่า ลูกค้ามีความพึงพอใจในการซื้อสินค้าที่ร้าน ภาพรวมมีการเติบโตเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยในช่วงที่ผ่านมากลุ่มบริษัทฯ ได้มีการพัฒนาการซื้อขายผ่านช่องทางการขายใหม่ ๆ หลากหลายช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นช่องทางทั้งออนไลน์ การบริการแบบใหม่ (O2O Channel) และช่องทางการซื้อหน้าร้าน เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้เริ่มสำรวจความพึงพอใจในช่องทาง Omnichannel (Online และ New Sales Channel) เพิ่มเติมตั้งแต่ปี 2564 เพื่อให้ครอบคลุมการให้บริการในทุกช่องทางของบริษัทฯ โดยช่องทาง Online และ New Sales Channel มีการเติบโตร้อยละ 85.2 และร้อยละ 92.1 ในปี 2564 และ 2565 ตามลำดับ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้นำผลการสำรวจนี้มาใช้ในการปรับปรุงสินค้าและบริการของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้สนองตอบความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

(4) การส่งเสริมการขายและกิจกรรม

กลุ่มบริษัทฯ ทำรายการส่งเสริมการขาย และจัดกิจกรรมพิเศษอย่างสม่ำเสมอ เพื่อช่วยเพิ่มความต้องการสินค้าและยอดขาย ทั้งนี้ การทำรายการส่งเสริมการขายและการจัดกิจกรรมมีรูปแบบที่หลากหลาย แสดงให้เห็นถึงนวัตกรรมในการทำการตลาดของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งเชื่อว่าจะสร้างความตื่นเต้นและความน่าสนใจ เพื่อให้ลูกค้าสนใจแบรนด์ของกลุ่มบริษัทฯ ถึงแม้ว่าหน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยของกลุ่มบริษัทฯ จะรับผิดชอบด้านกลยุทธ์สำหรับการทำรายการส่งเสริมการขายและการจัดกิจกรรมด้วยตนเอง แต่ยังมีการประสานงานกันในระดับกลุ่ม เพื่อจัดรายการส่งเสริมการขายแบบทั่วประเทศ และการส่งเสริมการขายระหว่างแบรนด์ค้าปลีกที่จัดขึ้นในแต่ละปีภายใต้กลุ่มเซ็นทรัล และโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 ซึ่งหน่วยธุรกิจทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ จะเข้าร่วมรายการส่งเสริมการขายด้วย

ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลเกี่ยวกับตัวอย่างรายการและกิจกรรมส่งเสริมการขายที่เกิดขึ้นตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

รายการ/กิจกรรมส่งเสริมการขาย	วันที่	ข้อเสนอ	ผลลัพธ์
แลกบน The1 APP คุ้มกว่า	ไตรมาสที่ 4 ปี 2565	• มอบคูปองส่วนลด คูปอง เงินสด และสิทธิพิเศษมากมาย จากการแลกคะแนนบน The1 APP ด้วยเรตคะแนนพิเศษ • คูปองและสิทธิพิเศษเหล่านี้ครอบคลุมทั้งช่องทางการใช้จ่ายผ่านทั้งออนไลน์และออฟไลน์ นอกจากนี้ยังรวมถึงพันธมิตรหลักที่สำคัญด้วย	• ยอดผู้ใช้งานผ่าน The1 APP มากกว่า 1 ล้านรายต่อเดือน
The1 Exclusive	ตลอดปี 2565 (เปิดตัวอย่างเป็นทางการในเดือนกรกฎาคม 2563)	• ต่อยอดโปรแกรมสิทธิพิเศษที่มอบให้กับลูกค้าคนพิเศษ ที่มียอดใช้จ่ายสะสมในกลุ่มบริษัทฯ 250,000 บาทต่อปีหรือ 400,000 บาทเมื่อรวมกับยอดใช้จ่ายจากร้านค้าผู้เช่าในศูนย์การค้าเซ็นทรัลและเซ็นทรัล เอ็มบาสซีที่เข้าร่วมรายการ • เป็นโปรแกรมดูแลลูกค้าVIP แรกของกลุ่มบริษัทฯที่ครอบคลุมสิทธิประโยชน์ทั้งในกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงพันธมิตร • สิทธิประโยชน์ของสมาชิกกลุ่ม The1 Exclusive ที่คัดสรรมาโดยเฉพาะ ได้แก่ ที่จอดรถพิเศษ ห้องรับรองพิเศษช่องทางการชำระเงินพิเศษ บริการผู้ช่วยส่วนตัว ส่วนลดพิเศษในทุก ๆ การใช้จ่าย สิทธิพิเศษในเดือนเกิด และสิทธิ์ในการได้รับเชิญเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ และอีกมากมายทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ • นอกจากนี้ ยังมี The1 Exclusive Hub เฉพาะขึ้นมาบน The1 APP เพื่อเป็นจุดรวบรวมสิทธิพิเศษและง่ายต่อการเข้าถึง	• สมาชิกกลุ่ม The1 Exclusive สามารถสร้างยอดขายมากกว่าร้อยละ 20 ของยอดขายรวมทั้งหมดที่นับผ่าน The1 • กลุ่มลูกค้า The1 Exclusive Member เข้ามาชมสินค้ามากกว่าสมาชิก The1 ปกติถึง 5 เท่าและยอดการใช้จ่ายมากกว่า 25 เท่า

ที่มา : ข้อมูลยอดการใช้จ่ายและยอดขายข้างต้นอ้างอิงจากข้อมูลการศึกษาวิจัยผ่านฐานข้อมูลสมาชิก The1 และโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1

(5) การโฆษณา

กลุ่มบริษัทฯ ใช้สื่อหลากหลายรูปแบบในการโฆษณาและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย รวมถึงสื่อโซเชียลมีเดีย (Social Media) โฆษณาทางออนไลน์ ข้อความ SMS ไปรษณีย์ ป้ายโฆษณา หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร โดยแต่ละหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ จะรับผิดชอบด้านกลยุทธ์สำหรับการโฆษณาด้วยตนเอง อย่างไรก็ดีกลุ่มบริษัทฯ อาจร่วมมือและประสานงานระหว่างหน่วยธุรกิจต่าง ๆ เพื่อให้การโฆษณาออกมาอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ การตัดสินใจเกี่ยวกับโฆษณาบางครั้งอาจต้องขึ้นอยู่กับสัญญาที่มีกับซัพพลายเออร์ด้วย โดยซัพพลายเออร์อาจเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายของการโฆษณาในบางกรณี

1.2.3.2 การแข่งขัน

คู่แข่งของกลุ่มบริษัทฯ มีทั้งที่เป็นผู้ค้าปลีกที่ประกอบธุรกิจโดยมีร้านค้าเป็นหลักซึ่งเริ่มจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ และผู้ค้าปลีกทางออนไลน์เพียงอย่างเดียวหรือผู้ประกอบการ E-Commerce สำหรับการขายในร้านค้า กลุ่มบริษัทฯ แข่งขันกับคู่แข่งในแต่ละพื้นที่ที่ประกอบธุรกิจค้าปลีกในกลุ่มธุรกิจ หรือรูปแบบเดียวกัน หรือที่คล้ายกันกับหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับการขายผ่านทางออนไลน์ กลุ่มบริษัทฯ แข่งขันกับคู่แข่งที่ค้าปลีกสินค้าทางออนไลน์เพียงอย่างเดียว โดยที่ไม่มีหน้าร้านซึ่งตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมา ด้วยการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ทำให้ E-Commerce ก้าวหน้าเป็นอย่างยิ่ง เป็นผลให้ผู้ค้าปลีกรายย่อย หรือผู้ค้าปลีกรายใหม่ ก็สามารถแข่งขันกับผู้ค้าปลีกรายใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจมายาวนานแล้วอย่างกลุ่มบริษัทฯ ได้เช่นกัน และเพื่อตอบสนองต่อกระแสดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ มุ่งหมายที่จะใช้ทรัพยากรที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อพัฒนาและขยายแพลตฟอร์ม Omnichannel ให้สามารถตอบสนองต่อการแข่งขันในทุกรูปแบบ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าเครือข่ายที่ครอบคลุมและการมีหน้าร้านของตนเองในพื้นที่ต่าง ๆ จะเป็นข้อได้เปรียบสำคัญสำหรับแพลตฟอร์ม Omnichannel เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าปลีกทางออนไลน์เพียงอย่างเดียว (ผู้ประกอบการ E-Commerce ที่ไม่มีหน้าร้าน) โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “การบริหารจัดการความเสี่ยง”

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าความมุ่งมั่นในการให้บริการแก่ลูกค้าเป็นสิ่งที่ทำให้กลุ่มธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ แตกต่างจากผู้แข่งขันรายอื่น โดยกลุ่มบริษัทฯ มีจุดแข็งที่สำคัญในเรื่องของชื่อทางการค้าที่ติดตลาด การนำเสนอแบรนด์และสินค้าที่หลากหลาย การนำเสนอประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้า (ไม่ว่าจะในร้านค้า ช่องทางออนไลน์ หรือ Omnichannel) ความเข้าใจอย่างลึกซึ้งของกลุ่มบริษัทฯ ในเรื่องแฟชั่น กระแสความนิยม และการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของอุตสาหกรรมค้าปลีก ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีคู่แข่งรายใดทั้งในประเทศไทย หรือประเทศเวียดนามที่สามารถแข่งขันกับกลุ่มบริษัทฯ ในระดับภาพรวมทั้งด้านรูปแบบแนวคิด และร้านค้าที่หลากหลายได้ อย่างไรก็ดี หากพิจารณาในระดับแต่ละประเภทธุรกิจ คู่แข่งรายสำคัญของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศไทย ได้แก่ The Mall (สำหรับกลุ่มแฟชั่น) Lotus’s Big C ประเทศไทย Makro 7-Eleven (สำหรับกลุ่มฟู้ด) HomePro Global House Dohome และ Boonthavorn (กลุ่มฮาร์ดไลน์) นอกเหนือจากคู่แข่งที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ยังมีคู่แข่งมาร์เก็ตเพลสอย่าง Shopee Lazada รวมถึงแบรนด์ต่าง ๆ ที่เข้าถึงลูกค้าโดยตรงผ่านช่องทางออนไลน์หรือ Omnichannel สำหรับคู่แข่งรายสำคัญของกลุ่มบริษัทฯในประเทศเวียดนาม ได้แก่ Masan Group (กลุ่มฟู้ด) VinGroup (กลุ่มพร็อพเพอร์ตี้) ส่วน Mobile World JSC Cho Lon และ Media Mart (กลุ่มฮาร์ดไลน์) ส่วนในประเทศอิตาลีไม่มีคู่แข่งหลักโดยตรง ทั้งนี้ สำหรับกลุ่มแฟชั่น กลุ่มบริษัทฯ ยังแข่งขันกับผู้ประกอบการค้าปลีกสินค้าแฟชั่นระดับโลก เช่น Uniqlo, Zara และ H&M อีกด้วย

(1) การขยายธุรกิจและเครือข่าย

กลุ่มบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการขยายธุรกิจทั้งในด้านภูมิศาสตร์ รูปแบบ และประเภทของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ด้วยการเปิดร้านค้าใหม่ การเข้าซื้อกิจการ ตลอดจนการเข้าเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ โดยแบรนด์ค้าปลีกแรก ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ได้ขยายตัวผ่านการเปิดสาขาต่าง ๆ โดยส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ยังมีประสบการณ์ในการร่วมค้าและการเข้าซื้อกิจการที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งเป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งที่กลุ่มบริษัทฯ ใช้เพื่อให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เติบโต

(ก) การใช้ประโยชน์สูงสุดจากเครือข่ายร้านค้า

ปัจจุบันธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านมีความหลากหลายมากกว่าในอดีต โดยกลุ่มบริษัทฯ มิได้เพียงแต่มุ่งเพิ่มจำนวนร้านค้า แต่ยังปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านค้าเป็นประจำ เพื่อรักษา เพิ่มยอดขาย เพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการด้านโลจิสติกส์ และลดต้นทุนในการดำเนินงาน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีความยืดหยุ่นในการเพิ่มหรือลดพื้นที่ขายของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยขึ้นอยู่กับยอดขายเป็นหลัก หากพื้นที่ใดมียอดขายลดลง กลุ่มบริษัทฯ ก็สามารถเปลี่ยนรูปแบบหรือชนิดของร้านค้า หรือให้เช่าช่วงพื้นที่หรือปิดสาขานั้น ๆ และหากพื้นที่ใดมียอดขายสูง กลุ่มบริษัทฯ อาจเพิ่มพื้นที่ขายของสาขาหรือร้านค้านั้น ๆ เพิ่มร้านค้าที่มีอัตรากำไรสูง หรือตั้งร้านค้าภายใต้หลายแบรนด์ค้าปลีกอื่น ๆ รวมเป็นกลุ่มในพื้นที่นั้น ๆ (Clustering) เพื่อให้ได้เครือข่ายร้านค้าที่มีประสิทธิภาพ

กลุ่มบริษัทฯ ทุ่มเททรัพยากรเพื่อสรรหาพื้นที่สำหรับร้านค้าใหม่ที่มีคุณสมบัติเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด ซึ่งไม่จำกัดเพียงพื้นที่ที่มีประชากรหนาแน่น มีการหมุนเวียนของลูกค้า และมีศักยภาพในการรองรับการเติบโตของจำนวนลูกค้าเท่านั้น แต่ยังคำนึงถึงผลต่อการสร้างเครือข่ายของกลุ่มบริษัทฯ เช่น ประโยชน์ในการจัดกลุ่มร้านค้าเพื่อกระตุ้นการขายสินค้าที่เกี่ยวข้องและสินค้าอื่น ๆ (Cross-Selling) และคำนึงถึงระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ การตัดสินใจจัดตั้งร้านค้าในศูนย์การค้า การตั้งร้านค้าในลักษณะร้านเดี่ยว (Standalone) หรือการใช้รูปแบบเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า กลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาเป็นรายกรณี โดยคำนึงถึงปัจจัยดังกล่าวข้างต้นและเงื่อนไขของแต่ละพื้นที่เป็นหลัก ทั้งนี้ ทำเลที่ตั้งสำหรับการเปิดร้านค้าใหม่อาจมีความแตกต่างหลากหลายขึ้นอยู่กับรูปแบบของร้านค้าที่กลุ่มบริษัทฯ ต้องการจะจัดตั้งขึ้น เช่น โดยปกติ ท็อปส์ (ขนาดเล็ก) จะตั้งอยู่ในพื้นที่ซึ่งมีประชากรจำนวน 10,000 ครัวเรือน ภายในรัศมี 1 กิโลเมตร จากอาคารสำนักงาน ศูนย์การค้าขนาดเล็ก คอนโดมิเนียม หรือตลาดสด ส่วนท็อปส์ขนาดปกติ จะตั้งอยู่ในพื้นที่ซึ่งมีประชากรจำนวน 20,000 ครัวเรือน ภายในรัศมี 3-5 กิโลเมตร

สำหรับประเทศไทย ระยะเวลาที่ใช้ในการเปิดร้านค้าใหม่ของกลุ่มบริษัทฯ นับจากการกำหนดทำเลที่ตั้งจนสามารถเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการได้นั้นขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น การได้มาซึ่งใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง สำหรับในประเทศเวียดนาม ทางบริษัทฯ มีขั้นตอนการดำเนินงานเช่นเดียวกับในประเทศไทย โดยขึ้นอยู่กับรูปแบบของร้านค้าและระยะเวลาตั้งแต่การระบุที่ตั้งจนถึงการเปิดสาขาซึ่งจะแตกต่างกันไป นอกจากนี้ เพื่อเป็นตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าทั่วประเทศ ทางบริษัทฯ ได้ขยายสาขาในรูปแบบร้านค้าที่แตกต่างกัน ได้แก่ ท็อปส์ มาร์เก็ต เพื่อตอบสนองความต้องการในเขตเมืองและเมืองชั้นนำ ขณะที่มินิ โก (go!) จะตั้งอยู่ในพื้นที่เขตชานเมือง

นอกจากการเปิดร้านค้าใหม่แล้ว กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนา และพิจารณาถึงความจำเป็นในการปรับปรุงร้านค้าเดิมแต่ละร้านเป็นรายปี โดยกลุ่มบริษัทฯ มักปรับปรุงร้านค้าทุก ๆ 3 ถึง 8 ปี ขึ้นอยู่กับลักษณะของร้านค้า เพื่อให้มั่นใจว่าร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ จะมีบรรยากาศที่ทันสมัย เช่น ในปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์แบรนด์ “บิ๊กซี” เป็น “GO!” ที่เป็นศูนย์การค้า 3 สาขา ไฮเปอร์มาร์เก็ต 3 สาขา โดยที่ผ่านมาการปรับปรุงร้านค้าอาจใช้เวลาตั้งแต่ 2 ถึง 3 สัปดาห์ ไปจนถึง 18 เดือน ขึ้นอยู่กับรูปแบบของร้านค้า อย่างไรก็ดี โดยปกติกลุ่มบริษัทฯ จะไม่ปิดร้านค้าขณะที่อยู่ในระหว่างการปรับปรุงร้าน และในกรณีจำเป็นอาจกำหนดเวลาการเข้าปรับปรุงร้านเป็นช่วง ๆ เพื่อให้กระทบต่อการให้บริการน้อยที่สุด นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าการปรับปรุงร้านค้าเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้มั่นใจได้ว่า ร้านค้าที่มีอยู่ของกลุ่มบริษัทฯ จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง

(ข) การเข้าซื้อกิจการ การร่วมค้า การเข้าเป็นหุ้นส่วน และพันธมิตร

กลุ่มบริษัทฯ มีแนวทางสำหรับการควบรวมและการเข้าซื้อกิจการ โดยมีทีมงานพัฒนาธุรกิจภายในกลุ่มบริษัทฯ ที่ทุ่มเทและดำเนินงานด้านการควบรวมและการเข้าซื้อกิจการโดยเฉพาะ อีกทั้งผู้บริหารระดับอาวุโสหลายรายของกลุ่มบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการควบรวมและการเข้าซื้อกิจการอย่างกว้างขวาง เข้าใจถึงความสำคัญของการควบรวมและการเข้าซื้อกิจการเพื่อทำให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เติบโต ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะมองหาโอกาสในการเข้าซื้อกิจการเมื่อกลุ่มบริษัทฯ ต้องการเจาะตลาดในธุรกิจใหม่ ซึ่งกิจการที่ประกอบธุรกิจดังกล่าวอยู่ก่อนแล้ว ย่อมมีความคุ้นเคยกับรสนิยมและความต้องการของลูกค้าในพื้นที่ ด้วยเหตุนี้ การขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในต่างประเทศจึงมักดำเนินการในรูปแบบของการเข้าซื้อกิจการ

ตารางด้านล่างแสดงถึงภาพรวมของการเข้าซื้อกิจการ การร่วมค้า และการเข้าเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจอื่น ๆ ที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

แบรนด์ค้าปลีก หรือแบรนด์	ปี	รูปแบบการทำธุรกิจ
ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	2538	การเข้าซื้อกิจการที่ประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
	2562	การทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)
ท็อปส์	2539	การเข้าซื้อกิจการที่ประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
Watsons	2539	การร่วมค้ากับ Watson's The Chemist (Thailand) Holdings Limited และผู้ร่วมทุนรายอื่น ๆ
Marks & Spencer	2545	การเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Partnership) เพื่อเปิด Brandshop ในประเทศไทย และการเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจโดยไม่จำกัดแต่เพียงผู้เดียว (Non-exclusive Partnership) เพื่อดำเนินธุรกิจผ่านเว็บไซต์ หรือระบบการสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางที่หลากหลาย
Samsonite	2549	การร่วมค้ากับ Samsonite Corporation เพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
ห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต	2554	การเข้าซื้อกิจการที่ประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศอิตาลี
แฟมิลี่มาร์ท	2555	การร่วมค้ากับ FamilyMart Co., Ltd. และผู้ร่วมทุนรายอื่น ๆ เพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
	2563	การเข้าซื้อส่วนได้เสียในบริษัท เซ็นทรัลแฟมิลี่มาร์ท จำกัด เพิ่มเติมร้อยละ 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 Luxotica S.r.l เพื่อการเปิดร้านค้าปลีกแว่นตากันแดดในประเทศไทย
ลานชี มาร์ท	2558	การร่วมค้าเพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศเวียดนาม
Matsumoto Kiyoshi	2558	การร่วมค้ากับ Matsumotokiyoshi Holdings Co., Ltd. เพื่อการเปิดร้านจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพและความงามในประเทศไทย
เหงียนคิม	2558	การร่วมค้าเพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศเวียดนาม
	2562	การเข้าซื้อกิจการหุ้นส่วนที่เหลือทั้งหมดของเหงียนคิม ทำให้เหงียนคิมมีสถานะเป็นบริษัทย่อยที่กลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้นทั้งหมด
บิ๊กซี เวียดนาม	2559	การเข้าซื้อกิจการที่ประกอบธุรกิจอยู่แล้วในประเทศเวียดนาม
Gucci	2560	การร่วมค้ากับ G Distribution BV เพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
Bottega Veneta	2560	การร่วมค้ากับ Bottega Veneta Holding B.V. เพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
ซีโอแอล (COL) โดยมีแบรนด์ค้าปลีกในกลุ่ม ได้แก่ ออฟฟิศเมท บีทูเอส และเมพ	2564	การเข้าซื้อกิจการที่ประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย
แกร็บแท็กซี่ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) (กลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน Porto Worldwide Limited)	2564	การเข้าซื้อกิจการที่ลงทุนในกิจการอื่นที่ประกอบธุรกิจที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย โดยการเข้าซื้อหุ้น Porto Worldwide Limited (หรือ Porto WW) ซึ่งลงทุนในธุรกิจ Grab ในประเทศไทย) สำหรับ Porto WW เป็นบริษัทที่ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 ในบริษัทแกร็บแท็กซี่ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจ Grab ที่มีบริการที่หลากหลายในประเทศไทย

แบรนด์ค้าปลีกหรือแบรนด์	ปี	รูปแบบการทำธุรกิจ
The Parentinc.	2565	การร่วมค้ากับ The Parentinc. ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มชุมชนออนไลน์สำหรับแม่และเด็ก
Ergotrend Group	2565	การร่วมค้ากับ บริษัท เอ็ม พี ซินเนอร์จี จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจที่มีอยู่ในประเทศไทย
บริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) (GULF)	2565	การร่วมค้ากับบริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) (GULF) เพื่อประกอบกิจการการผลิตไฟฟ้าผ่านแผงโซลาร์เซลล์บนหลังคาของไทวัสดุ โดยเป็นการผลิตพลังงานสะอาด เพื่อการดำเนินธุรกิจในเครือเซ็นทรัลอย่างยั่งยืน

(ค) การร่วมค้า JD Central

ในเดือนกันยายน 2560 HCDS และ JD.com, Inc. เข้าทำสัญญาร่วมลงทุนเพื่อร่วมกันก่อตั้งกิจการร่วมค้าขึ้น (ในนาม Central JD Commerce Co., Ltd. โดยต่อไปนี้จะเรียกว่า "JD Central" เพื่อประกอบธุรกิจค้าปลีกผ่านทางออนไลน์ในประเทศไทย ซึ่งรวมถึงช่องทางเว็บสโตร์และแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ โดยมีเป้าหมายทางธุรกิจที่จะเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดออนไลน์ (Online Marketplace) ในประเทศไทย ทั้งนี้ สัญญาร่วมลงทุนได้กำหนดหน้าที่ในการดำเนินธุรกิจ และการดำเนินงานของ JD Central ที่ HCDS และ JD.com, Inc. จะต้องปฏิบัติตาม ซึ่งรวมถึงข้อตกลงว่าคู่สัญญาแต่ละฝ่ายจะไม่เข้าทำธุรกิจในลักษณะเดียวกันกับ กิจการร่วมค้าร่วมกับบุคคลอื่นในประเทศไทย อนึ่ง ลักษณะธุรกิจของ JD Central แตกต่างจากแพลตฟอร์ม Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจาก JD Central ไม่มีเครือข่ายร้านค้า การให้บริการจึงถูกจำกัดอยู่บนช่องทางออนไลน์ และไม่สามารถให้บริการผ่านหลากหลายช่องทางในรูปแบบ Omnichannel ได้

ทั้งนี้ JD Central มีข้อกำหนดบางประการที่อาจจำกัดความยืดหยุ่นของกลุ่มบริษัทฯ ในการประกอบธุรกิจค้าปลีกทางออนไลน์

(ง) การขยายธุรกิจที่วางแผนไว้

กลุ่มบริษัทฯ มีแผนในการเปิดร้านค้าใหม่อย่างต่อเนื่องในทุกส่วนงาน โดยคาดว่าจะเปิดร้านค้าอีกประมาณ 400-500 ร้านค้าต่อปี ภายในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า ทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังคงสำรวจพื้นที่เพื่อหาพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับการเปิดร้านค้าตามแผนการขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ วางแผนว่าจะขยายเครือข่ายของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งในพื้นที่ที่กลุ่มบริษัทฯ มีธุรกิจอยู่แล้ว และในพื้นที่ใหม่ทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่ที่ยังไม่ค่อยมีร้านค้าปลีก แต่มีศักยภาพในการเติบโต สำหรับในประเทศอิตาลี กลุ่มบริษัทฯ มีการปรับปรุงสาขาของห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต เพื่อเพิ่มยอดขายดังที่ได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่องปีละ 2-3 สาขา

สำหรับเป้าหมายในการเปิดร้านค้าใหม่ของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับส่วนงานแฟชั่น กลุ่มบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะขยายสาขาในประเทศไทย ได้แก่ ธุรกิจห้างสรรพสินค้าปีละ 2-3 สาขา ธุรกิจขายสินค้าเฉพาะทาง และ Brandshop ปีละ 25-30 ร้านค้า สำหรับส่วนงานฮาร์ดไลน์ กลุ่มบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะขยายร้านค้าในประเทศไทยปีละ 30-40 ร้านค้า ซึ่งร้านค้าดังกล่าวรวมถึงร้านค้าเฉพาะทางจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และร้านค้าเฉพาะทางจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับบ้านและสินค้าดีไอวาย อุปกรณ์สำนักงานและสินค้าไลฟ์สไตล์ โดยไม่รวมแบรนด์ร้านค้าขนาดเล็ก นอกจากนี้ สำหรับส่วนงานฟู้ด กลุ่มบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะขยายซูเปอร์มาร์เก็ตในประเทศไทยปีละ 15-20 สาขา และขยายซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ตในประเทศเวียดนามปีละ 20-30 สาขา และขยายธุรกิจใน Format ใหม่ ๆ ทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม โดยกลุ่มบริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะเพิ่มพื้นที่ขายสุทธิสำหรับทุกส่วนงานประมาณร้อยละ 5-10 ต่อปี และพื้นที่เช่าสุทธิ สำหรับส่วนงานพร็อพเพอร์ตี้ประมาณร้อยละ 10-15 ต่อปี ภายในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า อย่างไรก็ตาม การขยายสาขาของกลุ่มบริษัทฯ อาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ณ ช่วงเวลานั้น ๆ

1.2.3.3 ภาวะอุตสาหกรรม

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2565 มีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง หลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 คลี่คลายลง ส่งผลให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจปรับตัวดีขึ้นอย่างชัดเจน สัญญาณการทยอยฟื้นตัวของเศรษฐกิจจากภาคการท่องเที่ยวและการบริโภคของภาคเอกชนเริ่มฟื้นตัวกลับมาอีกครั้ง โดยเฉพาะภาคการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งภายหลังการดำเนินนโยบายเปิดประเทศของไทยในช่วงครึ่งหลังของปี 2565 ส่วนอุตสาหกรรมค้าปลีกมีการปรับตัวดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไปตามภาวะเศรษฐกิจ โดยมีปัจจัยหนุนจาก (1) มาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายของภาครัฐ (2) การทยอยกลับมาของนักท่องเที่ยวต่างชาติ และ (3) ผู้บริโภคกลุ่มรายได้ระดับกลางถึงบน ยังมีศักยภาพในการใช้จ่ายอยู่มาก อีกทั้งการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ยังช่วยกระตุ้นยอดขายได้ในระดับหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ประเด็นความท้าทายจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก เนื่องมาจากวิกฤตสงครามรัสเซีย-ยูเครนยังคงยืดเยื้อ วิกฤตพลังงานในภูมิภาคยุโรป อัตราเงินเฟ้อทั่วโลกอยู่ในระดับสูง ประกอบกับต้นทุนทางการเงินที่ยังมีแนวโน้มสูงขึ้นจากการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยของธนาคารกลางประเทศต่าง ๆ รวมทั้งธนาคารแห่งประเทศไทยด้วย ซึ่งปัจจัยดังกล่าวล้วนส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค

(1) ภาพรวมอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศไทย

อุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศไทยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากการเติบโตของเศรษฐกิจ การเติบโตของสัดส่วนประชากรในวัยหนุ่มสาว ผู้มีรายได้ปานกลางที่สูงขึ้น ควบคู่ไปกับวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คนที่มีการพัฒนา การขยายตัวแบบชุมชนเมือง (Urbanization) รวมไปถึงการขยายตัวของการลงทุนในภาคธุรกิจและภาครัฐบาลที่มีการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ นับเป็นอีกปัจจัยที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายตัวของเศรษฐกิจในภูมิภาค

ผู้บริโภคที่มีรายได้ปานกลางถึงรายได้สูงยังคงเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก เนื่องจากเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีความต้องการในการซื้อสินค้าและได้รับบริการชั้นนำ การเพิ่มขึ้นของกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อและการเติบโตของสัดส่วนประชากรในวัยหนุ่มสาวยังช่วยสร้างโอกาสให้กับการค้าปลีกช่องทางอื่น ๆ เช่น การค้าปลีกออนไลน์และการค้าปลีกสินค้าเฉพาะทาง เนื่องจากผู้บริโภคเหล่านี้มักมองหาแบรนด์และผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อมาตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของตนเอง

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (NESDB) ได้รายงานภาพรวมเศรษฐกิจไทยปี 2565 ว่าขยายตัวร้อยละ 2.6 เร่งตัวขึ้นจากร้อยละ 1.5 ในปี 2564 ตามการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว และการปรับตัวที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องของอุปสงค์ภายในประเทศทั้งการบริโภคและการลงทุนภาคเอกชน นอกจากนี้ จากการสำรวจของสมาคมผู้ค้าปลีกไทย เผยผลสำรวจความเชื่อมั่นผู้ค้าปลีกที่ผันผวนในทิศทางชะลอลง และพบว่าผู้บริโภคมียอดใช้จ่ายต่อใบเสร็จ (Ticket Size) เพิ่มขึ้นจากราคาสินค้าที่ปรับสูงขึ้น ขณะที่ความถี่ในการใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย และเน้นการซื้อเฉพาะสินค้าจำเป็นเท่านั้น ถึงแม้ว่าผลสำรวจความเชื่อมั่น (Retail Sentiment Index) ประจำเดือนธันวาคม 2565 เพิ่มขึ้นเล็กน้อย 7.2 จุด จากปัจจัยสนับสนุนชั่วคราวของช่วงวันหยุดยาวในเทศกาลปีใหม่ ซึ่งผู้ประกอบการเน้นชูกลยุทธ์อัดแคมเปญส่งเสริมการขายอย่างมาก รวมถึงนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมค้าปลีกออนไลน์ในประเทศไทยเติบโตเพิ่มขึ้นด้วยอัตราที่รวดเร็วกว่า เนื่องจากการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตในประเทศไทยยังคงเพิ่มสูงขึ้น ผู้บริโภคต้องการความสะดวกสบายในชีวิตประจำวันมากขึ้น การที่ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าได้จากทุกที่ทุกเวลาและได้รับสินค้าซึ่งส่งตรงถึงบ้าน จะช่วยส่งเสริมยอดขายจากการค้าปลีกออนไลน์มากขึ้น การเข้าถึงสมาร์ทโฟนที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จะทำให้คนไทยทั่วประเทศซึ่งสามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้อย่างสะดวกและรวดเร็วมีจำนวนมากขึ้น นอกจากนี้ สถานการณ์การระบาดของ COVID-19 ตั้งแต่ปี 2563 ยังเป็นปัจจัยที่ผลักดันให้อุตสาหกรรมค้าปลีกออนไลน์ มีการเติบโตที่รวดเร็วยิ่งขึ้นอีกด้วย

ตัวอย่าง กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยที่จำหน่ายสินค้าลักษณะเดียวกับบริษัทฯ			
กลุ่ม/แบนเนอร์หลัก	**รูปแบบร้านค้า**	**กลุ่ม/แบนเนอร์หลัก**	**รูปแบบร้านค้า**
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's go fresh	ร้านสะดวกซื้อ
Siam Paragon	ห้างสรรพสินค้า/ศูนย์การค้า	Lotus's go fresh	ซูเปอร์มาร์เก็ต
The Emporium	ห้างสรรพสินค้า/ศูนย์การค้า	**Siam Future Development**	
The EmQuartier	ห้างสรรพสินค้า/ศูนย์การค้า	Foodland	ซูเปอร์มาร์เก็ต
Gourmet Market	ซูเปอร์มาร์เก็ต	Villa Market	ร้านสะดวกซื้อ
Home Fresh Mart	ซูเปอร์มาร์เก็ต	Power Center	ไฮเปอร์มาร์เก็ต
BeTrend	ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง	**Land & House**	
Saha Pathanapibul		HomePro	ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง
Lawson 108 (รวม 108 shop)	ร้านสะดวกซื้อ	Mega Home	ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง
AEON Group		**Other Groups**	
MaxValu	ซูเปอร์มาร์เก็ต	Villa Market	ซูเปอร์มาร์เก็ต
MaxValu Tanjai	ซูเปอร์มาร์เก็ต	Foodland	ซูเปอร์มาร์เก็ต

ที่มา : บทวิจัยกรุงศรี (Krungsri Research)

กลุ่มบริษัทฯ เห็นว่าอุตสาหกรรมค้าปลีกไทยยังมีศักยภาพ และมีโอกาสทางการตลาดอีกมาก โดยเฉพาะในเขตภูมิภาคและพื้นที่นอกเมือง โดยมีแนวโน้มขยายสาขาหน้าร้านควบคู่กับการพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์และ Omnichannel รวมถึงการพัฒนาโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่ ๆ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีอย่างแพร่หลายมากขึ้น ซึ่งจะช่วยสร้างความแตกต่าง และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ ท่ามกลางการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงจากผู้ประกอบการที่เร่งขยายฐานลูกค้าให้กว้างและครอบคลุมมากขึ้น เพื่อหนุนการเติบโตของรายได้ในระยะยาว นอกจากนี้ การที่กลุ่มบริษัทฯ มีแบรนด์ค้าปลีกและรูปแบบร้านค้าที่หลากหลาย ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่แตกต่าง ตอบสนองต่อรสนิยมและความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ที่ร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ตั้งอยู่ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าการให้บริการที่ครบวงจรและโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 ของกลุ่มเซ็นทรัล ยังเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภคได้ดียิ่งขึ้น และเป็นกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างจากผู้ประกอบการค้าปลีกรายอื่น ๆ กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการปรับปรุงห้างสรรพสินค้า พลาซ่า และเปิดสาขาใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยนำเสนอรูปแบบที่ครบวงจรมากขึ้น เช่น ร้านอาหาร ร้านกาแฟ พื้นที่เกี่ยวกับการเรียน การศึกษา และที่พักผ่อน เพื่อดึงดูดผู้บริโภคให้ใช้เวลาในร้านค้า รวมถึงปรับเปลี่ยนสินค้าให้ทันสมัยตรงกับกลุ่มลูกค้า ซึ่งคาดว่าจะทำให้เกิดการซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น กลุ่มบริษัทฯ ได้ริเริ่มใช้กลยุทธ์ Next-Gen Omni Retail ที่เชื่อมต่อประสบการณ์ช้อปปิ้ง ทั้งที่ร้านค้าและช่องทางออนไลน์อย่างไร้รอยต่อให้กับไลฟ์สไตล์ยุคดิจิทัล เพื่อสร้างโอกาสและศักยภาพในการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน รวมถึงการให้บริการ สั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์ การขายในรูปแบบ Click & Collect และ 1 Hour Pick Up ซึ่งลูกค้าสามารถทำการสั่งซื้อทางออนไลน์ และรับสินค้าได้ที่สาขาในหนึ่งชั่วโมง และมีการพัฒนารูปแบบการทำรายการส่งเสริมการขายแบบเฉพาะเจาะจง (Personalization) มากขึ้น รวมถึงการปรับตัวโดยนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ เช่น Big Data วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก ซึ่งจะเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขัน และสามารถรักษากำไรได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว

(2) ภาพรวมอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศเวียดนาม

ประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่มีเศรษฐกิจเติบโตเร็วที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อ้างอิงจากอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) จากสำนักสถิติเวียดนาม (GSO) ในปี 2565 GDP ของประเทศเวียดนามขยายตัวร้อยละ 8.0 เทียบจากปีที่แล้ว นับเป็นขยายตัวสูงสุดตั้งแต่ปี 2554 ทั้งนี้ จากรายงานของ World Bank อุตสาหกรรมค้าปลีกได้เติบโตขึ้นอย่างมากในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากสภาพเศรษฐกิจที่ปรับตัวดีขึ้น รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรและการเพิ่มขึ้นของกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้ปานกลาง นอกจากนี้ ข้อตกลงการค้าทวิภาคีและพหุภาคี จะช่วยกระตุ้นการลงทุนจากต่างประเทศ ซึ่งช่วยสนับสนุนภาพรวมของตลาดผู้บริโภคของประเทศเวียดนามในอนาคต

กลุ่มผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกในประเทศเวียดนามที่จำหน่ายสินค้าในลักษณะเดียวกันกับกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่

- ธุรกิจฟู้ด (ไฮเปอร์มาร์เก็ต ซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านสะดวกซื้อ)/Masan Group, Mobile World (BHX), Saigon Co.op, Lotte, Aeon และ Emart
- ธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ MobileWorld JSC, Cho Lon และ Media Mart
- ธุรกิจพลาซ่า VinGroup และ AEON Mall

กลุ่มบริษัทฯ มีแผนที่จะใช้ประโยชน์จากธุรกิจ บิ๊กซี / GO! ซึ่งเป็นผู้ประกอบการไฮเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำในประเทศเวียดนาม เป็นช่องทางเร่งการเติบโตทางธุรกิจในเวียดนาม ธุรกิจพลาซ่าของ บิ๊กซี / GO! เวียดนาม ประกอบด้วยไฮเปอร์มาร์เก็ต บิ๊กซี / GO! ซึ่งเป็นร้านค้าหลักและมีธุรกิจให้เช่าพื้นที่แก่บุคคลภายนอกและแบรนด์ค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีแผนที่จะนำแนวคิดดังกล่าวไปใช้กับสาขาต่าง ๆ ของมินิ โก (go!) ซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ชนบท รวมทั้งจะปรับสินค้าที่จำหน่ายให้เหมาะสมกับผู้บริโภคในเขตพื้นที่ชนบท กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ารูปแบบไฮเปอร์มาร์เก็ตและซูเปอร์มาร์เก็ตที่ผสมผสานกับพลาซ่าดังกล่าว จะช่วยเพิ่มศักยภาพในการขับเคลื่อนการเติบโตให้ธุรกิจได้

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าผู้บริโภคในประเทศเวียดนามต้องการประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่มีระดับและเฉพาะทางเพิ่มมากขึ้นตามระดับรายได้ที่สูงขึ้น ดังนั้นเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นดังกล่าว ตลอดจนเพิ่มตัวเลือกสินค้าที่จำหน่ายให้หลากหลายมากขึ้น กลุ่มบริษัทฯ ได้นำเสนอแบรนด์ค้าปลีกใหม่ เช่น Dyson ซึ่งเป็นร้านจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า กลุ่มบริษัทฯ จะอาศัยความสำเร็จของธุรกิจ บิ๊กซี / GO! เวียดนาม เป็นช่องทางในการนำเสนอแบรนด์ค้าปลีกเฉพาะทางที่สร้างสรรค์ขึ้นมาใหม่ในรูปแบบที่คล้ายกับที่กลุ่มบริษัทฯ ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงในความชื่นชอบของผู้บริโภคในประเทศไทย

(3) ภาพรวมอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศอิตาลี

แม้ว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังคงส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมหลายด้านในประเทศอิตาลีมาตั้งแต่ปี 2563 แต่ปัจจุบันเศรษฐกิจอิตาลีได้ฟื้นตัวในทุกภาคส่วน โดยเฉพาะธุรกิจอุตสาหกรรมและธุรกิจค้าปลีก โดยสถาบันสถิติแห่งชาติของอิตาลี (ISTAT) ได้แสดงรายงานผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศอิตาลีที่เติบโตร้อยละ 4.9 ในปี 2565 เทียบจากปีที่แล้ว หากแต่เศรษฐกิจของประเทศยังคงเผชิญกับความท้าทายจากวิกฤตสงครามรัสเซีย-ยูเครน และวิกฤตพลังงานในภูมิภาคยุโรป ส่งผลให้อัตราเงินเฟ้อในประเทศสูงขึ้น ซึ่งอาจกระทบต่อความต้องการและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค

กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้นำในการประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลีภายใต้แบรนด์รีนาเชนเต ซึ่งมีจำนวน 9 สาขาใน 8 เมืองทั่วประเทศอิตาลี ห้างสรรพสินค้าแฟลกชิปสโตร์ตั้งอยู่ในเมืองมิลานและกรุงโรม เป็นหนึ่งในแหล่งเลือกซื้อสินค้าชั้นนำในทวีปยุโรป กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการมอบประสบการณ์การเลือกซื้อสินค้าในร้านค้าที่เหนือกว่าแก่ลูกค้าด้วยการปรับปรุงและตกแต่งร้านค้าอยู่เสมอ ซึ่งช่วยดึงดูดแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียงได้ดี นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมุ่งเน้นพัฒนาต่อยอดแพลตฟอร์ม Omnichannel ให้เป็นกลยุทธ์ในการขับเคลื่อนการเติบโตของธุรกิจ โดยให้บริการผ่านเว็บไซต์ e-commerce ของห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเตอย่างเต็มรูปแบบ คือ www.rinascente.it และยังมีบริการ Rinascente ON DEMAND อีกด้วย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเน้นการเพิ่มฐานลูกค้าภายในประเทศให้มากยิ่งขึ้น เพื่อลดผลกระทบจากลูกค้ากลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีจำนวนน้อยลงและอาจผันผวนไปตามสถานการณ์

1.2.4 การจัดหาสินค้า สินค้าคงเหลือ และการกระจายสินค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีเครือข่ายซัพพลายเออร์มากกว่า 20,000 ราย ซึ่งซัพพลายเออร์ 20 รายแรกของกลุ่มบริษัทฯ จัดหาสินค้าให้กลุ่มธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ทำให้สินค้ามีความหลากหลาย เพียงพอ และเป็นการลดความเสี่ยงจากการกระจุกตัวในการจัดหาสินค้า ทั้งนี้ สำหรับงวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ไม่มีซัพพลายเออร์รายใดที่จำหน่ายสินค้าให้กลุ่มบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนเกินร้อยละ 10 ของมูลค่ายอดซื้อรวม ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีและมั่นคงกับซัพพลายเออร์ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับซัพพลายเออร์ทุกราย และเชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่เชื่อถือได้ มีความยุติธรรม และมีเหตุผล ทำให้ความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ มีระยะเวลายาวนานกว่า 15 ปี

(1) การคัดเลือกและความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์

กลุ่มบริษัทฯ เข้มงวดกับการคัดเลือกซัพพลายเออร์ และโดยปกติกลุ่มบริษัทฯ มักได้รับข้อเสนอจากซัพพลายเออร์ และแบรนด์ต่าง ๆ เกินกว่าความต้องการของกลุ่มบริษัทฯ ดังนั้น ในการคัดเลือกซัพพลายเออร์ กลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ อย่างถี่ถ้วน เช่น คุณภาพ ความน่าเชื่อถือ และปริมาณการขายสินค้า ตลอดจนปัจจัยเสริมอื่น ๆ รวมถึงพิจารณาว่าแบรนด์ดังกล่าวเหมาะสมกับรสนิยมและอยู่ในระดับราคาของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัทฯ หรือไม่ การพิจารณาสถานะทางการเงินและวิธีการดำเนินงานของซัพพลายเออร์ดังกล่าว รวมถึงการสนับสนุนสินค้า OTOP และธุรกิจ SMEs ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่กลุ่มบริษัทฯ ใช้ในการพิจารณาซัพพลายเออร์ โดยกลุ่มบริษัทฯ มักจะได้รับการประกันการชดใช้ค่าสินไหมทดแทนสำหรับการซื้อสินค้าจากซัพพลายเออร์ภายใต้เงื่อนไขและข้อกำหนดที่เป็นมาตรฐาน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังกำหนดให้ซัพพลายเออร์ส่วนใหญ่ปฏิบัติตามข้อตกลงมาตรฐานในการซื้อขายสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ โดยคาดหวังว่าซัพพลายเออร์ผู้จัดหาสินค้าจะเข้าใจแนวทางในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และมีความมุ่งมั่นที่จะเติบโตไปพร้อมกัน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะบริหารความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ในระดับหน่วยธุรกิจ และเนื่องจากธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีขนาดใหญ่ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีอำนาจต่อรองกับซัพพลายเออร์ เช่น ในกรณีที่สินค้าประเภทเดียวกันวางขายในร้านค้าของสองหน่วยธุรกิจขึ้นไป กลุ่มบริษัทฯ จะเจรจาให้ได้ราคา ข้อตกลง และเงื่อนไขในการซื้อสินค้าที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้น เป็นต้น

ซัพพลายเออร์ทุกรายที่จัดหาสินค้าในกลุ่มฟู้ดจะต้องปฏิบัติตามมาตรฐานที่กลุ่มบริษัทฯ กำหนดในเรื่องต้นทุน การกำหนดคุณภาพ คุณลักษณะของสินค้า แผนการทำตลาด กำลังการผลิต การเติมสินค้า และการจัดส่งสินค้า อีกทั้งต้องปฏิบัติตามแนวปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม ตลอดจนมาตรฐานความปลอดภัยด้านอาหารของกลุ่มบริษัทฯ และตามที่กฎหมายหรือกฎเกณฑ์กำหนด นอกจากนี้ ซัพพลายเออร์ทุกรายของกลุ่มบริษัทฯ จะต้องรับผิดต่อลูกค้าโดยตรงในบางกรณี โดยเป็นไปตามเงื่อนไขที่กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคกำหนด

(2) รูปแบบในการขาย

กลุ่มบริษัทฯ ทำธุรกิจร่วมกับซัพพลายเออร์ที่จำหน่ายสินค้าแบบซื้อขาด หรือแบบฝากขายอย่างใดอย่างหนึ่ง ตลอดจนซัพพลายเออร์บางรายที่จำหน่ายสินค้าทั้งสองแบบ สำหรับการจำหน่ายสินค้าแบบซื้อขาด กลุ่มบริษัทฯ มีหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารจัดการส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ที่จำหน่ายและสินค้าคงเหลือทั้งหมด และกลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นผู้กำหนดราคาขายปลีก ตลอดจนทำการวิจัยเกี่ยวกับราคาตลาดของสินค้าเพื่อให้มั่นใจได้ว่าราคาสินค้าที่จำหน่ายเป็นราคาที่แข่งขันได้ สำหรับการจำหน่ายสินค้าแบบฝากขายนั้น กลุ่มบริษัทฯ และซัพพลายเออร์จะต้องเจรจากันในหลายส่วน เช่น ส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ราคาขาย และรายการส่งเสริมการขาย ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ อาจทำรายการส่งเสริมการขาย ซึ่งรวมถึงการให้ส่วนลดจากราคาขายสำหรับทั้งสินค้าซื้อขาดและสินค้าฝากขาย โดยส่วนลดดังกล่าวจะกระทบต่ออัตรากำไรที่กลุ่มบริษัทฯ จะได้รับจากสินค้านั้น ๆ

การเลือกระหว่างการจำหน่ายสินค้าแบบซื้อขาดหรือแบบฝากขายนั้นขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ซึ่งแตกต่างกันไปตามกลุ่มธุรกิจ สำหรับการจำหน่ายสินค้าแบบซื้อขาด กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้จัดหาและจำหน่ายสินค้าเองโดยตรง ได้แก่ สินค้าภายใต้แบรนด์ของบุคคลภายนอกและสินค้า Private Label ที่มีวางจำหน่ายเพียงในร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ เท่านั้น โดยสินค้าซื้อขาดมักเป็นสินค้าตามความจำเป็นที่มีการ

ซื้อซ้ำ มีราคาที่สามารถแข่งขันได้ มีอายุการเก็บรักษาที่ยาว และมีอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือสูง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ อาจใช้การจำหน่ายสินค้าแบบซื้อขาดสำหรับบางแบรนด์ชั้นนำหากมีการกำหนดไว้ในสัญญาที่กลุ่มบริษัทฯ ทำกับแบรนด์ดังกล่าว และเพื่อให้มั่นใจได้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะมีสินค้าคงเหลือบางแบรนด์ที่เพียงพอในบางกรณี ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ใช้การจำหน่ายสินค้าแบบซื้อขาดสำหรับแบรนด์สินค้า Private Label และทำกำไรจากขายสินค้า Private Label ได้ในอัตราที่สูงกว่าการขายสินค้าภายใต้แบรนด์ของบุคคลภายนอก อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ บันทึกมูลค่าของสินค้าซื้อขาดในรายการสินค้าคงเหลือในงบดุล ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงอาจเผชิญกับความเสี่ยงกรณีสินค้าล้าสมัย ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงได้โดยการมอบส่วนลด หรือจัดกิจกรรมทางการตลาดเพิ่มเติม

กลุ่มบริษัทฯ ใช้การจำหน่ายสินค้าแบบฝากขาย สำหรับสินค้าตามเทศกาลที่มีอัตราการหมุนเวียนสูง ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ต้องเก็บสินค้าคงเหลือจำนวนมาก และยังต้องใช้เพื่อให้บริการลูกค้ามากกว่าปกติในการขาย ทั้งนี้ โดยทั่วไปซัพพลายเออร์ที่จำหน่ายสินค้าแบบฝากขายจะมีหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารจัดการสินค้าที่จำหน่าย สินค้าคงเหลือ และพนักงานขายของตนเอง ตลอดจนการออกแบบและตกแต่งพื้นที่ขายสินค้าในร้านค้า (ทั้งร้านค้าปกติและร้านค้าทางออนไลน์) ด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ภายใต้นโยบายเรื่องการตกแต่งพื้นที่ขายที่กลุ่มบริษัทฯ กำหนด นอกจากนี้ ซัพพลายเออร์ที่จำหน่ายสินค้าแบบฝากขายยังต้องรับผิดชอบในการซ่อมแซมและบำรุงรักษาพื้นที่ขายสินค้าของตนเอง อนึ่ง การที่กลุ่มบริษัทฯ จะสามารถใช้การจำหน่ายสินค้าแบบฝากขายเพื่อเพิ่มส่วนผสมของสินค้า (Merchandise Mix) ที่หลากหลาย และบริหารจัดการสินค้าคงเหลืออย่างมีประสิทธิภาพได้นั้น ขึ้นอยู่กับศักยภาพในการขายสินค้าในแต่ละพื้นที่ และความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในการเจรจาต่อรองกับซัพพลายเออร์

อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ จะไม่บันทึกมูลค่าของสินค้าฝากขายในรายการสินค้าคงเหลือในงบดุล ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงไม่ต้องเผชิญกับความเสี่ยงกรณีสินค้าล้าสมัยสำหรับสินค้าฝากขาย ในขณะที่การจำหน่ายสินค้าแบบซื้อขาด จะทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีอิสระในการเลือกสินค้าที่นำมาจำหน่าย

(3) การขนส่งและการกระจายสินค้า

ในปี 2565 กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการลดผลกระทบที่มีต่อการกระจายสินค้าของบริษัทฯ จากราคาพลังงานที่สูงขึ้น โดยจัดให้มีการลงนามในสัญญาติดตั้งแผงผลิตพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาของศูนย์กระจายสินค้า Omnichannel Distribution Center โดยมีกำหนดการก่อสร้างและติดตั้งให้แล้ว และคาดว่าจะจ่ายกระแสไฟฟ้าได้ในปี 2566 นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำการจัดหารถบรรทุกที่ใช้พลังงานไฟฟ้า 100% มาใช้ในการดำเนินการขนส่งสินค้า เป็นรถบรรทุกพ่วง 14 ล้อ จำนวน 6 คัน สำหรับการขนส่งสินค้าของไทวัสดุ และเป็นรถบรรทุก 6 ล้อ จำนวน 6 คัน สำหรับการขนส่งสินค้าในกลุ่มแฟชั่น ซึ่งจากการทดลองใช้ดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ สามารถประหยัดต้นทุนการขนส่งในเส้นทางดังกล่าวประมาณร้อยละ 10 ต่อเส้นทาง ทั้งนี้บริษัทฯ จะดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อลดผลกระทบด้านต้นทุนพลังงานและเพื่อรักษาสิ่งแวดล้อมในกระบวนการขนส่ง และกระจายสินค้าของบริษัทฯ

นอกจากการลดผลกระทบด้านต้นทุนพลังงานแล้ว กลุ่มบริษัทฯ ยังได้พัฒนาระบบการขนส่งและกระจายสินค้าที่สำคัญอีกหลายประการ อาทิ การได้รับการรับรองมาตรฐานการปฏิบัติงานด้านความปลอดภัย ISO45001:2018 ในศูนย์กระจายสินค้า Omnichannel Distribution Center, การพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารคลังสินค้า (FC – WMS) สำหรับคลังสินค้า MUJI Online, การจัดอบรมหลักสูตรความรู้ด้านโลจิสติกส์ให้กับพนักงานร่วมกับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี, การขยายความสามารถในการจัดเก็บสินค้าและความสามารถในการจัดส่งและติดตั้งภายในวันที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าให้กับธุรกิจเพาเวอร์บาย, เปิดดำเนินการศูนย์กระจายสินค้าแบบ Omnichannel ให้กับธุรกิจ ท็อปส์ วีต้า และเพ็ท แอนด์ มี เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะพัฒนากระบวนการขนส่งและกระจายสินค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจและประสบการณ์ที่ดีที่สุดในการซื้อสินค้าให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ในทุกช่องทางการจัดจำหน่ายทั้ง Offline และ Online

ตารางด้านล่างแสดงถึงภาพรวมของเครือข่ายศูนย์กระจายสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

กลุ่มศูนย์กระจายสินค้า	หน่วยธุรกิจ	ขนาดพื้นที่ประมาณ (ตร.ม.)	รายละเอียด
กลุ่ม 1	ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต บีทูเอส	86,000	คลังสินค้านำเข้า สินค้าผลิตภายในประเทศ และท่าเปลี่ยนถ่ายสินค้า
กลุ่ม 2	Central Marketing Group	12,000	คลังสินค้าเดี่ยว
กลุ่ม 3	ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม	149,600	คลังสินค้าเดี่ยว
กลุ่ม 4	เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมท	82,000	คลังสินค้า จำนวน 4 แห่ง
กลุ่ม 5	Central Food Retail แฟมิลี่มาร์ท	77,600	ศูนย์กระจายสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าอาหารสด จำนวน 5 แห่ง ศูนย์กระจายสินค้าอาหารสดที่มีห้องเก็บความเย็น จำนวน 1 แห่ง ศูนย์กระจายสินค้าอาหารสดที่มีห้องเก็บความเย็น 1 แห่ง และห้องแช่แข็งจำนวน 1 แห่ง
กลุ่ม 6	บิ๊กซี / GO! เหงียนคิม ลานชี มาร์ท	56,000	ศูนย์กระจายสินค้า จำนวน 11 แห่ง
กลุ่ม 7	ห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต	35,000	คลังสินค้าเดี่ยว

สำหรับร้านค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ จะมีการขนส่งสินค้าไปยังร้านค้าทุกวัน โดยขึ้นอยู่กับปริมาณการขายสินค้า โดยร้านค้าจะได้รับสินค้าภายใน 1 ถึง 5 วันนับจากวันที่สั่งซื้อสินค้า อนึ่ง สำหรับระบบขนส่งและกระจายสินค้าของหน่วยธุรกิจภายใต้กลุ่มฟู้ดจะมีกำหนดเวลาการขนส่งสินค้าที่เร็วขึ้น โดยทั่วไปจะจัดส่งภายในเวลา 24 ชั่วโมง ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถจัดการสินค้าที่หมุนเวียนเร็ว (High Turnover) สินค้าในปริมาณมาก (Bulk Item) ตลอดจนสินค้าอาหารสดได้ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ว่าจ้างบุคคลภายนอกสำหรับการบริหารจัดการการขนส่งและศูนย์กระจายสินค้าที่ศูนย์กระจายสินค้าบางแห่ง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการขนส่งสินค้าจากแต่ละศูนย์กระจายสินค้า

ไปยังเครือข่ายร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ จะตรงตามเวลา นอกจากนี้ ซัพพลายเออร์บางรายจะจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ โดยตรง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้บริหารจัดการศูนย์กระจายสินค้าสำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ไทวัสดุ เพาเวอร์บาย บีทูเอส ออฟฟิศเมท CMG และศูนย์กระจายสินค้าอาหารสดสำหรับเซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล ขณะที่บุคคลภายนอกเป็นผู้บริหารจัดการศูนย์กระจายสินค้าสำหรับแฟมิลี่มาร์ทและศูนย์กระจายสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าอาหารสดสำหรับเซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล นอกจากนี้ ทุกหน่วยธุรกิจว่าจ้างบุคคลภายนอกเพื่อให้บริการกระจายสินค้า (ยกเว้นไทวัสดุ และ CMG ซึ่งดำเนินการดังกล่าวเองในบางกรณี) จะทำให้เกิดความยืดหยุ่นมากขึ้น ในการบริหารจัดการตามความต้องการที่ผันผวนของผู้บริโภค อีกทั้งการว่าจ้างบุคคลภายนอกยังทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการปริมาณความต้องการขนส่งสินค้า โดยกลุ่มบริษัทฯ ไม่ต้องลงทุนในยานพาหนะขนส่งที่อาจไม่ได้ใช้งาน

(4) การบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ

การบริหารจัดการสินค้าคงเหลือของกลุ่มบริษัทฯ เริ่มตั้งแต่ก่อนที่จะสั่งซื้อสินค้า โดยจะทำวิจัยทางการตลาดอย่างละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่จะสั่งซื้อ รวมถึงสภาวะเศรษฐกิจในขณะนั้น แนวโน้มทางการตลาด และกำลังซื้อของลูกค้าเพื่อประโยชน์ในการประเมินยอดขาย โดยกลุ่มบริษัทฯ มักจะสั่งซื้อสินค้าในปริมาณน้อยเพื่อให้มีความเหมาะสมและมีความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการสินค้า ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการบริหารจัดการสินค้า และเพื่อควบคุมสินค้าคงเหลือสำหรับเครือข่ายร้านค้าทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ ทำให้สามารถจัดเก็บและติดตามข้อมูลสินค้าคงเหลืออย่างเป็นระบบและมั่นใจได้ว่า ตัวเลขที่แสดงในงบการเงินถูกต้องและครบถ้วน โดยมีการจัดทำรายงานประจำวัน (แยกตามแต่ละร้านค้า) ซึ่งฝ่ายต่าง ๆ สามารถเข้าถึงได้ตามสิทธิ์ที่กำหนดไว้ เช่น ฝ่ายบริหารระดับสูง (สำหรับส่วนงานด้านบัญชี) ฝ่ายจัดการร้านค้า (สำหรับส่วนงานด้านการดำเนินงานร้านค้า) และฝ่ายจัดซื้อสินค้า เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีบุคลากรประจำร้านค้า ซึ่งทำหน้าที่เฝ้าดูระดับสินค้าคงเหลือและสินค้าที่จำหน่ายออกได้ช้า ทั้งยังมีการกำหนดแนวทางในการผลักดันยอดขายที่ชัดเจน เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด รวมถึงการจัดรายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ เพื่อจำหน่ายสินค้าล้าสมัย และลดปริมาณของสินค้าคงเหลือล้าสมัยจากร้านค้า

กลุ่มบริษัทฯ จะควบคุมสินค้าที่จำหน่ายออกได้ช้าทั้งในร้านค้าและในระบบของกลุ่มบริษัทฯ และจะดำเนินการตามที่จำเป็น โดยการเคลื่อนย้ายหรือลดราคา ทั้งนี้ ทุกร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ภายใต้กลุ่มฟู้ดจะตรวจจำนวนสินค้าคงเหลือทุกวันโดยการตรวจสอบบัญชีและปรับปรุงรายการที่คลาดเคลื่อน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการตรวจนับสินค้าคงเหลือทั้งหมดของร้านค้าประจำปีเฉลี่ย 2 ครั้งต่อปี และหากมีการคลาดเคลื่อนก็จะปรับปรุงงบการเงินต่อไป

1.2.5 การบริหารจัดการ การดำเนินงาน และเป้าหมายระยะยาว

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าปัจจัยต่าง ๆ ในแต่ละพื้นที่รวมถึงความคุ้นเคยกับชุมชนในพื้นที่เป็นสิ่งสำคัญในการขับเคลื่อนความสำเร็จในธุรกิจค้าปลีก ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงพยายามที่จะกำหนดให้อำนาจการจัดการอยู่ที่แต่ละหน่วยธุรกิจและร้านค้าในแต่ละพื้นที่ แทนที่จะรวมศูนย์อำนาจการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทฯ ไว้ที่ระดับกลุ่ม ด้วยเหตุนี้ หน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ จึงมีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานหลักบางประการ ขณะที่ฝ่ายบริหารจัดการส่วนกลางมีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานด้านอื่น ๆ

(1) การบริหารจัดการกลุ่มธุรกิจ

สำนักงานใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ ทั้งนี้ ถึงแม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะพยายามกระจายอำนาจในการตัดสินใจลงไปในระดับพื้นที่ แต่กลุ่มบริษัทฯ ยังเชื่อว่าการรวมหน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ไว้ภายใต้กลุ่มธุรกิจเดียวกันนั้น ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการผนึกกำลังในหลายด้าน ทั้งนี้ ตารางด้านล่างนี้แสดงถึงการดำเนินงานหลัก ๆ ในระดับกลุ่มธุรกิจ

หน้าที่	คำอธิบาย
การขนส่งสินค้า	กลุ่มบริษัทฯ ใช้ศูนย์ขนส่งสินค้าที่ควบคุมโดยส่วนกลางสำหรับสินค้าในกลุ่มแฟชั่นและกลุ่มฮาร์ดไลน์ โดยหน่วยธุรกิจภายใต้กลุ่มอื่น ๆ จะบริหารจัดการการขนส่งสินค้าด้วยตนเอง อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทฯ พยายามที่จะประสานงานกันระหว่างกลุ่มธุรกิจ เพื่อรวบรวมการขนส่งสินค้า ก่อนที่จะมีการกระจายสินค้าเพื่อลดต้นทุน
ซัพพลายเออร์และการจัดหาสินค้า	กลุ่มบริษัทฯ รวมอำนาจในการซื้อของหน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยเข้าไว้ด้วยกัน ทำให้มีจุดยืนที่แข็งแกร่ง ในการเจรจาต่อรองกับซัพพลายเออร์ เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มอัตรากำไร
การให้บริการสนับสนุนการปฏิบัติงาน (Back-Office Services)	หน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยของกลุ่มบริษัทฯ ใช้บริการสนับสนุนการปฏิบัติงานร่วมกันจาก HCDS เช่น การบริการด้านการบริหารจัดการต่าง ๆ การบริการด้านการเงินและบัญชี การบริการด้านกฎหมาย การบริการด้านทรัพยากรบุคคล และบริการอื่น ๆ เพื่อก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale)[1]
เทคโนโลยีสารสนเทศ	หน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยของกลุ่มบริษัทฯ ใช้แพลตฟอร์มทางเทคโนโลยีร่วมกัน เช่น แพลตฟอร์ม Omnichannel และใช้พนักงานที่เชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศร่วมกัน[2]
การลงทุนและแหล่งเงินทุน	กลุ่มบริษัทฯ สามารถบริหารเงินลงทุนของแต่ละหน่วยธุรกิจร่วมกันได้ เนื่องจากมีแหล่งเงินทุนเดียวกันในการลงทุนขยายร้านค้าและสร้างธุรกิจใหม่

[1] กลุ่มบริษัทฯ ได้รับบริการทางธุรกิจบางส่วนดังกล่าวตามสัญญาบริการทางธุรกิจ (Corporate Service Agreements) โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ "ลักษณะการประกอบธุรกิจ - การรับบริการทางธุรกิจ"

[2] กลุ่มบริษัทฯ ได้รับบริการในระดับกลุ่มธุรกิจจาก RIS สำหรับงานโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีสารสนเทศ และบริการเทคโนโลยีสารสนเทศ ตามสัญญาบริการร่วม (Shared Service Agreement) ในขณะที่บริการแพลตฟอร์ม Omnichannel อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทฯ

(2) การบริหารจัดการหน่วยธุรกิจ

การบริหารจัดการธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ แบ่งออกเป็นหน่วยธุรกิจต่าง ๆ โดยหน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยของกลุ่มบริษัทฯ จะรับผิดชอบแบรนด์ค้าปลีก 1 แบรนด์หรือมากกว่านั้น ทั้งนี้ หน่วยธุรกิจในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี อยู่ภายใต้ฝ่ายบริหารจัดการส่วนกลาง ซึ่งตั้งอยู่ที่กรุงเทพฯ เมืองโฮจิมินห์ซิตี้ และเมืองมิลาน ตามลำดับ โดยฝ่ายบริหารจัดการมีหน้าที่รับผิดชอบในการจำหน่ายสินค้า กลยุทธ์ทางการตลาด การสร้างแบรนด์ การใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด (โดยพิจารณาเลือกจากรูปแบบร้านค้า ชื่อร้านและแบรนด์ในเครือข่ายค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ) การขายและเทคนิคในการขาย ความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ ทั้งนี้ หน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยเป็นผู้บริหารจัดการระบบจำหน่ายสินค้า ซึ่งจะเชื่อมต่อกับระบบจัดการ สินค้าคงเหลือ ระบบขายทางหน้าร้าน (POS) และระบบบัญชีของร้านค้าทั้งหมดในหน่วยธุรกิจนั้น ๆ ตลอดจนทำหน้าที่จัดการเกี่ยวกับการขายสินค้า การออกใบเสร็จ และการส่งเสริมการขาย ทั้งนี้ สำหรับหน้าที่บางประการ เช่น การขนส่งสินค้าจะอยู่ภายใต้การบริหารจัดการร่วมกันของหน่วยธุรกิจหลายหน่วย เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดจากการอยู่ภายใต้เครือข่ายเดียวกัน และเพื่อให้สอดคล้องกับความมุ่งมั่นของกลุ่มบริษัทฯ ที่จะให้ความสำคัญกับลูกค้าในแต่ละพื้นที่มากขึ้น กลุ่มบริษัทฯ จึงได้เริ่มสนับสนุนให้ฝ่ายบริหารระดับท้องถิ่นในประเทศไทย มีส่วนร่วมในการให้ความเห็นและการตัดสินใจทางธุรกิจในระดับท้องถิ่น นอกจากนี้ ถึงแม้ว่าเทคโนโลยีและกระบวนการต่าง ๆ บางส่วนจะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของฝ่ายบริหารจัดการส่วนกลางก็ตามแต่ หน่วยธุรกิจในแต่ละหน่วยยังคงมีหน้าที่รับผิดชอบในการออกแบบเว็บสโตร์และแอปพลิเคชันของตนเอง

(3) การบริหารจัดการร้านค้าในแต่ละพื้นที่

ร้านค้าแต่ละร้านของกลุ่มบริษัทฯ มีผู้จัดการประจำร้านค้าเป็นผู้รับผิดชอบในการดำเนินงานของร้านค้า การบริหารจัดการพนักงานขายและลูกจ้างอื่นของร้านค้า และการบริหารจัดการลูกจ้างของซัพพลายเออร์ผู้จัดหาสินค้าฝากขาย ซึ่งปฏิบัติหน้าที่อยู่ที่ร้านค้า นอกจากนี้ ร้านค้าแต่ละร้านยังบริหารจัดการสินค้าคงเหลือในร้านค้าด้วยตนเอง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ สามารถตอบสนองต่อรสนิยมและความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ได้ โดยการกำหนดให้ร้านค้าแต่ละร้านมีอำนาจตัดสินใจในการบริหารจัดการมากขึ้น

(4) เทคโนโลยีสารสนเทศ

ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของกลุ่มบริษัทฯ มีส่วนช่วยในการดำเนินงานต่าง ๆ เช่น Omnichannel การขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ การวิเคราะห์ข้อมูล การจำหน่ายสินค้า การควบคุมสินค้าคงเหลือ การรักษาความปลอดภัย การควบคุมเงินสด การบริหารจัดการทางการเงิน การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ และการดำเนินงานทางธุรกิจที่สำคัญอื่น ๆ ซึ่งครอบคลุมธุรกิจทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเตรียมความพร้อมด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cyber Security) และการคุ้มครองข้อมูลของลูกค้าเป็นอันดับแรก โดยกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าโครงสร้างพื้นฐานของระบบรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ของกลุ่มบริษัทฯ มีความเพียงพอสำหรับวัตถุประสงค์ดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ว่าจ้างที่ปรึกษาซึ่งเป็นบุคคลภายนอกให้ดูแลระบบรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ สำหรับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯ โดยที่ปรึกษาดังกล่าวจะจัดเตรียมและนำส่งรายงานเป็นรายเดือน นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มีแผนและระบบบริหารความต่อเนื่องในระดับร้านค้าของตน และระบบขายทางหน้าร้าน (POS) ของบริษัทฯ ซึ่งมีโครงสร้างหลายชั้น ทำให้การขายสินค้าในร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ มีการรักษาความปลอดภัยที่เหมาะสม และมีการควบคุมด้านการปฏิบัติการเพื่อป้องกันการฉ้อโกง และการขโมยข้อมูลส่วนบุคคล ระบบธุรกิจอัจฉริยะ (Business Intelligence System) ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นระบบเก็บข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) ซึ่งบริหารจัดการข้อมูลของทุกหน่วยธุรกิจแบบรวมกลุ่ม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการวิเคราะห์ยอดขาย การตรวจติดตามสินค้าคงเหลือในร้านค้า การบัญชี การบริหารจัดการข้อมูลของลูกค้าแบบครบวงจร การจัดทำข้อเสนอที่ออกแบบสำหรับลูกค้าแต่ละรายโดยอัตโนมัติ และการวิเคราะห์ระบบโดยอัตโนมัติ เป็นต้น ทั้งนี้ ข้อมูลดังกล่าวในแต่ละร้านค้าและทางออนไลน์ จะมีการโอนไปยังระบบวิเคราะห์ข้อมูลศูนย์กลางโดยอัตโนมัติ นอกจากนี้ ระบบธุรกิจอัจฉริยะยังสามารถจัดทำรายงานได้หลากหลายรูปแบบ ซึ่งช่วยให้ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ สามารถติดตามการดำเนินงานของร้านค้าได้ครอบคลุมทุกตลาดที่กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจ อนึ่ง การวิเคราะห์ข้อมูลนี้ยังช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถตอบสนองต่อ ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงที เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถใช้มาตรการที่จำเป็นหรือกำหนดกลยุทธ์เพื่อปรับปรุงผลการดำเนินงานโดยรวมของร้านค้าทั้งทางออนไลน์และในร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ได้

กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดหาซอฟต์แวร์จากบุคคลภายนอกและนำมาปรับใช้ให้เข้ากับลักษณะการให้บริการบนแพลตฟอร์ม Omnichannel สำหรับระบบทางออนไลน์ของกลุ่มบริษัทฯ และระบบทางหน้าร้านของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ ยังได้ว่าจ้างพนักงานประจำที่มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อทำให้ระบบสามารถใช้งานได้จริงและสร้างลักษณะเฉพาะแก่ระบบ ซึ่งตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้

(5) การบริหารจัดการเงินสด

กลุ่มบริษัทฯ รับชำระค่าสินค้าที่วางขายในร้านค้าด้วยเงินสด บัตรเครดิต หรือสิ่งที่ใช้แทนเงินอื่น ๆ เช่น บัตรเดบิต E-Wallet Dolfin บัตรกำนัล บัตรของขวัญ คูปองร้านค้า รวมถึงกรณีขายเชื่อ ซึ่งในกรณีขายเชื่อนี้กลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาเครดิตของลูกค้าแต่ละคนและกำหนดเงื่อนไขที่เป็นมาตรฐานให้สอดคล้องกัน ด้วยเหตุนี้ มาตรการควบคุมเงินสดที่เข้มงวดจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ ร้านค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ จะนำเงินสดที่ได้รับมาทั้งหมดไปฝากไว้กับธนาคารเป็นรายวัน สำหรับร้านค้าบางสาขาที่ไม่มีการเก็บเงินสดไปฝากธนาคาร ในบางวันเงินสดของร้านค้าเหล่านี้จะถูกเก็บไว้ข้ามคืนภายในตู้นิรภัยในห้องมั่นคง (Strong Room) เพื่อรอการนำไปฝากธนาคารภายใน 1-3 วัน และแผนกเก็บเงินของแต่ละร้านจะทำการตรวจสอบข้อมูลการขายกับใบเสร็จบันทึกข้อมูลรับเงินสด บัตรเครดิต และสิ่งที่ใช้แทนเงินอื่น ๆ หรือแผนกบัญชีการเงินส่วนกลางจะตรวจสอบข้อมูลการขายกับใบเสร็จบันทึกข้อมูลรับเงินสด บัตรเครดิต และสิ่งที่ใช้แทนเงินอื่น ๆ อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ทำกรมธรรม์ประกันภัยคุ้มครองเงินสูญหายในสถานที่ประกอบการและในระหว่างการขนส่ง และประกันภัยความซื่อสัตย์ของลูกจ้าง ซึ่งให้ความคุ้มครองครอบคลุมถึงพนักงานฝ่ายการเงิน ฝ่ายจัดการ และพนักงานเก็บเงิน

ในการบริหารจัดการเงินสดและสภาพคล่อง กลุ่มบริษัทฯ ได้นำระบบ Cash Pooling มาใช้ ซึ่งเป็นระบบที่ดึงเงินสดจากหลายบัญชีธนาคารจากหลากหลายสาขาตามสถานที่ตั้งของแต่ละหน่วยธุรกิจ มายังบัญชีกลางของบริษัทใหญ่ของแต่ละหน่วยธุรกิจเพียงบัญชีเดียวในแต่ละวัน ทั้งนี้ เพื่อไม่ให้เกิดภาระเงินสด หรือเงินฝากธนาคารส่วนเกินมากเกินไปโดยไม่นำไปใช้ประโยชน์ อันจะทำให้เสียโอกาสในการ

ใช้สภาพคล่องไป และนำไปบริหารจัดการให้หน่วยธุรกิจที่ต้องการสภาพคล่อง เพื่อให้หน่วยธุรกิจต่าง ๆ ไม่เกิดปัญหาสภาพคล่อง หรือก่อให้เกิดภาระดอกเบี้ยจ่ายจากการขาดสภาพคล่อง

(6) การควบคุมคุณภาพสินค้า

สินค้าทั้งหมดที่จำหน่ายในร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ จะต้องได้รับการตรวจสอบ ณ เวลาที่ซัพพลายเออร์ส่งมอบสินค้า อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ ใช้มาตรฐานเดียวกันนี้กับสินค้าฝากขายและสินค้าแบบซื้อขาดด้วย ในกรณีที่มีการตรวจพบความชำรุดบกพร่อง กลุ่มบริษัทฯ จะส่งสินค้าที่ชำรุดบกพร่องนั้นคืนไปยังซัพพลายเออร์ เพื่อให้ซัพพลายเออร์ส่งสินค้าใหม่มาทดแทน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะอนุญาตให้วางสินค้าที่ได้รับการอนุญาตโดยถูกต้องตามกฎหมายแล้วเท่านั้น ภายใต้สัญญาจัดหาสินค้ามาตรฐาน ซัพพลายเออร์จะต้องรับผิดชอบในกรณีที่มีการเรียกร้องใด ๆ ซึ่งมีเหตุอันเนื่องมาจากคุณภาพของสินค้า นอกจากนี้ สัญญามาตรฐานดังกล่าวยังกำหนดให้สินค้าที่นำมาจำหน่ายในร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ จะต้องเป็นสินค้าที่ไม่ได้มีการลอกเลียนแบบเท่านั้น

ภายใต้สัญญาจัดหาสินค้ามาตรฐานที่กลุ่มบริษัทฯ ทำกับซัพพลายเออร์นั้น ซัพพลายเออร์มีหน้าที่ต้องรับประกันคุณภาพของสินค้า และซัพพลายเออร์จะต้องเป็นผู้รับผิดในกรณีที่สินค้าที่ตนส่งมาจำหน่ายในร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ เป็นสินค้าที่ไม่ปลอดภัย อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าการที่กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายควบคุมการเลือกสรรซัพพลายเออร์สามารถลดความเสี่ยงที่เกิดจากปัญหาคุณภาพของสินค้าได้

(7) การรับบริการทางธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาบริการทางธุรกิจหลายประเภทกับ HCDS ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ โดย HCDS เป็นผู้ให้บริการทางธุรกิจต่าง ๆ เช่น การบริหารจัดการการเงินและบัญชี กฎหมาย ทรัพยากรบุคคล และบริการอื่น ๆ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้เข้าทำสัญญากับ RIS สำหรับการให้บริการทางเทคโนโลยีสารสนเทศต่าง ๆ ด้วย

(8) เป้าหมายและแผนธุรกิจในระยะยาว

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับธุรกิจตามแผนงาน 5 ปี ภายใต้ยุทธศาสตร์ **CRC Retailligence** เพื่อก้าวขึ้นเป็นเบอร์ 1 Next-Gen Omni Retailer ของเอเชียตาม 4 กลยุทธ์หลัก ซึ่งประกอบด้วย

1) **Reinvent Next-Gen Omni Retail** ยกระดับแพลตฟอร์ม Omnichannel ด้วยการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ และฐานข้อมูลที่ครอบคลุม โดยใช้ระบบประมวลผลอย่างชาญฉลาดเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละบุคคลอย่างไร้รอยต่อ พร้อมทั้งสามารถปรับเปลี่ยนต่อความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วและมอบประสบการณ์การช้อปปิ้งเหนือระดับในทุกกลุ่มธุรกิจ ทั้งส่วนงานฟู้ด แฟชั่น ฮาร์ดไลน์ และพร็อพเพอร์ตี้ รวมถึงกลุ่มธุรกิจใหม่ ๆ ครอบคลุมทั่วประเทศทั้งในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี

2) **Accelerate Core Leadership** เร่งการขับเคลื่อนและสร้างการเติบโตในกลุ่มธุรกิจหลักของเซ็นทรัล รีเทล ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

3) **Build New Growth Pillars** เดินหน้าสร้างธุรกิจใหม่ โดยเริ่มจากกลุ่มกลุ่มเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส รวมถึงส่วนงานอื่น ๆ ที่เป็นไปตามเทรนด์ของโลก และความต้องการของผู้บริโภค

4) **Drive Partnership, Acquisition and Spin-Off** ขยายธุรกิจภายใต้แนวคิด Inclusive Growth สร้างความสำเร็จร่วมกันกับพาร์ตเนอร์ อีกทั้งยังศึกษาโอกาสในการเข้าซื้อกิจการที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง เพื่อขยายช่องทางในการสร้างรายได้ใหม่ เพิ่มความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ และสอดคล้องกับแผนการเติบโตตามเป้าหมายในอนาคตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มุ่งมั่นปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพในทุกหน่วยงาน พร้อมทั้งบริหารจัดการความเสี่ยงให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป รวมถึงการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพเพื่อการเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจทั้งหมดไปในทิศทางที่จะขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่ความยั่งยืน (ESG) ในกรณีที่กลุ่มบริษัทฯ ระบุเป้าหมายที่เป็นตัวเงินหรือตัวเลขการดำเนินงาน กลุ่มบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วว่าอยู่ในวิสัยที่เป็นไปได้ โดยมีการระบุกลยุทธ์หรือมาตรการดำเนินงานรองรับ ตลอดจนแนวทางที่กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการเพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าวไว้ด้วย

1.2.6 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนและบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยจะลงทุนในธุรกิจด้านการค้าปลีกสินค้าที่มีความเกี่ยวเนื่องใกล้เคียง หรือก่อให้เกิดประโยชน์และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและผลการดำเนินงาน นอกจากนี้ ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัทฯ จะส่งตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจที่บริษัทฯ เข้าลงทุน เข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในบริษัทดังกล่าว เพื่อกำกับดูแลการดำเนินงานบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อยให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสมและเกิดประโยชน์แก่บริษัทฯ ในภาพรวม

ทั้งนี้ ทรัพย์สินที่บริษัทฯ ใช้ในการประกอบธุรกิจหลัก คือ สินทรัพย์สิทธิการใช้ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ที่บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ โดยสินทรัพย์ดังกล่าวประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร และส่วนปรับปรุงอาคาร นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property) ซึ่งเป็นทรัพย์สินที่เกิดขึ้นจากการสร้างสรรค์ของบุคลากรภายในองค์กร โดยทรัพย์สินทางปัญญาที่บริษัทฯ ใช้ในการประกอบธุรกิจหลัก บริษัทฯ ได้เน้นไปที่เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ (Trademark/Service Mark) เนื่องจากเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการเป็นสิ่งที่บ่งบอกตัวตน สร้างการรับรู้ ทำให้ผู้บริโภคได้ทราบและมีความมั่นใจในสินค้าหรือบริการของบริษัทฯ เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการจึงเป็นสิ่งที่แยกแยะหรือสร้างความแตกต่างระหว่างสินค้าหรือบริการของบริษัทฯ กับผู้ประกอบการรายอื่น ดังนั้น ทรัพย์สินทางปัญญา โดยเฉพาะเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ จึงนับว่าเป็นอีกปัจจัยในการขับเคลื่อนทั้งในแง่เศรษฐกิจ การลงทุนทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ ทั้งนี้ เนื่องจากนักลงทุนสามารถรับรู้และรับทราบได้จากท้องตลาดจริง จึงมีความมั่นใจที่จะลงทุนในสินค้าหรือบริการของบริษัทนั้น ทั้งนี้ โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “เอกสารแนบ 4 - ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน”

1.2.7 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

-ไม่มี-

1.2.8 ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ อยู่ภายใต้กฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมหลายฉบับ โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “ข้อมูลสำคัญอื่น - กฎหมายสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ”

1.2.9 การพัฒนานวัตกรรมธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนานวัตกรรมที่จะช่วยให้สามารถนำเสนอประสบการณ์และการบริการที่ดีเลิศที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้นอยู่เสมอ พร้อมทั้งยกระดับประสบการณ์การเลือกซื้อสินค้า (Enhance Customer Experience) ให้สะดวก รวดเร็ว และมาพร้อมประสบการณ์รูปแบบใหม่ (Seamless Shopping Experience) อาทิ ในกลุ่มแฟชั่น กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการคิดค้นพัฒนา NFT ที่มาพร้อม Utility Token ให้ลูกค้าเซ็นทรัลได้ลองสัมผัสความเป็นเว็บ 3.0 ก่อนผู้อื่นโดยไม่มีค่าใช้จ่าย สำหรับภาพ NFT นี้เป็นการพัฒนาร่วมกับคุณนักรบในการดีไซน์รูปศิลปะที่มีแรงบันดาลใจมาจากการเก็บสะสมถุงช้อปปิ้งของเซ็นทรัล (Collectible Shopping Bag) ตั้งแต่ยุค 50 เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งมีการออกแบบทั้งหมด 8 รูปแบบ สำหรับ 8 ยุคสมัย NFT คอลเล็กชันนี้มีการนำ Digital Token มาประกอบเพื่อให้ผู้ถือครองสามารถแลกรับสิทธิพิเศษต่าง ๆ ได้ โดยได้มีการพัฒนาร่วมกับทีม Central Innovation และ T1 ในการสร้าง Wallet สำหรับการเก็บ Digital Asset เพื่อให้ง่ายกับกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่เคยครอบครอง NFT เพียงแค่มีแอปพลิเคชัน T1 บนมือถือก็สามารถร่วมกิจกรรมรับภาพ NFT แบบไม่มีค่าใช้จ่าย และนำไปแลกรับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ เช่น รับคูปองส่วนลดและของขวัญพรีเมียมได้

ในกลุ่มฟู้ดก็ได้มีการพัฒนานวัตกรรมที่จะช่วยให้สามารถนำเสนอประสบการณ์และการบริการที่ดีเลิศ อาทิ บริษัทได้นำหุ่นยนต์ผู้ช่วยบริการอัจฉริยะ (AI Service Robot) หรือ “น้องเต็มใจ” มาช่วยอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในด้านต่าง ๆ ตั้งแต่ปี 2564 ซึ่งนับเป็นซูเปอร์มาร์เก็ตรายแรกของประเทศไทยที่นำเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence: AI) มาร่วมให้บริการอย่างเป็นทางการ เพิ่มโอกาสในการนำเสนอสินค้าและช่วยส่งเสริมการขายให้กับแบรนด์ต่าง ๆ ได้อย่างยอดเยี่ยมในทุกช่วงสถานการณ์ สำหรับปีนี้ทางบริษัทฯ ได้เพิ่มจำนวน Self-Checkout Machine เพื่อลดระยะเวลาในการชำระเงินให้รวดเร็วและสะดวกขึ้น โดยมีสองสาขาที่เป็น Self-Checkout Machine Only ได้แก่ ออลซีซั่นส์ เพลส สีลม บริษัทฯ ได้มีการนำ VDO Analytics และข้อมูลที่เกี่ยวข้องมาใช้ในการบริหารจัดการคิว การให้บริการ และการป้องกันของหายภายในร้าน นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้พัฒนานวัตกรรมต่าง ๆ มาเสริมให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจหมุนเวียนเพื่อช่วยให้เศรษฐกิจมีความยั่งยืน (Circular Economy for Sustainability) โดยเน้นเรื่องการจัดการขยะอาหาร (Food Waste) และการลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก เช่น การร่วมมือกันระหว่างท็อปส์กับ Muvmi ผู้ให้บริการรถตุ๊กตุ๊กไฟฟ้า EV สำหรับส่งคนและสิ่งของ ท็อปส์ได้ขยายการให้บริการรถรับส่งผู้โดยสาร Muvmi เพิ่มเติมจากสาขาเกษตรมายังสาขาในโซนสุขุมวิท 39 และทองหล่อ เพื่อช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทางให้กับลูกค้าของท็อปส์ และยังสามารถช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการเดินทางในช่องทางอื่น ๆ อีกด้วย

กลุ่มบริษัทฯ ยังคงเดินหน้าในการพัฒนานวัตกรรมของสินค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกไลฟ์สไตล์ด้วยความปลอดภัยและคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างความเป็นอยู่ที่ดีให้กับสังคมและชุมชนอย่างยั่งยืน โดยทางบริษัทฯ ได้ลงทุนในเรื่องต่าง ๆ ข้างต้นไปแล้วกว่า 9 ล้านบาท และ 12 ล้านบาทในปี 2564 และ 2565

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

1.3.1 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มเซ็นทรัลเริ่มกิจการขึ้นในปี 2490 โดยนายเตียง จิราธิวัฒน์ (“คุณเตียง”) จากร้านค้าตึกแถวเล็ก ๆ ในกรุงเทพฯ ต่อมาในปี 2499 นายสัมฤทธิ์ จิราธิวัฒน์ (“คุณสัมฤทธิ์”) บุตรชายของคุณเตียงได้ขยายธุรกิจการจำหน่ายสินค้าทั่วไปด้วยการก่อตั้งห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลสาขาแรกขึ้นในย่านวังบูรพา กรุงเทพฯ ทั้งคุณเตียงและคุณสัมฤทธิ์ ซึ่งเป็นผู้ร่วมก่อตั้งกลุ่มเซ็นทรัล ร่วมกันดำเนินธุรกิจโดยได้รับการสนับสนุนจากสมาชิกรายอื่นในครอบครัว ต่อมากลุ่มเซ็นทรัลได้ขยายกิจการโดยการบริหารงานของครอบครัวจิราธิวัฒน์ ประกอบกับการจ้างผู้บริหาร Professional จากภายนอกเข้ามาบริหารงาน ต่อมาได้จัดโครงสร้างบริษัทฯ เป็น Holding Company และนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2563 โดยมีผู้ถือหุ้นหลักคือ บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 35.06

บริษัทฯ เป็น Holding Company ซึ่งมีการลงทุนหลักในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจ สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

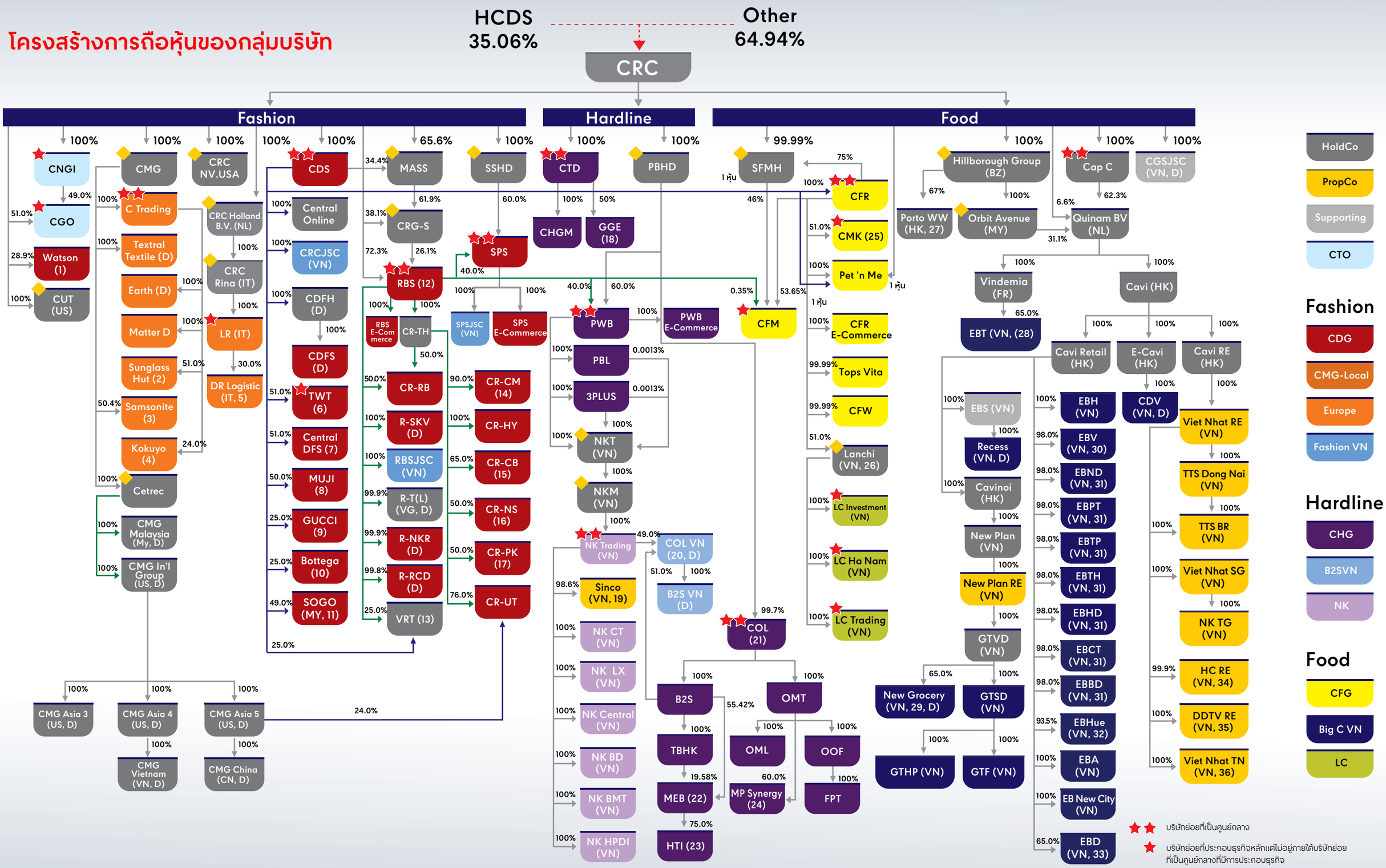
(1) กลุ่มแฟชั่น ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต ซูเปอร์สปอร์ต และ Brandshop ต่าง ๆ

(2) กลุ่มฮาร์ดไลน์ ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าตกแต่งและปรับปรุงบ้าน สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องเขียนและอุปกรณ์ สำนักงาน หนังสือ และ e-Book ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมท บีทูเอส เมพ และเหงียนคิม เวียดนาม

(3) กลุ่มฟู้ด ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค และสินค้าที่มักพบได้ทั่วไปในร้านสะดวกซื้อภายใต้แบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ เช่น ท็อปส์ และแฟมิลี่มาร์ท บิ๊กซี / GO! และท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม มินิ โก (go!) เวียดนาม และลานชี มาร์ท เวียดนาม

นอกจากนี้ บริษัทย่อยข้างต้นยังประกอบธุรกิจในกลุ่มพร็อพเพอร์ตี้ และกลุ่มเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส ด้วย

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 = บริษัทที่ไม่ดำเนินธุรกิจหรืออยู่ระหว่างเลิกกิจการ

หมายเหตุ:

1. A.S. Watson Group และผู้ถือหุ้นสัญชาติไทยที่ไม่ได้เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 71.1 ใน Watson
2. Luxottica Group S.P.A. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศอิตาลี ถือหุ้นร้อยละ 46.0 และ Luxottica S.R.L. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศอิตาลี ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 3.0 ใน Sunglass Hut
3. Delilah Europe Investment S.A.R.L ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศลักเซมเบิร์ก ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 49.6 ใน Samsonite
4. Kokuyo Co., Ltd ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศญี่ปุ่น ถือหุ้นร้อยละ 49.0 บริษัท แพรคติเคเบิ้ล จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 24.0 และบริษัท เอ็มเอชซีบี คอนซัลติ้ง (ประเทศไทย) จำกัด ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 3.0 ใน Kokuyo
5. F.LLI. Di Martino S.R.L ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศอิตาลี ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 70.0 ใน DR Logistic
6. Watts Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศญี่ปุ่น ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 49.0 ใน TWT
7. DFS Venture Singapore Pte. Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 49.0 ใน Central DFS
8. Rychin Keikaku Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศญี่ปุ่น ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 50.0 ใน MUJI
9. G Distribution B.V. ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเนเธอร์แลนด์ ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 75.0 ใน Gucci
10. Bottega Veneta Holding B.V. ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเนเธอร์แลนด์ ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 75.0 ใน Bottega
11. Sogo (K.L.) Department Store Sdn. Bhd. ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศมาเลเซีย ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 51.0 ใน SOGO
12. หุ้นส่วนที่เหลือของ ROBINS ถือโดยประชาชนทั่วไป
13. บริษัท สยามพิวรรธน์ รีเทล โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 50.0 ใน VRT
14. นายวรวัชร ตันตรานนท์ ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 10.0 ใน CR-CM
15. บริษัท เซ็นเตอร์ ทาวน์ จำกัด ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 35.0 ใน CR-CB
16. บริษัท นครศรีธรรมราชโอเชี่ยนกรุ๊พ จำกัด ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 50.0 ใน CR-NS
17. บริษัท ภูเก็ตโอเชี่ยนกรุ๊ป จำกัด ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 50.0 ใน CR-PK
18. บริษัท กัลฟ์1 จำกัด ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 50 ใน GGE
19. ผู้ถือหุ้นสัญชาติเวียดนามที่ไม่ได้เป็นผู้เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 1.4 ใน Sinco
20. บริษัท บีทูเอส จำกัด ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 51.0 ใน COLVJSC
21. หุ้นส่วนที่เหลือของ COL ถือโดยประชาชนทั่วไป
22. นายกิตติพงษ์ แซ่ลิ้ม ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 10.1 นายรวิวร มะหะสิทธิ ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 10.1 และบริษัท เบรน เวอเจอร์ส จำกัด ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 4.7 ใน MEB
23. นายวัฒนา พิลึกฤาเดช ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 25 ใน HTI
24. นายพรรสิฐฏ์ จิตสอาดกุล ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 40 ใน MP Synergy
25. Matsumoto Kiyoshi Holding Co., Ltd ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศญี่ปุ่น ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 49.0 ใน CMK
26. Ms. Nguyen Thi Lan ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 49.0 ใน Lanchi
27. Chipper Global Limited เป็นผู้ถือหุ้นส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 33.0 ใน Porto WW โดย Chipper Global Limited เป็นบริษัทที่บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นทางอ้อมในสัดส่วนร้อยละ 100
28. Thanglong GTC JSC ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเวียดนาม ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 35.0 ใน EBT
29. Fresh Foods and Useful Goods Distribution Company Limited ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศเวียดนาม ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 35.0 ใน New Grocery
30. Vindemia ถือหุ้นร้อยละ 1.0 และ Cavi RE ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 1.0 ใน EBV
31. Cavi ถือหุ้นร้อยละ 1.0 และ Cavi RE ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 1.0 ในบริษัทดังกล่าว
32. Cavi ถือหุ้นร้อยละ 0.6 และ Cavi RE ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 5.9 ใน EBHue
33. Dong Nai Food Industry Corporation ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเวียดนาม ถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 35.0 ใน EBD
34. 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 (HCRE)
35. Viet Nhat Real Estate ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเวียดนาม ถือหุ้นร้อยละ 99.96 TTS Dong Nai ถือหุ้น ร้อยละ 0.02 และ Viet Nhat SG ถือหุ้นร้อยละ 0.02 ใน Dong Doung Tra Vinh Real Estate (DDTV RE)
36. 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 ขึ้นไป จำนวน 143 บริษัท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (ทั้งนี้ สัดส่วนการถือหุ้นที่แสดงเป็นร้อยละในตารางด้านล่างนี้อาจมีการปรับจุดทศนิยม)

(1) บริษัทในกลุ่มแฟชั่น

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล					
1.	บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด (“CDS”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล	3,335 ล้านบาท	100	1027 อาคารสรรพสินค้าชิดลม ชั้น 7 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
2.	บริษัท เซ็นทรัล ออนไลน์ จำกัด (“Central Online”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงการให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	35.0 ล้านบาท	100	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ชั้น 14 ห้อง 7, 8 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และ โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ เซ็นเตอร์					
3.	บริษัท แมส คอนเซ็ปท์ จำกัด (“MASS”)	Holding Company สำหรับห้างสรรพสินค้าโรบินสันและโรบินสัน ไลฟ์สไตล์	262.5 ล้านบาท	100	79/3 ถนนสาธุประดิษฐ์ แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ
4.	บริษัท ซี.อาร์.จี.บริการ จำกัด (“CRG-S”)	Holding Company สำหรับห้างสรรพสินค้าโรบินสันและโรบินสัน ไลฟ์สไตล์	1,089.4 ล้านบาท	100	22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
5.	บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน) (“ROBINS”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด	3,942.9 ล้านบาท	98.4	9/9 ชั้นที่ 14-17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
6.	บริษัท อาร์ บี เอส อีคอมเมิร์ซ จำกัด (“RBS E-Commerce”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงการให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	1.0 ล้านบาท	98.4	
7.	บริษัท ซีอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-TH”)	Holding Company สำหรับบริษัทที่ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสันใน 7 จังหวัด	3,201 ล้านบาท	98.4	
8.	บริษัท ซีอาร์ ราชบุรี (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-RB”)	ประกอบธุรกิจโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ในจังหวัดราชบุรี	645.6 ล้านบาท	98.4	265 ถนนศรีสุริยวงศ์ ตำบลหน้าเมือง อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี
9.	บริษัท ซีอาร์ เชียงใหม่ (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-CM”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ในจังหวัดเชียงใหม่	220.0 ล้านบาท	88.5	2 ถนนมหิดล ตำบลหายยา อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่
10.	บริษัท ซีอาร์ หาดใหญ่ (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-HY”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ในจังหวัดสงขลา	202.0 ล้านบาท	98.4	9 ถนนธรรมนูญวิถี ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา
11.	บริษัท ซีอาร์ อุดรธานี (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-UT”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ในจังหวัดอุดรธานี	225.0 ล้านบาท	98.8	277/2 ถนนประจักษ์ศิลปาคม ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
12.	บริษัท ซีอาร์ จันทบุรี (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-CB”)	ประกอบธุรกิจโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ในจังหวัดจันทบุรี	160.0 ล้านบาท	63.9	22/107 หมู่ที่ 7 ตำบลจันทนิมิต อำเภอเมืองจันทบุรี จังหวัดจันทบุรี
13.	บริษัท ซีอาร์ นครศรีธรรมราช (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-NS”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ในจังหวัดนครศรีธรรมราช	560.0 ล้านบาท	49.2	89/201 ถนนพัฒนาการคูขวาง ตำบลคลัง อำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช
14.	บริษัท ซีอาร์ ภูเก็ต (ประเทศไทย) จำกัด (“CR-PK”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ในจังหวัดภูเก็ต	177.0 ล้านบาท	49.2	36 ถนนติลกอุทิศ 1 ตำบลตลาดใหญ่ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต
15.	บริษัท โรบินสันสุขุมวิท จำกัด (“R-SKV”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	100 ล้านบาท	98.4	259 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
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 พลาซา แกรนด์ พระราม 9 ชั้นที่ 14 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
18.	บริษัท โรบินสันรัชดา จำกัด (“R-RCD”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	75.0 ล้านบาท	98.2	9/9 ชั้นที่ 14-17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
ห้างสรรพสินค้าโรบินส์ ประเทศเวียดนาม					
19.	Robinson Department Store (Vietnam) JSC (“RBSJSC”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สาขา Hanoi	216,500.0 ล้านด่ง	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”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สาขา Ho Chi Minh City	105,000.0 ล้านด่ง	100	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 01, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
รีนาเชนเต					
21.	CRC Holland B.V. (“CRC Holland”)	Holding Company สำหรับห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต	100 ยูโร	100	Herikerbergweg 238, Amsterdam, 1101 CM, the Netherlands
22.	CRC Rinascente S.p.A. (“CRC Rina”)	Holding Company สำหรับห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเต	120,000.0 ยูโร	100	Via Washington, 70- 20146 Milano (Italy)
23.	La Rinascente S.p.A. (“LR”)	ประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้ารีนาเชนเตในประเทศอิตาลี	5.1 ล้านยูโร	100	
ซูเปอร์สปอร์ต					
24.	บริษัท เอสเอสเอชดี จำกัด (“SSHD”)	Holding Company สำหรับซูเปอร์สปอร์ต	255.0 ล้านบาท	100	306 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ
25.	บริษัท ซี อาร์ ซี สปอร์ต จำกัด (“SPS”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องแต่งกาย และอุปกรณ์กีฬาภายใต้แบรนด์ค้าปลีกซูเปอร์สปอร์ตในประเทศไทย	370.0 ล้านบาท	99.4	919/555 ห้องเลขที่ 1-6, 10 ชั้น 13 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
26.	บริษัท ซีอาร์ซี สปอร์ต อีคอมเมิร์ซ จำกัด (“SPS E-Commerce”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	1.0 ล้านบาท	99.3	
27.	CRC Sports (Vietnam) JSC (“SPSJSC”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	18,375.0 ล้านด่ง	99.4	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 01, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
Central Marketing Group					
28.	บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป จำกัด (“CMG”)	Holding Company สำหรับ Central Marketing Group รวมถึงการดำเนินการให้บริการพื้นที่คลังสินค้าสำหรับบริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด	1,876.0 ล้านบาท	100	3388/26-37 อาคารสิรินรัตน์ ชั้น 9-11 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ
29.	บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด (“C Trading”)	ผลิตและนำเข้าสินค้าต่าง ๆ เพื่อการจัดจำหน่ายในประเทศไทยสำหรับ Central Marketing Group	2,500.0 ล้านบาท	100	
30.	บริษัท เอิร์ธแคร์ จำกัด (“Earth Care”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	55.0 ล้านบาท	100	
31.	บริษัท แมทเทอร์ ดี จำกัด (“Matter D”)	ให้บริการด้านการตลาดและจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	2.0 ล้านบาท	100	
32.	บริษัท เท็กซ์ทรัล เท็กซ์ไทลส์ จำกัด (“Textral Textile”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	34.5 ล้านบาท	100	
33.	บริษัท ซีเทรคสากล จำกัด (“Cetrec”)	Holding Company สำหรับบริษัทในกลุ่มประเทศมาเลเซีย	1,400.7 ล้านบาท	100	
34.	CMG International Group Ltd. (“CMG In’l Group”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	8.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	100	5858 South Pecos Road Suit#100 Las Vegas Nevada 89120
35.	CMG Central Marketing Group Malaysia Sdn. Bhd. (“CMG Malaysia”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	2 ริงกิตมาเลเซีย	100	Lot No. 15F-1A & 15F-2, 15th Floor, Tower 4 @ PFCC, Jalan Puteri 1/2, Bandar Puteri, 47100 Puchong, Selangor, Malaysia

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
36.	CMG Asia Three Ltd. (“CMG Asia 3”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	0.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	100	5858 South Pecos Road Suit #100 Las Vegas Nevada 89120
37.	CMG Asia Four Ltd. (“CMG Asia 4”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	1.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	100	
38.	CMG Asia Five Co., Ltd. (“CMG Asia 5”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	5.8 ล้านดอลลาร์ฮ่องกง	100	RM 1401, 14/F3, World Commerce Centre, Harbour City, 7-11 Canton Road, Tsimshasui, Kowloon, Hongkong
39.	CMG Vietnam Limited Liability Company (“CMG Vietnam”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	0.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	100	Unit G-100, HSC Building, 162B Dien Bien Phu Street, Ward 6, District 3, Ho Chi Minh City, Vietnam
40.	Central Marketing Group (Shanghai) Co., Ltd. (“CMG China”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ และรอการชำระบัญชี	25.0 ล้านหยวน	100	Zhabei District, Shanghai 200001, China
Komonoya					
41.	บริษัท ไทย วัตตส์ จำกัด (“TWT”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด ภายใต้แบรนด์ค้าปลีก Komonoya	200.0 ล้านบาท	51.0	9/9 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล แกรนด์ พระราม 9 ชั้นที่ 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ

(2) บริษัทในกลุ่มฮาร์ดไลน์

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
ไทวัสดุ และบ้าน แอนด์ บียอนด์					
42.	บริษัท ซีอาร์ซี ไทวัสดุ จำกัด (“CTD”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและเครื่องตกแต่งบ้าน ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกไทวัสดุและบ้าน แอนด์ บียอนด์	5,430.0 ล้านบาท	100	88/88 หมู่ที่ 13 ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
43.	บริษัท ซีเอชจี มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (“CHGM”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	1.0 ล้านบาท	100	
เพาเวอร์บาย					
44.	บริษัท พีบีเอชดี จำกัด (“PBHD”)	Holding Company สำหรับเพาเวอร์บาย	11,400.0 ล้านบาท	100	306 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ
45.	บริษัท เพาเวอร์บาย จำกัด (“PWB”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเพาเวอร์บาย	560.0 ล้านบาท	99.4	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ชั้น 11 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
46.	บริษัท พีบี โลจิสติก จำกัด (“PBL”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้านำเข้า	675.0 ล้านบาท	99.4	
47.	บริษัท ทรี พลัส บริการ จำกัด (“3PLUS”)	ให้บริการซ่อมเครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์สำหรับบ้านและสวน	1.0 ล้านบาท	99.4	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ห้องเลขที่ 5 ชั้น 12 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
48.	บริษัท เพาเวอร์บาย อีคอมเมิร์ซ จำกัด (“PWB E-Commerce”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	1.0 ล้านบาท	99.3	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ชั้น 11 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
ซีโอแอล					
49.	บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) (“COL”)	ให้เช่าที่ดิน (คลังสินค้าหนองจอกและสุวินทวงศ์ และอาคารอุ่นใจ กับบริษัทย่อยของ COL)	320.0 ล้านบาท	99.7	24 ซอยอ่อนนุช 66/1 ถนนอ่อนนุช อ่อนนุช เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
50.	บริษัท ออฟฟิศเมท (ไทย) จำกัด (“OMT”)	จำหน่ายสินค้าทั้งรูปแบบค้าปลีกและค้าส่ง สินค้าเครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน และเฟอร์นิเจอร์	691.55 ล้านบาท	99.7	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ห้องเลขที่ 2-6 และ 9 ชั้น 14 ถนนสีลม สีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
51.	บริษัท ออฟฟิศเมท โลจิสติกส์ จำกัด (“OML”)	บริหารคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	200.0 ล้านบาท	99.7	
52.	บริษัท ออฟฟิศเมท ออมนิแฟรนไชส์ จำกัด (“OOF”)	ให้คำปรึกษาและบริหารจัดการระบบแฟรนไชส์ของธุรกิจออฟฟิศเมท	200.0 ล้านบาท	99.7	919/555 อาคารเซาท์ ทาวเวอร์ ห้องเลขที่ 4, 5, 6, 9 ชั้น 14 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
53.	บริษัท ฟิวเจอร์พลัส จำกัด (“FPT”)	บริหารแฟรนไชส์ของธุรกิจออฟฟิศเมท	5.0 ล้านบาท	99.7	919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ห้องเลขที่ 9 ชั้น 14 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
54.	บริษัท เอ็มพี ซินเนอร์จี จำกัด (“MP”)	ผลิต/จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงาน	10.0 ล้านบาท	60.0	587 หมู่ที่ 3 ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
55.	บริษัท บีทูเอส จำกัด (“B2S”)	ประกอบธุรกิจร้านจำหน่ายเครื่องเขียน หนังสือ และสินค้าไลฟ์สไตล์	640.0 ล้านบาท	99.7	919/555 อาคารจิวเวลรี่เทรดเซ็นเตอร์ ชั้น 16,17 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
56.	Two Bees (HK) Limited (“TBHK”)	Holding/Investment Company	0.01 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	99.7	2503 Bank of America Tower 12 Harcourt Rd Central, Hong Kong
57.	บริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“MEB”)	จำหน่าย E-Book และให้คำปรึกษาเรื่องการจัดทำ E-Book	138.8 ล้านบาท	74.8	99/27 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้นที่ 8 หมู่ที่ 4 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
58.	บริษัท ไฮเท็คซ์ 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 กรุงเทพฯ
59.	COL Vietnam JSC (“COLVJSC”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ และรอการชำระบัญชี	61,600.0 ล้านด่ง	99.5	No. 63-65-67, Tran Hung Dao Street, Cau Ong Lanh Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
60.	B2S Vietnam Co., Ltd. (“B2SV”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ และรอการชำระบัญชี	61,600.0 ล้านด่ง	99.5	
เหงียนคิม					
61.	NKT New Solution and Technology Development Investment JSC (“NKT”)	Holding Company สำหรับเหงียนคิม	800,000.0 ล้านด่ง	99.4	No. 63-65-67, Tran Hung Dao Street, Cau Ong Lanh Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
62.	Nguyen Kim Modern Trade Development Investment JSC (“NKM”)	Holding Company สำหรับเหงียนคิม	800,000.0 ล้านด่ง	99.4	
63.	Nguyen Kim Trading JSC (“NK Trading”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า ภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม และบริหารจัดการร้านเหงียนคิมที่เป็นสาขา	800,000.0 ล้านด่ง	99.4	
64.	Saigon Industrial Corporation (“Sinco”)	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจเหงียนคิม	20,165.82 ล้านด่ง	97.9	No. 63-65, Tran Hung Dao Street, Cau Ong Lanh Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
65.	Nguyen Kim Long Xuyen Co., Ltd. (“NK LX”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม จำนวน 1 สาขา	50,000.0 ล้านด่ง	99.4	No. 01, Tran Hung Dao Street, My Binh Ward, Long Xuyen City, An Giang Province, Vietnam
66.	Nguyen Kim Can Tho Co., Ltd. (“NK CT”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม จำนวน 2 สาขา	20,000.0 ล้านด่ง	99.4	No. 02, 30/4 Street, An Phu Ward, Ninh Kieu District, Can Tho city, Vietnam
67.	Nguyen Kim Binh Duong One Member Co., Ltd. (“NK BD”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม จำนวน 2 สาขา	20,000.0 ล้านด่ง	99.4	No. 01, Tran Hung Dao Street, Phu Cuong Ward, Thu Dau Mot City, Binh Duong Province, Vietnam

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
68.	Nguyen Kim Buon Ma Thuot One Member Co., Ltd. ("NK BMT")	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม จำนวน 2 สาขา	28,156.0 ล้านด่ง	99.4	No. 01, Nguyen Chi Thanh Street, Tan An Ward, Buon Ma Thuot City, Dak Lak Province, Vietnam
69.	Nguyen Kim Hai Phong Development Investment Co., Ltd. ("NK HPDI")	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม จำนวน 1 สาขา	180,000.0 ล้านด่ง	99.4	No. 104, Luong Khanh Thien Street, Luong Khanh Thien Ward, Ngo Quyen District, Hai Phong City, Vietnam
70.	Nguyen Kim Central Trading One Member Co., Ltd. ("NK Central")	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ค้าปลีกเหงียนคิม จำนวน 1 สาขา	58,396.0 ล้านด่ง	99.4	No. 46, Dien Bien Phu Street, Chinh Gian Ward, Thanh Khe District, Da Nang City, Vietnam

(3) บริษัทในกลุ่มฟู้ด

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
ท็อปส์ และเซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์					
71.	บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล จำกัด ("CFR")	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าอาหาร และสินค้าอุปโภคบริโภคภายใต้แบรนด์ค้าปลีก ท็อปส์ มาร์เก็ต เซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์ และ ท็อปส์ เดลี่	1,529.0 ล้านบาท	100	99/9 เซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 12,15-18 หมู่ที่ 2 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
72.	บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล อีคอมเมิร์ซ จำกัด ("CFR E-Commerce")	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงให้บริการพื้นที่จำหน่ายสินค้าบนช่องทางออนไลน์	1.0 ล้านบาท	100	
73.	บริษัท เซ็นทรัลเพ็ทแอนด์มี จำกัด ("Pet 'n Me")	ประกอบธุรกิจจำหน่ายอาหารสัตว์ อุปกรณ์ และบริการต่าง ๆ สำหรับสัตว์เลี้ยง	1.0 ล้านบาท	100	
74.	บริษัท ท็อปส์ วีต้า เซอร์วิส จำกัด ("Tops Vita")	ให้บริการโทรเวช รวมไปถึงการจ่ายยา อาหารเสริม และอุปกรณ์ทางการแพทย์ออนไลน์	1.0 ล้านบาท	100	
75.	บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด โฮลเซลส์ จำกัด ("CFW")	กิจการค้าส่ง ("Wholesale")	1.0 ล้านบาท	100	
แฟมิลี่มาร์ท					
76.	บริษัท เอสเอฟเอ็ม โฮลดิ้ง จำกัด ("SFMH")	Holding Company สำหรับแฟมิลี่มาร์ท	1,805.0 ล้านบาท	100	919/1 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
77.	บริษัท เซ็นทรัลแฟมิลี่มาร์ท จำกัด ("CFM")	ประกอบธุรกิจร้านสะดวกซื้อภายใต้แบรนด์ค้าปลีกแฟมิลี่มาร์ทในประเทศไทย	3,875.0 ล้านบาท	100	99/9 เซ็นทรัลพลาซา แจ้งวัฒนะ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 21 หมู่ที่ 2 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
Matsumoto Kiyoshi					
78.	บริษัท เซ็นทรัล และ มัทสึโมโตะ คิโยชิ จำกัด ("CMK")	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพ และความงามภายใต้แบรนด์ค้าปลีก Matsumoto Kiyoshi ในประเทศไทย	100 ล้านบาท	51.0	99/9 เซ็นทรัลพลาซา แจ้งวัฒนะ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 18 หมู่ที่ 2 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
ลานชี มาร์ท					
79.	LCP Trading Services JSC ("Lanchi")	Holding Company สำหรับลานชี มาร์ท	167,736.5 ล้านด่ง	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")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกลานชี มาร์ท จำนวน 23 สาขา	127,542.6 ล้านด่ง	51.0	5/230 Quan Nhan Street, Thanh Xuan Trung Ward, Thanh Xuan District, Ha Noi City, Vietnam

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
81.	Lan Chi-Ha Nam Investment and Service Co., Ltd. (“LC Ha Nam”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีก ลานชี มาร์ท จำนวน 2 สาขา	25,391.3 ล้านด่ง	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”)	ประกอบธุรกิจกระจายสินค้าและขายส่งสำหรับลานชี มาร์ท	1,000.0 ล้านด่ง	51.0	Dong Dai Vai Zone, Dai Lang, Trung Son Tram Ward, Son Tay Town, Ha Noi City, Vietnam
บิ๊กซี เวียดนาม					
83.	Central Global Service JSC (“CGSJSC”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	4,200.0 ล้านด่ง	100	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 01, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
84.	Orbit Avenue Sdn. Bhd. (“Orbit Avenue”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	0.5 ดอลลาร์สหรัฐ	100	Suite 16-03, Level 16 Wisma Uoa Ii No.21, Jalan Pinang 50450 Kuala Lumpur W.P. Kuala Lumper, Malaysia
85.	บริษัท แคปปิตัล ซี จำกัด (“Cap C”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	26,800.0 ล้านบาท	100	22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
86.	Quinam B.V. (“Quinam B.V.”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	20,060 ยูโร	100	1101 CM Amsterdam, Herikerbergweg 238
87.	Vindemia SAS (“Vindemia”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	1.3 ล้านยูโร	100	52 rue de la Victoire Tmf Pôle 75009 Paris
88.	Espace BIG C Thang Long (“EBT”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 7 สาขา	167,447.7 ล้านด่ง	65.0	No. 222 Tran Duy Hung Street, Trung Hoa Ward, Cau Giay District, Hanoi City, Vietnam
89.	Cavi Ltd. (“Cavi”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	2,670.5 ล้านดอลลาร์ฮ่องกง	100	14th Floor, South China Building 1-3 Wyndham Street Central, Hong Kong
90.	Cavi Retail Ltd. (“Cavi Retail”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	1.0 ดอลลาร์ฮ่องกง	100	
91.	E-Cavi Ltd. (“E-Cavi”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	74.0 ล้านดอลลาร์ฮ่องกง	100	
92.	Cavi Real Estate Ltd. (“Cavi RE”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	1.0 ดอลลาร์ฮ่องกง	100	
93.	EB Services Co., Ltd. (“EBS”)	ให้บริการด้านการจัดการสำหรับกลุ่มธุรกิจในประเทศเวียดนาม	31,200.0 ล้านด่ง	100	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 01, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
94.	Recess Logistic and Retail Co., Ltd. (“Recess”)	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	85,711.5 ล้านด่ง	100	
95.	Cavinoi Ltd. (“Cavinoi”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	1.0 ดอลลาร์ฮ่องกง	100	14th Floor, South China Building 1-3 Wyndham Street Central, Hong Kong
96.	New Plan Co., Ltd. (“New Plan”)	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	1,144,634 ล้านด่ง	100	Floor 5, 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”)	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	1,138,814 ล้านด่ง	100	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 สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	651,994 ล้านด่ง	100	792 Nguyen Kiem Street, Ward3, Go Vap District, Ho Chi Minh City, Vietnam
99.	General Trading Service and Distribution Co., Ltd. (“GTSD”)	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 2 สาขา	510,094 ล้านด่ง	100	5th 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 ล้านด่ง	65.0	No. 163 Phan Dang Luu, Ward 01, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
101.	General Trading of Household Products One Member Co., Ltd. (“GTHP”)	ประกอบธุรกิจร้านค้าภายในบิ๊กซี (Shop-in-Shop) เช่น LookKool, Kubo และ Komonoya เป็นต้น	119,000 ล้านด่ง	100	
102.	General Trading Fashions One Member Co., Ltd. (“GTF”)	ประกอบธุรกิจร้านค้าอุปกรณ์กีฬาภายใต้แบรนด์ซูเปอร์สปอร์ตในประเทศเวียดนาม	385,116 ล้านด่ง	100	

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
103.	EB Hai Phong JSC ("EBH")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 9 สาขา	293,847.2 ล้านด่ง	100	Lot 1/20, Nga Nam New Urnan Area – Cat Bi Airport, Dang Giang Ward, Ngo Quyen District, Hai Phong City, Vietnam
104.	EB Vinh LLC ("EBV")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 1 สาขา	60,921.8 ล้านด่ง	100	No. 02 Quang Trung Street, Quang Trung Ward, Vinh City, Nghe An Province, Vietnam
105.	EB Nam Dinh LLC ("EBND")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 1 สาขา	62,467.4 ล้านด่ง	100	Thien Truong Supermarket – Commercial Center, Loc Hoa Village, Nam Dinh City, Nam Dinh Province, Vietnam
106.	E.B Phu Thanh LLC ("EBPT")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 1 สาขา	131,520.0 ล้านด่ง	100	No. 53, Nguyen Son, Street, Phu Thanh Ward, Tan Phu District, Ho Chi Minh City, Vietnam
107.	EB Tan Phu LLC ("EBTP")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 4 สาขา	317,586.0 ล้านด่ง	100	No. 1/1, Truong Chinh Street, Tay Thanh Ward, Tan Phu District, Ho Chi Minh City, Vietnam
108.	EB Thanh Hoa LLC ("EBTH")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 2 สาขา	125,840.0 ล้านด่ง	100	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")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 1 สาขา	37,080.0 ล้านด่ง	100	Km 54+100, Highway 5, Zone 3, Nhi Chau Ward, Hai Duong City, Hai Duong Province, Vietnam
110.	EB Can Tho LLC ("EBCT")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 1 สาขา	66,960.0 ล้านด่ง	100	Lot No. 1, Hung Phu 1 Residential Area, Hung Phu Ward, Cai Rang District, Can Tho City, Vietnam
111.	EB Binh Duong LLC ("EBBD")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 2 สาขา	102,015.0 ล้านด่ง	100	No. 555B, Binh Duong Boulevard Zone 1, Hiep Thanh Ward, Thu Dau Mot City, Binh Duong Province, Vietnam
112.	Espace Business Hue JSC ("EBHue")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 5 สาขา	281,483.0 ล้านด่ง	100	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")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 5 สาขา	422,885.0 ล้านด่ง	100	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")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 1 สาขา	72,000.0 ล้านด่ง	100	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")	ประกอบธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ตภายใต้แบรนด์ค้าปลีกบิ๊กซี จำนวน 1 สาขา	252,374.4 ล้านด่ง	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 ล้านด่ง	100	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")	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	4,199,183.2 ล้านด่ง	100	No. 222 Tran Duy Hung, Trung Hoa Ward, Cau Giay District, Hanoi City, Vietnam
118.	TTS Dong Nai One Member LLC ("TTS Dong Nai")	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	165,000.0 ล้านด่ง	100	No. 1135, Nguyen Ai Quoc Road, Tan Hiep Ward, Bien Hoa City, Dong Nai Province, Vietnam

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
119.	Tan Trung Son Br Company Limited ("TTS BR")	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	336,045 ล้านด่ง	100	2A, Nguyen Dinh Chieu Street, Quarter 2, Phuoc Hiep Ward, Ba Ria City, Ba Ria - Vung Tau Province, Viet Nam
120.	Viet Nhat Sai Gon – My Tho Co., Ltd. ("Viet Nhat SG")	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	200,300.0 ล้านด่ง	100	No. 99 Nguyen Thi Minh Khai, Ben Thanh Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
121.	One Member Limited Company Investment Development Nguyen Kim Tien Giang ("NK TG")	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	200,000.0 ล้านด่ง	100	No. 545 Le Van Pham, Ward 5, My Tho City, Tien Giang Province, Vietnam
122.	Hung Cuong Retail Real Estate Investment Joint Stock Company ("HC RE")	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	77,500.0 ล้านด่ง	100	Ly Thuong Kiet Street, Nghia Chanh Ward, Quang Ngai City, Quang Ngai Province, Vietnam
123.	Dong Duong Tra Vinh Real Estate and Retail Supermarket JSC ("DDTV RE")	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	46,600.0 ล้านด่ง	100	Vo Nguyen Giap street, Ward No.7, Tra Vinh City, Tra Vinh Province, Vietnam
124.	Viet Nhat Thai Nguyen Real Estate JSC ("Viet Nhat TN")	ถือครองอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	108,000.0 ล้านด่ง	100	Residential Area on Viet Bac Road Residential Zone, Tan Lap Ward, Thai Nguyen City, Thai Nguyen Province, Vietnam
Holding Companies					
125.	Hillborough Group Ltd. ("Hillborough Group")	Holding Company สำหรับกลุ่มธุรกิจบิ๊กซีในประเทศเวียดนาม	533 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	100	P.O. Box 2208 Road Town, Tortola, British Virgin Islands

(4) บริษัทในกลุ่มธุรกิจอื่น

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
126.	บริษัท ซีดีเอฟ โฮลดิ้ง จำกัด ("CDFH")	Holding Company สำหรับ CDFS	1.0 ล้านบาท	100	1027 อาคารสรรพสินค้าชิดลม ชั้นที่ 7 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
127.	บริษัท เซ็นทรัล ดิวตี้ ฟรี ช็อปส์ จำกัด ("CDFS")	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	1.0 ล้านบาท	99.9	
128.	Central US Trading Ltd. ("CUT")	ถือเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการต่าง ๆ ที่จดทะเบียนในต่างประเทศและประเทศไทย	75,000.0 ดอลลาร์สหรัฐ	100	112 North Curry Street, Carson City, Nevada, 89703
ธุรกิจสนับสนุน					
129.	บริษัท เซ็นเนอร์จี อินโนเวชั่น จำกัด ("CNGI")	ให้บริการระบบสารสนเทศด้านแพลตฟอร์ม Omnichannel ด้านการออกแบบโปรแกรมและเว็บไซต์สำหรับกลุ่มบริษัทฯ	50.0 ล้านบาท	100	919/11 อาคารจิวเวลรี่ เทรดเซ็นเตอร์ ชั้น 55 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
130.	บริษัท เซ็นทรัล กรุ๊ป ออนไลน์ จำกัด ("CGO")	ให้บริการ Omnichannel กับกลุ่มบริษัทฯ เช่น การวางแผนการตลาด การขนส่ง หรือศูนย์ให้บริการลูกค้า	300.0 ล้านบาท	100	
131.	Central Retail Investment Limited ('CRI')	ให้เงินกู้แก่บริษัทในเครือ	130.0 ล้านยูโร	100	112 North Curry Street, Carson City, Nevada

(5) การร่วมค้า

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สถานที่ตั้งสำนักงาน
132.	บริษัท ซันกลาส ฮัท (ประเทศไทย) จำกัด (“Sunglass Hut”)[1]	ประกอบธุรกิจจำหน่ายแว่นตากันแดดภายใต้แบรนด์ค้าปลีก Sunglass Hut	85.0 ล้านบาท	51.0	999/9 ดิออฟฟิศเศส แอท เซ็นทรัลเวิลด์ ห้องเลขที่ 1605 ชั้นที่ 16 ถนนพระราม 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
133.	บริษัท แซมโซไนท์ (ประเทศไทย) จำกัด (“Samsonite”)[2]	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์แซมโซไนท์ และแบรนด์ TUMI	21.0 ล้านบาท	50.4	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 37 ห้องเลขที่ 3705-3706 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
134.	บริษัท มูจิ รีเทล (ประเทศไทย) จำกัด (“MUJI”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด ภายใต้แบรนด์ค้าปลีก Muji	660.0 ล้านบาท	50.0	4, 4/5 ชั้น 9 ถนนราชดำริ แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
135.	บริษัท ลัคชัวรี่ กูดส (ประเทศไทย) จำกัด (“GUCCI”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย ภายใต้แบรนด์ Gucci	300.0 ล้านบาท	25.0	87/2 ซีอาร์ซี ทาวเวอร์ ออล ซีซั่นส์ เพลส ชั้น 35 ยูนิต 5 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
136.	บริษัท บ๊อทเทก้า เวเนต้า (ประเทศไทย) จำกัด (“Bottega”)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย ภายใต้แบรนด์ Bottega Veneta	100 ล้านบาท	25.0	689 อาคารภิรัชทาวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ ชั้น 30 ถนนสุขุมวิท ซอย 35 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
137.	บริษัท เซ็นทรัล วัตสัน จำกัด (“Watson”)[3]	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม ภายใต้แบรนด์ค้าปลีก Watson	181.7 ล้านบาท	28.9	3388/23-24 อาคารสิรินรัตน์ ชั้น 8 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ
138.	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 กรุงเทพฯ
139.	บริษัท แวต รีฟันด์ เซ็นเตอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“VRT”)	ประกอบกิจการให้บริการเป็นตัวแทนนักท่องเที่ยว ในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับนักท่องเที่ยว	30.0 ล้านบาท	49.6	100/9 ชั้น 12 อาคารว่องวานิช บี ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
140.	DR Logistics S.R.L. (“DR Logistic”)	ให้บริการขนส่งสินค้าสำหรับรีนาเชนเต	100,000.0 ยูโร	30.0	PIACENZA (PC) Via Lombardia s.n.c. - 29122
141.	บริษัท โคคูโย อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด (“Kokuyo”)	ประกอบธุรกิจนำเข้า และจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน ภายใต้แบรนด์ Kokuyo	10.0 ล้านบาท	24.0	999/9 ถนนพระรามที่ 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
142.	Porto Worldwide Limited (“Porto WW”)	Holding Company	199.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	67.0	2503 Bank of America Tower, 12 Harcourt Road, Central, Hong Kong
143.	บริษัท กรีนเจ็น เอ็นเนอร์จี จำกัด (“GGE”)	ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา	90.0 ล้านบาท	50.0	87 อาคารเอ็มไทย ออลซีซั่นเพลส ชั้นที่ 11 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ

(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 จัสมิน โฮลดิ้งส์ จำกัด และ Watson’s the Chemist (Thailand) Holdings Limited มีสิทธิออกเสียงคิดเป็นร้อยละ 18.2 ร้อยละ 25.0 และ ร้อยละ 56.8 ของสิทธิออกเสียงทั้งหมดตามลำดับ

1.3.2 บุคคลที่มีความขัดแย้งถือหุ้นในบริษัทย่อย บริษัทร่วมเกินกว่าร้อยละ 10

- ไม่มี-

1.3.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

การที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าหลากหลายประเภทผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลาย (Multi-format and Multi-category) ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ รวมถึงเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบ Omnichannel ในประเทศไทย ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการที่ HCDS ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 HCDS ถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 35.06 ของหุ้นที่จำหน่ายแล้วของบริษัทฯ) รวมถึงบริษัทย่อยของ HCDS ให้การสนับสนุนกลุ่มบริษัทฯ ในการประกอบธุรกิจผ่านการให้บริการและการให้สิทธิประโยชน์ทางธุรกิจมาโดยตลอด ซึ่งรวมถึงการให้บริการสนับสนุนการบริหารจัดการ การให้บริการด้านการเงินและบัญชี การให้บริการด้านกฎหมาย การให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล และบริการอื่น ๆ เพื่อสนับสนุนธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังเข้าร่วมโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The1 ซึ่งบริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ HCDS) เป็นเจ้าของและเป็นผู้บริหารจัดการโปรแกรมดังกล่าว

นอกจากนี้ HCDS ยังให้สิทธิประโยชน์ทางธุรกิจต่าง ๆ เช่น การให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการใช้เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ และชื่อทางการค้า “เซ็นทรัล” และ “Central” ในการประกอบธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ แต่เพียงผู้เดียวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับตั้งแต่วันที่เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรกของบริษัทฯ แล้วเสร็จ และให้ต่ออายุสัญญาอัตโนมัติอีกคราวละ 10 ปี ภายใต้เงื่อนไขการต่ออายุสัญญาว่าบริษัทฯ ยังคงมีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และ (1) HCDS และ/หรือ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมของ HCDS ถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งนี้ การถือหุ้นดังกล่าวให้นับรวมหุ้นที่ถือโดยผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลเหล่านั้นด้วย หรือ (2) HCDS เป็นผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ โดยหาก HCDS บอกเลิกสัญญาดังกล่าว การสิ้นสุดของสัญญาจะมีผลเมื่อพ้นระยะเวลา 3 ปี นับแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับการบอกกล่าวเลิกสัญญา และ HCDS ยังให้สิทธิแก่กลุ่มบริษัทฯ ในการเข้าซื้อธุรกิจค้าปลีกของ HCDS ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ธุรกิจห้างสรรพสินค้าคาเดเว (KaDeWe) ห้างสรรพสินค้าโอเบอร์โพลลิงเกอร์ (Oberpollinger) และห้างสรรพสินค้าอัลสแตร์เฮ้าส์ (Alsterhaus) ในประเทศเยอรมนี ห้างสรรพสินค้าอิลลุม (ILLUM) ในประเทศเดนมาร์ก และห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลในประเทศอินโดนีเซีย โดยให้สิทธิแก่กลุ่มบริษัทฯ ในการเข้าซื้อธุรกิจห้างสรรพสินค้าดังกล่าวก่อนที่ HCDS จะสามารถนำธุรกิจดังกล่าวไปขายบุคคลอื่นในราคาและเงื่อนไขที่ไม่สูงกว่าที่ HCDS ได้รับจากบุคคลภายนอก (Right of First Refusal) และให้สิทธิแก่กลุ่มบริษัทฯ ในการเข้าซื้อธุรกิจห้างสรรพสินค้าดังกล่าวในราคาและเงื่อนไขทางการค้าปกติที่คู่สัญญาจะได้ตกลงกันโดยสุจริต (Call Option) (ทั้งนี้ จะต้องเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาที่เกี่ยวข้อง) อีกทั้ง HCDS ยังให้สิทธิแก่กลุ่มบริษัทฯ ในการเข้าซื้อธุรกิจ JD Central ก่อนผู้ซื้อรายอื่น หาก HCDS ประสงค์จะขายธุรกิจดังกล่าวให้กับผู้ซื้อรายอื่นในราคาและเงื่อนไขเดียวกัน (ทั้งนี้ ต้องเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาร่วมทุนที่เกี่ยวข้อง) เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต แม้ว่าธุรกิจห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศดังกล่าวและธุรกิจ JD Central จะไม่ถือเป็นธุรกิจที่แข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีการประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศดังกล่าวข้างต้น และลักษณะการดำเนินธุรกิจของ JD Central เป็นการมุ่งเน้นการทำธุรกิจแบบ Pure-play E-commerce ซึ่งมีความแตกต่างจากการดำเนินธุรกิจในรูปแบบ Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ

สำหรับโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกในอนาคตต่าง ๆ ที่มีสภาพอย่างเดียวกันและอาจเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ HCDS จะให้กลุ่มบริษัทฯ เป็นแกนนำ (Flagship Company) ในการดำเนินธุรกิจค้าปลีกสินค้าหลายประเภทผ่านรูปแบบและช่องทางที่หลากหลายทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นลำดับแรก ทั้งนี้ เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาที่เกี่ยวข้อง โดย HCDS มีนโยบายจะไม่เข้าลงทุนในธุรกิจค้าปลีกในอนาคตที่มีสภาพอย่างเดียวกันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เว้นแต่คณะกรรมการของบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วว่าบริษัทฯ ไม่ประสงค์จะเข้าลงทุนในโอกาสทางธุรกิจดังกล่าว ซึ่งรวมถึงการเข้าไปลงทุนแต่เพียงบางส่วน โดยหาก HCDS มีการเข้าไปลงทุนภายหลังจากที่บริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าไม่ประสงค์จะเข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าว ซึ่งรวมถึงการเข้าไปลงทุนแต่เพียงบางส่วน HCDS ยังให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการพิจารณา

เข้าลงทุนในภายหลัง ซึ่งสิทธิประโยชน์เหล่านี้ประกอบกับโอกาสทางธุรกิจในตลาดต่างประเทศ ที่มาพร้อมกับความสัมพันธ์กับคู่ค้าระดับโลกจะช่วยสนับสนุนการเติบโตอย่างรวดเร็วของกลุ่มบริษัทฯ และขยายขนาดธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ไปสู่อีกระดับ

สำหรับการกำหนดให้กลุ่มบริษัทฯ เป็นแกนนำ (Flagship Company) โดย HCDS ดังกล่าวข้างต้นนั้นเป็นไปเพื่อความโปร่งใส บริษัทฯ ได้กำหนดในกฎบัตรของคณะกรรมการบริษัทให้การประชุมเพื่อพิจารณาโอกาสเข้าลงทุนในธุรกิจค้าปลีกในอนาคตที่มีสภาพอย่างเดียวกันและอาจเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ โดยหากคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติไม่เข้าลงทุน ซึ่งรวมถึงการเข้าไปลงทุนในโอกาสทางธุรกิจดังกล่าวแต่เพียงบางส่วนอันอาจจะเนื่องมาจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น สภาพคล่องทางการเงิน แผนการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันของบริษัทฯ ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจที่จะเข้าลงทุน เป็นต้น HCDS อาจเข้าลงทุนในโอกาสทางธุรกิจดังกล่าวไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม และอาจส่งผลให้เป็นการประกอบธุรกิจที่แข่งขันกับบริษัทฯ โดยให้ดำเนินการดังนี้

(1) เรียกประชุมคณะกรรมการโดยระบุในหนังสือเชิญประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ อย่างชัดเจนว่า หากคณะกรรมการมีมติไม่ลงทุน HCDS อาจเข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าวไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม พร้อมระบุผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ

(2) จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการที่ไม่มีส่วนได้เสียเป็นกรรมการที่มีสิทธิเข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยมีกรรมการอิสระที่ไม่มีส่วนได้เสียเข้าร่วมประชุมครบทุกท่าน ทั้งนี้หากกรรมการที่ไม่มีส่วนได้เสียมีจำนวนไม่ครบเป็นองค์ประชุม ให้กรรมการที่มีส่วนได้เสียเข้าประชุมเท่าที่จะครบเป็นองค์ประชุม โดยกรรมการที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิแสดงความคิดเห็นและไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

ในกรณีที่เป็นเหตุจำเป็นเร่งด่วนและเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ หากกรรมการอิสระที่ไม่มีส่วนได้เสียไม่สามารถเข้าร่วมประชุมครบทุกท่าน ให้สามารถดำเนินการร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนทางโทรศัพท์ของกรรมการอิสระได้ตราบเท่าที่ไม่ทำให้องค์ประชุมและคะแนนเสียงในการลงมติไม่เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

(3) ให้คณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ไม่มีส่วนได้เสียพิจารณาโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกในอนาคต โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านความเหมาะสมทางธุรกิจและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น ในกรณีที่ HCDS อาจเข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าวและอาจส่งผลให้เป็นการประกอบธุรกิจที่เป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ โดยคำนึงถึงสิทธิและประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกราย

(4) ในกรณีที่คณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ไม่มีส่วนได้เสียเห็นสมควร คณะกรรมการบริษัทฯ อาจขอความเห็นทางวิชาชีพจากบุคคลภายนอก เพื่อประกอบการพิจารณาเพิ่มเติมได้

(5) ในกรณีที่เป็นเรื่องเร่งด่วนเพื่อโอกาสทางธุรกิจให้สามารถเรียกประชุมคณะกรรมการเพื่อพิจารณาและให้คณะกรรมการซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ไม่มีส่วนได้เสียสามารถลงมติได้ โดยไม่ต้องนำเรื่องการเรียกประชุมคณะกรรมการโดยการแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันมาปรับใช้

(6) การวินิจฉัยชี้ขาดในกรณีนี้ให้ใช้เสียงข้างมากของกรรมการบริษัทฯ ที่ไม่มีส่วนได้เสียที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง กรณีที่มีคะแนนเสียงเท่ากันให้ประธานในที่ประชุมมีสิทธิออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด

การพิจารณาการเข้าลงทุนดังกล่าวข้างต้นให้เป็นอำนาจโดยเด็ดขาดของคณะกรรมการบริษัทฯ และห้ามมิให้มีการมอบหมายให้คณะกรรมการชุดอื่นใดพิจารณา

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณากลไกสำหรับการพิจารณาใช้สิทธิหรือปฏิเสธการใช้สิทธิภายใต้ข้อตกลงการให้สิทธิเกี่ยวกับ (1) ธุรกิจห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศ (2) ธุรกิจ JD Central และ (3) โอกาสทางธุรกิจค้าปลีกในอนาคตต่าง ๆ ที่มีสภาพอย่างเดียวกันและอาจเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะดำเนินการให้อยู่ภายใต้การพิจารณา

ของคณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการตรวจสอบทุกกรณี แม้ว่าธุรกิจ และ/หรือ โอกาสทางธุรกิจภายใต้ข้อตกลงการให้สิทธิที่พิจารณาในแต่ละครั้งจะมีขนาดรายการไม่ถึงเกณฑ์ที่จะต้องได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัทฯ ภายใต้หลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และ/หรือ หลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกันของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ (แล้วแต่กรณี) ก็ตาม

อนึ่ง บริษัทฯ จะเปิดเผยการใช้สิทธิหรือการปฏิเสธการใช้สิทธิภายใต้ข้อตกลงการให้สิทธิข้างต้นต่อผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุน ดังต่อไปนี้

กรณีโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกในอนาคตต่าง ๆ ที่มีสภาพอย่างเดียวกันและอาจเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ (Flagship)

ในกรณีที่คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้ลงทุน (รวมถึงการลงทุนเพียงบางส่วน) ในโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกที่มีสภาพอย่างเดียวกันและอาจเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ (Flagship) บริษัทฯ จะทำการเปิดเผยข้อมูลผ่านระบบ SET Portal ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายใต้หลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และ/หรือ หลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกันของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ (แล้วแต่กรณี) อย่างไรก็ดี ในกรณีที่คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้ปฏิเสธการเข้าลงทุนหรือเข้าลงทุนแต่เพียงบางส่วน บริษัทฯ จะเปิดเผยข้อมูลผ่านระบบ SET Portal ของตลาดหลักทรัพย์ฯ เฉพาะกรณีที่ HCDS ได้เข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าว ไม่ว่าจะทั้งหมดหรือบางส่วน โดยอย่างน้อยจะเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับการปฏิเสธการเข้าลงทุนหรือการเข้าลงทุนแต่เพียงบางส่วน ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบและความเห็นของคณะกรรมการบริษัทฯ รายละเอียด เงื่อนไข และผลกระทบกับธุรกิจของบริษัทฯ ในการเข้าลงทุนของ HCDS และภายใต้เงื่อนไขว่าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะไม่สร้างความเสียหายต่อบริษัทฯ HCDS หรือบุคคลภายนอกที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ภายใต้ข้อจำกัดตามข้อตกลงการเก็บรักษาข้อมูลซึ่งเป็นความลับที่มีกับ HCDS อันเนื่องมาจาก HCDS มีการเข้าตกลงผูกพันในการจะเข้าไปลงทุนในธุรกิจนั้น (ถ้ามี) หรือข้อจำกัดตามข้อตกลงการเก็บรักษาข้อมูลที่เป็นความลับที่บริษัทฯ มีข้อผูกพันอันเนื่องมาจากการเข้าไปลงทุนในธุรกิจนั้น (ถ้ามี) โดยจะเปิดเผยข้อมูลโดยเร็วภายหลังจากสิ้นสุดข้อจำกัดตามข้อตกลงการเก็บรักษาข้อมูลเป็นความลับดังกล่าวแล้ว นอกจากนี้ บริษัทฯ จะเปิดเผยข้อมูลการเข้าลงทุนในโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกที่มีสภาพอย่างเดียวกันและอาจเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ (Flagship) และการปฏิเสธการเข้าลงทุนหรือการเข้าลงทุนแต่เพียงบางส่วนเฉพาะกรณีที่ HCDS ได้เข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าว ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน ในแบบแสดงรายการข้อมูล / รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) โดยอย่างน้อยจะเปิดเผยเกี่ยวกับจำนวนครั้งที่คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาการเข้าลงทุนหรือปฏิเสธการเข้าลงทุน (โดยหากเป็นกรณีการปฏิเสธการเข้าลงทุนหรือการเข้าลงทุนแต่เพียงบางส่วนเฉพาะกรณีที่ HCDS ได้เข้าลงทุนในธุรกิจดังกล่าว บริษัทฯ จะระบุเหตุผลสำหรับกรณีดังกล่าวด้วย) และขนาดรายการโดยรวมภายใต้เงื่อนไขและข้อจำกัดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลตามรายละเอียดข้างต้น

นอกจากนี้ ในกรณีที่บริษัทฯ ได้ปฏิเสธข้อเสนอในการเข้าลงทุนตามสัญญาให้สิทธิแล้ว และ HCDS ตัดสินใจลงทุน HCDS ได้ตกลงให้สิทธิกับบริษัทฯ สามารถเข้าซื้อธุรกิจดังกล่าวทั้งหมดจาก HCDS ในภายหลังได้ ดังนี้

1) หากเป็นการซื้อขายในระยะเวลา 90 วัน นับจากวันที่ HCDS เข้าลงทุน HCDS ให้สิทธิกลุ่มบริษัทฯ ในการซื้อธุรกิจดังกล่าวในราคาเท่ากับราคาที่ HCDS ลงทุนในธุรกิจค้าปลีกนั้นบวกด้วยอัตราดอกเบี้ยเท่ากับอัตราถัวเฉลี่ยของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ขั้นต่ำประเภทเงินกู้ที่มีระยะเวลา (Minimum Lending Rate หรือ “MLR”) ของธนาคารพาณิชย์ไทยรายใหญ่สี่รายแรกต่อปี โดยเป็นอัตรา ณ วันที่ HCDS เข้าลงทุน

2) หากเป็นการซื้อขายเมื่อพ้นระยะเวลา 90 วัน นับจากวันที่ HCDS เข้าลงทุน HCDS ให้สิทธิกลุ่มบริษัทฯ ในการซื้อธุรกิจดังกล่าวในราคาตามที่ทั้งสองฝ่ายจะได้ตกลงกันโดยสุจริต โดยยึดเจตนาการซื้อขายของทั้งสองฝ่าย

   ทั้งนี้ HCDS มีหน้าที่แจ้งให้กลุ่มบริษัทฯ ทราบเมื่อ HCDS ประสงค์จะขายธุรกิจดังกล่าวให้แก่บุคคลอื่น ก่อนที่ HCDS จะขายธุรกิจดังกล่าว

กรณีธุรกิจห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศและธุรกิจ JD Central

บริษัทฯ จะทำการเปิดเผยข้อมูลการใช้สิทธิและการปฏิเสธการใช้สิทธิสำหรับธุรกิจห้างสรรพสินค้าระดับพรีเมียมในต่างประเทศและ JD Central ตามข้อตกลงการให้สิทธิผ่านระบบ SET Portal ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายใต้หลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และ/หรือ หลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกันของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ (แล้วแต่กรณี) โดยอย่างน้อยจะเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินภายใต้สิทธิ การใช้หรือการปฏิเสธการใช้สิทธิ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทฯ เกี่ยวกับการใช้สิทธิหรือปฏิเสธการใช้สิทธิ ภายใต้เงื่อนไขว่าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะไม่สร้างความเสียหายต่อบริษัทฯ HCDS หรือบุคคลภายนอกที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ภายใต้ข้อจำกัดตามข้อตกลงการเก็บรักษาข้อมูลที่เป็นความลับที่มีกับ HCDS และ/หรือ บริษัทย่อยของ HCDS อันเนื่องมาจาก HCDS และ/หรือ บริษัทย่อยของ HCDS มีการเข้าตกลงผูกพันในการจะเข้าไปลงทุนในธุรกิจนั้น (ถ้ามี) โดยจะเปิดเผยข้อมูลโดยเร็วภายหลังจากสิ้นสุดข้อจำกัดตามข้อตกลงการเก็บรักษาข้อมูลเป็นความลับดังกล่าวแล้ว นอกจากนี้ บริษัทฯ จะเปิดเผยข้อมูลการใช้สิทธิและการปฏิเสธการใช้สิทธิทุกรายการในแบบแสดงรายการข้อมูล / รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ภายใต้เงื่อนไขและข้อจำกัดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลตามรายละเอียดข้างต้น

ทั้งนี้ เหตุผลที่ปัจจุบัน HCDS ยังมีการประกอบธุรกิจและเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่เกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีกบางธุรกิจ โดยการถือหุ้น และ/หรือ บริหารจัดการธุรกิจหรือทรัพย์สินดังกล่าวทั้งทางตรงและทางอ้อม สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ธุรกิจห้างสรรพสินค้าระดับพรีเมียมในต่างประเทศ

บริษัทฯ ไม่ได้นำธุรกิจดังกล่าวเข้ามาอยู่ภายใต้กลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวยังมีข้อจำกัดในเรื่องภาระผูกพันตามสัญญา และ/หรือ ในเรื่องผลการดำเนินงาน ประกอบกับห้างสรรพสินค้าดังกล่าวมีฐานลูกค้าหลักตามพื้นที่ที่ประกอบธุรกิจ และในปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีการประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้าในประเทศดังกล่าวข้างต้น อย่างไรก็ดี เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต HCDS ได้ตกลงทำสัญญาเพื่อให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการเข้าซื้อธุรกิจห้างสรรพสินค้าดังกล่าวก่อนที่ HCDS จะสามารถนำธุรกิจดังกล่าวไปขายบุคคลอื่นในราคาและเงื่อนไขที่ไม่สูงกว่าที่ HCDS ได้รับจากบุคคลภายนอก (Right of First Refusal) และให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการเข้าซื้อธุรกิจห้างสรรพสินค้าดังกล่าวในราคาและเงื่อนไขทางการค้าปกติที่คู่สัญญาจะได้ตกลงกันโดยสุจริต (Call Option) ทั้งนี้ การให้สิทธิดังกล่าวจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาที่เกี่ยวข้อง

2. ธุรกิจ JD Central

บริษัทฯ ไม่ได้นำธุรกิจดังกล่าวเข้ามาอยู่ภายใต้กลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของ JD Central ที่เป็นตลาดออนไลน์ซึ่งมีความแตกต่างจาก Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ มีการบริหารจัดการส่วนใหญ่ที่ดำเนินการโดย JD.com เป็นหลัก ตลอดจน JD Central ยังมีข้อจำกัดในเรื่องผลการดำเนินงาน อย่างไรก็ดี เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต HCDS ได้ตกลงให้สิทธิแก่กลุ่มบริษัทฯ ในการเข้าซื้อธุรกิจ JD Central ก่อนผู้ซื้อรายอื่นหาก HCDS ประสงค์จะขายธุรกิจดังกล่าวให้กับผู้ซื้อรายอื่นในราคาและเงื่อนไขเดียวกัน ทั้งนี้ การให้สิทธิดังกล่าวจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาที่เกี่ยวข้อง อนึ่ง ลักษณะการดำเนินธุรกิจของ JD Central ที่มุ่งเน้นการทำธุรกิจแบบ Pure-play E-commerce มีความแตกต่างจากการดำเนินธุรกิจในรูปแบบ Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจาก JD Central ดำเนินธุรกิจในลักษณะเป็นศูนย์รวมร้านค้าออนไลน์ (Marketplace) โดยการให้ร้านค้าต่าง ๆ เข้ามาขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ของตนได้และไม่มีหน้าร้าน (Physical Store) ในขณะที่กลยุทธ์ Omnichannel ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นการผสานช่องทางในการเลือกซื้อสินค้าที่หลากหลายของลูกค้าสำหรับการค้าปลีกสมัยใหม่ ซึ่งรวมถึงร้านค้าทางออนไลน์ ทางโทรศัพท์มือถือ ทางสื่อสารสนเทศ และทางสื่อสังคม (Social Media) เพื่อสร้างประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าอย่างไร้รอยต่อและตอบสนองกระแสความนิยมตามพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้า

การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับการใช้สิทธิหรือปฏิเสธการใช้สิทธิเกี่ยวกับธุรกิจที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

เพื่อให้ผู้ลงทุนได้รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับการใช้สิทธิหรือปฏิเสธการใช้สิทธิเกี่ยวกับธุรกิจที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ภายใต้สัญญาให้สิทธิเกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจค้าปลีกในอนาคต สัญญาให้สิทธิในการซื้อห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศ และธุรกิจ JD Central แก่บริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อยของบริษัทฯ ในปี 2565 บริษัทฯ ได้พิจารณาการใช้สิทธิหรือการปฏิเสธการใช้สิทธิ จำนวน 1 ครั้ง โดยมีรายละเอียดดังนี้

กรณีปฏิเสธการใช้สิทธิเกี่ยวกับธุรกิจที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

รายการ	ประเภทการใช้สิทธิ	ความเห็นของฝ่ายจัดการ	คณะกรรมการตรวจสอบ		คณะกรรมการบริษัทฯ		หมายเหตุ
			ครั้งที่ / วันที่	ความเห็น	ครั้งที่ / วันที่	ความเห็น	
1. การเข้าลงทุนใน Selfridges Group	ปฏิเสธการใช้สิทธิในการเข้าลงทุน	ฝ่ายจัดการได้พิจารณาความเหมาะสมทางด้านธุรกิจของบริษัทฯ กลยุทธ์และแผนการดำเนินธุรกิจ ผลการดำเนินงาน นโยบายโครงสร้างทางการเงินของบริษัทฯ ความเสี่ยงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงมูลค่าเงินลงทุนและเงื่อนไขต่าง ๆ แล้วเห็นว่าควรปฏิเสธการใช้สิทธิในการเข้าลงทุน	ครั้งที่ 1/2565 วันที่ 11 มกราคม 2565	คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาอย่างรอบคอบแล้ว เห็นชอบให้ปฏิเสธการใช้สิทธิในการเข้าลงทุนในธุรกิจห้างสรรพสินค้า Selfridges Group ตามที่ฝ่ายจัดการเสนอ	ครั้งที่ 1/2565 วันที่ 21 มกราคม 2565	คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาอย่างรอบคอบ รวมทั้งได้คำนึงถึงประโยชน์ต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกรายแล้ว อนุมัติให้ปฏิเสธการใช้สิทธิในการเข้าลงทุนในธุรกิจห้างสรรพสินค้า Selfridges Group ตามที่คณะกรรมการตรวจสอบให้ความเห็น	ได้เปิดเผยข้อมูลผ่านระบบ SETLink แล้วเมื่อวันที่ 24 มกราคม 2565

1.3.4 ผู้ถือหุ้น

(1) รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ

(1) ผู้ถือหุ้นสูงสุด 10 รายแรก ณ วันที่ 31 มกราคม 2566 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนล่าสุด มีดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด (“HCDS”)	2,114,284,890	35.06
2. บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	338,501,683	5.61
3. DEUTSCHE BANK AG SINGAPORE – PWM	277,963,444	4.61
4. SOUTH EAST ASIA UK (TYPE C) NOMINEES LIMITED	98,491,143	1.63
5. สำนักงานประกันสังคม	84,289,706	1.40
6. นายอิศเรศ จิราธิวัฒน์	79,754,213	1.32
7. STATE STREET EUROPE LIMITED	75,238,867	1.25
8. นายณรงค์ฤทธิ์ จิราธิวัฒน์	73,094,279	1.22
9. นายสุทธิเดช จิราธิวัฒน์	55,789,915	0.93
10. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	53,227,462	0.88
11. ผู้ถือหุ้นอื่น ๆ	2,780,364,398	46.09
รวม	**6,031,000,000**	**100**

(2) รายชื่อผู้ถือหุ้นใน HCDS ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 มกราคม 2566 สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. นายอิศเรศ จิราธิวัฒน์	13,014,346	3.83
2. นายณรงค์ฤทธิ์ จิราธิวัฒน์	11,873,980	3.49
3. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	11,772,740	3.47
4. นายทศ จิราธิวัฒน์	11,772,740	3.47
5. นายสุทธิเดช จิราธิวัฒน์	9,103,850	2.68
6. นายวัฒน์ จิราธิวัฒน์	8,490,579	2.50
7. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	8,490,577	2.50
8. นางสาวเนตรอนงค์ จิราธิวัฒน์	7,913,639	2.33
9. นางสาวธาพิดา นรพัลลภ	7,317,755	2.15
10. นางณัฐธีรา บุญศรี	7,317,755	2.15
11. ผู้ถือหุ้นอื่น ๆ[1]	242,682,034	71.43
รวม	**339,749,995**	**100**

หมายเหตุ [1] ผู้ถือหุ้นอื่น ๆ ประกอบด้วยบุคคลในตระกูลจิราธิวัฒน์จำนวน 66 ราย

(2) รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ 10 รายแรกของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก

รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักมี ดังนี้

1) CDS

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการถือหุ้นของ CDS สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัทฯ	333,499,979	100
2. นายสุทธิชัย จิราธิวัฒน์	3	0.0
3. นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์	3	0.0
4. นายสุทธิชาติ จิราธิวัฒน์	3	0.0
5. นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์	3	0.0
6. นายอิศเรศ จิราธิวัฒน์	3	0.0
7. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	3	0.0
8. นายทศ จิราธิวัฒน์	3	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**333,500,000**	**100**

2) ROBINS

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการถือหุ้นของ ROBINS สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัทฯ	803,139,212	72.31
2. CRG-S	289,645,489	26.09
3. CACEIS BANK	8,193,894	0.74
4. อื่น ๆ	9,682,520	0.87
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**1,110,661,133**	**100**

3) TWT

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการถือหุ้นของ TWT สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. CDS	1,020,000	51.0
2. Watts Co., Ltd. [1]	979,998	49.0
3. นายฟูมิโอะ ฮิราโอกะ	1	0.0
4. นายโทชิยูกิ อินาดะ	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**2,000,000**	**100**

หมายเหตุ [1] เป็นบริษัทที่ตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายของประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์โตเกียว (Tokyo Stock Exchange) ประกอบธุรกิจค้าปลีก

4) SPS

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการถือหุ้นของ SPS สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. SSHD [1]	22,199,992	60.0
2. ROBINS	14,800,000	40.0
3. นายสุทธิสาร จิราธิวัฒน์	1	0.0
4. นายทศ จิราธิวัฒน์	1	0.0
5. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
6. นายสุทธิชาติ จิราธิวัฒน์	1	0.0
7. นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์	1	0.0
8. นางสาววัลยา จิราธิวัฒน์	1	0.0
9. นายพงศ์ ศกุนตนาค	1	0.0
10. นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**37,000,000**	**100**

หมายเหตุ [1] เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 100

5) PWB

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการถือหุ้นของ PWB สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. PBHD [1]	33,599,993	60.0
2. ROBINS	22,400,000	40.0
3. นายสุทธิชัย จิราธิวัฒน์	1	0.0
4. นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์	1	0.0
5. นายสุทธิชาติ จิราธิวัฒน์	1	0.0
6. นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
7. นายณรงค์ฤทธิ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
8. นางนิตย์สินี จิราธิวัฒน์	1	0.0
9. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**56,000,000**	**100**

หมายเหตุ [1] เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 100

6) CFR

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการถือหุ้นของ CFR สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. CDS	15,289,994	100
2. นายสุทธิชาติ จิราธิวัฒน์	1	0.0
3. นายทศ จิราธิวัฒน์	1	0.0
4. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
5. นายสุทธิชัย จิราธิวัฒน์	1	0.0
6. นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
7. นางสาววัลยา จิราธิวัฒน์	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**15,290,000**	**100**

7) CFM

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการถือหุ้นของ CFM สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. SFMH [1]	19,627,617	50.66
2. CFR	18,987,500	49.0
3. ROBINS	134,883	0.34
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**38,750,000**	**100**

หมายเหตุ [1] เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 100

8) CMK

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการถือหุ้นของ CMK สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. CFR	509,999	51.0
2. Matsumotokiyoshi Holdings Co., Ltd. [1]	490,000	49.0
3. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**1,000,000**	**100**

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

9) กลุ่ม CMG

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่ม CMG มีบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางในการดำเนินธุรกิจจำนวน 1 บริษัท คือ C Trading โดย C Trading มี CMG เป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 100 โดยมีนายพิชัย จิราธิวัฒน์ และนายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ ถือหุ้นอีกคนละจำนวน 1 หุ้น ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของ CMG สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัทฯ	187,599,998	100
2. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	1	0.0
3. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**187,600,000**	**100**

10) CTD

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการถือหุ้นของ CTD สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัทฯ	542,925,000	100
2. นายสุทธิชัย จิราธิวัฒน์	12,500	0.0
3. นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์	12,500	0.0
4. นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์	12,500	0.0
5. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	12,500	0.0
6. นายทศ จิราธิวัฒน์	12,500	0.0
7. นายสุทธิสาร จิราธิวัฒน์	12,499	0.0
8. นางสาวสุกุลยา เอื้อวัฒนะสกุล	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**543,000,000**	**100**

11) CNGI

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการถือหุ้นของ CNGI สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัทฯ	4,999,997	100
2. นายวรวุฒิ อุ่นใจ	1	0.0
3. นายปัณฑิต มงคลกุล	1	0.0
4. นางสาวสุกุลยา เอื้อวัฒนะสกุล	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**5,000,000**	**100**

12) CGO

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการถือหุ้นของ CGO สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัทฯ	15,299,994	51.0
2. CNGI	14,699,997	49.0
3. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	3	0.0
4. นายณรงค์ฤทธิ์ จิราธิวัฒน์	3	0.0
5. นายวรวุฒิ อุ่นใจ	3	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**30,000,000**	**100**

13) LR

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการถือหุ้นของ LR สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. CRC Rina [1]	5,115,996	100
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**5,115,996**	**100**

หมายเหตุ [1] เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 100

14) กลุ่มเหงียนคิม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มเหงียนคิมมีบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางในการดำเนินธุรกิจจำนวน 1 บริษัท คือ NK Trading ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มเหงียนคิม สรุปได้ดังนี้

NK Trading มี NKM เป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 100 ซึ่งมี NKT เป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 100 โดยโครงสร้างการถือหุ้นของ NKT สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. PWB	76,860,745	100
2. PBL	1,000	0.0
3. 3PLUS	1,000	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด [1]	**76,862,745**	**100**

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

15) กลุ่มลานชี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มลานชีมีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักที่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางที่มีการประกอบธุรกิจจำนวน 3 บริษัท คือ LC Investment, LC Ha Nam และ LC Trading ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มลานชี สรุปได้ดังนี้

LC Investment, LC Ha Nam และ LC Trading มี Lanchi (LCP) เป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 100 โดยโครงสร้างการถือหุ้นของ Lanchi (LCP) สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. CFR	8,554,559	51.0
2. Ms. Nguyen Thi Lan	8,219,090	49.0
3. NK Trading	5	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**16,773,654**	**100**

16) กลุ่ม Big C / GO! เวียดนาม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่ม Big C / GO! ในเวียดนามมีบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางในการดำเนินธุรกิจจำนวน 1 บริษัท คือ Cap C ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของ Cap C สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัทฯ	2,679,999,998	100
2. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	1	0.0
3. นางสาวสุกุลยา เอื้อวัฒนะสกุล	1	0.0
รวมจำนวนหุ้นทั้งหมด	**2,680,000,000**	**100**

(3) ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ (Shareholders' Agreement)

- ไม่มี –

1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 6,320,000,000 บาท ทุนชำระแล้วจำนวน 6,031,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.0 บาท

1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น

-ไม่มี-

1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

1.6.1 นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ

บริษัทฯ จะพิจารณาความสามารถในการจ่ายเงินปันผลตามข้อกำหนดทางกฎหมาย ซึ่งรวมถึงพระราชบัญญัติ บริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (และที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ที่กำหนดว่าบริษัทมหาชนจำกัดจะสามารถจ่ายเงินปันผลจากงบการเงินเฉพาะกิจการได้ในกรณีที่ไม่มีการขาดทุนสะสม

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

ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทฯ อาจอนุมัติได้เป็นครั้งคราว เมื่อเห็นว่าบริษัทฯ มีผลกำไรพอสมควรที่จะทำเช่นนั้นได้ โดยบริษัทฯ จะรายงานการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวถัดไป โดยผู้ถือหุ้น / คณะกรรมการของบริษัทฯ ได้อนุมัติและดำเนินการจ่ายเงินปันผลดังต่อไปนี้

	วันที่อนุมัติ	กำหนดจ่ายเงินปันผล	อัตราเงินปันผลต่อหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนเงิน
			(บาท)	(ล้านหุ้น)	(ล้านบาท)
2564					
เงินปันผลประจำปี	29 เมษายน 2565	พฤษภาคม 2565	0.30	6,031	1,809
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 โดยบริษัทย่อยจะจ่ายเงินปันผลจากเงินกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ ภายหลังจากหักภาษีและการจัดสรรทุนสำรองต่าง ๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายและบริษัทย่อยกำหนดไว้ในแต่ละปี รวมถึงภาระผูกพันตามเงื่อนไขของสัญญาทางการเงิน (ถ้ามี) ทั้งนี้ อัตราการจ่ายเงินปันผลจะพิจารณาจากผลการดำเนินงาน กระแสเงินสด สภาพคล่องทางการเงิน ฐานะทางการเงิน แผนการลงทุน การสำรองเงินไว้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน การสำรองเงินไว้เพื่อลงทุนในอนาคต การสำรองเงินไว้เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืม เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญาทางการเงิน หรือข้อตกลงในการเข้าร่วมกิจการที่บริษัทย่อยผูกพันตามสัญญา ภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงข้อกำหนดทางกฎหมายและความจำเป็นอื่น ๆ ทั้งนี้ คณะกรรมการของบริษัทย่อยมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้ โดยให้รายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยทราบในการประชุมคราวถัดไป

อนึ่ง ในการพิจารณาอนุมัติจ่ายเงินปันผลประจำปีและเงินปันผลระหว่างกาลของบริษัทย่อย บริษัทย่อยจะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ก่อนที่จะดำเนินการเสมอ เว้นแต่เป็นกรณีที่บริษัทย่อยจ่ายเงินปันผลเป็นจำนวนรวมทั้งปีไม่ต่ำกว่าที่กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีของแต่ละบริษัทย่อย หรือตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทฯ ไว้ก่อนแล้ว ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการลงทุนและการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ

2

การบริหารจัดการความเสี่ยง

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ ยังคงตระหนักและเล็งเห็นความสำคัญต่อการบริหารจัดการองค์กรที่ดีอย่างต่อเนื่อง เพื่อขับเคลื่อนองค์กรให้มีการเติบโตและขยายธุรกิจอย่างมีเสถียรภาพ มีฐานะการเงินที่มั่นคง และสามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องในระดับที่เหมาะสม ตลอดจนเพื่อเป็นการดำเนินงานตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) มีการควบคุมภายในที่เหมาะสม รวมทั้งมีการถ่วงดุลอำนาจ (Check and Balance) ในภาวะการแข่งขันทางธุรกิจที่บริษัทฯ ต้องเผชิญอยู่ในปัจจุบันซึ่งเกิดการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเกิดจากปัจจัยภายนอกหรือปัจจัยภายในที่อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการบรรลุเป้าหมายและภารกิจหลักของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัทฯ เห็นควรให้มีการนำระบบการบริหารความเสี่ยงที่ดีและมีประสิทธิภาพ มาปฏิบัติใช้ในการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยการบริหารจัดการความเสี่ยงมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างเสถียรภาพในระยะยาวในการดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามเป้าหมายและระดับความเสี่ยงที่บริษัทฯ รับได้ มีการกำกับดูแลกิจการที่ดีเพื่อเสริมสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้นและทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริษัทฯ รวมถึงสามารถลดความเสี่ยงจากเหตุการณ์ขั้นวิกฤตหรือเหตุการณ์ที่ไม่สามารถควบคุมได้เพื่อให้ส่งผลกระทบน้อยที่สุด บริษัทฯ จึงมุ่งพัฒนาและสร้างเสริมความแข็งแกร่งให้กับระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง โดยกำหนดนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ รวมทั้งได้วิเคราะห์ความเสี่ยงที่สำคัญดังต่อไปนี้

2.1 นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นที่ต้องนำระบบการบริหารความเสี่ยงตามมาตรฐานสากลมาใช้ในการบริหาร เพื่อให้บริษัทฯ บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้เพื่อให้ความเสี่ยงโดยรวมอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ จึงกำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยงดังนี้

(1) กำหนดให้การบริหารความเสี่ยงเป็นความรับผิดชอบของพนักงานในทุกระดับชั้นที่ต้องตระหนักถึงความเสี่ยงที่มีต่อการปฏิบัติงานในหน่วยงานของตนและองค์กร โดยให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงด้านต่าง ๆ ได้รับการบริหารจัดการภายใต้การควบคุมภายในอย่างมีระบบให้อยู่ในระดับที่เพียงพอและเหมาะสม

(2) ให้มีกระบวนการบริหารความเสี่ยงองค์กรที่เป็นไปตามมาตรฐานที่ดีตามแนวปฏิบัติสากล เพื่อให้เกิดการบริหารจัดการความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบกับการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีประสิทธิภาพ เกิดการพัฒนาและมีการปฏิบัติงานด้านการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กรในทิศทางเดียวกัน โดยนำระบบการบริหารความเสี่ยงมาเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจวางแผนกลยุทธ์ แผนงาน และการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมถึงการมุ่งเน้นให้บรรลุวัตถุประสงค์ เป้าหมาย วิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ ที่กำหนดไว้ เพื่อสร้างความเป็นเลิศในการปฏิบัติงาน และสร้างความเชื่อมั่นของผู้เกี่ยวข้อง

(3) มีการกำหนดแนวทางป้องกันและบรรเทาความเสี่ยงจากการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อหลีกเลี่ยงความเสียหายหรือความสูญเสียที่อาจจะเกิดขึ้น รวมถึงการติดตามและประเมินผลการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ

(4) ส่งเสริมและพัฒนาการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัยมาใช้ในกระบวนการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ สนับสนุนให้บุคลากรทุกระดับสามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารการบริหารความเสี่ยงอย่างทั่วถึง ตลอดจนการจัดระบบการรายงานการบริหารความเสี่ยงให้คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงรับทราบอย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ มีการบูรณาการการพัฒนากลยุทธ์ การกำหนดวัตถุประสงค์ทางธุรกิจและการวัดผลการปฏิบัติงานเข้ากับการบริหารความเสี่ยงองค์กรภายใต้หลักการ 5 ประการที่มีความสัมพันธ์กัน ซึ่งจะส่งเสริมให้เกิดการสร้างคุณค่าเพิ่มให้กับองค์กร หลักการดังกล่าวได้แก่

1. การกำกับดูแลและวัฒนธรรม (Governance & Culture)

บริษัทฯ มีการจัดโครงสร้างและกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยงอย่างชัดเจน รวมถึงการสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่เน้นการตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

2. กลยุทธ์และการกำหนดวัตถุประสงค์ (Strategy & Objective-Setting)

บริษัทฯ มีกระบวนการวางแผนกลยุทธ์ที่บูรณาการหลักการบริหารความเสี่ยง มีการพัฒนากลยุทธ์และกำหนดวัตถุประสงค์ทางธุรกิจให้สอดคล้องกับระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้

3. ผลการปฏิบัติงาน (Performance)

บริษัทฯ มีการระบุและประเมินความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อความสำเร็จของกลยุทธ์และวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ ซึ่งความเสี่ยงจะถูกจัดลำดับความสำคัญตามระดับของผลกระทบและโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดความเสี่ยง รวมทั้งมีการกำหนดวิธีการตอบสนองต่อความเสี่ยงเพื่อนำไปใช้อย่างเหมาะสม

4. การสอบทานและการแก้ไขปรับปรุง (Review & Revision)

บริษัทฯ มีการสอบทานผลการปฏิบัติงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อพิจารณาว่าองค์กรมีการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิผลเพียงใด และมีการทบทวนการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้เกิดการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

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

บริษัทฯ มีระบบสารสนเทศที่ส่งเสริมให้การบริหารความเสี่ยงสามารถดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งระบบดังกล่าวจะช่วยสนับสนุนข้อมูลความเสี่ยง ข้อมูลผลการปฏิบัติงาน และการจัดทำรายงานผลการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้มีการสื่อสารผลการบริหารความเสี่ยงต่อผู้มีส่วนได้เสียอย่างต่อเนื่องและเหมาะสม

2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

2.2.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้วิเคราะห์ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดยคำนึงถึงเป้าหมาย นโยบาย กลยุทธ์ ลักษณะการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยได้ระบุความเสี่ยงทั้งในปัจจุบันและที่อาจเกิดขึ้นใหม่ในอีก 3 - 5 ปีข้างหน้า ซึ่งความเสี่ยงที่มีความสำคัญสูงสุดต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงด้านการแข่งขัน

ความเสี่ยงด้านการแข่งขัน ยังคงเป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ ต้องเผชิญอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากอุตสาหกรรมค้าปลีกเป็นตลาดเสรีซึ่งมีการแข่งขันสูง แม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะเป็นหนึ่งในผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย แต่กลุ่มบริษัทฯ ยังคงมีคู่แข่งจำนวนมากทั้งในระดับประเทศและท้องถิ่น ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันและรายใหม่ที่อาจมีในอนาคต ทั้งที่ทำธุรกิจโดยมีร้านค้าเป็นหลักและผ่านช่องทางออนไลน์ ไม่ว่าจะประกอบธุรกิจห้างสรรพสินค้า ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน ร้านขายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ร้านสะดวกซื้อ ร้านค้าปลีก การขายสินค้าผ่านทางแค็ตตาล็อก และตลาดออนไลน์ ซึ่งแต่ละร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ต้องแข่งขันทั้งในด้านพื้นที่ตั้งของร้าน ประเภทสินค้า ราคาสินค้า และความสะดวกรวดเร็วในการบริหารการจัดส่งสินค้า ช่องทางการจำหน่ายผ่านหน้าร้านและออนไลน์ รวมถึงการให้บริการรูปแบบต่าง ๆ เพื่อตอบสนองต่อพฤติกรรมการจับจ่ายสินค้าที่เปลี่ยนแปลงไปของกลุ่มลูกค้า

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าภาพรวมมูลค่าธุรกิจค้าปลีกในปี 2565 จะฟื้นตัวขึ้นบ้าง แต่ยังมีปัจจัยเสี่ยงที่ต้องติดตาม โดยเฉพาะปัญหาต้นทุนสินค้าและต้นทุนพลังงานที่สูงขึ้น รวมถึงเทรนด์ค้าปลีกสำคัญที่มีบทบาทและส่งผลต่อการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกในระยะต่อไป อาทิ

Seamless Shopping Experience ส่งผลให้มีความจำเป็นที่ต้องให้ความสำคัญกับทุกช่องทางการจำหน่ายและเข้าใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากขึ้น โดยสินค้าที่วางจำหน่ายควรอยู่ในทุกช่องทางที่ลูกค้าและ/หรือผู้บริโภคต้องการเพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างยอดขาย รวมถึง New Business Models รูปแบบของสินค้า/บริการใหม่ที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น อาทิ Subscription Model หรือ Mystery Box (กล่องสุ่ม) โดยเป็นอีกรูปแบบของการแข่งขันทางธุรกิจ ซึ่งบริษัทฯ ต้องรับมือกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

นอกจากนี้ ช่องทางออนไลน์และโซเชียลมีเดียยังคงเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมในการสื่อสารกับผู้บริโภค โดยบริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการทำความเข้าใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ด้วยการเลือกรูปแบบคอนเทนต์ (บทความ รูปภาพ วิดีโอ ไลฟ์) และแพลตฟอร์มที่เหมาะสม เพื่อสื่อสารและสร้างยอดขายอย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ มีจุดแข็งที่สำคัญเหนือคู่แข่งโดยเฉพาะในเรื่องการเลือกนำเสนอแบรนด์และสินค้าที่หลากหลาย มุ่งเน้นการให้ประสบการณ์ที่ดีในการเลือกซื้อสินค้า (ไม่ว่าจะในร้านค้า ช่องทางออนไลน์ หรือรูปแบบ Omnichannel) มีการนำเสนอประสบการณ์ใหม่ ๆ หรือผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องแบบองค์รวมให้กับลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างและมอบสิทธิประโยชน์นอกเหนือจากการซื้อจากแบรนด์โดยตรง รวมถึงมีกระบวนการรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้า โดยกลุ่มบริษัทฯ มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าในแต่ละกลุ่มธุรกิจเป็นประจำ เพื่อตอบรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของอุตสาหกรรมค้าปลีก ด้วยวิธีการและช่องทางที่หลากหลาย เช่น การสำรวจทางออนไลน์ที่ลูกค้าสามารถแสดงความคิดเห็นได้เอง การสัมภาษณ์ลูกค้าทั้งแบบตัวต่อตัวและทางโทรศัพท์ ซึ่งเป็นการรับฟังทั้งกลุ่มลูกค้าประจำและที่ยังไม่ใช่ลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อวัดระดับความคาดหวัง ความพึงพอใจ และความต้องการของลูกค้า เพื่อนำมาปรับปรุงการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเตรียมพัฒนาปรับปรุงธุรกิจหลัก เร่งขยายธุรกิจรูปแบบใหม่ ๆ ตลอดจนลงทุนด้านเทคโนโลยีดิจิทัลเพิ่มเติม เพื่อเสริมศักยภาพ CRC Ecosystem รวมถึงต่อยอดแพลตฟอร์ม Omnichannel ให้สามารถตอบโจทย์และมอบประสบการณ์ที่ดียิ่งขึ้นให้กับลูกค้าทุกคน ทั้งยังปรับปรุงและขยายสาขาในแต่ละธุรกิจ ได้แก่ ศูนย์การค้าโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ไทวัสดุ ท็อปส์ ร้านค้าเฉพาะทาง (Specialty Store) อื่น ๆ พร้อมเดินหน้าขยายสาขารูปแบบใหม่อย่างต่อเนื่อง เช่น ท็อปส์ สแตนด์อโลน รวมถึง New Format อื่น ที่เน้นเจาะตลาดใหม่ ๆ เช่น ท็อปส์ คลับ, ท็อปส์ ไฟน์ ฟู้ด, มินิโก!, โก! ว้าว, โก! เพาเวอร์, ท็อปส์ วีต้า และท็อปส์ แคร์ รวมถึงเปิดตัวแพลตฟอร์มบริการใหม่ทั้งในกลุ่ม Food และ Non Food อาทิ ไทวัสดุโมบายแอปพลิเคชัน เป็นต้น

จากการดำเนินการพัฒนาและขยายธุรกิจรูปแบบใหม่อย่างต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ยังคงรักษาจุดแข็งที่สำคัญเหนือคู่แข่ง ประกอบกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่ชัดเจนและทำได้จริง รวมถึงกลยุทธ์ในการลงทุนและการเข้าซื้อกิจการที่ยังเดินหน้าอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ เติบโตและรักษาความเป็นผู้นำในโลกค้าปลีกแห่งอนาคต และขึ้นเป็นเบอร์หนึ่ง Next-Gen Omni Retailer ของเอเชีย สอดคล้องตามเป้าหมายที่วางไว้ แม้จะต้องเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงและความท้าทายในปี 2565 ก็ตาม

2. ความเสี่ยงด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ

ภาพรวมเศรษฐกิจโลกยังคงมีทิศทางชะลอตัวลง เนื่องจากระดับราคาพลังงานและเงินเฟ้อเร่งตัวสูงขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตและค่าครองชีพปรับตัวเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ประกอบกับความไม่แน่นอนจากความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ระหว่างประเทศ อาทิ รัสเซีย-ยูเครน รวมถึงสหรัฐอเมริกา จีน และไต้หวัน ซึ่งอาจซ้ำเติมปัญหาคอขวดในห่วงโซ่อุปทาน อีกทั้งราคาพลังงาน ภาวะเงินเฟ้อ และความผันผวนของภาคการเงิน อาจส่งผลให้หลายประเทศมีความเสี่ยงเข้าสู่ภาวะเศรษฐกิจถดถอยและฟื้นตัวช้า

สำหรับประเทศไทย หากเทียบกับประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก ประเทศไทยจัดเป็นหนึ่งในประเทศที่อยู่ในกลุ่มที่ฟื้นตัวช้า เพราะมีสัดส่วนการพึ่งพาภาคการท่องเที่ยวสูง พิษจาก COVID-19 ส่งผลกระทบให้เศรษฐกิจซบเซามากว่า 2 ปี แต่หลังจากที่ผ่านจุดต่ำสุดไปแล้วในไตรมาสที่ 3 ปี 2564 คาดว่าปี 2565 จะเป็นปีแรกที่เศรษฐกิจไทยเริ่มฟื้นตัวจากการที่แนวโน้มการระบาดของ COVID-19 อยู่ในระดับที่ควบคุมได้ และอัตราการฉีดวัคซีนมีความคืบหน้าต่อเนื่อง ประกอบกับการผ่อนคลายมาตรการควบคุมโรคระบาด ส่งผลให้ประชาชนและห้างร้านต่าง ๆ สามารถกลับมาใช้ชีวิตและเปิดกิจการได้มากขึ้น ดังนั้น แรงขับเคลื่อนของเศรษฐกิจในปี 2565 จึงมาจากการจับจ่ายใช้สอยของประชาชนในประเทศเป็นหลัก

แม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ ยังคงได้รับผลกระทบจากสภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจโลกที่มีทิศทางชะลอตัว แต่ก็ได้รับแรงหนุนหรือปัจจัยบวกจากการกลับมาใช้ชีวิตประจำวันตามปกติมากขึ้นจากการผ่อนคลายมาตรการควบคุมโรคระบาดและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ การท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป อย่างไรก็ตาม ความท้าทายจากกำลังซื้อที่ยังเปราะบางและปัญหาเงินเฟ้ออาจส่งผลให้การฟื้นตัวเป็นไปอย่างจำกัด

ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะเป็นผู้นำอีกครั้งหนึ่งในการ Reshape Retail Industry ผ่าน CRC Retailligence โดยมี CRC Data Ecosystem เป็นตัวขับเคลื่อน ด้วยการกำหนด 4 กลยุทธ์ที่สำคัญ เพื่อขับเคลื่อน CRC Retailligence ดังนี้

(1) Reinvent Next-Gen Omni Retail ยกระดับแพลตฟอร์ม Omnichannel ผ่านการเชื่อมต่อโลกจริงและโลกเสมือนจริง โดยใช้เทคโนโลยีและดิจิทัลใหม่ ๆ เพื่อมอบประสบการณ์การช้อปปิ้งเหนือระดับในทุกกลุ่มธุรกิจ ทั้งฟู้ด แฟชั่น ฮาร์ดไลน์ พร็อพเพอร์ตี้ รวมถึงกลุ่มธุรกิจใหม่ ๆ ครอบคลุมทั่วประเทศทั้งในไทย เวียดนาม และอิตาลี

(2) Accelerate Core Leadership เร่งขับเคลื่อนและสร้างการเติบโตในกลุ่มธุรกิจหลักของเซ็นทรัล รีเทล ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และร่วมมือกับพาร์ตเนอร์ระดับสากล

(3) Build New Growth Pillars เดินหน้าสร้างธุรกิจใหม่ โดยเริ่มจากกลุ่มเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส รวมถึงเซ็กเมนต์อื่น ๆ ที่เป็นไปตามเทรนด์ของโลกและความต้องการของผู้บริโภค

(4) Drive Partnership, Acquisition and Spin Off ขยายธุรกิจภายใต้แนวคิด Inclusive Growth สร้างความสำเร็จร่วมกันกับพาร์ตเนอร์ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

3. ความเสี่ยงด้านภัยคุกคามต่อความปลอดภัยทางไซเบอร์

ภัยคุกคามต่อความปลอดภัยทางไซเบอร์นั้นมีได้หลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการเจาะเข้าระบบข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ จากภายนอกเพื่อลักลอบขโมยข้อมูลส่วนตัวของลูกค้าหรือข้อมูลความลับของกลุ่มบริษัทฯ การโจมตีระบบข้อมูลเพื่อเรียกค่าไถ่ (Ransomware) หรือการสร้างความเสียหายต่อระบบข้อมูล เป็นต้น ซึ่งผลที่ตามมาคือการรั่วไหลของข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า หรือข้อมูลความลับของกลุ่มบริษัทฯ ทำให้การทำงานของระบบข้อมูลหยุดชะงัก ซึ่งจะส่งผลกระทบทางการเงินต่อกลุ่มบริษัทฯ จากการจ่ายค่าปรับในกรณีของการฝ่าฝืนกฎหมาย การจ่ายค่าชดเชยให้กับลูกค้าที่เป็นผู้เสียหาย การสูญเสียรายได้จากการรั่วไหลของข้อมูลความลับของกลุ่มบริษัทฯ ไปยังบริษัทคู่แข่ง การสูญเสียรายได้จากการดำเนินธุรกิจที่หยุดชะงักจากระบบข้อมูลที่เกิดการขัดข้อง ไปจนถึงการเพิ่มค่าใช้จ่ายในการกอบกู้ระบบข้อมูลและจัดการกับภัยคุกคาม นอกจากนี้ ผลกระทบสามารถรวมถึงความเสียหายต่อชื่อเสียงของกลุ่มบริษัทฯ การสูญเสียความเชื่อมั่นที่ผู้มีส่วนได้เสียมีต่อกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ ในท้ายที่สุด

มาตรการรองรับความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางไซเบอร์ กลุ่มบริษัทฯ ยังคงมีการทบทวนและดำเนินการตามขั้นตอนการรับมือกับภัยคุกคามด้านความปลอดภัยที่กำหนดไว้อย่างสม่ำเสมอ เพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องมือต่าง ๆ และปรับใช้เครื่องมือรุ่นใหม่สำหรับการตรวจสอบในอุปกรณ์ต่าง ๆ มีการให้ความรู้และสร้างความตระหนักอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานทุกคนทั่วทั้งองค์กรเข้าใจและเห็นถึงความสำคัญในความปลอดภัยของข้อมูล และการป้องกันข้อมูลส่วนบุคคลไม่ให้รั่วไหลเพื่อป้องกันผลกระทบด้านต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นกับบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการการป้องกันข้อมูลรั่วไหลและการบุกรุกข้อมูลทางเครือข่าย การกำหนดรหัสผ่านของแต่ละบุคคลในการเข้าใช้งานเครื่องคอมพิวเตอร์ มีการยืนยันหรือพิสูจน์ตัวตนในระบบสารสนเทศเพื่อการเข้าถึงสารสนเทศตามความเหมาะสมกับหน้าที่ เช่น การกำหนดรหัสผ่านของผู้ใช้งาน การจำกัดสิทธิ์การเข้าใช้งานสารสนเทศ มีการสำรองข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ เป็นต้น

สำหรับมาตรการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลนั้น กลุ่มบริษัทฯ ได้แต่งตั้งบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในตำแหน่ง Chief Information Security Officer เพื่อรับผิดชอบด้านการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล และตำแหน่ง Data Protection Officer เพื่อทำหน้าที่เป็น

เจ้าหน้าที่คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลตามที่กฎหมายกำหนด รวมทั้งมีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาเพื่อให้คำแนะนำในการปรับปรุงระบบให้มีความปลอดภัยและสอดคล้องกับข้อกำหนดของกฎหมาย สำหรับการลดความเสี่ยงด้านการละเมิดทางกฎหมายข้อมูลส่วนบุคคล กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายมาตรการ วัตถุประสงค์ เงื่อนไข การแจ้ง การขอความยินยอม การเก็บรวบรวมข้อมูล การใช้ข้อมูล และการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลให้ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด ลดการเก็บข้อมูลที่มีลักษณะละเอียดอ่อน (เช่น ข้อมูลสุขภาพของลูกค้า) ใช้การเก็บข้อมูลลักษณะอื่นที่ได้ผลใกล้เคียงกันแทน ระมัดระวังการใช้ข้อมูลส่วนบุคคลโดยใช้ข้อมูลในส่วนที่ลูกค้ายินยอมเท่านั้น อย่างไรก็ตาม บุคลากรที่ร้านค้ามีความสำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นผู้ที่ให้บริการลูกค้าโดยตรง กลุ่มบริษัทฯ จึงได้มีการจัดอบรมให้กับบุคลากรของกลุ่มบริษัทฯ เกี่ยวกับความเข้าใจใน พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล รวมถึงสื่อในรูปแบบต่าง ๆ เพื่ออธิบายแนวปฏิบัติในการให้บริการลูกค้า โดยเคารพสิทธิของลูกค้าอย่างมากที่สุดเท่าที่จะสามารถกระทำได้ ทั้งนี้ อาจมีบางกรณีที่ลูกค้ายังมีข้อกังวลที่บุคลากรของกลุ่มบริษัทฯ อาจไม่สามารถให้คำตอบที่ชัดเจนเพียงพอได้ และเกิดความเสี่ยงที่จะไม่เข้าใจตรงตามวัตถุประสงค์ รู้สึกว่าตนไม่ได้รับความเป็นธรรมตามกฎหมาย สามารถติดต่อสอบถามหรือแจ้งเรื่องไปได้ที่ dpo@central.co.th

4. ความเสี่ยงด้านโครงสร้างพื้นฐานของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทฯ ตั้งเป้าจะเป็นผู้นำในการ Reshape Retail Industry ผ่าน CRC Retailligence โดยมี CRC Data Ecosystem เป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าทั้งในโลกจริงและโลกเสมือนจริง นำเสนอสินค้าและบริการในรูปแบบ Hyper-Personalization บนฐานข้อมูลที่เจาะลึก Customer Insight ด้วยการมอบประสบการณ์ “Now Moment” ให้กับลูกค้าแบบเรียลไทม์ เข้าไปมีส่วนร่วมและสร้างแรงบันดาลใจให้กับลูกค้า พร้อมมอบประสบการณ์ที่เชื่อมต่อโลกทั้งสองใบผ่าน Next-Gen Omni Retail ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ รู้ใจลูกค้าอย่างดีที่สุด

กลุ่มบริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการบริการแบบ Omnichannel ที่เน้นการสร้างประสบการณ์และมีลูกค้าเป็นศูนย์กลางสำหรับแบรนด์ค้าปลีกต่าง ๆ ในทุกธุรกิจหลักและทุกประเทศที่กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินงานอยู่อย่างต่อเนื่อง ได้แก่ กลุ่มแฟชั่น เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน และห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต กลุ่มฮาร์ดไลน์ เช่น ไทวัสดุ เพาเวอร์บาย และเหงียนคิม กลุ่มฟู้ด เช่น ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ และบิ๊กซี / GO! เวียดนาม เป็นต้น โดยนอกจากการซื้อสินค้าเองที่ร้านและการซื้อสินค้าออนไลน์แล้ว ภาพของ Omnichannel ของบริษัทฯ ยังมีบริการอื่น ๆ ที่ช่วยให้การซื้อสินค้าของลูกค้าสะดวก รวดเร็ว เช่น บริการ e-Ordering ในสโตร์เพาเวอร์บายและการพัฒนาเรื่องเดลิเวอรี่ เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีที่สุด รวมถึงบริการ Reserve & Collect ให้ลูกค้าจองสินค้าไว้ก่อน แล้วค่อยไปจ่ายเงินที่ร้านค้า และรับสินค้าที่สาขาได้

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังคงตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นทั้งมิติด้าน Operation ในการบริหารจัดการสินค้าตั้งแต่การคัดเลือกสินค้า การจัดการสินค้าคงคลัง การจัดส่งสินค้า การรับคืนสินค้า โดยกำหนดให้มีการกำกับดูแลการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ และการติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการบริหารจัดการสินค้าเพื่อรองรับการขายผ่าน Omnichannel มีประสิทธิภาพ ส่วนความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในมิติของ Technology Interface นั้น บริษัทฯ ได้ร่วมกับเทคพาร์ตเนอร์ระดับโลกอย่าง Google, Meta, Microsoft, Accenture และ Adobe ในการพัฒนาแพลตฟอร์ม Next-Gen Omnichannel และบริษัทฯ ยังมีทีมงานมืออาชีพที่มีความชำนาญเฉพาะทางและมากประสบการณ์ด้านเทคโนโลยีและดิจิทัลทั้งในระดับนานาชาติและในประเทศไทย ซึ่งจะเป็นกำลังสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ เป็นองค์กรด้านรีเทลเทคอย่างเต็มรูปแบบตามกลยุทธ์ CRC Retailligence ที่วางไว้ พร้อมผลักดันให้ CRC Ecosystem เป็น Ecosystem ที่ดีที่สุดและสมบูรณ์แบบที่สุดของเอเชีย เพื่อการก้าวขึ้นสู่ Retail Tech ระดับโลก

5. ความเสี่ยงในการกระจายสินค้าและการจัดการสินค้าคงคลัง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากปัจจัยต่าง ๆ ที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการกระจายสินค้าไปยังร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ โดยปัจจัยเสี่ยงประกอบด้วยภัยธรรมชาติส่งผลให้เกิดวิกฤตน้ำท่วม ทำให้เส้นทางสำหรับการกระจายสินค้าในบางเส้นทางถูกตัดขาด ทำให้ทั้งคนและสินค้าไม่สามารถเคลื่อนที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สินค้าเสียหายหรือหมดอายุเนื่องจากติดค้างเป็นเวลานาน รวมถึงอาจส่งผลให้สินค้าบางประเภทไม่มีวางขายในบางร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ หรืออาจเกิดจากสถานการณ์โรคระบาด ทำให้รัฐบาลต้องกำหนดมาตรการจำกัดการเดินทางและกำหนดเขตพื้นที่เสี่ยงในการเดินทางและการขนส่ง เกิดการหยุดชะงักกับเครือข่าย

การกระจายสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ หรือซัพพลายเออร์ รวมถึงเหตุการณ์การนัดหยุดงานหรือการประท้วงของลูกจ้างทั้งภายในหรือต่างประเทศ หรือการประท้วงที่ส่งผลกระทบต่อภาคการขนส่ง อาจทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีภาระต้นทุนค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นหรือทำให้ปริมาณสินค้าเพื่อการจำหน่ายของกลุ่มบริษัทฯ ลดลง

กลุ่มบริษัทฯ มีการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยการใช้ศูนย์กระจายสินค้าหลายแห่งทดแทนศูนย์กระจายสินค้าที่มีข้อจำกัด เพื่อให้การกระจายสินค้าเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว และสามารถรักษาคุณภาพของสินค้าเพื่อสร้างความมั่นใจด้านความปลอดภัยจากเชื้อโรคแก่ผู้บริโภค รวมถึงจัดหาสินค้าที่มีความจำเป็นและมีอุปสงค์สูงในช่วงที่เกิดวิกฤตเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ และมีการใช้ช่องทางออนไลน์ในการสื่อสาร รับข้อร้องเรียน รวมถึงติดตามกระแสความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในแต่ละช่วงเวลา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีเครือข่ายศูนย์กระจายสินค้าทั้งสิ้น 26 แห่ง ซึ่งประกอบด้วยจำนวน 14 แห่งในประเทศไทย 11 แห่งในประเทศเวียดนาม และ 1 แห่งในประเทศอิตาลี โดยมีพื้นที่รวมประมาณ 379,000 ตารางเมตร 56,171 ตารางเมตร และ 35,000 ตารางเมตร ตามลำดับ เพื่อกระจายบรรดาสินค้าไปยังร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ อย่างถูกต้องและตามกำหนดเวลา

ในเรื่องการจัดการสินค้าคงคลัง กลุ่มบริษัทฯ ได้มีมาตรการรองรับความเสี่ยง รวมถึงทบทวนปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพอยู่เสมอ เพื่อให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยมีการดำเนินการที่สำคัญ ได้แก่

(1) วางแผนและสั่งซื้อสินค้าตามแนวโน้มของยอดขายตามรอบเวลาและวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) เพื่อให้อยู่ในปริมาณที่เหมาะสม

(2) มีการรายงานและติดตามเพื่อบริหารจัดการสินค้าที่ขายได้ช้า รวมถึงสินค้าล้าสมัยต่าง ๆ อย่างเหมาะสม

(3) มีแผนงานการควบคุม ตรวจสอบ ตรวจนับสินค้า เพื่อไม่ให้เกิดการสูญเสียและรายงานผลเป็นประจำ

(4) การจัดหาคลังสินค้าสำรอง สำหรับกรณีฉุกเฉินที่คลังสินค้าหลักไม่เพียงพอหรือไม่สามารถใช้การได้

(5) การใช้บริการผู้ขนส่งหลายรายเพื่อให้ได้ประโยชน์จากความชำนาญในแต่ละพื้นที่ของผู้ขนส่ง และเป็นการสำรองในกรณีฉุกเฉินที่เกิดปัญหากับผู้ขนส่งรายใดรายหนึ่ง

(6) การกำหนดให้ร้านค้ามีความสามารถที่จะรับสินค้าโดยตรงจากคู่ค้า ในกรณีที่เกิดปัญหากับระบบกระจายสินค้าของบริษัทฯ

(7) การประสานการทำงานร่วมกับหน่วยงานบริหารระบบกระจายสินค้าของหน่วยธุรกิจต่าง ๆ เพื่อให้สามารถสร้างจุดแข็งร่วมกันและกระจายความเสี่ยงต่อปัญหาของแต่ละหน่วยธุรกิจ

6. ความเสี่ยงของการประกอบธุรกิจในประเทศเวียดนาม

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศเวียดนาม ยังคงมีปัจจัยเสี่ยงในด้านกฎหมาย เนื่องจากระบบกฎหมายของประเทศเวียดนามยังมีความไม่แน่นอน เครื่องมือทางกฎหมายที่ใช้ในการควบคุมเศรษฐกิจยังอยู่ในช่วงต้นของการพัฒนา จึงเป็นเรื่องยากที่จะคาดการณ์ได้ว่าระบบกฎหมายของประเทศเวียดนามจะสามารถพัฒนาให้มีความชัดเจนและความแน่นอนได้ในระดับที่ทัดเทียมกับประเทศที่ระบบกฎหมายพัฒนาแล้วเมื่อใด นอกจากนี้ กฎหมายและกฎระเบียบเกี่ยวกับการปราบปรามการให้สินบนและการทุจริตของประเทศเวียดนามอาจไม่มีความเข้มงวดเทียบเท่ากับประเทศที่มีระบบกฎหมายที่พัฒนากว่า ส่งผลให้บริษัทในประเทศเวียดนามของกลุ่มบริษัทฯ บางบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการตีความกฎหมาย ซึ่งอาจส่งผลให้ข้อตกลงตามสัญญาหรือธุรกรรมบางรายการของบริษัทดังกล่าวอาจตกเป็นโมฆะหรือโมฆียะ และอาจส่งผลให้เกิดความรับผิดในการชำระค่าปรับตามกฎหมายของประเทศเวียดนามได้ บริษัทฯ จึงมีแนวทางบริหารและป้องกันความเสี่ยงโดยการดำเนินงานอย่างรอบคอบ ระมัดระวัง และมีการจัดโครงสร้างองค์กรเพื่อกำหนดหน่วยงานที่ดูแลและ

ติดตามความคืบหน้าการบริหารกิจการกับทีมบริหารในประเทศเวียดนามอย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถวางแผนรองรับความเสี่ยงและแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงที

นอกจากนี้ การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในปี 2565 ยังคงมีความซับซ้อน ห่วงโซ่อุปทานได้รับความผันผวนมากมาย อย่างไรก็ตาม ด้วยนโยบายฉีดวัคซีนป้องกัน COVID-19 ให้ครอบคลุมและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ เวียดนามจึงทยอยควบคุม COVID-19 และปรับตัวให้เข้ากับความปกติใหม่ (New Normal) ได้ ความต้องการของผู้บริโภคกลายเป็นแรงผลักดันให้เกิดการเติบโตอีกครั้ง ในปี 2565 การค้าปลีกคาดว่าจะเป็นแนวโน้มการใช้จ่าย ซึ่งการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล การกระจายช่องทางการขาย การส่งเสริมธุรกิจออนไลน์ และการปรับช่องทางการขายแบบดั้งเดิมให้เหมาะสมกลายเป็นทางเลือกที่ใช้มากที่สุด ขณะเดียวกันการเปลี่ยนแปลงวิธีการชำระเงินและการจัดส่งได้กลายเป็นไฮไลต์ในอุตสาหกรรมค้าปลีกในเวียดนาม ทั้งนี้ ในระยะยาวเวียดนามยังคงเป็นตลาดที่มีศักยภาพสำหรับธุรกิจค้าปลีกด้วยประชากรเกือบ 100 ล้านคน เป็นประเทศที่ชนชั้นกลางพัฒนา และมีการขยายตัวของความเป็นเมืองอย่างรวดเร็ว

จากแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกในเวียดนามดังกล่าว บริษัทฯ จึงเน้นลงทุนเพื่อขับเคลื่อนบริษัทฯ ผ่านหลากหลายช่องทาง (Omnichannel) โดยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา Central Retail ได้กลายเป็นผู้ค้าปลีกไฮเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำและเป็นผู้นำของห้างสรรพสินค้าไลฟ์สไตล์ในเวียดนาม โดยมีร้านค้าครอบคลุม 42 จังหวัดทั่วประเทศเวียดนาม มีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่งกว่า 12 ล้านคน และ Central Retail เวียดนามได้สร้างแพลตฟอร์ม Omnichannel ที่ชนะรางวัลด้านอาหาร ซึ่งจำลองจากความสำเร็จในตลาดไทย โดยยอดขายจากช่องทาง Omnichannel มีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 9 ของยอดขายทั้งหมดของ Central Retail Vietnam ในปัจจุบัน

7. ความเสี่ยงของการประกอบธุรกิจในประเทศอิตาลี

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศอิตาลี ยังคงดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง มีการติดตามและวิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ อย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถวางแผนรองรับความเสี่ยงและกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงที เนื่องจากธุรกิจอาจได้รับผลกระทบ โดยเฉพาะจากสภาวะทางเศรษฐกิจในประเทศอิตาลี จากรายงานด้านเศรษฐกิจและการเงินของกระทรวงการคลังอิตาลี (MEF) ที่เผยแพร่ช่วงเดือนกันยายน 2565 ระบุว่าอิตาลีเกิดภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ประกอบกับสถานการณ์การเมืองในประเทศที่มีการเลือกตั้งนายกรัฐมนตรีในวันที่ 25 กันยายน 2565 ซึ่งยังคงมีปัญหาภายในประเทศที่รอการแก้ไขจากรัฐบาลชุดใหม่ ประกอบด้วยหนี้สาธารณะและเงินเฟ้อที่อยู่ในระดับสูงและความเสี่ยงด้านลบของการลงทุนจะเกิดขึ้นทันทีถ้ารัฐบาลชุดใหม่หันไปใช้นโยบายการคลังที่ใช้เงินฟุ่มเฟือย โดยคาดว่าเศรษฐกิจถดถอยในอิตาลีจะเริ่มต้นในช่วงไตรมาส 4 ปี 2565 และอาจต่อเนื่องไปถึงปี 2566 เนื่องจากราคาพลังงานที่พุ่งสูงขึ้นเป็นเหตุ จนสร้างแรงกดดันต่อความต้องการและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ส่วนเงินเฟ้อน่าจะยังสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยอัตราเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้นได้ส่งผลกระทบต่อทุกภาคส่วน ตั้งแต่ภาคการผลิตไปจนถึง End User ที่กระทบอย่างหนักต่อกำลังการใช้จ่ายของผู้บริโภคและภาคธุรกิจ รวมถึงการใช้บริการซื้อของออนไลน์สำหรับสินค้าอุปโภคบริโภคในอิตาลี ดังนั้น แนวโน้มใด ๆ ก็ตามที่กล่าวมานี้อาจส่งผลกระทบทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

บริษัทฯ จึงดำเนินธุรกิจอย่างระมัดระวัง ติดตามผลการดำเนินงานกับทีมบริหารในประเทศอิตาลีอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด เพื่อให้สามารถวางแผนรองรับความเสี่ยงและแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงที

8. ความเสี่ยงทางด้านการเงิน

กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงทางการเงินหลายประการจากการดำเนินงานปกติ โดยแนวทางการจัดการความเสี่ยงทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ จะมุ่งเน้นไปที่การกำหนดแนวทางป้องกันหรือลดผลกระทบจากความไม่แน่นอนของตลาดทุนและการลดผลกระทบในแง่ลบที่อาจเกิดขึ้นจากผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้เพิ่มความสำคัญด้านการบริหารจัดการทางการเงินที่มีประสิทธิภาพ โดยจัดลำดับความสำคัญของโครงการลงทุน ควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ เพื่อที่จะลดผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรและรักษาสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว กลุ่มบริษัทฯ ใช้กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานและกิจกรรมจัดหาเงินเป็นแหล่งเงินทุนสำหรับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ใช้เงินทุนดังกล่าว

เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการซื้อสินค้าและรายจ่ายฝ่ายทุนเป็นหลัก ในการนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้ประเมินความต้องการเงินทุนอย่างสม่ำเสมอ โดยคำนึงถึงกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานและสภาวะตลาด หากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานไม่เพียงพอ กลุ่มบริษัทฯ อาจจัดหาเงินกู้หรือเพิ่มทุนของบริษัทฯ กำหนดแนวทางมาตรการบริหารค่าใช้จ่าย ทบทวนแผนการลงทุน แผนการขยายสาขาให้สอดคล้องกับความต้องการและสถานการณ์ทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลง เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรและรักษาสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยความเสี่ยงทางการเงินที่สำคัญของบริษัทฯ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

8.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนนั้น เป็นสิ่งที่ยากต่อการคาดการณ์ เนื่องจากมีปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจในประเทศ นโยบายการเงินและการคลัง ภาวะเศรษฐกิจโลก การคาดการณ์และการเก็งกำไร เสถียรภาพการเมืองในประเทศและต่างประเทศ จิตวิทยาตลาด ข่าวลือต่าง ๆ และปัจจัยทางเทคนิค ซึ่งความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นนั้นก่อให้เกิดความเสี่ยงแก่กลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีบริษัทย่อยอยู่ในประเทศเวียดนามและประเทศอิตาลี รับรู้ยอดขายและต้นทุนขายในสกุลเงินด่งและสกุลเงินยูโรตามลำดับ และกลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์และหนี้สินที่ใช้หน่วยเงินตราต่างประเทศ ซึ่งโดยหลักประกอบด้วยสกุลเงินยูโรและสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ แม้ว่าบริษัทฯ จะไม่สามารถควบคุมความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้ แต่ก็สามารถบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ โดยใช้เครื่องมือต่าง ๆ ที่เหมาะสมในการป้องกันความเสี่ยง รวมถึงการที่บริษัทฯ ใช้แผนการบริหารรายได้และรายจ่ายให้อยู่ในสกุลเงินเดียวกัน (Natural Hedge) ในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อให้สามารถบริหารจัดการรายได้และต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

8.2 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยอันเกิดขึ้นจากเงินกู้ยืม ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการกำหนดอัตราดอกเบี้ยคงที่สำหรับเงินกู้ยืมของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ เงินกู้ยืมของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยหลักประกอบด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 34,954 ล้านบาท ได้แก่ ตั๋วสัญญาใช้เงิน Packing Credit Letter of Credit และ Trust Receipt ซึ่งมีกำหนดชำระคืนภายในปี 2566 โดยมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ระหว่างร้อยละ 1.25-8.50 ต่อปี และสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินหลายแห่งทั้งภายในประเทศและต่างประเทศจำนวน 39,780 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีจำนวน 6,561 ล้านบาท ซึ่งมีกำหนดชำระคืนตามที่ระบุในสัญญา โดยมีระยะเวลานานสุด 20 ปี โดยจะสิ้นสุดสัญญาในเดือนธันวาคม 2584 มีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 1.90-10.60 ต่อปี

8.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง คือ ความเสี่ยงที่กลุ่มบริษัทฯ อาจจะไม่สามารถทำตามความต้องการทางการเงินในระยะสั้นได้ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางในการบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง โดยบริหารจัดการแหล่งเงินทุนระยะสั้นและระยะยาวที่เหมาะสม มีสภาพคล่องเพียงพอในการดำเนินธุรกิจ รองรับการชำระคืนหนี้และภาระผูกพันต่าง ๆ เมื่อครบกำหนดหรือเมื่อถูกเรียกคืน รวมถึงการทบทวนและติดตามแผนการใช้เงินในโครงการลงทุนต่าง ๆ ตลอดจนการควบคุมการจัดซื้อสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม มีประสิทธิภาพ รักษาระดับเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้ผลกระทบจากความผันผวนของกระแสเงินสดลดลง

9. ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่

9.1 ความเสี่ยงที่เกิดจากความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงจากความตระหนักด้านการเปลี่ยนแปลงทางสภาพภูมิอากาศ

ในปัจจุบันนานาประเทศเริ่มตระหนักถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อมและการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศที่ทวีความรุนแรงขึ้นอย่างต่อเนื่องทั่วโลก สังเกตได้จากการเข้าร่วมประชุมของนานาประเทศเพื่อกำหนดแผนงานร่วมกัน การประกาศนโยบาย การกำหนดแผนยุทธศาสตร์ การออกกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม และการสร้างความตระหนักให้ประชาชน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการผลักดันให้มีการลดและเลิกการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์และก๊าซเรือนกระจกสู่ชั้นบรรยากาศ เพื่อรักษาระดับความรุนแรงของภาวะโลกร้อน

สำหรับประเทศไทย ถึงแม้จะมีปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในปริมาณต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทั่วโลก อย่างไรก็ตาม ปริมาณของก๊าซเรือนกระจกดังกล่าวยังคงส่งผลกระทบให้ประเทศไทยต้องเผชิญกับวิกฤตทางด้านสิ่งแวดล้อมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ประเทศไทยจึงได้ให้คำมั่นในการบรรลุเป้าหมายการเข้าสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) ภายในปี 2593 และเป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ขึ้น ภายในปี 2608 ซึ่งเป้าหมายดังกล่าวเป็นตัวเร่งให้ภาครัฐต้องเป็นผู้ขับเคลื่อนการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม และดำเนินการป้องกันหรือแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศโดยตรง จึงมีความจำเป็นที่ภาคเอกชนต้องตื่นตัว เริ่มกำหนดเป้าหมายและแผนการดำเนินงานด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศในระดับที่แตกต่างกันไปตามศักยภาพของประเภทธุรกิจและขนาดองค์กร รวมถึงภาคประชาชนก็สามารถมีส่วนร่วมได้ โดยปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริโภคและการประกอบกิจกรรมต่าง ๆ สู่การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกและการใช้ทรัพยากรให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งประเด็นดังกล่าวนี้ได้เป็นปัจจัยสำคัญในการส่งเสริมให้ผู้บริโภคและผู้ประกอบการตระหนักถึงความสำคัญต่อผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น รวมถึงความคาดหวังของกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียที่มุ่งหวังถึงบทบาทในการบริหารจัดการปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมควบคู่ไปกับการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความจำเป็นในการเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือต่อเหตุการณ์ดังกล่าว โดยมีมาตรการดังนี้

- จัดทำนโยบายและกำหนดกลยุทธ์การมุ่งสู่เป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ภายในปี 2593 ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการแก้ปัญหา บรรเทาผลกระทบ และป้องกันธุรกิจจากความเสี่ยงดังกล่าวตลอดห่วงโซ่อุปทาน เช่น การปรับตัวสูงขึ้นของค่าใช้จ่ายด้านพลังงานที่ไม่จำเป็น การขาดแคลนทรัพยากรทางธรรมชาติที่จำเป็นต่อกระบวนการผลิตและขนส่ง รวมทั้งภาษีที่เกี่ยวข้องกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในอัตราที่สูง

- ดำเนินโครงการการต่าง ๆ ที่ครอบคลุมการจัดการด้านพลังงาน การจัดการห่วงโซ่อุปทาน การจัดการขยะมูลฝอย และการรณรงค์สร้างความตระหนักของการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ประกอบด้วย
  1) การติดตั้งระบบโซลาร์บนหลังคา (Solar Rooftops) เพื่อเพิ่มสัดส่วนการใช้ไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนจากแสงอาทิตย์ และลดการใช้พลังงานไฟฟ้าที่มาจากเชื้อเพลิงฟอสซิล
  2) โครงการลดการใช้พลังงานในการดำเนินธุรกิจ โดยนำนวัตกรรมทำความเย็นที่ไม่มีการใช้สารเคมีที่ทำลายชั้นบรรยากาศ และลดการสูญเสียพลังงานโดยไม่จำเป็น
  3) ดำเนินโครงการติดตั้งสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า เพื่อส่งเสริมการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของผู้มีส่วนได้เสียจากกลุ่มลูกค้า
  4) โครงการฟื้นฟูป่าต้นน้ำเพื่อใช้เป็นพื้นฐานสำคัญในการกักเก็บคาร์บอน การสร้างและอนุรักษ์ความหลากหลายทางชีวภาพ และการส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชน
  5) โครงการส่งเสริมสินค้าเกษตรอินทรีย์ ซึ่งเป็นวิธีการทำเกษตรที่สามารถกักเก็บก๊าซเรือนกระจก ความหลากหลายทางชีวภาพ รวมถึงป้องกันมลพิษปนเปื้อนในสิ่งแวดล้อมและผลิตภัณฑ์ ตลอดจนส่งเสริมกระบวนการผลิตและเพิ่มมูลค่าผลผลิตจากเกษตรชุมชนที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนและลดความเหลื่อมล้ำ
  6) โครงการหัวใจคุณภาพเพื่อยกระดับมาตรฐานของสินค้าตลอดห่วงโซ่อุปทานให้มีคุณภาพและปลอดภัย
  7) การเพิ่มสัดส่วนการใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมให้ได้ทั้งหมดภายในปี 2573 รวมถึงการใช้พลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้งให้เหลือศูนย์
  8) โครงการ Journey to Zero ส่งเสริมการลดการเกิดขยะที่ต้นทาง การรวบรวมและหมุนเวียนวัสดุรีไซเคิล เพื่อนำกลับมาเป็นทรัพยากรใหม่ การจัดการของเสียอันตราย การลดการเกิดขยะอาหาร การจัดการอาหารส่วนเกิน การแยกขยะอาหารสู่การแปรรูปเป็นปุ๋ยอินทรีย์และก๊าซชีวภาพสำหรับชุมชน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการสร้างจิตสำนึกการคัดแยกขยะให้แก่พนักงานครอบคลุมพื้นที่ส่วนอาคารสำนักงาน สาขา และพื้นที่ให้บริการบุคคลภายนอก โครงการแปรรูปขวดพลาสติกให้เป็นชุด PPE การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากขยะพลาสติก และการร่วมบริจาคเสื้อผ้าแฟชั่นที่เปลี่ยนแปลงตามกระแสความนิยมอีกด้วย

- มุ่งเน้นการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกตลอดห่วงโซ่อุปทาน (De-Carbonization) ผ่านการดำเนินงานทั้ง 3 ขอบเขต ประกอบด้วย 1) การปล่อยก๊าซเรือนกระจกโดยตรงภายในองค์กร 2) การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อมจากการใช้พลังงานขององค์กร และ 3) การปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากทางอ้อมภายนอกองค์กรจากกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่าง ๆ

- การประเมินความเสี่ยงพร้อมปรับกลยุทธ์เพื่อเตรียมพร้อมรับผลกระทบด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศผ่านการเปิดเผยข้อมูลความเสี่ยงทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับสภาพอากาศตามแนวทางของคณะทำงานด้านการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินเกี่ยวกับสภาพภูมิอากาศ (Task Force on Climate-Related Financial Disclosure: TCFD)

- การสร้างความตระหนักให้แก่คู่ค้า ริเริ่มโครงการด้านการจัดการพลังงานและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศภายใต้แนวคิดการสร้างคุณค่าร่วมกันระหว่างธุรกิจและสังคม (Creating Shared Value)

- การจัดทำแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Planning: BCP) ที่ครอบคลุมความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

9.2 ความเสี่ยงที่เกิดจากการเข้ามามีบทบาทมากขึ้นของธุรกิจ e-Commerce

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป เป็นกลไกสนับสนุนให้การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) เข้ามามีบทบาทมากขึ้นต่อการอุปโภคบริโภค เนื่องจากมีต้นทุนการจำหน่ายสินค้าที่ต่ำเพราะไม่จำเป็นต้องพึ่งพาหน้าร้านหรือการว่าจ้างพนักงานขาย สามารถดึงดูดผู้ค้าที่มีต้นทุนการขายต่ำให้เข้ามาขายสินค้าบนตลาดออนไลน์มากขึ้น การทำธุรกรรมทางการเงินสามารถดำเนินการได้ตลอด 24 ชั่วโมง การสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ทั่วโลก การเลือกซื้อสินค้าไม่จำกัดว่าต้องซื้อผ่านร้านขายปลีกเท่านั้น โรงงานผู้ผลิตก็สามารถขายสินค้าให้กับผู้บริโภคได้โดยตรงผ่านช่องทางออนไลน์ ตลอดจนการติดต่อประสานงานและการประเมินความพึงพอใจจากผู้บริโภคเพื่อปรับปรุงสินค้าและบริการ ก็สามารถดำเนินการได้สะดวกผ่านการเชื่อมโยงบนอินเทอร์เน็ต จึงทำให้ธุรกิจ e-Commerce สามารถขยายตัวได้อย่างรวดเร็วและทวีความนิยมมากขึ้นในยุคปัจจุบัน

ถึงแม้แนวโน้มของการเข้ามามีบทบาทของธุรกิจ e-Commerce อาจไม่ใช่คู่แข่งทางธุรกิจโดยตรงกับบริษัทฯ แต่จากปัจจัยดังกล่าวนี้อาจส่งผลให้บริษัทฯ เผชิญกับการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้า/บริการของผู้บริโภคจากช่องทางเดิมที่เป็นการบริโภคผ่านหน้าร้านมาเป็นการเลือกซื้อผ่านระบบออนไลน์มากขึ้น อย่างไรก็ตาม บทบาทการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่ยังคงมีการขายสินค้าผ่านหน้าร้านยังคงไม่ได้ถูกรบกวนจากธุรกิจ e-Commerce แต่อาจจำเป็นต้องมีการเปลี่ยนแปลงไปเป็นการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับผู้บริโภคมากขึ้น เช่น การให้คำแนะนำในตัวสินค้า/บริการ การอำนวยความสะดวกในจุดทดลองสินค้า และการบูรณาการช่องทางการขายออนไลน์และออฟไลน์เข้าด้วยกัน จนนำไปสู่ความเป็น “Omnichannel” เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเปลี่ยนแปลงดังกล่าว จึงได้ดำเนินมาตรการเพื่อดึงดูดไลฟ์สไตล์และความต้องการของผู้บริโภค ดังนี้

- การให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel สำหรับสินค้าหลากหลายประเภท ประกอบด้วย
  1) ช่องทางออนไลน์ เช่น การเปิดใช้แอปพลิเคชัน เซ็นทรัล, ซูเปอร์สปอร์ต, ออฟฟิศเมท, ท็อปส์ และ GO! ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลายเว็บสโตร์ภายใต้แบรนด์สินค้าของกลุ่มบริษัทฯ บริการซื้อสินค้าจากร้านค้าหลากหลายรูปแบบ (Quick Commerce) และบริการตลาดออนไลน์ (Marketplace)
  2) การให้บริการผ่านสื่อสังคมออนไลน์ (Social Commerce) เช่น Facebook, LINE และระบบสั่งซื้อสินค้าทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Ordering) การขายผ่าน Call & Shop, Chat & Shop เพื่อสนับสนุนให้ Omnichannel มีประสิทธิภาพมากขึ้น

นอกจากนี้ ยังมีการขยายเครือข่ายผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel ให้ครอบคลุมธุรกิจในเครือของกลุ่มบริษัทฯ ในพื้นที่ที่ไม่มีร้านค้า

- การมุ่งเน้นผู้บริโภคเป็นศูนย์กลางและการมีส่วนร่วมของผู้บริโภค โดยการพัฒนาร้านค้าและช่องทางการจำหน่ายสินค้ารูปแบบใหม่ที่ครอบคลุมประเภทธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เช่น โก! ว้าว, โก! เพาเวอร์, ท็อปส์ วีต้า และอื่น ๆ ซึ่งสามารถส่งมอบประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่หลากหลายให้แก่ผู้บริโภค การปรับเปลี่ยนโครงสร้างของห้างสรรพสินค้าให้สอดคล้องกับกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่ ตลอดจนการเปิดใช้งานแอปพลิเคชันตามกลุ่มธุรกิจ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภค และการเก็บข้อมูลของผู้บริโภคที่เป็นสมาชิก The1 ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถรับรู้และคาดการณ์ความต้องการของผู้บริโภคได้ล่วงหน้า

- การสร้างพันธมิตรและการได้รับความไว้วางใจจากแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียงระดับโลก แบรนด์สินค้าที่เป็นที่นิยมทั่วไป และการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับคู่ค้าที่ช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ มีความยืดหยุ่นในการจัดทำข้อตกลงการจัดจำหน่ายสินค้าบางประเภทที่แตกต่างจากคู่แข่ง

10. ความเสี่ยงด้านความยั่งยืน (ESG Risk)

10.1 มิติด้านสิ่งแวดล้อม (Environment)

บริษัทฯ ตระหนักว่าการเติบโตของธุรกิจที่ดีต้องควบคู่ไปกับการพัฒนาสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน เริ่มต้นจากห่วงโซ่อุปทานจนถึงปลายทางของการจัดการของเสียอย่างถูกหลักวิชาการ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพัฒนาองค์ความรู้และนวัตกรรมด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม การจัดการด้านพลังงานและทรัพยากรธรรมชาติ โดยเริ่มตั้งแต่บุคลากรภายในและนำองค์ความรู้ออกสู่สังคมไปสู่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

สำหรับการบริหารจัดการด้านพลังงานและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศนั้น บริษัทฯ ตระหนักว่าการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศเป็นปัญหาระดับโลกที่ทุกองค์กรต่างให้ความสำคัญมากขึ้น เนื่องจากปัญหาดังกล่าวส่งผลกระทบเป็นวงกว้างต่อทั้งการดำเนินธุรกิจและความเป็นอยู่ของทุกคน ในฐานะที่บริษัทฯ มีคู่ค้าและมีธุรกิจในหลายพื้นที่ทั่วโลก บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญต่อการจัดการด้านพลังงานและเป็นส่วนหนึ่งของการแก้ปัญหา รวมถึงการประเมินและการบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น โดยบริษัทฯ ได้ลงทุนติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์บนหลังคา มีวัตถุประสงค์ในการผลิตพลังงานสะอาดจากแสงอาทิตย์ ลดค่าใช้จ่ายด้านพลังงาน และลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการใช้พลังงานไฟฟ้า โดยได้ติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์บนหลังคารวม 83 สาขา (ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน 25 สาขา ไทวัสดุ 38 สาขาในประเทศไทย และ บิ๊กซี / GO! 20 สาขาในประเทศเวียดนาม) นอกเหนือจากโครงการดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ มีโครงการด้านการจัดการพลังงานอื่น ๆ ได้แก่ การลดการใช้พลังงานภายในท็อปส์ ซูเปอร์มาร์เก็ต และแฟมิลี่มาร์ท เช่น การเปลี่ยนหลอดไฟฟ้าเป็นหลอด LED การปรับให้ตู้แช่เป็นประตูกระจกเพื่อลดการสูญเสียพลังงานจากการเปิดประตู การปรับปรุงระบบทำความเย็นให้ประหยัดพลังงาน และการลดจำนวนร้านค้าที่เป็น 24 ชั่วโมง

บริษัทฯ มุ่งเน้นในการจัดหาวัตถุดิบให้เป็นไปตามมาตรฐาน โดยเฉพาะวัตถุดิบธรรมชาติที่มาจากผลผลิตทางการเกษตรและปศุสัตว์ จะต้องสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมให้น้อยที่สุด ถูกต้องตามกฎหมาย สร้างสัมพันธไมตรีที่ดีต่อผู้จัดสรรวัตถุดิบที่มาจากชุมชน คู่ค้าทางธุรกิจ และส่งเสริมการจ้างงานในชุมชน ตัวอย่างโครงการ “หัวใจคุณภาพ” เป็นการยกระดับมาตรฐานอาหารปลอดภัยสู่ระดับมาตรฐานสินค้าคุณภาพขั้นสูงสุด สำหรับกลุ่มสินค้าผัก ผลไม้ และอาหารสด เพื่อตอบสนองวิถีชีวิตยุคใหม่ของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้าที่ส่งเสริมสุขภาพ โดยทีมงาน Sustainable Food Development ของบริษัทฯ ได้ร่วมพัฒนามาตรฐานคุณภาพของสินค้าทางการเกษตร ตั้งแต่ต้นน้ำที่กระบวนการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว ไปจนถึงกระบวนการขนส่งเพื่อนำมาจำหน่ายแก่ผู้บริโภค โดยสินค้าภายใต้โครงการหัวใจคุณภาพจะมุ่งเน้นที่ความปลอดภัยและคุณภาพ คำนึงถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมตลอดห่วงโซ่อุปทาน ลดการใช้พลาสติกในกระบวนการผลิต ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในกระบวนการขนส่ง อีกทั้งยังพัฒนาคุณภาพชีวิตเกษตรกรให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นจากการจ้างงานในชุมชนและจำหน่ายสินค้าตามฤดูกาลในราคาที่เหมาะสม โดยผู้บริโภคสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ทุกกระบวนการผลิต

10.2 มิติด้านสังคม (Social)

บริษัทฯ ตั้งมั่นที่จะดำรงตนให้เป็นแบบอย่างที่ดีของสังคมในการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนภายใต้ความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility) โดยมีนโยบายสนับสนุนและเคารพการปกป้องสิทธิมนุษยชน โดยปฏิบัติต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นพนักงาน ชุมชน และสังคมรอบข้างด้วยความเคารพในคุณค่าของความเป็นมนุษย์ คำนึงถึงความเสมอภาคและเสรีภาพที่เท่าเทียมกัน ไม่ละเมิดสิทธิขั้นพื้นฐานและไม่เลือกปฏิบัติ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของเชื้อชาติ ศาสนา ภาษา สีผิว เพศ อายุ การศึกษา สภาวะทางร่างกายหรือสถานะทางสังคม บริษัทฯ ได้ส่งเสริมให้มีการเฝ้าระวังการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสิทธิมนุษยชน โดยจัดให้มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและช่องทางในการร้องเรียนสำหรับผู้ที่ได้รับความเสียหายจากการถูกละเมิดสิทธิอันเกิดจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และดำเนินการเยียวยาตามสมควร นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และการปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม อันเป็นปัจจัยที่จะช่วยเพิ่มมูลค่าของกิจการ เสริมสร้างความสามารถทางการแข่งขันและการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ ในอนาคต โดยกำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติที่เคารพสิทธิพนักงานตามหลักสิทธิมนุษยชนและปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน จัดให้มีกระบวนการจ้างงานและเงื่อนไขการจ้างงานที่เป็นธรรม ในส่วนความรับผิดชอบต่อลูกค้านั้น บริษัทฯ ยึดมั่นในการปฏิบัติต่อลูกค้าด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ และความเอาใจใส่ โดยคำนึงถึงคุณภาพ มาตรฐานของสินค้าและประสิทธิภาพในการให้บริการเป็นสำคัญ มุ่งเน้นจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน รวมถึงพัฒนาระบบการบริหารการบริการเพื่อให้ลูกค้าได้ใช้สินค้าและได้รับการบริการที่มีคุณภาพ ถูกสุขลักษณะ และได้รับความพึงพอใจสูงสุด รวมถึงการยึดมั่นในการตลาดที่เป็นธรรม โดยมีนโยบายในการดำเนินการให้ลูกค้าได้รับข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทฯ ที่ถูกต้อง ไม่บิดเบือน คลุมเครือ หรือโฆษณาที่เกินจริง เพื่อให้ลูกค้ามีข้อมูลที่ครบถ้วน ถูกต้อง เพียงพอต่อการตัดสินใจ

10.3 มิติด้านการกำกับดูแล (Governance)

ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ยึดถือแนวทางการกำกับดูแลกิจการตามหลักการการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน (The Principles of Good Corporate Governnance of Listed Companies) ตามแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (Corporate Governance Code for Listed Companies 2017) ตามแนวทางที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน “ก.ล.ต.”) กำหนด เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและยังทำให้เกิดความโปร่งใสต่อนักลงทุน อันจะทำให้เกิดความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ต่อบุคคลภายนอก โดยบริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญในสิทธิขั้นพื้นฐานต่าง ๆ ของผู้ถือหุ้น มีพันธกิจในการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น กำหนดให้มีการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเสมอภาคเท่าเทียมกัน ให้ความสำคัญกับสิทธิผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม รวมถึงให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่ไม่ใช่ด้านการเงินอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเวลา โปร่งใสตามข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ ตลอดจนข้อมูลอื่น ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งล้วนมีผลต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุน ทั้งนี้ บริษัทฯ จัดให้มีนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ เป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อเป็นแนวทางแก่คณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานในการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว และมีการทบทวนนโยบายดังกล่าวเป็นประจำทุกปี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังกำหนดนโยบายขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างรอบคอบด้วยความซื่อสัตย์สุจริต มีเหตุผล และเป็นอิสระภายใต้กรอบจริยธรรมที่ดี

2.2.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

(1) ข้อจำกัดในเรื่องสัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลต่างด้าวภายใต้กฎหมายไทยและข้อบังคับของบริษัทฯ

ข้อบังคับของบริษัทฯ ได้กำหนดสัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลต่างด้าวไว้ที่ร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้วทั้งหมด ซึ่งสอดคล้องกับข้อจำกัดสัดส่วนการถือของบุคคลต่างด้าวภายใต้กฎหมายไทย ดังนั้น สภาพคล่องและราคาตลาดของหุ้นของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบในทางลบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อสัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลต่างด้าวถือหุ้นของบริษัทฯ เต็มสัดส่วนที่กำหนด เนื่องจากจะทำให้ผู้ถือหุ้นสัญชาติไทยไม่สามารถโอนหุ้นของบริษัทฯ ให้กับบุคคลต่างด้าวได้

นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นรวมถึงผู้ซื้อหรือขายหุ้นของบริษัทฯ ซึ่งมิได้มีสัญชาติไทยอาจไม่สามารถทราบล่วงหน้าได้ว่าหุ้นของบริษัทฯ ที่กำลังซื้อขายอยู่นั้นเกินสัดส่วนที่กำหนดและจะสามารถบันทึกชื่อผู้ซื้อหุ้นในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นได้หรือไม่ หรือนายทะเบียนจะปฏิเสธ

การบันทึกการโอนหุ้นดังกล่าว ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 มกราคม 2566 สัดส่วนของผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นบุคคลต่างด้าวในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 13 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งเป็นสัดส่วนที่น้อยกว่าสัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลต่างด้าวที่ข้อบังคับของบริษัทฯ ได้กำหนดไว้

(2) ความผันผวนของราคาหุ้นอย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทฯ คาดว่าราคาหุ้นของบริษัทฯ อาจมีความผันผวนอย่างมีนัยสำคัญและผู้ลงทุนอาจไม่สามารถขายหุ้นของบริษัทฯ ต่อในราคาที่เท่ากับหรือสูงกว่าราคาที่ซื้อมาได้ หรือไม่สามารถขายหุ้นได้ทันที ราคาซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ มีแนวโน้มที่จะผันผวนและขยับขึ้นลงอยู่ในกรอบราคาที่ค่อนข้างกว้าง ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยหลายประการ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง

- ความผันผวนของผลการดำเนินงานตามที่คาดการณ์ไว้หรือตามที่เกิดขึ้นจริง
- การออกหรือการเปลี่ยนแปลงบทวิเคราะห์หลักทรัพย์หรือคำแนะนำของนักวิเคราะห์เกี่ยวกับหลักทรัพย์ของบริษัทฯ
- การจ้างงานหรือการสูญเสียบุคลากรที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ หรือคู่แข่ง
- การประกาศเกี่ยวกับพัฒนาการซึ่งสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน การเข้าซื้อกิจการ หรือการผนึกกำลังเชิงกลยุทธ์ในอุตสาหกรรมที่กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจ
- กฎระเบียบที่เข้มงวดหรือข้อจำกัดที่ออกโดยหน่วยงานรัฐ ซึ่งกระทบต่ออุตสาหกรรมที่กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจ
- ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
- คดีความที่มีอยู่ ณ ปัจจุบันและที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต รวมถึงการถูกสอบสวนโดยหน่วยงานของรัฐ
- สถานการณ์ทางเศรษฐกิจและตลาด หรือพัฒนาการอื่นใดที่มีผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทฯ และอุตสาหกรรมที่กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจทั้งในระดับประเทศ ภูมิภาค และทั่วโลก

2.2.3 ความเสี่ยงต่อการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างประเทศ

-ไม่มี-

3

การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

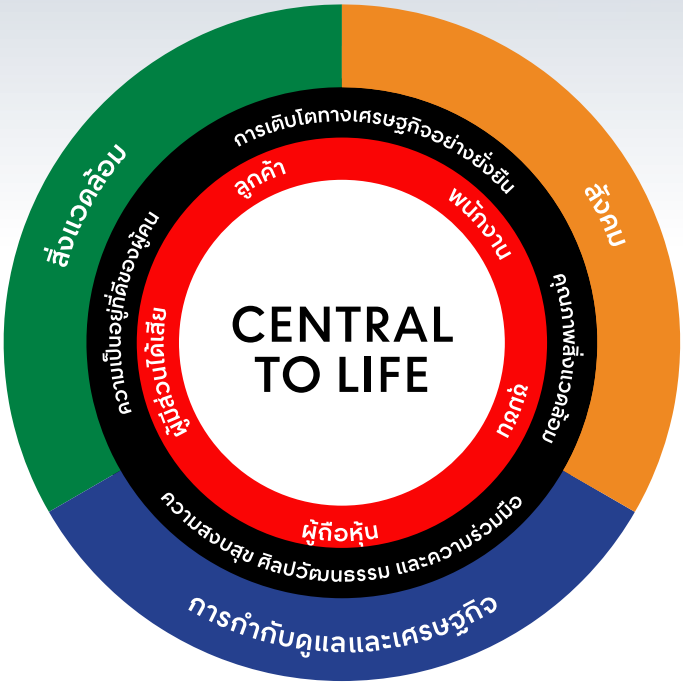
3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

ปัจจุบัน บริษัทฯ พึงต้องรับมือกับความท้าทายและความเสี่ยงในหลากหลายมิติ ทั้งในมิติสังคมและสิ่งแวดล้อมซึ่งส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ในทางกลับกัน บริษัทฯ พึงต้องตระหนักถึงผลกระทบของธุรกิจต่อผู้มีส่วนได้เสียด้วย ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเป็นองค์กรต้นแบบที่มีการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง แต่ยังสามารถให้ความสำคัญต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน เพื่อตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมจึงได้ถูกกำหนดภายใต้ความมุ่งมั่นนี้ เพื่อเป็นทิศทางการดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ ต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบ และเคารพต่อสิทธิมนุษยชน ตลอดจนสร้างคุณค่าให้กับสังคมและสิ่งแวดล้อม

นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม

- การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม
- การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน
- การเคารพสิทธิมนุษยชน
- การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม
- ความรับผิดชอบต่อลูกค้า
- การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม
- การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม
- การมีนวัตกรรมและเผยแพร่นวัตกรรม ซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมได้ที่ https://www.centralretail.com/storage/document/esg-reporting/corporate-social-responsibility-policy-th.pdf หรือจาก QR Code ด้านหน้า



นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พัฒนากรอบแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน เพื่อตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียและบูรณาการเข้ากับการดำเนินงานภายใต้มิติสิ่งแวดล้อม สังคม บรรษัทภิบาล และเศรษฐกิจ หรือที่เรียกว่า ESG (Environment, Social, and Governance and Economic) ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกำหนดทิศทางการดำเนินงานของทุกกลุ่มธุรกิจและทุกหน่วยงานภายใต้บริษัทฯ ให้สร้างความเปลี่ยนแปลงเชิงบวกต่อธุรกิจ สิ่งแวดล้อม และสังคมในระยะยาว

บริษัทฯ ดำเนินงานด้านความยั่งยืน โดยมีประเด็นสำคัญและสอดคล้องตามเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนขององค์การสหประชาชาติ (UN SDGs) ดังต่อไปนี้

ESG	ประเด็นสำคัญ	UN SDGS
มิติสิ่งแวดล้อม	การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ	7, 8, 13
	การบริหารจัดการทรัพยากร	12
	การจัดหาวัตถุดิบอย่างยั่งยืน	12, 14, 15
มิติสังคม	สินค้าที่ปลอดภัยและดีต่อสุขภาพ	3
	การปฏิบัติต่อแรงงานและการเคารพสิทธิมนุษยชน	8, 10
	การพัฒนาศักยภาพพนักงาน	4, 8
	อาชีวอนามัยและความปลอดภัย	3
	คุณค่าทางเศรษฐกิจของชุมชนและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	1, 3, 8, 12
มิติบรรษัทภิบาลและเศรษฐกิจ	การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน	8, 9, 11
	ความมั่นคงทางไซเบอร์และการปกป้องข้อมูลส่วนตัว	9
	นวัตกรรม	9
	การบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์และแบรนด์	9
	การกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจ	16
	การบริหารจัดการความเสี่ยงและการเสริมสร้างความสามารถในการรับมือวิกฤต	9

ในปี 2565 บริษัทฯ ได้ประกาศเจตนารมณ์ที่จะผลักดันองค์กรสู่การเป็น Green & Sustainable Retail และได้กำหนดกลยุทธ์ "ReNEW" ซึ่งกลายเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของการขับเคลื่อนธุรกิจจากนี้ต่อไปในอนาคต พร้อมกับการตั้งเป้าหมายปี 2573 และเป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero Emissions) ในปี 2593

Green & Sustainable Retail: กลยุทธ์ ReNEW พัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน

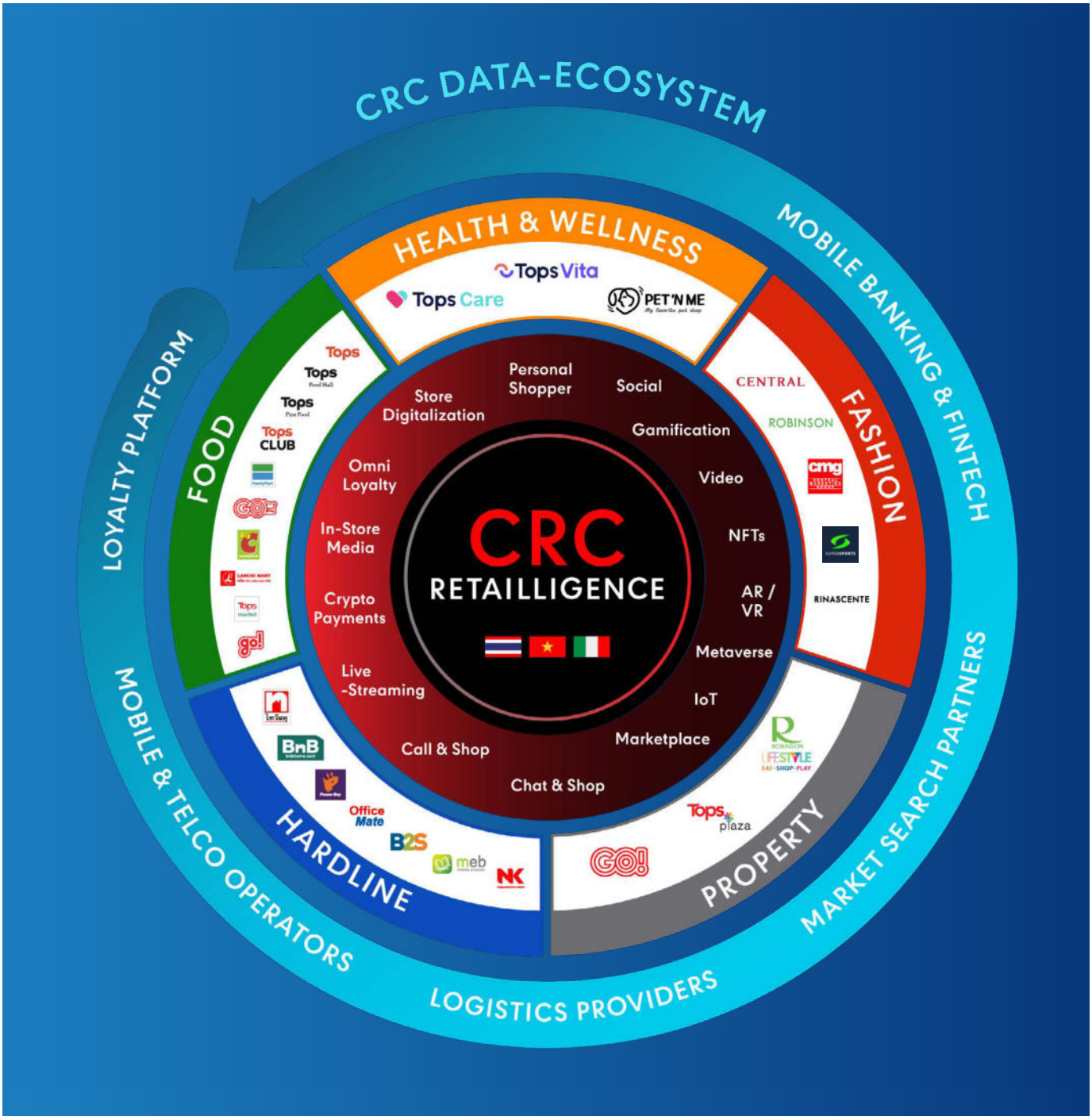
Reduce Greenhouse Gases (ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินธุรกิจ)	Navigate Well-Being Society (สร้างสังคมให้น่าอยู่)	Eco-Friendly Packaging (ใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม)	Waste Management (การจัดการขยะมูลฝอย)
เป้าหมายภายในปี 2573			
ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก **30%** เทียบกับปีฐาน	สร้างรายได้ให้กับชุมชน **5,400** ล้านบาท	ใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม **100%**	บริหารจัดการขยะและลดปริมาณขยะอาหาร **30%**
เป้าหมายระยะยาว (2593) ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกให้เป็นศูนย์ (Net Zero) ภายในปี 2593			
แนวทางปฏิบัติ • เพิ่มการใช้พลังงานสะอาด ติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์บนหลังคาศูนย์การค้าและร้านค้าทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม • เปลี่ยนผ่านสู่การเป็น Low Carbon Logistic โดยเปลี่ยนไปใช้รถบรรทุกไฟฟ้า (EV Truck) ในการขนส่งสินค้า • ใช้เทคโนโลยีประหยัดพลังงาน (Energy Saving Technology) หลากหลายรูปแบบ เช่น ตู้เย็นประหยัดพลังงาน (Energy Efficient Chiller) สามล้อพลังงานไฟฟ้า • ส่งเสริมการใช้ยานยนต์ไฟฟ้า ติดตั้งสถานีบริการชาร์จรถยนต์พลังงานไฟฟ้า (EV Charging Station) สำหรับลูกค้าในศูนย์การค้าทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม • ต่อต้านการตัดไม้ทำลายป่า (No Deforestation) โดยพิจารณาไม่สนับสนุนผลิตภัณฑ์และซัพพลายเออร์หรือผู้ผลิตที่เกี่ยวข้องกับการตัดไม้ทำลายป่าในห่วงโซ่อุปทาน	**แนวทางปฏิบัติ** • มุ่งเน้นลดความเหลื่อมล้ำ เป็นผู้นำในการสร้างความเท่าเทียมและสนับสนุนความหลากหลายในสังคมผ่านการจ้างงานและสร้างอาชีพให้คนพิการ • ส่งเสริมให้เกิดเศรษฐกิจชุมชนหรือท้องถิ่นและสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีผ่านโครงการจริงใจ ฟาร์มเมอร์ มาร์เก็ต ทั้งนี้ เซ็นทรัล รีเทล ยังมีเจตนารมณ์และความมุ่งมั่นที่จะยกระดับชุมชนและสังคมไทยให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทุกภาคส่วนเติบโตไปด้วยกันอย่างยั่งยืน	**แนวทางปฏิบัติ** • ส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม วัสดุรีไซเคิล วัสดุจากธรรมชาติ วัสดุคุณภาพที่ทนทาน เพื่อทดแทนการใช้วัสดุสิ้นเปลือง และบรรจุภัณฑ์แบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง ลดการสร้างขยะพลาสติก • เพิ่มร้านค้ารูปแบบใหม่ จำหน่ายสินค้าคุณภาพสูงที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและชุมชน รวมถึงสินค้าเกษตรอินทรีย์ ผัก ผลไม้ โดยเปิดสาขาแรกแล้วที่เชียงใหม่	**แนวทางปฏิบัติ** • เพิ่มการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ลดปริมาณขยะสู่หลุมฝังกลบ การเผา การก่อมลพิษและรั่วไหลสู่สิ่งแวดล้อมตลอดห่วงโซ่อุปทาน • ลดปริมาณการสูญเสียอาหาร (Food Loss) และขยะอาหาร (Food Waste) ตั้งแต่ต้นทาง รวมถึงการส่งต่ออาหารส่วนเกินที่ยังบริโภคได้ให้แก่กลุ่มเปราะบาง และจัดการขยะอาหารโดยการทำปุ๋ยหมักและผลิตก๊าซชีวภาพเพื่อใช้ประโยชน์ในชุมชน • ยกระดับการจัดการขยะพลาสติกกับโครงการ 'ขวดเปล่าไม่สูญเปล่า' ให้สามารถนำขวดพลาสติก PET กลับมาใช้ใหม่และแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งสามารถสร้างงานและรายได้ให้กับชุมชน • ยกระดับโครงการ Journey to Zero รณรงค์ลดขยะเหลือศูนย์ ส่งเสริมพฤติกรรมเชิงบวกให้กับลูกค้าและพนักงานในการใช้ซ้ำ และการนำกลับมาใช้ใหม่ จัดให้มีจุดทิ้งขยะคัดแยก และส่งเสริมให้นำวัสดุหมุนเวียนกลับมาใช้ใหม่

3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

บริษัทฯ มุ่งผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภค โดยไม่ส่งผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมตลอดห่วงโซ่คุณค่า บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญเรื่องการจัดหาวัตถุดิบและสินค้าที่มีความยั่งยืน การจัดส่งและจัดจำหน่าย การบริการทั้งก่อนและหลังการขาย ตลอดจนการประยุกต์ใช้นวัตกรรมในการผลิต การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ และการพัฒนาชุมชนสัมพันธ์ เพื่อนำมาซึ่งประสิทธิภาพของการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

3.2.1 ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

ธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบไปด้วย



กลุ่มฮาร์ดไลน์
ศูนย์กลางเรื่องบ้าน จำหน่ายสินค้าที่ตอบสนองความต้องการในทุกเรื่องเกี่ยวกับบ้าน ประกอบไปด้วยสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ วัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง สินค้าตกแต่งบ้าน สินค้าดีไอวาย (DIY) เครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-Book) ภายใต้แบรนด์ร้านค้าปลีก อาทิ ไทวัสดุ บีเอ็นบี โฮม เพาเวอร์บาย ออฟฟิศเมท บีทูเอส เมพ และเหงียนคิม

กลุ่มฟู้ด
ศูนย์กลางสินค้าอุปโภค-บริโภค ตามติดเทรนด์อาหารและปรับปรุงให้ตอบรับความต้องการของผู้บริโภคเสมอ ด้วยสินค้าอุปโภค-บริโภคมากมายภายใต้แบรนด์ร้านค้าปลีก อาทิ ท็อปส์ ฟู้ด ฮอลล์ ท็อปส์ แฟมิลี่มาร์ท บิ๊กซี / GO! เวียดนาม ลานชี มาร์ท ท็อปส์ มาร์เก็ต เวียดนาม และ มินิ โก (go!)

กลุ่มแฟชั่น
ศูนย์กลางแห่งไลฟ์สไตล์ จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับแฟชั่น ครอบคลุมตั้งแต่แบรนด์ชั้นสูงไปจนถึงแบรนด์ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เติมเต็มทุกความต้องการเรื่องแฟชั่นได้อย่างครบครันที่ร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ ในห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ซูเปอร์สปอร์ต เซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป และห้างสรรพสินค้ารีนาเซนเต

กลุ่มพร็อพเพอร์ตี้
ศูนย์กลางการใช้ชีวิต เป็นผู้ริเริ่มและผู้นำในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ โดยบริหารจัดการภายใต้แบรนด์ค้าปลีก เช่น โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ ท็อปส์ พลาซ่า และ บิ๊กซี / GO! เวียดนาม

กลุ่มเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส
ศูนย์กลางแห่งสุขภาพที่ดี จำหน่ายสินค้าเพื่อตอบสนองทุกความต้องการด้านสุขภาพของลูกค้าและสัตว์เลี้ยง กับหลากสินค้าคุณภาพพร้อมผู้เชี่ยวชาญคอยให้คำแนะนำ เป็นอีกหนึ่งทางเลือกเพื่อการมีสุขภาพที่ดีอย่างยั่งยืนโดยมีร้านค้า อาทิ ท็อปส์ แคร์ ท็อปส์ วีต้า เพ็ทแอนด์มี

ห่วงโซ่คุณค่าของบริษัทฯ ประกอบด้วย 5 กิจกรรมหลัก ได้แก่ การจัดหาวัตถุดิบ การผลิตและบริการ การขนส่งขาออก การตลาดและการขาย และการให้บริการลูกค้า ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการจัดหาวัตถุดิบผ่านการคัดเลือกวัตถุดิบจากคู่ค้าและผู้ผลิตที่มีความโปร่งใสและแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจฟู้ดที่ได้มีการจัดซื้อสินค้าจากเกษตรกรท้องถิ่นโดยตรง ในส่วนของการผลิตและบริการ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการผลิตสินค้าที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและช่วยส่งเสริมสุขภาพที่ดี โดยเฉพาะในการจัดตั้งกลุ่มสินค้า Healthiful ที่คัดสรรเฉพาะสินค้าอินทรีย์และสินค้าที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพโดยไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในส่วนของการขนส่งขาออก บริษัทฯ ได้คำนึงถึงวิธีการและเส้นทางการขนส่งที่มีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อลดระยะทางและเวลาในการจัดส่ง อีกทั้งยังสามารถลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนสู่บรรยากาศ (Carbon Footprint) โดยเฉพาะการใช้รถยนต์ไฟฟ้าในการขนส่ง ในส่วนของการตลาดและการขาย บริษัทฯ มุ่งพัฒนาช่องทางการขายและสื่อสารรูปแบบ Omnichannel เพื่อเพิ่มการเข้าถึงของลูกค้าและตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคดิจิทัล

ท้ายที่สุด ในการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ บริษัทฯ มีหน่วยงานที่ดูแลรับผิดชอบด้านนี้โดยเฉพาะ เพื่อเป็นช่องทางในการนำเสนอสิทธิพิเศษให้กับลูกค้าและรับฟังข้อเสนอของผู้มีส่วนได้เสีย ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย

ห่วงโซ่คุณค่าของบริษัท

01
การจัดหาวัตถุดิบ
- คู่ค้าทางธุรกิจ
- เกษตรกร
- ผู้ผลิต
- ผู้ผลิตเชิงอุตสาหกรรม

02
การผลิตและบริการ
- สินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท

03
การขนส่งขาออก
- ศูนย์กระจายสินค้าและการขนส่ง

04
การตลาดและการขาย
- กลุ่มฮาร์ดไลน์
- กลุ่มแฟชั่น
- กลุ่มฟู้ด
- กลุ่มพร็อพเพอร์ตี้
- กลุ่มเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส

05
ลูกค้า

การบริหารทรัพยากรบุคคล

การวิจัยและพัฒนา

การจัดหา/จัดซื้อ

โครงสร้างพื้นฐานขององค์กร

3.2.2 การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนจำเป็นต้องคำนึงถึงผลกระทบและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องทุกกลุ่ม จึงได้มีการแบ่งกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียออกเป็น 7 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) ผู้ถือหุ้น 2) พนักงาน 3) คู่ค้าทางธุรกิจ 4) ลูกค้า 5) เจ้าหนี้ 6) หน่วยงานภาครัฐ และ 7) ชุมชนและสังคม เนื่องจากความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียในแต่ละกลุ่มนั้นมีความแตกต่างกันออกไป ช่องทางการมีส่วนร่วม การสื่อสารและการตอบสนองจึงต้องมีความเหมาะสมและสอดคล้องกับแต่ละกลุ่ม ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยสำคัญต่อการพัฒนากลยุทธ์และแผนการดำเนินธุรกิจขององค์กร

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวัง	การตอบสนองต่อความคาดหวัง	ช่องทางการติดต่อ
ผู้ถือหุ้น	• ธุรกิจเติบโต มีผลกำไรอย่างยั่งยืน • การกำกับดูแลกิจการที่ดี • การบริหารจัดการด้วยความโปร่งใส • ความสามารถสร้างโอกาสในความท้าทาย • การบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ	• การดำเนินธุรกิจที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ และยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาล • การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ สร้างความเชื่อมั่นและผลตอบแทนสูงสุด • การเปิดเผยข้อมูลที่โปร่งใสครบถ้วนและเป็นไปอย่างต่อเนื่อง • ให้ข้อมูลทางการเงินที่ถูกต้องครบถ้วน • ปฏิบัติตามพันธสัญญาภายใต้หลักเกณฑ์และบริบททางกฎหมาย	• ประชุมชี้แจงนักลงทุนรายไตรมาส • รายงานการพัฒนาด้านความยั่งยืน (เว็บไซต์) • การเปิดเผยข้อมูลผ่านรายงานประจำปี • การแจ้งข่าวสารผ่านตลาดหลักทรัพย์ • การประชุมผู้ถือหุ้น
พนักงาน	• ค่าตอบแทนและสวัสดิการที่ดี • ความมั่นคงและความก้าวหน้าในอาชีพ • การพัฒนาศักยภาพ ความรู้ ความสามารถ • การมีส่วนร่วมในองค์กรผ่านการแสดงความคิดเห็น	• จัดสรรผลตอบแทนที่ดี สวัสดิการที่เหมาะสม พิจารณาการเลื่อนขั้น การโอนย้าย • จัดระบบการประเมินผลงานที่เท่าเทียมและเป็นธรรม • จัดหลักสูตรฝึกอบรมให้ตรงต่อความต้องการดำเนินธุรกิจและทันต่อการเปลี่ยนแปลง • รับฟังความเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อนำมาปรับปรุง	• การประชุมประกาศวิสัยทัศน์ประจำปี • สื่อสังคมออนไลน์ / อีเมล • รายงานประจำปี / รายงานการพัฒนาด้านความยั่งยืน (เว็บไซต์) • ข้อแนะนำหรือข้อร้องเรียน • การสำรวจความพึงพอใจและความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กร (ปีละครั้ง)
คู่ค้าทางธุรกิจ	• ความเสมอภาคเท่าเทียมในการดำเนินธุรกิจ • การดำเนินธุรกิจต่อกันด้วยความโปร่งใส • การร่วมพัฒนาศักยภาพเติบโตไปด้วยกัน • การบริหารและการชำระเงินที่ตรงตามเวลา	• การแข่งขันที่เป็นธรรมและโปร่งใส • สัญญาทางธุรกิจที่โปร่งใสและเป็นธรรม • จัดหลักสูตรอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพ • กำหนดการชำระเงินที่ถูกต้องครบถ้วนและตรงตามเวลา • เก็บรักษาข้อมูลของคู่ค้า	• จัดประชุมประจำปี • จัดฝึกอบรมเพิ่มความรู้แก่คู่ค้า และกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ กับเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ • สื่อสังคมออนไลน์ / อีเมล • ข้อแนะนำหรือข้อร้องเรียน • รายงานประจำปี / รายงานการพัฒนาด้านความยั่งยืน (เว็บไซต์)
ลูกค้า	• สินค้าและบริการดี มีคุณภาพตามมาตรฐาน • ส่งมอบสินค้าและบริการตรงตามเวลาที่กำหนด • การบริการหลังการขายที่ดีมีคุณภาพ • การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลส่วนตัว	• การบริการที่ดีมีคุณภาพและมีความรับผิดชอบ • การส่งมอบสินค้าคุณภาพดีตรงตามเวลา • ส่งมอบประสบการณ์ที่ดีและการบริการที่เหนือความคาดหมาย • พัฒนาระบบการบริหารข้อมูลลูกค้าเพื่อเก็บรักษาข้อมูลส่วนตัวและความปลอดภัยให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล	• การติดต่อลูกค้าโดยตรง • ศูนย์บริการลูกค้า • สื่อสังคมออนไลน์ / อีเมล • การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้ารายปี • ข้อแนะนำหรือข้อร้องเรียน
เจ้าหนี้	• การกำกับดูแลกิจการที่ดี • การบริหารจัดการด้วยความโปร่งใส • กลยุทธ์การบริหารจัดการที่มีประสิทธิผล • ความสามารถสร้างโอกาสในความท้าทาย • บริหารข้อมูลทางการเงินที่ถูกต้อง • การชำระเงินเต็มจำนวนและตรงเวลา	• ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ตรวจสอบได้ ภายใต้หลักธรรมาภิบาล • การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ สร้างความเชื่อมั่นและผลตอบแทนสูงสุด • การเปิดเผยข้อมูลที่โปร่งใส ครบถ้วนและเป็นไปอย่างต่อเนื่อง • ปฏิบัติตามพันธสัญญาภายใต้หลักเกณฑ์และบริบททางกฎหมาย • ให้ข้อมูลทางการเงินที่ถูกต้องครบถ้วน • ชำระหนี้ครบถ้วนตรงตามเวลาและดูแลคุณภาพของหลักทรัพย์ค้ำประกัน	• ประชุมชี้แจงนักลงทุนรายไตรมาส • รายงานการพัฒนาด้านความยั่งยืน (เว็บไซต์) • สื่อสังคมออนไลน์ / อีเมล • ข้อแนะนำหรือข้อร้องเรียน • รายงานประจำปี

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวัง	การตอบสนองต่อความคาดหวัง	ช่องทางการติดต่อ
หน่วยงานภาครัฐ	• การปฏิบัติตามตัวบทกฎหมายและส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการที่ดีตามหลักธรรมาภิบาล • การแข่งขันที่เท่าเทียมและเป็นธรรม • สนับสนุนและให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่าง ๆ • จัดการกับข้อร้องเรียนต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ	• ดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส ตรวจสอบได้ เป็นธรรม และไม่ขัดต่อกฎหมาย • การเปิดเผยข้อมูลที่โปร่งใส ครบถ้วน ตรวจสอบได้ • การปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับให้เกิดความเชื่อมั่น • ดำรงไว้ซึ่งการบริหารจัดการที่มีคุณภาพและสร้างความน่าเชื่อถือ • สนับสนุนและให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่าง ๆ	• เปิดรับฟังและแลกเปลี่ยนความเห็นอย่างสม่ำเสมอ • จัดกิจกรรมร่วมกับเครือข่ายภาครัฐ • สื่อสังคมออนไลน์ / อีเมล
ชุมชนและสังคม	• ให้ความสำคัญกับเสียงสะท้อนจากชุมชน • ให้ความสำคัญกับความปลอดภัยและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจัง • ดูแลเรื่องข้อร้องเรียนอย่างเป็นธรรม • สนับสนุนและส่งเสริมกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชน	• ศึกษาเรียนรู้ เข้าใจ รับฟังเสียงสะท้อนจากชุมชนและตอบสนองอย่างตรงใจ • ประสานความร่วมมืออย่างสอดคล้องเพื่อตอบสนองความต้องการของชุมชนอย่างถูกต้อง • สร้างการยอมรับเพื่อความเป็นหนึ่งเดียวกับชุมชน • สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้กับชุมชน	• รายงานการพัฒนาด้านความยั่งยืนสู่สาธารณะ (เว็บไซต์) • สื่อสังคมออนไลน์ / อีเมล • ข้อแนะนำหรือข้อร้องเรียน • จัดกิจกรรมร่วมกับเครือข่ายชุมชน

3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

3.3.1 นโยบายและการปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ตระหนักถึงความท้าทายด้านสิ่งแวดล้อมและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่ส่งผลกระทบต่อองค์กรและผู้มีส่วนได้เสีย จึงได้กำหนดนโยบายด้านสิ่งแวดล้อมในการกำกับดูแลให้เกิดการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ ควบคู่กับการวิเคราะห์โอกาสต่าง ๆ ที่จะนำไปสู่การส่งเสริมสิ่งแวดล้อมและแก้ปัญหาการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

นโยบายด้านสิ่งแวดล้อม

- การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก
- การลดผลกระทบต่อระบบนิเวศ
- มุ่งสู่แนวปฏิบัติขยะเป็นศูนย์
- การจัดหาอย่างยั่งยืน
- การส่งเสริมผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- มุ่งสู่กระบวนการขนส่งและการกระจายสินค้าอย่างยั่งยืน
- การส่งเสริมรูปแบบการบริโภคและการผลิตที่ยั่งยืน
- กระบวนการสอบทานทางธุรกิจ

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/crc-environmental-policy-th.pdf หรือจาก QR Code ด้านหน้า

บริษัทฯ ได้กำหนดแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม เพื่อเป็นแนวทางการดำเนินงานที่ชัดเจนใน 3 ประเด็นหลัก ได้แก่

1.
แนวปฏิบัติด้านการลดการสูญเสียอาหารและขยะอาหาร

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้จาก https://www.centralretail.com/storage/document/esg-reporting/crc-food-loss-and-waste-reduction-guidelines-th.pdf หรือจาก QR Code ด้านบน

2.
แนวปฏิบัติด้านการคัดแยกขยะมูลฝอย

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้จาก https://www.centralretail.com/storage/document/esg-reporting/crc-solid-waste-segregation-guidelines-th.pdf หรือจาก QR Codeด้านบน

3.
แนวปฏิบัติด้านการลดพลาสติกและบรรจุภัณฑ์

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้จาก https://www.centralretail.com/storage/document/esg-reporting/crc-plastic-and-packaging-reduction-guidelines-th.pdf หรือจาก QR Code ด้านบน

ที่สำคัญ บริษัทฯ มีการตั้งเป้าหมายในมิติสิ่งแวดล้อมภายใต้กลยุทธ์ ReNEW ที่ครอบคลุมประเด็นด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและการบริหารจัดการทรัพยากร พร้อมทั้งขับเคลื่อนองค์กรสู่เป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ภายในปี 2593

ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก **30%** ภายในปี 2573	บริหารจัดการขยะและลดปริมาณขยะอาหาร **30%** ภายในปี 2573
ใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม **100%** ภายในปี 2573	ปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิ **เป็นศูนย์** ภายในปี 2593

3.3.2 ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

ในปี 2565 บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจตามกลยุทธ์ ReNEW เพื่อมุ่งสู่การเป็น Green & Sustainable Retail และบรรลุเป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ภายในปี 2593 จึงได้ระบุประเด็นสำคัญและมีผลการดำเนินงานในมิติสิ่งแวดล้อม ดังต่อไปนี้

3.3.2.1 การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

เพื่อบรรลุเป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 30% ภายในปี 2573 และการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ภายในปี 2593 บริษัทฯ จำเป็นต้องลดการใช้พลังงานและการปล่อยก๊าซเรือนกระจกตลอดห่วงโซ่อุปทาน โดยเฉพาะจากการใช้เชื้อเพลิงฟอสซิล โดยติดตั้งอุปกรณ์อนุรักษ์พลังงานและเปลี่ยนมาใช้พลังงานหมุนเวียนผ่านการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการฟื้นฟูพื้นที่ป่า เพื่อช่วยดูดซับก๊าซเรือนกระจกจากชั้นบรรยากาศ จัดทำการประเมินความเสี่ยงจากผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศตามแนวทางการรายงานของคณะทำงานด้านการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินเกี่ยวกับสภาพภูมิอากาศ (Task Force on Climate-related Financial Disclosures: TCFD) และเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะกรรมการชุดก่อตั้ง RE100 Thailand Club

โครงการฟื้นฟูระบบนิเวศป่าต้นน้ำและเพิ่มพื้นที่สีเขียว

บริษัทฯ ดำเนินโครงการฟื้นฟูป่าต้นน้ำและเพิ่มพื้นที่สีเขียว โดยมีวัตถุประสงค์ในการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของการแก้ปัญหาและลดผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศผ่านการส่งเสริมการกักเก็บก๊าซเรือนกระจกด้วยวิธีทางธรรมชาติ (Nature-Based Solution) และได้ดำเนินโครงการ ดังต่อไปนี้

1. โครงการกาแฟภูชี้เดือนอนุรักษ์ป่า จังหวัดเชียงราย
2. โครงการส่งเสริมการทำเกษตรอินทรีย์และเกษตรปลอดภัย จังหวัดตาก

โครงการดังกล่าวเป็นความร่วมมือระหว่างบริษัทฯ กับองค์กรภาคี โดยมุ่งเน้นที่การฟื้นฟูระบบนิเวศร่วมกับชุมชนแต่ละพื้นที่ผ่านการส่งเสริมการทำเกษตรอย่างยั่งยืน ซึ่งนอกจากจะเป็นการฟื้นฟูพื้นที่ป่าเพื่อเป็นแหล่งกักเก็บก๊าซเรือนกระจกแล้ว ยังสามารถสร้างประโยชน์ให้กับชุมชนในพื้นที่ผ่านการสร้างรายได้และการพัฒนาระบบอาหารปลอดภัย นอกจากชุมชนจะได้รับประโยชน์จากความรู้ด้านการทำเกษตรอย่างยั่งยืน ปัจจัยการผลิต การแปรรูป การตลาด และการเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตทางการเกษตรแล้ว ขณะเดียวกันบริษัทฯ ได้สร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชนและส่งเสริมการทำการเกษตรผสมผสาน 2,154 ไร่ ในปี 2564 และเพิ่มเป็น 5,519 ไร่ ในปี 2565

โครงการบริหารจัดการพลังงานในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการบริหารจัดการพลังงานในการดำเนินธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดการใช้พลังงานที่ผลิตจากเชื้อเพลิงฟอสซิลและอนุรักษ์พลังงานในการดำเนินธุรกิจ อันนำไปสู่การลดค่าใช้จ่ายด้านพลังงานและการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการต่าง ๆ ได้แก่

1. โครงการติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์บนหลังคา โดยในปี 2565 บริษัทฯ ได้มีการติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์บนหลังคาของห้างสรรพสินค้าเพิ่มเติมทั้งหมด 43 สาขา รวมทั้งหมดเป็น 83 สาขา (ไทวัสดุ-บีเอ็นบี โฮม 38 สาขา ศูนย์การค้าโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ 24 สาขา ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน 1 สาขา และ บิ๊กซี / GO! ประเทศเวียดนาม 20 สาขา)
2. โครงการติดตั้งสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า เป็นการเพิ่มศักยภาพในการรองรับและสนับสนุนการใช้ยานยนต์ไฟฟ้าของลูกค้า ภายในปี 2565 มีการติดตั้งสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้าในห้างสรรพสินค้าทั้งหมด 58 สาขา (ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลและโรบินสัน 18 สาขา ไทวัสดุ 1 สาขา บิ๊กซี / GO! ประเทศเวียดนาม 39 สาขา) ซึ่งสามารถรองรับยานยนต์ไฟฟ้าได้ทั้งหมด 790 คัน
3. โครงการส่งเสริมการใช้ยานยนต์ไฟฟ้าในระบบขนส่ง บริษัทฯ ได้ริเริ่มใช้ยานยนต์ไฟฟ้าเพื่อขนส่งสินค้าในพื้นที่จังหวัดอยุธยาและภาคตะวันออกในปี 2565 จำนวน 7 คัน (ไทวัสดุ จำนวน 6 คัน และเซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล จำนวน 1 คัน) โดยวางแผนที่จะขยายขอบเขตและเพิ่มจำนวนขึ้นอีก 30 คัน ภายในปี 2566
4. โครงการระบบทำความเย็นอนุรักษ์พลังงาน เป็นการลดการใช้พลังงานในการดำเนินธุรกิจอาหาร ได้แก่ การติดตั้งตู้เย็นประหยัดพลังงานเพิ่ม ติดตั้งตู้แช่ 217 ตู้ ซึ่งสามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้ 630 ตันคาร์บอนไดออกไซด์หรือเทียบเท่า

3.3.2.2 การบริหารจัดการทรัพยากร

อีกหนึ่งแนวทางในการลดผลกระทบของการดำเนินธุรกิจต่อสิ่งแวดล้อมคือการบริหารจัดการทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพ ครอบคลุมทรัพยากรน้ำ วัสดุที่ใช้ในการผลิต และการลดของเสียที่เกิดขึ้น บริษัทฯ จึงมีแนวทางการบริหารจัดการทรัพยากรภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจหมุนเวียน ประกอบด้วยการลดปริมาณการใช้ทรัพยากร การนำทรัพยากรกลับมาใช้ซ้ำให้คุ้มค่ามากที่สุด และการกำจัดของเสียที่ยังหลงเหลือด้วยวิธีที่สร้างประโยชน์สูงสุด ช่วยให้บริษัทฯ สามารถลดต้นทุนในการผลิตและสร้างโอกาสที่บริษัทฯ จะตอบสนองความคาดหวังของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้วางแผนการเก็บข้อมูลผ่านระบบติดตามประมวลผลแบบเรียลไทม์ โดยมีการเก็บข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญต่อการเกิดขยะมูลฝอยในการดำเนินงาน เพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายในการลดขยะไปสู่หลุมฝังกลบ

โครงการ Samui Zero Waste Model

โครงการนี้มีวัตถุประสงค์ในการลดผลกระทบของขยะมูลฝอยในพื้นที่เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ผ่านหลักเศรษฐกิจหมุนเวียนที่มุ่งเน้นการนำทรัพยากรและขยะกลับมาใช้ใหม่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยเริ่มจากการคัดแยกขยะตั้งแต่ต้นทางที่เกิดขึ้นในห้างสรรพสินค้าของบริษัทฯ ในพื้นที่เกาะสมุย โดยพนักงานของบริษัทฯ มุ่งเน้นที่การคัดแยกขยะอินทรีย์ แบ่งออกเป็นที่ยังรับประทานได้เพื่อนำไปแปรรูปเป็นอาหารสัตว์ และที่รับประทานไม่ได้เพื่อนำไปแปรรูปเป็นปุ๋ยอินทรีย์และก๊าซหุงต้ม บริษัทฯ ได้เข้าไปสนับสนุนให้ชุมชนก่อตั้งวิสาหกิจชุมชนฟาร์มชาวเกาะ เพื่อนำปุ๋ยหมักที่ได้มาใช้ในการเพาะปลูกผักผลไม้ที่จะส่งไปจัดจำหน่ายภายในห้างสรรพสินค้าของบริษัทฯ ในปี 2565 โครงการนี้ช่วยลดขยะอินทรีย์ได้ 41.7 ตัน ผ่านการแปรรูปขยะอาหารและขยะอินทรีย์ด้วยเครื่องหมักย่อยสลายทางชีวภาพเป็นก๊าซชีวภาพและน้ำหมักชีวภาพ เทียบเท่ากับการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 106 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า และยังสร้างรายได้ให้กับชุมชนจากการขายผักผลไม้ในห้างสรรพสินค้าของบริษัทฯ

โครงการวิจัยเพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายได้ทางชีวภาพจากวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร

บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัทบรรจุภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อม (GRACZ) และสถาบันค้นคว้าและพัฒนาผลิตผลทางการเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ในการค้นคว้าวิจัยเพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายได้ทางชีวภาพ (Compostable Packaging) จากวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร โดยบรรจุภัณฑ์นี้มีคุณสมบัติพิเศษในการยืดอายุการเก็บรักษาอาหารได้นานขึ้น ซึ่งเป็นการช่วยลดปริมาณอาหารเหลือทิ้ง บริษัทฯ มีแผนที่จะนำบรรจุภัณฑ์จากโครงการนี้มาใช้จริงภายในปี 2567 โครงการนี้ยังช่วยสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรผู้ปลูกข้าวที่ได้ทำการจำหน่ายฟางข้าวและชานอ้อยให้กับบริษัทฯ เพื่อนำไปแปรรูปเป็นบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

โครงการถุง U Bag เกาะสมุย

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงโอกาสในการนำขยะพลาสติกมาแปรรูปเพื่อผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มตามหลักเศรษฐกิจหมุนเวียน และได้ดำเนินโครงการถุง U Bag เกาะสมุย ร่วมกันกับพนักงานของบริษัทฯ ภาคีความร่วมมือในพื้นที่เกาะสมุย และวิสาหกิจชุมชนสมุยยั่งยืน โดยเริ่มจากการรวบรวมเศษสแลนกันแดดหรือตาข่ายกรองแสงที่เหลือจากกระบวนการผลิตของโรงงานบนเกาะสมุย เพื่อนำส่งให้กับชุมชนไปแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยการตัดเย็บเป็นถุงผ้าแล้วจึงนำไปใช้ขายในห้างสรรพสินค้า โรงแรม และร้านอาหารภายในเครือบริษัทฯ เป็นการเพิ่มการตระหนักรู้ด้านปัญหาสิ่งแวดล้อมของชุมชนและลูกค้า ช่วยสร้างรายได้ให้กับวิสาหกิจชุมชนสมุยยั่งยืนจากการจำหน่ายถุงวนจำนวน 1,050 ใบ คิดเป็นเงินมูลค่า 94,000 บาท

3.3.2.3 การจัดหาวัตถุดิบอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ มีความตั้งใจในการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการดำเนินธุรกิจตลอดทั้งห่วงโซ่คุณค่า ซึ่งครอบคลุมถึงการจัดหาวัตถุดิบในส่วนต้นน้ำของห่วงโซ่คุณค่า ดังนั้น นอกจากจะสรรหาวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพแล้ว บริษัทฯจำเป็นต้องคำนึงถึงความยั่งยืนของวัตถุดิบ โดยเฉพาะการสนับสนุนวัตถุดิบที่ไม่ส่งผลเสียต่อความหลากหลายทางชีวภาพและไม่ก่อให้เกิดการตัดไม้ทำลายป่า ประโยชน์ที่บริษัทฯ ได้รับจากการจัดหาวัตถุดิบอย่างยั่งยืนคือการส่งเสริมความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ การจัดหาวัตถุดิบอย่างยั่งยืนเปิดโอกาสให้ชุมชนมีส่วนร่วมในกระบวนการผลิต และยังเป็นอีกวิธีหนึ่งในการส่งเสริมรายได้และความเป็นอยู่ที่ดีให้กับชุมชน

โครงการส่งเสริมสินค้าเกษตรอินทรีย์และสินค้า OTOP

บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการส่งเสริมสินค้าเกษตรอินทรีย์และสินค้า OTOP โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการสนับสนุนวัตถุดิบที่มีคุณภาพดี มีกระบวนการผลิตที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม และเป็นแรงขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจในระดับท้องถิ่น ภายใต้โครงการนี้ บริษัทฯ ได้ส่งเสริมเกษตรกรรุ่นใหม่และชุมชนให้เกิดการต่อยอดผลผลิตทางการเกษตรให้มีมูลค่าเพิ่มและมีความทันสมัยผ่านการสนับสนุนองค์ความรู้ในกระบวนการผลิตตั้งแต่การออกแบบและพัฒนาสินค้า การตัดแต่งและบรรจุภัณฑ์โดยวิธีธรรมชาติ การนำสินค้าเข้ามาวางจำหน่ายในรูปแบบ Modern Trade จนถึงช่องทางการจัดจำหน่าย การจัดหาวัตถุดิบที่ผลิตโดยการเกษตรอินทรีย์จะช่วยให้ชุมชนเกิดการอนุรักษ์พื้นที่ป่าและอนุรักษ์พันธุ์พืชตามสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (Geographical Indication: GI) ในปี 2565 บริษัทฯ มียอดขายสินค้าเกษตรอินทรีย์ กว่า 365 ล้านบาท และมียอดขายสินค้า OTOP กว่า 144 ล้านบาท

ปี	2563	2564	2565
ยอดขายของผลิตภัณฑ์ผักและผลไม้ในกลุ่มเกษตรอินทรีย์ (บาท)	215,951,015	208,864,421	365,054,246

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อมได้ที่ https://www.centralretail.com/th/sustainability/document/sustainability-reports หรือจาก QR Code ด้านหน้า

3.4 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสังคม

3.4.1 นโยบายและการปฏิบัติด้านสังคม

บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าทรัพยากรมนุษย์คือกุญแจสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่ความยั่งยืน ทรัพยากรมนุษย์ที่สำคัญต่อบริษัทฯ ประกอบด้วยพนักงานของบริษัทฯ ผู้ปฏิบัติการตลอดห่วงโซ่อุปทาน และผู้อาศัยในชุมชนใกล้เคียง

ในการพัฒนาสู่ความยั่งยืน บริษัทฯ จึงมุ่งมั่นดูแลพนักงานและผู้ปฏิบัติงานตลอดห่วงโซ่อุปทาน ตั้งแต่การพัฒนาความสามารถของพนักงานให้มีความสอดคล้องกับทิศทางขององค์กร การฝึกอบรมด้านอาชีวอนามัยให้มีความปลอดภัยขณะปฏิบัติงานของพนักงานและผู้รับเหมา รวมถึงการมอบค่าตอบแทนที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อพนักงานและผู้รับเหมา ซึ่งบริษัทฯ มองว่าการปฏิบัติดังกล่าวนอกจากจะช่วยสร้างความผูกพันที่ดีต่อองค์กรของพนักงานแล้ว ยังมีส่วนช่วยในการดึงดูดบุคลากรที่มีความสามารถให้เข้ามาร่วมทำงานกับบริษัทฯ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังคำนึงถึงการมอบคุณค่าที่ดีให้กับลูกค้าผ่านการมอบบริการและสินค้าที่ปลอดภัยและได้มาตรฐาน ในส่วนของชุมชนบริเวณใกล้เคียงกับสถานที่ทำงาน บริษัทฯ สนับสนุนชุมชนโดยการริเริ่มโครงการต่าง ๆ ภายใต้เซ็นทรัล ทำเพื่อหาทางเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการดำเนินงานในมิติสังคมเพื่อที่จะเป็นองค์กรต้นแบบที่มีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียตลอดจนพนักงาน คู่ค้า สังคม และชุมชน (Good Corporate Citizen) ตามนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน ระเบียบปฏิบัติด้านสิทธิมนุษยชนที่เกี่ยวกับแรงงาน นโยบายการพัฒนาบุคลากร และนโยบายความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน เพื่อสร้างความชัดเจนในการบริหารจัดการอย่างยั่งยืน

1. นโยบายด้านสิทธิมนุษยชน

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้จาก https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/crc-human-right-policy-th.pdf หรือจาก QR CODE ด้านบน

2. ระเบียบปฏิบัติด้านสิทธิมนุษยชนที่เกี่ยวกับแรงงาน

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้จาก https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/crc-regulation-on-human-rights-for-labor-th.pdf หรือจาก QR CODE ด้านบน

3. นโยบายการพัฒนาบุคลากร

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้จาก https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/crc-policies-human-resources-development-policy-th.pdf หรือจาก QR CODE ด้านบน

4. นโยบายความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้จาก https://www.centralretail.com/storage/document/cg-policy/occupational-safety-health-and-work-environment-policy-th.pdf หรือจาก QR CODE ด้านบน

บริษัทฯ มีการตั้งเป้าหมายในมิติสังคมภายใต้กลยุทธ์ ReNEW ที่ครอบคลุมประเด็นการสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจของชุมชนและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

สร้างรายได้ให้กับชุมชน 5,400 ล้านบาท ภายในปี 2573

3.4.2 ผลการดำเนินงานด้านสังคม

ในปี 2565 บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจตามกลยุทธ์ ReNEW เพื่อมุ่งสู่การเป็น Green & Sustainable Retail จึงได้ระบุประเด็นสำคัญและมีผลการดำเนินงานในมิติสังคม ดังต่อไปนี้

3.4.2.1 สินค้าที่ปลอดภัยและดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค

ปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสนใจกับการซื้อสินค้าที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และดีต่อสุขภาพ เพื่อตอบสนองต่อความคาดหวังดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้มีการคัดเลือกและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานการรับรองความปลอดภัยสำหรับการผลิตอาหาร (Food Safety System Certification: FSSC 22000) โดยคำนึงถึงหลักสวัสดิภาพสัตว์ (Animal Welfare) และจัดหมวดหมู่สินค้าประเภทที่ดีต่อสุขภาพภายใต้โครงการ Healthiful หน่วยงานด้านการควบคุมคุณภาพของบริษัทฯ ได้จัดทำช่องทางการร้องเรียนและกระบวนการเรียกคืนสินค้า เพื่อการปรับปรุงคุณภาพสินค้าและสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า

โครงการ Healthiful

บริษัทฯ ได้ริเริ่มโครงการ Healthiful ในปี 2562 โดยมุ่งเน้นให้กลุ่มธุรกิจฟู้ดเป็นแหล่งรวมสินค้าที่ปลอดภัย มีคุณภาพและดีต่อสุขภาพ โดยสินค้าทุกรายการจะต้องผ่านกระบวนการคัดเลือก ได้แก่ 1) มีฉลากรับรองคุณภาพจากองค์การอาหารและยา รวมทั้งเป็นสินค้าที่มีคุณภาพการผลิตที่ได้มาตรฐาน 2) มีจุดมุ่งหมายในการส่งเสริมสุขภาพของผู้บริโภค และ 3) เป็นสินค้าที่มีคุณสมบัติตาม 5 หมวดหมู่ ได้แก่ สินค้าอินทรีย์ สินค้าธรรมชาติ สินค้าเจและมังสวิรัติ สินค้าเพื่อสุขภาพแบบเฉพาะเจาะจง และสินค้าที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง บริษัทฯ ได้กำหนดเป้าหมายในการขยายโครงการ Healthiful ให้ครอบคลุมห้างสรรพสินค้าทั้ง 119 สาขาภายในปี 2568 ซึ่งได้ดำเนินการแล้วเป็นจำนวน 60 สาขาในปี 2565 และเมื่อเปรียบเทียบกับสถิติในปี 2564 พบว่าปริมาณการขายสินค้าในหมวดหมู่สินค้าอินทรีย์เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และสินค้าอาหารเพื่อสุขภาพเพิ่มขึ้นร้อยละ 41

3.4.2.2 การปฏิบัติต่อแรงงานและการเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการปฏิบัติต่อแรงงานและการเคารพสิทธิมนุษยชนของพนักงานและผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องทั้งหมด โดยบริษัทฯ ได้มีการดำเนินธุรกิจและปฏิบัติตามกฎหมายแรงงานระดับประเทศและระดับสากล มีการกำหนดนโยบายด้านการปฏิบัติต่อแรงงานและการเคารพสิทธิมนุษยชนตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทาน ประกอบด้วยการจ้างงานที่มีความหลากหลาย การมอบหมายตำแหน่งสำคัญโดยไม่แบ่งแยกถิ่นกำเนิด เชื้อชาติ สัญชาติ เพศ อายุ หรือสีผิว การรวมกลุ่มของพนักงานอย่างเสรี การจ่ายค่าตอบแทนที่เหมาะสม การจ้างและเลิกจ้างงานอย่างเป็นธรรม การมอบสวัสดิการที่ครบครัน ไปจนถึงจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานและผู้รับเหมา รวมทั้งจัดตั้งช่องทางร้องเรียนเกี่ยวกับกรณีการละเมิดสิทธิมนุษยชน ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้วางแผนและเตรียมการเบื้องต้นที่จะทำการตรวจสอบและประเมินความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชน โดยคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในปี 2566

1. รับการแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียน ตั้งคณะกรรมการตรวจสอบสืบสวนข้อเท็จจริง
2. ระหว่างการสืบสวนข้อเท็จจริง แจ้งผลความคืบหน้าของการสืบสวนแก่ผู้ร้องเรียน
3. แจ้งให้ผู้ถูกกล่าวหาได้รับทราบข้อกล่าวหาและให้สิทธิ์ในการพิสูจน์ตนเอง
4. หากผู้ถูกกล่าวหากระทำความผิดจริงต่อนโยบายหรือจรรยาบรรณบริษัทฯ จะต้องได้รับการพิจารณาโทษทางวินัย หากเป็นการกระทำผิดกฎหมายให้พิจารณาและดำเนินการตามกฎหมาย
5. รายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาและกำหนดโทษทางวินัย รวมถึงเยียวยาผู้ร้องเรียน

นอกจากความมุ่งมั่นในการส่งเสริมด้านความเท่าเทียมและการจ้างงานที่มีความหลากหลายแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการดึงดูดพนักงานที่มีศักยภาพเข้าร่วมทำงานกับบริษัทฯ โดยได้กำหนดกลยุทธ์การดึงดูดพนักงานอันประกอบด้วย 5 ด้าน ได้แก่ อาชีพ โอกาส ความท้าทายการเติบโต และสิ่งแวดล้อมในการทำงาน และบริษัทฯ ได้จัดทำโครงการส่งเสริมการจ้างนักศึกษาปริญญาตรีจบใหม่ และเปิดโอกาสให้ทั้งผู้สมัครที่มีประสบการณ์และไม่มีประสบการณ์มาก่อนได้เข้ารับการอบรมการปฏิบัติการและการบริหารสินค้าในร้านค้าปลีก

พนักงานที่ได้รับการฝึกอบรมด้านสิทธิมนุษยชน ในปี 2565	สัดส่วนพนักงานเพศหญิงในปี 2565
ร้อยละ 99	ร้อยละ 62

โครงการฝึกอบรมด้านสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ได้จัดการฝึกอบรมความรู้เบื้องต้นด้านสิทธิมนุษยชนให้กับฝ่ายทรัพยากรบุคคล โดยครอบคลุมประเด็นด้านสิทธิมนุษยชนต่าง ๆ อาทิ สิทธิมนุษยชนในองค์กร ความสำคัญของสิทธิมนุษยชนต่อธุรกิจ แนวทางและข้อควรพิจารณาด้านสิทธิมนุษยชนในการบริหารองค์กร การปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องอย่างเหมาะสมและเท่าเทียมตามหลักสิทธิมนุษยชน โดยในปี 2565 มีพนักงานฝ่ายทรัพยากรบุคคลที่เข้าร่วมการฝึกอบรมจำนวน 25 คน ซึ่งครอบคลุมทุกกลุ่มธุรกิจในเครือ และได้มีการประเมินผลการฝึกอบรมผ่านแบบฟอร์มออนไลน์ ผลการประเมินพบว่าพนักงานมีความเข้าใจในสิ่งที่ได้เรียนรู้เรื่องสิทธิมนุษยชนอยู่ในเกณฑ์เฉลี่ยร้อยละ 80

3.4.2.3 การพัฒนาศักยภาพของพนักงาน

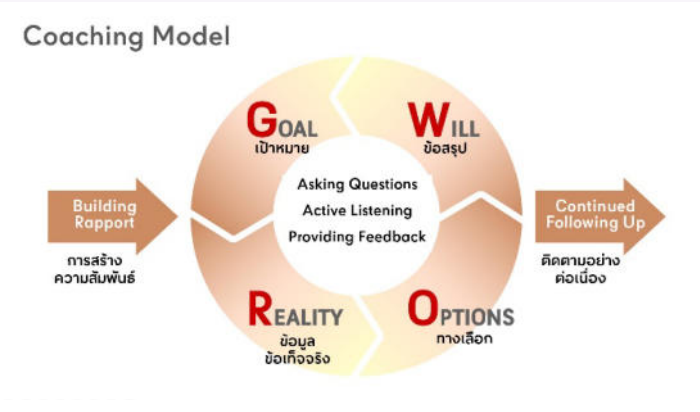
บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาศักยภาพของพนักงานให้สามารถตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงและโอกาสใหม่ ๆ ได้อย่างทันท่วงที จึงได้ดำเนินการพัฒนาพนักงานที่มีศักยภาพสูงด้านความเป็นผู้นำและด้าน Omnichannel เพื่อให้พนักงานสามารถดำเนินธุรกิจผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัลโดยมีลูกค้าเป็นศูนย์กลางได้อย่างมีประสิทธิภาพ

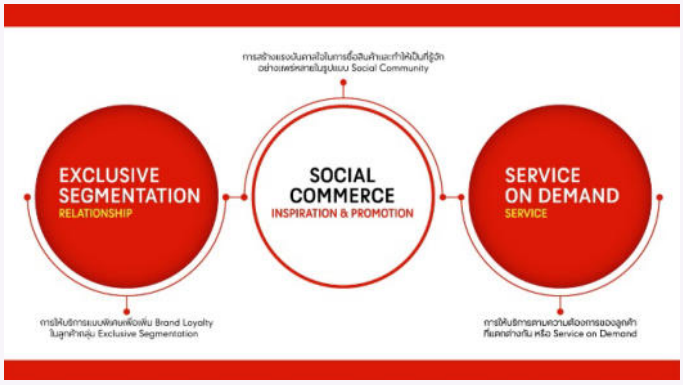
โครงการพัฒนาพนักงานที่มีศักยภาพสูง

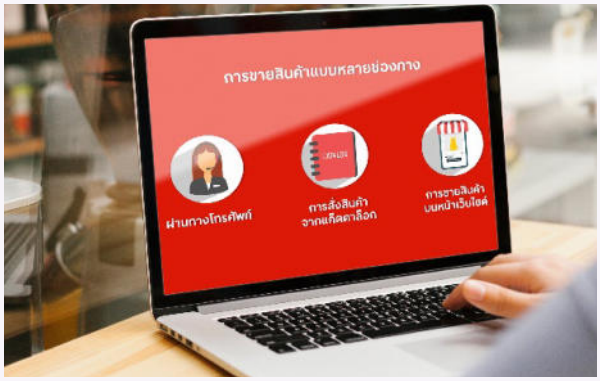
บริษัทฯ จัดทำโครงการ Omnichannel Commerce Program (OCP) สำหรับพนักงานที่ผ่านเกณฑ์คัดเลือกว่าเป็นพนักงานที่มีผลงานโดดเด่น เพื่อส่งเสริมความเข้าใจเชิงลึกเกี่ยวกับแพลตฟอร์ม Omnichannel เพื่อขับเคลื่อนการเติบโตแบบก้าวกระโดด สร้างความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน และยกระดับทักษะความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีดิจิทัลและแพลตฟอร์ม Omnichannel หลักสูตรของโครงการ OCP ประกอบด้วยการเรียนรู้เชิงทฤษฎี ทักษะและเครื่องมือในการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับแพลตฟอร์ม Omnichannel การวิเคราะห์และเชื่อมโยงข้อมูล Big Data เป็นต้น รวมถึงหลักสูตรการเรียนรู้เชิงปฏิบัติผ่านการมอบหมายให้พนักงานสร้างสรรค์โครงการที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินงานได้จริง ตัวอย่างของโครงการที่สร้างสรรค์โดยพนักงานจากหลักสูตร OCP ได้แก่ โปรแกรมการอบรมเพื่อพัฒนาแนวความคิดการสร้างแอปพลิเคชันที่สามารถส่งเสริมการทำโปรโมชันสำหรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ในปี 2565 บริษัทฯ ได้คัดเลือกพนักงานที่มีศักยภาพสูงเพื่อเข้าร่วมโครงการนี้จำนวน 26 คน

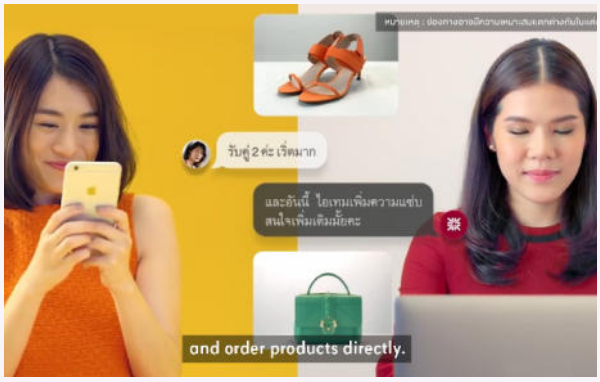
โครงการพัฒนาพนักงานด้านการเป็นผู้นำ

ฝ่ายทรัพยากรบุคคลส่งเสริมทักษะความเป็นผู้นำให้แก่พนักงาน โดยในปี 2565 บริษัทฯ ได้จัดโครงการพัฒนาพนักงานด้านการเป็นผู้นำ (People Manager Program) ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาศักยภาพด้านความเป็นผู้นำให้กับพนักงานในระดับผู้จัดการให้มีทักษะการบริหารจัดการทีมงานและพัฒนาศักยภาพของพนักงานภายใต้ความดูแล โครงการนี้เน้นการพัฒนาทักษะพนักงานตาม 5 บทบาทหลัก ได้แก่ 1) การคัดเลือกและเตรียมความพร้อมพนักงานใหม่ 2) การบริหารผลการดำเนินงาน 3) การสร้างและพัฒนาศักยภาพของพนักงาน 4) การดูแลและสร้างความผูกพันระหว่างพนักงานกับองค์กร และ 5) การสานสัมพันธ์แม้พนักงานจะออกจากองค์กรไปแล้ว ในปี 2565 มีพนักงานที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาพนักงานด้านการเป็นผู้นำในสัดส่วนร้อยละ 56 ของพนักงานทั้งหมด









โครงการพัฒนาพนักงานด้าน Omnichannel (Omnichannel Development)

ฝ่ายทรัพยากรบุคคลจัดการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะด้าน Omnichannel ให้เหมาะสมกับลักษณะงานที่หลากหลายของแต่ละกลุ่มธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มฟู้ด กลุ่มแฟชั่น กลุ่มฮาร์ดไลน์ กลุ่มพร็อพเพอร์ตี้ ไปจนถึงกลุ่มเฮลธ์ แอนด์ เวลเนส โครงการพัฒนาศักยภาพพนักงานด้าน Omnichannel ที่โดดเด่นในปี 2565 คือ New Sales Channel Project มีจุดประสงค์หลักในการฝึกฝนให้พนักงานฝ่ายขายเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าที่ใช้บริการผ่านแพลตฟอร์ม Omnichannel และเรียนรู้วิธีการค้าปลีกผ่านช่องทางที่หลากหลาย รวมถึงการอบรมเกี่ยวกับจุดเด่นและข้อจำกัดของช่องทางค้าปลีกแต่ละประเภท ซึ่งส่งผลต่อการเพิ่มยอดขายให้กับบริษัทฯ โดยในปี 2565 มีพนักงานที่เข้าร่วมโครงการนี้จำนวน 7,710 คน

3.4.2.4 อาชีวอนามัยและความปลอดภัย

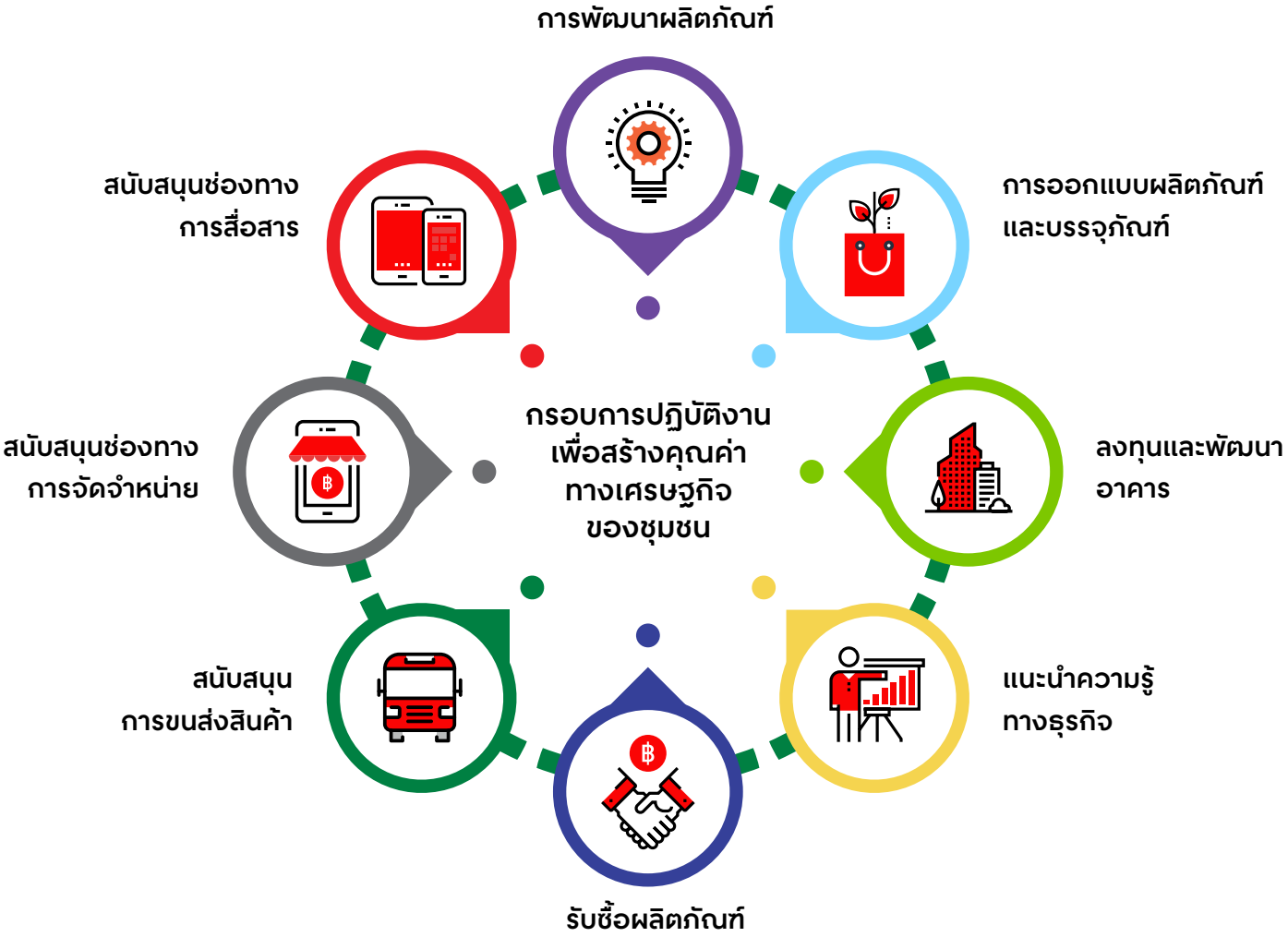
ภายใต้นโยบายความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาวะแวดล้อมในการทำงาน บริษัทฯ มีการตรวจสอบความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมทั้งแบบภายในและภายนอก โดยหัวหน้าฝ่ายทรัพยากรบุคคลและหัวหน้าฝ่ายป้องกันการสูญเสียของแต่ละหน่วยธุรกิจจะทำการตรวจสอบขั้นตอนก่อนจะมีการจ้างองค์กรอิสระทำการรับรองมาตรฐานการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย ISO 45001 ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้กำหนดกระบวนการบ่งชี้อันตรายและประเมินความเสี่ยง และกระบวนการตรวจสอบและติดตามอุบัติเหตุเพื่อใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์และประเมินระดับความอันตรายหรือผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น นอกจากนี้ ฝ่ายทรัพยากรบุคคลและฝ่ายป้องกันการสูญเสียของแต่ละหน่วยธุรกิจยังร่วมกันจัดฝึกอบรมด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัยในการทำงานให้แก่พนักงานเพื่อสร้างความตระหนักรู้ต่อความปลอดภัยและลดความเสี่ยงในการเกิดอันตรายขณะปฏิบัติงาน ตัวอย่างหัวข้อของการฝึกอบรม เช่น การระบุและการประเมินความเสี่ยงและอันตราย (Hazard Identification and Risk Assessment) คู่มือความปลอดภัยในการทำงาน และกรณีศึกษาคลังสินค้า เป็นต้น นอกจากนี้ ฝ่ายทรัพยากรบุคคลและฝ่ายป้องกันการสูญเสียของแต่ละหน่วยธุรกิจยังมีหน้าที่บันทึกสถิติเกี่ยวกับการบาดเจ็บและเสียชีวิตของพนักงานและผู้รับเหมา เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาปรับปรุงแผนการดำเนินงานและหลักสูตรในการฝึกอบรมให้ดียิ่งขึ้น

รางวัลสถานประกอบกิจการต้นแบบดีเด่นด้านความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน ประจำปี 2565

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการสร้างมาตรฐานอาชีวอนามัยและความปลอดภัยในสถานที่ประกอบการเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่พนักงาน คู่ค้า และลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ โดยในปี 2565 กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน กระทรวงแรงงาน ได้มอบรางวัลสถานประกอบกิจการต้นแบบดีเด่นด้านความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานระดับประเทศให้กับศูนย์การค้าโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ 7 สาขา ซึ่งจำเป็นต้องมีคะแนนประเมินอย่างน้อยร้อยละ 90 และในระดับจังหวัด 12 สาขา ซึ่งจำเป็นต้องมีคะแนนประเมินอย่างน้อยร้อยละ 80 บริษัทฯ มีแผนการดำเนินการเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาต่อไปในอนาคต

3.4.2.5 การสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจของชุมชนและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะยกระดับคุณภาพชีวิตและคุณภาพความเป็นอยู่ที่ดีของชุมชนผ่านแนวคิดการสร้างคุณค่าร่วมกัน (Creating Shared Values: CSV) ที่ประกอบด้วยการสนับสนุนด้านการพัฒนาขีดความสามารถของคนในชุมชนผ่านการให้ความรู้ การพัฒนาทักษะ การสนับสนุนด้านอุปกรณ์และโครงสร้างพื้นฐาน การสนับสนุนช่องทางการจำหน่ายและด้านการตลาด การนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาต่อยอดเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น รวมทั้งการเพิ่มขีดความสามารถทางธุรกิจและรายได้ให้กับของชุมชน นำไปสู่ความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวระหว่างบริษัทฯ กับชุมชน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสามารถตอบสนองความคาดหวังของลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียจากการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นผ่านช่องทางจัดจำหน่ายของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ เริ่มจากการสำรวจความคาดหวังของชุมชน รวมถึงการประเมินผลกระทบจากแผนธุรกิจของบริษัทฯ อันนำไปสู่แนวทางการดำเนินงาน โดยได้ตั้งกรอบการปฏิบัติงานเพื่อสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจของชุมชน ดังนี้



โครงการสระน้ำไร่นาประชารัฐสามัคคี เกษตรอินทรีย์ วิถีสุรินทร์ 4.0
(โคกหนองนา โมเดล จังหวัดสุรินทร์)

บริษัทฯ ได้เข้าไปสนับสนุนกลุ่มสหกรณ์การเกษตรพืชผักอินทรีย์หนองสนิท จังหวัดสุรินทร์ ซึ่งมีสมาชิก 96 ครัวเรือน และมีพื้นที่ในการเพาะปลูก 60 ไร่ โดยการยกระดับจากเกษตรแบบดั้งเดิมสู่เกษตรอินทรีย์ ให้คำแนะนำด้านกระบวนการขอรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ และช่วยวางแผนการผลิตให้ตรงกับความต้องการของตลาด โครงการนี้จะช่วยพัฒนาให้ผลผลิตมีคุณภาพสูงขึ้น อีกทั้งการทำเกษตรอินทรีย์จะช่วยให้ชุมชนสามารถจำหน่ายผลผลิตได้ในราคาที่สูงขึ้น และยังเป็นการส่งเสริมสุขภาพที่ดีของเกษตรกรและลูกค้าโดยลดการสัมผัสสารเคมี

ในปี 2565 บริษัทฯ ได้ช่วยให้ผลิตภัณฑ์ของสหกรณ์การเกษตรพืชผักอินทรีย์หนองสนิทได้รับใบรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์แล้วจำนวน 22 รายการ และได้สนับสนุนด้านการเลี้ยงไก่ไข่ รวมถึงการสนับสนุนเงิน 350,000 บาท ในการก่อสร้างโรงเรือนสำหรับเลี้ยงไก่และติดตั้งอุปกรณ์ผสมอาหารไก่ และสนับสนุนเงิน 600,000 บาท ในการขุดสระน้ำเพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนน้ำในการทำการเกษตรจำนวน 100 บ่อ ที่สำคัญ บริษัทฯ ได้สนับสนุนการสร้างแบรนด์ผลิตภัณฑ์ไข่ไก่อินทรีย์ที่จะจัดจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าของบริษัทฯ ผ่านโครงการจริงใจ ฟาร์มเมอร์ มาร์เก็ต ทั้งนี้ ในปี 2565 โครงการโคกหนองนา จังหวัดสุรินทร์ ได้ขยายฐานลูกค้าที่มีความสนใจในผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์และสามารถสร้างรายได้ร่วมกับเกษตรกรคิดเป็นมูลค่ากว่า 1,109,484 บาท

โครงการจริงใจ ฟาร์มเมอร์ มาร์เก็ต

เนื่องจากเกษตรกรไทยส่วนใหญ่ยังคงเผชิญกับข้อจำกัดของช่องทางการจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรงแบบที่ไม่จำเป็นต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง บริษัทฯ จึงได้ริเริ่มโครงการ จริงใจ ฟาร์มเมอร์ มาร์เก็ต ด้วยวัตถุประสงค์ในการสนับสนุนช่องทางการจำหน่ายให้กับเกษตรกร เพื่อช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของชุมชน คนในสังคม และส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นที่ดีต่อสุขภาพและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โครงการจริงใจ ฟาร์มเมอร์ มาร์เก็ต มุ่งเน้นในการเปิดโอกาสให้เกษตรกรสามารถเข้ามาขายผักผลไม้ปลอดภัยและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นที่มีชื่อเสียงด้วยตนเองในพื้นที่ห้างสรรพสินค้าของบริษัทฯ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการพบปะและพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างเกษตรกรกับผู้บริโภคโดยตรง นอกจากนี้ โครงการจริงใจ ฟาร์มเมอร์ มาร์เก็ต ยังเน้นการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ผลิตจากวัสดุธรรมชาติเพื่อลดปริมาณขยะพลาสติกและรณรงค์ให้ลูกค้านำถุงผ้าของตนเองกลับมาใช้ซ้ำ

ในปี 2565 โครงการจริงใจ ฟาร์มเมอร์ มาร์เก็ต ได้ขยายเป็น 32 สาขาใน 28 จังหวัดทั่วประเทศ สร้างโอกาสทางธุรกิจให้สอดคล้องกับความคาดหวังของลูกค้าที่ใส่ใจต่อผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นของชุมชน โดยมีเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการกว่า 38,000 ราย นำไปสู่การสร้างรายได้ร่วมกันระหว่างบริษัทฯ กับชุมชนเป็นมูลค่ามากกว่า 250 ล้านบาท ครอบคลุมมากกว่า 9,696 ครัวเรือน ทั้งนี้ถือได้ว่าโครงการจริงใจ ฟาร์มเมอร์ มาร์เก็ต เป็นเสมือนแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชนได้อย่างยั่งยืน

มีเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ
กว่า 38,000 ราย

สร้างรายได้ร่วมกันระหว่างบริษัทฯ กับชุมชน
เป็นมูลค่ามากกว่า 250 ล้านบาท
ครอบคลุมมากกว่า 9,696 ครัวเรือน

โครงการผลิตภัณฑ์แปรรูปจากขยะพลาสติก (Upcycling Product)

เพื่อลดปริมาณขยะพลาสติกและผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมจากขยะพลาสติก บริษัทฯ ได้ริเริ่มโครงการผลิตภัณฑ์แปรรูปจากขยะพลาสติกตามวัตถุประสงค์ในการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดตามหลักเศรษฐกิจหมุนเวียน พร้อมกับการสร้างคุณค่าร่วมกันระหว่างบริษัทฯ กับชุมชนผ่านการส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชน บริษัทฯ ได้รับความร่วมมือจากชุมชนวัดจากแดง อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ ในการผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบต่าง ๆ จากการนำขวดพลาสติก PET มาเข้าสู่กระบวนการ Upcycling หรือกระบวนการแปรรูปขยะและของเสียให้กลายเป็นวัสดุหรือผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม เพื่อนำกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่

ในปี 2565 โครงการผลิตภัณฑ์แปรรูปจากขยะพลาสติกได้ช่วยสร้างความตระหนักให้กับลูกค้าเกี่ยวกับปัญหาขยะ ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม และแนวทางการบริหารจัดการขยะตามหลักเศรษฐกิจหมุนเวียน สร้างรายได้ให้กับชุมชนวัดจากแดงเป็นมูลค่า 850,000 บาท และสร้างยอดขายให้กับบริษัทฯ จากการจำหน่ายกระเป๋าผ้าภายใต้แบรนด์ Good Goods ได้มากถึง 1 ล้านบาท นอกจากนี้ โครงการได้ช่วยลดปริมาณขยะจากขวดพลาสติกได้มากถึง 67,628 ขวด จากการผลิตสินค้า 3 ประเภท ได้แก่ 1) กระเป๋าผ้า 2,157 ใบ (แปรรูปจากขวดพลาสติก 8,628 ขวด) 2) ผ้าห่ม 5,000 ผืน (แปรรูปจากขวดพลาสติก 55,000 ขวด) และ 3) เสื้อกั๊ก 500 ตัว (แปรรูปจากขวดพลาสติก 4,000 ขวด)

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลการดำเนินงานด้านสังคมได้ที่ https://www.centralretail.com/th/sustainability/document/sustainability-reports หรือจาก QR Code ด้านหน้า

4

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A)

4.1 การดำเนินงานและฐานะทางการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ภาพรวมผลการดำเนินงาน

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2565 มีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องหลังจากการระบาดของ COVID-19 คลี่คลายลง ส่งผลให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจปรับตัวดีขึ้นอย่างชัดเจน ทำให้สัญญาณการทยอยฟื้นตัวของเศรษฐกิจจากภาคการท่องเที่ยวและการบริโภคเอกชนเริ่มฟื้นตัวกลับมาอีกครั้ง โดยเฉพาะภาคการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งภายหลังการดำเนินนโยบายเปิดประเทศของไทยในช่วงครึ่งหลังของปี 2565 ทำให้ในปีนี้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติมีมากกว่า 11 ล้านคน อย่างไรก็ตาม ภาพรวมเศรษฐกิจไทยยังคงเผชิญกับความท้าทายจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก เนื่องมาจากวิกฤตสงครามรัสเซีย-ยูเครนที่ยังคงยืดเยื้อ วิกฤตพลังงานในภูมิภาคยุโรป อัตราเงินเฟ้อทั่วโลกอยู่ในระดับสูง ประกอบกับต้นทุนทางการเงินยังมีแนวโน้มสูงขึ้นจากการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยของธนาคารกลางประเทศต่าง ๆ รวมทั้งธนาคารแห่งประเทศไทยด้วย ซึ่งปัจจัยดังกล่าวล้วนส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค

ธนาคารแห่งประเทศไทยคาดการณ์เศรษฐกิจไทยปี 2566 มีแนวโน้มขยายตัวอยู่ในระดับร้อยละ 3.7 จากแนวโน้มการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวอย่างชัดเจน การเปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติโดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจากจีนจะเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนเศรษฐกิจไทยในปี 2566 ซึ่งคาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติมากกว่า 20 ล้านคน คิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 เทียบกับช่วงก่อนเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 ประกอบกับการบริโภคภาคเอกชนที่ได้รับแรงสนับสนุนจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจ รวมถึงการจ้างงานและรายได้แรงงานที่ปรับตัวดีขึ้นและมีการกระจายตัวทั่วถึงมากขึ้น โดยคาดว่าภาคการท่องเที่ยวและการบริโภคภาคเอกชน จะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญของเศรษฐกิจไทยในปี 2566

สถานการณ์ธุรกิจในปี 2565

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในไตรมาส 4 ปี 2565 ปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ด้วยโมเดลในการดำเนินธุรกิจที่เข้มแข็งขับเคลื่อนตามยุทธศาสตร์ CRC Retailligence การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการดำเนินงานให้สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปภายหลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 รวมถึงการพัฒนา Central Retail Ecosystem และแพลตฟอร์ม Omnichannel อีกทั้งบริษัทฯ ยังคงดำเนินการบริหารค่าใช้จ่ายอย่างรอบคอบ อาทิ การบริหารจัดการสินค้า และรายการส่งเสริมการขายให้เหมาะสมและตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม การใช้นวัตกรรมด้านการประหยัดพลังงาน เช่น การติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ หรือการใช้รถบรรทุกพลังงานไฟฟ้า (EV Truck) สำหรับการขนส่งสินค้าในหลายหน่วยธุรกิจ เพื่อช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมถึงการปรับโครงสร้างต้นทุนทางการเงินให้เหมาะสมท่ามกลางภาวะดอกเบี้ยขาขึ้น

- **ประเทศไทย:** สำหรับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในปีนี้ บริษัทฯ มีการเปิดสาขาใหม่ ปรับปรุงสาขาเดิม โดยเฉพาะห้างสรรพสินค้าให้ทันสมัยเพียบพร้อมด้วยแบรนด์ชั้นนำระดับโลก และฉลองครบ 75 ปี ห้างเซ็นทรัล “The Celebration of Central 75th Anniversary” ประกอบกับการเปิดประเทศเต็มรูปแบบ ส่งผลให้ Traffic และยอดขายเติบโตได้ดีต่อเนื่องโดยเฉพาะในกลุ่มจังหวัดท่องเที่ยว โดยในไตรมาส 4 ยอดขายในประเทศไทยปรับตัวดีขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้าและจากช่วงเดียวกันของปีก่อนและเติบโตได้สูงสุดเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา บริษัทฯ ยังเดินหน้าผลักดันยอดขายผ่านช่องทาง Omnichannel รวมทั้งปรับปรุงการให้บริการทางช่องทาง โมบาย แอปพลิเคชัน เพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภค ส่งผลให้ยอดขาย Omnichannel รอบ 12 เดือน เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 12 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา หรือคิดเป็นร้อยละ 23 ต่อยอดขายรวมของส่วนงานในประเทศไทย

- **ประเทศเวียดนาม:** ภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศเวียดนามมีการเติบโตอย่างแข็งแกร่งและขยายตัวมากที่สุดในประเทศต่าง ๆ ของเอเชีย โดยได้รับแรงหนุนจากภาคอุตสาหกรรมและการฟื้นตัวของภาคบริการ โดยในปี 2565 บริษัทฯ ได้มีการขยายสาขาและปรับปรุงศูนย์การค้า GO! และร้านสาขาของธุรกิจฟู้ดและฮาร์ดไลน์ตามแผนงาน ส่งผลให้ยอดขายของบริษัทฯ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากช่วงเดียวกันของปีก่อน อีกทั้งบริษัทฯ ยังผลักดันยอดขายผ่านช่องทาง Omnichannel ส่งผลให้ยอดขาย Omnichannel รอบ 12 เดือน เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 40 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา หรือคิดเป็นร้อยละ 9 ต่อยอดขายรวมของส่วนงานในประเทศเวียดนาม

- **ประเทศอิตาลี:** สถานการณ์ธุรกิจในอิตาลีมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องจากการเปิดประเทศที่ช่วยกระตุ้นการจับจ่ายจากลูกค้าในประเทศและจากนักท่องเที่ยว โดยในไตรมาส 4 ยอดขายในประเทศอิตาลีปรับตัวดีขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้าและจากช่วงเดียวกันของปีก่อน และเติบโตได้สูงสุดเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากการปรับปรุงห้างสรรพสินค้าสาขา Flagship อย่างต่อเนื่องตามแผนงาน การเพิ่มแบรนด์สินค้าให้ตอบโจทย์ผู้บริโภค และการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Omnichannel ทำให้ยอดขาย Omnichannel เติบโตร้อยละ 48 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และคิดเป็นร้อยละ 5 ต่อยอดขายรวมของส่วนงานในประเทศอิตาลี

บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นให้ความสำคัญในการดำเนินธุรกิจควบคู่ไปกับการพัฒนาอย่างยั่งยืนตามกรอบ ESG โดยกำหนดกลยุทธ์ภายใต้ CRC ReNEW เพื่อผลักดันองค์กรมุ่งสู่ Green & Sustainable Retail โดยตั้งเป้าหมายระยะยาวในการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ภายในปี 2593 และกำหนดเป้าหมายระยะกลางภายในปี 2573 ดังนี้

- **Reduce Greenhouse Gases** ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินธุรกิจ 30% ผ่านการดำเนินการติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์บนหลังคาศูนย์การค้าและร้านค้ากว่า 83 สาขา การใช้รถบรรทุกไฟฟ้า (EV Truck) ในการขนส่งสินค้า การใช้เทคโนโลยีประหยัดพลังงาน การลงทุนในธุรกิจพลังงานสะอาดภายใต้ บริษัท กรีนเจ็น เอ็นเนอร์จี จำกัด (GGE) นอกจากนี้ยังเพิ่มการเก็บกักคาร์บอน โดยการปลูกป่าและพัฒนาพื้นที่ทางการเกษตรกว่า 5,500 ไร่ ซึ่งตั้งเป้าขยายพื้นที่ 50,000 ไร่ ภายในปี 2593

- **Navigate Society Wellbeing** สร้างสังคมให้น่าอยู่ โดยมุ่งเน้นลดความเหลื่อมล้ำ สร้างความเท่าเทียมและสนับสนุนความหลากหลายในสังคม โดยพัฒนาศักยภาพของพนักงานและสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อย ผ่านโครงการ ท็อปส์ท้องถิ่น และออฟฟิศเมท พลัส นอกจากนี้ ยังมีโครงการต่าง ๆ ภายใต้ เซ็นทรัล ทำ ซึ่งสนับสนุนการจ้างงาน และสร้างอาชีพให้คนพิการจำนวนทั้งสิ้น 412 คน รวมทั้งส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนหรือท้องถิ่น และสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีผ่านโครงการจริงใจ Farmers' Market ที่สนับสนุนชุมชนกว่า 9,696 ครัวเรือน และสร้างรายได้ให้ชุมชนแล้วกว่า 255 ล้านบาท

- **Eco-Friendly Product & Packaging** จัดหาสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม วัสดุรีไซเคิล วัสดุจากธรรมชาติ ทดแทนการใช้วัสดุสิ้นเปลือง รวมถึงลดการสร้างขยะพลาสติก นอกจากนี้ ยังริเริ่มร้านค้ารูปแบบใหม่ จำหน่ายสินค้าคุณภาพสูงที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและชุมชน รวมถึงสินค้าเกษตรอินทรีย์ ผัก ผลไม้ ภายใต้แบรนด์ Tops Green สโตร์สีเขียวแห่งแรกในประเทศไทย

- **Waste Management** การจัดการขยะมูลฝอยเพื่อลดการนำขยะไปยังหลุมฝังกลบ 30% โดยการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ การคัดแยกขยะตั้งแต่ต้นทางและการนำขยะอาหารไปใช้ประโยชน์ โดยการผลิตเป็นปุ๋ยหมักและก๊าซชีวภาพ รวมทั้งการส่งต่ออาหารส่วนเกินที่ยังบริโภคได้ให้แก่กลุ่มเปราะบาง และยกระดับการจัดการขยะพลาสติก โดยการนำขวดพลาสติก PET กลับมาใช้ใหม่ และแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งสามารถสร้างงานและรายได้ให้กับชุมชน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการด้านสิ่งแวดล้อม จัดทำแนวทางปฏิบัติและยกระดับการจัดการ รวมถึงการปรับปรุงนโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ อาทิ ความมุ่งมั่นในการอนุรักษ์ความหลากหลายทางชีวภาพ การรักษาและฟื้นฟูพื้นที่ป่าไม้ เป็นต้น เพื่อขับเคลื่อนการทำงานด้านความยั่งยืน ในมิติการพัฒนาด้านคุณภาพสิ่งแวดล้อมให้มีความต่อเนื่อง มีคุณภาพและครอบคลุมมาตรฐานทั้งในและต่างประเทศ

ในมิติด้านการบริหารจัดการภายใต้หลักธรรมาภิบาล ในไตรมาส 4 ปี 2565 บริษัทฯ ได้ดำเนินการด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยได้ทบทวน และแก้ไขปรับปรุงนโยบายและกฎบัตรต่าง ๆ ได้แก่ กฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท กฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบ กฎบัตรของคณะกรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี นโยบายการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในของบริษัท และนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม รวมถึงปรับปรุงคู่มือกำกับดูแลกิจการที่ดี และจรรยาบรรณองค์กร อีกทั้งบริษัทฯ ได้มีการทบทวนและอนุมัติวิสัยทัศน์และพันธกิจประจำปี ที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทฯ นอกจากนี้ ยังได้ดำเนินการด้านการต่อต้าน

ทุจริตคอร์รัปชัน โดยการสื่อสารและจัดการฝึกอบรมด้านการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันอย่างต่อเนื่องให้กับพนักงานและได้ขยายขอบเขตการดำเนินการเพิ่มจาก 3 บริษัทย่อยที่เป็นตัวแทนของประเภทธุรกิจ ได้แก่ ไทวัสดุ ท็อปส์ ซูเปอร์มาร์เก็ต ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล และโรบินสัน และโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ รวมถึงบริษัทฯ ได้สื่อสารนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันไปยังคู่ค้าทุกราย เพื่อแจ้งให้คู่ค้าทราบและปฏิบัติตามที่บริษัทฯ กำหนด เพื่อเน้นย้ำถึงการดำเนินงานด้วยความโปร่งใส ตรวจสอบได้ มีมาตรการการต่อต้านและบทลงโทษผู้กระทำผิดทุจริตคอร์รัปชันอย่างแข็งขันของบริษัทฯ

รางวัลที่ได้รับในไตรมาส 4 ปี 2565

บริษัทฯ ได้รับการยกย่องจากองค์กรชั้นนำทั้งต่างประเทศและในประเทศทุก ๆ ด้าน ทั้งด้านความเป็นเลิศทางธุรกิจ นักลงทุนสัมพันธ์ และความยั่งยืนและการกำกับดูแลกิจการที่ดี

ด้านความเป็นเลิศทางธุรกิจ บริษัทฯ ได้รับการยกย่องจาก Asian Excellence Awards 2565 เวทีรางวัลใหญ่ระดับเอเชีย โดยได้รับ 5 รางวัลอันทรงเกียรติต่อเนื่องเป็นปีที่สอง ประกอบไปด้วยรางวัลซีอีโอยอดเยี่ยมแห่งเอเชีย (Asia's Best CEO) รางวัลซีเอฟโอยอดเยี่ยมแห่งเอเชีย (Asia's Best CFO) รางวัลซีเอสอาร์ยอดเยี่ยมแห่งเอเชีย (Asia's Best CSR) รางวัลบริษัทนักลงทุนสัมพันธ์ยอดเยี่ยม (Best Investor Relations Company) และรางวัลทีมสื่อสารองค์กรยอดเยี่ยม (Best Corporate Communications) ซึ่งบริษัทฯ นับเป็นรีเทลแห่งแรกและแห่งเดียวในเอเชียที่ได้รับรางวัล 5 รางวัลติดต่อกันสองปีซ้อน

ด้านนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัทฯ ได้รับรางวัล "Outstanding Investor Relations Awards" จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) และวารสารการเงินธนาคาร ในงาน SET Awards 2022 สะท้อนถึงศักยภาพของบริษัทฯ ที่สามารถสร้างความสัมพันธ์อันดีกับนักลงทุนพร้อมสื่อสารให้ข้อมูลแก่นักลงทุนอย่างต่อเนื่อง สม่ำเสมอ และตรงไปตรงมา และรางวัลนักลงทุนสัมพันธ์ยอดเยี่ยม "Best in Sector: Consumer Discretionary" ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ติดต่อกันสองปีซ้อน จาก IR Magazine's Southeast Asia Awards 2565 นิตยสารชั้นนำระดับโลกด้านนักลงทุนสัมพันธ์ โดยรางวัลดังกล่าวเป็นผลจากการสำรวจความคิดเห็นของผู้จัดการกองทุนและนักวิเคราะห์หลักทรัพย์จากทุกประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ด้านความยั่งยืนและการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทฯ ได้รับคัดเลือกติดอันดับในรายชื่อ "หุ้นยั่งยืน" Thailand Sustainability Investment (THSI) ประจำปี 2565 ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และได้รับเลือกเป็นสมาชิกดัชนีความยั่งยืนดาวโจนส์ (Dow Jones Sustainability Indices: DJSI) ประจำปี 2565 ด้วยผลคะแนนติดอันดับ Top 3 ในกลุ่มธุรกิจค้าปลีกจากบริษัทที่ร่วมประเมิน 476 แห่งทั่วโลก และได้รับเลือกให้เป็นสมาชิก DJSI ในกลุ่ม Emerging Markets นอกจากนี้ ยังได้รับรางวัลจากเวทีระดับโลก The Global CSR & ESG Awards 2022 สาขาความเป็นเลิศด้านสิ่งแวดล้อม (Best Environmental Excellence Award) รวมทั้งให้บริษัทฯ ได้รับการรับรองในฐานะสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (Thai Private Sector Collective Action Against Corruption: CAC) และได้รับผลการประเมินตามโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย (Corporate Governance Report: CGR) โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในระดับ "ดีเลิศ" หรือ "5 ดาว" ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 รวมทั้งได้รับรางวัล ASEAN Asset Class PLCs จากการประเมินการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียนในอาเซียน (ASEAN CG Scorecard) ประจำปี 2564

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2565

1) การขยายและการปรับปรุงสาขา

ในปี 2565 บริษัทฯ ได้มีการขยายสาขาและปรับปรุงพื้นที่อย่างต่อเนื่องในทั้ง 3 ประเทศที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ ในส่วนของประเทศไทย บริษัทฯ มีการเปิดสาขาใหม่ ได้แก่ ศูนย์การค้าโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ และห้างสรรพสินค้าโรบินสัน 3 สาขาที่บ้านฉาง จังหวัดระยอง, กลางจังหวัดภูเก็ต และราชพฤกษ์ กรุงเทพฯ ไทวัสดุ 6 สาขา ส่วนของประเทศเวียดนามได้เปิด GO! Mall 1 สาขา ซูเปอร์มาร์เก็ต ท็อปส์ และมินิ โก! รวม 5 สาขา นอกจากนี้ ทางบริษัทฯ ได้เปิดร้านค้าเฉพาะทาง (Specialty Store) รวมทั้ง Brandshop ต่าง ๆ ทั้งในประเทศไทยและเวียดนามอย่างต่อเนื่อง

ด้านการปรับปรุงสาขา หรือปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์แบรนด์ (Renovation & Rebranding) ในส่วนของประเทศไทย บริษัทฯ ได้ปรับปรุงสาขาของศูนย์การค้าโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ และสาขา Flagship ของห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล อาทิ ศูนย์การค้าโรบินสัน ไลฟ์สไตล์ สาขาฉะเชิงเทรา และศรีสมาน และเซ็นทรัล สาขาลาดพร้าว ชิดลม และพระราม 2 อีกทั้งได้ปรับปรุงร้านค้าขนาดเล็กอื่น ๆ ด้วย

สำหรับประเทศเวียดนาม บริษัทฯ ได้ Rebrand และปรับปรุงสาขา Big C เป็น GO! Mall และ GO! Hypermarket 10 สาขา สำหรับประเทศอิตาลี บริษัทฯ ได้ปรับปรุงห้างสรรพสินค้า สาขา Milan Florence และ Cagliari

ณ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีพื้นที่ขายจำนวน 3.3 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีพื้นที่เช่าจำนวน 0.7 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 11 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

2) Omnichannel

บริษัทฯ ได้พัฒนา Next-Gen Omnichannel Platform เพื่อยกระดับประสบการณ์การช้อปปิ้งเฉพาะบุคคล (Ultra-Personalization) ให้เป็นทางเลือกเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าที่เชื่อมประสบการณ์ช้อปปิ้ง Offline และ Online เข้าด้วยกันอย่างไม่มีสะดุด ครอบคลุมทั้งเครือข่าย เซ็นทรัล รีเทล ในไทย เวียดนาม และอิตาลี โดยมีหัวใจสำคัญอยู่ที่การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์การช้อปปิ้งที่สมบูรณ์แบบ นอกจากนี้ ยังเป็นการสร้าง Inclusive Growth ให้กับคู่ค้า ทำให้แพลตฟอร์มนี้กลายเป็น “Destination” สำหรับลูกค้า คู่ค้า และทุก ๆ คน

สำหรับรอบ 12 เดือน ยอดขายผ่านช่องทาง Omnichannel มีการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และคิดเป็นร้อยละ 18 ต่อยอดขายรวมของบริษัทฯ ในปี 2565 บริษัทฯ ได้เสริมความความแข็งแกร่งให้กับ Omnichannel ในทุกส่วนงานอย่างต่อเนื่อง และเปิดตัวแพลตฟอร์ม และบริการใหม่ทั้งในกลุ่ม Food และ Non Food อาทิ ไทวัสดุ เปิดให้บริการโมบายแอปฟลิเคชันห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลเปิดให้บริการ Central Luxe Chat & Shop สำหรับซื้อสินค้ากลุ่มลักซ์ชัวรี่ ท็อปส์เปิดให้บริการ Tops Prime (บริการรูปแบบ Subscription ส่งฟรีไม่จำกัดครั้ง) และ Professional Picker (ผู้ช่วยช้อปอาหารสดมือโปร) เป็นต้น โดยในปี 2566 บริษัทฯ มีแผนที่จะปรับปรุงระบบโมบาย แอปพลิเคชัน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้นด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังผลักดันยอดขาย Omnichannel ผ่านช่องทางใหม่ที่ประสานระหว่างหน้าร้านและออนไลน์ไว้ด้วยกัน หรือ O2O Channel ได้แก่ Personal Shopper, Social Commerce, Chat & Shop และ e-Ordering เป็นต้น โดยบริษัทฯ ได้ขยายช่องทางดังกล่าวไปในทุกส่วนงาน ส่งผลให้ยอดขายผ่าน Omnichannel เติบโตอย่างรวดเร็ว สะท้อนให้เห็นถึงผลจากการที่บริษัทฯ เข้าใจพฤติกรรมการใช้จ่ายและสามารถตอบสนองไลฟ์สไตล์ของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

3) แผนงานด้าน Synergy

บริษัทฯ ได้ดำเนินแผนงานด้าน Synergy เพื่อสร้างผลประโยชน์ทั้งใน ด้านรายได้และการบริหารค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งโครงการต่าง ๆ มีความคืบหน้าเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ได้แก่

- การสร้างยอดขายส่วนเพิ่มด้วยการนำเสนอสินค้าระหว่างหน่วยธุรกิจ (Product Cross Listing) ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละแพลตฟอร์มของหน่วยธุรกิจ

- การเพิ่มอัตราการทำกำไรในระยะยาว โดยการเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้นและบริหารค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพในทุกหน่วยงานของบริษัทฯ เช่น ได้มีการบริหารต้นทุนการจัดซื้อสินค้า การซื้อสินค้าร่วมกัน (Pool Purchasing) ให้ได้ต้นทุนที่เหมาะสม ซึ่งช่วยเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้น

- สร้างฐานการเงินที่แข็งแกร่งบนกลยุทธ์ 3C คือ Cost บริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด Capex เน้นการลงทุนให้เกิดประโยชน์สูงสุดใน Strategic Business และเร่งขยาย Proven Format และ Cash Flow ขยายขีดความสามารถในการจัดการเงินทุนหมุนเวียนให้มีความรวดเร็ว คล่องตัว และเพิ่มกระแสเงินสดให้มากขึ้น สำหรับสร้างการเติบโตทางธุรกิจต่อไป

- ในส่วนค่าใช้จ่าย บริษัทฯ เน้นการลดและการบริหารค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพจากหลาย ๆ โครงการ อาทิ การลดค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรในส่วนงานที่ซ้ำซ้อน การติดตั้งแผงโซลาร์ และการใช้รถบรรทุกพลังงานไฟฟ้า (EV Truck) เพื่อช่วยประหยัดพลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การปรับเปลี่ยนการทำโฆษณาผ่านช่องทาง Online หรือ Social Commerce เพื่อลดค่าใช้จ่ายทางการตลาด รวมถึงการบริหารจัดการสินค้าล้าสมัยให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

4) การขยายร้านค้ารูปแบบใหม่ และการสร้างธุรกิจใหม่เพื่อการเติบโต (New Formats and New Growth Pillar)

บริษัทฯ ได้พัฒนาโมเดลร้านค้าใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของลูกค้า อาทิ ไทวัสดุ ไฮบริด ฟอร์แมท ที่รวมสินค้าจากแบรนด์ไทวัสดุ และบีเอ็นบี โฮม เข้าด้วยกัน Tops Fine Food และ Tops CLUB เมมเบอร์ชิป สโตร์ที่รวมสินค้านำเข้าเอ็กซ์คลูซีฟแบรนด์ดังจากทั่วโลก รวมทั้งขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมทุกกลุ่ม พร้อมทั้งก้าวเข้าสู่ New Business ด้วยการเพิ่มกลุ่มธุรกิจ Health and Wellness ตอบโจทย์สุขภาพของคนและสัตว์เลี้ยงผ่าน Tops Vita (ร้านขายสินค้าเพื่อสุขภาพ โดยเน้นวิตามินและอาหารเสริม), Tops Care (ร้านจำหน่ายยา เวชภัณฑ์ และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ที่พร้อมบริการให้คำปรึกษาโดยเภสัชกร Omni-Pharmacy) และ Pet 'N Me รวมทั้งได้ขยายสาขา go! WOW (ร้านสินค้าเบ็ดเตล็ด) และ go! Power (ร้านสินค้าอิเล็กทรอนิกส์) และในปี 2565 นี้ บริษัทฯ ได้เปิด go! ไลฟ์สไตล์ ช้อปปิ้งมอลล์ รูปแบบใหม่ 3 สาขา ที่นครศรีธรรมราช ซึ่งเป็นศูนย์การค้าสำหรับทุกคนในครอบครัวและตอบโจทย์ลูกค้าทุกเพศทุกวัย ณ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสาขา Tops Food Hall จำนวน 2 สาขา, Tops Fine Food 2 สาขา, go! WOW จำนวน 28 สาขา, go! Power 12 สาขา, Tops Vita 29 สาขา Tops Care 12 สาขา และ PET 'N ME 3 สาขา

5) การร่วมมือกับพันธมิตร และซื้อกิจการเพื่อสร้างการเติบโตจากภายนอก (Partnership and Acquisition)

บริษัทฯ เดินหน้าสร้างการเติบโตของธุรกิจภายใต้แนวคิด Inclusive Growth โดยสร้างความสำเร็จร่วมกันกับพาร์ตเนอร์ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับ Ecosystem ของบริษัทฯ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกไลฟ์สไตล์

- เดือนพฤษภาคม 2565 บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) หรือ GULF จัดตั้งบริษัท กรีนเจ็น เอ็นเนอร์จี จำกัด (GGE) เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ และตั้งเป้าเป็นผู้นำด้านพลังงานสะอาดเพื่อคนไทยภายในปี 2569

- เดือนมิถุนายน 2565 บริษัทฯ ได้ร่วมทุนกับบริษัท เอ็มพี ซินเนอร์จี จำกัด ผู้นำด้านเฟอร์นิเจอร์เพื่อสุขภาพ เดินหน้าขยายพอร์ตธุรกิจในกลุ่มเฮลธ์แอนด์เวลเนสอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีแนวโน้มเติบโตอย่างมากในช่วงที่ผ่านมา จากเทรนด์พฤติกรรมผู้บริโภคที่ Work From Anywhere และหันมาให้ความสำคัญด้านสุขภาพกันมากยิ่งขึ้น ทำให้ออฟฟิศเมทสามารถขยายธุรกิจฮาร์ดไลน์ไปยังกลุ่มลูกค้า B2C และเข้าสู่ตลาดสินค้าเฟอร์นิเจอร์เพื่อสุขภาพได้อย่างต่อเนื่อง

- บมจ. เมพ คอร์ปอเรชั่น (MEB) ซึ่งเป็นบริษัทฯ ในเครือเซ็นทรัล รีเทล โดย MEB ผู้นำธุรกิจจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) ในประเทศไทย ได้เสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไป (IPO) และได้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2566 เพื่อระดมทุนสำหรับรองรับการเติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคตของ MEB ทั้งในและต่างประเทศ ด้วยรูปแบบของการขยายธุรกิจที่อยู่ในแพลตฟอร์มปัจจุบันและการขยายธุรกิจใหม่ ๆ

สรุปงบกำไรขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2565

	สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2564 *ล้านบาท*	สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2565 *ล้านบาท*	เพิ่มขึ้น (ลดลง) *ร้อยละ*
รายได้จากการขาย	175,975	211,903	20.4
- รายได้จากการขายจากส่วนงานแฟชั่น	42,810	55,496	29.6
- รายได้จากการขายจากส่วนงานฮาร์ดไลน์	63,565	72,852	14.6
- รายได้จากการขายจากส่วนงานฟู้ด	69,600	83,556	20.1
รายได้การให้บริการเช่า	4,990	6,583	31.9
รายได้จากการให้บริการ	826	1,411	70.9
รายได้จากการลงทุน	221	214	(3.4)
รายได้อื่น	13,641	16,133	18.3
รวมรายได้	**195,654**	**236,245**	**20.7**
ต้นทุนขาย	134,082	157,499	17.5
กำไรขั้นต้นจากการขาย	41,893	54,405	29.9
ต้นทุนการให้เช่าและการให้บริการ	1,765	2,148	21.7
กำไรขั้นต้นจากการให้เช่าและการให้บริการ	4,051	5,847	44.3
กำไรขั้นต้น	45,944	60,251	31.1
ค่าใช้จ่ายในการขาย	40,363	45,674	13.2
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	16,705	18,865	12.9
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	**2,739**	**12,058**	**340.2**
ต้นทุนทางการเงิน	3,113	3,479	11.7
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้า	279	820	193.8
กำไรก่อน (ค่าใช้จ่าย) รายได้ภาษีเงินได้	(95)	9,399	9,991.5
ค่าใช้จ่าย (รายได้ภาษีเงินได้)	(372)	1,794	582.5
กำไรสำหรับปี	**277**	**7,605**	**2,647.5**
กำไรสำหรับปีส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	59	7,175	11,974.0
ข้อมูลการดำเนินงานที่สำคัญ			
EBITDA	20,059	30,049	49.8
EBITDA หลังรายการปรับปรุงกำไร	20,110	29,743	47.9
กำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร	407	7,360	1,710.3
กำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไรส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	189	6,930	3,562.8
ฐานะทางการเงิน			
สินทรัพย์รวม	263,228	275,984	4.8
หนี้สินรวม	204,147	211,099	3.4
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	59,081	64,885	9.8

ผลประกอบการในปี 2565 มีดังต่อไปนี้

1. **รายได้จากการขาย** เท่ากับ 211,903 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยรายได้จากการขายสามารถจำแนกได้ตามประเภทธุรกิจของบริษัทฯ ดังนี้

   1.1 **ส่วนงานแฟชั่น** เท่ากับ 55,496 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 29.6 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการเพิ่มขึ้นของยอดขายทั้งส่วนงานในประเทศไทยและประเทศอิตาลี เนื่องมาจากความกังวลต่อการระบาดของ COVID-19 ลดลง ลูกค้าออกมาใช้จ่ายตามปกติ และการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวจากการผ่อนคลายมาตรการจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศในช่วงไตรมาสที่ 2 และฟื้นตัวอย่างมากในไตรมาส 4 ในขณะที่ปีก่อน ส่วนงานยังคงได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 เป็นระยะตลอดปี นอกจากนี้ ในปีปัจจุบันส่วนงานได้รับประโยชน์จากโครงการช้อปดีมีคืนของรัฐบาลในช่วงต้นปี อีกทั้งยอดขายยังเพิ่มขึ้นจากผลของการปรับปรุงสาขา การเพิ่มแบรนด์สินค้าให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และอีกส่วนหนึ่งมาจากผลตอบรับที่ดีของการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์แบรนด์ (Rebranding) ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ขอนแก่น เป็นห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล เมื่อเดือนธันวาคมของปีก่อน รวมถึงสาขาที่อยู่ในจังหวัดท่องเที่ยวมียอดขายปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับยอดขาย Omnichannel ได้ลดลงเล็กน้อยจากปีก่อน เนื่องจากลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าที่สาขามากขึ้น

   1.2 **ส่วนงานฮาร์ดไลน์** เท่ากับ 72,852 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.6 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการเติบโตทั้งสาขาเก่าและสาขาใหม่ จากความต้องการด้านการซ่อมแซมและตกแต่งที่อยู่อาศัยที่ยังคงเพิ่มขึ้น การกลับเข้าศึกษาในสถานศึกษาและการกลับเข้าทำงานในสำนักงานของกลุ่มพนักงานบริษัทในช่วงไตรมาส 2 และการเปิดสาขาใหม่ อาทิ ไทวัสดุ ที่จังหวัดชัยภูมิ จังหวัดน่าน, บางแสน จังหวัดชลบุรี, แม่จัน จังหวัดเชียงราย และบางบอน กรุงเทพฯ BnB home ที่จังหวัดจันทบุรี และร้านค้าเฉพาะทาง (Specialty Store) รวมทั้งสาขารูปแบบใหม่ ได้แก่ go! WOW และ go! Power ประกอบกับยอดขายจากกลุ่ม COL ที่ได้มีการรวมกิจการในเดือนกุมภาพันธ์ 2564 มีการเปิดสาขาใหม่ของบริษัทในกลุ่ม ได้แก่ B2S และ OfficeMate รวมทั้งการเติบโตของ MEB จากความต้องการซื้อหนังสือ Electronic (E-Book) ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับยอดขายผ่าน Omnichannel เติบโตสูงขึ้น โดยยอดขาย Omnichannel เพิ่มขึ้นร้อยละ 22 จากปีก่อน

   1.3 **ส่วนงานฟู้ด** เท่ากับ 83,556 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยสาเหตุหลักจากส่วนงานในประเทศเวียดนาม จากการที่สาขาเปิดดำเนินการได้ตามปกติและจากการเปิดสาขาใหม่ของมินิ โก (go!) การปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์แบรนด์ (Rebranding) Big C เป็น GO! Mall และ GO! Hypermarket และการเปิด GO! Hypermarket และ Tops Market สำหรับส่วนงานในประเทศไทย ส่วนงานฟู้ดมียอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งสาขาในรูปแบบใหม่ ได้แก่ Tops CLUB และ Tops Standalone แม้ในช่วงครึ่งปีแรกที่ยังคงมีการแพร่ระบาดของ COVID-19 แต่บริษัทฯ มีมาตรการป้องกันที่เข้มงวด ประกอบกับลูกค้ามีความกังวลลดลงจากการกระจายการฉีดวัคซีนที่ทั่วถึง รวมถึงการเปิดดำเนินการปกติของห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้า ทำให้มีจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ สาขาในจังหวัดท่องเที่ยวที่สำคัญ ได้ฟื้นตัวจากการผ่อนคลายมาตรการจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศ สำหรับยอดขายผ่าน Omnichannel ได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในงวดนี้ยอดขาย Omnichannel เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 58 จากปีก่อน

2. **รายได้จากการให้บริการเช่า** เท่ากับ 6,583 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 31.9 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เป็นผลมาจากจำนวนผู้ใช้บริการที่มากขึ้นจากสถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 ที่ผ่อนคลายลง และการขยายพื้นที่ให้เช่าของส่วนงานในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงให้ความช่วยเหลือผู้เช่าบางราย แม้ว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้แล้ว โดยให้ส่วนลดค่าเช่าแก่ผู้ประกอบการ แต่ในอัตราที่ลดลง

3. **รายได้จากการให้บริการ** เท่ากับ 1,411 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 70.9 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากมีผู้ใช้บริการศูนย์อาหารและบริการอื่น ๆ เพิ่มมากขึ้น

4. **กำไรขั้นต้น** เท่ากับ 60,251 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 31.1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยส่วนประกอบที่สำคัญมีดังนี้

- **กำไรขั้นต้นจากการขาย** เท่ากับ 54,405 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 29.9 หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 25.7 เปรียบเทียบกับร้อยละ 23.8 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนของยอดขาย (Sales Mix) โดยส่วนงานแฟชั่นซึ่งมีอัตรากำไรสูงกว่าส่วนงานอื่น ได้มียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างมาก ประกอบกับการขายสินค้าที่มีอัตรากำไรสูงได้มากขึ้น เนื่องจากลูกค้ากลับเข้ามาเลือกซื้อสินค้าหน้าร้าน และสำหรับส่วนงานแฟชั่นในประเทศไทย ได้มีการปรับลดการให้ส่วนลดทางการค้าให้เหมาะสม สำหรับส่วนงานฮาร์ดไลน์ อัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้นเล็กน้อย จากการปรับลดการให้ส่วนลดทางการค้าให้เหมาะสมเช่นกัน สำหรับส่วนงานฟู้ดมีอัตรากำไรสูงขึ้นเล็กน้อย จากการขายสินค้า Private Label ได้มากขึ้น การปรับประเภทสินค้าที่ขาย (Assortment) อย่างต่อเนื่อง

- **กำไรขั้นต้นจากการให้บริการเช่าและการให้บริการ** เท่ากับ 5,847 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 44.3 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อัตรากำไรขั้นต้นคิดเป็นร้อยละ 73.1 เพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับร้อยละ 69.7 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากมีผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นจึงได้รับค่าเช่าและค่าบริการมากขึ้น รวมทั้งการให้ส่วนลดค่าเช่าลดลง

5. **รายได้อื่น** เท่ากับ 16,133 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.3 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการส่งเสริมการขายและโฆษณาประชาสัมพันธ์ ค่าบริการขนส่งสินค้าตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น และค่าสาธารณูปโภคเนื่องจากพื้นที่ให้เช่าที่มากขึ้น

6. **ค่าใช้จ่ายในการขาย** เท่ากับ 45,674 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.2 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ตามยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากการเปิดให้บริการศูนย์การค้าได้ตามปกติและการขยายสาขา ทำให้ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานขาย ค่าเช่า ค่าสาธารณูปโภค ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ ค่าธรรมเนียมบัตรเครดิต ค่าทำความสะอาดและรักษาความปลอดภัย เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้บริหารค่าใช้จ่ายในการขายให้มีประสิทธิภาพ โดยค่าใช้จ่ายในการขายคิดเป็นร้อยละ 19.3 ของรายได้รวม ลดลงจากร้อยละ 20.6 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน

7. **ค่าใช้จ่ายในการบริหาร** เท่ากับ 18,865 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.9 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานที่เพิ่มขึ้น ค่าใช้จ่ายทางด้านเทคโนโลยีเพื่อบำรุงรักษาและพัฒนาระบบของช่องทาง Omnichannel การเพิ่มขึ้นของภาษีที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างจากการยกเลิกส่วนลดภาษีที่ดินของรัฐบาลไทย ในขณะที่การตั้งสำรองค่าใช้จ่ายสินค้าล้าสมัยและเสียหายลดลง จากการบริหารจัดการสินค้าที่ดีขึ้น โดยค่าใช้จ่ายในการบริหารคิดเป็นร้อยละ 8.0 ของรายได้รวม ลดลงจากร้อยละ 8.5 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน

8. **ต้นทุนทางการเงิน** ซึ่งประกอบด้วยดอกเบี้ยเงินกู้ยืมและดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่าเท่ากับ 3,479 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.7 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของทั้งอัตราดอกเบี้ยและจำนวนเงินกู้ยืม

9. **ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย** เท่ากับ 820 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 193.8 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากกำไรของบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้าที่เพิ่มขึ้น

10. **ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้** เท่ากับ 1,794 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 582.5 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรจากการดำเนินงานมากขึ้น

ฐานะทางการเงิน

1. **สินทรัพย์รวม** เท่ากับ 275,984 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และเท่ากับ 263,228 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เพิ่มขึ้น 12,757 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.8 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือ 7,159 ล้านบาท ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ 5,686 ล้านบาท ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น 1,403 ล้านบาท อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน 1,008 ล้านบาท และเงินลงทุนในบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า 759 ล้านบาท ในขณะที่มีการลดลงของสินทรัพย์สิทธิการใช้ 2,059 ล้านบาท และเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด 1,863 ล้านบาท

2. **หนี้สินรวม** เท่ากับ 211,099 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และเท่ากับ 204,147 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เพิ่มขึ้น 6,953 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.4 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืม 3,728 ล้านบาท และเจ้าหนี้การค้า 2,923 ล้านบาท เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น 2,010 ล้านบาท ในขณะที่มีการลดลงของหนี้สินตามสัญญาเช่า 1,952 ล้านบาท

3. **ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม** เท่ากับ 64,885 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และเท่ากับ 59,081 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เพิ่มขึ้น 5,804 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 9.8 โดยมีสาเหตุหลักมาจากกำไรสะสมเพิ่มขึ้น 5,366 ล้านบาท เนื่องจากกำไรสำหรับงวด 7,175 ล้านบาท และการจ่ายเงินปันผล 1,809 ล้านบาท และองค์ประกอบอื่นของผู้ถือหุ้น-ส่วนใหญ่จากสำรองการแปลงค่างบการเงินเพิ่มขึ้น 809 ล้านบาท

โครงสร้างเงินทุน

โครงสร้างเงินทุนของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ประกอบด้วย หนี้สินรวมจำนวน 211,099 ล้านบาท ซึ่งเป็นส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจำนวน 81,295 ล้านบาท (ไม่รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า) และมีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 64,885 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีอัตราหนี้สินสุทธิที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1.03 เท่า

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กระแสเงินสดของบริษัทฯ มีดังนี้

1) **กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป)** จากการดำเนินงาน จำนวน 22,460 ล้านบาท ลดลง 901 ล้านบาท จากปีก่อน มีสาเหตุหลักจากกำไรหลังปรับรายการที่กระทบ เพื่อแสดงเป็นเงินสดเพิ่มขึ้น 7,532 ล้านบาท การเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานที่ทำให้กระแสงินสดลดลง 7,714 ล้านบาท และจ่ายภาษีเงินได้เพิ่มขึ้น 718 ล้านบาท

2) **กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป)** จากกิจกรรมลงทุน (14,848) ล้านบาท โดยกระแสเงินสดที่ใช้ไปลดลง 8,057 ล้านบาทจากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากปีก่อนมีการจ่ายซื้อบริษัทย่อย COL 10,778 ล้านบาท การจ่ายซื้อการร่วมค้า Porto 4,452 ล้านบาท (ซึ่งลงทุนใน Grabtaxi Holding) และการจ่ายเจ้าหนี้จากการซื้อบริษัทย่อย NK 323 ล้านบาท ในปีปัจจุบันได้รับชำระเงินกู้ยืมจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันสุทธิ 200 ล้านบาท ในขณะที่เงินสดจ่ายเพื่อซื้อที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนสุทธิเพิ่มขึ้น 6,675 ล้านบาท เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิเพิ่มขึ้น 459 ล้านบาท เงินสดจ่ายจากการซื้อสินทรัพย์ทางการเงินสุทธิเพิ่มขึ้น 372 ล้านบาท และซื้อบริษัทย่อย MP Synergy 187 ล้านบาท

3) **กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป)** จากกิจกรรมจัดหาเงิน (9,638) ล้านบาท กระแสเงินสดลดลง 9,489 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจาก เงินกู้ยืมสุทธิลดลง 8,394 ล้านบาท ชำระหนี้ตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น 970 ล้านบาท จ่ายดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น 343 ล้านบาท ในขณะที่เงินปันผลจ่ายลดลง 181 ล้านบาท

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร

อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เท่ากับ ร้อยละ 27.4 และร้อยละ 25.3 ตามลำดับ อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากอัตรากำไรขั้นต้นจากการขาย โดยส่วนงานแฟชั่น ซึ่งมีอัตรากำไรสูงกว่าส่วนงานอื่น ได้มียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างมากทั้งในประเทศไทยและประเทศอิตาลี ประกอบกับการขายสินค้าที่มีอัตรากำไรสูงได้มากขึ้น ส่วนหนึ่งมาจากการที่ลูกค้ากลับเข้ามาเลือกซื้อสินค้าที่หน้าร้าน และสำหรับส่วนงานในประเทศไทย ได้มีการปรับลดการให้ส่วนลดทางการค้าให้เหมาะสม สำหรับส่วนงานฮาร์ดไลน์มีอัตรากำไรสูงขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากให้ส่วนลดในอัตราที่ลดลง สำหรับส่วนงานฟู้ดมีอัตรากำไรสูงขึ้นเล็กน้อย จากการปรับประเภทสินค้าที่ขาย (assortment) นอกจากนี้อัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการเช่าและการให้บริการเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้น จึงได้รับค่าเช่าและค่าบริการมากขึ้น รวมทั้งการให้ส่วนลดค่าเช่าลดลง

อัตรากำไรจากการดำเนินงานของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เท่ากับร้อยละ 5.5 และร้อยละ 1.5 ตามลำดับ เพิ่มขึ้นโดยมีสาเหตุหลักมาจาก อัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น แม้จะมีการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายและจากการบริหารตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น และจากการขยายสาขา

อัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เท่ากับร้อยละ 3.2 และร้อยละ 0.1 ตามลำดับ เพิ่มขึ้นโดยมีสาเหตุหลักมาจาก อัตรากำไรจากการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้น จากการเพิ่มขึ้นของทั้งอัตราดอกเบี้ยและจำนวนเงินกู้ยืม ประกอบกับมีค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ เนื่องจากในปีปัจจุบันบริษัทฯ มีกำไรก่อนภาษีเงินได้ ในขณะที่ปีก่อนบริษัทฯ มีรายได้ภาษีเงินได้จากผลขาดทุนก่อนภาษีเงินได้

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เท่ากับร้อยละ 12.3 และร้อยละ 0.5 ตามลำดับ เพิ่มขึ้นโดยมีสาเหตุหลัก จากกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้น

อัตราส่วนประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เท่ากับร้อยละ 2.8 และ 0.1 ตามลำดับ และอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวรสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เท่ากับร้อยละ 18.2 และร้อยละ 13.2 ตามลำดับ อัตราส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้น โดยมีสาเหตุหลักมาจากกำไรที่เพิ่มขึ้น แม้สินทรัพย์รวมและสินทรัพย์ถาวรจะเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน จากการขยายสาขา

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เท่ากับ 0.7 เท่าและ 0.6 เท่า ตามลำดับ โดยมีสาเหตุหลักมาจากการ เพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น และการเตรียมสินค้าให้เพียงพอต่อการขายในภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัว ในขณะที่หนี้สินทรัพย์หมุนเวียนลดลงจากการลดลงของเงินเบิกเกินบัญชี เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินและเงินกู้ยืมระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี อย่างไรก็ตามอัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เท่ากับ 0.3 ทั้งสองปี

วงจรเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เท่ากับ 21.1 วัน และ 22.7 วันตามลำดับ การลดลงของวงจรเงินสด โดยมีสาเหตุหลักมาจากระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยลดลง

อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิ[1] ต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เท่ากับ 1.0 เท่า ทั้งสองปี โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืม ในขณะที่ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้เพิ่มขึ้นจากกำไรสุทธิสำหรับงวดเช่นกัน

[1] หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (ไม่รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า TFRS 16) หักด้วยรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

แผนธุรกิจในระยะยาว

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับธุรกิจ ตามแผนงาน 5 ปี ภายใต้ยุทธศาสตร์ **CRC Retailligence** เพื่อก้าวขึ้นเป็นเบอร์ 1 Next-Gen Omni Retailer ของเอเชีย 4 กลยุทธ์หลัก ประกอบด้วย

1) **Reinvent Next-Gen Omni Retail** – ยกระดับแพลตฟอร์ม Omnichannel ผ่านการเชื่อมโลกจริงและโลกเสมือนจริง โดยใช้เทคโนโลยีและดิจิทัลใหม่ ๆ เพื่อมอบประสบการณ์การช้อปปิ้งเหนือระดับในทุกกลุ่มธุรกิจ ทั้งส่วนงานฟู้ด แฟชั่น ฮาร์ดไลน์ และพร็อพเพอร์ตี้ รวมถึงกลุ่มธุรกิจใหม่ ๆ ครอบคลุมทั่วประเทศทั้งในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี

2) **Accelerate Core Leadership** – เร่งการขับเคลื่อนและสร้างการเติบโตในกลุ่มธุรกิจหลักของเซ็นทรัล รีเทล ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และร่วมมือกับพาร์ทเนอร์ระดับสากล

3) **Build New Growth Pillars** – เดินหน้าสร้างธุรกิจใหม่ โดยเริ่มจากกลุ่ม Health and Wellness รวมถึงส่วนงานอื่น ๆ ที่เป็นไปตามเทรนด์ของโลกและความต้องการของผู้บริโภค

4) **Drive Partnership, Acquisition and Spin-Off** – ขยายธุรกิจภายใต้แนวคิด Inclusive Growth สร้างความสำเร็จร่วมกันกับพาร์ตเนอร์ อีกทั้งยังศึกษาโอกาสในการเข้าซื้อกิจการธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง เพื่อขยายช่องทางในการสร้างรายได้ใหม่และเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ และสอดคล้องกับแผนการเติบโตตามเป้าหมายในอนาคตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

ทั้งนี้ เซ็นทรัล รีเทล มุ่งมั่นปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพในทุกหน่วยงาน พร้อมทั้งการบริหารจัดการความเสี่ยงให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป รวมถึงการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพ เพื่อการเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน นอกจากนี้ บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจทั้งหมดไปในทิศทางที่จะขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่ความยั่งยืน (ESG) ในกรณีที่บริษัทฯ ระบุเป้าหมายที่เป็นตัวเงินหรือตัวเลขการดำเนินงาน บริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วว่าอยู่ในวิสัยที่เป็นไปได้ โดยมีการระบุกลยุทธ์หรือมาตรการดำเนินงานรองรับ ตลอดจนแนวทางที่กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการเพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าวไว้ด้วย

4.2 ปัจจัยที่อาจมีผลต่อฐานะทางการเงิน หรือผลการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต

ในปี 2565 ภาพรวมธุรกิจค้าปลีกเริ่มกลับมาฟื้นตัวขึ้น จากการผ่อนคลายมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 และการเปิดประเทศอย่างเต็มรูปแบบ แต่ยังถือเป็นช่วงเวลาแห่งความไม่แน่นอน เนื่องด้วยปัจจัยหลายด้านของเศรษฐกิจโลก ตั้งแต่วิกฤตต้นทุนพลังงาน อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น และภาวะเงินเฟ้อ ซึ่งถือว่าเป็นความท้าทายต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

โดยบริษัทฯ ได้เรียนรู้และปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินงาน โดยมุ่งเน้นการทำกลยุทธ์เชิงรุกผสมผสานกับกลยุทธ์เชิงรับ พร้อมการปรับเปลี่ยนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ภายหลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการติดตามแผนดำเนินงานในแต่ละไตรมาสอย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งบริหารจัดการความเสี่ยงให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพ มุ่งมั่นให้ความสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ควบคู่ไปกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน

สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมแผนธุรกิจของบริษัทฯ โปรดพิจารณาในหัวข้อ “1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ” และ “4.1 การดำเนินงานและฐานะทางการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565”

4.3 ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

4.3.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

รายงานการสอบบัญชีของผู้สอบบัญชีจากงบการเงินของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

ประจำปี	ผู้สอบบัญชี	สรุปรายงานการสอบบัญชี
ปี 2563 2564 และ 2565	นางสาวพรทิพย์ ริมดุสิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5565 จากบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบ จากสำนักงาน ก.ล.ต.	ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และของเฉพาะบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยงบแสดงฐานะการเงินรวมและงบแสดงฐานะการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 2564 และ 2565 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการ งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นรวมและงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นเฉพาะกิจการ และงบกระแสเงินสดรวมและงบกระแสเงินสดเฉพาะกิจการสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของแต่ละปี รวมถึงหมายเหตุ ซึ่งประกอบด้วยสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญและเรื่องอื่น ๆ และให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินรวมและฐานะการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 2564 และ 2565 ผลการดำเนินการรวมและผลการดำเนินงานเฉพาะกิจการ และกระแสเงินสดรวมและกระแสเงินสดเฉพาะกิจการสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของแต่ละปีโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

4.3.2 ตารางสรุปงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 2564 และ 2565 ของบริษัทฯ

งบแสดงฐานะการเงิน

ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับงบแสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ที่ระบุ

สินทรัพย์

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*
สินทรัพย์						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	15,912	6.7	16,579	6.3	14,716	5.3
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	1,830	0.8	1,508	0.6	901	0.3
ลูกหนี้การค้า	4,570	1.9	4,860	1.8	5,421	2.0
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	10,129	4.2	9,868	3.7	11,270	4.1
เงินให้กู้ยืมระยะสั้น	44	0.0	142	0.1	43	0.0
ส่วนของลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	36	0.0	-	-
สินค้าคงเหลือ	34,296	14.3	36,516	13.9	43,675	15.8
สินทรัพย์ตราสารอนุพันธ์	-	-	5	0.0	74	0.0
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	396	0.2	404	0.2	431	0.2
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**67,177**	**28.1**	**69,918**	**26.6**	**76,531**	**27.7**
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	483	0.2	390	0.1	481	0.2
เงินลงทุนในการร่วมค้า	548	0.2	5,169	2.0	5,837	2.1
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	1,603	0.7	1,617	0.6	1,978	0.7
ลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุน	2,177	0.9	2,171	0.8	2,171	0.8
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	13,807	5.8	16,284	6.2	17,292	6.3
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	41,654	17.4	43,359	16.5	49,045	17.8
สินทรัพย์สิทธิการใช้	67,029	28.0	65,338	24.8	63,279	22.9
ค่าความนิยม	27,948	11.7	38,085	14.5	38,019	13.8
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	6,842	2.9	8,885	3.4	9,426	3.4
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	3,382	1.4	4,815	1.8	4,600	1.7
สินทรัพย์ตราสารอนุพันธ์ระยะยาว	-	-	-	-	139	0.1
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	6,530	2.7	7,197	2.7	7,186	2.6
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**172,003**	**71.9**	**193,310**	**73.4**	**199,453**	**72.3**
รวมสินทรัพย์	**239,180**	**100.0**	**263,228**	**100.0**	**275,984**	**100.0**

งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*
หนี้สิน						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	31,625	13.2	35,632	13.5	34,954	12.7
เจ้าหนี้การค้า	31,569	13.2	36,905	14.0	39,828	14.4
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	16,483	6.9	17,828	6.8	19,838	7.2
หนี้สินตราสารอนุพันธ์	12	0.0	3	0.0	60	0.0
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	2,763	1.2	13,418	5.1	6,561	2.4
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	6,471	2.7	7,428	2.8	6,524	2.4
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	126	0.1	448	0.2	723	0.3
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**89,049**	**37.2**	**111,662**	**42.4**	**108,488**	**39.3**
เงินกู้ยืมระยะยาว	29,492	12.3	28,517	10.8	39,780	14.4
หนี้สินตามสัญญาเช่า	51,566	21.6	50,300	19.1	49,253	17.8
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	2,669	1.1	3,042	1.2	2,918	1.1
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2,228	0.9	2,309	0.9	2,235	0.8
รายได้ค่าเช่ารอรับรู้	5,673	2.4	5,521	2.1	5,481	2.0
หนี้สินตราสารอนุพันธ์ระยะยาว	-	-	21	0.0	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	2,788	1.2	2,775	1.1	2,944	1.1
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**94,416**	**39.5**	**92,485**	**35.1**	**102,611**	**37.2**
รวมหนี้สิน	**183,465**	**76.7**	**204,147**	**77.6**	**211,099**	**76.5**

งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียน[1]	6,320	2.6	6,320	2.4	6,320	2.3
ทุนที่ออกและชำระแล้ว[2]	6,031	2.5	6,031	2.3	6,031	2.2
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น						
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	66,761	27.9	66,761	25.4	66,761	24.2
ส่วนเกินทุนหุ้นทุนซื้อคืน	123	0.1	123	0.0	123	0.0
ผลต่างที่เกิดขึ้นจากการปรับโครงสร้างกิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	(2,393)	(1.0)	(2,393)	(0.9)	(2,833)	(1.0)
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว - ทุนสำรองตามกฎหมาย	632	0.3	632	0.2	632	0.2
ยังไม่ได้จัดสรร	10,145	4.2	7,792	3.0	13,158	4.8
ผลต่างจากการซื้อส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(23,265)	(9.7)	(23,265)	(8.8)	(23,265)	(8.4)
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	(4,641)	(1.9)	707	0.3	1,516	0.5
รวมส่วนของบริษัทใหญ่	**53,394**	**22.3**	**56,388**	**21.4**	**62,123**	**22.5**
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	2,321	1.0	2,693	1.0	2,762	1.0
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	**55,715**	**23.3**	**59,081**	**22.4**	**64,885**	**23.5**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	**239,180**	**100.0**	**263,228**	**100.0**	**275,984**	**100.0**

หมายเหตุ:
[1] ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 6,320 ล้านหุ้น มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น
[2] ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 6,031 ล้านหุ้น มูลค่า 1 บาทต่อหุ้น

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*
รายได้						
รายได้จากการขาย	173,138	89.1	175,975	89.9	211,904	89.7
รายได้จากการให้บริการเช่า	5,598	2.9	4,990	2.6	6,583	2.8
รายได้จากการให้บริการ	1,212	0.6	826	0.4	1,411	0.6
รายได้จากเงินปันผล	-	-	-	-	4	0.0
รายได้ดอกเบี้ย	302	0.2	221	0.1	210	0.1
รายได้อื่น	14,062	7.2	13,641	7.0	16,133	6.8
รวมรายได้	**194,311**	**100.0**	**195,654**	**100.0**	**236,245**	**100.0**
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนขาย	133,033	68.5	134,082	68.5	157,499	66.7
ต้นทุนการให้เช่าและการให้บริการ	1,915	1.0	1,765	0.9	2,148	0.9
ค่าใช้จ่ายในการขาย	40,514	20.8	40,363	20.6	45,674	19.3
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	16,574	8.5	16,705	8.5	18,866	8.0
รวมค่าใช้จ่าย	**192,036**	**98.8**	**192,914**	**98.6**	**224,187**	**94.9**
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	**2,275**	**1.2**	**2,739**	**1.4**	**12,058**	**5.1**
ต้นทุนทางการเงิน	(2,950)	(1.5)	(3,113)	(1.6)	(3,479)	(1.5)
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	132	0.1	279	0.1	820	0.3
กำไร (ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	**(543)**	**(0.3)**	**(95)**	**(0.0)**	9,399	4.0
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	(884)	(0.5)	(372)	(0.2)	1,794	0.8
กำไรสำหรับปี	**341**	**0.2**	**277**	**0.1**	**7,605**	**3.2**

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (ต่อ)

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น						
รายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง						
ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่างบการเงิน	(452)	(0.2)	5,422	2.8	367	0.2
กำไร (ขาดทุน) จากการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสด	(12)	(0.0)	9	0.0	31	0.0
ภาษีเงินได้ของรายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	3	0.0	(2)	(0.0)	(7)	(0.0)
รวมรายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	**(461)**	**(0.2)**	**5,428**	**2.8**	**391**	**0.2**
รายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง						
ผลกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในตราสารทุนที่กำหนดให้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	(86)	(0.0)	(1)	(0.0)	202	0.1
ผลกำไร (ขาดทุน) จากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	(14)	(0.0)	157	0.1	10	0.0
ภาษีเงินได้ของรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	21	0.0	(32)	(0.0)	(40)	(0.0)
รวมรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	**(79)**	**(0.0)**	**124**	**0.1**	**172**	**0.1**
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี - สุทธิจากภาษีเงินได้	**(540)**	**(0.3)**	**5,553**	**2.8**	**563**	**0.2**
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	**(199)**	**(0.1)**	**5,830**	**3.0**	**8,168**	**3.5**

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (ต่อ)

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*	*ล้านบาท*	*ร้อยละ*
การแบ่งปันกำไร						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	46	0.0	59	0.0	7,175	3.0
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	295	0.2	217	0.1	430	0.2
กำไรสำหรับปี	**341**	**0.2**	**277**	**0.1**	**7,605**	**3.2**
การแบ่งปันกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	(393)	(0.2)	5,407	2.8	7,745	3.3
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	194	0.1	423	0.2	423	0.2
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	**(199)**	**(0.1)**	**5,830**	**3.0**	**8,168**	**3.5**
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน	**0.01**		**0.01**		**1.19**	

งบกระแสเงินสด

ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับงบกระแสเงินสดตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	**2564**	**2565**
		ล้านบาท	
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	11,961	23,360	22,460
กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(8,779)	(22,906)	(14,848)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	2,905	(149)	(9,638)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิก่อนผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยน	**6,087**	**306**	**(2,026)**
ผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนที่มีต่อเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	186	572	339
การแปลงค่าหน่วยงานต่างประเทศ	(435)	(210)	(176)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	**5,839**	**667**	**(1,863)**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 1 มกราคม	10,073	15,912	16,579
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม	**15,912**	**16,579**	**14,716**

ข้อมูลทางการเงินอื่น ๆ

ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลรายการการกระทบยอดกำไรของบริษัทฯ จากการดำเนินงานต่อเนื่องของบริษัทฯ

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	2564	2565
		(ล้านบาท ยกเว้นร้อยละ)	
การคำนวณกำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร			
กำไรสุทธิสำหรับปี	341	277	7,605
รายการปรับปรุงกำไรหลังหักภาษีเงินได้รวม	956	(130)	245
กำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร	**(614)**	**407**	**7,360**
อัตรากำไรสุทธิหลังรายการปรับปรุงกำไร (ร้อยละ)[1]	**(0.3)**	**0.2**	**3.1**

หมายเหตุ:
[1] อัตราร้อยละ คำนวณจากกำไรหลังรายการปรับปรุงต่อรายได้รวมสุทธิ

ตารางด้านล่างแสดงรายการต่าง ๆ ที่นำมาปรับปรุงกำไรในแต่ละช่วงระยะเวลา โดยแสดงเป็นยอดปรับปรุงหลังหักภาษีเงินได้

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	2564	2565
		(ล้านบาท)	
รายการปรับปรุงกำไรก่อนภาษีเงินได้			
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน	686	(249)	(39)
กำไร (ขาดทุน) จากการด้อยค่าและอื่น ๆ	138	119	-
กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์	(36)	(0.5)	(33)
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุน	-	-	317
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีของปีก่อนที่รับรู้ในปีปัจจุบัน	168	-	-
รวมรายการปรับปรุงกำไรสุทธิจากภาษี	**956**	**(130)**	**245**

4.3.3 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ตารางด้านล่างแสดงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ

		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
อัตราส่วนทางการเงิน	**หน่วย**	**2563**	**2564**	**2565**
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	0.8	0.6	0.7
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.4	0.3	0.3
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	0.1	0.2	0.2
อัตราส่วนหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า	เท่า	38.0	36.0	40.0
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	9.6	10.1	9.1
อัตราส่วนหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ	เท่า	3.5	3.5	3.7
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	105.4	104.6	99.7
อัตราส่วนหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	เท่า	3.9	4.0	4.2
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย	วัน	92.9	92.0	87.7
วงจรเงินสด (Cash Cycle)	วัน	22.1	22.7	21.1
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร (Profitablity Ratio)				
อัตรากำไรขั้นต้น	ร้อยละ	25.0	25.3	27.4
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	ร้อยละ	1.3	1.5	5.5
อัตรากำไรอื่น	ร้อยละ	7.4	7.1	6.9
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร	ร้อยละ	525.7	852.8	186.3
อัตรากำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง	ร้อยละ	0.2	0.1	3.2
อัตรากำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	ร้อยละ	0.0	0.0	3.0
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	ร้อยละ	0.7	0.5	12.3
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	ร้อยละ	0.1	0.1	12.1
อัตราส่วนประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์ (Efficiency Ratio)				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม	ร้อยละ	0.2	0.1	2.8
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	ร้อยละ	16.1	13.2	18.2
อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม	เท่า	0.9	0.8	0.9
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial Policy Ratio)				
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	1.1	1.3	1.3
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.9	1.0	1.0
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	3.3	3.5	3.3
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย	เท่า	6.4	6.4	8.6
อัตราจ่ายเงินปันผล	ร้อยละ	5,214.2	3,047.5	n.a.[1]

หมายเหตุ:
[1] คณะกรรมการบริษัทมีมติให้นำเสนอผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงาน ประจำปี 2565 จำนวน 0.48 บาทต่อหุ้น ซึ่งเงินปันผลดังกล่าวต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในวันที่ 28 เมษายน 2566

สูตรอัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนสภาพคล่อง

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

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร

- อัตรากำไรขั้นต้น = [กำไร (ขาดทุน) ขั้นต้น / (รายได้จากการขาย + รายได้จากการให้บริการเช่า + รายได้จากการให้บริการ)] x 100
- อัตรากำไรจากการดำเนินงาน = [กำไรจากการดำเนินงาน / (รายได้จากการขาย + รายได้จากการให้บริการเช่า + รายได้จากการให้บริการ)] x 100
- อัตรากำไรอื่น = (กำไรที่ไม่ได้จากการดำเนินงาน / รายได้รวม) x 100
- อัตราส่วนเงินสดต่อกำไร = (กระแสเงินสดจากการดำเนินงานต่อเนื่อง / กำไรจากการดำเนินงาน) x 100
- อัตรากำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อเนื่อง = [กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด (จากการดำเนินงานต่อเนื่อง) / รายได้รวม] x 100
- อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น = [กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด (จากการดำเนินงานต่อเนื่อง) / ส่วนของผู้ถือหุ้นเฉลี่ย] x 100
- อัตราตอบแทนผู้ถือหุ้น ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ = [กำไร (ขาดทุน) ส่วนที่เป็นบริษัทใหญ่ / รวมส่วนของบริษัทใหญ่เฉลี่ย] x 100

อัตราส่วนประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์

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

อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

- อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย / ส่วนของผู้ถือหุ้น
- อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = (หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย - เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด) / ส่วนของผู้ถือหุ้น
- อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = หนี้สินรวม / ส่วนของผู้ถือหุ้น
- อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย = EBITDA (จากการดำเนินงานต่อเนื่อง) / ดอกเบี้ยจ่าย
- อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน = EBITDA (จากการดำเนินงานต่อเนื่อง) / หนี้สินระยะสั้นที่มีภาระดอกเบี้ย + หนี้สินระยะยาวที่มีภาระดอกเบี้ยที่ครบกำหนดภายใน 1 ปี
- อัตราการจ่ายเงินปันผล = [เงินปันผล / กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด (จากการดำเนินงานต่อเนื่อง) ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่] x 100

5

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

5.1 ข้อมูลทั่วไป (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)

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)
ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	:	เลขที่ 22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107562000386
ทุนจดทะเบียน	:	6,320,000,000 บาท (หกพันสามร้อยยี่สิบล้านบาทถ้วน)
ทุนชำระแล้ว	:	6,031,000,000 บาท (หกพันสามสิบเอ็ดล้านบาทถ้วน)
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	1 บาท (หนึ่งบาท)
เว็บไซต์	:	http://www.centralretail.com
โทรศัพท์	:	0-2650-3600 ต่อ 1654
นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991 เว็บไซต์ www.set.or.th/tsd
ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด 1 อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ ชั้น 48-51 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 0-2677-2000 โทรสาร 0-2677-2222 เว็บไซต์ home.kpmg/th/en/home.html

5.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

5.2.1 ข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ

การดำเนินธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ อยู่ภายใต้บังคับของกฎหมายหลายฉบับในประเทศไทย ประเทศอิตาลี และประเทศเวียดนาม ซึ่งกฎหมายสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีรายละเอียดที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

ก. ประเทศไทย

1. กฎหมายเกี่ยวกับการผังเมืองควบคุมอาคารและการจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม

1.1 พระราชบัญญัติการผังเมือง

พระราชบัญญัติการผังเมือง พ.ศ. 2562 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) ("พ.ร.บ. การผังเมืองฯ") เป็นกฎหมายที่กำหนดเกี่ยวกับการวาง การจัดทำ การดำเนินการด้านผังเมือง ทั้งในส่วนของผังเมืองรวมและผังเมืองเฉพาะในบริเวณเมือง รวมถึงบริเวณชนบทเพื่อสร้างและพัฒนาเมืองให้เป็นระเบียบเรียบร้อย ส่งเสริมเศรษฐกิจสังคมและสภาพแวดล้อม โดยคำนึงถึงการใช้ประโยชน์ของทรัพย์สิน ความปลอดภัยของประชาชน สวัสดิภาพของสังคม และดำรงรักษาศิลปกรรม สถาปัตยกรรม ทรัพยากรธรรมชาติ ภูมิประเทศ เป็นต้น โดยมีคณะกรรมการผังเมืองเป็นผู้มีอำนาจกำกับดูแลภายใต้ พ.ร.บ. การผังเมืองฯ ยกตัวอย่าง การวางผังเมืองกรุงเทพมหานครอยู่ภายใต้ข้อกำหนดของกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 ("ผังเมืองรวมกรุงเทพฯ") ซึ่งออกและใช้บังคับโดยอาศัยอำนาจตาม พ.ร.บ. การผังเมืองฯ ซึ่งกำหนดเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์ที่ดินภายในเขตผังเมืองรวมในท้องที่กรุงเทพมหานคร ให้เป็นไปตามแผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภท ทั้งในส่วนที่เป็นพื้นที่อยู่อาศัย พื้นที่พาณิชยกรรม พื้นที่เขตอุตสาหกรรม พื้นที่เขตคลังสินค้า และพื้นที่เขตอนุรักษ์ เป็นต้น โดยการกำหนดแผนผังการใช้ประโยชน์ที่ดินนั้น รวมไปถึงการประกอบการพาณิชยกรรมในพื้นที่ การก่อสร้างสำนักงาน สถานที่เก็บสินค้า รวมไปถึงการติดตั้งป้ายโฆษณา

ทั้งนี้ กรมโยธาธิการและผังเมืองหรือเจ้าพนักงานท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง ต้องทบทวนกฎกระทรวงอย่างน้อยทุก ๆ 5 ปี และอาจพิจารณาปรับปรุงกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมดังกล่าว โดยการวางและจัดทำผังเมืองรวมขึ้นใหม่ให้เหมาะสมได้ ในกรณีที่เห็นว่าสภาพการณ์และสิ่งแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลงไปในสาระสำคัญ ทำให้ผังเมืองรวมนั้นไม่เหมาะสมที่จะรองรับการพัฒนาหรือดำรงรักษาเมืองต่อไป หรือผังเมืองรวมนั้นจำเป็นต้องแก้ไขเพื่อประโยชน์ในการพัฒนาเมืองทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ในการนี้ผังเมืองรวมดังกล่าวมีผลบังคับใช้ตามการใช้ประโยชน์ของแต่ละพื้นที่ซึ่งเป็นไปตามสีที่กำหนด และพื้นที่แต่ละบริเวณมีข้อกำหนดห้ามใช้ประโยชน์ในที่ดินเพื่อกิจการที่แตกต่างกันไป ยกตัวอย่างตามที่กำหนดในผังเมืองรวมกรุงเทพฯ ดังนี้

(1) พื้นที่สีเหลือง ประเภท ย.1 เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมสภาพแวดล้อมของการอยู่อาศัยบริเวณชานเมือง โดยที่ดินประเภทนี้ห้ามใช้เพื่อดำเนินกิจการบางประเภท เช่น ห้ามประกอบกิจการพาณิชยกรรมทุกประเภท เว้นแต่การพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการไม่เกิน 100 ตารางเมตร ซึ่งไม่ใช่ห้องแถวหรือตึกแถว และห้ามประกอบกิจการสถานที่เก็บสินค้า สถานีรับส่งสินค้าหรือการประกอบกิจการรับส่งสินค้า

(2) พื้นที่สีแดง ประเภท พ.1 เป็นที่ดินประเภทพาณิชยกรรมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ใช้ประโยชน์เป็นศูนย์พาณิชยกรรมของชุมชน เพื่อกระจายกิจกรรมการค้าและการบริการที่อำนวยความสะดวกต่อการดำรงชีวิตประจำวันของประชาชนที่อยู่อาศัยบริเวณชานเมือง โดยที่ดินประเภทนี้ห้ามใช้เพื่อดำเนินกิจการบางประเภท เช่น ห้ามประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 5,000 ตารางเมตร เว้นแต่การประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 5,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

(3) พื้นที่สีม่วง ประเภท อ.1 เป็นที่ดินประเภทอุตสาหกรรมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นเขตการบริหารและจัดการด้านสิ่งแวดล้อมสำหรับการประกอบกิจกรรมประเภทอุตสาหกรรมการผลิตที่มีมลพิษน้อย โดยที่ดินประเภทนี้ห้ามใช้เพื่อดำเนินกิจการบางประเภท เช่น ห้ามประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 300 ตารางเมตร เว้นแต่การประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 300 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 500 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตร หรือมีพื้นที่ประกอบการเกิน 500 ตารางเมตร

แต่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร

(4) พื้นที่สีเม็ดมะปราง ประเภท อ.3 เป็นที่ดินประเภทคลังสินค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นคลังสินค้าเพื่อการขนส่งในระดับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยที่ดินประเภทนี้ห้ามใช้เพื่อดำเนินกิจการบางประเภท เช่น ห้ามประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 300 ตารางเมตร

(5) พื้นที่สีขาวมีกรอบและเส้นทแยงสีเขียว ประเภท ก.1 เป็นที่ดินประเภทอนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรม ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสงวนรักษาสภาพทางธรรมชาติของพื้นที่ชนบทและเกษตรกรรม โดยที่ดินประเภทนี้ห้ามใช้เพื่อดำเนินกิจการบางประเภท เช่น ห้ามประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 100 ตารางเมตร เว้นแต่การประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 100 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 300 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตร และมีที่ว่างด้านหน้าอาคารไม่น้อยกว่า 6 เมตร และห้ามประกอบกิจการสถานที่เก็บสินค้าสถานีรับส่งสินค้า หรือการประกอบกิจการรับส่งสินค้า

(6) พื้นที่สีน้ำตาลอ่อน ประเภท ศ.1 เป็นที่ดินประเภทอนุรักษ์เพื่อส่งเสริมเอกลักษณ์ศิลปวัฒธรรมไทย โดยที่ดินประเภทนี้ห้ามใช้เพื่อดำเนินกิจการบางประเภท เช่น ห้ามประกอบกิจการพาณิชยกรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 1,000 ตารางเมตร และห้ามประกอบกิจการสถานที่เก็บสินค้าสถานีรับส่งสินค้า หรือการประกอบกิจการรับส่งสินค้า

(7) พื้นที่สีน้ำเงิน ประเภท ส. เป็นที่ดินประเภทสถาบันราชการการสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ โดยการใช้ประโยชน์ที่ดินให้ใช้ได้เฉพาะการดำเนินการที่เกี่ยวเนื่องกับวัตถุประสงค์เพื่อเป็นสถาบันราชการและการดำเนินกิจการของรัฐที่เกี่ยวกับการสาธารณูปโภค สาธารณูปการ หรือสาธารณประโยชน์ และเพื่อสถาบันราชการ การศาสนา การศึกษา การสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ หรือสาธารณประโยชน์เท่านั้น พ.ร.บ. การผังเมืองฯ เป็นกฎหมายที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการพัฒนาด้านอสังหาริมทรัพย์ และการขยายธุรกิจหลายประการ ซึ่งรวมถึงการขยายสาขาในแต่ละธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งจะต้องเป็นไปตามผังเมืองที่ใช้บังคับในแต่ละพื้นที่

1.2 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร

พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) ("พ.ร.บ. ควบคุมอาคารฯ") มีวัตถุประสงค์เพื่อควบคุมการก่อสร้างอาคารให้มีความมั่นคงแข็งแรงและปลอดภัย โดยกำหนดข้อปฏิบัติสำหรับการก่อสร้างอาคารประเภทต่าง ๆ รวมไปถึงการใช้สอย การดัดแปลง และการรื้อถอนอาคาร ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การขออนุญาตก่อสร้างอาคารก่อนการก่อสร้างอาคาร ไปจนถึงการขอใบรับรองการก่อสร้างอาคารต่อเจ้าพนักงานที่เกี่ยวข้องภายหลังการก่อสร้างอาคารแล้วเสร็จ ซึ่งข้อปฏิบัติเหล่านี้แตกต่างไปตามแต่ละประเภทอาคาร ดังนั้น พ.ร.บ. ควบคุมอาคารฯ จึงมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในแง่การก่อสร้าง การต่อเติม การดัดแปลง และการใช้อาคารประเภทต่าง ๆ ทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตาม พ.ร.บ. ควบคุมอาคารฯ รวมถึงดำเนินการใด ๆ เพื่อให้ได้รับใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องตามที่กฎหมายกำหนด

1.3 พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ

พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) ("พ.ร.บ. ส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมฯ") มีวัตถุประสงค์เพื่อควบคุมและแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อม โดยการส่งเสริมให้ประชาชนและองค์กรเอกชนมีส่วนร่วมในการส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม โดยกำหนดให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยความเห็นชอบของคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ มีอำนาจออกกฎเกณฑ์ กำหนดให้ผู้ประกอบกิจการซึ่งมีผลกระทบในเชิงลบต่อสิ่งแวดล้อมตามเงื่อนไขที่กำหนดในประกาศที่เกี่ยวข้อง ต้องจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม ("รายงาน EIA") เพื่อขออนุมัติจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยประเภทและขนาดโครงการหรือกิจการที่ต้องจัดทำรายงาน EIA เป็นไปตามที่กำหนดในประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่องกำหนดโครงการ กิจการ หรือการดำเนินการซึ่งต้องจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไข ในการจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม ฉบับลงวันที่ 19 พฤศจิกายน 2561 ประกาศราชกิจจา เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2562 และบังคับใช้ถัดจากวันประกาศราชกิจจาฯ เป็นต้นไป รวมทั้งประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมที่บางจังหวัดประกาศใช้ ซึ่งได้กำหนดแนวทางและขั้นตอนในการจัดทำรายงาน EIA ในการขยายธุรกิจหรือขยายสาขาของบริษัทฯ

บริษัทฯ จะต้องปฏิบัติตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมฯ ซึ่งกำหนดให้การก่อสร้างอาคารบางประเภท เช่น อาคารที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง หรืออาคารที่ใช้เป็นสำนักงาน หรือที่ทำการของเอกชนที่มีความสูงตั้งแต่

23 เมตรขึ้นไป หรือมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตรขึ้นไป เป็นกิจการที่ต้องจัดทำรายงาน EIA ตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ฉบับลงวันที่ 19 พฤศจิกายน 2561 ประกาศราชกิจจาฯ วันที่ 4 มกราคม 2562 โดยจะต้องได้รับอนุมัติจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อน จึงจะสามารถดำเนินการขออนุญาตก่อสร้างอาคารดังกล่าวตาม พ.ร.บ. ควบคุมอาคารฯ ได้

2. กฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภคและความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย

2.1 พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. คุ้มครองผู้บริโภคฯ”) มีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดสิทธิของผู้บริโภคและหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติของผู้ผลิตหรือผู้ให้บริการเพื่อรักษาความเป็นธรรมให้แก่ผู้บริโภคซึ่งภายใต้ พ.ร.บ. คุ้มครองผู้บริโภคฯ ได้กำหนดหลักเกณฑ์เพื่อรักษาสิทธิของผู้บริโภค เช่น

(1) การกำหนดช่องทางเพิ่มเติมสำหรับผู้บริโภคในการร้องเรียนปัญหาต่อคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคโดยให้นำบทบัญญัติในเรื่องการคุ้มครองผู้บริโภคไปใช้บังคับได้เท่าที่ไม่ซ้ำหรือขัดกับบทบัญญัติที่ได้บัญญัติไว้โดยเฉพาะแล้ว

(2) การคุ้มครองผู้บริโภคในด้านโฆษณา โดยการโฆษณาจะต้องไม่ใช้ข้อความที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค เช่น ข้อความที่เกินความจริงและข้อความที่ทำให้เกิดการเข้าใจผิดในสาระสำคัญของสินค้าหรือบริการ เป็นต้น

นอกจากนี้ ในการโฆษณาจะต้องปฏิบัติตามกฎกระทรวงกำหนด ข้อความโฆษณาสินค้าหรือบริการที่เป็นการไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภคหรือที่อาจก่อให้เกิดผลเสียต่อสังคมเป็นส่วนรวม พ.ศ. 2564 กล่าวคือต้องมีข้อความที่ระบุหรือประกาศว่าผู้ประกอบธุรกิจจะจัดให้มีการแถมพกหรือรางวัลด้วยการเสี่ยงโชค ก่อนที่ผู้ประกอบธุรกิจนั้นได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานตามกฎหมายว่าด้วยการพนันหรือข้อความที่ระบุหรือประกาศว่าผู้ประกอบธุรกิจจัดให้มีการแถมพกหรือรางวัลด้วยการเสี่ยงโชค ซึ่งผู้ประกอบธุรกิจได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานตามกฎหมายว่าด้วยการพนันแล้ว

(3) การคุ้มครองผู้บริโภคในด้านฉลาก โดยกำหนดลักษณะฉลากของสินค้าที่ควบคุม ฉลากจะต้องใช้ข้อความที่ตรงต่อความจริง และไม่มีข้อความที่อาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในสาระสำคัญเกี่ยวกับสินค้ารวมถึงระบุชื่อของผู้ผลิตหรือผู้นำเข้า สถานที่ผลิต หรือสถานที่ประกอบธุรกิจนำเข้า ข้อความที่แสดงประเภทสินค้ารวมถึงราคา ปริมาณ วิธีใช้ ข้อแนะนำและข้อความจำเป็นอื่น ๆ

2.2 พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย

พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551 (“พ.ร.บ. ความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยฯ”) มีวัตถุประสงค์เพื่อเยียวยาผู้ที่ได้รับความเสียหายจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย โดยกำหนดให้คำว่า “ผู้ประกอบการ” หมายถึง ผู้ผลิต ผู้ว่าจ้างให้ผลิต ผู้นำเข้า ผู้ขายสินค้าที่ไม่สามารถระบุตัวผู้ผลิต ผู้ว่าจ้างให้ผลิต หรือผู้นำเข้าได้ และผู้ซึ่งใช้ชื่อ ชื่อทางการค้า เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายข้อความหรือแสดงด้วยวิธีใด ๆ อันมีลักษณะทำให้เกิดความเข้าใจได้ว่าเป็นผู้ผลิต ผู้ว่าจ้างให้ผลิต หรือผู้นำเข้า โดยผู้ประกอบการมีหน้าที่ต้องรับผิดภายใต้ พ.ร.บ. ความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยฯ โดยผู้เสียหายสามารถฟ้องผู้ประกอบการภายใต้ พ.ร.บ. ความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยฯ ได้โดยไม่ต้องพิสูจน์ว่าความเสียหายเกิดจากการกระทำของผู้ประกอบการรายใด เพียงแค่พิสูจน์ว่าตนได้รับความเสียหายจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยเท่านั้น ซึ่งการได้รับความเสียหายจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย หมายถึง การได้รับความเสียหายจากความบกพร่องในการผลิตหรือการออกแบบสินค้านั้น ๆ หรือการได้รับความเสียหายจากการที่ผู้ประกอบการไม่กำหนดวิธีใช้ วิธีเก็บรักษา คำเตือน หรือข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า หรือกำหนดไว้ไม่ถูกต้อง ไม่ชัดเจน โดยต้องคำนึงถึงสภาพสินค้า ลักษณะการใช้งาน และการเก็บรักษาตามปกติของสินค้าดังกล่าวด้วย ทั้งนี้ ผู้ประกอบการไม่ต้องรับผิดต่อความเสียหายดังกล่าว หากพิสูจน์ได้ว่าสินค้านั้นไม่ได้เป็นสินค้าที่ไม่ปลอดภัย หรือกรณีที่ผู้เสียหายรู้อยู่แล้วว่าสินค้านั้นเป็นสินค้าที่ไม่ปลอดภัย หรือความเสียหายนั้นเกิดจากการใช้หรือเก็บรักษาสินค้าไม่ถูกต้องตามวิธีใช้ วิธีเก็บรักษา คำเตือนหรือข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่ผู้ประกอบการได้กำหนดไว้อย่างถูกต้องตามสมควรแล้ว อย่างไรก็ตาม พ.ร.บ. ความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยฯ กำหนดนิยามของผู้ประกอบการไว้อย่างกว้าง และให้สิทธิผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องพิสูจน์ว่าความเสียหายเกิดจากผู้ประกอบการรายใด โดยเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการแต่ละรายเองที่มีหน้าที่พิสูจน์ว่าตนไม่ต้องรับผิด

3. กฎหมายเกี่ยวกับการแข่งขันทางการค้า

พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 ("พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้าฯ") เป็นกฎหมายที่กำกับดูแลและป้องกันเกี่ยวกับการผูกขาดทางการค้าของผู้ประกอบธุรกิจ รวมถึงการลดหรือการจำกัดการแข่งขันในการประกอบธุรกิจโดยกำหนดให้คำว่า "ผู้ประกอบธุรกิจ" หมายถึงผู้จำหน่าย ผู้ผลิตเพื่อจำหน่าย ผู้สั่งหรือนำเข้ามาในราชอาณาจักรเพื่อจำหน่าย ผู้ซื้อเพื่อจำหน่ายต่อซึ่งสินค้า หรือผู้ให้บริการในธุรกิจ โดย พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้าฯ กำหนดมาตรการเกี่ยวกับการควบคุมการกำหนดราคาซื้อขายสินค้าหรือบริการ เงื่อนไขทางการค้าอื่น ๆ ตลอดจนการเข้าซื้อทรัพย์สินหรือกิจการทั้งหมดหรือบางส่วนของธุรกิจอื่นเป็นต้น สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้ออกประกาศต่าง ๆ ภายใต้ พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้าฯ เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการบังคับใช้กฎหมายดังกล่าว ซึ่งรวมถึงประกาศแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมระหว่างผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย ("ประกาศแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม") โดยมีผลใช้บังคับเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2562 ซึ่งกำหนดพฤติกรรมต่าง ๆ ที่อาจเข้าข่ายเป็นการกระทำที่ส่งผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายอย่างไม่เป็นธรรม ซึ่งรวมถึง

(1) กำหนดราคารับซื้อหรือกดราคารับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต่ำกว่าราคารับซื้อปกติ หรือบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายลดราคาสินค้าที่ส่งมอบและรับมอบแล้วโดยไม่มีเหตุผล

(2) การเรียกรับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ไม่เป็นธรรม โดยการบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจ่ายผลประโยชน์ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่จำเป็นต้องจ่ายหรือจ่ายสูงเกินกว่าที่กำหนดอย่างไม่มีเหตุผลเมื่อคำนึงถึงผลประโยชน์ที่บุคคลดังกล่าวจะได้รับตอบแทน เช่น ค่าธรรมเนียมแรกเข้า ค่าธรรมเนียมการวางสินค้าพิเศษ ค่าธรรมเนียมส่วนเพิ่ม หรือการขอส่วนลดในวาระพิเศษ ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายส่วนลดเมื่อซื้อสินค้าได้ตามเป้า (Rebate) ส่วนลดชดเชยสินค้าสูญหายหลังการรับมอบสินค้า เป็นต้น

(3) การคืนสินค้าที่ไม่เป็นธรรมโดยไม่มีเหตุผล อันมิใช่ความผิดหรือเหตุบกพร่องของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย หรือมิได้มีข้อตกลงกันไว้ล่วงหน้า หรือมิได้เป็นความยินยอมของบุคคลดังกล่าว เช่น การเปลี่ยนสัญญาจากสัญญาซื้อขายเป็นสัญญาฝากขาย เป็นต้น

(4) การใช้สัญญาฝากขายที่ไม่เป็นธรรม โดยบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายยอมรับสัญญาการฝากขายสินค้า ซึ่งกำหนดเงื่อนไขที่ไม่เป็นธรรม อันทำให้บุคคลดังกล่าวเสียเปรียบอย่างมากจากประเพณีการค้าปกติทั่วไปในการฝากขายสินค้าหรือบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเฉพาะรายทำสัญญาฝากขายสินค้าแทนการทำสัญญาซื้อขายตามปกติเพื่อผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ได้รับผลตอบแทนจากสัญญาฝากขายสินค้าเหมือนกับสัญญาซื้อขาย

(5) การบังคับให้ซื้อหรือให้จ่ายค่าบริการอย่างไม่เป็นธรรม โดยบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต้องซื้อสินค้าหรือต้องจ่ายค่าบริการตามที่กำหนด เพื่อประโยชน์ของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก อันเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนแก่บุคคลดังกล่าวโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร เช่น การบังคับให้ซื้อสินค้าของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกบางส่วนหรือทั้งหมดอย่างไม่เป็นธรรม การบังคับให้จ่ายค่าโฆษณาเพื่อส่งเสริมการจำหน่ายสินค้าที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกได้รับประโยชน์เป็นส่วนใหญ่อย่างไม่มีเหตุผล เป็นต้น

(6) การมอบหมายให้พนักงานของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายปฏิบัติงานอย่างไม่เป็นธรรมโดยบุคคลดังกล่าวมิได้ยินยอมหรือมิได้เป็นข้อตกลงกันไว้ล่วงหน้า เช่น บังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจ่ายค่าจ้างให้กับพนักงานของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก หรือบังคับให้ส่งพนักงานไปประจำ ณ สถานที่จำหน่ายของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเพื่อทำหน้าที่ช่วยเหลือการดำเนินการ ซึ่งเป็นงานปกติของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก โดยมีเจตนาเพื่อลดค่าใช้จ่ายของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก เว้นแต่เป็นกรณีที่กำหนดไว้ตามประกาศแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม

(7) การปฏิเสธการรับสินค้าที่สั่งซื้อ หรือผลิตพิเศษเป็นการเฉพาะของผู้สั่งผลิต (Private Brand) หรือเป็นตราเฉพาะของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก (House Brand) อย่างไม่เป็นธรรม โดยหลังจากการทำข้อตกลงที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ได้สั่งผู้ผลิต หรือผู้จำหน่าย ผลิตสินค้าที่มีคุณลักษณะเฉพาะเกี่ยวกับมาตรฐาน รูปแบบและประเภทตามที่กำหนด และเมื่อบุคคลดังกล่าวนำส่งสินค้าที่สั่งผลิตนั้น ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกปฏิเสธการรับสินค้าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่มีเหตุผล หรือไม่ใช่ความผิดของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย หรือมิได้มีการแจ้งล่วงหน้า ยกเว้นกรณีผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ความยินยอมในการปฏิเสธการรับสินค้าดังกล่าว และผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นตามปกติจากการปฏิเสธการรับสินค้า

(8) การปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมอื่น ๆ โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกปฏิบัติทางการค้าอย่างไม่เป็นธรรมในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความเสียหาย เช่น การประวิงเวลาการจ่ายค่าสินค้า การลดปริมาณการสั่งซื้อสินค้า การหยุดการประกอบธุรกิจ ด้วยเนื่องจากกรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายปฏิเสธเงื่อนไขข้อตกลงที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกำหนด หรือการถอดสินค้าออกจากชั้นวางสินค้า (Delisting) อย่างไม่มีเหตุผลอันสมควร หรือไม่เป็นไปตามข้อตกลงที่ทำไว้ล่วงหน้า เป็นต้น มาตรการเหล่านี้เป็นการกำหนดข้อจำกัดในส่วนสำคัญของการดำเนินธุรกิจ และส่งผลต่อการขยายธุรกิจได้ เพื่อส่งเสริมให้การประกอบธุรกิจเป็นไปอย่างเสรีและป้องกันมิให้เกิดการกระทำอันไม่เป็นธรรมในการประกอบธุรกิจเนื่องจากลักษณะธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ที่ประกอบธุรกิจค้าปลีก ถือเป็นผู้ประกอบธุรกิจตามนิยามใน พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้าฯ จึงทำให้การดำเนินธุรกิจและการขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ จะต้องคำนึงถึงการปฏิบัติตาม พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้าฯ ดังกล่าวด้วย

4. กฎหมายเกี่ยวกับการขายตรงและตลาดแบบตรง

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) ("พ.ร.บ. ขายตรงและตลาดแบบตรงฯ) มีวัตถุประสงค์เพื่อกำกับดูแลผู้ประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงเพื่อเพิ่มความคุ้มครองให้กับผู้บริโภค ซึ่งตาม พ.ร.บ. ขายตรงและตลาดแบบตรงฯ คำว่า "ตลาดแบบตรง" หมายความว่าการทำตลาดสินค้าหรือบริการในลักษณะของการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคซึ่งอยู่ห่างโดยระยะทางและมุ่งหวังให้ผู้บริโภคแต่ละรายตอบกลับเพื่อซื้อสินค้าหรือบริการจากผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงนั้น ตามนิยามดังกล่าวหมายความรวมถึงการเสนอขายสินค้าให้กับผู้บริโภคผ่านสื่อโดยตรง เช่น อินเทอร์เน็ต หรือโทรทัศน์ เป็นต้น ทำให้การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์หรืออินเทอร์เน็ตของกลุ่มบริษัทฯ ถือเป็นการประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มีหน้าที่ต้องจดทะเบียนการประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงต่อสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด โดยในการจดทะเบียนผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง ผู้ขอจดทะเบียนจะต้องยื่นเอกสารต่าง ๆ เพื่อขอจดทะเบียนต่อสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค โดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคจะทำการพิจารณาคุณสมบัติของผู้ยื่นคำขอตามที่กฎหมายกำหนด เช่น ผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงจะต้องไม่ขายสินค้าที่ไม่สามารถขายได้ในธุรกิจตลาดแบบตรง เช่น สินค้าประเภทยา เครื่องมือแพทย์ สุรา ปุ๋ย เป็นต้น และต้องไม่เคยถูกเพิกถอนทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรงหรือตลาดแบบตรงในระยะเวลา 5 ปี ก่อนวันยื่นคำขอจดทะเบียน เป็นต้น โดยผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงต้องดำเนินการ และปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น ต้องไม่บังคับ หรือชักจูง ภายใต้ชื่อสินค้าอย่างไม่สมเหตุสมผล สัญญาที่ทำขึ้นต้องมีรายละเอียดอย่างน้อยตามที่กฎหมายกำหนด และผู้ประกอบธุรกิจต้องส่งรายงานเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจต่อนายทะเบียน เป็นต้น

5. กฎหมายเกี่ยวกับการป้องกันและปราบปรามการฟอกเงินและการสนับสนุนทางการเงินแก่การก่อการร้ายและการแพร่ขยายอาวุธที่มีอานุภาพทำลายล้างสูง

พระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน พ.ศ. 2542 และพระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการสนับสนุนทางการเงินแก่การก่อการร้ายและการแพร่ขยายอาวุธที่มีอานุภาพทำลายล้างสูง พ.ศ. 2559 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) มีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันการนำเงิน หรือทรัพย์สินอื่นที่ได้มาจากการกระทำความผิด หรือได้มาโดยไม่ชอบด้วยกฎหมายมาเปลี่ยนสภาพให้เป็นเงินหรือทรัพย์สินที่ได้มาอย่างถูกต้อง เพื่อมิให้เงิน/ทรัพย์สินที่ฟอกนั้น ถูกนำไปใช้กระทำความผิดอาญาต่อไปได้อีก หรือถูกนำไปใช้เพื่อสนับสนุน หรือใช้ในการก่อการร้าย ซึ่งกฎหมายดังกล่าวได้เข้ามามีบทบาทและบังคับใช้กับสถาบันการเงิน ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ดำเนินธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องกับการเงินตามที่กฎหมายกำหนด ได้แก่ ผู้ประกอบธุรกิจระบบการชำระเงินภายใต้การกำกับตามกฎหมายว่าด้วยระบบการชำระเงิน ผู้ประกอบธุรกิจบริการการชำระเงินภายใต้การกำกับตามกฎหมายว่าด้วยระบบการชำระเงิน นอกจากนั้น ยังรวมถึงผู้ประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องตามที่กฎหมายกำหนด เช่น ผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับบัตรเงินอิเล็กทรอนิกส์ที่มิใช่สถาบันการเงินตามประกาศกระทรวงการคลังเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจบัตรเครดิต หรือตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมดูแลธุรกิจสถาบันการเงิน หรือผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมดูแลธุรกิจบริการการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

เมื่อพิจารณาจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งถือเป็นผู้ประกอบธุรกิจบริการการชำระเงินภายใต้การกำกับตามกฎหมายว่าด้วยระบบการชำระเงิน ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ได้แก่ การให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ การให้บริการรับชำระเงินแทน การให้บริการโอนเงินด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ ถือเป็นสถาบันการเงินที่มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องตามพระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน พ.ศ. 2542 และพระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการสนับสนุนทางการเงินแก่การก่อการร้าย

และการแพร่ขยายอาวุธที่มีอานุภาพทำลายล้างสูง พ.ศ. 2559 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) นี้ โดยอยู่ภายใต้การกำกับ ตรวจสอบของสำนักงานป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจหน้าที่ในการกำหนดแนวทางปฏิบัติ กำกับ ตรวจสอบและประเมินผลการปฏิบัติตามกฎหมายของบริษัทฯ ในฐานะเป็นผู้มีหน้าที่รายงานการทำธุรกรรมตามหลักเกณฑ์วิธีการและแนวปฏิบัติตามระเบียบที่กำหนด เช่น กำหนดให้สถาบันการเงินต้องรายงานการทำธุรกรรมที่ใช้เงินสดตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไปต่อสำนักงานป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน และต้องจัดให้ลูกค้าแสดงตนทุกครั้งก่อนการทำธุรกรรม เว้นแต่ลูกค้าได้แสดงตนไว้ก่อนแล้ว หรือจัดให้ลูกค้าที่ทำธุรกรรมเป็นครั้งคราวแสดงตนทุกครั้งก่อนการทำธุรกรรมในกรณีที่เป็น (1) การให้บริการรับชำระเงินแทนในแต่ละครั้งมีมูลค่าตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป (2) การให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์หรือการให้บริการโอนเงินด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ในแต่ละครั้งมีมูลค่าตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป รวมทั้งกำหนดให้บริษัทฯ ต้องนำข้อมูลลูกค้ามาตรวจสอบกับบัญชีรายชื่อที่มีความเสี่ยงสูง รายชื่อบุคคลซึ่งศาลแพ่งได้มีคำสั่งให้เป็นบุคคลที่ถูกกำหนด (Thailand List) รายชื่อของคณะบุคคลซึ่งมีมติหรือประกาศภายใต้มติของคณะมนตรีความมั่นคงแห่งสหประชาชาติกำหนดให้เป็นบุคคลที่มีการกระทำอันเป็นการก่อการร้าย (UN Sanction List) ตามที่กฎหมายกำหนด เป็นต้น

6. กฎหมายเกี่ยวกับการสาธารณสุข

พระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. การสาธารณสุขฯ”) มีวัตถุประสงค์เพื่อดูแลสุขอนามัยของประชาชนโดยมีคณะกรรมการสาธารณสุขเป็นผู้ควบคุมดูแลตาม พ.ร.บ. การสาธารณสุขฯ นี้ พ.ร.บ. การสาธารณสุขฯ กำหนดควบคุมดูแลในเรื่องสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสุขอนามัยของประชาชน อาทิ การจัดตั้งตลาด ตลอดจนสถานที่จำหน่ายอาหารและสถานที่สะสมอาหาร การจัดการสิ่งปฏิกูลและมูลฝอย สุขลักษณะของอาคารการก่อเหตุรำคาญแก่ผู้อยู่อาศัยในบริเวณใกล้เคียง การประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ เป็นต้น ซึ่งการควบคุมดูแลในแต่ละเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสุขอนามัยของประชาชนมีความแตกต่างกันไป เช่น

(1) การจัดตั้งสถานที่จำหน่ายอาหารและสถานที่สะสมอาหาร ในกรณีที่เป็นการจัดตั้งสถานที่จำหน่ายอาหารหรือสถานที่สะสมอาหารภายในอาคาร หรือพื้นที่ใดซึ่งมีพื้นที่เกินกว่า 200 ตารางเมตร ต้องได้รับใบอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อนการจัดตั้ง และหากพื้นที่ดังกล่าวไม่เกิน 200 ตารางเมตร ต้องแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่นเพื่อขอรับหนังสือรับรองการแจ้งก่อนการจัดตั้ง

(2) การประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ โดยกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพมีรายละเอียดตามที่กำหนดในประกาศกระทรวงสาธารณสุขประกอบกับข้อบัญญัติท้องถิ่นนั้น ๆ เช่น การผลิตขนมปังหรือขนมอบอื่น ๆ การผลิตหรือซ่อมเครื่องอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งหากผู้ใดดำเนินกิจการที่ถือเป็นกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ จะต้องได้รับใบอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อนการดำเนินกิจการดังกล่าว

การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ จำพวกการจัดตั้งสถานที่จำหน่ายอาหารและสถานที่สะสมอาหาร และการประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพมีความเกี่ยวข้องกับสุขอนามัยของประชาชนที่อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของ พ.ร.บ. การสาธารณสุขฯ นอกจากนี้การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ จะต้องตระหนักถึงการไม่ก่อเหตุรำคาญอันก่อให้เกิดความเดือดร้อนแก่ผู้อยู่อาศัยในบริเวณใกล้เคียงด้วย เช่น การงดกระทำการใดที่อาจทำให้เกิดเสียง กลิ่น หรือฝุ่น จนเป็นเหตุทำให้เป็นอันตรายต่อสุขภาพซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของ พ.ร.บ. การสาธารณสุขฯ เป็นต้น

7. กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 (“พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฯ”) มีวัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลจากการเก็บรวบรวม การใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคล โดยคำว่า “ผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคล” ตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฯ หมายถึงบุคคลหรือนิติบุคคลซึ่งมีอำนาจหน้าที่ตัดสินใจเกี่ยวกับการเก็บรวบรวม การใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล เนื่องจากปัจจุบันด้วยความก้าวหน้าของเทคโนโลยี รวมถึงระบบสื่อสาร ทำให้การเก็บรวบรวม การใช้ และการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลหรือการแสวงหาประโยชน์จากข้อมูลส่วนบุคคลสามารถทำได้โดยง่ายและก่อให้เกิดความเดือดร้อนรำคาญ หรือความเสียหายต่อเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลได้ โดย พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฯ อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ซึ่งทำหน้าที่กำกับดูแล และดำเนินการใด ๆ เพื่อให้ความคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ตั้งแต่การเก็บรวบรวม การใช้ และการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล รวมถึงการกำหนดมาตรการต่าง ๆ เช่น

(1) การเก็บรวบรวมข้อมูลส่วนบุคคลจะเก็บได้เท่าที่จำเป็น และต้องเป็นไปภายใต้วัตถุประสงค์อันชอบด้วยกฎหมายของผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคล โดยก่อนการเก็บรวบรวมข้อมูลส่วนบุคคล ผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคลจะต้องแจ้งเจ้าของ

ข้อมูลส่วนบุคคลก่อนหรือในขณะเก็บรวบรวมให้ทราบถึงวัตถุประสงค์ของการเก็บรวบรวมข้อมูลส่วนบุคคลที่จะมีการเก็บรวบรวมประเภทของบุคคลหรือหน่วยงานที่ข้อมูลส่วนบุคคลนั้นอาจจะถูกเปิดเผย เป็นต้น

(2) การเก็บรวบรวม การใช้ หรือการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลจะสามารถทำได้ต่อเมื่อได้รับความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล 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. สิทธิในการขอคัดค้านการเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล 8. สิทธิในการขอให้ลบหรือทำลายข้อมูลส่วนบุคคล 9. สิทธิในการร้องเรียน โดยจัดทำระบบยื่นคำขอรูปแบบต่าง ๆ ให้เจ้าของข้อมูลยื่นคำขอได้ง่ายและสะดวกกับเจ้าของข้อมูลด้วย

ในการประกอบธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มบริษัทฯ อาจทำให้กลุ่มบริษัทฯ ได้มาซึ่งข้อมูลของลูกค้าซึ่งมีลักษณะเป็นข้อมูลส่วนบุคคล ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงถือเป็นผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคลตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฯ ทำให้การเก็บรวบรวม การใช้ และการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลที่กลุ่มบริษัทฯ ได้มาจะต้องดำเนินการตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดใน พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฯ นี้ และเนื่องจาก พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฯ มีผลใช้บังคับอย่างเต็มรูปแบบแล้วเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2565 ซึ่งเป็นกฎหมายที่มีเนื้อหากว้างและไม่เฉพาะเจาะจง โดยส่วนใหญ่เป็นมาตรการที่กำหนดให้บุคคลที่จะเก็บรวบรวมนำไปใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลจะต้องมีมาตรการในการเก็บข้อมูลส่วนบุคคลให้รัดกุมได้มาตรฐาน ซึ่งถือว่าเป็นมาตรการป้องกันก่อนที่จะเกิดความเสียหายขึ้นกับข้อมูลส่วนบุคคล อีกทั้งในส่วนของบทลงโทษตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฯ ยังกำหนดให้ศาลสามารถคำนวณค่าเสียหายเชิงลงโทษ เพื่อลงโทษผู้ที่ทำการเก็บรวบรวมหรือใช้ประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลโดยไม่ได้รับความยินยอมหรือทำผิดตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฯ นี้ ไม่ว่าจงใจ หรือเป็นความประมาท ให้ชำระค่าเสียหายต่อเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลด้วย กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการปฏิบัติตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฯ โดยได้มีการศึกษาข้อมูล วางแผนงาน และดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมาย เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัทฯ จะสามารถปฏิบัติตามกฎหมายได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน

8. ร่างกฎหมายที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

-ไม่มี-

ข. ประเทศอิตาลี

1. กฎหมายเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก

การประกอบธุรกิจค้าปลีกในประเทศอิตาลีอยู่ภายใต้บังคับกฎหมายที่สำคัญ ได้แก่ Legislative Decree เลขที่ 114/1998 ("Decree 114/1998") และกฎหมายภูมิภาคอื่นที่ใช้บังคับโดย Decree 114/1998 กำหนดประเภทของสถานประกอบการไว้ 3 ประเภท ซึ่งแต่ละประเภทมี "บริเวณที่เป็นจุดขาย หรือ Sale Surface Area" แตกต่างกัน (ได้แก่ บริเวณที่ใช้เป็นพื้นที่ทำกิจกรรมด้านการขาย การจัดวางชั้น และกิจกรรมอื่นที่มีลักษณะเดียวกัน ในขณะที่พื้นที่จัดเก็บสินค้า ห้องที่ใช้สำหรับกระบวนการผลิต สำนักงานจุดบริการ ฯลฯ เหล่านี้ไม่นำมารวมคำนวณ) ซึ่งแต่ละประเภทนี้มีกระบวนการในการเปิดแตกต่างกัน และรวมถึงประเภทของสถานประกอบการทั้งสามดังนี้ (ก) หน่วยค้าปลีกขนาดเล็ก มีขนาดพื้นที่ในการขายไม่เกิน 150 ตารางเมตร (ข) หน่วยค้าปลีกขนาดกลาง มีขนาดพื้นที่ในการขายตั้งแต่ 151 ตารางเมตร ถึง 1,500 ตารางเมตร (ค) หน่วยค้าปลีกขนาดใหญ่ มีขนาดพื้นที่ในการขายเกินกว่าขนาดพื้นที่สูงสุดสำหรับหน่วยค้าปลีกขนาดกลาง ในเขตเทศบาลที่มีประชากรอยู่อาศัยเกินกว่า 10,000 คน จะเพิ่มขนาดพื้นที่สูงสุดตามที่ได้กำหนดไว้ข้างต้นให้สอดคล้องกัน คือมีขนาดพื้นที่ในการขายสูงสุดตั้งแต่ 250 ตารางเมตร และ 2,500 ตารางเมตร

หน่วยค้าปลีกขนาดเล็กสามารถเปิดให้บริการ โดยยื่นเอกสารที่เรียกว่า "SCIA" (หนังสือรับรองการเริ่มดำเนินการตามมาตรา 19 แห่ง Law 241/1990) ซึ่งใช้สำหรับกิจกรรมต่าง ๆ ของภาคเอกชนที่ไม่ต้องดำเนินการให้เจ้าหน้าที่ภาครัฐเข้าประเมิน เพียงแต่ต้องได้รับการตรวจสอบเกี่ยวกับเงื่อนไขและหลักเกณฑ์

ที่กฎหมายกำหนดไว้ (ได้แก่ ประมวลกฎหมายว่าด้วยอาคารในเขตเทศบาลและหลักเกณฑ์การแบ่งเขตพื้นที่) หากเจ้าหน้าที่เทศบาลตรวจพบว่าขาดเงื่อนไขหรือคุณสมบัติข้อใดตามที่กฎหมายกำหนด เจ้าหน้าที่อาจกำหนดมาตรการห้ามมิให้ประกอบธุรกิจค้าปลีกได้ภายใน 60 วันนับตั้งแต่วันที่ยื่น SCIA ทั้งนี้ เว้นแต่ผู้ยื่นคำขอได้ดำเนินการต่าง ๆ ที่จำเป็น เพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดข้างต้นภายในระยะเวลา 30 วันนับตั้งแต่วันที่เจ้าหน้าที่เทศบาลกำหนด

สำหรับหน่วยค้าปลีกขนาดกลางและขนาดใหญ่จะต้องมีใบอนุญาตทางการค้า หากคำขอใบอนุญาตเป็นไปตามบทบัญญัติที่กำหนดไว้ในแผนงานด้านการค้าปลีกของเจ้าหน้าที่เทศบาล ตลอดจนเป็นไปตามหลักเกณฑ์ทั่วไปของภูมิภาคนั้น เจ้าหน้าที่เทศบาลมีหน้าที่ต้องออกใบอนุญาตให้แก่ผู้ประกอบการ โดยหน่วยค้าปลีกขนาดกลางสามารถเปิดให้บริการย้ายสถานที่ประกอบการไปยังที่ใหม่หรือขยายขนาด (ไม่เกินขอบเขตที่กำหนดไว้สำหรับหน่วยค้าปลีกขนาดกลาง) โดยใช้ใบอนุญาตทางการค้าที่เจ้าหน้าที่เทศบาลออกให้ภายในเขตพื้นที่นั้น ๆ การยื่นคำขอใบอนุญาตสำหรับหน่วยค้าปลีกขนาดกลางนั้น หากเจ้าหน้าที่เทศบาลมิได้ปฏิเสธคำขอภายในระยะเวลาที่กำหนดในหลักเกณฑ์ของหน่วยงานเทศบาล (ทั้งนี้ ไม่เกิน 90 วันนับตั้งแต่วันที่ได้รับคำขอ) ให้ถือว่าได้รับอนุญาต (เรียกกระบวนการยื่นคำขอลักษณะนี้ว่า "Silent Consent" หรือการให้ความยินยอมโดยปริยาย)

นอกจากนี้ การเปิดให้บริการหน่วยค้าปลีกขนาดใหญ่และการขยายขนาดหน่วยค้าปลีกขนาดใหญ่นั้น อยู่ภายใต้บังคับหลักเกณฑ์ในระดับภูมิภาค โดยต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามแผนการจัดระเบียบเขตพื้นที่ในเชิงพาณิชย์ โดยจะต้องพัฒนาร้านค้าขนาดใหญ่ตามหลักเกณฑ์ด้านสิ่งแวดล้อมและการวางผังเมือง ทั้งนี้ จะสามารถเปิดให้บริการหน่วยค้าปลีกขนาดใหญ่ย้ายสถานที่ประกอบการไปยังที่ใหม่หรือขยายขนาดได้ ต่อเมื่อได้รับอนุญาตจากหน่วยงานเทศบาลซึ่งอยู่ในเขตพื้นที่นั้น ๆ ก่อน ภายใน 60 วันนับตั้งแต่วันที่ได้รับคำขอ ให้หน่วยงานเทศบาลเรียกประชุมคณะกรรมการ ประกอบด้วยสมาชิก 3 คน ซึ่งเป็นตัวแทนของส่วนภูมิภาค จังหวัด และเขตเทศบาล การให้ใบอนุญาตนั้นจะต้องได้รับความเห็นชอบจากตัวแทนของภูมิภาค โดยหน่วยงานในระดับภูมิภาคมีหน้าที่ออกหลักเกณฑ์ที่มีความชัดเจนเกี่ยวกับกระบวนการให้ใบอนุญาตสำหรับหน่วยค้าปลีกขนาดใหญ่ ทั้งนี้ Decree 114/1998 ได้กำหนดหลักเกณฑ์สำหรับหน่วยค้าปลีกขนาดใหญ่ โดยกำหนดให้หน่วยงานระดับภูมิภาคเป็นผู้ออกหลักเกณฑ์ทั่วไปเกี่ยวกับการพิจารณาคำขอใบอนุญาตว่าเมื่อพ้นเวลาใดไปแล้วจึงจะถือว่าได้รับการอนุญาตตามคำขอหากไม่มีการปฏิเสธคำขออย่างชัดแจ้ง (อย่างไรก็ตาม ระยะเวลาดังกล่าวต้องไม่เกิน 120 วัน นับตั้งแต่วันที่มีการเรียกประชุมคณะกรรมการดังกล่าว)

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการค้าปลีกผลิตภัณฑ์ที่มิใช่อาหารนั้นมีหน้าที่ปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับ "ชื่อเสียงที่ดี" ตามที่กำหนดในมาตรา 71 แห่ง Legislative Decree เลขที่ 59/2010 (คือการต้องไม่เป็นผู้ต้องโทษคดีอาญาในหลาย ๆ ประเภท) ส่วนผู้ประกอบการด้านอาหารนั้น ยังต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดในทางวิชาชีพเฉพาะด้านด้วย

ท้ายที่สุด ร่างกฎหมายที่อยู่ระหว่างการพิจารณาของรัฐสภาอิตาลีอาจกำหนดให้ร้านค้าและห้างสรรพสินค้าต้องปิดร้านในวันอาทิตย์และระหว่างวันหยุดประจำชาติ ซึ่งขณะนี้ยังมีความไม่แน่นอนว่ารัฐสภาจะอนุมัติร่างกฎหมายดังกล่าวหรือไม่ หรือจะมีข้อยกเว้นใดบ้างภายใต้กฎหมายดังกล่าว รวมทั้งยังมีความไม่แน่นอนว่าหน่วยงานท้องถิ่นจะบังคับใช้กฎหมายดังกล่าวอย่างไร

2. กฎหมายเกี่ยวกับกิจการให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม

ในประเทศอิตาลี การให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม รวมถึงเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ให้แก่สาธารณชนหรือในพื้นที่ที่เปิดให้สาธารณชนเข้าใช้บริการนั้น อยู่ภายใต้บังคับกฎหมายเลขที่ 287/1991 ซึ่งกำหนดขึ้นภายใต้ Legislative Decree เลขที่ 59/2010 ที่กำหนดภายใต้กฎหมายและระเบียบข้อบังคับของส่วนภูมิภาคและส่วนท้องถิ่น (เช่น เขตเทศบาล) การให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม หมายถึง การจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มให้แก่ลูกค้าเพื่อบริโภคภายในพื้นที่ประกอบธุรกิจ (เช่น บาร์ หรือร้านอาหาร) หรือในพื้นที่ที่เปิดให้สาธารณชนเข้าใช้บริการ โดยพื้นที่ดังกล่าวมีการจัดเตรียมไว้เพื่อให้มีการให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม (มาตรา 1 แห่งกฎหมายเลขที่ 287/1991)

โดยทั่วไป การเปิดและการโอนขายธุรกิจเกี่ยวกับการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มนั้น จะต้องยื่นหนังสือรับรองเกี่ยวกับการเริ่มทำกิจกรรม (หมายถึง Segnalazione certificate di inizioattività หรือ SCIA) ซึ่งใช้เพื่อเริ่มประกอบการได้ทันทีแต่ไม่ตัดสิทธิเจ้าหน้าที่ในการตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารและข้อกำหนดต่าง ๆ ที่ใช้บังคับกับการประกอบกิจการภายใน 60 วัน ภายหลังจากที่ได้ยื่นหนังสือรับรอง (มาตรา 54 วรรค 1 แห่ง Legislative Decree เลขที่ 59/2010)

สำหรับหน่วยธุรกิจที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ได้รับความคุ้มครอง (เช่น เขตเมืองเก่า พื้นที่ที่มีความสำคัญทางประวัติศาสตร์ และพื้นที่

ที่มีความสำคัญในทางศิลปะ) การเปิดและการโอนขายธุรกิจในการให้บริการอาหารและเครื่องดื่มนั้น อยู่ภายใต้บังคับของหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการขออนุญาตอย่างเป็นทางการและข้อจำกัดบางประการ เช่น จำนวนสูงสุดของกิจการใหม่ที่สามารถเปิดให้บริการได้ (มาตรา 54 วรรค 3 แห่ง Legislative Decree เลขที่ 59/2010)

การเริ่มดำเนินการหน่วยธุรกิจนั้น ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการวางผังเมือง กฎหมายควบคุมอาคาร สุขอนามัยและความปลอดภัยในที่ทำงาน (มาตรา 54 วรรค 6 แห่ง Legislative Decree เลขที่ 59/2010) ตลอดจนมาตรฐานทางเทคนิคที่หน่วยงานในท้องที่อาจกำหนดขึ้น สำหรับเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจการให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มนั้น มาตรา 71 แห่ง Legislative Decree เลขที่ 59/2010 กำหนดว่านอกจากผู้ประกอบการจะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์เรื่องการมีชื่อเสียงที่ดี (ซึ่งได้กล่าวไว้ข้างต้นสำหรับธุรกิจค้าปลีกแล้ว) ยังต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดทางด้านวิชาชีพบางประการด้วย เช่น ผู้ประกอบการมีหน้าที่เข้าอบรมเกี่ยวกับความรู้ในการประกอบธุรกิจ การจัดเตรียมและการจัดการอาหารและเครื่องดื่ม อีกทั้งยังต้องมีคุณวุฒิระดับมัธยมศึกษาหรือระดับอุดมศึกษาในสาขาการค้าและการจัดเตรียมอาหาร และเคยประกอบกิจการในด้านการให้บริการอาหาร/การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม มาไม่น้อยกว่า 2 ปี แม้ว่าจะไม่ต่อเนื่องกันในช่วงระยะเวลา 5 ปีก็ตาม ก่อนที่จะมีการขออนุญาตประกอบกิจการ (มาตรา 71 วรรค 6 แห่ง Legislative Decree เลขที่ 59/2010)

3. กฎหมายเกี่ยวกับการค้าปลีกอัญมณี

ข้อกำหนดสำหรับการค้าปลีกอัญมณีนั้นมาตรา 127 แห่งกฎหมาย Consolidate Act of Public Security ของประเทศอิตาลี (กำหนดโดย Royal Decree เลขที่ 773 ฉบับวันที่ 18 มิถุนายน 2474 หรือ “ICAPS”) กำหนดให้ผู้ผลิต ผู้ค้า นายหน้าอัญมณีและวัตถุมีค่า ต้องได้รับใบอนุญาตจากอธิบดีกรมตำรวจในเขตพื้นที่ที่มีอำนาจ (ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นผู้มีอำนาจ) ใบอนุญาตนี้ให้ใช้บังคับกับร้านค้าและร้านค้าปลีกทุกประเภทที่เป็นร้านของบริษัทเดียวกัน ไม่ว่าจุดขายเหล่านั้นจะตั้งอยู่ในที่ใด (มาตรา 127.4 แห่ง ICAPS) และเป็นบทบังคับสำหรับผู้ค้า ผู้ผลิต และผู้ประกอบการต่างชาติที่จำหน่ายโลหะมีค่าในประเทศอิตาลี

ตัวแทน ผู้แทน และผู้ขายของผู้ประกอบการต่างชาติ มีหน้าที่ขอรับใบอนุญาตตามที่ได้กล่าวข้างต้น โดยจะต้องพิสูจน์สถานะของตนตามใบรับรองที่หน่วยงานของประเทศที่เป็นที่ตั้งของสำนักงานจดทะเบียนของบริษัทเป็นผู้ออก ซึ่งใบรับรองดังกล่าวจะต้องได้รับการรับรองจากสถานกงสุลอิตาเลียน (มาตรา 127.5 และ 5.6 แห่ง ICAPS) มาตรา 243 ของหลักเกณฑ์ที่ออกมาเพื่อการปฏิบัติตาม ICAPS ซึ่งกำหนดโดย Royal Decree เลขที่ 635 ฉบับวันที่ 6 พฤษภาคม 2483 กำหนดให้การขอรับใบอนุญาตจากอธิบดีกรมตำรวจ เป็นหน้าที่ของผู้ผลิต ผู้ค้า และนายหน้าวัตถุมีค่า แม้ว่าบุคคลเหล่านี้จะประกอบกิจการเป็นครั้งคราว การออกใบอนุญาตนั้นอยู่ภายใต้บังคับข้อกำหนดบางประการในด้านศีลธรรมจรรยา ทั้งนี้ ตามที่กำหนดในมาตรา 11 แห่ง ICAPS (เช่น ต้องไม่เป็นผู้ต้องโทษในคดีอาญาเกี่ยวกับการก่อความรุนแรงต่อบุคคลอื่น ลักทรัพย์ ปล้นทรัพย์ การรีดเอาทรัพย์ การลักพาตัว หรืออาชญากรรมที่กระทำต่อรัฐ หรือความสงบเรียบร้อยของประชาชน เป็นต้น)

4. กฎหมายเกี่ยวกับผู้ดำเนินการร้านเสริมสวย

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

การดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวกับช่างทำผมและการเสริมสวย ไม่ว่าจะในสถานที่สาธารณะหรือส่วนตัว และไม่ว่าจะเสียค่าธรรมเนียมหรือไม่ จะอยู่ภายใต้ Subjective และ Objective Requirements ตามที่กฎหมายกำหนด

4.1 Subjective Requirements

(ข้อกำหนดแบบอัตนัย) หมายถึง

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

ข) ข้อกำหนดทางวิชาชีพที่บัญญัติโดยกฎหมายที่เกี่ยวข้องตามชนิดของกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง

4.2 Objective Requirement

(ข้อกำหนดแบบปรนัย) หมายถึง

ก) กรรมสิทธิ์ในที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง (สัญญาเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ สิทธิเก็บกินในทรัพย์สิน การเช่า และการกู้ยืม) ซึ่งได้จดทะเบียนตามกำหนด

ข) การปฏิบัติตามกฎระเบียบในเรื่องที่ดินและสิ่งปลูกสร้างตามกฎหมายเรื่องสุขอนามัยสิ่งปลูกสร้าง การวางผังเมือง

ช่างทำเล็บ ช่างสัก และช่างเจาะ จะสามารถดำเนินการสำหรับการตรวจสอบบริการด้านสุขภาพที่มีเขตอำนาจในข้อกำหนดเกี่ยวกับที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง อุปกรณ์และผลิตภัณฑ์ และอื่น ๆ กฎเกณฑ์เกี่ยวกับสุขภาพและความปลอดภัยของลูกจ้าง และกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการป้องกันในเงื่อนไขด้านความปลอดภัยตามหนังสือเวียน 05.02.1998 ลำดับที่ 2.9/156 "แนวนโยบายของกระทรวงสาธารณสุขสำหรับการดำเนินการในขั้นตอนการสักและการเจาะ" พร้อมกับการอธิบายของจดหมายเวียน 16.07.1998 เมื่อมีการติดต่อสื่อสารที่สำนักงานเทศบาลท้องถิ่นสำหรับกิจกรรมอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อจุดประสงค์ทางสุขอนามัยและสุขภาพเท่านั้น ผู้ดำเนินกิจการทางธุรกิจในกิจกรรมดังกล่าวข้างต้น จะต้องมีคุณสมบัติทางวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง หากมีกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด

5. กฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

EU Regulation เลขที่ 679 ฉบับลงวันที่ 27 เมษายน 2559 ของรัฐสภายุโรป และคณะกรรมาธิการการคุ้มครองบุคคลธรรมดาในเรื่องการประมวลผลการจัดทำข้อมูลส่วนบุคคลและการเคลื่อนไหวโดยเสรีของข้อมูลส่วนบุคคล (เรียกว่า "หลักเกณฑ์ทั่วไปว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูล" หรือ "GDPR") และกฎหมายประเทศอิตาลีเลขที่ 163 ฉบับวันที่ 6 พฤศจิกายน 2560 ซึ่งได้ผ่านการอนุมัติภายใต้ Legislative Decree เลขที่ 101 ฉบับวันที่ 10 สิงหาคม 2561 ("Decree 101") นั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อนำ GDPR ไปใช้ปฏิบัติในกรอบการทำงานด้านกฎหมายของประเทศอิตาลี ในเรื่องเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลซึ่งใช้บังคับกับบริษัทและองค์กรต่าง ๆ ในสหภาพยุโรป เช่น ข้อมูลใด ๆ ที่สามารถใช้หรือถูกใช้ในการระบุตัวตนของบุคคลธรรมดา โดย Decree 101 มีผลใช้บังคับเมื่อวันที่ 19 กันยายน 2561 และมีผลเป็นการยกเลิกกฎหมายอิตาเลียน เลขที่ 196 ฉบับลงวันที่ 30 มิถุนายน 2546 ("ประมวลกฎหมายคุ้มครองข้อมูล") และกำหนดบทบัญญัติต่าง ๆ ในประมวลกฎหมายคุ้มครองข้อมูลขึ้นใหม่ เพื่อให้มีความสอดคล้องกับ GDPR

ทั้งนี้ GDPR มีบทบัญญัติที่มีความเกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ ในหลายด้าน ยกตัวอย่างเช่น การส่งมอบหนังสือแจ้งเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลฉบับใหม่ให้แก่เจ้าของข้อมูล การระบุหลักการทางกฎหมายในการประมวลผล การจัดทำข้อมูลส่วนบุคคล การบันทึกและการเก็บรักษาบันทึก การดำเนินการใด ๆ เกี่ยวกับข้อมูล การประเมินผลกระทบเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูล การแต่งตั้งเจ้าหน้าที่คุ้มครองข้อมูล เป็นต้น การละเมิดข้อกำหนดและหน้าที่ตาม GDPR อาจทำให้บริษัทฯ ได้รับโทษทางปกครองในจำนวนไม่เกิน 20,000,000 ยูโร หรือไม่เกินร้อยละ 4 ของยอดรวมรายได้ทั่วโลกของปีบัญชีก่อนหน้า ทั้งนี้ แล้วแต่อย่างใดจะสูงกว่า ในการนี้นอกจากจะได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายคุ้มครองข้อมูลตาม Decree 101 เพื่อให้บทบัญญัติต่าง ๆ มีความเพียงพอและเป็นไปตาม GDPR แล้ว ยังมีการกำหนดบทลงโทษทางอาญา (เช่น โทษจำคุกไม่เกิน 6 ปี) ในกรณีที่มีการฝ่าฝืนบทบัญญัติ (เช่น การเผยแพร่ข้อมูลจำเพาะบางประเภท การทำการตลาดโดยไม่มีอำนาจโดยชอบตามกฎหมาย เป็นต้น)

6. กฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภค

การจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายย่อยนั้น อยู่ภายใต้บังคับกฎหมายของประเทศอิตาลีว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคซึ่งเป็นกฎหมายที่กำหนดตาม Legislative Decree เลขที่ 206/2005 ("ประมวลกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภค") ประมวลกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภค กำหนดหลักเกณฑ์เพื่อคุ้มครองลูกค้ารายย่อยในกระบวนการขายทุกขั้นตอน รวมถึงการทำการตลาด การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และราคา ความปลอดภัยและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การเปิดเผยข้อมูลตามสัญญาความเป็นธรรม และกระบวนพิจารณาสำหรับการดำเนินคดีแบบกลุ่ม

นอกจากนี้ ประมวลกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคยังห้ามมิให้มีการกระทำการค้าที่ไม่เป็นธรรม ทั้งนี้ จะถือว่าการปฏิบัติในทางการค้านั้น ไม่เป็นธรรมต่อเมื่อการกระทำขัดแย้งกับหลักเกณฑ์ว่าด้วยการใช้ความระมัดระวังของผู้ประกอบวิชาชีพและเป็นการกระทำที่บิดเบือนในสาระสำคัญ หรือเป็นไปได้ที่จะบิดเบือนพฤติกรรมทางเศรษฐกิจในส่วนที่เป็นสาระสำคัญของผู้บริโภคโดยทั่วไปหรือเป็นสมาชิกทั่วไปของกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นเป้าหมายของการปฏิบัติในทางการค้าดังกล่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งแนวปฏิบัติในทางการค้าที่ถือว่าไม่เป็นธรรมนั้น รวมถึงกรณีที่ (1) ทำให้เกิดความเข้าใจผิด (2) เป็นแนวปฏิบัติทางการค้าที่ใช้ความรุนแรง แนวปฏิบัติที่ถือว่าก่อให้เกิดความเข้าใจผิด ได้แก่ แนวปฏิบัติที่ใช้ข้อมูลอันเป็นเท็จและมีข้อมูลหลอกลวง หรืออาจจะหลอกลวงผู้บริโภคโดยทั่วไป แม้ว่าข้อมูลดังกล่าวจะมีความถูกต้องในเนื้อหาสาระก็ตาม และในทุกกรณีข้อมูลดังกล่าวทำให้ผู้บริโภคนั้นตัดสินใจเข้าทำรายการ ซึ่งหากผู้บริโภคดังกล่าวได้พิจารณาในเรื่องต่าง ๆ ได้แก่ ความมีอยู่ สภาพของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนราคาและวิธีการที่ใช้ในการคำนวณราคา หรือความมีอยู่

ของข้อได้เปรียบทางราคาแล้ว ผู้บริโภคอาจไม่ตัดสินใจเช่นนั้น ส่วนแนวปฏิบัติในทางการค้าที่ถือว่ามีความก้าวร้าว ได้แก่ กรณีที่เมื่อพิจารณาข้อเท็จจริงตลอดจนคุณลักษณะและสภาพการณ์แวดล้อมแล้ว เป็นแนวปฏิบัติในทางการค้าที่ใช้การล่วงละเมิด บีบบังคับ ไม่ว่าด้วยกำลังทางกายหรือใช้อิทธิพลที่ไม่ชอบธรรม ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญทำให้ผู้บริโภคขาดเสรีภาพในการเลือกหรือปฏิบัติอย่างใด ๆ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้น และทำให้หรืออาจทำให้ผู้บริโภคนั้นต้องตัดสินใจเข้าทำรายการ ซึ่งผู้บริโภคอาจไม่ได้ตัดสินใจไปเช่นนั้น หากไม่มีแนวทางปฏิบัติทางการค้าที่มีความก้าวร้าวดังกล่าว

นอกจากนี้ ประมวลกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคยังกำหนดหลักเกณฑ์เกี่ยวกับข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรมระหว่างผู้ประกอบวิชาชีพและผู้บริโภค โดยจะถือว่าข้อสัญญานั้นไม่เป็นธรรม หากเป็นข้อตกลงที่ไม่สุจริตและส่งผลให้เกิดความไม่เท่าเทียมอย่างมากระหว่างสิทธิและหน้าที่ตามสัญญาอันก่อให้เกิดผลเสียแก่ผู้บริโภค เงื่อนไขใด ๆ ที่ไม่เป็นธรรมนั้นจะถือว่าเป็นโมฆะ ส่วนเงื่อนไขในสัญญาจะยังมีผลใช้บังคับได้ต่อไป

ตามประมวลกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภค ผู้ขายมีหน้าที่ส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยไม่ล่าช้า และอย่างน้อยต้องส่งมอบภายในระยะเวลาไม่เกิน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา การส่งมอบทำได้ด้วยการโอนการครอบครอง หรืออำนาจในการควบคุมสินค้าให้แก่ผู้บริโภค หากผู้ขายเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ด้วย ผู้ขายจะอยู่ภายใต้บังคับแห่งบทบัญญัติว่าด้วยความรับผิดของผู้ผลิต สำหรับความเสียหายใด ๆ อันเกิดจากความชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ จะถือว่าผลิตภัณฑ์มีความชำรุดบกพร่อง หากผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไม่สามารถใช้งานได้โดยปลอดภัยดังเช่นบุคคลทั่วไปจะพึงคาดหมายได้ตามควร ทั้งนี้ ให้พิจารณาสภาพการณ์ต่าง ๆ ประกอบด้วย (1) วิธีการในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ (2) การใช้ผลิตภัณฑ์นั้นตามสมควร หรือ (3) ระยะเวลาที่มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ ในกรณีดังกล่าว ผู้ผลิตมีหน้าที่ชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้นต่อชีวิตและร่างกาย ตลอดจนการที่ทรัพย์สินอื่นนอกจากผลิตภัณฑ์ที่ชำรุดบกพร่องนั้นต้องสูญหายหรือถูกทำลายไป ทั้งนี้ โดยมีเงื่อนไขว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้หรือบริโภคเป็นการส่วนตัว และบุคคลผู้ที่ได้รับความเสียหายนั้นเป็นผู้ใช้ผลิตภัณฑ์นั้นเป็นหลัก

ประการสุดท้าย ควรทราบว่าประมวลกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคนั้น กำหนดหลักเกณฑ์ในการรับประกันสินค้าอุปโภคบริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กำหนดให้ผู้ขายมีหน้าที่ส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้บริโภคตามข้อตกลงในสัญญาซื้อขายและมีหน้าที่รับผิดต่อผู้บริโภค หากในขณะที่ได้ส่งมอบสินค้านั้นมิได้ปฏิบัติตามข้อตกลงข้อใดข้อหนึ่ง ในกรณีดังกล่าว ผู้บริโภคอาจใช้ดุลยพินิจร้องขอให้ผู้ขายซ่อมแซมหรือเปลี่ยนสินค้าโดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดเพิ่มเติม หากผู้ขายไม่สามารถปฏิบัติตามแนวทางแก้ไขเยียวยาดังกล่าวได้ หรือการแก้ไขเยียวยาที่ได้รับไม่ได้สัดส่วนกับความเสียหายที่เกิดขึ้น ผู้บริโภคอาจร้องขอให้ลดราคาหรือเลิกสัญญา ในกรณีที่ผู้ขายรายสุดท้ายมีความรับผิดต่อผู้บริโภค เนื่องจากการไม่ปฏิบัติให้เป็นไปตามสัญญาอันเกิดจากการกระทำการหรืองดเว้นกระทำการของผู้ผลิต ผู้ขายรายก่อนหน้าซึ่งอยู่ในสัญญาทอดเดียวกันหรือตัวกลางอื่นใด ให้ผู้ขายรายสุดท้ายมีสิทธิที่จะไล่เบี้ยจากบุคคลอื่นในสัญญาทอดเดียวกันนั้นได้ เว้นแต่จะตกลงเป็นอย่างอื่น หรือเว้นแต่ผู้ขายรายสุดท้ายจะได้ตกลงสละสิทธิไล่เบี้ยดังกล่าว ทั้งนี้ ผู้ขายมีหน้าที่รับผิดในกรณีที่ตรวจพบการไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาภายในระยะเวลา 2 ปี นับจากวันที่ได้ส่งมอบสินค้า โดยผู้บริโภคมีหน้าที่แจ้งให้ผู้ขายทราบเกี่ยวกับการไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาภายในระยะเวลาไม่เกิน 2 เดือน นับจากวันที่ได้พบการไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาดังกล่าว ทั้งนี้ ผู้บริโภคไม่มีหน้าที่ต้องแจ้งคำบอกกล่าวนี้ หากผู้ขายทราบดีเกี่ยวกับการไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญา หรือปกปิดการไม่ปฏิบัติตามดังกล่าวนั้น

7. กฎหมายเกี่ยวกับการจ้างงานและสุขอนามัย รวมทั้งความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน

กฎหมายและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ เกี่ยวกับการจ้างงาน รวมทั้งสัญญากับกลุ่มลูกจ้าง (Collective Bargaining Agreements) มีวัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองพนักงาน อีกทั้งเพื่อให้สถานที่ทำงานมีความปลอดภัยและเป็นไปตามข้อกำหนดต่าง ๆ ที่ถูกกำหนดขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ดังกล่าว กฎหมายฉบับที่ 300/1970 (“กฎหมายว่าด้วยการจ้างงาน”) รวมถึงกฎหมายอื่นได้กำหนดหลักการและสิทธิโดยทั่วไป (ไม่ว่าจะเป็นสิทธิรายบุคคลหรือสิทธิเชิงกลุ่ม) เพื่อประโยชน์ของพนักงาน เช่น สิทธิในการจัดตั้งหรือเข้าร่วมองค์กร การนัดหยุดงาน สิทธิประโยชน์ในทางเศรษฐกิจ ตลอดจนความคุ้มครองจากการเลือกปฏิบัติ และความคุ้มครองจากการเลิกจ้างโดยไม่เป็นธรรมสำหรับการจ้างงานที่มีระยะเวลาการจ้างที่กำหนดไว้แน่นอน และการจ้างพนักงานชั่วคราว (Staff - Leasing) นั้น กฎหมายของประเทศอิตาลีและสัญญากับกลุ่มลูกจ้างมีการกำหนดจำนวนสูงสุดสำหรับจำนวนลูกจ้างที่มีการว่าจ้างตามสัญญาที่มิได้กำหนดระยะเวลาสิ้นสุดไว้แน่นอนซึ่งได้เข้าทำในปีก่อนหน้า รวมทั้งข้อจำกัดเรื่องระยะเวลาแห่งสัญญา จำนวนครั้งของการต่ออายุสัญญาและความจำเป็น (เฉพาะในบางสถานการณ์) ทั้งนี้ เพื่อใช้เป็นหลักเกณฑ์สำหรับการเข้าทำสัญญาที่มีระยะเวลาแน่นอน โดยนิติบุคคลที่มีการว่าจ้างพนักงานที่มีระยะเวลาแห่งการว่าจ้างแน่นอน รวมทั้งพนักงานชั่วคราวนั้น

จะอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ของบทบัญญัติต่าง ๆ ตามที่ได้ระบุไว้ข้างต้น

บริษัทในประเทศอิตาลี ยังมีหน้าที่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์กฎหมายเกี่ยวกับการจ้างงานฉบับที่ 68/1999 ซึ่งกฎหมายดังกล่าวกำหนดให้บริษัทต้องว่าจ้างผู้พิการและบุคคลที่อยู่ในกลุ่มที่ได้รับความคุ้มครอง เช่น เด็กกำพร้า ผู้เป็นหม้ายจากสงคราม เป็นต้น โดยมีหลักเกณฑ์เฉพาะในการคำนวณจำนวนพนักงานซึ่งเป็นผู้พิการและผู้ด้อยโอกาสที่จะได้รับการว่าจ้าง ตลอดจนหน้าที่อื่น ๆ ของบริษัทผู้ว่าจ้าง

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

8. กฎหมายเกี่ยวกับความรับผิดในการบริหารสำหรับนิติบุคคลตามกฎหมาย

คือกฎหมายเกี่ยวกับรูปแบบองค์กรและคณะกรรมการกำกับดูแลสำหรับการบริหารจัดการในกระบวนการต่าง ๆ ภายในองค์กรฯ โดยมีจุดประสงค์ป้องกันอาชญากรรมที่กระทำโดยฝ่ายบริหารเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ และเพื่อเป็นการยกเว้นความรับผิดขององค์กรฯ

Legislative Decree เลขที่ 231 ลงวันที่ 8 มิถุนายน 2544 ("Decree 231") กำหนดหลักการเกี่ยวกับความรับผิดในการบริหารสำหรับนิติบุคคลตามกฎหมาย บริษัท รวมทั้งสมาคมต่าง ๆ ไม่ว่าจะมีสถานะเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายหรือไม่ก็ตาม โดยหน้าที่และความรับผิดของนิติบุคคลตามกฎหมาย จะเรียกว่าหน้าที่และความรับผิดในการบริหาร ถึงแม้ว่าจะเป็นหน้าที่และความรับผิดที่เกิดขึ้นจากการกระทำความผิดทางอาญา และศาลอาญาจะเป็นผู้พิจารณาเกี่ยวกับความรับผิดนั้นในกระบวนพิจารณาทางอาญา

Decree 231 นั้นใช้บังคับกับกรณีต่าง ๆ รวมถึงบริษัทใด ๆ (ต่อไปในเอกสารฉบับนี้จะเรียกรวมกันว่า "องค์กรฯ") และบัญญัติว่าองค์กรฯ อาจต้องรับผิดความผิดทางอาญาที่กระทำลงเพื่อประโยชน์ขององค์กรฯ เดียวกัน โดยผู้ที่จะรับผิด (รวมเรียกว่า "ตัวแทน") ในกรณีดังกล่าว ได้แก่ (ก) ผู้ที่อยู่ในตำแหน่งสูงสุดซึ่งได้ปฏิบัติหน้าที่ในฐานะเป็นตัวแทนฝ่ายบริหารหรือจัดการขององค์กรฯ หรือในสาขาขององค์กรฯ โดยมีอำนาจดำเนินการเพียงผู้เดียวในด้านการเงินและด้านการดำเนินงาน หรือผู้ที่มีความเกี่ยวข้องในการบริหารจัดการขององค์กรฯ (ข) ผู้ที่มีตำแหน่งรองลงมา โดยหมายถึงผู้ที่อยู่ภายใต้การสั่งการ หรือควบคุมดูแลของผู้ที่อยู่ในตำแหน่งสูงสุด

การกระทำความผิดทางอาญาที่จะทำให้องค์กรฯ ต้องมีความรับผิดในการบริหารนั้น รวมถึงการกระทำความผิดดังต่อไปนี้

(1) ความผิดทางอาญาที่ได้กระทำไปในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารของภาครัฐ เช่น การติดสินบนและการฉ้อฉลเพื่อให้ได้มาซึ่งเงินของสาธารณะ

(2) ความผิดทางอาญาที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์/การประมวลผลข้อมูล

(3) ความผิดทางอาญาที่กระทำโดยองค์กรอาชญากรรม

(4) ความผิดทางอาญาที่กระทำเพื่อหลอกลวงสาธารณชน (เช่น การปลอมแปลงเงินตรา การปลอมแปลงบัตรเครดิตหรืออากรแสตมป์)

(5) ความผิดทางอาญาที่ได้กระทำต่อการค้าและอุตสาหกรรม

(6) ความผิดทางอาญาในองค์กรธุรกิจ (รวมถึงการติดสินบนในภาคเอกชน)

(7) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับการก่อการร้าย หรือการล้มล้างระบอบประชาธิปไตย

(8) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับการขริบอวัยวะเพศหญิง

(9) ความผิดทางอาญาที่ได้กระทำต่อบุคคล (รวมถึงการจ้างงานบางรูปแบบที่มิชอบด้วยกฎหมาย)

(10) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับการกระทำอันไม่เป็นธรรมในตลาด (เช่น การซื้อขายหลักทรัพย์โดยใช้ข้อมูลภายใน)

(11) ความผิดทางอาญา ได้แก่ การทำให้ผู้อื่นถึงแก่ความตายโดยไม่เจตนา และการทำให้ผู้อื่นได้รับบาดเจ็บร้ายแรง หรือร้ายแรงมากจากอุบัติเหตุ ซึ่งเป็นการกระทำอันไม่ชอบด้วยกฎหมายเกี่ยวกับสุขอนามัยและความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน

(12) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับการรับของโจร การฟอกเงิน และการใช้เงินหรือสินค้าที่มีแหล่งที่มาอันมิชอบด้วยกฎหมาย

การกระทำความผิดฐานเปลี่ยนสภาพของทรัพย์สินที่ได้มาจากการกระทำความผิด เพื่ออำพรางการกระทำความผิด (Self - Laundering)

(13) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา

(14) ความผิดทางอาญา ได้แก่ การชักจูงให้บุคคลใดไม่ให้ข้อมูลตามที่ร้องขอแก่เจ้าหน้าที่ด้านยุติธรรม หรือให้ข้อมูลอันเป็นเท็จแก่เจ้าหน้าที่ดังกล่าว

(15) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม (รวมถึงความผิดทางอาญาที่เพิ่งจะมีการบัญญัติให้เป็นความผิด ได้แก่ ความผิดในการก่อมลภาวะทางสิ่งแวดล้อม และการก่อภัยพิบัติในทางสิ่งแวดล้อม)

(16) ความผิดทางอาญาเกี่ยวกับการจ้างงานพลเมืองต่างชาติซึ่งอาศัยอยู่ในประเทศโดยมิชอบด้วยกฎหมาย

(17) ความผิดเกี่ยวกับการเหยียดเชื้อชาติและความเกลียดกลัวคนต่างชาติ

(18) ความผิดทางอาญาระหว่างประเทศบางประการ

ทั้งนี้ Decree 231 บัญญัติว่าองค์กรฯ อาจใช้ระบบการบริหารจัดการและการควบคุม (“ระบบควบคุม 231”) ที่มีความเหมาะสมเพื่อป้องกันมิให้มีการละเมิดกฎหมาย อันจะทำให้องค์กรฯ ดังกล่าวต้องมีความรับผิดตามที่กำหนดใน Decree 231 แม้ว่ากฎหมายจะไม่บังคับให้องค์กรใช้ระบบควบคุม 231 อย่างไรก็ตาม องค์กรฯ ควรใช้ระบบควบคุม 231 เนื่องจากจะทำให้องค์กรฯ ไม่ต้องมีความรับผิด เช่น ในกรณีที่ผู้ที่อยู่ในตำแหน่งสูงสุดขององค์กรฯ นั้นได้กระทำความผิดทางอาญา องค์กรจะไม่ต้องรับผิดหากสามารถพิสูจน์ได้ว่า

(1) องค์กรฯ ได้จัดเตรียมและดำเนินการเพื่อปฏิบัติตามระบบควบคุม 231 แล้วก่อนที่จะมีการกระทำความผิดทางอาญา

(2) องค์กรฯ ได้มอบหมายให้หน่วยงานภายในที่เป็นอิสระเป็นผู้ควบคุมดูแลการใช้ระบบควบคุม 231 (“กรรมการกำกับดูแล”)

(3) ผู้ที่ได้กระทำความผิดทางอาญานั้น ได้กระทำการอันเป็นการฉ้อฉลระบบควบคุม 231

(4) หน่วยงานที่มีอำนาจควบคุมขององค์กรได้ควบคุมและกำกับดูแลการปฏิบัติตามระบบควบคุม 231 อย่างถูกต้อง

ในการนี้ องค์กรฯ ต้องจัดให้มีการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินการของระบบควบคุม 231 มีประสิทธิภาพอย่างแท้จริง และเพื่อให้แน่ใจว่าผู้ที่อยู่ในองค์กรฯ นั้นปฏิบัติตามระบบควบคุม 231 อย่างต่อเนื่อง

เพื่อให้รูปแบบองค์กรสอดคล้องกับกฎหมายและมีประสิทธิภาพ องค์กรจะต้องมีการติดตามและปฏิบัติตามกฎหมายใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงบุคคลากรในองค์กรที่ต้องรู้และผ่านการอบรมเกี่ยวกับกฎหมายใหม่นั้นอย่างเหมาะสม

9. กฎหมายเกี่ยวกับสัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์

กฎหมายอิตาลีได้กำหนดข้อบังคับเกี่ยวกับสัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์ไว้ดังนี้

- ห้ามกำหนดระยะเวลาในการเช่าอสังหาริมทรัพย์เกินกว่า 30 ปี
- สัญญาเช่าไม่ต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร เว้นแต่ระยะเวลาเช่าจะเกิน 9 ปี ในกรณีเช่นนี้ ข้อตกลงจะต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร นอกจากนี้ยังไม่สามารถอ้างสิทธิกับบุคคลที่สามได้ เว้นแต่จะทำสัญญาไว้ในหนังสือกับ Conservatoria dei Registri Immobiliari (ผู้เก็บรักษาบันทึกอสังหาริมทรัพย์)
- สัญญาเช่าช่วงสามารถทำได้ เว้นแต่จะมีข้อห้ามในสัญญาเช่า
    - หน้าที่ของผู้ให้เช่า ได้แก่
        1. ส่งมอบอสังหาริมทรัพย์ให้แก่ผู้เช่าในสภาพดี
        2. ส่งมอบอสังหาริมทรัพย์ในสภาพตรงตามข้อตกลงการเช่า
        3. ยืนยันแก่ผู้เช่าว่า ผู้เช่าจะไม่ถูกรบกวนสิทธิในการครอบครองอสังหาริมทรัพย์ตลอดระยะเวลาการเช่า
    - หน้าที่ของผู้เช่า ได้แก่
        1. รับมอบและตรวจสอบสภาพอสังหาริมทรัพย์ให้ตรงตามข้อตกลงในสัญญาเช่า
        2. ชำระค่าเช่าตามข้อตกลงในสัญญาเช่า
        3. ส่งคืนอสังหาริมทรัพย์ในสภาพเดียวกับที่ได้รับ

ผู้เช่ามีความรับผิดต่อทรัพย์สินที่สูญหายหรือเสื่อมสภาพ (แม้จะเป็นผลจากไฟไหม้) เว้นแต่จะพิสูจน์ได้ว่าการสูญหายหรือเสื่อมสภาพนั้นเกิดขึ้นโดยไม่ได้เป็นความผิดของผู้เช่า นอกจากนี้ผู้เช่าไม่มีสิทธิ์ได้รับค่าชดเชยสำหรับการปรับปรุงซ่อมแซมอสังหาริมทรัพย์ เว้นแต่ว่าการปรับปรุงซ่อมแซมดังกล่าวจะได้รับการยินยอมจากผู้ให้เช่า

- สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาสิ้นสุดลงเมื่อครบกำหนดโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ส่วนสัญญาเช่าที่ไม่มีกำหนดระยะเวลาจะสิ้นสุดลงเมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งส่งคำบอกกล่าวตามที่กำหนดในสัญญาหรือตามธรรมเนียมปฏิบัติ ทั้งนี้หากภายหลังระยะเวลาการเช่าสิ้นสุดลง ผู้เช่ายังคงครอบครองอสังหาริมทรัพย์ต่อไป ให้ถือว่าได้ต่อสัญญาเช่าแบบไม่มีกำหนดระยะเวลา

การเช่าอาคารพาณิชย์ (Law No.392/1978)

- สัญญาเช่าเชิงพาณิชย์ ต้องมีระยะเวลาการเช่าไม่น้อยกว่า 6 ปี หรือ 9 ปี ในกรณีเช่าโรงแรม
- ระยะเวลาของสัญญาเช่าจะต่ออายุโดยอัตโนมัติ ณ วันหมดอายุครั้งแรกเป็นเวลา 6 ปี หรือ 9 ปีในกรณีเช่าโรงแรม
- การเพิ่มค่าเช่าต้องไม่เกินเกณฑ์ที่เชื่อมโยงกับดัชนีที่กำหนดไว้ล่วงหน้า
- การสิ้นสุดสัญญาเช่าเชิงพาณิชย์

สัญญาเช่าเชิงพาณิชย์ในอิตาลีสามารถเลิกสัญญาได้ ในกรณีเดียวกับสัญญาเช่าที่อยู่อาศัย

กรณีผู้เช่าบอกเลิกสัญญา: ผู้เช่าสามารถบอกเลิกสัญญาเช่าได้ทุกเมื่อ โดยแจ้งเป็นหนังสือแก่ผู้ให้เช่าล่วงหน้าเป็นเวลา 6 เดือน พร้อมระบุเหตุการเลิกสัญญาเช่าว่ามีเหตุร้ายแรงใด หรือผิดสัญญา หรือโดยความยินยอมร่วมกัน หรือโดยผู้เช่าไม่ต่ออายุสัญญาเช่า

กรณีผู้ให้เช่าบอกเลิกสัญญา: หลังจากระยะเวลาเริ่มต้นสัญญา (6 หรือ 9 ปี) ผู้ให้เช่าสามารถปฏิเสธการต่ออายุอัตโนมัติของสัญญาเช่าเชิงพาณิชย์ได้ หากมีหนังสือบอกเลิกสัญญาส่งไปยังผู้เช่าล่วงหน้า 12 เดือน (สำหรับสัญญาเช่าอุตสาหกรรม การค้า มืออาชีพ หรือนักท่องเที่ยว) หรือ 18 เดือน (สำหรับสัญญาเช่าโรงแรม) ก่อนวันสิ้นสุดสัญญา

การบอกเลิกสัญญาเช่าเชิงพาณิชย์โดยผู้ให้เช่า จะถือว่ามีผลก็ต่อเมื่อมีกรณีใดกรณีหนึ่งต่อไปนี้:

- ผู้เช่าใช้ทรัพย์สินเป็นที่อยู่อาศัยของตนเอง คู่สมรส หรือญาติสนิท;
- ผู้เช่าใช้ทรัพย์สินเพื่อประโยชน์ในวิชาชีพสำหรับตนเอง คู่สมรส หรือญาติสนิท;
- หากผู้ให้เช่าเป็นหน่วยงานของรัฐหรือหน่วยงานสาธารณะ หน่วยงานนั้น ๆ จะจัดการทรัพย์สินที่ให้เช่าตามวัตถุประสงค์ของหน่วยงานนั้น
- เพื่อรื้อถอน ปรับโครงสร้าง ปรับปรุงอาคาร หรือดำเนินงานตามโครงการเทศบาลตามกฎหมายที่ใช้บังคับ

ทั้งนี้ กฎหมายไม่กำหนดว่า ผู้ให้เช่าต้องระบุเหตุการเลิกสัญญาเช่าเมื่อครบระยะเวลา 6 ปีในครั้งที่ 2 แต่อย่างไรก็ดี กฎหมายกำหนดให้ผู้ให้เช่าต้องชดใช้ค่าสินไหมทดแทน (Loss of Goodwill) แก่ผู้เช่าในการบอกเลิกสัญญาเช่าหรือไม่ต่อสัญญาเช่า

ค่าสินไหมทดแทนสำหรับ Loss of Goodwill

(1) กรณีสัญญาเช่าเชิงพาณิชย์ คือ 18 เท่าของค่าเช่างวดสุดท้ายที่ชำระ

(2) กรณีสัญญาเช่าโรงแรม คือ 21 เท่าของค่าเช่าล่าสุดที่ชำระ

หากผู้ให้เช่าปล่อยเช่าอสังหาริมทรัพย์ให้กับบุคคลอื่นที่ทำกิจการเดียวกันกับที่ดำเนินการโดยผู้เช่าคนก่อน และกิจการใหม่เริ่มขึ้นภายใน 1 ปี นับจากการสิ้นสุดของกิจการก่อนหน้า ผู้เช่ามีสิทธิได้รับค่าสินไหมทดแทนเป็น 2 เท่าของจำนวนเงินที่กล่าวถึงข้างต้น

ผู้ให้เช่าไม่ต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนสำหรับ Loss of Goodwill ในกรณีดังต่อไปนี้

1. ผู้เช่าละเมิดสัญญาเช่า
2. ผู้เช่าเป็นฝ่ายบอกเลิกสัญญาเช่า
3. ผู้เช่าปฏิเสธการต่อสัญญาเช่า
4. ผู้เช่าดำเนินกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกับสาธารณะ
5. ผู้เช่าประกอบกิจการเกี่ยวกับวิชาชีพ เช่น ทนายความ
6. ผู้เช่าประกอบกิจการที่มีลักษณะเป็นการชั่วคราว หรือตั้งอยู่ภายในอาคารชั่วคราว หรือภายในพื้นที่ให้บริการ

ในสถานีรถไฟ ท่าเรือ สนามบิน ถนน หรือทางหลวง หรือภายในโรงแรม และที่พักนักท่องเที่ยว

ค. ประเทศเวียดนาม

1. กฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจและการลงทุน

กฎหมายเกี่ยวกับวิสาหกิจในเวียดนามถูกนำมาบังคับใช้ครั้งแรกในปี 2533 ต่อมาในปี 2542 ประเทศเวียดนามได้มีการออกกฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจ (Law on Enterprises) เพื่อสร้างระบบกฎหมายที่ทันสมัยสำหรับการจัดตั้งและประกอบวิสาหกิจเอกชน การเปลี่ยนแปลงหลักที่เกิดขึ้นใหม่ภายใต้กฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจ คือ การอนุญาตให้มีการจัดตั้งบริษัทด้วยการขึ้นทะเบียนแทนการจัดตั้งบริษัทโดยการได้รับใบอนุญาตซึ่งจะออกให้ตามดุลยพินิจ โดยเมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2548 สภาแห่งชาติสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม (National Assembly of the Socialist Republic of Vietnam) ("สภาแห่งชาติเวียดนาม") ได้ผ่านกฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจ (Law on Enterprises) และกฎหมายทั่วไปว่าด้วยการลงทุน (Law on Investment) ในปี 2548 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดความซับซ้อนของการดำเนินกระบวนการทางราชการ และเพื่อให้มีการปฏิบัติต่อธุรกิจต่างชาติและธุรกิจของประเทศเวียดนามอย่างเท่าเทียมกันมากขึ้น กฎหมายดังกล่าวประกอบกับกฎเกณฑ์ที่ออกมาเพื่อบังคับตามกฎหมายดังกล่าวนั้น ได้วางกฎเกณฑ์ที่ชัดเจนสำหรับนักลงทุนต่างชาติ ทำให้นักลงทุนต่างชาติสามารถลงทุนในภาคส่วนใด ๆ ของเศรษฐกิจเวียดนามได้ ตัวอย่างเช่น กิจการที่มีความสำคัญ เช่น การค้าปลีก กิจการเกี่ยวกับการศึกษาและการฝึกอบรม กิจการโรงพยาบาลและคลินิก เมื่อวันที่ 11 มกราคม 2550 เวียดนามได้เข้าเป็นสมาชิกขององค์การการค้าโลกและมีพันธกิจที่จะต้องปฏิบัติตามข้อผูกพันกับองค์การการค้าโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งข้อผูกพันตามตารางข้อผูกพันเฉพาะว่าด้วยการบริการ (Schedule of Specific Commitments in Services) รวมถึงข้อผูกพันที่จะเปิดการค้าในตลาดเวียดนามแก่นักลงทุนต่างชาติในภาคส่วนต่าง ๆ เช่น การโทรคมนาคม การจัดจำหน่าย การธนาคาร ประกันภัย และการขนส่ง

เกือบสิบปีหลังจากการออกกฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจและการลงทุนดังกล่าวข้างต้น แนวปฏิบัติในปัจจุบันตอกย้ำให้เห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องมีการปฏิรูปเครื่องมือทางกฎหมาย ซึ่งกำหนดกฎเกณฑ์ด้านวิสาหกิจและการลงทุนในประเทศเวียดนามเพื่อให้สภาพแวดล้อมในการประกอบธุรกิจมีความโปร่งใสและสมดุล ในการนี้ เพื่อตอบสนองความจำเป็นดังกล่าว สภาแห่งชาติเวียดนามได้ผ่านกฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจ เลขที่ 68/2014/คิวเอช13 (Law on Enterprises No. 68/2014/QH13) ("กฎหมายวิสาหกิจ ค.ศ. 2014") ซึ่งรวบรวมกฎหมายและข้อบังคับทั้งหมดเกี่ยวกับวิสาหกิจ (รวมทั้งหน่วยงานธุรกิจของเอกชนและธุรกิจที่เป็นรัฐวิสาหกิจ) และกฎหมายว่าด้วยการลงทุน เลขที่ 67/2014/คิวเอช13 (Law on Investment No. 67/2014/QH13) เมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2557 ("กฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2014") ซึ่งใช้บังคับแทนที่กฎหมายฉบับเดิม โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558

หกปีภายหลังการบังคับใช้กฎหมาย จากวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2564 กฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจ ค.ศ. 2014 และกฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2014 ปัจจุบันได้มีกฎหมายวิสาหกิจ ฉบับที่ 59/2020/QH14 ("กฎหมายวิสาหกิจ ค.ศ. 2020") และกฎหมายการลงทุน ฉบับที่ 61/2020/QH14 ("กฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2020") ประกาศเมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2563 ทั้งนี้ สำหรับการเปลี่ยนแปลงที่เป็นรูปธรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งเพื่อเพิ่มความเข้มงวดในการคัดเลือกนักลงทุนสำหรับโครงการสำคัญ ๆ ของเจ้าหน้าที่รัฐ กฎหมายฉบับใหม่นี้แสดงให้เห็นถึงความพยายามในการลดภาระของผู้ลงทุนต่างชาติ 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 บุคคลที่เกี่ยวข้องกันหมายถึง (1) ผู้ถือหุ้นใด ๆ ที่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 10 ของหุ้นที่ออกแล้วทั้งหมดของบริษัท ตัวแทนผู้ได้รับมอบอำนาจของผู้ถือหุ้นดังกล่าว และบุคคลที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว (2) สมาชิกของคณะผู้บริหาร กรรมการผู้จัดการ และบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว (3) กิจการที่สมาชิกของคณะผู้บริหาร กรรมการผู้จัดการ หรือผู้จัดการอื่นใดของบริษัท ซึ่งเป็นเจ้าของทุนจดทะเบียนหรือถือหุ้นของกิจการนั้น และ (4) กิจการที่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันของสมาชิกของคณะผู้บริหาร กรรมการผู้จัดการ หรือผู้จัดการอื่นใดของบริษัทที่ร่วมกันหรือแยกกันเป็นเจ้าของทุนจดทะเบียนหรือถือหุ้นของกิจการนั้นในสัดส่วนรวมกันมากกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน โดยการเข้าทำรายการระหว่างกันจะต้องได้รับการอนุมัติจากหน่วยงานที่มีอำนาจของบริษัทดังกล่าว และผู้ถือหุ้นหรือสมาชิกของคณะผู้บริหาร (แล้วแต่กรณี)

ที่มีส่วนได้เสียในการเข้าทำรายการดังกล่าวไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

1.2 ข้อจำกัดการลงทุนของผู้ลงทุนต่างชาติ

ข้อจำกัดการลงทุนของผู้ลงทุนต่างชาตินั้นมีระบุไว้ใน (1) ข้อผูกพันที่ประเทศเวียดนามมีต่อองค์การการค้าโลก และสนธิสัญญาระหว่างประเทศหรือสนธิสัญญาทวิภาคีอื่น ๆ ที่ประเทศเวียดนามเป็นภาคี และ (2) กฎหมายของประเทศเวียดนาม โดยข้อผูกพันของสนธิสัญญาระหว่างประเทศ ซึ่งระบุถึงข้อผูกพันทั่วไปที่จะเปิดตลาดของประเทศเวียดนามให้แก่นักลงทุนต่างชาติในภาคบริการหลักต่าง ๆ ซึ่งอาจขึ้นอยู่กับตารางเวลาเปิดตลาดโดยเฉพาะหรืออัตราส่วนการลงทุนของต่างชาติ ทางการเวียดนามจำเป็นต้องคำนึงถึงข้อผูกพันเหล่านี้เมื่อพิจารณาข้อเสนอโครงการลงทุนของนักลงทุนต่างชาติในประเทศเวียดนาม กฎหมายของประเทศเวียดนามยังได้กำหนดข้อจำกัดบางประการเกี่ยวกับการลงทุนจากต่างประเทศในเวียดนาม โดยข้อจำกัดดังกล่าวจะต้องไม่ขัดต่อพันธสัญญาของเวียดนามในอนุสัญญาระหว่างประเทศที่เวียดนามเป็นภาคี ข้อจำกัดเหล่านี้อาจอยู่ในรูปแบบของการลงทุนที่กำหนดข้อจำกัดการถือหุ้นของต่างชาติ ใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับนักลงทุนต่างชาติ และข้อกำหนดอื่น ๆ โดยเฉพาะพระราชกฤษฎีกา เลขที่ 31/2021/เอ็นดี-ซีพี ตามกฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2020 ได้บัญญัติบัญชีกลุ่มธุรกิจที่ถูกจำกัดการลงทุนในประเทศเนื่องจากเป็นผู้ลงทุนต่างชาติ ซึ่งเรียกว่า “Negative List” โดยบัญชีดังกล่าวประกอบด้วย (1) บัญชีต้องห้าม กลุ่มธุรกิจที่อยู่ในบัญชีนี้ไม่อนุญาตคนต่างชาติประกอบกิจการเด็ดขาด (2) บัญชีที่มีเงื่อนไข ถ้ากิจการในกลุ่มบัญชีนี้ได้บรรลุเงื่อนไขการลงทุนที่เกี่ยวข้อง คนต่างชาติสามารถประกอบกิจการในกลุ่มธุรกิจนี้ได้ ในกรณีที่กิจการไม่อยู่ใน Negative List คนต่างชาติสามารถประกอบกิจการนั้น ๆ ในประเทศได้เช่นเดียวกันกับที่ระบุไว้สำหรับนักลงทุนชาวเวียดนาม ยิ่งไปกว่านั้นกฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2020 ได้กำหนดกฎเกณฑ์ใหม่สำหรับการเป็นเจ้าของกิจการของคนต่างชาติในกระบวนการการลงทุน โดยเปลี่ยนแปลงอัตราการถือหุ้นในบริษัทของนักลงทุนต่างชาติ จากมากกว่าร้อยละ 51 เป็นร้อยละ 50 ของทุนก่อตั้งบริษัท

1.3 การคุ้มครองการลงทุน

กฎหมายการลงทุน ค.ศ. 2020 กำหนดเป็นการทั่วไปในการให้ความคุ้มครองการลงทุนดังต่อไปนี้ การคุ้มครองการโอนทรัพย์สินไปยังต่างประเทศและการสนับสนุนจากรัฐบาลในด้านสาธารณูปโภค ทรัพย์สินที่ถูกต้องตามกฎหมายของผู้ลงทุนจะต้องไม่ถูกแปลงเป็นของกลางหรือถูกยึดโดยมาตรการทางปกครอง ในกรณีพิเศษบางอย่าง (เช่น ข้อกำหนดสำหรับการป้องกันประเทศและความมั่นคง) นักลงทุนอาจได้รับการชดเชยสำหรับการลงทุนในเวียดนาม นอกจากนี้ ผู้ลงทุนต่างชาติยังสามารถเลือกวิธีการระงับข้อพิพาทระหว่างผู้ลงทุนกับรัฐบาล จากการลงทุนของตนในประเทศเวียดนามโดยใช้คณะอนุญาโตตุลาการเวียดนามหรือศาลเวียดนาม เพื่อระงับข้อพิพาทและรักษาสิทธิและส่วนได้เสียอันชอบธรรมของตน (เว้นแต่จะได้ตกลงไว้เป็นอย่างอื่นหรือกำหนดไว้เป็นอย่างอื่นภายใต้ข้อตกลงระหว่างประเทศที่ประเทศเวียดนามเป็นภาคีสมาชิก)

2. การยอมรับและบังคับตามคำชี้ขาด/คำตัดสินของต่างประเทศ

2.1 คำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศ

มาตรา 424.1 แห่งประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง เลขที่ 92/2015/คิวเอช13 (ผ่านสภาแห่งชาติเวียดนาม เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2558) (“ประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง”) กำหนดว่า ศาลเวียดนามจะพิจารณายอมรับและบังคับตามคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศ เมื่อคำชี้ขาดดังกล่าวได้ทำขึ้นในประเทศซึ่งเป็นภาคีสนธิสัญญาระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องซึ่งประเทศเวียดนามเป็นภาคี [เช่น อนุสัญญานิวยอร์ก (New York Convention)] หรือเป็นคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการของประเทศดังกล่าว ศาลเวียดนามยังอาจพิจารณายอมรับและบังคับตามคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศตามหลักต่างตอบแทน โดยไม่จำต้องมีเงื่อนไขว่าประเทศเวียดนามและประเทศที่เกี่ยวข้องจะต้องเป็นภาคีของสนธิสัญญาที่เกี่ยวข้องด้วย

ภายใต้มาตรา 459 แห่งประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง ศาลเวียดนามจะไม่ยอมรับและบังคับตามคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศในประเทศเวียดนาม หากศาลเวียดนามวินิจฉัยว่า (1) การยอมรับและบังคับตามคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศนั้นในประเทศเวียดนามเป็นการขัดต่อ “หลักการพื้นฐานของกฎหมายเวียดนาม” (หรือหากมีเหตุอื่นที่ศาลเวียดนามอาจไม่ยอมรับและบังคับตามคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศได้) หรือ (2) ข้อพิพาทนี้ไม่สามารถตัดสินโดยอนุญาโตตุลาการได้ตามกฎหมายเวียดนาม นอกจากนี้ ภายใต้หลักฐานที่จัดทำโดยลูกหนี้ตามคำพิพากษา ศาลอาจปฏิเสธที่จะยอมรับและบังคับตามคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่างประเทศ สำหรับการละเมิดกระบวนการอนุญาโตตุลาการบางประการ มาตรา 6 แห่งกฎหมายว่าด้วยอนุญาโตตุลาการพาณิชย์ เลขที่ 54/2010/คิวเอช12 (Law on Commercial Arbitration No. 54/2010/QH12)

(สภาแห่งชาติเวียดนาม เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2553) กำหนดว่า "เมื่อคู่พิพาทมีข้อตกลงกันไว้แล้วว่าให้นำข้อพิพาทเข้าสู่กระบวนการอนุญาโตตุลาการและคู่พิพาทรายหนึ่งนำข้อพิพาทเข้าสู่กระบวนพิจารณาของศาล ศาลจะต้องปฏิเสธไม่ยอมรับเขตอำนาจศาล เว้นแต่ข้อตกลงอนุญาโตตุลาการดังกล่าวเป็นโมฆะหรือไม่อาจปฏิบัติตามได้" ศาลเวียดนามสามารถใช้บทบัญญัตินี้เป็นเหตุในการปฏิเสธเขตอำนาจศาลเหนือข้อพิพาทหากคู่พิพาทได้ตกลงกันไว้แล้วให้ระงับข้อพิพาทด้วยวิธีการทางอนุญาโตตุลาการ

2.2 คำตัดสิน/คำวินิจฉัยของศาลต่างประเทศ

มาตรา 423.1 แห่งประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่งกำหนดว่า ศาลเวียดนามจะพิจารณายอมรับและบังคับตามคำพิพากษาของศาลต่างประเทศ (1) เมื่อคำพิพากษาดังกล่าวได้ทำขึ้นโดยศาลต่างประเทศของต่างประเทศ ซึ่งลงนามในสนธิสัญญาความช่วยเหลือทางกฎหมายร่วมกันกับประเทศเวียดนามเป็นภาคี หรือ (2) ตามหลักต่างตอบแทนโดยไม่จำต้องมีเงื่อนไขว่าประเทศเวียดนามและประเทศที่เกี่ยวข้องจะต้องเป็นภาคีของสนธิสัญญาระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้อง (3) หากกฎหมายเวียดนามอนุญาตให้ยอมรับและบังคับใช้คำตัดสินนั้นได้ ดังนั้น คำพิพากษาของศาลรัฐบาลกลางหรือศาลมลรัฐใด ๆ ในประเทศที่มิได้เข้าทำหรือเป็นภาคีสนธิสัญญาใด ๆ เกี่ยวกับการยอมรับและบังคับตามคำพิพากษาของศาลนั้น อาจจะไม่ได้รับการยอมรับและบังคับตามในประเทศเวียดนามก็ได้

นอกจากนี้ มาตรา 439.8 แห่งประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง ยังกำหนดว่าคำพิพากษาศาลต่างประเทศจะไม่ได้รับการยอมรับและบังคับตามในประเทศเวียดนาม หากศาลเวียดนามวินิจฉัยว่าการยอมรับและบังคับตามคำพิพากษาของศาลต่างประเทศนั้นในประเทศเวียดนามเป็นการขัดต่อ "หลักการพื้นฐานของกฎหมายเวียดนาม" ท่ามกลางเหตุอื่น ๆ ที่ระบุไว้ในมาตรา 439 แห่งประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่งกิจกรรมเกี่ยวกับการค้า การพาณิชย์ในประเทศเวียดนาม

3. กฎหมายว่าด้วยการค้าการพาณิชย์

กิจกรรมทางการค้าการพาณิชย์ในประเทศเวียดนามอยู่ภายใต้บังคับของกฎหมายว่าด้วยการพาณิชย์ เลขที่ 36/2005/คิวเอช11 (Lawon Commerce No. 36/2005/QH11) ซึ่งได้ผ่านความเห็นชอบจากสภาแห่งชาติเวียดนามเมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2548 ("กฎหมายการค้าการพาณิชย์") กฎหมายดังกล่าวใช้บังคับกับสัญญาการค้าซึ่งมีผลกำไร (แต่กฎหมายดังกล่าวยังอาจใช้บังคับกับสัญญาระหว่างคู่สัญญาทางการค้าการพาณิชย์และคู่สัญญาที่มิใช่คู่สัญญาทางการค้าการพาณิชย์ด้วย หากคู่สัญญาที่มิใช่คู่สัญญาทางการค้าการพาณิชย์ตกลงที่จะให้บังคับตามกฎหมายดังกล่าว) โดยกิจกรรมทางการค้าการพาณิชย์ หมายถึงกิจกรรมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างผลกำไรรวมถึงการซื้อขายสินค้า การให้บริการ การลงทุน การส่งเสริมทางการค้าการพาณิชย์และกิจกรรมอื่น ๆ ที่มุ่งสร้างผลกำไร โดยทั่วไปนั้น (1) กฎหมายการค้าการพาณิชย์กำหนดหลักการพื้นฐานเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยสัญญาทางการค้า การพาณิชย์ เช่น หลักเสรีภาพในการทำการก่อให้เกิดสัญญา และการจัดการกับผลของการผิดสัญญา (2) รูปแบบการดำเนินกิจกรรมทางการค้าของผู้ค้าต่างประเทศในเวียดนาม (3) ระเบียบการซื้อขายสินค้าตามสัญญาผ่านการแลกเปลี่ยนสินค้าและการให้บริการ (4) การส่งเสริมเชิงพาณิชย์ กิจกรรมตัวกลางทางการค้า และกิจกรรมเชิงพาณิชย์เฉพาะอื่น ๆ (เช่น การประมวลผลเชิงพาณิชย์ การประมูลสินค้า ฯลฯ)

4. กฎหมายว่าด้วยการบริหารจัดการการค้าต่างประเทศ

เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2560 สภาแห่งชาติเวียดนามได้ให้ความเห็นชอบกฎหมายว่าด้วยการบริหารจัดการการค้าต่างประเทศ เลขที่ 05/2017/คิวเอช14 (Law on Foreign Trade Management No. 05/2017/QH14) ซึ่งกำหนดกฎระเบียบเกี่ยวกับมาตรการในการบริหารจัดการการค้าต่างประเทศ การพัฒนากิจกรรมทางการค้าต่างประเทศ และการแก้ปัญหาในการจัดการกับข้อพิพาทเกี่ยวกับการสร้างมาตรการเพื่อบริหารจัดการการค้าต่างประเทศ ("กฎหมายการบริหารจัดการการค้าต่างประเทศ") โดยมีวัตถุประสงค์ในการกำหนดบทบัญญัติแห่งกฎหมายสำหรับกิจกรรมทางการค้าต่างประเทศอย่างมีมาตรฐาน และนำมาตรการเยียวยาทางการค้าเข้าสู่กลไกกำกับแบบรวมศูนย์กลางเพื่อลดความซับซ้อนของกระบวนการทางราชการ ก่อให้เกิดความโปร่งใสและความเท่าเทียม และให้มีมาตรการเพื่อส่งเสริมกิจกรรมการค้าต่างประเทศระหว่างเวียดนามกับต่างประเทศ เพื่อปกป้องสิทธิทางกฎหมายรวมถึงผลประโยชน์ของรัฐและผู้ประกอบธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น รวมทั้งเพื่อส่งเสริมการผลิตภายในประเทศและการส่งออก กฎหมายการบริหารจัดการการค้าต่างประเทศได้กำหนดให้กิจการทางการค้าต่างประเทศ หมายถึง กิจกรรมเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประเทศในรูปแบบของการส่งออกและการนำเข้า การนำเข้าชั่วคราว การส่งออกชั่วคราว การค้าขาย การส่งผ่านและกิจกรรมอื่นใดเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประเทศตามกฎระเบียบของกฎหมายเวียดนามและสนธิสัญญาระหว่างประเทศ ซึ่งประเทศเวียดนามเป็นภาคี

5. การจัดจำหน่ายสินค้าและกิจกรรมการค้าอื่น ๆ

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) ของรัฐบาลเวียดนามฉบับวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2550 ซึ่งกำหนดแนวทางการค้าขายสินค้าและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการค้าขายสินค้าของวิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติในประเทศเวียดนาม (“กฎหมาย 23”) ตั้งแต่วันที่ 15 มกราคม 2561 ในขณะที่กฎหมาย 23 และหนังสือเวียนที่ออกมาใช้บังคับตามกฎหมายดังกล่าวกำหนดว่า ใบรับรองการลงทุนซึ่งออกให้แก่วิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติสามารถใช้เป็นใบอนุญาตประกอบการค้าขาย ซึ่งทำให้บริษัทสามารถประกอบกิจกรรมการค้าขายตามที่ได้รับอนุมัติในใบรับรองการลงทุนดังกล่าวได้ กฎหมาย 09 ได้กำหนดไว้อย่างชัดแจ้งว่าวิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติจะต้องได้รับใบอนุญาตประกอบการค้าขายแยกต่างหากเพื่อทำกิจกรรมการค้าขาย (“ใบอนุญาตประกอบการค้าขาย”)

5.1 ใบอนุญาตประกอบการค้าขาย

วิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติจะต้องได้รับใบอนุญาตประกอบการค้าขาย เพื่อประกอบกิจกรรมการค้าขายดังต่อไปนี้ (1) การค้าปลีก ซึ่งรวมถึงการค้าปลีกสินค้าบางชนิด เช่น ข้าว น้ำตาล หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และเทป (2) การนำเข้าและการค้าส่งสินค้าประเภทน้ำมันปิโตรเลียมและน้ำมันหล่อลื่น (3) การให้บริการขนส่ง ยกเว้นกิจการการขนส่งที่ประเทศเวียดนามตกลงผูกพันที่จะเปิดตลาดภายในสนธิสัญญาระหว่างประเทศที่ประเทศเวียดนามเป็นภาคี (4) การให้เช่าสินค้า ยกเว้นสัญญาเช่าการเงินและการให้เช่าอุปกรณ์ก่อสร้างต่อผู้ประกอบการ (5) การให้บริการส่งเสริมการค้าขาย ยกเว้นการโฆษณา (6) การบริการเป็นตัวกลางการค้าขาย (7) บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) และ (8) บริการการประมูลราคาสินค้าและบริการ ทั้งนี้ วิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติ ซึ่งประกอบการค้าขายอื่นนอกเหนือจากกิจกรรมที่ระบุไว้ข้างต้น เช่น การนำเข้า (ยกเว้นน้ำมันปิโตรเลียมและน้ำมันหล่อลื่น) และการส่งออก ไม่จำต้องได้รับใบอนุญาตประกอบการค้าขาย ใบอนุญาตประกอบการค้าขายมีอายุห้าปีในกรณีนักลงทุนที่ไม่ได้มาจากประเทศสมาชิกสนธิสัญญาระหว่างประเทศที่ประเทศเวียดนามเป็นภาคี หรือสำหรับกิจกรรมทางธุรกิจที่มิได้ผูกพันภายใต้สนธิสัญญาระหว่างประเทศดังกล่าว หรือสำหรับการค้าขายสินค้าที่ไม่ได้อยู่ในรายการสินค้าที่ต้องเข้าถึงตลาดได้ภายใต้สนธิสัญญาระหว่างประเทศดังกล่าวโดยกฎหมาย 09 มิได้กำหนดอายุของใบอนุญาตประกอบการค้าขายในกรณีอื่น ๆ

กรมอุตสาหกรรมและการค้าประจำจังหวัดที่วิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติตั้งอยู่เป็นหน่วยงานที่มีอำนาจในการออกใบอนุญาตประกอบการค้าขาย ตามกฎหมาย 09 ระยะเวลาในการพิจารณาใบอนุญาตประกอบการค้าขายคือ 28 วันทำการ (รวมระยะเวลาในการสอบถามความเห็นจากกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง) ขั้นตอนทั้งหมดสามารถใช้งานได้นานขึ้น ในกรณีที่วิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติไม่ได้รับใบอนุญาตประกอบการค้าขาย วิสาหกิจดังกล่าวอาจได้รับ (1) โทษปรับเป็นจำนวนเงินสูงสุด 40,000,000 ด่ง (หรือประมาณ 1,662 เหรียญสหรัฐ) (2) ระงับการดำเนินธุรกิจนานถึงสามเดือน และ (3) การยึดรายได้จากธุรกิจที่ผิดกฎหมาย

5.2 ใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีก

แต่เดิมภายใต้กฎหมาย 23 วิสาหกิจ ซึ่งลงทุนโดยต่างชาติที่ได้รับใบรับรองการลงทุนไม่ต้องได้รับใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกแยกต่างหากอีกใบหนึ่งสำหรับการตั้งร้านค้าปลีกร้านแรก อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันกฎหมาย 09 กำหนดให้วิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติทุกรายจะต้องได้รับใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกเมื่อจะเปิดร้านค้าปลีกใด ๆ ซึ่งรวมถึงร้านค้าปลีกร้านแรก และสำหรับการตั้งร้านค้าปลีกร้านอื่น ๆ ต่อมาจะต้องมีการทดสอบความจำเป็นทางเศรษฐกิจ เว้นแต่เป็นกรณีการตั้งร้านค้าปลีกร้านอื่นนั้นมีพื้นที่ร้านน้อยกว่า 500 ตารางเมตร หรือเป็นการตั้งร้านค้าปลีกภายในห้างสรรพสินค้าซึ่งไม่ใช่ร้านสะดวกซื้อหรือซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดย่อม (Mini-Supermarket) ใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกมีอายุเท่ากับอายุที่เหลืออยู่ของโครงการตั้งร้านค้าปลีกตามที่ระบุไว้ในใบรับรองการขึ้นทะเบียนการลงทุนของบริษัทที่เกี่ยวข้อง หากบริษัทไม่ได้รับใบรับรองการขึ้นทะเบียนการลงทุน ใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกจะมีอายุเป็นไปตามระยะเวลาที่ระบุในเอกสารของสถานที่ร้านค้าปลีกตั้งอยู่

กรมอุตสาหกรรมและการค้าประจำจังหวัดที่ร้านค้าปลีกตั้งอยู่เป็นหน่วยงานที่มีอำนาจในการออกใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกตามกฎหมาย 09 ระยะเวลาในการพิจารณาใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกคือ 20 วันทำการ สำหรับการออกใบอนุญาตสำหรับการตั้งร้านค้าปลีกแรกและร้านค้าปลีกร้านต่อมา (โดยไม่ต้องมีการทดสอบความจำเป็นทางเศรษฐกิจ) ระยะเวลาในการ

พิจารณาใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีกต่อมา (โดยต้องมีการทดสอบความจำเป็นทางเศรษฐกิจ) คือ 58 วันทำการ และไม่ว่าในกรณีใด ๆ ก็ตาม กรมอุตสาหกรรมและการค้าประจำจังหวัดจะต้องสอบถามความเห็นของกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าก่อนที่จะออกหรือแก้ไขใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีก ขั้นตอนทั้งหมดสามารถใช้งานได้นานขึ้น ในกรณีที่วิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติไม่ได้รับใบอนุญาตตั้งร้านค้าปลีก วิสาหกิจดังกล่าวอาจ (1) มีโทษปรับเป็นจำนวนเงินสูงสุด 40,000,000 ด่ง (หรือประมาณ 1,662 เหรียญสหรัฐ) สำหรับแต่ละร้านค้าที่ไม่ได้รับใบอนุญาต (2) ต้องหยุดประกอบกิจการเป็นเวลาสูงสุด 3 เดือน และ (3) ถูกริบรายได้ที่ได้รับจากธุรกิจการค้าขายที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย

5.3 การค้าสุรา

กฎระเบียบซึ่งควบคุมการผลิตและการค้าผลิตภัณฑ์สุราในปัจจุบันคือกฎหมาย เลขที่ 105/2017/เอ็นดี-ซีพี (Decree No. 105/2017/ND-CP) ของรัฐบาลฉบับวันที่ 14 กันยายน 2560 เกี่ยวกับการค้าสุรา ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยกฎหมายที่ 17/2020/เอ็นดี-ซีพี ของรัฐบาลลงวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2020 ("กฎหมาย 105") กฎหมาย 105 วางระเบียบกิจกรรมที่เกี่ยวกับการค้าแอลกอฮอล์ รวมถึงการผลิต การนำเข้า การจำหน่าย การค้าส่ง การค้าปลีกแอลกอฮอล์ และการขายแอลกอฮอล์เพื่อบริโภคในพื้นที่

การค้าขายผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของแอลกอฮอล์เป็นธุรกิจที่ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนด ซึ่งกฎหมาย 105 ระบุว่าวิสาหกิจที่ค้าขายแอลกอฮอล์ (รวมถึงจำหน่าย หรือค้าส่ง หรือค้าปลีก) จะต้องได้รับใบอนุญาตค้าขายแอลกอฮอล์จากกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า หรือกรมอุตสาหกรรมและการค้าพื้นที่ (แล้วแต่กรณี) โดยวิสาหกิจต่าง ๆ มีสิทธิประกอบกิจกรรมการค้าขายแอลกอฮอล์นับตั้งแต่วันที่ได้รับใบอนุญาตค้าขายแอลกอฮอล์เท่านั้น กฎหมาย 105 กำหนดประเภทใบอนุญาตค้าขายแอลกอฮอล์สามประเภท ได้แก่ ใบอนุญาตจำหน่ายแอลกอฮอล์ ใบอนุญาตค้าส่งแอลกอฮอล์ และใบอนุญาตค้าปลีกแอลกอฮอล์ (รวมเรียกว่า "ใบอนุญาตค้าขายแอลกอฮอล์") ทั้งนี้ผู้ค้าแอลกอฮอล์ตั้งแต่ 5.5% จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ เพื่อให้ได้รับใบอนุญาตค้าขายแอลกอฮอล์ เช่น ระบบการค้าขายสัญญากับคู่ค้าอยู่ภายใต้ขอบเขตธุรกิจค้าขายแอลกอฮอล์ และรายงานประจำปีต่อหน่วยงานอนุญาตเกี่ยวกับสถานะการค้าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ของปีที่ผ่านมา โดยใบอนุญาตค้าขายแอลกอฮอล์มีอายุห้าปีและอาจมีการต่ออายุใบอนุญาตได้ กฎหมายเลขที่ 17/2020/เอ็นดี-ซีพี บัญญัติว่าด้วยการซื้อขายผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์ที่มีแอลกอฮอล์น้อยกว่า 5.5% โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ขายผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์ที่มีแอลกอฮอล์น้อยกว่า 5.5% จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดทางกฎหมายเกี่ยวกับความปลอดภัยของอาหารและลงทะเบียนกับฝ่ายเศรษฐกิจ/ฝ่ายเศรษฐกิจ และโครงสร้างพื้นฐานภายใต้คณะกรรมการประชาชนของเขตก่อนดำเนินการ

5.4 การส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขายเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมการพัฒนาการค้าการพาณิชย์ซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมายเลขที่ 81/2018/เอ็นดี-ซีพี (Decree 81/2018/ND-CP) ซึ่งออกโดยรัฐบาลเวียดนามเมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2561 ขึ้นอยู่กับแบบฟอร์มการส่งเสริมแผนการส่งเสริมการขายและการแก้ไขหรือเพิ่มเติม (ถ้ามี) จะต้องลงทะเบียนหรือรายงานต่อหน่วยงานอุตสาหกรรมและการค้าจังหวัด หรือกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าก่อนดำเนินการ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องได้รับแจ้งถึงแผนการส่งเสริมการขายอื่น ๆ ด้วย แผนการส่งเสริมการขายอาจจะต้องมีขั้นตอนการแจ้งหรือขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานราชการ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับรูปแบบของการทำการส่งเสริมการขาย แผนการส่งเสริมการขายที่มีการลุ้นรางวัล ต้องมีการขึ้นทะเบียน และได้รับอนุญาตจากกรมอุตสาหกรรมและการค้าจังหวัด/กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าก่อนที่จะดำเนินการตามแผนการส่งเสริมดังกล่าว ส่วนแผนการส่งเสริมประเภทอื่น ๆ จะต้องมีการแจ้งต่อหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

5.5 การประกอบกิจการซูเปอร์มาร์เก็ต

ซูเปอร์มาร์เก็ตและศูนย์การค้าการพาณิชย์แต่ละแห่งนั้นจะถูกจัดระดับตามเกณฑ์ที่ระบุไว้ในคำวินิจฉัยเลขที่ 1371/2004/คิวดี-บีทีเอ็ม (Decision 1371/2004/QD-BTM) ของกระทรวงพาณิชย์ (ปัจจุบันคือกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า) วันที่ 24 กันยายน 2547 และต้องผ่านการยืนยันของกรมอุตสาหกรรมและการค้าที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ ซูเปอร์มาร์เก็ตและศูนย์การค้าการพาณิชย์จะต้องกำหนดกฎเกณฑ์ของตนเป็นการภายในและนำกฎเกณฑ์ดังกล่าวมาจดทะเบียนกับกรมอุตสาหกรรมและการค้าประจำจังหวัด โดยทั่วไปในการประกอบกิจการซูเปอร์มาร์เก็ตและศูนย์การค้าการพาณิชย์นั้นจะต้องปฏิบัติตามแผนพัฒนาเครือข่ายการค้าการพาณิชย์ท้องถิ่น ร่างหนังสือเวียนที่ควบคุมการจัดประเภทและการจัดการโครงสร้างพื้นฐานทางการค้าจำนวนหนึ่ง (รวมถึงซูเปอร์มาร์เก็ต ศูนย์กลางการค้า ร้านค้าสะดวกซื้อ และร้านขายสินค้าจากโรงงาน) ได้รับการเผยแพร่โดยกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าในเดือนพฤษภาคม 2565 เพื่อรับฟังความคิดเห็นสาธารณะ

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 นี้ ใช้บังคับกับผู้ค้า องค์กร และบุคคลธรรมดาที่ทำกิจกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ทุกรายในประเทศเวียดนาม รวมถึงผู้ค้าและองค์กรต่างชาติที่ทำกิจกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในเวียดนาม โดยผู้ค้า องค์กร และบุคคลธรรมดาจะต้องแจ้ง และ/หรือขึ้นทะเบียนกับกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าเพื่อประกอบกิจกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ผ่านทางเว็บไซต์อย่างถูกต้อง

เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2564 รัฐบาลได้ออกกฎหมายเลขที่ 85/2021/เอ็นดี-ซีพี แก้ไขและเพิ่มเติมมาตรา 52 หลายมาตรา โดยเฉพาะอย่างยิ่งพระราชกฤษฎีกานี้เพิ่มมาตราใหม่ที่กำหนดข้อกำหนดและความรับผิดต่อผู้ค้าและองค์กรต่างชาติที่ดำเนินการต่อไปนี้ - กิจกรรมการค้าในเวียดนาม: (1) การเปิดเว็บไซต์ที่ให้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในเวียดนาม (2) การขายสินค้าบนพื้นที่พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของเวียดนาม หรือ (3) การเข้าถึงตลาดของเวียดนามตามกฎระเบียบด้านการลงทุน

6.1 การจดแจ้งเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กับกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า

หากผู้ค้า องค์กร และบุคคลธรรมดา สร้างเว็บไซต์ขายสินค้าทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับกิจกรรมส่งเสริมการขาย การขายสินค้า หรือการให้บริการของตนในเว็บไซต์ ผู้ค้า องค์กร และบุคคลธรรมดาดังกล่าวจะต้องแจ้งต่อกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า โดยการจดแจ้งดังกล่าวสามารถทำผ่านช่องทางออนไลน์ในเว็บไซต์ระบบบริหารจัดการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce Management Portal) ภายใต้การดูแลของกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าก่อนขายสินค้า/บริการอย่างเป็นทางการ

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 ความปลอดภัยด้านอาหารและหน่วยงานที่มีอำนาจ

ก่อนวันที่ 1 กรกฎาคม 2554 ประเทศเวียดนามไม่มีกฎหมายเกี่ยวกับอาหารที่รวมกันอยู่ในฉบับเดียว โดยมีแต่เพียงมาตรฐานของสินค้า โดยข้อบัญญัติที่ 12/2003/พีแอล-ยูบีทีวีคิวเอช11 (Ordinance No. 12/2003/PL-UBTVQH11) ฉบับลงวันที่ 26 กรกฎาคม 2546 ว่าด้วยสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหาร วางกฎเกณฑ์ควบคุมความปลอดภัยด้านอาหารและสุขลักษณะรวมถึงกฎหมายและกฎระเบียบหลายฉบับที่มีเนื้อหาซ้ำซ้อนกันซึ่งวางกฎเกณฑ์เกี่ยวกับความปลอดภัยด้านอาหาร สุขลักษณะคุณภาพ อย่างไรก็ตามตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2554 เป็นต้นมาข้อบัญญัติว่าด้วยสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหารดังกล่าว ถูกแทนที่โดยกฎหมายเลขที่ 55/2010/คิวเอช12 ว่าด้วยความปลอดภัยด้านอาหาร (Law No. 55/2010/QH12 on Food Safety) ฉบับลงวันที่ 17 มิถุนายน 2553 และแก้ไขในปี 2561 ("กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหาร") ซึ่งกฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารนี้กำหนดหลักเกณฑ์ที่เข้มงวดขึ้นสำหรับกรณีที่ส่งผลกระทบต่อประโยชน์สาธารณะ นอกจากนี้ กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารวางกฎระเบียบควบคุมความปลอดภัยด้านอาหารในการผลิตและการค้าขายได้ถูกบัญญัติในกฎหมายว่าด้วยสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหาร วางกฎเกณฑ์ควบคุมความปลอดภัยด้านอาหารและสุขลักษณะ ทั้งนี้ กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารได้ให้แนวทางโดยละเอียดเกี่ยวกับฉลากอาหารและการโฆษณาอาหาร วิธีการเยียวยาในกรณีมีเหตุการณ์เกี่ยวกับความปลอดภัยด้านอาหาร การวิเคราะห์ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยด้านอาหาร ข้อมูลและการสื่อสารเกี่ยวกับความปลอดภัยของอาหาร และความรับผิดชอบของรัฐในการบริหารจัดการความปลอดภัยด้านอาหาร (รวมถึงเรื่องอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง)

ผลิตภัณฑ์อาหารในประเทศเวียดนามอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงต่าง ๆ หลายกระทรวง เช่น กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบท กระทรวงวิทยาศาสตร์และ

เทคโนโลยี กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า และกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยกระทรวงสาธารณสุขเป็นหน่วยงานราชการหลักที่รับผิดชอบการประกาศข้อกำหนดเงื่อนไขทั่วไปสำหรับสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหาร ซึ่งรวมถึงเงื่อนไขเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ของอาหาร ในขณะที่กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบทรับผิดชอบในการออกข้อกำหนดเงื่อนไขสำหรับสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหารเกี่ยวกับผลผลิตทางการเกษตร การป่าไม้ การประมง และการผลิตเกลือ กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้ากำกับดูแลโดยตรงซึ่งความปลอดภัยของอาหารในการผลิต การค้า การนำเข้าและการส่งออกของแอลกอฮอล์ เบียร์ เครื่องดื่ม และผลิตภัณฑ์อาหารอื่น ๆ ในขณะที่กระทรวงวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยีรับผิดชอบการใช้อำนาจควบคุมของรัฐเพื่อควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ และกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมมุ่งเน้นการตรวจตราดูแลเพื่อปกป้องสิ่งแวดล้อม

7.2 ความปลอดภัยด้านอาหารและสุขลักษณะ

กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารระบุเงื่อนไขความปลอดภัยสำหรับสถานประกอบการที่ผลิตหรือประกอบธุรกิจเกี่ยวกับอาหารหรือเก็บอาหาร ธุรกิจเกี่ยวกับอาหารทั้งปวง (รวมถึงธุรกิจผลิต แปรรูป ขนส่ง นำเข้าหรือส่งออก ค้าขายหรือจัดเก็บอาหาร) จะต้องได้รับ "ใบรับรองการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหาร" (หรือในภาษาเวียดนาม ("Giấy Chứng Nhận Cơ Sở ĐủĐiều Kiện An Toàn Thực Phẩm")

สถานประกอบการที่เกี่ยวกับอาหารยังต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบเพิ่มเติมที่ออกโดยกระทรวงที่เกี่ยวข้องอีกด้วย ยกตัวอย่างเช่น ภายใต้กฎหมายความปลอดภัยทางด้านอาหาร และพระราชกฤษฎีกา เลขที่ 15/2018/เอ็นดี-ซีพี (Decree No. 15/2018/ND-CP) ฉบับลงวันที่ 12 พฤศจิกายน 2561 ของรัฐบาลเวียดนาม ผู้ผลิต และผู้ค้าอาหาร จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดโดยครบถ้วนเกี่ยวกับ (1) เงื่อนไขการจัดตั้ง (2) อุปกรณ์และเครื่องมือ และ (3) พนักงานที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการผลิต และ/หรือ การค้าขายอาหาร (กล่าวคือจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับสุขภาพ ความรู้ และการปฏิบัติ รวมทั้งได้รับใบรับรองมาตรฐานสุขภาพ ใบรับรองการเข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านเครื่องบริโภค) (และเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง)

กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารฉบับใหม่นี้ แตกต่างจากข้อบัญญัติว่าด้วยสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหารซึ่งเป็นกฎหมายฉบับเดิม โดยกำหนดเงื่อนไขทั่วไปและเงื่อนไขเฉพาะเพื่อให้มีความปลอดภัยด้านอาหารสำหรับอาหารบางประเภทโดยเฉพาะ เงื่อนไขทั่วไปนั้นรวมถึง (1) อาหารจะต้องเป็นไปตามกฎระเบียบทางเทคนิคที่เกี่ยวข้อง (2) อาหารจะต้องอยู่ภายใต้ขีดจำกัดที่ระบุไว้บางประการ เช่น จุลินทรีย์ที่ก่อให้เกิดโรค ผลิตภัณฑ์ป้องกันศัตรูพืช ยาฆ่าแมลง และสารถนอมอาหาร และ (3) อาหารจะต้องเป็นไปตามเงื่อนไขเกี่ยวกับวัตถุและสารเจือปนอาหาร บรรจุภัณฑ์และฉลากอาหารและสารถนอมอาหาร ที่ระบุไว้ภายใต้บังคับกฎเกณฑ์เฉพาะเกี่ยวกับอาหารประเภทนั้น ๆ โดยกฎหมายฉบับใหม่นี้ยังได้กำหนดเงื่อนไขด้านความปลอดภัยสำหรับอาหารบางประเภทโดยเฉพาะอีกด้วย เช่น เงื่อนไขด้านแหล่งที่มาและการต้องได้รับใบรับรองสุขอนามัยสัตว์ที่ใช้กับอาหารสด

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านความปลอดภัยด้านอาหารโดยรวมภายใต้กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารนั้นมีส่วนประกอบหลักสี่ประการซึ่งรวมถึง (1) การตรวจสอบโดยสถาบันที่ได้รับอนุญาต เมื่อบุคคลหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องร้องขอให้มีการตรวจสอบ (2) การวิเคราะห์ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยด้านอาหารโดยกระทรวงสาธารณสุข กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบท และกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าสำหรับอาหารซึ่งมีความเสี่ยงว่ามีสารพิษสูง (3) การป้องกันหรือการหาทางออกเมื่อมีประเด็นปัญหาเกิดขึ้น และ (4) การสืบต้นกำเนิด การเรียกคืน และการจัดการอาหารที่ไม่ปลอดภัย

ใบรับรองการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหาร

กฎหมายว่าด้วยความปลอดภัยด้านอาหารกำหนดให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอาหารทั้งปวง (รวมถึงธุรกิจผลิต แปรรูป ขนส่ง นำเข้าและส่งออก ค้าขายและจัดเก็บอาหาร) จะต้องได้รับ "ใบรับรองการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสุขลักษณะและความปลอดภัยด้านอาหาร" จากหน่วยงานที่มีอำนาจของกระทรวงสาธารณสุข กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบท หรือกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารจัดการของแต่ละหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยภายใต้กฎระเบียบเดิมนั้น จะไม่มีการกำหนดอายุของใบรับรองดังกล่าว แต่ภายใต้กฎหมายใหม่ (ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2554) ใบรับรองดังกล่าวจะมีอายุเพียงสามปีเท่านั้น

ใบรับรองความรู้ด้านความปลอดภัยด้านอาหาร

พนักงานซึ่งมีส่วนร่วมโดยตรงในการผลิตและการค้าขายอาหารจะต้องได้รับการฝึกอบรมและได้รับใบรับรองความรู้ด้านความปลอดภัยด้านอาหารจากหน่วยงานที่มีอำนาจใบรับรอง

การปฏิบัติตามมาตรฐานด้านสุขภาพ พนักงานซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงในการผลิตและการค้าขายอาหารจะต้องได้รับ "ใบรับรองการปฏิบัติตามมาตรฐานด้านสุขภาพ" ซึ่งออกโดยหน่วยงานสาธารณสุขระดับจังหวัดหรือเขต/อำเภอ

7.3 คุณภาพอาหารและมาตรฐานทางเทคนิค

คุณภาพอาหารและมาตรฐานทางเทคนิคที่ใช้บังคับกับอาหารและเครื่องบริโภคนั้น ระบุอยู่ในกฎหมายว่าด้วยคุณภาพผลิตภัณฑ์ เลขที่ 05/2007/คิวเอช12 (Law on Product Quality No. 05/2007/QH12) ฉบับลงวันที่ 21 พฤศจิกายน 2550 ซึ่งถูกแก้ไขเพิ่มเติมในปี 2561 ("กฎหมายคุณภาพผลิตภัณฑ์") และกฎหมายว่าด้วยมาตรการและกฎระเบียบทางเทคนิค เลขที่ 68/2006/คิวเอช11 (Law on Standards and Technical Regulations No. 68/2006/QH11) ฉบับลงวันที่ 29 มิถุนายน 2549 ซึ่งถูกแก้ไขเพิ่มเติมในปี 2561 ("กฎหมายมาตรฐานทางเทคนิค") โดยกฎหมายคุณภาพผลิตภัณฑ์กำหนดสิทธิและหน้าที่ขององค์กรและบุคคลธรรมดาที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการค้าขายผลิตภัณฑ์หรือสินค้า รวมถึงการบริหารจัดการคุณภาพผลิตภัณฑ์ กฎหมายมาตรฐานทางเทคนิควางระเบียบควบคุมการบัญญัติการประกาศและการใช้มาตรฐานและการประเมินการปฏิบัติตามมาตรฐานและระเบียบมาตรฐานทางเทคนิคที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ กระทรวงต่าง ๆ ยังได้มีการออกกฎระเบียบต่าง ๆ เพื่อบังคับใช้กฎหมายดังกล่าวให้เกิดผลอีกด้วย เช่น กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบทได้ออกแนวทางคุณภาพผลิตภัณฑ์และมาตรฐานทางเทคนิคของผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรและการประมง

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 "GiấyTiếp Nhận Bản Công Bố Hợp Quy") หรือใบยืนยันการประกาศความสอดคล้องกับข้อกำหนดด้านความปลอดภัยด้านอาหาร (หรือในภาษาเวียดนาม "Giấy Xác Nhận Công Bố Phù Hợp Quy Dinh An Toàn Thực Phẩm") ให้

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 บรรจุภัณฑ์ปฐมภูมิ (บรรจุภัณฑ์ชั้นในที่สัมผัสกับอาหารโดยตรง) นั้น ผู้ผลิตและผู้ขายอาหารสามารถแถลงข้อมูลผลิตภัณฑ์ของตนได้ด้วยตนเองโดยผ่าน (1) ทางสื่อต่าง ๆ (2) ทางช่องทางออนไลน์ (E-Portal) ของตน (เช่น เว็บไซต์) (3) โดยปิดประกาศไว้ที่สำนักงานใหญ่และประกาศในระบบฐานข้อมูลความปลอดภัยด้านอาหาร หรือยื่นเอกสารกำกับผลิตภัณฑ์นั้นต่อหน่วยงานที่มีอำนาจภายใต้คณะกรรมการประชาชนท้องถิ่นโดยภายหลังจากการแถลงข้อมูลผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแล้ว ผู้ผลิตและผู้ขายจะมีสิทธิผลิตและค้าขายสินค้าในทันที และจะต้องรับผิดชอบความปลอดภัยของสินค้าดังกล่าวนั้น เพื่อเป็นเงื่อนไขในการขายสินค้าออกสู่ตลาด

การโฆษณา

กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารกำหนดให้การโฆษณาอาหารใด ๆ จะต้องได้รับอนุมัติจากหน่วยงานที่มีอำนาจก่อนการโฆษณา กฎหมายเลขที่ 15/2018/เอ็นดี-ซีพี (Decree 15/2018/ND-CP) กำหนดให้เนื้อหาโฆษณาผลิตภัณฑ์เพื่อบริโภค เช่น ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม อาหารทางการแพทย์ อาหารสำหรับวัตถุประสงค์พิเศษ และผลิตภัณฑ์อาหารสำหรับเด็กอายุไม่เกิน 36 เดือน ตามกฎหมายเลขที่ 15/2018/เอ็นดี-ซีพี จะต้องขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานที่มีอำนาจโดยการยื่นเอกสาร เพื่อขึ้นทะเบียนเนื้อหาโฆษณาอาหารกับกระทรวงสาธารณสุขหรือหน่วยงานที่มีอำนาจระดับจังหวัด หากเนื้อหาโฆษณาอาหารนั้นเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายหน่วยงานที่มีอำนาจที่เกี่ยวข้องจะออกคำยืนยันเนื้อหาโฆษณาอาหารให้

ฉลาก

กฎหมายเลขที่ 43/2017/เอ็นดี-ซีพี (Decree 43/2017/ND-CP) ซึ่งออกโดยรัฐบาลเมื่อวันที่ 14 เมษายน 2560 และ

แก้ไขเพิ่มเติมโดยกฎหมายเลขที่ 111/2021/เอ็นดี-ซีพี (Decree 111/2021/ND-CP) ลงวันที่ 9 ธันวาคม 2564 ("กฎหมาย 43") เป็นกฎระเบียบเกี่ยวกับการควบคุมฉลากผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นกฎหมายที่ใช้บังคับ โดยภายใต้กฎหมาย 43 ฉลากผลิตภัณฑ์อาหารจะต้องมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ คือ ชื่อสินค้า ชื่อและที่อยู่ขององค์กรหรือบุคคลธรรมดาที่รับผิดชอบสินค้า แหล่งกำเนิดอาหาร และข้อมูลอื่น ๆ ตามแต่ลักษณะของสินค้า สำหรับเนื้อหาซึ่งถูกกำหนดให้ต้องระบุในฉลากนั้น จะต้องเป็นภาษาเวียดนาม ยกเว้นสินค้าส่งออกที่ไม่ได้บริโภคในเวียดนามและข้อมูลจำเพาะบางประการที่เป็นภาษาต่างประเทศ ตั้งแต่วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2565 รัฐบาลได้จัดทำรายการข้อมูลเฉพาะซึ่งจำเป็นต้องรวมอยู่ในฉลากสำหรับอาหารบางประเภท

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

7.4 อาหารที่นำเข้าและส่งออก

กฎหมายความปลอดภัยด้านอาหารกำหนดกฎเกณฑ์ที่เข้มงวดด้านความปลอดภัยของอาหารที่นำเข้าและส่งออก โดยอาหารที่นำเข้านั้นจะต้องขึ้นทะเบียนประกาศผลิตภัณฑ์เพื่อตรวจสอบคุณภาพอาหาร และจะต้องมีการจดแจ้งการปฏิบัติตามข้อกำหนดว่าด้วยการนำเข้าสำหรับการนำเข้าแต่ละครั้ง สำหรับอาหารที่ส่งออกนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องออกใบรับรองต่าง ๆ ตามคำขอของประเทศผู้นำเข้า ซึ่งรวมถึงใบรับรองการขายและใบรับรองแหล่งกำเนิด ทั้งนี้ กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบท และกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าเป็นหน่วยงานที่มีอำนาจในการให้คำแนะนำขั้นตอนและเอกสารการสมัครที่เกี่ยวข้องสำหรับการขอใบรับรองอาหารนำเข้า/ส่งออกที่จำเป็นข้างต้น

8. ที่ดิน

8.1 ภาพรวมของระบบที่ดินในประเทศเวียดนาม

ภายใต้รัฐธรรมนูญเวียดนามและกฎหมายที่ดิน ที่ดินเป็นกรรมสิทธิ์ร่วมกันของประชาชนประเทศเวียดนามโดยมีรัฐเป็นผู้บริหารจัดการเพื่อให้ประชาชนทั้งหลายและจัดให้มีการถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดินโดยทั่วถึงกัน แม้บุคคล/องค์กรจะไม่ได้รับอนุญาตให้ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน แต่บุคคล/องค์กรต่าง ๆ อาจจะมีสิทธิตามกฎหมายในการใช้ที่ดินในประเทศเวียดนาม ข้อกำหนดและเงื่อนไขจะขึ้นอยู่กับสถานะเฉพาะของผู้ใช้ที่ดินในการควบคุมจากต่างประเทศ วัตถุประสงค์การใช้ที่ดิน วิธีการได้มาซึ่งที่ดิน นโยบาย/การวางแผนที่ดินที่นำมาใช้โดยรัฐเป็นครั้งคราว และเงื่อนไขอื่น ๆ นิติบุคคลอาจได้รับสิทธิการใช้ที่ดินตามกฎหมายและจะถือเป็น "ผู้ใช้ที่ดิน" โดยทางอนุญาตเข้าทำประโยชน์ในที่ดิน (รายละเอียดในข้อ 8.2) บุคคลดังกล่าวในฐานะผู้ใช้ที่ดินจะมีสิทธิที่คล้ายคลึงกับกรรมสิทธิ์เหนือที่ดินนั้น ๆ และสิทธิการจำหน่ายที่ดิน นิติบุคคลต่างประเทศไม่สามารถเป็นผู้ใช้ที่ดินในเวียดนามได้ ยกเว้นผ่านกิจการลงทุนต่างประเทศที่จัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายของเวียดนาม นิติบุคคลเวียดนามมีสิทธิในบ้านและอพาร์ตเมนต์ของตน นิติบุคคลที่ลงทุนในต่างประเทศและบุคคลต่างชาติสามารถเข้าถึงการซื้อบ้านในเวียดนามได้อย่างจำกัด

ทั้งนี้ ระบบการบริหารจัดการที่ดินและการใช้ที่ดินในปัจจุบันรวมถึงสิทธิและหน้าที่ของผู้ใช้ที่ดินกำหนดในกฎหมายที่ดิน เลขที่ 45/2013/คิวเอช13 (Land Law No. 45/2013/QH13) ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากสภาแห่งชาติเวียดนามเมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2556 ("กฎหมายที่ดิน" "Law on Land") และมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2557 เป็นต้นมา รวมถึงกฎระเบียบที่ออกภายใต้กฎหมายดังกล่าวด้วย

รัฐเป็นผู้กำหนดเรื่องต่าง ๆ เกี่ยวข้องกับที่ดินซึ่งรวมถึงเรื่องดังต่อไปนี้ ระยะเวลาในการใช้ที่ดิน การเพิกถอนที่ดิน วัตถุประสงค์ในการใช้ที่ดินบางแห่งการประเมินที่ดิน ค่าธรรมเนียมการใช้ที่ดิน ค่าเช่าที่ดิน ภาษีที่ดิน และสิทธิและหน้าที่ของผู้ใช้ที่ดิน โดยสิทธิในการใช้ที่ดินจะถูกกำหนดตามประเภทของการใช้ที่ดิน (เพื่อการเกษตร เพื่อการอื่นที่มิใช่การเกษตร ซึ่งรวมถึงเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย และเพื่ออุตสาหกรรม และที่ดินที่ไม่มีการใช้งาน)

8.2 สิทธิการใช้ที่ดิน

สิทธิในการใช้ที่ดินอาจได้มาโดย (1) รัฐจัดสรรให้ (โดยทางตรงหรือโดยการประมูล/ประกวดราคาในการประมูล/การประกวดราคาซึ่งจัดขึ้นโดยหน่วยงานที่มีอำนาจ) (2) การเช่าจากรัฐ (โดยทางตรงหรือโดยการประมูล/ประกวดราคาในการประมูล/การประกวดราคาซึ่งจัดขึ้นโดยหน่วยงานที่มีอำนาจ) (3) การรับรู้การใช้ประโยชน์ที่ดินโดยพฤตินัยอย่างแท้จริงโดยหน่วยงานที่มีอำนาจ (4) การเช่าที่ดินจากผู้ให้เช่าที่ที่มีอำนาจ (ยกตัวอย่างเช่น ผู้พัฒนานิคม/พื้นที่อุตสาหกรรม) หรือ (5) การรับโอน

สิทธิในการใช้ที่ดินจากผู้ใช้ที่ดินรายอื่น (ในลักษณะการแลกเปลี่ยนที่ดิน การโอนสิทธิ์การใช้ที่ดิน การรับมรดก การบริจาค หรือการสนับสนุนเงินทุน) กิจการที่ลงทุนต่างชาติได้รับอนุญาตให้ได้สิทธิการใช้ที่ดินโดยวิธี (1) การจัดสรรที่ดินของรัฐสำหรับการพัฒนาโครงการเพื่อการลงทุนและการก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัยเพื่อขายประกอบกับการให้เช่า (2) การเช่าที่ดินจากรัฐ และ (3) รับโอนเงินลงทุนเป็นมูลค่าสิทธิการใช้ที่ดิน

8.3 สิทธิของผู้ใช้ที่ดิน

ขอบเขตของสิทธิที่จะมอบให้กับผู้ใช้ที่ดินจะขึ้นอยู่กับแบบฟอร์มการใช้ที่ดินและการชำระภาระผูกพันทางการเงินที่เกิดจากการใช้ที่ดิน ในกรณีการจัดสรรที่ดิน เพื่อ 1) วัตถุประสงค์เพื่อการอยู่อาศัย หรือ 2) การพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขายหรือให้เช่า หรือ 3) การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของสุสานเพื่อขายโดยแนบพร้อมกับสิทธิการใช้ที่ดิน) วิสาหกิจจะต้องชำระค่าธรรมเนียมการใช้ที่ดินสำหรับระยะเวลาที่ได้รับการจัดสรรที่ดิน ในกรณีการเช่าที่ดิน วิสาหกิจ (รวมถึงกิจการที่ลงทุนในต่างประเทศ) อาจเลือกชำระค่าเช่าที่ดินทั้งจำนวนครั้งเดียวสำหรับระยะเวลาเช่าหรือชำระค่าเช่าเป็นงวดรายปี (ขึ้นอยู่กับข้อกำหนดของทางการในแต่ละกรณี) โดยวิธีการชำระเงินและทรัพยากรการชำระเงินสำหรับการใช้ที่ดินโดยเฉพาะนั้นมีผลต่อสิทธิการใช้ที่ดินโดยเฉพาะสิทธิในการใช้ที่ดินนั้น วิสาหกิจเหนือที่ดินที่เช่าหรือที่ได้รับจัดสรร วิสาหกิจที่ชำระค่าธรรมเนียมการใช้ที่ดินโดยไม่ใช้งบประมาณของรัฐ หรือชำระค่าเช่าที่ดินทั้งจำนวนครั้งเดียวจะได้รับสิทธิต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงการจำหน่ายสิทธิในการโอน ให้เช่า ให้ จำนอง หรือชำระเงินทุนโดยใช้สิทธิในการใช้ที่ดินและทรัพย์สินที่ติดอยู่กับที่ดินนั้น เมื่อเปรียบเทียบกับการชำระเงินแบบอื่น วิสาหกิจที่ชำระค่าธรรมเนียมการใช้ที่ดินโดยใช้งบประมาณของรัฐหรือชำระค่าเช่าที่ดินเป็นงวดรายปีจะมีเพียงแต่สิทธิในการโอน ให้เช่า ให้ จำนอง หรือชำระเงินทุนโดยใช้ทรัพย์สินที่ติดอยู่กับที่ดินนั้นเท่านั้น (อาคาร)

วิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติอาจใช้ที่ดินทั้งในลักษณะชำระค่าเช่าล่วงหน้าหรือชำระค่าเช่ารายปี เพื่อประกอบธุรกิจของตน ผู้ใช้ที่ดินซึ่งมีสิทธิโดยชอบด้วยกฎหมายมีสิทธิที่จะได้รับหนังสือรับรองสิทธิในการใช้ที่ดินในชื่อของตน เฉกเช่นเดียวกันนั้น เจ้าของทรัพย์สินหรืออาคารที่ก่อสร้างบนที่ดินซึ่งมีสิทธิโดยชอบด้วยกฎหมายก็มีสิทธิที่จะได้รับหนังสือรับรองกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งหนังสือรับรองสิทธิการใช้ที่ดินเป็นข้อกำหนดพื้นฐานสำหรับผู้ใช้ที่ดินในการไปใช้สิทธิในการโอน แปรสภาพ ให้เช่า ให้เช่าช่วง รับมรดก มอบให้ จำนอง หรือชำระเงินทุนโดยใช้ทรัพย์สินที่ติดอยู่กับที่ดินนั้น กลไกเดียวกันนี้ใช้กับอสังหาริมทรัพย์ที่ติดที่ดิน ยกเว้นอสังหาริมทรัพย์นอกแผนและผลิตภัณฑ์อสังหาริมทรัพย์ที่นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นำเสนอ ซึ่งอยู่ภายใต้เงื่อนไขเฉพาะที่บัญญัติไว้ในกฎหมายว่าด้วยธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

โดยทั่วไปแล้ว การเช่าที่ดินจะมีกำหนดระยะเวลาการเช่าเท่ากับระยะเวลาของโครงการลงทุนซึ่งจะต้องไม่เกิน 50 ปี (หรือ 70 ปี ในบางกรณี) ยกเว้นบางกรณีซึ่งผู้ใช้ที่ดินมีสิทธิใช้ที่ดินโดยไม่มีกำหนดระยะเวลา (เช่น ที่ดินที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยของครอบครัวหรือบุคคลธรรมดาชาติเวียดนาม) โดยระยะเวลาดังกล่าวก็ใช้กับวิสาหกิจซึ่งลงทุนโดยต่างชาติด้วย เมื่อระยะเวลาใช้/เช่าที่ดินสิ้นสุดลง รัฐจะพิจารณาขยายระยะเวลาดังกล่าวหากผู้ใช้ที่ดินประสงค์ที่จะใช้ที่ดินต่อไปและได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขดังต่อไปนี้ (ก) ผู้ใช้ที่ดินปฏิบัติตามกฎหมายที่ดินอย่างเคร่งครัดตลอดระยะเวลาใช้ที่ดิน และ (ข) การใช้ที่ดินโดยปฏิบัติตามการกำหนดเขตที่ดินที่ได้รับอนุญาต อย่างไรก็ดี ในช่วงระยะเวลาดังกล่าวรัฐมีสิทธิตามกฎหมายที่จะเรียกคืนที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์ในการปกป้องราชอาณาจักรและความมั่นคงของชาติ ประโยชน์แห่งชาติ ประโยชน์สาธารณะ หรือการพัฒนาเศรษฐกิจ

9. ด้านการจ้างงาน

ในอดีต เรื่องแรงงานในประเทศเวียดนามอยู่ภายใต้ประมวลกฎหมายแรงงานของประเทศเวียดนาม เลขที่ 35-แอล/ซีทีเอ็น ลงวันที่ 23 มิถุนายน 2537 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมในปี 2545 2549 และ 2550 รหัสแรงงานเลขที่ 10/2012/คิวเอช13 ลงวันที่ 18 มิถุนายน 2564 ประมวลกฎหมายแรงงานเลขที่ 45/2019/QH14 ของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้ออกประมวลกฎหมายแรงงานของประเทศ (“ประมวลกฎหมายแรงงาน”) โดยรัฐสภาเมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2562 มีผลใช้บังคับ ณ วันที่ 1 มกราคม 2564 (“ประมวลกฎหมายแรงงาน ”) ปัจจุบันควบคุมเรื่องแรงงานและให้หลักการทั่วไป ตลอดจนกฎระเบียบโดยละเอียดเกี่ยวกับปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับแรงงาน โดยเฉพาะสัญญาจ้างแรงงาน การเจรจาในที่ทำงาน การเจรจาต่อรองร่วม ข้อตกลงการเจรจาต่อรองร่วม เงินเดือน ชั่วโมงการทำงาน ช่วงเวลาพัก กฎแรงงานภายใน วินัยแรงงาน และความรับผิดชอบด้านวัสดุ อาชีวอนามัยและความปลอดภัย ข้อกำหนดที่ใช้กับพนักงานหญิงและการรับประกันความเท่าเทียมทางเพศ ประกันสังคม ประกันสุขภาพ และประกันการว่างงาน องค์กรตัวแทนของพนักงาน การระงับข้อพิพาทแรงงาน นอกจากนี้ รัฐบาลและกระทรวงแรงงาน ผู้ทุพพลภาพและสวัสดิการสังคมได้ออกกฎหมายและหน่วยงานต่าง ๆ มีอำนาจในการออกระเบียบปฏิบัติที่สอดคล้องกับประมวลกฎหมายแรงงาน รวมถึงกฎที่เกี่ยวข้องกับสัญญาจ้างงานซึ่งรวมถึงกฎระเบียบ

เกี่ยวกับสัญญาจ้างแรงงานตามประมวลกฎหมายแรงงานและกฎระเบียบต่าง ๆ ที่ออกมาเพื่อบังคับใช้ตามประมวลกฎหมายแรงงานนั้น สัญญาจ้างแรงงานจะต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรและลงนามโดยลูกจ้างและผู้แทนตามกฎหมายของบริษัท ยกเว้นงานชั่วคราวที่มีกำหนดระยะเวลาน้อยกว่าหนึ่งเดือน โดยสัญญาจ้างแรงงานจะต้องมีรายการดังต่อไปนี้ ชื่อ ที่อยู่ นายจ้างพร้อมชื่อและตำแหน่งของผู้มีอำนาจลงนามในสัญญาจ้างแรงงานและชื่อและรายละเอียดประจำตัวของลูกจ้าง ขอบเขตของงานและหน้าที่ เวลางานและระยะเวลาพัก ค่าจ้างหรือเงินเดือน เบี้ยเลี้ยง วันที่ และวิธีการชำระเงิน สถานที่ทำงาน ระยะเวลาของสัญญา ข้อกำหนดในการเลื่อนตำแหน่งและการปรับขึ้นค่าจ้าง ข้อกำหนดเกี่ยวกับสุขอนามัยและความปลอดภัยแรงงาน ประกันสุขภาพและสังคม และการฝึกอบรมและการพัฒนาทักษะวิชาชีพ โดยสัญญาจ้างแรงงานอาจไม่มีกำหนดระยะเวลา หรือมีระยะเวลาก็ได้ ลูกจ้างมีสิทธิในการยกเลิกสัญญาจ้างแรงงานฝ่ายเดียวก่อนสัญญาหมดอายุโดยไม่ต้องมีเหตุใด ๆ แต่ต้องมีการบอกกล่าวนายจ้างล่วงหน้าภายใต้ที่กฎหมายกำหนด พนักงานต่างชาติยังอยู่ภายใต้ข้อบังคับเฉพาะและต้องได้รับใบอนุญาตทำงาน (ขึ้นอยู่กับข้อยกเว้นที่จำกัด)

บริษัทที่มีพนักงานมากกว่า 10 คนจะต้องออกกฎแรงงานภายในเป็นลายลักษณ์อักษรและลงทะเบียนที่กระทรวงแรงงาน ผู้พิการและสวัสดิการสังคม

นอกจากประมวลกฎหมายแรงงานแล้ว ยังมีกฎหมายเฉพาะเกี่ยวกับการประกันสังคม เลขที่ 58/2014/คิวเอช13 กฎหมายว่าด้วยการประกันสุขภาพ เลขที่ 25/2008/คิวเอช12 และกฎหมายว่าด้วยการจ้างงาน เลขที่ 38/2013/คิวเอช13

10. ด้านสิ่งแวดล้อม

ประเทศเวียดนามมีกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองสิ่งแวดล้อมมาตั้งแต่ปี ค.ศ. 1993, 2005, 2014 และล่าสุด ปี ค.ศ. 2020 กฎหมายปัจจุบันว่าด้วยการคุ้มครองสิ่งแวดล้อม เลขที่ 72/2020/คิวเอช14 ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากสภาแห่งชาติเวียดนามเมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2563 และมีผลบังคับใช้ ณ วันที่ 1 มกราคม 2564 (กฎหมายคุ้มครองสิ่งแวดล้อม ค.ศ. 2020) กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองสิ่งแวดล้อมได้กำหนดกรอบกฎหมายทั่วไปเพื่อคุ้มครองสิ่งแวดล้อมในประเทศเวียดนาม รวมถึงสิทธิและหน้าที่ของบุคคลธรรมดาและองค์กรต่าง ๆ หน่วยงานของรัฐ ที่อยู่อาศัย ชุมชน และครัวเรือน เกี่ยวกับการคุ้มครองสิ่งแวดล้อม กฎหมายนี้มีวัตถุประสงค์ในการจำกัดผลกระทบทางลบต่อสิ่งแวดล้อม การฟื้นฟูจากเหตุการณ์ทางสิ่งแวดล้อม มลภาวะและการกร่อนสลายการฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมและสนับสนุนการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างเหมาะสม ภายใต้กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองสิ่งแวดล้อม 2020 โครงการลงทุนแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม โดยพิจารณาจากความเสี่ยงด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เจ้าของโครงการจะต้องจัดทำรายงานหรือเอกสารเพื่อบรรเทาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดจากการดำเนินโครงการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 เป็นต้นมา เจ้าของโครงการจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIAR) และ EIAR เบื้องต้นในบางกรณี การเตรียม EIAR จะดำเนินการภายใต้บทบัญญัติของกฤษฎีกาฉบับที่ 08/2022/ND-CP และหนังสือเวียนฉบับที่ 02/2022/TT-BTNMT ข้อกำหนดสำหรับเจ้าของโครงการในการจัดทำ EIAR เบื้องต้นและ EIAR จะขึ้นอยู่กับระดับความเสี่ยงของผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมและปัจจัยที่อ่อนไหวต่อสิ่งแวดล้อมที่สร้างขึ้นโดยโครงการดังกล่าว ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับขนาดและลักษณะของโครงการ การประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อมจะต้องได้รับการประเมินและอนุมัติจากคณะกรรมการราษฎรจังหวัดหรือกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมหรือกระทรวงอื่น ๆ ที่มีอำนาจควบคุมโครงการดังกล่าว

นอกจากนี้ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 เจ้าของโครงการบางรายจะต้องได้รับใบอนุญาตด้านสิ่งแวดล้อมซึ่งแทนที่ใบอนุญาตปล่อยน้ำเสียฉบับก่อนหน้าและใบอนุญาตที่คล้ายกันภายใต้กฎหมายเดิม สำหรับโครงการอื่น ๆ ที่ก่อให้เกิดขยะ เจ้าของโครงการต้องดำเนินการขึ้นทะเบียนสิ่งแวดล้อมกับคณะกรรมการประชาชนระดับชุมชน

กฎหมายที่ 08/2022/ND-CP ยังได้กำหนดแผนงานสำหรับการละทิ้งการหมุนเวียนและการบริโภคผลิตภัณฑ์พลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวและบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่ไม่สามารถย่อยสลายได้ทางชีวภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2026 ผลิตภัณฑ์พลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวและบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่ไม่สามารถย่อยสลายได้ทางชีวภาพ (รวมถึงถุงพลาสติกที่ไม่สามารถย่อยสลายได้ทางชีวภาพ) จะถูกห้ามที่ศูนย์การค้าและซูเปอร์มาร์เก็ต ยกเว้นสินค้าที่บรรจุด้วยบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่ไม่สามารถย่อยสลายได้ทางชีวภาพ ตั้งแต่ปี 2030 เวียดนามจะหยุดการผลิตและนำเข้าผลิตภัณฑ์พลาสติกแบบใช้ครั้งเดียว บรรจุภัณฑ์พลาสติกที่ย่อยสลายไม่ได้ และสินค้าที่มีไมโครพลาสติก

นอกจากนี้ รัฐบาลยังได้ออกกฎหมายฉบับที่ 45/2022/ND-CP ลงวันที่ 7 กรกฎาคม 2022 ว่าด้วยการลงโทษทางปกครองสำหรับความผิดเกี่ยวกับการคุ้มครองสิ่งแวดล้อม

11. ความปลอดภัยจากอัคคีภัย

กฎหมายฉบับที่ 27/2001/QH10 ลงวันที่ 29 มิถุนายน 2544 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมในปี 2556 ปัจจุบันควบคุมเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันอัคคีภัยและการดับเพลิง ภายใต้แนวทางปัจจุบันของรัฐบาลในกฎหมายฉบับที่ 136/2020/ND-CP ก่อนเริ่มงานก่อสร้าง ซูเปอร์มาร์เก็ต หรือศูนย์การค้าการพาณิชย์ ผู้พัฒนาโครงการจะต้องมีการออกแบบการป้องกันอัคคีภัยและการดับเพลิงของโครงการซึ่งประเมินโดยกรมการตำรวจกลางหรือประจำจังหวัดด้านการป้องกันอัคคีภัย การดับเพลิงการบรรเทาทุกข์และการช่วยเหลือจากอัคคีภัย ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับขนาดของงานก่อสร้างและจะต้องได้รับใบรับรองที่เกี่ยวข้องก่อนที่หน่วยงานที่มีอำนาจจะสามารถอนุมัติแบบงานก่อสร้างและออกใบอนุญาตก่อสร้างได้ โดยก่อนที่จะเริ่มเปิดดำเนินงานนั้น งานก่อสร้างที่ได้รับการประเมินด้านการป้องกันอัคคีภัยและการดับเพลิงแล้วจะต้องได้รับการทดสอบการป้องกันอัคคีภัยและการดับเพลิง โดยการยอมรับเกี่ยวกับการป้องกันและระงับอัคคีภัยจะเป็นข้อกำหนดให้นักลงทุนของโครงการดังกล่าว เริ่มดำเนินงานก่อสร้าง เจ้าของห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต หรือร้านขายของชำที่มีพื้นที่ตั้งแต่ 500 ตารางเมตรขึ้นไป หรือความจุตั้งแต่ 5,000 ลูกบาศก์เมตรขึ้นไป จะต้องทำประกันอัคคีภัย/ระเบิดตามระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

12. การแข่งขันทางการค้าและการต่อต้านการผูกขาด

เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2561 สภาแห่งชาติเวียดนามได้ผ่านกฎหมายการแข่งขันทางการค้าฉบับใหม่ เลขที่ 23/2018/คิวเอช14 (Competition Law No. 23/2018/QH14) ("กฎหมายการแข่งขันทางการค้า 2561") ซึ่งมีผลใช้บังคับเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2562 และเป็นกฎหมายที่ออกมาใช้แทนที่กฎหมายแข่งขันทางการค้าเลขที่ 27/2004/คิวเอช11 (Competition Law No. 27/2004/QH11) ของสภาแห่งชาติเวียดนามฉบับลงวันที่ 3 ธันวาคม 2547 โดยกฎหมายการแข่งขันทางการค้า 2561 ฉบับใหม่นี้มีหลักการที่สำคัญที่แตกต่างจากเดิมซึ่งรวมถึงเรื่องดังต่อไปนี้ (1) ขอบเขตการบังคับใช้ - กฎหมายการแข่งขันทางการค้า 2561 ควบคุมกิจกรรมต่าง ๆ ไม่ว่าจะกระทำโดยนิติบุคคลหรือบุคคลธรรมดาสัญชาติเวียดนามหรือต่างชาติซึ่งมีหรืออาจมี "ผลเป็นการกีดกันการแข่งขัน" ในตลาดเวียดนามและยังใช้บังคับกับหน่วยงานบริการสาธารณะซึ่งมิใช่วิสาหกิจ เช่น โรงพยาบาล โรงเรียนด้วย (2) การคำนวณส่วนแบ่งตลาด - มีการกำหนดวิธีการคำนวณวิธีใหม่เพื่อใช้กำหนดส่วนแบ่งตลาดของวิสาหกิจในตลาดที่เกี่ยวข้องซึ่งคำนวณจากสัดส่วนร้อยละของจำนวนหน่วยของสินค้าและบริการที่มีการขายหรือซื้อของวิสาหกิจนั้น ต่อจำนวนรวมของหน่วยของสินค้าและบริการที่มีการขายหรือซื้อในแต่ละเดือน แต่ละไตรมาส หรือแต่ละปีของวิสาหกิจทุกรายในตลาดที่เกี่ยวข้อง (3) สัญญาต่อต้านการแข่งขันทางการค้า - มีการห้ามทำสัญญาจำกัดการแข่งขันประเภทใหม่ ๆ ซึ่งรวมถึงสัญญาแบ่งลูกค้า สัญญาไม่ทำธุรกรรมกับวิสาหกิจที่ไม่ได้เป็นคู่สัญญา สัญญาจำกัดตลาดการขายสินค้าแหล่งสินค้า และการให้บริการแก่วิสาหกิจที่มิได้เป็นคู่สัญญาและสัญญาอื่น ๆ ที่มีหรืออาจมีผลเป็นการกีดกันการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ และ (4) การควบรวมกิจการ - แต่เดิมจะมีการห้ามมิให้กระทำธุรกรรมที่ก่อให้เกิดการกระจุกตัวทางเศรษฐกิจ (เช่น การควบกิจการ การรวมกิจการ หรือการซื้อกิจการ) ก็ต่อเมื่อการกระทำดังกล่าวจะส่งผลให้วิสาหกิจนั้น ๆ มีส่วนแบ่งตลาดรวมมากกว่าร้อยละ 50 ของตลาดที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตามภายใต้กฎหมายการแข่งขันทางการค้า 2561 การพิจารณาว่าเป็นกรณีการกระจุกตัวทางเศรษฐกิจจะพิจารณาจากการกระทำดังกล่าวว่ามีหรืออาจมีผลเป็นการกีดกันการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่แทนที่เงื่อนไขเดิมในตลาดประเทศเวียดนาม

13. สิทธิผู้บริโภค

เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2553 สภาแห่งชาติเวียดนามได้ให้ความเห็นชอบกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองสิทธิผู้บริโภคเลขที่ 59/2010/คิวเอช12 (Law on Protection of Consumers' Rights No. 59/2010/QH12) ซึ่งกำหนดกฎระเบียบเกี่ยวกับสิทธิและหน้าที่ของผู้บริโภค ความรับผิดขององค์กรหรือบุคคลธรรมดาที่ค้าขายสินค้าและ/หรือบริการให้แก่ผู้บริโภค ความรับผิดขององค์การสังคมในการคุ้มครองสิทธิประโยชน์ของผู้บริโภค การระงับข้อพิพาทระหว่างผู้บริโภคและองค์กรหรือบุคคลธรรมดาที่ค้าขายสินค้าและ/หรือบริการ และความรับผิดของรัฐในการคุ้มครองสิทธิประโยชน์ของผู้บริโภค กฎหมายนี้ได้ระบุถึงความรับผิดชอบขององค์กรใด ๆ ที่จัดหาสินค้าและบริการให้แก่ผู้บริโภคที่สำคัญไว้ดังต่อไปนี้ (1) การปิดฉลากสินค้าตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (2) การประกาศราคาสินค้าและ/หรือบริการต่อสาธารณะ ณ สถานที่ประกอบธุรกิจ (3) การแสดงคำเตือนต่อผู้บริโภคหากสินค้าและ/หรือบริการอาจเป็นอันตรายต่อสุขภาพ ชีวิต และทรัพย์สินของผู้บริโภค และมาตรการการป้องกัน (4) การให้ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดหาส่วนประกอบและอะไหล่สินค้า (5) การให้คู่มือ แนวทาง เงื่อนไข อายุการใช้งาน สถานที่ และกระบวนการรับประกันสินค้าสำหรับการรับประกันสินค้าและ/หรือบริการ และ (6) การแจ้งผู้บริโภคให้ทราบถึงสัญญาที่จัดทำขึ้นตามฟอร์มและเงื่อนไขทั่วไปของธุรกรรมอย่างถูกต้องและครบถ้วนก่อนทำธุรกรรม

14. ทรัพย์สินทางปัญญา

ประเทศเวียดนามมีกฎหมายว่าด้วยทรัพย์สินทางปัญญาที่ค่อนข้างครอบคลุม ซึ่งรวมถึงการเป็นภาคีของสัญญาพหุภาคีต่าง ๆ และสัญญาการค้าสองฝ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องนอกจากนี้ สภาแห่งชาติเวียดนามได้ให้ความเห็นชอบกฎหมายว่าด้วยทรัพย์สินทางปัญญาเลขที่ 50/2005/คิวเอช11 (Law on Intellectual Property Rights No. 50/2005/QH11) ซึ่งมีการแก้ไขเพิ่มเติมเมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2552 และวันที่ 14 มิถุนายน 2562 ("กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา") เพื่อให้เท่าทันการพัฒนาของเศรษฐกิจในประเทศและเศรษฐกิจโลก ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2566 การแก้ไขกฎหมายนี้บางส่วนจะมีผลบังคับใช้ตามกฎหมายเลขที่ 07/2022/คิวเอช15 ลงวันที่ 16 มิถุนายน 2022 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมกฎหมายว่าด้วยสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา

กฎหมายว่าด้วยสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา ภายใต้กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญาดังกล่าว สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาที่ได้รับการคุ้มครองในประเทศเวียดนามมีสามประเภท ได้แก่ (1) ลิขสิทธิ์ (วรรณกรรม ศิลปะ และงานวิทยาศาสตร์) และสิทธิที่เกี่ยวข้อง (การแสดง ภาพและเสียง การแพร่ภาพกระจายเสียงสัญญาณดาวเทียมซึ่งมีรหัสโปรแกรม) (2) สิทธิในทรัพย์สินทางอุตสาหกรรม (สิ่งประดิษฐ์การออกแบบอุตสาหกรรม การออกแบบวงจรปิดกึ่งตัวนำ ความลับทางการค้า เครื่องหมายชื่อทางการค้า และสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ และสิทธิในการป้องกันการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม) และ (3) สิทธิในพันธุ์พืช (พันธุ์พืช และวัตถุ/วัสดุในการแพร่พันธุ์) โดยเฉพาะในเรื่องเครื่องหมายการค้านั้น เครื่องหมายการค้าจะได้รับความคุ้มครองในประเทศเวียดนามก็ต่อเมื่อได้มีการจดทะเบียนกับสำนักงานทรัพย์สินทางปัญญาแห่งชาติแล้ว หรือเครื่องหมายการค้าดังกล่าวได้รับการยอมรับให้ความคุ้มครองโดยสำนักงานทรัพย์สินทางปัญญาแห่งชาติโดยการยื่นผ่านระบบจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าระหว่างประเทศ (Madrid System) [ซึ่งยื่นจดทะเบียนในประเทศอื่นซึ่งเป็นสมาชิกสัญญามาดริดหรือพิธีสารมาดริด (Madrid Protocol)] ซึ่งกำหนดให้ประเทศเวียดนามเป็นประเทศคู่สัญญา (ซึ่งเครื่องหมายการค้าจะได้รับความคุ้มครองในประเทศนั้น) ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2566 การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าระหว่างประเทศที่มีชื่อเวียดนามจะมีผลตั้งแต่วันที่หน่วยงานด้านสิทธิในทรัพย์สินทางอุตสาหกรรมของเวียดนามตัดสินใจให้ความคุ้มครองเครื่องหมายจดทะเบียนระหว่างประเทศดังกล่าว หรือในวันที่ถัดจากวันที่สิ้นสุดของระยะเวลา 12 เดือน นับจากวันที่สำนักงานระหว่างประเทศออกการแจ้งเตือนว่าเครื่องหมายจดทะเบียนระหว่างประเทศดังกล่าวหมายถึงประเทศเวียดนาม แล้วแต่ว่ากรณีใดจะเกิดขึ้นก่อน ทั้งนี้ การคุ้มครองของเวียดนามยังครอบคลุมถึงเครื่องหมายการค้าที่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางโดยพิจารณาจากการใช้งานจริงโดยไม่คำนึงถึงการจดทะเบียน เครื่องหมายการค้าจะต้องจดทะเบียนสำหรับสินค้าและบริการบางอย่าง ซึ่งสอดคล้องกับแนวปฏิบัติของนานาชาติ โดยมีระยะเวลาความคุ้มครอง 10 ปี (และอาจต่ออายุได้อีก 10 ปี) โดยอยู่ภายใต้หลักการนานาชาติที่ให้สิทธิผู้ยื่นคำขอจดทะเบียนก่อนและผู้ที่ยื่นจดทะเบียนในประเทศอื่นไว้ก่อนแล้วเป็นผู้มีสิทธิดีกว่า

การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศเวียดนามมีกระบวนการที่ใช้เวลายาวนาน โดยใช้เวลาประมาณหนึ่งปี โดยกระบวนการดังกล่าวรวมถึงขั้นตอนหลักดังต่อไปนี้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องตรวจสอบคำขอเพื่อให้มั่นใจว่าครบตามเงื่อนไข (เรียกว่าการตรวจสอบตามระเบียบ) (ซึ่งใช้เวลาประมาณหนึ่งถึงสองเดือน) การประกาศคำขอที่ถูกต้องตามกฎหมาย (ซึ่งใช้เวลาประมาณสองเดือน) การตรวจสอบเนื้อหาสาระสำคัญของคำขอโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ซึ่งใช้เวลาประมาณเก้าเดือน) และการได้รับความคุ้มครอง (ซึ่งใช้เวลาประมาณสิบวัน) ทั้งนี้ ในระหว่างระยะเวลาตั้งแต่วันประกาศคำขอจนถึงวันที่ออกผลพิจารณาคำขอว่าจะอนุญาตหรือปฏิเสธการออกใบรับรองเครื่องหมายการค้าโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องนั้น บุคคลภายนอกมีสิทธิโต้แย้งคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าได้

15. ล้มละลาย

เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2557 สภาแห่งชาติเวียดนามได้ผ่านกฎหมายล้มละลายเลขที่ 51/2014/คิวเอช 13 (Bankruptcy Law No. 51/2014/QH13) ("กฎหมายล้มละลาย 2557") ได้ออกมาใช้แทนที่กฎหมายล้มละลายเลขที่ 21/2004/คิวเอช11 (Bankruptcy Law No. 21/2004/QH11) ("กฎหมายล้มละลาย 2547") กฎหมายล้มละลาย 2557 นั้นได้แก้ไขนิยามคำว่า "ล้มละลาย" และ "หนี้สินล้นพ้นตัว" ทั้งนี้ วิสาหกิจจะถือว่ามีหนี้สินล้นพ้นตัวเมื่อไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันทางการเงินของตนและไม่สามารถชำระหนี้ของตนภายในสามเดือนหลังจากหนี้ดังกล่าวถึงกำหนดชำระ และวิสาหกิจจะล้มละลายเมื่อศาลประชาชนได้ประกาศเช่นว่านั้น ภายใต้กฎหมายล้มละลาย 2547 นั้น ศาลจะบริหารจัดการกระบวนการล้มละลายโดยตรงผ่านทางคณะกรรมการซึ่งจัดตั้งขึ้นเพื่อบริหารจัดการการชำระบัญชีทรัพย์สิน ในขณะที่ภายใต้กฎหมายล้มละลาย 2557 คณะกรรมการดังกล่าวถูกแทนที่โดยผู้ชำระบัญชีหรือบริษัทที่ได้รับการแต่งตั้งโดยศาลซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการและการชำระบัญชีทรัพย์สิน วันที่ 26 สิงหาคม 2559 สภาตุลาการศาลประชาชนสูงสุดได้ออกมติฉบับที่ 03/2016/NQ-HDTP ซึ่งชี้แนะแนวทาง

กระบวนการล้มละลายในบางกรณี ในทางปฏิบัติกระบวนการล้มละลายจึงอาจมีความซับซ้อน ไม่แน่นอน และใช้เวลานาน

16. การควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและเงินกู้ต่างประเทศ

กลไกควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินเวียดนามอยู่ภายใต้พระราชกฤษฎีกาว่าด้วยการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเลขที่ 28/2005/พีแอล-ยูบีทีวีคิวเอช11 ซึ่งผ่านโดยคณะกรรมการประจำสภาแห่งชาติ เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2005 (ซึ่งภายหลังแก้ไขเพิ่มเติมโดยข้อบัญญัติที่ 06/2013/ยูบีทีวีคิวเอช13 (Ordinance No. 06/2013/UBTVQH13) ลงวันที่ 18 มีนาคม 2013 แก้ไขและเพิ่มเติมบทความจำนวนหนึ่งของกฎหมายว่าด้วยการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ) ธนาคารแห่งรัฐเวียดนามเป็นหน่วยงานหลักที่รับผิดชอบในการดำเนินกลไกดังกล่าว โดยกำหนดให้ใช้เงินสกุลด่งเวียดนามสำหรับธุรกรรมในประเทศ ซึ่งทำให้การชำระเงินในสกุลเงินต่างประเทศสำหรับธุรกรรมในประเทศผิดกฎหมายในกรณีส่วนใหญ่

ภายใต้กฎเกณฑ์ควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของประเทศเวียดนามในปัจจุบัน บุคคลหรือองค์กรใด ๆ อาจแลกเปลี่ยนเงินสกุลด่งเวียดนามเป็นเงินสกุลต่างประเทศได้โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนของสถาบันสินเชื่อซึ่งได้รับอนุญาตให้บริการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศในประเทศเวียดนาม ภายใต้เงื่อนไขว่าบุคคลหรือองค์กรดังกล่าวจะต้องแจ้งวัตถุประสงค์ในการใช้เงินดังกล่าว และยื่นเอกสารประกอบตามสมควรเพื่อพิสูจน์การใช้เงินตามวัตถุประสงค์ การใช้เงินตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนั้นจะต้องใช้เพื่อธุรกรรมที่ได้รับอนุญาตให้ชำระเงินด้วยเงินตราสกุลต่างประเทศภายใต้กฎเกณฑ์ควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เช่น การชำระคืนเงินกู้ต่างประเทศหรือหุ้นกู้ระหว่างประเทศ โดยเงินตราต่างประเทศอาจแลกเปลี่ยนไปเป็นเงินสกุลด่งเวียดนามได้อย่างอิสรเสรี และอาจแลกเปลี่ยนไปเป็นเงินต่างประเทศสกุลอื่นได้อย่างอิสรเสรีโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนของสถาบันสินเชื่อรับอนุญาตดังกล่าว

การกู้ยืมเงินต่างประเทศ คือ การให้กู้โดยนิติบุคคลต่างประเทศแก่นิติบุคคลในประเทศเวียดนาม และเงินกู้ต่างประเทศนั้นจัดอยู่ในกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งระหว่าง (1) เงินกู้ระยะสั้น (ซึ่งจะครบกำหนดชำระคืนเงินกู้ภายใน 12 เดือนหรือภายในระยะเวลาที่สั้นกว่าระยะเวลาดังกล่าว) หรือ (2) เงินกู้ระยะปานกลางหรือเงินกู้ระยะยาว โดยเงินกู้ระยะปานกลางหรือเงินกู้ระยะยาวจะต้องจดทะเบียนต่อธนาคารกลางเวียดนาม ซึ่งการจดทะเบียนดังกล่าวแท้จริงแล้วเป็นกระบวนการเพื่อขออนุมัติจากธนาคารกลางเวียดนามโดยเงินกู้ระยะปานกลางถึงเงินกู้ระยะยาวนั้นจะสามารถเบิกใช้เงินกู้ได้ก็ต่อเมื่อมีการจดทะเบียนเงินกู้นั้นกับธนาคารกลางเวียดนามแล้วเท่านั้น อย่างไรก็ตาม เงินกู้ระยะสั้นไม่ตกอยู่ภายใต้ข้อกำหนดในการจดทะเบียนดังกล่าว เว้นแต่เป็นกรณีมีการขยายระยะเวลาครบกำหนดชำระคืนเงินกู้และระยะเวลาตามที่ได้รับการขยายนั้นมีระยะเวลาเกินกว่า 12 เดือน หรือมีเงินต้นคงค้างหลังจาก 13 เดือนนับจากวันที่ถอนเงินครั้งแรก ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงใด ๆ ในภายหลังซึ่งทำให้ข้อมูลที่บันทึกไว้ในหนังสือรับรองการจดทะเบียนธนาคารกลางเวียดนามไม่ถูกต้อง จะต้องจดทะเบียนการแก้ไขเปลี่ยนแปลงดังกล่าวต่อธนาคารกลางเวียดนามเพื่อทำการแก้ไขในใบรับรองการจดทะเบียนดังกล่าวผ่านทางการแจ้งเตือนบนระบบเว็บไซต์กลางบริการอิเล็กทรอนิกส์ (e-Portal) หรือการลงทะเบียนสำหรับการเปลี่ยนแปลงกับธนาคารกลางเวียดนาม ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเนื้อหาของการเปลี่ยนแปลง

ผู้กู้ได้รับอนุญาตให้กู้ยืมเงินต่างประเทศได้ในกรณี (1) เพื่อปฏิบัติตาม "แผนธุรกิจและการผลิต หรือโครงการลงทุน" ของตนหรือบริษัทที่ตนลงทุนโดยตรงอยู่ (โดยใช้บังคับเฉพาะกรณีเงินกู้ต่างประเทศระยะปลานกลางหรือระยะยาวเท่านั้น) และ (2) เพื่อปรับโครงสร้างหนี้ต่างประเทศของผู้กู้โดยมิได้เพิ่มต้นทุนการกู้ยืม ผู้กู้จะต้องเปิดบัญชีกระแสรายวันสกุลเงินตราต่างประเทศกับสถาบันสินเชื่อที่ได้รับอนุญาตในประเทศเวียดนามเพื่อรับและส่งเงินตราระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับเงินกู้ต่างประเทศ การเบิกเงินกู้หรือการชำระเงินกู้เกี่ยวกับเงินกู้ต่างประเทศจะต้องทำผ่านบัญชีดังกล่าวตามกฎระเบียบควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ใช้บังคับอยู่ สำหรับวิสาหกิจที่ลงทุนโดยต่างชาติซึ่งมีเงินกู้ระยะปานกลางหรือเงินกู้ระยะยาวนั้น บัญชีดังกล่าวเป็นบัญชีสำหรับเงินลงทุนของวิสาหกิจด้วย

5.3 ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยอาจเกี่ยวข้องเป็นครั้งคราวกับการดำเนินการทางกฎหมาย หรือเป็นคู่ความในคดีความที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในทางการค้าปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่ถึงที่สุด ซึ่งอาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.0 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 หรือที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ หรือที่มิได้เกิดจากการประกอบธุรกิจตามปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย นอกจากกรณีดังต่อไปนี้

5.3.1 ข้อพิพาทเกี่ยวกับการปรับปรุงห้างสรรพสินค้าในประเทศอิตาลี

ห้างสรรพสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่ที่ Via del Tritone ในกรุงโรม (“สาขา Tritone”) ซึ่งเป็นอาคารที่มีความสำคัญทางประวัติศาสตร์ที่เช่าจาก Rina Estate Italia S.r.l. (“REI”) บริษัทในเครือของกลุ่มเซ็นทรัล อยู่ในระหว่างคดีพิพาทในประเทศอิตาลี ซึ่งเกิดจากการที่ REI (โดยการร้องขอจากบริษัทฯ) ได้ดำเนินงานก่อสร้างและดัดแปลงอาคาร (“งานก่อสร้างและดัดแปลง”) ภายหลังได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคารจากเทศบาลแห่งกรุงโรม (Municipality of Rome) และสำนักงานเมืองมรดก (Heritage Office) ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น เลขที่ ท.508/2011 (“ใบอนุญาตก่อสร้างฉบับแรก”)

ต่อมาในปี 2555 เจ้าของอาคารที่ตั้งอยู่ใกล้เคียง (“ผู้ร้อง”) ได้คัดค้านว่าใบอนุญาตก่อสร้างฉบับแรกไม่ชอบด้วยกฎหมายและในเดือนมกราคม 2561 คณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศอิตาลี (Council of State) ได้มีคำสั่งที่ 405/2018 ตัดสินให้ใบอนุญาตก่อสร้างฉบับเดิมเป็นโมฆะ ต่อมาในเดือนกุมภาพันธ์ 2561 ผู้ร้องได้ยื่นคำร้องต่อคณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศอิตาลี เพื่อให้มีคำสั่งรื้อถอนงานก่อสร้างและดัดแปลง ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ของอาคารประมาณ 4,000 ตารางเมตร หรือเท่ากับประมาณร้อยละ 32.4 ของพื้นที่ขายสุทธิของสาขา Tritone

เมื่อเดือนเมษายน 2561 เทศบาลแห่งกรุงโรมได้ออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารฉบับใหม่สำหรับงานก่อสร้างและดัดแปลง เพื่อแก้ไขข้อผิดพลาดของใบอนุญาตก่อสร้างฉบับเดิมตามความเห็นของสำนักงานเมืองมรดก เลขที่ ท.87/2018 (“ใบอนุญาตก่อสร้างฉบับสอง”) ซึ่งผู้ร้องได้คัดค้านความเห็นของสำนักงานเมืองมรดกและการออกใบอนุญาตก่อสร้างฉบับสองต่อศาลปกครองแห่งกรุงโรม (Administrative Court of Rome) โดยร้องขอให้มีคำสั่งให้ใบอนุญาตก่อสร้างฉบับสองเป็นโมฆะ และให้รื้อถอนงานก่อสร้างและดัดแปลง หรือหากไม่ทำการรื้อถอนจะต้องชำระค่าปรับเป็นจำนวนอย่างน้อย 40.0 ล้านยูโร (หรือประมาณ 1,490 ล้านบาท) จากการประเมินมูลค่าของผู้ร้อง นอกจากนี้ ผู้ร้องยังเรียกร้องค่าเสียหายจำนวนประมาณ 5.0 ล้านยูโร (หรือประมาณ 186 ล้านบาท)

ต่อมาคณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศอิตาลีได้มีคำสั่งที่ 6580 เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2562 ให้ใบอนุญาตก่อสร้างฉบับสองเป็นโมฆะ ด้วยเหตุนี้ ผู้ร้องจึงได้ยื่นคำร้องต่อคณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศอิตาลีอีกครั้งเพื่อให้มีคำสั่งรื้อถอนงานก่อสร้างและดัดแปลง ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ของอาคารประมาณ 4,000 ตารางเมตร และมีคำสั่งห้ามมิให้ผู้ใดเข้าออกห้างสรรพสินค้า ห้ามมิให้ผู้ใดนำอาคารเก่าซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของห้างสรรพสินค้า (“Palazzetto C”) ไปใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์และแต่งตั้งเจ้าพนักงานเป็นการเฉพาะกิจเพื่อให้บังคับตามคำสั่งดังกล่าวแทนเทศบาลแห่งกรุงโรม หากเทศบาลแห่งกรุงโรมไม่ยอมปฏิบัติตามคำสั่งเช่นว่านี้ภายใต้กฎหมายของประเทศอิตาลี ในกรณีที่ใบอนุญาตก่อสร้างถูกเพิกถอนและไม่มีการออกใบอนุญาตฉบับแก้ไขเพื่อแทนที่ใบอนุญาตก่อสร้างที่ถูกเพิกถอน หน่วยงานที่มีอำนาจ (กล่าวคือเทศบาลแห่งกรุงโรม) อาจใช้อำนาจตาม Section 38 ของ Presidential Decree เลขที่ 380 ฉบับลงวันที่ 6 มิถุนายน 2544 เพื่อมีคำสั่งให้รื้อถอนสิ่งปลูกสร้างที่ก่อสร้างขึ้นโดยมิชอบทั้งหมดหรือแต่บางส่วน คำสั่งให้รื้อถอนดังกล่าวอาจเป็นการลดพื้นที่ขายสุทธิของห้างสรรพสินค้า ส่งผลให้กลุ่มบริษัทต้องปิดห้างสรรพสินค้าเป็นการชั่วคราว หรือหากไม่สามารถดำเนินการรื้อถอนได้ (โดยอาจเป็นสาเหตุด้านความปลอดภัยหรือด้านเทคนิค) หน่วยงานที่มีอำนาจอาจมีคำสั่งให้ชำระค่าปรับเป็นจำนวนเงินเท่ากับราคาตลาดของสิ่งปลูกสร้างที่ก่อสร้างขึ้นโดยมิชอบอย่างน้อย 40 ล้านยูโร และ/หรือค่าเสียหาย 5 ล้านยูโรโดยประมาณ

เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2562 เทศบาลแห่งกรุงโรมได้ออกใบอนุญาตฉบับสาม เลขที่ ท.264/2019 (“ใบอนุญาตฉบับแก้ไข”) เพื่อแก้ไขความไม่ถูกต้องของใบอนุญาตก่อสร้างฉบับแรกและใบอนุญาตก่อสร้างฉบับสอง

ต่อมาผู้ร้องได้โต้แย้งต่อคณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศอิตาลี เนื่องจากเทศบาลแห่งกรุงโรมไม่มีอำนาจออกใบอนุญาตฉบับสาม และได้มีการพิจารณาคดีและสืบพยานในวันที่ 18 มิถุนายน 2563 และในวันที่ 9 กันยายน 2563 คณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศอิตาลีได้ตัดสินให้กลุ่มบริษัทฯ เป็นฝ่ายชนะคดี โดยเห็นว่าใบอนุญาตฉบับสามนั้นได้ออกอย่างถูกต้องตามกฎหมายและมีผลสมบูรณ์ภายใต้อำนาจของเทศบาลแห่งกรุงโรม อย่างไรก็ดี ผู้ร้องยังได้ยื่นคำร้องต่อศาลปกครองส่วนภูมิภาค (Regional Administrative Court) ทั้งนี้คดีก่อน ๆ ของใบอนุญาตก่อสร้างฉบับแรกและฉบับสองที่ยังอยู่ระหว่างชั้นอุทธรณ์ของคณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศอิตาลี ถูกโอนมายังศาลปกครองส่วนภูมิภาค เพื่อทำการพิจารณาและพิพากษาไปในคราวเดียวกับคดีพิพาทใบอนุญาตก่อสร้างฉบับสาม เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2565 ศาลปกครองภูมิภาคได้พิจารณาข้อพิพาทดังกล่าว และเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ที่ผ่านมา ศาลปกครองส่วนภูมิภาคมีคำตัดสินเลขที่ 1751/2022 โดยศาลปกครองส่วนภูมิภาค ตัดสินให้ข้อพิพาทในใบอนุญาตก่อสร้าง

ฉบับแรกและฉบับที่สองเป็นที่ยุติ เนื่องจากคณะกรรมการกฤษฎีกาได้ตัดสินให้ใบอนุญาตทั้งสองฉบับนั้นเป็นโมฆะและเพิกถอนไปแล้ว ส่วนกรณีข้อพิพาทในใบอนุญาตก่อสร้างฉบับสาม ศาลปกครองส่วนภูมิภาคตัดสินยกคำร้องดังกล่าว เป็นผลให้กลุ่มบริษัทเป็นฝ่ายชนะคดี แต่อย่างไรก็ตาม ในระบบกฎหมายของประเทศอิตาลี คำตัดสินของศาลปกครองส่วนภูมิภาคดังกล่าวสามารถอุทธรณ์ได้ภายใน 60 วัน หลังจากการแจ้งผลคำพิพากษาแก่คู่ความทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับคำตัดสิน ในคดีนี้คู่ความที่เกี่ยวข้องได้รับแจ้งผลคำพิพากษาเมื่อวันที่ 26 มกราคม 2566 ดังนั้นคู่ความผู้อุทธรณ์ สามารถยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาดังกล่าวได้ก่อนวันที่ 27 มีนาคม 2566

5.3.2 ข้อพิพาทเกี่ยวกับลานจอดรถห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลชิดลม

ที่ดินแปลงหนึ่งซึ่งตั้งอยู่ข้างห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลชิดลมและกลุ่มบริษัทฯ เคยเช่าเพื่อใช้เป็นลานจอดรถสำหรับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลชิดลม อยู่ในระหว่างคดีพิพาทในประเทศไทย เจ้าของที่ดินแปลงดังกล่าวได้เป็นโจทก์ยื่นฟ้องกลุ่มบริษัทฯ และบริษัทร่วมของ HCDS เป็นจำเลยในคดีแพ่ง ซึ่งมีจำนวนทุนทรัพย์ 3,815 ล้านบาท โดยกล่าวอ้างว่ากลุ่มบริษัทฯ ได้ผิดสัญญาเช่าที่ดิน เนื่องจากไม่ส่งมอบคืนที่ดินที่เช่าให้ครบถ้วนหลังจากสัญญาเช่าที่ดินสิ้นสุดลงเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2561 ซึ่งกล่าวอ้างว่ากรณีดังกล่าวทำให้ไม่มีผู้สนใจเช่าที่ดินแปลงดังกล่าว แม้ว่าเจ้าของที่ดินจะได้นำที่ดินออกประมูลเพื่อหาผู้เช่ารายใหม่แล้วก็ตาม ทั้งนี้ คดีมีประเด็นข้อพิพาทที่กล่าวอ้างเกี่ยวกับแนวเขตของที่ดินที่เช่าที่ต้องส่งมอบคืนภายหลังจากที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง และสิ่งปลูกสร้างที่มีการก่อสร้างมาก่อนหรือในระหว่างอายุสัญญาเช่าที่ดินนั้นรุกล้ำแนวเขตที่ดินที่เช่าหรือไม่ ในการนี้เจ้าของที่ดินได้ร้องขอให้ศาลมีคำสั่งให้กลุ่มบริษัทฯ ส่งมอบที่ดินที่เช่าให้ครบถ้วนตามแนวเขตของที่ดินที่เจ้าของที่ดินกล่าวอ้าง (หรือให้กลุ่มบริษัทฯ ซื้อที่ดินเฉพาะส่วนที่พิพาทจากเจ้าของที่ดิน) และให้กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการรื้อถอนสิ่งปลูกสร้างบางส่วนที่เจ้าของที่ดินอ้างว่ารุกล้ำที่ดินที่เช่า และให้กลุ่มบริษัทฯ ชำระค่าปรับจำนวน 22.6 ล้านบาทและค่าปรับรายวันวันละ 200,000 บาท จนกว่าจะส่งมอบที่ดินที่เช่าและรื้อถอนสิ่งปลูกสร้างแล้วเสร็จ และให้กลุ่มบริษัทฯ และบริษัทร่วมของ HCDS ร่วมกันและแทนกันชำระค่าเสียหายอีกจำนวน 3,581.2 ล้านบาท

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คดีดังกล่าวอยู่ในระหว่างฝ่ายโจทก์ขอขยายระยะเวลาในการยื่นฎีกา ซึ่งก่อนหน้านี้คดีดังกล่าวศาลแพ่งกรุงเทพใต้ กรุงเทพมหานคร (ศาลชั้นต้น) ได้พิพากษายกฟ้องโจทก์ทั้งหก เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564 พร้อมกับบังคับให้โจทก์ที่ 1 และที่ 2 คืนเงินประกันการเช่าให้แก่กลุ่มบริษัทเต็มจำนวน พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี (ตามฟ้องแย้งของกลุ่มบริษัท) โดยโจทก์ทั้งหกได้ยื่นอุทธรณ์คัดค้านคำพิพากษาของศาลชั้นต้นดังกล่าวและกลุ่มบริษัทได้ยื่นคำแก้อุทธรณ์เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2564 ต่อมาเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2565 ศาลอุทธรณ์ยังคงพิพากษายกฟ้องโจทก์ทั้งหก พร้อมกับพิพากษาบังคับให้โจทก์ที่ 1 และที่ 2 ร่วมกันชำระคืนเงินประกันการเช่าให้แก่กลุ่มบริษัทเต็มจำนวน พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีของต้นเงิน 8,400,000 บาท นับถัดจากวันฟ้องแย้งของกลุ่มบริษัทเป็นต้นไป จนถึงวันที่ 10 เมษายน 2564 และอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี ตั้งแต่วันที่ 11 เมษายน 2564 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จแก่กลุ่มบริษัท กล่าวโดยสรุปคือกลุ่มบริษัทเป็นฝ่ายชนะคดีทั้งในศาลชั้นต้นและศาลอุทธรณ์ โดยศาลทั้งสองชั้นยังคงให้เหตุผลว่ากลุ่มบริษัทไม่ได้ทำผิดสัญญาเช่าที่ดินและไม่ได้กระทำละเมิดใด ๆ ต่อโจทก์ แต่อย่างไรก็ตาม หากโจทก์มีความประสงค์จะฎีกาคดีนี้ต่อไป จะต้องยื่นคำร้องขออนุญาตฎีกาพร้อมกับคำฟ้องฎีกาและจะฎีกาคดีนี้ได้ก็ต่อเมื่อได้รับอนุญาตจากศาลฎีกาก่อนแล้วเท่านั้น

5.3.3 ข้อพิพาทเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคารโครงการโรบินสัน สระบุรี

โรบินสันเป็นผู้เช่าที่ดินจากบริษัทร่วมของ HCDS (ผู้ให้เช่า) เพื่อเปิดดำเนินโครงการห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สาขาสระบุรี ได้เปิดดำเนินกิจการต่อสาธารณชนตั้งแต่วันที่ 22 พฤศจิกายน 2556 เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน (ใบอนุญาตก่อสร้างอาคารออกในนามบริษัทร่วมของ HCDS) ในระหว่างการก่อสร้างอาคาร (เมื่อวันที่ 11 ตุลาคม 2556) ได้มีเจ้าของที่ดินแปลงหนึ่งซึ่งอยู่ติดกับที่ดินโครงการโรบินสัน สาขาสระบุรี อ้างว่าเป็นผู้ได้รับความเดือดร้อนและได้รับความเสียหายจากการก่อสร้างโครงการอาคารโรบินสัน สาขาสระบุรี ได้ยื่นฟ้องนายกองค์การบริหารส่วนตำบลฯ และบริษัทร่วมของ HCDS ต่อศาลปกครองกลาง เพื่อขอให้เพิกถอนใบอนุญาตก่อสร้าง ห้ามมิให้บริษัทฯ และบุคคลใดเข้าใช้อาคาร ให้รื้อถอนอาคารออกทั้งหมดทันที โดยอ้างว่าอาคารโรบินสัน สาขาสระบุรี ก่อสร้างโดยฝ่าฝืนกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดสระบุรี พ.ศ. 2554 (กฎหมายผังเมือง) เป็นอาคารขนาดใหญ่มีพื้นที่รวมกันเกินกว่า 2,000 ตารางเมตร มิได้จัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และก่อสร้างโดยฝ่าฝืนกฎหมายจัดสรรที่ดิน ประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 (ก่อสร้างอาคารบางส่วนทับทางภาระจำยอมทางเข้าออกเดิม) ฯลฯ

ต่อมาเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2559 ศาลปกครองกลางได้วินิจฉัยว่าการก่อสร้างอาคารดังกล่าวฝ่าฝืนต่อกฎหมายฯ และเป็นกรณีที่ไม่อาจแก้ไขให้ถูกต้องได้ โดยถือว่านายกองค์การบริหารส่วนตำบลฯ ละเลยต่อหน้าที่ตามที่กฎหมายกำหนดให้ต้องปฏิบัติ จึงพิพากษาให้นายกองค์การบริหารส่วนตำบลฯ ออกคำสั่งให้บริษัทร่วมของ HCDS รื้อถอนอาคารภายใน 180 วัน นับแต่วันที่ศาลมีคำพิพากษาถึงที่สุด ต่อมานายกองค์การบริหารส่วนตำบลฯ และบริษัทร่วมของ HCDS ได้ยื่นอุทธรณ์คดีนี้ต่อศาลปกครองสูงสุดเมื่อวันที่ 20 มกราคม 2560 ศาลได้มีคำสั่งรับอุทธรณ์แล้ว

ปัจจุบันคดีดังกล่าวอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามขั้นตอนในการยื่นและขอรับใบอนุญาตก่อสร้างโดยถูกต้องทุกประการและได้รับใบอนุญาตให้ทำการก่อสร้างดัดแปลง (อ.1) และให้เปิดใช้อาคาร (อ.6) โรบินสัน สาขาสระบุรี จากเจ้าหน้าที่รัฐผู้มีอำนาจหน้าที่ตามกฎหมายแล้ว ดังนั้น จึงเป็นเรื่องภายในระหว่างภาครัฐเองว่าใช้หลักเกณฑ์ใดในการพิจารณาอนุมัติออกใบอนุญาตก่อสร้างฯ ให้กับบริษัทฯ ณ ช่วงเวลานั้น รวมถึงเป็นปัญหาการตีความบทบัญญัติแห่งกฎหมายผังเมืองระหว่างหน่วยงานรัฐที่มีอำนาจหน้าที่โดยตรงกับศาลปกครองกลางที่อาจเห็นไม่สอดคล้องต้องตรงกัน โดยบริษัทเชื่อในหลักความสุจริตในความคงอยู่ของใบอนุญาตก่อสร้างฯ ทุกฉบับที่ผ่านการพิจารณาและออกให้โดยเจ้าหน้าที่รัฐว่าบริษัทในฐานะภาคเอกชนควรอย่างยิ่งที่จะต้องได้รับความคุ้มครองสิทธิตามหลักความเชื่อโดยสุจริตด้วยเช่นกัน (Legitimate Expectation)

5.4 ตลาดรอง

-ไม่มี-

5.5 สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ

-ไม่มี-

การกำกับดูแลกิจการ

ส่วนที่ 2

6

นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ มุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและแนวปฏิบัติที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต มีจริยธรรม โปร่งใส และมีความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อให้บริษัทฯ เป็นองค์กรที่เติบโตอย่างยั่งยืน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งสอดคล้องตามแนวทางตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) กำหนด และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (Corporate Governance Code for Listed Companies 2017) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) โดยครอบคลุมหลักการ 5 หมวด ดังนี้

หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น (The Rights of Shareholders)

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญในสิทธิขั้นพื้นฐานต่าง ๆ ของผู้ถือหุ้น ทั้งในฐานะของนักลงทุนหลักทรัพย์และเจ้าของบริษัทฯ เช่น สิทธิในการซื้อ ขาย โอน หลักทรัพย์ที่ตนถืออยู่ สิทธิในการที่จะได้รับส่วนแบ่งผลกำไรจากบริษัทฯ สิทธิ ในการได้รับข้อมูลอย่างเพียงพอ สิทธิในการเข้าร่วมประชุมเพื่อแสดงความคิดเห็นและใช้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการ พิจารณากำหนดค่าตอบแทนของกรรมการ แต่งตั้งผู้สอบบัญชี การอนุมัติธุรกรรมที่สำคัญอันมีผลต่อทิศทางในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และเรื่องที่มีผลกระทบต่อบริษัทฯ เช่น การจ่ายเงินปันผล การกำหนดหรือการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิและข้อบังคับของบริษัทฯ การลดทุนหรือเพิ่มทุน และการอนุมัติรายการพิเศษ เป็นต้น

ทั้งนี้ ในปี 2565 บริษัทฯ ได้ดำเนินการตามพันธกิจในการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น ดังนี้

(1) สนับสนุนและส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นทุกรายได้รับสิทธิขั้นพื้นฐานที่พึงได้รับตามกฎหมาย

(2) ใช้เกณฑ์วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น (Record Date) เพื่อให้ผู้ถือหุ้นมีเวลาพิจารณาเอกสารเชิญประชุมและข้อมูลต่าง ๆ ก่อนการประชุมมากขึ้น

(3) ก่อนการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น บริษัทฯ ได้จัดส่งหนังสือเชิญประชุมที่มีรหัสคิวอาร์ (QR Code) พร้อมระบุวัน เวลา รูปแบบการจัดประชุม คำแนะนำในการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ข้อบังคับบริษัทฯ ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการประชุมและวาระการประชุม โดยมีคำชี้แจงและเหตุผลประกอบในแต่ละวาระ รวมถึงเอกสารประกอบการประชุมต่าง ๆ ให้แก่ผู้ถือหุ้นทุกรายที่มีรายชื่อปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ล่วงหน้าก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 21 วัน และโฆษณาคำบอกกล่าวนัดประชุมในหนังสือพิมพ์สาม (3) วันติดต่อกันก่อนวันประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอ โดยบริษัทฯ ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของกฎหมายหรือประกาศที่เกี่ยวข้องและดำเนินการอย่างเต็มที่ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับทราบข้อมูลล่วงหน้าก่อนวันประชุมโดยเร็วที่สุด

(4) อำนวยความสะดวกให้ผู้ถือหุ้นได้ใช้สิทธิในการเข้าร่วมประชุมและออกเสียงอย่างเหมาะสม ละเว้นการกระทำใด ๆ ที่เป็นการจำกัดโอกาสในการเข้าประชุมของผู้ถือหุ้น โดยในสถานการณ์ปกติ บริษัทฯ จะจัดการประชุมผู้ถือหุ้นโดยพิจารณาเลือกใช้สถานที่ซึ่งสะดวกแก่การเดินทางและแนบแผนที่แสดงสถานที่จัดการประชุมผู้ถือหุ้นไว้ในหนังสือเชิญประชุม รวมถึงเลือกวันเวลาที่เหมาะสมและจัดสรรเวลาในการประชุมอย่างเพียงพอ สำหรับการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2565 เพื่อลดความเสี่ยงในการแพร่ระบาดของ COVID-19 บริษัทฯ จึงได้จัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในวันศุกร์ที่ 29 เมษายน 2565 เวลา 14.00 น. ในรูปแบบการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (e-AGM) ภายใต้พระราชกำหนดว่าด้วยการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2563 กฎหมายและกฎระเบียบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

(5) ก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถส่งความเห็น ข้อเสนอแนะ หรือคำถามได้ล่วงหน้าก่อนวันประชุม โดยกำหนดหลักเกณฑ์การส่งคำถามล่วงหน้าอย่างชัดเจนบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ และแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบพร้อมกับการนำส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น

(6) อำนวยความสะดวกให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง โดยสนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นใช้หนังสือมอบฉันทะรูปแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถกำหนดทิศทางการลงคะแนนเสียงได้ และเสนอชื่อกรรมการอิสระอย่างน้อยหนึ่ง (1) คน เป็นทางเลือกในการมอบฉันทะของผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ ได้จัดส่งหนังสือเชิญประชุมที่มีรหัสคิวอาร์ (QR Code) ซึ่งแนบแบบฟอร์มการมอบฉันทะพร้อมรายละเอียดวิธีการ

มอบฉันทะ ซึ่งไม่มีเงื่อนไขที่ยากต่อการมอบฉันทะในการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นยังสามารถดาวน์โหลดหนังสือมอบฉันทะทั้งแบบ ก. แบบ ข. และแบบ ค. ได้จากเว็บไซต์ของบริษัทฯ

(7) จัดให้มีความเห็นของคณะกรรมการบริษัทฯ ในแต่ละวาระการประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมแนบรายงานประจำปีและหนังสือมอบฉันทะ ซึ่งมีคำชี้แจงรายละเอียดของเอกสารหลักฐานที่ต้องใช้ในการมอบฉันทะ ประกอบกับเอกสารการประชุม

(8) ก่อนเริ่มการประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ ได้แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบระเบียบ วิธีปฏิบัติ และข้อบังคับในการประชุม รวมถึงวิธีการออกเสียงลงคะแนน และการนับคะแนนเสียงเพื่อลงมติในแต่ละวาระการประชุม

(9) ในการประชุมผู้ถือหุ้น ประธานในที่ประชุมได้จัดสรรเวลาอย่างเหมาะสม โดยเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีโอกาสในการแสดงความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ หรือตั้งคำถามในวาระต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องได้อย่างอิสระก่อนการลงมติในแต่ละวาระ

(10) ในวันประชุมผู้ถือหุ้น มีกรรมการบริษัทฯ เข้าร่วมประชุมจำนวน 15 ท่าน คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด โดยมีประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เลขานุการบริษัท และผู้สอบบัญชีเข้าร่วมประชุมอย่างครบถ้วน

(11) จัดให้มีการลงมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับแต่ละรายการในกรณีที่วาระนั้นมีหลายรายการ เช่น วาระการแต่งตั้งกรรมการ บริษัทฯ ได้เสนอชื่อกรรมการให้ผู้ถือหุ้นลงคะแนนเสียงเลือกตั้งเป็นรายบุคคล

(12) นำระบบเทคโนโลยีมาใช้กับการประชุมผู้ถือหุ้น โดยให้ผู้ถือหุ้นสามารถลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมประชุมล่วงหน้า ตั้งแต่วันที่ 11 เมษายน 2565 และเปิดระบบให้เข้าร่วมประชุม 2 ชั่วโมงก่อนเริ่มการประชุม โดยรองรับการตรวจสอบยืนยันเอกสารประกอบการลงทะเบียน และเมื่อได้รับการยืนยันตัวตนถูกต้องแล้ว ได้จัดส่งอีเมลแจ้งชื่อผู้ใช้งาน (Username) และรหัสผ่าน (Password) เพื่อใช้ล็อกอินเข้าสู่ระบบการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงใช้ระบบที่ผู้ให้บริการจัดการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่มีมาตรฐานตามหลักเกณฑ์และมาตรฐานที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ และ/หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ในการเข้าร่วมประชุม การลงคะแนนเสียง และการนับคะแนนเสียง เพื่อความโปร่งใส ถูกต้อง รวดเร็ว และแม่นยำ

(13) บริษัทฯ จัดให้มีบุคลากรที่เป็นอิสระทำหน้าที่ช่วยในการตรวจนับคะแนนเสียงในแต่ละวาระ เพื่อให้การประชุมผู้ถือหุ้นเป็นไปอย่างโปร่งใส

(14) ภายหลังการประชุมผู้ถือหุ้นแล้วเสร็จ บริษัทฯ ได้แจ้งมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 ผ่านทางเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ ในวันที่ 29 เมษายน 2565 ซึ่งเป็นวันเดียวกับการประชุมและได้เผยแพร่บันทึกภาพการประชุมผู้ถือหุ้นบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ รวมถึงได้จัดทำรายงานการประชุมทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษที่บันทึกข้อมูลที่มีสาระสำคัญต่าง ๆ อย่างถูกต้องและครบถ้วน ประกอบด้วยรายชื่อ พร้อมตำแหน่งกรรมการที่เข้าร่วมประชุม สิทธิและวิธีการออกเสียงลงคะแนนและนับคะแนนผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ ประเด็นข้อซักถาม ความคิดเห็น ข้อเสนอแนะที่สำคัญ มติที่ประชุม และผลของคะแนนเสียงในแต่ละวาระ ซึ่งระบุจำนวนคะแนนเห็นชอบ ไม่เห็นชอบ งดออกเสียง เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้ โดยได้เผยแพร่รายงานการประชุมดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ และช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้พิจารณาในวันที่ 12 พฤษภาคม 2565 ซึ่งอยู่ภายใน 14 วันนับจากวันประชุม

หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน (The Equitable Treatment of Shareholders)

บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน ไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้ถือหุ้นรายย่อย ผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นที่มิได้เป็นผู้บริหาร หรือผู้ถือหุ้นสัญชาติไทยหรือต่างด้าว โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) ผู้ถือหุ้นจะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรม รวมถึงได้รับสารสนเทศที่จำเป็นเพียงพอและทันเวลาจากบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ละเว้นการกระทำใด ๆ ที่เป็นการจำกัดโอกาสของผู้ถือหุ้นในการศึกษาสารสนเทศของบริษัทฯ

(2) ผู้ถือหุ้นมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนตามจำนวนหุ้นที่ตนมี และมีความเท่าเทียมกันในสารสนเทศเกี่ยวกับบริษัทฯ

(3) แจ้งกำหนดการประชุมผู้ถือหุ้นโดยมีระเบียบวาระและความเห็นของคณะกรรมการต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ และเผยแพร่กำหนดการประชุมดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นดังกล่าวเป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษ และเผยแพร่ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ

(4) กำหนดหลักเกณฑ์วิธีการให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยสามารถเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ โดยสามารถเสนอชื่อต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ล่วงหน้าก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้นพร้อมข้อมูลประกอบการพิจารณาด้านคุณสมบัติและการให้ความยินยอมของผู้ได้รับการเสนอชื่อ สำหรับการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2565 บริษัทฯ ได้ให้สิทธิผู้ถือหุ้นรายบุคคลสามารถเสนอชื่อบุคคลผู้มีคุณสมบัติเพื่อรับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการล่วงหน้า ระหว่างวันที่ 1 ธันวาคม 2564 ถึงวันที่ 15 มกราคม 2565 โดยเปิดเผยหลักเกณฑ์การเสนอชื่อผ่านทางเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ ทั้งนี้ ไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเสนอชื่อบุคคลเพื่อรับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการ

(5) กำหนดหลักเกณฑ์ให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอเพิ่มวาระการประชุมล่วงหน้าก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้นให้ชัดเจน เพื่อแสดงถึงความเป็นธรรมและความโปร่งใสในการพิจารณาว่าจะเพิ่มวาระที่ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอหรือไม่ สำหรับการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2565 บริษัทฯ ได้ให้สิทธิผู้ถือหุ้นรายบุคคลสามารถเสนอวาระการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้าระหว่างวันที่ 1 ธันวาคม 2564 ถึงวันที่ 15 มกราคม 2565 โดยเปิดเผยหลักเกณฑ์การเสนอวาระการประชุมผู้ถือหุ้นผ่านทางเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ ทั้งนี้ ไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเสนอวาระการประชุม

(6) ผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหารไม่ควรเพิ่มวาระการประชุมที่ไม่ได้แจ้งเป็นการล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจ โดยในที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2565 ไม่มีการเพิ่มวาระการประชุมหรือสลับลำดับวาระการประชุมจากที่แจ้งไว้ในหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น

(7) ในการดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้นแต่ละครั้ง บริษัทฯ จะให้โอกาสแก่ผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน โดยก่อนเริ่มการประชุมประธานในที่ประชุมจะชี้แจงให้ผู้ถือหุ้นทราบกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการประชุม วิธีการใช้สิทธิออกเสียง สิทธิออกเสียงลงคะแนนตามแต่ละประเภทของหุ้น และวิธีนับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่ต้องลงมติในแต่ละวาระ ทั้งนี้ ก่อนเริ่มการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 บริษัทฯ ได้แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบระเบียบ วิธีปฏิบัติ และข้อบังคับในการประชุม รวมถึงวิธีการออกเสียงลงคะแนนและการนับคะแนนเสียงเพื่อลงมติในแต่ละวาระการประชุม โดยบริษัทฯ กำหนดให้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมเป็นไปตามจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นถืออยู่ โดยหนึ่งหุ้นมีสิทธิเท่ากับหนึ่งเสียง ซึ่งบริษัทฯ มีหุ้นประเภทเดียวคือหุ้นสามัญ

(8) ในวาระเลือกตั้งกรรมการ บริษัทฯ จะสนับสนุนให้มีการเลือกตั้งกรรมการเป็นรายคน โดยให้ผู้ถือหุ้นหนึ่ง (1) คนมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่ง (1) หุ้นต่อหนึ่ง (1) เสียง

(9) กำหนดให้กรรมการรายงานการมีส่วนได้เสียในวาระการประชุมใด ๆ อย่างน้อยก่อนการพิจารณาในวาระที่เกี่ยวข้องในการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และบันทึกส่วนได้เสียดังกล่าวในรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ รวมทั้งห้ามมิให้กรรมการที่มีส่วนได้เสียอย่างมีนัยสำคัญในลักษณะที่จะไม่สามารถให้ความเห็นได้อย่างอิสระในวาระที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วมในการประชุมในวาระนั้น ๆ

(10) บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ จึงได้กำหนดแนวทางในการเก็บรักษาและป้องกันการนำข้อมูลภายในไปใช้ไว้เป็นลายลักษณ์อักษร โดยห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ นำข้อมูลต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ หรือข้อมูลที่หากมีการเปิดเผยจะทำให้บริษัทฯ เสียหายหรือเสียเปรียบ รวมถึงความลับและ/หรือ ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ไปเปิดเผยหรือแสวงหาประโยชน์แก่ตนเองหรือผู้อื่น ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมและไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม รวมทั้งกำหนดให้กรรมการทุกคนและผู้บริหารมีหน้าที่รายงานการถือครองหลักทรัพย์ตามกฎหมายต่อสำนักงาน ก.ล.ต. และสำเนาให้เลขานุการบริษัททราบเพื่อรายงานคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นประจำทุกไตรมาส และเปิดเผยในรายงานประจำปีของบริษัทฯ

หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย (The Role of Interested Persons)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นผู้มีส่วนได้เสียภายใน ได้แก่ ผู้ถือหุ้นและพนักงานของบริษัทฯ หรือผู้มีส่วนได้เสียภายนอก เช่น คู่ค้าและลูกค้า เป็นต้น โดยบริษัทฯ

ตระหนักดีว่าการสนับสนุนและข้อคิดเห็นจากผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มจะเป็นประโยชน์ในการดำเนินการและการพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งจะดำเนินการให้มีการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่มโดยคำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าวตามกฎหมายหรือตามข้อตกลงที่มีกับบริษัทฯ และไม่กระทำการใด ๆ ที่เป็นการละเมิดสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียเหล่านั้น

นอกจากนี้ การร่วมมือกับกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียที่หลากหลายเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจค้าปลีก ในฐานะที่เป็นหนึ่งในผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการพัฒนาความสัมพันธ์และเสริมสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม พร้อมกับรับฟังข้อคิดเห็นจากทุกฝ่ายเพื่อปรับปรุงองค์กรต่อไปในอนาคต โดยบริษัทฯ ได้แบ่งกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียให้มีความครอบคลุมมากที่สุด โดยคำนึงถึงการมีส่วนร่วมและผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ มีรูปแบบการสื่อสารและกระบวนการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกัน เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีผ่านช่องทางที่หลากหลายทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ตรวจสอบได้ ยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาล โดยการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ สร้างความเชื่อมั่นและผลตอบแทนสูงสุด ด้วยความมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดี เพื่อให้บริษัทฯ มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงอย่างยั่งยืน เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้นผ่านเว็บไซต์และนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทฯ

2. พนักงาน

บริษัทฯ จะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม เคารพสิทธิมนุษยชน ให้ผลตอบแทน สวัสดิการ ผลประโยชน์ที่เหมาะสมเป็นธรรมไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนด เทียบเคียงกับตลาดและอุตสาหกรรมเดียวกันได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของทรัพยากรบุคคล ซึ่งเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญของบริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายการพัฒนาบุคลากรขึ้นเพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะ ความรู้ ความสามารถ และศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา การฝึกอบรม โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัทฯ เพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป ทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

3. คู่ค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรมและโปร่งใส มีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันด้วยข้อมูลที่เท่าเทียมกัน คัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย จัดให้มีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน ป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหา โดยบริษัทฯ ซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด มีกำหนดการชำระเงินที่ถูกต้องครบถ้วนและตรงเวลา พร้อมทั้งเก็บรักษาข้อมูลของคู่ค้าและไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์โดยมิชอบ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีหลักสูตรอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพคู่ค้าและยังได้จัดส่งการสื่อความไปให้คู่ค้ารับทราบ ศึกษา และปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ จรรยาบรรณคู่ค้า นโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ของบริษัทฯ เชิญชวนบริษัทคู่ค้าเข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่ายเพื่อต่อต้านการทุจริต การติดสินบนและคอร์รัปชันด้วย

4. คู่แข่งทางการค้า

บริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมและโปร่งใส แข่งขันอย่างเป็นธรรม ไม่เอาเปรียบคู่แข่งทางการค้า และไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับโดยวิธีการที่มิชอบ รวมถึงไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้าย โดยในปี 2565 ไม่ปรากฏข้อพิพาทฟ้องร้องระหว่างบริษัทฯ และบริษัทย่อยกับคู่แข่งทางการค้า

5. ลูกค้า

บริษัทฯ รับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมมากที่สุด เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงสุขลักษณะและอนามัยของลูกค้าในการบริโภคสินค้าของบริษัทฯ และการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องครบถ้วนแก่ลูกค้า รวมทั้งยังจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสม เพื่อที่บริษัทฯ จะได้ป้องกัน และแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทฯ ได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนรักษาความลับของลูกค้าและไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

6. เจ้าหนี้

บริษัทฯ จะปฏิบัติต่อเจ้าหนี้อย่างมีความรับผิดชอบตามเงื่อนไขข้อกำหนดต่าง ๆ ของสัญญา และพันธะทางการเงินอย่างเคร่งครัด

รวมทั้งการชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ย และการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนไม่ใช้วิธีการที่ไม่สุจริต ปกปิดข้อมูลหรือข้อเท็จจริงอันจะทำให้เจ้าหนี้เกิดความเสียหาย กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งต้องรีบแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบล่วงหน้า เพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไข

7. ภาครัฐ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับภาครัฐ ยึดถือการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด รวมถึงสนองตอบนโยบายของภาครัฐตามความจำเป็นและเหมาะสม โดยสอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้สื่อความไปยังหน่วยงานภาครัฐ เพื่อรับทราบ ศึกษา และปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ จรรยาบรรณคู่ค้า นโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ของบริษัทฯ

8. ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ใส่ใจและให้ความสำคัญกับความปลอดภัยต่อชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อม และคุณภาพชีวิตของผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทฯ มีจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคม ตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่

นอกจากนี้ ผู้มีส่วนได้เสียสามารถสอบถามรายละเอียด แจ้งข้อร้องเรียน หรือเบาะแสการกระทำความผิดทางกฎหมาย ความไม่ถูกต้องของรายงานทางการเงิน ระบบควบคุมภายในที่บกพร่อง หรือผิดแนวปฏิบัติของบริษัทฯ ผ่านกรรมการอิสระหรือกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ได้ ทั้งนี้ ข้อมูลร้องเรียนและเบาะแสที่แจ้งมายังบริษัทฯ จะถูกเก็บไว้เป็นความลับ โดยกรรมการอิสระหรือกรรมการตรวจสอบจะดำเนินการสั่งการตรวจสอบข้อมูลและหาแนวทางแก้ไข (หากมี) และจะรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ต่อไป

หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส (Disclosure and Transparency)

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

(1) จัดให้มีกลไกที่จะดูแลให้มั่นใจได้ว่าข้อมูลที่เปิดเผยต่อนักลงทุนถูกต้อง ไม่ทำให้สำคัญผิด และเพียงพอต่อการตัดสินใจของนักลงทุน

(2) จัดให้มีเจ้าหน้าที่นักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations) เพื่อทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับนักลงทุนหรือผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ จะเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทฯ ข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ ให้แก่ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ บริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องรับทราบผ่านช่องทางต่าง ๆ กล่าวคือการรายงานต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการเปิดเผยข้อมูลอย่างสม่ำเสมอทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับข่าวสารเป็นประจำผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ โดยข้อมูลที่อยู่บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ จะมีการปรับปรุงให้ทันสมัยอยู่เสมอ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวรวมถึงวิสัยทัศน์ พันธกิจ งบการเงิน ข่าวประชาสัมพันธ์ รายงานประจำปี โครงสร้างบริษัทฯ และผู้บริหาร โครงสร้างการถือหุ้นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หนังสือเชิญประชุม เป็นต้น

(3) บริษัทฯ จะไม่เปิดเผยข้อมูลที่มีนัยสำคัญที่ยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชนให้แก่พนักงานที่ไม่ได้รับอนุญาต กลุ่มบุคคลหรือบุคคลอื่นใด (รวมถึงนักลงทุน สื่อมวลชน และนักวิเคราะห์) จนกว่าข้อมูลนั้นจะได้รับการเปิดเผยให้แก่สาธารณชนแล้ว กรณีที่มีความจำเป็นทางธุรกิจต้องเปิดเผยข้อมูลแก่ผู้เกี่ยวข้อง ผู้ตรวจสอบบัญชี ผู้จัดการจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ธนาคาร ที่ปรึกษากฎหมาย หรือที่ปรึกษาอื่น ๆ บริษัทฯ จะดำเนินการเพื่อให้แน่ใจว่าบุคคลดังกล่าวได้ใช้ความระมัดระวังเพื่อรักษาไว้ซึ่งความลับ หากมีข้อมูลใดที่ไม่ควรถูกเปิดเผยได้เผยแพร่ออกไป บริษัทฯ จะเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวต่อสาธารณชนโดยทันที โดยบริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎของตลาดหลักทรัพย์ฯ เกี่ยวกับการออกข่าวและข้อกำหนดอื่น ๆ หรือหากจำเป็น บริษัทฯ จะแจ้งต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อขอระงับการซื้อขายหลักทรัพย์เป็นการชั่วคราว

(4) เปิดเผยงบการเงินของบริษัทฯ ซึ่งได้รับการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีที่มีความเป็นอิสระ มีความรู้ ความชำนาญ และมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนด โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการเปลี่ยนแปลงผู้สอบบัญชีที่ปฏิบัติหน้าที่สอบทานหรือตรวจสอบแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทฯ มาแล้วเจ็ด (7) รอบปีบัญชี ไม่ว่าจะติดต่อกันหรือไม่ เพื่อให้การให้ความเห็นของผู้สอบบัญชีมีความเป็นอิสระอย่างแท้จริง โดยบริษัทฯ จะแต่งตั้งผู้สอบบัญชีรายนั้นเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ได้ เมื่อพ้นระยะเวลาอย่างน้อยห้า (5) รอบปีบัญชีติดต่อกัน เว้นแต่จะมีข้อยกเว้นตามกฎหมายกำหนดไว้เป็นอย่างอื่น โดยบริษัทฯ จะเผยแพร่งบการเงินตามเกณฑ์ที่กำหนดผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและนักลงทุน นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้กำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือและความถูกต้องของรายงานทางการเงิน เพื่อให้มั่นใจว่างบการเงินของบริษัทฯ มีความน่าเชื่อถือ

(5) จัดให้มีการจัดทำคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (Management Discussion and Analysis) เพื่อประกอบการเปิดเผยงบการเงินทุกไตรมาส ทั้งนี้ เพื่อให้นักลงทุนได้รับทราบข้อมูล เข้าใจการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในแต่ละไตรมาสได้ดียิ่งขึ้น นอกเหนือจากข้อมูลตัวเลขในงบการเงินเพียงอย่างเดียว

(6) เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทฯ จำนวนครั้งของการประชุม การเข้าประชุมในปีที่ผ่านมา และความเห็นจากการทำหน้าที่ รวมทั้งการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ด้านวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง ในรายงานประจำปี รวมถึงการเปิดเผยนโยบาย การจ่ายค่าตอบแทนแก่กรรมการและผู้บริหารระดับสูง รวมทั้งรูปแบบหรือลักษณะของค่าตอบแทน ทั้งนี้ จำนวนเงินค่าตอบแทนที่เปิดเผย ควรรวมถึงค่าตอบแทนที่กรรมการแต่ละท่านได้รับจากการเป็นกรรมการของบริษัทย่อยด้วย

(7) เปิดเผยค่าสอบบัญชีและค่าบริการอื่นที่ผู้สอบบัญชีให้บริการ นอกจากการเผยแพร่ข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ตามเกณฑ์ที่กำหนดและผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ คณะกรรมการจะพิจารณาให้มีการเปิดเผยข้อมูลทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษผ่านช่องทางอื่นด้วย เช่น เว็บไซต์ของบริษัทฯ พร้อมทั้งนำเสนอข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ (Responsibilities of the Board of Directors)

1. โครงสร้างคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วยบุคคลที่มีคุณสมบัติหลากหลาย ทั้งในด้านความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ที่สามารถเอื้อประโยชน์ให้กับบริษัทฯ โดยเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายและภาพรวมขององค์กร ตลอดจนมีบทบาทสำคัญในการกำกับดูแล ตรวจสอบ และประเมินผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้

คณะกรรมการบริษัทฯ มีจำนวนอย่างน้อยห้า (5) ท่าน โดยประกอบด้วยกรรมการอิสระอย่างน้อยหนึ่งในสาม (1/3) ของจำนวนกรรมการบริษัทฯ ทั้งหมด และมีจำนวนกรรมการอิสระอย่างน้อยสาม (3) ท่าน อันจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการพิจารณาและออกเสียงในเรื่องต่าง ๆ อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ กรรมการอิสระของบริษัทฯ ทุกท่านมีคุณสมบัติตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ฯ รวมถึงเกณฑ์ข้อกำหนด และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

กรรมการบริษัทฯ มีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละไม่เกินสาม (3) ปีตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด ทั้งนี้ กรรมการซึ่งพ้นตำแหน่งตามวาระกรรมการบริษัทฯ อาจได้รับแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัทฯ ได้อีก ตามเหตุผลและความจำเป็นตามที่คณะกรรมการเห็นสมควร นอกจากนี้ กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ สามารถเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทฯ ในเครือหรือบริษัทอื่นได้ แต่ต้องเป็นไปตามข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ฯ รวมถึงเกณฑ์ ข้อกำหนด และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยจะต้องแจ้งต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ให้รับทราบ ทั้งนี้ กรรมการแต่ละท่านจะดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทจดทะเบียนอื่นได้ไม่เกินสี่ (4) บริษัท และกรรมการอิสระจะดำรงตำแหน่งต่อเนื่องได้ไม่เกินเก้า (9) ปี

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ยังได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยเพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ดังนี้

(1) คณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วยกรรมการอย่างน้อยสาม (3) ท่าน เพื่อทำหน้าที่ช่วยสนับสนุนคณะกรรมการ

บริษัทฯ ในการบริหารจัดการกิจการของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน ข้อบังคับ และคำสั่งใด ๆ รวมทั้งเป้าหมายที่กำหนดไว้ ภายใต้กรอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ

(2) คณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยกรรมการอย่างน้อยสาม (3) ท่าน เพื่อทำหน้าที่ช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทฯ ในการกำกับดูแลและตรวจสอบการบริหารงาน การควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการจัดทำรายงานทางการเงิน เพื่อให้การปฏิบัติงานและการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใสและน่าเชื่อถือ

(3) คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ประกอบด้วยกรรมการอย่างน้อยสาม (3) ท่าน ทำหน้าที่สรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการชุดย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง พิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติ และ/หรือนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป (แล้วแต่กรณี) รวมถึงพัฒนาผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ด้วย

(4) คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง ประกอบด้วยกรรมการอย่างน้อยสาม (3) ท่าน เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เพียงพอและเหมาะสม อันจะทำให้บริษัทฯ บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ เพื่อให้ความเสี่ยงโดยรวมอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

(5) คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ประกอบด้วยกรรมการอย่างน้อย (3) ท่าน เพื่อทำหน้าที่ดูแลงานด้านบรรษัทภิบาลและการพัฒนาด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าดำเนินการตามทิศทาง นโยบายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีบรรษัทภิบาลและมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีเลขานุการบริษัทเพื่อทำหน้าที่ดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งสนับสนุนงานของคณะกรรมการบริษัทฯ โดยการให้คำแนะนำในเรื่องข้อกำหนดตามกฎหมายและกฎระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ รวมทั้งประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติของคณะกรรมการบริษัทฯ

2. บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทฯ มีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีหน้าที่กำหนดนโยบาย และทิศทางการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมทั้งกำกับดูแลให้การบริหารจัดการเป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ และทิศทางในการดำเนินธุรกิจ เพื่อประโยชน์ระยะยาวแก่ผู้ถือหุ้นภายใต้กรอบข้อกำหนดของกฎหมายและแนวปฏิบัติของบริษัทฯ รวมถึงคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ทั้งนี้ โดยมีรายละเอียดตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ มีความรับผิดชอบเกี่ยวกับการดำเนินการต่าง ๆ ของบริษัทฯ ในเรื่องดังต่อไปนี้

(1) นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี

บริษัทฯ กำหนดให้มีนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งที่ประชุมคณะกรรมการได้ให้ความเห็นชอบนโยบายดังกล่าว ทั้งนี้ นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทางแก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานในการปฏิบัติตามนโยบาย โดยบริษัทฯ จะจัดให้มีการทบทวนนโยบายดังกล่าวเป็นประจำทุกปี

(2) แนวปฏิบัติของบริษัทฯ (จรรยาบรรณองค์กร)

บริษัทฯ มีเจตนารมณ์ในการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส มีคุณธรรม มีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย ตลอดจนสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทฯ ได้จัดทำแนวปฏิบัติซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อให้พนักงานของบริษัทฯ ยึดถือเป็นหลักในการปฏิบัติ ดังนี้

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

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะประกาศและแจ้งให้พนักงานทุกคนรับทราบและปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

(3) ความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ มีนโยบายขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างรอบคอบ ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต มีเหตุผล และเป็นอิสระภายใต้กรอบจริยธรรมที่ดี เพื่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ เป็นสำคัญ โดยกำหนดให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือเกี่ยวโยงกับรายการที่พิจารณาเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับส่วนได้เสียของตนและผู้ที่เกี่ยวข้องให้บริษัทฯ ทราบ รวมถึงไม่มีอำนาจอนุมัติในรายการดังกล่าว

บริษัทฯ มีนโยบายในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่สอดคล้องกับกฎหมาย ตลอดจนข้อบังคับของสำนักงาน ก.ล.ต. คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์ฯ รวมทั้งจะเปิดเผยรายการดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report)

(4) การควบคุมภายใน

บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในเพื่อการกำกับดูแลและการควบคุมภายในทั้งในระดับบริหารและระดับปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ มีการจัดตั้งฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เพื่อทำหน้าที่ประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในและรายงานผลต่อคณะกรรมการตรวจสอบตามแผนการตรวจสอบที่วางไว้

(5) การบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการกำกับดูแลระบบและกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยง เพื่อลดผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ อย่างเหมาะสม โดยคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงจะพิจารณากำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยงทั้งภายนอกและภายในบริษัทฯ ให้มีความครอบคลุม สอดคล้องกับกลยุทธ์ ทิศทางของธุรกิจ และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติ

(6) รายงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่สอบทานรายงานทางการเงินโดยมีฝ่ายบัญชีและผู้สอบบัญชีมาประชุมร่วมกัน และนำเสนอรายงานทางการเงินต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ทุกไตรมาส โดยคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบต่องบการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมทั้งสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี

3. หลักปฏิบัติของคณะกรรมการ

หลักปฏิบัติ 1 : ตระหนักถึงบทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการในฐานะผู้นำองค์กรที่สร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน เข้าใจบทบาทและตระหนักถึงความรับผิดชอบในฐานะผู้นำที่ต้องกำกับดูแลให้องค์กรมีการบริหารจัดการที่ดี รวมทั้งกำกับดูแลกิจการให้นำไปสู่การสร้างคุณค่าแก่กิจการอย่างยั่งยืน

หลักปฏิบัติ 2 : กำหนด ดูแลวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลักของกิจการ (Objectives) ให้เป็นไปเพื่อความยั่งยืน โดยเป็นวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่สอดคล้องกับการสร้างคุณค่าให้ทั้งกิจการ ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสีย และสังคมโดยรวม

หลักปฏิบัติ 3 : รับผิดชอบในการกำหนดและทบทวนโครงสร้างคณะกรรมการ ทั้งในเรื่องขนาด องค์ประกอบ สัดส่วนกรรมการอิสระที่เหมาะสม และจำเป็นต่อการนำพาองค์กรไปสู่วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักที่กำหนดไว้ รวมทั้งกำกับดูแลให้การสรรหาและคัดเลือกกรรมการมีกระบวนการที่โปร่งใสและชัดเจน เพื่อให้ได้คณะกรรมการที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับองค์ประกอบที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ เพื่อเสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิผล

หลักปฏิบัติ 4 : กำกับดูแลการบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีจำนวน ความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ แรงจูงใจที่เหมาะสม และกำหนดให้มีแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง รวมทั้งกำกับดูแลให้มีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนและการประเมินผลการดำเนินงานของกิจการ ทั้งนี้ เพื่อให้การสรรหา การพัฒนาผู้บริหารระดับสูง และการบริหารบุคลากรเกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร

หลักปฏิบัติ 5 : ให้ความสำคัญและสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าแก่ธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างคุณประโยชน์ต่อลูกค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ดูแลให้ฝ่ายจัดการจัดสรรทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยคำนึงถึงผลกระทบของการพัฒนาทรัพยากรให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการได้อย่างยั่งยืน เพื่อส่งเสริมนวัตกรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ

หลักปฏิบัติ 6 : ดูแลให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสมที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้อย่างมีประสิทธิผล มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ คณะกรรมการจะติดตามดูแลและจัดการความขัดแย้งของผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นได้ระหว่างบริษัทฯ กับฝ่ายจัดการ คณะกรรมการ หรือผู้ถือหุ้น รวมไปถึงการป้องกันการใช้ประโยชน์อันมิควรในทรัพย์สิน ข้อมูล และโอกาสของบริษัทฯ รวมถึงการทำธุรกรรมกับผู้ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวโยงกับบริษัทฯ ในลักษณะที่ไม่สมควร

หลักปฏิบัติ 7 : เพื่อรักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล คณะกรรมการมีความรับผิดชอบในการดูแลให้ระบบการจัดทำรายงานทางการเงิน และการเปิดเผยข้อมูลสำคัญต่าง ๆ อย่างถูกต้อง เพียงพอ ทันเวลา เป็นไปตามกฎเกณฑ์ มาตรฐานและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ คณะกรรมการมีหน้าที่ในการติดตามดูแลความเพียงพอของสภาพคล่องทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้และจัดให้มีกลไกที่จะสามารถแก้ไขปัญหาทางการเงินในกรณีที่กิจการประสบปัญหาหรือมีแนวโน้มจะประสบปัญหาทางการเงิน

หลักปฏิบัติ 8 : เพื่อสนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น คณะกรรมการจะดูแลให้มั่นใจว่าผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเรื่องสำคัญของบริษัทฯ

4. การประชุมคณะกรรมการและการประเมินตนเอง

บริษัทฯ จะกำหนดตารางการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ไว้ล่วงหน้าเป็นประจำทุกปี โดยจัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ อย่างน้อยทุกไตรมาส และมีการประชุมพิเศษเพิ่มตามความจำเป็น โดยมีการกำหนดวาระประชุมชัดเจนล่วงหน้า และมีวาระพิจารณาติดตามผลการดำเนินงานเป็นประจำ บริษัทฯ จะจัดส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมวาระการประชุมและเอกสารประกอบการประชุมให้กรรมการทุกท่านล่วงหน้าไม่น้อยกว่าเจ็ด (7) วันก่อนวันประชุม เพื่อให้คณะกรรมการได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนเข้าร่วมประชุม เว้นแต่กรณีมีเหตุจำเป็นเร่งด่วน และจะจัดให้มีการบันทึกรายงานการประชุมและจัดเก็บรวบรวมเอกสารที่รับรองแล้ว เพื่อใช้ในการอ้างอิงและสามารถตรวจสอบได้ โดยในการประชุมทุกครั้ง จะจัดให้มีผู้บริหารและผู้ที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุมเพื่อให้ข้อมูลประกอบการตัดสินใจที่ถูกต้องและทันเวลา

ในปี 2565 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้กำหนดวันประชุมล่วงหน้าสำหรับปี 2566 โดยกำหนดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ทุกเดือน (ยกเว้นเดือนกรกฎาคมและตุลาคม) การประชุมระหว่างกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร 1 ครั้ง และการประชุมกรรมการอิสระ 1 ครั้ง ในเดือนมีนาคม

ในการลงมติในที่ประชุม คณะกรรมการบริษัทฯ ถือมติของเสียงข้างมาก โดยให้กรรมการหนึ่ง (1) คนมีหนึ่ง (1) เสียง โดยกรรมการที่มีส่วนได้เสียในวาระใดจะไม่ใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระนั้น ทั้งนี้ ในกรณีที่คะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียงเป็นเสียงชี้ขาด โดย ณ ขณะที่คณะกรรมการจะลงมติในที่ประชุมจะต้องมีกรรมการอยู่ไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด ยกเว้นในวาระรายการที่เกี่ยวโยงกันให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานคณะกรรมการทั้งแบบรายคณะและรายบุคคลอย่างน้อยปีละหนึ่ง (1) ครั้ง เพื่อปรับปรุงและแก้ไขการดำเนินงาน โดยมีการกำหนดหัวข้อที่จะประเมินชัดเจนก่อนที่จะวัดผลการประเมินดังกล่าว เพื่อรวบรวมความเห็นและนำเสนอต่อที่ประชุม รวมทั้งเปิดเผยหลักเกณฑ์ ขั้นตอน และผลการประเมินภาพรวมในรายงานประจำปี สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในบทที่ 8 หัวข้อ 8.1.1 การสรรหา พัฒนา และประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

5. ค่าตอบแทน

ค่าตอบแทนของกรรมการควรอยู่ในลักษณะที่เปรียบเทียบได้กับระดับที่ปฏิบัติอยู่ในอุตสาหกรรม สอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายระยะยาวของบริษัทฯ ประสบการณ์ ภาระหน้าที่ ขอบเขตของบทบาทและความรับผิดชอบ (Accountability and Responsibility) รวมถึงประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากกรรมการแต่ละท่าน กรรมการที่ได้รับมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบเพิ่มขึ้น เช่น เป็นสมาชิกของคณะกรรมการชุดย่อย ควรได้รับค่าตอบแทนเพิ่มอย่างเหมาะสมด้วย

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เพื่อพิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนกรรมการและเพื่อนำเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ

6. การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัทฯ มีนโยบายส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้มีการฝึกอบรมและให้ความรู้แก่ผู้เกี่ยวข้องในระบบการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ เช่น กรรมการ กรรมการตรวจสอบ

ผู้บริหาร และเลขานุการบริษัท เป็นต้น เพื่อให้มีการปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง การฝึกอบรมและให้ความรู้อาจกระทำเป็นการภายในบริษัทฯ หรือใช้บริการของสถาบันภายนอกก็ได้

ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงกรรมการหรือมีกรรมการเข้าใหม่ ฝ่ายจัดการจะจัดให้มีเอกสารและข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการเข้าใหม่ รวมถึงจัดให้มีการแนะนำลักษณะธุรกิจและแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้แก่กรรมการใหม่ด้วยเช่นกัน

คณะกรรมการบริษัทฯ จะจัดให้มีการสับเปลี่ยนงานที่ได้รับมอบหมายตามความถนัดของผู้บริหารและพนักงาน โดยพิจารณาตามความเหมาะสมของงานและเวลาเป็นหลัก โดยประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะกำหนดช่วงเวลาและพิจารณาผลการปฏิบัติงานดังกล่าวเพื่อเป็นแผนพัฒนาและสืบทอดงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ เพื่อพัฒนาผู้บริหารและพนักงานให้มีความรู้ความสามารถในการทำงานมากขึ้น และให้สามารถทำงานแทนกันได้

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายที่เกี่ยวข้องกับผู้มีส่วนได้เสียในเรื่องต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

นโยบายการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ โดยกำหนดนโยบายห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ นำข้อมูลต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ หรือข้อมูลที่หากมีการเปิดเผยออกไปแล้วจะทำให้บริษัทฯ เสียหายหรือเสียเปรียบ ถือเป็นข้อมูลที่เป็นความลับและความสำคัญ รวมถึงนำความลับ และ/หรือ ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปเปิดเผย หรือแสวงหาประโยชน์แก่ตนเองหรือผู้อื่นไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม รวมทั้งต้องไม่ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยใช้ข้อมูลภายใน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางป้องกันการใช้ข้อมูลภายในไว้ ดังนี้

(1) ให้ความรู้แก่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ เกี่ยวกับหน้าที่ในการรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตนเอง คู่สมรส หรือผู้ที่อยู่กินด้วยกันฉันสามีภริยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) รวมถึงการรายงานการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งหลักทรัพย์ของตนเอง คู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กินด้วยกันฉันสามีภริยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ตามมาตรา 246 และบทกำหนดโทษตามมาตรา 298 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

(2) กำหนดให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ รวมทั้งคู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กินด้วยกันฉันสามีภริยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะจัดทำและเปิดเผยรายงานการถือครองหลักทรัพย์และรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และจัดส่งสำเนารายงานนี้ให้แก่บริษัทฯ ในวันเดียวกันกับที่ส่งรายงานต่อสำนักงาน ก.ล.ต.

(3) กำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญซึ่งมีผลหรืออาจมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จะต้องงดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นเวลาอย่างน้อยสามสิบ (30) วันก่อนที่งบการเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน และในช่วงเวลา 24 ชั่วโมงภายหลังจากที่ข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ ได้เปิดเผยต่อสาธารณชนแล้ว และผู้ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลดังกล่าวจะต้องไม่เปิดเผยข้อมูลนั้นให้ผู้อื่นทราบจนกว่าจะได้มีการแจ้งข้อมูลนั้นต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ

(4) กำหนดให้กรรมการและผู้บริหารระดับสูงต้องแจ้งให้คณะกรรมการหรือผู้ที่คณะกรรมการมอบหมายทราบอย่างน้อย 1 วันล่วงหน้า ก่อนทำการซื้อขายหลักทรัพย์

(5) ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่มี หรืออาจมีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งยังมิได้เปิดเผยต่อสาธารณชน ซึ่งตนได้ล่วงรู้มาในตำแหน่งหรือฐานะเช่นนั้น มาใช้เพื่อการซื้อหรือขาย หรือเสนอซื้อหรือเสนอขาย หรือชักชวนให้บุคคลอื่นซื้อหรือขาย หรือเสนอซื้อหรือเสนอขายซึ่งหุ้นหรือหลักทรัพย์อื่น (ถ้ามี) ของบริษัทฯ ไม่ว่าทั้งทางตรงหรือทางอ้อมอันอาจจะเกิดความเสียหายแก่บริษัทฯ และไม่ว่าการกระทำดังกล่าวจะทำเพื่อประโยชน์ต่อตนเองหรือผู้อื่น หรือนำข้อเท็จจริงเช่นนั้นออกเปิดเผยเพื่อให้ผู้อื่นกระทำการดังกล่าวโดยตนได้รับผลประโยชน์ตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

(6) ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย หรืออดีตกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน เปิดเผยข้อมูลภายในหรือความลับของบริษัทฯ ตลอดจนข้อมูลความลับของคู่ค้าของบริษัทฯ ที่ตนได้รับทราบจากการปฏิบัติหน้าที่ให้บุคคลภายนอกรับทราบ แม้ว่าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะไม่ทำให้เกิดผลเสียหายแก่บริษัทฯ และคู่ค้าของบริษัทฯ และต้องใช้ข้อมูลดังกล่าวเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เท่านั้น โดยห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ นำความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ ไปแสวงหาประโยชน์แก่ตนเองหรือผู้อื่น ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

(7) ทั้งนี้ หากมีการกระทำอันฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ จะถือเป็นความผิดทางวินัยตามข้อบังคับการทำงานของบริษัทฯ โดยจะพิจารณาลงโทษตามควรแก่กรณี ตั้งแต่การตักเตือนด้วยวาจา การตักเตือนเป็นหนังสือ การภาคทัณฑ์ ตลอดจนการเลิกจ้างให้พ้นสภาพการเป็นพนักงาน

นโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ กำหนดนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ด้วยหลักการที่ว่าการตัดสินใจใด ๆ ในการเข้าทำธุรกรรมหรือรายการใด ๆ ของบริษัทฯ จะต้องเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ควรหลีกเลี่ยงการกระทำที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีหลักการที่สำคัญ ดังนี้

(1) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานพึงละเว้นการประกอบกิจการอันมีสภาพเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย เว้นแต่จะสามารถแสดงได้ว่ามีกลไกที่จะทำให้เชื่อมั่นได้ว่าการดำเนินการดังกล่าวไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ หรือจัดให้มีมาตรการที่เป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม รวมถึงรายงานไปยังฝ่ายตรวจสอบภายในสำหรับกรณีกรรมการและผู้บริหาร หรือรายงานไปยังผู้บังคับบัญชาสำหรับกรณีพนักงาน

(2) กรรมการและผู้บริหารควรจะเปิดเผยรายการธุรกิจหรือกิจการที่มีผลประโยชน์ อันจะส่งผลกระทบให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในทางธุรกิจกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยได้ โดยรายงานไปยังฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เช่น

2.1 การร่วมลงทุนหรือมีผลประโยชน์ร่วมกับคู่ค้าของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

2.2 การดำรงตำแหน่งใด ๆ หรือการเป็นที่ปรึกษาของคู่ค้าของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

2.3 การทำการค้าผลิตภัณฑ์หรือบริการกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยโดยตรงหรือทำการผ่านผู้อื่น

(3) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานจะไม่แสวงหาประโยชน์ให้แก่ตนเองหรือผู้อื่น โดยอาศัยข้อมูลอันเป็นความลับของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย เช่น แผนงาน รายได้ มติที่ประชุม การคาดคะเนทางธุรกิจ การประมูลราคาเพื่อประโยชน์ส่วนตน ไม่ว่าจะทำให้บริษัทฯ ได้รับความเสียหายหรือไม่ก็ตาม รวมถึงจะต้องปฏิบัติตามนโยบายการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ อย่างเคร่งครัด

(4) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานพึงละเว้นการถือหุ้นในกิจการอันมีสภาพเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยในจำนวนที่มีนัยสำคัญ หากการกระทำดังกล่าวจะทำให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานไม่สามารถกระทำการ หรือละเว้นการกระทำที่สมควรตามหน้าที่ หรือมีผลกระทบต่องานในหน้าที่ ในกรณีที่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานได้หุ้นนั้นมาก่อนการเป็นกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน หรือก่อนที่บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยจะเข้าไปทำธุรกิจนั้น หรือได้มาโดยทางมรดก กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานต้องรายงานไปยังฝ่ายตรวจสอบภายใน หรือผู้บังคับบัญชา (แล้วแต่กรณี)

นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณธรรมภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดีโดยยึดหลักธรรมาภิบาลและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งมีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย บริษัทฯ จึงจัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันเป็นลายลักษณ์อักษรขึ้น เพื่อกำหนดความรับผิดชอบ แนวปฏิบัติ และข้อกำหนดในการดำเนินการที่เหมาะสมในการป้องกันการทุจริตคอร์รัปชันในทุกกิจกรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อให้การตัดสินใจและการดำเนินการทางธุรกิจที่อาจมีความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชันได้รับการพิจารณาและปฏิบัติอย่างรอบคอบ และครอบคลุมเรื่องการคอร์รัปชัน การบริจาคเพื่อการกุศล การบริจาคเพื่อสาธารณประโยชน์ การสนับสนุนพรรคการเมือง เงินสนับสนุน การจ่ายค่าอำนวยความสะดวก การจ้างพนักงานรัฐ การขัดแย้งทางผลประโยชน์

การให้ของขวัญหรือบริการ การเลี้ยงรับรอง และการบริการต้อนรับ โดยสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5

นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม ควบคู่ไปกับการสร้างสมดุลทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานของประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น ลูกค้า พนักงาน สังคม ชุมชน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย บริษัทฯ จึงได้จัดทำนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมที่ครอบคลุมเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน การเคารพสิทธิมนุษยชน การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม ความรับผิดชอบต่อลูกค้า การรักษาสิ่งแวดล้อม การพัฒนาชุมชน การมีนวัตกรรมและเผยแพร่นวัตกรรม เพื่อเป็นเครื่องมือในการบริหารจัดการและการดำเนินธุรกิจ และเป็นการสร้างมูลค่าให้กับกิจการอย่างยั่งยืน โดยสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5

การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม
กรุณาดูข้อมูลในหัวข้อ 8.1.3

6.2 จรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัทฯ ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีการดำเนินงานอย่างโปร่งใสและตรวจสอบได้ โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย มีการกำหนดหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจซึ่งกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ จะต้องยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในฐานะตัวแทนของบริษัทฯ ดังนี้

1. ผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจอย่างมีบรรษัทภิบาลด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดี การเจริญเติบโตที่มั่นคง ให้บริษัทฯ มีฐานะทางการเงินอย่างยั่งยืน เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใส เชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้นผ่านเว็บไซต์และนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทฯ

2. พนักงาน

บริษัทฯ จะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม เคารพสิทธิมนุษยชน ให้ผลตอบแทน สวัสดิการ และผลประโยชน์ที่เหมาะสมไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนด เทียบเคียงกับตลาดและอุตสาหกรรมเดียวกันได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาทักษะ ความรู้ ความสามารถ และศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรม โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงยังคงอยู่เพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป อีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

3. คู่ค้า

บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันด้วยข้อมูลที่เท่าเทียมกัน และคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย จัดให้มีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน ป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหาโดยบริษัทฯ ซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด พร้อมทั้งเก็บรักษาข้อมูลของคู่ค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์โดยมิชอบ

4. คู่แข่งทางการค้า

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอย่างซื่อสัตย์สุจริต เป็นธรรม โปร่งใส โดยเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญและสามารถตรวจสอบได้ รวมถึงปฏิเสธพฤติกรรมใด ๆ ก็ตามที่ขัดขวางการประกอบกิจการอย่างเป็นธรรม เช่น การแสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้า การเรียก รับ และการให้ผลประโยชน์ใด ๆ ที่ไม่สุจริตทางการค้า

5. ลูกค้า

บริษัทฯ รับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมมากที่สุด เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงสุขลักษณะและอนามัยของลูกค้าในการบริโภคสินค้าของบริษัทฯ การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องอย่างครบถ้วนแก่ลูกค้า รวมทั้งจัดช่องทางให้ลูกค้าสามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสม เพื่อที่บริษัทฯ จะได้ป้องกันและแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้าและบริการได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนรักษาความลับของลูกค้า ไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

6. เจ้าหนี้

บริษัทฯ จะปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อกำหนดต่าง ๆ ของสัญญาและพันธะทางการเงินอย่างเคร่งครัด รวมทั้งการชำระคืนเงินต้นดอกเบี้ย และการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง

ตลอดจนไม่ใช้วิธีการที่ไม่สุจริต ปกปิดข้อมูลหรือข้อเท็จจริงอันจะทำให้เจ้าหนี้เกิดความเสียหาย กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งต้องรีบแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบล่วงหน้า เพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไข

7. ภาครัฐ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับภาครัฐ ยึดถือการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด รวมถึงตอบสนองนโยบายของภาครัฐตามความเหมาะสม ให้สอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจ

8. ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ใส่ใจและให้ความสำคัญกับความปลอดภัยต่อชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อม และคุณภาพชีวิตของผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ส่งเสริมให้พนักงานมีจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ พยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคม ตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 21 มกราคม 2565 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้อนุมัติคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณองค์กร (“คู่มือฯ”) ของบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนของตลาดหลักทรัพย์ฯ และสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งได้รวบรวมจรรยาบรรณ นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและแนวปฏิบัติต่าง ๆ ไว้เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนของบริษัทฯ และบริษัทย่อยยึดถือปฏิบัติ พร้อมทั้งเปิดเผยไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ และกำหนดให้มีการทบทวนเป็นประจำทุกปี โดยบริษัทฯ ได้เผยแพร่ประชาสัมพันธ์คู่มือฯ ให้พนักงานรับทราบและลงนามยึดถือเป็นหลักในการปฏิบัติงานอย่างเคร่งครัดผ่านช่องทางต่าง ๆ อาทิ อีเมล/ Intranet /ระบบ CNext/การจัดอบรมและการทดสอบ

ศึกษารายละเอียด
คู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณองค์กรเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5

6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบาย แนวปฏิบัติและระบบการกำกับดูแลกิจการในรอบปีที่ผ่านมา

6.3.1 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ

1. คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พัฒนาระบบการกำกับดูแลกิจการให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยในปี 2565 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ทบทวนกฎบัตร นโยบายและแนวปฏิบัติต่าง ๆ ดังนี้

   - กำหนดนโยบายจริยธรรมทางการตลาด เพื่อแสดงถึงความมุ่งมั่นที่จะดำเนินงานด้านการตลาดอย่างมีจริยธรรม สุจริต และโปร่งใส สร้างความเข้าใจที่ถูกต้องตรงกันตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อกำหนดและบรรทัดฐานของสังคมอย่างเคร่งครัด มีความโปร่งใสและซื่อตรงเกี่ยวกับผลกระทบทางสังคมและสิ่งแวดล้อมจากการดำเนินงานของบริษัทฯ สนับสนุนการแข่งขันอย่างเป็นธรรม และปฏิบัติต่อกันในสังคมอย่างเท่าเทียม
   - แก้ไขปรับปรุงนโยบายและกฎบัตรในส่วนที่สมควรได้รับการแก้ไข ได้แก่ กฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท กฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบ กฎบัตรของคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี นโยบายการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในของบริษัท และนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม

   ทั้งนี้ ได้มีการปรับปรุงคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณองค์กร ฉบับปรับปรุง เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2565 เพื่อให้สอดคล้องกับการทบทวน แก้ไข เพิ่มเติมกฎบัตรและนโยบายต่าง ๆ ของบริษัทฯ ประจำปี 2565 ดังกล่าวข้างต้น

2. คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณา ทบทวน และอนุมัติวิสัยทัศน์ พันธกิจประจำปี และมีส่วนร่วมในการวางแผนกลยุทธ์ 5 ปี (2566 - 2570) ของบริษัทฯ โดยได้กำหนดให้ฝ่ายจัดการรายงานความคืบหน้าในการดำเนินการตามแผนกลยุทธ์ให้คณะกรรมการบริษัทฯ ทราบเป็นระยะ

3. เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2565 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้อนุมัติแต่งตั้ง นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส เป็นกรรมการอิสระแทน ดร.อรรชกา สีบุญเรือง ที่ขอลาออก โดยผ่านการเสนอแนะของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ซึ่งได้พิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบในการคัดเลือกและกลั่นกรองบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมตามข้อบังคับของบริษัทฯ กฎบัตร ตลอดจนหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น

- พิจารณาความเหมาะสมตามประสบการณ์และทักษะความชำนาญเฉพาะด้านของกรรมการ (Board Skill Matrix) เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทฯ
- พิจารณาความหลากหลายในโครงสร้างกรรมการบริษัทฯ โดยไม่จำกัด เพศ เชื้อชาติ สัญชาติ และอายุ (Board Diversity)
- พิจารณาจากฐานข้อมูลกรรมการ (Director Pool) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- พิจารณาเรื่องการดำรงตำแหน่งของบุคคลที่จะเสนอชื่อเป็นกรรมการในบริษัทฯ จะต้องไม่ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนรวมแล้วเกินกว่า 5 บริษัท และกรณีกรรมการอิสระจะต้องมีคุณสมบัติกรรมการอิสระตามที่กฎหมายและบริษัทฯ กำหนด

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2565 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้อนุมัติแต่งตั้ง นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส เป็นประธานกรรมการอิสระเพื่อร่วมพิจารณากำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการ

4. คณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการชุดย่อย ได้แก่ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ดำเนินการประเมินตนเองทั้งรายบุคคลและรายคณะสำหรับผลงานประจำปี 2565 และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณา เพื่อนำผลการประเมินมาพัฒนาการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ

5. คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ทบทวนการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน (CG Code) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ตลอดจนติดตามการนำ CG Code ไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับบริบทของธุรกิจ

6. คณะกรรมการบริษัทฯ ได้จัดให้มีการประชุมระหว่างกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร ประจำปี 2565 จำนวน 1 ครั้ง เมื่อวันพุธที่ 23 มีนาคม 2565 เพื่ออภิปรายประเด็นและปัญหาต่าง ๆ เกี่ยวกับการจัดการที่สำคัญ เช่น การประเมินผลและแผนสืบทอดตำแหน่งของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง เป็นต้น รวมทั้งเปิดโอกาสให้กรรมการบริษัทฯ ที่ไม่เป็นผู้บริหารสามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ

6.3.2 หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 ที่ยังไม่ได้ปฏิบัติ

สำหรับปี 2565 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาและทบทวนการนำหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (CG Code) ไปปรับใช้ตามบริบททางธุรกิจของบริษัทฯ และได้บันทึกหลักปฏิบัติที่ยังไม่ได้ดำเนินการและเหตุผลไว้เป็นส่วนหนึ่งของมติคณะกรรมการแล้ว โดยมีหลักปฏิบัติที่บริษัทฯ ยังมิได้ดำเนินการและเหตุผล ดังนี้

- **การกำหนดจำนวนกรรมการไม่น้อยกว่า 5 คน และไม่เกิน 12 คน**
  บริษัทฯ ปฏิบัติตามข้อบังคับของบริษัทฯ ซึ่งกำหนดให้มีจำนวนกรรมการไม่น้อยกว่า 5 คน โดยบริษัทฯ เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นหลายธุรกิจ มีบริษัทในเครือจำนวนมาก จึงมีความต้องการกรรมการที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ หลายท่าน โดยบริษัทฯ มีจำนวนกรรมการทั้งสิ้น 15 คน ประกอบด้วยกรรมการซึ่งมีองค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญตรงตาม Skill Matrix ที่บริษัทฯ กำหนดให้สอดคล้องกับธุรกิจของบริษัทฯ

- **ประธานกรรมการควรเป็นกรรมการอิสระ**
  เนื่องจากประธานกรรมการบริษัทฯ เป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสม และปฏิบัติหน้าที่ประธานกรรมการได้เป็นอย่างดี ถึงแม้ว่าประธานกรรมการจะไม่เป็นกรรมการอิสระ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้แต่งตั้ง นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส กรรมการอิสระ และประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เป็นประธานกรรมการอิสระ (Lead Independent Director) โดยมีบทบาทหน้าที่ในการร่วมพิจารณากำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งสามารถถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการกับฝ่ายจัดการได้

- **คณะกรรมการสรรหาและคณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทนควรมีสมาชิกส่วนใหญ่เป็นกรรมการอิสระ**
  คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนของบริษัทฯ มีสมาชิกสองในสี่คนหรือกึ่งหนึ่งเป็นกรรมการอิสระและประธานคณะกรรมการชุดนี้ก็เป็นกรรมการอิสระ ทำให้สามารถกำหนดวาระการประชุมและตารางการประชุมได้อย่างเป็นอิสระ

- **การกำหนดสัดส่วนกรรมการผู้หญิงอย่างน้อยร้อยละ 30**
  คณะกรรมการบริษัทฯ จะประกอบด้วยกรรมการผู้หญิง จำนวน 3 ท่าน ซึ่งมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์เพียงพอเหมาะสมกับธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้รับทราบข้อเสนอแนะของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนในแนวทางการดำเนินงานของบริษัทฯ เกี่ยวกับประเด็นความหลากหลายทางเพศ (Gender Diversity) ของคณะกรรมการ โดยการเพิ่มฐานผู้สมัครกรรมการ (Director Candidate Pool) ที่เป็นผู้หญิงและแต่งตั้งตามความเหมาะสมต่อไปในโอกาสที่สมควร

6.3.3 การปฏิบัติในเรื่องอื่น ๆ ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อรองรับการประเมิน

ในปี 2565 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับผลการประเมินตามโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies: CGR) โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในระดับ “ดีเลิศ” หรือ “5 ดาว” ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 และได้รับการจัดอันดับอยู่ใน Top Quartile ของกลุ่มบริษัทจดทะเบียนที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดสูงกว่า 10,000 ล้านบาทขึ้นไป รวมทั้งได้รับรางวัล ASEAN Asset Class PLCs ซึ่งมอบให้กับบริษัทจดทะเบียนที่ได้คะแนนตั้งแต่ 97.50 คะแนนขึ้นไป จากการประเมินการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียนในอาเซียน (ASEAN CG Scorecard) ประจำปี 2564 (ประเมินทุก 2 ปี) โดยการสนับสนุนจาก ASEAN Capital Markets Forum (ACMF) และธนาคารพัฒนาเอเชีย (Asian Development Bank : ADB) และยังได้รับการประเมินคุณภาพการจัดประชุมผู้ถือหุ้น (AGM Checklist) ที่ 100 คะแนนเต็ม ซึ่งผลการประเมินดังกล่าวเป็นการสะท้อนให้เห็นว่า บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีมาโดยตลอด

บริษัทฯ ได้รับผลการประเมิน ตามโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการ บริษัทจดทะเบียนไทย โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย ในระดับ

“ดีเลิศ” หรือ “5 ดาว”

ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2

บริษัทฯ ได้รับการประเมินคุณภาพ การจัดประชุมผู้ถือหุ้น (AGM Checklist) ที่

100 คะแนนเต็ม

ASEAN CORPORATE GOVERNANCE

บริษัทฯ ได้รับรางวัล ASEAN Asset Class PLCs

สำหรับบริษัทจดทะเบียนที่ได้คะแนน 97.50 คะแนนขึ้นไป (ประเมินทุก 2 ปี) จากการประเมินการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียนในอาเซียน ประจำปี 2564

การปฏิบัติงานของส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งว่าการเปิดเผยข้อมูลต้องมีความถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส ทั่วถึง และทันเวลา ทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่ไม่ใช่ทางการเงิน ดังนั้นเพื่อเป็นประโยชน์ในการประกอบการตัดสินใจลงทุนของผู้ถือหุ้นและนักลงทุน บริษัทฯ ได้เผยแพร่ข้อมูลให้นักลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น เปิดเผยสารสนเทศและรายงานต่าง ๆ ผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ สำนักงาน ก.ล.ต. ข่าวประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ภายใต้หัวข้อนักลงทุนสัมพันธ์ (https://www.centralretail.com/th/investor-relations/home) โดยข้อมูลที่เปิดเผยบนเว็บไซต์จะมีการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ อาทิ การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ผลการดำเนินงานย้อนหลัง รายงานทางการเงิน การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (Management Discussion and Analysis) ราคาหลักทรัพย์ ข้อมูลผู้ถือหุ้น โครงสร้างผู้ถือหุ้น การจ่ายเงินปันผล การประชุมผู้ถือหุ้น แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี / รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) หนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น รายงานการประชุม ข่าวสารแจ้งตลาดหลักทรัพย์ฯ เอกสารข่าวแจ้งสื่อมวลชน (Press Release) รวมถึงเอกสารนำเสนอ (IR Presentation) ที่ใช้ในการพบปะนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ เป็นต้น

เพื่อให้การปฏิบัติงานของส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์เป็นไปอย่างถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส และสอดคล้องกับกฎหมาย ข้อกำหนดของทางการ ระเบียบปฏิบัติของบริษัทฯ และเป็นไปตามที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนด อีกทั้งเพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของตลาดหลักทรัพย์ฯ มาตรฐานของวิชาชีพนักลงทุนสัมพันธ์ รวมถึงนโยบายและแนวปฏิบัติต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใสของบริษัทฯ คณะกรรมการบริษัทฯ จึงได้จัดให้มีจรรยาบรรณนักลงทุนสัมพันธ์สำหรับผู้ปฏิบัติงานและผู้ที่เกี่ยวข้องกับงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์ได้มีแนวปฏิบัติที่ชัดเจนและเป็นแนวทางปฏิบัติเดียวกัน นอกจากนี้ ส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์จะรายงานตรงต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงินซึ่งทำงานใกล้ชิดกับผู้บริหารระดับสูง เพื่อกำหนดนโยบายแผนงานประจำไตรมาสและประจำปี รวมถึงวางแนวทางในการปฏิบัติงานและพัฒนางานนักลงทุนสัมพันธ์ให้เท่าเทียมกับบริษัทจดทะเบียนชั้นนำระดับภูมิภาค โดยมีการรายงานผลการปฏิบัติงานและข้อคิดเห็นจากผู้ถือหุ้น นักลงทุนและนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ปีละ 4 ครั้ง และมีการประชุมกับประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงินเป็นประจำทุกเดือน

ทั้งนี้ บริษัท ฯ ได้กำหนดช่วงเวลางดติดต่อสื่อสารกับนักวิเคราะห์และนักลงทุน (Silent Period) เป็นเวลาไม่ต่ำกว่า 15 วันก่อนวันประกาศผลการดำเนินงานรายไตรมาสและรายปีของบริษัทฯ ต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อหลีกเลี่ยงการให้ข้อมูลที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อราคาหุ้น ในกรณีที่อยู่ในช่วงเวลาที่ยังไม่สามารถเปิดเผยข้อมูลได้ และบริษัทฯ มีแนวทางในการดูแลรักษาข้อมูลภายในให้จำกัดเฉพาะบุคคลที่จำเป็น

ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ลงทุน โดยได้จัดสรรเวลาเข้าร่วมกิจกรรมด้านต่าง ๆ ของนักลงทุนสัมพันธ์เพื่อแถลงนโยบายและทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงพบปะนักลงทุนอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ เนื่องด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ยังคงเกิดขึ้นเป็นระยะ ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถเดินทางไปพบนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศได้ รวมถึงการจัดกิจกรรมเยี่ยมชมกิจการ (Site Visit) แต่บริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนมาใช้ช่องทางสื่อสารผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ในการติดต่อกับนักลงทุน ทั้งนี้ เอกสารและวีดิทัศน์ประกอบกิจกรรมพบปะนักลงทุนต่าง ๆ ได้เผยแพร่ในเว็บไซต์ของบริษัทฯ ในส่วนของนักลงทุนสัมพันธ์เพื่อให้นักลงทุนสามารถดูข้อมูลย้อนหลังได้อย่างทั่วถึง

บริษัทฯ ดำเนินกิจกรรมนักลงทุนสัมพันธ์หลายรูปแบบเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูงและส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์ได้พบปะและให้ข้อมูลแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องในโอกาสต่าง ๆ ซึ่งในปี 2565 บริษัทฯ ได้ให้ข้อมูลแก่นักวิเคราะห์และนักลงทุนรวมทั้งสิ้นจำนวน 1,664 ราย โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินกิจกรรมนักลงทุนสัมพันธ์ต่าง ๆ ดังนี้

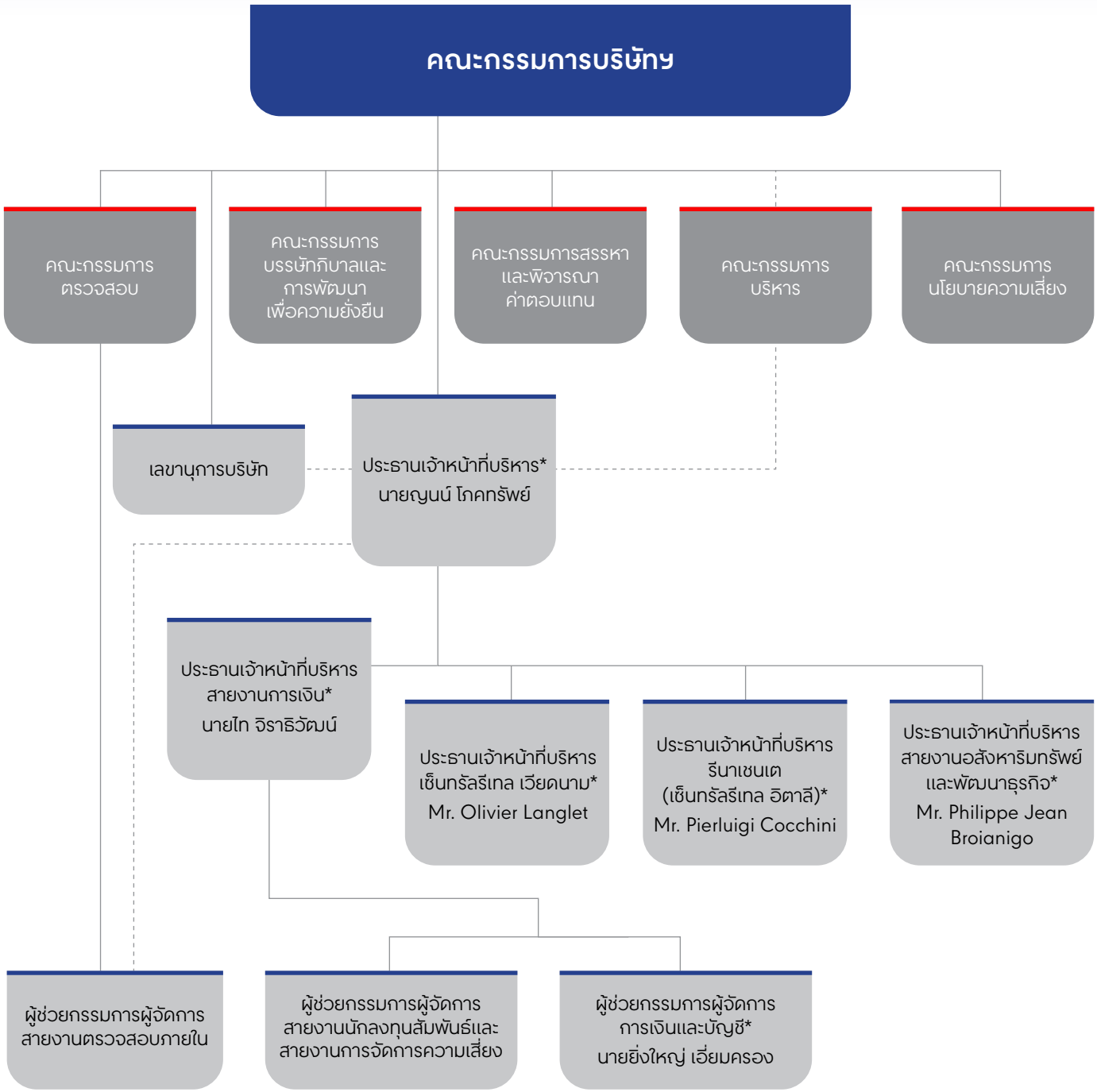
กิจกรรมนักลงทุนสัมพันธ์	จำนวนครั้งในปี 2565
1. การให้ข้อมูลแบบตัวต่อตัว / การประชุมทางโทรศัพท์ (One-on-One Meeting / Company Visit / Conference Call)	107
2. งานประชุมนักวิเคราะห์หลักทรัพย์และนักลงทุนสถาบัน (Analyst & Investor Meeting)	6
3. การจัดประชุมและการเข้าร่วมประชุมนักวิเคราะห์หลักทรัพย์และนักลงทุนสถาบัน (Investor Conference)	14
4. การเยี่ยมชมกิจการร้านค้าของบริษัทฯ (Site Visit)	8
5. การเดินทางไปพบปะผู้ถือหุ้นและนักลงทุน (Virtual and Physical Non-Deal Roadshow)	12
6. งานประชุมนักลงทุนที่จัดโดยตลาดหลักทรัพย์ฯ เช่น Opportunity Day / Thailand Focus / งานสัมมนาหรืออภิปรายรูปแบบ Panel Discussion	5
รวมทั้งหมด	**152**

7

โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ
และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการ
คณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงาน และอื่น ๆ

7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ เป็นดังนี้



หมายเหตุ: *เป็นผู้บริหารตามนิยาม ก.ล.ต.

- ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565
- บริษัทฯ ได้จัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและหน่วยงาน Compliance ณ วันที่ 24 กันยายน 2563 และวันที่ 5 ตุลาคม 2563 ตามลำดับ

7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ

7.2.1 องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัทฯ

บริษัทฯ มีองค์ประกอบและคุณสมบัติของคณะกรรมการที่เหมาะสมตามที่กำหนดไว้ โดยมีความหลากหลายด้านทักษะ ความชำนาญ ความรู้ ประสบการณ์ เพศ และอายุ อันจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ มีสัดส่วนกรรมการอิสระที่เหมาะสม โดยคณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 15 คน ซึ่งเพียงพอต่อการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 มีดังนี้

CENTRALRETAIL

กรรมการที่เป็นผู้บริหาร 1 คน **6.67%**

กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร 14 คน **93.33%**

กรรมการอิสระ 5 คน **33.33%**

กรรมการเพศหญิง 3 คน
26.67%

ระยะเวลาการดำรงตำแหน่งกรรมการเฉลี่ยเท่ากับ
9.83 ปี (นับจากก่อตั้งบริษัทฯ)

โดยคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการอิสระ จำนวน 3 คน ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ที่จะสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

รายชื่อกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อย มีดังนี้

ชื่อ	คณะกรรมการบริษัทฯ	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	คณะกรรมการบริหาร
1. ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล	ประธาน	-	-	-	-	-
2. นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์	รองประธาน	-	-	-	-	-
3. นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	-	-	-	-
4. นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส[1]	ประธานกรรมการอิสระ	-	-	C	-	-
5. นางปรารถนา มงคลกุล	กรรมการอิสระ	C	-	-	-	-
6. นางภัทรียา เบญจพลชัย	กรรมการอิสระ	D	D	-	C	-
7. นายสมพงษ์ ตัณฑพาทย์	กรรมการอิสระ	D	-	D	-	-
8. นายครรชิต บุนะจินดา	กรรมการอิสระ	-	C	-	-	-
9. ศ.ดร.สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	-	D	-	-
10. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	-	-	-	D
11. นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	-	-	-	-
12. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	D	-	-	-
13. นายทศ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	-	D	-	C
14. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	กรรมการ	-	-	-	D	-
15. นายญนน์ โภคทรัพย์	กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	-	D	-	D	D

หมายเหตุ: C = ประธาน D = กรรมการ

[1] คุณรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่ง ดังนี้
- เป็นกรรมการอิสระและกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2565
- เป็นประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 14 มีนาคม 2565
- เป็นประธานกรรมการอิสระ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 14 พฤศจิกายน 2565

ทั้งนี้ ข้อมูลของกรรมการของบริษัทฯ มีรายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1 ของเอกสารฉบับนี้

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ

นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์ นางยุวดี จิราธิวัฒน์ นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์ นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ นายทศ จิราธิวัฒน์ นายพิชัย จิราธิวัฒน์ นายญนน์ โภคทรัพย์ นายสุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์ กรรมการสองในเก้าท่านนี้ ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัทฯ

รายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ

ชื่อ	จำนวนหุ้น CRC			
	ณ วันที่ 1 มกราคม 2565	การเปลี่ยนแปลง เพิ่ม (ลด) (%)	ณ วันที่ 31 มกราคม 2566	
			จำนวนหุ้น CRC	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
1. ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล	-	-	-	-
2. นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์	38,835,033	-	38,835,033	0.6439%
3. นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์	40,070,249	-	40,070,249	0.6644%
4. นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส	-	-	-	-
5. นางปรารถนา มงคลกุล	-	-	-	-
6. นางภัทรียา เบญจพลชัย	-	-	-	-
7. นายสมพงษ์ ตัณฑพาทย์	-	-	-	-
8. นายครรชิต บุนะจินดา	-	-	-	-
9. ศ.ดร.สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์	43,850,621	-	43,850,621	0.7271%
10. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	17,029,945	-	17,029,945	0.2824%
11. นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์	44,895,987	-	44,895,987	0.7444%
12. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	40,522,900	-	40,522,900	0.6719%
13. นายทศ จิราธิวัฒน์	39,336,816	(0.0137%)	38,508,100	0.6385%
14. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	53,227,462	-	53,227,462	0.8826%
15. นายญนน์ โภคทรัพย์	351,902	0.0010%	409,221	0.0068%
16. นายไท จิราธิวัฒน์	17,374,036	0.0174%	18,424,036	0.3055%
17. Mr. Philippe Jean Broianigo	69,700	-	69,700	0.0012%
18. Mr. Pierluigi Cocchini	-	-	-	-
19. Mr. Olivier Langlet	-	-	-	-
20.นายยิ่งใหญ่ เอี่ยมครอง	3,977	0.0001%	8,653	0.0001%

หมายเหตุ
1. ประกาศสำนักงาน ก.ล.ต. ที่ สจ. 38/2561 คำว่า “ผู้บริหาร” หมายความว่า ผู้จัดการ ผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารสี่รายแรกนับต่อจากผู้จัดการลงมา และผู้ซึ่งดำรงตำแหน่งเทียบเท่ากับผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารรายที่สี่ทุกราย และให้หมายความรวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า
2. จำนวนหุ้นที่แสดงรวมจำนวนหุ้นที่ถือโดยคู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กินกันฉันสามีภรรยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ (ถ้ามี) ของกรรมการและผู้บริหาร
3. บริษัทฯ มีโครงการร่วมทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้างของบริษัทฯ (Employee Joint Investment Program: EJIP) ให้กับพนักงานระดับผู้บริหาร

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
นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์	✓										✓								
นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์		✓						✓							✓				✓*
นางยุวดี จิราธิวัฒน์	✓	✓					✓												✓*
นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์	✓		✓		✓			✓	✓	✓		✓			✓				
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	✓			✓	✓			✓	✓		✓				✓				✓*
นายทศ จิราธิวัฒน์	✓				✓			✓							✓				
นายพิชัย จิราธิวัฒน์											✓								
คุณญนน์ โภคทรัพย์				✓				✓	✓										
คุณไท จิราธิวัฒน์		✓											✓						
นายสุทธิชัย จิราธิวัฒน์	✓							✓		✓	✓	✓							
นายสุทธิชาติ จิราธิวัฒน์	✓								✓	✓	✓	✓							
นายณรงค์ฤทธิ์ จิราธิวัฒน์							✓	✓		✓		✓			✓*				
นางนิตย์สินี จิราธิวัฒน์	✓																		
นางสาวสุกุลยา เอื้อวัฒนะสกุล	✓	✓	✓		✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓							
นางสุกัญญา พร้อมพันธุ์	✓							✓		✓		✓							
นายวัฒน์ จิราธิวัฒน์	✓																		
นายเกรียงศักดิ์ จิราธิวัฒน์	✓										✓								
นางสิริเกศ จิรกิติ	✓																		
นางจริยา จิราธิวัฒน์	✓		✓					✓		✓		✓	✓	✓*		✓*	✓*	✓*	
นายสุทธิศักดิ์ จิราธิวัฒน์		✓									✓								
นางณัฐธีรา บุญศรี		✓																	
นายขจรศักดิ์ จันทรัตติยากานต์								✓											
นายปิยะ งุ่ยอัครมหาวงศ์													✓						

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
นายสุทธิสาร จิราธิวัฒน์					✓					✓		✓							
นายณัฐ วงศ์พานิช										✓									
นางจินตนา บุญรัตน์											✓								
นายพงศ์ ศกุนตนาค					✓							✓							
นายโชดก พิจารณ์จิตร					✓														
นางสาวสุพัตรา จิราธิวัฒน์						✓							✓						
นายปริวัต โสภาษิต								✓	✓										
นายโกวินทร์ กุลฤชากร						✓													
นางสาวจิตรลดา หาญวรวงศ์ชัย													✓						
Mr. Stephane Coum				✓				✓	✓										
Mr. Fumio Hiraoka			✓																
Mr. Toshiyuki Inada			✓																
Mr. Masahiro Hirata			✓																
Mr. Takashi Matsumoto				✓															
Mr. Hidetoshi Sugimoto				✓															
Mr. Pierluigi Cocchini																			✓
Mr. Vittorio Radice																			✓
Mr. Stefano Della Valle																			✓
Mr. Sean Christopher Hill																			✓
Mr. Philippe Jean Broianigo															✓				

หมายเหตุ : สำหรับบริษัทที่จดทะเบียนในต่างประเทศ * คือกรรมการที่มีถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย

ทั้งนี้ ข้อมูลของกรรมการของบริษัทย่อยที่เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักมีรายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1 และเอกสารแนบ 2 ของเอกสารฉบับนี้ตามลำดับ

7.2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการ

อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทฯ ในฐานะผู้แทนของผู้ถือหุ้นและผู้นำองค์กร มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการปฏิบัติหน้าที่และกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความรับผิดชอบ ระมัดระวัง ซื่อสัตย์สุจริต เพื่อรักษาสิทธิและผลประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกราย รวมถึงการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจ วัตถุประสงค์ นโยบาย เป้าหมาย แผนธุรกิจ งบประมาณ โครงสร้างการบริหารจัดการ และอำนาจอนุมัติดำเนินการ (Delegation of Authority) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยมีการทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ ทิศทางการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจ และงบประมาณอย่างน้อยปีละหนึ่ง (1) ครั้ง เพื่อให้สามารถปรับตัวให้เหมาะสมกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ การตลาด และสภาวะการแข่งขันที่เปลี่ยนไป พร้อมทั้งติดตามและประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ รวมถึงดูแลการรายงานผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการและคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เพื่อให้บรรลุกลยุทธ์และเป็นไปตามแผน ส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและผลการดำเนินงานให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อเพิ่มมูลค่าสูงสุดให้แก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้น

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ยังมีอำนาจในการอนุมัติเรื่องสำคัญต่าง ๆ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มของบริษัทฯ อย่างเป็นธรรม อาทิ การแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย การแต่งตั้งเลขานุการบริษัท การกำหนดแผนสืบทอดตำแหน่งของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง พิจารณาอนุมัติการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน พิจารณาอนุมัติรายการที่เกี่ยวโยงกัน พิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล เป็นต้น โดยสามารถดูรายละเอียดในเว็บไซต์ของบริษัทฯ ในหัวข้อ “กฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท”

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติม:
กฎบัตรของคณะกรรมการบริษัทฯ

อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

เพื่อเป็นการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการบริษัทฯ กำหนดให้ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารไม่เป็นบุคคลคนเดียวกัน โดยประธานกรรมการจะทำหน้าที่เป็นหัวหน้าของคณะกรรมการในการสนับสนุนการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ แต่จะไม่มีส่วนร่วมในการบริหารงานประจำวันซึ่งเป็นหน้าที่ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยอำนาจหน้าที่ของทั้งสองตำแหน่งแตกต่างกันดังนี้

อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานกรรมการ

ประธานกรรมการมีบทบาทสำคัญในฐานะผู้นำของคณะกรรมการ โดยเป็นผู้กำกับดูแลและสนับสนุนให้คณะกรรมการสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเต็มความสามารถตามทิศทางและกลยุทธ์ที่บริษัทฯ กำหนดมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการเป็นผู้นัดประชุมคณะกรรมการ ไม่ว่าจะเป็นการประชุมด้วยตนเองหรือการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นไปตามข้อกำหนด หลักเกณฑ์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยจะพิจารณากำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการร่วมกับประธานกรรมการอิสระและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และส่งหนังสือนัดประชุมพร้อมระเบียบวาระและเอกสารประกอบการประชุมให้กรรมการทุกท่านไม่น้อยกว่าเจ็ด (7) วันก่อนวันประชุม เพื่อให้กรรมการได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอ เว้นแต่กรณีจำเป็นเร่งด่วนอาจแจ้งการนัดประชุมด้วยวิธีอื่น หรือกำหนดวันประชุมให้เร็วกว่านั้นก็ได้

ในการประชุมคณะกรรมการแต่ละครั้ง ประธานกรรมการจะทำหน้าที่ประธานในที่ประชุม เว้นแต่ไม่อยู่ในที่ประชุม หรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ จะเลือกผู้ทำหน้าที่ประธานในที่ประชุมแทนตามลำดับซึ่งกำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัทฯ เพื่อให้การดำเนินการประชุมเป็นไปตามระเบียบวาระ โดยจัดสรรเวลาในการประชุมคณะกรรมการอย่างเพียงพอและเหมาะสม ส่งเสริมให้กรรมการใช้ดุลยพินิจอย่างรอบคอบและให้ความเห็นได้อย่างเป็นอิสระ รวมถึงเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกรรมการที่เป็นผู้บริหารและกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหาร และระหว่างคณะกรรมการกับฝ่ายจัดการ

สำหรับการประชุมผู้ถือหุ้น ประธานกรรมการจะทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม หากไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ จะให้รองประธานกรรมการเป็นประธานในที่ประชุม หรือหากไม่มีรองประธานกรรมการ หรือมีแต่ไม่อยู่ในที่ประชุม หรือไม่

สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ จะให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกผู้ถือหุ้นซึ่งมาร่วมประชุมคนใดคนหนึ่งมาเป็นประธานในที่ประชุมแทน

อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบดังต่อไปนี้

(1) กำหนดนโยบาย วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ กลยุทธ์ แผนธุรกิจ และงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

(2) ดูแล บริหาร ดำเนินงาน และปฏิบัติงานประจำตามธุรกิจปกติเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ ทิศทางการดำเนินธุรกิจ นโยบาย กลยุทธ์ทางธุรกิจ เป้าหมาย แผนการดำเนินงานและแผนงบประมาณประจำปีที่อนุมัติโดยคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทฯ

(3) ประสานงานกับคณะกรรมการบริหารเพื่อให้การดำเนินการทางธุรกิจ รวมทั้งการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ เป็นไปตามวัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น

(4) อนุมัติการเข้าทำสัญญา และ/หรือ ธุรกรรมใด ๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัทฯ (เช่น การซื้อขาย การลงทุนหรือร่วมลงทุนกับบุคคลอื่นเพื่อการทำธุรกรรมตามปกติของบริษัทฯ และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ) ภายในเงื่อนไขและวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) และ/หรือ ตามที่คณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนด และ/หรือ ตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ตามข้อบังคับของบริษัทฯ

(5) อนุมัติการกู้ยืมเงินและการขอสินเชื่อใด ๆ จากสถาบันการเงิน การให้กู้ยืม ตลอดจนการจำนำ จำนอง หรือเข้าเป็นผู้ค้ำประกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ภายในเงื่อนไขและวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) หรือตามที่คณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนด

(6) ติดตาม ตรวจสอบ และควบคุมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม เพื่อให้มีผลประกอบการที่ดีตามเป้าหมาย รายงานต่อคณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริษัทฯ ทุกไตรมาส รวมถึงหาโอกาสปรับปรุงและพัฒนาให้มีผลประกอบการที่ดีขึ้น

(7) พัฒนาองค์กรให้มีผลการดำเนินงานและผลประกอบการที่ดี มีการปรับปรุงพัฒนาอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องเพื่อให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน

(8) ดำเนินการศึกษาโอกาสการลงทุนในโครงการใหม่ ๆ โดยทำการศึกษาด้านเทคนิคและด้านการเงินอย่างเหมาะสมและครบถ้วนเพื่อประกอบการตัดสินใจ

(9) ดำเนินการให้สอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเกี่ยวกับการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และรายการได้มาจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ รวมตลอดจนระเบียบบริษัทฯ ซึ่งมีมติอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทฯ

(10) แต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ภายในเงื่อนไขและวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) และ/หรือ ตามที่คณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนด

(11) กำหนดกฎระเบียบ หลักเกณฑ์ แนวทางปฏิบัติ ข้อกำหนดสำหรับโครงสร้างองค์กรในตำแหน่งถัดลงไปจากผู้บริหารระดับสูง (ตามคำนิยาม "ผู้บริหาร" ของประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กจ. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์) รวมถึงการว่าจ้าง แต่งตั้ง โยกย้าย ปลดออก และเลิกจ้างพนักงานบริษัทฯ ในตำแหน่งที่ต่ำกว่าผู้บริหารระดับสูง

(12) กำกับดูแลให้มีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทน รวมถึงการกำหนดอัตราค่าจ้าง ค่าตอบแทน บำเหน็จรางวัล เงินโบนัส ปรับขึ้นเงินเดือนสำหรับผู้บริหารและพนักงานบริษัทฯ ในตำแหน่งถัดลงไปจากผู้บริหารระดับสูง ภายใต้กรอบและนโยบายที่คณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนดไว้

(13) ออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ และบันทึกต่าง ๆ ภายในบริษัทฯ เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปตามนโยบายและเพื่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ รวมถึงรักษาระเบียบวินัยภายในองค์กร มอบอำนาจ และ/หรือ มอบอำนาจช่วงให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือหลายคนปฏิบัติการอย่างหนึ่งอย่างใดในนามของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ภายใต้ขอบเขตอำนาจที่ระบุไว้ในหนังสือมอบอำนาจของบริษัทฯ และ/หรือ ระเบียบ กฎเกณฑ์ หรือมติของคณะกรรมการบริษัทฯ ทั้งนี้ การมอบอำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหารนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากประธานเจ้าหน้าที่บริหารสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน) อาจมีส่วนได้เสีย หรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใด ๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้อนุมัติไว้

(14) ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทฯ รวมทั้ง มีอำนาจดำเนินการใด ๆ ที่จำเป็นในการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าว

7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย

1. คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบเป็นคณะกรรมการชุดย่อยที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้งขึ้น เพื่อช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทฯ ในการกำกับดูแลและตรวจสอบการบริหารงาน การควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการจัดทำรายงานทางการเงิน เพื่อให้การปฏิบัติงานและการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใสและน่าเชื่อถือ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งเป็นผู้มีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบและเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ดังนี้ โดยกรรมการทั้ง 3 ท่านข้างต้น เป็นกรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือ

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นางปรารถนา มงคลกุล[1]	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. นางภัทรียา เบญจพลชัย[1]	กรรมการตรวจสอบ
3. นายสมพงษ์ ตัณฑพาทย์[1]	กรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ [1] เป็นกรรมการอิสระ

ของงบการเงินของบริษัทฯ และมีนายพิสูจน์ สุขแสงทิพย์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ ตามที่ได้รับการแต่งตั้งโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 3/2562 เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2562 และเริ่มปฏิบัติหน้าที่เลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบตั้งแต่ในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ 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 มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ เพื่อให้ความเสี่ยงโดยรวมอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการนโยบายความเสี่ยงจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายครรชิต บุนะจินดา[1]	ประธานกรรมการนโยบายความเสี่ยง
2. นางภัทรียา เบญจพลชัย[1]	กรรมการนโยบายความเสี่ยง
3. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการนโยบายความเสี่ยง
4. นายญนน์ โภคทรัพย์	กรรมการนโยบายความเสี่ยง

หมายเหตุ [1] เป็นกรรมการอิสระ

นางสาวรังสิรัชต์ พรสุธี ได้รับแต่งตั้งเป็นเลขานุการคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง โดยที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2565

ทั้งนี้ รายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่ง อำนาจหน้าที่ ระบุอยู่ในกฎบัตรของคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง ซึ่งสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5 และรายงานของคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง รายละเอียดตามหัวข้อ 8.3

3. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน (“คณะกรรมการสรรหาฯ”) ได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อทำหน้าที่สรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการชุดย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง (ตามคำนิยาม “ผู้บริหาร” ของประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กจ. 17/2551 เรื่อง การกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์) ของบริษัทฯ รวมทั้งพิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการ กรรมการชุดย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง เพื่อเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือ นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป (แล้วแต่กรณี)

ในปี 2565 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส[1][2]	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
2. นายสมพงษ์ ตัณฑพาทย์[1]	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
3. ศ. ดร. สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
4. นายทศ จิราธิวัฒน์	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

หมายเหตุ [1]เป็นกรรมการอิสระ

[2]นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส ได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนเมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2565 และได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 14 มีนาคม 2565

นางสาวรังสิรัชต์ พรสุธี ได้รับแต่งตั้งเป็นเลขานุการคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 8/2562 เมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2562

ทั้งนี้ รายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่ง อำนาจหน้าที่ ระบุอยู่ในกฎบัตรของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ซึ่งสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5 และรายงานของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน รายละเอียดตามหัวข้อ 8.3

4. คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในระดับสากลเพื่อให้มีการพัฒนาอย่างยั่งยืน เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2563 คณะกรรมการบริษัทฯ จึงได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน (“คณะกรรมการบรรษัทภิบาลฯ”) เพื่อช่วยดูแลงานด้านบรรษัทภิบาลและการพัฒนาด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินการตามทิศทาง นโยบาย และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีบรรษัทภิบาลและมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ในปี 2565 คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน 3 ท่าน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นางภัทรียา เบญจพลชัย[1]	ประธานกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
2. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
3. นายญนน์ โภคทรัพย์	กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

หมายเหตุ [1] เป็นกรรมการอิสระ

นางงามจิต เกียรติธนาวิทย์ เลขานุการบริษัท ได้รับแต่งตั้งเป็นเลขานุการคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนด้านบรรษัทภิบาล และนายเกริกฤทธิ์ วงศ์วรรณ ได้รับแต่งตั้งเป็นเลขานุการคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนด้านการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

ทั้งนี้ รายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่ง อำนาจหน้าที่ ระบุอยู่ในกฎบัตรของคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ซึ่งสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5 และรายงานของคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน รายละเอียดตามหัวข้อ 8.3

5. คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทฯ ในการบริหารจัดการกิจการของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน ข้อบังคับและคำสั่งใด ๆ รวมทั้งเป้าหมายที่กำหนดไว้ภายใต้กรอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการบริหารจำนวน 5 ท่าน ดังนี้ โดยมีนางสาวอรณี บัณฑิตย์ดำรงกูล เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริหาร

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายทศ จิราธิวัฒน์	ประธานกรรมการบริหาร
2. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	กรรมการบริหาร
3. นายญนน์ โภคทรัพย์	กรรมการบริหาร
4. นายสุทธิสาร จิราธิวัฒน์	กรรมการบริหาร
5. นายไท จิราธิวัฒน์	กรรมการบริหาร

ทั้งนี้ รายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่ง อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ระบุไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการบริหาร ซึ่งสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5

7.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีผู้บริหารจำนวน 6 ท่าน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายญนน์ โภคทรัพย์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. นายไท จิราธิวัฒน์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงิน
3. Mr. Olivier Langlet	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร – เซ็นทรัลรีเทล เวียดนาม
4. Mr.Pierluigi Cocchini	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร – เซ็นทรัลรีเทล อิตาลี
5. Mr. Philippe Jean Broianigo	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร – สายงานอสังหาริมทรัพย์และพัฒนาธุรกิจ
6. นายยิ่งใหญ่ เอี่ยมครอง	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ – การเงินและบัญชี

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของบริษัทฯ จำนวน 4 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 100 ล้านบาท (โดย Mr. Philippe Jean Broianigo ได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปีจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารของ ROBINS และ Mr. Olivier Langlet ได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปีจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารของ เซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม)

ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของบริษัทฯ จำนวน 4 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

เงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

บริษัทฯ ได้จัดให้มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพแก่ผู้บริหาร โดยบริษัทฯ ได้สมทบในอัตราส่วนร้อยละ 3 - 5 ของเงินเดือน โดยในปี 2565 บริษัทฯ ได้จ่ายเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับผู้บริหาร 5 ราย (ไม่รวม Mr. Pierluigi Cocchini) เป็นจำนวนเงินรวม 2 ล้านบาท

นโยบายและวิธีการกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทฯ กำหนดค่าตอบแทนของกรรมการและผู้บริหาร โดยพิจารณาให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร รวมถึงผลประโยชน์ของกิจการในระยะยาว โดยพิจารณาความเหมาะสมของสัดส่วนค่าตอบแทนที่เป็นเงินเดือน และค่าตอบแทนที่สัมพันธ์กับผลการดำเนินงานระยะสั้นและระยะยาวของกิจการ ขนาดของธุรกิจ ความรับผิดชอบของบุคคลดังกล่าว และเปรียบเทียบกับข้อมูลการจ่ายผลตอบแทนของบริษัทจดทะเบียนอื่น ๆ ที่มีขนาดใกล้เคียงกันในธุรกิจประเภทเดียวกัน ตามคำแนะนำของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยอยู่ในรูปแบบของค่าตอบแทนประจำรายเดือนหรือรายไตรมาส เบี้ยประชุม และโบนัส

โดยปัจจุบันโครงสร้างการกำหนดค่าตอบแทนดังกล่าวเหมาะสมกับความรับผิดชอบและสามารถจูงใจให้กรรมการและผู้บริหารนำพาองค์กรให้ดำเนินงานตามเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาว ทั้งยังสามารถเปรียบเทียบได้กับระดับที่ปฏิบัติอยู่ในอุตสาหกรรม

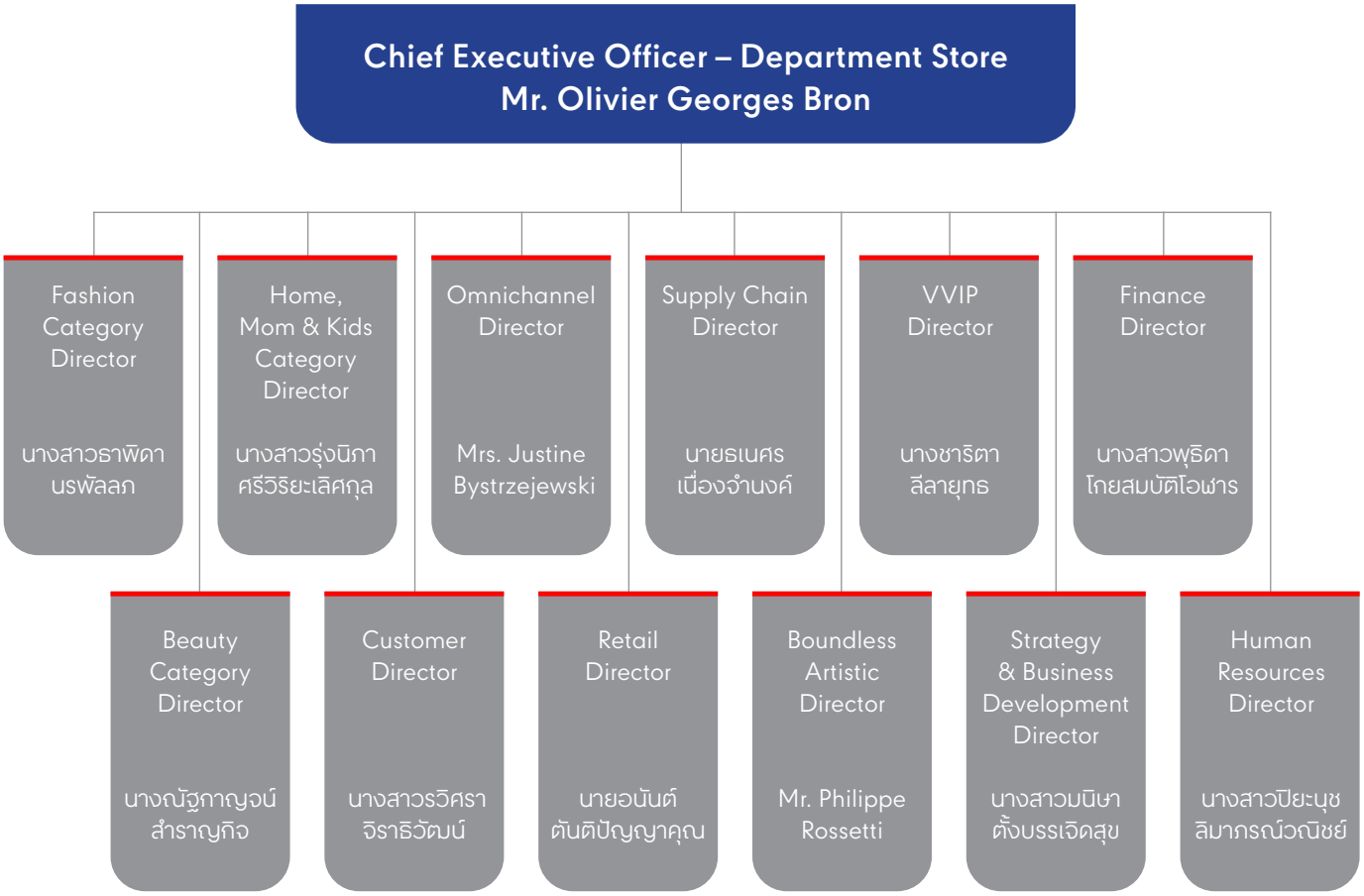
โครงการร่วมทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้างของบริษัทฯ (Employee Joint Investment Program: EJIP)

บริษัทฯ มีการจัดทำโครงการร่วมทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้างของบริษัทฯ (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 จะหักเงินเดือนผู้ที่มีสิทธิและสมัครใจเข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 3 และร้อยละ 5 ของเงินเดือน (Base Salary) ตามระดับตำแหน่ง จนกว่าจะสิ้นสุดระยะเวลาสมทบเงินเข้าโครงการ และบริษัทฯ จะจ่ายเงินสมทบเท่ากับจำนวนที่ผู้ร่วมโครงการถูกหักจากเงินเดือนทุกเดือนจนครบกำหนดปี 2565 โครงการร่วมทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้างของบริษัทฯ มีการเปิดรับสมัครเข้าร่วมโครงการมาแล้วทั้งสิ้นจำนวน 4 รอบ และมีผู้บริหารเข้าร่วมโครงการเป็นจำนวนประมาณร้อยละ 60 ของจำนวนผู้บริหารที่มีสิทธิเข้าร่วมโครงการทั้งหมด

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหารของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก

1. CDS

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CDS เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

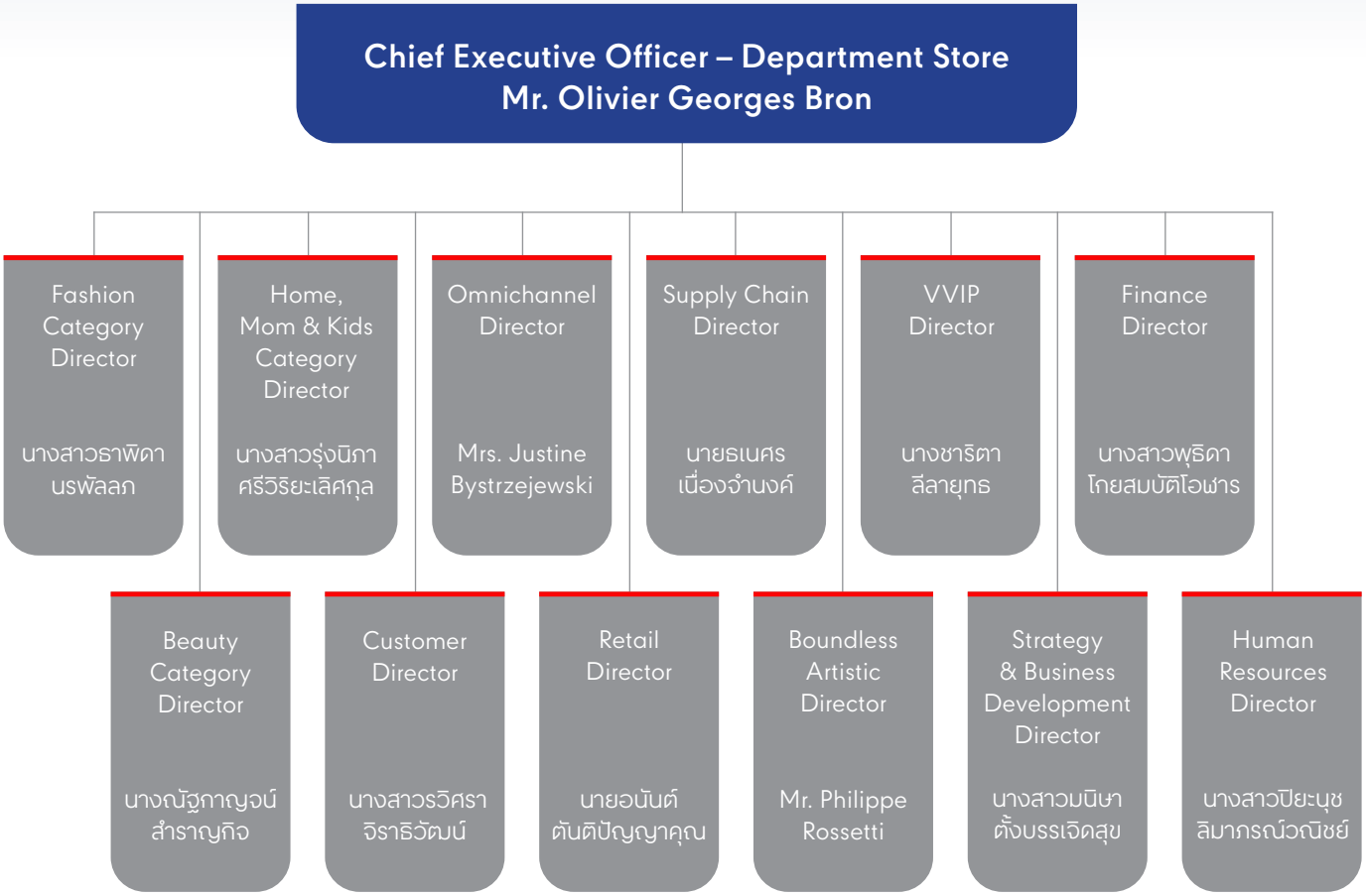
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CDS จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ CDS ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี จำนวน 13 ราย รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 120 ล้านบาท (โดย นายอนันต์ ตันติปัญญาคุณ นางสาวธาพิดา นรพัลลภ นางณัฐกาญจน์ สำราญกิจ นางสาวรุ่งนิภา ศรีวิริยะเลิศกุล นายธเนศร เนื่องจำนงค์ Mr. Philipe Rossetti นางสาวมนิษา ตั้งบรรเจิดสุข นางสาว พุธิดา โกยสมบัติโอฬาร และนางสาวปิยะนุช ลิมาภรณ์วณิชย์ ได้รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CDS จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CDS จำนวน 13 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

2. ROBINS

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ ROBINS เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

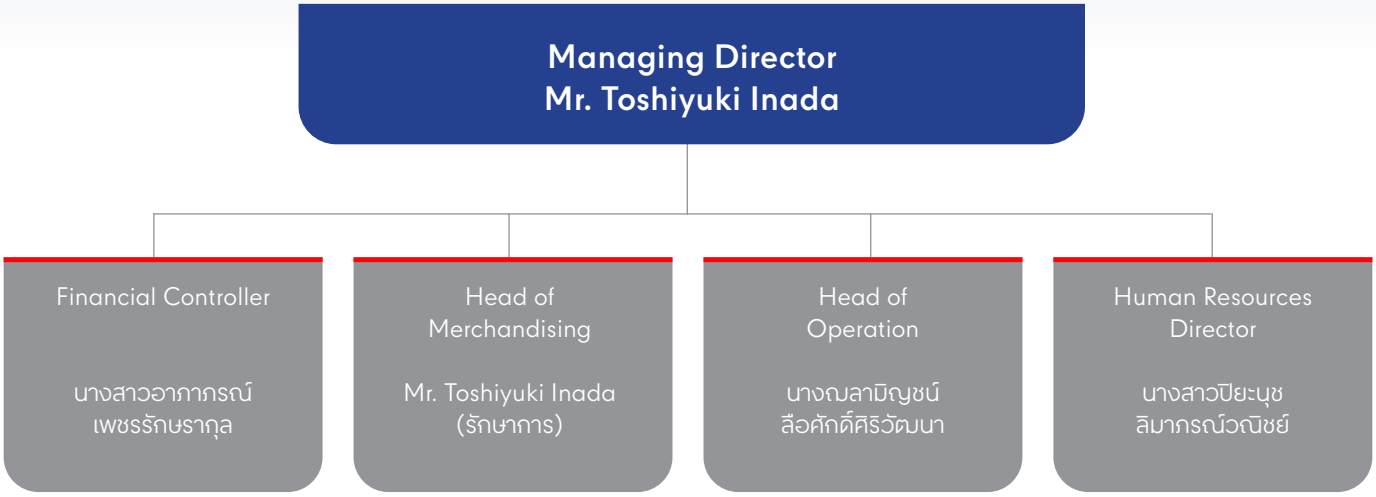
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ROBINS จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ ROBINS ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี จำนวน 13 ราย โดยได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปีจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัทฯ CDS

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ROBINS จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ ROBINS จำนวน 13 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

3. TWT

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ TWT เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

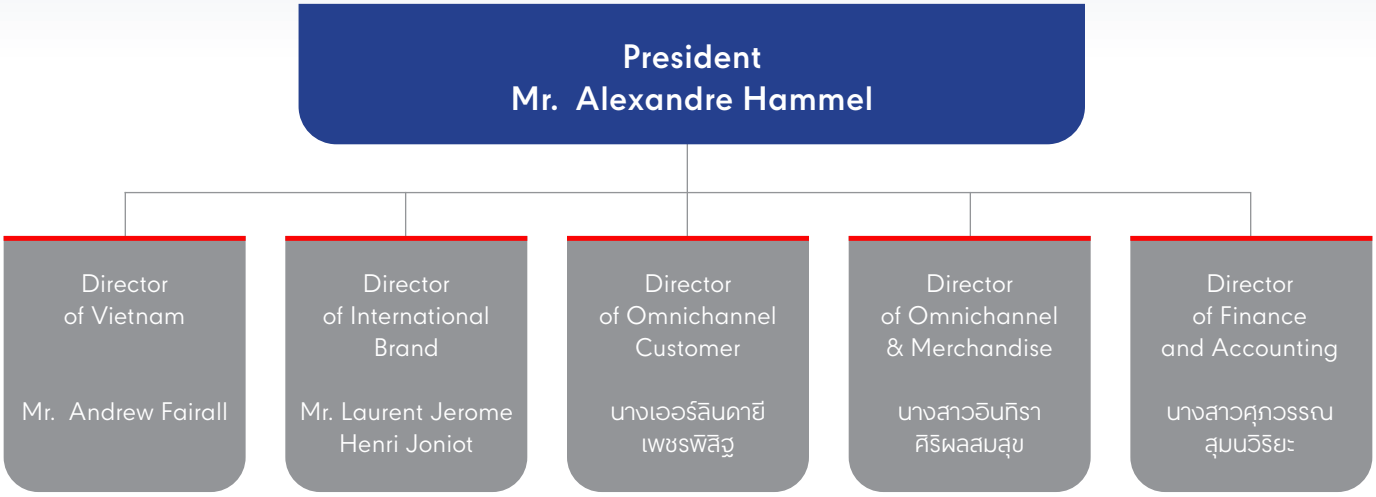
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 TWT จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ TWT ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัส จำนวน 2 ราย รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 1 ล้านบาท (โดยนางสาวปิยะนุช ลิมาภรณ์วณิชย์ ได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปีจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารของ CDS และนางสาวอาภาภรณ์ เพชรรักษรากุล ได้รับค่าตอบแทนจาก CRC)

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 TWT จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ TWT จำนวน 2 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

4. SPS

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ SPS เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

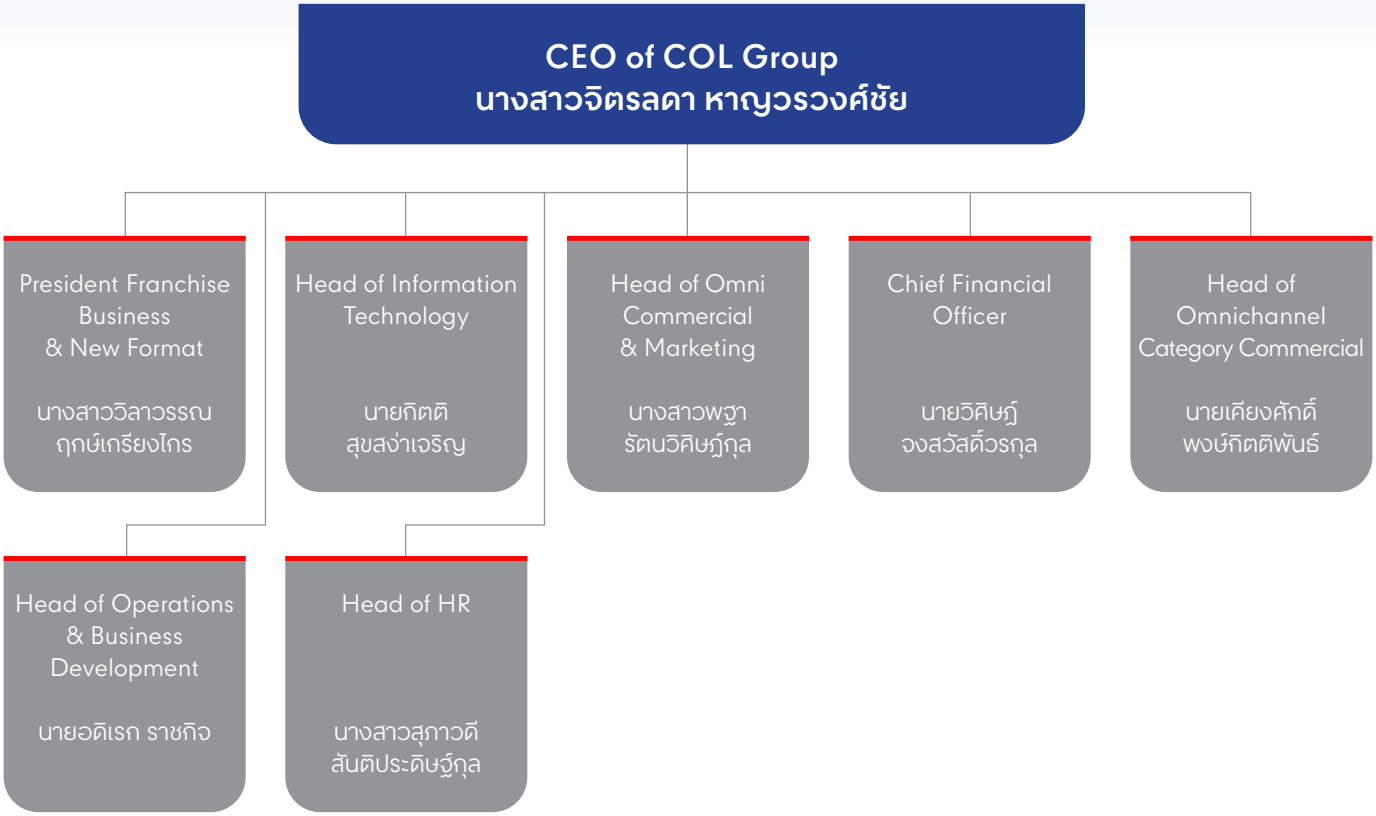
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 SPS จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ SPS จำนวน 5 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 54 ล้านบาท (โดย Mr. Andrew Fairall รับค่าตอบแทนจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัทฯ เซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม ทั้งนี้ Mr. Alexadre Hammel ได้รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 SPS จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ SPS จำนวน 5 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

5. COL

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของกลุ่มบริษัท COL เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

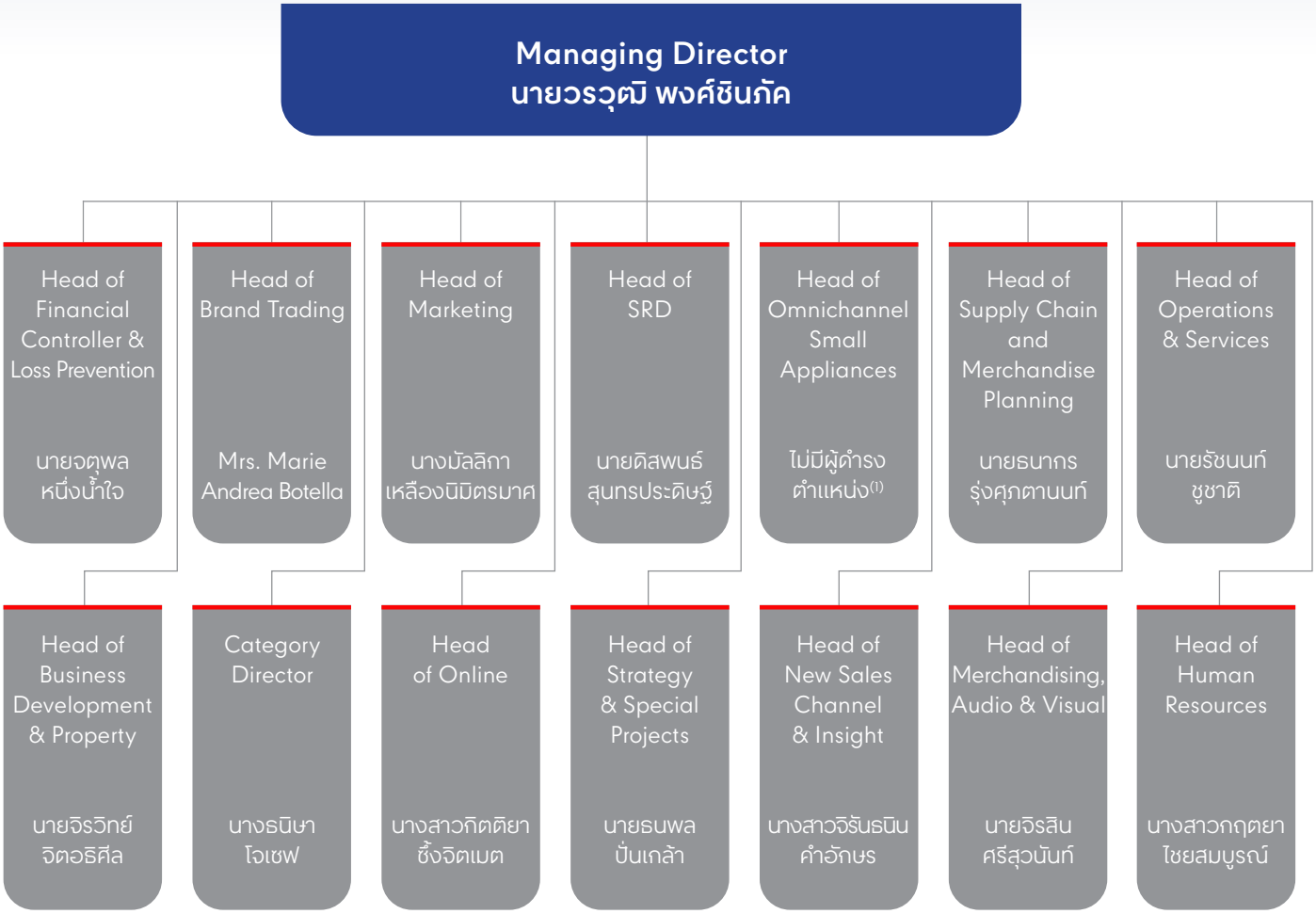
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุมบริษัท COL จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ COL จำนวน 8 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 50 ล้านบาท (โดย นายกิตติ สุขสง่าเจริญ นางสาวพฐา รัตนวิศิษฏ์กุล และนาย วิศิษฏ์ จงสวัสดิ์วรกุล ได้รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 COL จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของกลุ่มบริษัท COL จำนวน 8 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

6. PWB

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ PWB เป็นดังนี้



หมายเหตุ: (1) อยู่ในระหว่างการสรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งดังกล่าว
รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

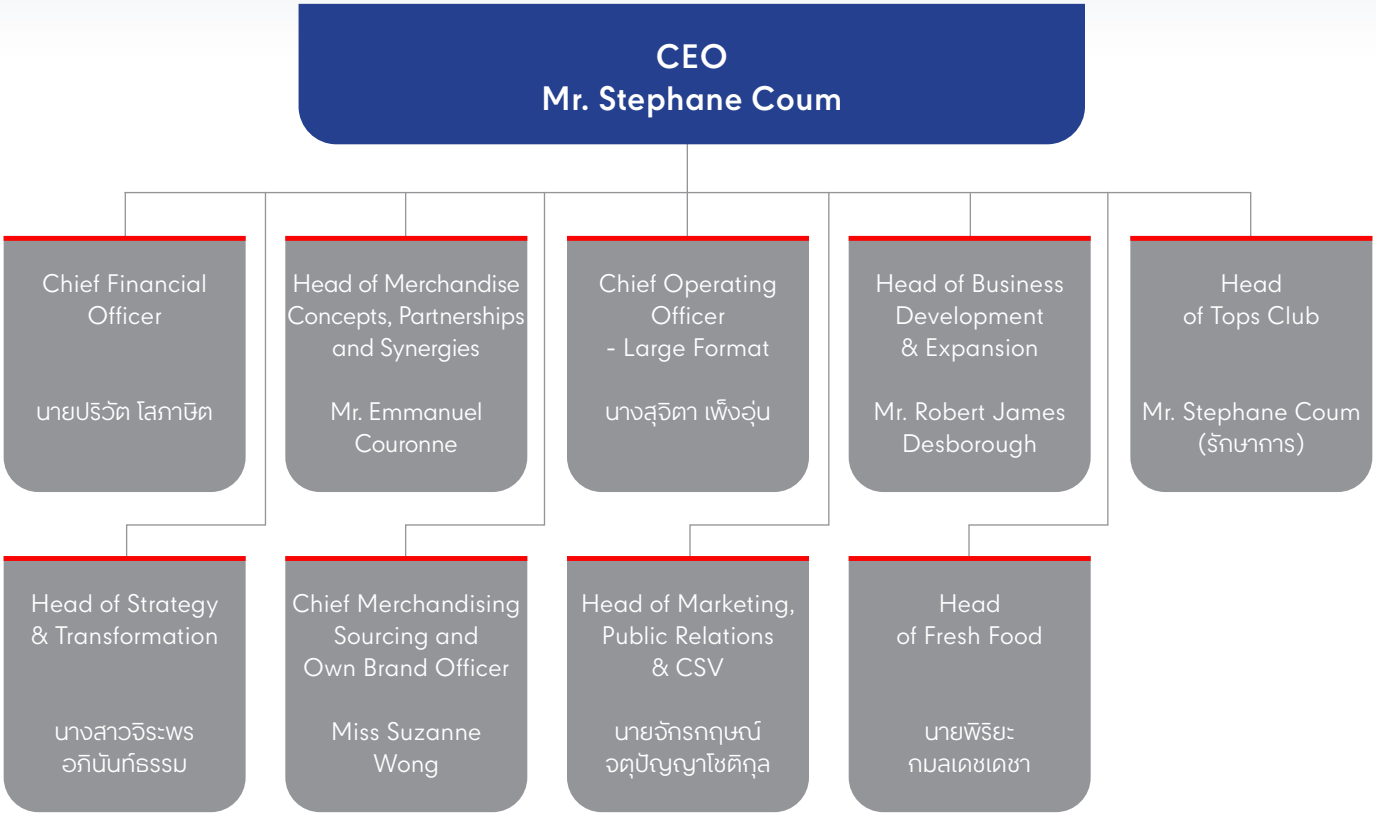
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 PWB จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ PWB ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี จำนวน 14 ราย รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 73 ล้านบาท (โดยนางมัลลิกา เหลืองนิมิตรมาศ นางสาวกิติยา ซึ้งจิตเมต นายธนากร รุ่งศุภตานนท์ นายจิรสิน ศรีสุวนันท์ นายรัชนนท์ ชูชาติ และนางสาวกฤตยา ไชยสมบูรณ์ ได้รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 PWB จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ PWB จำนวน 14 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

7. CFR

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CFR เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

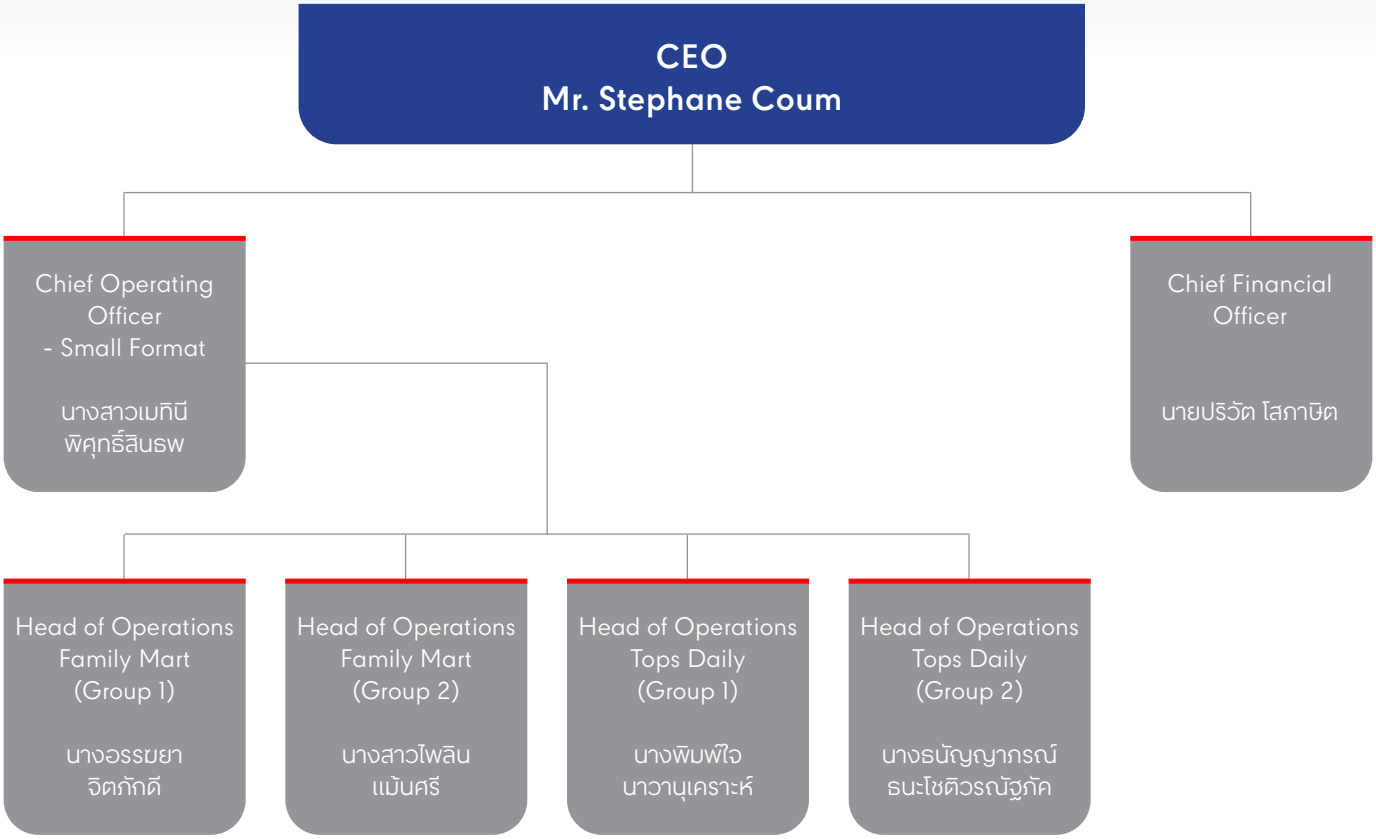
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CFR จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ CFR จำนวน 9 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 89 ล้านบาท (โดย Mr. Emmanuel Couronne, Mr. Robert James Desborough นาย จักรกฤษณ์ จตุปัญญาโชติกุล และนายพิริยะ กมลเดชเดชา ได้รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CFR จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CFR จำนวน 9 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

8. CFM

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CFM เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

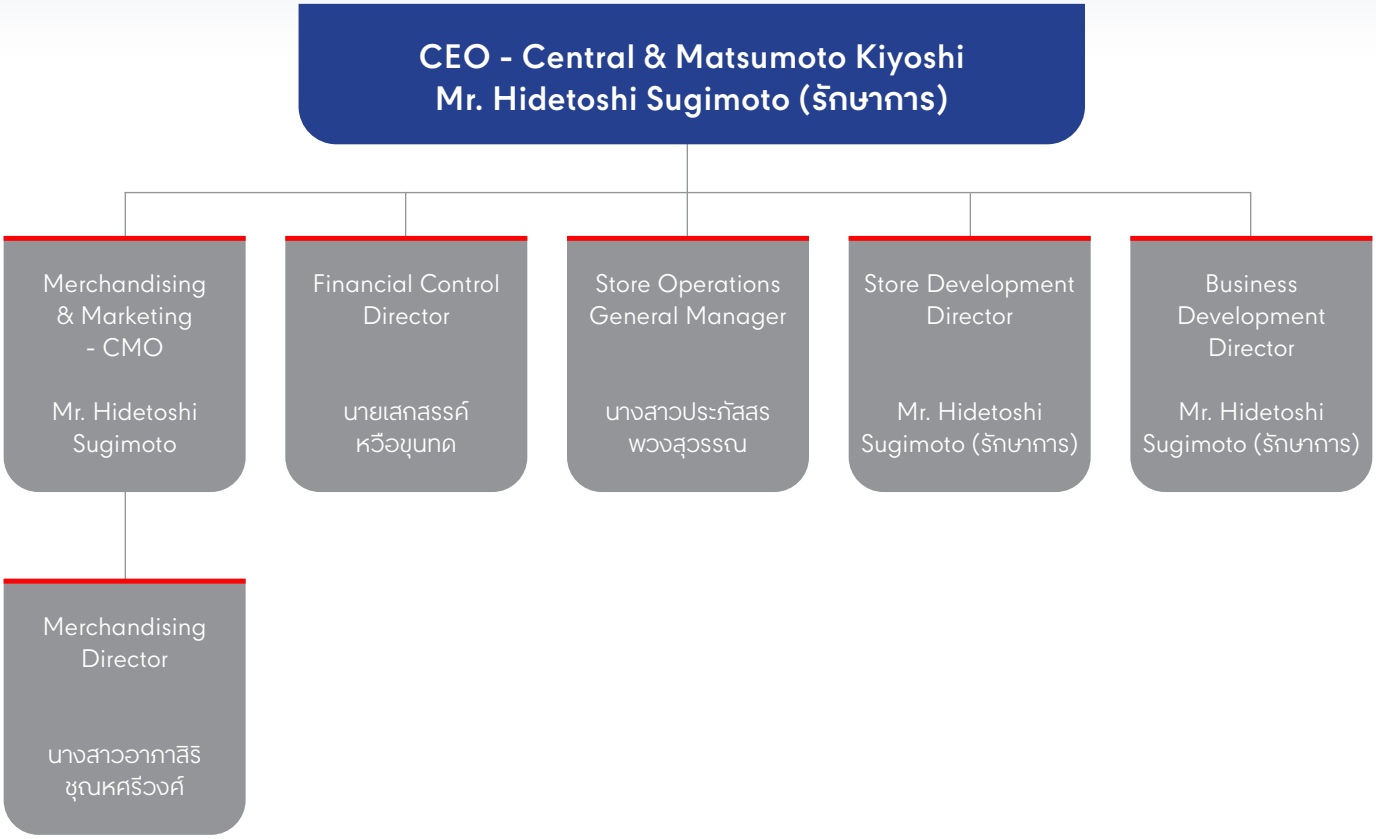
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CFM จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ CFM จำนวน 5 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 25 ล้านบาท (โดย Mr. Stephane Coum และนายปริวัต โสภาษิต รับค่าตอบแทนจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัทฯ CFR ทั้งนี้ นางสาวไพลิน แม้นศรี ได้รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CFM จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CFM จำนวน 5 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

9. CMK

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CMK เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CMK จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ CMK จำนวน 3 ราย ในรูปแบบของเงินเดือน รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 3 ล้านบาท (โดยนายเสกสรรค์ หวือขุนทด ได้รับค่าตอบแทนจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัทฯ CFR ทั้งนี้ Mr. Hidetoshi Sugimoto และนางสาวประภัสสร พวงสุวรรณ ได้รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) ค่าตอบแทนอื่น

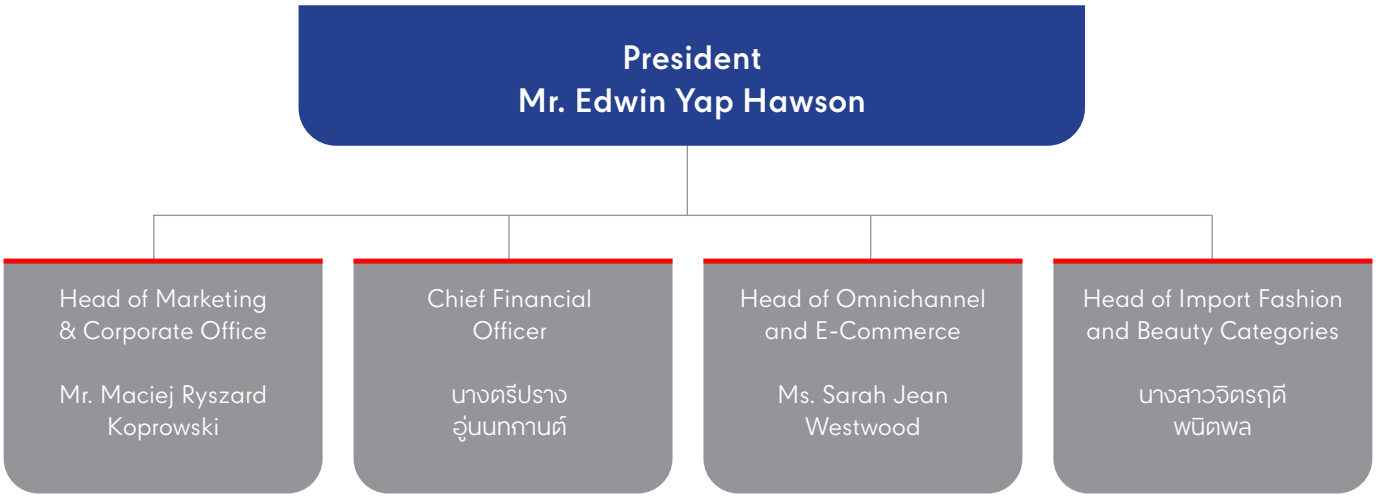
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CMK จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CMK จำนวน 3 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

Central Marketing Group (CMG)

กลุ่ม CMG มีบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางในการดำเนินธุรกิจ 1 บริษัท คือ C Trading และมีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักและไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง โดยมีการประกอบธุรกิจ จำนวน 2 บริษัท คือ John Master และ Kiko Garment โดยในเดือนตุลาคม 2564 บริษัททั้งสองได้หยุดประกอบธุรกิจ โครงสร้างจัดการของกลุ่ม CMG จึงเป็นดังนี้

10. C Trading

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ C Trading เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

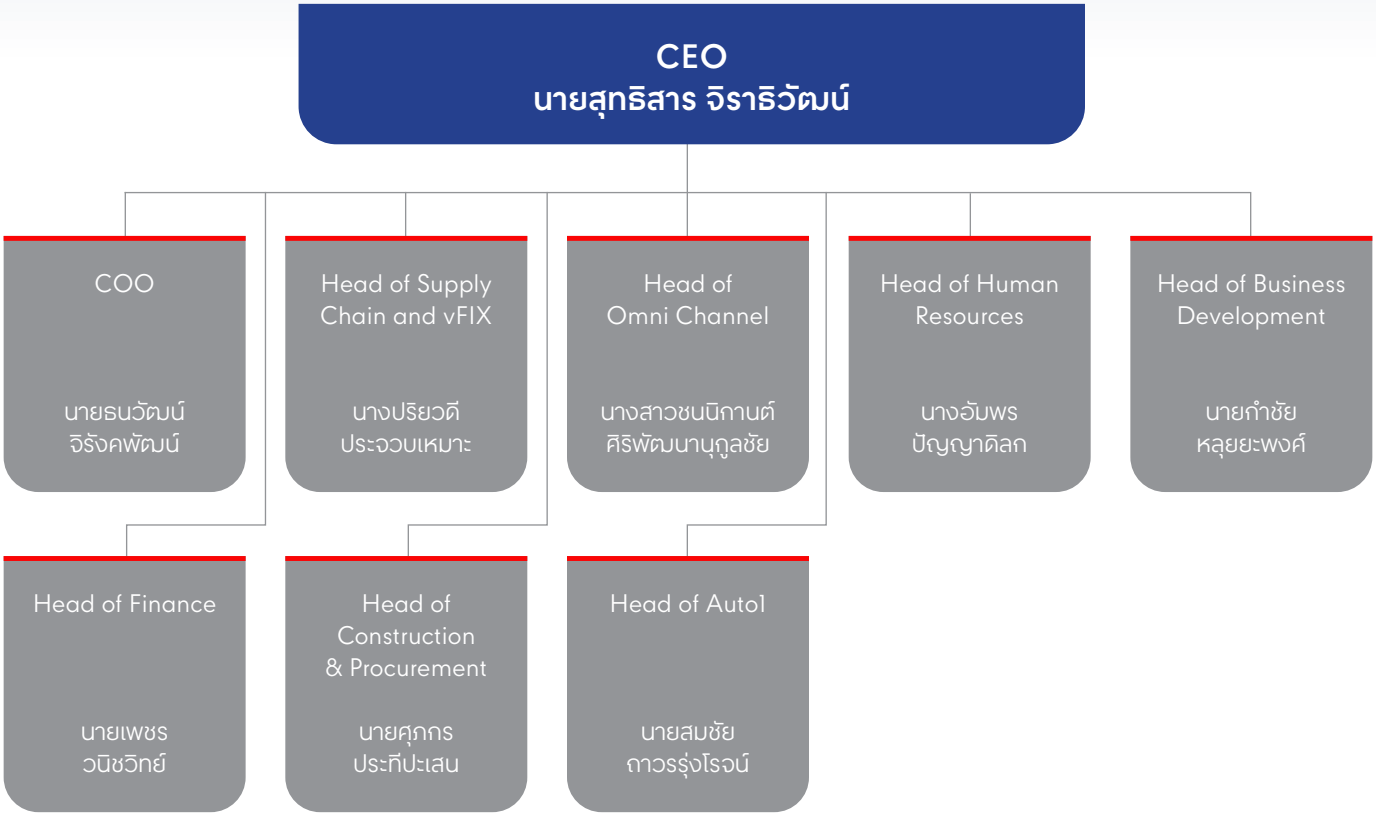
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ผู้บริหารทั้ง 5 รายดังกล่าว ได้รับค่าตอบแทนจากการบริหารจัดการบริษัทย่อยในกลุ่ม CMG ประเทศไทย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 54 ล้านบาท

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ผู้บริหารทั้ง 5 รายของ C Trading ได้รับค่าตอบแทนอื่นจากการบริหารจัดการบริษัทย่อยในกลุ่ม CMG ในประเทศไทย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

11. CTD

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CTD เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

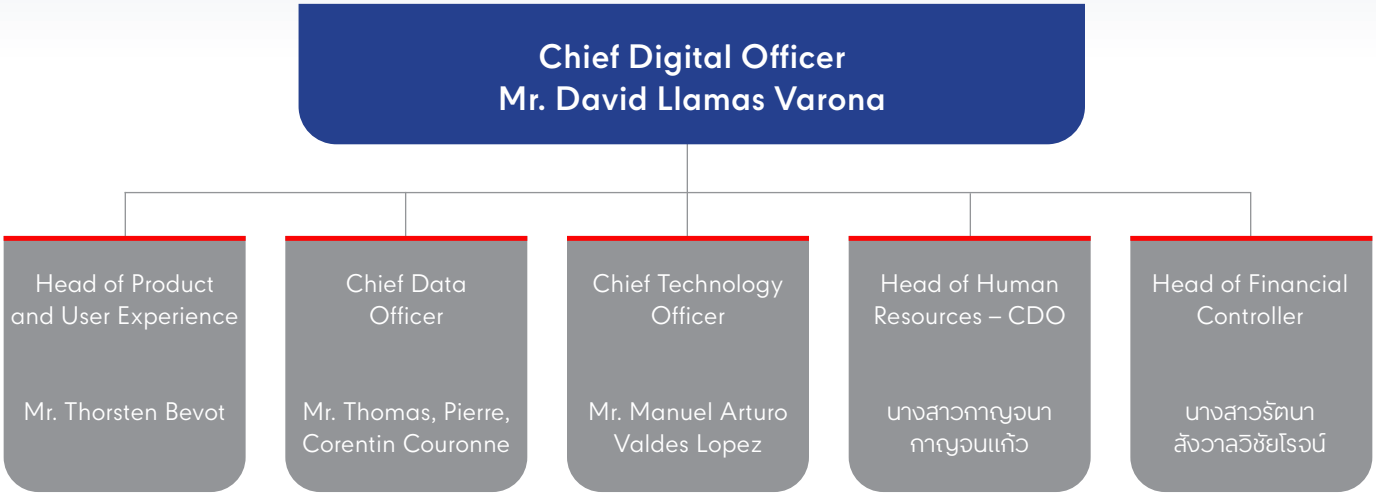
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CTD จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ CTD จำนวน 9 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 67 ล้านบาท (โดยนางอัมพร ปัญญาดิลก ได้รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CTD จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CTD จำนวน 9 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

12. CNGI

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CNGI เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

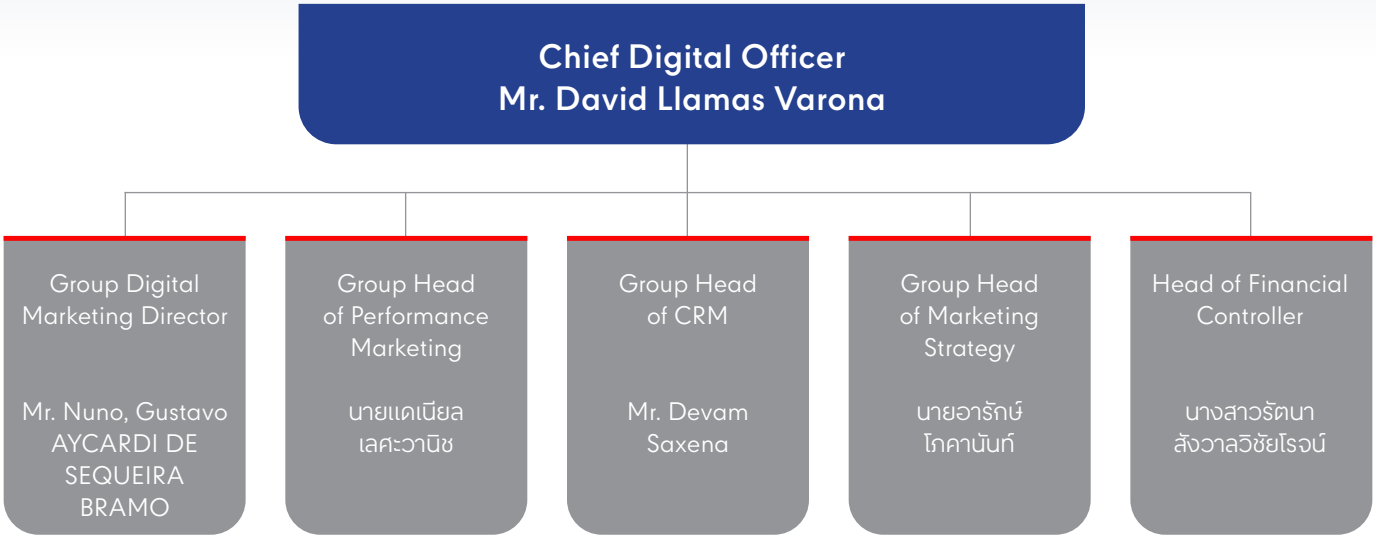
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CNGI จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ CNGI จำนวน 5 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 50 ล้านบาท (โดยนางสาวรัตนา สังวาลวิชัยโรจน์ ได้รับค่าตอบแทนจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัทฯ CGO ทั้งนี้ นางสาวกาญจนา กาญจนแก้ว ได้รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CNGI จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CNGI จำนวน 5 ราย ตามลำดับ ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

13. CGO

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ CGO เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

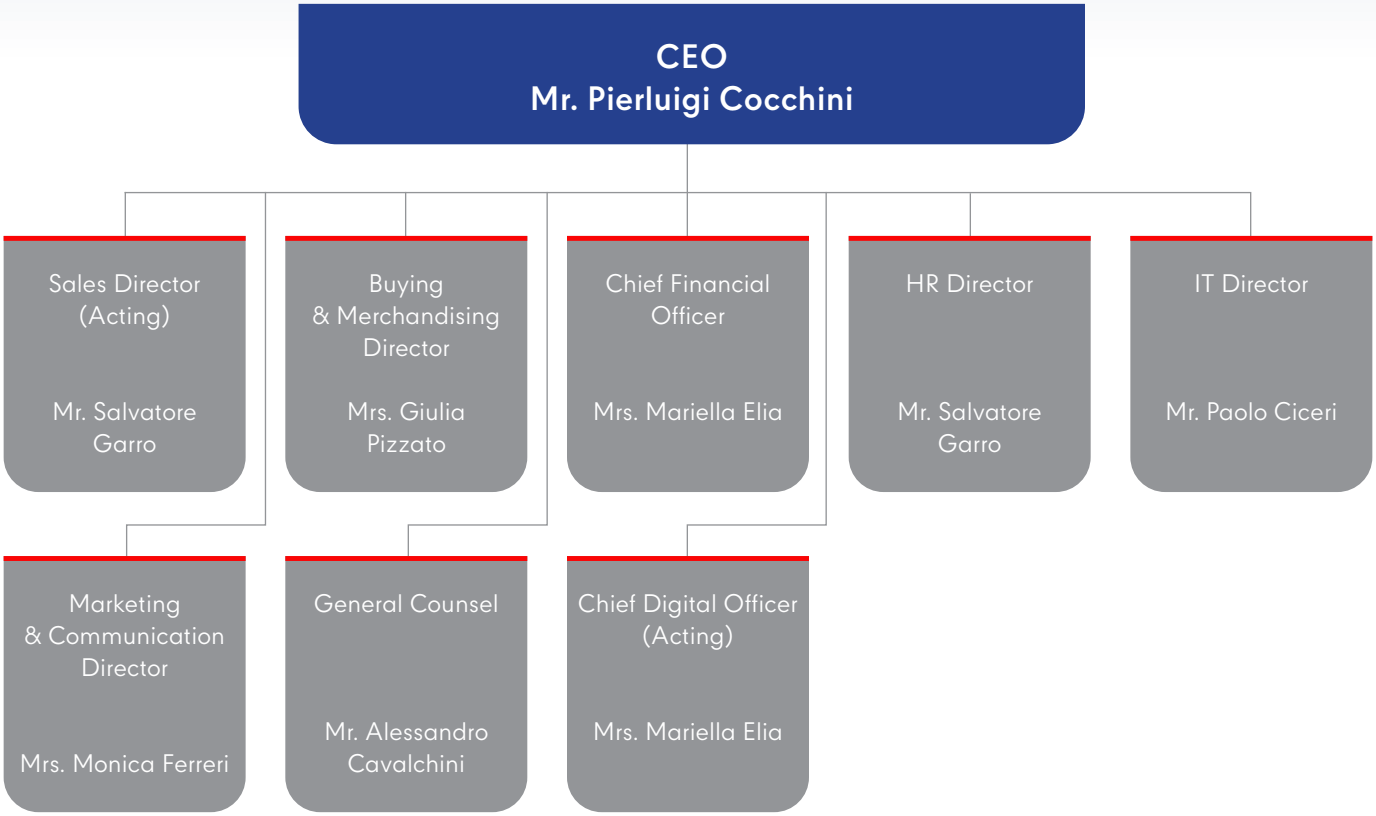
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CGO จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ CGO จำนวน 5 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 31 ล้านบาท (โดย Mr. David Llamas Varona ได้รับค่าตอบแทนจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัทฯ CNGI และนายอารักษ์ โภคานันท์ รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 CGO จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ CGO จำนวน 5 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

14. LR

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ LR เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

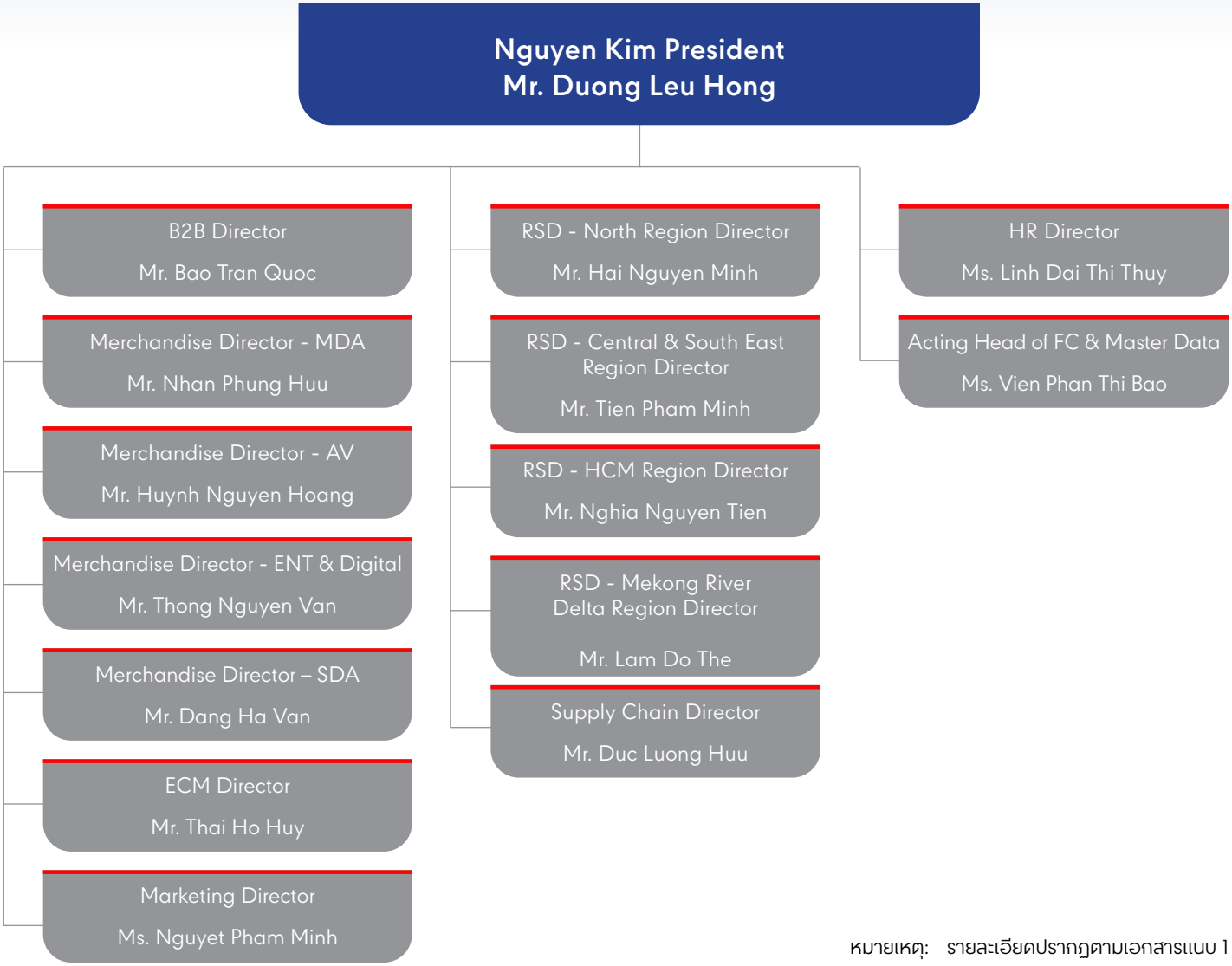
สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 LR จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ LR จำนวน 7 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 98 ล้านบาท

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 LR จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ LR จำนวน 7 ราย ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

15. NK Trading

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ NK Trading เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 NK Trading จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของ NK Trading จำนวน 14 ราย ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 24 ล้านบาท (โดย Mr. Duong Leu Hong ได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปีจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหาร เซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม และ Mr. Duong Leu Hong, Mr. Nhan Phung Huu, Mr. Huynh Nguyen Hoang, Ms. Nguyet Pham Minh, Mr. Duc Luong Huu รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

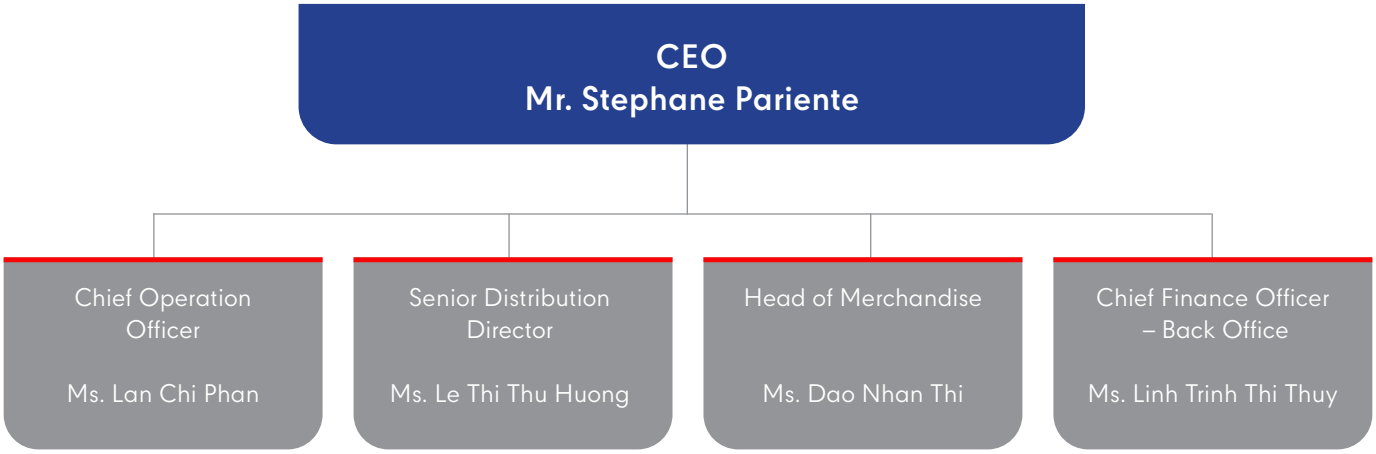
(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 NK Trading จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้ผู้บริหารของ NK Trading จำนวน 14 ราย ตามลำดับ ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

16. กลุ่มลานชี

กลุ่มลานชีมีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักแต่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางที่มีการประกอบธุรกิจ จำนวน 3 บริษัท กล่าวคือ LC Investment, LC Ha Nam และ LC Trading ซึ่งอยู่ภายใต้การบริหารจัดการเดียวกัน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ LC Investment, LC Ha Nam และ LC Trading เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ผู้บริหารของ LC Investment จำนวน 4 ราย ได้รับค่าตอบแทนจากการบริหารจัดการบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มลานชี ซึ่งรวมถึงและไม่จำกัดเพียง LC Investment, LC Ha Nam และ LC Trading ในรูปแบบของเงินเดือนรวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 8 ล้านบาท (โดย Mr. Stephane Pariente ได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปีจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหาร เซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม และ Ms. Linh Trinh Thi Thuy รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

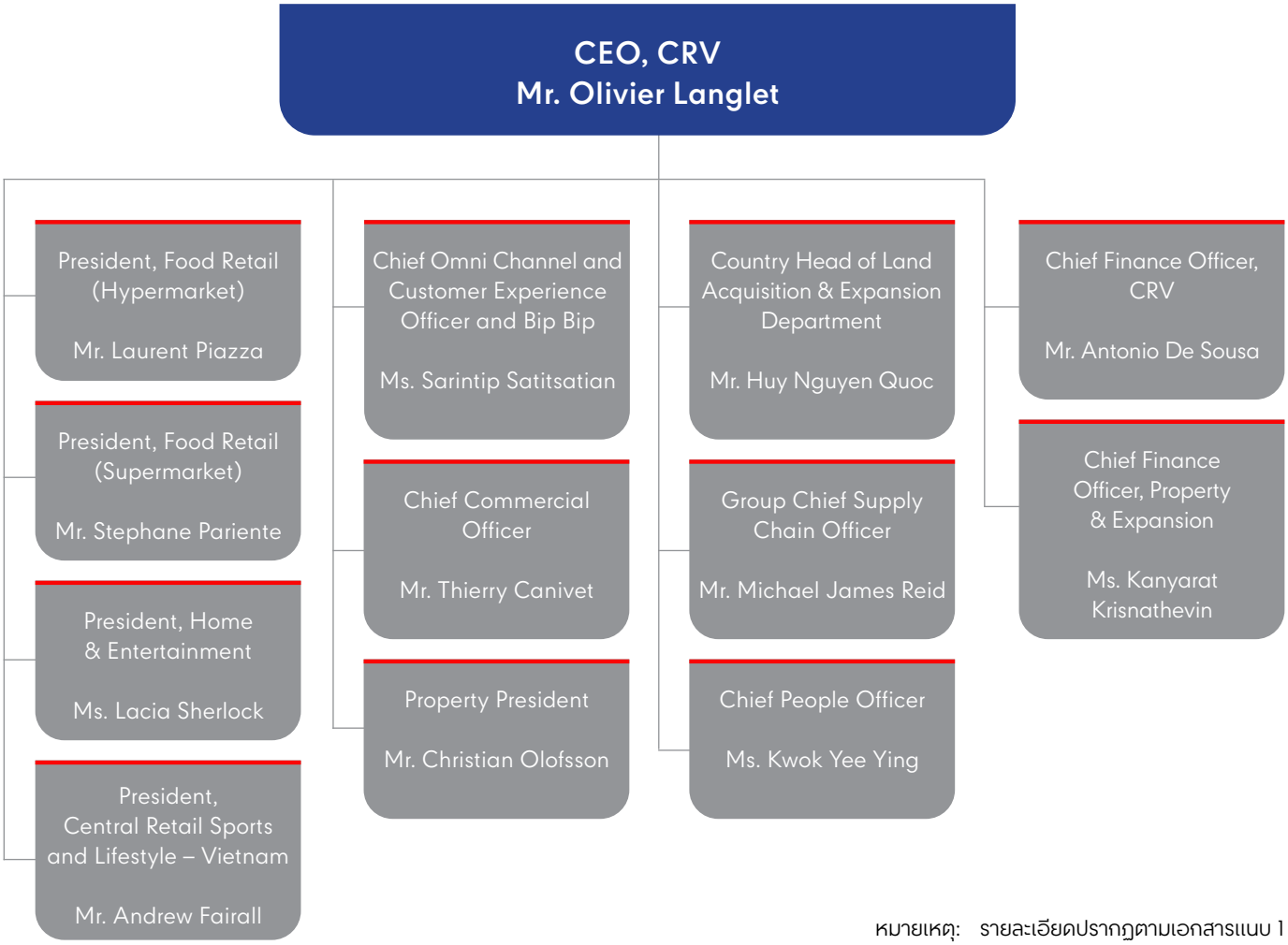
(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ผู้บริหารจำนวน 4 ราย ได้รับค่าตอบแทนอื่น ๆ จากการบริหารจัดการบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มลานชี ซึ่งรวมถึงและไม่จำกัดเพียง LC Investment, LC Ha Nam และ LC Trading ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

17. กลุ่มบิ๊กซี / GO! เวียดนาม

กลุ่มบิ๊กซี / GO! เวียดนามมี Cap C เป็นบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางในการดำเนินธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โครงสร้างการจัดการและรายชื่อผู้บริหารของ Cap C เป็นดังนี้



หมายเหตุ: รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 1

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ผู้บริหารจำนวน 12 ราย ได้รับค่าตอบแทนจากการบริหารจัดการบริษัทย่อยในกลุ่มบิ๊กซี / GO! เวียดนามทั้งหมด ในรูปแบบของเงินเดือนและโบนัสประจำปี รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 137 ล้านบาท (โดย Mr. Olivier Langlet ได้รับค่าตอบแทนจากการดำรงตำแหน่งผู้บริหารภายใต้กลุ่มบริษัทฯ CRC และ Mr. Laurent Piazza, Mr. Huy Nguyen Quoc, Ms. Sarintip Satitsatian, Mr. Thierry Canivet และ Mr. Michael James Reid รับค่าตอบแทนไม่ครบ 12 เดือน เนื่องจากเข้าดำรงตำแหน่งระหว่างปี)

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ผู้บริหารจำนวน 12 ราย ได้รับค่าตอบแทนอื่น ๆ จากการบริหารจัดการบริษัทย่อยในกลุ่มบิ๊กซี / GO! เวียดนามทั้งหมด ในรูปแบบของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ประกันสุขภาพ ค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน

(1) จำนวนพนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีพนักงานประจำ พนักงานชั่วคราว และพนักงานพาร์ตไทม์ จำนวนรวมทั้งสิ้น 61,334 คน โดยเป็นพนักงานประจำในประเทศไทยจำนวนมากถึง 39,235 คน ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เป็นหนึ่งในนายจ้างเอกชนรายใหญ่ของประเทศไทย และกลุ่มบริษัทฯ ยังมีการจ้างพนักงานชั่วคราวและพนักงานพาร์ตไทม์เพิ่มเติมในช่วงที่ต้องการใช้พนักงานจำนวนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเดือนธันวาคมของประเทศไทย และเดือนกุมภาพันธ์ของประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีพนักงานของซัพพลายเออร์และผู้ให้บริการภายนอก ซึ่งทำงานในร้านค้าต่าง ๆ อีกเป็นจำนวนมากถึง 18,314 คน อีกด้วย ทั้งนี้ ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2564 ที่กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการประกาศนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน จนถึงเดือนธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีการจ้างเจ้าหน้าที่รัฐตามนิยามในมาตรา 126 ของสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) มาเป็นผู้บริหาร พนักงาน และที่ปรึกษาของกลุ่มบริษัทฯ อีกทั้งไม่มีการจ้างผู้บริหาร พนักงาน และที่ปรึกษาของกลุ่มบริษัทฯ ไปเป็นเจ้าหน้าที่รัฐด้วยเช่นกัน

ตารางแสดงจำนวนพนักงานประจำ พนักงานชั่วคราวและพนักงานพาร์ตไทม์

	วันที่ 31 ธันวาคม 2565			
	ไทย	เวียดนาม	อิตาลี	จำนวนพนักงานรวม
พนักงานประจำ	39,235	14,387	1,487	55,109
พนักงานชั่วคราวและพนักงานพาร์ทไทม์	2,981	3,244	0	6,225

พนักงานประจำในประเทศไทย

ตารางแสดงจำนวนพนักงานประจำในประเทศไทย โดยแยกตามฝ่ายงาน ณ วันที่ตามที่ระบุ

	วันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	**2564**	**2565**
ฝ่ายงาน			
ปฏิบัติการ / ธุรการ	29,861	27,295	28,208
บริหารสินค้า	972	955	1,339
การตลาด	1,050	1,114	837
E-commerce / ออนไลน์ / Omnichannel	328	559	1,394
องค์กร[1]	2,253	2,462	3,535
โลจิสติกส์ และห่วงโซ่อุปทาน / โรงงาน	3,723	4,467	3,922
จำนวนพนักงานรวม	**38,187**	**36,852**	**39,235**

[1] รวมถึงฝ่ายบริหารแบรนด์ ฝ่ายตกแต่งและพัฒนาร้านค้า ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายการเงินและบัญชี ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ (MIS/Technology) ฝ่ายกฎหมาย ฝ่ายบริหารกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายการสื่อสารองค์กรและความรับผิดชอบต่อสังคม และฝ่ายสำนักงานผู้บริหาร

พนักงานประจำในประเทศเวียดนาม

ตารางแสดงจำนวนพนักงานประจำในประเทศเวียดนาม โดยแยกตามฝ่ายงาน ณ วันที่ตามที่ระบุ

	วันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	**2564**	**2565**
ฝ่ายงาน			
ปฏิบัติการ / ธุรการ	11,091	10,218	11,253
บริหารสินค้า	153	165	169
การตลาด	89	59	177
E-commerce / ออนไลน์ / Omnichannel	230	735	776
องค์กร[1]	900	884	1,098
โลจิสติกส์ และห่วงโซ่อุปทาน / โรงงาน	938	910	914
จำนวนพนักงานรวม	**13,401**	**12,971**	**14,387**

[1] รวมถึงฝ่ายบริหารแบรนด์ ฝ่ายตกแต่งและพัฒนาร้านค้า ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายการเงินและบัญชี ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ (MIS/Technology) ฝ่ายกฎหมาย ฝ่ายบริหารกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายการสื่อสารองค์กรและความรับผิดชอบต่อสังคม และฝ่ายสำนักงานผู้บริหาร

พนักงานประจำในประเทศอิตาลี

ตารางแสดงจำนวนพนักงานประจำในประเทศอิตาลี โดยแยกตามฝ่ายงาน ณ วันที่ตามที่ระบุ

	วันที่ 31 ธันวาคม		
	2563	**2564**	**2565**
ฝ่ายงาน			
ฝ่ายเครือข่ายร้านค้า	923	1,197	1,301
ฝ่ายจัดซื้อ	81	84	87
การตลาดและการสื่อสาร	12	14	18
E-commerce / ออนไลน์ / Omnichannel	41	29	25
องค์กร[1]	54	48	53
โลจิสติกส์ และห่วงโซ่อุปทาน / โรงงาน	3	3	3
จำนวนพนักงานรวม	**1,114**	**1,375**	**1,487**

[1] รวมถึงฝ่ายตกแต่งและวางแผนร้านค้า ฝ่ายธุรการ ฝ่ายการเงินและบัญชี ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายโลจิสติกส์ ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ ฝ่ายกฎหมาย และฝ่ายสำนักงานผู้บริหาร

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ มีพนักงานที่มีประสบการณ์และผ่านการฝึกฝนมาอย่างดี โดยกลุ่มบริษัทฯ ลงทุนทรัพยากรเป็นจำนวนมากในการฝึกอบรมพนักงานและพัฒนาทักษะด้านต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงการปฐมนิเทศและโปรแกรมการพัฒนาศักยภาพความเป็นผู้นำ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าค่าตอบแทนและผลประโยชน์ที่ให้กับพนักงานของบริษัทฯ สามารถแข่งขันได้ในอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศอิตาลี โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้จัดให้มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงานบางกลุ่มเพื่อสนับสนุนการจัดหาและรักษาพนักงาน

(2) การเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานอย่างมีนัยสำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ในปี 2565 บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่เริ่มเข้าสู่สภาวะปกติ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีการขยายสาขาและขยายธุรกิจเพื่อรองรับการเติบโตทางธุรกิจ

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 ทุนการศึกษาปริญญาโทสำหรับพนักงาน ทุนการศึกษาสำหรับบุตรพนักงาน ส่วนลดพนักงานสำหรับซื้อสินค้าในเครือเซ็นทรัล เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีสวัสดิการภาคสมัครใจ เช่น สหกรณ์ออมทรัพย์ กองทุนฌาปนกิจสงเคราะห์ โครงการร่วมทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้างของบริษัทฯ (Employee Joint Investment Program: EJIP) โดยสามารถดูรายละเอียดโครงการได้ในข้อ 7.4

บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนให้แก่พนักงาน รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 19,555 ล้านบาท และ 22,609 ล้านบาท สำหรับรอบบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2565 ตามลำดับ โดยค่าตอบแทนดังกล่าวอยู่ในรูปแบบเงินเดือนและค่าแรง โบนัส โครงการสะสมเงินที่กำหนดไว้ โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้าง และอื่น ๆ ซึ่งรวมถึงเงินบำเหน็จและกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงานในประเทศไทย การส่งเงินสมทบในจำนวนร้อยละ 25 ของเงินเดือนพนักงานในประเทศเวียดนามเข้ากองทุนประกันสังคมตามกฎหมายประเทศเวียดนาม เพื่อเป็นทุนเกษียณอายุสำหรับพนักงาน การจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพและกองทุนบำเหน็จบำนาญสำหรับพนักงานในประเทศอิตาลีตามกฎหมายประเทศอิตาลี

(3) กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

การคัดเลือกผู้จัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ บริษัทฯ สนับสนุนให้คณะกรรมการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทฯ คัดเลือกผู้จัดการกองทุนที่ปฏิบัติตามหลักธรรมาภิบาลการลงทุนสำหรับผู้ลงทุนสถาบัน (Investment Governance Code: “I Code”) อันเป็นหลักปฏิบัติสำหรับการบริหารจัดการลงทุนตามแนวทางสากล และเป็นผู้จัดการกองทุนที่บริหารการลงทุนอย่างรับผิดชอบโดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และหลักธรรมาภิบาลการลงทุนเป็นอย่างดี (Environmental, Social, and Governance: “ESG”) อันจะนำไปสู่การบริหารการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงผลตอบแทนและประโยชน์สูงสุดของสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทฯ ในระยะยาวเป็นสำคัญ

ในปี 2544 บริษัทฯ ได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพร่วมกับลูกจ้างตามพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ. 2530 (และที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) โดยมีบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ไทยพาณิชย์ จำกัด เป็นผู้บริหารจัดการกองทุน ภายใต้ชื่อ “กองทุนสำรองเลี้ยงชีพกลุ่มบริษัท ซีอาร์ซี”

วัตถุประสงค์การจัดตั้ง

1. เพื่อเป็นสวัสดิการสำหรับพนักงาน
2. เพื่อเป็นการส่งเสริมให้พนักงานมีการออมทรัพย์
3. เพื่อเป็นหลักประกันให้แก่พนักงานและครอบครัว ในกรณีที่พนักงานเสียชีวิต ออกจากงาน หรือครบอายุการทำงานตามระเบียบบริษัทฯ

ผู้มีสิทธิในการเป็นสมาชิก

พนักงานของบริษัทฯ ระดับหัวหน้าแผนก (DM) หรือเทียบเท่า ที่ผ่านการทดลองงานแล้วขึ้นไป

หลักเกณฑ์

1. การนับอายุสมาชิกให้นับตั้งแต่วันแรกที่เข้าเป็นสมาชิกกองทุน
2. การหักเงินสมทบระดับหัวหน้าแผนก (DM) หรือเทียบเท่าถึงระดับผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ (VP) หักเงินสมทบส่วนของสมาชิก (พนักงาน) 3 - 15% ของเงินเดือน และส่วนของนายจ้าง (บริษัท) 3%
3. เงื่อนไขการได้รับเงินสมทบและผลประโยชน์ในส่วนของนายจ้าง

อายุสมาชิก	เงินสมทบพร้อมทั้งส่วนเฉลี่ยผลประโยชน์สุทธิ
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%

(4) ข้อพิพาทด้านแรงงาน

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทด้านแรงงานที่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา

(5) นโยบายพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของทรัพยากรบุคคลที่ถือเป็นสินทรัพย์ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจและเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายโดยมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะและความคิดของพนักงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานในทุกด้านและทุกระดับของพนักงานอย่างต่อเนื่อง อันส่งผลให้เกิดแนวความคิดเชิงสร้างสรรค์เพื่อเพิ่มคุณค่าเชิงนวัตกรรมให้แก่บริษัทฯ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติดังนี้

(1) บริษัทฯ ส่งเสริมให้บุคลากรสามารถพัฒนาความรู้ความชำนาญจากการปฏิบัติงานจริง โดยจะจัดให้มีผู้ควบคุมการดำเนินงาน (Supervisor) ในแต่ละสายงาน ทำหน้าที่ฝึกสอนในสายงานนั้น ๆ

(2) บริษัทฯ ส่งเสริมและดำเนินการจัดสัมมนาและฝึกอบรมจากทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ให้แก่บุคลากรของบริษัทฯ ในทุกระดับตั้งแต่ระดับปฏิบัติการไปจนถึงระดับผู้บริหาร เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถและศักยภาพในการทำงาน พร้อมทั้งให้นำความรู้ที่ได้รับจากการฝึกอบรมมาปรับปรุงการดำเนินงานในบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้น

(3) บริษัทฯ จัดให้มีการประเมินความต้องการและจำเป็นในการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ ในทุกระดับตั้งแต่ระดับผู้บริหารไปจนถึงระดับปฏิบัติการ และกำหนดขึ้นเป็นแผนพัฒนาทรัพยากรบุคคลของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการพัฒนาบริษัทฯ และเป็นการเตรียมบุคลากรของบริษัทฯ ให้พร้อมรับความรับผิดชอบที่เพิ่มขึ้น ความก้าวหน้าในสายอาชีพ และความสามารถที่จะเข้ารับตำแหน่งงานที่ว่างได้

(4) บริษัทฯ จะจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสร้างความใกล้ชิดสนิทสนม ความคุ้นเคย ความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้บริหาร กับพนักงานในทุกตำแหน่งให้สามารถเพิ่มคุณภาพการทำงาน เพื่อสะท้อนการทำงานอย่างมืออาชีพ ซึ่งจะส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจอย่างสูงสุด

(6) นโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

บริษัทฯ มีความห่วงใยต่อชีวิตและสุขภาพของบุคลากร เพื่อประโยชน์ในการวางมาตรการควบคุม กำกับ ดูแล และบริหารจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานอย่างเหมาะสม สำหรับป้องกัน สงวนรักษาทรัพยากรบุคคลอันเป็นกำลังสำคัญ บริษัทฯ จึงได้มีการกำหนดนโยบาย ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน อันมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2564 เป็นต้นไป โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(1) บริษัทฯ ส่งเสริมให้บุคลากรของบริษัทฯ ปฏิบัติงานด้วยความปลอดภัย

(2) บริษัทฯ สนับสนุน โดยจัดหาเครื่องมือ อุปกรณ์ ความปลอดภัย ให้เพียงพอกับสภาพงาน

(3) บริษัทฯ ส่งเสริม และสนับสนุนให้บุคลากรของบริษัทฯ ตระหนักถึงอันตรายต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในขณะทำงานหรือปฏิบัติงานให้กับบริษัทฯ

(4) บริษัทฯ แนะนำ ชี้แจงให้ทราบถึงสาเหตุและวิธีป้องกันเพื่อให้เกิดความปลอดภัยในการทำงาน

(5) บริษัทฯ กำหนดให้มีคณะกรรมการความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน เพื่อวางแผนโครงการเกี่ยวกับความปลอดภัย ตลอดจนบริหารและพัฒนาแผนงาน

(6) บริษัทฯ กำหนดให้ผู้บังคับบัญชาทุกคนมีหน้าที่ดูแล กำกับ รับผิดชอบ ในเรื่องความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานของผู้ใต้บังคับบัญชาและบุคลากรของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎ ระเบียบ ข้อบังคับที่บริษัทฯ ได้กำหนดโดยถือปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

(7) บริษัทฯ กำหนดให้มีมาตรการ ระเบียบ ข้อกำหนด หรือแนวปฏิบัติใด ๆ หรือคู่มือปฏิบัติในการเสริมสร้างความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานของบุคลากรของบริษัทฯ อย่างเหมาะสม เพื่อป้องกันการสูญเสียที่อาจเกิดขึ้น

(8) บริษัทฯ กำหนดให้มีการเปิดเผยการดำเนินการ มาตรการ ระเบียบ ข้อกำหนด แนวปฏิบัติใด ๆ คู่มือปฏิบัติ นโยบายที่เกี่ยวกับความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานของบุคลากรของบริษัทฯ ให้สามารถเข้าถึงได้โดยง่าย

(9) บริษัทฯ กำหนดให้คณะกรรมการความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมีหน้าที่กำกับดูแลการปฏิบัติตามมาตรการที่กำหนดไว้ข้างต้น เพื่อให้การดำเนินงานตามแนวนโยบายนี้ และระเบียบ ข้อกำหนด หรือแนวปฏิบัติใด ๆ เกี่ยวกับความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานเป็นไปตามมาตรฐาน หรือตามที่กฎหมายบัญญัติไว้อย่างเคร่งครัด

(10) กรณีมีการฝ่าฝืนมาตรการ ระเบียบ ข้อกำหนด หรือแนวปฏิบัติใด ๆ หรือคู่มือปฏิบัติในการเสริมสร้างความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน บริษัทฯ กำหนดให้รายงานต่อผู้บังคับบัญชา หัวหน้าฝ่ายทรัพยากรบุคคล หัวหน้าฝ่ายป้องกันการสูญเสีย (Head of Loss Prevention) และดำเนินการตามข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงานของบริษัทฯ โดยทันที

7.6 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

7.6.1 รายชื่อผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรง ในการควบคุมดูแลการทำบัญชี เลขานุการบริษัท หัวหน้างานตรวจสอบภายใน หัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทฯ (Compliance)

ผู้ควบคุมดูแลการทำบัญชี

นายยิ่งใหญ่ เอี่ยมครอง ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการการเงินและบัญชี รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชีของบริษัทฯ ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2561 โดยมีคุณสมบัติปรากฏตามเอกสารแนบ 1 ของเอกสารฉบับนี้

เลขานุการบริษัท

นางงามจิต เกียรติธนาวิทย์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานเลขานุการบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นเลขานุการบริษัท โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 6/2562 เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2562 โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 21 พฤษภาคม 2562 เป็นต้นไป โดยมีคุณสมบัติปรากฏตามเอกสารแนบ 1 ของเอกสารฉบับนี้

หัวหน้างานตรวจสอบภายใน

นายพิสูจน์ สุขแสงทิพย์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานตรวจสอบภายใน ได้รับแต่งตั้งเป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายในตั้งแต่วันที่ 28 มีนาคม 2562 โดยมีคุณสมบัติปรากฏตามเอกสารแนบ 3 ของเอกสารฉบับนี้

หัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทฯ (Compliance)

นางลัศนันท์ ลีลามณี ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานการกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance Unit) ได้รับแต่งตั้งเป็นหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ตั้งแต่วันที่ 5 ตุลาคม 2563 เพื่อทำหน้าที่ในการกำกับดูแลบุคลากรและหน่วยงานภายในบริษัทฯ ให้มีการปฏิบัติหน้าที่หรือปฏิบัติงานเป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องทั้งจากภายในและภายนอกบริษัทฯ ภายในประเทศและต่างประเทศอย่างเคร่งครัด และสอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance) โดยมีคุณสมบัติปรากฏตามเอกสารแนบ 3 ของเอกสารฉบับนี้

7.6.2 หัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์และข้อมูลเพื่อการติดต่อ

ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้ที่สนใจสามารถติดต่อส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์ เพื่อสอบถามข้อมูลของบริษัทฯ โดยจดหมายหรือติดต่อด้วยตนเองได้โดยตรงตามช่องทาง ดังนี้

นางสาวรังสิรัชต์ พรสุธี
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานนักลงทุนสัมพันธ์และสายงานการจัดการความเสี่ยง
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 2565 บริษัทฯ และบริษัทย่อย จ่ายค่าตอบแทนจากการสอบบัญชีให้แก่ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด จำนวน 27 ล้านบาท บริษัทกลุ่มเคพีเอ็มจีในต่างประเทศจำนวน 15.9 ล้านบาท และบริษัทสอบบัญชีอื่นจำนวน 4.2 ล้านบาท

ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee)

ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee) สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จ่ายค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นค่าบริการสำหรับการจัดทำรายงานตามข้อกำหนดด้านภาษีให้แก่บริษัทในกลุ่มเคพีเอ็มจีในประเทศไทย จำนวน 2.4 ล้านบาท และให้แก่บริษัทในกลุ่มเคพีเอ็มจีในต่างประเทศจำนวน 3.3 ล้านบาท และบริษัทอื่นในต่างประเทศ จำนวน 4.6 ล้านบาท

8

รายงานผลการดำเนินงานสำคัญ
ด้านการกำกับดูแลกิจการ

8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

8.1.1 การสรรหา พัฒนา และการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

1. การสรรหากรรมการ กรรมการอิสระ และผู้บริหารระดับสูง

การสรรหากรรมการและกรรมการอิสระ

ในการคัดเลือกกรรมการ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะพิจารณาบุคคลที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท ซึ่งเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดและตามความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน Skill Matrix ที่บริษัทฯ ได้กำหนดให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงพิจารณาจากความหลากหลายของคุณสมบัติ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา สัญชาติ หรือประเทศต้นกำเนิด เป็นต้น (Board Diversity) เพื่อเป็นการส่งเสริมความเสมอภาคและขจัดการเลือกปฏิบัติโดยไม่เป็นธรรม ซึ่งทำให้คณะกรรมการสามารถให้ความเห็นในมุมมองที่กว้างขึ้นและช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีกรรมการที่เป็นเพศหญิง 3 คน และกรรมการที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะด้านเหมาะสมกับธุรกิจของบริษัทฯ ตาม Skill Matrix ที่กำหนดและทบทวนทุกปี ซึ่งการมีกรรมการที่หลากหลายนี้มีส่วนช่วยให้คณะกรรมการมีมุมมองที่กว้างขึ้น

คณะกรรมการของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการที่มีความรู้ความชำนาญเป็นไปตาม Skill Matrix ที่บริษัทฯ ได้กำหนดให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนี้

ความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน	จำนวนกรรมการที่ต้องการ	จำนวนกรรมการในปัจจุบัน
1. การบริหารและจัดการองค์กรขนาดใหญ่	4	11
2. เศรษฐกิจ การลงทุน การกำหนดนโยบาย และการวางแผนกลยุทธ์	4	11
3. การบริหารความเสี่ยงและการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ	4	10
4. ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท (Multiline Retail and Specialty Retail)	5	8
5. การเงิน การภาษีอากร	3	8
6. การบัญชี	3	6
7. การกำกับดูแลกิจการที่ดีและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	4	5
8. การตลาดและประชาสัมพันธ์	4	6
9. การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์	3	4
10. กฎหมายและกฎระเบียบบริษัทจดทะเบียน	3	6
11. Digital/Online Retailing และเทคโนโลยีสารสนเทศ	2	2

และสำหรับการคัดเลือกกรรมการนั้น คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะพิจารณาโดยใช้ฐานข้อมูลกรรมการ (Director Pool) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในการสรรหากรรมการใหม่ และพิจารณาว่าบุคคลที่จะเสนอชื่อเป็นกรรมการในบริษัทฯ จะต้องไม่ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนอื่นเกินกว่า 4 แห่ง ในกรณีกรรมการอิสระจะต้องมีคุณสมบัติกรรมการอิสระตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และหากเป็นกรรมการรายเดิมที่ต่อวาระจะต้องดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระต่อเนื่องมาแล้วไม่เกิน 9 ปี

เมื่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ได้พิจารณาตามกระบวนการที่บริษัทฯ กำหนดแล้ว จะนำเสนอชื่อบุคคลดังกล่าวต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณา โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะพิจารณากลั่นกรองเพื่อให้มั่นใจว่าบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อ

ให้แต่งตั้งเป็นกรรมการมีคุณสมบัติตามกฎเกณฑ์ที่กำหนด และเหมาะสมกับธุรกิจของบริษัทฯ เพื่ออนุมัติแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการ หรือเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาคัดเลือกต่อไป

ในการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งกรรมการในที่ประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ ให้ผู้ถือหุ้นใช้บัตรลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล โดยให้ผู้ถือหุ้นลงคะแนนเสียงทั้งหมดที่ตนมีอยู่เลือกบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อเป็นกรรมการเป็นรายบุคคล

กรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเนื่องจากเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ คณะกรรมการบริษัทฯ จะพิจารณาแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วนและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการแทน ด้วยมติคะแนนเสียงในการแต่งตั้งบุคคลเข้าเป็นกรรมการแทนต้องไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่ ทั้งนี้ บุคคลซึ่งเข้ารับตำแหน่งเป็นกรรมการในกรณีดังกล่าวให้อยู่ในตำแหน่งเพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่ง โดยในปี 2565 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้คัดเลือกและเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาแต่งตั้ง นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส ซึ่งเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ที่เหมาะสมสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระ ทดแทนกรรมการที่ลาออก

นอกจากนี้ ในการสรรหากรรมการอิสระ บริษัทฯ พิจารณาบุคคลที่มีคุณสมบัติของกรรมการอิสระตามที่บริษัทฯ กำหนด และเป็นไปตามแนวทางที่กำหนดไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน รวมถึงหลักเกณฑ์ที่สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนด โดยบริษัทฯ กำหนดไว้เข้มกว่าคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์ของประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ดังนี้

คุณสมบัติกรรมการอิสระ

(1) ถือหุ้นไม่เกินร้อยละศูนย์จุดห้า (0.5) ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้น ๆ ด้วย

(2) ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าว ไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการหรือที่ปรึกษาของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ

(3) ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตรของกรรมการรายอื่น ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

(4) ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสอง (2) ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจดังกล่าว รวมถึงการทำรายการทางการค้าที่กระทำเป็นปกติ เพื่อประกอบกิจการการเช่าหรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงินด้วยการรับหรือให้กู้ยืม ค้ำประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติการณ์อื่นใดในทำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทฯ หรือคู่สัญญามีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่ง ตั้งแต่ร้อยละสาม (3) ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ หรือตั้งแต่ยี่สิบ (20) ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ทั้งนี้ การคำนวณภาระหนี้ดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวโยงกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน โดยอนุโลมสำหรับการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าว ให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่างหนึ่ง (1) ปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน

(5) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม

หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสอง (2) ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง

(6) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใด ๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่าสอง (2) ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัยผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสอง (2) ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง

(7) ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

(8) ไม่เป็นบุคคลซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละหนึ่ง (1) ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

(9) ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

(10) ไม่ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระต่อเนื่องเกินกว่าเก้า (9) ปี นับจากวันที่ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระครั้งแรก

ทั้งนี้ ในรอบระยะเวลาบัญชีที่ผ่านมา ไม่มีกรรมการอิสระท่านใดมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจหรือการให้บริการทางวิชาชีพกับบริษัทฯ และไม่มีกรรมการอิสระท่านใดดำรงตำแหน่งกรรมการต่อเนื่องเกินกว่า 9 ปี

การสรรหาประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง

ในการสรรหาประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะเป็นผู้กำหนดคุณสมบัติหลักเกณฑ์ในการสรรหาและดำเนินการพิจารณาคัดเลือกผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในด้านความรู้ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ มีวิสัยทัศน์ และเข้าใจวัฒนธรรมองค์กรของบริษัทฯ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ในการพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งต่อไป นอกจากนี้ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนมีหน้าที่ในการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง และเสนอให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาเป็นประจำทุกปี เพื่อให้การบริหารงานของบริษัทฯ สามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง

เมื่อตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงว่างลง หรือผู้ดำรงตำแหน่งไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ คณะกรรมการบริษัทฯ จะมอบหมายให้ผู้ดำรงตำแหน่งใกล้เคียงหรือตำแหน่งรองลงมาเป็นผู้รักษาการชั่วคราว จนกว่าจะมีการสรรหาและคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด โดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะเป็นผู้กำหนดคุณสมบัติและหลักเกณฑ์ในการสรรหาและคัดเลือกผู้ที่มีความเหมาะสมในด้านความรู้ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ มีวิสัยทัศน์ และเข้าใจวัฒนธรรมองค์กร เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาอนุมัติต่อไป

แผนสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง

คณะกรรมการบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการเตรียมความพร้อม เพื่อสร้างบุคลากรเข้าทดแทนตำแหน่งงานที่สำคัญต่าง ๆ ในองค์กร ทดแทนกรณีที่ผู้ดำรงตำแหน่งบริหารที่สำคัญไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้จนครบวาระ หรือตำแหน่งว่างลงด้วยเหตุอื่นใด เพื่อลดความเสี่ยงหรือผลกระทบจากการขาดความต่อเนื่องในการบริหารจัดการ จึงได้กำหนดให้มีหลักเกณฑ์ระเบียบปฏิบัติให้เป็นไปอย่างเหมาะสมและโปร่งใส ดังนี้

คุณสมบัติในการคัดเลือกผู้สืบทอดตำแหน่ง

(1) เป็นผู้มีผลการปฏิบัติงานดีเยี่ยมอย่างสม่ำเสมอ มีศักยภาพที่โดดเด่น และมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องอย่างเพียงพอ

(2) เป็นที่ยอมรับต่อผู้บริหารท่านอื่น ๆ

(3) เป็นผู้มีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมกับบริบทและวัฒนธรรมขององค์กร

ขั้นตอน

(1) ทบทวนกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ต้องใช้ในการผลักดันการเติบโตของธุรกิจ แผนการเกษียณอายุของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงในแต่ละปี เพื่อให้มีความชัดเจนว่ามีตำแหน่งใดบ้างที่ต้องมีการเปลี่ยนแปลงและต้องการผู้สืบทอดตำแหน่งทดแทน

(2) พิจารณาความพร้อมของผู้สืบทอดตำแหน่งในแต่ละช่วงเวลาที่กำหนด ได้แก่ 1. ระยะสั้น (ภายใน 1 ปี) 2. ระยะกลาง (ภายใน 3 - 5 ปี) และ 3. ระยะยาว (5 ปีขึ้นไป) และวางแผนการพัฒนาความพร้อมของผู้สืบทอดตำแหน่งต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับโอกาสทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป และตำแหน่งที่ต้องการการเปลี่ยนแปลง

(3) วิเคราะห์คุณสมบัติต่าง ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจและทำการคัดเลือกผู้สืบทอดตำแหน่งตามขั้นตอนการพิจารณาที่กำหนด และนำเสนอรายชื่อดังกล่าวให้แก่คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เพื่อพิจารณาให้ความเห็นชอบ และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

(4) รายงานความคืบหน้าการดำเนินการตามแผนสืบทอดตำแหน่งต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นประจำทุกปี

2. การพัฒนากรรมการ

ในปี 2565 บริษัทฯ ได้จัดการอบรมและส่งกรรมการเข้าร่วมการอบรมหลักสูตรต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	หลักสูตรการอบรม	องค์กรที่จัด	วันที่
ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
	- Mastercard Economics Institute's Global Outlook for the year, Economy 2022	Mastercard	24 มีนาคม 2565
นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
	- Ethical Leadership Program	IOD	11 กุมภาพันธ์ 2565
นางปรารถนา มงคลกุล	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
	- Mastercard Economics Institute's Global Outlook for the year, Economy 2022	Mastercard	24 มีนาคม 2565
นางภัทรียา เบญจพลชัย	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
	- Mastercard Economics Institute's Global Outlook for the year, Economy 2022	Mastercard	24 มีนาคม 2565

รายชื่อกรรมการ	หลักสูตรการอบรม	องค์กรที่จัด	วันที่
นายสมพงษ์ ตัณฑพาทย์	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
นายครรชิต บุนะจินดา	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
ศ. ดร.สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
นางยุวดี จิราธิวัฒน์	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
	- Mastercard Economics Institute's Global Outlook for the year, Economy 2022	Mastercard	24 มีนาคม 2565
นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
นายทศ จิราธิวัฒน์	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
นายพิชัย จิราธิวัฒน์	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
	- Mastercard Economics Institute's Global Outlook for the year, Economy 2022	Mastercard	24 มีนาคม 2565
นายญนน์ โภคทรัพย์	- การบรรยายเรื่องทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร	15 สิงหาคม 2565
	- IOD National Director Conference 2022 - Wisdom for Future: Harmonizing the Diverse Boards	IOD	19 กรกฎาคม 2565
	- Mastercard Economics Institute's Global Outlook for the year, Economy 2022	Mastercard	24 มีนาคม 2565

3. การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการและผู้บริหารสูงสุด

การประเมินผลคณะกรรมการ

ในปี 2565 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้จัดทำการประเมินตนเองสำหรับผลการปฏิบัติงานปี 2565 โดยใช้แบบประเมินตนเอง ซึ่งคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นผู้อนุมัติ ประกอบด้วยการประเมินผลคณะกรรมการรายคณะ การประเมินผลคณะกรรมการรายบุคคล และการประเมินผลคณะกรรมการชุดย่อย ดังนี้

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายคณะ

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการแบบรายคณะ แบ่งการประเมินเป็น 6 หัวข้อ

(1) โครงสร้างและคุณสมบัติ
(2) บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบ
(3) การประชุม
(4) การทำหน้าที่
(5) ความสัมพันธ์กับฝ่ายจัดการ
(6) การพัฒนาตนเองและการพัฒนาผู้บริหาร

โดยมีกระบวนการในการประเมินดังนี้

1. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน พิจารณาแบบประเมินและนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติแบบประเมิน
2. คณะกรรมการบริษัทดำเนินการประเมินผลรายคณะปีละ 1 ครั้ง
3. เลขานุการบริษัท รวบรวมแบบประเมินจากคณะกรรมการและสรุปผลเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณา
4. เลขานุการบริษัท ประสานงานในการนำผลการประเมินไปพัฒนาในด้านต่าง ๆ

โดยผลการประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการสำหรับปี 2565 มีคะแนนเฉลี่ยที่ร้อยละ 99.4

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายบุคคล

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการแบบรายบุคคล แบ่งการประเมินเป็น 3 หัวข้อ

(1) จรรยาบรรณและการปฏิบัติหน้าที่กรรมการ
(2) การกำหนดกลยุทธ์ การกำกับดูแลและติดตามการดำเนินงาน
(3) ความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย

โดยมีกระบวนการในการประเมิน ดังนี้

1. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน พิจารณาแบบประเมินและนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติแบบประเมิน
2. คณะกรรมการบริษัทฯ ดำเนินการประเมินผล โดยการประเมินตนเองปีละ 1 ครั้ง
3. เลขานุการบริษัท รวบรวมแบบประเมินจากคณะกรรมการและสรุปผล เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณา

โดยผลการประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายบุคคลสำหรับปี 2565 มีคะแนนเฉลี่ยที่ร้อยละ 99.0

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อย

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อย มีกระบวนการและหลักเกณฑ์ในการประเมิน ดังนี้

(1) คณะกรรมการชุดย่อยแต่ละชุดพิจารณาจัดทำแบบประเมิน โดยครอบคลุมเนื้อหาเกี่ยวกับโครงสร้าง การประชุม และการปฏิบัติหน้าที่ของแต่ละคณะ และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติโดยผ่านคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
(2) คณะกรรมการชุดย่อยดำเนินการประเมินตนเองปีละ 1 ครั้ง
(3) เลขานุการคณะกรรมการชุดย่อยรวบรวมแบบประเมินจากกรรมการและสรุปผล เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการชุดย่อยก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณา

โดยผลการประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อยสำหรับปี 2565 สำหรับคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน และคณะกรรมการบริหาร มีคะแนนเฉลี่ยที่ร้อยละ 100, 96.4, 99.0, 99.6 และ 99.2 (ตามลำดับ)

การประเมินผลผู้บริหารสูงสุด

บริษัทฯ มีการประเมินผลผู้บริหารสูงสุดเป็นประจำทุกปี โดยประเมินตามผลการปฏิบัติงานและนำผลการประเมินไปกำหนดค่าตอบแทนของผู้บริหารสูงสุด ซึ่งหลักเกณฑ์และกระบวนการประเมิน มีดังนี้

หลักเกณฑ์การประเมิน KPI

- ดัชนีชี้วัดความสำเร็จด้านการเงิน
- ดัชนีชี้วัดความสำเร็จด้านการบริหารงาน การขยายงาน หรือริเริ่มทำสิ่งใหม่ ๆ เพื่อการเติบโตของบริษัทฯ ความพึงพอใจของลูกค้า ประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน และผลการประเมินด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
- ดัชนีชี้วัดความสำเร็จด้านการบริหารงานบุคคล เช่น ความผูกพันของพนักงาน

กระบวนการประเมิน

ช่วงต้นปีผู้บริหารสูงสุดของบริษัทฯ จะตกลงหลักเกณฑ์ในการประเมิน (KPI) ร่วมกับคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน นำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติและทำการประเมินตนเองในช่วงสิ้นปี เพื่อนำเสนอคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน พิจารณาให้ความเห็นชอบและนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาอนุมัติผลการประเมินการปฏิบัติงาน

8.1.2 การเข้าร่วมประชุมและการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการรายบุคคล

การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการชุดย่อย

บริษัทฯ มีแนวปฏิบัติให้กรรมการทั้งคณะเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของการประชุมทั้งปี และในการเข้าร่วมประชุมของกรรมการทุกคน มีสัดส่วนการเข้าร่วมประชุมไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของการประชุมทั้งปี

ในปี 2565 มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ทั้งสิ้น 9 ครั้ง เป็นการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (e-Meeting) จำนวน 6 ครั้ง และแบบผสม (e-Meeting และ In-person) จำนวน 3 ครั้ง โดยสัดส่วนการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 99.26

กรรมการบริษัทฯ	ตำแหน่งกรรมการและกรรมการชุดย่อย	การประชุม						
		สามัญผู้ถือหุ้น	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	คณะกรรมการบริหาร	คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
1. ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล	ประธานกรรมการ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
2. นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์	รองประธานกรรมการ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
3. นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
4. นางปรารถนา มงคลกุล	กรรมการอิสระ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
	ประธานกรรมการตรวจสอบ	-	-	12/12	-	-	-	-

กรรมการบริษัทฯ	ตำแหน่งกรรมการและกรรมการชุดย่อย	การประชุม						
		สามัญผู้ถือหุ้น	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	คณะกรรมการบริหาร	คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
5. นางภัทรียา เบญจพลชัย	กรรมการอิสระ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
	กรรมการตรวจสอบ	-	-	12/12	-	-	-	-
	ประธานกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	-	-	-	-	-	-	5/5
	กรรมการนโยบายความเสี่ยง	-	-	-	5/5	-	-	-
6. นายสมพงษ์ ตัณฑพาทย์	กรรมการอิสระ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
	กรรมการตรวจสอบ	-	-	12/12	-	-	-	-
	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	-	-	-	-	4/4	-	-
7. นายครรชิต บุนะจินดา	กรรมการอิสระ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
	ประธานกรรมการนโยบายความเสี่ยง	-	-	-	5/5	-	-	-
8. นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส[1]	ประธานกรรมการอิสระ	1/1	7/7	-	-	-	-	-
	ประธานกรรมการสรรหาและพิจาณาค่าตอบแทน	-	-	-	-	3/3	-	-
9. ศ. ดร.สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	-	-	-	-	4/4	-	-
10. นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
11. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
	กรรมการบริหาร	-	-	-	-	-	19/19	-
12. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
	กรรมการนโยบายความเสี่ยง	-	-	-	5/5	-	-	-
13. นายทศ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	8/9	-	-	-	-	-
	ประธานกรรมการบริหาร	-	-	-	-	-	19/19	-
	กรรมการสรรหาและพิจาณาค่าตอบแทน	-	-	-	-	4/4	-	-

กรรมการบริษัทฯ	ตำแหน่งกรรมการและกรรมการชุดย่อย	การประชุม						
		สามัญผู้ถือหุ้น	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	คณะกรรมการบริหาร	คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
14. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	กรรมการ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
	กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	-	-	-	-	-	-	5/5
15. นายญนน์ โภคทรัพย์	กรรมการ	1/1	9/9	-	-	-	-	-
	กรรมการนโยบายความเสี่ยง	-	-	-	5/5	-	-	-
	กรรมการบริหาร	-	-	-	-	-	19/19	-
	กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	-	-	-	-	-	-	5/5

หมายเหตุ: (1) นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ในการประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ครั้งที่ 2/2565

ค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการชุดย่อย

หลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เพื่อทำหน้าที่สรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการชุดย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ รวมทั้งพิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการ กรรมการชุดย่อย ซึ่งประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบ กรรมการนโยบายความเสี่ยง กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน กรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง โดยพิจารณาให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประกอบการและปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันหรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ เพื่อเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ

ในปี 2565 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2565 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2565 ได้มีมติเห็นชอบหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนรายไตรมาสและค่าเบี้ยประชุมประจำปี 2565 และที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2565 ได้มีมติอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนสำหรับปี 2565 ของกรรมการบริษัทฯ และกรรมการชุดย่อยต่าง ๆ จำนวนไม่เกิน 20.5 ล้านบาท ซึ่งเป็นอัตราเดียวกันกับปี 2564 โดยค่าตอบแทนสำหรับปี 2565 ประกอบด้วยค่าตอบแทนประจำรายไตรมาส เบี้ยประชุมรายครั้ง และเงินโบนัส (ถ้ามี) ดังนี้

ค่าตอบแทนรายไตรมาสและค่าเบี้ยประชุม

ตำแหน่ง	ค่าตอบแทนรายไตรมาส (บาท)	เบี้ยประชุม (บาท/ครั้ง/คน)
คณะกรรมการบริษัทฯ		
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
คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน		
ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	ไม่มี	35,000
กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และที่ปรึกษา (ถ้ามี)	ไม่มี	30,000
คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง		
ประธานกรรมการนโยบายความเสี่ยง	ไม่มี	35,000
กรรมการนโยบายความเสี่ยง	ไม่มี	30,000
คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน		
ประธานกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	ไม่มี	35,000
กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	ไม่มี	30,000

ทั้งนี้ กรรมการที่เป็นผู้บริหารหรือพนักงานของบริษัทฯ จะไม่ได้รับค่าตอบแทนประจำรายไตรมาสหรือค่าเบี้ยประชุมในตำแหน่งของกรรมการชุดย่อยต่าง ๆ ของบริษัทฯ และกรรมการตรวจสอบจะไม่ได้รับค่าตอบแทนประจำรายไตรมาสในฐานะของกรรมการบริษัทฯ

โบนัสกรรมการ

บริษัทฯ อาจจ่ายเงินโบนัสกรรมการบริษัทฯ ได้ โดยให้คณะกรรมการบริษัทฯ เป็นผู้พิจารณากำหนดเงื่อนไข รายละเอียด และอัตราการจ่ายเงินโบนัสตามความเหมาะสมขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยสำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 เงินโบนัสจะจ่ายให้แก่กรรมการตามผลการปฏิบัติงานและการมีส่วนร่วมในการประชุม ทั้งนี้ กรรมการบริษัทฯ ที่เป็นผู้บริหารหรือพนักงานของบริษัทฯ จะไม่ได้รับเงินโบนัสกรรมการ

ค่าตอบแทนอื่น

-ไม่มี-

ค่าตอบแทนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2565 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ได้จ่ายค่าตอบแทนประจำไตรมาส ค่าเบี้ยประชุมให้แก่กรรมการเป็นจำนวนรวมทั้งสิ้นประมาณ 15.47 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) **ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน** ในปี 2565 คณะกรรมการได้รับค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน ดังนี้

กรรมการบริษัทฯ	ตำแหน่งกรรมการและกรรมการชุดย่อย	โบนัส[3]	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	รวม
1. ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล	ประธานกรรมการ	402,500	1,665,000	-	-	-	-	2,067,500
2. นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์	รองประธานกรรมการ	350,000	718,000	-	-	-	-	1,068,000
3. นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์	กรรมการ	350,000	718,000	-	-	-	-	1,068,000
4. นางปรารถนา มงคลกุล	กรรมการอิสระ	385,000	378,000	-	-	-	-	2,075,000
	ประธานกรรมการตรวจสอบ	-	-	1,312,000	-	-	-	
5. นางภัทรียา เบญจพลชัย	กรรมการอิสระ	350,000	378,000	-	-	-	-	2,065,000
	กรรมการตรวจสอบ	-	-	1,012,000	-	-	-	
	ประธานกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	-	-	-	-	-	175,000	
	กรรมการนโยบายความเสี่ยง	-	-	-	150,000	-	-	
6. นายสมพงษ์ ตัณฑพาทย์	กรรมการอิสระ	350,000	378,000	-	-	-	-	1,860,000
	กรรมการตรวจสอบ	-	-	1,012,000	-	-	-	
	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	-	-	-	-	120,000	-	
7. นายครรชิต บุนะจินดา	กรรมการอิสระ	350,000	718,000	-	-	-	-	1,243,000
	ประธานกรรมการนโยบายความเสี่ยง	-	-	-	175,000	-	-	
8. นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส[1]	ประธานกรรมการอิสระ	300,904	580,167	-	-	-	-	986,071
	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	-	-	-	-	105,000	-	
9. ศ. ดร.สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	350,000	718,000	-	-	-	-	1,188,000
	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	-	-	-	-	120,000	-	
10. นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	350,000	718,000	-	-	-	-	1,068,000

กรรมการบริษัทฯ	ตำแหน่ง กรรมการและ กรรมการชุดย่อย	โบนัส[3]	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการ นโยบายความเสี่ยง	คณะกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน	คณะกรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนา เพื่อความยั่งยืน	รวม
11. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	กรรมการ	350,000	718,000	-	-	-	-	1,068,000
	กรรมการบริหาร	-	-	-	-	-	-	
12. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	350,000	718,000	-	-	-	-	1,218,000
	กรรมการนโยบาย ความเสี่ยง	-	-	-	150,000	-	-	
13. นายทศ จิราธิวัฒน์	กรรมการ	350,000	676,000	-	-	-	-	1,146,000
	ประธาน กรรมการบริหาร	-	-	-	-	-	-	
	กรรมการสรรหาและ พิจารณาค่าตอบแทน	-	-	-	-	120,000	-	
14. นายพิชัย จิราธิวัฒน์	กรรมการ	350,000	718,000	-	-	-	-	1,218,000
	กรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนา เพื่อความยั่งยืน	-	-	-	-	-	150,000	
15. นายญนน์ โภคทรัพย์[2]	กรรมการ	-	378,000	-	-	-	-	378,000
	กรรมการบริหาร	-	-	-	-	-	-	
	กรรมการนโยบาย ความเสี่ยง	-	-	-	-	-	-	
	กรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนา เพื่อความยั่งยืน	-	-	-	-	-	-	
	ประธาน เจ้าหน้าที่บริหาร	-	-	-	-	-	-	
รวม								**19,716,571**

หมายเหตุ : 1. นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระ และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน มีผลวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2565 และได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการอิสระ มีผลวันที่ 14 พฤศจิกายน 2565
2. ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้รับเฉพาะเบี้ยประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เท่านั้น
3. ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2566 วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566 มีมติจ่ายโบนัสสำหรับกรรมการ

2) ค่าตอบแทนอื่น

-ไม่มี –

ค่าตอบแทนกรรมการบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก

ในปี 2565 ไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการของบริษัทย่อย ยกเว้น LR มีการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการดังนี้

ค่าตอบแทนสำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

LR

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการบริษัทของ LR ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 7 ท่าน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์	ประธานกรรมการ
2. นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์	กรรมการ
3. นางยุวดี จิราธิวัฒน์	กรรมการ
4. Mr. Pierluigi Cocchini	กรรมการ
5. Mr. Vittorio Radice	กรรมการ
6. Mr. Stefano Della Valle	กรรมการ
7. Mr. Sean Christopher Hill	กรรมการ

ค่าตอบแทนกรรมการ

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 LR จ่ายค่าตอบแทนให้แก่กรรมการ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ Mr. Vittorio Radice และ Mr. Stefano Della Valle ภายใต้สัญญา Consultancy Agreement และ Directorship Agreement สำหรับการปฏิบัติหน้าที่ในฐานะกรรมการ รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 1.1 ล้านยูโร

(2) ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จ่ายค่าตอบแทนอื่น ๆ ให้แก่กรรมการจำนวน 2 ท่าน ภายใต้สัญญา Directorship Agreement ในรูปแบบของค่าที่พัก ค่าเดินทาง และประกันสุขภาพ

8.1.3 การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

คำนิยามสำหรับส่วนนี้

คำว่า **"บริษัทฯ"** และ **"บริษัทใหญ่"** ให้หมายถึง บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

คำว่า **"บริษัทที่ประกอบธุรกิจหลัก"** ให้หมายถึง บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักแต่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง บริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทใหญ่ทั้งหมด และเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 39/2559 เรื่องการขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) เว้นแต่จะกำหนดไว้เป็นอย่างอื่นในเอกสารฉบับนี้

คำว่า **"บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง"** หมายถึง บริษัทย่อยที่ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการกำกับดูแลในแต่ละกลุ่มธุรกิจของบริษัทใหญ่ โดยกำกับดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่อยู่ภายใต้ศูนย์กลางนั้น

คำว่า **"บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง"** หมายถึง บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักซึ่งอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง

คำว่า **"บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักแต่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง"** หมายถึง บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก ซึ่งอยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดยตรงของบริษัทใหญ่

คำว่า **"บริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง"** หมายถึง บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางและบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักแต่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง

คำว่า **"บริษัทย่อย"** และ **"บริษัทร่วม"** หมายถึง บริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามคำนิยามที่ระบุไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม)

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2562 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2562 ได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก เพื่อกำหนดกลไกให้บริษัทฯ สามารถกำกับดูแลการจัดการและรับผิดชอบการดำเนินงาน รวมทั้งมีมาตรการในการติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง และบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักแต่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทฯ รวมถึงเพื่อติดตามดูแลให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว ดำเนินการตามนโยบายและเป้าหมายระยะยาวที่วางไว้ของบริษัทฯ และสอดคล้องกับประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (และที่แก้ไขเพิ่มเติม) พ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ ตลอดจนข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ และสำนักงาน ก.ล.ต. ที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังที่จะกล่าวต่อไป โดยที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 9/2562 เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2562 ได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการควบคุมดูแลการบริหารจัดการและการดำเนินงานของบริษัทย่อยที่อยู่ภายใต้บริษัทที่เป็นศูนย์กลาง มีความเพียงพอและเหมาะสมแล้ว

ข้อความอื่นใดที่มิได้กล่าวไว้ในเอกสารนี้ให้ถือและบังคับตามบทบัญญัติแห่งกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และรวมถึงกฎหมายอื่นที่มีผลใช้บังคับหรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการของบริษัทฯ อย่างไรก็ดี นโยบายฉบับนี้ใช้บังคับเท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมาย กฎระเบียบใด ๆ ของกฎหมายต่างประเทศที่มีผลใช้บังคับกับบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว เท่าที่จะไม่ทำให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมในต่างประเทศของบริษัทฯ อาจจะเสียสิทธิประโยชน์ใด ๆ ที่พึงได้รับตามกฎหมายต่างประเทศ

1. การดำเนินการของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลัก

คณะกรรมการของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลัก (ไม่รวมบริษัทร่วม) มีหน้าที่จัดการให้การเข้าทำรายการหรือการดำเนินการใด ๆ ของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลัก ในกรณีดังต่อไปนี้จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ ก่อนที่บริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักจะเข้าทำรายการ ทั้งนี้เฉพาะในกรณีที่เมื่อพิจารณาขนาดรายการดังกล่าวที่บริษัทจะเข้าทำเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทใหญ่ตามหลักเกณฑ์ว่าด้วยการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และ/หรือ รายการที่เกี่ยวโยงกัน (แล้วแต่กรณี) ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย แล้วเข้าข่ายที่รายการนั้นจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุม คณะกรรมการของบริษัทใหญ่ และ/หรือ การประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่

(ก) การเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทหรือบริษัทใหญ่ หรือรายการที่เกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัท

(ข) การโอนหรือสละสิทธิประโยชน์ รวมตลอดถึงการสละสิทธิเรียกร้องที่มีต่อผู้ที่ก่อความเสียหายแก่บริษัท

(ค) การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมด หรือแต่บางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น

(ง) การซื้อหรือการรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัท

(จ) การเข้าทำแก้ไขหรือเลิกสัญญาเกี่ยวกับการให้เช่ากิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัท หรือการรวมกิจการของบริษัทกับบุคคลอื่น

(ฉ) การเช่าหรือให้เช่าซื้อกิจการ หรือทรัพย์สินของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ

(ช) การกู้ยืมเงิน การให้กู้ยืมเงิน การให้สินเชื่อ การค้ำประกัน การทำนิติกรรมผูกพันบริษัทให้ต้องรับภาระทางการเงินเพิ่มขึ้น หรือการให้ความช่วยเหลือด้านการเงินในลักษณะอื่นใดแก่บุคคลอื่นที่มิใช่ธุรกิจปกติของบริษัท ทั้งนี้ การให้กู้ยืมกับกรรมการของบริษัทกระทำมิได้ เว้นแต่เป็นการกู้ยืมเงินตามระเบียบการสงเคราะห์พนักงาน และลูกจ้าง

(ซ) การเลิกกิจการของบริษัท

(ฌ) รายการอื่นใดที่ไม่ใช่รายการธุรกิจปกติของบริษัท และเป็นรายการที่จะมีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

(ญ) การเพิ่มทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทและการจัดสรรหุ้น รวมทั้งการลดทุนจดทะเบียน และ/หรือ ทุนชำระแล้วของบริษัทซึ่งไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้น หรือการดำเนินการอื่นใดอันจะเป็นผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใหญ่ และ/หรือ การใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนของบริษัทใหญ่ทั้งทางตรงและทางอ้อมในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทไม่ว่าในทอดใด ๆ ลดลงเกินกว่าร้อยละสิบ (10) ของจำนวนหุ้นหรือสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท (แล้วแต่กรณี)

(ฎ) การเพิ่มทุนหรือการลดทุนของบริษัท ซึ่งไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้น หรือการดำเนินการอื่นใดอันเป็นผลให้สิทธิออกเสียงลงคะแนนของบริษัทใหญ่ทั้งทางตรงและทางอ้อมในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทไม่ว่าในทอดใด ๆ ลดลง อันเป็นผลทำให้บริษัทใหญ่ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทนั้น

2. การดำเนินการของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก

นอกเหนือจากหน้าที่ในการดำเนินการที่ระบุในข้อ 1 คณะกรรมการของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

2.1 คณะกรรมการของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก มีหน้าที่ในการจัดการให้การเข้าทำรายการหรือการดำเนินการใด ๆ ของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก ในกรณีดังต่อไปนี้จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทใหญ่ ก่อนที่บริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักจะเข้าทำรายการ

(ก) การเสนอชื่อหรือการแต่งตั้งบุคคล เป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก อย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใหญ่ในบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก โดยให้กรรมการและผู้บริหารที่บริษัทใหญ่เสนอชื่อหรือแต่งตั้ง มีดุลยพินิจในการพิจารณา ออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก ในเรื่องที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป และการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก ได้ตามแต่ที่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางเห็นสมควรเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง และบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก เว้นแต่เป็นเรื่องที่กำหนดไว้เป็นอย่างอื่นในเอกสารฉบับนี้

ทั้งนี้ กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงตามวรรคข้างต้น ที่ได้รับการเสนอชื่อหรือแต่งตั้งนั้น ต้องเป็นบุคคลที่มีรายชื่ออยู่ในระบบข้อมูลรายชื่อกรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ (WHITELIST) และมีคุณสมบัติ บทบาทหน้าที่ และความรับผิดชอบ ตลอดจนไม่มีลักษณะขาดความน่าไว้วางใจตามประกาศคณะกรรมการ

กำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการกำหนดลักษณะขาดความน่าไว้วางใจของกรรมการและผู้บริหารของบริษัท

(ข) การพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปีและเงินปันผลระหว่างกาล (หากมี) ของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่ กำกับดูแลโดยตรง เว้นแต่เป็นกรณีที่บริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงจ่ายเงินปันผลเป็นจำนวนรวมทั้งปีไม่ต่ำกว่าที่กำหนดไว้ในงบประมาณรวมประจำปีของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง หรือตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทใหญ่ไว้ก่อนแล้ว

(ค) การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง เว้นแต่เป็นกรณีการแก้ไขในเรื่องที่สำคัญตามข้อ 2.2 ซึ่งต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่

(ง) การพิจารณาอนุมัติงบประมาณประจำปีของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง เว้นแต่เป็นกรณีที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) ของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทใหญ่แล้ว

2.2 คณะกรรมการของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง มีหน้าที่ในการจัดการให้การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง ในเรื่องที่อาจจะส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง ที่อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อสิทธิของบริษัทใหญ่ในการเสนอชื่อแต่งตั้งบุคคลเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใหญ่ในบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง การออกเสียงลงคะแนนของกรรมการที่บริษัทใหญ่เป็นผู้เสนอชื่อในที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง การออกเสียงลงคะแนนของบริษัทใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง และ/หรือ การจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง เป็นต้น จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ก่อนที่บริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรง จะแก้ไขข้อบังคับในเรื่องดังกล่าว

3. การดำเนินการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง

นอกเหนือจากหน้าที่ในการดำเนินการที่ระบุในข้อ 1 คณะกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

3.1 คณะกรรมการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง มีหน้าที่ในการจัดการให้การเข้าทำรายการหรือการดำเนินการใด ๆ ของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ในกรณีดังต่อไปนี้จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ก่อนที่บริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวจะเข้าทำรายการ

(ก) การเสนอชื่อหรือการแต่งตั้งบุคคล เป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวอย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง โดยให้กรรมการและผู้บริหารที่บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางเสนอชื่อหรือแต่งตั้ง มีดุลยพินิจในการพิจารณาออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว ในเรื่องที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไปและการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวได้ตามแต่ที่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวเห็นสมควร เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางและบริษัทย่อยและบริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง เว้นแต่เป็นเรื่องที่กำหนดไว้เป็นอย่างอื่นในเอกสารฉบับนี้

ทั้งนี้ กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางตามวรรคข้างต้นที่ได้รับการเสนอชื่อหรือแต่งตั้งนั้น ต้องเป็นบุคคลผู้มีความรู้ความสามารถ มีความซื่อสัตย์สุจริต มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยไม่เป็นบุคคลล้มละลาย คนไร้ความสามารถ หรือคนเสมือนไร้ความสามารถ ไม่เคยรับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุกในความผิดเกี่ยวกับทรัพย์ที่ได้กระทำโดยทุจริต ไม่เคย

ถูกลงโทษ ไล่ออก หรือปลดออกจากราชการ หรือองค์กรหรือหน่วยงานของรัฐ ฐานทุจริตต่อหน้าที่ และไม่มีเหตุอื่นใดอันควรสงสัยว่าบุคคลดังกล่าวจะไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่กรรมการหรือผู้บริหารได้

(ข) การพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี และเงินปันผลระหว่างกาล (หากมี) ของบริษัทย่อยซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง เว้นแต่เป็นกรณีที่บริษัทย่อยจ่ายเงินปันผลเป็นจำนวนรวมทั้งปีไม่ต่ำกว่าที่กำหนดไว้ในงบประมาณรวมประจำปีของบริษัทย่อยดังกล่าว หรือตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยดังกล่าว ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางไว้ก่อนแล้ว

(ค) การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง

(ง) การพิจารณาอนุมัติงบประมาณประจำปีของบริษัทย่อยซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง เว้นแต่เป็นกรณีที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) ของบริษัทย่อยดังกล่าว ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางแล้ว

บริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง จะส่งบุคคลเข้าไปดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก อย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม เว้นแต่จะเป็นกรณีที่มีข้อจำกัดหรือเพื่อให้เป็นไปตามข้อตกลงในการเข้าร่วมกิจการที่บริษัทใหญ่มีข้อผูกพันตามสัญญา ทั้งนี้ให้คณะกรรมการของบริษัทใหญ่และบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง มีอำนาจในการเสนอบุคคลเพื่อเข้าไปดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว โดยคณะกรรมการของบริษัทใหญ่มีอำนาจในการกำหนดขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการ หรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งได้รับการเสนอชื่อโดยบริษัทใหญ่ให้เข้าไปดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักดังกล่าว ซึ่งรวมถึงรายการ ดังต่อไปนี้

(1) กำหนดกรอบอำนาจในการใช้ดุลยพินิจที่ชัดเจนและที่มีผลให้กรรมการและผู้บริหารดังกล่าว มีสิทธิออกเสียงในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในเรื่องสำคัญ ซึ่งต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการของบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ก่อน

(2) ดำเนินการให้บริษัทย่อยมีระบบควบคุมภายใน ระบบบริหารความเสี่ยง ระบบป้องกันการทุจริต และระบบงานอื่น ๆ ที่จำเป็น รวมทั้งกำหนดมาตรการในการติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่เหมาะสมมีประสิทธิภาพ และรัดกุมเพียงพอที่ทำให้มั่นใจได้ว่าการดำเนินการต่าง ๆ ของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเป็นไปตามแผนงานงบประมาณนโยบายของบริษัทใหญ่ กฎหมาย และหลักเกณฑ์เรื่องการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน รวมถึงประกาศข้อบังคับและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และติดตามให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมเปิดเผยข้อมูลฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันและรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่มีนัยสำคัญ และรายการที่มีนัยสำคัญอื่นใดต่อบริษัทใหญ่และการดำเนินการต่าง ๆ ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแลและการบริหารจัดการบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้ครบถ้วนและถูกต้อง ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนและคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยประกาศกำหนด

(3) ติดตามดูแลให้บริษัทย่อยมีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และการได้มาจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่มีนัยสำคัญให้ครบถ้วนถูกต้อง

(4) ติดตามดูแลให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งได้รับการเสนอชื่อและแต่งตั้งโดยบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางเพื่อดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการและผู้บริหารในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมปฏิบัติให้เป็นไปตามหน้าที่ และความรับผิดชอบตามกฎหมาย ข้อบังคับ และนโยบายของบริษัทใหญ่และบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง

ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหารในบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก

บริษัทใหญ่กำหนดขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของตัวแทนของบริษัทใหญ่ ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดกลไกให้บริษัทใหญ่สามารถกำกับดูแลการจัดการและรับผิดชอบการดำเนินงาน รวมทั้งมีมาตรการในการติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง และบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักแต่ไม่อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทใหญ่ รวมถึงกำกับดูแลให้ตัวแทนของบริษัทใหญ่ ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการและผู้บริหารในบริษัทดังกล่าว ปฏิบัติตามให้เป็นไปตามขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของตน

นอกจากนี้ ตัวแทนของบริษัทใหญ่ ซึ่งหมายรวมถึงกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมภายใต้บริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ซึ่งได้รับอนุมัติการแต่งตั้งจากคณะกรรมการของบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทใหญ่ทั้งหมดมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

(ก) ต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน การทำรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทย่อยที่บริษัทใหญ่กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมภายใต้บริษัทที่ตนกำกับดูแลอยู่ ตลอดจนการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และ/หรือ รายการที่มีนัยสำคัญให้แก่บริษัทใหญ่และบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางของตนทราบโดยครบถ้วน ถูกต้อง และภายในกำหนดเวลาที่สมควรตามที่บริษัทใหญ่กำหนด

(ข) ต้องเปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องและกำกับดูแลให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมภายใต้บริษัทตน ซึ่งทำหน้าที่เป็นบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางแจ้งให้ทราบถึงความสัมพันธ์และการทำธุรกรรมในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์และหลีกเลี่ยงการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีหน้าที่รายงานเรื่องดังกล่าวให้คณะกรรมการของบริษัทใหญ่ทราบภายในกำหนดเวลาที่บริษัทใหญ่กำหนด เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณา ตัดสินหรืออนุมัติใด ๆ ซึ่งการพิจารณานั้นจะคำนึงถึงประโยชน์โดยรวมของบริษัทและบริษัทใหญ่เป็นสำคัญ

ทั้งนี้ กรรมการของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทใหญ่ทั้งหมด ต้องไม่มีส่วนร่วมในการอนุมัติเรื่องที่ตนเองมีส่วนได้เสียหรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ไม่ว่าโดยทางตรง และ/หรือ ทางอ้อมนั้นด้วย และต้องกำกับดูแลให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมภายใต้บริษัทตน ซึ่งทำหน้าที่เป็นบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางไม่มีส่วนร่วม ในการอนุมัติเรื่องที่ตนเองมีส่วนได้เสียหรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ไม่ว่าโดยทางตรง และ/หรือ ทางอ้อมนั้นด้วย

อนึ่ง การกระทำดังต่อไปนี้ ซึ่งเป็นผลให้กรรมการผู้บริหารหรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องได้รับผลประโยชน์ทางการเงินอื่นนอกเหนือจากที่พึงได้ตามปกติ หรือเป็นเหตุให้บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทใหญ่ทั้งหมดหรือบริษัทใหญ่ได้รับความเสียหาย ให้สันนิษฐานว่าเป็นการกระทำที่ขัดแย้งกับผลประโยชน์ของบริษัทใหญ่อย่างมีนัยสำคัญ

(1) การทำธุรกรรมระหว่างบริษัทกับกรรมการ ผู้บริหารหรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง โดยมิได้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน

(2) การใช้ข้อมูลของบริษัทใหญ่หรือบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักที่ล่วงรู้มา เว้นแต่เป็นข้อมูลที่เปิดเผยต่อสาธารณชนแล้ว

(3) การใช้ทรัพย์สินหรือโอกาสทางธุรกิจของบริษัทใหญ่หรือบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลัก ในลักษณะที่เป็นการฝ่าฝืนหลักเกณฑ์หรือหลักปฏิบัติทั่วไปตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

(ค) ต้องรายงานแผนการประกอบธุรกิจ การขยายธุรกิจ โครงการลงทุนขนาดใหญ่ของบริษัทที่ตนกำกับดูแลตามที่ได้รับอนุมัติจากบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ตลอดจนการเข้าร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ต่อบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ผ่านการรายงานผลการดำเนินงาน

ประจำเดือนและเข้าชี้แจง และ/หรือ นำส่งเอกสารประกอบการพิจารณากรณีดังกล่าวตามที่บริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางร้องขอ

(ง) ต้องเข้าชี้แจง และ/หรือ นำส่งข้อมูลหรือเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทให้แก่บริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง เมื่อได้รับการร้องขอตามความเหมาะสม รวมถึงต้องเข้าชี้แจง และ/หรือ นำส่งข้อมูลหรือเอกสารที่เกี่ยวข้องให้แก่บริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง ในกรณีที่มีการตรวจพบประเด็นที่มีนัยสำคัญใด ๆ

(จ) ต้องดูแลรับผิดชอบให้บริษัทภายใต้บริษัทที่ตนกำกับดูแล มีระบบการควบคุมภายใน ระบบบริหารความเสี่ยง และระบบป้องกันการทุจริตอย่างเหมาะสมมีประสิทธิภาพ และรัดกุมเพียงพอที่ทำให้มั่นใจได้ว่าการดำเนินการต่าง ๆ ของบริษัทต่าง ๆ นั้นจะเป็นไปตามนโยบายของบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง เอกสารฉบับนี้ กฎหมาย และหลักเกณฑ์เรื่องการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน รวมถึงประกาศข้อบังคับและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้อย่างเคร่งครัด รวมทั้งการจัดให้มีระบบงานที่ชัดเจนเพื่อแสดงได้ว่าบริษัทต่าง ๆ นั้น มีระบบเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูล การทำรายการที่มีนัยสำคัญตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดได้อย่างต่อเนื่อง น่าเชื่อถือ และมีช่องทางให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลาง สามารถเข้าถึงข้อมูลของบริษัทเพื่อการติดตามดูแลผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน การทำรายการระหว่างบริษัทย่อยกับกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย และการทำรายการที่มีนัยสำคัญของบริษัทย่อยได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ต้องจัดให้มีกลไกในการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวในบริษัทต่าง ๆ โดยให้ทีมงานผู้ตรวจสอบภายในและกรรมการอิสระของบริษัทใหญ่ สามารถเข้าถึงข้อมูลได้โดยตรงและให้มีการรายงานผลการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทใหญ่ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทย่อยมีการปฏิบัติตามระบบงานที่จัดทำไว้อย่างสม่ำเสมอ

(ฉ) ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ลูกจ้าง หรือผู้ได้รับมอบหมายของบริษัท ซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัทใหญ่และดำรงตำแหน่งในบริษัท รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าวใช้ข้อมูลภายในของบริษัทใหญ่และของบริษัทในกลุ่มธุรกิจทั้งหมด ทั้งที่ได้มาจากการกระทำตามหน้าที่หรือในทางอื่นใดที่มีหรืออาจจะมีผลกระทบอย่างนัยสำคัญต่อบริษัทใหญ่ และ/หรือ บริษัท เพื่อประโยชน์ต่อตนเองหรือผู้อื่นไม่ว่าทางตรง และ/หรือ ทางอ้อม และไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

กรรมการผู้บริหารหรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องของบริษัท ซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัทใหญ่และดำรงตำแหน่งในบริษัทจะกระทำธุรกรรมกับบริษัทย่อยได้ ต่อเมื่อธุรกรรมดังกล่าวได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทใหญ่ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ (แล้วแต่กรณี) ตามแต่ขนาดรายการที่คำนวณได้ (โดยนำหลักเกณฑ์การคำนวณขนาดรายการหลักเกณฑ์ว่าด้วยการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และ/หรือ รายการที่เกี่ยวโยงกันของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมาบังคับใช้โดยอนุโลม) ทั้งนี้ เว้นแต่เป็นการทำธุรกรรมที่เป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหารหรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง (แล้วแต่กรณี) และเป็นข้อตกลงทางการค้าที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทใหญ่ หรือเป็นไปตามหลักการที่คณะกรรมการของบริษัทใหญ่เคยอนุมัติไว้ก่อนแล้ว

8.1.4 การติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวทางในการกำกับดูแลกิจการ

(1) การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ มีนโยบายขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างรอบคอบ ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต มีเหตุผล และเป็นอิสระภายใต้กรอบจริยธรรมที่ดี เพื่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ เป็นสำคัญ โดยกำหนดให้บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และ/หรือ บุคคลที่เกี่ยวโยงกัน รวมถึงผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับรายการที่พิจารณาเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับส่วนได้เสียของตนและผู้ที่เกี่ยวข้องให้บริษัทฯ ทราบ และไม่มีอำนาจอนุมัติในรายการที่ตนมีส่วนได้เสียดังกล่าว โดยนโยบายดังกล่าวมีผลบังคับใช้กับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทฯ ให้คณะกรรมการมีหน้าที่ดูแลไม่ให้เกิดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งนี้ ในกรณีที่กรรมการรายใดมีส่วนได้เสียในธุรกรรมใดที่ทำกับบริษัทฯ หรือมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อยเพิ่มขึ้นหรือลดลง ให้กรรมการรายดังกล่าวแจ้งให้บริษัทฯ ทราบโดยไม่ชักช้า นอกจากนี้ การมอบหมายอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบให้บุคคลใด ๆ จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้ผู้รับมอบอำนาจสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง อาจมีส่วนได้เสีย หรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใด ๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยของบริษัทฯ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบาย และหลักเกณฑ์ ซึ่งที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติไว้

บริษัทฯ มีนโยบายในการทำรายการเกี่ยวโยงกัน และรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่สอดคล้องกับกฎหมาย ตลอดจนข้อบังคับของสำนักงาน ก.ล.ต. คณะกรรมการ ก.ล.ต. คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมทั้งจะเปิดเผยรายการดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายงานข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมที่หัวข้อ 9.2

ทั้งนี้ ในปี 2565 ไม่มีการกระทำผิดของกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในเรื่องความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือการดำเนินงานที่ขัดต่อนโยบาย ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

(2) การใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

บริษัทฯ มีนโยบายห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ นำข้อมูลต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ หรือข้อมูลที่หากมีการเปิดเผยออกไปแล้วจะทำให้บริษัทฯ เสียหาย หรือเสียเปรียบ ถือเป็นข้อมูลที่เป็นความลับและความสำคัญ และ/หรือ ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชน ไปเปิดเผยหรือแสวงหาประโยชน์แก่ตนเองหรือผู้อื่นไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม เพื่อให้เกิดความเสมอภาคและยุติธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกราย โดยกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานได้รับทราบเพื่อนำไปปฏิบัติตามนโยบายนี้ ผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น การปฐมนิเทศ การแจ้งผ่านอีเมล และอินเทอร์เน็ตของบริษัทฯ รวมถึง E-Learning และ E-Testing โดยบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการใช้ข้อมูลภายในตามรายละเอียดดังนี้

- การควบคุมเกี่ยวกับข้อมูลภายใน : กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยทุกคน ต้องไม่ใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่มีสาระสำคัญ และยังไม่ได้เปิดเผยสารสนเทศต่อสาธารณชนเพื่อประโยชน์ของตนเองและผู้อื่น และยึดถือปฏิบัติตามนโยบายการเก็บรักษาและการใช้ข้อมูลภายในที่บริษัทฯ กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด รวมถึงห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย หรืออดีตกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานเปิดเผยข้อมูลภายใน หรือความลับของบริษัทฯ ตลอดจนข้อมูลความลับของคู่ค้าของบริษัทฯ ที่ตนได้รับทราบจากการปฏิบัติหน้าที่ให้บุคคลภายนอกรับทราบ แม้ว่าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะไม่ทำให้เกิดผลเสียหายแก่บริษัทฯ และคู่ค้าของบริษัทฯ และต้องใช้ข้อมูลดังกล่าวเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เท่านั้น

- การถือหลักทรัพย์ของบริษัทฯ : กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลหรืออาจมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์จะต้องงดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นเวลาอย่างน้อยสามสิบ (30) วัน ก่อนที่งบการเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน (Blackout Period) และในช่วงเวลา 24 ชั่วโมง ภายหลังจากที่ข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ ได้เปิดเผยต่อสาธารณชนแล้ว และผู้ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลดังกล่าวจะต้องไม่เปิดเผยข้อมูลนั้นให้ผู้อื่นทราบ จนกว่าจะได้มีการแจ้งข้อมูลนั้นต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นอกจากนี้ กรรมการและผู้บริหารระดับสูง มีหน้าที่ต้องแจ้งให้คณะกรรมการบริษัทฯ หรือผู้ที่คณะกรรมการบริษัทฯ มอบหมายทราบอย่างน้อย 1 วันล่วงหน้าก่อนทำการซื้อขายหลักทรัพย์

- การรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทฯ : กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ ได้รับทราบภาระหน้าที่ในการจัดทำและรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตน รวมทั้งคู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กินด้วยกันฉันสามีภริยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ตลอดจนรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ตามมาตรา 59 แห่ง พ.ร.บ. หลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และจัดส่งสำเนารายงานนี้ให้แก่บริษัทฯ ในวันเดียวกันกับที่ส่งรายงานต่อสำนักงาน ก.ล.ต.

การกระทำอันฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ จะถือเป็นความผิดทางวินัยตามข้อบังคับการทำงานของบริษัทฯ โดย

จะพิจารณาลงโทษตามควรแก่กรณี ตั้งแต่การตักเตือนด้วยวาจา การตักเตือนเป็นหนังสือ การภาคทัณฑ์ ตลอดจนการเลิกจ้าง ให้พ้นสภาพการเป็นพนักงาน

ทั้งนี้ ในปี 2565 ฝ่ายเลขานุการบริษัท ได้แจ้งเป็นอีเมลไปยังกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่เกี่ยวข้อง ให้ทราบช่วงระยะเวลางดการซื้อขายหลักทรัพย์ล่วงหน้า โดยมีกรรมการและผู้บริหารมีการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ รวมทั้งสิ้นจำนวน 12 ครั้ง และไม่พบว่ามีการซื้อขายหลักทรัพย์ในช่วงที่บริษัทฯ กำหนดให้งดการซื้อขาย นอกจากนี้ กรรมการและผู้บริหารระดับสูง ได้แจ้งให้เลขานุการบริษัททราบอย่างน้อย 1 วันล่วงหน้าก่อนทำการซื้อขายหลักทรัพย์ตามนโยบายของบริษัทฯ และเลขานุการบริษัทได้รายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นประจำทุกไตรมาส

อนึ่ง ไม่พบว่า บริษัทฯ ได้รับข้อร้องเรียนใด ๆ เกี่ยวกับการกระทำความผิดของกรรมการและผู้บริหารหรือการดำเนินงานที่ขัดต่อนโยบายดังกล่าว

(3) การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน (Anti-corruption)

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญของการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณธรรมภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดหลักธรรมาภิบาลและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งมีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย โดยการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสเป็นธรรม สามารถตรวจสอบได้ และบริษัทฯ ได้รับการรับรองให้เข้าเป็นสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย โครงการ Thai Private Sector Collective Action Against Corruption (CAC) เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2565

บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่เป็นลายลักษณ์อักษร สำหรับบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อใช้เป็นกรอบในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนทบทวนนโยบายดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ จัดให้มีการประเมินความเสี่ยงของธุรกิจที่อาจมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน การกำหนดแนวทางมาตรการในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว และมีการสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายฯ อย่างสม่ำเสมอ รวมถึงสอบทานความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน และจัดให้มีการสื่อสารอบรมภายในองค์กร ตลอดจนการสื่อสารไปยังบุคคลภายนอกองค์กร โดยในปี 2565 บริษัทฯ ได้มีการดำเนินการต่าง ๆ ดังนี้

- 23 มีนาคม 2565 คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติให้บริษัทฯ จัดส่งข้อมูลเกี่ยวกับแบบประเมินตนเองให้คณะกรรมการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) ซึ่งลงนามโดยประธานกรรมการบริษัทฯ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) โดยมีรายละเอียดตามที่เสนอทุกประการ

- 30 มิถุนายน 2565 บริษัทฯ ได้รับการรับรองให้เข้าเป็นสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย โครงการ Thai Private Sector Collective Action Against Corruption (CAC) โดยการรับรองดังกล่าวมีอายุ 3 ปี นับจากวันที่มีมติให้การรับรอง

- บริษัทฯ ได้สรุปและติดตามผลการดำเนินงานเกี่ยวกับการป้องกันมิให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน เช่น การประเมินความเสี่ยง มาตรการการป้องกันและควบคุมความเสี่ยง การสื่อสารและอบรมภายในองค์กร การสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงความครบถ้วนเพียงพอของกระบวนการ นอกจากนี้ได้ขยายขอบเขตการดำเนินการเพิ่มจาก 3 บริษัทย่อยที่เป็นตัวแทนของประเภทธุรกิจ (Business Line) ได้แก่ ไทวัสดุ ท็อปส์ซูเปอร์มาร์เก็ต เซ็นทรัลดีพาร์ตเมนต์สโตร์ และโรบินสัน เพิ่มขึ้นอีก เพื่อให้ครอบคลุมการดำเนินการให้มากที่สุด โดยมีรายละเอียดดังนี้

  - บริษัทฯ กำหนดนโยบายและกระบวนการเพื่อต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยคณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบ กำกับดูแลระบบควบคุมภายใน และผู้บริหารมีหน้าที่สร้างความตระหนักและสื่อสารการปฏิบัติหน้าที่โดยสุจริตกับพนักงานทุกคน การดำเนินการของบริษัทฯ เพื่อต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

  - บริษัทฯ จัดอบรมพนักงานเรื่องการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน
    - วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2565 พนักงานหน่วยงานความเสี่ยง (CRC-Risk Department) และหน่วยงานการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (CRC-

Compliance Department) อบรมหลักสูตร Corruption Risk and Control (CRC) ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- วันที่ 13 และ 19 พฤษภาคม 2565 ทบทวนความเสี่ยงด้านคอร์รัปชันของ 3 บริษัทย่อยที่เป็นตัวแทนของประเภทธุรกิจ ได้แก่ ไทวัสดุ ท็อปส์ซูเปอร์มาร์เก็ต เซ็นทรัลดีพาร์ตเมนต์สโตร์ และโรบินสัน โดยติดตามการดำเนินการป้องกันความเสี่ยงของธุรกิจ รวมทั้งขยายขอบเขตถึงบริษัทย่อยที่ไทวัสดุ ท็อปส์ซูเปอร์มาร์เก็ต เซ็นทรัลดีพาร์ตเมนต์สโตร์ และโรบินสัน
- วันที่ 27 กรกฎาคม 2565 จัดอบรมการควบคุมเชิงปฏิบัติการด้านการประเมินความเสี่ยงด้านคอร์รัปชัน (Risk Assessment Workshop) สำหรับบริษัทย่อยภายใต้การควบคุมของบริษัทย่อยที่เป็นตัวแทนของประเภทธุรกิจ ได้แก่ บริษัท ซีโอแอล จำกัด (COL), บริษัท เพาเวอร์บาย จำกัด (PWB), บริษัท ซี อาร์ ซี สปอร์ต จำกัด (SPS), บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด (C-Trading)
- ไตรมาสที่ 1 และ 2 ปี 2565 ผลักดันโดยผู้บริหารระดับสูง ให้พนักงานเข้าอบรมผ่านระบบ C-Next รูปแบบการเรียนรู้ออนไลน์ (E-Learning) โดยกำหนดให้พนักงานทุกคนเข้ารับการอบรมหรือทดสอบความรู้ความเข้าใจเรื่องการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน ซึ่งเป็นหัวข้อหนึ่งในจรรยาบรรณพนักงานทุกปี สำหรับพนักงานใหม่จะต้องผ่านการอบรมในเรื่องดังกล่าว ก่อนได้รับการบรรจุเป็นพนักงานหรือในโอกาสแรกที่มีการจัดอบรม ซึ่งในปี 2565 ผลจำนวนการเรียนของพนักงานได้สูงสุดถึง 95%

- บริษัทฯ สื่อสารให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน คู่ค้า ผู้มีส่วนได้เสีย รับทราบการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างโปร่งใส ดังนี้
  - ผ่านทางเว็บไซต์ภายนอกและเว็บไซต์ภายใน ได้แก่ Workplace, Compliance Portal
  - ผ่านทางอีเมลถึงคู่ค้า ย้ำเตือนให้ปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันของบริษัทฯ
  - ระบุข้อความที่เป็นส่วนหนึ่งในสัญญาของบริษัทฯ เรื่องการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน
  - จัดทำโปสเตอร์สื่อสารจาก CEO, Say NO to Corruption, Virtual Background
  - วันที่ 20 กรกฎาคม 2565 จัดสัมมนาผ่านระบบออนไลน์ เรื่องรวมพลังโปร่งใส สนับสนุนนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน โดยสื่อสารให้บุคลากรทุกระดับเข้าใจ และรวมพลังกันเพื่อต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบ ผ่านช่องทางการสื่อสารภายในและภายนอกบริษัท ได้แก่ Workplace, YouTube, Portal, Website, Desktop และอีเมล

- บริษัทฯ สอบทานความเพียงพอ ความมีประสิทธิภาพ และความมีประสิทธิผลของกระบวนการต่อต้านคอร์รัปชัน โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้มอบหมายให้หน่วยงานกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance) ดำเนินการ ซึ่งมีผลการปฏิบัติในปีที่ผ่านมา ดังนี้
  - พัฒนาระบบในการดำเนินการเรื่องการแจ้งความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest: COI) และติดตามการดำเนินการ COI ผ่านระบบ ซึ่งวัดผลได้ถึง 85%
  - ปรับปรุงการได้มาของข้อมูลในระบบบัญชีให้เป็นอัตโนมัติอย่างต่อเนื่อง เพื่อจัดทำรายงานค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน
  - รายงานสรุปผลการดำเนินงานตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยครอบคลุมบริษัทฯ และ 3 บริษัทย่อยที่เป็นตัวแทนของประเภทธุรกิจ (Business Line) ได้แก่ ไทวัสดุ ท็อปส์ซูเปอร์มาร์เก็ต เซ็นทรัลดีพาร์ตเมนต์สโตร์ และโรบินสัน รวมถึงบริษัทย่อยที่อยู่ภายใต้การกำกับ

ทั้งนี้ในปี 2565 การปฏิบัติงานของพนักงาน ยังไม่พบการไม่ได้ปฏิบัติตามนโยบายและคู่มือต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน แต่อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้สื่อสารให้พนักงานปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

สำหรับนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันจัดทำเป็นลายลักษณ์อักษรขึ้น เพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจและพัฒนาสู่องค์กรแห่งความยั่งยืน สรุปได้ดังต่อไปนี้

1. บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องไม่เรียกร้อง ดำเนินการ หรือยอมรับการทุจริตคอร์รัปชันในทุกรูปแบบ ทั้งทางตรงหรือทางอ้อม เพื่อประโยชน์ต่อองค์กร ตนเอง ครอบครัว เพื่อน และคนรู้จัก หรือเพื่อประโยชน์ทางธุรกิจ

โดยครอบคลุมถึงทุกธุรกิจในทุกประเทศ และทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย

2. บริษัทฯ จะต้องสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันนี้อย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนทบทวนแนวทางปฏิบัติและข้อกำหนดในการดำเนินการ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ ระเบียบข้อบังคับและข้อกำหนดของกฎหมาย ทั้งนี้ การฝ่าฝืนกระทำการใด ๆ อันเป็นการสนับสนุนช่วยเหลือ หรือให้ความร่วมมือกับการทุจริตคอร์รัปชัน จะได้รับการพิจารณาโทษตามระเบียบของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีแนวทางปฏิบัติเพิ่มเติมเกี่ยวกับการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน ดังนี้

(1) บริษัทฯ กำหนดให้คณะกรรมการบริษัทฯ มีหน้าที่และรับผิดชอบในการกำหนดและอนุมัตินโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยจัดให้มีระบบที่สนับสนุนการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าฝ่ายจัดการตระหนักถึงความสำคัญและได้นำไปปฏิบัติจนเป็นวัฒนธรรมองค์กร อีกทั้งยังกำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่และรับผิดชอบในการสอบทานให้บริษัทฯ มีการควบคุมภายในอย่างเพียงพอและสอบทานการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้องและให้ฝ่ายจัดการกำหนดให้มีระบบและมาตรการต่าง ๆ รวมถึงส่งเสริมสนับสนุนและควบคุมดูแลเพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย มีการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งทบทวนความเหมาะสมของระบบและมาตรการต่าง ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ ข้อบังคับและข้อกำหนดของกฎหมาย

(2) บริษัทฯ กำหนดให้ฝ่ายกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance) กำกับและรายงานสรุปผลการดำเนินงานตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และฝ่ายตรวจสอบภายในตรวจสอบและสอบทานการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามนโยบาย แนวปฏิบัติ ระเบียบปฏิบัติ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้มั่นใจว่ามีระบบควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอต่อความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชันที่อาจเกิดขึ้นและรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

(3) บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันและจรรยาบรรณขององค์กร โดยต้องไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับเรื่องการทุจริตคอร์รัปชันหรือทำผิดต่อจรรยาบรรณขององค์กรไม่ว่าโดยตรงหรือทางอ้อม

(4) บริษัทฯ จะดำเนินการให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้เสนอชื่อและได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งดังกล่าวในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม (แล้วแต่กรณี) ยอมรับที่จะปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันของบริษัทฯ

แนวปฏิบัติการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน

(1) บริษัทฯ กำหนดให้บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องปฏิบัติอย่างระมัดระวังต่อรูปแบบการทุจริตคอร์รัปชันในกรณีที่มีข้อสงสัยที่อาจส่งผลกระทบทางกฎหมายให้ขอคำปรึกษาจากฝ่ายกฎหมายอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร หรือในเรื่องที่มีความสำคัญประการอื่นให้เป็นดุลยพินิจของฝ่ายจัดการ

(2) บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างและรักษาวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นว่า การทุจริตคอร์รัปชันเป็นสิ่งที่ยอมรับไม่ได้ไม่ว่าจะเป็นการทุจริตคอร์รัปชันในการทำธุรกรรมกับภาครัฐหรือภาคเอกชน

(3) กรรมการบริษัท ผู้บริหาร พนักงานทุกระดับ ไม่พึงละเลยหรือเพิกเฉย เมื่อพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายการทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยต้องแจ้งให้ผู้บังคับบัญชาหรือบุคคลที่รับผิดชอบทราบและให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่าง ๆ ทั้งนี้ให้เป็นไปตามนโยบายการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิดและการทุจริตหรือระเบียบที่บริษัทฯ กำหนด รวมทั้งจัดให้มีช่องทางในการรับข้อร้องเรียนจากบุคคลภายนอก

(4) บริษัทฯ ต้องให้ความเป็นธรรมและคุ้มครองพนักงานที่ปฏิเสธการทุจริตคอร์รัปชัน หรือแจ้งเรื่องทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะไม่ลดตำแหน่ง ลงโทษหรือให้ผลทางลบต่อพนักงานที่ปฏิเสธการทุจริตคอร์รัปชัน แม้ว่าการกระทำนั้นจะทำให้บริษัทฯ สูญเสียโอกาสทางธุรกิจ

(5) กรรมการและผู้บริหารทุกระดับของบริษัทฯ จะต้องแสดงความซื่อสัตย์และเป็นแบบอย่างที่ดีในการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยกำหนดให้หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายในรับผิดชอบในการเผยแพร่ความรู้ สร้างความเข้าใจ และส่งเสริมให้พนักงานทุกระดับยึดถือ

นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันอย่างจริงจังต่อเนื่อง และเสริมสร้างให้เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กร

(6) นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันนี้ ให้ครอบคลุมไปถึงกระบวนการบริหารงานบุคคล ตั้งแต่การสรรหาหรือการคัดเลือกบุคลากร การเลื่อนตำแหน่ง การฝึกอบรม การประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงาน โดยกำหนดให้ผู้บังคับบัญชาทุกระดับ สื่อสารทำความเข้าใจกับพนักงานเพื่อใช้ในกิจกรรมทางธุรกิจที่อยู่ในความรับผิดชอบ และควบคุมดูแลการปฏิบัติตามนโยบายให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

(7) การดำเนินการใด ๆ ตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันให้ใช้แนวปฏิบัติตามที่กำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี แนวปฏิบัติของบริษัทฯ รวมทั้งระเบียบและคู่มือการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ที่เกี่ยวข้องตลอดจนแนวทางปฏิบัติอื่นใดที่บริษัทฯ จะกำหนดขึ้นต่อไป

(8) บริษัทฯ กำหนดให้บอกกล่าวประชาสัมพันธ์ นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ผ่านสื่อทั้งภายในและภายนอก เช่น ประกาศในเว็บไซต์ของบริษัทฯ และรายงานประจำปี โดยนโยบายดังกล่าวของบริษัทฯ เป็นการปฏิบัติภายใต้กฎหมายของประเทศไทยในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

ทั้งนี้เพื่อเป็นการคุ้มครองสิทธิของผู้ร้องเรียนและผู้ให้ข้อมูลที่กระทำโดยเจตนาสุจริต บริษัทฯ จะปกปิดชื่อที่อยู่หรือข้อมูลใด ๆ ที่สามารถระบุตัวผู้ร้องเรียนหรือผู้ให้ข้อมูลได้ และเก็บรักษาข้อมูลของผู้ร้องเรียนหรือผู้ให้ข้อมูลไว้เป็นความลับโดยจำกัดเฉพาะผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินการตรวจสอบเรื่องร้องเรียนเท่านั้นที่สามารถเข้าถึงข้อมูลดังกล่าวได้

ในกรณีที่มีการร้องเรียน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คณะกรรมการตรวจสอบจะทำหน้าที่ในการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียน พยาน และบุคคลที่ให้ข้อมูลในการสืบสวนหาข้อเท็จจริง ไม่ให้ได้รับความเดือดร้อน อันตราย หรือความไม่ชอบธรรม อันเกิดมาจากการแจ้งเบาะแส ร้องเรียน การเป็นพยาน หรือการให้ข้อมูล โดยขอให้ผู้ร้องเรียนส่งเรื่องร้องเรียนมายังคณะกรรมการตรวจสอบโดยตรง

ในกรณีที่ผู้ถูกกล่าวหามิใช่ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีหน้าที่ในการใช้ดุลยพินิจสั่งการตามที่เห็นสมควร เพื่อคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียน พยาน และบุคคลที่ให้ข้อมูลในการสืบสวนหาข้อเท็จจริง ไม่ให้ได้รับความเดือดร้อนอันตรายใดหรือความไม่ชอบธรรม อันเกิดมาจากการแจ้งเบาะแส ร้องเรียน การเป็นพยาน หรือการให้ข้อมูลบริษัทฯ

โดยบริษัทฯ ได้ประกาศนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันในสถานที่เด่นชัดให้ทุกคนในองค์กรสามารถรับทราบ รวมถึงเผยแพร่นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันผ่านช่องทางการสื่อสารของบริษัทฯ เช่น เว็บไซต์ของบริษัทฯ อีเมลและแบบแสดงรายงานข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) เป็นต้น

ขั้นตอนการดำเนินการสืบสวนและบทลงโทษ

(1) เมื่อได้รับการแจ้งเบาะแส ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือคณะกรรมการตรวจสอบ จะเป็นผู้กลั่นกรองสืบสวนข้อเท็จจริง

(2) ระหว่างการสืบสวนข้อเท็จจริง ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือคณะกรรมการตรวจสอบ อาจจะมอบหมายให้ตัวแทนแจ้งผลความคืบหน้าเป็นระยะให้ผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียนได้ทราบ

(3) หากการสืบสวนข้อเท็จจริงแล้วพบว่า ข้อมูลหรือหลักฐานที่มีเหตุอันควรเชื่อได้ว่าผู้ที่ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตคอร์รัปชันจริง บริษัทฯ จะให้สิทธิผู้ถูกกล่าวหาได้รับทราบข้อกล่าวหาและให้สิทธิผู้ถูกกล่าวหาพิสูจน์ตนเอง โดยการหาข้อมูลหรือหลักฐานเพิ่มเติมที่แสดงให้เห็นว่าตนเองไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกระทำอันทุจริตคอร์รัปชันตามที่ได้ถูกกล่าวหา

(4) หากผู้ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตคอร์รัปชันจริง การทุจริตคอร์รัปชันนั้นถือว่าเป็นการกระทำผิดต่อนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันและแนวปฏิบัติของบริษัทฯ ผู้ถูกกล่าวหาจะต้องได้รับการพิจารณาโทษทางวินัยตามระเบียบที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ ทั้งนี้หากการกระทำทุจริตคอร์รัปชันนั้นผิดกฎหมาย ผู้กระทำผิดอาจจะต้องได้รับโทษทางกฎหมายด้วย ในกรณีที่มีการร้องเรียนการทุจริตคอร์รัปชันใด ๆ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือคณะกรรมการตรวจสอบ มีหน้าที่ในการรับเรื่อง หาข้อมูลและตรวจสอบข้อเท็จจริงตามที่ได้รับแจ้ง เพื่อรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ให้ร่วมกันพิจารณาและกำหนดโทษทางวินัยตามที่เห็นสมควร โดยคำตัดสินของประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือคณะกรรมการตรวจสอบถือเป็นอันสิ้นสุด

(4) การแจ้งเบาะแส (Whistle Blowing)

หากพบว่ามีข้อสงสัยว่าอาจมีการทุจริตคอร์รัปชัน ฝ่าฝืนกฎระเบียบข้อบังคับ หลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ผู้ร้องเรียนสามารถแจ้งเบาะแสโดยผ่านช่องทางการรับเรื่องที่ได้กำหนดไว้ โดยผู้ร้องเรียนจะต้องระบุรายละเอียดของเรื่องที่จะแจ้งเบาะแส

หรือข้อร้องเรียน พร้อมชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ โดยแจ้งผ่านช่องทางอีเมล CRCWhistleblower@central.co.th และสามารถส่งเรื่องที่แจ้งมายัง

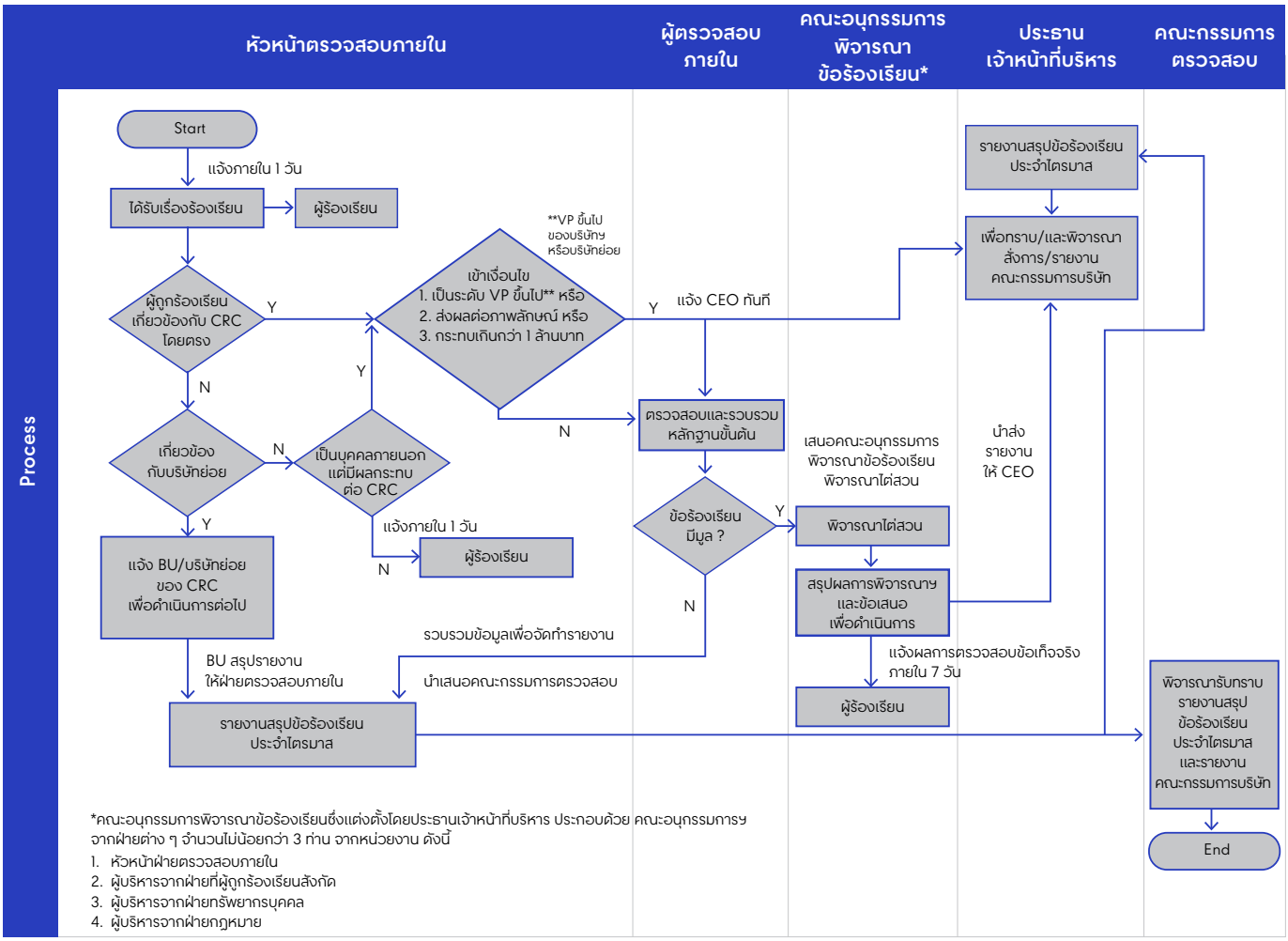
หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายใน
บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี
เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

ในกรณีผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียน มีข้อร้องเรียนประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สามารถส่งเรื่องร้องเรียนมายังประธานกรรมการตรวจสอบโดยตรง ผ่านช่องทางอีเมลของประธานกรรมการตรวจสอบที่ AuditChairman@central.co.th หรือส่งเรื่องที่แจ้งมายัง

ประธานกรรมการตรวจสอบ
บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี
เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

บุคคลที่สามารถแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชัน คือผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มของบริษัทฯ ได้แก่ ผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่แข่งทางการค้า เจ้าหนี้ ภาครัฐบาล ชุมชน สังคม ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะรักษาความลับของผู้ที่แจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนเป็นอย่างดี

บริษัทฯ มีวิธีการปฏิบัติงานที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรที่แสดงถึงรายละเอียดขั้นตอนและกระบวนการในการตรวจสอบข้อเท็จจริงตามนโยบายการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิดและหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถรับทราบขั้นตอนและกระบวนการในการตรวจสอบข้อเท็จจริงเรื่องร้องเรียนเกี่ยวกับการทุจริตการคอร์รัปชันและประพฤติมิชอบ และเพื่อแสดงหรือเผยแพร่ให้กับผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งผู้ร้องเรียน ผู้ถูกร้องเรียน พยาน ผู้ตรวจสอบข้อเท็จจริง และบุคคลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการทบทวนและปรับปรุงแนวปฏิบัติในการจัดการข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการกระทำผิดอย่างสม่ำเสมอ โดยล่าสุดได้มีการปรับปรุงในเดือนธันวาคม 2565 เพื่อให้มีความชัดเจนสามารถนำมาใช้ในการปฏิบัติงานได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยสรุปได้ตามแผนภาพ ดังนี้



ในรอบปีที่ผ่านมา บริษัทฯ และบริษัทย่อยต่าง ๆ ของบริษัท ได้รับข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการกระทำผิดทั้งสิ้น 50 เรื่อง โดยเป็นเรื่องที่มีการกระทำผิดจริงเกี่ยวกับการทุจริต 8 เรื่อง ซึ่งเป็นกรณีที่พนักงานกระทำผิดที่สร้างความเสียหายต่อบริษัทฯ โดยไม่มีกรณีที่บริษัทฯ กระทำต่อภาครัฐ หรือหน่วยงานภายนอก เพื่อประโยชน์แก่บริษัทฯ และไม่มีกรณีใดที่ส่งผลกระทบความเสียหายต่อบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทฯ ได้พิจารณาและลงโทษผู้กระทำผิดแล้ว พร้อมทั้งกำหนดมาตรการแนวทางแก้ไขปัญหาแก่ผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อรักษาความพึงพอใจให้ดียิ่งขึ้น

(5) การกำกับดูแลกิจการให้ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance)

5.1 หน่วยงานการกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance Department)

บริษัทฯ มีหน่วยงานการกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance Department) เพื่อรับผิดชอบการดำเนินการตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการ โดยมีบทบาทและหน้าที่ในการกำกับดูแลบุคลากรและหน่วยงานภายในกลุ่มบริษัท ให้มีการปฏิบัติหน้าที่หรือปฏิบัติงานเป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ทั้งจากภายในและภายนอก รวมถึงบทบาทหน้าที่อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

5.2 รายงานผลการดำเนินงานสำคัญ (Compliance Progress Report)

ในปี 2565 หน่วยงานกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance Department) ได้มีการกำกับการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อให้เป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ดังนี้

5.2.1 การตรวจสอบ สอบทาน การดำเนินการปฏิบัติหน้าที่ตามความเสี่ยงของกลุ่มบริษัท ที่เกี่ยวกับกฎหมายด้านค้าปลีก และพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) ซึ่งบังคับใช้มิถุนายน 2565

5.2.2 การพัฒนาระบบงานด้านการกำกับดูแลองค์กรตามแนวทาง GRC (Governance, Risk and Compliance) เพื่อได้รับความวางใจจากผู้ถือหุ้นและคู่ค้าในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยได้ไปศึกษาดูงานระบบและการบูรณาการด้าน GRC ของบริษัทชั้นนำ และได้นำมาจัดทำเป็นแผนงานในการบูรณาการระบบ GRC ปี 2566

5.2.3 การพัฒนาระบบทะเบียนคุมเอกสารและการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ภายในและภายนอก และการแจ้งเหตุการณ์ไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance Universe and Non Compliance Report/ Compliance Monitoring System)

เพื่อให้การแจ้งเหตุการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายและการแจ้งการทบทวนเอกสารนโยบาย ระเบียบ ประกาศคำสั่งต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท เป็นไปอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเหตุการณ์ บริษัทฯ จึงได้พัฒนาระบบ Compliance Monitoring System: CMS ในปี 2565

ทั้งนี้ ในปี 2565 จากการรายงานผ่านหน่วยงานประสานงานในการกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Coordinate Compliance) โดยผู้แทนจากกลุ่มบริษัท (Compliance Agent) ไม่พบการไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ ประกาศ คำสั่งต่าง ๆ อย่างมีนัยสำคัญ ทั้งจากภายในและภายนอกของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของกลุ่มบริษัทที่สามารถประเมินได้

8.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในรอบปีที่ผ่านมา

8.2.1 แสดงจำนวนครั้งการเข้าร่วมประชุม

จำนวนครั้งการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบ ปรากฏตาม 8.1.2

8.2.2 อธิบายผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีการรายงานผลการปฏิบัติงาน พร้อมทั้งข้อเสนอแนะแก่คณะกรรมการบริษัทฯ เมื่อใดก็ตามที่คณะกรรมการตรวจสอบมีข้อสงสัยหรือมีความเห็นว่า ควรมีการดำเนินการแก้ไขหรือปรับปรุงในเรื่องที่เกี่ยวกับการควบคุมภายใน รายงานทางการเงิน หรือในเรื่องอื่น ๆ ที่ตรวจสอบพบ คณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานข้อสงสัยหรือข้อเสนอแนะในเรื่องต่าง ๆ ต่อคณะกรรมการบริษัทฯ อย่างทันท่วงที

ทั้งนี้ หน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญของคณะกรรมการตรวจสอบ คือให้การสนับสนุนต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ในการทำหน้าที่กำกับดูแลในเรื่องที่เกี่ยวกับกระบวนการจัดทำและการเปิดเผยข้อมูลในรายงานทางการเงิน ความมีประสิทธิผลของระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายใน การปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และระเบียบที่เกี่ยวข้อง การติดตามดูแลคุณสมบัติ ความเชี่ยวชาญ ความเพียงพอของทีมงาน และความเป็นอิสระของทั้งผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ รวมทั้งการประเมินประสิทธิผลของการปฏิบัติงานของผู้ตรวจสอบภายใน โดยสามารถสรุปสาระสำคัญในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบได้ ดังนี้

1. การสอบทานความถูกต้องของรายงานทางการเงินและความเพียงพอของการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ
2. สอบทานรายการระหว่างกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
3. สอบทานระบบการควบคุมภายใน
4. กำกับดูแลงานตรวจสอบภายใน
5. พิจารณาเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและการสื่อสารเรื่องสำคัญระหว่างคณะกรรมการตรวจสอบและผู้สอบบัญชี
6. สอบทานการปฏิบัติตามกฎหมาย
7. สอบทานการกำกับดูแลกิจการที่ดี
8. พิจารณาทบทวนและปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ

นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามกฎบัตรที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ อย่างครบถ้วนและเป็นอิสระเพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ มีการกำกับดูแลกิจการอย่างมีประสิทธิภาพและเพียงพอ รวมทั้งการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นโดยรวมอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกันปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รวมถึงมีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสม

รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 6 รายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ

8.3 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดอื่น ๆ

รายงานคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงได้รับการแต่งตั้งโดยคณะกรรมการบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ตั้งแต่ปี 2562 เพื่อช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทฯ ในการกำกับดูแลให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เพียงพอและเหมาะสม อันจะทำให้บริษัทฯ บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ความเสี่ยงโดยรวมอยู่ในระดับที่บริษัทฯ ยอมรับได้ ทั้งนี้ กรรมการนโยบายความเสี่ยงมีจำนวน 4 ท่าน ได้แก่ นายครรชิต บุนะจินดา (ดำรงตำแหน่งประธานฯ ตั้งแต่ธันวาคม 2563) นางภัทรียา เบญจพลชัย นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ และนายญนน์ โภคทรัพย์ โดยมีนางสาวอินทิรา กฤตยเรืองโรจน์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง ตั้งแต่วันที่ 16 ตุลาคม 2564 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2565 และนางสาวรังสิรัชต์ พรสุธี เป็นเลขานุการคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2565

ในปี 2565 คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงมีการประชุมทั้งสิ้น 5 ครั้ง (ปี 2564: 6 ครั้ง) และมีการดำเนินงานที่สำคัญโดยสรุปได้ดังนี้

1. กำกับดูแลให้บริษัทมีการวิเคราะห์ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งครอบคุลมทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ
2. พิจารณาให้หน่วยธุรกิจหลักนำเสนอข้อมูลความเสี่ยงในที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงด้วยตนเอง
3. พิจารณาให้มีการเชื่อมโยงการบริหารความเสี่ยงเข้ากับการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน และฝ่ายตรวจสอบภายในนำผลการประเมินความเสี่ยงไปใช้ในการวางแผนการตรวจสอบ
4. อนุมัติความเสี่ยงที่สำคัญและเกณฑ์การวัดความเสี่ยง (Risk Scale)
5. พิจารณา Risk Management Framework & Risk Maturity Model ของบริษัทฯ
6. พิจารณากระบวนการกำกับดูแลความเสี่ยงด้าน IT (IT Risk Governance Process)
7. พิจารณาการขยายกระบวนการบริหารความเสี่ยงไปยังกลุ่มธุรกิจในประเทศเวียดนามและอิตาลี
8. พิจารณาทบทวนรายชื่อและบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ
9. พิจารณาทบทวนกฎบัตรของคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง และนโยบายการบริหารความเสี่ยงขององค์กรให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับสภาวการณ์ทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป
10. ประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงโครงสร้าง คุณสมบัติ การประชุม และการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎบัตรฯ เพื่อพิจารณาปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพดีขึ้น
11. พิจารณาผลการประเมินตนเองของทีมบริหารความเสี่ยงของกลุ่มธุรกิจต่าง ๆ พร้อมให้การสนับสนุนและให้คำแนะนำสำหรับการพัฒนาปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพดีขึ้น
12. รายงานผลการดำเนินงานให้คณะกรรมการบริษัทฯ ได้รับทราบอย่างต่อเนื่อง

คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงมีความมุ่งมั่นที่จะผลักดันให้บริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เป็นมาตรฐานสากล เพื่อให้ท่านผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียต่าง ๆ มีความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งยึดหลักบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน

นายครรชิต บุนะจินดา
ประธานกรรมการนโยบายความเสี่ยง

รายงานคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

ในปี 2565 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนมีการประชุมรวมทั้งสิ้น 4 ครั้ง และได้รายงานสรุปผลการดำเนินงานทุกครั้งให้คณะกรรมการบริษัทฯ รับทราบอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการดำเนินงานที่สำคัญในปี 2565 สรุปได้ดังนี้

1. พิจารณาโครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการชุดย่อย ในเรื่ององค์ประกอบ จำนวนคณะกรรมการที่เหมาะสมกับขนาด ประเภท และความซับซ้อนของธุรกิจ ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบกับบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันหรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ อีกทั้งได้พิจารณารับทราบความหลากหลายในโครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทฯ (Board Diversity) ประจำปี 2565 ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนกรรมการอิสระ เพศ และความรู้ความชำนาญเฉพาะด้านของคณะกรรมการบริษัทฯ (Board Skill Matrix) เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาเสนอแต่งตั้งกรรมการที่มีคุณสมบัติเหมาะสม มีความรู้ความสามารถอันหลากหลาย และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
2. พิจารณาสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในด้านความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญเป็นกรรมการ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนเสนอให้พิจารณาแต่งตั้งกรรมการที่ออกตามวาระประจำปี 2565 กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการอีกวาระหนึ่ง โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติแต่งตั้งกรรมการทุกท่านตามที่เสนอ
3. พิจารณาสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในด้านความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญเป็นกรรมการ ทดแทนกรรมการที่ลาออกและได้นำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาแต่งตั้ง
4. พิจารณาโครงสร้างและกำหนดค่าตอบแทนประจำปี 2565 สำหรับคณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการชุดย่อย ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และที่ประชุมผู้ถือหุ้น พิจารณาอนุมัติ โดยพิจารณาให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประกอบการ และปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันหรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ ซึ่งที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติตามที่เสนอ
5. พิจารณาเกณฑ์ประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ประจำปี 2565 และได้นำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาให้ความเห็นชอบ
6. พิจารณาการให้ค่าตอบแทนจูงใจระยะยาว (Long-Term Incentives) แก่ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ โดยพิจารณาด้วยหลักเกณฑ์และวิธีการที่เป็นธรรม สมเหตุสมผล อีกทั้งคำนึงถึงหน้าที่ความรับผิดชอบและผลการปฏิบัติงานตามผลสำเร็จจากเป้าหมายทางการเงินในระยะสามปี และได้นำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติ
7. พิจารณาทบทวนแผนสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปได้อย่างต่อเนื่อง และได้นำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อทราบ
8. รับทราบและให้ความเห็นเกี่ยวกับนโยบายและการดำเนินงานด้านการบริหารทุนมนุษย์และการบริหารองค์กรประจำปี 2565 (2022 People Plan: Building a Winning Team and Making CRC A Great Place to Work)
9. พิจารณาทบทวนกฎบัตรคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยในปี 2565 ไม่มีการปรับปรุงแก้ไข เนื่องจากกฎบัตรฉบับปัจจุบันมีความครบถ้วน สอดคล้องกับสภาวการณ์แล้ว
10. รับทราบผลและพิจารณาการประเมินตนเองของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนประจำปี 2565 เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรอบคอบ ซื่อสัตย์สุจริต ตามหน้าที่ความรับผิดชอบที่กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยยึดมั่นในหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเพียงพอและเหมาะสมเพื่อประโยชน์ที่สมดุลและยั่งยืนของผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส
ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

รายงานคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนของบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อทำหน้าที่ติดตามดูแลการปฏิบัติงานด้านบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ให้เป็นไปตามนโยบายและเป้าหมายที่กำหนดไว้และเพื่อให้บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล มีความโปร่งใสในการดำเนินงาน พร้อมไปกับการรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยมีคุณภัทรียา เบญจพลชัย เป็นประธานกรรมการ คุณพิชัย จิราธิวัฒน์ และคุณญนน์ โภคทรัพย์ เป็นกรรมการ

ในปี 2565 คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ได้ปฏิบัติหน้าที่และความรับผิดชอบตามกฎบัตรของคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน โดยมีการประชุมรวมทั้งหมด 5 ครั้ง กรรมการทุกท่านเข้าร่วมประชุมครบทุกครั้ง มีการดำเนินงานด้านบรรษัทภิบาล ด้านการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน และอื่น ๆ โดยได้รายงานผลการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นประจำ สรุปได้ดังนี้

1. งานด้านบรรษัทภิบาล

1.1 ให้ความเห็นชอบคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณองค์กรของบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย เพื่อรวบรวมนโยบายและแนวปฏิบัติต่าง ๆ เพื่อให้บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายยึดถือปฏิบัติ ก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาอนุมัติ

1.2 พิจารณาทบทวนและให้ความเห็นชอบกฎบัตรและนโยบายต่าง ๆ ของบริษัทฯ ประจำปี 2565 เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อนำไปปรับปรุงคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณองค์กรให้เป็นปัจจุบัน โดยได้ทบทวนกฎบัตรและนโยบายต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี และเห็นชอบการแก้ไขปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี และนโยบายการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ และเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติ

1.3 รับทราบผลการประเมินตามโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย ประจำปี 2565 โดยบริษัทฯ ได้รับคะแนนการประเมินในระดับ 5 ดาว หรือ “ดีเลิศ” ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย โดยการสนับสนุนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ด้วยคะแนนเฉลี่ย 96 คะแนน และรับการจัดอันดับอยู่ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนที่มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Top Quartile) ที่มีมูลค่าตามราคาตลาดมากกว่า 10,000 ล้านบาท และได้รับรางวัล ASEAN Asset Class PLCs จากโครงการประเมินการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียนในอาเซียน (ASEAN CG Scorecard) ประจำปี 2564 ซึ่งมอบให้กับบริษัทจดทะเบียนที่ได้คะแนนการประเมินตั้งแต่ 97.50 คะแนนขึ้นไป นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับผลประเมินตามโครงการประเมินคุณภาพการจัดการประชุมผู้ถือหุ้น (AGM) “100 คะแนนเต็ม” (5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย

1.4 ให้ความเห็นชอบแผนการพัฒนาตามโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย ประจำปี 2566 (CGR 2023) และได้ให้ข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ มีการยกระดับด้านการกำกับดูแลกิจการสอดคล้องตามแนวทางการประเมินของโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนอย่างมีประสิทธิภาพ

1.5 พิจารณาทบทวนการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนไทย (CG Code) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลอดจนติดตามการนำ CG Code ไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับบริบทของธุรกิจ เพื่อยกระดับมาตรฐานการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามหลักสากล โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียม และได้นำเสนอข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อทำการทบทวนการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับบริบทของธุรกิจ

2. งานด้านการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

2.1 ให้ความเห็นชอบการตั้งเป้าหมายด้านความยั่งยืนระยะยาว (Long-Term Goal) โดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล ซึ่งเป็นการวางแผนและกำหนดแนวทางการจัดทำกลยุทธ์ในการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืนให้สอดคล้องกับเป้าหมายระดับสากลขององค์การสหประชาชาติ (UNSDG)

2.2 ให้ความเห็นและแนวทางการดำเนินงานการวิเคราะห์ช่องว่าง (Gap Analysis) ด้านความยั่งยืน โดยมีการตรวจประเมินเบื้องต้นและส่วนที่ต้องปรับปรุงในประเด็นสำคัญ โดยให้แนวทางการทำงานที่จะต้องรักษามาตรฐานและพัฒนาผลงาน รวมถึงการนำผลสรุปจากการวิเคราะห์ช่องว่างมาเป็นแนวทางในการพัฒนาและกำหนดกลยุทธ์อย่างเหมาะสม

2.3 รับทราบการเข้าร่วมประเมินด้านความยั่งยืนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (THSI) และดัชนี Dow Jones Sustainability Indices (DJSI) ประจำปี 2565 ของบริษัทฯ ซึ่งเป็นผลให้บริษัทฯ อยู่ในรายชื่อหุ้นยั่งยืน (THSI) ประจำปี 2565 เป็นปีที่สองติดต่อกัน และได้รับเลือกให้เป็นสมาชิก DJSI ในกลุ่ม Emerging Markets และได้คะแนนเพิ่มขึ้นต่อเนื่องสองปีติดต่อกัน

2.4 ให้ความเห็นชอบในหลักการ การประเมินการทำงานของคณะทำงานการดำเนินงานด้านความยั่งยืน (Champions) และกำหนดตัวชี้วัด (KPI) ประจำปี

2.5 เพื่อให้การทำงานด้านความยั่งยืนเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาแนวทางในการทำธุรกิจและมีความต่อเนื่องในการพัฒนาการทำงานในมิติสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ จึงพิจารณาเห็นชอบงบประมาณด้านความยั่งยืน ประจำปี 2566

2.6 ให้ความเห็นชอบในการกำหนดนโยบายด้านความยั่งยืนในบริบทต่าง ๆ อาทิ นโยบายจริยธรรมทางการตลาด การปรับปรุงนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม ความมุ่งมั่นในการอนุรักษ์ความหลากหลายทางชีวภาพ การรักษาและฟื้นฟูพื้นที่ป่าไม้ เป็นต้น

2.7 เพื่อให้การทำงานด้านความยั่งยืนในมิติการพัฒนาด้านคุณภาพสิ่งแวดล้อม มีความต่อเนื่อง ครอบคลุมและมีคุณภาพ รวมไปถึงตรงตามมาตรฐานสากล จึงพิจารณาเห็นชอบการแต่งตั้งคณะกรรมการด้านสิ่งแวดล้อม

3. งานเรื่องอื่น ๆ

3.1 พิจารณาทบทวนและให้ความเห็นชอบการแก้ไขกฎบัตรของคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนให้สอดคล้องเหมาะสมกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปัจจุบัน ก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติ

3.2 รับทราบผลการประเมินตนเองของคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนประจำปี 2565 ทั้งนี้พบว่า โครงสร้างและองค์ประกอบของคณะกรรมการมีความเหมาะสม สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างครบถ้วนและมีประสิทธิภาพ รวมถึงคณะกรรมการได้ให้ความสำคัญและให้เวลาอย่างเพียงพอในการพิจารณา ทบทวน และปฏิบัติในเรื่องต่าง ๆ ตามบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบ

3.3 รายงานความคืบหน้าและผลการปฏิบัติงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ

นางภัทรียา เบญจพลชัย
ประธานกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

9

การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

9.1 ความเห็นของคณะกรรมการบริษัทฯ ต่อการควบคุมภายใน

คณะกรรมการบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบการควบคุมภายในที่ดีและถือเป็นหน้าที่สำคัญที่จะต้องดำเนินการเพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถป้องกันทรัพย์สินจากการทุจริต เสียหาย รวมทั้งมีการจัดทำบัญชีและรายงานทางการเงินที่ถูกต้อง น่าเชื่อถือ และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน เพียงพอ และในระยะเวลาที่เหมาะสม

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2566 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566 โดยมีกรรมการอิสระทั้ง 5 ท่าน ซึ่งเป็นกรรมการตรวจสอบ 3 ท่าน เข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาและประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยใช้แบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) กำหนด และการซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหารของบริษัทฯ โดยที่คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ 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)

คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาแบบประเมินฯ ดังกล่าวแล้ว มีความเห็นว่า ระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความเพียงพอและเหมาะสม โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งบริษัทฯ มีการกำกับดูแลการดำเนินงานให้สามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจากการนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการทำธุรกรรมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและบุคคลที่เกี่ยวโยงกันอย่างเพียงพอ โดยสรุปผลประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในด้านต่าง ๆ 5 องค์ประกอบได้ดังนี้

ส่วนที่ 1 การควบคุมภายในองค์กร (Control Environment)

- บริษัทฯ มีการพิจารณาเป้าหมายการปฏิบัติงานผ่านการจัดทำแผนกลยุทธ์ของบริษัทฯ และการทบทวนแผนงบประมาณประจำปีในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ โดยการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ยึดตามหลักจรรยาบรรณ ซึ่งกำหนดให้บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอย่างมีบรรษัทภิบาล ด้วยความโปร่งใส และมีประสิทธิภาพ

- บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในคุณค่าของความซื่อตรง (Integrity) และจริยธรรม คณะกรรมการบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และมีการจัดทำคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณองค์กร (Corporate Governance and Code of Conduct Handbook) เป็นลายลักษณ์อักษรโดยประกาศใช้อย่างเป็นทางการ เพื่อให้บุคลากรของบริษัทฯ ในทุกระดับปฏิบัติตาม ซึ่งคู่มือดังกล่าวระบุข้อกำหนดเกี่ยวกับจริยธรรมและระเบียบปฏิบัติที่บุคลากรของบริษัทฯ ในทุกระดับพึงปฏิบัติ หรือห้ามปฏิบัติในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับกิจการ อีกทั้งยังมีหน่วยงานตรวจสอบภายในทำหน้าที่สอบทานการปฏิบัติตาม Corporate Governance and Code of Conduct Handbook และมีนโยบายการประเมินผลการปฏิบัติงาน ซึ่งระบุเรื่องการปฏิบัติด้านจรรยาบรรณเป็นเรื่องหนึ่งของการประเมิน ทั้งนี้ บริษัทฯ มีหน่วยงานกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance Unit) เพื่อกำกับดูแลบุคลากรและหน่วยงานภายในบริษัทฯ ให้มีการปฏิบัติหน้าที่หรือปฏิบัติงานเป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และบริษัทฯ มีการจัดตั้งคณะทำงานประสานงานด้านการกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance Agent) เพื่อทำหน้าที่ประสานงานกับหน่วยงานกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Compliance Unit) และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งตรวจสอบและติดตามการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ อีกทั้งบริษัทฯ มีการแต่งตั้งคณะทำงานการดำเนินงานด้านความยั่งยืน เพื่อให้การดำเนินการเรื่องความยั่งยืนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

- บริษัทฯ มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทฯ ผ่านกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งระบุถึงหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการในการกำหนดวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจ เป้าหมาย แผนธุรกิจ งบประมาณ และโครงสร้างการบริหารจัดการผ่านแผนกลยุทธ์ของบริษัทฯ และแผนการปฏิบัติงานประจำปีของคณะกรรมการ

- บริษัทฯ มีการจัดทำโครงสร้างองค์กร และแบ่งโครงสร้างการบริหารงาน โดยมีประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นผู้บริหารงานสูงสุดและกระจายหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้บริหารแต่ละส่วนงานตามความเหมาะสม ซึ่งช่วยให้ฝ่ายบริหารสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- บริษัทฯ มีคู่มือการปฏิบัติงานของฝ่ายบุคคลและมีนโยบายการประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงาน ซึ่งระบุถึงแนวทางในการขึ้นเงินเดือนและพิจารณาโบนัสให้แก่พนักงาน ซึ่งระดับผลตอบแทนเป็นเงินเดือน โบนัส และผลตอบแทนจูงใจในระยะยาวเป็นหนึ่งในแผนกลยุทธ์ของบริษัทฯ และการวัดผลการปฏิบัติงานของพนักงาน โดยอยู่ภายใต้กฎระเบียบ หรือข้อบังคับของบริษัทฯ อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีนโยบายการสืบทอดตำแหน่งในการสรรหาผู้สืบทอดในตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับตั้งแต่ผู้จัดการฝ่ายขึ้นไป

- บริษัทฯ มีการจัดทำกฎและระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงานของบริษัทฯ ด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลให้เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายคุ้มครองแรงงานอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร และกำหนดให้มีคำอธิบายลักษณะงานของพนักงานเพื่อให้พนักงานในทุกระดับได้ตระหนักถึงหน้าที่ความรับผิดชอบของตน

- ในเดือนมิถุนายน 2565 บริษัทฯ ได้รับการรับรองให้เข้าเป็นสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย โครงการ Thai Private Sector Collective Action Against Corruption (CAC) ซึ่งเร็วกว่ากำหนด 6 เดือน

ส่วนที่ 2 การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)

- บริษัทฯ มีการแต่งตั้งกรรมการ 4 ท่าน เป็นคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงให้เป็นไปตามกฎบัตรที่คณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติ และมีการแต่งตั้งหัวหน้าหน่วยงานบริหารความเสี่ยงองค์กรเป็นเลขานุการคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง

- คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงปฏิบัติหน้าที่ผ่านคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและฝ่ายจัดการในการจัดทำแผน และกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงของแต่ละหน่วยธุรกิจ

- คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงติดตามและทบทวนความเสี่ยงและตัวชี้วัดความเสี่ยง เพื่อรายงานต่อคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง

- คณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงรายงานผลการปฏิบัติตามแผนการบริหารความเสี่ยงต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ภายหลังจากการประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยงทุกครั้ง

- มีรายงานการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิดให้คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบอย่างน้อยในทุกไตรมาส ในกรณีที่เป็นการกระทำผิดที่สำคัญจะมีการแจ้งให้ทราบทันที

ส่วนที่ 3 การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities)

- บริษัทฯ มีการกำหนดโครงสร้างของหน่วยงาน คำบรรยายลักษณะงานและคู่มือการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับลักษณะเฉพาะของธุรกิจของหน่วยงานนั้น ๆ รวมถึงมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และวงเงินอนุมัติของแต่ละหน่วยงานในแต่ละระดับไว้อย่างชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร โดยจัดทำเป็นคู่มืออำนาจดำเนินการและมีการใช้ระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศ ประกอบกระบวนการปฏิบัติงาน รวมทั้งเพื่อช่วยควบคุมการปฏิบัติงาน

- บริษัทฯ มีการแบ่งแยกหน้าที่และความรับผิดชอบในงานต่าง ๆ ออกจากกันโดยชัดเจนและสามารถตรวจสอบได้ โดยมีระเบียบปฏิบัติที่ชัดเจนในหน้าที่ดังต่อไปนี้

  (1) หน้าที่อนุมัติ
  (2) หน้าที่บันทึกรายการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ
  (3) หน้าที่ในการดูแลจัดเก็บทรัพย์สิน

- บริษัทฯ มีการปรับปรุงวิธีการปฏิบัติงานใหม่อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับระบบงานที่มีการเปลี่ยนแปลง

- บริษัทฯ มีการติดตามและสอบทานการทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น กรรมการ ผู้บริหาร และผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยมีนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ นโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และนโยบายการซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจจากบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน เป็นมาตรการในการควบคุม เพื่อให้การเข้าทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าวเป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ กรณีมูลค่าของรายการถึงเกณฑ์นัยสำคัญที่กำหนด ก่อนการทำธุรกรรมฝ่ายจัดการต้องนำเสนอธุรกรรมดังกล่าวต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้ความเห็น โดยถือเสมือนเป็นรายการที่กระทำกับบุคคลภายนอก (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 ได้จัดให้มีข้อมูลที่สำคัญอย่างเพียงพอและจัดส่งข้อมูลดังกล่าวก่อนวันประชุมล่วงหน้า เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทฯ ใช้ประกอบการตัดสินใจ

- ในการประชุมคณะกรรมการแต่ละครั้ง จะมีการบันทึกรายงานการประชุมในเรื่องที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาอนุมัติหรือให้ข้อคิดเห็นที่เป็นข้อเสนอแนะเพิ่มเติม โดยมีการจัดเก็บเอกสารสำคัญดังกล่าวไว้ตามที่กฎหมายกำหนด

- บริษัทฯ จัดเก็บเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีและบัญชีต่าง ๆ ไว้เป็นหมวดหมู่อย่างครบถ้วน และไม่เคยได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชีว่ามีข้อบกพร่องในเรื่องนี้

- บริษัทฯ มีระบบจัดเก็บเอกสารที่เป็นระเบียบ ทำให้ผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้มีอำนาจตามกฎหมายสามารถเข้าตรวจสอบได้

- งบการเงินของบริษัทฯ ได้รับการตรวจสอบและให้ความเห็นโดยผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

- บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางการสื่อสารเพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกองค์กร สามารถแจ้งข้อมูลหรือเบาะแสเกี่ยวกับการฉ้อฉลหรือทุจริต และยังกำหนดนโยบายการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิด โดยในนโยบายดังกล่าวกำหนดเรื่องการให้ความคุ้มครองปกป้องผู้ที่แจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน

ส่วนที่ 5 ระบบการติดตาม (Monitoring Activities)

- บริษัทฯ มีกระบวนการติดตามการปฏิบัติตาม Corporate Governance and Code of Conduct Handbook โดยฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ และในส่วนของบริษัทย่อย มีฝ่ายป้องกันการสูญเสีย (Loss Prevention) ในการดูแลความเรียบร้อย ความปลอดภัย และการกระทำผิดที่เกิดภายในสถานประกอบการของแต่ละบริษัทนั้น ๆ

- กรณีที่ผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่กำหนดไว้ บริษัทฯ จะจัดประชุมผู้บริหารของแต่ละส่วนงานเพื่อค้นหาสาเหตุของผลลัพธ์ที่แตกต่าง และประเมินสถานการณ์เพื่อหาแนวทางการแก้ไขในทันที และจะรายงานความคืบหน้าในการดำเนินการแก้ไขในการประชุมคณะกรรมการบริหารครั้งถัดไป

- บริษัทฯ มีการกำหนดหลักเกณฑ์รายงานคดีจากฝ่ายกฎหมาย และมีการรายงานให้คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทฯ ทราบ โดยมีการทบทวนและปรับปรุงหลักเกณฑ์อย่างสม่ำเสมอ

- บริษัทฯ ได้กำหนดให้ผู้ตรวจสอบภายในรายงานผลการตรวจสอบต่อคณะกรรมการตรวจสอบโดยตรงอย่างสม่ำเสมอ และคณะกรรมการตรวจสอบให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรของฝ่ายตรวจสอบภายในอย่างต่อเนื่องจากการที่มีที่ปรึกษาเข้ามาทำโครงการประเมิน Quality Assurance Review (QAR)

- บริษัทฯ มีนโยบายให้ฝ่ายบริหารต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ โดยพลันในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ทุจริตหรือมีพฤติกรรมอันควรสงสัยว่ามีเหตุการณ์ทุจริตอย่างร้ายแรงเกิดขึ้น หรือมีการปฏิบัติที่ฝ่าฝืนกฎหมาย หรือมีการกระทำที่ผิดปกติอื่นใด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ โดยอาจรายงานด้วยวาจาในเบื้องต้น และให้จัดทำรายงานการติดตามผลเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อนำเสนอในภายหลัง

หัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ซึ่งขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ มีหน้าที่ในการกำกับดูแลการปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบภายในให้มีความเป็นอิสระ มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2562 ได้มีมติอนุมัติแต่งตั้ง นายพิสูจน์ สุขแสงทิพย์ เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เนื่องจากเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ทำงานครบถ้วนตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้ในกฎบัตรฝ่ายตรวจสอบภายใน และเพียงพอต่อการเป็นผู้ควบคุมการปฏิบัติงานดังกล่าว ทั้งนี้ การพิจารณาและอนุมัติ แต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ จะต้องผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในปรากฏในเอกสารแนบ 3

9.2 รายการระหว่างกัน

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
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. นายสุทธิภัค จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
14. คุณหญิงสุจิตรา มงคลกิติ	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
15. นางสุกัญญา พร้อมพันธุ์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
16. นางสุพัตรา จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์

หมายเหตุ
[1] ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯ ถึงวันที่ 25 พฤศจิกายน 2564
[2] ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯ วันที่ 21 ธันวาคม 2564

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
17. นางอัจฉรา จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
18. นางปิยพรรณ จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
19. นางบุษบา จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
20. นางวัลยา จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
21. นางนาถยา จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
22. นางจริยา จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
23. นายสุทธิสาร จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิพันธ์ (5) นายสุทธิลักษณ์
24. นางอรณี จิราธิวัฒน์	-	ภรรยาของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ)
25. นายนรัษฐา จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ)
26. นางสาวศันสนา จิราธิวัฒน์	-	ธิดาของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ)
27. นางสาวรวิศรา จิราธิวัฒน์	-	ธิดาของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ)
28. นายดวิษ จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ)
29. นายธีระเดช จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิเกียรติ
30. นายธีระยุทธ จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิเกียรติ
31. นายธีระเกียรติ จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิเกียรติ
32. นางสมกมล จิราธิวัฒน์	-	ธิดาของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิเกียรติ
33. นายภัสสรกรณ์ จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิเกียรติ
34. นางอรุณี จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ และ (3) นายทศ
35. นางนิตย์สินี จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ และ (3) นายทศ

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
36. นางสิริเกศ จิรกิติ	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ และ (3) นายทศ
37. นางเนตรอนงค์ จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ และ (3) นายทศ
38. นายเกรียงศักดิ์ จิราธิวัฒน์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ และ (3) นายทศ
39. นางสกลศรี มาลีนนท์	-	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ และ (3) นายทศ
40. นายธรรม์ จิราธิวัฒน์	-	บุตรของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิธรรม
41. นางจุฑาธรรม จิราธิวัฒน์	-	ธิดาของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิธรรม
42. นายโชดก พิจารณ์จิตร	-	บุตรของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นางยุวดี
43. นายบรม พิจารณ์จิตร	-	บุตรของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นางยุวดี
44. นางวรลักษณัย พิจารณ์จิตร	-	ธิดาของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นางยุวดี
45. นายวัฒน์ จิราธิวัฒน์	-	พี่ชายของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายพิชัย
46. นายกอบชัย จิราธิวัฒน์	-	พี่ชายของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายพิชัย
บริษัทที่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (“กลุ่มบริษัทอื่น ๆ”)		
1. บริษัท ศาลา ภูเก็ต จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายทศ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 35.00 (2) นายสุทธิลักษณ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 25.00 (3) นายปริญญ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 15.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุทธิลักษณ์
2. บริษัท ศาลารัตนโกสินทร์ จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายทศ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 21.00 (2) นายพิชัย ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 18.00 (3) นายปริญญ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 12.50
3. บริษัท ทรัพย์ทรายมณี จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายทศและผู้ที่เกี่ยวข้อง และ (2) นายสุทธิลักษณ์ ถือหุ้นทางอ้อมหลายทอด โดยมีบริษัท ศาลา สมุย จำกัด และ บริษัท สมุย แหลม สำโรง จำกัด ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 55.00 และ 40.00 ตามลำดับ มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุทธิลักษณ์
4. บริษัท แปลงผักธรรมชาติ จำกัด	ประกอบธุรกิจขายผักและผลไม้	กรรมการของบริษัทฯ ณ วันที่ทำรายการ ซึ่งคือ นายสุทธิสาร (สิ้นสุดวันที่ 15 มีนาคม 2562) ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 20.00 ปัจจุบันเป็นน้องของกรรมการบริษัทฯ
5. บริษัท ไฟฟ์ เซนซ์ จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ณ วันที่ทำรายการ ซึ่งคือ นายสุทธิสาร (สิ้นสุดวันที่ 15 มีนาคม 2562) ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 20.00 ปัจจุบันเป็นน้องของกรรมการบริษัทฯ
6. บริษัท จินดาทวี จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายทศและผู้ที่เกี่ยวข้อง ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 49.98 (2) นายสุทธิสาร (กรรมการของบริษัทฯ ณ วันที่ทำรายการ) ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 50.00 (สิ้นสุดวันที่ 15 มีนาคม 2562)

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
7. บริษัท โอสถทอง จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายปริญญ์ ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 20.00 (2) นายทศ ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 20.00 และ (3) นางยุวดี ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10.00
8. บริษัท เทอรา คอทเทจ จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิลักษณ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 20.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุทธิลักษณ์
9. บริษัท บางกอก โพสต์-บาวเออร์ มีเดีย จำกัด (เสร็จการชำระบัญชี เมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2565)	ประกอบธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายสุทธิเกียรติ ถือหุ้นทางอ้อม ผ่านบริษัท โพสต์ อินเตอร์เนชั่นแนล มีเดีย จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 70.12 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุทธิเกียรติ
10. บริษัท ฟู้ดแพชชั่น จำกัด	ประกอบธุรกิจร้านอาหาร	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายสุทธิลักษณ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10.8 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุทธิลักษณ์
11. บริษัท สตอร์ค (ประเทศไทย) จำกัด	ประกอบธุรกิจร้านอาหาร	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายสุทธิลักษณ์ ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 15.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุทธิลักษณ์
12. บริษัท เอฟที เซลล์แอนด์เซอร์วิส จำกัด	ประกอบธุรกิจให้บริการบำรุงรักษารถยนต์ จำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วน การซ่อมแซม ตกแต่ง ยานพาหนะ	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายปริญญ์ ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 10.00
13. บริษัท ปิงสุวรรณ จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายปริญญ์ ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 17.50 (2) นายทศ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 17.50 และ (3) นางยุวดี ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10.00
14. บริษัท สไปร์ซซี่ ดิสก์ จำกัด	ประกอบธุรกิจขายแผ่นเครื่องเสียง	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายพิชัย ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 99.98 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายพิชัย
15. บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด (“RIS”)	ประกอบธุรกิจให้บริการระบบคอมพิวเตอร์และจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นางสิริเกศ จิรกิติ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10.00
16. บริษัท เทราซอฟท์ โซลูชั่นส์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด	ประกอบธุรกิจผลิตพัฒนาซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อขายหรือให้เช่า	บุตรของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายโชดก พิจารณ์จิตร ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.99

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
17. บริษัท สปาเกตตี้ แฟคทอรี่ จำกัด	ประกอบธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายพิชัย ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.98 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายพิชัย
18. บริษัท เดอะลิตเทิล คิทเช่น จำกัด	ประกอบธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายปริญญ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10 (2) นางยุวดี ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ นายปริญญ์ และนางยุวดี
19. บริษัท สมุย แหลม สำโรง จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายสุทธิลักษณ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 5.46 (2) นายทศ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 5.46 และทั้งสองท่าน ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท วาเคชั่น คลับ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 69.70 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุทธิลักษณ์
20. บริษัท โพสต์ อินเตอร์เนชั่นแนล มีเดีย จำกัด	ประกอบธุรกิจบริการโฆษณา	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายสุทธิเกียรติ ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท บางกอก โพสต์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายสุทธิเกียรติ
21. บริษัท เฟลาเออร์ ชอพ จำกัด	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเบเกอรี่และเครื่องดื่ม	พี่และน้องของกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นางอรุณี จิราธิวัฒน์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 50.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นางยุวดี
22. บริษัท ห้องอาหารชากุระ จำกัด	ประกอบธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	กรรมการของบริษัทฯ ซึ่งคือ นายพิชัย ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.98 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายพิชัย
บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด (“HCDS”) และบริษัทในเครือ เรียกรวมกับ HCDS ว่า (“กลุ่ม HCDS”)		
23. บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด (“HCDS”)	ประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัทอื่น และให้บริการและคำปรึกษาในการจัดการธุรกิจ ทรัพย์สิน และการบริหารงานแก่บริษัทในเครือ	เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้นทางตรงร้อยละ 44.98 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 6 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิลักษณ์ (5) นายปริญญ์ (6) นายทศ
24. บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล รัชดา จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายปริญญ์ (2) นายทศ
25. บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซีโฮเต็ล จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิลักษณ์ (2) นางยุวดี (3) นายปริญญ์ (4) นายทศ
26. บริษัท โอเวอร์ซีส์ แฟชั่นส์ จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิธรรม (3) นางยุวดี (4) นายปริญญ์

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
27. บริษัท ซีอาร์ซี พริอพเพอร์ตี้ จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิลักษณ์ (2) นางยุวดี (3) นายปริญญ์ (4) นายทศ
28. บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิลักษณ์ (2) นายปริญญ์ (3) นายทศ
29. บริษัท เซ็นทรัล ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์ จำกัด	ประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้าศูนย์กระจายสินค้าและอาคารโรงงาน	มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายปริญญ์ (2) นายสุทธิสาร (ณ วันที่ทำรายการ) สิ้นสุดวันที่ 15 มีนาคม 2562
30. บริษัท ที่นี่ ขอนแก่น จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายปริญญ์
31. บริษัท ที่นี่ วงศ์สว่าง จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายปริญญ์
32. บริษัท เซ็นทรัล เวลธ์ โซลูชั่น จำกัด	ประกอบกิจการขายสินค้า และรับจ้างทำของ	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิลักษณ์ (2) นายปริญญ์
33. Evergrow Asia Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (2) นายสุทธิลักษณ์ (3) นายปริญญ์ (4) นายทศ
34. Baby Kiko Sdn. Bhd.	ประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน Evergrow Asia Ltd. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายปริญญ์ (2) นายพิชัย
35. ANIR One Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายปริญญ์ (2) นายทศ
36. Illum A/S	ประกอบธุรกิจค้าปลีกห้างสรรพสินค้าในประเทศเดนมาร์ก	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน CRC Luxembourg S.a.r.l. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.46
37. Rina Estate Italia S.r.l.	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมโดยผ่าน CRC Luxembourg S.a.r.l. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นางยุวดี (2) นายปริญญ์ (3) นายทศ

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
38. 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
39. 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
40. CGE Invesment Limited	ประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน CRC Luxembourg S.a.r.l. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100
41. The KaDeWe Group GmbH	ประกอบธุรกิจค้าปลีกห้างสรรพสินค้าในประเทศเยอรมนี	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน The KaDeWe Group Holding GmbH ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 ซึ่งถือหุ้นอ้อมผ่าน CRC Luxembourg S.a.r.l. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 50.10
42. บริษัท เซ็นทรัล อินชัวรันส์ เซอร์วิสเซส จำกัด	ประกอบธุรกิจนายหน้าให้บริการด้านธุรกิจประกันภัยวินาศภัย	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายทศ
43. บริษัท สรรพสินค้าบางนา จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 7 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิลักษณ์ (5) นางยุวดี (6) นายปริญญ์ (7) นายทศ
44. บริษัท แซด รีเทล เทค จำกัด	ประกอบธุรกิจค้าปลีกผ่านช่องทางออนไลน์ และเป็นสื่อกลางในการซื้อขายสินค้า	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 ไม่นับว่าเป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เนื่องจาก ณ วันที่ของเอกสารนี้ บริษัท แซด รีเทล เทค จำกัด ได้เปลี่ยนแปลง ผู้ถือหุ้นใหญ่คือบริษัท ซีจี แคปปิตอล แอดไวซอรี่ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100
45. บริษัท เซ็นทรัล เพย์เม้นท์ จำกัด	ประกอบธุรกิจจำหน่ายบัตรของขวัญ	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิลักษณ์ (2) นางยุวดี (3) นายปริญญ์ (4) นายทศ
46. บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด	ประกอบธุรกิจซื้อขายคะแนนสะสม และให้บริการที่เกี่ยวข้อง	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายปริญญ์

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
47. บริษัท ไดนิ่ง เซนเซชั่นส์ จำกัด	ประกอบธุรกิจร้านอาหารและภัตตาคาร	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท ออนเวิร์ด โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100
48. บริษัท เซ็นทรัล พีเพิล ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด	ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการบริหารและจัดการการประชุม	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท ออนเวิร์ด โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท ไดนิ่ง เซนเซชั่นส์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 9 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิลักษณ์ (5) นางยุวดี (6) นายปริญญ์ (7) นายทศ (8) นายพิชัย (9) นายญนน์
49. Central Retail International Ltd.	ประกอบธุรกิจถือครองเครื่องหมายทางการค้าที่จดทะเบียนในต่างประเทศ	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน San Simeon Investment Ltd. ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100
50. บริษัท สวนนาเกลือ จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 74.92 และถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 25.08 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์
51. บริษัท เซ็นทรัลกาเมนท์แฟคทอรี่ 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
52. บริษัท เซ็นทรัลธนบุรี จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 48.77 และถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 41.21 และบริษัท ซีดีเอส. โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 10.02 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์ (5) นายทศ
53. บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 45.57 และถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 54.43 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิธรรม (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์
54. บริษัท ปริญญ์ อินเตอร์เทรด จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 71.00 และถือหุ้นทางอ้อมโดยผ่าน บริษัท เซ็นทรัลกาเมนท์แฟคทอรี่ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 29.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายปริญญ์ (4) นายทศ (5) นายพิชัย

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
55. บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด	ประกอบธุรกิจค้าปลีกผ่านช่องทางออนไลน์ และเป็นสื่อกลางในการซื้อขายสินค้า	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 41.74
56. บริษัท เซ็นทรัล เจดี มันนี่ จำกัด	ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการชำระเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมโดยผ่านบริษัท เซ็นทรัล เจดี ฟินเทค โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายปริญญ์ (2) นายญนน์
57. บริษัท ห้องอาหาร ซี.ดี.เอส. จำกัด	ประกอบธุรกิจร้านอาหารและภัตตาคาร	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท เซ็นทรัลธนบุรี จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 61.11 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์
58. บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 29.84 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 6 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิธรรม (4) นายสุทธิลักษณ์ (5) นายปริญญ์ (6) นายทศ
59. บริษัท เพลินฤดี จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิธรรม (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์ (5) นายทศ
60. บริษัท ป่าตัน 1 จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์
61. บริษัท ป่าตัน 2 จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์
62. บริษัท ป่าตัน 3 จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์
63. บริษัท วิวิฟาย จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 100 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิลักษณ์ (2) นายปริญญ์

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
64. บริษัท ภูเก็ตฮิลล์ รีสอร์ท จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.98 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์
65. บริษัท เฟ็ดเดอริค เวอลด์เซลส์ จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด และบริษัทย่อยอื่น ๆ หลายขั้น จนถึงบริษัท จักรวรรดิ โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 99.98 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายปริญญ์
66. บริษัท เซ็นทรัล คอนโดมิเนียม จำกัด	ประกอบธุรกิจถือครองอสังหาริมทรัพย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.78 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์
67. บริษัท เดอะวินเทจคลับ จำกัด	ประกอบธุรกิจสนามกอล์ฟ	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 37.62 กรรมการบริษัทฯ ซึ่งคือ (1) นายสุทธิธรรม ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 9.60 (2) นายสุทธิลักษณ์ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 9.60 (3) นายทศ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 9.60 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิธรรม (2) นายปริญญ์ (3) นายสุทธิลักษณ์
68. บริษัท ชะอำ ซีวิว จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 4.02 และถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 20.70 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ (1) นายสุทธิชัย (ณ วันที่ทำรายการ) (2) นายสุทธิเกียรติ (3) นายสุทธิลักษณ์ (4) นายปริญญ์
69. บริษัท เซ็นทรัลอินเตอร์พัฒนา 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
70. บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลล็อปเมนท์ จำกัด	ประกอบธุรกิจศูนย์การค้าแฟชั่นไอส์แลนด์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 12.00 และถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท สแควร์ ริทซ์ พลาซ่า จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 25.00
71. บริษัท ปีเตอร์แอนด์จินนี่ จำกัด (เสร็จการชำระบัญชี เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2564)	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป	ผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ บริษัท จักรวรรดิ โฮลดิ้ง จำกัด ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 99.98
72. บริษัท เซ็นทรัลทำ วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด	ประกอบธุรกิจขายปลีกสินค้าอื่น ๆ ในร้านค้าทั่วไป	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางตรง ร้อยละ 99.99 กรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ (1) นายปริญญ์ (2) นายพิชัย
73. บริษัท อัพ ฟรอนท์ จำกัด	การให้เช่าของใช้ส่วนบุคคลและของใช้ในครัวเรือนอื่น ๆ	ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ HCDS ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.99

รายการระหว่างกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อยกับบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

รายการระหว่างกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อยกับบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 2564 และ 2565 สามารถสรุปได้ดังนี้
(รายการต่อไปนี้ ไม่รวมผลกระทบตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับใหม่ ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า)

1) รายการเช่าที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคาร

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)				ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบรายการ
	รายการ	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565		
1.1 รายการเช่าที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคาร และบริการที่เกี่ยวข้อง						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด - บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซี่โฮเต็ล 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 ปริญญ์อินเตอร์เทรด จำกัด - บริษัท ที่นี่ วงศ์สว่าง จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลกาเมนท์แฟคทอรี่ จำกัด - บริษัท วิวิฟาย จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล รัชดา จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลอินเตอร์พัฒนา จำกัด - บริษัท สวนนาเกลือ จำกัด - บริษัท เพลินฤดี จำกัด - บริษัท ภูเก็ตฮิลล์ รีสอร์ท จำกัด - บริษัท ชะอำ ซีวิว จำกัด - บริษัท ที่นี่ ขอนแก่น จำกัด - Rina Estate Italia S.r.l. - Lagrange Estate S.r.l. - บริษัท ซีอาร์ซี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด - บริษัท เฟิ๊ดเดอริค เวอลด์เซลส์ จำกัด	ค่าใช้จ่ายการเช่าและค่าบริการที่เกี่ยวข้อง	2,229.33	2,158.50	2,430.63	กลุ่มบริษัทฯ เช่าและ/หรือเช่าช่วงที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคาร รวมถึงพื้นที่จอดรถและใช้บริการที่เกี่ยวข้องจากกลุ่ม HCDS เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสาขา ร้านค้า สำนักงาน หรือคลังสินค้าของบริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งระยะเวลาในการเช่าที่ดินโดยหลักเป็นการเช่าระยะยาว 30 ปี และระยะเวลาในการเช่าอาคารและพื้นที่อาคาร มีทั้งระยะสั้น ไม่เกิน 3 ปี และระยะยาวตั้งแต่ 3 ถึง 30 ปี โดยที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคารดังกล่าวมีทำเลที่ตั้งที่ดี สะดวกและเป็นที่รู้จักสำหรับลูกค้า ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้เช่ามาเป็นระยะเวลานานและอาจหาที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคารที่มีศักยภาพและขนาดใกล้เคียงได้ยาก กลุ่มบริษัทฯ จึงมีความจำเป็นที่จะต้องเช่าต่อไป ทั้งนี้ อัตราค่าเช่าและเงื่อนไขการเช่าในปัจจุบันเป็นราคาตลาด หรือต่ำกว่าราคาตลาด ซึ่งในปัจจุบันหน่วยงานพัฒนาธุรกิจ (“BD”) ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้จัดหาพื้นที่เช่า ตรวจสอบราคาตลาด และเทียบเคียงราคาเช่าบริเวณที่ใกล้เคียงกันสำหรับการเจรจาต่อรองอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขกับผู้ให้เช่าให้มีอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์การใช้พื้นที่เช่า	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตราค่าเช่าเป็นไปตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา ซึ่งมีอัตราค่าเช่าที่เป็นไปตามราคาตลาดหรือราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดเมื่อเทียบเคียงกับผู้เช่าบริเวณใกล้เคียงหรือค่าเช่าที่คิดจากบุคคลภายนอกและมีเงื่อนไขทางการค้าเป็นปกติทั่วไป จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ
กลุ่ม COL (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564)	ค่าใช้จ่ายการเช่าและค่าบริการที่เกี่ยวข้อง	13.35	1.16	-	หน่วยธุรกิจเช่าอาคารจากกลุ่ม COL เพื่อใช้เป็นคลังสินค้า และเช่าพื้นที่อาคารจากกลุ่ม COL เพื่อใช้ในการจัดงาน Event เป็นครั้งคราว โดยมีอัตราค่าเช่าเป็นไปตามที่ตกลงกัน หรือตามราคาตลาดหรือต่ำกว่าอัตราค่าเช่าตามราคาตลาด	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตราค่าเช่าเป็นไปตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา หรือตามราคาตลาด หรือต่ำกว่าอัตราค่าเช่าตามราคาตลาด จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ
กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท ทรัพย์ทรายมณี จำกัด - บริษัท เทอรา คอทเทจ จำกัด	ค่าใช้จ่ายการเช่าและค่าบริการที่เกี่ยวข้อง	2.09	1.59	1.25	หน่วยธุรกิจต่าง ๆ เช่าพื้นที่อาคารและที่ดิน เพื่อใช้จัดตั้งสาขา โดยเป็นการทำสัญญาระยะสั้น 3 ปี ซึ่งอัตราค่าเช่าสามารถเทียบเคียงได้กับราคาตลาดในบริเวณที่ใกล้เคียงกัน	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตราค่าเช่าสามารถเทียบเคียงได้กับราคาตลาด จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)				ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบรายการ
	รายการ	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565		
1.2 รายการให้เช่าที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคาร และบริการที่เกี่ยวข้อง						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด - บริษัท ห้องอาหาร ซี.ดี.เอส. จำกัด - บริษัท เดียง จิราธิวัฒน์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซี่โฮเต็ล จำกัด - เซ็นทรัล พิเพิล ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล อินชัวรันส์ เซอร์วิสเซส จำกัด - บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด - บริษัท ที่นี่ วงศ์สว่าง จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี มันนี่ จำกัด	รายได้การเช่าและค่าบริการที่เกี่ยวข้อง	67.13	73.25	78.53	กลุ่ม HCDS มีการเช่าพื้นที่เพื่อใช้ทำสำนักงานและธุรกิจร้านอาหารจากหน่วยธุรกิจต่าง ๆ โดยเป็นสัญญาให้เช่าระยะสั้นมีระยะเวลาการเช่าไม่เกิน 3 ปี และมีอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขที่สามารถเทียบเคียงได้กับผู้เช่ารายอื่นทั่วไปในบริเวณเดียวกัน หรือเป็นอัตราที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบในกรณีที่กลุ่มบริษัทฯ มีการปล่อยเช่าพื้นที่บางส่วนกลับให้กับกลุ่ม HCDS ซึ่งเป็นผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ในอาคารดังกล่าว	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยมีอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขการเช่าที่สามารถเทียบเคียงได้กับผู้เช่ารายอื่นทั่วไปในบริเวณเดียวกันได้ หรือเป็นอัตราที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบ จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล
กลุ่ม COL (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564)	รายได้การเช่าและค่าบริการที่เกี่ยวข้อง	226.82	20.72	-	กลุ่ม COL เช่าพื้นที่จากกลุ่มบริษัทฯ เพื่อเป็นที่ตั้งร้านค้าของกลุ่ม COL ภายในห้างสรรพสินค้า รวมถึงพื้นที่ของหน่วยธุรกิจต่าง ๆ โดยเป็นสัญญาให้เช่าระยะสั้นมีระยะเวลาการเช่าไม่เกิน 3 ปี และมีการเช่าเพื่อจัดงาน Event เป็นครั้งคราว โดยอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขเป็นไปตามราคาตลาดซึ่งสามารถเทียบเคียงกับผู้เช่าหลักรายอื่นทั่วไป หรือผู้เช่ารายอื่นในบริเวณใกล้เคียงได้ การให้กลุ่ม COL เช่าเพื่อเป็นที่ตั้งร้านค้านั้นทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีสินค้านำเสนอกับลูกค้าที่ครบถ้วนมากขึ้น จึงเป็นการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาในห้างสรรพสินค้าและร้านค้าของกลุ่มบริษัทฯ โดยสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ครบครัน อีกทั้งกลุ่ม COL มีแบรนด์ที่ลูกค้าชื่นชอบและเป็นที่รู้จัก ดังนั้นการให้แก่กลุ่ม COL เช่าพื้นที่ จึงถือเป็นประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาในห้างสรรพสินค้าและพื้นที่ร้านค้าซึ่งช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขการให้เช่าเป็นไปตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา ซึ่งมีลักษณะเดียวกับการให้เช่ากับผู้เช่าหลักรายอื่นทั่วไปหรือผู้เช่ารายอื่นในบริเวณใกล้เคียง หรือเป็นอัตราที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบ จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ
กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท เอฟที เซลล์แอนด์เซอร์วิส จำกัด	รายได้การเช่าและค่าบริการที่เกี่ยวข้อง	16.87	13.54	11.06	กลุ่มบริษัทอื่น ๆ มีการเช่าพื้นที่อาคารจากหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อใช้เป็นที่จัดตั้งสาขา เช่น ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจร้านทำความสะอาดรถยนต์ เป็นต้น โดยเป็นสัญญาให้เช่าระยะสั้นมีระยะเวลาการเช่าไม่เกิน 3 ปี โดยอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขที่สามารถเทียบเคียงได้กับผู้เช่ารายอื่นทั่วไปในบริเวณเดียวกัน	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยมีอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขการเช่าที่สามารถเทียบเคียงได้กับผู้เช่ารายอื่นทั่วไปในบริเวณเดียวกันได้ จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล

2) รายการซื้อขายสินค้า

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)				ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบรายการ
	รายการ	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565		
2.1 รายการขายสินค้า						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด - บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซีโฮเต็ล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล พีเพิล ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล อินชัวรันส์ เซอร์วิสเซส จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลทำ วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด - บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด - บริษัท ที่นี่ วงศ์สว่าง จำกัด - บริษัท เพลินฤดี จำกัด - บริษัท ห้องอาหาร ซี.ดี.เอส. จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด - บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด - บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลล็อปเม้นท์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลเพย์เม้นท์ จำกัด	รายได้การค้าขายสินค้า	108.32	100.30	63.11	บริษัทในกลุ่ม HCDS ซื้อสินค้าด้วยราคาและเงื่อนไขเป็นไปตามข้อตกลงทางการค้ากับกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ มองว่าเป็นการขายสินค้าในราคาที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบ และราคาสามารถเทียบเคียงได้กับการขายให้กับบุคคลภายนอก	การทำรายการดังกล่าวเป็นการดำเนินงานตามธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มยอดขายและอำนาจต่อรองกับซัพพลายเออร์ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ
กลุ่ม COL ได้แก่ (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564)	รายได้การค้าขายสินค้า	106.01	8.55	-	กลุ่ม COL ซื้อสินค้าจากหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจด้วยราคาและเงื่อนไขการค้าปกติทั่วไป สำหรับการขายสินค้าในปริมาณมาก ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มองว่าเป็นการขายสินค้าในราคาที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบ และไม่ต้องลงทุนเรื่องค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย รวมถึงทำให้ยอดขายของกลุ่มบริษัทฯ เพิ่มขึ้นและช่วยเพิ่มอำนาจการต่อรองและส่วนลดทางการค้ากับซัพพลายเออร์ได้	การทำรายการดังกล่าวเป็นการดำเนินงานตามธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ ด้วยราคาและเงื่อนไขการค้าปกติทั่วไป ซึ่งจะเป็นการเพิ่มยอดขายและอำนาจต่อรองกับซัพพลายเออร์ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ
กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท ไฟฟ์ เซนซ์ จำกัด - บริษัท จินดาทวี จำกัด - บริษัท โอสถทอง จำกัด - บริษัท ศาลารัตนโกสินทร์ จำกัด - บริษัท แปลงผักธรรมชาติ จำกัด	รายได้การค้าขายสินค้า	7.62	2.44	2.15	หน่วยธุรกิจของบริษัทฯ ขายสินค้าประเภทอุปกรณ์ก่อสร้าง อุปกรณ์ใช้ในบ้านและสวน และเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ให้แก่กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ด้วยราคาและเงื่อนไขการค้าปกติที่สามารถเทียบเคียงกับการขายให้กับบุคคลภายนอก	การทำรายการดังกล่าวเป็นการดำเนินงานตามธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ ด้วยราคาและเงื่อนไขการค้าปกติทั่วไปจึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ
2.2 รายการซื้อสินค้า						
กลุ่ม COL ได้แก่ (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564)	ค่าใช้จ่ายจากการซื้อสินค้า	43.40	2.36	-	บริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ ซื้ออุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงานจากกลุ่ม COL ในราคาและเงื่อนไขที่สามารถเทียบเคียงได้กับการซื้อสินค้าจากบุคคลภายนอก	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการซื้อสินค้าเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ด้วยราคาและเงื่อนไขทางการค้าปกติ จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

3) รายการค่าบริหารงาน

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)				ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบรายการ
	รายการ	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565		
3.1 ค่าใช้จ่ายค่าบริหารงาน						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด - CGE Investment Limited	ค่าใช้จ่ายค่าบริหารงาน	300.00	309.29	310.13	หน่วยธุรกิจของบริษัทฯ รับบริการจาก HCDS สำหรับการเป็นที่ปรึกษาในการบริหารงานต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจาก (1) HCDS มีบุคลากรทีมีศักยภาพสูง โดยมีผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน (Specialist professionals) ซึ่งรวมถึงอดีตผู้บริหารระดับสูงจากบริษัทชั้นนำหลายบริษัท และทีมงานที่มีประสบการณ์สูงจากหลากหลายอุตสาหกรรม (2) HCDS มีการให้บริการแก่กลุ่มธุรกิจอื่นที่อยู่คนละอุตสาหกรรมกับกลุ่มบริษัทฯ ทำให้ HCDS สามารถใช้ประสบการณ์และองค์ความรู้ที่ได้รับจากแต่ละกลุ่มธุรกิจหนึ่งมาประยุกต์ใช้กับกลุ่มบริษัทฯ ได้ และ (3) ช่วยให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) ซึ่งลดต้นทุนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ ในปี 2562 กลุ่มบริษัทฯ และ HCDS ได้เข้าทำสัญญาบริการด้านการบริหารจัดการเพื่อตกลงขอบเขตงานให้บริการนี้ ได้แก่ การให้คำปรึกษาด้านการกลยุทธ์ทางธุรกิจ การควบรวมกิจการ ตลอดจนช่วยแนะนำโอกาสทางธุรกิจให้แก่กลุ่มบริษัทฯ เป็นต้น ทั้งนี้ ในอดีต HCDS เคยมีการให้บริการด้านกิจกรรมเพื่อสังคม หรือ Creating Shared Value (CSV) แก่กลุ่มบริษัทฯ อย่างไรก็ดี บริษัทฯ โอนย้ายพนักงานที่เกี่ยวข้องกับ CSV ของกลุ่มบริษัทฯ มาเป็นพนักงานของบริษัท โดยภายหลังจากการโอนย้ายพนักงานดังกล่าวแล้ว HCDS จะไม่มีการคิดค่าบริการในส่วนนี้กับกลุ่มบริษัทฯ อีก นอกจากนี้ ยังมีการกำหนดอัตราค่าบริการใหม่ โดยจะปรับค่าบริการรายปี ในอัตราเท่ากับค่าเฉลี่ยของอัตราเติบโตของรายได้ อัตราเติบโตของ EBIT และอัตราเงินเฟ้อ โดยอัตราเติบโตดังกล่าวจะไม่เกินร้อยละ 10 ต่อปี แต่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 0 ต่อปี โดยหากจะมีการปรับหลักการคิดค่าบริการและเงื่อนไขสำคัญในสัญญาจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน ซึ่งอัตราค่าบริการดังกล่าวเทียบเคียงได้กับต้นทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจริงตามสัดส่วนของกลุ่มบริษัทฯ และไม่มีการบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) และการใช้บริการจาก HCDS ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีต้นทุนในการดำเนินงานที่ต่ำกว่าการดำเนินการดังกล่าวเอง	การทำรายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนธุรกิจปกติ และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการจากต้นทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจริงตามสัดส่วนของกลุ่มบริษัทฯ จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ
	ค่าใช้จ่ายค่าบริหารงานด้านบัญชีและการเงิน	271.72	354.07	356.93	กลุ่มบริษัทฯ รับบริการด้านงานบัญชีจากหน่วยงาน FAST ซึ่งอยู่ภายใต้ HCDS เช่น การบันทึกบัญชี การยื่นภาษี และการจัดทำงบการเงิน เป็นต้น และบริการทางด้านการเงิน เช่น การจ่ายเงิน การออกใบแจ้งหนี้ และการออกใบเสร็จรับเงิน เป็นต้น ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วว่าการใช้บริการจาก FAST นั้นทำให้ได้รับประโยชน์จากความชำนาญและความเชี่ยวชาญของบุคลากรของ FAST โดยกลุ่มบริษัทฯ และ FAST ได้เข้าทำสัญญาบริการเป็นรายปี ซึ่งจะมีการตกลงขอบเขตงาน อัตราค่าบริการและเงื่อนไขการให้บริการในแต่ละปี โดยอัตราค่าบริการอ้างอิงจากต้นทุนบวกด้วยอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) และจะมีการตกลงปรับเพิ่มหรือลดอัตรากำไรส่วนเพิ่มดังกล่าวทุกปี โดยหากจะมีการปรับค่าบริการจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน ทั้งนี้ อัตราค่าบริการดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด และมีเงื่อนไขที่เหมาะสมสอดคล้องกับการให้บริการของ FAST	การทำรายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนธุรกิจปกติ และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการคำนวณจากต้นทุนบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) และอัตราค่าบริการดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าว มีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ
	ค่าใช้จ่ายค่าบริหารงานด้านทรัพยากรบุคคล	96.88	80.25	96.33	บริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ รับบริการด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลจาก HCDS อาทิ การสรรหาและเสนอบุคลากรระดับผู้บริหารตามความต้องการให้แต่ละหน่วยธุรกิจพิจารณา การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีศักยภาพ (Talent management) การจ่ายเงินเดือนให้แก่พนักงาน 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 โดยหากจะมีการปรับค่าบริการจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน ทั้งนี้ อัตราค่าบริการดังกล่าวเป็นอัตราเดียวกันกับที่กลุ่ม HCDS เรียกเก็บจากผู้รับบริการภายนอก และมีเงื่อนไขที่เหมาะสมสอดคล้องกับผลงานในการให้บริการของ HCDS	การทำรายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนธุรกิจปกติ และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการคำนวณจากต้นทุนบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) และอัตราค่าบริการดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าว มีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)				ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบรายการ
	รายการ	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565		
	ค่าใช้จ่ายค่าบริการด้านกฎหมาย และภาษี	80.99	80.87	126.51	บริษัทและหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ รับบริการด้านกฎหมายจาก HCDS โดย HCDS ได้ทำหน้าที่ช่วยดูแลงานด้านกฎหมายทั่วไป เช่น การจัดตั้งบริษัท และการแก้ไขเปลี่ยนแปลงทางทะเบียนต่าง ๆ เป็นต้น และงานโครงการพิเศษ (Project) เช่น การเข้าซื้อ/ควบรวมกิจการ เป็นต้น ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วว่าค่าบริการที่จ่ายให้ HCDS ถูกกว่าการที่กลุ่มบริษัทฯ จัดตั้งหน่วยงานด้านกฎหมายทั้งหมดเอง ทั้งยังได้รับประโยชน์จากบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านกฎหมายของ HCDS ค่าบริการดังกล่าวเป็นอัตราที่สามารถเทียบเคียงกับอัตราค่าบริการในตลาด และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังรับบริการด้านการให้คำปรึกษาด้านภาษี บริการด้านตรวจสอบ และขอคืนภาษีและรายได้จากการขายสินค้าจาก HCDS โดยสำหรับบริการด้านให้คำปรึกษาด้านภาษีมีอัตราค่าบริการรายเดือนที่สามารถเทียบเคียงกับอัตราค่าบริการในตลาดและมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และสำหรับบริการด้านตรวจสอบ และขอคืนภาษีและรายได้จากการขายสินค้ามีค่าบริการคิดเป็นอัตราร้อยละของประโยชน์ที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับ กล่าวคือ อัตราร้อยละจากมูลค่าขอคืนภาษี และอัตราร้อยละของมูลค่ารายได้ที่ตรวจพบว่าคลาดเคลื่อนจากใบแจ้งหนี้ ซึ่งค่าบริการดังกล่าวเป็นอัตราที่สามารถเทียบเคียงกับอัตราค่าบริการในตลาดสำหรับการให้บริการในรูปคล้ายกันและมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	การทำรายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนธุรกิจปกติ และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ
	ค่าใช้จ่ายการใช้บริการอื่นๆ	8.88	14.50	13.17	หน่วยธุรกิจของบริษัทฯ มีการรับบริการค่าใช้จ่ายอื่นๆ โดยรายการส่วนใหญ่เป็นรายการว่าจ้างกลุ่ม HCDS ในการให้บริการบริหารจัดการโครงการค้าปลีก เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ได้เช่าที่ดินดังกล่าวมาเป็นระยะเวลานาน และได้ให้ HCDS บริหารจัดการพื้นที่ดังกล่าวมาเป็นระยะเวลานาน นอกจากนี้ ธุรกิจการบริหารจัดการพื้นที่เช่าในพื้นที่ลักษณะนี้ไม่ใช่ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ กลุ่มบริษัทฯ จึงเห็นว่าการว่าจ้างบุคคลภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญในงานดังกล่าวมาบริการจะเป็นประโยชน์กับกลุ่มบริษัทฯ มากกว่า เพื่อที่กลุ่มบริษัทฯ จะได้มุ่งเน้นธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วว่าหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากความชำนาญและความเชี่ยวชาญของ HCDS โดยกลุ่มบริษัทฯ และ HCDS ได้เข้าทำสัญญาแบบรายปี ซึ่งจะมีการตกลงขอบเขตงาน อัตราค่าบริการและเงื่อนไขการให้บริการในแต่ละปี โดยอัตราค่าบริการสามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	การทำรายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนธุรกิจปกติ และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าว มีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ
กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด	ค่าใช้จ่ายค่าบริหารงาน	156.27	164.62	165.17	หน่วยธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ รับบริการด้านการควบคุมการใช้งานของวัสดุอุปกรณ์ประเภท Hardware และอุปกรณ์ต่อพ่วง และรับบริการให้คำแนะนำปรึกษาทางเทคนิคต่าง ๆ เกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศกับกลุ่มบริษัทอื่น ๆ โดยค่าบริการอ้างอิงจากหลักการปันส่วนต้นทุนจริงที่เกิดขึ้น และบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus)	การทำรายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนธุรกิจปกติ และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการจากต้นทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจริงตามสัดส่วนของกลุ่มบริษัทฯ และบวกกำไรส่วนเพิ่ม จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าว มีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ
3.2 ค่าใช้จ่ายค่าฝึกอบรมพนักงาน						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล พีเพิล ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด	ค่าใช้จ่ายค่าฝึกอบรมพนักงาน	104.68	141.96	138.58	บริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ รับบริการด้านการจัดการด้านการฝึกอบรม ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาบริการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลที่กลุ่มบริษัทฯ เข้าทำกับ HCDS โดยบริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากความชำนาญและความเชี่ยวชาญของบุคลากรของกลุ่ม HCDS ทั้งนี้ อัตราค่าบริการดังกล่าวเป็นอัตราค่าบริการที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาดและมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	การเข้าทำรายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการที่สามารถเปรียบเทียบได้กับอัตราค่าบริการในตลาด และมีเงื่อนไขทางการค้าที่เป็นปกติทั่วไป จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัท
3.3 รายได้ค่าบริหารงาน						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซี่โฮเต็ล จำกัด - Lagrange Estate S.R.L. - Rina Estate Italia S.r.l. - บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด - CGE Investment limited - บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด	รายได้ค่าบริหารงาน	27.02	21.14	15.86	บริษัทฯ ได้ให้บริการด้านการตรวจสอบภายในด้านการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (Bill Payment) หรือระบบ CenPay ตามข้อกำหนดของธนาคารแห่งประเทศไทยให้แก่กลุ่ม HCDS โดยอัตราค่าบริการดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจของบริษัทฯ ได้ให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลแก่บริษัทอื่นภายใต้กลุ่ม HCDS โดยมีหลักการคิดค่าบริการโดยการปันส่วนต้นทุนค่าจ้างพนักงานตามสัดส่วนเวลาที่พนักงานดังกล่าวให้บริการแก่กลุ่มบริษัทฯ และกลุ่ม HCDS ตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	การทำรายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนธุรกิจปกติ และไม่ทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ โดยมีอัตราค่าบริการที่สามารถเปรียบเทียบได้กับอัตราค่าบริการในตลาด หรือตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง และมีเงื่อนไขทางการค้าที่เป็นปกติทั่วไป จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)				ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบรายการ
	รายการ	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565		
กลุ่ม COL ได้แก่ (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564)	รายได้ค่าบริหารงาน	148.52	12.63	-	บริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ เข้าทำสัญญาให้บริการบริหารงานคลังสินค้ากับกลุ่ม COL เพื่อให้บริการบริหารจัดการระบบคลังสินค้า และการกระจายสินค้า โดยมีอัตราค่าบริการที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป นอกจากนี้หน่วยธุรกิจของบริษัทฯ ยังเข้าทำสัญญาให้บริการด้าน Loss Prevention เพื่อให้บริการในการสอบสวน ตรวจสอบความปลอดภัยของสินค้า ร้านค้า และอุปกรณ์ต่าง ๆ กับกลุ่ม COL โดยมีอัตราค่าบริการซึ่งคำนวณจากต้นทุนบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) และจะมีการตกลงปรับเพิ่มหรือลดอัตรากำไรส่วนเพิ่มดังกล่าวทุกปี โดยหากจะมีการปรับค่าบริการจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน ทั้งนี้ อัตราค่าบริการดังกล่าวเป็นอัตราที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	การทำรายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนธุรกิจปกติ และไม่ทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ โดยมีอัตราค่าบริการที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการในตลาด หรือคำนวณจากต้นทุนบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) ที่ไม่ทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัท

4) รายการอื่น ๆ

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)				ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบรายการ
	รายการ	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565		
4.1 รายการซื้อขายคะแนนสะสม The 1 ภายหลังการปรับโครงสร้าง						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด	ค่าใช้จ่ายจากการซื้อคะแนนสะสม The 1	658.99	640.17	675.75	รายการซื้อขายคะแนนสะสม The 1 และค่าบริหารงานของหน่วยงาน The 1 ที่มีการทำรายการกับบริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ โดยหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาโดยมีการคิดอัตราซื้อขายคะแนนสะสมในอัตราคงที่ ซึ่งเป็นอัตราซื้อขายคะแนนสะสมที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราที่ร้านค้าภายนอกอื่นที่อยู่ในเครือ The 1 บริษัท เดอะวันฯ ยังมีการเรียกเก็บอัตราค่าบริหารงานเพิ่มเติมโดยอ้างอิงจากจำนวนคะแนนที่ลูกค้านำมาใช้ตามเงื่อนไขที่คู่สัญญาตกลงกัน โดยหากจะมีการปรับอัตราค่าบริหารงานจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มองว่าการทำรายการซื้อขายคะแนนสะสมและรับบริการจาก The 1 เป็นรายการที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ และมีความจำเป็นที่จะต้องมีการใช้ต่อไปในอนาคต นอกจากนี้ บริษัท เดอะวันฯ ยังมีส่วนช่วยให้ลูกค้าเข้ามาใช้จ่ายในกลุ่มบริษัทฯ มากขึ้น และยังให้บริการที่เกี่ยวข้องกับรายการส่งเสริมการขาย เช่น การส่งข้อความมือถือให้แก่สมาชิก The 1 โดยจะมีการคิดค่าใช้จ่ายตามต้นทุนการให้บริการ ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับต้นทุนหากกลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการเอง	การทำรายการดังกล่าวเป็นการรับบริการจากบริษัท เดอะวันฯ เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา ซึ่งไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบ จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และมีส่วนสนับสนุนต่อผลประกอบการของกลุ่มบริษัทฯ
	รายได้จากการขายคะแนนสะสม The 1	1,147.11	1,119.80	1,306.68		
	ค่าบริหารงาน The 1	170.27	169.61	196.03		
	ค่าใช้จ่ายการใช้บริการส่งเสริมการขาย	37.53	41.84	79.85		
4.2 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซีโฮเต็ล จำกัด - บริษัท แซด รีเทล เทค จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลเพย์เม้นท์ จำกัด - บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด - บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด - บริษัท ซีอาร์ซี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด - บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด - บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลล็อปเม้นท์ จำกัด - บริษัท ที่นี่ วงศ์สว่าง จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด - บริษัท ที่นี่ ขอนแก่น จำกัด - บริษัท ปริญญ์อินเตอร์เทรด จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี มันนี่ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลทำ วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด	ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	154.42	151.22	275.98	รายการค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เรียกเก็บโดยกลุ่ม HCDS จากบริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ สามารถแบ่งเป็น 2 ประเภทรายการ ดังนี้ (1) รายการค่าบริการอื่น ๆ จากกลุ่ม HCDS เช่น ค่าใช้จ่ายการรับบริการเช่าเครื่องรับบัตรเครดิตและระบบค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์และระบบเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ ค่าใช้จ่ายการดำเนินการประสานงานต่อรองเพื่อซื้อสื่อโฆษณา เป็นต้น โดยมีการตกลงค่าใช้จ่ายล่วงหน้าเป็นรายปี หรือคิดตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) (2) รายการค่าใช้จ่ายที่กลุ่ม HCDS มีการสำรองจ่ายไปก่อน เช่น การทำกิจกรรมทางการตลาด ค่าบริการสำรวจความพึงพอใจของพนักงาน และ ค่าบริการจัดงานมอบทุนการศึกษา เป็นต้น โดยมีการเรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงที่กลุ่ม HCDS สำรองจ่ายไปให้ ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วว่าการรับบริการจากกลุ่ม HCDS เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ มากกว่า เนื่องจากกลุ่ม HCDS ได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และมีอำนาจต่อรองราคากับซัพพลายเออร์หรือตัวแทนบุคคล ภายนอกที่ให้บริการ ดังนั้น จึงเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายได้มากกว่าการที่กลุ่มบริษัทฯ มีการจัดตั้งทีมงานเพื่อดูแลเรื่องดังกล่าวด้วยตนเอง อย่างไรก็ตาม หากจะมีการปรับอัตราค่าบริการหรือเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องดังกล่าวจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน	การทำรายการดังกล่าวเป็นการรับบริการจากกลุ่ม HCDS เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าบริการตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญาซึ่งคุ้มค่ากว่าการที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการด้วยตนเอง และมีการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายในกรณีที่กลุ่ม HCDS สำรองจ่ายไปให้ก่อน ตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และมีส่วนสนับสนุนต่อผลประกอบการของกลุ่ม บริษัทฯ

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)				ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบรายการ
	รายการ	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565		
กลุ่ม COL ได้แก่ (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564)	ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	9.50	0.42	-	รายการค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เรียกเก็บโดยกลุ่ม COL จากบริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่ได้แก่ ค่าชดเชยความเสียหายต่อสินค้าของกลุ่ม COL ค่าชดเชยความเสียหายจากการลดขนาดพื้นที่เช่า ค่าขนส่ง ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดทั่วไป และค่าบริการ IT Support โดยมีการตกลงค่าใช้จ่ายล่วงหน้าและเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับการรับบริการจากบุคคลภายนอก	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ และมีราคาและเงื่อนไขในการดำเนินธุรกิจโดยปกติทั่วไป หรือตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล
กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท สไปร์ซซี่ ดิสก์ จำกัด - บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด - บริษัท เทราซอฟท์ โซลูชั่นส์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด - บริษัท บางกอก โพสต์ จำกัด (มหาชน)	ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	291.73	368.73	426.29	รายการค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เรียกเก็บจาก หน่วยธุรกิจของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่มาจากค่าบริการ Application system และค่าเขียนโปรแกรม ซึ่งอัตราค่าบริการอ้างอิงจากหลักการปันส่วนต้นทุนจริงที่เกิดขึ้น และบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) ร้อยละ 5 สำหรับค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าใช้จ่ายคูปองเงินสดเพื่อใช้เป็นรายการสินค้าสมนาคุณให้แก่ลูกค้า ค่าใช้จ่ายโฆษณาลงนิตยสาร จะมีการเรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงหรือเป็นราคาและเงื่อนไขที่เทียบเคียงได้กับบุคคลภายนอก	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ และมีราคาและเงื่อนไขในการดำเนินธุรกิจโดยปกติทั่วไป จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล
4.3 รายได้อื่นๆ						
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด - บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล อินชัวรันส์ เซอร์วิสเซส จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลเพย์เม้นท์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซีโฮเต็ล จำกัด - บริษัท เดียง จิราธิวัฒน์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี มันนี่ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด - บริษัท ห้องอาหาร ซี.ดี.เอส. จำกัด - บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด - PT Central Retail Indonesia Co., Ltd. - บริษัท เซ็นทรัลทำ วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด - บริษัท ที่นี่ วงศ์สว่าง จำกัด	รายได้อื่น ๆ	81.67	150.91	78.51	รายได้จากการให้บริการที่เรียกเก็บจากกลุ่ม HCDS จากการให้บริการโดยบริษัทฯ และหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ รายการโดยส่วนใหญ่ ได้แก่ (1) รายได้ค่าธรรมเนียมและส่วนแบ่งรายได้จากการเป็นตัวแทนให้บริการรับชำระบิล (Bill Payment) และเติมเงินบัตรเติมเงินครบวงจร CENPAY โดยมีการเรียกเก็บรายได้เป็นค่านายหน้า (Commission) ซึ่งเป็นอัตราเดียวกับที่กลุ่ม HCDS มีการจ่ายให้แก่กลุ่ม COL (2) รายได้ค่าบริการ Online Platform Development รวมถึงบริการพื้นที่สำหรับเก็บข้อมูลเว็บไซต์ โดยมีการคิดอัตราค่าบริการที่สามารถเทียบเคียงได้กับบุคคลภายนอก (3) รายได้จากการขายทรัพย์สิน โดยอ้างอิงจากราคาผู้ประเมินภายนอก ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วว่าการให้บริการแก่กลุ่ม HCDS มีส่วนสนับสนุนธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และถือเป็นการใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของบุคลากรและทรัพยากรของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยถือเป็นรายการที่ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มเติมเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ และควรมีการดำเนินต่อไปในอนาคต	การทำรายการดังกล่าวเป็นการให้บริการแก่กลุ่ม HCDS ซึ่งเป็นการใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของบุคลากรและทรัพยากรของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยมีอัตราค่าบริการตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญาซึ่งถือเป็นรายได้เพิ่มเติมของกลุ่มบริษัทฯ จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าว สมเหตุสมผลและมีส่วนสนับสนุนต่อผลประกอบการของกลุ่มบริษัทฯ
กลุ่ม COL ได้แก่ (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564)	รายได้อื่น ๆ	141.97	3.73	-	รายได้จากการให้บริการกับกลุ่ม COL โดยหลักมาจากรายการ เช่น การพัฒนา E-Commerce Platform การให้ใช้ลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้า B2S การให้บริการแลกเงิน ขนเงิน และห้องการเงิน การเรียกเก็บจากผู้ที่มาเช่าพื้นที่ในห้างสรรพสินค้า ค่าชดเชยความเสียหายจากการลดขนาดพื้นที่ขาย และรายได้ค่าบริการบำรุงรักษาระบบเว็บไซต์ เป็นต้น โดยเป็นอัตราค่าบริการเป็นไปตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา ซึ่งไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียเปรียบ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มองว่าเป็นการใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของบุคลากรและทรัพยากรของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยถือเป็นรายการที่ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มเติมเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ และควรมีการดำเนินต่อไปในอนาคต	การทำรายการดังกล่าวเป็นการให้บริการแก่กลุ่ม COL ซึ่งเป็นการใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของบุคลากรและทรัพยากรของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยมีอัตราค่าบริการตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา ซึ่งถือเป็นรายได้เพิ่มเติมของกลุ่มบริษัทฯ จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล และมีส่วนสนับสนุนต่อผลประกอบการของกลุ่มบริษัทฯ
กลุ่มบริษัทอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด - บริษัท เฟลาเออร์ ชอพ จำกัด	รายได้อื่น ๆ	30.79	9.63	3.05	รายได้จากการให้บริการกับกลุ่มบริษัทอื่น ๆ โดยหลักมาจากค่าอนุญาตใช้สิทธิ์โปรแกรม E-Commerce Platform ซึ่งอัตราค่าบริการอ้างอิงจากหลักการปันส่วนต้นทุนจริงที่เกิดขึ้น และบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) ร้อยละ 6 ถึงร้อยละ 10	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ อัตราค่าบริการอ้างอิงจากต้นทุนจริงที่เกิดขึ้นและบวกกำไรส่วนเพิ่ม จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล

มูลค่าลูกหนี้และเจ้าหนี้ที่เกี่ยวเนื่องกับรายการระหว่างกัน

1) รายการลูกหนี้

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)						รายละเอียด
	ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565		
	ลูกหนี้คงค้าง	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	ลูกหนี้คงค้าง	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	ลูกหนี้คงค้าง	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - Rina Estate Italia S.r.l. - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด - บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด - บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี มันนี่ จำกัด - Overseas Fashions Joint Stock Company - บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซี่โฮเต็ล จำกัด - บริษัท ห้องอาหาร ซี.ดี.เอส. จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล อินชัวรันส์ เซอร์วิสเซส จำกัด - บริษัท วิวิฟาย จำกัด - บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลเพย์เม้นท์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล พีเพิล ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด - Illum A/S - บริษัท เซ็นทรัลกาเมนท์แฟคทอรี่ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลธนบุรี จำกัด - บริษัท เพลินฤดี จำกัด - บริษัท ป่าตัน 1 จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลอินเตอร์พัฒนา จำกัด - บริษัท สวนนาเกลือ จำกัด - บริษัท ชะอำ ซีวิว จำกัด - บริษัท ภูเก็ตฮิลล์ รีสอร์ท จำกัด - บริษัท ที่นี่ ขอนแก่น จำกัด - บริษัท ซีอาร์ซี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด - บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลล็อปเม้นท์ จำกัด - บริษัท ที่นี่ วงศ์สว่าง จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลทำ วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด - บริษัท เฟ็ดเดอริค เวอลด์เซลส์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล คอนโดมิเนียม จำกัด - CGE Investment Ltd	700.38	165.37	763.02	185.94	548.80	151.36	ลูกหนี้คงค้างจากกลุ่ม HCDS โดยส่วนใหญ่มาจากรายการดังต่อไปนี้ (1) ลูกหนี้ค่าใช้จ่ายจากการจ่ายค่าเช่าล่วงหน้า (2) ลูกหนี้คงค้างจากการที่ลูกค้านำคะแนนสะสม The1 มาใช้เป็นส่วนลดในการซื้อสินค้า ภายหลังจากที่มีการปรับโครงสร้างโอนธุรกิจ The1 ไปยังบริษัท เดอะวันฯ โดยมีเงื่อนไขทางการค้าที่กำหนดให้บริษัท เดอะวันฯ ต้องจ่ายให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ภายใน 30 วัน หลังจากการออกใบแจ้งหนี้ทุกสิ้นเดือน (3) ลูกหนี้คงค้างจากการขายสินค้าให้แก่กลุ่ม HCDS โดยมีเงื่อนไขการค้าอยู่ระหว่าง 30-90 วัน สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นจากกลุ่ม HCDS ส่วนใหญ่มาจากรายการลูกหนี้ค่าใช้จ่ายจากการจ่ายค่าเช่าล่วงหน้า และเงินสดที่ใช้ในการวางประกันสำหรับรายการเช่า
กลุ่ม COL ได้แก่ (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564)	108.26	-	-	-	-	-	ลูกหนี้คงค้างจากกลุ่ม COL โดยส่วนใหญ่มาจากรายการดังต่อไปนี้ (1) ลูกหนี้คงค้างจากการขายสินค้าให้แก่กลุ่ม COL โดยมีเงื่อนไขการค้าอยู่ระหว่าง 30 วัน (2) ลูกหนี้คงค้างจากการให้เช่าพื้นที่อาคาร โดยมีเงื่อนไขการค้าอยู่ระหว่าง 30 วัน
กลุ่มอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด - บริษัท เฟลาเออร์ ชอพ จำกัด - บริษัท ศาลา สมุย จำกัด	32.91	-	12.64	-	2.75	-	ลูกหนี้คงค้างจากกลุ่มอื่น โดยส่วนใหญ่มาจากรายรับค่าอนุญาตใช้สิทธิ์โปรแกรม และค่าใช้จ่ายล่วงหน้าเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ

2) รายการเจ้าหนี้

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)						รายละเอียด
	ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565		
	ลูกหนี้คงค้าง	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	ลูกหนี้คงค้าง	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	ลูกหนี้คงค้าง	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	
กลุ่ม HCDS ได้แก่ - บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด - บริษัท เตียง จิราธิวัฒน์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลกาเมนท์แฟคทอรี่ จำกัด - บริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลเพย์เม้นท์ จำกัด - บริษัท โอเวอร์ซีส์ แฟชั่นส์ จำกัด - บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซี่โฮเต็ล จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล พีเพิล ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล รัชดา จำกัด - Overseas Fashions Joint Stock Company - บริษัท แซด รีเทล เทค จำกัด - บริษัท สรรพสินค้าบางนา จำกัด - บริษัท ปริญญ์อินเตอร์เทรด จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล อินชัวรันส์ เซอร์วิสเซส จำกัด - บริษัท เฟิ๊ดเดอริค เวอลด์เซลส์ จำกัด - บริษัท ไดนิ่ง เซนเซชั่นส์ จำกัด - PT Central Retail Indonesia Co., Ltd. - บริษัท ที่นี่ ขอนแก่น จำกัด - บริษัท ชะอำ ซีวิว จำกัด - บริษัท ห้องอาหาร ซี.ดี.เอส. จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด - Rina Estate Italia S.r.l. - Lagrange Estate S.r.l. - KaDeWe Group GmbH - บริษัท ซีอาร์ซี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล เจดี มันนี่ จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลทำ วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด - บริษัท เซ็นทรัลอินเตอร์พัฒนา จำกัด - บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลล็อปเม้นท์ จำกัด - บริษัท สวนนาเกลือ จำกัด - บริษัท ที่นี่ วงศ์สว่าง จำกัด - Illum A/S - บริษัท วิวิฟาย จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล คอนโดมิเนียม จำกัด - บริษัท เซ็นทรัล ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์ จำกัด - บริษัท ภูเก็ตฮิลล์ รีสอร์ท จำกัด - บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด - CGE Investment Ltd	811.26	871.19	612.22	835.59	806.53	1,041.67	เจ้าหนี้คงค้างจากกลุ่ม HCDS โดยส่วนใหญ่มาจากรายการดังต่อไปนี้ (1) เจ้าหนี้คงค้างจากการเช่าที่ดิน อาคารและพื้นที่อาคาร โดยมีเงื่อนไขการค้าอยู่ระหว่าง 30 วัน (2) เจ้าหนี้คงค้างจากการใช้บริการ Shared Service และค่าบริการอื่น ๆ โดยมีเงื่อนไขการค้าอยู่ระหว่าง 30 วัน (3) เจ้าหนี้คงค้างจากการซื้อคะแนนสะสม The 1 โดยมีเงื่อนไขการค้า 30 วัน รายการหนี้สินไม่หมุนเวียนจากกลุ่ม HCDS ส่วนใหญ่มาจากรายการปรับปรุงทางบัญชีของรายการประเภทเช่าที่ดินและอาคารแบบระยะยาวเพื่อบันทึกเป็นเส้นตรง

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)						รายละเอียด
	ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565		
	ลูกหนี้คงค้าง	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	ลูกหนี้คงค้าง	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	ลูกหนี้คงค้าง	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	
กลุ่ม COL ได้แก่ (กลุ่ม COL เข้ามาเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2564)	36.77	9.57	-	-	-	-	เจ้าหนี้คงค้างจากกลุ่ม COL โดยส่วนใหญ่มาจากรายการซื้อสินค้าจากกลุ่ม COL โดยมีเงื่อนไขการค้าอยู่ระหว่าง 30 วัน รายการหนี้สินไม่หมุนเวียนจากกลุ่ม COL โดยส่วนใหญ่มาจากรายการประเภทรับเงินประกันและเงินรับล่วงหน้าจากรายการประเภทให้เช่าพื้นที่อาคาร
กลุ่มอื่น ๆ ได้แก่ - บริษัท เทราซอฟท์ โซลูชั่นส์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด - บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด - บริษัท สไปร์ซซี่ ดิสก์ จำกัด - บริษัท บางกอก โพสต์ จำกัด (มหาชน)	238.81	-	470.80	-	439.05	-	เจ้าหนี้คงค้างจากกลุ่มอื่น โดยส่วนใหญ่มาจากค่าบริการทางคอมพิวเตอร์ ซอฟแวร์ และค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์สารสนเทศ โดยมีเงื่อนไขการค้าอยู่ระหว่าง 30 วัน
กลุ่มบุคคล	-	-	-	-	26.44	-	เจ้าหนี้คงค้างจากกลุ่มบุคคล มาจากเช็คในมือที่กลุ่ม CRC จ่ายปันผลให้กับแต่ละบุคคล

มาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวโยงกัน

ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย บริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ตลอดจนปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันและหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้

ในกรณีที่กฎหมายดังกล่าวกำหนดให้รายการที่เกี่ยวโยงกันนั้นต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ บริษัทฯ จะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการทำรายการและความสมเหตุสมผลของรายการนั้น ๆ ทั้งนี้ ในการเข้าทำรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป และรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ให้เป็นไปตามหลักการ ดังนี้

(1) การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

สำหรับการเข้าทำรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ และเป็นรายการที่อาจเกิดขึ้นต่อเนื่องในอนาคต บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดกรอบของรายการดังกล่าว ซึ่งจะต้องมีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง (แล้วแต่กรณี) และไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์และ/หรือ สามารถแสดงให้เห็นได้ว่าการทำรายการดังกล่าวมีการกำหนดราคาหรือเงื่อนไขที่สมเหตุสมผลหรือเป็นธรรม ทั้งนี้ หากคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติกรอบการทำรายการข้างต้นเป็นหลักการทั่วไป ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ สามารถดำเนินการอนุมัติรายการที่มีลักษณะเป็นไปตามกรอบที่กำหนดไว้ได้ โดยบริษัทฯ จะจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมดังกล่าวเพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ในทุกไตรมาส

(2) การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป จะต้องได้รับการพิจารณาและให้ความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป ทั้งนี้ ให้ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการที่เกี่ยวโยงกันที่อาจจะเกิดขึ้น บริษัทฯ จะจัดให้มีบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษ เช่น ผู้สอบบัญชี หรือผู้ประเมินราคาทรัพย์สินที่มีความเป็นอิสระ เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวโยงกันดังกล่าว เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) ใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจเพื่อให้มั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวมีความจำเป็นและมีความสมเหตุสมผล โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทฯ เป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเปิดเผยรายการที่เกี่ยวโยงกันไว้ในแบบแสดงรายงานข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) และหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ หรือแบบรายงานอื่นใด (แล้วแต่กรณี) ตามหลักเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด

นโยบายการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันในอนาคต

ในกรณีที่มีการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกันในอนาคต คณะกรรมการบริษัทฯ ต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ หากมีการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันหรือมีการเปลี่ยนแปลงข้อตกลงและเงื่อนไขเกี่ยวกับธุรกรรมที่เกี่ยวโยงกันกับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องของบริษัทฯ กรรมการที่มีส่วนได้เสียจะไม่เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการในวาระที่เกี่ยวกับการพิจารณาการเข้าทำธุรกรรมดังกล่าว

นโยบายการซื้อหรือเช่าที่ดินและ/หรืออาคารจากบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายดำเนินธุรกิจในลักษณะ Asset Light ทำให้การขยายสาขาในอนาคต กลุ่มบริษัทฯ จะเน้นการเช่าพื้นที่เป็นหลัก ทั้งนี้ หน่วยงาน Business Development ของกลุ่มบริษัทฯ จะทำการหาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมในการขยายสาขา และเจรจาต่อรองให้ได้ราคาที่เหมาะสมแก่การทำธุรกิจ แต่หากที่ดินหรืออาคารนั้นเป็นของบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน กลุ่มบริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับรายการที่เกี่ยวโยงกันและรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ซึ่งออกโดยคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการซื้อหรือเช่าที่ดินและ/หรืออาคารจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกันเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานให้แก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน กลุ่มบริษัทฯ ต้องพิจารณาอย่างรอบคอบโดยคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการซื้อที่ดินและ/หรืออาคารนั้นก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และบริษัทย่อย
- การทำรายการซื้อหรือเช่าที่ดินและ/หรืออาคารต้องมีเงื่อนไขเป็นไปตามธุรกิจการค้าทั่วไป
- กลุ่มบริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับรายการที่เกี่ยวโยงกันและรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ซึ่งออกโดยคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- กลุ่มบริษัทฯ จะนำรายการตามเกณฑ์ดังกล่าวเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการทุกรายการ โดยให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาและให้ความเห็น เกี่ยวกับความจำเป็นและสมเหตุสมผลในการเข้าทำรายการ รวมถึงความเหมาะสมด้านราคาของรายการนั้นก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องดังกล่าว

ส่วนที่

3

งบการเงิน

รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นผู้รับผิดชอบต่องบการเงินรวมของบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย และสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี ซึ่งงบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้น ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวัง และประมาณการที่ดีที่สุดในการจัดทำ รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน คณะกรรมการได้จัดให้มี และดำรงรักษาไว้ซึ่งระบบควบคุมภายในที่มีประสิทธิผล เพื่อให้มั่นใจได้อย่างมีเหตุผลว่า การบันทึกข้อมูลทางบัญชีมีความถูกต้องครบถ้วนและเพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สิน และเพื่อให้ทราบจุดอ่อนเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการทุจริต หรือการดำเนินการที่ผิดปกติอย่างมีสาระสำคัญ ในการนี้คณะกรรมการบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงิน และระบบควบคุมภายใน โดยความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับเรื่องนี้ปรากฏในรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว คณะกรรมการมีความเห็นว่าระบบควบคุมภายในของบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โดยรวมอยู่ในระดับที่น่าพอใจและสามารถสร้างความเชื่อมั่นอย่างมีเหตุผลต่อความเชื่อถือได้ของงบการเงินรวมของบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล
ประธานกรรมการ

นายญนน์ โภคทรัพย์
กรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

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 2565 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการ งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นรวมและงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นเฉพาะกิจการ และงบกระแสเงินสดรวมและงบกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน รวมถึงหมายเหตุซึ่งประกอบด้วยสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญและเรื่องอื่นๆ

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินรวมและฐานะการเงินเฉพาะกิจการของกลุ่มบริษัทและบริษัท ตามลำดับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ผลการดำเนินงานรวมและผลการดำเนินงานเฉพาะกิจการและกระแสเงินสดรวมและกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

เกณฑ์ในการแสดงความเห็น

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชี ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าได้กล่าวไว้ในวรรค*ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ*ในรายงานของข้าพเจ้า ข้าพเจ้ามีความเป็นอิสระจากกลุ่มบริษัทและบริษัทตาม*ประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี รวมถึง มาตรฐานเรื่องความเป็นอิสระ* ที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี (ประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี)ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ และข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามความรับผิดชอบด้านจรรยาบรรณอื่นๆ ตามประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่ข้าพเจ้าได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบคือเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดตามดุลยพินิจเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพของข้าพเจ้าในการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับงวดปัจจุบัน ข้าพเจ้าได้นำเรื่องเหล่านี้มาพิจารณาในบริบทของการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวมและในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้ข้าพเจ้าไม่ได้แสดงความเห็นแยกต่างหากสำหรับเรื่องเหล่านี้

การด้อยค่าของค่าความนิยม	
อ้างถึงหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 17 ของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ	
เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	**ได้ตรวจสอบเรื่องดังกล่าวอย่างไร**
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทมีค่าความนิยมจำนวน 38,019 ล้านบาท หน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดที่เกี่ยวข้องกับค่าความนิยม ต้องทดสอบการด้อยค่าเป็นประจำทุกปี กลุ่มบริษัทประเมินมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของแต่ละหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดโดยวิธีการประเมินมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์ (วิธีคิดลดกระแสเงินสด) ขาดทุนจากการด้อยค่ารับรู้เมื่อมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ เนื่องจากความมีสาระสำคัญของยอดคงเหลือและเกี่ยวข้องกับการใช้ดุลยพินิจและมีความซับซ้อนในการประเมินกระแสเงินสดในอนาคตของแต่ละหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสด ข้าพเจ้าจึงพิจารณาว่าการวัดมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้ารวมถึง • ประเมินความเหมาะสมของวิธีคิดลดกระแสเงินสดที่จัดทำโดยกลุ่มบริษัท และข้อสมมติที่กลุ่มบริษัทใช้ในการคำนวณมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์กับเอกสารที่เกี่ยวข้องและข้อมูลที่ได้รับมาจากแหล่งภายนอก • วิเคราะห์ข้อมูลในอดีตเพื่อสนับสนุนความแม่นยำในกระบวนการคาดการณ์ของกลุ่มบริษัท • ทดสอบหลักการและความถูกต้องของวิธีการคำนวณทางคณิตศาสตร์ของวิธีคิดลดกระแสเงินสดและวิเคราะห์ความอ่อนไหวของข้อสมมติที่สำคัญ • ประเมินความเหมาะสมของค่าตัวแปรทางการเงินที่เป็นตัวกำหนดอัตราคิดลด • ประเมินความเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลของกลุ่มบริษัทตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

มูลค่าสินค้าคงเหลือ	
อ้างถึงหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 9 ของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ	
เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	**ได้ตรวจสอบเรื่องดังกล่าวอย่างไร**
สินค้าของกลุ่มบริษัทเป็นสินค้าหลากหลายประเภทซึ่งขึ้นอยู่กับความทันสมัย เทคโนโลยีหรือมีอายุที่จำกัด การจำหน่ายสินค้าและราคาขายขึ้นอยู่กับภาวการณ์แข่งขันของตลาด การประมาณมูลค่าสินค้าคงเหลือนั้นผู้บริหารต้องใช้วิจารณญาณในการประมาณมูลค่าของสินค้าที่เสื่อมคุณภาพ เสียหาย ล้าสมัย เคลื่อนไหวช้า และปริมาณของสินค้าที่สูญหาย เนื่องจากมูลค่าของสินค้าคงเหลือมีจำนวนที่เป็นสาระสำคัญและมีความเกี่ยวข้องกับการใช้ดุลยพินิจของผู้บริหาร ข้าพเจ้าจึงพิจารณาว่าความเพียงพอของค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้ารวมถึง • ทำความเข้าใจนโยบายการควบคุมและบริหารสินค้าคงเหลือ และการประมาณมูลค่าของสินค้าคงเหลือ • ประเมินการออกแบบและทดสอบความมีประสิทธิผลของระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการบริหารสินค้าคงเหลือและร่วมสังเกตการณ์การตรวจนับสินค้าคงเหลือรวมถึงสภาพของสินค้าคงเหลือ • สุ่มทดสอบความสมเหตุสมผลของข้อสมมติที่ผู้บริหารใช้ในการกำหนดอัตราร้อยละสินค้าที่เสื่อมคุณภาพ เสียหาย ล้าสมัย เคลื่อนไหวช้า และสูญหาย และเปรียบเทียบอัตราดังกล่าวกับข้อมูลการทำลายและสูญหายของสินค้าคงเหลือที่เกิดขึ้นจริง รวมถึงการเปรียบเทียบกับข้อมูลจากประสบการณ์ในอดีต ตลอดจนสอบถามผู้บริหาร และทดสอบการคำนวณ • สุ่มทดสอบราคาขายและค่าใช้จ่ายที่จำเป็นโดยประมาณในการขายภายหลังวันสิ้นปีกับเอกสารที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนสุ่มทดสอบการคำนวณมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ • ประเมินความเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลของกลุ่มบริษัทตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

เงินสนับสนุนกิจกรรมทางการค้า	
อ้างถึงหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 3(ต) ของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ	
เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	**ได้ตรวจสอบเรื่องดังกล่าวอย่างไร**
ในระหว่างปี กลุ่มบริษัทได้จัดให้มีกิจกรรมทางการตลาดมากมาย โดยกลุ่มบริษัทจะได้รับเงินสนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดจากผู้จัดจำหน่ายสินค้าซึ่งถือว่าเป็นธุรกรรมทางการค้าทั่วไปของธุรกิจค้าปลีก เงินสนับสนุนทางการตลาดมีจำนวนที่เป็นสาระสำคัญในแต่ละปี โดยจะผันแปรไปตามลักษณะและช่วงเวลาที่เกิดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องและจะถูกรับรู้ตามข้อตกลงในสัญญาซึ่งได้จัดทำเป็นลายลักษณ์อักษรกับผู้จัดจำหน่ายสินค้าแต่ละราย เงินสนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดจะรับรู้โดยการหักจากต้นทุนของสินค้าหรือรับรู้เป็นรายได้อื่นในงวดที่เกิดกิจกรรมทางการตลาดตามที่ระบุไว้ในสัญญา ข้าพเจ้าให้ความสนใจการตรวจสอบสัญญาที่ได้จัดทำเป็นลายลักษณ์อักษรรวมถึงกิจกรรมทางการตลาดที่เกี่ยวข้องและการรับรู้รายการได้ถูกบันทึกในจำนวนเงินและช่วงเวลาที่เหมาะสม	วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้ารวมถึง • ทำความเข้าใจ ประเมินผลและทดสอบการควบคุมที่สำคัญของผู้บริหารที่เกี่ยวกับการรับรู้รายการ • ประเมินความมีประสิทธิผลของการควบคุมภายในที่สำคัญของกลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการรับรู้เงินสนับสนุนทางการตลาด • สุ่มทดสอบเอกสารหลักฐานประกอบรายการและเปรียบเทียบกับกิจกรรมทางการตลาดที่เกิดขึ้นระหว่างปี และรายการในช่วงสิ้นรอบระยะเวลาบัญชีและประเมินโดยอ้างอิงกับสัญญาและกิจกรรมทางการตลาด • ประเมินความเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลของกลุ่มบริษัทตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ข้อมูลอื่น

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ข้อมูลอื่นประกอบด้วยข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปี แต่ไม่รวมถึงงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการและรายงานของผู้สอบบัญชีที่อยู่ในรายงานนั้น ซึ่งคาดว่ารายงานประจำปีจะถูกจัดเตรียมให้ข้าพเจ้าภายหลังวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีนี้

ความเห็นของข้าพเจ้าต่องบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและข้าพเจ้าไม่ได้ให้ความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่เกี่ยวเนื่องกับการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ คือ การอ่านข้อมูลอื่นตามที่ระบุข้างต้นเมื่อจัดทำแล้ว และพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการหรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของข้าพเจ้า หรือปรากฏว่าข้อมูลอื่นมีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่

เมื่อข้าพเจ้าได้อ่านรายงานประจำปี หากข้าพเจ้าสรุปได้ว่ามีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลและขอให้ทำการแก้ไข

ความรับผิดชอบของผู้บริหารและผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลต่องบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำและนำเสนองบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการเหล่านี้โดยถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหารพิจารณาว่าจำเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการที่ปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

ในการจัดทำงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ ผู้บริหารรับผิดชอบในการประเมินความสามารถของกลุ่มบริษัทและบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่อง เปิดเผยเรื่องที่เกี่ยวกับการดำเนินงานต่อเนื่อง (ตามความเหมาะสม) และการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องเว้นแต่ผู้บริหารมีความตั้งใจที่จะเลิกกลุ่มบริษัทและบริษัท หรือหยุดดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องต่อไปได้

ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลมีหน้าที่ในการสอดส่องดูแลกระบวนการในการจัดทำรายงานทางการเงินของกลุ่มบริษัทและบริษัท

ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

การตรวจสอบของข้าพเจ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่างบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของข้าพเจ้าอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาดและถือว่ามีสาระสำคัญเมื่อคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่ารายการที่ขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้งบการเงินจากการใช้งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการเหล่านี้

ในการตรวจสอบของข้าพเจ้าตามมาตรฐานการสอบบัญชี ข้าพเจ้าได้ใช้ดุลยพินิจและการสังเกตและสงสัยเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึง

- ระบุและประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญในงบการเงิน รวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ออกแบบและปฏิบัติงานตามวิธีการตรวจสอบเพื่อตอบสนองต่อความเสี่ยงเหล่านั้น และได้หลักฐานการสอบบัญชีที่เพียงพอและเหมาะสมเพื่อเป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ความเสี่ยงที่ไม่พบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญซึ่งเป็นผลมาจากการทุจริตจะสูงกว่าความเสี่ยงที่เกิดจากข้อผิดพลาดเนื่องจากการทุจริตอาจเกี่ยวกับการสมรู้ร่วมคิด การปลอมแปลงเอกสารหลักฐาน การตั้งใจละเว้นการแสดงข้อมูล การแสดงข้อมูลที่ไม่ตรงตามข้อเท็จจริงหรือการแทรกแซงการควบคุมภายใน
- ทำความเข้าใจในระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบ เพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อความมีประสิทธิผลของการควบคุมภายในของกลุ่มบริษัทและบริษัท
- ประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชีและการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำขึ้นโดยผู้บริหาร
- สรุปเกี่ยวกับความเหมาะสมของการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องของผู้บริหารและจากหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับ สรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญที่เกี่ยวกับเหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่อาจเป็นเหตุให้เกิดข้อสงสัยอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของกลุ่มบริษัทและบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องหรือไม่ ถ้าข้าพเจ้าได้ข้อสรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องกล่าวไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้าโดยให้ข้อสังเกตถึงการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการที่เกี่ยวข้อง หรือถ้าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไม่เพียงพอ ความเห็นของข้าพเจ้าจะเปลี่ยนแปลงไป ข้อสรุปของข้าพเจ้าขึ้นอยู่กับหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับจนถึงวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์หรือสถานการณ์ในอนาคตอาจเป็นเหตุให้กลุ่มบริษัทและบริษัทต้องหยุดการดำเนินงานต่อเนื่อง
- ประเมินการนำเสนอโครงสร้างและเนื้อหาของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวม รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่างบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการแสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบที่ทำให้มีการนำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรหรือไม่
- ได้รับหลักฐานการสอบบัญชีที่เหมาะสมอย่างเพียงพอเกี่ยวกับข้อมูลทางการเงินของกิจการภายในกลุ่มหรือกิจกรรมทางธุรกิจภายในกลุ่มบริษัทเพื่อแสดงความเห็นต่องบการเงินรวม ข้าพเจ้ารับผิดชอบต่อการกำหนดแนวทางการควบคุมดูแล และการปฏิบัติงานตรวจสอบกลุ่มบริษัท ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียวต่อความเห็นของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลในเรื่องต่างๆ ที่สำคัญซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบตามที่ได้วางแผนไว้ ประเด็นที่มีนัยสำคัญที่พบจากการตรวจสอบรวมถึงข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายในหากข้าพเจ้าได้พบในระหว่างการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้ให้คำรับรองแก่ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลว่าข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับความเป็นอิสระและได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทั้งหมดตลอดจนเรื่องอื่นซึ่งข้าพเจ้าเชื่อว่ามีเหตุผลที่บุคคลภายนอกอาจพิจารณาว่ากระทบต่อความเป็นอิสระและการดำเนินการเพื่อขจัดอุปสรรคหรือมาตรการป้องกันของข้าพเจ้า

จากเรื่องที่สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแล ข้าพเจ้าได้พิจารณาเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดในการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการในงวดปัจจุบันและกำหนดเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้อธิบายเรื่องเหล่านี้ในรายงานของผู้สอบบัญชีเว้นแต่กฎหมายหรือข้อบังคับไม่ให้เปิดเผยต่อสาธารณะเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว หรือในสถานการณ์ที่ยากที่จะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าพิจารณาว่าไม่ควรสื่อสารเรื่องดังกล่าวในรายงานของข้าพเจ้าเพราะการกระทำดังกล่าวสามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุผลว่าจะมีผลกระทบในทางลบมากกว่าผลประโยชน์ต่อส่วนได้เสียสาธารณะจากการสื่อสารดังกล่าว

(พรทิพย์ ริมดุสิต)
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต
เลขทะเบียน 5565

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
กรุงเทพมหานคร
28 กุมภาพันธ์ 2566

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงฐานะการเงิน

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธันวาคม		31 ธันวาคม	
สินทรัพย์	*หมายเหตุ*	2565	2564	2565	2564
			(บาท)		
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	*6*	14,715,999,461	16,579,390,141	4,797,731,999	4,664,556,667
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	*30*	900,654,976	1,508,371,388	-	-
ลูกหนี้การค้า	*5, 7*	5,420,915,039	4,859,602,608	517,109,493	116,354,944
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	*5, 8*	11,270,464,404	9,867,741,539	2,002,991,465	327,597,849
เงินให้กู้ยืมระยะสั้น	*5*	43,495,135	141,911,800	29,335,618,119	21,390,845,246
ส่วนของลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	*5*	-	35,672,269	-	-
สินค้าคงเหลือ	*9*	43,675,110,136	36,515,813,999	-	-
สินทรัพย์ตราสารอนุพันธ์	*30*	73,551,150	4,899,402	69,895,116	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		431,341,910	404,511,023	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		**76,531,532,211**	**69,917,914,169**	**36,723,346,192**	**26,499,354,706**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	*11*	-	-	116,459,175,246	108,604,019,290
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	*10*	480,964,437	390,167,102	52,501,000	52,501,000
เงินลงทุนในการร่วมค้า	*10*	5,837,217,433	5,169,121,683	-	-
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	*30*	1,978,288,010	1,617,248,821	15,033,427	14,005,216
ลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุน	*5*	2,170,721,443	2,170,721,443	-	-
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*12*	17,291,765,248	16,284,153,315	-	-
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	*13*	49,044,595,698	43,358,661,699	21,827,940	22,375,008
สินทรัพย์สิทธิการใช้	*14*	63,279,440,898	65,338,042,415	20,989,386	48,788,377
ค่าความนิยม	*17*	38,019,489,741	38,085,285,203	-	-
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	*18*	9,426,387,532	8,885,151,489	126,086,292	18,767,978
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	*28*	4,599,526,342	4,815,124,967	-	12,723,010
สินทรัพย์ตราสารอนุพันธ์ระยะยาว	*30*	138,649,323	-	110,386,957	-
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		7,185,858,232	7,196,227,644	371,330,285	326,443,838
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		**199,452,904,337**	**193,309,905,781**	**117,177,330,533**	**109,099,623,717**
รวมสินทรัพย์		**275,984,436,548**	**263,227,819,950**	**153,900,676,725**	**135,598,978,423**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

งบแสดงฐานะการเงิน

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	หมายเหตุ	งบการเงินรวม 31 ธันวาคม 2565	งบการเงินรวม 31 ธันวาคม 2564	งบการเงินเฉพาะกิจการ 31 ธันวาคม 2565	งบการเงินเฉพาะกิจการ 31 ธันวาคม 2564
		(บาท)			
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	*19, 30*	34,953,665,329	35,631,599,313	26,445,377,885	22,791,700,676
เจ้าหนี้การค้า	*5, 30*	39,828,144,351	36,904,741,058	-	-
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	*5, 20, 30*	19,838,548,576	17,828,282,843	496,734,777	263,281,039
หนี้สินตราสารอนุพันธ์	*30*	59,798,671	2,930,837	-	-
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	*19, 30*	6,561,383,424	13,417,976,910	1,500,000,000	7,400,000,000
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	*5, 19, 30*	6,524,040,110	7,428,419,449	17,055,690	22,946,629
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	*5, 19, 30*	-	-	7,166,440,733	6,939,256,986
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย		722,583,501	447,841,713	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน		**108,488,163,962**	**111,661,792,123**	**35,625,609,085**	**37,417,185,330**
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ยืมระยะยาว	*19, 30*	39,779,750,937	28,517,057,087	37,950,000,000	21,484,120,370
หนี้สินตามสัญญาเช่า	*5, 19, 30*	49,252,536,583	50,300,105,127	9,070,952	26,658,165
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	*28*	2,917,913,582	3,042,131,006	3,890,187	-
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	*21*	2,234,671,300	2,309,158,652	105,794,714	102,153,109
รายได้ค่าเช่ารอรับรู้	*5*	5,480,988,159	5,521,061,775	-	-
หนี้สินตราสารอนุพันธ์ระยะยาว	*30*	-	21,069,203	-	303,660
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	*5*	2,945,262,060	2,774,199,720	34,552,614	704,101
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		**102,611,122,621**	**92,484,782,570**	**38,103,308,467**	**21,613,939,405**
รวมหนี้สิน		**211,099,286,583**	**204,146,574,693**	**73,728,917,552**	**59,031,124,735**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงฐานะการเงิน

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธันวาคม		31 ธันวาคม	
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	*หมายเหตุ*	2565	2564	2565	2564
		(บาท)			
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุนเรือนหุ้น					
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					
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ		66,761,460,014	66,761,460,014	66,761,460,014	66,761,460,014
ส่วนเกินทุนหุ้นทุนซื้อคืน		123,358,563	123,358,563	-	-
ผลต่างที่เกิดขึ้นจากการปรับโครงสร้างกิจการ					
ภายใต้การควบคุมเดียวกัน		(2,833,147,597)	(2,393,022,014)	-	-
กำไรสะสม					
จัดสรรแล้ว					
ทุนสำรองตามกฎหมาย	*22*	632,000,000	632,000,000	632,000,000	632,000,000
ยังไม่ได้จัดสรร		13,157,564,259	7,791,814,047	6,772,208,747	3,174,111,550
ผลต่างจากการซื้อส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		(23,264,610,853)	(23,264,610,853)	-	-
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น		1,515,262,524	706,471,679	(24,909,588)	(30,717,876)
รวมส่วนของบริษัทใหญ่		**62,122,886,910**	**56,388,471,436**	**80,171,759,173**	**76,567,853,688**
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		2,762,263,055	2,692,773,821	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		**64,885,149,965**	**59,081,245,257**	**80,171,759,173**	**76,567,853,688**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		**275,984,436,548**	**263,227,819,950**	**153,900,676,725**	**135,598,978,423**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	หมายเหตุ	2565	2564	2565	2564
			(บาท)		
รายได้					
รายได้จากการขาย	*23*	211,903,483,270	175,975,194,554	-	-
(รายได้รวม 2565 : 252,608 ล้านบาท และ					
2564 : 204,392 ล้านบาท)					
รายได้จากการให้บริการเช่า	*23*	6,583,314,360	4,990,151,312	-	-
รายได้จากการให้บริการ	*23*	1,411,238,584	825,857,437	1,810,174,140	1,513,186,878
(รายได้รวม 2565 : 2,348 ล้านบาท และ					
2564 : 1,449 ล้านบาท)					
รายได้เงินปันผล	*5, 23*	3,576,157	-	5,298,886,989	365,940,749
รายได้ดอกเบี้ย	*23*	210,141,931	221,289,671	553,666,186	427,346,981
รายได้อื่น	*24*	16,133,029,004	13,641,313,458	879,295,318	543,646,140
รวมรายได้		**236,244,783,306**	**195,653,806,432**	**8,542,022,633**	**2,850,120,748**
(รายได้รวม 2565 : 277,886 ล้านบาท และ					
2564 : 224,693 ล้านบาท)					
ค่าใช้จ่าย					
ต้นทุนขาย		157,498,903,253	134,082,278,110	-	-
ต้นทุนการให้เช่าและการให้บริการ		2,148,049,134	1,764,646,878	-	-
ค่าใช้จ่ายในการขาย	*25*	45,674,132,841	40,362,590,242	-	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	*26*	18,865,454,687	16,704,922,514	1,961,772,019	1,555,507,806
รวมค่าใช้จ่าย		**224,186,539,915**	**192,914,437,744**	**1,961,772,019**	**1,555,507,806**
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน		**12,058,243,391**	**2,739,368,688**	**6,580,250,614**	**1,294,612,942**
ต้นทุนทางการเงิน		(3,478,943,858)	(3,113,470,386)	(1,157,756,888)	(811,189,808)
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	*10*	820,055,074	279,077,233	-	-
กำไร (ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้		**9,399,354,607**	**(95,024,465)**	**5,422,493,726**	**483,423,134**
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	*28*	1,794,207,609	(371,826,197)	15,161,125	1,065,331
กำไรสำหรับปี		**7,605,146,998**	**276,801,732**	**5,407,332,601**	**482,357,803**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	หมายเหตุ	2565	2564	2565	2564
		(บาท)			
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น					
รายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง					
ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่างบการเงิน		367,221,274	5,421,626,389	-	-
กำไรจากการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสด		31,193,203	8,782,983	-	-
ภาษีเงินได้ของรายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	*28*	(7,486,369)	(2,107,916)	-	-
รวมรายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง		**390,928,108**	**5,428,301,456**	-	-
รายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง					
ผลกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในตราสารทุนที่กำหนดให้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น		202,469,476	(545,380)	1,028,211	1,686,111
ผลกำไรจากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	*21*	10,350,527	157,277,809	6,232,149	5,477,074
ภาษีเงินได้ของรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	*28*	(40,463,991)	(32,211,042)	(1,452,072)	(1,432,637)
รวมรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง		**172,356,012**	**124,521,387**	**5,808,288**	**5,730,548**
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี - สุทธิจากภาษี		**563,284,120**	**5,552,822,843**	**5,808,288**	**5,730,548**
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		**8,168,431,118**	**5,829,624,575**	**5,413,140,889**	**488,088,351**
การแบ่งปันกำไร					
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่		7,174,985,616	59,369,781	5,407,332,601	482,357,803
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		430,161,382	217,431,951	-	-
กำไรสำหรับปี		**7,605,146,998**	**276,801,732**	**5,407,332,601**	**482,357,803**
การแบ่งปันกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม					
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่		7,745,288,889	5,407,119,236	5,413,140,889	488,088,351
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		423,142,229	422,505,339	-	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		**8,168,431,118**	**5,829,624,575**	**5,413,140,889**	**488,088,351**
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน		**1.19**	**0.01**	**0.90**	**0.08**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงการเปลี่ยนแปลงของส่วนผู้ถือหุ้น

		งบการเงินรวม														
						กำไรสะสม			องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น							
	หมายเหตุ	ทุนเรือนหุ้นที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	ส่วนเกินทุนหุ้นทุนซื้อคืน	ผลต่างที่เกิดขึ้นจากการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน	ทุนสำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	ผลต่างจากการซื้อส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	สำรองการแปลงค่างบการเงิน *(บาท)*	สำรองการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสด	สำรองการเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรม	ผลกำไร (ขาดทุน) จากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	รวมองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	รวมส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่	ส่วนของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	รวมส่วนของผู้ถือหุ้น
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**
รายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น																
การจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น																
เงินปันผล	*29*	-	-	-	-	-	(2,412,385,560)	-	-	-	-	-	-	(2,412,385,560)	(64,218,047)	(2,476,603,607)
รวมการจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(2,412,385,560)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(2,412,385,560)**	**(64,218,047)**	**(2,476,603,607)**
การเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อย																
การได้มาซึ่งส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมจากการซื้อธุรกิจ	*4*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13,260,258	13,260,258
รวมการเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อย		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**13,260,258**	**13,260,258**
รวมรายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(2,412,385,560)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(2,412,385,560)**	**(50,957,789)**	**(2,463,343,349)**
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี																
กำไร		-	-	-	-	-	59,369,781	-	-	-	-	-	-	59,369,781	217,431,951	276,801,732
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น		-	-	-	-	-	-	-	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
รวมกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**59,369,781**	**-**	**5,216,402,935**	**6,675,067**	**(349,657)**	**125,021,110**	**5,347,749,455**	**5,407,119,236**	**422,505,339**	**5,829,624,575**
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**
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565																
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2565		**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**
รายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น																
การจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น																
เงินปันผล	*29*	-	-	-	-	-	(1,809,235,404)	-	-	-	-	-	-	(1,809,235,404)	(485,973,400)	(2,295,208,804)
รวมการจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(1,809,235,404)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(1,809,235,404)**	**(485,973,400)**	**(2,295,208,804)**
การเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อย																
การเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อยที่เกิดจากการจำหน่ายเงินลงทุน		-	-	-	(440,125,583)	-	-	-	238,487,572	-	-	-	238,487,572	(201,638,011)	35,873,328	(165,764,683)
การได้มาซึ่งส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมจากการซื้อธุรกิจ	*4*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	96,447,077	96,447,077
รวมการเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อย		**-**	**-**	**-**	**(440,125,583)**	**-**	**-**	**-**	**238,487,572**	**-**	**-**	**-**	**238,487,572**	**(201,638,011)**	**132,320,405**	**(69,317,606)**
รวมรายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น		**-**	**-**	**-**	**(440,125,583)**	**-**	**(1,809,235,404)**	**-**	**238,487,572**	**-**	**-**	**-**	**238,487,572**	**(2,010,873,415)**	**(353,652,995)**	**(2,364,526,410)**
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี																
กำไร		-	-	-	-	-	7,174,985,616	-	-	-	-	-	-	7,174,985,616	430,161,382	7,605,146,998
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น		-	-	-	-	-	-	-	374,206,900	23,706,834	161,591,638	10,797,901	570,303,273	570,303,273	(7,019,153)	563,284,120
รวมกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**7,174,985,616**	**-**	**374,206,900**	**23,706,834**	**161,591,638**	**10,797,901**	**570,303,273**	**7,745,288,889**	**423,142,229**	**8,168,431,118**
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565		**6,031,000,000**	**66,761,460,014**	**123,358,563**	**(2,833,147,597)**	**632,000,000**	**13,157,564,259**	**(23,264,610,853)**	**512,320,995**	**21,479,398**	**1,257,406,777**	**(275,944,646)**	**1,515,262,524**	**62,122,886,910**	**2,762,263,055**	**64,885,149,965**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงการเปลี่ยนแปลงของส่วนผู้ถือหุ้น

		งบการเงินเฉพาะกิจการ							
				กำไรสะสม		องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น			
	หมายเหตุ	ทุนเรือนหุ้นที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	ทุนสำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	สำรองการเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรม	ผลกำไร (ขาดทุน) จากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	รวมองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	รวมส่วนของผู้ถือหุ้น
					(บาท)				
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	*29*	-	-	-	(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**
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565									
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2565		**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**
รายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น									
การจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น									
เงินปันผล	*29*	-	-	-	(1,809,235,404)	-	-	-	(1,809,235,404)
รวมการจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น		**-**	**-**	**-**	**(1,809,235,404)**	**-**	**-**	**-**	**(1,809,235,404)**
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี									
กำไร		-	-	-	5,407,332,601	-	-	-	5,407,332,601
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น		-	-	-	-	822,569	4,985,719	5,808,288	5,808,288
รวมกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี		**-**	**-**	**-**	**5,407,332,601**	**822,569**	**4,985,719**	**5,808,288**	**5,413,140,889**
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565		**6,031,000,000**	**66,761,460,014**	**632,000,000**	**6,772,208,747**	**11,626,777**	**(36,536,365)**	**(24,909,588)**	**80,171,759,173**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	2565	2564	2565	2564
	(บาท)			
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน				
กำไรสำหรับปี	7,605,146,998	276,801,732	5,407,332,601	482,357,803
ปรับรายการที่กระทบกำไรเป็นเงินสดรับ (จ่าย)				
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	1,794,207,609	(371,826,197)	15,161,125	1,065,331
ต้นทุนทางการเงิน	3,478,943,858	3,113,470,386	1,157,756,888	811,189,808
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	17,170,528,868	17,040,549,525	35,956,033	39,993,201
ผลขาดทุนจากการด้อยค่าด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	39,516,718	149,944,226	58,256,747	23,408
(กลับรายการ) ผลขาดทุนจากการด้อยค่า	(95,510,922)	252,253,458	-	-
(กำไร) ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น	48,800,603	200,868,223	(357,095,761)	27,089,444
(กำไร) ขาดทุนจากตราสารอนุพันธ์ที่ยังไม่เกิดขึ้น	(140,309,236)	7,386,818	(180,585,733)	303,660
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า				
ที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย (สุทธิจากภาษี)	(820,055,074)	(279,077,233)	-	-
ขาดทุนจากการปรับมูลค่าสินค้า	464,273,573	868,139,912	-	-
ขาดทุนจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน				
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สินทรัพย์สิทธิการใช้และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน				
และการวัดมูลค่าใหม่ของสินทรัพย์สิทธิการใช้	41,396,820	34,637,488	4,632,833	18,979
(กำไร) ขาดทุนจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	(397,732,559)	-	589	-
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทร่วม	(438,702)	-	-	-
รับรู้รายได้ค่าเช่ารับล่วงหน้า	(424,433,694)	(196,894,532)	-	-
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	166,451,175	310,574,911	10,170,410	11,583,140
เงินปันผลรับ	(3,576,157)	-	(5,298,886,989)	(365,940,749)
ดอกเบี้ยรับ	(210,141,931)	(221,289,671)	(553,666,186)	(427,346,981)
	28,717,067,947	21,185,539,046	299,032,557	580,337,044
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน				
ลูกหนี้การค้า	(578,648,734)	(18,073,566)	(400,754,549)	9,469,387
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	(1,363,289,827)	768,345,362	(44,327,428)	(140,273,046)
สินค้าคงเหลือ	(7,538,411,892)	(1,521,822,399)	-	-
ลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุน	53,659,200	(11,188,200)	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(112,552,041)	(33,553,657)	-	-
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	18,673,491	(473,413,920)	27,896,505	(1,914,568)
เจ้าหนี้การค้า	2,918,080,037	3,530,378,618	-	-
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	1,451,193,954	755,722,045	159,240,564	32,663,071
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	(124,162,106)	(203,516,730)	(296,655)	(17,320,867)
รายได้ค่าเช่ารอรับรู้	271,941,147	104,828,569	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	155,622,176	(31,630,176)	33,848,513	(108,795)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน	23,869,173,352	24,051,614,992	74,639,507	462,852,226
ภาษีเงินได้จ่ายออก	(1,409,461,965)	(691,227,066)	(72,782,952)	(66,526,344)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	**22,459,711,387**	**23,360,387,926**	**1,856,555**	**396,325,882**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	2565	2564	2565	2564
	(บาท)			
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน				
เงินสดจ่ายจากการขายบริษัทย่อยสุทธิจากเงินสดที่ได้มา	(11,936,756)	-	-	-
เงินสดรับจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	209	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อบริษัทย่อยสุทธิจากเงินสดที่ได้มา	(187,214,055)	(10,778,173,129)	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	(6,164,973,400)	-
เงินสดจ่ายเพื่อเพิ่มทุนในบริษัทย่อย	-	-	(1,690,183,355)	(13,750,037,490)
เงินสดจ่ายให้เจ้าหนี้จากการซื้อบริษัทย่อย	-	(322,682,533)	-	-
เงินสดรับจากการขายเงินลงทุนในบริษัทร่วม	438,702	-	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในการร่วมค้า	(45,000,000)	(4,451,966,867)	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อเพิ่มทุนในการร่วมค้า	(40,000,000)	(70,000,000)	-	-
เงินสดรับจากการขายสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	8,112,279,961	4,015,904,882	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	(7,792,807,720)	(3,468,557,754)	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	(159,405,313)	(15,000,000)	-	-
เงินสดรับจากการขายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	266,007,994	274,288,410	59,592	441,247
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(14,395,302,334)	(7,814,651,910)	(7,142,490)	(6,436,995)
เงินสดรับจากการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	-	1,300,000	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	(248,247,304)	(163,236,095)	-	-
เงินสดรับจากการขายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	2,390,500	15,550,408	-	4,295
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	(949,463,814)	(504,099,981)	(112,336,578)	(2,658,231)
เงินสดรับชำระคืนจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	100,000,000	-	55,618,510,362	90,191,836,112
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	(100,000,000)	(63,610,413,796)	(88,155,400,610)
เงินสดรับชำระคืนจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการอื่น	416,665	1,969,565	-	-
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการอื่น	(2,000,000)	-	-	-
เงินปันผลรับ	310,083,964	272,815,185	3,713,956,076	365,940,749
ดอกเบี้ยรับ	191,655,901	200,966,650	498,127,523	420,802,966
กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	**(14,848,103,609)**	**(22,905,573,169)**	**(11,754,395,857)**	**(10,935,507,957)**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	2565	2564	2565	2564
		(บาท)		
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน				
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญของบริษัทย่อย				
โดยอำนาจควบคุมไม่เปลี่ยนแปลง	35,873,328	-	-	-
เงินสดรับจากเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	158,759,474,809	281,385,954,696	136,943,898,396	255,524,181,887
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	(159,074,683,479)	(277,969,991,866)	(132,934,846,500)	(252,664,865,496)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	48,023,965,120	37,477,722,134
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	(47,796,781,373)	(39,815,091,390)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	33,280,227,713	12,161,320,321	33,000,000,000	11,500,000,000
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	(28,644,401,531)	(2,862,370,559)	(22,400,000,000)	(1,500,000,000)
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	(10,238,185,939)	(9,268,491,525)	(23,804,029)	(24,701,744)
เงินปันผลจ่ายให้ผู้ถือหุ้นของบริษัท	(1,809,235,404)	(2,412,385,560)	(1,809,235,404)	(2,412,385,560)
เงินปันผลจ่ายให้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(485,973,400)	(64,218,047)	-	-
ดอกเบี้ยจ่าย	(1,461,172,183)	(1,118,579,756)	(1,117,479,852)	(776,377,299)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	**(9,638,076,086)**	**(148,762,296)**	**11,885,716,358**	**7,308,482,532**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ				
ก่อนผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยน	(2,026,468,308)	306,052,461	133,177,056	(3,230,699,543)
ผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนที่มีต่อเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	339,121,036	571,499,574	(1,724)	73,033
การแปลงค่าหน่วยงานต่างประเทศ	(176,043,408)	(210,031,681)	-	-
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	**(1,863,390,680)**	**667,520,354**	**133,175,332**	**(3,230,626,510)**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 1 มกราคม	16,579,390,141	15,911,869,787	4,664,556,667	7,895,183,177
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม	**14,715,999,461**	**16,579,390,141**	**4,797,731,999**	**4,664,556,667**
รายการที่ไม่ใช่เงินสด				
เจ้าหนี้จากการซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	2,258,402,475	1,957,360,909	1,798,073	1,319,331
เจ้าหนี้จากการซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	396,068,918	177,384,155	659,722	645,309
ลูกหนี้จากการขายบริษัทย่อย	39,873,341	-	-	-
เจ้าหนี้จากการซื้อบริษัทย่อย	42,441,743	65,879,172	-	-
โอนที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ไปอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	2,430,115,575	1,907,158,160	-	-
โอนอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนไปสินทรัพย์สิทธิการใช้	495,268,864	-	-	-
โอนสินทรัพย์สิทธิการใช้ไปอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	-	917,504,917	-	-

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หมายเหตุ	สารบัญ
1	ข้อมูลทั่วไป
2	เกณฑ์การจัดทำงบการเงิน
3	นโยบายการบัญชีที่สำคัญ
4	การซื้อบริษัทย่อย
5	บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน
6	เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด
7	ลูกหนี้การค้า
8	ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น
9	สินค้าคงเหลือ
10	เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า
11	เงินลงทุนในบริษัทย่อย
12	อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน
13	ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์
14	สินทรัพย์สิทธิการใช้
15	สัญญาเช่า
16	สัญญาให้เช่า
17	ค่าความนิยม
18	สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น
19	หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย
20	เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น
21	ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน
22	สำรองตามกฎหมาย
23	ส่วนงานดำเนินงานและการจำแนกรายได้
24	รายได้อื่น
25	ค่าใช้จ่ายในการขาย
26	ค่าใช้จ่ายในการบริหาร
27	ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ของพนักงาน

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หมายเหตุ	สารบัญ
28	ภาษีเงินได้
29	เงินปันผล
30	เครื่องมือทางการเงิน
31	การบริหารจัดการทุน
32	ภาระผูกพันกับบุคคลหรือกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน
33	หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น
34	เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

งบการเงินนี้ได้รับอนุมัติให้ออกงบการเงินจากคณะกรรมการเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566

1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) "บริษัท" เป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย และจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีที่อยู่จดทะเบียนตั้งอยู่เลขที่ 22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย

บริษัทใหญ่ในระหว่างปีได้แก่ บริษัท ห้างเซ็นทรัลดีพาทเม้นท์สโตร์ จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 35.06) ซึ่งบริษัทเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการค้าปลีกครบวงจร

รายละเอียดของบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังต่อไปนี้

ชื่อกิจการ	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศที่กิจการจัดตั้ง	2565	2564
			บริษัทถือหุ้นร้อยละ (ร้อยละ)	
บริษัท แคปปิตัล ซี จำกัด	ลงทุน	ไทย	99.99	99.99
บริษัท เซ็นเนอร์จี อินโนเวชั่น จำกัด	พัฒนาระบบคอมพิวเตอร์	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.	ให้บริการเครื่องหมายการค้า	สหรัฐอเมริกา	100.00	100.00
CRC Holland B.V.	ลงทุน	เนเธอร์แลนด์	100.00	100.00
บริษัท ซีอาร์ซี ไทวัสดุ จำกัด	ค้าปลีก	ไทย	99.99	99.99
Hillborough Group Ltd.	ลงทุน	หมู่เกาะบริติชเวอร์จิน	100.00	100.00
บริษัท แมส คอนเซ็ปท์ จำกัด	ลงทุน	ไทย	99.99	99.99
บริษัท พีบีเอชดี จำกัด	ลงทุน	ไทย	99.99	99.99
บริษัทย่อยภายใต้ "บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)"				
บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)	ห้างสรรพสินค้า	ไทย	98.39	98.39

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ชื่อกิจการ	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศที่กิจการจัดตั้ง	2565	2564
			บริษัทถือหุ้นร้อยละ	
			(ร้อยละ)	
บริษัท ซีอาร์ จันทบุรี (ประเทศไทย) จำกัด	ห้างสรรพสินค้า	ไทย	63.95	63.95
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 อีคอมเมิร์ซจำกัด	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	หมู่เกาะบริติชเวอร์จิน	98.31	98.31
บริษัท เอสเอสเอชดี 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 มัทสึโมโตะ คิโยชิ จำกัด	ค้าปลีก	ไทย	51.00	51.00
บริษัท เซ็นทรัล ดิวตี้ ฟรี ช็อปส์ จำกัด	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	ไทย	99.94	99.94
บริษัท เซ็นทรัลแฟมิลี่มาร์ท จำกัด	ร้านค้าสะดวกซื้อและธุรกิจร้านค้าสมาชิก	ไทย	99.99	99.99
บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล จำกัด	ซุปเปอร์มาร์เก็ต	ไทย	99.99	99.99
บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล อีคอมเมิร์ซ จำกัด	อีคอมเมิร์ซ	ไทย	99.96	99.96
บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด โฮลเซลล์ จำกัด	ขายส่ง	ไทย	99.97	-
Central Marketing Group (Shanghai) Co., Ltd.[1]	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	สาธารณรัฐประชาชนจีน	-	99.99
Central Marketing Group Singapore Pte. Ltd.[1]	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	สิงคโปร์	-	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 2565

ชื่อกิจการ	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศที่กิจการจัดตั้ง	2565	2564
			บริษัทถือหุ้นร้อยละ (ร้อยละ)	
Central Retail Investment Limited	ลงทุน	สหรัฐอเมริกา	100.00	-
บริษัท เซ็นทรัลเพ็ทแอนด์มี จำกัด	จำหน่ายอาหารสัตว์ อุปกรณ์และบริการสำหรับสัตว์เลี้ยง	ไทย	99.99	99.99
บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด	ค้าปลีก	ไทย	99.99	99.99
บริษัท ซีเทรคสากล จำกัด	ให้บริการและลงทุน	ไทย	99.99	99.99
บริษัท ซีเอชจี มาร์เก็ตติ้ง จำกัด	อีคอมเมิร์ซ	ไทย	99.97	99.97
Child Boutique Manufactory Sdn. Bhd.[1]	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	มาเลเซีย	-	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	99.74
บริษัท บีทูเอส จำกัด	จำหน่ายเครื่องเขียน	ไทย	99.74	99.74
บริษัท ฟิวเจอร์พลัส จำกัด	แฟรนไชส์ร้านเครื่องเขียน	ไทย	99.74	99.74
บริษัท ออฟฟิศเมท (ไทย) จำกัด	จำหน่ายอุปกรณ์สำนักงาน	ไทย	99.74	99.74
B2S Vietnam Joint Stock Company	ไม่มีการประกอบธุรกิจและรอการชำระบัญชี	เวียดนาม	99.55	99.55
COL Vietnam Joint Stock Company	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	เวียดนาม	99.55	99.55
บริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	จำหน่าย E-Book	ไทย	74.81	74.81
บริษัท เอ็มพี ซินเนอร์จี จำกัด	ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์	ไทย	59.99	-
บริษัท ออฟฟิศเมท ออมนิแฟรนไชส์ จำกัด	ให้คำปรึกษา	ไทย	99.74	99.74
บริษัท ออฟฟิศเมท โลจิสติกส์ จำกัด	คลังสินค้า	ไทย	99.74	99.74
บริษัท ไฮเท็กซ์ อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด	จำหน่าย E-Book	ไทย	56.10	56.10
Two Bees(HK) Limited	ลงทุน	ฮ่องกง	99.74	-
CRC Rinascente S.p.A.	ลงทุน	อิตาลี	99.99	99.99

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ชื่อกิจการ	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศที่กิจการจัดตั้ง	2565	2564
			บริษัทถือหุ้นร้อยละ (ร้อยละ)	
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
John Master (M) Sdn. Bhd.[(2)]	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	มาเลเซีย	-	99.99
Kiko Garments Sdn. Bhd.[(2)]	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	มาเลเซีย	-	99.99
Kiko Retail Sdn. Bhd.[(1)]	ไม่มีการประกอบธุรกิจ	มาเลเซีย	-	99.99
la 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

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ชื่อกิจการ	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศที่กิจการจัดตั้ง	2565	2564
			บริษัทถือหุ้นร้อยละ (ร้อยละ)	
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
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

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ชื่อกิจการ	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศที่กิจการจัดตั้ง	2565	2564
			บริษัทถือหุ้นร้อยละ (ร้อยละ)	
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
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
Tan Trung Son Br Company Limited	อสังหาริมทรัพย์	เวียดนาม	99.99	-
Viet Nhat My Tho Company Limited	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 เท็กซ์ทรัล เท็กซ์ไทลส์ 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
บริษัท ท็อปส์ วีต้า เซอร์วิส จำกัด	จำหน่ายผลิตภัณฑ์สุขภาพ	ไทย	99.99	-

(1)จดทะเบียนชำระบัญชีเสร็จสิ้นแล้วในระหว่างปี 2565

(2)จำหน่ายธุรกิจในระหว่างปี 2565

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

2 เกณฑ์การจัดทำงบการเงิน

งบการเงินนี้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน รวมถึงแนวปฏิบัติทางการบัญชีที่ประกาศใช้โดยสภาวิชาชีพบัญชีฯ กฎระเบียบและประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง งบการเงินนี้นำเสนอเป็นเงินบาทซึ่งเป็นสกุลเงินที่ใช้ในการดำเนินงานของบริษัท นโยบายการบัญชีที่เปิดเผยในหมายเหตุทุกข้อได้ถือปฏิบัติโดยสม่ำเสมอสำหรับงบการเงินทุกรอบระยะเวลาที่รายงาน

งบการเงินรวมประกอบด้วยงบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย (รวมกันเรียกว่า "กลุ่มบริษัท") และส่วนได้เสียของกลุ่มบริษัทในบริษัทร่วมและการร่วมค้า ในการจัดทำงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ผู้บริหารใช้วิจารณญาณ การประมาณการและข้อสมมติหลายประการ ซึ่งมีผลกระทบต่อการปฏิบัติตามนโยบายการบัญชีของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ ผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างจากที่ประมาณการไว้ ประมาณการและข้อสมมติที่ใช้ในการจัดทำงบการเงินซึ่งเปิดเผยในหมายเหตุแต่ละข้อจะได้รับการทบทวนอย่างต่อเนื่อง การปรับประมาณการทางบัญชีจะบันทึกโดยวิธีเปลี่ยนทันทีเป็นต้นไป

3 นโยบายการบัญชีที่สำคัญ

(ก) เกณฑ์ในการจัดทำงบการเงินรวม

งบการเงินรวมประกอบด้วยงบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย (รวมกันเรียกว่า “กลุ่มบริษัท”) และส่วนได้เสียของกลุ่มบริษัทในบริษัทร่วมและการร่วมค้า

บริษัทย่อยเป็นกิจการที่อยู่ภายใต้การควบคุมของกลุ่มบริษัท การควบคุมเกิดขึ้นเมื่อกลุ่มบริษัทเปิดรับหรือมีสิทธิในผลตอบแทนผันแปรจากการเกี่ยวข้องกับกิจการนั้นและมีความสามารถในการใช้อำนาจเหนือกิจการนั้นทำให้เกิดผลกระทบต่อจำนวนเงินผลตอบแทนของกลุ่มบริษัท งบการเงินของบริษัทย่อยได้รวมอยู่ในงบการเงินรวมนับแต่วันที่มีการควบคุมจนถึงวันที่การควบคุมสิ้นสุดลง

เมื่อกลุ่มบริษัทสูญเสียการควบคุมในบริษัทย่อย กลุ่มบริษัทตัดรายการสินทรัพย์และหนี้สิน ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมและส่วนประกอบอื่นในส่วนของเจ้าของที่เกี่ยวข้องกับบริษัทย่อยนั้น ผลกำไรหรือขาดทุนที่เกิดขึ้นจากการสูญเสียการควบคุมในบริษัทย่อยรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน ส่วนได้เสียในบริษัทย่อยเดิมที่ยังคงเหลืออยู่ให้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่สูญเสียการควบคุม

บริษัทร่วมเป็นกิจการที่กลุ่มบริษัทมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญโดยมีอำนาจเข้าไปมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเกี่ยวกับนโยบายทางการเงินและการดำเนินงานแต่ไม่ถึงระดับที่จะควบคุมหรือควบคุมร่วมในนโยบายดังกล่าว การร่วมค้าเป็นการร่วมการงานที่กลุ่มบริษัทมีการควบคุมร่วมในการงานนั้น โดยมีสิทธิในสินทรัพย์สุทธิของการร่วมการงานนั้นมากกว่าการมีสิทธิในสินทรัพย์และภาระผูกพันในหนี้สินที่เกี่ยวข้องกับการร่วมการงานนั้น

กลุ่มบริษัทรับรู้เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้าในงบการเงินรวมด้วยวิธีส่วนได้เสีย โดยรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกด้วยราคาทุนซึ่งรวมถึงต้นทุนการทำรายการ ภายหลังการรับรู้รายการเริ่มแรก เงินปันผลรับ ส่วนแบ่งกำไรหรือขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นของเงินลงทุนที่บันทึกตามวิธีส่วนได้เสียของกลุ่มบริษัท จะถูกบันทึกในงบการเงินรวมจนถึงวันที่ความมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญหรือการควบคุมร่วมสิ้นสุดลง

ยอดคงเหลือและรายการบัญชีระหว่างกิจการในกลุ่ม รวมถึงรายได้ หรือค่าใช้จ่ายที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงซึ่งเป็นผลมาจากรายการระหว่างกิจการในกลุ่ม ถูกตัดรายการในการจัดทำงบการเงินรวม กำไรที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงซึ่งเป็นผลมาจากรายการกับบริษัทร่วมและการร่วมค้าถูกตัดรายการกับเงินลงทุนเท่าที่กลุ่มบริษัทมีส่วนได้เสียในกิจการที่ถูกลงทุนนั้น ขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงถูกตัดรายการในลักษณะเดียวกับกำไรที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง แต่เท่าที่เมื่อไม่มีหลักฐานการด้อยค่าเกิดขึ้น

การรวมธุรกิจ

กลุ่มบริษัทบันทึกบัญชีสำหรับการรวมธุรกิจตามวิธีซื้อ เมื่อกลุ่มบริษัทประเมินว่ากลุ่มของกิจกรรมและสินทรัพย์ที่ซื้อมานั้นประกอบด้วยปัจจัยนำเข้าและกระบวนการที่สำคัญเป็นอย่างน้อยซึ่งสามารถทำให้เกิดผลผลิตได้ โดยวันที่ซื้อกิจการคือวันที่อำนาจในการควบคุมนั้นได้ถูกโอนมาให้กลุ่มบริษัท ยกเว้นกรณีการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการซื้อธุรกิจรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดขึ้น

กลุ่มบริษัทเลือกใช้วิธีการทดสอบการกระจุกตัว (concentration test) ซึ่งเป็นการประเมินอย่างง่ายโดยจะถือว่ากลุ่มของกิจกรรมและสินทรัพย์ที่ได้มาเป็นการซื้อสินทรัพย์แทนที่จะเป็นการซื้อธุรกิจ หากมูลค่ายุติธรรมเกือบทั้งหมดของสินทรัพย์ที่ได้รับมานั้นกระจุกตัวที่สินทรัพย์ใดสินทรัพย์หนึ่งหรือกระจุกตัวที่กลุ่มของสินทรัพย์ที่ระบุได้ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน

ค่าความนิยมถูกวัดมูลค่า ณ วันที่ซื้อ โดยวัดจากมูลค่ายุติธรรมของสิ่งตอบแทนที่โอนให้ซึ่งรวมถึงการรับรู้จำนวนส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมในผู้ถูกซื้อ หักด้วยมูลค่ายุติธรรมสุทธิของสินทรัพย์ที่ระบุได้ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา กำไรจากการซื้อในราคาต่ำกว่ามูลค่ายุติธรรมรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที

สิ่งตอบแทนที่โอนให้รวมถึงสินทรัพย์ที่โอนไป หนี้สินที่กลุ่มบริษัทก่อขึ้นเพื่อจ่ายชำระให้แก่เจ้าของเดิม หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น และส่วนได้เสียในส่วนของเจ้าของที่ออกโดยกลุ่มบริษัท

สิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะต้องจ่ายวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันซื้อธุรกิจ และวัดมูลค่าภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ ทุกวันที่รายงาน การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หนี้สินที่อาจเกิดขึ้นของบริษัทที่ถูกซื้อที่รับมาจากการรวมธุรกิจ รับรู้เป็นหนี้สินหากมีภาระผูกพันในปัจจุบันซึ่งเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ในอดีต และสามารถวัดมูลค่ายุติธรรมได้อย่างน่าเชื่อถือ

หากการบันทึกบัญชีเมื่อเริ่มแรกสำหรับการรวมธุรกิจไม่เสร็จสมบูรณ์ภายในวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานที่การรวมธุรกิจเกิดขึ้น กลุ่มบริษัททำการประมาณการมูลค่าของรายการซึ่งข้อมูลทางบัญชียังไม่สมบูรณ์เพื่อรายงาน มูลค่าประมาณการดังกล่าวจะถูกปรับปรุง หรือรับรู้สินทรัพย์ หรือหนี้สินเพิ่มเติมในระหว่างช่วงระยะเวลาในการวัดมูลค่า เพื่อสะท้อนผลของข้อมูลเพิ่มเติมที่ได้รับเกี่ยวกับข้อเท็จจริงและสถานการณ์แวดล้อมที่มีอยู่ ณ วันที่ซื้อ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวมีผลต่อการวัดมูลค่าของจำนวนต่างๆ ที่เคยรับรู้ไว้ ณ วันที่ซื้อ

ในการรวมธุรกิจที่ดำเนินการสำเร็จจากการทยอยซื้อ กลุ่มบริษัทต้องวัดมูลค่าส่วนได้เสียของเงินลงทุนที่กลุ่มบริษัทถืออยู่ในผู้ถูกซื้อก่อนการรวมธุรกิจใหม่ด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่ซื้อและรับรู้ผลกำไรหรือขาดทุนที่เกิดขึ้นในกำไรหรือขาดทุน มูลค่าของส่วนได้เสียในผู้ถูกซื้อก่อนการรวมธุรกิจที่เคยรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นจะถูกจัดประเภทใหม่เป็นกำไรหรือขาดทุนด้วยเกณฑ์เดียวกันเสมือนว่าได้ขายเงินลงทุนดังกล่าวออกไป

การรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันบันทึกบัญชีโดยใช้วิธีเสมือนว่าเป็นวิธีการรวมส่วนได้เสีย โดยรับรู้สินทรัพย์และหนี้สินของธุรกิจที่ถูกซื้อด้วยมูลค่าตามบัญชีของธุรกิจดังกล่าวตามงบการเงินรวมของบริษัทใหญ่ในลำดับสูงสุด ณ วันที่เกิดรายการ ส่วนต่างระหว่างมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของธุรกิจที่ถูกนำมารวมดังกล่าวกับค่าตอบแทนที่จ่ายรับรู้เป็นส่วนเกินหรือส่วนขาดจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันในส่วนของผู้ถือหุ้น รายการส่วนเกินหรือส่วนขาดจะถูกตัดจำหน่ายเมื่อมีการขายเงินลงทุนในธุรกิจที่ซื้อดังกล่าวไป 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

ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นจากการแปลงค่าให้รับรู้เป็นกำไรหรือขาดทุนในงวดบัญชีนั้น ยกเว้นผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นจากการแปลงค่าของรายการดังต่อไปนี้จะรับรู้เข้ากำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

- เงินลงทุนในตราสารทุนที่กำหนดให้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น (เว้นแต่การด้อยค่า ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เคยรับรู้เข้ากำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นจะถูกจัดประเภทใหม่ไปเข้ากำไรหรือขาดทุน) และ
- การป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด เฉพาะส่วนที่มีประสิทธิผล

หน่วยงานในต่างประเทศ

สินทรัพย์และหนี้สินของหน่วยงานในต่างประเทศ รวมถึงค่าความนิยมและรายการปรับปรุงมูลค่ายุติธรรมที่เกิดขึ้นจากการซื้อหน่วยงานในต่างประเทศ แปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่รายงาน รายได้และค่าใช้จ่ายของหน่วยงานในต่างประเทศ แปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่ใกล้เคียงกับอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่เกิดรายการ

ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดจากการแปลงค่าจะรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น และแสดงเป็นสำรองการแปลงค่างบการเงินในส่วนของผู้ถือหุ้น จนกว่ามีการจำหน่ายเงินลงทุนนั้นออกไป ยกเว้นผลต่างจากการแปลงค่าที่ถูกปันส่วนให้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม

เมื่อหน่วยงานต่างประเทศถูกจำหน่ายส่วนได้เสียทั้งหมดหรือเพียงบางส่วนที่ทำให้สูญเสียการควบคุม ความมีอิทธิพลอย่างมีสาระสำคัญ หรือการควบคุมร่วมกัน ผลสะสมของผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานต่างประเทศนั้นต้องถูกจัดประเภทเป็นกำไรหรือขาดทุนโดยเป็นส่วนหนึ่งของกำไรขาดทุนจากการจำหน่าย หากกลุ่มบริษัทจำหน่ายส่วนได้เสียในบริษัทย่อยเพียงบางส่วนแต่ยังคงมีการควบคุม ผลสะสมต้องถูกปันสัดส่วนให้กับส่วนของผู้ถือหุ้นที่ไม่มีอำนาจควบคุม หากกลุ่มบริษัทจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทร่วมหรือการร่วมค้าเพียงบางส่วนโดยที่กลุ่มบริษัทยังคงมีอิทธิพลหรือการควบคุมร่วมที่มีสาระสำคัญอยู่ กลุ่มบริษัทต้องจัดประเภทยอดสะสมบางส่วนที่เกี่ยวข้องเป็นกำไรหรือขาดทุน

รายการที่เป็นตัวเงินที่เป็นลูกหนี้หรือเจ้าหนี้กับหน่วยงานในต่างประเทศ ซึ่งรายการดังกล่าวมิได้คาดหมายว่าจะมีแผนการชำระหนี้หรือไม่มีความเป็นไปได้ว่าจะชำระเงินในอนาคตอันใกล้ กำไรและขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจากรายการทางการเงินดังกล่าวจะถูกพิจารณาเป็นส่วนหนึ่งของเงินลงทุนสุทธิในหน่วยงานต่างประเทศ และรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น และแสดงเป็นสำรองการแปลงค่างบการเงินในส่วนของผู้ถือหุ้น จนกว่ามีการจำหน่ายเงินลงทุนนั้นออกไป

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

(ง) เครื่องมือทางการเงิน

(ง.1) การจัดประเภทและการวัดมูลค่า

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินอื่นๆ (นอกเหนือจากลูกหนี้การค้า (ดูหมายเหตุข้อ 3(ฉ)) รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกเมื่อกลุ่มบริษัทเป็นคู่สัญญาตามข้อกำหนดของเครื่องมือทางการเงินนั้น และวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรม ทั้งนี้ สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่ไม่ได้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนจะรวมหรือหักต้นทุนการทำรายการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มาหรือการออกตราสารด้วย

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 เงินปันผลรับรับรู้เป็นรายได้ในกำไรหรือขาดทุนในวันที่กลุ่มบริษัทมีสิทธิได้รับเงินปันผล เว้นแต่เงินปันผลดังกล่าวเป็นการคืนทุนของเงินลงทุน กำไรและขาดทุนสุทธิอื่นรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นและจะไม่ถูกจัดประเภทรายการใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุน

(ง.2) การตัดรายการออกจากบัญชีและการหักกลบ

กลุ่มบริษัทตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินออกจากบัญชีเมื่อสิทธิตามสัญญาที่จะได้รับกระแสเงินสดจากสินทรัพย์ทางการเงินหมดอายุหรือมีการโอนสิทธิในการรับกระแสเงินสดตามสัญญาในธุรกรรมซึ่งความเสี่ยงและผลตอบแทนของความเป็นเจ้าของเกือบทั้งหมดของสินทรัพย์ทางการเงินได้ถูกโอนหรือในกรณีที่กลุ่มบริษัทไม่ได้ทั้งโอนหรือคงไว้ซึ่งความเสี่ยงและผลตอบแทนของความเป็นเจ้าของเกือบทั้งหมดและไม่ได้คงไว้ซึ่งการควบคุมในสินทรัพย์ทางการเงิน

กลุ่มบริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงินออกจากบัญชีเมื่อภาระผูกพันตามสัญญาสิ้นสุดลง ยกเลิก หรือหมดอายุ กลุ่มบริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงินออกจากบัญชีหากมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและกระแสเงินสดจากการเปลี่ยนแปลงหนี้สินมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ โดยรับรู้หนี้สินทางการเงินใหม่ด้วยมูลค่ายุติธรรมที่สะท้อนเงื่อนไขที่เปลี่ยนแปลงแล้ว

ผลต่างระหว่างมูลค่าตามบัญชีที่ตัดรายการและสิ่งตอบแทนที่ได้รับหรือต้องจ่าย รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินจะหักกลบกันเพื่อรายงานในงบแสดงฐานะการเงินด้วยจำนวนสุทธิก็ต่อเมื่อกลุ่มบริษัทมีสิทธิบังคับใช้ตามกฎหมายในการหักกลบจำนวนเงินที่รับรู้และกลุ่มบริษัทตั้งใจที่จะชำระด้วยจำนวนเงินสุทธิ หรือตั้งใจที่จะรับสินทรัพย์และชำระหนี้สินพร้อมกัน

(ง.3) อนุพันธ์

อนุพันธ์รับรู้ด้วยมูลค่ายุติธรรม และวัดมูลค่ายุติธรรมทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ผลกำไรหรือขาดทุนจากการวัดมูลค่ายุติธรรมใหม่จะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที เว้นแต่อนุพันธ์นั้นมีไว้เพื่อป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด กรณีดังกล่าวการรับรู้ผลกำไรหรือขาดทุนจะขึ้นอยู่กับลักษณะของรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยง (ดูหมายเหตุข้อ (3 (ง.4))

(ง.4) การป้องกันความเสี่ยง

ณ วันที่กำหนดความสัมพันธ์ของการป้องกันความเสี่ยงเป็นครั้งแรก กลุ่มบริษัทได้จัดทำเอกสารเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของการบริหารความเสี่ยงและกลยุทธ์ที่ใช้ในการจัดการกับความเสี่ยง ความสัมพันธ์เชิงเศรษฐกิจระหว่างรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยงและเครื่องมือที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยงรวมถึงการพิจารณาความมีประสิทธิผลของการป้องกันความเสี่ยง ณ วันเริ่มต้นของความสัมพันธ์ป้องกันความเสี่ยงและตลอดระยะเวลาที่เหลืออยู่ เพื่อพิจารณาถึงความคงอยู่ในความสัมพันธ์เชิงเศรษฐกิจระหว่างรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยงและเครื่องมือป้องกันความเสี่ยง

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

การป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด

เมื่ออนุพันธ์ถูกกำหนดให้เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด ส่วนที่มีประสิทธิผลของการเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของอนุพันธ์จะรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นและสะสมไว้ในสำรองการป้องกันความเสี่ยง การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของอนุพันธ์ส่วนที่ไม่มีประสิทธิผลจะรับรู้ทันทีในกำไรหรือขาดทุน

กลุ่มบริษัทกำหนดให้การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของราคาปัจจุบัน (Spot element) ของสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเป็นเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงสำหรับความสัมพันธ์ในการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมขององค์ประกอบราคาล่วงหน้าของสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ารับรู้ในสำรองการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสดในส่วนของเจ้าของ

สำหรับการป้องกันความเสี่ยงรายการคาดการณ์อื่น จำนวนเงินที่สะสมไว้ในสำรองการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสดจะได้รับการจัดประเภทรายการใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุนในงวดเดียวกันหรือระหว่างงวดที่กระแสเงินสดที่คาดการณ์ซึ่งได้รับการป้องกันความเสี่ยงกระทบกำไรหรือขาดทุน

เมื่อการป้องกันความเสี่ยงไม่เข้าเงื่อนไขของการบัญชีป้องกันความเสี่ยงอีกต่อไปหรือเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงถูกขาย หมดอายุ ถูกยกเลิก หรือถูกใช้สิทธิ การบัญชีป้องกันความเสี่ยงจะถูกยกเลิกทันทีเป็นต้นไป เมื่อการบัญชีป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสดถูกยกเลิก จำนวนเงินที่สะสมในสำรองการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสดจะยังคงอยู่ในส่วนของเจ้าของจนกระทั่งมีการรับรู้รายการที่ไม่ใช่ตัวเงินจากรายการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว จำนวนเงินที่สะสมดังกล่าวจะรวมเป็นต้นทุนในการรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกของรายการที่ไม่ใช่ตัวเงิน สำหรับการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสดอื่น จำนวนเงินที่สะสมจะถูกจัดประเภทรายการใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุนในงวดเดียวกันหรือระหว่างงวดที่กระแสเงินสดในอนาคตที่คาดการณ์ซึ่งได้รับการป้องกันความเสี่ยงกระทบกำไรหรือขาดทุน

หากกระแสเงินสดในอนาคตที่มีการป้องกันความเสี่ยงมีการคาดการณ์ว่าจะไม่เกิดขึ้นอีกต่อไป จำนวนเงินที่สะสมไว้ในสำรองการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสดจะได้รับการจัดประเภทรายการใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุนทันที

(ง.5) การด้อยค่าของสินทรัพย์ทางการเงินนอกเหนือจากลูกหนี้การค้า

กลุ่มบริษัทรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายและเงินลงทุนในตราสารหนี้ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

กลุ่มบริษัทรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอีก 12 เดือนข้างหน้า ยกเว้นสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิตนับแต่การรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกหรือเป็นสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต ซึ่งกรณีดังกล่าวจะวัดค่าเผื่อผลขาดทุนด้วยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของสัญญา

ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเป็นการประมาณผลขาดทุนด้านเครดิตด้วยความน่าจะเป็นถ่วงน้ำหนักโดยพิจารณาถึงการคาดการณ์ในอนาคตประกอบกับประสบการณ์ในอดีต ซึ่งคำนวณโดยใช้มูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินที่คาดว่าจะไม่ได้รับคิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงของสินทรัพย์ทางการเงิน

กลุ่มบริษัทรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินมีความเสี่ยงด้านเครดิตต่ำด้วยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอีก 12 เดือนข้างหน้า

กลุ่มบริษัทพิจารณาว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญหากเกินกำหนดชำระมากกว่า 30 วัน มีการเปลี่ยนแปลงของอันดับความน่าเชื่อถือที่ลดระดับลงอย่างมีนัยสำคัญ มีการดำเนินงานที่ถดถอยอย่างมีนัยสำคัญของลูกหนี้ หรือมีการเปลี่ยนแปลงหรือคาดการณ์การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ตลาด สภาวการณ์ทางเศรษฐกิจหรือกฎหมายที่ส่งผลในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของลูกหนี้ในการจ่ายชำระภาระผูกพันให้กับกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทพิจารณาว่าสินทรัพย์ทางการเงินจะเกิดการผิดสัญญาเมื่อ
- ผู้กู้ไม่สามารถจ่ายชำระภาระผูกพันด้านเครดิตให้แก่กลุ่มบริษัทได้เต็มจำนวน อีกทั้งกลุ่มบริษัทไม่มีสิทธิในการไล่เบี้ย เช่น การยึดหลักประกัน (หากมีการวางหลักประกัน) หรือ
- สินทรัพย์ทางการเงินค้างชำระเกินกว่า 90 วัน

(ง.6) การตัดจำหน่าย

มูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ทางการเงินจะถูกตัดจำหน่ายเมื่อกลุ่มบริษัทไม่สามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะได้รับคืนเงิน หากมีการรับเงินคืนในภายหลังจากสินทรัพย์ที่มีการตัดจำหน่ายแล้ว จะรับรู้เป็นการกลับรายการการด้อยค่าในกำไรหรือขาดทุนในงวดที่ได้รับคืน

(ง.7) ดอกเบี้ย

ดอกเบี้ยรับและดอกเบี้ยจ่ายรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนด้วยวิธีดอกเบี้ยที่แท้จริง ในการคำนวณดอกเบี้ยรับและดอกเบี้ยจ่าย อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงจะนำมาใช้กับมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ (เมื่อสินทรัพย์ไม่มีการด้อยค่าด้านเครดิต) หรือราคาทุนตัดจำหน่ายของหนี้สิน อย่างไรก็ตามสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิตภายหลังการรับรู้เมื่อเริ่มแรก รายได้ดอกเบี้ยจะคำนวณโดยการใช้อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงกับราคาทุนตัดจำหน่ายของสินทรัพย์ทางการเงิน หากสินทรัพย์ไม่มีการด้อยค่าด้านเครดิตอีกต่อไป การคำนวณรายได้ดอกเบี้ยจะเปลี่ยนกลับไปคำนวณจากมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

(จ) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดประกอบด้วย ยอดเงินสด ยอดเงินฝากธนาคารและเงินลงทุนระยะสั้นที่มีสภาพคล่องสูง ซึ่งมีระยะเวลาครบกำหนดไม่เกินสามเดือนนับแต่วันที่ได้มาเป็นรายการเทียบเท่าเงินสด เงินเบิกเกินบัญชีธนาคารซึ่งจะต้องชำระคืนเมื่อทวงถามถือเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมจัดหาเงินในงบกระแสเงินสด

(ฉ) ลูกหนี้การค้า

ลูกหนี้การค้ารับรู้เมื่อกลุ่มบริษัทมีสิทธิที่ปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทนตามสัญญา ลูกหนี้การค้าวัดมูลค่าด้วยราคาของรายการหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น หนี้สูญจะถูกตัดจำหน่ายเมื่อเกิดขึ้น

กลุ่มบริษัทประมาณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของสัญญา ซึ่งประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรองเพื่อหาอัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งวิธีดังกล่าวมีการจัดกลุ่มลูกหนี้ตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่มีลักษณะร่วมกันและตามระยะเวลาที่เกินกำหนดชำระ โดยนำข้อมูลผลขาดทุนที่เกิดขึ้นในอดีต การปรับปรุงปัจจัยที่มีความเฉพาะเจาะจงกับลูกหนี้นั้นๆ ตลอดจนการประเมินข้อมูลสภาวการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันและข้อมูลคาดการณ์สภาวการณ์เศรษฐกิจทั่วไปในอนาคต ณ วันที่รายงาน

(ช) สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือวัดมูลค่าด้วยราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า ต้นทุนของสินค้าคำนวณโดยใช้วิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ราคาทุนรวมถึงต้นทุนทางตรงที่เกี่ยวข้องกับการได้มาของสินค้า ทั้งนี้ มูลค่าสุทธิที่จะได้รับเป็นการประมาณราคาที่จะขายได้จากการดำเนินธุรกิจปกติหักด้วยค่าใช้จ่ายที่จำเป็นโดยประมาณในการขาย

สิทธิในการได้รับคืนสินค้ารับรู้เมื่อคาดว่าจะได้รับคืนสินค้าจากลูกค้าและวัดมูลค่าโดยอ้างอิงจากมูลค่าตามบัญชีเดิมของสินค้าคงเหลือที่ขายหักต้นทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในการรับคืนสินค้าดังกล่าว

(ซ) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนวัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า ต้นทุนรวมค่าใช้จ่ายทางตรงเพื่อให้ได้มาซึ่งอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ต้นทุนการก่อสร้างสินทรัพย์ที่กิจการก่อสร้างเองรวมถึงต้นทุนการกู้ยืม

ค่าเสื่อมราคาคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนจำนวน 2 - 50 ปี และรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทไม่คิดค่าเสื่อมราคาสำหรับอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง

ผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

การจัดประเภทใหม่เป็นที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงการใช้งานของอสังหาริมทรัพย์โดยจัดประเภทไปเป็นที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่มีการจัดประเภทใหม่ถือเป็นราคาทุนของสินทรัพย์ต่อไป

(ฌ) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า

ราคาทุนรวมถึงต้นทุนทางตรงที่เกี่ยวข้องกับการได้มาของสินทรัพย์ ต้นทุนของการก่อสร้างสินทรัพย์ที่กิจการก่อสร้างเอง รวมถึงต้นทุนการกู้ยืม และต้นทุนในการรื้อถอน การขนย้าย การบูรณะสถานที่ตั้งของสินทรัพย์รวมถึงกำไรหรือขาดทุนจากการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสดจากการซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ที่เป็นเงินตราต่างประเทศซึ่งถูกโอนจากกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น สำหรับเครื่องมือที่ควบคุมโดยลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ซึ่งไม่สามารถทำงานได้โดยปราศจากลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์นั้นให้ถือว่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของอุปกรณ์

ผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

การจัดประเภทไปยังอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน
เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงการใช้งานจากอสังหาริมทรัพย์ที่มีไว้ใช้งานเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน อสังหาริมทรัพย์นั้นจะถูกจัดประเภทใหม่เป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนด้วยมูลค่าตามบัญชี

ต้นทุนที่เกิดขึ้นในภายหลัง
ต้นทุนในการเปลี่ยนแทนส่วนประกอบรับรู้เป็นส่วนหนึ่งของมูลค่าตามบัญชีของรายการที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เมื่อกลุ่มบริษัทจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตจากรายการนั้น และสามารถวัดมูลค่าต้นทุนของรายการนั้นได้อย่างน่าเชื่อถือ ชิ้นส่วนที่ถูกเปลี่ยนแทนจะถูกตัดจำหน่ายตามมูลค่าตามบัญชี ต้นทุนที่เกิดขึ้นเป็นประจำในการซ่อมบำรุงที่ดิน อาคารและอุปกรณ์จะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดขึ้น

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ค่าเสื่อมราคา

กลุ่มบริษัทได้เปลี่ยนวิธีการคำนวณค่าเสื่อมราคาของอาคารและอุปกรณ์สำหรับอาคารและอุปกรณ์ที่ซื้อหรือได้มาหลังปี 2561 จากเดิมคำนวณค่าเสื่อมราคาโดยวิธีผลรวมจำนวนปี เป็นวิธีเส้นตรง โดยการเปลี่ยนวิธีการคำนวณค่าเสื่อมราคาดังกล่าวมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 เป็นต้นไป ยกเว้นบริษัทย่อยที่ดำเนินงานในต่างประเทศและบริษัทย่อยบางแห่งในประเทศไทยซึ่งวิธีการคำนวณค่าเสื่อมราคาใช้วิธีเส้นตรงตลอดระยะเวลา

ค่าเสื่อมราคาคำนวณตามเกณฑ์อายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของแต่ละส่วนประกอบของสินทรัพย์ และรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทไม่คิดค่าเสื่อมราคาสำหรับที่ดินและสินทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง

ประมาณการระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์แสดงได้ดังนี้

ส่วนปรับปรุงที่ดิน	5 - 50 ปี
ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	2 - 40 ปี
อาคาร สิ่งปลูกสร้างและส่วนปรับปรุง	2 - 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) สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่มีอายุการใช้งานไม่จำกัดวัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนหักขาดทุนจากการด้อยค่า สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นๆ วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า รายจ่ายภายหลังการรับรู้รายการจะรับรู้เป็นสินทรัพย์เมื่อก่อให้เกิดประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคต ค่าตัดจำหน่ายคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์จากสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

ประมาณการระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์แสดงได้ดังนี้

ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์	2 - 15	ปี
เครื่องหมายการค้าและแฟรนไชส์	4 - 10	ปี
ค่าพัฒนาระบบ	2 - 10	ปี
ความสัมพันธ์กับลูกค้า	7	ปี

(ฏ) สัญญาเช่า

ณ วันเริ่มต้นของสัญญา กลุ่มบริษัทจะประเมินว่าสัญญาเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่า เมื่อสัญญานั้นให้สิทธิในการควบคุมการใช้สินทรัพย์ที่ระบุสำหรับช่วงเวลาหนึ่งเพื่อแลกเปลี่ยนกับสิ่งตอบแทน

ในฐานะผู้เช่า

ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหรือวันที่มีการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า กลุ่มบริษัทจะปันส่วนสิ่งตอบแทนที่ต้องจ่ายตามสัญญาให้กับแต่ละส่วนประกอบของสัญญาเช่าตามราคาเอกเทศของแต่ละส่วนประกอบ สำหรับสัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มบริษัทเลือกที่จะไม่แยกส่วนประกอบที่ไม่เป็นการเช่าและรับรู้สัญญาเช่าและส่วนประกอบที่ไม่เป็นการเช่าเป็นสัญญาเช่าทั้งหมด

กลุ่มบริษัทรับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่า ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล ยกเว้นสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์มีมูลค่าต่ำหรือสัญญาเช่าระยะสั้นจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายโดยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า

สินทรัพย์สิทธิการใช้วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า และปรับปรุงเมื่อมีการวัดมูลค่าใหม่ของหนี้สินตามสัญญาเช่า ต้นทุนของสินทรัพย์สิทธิการใช้ประกอบด้วยจำนวนเงินที่รับรู้เมื่อเริ่มแรกของหนี้สินตามสัญญาเช่าปรับปรุงด้วยด้วยเงินจ่ายล่วงหน้ารวมกับต้นทุนทางตรงเริ่มแรก ประมาณการต้นทุนในการบูรณะและสุทธิจากสิ่งจูงใจในสัญญาเช่าที่ได้รับ ค่าเสื่อมราคารับรู้ในกำไรหรือขาดทุนด้วยวิธีเส้นตรงนับจากวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลจนถึงวันสิ้นสุดอายุสัญญาเช่า เว้นแต่สัญญาเช่าที่โอนกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์ที่เช่าให้กับกลุ่มบริษัทเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า หรือกลุ่มบริษัทจะใช้สิทธิในการซื้อสินทรัพย์ ในกรณีนี้จะบันทึกค่าเสื่อมราคาตลอดอายุการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์ที่เช่าซึ่งกำหนดตามเกณฑ์เดียวกันกับสินทรัพย์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่าปัจจุบันของค่าเช่าที่ต้องจ่ายทั้งหมดตามสัญญา ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่มของกลุ่มบริษัทในการคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน กลุ่มบริษัทกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่มโดยนำอัตราดอกเบี้ยจากแหล่งข้อมูลทางการเงินภายนอกหลายแห่งและได้ปรับปรุงบางส่วนเพื่อให้สะท้อนระยะเวลาของสัญญาเช่าและลักษณะของสินทรัพย์ที่เช่า

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่ายตามอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง และหนี้สินตามสัญญาเช่าจะถูกวัดมูลค่าใหม่เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า หรือมีการเปลี่ยนแปลงการประเมินการเลือกใช้สิทธิที่ระบุในสัญญาเช่า เมื่อมีการวัดมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่ จะปรับปรุงกับมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สิทธิการใช้ หรือรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน หากมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สิทธิการใช้ได้ถูกลดมูลค่าลงจนเป็นศูนย์แล้ว ยกเว้นสัญญาเช่าที่ได้รับส่วนลดค่าเช่าจากสถานการณ์ COVID-19 และกลุ่มบริษัทเลือกไม่ประเมินว่าการได้รับส่วนลดค่าเช่าเป็นการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า กลุ่มบริษัทจะวัดมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่โดยใช้อัตราคิดลดเดิมและรับรู้ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงหนี้สินตามสัญญาเช่าในกำไรหรือขาดทุน

ในฐานะผู้ให้เช่า
ณ วันเริ่มต้นของสัญญาเช่าหรือวันที่มีการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า กลุ่มบริษัทจะปันส่วนสิ่งตอบแทนที่จะได้รับตามสัญญาให้กับแต่ละส่วนประกอบของสัญญาตามเกณฑ์ราคาขายที่เป็นเอกเทศ

ณ วันเริ่มต้นของสัญญาให้เช่า กลุ่มบริษัทพิจารณาจัดประเภทสัญญาเช่าที่ได้โอนความเสี่ยงและผลตอบแทนทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมดที่ผู้เป็นเจ้าของพึงได้รับจากสินทรัพย์อ้างอิงไปให้แก่ผู้เช่าเป็นสัญญาเช่าเงินทุน สัญญาที่ไม่เข้าเงื่อนไขดังกล่าวจะจัดประเภทเป็นสัญญาเช่าดำเนินงาน

เมื่อกลุ่มบริษัทเป็นผู้ให้เช่าช่วง กลุ่มบริษัทจะจัดประเภทสัญญาเช่าช่วงเป็นสัญญาเช่าเงินทุนหรือสัญญาเช่าดำเนินงานโดยอ้างอิงจากสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่เกิดจากสัญญาเช่าหลัก สินทรัพย์สิทธิการใช้ดังกล่าวจะแสดงเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

กลุ่มบริษัทรับรู้ลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุนด้วยจำนวนเงินลงทุนสุทธิของสัญญาเช่า ซึ่งประกอบด้วยมูลค่าปัจจุบันของค่าเช่าและมูลค่าคงเหลือที่ไม่ได้รับประกันคิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยตามนัยของสัญญาเช่า รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าเงินทุนจะถูกปันส่วนในแต่ละรอบระยะเวลาบัญชีเพื่อสะท้อนอัตราผลตอบแทนคงที่ในแต่ละงวดของกลุ่มบริษัทที่ได้จากเงินลงทุนสุทธิคงเหลือตามสัญญาเช่า

กลุ่มบริษัทรับรู้ค่าเช่ารับจากสัญญาเช่าดำเนินงานในกำไรหรือขาดทุนด้วยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่าและแสดงเป็นส่วนหนึ่งของรายได้ค่าเช่า ต้นทุนทางตรงเริ่มแรกที่เกิดขึ้นเพื่อการได้มาซึ่งสัญญาเช่าดำเนินงานจะรวมเป็นมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่ให้เช่าและรับรู้ต้นทุนดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายตลอดอายุสัญญาเช่าโดยใช้เกณฑ์เดียวกันกับรายได้ค่าเช่า ค่าเช่าที่อาจเกิดขึ้นรับรู้เป็นรายได้ค่าเช่าในรอบระยะเวลาบัญชีที่ได้รับ

กลุ่มบริษัทประมาณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของสัญญา ซึ่งประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรองเพื่อหาอัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งวิธีดังกล่าวมีการจัดกลุ่มลูกหนี้สัญญาเช่าตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่มีลักษณะร่วมกันและตามระยะเวลาที่เกินกำหนดชำระ โดยนำข้อมูลผลขาดทุนที่เกิดขึ้นในอดีต การปรับปรุงปัจจัยที่มีความเฉพาะเจาะจงกับลูกหนี้นั้นๆ ตลอดจนการประเมินข้อมูลสภาวการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันและข้อมูลคาดการณ์สภาวการณ์เศรษฐกิจทั่วไปในอนาคต ณ วันที่รายงาน กลุ่มบริษัทตัดรายการลูกหนี้สัญญาเช่าตามที่เปิดเผยในหมายเหตุข้อ 3(ง)

(ฐ) การด้อยค่าสินทรัพย์ที่ไม่ใช่สินทรัพย์ทางการเงิน

ยอดสินทรัพย์ตามบัญชีของกลุ่มบริษัทได้รับการทบทวน ณ ทุกวันที่รายงานว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีที่มีข้อบ่งชี้จะทำการประมาณมูลค่าสินทรัพย์ที่คาดว่าจะได้รับคืน สำหรับค่าความนิยมและสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่มีอายุการให้ประโยชน์ไม่ทราบแน่นอน หรือ ยังไม่พร้อมใช้งาน จะประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนทุกปี ในช่วงเวลาเดียวกัน

ขาดทุนจากการด้อยค่ารับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ หรือมูลค่าตามบัญชีของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดสูงกว่ามูลค่าที่จะได้รับคืน เว้นแต่เมื่อมีการกลับรายการการประเมินมูลค่าของสินทรัพย์เพิ่มของสินทรัพย์ชิ้นเดียวกันที่เคยรับรู้ในส่วนของผู้ถือหุ้นและมีการด้อยค่าในเวลาต่อมา ในกรณีนี้จะรับรู้ในส่วนของผู้ถือหุ้น

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน หมายถึง มูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์หรือมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หักต้นทุนในการขาย แล้วแต่มูลค่าใดจะสูงกว่า ในการประเมินมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์ ประมาณการกระแสเงินสดที่จะได้รับในอนาคตจะคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันโดยใช้อัตราคิดลดก่อนคำนึงภาษีเงินได้เพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่อาจประเมินได้ในตลาดปัจจุบัน ซึ่งแปรไปตามเวลาและความเสี่ยงที่มีต่อสินทรัพย์ สำหรับสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดกระแสเงินสดรับโดยอิสระจากสินทรัพย์อื่นจะพิจารณามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนรวมกับหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดที่สินทรัพย์นั้นเกี่ยวข้องด้วย

ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่เคยรับรู้ในงวดก่อนจะถูกกลับรายการ หากมีการเปลี่ยนแปลงประมาณการที่ใช้ในการคำนวณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน ยกเว้นขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยมจะไม่มีการปรับปรุงกลับรายการ ขาดทุนจากการด้อยค่าจะถูกกลับรายการเพียงเท่าที่มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ไม่เกินกว่ามูลค่าตามบัญชีภายหลังหักค่าเสื่อมราคาหรือค่าตัดจำหน่าย เสมือนหนึ่งไม่เคยมีการบันทึกขาดทุนจากการด้อยค่ามาก่อน

(ฑ) ผลประโยชน์ของพนักงาน

โครงการสมทบเงิน

ภาระผูกพันในการสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงานของกลุ่มบริษัทจะถูกรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายพนักงานในกำไรหรือขาดทุนในรอบระยะเวลาที่พนักงานได้ทำงานให้กับกิจการ

โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้

ภาระผูกพันสุทธิของกลุ่มบริษัทจากโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ถูกคำนวณจากการประมาณผลประโยชน์ในอนาคตที่เกิดจากการทำงานของพนักงานในงวดปัจจุบันและงวดก่อนๆ ผลประโยชน์ดังกล่าวได้มีการคิดลดกระแสเงินสดเพื่อให้เป็นมูลค่าปัจจุบันซึ่งจัดทำโดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ได้รับอนุญาตเป็นประจำ โดยวิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการไว้

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ในการวัดมูลค่าใหม่ของหนี้สินผลประโยชน์ที่กำหนดไว้สุทธิ กำไรหรือขาดทุนจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะถูกรับรู้รายการในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นทันที กลุ่มบริษัทกำหนดดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินผลประโยชน์ที่กำหนดไว้สุทธิโดยใช้อัตราคิดลดที่ใช้วัดมูลค่าภาระผูกพันตามโครงการผลประโยชน์ ณ ต้นปี โดยคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงใดๆ ในหนี้สินผลประโยชน์ที่กำหนดไว้สุทธิซึ่งเป็นผลมาจากการสมทบเงินและการจ่ายชำระผลประโยชน์ ดอกเบี้ยจ่ายสุทธิและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการผลประโยชน์รับรู้รายการในกำไรหรือขาดทุน

เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงผลประโยชน์ของโครงการหรือการลดขนาดโครงการ การเปลี่ยนแปลงในผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับการบริการในอดีต หรือ กำไรหรือขาดทุนจากการลดขนาดโครงการต้องรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที กลุ่มบริษัทรับรู้กำไรและขาดทุนจากการจ่ายชำระผลประโยชน์พนักงานเมื่อเกิดขึ้น

ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้าง

ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้างจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อวันใดวันหนึ่งต่อไปนี้เกิดขึ้นก่อน เมื่อกลุ่มบริษัทไม่สามารถยกเลิกข้อเสนอการให้ผลประโยชน์ดังกล่าวได้อีกต่อไป หรือเมื่อบริษัทรับรู้ต้นทุนสำหรับการปรับโครงสร้าง หากระยะเวลาการจ่ายผลประโยชน์เกินกว่า 12 เดือนนับจากวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้างจะถูกคิดลดกระแสเงินสด

ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงาน

ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงานรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อพนักงานทำงานให้ หนี้สินรับรู้ด้วยมูลค่าที่คาดว่าจะจ่ายชำระหากกลุ่มบริษัทมีภาระผูกพันตามกฎหมายหรือภาระผูกพันโดยอนุมานที่จะต้องจ่ายอันเป็นผลมาจากการที่พนักงานได้ทำงานให้ในอดีตและภาระผูกพันนี้สามารถประมาณได้อย่างสมเหตุสมผล

(ฒ) ประมาณการหนี้สิน

ประมาณการหนี้สินจะรับรู้ก็ต่อเมื่อกลุ่มบริษัทมีภาระผูกพันตามกฎหมายหรือภาระผูกพันจากการอนุมานที่เกิดขึ้นในปัจจุบันอันเป็นผลมาจากเหตุการณ์ในอดีตซึ่งสามารถประมาณจำนวนของภาระผูกพันได้อย่างน่าเชื่อถือ 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

หลักฐานที่ดีที่สุดสำหรับมูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงิน ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกคือราคาของการทำรายการ เช่น มูลค่ายุติธรรมของผลตอบแทนที่ให้หรือได้รับ หากกลุ่มบริษัทพิจารณาว่ามูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงิน ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกแตกต่างจากราคาของการทำรายการ ทำให้เครื่องมือทางการเงินวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมปรับด้วยผลต่างระหว่างมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกและราคาของการทำรายการและรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที เว้นแต่มูลค่ายุติธรรมที่ได้มาถูกจัดลำดับชั้นการวัดมูลค่ายุติธรรมอยู่ในระดับที่ 3 ผลต่างดังกล่าวจะรับรู้เป็นรายการรอตัดบัญชีซึ่งจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนด้วยเกณฑ์ที่เหมาะสมตลอดอายุของเครื่องมือทางการเงินหรือจนกว่ามูลค่ายุติธรรมมีการโอนเปลี่ยนลำดับชั้นหรือเมื่อรายการดังกล่าวสิ้นสุดลง

(ด) รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า

(1) การรับรู้รายได้

รายได้รับรู้เมื่อลูกค้ามีอำนาจควบคุมในสินค้าหรือบริการด้วยจำนวนเงินที่สะท้อนถึงสิ่งตอบแทนที่กลุ่มบริษัทคาดว่าจะมีสิทธิได้รับซึ่งไม่รวมจำนวนเงินที่เก็บแทนบุคคลที่สาม รายได้ที่รับรู้ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มหรือภาษีขายอื่นๆและแสดงสุทธิจากส่วนลดการค้าและส่วนลดตามปริมาณ

รายได้จากการขายสินค้ารับรู้ ณ วันที่มีการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า สำหรับการขายที่ให้สิทธิลูกค้าในการคืนสินค้า กลุ่มบริษัททำการประมาณการรับคืนสินค้าจากข้อมูลอัตราการคืนสินค้าในอดีตและจะไม่รับรู้รายได้และต้นทุนขายสำหรับสินค้าที่คาดว่าจะได้รับคืน

รายได้จากการให้บริการรับรู้ตลอดช่วงเวลาหนึ่งเมื่อได้ให้บริการ ต้นทุนที่เกี่ยวข้องรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดขึ้น

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

สำหรับสัญญาที่มีการรวมการขายสินค้าและบริการเข้าด้วยกัน กลุ่มบริษัทรับรู้รายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการแยกจากกัน หากสามารถแยกสินค้าหรือบริการดังกล่าวออกจากกันได้และลูกค้าได้รับประโยชน์จากสินค้าหรือบริการนั้น หรือมีการให้บริการหลายๆ ประเภทในรอบระยะเวลารายงานที่แตกต่างกัน สิ่งตอบแทนที่ได้รับจะถูกปันส่วนตามสัดส่วนของราคาขายที่เป็นเอกเทศของสินค้าและบริการนั้นๆ

รายได้ค่าเช่า

รายได้ค่าเช่าจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนโดยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า ค่าใช้จ่ายเริ่มแรกที่เกิดขึ้นเป็นการเฉพาะเพื่อให้เกิดสัญญาเช่ารับรู้เป็นส่วนหนึ่งของค่าเช่าทั้งสิ้นตามสัญญา ค่าเช่าที่อาจเกิดขึ้นรับรู้เป็นรายได้ในรอบระยะเวลาบัญชีซึ่งค่าเช่านั้นเกิดขึ้น

(2) ยอดคงเหลือของสัญญา

สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญารับรู้เมื่อกลุ่มบริษัท รับรู้รายได้ก่อนที่จะมีสิทธิที่ปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทน สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาวัดมูลค่าด้วยมูลค่าของสิ่งตอบแทนที่กลุ่มบริษัท คาดว่าจะได้รับหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาจะถูกจัดประเภทเป็นลูกหนี้การค้าเมื่อกลุ่มบริษัทมีสิทธิที่ปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทน

หนี้สินที่เกิดจากสัญญารวมถึงเงินรับล่วงหน้าจากลูกค้าเป็นภาระผูกพันที่จะต้องโอนสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้า หนี้สินที่เกิดจากสัญญารวมถึงเงินรับล่วงหน้าจากลูกค้ารับรู้เมื่อกลุ่มบริษัทได้รับชำระหรือมีสิทธิที่ปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทนที่เรียกคืนไม่ได้จากลูกค้าก่อนที่กลุ่มบริษัทรับรู้รายได้ที่เกี่ยวข้อง หากเงินรับล่วงหน้าดังกล่าวมีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญ รายการดังกล่าวจะมีดอกเบี้ยจ่ายที่บันทึกกับหนี้สินตามสัญญาโดยใช้วิธีดอกเบี้ยที่แท้จริง กลุ่มบริษัทใช้ข้อผ่อนปรนในทางปฏิบัติที่ไม่ปรับปรุงสิ่งตอบแทนด้วยผลกระทบที่เกิดจากการมีองค์ประกอบของการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญสำหรับสัญญาที่มีระยะเวลาน้อยกว่าหรือเท่ากับ 12 เดือน

(ต) เงินสนับสนุนทางการค้าจากผู้จัดจำหน่าย

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเงินสนับสนุนทางการค้ากับผู้จำหน่ายสินค้า กลุ่มบริษัทได้รับส่วนลดตามเป้าจากการซื้อ และรายได้ทางการค้าจากการปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา เงินสนับสนุนทางการค้าที่เกี่ยวกับส่วนลดตามเป้าจากการซื้อจะรับรู้เป็นส่วนหักจากราคาต้นทุนหลักของสินค้า ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของราคาซื้อสินค้า และรับรู้เป็นต้นทุนขายเมื่อมีการขายสินค้า

รายได้ทางการค้าจะรับรู้เป็นรายได้อื่นเมื่อกลุ่มบริษัทได้ให้บริการตามเงื่อนไขในสัญญาทุกประการ

(ถ) ภาษีเงินได้

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้สำหรับปีประกอบด้วยภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีซึ่งรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเว้นแต่รายการที่เกี่ยวข้องในการรวมธุรกิจ หรือรายการที่รับรู้โดยตรงในส่วนของผู้ถือหุ้นหรือกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันบันทึกโดยคำนวณจากกำไรหรือขาดทุนประจำปีที่ต้องเสียภาษี โดยใช้อัตราภาษีที่ประกาศใช้หรือที่คาดว่ามีผลบังคับใช้ ณ วันที่รายงาน ตลอดจนการปรับปรุงทางภาษีที่เกี่ยวกับรายการในปีก่อนๆ

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีบันทึกโดยคำนวณจากผลแตกต่างชั่วคราวที่เกิดขึ้นระหว่างมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สินและจำนวนที่ใช้เพื่อความมุ่งหมายทางภาษี ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะไม่ถูกรับรู้เมื่อเกิดจากผลแตกต่างชั่วคราวสำหรับการรับรู้ค่าความนิยมในครั้งแรก การรับรู้สินทรัพย์หรือหนี้สินในครั้งแรกซึ่งเป็นรายการที่ไม่ใช่การรวมธุรกิจและรายการนั้นไม่มีผลกระทบต่อกำไรขาดทุนทางบัญชีหรือทางภาษีและผลแตกต่างที่เกี่ยวข้องกับเงินลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้าหากเป็นไปได้ว่าจะไม่มีการกลับรายการในอนาคตอันใกล้

การวัดมูลค่าของภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีต้องสะท้อนถึงผลกระทบทางภาษีที่จะเกิดจากลักษณะวิธีการที่กลุ่มบริษัทคาดว่าจะได้รับผลประโยชน์จากสินทรัพย์หรือจะจ่ายชำระหนี้สินตามมูลค่าตามบัญชี ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน โดยใช้อัตราภาษีที่ประกาศใช้หรือที่คาดว่ามีผลบังคับใช้ ณ วันที่รายงาน ทั้งนี้ สินทรัพย์ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันจะหักกลบกับหนี้สินภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันในงบการเงินเฉพาะกิจการ

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะบันทึกต่อเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่ากำไรเพื่อเสียภาษีในอนาคตจะมีจำนวนเพียงพอกับการใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวดังกล่าว สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะถูกทบทวน ณ ทุกวันที่รายงานและจะถูกปรับลดลงเท่าที่ประโยชน์ทางภาษีจะมีโอกาสถูกใช้จริง

(ท) กำไรต่อหุ้น

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานคำนวณโดยการหารกำไรหรือขาดทุนของผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัท ด้วยจำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ออกจำหน่ายระหว่างปี

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

4 การซื้อบริษัทย่อย

ในปี 2565

การซื้อบริษัท เอ็มพี ซินเนอร์จี จำกัด

เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2565 กลุ่มบริษัทได้มาซึ่งอำนาจควบคุมในบริษัท เอ็มพี ซินเนอร์จี จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์เพื่อสุขภาพ โดยการซื้อหุ้นทุนและสิทธิออกเสียงในบริษัทร้อยละ 59.99 สิ่งตอบแทนที่จ่ายเป็นเงินสดจำนวน 219 ล้านบาท และสิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะต้องจ่ายเป็นเงินสด 19 ล้านบาท ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการซื้อจำนวน 5 ล้านบาทซึ่งรวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ผู้บริหารให้ความเชื่อมั่นว่าการซื้อธุรกิจดังกล่าวจะทำให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีความครอบคลุมและตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดีมากยิ่งขึ้น

ในระหว่างปีนับตั้งแต่วันที่ซื้อกิจการจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัท เอ็มพี ซินเนอร์จี จำกัด มีรายได้เป็นจำนวนเงิน 163 ล้านบาท และกำไรจำนวนเงิน 5 ล้านบาท ซึ่งรวมเป็นส่วนหนึ่งของผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ฝ่ายบริหารคาดว่าหากกลุ่มบริษัทได้มีการซื้อธุรกิจตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 จะมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นจำนวนเงิน 112 ล้านบาท และกำไรรวมสำหรับปี เพิ่มขึ้นจำนวนเงิน 26 ล้านบาท ในการกำหนดมูลค่าดังกล่าว ฝ่ายบริหารใช้ข้อสมมติในการปรับปรุงมูลค่ายุติธรรมโดยถือเสมือนว่าการรวมกิจการที่เกิดขึ้นในระหว่างงวดนั้นได้เกิดขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565

สินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา		**มูลค่ายุติธรรม**
	หมายเหตุ	*(ล้านบาท)*
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด		32
สินค้าคงเหลือ		79
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		22
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	*13*	94
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	*18*	78
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		2
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น		(23)
เงินกู้ยืมระยะยาว		(25)
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	*28*	(18)
รวมสินทรัพย์สุทธิที่ระบุได้		**241**

สินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา	*หมายเหตุ*	**มูลค่ายุติธรรม** *(ล้านบาท)*
หัก ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม (ร้อยละ 40)		(96)
รวมสินทรัพย์สุทธิที่ระบุได้ที่ได้รับ		**145**
ค่าความนิยมจากการซื้อธุรกิจ	*17*	89
สิ่งตอบแทนที่โอนให้		**234**
เงินสดที่ได้มาจากการซื้อบริษัทย่อย		32
เงินสดที่จ่าย		(219)
กระแสเงินสดจ่ายสุทธิ		**(187)**

การซื้อ Tan Trung Son BR Company Limited

ในเดือนเมษายน 2565 กลุ่มบริษัทซื้อหุ้นสามัญของ Tan Trung Son BR Company Limited ร้อยละ 100 โดยสิ่งตอบแทนที่กลุ่มบริษัทจ่ายประกอบด้วยเงินสดจำนวน 486 ล้านบาท (325 พันล้านเวียดนามดอง) Tan Trung Son BR Company Limited ดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ในประเทศเวียดนาม และมีสินทรัพย์ที่ระบุได้ส่วนใหญ่เป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน รายการนี้ถูกรับรู้เป็นการซื้อสินทรัพย์แทนที่จะเป็นการซื้อธุรกิจเนื่องจากมูลค่ายุติธรรมเกือบทั้งหมดของสินทรัพย์ที่ได้รับมากระจุกตัวที่กลุ่มของสินทรัพย์ที่ระบุได้ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน

สินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา	*(ล้านบาท)*
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	481
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	11
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(6)
สุทธิ	**486**
เงินสดสุทธิที่ได้มาจากการซื้อบริษัทย่อย	-
เงินสดที่จ่าย	(486)
กระแสเงินสดจ่ายสุทธิ	**(486)**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ในปี 2564

บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2564 กลุ่มบริษัทได้มาซึ่งอำนาจควบคุมในบริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องเขียน หนังสือ และอุปกรณ์สำนักงาน โดยรับคำสั่งซื้อผ่านระบบ Call-Center ระบบเว็บไซต์ และขายผ่านหน้าร้าน จำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ และให้เช่าพื้นที่คลังสินค้า โดยการซื้อหุ้นทุนและสิทธิออกเสียงในบริษัทร้อยละ 99.74 โดยส่วนหนึ่งเป็นการซื้อหุ้นทุนจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ผ่านบริษัท พีบีเอชดี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย สิ่งตอบแทนที่จ่ายประกอบด้วยเงินสดจำนวน 12,128 ล้านบาท กลุ่มบริษัทมีต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการซื้อจำนวน 3 ล้านบาท ซึ่งรวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ผู้บริหารให้ความเชื่อมั่นว่าการซื้อธุรกิจดังกล่าวจะทำให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีความครอบคลุมและตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดีมากยิ่งขึ้น

สินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา		**มูลค่ายุติธรรม**
	หมายเหตุ	*(ล้านบาท)*
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด		1,350
ลูกหนี้การค้า		392
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น		446
เงินให้กู้ยืมระยะสั้น		1
สินค้าคงเหลือ		1,567
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	*13*	1,894
สินทรัพย์สิทธิการใช้	*14*	1,230
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	*18*	1,931
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	*28*	170
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		193
เจ้าหนี้การค้า		(1,805)
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น		(555)
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี		(276)
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย		(45)
หนี้สินตามสัญญาเช่า		(809)
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	*28*	(444)
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	*21*	(123)

สินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา	*หมายเหตุ*	**มูลค่ายุติธรรม** *(ล้านบาท)*
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		(17)
รวมสินทรัพย์สุทธิที่ระบุได้		**5,100**
หัก ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม (ร้อยละ 0.26)		(13)
รวมสินทรัพย์สุทธิที่ระบุได้ที่ได้รับ		**5,087**
ค่าความนิยมจากการซื้อธุรกิจ	*17*	7,041
สิ่งตอบแทนที่โอนให้		**12,128**
เงินสดสุทธิที่ได้มาจากการซื้อบริษัทย่อย		1,350
เงินสดที่จ่าย		(12,128)
กระแสเงินสดจ่ายสุทธิ		**(10,778)**

5 บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน หมายถึง บุคคลหรือกิจการที่มีอำนาจควบคุมหรือควบคุมร่วมกันทั้งทางตรงและทางอ้อม หรือมีอิทธิพลอย่างมีสาระสำคัญในการตัดสินใจทางการเงินและการบริหารของกลุ่มบริษัท หรือบุคคลหรือกิจการที่อยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันหรืออยู่ภายใต้อิทธิพลอย่างมีสาระสำคัญเดียวกันกับกลุ่มบริษัท หรือกลุ่มบริษัทมีอำนาจควบคุมหรือควบคุมร่วมกันทั้งทางตรงและทางอ้อม หรือมีอิทธิพลอย่างมีสาระสำคัญในการตัดสินใจทางการเงินและการบริหารต่อบุคคลหรือกิจการนั้น

ความสัมพันธ์ที่มีกับบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วมและการร่วมค้าได้เปิดเผยในหมายเหตุข้อ 1 10 และ 11 สำหรับบุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกันที่มีรายการระหว่างกันที่มีนัยสำคัญกับกลุ่มบริษัทในระหว่างปีมีดังต่อไปนี้

ชื่อกิจการ	**ประเทศที่จัดตั้ง /สัญชาติ**	**ลักษณะความสัมพันธ์**
CGE Investments Limited	สหราชอาณาจักร	มีบริษัทใหญ่ร่วมกัน
Lagrange Estate	อิตาลี	มีบริษัทใหญ่ร่วมกัน
Rina Estate Italia S.r.l.	อิตาลี	มีบริษัทใหญ่ร่วมกัน
บริษัท สรรพสินค้าบางนา จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท บางนา เซ็นทรัล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท ห้องอาหาร ซี.ดี.เอส. จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลคอนโดมีเนียม จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล รัชดา จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ชื่อกิจการ	ประเทศที่จัดตั้ง /สัญชาติ	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซีโฮเต็ล จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลกาเมนท์แฟคทอรี่ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล เจดี มันนี่ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป อินเตอร์เทรด จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา เชียงใหม่ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา ชลบุรี จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา ขอนแก่น จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา ไนน์ สแควร์ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา พระราม 3 จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา รัตนาธิเบศร์ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา เรียลตี้ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลเพย์เม้นท์ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล พีเพิล ดีเวลลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท โรงแรมเซ็นทรัลพลาซา จำกัด (มหาชน)	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล เรสตอรองส์ กรุ๊ป จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัล ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เซ็นทรัลเวิร์ล จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท ซีพีเอ็น โคราช จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท ซีพีเอ็น พัทยา จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท ซีพีเอ็น ระยอง จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท ซีพีเอ็น เรซซิเด้นซ์ ขอนแก่น จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท ซีอาร์ซี พร๊อพเพอร์ตี้ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท ซีอาร์จี แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท ซีอาร์จี อินเตอร์เนชั่นแนล ฟู้ด จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เฟลาเออร์ ชอพ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท โอเวอร์ซีส์ แฟชั่นส์ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท สยามฟิวเจอร์ดีเวลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน)	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท สยามฟิวเจอร์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท สไปร์ซซี่ ดิสก์ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ชื่อกิจการ	ประเทศที่จัดตั้ง /สัญชาติ	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท เดอะวัน เซ็นทรัล จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เดอะลิตเทิล คิทเช่น จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท ที่นี่ ขอนแก่น จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท ที่นี่ วงศ์สว่าง จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เตียงจิราธิวัฒน์ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท วิวิฟาย จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน

รายการที่สำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
บริษัทใหญ่				
รายได้ค่าเช่าและบริการ	27	27	-	-
รายได้อื่น	14	17	2	1
ดอกเบี้ยจ่าย	61	82	-	-
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่า	26	27	-	-
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	769	748	321	322
ค่าใช้จ่ายอื่น	269	188	39	1
บริษัทย่อย				
เงินปันผลรับ	-	-	5,168	193
รายได้ค่าสิทธิ	-	-	353	302
ดอกเบี้ยรับ	-	-	542	398
รายได้บริหารจัดการ	-	-	1,810	1,513
รายได้อื่น	-	-	48	27
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	80	36
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่า	-	-	11	7
ค่าใช้จ่ายอื่น	-	-	27	10
บริษัทร่วม				
รายได้ค่าเช่าและบริการ	163	117	-	-
รายได้จากการขายสินค้า	29	-	-	-
เงินปันผลรับ	164	214	131	173
รายได้อื่น	88	138	-	-

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

รายการที่สำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
		(ล้านบาท)		
บริษัทร่วม *(ต่อ)*				
ซื้อสินค้าหรือบริการ	11	-	-	-
ค่าใช้จ่ายอื่น	17	-	-	-
การร่วมค้า				
รายได้ค่าเช่าและบริการ	150	99	-	-
รายได้บริหารจัดการ	101	67	-	-
เงินปันผลรับ	146	58	-	-
รายได้อื่น	28	23	-	-
ค่าใช้จ่ายอื่น	2	8	-	-
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน				
รายได้ค่าเช่าและบริการ	357	336	-	-
รายได้จากการขายสินค้า	68	112	-	-
รายได้ค่าสาธารณูปโภค	46	45	-	-
รายได้บริหารจัดการ	53	72	-	-
ดอกเบี้ยรับ	74	72	-	-
กำไรจากการขายสินทรัพย์	-	76	-	-
รายได้อื่น	117	124	20	4
ซื้อสินค้าหรือบริการ	53	91	-	-
ดอกเบี้ยจ่าย	341	339	1	-
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่า	421	253	-	3
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย	115	57	-	-
ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค	682	521	-	-
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	204	183	-	-
ค่าใช้จ่ายอื่น	512	230	13	6
ผู้บริหารสำคัญ				
ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงาน	2,463	2,191	477	393
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	74	80	7	24
ผลประโยชน์เลิกจ้าง	23	1	-	-

ยอดคงเหลือกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
		(ล้านบาท)		
ลูกหนี้การค้า				
บริษัทใหญ่	3	5	-	-
บริษัทย่อย	-	-	517	116
บริษัทร่วม	12	7	-	-
การร่วมค้า	18	16	-	-
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	141	168	4	4
	174	196	521	120
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(4)	(4)	(4)	(4)
สุทธิ	**170**	**192**	**517**	**116**
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น				
บริษัทใหญ่	1	10	-	-
บริษัทย่อย	-	-	1,755	110
บริษัทร่วม	73	64	-	-
การร่วมค้า	4	10	-	-
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	258	294	1	3
	336	378	1,756	113
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	-	(9)	-
สุทธิ	**336**	**378**	**1,747**	**113**
เงินให้กู้ยืมระยะสั้น				
บริษัทย่อย	-	-	29,384	21,391
การร่วมค้า	42	142	-	-
	42	142	29,384	21,391
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	-	(48)	-
สุทธิ	**42**	**142**	**29,336**	**21,391**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
		(ล้านบาท)		
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	-	-	9	-
เงินให้กู้ยืม	-	-	48	-

ยอดคงเหลือกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
		(ล้านบาท)		
ลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุน				
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	**2,171**	**2,206**	**-**	**-**
เจ้าหนี้การค้า				
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	**25**	**52**	**-**	**-**
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น				
บริษัทใหญ่	51	119	1	-
บริษัทย่อย	-	-	15	38
การร่วมค้า	5	1	-	-
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	1,272	1,155	9	11
รวม	**1,328**	**1,275**	**25**	**49**
เงินกู้ยืมระยะสั้น				
บริษัทย่อย	**-**	**-**	**7,166**	**6,939**
หนี้สินตามสัญญาเช่า				
บริษัทใหญ่	2,885	2,987	-	-
บริษัทย่อย	-	-	5	13
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	11,317	11,532	19	37
รวม	**14,202**	**14,519**	**24**	**50**
รายได้ค่าเช่ารอรับรู้				
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	**5,296**	**5,458**	**-**	**-**

ยอดคงเหลือกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
		(ล้านบาท)		
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น				
บริษัทใหญ่	-	-	33	-
บริษัทย่อย	-	-	1	1
บริษัทร่วม	54	44	-	-
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	100	151	-	-
รวม	**154**	**195**	**34**	**1**
ภาระผูกพันอื่นๆ				
สัญญาบริการ	**341**	**310**	**341**	**310**

การซื้อธุรกิจ

ในระหว่างปี 2564 กลุ่มบริษัทได้ซื้อธุรกิจซึ่งส่วนหนึ่งเป็นการซื้อหุ้นทุนจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ตามที่ได้เปิดเผยในหมายเหตุข้อ 4

การค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทเป็นผู้ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินหลายแห่งให้แก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่ง เป็นจำนวนเงิน 2,711 ล้านบาท *(2564: 10,145 ล้านบาท)*

สัญญาสำคัญที่ทำกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

สัญญาสิทธิการใช้โปรแกรม

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาสิทธิการใช้โปรแกรมกับกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง กิจการที่เกี่ยวข้องกันจะให้สิทธิผู้ได้รับอนุญาตเพื่อใช้โปรแกรมระบบงานบริหารทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา สัญญามีอายุ 10 ปี และสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 6 เดือน

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาสิทธิการใช้โปรแกรมกับกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง กิจการที่เกี่ยวข้องกันจะให้สิทธิผู้ได้รับอนุญาตเพื่อใช้โปรแกรมในประเทศเวียดนาม กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา สัญญามีอายุ 5 ปี และสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 12 เดือน

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

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

สัญญาเช่าและบริการ

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาให้เช่าพื้นที่ขายและการบริการเป็นระยะเวลา 1 ปี กับกิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่ง กิจการที่เกี่ยวข้องกันตกลงชำระค่าเช่าและค่าบริหารจัดการตามร้อยละจากยอดขาย และ/หรือตามพื้นที่เช่าซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถต่ออายุโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า

สัญญาเช่าและรับบริการ

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่และบริการจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่งเป็นระยะเวลา 1-10 ปี กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าเช่าและค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา

สัญญาเช่าพื้นที่จอดรถ

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่จอดรถจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่งเป็นระยะเวลา 29-30 ปี โดยกลุ่มบริษัทได้จ่ายค่าเช่าล่วงหน้าตามที่ระบุในสัญญาและแสดงไว้เป็นส่วนหนึ่งของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

สัญญาบริการบัตรสมาชิก

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาบริการบัตรสมาชิก เดอะ วัน การ์ด กับกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง กิจการที่เกี่ยวข้องกันจะให้บริการสมาชิก บริหารการตลาด จัดการฐานข้อมูลของสมาชิกและจัดให้มีของรางวัลและประโยชน์อื่นๆ สำหรับการใช้คะแนนสะสม เดอะ วัน การ์ด แลก กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา สัญญามีอายุ 2 ปีและจะต่ออายุอัตโนมัติอีกครั้งละ 2 ปี

สัญญาบริการงานกฎหมาย

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญารับบริการงานกฎหมายจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งเป็นระยะเวลา 3 ปี กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาได้ภายใน 180 วัน ก่อนสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญา มิฉะนั้นจะถือว่าสัญญาจะต่ออายุอัตโนมัติอีกครั้งละ 3 ปี

สัญญาบริการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคล

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญารับบริการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งเป็นระยะเวลา 1 ปี กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามหลักการปันส่วนต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาได้ภายใน 6 เดือน ก่อนสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญา มิฉะนั้นจะถือว่าสัญญาจะต่ออายุอัตโนมัติอีกครั้งละ 1 ปี

สัญญาบริการด้านการตลาด

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญารับบริการด้านการตลาดจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง โดยบริษัทดังกล่าวจะให้บริการด้านการตลาดเป็นระยะเวลา 1 ปี กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามร้อยละจากยอดขายสุทธิตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 30 วัน มิฉะนั้นจะถือว่าสัญญาจะต่ออายุอัตโนมัติอีกครั้งละ 1 ปี

สัญญาการบริหารจัดการกลยุทธ์องค์กรและพัฒนากลุ่มธุรกิจค้าปลีก

บริษัทได้ทำสัญญาเพื่อบริหารงาน กลยุทธ์ทางธุรกิจและการลงทุน เทคโนโลยีเพื่อรองรับกลยุทธ์ด้านอีคอมเมิร์ซ ออมนิชาแนล และบิ๊กดาต้า การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรและความรับผิดชอบต่อสังคม การวิจัยและพัฒนา การบริหารทรัพยากรบุคคล การบริหารการเงิน การวิเคราะห์และรายงานทางการเงิน การตรวจสอบภายในการพัฒนากระบวนการธุรกิจ การบริหารความเสี่ยงและการบริหารงานจัดซื้อจัดจ้างให้แก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่งเป็นระยะเวลา 1 ปี กิจการที่เกี่ยวข้องกันตกลงชำระค่าบริการตามราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 6 เดือน

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

สัญญาบริการ

บริษัทได้ทำสัญญารับบริการจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง โดยบริษัทดังกล่าวจะให้บริการที่ปรึกษาธุรกิจและกลยุทธ์ บริการด้านโอกาสเชิงกลยุทธ์และโอกาสทางธุรกิจ บริการด้านการเงินธุรกิจ/ การควบรวมกิจการ/ การบริหารเงิน และบริการงานสื่อสารองค์กร เป็นระยะเวลา 1 ปี บริษัทตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญาซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 180 วัน และสัญญาดังกล่าวจะต่ออายุอัตโนมัติครั้งละ 1 ปี

สัญญาบริการด้านความปลอดภัยของข้อมูล

ในปี 2565 บริษัทได้ทำสัญญาเพื่อให้บริการให้คำปรึกษา ตรวจสอบ การจัดการหรือบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคลให้แก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่งเป็นระยะเวลา 1 ปี กิจการที่เกี่ยวข้องกันตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 30 วัน

สัญญาบริการบัตรสมาชิก

ในปี 2565 กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาแนบท้ายจากสัญญาบริการบัตรสมาชิก โดยเป็นสัญญารับบริการแพลตฟอร์มเทคโนโลยีการตลาดจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง โดยบริษัทดังกล่าวจะให้บริการเป็นระยะเวลา 2 ปี กลุ่มบริษัทตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 30 วัน มิฉะนั้นจะถือว่าสัญญาจะต่ออายุอัตโนมัติอีกครั้งละ 2 ปี

สัญญาบริการให้คำปรึกษา

ในปี 2565 บริษัทได้ทำสัญญาให้บริการวิจัยทางการตลาดและวิเคราะห์การแข่งขัน การเตรียมแผนธุรกิจ การจัดโครงสร้างธุรกิจ ผู้ถือหุ้นและกรรมการ การสอบทานธุรกิจ การจัดตั้งบริษัทและจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มและอื่นๆ แก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง โดยสัญญาจะสิ้นสุดในเดือนธันวาคม 2566 กิจการที่เกี่ยวข้องกันตกลงชำระค่าบริการตามที่ระบุในสัญญา

6 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
เงินสดในมือ	987	871	-	-
เงินฝากธนาคาร	13,069	13,416	4,798	4,665
เงินลงทุนระยะสั้นที่มีสภาพคล่องสูง	660	2,292	-	-
รวม	**14,716**	**16,579**	**4,798**	**4,665**

7 ลูกหนี้การค้า

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	3,623	3,040	237	42
เกินกำหนดชำระ				
น้อยกว่า 3 เดือน	1,488	1,499	82	8
3 - 6 เดือน	141	111	105	2
6 - 12 เดือน	132	271	76	18
มากกว่า 12 เดือน	333	323	21	50
รวม	**5,717**	**5,244**	**521**	**120**
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(296)	(384)	(4)	(4)
สุทธิ	**5,421**	**4,860**	**517**	**116**

ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
ณ วันที่ 1 มกราคม	384	291	4	4
เพิ่มขึ้น	119	131	-	-
กลับรายการ	(123)	(12)	-	-
ตัดบัญชี	(86)	(25)	-	-
ผลกระทบอัตราแลกเปลี่ยน	2	(1)	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	**296**	**384**	**4**	**4**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ข้อมูลเกี่ยวกับความเสี่ยงด้านเครดิตเปิดเผยในหมายเหตุข้อ 30 (ข.1)

8 ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
เงินปันผลค้างรับ	-	-	1,585	-
ลูกหนี้กรมสรรพากร	1,439	1,511	-	-
ลูกหนี้ผู้จัดจำหน่าย	3,781	3,283	-	-
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า	2,306	1,734	3	6
ค่าส่งเสริมการขายค้างรับ	2,514	2,129	310	266
ดอกเบี้ยค้างรับ	4	3	108	53
อื่นๆ	1,563	1,511	15	12
	11,607	**10,171**	**2,021**	**337**
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(337)	(303)	(18)	(9)
สุทธิ	**11,270**	**9,868**	**2,003**	**328**

9 สินค้าคงเหลือ

	งบการเงินรวม	
	2565	2564
	(ล้านบาท)	
สินค้ามีไว้เพื่อขาย	45,246	38,788
สินค้าระหว่างทาง	1,083	960
อื่นๆ	29	11
	46,358	**39,759**
หัก ค่าเผื่อการปรับลดมูลค่า	(2,683)	(3,243)
รวม	**43,675**	**36,516**
ต้นทุนของสินค้าคงเหลือที่บันทึกเป็นค่าใช้จ่าย		
ในบัญชีค่าใช้จ่ายในการบริหาร		
- (กลับรายการ) การปรับลดมูลค่าสำหรับสินค้าล้าสมัยและเคลื่อนไหวช้า	(460)	15
- การปรับลดมูลค่าสำหรับสินค้าสูญหายและเสียหาย	924	853
	464	**868**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

10 เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า

				งบการเงินรวม							
	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนความเป็นเจ้าของ		ทุนชำระแล้ว		ราคาทุน		มูลค่าตามวิธีส่วนได้เสีย		เงินปันผลรับสำหรับปี	
		2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564
		(ร้อยละ)		*(ล้านบาท)*		*(ล้านบาท)*					
บริษัทร่วมทางตรง											
บริษัท เซ็นทรัล วัตสัน จำกัด	ค้าปลีก	28.89	28.89	182	182	53	53	165	131	131	173
บริษัทร่วมทางอ้อม											
บริษัทร่วมภายใต้ "บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด" และ "บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)"											
บริษัท แวต รีฟันด์ เซ็นเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	บริการ	49.60	49.60	30	30	14	14	6	7	-	-
บริษัทร่วมภายใต้ "บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป จำกัด"											
บริษัท แซมโซไนท์ (ประเทศไทย) จำกัด [1]	แฟชั่น	50.41	50.41	21	21	9	9	262	205	32	40

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

		งบการเงินรวม									
	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนความเป็นเจ้าของ		ทุนชำระแล้ว		ราคาทุน		มูลค่าตามวิธีส่วนได้เสีย		เงินปันผลรับสำหรับปี	
		2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564
		(ร้อยละ)		*(ล้านบาท)*		*(ล้านบาท)*					
บริษัทร่วมทางอ้อม (ต่อ)											
บริษัทร่วมภายใต้ "บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด"											
บริษัท โคคูโย อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด	แฟชั่น	24.00	24.00	10	10	2	2	48	47	1	1
รวมบริษัทร่วม						**78**	**78**	**481**	**390**	**164**	**214**
การร่วมค้าทางอ้อม											
การร่วมค้าภายใต้ "บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด"											
บริษัท มูจิ รีเทล (ประเทศไทย) จำกัด[1]	ค้าปลีก	50.00	50.00	660	580	330	290	445	375	40	40
บริษัท ลัคชัวรี่ กูดส์ (ประเทศไทย) จำกัด	ค้าปลีก	25.00	25.00	300	300	75	75	561	310	106	18
บริษัท บ๊อทเทก้า เวเนต้า (ประเทศไทย) จำกัด	ค้าปลีก	25.00	25.00	100	100	25	25	40	20	-	-
บริษัท เซ็นทรัล ดีเอฟเอส จำกัด[1]	ค้าปลีก	51.00	51.00	71	71	36	36	7	12	-	-
				(ล้านริงกิต)							
Morningbliss SDN. BHD.	ค้าปลีก	-	49.00	-	0.1	-	-	-	-	-	-

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนความเป็นเจ้าของ		ทุนชำระแล้ว		งบการเงินรวม ราคาทุน		มูลค่าตามวิธีส่วนได้เสีย		เงินปันผลรับสำหรับปี	
		2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564
		(ร้อยละ)		*(ล้านบาท)*				*(ล้านบาท)*			
การร่วมค้าทางอ้อม (ต่อ)											
การร่วมค้าภายใต้ "บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด"											
บริษัท ซันกลาส ฮัท (ประเทศไทย) จำกัด [1]	แฟชั่น	51.00	51.00	85	85	43	43	-	-	-	-
การร่วมค้าภายใต้ "บริษัท ซีอาร์ซี ไทวัสดุ จำกัด"											
บริษัท กรีนเจ็น เอ็นเนอร์จี จำกัด [1]	ผลิตและจำหน่ายพลังงานแสงอาทิตย์	50.00	-	90	-	45	-	45	-	-	-
การร่วมค้าภายใต้ "Hillborough Group Ltd."				*(ล้านดอลล่าร์สหรัฐ)*							
Porto Worldwide Limited [1]	ลงทุน	67.00	67.00	199	199	4,452	4,452	4,739	4,452	-	-
รวมการร่วมค้า						**5,006**	**4,921**	**5,837**	**5,169**	**146**	**58**
รวม						**5,084**	**4,999**	**6,318**	**5,559**	**310**	**272**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

						งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนความเป็นเจ้าของ		ทุนชำระแล้ว		ราคาทุน		เงินปันผลรับสำหรับปี	
		2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564
		(ร้อยละ)		*(ล้านบาท)*		*(ล้านบาท)*			
บริษัทร่วม									
บริษัท เซ็นทรัล วัตสัน จำกัด	ค้าปลีก	28.89	28.89	182	182	53	53	131	173
รวม						**53**	**53**	**131**	**173**

[1] กลุ่มบริษัทไม่มีอำนาจต่อกิจการในการตัดสินใจทางการเงินและการบริหารของบริษัทดังกล่าว ดังนั้นจึงจัดประเภทไว้เป็นบริษัทร่วมหรือการร่วมค้า

บริษัทร่วมและการร่วมค้าทั้งหมดจัดตั้งและดำเนินธุรกิจในประเทศไทย ยกเว้น Morningbliss SDN. BHD.และ Porto Worldwide Limited ซึ่งจัดตั้งและดำเนินธุรกิจในประเทศมาเลเซียและเขตบริหารพิเศษฮ่องกง ตามลำดับ

กลุ่มบริษัทและบริษัทไม่มีเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นจึงไม่มีราคาที่เปิดเผยต่อสาธารณชน

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

รายการเคลื่อนไหวที่มีสาระสำคัญ	**งบการเงินรวม**	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564
	(ล้านบาท)	
การร่วมค้า		
ลงทุนใน บริษัท กรีนเจ็น เอ็นเนอร์จี จำกัด	45	-
เพิ่มทุนใน บริษัท มูจิ รีเทล (ประเทศไทย) จำกัด	40	70
ซื้อเงินลงทุนใน Porto Worldwide Limited	-	4,452

การลงทุน

ในระหว่างปี 2565 กลุ่มบริษัทได้ลงทุนในบริษัทร่วมทุนกับบริษัท กัลฟ์1 จำกัด จำนวน 4,500,000 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 45 ล้านบาท เพื่อจัดตั้งบริษัท กรีนเจ็น เอ็นเนอร์จี จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียนจำนวน 90 ล้านบาท โดยกลุ่มบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50

การเพิ่มทุน

ในระหว่างปี 2565 กลุ่มบริษัทได้ลงทุนเพิ่มใน บริษัท มูจิ รีเทล (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 400,000 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 40 ล้านบาท

ในระหว่างปี 2564 กลุ่มบริษัทได้ลงทุนเพิ่มใน บริษัท มูจิ รีเทล (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 700,000 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 70 ล้านบาท

การซื้อเงินลงทุน

ในเดือนธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทได้ซื้อหุ้นของ Porto Worldwide Limited ในเขตปกครองพิเศษฮ่องกง จำนวน 133,545,740 หุ้นคิดเป็นร้อยละ 67 คืนจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง เป็นจำนวนเงิน 4,452 ล้านบาท บริษัทดังกล่าวจึงกลายเป็นการร่วมค้าระหว่างกลุ่มบริษัทและบริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) (CPN) วัตถุประสงค์ของการร่วมค้าดังกล่าวคือเพื่อลงทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 40 ในบริษัท แกร็บแท็กซี่ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ทั้งนี้ การซื้อหุ้นคืนดังกล่าวเป็นการปฏิบัติตามภาระผูกพันในสัญญาซื้อขายหุ้น ซึ่งได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 10 ธันวาคม 2562 และที่ประชุมผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2562 นอกจากนี้ ในอนาคต Porto Worldwide Limited ยังมีสิทธิในการแลกหุ้นบริษัท แกร็บแท็กซี่ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่มีอยู่ทั้งหมดหรือบางส่วนไปเป็นหุ้นของ Grab Holdings Limited ประเภท Class A Ordinary share ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ NASDAQ ภายในระยะเวลาและในราคาที่กำหนดไว้

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

11 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

	สัดส่วนความเป็นเจ้าของ		ทุนชำระแล้ว		งบการเงินเฉพาะกิจการ ราคาทุน		การด้อยค่า		ราคาทุน-สุทธิ		เงินปันผลรับสำหรับปี	
	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564
	(ร้อยละ)		*(ล้านบาท)*		*(ล้านบาท)*							
บริษัทย่อยทางตรง												
บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด	99.99	99.99	3,335	3,335	3,807	3,807	-	-	3,807	3,807	694	-
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 พีบีเอชดี จำกัด	99.99	99.99	11,400	11,400	11,400	11,400	-	-	11,400	11,400	-	-
บริษัท ซีอาร์ซี ไทวัสดุ จำกัด	99.99	99.99	5,430	5,430	5,429	5,429	-	-	5,429	5,429	2,986	-
บริษัท แคปปิตัล 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	32	-
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	1,000	193
บริษัท เอสเอฟเอ็ม โฮลดิ้ง จำกัด	99.99	25.00	1,805	1,805	4,929	3,575	-	-	4,929	3,575	-	-
			(ล้านยูโร)									
CRC Holland B.V.	100.00	100.00	26	26	989	989	-	-	989	989	-	-
Central Retail Investment Limited	100.00	-	130	-	4,811	-	-	-	4,811	-	-	-

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

	สัดส่วนความเป็นเจ้าของ		ทุนชำระแล้ว		งบการเงินเฉพาะกิจการ ราคาทุน		การด้อยค่า		ราคาทุน-สุทธิ		เงินปันผลรับสำหรับปี	
	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564
บริษัทย่อยทางตรง (ต่อ)			*(ล้านเวียดนามดอง)*					*(ล้านบาท)*				
Central Global Service Joint Stock Company	99.99	99.99	4,200	4,200	6	6	-	-	6	6	-	-
			(ล้านดอลล่าร์สหรัฐ)									
Hillborough Group Ltd.	100.00	100.00	533	533	17,452	17,452	-	-	17,452	17,452	-	-
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	456	-
บริษัท เซ็นทรัลเพ็ทแอนด์มี จำกัด[1]	0.01	0.01	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-
			(พันยูโร)									
Quinam B.V. [1]	10.27	6.61	20	19	4,487	2,797	-	-	4,487	2,797	-	-
รวม					**116,459**	**108,604**	**-**	**-**	**116,459**	**108,604**	**5,168**	**193**

[1] ผู้บริหารเชื่อว่ากลุ่มบริษัทมีอำนาจควบคุมบริษัทย่อยดังกล่าว เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีสิทธิในการออกเสียงเกินกว่ากึ่งหนึ่งผ่านบริษัทย่อยอื่น

บริษัทไม่มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นจึงไม่มีราคาที่เปิดเผยต่อสาธารณชน

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

รายการเคลื่อนไหวที่มีสาระสำคัญ	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564
	(ล้านบาท)	
บริษัทย่อย		
ซื้อเงินลงทุนเพิ่มในบริษัท เอสเอฟเอ็ม โฮลดิ้ง จำกัด	1,354	-
ลงทุนในบริษัท Central Retail Investment Limited	4,811	-
เพิ่มทุนใน Quinam B.V.	1,690	2,528
เพิ่มทุนใน บริษัท พีบีเอชดี จำกัด	-	11,025
เพิ่มทุนใน Hillborough Group Ltd.	-	197

การซื้อเงินลงทุน

ในระหว่างปี 2565 บริษัทได้ซื้อเงินลงทุนเพิ่มในบริษัท เอสเอฟเอ็ม โฮลดิ้ง จำกัด จำนวน 13,537,498 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 1,354 ล้านบาท ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของทางตรงของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 25.00 เป็นร้อยละ 99.99 โดยสัดส่วนความเป็นเจ้าของของกลุ่มบริษัทไม่เปลี่ยนแปลง

การลงทุน

ในระหว่างปี 2565 บริษัทได้ลงทุนใหม่ในบริษัท Central Retail Investment Limited ที่ประเทศสหรัฐอเมริกา ร้อยละ 100 เป็นจำนวนเงิน 130 ล้านยูโร เทียบเท่ากับ 4,811 ล้านบาท โดยมีทุนจดทะเบียนคงเหลือที่ยังไม่ได้เรียกชำระจำนวน 70 ล้านยูโร

การเพิ่มทุน

ในระหว่างปี 2565 บริษัทได้ลงทุนเพิ่มในบริษัท Quinam B.V. จำนวน 785 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 1,690 ล้านบาท ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 6.61 เป็นร้อยละ 10.27 โดยสัดส่วนความเป็นเจ้าของของกลุ่มบริษัทไม่เปลี่ยนแปลง

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

12 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

		งบการเงินรวม	
	หมายเหตุ	2565	2564
		(ล้านบาท)	
ราคาทุน			
ณ วันที่ 1 มกราคม		25,173	22,076
เพิ่มขึ้น		248	163
โอนจากที่ดิน อาคารและอุปกรณ์และสินทรัพย์สิทธิการใช้	*13,14*	2,181	2,360
จำหน่าย		(45)	(256)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		(6)	830
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		**27,551**	**25,173**
ค่าเสื่อมราคา			
ณ วันที่ 1 มกราคม		8,889	8,269
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		1,166	1,134
โอนจาก ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์และสินทรัพย์สิทธิการใช้	*13,14*	247	(464)
จำหน่าย		(42)	(219)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		(1)	169
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		**10,259**	**8,889**
มูลค่าสุทธิทางบัญชี			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		**17,292**	**16,284**

ข้อมูลเกี่ยวกับสัญญาเช่าและสัญญาให้เช่าเปิดเผยในหมายเหตุข้อ 15 และ 16

มูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 34,085 ล้านบาท *(2564: 26,454 ล้านบาท)* ประเมินราคาโดยผู้ประเมินราคาอิสระ โดยวิธีมูลค่าตลาดสำหรับการใช้ประโยชน์ปัจจุบันและคิดลดกระแสเงินสดโดยใช้อัตราคิดลดปรับค่าความเสี่ยง มูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนถูกจัดลำดับชั้นการวัดมูลค่ายุติธรรมอยู่ในระดับที่ 3

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

13 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

		งบการเงินรวม									
	หมายเหตุ	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	อาคาร สิ่งปลูกสร้างและส่วนปรับปรุง	อุปกรณ์ระบบสารสนเทศ	อุปกรณ์ระบบสาธารณูปโภคและระบบงานอาคาร	เครื่องตกแต่งติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน	ยานพาหนะ	เครื่องจักร	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
		(ล้านบาท)									
ราคาทุน											
วันที่ 1 มกราคม 2564		2,918	6,432	42,697	3,023	24,017	19,728	529	-	2,679	102,023
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	*4*	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	*12*	67	60	333	-	168	(25)	-	-	(2,055)	(1,452)
จำหน่าย		-	(211)	(304)	(130)	(381)	(752)	(20)	-	(4)	(1,802)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		2	102	145	12	261	189	33	-	181	925
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 1 มกราคม 2565		**3,576**	**6,625**	**45,611**	**3,111**	**26,329**	**20,489**	**552**	**-**	**3,086**	**109,379**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

		งบการเงินรวม									
	หมายเหตุ	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	อาคาร สิ่งปลูกสร้างและส่วนปรับปรุง	อุปกรณ์ระบบสารสนเทศ	อุปกรณ์ระบบสาธารณูปโภคและระบบงานอาคาร	เครื่องตกแต่งติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน	ยานพาหนะ	เครื่องจักร	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
		(ล้านบาท)									
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	*4*	48	-	32	-	-	1	5	7	1	94
เพิ่มขึ้น		2,062	33	1,569	330	965	1,489	15	-	8,150	14,613
โอน		-	175	4,707	11	2,269	741	5	-	(7,908)	-
โอนไปอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*12*	(161)	(4)	(1,443)	-	(829)	(57)	-	-	(551)	(3,045)
จำหน่าย		-	(22)	(1,235)	(345)	(1,142)	(1,754)	(27)	-	(6)	(4,531)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		-	(116)	(3)	(12)	(3)	(59)	1	-	(2)	(194)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565		**5,525**	**6,691**	**49,238**	**3,095**	**27,589**	**20,850**	**551**	**7**	**2,770**	**116,316**
ค่าเสื่อมราคาและขาดทุนจากการด้อยค่า											
ณ วันที่ 1 มกราคม 2564		3	4,499	19,814	2,599	17,348	15,813	293	-	-	60,369
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	*12*	-	(16)	259	-	213	-	(2)	-	-	454
จำหน่าย		-	(174)	(234)	(127)	(332)	(647)	(17)	-	-	(1,531)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		-	61	32	10	122	85	9	-	-	319

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

		งบการเงินรวม									
	หมายเหตุ	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	อาคาร สิ่งปลูกสร้างและส่วนปรับปรุง	อุปกรณ์ระบบสารสนเทศ	อุปกรณ์ระบบสาธารณูปโภคและระบบงานอาคาร	เครื่องตกแต่งติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน	ยานพาหนะ	เครื่องจักร	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
		(ล้านบาท)									
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ											
1 มกราคม 2565		**15**	**4,917**	**21,987**	**2,707**	**19,045**	**17,004**	**345**	**-**	**-**	**66,020**
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		12	270	2,339	240	1,741	1,527	62	-	-	6,191
(กลับรายการ) ขาดทุนจากการด้อยค่า		-	1	52	(4)	28	(188)	(2)	-	-	(113)
โอน		1	-	-	-	(71)	70	-	-	-	-
โอนจาก (ไป) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*12*	-	(5)	(287)	-	(325)	1	-	-	-	(616)
จำหน่าย		-	(22)	(1,132)	(335)	(1,020)	(1,548)	(27)	-	-	(4,084)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		-	(74)	-	(10)	-	(43)	-	-	-	(127)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565		**28**	**5,087**	**22,959**	**2,598**	**19,398**	**16,823**	**378**	**-**	**-**	**67,271**
มูลค่าสุทธิทางบัญชี											
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564											
ภายใต้กรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท		**3,561**	**1,708**	**23,624**	**404**	**7,284**	**3,485**	**207**	**-**	**3,086**	**43,359**
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565											
ภายใต้กรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท		**5,497**	**1,604**	**26,279**	**497**	**8,191**	**4,027**	**173**	**7**	**2,770**	**49,045**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ต้นทุนการกู้ยืมที่เกี่ยวข้องกับการได้มาซึ่งที่ดินและก่อสร้างห้างสรรพสินค้าใหม่ถูกบันทึกเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนสินทรัพย์ของกลุ่มบริษัท จำนวน 12 ล้านบาท *(2564:32 ล้านบาท)* โดยมีอัตราดอกเบี้ยที่รับรู้ร้อยละ 1.51 – 5.95 ต่อปี *(2564:ร้อยละ 1.51- 5.65 ต่อปี)*

14 สินทรัพย์สิทธิการใช้

		งบการเงินรวม				
	หมายเหตุ	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	อาคาร สิ่งปลูกสร้างและส่วนปรับปรุง	เครื่องตกแต่งติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน *(ล้านบาท)*	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
ราคาทุน						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2564		24,356	85,362	512	121	110,351
เพิ่มขึ้น		1,593	1,572	-	203	3,368
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	*4*	16	1,214	-	-	1,230
การวัดมูลค่าใหม่		31	2,219	-	-	2,250
โอน		118	3	-	(121)	-
โอนไปอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*12*	(746)	(162)	-	-	(908)
จำหน่าย		(209)	(2,701)	(50)	-	(2,960)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		761	1,600	-	-	2,361
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 1 มกราคม 2565		**25,920**	**89,107**	**462**	**203**	**115,692**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

		งบการเงินรวม				
	หมายเหตุ	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	อาคาร สิ่งปลูกสร้างและส่วนปรับปรุง	เครื่องตกแต่งติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
				(ล้านบาท)		
เพิ่มขึ้น		1,889	1,629	-	831	4,349
การวัดมูลค่าใหม่		(37)	3,532	-	-	3,495
โอน		713	-	-	(713)	-
โอนจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*12*	852	12	-	-	864
จำหน่าย		(276)	(4,669)	(274)	-	(5,219)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		(10)	(878)	-	-	(888)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565		**29,051**	**88,733**	**188**	**321**	**118,293**
ค่าเสื่อมราคาและขาดทุนจากการด้อยค่า						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2564		6,034	36,867	421	-	43,322
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		1,158	8,162	33	-	9,353
(กลับรายการ) ขาดทุนจากการด้อยค่า		10	(8)	-	-	2
โอนจาก (ไป) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*12*	57	(47)	-	-	10
จำหน่าย		(190)	(2,183)	(41)	-	(2,414)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		141	(60)	-	-	81
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 1 มกราคม 2565		**7,210**	**42,731**	**413**	**-**	**50,354**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

		งบการเงินรวม				
	หมายเหตุ	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	อาคาร สิ่งปลูกสร้างและส่วนปรับปรุง	เครื่องตกแต่งติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
				(ล้านบาท)		
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		1,252	7,851	19	-	9,122
(กลับรายการ) ขาดทุนจากการด้อยค่า		(3)	5	-	-	2
โอนจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*12*	199	170	-	-	369
จำหน่าย		(187)	(4,025)	(261)	-	(4,473)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		(12)	(348)	-	-	(360)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565		**8,459**	**46,384**	**171**	**-**	**55,014**
มูลค่าสุทธิทางบัญชี						
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564						
ภายใต้กรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท		18,710	46,376	49	203	65,338
		18,710	**46,376**	**49**	**203**	**65,338**
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565						
ภายใต้กรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท		20,592	42,349	17	321	63,279
		20,592	**42,349**	**17**	**321**	**63,279**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

15 สัญญาเช่า

กลุ่มบริษัทเช่าที่ดิน อาคารและอุปกรณ์หลายแห่งเป็นระยะเวลา 2-55 ปี โดยมีสิทธิต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญา ค่าเช่ากำหนดชำระเป็นรายเดือนตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา

ในปี 2565 กลุ่มบริษัทเช่าที่ดิน อาคารและอุปกรณ์เป็นเวลา 2-30 ปี และจ่ายค่าเช่าคงที่และค่าเช่าผันแปรซึ่งขึ้นอยู่กับรายได้จากการขายและการใช้งานสินทรัพย์ตลอดระยะเวลาเช่า โดยเงื่อนไขในการจ่ายชำระเป็นเงื่อนไขปกติทั่วไปสำหรับในประเทศไทย

สิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่า
กลุ่มบริษัทมีสิทธิเลือกขยายอายุสัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์ภายในหนึ่งปีก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่า ซึ่งกลุ่มบริษัทจะประเมินตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลว่ามีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลที่จะใช้สิทธิในการขยายอายุสัญญาเช่าหรือไม่และจะทบทวนการประเมินดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
จำนวนที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน				
รายได้ค่าเช่าช่วง	132	132	-	-
การลดค่าเช่าที่เกี่ยวข้องกับ COVID-19	(127)	(532)	-	-
ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์สิทธิการใช้				
- ส่วนปรับปรุงที่ดิน	1,252	1,158	-	-
- อาคาร	7,851	8,162	21	25
- อุปกรณ์สำนักงาน	19	33	-	-
ดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่า	1,932	1,947	1	-
ค่าใช้จ่ายสัญญาเช่าระยะสั้น	356	287	11	10
ค่าเช่าจ่ายที่ผันแปรตามยอดขาย	584	407	-	-

ในปี 2565 กระแสเงินสดจ่ายทั้งหมดของสัญญาเช่าของกลุ่มบริษัทและบริษัท มีจำนวน 10,238 ล้านบาท และ 24 ล้านบาท ตามลำดับ *(2564: 9,268 ล้านบาท และ 25 ล้านบาท ตามลำดับ)*

16 สัญญาให้เช่า

สัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนประกอบด้วยอาคารหลายแห่งที่ให้เช่าแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันตามสัญญาเช่าดำเนินงาน สัญญาเช่าแต่ละฉบับกำหนดระยะเวลาเช่าที่ยกเลิกไม่ได้ โดยการต่ออายุสัญญาเช่าในภายหลังจะมีการตกลงกับผู้เช่า รายได้ค่าเช่าตามที่ระบุในสัญญา

กลุ่มบริษัทเช่าที่ดินแห่งหนึ่งเป็นระยะเวลา 55 ปี ในระหว่างปี 2563 กลุ่มบริษัทได้เข้าทำสัญญาให้เช่าช่วงที่ดินดังกล่าวเป็นระยะเวลา 40 ปี ซึ่งจัดประเภทเป็นสัญญาเช่าเงินทุน และจัดประเภทสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่เกี่ยวข้องเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ค่าเช่าที่จะได้รับจากสัญญาให้เช่าเงินทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม	**งบการเงินรวม**	
	2565	2564
	(ล้านบาท)	
ปีที่ 1	616	705
ปีที่ 2	110	9
ปีที่ 3	10	110
ปีที่ 4	110	10
ปีที่ 5	10	110
หลังจากปีที่ 5	4,038	4,049
รวม	**4,894**	**4,993**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

17 ค่าความนิยม

		งบการเงินรวม	
	หมายเหตุ	2565	2564
		(ล้านบาท)	
ราคาทุน			
ณ วันที่ 1 มกราคม		40,889	30,752
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	*4*	89	7,041
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		(155)	3,096
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		**40,823**	**40,889**
ขาดทุนจากการด้อยค่า			
ณ วันที่ 1 มกราคม		(2,804)	(2,804)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		**(2,804)**	**(2,804)**
มูลค่าสุทธิทางบัญชี			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		**38,019**	**38,085**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

การทดสอบการด้อยค่าของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดที่มีค่าความนิยม

เพื่อวัตถุประสงค์ในการทดสอบการด้อยค่า ค่าความนิยมได้ถูกปันส่วนให้กับหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดของกลุ่มบริษัท (แผนกที่มีการดำเนินงาน) ดังต่อไปนี้

	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		หน่วยอื่นๆ ซึ่งค่าความนิยมไม่มีนัยสำคัญ		รวม	
	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)											
ณ วันที่ 1 มกราคม	4,876	4,745	21,035	18,652	4,634	4,109	7,041	-	499	442	38,085	27,948
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	-	-	-	-	-	-	89	7,041	-	-	89	7,041
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	(138)	131	(14)	2,383	(3)	525	-	-	-	57	(155)	3,096
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	**4,738**	**4,876**	**21,021**	**21,035**	**4,631**	**4,634**	**7,130**	**7,041**	**499**	**499**	**38,019**	**38,085**

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดมาจากมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์โดยการประมาณการคิดลดกระแสเงินสด การวัดมูลค่ายุติธรรมจัดประเภทเป็นมูลค่ายุติธรรมระดับ 3

ข้อสมมติที่สำคัญที่ใช้ในการประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนแสดงในตารางต่อไป ผู้บริหารกำหนดข้อสมมติจากการประเมินแนวโน้มในอนาคต ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโดยอ้างอิงข้อมูลที่เคยเกิดขึ้นในอดีตจากแหล่งข้อมูลภายนอกและภายใน

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

	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	
	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564
	(ร้อยละ)							
อัตราคิดลด	9.00	9.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.50	10.50
อัตราการเติบโต	1.00	1.00	6.00	6.00	6.00	6.00	1.50	1.50

อัตราคิดลดที่ใช้เป็นอัตราโดยประมาณก่อนหักภาษีเงินได้ที่อ้างอิงอัตราถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุนของธุรกิจ สำหรับ la Rinascente S.p.A. มีอัตราดอกเบี้ยตลาดประมาณร้อยละ 3.60 สำหรับ Quinam B.V. และบริษัทย่อย มีอัตราดอกเบี้ยตลาดประมาณร้อยละ 6.00 สำหรับ NKT New Solution and Technology Development Investment Joint Stock Company และบริษัทย่อย มีอัตราดอกเบี้ยตลาดประมาณร้อยละ 6.00 และสำหรับ บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีอัตราดอกเบี้ยตลาดประมาณร้อยละ 5.80

ประมาณการกระแสเงินสดเป็นการประมาณการสำหรับ 5 ปีข้างหน้าและอัตราการเติบโตหลังจากนั้น ซึ่งอัตราการเติบโตกำหนดจากการประมาณการในระยะยาวของผู้บริหารเกี่ยวกับอัตราการเติบโตของกำไร EBITDA ประจำปี

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ประมาณการกำไร EBITDA อ้างอิงจากประสบการณ์ในอดีตปรับปรุงด้วยรายการต่อไปนี้

- อัตราการเติบโตของรายได้และอัตรากำไร ประมาณการสอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทในอีก 5 ปีข้างหน้า โดยพิจารณาอ้างอิงจากผลการดำเนินงานย้อนหลัง กลยุทธ์และแผนการดำเนินงานในปัจจุบันและอนาคต ตลอดจนการคาดการณ์แนวโน้มสภาวะตลาดในอนาคต
- ต้นทุนเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมที่มีนัยสำคัญเป็นปัจจัยหนึ่งในการประมาณการกำไร EBITDA ซึ่งได้รับผลกระทบจากข้อกำหนดที่เพิ่มขึ้นของหน่วยงานราชการบางประเทศในกลุ่มประเทศยุโรปที่หน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดดำเนินกิจการอยู่ ต้นทุนเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมอื่นๆ มีข้อสมมติว่าเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับเงินเฟ้อทุกปี

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดสูงกว่ามูลค่าตามบัญชีโดยประมาณจำนวน 646 ล้านยูโร *(2564: 422 ล้านยูโร)* สำหรับ la Rinascente S.p.A. 64,121 พันล้านเวียดนามดอง *(2564: 61,556 พันล้านเวียดนามดอง)* สำหรับ Quinam B.V. และบริษัทย่อย 1,695 พันล้านเวียดนามดอง *(2564: 1,240 พันล้านเวียดนามดอง)* สำหรับ NKT New Solution and Technology Development Investment Joint Stock Company และบริษัทย่อย และ 13,658 ล้านบาท *(2564: 10,901 ล้านบาท)* สำหรับ บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ผู้บริหารได้พิจารณาว่ามีเหตุผลที่ทำให้เชื่อได้ว่าอาจเกิดการเปลี่ยนแปลงในข้อสมมติที่มีนัยสำคัญซึ่งจะส่งผลให้มูลค่าตามบัญชีสูงกว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน ตารางต่อไปนี้แสดงจำนวนที่จะเกิดจากการเปลี่ยนแปลงข้อสมมติที่มีนัยสำคัญ ซึ่งทำให้มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนเท่ากับมูลค่าตามบัญชี

	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	
	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564
	(ร้อยละ)							
อัตราคิดลด	7.47	4.29	4.68	4.78	0.88	0.61	8.26	6.87

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

18 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น

		งบการเงินรวม					
	หมายเหตุ	ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์	เครื่องหมายการค้า ค่าแฟรนไชส์	ความสัมพันธ์กับลูกค้า	ค่าพัฒนาระบบ	สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	รวม
				(ล้านบาท)			
ราคาทุน							
ณ วันที่ 1 มกราคม 2564		2,601	5,199	-	1,745	383	9,928
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	*4*	202	1,071	582	45	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 และ 1 มกราคม 2565		**3,176**	**6,555**	**582**	**2,257**	**305**	**12,875**
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	*4*	-	77	1	-	-	78
เพิ่มขึ้น		114	-	-	43	1,092	1,249
โอน		42	-	-	216	(258)	-
จำหน่าย		(223)	(272)	-	(33)	-	(528)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		(5)	(41)	-	(21)	-	(67)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565		**3,104**	**6,319**	**583**	**2,462**	**1,139**	**13,607**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

	งบการเงินรวม					
	ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์	เครื่องหมายการค้า ค่าแฟรนไชส์	ความสัมพันธ์กับลูกค้า	ค่าพัฒนาระบบ	สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	รวม
			(ล้านบาท)			
ค่าตัดจำหน่ายและขาดทุนจากการด้อยค่า						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2564	1,110	622	-	1,316	38	3,086
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี	356	247	73	214	-	890
กลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่า	-	(9)	-	-	(8)	(17)
จำหน่าย	(10)	-	-	-	-	(10)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	31	-	-	10	-	41
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 1 มกราคม 2565	**1,487**	**860**	**73**	**1,540**	**30**	**3,990**
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี	365	26	78	260	-	729
(กลับรายการ) ขาดทุนจากการด้อยค่า	(1)	(275)	-	1	-	(275)
จำหน่าย	(219)	-	-	(33)	-	(252)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	(4)	-	-	(7)	-	(11)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	**1,628**	**611**	**151**	**1,761**	**30**	**4,181**
มูลค่าสุทธิทางบัญชี						
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	**1,689**	**5,695**	**509**	**717**	**275**	**8,885**
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	**1,476**	**5,708**	**432**	**701**	**1,109**	**9,426**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

19 หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย

	งบการเงินรวม					
	2565			2564		
	ส่วนที่มีหลักประกัน	ส่วนที่ไม่มีหลักประกัน	รวม	ส่วนที่มีหลักประกัน	ส่วนที่ไม่มีหลักประกัน	รวม
	(ล้านบาท)					
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	14,398	20,556	34,954	19,288	16,344	35,632
เงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	3,809	2,752	6,561	4,730	8,688	13,418
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	6,524	6,524	-	7,428	7,428
เงินกู้ยืมระยะยาว	1,201	38,579	39,780	5,111	23,406	28,517
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	49,253	49,253	-	50,300	50,300
รวมหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย	**19,408**	**117,664**	**137,072**	**29,129**	**106,166**	**135,295**

		งบการเงินเฉพาะกิจการ					
		2565			2564		
	หมายเหตุ	ส่วนที่มีหลักประกัน	ส่วนที่ไม่มีหลักประกัน	รวม	ส่วนที่มีหลักประกัน	ส่วนที่ไม่มีหลักประกัน	รวม
		(ล้านบาท)					
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน		8,809	17,636	26,445	10,142	12,650	22,792
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	*5*	-	7,166	7,166	-	6,939	6,939
เงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี		-	1,500	1,500	-	7,400	7,400
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี		-	17	17	-	23	23
เงินกู้ยืมระยะยาว		-	37,950	37,950	-	21,484	21,484
หนี้สินตามสัญญาเช่า		-	9	9	-	27	27
รวมหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย		**8,809**	**64,278**	**73,087**	**10,142**	**48,523**	**58,665**

สินทรัพย์ที่ใช้เป็นหลักประกันหนี้สิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม

	งบการเงินรวม	
	2565	2564
	(ล้านบาท)	
เงินฝากประจำ	167	1,127
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	1,487	1,610
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	34	-
รวม	**1,688**	**2,737**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทมีวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินซึ่งยังมิได้เบิกใช้เป็นจำนวนเงินรวม 74,936 ล้านบาท *(2564: 76,489 ล้านบาท)*

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินซึ่งยังมิได้เบิกใช้เป็นจำนวนเงินรวม 25,695 ล้านบาท *(2564: 36,347 ล้านบาท)*

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ได้แก่ ตั๋วสัญญาใช้เงิน แพ็คกิ้งเครดิต เลตเตอร์ออฟเครดิต และทรัสต์รีซีท ซึ่งมีกำหนดชำระคืนภายในปี 2566 โดยมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ระหว่างร้อยละ1.25 – 8.50 ต่อปี *(2564: ร้อยละ 0.60 – 4.00 ต่อปี)*

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทมีสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินหลายแห่งทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งมีกำหนดชำระคืนตามที่ระบุในสัญญา โดยมีระยะเวลานานสุด 20 ปีซึ่งสิ้นสุดสัญญาเดือนกุมภาพันธ์ 2584 โดยมีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 1.90 – 10.60 ต่อปี *(2564: ร้อยละ 1.35 – 5.85 ต่อปี)* โดยเงินกู้ยืมดังกล่าว ถูกค้ำประกันโดยบริษัทย่อย ทั้งนี้กลุ่มบริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ระบุไว้ในสัญญา เช่น การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนทุน การดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยบางแห่ง เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ได้แก่ ตั๋วสัญญาใช้เงิน ซึ่งมีกำหนดชำระคืนภายในปี 2566 โดยมีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 1.45 – 5.80 ต่อปี *(2564: ร้อยละ 0.70 – 1.18 ต่อปี)*

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินภายในประเทศหลายแห่ง ซึ่งมีกำหนดชำระคืนตามที่ระบุในสัญญา โดยมีระยะเวลานานสุด 4 ปี ซึ่งสิ้นสุดสัญญาในเดือนธันวาคม 2569 โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.90 – 3.93 ต่อปี *(2564: ร้อยละ 1.90 – 2.12 ต่อปี)* ทั้งนี้บริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ระบุไว้ในสัญญา เช่น การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนทุน การดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อกำไรขาดทุนก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย เป็นต้น

20 เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานค้างจ่าย	6,147	6,204	173	58
เจ้าหนี้ค่าเช่าและค่าบริการ	4,946	4,153	13	15
เจ้าหนี้จากการซื้อทรัพย์สิน	2,654	2,135	2	2
ภาษีอื่นๆ ค้างจ่าย	2,243	2,101	52	44
เงินมัดจำและเงินรับล่วงหน้า	2,063	1,955	-	-
โบนัสค้างจ่าย	1,548	1,056	167	93
เจ้าหนี้จากการซื้อบริษัทย่อย	27	66	-	-
อื่นๆ	211	158	90	51
รวม	**19,839**	**17,828**	**497**	**263**

21 ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้	2,235	2,213	106	102
ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้าง	-	96	-	-
รวม	**2,235**	**2,309**	**106**	**102**

โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้

กลุ่มบริษัทและบริษัทจัดการโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ตามข้อกำหนดของพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ. 2541 ในการให้ผลประโยชน์เมื่อเกษียณแก่พนักงานตามสิทธิและอายุงาน โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้มีความเสี่ยงจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ได้แก่ ความเสี่ยงของช่วงชีวิต ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย และความเสี่ยงจากตลาด (เงินลงทุน)

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

มูลค่าปัจจุบันของภาระผูกพันตามโครงการผลประโยชน์	*หมายเหตุ*	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
		2565	2564	2565	2564
		(ล้านบาท)			
ณ วันที่ 1 มกราคม		2,213	2,228	102	113
รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน					
ต้นทุนบริการปัจจุบันและดอกเบี้ยจากภาระผูกพัน	*27*	221	214	10	12
ต้นทุนบริการในอดีต	*27*	(54)	-	-	-
รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น					
(กำไร) ขาดทุนจากการประมาณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย					
- ข้อสมมติด้านประชากรศาสตร์		(40)	-	(5)	-
- ข้อสมมติทางการเงิน		(195)	(157)	(4)	(6)
- การปรับปรุงจากประสบการณ์		225	-	3	-
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ		(11)	9	-	-
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	*4*	-	123	-	-
ผลประโยชน์จ่าย		(124)	(208)	-	(17)
โอน		-	4	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		**2,235**	**2,213**	**106**	**102**

ข้อสมมติในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
	2565	2564	2565	2564
	(ร้อยละ)			
อัตราคิดลด	3.21 – 4.26	0.65 – 2.98	3.40	2.56
การเพิ่มขึ้นของเงินเดือนในอนาคต	5.0	4.0 – 5.0	5.0	4.0

ข้อสมมติเกี่ยวกับอัตรามรณะในอนาคตถือตามข้อมูลทางสถิติที่เผยแพร่ทั่วไปและตารางมรณะ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ระยะเวลาถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของภาระผูกพันผลประโยชน์ที่กำหนดไว้เป็น 14 ปี *(2564: 15 ปี)*

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

การเปลี่ยนแปลงในแต่ละข้อสมมติที่เกี่ยวข้องในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่อาจเป็นไปได้อย่างสมเหตุสมผล ณ วันที่รายงาน โดยถือว่าข้อสมมติอื่นๆ คงที่

	งบการเงินรวม			
ผลกระทบต่อภาระผูกพันของโครงการผลประโยชน์	ข้อสมมติเพิ่มขึ้นร้อยละ 1		ข้อสมมติลดลงร้อยละ 1	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
อัตราคิดลด	(190)	(194)	219	228
การเพิ่มขึ้นของเงินเดือนในอนาคต	195	239	(171)	(207)

	งบการเงินเฉพาะกิจการ			
ผลกระทบต่อภาระผูกพันของโครงการผลประโยชน์	ข้อสมมติเพิ่มขึ้นร้อยละ 1		ข้อสมมติลดลงร้อยละ 1	
วันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
อัตราคิดลด	(6)	(6)	7	7
การเพิ่มขึ้นของเงินเดือนในอนาคต	7	8	(6)	(7)

22 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 2565

23 ส่วนงานดำเนินงานและการจำแนกรายได้

(ก) ส่วนงานดำเนินงาน

ผู้บริหารพิจารณาว่ากลุ่มบริษัทมี 3 ส่วนงานที่รายงาน ซึ่งกลุ่มบริษัทที่มีสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ เพื่อที่จะให้การค้าปลีกของกลุ่มบริษัทครบวงจร โดยผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานจะสอบทานรายงานภายในที่เสนอต่อผู้บริหารของแต่ละหน่วยงานธุรกิจที่สำคัญอย่างน้อยทุกไตรมาส การดำเนินงานของแต่ละส่วนงานที่รายงานของกลุ่มบริษัทโดยสรุปมีดังนี้

ส่วนงาน 1 แฟชั่น	ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับแฟชั่นโดยส่วนใหญ่เป็นธุรกิจในห้างสรรพสินค้าทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ
ส่วนงาน 2 ฟู้ดโปรดักส์	ดำเนินธุรกิจค้าปลีกด้านอาหาร เช่น ซูเปอร์มาร์เก็ตและร้านสะดวกซื้อ
ส่วนงาน 3 ฮาร์ดไลน์	ดำเนินธุรกิจค้าปลีกฮาร์ดไลน์ โดยรวมถึงจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า วัสดุก่อสร้างและสินค้าต่างๆ ภายในบ้าน อุปกรณ์เครื่องเขียน หนังสือและอุปกรณ์สำนักงาน

ผลการดำเนินงานของแต่ละส่วนงานวัดโดยใช้กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย “EBITDA” ของส่วนงาน ซึ่งนำเสนอในรายงานการจัดการภายในและสอบทานโดยผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ผู้บริหารเชื่อว่าการใช้ EBITDA ของส่วนงานในการวัดผลการดำเนินงานนั้นเป็นข้อมูลที่เหมาะสมในการประเมินผลการดำเนินงานของส่วนงานและสอดคล้องกับกิจการอื่นที่ดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมเดียวกัน ทั้งนี้การกำหนดราคาระหว่างส่วนงานเป็นไปตามการซื้อขายตามปกติธุรกิจ

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

	งบการเงินรวม							
	แฟชั่น		ฟู้ดโปรดักส์		ฮาร์ดไลน์		รวม	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)							
ข้อมูลตามส่วนงานดำเนินงาน								
รายได้จากลูกค้าภายนอก	60,857	46,818	85,875	71,210	73,380	63,984	220,112	182,012
รายได้ระหว่างส่วนงาน	11,520	4,344	6,268	3,803	1,738	1,160	19,526	9,307
รวมรายได้	**72,377**	**51,162**	**92,143**	**75,013**	**75,118**	**65,144**	**239,638**	**191,319**
การจำแนกรายได้								
ส่วนงานภูมิศาสตร์หลัก								
ไทย	46,439	35,556	43,607	40,648	62,404	54,908	152,450	131,112
อิตาลี	14,253	11,154	-	-	-	-	14,253	11,154
เวียดนาม	165	86	42,268	30,562	10,976	9,076	53,409	39,724
อื่นๆ	-	22	-	-	-	-	-	22
รวมรายได้	**60,857**	**46,818**	**85,875**	**71,210**	**73,380**	**63,984**	**220,112**	**182,012**
ประเภทสินค้า/บริการหลัก								
การขาย	55,496	42,810	83,556	69,600	72,852	63,565	211,904	175,975
การให้บริการเช่า	4,525	3,457	1,597	1,154	461	379	6,583	4,990
การให้บริการ	732	435	640	373	39	18	1,411	826
การลงทุน	104	116	82	83	28	22	214	221
รวมรายได้	**60,857**	**46,818**	**85,875**	**71,210**	**73,380**	**63,984**	**220,112**	**182,012**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

	งบการเงินรวม							
	แฟชั่น		ฟู้ดโปรดักส์		ฮาร์ดไลน์		รวม	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)							
กำไร (ขาดทุน) ตามส่วนงานก่อนภาษีเงินได้	2,557	(3,784)	2,165	(379)	4,677	4,068	9,399	(95)
กำไรตามส่วนงานก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	13,566	7,080	7,932	5,296	8,551	7,683	30,049	20,059
รายได้อื่น	3,386	2,614	7,909	7,061	4,838	3,966	16,133	13,641
ดอกเบี้ยรับ	100	116	82	83	28	22	210	221
ดอกเบี้ยจ่าย	2,134	1,938	790	674	555	501	3,479	3,113
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	8,876	8,926	4,977	5,001	3,318	3,114	17,171	17,041
ส่วนแบ่งกำไรในเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า	697	279	123	-	-	-	820	279
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	938	(844)	288	42	568	430	1,794	(372)
รายการที่ไม่เป็นตัวเงินอื่นที่มีสาระสำคัญ								
- (กลับรายการ) ขาดทุนจากการด้อยค่าที่ดิน อาคารและอุปกรณ์และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	104	(20)	(231)	280	31	(8)	(96)	252
- (กลับรายการ) ขาดทุนจากการปรับลดมูลค่าสินค้า	(278)	7	679	807	63	54	464	868
เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า	1,534	1,108	4,739	4,451	45	-	6,318	5,559
สินทรัพย์ส่วนงาน	110,395	109,364	89,028	83,451	76,561	70,413	275,984	263,228
หนี้สินส่วนงาน	145,001	138,904	33,608	32,014	32,490	33,229	211,099	204,147

(ข) ส่วนงานภูมิศาสตร์

ในการนำเสนอการจำแนกส่วนงานภูมิศาสตร์ รายได้ตามส่วนงานแยกตามที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของลูกค้า สินทรัพย์ตามส่วนงานแยกตามสถานที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของสินทรัพย์

	งบการเงินรวม			
ข้อมูลส่วนงานภูมิศาสตร์	**รายได้**		**สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน**	
	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
ไทย	152,450	131,112	120,119	112,519
อิตาลี	14,253	11,154	26,677	29,724
เวียดนาม	53,409	39,724	31,126	30,626
ประเทศอื่นๆ	-	22	15,213	14,882
เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า	-	-	6,318	5,559
รวม	**220,112**	**182,012**	**199,453**	**193,310**

(ค) ลูกค้ารายใหญ่

สำหรับปี 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทไม่มีลูกค้าที่มีรายได้มากกว่าร้อยละ 10 ของรายได้ของกลุ่มบริษัท

24 รายได้อื่น

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
รายได้จากการส่งเสริมการขายและโฆษณาประชาสัมพันธ์	9,158	7,595	202	199
รายได้ค่าขนส่งและค่ากระจายสินค้า	2,775	2,459	-	-
รายได้ค่าสาธารณูปโภค	550	421	-	-
กำไรจากการขายเงินลงทุน	398	-	-	-
รายได้ค่าลิขสิทธิ์	349	300	353	304
ส่วนแบ่งรายได้	262	272	-	-
รายได้จากการบริหารจัดการ	209	146	-	-
กำไรจากตราสารอนุพันธ์	208	-	252	-
อื่นๆ	2,224	2,448	72	41
รวม	**16,133**	**13,641**	**879**	**544**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

25 ค่าใช้จ่ายในการขาย

	งบการเงินรวม	
	2565	2564
	(ล้านบาท)	
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	15,060	13,127
ค่าเสื่อมราคา	14,601	15,094
ค่าสาธารณูปโภค	4,834	3,925
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	4,151	3,316
ค่าเช่าและค่าบริการ	1,470	95
อื่นๆ	5,558	4,806
รวม	**45,674**	**40,363**

26 ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	7,549	6,428	1,071	774
ค่าบริการด้านเทคโนโลยี	1,835	1,332	56	23
ค่าบริหารจัดการ	1,708	1,746	321	322
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	1,160	1,061	36	40
ค่าที่ปรึกษาวิชาชีพ	1,098	760	99	68
ค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา	604	550	-	-
ขาดทุนจากการปรับลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ	464	868	-	-
ค่าเช่าและค่าบริการ	345	234	12	10
ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ	49	201	153	150
อื่นๆ	4,053	3,525	214	169
รวม	**18,865**	**16,705**	**1,962**	**1,556**

27 ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ของพนักงาน

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	หมายเหตุ	2565	2564	2565	2564
		(ล้านบาท)			
เงินเดือนและค่าแรง		17,617	15,147	749	583
โบนัส		1,534	1,076	154	75
โครงการสมทบเงินที่กำหนดไว้		182	179	12	13
โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้	*21*	167	214	10	12
ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้าง		-	96	-	-
อื่นๆ		3,109	2,843	146	91
รวม		**22,609**	**19,555**	**1,071**	**774**

28 ภาษีเงินได้

ภาษีเงินได้ที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบัน				
สำหรับปีปัจจุบัน	1,704	1,187	-	-
ภาษีปีก่อนๆ ที่บันทึกต่ำ (สูง) ไป	86	(35)	-	-
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี				
การเปลี่ยนแปลงของผลต่างชั่วคราว	4	(1,524)	15	1
	1,794	**(372)**	**15**	**1**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

	งบการเงินรวม					
	2565			2564		
ภาษีเงินได้	ก่อนภาษีเงินได้	ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	สุทธิจากภาษีเงินได้	ก่อนภาษีเงินได้	ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	สุทธิจากภาษีเงินได้
	(ล้านบาท)					
รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น						
กำไรจากการประมาณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	10	(2)	8	157	(32)	125
สำรองการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด	31	(7)	24	9	(2)	7
สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	202	(38)	164	(1)	-	(1)
รวม	**243**	**(47)**	**196**	**165**	**(34)**	**131**

การกระทบยอดเพื่อหาอัตราภาษีที่แท้จริง	งบการเงินรวม			
	2565		2564	
	อัตราภาษี *(ร้อยละ)*	*(ล้านบาท)*	อัตราภาษี *(ร้อยละ)*	*(ล้านบาท)*
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้		9,399		(95)
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้	20	1,880	20	(19)
ผลกระทบจากความแตกต่างของอัตราภาษีสำหรับกิจการในต่างประเทศ		35		(25)
ส่วนแบ่งกำไรของการร่วมค้าและบริษัทร่วมที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย		(162)		(56)
รายได้ที่ไม่ต้องเสียภาษี		(313)		(209)
ค่าใช้จ่ายต้องห้ามทางภาษี		240		218
การใช้ขาดทุนทางภาษีที่เดิมไม่ได้บันทึก		(190)		(49)
ผลขาดทุนในปีปัจจุบันที่ไม่รับรู้เป็นสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี		333		470
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีของปีก่อนที่รับรู้ในปีปัจจุบัน		41		(97)
ค่าใช้จ่ายทางภาษีที่มีสิทธิหักได้เพิ่ม		(181)		(569)
ภาษีงวดก่อนๆ ที่บันทึกต่ำ (สูง) ไป		86		(35)
อื่นๆ		25		(1)
รวม	**19.08**	**1,794**	**391.58**	**(372)**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

การกระทบยอดเพื่อหาอัตราภาษีที่แท้จริง	งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	2565		2564	
	อัตราภาษี *(ร้อยละ)*	*(ล้านบาท)*	อัตราภาษี *(ร้อยละ)*	*(ล้านบาท)*
กำไรก่อนภาษีเงินได้		5,422		483
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้	20	1,084	20	97
รายได้ที่ไม่ต้องเสียภาษี		(1,060)		(73)
ค่าใช้จ่ายต้องห้ามทางภาษี		8		-
ค่าใช้จ่ายที่มีสิทธิหักเพิ่ม		(1)		(1)
การใช้ขาดทุนทางภาษีที่เดิมไม่ได้บันทึก		(16)		(22)
รวม	**0.28**	**15**	**-**	**1**

	งบการเงินรวม			
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	**สินทรัพย์**		**หนี้สิน**	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
รวม	5,244	5,409	(3,562)	(3,636)
การหักกลบรายการของภาษี	(644)	(594)	644	594
สินทรัพย์ (หนี้สิน) ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสุทธิ	**4,600**	**4,815**	**(2,918)**	**(3,042)**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ			
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	**สินทรัพย์**		**หนี้สิน**	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
	(ล้านบาท)			
รวม	35	15	(39)	(2)
การหักกลบรายการของภาษี	(35)	(2)	35	2
สินทรัพย์ (หนี้สิน) ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสุทธิ	**-**	**13**	**(4)**	**-**

	งบการเงินรวม					
		บันทึกเป็น(รายจ่าย) / รายได้ใน				
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	**ณ วันที่ 1 มกราคม**	กำไรหรือขาดทุน	กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	ได้มาจากการรวมธุรกิจ	ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยน	**ณ วันที่ 31 ธันวาคม**
			(ล้านบาท)			
2565						
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี						
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	130	(8)	-	-	(1)	121
สินค้าคงเหลือ	640	(106)	-	-	(1)	533
เงินให้กู้ยืมแก่กิจการอื่น	21	1	-	-	-	22
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	108	(24)	-	-	-	84
สินทรัพย์สิทธิการใช้	1,161	109	-	-	(11)	1,259
อนุพันธ์	1	-	(1)	-	-	-
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	439	(10)	(2)	-	-	427
ยอดขาดทุนยกไป	1,204	(246)	-	-	(17)	941
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	462	41	-	-	-	503
อื่นๆ	1,243	118	-	-	(7)	1,354
รวม	**5,409**	**(125)**	**(3)**	**-**	**(37)**	**5,244**
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี						
สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	(277)	-	(38)	-	-	(315)
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(259)	(20)	-	-	1	(278)
มูลค่ายุติธรรมจากการรวมธุรกิจ	(2,954)	182	-	(18)	14	(2,776)
อนุพันธ์	-	(36)	(6)	-	-	(42)
อื่นๆ	(146)	(5)	-	-	-	(151)
รวม	**(3,636)**	**121**	**(44)**	**(18)**	**15**	**(3,562)**
สุทธิ	**1,773**	**(4)**	**(47)**	**(18)**	**(22)**	**1,682**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

	งบการเงินรวม					
		บันทึกเป็น(รายจ่าย) / รายได้ใน				
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	**ณ วันที่ 1 มกราคม**	กำไรหรือขาดทุน	กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	ได้มาจากการรวมธุรกิจ	ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยน	**ณ วันที่ 31 ธันวาคม**
			(ล้านบาท)			
2564						
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี						
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	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
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	424	30	(32)	17	-	439
ยอดขาดทุนยกไป	642	487	-	60	15	1,204
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	494	(41)	-	-	9	462
อื่นๆ	633	600	-	3	7	1,243
รวม	**3,877**	**1,325**	**(34)**	**170**	**71**	**5,409**
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี						
สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	(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**

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีที่ยังไม่ได้รับรู้	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
		(ล้านบาท)		
ยอดขาดทุนยกไป	**2,426**	**2,363**	**839**	**856**

ผลแตกต่างชั่วคราวที่ใช้หักภาษีที่ยังไม่สิ้นอายุตามกฎหมายเกี่ยวกับภาษีเงินได้ปัจจุบันนั้น กลุ่มบริษัทยังมิได้รับรู้รายการดังกล่าวเป็นสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีเนื่องจากยังไม่มีความเป็นได้ค่อนข้างแน่ว่ากลุ่มบริษัทจะมีกำไรทางภาษีเพียงพอที่จะใช้ประโยชน์ทางภาษีดังกล่าว

29 เงินปันผล

	วันที่อนุมัติ	กำหนดจ่าย	อัตราต่อหุ้น *(บาท)*	จำนวนเงิน *(ล้านบาท)*
2565				
เงินปันผลประจำปี 2564	29 เมษายน 2565	พฤษภาคม 2565	0.3	1,809
2564				
เงินปันผลประจำปี 2563	23 เมษายน 2564	พฤษภาคม 2564	0.4	2,412

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

30 เครื่องมือทางการเงิน

(ก) มูลค่าตามบัญชีและมูลค่ายุติธรรม

ตารางดังต่อไปนี้แสดงมูลค่าตามบัญชีและมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินรวมถึงลำดับชั้นมูลค่ายุติธรรม แต่ไม่รวมถึงการแสดงข้อมูลมูลค่ายุติธรรมสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายหากมูลค่าตามบัญชีใกล้เคียงกับมูลค่ายุติธรรมอย่างสมเหตุสมผล

	งบการเงินรวม							
	มูลค่าตามบัญชี				มูลค่ายุติธรรม			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	เครื่องมือที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยง	เครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน	เครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	รวม	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	รวม
	(ล้านบาท)							
2565								
สินทรัพย์ทางการเงิน								
เงินลงทุนในตราสารหนี้	-	34	-	34	-	-	34	34
เงินลงทุนในตราสารทุน	-	-	1,944	1,944	-	-	1,944	1,944
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย	28	114	-	142	-	142	-	142
สัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและอัตราดอกเบี้ย	-	70	-	70	-	70	-	70

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

	งบการเงินรวม							
	มูลค่าตามบัญชี				มูลค่ายุติธรรม			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	เครื่องมือที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยง	เครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน	เครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	รวม	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	รวม
	(ล้านบาท)							
หนี้สินทางการเงิน								
สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศ	-	60	-	60	-	60	-	60
2564								
สินทรัพย์ทางการเงิน								
เงินลงทุนในตราสารหนี้	-	288	-	288	288	-	-	288
เงินลงทุนในตราสารทุน	-	-	1,617	1,617	-	-	1,617	1,617
สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศ	-	5	-	5	-	5	-	5
หนี้สินทางการเงิน								
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย	3	21	-	24	-	24	-	24

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

	งบการเงินเฉพาะกิจการ						
	มูลค่าตามบัญชี			มูลค่ายุติธรรม			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	เครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน	เครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	รวม	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	รวม
			(ล้านบาท)				
2565							
สินทรัพย์ทางการเงิน							
เงินลงทุนในตราสารทุน	-	15	15	-	-	15	15
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย	110	-	110	-	110	-	110
สัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และอัตราดอกเบี้ย	70	-	70	-	70	-	70
2564							
สินทรัพย์ทางการเงิน							
เงินลงทุนในตราสารทุน	-	14	14	-	-	14	14

ตารางดังต่อไปนี้แสดงเทคนิคการประเมินมูลค่าของเครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมในงบแสดงฐานะการเงิน

ประเภท	**เทคนิคการประเมินมูลค่า**
ตราสารทุน	การประเมินมูลค่ายุติธรรมพิจารณาจากหน่วยลงทุนที่ไม่อยู่ในความต้องการของตลาด โดยขึ้นอยู่กับมูลค่าสินทรัพย์สุทธิ ณ วันสิ้นรอบ
อนุพันธ์	มูลค่ายุติธรรมของอนุพันธ์วัดจากราคาที่เสนอซื้อขายในตลาดซื้อขายคล่อง (หากมี) ส่วนอนุพันธ์ที่ไม่มีตลาดซื้อขายคล่องรองรับ มูลค่ายุติธรรมได้มาจากราคาเฉลี่ยจากแหล่งที่น่าเชื่อถือต่างๆ วิธีการประเมินมูลค่า และการเปรียบเทียบราคาของเครื่องมือต่างๆ ซึ่งมีลักษณะคล้ายคลึงกันแล้วแต่วิธีใดจะเหมาะสม

(ข) นโยบายการจัดการความเสี่ยงทางด้านการเงิน

กรอบการบริหารจัดการความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัทของกลุ่มบริษัทมีความรับผิดชอบโดยรวมในการจัดให้มีและการควบคุมกรอบการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัท คณะกรรมการบริษัทจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงซึ่งรับผิดชอบในการพัฒนาและติดตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัท คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงจะรายงานการดำเนินการดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

นโยบายการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทจัดทำขึ้นเพื่อระบุและวิเคราะห์ความเสี่ยงที่กลุ่มบริษัทเผชิญเพื่อกำหนดระดับความเสี่ยงที่เหมาะสม รวมถึงควบคุมและติดตามความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ นโยบายและระบบการบริหารความเสี่ยงได้รับการทบทวนอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สะท้อนการเปลี่ยนแปลงของสภาวการณ์ในตลาดและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทมีเป้าหมายในการรักษาสภาพแวดล้อมการควบคุมให้เป็นระเบียบและมีประสิทธิผลโดยจัดให้มีการฝึกอบรมและกำหนดมาตรฐานและขั้นตอนในการบริหารเพื่อให้พนักงานทั้งหมดเข้าใจถึงบทบาทและภาระหน้าที่ของตน

คณะกรรมการตรวจสอบของกลุ่มบริษัทกำกับดูแลว่าผู้บริหารมีการติดตามการปฏิบัติตามวิธีปฏิบัติและนโยบายการบริหารความเสี่ยงและทบทวนความเพียงพอของกรอบการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับความเสี่ยงที่กลุ่มบริษัทเผชิญอยู่ คณะกรรมการตรวจสอบของกลุ่มบริษัทกำกับดูแลโดยผ่านทางผู้ตรวจสอบภายใน ผู้ตรวจสอบภายในทำหน้าที่ในการทบทวนการควบคุมและวิธีการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอและในกรณีพิเศษและจะรายงานผลที่ได้ต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

(ข.1) ความเสี่ยงด้านเครดิต

ความเสี่ยงด้านเครดิตเป็นความเสี่ยงจากการสูญเสียทางการเงินของกลุ่มบริษัท หากลูกค้าหรือคู่สัญญาตามเครื่องมือทางการเงินไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญา ซึ่งโดยส่วนใหญ่เกิดจากลูกหนี้ที่เป็นลูกค้า ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น ลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุนและเงินลงทุนในตราสารหนี้ของกลุ่มบริษัท

(ข.1.1) ลูกหนี้การค้า

ความเสี่ยงด้านเครดิตของกลุ่มบริษัทได้รับอิทธิพลมาจากลักษณะเฉพาะตัวของลูกค้าแต่ละราย อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารต้องพิจารณาถึงปัจจัยอื่นๆ ซึ่งอาจส่งผลต่อความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกค้า ซึ่งรวมถึงความเสี่ยงของการผิดนัดชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมและประเทศที่ลูกค้าดำเนินธุรกิจอยู่ รายละเอียดการกระจุกตัวของรายได้เปิดเผยในหมายเหตุข้อ 24

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงกำหนดนโยบายด้านเครดิตเพื่อวิเคราะห์ความน่าเชื่อถือของลูกค้ารายใหม่แต่ละรายก่อนที่กลุ่มบริษัทจะเสนอระยะเวลาและเงื่อนไขทางการค้าและวงเงินยอดขาย

กลุ่มบริษัทจำกัดความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกหนี้การค้าด้วยการกำหนดระยะเวลาการจ่ายชำระและมีการติดตามยอดคงค้างของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ กลุ่มบริษัทพิจารณาการด้อยค่าทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน อัตราการตั้งสำรองของผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นคำนวณโดยพิจารณาจากอายุหนี้คงค้างนับจากวันที่ถึงกำหนดชำระสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรูปแบบของความเสี่ยงด้านเครดิตที่คล้ายคลึงกันและสะท้อนผลแตกต่างระหว่างสภาวะเศรษฐกิจในอดีตที่ผ่านมา สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันและมุมมองของกลุ่มบริษัทที่มีต่อสภาวะเศรษฐกิจตลอดอายุที่คาดการณ์ไว้ของลูกหนี้

ข้อมูลเกี่ยวกับลูกหนี้การค้าเปิดเผยในหมายเหตุข้อ 7

(ข.1.2) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และอนุพันธ์

ความเสี่ยงด้านเครดิตของกลุ่มบริษัทที่เกิดจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดและสินทรัพย์อนุพันธ์มีจำกัดเนื่องจากคู่สัญญาเป็นธนาคารและสถาบันการเงินซึ่งกลุ่มบริษัทพิจารณาว่ามีความเสี่ยงด้านเครดิตต่ำ

(ข.1.3) การค้ำประกัน

กลุ่มบริษัทมีนโยบายให้การค้ำประกันทางการเงินแก่หนี้สินของบริษัทย่อยเท่านั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทออกหนังสือค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคารสำหรับบริษัทย่อย (ดูหมายเหตุข้อ 5)

(ข.2) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

กลุ่มบริษัทกำกับดูแลความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและรักษาระดับของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดที่ผู้บริหารพิจารณาว่าเพียงพอในการจัดหาเงินเพื่อใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทและลดผลกระทบจากความผันผวนในกระแสเงินสด

ตารางต่อไปนี้แสดงระยะเวลาการครบกำหนดคงเหลือตามสัญญาของสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงิน ณ วันที่รายงาน โดยแสดงจำนวนเงินขั้นต้นซึ่งไม่ได้คิดลด รวมดอกเบี้ยตามสัญญาและไม่รวมผลกระทบหากหักกลบตามสัญญา

	งบการเงินรวม				
		กระแสเงินสดตามสัญญา			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	มูลค่าตามบัญชี	ภายใน 1 ปี หรือน้อยกว่า	มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
			(ล้านบาท)		
2565					
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่อนุพันธ์					
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	34,954	34,954	-	-	34,954
เจ้าหนี้การค้า	39,828	39,828	-	-	39,828
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	19,839	19,839	-	-	19,839
เงินกู้ยืมระยะยาว	46,341	6,561	38,595	1,185	46,341
หนี้สินตามสัญญาเช่า	55,777	7,853	22,775	38,091	68,719
	196,739	**109,035**	**61,370**	**39,276**	**209,681**
หนี้สินทางการเงินที่เป็นอนุพันธ์					
สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศ					
- กระแสเงินสดออก	(60)	(945)	-	-	(945)
- กระแสเงินสดเข้า	-	885	-	-	885
	(60)	**(60)**	**-**	**-**	**(60)**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

	งบการเงินรวม				
		กระแสเงินสดตามสัญญา			
	มูลค่าตามบัญชี	ภายใน 1 ปี หรือน้อยกว่า	มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
			(ล้านบาท)		
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					
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยง	3	3	-	-	3
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย	21	-	21	-	21
	24	**3**	**21**	**-**	**24**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ				
		กระแสเงินสดตามสัญญา			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	มูลค่าตามบัญชี	ภายใน 1 ปี หรือน้อยกว่า	มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
			(ล้านบาท)		
2565					
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่อนุพันธ์					
เงินกู้ยืมระยะสั้น	33,611	33,611	-	-	33,611
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	497	497	-	-	497
เงินกู้ยืมระยะยาว	39,450	1,500	37,950	-	39,450
หนี้สินตามสัญญาเช่า	26	17	9	-	26
	73,584	**35,625**	**37,959**	**-**	**73,584**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ				
		กระแสเงินสดตามสัญญา			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	มูลค่าตามบัญชี	ภายใน 1 ปี หรือน้อยกว่า	มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
			(ล้านบาท)		
2564					
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่อนุพันธ์					
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**

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 2565

	งบการเงินรวม					
	2565			2564		
ความเสี่ยงจากเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	เงินเหรียญสหรัฐอเมริกา	สกุลอื่น	รวม	เงินเหรียญสหรัฐอเมริกา	สกุลอื่น	รวม
			(ล้านบาท)			
สินทรัพย์ทางการเงิน	544	9	553	63	15	78
หนี้สินทางการเงิน	(5,050)	(1,485)	(6,535)	(3,433)	(224)	(3,657)
ยอดบัญชีในงบแสดงฐานะการเงินที่มีความเสี่ยง	**(4,506)**	**(1,476)**	**(5,982)**	**(3,370)**	**(209)**	**(3,579)**
สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศ	902	-	902	478	-	478
สัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	(1,589)	(3,867)	(5,456)	-	-	-
ยอดความเสี่ยงคงเหลือสุทธิ	**(5,193)**	**(5,343)**	**(10,536)**	**(2,892)**	**(209)**	**(3,101)**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ					
	2565			2564		
ความเสี่ยงจากเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	เงินเหรียญสหรัฐอเมริกา	เงินยูโร	รวม	เงินเหรียญสหรัฐอเมริกา	เงินยูโร	รวม
			(ล้านบาท)			
สินทรัพย์ทางการเงิน	3	4	7	54	5	59
หนี้สินทางการเงิน	(2,980)	(930)	(3,910)	(2,882)	-	(2,882)
ยอดบัญชีในงบแสดงฐานะการเงินที่มีความเสี่ยง	**(2,977)**	**(926)**	**(3,903)**	**(2,828)**	**5**	**(2,823)**
สัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	(1,589)	(3,867)	(5,456)	-	-	-
ยอดความเสี่ยงคงเหลือสุทธิ	**(4,566)**	**(4,793)**	**(9,359)**	**(2,828)**	**5**	**(2,823)**

(ข.3.2) ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยเป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของอัตราดอกเบี้ยตลาดซึ่งส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทได้ลดความเสี่ยงอัตราดอกเบี้ยด้วยการทำให้มั่นใจว่าเงินกู้ยืมส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่โดยใช้อนุพันธ์และสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยเป็นหลักเพื่อจัดการความผันผวนในอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมบางรายการ

ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
		(ล้านบาท)		
เครื่องมือทางการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยผันแปร				
สินทรัพย์ทางการเงิน	-	288	-	46
หนี้สินทางการเงิน	(36,049)	(30,072)	(29,950)	(22,384)
ยอดบัญชีในงบแสดงฐานะการเงินที่มีความเสี่ยง	**(36,049)**	**(29,784)**	**(29,950)**	**(22,338)**
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย	4,896	10,205	402	5,000
ยอดความเสี่ยงคงเหลือสุทธิ	**(31,153)**	**(19,579)**	**(29,548)**	**(17,338)**

สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย

ในระหว่างปี 2563 กลุ่มบริษัทเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 27 ล้านยูโร เพื่อแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่ 3M Euribor บวกส่วนเพิ่มต่อปี กับอัตราดอกเบี้ยคงที่ที่ร้อยละ 0.24 ต่อปี โดยมีการแลกเปลี่ยนกันตามสัญญาเงินกู้ยืม

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 โดยได้เปลี่ยนเป็น THB-THOR บวกส่วนเพิ่มต่อปีในปี 2565 กับอัตราดอกเบี้ยคงที่ที่ร้อยละ 1.95 ต่อปี โดยมีการแลกเปลี่ยนกันตามสัญญาเงินกู้ยืม

ในระหว่างปี 2565 บริษัทเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 3,000 ล้านบาท เพื่อแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยคงที่ที่ร้อยละ 3.926 ต่อปี กับอัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่ THB-THOR บวกส่วนเพิ่มต่อปี โดยมีการแลกเปลี่ยนกันตามสัญญาเงินกู้ยืม

สัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและอัตราดอกเบี้ย

ในระหว่างปี 2565 บริษัทเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 3,938 ล้านบาท เพื่อแลกเปลี่ยนเงินบาทเป็นเงินยูโร จำนวน 105 ล้านยูโร และแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยคงที่ที่ร้อยละ 1.85 ต่อปี กับอัตราดอกเบี้ยคงที่ที่ร้อยละ 2.98 ต่อปี โดยมีการแลกเปลี่ยนกันตามสัญญาเงินกู้ยืม

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ในระหว่างปี 2565 บริษัทเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมระยะสั้น จำนวน 1,598 ล้านบาท เพื่อแลกเปลี่ยนเงินบาทเป็นเงินเหรียญสหรัฐอเมริกา จำนวน 46 ล้านดอลล่าร์สหรัฐอเมริกา และแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยคงที่ที่ร้อยละ 3.15 ต่อปี กับอัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่ SOFR บวกส่วนเพิ่มต่อปี โดยมีการแลกเปลี่ยนกันตามสัญญาเงินกู้ยืม

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวในกระแสเงินสดของเครื่องมือที่มีอัตราดอกเบี้ยผันแปร
การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยที่ 1% ซึ่งเป็นไปได้อย่างสมเหตุสมผล ณ วันที่รายงาน โดยตั้งอยู่บนข้อสมมติที่ว่าตัวแปรอื่นโดยเฉพาะอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมีค่าคงที่

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
ผลกระทบต่อกำไรหรือขาดทุน	อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น 1%	อัตราดอกเบี้ยลดลง 1%	อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น 1%	อัตราดอกเบี้ยลดลง 1%
	(ล้านบาท)			
2565				
เครื่องมือทางการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยผันแปร	312	(312)	295	(295)
2564				
เครื่องมือทางการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยผันแปร	196	(196)	173	(173)

31 การบริหารจัดการทุน

นโยบายของคณะกรรมการบริษัท คือการรักษาระดับเงินทุนให้มั่นคงเพื่อรักษาความเชื่อมั่นของนักลงทุน เจ้าหนี้และตลาด และก่อให้เกิดการพัฒนาของธุรกิจในอนาคต คณะกรรมการได้มีการกำกับดูแลผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างสม่ำเสมอ โดยพิจารณาจากสัดส่วนของผลตอบแทนจากกิจกรรมดำเนินงานต่อส่วนของเจ้าของรวม ซึ่งไม่รวมส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม อีกทั้งยังกำกับดูแลระดับการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ

32 ภาระผูกพันกับบุคคลหรือกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน

	งบการเงินรวม	
	2565	2564
	(ล้านบาท)	
ภาระผูกพันรายจ่ายฝ่ายทุน		
ที่ดิน	268	-
อาคารและสิ่งปลูกสร้างอื่น	1,349	1,217
ค่าพัฒนาระบบ	3	54
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	43	85
รวม	**1,663**	**1,356**
จำนวนเงินขั้นต่ำที่ต้องจ่ายในอนาคตทั้งสิ้น		
ภายใต้สัญญาเช่าดำเนินงานที่บอกเลิกไม่ได้		
ภายใน 1 ปี	7	23
1 - 5 ปี	3	5
รวม	**10**	**28**
ภาระผูกพันอื่นๆ		
เลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับซื้อสินค้าและวัสดุที่ยังไม่ได้ใช้	5,603	5,620
หนังสือค้ำประกันจากธนาคาร	1,951	2,241
สัญญาบริการ	122	37
รวม	**7,676**	**7,898**

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

33 หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น

กรณีพิพาทเกี่ยวกับขอบเขตของที่ดินเช่า

ในระหว่างปี 2562 กลุ่มบริษัทถูกฟ้องโดยเจ้าของที่ดินแห่งหนึ่งซึ่งสัญญาเช่าสิ้นสุด เนื่องจากกรณีพิพาทเกี่ยวกับขอบเขตของแปลงที่ดิน ให้ชำระค่าเสียหายเป็นจำนวน 3,815 ล้านบาท ศาลชั้นต้นพิพากษายกฟ้องคดีเมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564 ต่อมาโจทก์ได้ยื่นอุทธรณ์คัดค้านคำพิพากษาของศาลชั้นต้น กลุ่มบริษัทได้ยื่นคำแก้อุทธรณ์เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2564 ต่อมาเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2565 ศาลอุทธรณ์ยังคงพิพากษายกฟ้องคดี อย่างไรก็ตาม หากโจทก์มีความประสงค์จะฎีกาคดีนี้ต่อไปจะต้องยื่นคำร้องขออนุญาตฎีกาและได้รับอนุญาตจากศาลฎีกาก่อนแล้วเท่านั้น โดยฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่าการเรียกร้องดังกล่าวของโจทก์มีแนวโน้มไม่ประสบผลสำเร็จและไม่มีความจำเป็นที่ต้องตั้งประมาณการที่จะต้องจ่ายในอนาคต

กรณีพิพาทเกี่ยวกับใบอนุญาตการก่อสร้างห้างสรรพสินค้า

กลุ่มบริษัทเช่าห้างสรรพสินค้าที่ก่อสร้างโดยกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง กิจการที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวถูกฟ้องโดยบุคคลภายนอกเกี่ยวกับใบอนุญาตการก่อสร้างห้างสรรพสินค้าในอิตาลี ต่อคณะกรรมการกฤษฎีกาของประเทศอิตาลี (Council of State) ซึ่งถ้าหากกลุ่มบริษัทแพ้คดี เทศบาลกรุงโรมหรือเจ้าพนักงานที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นการเฉพาะกิจอาจ (ก) มีคำสั่งให้รื้อถอนงานก่อสร้างและดัดแปลงทั้งหมดหรือบางส่วน คำสั่งให้รื้อถอนดังกล่าวอาจเป็นการลดพื้นที่ขายสุทธิของห้างสรรพสินค้า ส่งผลให้กลุ่มบริษัทต้องปิดห้างสรรพสินค้าเป็นการชั่วคราว หรือ (ข) มีคำสั่งห้ามไม่ให้เข้าออกห้างสรรพสินค้า หรือมีคำสั่งให้จ่ายค่าปรับอย่างน้อย 40 ล้านยูโร และ/หรือค่าเสียหาย 5 ล้านยูโรโดยประมาณ คณะกรรมการกฤษฎีกาได้มีคำวินิจฉัยให้ใบอนุญาตก่อสร้างฉบับแรกและฉบับสองตกเป็นโมฆะ ส่วนใบอนุญาตก่อสร้างฉบับสามคณะกรรมการกฤษฎีกาปฏิเสธคำร้องคัดค้านใบอนุญาตดังกล่าว เนื่องจากคณะกรรมการกฤษฎีกามีความเห็นว่าใบอนุญาตการก่อสร้างฉบับสามได้ออกอย่างถูกต้องตามกฎหมายและมีผลสมบูรณ์ภายใต้อำนาจของเทศบาลแห่งกรุงโรม อย่างไรก็ดีผู้ร้องยังได้ยื่นคำร้องอุทธรณ์ในข้อพิพาทเรื่องใบอนุญาตการก่อสร้างทั้งสามฉบับและเรียกค่าสินไหมทดแทนสำหรับความเสียหายของการก่อสร้างนี้ต่อศาลปกครองภูมิภาค (Regional Administrative Court) เมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ศาลปกครองส่วนภูมิภาค (Regional Administrative Court) ตัดสินให้ข้อพิพาทในใบอนุญาตก่อสร้างฉบับแรกและฉบับที่สองเป็นที่ยุติเนื่องจากคณะกรรมการกฤษฎีกาได้ตัดสินให้ใบอนุญาตทั้งสองฉบับนั้นเป็นโมฆะและเพิกถอนไปแล้ว ส่วนกรณีข้อพิพาทในใบอนุญาตก่อสร้างฉบับสาม ศาลปกครองส่วนภูมิภาคตัดสินยกคำร้องดังกล่าว เป็นผลให้กิจการที่เกี่ยวข้องกันเป็นฝ่ายชนะคดี แต่อย่างไรก็ตามคู่ความผู้อุทธรณ์สามารถยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาดังกล่าวได้ก่อนวันที่ 27 มีนาคม 2566 ทั้งนี้ฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่า การอุทธรณ์ดังกล่าวมีแนวโน้มไม่ประสบผลสำเร็จและไม่มีความจำเป็นที่ต้องตั้งประมาณการที่จะต้องจ่ายในอนาคต

กรณีพิพาทเกี่ยวกับการผิดสัญญาจ้างการก่อสร้าง

ในระหว่างปี 2563 กลุ่มบริษัทถูกฟ้องโดยบริษัทก่อสร้างแห่งหนึ่ง ให้ชำระค่าเสียหายเป็นจำนวน 95 ล้านบาท เนื่องจากกรณีพิพาทเกี่ยวกับการผิดสัญญาจ้างในส่วนของงานเพิ่มที่เกิดจากการแก้ไขเปลี่ยนแปลงแบบของโครงการห้างสรรพสินค้าแห่งหนึ่ง ขณะนี้คดีความอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น โดยฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่าการเรียกร้องดังกล่าวมีแนวโน้มไม่ประสบผลสำเร็จและไม่มีความจำเป็นที่ต้องตั้งประมาณการที่จะต้องจ่ายในอนาคต

กรณีพิพาทเกี่ยวกับใบอนุญาตการก่อสร้างห้างสรรพสินค้า

กลุ่มบริษัทเช่าที่ดินจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง เพื่อเปิดดำเนินโครงการห้างสรรพสินค้า กิจการที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวถูกฟ้องโดยบุคคลภายนอกเกี่ยวกับใบอนุญาตการก่อสร้างห้างสรรพสินค้าในจังหวัดสระบุรี เพื่อขอให้เพิกถอนใบอนุญาตก่อสร้าง ในเดือนธันวาคม 2559 ศาลปกครองกลางออกคำสั่งให้กิจการที่เกี่ยวข้องกันรื้อถอนอาคาร ภายใน 180 วัน ต่อมาในเดือนมกราคม 2560 นายกองค์การบริหารส่วนตำบลฯ และกิจการที่เกี่ยวข้องกันได้ยื่นอุทธรณ์คดีนี้ต่อศาลปกครองสูงสุด ศาลได้มีคำสั่งรับอุทธรณ์แล้ว ปัจจุบันคดีดังกล่าวอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด โดยฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่าการเรียกร้องดังกล่าวมีแนวโน้มไม่ประสบผลสำเร็จและไม่มีความจำเป็นที่ต้องตั้งประมาณการที่จะต้องจ่ายในอนาคต

34 เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

การเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกของบริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

บริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้เสนอขายหุ้นสามัญจำนวนรวมไม่เกิน 22.5 ล้านหุ้น โดยหุ้นสามัญเสนอขายในราคาหุ้นละ 28.5 บาท (มูลค่าที่ตราไว้ 0.5 บาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้น 28.0 บาท) บริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้รับเงินจากการขายหุ้นสามัญ 641 ล้านบาท ก่อนหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก หุ้นของบริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เริ่มการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) ในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2566

การจ่ายเงินปันผล

ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566 คณะกรรมการมีมติอนุมัติประกาศจ่ายเงินปันผลประจำปี สำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2565 จำนวน 0.48 บาทต่อหุ้น เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2,895 ล้านบาท เงินปันผลดังกล่าวจะจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นในระหว่างปี 2566 ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวขึ้นอยู่กับการอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในวันที่ 28 เมษายน 2566

คำนิยาม

นอกจากจะกำหนดไว้เป็นอื่นในรายงานประจำปี (One-Report) เล่มนี้ คำดังต่อไปนี้มีความหมายดังต่อไปนี้มีความหมายดังนี้

กลุ่มเซ็นทรัล	HCDS และบริษัทซึ่งประกอบธุรกิจภายใต้แบรนด์ "เซ็นทรัล" หรือชื่อนิติบุคคล ซึ่งมีคำว่า "เซ็นทรัล" ซึ่งมีสมาชิกในครอบครัวจิราธิวัฒน์ถือหุ้นอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งรวมถึงบริษัทในกลุ่ม บมจ. เซ็นทรัลพัฒนา และบมจ. โรงแรมเซ็นทรัลพลาซ่า
กลุ่มธุรกิจค้าปลีก	กลุ่มธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ หากแบ่งตามหน่วยธุรกิจสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มฮาร์ดไลน์ กลุ่มฟู้ด กลุ่มแฟชั่น และกลุ่มพร็อพเพอร์ตี้ หรือเรียกว่า "ส่วนงาน" ตามที่ปรากฏในงบการเงินของบริษัทฯ
กลุ่มบริษัทฯ	บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม แล้วแต่บริบทที่เกี่ยวข้อง
แบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญ	แบรนด์ค้าปลีกตามที่ปรากฏในตารางแสดงแบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ ในหัวข้อโครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ
บริษัทฯ	บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
บริษัทย่อย	บริษัทย่อยตามความหมายที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศ เกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)
บริษัทร่วม	บริษัทร่วมตามความหมายที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศ เกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)
ตลาดหลักทรัพย์ฯ	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 โรงแรมเซ็นทรัลพลาซา จำกัด (มหาชน)
COL	บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน)
CPN	บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
HCDS	บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ
RIS	บริษัท อาร์ ไอ เอส จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการระบบคอมพิวเตอร์และจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์
ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้	กลุ่มประเทศ ซึ่งประกอบด้วยประเทศกัมพูชา ประเทศไทย ประเทศบรูไน ประเทศพม่า ประเทศฟิลิปปินส์ ประเทศมาเลเซีย ประเทศลาว ประเทศเวียดนาม ประเทศสิงคโปร์ และประเทศอินโดนีเซีย

ศัพท์ทางเทคนิคเกี่ยวกับอุตสาหกรรมค้าปลีก

ศัพท์ทางเทคนิคเกี่ยวกับอุตสาหกรรมค้าปลีกซึ่งปรากฏในรายงานประจำปี (One-Report) เล่มนี้ มีความหมายดังนี้

ดีไอวาย (DIY)	การสร้าง ดัดแปลง หรือซ่อมสิ่งของโดยปราศจากความช่วยเหลือของผู้เชี่ยวชาญหรือมืออาชีพ
โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก The 1 หรือ The 1	โปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก (Loyalty Program) ที่บริษัทฯ ได้เข้าร่วม โดยโปรแกรมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกดังกล่าวอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัท เดอะวันเซ็นทรัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ HCDS
ผู้ค้าปลีกผ่านรูปแบบที่หลากหลาย (Multi-Format Retailer)	ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกโดยมีรูปแบบร้านค้าที่หลากหลาย เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านขายสินค้าเฉพาะทาง ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ และอื่น ๆ
พลาซ่า	รูปแบบหนึ่งของการค้าปลีก ซึ่งเป็นการให้เช่าพื้นที่ในอาคาร รวบรวมร้านค้าหลากหลายประเภทอยู่ในอาคารหรือพื้นที่เดียวกัน ที่ได้รับการออกแบบให้เป็นสถานที่สำหรับการเลือกซื้อสินค้า ความบันเทิง การรับประทานอาหาร หรือกิจกรรมอื่น ๆ ซึ่งรวมถึง "ไลฟ์สไตล์เซ็นเตอร์" โดยเจ้าของพลาซ่า จะได้รับรายได้เป็นค่าเช่าจากผู้เช่า
พื้นที่ขายสุทธิ	พื้นที่ขายสุทธิ คือ พื้นที่ขายหลัก (ไม่รวมพื้นที่ให้เช่าและหน้าต่างจัดแสดงสินค้า (Display Window) ซึ่งรวมถึงห้องเก็บสินค้า พื้นที่จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย และทางเดินซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของพื้นที่ขายหรืออยู่ติดกับพื้นที่ขาย)
พื้นที่ให้เช่าสุทธิ	พื้นที่หลังจากหักพื้นที่ส่วนกลาง ซึ่งสามารถปล่อยให้ผู้อื่นเช่าได้
สินค้า FMCG (Fast-Moving Consumer Goods)	สินค้าที่จำหน่ายเร็ว เช่น สินค้าที่ไม่คงทน ซึ่งรวมถึงอาหารสำเร็จรูปบรรจุห่อ เครื่องดื่ม ของใช้ในห้องน้ำ ยาจำหน่ายหน้าเคาน์เตอร์ และสินค้าอุปโภคบริโภคอื่น ๆ
อัตราการซื้อซ้ำ	อัตราร้อยละของลูกค้าที่ซื้อสินค้าเกินกว่า 1 ครั้ง ภายในช่วงระยะเวลา 1 ปี
อัตราการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (SSSG)	อัตราการเปลี่ยนแปลงของยอดขายระหว่าง 2 ช่วงระยะเวลาของสาขาที่เกี่ยวข้องตามแต่ละแบรนด์ค้าปลีกที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ โดยสาขาที่สามารถนำมาเปรียบเทียบได้จะต้องเป็นสาขาที่มีผลดำเนินงานตลอดทั้ง 2 ช่วงระยะเวลาที่เปรียบเทียบ โดยการเปรียบเทียบแต่ละสาขาจะพิจารณาจากทั้งยอดขายตามรอบปีบัญชี และยอดขายตามช่วงระยะเวลาที่เปรียบเทียบ
อัตราการให้เช่าพื้นที่รวม	อัตราร้อยละของพื้นที่ ซึ่งมีผู้เช่าต่อพื้นที่ให้เช่าสุทธิ โดยคิดจากค่าเฉลี่ยการให้เช่าพื้นที่รวมทั้งปี (12 เดือน)
Omnichannel	การผสานช่องทางในการเลือกซื้อสินค้าที่หลากหลายของลูกค้าสำหรับการค้าปลีกสมัยใหม่ ซึ่งรวมถึงในร้านค้าทางออนไลน์ ทางโทรศัพท์มือถือ และทางสื่อสังคม (Social Media)

เอกสารแนบ

เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี) ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี เลขานุการบริษัท และตัวแทนติดต่อประสานงาน กรณีเป็นบริษัทต่างประเทศ

1.1 ข้อมูลของกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี) ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทฯ

ดร. ประสาร ไตรรัตน์วรกุล

อายุ 70 ปี
ประธานกรรมการ
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมไฟฟ้า (เกียรตินิยมอันดับ 1) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท Master of Engineering in Industrial Engineering and Management, Asian Institute of Technology, Bangkok ประเทศไทย
- ปริญญาโท Master in Business Administration, Harvard University, Massachusetts ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาเอก Doctor of Business Administration, Harvard University, Massachusetts ประเทศสหรัฐอเมริกา

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (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

หลักสูตรอบรมอื่น
- Mastercard Economics Institute's Global Outlook for the year, Economy 2022, Mastercard
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2562 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ บริษัท พฤกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)
2562 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ บริษัท เอส ซี จี แพคเกจจิ้ง จำกัด (มหาชน)
2562 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
จำนวน 4 บริษัท 10 องค์กร

ประสบการณ์ทำงาน

2542 - 2546	เลขาธิการ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (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

2547 - 2553	กรรมการผู้จัดการ - Retail Banking and Financial Leasing ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : ไม่มี
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- ไม่มี -

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565
- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เข้าประชุมจำนวน 9/9 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์

อายุ 80 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 สาขาธุรกิจการโรงแรมและการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต
- ปรัชญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาสื่อสารมวลชน คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- Director Accreditation Program (DAP) 68/2551

หลักสูตรอบรมอื่น
- หลักสูตรการป้องกันราชอาณาจักรภาครัฐร่วมเอกชน รุ่นที่ 1 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร
- หลักสูตรการจัดการสมัยใหม่ รุ่นที่ 1 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2545 - ปัจจุบัน	กรรมการ บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
2547 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ บริษัท โรงแรมเซ็นทรัลพลาซา จำกัด (มหาชน)
2552 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการและประธานกรรมการบริหาร บริษัท บางกอก โพสต์ จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
จำนวน 66 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2527 - 2531	ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมผู้ค้าปลีกห้างสรรพสินค้า
2534 - 2535	สมาชิกสภานิติบัญญัติแห่งชาติ
2535 - 2539	สมาชิกวุฒิสภา
2557 - 2558	ที่ปรึกษาประธานศาลรัฐธรรมนูญ ศาลรัฐธรรมนูญ
2557 - 2559	ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์ สมาคมการค้าไทยไหหลำ

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

2511 - ปัจจุบัน	ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่และกรรมการ บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด
2524 - 2562	กรรมการ บริษัท เซ็นทรัล เทรดดิ้ง จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : 0.6439%
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- เป็นพี่ของ (1) นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์ (2) ศ.ดร. สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (3) นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นอาของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ (3) นายทศ จิราธิวัฒน์ (4) นายพิชัย จิราธิวัฒน์ และ (5) นายไท จิราธิวัฒน์

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565
- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เข้าประชุมจำนวน 9/9 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์

อายุ 75 ปี
เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 21 ธันวาคม 2564 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- Master of Business Administration - Operations Research IONA University, New York ประเทศสหรัฐอเมริกา
- Bachelor's Degree - Electrical Engineering, University of Maryland (College Park) ประเทศสหรัฐอเมริกา

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 37/2546
- Ethical Leadership Program (ELP) รุ่นที่ 25/2565

หลักสูตรอบรมอื่น
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2538 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
2546 - ปัจจุบัน	กรรมการ บริษัท โรงแรมเซ็นทรัลพลาซา จำกัด (มหาชน)
2553 - 2565	ประธานกรรมการ บริษัท จัสมินอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
จำนวน 68 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2533 - 2545	กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เซ็นทรัลพัฒนาจำกัด (มหาชน)
2539 - 2545	ประธาน บริษัท Coffee Partners จำกัด (ผู้ได้รับลิขสิทธิ์ร้านกาแฟ Starbucks เปิดในเมืองไทยร้านแรกที่ห้างเซ็นทรัลชิดลม กรกฎาคม 2541)
2541 - 2545	นายกสมาคมและผู้ก่อตั้ง สมาคมศูนย์การค้าไทย
2544 - 2546	ที่ปรึกษารัฐมนตรี กระทรวงพาณิชย์
2549 - 2551	สมาชิกสภานิติบัญญัติแห่งชาติ วุฒิสภา
2550 - 2558	ที่ปรึกษาคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
2552 - 2556	ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด
2554	กรรมการ บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)
2558 - 2564	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน บริษัท ทีวี ธันเดอร์ จำกัด (มหาชน)
2561-2565	ประธานกรรมการ บริษัท แกรนด์ คาแนลแลนด์ จำกัด (มหาชน) (ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานกิตติมศักดิ์)

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

2535 - ปัจจุบัน	รองกรรมการผู้จัดการใหญ่และกรรมการ บริษัท ห้างเซ็นทรัลดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด
2552 - 2556	ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : 0.6644%
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- เป็นน้องของนายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์
- เป็นพี่ของ (1) ศ.ดร. สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (2) นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นอาของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ (3) นายทศ จิราธิวัฒน์ (4) นายพิชัย จิราธิวัฒน์ และ (5) นายไท จิราธิวัฒน์

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565
- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เข้าประชุมจำนวน 9/9 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นางปรารถนา มงคลกุล

อายุ 59 ปี
กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 – ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- Certificate Advanced Management Program, Harvard Business School, Harvard University ประเทศสหรัฐอเมริกา

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (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
- การกำกับดูแลกิจการสำหรับกรรมการและผู้บริหารระดับสูงของรัฐวิสาหกิจและองค์การมหาชน รุ่นที่ 13/2558 สถาบันพระปกเกล้า
- ประกาศนียบัตรขั้นสูงการเมืองการปกครองในระบอบประชาธิปไตย สำหรับนักบริหารระดับสูง รุ่นที่ 20/2560 สถาบันพระปกเกล้า
- ประกาศนียบัตรกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญาชั้นสูง (IP BAR 2021) : ความท้าทายของทรัพย์สินทางปัญญาในยุค Next Normal ปี 2564 ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง
- ประกาศนียบัตรกฎหมายการค้าระหว่างประเทศชั้นสูง (IT BAR 2022) : New Normal - Now Normal - Next Normal ความท้าทายต่อการค้าระหว่างประเทศ: หลักกฎหมายและแนวปฏิบัติที่สำคัญ ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง
- Mastercard Economics Institute's Global Outlook for the year, Economy 2022, Mastercard
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ/ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2558 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาพิจารณาค่าตอบแทนและกำกับกิจการที่ดี บริษัท เอฟเอ็น แฟคตอรี่ เอ๊าท์เลท จำกัด (มหาชน)
2560 - ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการ กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท โรจูคิส อินเตอร์เนชั่นแนลจำกัด(มหาชน)
2562 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ บริษัท พลัส เทค อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) (ชื่อเดิม บริษัท ทีบีเอสพี จำกัด (มหาชน))
2563 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน และกรรมการกำกับดูแลกิจการ บริษัท โทเทิ่ล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
จำนวน 8 บริษัท 4 องค์กร

ประสบการณ์ทำงาน

2535 - 2541	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายการเงินและบัญชี บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
2541 - 2555	กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
2550 - 2554	กรรมการ บริษัท เอส แอนด์ พี ซินดิเคท จำกัด (มหาชน)
2550 - 2554	กรรมการอิสระ ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ บริษัท โทรีเซนไทย เอเยนต์ซีส์ 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 ไปรษณีย์ไทย จำกัด
2560 - 2563	กรรมการ กรรมการบริหาร บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)
2561 - 2562	กรรมการ สภามหาวิทยาลัยผู้ทรงคุณวุฒิ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์
2565	กรรมการบริษัท โพเมโล แฟชั่น จำกัด
2557 - ปัจจุบัน	ผู้พิพากษาสมทบ รุ่นที่ 10, 13 ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก (2535 - 2565)
- Group Chief Financial Officer บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
- Senior Vice President of Finance & Accounting Department บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
- กรรมการ บริษัท เอฟเอ็น แฟคตอรี่ เอ๊าท์เลท จำกัด (มหาชน)
- กรรมการ บริษัท โพเมโล แฟชั่น จำกัด
- กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แม็คกรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : ไม่มี
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- ไม่มี -

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565
- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เข้าประชุมจำนวน 9/9 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ เข้าประชุมจำนวน 12/12 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นางภัทรียา เบญจพลชัย

อายุ 68 ปี
กรรมการอิสระ ประธานกรรมการบรรษัทภิบาล และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน กรรมการตรวจสอบ และกรรมการนโยบายความเสี่ยง
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต (บัญชีทฤษฎี) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท พาณิชยศาสตรมหาบัณฑิต (บริหารธุรกิจ) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ประกาศนียบัตรด้านการสอบบัญชีขั้นสูง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (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 รุ่นที่ 1/2548 สถาบันวิทยาการตลาดทุน
- หลักสูตร การเมือง การปกครองในระบอบประชาธิปไตย สำหรับผู้บริหารระดับสูง ปปร. 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)
- Mastercard Economics Institute’s Global Outlook for the year, Economy 2022, Mastercard
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2563 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการบริหารความเสี่ยงและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ 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	อนุกรรมการวินิจฉัยการเข้าถือหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
2562 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท โกลว์ พลังงาน จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ทำงาน

2549 - 2553	กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ประธานกรรมการ บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย)
2556 - 2560	คณะกรรมการวินัยกรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
2553 - 2564	ผู้พิพากษาสมทบ ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง
2554 - 2562	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการกำกับดูแลกิจการ บริษัท ทิสโก้ ไฟแนนเชียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
2554 - 2560	กรรมการจรรยาบรรณ สภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์
2556 - 2562	กรรมการ สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
2557 - 2562	กรรมการอิสระ บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน)
2559 - 2564	กรรมการอิสระ บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน)
2560 - 2562	ที่ปรึกษาสำหรับมาตรการลงโทษทางแพ่ง สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
2563 - 2565	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ ธนาคารเอเอ็นแซด (ไทย) จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก
- ไม่มี –

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : ไม่มี
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- ไม่มี –

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565

• การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565	เข้าประชุมจำนวน	1/1	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ	เข้าประชุมจำนวน	9/9	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ	เข้าประชุมจำนวน	12/12	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง	เข้าประชุมจำนวน	5/5	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	เข้าประชุมจำนวน	5/5	ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส

อายุ 59 ปี
ประธานกรรมการอิสระ
ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 26 กุมภาพันธ์ 2565 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ Harvard Business School สหรัฐอเมริกา
- ปริญญาโท วิศวกรรมศาสตร์ สาขาอุตสาหการ University of Texas at Arlington ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตร์ สาขาเหมืองแร่ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- Director Accreditation Program (DAP) 2547

หลักสูตรอบรมอื่น
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- 2558 - ปัจจุบัน กรรมการ กรรมการผู้จัดการใหญ่ และกรรมการกิจการสังคม เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
จำนวน 7 บริษัท 22 องค์กร

ประสบการณ์ทำงาน

2554 – 2558	ประธานกรรมการและประธานกรรมการบริหาร บริษัท ไทยบริติช ซีเคียวริตี้ พริ้นติ้ง จำกัด (มหาชน)
2554 – 2558	ประธานกรรมการ บริษัท ไทยเคนเปเปอร์ จำกัด (มหาชน)
2554 – 2558	กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท เอสซีจี เปเปอร์ จำกัด (มหาชน) ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอสซีจี แพคเกจจิ้ง จำกัด (มหาชน)
2555 – 2558	กรรมการ บริษัท ไทยพลาสติกและเคมีภัณฑ์ จำกัด (มหาชน)
2556 – 2557	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ คณะกรรมการกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.)
2556 – 2557	ประธานอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.)
2556 – 2558	กรรมการบริหารโครงการวิจัยที่มุ่งผลกระทบเชิงเศรษฐกิจระดับพันล้านบาท สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)
2558	รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน)
2560 – 2561	กรรมการขับเคลื่อนการปฏิรูปเพื่อรับรองการปรับเปลี่ยนตามนโยบาย THAILAND 4.0
2560 – 2562	ที่ปรึกษา สมาคมนิสิตเก่าจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยในพระบรมราชูปถัมภ์
2560 – 2564	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิด้านจิตวิทยาองค์การ คณะกรรมการพัฒนาระบบราชการ
2561 – 2562	ที่ปรึกษา สมาคมนิสิตเก่าวิศวกรรมศาสตร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

2559 – 2562	กรรมการ บริษัท เอสซีจี ดิสทริบิวชั่น จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : ไม่มี
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- ไม่มี -

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565
- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เข้าประชุมจำนวน 7/7 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เข้าประชุมจำนวน 3/3 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นายสมพงษ์ ตัณฑพาทย์

อายุ 65 ปี
กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ
และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- บัญชีบัณฑิต สาขาบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาบริหารรัฐกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- Director Certification Program (DCP) 210/2558
- Advanced Audit Committee Program (AACP) 33/2562
- Ethical Leadership Program (ELP) 23/2564

หลักสูตรอบรมอื่น
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ/ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2564 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ 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	ที่ปรึกษาด้านนยุทธศาสตร์การจัดเก็บภาษี กรมสรรพากร
2562 - 2564	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการ และประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก
-ไม่มี-

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : ไม่มี
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- ไม่มี -

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565

• การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565	เข้าประชุมจำนวน	1/1	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ	เข้าประชุมจำนวน	9/9	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ	เข้าประชุมจำนวน	12/12	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	เข้าประชุมจำนวน	4/4	ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นายครรชิต บุนะจินดา

อายุ 55 ปี
กรรมการอิสระและประธานกรรมการนโยบายความเสี่ยง
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมโยธา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท MBA (การเงิน) สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (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

หลักสูตรอบรมอื่น
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2559 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ ประธานคณะกรรมการนโยบายการบริหารความเสี่ยงองค์กร และกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน บริษัท เคซีอี อีเลคโทรนิคส์ จำกัด (มหาชน)
2563 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ ประธานคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน บริษัท บลูบิค กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น

2559 - ปัจจุบัน	กรรมการ สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย
2562 - ปัจจุบัน	กรรมการ บริษัท กัลยาณมิตรชูเชิด จำกัด
2565 - ปัจจุบัน	กรรมการ บริษัท คูนทรี โฮลดิงส์
2565 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ บริษัท คาร์ด เอกซ์ จำกัด

ประสบการณ์ทำงาน

2546 - 2558	กรรมการ บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
2549 - 2558	กรรมการ บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)
2552 - 2561	กรรมการ บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)
2557 - 2560	กรรมการ บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

2552 - 2561	กรรมการ บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : ไม่มี
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- ไม่มี –

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565
- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เข้าประชุมจำนวน 9/9 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง เข้าประชุมจำนวน 5/5 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

ศ.ดร. สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์

อายุ 69 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
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี –

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
จำนวน 10 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2547 - 2557	กรรมการ คณะกรรมการสาขาเศรษฐศาสตร์ สำนักงานการวิจัยแห่งชาติ
2548 - 2551	ประธานกรรมการ ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
2549 - 2551	ประธานกรรมการ หลักสูตรดุษฎีบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
2550 - 2558	International Advisory Board, ASEAN Economic Bulletin
2557 - 2561	รองประธานคณะกรรมการสาขาเศรษฐศาสตร์ สำนักงานการวิจัยแห่งชาติ

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก
- ไม่มี -

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : 0.7271%
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- เป็นน้องของ (1) นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์ และ (2) นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์
- เป็นพี่ของ (1) นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นอาของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ (3) นายทศ จิราธิวัฒน์ (4) นายพิชัย จิราธิวัฒน์ และ (5) นายไท จิราธิวัฒน์

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565

• การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565	เข้าประชุมจำนวน	1/1	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ	เข้าประชุมจำนวน	9/9	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	เข้าประชุมจำนวน	4/4	ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นางยุวดี จิราธิวัฒน์

อายุ 69 ปี
เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ และกรรมการบริหาร
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ วันที่ 6 กันยายน 2562 – ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับ 2) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาโท การโฆษณา Northwestern University ประเทศสหรัฐอเมริกา

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (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 ธรรมาภิบาลทางการแพทย์ สำหรับผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 8
- Mastercard Economics Institute's Global Outlook for the year, Economy 2022, Mastercard
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
จำนวน 32 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2539 - 2556	กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
2557 - 2560	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ กลุ่มธุรกิจห้างสรรพสินค้า บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

2524 – 2539	รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ ฝ่ายจัดซื้อกลุ่มสินค้าสตรี บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
2539 – 2556	กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
2557 – 2560	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ กลุ่มธุรกิจห้างสรรพสินค้า บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : 0.2824%
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- เป็นหลานของ (1) นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์ (2) นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์ (3) ศ.ดร. สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (4) นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นพี่ของ (1) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ และ (2) นายทศ จิราธิวัฒน์
- เป็นลูกพี่ลูกน้องของ (1) นายพิชัย จิราธิวัฒน์ และ (2) นายไท จิราธิวัฒน์

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565

การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565	เข้าประชุมจำนวน	1/1	ครั้ง
การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ	เข้าประชุมจำนวน	9/9	ครั้ง
การประชุมคณะกรรมการบริหาร	เข้าประชุมจำนวน	19/19	ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์

อายุ 67 ปี
เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี รัฐศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท MBA สาขา Management, University of New Haven ประเทศสหรัฐอเมริกา

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- Director Accreditation Program (DAP) 100/2556

หลักสูตรอบรมอื่น
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
จำนวน 76 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2553 - 2560	กรรมการ บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซีพลาซ่า จำกัด

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

2538 – 2562	Business Development / Executive Director and Chief Operating Officer บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด
2537 - ปัจจุบัน	กรรมการ บริษัท ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเมนท์สโตร์ จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)

ของตนเอง	:	0.7444%
คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ	:	ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- เป็นน้องของ (1) นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์ (2) นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์ และ (3) ศ.ดร. สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นอาของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ (3) นายทศ จิราธิวัฒน์ (4) นายพิชัย จิราธิวัฒน์ และ (5) นายไท จิราธิวัฒน์

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565
- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เข้าประชุมจำนวน 9/9 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์

อายุ 60 ปี
เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ และกรรมการนโยบายความเสี่ยง
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 – ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี การบัญชี Skidmore College สหรัฐอเมริกา
- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (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 รุ่นที่ 1 สถาบันวิทยาการตลาดทุน
- หลักสูตรกระบวนการผู้บริหารความยุติธรรมระดับสูง (บ.ย.ส.) รุ่นที่ 13 สถาบันพัฒนาข้าราชการฝ่ายตุลาการศาลยุติธรรม
- หลักสูตรการป้องกันราชอาณาจักรภาครัฐร่วมเอกชน (ปรอ.) รุ่นที่ 22 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร
- โครงการฝึกอบรมการพัฒนาผู้บริหารระดับสูง สำนักงานตำรวจแห่งชาติ ปี 2562
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2537 - ปัจจุบัน	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน กรรมการบริหารความเสี่ยงและการกำกับดูแล บริษัท โรงแรมเซ็นทรัลพลาซา จำกัด (มหาชน)
2538 - ปัจจุบัน	กรรมการนโยบายความเสี่ยง ที่ปรึกษาคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน บริษัท เซ็นทรัล 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)
2549 - 2565	กรรมการ บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

2545 - ปัจจุบัน	Deputy Group Chief Executive Officer บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด
2549 - 2565	กรรมการ บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน)

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : 0.4065%
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : 0.2654%

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- เป็นหลานของ (1) นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์ (2) นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์ (3) ศ.ดร. สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (4) นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นน้องของนางยุวดี จิราธิวัฒน์
- เป็นพี่ของนายทศ จิราธิวัฒน์
- เป็นลูกพี่ลูกน้องของ (1) นายพิชัย จิราธิวัฒน์ และ (2) นายไท จิราธิวัฒน์

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565
- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เข้าประชุมจำนวน 9/9 ครั้ง
- การประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง เข้าประชุมจำนวน 5/5 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นายทศ จิราธิวัฒน์

อายุ 58 ปี
เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ ประธานกรรมการบริหาร
และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ Wesleyan University ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาโท MBA (Finance) Columbia University ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาการจัดการระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 188/2564

หลักสูตรอบรมอื่น
- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 3/2549 สถาบันวิทยาการตลาดทุน
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
จำนวน 53 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2557 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริหาร (Executive Chairman and Chief Executive Officer) บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด
2553 - ปัจจุบัน	กรรมการ บริษัท เซ็นทรัลแอมบาสซีโฮเต็ล จำกัด

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

2557 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด
2545 - 2557	กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : 0.6377%
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : 0.0008%

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- เป็นหลานของ (1) นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์ (2) นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์ (3) ศ.ดร. สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (4) นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นน้องของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ และ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นลูกพี่ลูกน้องของ (1) นายพิชัย จิราธิวัฒน์ และ (2) นายไท จิราธิวัฒน์

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565

• การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565	เข้าประชุมจำนวน	1/1	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ	เข้าประชุมจำนวน	8/9	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	เข้าประชุมจำนวน	4/4	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบริหาร	เข้าประชุมจำนวน	19/19	ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นายพิชัย จิราธิวัฒน์

อายุ 61 ปี
เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ
และกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี BBA, Azusa Pacific University ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาโท Marketing, Pitzer College ประเทศสหรัฐอเมริกา

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (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
- Mastercard Economics Institute's Global Outlook for the year, Economy 2022, Mastercard
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2555 - ปัจจุบัน	กรรมการ บริษัท มาลีกรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
จำนวน 26 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2546 - 2559	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

2538 – 2542	Vice President - Procurement บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : 0.8826%
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- เป็นหลานของ (1) นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์ (2) นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์ (3) ศ.ดร. สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (4) นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นลูกพี่ลูกน้องของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ (3) นายทศ จิราธิวัฒน์ และ (4) นายไท จิราธิวัฒน์

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565

• การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565	เข้าประชุมจำนวน 1/1 ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ	เข้าประชุมจำนวน 9/9 ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	เข้าประชุมจำนวน 5/5 ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นายญนน์ โภคทรัพย์

อายุ 61 ปี
เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการนโยบายความเสี่ยง
กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยม) วิทยาการคอมพิวเตอร์ และวิศวกรรมซอฟต์แวร์ Imperial College, University of London ประเทศอังกฤษ

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- Director Accreditation Program (DAP) 120/2558
- Ethical Leadership Program (ELP) 21/2564
- Directors Certification Program (DCP) 313/2564
- IOD National Director Conference 2022 - Wisdom for Future: Harmonizing the Diverse Boards

หลักสูตรอบรมอื่น
- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 13/2564 (วตท.13) สถาบันวิทยาการตลาดทุน
- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงด้านวิทยาการพลังงาน รุ่นที่ 7/2559 สถาบันวิทยาการพลังงาน
- Mastercard Economics Institute's Global Outlook for the year, Economy 2022, Mastercard
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น

2560 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ บริษัท ซินเนอร์เจติค ออโต้ เพอร์ฟอร์มานซ์ จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
จำนวน 13 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2552 – 2558	ประธานกรรมการ บริษัทหลักทรัพย์ จัดการกองทุน ไทยพาณิชย์ จำกัด
2554 – 2558	รองประธานกรรมการ บริษัท ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
2556 – 2559	กรรมการที่ปรึกษา Master Card Asia/Pacific Pte. Ltd.
2558 – 2559	กรรมการ มูลนิธิพระราชนิเวศน์มฤคทายวัน
2558 – 2559	กรรมการ มูลนิธิสยามกัมมาจล
2558 – 2559	กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก

2532 – 2549	รองประธานกรรมการและกรรมการ บริษัท ยูนิลีเวอร์ (ประเทศไทย) จำกัด กรรมการผู้จัดการ ธุรกิจไอศกรีม ในกลุ่มยูนิลีเวอร์ ประเทศไทย กรรมการผู้จัดการ บริษัท ยูนิฟู้ดส์ ไทยแลนด์ จำกัด
2549 – 2550	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายธุรกิจและปฏิบัติการ กลุ่มบริษัท ดัชมิลล์

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)

• ของตนเอง	:	0.0068%
• คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ	:	ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- ไม่มี -

การเข้าร่วมประชุมในปี 2565

• การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565	เข้าประชุมจำนวน	1/1	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ	เข้าประชุมจำนวน	9/9	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการนโยบายความเสี่ยง	เข้าประชุมจำนวน	5/5	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบริหาร	เข้าประชุมจำนวน	19/19	ครั้ง
• การประชุมคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน	เข้าประชุมจำนวน	5/5	ครั้ง

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

คณะผู้บริหาร

นายไท จิราธิวัฒน์

อายุ 45 ปี
เป็นผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน
กรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงิน
วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 1 มีนาคม 2565 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี สาขา Economics and Accounting, Claremont Mckenna College ประเทศสหรัฐอเมริกา

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- ไม่มี -

หลักสูตรอบรมอื่น
- CFO's Refresher Course 2565

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
- จำนวน 18 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2563 – 2565	Deputy CFO บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
2562	Head of Strategy & Growth บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
2561 – 2562	Head of Leasing (Fashion) บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา จำกัด (มหาชน)
2557 – 2560	SVP Commercial Management & Business Development บริษัท เซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป จำกัด
2554 – 2561	Vice President บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด สาขาประเทศจีน

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : 0.3038%
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : 0.0017%

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- เป็นหลานของ (1) นายสุทธิเกียรติ จิราธิวัฒน์ (2) นายสุทธิธรรม จิราธิวัฒน์ (3) ศ.ดร. สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ และ (4) นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์
- เป็นลูกพี่ลูกน้องของ (1) นางยุวดี จิราธิวัฒน์ (2) นายปริญญ์ จิราธิวัฒน์ (3) นายทศ จิราธิวัฒน์ และ (4) นายพิชัย จิราธิวัฒน์

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
-ไม่มี-

Mr. Olivier Langlet

อายุ 53 ปี
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเซ็นทรัล รีเทล เวียดนาม
วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 1 มิถุนายน 2564 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี สาขา Economics, University of Jemeppe ประเทศเบลเยียม
- ปริญญาโท สาขา Foreign Trade and International Relations, University of Liege ประเทศเบลเยียม

ประวัติการอบรม
- Culture Workshop 2564, Central Retail Vietnam
- Leader as a Coach Executive Class (LAC) 2565, Central Retail Academy - Central Retail Vietnam

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
- ไม่มี –

ประสบการณ์ทำงาน

2564 – ปัจจุบัน	Group Chief Executive Officer, Central Retail Vietnam/ Retail Business
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 2566)
- ของตนเอง : ไม่มี
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
-ไม่มี-

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
-ไม่มี-

Mr. Pierluigi Cocchini

อายุ 54 ปี
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รีนาเชนเต (เซ็นทรัล รีเทล อิตาลี)
วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- Scientific High School - Galileo Galilei Institute - Ciriè - (Torino) ประเทศอิตาลี

ประวัติการอบรม
- ไม่มี –

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี –

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
- ไม่มี –

ประสบการณ์ทำงาน

2560 – ปัจจุบัน	Chief Executive Officer, La Rinascente S.p.A.
2557 – 2560	Sales Director, La Rinascente S.p.A.

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : ไม่มี
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
-ไม่มี-

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
-ไม่มี-

Mr. Philippe Jean Broianigo

อายุ 62 ปี
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานอสังหาริมทรัพย์และพัฒนาธุรกิจ
วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- Post-graduate Diploma, Sales and Marketing Techniques, University of Nice ประเทศฝรั่งเศส
- ปริญญาโท สาขา Management, University of Nice ประเทศฝรั่งเศส

ประวัติการอบรม
- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
จำนวน 12 บริษัท

ประสบการณ์ทำงาน

2564 - ปัจจุบัน	Chief Executive Office, Property & Business Development กลุ่มเซ็นทรัลในประเทศเวียดนาม
2557 - 2564	Vietnam Chief Executive Officer กลุ่มเซ็นทรัลในประเทศเวียดนาม

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : 0.0012%
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- ไม่มี -

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นายยิ่งใหญ่ เอี่ยมครอง

อายุ 38 ปี
เป็นผู้ควบคุมการทำบัญชี
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานบัญชีและการเงิน
วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 6 กันยายน 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับ 1) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาโท บัญชีมหาบัณฑิต (ผลการเรียนยอดเยี่ยม) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติการอบรม
- โครงการประกาศนียบัตรนักบัญชีวิชาชีพ รุ่นที่ 1 ของสภาวิชาชีพบัญชีฯ
- โครงการ Management Acceleration Program โดย กลุ่มเซ็นทรัล x SEAC x RISE
- โครงการ Management 2 Development Program โดย กลุ่มเซ็นทรัล x ACCOMM x SEAC
- การอบรมพัฒนาความรู้ต่อเนื่องในปี 2565 ครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น
- ไม่มี –

ประสบการณ์ทำงาน

2554-2558	AVP – Accounting Policy Specialist ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)
2558	AVP – Accounting ธนาคารซูมิโตโม มิตซุย ทรัสต์ (ไทย) จำกัด (มหาชน)
2559 – 2561	GM – International Finance and Accounting Support กลุ่มเซ็นทรัลในประเทศไทย
2561 - ปัจจุบัน	Head of Finance and Accounting บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : 0.0001%
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
- ไม่มี -

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

นางงามจิต เกียรติธนาวิทย์

อายุ 54 ปี
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานเลขานุการบริษัท
เลขานุการบริษัทฯ
วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 21 พฤษภาคม 2562 - ปัจจุบัน

คุณวุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี วิทยาศาสตรบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาโท MBA (Finance) สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การอบรมหลักสูตรที่จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (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
- Company Secretary Forum 1/2022: Company Secretary Challenges in Building Trust in the Boardroom

หลักสูตรอบรมอื่น
- หลักสูตรประกาศนียบัตรธรรมาภิบาลของผู้บริหารระดับกลาง (ปธก 19) สถาบันพระปกเกล้า
- CGR Workshop 2020 “Enhancing Good Corporate Governance based on CGR Scorecard, ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- THSI 2021
- Mastercard Economics Institute’s Global Outlook for the year, Economy 2022, Mastercard
- ทิศทางของเศรษฐกิจไทย (2H2565 & 2566) แนวโน้มปัจจัยเสี่ยงและปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ สำหรับการปรับปรุงกลยุทธ์ของภาคธุรกิจไทยและธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร
- Insight in SET: รู้รอบเพื่อการเติบโตและยั่งยืนในตลาดทุน รุ่นที่ 1/2565 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทจดทะเบียนอื่น - ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งกรรมการ / ผู้บริหารในบริษัทอื่น จำนวน 1 บริษัท 1 องค์กร

ประสบการณ์ทำงาน

2555 - 2559	ผู้จัดการกองบริหารงานหลักทรัพย์ บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)
2560 - 2562	ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และส่งเสริมธรรมาภิบาล บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)

สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 มกราคม 2566)
- ของตนเอง : 0.0005%
- คู่สมรส/บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ : ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร - ไม่มี -

ประวัติการถูกลงโทษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
- ไม่มี -

1.2 หน้าที่ความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท และตัวแทนติดต่อประสานงาน

1.2.1 ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 6/2562 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2562 ได้มีมติแต่งตั้ง นางงามจิต เกียรติธนาวิทย์ เป็นเลขานุการของบริษัทฯ เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 89/15 แห่ง พ.ร.บ. หลักทรัพย์ โดยเลขานุการบริษัทมีหน้าที่และความรับผิดชอบดังนี้

(1) จัดทำและเก็บรักษาทะเบียนกรรมการ หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ รายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และเอกสารประกอบการประชุม รายงานประจำปีของบริษัทฯ หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และเอกสารประกอบการประชุม

(2) จัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียตามมาตรา 89/14 ซึ่งจัดทำโดยกรรมการและผู้บริหารให้ประธานกรรมการบริษัทฯ และประธานกรรมการตรวจสอบ ทราบภายในเจ็ด (7) วันทำการนับแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับรายงานนั้น และเก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร

(3) ให้คำแนะนำเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อกำหนด กฎหมาย และระเบียบข้อบังคับต่างๆ ของบริษัทฯ ที่คณะกรรมการบริษัทฯ และผู้บริหารต้องทราบและติดตามให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องสม่ำเสมอ รวมถึงรายงานการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนด และ/หรือ กฎหมายที่มีนัยสำคัญให้คณะกรรมการบริษัทฯ และผู้บริหารรับทราบ

(4) ดูแล และประสานงานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ ข้อกำหนด และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีได้อย่างครบถ้วนถูกต้อง

(5) จัดการประชุมผู้ถือหุ้นและการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับของบริษัทฯ และข้อพึงปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง

(6) ดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่กำกับบริษัทฯ ตามระเบียบและข้อกำหนดของหน่วยงานดังกล่าว

(7) ดูแลกิจกรรมของคณะกรรมการบริษัทฯ และการดำเนินการอื่นใดให้เป็นไปตามกฎหมายและ/หรือ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศ กำหนด และ/หรือ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ

นอกจากนี้ เลขานุการบริษัท ยังมีหน้าที่ในการดูแล ผลักดัน และส่งเสริมการดำเนินงานตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดี และข้อพึงปฏิบัติของหน่วยงานกำกับดูแลและหน่วยงานประเมินต่างๆ

1.2.2 ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบตัวแทนติดต่อประสานงาน

- ไม่มี -

CENTRALRETAIL

บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
22 ซอยสมคิด ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
+6626503600 ir@central.co.th www.centralretail.com