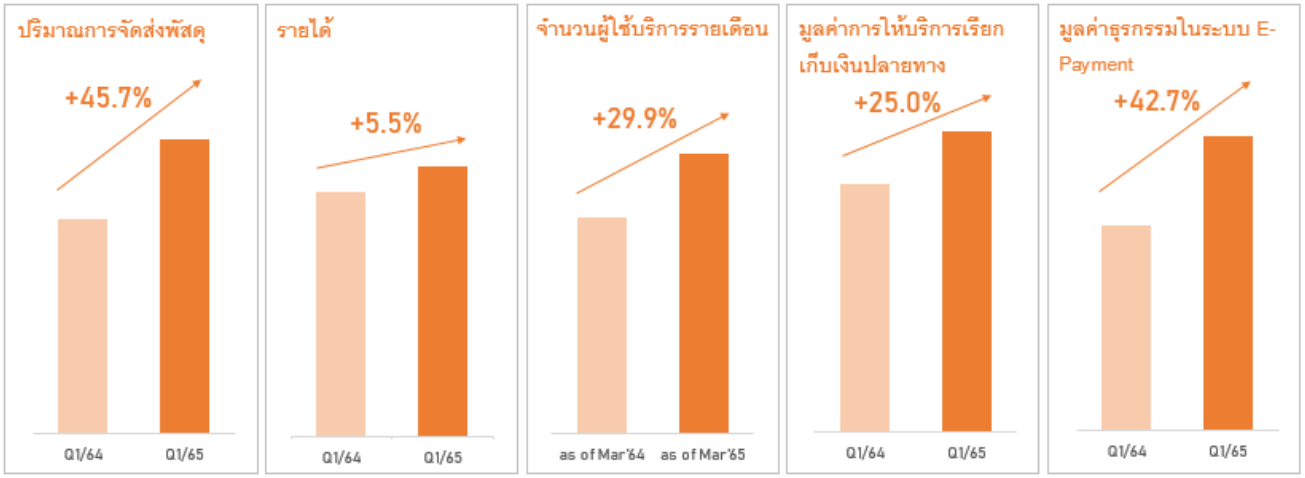
ปริมาณการจัดส่งพัสดุเติบโตสูงสุดด้วยกลยุทธ์ราคาเชิงรุกและความร่วมมือกับพันธมิตรที่หลากหลาย ส่งผลให้ผลประกอบการปรับตัวดีขึ้น

- KEX มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจการจัดส่งพัสดุด่วน สร้างความเป็นผู้นำที่เติบโตแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่อง พร้อมการใช้**กลยุทธ์ Aggressive Pricing** ทำให้ KEX มี**ปริมาณการจัดส่งพัสดุเติบโตกว่า 46%** เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2564 แม้อยู่ในช่วง Low Season และสถานการณ์การแข่งขันที่ยังคงเข้มข้น ส่งผลให้การดำเนินงานในไตรมาส 1/2565 มีรายได้เท่ากับ 4,416.0 ล้านบาท สูงขึ้น 5.5% จากไตรมาส 1/2564 แต่ลดลง 6.0% จากไตรมาสก่อนหน้าซึ่งถือเป็นช่วง High Season ด้วยกลยุทธ์ด้านราคาทำให้ KEX มีความแข็งแกร่งด้านการแข่งขัน**เพิ่มจำนวนจัดส่งพัสดุแก่ลูกค้าประเภทธุรกิจส่งถึงบุคคล (B2C) บนแพลตฟอร์มตลาดอีคอมเมิร์ซ (E-commerce)** และสร้าง**การรับรู้สู่กลุ่มลูกค้าประเภทจัดส่งราคาประหยัดเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ**เหนือผู้เล่นรายอื่นในตลาด
- **จากการปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานภายใน** และ**การยกระดับแพลตฟอร์มการจัดส่งพัสดุ**ตามแผนที่วางไว้มาตั้งแต่ปีก่อน เราได้ปรับปรุงขั้นตอนกระบวนการทำงานโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ณ ศูนย์คัดแยกและศูนย์กระจายพัสดุ รวมถึงการวางแผนเส้นทางการจัดส่งพัสดุ เพื่อพัฒนามาตรฐานและประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ทำให้ต้นทุนและค่าใช้จ่ายลดลงอย่างต่อเนื่องแม้ว่าราคาน้ำมันจะปรับตัวสูงขึ้นในช่วงที่ผ่านมา อีกทั้งค่าใช้จ่ายเพื่อ**จัดเตรียมทรัพยากรสำรอง**รองรับการแพร่ระบาดของ COVID-19 มีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องจากสถานการณ์ที่ปรับตัวดีขึ้น ส่งผลให้ผลประกอบการโดยรวมปรับตัวดีขึ้นจากไตรมาส 4/2564
- บริษัทฯ พัฒนา**กลยุทธ์การกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ในช่องทางใหม่ ๆ และมีอัตราการทำกำไรดี** โดยภายหลังการประกาศร่วมทุนกับเครือเบทาโกรเปิดตัวธุรกิจ **KERRY COOL** เพื่อให้บริการจัดส่งสินค้าด้วยแพลตฟอร์มการขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิเมื่อเดือนตุลาคมในปีที่ผ่านมา ปัจจุบัน KERRY COOL ให้บริการแก่ลูกค้าประเภทธุรกิจครอบคลุมพื้นที่กรุงเทพฯ ปริมณฑล และภาคใต้ โดยอยู่ระหว่างการขยายสู่ตลาดทั่วประเทศ นอกจากนี้ ในเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา เราได้ประกาศความร่วมมือกับเซ็นทรัลรีเทลเปิดตัวบริการส่งด่วน **Kerry XL** แพลตฟอร์มการขนส่งสำหรับสินค้าขนาดใหญ่ ให้บริการกับกลุ่มคู่ค้าและลูกค้าของเซ็นทรัลรีเทล เพื่อรองรับการขยายตัวของตลาดที่เติบโตอย่างรวดเร็วและมีอัตราการเติบโตสูง
- ไตรมาสที่ผ่านมา KEX ได้นำเสนอบริการรูปแบบใหม่ “เข้ารับพัสดุถึงหน้าบ้านแบบทันที (Instant Pickup)” รายแรกในไทยซึ่งเป็นความร่วมมือกับ **Grab Thailand** เพื่อรองรับการเติบโตของกลุ่มคนที่มีกำลังซื้อและพร้อมจ่ายเงินเพื่อรับการบริการที่ดีและรวดเร็วที่สุด ช่วยลดปัญหาในการเดินทาง และลดความเสี่ยงในการจัดส่งพัสดุ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ปรับใช้**โมเดลตัวแทนจำหน่าย (Reseller model)** ผ่านพันธมิตรตัวแทนประเภท 4PL (fourth-party logistics) ด้วยการรับรองและนำเสนอบริการแบบประหยัดภายใต้ชื่อ **Orange Express** เพื่อขยายตลาดเข้าสู่แหล่งชุมชนและเพิ่มยอดจัดส่งพัสดุ โดย ณ สิ้นเดือนมีนาคม 2565 KEX มีจุดให้บริการมากกว่า 31,000 แห่งทั่วประเทศ เพิ่มขึ้นกว่า 19.5% จาก ณ สิ้นปี 2564
- จำนวนลูกค้ามากกว่า 20 ล้านรายในเดือนมีนาคม 2565 ใช้บริการของ KEX ซึ่งเติบโตกว่า 29.9% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2564 สอดคล้องกับกลยุทธ์ราคาเชิงรุก เพื่อ**ขยายเข้าสู่กลุ่มลูกค้าทุกกลุ่มอย่างต่อเนื่อง** รวมถึง**กลุ่มลูกค้าประเภท Longtail customers** ซึ่งเป็นกลุ่มที่เติบโตสูง



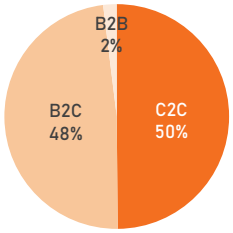
ผลการดำเนินงานด้านการเงิน ไตรมาส 1/2565

ตารางที่ 1: สรุปผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

(หน่วย: ล้านบาท)	Q1/2564	Q4/2564	Q1/2565	YoY % +/ (-)	QoQ % +/ (-)
การเติบโตของจำนวนพัสดุที่จัดส่ง (%)				**46%**	
รายได้จากการขายและการให้บริการ	4,187.7	4,699.4	4,416.0	5.5%	-6.0%
ต้นทุนขายและการให้บริการ	-3,491.3	-5,117.4	-4,630.4	32.6%	-9.5%
กำไรขั้นต้น	696.4	-418.1	-214.4	-130.8%	48.7%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	-315.1	-374.9	-430.0	36.5%	14.7%
กำไรก่อนค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย ดอกเบี้ยจ่าย และภาษีเงินได้ (EBITDA)	979.4	-110.2	39.5	-96.0%	135.8%
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้ (EBIT)	408.9	-750.5	-605.3	-248.0%	19.3%
กำไรสุทธิส่วนของผู้เป็นเจ้าของบริษัท	**302.8**	**-604.3**	**-491.1**	**-262.2%**	**18.7%**
กำไรสุทธิ (บาท/หุ้น)	**0.174**	**-0.347**	**-0.282**		
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	16.6%	-8.9%	-4.9%		
อัตรากำไรก่อนค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย ดอกเบี้ยจ่าย และภาษีเงินได้ (EBITDA Margin) (%)	23.4%	-2.3%	0.9%		
อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้ (EBIT Margin) (%)	9.8%	-16.0%	-13.7%		
อัตรากำไรสุทธิ (%)	7.4%	-12.9%	-11.1%		

หมายเหตุ: ตามที่แสดงในงบการเงินโดยไม่รวมผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย

ตารางที่ 2: รายได้จากการขายและการให้บริการแบ่งตามประเภทลูกค้า



ไตรมาส 1/2565

ประเภทลูกค้า	YoY % +/ (-)	QoQ % +/ (-)
รายได้จากการขายและการให้บริการ	**6.4%**	**-6.0%**
ธุรกิจส่งถึงธุรกิจ (B2B)	8.6%	-12.9%
ธุรกิจส่งถึงบุคคล (B2C)	8.3%	-3.1%
บุคคลส่งถึงบุคคล (C2C)	4.5%	-8.5%
รายได้ค่าโฆษณา	**-96.3%**	**22.9%**
รวมรายได้จากการขายและการให้บริการ	**5.5%**	**-6.0%**

ความสำเร็จของกลยุทธ์ด้านราคาและความร่วมมือกับพันธมิตร ส่งผลให้ปริมาณการจัดส่งพัสดุเติบโตสูงสุด

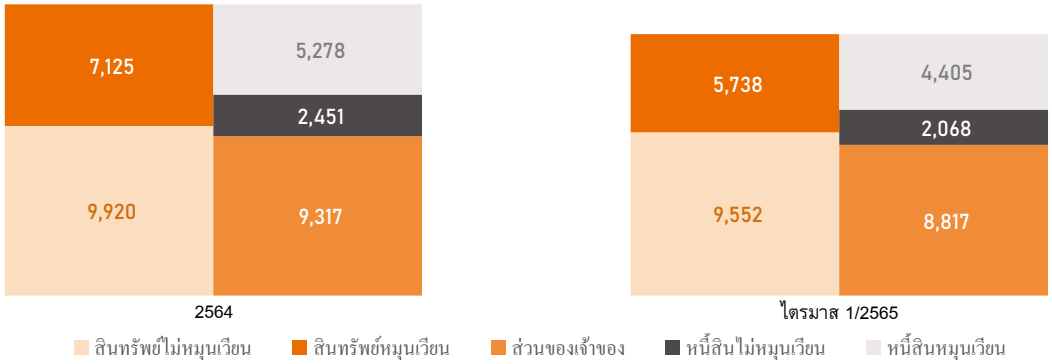
- KEX รายงานรายได้รวมเท่ากับ 4,416.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.5% จากไตรมาส 1/2564 แต่ลดลง 6.0% จากไตรมาสก่อนหน้าซึ่งถือเป็นช่วง High Season สอดคล้องกับรายได้จากลูกค้าทุกประเภทไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ยกเว้นลูกค้า B2C ที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากกลยุทธ์ Aggressive Pricing และความเป็นผู้นำในตลาดจัดส่งพัสดุด่วนด้วยบริการที่ยอดเยี่ยมและรุกเข้าสู่ตลาดจัดส่งพัสดุราคาประหยัด ในขณะเดียวกัน ตลาดอีคอมเมิร์ซ (E-commerce) ก็จัดโปรโมชั่นอย่างเข้มข้นและประสบความสำเร็จสามารถกระตุ้นการจับจ่ายใช้สอยออนไลน์ในช่วงต้นปี รวมถึงการบริโภคภายในประเทศเริ่มปรับตัวดีขึ้นจากการชะลอตัวลงของการแพร่ระบาดของ COVID-19 ในประเทศ
- ต้นทุนขายและการให้บริการรวม 4,630.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 32.6% จากไตรมาส 1/2564 แต่ลดลง 9.5% จากไตรมาสก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของต้นทุนรวมหากเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ยังต่ำกว่าการเพิ่มขึ้นของจำนวนการจัดส่งพัสดุที่มีอัตราการเติบโตสูงถึง 46% และจากการปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานภายใน และการยกระดับแพลตฟอร์มการจัดส่งพัสดุมาอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ มีการบริหารจัดการต้นทุนรวมได้อย่างมีประสิทธิภาพท่ามกลางตลาดแรงงานที่ตึงตัวและราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น ทั้งนี้ KEX ได้ลงทุนระยะสั้นเพื่อจัดเตรียมทรัพยากรสำรองในการรองรับสถานการณ์ COVID-19 เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ ยังคงรักษาคุณภาพการให้บริการได้อย่างต่อเนื่อง ไม่เกิดการหยุดชะงักของการจัดส่ง และความเชื่อมั่นต่อแบรนด์สูงหากเทียบกับคู่แข่งในตลาด อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายดังกล่าวลดลงตามสถานการณ์ COVID-19 ที่ค่อย ๆ คลี่คลายในไตรมาส 1 ที่ผ่านมา และคาดว่าจะลดลงอย่างต่อเนื่อง

- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 1/2564 และไตรมาสก่อนหน้า เท่ากับ 36.5% และ 14.7% ตามลำดับ อันเนื่องมาจากการเพิ่มศักยภาพการดำเนินงานและการบริหารจัดการของบริษัทฯ รวมถึงการขยายตัวสู่ธุรกิจใหม่ ๆ ตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมา สอดคล้องกับกลยุทธ์ความเป็นผู้นำและการกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจของบริษัทฯ
- บริษัทฯ และบริษัทย่อยรายงานขาดทุนสุทธิส่วนของผู้เป็นเจ้าของบริษัทเท่ากับ 491.1 ล้านบาท ปรับตัวดีขึ้นจากไตรมาส 4/2564 เท่ากับ 18.7% อันเป็นผลมาจากกลยุทธ์ด้านราคาเพื่อความเป็นผู้นำตลาด ความมุ่งมั่นส่งเสริมประสิทธิภาพการดำเนินงานและรักษาระดับคุณภาพการให้บริการ ความร่วมมือกับพันธมิตรเพื่อนำเสนอบริการและสร้างรายได้ในรูปแบบใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์การซื้อสินค้าออนไลน์ในปัจจุบัน และขยายช่องทางและจุดให้บริการด้วยราคาที่เข้าถึงได้ครอบคลุมลูกค้าทุกประเภท

ฐานะทางการเงิน

รูปที่ 1: ฐานะทางการเงิน

(หน่วย: ล้านบาท)



ตารางที่ 3: รายละเอียดสินทรัพย์

(หน่วย: ล้านบาท)	2564	Q1/2565	Change % +/ (-)
เงินสดและเงินลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินที่มีสภาพคล่อง	7,294.9	5,824.0	-20.2%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	1,612.7	1,694.1	5.0%
อาคารและอุปกรณ์	2,244.2	2,161.5	-3.7%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	4,897.1	4,466.5	-8.8%
สินทรัพย์อื่น	996.7	1,144.6	14.8%
รวมสินทรัพย์	**17,045.6**	**15,290.7**	**-10.3%**

ตารางที่ 4: หนี้สินและส่วนของเจ้าของ

(หน่วย: ล้านบาท)	2564	Q1/2565	Change % +/ (-)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	1,977.1	1,408.8	-28.7%
เจ้าหนี้บริการเก็บเงินปลายทาง	723.7	578.8	-20.0%
หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	2,502.0	2,342.0	-6.4%
หนี้สินตามสัญญาเช่า	2,256.1	1,863.6	-17.4%
หนี้สินอื่น	269.8	280.2	3.9%
รวมหนี้สิน	**7,728.7**	**6,473.3**	**-16.2%**
รวมส่วนของเจ้าของ	**9,316.9**	**8,817.3**	**-5.4%**
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	**17,045.6**	**15,290.7**	**-10.3%**

ฐานะทางการเงินและสภาพคล่องที่แข็งแกร่ง

- KEX มุ่งมั่นรักษาความแข็งแกร่งของฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัทฯ โดยไม่มีการใช้เงินกู้ยืม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงใช้สภาพคล่องส่วนเกินในการลงทุนในตลาดเงินที่มีความเสี่ยงต่ำแต่มีสภาพคล่องสูง โดยเป็นการลงทุนในกองทุนรวมและหุ้นกู้ตามวัตถุประสงค์การลงทุนของบริษัทฯ เพื่อให้ได้ผลตอบแทนส่วนเพิ่ม คุ้มครองเงินต้น และรักษาสภาพคล่องในระดับสูง
- ด้วยกลยุทธ์ขยายธุรกิจที่เป็นไปอย่างรอบคอบเพื่อกระจายการลงทุนและสร้างรายได้ใหม่ KEX ยังคงคัดสรรและวางแผนการลงทุนอย่างระมัดระวัง เนื่องจากยังคงมีความไม่แน่นอนจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจของประเทศที่ยังคงอยู่ในระดับต่ำกว่าก่อนช่วง COVID-19 และการบริโภคภายในประเทศจะฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ตารางที่ 5: อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

		Q1/2564	Q4/2564	Q1/2565
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง[1]	(เท่า)	2.95	1.35	1.30
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว[2]	(เท่า)	2.93	1.30	1.25
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด[3]	(เท่า)	0.16	0.47	-0.11
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า[4]	(เท่า)	19.20	17.40	17.81
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย[5]	(วัน)	19.01	20.98	20.50
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้[6]	(เท่า)	30.82	23.97	30.21
ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้[7]	(วัน)	11.84	15.23	12.08
วงจรเงินสด[8]	(วัน)	7.17	5.75	8.42
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น[9]	(%)	16.63	7.12	-4.85
อัตรากำไรสุทธิ[10]	(%)	7.23	0.25	-11.12
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น[11]	(%)	19.54	0.47	-7.49
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์[12]	(%)	9.50	0.26	-4.48
อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์[13]	(เท่า)	1.30	1.03	1.14
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น[14]	(เท่า)	0.62	0.83	0.73
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อ EBITDA[15]	(เท่า)	1.21	1.94	2.77
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย[16]	(เท่า)	31.28	25.36	1.98
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้[17]	(เท่า)	2.29	0.98	0.65

หมายเหตุ:

(1) อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว คำนวณจากยอดรวมของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น และลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นหารด้วยหนี้สินหมุนเวียนรวม
(2) อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว คำนวณจากยอดรวมของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น และลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นหารด้วยหนี้สินหมุนเวียนรวม
(3) อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด คำนวณจากยอดเงินสดสุทธิที่เกิดจากกิจกรรมการดำเนินงานหารด้วยค่าเฉลี่ยของหนี้สินหมุนเวียนรวม
(4) อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า คำนวณจากรายได้จากการขายและการบริการหารด้วยลูกหนี้การค้าเฉลี่ย (ยอดขั้นต้น)
(5) ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย คำนวณจาก 360 หารด้วยอัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า
(6) อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ คำนวณจากต้นทุนการขายและการบริการหารด้วยเจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย
(7) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้ คำนวณจาก 360 หารด้วยอัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้
(8) วงจรเงินสด คำนวณจากส่วนต่างระหว่างระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยกับระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้
(9) อัตรากำไรขั้นต้น คำนวณจากกำไรขั้นต้นหารด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ
(10) อัตรากำไรสุทธิ คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) สำหรับงวดหารด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ
(11) อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) สำหรับงวดหารด้วยค่าเฉลี่ยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม
(12) อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) สำหรับงวดหารด้วยค่าเฉลี่ยสินทรัพย์รวม
(13) อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ คำนวณจากรายได้จากการขายและให้บริการหารด้วยค่าเฉลี่ยสินทรัพย์รวม
(14) อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น คำนวณจากหนี้สินรวมหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม
(15) อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อ EBITDA คำนวณจากยอดรวมของหนี้สินที่มีดอกเบี้ยและหนี้สินตามสัญญาเช่าหารด้วย EBITDA
(16) อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย คำนวณจาก EBITDA หารด้วยดอกเบี้ยจ่าย
(17) อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ คำนวณจาก EBITDA หารด้วยยอดรวมของเงินกู้ยืมระยะสั้น หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี และต้นทุนทางการเงิน

KEX รักษาความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรม และการกระจายการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

จากความสำเร็จของ KEX ในการจัดส่งพัสดุซึ่งเพิ่มขึ้นสูงสุดอย่างต่อเนื่อง และการปรับเพิ่มขึ้นของราคาจัดส่งเริ่มต้นในอุตสาหกรรม เราคาดว่าการแข่งขันจะลดความรุนแรงลง และในระยะกลางจะเกิด**การควบรวมของผู้เล่นรายต่าง ๆ** ในอุตสาหกรรม ด้วยบริการในระดับพรีเมี่ยมและราคาที่เข้าถึงได้จะกลายเป็นบรรทัดฐานใหม่ และเป็นการป้องกันผู้เล่นรายใหม่เข้าสู่ตลาด ซึ่งสอดคล้องกับทิศทางการดำเนินธุรกิจและการเตรียมการต่าง ๆ ของบริษัทฯ เรายังคงมุ่งมั่นต่อการดำเนินธุรกิจจัดส่งพัสดุด่วนซึ่งเป็นหัวใจหลักสำคัญ และเสริมสร้างความแข็งแกร่งใน**การเป็นผู้นำในตลาดขนส่งพัสดุด่วนของไทย**

กลยุทธ์การลงทุนและ**การกระจายการลงทุน**สู่ธุรกิจอื่น ๆ ด้วยความร่วมมือกับพันธมิตรต่าง ๆ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในตลาดอื่น ๆ ยังคงเป็นไปอย่างต่อเนื่อง **KERRY COOL** จะเปิดให้บริการแบบเต็มรูปแบบแก่ลูกค้าทั่วไปผ่านสาขาของ KEX และร้านในเครือเบทาโกร ให้ครอบคลุมลูกค้าทุกประเภททั่วไทยภายในปีนี้เป็นต้นไป ในส่วนของ **KERRY XL** คาดว่าจะเปิดตัวได้ในครึ่งปีหลังของปี 2565 ผ่านการใช้เทคโนโลยีล้ำสมัย กระบวนการทางวิศวกรรม และการตอบสนองต่อประสบการณ์ลูกค้าอย่างไม่สิ้นสุด ผนวกกับฐานลูกค้าที่มีอยู่ทั่วประเทศของเซ็นทรัลรีเทล เรามั่นใจได้ว่าจะรักษาตำแหน่งของผู้นำตลาดและขยายการลงทุนอย่างยืดหยุ่นไปในธุรกิจต่าง ๆ รวมถึง **KERRY WALLET** ซึ่งเป็นกระเป๋าเงินในรูปแบบ open platform ที่จะช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับระบบนิเวศน์ (Ecosystem) ของ KEX ต่อยอดสู่การนำเสนอบริการในรูปแบบใหม่ ๆ แก่ลูกค้า เรายังคงมองหาโอกาสต่าง ๆ ผ่านการควบรวมกิจการ หรือ **M&A** ที่มีศักยภาพเพื่อเสริมความแข็งแกร่งทั้งในแง่รายได้และการดำเนินงานของบริษัทฯ

KEX ยังคงขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่องผ่านช่องทางของตนเองและผ่านความร่วมมือกับพันธมิตร เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการบริการของเราจะ**เข้าสู่กลุ่มลูกค้าทุกกลุ่ม** รวมถึงกลุ่มลูกค้าประเภท Longtail ที่มีจำนวนมากทั่วประเทศ เพื่อ**การเติบโตที่แข็งแกร่งและยั่งยืน**

นายอเล็กซ์ อึ้ง
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)