

ที่ IDR 02/2566  
วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2566  
เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2565  
เรียน กรรมการและผู้จัดการ  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (CPALL หรือ บริษัทฯ) ไคร์ขอรายงานผลการดำเนินงานประจำปี 2565 โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิจำนวน 13,272 ล้านบาท โดยสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

### รายได้รวม

ในรอบปี 2565 ที่ผ่านมา CPALL มีรายได้รวม 852,605 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 คิดเป็นร้อยละ 45.1 ทั้งนี้ รายได้จากการขายสินค้าและบริการ มีจำนวน 829,099 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 46.7 จากปีก่อนหน้า จากการที่บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ รวมถึงกลยุทธ์ O2O ของแต่ละหน่วยธุรกิจ ให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อสอดรับกับสถานการณ์ในปัจจุบัน และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ปรับเปลี่ยนไปสู่วิถีชีวิตใหม่ รวมถึงความได้เปรียบจากฐานรายได้ที่ต่ำจากปีก่อนหน้า

ทั้งนี้รายได้รวมในปีนี้เป็นพิเศษจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อปรับตัวดีขึ้นตั้งแต่ต้นปี จากภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว กำลังซื้อของผู้บริโภคที่เริ่มกลับมาสู่ภาวะปกติมากขึ้น รวมถึงการท่องเที่ยวที่เริ่มฟื้นตัวจากทั้งนักท่องเที่ยวไทย และนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาเพิ่มขึ้นในปี 2565 นอกจากนี้ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค ทั้งธุรกิจแม่โคร และโลตัสส์ มีการเติบโตของรายได้จากการขายและบริการที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน

รายได้รวมก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก มีดังนี้ (กลุ่ม 1) รายได้จากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีสัดส่วนร้อยละ 42 (กลุ่ม 2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค ร้อยละ 52 และ (กลุ่ม 3) รายได้จากธุรกิจอื่นๆ ในประเทศไทยมีสัดส่วนร้อยละ 6 โดยสัดส่วนรายได้ของ (กลุ่ม 2) เพิ่มขึ้นจากปีก่อนอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากการรวมธุรกิจของแม่โครและโลตัสส์เข้ามา

### กำไรขั้นต้น

ในปี 2565 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากการขายและบริการเท่ากับ 177,999 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 48 จากปีก่อนสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นตามรายได้จากการขายสินค้าของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ธุรกิจแม่โครที่ปรับเพิ่มขึ้นจากปีก่อน รวมถึงกำไรขั้นต้นจากธุรกิจโลตัสส์ที่รับรู้เต็มปี ภายหลังจากการรวมธุรกิจ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในงบการเงินรวมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 21.5 จากร้อยละ 21.3 ในปี 2564

### ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในปี 2565 บริษัทฯ มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 165,414 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 33.4 จากปีก่อน ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายที่แปรผันตามยอดขาย และการปรับเพิ่มขึ้นของค่าไฟ รวมถึงค่าแรง อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังสามารถบริหารต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้ ซึ่งบริษัทฯ มีรายละเอียดต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ดังนี้

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย - มีจำนวน 136,751 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 40 จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการรวมธุรกิจของบริษัทฯ ย่อยเข้ามาเต็มปี ซึ่งค่าใช้จ่ายหลักประกอบด้วย เงินเดือนและสวัสดิการ ค่าบริหารร้านสาขา ค่าสาธารณูปโภค

และค่าเสื่อมอื่นๆ สำหรับในส่วนของบริษัทฯ นั้นมีต้นทุนการในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจากปีก่อนเช่นกัน โดยสาเหตุหลักมาจาก เงินเดือนและสวัสดิการ ค่าบริหารร้านสาขา และ ค่าสาธารณูปโภค อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังคงควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างรัดกุม และลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง ร่วมกับความมุ่งมั่นในการขยายสาขาไปยังพื้นที่ศักยภาพเพื่อให้บรรลุเป้าหมายระยะยาว

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร – มีจำนวน 28,663 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.8 จากปีก่อน จากการรวมธุรกิจของบริษัทย่อยเข้ามาเต็มปี ซึ่งประกอบด้วย เงินเดือนและค่าสวัสดิการ และค่าเสื่อมเป็นหลัก

ประเภทค่าใช้จ่าย	ปี 2565
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน	ร้อยละ 32.1
ค่าบริหารงานร้านสะดวกซื้อ	ร้อยละ 13.0
ค่าเช่า และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	ร้อยละ 21.1
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	ร้อยละ 10.1
ค่าสาธารณูปโภค และอื่นๆ	ร้อยละ 23.7
<b>รวม</b>	<b>ร้อยละ 100.0</b>

#### กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้และกำไรสุทธิ

ในปี 2565 บริษัทฯ มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 20,082 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 59.7 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 13,272 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.2 จากปีก่อน เนื่องจากการดำเนินงานโดยรวมของทุกกลุ่มธุรกิจปรับตัวดีขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และธุรกิจแม่โคโร นอกจากนี้ได้มีการบันทึกส่วนแบ่งกำไรของกลุ่มแม่โคโรตามวิธีส่วนได้เสียจำนวน 831 ล้านบาท อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการเข้าซื้อธุรกิจโลตัสส์ ทั้งนี้ในช่วงปลายปี โลตัสส์ได้ออกหุ้นกู้สกุลบาทที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ เพื่อนำจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินบางส่วนเพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย และลดภาระดอกเบี้ยจ่ายในงบการเงินรวมของบริษัทฯ บางส่วน สำหรับกำไรต่อหุ้นตามงบการเงินรวมในปี 2565 มีจำนวนเท่ากับ 1.39 บาท

กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก ได้ดังนี้ (กลุ่ม 1) กำไรจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีส่วนร้อยละ 48 (กลุ่ม 2) กำไรจากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค มีสัดส่วนร้อยละ 38 และ (กลุ่ม 3) กำไรจากธุรกิจอื่นๆ มีสัดส่วนร้อยละ 14 ทั้งนี้ สัดส่วนกำไรของ (กลุ่ม 2) เพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อน สาเหตุหลักจากการเติบโตของกำไรในธุรกิจแม่โคโรเป็นหลัก

#### ผลการดำเนินงานจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

##### กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ

บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายร้านสาขาในทำเลที่ดี เพื่ออำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าในทุกชุมชน ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ในรูปแบบของร้านบริษัท ร้าน Store Business Partner (SBP) และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมถึงการพัฒนาร้านในสถานีบริการน้ำมันและร้านที่ตั้งเป็นเอกเทศ (Standalone) โดยตั้งเป้าหมายที่จะขยายสาขาจำนวน 700 สาขาต่อปี โดยในระหว่างปี 2565 ธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อได้มีการขยายสาขา 7-Eleven ทั้งร้านบริษัท ร้านSBP และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมทั้งสิ้น 704 สาขา ตามเป้าหมาย ดังนั้น ณ สิ้นปี 2565 บริษัทฯ มีจำนวนร้านสาขาทั่วประเทศรวมทั้งสิ้น 13,838 สาขา แบ่งเป็นร้านบริษัท 6,839 สาขา (คิด

เป็นร้อยละ 49) เพิ่มขึ้น 559 สาขา ร้านSBP 6,144 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 45) เพิ่มขึ้น 124 สาขา และร้านค้าที่ได้รับสิทธิ ช่วงอาณาเขต 855 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 6) เพิ่มขึ้น 21 สาขา

ในด้านของผลิตภัณฑ์และการบริการ บริษัทฯยังคงมุ่งพัฒนาไปสู่การเป็นร้านอิมสะดวกเต็มรูปแบบ โดยให้ความสำคัญกับการปรับตัวตามความต้องการของลูกค้าตลอดเวลา ซึ่งบริษัทฯได้มีการพัฒนาสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และเพิ่มเมนูสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการนำผลผลิตตรงจากเกษตรกรไทย ทั้งผัก ผลไม้สด หรือสินค้าเกษตรแปรรูป มาจำหน่ายทั้งทางร้าน 7-Eleven และช่องทาง Online ตามยุทธศาสตร์ด้านความยั่งยืน ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างดีจากลูกค้าที่ต้องการความสะดวก รวดเร็ว คุ่มค่า และมีโภชนาการที่ดีในการดำเนินชีวิตประจำวัน บริษัทฯ ซึ่งในปี 2565 สัดส่วนของรายได้จากการขาย ร้อยละ 73.9 มาจากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และร้อยละ 26.1 มาจากสินค้าอุปโภคไม่รวมบัตรโทรศัพท์ ซึ่งสัดส่วนรายได้ในกลุ่มสินค้าอาหารและเครื่องดื่มปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจากพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค รวมทั้งมีการออกสินค้าใหม่ควบคู่กับโปรโมชั่นของกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งสามารถดึงดูดลูกค้าได้เพิ่มขึ้น และสะท้อนให้เห็นถึงการเป็นร้านอิมสะดวกเต็มรูปแบบสำหรับลูกค้าทุกกลุ่ม

ในปี 2565 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการรวม 354,973 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 64,745 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 22.3 ในขณะที่ยอดขายเฉลี่ยของร้านเดิมในปี 2565 เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ในอัตรา ร้อยละ 15.9 โดยมียอดขายเฉลี่ยต่อร้านต่อวัน เท่ากับ 76,582 บาท มียอดซื้อต่อบิลโดยประมาณ 84 บาท ในขณะที่จำนวนลูกค้าต่อสาขาต่อวันเฉลี่ย 916 คน ในปีที่ผ่านมา สถานะเศรษฐกิจในประเทศเริ่มฟื้นตัว ประกอบกับจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศที่เริ่มปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน จากสถานการณ์ดังกล่าวธุรกิจร้านสะดวกซื้อได้ปรับแผนกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป โดยคำนึงถึงการรักษารฐานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ๆ โดยนำเสนอสินค้าใหม่ๆพร้อมกับโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้า และเพิ่มรูปแบบของช่องทางการเข้าถึงสินค้าและบริการด้วยความสะดวก ในการซื้อผ่านทั้งรูปแบบร้านสาขา ตู้จำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ (Vending Machine) รวมไปถึงแพลตฟอร์มบนช่องทางออนไลน์ ได้แก่ 7-delivery ที่เป็นการให้บริการสั่งและส่งสินค้าตามความต้องการ (On-demand Delivery) และ ALL Online ซูเปอร์โกลด์บ้าน รวมถึงเว็บไซต์ ShopAt24 ที่เพิ่มทางเลือกให้บริการสั่งและส่งสินค้าถึงปลายทางตามที่ลูกค้าเลือกหรือรับสินค้าที่ร้านสาขา ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวได้รับการตอบรับในระดับดีอย่างต่อเนื่องจากลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่

ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีกำไรขั้นต้นจำนวน 97,158 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 17,707 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 22.3 โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2565 เท่ากับร้อยละ 27.4 เท่ากับปี 2564 โดยในช่วงครึ่งปีแรกภาคการผลิตได้รับแรงกดดันจากต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่การปรับราคาสินค้าถูกชะลอออกไป เพื่อบรรเทาภาระให้กับผู้บริโภค ส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรลดลง อีกทั้ง ร้าน 7-Eleven มีสัดส่วนของสินค้ากลุ่มซูเปอร์มาร์เก็ตซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่าเพิ่มขึ้นตามกลยุทธ์ด้านสินค้าที่มุ่งสนองตอบความต้องการของลูกค้า อย่างไรก็ตาม ในช่วงครึ่งปีหลัง เมื่อการปรับขึ้นราคาสินค้าเพื่อสะท้อนต้นทุนทำได้ดีขึ้น ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นปรับสูงขึ้นจากปีก่อน การบริหารต้นทุนขายและบริการมีประสิทธิภาพ จึงส่งผลให้สามารถรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นได้

ทั้งนี้ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังมีรายได้อื่นอีกจำนวน 21,879 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 1,073 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.2 โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้จากการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ของสาขา อาทิ การให้เช่าพื้นที่ บริการ และอื่นๆ

ในส่วนของต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหารมีจำนวน 103,312 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 12,876 ล้านบาท หรือร้อยละ 14.2 สาเหตุหลักมาจากเงินเดือนและสวัสดิการพนักงาน รวมถึงค่าสาธารณูปโภคที่เพิ่มขึ้นจากการประกาศปรับขึ้นค่าไฟในปีนี้อย่างไรก็ตาม บริษัทฯยังคงพยายามควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างรัดกุม และให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

ถึงแม้ว่าในปีนี้ บริษัทฯ ยังคงขยายสาขาร้าน 7-Eleven ถึง 704 สาขา และมีการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้าและบริการ สำหรับลูกค้า ถึงแม้ค่าใช้จ่ายจะปรับเพิ่มขึ้น แต่กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังคงรายงานกำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 21,363 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.1 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 11,400 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 26.2 จากปีก่อน

### **กลุ่มธุรกิจอื่น**

กลุ่มธุรกิจอื่นประกอบด้วยธุรกิจตัวแทนรับชำระค่าสินค้าและบริการ รวมถึงตัวแทนรับฝากและถอนเงินแทน ธนาคาร ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารสำเร็จรูป ธุรกิจจำหน่ายและบริการอุปกรณ์ค้าปลีก และธุรกิจอื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่ ให้บริการสนับสนุนร้าน 7-Eleven เป็นหลัก โดยบริษัทไม่หยุดนิ่งที่จะคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น ทั้งในด้านของสินค้าและบริการที่นำเสนอให้กับลูกค้าภายในร้าน 7-Eleven รวมถึงการพัฒนาช่องทาง และรูปแบบการจำหน่ายสินค้าใหม่ๆ อาทิ อีคอมเมิร์ซ ซึ่งช่วยให้ลูกค้ามีความสะดวกสบายมากขึ้น และสร้างการเติบโตของ รายได้ในอนาคต

ในปี 2565 กลุ่มธุรกิจอื่นมีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกันเท่ากับ 3,430 ล้านบาท เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2.2 จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายสินค้าและบริการ ประกอบกับการควบคุมการ เพิ่มขึ้นของ ต้นทุนขาย ต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร ให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพมากที่สุด

### **กลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค**

ในปี 2565 กลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน เท่ากับ 9,418 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.2 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการรวมธุรกิจค้าปลีกและให้เช่าพื้นที่ ศูนย์การค้า เข้ามาเป็นบริษัทย่อยทางตรง ประกอบกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นและการควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีของกลุ่มธุรกิจ ค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค (ทั้งนี้ นักลงทุนสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่าย จัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2565 ของ บมจ. สยามแม็คโคร)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนผู้ถือหุ้นตามนิยามข้อกำหนดสิทธิ 0.92 เท่า เพิ่มขึ้นจาก 0.90 เท่า เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากบริษัทฯ หนี้สินสูงขึ้นจากการออกหุ้นกู้ระหว่างปี ในขณะที่ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจากการลดลงของหุ้นกู้ด้อยสิทธิที่มีลักษณะคล้ายหุ้น ทั้งนี้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตาม ข้อกำหนดสิทธิตามภาระหน้าที่ของผู้ถือหุ้น โดยต้องดำรงไว้ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Net Debt to adjusted Equity Ratio) โดยคำนวณตามข้อมูลในงบการเงินรวมประจำงวดบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม ไม่เกิน 2:1

คาดการณ์และแนวโน้มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ในปี 2566

เป้าหมายการขยายสาขา	บริษัทวางแผนที่จะพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการ ทั้งแพลตฟอร์มออนไลน์และออฟไลน์ ซึ่งรวมถึงการขยายเครือข่ายร้านสาขาต่อเนื่องไปตามการขยายตัวของชุมชน โครงสร้างพื้นฐานต่างๆ แหล่งท่องเที่ยว และทำเลที่มีศักยภาพอื่นๆ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่ปรับเข้าสู่วิถีชีวิตใหม่ (New Normal) และอำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด โดยบริษัทวางแผนที่จะลงทุนเปิดร้านสาขาใหม่อีกประมาณ 700 สาขาในปี 2566
ประมาณการรายได้จากการขายและบริการ	อัตราการเติบโตของรายได้ ส่วนใหญ่มาจากอัตราการเติบโตของยอดขายจากร้านสาขาใหม่ และอัตราการเติบโตของยอดขายเฉลี่ยจากร้านเดิม รวมถึงยอดขายจากช่องทางอื่นๆ อาทิ 7-Delivery, All Online และ Vending Machine ซึ่งคาดว่าจะอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ อาทิ ระดับของอัตราเงินเฟ้อ ราคาวัตถุดิบ ราคาพลังงาน และ การขยายตัวของการบริโภคภายในประเทศ เป็นต้น
ประมาณการอัตรากำไรขั้นต้น	บริษัทตั้งเป้าขยายอัตรากำไรขั้นต้นให้ได้อย่างต่อเนื่องจากปีก่อน โดยเน้นการพัฒนากระบวนการคัดสรรสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น และผลักดันให้มีสัดส่วนของสินค้าที่กำไรขั้นต้นสูงเพิ่มขึ้น ทั้งจากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และสินค้าอุปโภค
ประมาณการงบลงทุน	<p>คาดว่าจะใช้งบลงทุนประมาณ 12,000 – 13,000 ล้านบาท</p> <p>มีรายละเอียดดังนี้ (หน่วย:ล้านบาท)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• การเปิดร้านสาขาใหม่ 3,800 - 4,000</li> <li>• การปรับปรุงร้านเดิม 2,900 - 3,500</li> <li>• โครงการใหม่, บริษัทย่อยและศูนย์กระจายสินค้า 4,000 - 4,100</li> <li>• สินทรัพย์ถาวร และระบบสารสนเทศ 1,300 - 1,400</li> </ul>

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

นายเกรียงชัย บุญโพธิ์อภิชาติ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน

ผู้มีอำนาจรายงานสารสนเทศ