

ที่ IDR 07/2566
 วันที่ 10 พฤษภาคม 2566
 เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ไตรมาส 1 ปี 2566
 เรียน กรรมการและผู้จัดการ
 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (CPALL หรือ บริษัทฯ) ไคร์ขอรายงานผลการดำเนินงานประจำไตรมาส 1 ปี 2566 โดยบริษัทฯและบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิจำนวน 4,123 ล้านบาท โดยสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

รายได้รวม

ในไตรมาส 1 ปี 2566 บริษัทฯมีรายได้รวม 222,372 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นร้อยละ 11.2 โดยมีสาเหตุมาจากการปรับเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายและบริการของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ รวมถึงธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค ที่ธุรกิจแม่โครและโลตัสส์นั้นมีการเติบโตของรายได้จากการขายและบริการดีขึ้นเช่นกัน ตามการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของ กิจกรรมทางเศรษฐกิจ การบริโภคภายในประเทศ และการท่องเที่ยว นอกจากนี้กลยุทธ์ O2O ของแต่ละหน่วยธุรกิจยังคงเป็นปัจจัยสนับสนุนอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

กำไรขั้นต้น

ในไตรมาส 1 ปี 2566 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากการขายและบริการเท่ากับ 46,913 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.4 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้จากการขายและบริการของทุกกลุ่มธุรกิจเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และธุรกิจแม่โครที่ปรับเพิ่มขึ้น ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในงบการเงินรวมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 21.7 จากร้อยละ 21.5 ในไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในไตรมาส 1 ปี 2566 บริษัทฯมีสัดส่วนของค่าใช้จ่ายแต่ละประเภทตามรายละเอียด ดังนี้

ประเภทค่าใช้จ่าย	ไตรมาส 1 ปี 2566
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน	ร้อยละ 32.3
ค่าบริหารงานร้านสะดวกซื้อ	ร้อยละ 12.7
ค่าเช่า และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	ร้อยละ 20.6
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	ร้อยละ 10.4
ค่าสาธารณูปโภค และอื่นๆ	ร้อยละ 24.0
รวม	ร้อยละ 100.0

บริษัทฯมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 43,178 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.4 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ค่าใช้จ่ายกลุ่มต้นทุนในการจัดจำหน่ายมีจำนวน 36,297 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.4 ในขณะที่กลุ่มค่าใช้จ่ายในการบริหารมีจำนวน 6,880 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.0 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยประเภทค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นหลักๆประกอบด้วย ค่าสาธารณูปโภคสืบเนื่องมาจากการปรับเพิ่มขึ้นของค่าไฟต่อหน่วย ค่าใช้จ่าย

ผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน และค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย ซึ่งเพิ่มขึ้นตามรายได้ และการขยายสาขา อย่างไรก็ตาม แต่ละกลุ่มธุรกิจยังคงมีการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างเคร่งครัด เพื่อให้การดำเนินงานธุรกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่อง แม้ในไตรมาสนี้ ทุกธุรกิจต้องเผชิญกับแรงกดดันจากค่าใช้จ่ายหลายประเภทที่ปรับเพิ่มขึ้น

กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ และกำไรสุทธิ

ในไตรมาส 1 ปี 2566 บริษัทฯ มีกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 10,404 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15.3 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 4,123 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 19.4 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และธุรกิจแม่โคร นอกจากนี้ได้มีการบันทึกส่วนแบ่งกำไรของกลุ่มแม่โครตามวิธีส่วนได้เสียจำนวน 193 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการกู้ยืม และการตัดจำหน่ายค่าธรรมเนียมจัดการเงินกู้ จากการชำระคืนเงินกู้ยืมก่อนกำหนดของกลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีก สำหรับกำไรต่อหุ้นตามงบการเงินรวมในไตรมาส 1 ปี 2566 มีจำนวนเท่ากับ 0.45 บาท

สัดส่วนรายได้รวมและกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกันตามธุรกิจหลัก

ในไตรมาส 1 ปี 2566 รายได้รวมก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตามธุรกิจหลัก ได้ดังนี้ (กลุ่ม 1) รายได้จากธุรกิจร้านสะดวกซื้อและธุรกิจอื่นๆ มีสัดส่วนร้อยละ 49 และ (กลุ่ม 2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค มีสัดส่วนร้อยละ 51 ซึ่งเป็นระดับที่ใกล้เคียงกับสัดส่วนในปี 2565

กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตามธุรกิจหลัก ได้ดังนี้ (กลุ่ม 1) กำไรจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อและธุรกิจอื่นๆ มีสัดส่วนร้อยละ 61 ในขณะที่ (กลุ่ม 2) กำไรจากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค มีสัดส่วนร้อยละ 39 ซึ่งเป็นระดับที่ใกล้เคียงกับสัดส่วนในปี 2565

ผลการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ

ในช่วงไตรมาส 1 ปี 2566 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อเปิดร้านสาขาใหม่รวมทั้งสิ้น 209 สาขา ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2566 บริษัทฯ มีจำนวนร้านสาขาทั่วประเทศรวมทั้งสิ้น 14,047 สาขา แบ่งเป็น

- (1) ร้านสาขาบริษัท 7,019 สาขา (ประมาณ ร้อยละ 50) ร้านเปิดใหม่สุทธิ 180 สาขา ในไตรมาสนี้
- (2) ร้าน SBP และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต 7,028 สาขา (ประมาณ ร้อยละ 50) ร้านเปิดใหม่สุทธิ 29 สาขา ในไตรมาสนี้

ร้านสาขาส่วนใหญ่ยังเป็นร้านที่ตั้งเป็นเอกเทศ ซึ่งประมาณร้อยละ 86 ของสาขาทั้งหมด และส่วนที่เหลือเป็นร้านในสถานีบริการน้ำมัน ปตท.

ในไตรมาส 1 ปี 2566 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมียาได้จากการขายสินค้าและบริการรวม 94,634 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15.8 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ในไตรมาสนี้มียอดขายเฉลี่ยต่อร้านต่อวัน เท่ากับ 78,735 บาท และยอดขายเฉลี่ยของร้านสาขาเดิมเพิ่มขึ้นเท่ากับร้อยละ 8.0 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมียอดซื้อต่อบิลโดยประมาณ 84 บาท ในขณะที่จำนวนลูกค้าต่อสาขาต่อวันเฉลี่ย 941 คน ทั้งนี้ลูกค้ามีจำนวนเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน สาเหตุมาจากการบริโภคในประเทศเริ่มฟื้นตัว ประกอบกับจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศที่เริ่มปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน จากสถานการณ์ดังกล่าวธุรกิจร้านสะดวกซื้อได้ปรับแผนกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง โดยคำนึงถึงการรักษารฐานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ๆ โดยนำเสนอสินค้าใหม่ๆพร้อมกับโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้า ประกอบกับรายได้จากการขายสินค้าส่วนเพิ่มผ่านกลยุทธ์ O2O อาทิ 7-Eleven Delivery, All

Online และ 24Shopping ซึ่งยังคงสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในภาวะปัจจุบันได้เป็นอย่างดี โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายสินค้ารวม

ในไตรมาส 1 ปี 2566 สัดส่วนของรายได้จากการขาย ร้อยละ 74.5 มาจากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และร้อยละ 25.5 มาจากสินค้าอุปโภค ซึ่งสัดส่วนรายได้ในกลุ่มสินค้าอาหารและเครื่องดื่มปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค รวมทั้งมีการออกสินค้าใหม่ควบคู่กับโปรโมชั่นของกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งสามารถดึงดูดลูกค้าได้เพิ่มขึ้น และสะท้อนให้เห็นถึงการเป็นร้านอิมเมจรวมเต็มรูปแบบสำหรับลูกค้าทุกกลุ่ม

ในไตรมาส 1 ปี 2566 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีกำไรขั้นต้นจำนวน 26,428 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน 4,259 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 19.2 โดยมีอัตรากำไรขั้นต้น เท่ากับร้อยละ 27.9 เพิ่มขึ้นจากไตรมาส 1 ปี 2565 ที่อัตราร้อยละ 27.1 สาเหตุหลักมาจากการปรับกลยุทธ์ด้านสินค้า โดยยังคงเน้นเรื่องการปรับตัวให้ทันตามความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ให้ความสำคัญต่อการบริหารอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้า เพื่อให้สามารถดึงดูดลูกค้า และสามารถสร้างยอดขายและกำไรส่วนเพิ่มต่อธุรกิจภายใต้สถานการณ์เศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการปรับราคาสินค้าตามอัตราเงินเฟ้อ

ทั้งนี้ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังมีรายได้อื่นอีกจำนวน 5,718 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 515 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.9 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้จากการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ของสาขา อาทิ การให้เช่าพื้นที่ บริการ และอื่นๆ ในขณะที่มีการบันทึกเงินปันผลรับจากบริษัทย่อยจำนวน 620 ล้านบาท อยู่ในระดับเดียวกันกับปีก่อนหน้า

ในส่วนของต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร ในไตรมาส 1 ปี 2566 มีจำนวน 27,346 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 3,670 ล้านบาท หรือร้อยละ 15.5 สาเหตุหลักมาจากเงินเดือนและสวัสดิการพนักงาน รวมถึงค่าสาธารณูปโภคที่เพิ่มขึ้นจากการประกาศปรับขึ้นค่าไฟต่อหน่วยในช่วงต้นปีที่ผ่านมา

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯยังคงพยายามควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างรัดกุม และให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ถึงแม้ว่าจะมีการปรับขึ้นของค่าใช้จ่ายบางประเภท บริษัทฯยังคงขยายสาขาร้าน 7-Eleven ตามแผน และมีการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้าและบริการสำหรับลูกค้า ทั้งนี้กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังคงรายงานกำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 5,457 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 25.2 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 2,758 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 36.2 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

คาดการณ์และแนวโน้มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ในปี 2566

เป้าหมายการขยายสาขา	บริษัทวางแผนที่จะพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการ ทั้งแพลตฟอร์มออนไลน์และออฟไลน์ ซึ่งรวมถึงการขยายเครือข่ายร้านสาขา ต่อเนื่องไปตามการขยายตัวของชุมชน โครงสร้างพื้นฐานต่างๆ แหล่งท่องเที่ยว และทำเลที่มีศักยภาพอื่นๆ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่ปรับเข้าสู่วิถีชีวิตใหม่ (New Normal) และอำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด โดยบริษัทวางแผนที่จะลงทุนเปิดร้านสาขาใหม่ในประเทศไทยอีกประมาณ 700 สาขาในปี 2566 และมีเป้าหมายที่จะเปิดร้านสาขาในประเทศกัมพูชาให้ครบ 100 สาขา รวมถึงเปิดสาขาแรกใน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวในปี 2566
ประมาณการรายได้จากการขายและบริการ	อัตราการเติบโตของรายได้ ส่วนใหญ่มาจากอัตราการเติบโตของยอดขายจากร้านสาขาใหม่ และอัตราการเติบโตของยอดขายเฉลี่ยจากร้านเดิม รวมถึงยอดขายจากช่องทางอื่นๆ อาทิ 7-Delivery, All Online และ Vending Machine ซึ่งคาดว่าจะอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ อาทิ ระดับของอัตราเงินเฟ้อ ราคาวัตถุดิบ ราคาพลังงาน และ การขยายตัวของภาคธุรกิจในประเทศ 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"> • การเปิดร้านสาขาใหม่ 3,800 - 4,000 • การปรับปรุงร้านเดิม 2,900 - 3,500 • โครงการใหม่, บริษัทย่อยและศูนย์กระจายสินค้า 4,000 - 4,100 • สินทรัพย์ถาวร และระบบสารสนเทศ 1,300 - 1,400

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

นายเกรียงชัย บุญโพธิ์อภิชาติ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน

ผู้มีอำนาจรายงานสารสนเทศ