

ที่ IDR 03/2567
วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2567
เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2566
เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (CPALL หรือ บริษัทฯ) ใคร่ขอรายงานผลการดำเนินงานประจำปี 2566 โดยบริษัทฯและบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิจำนวน 18,482 ล้านบาท โดยสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

รายได้รวม

ในรอบปี 2566 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายได้รวม 921,187 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2565 คิดเป็นร้อยละ 8.0 ทั้งนี้ รายได้จากการขายสินค้าและบริการ มีจำนวน 895,281 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.0 จากปีก่อนหน้า จากการที่บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ รวมถึงกลยุทธ์ O2O ของแต่ละหน่วยธุรกิจ ให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อสอดรับกับสถานการณ์ในปัจจุบัน และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ปรับเปลี่ยนไปสู่วิถีชีวิตใหม่

ทั้งนี้รายได้รวมในปีนี้ ในทุกกลุ่มธุรกิจปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อนหน้า ตามการเพิ่มขึ้นของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ และการบริโภคภายในประเทศเป็นหลัก รวมถึงการท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาเพิ่มขึ้นในปี 2566 นอกจากนี้ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค ทั้งธุรกิจแม่ค้า และโลตัสส์ มีการเติบโตของรายได้จากการขายและบริการที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน

รายได้รวมก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก มีดังนี้ (กลุ่ม 1) รายได้จากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีสัดส่วนร้อยละ 44 (กลุ่ม 2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค ร้อยละ 50 และ (กลุ่ม 3) รายได้จากธุรกิจอื่นๆ ในประเทศไทยมีสัดส่วนร้อยละ 6 โดยสัดส่วนรายได้ของกลุ่มธุรกิจ (กลุ่ม 1) ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า

กำไรขั้นต้น

ในปี 2566 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากการขายและบริการเท่ากับ 196,271 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.3 จากปีก่อนสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นตามรายได้จากการขายสินค้าของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจแม่ค้า และธุรกิจโลตัสส์ที่ปรับเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในงบการเงินรวมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 21.9 จากร้อยละ 21.5 ในปี 2565

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในปี 2566 บริษัทฯ มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 179,912 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.8 จากปีก่อน ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากการปรับเพิ่มขึ้นของค่าไฟ เงินเดือนและสวัสดิการ จากการปรับค่าแรงขั้นต่ำ และค่าบริหารร้านสาขา อย่างไรก็ตามบริษัทฯยังสามารถบริหารต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้ ซึ่งบริษัทฯมีรายละเอียดต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ดังนี้

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย มีจำนวน 149,807 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.5 จากปีก่อน ซึ่งค่าใช้จ่ายหลักที่ปรับเพิ่มขึ้นประกอบด้วย เงินเดือนและสวัสดิการ ค่าไฟ ค่าบริหารร้านสาขา และค่าโฆษณาและโปรโมชั่น อย่างไรก็ตามบริษัทฯ

ยังคงควบคุมการใช้จ่ายอย่างรัดกุม และลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง ร่วมกับความมุ่งมั่นในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และขยายสาขาไปยังพื้นที่ศักยภาพเพื่อให้บรรลุเป้าหมายระยะยาว

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร มีจำนวน 30,104 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.0 จากปีก่อน ปรับเพิ่มขึ้นจาก เงินเดือนและค่าสวัสดิการเป็นหลัก

ในปี 2566 บริษัทฯ มีสัดส่วนของค่าใช้จ่ายแต่ละประเภทตามรายละเอียด ดังนี้

ประเภทค่าใช้จ่าย	ปี 2566
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน	ร้อยละ 32.6
ค่าบริหารงานร้านสะดวกซื้อ	ร้อยละ 13.1
ค่าเช่า และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	ร้อยละ 20.2
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	ร้อยละ 9.8
ค่าสาธารณูปโภค และอื่นๆ	ร้อยละ 24.3
รวม	ร้อยละ 100.0

กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้และกำไรสุทธิ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 26,454 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 31.7 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 18,482 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 39.3 จากปีก่อน เนื่องจากการดำเนินงานโดยรวมของกลุ่มธุรกิจปรับตัวดีขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจร้านสะดวกซื้อ รวมทั้งธุรกิจโลตัสส์ที่เริ่มปรับตัวดีขึ้นเช่นกัน นอกจากนี้ได้มีการบันทึกส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าตามวิธีส่วนได้เสียจำนวน 746 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินลดลง เนื่องจากบริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด (โลตัสส์) และบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตรา จำกัด มหาชน ได้มีการออกหุ้นกู้สกุลบาทที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ เพื่อนำจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย และลดภาระดอกเบี้ยจ่ายในงบการเงินรวมของบริษัทฯ อีกด้วย สำหรับกำไรต่อหุ้นตามงบการเงินรวมในปี 2566 มีจำนวนเท่ากับ 2.01 บาท

กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก ได้ดังนี้ (กลุ่ม 1) กำไรจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีสัดส่วนร้อยละ 51 (กลุ่ม 2) กำไรจากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค มีสัดส่วนร้อยละ 34 และ (กลุ่ม 3) กำไรจากธุรกิจอื่นๆในประเทศไทย มีสัดส่วนร้อยละ 15 ทั้งนี้ สัดส่วนกำไรของ (กลุ่ม 1) เพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อน สาเหตุหลักจากอัตราการเติบโตของกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านสะดวกซื้อที่สูงกว่า

ผลการดำเนินงานจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ

บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายร้านสาขาในทำเลที่ดี รวมไปถึงการขยายร้านสาขาและพัฒนาร้านสาขาให้มีความแตกต่างสะท้อนความต้องการของลูกค้าที่ไม่เหมือนกันในแต่ละพื้นที่ เพื่ออำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าในทุกชุมชน ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ในรูปแบบของร้านบริษัท ร้าน Store Business Partner (SBP) และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมถึงการพัฒนาร้านในสถานีบริการน้ำมันและร้านที่ตั้งเป็นเอกเทศ (Standalone) โดยในระหว่างปี 2566 ธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อได้มีการขยายสาขา 7-Eleven ทั้งร้านบริษัท ร้านSBP และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมทั้งสิ้น 707 สาขา ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมาย (เป้าหมายสำหรับปี 2566 คือ 700สาขา) ดังนั้น ณ สิ้นปี 2566 บริษัทฯมีจำนวนร้านสาขาทั่วประเทศรวมทั้งสิ้น 14,545 สาขา แบ่งเป็นร้านบริษัท 7,336 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 50) เพิ่มขึ้น 497 สาขา ร้านSBP 6,335 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 44) เพิ่มขึ้น 191 สาขา และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต 874 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 6) เพิ่มขึ้น 19 สาขา

ในด้านของผลิตภัณฑ์และการบริการ บริษัทฯ มุ่งพัฒนาไปสู่การเป็นร้านอิมสะดวกเต็มรูปแบบ โดยให้ความสำคัญกับการปรับตัวตามความต้องการของลูกค้าตลอดเวลา มีการพัฒนาสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และเพิ่มเมนูสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการนำผลผลิตตรงจากเกษตรกรไทย ทั้งผัก ผลไม้สด หรือสินค้าเกษตรแปรรูป มาจำหน่ายทั้งทางร้าน 7-Eleven และช่องทาง Online ตามยุทธศาสตร์ด้านความยั่งยืน ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างดีจากลูกค้าที่ต้องการความสะดวก รวดเร็ว คุ้มค่า และมีโภชนาการที่ดีในการดำเนินชีวิตประจำวัน ซึ่งในปี 2566 สัดส่วนของรายได้จากการขาย ร้อยละ 75.2 มาจากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และร้อยละ 24.8 มาจากสินค้าอุปโภค ซึ่งสัดส่วนรายได้ในกลุ่มสินค้าอาหารและเครื่องดื่มปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจากพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค รวมทั้งมีการออกสินค้าใหม่ควบคู่กับโปรโมชั่นของกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งสามารถดึงดูดลูกค้าได้เพิ่มขึ้น ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ร้าน 7-Eleven เป็นจุดหมายปลายทางที่ 1 ในใจลูกค้าเมื่อนึกถึงอาหารและเครื่องดื่ม ตามสโลแกน ‘หิวเมื่อไหร่ก็แวะมา’ และ ‘หิวเมื่อไหร่ก็สั่งเลย’ สำหรับลูกค้าทุกกลุ่ม ทุกที่ และทุกเวลา

ในปี 2566 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมียาได้จากการขายสินค้าและการให้บริการรวม 399,558 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 44,585 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.6 ในขณะที่ยอดขายเฉลี่ยของร้านเดิมในปี 2566 เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ในอัตรา ร้อยละ 5.5 โดยมียอดขายเฉลี่ยต่อร้านต่อวัน เท่ากับ 80,837 บาท มียอดซื้อต่อบิลโดยประมาณ 83 บาท ในขณะที่จำนวนลูกค้าต่อสาขาต่อวันเฉลี่ย 965 คน ในปีที่ผ่านมา กิจกรรมทางเศรษฐกิจยังคงปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศที่ปรับตัวสูงขึ้นจากปีก่อนด้วยเช่นกัน จากสถานการณ์ดังกล่าวธุรกิจร้านสะดวกซื้อได้ปรับแผนกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป โดยคำนึงถึงการรักษากฎเกณฑ์เดิม และขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ๆ โดยนำเสนอสินค้าใหม่ๆพร้อมกับโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้า และเพิ่มรูปแบบของช่องทางการเข้าถึงสินค้าและบริการด้วยความสะดวก ในการซื้อผ่านทั้งรูปแบบร้านสาขา ตู้จำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ (Vending Machine) รวมไปถึงแพลตฟอร์มบนช่องทางออนไลน์ ได้แก่ 7Delivery ที่เป็นการให้บริการสั่งและส่งสินค้าตามความต้องการ (On-demand Delivery) และAll Online ห้างใกล้บ้าน ที่เพิ่มทางเลือกให้บริการสั่งและส่งสินค้าถึงปลายทางตามที่ลูกค้าเลือกหรือรับสินค้าที่ร้านสาขา ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวได้รับการตอบรับในระดับดีอย่างต่อเนื่องจากลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่

ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีกำไรขั้นต้นจำนวน 112,792 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 15,634 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.1 โดยมีสัดส่วนกำไรขั้นต้นในปี 2566 เท่ากับร้อยละ 28.2 เพิ่มขึ้นจากปี 2565 สาเหตุหลักมาจากการปรับกลยุทธ์ด้าน

สินค้าตามทีกล่าวมาข้างต้น รวมถึงให้ความสำคัญต่อการบริหารอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้าโดยพยายามเพิ่มสัดส่วนสินค้ากลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังมีรายได้เพิ่มขึ้นอีกจำนวน 23,714 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 1,835 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.4 โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้จากการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ของสาขา อาทิ การให้เช่าพื้นที่ หรือ รายได้ค่าสิทธิและที่เกี่ยวข้องกับการให้สิทธิในการบริหารร้าน 7-Eleven และอื่นๆ

ในส่วนของต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหารมีจำนวน 115,846 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 12,534 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.1 สาเหตุหลักมาจากเงินเดือนและสวัสดิการพนักงาน ค่าไฟ ค่าบริหารร้านสาขา และค่าโฆษณาและโปรโมชั่น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯยังคงพยายามควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างรัดกุม และให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ถึงแม้ว่าในปี นี้ บริษัทฯยังคงขยายสาขาร้าน 7-Eleven ถึง 707 สาขา และมี การเพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้าและบริการสำหรับลูกค้า ถึงแม้ค่าใช้จ่ายจะปรับเพิ่มขึ้น แต่กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังคงรายงานกำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 26,813 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 25.5 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 15,403 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 35.1 จากปีก่อน

การดำเนินธุรกิจร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ในต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีสาขาในประเทศกัมพูชา รวมทั้งสิ้น 82 สาขา และมีสาขาในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว จำนวน 3 สาขา

กลุ่มธุรกิจอื่น

กลุ่มธุรกิจอื่นประกอบด้วยธุรกิจตัวแทนรับชำระค่าสินค้าและบริการ รวมถึงตัวแทนรับฝากและถอนเงินแทนธนาคาร ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารสำเร็จรูป ธุรกิจจำหน่ายและบริการอุปกรณ์ค้าปลีก และธุรกิจอื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่ให้บริการสนับสนุนร้าน 7-Eleven เป็นหลัก โดยบริษัทฯไม่หยุดนิ่งที่จะคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น ทั้งในด้านของสินค้าและบริการที่นำเสนอให้กับลูกค้าภายในร้าน 7-Eleven รวมถึงการพัฒนาช่องทางและรูปแบบการจำหน่ายสินค้าใหม่ๆ อาทิ E-commerce ซึ่งช่วยให้ลูกค้ามีความสะดวกสบายมากขึ้น และสร้างการเติบโตของรายได้ในอนาคต

ในปี 2566 กลุ่มธุรกิจอื่นมีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกันเท่ากับ 4,851 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 41.4 จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายสินค้าและบริการ ประกอบกับการควบคุมการเพิ่มขึ้นของ ต้นทุนขาย ต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร ให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพมากที่สุด

กลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค

ในปี 2566 กลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกันเท่ากับ 10,973 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.1 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายสินค้าและบริการ จากทั้งธุรกิจแม็คโคร และธุรกิจโลตัสส์ ประกอบกับการควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีโดยเฉพาะธุรกิจโลตัสส์ (ทั้งนี้ ผู้ลงทุนสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2566 ของ บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตรา จำกัด มหาชน)

คาดการณ์และแนวโน้มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ในปี 2567

เป้าหมายการขยายสาขา	บริษัทฯวางแผนที่จะพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการ ทั้งแพลตฟอร์มออนไลน์และออฟไลน์ ซึ่งรวมถึงการขยายเครือข่ายร้านสาขาต่อเนื่องไปตามการขยายตัวของชุมชน โครงสร้างพื้นฐานต่างๆ แหล่งท่องเที่ยว และทำเลที่มีศักยภาพอื่นๆ เพื่ออำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด โดยบริษัทฯวางแผนที่จะลงทุนเปิดร้านสาขาใหม่ในประเทศไทยอีกประมาณ 700 สาขาในปี 2567 และมีเป้าหมายที่จะเปิดร้านใหม่เพิ่มในประเทศกัมพูชา และในสปป.ลาว ในปี 2567 อีกด้วย
ประมาณการรายได้จากการขายและบริการ	อัตราการเติบโตของรายได้ ส่วนใหญ่มาจากอัตราการเติบโตของยอดขายจากร้านสาขาใหม่ และอัตราการเติบโตของยอดขายเฉลี่ยจากร้านเดิม รวมถึงยอดขายจากช่องทางอื่นๆ อาทิ 7Delivery และ All Online ซึ่งคาดว่าจะอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ อาทิ ระดับของอัตราเงินเฟ้อ ราคาวัตถุดิบ ราคาพลังงาน และการขยายตัวของการบริโภคภายในประเทศ เป็นต้น
ประมาณการอัตรากำไรขั้นต้น	บริษัทตั้งเป้าขยายอัตรากำไรขั้นต้นให้ได้อย่างต่อเนื่องจากปีก่อน โดยเน้นการพัฒนาระบบในการคัดสรรสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น 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