

ที่ IDR03/2019

วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2561

เรียน กรรมการและผู้จัดการ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (CPALL) ใคร่ขอรายงานผลการดำเนินงานประจำปี 2561 โดยบริษัทและบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิจำนวน 20,930 ล้านบาท โดยสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

### รายได้รวม

ในรอบปี 2561 ที่ผ่านมา บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้รวม 527,860 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 7.9 สาเหตุสำคัญที่ทำให้รายได้รวมเพิ่มขึ้นนั้นยังคงมาจากการขายสินค้าและค่าบริการที่เพิ่มขึ้นจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ธุรกิจสนับสนุนอื่นๆ และรายได้จากธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าระบบสมาชิกแบบชำระเงินสดและบริการตนเองภายใต้ชื่อ “แม่โคร” ซึ่งเป็นไปตามกลยุทธ์ของบริษัทและบริษัทย่อยในการขยายสาขาเพื่อรองรับกับการพัฒนาวิธีการดำเนินชีวิตของลูกค้า ให้ลูกค้าในแต่ละพื้นที่สามารถเข้าถึงสินค้าได้อย่างสะดวก และการนำเสนอสินค้าและบริการได้ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง และเหมาะสม

รายได้รวมก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก ได้ดังนี้ (กลุ่ม 1) รายได้จากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีสัดส่วนร้อยละ 59 (กลุ่ม 2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งแบบชำระเงินสดและบริการตนเอง มีสัดส่วนร้อยละ 34 และ (กลุ่ม 3) รายได้จากธุรกิจอื่นๆ ในประเทศไทยมีสัดส่วนร้อยละ 7 ทั้งนี้ รายได้จากธุรกิจ (กลุ่ม 1) มีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่รายได้จากธุรกิจ (กลุ่ม 2) มีสัดส่วนลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน เนื่องจากรายได้จากการขายสินค้าธุรกิจ (กลุ่ม 1) มีอัตราการเติบโตที่สูงกว่าธุรกิจ (กลุ่ม 2) รวมถึงระหว่างปีมีการบันทึกรายได้ที่เป็นกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย

### กำไรขั้นต้น

ในปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรขั้นต้นจากการขายและบริการเท่ากับ 113,235 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.8 จากปีก่อน จากการเติบโตของรายได้จากการขายของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ธุรกิจแม่โคร และธุรกิจสนับสนุนอื่นๆ โดยมีสัดส่วนกำไรขั้นต้นในงบการเงินรวม คงอยู่ในระดับเดียวกันกับปีก่อนที่ร้อยละ 22.3 ทั้งนี้สัดส่วนกำไรขั้นต้นของธุรกิจร้านสะดวกซื้อปรับลดลงจากร้อยละ 28.1 ในปี 2560 เป็นร้อยละ 27.7 ในปี 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากกลุ่มสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่าสินค้ากลุ่มอื่น อาทิ บุหรี่ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ บัตรเกมสออนไลน์ มียอดขายเติบโตสูง จึงส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยปรับลดลง ในขณะที่ธุรกิจสยามแม่โครยังคงรักษาอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ในระดับที่ดีได้อย่างต่อเนื่อง

## ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 100,195 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.0 จากปีก่อน แบ่งเป็นต้นทุนในการจัดจำหน่ายจำนวน 84,486 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.3 จากปีก่อน ทั้งนี้ ต้นทุนในการจัดจำหน่ายที่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญได้แก่

ค่าบริหารงานร้านสะดวกซื้อจำนวน 19,341 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.7 จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากยอดขาย และอัตราการทำกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น ทำให้ส่วนแบ่งรายได้ค่าบริหารงานเพิ่มขึ้นแปรผันตามไป นอกจากนี้ จำนวนร้านสาขา SBP ได้เพิ่มขึ้นตามแผนการบริหารร้านสาขาของบริษัทที่ต้องการเพิ่มสัดส่วนร้านสาขา SBP อย่างต่อเนื่องอีกด้วย

ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงานในการขายจำนวน 18,015 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.2 จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากจำนวนพนักงานที่เพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการขยายสาขาของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และธุรกิจแม็คโคร และผลกระทบจากการปรับอัตราค่าแรงขั้นต่ำที่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2561

ค่าเช่า และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย จำนวน 14,825 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.0 จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการลงทุนเพื่อขยายสาขา การปรับปรุงร้านเดิม รวมถึงลงทุนในธุรกิจสนับสนุนอื่น

ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย ค่าสาธารณูปโภค และค่าใช้จ่ายในหมวดอื่นๆ อาทิ ค่าบริการ ค่าวัสดุสิ้นเปลือง เป็นต้น ก็เพิ่มขึ้นด้วยซึ่งแปรผันตามยอดขายและจำนวนร้านสาขาที่เพิ่มขึ้น

ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 15,709 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.6 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจาก ค่าเช่า และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน

## กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้และกำไรสุทธิ

ในปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 25,152 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.0 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 20,930 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.1 จากปีก่อน เนื่องจากบริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้น บริหารจัดการค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้ง บริษัทมีต้นทุนทางการเงินที่ลดลง อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่บริษัทได้ขายส่วนได้เสียในบริษัท บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน) ออกไปร้อยละ 4.8 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2561 ทำให้บริษัทมีการรับรู้กำไรของส่วนได้เสียที่มีอำนาจควบคุมในบริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ลดลงจากร้อยละ 97.9 เป็นร้อยละ 93.1 ทั้งนี้ บริษัทมีกำไรต่อหุ้นเท่ากับ 2.22 บาท

กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก ได้ดังนี้ (กลุ่ม 1) รายได้จากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีสัดส่วนร้อยละ 67 (กลุ่ม 2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งแบบชำระเงินสดและบริการตนเอง มีสัดส่วนร้อยละ 22 และ (กลุ่ม 3) รายได้จากธุรกิจอื่นๆ ในประเทศไทย มีสัดส่วนร้อยละ 11 ทั้งนี้ กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จากธุรกิจ (กลุ่ม 1) มีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่ธุรกิจ (กลุ่ม 2) มีสัดส่วนลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน เนื่องจากกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ ธุรกิจ (กลุ่ม 1) มีอัตราการเติบโตที่สูงกว่า ธุรกิจ (กลุ่ม 2) รวมถึงระหว่างปีมีการบันทึกรายได้ที่เป็นกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย

## ผลการดำเนินงานจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

### กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ

บริษัทมุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายร้านสาขาในทำเลที่ดี เพื่ออำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าในทุกชุมชน ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ในรูปแบบของร้านบริษัท ร้าน Store Business Partner (SBP) และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมถึงการพัฒนาร้านในสถานบริการน้ำมัน และร้านที่ตั้งเป็นเอกเทศ (Standalone) โดยตั้งเป้าหมายที่จะขยายสาขาจำนวน 700 สาขาต่อปี โดยในระหว่างปี 2561 ธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อได้มีการขยายสาขา 7-Eleven ทั้งร้านบริษัท ร้านSBP และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมทั้งสิ้น 720 สาขา ตามเป้าหมาย ดังนั้น ณ สิ้นปี 2561 บริษัทมีจำนวนร้านสาขาทั่วประเทศรวมทั้งสิ้น 10,988 สาขา แบ่งเป็นร้านบริษัท 4,894 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 45) เพิ่มขึ้น 364 สาขา ร้านSBP 5,336 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 49) เพิ่มขึ้น 319 สาขา และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต 758 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 6) เพิ่มขึ้น 37 สาขา

ในด้านของผลิตภัณฑ์และการบริการ บริษัทยังคงมุ่งพัฒนาไปสู่การเป็นร้านอิมสะดวกเต็มรูปแบบ บริษัทมีการพัฒนาสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และเพิ่มเมนูสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างดีจากลูกค้าที่ต้องการความสะดวกและรวดเร็วในการดำเนินชีวิตประจำวัน ซึ่งในปี 2561 สัดส่วนของรายได้จากการขาย ร้อยละ 70.1 มาจากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และร้อยละ 29.9 มาจากสินค้าอุปโภคไม่รวมแบตเตอรี่ โดยสัดส่วนรายได้จากสินค้าอุปโภคไม่รวมแบตเตอรี่เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ระดับร้อยละ 29.4 เนื่องจากรายได้จากการขายมีอัตราการเติบโตสูงจากการปรับเพิ่มราคาบุหรี่ปันเป็นผลจากการปรับโครงสร้างภาษีบุหรี่ปันตั้งแต่เดือนกันยายน 2560 ที่ผ่านมา อย่างไรก็ตามรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่มยังคงมีการเติบโตอยู่ในระดับที่ต่อเนื่อง

และด้วยผลสำเร็จของแผนกลยุทธ์การขยายสาขาและการนำเสนอสินค้าที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม ส่งผลให้ในปี 2561 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมียาได้จากการขายสินค้าและการให้บริการรวม 308,843 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 30,092 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 10.8 ยอดขายเฉลี่ยของร้านเดิมในปี 2561 มีอัตราการเติบโต เท่ากับร้อยละ 3.2 โดยมียอดขายเฉลี่ยต่อร้านต่อวัน เท่ากับ 81,788 บาท มียอดซื้อต่อบิลโดยประมาณเท่ากับ 69 บาท ในขณะที่จำนวนลูกค้าต่อสาขาต่อวันเฉลี่ย 1,185 คน และธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีกำไรขั้นต้นจำนวน 85,697 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 7,462 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 9.5 โดยมีสัดส่วนกำไรขั้นต้นในปี 2561 เท่ากับร้อยละ 27.7 ลดลงจากปี 2560 ที่มีสัดส่วนร้อยละ 28.1 โดยมีสาเหตุหลักจากสินค้ากลุ่มที่มียอดขายเติบโตสูง อาทิ บุหรี่ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ บัตรเกมส์ออนไลน์ เป็นกลุ่มสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่าสินค้ากลุ่มอื่น จึงส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยปรับลดลงแต่อย่างไรก็ตาม สินค้าที่มีระดับอัตรากำไรขั้นต้นสูง อาทิ อาหารและเครื่องดื่มพร้อมทาน เป็นต้น ยังปรับเพิ่มขึ้นจากปีก่อนอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังมีรายได้อื่นอีกจำนวน 18,850 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 853 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.7 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของรายได้ค่าสิทธิและรายได้ที่เกี่ยวข้องกับค่าสิทธิ

จากการที่ร้านSBP มีจำนวนเพิ่มขึ้น รวมถึงรายได้ค่าส่งเสริมการขาย ซึ่งเกิดจากการจัดรายการส่งเสริมการขาย ร่วมกับคู่ค้าเพื่อกระตุ้นยอดขาย อาทิ รายการสิทธิแลกซื้อสินค้า รายการแถมปีละสามแสนบาทของทีระลีก เป็นต้น

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารมีจำนวน 83,699 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 7,456 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.8 โดยค่าใช้จ่ายที่ปรับเพิ่มสูงขึ้น ได้แก่ ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร เป็นผลจากการขยายสาขา รวมถึงการปรับเพิ่มค่าแรงขั้นต่ำ และค่าบริหารงานร้านสาขา จากจำนวนร้าน SBP ที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่การเพิ่มขึ้นของค่าเช่า ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย นอกจากผลกระทบจากจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้นแล้ว สาขาใหม่ส่วนใหญ่มีขนาดร้านที่ใหญ่ขึ้น และยังรวมถึงผลกระทบจากการปรับปรุงสาขาเดิมด้วย

กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 28,688 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.1 จากปีก่อน ซึ่งรวมกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยสุทธิจากค่าใช้จ่ายจำนวน 801 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 19,944 ล้านบาท เพิ่มขึ้น ร้อยละ 20.0 จากปีก่อน

### **กลุ่มธุรกิจอื่น**

กลุ่มธุรกิจอื่นประกอบด้วยธุรกิจตัวแทนรับชำระค่าสินค้าและบริการ ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารสำเร็จรูป ธุรกิจจำหน่ายและบริการอุปกรณ์ค้าปลีก และธุรกิจอื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่ให้บริการสนับสนุนร้าน 7-Eleven เป็นหลัก โดยบริษัทไม่หยุดนิ่งที่จะคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น ทั้งในด้านของสินค้าและบริการที่นำเสนอให้กับลูกค้าภายในร้าน 7-Eleven รวมถึงการพัฒนาช่องทางและรูปแบบการจำหน่ายสินค้าใหม่ๆ อาทิ อีคอมเมิร์ซ ซึ่งช่วยให้ลูกค้ามีความสะดวกสบายมากขึ้น และสร้างการเติบโตของรายได้ในอนาคต ในปี 2561 กลุ่มธุรกิจอื่นมีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้เท่ากับ 3,554 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.3 จากปีก่อน

### **กลุ่มธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบชำระเงินสดและบริการตนเอง**

ในปี 2561 กลุ่มธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบชำระเงินสดและบริการตนเอง มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน เท่ากับ 7,082 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.6 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานจากการขยายธุรกิจไปต่างประเทศ (ทั้งนี้ นักลงทุนสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2561 ของ บมจ. สยามแม็คโคร)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อย มีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนผู้ถือหุ้นตามนิยามข้อกำหนดสิทธิ 1.04 เท่า ลดลงจาก 1.44 เท่า ในปีก่อน เนื่องจากส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น จากการที่บริษัทสามารถทำกำไรจากการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้น รวมถึงการออกหุ้นกู้ด้อยสิทธิที่มีลักษณะคล้ายหุ้น และการชำระคืนหุ้นกู้ที่ครบกำหนดไถ่ถอน บริษัทมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดสิทธิตามภาระหน้าที่ของผู้ถือหุ้นกู้ ซึ่งบริษัทต้องดำรงไว้ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนผู้ถือหุ้น (Net Debt to Equity Ratio) โดยคำนวณตามข้อมูลในงบการเงินรวมประจำงวดบัญชีสิ้นสุด ณวันที่ 31 ธันวาคม ของแต่ละงวดบัญชีที่ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ไม่เกิน 2.5 : 1 และณวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และปีต่อไปไม่เกิน 2: 1

## คาดการณ์และแนวโน้มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ในปี 2562

เป้าหมายการขยายสาขา	บริษัทวางแผนที่จะลงทุนขยายเครือข่ายร้านสาขาต่อเนื่องไปตามการขยายตัวของชุมชน โครงสร้างพื้นฐานต่างๆ แหล่งท่องเที่ยว รวมถึงทำเลที่มีศักยภาพอื่นๆ เพื่ออำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด โดยบริษัทได้กำหนดเป้าหมายใหม่ที่จะขยายสาขาให้ครบ 13,000 สาขา ภายในปี 2564 ทั้งนี้ บริษัทวางแผนที่จะลงทุนเปิดร้านสาขาใหม่อีกประมาณ 700 สาขาในปี 2562
ประมาณการรายได้จากการขายและบริการ	คาดว่าจะยังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โดยอัตราการเติบโตของรายได้ส่วนใหญ่มาจากอัตราการเติบโตของยอดขายจากร้านสาขาใหม่ และอัตราการเติบโตของยอดขายเฉลี่ยจากร้านเดิมซึ่งคาดว่าจะอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ อาทิ ระดับของอัตราเงินเฟ้อ การขยายตัวของการบริโภคภายในประเทศ เป็นต้น
ประมาณการอัตรากำไรขั้นต้น	บริษัทตั้งเป้าขยายอัตรากำไรขั้นต้นให้ได้อย่างต่อเนื่องจากปีก่อน โดยเน้นการพัฒนากระบวนการในการคัดสรรสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น และผลักดันให้มีสัดส่วนของสินค้าที่กำไรขั้นต้นสูงเพิ่มขึ้น ทั้งจากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และสินค้าอุปโภค
ประมาณการงบลงทุน	คาดว่าจะใช้งบลงทุนประมาณ 11,500 – 12,000 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้ (หน่วย:ล้านบาท) <ul style="list-style-type: none"> <li>• การเปิดร้านสาขาใหม่ 3,800 - 4,000</li> <li>• การปรับปรุงร้านเดิม 2,400 - 2,500</li> <li>• โครงการใหม่, บริษัทย่อยและศูนย์กระจายสินค้า 4,000 - 4,100</li> <li>• สินทรัพย์ถาวร และระบบสารสนเทศ 1,300 - 1,400</li> </ul>

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

นายเกรียงชัย บุญโพธิ์ธำภาติ

Chief Financial Officer

ผู้มีอำนาจรายงานสารสนเทศ