

12.ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

สรุปรายงานการสอบบัญชี

ผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท สำหรับตรวจสอบงบการเงินรวม และงบการเงินของบริษัทสำหรับปี 2547 คือ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด .โดยนางสุดจิตร บุญประกอบ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2991. และสำหรับปี 2546 และปี 2545 คือ บริษัท สำนักงาน เอสจีวี - ณ ถลาง จำกัด .โดยนางสุดจิตร บุญประกอบ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2991

รายงานการตรวจสอบของผู้สอบบัญชีในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นในรายงานการตรวจสอบแบบไม่มีเงื่อนไข สำหรับงบการเงินปี 2547 ปี 2546 และ ปี 2545 ดังนี้

สรุปรายงานการตรวจสอบงบการเงินประจำปี 2547

ผู้สอบบัญชีมีความเห็นว่า งบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อยและงบการเงินของบริษัท แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทและบริษัทย่อยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยไม่มีเงื่อนไข

สรุปรายงานการตรวจสอบงบการเงินประจำปี 2546

ผู้สอบบัญชีมีความเห็นว่า งบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อยและงบการเงินของบริษัท แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทและบริษัทย่อยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยไม่มีเงื่อนไข

สรุปรายงานการตรวจสอบงบการเงินประจำปี 2545

ผู้สอบบัญชีมีความเห็นว่า งบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อยและงบการเงินของบริษัท แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2545 ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทและบริษัทย่อยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยไม่มีเงื่อนไข

ตารางสรุปงบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย

(หน่วย: ล้านบาท)

	งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2545	2546	2547
ข้อมูลจากงบกำไรขาดทุน			
รายได้:			
ขายและบริการสุทธิ	43,765	58,382	74,622
รายได้อื่น	2,153	2,349	3,744
รายได้รวม	45,918	60,731	78,366
ต้นทุนและค่าใช้จ่าย:			
ต้นทุนขายและบริการ	35,512	47,459	60,734
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร (รวมค่าตอบแทนกรรมการ)	8,996	11,262	15,012
กำไรจากการดำเนินงาน	1,410	1,972	2,593
ขาดทุน (กำไร) ของผู้ถือหุ้นส่วนน้อยในบริษัทย่อย	(2)	(97)	(198)
กำไรสุทธิ	964	1,339	1,696
กำไรต่อหุ้น (บาท)			
กำไรสุทธิต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	2.41	3.28	3.85
กำไรสุทธิต่อหุ้นปรับลด (บาท)	2.41	3.27	3.83
ข้อมูลจากงบดุล			
สินทรัพย์รวม	17,305	21,712	29,011
สินทรัพย์หมุนเวียน	8,877	12,178	15,725
สินทรัพย์อื่น	8,428	9,534	13,285
หนี้สินรวม	10,900	12,953	19,082
หนี้สินหมุนเวียน	10,332	12,479	18,498
หนี้สินอื่น	568	474	584
ส่วนของผู้ถือหุ้น	6,404	8,759	9,928
ข้อมูลจากงบกระแสเงินสด			
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	3,841	3,226	6,353
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	(2,116)	(2,871)	(4,943)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน	(957)	1,324	243
เงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	768	1,679	1,653
เงินสดคงเหลือสิ้นงวด	3,953	5,527	7,156

*บริษัทได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 10 บาทเป็นหุ้นละ 5 บาท เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2545

อัตราส่วนทางการเงิน

งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม

อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratios)

	2545	2546	2547
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.86	0.98	0.85
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.42	0.48	0.43
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	0.42	0.28	0.41
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	166.80	177.23	156.95
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	2.16	2.03	2.29
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	12.71	12.14	11.67
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	28.32	29.65	30.84
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (เท่า)	4.96	5.16	5.08
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	72.61	69.79	70.84
Cash Cycle (วัน)	-41.92	-38.12	-37.70

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร

อัตรากำไรขั้นต้น (%)	18.86%	18.71%	18.61%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	2.95%	3.35%	3.40%
อัตรากำไรอื่น (%)	0.16%	0.03%	0.02%
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร (%)	295.98%	164.32%	249.65%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	2.10%	2.21%	2.16%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	15.77%	17.67%	18.15%

อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	6.12%	6.87%	6.69%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%)	31.00%	33.34%	32.31%
อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ (เท่า)	2.91	3.11	3.09

อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.70	1.48	1.92
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	96.37	233.31	186.29
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (เท่า)	1.00	0.90	1.31
อัตราเงินปันผล (%)	41.49%	57.49%	58.38%

ข้อมูลต่อหุ้น

มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น (บาท)	16.01	19.91	22.56
เงินปันผลต่อหุ้น (บาท)	1.00	1.75	2.25*

* ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2548 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2548 มีมติเป็นเอกฉันท์เห็นสมควรที่จะเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นจากผลประกอบการระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2547 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2547 ในอัตราหุ้นละ 2.25 บาท และจ่ายเป็นหุ้นปันผลในอัตราส่วน 1 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญใหม่

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานตามงบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากธุรกิจหลัก คือ (1) ธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อในประเทศไทย และมาจากธุรกิจรอง คือ (2) ธุรกิจซูเปอร์เซ็นเตอร์ในประเทศจีน และ (3) ธุรกิจอื่นๆ ในประเทศไทย ได้แก่ ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารสำเร็จรูป ธุรกิจตัวแทนรับชำระค่าสินค้าและบริการ และธุรกิจจำหน่ายและซ่อมแซมอุปกรณ์ค้าปลีก

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทเชื่อว่าธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อในประเทศไทยซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทจะยังคงมีความสำคัญในการเป็นแหล่งรายได้หลักของบริษัท ในขณะที่ธุรกิจซูเปอร์เซ็นเตอร์ในประเทศจีนเป็นการกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจของบริษัท โดยเป็นการเข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศจีนซึ่งมีระบบเศรษฐกิจขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพและกำลังเติบโตสำหรับธุรกิจที่ช่วยสนับสนุนธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อในประเทศไทยที่ดำเนินการโดยบริษัทย่อยอื่นๆ เป็นการใช้ประโยชน์จากเครือข่ายร้านค้า 7-Eleven ที่บริษัทมีอยู่เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการของบริษัท

บริษัทเชื่อว่าจุดแข็งของบริษัทนอกจากจะอยู่ที่การมีสาขา 7-Eleven ซึ่งกระจายอยู่ทั่วประเทศในทำเลที่ดีทำให้สามารถสร้างความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้ามากขึ้น การเลือกใช้ระบบการบริหารจัดการและเทคโนโลยีที่มีความเหมาะสมก็มีส่วนช่วยเพิ่มความสะดวกรวดเร็วและความพึงพอใจให้กับลูกค้าด้วยเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ทางบริษัทได้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในด้านต่าง ๆ อาทิเช่น การปรับปรุงสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกร้าน รวมไปถึงถึงอุปกรณ์ให้ทันสมัยซึ่งสามารถช่วยให้ร้าน 7-Eleven ดูสะอาดตาและทำให้เกิดความรู้สึกปลอดภัย และช่วยดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็มีการนำระบบบริหารร้านอัตโนมัติมาใช้ ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารร้านสามารถสั่งสินค้าดูแลสินค้าคงคลัง และการบริหารงานอื่นๆ ในร้านได้ง่ายขึ้น อีกทั้งยังช่วยให้การติดต่อสื่อสารระหว่างร้านสาขา กับสำนักงานใหญ่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทยังมีศูนย์กระจายสินค้าที่มีประสิทธิภาพ ที่ช่วยให้บริษัทสามารถกระจายสินค้าไปยังร้านสาขาได้อย่างรวดเร็ว ด้วยสินค้าที่มีคุณภาพและมีต้นทุนที่ลดลง ยิ่งไปกว่านั้นทางบริษัทยังได้มีการพัฒนาสินค้าและบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา โดยมีจุดยืนในการสร้างความแตกต่างให้เป็นร้านสะดวกซื้อที่ให้ความสะดวกแก่ลูกค้าผ่านบริการและสินค้า เช่น การให้บริการชำระค่าสินค้าและบริการ ค่าสาธารณูปโภค รวมไปถึงการให้บริการอาหารและเครื่องดื่มพร้อมรับประทานครบวงจร

การขยายตัวของกาใช้จ่ายในการอุปโภคบริโภคของภาคเอกชนภายในประเทศนอกจากจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการขยายตัวของภาคเศรษฐกิจแล้ว ยังมีผลให้การแข่งขันในธุรกิจค้าปลีกรุนแรงขึ้นตามไปด้วย โดยผู้ประกอบการรายเก่าได้พยายามปรับปรุงตนเองและขยายสาขาให้เข้าถึงผู้บริโภคมากขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาสู่ธุรกิจเป็นจำนวนมากขึ้น ดังนั้นการเปิดสาขาใหม่ของผู้ประกอบการทุกรายจึงต้องเผชิญ

หน้ากับคู่แข่งอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้เพราะที่ดินและทำเลต่าง ๆ ถูกจับจองจากคู่แข่งที่เปิดดำเนินการอยู่ก่อนแล้ว หรือเป็นทำเลที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง ซึ่งถือว่าเป็นอุปสรรคสำคัญในการดำเนินงาน บริษัทได้ตระหนักและเข้าใจถึงปัญหาเหล่านี้เป็นอย่างดี จึงได้มุ่งพัฒนาการบริหารจัดการทั้งที่ร้านและสำนักงานใหญ่ มุ่งเน้นการบริหารต้นทุนการดำเนินงานให้ต่ำที่สุดด้วยการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของทุกหน่วยงาน ตลอดจนมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้า

หลักมากยิ่งขึ้นพร้อมทั้งรักษฐานลูกค้าเดิมและเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ ทั้งนี้โอกาสที่ร้านค้าสะดวกซื้อที่มีรูปแบบทันสมัยจะขยายตัวเพิ่มขึ้นยังมีอีกมาก เพราะพฤติกรรมผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกสบายมากขึ้น บริษัทเชื่อว่าผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบทั้งด้านการเงิน บุคลากร เลือกใช้เทคโนโลยีและเครื่องมือต่างๆ ได้อย่างเหมาะสม มีความสามารถในการบริหารร้านค้าโดยใช้หลักของการประหยัดจากขนาด (Economies of Scale) มีการพัฒนาและปรับปรุงตนเองอย่างต่อเนื่องทั้งด้านการคัดสรรสินค้าและคุณภาพการบริการเพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้า จะสามารถสร้างยอดขายและกำไรให้เพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง

สำหรับธุรกิจซูเปอร์เซ็นเตอร์ในประเทศจีน บริษัทเชื่อว่าจะสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องตามสภาวะเศรษฐกิจของจีนที่ยังคงเติบโตในระดับสูง ประกอบกับเครือข่ายของห้างโลตัสที่เพิ่มขึ้น ระบบข้อมูลสารสนเทศที่ทันสมัยและประสิทธิภาพของผู้บริหาร จะช่วยให้ SLS สามารถพัฒนาความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้บริษัทเชื่อว่าธุรกิจซูเปอร์เซ็นเตอร์ในประเทศจีนจะสามารถเติบโตได้ตามแผนที่วางไว้โดยกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของ SLS รวมทั้งเงินทุนเพิ่มเติมจากผู้ร่วมทุน โดยไม่ต้องอาศัยเงินทุนเพิ่มเติมจากบริษัท

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2547 เปรียบเทียบกับผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2546

ในรอบปี 2547 ที่ผ่านมามีบริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้รวม 78,365 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2546 คิดเป็นร้อยละ 29 สาเหตุสำคัญที่ทำให้รายได้รวมเพิ่มขึ้นนั้นยังคงมาจากยอดขายสุทธิและรายได้ค่าบริการที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งในปี 2547 มีรายได้ในส่วนนี้เท่ากับ 74,622 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2546 คิดเป็นร้อยละ 27.8

ยอดขายสุทธิและรายได้ค่าบริการ จำนวน 74,622 ล้านบาทนี้มาจาก 3 ธุรกิจหลัก กล่าวคือ (1) รายได้จากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ 38,184 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51.2 ของยอดขายสุทธิและรายได้ค่าบริการทั้งหมด (2) รายได้จากธุรกิจร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ 21,418 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.7 และ (3) รายได้จากธุรกิจอื่นๆ 15,020 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.1.

การเติบโตของยอดขายสุทธิและรายได้ค่าบริการสืบเนื่องมาจากการขยายสาขา 7-Eleven และห้างโลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์ โดยในส่วนของร้าน 7-Eleven นั้นสามารถขยายได้สูงถึง 464 สาขา สูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 400 สาขา ส่วนห้างโลตัสเปิดได้ 10 สาขา นอกจากนี้การเพิ่มขึ้นของยอดขายเฉลี่ยต่อร้านต่อวันของร้าน 7-Eleven เดิม (Same Store Sales/store/day) และการรักษาอัตราการเติบโตของระดับยอดขายเฉลี่ยต่อร้านต่อวันของห้างโลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์เดิม ก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้น โดยสำหรับร้าน 7-Eleven นั้น ยอดขายเฉลี่ย

ต่อร้านต่อวันของร้านเดิมเพิ่มขึ้นจาก 51,584 บาทในปี 2546 เป็น 55,023 บาทในปี 2547 ในขณะที่ยอดขายเฉลี่ยต่อร้านต่อวันของห้างโลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์เดิม ลดลงเล็กน้อยจาก 798,000 เรมินปีในปี 2546 เหลือ 797,000 เรมินปีในปี 2547

กำไรขั้นต้น

ในปี 2547 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 13,888 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นจากปี 2546 คิดเป็นร้อยละ 27.1 การเติบโตของกำไรขั้นต้นมีผลสืบเนื่องมาจากยอดขายสุทธิและรายได้ค่าบริการที่เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้

การที่บริษัทมีการจัดการและพัฒนาระบบในการคัดสรรสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้นทำให้บริษัทสามารถรักษาสัดส่วนของกำไรขั้นต้นไว้ที่ร้อยละ 18.6 ซึ่งเป็นระดับเดียวกันกับปีก่อน

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ในปี 2547 บริษัทและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเท่ากับ 15,012 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2546 คิดเป็นร้อยละ 33.3 โดยค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้นมาจากการขยายสาขาของร้าน 7-Eleven และห้างโลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้นมาจากสาเหตุหลักๆ ดังนี้

1) ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรเป็นจำนวนเงิน 4,598 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2546 ตามการขยายสาขาของร้าน 7-Eleven และห้างโลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์ ซึ่งค่าใช้จ่ายบุคลากรคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.6 ของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารรวม

2) ค่าเช่าเป็นจำนวนเงิน 2,097 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2546 ตามการจำนวนร้านสาขาที่เพิ่มขึ้น และอัตราค่าเช่าที่ปรับสูงขึ้นด้วย โดยปัจจุบันค่าเช่าคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14 ของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารรวม

นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าเสื่อมราคา ค่าสาธารณูปโภค ค่าส่งเสริมการตลาด ค่าบริหารร้าน ค่าใช้จ่ายในหมวดอื่นๆ เช่น ค่าบริการ ค่าขนส่ง ค่าวัสดุสิ้นเปลือง เป็นต้น ก็เพิ่มขึ้นด้วย โดยค่าใช้จ่ายเหล่านี้จะแปรผันตามยอดขายและจำนวนร้านสาขาที่เพิ่มขึ้น

กำไรสุทธิ

ในปี 2547 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิเท่ากับ 1,696 ล้านบาทหรือคิดเป็นกำไรต่อหุ้น 3.85 บาท ซึ่งเพิ่มขึ้นเท่ากับ 357 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 26.6 จากปี 2546 ซึ่งมีกำไรสุทธิเท่ากับ 1,339 ล้านบาทหรือคิดเป็นกำไรต่อหุ้น 3.28 บาท. นอกจากนี้อัตราส่วนของกำไรสุทธิต่อผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 18.2 จากปี 2546 ที่เท่ากับร้อยละ 17.7

ผลการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อ

ในปี 2547 กลุ่มธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อมียอดขายสุทธิรวมทั้งสิ้น 38,184 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากปีที่แล้ว 1,970 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.9 การลดลงของยอดขายสุทธิมีสาเหตุสำคัญมาจากการที่บริษัทเปลี่ยนแปลงการรับรู้รายได้ของยอดขายบัตรโทรศัพท์ไปอยู่ที่บริษัทเคาน์เตอร์เซอร์วิส จำกัด แต่อย่างไรก็ตามยอดขายของกลุ่มธุรกิจโดยไม่รวมยอดขายของบัตรโทรศัพท์ก็ยังเพิ่มขึ้นจากการที่ร้านสาขาที่มากขึ้น โดยร้านสาขาที่เปิดใหม่ก็ยังไม่ได้มีผลกระทบต่อยอดขายของร้าน 7-Eleven ที่มีอยู่เดิมอย่างมีนัยสำคัญ แต่เป็นการส่งเสริมการเพิ่มขึ้นของจำนวนยอดขายโดยรวม นอกจากนี้การที่บริษัทพยายามคัดสรรสินค้าให้เหมาะกับทำเลและพฤติกรรมของผู้บริโภค ส่งผลให้ยอดขายใช้จ่ายของผู้บริโภคต่อคนต่อร้านเพิ่มขึ้นด้วย

สัดส่วนต้นทุนของสินค้าโดยเปรียบเทียบกับยอดขายในปี 2547 เท่ากับร้อยละ 75.6 ซึ่งลดลงจากปี 2546 เท่ากับร้อยละ 3.6 เนื่องจากการลดลงของต้นทุนของสินค้ามาจากการที่บริษัทสามารถบริหารสัดส่วนของการคัดสรรสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นซึ่งส่งผลให้กำไรขั้นต้นของกลุ่มธุรกิจเพิ่มเป็น 9,312 ล้านบาท ในปี 2547 ซึ่ง

เพิ่มขึ้น 966 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.5 จากปีที่แล้ว อย่างไรก็ตามรายจ่ายค่าดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว 1,934 ล้านบาทหรือร้อยละ 24 เป็นผลสืบเนื่องมาจากการขยายสาขาและยอดขายที่เพิ่มขึ้น

ในส่วนของรายได้อื่นๆ ที่เพิ่มขึ้น เช่น ค่าสิทธิจากผู้รับช่วงบริหารร้านแฟรนไชส์เป็นผลโดยตรงจากการที่ร้านแฟรนไชส์ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างมาก ส่วนค่าเช่าและค่าสนับสนุนการตลาดเป็นผลมาจากการที่บริษัทมีจำนวนร้านสาขามากขึ้น

กลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 922 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.8 ของกำไรจากการดำเนินงานโดยรวมของกลุ่มธุรกิจทั้งหมด

ผลการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจร้านค้าปลีกขนาดใหญ่

ในปี 2547 กลุ่มธุรกิจร้านค้าปลีกขนาดใหญ่มียอดขายสุทธิรวมทั้งสิ้น 21,418 ล้านบาท ซึ่งเติบโตจากปีที่แล้ว 4,561 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 27 การเติบโตของยอดขายสุทธิมีสาเหตุสำคัญมาจากการที่บริษัทขยายร้านสาขามากขึ้น นอกจากนี้สัดส่วนต้นทุนของสินค้าโดยเปรียบเทียบกับยอดขายในปี 2547 เท่ากับร้อยละ 86.5 ซึ่งลดลงจากปี 2546 เท่ากับร้อยละ 1.5 การลดลงของต้นทุนของสินค้ามาจากการที่บริษัทสามารถบริหารสัดส่วนของการคิดสรรสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นซึ่งส่งผลให้กำไรขั้นต้นของกลุ่มธุรกิจเพิ่มเป็น 2,885 ล้านบาท ในปี 2547 ซึ่งเพิ่มขึ้น 880 ล้านบาท หรือร้อยละ 44 จากปีที่แล้ว อย่างไรก็ตามรายจ่ายค่าดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว 1,616 ล้านบาทหรือร้อยละ 57.3 เป็นผลสืบเนื่องมาจากการขยายสาขาและยอดขายที่เพิ่มขึ้น ในส่วนของรายได้อื่นๆ ที่เพิ่มขึ้น เช่น ค่าสนับสนุนการตลาดเป็นผลมาจากการที่บริษัทมีจำนวนร้านสาขามากขึ้น

กลุ่มธุรกิจร้านค้าปลีกขนาดใหญ่มีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 514 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 ของกำไรจากการดำเนินงานโดยรวมของกลุ่มธุรกิจทั้งหมด

ผลการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจอื่น

กลุ่มธุรกิจอื่นประกอบด้วยธุรกิจบริการรับชำระค่าสินค้าและบริการ ธุรกิจอาหารแช่แข็งและเบเกอรี่ ธุรกิจจำหน่ายและบริการอุปกรณ์ค้าปลีก และธุรกิจอื่นซึ่งในปี 2547 มีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 1,138 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.2 ของกำไรจากการดำเนินงานโดยรวมของกลุ่มธุรกิจทั้งหมด โดยกำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นมาจากยอดขายบัตรเครดิต และยอดขายชำระค่าสินค้าและบริการที่เพิ่มขึ้นของบริษัท เคาน์เตอร์เซอร์วิส จำกัด

การวิเคราะห์ฐานะการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2547

สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวม 29,010 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 34 จากปีที่แล้ว ซึ่งมีสาเหตุหลักคือ

1.การเพิ่มขึ้นในบัญชีเงินสด 1,630 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 29.4 จากปี 2546 ซึ่งเป็นผลมาจากการที่กระแสเงินสดจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น

2. การเพิ่มขึ้นของสินค้ำคงคลัง 1,160 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 25.3 จากปี 2546 ซึ่งจำนวนสินค้ำคงคลังที่เพิ่มมากขึ้นนั้นเพื่อรองรับการขยายตัวของยอดขายที่เพิ่มและจำนวนร้านสาขาที่มากขึ้น

3. การเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ถาวร 3,300 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 38.5 จากปี 2546 เนื่องจากการลงทุนที่เพิ่มขึ้นจากการขยายร้านสาขาและการปรับปรุงร้านสาขาเกำรวมถึงการลงทุนในศูนย์กระจายสินค้ำแห่งใหม่ในฝั่งตะวันออกของกรุงเทพฯ

หนี้สินรวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนี้สินรวม 19,082 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 47.3 จากปี 2546 การเพิ่มขึ้นของหนี้สินส่วนใหญ่เป็นเจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น ในขณะเดียวกัน บริษัทยังคงรักษาอำนาจการต่อรองกับตัวแทนจำหน่ายสินค้ำไว้ได้ด้วยยอดส่งสินค้ำที่มีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 บริษัทและบริษัทย่อยมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 9,928 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.3 การเพิ่มขึ้นในส่วนของผู้ถือหุ้นมาจากการเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิจากการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย

การวิเคราะห์งบกระแสเงินสด สภาพคล่อง และแหล่งเงินทุนของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2547 เปรียบเทียบกับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2546

สภาพคล่อง

ณ สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2547 สภาพคล่องโดยรวมของบริษัทและบริษัทย่อยยังอยู่ในเกณฑ์ที่ดีมาก ดังจะเห็นได้จากบัญชีเงินสดและเงินฝากธนาคารที่มียอดรวมทั้งสิ้น 7,155 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 29.5 จากปี 2546

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน

ในปี 2547 ที่ผ่านมา บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานทั้งหมดเท่ากับ 6,353 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 97 จากปี 2546 เนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของเครดิตและระยะเวลาการจ่ายเงินที่เจ้าหนี้การค้าให้กับบริษัท

กระแสเงินสดจากการลงทุน

ในปี 2547 ที่ผ่านมา บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิจากการลงทุนเท่ากับ 4,943 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 72 จากปี 2546 โดยการลงทุนหลักๆ มาจากการลงทุนขยายร้านสาขาของร้าน 7-Eleven และห้างโลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์ การก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้ำแห่งใหม่ และการซื้อธุรกิจโรงเรียน

กระแสเงินสดจากการกิจกรรมจัดหาเงิน

ในปี 2547 ที่ผ่านมา บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน 244 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 82 จากปี 2546 ทั้งนี้เนื่องจากในปีที่แล้วบริษัทมีเงินทุนเพิ่มขึ้นจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป ประมาณ 1,584 ล้านบาท ในขณะที่ในปีนี้ บริษัทไม่มีรายการดังกล่าวและยังมีการจ่ายเงินปันผลเพิ่มขึ้นประมาณ 370 ล้านบาท นอกจากนี้การขายงานของบริษัทย่อยในต่างประเทศทำให้บริษัทย่อยดังกล่าวต้องมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินในต่างประเทศ เป็นจำนวนเงินประมาณ 1,061 ล้านบาท

ปัจจัยที่อาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทและบริษัทในอนาคต

ความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะมีผลต่อรายได้และกำไรของบริษัท หากบริษัทสามารถนำเสนอสินค้าและบริการที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าก็ย่อมส่งผลให้บริษัทมีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น สามารถขายสินค้าได้มากขึ้น โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นด้วย สำหรับธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อนั้น การมุ่งนำเสนอ “ความสะดวก” ให้แก่ลูกค้าหมายถึงการมีสินค้าและบริการที่ตรงกับความต้องการและการมีร้าน 7-Eleven ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสม นอกจากนี้บริษัทก็พยายามเน้นให้ร้าน 7-Eleven เพิ่มสัดส่วนการขายสินค้าประเภทอาหารให้มากขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากสินค้าประเภทนี้ลูกค้าต้องซื้อบ่อยกว่าสินค้าอุปโภคและโดยทั่วไปก็มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูง ในขณะที่ธุรกิจซูเปอร์เซ็นเตอร์จะมุ่งเน้นที่การมีสินค้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าและใช้ราคาเป็นสิ่งที่ดึงดูดให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าที่ห้างโลตัส การมีสาขาห้างโลตัสเพิ่มมากขึ้นจะช่วยให้เกิดการประหยัดทางขนาด ทั้งในด้านของค่าใช้จ่ายส่วนกลางและความสามารถในการต่อรองกับผู้ผลิตสินค้า นอกจากนี้ห้างโลตัสก็มีนโยบายเพิ่มสินค้าประเภท House Brand ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงและถือเป็นเครื่องมือหนึ่งในการรักษากลุ่มลูกค้า เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค บริษัทได้ลงทุนทั้งในระบบบริหารร้านค้า ระบบศูนย์กระจายสินค้า และระบบการผลิตสินค้าประเภทอาหาร เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจและสร้างรายได้เปรียบในเชิงแข่งขันให้กับบริษัท โดยบริษัทจะมุ่งปรับปรุงและพัฒนาระบบต่าง ๆ ดังกล่าวอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นรากฐานที่สำคัญในการเติบโตของรายได้และกำไรของบริษัทต่อไป