

ที่ IDR 02/2021

วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2564

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2563

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (CPALL) ไคร์ขอรายงานผลการดำเนินงานประจำปี 2563 โดยบริษัทและบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิจำนวน 16,102 ล้านบาท โดยสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

รายได้รวม

ในรอบปี 2563 ที่ผ่านมา CPALL มีรายได้รวม 546,590 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 คิดเป็นร้อยละ 4.3 ทั้งนี้ รายได้จากการขายสินค้าและบริการ มีจำนวน 525,884 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 4.5 โดยธุรกิจร้านสะดวกซื้อได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ จากปัจจัยลบทางเศรษฐกิจ และกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ลดลง รวมถึงผลกระทบจากมาตรการการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้จำนวนลูกค้าที่เข้ามาจับจ่ายใช้สอยที่ลดน้อยลง ในขณะที่ ธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าระบบสมาชิกแบบชำระเงินสดและบริการตนเอง (ธุรกิจแม่โคร) ยังสามารถรักษาอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายและบริการไว้ได้ในระดับหนึ่ง จากการเติบโตของธุรกิจแม่โครประเทศไทย และสาขาในประเทศอินเดียและกัมพูชา

รายได้รวมก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก มีดังนี้ (กลุ่ม 1) รายได้จากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีสัดส่วนร้อยละ 55 (กลุ่ม 2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งแบบชำระเงินสดและบริการตนเองมีสัดส่วนร้อยละ 37 และ (กลุ่ม 3) รายได้จากธุรกิจอื่นๆ ในประเทศไทยมีสัดส่วนร้อยละ 8 ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้ของ (กลุ่ม 2) และ (กลุ่ม 3) เพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อน เนื่องจากมีรายได้ที่สูงขึ้นในขณะที่ (กลุ่ม 1) มีรายได้ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน

กำไรขั้นต้น

ในปี 2563 CPALL มีกำไรขั้นต้นจากการขายและบริการเท่ากับ 115,004 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 7.9 จากปีก่อน สาเหตุหลักจากการลดลงของรายได้จากการขายของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ โดยเฉพาะสินค้ากลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูง ในขณะที่ ธุรกิจแม่โครยังสามารถรักษาการเติบโตของกำไรขั้นต้นได้ และจากการลดลงของกำไรขั้นต้นของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นในงบการเงินรวมของ CPALL ลดลงเป็นร้อยละ 21.9 จากร้อยละ 22.7 ในปี 2562

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในปี 2563 CPALL มีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 107,858 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 3.3 จากปีก่อน ซึ่งมีสาเหตุหลักดังนี้

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย - มีจำนวน 91,136 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.4 จากปีก่อน การบริหารงานภายใต้สถานการณ์ที่เศรษฐกิจหดตัว รายได้จากการขายไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ รวมถึงการมุ่งมั่นในการขยายสาขาไปยังพื้นที่ศักยภาพเพื่อให้บรรลุเป้าหมายระยะยาว CPALL จึงดำเนินการควบคุมการใช้จ่ายอย่างรัดกุม และให้เป็นไปด้วยความมีประสิทธิภาพ ประเภทของค่าใช้จ่ายที่ปรับตัวลดลงหลักๆ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน ค่าบริหารงานร้านสะดวกซื้อ และค่าวัสดุสิ้นเปลืองต่างๆ อย่างไรก็ตาม ด้วยการถือปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า (IFRS 16) ณ วันที่ 1 มกราคม 2563 CPALL รับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่า ส่งผลให้ลักษณะของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับสัญญาเช่าเปลี่ยนแปลงไป โดย CPALL รับรู้เป็นค่าเสื่อมราคาและดอกเบี้ยจ่าย จากเดิมเป็นค่าเช่าจ่าย

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร – มีจำนวน 16,723 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 8.0 จากปีก่อน ประเภทของค่าใช้จ่ายที่ปรับตัวลดลงหลักๆ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทน รวมถึงการที่ให้หยุดพักชั่วคราวของโครงการสะสมหุ้นสำหรับพนักงาน (Employee Joint Investment Program – EJIP) เพื่อบรรเทาผลกระทบและความเดือดร้อนของพนักงานและครอบครัวจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19

ประเภทค่าใช้จ่าย	ปี 2563
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน	ร้อยละ 28.2
ค่าบริหารงานร้านสะดวกซื้อ	ร้อยละ 17.8
ค่าเช่า และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	ร้อยละ 17.9
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	ร้อยละ 13.3
ค่าสาธารณูปโภค และอื่นๆ	ร้อยละ 22.8
รวม	ร้อยละ 100.0

กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้และกำไรสุทธิ

ในปี 2563 CPALL มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 19,262 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 28.0 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 16,102 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 27.9 จากปีก่อน เนื่องจากการดำเนินงานได้รับผลกระทบจากปัจจัยทางเศรษฐกิจอันเนื่องมาจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ตามที่กล่าวมาข้างต้น รวมถึงการมีต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการถือปฏิบัติตาม TFRS16 ทั้งนี้กำไรต่อหุ้นตามงบการเงินรวมในปี 2563 เท่ากับ 1.68 บาท

กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก ได้ดังนี้ (กลุ่ม 1) กำไรจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีส่วนร้อยละ 54 (กลุ่ม 2) กำไรจากธุรกิจค้าส่งแบบชำระเงินสดและบริการตนเองมีส่วนร้อยละ 29 และ (กลุ่ม 3) กำไรจากธุรกิจอื่นๆ ในประเทศไทยมีส่วนร้อยละ 17 ทั้งนี้ สัดส่วนกำไรของ (กลุ่ม 2) และ (กลุ่ม 3) เพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อน เนื่องจากมีการเติบโตของกำไรที่สูงขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับ (กลุ่ม 1) ที่มีกำไรปรับตัวลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน เนื่องจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากปัจจัยลบทางเศรษฐกิจ

ผลการดำเนินงานจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ

CPALL มุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายร้านสาขาในทำเลที่ดี เพื่ออำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าในทุกชุมชน ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ในรูปแบบของร้านบริษัท ร้าน Store Business Partner (SBP) และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมถึงการพัฒนาร้านในสถานบริการน้ำมันและร้านที่ตั้งเป็นเอกเทศ (Standalone) โดยตั้งเป้าหมายที่จะขยายสาขาจำนวน 700 สาขาต่อปี โดยในระหว่างปี 2563 ธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อได้มีการขยายสาขา 7-Eleven ทั้งร้านบริษัท ร้านSBP และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมทั้งสิ้น 720 สาขา ตามเป้าหมาย ดังนั้น ณ สิ้นปี 2563 บริษัทมีจำนวนร้านสาขาทั่วประเทศรวมทั้งสิ้น 12,432 สาขา แบ่งเป็นร้านบริษัท 5,685 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 46) เพิ่มขึ้น 470 สาขา ร้านSBP 5,919 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 47) เพิ่มขึ้น 232 สาขา และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต 828 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 7) เพิ่มขึ้น 18 สาขา

ในด้านของผลิตภัณฑ์และบริการ CPALL ยังคงมุ่งพัฒนาไปสู่การเป็นร้านอิมสะดวกเต็มรูปแบบ CPALL มีการพัฒนาสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และเพิ่มเมนูสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างดีจากลูกค้าที่ต้องการความสะดวกและรวดเร็วในการดำเนินชีวิตประจำวัน ซึ่งในปี 2563 สัดส่วนของรายได้จากการขาย ร้อยละ 71.4 มาจากสินค้า

กลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และร้อยละ 28.6 มาจากสินค้าอุปโภคบริโภคไม่รวมบัตรโทรศัพท์ ทั้งนี้สัดส่วนรายได้จากทั้ง 2 กลุ่มมีสัดส่วนใกล้เคียงกับปีก่อน

ในปี 2563 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการรวม 300,705 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน 33,356 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 10.0 ในขณะที่ยอดขายเฉลี่ยของร้านเดิมในปี 2563 ลดลงจากปีก่อน ในอัตราร้อยละ 14.5 โดยมียอดขายเฉลี่ยต่อร้านต่อวัน เท่ากับ 70,851 บาท มียอดซื้อต่อบิลโดยประมาณเท่ากับ 75 บาท ในขณะที่จำนวนลูกค้าต่อสาขาต่อวันเฉลี่ย 949 คน อย่างไรก็ตามด้วยผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 ส่งผลให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป ในปี 2563 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ได้ปรับเปลี่ยนแผนกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับบริบทสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ๆ โดยเพิ่มรูปแบบของช่องทางการเข้าถึงสินค้าและบริการด้วยความสะดวก ในการซื้อผ่านทั้งรูปแบบร้านสาขา ตู้จำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ (Vending Machine) รวมไปถึงแพลตฟอร์มบนช่องทางออนไลน์ ได้แก่ ALL Online ผ่าน 7-Eleven.TH Application ShopAt24 พร้อมทั้งเพิ่มทางเลือกให้บริการสั่งและส่งสินค้าตามความต้องการ (On-demand Delivery) ผ่านทางไลน์ หรือทางแอปพลิเคชัน 7-delivery พร้อมบริการถึงปลายทางตามที่ลูกค้าเลือกหรือรับสินค้าที่ร้านสาขา ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวสามารถสร้างรายได้จากการขายสินค้าได้อยู่ในระดับที่น่าพอใจ แต่ยังไม่เพียงพอที่จะชดเชยรายได้ลดลงจากผลกระทบจากการแพร่ระบาด COVID-19

ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีกำไรขั้นต้นจำนวน 83,724 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน 10,103 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 10.8 โดยมีสัดส่วนกำไรขั้นต้นในปี 2563 เท่ากับร้อยละ 27.8 ลดลงจากปี 2562 ที่มีสัดส่วนร้อยละ 28.1 โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้จากการขายสินค้าและบริการไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ทำให้การประหยัดต่อขนาดที่ศูนย์กระจายสินค้าลดลง รวมถึงสัดส่วนของรายได้จากการขายสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงลดลง

นอกจากนี้ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังมีรายได้อื่นอีกจำนวน 20,572 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 652 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.3 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของรายได้ค่าส่งเสริมการขาย ซึ่งเกิดจากการจัดการส่งเสริมการขายร่วมกับคู่ค้าเพื่อกระตุ้นยอดขายภายใต้ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวย และกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ถดถอย อาทิ รายการสิทธิแลกซื้อสินค้า รายการสะสมคะแนนแลกของที่ระลึก เป็นต้น

ในส่วนของต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารมีจำนวน 89,134 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน 3,343 ล้านบาท หรือลดร้อยละ 3.6 CPALL มีความพยายามในการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างรัดกุม และให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ถึงแม้ว่าในปีนี้ CPALL ยังคงขยายสาขาร้าน 7-Eleven ถึง 720 สาขา และมีการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้าและบริการสำหรับลูกค้า ทั้งนี้ ประเภทค่าใช้จ่ายที่ปรับลดลงหลักๆ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน และค่าบริหารงานร้านสะดวกซื้อ อย่างไรก็ตาม งบการเงินเฉพาะกิจการมีการรับรู้เป็นค่าเสื่อมราคาและดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้น จากเดิมรับรู้เป็นค่าเช่าจ่าย อันเป็นผลจากการถือปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า (IFRS 16)

ด้วยเหตุดังกล่าว กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 22,415 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 20.9 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 14,298 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 29.1 จากปีก่อน

กลุ่มธุรกิจอื่น

กลุ่มธุรกิจอื่นประกอบด้วยธุรกิจตัวแทนรับชำระค่าสินค้าและบริการ รวมถึง ตัวแทนรับฝากและถอนเงินแทนธนาคาร ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารสำเร็จรูป ธุรกิจจำหน่ายและบริการอุปกรณ์ค้าปลีก และธุรกิจอื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่ให้บริการสนับสนุนร้าน 7-Eleven เป็นหลัก โดยบริษัทไม่หยุดนิ่งที่จะคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ทั้งในด้านของสินค้าและบริการที่นำเสนอให้กับลูกค้าภายในร้าน 7-Eleven รวมถึงการพัฒนาช่องทาง



และรูปแบบการจำหน่ายสินค้าใหม่ๆ อาทิ อีคอมเมิร์ซ ซึ่งช่วยให้ลูกค้ามีความสะดวกสบายมากขึ้น และสร้างการเติบโตของรายได้ในอนาคต

ในปี 2563 กลุ่มธุรกิจอื่นมีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้เท่ากับ 4,543 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.4 จากปีก่อน สาเหตุหลักจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นและมีการบริหารค่าใช้จ่ายได้อย่างเหมาะสม ทำให้มีความสามารถในการทำกำไรที่ดีขึ้น

กลุ่มธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบชำระเงินสดและบริการตนเอง

ในปี 2563 กลุ่มธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าแบบชำระเงินสดและบริการตนเอง มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน เท่ากับ 8,051 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.3 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น และการควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดี (ทั้งนี้ นักลงทุนสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2563 ของ บมจ. สยามแม็คโคร)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 CPALL มีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนผู้ถือหุ้นตามนิยามข้อกำหนดสถิติ 1.62 เท่า เพิ่มขึ้นจาก 0.94 เท่า เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจาก CPALL มีเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในบริษัทร่วม ทั้งนี้ CPALL มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดสถิติตามภาระหน้าที่ของผู้ถือหุ้น ซึ่ง CPALL ต้องดำรงไว้ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนผู้ถือหุ้น (Net Debt to Equity Ratio) โดยคำนวณตามข้อมูลในงบการเงินรวมประจำงวดบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม ไม่เกิน 2:1

คาดการณ์และแนวโน้มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ในปี 2564

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

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

นายเกรียงชัย บุญโพธิ์ธำชาติ

Chief Financial Officer

ผู้มีอำนาจรายงานสารสนเทศ