

ที่ IDR 02/2565  
วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2565  
เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2564  
เรียน กรรมการและผู้จัดการ  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (CPALL หรือ บริษัทฯ) ใคร่ขอรายงานผลการดำเนินงานประจำปี 2564 โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิจำนวน 12,985 ล้านบาท โดยสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

### รายได้รวม

ในรอบปี 2564 ที่ผ่านมา CPALL มีรายได้รวม 587,597 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2563 คิดเป็นร้อยละ 7.5 ทั้งนี้ รายได้จากการขายสินค้าและบริการ มีจำนวน 565,207 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.5 จากปีก่อนหน้า จากการที่บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ รวมถึงกลยุทธ์ O2O ของแต่ละหน่วยธุรกิจ เพื่อที่สอดคล้องกับสถานการณ์ COVID-19 ที่เกิดขึ้น รวมถึงความได้เปรียบจากฐานรายได้ที่ต่ำจากปีก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม รายได้รวมในปีนี้ โดยเฉพาะธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ยังคงได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว กำลังซื้อของผู้บริโภคที่ลดลง รวมถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ปรับเปลี่ยนไปสู่วิถีชีวิตใหม่ ในขณะที่มาตรการการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 ตั้งแต่ช่วงต้นปีจนถึงต้นไตรมาส 4 ของปี 2021 ส่งผลกระทบต่อจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ และจำนวนชั่วโมงในการเปิดให้บริการ อย่างไรก็ตาม ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค โดยเฉพาะธุรกิจแม็คโคร ยังสามารถรักษาอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายและบริการไว้ได้

\*รายได้รวมก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก มีดังนี้ (กลุ่ม 1) รายได้จากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีสัดส่วนร้อยละ 50 (กลุ่ม 2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค ร้อยละ 42 และ (กลุ่ม 3) รายได้จากธุรกิจอื่นๆ ในประเทศไทย มีสัดส่วนร้อยละ 8 โดยสัดส่วนรายได้ของ (กลุ่ม 2) เพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อนอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากการรวมธุรกิจของแม็คโครและโลตัสส์ ตั้งแต่วันที่ 25 ตุลาคม 2564

\*รายได้รวมก่อนหักรายการระหว่างกัน ไม่รวมกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย และกำไรจากการรวมธุรกิจแบบขั้น

### กำไรขั้นต้น

ในปี 2564 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากการขายและบริการเท่ากับ 120,369 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.7 จากปีก่อน สาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นตามรายได้จากการขายสินค้าของธุรกิจแม็คโครที่ปรับเพิ่มขึ้นจากปีก่อน รวมถึงกำไรขั้นต้นจากธุรกิจโลตัสส์ภายหลังการรวมธุรกิจ อย่างไรก็ตาม เมื่อสัดส่วนของกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น ในกลุ่มธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำ จึงส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในงบการเงินรวมของบริษัทฯ ลดลงเป็นร้อยละ 21.3 จากร้อยละ 21.9 ในปี 2563

### ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าใช้จ่ายอื่น

ในปี 2564 บริษัทฯ มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าใช้จ่ายอื่นเท่ากับ 124,026 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15.0 จากปีก่อน ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากการบันทึกทางบัญชีในเรื่องการด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยมประเภททรัพย์สินทางปัญญา จำนวน 7,159 ล้านบาท ในขณะที่ต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ยังสามารถควบคุมให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้เป็นอย่างดี บริษัทฯ มีรายละเอียดต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ดังนี้

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย - มีจำนวน 97,680 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.7 จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการรวมธุรกิจของบริษัทย่อย ซึ่งค่าใช้จ่ายหลักประกอบด้วย เงินเดือนและสวัสดิการ ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย ค่าบริหารร้านสาขา ค่าสาธารณูปโภคและค่าเสื่อมอื่นๆ อย่างไรก็ตาม ในส่วนของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และธุรกิจแม็คโครนั้น มีต้นทุนการในการจัดจำหน่ายใกล้เคียงกับปีก่อน

เนื่องจากยังคงควบคุมการใช้จ่ายอย่างรัดกุม และลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง ร่วมกับความมุ่งมั่นในการขยายสาขาไปยังพื้นที่ศักยภาพเพื่อให้บรรลุเป้าหมายระยะยาว

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร – มีจำนวน 19,186 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.8 จากปีก่อน นอกเหนือจากการรวมธุรกิจของบริษัทย่อย ซึ่งประกอบด้วย เงินเดือนและค่าสวัสดิการ ค่าใช้จ่ายในการเข้าทำรายการ และค่าธรรมเนียมต่างๆ แล้วในส่วนของบริษัทฯ ประเภทของค่าใช้จ่ายที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นหลักๆ คือ ค่าใช้จ่ายในเรื่องของพนักงาน เนื่องจากบริษัทฯ มีนโยบายในการรักษาความปลอดภัยของพนักงานในช่วงการแพร่ระบาดของ COVID-19 ซึ่งรวมถึงพนักงานหน้าร้าน และพนักงานในศูนย์กระจายสินค้า รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการรักษาหรือทำความสะอาดร้านสาขา และศูนย์กระจายสินค้าเพื่อความปลอดภัยสูงสุดของพนักงานและลูกค้า

ประเภทค่าใช้จ่าย	ปี 2564
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน	ร้อยละ 27.9
ค่าบริหารงานร้านสะดวกซื้อ	ร้อยละ 14.7
ค่าเช่า และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	ร้อยละ 17.2
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	ร้อยละ 12.3
ค่าสาธารณูปโภค และอื่นๆ	ร้อยละ 27.9
<b>รวม</b>	<b>ร้อยละ 100.0</b>

#### กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้และกำไรสุทธิ

ในปี 2564 บริษัทฯ มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 12,577 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 34.7 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 12,985 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 19.4 จากปีก่อน เนื่องจากการดำเนินงานโดยรวม ยังคงได้รับผลกระทบอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ และการบันทึกส่วนแบ่งขาดทุนของบริษัทร่วมตามวิธีส่วนได้เสียจำนวน 226 ล้านบาท (ก่อนการรวมธุรกิจโดยการรับโอนกิจการทั้งหมด) รวมถึงการมีต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการเข้าซื้อธุรกิจโลตัสส์ตั้งแต่ปลายปี 2563 ทั้งนี้ ในช่วงกลางปี บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้สกุลบาทและอัตราดอกเบี้ยคงที่เพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินก่อนครบกำหนดเพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย และลดภาระดอกเบี้ยจ่ายบางส่วน สำหรับกำไรต่อหุ้นตามงบการเงินรวมในปี 2564 มีจำนวนเท่ากับ 1.33 บาท

อนึ่ง กลุ่มธุรกิจค้าปลีกและให้เช่าพื้นที่ศูนย์การค้า หรือในนามบริษัท ซี.พี. รีเทล โฮลดิ้ง จำกัด (โลตัสส์) บริษัทฯ ได้ทำการเข้าซื้อกิจการมาเมื่อสิ้นปี 2563 โดยบริษัทฯ เข้าถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 40 ส่งผลให้โลตัสส์มีสถานะเป็นบริษัทร่วมของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามในปี 2564 บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างภายใน โดยในเดือน ตุลาคม 2564 ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ อนุมัติให้ บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด มหาชน (แม็คโคร) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางตรงของบริษัทฯ รับโอนกิจการทั้งหมดของโลตัสส์ ภายหลังจากการรับโอนกิจการทั้งหมดเสร็จสิ้น ส่งผลให้โลตัสส์มีสถานะเป็นบริษัทย่อยทางตรงของแม็คโคร และเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัทฯ

หลังจากนั้นในเดือนธันวาคม 2564 แม็คโครได้ทำการออกหุ้นเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ประชาชนทั่วไป ซึ่งบริษัทฯ ได้นำหุ้นของแม็คโครที่ถืออยู่ เข้าร่วมขายในครั้งนี้ด้วย หลังจากการขายเสร็จสิ้นส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นแม็คโครในสัดส่วนที่ลดลงเหลือร้อยละ 59.92 ซึ่งส่งผลต่อการเพิ่มขึ้นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม

\*กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก ได้ดังนี้ (กลุ่ม 1) กำไรจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีสัดส่วนร้อยละ 55 (กลุ่ม 2) กำไรจากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค มีสัดส่วนร้อยละ 33 และ (กลุ่ม 3) กำไรจากธุรกิจอื่นๆ มีสัดส่วนร้อยละ 12 ทั้งนี้ สัดส่วนกำไรของ (กลุ่ม 2) เพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อนสาเหตุหลักจากการเติบโตของกำไรในธุรกิจแม็คโคร และการรวมธุรกิจของบริษัทย่อยเข้ามาในปี

\*กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน ไม่รวมกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย และกำไรจากการรวมธุรกิจแบบขั้น

## ผลการดำเนินงานจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

### กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ

บริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายร้านสาขาในทำเลที่ดี เพื่ออำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าในทุกชุมชน ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ในรูปแบบของร้านบริษัท ร้าน Store Business Partner (SBP) และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมถึงการพัฒนาร้านในสถานีสถานบริการน้ำมันและร้านที่ตั้งเป็นเอกเทศ (Standalone) โดยตั้งเป้าหมายที่จะขยายสาขาจำนวน 700 สาขาต่อปี โดยในระหว่างปี 2564 ธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อได้มีการขยายสาขา 7-Eleven ทั้งร้านบริษัท ร้านSBP และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมทั้งสิ้น 702 สาขา ตามเป้าหมาย ดังนั้น ณ สิ้นปี 2564 บริษัทฯ มีจำนวนร้านสาขาทั่วประเทศรวมทั้งสิ้น 13,134 สาขา แบ่งเป็นร้านบริษัท 6,280 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 48) เพิ่มขึ้น 595 สาขา ร้านSBP 6,020 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 46) เพิ่มขึ้น 101 สาขา และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต 834 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 6) เพิ่มขึ้น 6 สาขา

ในด้านของผลิตภัณฑ์และการบริการ บริษัทฯ ยังคงมุ่งพัฒนาไปสู่การเป็นร้านอิมสะดวกเต็มรูปแบบ บริษัทฯ มีการพัฒนาสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และเพิ่มเมนูสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างดีจากลูกค้าที่ต้องการความสะดวก รวดเร็ว และคุ้มค่า ในการดำเนินชีวิตประจำวัน ซึ่งในปี 2564 สัดส่วนของรายได้จากการขาย ร้อยละ 73.7 มาจากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และร้อยละ 26.3 มาจากสินค้าอุปโภคไม่รวมบัตรเครดิต ซึ่งสัดส่วนรายได้ในกลุ่มสินค้าอาหารและเครื่องดื่มปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจากพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค รวมทั้งมีการออกสินค้าใหม่ควบคู่กับโปรโมชั่นของกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งสามารถดึงดูดลูกค้าได้เพิ่มขึ้น

ในปี 2564 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีรายได้จากการขายสินค้าและบริการรวม 290,228 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน 10,477 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.5 ในขณะที่ยอดขายเฉลี่ยของร้านเดิมในปี 2564 ลดลงจากปีก่อน ในอัตราร้อยละ 6.7 โดยมียอดขายเฉลี่ยต่อร้านต่อวัน เท่ากับ 65,928 บาท มียอดซื้อต่อบิลโดยประมาณ 82 บาท ในขณะที่จำนวนลูกค้าต่อสาขาต่อวันเฉลี่ย 805 คน อย่างไรก็ตามด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 ที่ยังคงส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมผู้บริโภค ธุรกิจร้านสะดวกซื้อ จึงได้ปรับแผนกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป โดยคำนึงถึงการรักษารฐานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ๆ โดยนำเสนอสินค้าใหม่ๆ พร้อมกับโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้า และเพิ่มรูปแบบของช่องทางการเข้าถึงสินค้าและบริการด้วยความสะดวก ในการซื้อผ่านทั้งรูปแบบร้านสาขา ตู้จำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ (Vending Machine) รวมไปถึงแพลตฟอร์มบนช่องทางออนไลน์ ได้แก่ 7-delivery ที่เป็นการให้บริการสั่งและจัดส่งสินค้าตามความต้องการ (On-demand Delivery) และ ALL Online ห้างใกล้บ้าน รวมถึงเว็บไซต์ ShopAt24 ที่เพิ่มทางเลือกให้บริการสั่งและจัดส่งสินค้าถึงปลายทางตามที่ลูกค้าเลือกหรือรับสินค้าที่ร้านสาขา ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวได้รับการตอบรับในระดับดีจากลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่

ธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 79,450 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน 4,274 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.1 โดยมีสัดส่วนกำไรขั้นต้นในปี 2564 เท่ากับร้อยละ 27.4 ลดลงจากปี 2563 ที่มีสัดส่วนร้อยละ 27.8 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก สัดส่วนของรายได้จากการขายสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงลดลง อีกทั้งการประหยัดต่อขนาดที่ศูนย์กระจายสินค้าลดลง เนื่องจากการขายสินค้าลดลงจากสถานการณ์ที่เกิดขึ้น

ทั้งนี้ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ยังมีรายได้อื่นอีกจำนวน 20,806 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปีก่อน 234 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.1 โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้จากการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ของสาขา ตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีการรับรู้กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย จำนวน 1,711 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยกำไรจากการขายหุ้นในบริษัท ออลล์ นาว แมนเนจเม้นท์ จำกัด และกำไรจากการร่วมขายหุ้นของแม็คโครที่บริษัทฯ ถืออยู่ในช่วงสิ้นปี 2564 ที่ผ่านมา

ในส่วนของต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารมีจำนวน 90,436 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 1,302 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.5 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงพยายามควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างรัดกุม และให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ถึงแม้ว่าในปีนี้ บริษัทฯ ยังคงขยายสาขาร้าน 7-Eleven ถึง 702 สาขา และมีการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้าและบริการสำหรับลูกค้า แต่เนื่องด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดยังคงมีอยู่ในปี 2564 จึงส่งผลให้บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในเรื่องของการดูแลความปลอดภัยของพนักงานในทุกภาคส่วนเพิ่มขึ้น ตามที่ได้กล่าวไปข้างต้น

ด้วยเหตุดังกล่าว กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 19,221 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 14.2 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 9,032 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 36.8 จากปีก่อน

### กลุ่มธุรกิจอื่น

กลุ่มธุรกิจอื่นประกอบด้วยธุรกิจตัวแทนรับชำระค่าสินค้าและบริการ รวมถึงตัวแทนรับฝากและถอนเงินแทนธนาคาร ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารสำเร็จรูป ธุรกิจจำหน่ายและบริการอุปกรณ์ค้าปลีก และธุรกิจอื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่ให้บริการสนับสนุนร้าน 7-Eleven เป็นหลัก โดยบริษัทไม่หยุดนิ่งที่จะคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น ทั้งในด้านของสินค้าและบริการที่นำเสนอให้กับลูกค้าภายในร้าน 7-Eleven รวมถึงการพัฒนาช่องทางและรูปแบบการจำหน่ายสินค้าใหม่ๆ อาทิ อีคอมเมิร์ซ ซึ่งช่วยให้ลูกค้ามีความสะดวกสบายมากขึ้น และสร้างการเติบโตของรายได้ในอนาคต

ในปี 2564 กลุ่มธุรกิจอื่นมีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกันเท่ากับ 3,355 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 26.2 จากปีก่อน สาเหตุหลักจากการประหยัดจากขนาดลดลงและค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มจากการรักษาความต่อเนื่องของธุรกิจจากสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร เนื่องจากค่าใช้จ่ายเพื่อรักษาความปลอดภัยของพนักงานในสถานการณ์การแพร่ระบาด

### กลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค

ในปี 2564 กลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกันเท่ากับ 8,322 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.4 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการรวมธุรกิจค้าปลีกและให้เข้าพื้นที่ศูนย์การค้าเข้ามาเป็นบริษัทย่อยทางตรง ประกอบกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นและการควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีของกลุ่มธุรกิจแม็คโคร (ทั้งนี้ นักลงทุนสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2564 ของ บมจ. สยามแม็คโคร)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนผู้ถือหุ้นตามนิยามข้อกำหนดสิทธิ 0.90 เท่า ลดลงจาก 1.62 เท่า เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากบริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม ทั้งนี้ บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดสิทธิตามภาระหน้าที่ของผู้ถือหุ้นฯ ซึ่งบริษัทฯ ต้องดำรงไว้ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนผู้ถือหุ้น (Net Debt to Equity Ratio) โดยคำนวณตามข้อมูลในงบการเงินรวมประจำงวดบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม ไม่เกิน 2:1

คาดการณ์และแนวโน้มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ในปี 2565

เป้าหมายการขยายสาขา	บริษัทวางแผนที่จะพัฒนาช่องทางจำหน่ายสินค้าและบริการ ทั้งแพลตฟอร์มออนไลน์และออฟไลน์ ซึ่งรวมถึงการขยายเครือข่ายร้านสาขาต่อเนื่องไปตามการขยายตัวของชุมชน โครงสร้างพื้นฐานต่างๆ แหล่งท่องเที่ยว และทำเลที่มีศักยภาพอื่นๆ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่ปรับเข้าสู่วิถีชีวิตใหม่ (New Normal) และอำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด โดยบริษัทวางแผนที่จะลงทุนเปิดร้านสาขาใหม่อีกประมาณ 700 สาขาในปี 2565
ประมาณการรายได้จากการขายและบริการ	อัตราการเติบโตของรายได้ ส่วนใหญ่มาจากอัตราการเติบโตของยอดขายจากร้านสาขาใหม่ และอัตราการเติบโตของยอดขายเฉลี่ยจากร้านเดิมซึ่งคาดว่าจะอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ อาทิ ระดับของอัตราเงินเฟ้อ ราคาวัตถุดิบ ราคาพลังงาน และการขยายตัวของบริการบริโภคภายในประเทศ เป็นต้น
ประมาณการอัตรากำไรขั้นต้น	บริษัทตั้งเป้าขยายอัตรากำไรขั้นต้นให้ได้อย่างต่อเนื่องจากปีก่อน โดยเน้นการพัฒนากระบวนการคัดสรรสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น และผลักดันให้มีสัดส่วนของสินค้าที่กำไรขั้นต้นสูงเพิ่มขึ้น ทั้งจากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และสินค้าอุปโภค
ประมาณการงบลงทุน	<p>คาดว่าจะใช้งบลงทุนประมาณ 11,500 – 12,000 ล้านบาท</p> <p>มีรายละเอียดดังนี้ (หน่วย:ล้านบาท)</p> <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 บุญโพธิ์รักษาติ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน

ผู้มีอำนาจรายงานสารสนเทศ