



ที่ IDR 04/2568
วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2568
เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2567
เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ภาพรวมเศรษฐกิจ

ในปี 2567 เศรษฐกิจไทยโดยภาพรวมมีการขยายตัวจากปีก่อนประมาณร้อยละ 2.5 ซึ่งเป็นการเติบโตที่ต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากสถานการณ์ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ที่ยืดเยื้อส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลก อีกทั้งราคาสินค้า ต้นทุนพลังงาน และอัตราดอกเบี้ยต่างมีทิศทางที่ไม่แน่นอน ในขณะที่ภาระหนี้สินของครัวเรือนไทยที่ยังคงอยู่ในระดับสูง ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคปรับลดลงต่อเนื่อง รวมไปถึงภัยธรรมชาติ อุทกภัยที่รุนแรงที่สร้างความเสียหายอย่างมากในภาคเหนือและภาคใต้ อย่างไรก็ตาม ภาคการท่องเที่ยวมีการขยายตัวดี และเป็นแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญ อีกทั้งยังมีปัจจัยบวกภายในประเทศที่มีส่วนช่วยสนับสนุนเศรษฐกิจ อาทิ การเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐดำเนินการได้อย่างดี หรือการออกมาตรการการช่วยเหลือต่างๆ ทั้งการลดค่าใช้จ่าย การลดค่าครองชีพ โดยเฉพาะในส่วนของค่าไฟฟ้าและพลังงาน รวมถึงมาตรการกระตุ้นการใช้จ่าย ในโครงการแจกเงินสด 10,000 บาท ให้กับประชาชน กลุ่มเปราะบาง กลุ่มผู้ถือบัตรสวัสดิการแห่งรัฐและผู้พิการ ซึ่งมาตรการเหล่านี้มีส่วนช่วยสนับสนุน อุปสงค์ภายในประเทศ และกระตุ้นให้ผู้คนมีความมั่นใจ เกิดการใช้จ่ายมากขึ้น ทั้งนี้ อุตสาหกรรมค้าปลีกมีอัตราการเติบโตประมาณร้อยละ 3-4 จากปีก่อน ซึ่งเป็นการเติบโตทั้งจากค้าปลีกแบบร้านค้า และค้าปลีกแบบ E-commerce

ผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

เปรียบเทียบกับผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (CPALL หรือ บริษัทฯ) ไคร์ขอรายงานผลการดำเนินงานประจำปี 2567 โดยฐานะการเงินและผลการดำเนินงานตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมาจากธุรกิจหลัก คือ (1) ธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อ (2) ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า และ (3) ธุรกิจอื่นๆ เช่น ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารสำเร็จรูป ธุรกิจตัวแทนรับชำระค่าสินค้าและบริการ และธุรกิจจำหน่ายและซ่อมแซมอุปกรณ์ค้าปลีก โดยมีรายได้รวม เป็นจำนวน 987,794 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.2 และกำไรสุทธิ 25,346 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 37.1 จากปีที่ผ่านมา ตามลำดับ จากผลประกอบการที่ปรับตัวดีขึ้นทุกหน่วยธุรกิจตามการเพิ่มขึ้นของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ และการบริโภคภายในประเทศที่ยังคงเพิ่มขึ้นในปีที่ผ่านมา

ด้านการเติบโตของธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อเครือข่ายร้านสาขา 7-Eleven บริษัทฯ บรรลุแผนขยายสาขา และมุ่งเน้นการส่งมอบคุณค่าให้ลูกค้าภายใต้สโลแกน “All Convenience” ผสมผสานระหว่างช่องทาง online และ offline โดย ณ สิ้น



ปี 2567 บริษัทมีร้าน 7-Eleven ทั่วประเทศรวม 15,245 สาขา เพิ่มขึ้น 700 สาขาจากปีก่อน พร้อมช่องทางการขายและ บริการบนแอปพลิเคชัน 7App ที่ให้บริการผ่าน 7Delivery และ All Online

รายได้รวม

ในรอบปี 2567 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายได้รวม 987,794 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2566 คิดเป็นร้อยละ 7.2

รายได้รวมก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก มีดังนี้ (กลุ่ม 1) รายได้จากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีสัดส่วนร้อยละ 45 (กลุ่ม 2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า ร้อยละ 48 และ (กลุ่ม 3) รายได้จากธุรกิจอื่นๆ ใน ประเทศไทยมีสัดส่วนร้อยละ 7 โดยสัดส่วนรายได้ของกลุ่มธุรกิจ (กลุ่ม 1) ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า

รายได้จากการขายสินค้าและบริการ – มีจำนวน 958,998 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.1 จากปีก่อนหน้า จากการที่ บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการตลอดเวลา รวมถึงกลยุทธ์ O2O ของแต่ละหน่วยธุรกิจ ให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และเพื่อสอดรับกับทุกสถานการณ์ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้รายได้รวมในปี ในทุกกลุ่มธุรกิจปรับตัวดีขึ้นจาก ปีก่อนหน้า จากการเพิ่มขึ้นของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ตามการบริโภคภายในประเทศที่ยังมีการขยายตัวจากมาตรการกระตุ้น เศรษฐกิจของรัฐบาลตลอดทั้งปี รวมถึงการท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาเพิ่มขึ้นในปี 2567 นอกจากนี้ ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า ทั้งธุรกิจแม็คโคร และโลตัสส์ มีการเติบโตของรายได้จากการขายและบริการที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน

อื่นๆ – ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ เงินปันผลรับ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ และรายได้อื่น รวม 28,796 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.2 โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้อื่น เพิ่มขึ้น 3,053 ล้านบาทจากปีก่อน อันเกิดจากรายได้ทางการตลาด ที่แปรผันตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น

กำไรขั้นต้น

ในปี 2567 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากการขายและบริการเท่ากับ 216,507 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.3 จากปีก่อน สาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นตามรายได้จากการขายสินค้าของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า ซึ่ง ประกอบด้วยธุรกิจแม็คโคร และธุรกิจโลตัสส์ที่ปรับเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในงบการเงินรวมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 22.6 จากร้อยละ 21.9 ในปี 2566

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าใช้จ่ายอื่น

ในปี 2567 บริษัทฯ มีสัดส่วนของค่าใช้จ่ายแต่ละประเภทตามรายละเอียด ดังนี้

| ประเภทค่าใช้จ่าย | ปี 2567 |
|--|---------------------|
| ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน | ร้อยละ 32.5 |
| ค่าบริหารงานร้านสะดวกซื้อ | ร้อยละ 13.4 |
| ค่าเช่า และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย | ร้อยละ 19.2 |
| ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย | ร้อยละ 10.4 |
| ค่าสาธารณูปโภค และอื่นๆ | ร้อยละ 24.5 |
| รวม | ร้อยละ 100.0 |

บริษัทฯ มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 194,588 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.2 จากปีก่อน ซึ่งมีสาเหตุหลัก ดังนี้

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย – มีจำนวน 161,516 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.8 จากปีก่อน ซึ่งค่าใช้จ่ายหลักที่ปรับเพิ่มขึ้นประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน ค่าบริหารร้านสาขา ค่าโฆษณา และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขยายสาขาเนื่องจากบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการขยายสาขาไปยังพื้นที่ศักยภาพเพื่อให้บรรลุเป้าหมายระยะยาว ในขณะที่บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากค่าไฟฟ้าต่อหน่วยที่ปรับลดลงจากปีก่อน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงควบคุมการใช้จ่ายอย่างรัดกุม และลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร – มีจำนวน 33,073 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.9 จากปีก่อน ปรับเพิ่มขึ้นจาก ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงานเป็นหลัก

กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้และกำไรสุทธิ

ในปี 2567 กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก ได้ดังนี้ (กลุ่ม 1) กำไรจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีสัดส่วนร้อยละ 57 (กลุ่ม 2) กำไรจากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า มีสัดส่วนร้อยละ 31 และ (กลุ่ม 3) กำไรจากธุรกิจอื่นๆ ในประเทศไทย มีสัดส่วนร้อยละ 12 ทั้งนี้ สัดส่วนกำไรของ (กลุ่ม 1) เพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อน สาเหตุหลักจากอัตราดอกเบี้ยของกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านสะดวกซื้อที่สูงกว่า

บริษัทฯ มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 35,893 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 35.7 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 25,346 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 37.1 จากปีก่อน เนื่องจากการดำเนินงานโดยรวมของทุกกลุ่มธุรกิจปรับตัวดีขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และธุรกิจโลจิสติกส์ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้มีการบันทึกส่วนแบ่งกำไรของบริษัทฯ ร่วมและการร่วมค้าตามวิธีส่วนได้เสียจำนวน 673 ล้านบาท อีกทั้ง บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินที่ลดลง เนื่องจากมีการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน และชำระคืนหุ้นกู้บางส่วนเป็นหลัก สำหรับกำไรต่อหุ้นตามงบการเงินรวมในปี 2567 มีจำนวนเท่ากับ 2.77 บาท



ผลการดำเนินงานจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ

บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายร้านสาขาในทำเลที่ดี รวมไปถึงการขยายร้านสาขาและพัฒนาร้านสาขาให้มีความแตกต่างสะท้อนความต้องการของลูกค้าที่ไม่เหมือนกันในแต่ละพื้นที่ เพื่ออำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าในทุกชุมชน ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ในรูปแบบของร้านบริษัท ร้าน Store Business Partner (SBP) และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมถึงการพัฒนาร้านในสถานี่บริการน้ำมันและร้านที่ตั้งเป็นเอกเทศ (Standalone) โดยในระหว่างปี 2567 ธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อได้มีการขยายสาขา 7-Eleven ทั้งร้านบริษัท ร้าน SBP และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมทั้งสิ้น 700 สาขาในไทย ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมาย (เป้าหมายสำหรับปี 2567 คือ 700 สาขา) ดังนั้น ณ สิ้นปี 2567 บริษัทฯ มีจำนวนร้านสาขาทั่วประเทศไทยรวมทั้งสิ้น 15,245 สาขา แบ่งเป็นร้านบริษัท 7,743 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 51) เพิ่มขึ้น 407 สาขา ร้าน SBP 6,594 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 43) เพิ่มขึ้น 259 สาขา และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต 908 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 6) เพิ่มขึ้น 34 สาขา

สำหรับการดำเนินธุรกิจร้านสะดวกซื้อในต่างประเทศ สำหรับปี 2567 บริษัทฯ ได้ขยายสาขา 7-Eleven ในกัมพูชา และสปป.ลาว เพิ่มขึ้น 30 สาขา และ 7 สาขา ทำให้มีสาขา 7-Eleven ที่เปิดให้บริการรวมทั้งสิ้น 112 สาขา และ 10 สาขา ตามลำดับ

ในด้านของผลิตภัณฑ์และการบริการ บริษัทฯ มุ่งพัฒนาไปสู่การเป็นร้านอิมสะดวกเต็มรูปแบบ โดยให้ความสำคัญกับการปรับตัวตามความต้องการของลูกค้าตลอดเวลา มีการพัฒนาสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และเพิ่มเมนูสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการนำผลผลิตตรงจากเกษตรกรไทย ทั้งผัก ผลไม้สด หรือสินค้าเกษตรแปรรูป มาจำหน่ายทั้งทางร้าน 7-Eleven และช่องทาง online ตามยุทธศาสตร์ด้านความยั่งยืน ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างดีจากลูกค้าที่ต้องการความสะดวก รวดเร็ว คุ่มค่า และมีโภชนาการที่ดีในการดำเนินชีวิตประจำวัน ซึ่งในปี 2567 สัดส่วนของรายได้จากการขาย ร้อยละ 76.0 มาจากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และร้อยละ 24.0 มาจากสินค้าอุปโภค ซึ่งสัดส่วนรายได้ในกลุ่มสินค้าอาหารและเครื่องดื่มปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจากพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค รวมทั้งมีการออกสินค้าใหม่ควบคู่กับโปรโมชั่นของกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งสามารถดึงดูดลูกค้าได้เพิ่มขึ้นทั้งไทยและต่างชาติ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ร้าน 7-Eleven เป็นจุดหมายปลายทางที่หนึ่งในใจลูกค้าเมื่อนึกถึงอาหารและเครื่องดื่ม ตามสโลแกน ‘หิวเมื่อไหร่ก็แวะมา’ และ ‘หิวเมื่อไหร่ก็สั่งเลย’ สำหรับลูกค้าทุกกลุ่ม ทุกที่และทุกเวลา

ในปี 2567 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมียรายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการรวม 439,787 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 40,229 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 10.1 ในขณะที่ยอดขายเฉลี่ยของร้านเดิมในปี 2567 เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ในอัตรา ร้อยละ 3.8 โดยมียอดขายเฉลี่ยต่อร้านต่อวัน เท่ากับ 83,906 บาท มียอดซื้อต่อบิลโดยประมาณ 85 บาท ในขณะที่จำนวนลูกค้าต่อสาขาต่อวันเฉลี่ย 978 คน ในปีที่ผ่านมา กิจกรรมทางเศรษฐกิจยังคงปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ประกอบกับจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศที่ปรับตัวสูงขึ้นจากปีก่อนด้วยเช่นกัน จากสถานการณ์ดังกล่าวธุรกิจร้านสะดวกซื้อได้ปรับแผนกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในแต่ละช่วงเวลา โดยคำนึงถึงการรักษารฐานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ๆ โดยนำเสนอสินค้าใหม่ๆ พร้อมกับโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้า ประกอบกับความพยายามในการเพิ่มรายได้จากการขายสินค้า ผ่านกลยุทธ์ O2O อาทิ 7Delivery และ All Online ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวได้รับการตอบรับในระดับดีอย่างต่อเนื่องจากลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 11 ของรายได้จากการขายสินค้ารวมในปีที่ผ่านมา



ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีกำไรขั้นต้นจำนวน 127,484 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 14,692 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 13.0 โดยมีสัดส่วนกำไรขั้นต้นในปี 2567 เท่ากับร้อยละ 29.0 เพิ่มขึ้นจากปี 2566 สาเหตุหลักมาจากการปรับกลยุทธ์ด้านสินค้าตามที่กล่าวมาข้างต้น รวมถึงให้ความสำคัญต่อการบริหารอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้าโดยพยายามเพิ่มสัดส่วนสินค้ากลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังมีรายได้อื่นอีกจำนวน 26,495 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 2,781 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.7 โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้จากการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ของสาขา อาทิ การให้เช่าพื้นที่ หรือ รายได้ค่าสิทธิและที่เกี่ยวข้องกับการให้สิทธิในการบริหารร้าน 7-Eleven และอื่นๆ

ในส่วนของต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหารมีจำนวน 126,982 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 11,136 ล้านบาท หรือร้อยละ 9.6 สาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขยายร้านสาขา ค่าบริหารร้านสาขา และค่าโฆษณาส่งเสริมการขาย ในขณะที่ค่าไฟฟ้าต่อหน่วยมีการปรับลดลง อีกทั้งบริษัทฯ มีการขยายสาขาร้าน 7-Eleven จำนวน 700 สาขาตามเป้า รวมถึงการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้าและบริการเพื่อเพิ่มความสะดวกสำหรับลูกค้า ส่งผลให้มีค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มบ้าง แต่กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังคงรายงานกำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 33,677 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 25.6 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 21,564 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 40.0 จากปีก่อน

กลุ่มธุรกิจอื่น

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

ในปี 2567 กลุ่มธุรกิจอื่นมีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกันเท่ากับ 4,896 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยร้อยละ 0.9 จากปีก่อน จากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายสินค้าและบริการ ประกอบกับการควบคุมการเพิ่มขึ้นของต้นทุน และค่าใช้จ่ายให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพมากที่สุด

กลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า

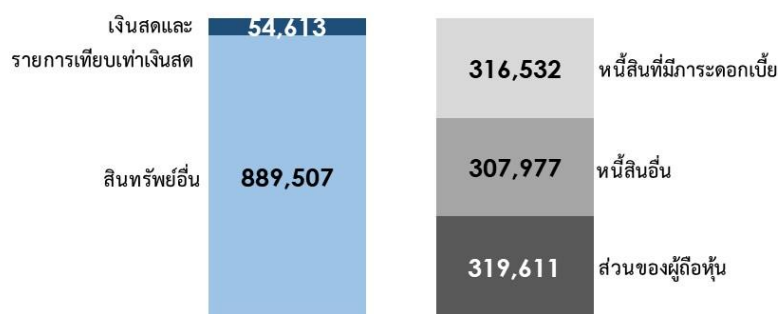
ในปี 2567 กลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกันเท่ากับ 13,414 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 22.2 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายสินค้า จากทั้งธุรกิจแม็คโคร และธุรกิจโลตัสส์ ประกอบกับการควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีโดยเฉพาะธุรกิจโลตัสส์ (ทั้งนี้ ผู้ลงทุนสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2567 ของบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตรา จำกัด (มหาชน))

รายการที่ไม่ได้เกิดขึ้นประจำและรายได้อื่น

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้อื่นรวมทั้งสิ้น 28,145 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3,053 ล้านบาทจากปีก่อน หรือคิดเป็นร้อยละ 12.2 ทั้งนี้รายได้อื่นในปี 2567 แบ่งเป็น รายได้ที่เกี่ยวเนื่องกับการขาย 17,013 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.6 และรายได้ค่าสิทธิและรายได้อื่นที่เกี่ยวข้องจากการให้สิทธิ 2,599 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.0 ในขณะที่รายได้อื่นๆ อาทิ รายได้ค่าเช่าและบริการในร้านสะดวกซื้อ และรายได้จากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า มีจำนวน 8,533 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.2 จากปีก่อน

ฐานะทางการเงินของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

เปรียบเทียบกับฐานะทางการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566



เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 54,613 ล้านบาท ลดลง 12,621 ล้านบาท หรือร้อยละ 18.8 สาเหตุหลักมาจากเงินสดจ่ายเพื่อชำระหุ้นกู้ของทั้งบริษัทฯ และบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตรา จำกัด (มหาชน)

ลูกหนี้การค้า จำนวน 3,856 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 530 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 15.9 ทั้งนี้จากลูกหนี้การค้าจากกลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าและศูนย์การค้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นเป็นลูกหนี้การค้าที่มีกำหนดระยะเวลาชำระหนี้ไม่เกินกำหนดเป็นหลัก ส่งผลให้ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยลดลงจากปีก่อน เป็น 1.35 วัน

สินค้าคงเหลือ จำนวน 61,269 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3,768 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.6 จากสิ้นปีก่อน โดยบริษัทฯ มีระยะเวลาขายสินค้าจำนวน 29.3 วัน

เจ้าหนี้การค้า จำนวน 128,294 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 198 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.2 จากสิ้นปีก่อน โดยบริษัทฯ มีระยะเวลาชำระหนี้จำนวน 63.3 วัน

ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังคงมีวงจรมีเงินสดติดลบ 32.6 วัน

หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยไม่รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า จำนวน 316,532 ล้านบาท ลดลง 10,813 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.3 จากสิ้นปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการชำระคืนหุ้นกู้ และเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่มีกำหนดชำระภายในหนึ่งปีเป็นหลัก ซึ่งบริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนผู้ถือหุ้นตามนิยามข้อกำหนดสิทธิที่ 0.78 เท่า โดยบริษัทฯ ยังคงสามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดสิทธิตามภาระหน้าที่ของผู้ถือหุ้น โดยต้องดำรงไว้ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2:1 ได้อย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายด้านความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการยกระดับขีดความสามารถในการจัดการทางด้านความยั่งยืนองค์กรอย่างต่อเนื่อง และได้กำหนดเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนขององค์กร 15 เป้าหมาย เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนขององค์การสหประชาชาติและข้อตกลงโลกแห่งสหประชาชาติทั้ง 10 หลักการ ซึ่งในแต่ละปีบริษัทฯ มีการดำเนินงานด้านความยั่งยืนเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายและแผนยุทธศาสตร์ โดยความก้าวหน้าของการดำเนินงานปี 2567 จะมีการเปิดเผยในรายงานการพัฒนายั่งยืนของปี 2567 ต่อไป

สรุปเป้าหมายด้านความยั่งยืน และความก้าวหน้าของการดำเนินงานปี 2566

| ประเด็น | คำอธิบาย | เป้าหมาย | ผลการดำเนินงานปี 2566 |
|--|--|----------------|---------------------------------------|
| สิ่งแวดล้อม: เซเว่น โกรีน (7 Go Green) | | | |
| การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ* | มุ่งสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอนภายในปี 2573 และมุ่งสู่การปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ภายในปี 2593 | Carbon neutral | 2.02 ล้านตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า |
| ประสิทธิภาพการใช้พลังงานและทรัพยากร* | ควบคุมการเติบโตการใช้พลังงานรวมสุทธิให้ลดลงเปรียบเทียบกับกรณีปกติ | ร้อยละ 25 | ร้อยละ 2.53 |
| การจัดการบรรจุภัณฑ์ที่ยั่งยืน* | บรรจุภัณฑ์พลาสติกที่อยู่ในการควบคุมของบริษัทสามารถนำกลับมาใช้ซ้ำ หรือนำมาใช้ใหม่ หรือสามารถสลายตัวได้ทางชีวภาพ | ร้อยละ 100 | ร้อยละ 97.74 |
| การจัดการของเสียและอาหารส่วนเกินอย่างยั่งยืน* | ลดปริมาณอาหารส่วนเกินหรืออาหารเหลือที่ต้องนำไปทิ้งและลดปริมาณขยะที่เกิดจากการดำเนินงานของบริษัทที่ต้องนำไปสู่การฝังกลบ | ร้อยละ 100 | ร้อยละ 65.6 |
| การปกป้องพื้นที่ระบบนิเวศ และความหลากหลายทางชีวภาพ | ทุกพื้นที่ที่ดำเนินการของบริษัท มีโครงการความร่วมมือกับผู้มีส่วนได้เสียในระดับท้องถิ่นและระดับประเทศ หรือองค์กรอิสระภายนอก | ร้อยละ 100 | ร้อยละ 100 |
| สังคม: เซเว่น โกร์ ทูเก็ทเธอร์ (7 Go Together) | | | |
| การสร้างคุณค่าทางสังคม และการสนับสนุนในระบบเศรษฐกิจ* | พัฒนาทักษะ ส่งเสริมอาชีพเพื่อสร้างรายได้สำหรับเกษตรกร เอสเอ็มอี ผู้ประกอบการรายย่อย รวมถึงกลุ่มเปราะบาง | 250,000 ราย | 544,335 ราย |
| สนับสนุนการศึกษา และการเรียนรู้ตลอดชีวิต | สนับสนุนเด็ก เยาวชน ผู้ใหญ่ รวมถึงกลุ่มเปราะบาง ให้เข้าถึงการศึกษา มีทักษะทางเทคนิคและอาชีพที่จำเป็น | 500,000 ราย | 442,130 ราย |
| การเสริมสร้างสุขภาพและสุขภาวะที่ดี* | เพิ่มสัดส่วนจำนวนผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ที่มุ่งเน้นสุขภาพและโภชนาการที่ดี | ร้อยละ 25 | ร้อยละ 27.2 |
| การเข้าถึงอาหารและน้ำที่ปลอดภัยและสุขภาวะที่ดี | สนับสนุนให้ผู้บริโภคเลือก กลุ่มคนยากจนและกลุ่มเปราะบางเข้าถึงอาหาร น้ำ ที่ปลอดภัยและมีสุขภาวะที่ดี | 5,000,000 ราย | 4,842,338 ราย |
| ความผูกพันกับผู้มีส่วนได้เสีย | ระดับความผูกพันของผู้มีส่วนได้เสีย | ร้อยละ 80 | ร้อยละ 85 |
| ธรรมาภิบาลและเศรษฐกิจ: เซเว่น โกร์ไรท์ (7 Go Right) | | | |
| ธรรมาภิบาลและการต่อต้านการทุจริต* | ได้รับการจัดอันดับการกำกับดูแลกิจการโดยสถาบันที่ได้รับการยอมรับในระดับสากลหรือเทียบเท่า | ดีเลิศ | ดีเลิศ |
| เคารพและปฏิบัติตามหลักสิทธิมนุษยชนสากล* | ประเมินผลกระทบต่อสิทธิมนุษยชนตามแนวทางขององค์การสหประชาชาติ ทั้งในขอบเขตการดำเนินงานของบริษัทและคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูง | ร้อยละ 100 | ร้อยละ 100 |
| การพัฒนาทุนมนุษย์* | ผู้นำและพนักงานทุกคนมีส่วนร่วมในกระบวนการเรียนรู้และกิจกรรมด้านความยั่งยืน | ร้อยละ 100 | ร้อยละ 100 |
| นวัตกรรมและการสร้างคุณค่า | สัดส่วนรายได้จากนวัตกรรมสินค้า บริการ ธุรกิจใหม่ และกระบวนการ | ร้อยละ 20 | ร้อยละ 10.77 |
| การจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างรับผิดชอบ* | คู่ค้าลำดับที่ 1 ที่มีนัยสำคัญด้านความยั่งยืนจะต้องถูกตรวจประเมินแบบเชิงรุกและเกิดการพัฒนารับปรุง | ร้อยละ 100 | ร้อยละ 100 |

*ประเด็นความยั่งยืนที่สำคัญของปี 2566

คาดการณ์และแนวโน้มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ในปี 2568

| | |
|-----------------------------------|--|
| เป้าหมายการขยายสาขา | บริษัทฯ วางแผนที่จะพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการ ทั้งแพลตฟอร์มออนไลน์และออฟไลน์ ซึ่งรวมถึงการขยายเครือข่ายร้านสาขาต่อเนื่องไปตามการขยายตัวของชุมชน โครงสร้างพื้นฐานต่างๆ แหล่งท่องเที่ยว และทำเลที่มีศักยภาพอื่นๆ เพื่ออำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด โดยบริษัทวางแผนที่จะลงทุนเปิดร้านสาขาใหม่ในประเทศไทยอีกประมาณ 700 สาขาในปี 2568 และมีเป้าหมายที่จะเปิดร้านใหม่เพิ่มในประเทศกัมพูชา และในสปป.ลาว ในปี 2568 อีกด้วย |
| ประมาณการรายได้จากการขายและบริการ | อัตราการเติบโตของรายได้ ส่วนใหญ่มาจากอัตราการเติบโตของยอดขายจากร้านสาขาใหม่ และอัตราการเติบโตของยอดขายเฉลี่ยจากร้านเดิม รวมถึงยอดขายจากช่องทางอื่นๆ อาทิ 7Delivery และ All Online ซึ่งคาดว่าจะอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ อาทิ ระดับของอัตราเงินเฟ้อ ราคาวัตถุดิบ ราคาพลังงาน และการขยายตัวของภาคบริการภายในประเทศ เป็นต้น |
| ประมาณการอัตรากำไรขั้นต้น | บริษัทตั้งเป้าขยายอัตรากำไรขั้นต้นให้ได้อย่างต่อเนื่องจากปีก่อน โดยเน้นการพัฒนากระบวนการคัดสรรสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น และผลักดันให้มีสัดส่วนของสินค้าที่กำไรขั้นต้นสูงเพิ่มขึ้น ทั้งจากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และสินค้าอุปโภค |
| ประมาณการงบลงทุน | <p>คาดว่าจะใช้งบลงทุนประมาณ 12,000 – 13,600 ล้านบาท</p> <p>มีรายละเอียดดังนี้ (หน่วย:ล้านบาท)</p> <ul style="list-style-type: none"> • การเปิดร้านสาขาใหม่ 3,800 - 4,600 • การปรับปรุงร้านเดิม 2,900 - 3,500 • โครงการใหม่, บริษัทย่อยและศูนย์กระจายสินค้า 4,000 - 4,100 • สินทรัพย์ถาวร และระบบสารสนเทศ 1,300 - 1,400 |

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

นายเกรียงชัย บุญโพธิ์ธำชาติ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน

ผู้มีอำนาจรายงานสารสนเทศ