ที่ IDR 13/2569

วันที่ 13 พฤษภาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ไตรมาส 1 ปี 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ภาพรวมเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจไทยในไตรมาส 1 ปี 2569 ขยายตัวจากไตรมาสก่อน ทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทาน โดยด้านอุปสงค์ได้รับแรงสนับสนุนจากการส่งออกสินค้าที่ยังขยายตัวต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าเทคโนโลยี ขณะที่อุปสงค์ภายในประเทศปรับดีขึ้นจากการบริโภคภาคเอกชนที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการเร่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากความกังวลต่อการปรับขึ้นราคาน้ำมันในช่วงปลายไตรมาส นอกจากนี้ การลงทุนภาคเอกชนยังปรับเพิ่มขึ้นจากการลงทุนในหมวดเครื่องจักรและอุปกรณ์ ควบคู่กับการใช้จ่ายภาครัฐที่ขยายตัวต่อเนื่อง ในด้านอุปทาน ภาคการผลิตอุตสาหกรรมปรับตัวดีขึ้นจากการกลับมาผลิตปิโตรเลียมหลังการปิดซ่อมบำรุง ขณะที่ภาคบริการขยายตัวจากภาคการค้าเป็นหลัก สอดคล้องกับกิจกรรมด้านการผลิตและการส่งออกสินค้า

อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจไทยเริ่มได้รับผลกระทบจากสถานการณ์สงครามตะวันออกกลางในช่วงปลายไตรมาส สะท้อนจากการส่งออกไปยังตะวันออกกลางที่ปรับลดลง รวมถึงจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ลดลง โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจากตะวันออกกลางและยุโรป ในขณะที่นักท่องเที่ยวจีนยังคงเดินทางมาเพิ่มขึ้น ดังนั้นการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติจึงเป็นอีกปัจจัยที่ต้องจับตาต่อไป

ด้านเสถียรภาพเศรษฐกิจ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปยังติดลบใกล้เคียงกับไตรมาสก่อน จากหมวดพลังงานที่มีผลฐานสูงในปีก่อน ขณะที่เงินเฟ้อหมวดอาหารสดติดลบน้อยลงตามราคาข้าว สำหรับอัตราเงินเฟ้อพื้นฐานยังทรงตัวในระดับบวกใกล้เคียงกับไตรมาสก่อน ทั้งนี้ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเริ่มได้รับแรงกดดันจากราคาพลังงานที่ปรับสูงขึ้นในช่วงปลายไตรมาส เศรษฐกิจไทยในช่วงที่เหลือของปีจึงเป็นช่วงที่ค่อนข้างท้าทาย

ผลการดำเนินงานประจำไตรมาส 1 ปี 2569

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (“CPALL” หรือ “บริษัทฯ”) ใคร่ขอรายงานผลการดำเนินงานประจำไตรมาส 1 ปี 2569 โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย รายงานกำไรสุทธิจำนวน 9,118 ล้านบาท โดยสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

รายได้รวม

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีรายได้รวม 267,672 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นร้อยละ 5.8

รายได้จากการขายสินค้าและบริการ มีจำนวน 259,355 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.5 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักมาจากการปรับเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายสินค้าของทุกกลุ่มธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า และกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ จากการที่ทุกกลุ่มธุรกิจได้ปรับกลยุทธ์ด้านสินค้าตลอดเวลา รวมถึงกลยุทธ์ O2O ของแต่ละหน่วยธุรกิจ ยังคงตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี และเป็นปัจจัยเสริมในการเติบโตของรายได้อีกทางหนึ่ง

กำไรขั้นต้น

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากการขายและบริการเท่ากับ 58,969 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า สาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นตามรายได้จากการขายสินค้าของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า และธุรกิจอื่น ๆ ที่ปรับเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในงบการเงินรวมของบริษัทฯ อยู่ที่ร้อยละ 22.7 ใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนของค่าใช้จ่ายแต่ละประเภทตามรายละเอียด ดังนี้

ประเภทค่าใช้จ่าย	ไตรมาส 1 ปี 2569
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน	ร้อยละ 32
ค่าบริหารงานร้านสะดวกซื้อ	ร้อยละ 13
ค่าเช่า และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	ร้อยละ 19
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	ร้อยละ 12
ค่าสาธารณูปโภค และอื่น ๆ	ร้อยละ 24
รวม	**ร้อยละ 100**

บริษัทฯ มีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 51,309 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.8 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ค่าใช้จ่ายกลุ่มต้นทุนในการจัดจำหน่ายมีจำนวน 43,760 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.6 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ในขณะที่กลุ่มค่าใช้จ่ายในการบริหารมีจำนวน 7,550 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 4.2 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยประเภทค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นหลัก ๆ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน ค่าบริหารร้านสาขา ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย ซึ่งเพิ่มขึ้นตามรายได้ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังสามารถบริหารต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้ และยังคงมีการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างระมัดระวัง และมีประสิทธิภาพ

กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ และกำไรสุทธิ

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีกำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 16,157 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.6 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 9,118 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.2 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการดำเนินงานโดยรวมของกลุ่มธุรกิจปรับตัวดีขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจร้านสะดวกซื้อ รวมทั้งธุรกิจค้า

ส่ง และธุรกิจอื่น ๆ ที่มีการปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อนหน้า ประกอบกับการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับกำไรต่อหุ้นตามงบการเงินรวมในไตรมาส 1 ปี 2569 มีจำนวนเท่ากับ 1.01 บาท ทั้งนี้ การคำนวณกำไรต่อหุ้นเป็นการคำนวณจากจำนวนหุ้นคงเหลือหลังหักจำนวนหุ้นที่บริษัทฯ ได้ซื้อคืนแล้ว สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 13

สัดส่วนรายได้รวมและกำไรก่อนต้นทุนทางการเงิน และค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน

สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2569 รายได้รวมก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตามธุรกิจหลัก ได้ดังนี้ (กลุ่ม 1) รายได้จากธุรกิจร้านสะดวกซื้อและธุรกิจอื่น ๆ มีสัดส่วนร้อยละ 52 และ (กลุ่ม 2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าและศูนย์การค้า มีสัดส่วนร้อยละ 48 ซึ่งสัดส่วนรายได้ของ (กลุ่ม 1) เพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อน โดยหลักมาจากการเติบโตของรายได้ของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ

กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตามธุรกิจหลัก ได้ดังนี้ (กลุ่ม 1) กำไรจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อและธุรกิจอื่น ๆ มีสัดส่วนร้อยละ 73 ในขณะที่ (กลุ่ม 2) กำไรจากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า มีสัดส่วนร้อยละ 27 ทั้งนี้ สัดส่วนกำไรของ (กลุ่ม 1) เพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อน สาเหตุหลักจากอัตราการเติบโตของกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และธุรกิจอื่น ๆ ที่สูงกว่า

ผลการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ

ในไตรมาส 1 ปี 2569 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อเปิดร้านสาขาใหม่รวมทั้งสิ้น 139 สาขา ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีจำนวนร้านสาขาทั่วประเทศรวมทั้งสิ้น 16,084 สาขา แบ่งเป็น

(1) ร้านสาขาบริษัท 8,289 สาขา (ประมาณ ร้อยละ 51) ร้านเปิดใหม่สุทธิ 95 สาขา ในไตรมาสนี้
(2) ร้าน SBP และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต 7,795 สาขา (ประมาณ ร้อยละ 49) ร้านเปิดใหม่สุทธิ 44 สาขา ในไตรมาสนี้

ร้านสาขาส่วนใหญ่ยังเป็นร้านที่ตั้งเป็นเอกเทศ ซึ่งประมาณร้อยละ 86 ของสาขาทั้งหมด และส่วนที่เหลือเป็นร้านในสถานีบริการน้ำมัน ปตท.

ในไตรมาส 1 ปี 2569 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการรวม 121,958 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.0 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ในไตรมาสนี้มียอดขายเฉลี่ยต่อร้านต่อวัน เท่ากับ 85,998 บาท และยอดขายเฉลี่ยของร้านสาขาเดิมเพิ่มขึ้น ร้อยละ 1.9 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมียอดซื้อต่อบิลประมาณ 90 บาท ในขณะที่จำนวนลูกค้าต่อสาขาต่อวันเฉลี่ย 958 คน ทั้งนี้จำนวนลูกค้าใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากปัจจัยในเรื่องของฤดูกาลที่อากาศร้อนตั้งแต่ต้นปี รวมถึงการเลือกตั้งในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ที่ผ่านมานั้นสนับสนุนการเดินทางภายในประเทศ ประกอบกับจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เริ่มกลับโดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจีน ซึ่งธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังคงใช้แผนกลยุทธ์ที่สอดรับกับสถานการณ์ตลอดเวลา โดยคำนึงถึงการรักษาฐานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ ๆ โดยนำเสนอสินค้าใหม่ ๆ พร้อมกับโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา ประกอบกับความพยายามในการเพิ่มรายได้จากการขายสินค้า ผ่านกลยุทธ์ O2O อาทิ 7Delivery และ All Online ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดีมาโดยตลอด โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 11 ของรายได้จากการขายสินค้ารวม

ในไตรมาส 1 ปี 2569 สัดส่วนของรายได้จากการขาย ร้อยละ 76.3 มาจากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และร้อยละ 23.7 มาจากสินค้าอุปโภค ซึ่งสัดส่วนรายได้ในกลุ่มสินค้าอาหารและเครื่องดื่มปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค รวมทั้งมีการออกสินค้าใหม่ควบคู่กับโปรโมชั่นของกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งสามารถดึงดูดลูกค้าได้เพิ่มขึ้นทั้งไทยและต่างชาติ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ร้าน 7-Eleven เป็นจุดหมายปลายทางที่ 1 ในใจลูกค้าเมื่อนึกถึงอาหารและเครื่องดื่ม สำหรับลูกค้าทุกกลุ่ม ทุกที่และทุกเวลา

ในไตรมาส 1 ปี 2569 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีกำไรขั้นต้นจำนวน 36,154 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ร้อยละ 7.9 โดยมีอัตรากำไรขั้นต้น เท่ากับร้อยละ 29.6 เพิ่มขึ้นจากไตรมาส 1 ปี 2568 ที่อัตราส่วนร้อยละ 29.4 สาเหตุหลักมาจากกลยุทธ์ด้านสินค้าตามที่กล่าวมาข้างต้น รวมถึงให้ความสำคัญต่อการบริหารอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้าโดยพยายามเพิ่มสัดส่วนสินค้ากลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงอย่างต่อเนื่อง

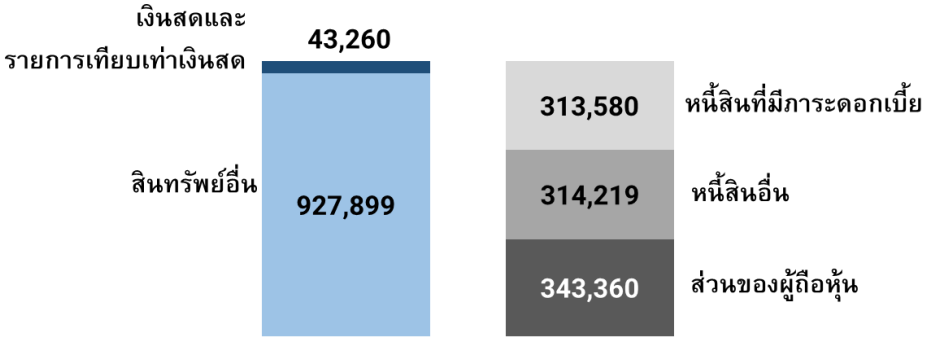
ทั้งนี้ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังมีรายได้อื่นอีกจำนวน 7,820 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 17.5 โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้จากการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ของสาขา อาทิ การให้เช่าพื้นที่ และอื่น ๆ ในขณะที่มีการบันทึกเงินปันผลรับจากบริษัทย่อยจำนวน 1,450 ล้านบาท

ในส่วนของต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร ในไตรมาส 1 ปี 2569 มีจำนวน 34,467 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.5 สาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน ค่าบริหารร้านสาขา และค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย ซึ่งเพิ่มขึ้นตามรายได้ และการขยายสาขา

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯยังคงพยายามควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างรัดกุม และให้มีประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงการมุ่งขยายสาขาร้าน 7-Eleven ตามแผน และมีการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้าและบริการสำหรับลูกค้า ทั้งนี้กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังคงรายงานกำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 11,119 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.6 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 7,570 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.9 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และกำไรต่อหุ้นตามงบการเงินเฉพาะกิจการในไตรมาส 1 ปี 2569 จำนวนเท่ากับ 0.84 บาท

สำหรับการดำเนินธุรกิจร้านสะดวกซื้อในต่างประเทศ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีร้านสาขาใน สปป.ลาว รวมทั้งสิ้น 30 สาขา ในขณะที่มีร้านสาขาในกัมพูชา จำนวน 63 สาขา

ฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569
เปรียบเทียบกับฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568



เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 43,260 ล้านบาท ลดลง 9,947 ล้านบาท หรือร้อยละ 18.7 สาเหตุหลักมาจากเงินสดจ่ายเพื่อชำระคืนหุ้นกู้ และชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน

ลูกหนี้การค้า จำนวน 4,948 ล้านบาท ลดลง 293 ล้านบาทจากปีก่อน หรือคิดเป็นร้อยละ 5.6 ทั้งนี้ลดลงจากลูกหนี้การค้าจากทั้งธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และกลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าและศูนย์การค้า ซึ่งลูกหนี้การค้าที่ลดลงเป็นลูกหนี้การค้าที่มีกำหนดระยะเวลาชำระหนี้ไม่เกินกำหนด ส่งผลให้ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยลดลงมาอยู่ที่ 1.5 วัน

สินค้าคงเหลือ จำนวน 68,562 ล้านบาท ลดลง 5,581 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 7.5 โดยบริษัทฯ มีระยะเวลาขายสินค้าจำนวน 30.9 วัน

เจ้าหนี้การค้า จำนวน 123,606 ล้านบาท ลดลง 10,817 ล้านบาท หรือร้อยละ 8.0 จากปีก่อน โดยบริษัทฯ มีระยะเวลาชำระหนี้จำนวน 57.7 วัน

ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังคงมีวงจรเงินสดติดลบประมาณ 25 วัน

หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยไม่รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า จำนวน 313,580 ล้านบาท ลดลง 12,691 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.9 จากสิ้นปีก่อน สาเหตุมาจากการชำระคืนหุ้นกู้ของบริษัทฯ และการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีของ บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) เป็นหลัก ซึ่งบริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนผู้ถือหุ้นตามนิยามข้อกำหนดสิทธิที่ 0.76 เท่า โดยบริษัทฯ ยังคงสามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดสิทธิตามภาระหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้ โดยต้องดำรงไว้ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2:1 ได้อย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายด้านความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการยกระดับขีดความสามารถในการจัดการทางด้านความยั่งยืนองค์กรอย่างต่อเนื่อง และได้กำหนดเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนขององค์กร 15 เป้าหมาย เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนขององค์การสหประชาชาติและข้อตกลงโลกแห่งสหประชาชาติทั้ง 10 หลักการ ซึ่งในแต่ละปีบริษัทฯ มีการดำเนินงานด้านความยั่งยืนเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายและแผนยุทธศาสตร์ โดยความก้าวหน้าของการดำเนินงานปี 2569 จะมีการเปิดเผยในรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืนของปี 2569 ต่อไป

สรุปเป้าหมายด้านความยั่งยืน และความก้าวหน้าของการดำเนินงานปี 2568

ประเด็น	คำอธิบาย	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงานปี 2568
สิ่งแวดล้อม: เซเว่น โก กรีน (7 Go Green)			
การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ*	มุ่งสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอนภายในปี 2573 และมุ่งสู่การปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ภายในปี 2593	Carbon neutral	2.27 ล้านตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า
ประสิทธิภาพการใช้พลังงานและทรัพยากร	ควบคุมการเติบโตการใช้พลังงานรวมสุทธิให้ลดลงเปรียบเทียบกรณีปกติ	ร้อยละ 25	ร้อยละ 6.13
การจัดการบรรจุภัณฑ์ที่ยั่งยืน*	บรรจุภัณฑ์พลาสติกที่อยู่ในการควบคุมของบริษัทสามารถนำกลับมาใช้ซ้ำ หรือนำมาใช้ใหม่ หรือสามารถสลายตัวได้ทางชีวภาพ	ร้อยละ 100	ร้อยละ 97.27
การจัดการของเสียและอาหารส่วนเกินอย่างยั่งยืน*	ลดปริมาณอาหารส่วนเกินหรืออาหารเหลือที่ต้องนำไปทิ้งและลดปริมาณขยะที่เกิดจากการดำเนินงานของบริษัทที่ต้องนำไปสู่การฝังกลบ	ร้อยละ 100	ร้อยละ 82.77
การปกป้องฟื้นฟูระบบนิเวศ และความหลากหลายทางชีวภาพ	ทุกพื้นที่การดำเนินการของบริษัท มีโครงการความร่วมมือกับผู้มีส่วนได้เสียในระดับท้องถิ่นและระดับประเทศ หรือองค์กรอิสระภายนอก	ร้อยละ 100	ร้อยละ 100
สังคม: เซเว่น โก ทูเก็ตเตอร์ (7 Go Together)			
การสร้างคุณค่าทางสังคม และการสนับสนุนในระบบเศรษฐกิจ*	พัฒนาทักษะ ส่งเสริมอาชีพเพื่อสร้างรายได้สำหรับเกษตรกร เอสเอ็มอี ผู้ประกอบการรายย่อย รวมถึงกลุ่มเปราะบาง	250,000 ราย	952,936 ราย
สนับสนุนการศึกษา และการเรียนรู้ตลอดชีวิต*	สนับสนุนเด็ก เยาวชน ผู้ใหญ่ รวมถึงกลุ่มเปราะบาง ให้เข้าถึงการศึกษา มีทักษะทางเทคนิคและอาชีพที่จำเป็น	500,000 ราย	590,721 ราย
การเสริมสร้างสุขภาพและสุขภาวะที่ดี*	เพิ่มสัดส่วนจำนวนผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ที่มุ่งเน้นสุขภาพและโภชนาการที่ดี	ร้อยละ 25	ร้อยละ 26.4
การเข้าถึงอาหารและน้ำที่ปลอดภัยและสุขภาวะที่ดี*	สนับสนุนให้ผู้ที่ขาดแคลน กลุ่มคนยากจนและกลุ่มเปราะบางเข้าถึงอาหาร น้ำ ที่ปลอดภัยและมีสุขภาวะที่ดี	5,000,000 ราย	5,269,922 ราย
ความผูกพันกับผู้มีส่วนได้เสีย	ระดับความผูกพันของผู้มีส่วนได้เสีย	ร้อยละ 80	ร้อยละ 86
ธรรมาภิบาลและเศรษฐกิจ: เซเว่น โก ไรท์ (7 Go Right)			
ธรรมาภิบาลและการต่อต้านการทุจริต	ได้รับการจัดอันดับการกำกับดูแลกิจการโดยสถาบันที่ได้รับการยอมรับในระดับสากลหรือเทียบเท่า	ดีเลิศ	ดีเลิศ
แนวปฏิบัติการใช้แรงงานอาชีวอนามัย และความปลอดภัย*	ประเมินผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชนตามแนวทางขององค์การสหประชาชาติ ทั้งในขอบเขตการดำเนินงานของบริษัทและคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูง	ร้อยละ 100	ร้อยละ 100
การพัฒนาทุนมนุษย์	ผู้นำและพนักงานทุกคนมีส่วนร่วมในกระบวนการเรียนรู้และกิจกรรมด้านความยั่งยืน	ร้อยละ 100	ร้อยละ 100
นวัตกรรมและการสร้างคุณค่า*	รายได้ที่มาจากนวัตกรรมด้านสินค้า บริการ ธุรกิจใหม่ และกระบวนการ	ร้อยละ 20	ร้อยละ 11
การจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างรับผิดชอบ*	คู่ค้าลำดับที่ 1 ที่มีนัยสำคัญด้านความยั่งยืนจะต้องถูกตรวจประเมินและเกิดการพัฒนาปรับปรุง	ร้อยละ 100	ร้อยละ 100

*ประเด็นความยั่งยืนที่มีนัยสำคัญของปี 2568

คาดการณ์และแนวโน้มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ในปี 2569

เป้าหมายการขยายสาขา	บริษัทฯ วางแผนที่จะพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการ ทั้งแพลตฟอร์มออนไลน์และออฟไลน์ ซึ่งรวมถึงการขยายเครือข่ายร้านสาขาต่อเนื่องไปตามการขยายตัวของชุมชน โครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ แหล่งท่องเที่ยว และทำเลที่มีศักยภาพอื่น ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด โดยบริษัทวางแผนที่จะลงทุนเปิดร้านสาขาใหม่ในประเทศไทยอีกประมาณ 700 สาขาในปี 2569 และมีเป้าหมายที่จะเปิดร้านใหม่เพิ่มในสปป.ลาว ในปี 2569 อีกด้วย สำหรับกัมพูชา บริษัทฯ มีการปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับการดำเนินงานที่เปลี่ยนแปลง
ประมาณการรายได้จากการขายและบริการ	อัตราการเติบโตของรายได้ ส่วนใหญ่มาจากอัตราการเติบโตของยอดขายจากร้านสาขาใหม่ และอัตราการเติบโตของยอดขายเฉลี่ยจากร้านเดิม รวมถึงยอดขายจากช่องทางอื่น ๆ อาทิ 7Delivery และ All Online ซึ่งคาดว่าจะอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ อาทิ ระดับของอัตราเงินเฟ้อ ราคาวัตถุดิบ ราคาพลังงาน และ การขยายตัวของการบริโภคภายในประเทศ เป็นต้น
ประมาณการอัตรากำไรขั้นต้น	บริษัทฯ ตั้งเป้าขยายอัตรากำไรขั้นต้นให้ได้อย่างต่อเนื่องจากปีก่อน โดยเน้นการพัฒนาระบบในการคัดสรรสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในทุกช่วงเวลา และผลักดันให้มีสัดส่วนของสินค้าที่กำไรขั้นต้นสูงเพิ่มขึ้น จากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม เป็นหลัก
ประมาณการงบลงทุน	คาดว่าจะใช้งบลงทุนประมาณ 12,000 – 13,600 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้ (หน่วย : ล้านบาท) • 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 บุญโพธิ์อภิชาติ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน
ผู้มีอำนาจรายงานสารสนเทศ