ที่ IDR 04/2569

วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2569

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2568

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ภาพรวมเศรษฐกิจ

ในปี 2568 เศรษฐกิจไทยเผชิญความท้าทายหลายมิติ ทั้งจากภัยธรรมชาติรุนแรง ปัญหาความขัดแย้งชายแดนไทย-กัมพูชา และปัจจัยลบด้านภูมิรัฐศาสตร์ที่ส่งผลให้ต้นทุนวัตถุดิบผันผวนประกอบกับการแข็งค่าของเงินบาทที่กระทบต่อภาคการส่งออก ขณะที่ปัจจัยภายในอย่างหนี้ครัวเรือนระดับสูงและความไม่ต่อเนื่องทางการเมืองและงบประมาณภาครัฐ ทำให้ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังคงใช้จ่ายอย่างระมัดระวังในช่วงต้นถึงกลางปี

อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจไทยในไตรมาส 4/2568 มีการขยายตัวดีขึ้น จากแรงหนุนของการเร่งตัวด้านการลงทุน การบริโภคภายในประเทศที่ฟื้นตัวตามมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจขนานใหญ่ของรัฐบาลช่วงปลายปี รวมถึงการกระเตื้องขึ้นของภาคบริการและอุตสาหกรรม ส่งผลให้ภาพรวมเศรษฐกิจ ปี 2568 ขยายตัวที่ร้อยละ 2.4 ซึ่งสูงกว่าที่ตลาดคาดการณ์ไว้ ในขณะที่อุตสาหกรรมค้าปลีกมีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 5–6 โดยเป็นการเติบโตทั้งในส่วนของหน้าร้าน และช่องทาง E-commerce

ผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568
เปรียบเทียบกับผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (CPALL หรือ บริษัทฯ) ขอรายงานผลการดำเนินงานประจำปี 2568 โดยฐานะการเงินและผลการดำเนินงานตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมาจากธุรกิจหลัก คือ (1) ธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อ (2) ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า และ (3) ธุรกิจอื่น ๆ เช่น ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารสำเร็จรูป ธุรกิจตัวแทนรับชำระค่าสินค้าและบริการ และธุรกิจจำหน่ายและซ่อมแซมอุปกรณ์ค้าปลีก โดยมีรายได้รวม เป็นจำนวน 1,022,143 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 และกำไรสุทธิ 28,206 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.3 จากปีที่ผ่านมา ตามลำดับ จากผลประกอบการที่ปรับตัวดีขึ้น โดยหลักจากกลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ธุรกิจค้าส่ง และธุรกิจอื่น ๆ

ด้านการเติบโตของธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อเครือข่ายร้านสาขา 7-Eleven บริษัทฯ บรรลุแผนขยายสาขา และมุ่งเน้นการส่งมอบคุณค่าให้ลูกค้าภายใต้สโลแกน “All Convenience” ผสมผสานระหว่างช่องทาง online และ offline โดย ณ สิ้นปี 2568 บริษัทมีร้าน 7-Eleven ทั่วประเทศรวม 15,945 สาขา เพิ่มขึ้น 700 สาขาจากปีก่อน พร้อมช่องทางการขายและบริการบนแอปพลิเคชัน 7App ที่ให้บริการผ่าน 7Delivery และ All Online

รายได้รวม

ในรอบปี 2568 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายได้รวม 1,022,143 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2567 คิดเป็นร้อยละ 3.5

รายได้จากการขายสินค้าและบริการ มีจำนวน 990,663 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.3 จากปีก่อนหน้า จากการที่บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการตลอดเวลา รวมถึงกลยุทธ์ O2O ของแต่ละหน่วยธุรกิจ ให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และเพื่อสอดรับกับทุกสถานการณ์ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้รายได้รวมในปีนี้ปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อนหน้า โดยหลักมาจากกลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ธุรกิจค้าส่ง และธุรกิจอื่น ๆ

รายได้อื่น ๆ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ เงินปันผลรับ และรายได้อื่น รวม 31,480 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.3 โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้อื่น เพิ่มขึ้น 2,780 ล้านบาทจากปีก่อน อันเกิดจากรายได้ทางการตลาดที่แปรผันตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น

รายได้รวมก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก มีดังนี้ (กลุ่ม 1) รายได้จากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีสัดส่วนร้อยละ 46 (กลุ่ม 2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า มีสัดส่วนร้อยละ 48 และ (กลุ่ม 3) รายได้จากธุรกิจอื่น ๆ ในประเทศไทยมีสัดส่วนร้อยละ 6 โดยสัดส่วนรายได้ของกลุ่มธุรกิจ (กลุ่ม 1) ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า

กำไรขั้นต้น

ในปี 2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากการขายและบริการเท่ากับ 225,117 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.0 จากปีก่อน สาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นตามรายได้จากการขายสินค้าของทุกธุรกิจที่ปรับเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในงบการเงินรวมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 22.7 จากร้อยละ 22.6 ในปี 2567

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าใช้จ่ายอื่น

ในปี 2568 บริษัทฯ มีสัดส่วนของค่าใช้จ่ายแต่ละประเภทตามรายละเอียด ดังนี้

ประเภทค่าใช้จ่าย	ปี 2568
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน	ร้อยละ 32
ค่าบริหารงานร้านสะดวกซื้อ	ร้อยละ 13
ค่าเช่า และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	ร้อยละ 19
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	ร้อยละ 12
ค่าสาธารณูปโภค และอื่น ๆ	ร้อยละ 24
รวม	**ร้อยละ 100**

บริษัทฯ มีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 203,279 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.5 จากปีก่อน โดยบริษัทฯ สามารถบริหารได้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้ ซึ่งรายละเอียดต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร มีดังนี้

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย มีจำนวน 171,881 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.4 จากปีก่อน ซึ่งค่าใช้จ่ายหลักที่ปรับเพิ่มขึ้นประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน ค่าบริหารร้านสาขา และค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย ในขณะที่ค่าไฟฟ้าปรับลดลง จากค่าไฟฟ้าต่อหน่วยที่ปรับลดลง ประกอบกับการบริหารการใช้หน่วยไฟฟ้ามีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงควบคุมการใช้จ่ายอย่างรัดกุม และลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง ร่วมกับความมุ่งมั่นในการขยายสาขาไปยังพื้นที่ศักยภาพเพื่อให้บรรลุเป้าหมายระยะยาว

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร มีจำนวน 31,397 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 5.1 จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการลดลงของค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงานเป็นหลัก

กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ และกำไรสุทธิ

ในปี 2568 บริษัทฯ มีกำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 53,813 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.7 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 28,206 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.3 จากปีก่อน เนื่องจากการดำเนินงานโดยรวมของธุรกิจร้านสะดวกซื้อปรับตัวดีขึ้นเป็นหลัก นอกจากนี้ได้มีการบันทึกส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าตามวิธีส่วนได้เสียจำนวน 580 ล้านบาท อีกทั้งบริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินในงบการเงินรวมลดลง เนื่องจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีการชำระคืนหุ้นกู้บางส่วน รวมถึงบริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) มีการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินบางส่วนเช่นกัน สำหรับกำไรต่อหุ้นตามงบการเงินรวมในปี 2568 มีจำนวนเท่ากับ 3.10 บาท ทั้งนี้ การคำนวณกำไรต่อหุ้นเป็นการคำนวณจากจำนวนหุ้นคงเหลือหลังหักจำนวนหุ้นที่บริษัทฯ ได้ซื้อคืนแล้ว สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 29

กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน แบ่งสัดส่วนตาม 3 ธุรกิจหลัก ได้ดังนี้ (กลุ่ม 1) กำไรจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ มีสัดส่วนร้อยละ 61 (กลุ่ม 2) กำไรจากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า มีสัดส่วนร้อยละ 28 และ (กลุ่ม 3) กำไรจากธุรกิจอื่น ๆ ในประเทศไทย มีสัดส่วนร้อยละ 11 ทั้งนี้ สัดส่วนกำไรของ (กลุ่ม 1) เพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อน สาเหตุหลักจากอัตราการเติบโตของกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านสะดวกซื้อที่สูงกว่า

ผลการดำเนินงานจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อ

บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายร้านสาขาในทำเลที่ที่มีศักยภาพ รวมไปถึงการขยายร้านสาขาและพัฒนาร้านสาขาให้มีความแตกต่างสะท้อนความต้องการของลูกค้าที่ไม่เหมือนกันในแต่ละพื้นที่ เพื่ออำนวยความสะดวกและเข้าถึงความต้องการของลูกค้าในทุกชุมชน ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ในรูปแบบของร้านบริษัท ร้าน Store Business Partner (SBP) และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมถึงการพัฒนาร้านในสถานีบริการน้ำมันและร้านที่ตั้งเป็นเอกเทศ (Standalone) โดยในระหว่างปี 2568 ธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อได้มีการขยายสาขา 7-Eleven ทั้งร้านบริษัท ร้าน SBP และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต รวมทั้งสิ้น 700 สาขา ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมาย (เป้าหมายสำหรับปี 2568 คือ 700 สาขา) ดังนั้น ณ สิ้นปี 2568 บริษัทฯ มีจำนวนร้านสาขาทั่วประเทศรวมทั้งสิ้น 15,945 สาขา แบ่งเป็นร้านบริษัท 8,194 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 51) เพิ่มขึ้น 451 สาขา ร้าน SBP 6,803 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 43) เพิ่มขึ้น 209 สาขา และร้านค้าที่ได้รับสิทธิช่วงอาณาเขต 948 สาขา (คิดเป็นร้อยละ 6) เพิ่มขึ้น 40 สาขา

สำหรับการดำเนินธุรกิจร้านสะดวกซื้อในต่างประเทศ สำหรับปี 2568 บริษัทฯ ได้ขยายสาขา 7-Eleven ในสปป.ลาว เพิ่มขึ้น 16 สาขา ส่งผลให้มีร้านในสปป.ลาว รวมทั้งสิ้น 26 สาขา ในขณะที่มีร้านสาขาในกัมพูชา จำนวน 112 สาขา

ในด้านของผลิตภัณฑ์และการบริการ บริษัทฯ มุ่งพัฒนาไปสู่การเป็นร้านอิ่มสะดวกเต็มรูปแบบ โดยให้ความสำคัญกับการปรับตัวตามความต้องการของลูกค้าตลอดเวลา มีการพัฒนาสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ด้วยการเพิ่มเมนูสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง อาทิ เมนูเครื่องดื่มภายใต้กลุ่ม All Café คัดสรร และเบลลินี่ รวมถึงยกระดับคุณภาพสินค้าและประสบการณ์ของลูกค้า ผ่านความหลากหลายของสินค้า อาทิเช่น เมนูเครื่องดื่มภายใต้กลุ่ม All Select หรือการรวบรวมสินค้าอุปโภคบริโภค คู่บ้านคู่ครัว สินค้าซื้อซ้ำ ซื้อบ่อย ภายใต้ชื่อ All Grocer's ตลอดจนถึงการยกระดับร้านยาและบริการสุขภาพ ผ่านร้านยา All Care Pharmacy และยังคงยกระดับประสบการณ์ลูกค้าในรูปแบบ O2O อย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งพัฒนา 7App ให้เป็นแพลตฟอร์มหลักในการส่งมอบสินค้าและบริการแบบสะดวกครบวงจร All Convenience ซึ่งในปี 2568 สัดส่วนของรายได้จากการขาย ร้อยละ 76.3 มาจากสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม และร้อยละ 23.7 มาจากสินค้าอุปโภค ซึ่งสัดส่วนรายได้ในกลุ่มสินค้าอาหารและเครื่องดื่มปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจากพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค รวมทั้งมีการออกสินค้าใหม่ควบคู่กับโปรโมชันของกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งสามารถดึงดูดลูกค้าได้เพิ่มขึ้นทั้งไทยและต่างชาติ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ร้าน 7-Eleven เป็นจุดหมายปลายทางที่ 1 ในใจลูกค้าเมื่อนึกถึงอาหารและเครื่องดื่ม สำหรับลูกค้าทุกกลุ่มทุกที่และทุกเวลา

ในปี 2568 ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีรายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการรวม 462,854 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 23,067 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.2 ในขณะที่ยอดขายเฉลี่ยของร้านเดิมในปี 2568 อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับปีก่อน โดยมียอดขายเฉลี่ยต่อร้านต่อวัน เท่ากับ 83,777 บาท มียอดซื้อต่อบิลโดยประมาณ 88 บาท ในขณะที่จำนวนลูกค้าต่อสาขาต่อวันเฉลี่ย 951 คน ประกอบกับความพยายามในการเพิ่มรายได้จากการขายสินค้า ผ่านกลยุทธ์ O2O อาทิ 7Delivery และ All Online ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวได้รับการตอบรับในระดับดีอย่างต่อเนื่องจากลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 11 ของรายได้จากการขายสินค้ารวมในปีที่ผ่านมา

ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีกำไรขั้นต้นจำนวน 135,864 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 8,380 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.6 โดยมีสัดส่วนกำไรขั้นต้นในปี 2568 เท่ากับร้อยละ 29.4 เพิ่มขึ้นจากปี 2567 สาเหตุหลักมาจากการปรับกลยุทธ์ด้านสินค้าตามที่กล่าวมาข้างต้น รวมถึงให้ความสำคัญต่อการบริหารอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้าโดยพยายามเพิ่มสัดส่วนสินค้ากลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อยังมีรายได้อื่นอีกจำนวน 29,597 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 3,102 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.7 โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้จากการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ของสาขา อาทิ การให้เช่าพื้นที่ และอื่น ๆ

ในส่วนของต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารมีจำนวน 135,251 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 8,269 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.5 สาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงาน ค่าบริหารร้านสาขา และค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย ทั้งนี้ กลุ่มธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีการรายงานกำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 37,729 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.0 จากปีก่อน และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 24,984 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15.9 จากปีก่อน

กลุ่มธุรกิจอื่น

กลุ่มธุรกิจอื่นประกอบด้วยธุรกิจตัวแทนรับชำระค่าสินค้าและบริการ รวมถึงตัวแทนรับฝากและถอนเงินแทนธนาคาร ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารสำเร็จรูป ธุรกิจจำหน่ายและบริการอุปกรณ์ค้าปลีก และธุรกิจอื่น ๆ ซึ่งส่วนใหญ่ให้บริการสนับสนุนร้าน 7-Eleven เป็นหลัก โดยบริษัทฯ ไม่หยุดนิ่งที่จะคิดค้นนวัตกรรมใหม่ ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น ทั้งในด้านของสินค้าและบริการที่นำเสนอให้กับลูกค้าภายในร้าน 7-Eleven รวมถึงการพัฒนาช่องทางและรูปแบบการจำหน่ายสินค้าใหม่ ๆ อาทิ E-commerce ซึ่งช่วยให้ลูกค้ามีความสะดวกสบายมากขึ้น และสร้างการเติบโตของรายได้ในอนาคต

ในปี 2568 กลุ่มธุรกิจอื่นมีกำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกันเท่ากับ 6,477 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 28.9 จากปีก่อน จากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายสินค้าและบริการ ประกอบกับการควบคุมการเพิ่มขึ้นของต้นทุน และค่าใช้จ่ายให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพมากที่สุด

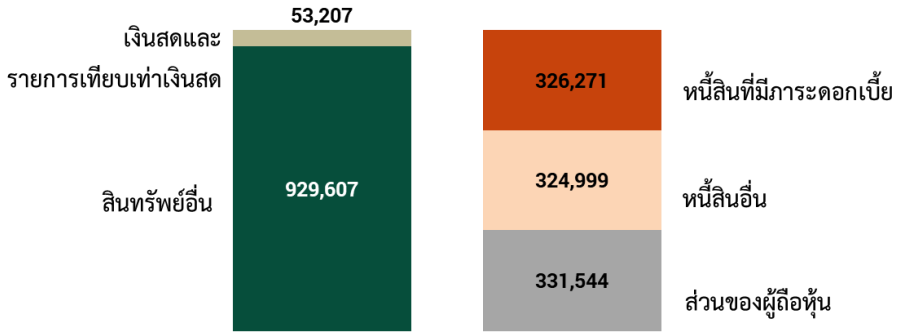
กลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า

ในปี 2568 กลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า มีกำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ก่อนหักรายการระหว่างกัน เท่ากับ 17,213 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10.1 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนและค่าใช้จ่ายของธุรกิจโลตัสส์ (ทั้งนี้ ผู้ลงทุนสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน (MD&A) ประจำปี 2568 ของ บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน))

รายการที่ไม่ได้เกิดขึ้นประจำและรายได้อื่น

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้อื่นรวมทั้งสิ้น 30,925 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,780 ล้านบาทจากปีก่อน หรือคิดเป็นร้อยละ 9.9 ทั้งนี้รายได้อื่นในปี 2568 แบ่งเป็น รายได้ที่เกี่ยวเนื่องกับการขาย 19,213 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.9 และรายได้ค่าสิทธิและรายได้อื่นที่เกี่ยวข้องจากการให้สิทธิ 2,761 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.2 ในขณะที่รายได้อื่น ๆ อาทิ รายได้ค่าเช่าและบริการในร้านสะดวกซื้อ และรายได้อื่นจากธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและศูนย์การค้า มีจำนวน 8,951 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.9 จากปีก่อน

การวิเคราะห์ฐานะการเงินของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568
เปรียบเทียบกับฐานะทางการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567



เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 53,207 ล้านบาท ลดลง 1,406 ล้านบาท หรือร้อยละ 2.6 สาเหตุหลักมาจากเงินสดจ่ายเพื่อชำระหุ้นกู้ของบริษัทฯ

ลูกหนี้การค้า จำนวน 5,241 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,385 ล้านบาทจากปีก่อน หรือคิดเป็นร้อยละ 35.9 ทั้งนี้จากลูกหนี้การค้าจากกลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าและศูนย์การค้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นเป็นลูกหนี้การค้าที่มีกำหนดระยะเวลาชำระหนี้ไม่เกินกำหนด และลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดระยะเวลาการชำระหนี้น้อยกว่า 3 เดือนเป็นหลัก ส่งผลให้ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นจากปีก่อน เป็น 1.7 วัน

สินค้าคงเหลือ จำนวน 74,143 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12,874 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.0 โดยบริษัทฯ มีระยะเวลาขายสินค้าจำนวน 32.4 วัน

เจ้าหนี้การค้า จำนวน 134,424 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6,130 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.8 จากปีก่อน โดยบริษัทฯ มีระยะเวลาชำระหนี้จำนวน 62.9 วัน

ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังคงมีวงจรเงินสดติดลบ 28.8 วัน

หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยไม่รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า จำนวน 326,271 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9,738 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.1 จากปีก่อน สาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของหุ้นกู้ และเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินของ บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตร้า จำกัด (มหาชน) เป็นหลัก ซึ่งบริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนผู้ถือหุ้นตามนิยามข้อกำหนดสิทธิที่ 0.79 เท่า โดยบริษัทฯ ยังคงสามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดสิทธิตามภาระหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้ โดยต้องดำรงไว้ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2:1 ได้อย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายด้านความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการยกระดับขีดความสามารถในการจัดการทางด้านความยั่งยืนองค์กรอย่างต่อเนื่อง และได้กำหนดเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนขององค์กร 15 เป้าหมาย เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนขององค์การสหประชาชาติและข้อตกลงโลกแห่งสหประชาชาติทั้ง 10 หลักการ ซึ่งในแต่ละปีบริษัทฯ มีการดำเนินงานด้านความยั่งยืนเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายและแผนยุทธศาสตร์ โดยความก้าวหน้าของการดำเนินงานปี 2568 จะมีการเปิดเผยในรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืนของปี 2568 ต่อไป

สรุปเป้าหมายด้านความยั่งยืน และความก้าวหน้าของการดำเนินงานปี 2567

ประเด็น	คำอธิบาย	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงานปี 2567
สิ่งแวดล้อม: เซเว่น โก กรีน (7 Go Green)			
การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ*	มุ่งสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอนภายในปี 2573 และมุ่งสู่การปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ภายในปี 2593	Carbon neutral	2.09 ล้านตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า
ประสิทธิภาพการใช้พลังงานและทรัพยากร*	ควบคุมการเติบโตการใช้พลังงานรวมสุทธิให้ลดลงเปรียบเทียบกรณีปกติ	ร้อยละ 25	ร้อยละ 5.38
การจัดการบรรจุภัณฑ์ที่ยั่งยืน*	บรรจุภัณฑ์พลาสติกที่อยู่ในการควบคุมของบริษัทสามารถนำกลับมาใช้ซ้ำ หรือนำมาใช้ใหม่ หรือสามารถสลายตัวได้ทางชีวภาพ	ร้อยละ 100	ร้อยละ 97.17
การจัดการของเสียและอาหารส่วนเกินอย่างยั่งยืน*	ลดปริมาณอาหารส่วนเกินหรืออาหารเหลือที่ต้องนำไปทิ้งและลดปริมาณขยะที่เกิดจากการดำเนินงานของบริษัทที่ต้องนำไปสู่การฝังกลบ	ร้อยละ 100	ร้อยละ 75.05
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	730,257 ราย
สนับสนุนการศึกษา และการเรียนรู้ตลอดชีวิต*	สนับสนุนเด็ก เยาวชน ผู้ใหญ่ รวมถึงกลุ่มเปราะบาง ให้เข้าถึงการศึกษา มีทักษะทางเทคนิคและอาชีพที่จำเป็น	500,000 ราย	545,534 ราย
การเสริมสร้างสุขภาพและสุขภาวะที่ดี*	เพิ่มสัดส่วนจำนวนผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ที่มุ่งเน้นสุขภาพและโภชนาการที่ดี	ร้อยละ 25	ร้อยละ 26.10
การเข้าถึงอาหารและน้ำที่ปลอดภัยและสุขภาวะที่ดี	สนับสนุนให้ผู้ที่ขาดแคลน กลุ่มคนยากจนและกลุ่มเปราะบางเข้าถึงอาหาร น้ำ ที่ปลอดภัยและมีสุขภาวะที่ดี	5,000,000 ราย	9,063,604 ราย
ความผูกพันกับผู้มีส่วนได้เสีย	ระดับความผูกพันของผู้มีส่วนได้เสีย	ร้อยละ 80	ร้อยละ 84
ธรรมาภิบาลและเศรษฐกิจ: เซเว่น โก ไรท์ (7 Go Right)			
ธรรมาภิบาลและการต่อต้านการทุจริต*	ได้รับการจัดอันดับการกำกับดูแลกิจการโดยสถาบันที่ได้รับการยอมรับในระดับสากลหรือเทียบเท่า	ดีเลิศ	ดีเลิศ
เคารพและปฏิบัติตามหลักสิทธิมนุษยชนสากล*	ประเมินผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชนตามแนวทางขององค์การสหประชาชาติ ทั้งในขอบเขตการดำเนินงานของบริษัทและคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูง	ร้อยละ 100	ร้อยละ 100
การพัฒนาทุนมนุษย์*	ผู้นำและพนักงานทุกคนมีส่วนร่วมในกระบวนการเรียนรู้และกิจกรรมด้านความยั่งยืน	ร้อยละ 100	ร้อยละ 100
นวัตกรรมและการสร้างคุณค่า	รายได้ที่มาจากนวัตกรรมด้านสินค้า บริการ ธุรกิจใหม่ และกระบวนการ	ร้อยละ 20	ร้อยละ 11.00
การจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างรับผิดชอบ*	คู่ค้าลำดับที่ 1 ที่มีนัยสำคัญด้านความยั่งยืนจะต้องถูกตรวจประเมินและเกิดการพัฒนาปรับปรุง	ร้อยละ 100	ร้อยละ 100

*ประเด็นความยั่งยืนที่มีนัยสำคัญของปี 2567

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 และการขยายตัวของการบริโภคภายในประเทศ เป็นต้น
ประมาณการอัตรากำไรขั้นต้น	บริษัทตั้งเป้าขยายอัตรากำไรขั้นต้นให้ได้อย่างต่อเนื่องจากปีก่อน 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