

Thailand Daily

Top Bulletin

- บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตรา จำกัด (มหาชน) (CPAXT TB)

Disclaimer:

เอกสาร/รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นบนพื้นฐานข้อมูลที่เปิดเผยต่อสาธารณชน ซึ่งพิจารณาแล้วว่ามีความน่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตาม บริษัทหลักทรัพย์ อาร์เอชบี จำกัด (มหาชน) มิอาจรับรองความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าวได้ บทความดังกล่าวเป็นเพียงแนวคิดของผู้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการลงทุน บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการต่างๆ ที่ปรากฏในเอกสาร/รายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ดังนั้นนักลงทุนโปรดใช้ดุลพินิจอย่างรอบคอบในการพิจารณาการลงทุน

Bulletin

STOCK/SECTOR	NEWS	COMMENT	RATING
ซีพี แอ็กซ์ตรา (CPAXT TB, NR)	<p>จากการประชุมนักวิเคราะห์เมื่อวานนี้ ผู้บริหารกำหนดกลยุทธ์สำคัญเพื่อขับเคลื่อนการเติบโตใน 5 ปีข้างหน้า</p> <p>สำหรับธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง จะเน้น i) ขยายกลุ่มอาหารสด ให้มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็น 50% (2567: 35%) ของยอดขายรวม CPAXT ผ่านกลยุทธ์เพิ่มสินค้าอาหารพร้อมปรุงและอาหารพร้อมทาน เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการและผู้บริโภค ii) เพิ่มสัดส่วนยอดขายจาก omni-channel เป็น 50% (2567: 30%) โดยเพิ่มการขายนอกร้านธุรกิจค้าส่ง พัฒนาขีดความสามารถในการกระจายและจัดส่งสินค้า iii) พัฒนาสินค้า Private brand และ Exclusive brands ผ่านการทำโค-แบรนดดิ้ง (เช่น Only at Makro และ Aextra Finds) และเร่งส่วนผสมสินค้ากลุ่มนี้ใน Lotus's เป็น 40% (2567: 15%)</p> <p>CPAXT ตั้งเป้าเปิดสาขาขนาดใหญ่รวม 10-15 แห่ง และสาขาขนาดเล็กไม่ต่ำกว่า 200 แห่ง (ยังไม่รวมการเปิดสาขา) ในปี 2568 รวมทั้งปรับปรุงสาขา Makro 15 แห่ง Lotus's Hypermarket 50 แห่ง และ Lotus's Go Fresh 200 แห่ง โดยเน้นสร้างความแข็งแกร่งของสาขาขนาดใหญ่ เ่งเปิดสาขา Hypermarket อีกทั้งพัฒนาธุรกิจพื้นที่ให้เข้า เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยตั้งเป้าเพิ่มจำนวนศูนย์การค้าจาก 87 สาขา เป็นมากกว่า 100 สาขา และพัฒนาโครงการ Community centers เพื่อปลดล็อกมูลค่าโครงการอีก 16 แห่ง ซึ่งอาจมีโครงการประเภทมิกซ์ยูสเข้ามาเกี่ยวข้อง ตั้งเป้าเพิ่มพื้นที่ให้เข้าจากปีละ 20,000 ตร.ม. ในปี 2567 เป็นปีละ >80,000 ตร.ม. ในปี 2568 และปีละ >240,000 ตร.ม. ในปี 2572</p> <p>ในส่วนของ Synergies ภายหลังรวมกิจการเอก-ชัย ดิสทริบิวชั่น ซิสเทม ผู้บริหารคาดว่าจะสามารถลดค่าใช้จ่ายรวม 2.5 พันล้านบาทในปี 2568 และ 5.2 พันล้านบาทในปี 2569 ทั้งนี้ Guidance การดำเนินงานปี 2568 ตั้งเป้า ยอดขายรวมเติบโต 7-9% (2567: +4-6%) อัตรากำไรขั้นต้น (GPM) เพิ่มขึ้น 0.6ppt ส่วนผสมยอดขายจากธุรกิจ omni-channel 22% (2567: 18%) เปิดสาขาใหม่สุทธิ 50 แห่ง เป็น 2,778 สาขา (2567: 2,728 สาขา) อัตราการเข้าพื้นที่ศูนย์การค้า >94% (2567: 93%) EBITDA เติบโต 10-20% (2567: +4-6%) และงบลงทุนรวม 2.4-2.8 หมื่นล้านบาท</p>	<p>เรามีมุมมองบวกต่อแนวโน้มการเติบโตของผลประกอบการ CPAXT ในปี 2568 ขับเคลื่อนทั้งจากยอดขายและอัตรากำไร โดยมองว่ายอดขายรวมจะเติบโตจากการขยายสาขา กลยุทธ์พัฒนากลุ่มสินค้าและบริการต่างๆ การเพิ่มปริมาณลูกค้าในธุรกิจ omni-channel และอานิสงส์ของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่ยังเป็นขาขึ้นหนุนลูกค้ากลุ่ม HoReCa ขณะที่ EBITDA margin มีแนวโน้มขาขึ้นจาก i) ส่วนผสมยอดขายที่ดีขึ้น ii) ธุรกิจ omni-channel ที่เกิดการประหยัดต่อขนาด และเติบโตในอัตราเร่งหลังเริ่มพลิกเป็นกำไร iii) Synergies จากการประหยัดค่าใช้จ่าย ส่วนการพัฒนาโครงการพื้นที่ให้เข้าในศูนย์การค้า ที่มีขนาดใหญ่ขึ้น เรายังคงเป็น Upside ต่อผลประกอบการ CPAXT ในระยะยาว ผ่านการสร้างความแข็งแกร่งจากรายได้ประจำ (Recurring income) หนุนทั้งรายได้ค่าเช่าและมารจิ้น</p> <p>ผลประกอบการ CPAXT มีแนวโน้มเติบโตสูง 20% ในปี 2568 ต่อเนื่องจากปี 2567 ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น 20% เช่นกัน อิงค่าเฉลี่ย Consensus ขณะที่ 4Q67F คาดกำไรปกติ 3.9 พันล้านบาท เติบโตแข็งแกร่ง 19% YoY และ 62% QoQ เป็นไตรมาสที่ดีที่สุดของปี ทั้งจากปัจจัยฤดูกาล และส่วนผสมยอดขายสินค้ามารจิ้นสูงดีขึ้น คาด SSSG Makro +1.2% YoY และ Lotus's +2.0% YoY เรายังมองว่าปัจจัยบวกด้านผลประกอบการเป็น Catalyst ในระยะสั้น</p>	ไม่มีคำแนะนำ

Disclaimer:

เอกสาร/รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นบนพื้นฐานข้อมูลที่เปิดเผยมต่อสาธารณชน ซึ่งพิจารณาแล้วว่ามีความน่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตาม บริษัทหลักทรัพย์ อาร์เอชบี จำกัด (มหาชน) มิอาจรับรองความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าวได้ บทความดังกล่าวเป็นเพียงแนวคิดของผู้จัดทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการลงทุน บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการต่างๆ ที่ปรากฏในเอกสาร/รายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ดังนั้นนักลงทุนโปรดใช้ดุลพินิจอย่างรอบคอบในการพิจารณาการลงทุน