



บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ

สำหรับผลการดำเนินงานไตรมาส 4/2568

และปี 2568 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568



บทสรุปผู้บริหาร	03
เหตุการณ์สำคัญในปี 2568 และเหตุการณ์สำคัญภายหลังจากงวดรายงาน	05
ภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมสำหรับไตรมาส 4/2568 และปี 2568	11
สรุปผลการดำเนินงานทางการเงินสำหรับไตรมาส 4/2568 และปี 2568	13
ผลการดำเนินงานจำแนกตามประเภทธุรกิจ	16
ฐานะทางการเงิน	21
สรุปกระแสเงินทุน หนี้สินระยะยาวและหุ้นกู้คงเหลือ และอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	22
มุมมองของผู้บริหารและทิศทางการดำเนินงาน	24
การบริหารจัดการเพื่อความยั่งยืน	26





บทสรุปผู้บริหาร

ข้อมูลด้านการดำเนินงานและการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส 4/2568	ไตรมาส 3/2568	ไตรมาส 4/2567	%QoQ	%YoY	ปี 2568	ปี 2567	%YoY
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมัน (ล้านลิตร)	1,728	1,591	1,696	8.6%	1.9%	6,685	6,710	-0.4%
รายได้จากการขายและการให้บริการ (ล้านบาท)	56,733	53,706	58,681	5.6%	-3.3%	224,341	225,813	-0.7%
กำไรขั้นต้น (ล้านบาท)	4,698	4,426	3,809	6.1%	23.3%	17,490	14,770	18.4%
EBITDA (ล้านบาท)	1,980	1,682	1,604	17.7%	23.5%	6,899	6,198	11.3%
กำไรสุทธิ (ล้านบาท)	365	211	236	72.9%	54.5%	1,074	1,042	3.1%
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.19	0.12	0.14	53.2%	37.6%	0.61	0.61	0.3%

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2568 ขยายตัวในอัตราที่ชะลอลงจากปีก่อน ภายใต้แรงกดดันของอุปสงค์ภายในประเทศ โดยการบริโภคภาคเอกชนฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป และได้รับแรงสนับสนุนบางส่วนจากมาตรการคนละครึ่งของภาครัฐ ขณะที่การลงทุนภาคเอกชนขยายตัวอย่างจำกัด ภาคการท่องเที่ยวยังได้รับผลกระทบจากปัจจัยด้านความเชื่อมั่นและค่าเงินบาท แม้เริ่มเห็นสัญญาณฟื้นตัวในช่วงครึ่งหลังของปีจากด้านภาคการผลิตและการส่งออกเริ่มปรับตัวดีขึ้นในบางอุตสาหกรรม ขณะที่อัตราเงินเฟ้อทั่วไปอยู่ในระดับต่ำ ทั้งนี้ ยังคงต้องเฝ้าติดตามความผันผวนของเศรษฐกิจโลก ทิศทางอัตราแลกเปลี่ยน และความต่อเนื่องของการฟื้นตัวของภาคการบริโภคและการท่องเที่ยว ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อแนวโน้มเศรษฐกิจในระยะถัดไป

ผลการดำเนินงานสำหรับปี 2568 >

บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) มีกำไรสุทธิ 1,074 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.1% จากปีก่อนหน้า และมีกำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) จำนวน 6,899 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.3% YoY โดยมีปัจจัยหลักมาจากกำไรขั้นต้นจำนวน 17,489 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 18.4% YoY ซึ่งได้รับแรงหนุนหลักจากรธุรกิจ Non-Oil ซึ่งมีกำไรขั้นต้นเติบโต 75.7% YoY ส่งผลให้สัดส่วนกำไรขั้นต้นจากรธุรกิจ Non-Oil เพิ่มขึ้นเป็น 37.1% ของกำไรขั้นต้นรวม จาก 25.0% ในปี 2567 สะท้อนการเปลี่ยนผ่านเชิงโครงสร้างของพอร์ตธุรกิจที่มีความสมดุลและมีคุณภาพมากขึ้น

ในด้านรายได้ บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและการให้บริการจำนวน 224,341 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อย 0.7% จากปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักจากราคาขายปลีกเฉลี่ยในธุรกิจ Oil ที่ปรับลดลง ขณะที่ปริมาณจำหน่ายน้ำมันผ่านทุกช่องทางยังสามารถรักษาระดับได้ใกล้เคียงกับปีก่อน สะท้อนเสถียรภาพของอุปสงค์และความแข็งแกร่งของฐานลูกค้า ส่วนธุรกิจ Non-Oil เติบโตโดดเด่น โดยมีรายได้เพิ่มขึ้น 31.7% เป็น 23,654 ล้านบาท ซึ่งมีแรงขับเคลื่อนสำคัญจากรธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทยที่ขยายสาขาอย่างต่อเนื่องและมียอดขายสาขาเดิมเติบโตในระดับสูง ส่งผลให้บทบาทของธุรกิจ Non-Oil ต่อโครงสร้างรายได้และกำไรของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

โดยรวมในปี 2568 สะท้อนความสามารถของบริษัทฯ ในการรักษาสมดุลระหว่างธุรกิจ Oil ซึ่งเป็นฐานรายได้หลัก และการเร่งเติบโตของธุรกิจ Non-Oil ที่มีอัตราการทำกำไรสูงกว่า โดยเฉพาะธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทยซึ่งยังคงขยายตัวอย่างมีนัยสำคัญ และเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญของการเติบโตต่อไป อีกทั้ง บริษัทฯ มุ่งเสริมความแข็งแกร่งของฐานลูกค้าผ่านการพัฒนาระบบสมาชิก PT Max Card, PT Max Card Plus และ PT Max Card Plus EV (กลุ่มลูกค้าสมาชิก) และการเชื่อมโยงบริการภายใต้ Max World Ecosystem เพื่อเพิ่มความถี่ในการใช้บริการและสร้างความผูกพันระยะยาวกับลูกค้า ซึ่งสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ ในการสร้างความ “อยู่ดี มีสุข” ให้กับผู้บริโภค ผ่านการยกระดับคุณภาพชีวิตและประสบการณ์ในทุกจังหวะของการใช้ชีวิต

ผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาส 4/2568 >

บริษัทฯ รายงานกำไรสุทธิ 365 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 54.5% YoY และ 72.9% QoQ สะท้อนการฟื้นตัวของผลการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ โดยได้รับแรงหนุนจากการเติบโตของกำไรขั้นต้น โดยเฉพาะธุรกิจ Non-Oil ที่ขยายตัวโดดเด่น และการปรับตัวดีขึ้นของ EBITDA ขณะที่กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานอยู่ที่ 0.19 บาทต่อหุ้น เพิ่มขึ้น 37.6% YoY และ 53.2% QoQ

สำหรับ รายได้จากการขายและการให้บริการ ในไตรมาสนี้อยู่ที่ 56,733 ล้านบาท ลดลง 3.3% YoY แต่เพิ่มขึ้น 5.6% QoQ โดยธุรกิจ Oil มีรายได้ลดลง 5.8% YoY จากราคาขายปลีกเฉลี่ยที่ปรับตัวลดลงตามภาวะราคาน้ำมันโลก อย่างไรก็ตาม ปริมาณจำหน่ายน้ำมันผ่านทุกช่องทางเพิ่มขึ้น 1.9% YoY และ 8.6% QoQ ตามปัจจัยฤดูกาล ขณะที่ธุรกิจ Non-Oil เติบโตแข็งแกร่งต่อเนื่อง โดยมีรายได้เพิ่มขึ้น 20.4% YoY และ 7.6% QoQ เป็น 6,580 ล้านบาท นำโดยธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทย ซึ่งมีรายได้เติบโต 123.7% YoY และ 7.6% QoQ จากการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องทั้งในและนอกสถานบริการรวมถึงยอดขายสาขาเดิม (SSS) ที่ยังเติบโตในระดับสูงจากการสร้างการรับรู้ของแบรนด์ผ่านสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์ผู้บริโภค ส่งผลให้ธุรกิจ Non-Oil มีบทบาทเพิ่มขึ้นต่อโครงสร้างรายได้และกำไรของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ มี กำไรขั้นต้น 4,698 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23.3% YoY และ 6.1% QoQ โดยสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากธุรกิจ Non-Oil เพิ่มขึ้นเป็น 40.3% ของกำไรขั้นต้นรวม เมื่อเทียบกับ 26.4% ในไตรมาสเดียวกันปีก่อน สะท้อนการเปลี่ยนผ่านเชิงโครงสร้างของพอร์ตธุรกิจที่มีสัดส่วนรายได้และกำไรจาก Non-Oil สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่ธุรกิจ Oil ยังคงเป็นฐานกำไรหลัก และสามารถรักษาเสถียรภาพได้ท่ามกลางภาวะการแข่งขัน

ขณะที่ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า มีการปรับลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการรับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนที่เพิ่มขึ้นของบริษัท แมกซ์บิท ดิจิทัล แอสเซท จำกัด (“MAXBIT”) ภายใต้ภาวะความผันผวนของตลาดการเงิน และส่วนแบ่งกำไรที่ลดลงจากธุรกิจปาล์มคอมเพล็กซ์ของบริษัท พีพีพี กรีน คอมเพล็กซ์ จำกัด (มหาชน) (“PPPGC”) อันเป็นผลจากอุปทานในตลาดที่เพิ่มขึ้นและนโยบายการผสมไบโอดีเซลที่ยังคงอยู่ในระดับ B5 อย่างไรก็ตาม ผลกระทบดังกล่าวได้รับการชดเชยบางส่วนจากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นของบริษัท ไทศาล แคปปิตอล จำกัด (“Paisan”) จากการขยายพอร์ตสินเชื่อและฐานลูกค้าที่เติบโตต่อเนื่อง

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A) อยู่ที่ 4,091 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.1% YoY สอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจ Non-Oil โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ค่าเสื่อมราคา และกิจกรรมทางการตลาดเพื่อรองรับจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม การบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพส่งผลให้ EBITDA เพิ่มขึ้นเป็น 1,980 ล้านบาท เติบโต 23.5% YoY และ 17.7% QoQ พร้อมอัตรา EBITDA Margin ที่ปรับตัวขึ้นเป็น 3.5%

เหตุการณ์สำคัญในปี 2568 และเหตุการณ์สำคัญภายหลังจากงบรายงาน

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้ดำเนินกิจกรรมและโครงการสำคัญในหลายด้าน ทั้งการลงทุน การขยายและพัฒนาธุรกิจ การยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงาน การปรับตัวสู่ธุรกิจใหม่ ตลอดจนการดำเนินงานด้านธรรมาภิบาลและความยั่งยืน ซึ่งสะท้อนถึงการขับเคลื่อนองค์กรตามวิสัยทัศน์ดังกล่าว เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้นในรอบปีจึงเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างรากฐานการเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว

ด้านการลงทุนเชิงกลยุทธ์ และการบริหารเงินทุน

อนุมัติจ่ายเงินปันผลสำหรับปี 2567

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 บริษัทฯ ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 25 เมษายน 2568 ที่ประชุม**มีมติอนุมัติ**การจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานสำหรับปี 2567 ในอัตราหุ้นละ 0.35 บาท สำหรับหุ้นสามัญจำนวน 1,670,000,000 หุ้น รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 584.5 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นแล้วเมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2567 ในอัตราหุ้นละ 0.10 บาท ดังนั้น บริษัทฯ จะจ่ายเงินปันผลเพิ่มเติมในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท โดยมีการกำหนด วันกำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิได้รับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 11 มีนาคม 2568 และ วันไม่ได้รับสิทธิปันผล (XD Date) ในวันที่ 10 มีนาคม 2568 โดยเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในวันที่ 16 พฤษภาคม 2568

บริษัทฯ ได้รับการคงอันดับเครดิต "BBB+" จาก TRIS Rating ด้วยแนวโน้ม "Stable" และออกหุ้นกู้จำนวน 1,000 ล้านบาท

บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ได้รับการคงอันดับเครดิตองค์กรที่ระดับ “BBB+” ด้วยแนวโน้ม “Stable” จาก TRIS Rating ซึ่งสะท้อนถึงความแข็งแกร่งของเครือข่ายสถานีบริการน้ำมันที่ครอบคลุมทั่วประเทศ ตลอดจนความสามารถในการรักษาและเพิ่มส่วนแบ่งตลาดน้ำมันค้าปลีกในประเทศไทย โดยส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็น 21.9% ในปี 2567 จากระดับ 19.5% ในปีก่อนหน้า

การจัดอันดับดังกล่าวยังสะท้อนถึงทิศทางเชิงกลยุทธ์ของบริษัทฯ ในการกระจายพอร์ตธุรกิจสู่กลุ่ม Non-Oil เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลกและผลกระทบจากนโยบายภาครัฐที่อาจมีต่อความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจน้ำมัน โดยการขยายธุรกิจ Non-Oil ช่วยเสริมสร้างแหล่งรายได้ที่หลากหลายและมีเสถียรภาพมากขึ้น สนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2568 บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้น มูลค่า 1,000 ล้านบาท อายุ 1 ปี 11 เดือน 28 วัน นับจากวันที่ออกหุ้นกู้ โดยมีอัตราดอกเบี้ยคิดลด 3.75% ทั้งนี้ บริษัทฯ มีภาระผูกพันต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อกำหนดทางการเงินบางประการตามที่ระบุไว้ในสัญญา อาทิ การรักษ้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้อยู่ในระดับที่กำหนด

การชำระเงินทุนในบริษัท กรีนเวท จำกัด (“GNV”)

เมื่อวันที่ 11 เมษายน พ.ศ. 2568 บริษัท กรีนเวท จำกัด (“GNV”) ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจำนวน 120 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 1,200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

ในระหว่างปี พ.ศ. 2568 บริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นตามมติการชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนตามมติสัดส่วนการถือหุ้นเดิม สำหรับจำนวนหุ้น 288,000 หุ้น ในอัตราหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 28.80 ล้านบาท

การชำระเงินลงทุนในบริษัท แมกซ์บิท ดิจิทัล แอสเซท จำกัด (“MAXBIT”)

ในปี 2568 บริษัท แมกซ์บิท ดิจิทัล แอสเซท จำกัด (“MAXBIT”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนจำนวน 200 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 40,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ทยอยชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมในหลายงวด สำหรับจำนวนหุ้นรวมทั้งสิ้น 14,000,000 หุ้น ในอัตราหุ้นละ 5.00 บาท รวมเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 70 ล้านบาท โดยการดำเนินการดังกล่าวเป็นไปตามแผนการเพิ่มทุนของ MAXBIT เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจและการพัฒนาในระยะต่อไป

การชำระเงินลงทุนในบริษัท เอ็มไพร์ เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด (“ESS”)

เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม พ.ศ. 2568 บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เอ็มไพร์ เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด (“ESS”) จากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 20,000 หุ้น ในอัตราหุ้นละ 1,250 บาท รวมเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 25 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัท ESS ส่งผลให้บริษัทถือหุ้น ESS ในสัดส่วนร้อยละ 80 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด

การเข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในบริษัท ไทยไฟบูลย์ อีควิเมนต์ จำกัด (“TPB”)

บริษัทฯ ได้ดำเนินการเข้าลงทุนซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในบริษัท ไทยไฟบูลย์ อีควิเมนต์ จำกัด (“TPB”) อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นและเสริมสร้างความร่วมมือทางธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตามที่บริษัทฯ ได้แจ้งต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ฉบับเลขที่ PTG-L11-2024-0000112 เมื่อวันที่ 6 มกราคม 2568 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ TPB จำนวน 451,392 หุ้น ในราคาหุ้นละ 449.02 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 202.69 ล้านบาท ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นจาก 10.00% เป็น 31.56% ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด

ต่อมา เมื่อวันที่ 3 กรกฎาคม 2568 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพิ่มเติมจำนวน 50,155 หุ้น ในราคาหุ้นละ 701.91 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 35.20 ล้านบาท โดยได้ชำระค่าหุ้นเต็มจำนวนแล้ว ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นใน TPB เพิ่มขึ้นจาก 31.56% เป็น 33.33% ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงจัดประเภทเงินลงทุนใน TPB เป็นเงินลงทุนในการร่วมค้า

การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยของบริษัท แอตลาส เอ็นเนอจี จำกัด (มหาชน) (“ATLAS”)

ATLAS ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) และเริ่มซื้อขายหุ้นวันแรกเมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2568 ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) จำนวน 418.42 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท ที่ราคาเสนอขาย 3.00 บาทต่อหุ้น โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “ATLAS”

การเข้าจดทะเบียนของ ATLAS ถือเป็นอีกก้าวสำคัญของบริษัทฯ ในการต่อยอดกลยุทธ์การเติบโตในธุรกิจพลังงาน เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับโครงสร้างทางการเงินและขยายฐานรายได้อย่างยั่งยืน ทั้งนี้ หลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน บริษัทฯ ยังคงถือหุ้นใน ATLAS ในสัดส่วน 70.5% และยังคงมีอำนาจควบคุมในฐานะบริษัทแม่



ธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทยขยายตัวเชิงรุก พร้อมยกระดับความแข็งแกร่งของแบรนด์และห่วงโซ่อุปทาน

ในปี 2568 บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด (“PUN”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้ขยายสาขาเพิ่มขึ้นจำนวน 804 สาขา ส่งผลให้มีจำนวนสาขารวมทั้งสิ้น 2,151 สาขาทั่วประเทศ หรือคิดเป็นอัตราการขยายเฉลี่ยประมาณ 2.2 สาขาต่อวัน สะท้อนความสามารถในการบริหารการเติบโตของธุรกิจในระดับประเทศ และศักยภาพของโมเดลธุรกิจที่สามารถขยายได้ทั้งในและนอกสถานบริการน้ำมันอย่างมีประสิทธิภาพ

ควบคู่กับการขยายเครือข่ายสาขา บริษัทฯ เดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยนำวัตถุดิบท้องถิ่นของไทยมาพัฒนาเป็นเมนูและแคมเปญต่าง ๆ อาทิ เมนูจากกระท้อนจากจังหวัดปราจีนบุรี มะม่วงหาวมะนาวโห่จากจังหวัดสมุทรสงคราม รวมถึงกาแฟ ThaiRicano Nan ที่ใช้เมล็ดกาแฟอาราบิก้าจากจังหวัดน่าน เพื่อสร้างความแตกต่างของสินค้าและตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคในตลาดร้านกาแฟสมัยใหม่ อีกทั้งได้เปิดตัวพรีเซ็นเตอร์อย่าง สกาย-นანი เพื่อขยายฐานลูกค้าสู่กลุ่มคนรุ่นใหม่ รวมถึงการพัฒนาสินค้าพรีเมียมผ่านการออกคอลเลกชันพิเศษ อาทิ Disney Zootopia Collaboration หรือ Christmas Collection เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เปิดตัวแก้วรักษ์โลกจากกาแฟ และลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) กับกรมส่งเสริมการเกษตร เพื่อยกระดับศักยภาพเกษตรกรไทยและเสริมความมั่นคงของวัตถุดิบต้นน้ำ ซึ่งสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจบนพื้นฐานความยั่งยืนในระยะยาว

จากการดำเนินงานดังกล่าว แบรนด์ “กาแฟพันธุ์ไทย” ได้รับการยอมรับในตลาดทั้งในมิติผู้บริโภคและระบบแฟรนไชส์ โดยได้รับการจัดอันดับจาก BrandAge ประจำปี 2568 ติดอันดับ 3 ในหมวด “ร้านกาแฟสมัยใหม่ที่น่าเชื่อถือที่สุด” และอันดับ 2 ในหมวด “แฟรนไชส์ร้านกาแฟที่น่าเชื่อถือที่สุด” รวมถึงได้รับรางวัล “Franchise of the Year” และ “Best Beverage Franchise” จากเวที Thailand Franchise Award 2025 ซึ่งจัดโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ สะท้อนถึงความแข็งแกร่งของแบรนด์ มาตรฐานการดำเนินงาน และศักยภาพในการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจ Oil รักษาเสถียรภาพท่ามกลางการแข่งขัน พร้อมได้รับการยอมรับด้านมาตรฐานบริการ

สำหรับปี 2568 ธุรกิจ Oil ของบริษัทฯ ยังคงดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพท่ามกลางอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง โดยปริมาณการจำหน่ายน้ำมันตรงตัวในภาพรวม และปรับลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า ตามทิศทางของตลาด อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share) ไว้ที่ระดับ 22.0% ซึ่งอยู่ในระดับที่มั่นคงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แสดงถึงความสามารถในการบริหารจัดการเครือข่ายสถานีบริการ และการรักษาฐานลูกค้าภายใต้กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการและความผูกพันระยะยาวกับสมาชิก

ในปีเดียวกัน บริษัทฯ ได้รับรางวัล “BUSINESS+ Product of the Year Awards 2025” สาขากลุ่มยานยนต์-พลังงานและน้ำมัน ประเภทสถานีบริการน้ำมัน ซึ่งจัดโดยนิตยสาร Business+ ร่วมกับวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล (CMMU) จากผลสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภคทั่วประเทศ การได้รับรางวัลดังกล่าวสะท้อนถึงมาตรฐานการให้บริการและความเชื่อมั่นในแบรนด์ PT ในฐานะผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกน้ำมันรายสำคัญของประเทศ โดยมีรากฐานจากการพัฒนาคุณภาพบริการอย่างต่อเนื่องภายใต้แนวคิด “PT Service Volunteer บริการด้วยใจ กลับไปด้วยรอยยิ้ม”

ได้รับการจัดอันดับ Fortune Southeast Asia 500 ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2

บริษัทฯ ได้รับการจัดอันดับให้อยู่ในลำดับที่ 48 ในรายชื่อ Fortune Southeast Asia 500 ประจำปี 2568 ซึ่งจัดทำโดยนิตยสาร Fortune โดยพิจารณาจากรายได้ของบริษัทในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ถือเป็นการปรับขึ้นจากอันดับที่ 58 ในปี 2567 และเป็นครั้งแรกที่บริษัทฯ อยู่ในกลุ่ม 50 อันดับแรกของภูมิภาค

การได้รับการจัดอันดับดังกล่าวสะท้อนถึงแนวโน้มการเติบโตของรายได้ที่ต่อเนื่อง รวมถึงการขยายตัวของธุรกิจที่หลากหลายด้าน ทั้งในกลุ่มธุรกิจ Oil และ Non-Oil โดยเฉพาะการเติบโตของยอดขาย รวมถึงจำนวนสาขา การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่ตอบโจทย์ผู้บริโภค ตลอดจนการต่อยอดสู่การสร้าง Max World Ecosystem ผ่านฐานกลุ่มลูกค้าสมาชิก เพื่อเชื่อมโยงบริการต่าง ๆ ภายในเครือข่ายให้เป็นระบบนิเวศที่ครอบคลุม

แนวทางการดำเนินงานเหล่านี้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ ในการส่งมอบความ “อยู่ดี มีสุข” ให้กับผู้บริโภค ผ่านการสร้างประสบการณ์ที่มีคุณค่าและเติมเต็มในทุกจังหวะของการใช้ชีวิต

การเปิดตัวสถานีบริการรถยนต์ไฟฟ้า PT GIGA EV ลาดพร้าววังหิน และสถานีบริการ PT Max Rest นครชัยศรี

ในปี 2568 บริษัทฯ เดินหน้ายกระดับรูปแบบสถานีบริการเพื่อตอบรับการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคและทิศทางการเปลี่ยนผ่านด้านพลังงาน โดยพัฒนาสถานีบริการรูปแบบใหม่ทั้งในเขตเมืองและบนเส้นทางหลัก เพื่อเชื่อมโยงธุรกิจ Oil และ Non-Oil เข้ากับการใช้ชีวิตประจำวันของลูกค้าอย่างเป็นรูปธรรม

บริษัทฯ ได้เปิดตัวสถานีบริการ PT รูปแบบใหม่ “PT GIGA EV” ภายใต้แนวคิดกะทัดรัด ใช้พื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ และเข้าถึงได้ง่าย เพื่อตอบโจทย์การใช้งานในเขตเมือง โดยผสานการให้บริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า EleX by EGAT PT ควบคู่กับธุรกิจ Non-Oil ได้แก่ ร้านกาแฟพันธุ์ไทย, Subway และ Autobacs ภายในจุดเดียว เพื่อรองรับทั้งผู้ใช้รถยนต์พลังงานไฟฟ้าและรถยนต์ทั่วไปตลอด 24 ชั่วโมง ทั้งนี้ สถานี PT GIGA EV แห่งแรกตั้งอยู่บนถนนลาดพร้าว-วังหิน และได้เปิดให้บริการแล้วในเดือนกรกฎาคม 2568 โดยบริษัทฯ มองว่ารูปแบบสถานีดังกล่าวสามารถต่อยอดไปยังทำเลอื่น ๆ เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างตลาดพลังงาน และเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้จากธุรกิจ Non-Oil ในระยะต่อไป

นอกจากนี้ ยังได้เปิดตัวสถานีบริการ PT Max Rest สาขานครชัยศรี บนพื้นที่กว่า 16 ไร่ บนถนนเพชรเกษม จังหวัดนครปฐม ซึ่งเป็นสถานีบริการน้ำมันและก๊าซ LPG ขนาดใหญ่ที่ได้รับการพัฒนาในรูปแบบ Resting Area และ Lifestyle Station ภายใต้การบริหารของบริษัทในเครือ ATLAS โดยผสานสถานีบริการ 3 กลุ่มพลังงานไว้ในที่เดียวกัน ไม่ว่าจะเป็นสถานีบริการน้ำมัน PT, สถานีบริการก๊าซ LPG และสถานีบริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า ควบคู่กับธุรกิจ Non-Oil ที่หลากหลาย อาทิ กาแฟพันธุ์ไทย, Coffee World, SUBWAY ซึ่งได้เปิดตัว SUBWAY Drive-Thru สาขาแรกในประเทศไทย เพื่อยกระดับความสะดวกสบายและประสบการณ์ลูกค้า รวมถึงธุรกิจ Non-Oil อื่น ๆ เพื่อเสริมความครบวงจรของบริการภายในพื้นที่ เพิ่มระยะเวลาและความถี่ในการใช้บริการ และเสริมบทบาทของสถานีบริการจากจุดจำหน่ายพลังงานไปสู่พื้นที่ให้บริการที่ตอบโจทย์การเดินทางและการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภค

การพัฒนาสถานีบริการทั้งสองรูปแบบดังกล่าวสะท้อนแนวทางของบริษัทฯ ในการต่อยอดโครงสร้างพื้นฐานเดิมให้เกิดมูลค่าเพิ่ม เชื่อมโยงธุรกิจ Oil และ Non-Oil เข้ากับระบบนิเวศของกลุ่มบริษัท และสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ในการยกระดับคุณภาพชีวิตและความอยู่ดีมีสุขของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

การจัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อขยายสู่ธุรกิจอาหาร: บริษัท ก๋วยเตี๋ยวเรือพันธุ์ไทย จำกัด (“PBN”)

ในปี 2568 บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด (“PUN”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่คือ บริษัท ก๋วยเตี๋ยวเรือพันธุ์ไทย จำกัด (“PBN”) เพื่อประกอบธุรกิจร้านอาหารที่ให้บริการอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยวเรือเป็นเมนูหลัก ภายใต้ชื่อและเครื่องหมายการค้า “ก๋วยเตี๋ยวเรือพันธุ์ไทย” โดยมีทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท และ PUN เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 80 คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุน 40 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทย่อยดังกล่าวมีสถานะเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัทฯ

การจัดตั้งบริษัทย่อยครั้งนี้เป็นการขยายธุรกิจอาหารโดยต่อยอดจากความแข็งแกร่งของแบรนด์ กาแฟพันธุ์ไทย ผ่านกลยุทธ์ Brand Extension เพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้าและบริการ และเสริมศักยภาพการเติบโตในกลุ่มธุรกิจ Non-Oil โดยเน้นโมเดลร้านอาหารที่สามารถทานได้ทุกวันและเชื่อมโยงการให้บริการอาหารและเครื่องดื่มภายในพื้นที่เดียวกัน รวมถึงการขยายสาขาทั้งในและนอกสถานบริการน้ำมัน เพื่อเพิ่มจุดสัมผัสกับลูกค้าและสนับสนุนการเติบโตของระบบนิเวศธุรกิจของกลุ่มบริษัทในระยะยาว

บริษัทย่อยดังกล่าวพัฒนาโมเดลธุรกิจร้านอาหารภายใต้แนวคิด “ครบจบในที่เดียว” ผสานร้านก๋วยเตี๋ยวเรือเข้ากับร้านกาแฟพันธุ์ไทย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พื้นที่และสร้าง Synergy ระหว่างธุรกิจ โดยเน้นการขยายสาขาทั้งในและนอกสถานบริการน้ำมันในสัดส่วนใกล้เคียงกัน เพื่อตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคในเขตชุมชนเมืองและเส้นทางหลัก โดยมีแผนขยายสาขาเชิงรุก โดยตั้งเป้าเปิดรวมประมาณ 50 สาขาในกรุงเทพฯ และปริมณฑลภายในปี 2569 พร้อมเชื่อมโยงสิทธิประโยชน์ผ่านระบบสมาชิก Max Card เพื่อสนับสนุนการเพิ่มฐานลูกค้าและการใช้บริการข้ามธุรกิจภายในกลุ่มบริษัท

ด้านความยั่งยืนและการสร้างความเชื่อมั่นของผู้มีส่วนได้เสีย

เดินหน้าธุรกิจ RDF ภายใต้ธุรกิจพลังงานหมุนเวียน และขยายความร่วมมือเพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจหมุนเวียน

ตามที่บริษัท พลังงานพัฒนา 5 จำกัด (“PP5”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้ลงทุนในโครงการกำจัดขยะมูลฝอยชุมชนเพื่อผลิตกระแสไฟฟ้าในพื้นที่เทศบาลเมืองบ้านพรุ จังหวัดสงขลา โดยภายในโครงการประกอบด้วย โรงผลิตเชื้อเพลิงขยะ (Refuse Derived Fuel: RDF) และโรงไฟฟ้าจากขยะ (Waste-to-Energy: WTE) ซึ่งสามารถรองรับการกำจัดขยะชุมชนได้ประมาณ 650 ตันต่อวัน

ในปัจจุบัน โรงผลิตเชื้อเพลิงขยะได้เปิดดำเนินการเรียบร้อยแล้ว เพื่อแปรรูปขยะชุมชนเป็นเชื้อเพลิง RDF ส่วนโรงไฟฟ้าจากขยะ ขนาดกำลังการผลิต 4.5 เมกะวัตต์ อยู่ระหว่างการก่อสร้าง และได้ทำสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“PEA”) เรียบร้อยแล้ว โดยคาดว่าจะสามารถเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ (SCOD) ได้ภายในไตรมาส 1/2569

โครงการดังกล่าวมีเป้าหมายสำคัญในการยกระดับสุขอนามัยและคุณภาพชีวิตของชุมชน โดยลดปริมาณขยะตกค้าง ลดกลิ่นรบกวน และป้องกันการปนเปื้อนในสิ่งแวดล้อม พร้อมสร้างระบบจัดการขยะที่มีประสิทธิภาพและยั่งยืน สอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจตามหลัก ESG ของบริษัทฯ ที่มุ่งลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ควบคู่กับการสร้างประโยชน์ให้แก่ชุมชนโดยรอบ

การได้รับการประเมินด้านบรรษัทภิบาล (CG 5 ดาว) และความยั่งยืน (SET ESG Ratings: AAA)

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้รับความประเมินด้าน**บรรษัทภิบาล (Corporate Governance: CG) ในระดับ ดีเลิศ (Excellent CG Scoring)** จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD) ซึ่งสะท้อนถึงการดำเนินงานภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีความโปร่งใส ตรวจสอบได้ และคำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างรอบด้าน โดยบริษัทฯ ให้

ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยง ระบบการควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามกฎหมายและหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้รับการจัดอันดับความยั่งยืนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในระดับ SET ESG Ratings: AAA (ระดับสูงสุด) และได้รับการคัดเลือกให้อยู่ในกลุ่มหลักทรัพย์ตามเกณฑ์ Thai ESG ซึ่งแสดงถึงการบูรณาการประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) เข้ากับการดำเนินธุรกิจและกระบวนการตัดสินใจเชิงบริหารอย่างเป็นระบบ

การได้รับการประเมินดังกล่าวช่วยสนับสนุนความเชื่อมั่นของผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วน ตลอดจนสะท้อนถึงมาตรฐานการดำเนินงานของบริษัทฯ ในการกำกับดูแลกิจการและบริหารจัดการด้านความยั่งยืนอย่างเหมาะสม

คว่ำรางวัลจากการบริหารทรัพยากรบุคคล พัฒนาคณะและวัฒนธรรมองค์กรเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาทรัพยากรบุคคลอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในทุกมิติ โดยมุ่งเน้นการเสริมสร้างทักษะ การพัฒนาโอกาสความก้าวหน้า และการปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กรที่ส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมและความผูกพันในการทำงาน บริษัทฯ ยังดำเนินโครงการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพของผู้นำ รวมถึงแรงงานทักษะเฉพาะทางในธุรกิจต่าง ๆ เพื่อสร้างความพร้อมในการขับเคลื่อนองค์กรสู่อนาคต ภายใต้แนวทางการบริหารคนที่ให้ความสำคัญกับ “การเติบโตขององค์กรควบคู่กับการเติบโตของคน”

จากความมุ่งมั่นในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ได้รับรางวัลสำคัญด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลในปี 2568 รวม 3 รางวัล ได้แก่

- 1) “Gold Winner: HR Asia Best Companies to Work for in Asia 2025” จากนิตยสาร HR Asia ซึ่งเป็นเวทีประกาศเกียรติคุณระดับภูมิภาคเอเชีย โดยได้รับต่อเนื่องเป็นปีที่ 5
- 2) “Employer Branding” จากเวที HR Excellence Awards 2025 จัดโดย Human Resources Online ประเทศสิงคโปร์ ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 และ
- 3) รางวัล “องค์กรต้นแบบด้านสิทธิมนุษยชน ประจำปี 2568” ระดับดีเด่น ประเภทองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ จากกระทรวงยุติธรรม ซึ่งสะท้อนถึงการดำเนินธุรกิจภายใต้หลักสิทธิมนุษยชนและความเท่าเทียม

ได้รับรางวัล Outstanding CEO จากเวที IAA Awards

ในปี 2568 นายพิทักษ์ รัชกิจประการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ของบริษัทฯ ได้รับรางวัล “Outstanding CEO” จากเวที IAA Awards for Listed Companies 2025 ในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเลียม (น้ำมันและก๊าซ) ซึ่งจัดโดยสมาคมนักวิเคราะห์การลงทุน (IAA) โดยการพิจารณาและลงคะแนนจากนักวิเคราะห์และผู้จัดการกองทุนของบริษัทหลักทรัพย์

การได้รับรางวัลดังกล่าวสะท้อนถึงการยอมรับจากผู้เชี่ยวชาญในตลาดทุนต่อความสามารถในการบริหารองค์กร การกำกับดูแลกิจการที่ดี และการสื่อสารข้อมูลกับนักลงทุนอย่างสม่ำเสมอและมีคุณภาพ รวมถึงการนำองค์กรให้เติบโตอย่างต่อเนื่องควบคู่กับการดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบธรรมาภิบาลและความยั่งยืน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการเสริมสร้างความเชื่อมั่นของนักลงทุนและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระยะยาว

ได้รับรางวัล Outstanding Investor Relations Awards จากเวที SET Awards 2025

ในปี 2568 บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัล Outstanding Investor Relations Awards จากเวที SET Awards 2025 ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดมากกว่า 10,000 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 30,000 ล้านบาท ซึ่งจัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร่วมกับวารสารการเงินธนาคาร

การได้รับรางวัลดังกล่าวสะท้อนถึงการดำเนินงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทฯ ที่เป็นไปตามมาตรฐานการเปิดเผยข้อมูลและการสื่อสารที่เหมาะสมในตลาดทุน ครอบคลุมการนำเสนอข้อมูลทางธุรกิจและผลการดำเนินงานอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และสม่ำเสมอ การพัฒนาช่องทางการสื่อสารที่เอื้อต่อการเข้าถึงของนักวิเคราะห์ นักลงทุน และผู้ถือหุ้น รวมถึงการบูรณาการประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG) เข้ากับการสื่อสารข้อมูลของบริษัทฯ อย่างเป็นระบบ

เหตุการณ์สำคัญภายหลังจากงวดรายงาน

อนุมัติจ่ายเงินปันผลสำหรับปี 2568

ณ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติให้เสนอที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากการดำเนินงานสำหรับปี 2568 ในอัตราหุ้นละ 0.35 บาท สำหรับหุ้นสามัญจำนวน 1,670 ล้านหุ้น คิดเป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 584.5 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนด วันกำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิได้รับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 11 มีนาคม 2569 และ วันไม่ได้รับสิทธิปันผล (XD) ในวันที่ 10 มีนาคม 2569 โดยกำหนดจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในวันที่ 15 พฤษภาคม 2569 ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวขึ้นอยู่กับผลการอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 ที่จะจัดขึ้นในวันที่ 24 เมษายน 2569

ภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมสำหรับไตรมาส 4/2568 และปี 2568

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในไตรมาส 4/2568 ขยายตัวจากไตรมาสก่อนหน้า แต่ยังคงเติบโตในอัตราที่ต่ำกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน ภายใต้แรงกดดันจากอุปสงค์ภายในประเทศ โดยภาคการท่องเที่ยวได้รับผลกระทบจากความเชื่อมั่นด้านความปลอดภัยที่ลดลง ภัยพิบัติในบางพื้นที่ และค่าเงินบาทแข็งค่า ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติสะสมในไตรมาส 4/2568 อยู่ที่ 8,858,993 คน ลดลง 2,571,393 คนจากช่วงเดียวกันของปีก่อน สถานการณ์ดังกล่าวกดดันการฟื้นตัวของการบริโภคภาคเอกชนให้ไม่ทั่วถึง แม้ได้รับแรงสนับสนุนบางส่วนจากการใช้จ่ายของภาครัฐขยายตัว โดยเฉพาะจากมาตรการคนละครึ่ง ขณะที่การลงทุนภาคเอกชนขยายตัวในอัตราที่ชะลอลง อย่างไรก็ตาม จำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น 1,429,134 คนจากไตรมาสก่อนหน้า จากมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวของภาครัฐ ประกอบกับและการขยายเส้นทางบินใหม่ ด้านภาคการผลิตและการส่งออกเริ่มเห็นการฟื้นตัวในบางอุตสาหกรรม โดยเฉพาะกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์และเซมิคอนดักเตอร์ สอดคล้องกับการฟื้นตัวของอุปสงค์สินค้าเทคโนโลยีในตลาดโลก ขณะที่อัตราเงินเฟ้อทั่วไปยังอยู่ในระดับต่ำตามราคาพลังงานและอาหารสดที่ปรับลดลง ปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้ภาพรวมเศรษฐกิจปี 2568 มีทิศทางเศรษฐกิจสอดคล้องกับภาพรวมไตรมาส

สำหรับในไตรมาส 4/2568 **ภาพรวมปริมาณการใช้น้ำมันของประเทศ** ลดลง 1.9% YoY แต่เพิ่มขึ้น 5.4% QoQ โดยน้ำมันกลุ่มดีเซลมีปริมาณการจำหน่ายลดลง 3.1% YoY แต่เพิ่มขึ้น 7.7% QoQ ในขณะที่กลุ่มเบนซินมีปริมาณการใช้งาน

เพิ่มขึ้น 0.6% YoY และ 1.0% QoQ ในส่วนของปี 2568 ภาพรวมปริมาณการใช้น้ำมันของประเทศลดลง 1.7% YoY โดยน้ำมันกลุ่มดีเซลลดลง 2.9% YoY ในขณะที่กลุ่มเบนซินมีการบริโภคใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันกับปีก่อนหน้า

ในส่วนของปริมาณการใช้น้ำมันผ่านสถานีบริการของประเทศในไตรมาส 4/2568 มีปริมาณการจำหน่ายใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้า และเพิ่มขึ้น 6.5% QoQ โดยเมื่อพิจารณาตามรายผลิตภัณฑ์ พบว่ากลุ่มน้ำมันดีเซลลดลง 0.9% YoY ตามอุปสงค์ภายในประเทศที่ลดลง อย่างไรก็ตาม ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันดีเซลเพิ่มขึ้น 9.3% QoQ จากการฟื้นตัวของกิจกรรมภาคการท่องเที่ยวในช่วงเทศกาล และการเข้าสู่ฤดูกาลเก็บเกี่ยวของเกษตรกร ขณะที่ปริมาณการใช้น้ำมันกลุ่มเบนซินเพิ่มขึ้น 2.2% YoY และ 1.9% QoQ สำหรับปริมาณการใช้น้ำมันผ่านสถานีบริการของประเทศในปี 2568 ลดลง 0.9% YoY จากกลุ่มน้ำมันดีเซลที่ลดลง 2.3% YoY ตามสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ขณะที่กลุ่มน้ำมันเบนซินเติบโต 1.6% YoY ทั้งนี้ คณะกรรมการบริหารกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิง (“กบน.”) ได้ขอความร่วมมือสถานีบริการน้ำมันให้คงราคาน้ำมันดีเซลให้อยู่ในระดับไม่เกิน 33.00 บาทต่อลิตร ต่อเนื่องจากมาตรการตรึงราคาน้ำมันดีเซลที่คณะรัฐมนตรีมีมติ เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2567 โดยใช้กลไกของกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นเครื่องมือหลัก ภายใต้เงื่อนไขว่าราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกต้องไม่เกิน 100 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อบาร์เรล ต่อมา กบน. มีมติปรับลดราคาน้ำมันดีเซลเหลือ 31.44 บาทต่อลิตร และปรับลดราคาน้ำมันเบนซินลง 0.50 บาทต่อลิตร มีผลตั้งแต่ 4 ตุลาคม 2568 และปรับลดราคาน้ำมันดีเซลเพิ่มเติมเป็น 30.94 บาทต่อลิตร พร้อมลดราคาเบนซินอีก 0.30 บาทต่อลิตร เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2568 ภายใต้นโยบาย “Quick Big Win” ก่อนปรับลดราคาน้ำมันดีเซลและเบนซินเพิ่มเติมอีก 0.50 บาทต่อลิตร เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2568 เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายด้านพลังงานของประชาชน รวมถึงบรรเทาความเดือดร้อนให้แก่ประชาชนและภาคธุรกิจภายใต้สถานการณ์ราคาน้ำมันดีเซลโลกที่มีความผันผวนจากความกังวลทางเศรษฐกิจและวิกฤตด้านการเงินจากความผันผวนของค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ

สำหรับภาพรวมปริมาณการใช้ก๊าซ LPG ในไตรมาส 4/2568 ผ่านทุกช่องทางเพิ่มขึ้น 0.6% YoY และ 2.5% QoQ โดยได้รับแรงหนุนหลักจากความต้องการใช้ในภาคครัวเรือนเพิ่มขึ้น 2.6% YoY และ 4.3% QoQ สอดคล้องกับการฟื้นตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจบางส่วน ขณะที่ภาคยานยนต์ลดลง 5.9% YoY แต่เพิ่มขึ้นเล็กน้อย 0.3% QoQ ตามทิศทางการเปลี่ยนแปลงของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะในภาคการท่องเที่ยว ในส่วนของภาคอุตสาหกรรมใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และลดลง 1.6% QoQ สะท้อนการฟื้นตัวของภาคการผลิตบางกลุ่มที่ยังอยู่ในวงจำกัด โดยภาคครัวเรือนยังคงครองสัดส่วนมากที่สุดที่ 58.1% เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่สัดส่วน 56.9% สำหรับปี 2568 ภาพรวมปริมาณการใช้ก๊าซ LPG ผ่านทุกช่องทางเพิ่มขึ้น 0.9% YoY โดยมีการเปลี่ยนแปลงของปริมาณการใช้ก๊าซ LPG ภาคครัวเรือนที่เพิ่มขึ้น 2.0% YoY และภาคอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้น 0.4% YoY ทั้งนี้ภาคยานยนต์กลับลดลง 3.0% YoY โดยภาคครัวเรือนยังคงครองสัดส่วนมากที่สุดที่ 57.1% เพิ่มขึ้นจาก 56.4% ในปี 2567

สรุปผลการดำเนินงานทางการเงินสำหรับไตรมาส 4/2568 และปี 2568

สรุปผลการดำเนินงานทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)	ไตรมาส 4/2568	ไตรมาส 3/2568	ไตรมาส 4/2567	%QoQ	%YoY	ปี 2568	ปี 2567	%YoY
รายได้จากการขายและการให้บริการ	56,733	53,706	58,681	5.6%	-3.3%	224,341	225,813	-0.7%
รายได้จากรธุรกิจ Oil	50,153	47,593	53,215	5.4%	-5.8%	200,687	207,855	-3.4%
รายได้จากรธุรกิจ Non-Oil	6,580	6,113	5,466	7.6%	20.4%	23,654	17,958	31.7%
ต้นทุนขายและการให้บริการ	(52,035)	(49,280)	(54,872)	5.6%	-5.2%	(206,852)	(211,043)	-2.0%
ต้นทุนจากรธุรกิจ Oil	(47,349)	(44,906)	(50,413)	5.4%	-6.1%	(189,680)	(196,773)	-3.6%
ต้นทุนจากรธุรกิจ Non-Oil	(4,686)	(4,374)	(4,459)	7.2%	5.1%	(17,172)	(14,270)	20.3%
กำไรขั้นต้น	4,698	4,426	3,809	6.1%	23.3%	17,489	14,770	18.4%
กำไรขั้นต้นจากรธุรกิจ Oil	2,804	2,687	2,802	4.4%	0.1%	11,007	11,082	-0.7%
กำไรขั้นต้นจากรธุรกิจ Non-Oil	1,894	1,739	1,007	8.8%	88.1%	6,482	3,688	75.7%
สัดส่วนกำไรขั้นต้น (%)								
ธุรกิจ Oil	59.7%	60.7%	73.6%			62.9%	75.0%	
ธุรกิจ Non-Oil	40.3%	39.3%	26.4%			37.1%	25.0%	
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	(4,091)	(4,061)	(3,377)	0.7%	21.1%	(15,696)	(12,884)	21.8%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(3,373)	(3,367)	(2,349)	0.2%	43.6%	(12,933)	(10,431)	24.0%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(718)	(694)	(1,028)	3.4%	-30.2%	(2,763)	(2,453)	12.6%
EBITDA	1,980	1,682	1,604	17.7%	23.5%	6,899	6,198	11.3%
ต้นทุนทางการเงิน	(284)	(287)	(283)	-0.9%	0.5%	(1,138)	(1,091)	4.3%
กำไรสุทธิ	365	211	236	72.9%	54.5%	1,074	1,042	3.1%
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	8.3%	8.2%	6.5%			7.8%	6.5%	
อัตรากำไร EBITDA (%)	3.5%	3.1%	2.7%			3.1%	2.7%	
อัตรากำไรสุทธิ (%)	0.6%	0.4%	0.4%			0.5%	0.5%	
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.19	0.12	0.14	53.2%	37.6%	0.61	0.61	0.3%

ผลการดำเนินงานไตรมาส 4/2568

รายได้จากการขายและการให้บริการ ในไตรมาส 4/2568 มีจำนวน 56,733 ล้านบาท ลดลง 3.3% YoY แต่เพิ่มขึ้น 5.6% QoQ ตามการปรับลดของ**ธุรกิจ Oil** ที่รายได้ลดลง 5.8% YoY แต่เพิ่มขึ้น 5.4% QoQ โดยมีสาเหตุหลักมาจากราคาค่าปลีกเฉลี่ยที่ลดลง 7.5% YoY และ 3.0% QoQ ในขณะที่ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันผ่านทุกช่องทางเพิ่มขึ้น 1.9% YoY และ 8.6% QoQ ตามฤดูกาล อย่างไรก็ตาม **ธุรกิจ Non-Oil** มีรายได้เติบโต 20.4% YoY และ 7.6% QoQ เป็น 6,580 ล้านบาท นำโดยธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทยซึ่งมีรายได้เติบโตมากกว่า 2 เท่าจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า หรือเติบโต 123.7% YoY และ 7.6% QoQ เป็นจำนวน 1,623 ล้านบาท จากการขยายสาขาเพิ่มขึ้นที่ 59.7% YoY และ 14.1% QoQ ควบคู่กับการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (Same-Store-Sales) ในระดับ 40-50% YoY

ต้นทุนการขายและการให้บริการ จำนวน 52,035 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 5.2% YoY แต่เพิ่มขึ้น 5.6% QoQ สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของรายได้ข้างต้น และ**กำไรขั้นต้น** ของบริษัทฯ มีจำนวน 4,698 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23.3% YoY และ 6.1% QoQ สะท้อน “อัตรากำไรขั้นต้น” ที่ดีขึ้นจากสัดส่วนยอดขาย Non-Oil ที่สูงขึ้น **ธุรกิจ Non-Oil** มีกำไรขั้นต้นเติบโต

88.1% YoY และ 8.8% QoQ เป็น 1,894 ล้านบาท ส่งผลให้ สัดส่วนกำไรขั้นต้นของ Non-Oil ในไตรมาสนี้อยู่ที่ 40.3% (เพิ่มจาก 26.4% ในช่วงเดียวกันของปีก่อน และ 39.3% ในไตรมาสก่อน) ขณะที่ธุรกิจ Oil ยังคงเป็นแหล่งสร้างกำไรหลักของบริษัท คิดเป็นสัดส่วน 59.7% ของกำไรขั้นต้นรวมในไตรมาสนี้

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร เท่ากับ 4,091 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.1% YoY และ 0.7% QoQ โดยการเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้ามีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายในการขาย เช่น ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเสื่อมราคา ค่าโฆษณา ค่าส่งเสริมการขาย และค่าบริการ และค่าสาธารณูปโภค ที่ปรับเพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจ Non-Oil อย่างต่อเนื่อง โดยสามารถอธิบายรายละเอียดได้ดังนี้:

- **ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน** เท่ากับ 1,691 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 37.3% YoY จากการเพิ่มจำนวนสาขาและการพัฒนาศักยภาพบุคลากรเพื่อรองรับการเติบโตของทั้ง Oil และ Non-Oil ทั้งนี้ เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้ามีค่าใช้จ่ายลดลง 3.5% QoQ จากการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารทรัพยากรบุคคล ควบคู่กับการบริหารค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรอย่างเหมาะสม
- **ค่าเสื่อมราคาของทรัพย์สิน** เท่ากับ 1,155 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23.3% YoY และ 6.3% QoQ ตามการลงทุนและการขยายสาขาในทำเลศักยภาพ
- **ค่าโฆษณา ค่าส่งเสริมการขาย และค่าบริการ** เท่ากับ 603 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.9% YoY และ 7.0% QoQ จากการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายด้วยสินค้าและบริการที่ตรงใจ พร้อมทั้งสร้างการรับรู้แบรนด์ให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น เพื่อรองรับกลุ่มธุรกิจ Non-Oil ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีค่าใช้จ่ายหลักที่เกี่ยวข้องกับการขยายเครือข่าย การพัฒนาศักยภาพการให้บริการ และกิจกรรมทางการตลาด เพื่อรองรับฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- **ค่าสาธารณูปโภค** เท่ากับ 213 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22.6% YoY และ 0.6% QoQ สอดคล้องกับการขยายจำนวนสาขาทั้งในธุรกิจ Oil และ Non-Oil

สำหรับ **EBITDA** ในไตรมาส 4/2568 มีจำนวน 1,980 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23.5% YoY และ 17.7% QoQ และมี **กำไรสุทธิ** เดบิต 54.5% YoY และ 72.9% QoQ เป็นจำนวน 365 ล้านบาท โดยสามารถอธิบายได้ดังนี้

- **การเปลี่ยนแปลงของกำไรสุทธิเมื่อเทียบ YoY เป็นผลมาจาก:**
 - (+) การเพิ่มขึ้นของ Operating EBITDA² โดยเป็นผลมาจากการเติบโตของกำไรขั้นต้นในทั้งธุรกิจ Oil และ Non-Oil นำโดยธุรกิจ Non-Oil เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะในธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทย ที่มีกรขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง และการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (SSSG) อย่างเป็นนัยสำคัญ
 - (+) การลดลงของอัตราภาษีจ่ายของบริษัทฯ เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า
 - (-) การลดลงของส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า อันเนื่องมาจากบริษัทฯ มีการรับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนจาก MAXBIT ที่เพิ่มขึ้นภายใต้ความผันผวนของสถานะตลาดการเงิน รวมถึงการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรที่ลดลงจากธุรกิจปาล์ม คอมเพล็กซ์ ของ PPPGC จากภาวะอุปทานในตลาดที่เพิ่มขึ้นและนโยบายภาครัฐที่ยังคงสัดส่วนการผสมไบโอดีเซล (B100) ไร่ที่ B5 ตลอดทั้งไตรมาส 4/2568 เทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่มีสัดส่วนการผสมไบโอดีเซลที่ B7 ขณะเดียวกันส่วนแบ่งกำไรจาก บริษัท อามา มารีน จำกัด (มหาชน) (“AMA”) ลดลงจากอัตราค่าระวางเรือที่ปรับตัวลดลง อย่างไรก็ตามการเพิ่มขึ้นดังกล่าวได้ถูกชดเชยบางส่วนกับการเพิ่มขึ้นของ

การรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจาก Pisan จากการขยายพอร์ตสินเชื่อบรรทุกมือสองและการเติบโตของฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

● การเปลี่ยนแปลงของกำไรสุทธิเมื่อเทียบ QoQ เป็นผลมาจาก:

- (+) การเพิ่มขึ้นของ Operating EBITDA² โดยเป็นผลมาจากการเติบโตของกำไรขั้นต้นในธุรกิจ Oil และ Non-Oil นำโดยธุรกิจ Non-Oil เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะในธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทย ที่มีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง ขณะที่ธุรกิจ Oil ปรับตัวดีขึ้นจาก ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันผ่านทุกช่องทางที่เพิ่มขึ้นตามปัจจัยทางฤดูกาล
- (-) การลดลงของส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า โดยมีปัจจัยหลักจากการรับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนจาก Pisan สะท้อนการตั้งสำรองด้านเครดิตที่เพิ่มขึ้นตามการประเมินความเสี่ยงของพอร์ตสินเชื่ออย่างระมัดระวังมากขึ้น ประกอบกับการรับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนจาก MAXBIT ที่เพิ่มขึ้นภายใต้ความผันผวนของสภาพตลาดการเงิน ขณะเดียวกันมีการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรที่ลดลงจาก TPB เนื่องจากการปรับแนวทางการรายงานทางการเงินให้สอดคล้องกับมาตรฐานการรายงานทางการเงินอย่างครบถ้วนมากขึ้น อย่างไรก็ตามการเพิ่มขึ้นดังกล่าวได้ถูกชดเชยบางส่วนกับการเพิ่มขึ้นของการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจาก AMA ที่ปรับเพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ควบคู่กับการปรับลดต้นทุนการขนส่งตามทิศทางราคาน้ำมันดิบโลก

ผลการดำเนินงานของปี 2568

รายได้จากการขายและการให้บริการในปี 2568 มีจำนวน 224,341 ล้านบาท ลดลง 0.7% YoY การลดลงของรายได้ดังกล่าวมีปัจจัยหลักมาจาก**ธุรกิจ Oil** มีรายได้จำนวน 200,687 ล้านบาท ลดลง 3.4% YoY ในขณะที่**ธุรกิจ Non-Oil** มีรายได้เติบโตที่ 31.7% YoY เป็น 23,654 ล้านบาท บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ในธุรกิจ Oil และธุรกิจ Non-Oil ที่ 89.5% และ 10.5% ตามลำดับ

ต้นทุนการขายและการให้บริการ จำนวน 206,852 ล้านบาท ลดลง 2.0% YoY จากธุรกิจ Oil ซึ่งมีต้นทุนลดลงตามราคาน้ำมันดิบโลกที่ปรับตัวลดลง และมี**กำไรขั้นต้น**ของบริษัทฯ จำนวน 17,489 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 18.4% YoY การเพิ่มขึ้นของกำไรขั้นต้นดังกล่าวมีปัจจัยหลักมาจาก**ธุรกิจ Non-Oil** ที่เติบโต 75.7% YoY เป็น 6,482 ล้านบาท โดยมีแรงขับเคลื่อนหลักมาจาก**ธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทย**ที่มีการขยายสาขาอย่างก้าวกระโดดและเติบโตอย่างแข็งแกร่งจากลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง จึงส่งผลให้มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นใน**ธุรกิจ Non-Oil** เพิ่มขึ้นเป็น 37.1% จาก 25.0% ในปี 2567 ทั้งนี้**ธุรกิจ Oil** มีกำไรขั้นต้นลดลงเล็กน้อย 0.7% YoY เป็น 11,007 ล้านบาท และมีสัดส่วนกำไรขั้นต้นใน**ธุรกิจ Oil** ที่ 62.9%

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอยู่ที่ 15,696 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.8% YoY สอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจในทุกกลุ่ม โดยเฉพาะ**ธุรกิจ Non-Oil** ที่ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง การเพิ่มขึ้นดังกล่าวมาจากค่าใช้จ่ายด้านพนักงาน ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายรวมยังอยู่ในระดับที่สอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ มี **EBITDA** อยู่ที่ 6,899 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.3% YoY ขณะที่ **กำไรสุทธิ**อยู่ที่ 1,074 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.1% YoY

หมายเหตุ:

- 1) สัญลักษณ์ “+” หมายถึง ปัจจัยที่ส่งผลให้กำไรสุทธิเพิ่มขึ้น และสัญลักษณ์ “-” หมายถึง ปัจจัยที่ส่งผลให้กำไรสุทธิลดลง
- 2) Operating EBITDA คำนวณจาก กำไรจากการดำเนินงาน (EBIT) ที่บวกกลับค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (Depreciation & Amortization) โดยไม่รวม กำไร/ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน, ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า, และรายการพิเศษอื่น ๆ เพื่อสะท้อนประสิทธิภาพของธุรกิจหลักของบริษัทฯ

ผลการดำเนินงานจำแนกตามประเภทธุรกิจ

จำนวนสถานีบริการน้ำมัน PT และตัวเลขที่สำคัญของธุรกิจน้ำมัน	ไตรมาส 4/2568	ไตรมาส 3/2568	ไตรมาส 4/2567	%QoQ	%YoY	ปี 2568	ปี 2567	%YoY
จำนวนสถานีบริการน้ำมัน PT								
สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO	1,892	1,881	1,876	0.6%	0.9%	1,892	1,876	0.9%
สถานีบริการน้ำมันประเภท DODO	377	369	364	2.2%	3.6%	377	364	3.6%
รวม	2,269	2,250	2,240	0.8%	1.3%	2,269	2,240	1.3%
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมัน (ล้านลิตร)								
ค้าปลีกผ่านสถานีบริการ PT	1,701	1,568	1,663	8.5%	2.3%	6,569	6,548	0.3%
ค้าส่งผ่านอุตสาหกรรม	27	23	33	14.0%	-18.0%	116	162	-28.2%
รวม	1,728	1,591	1,696	8.6%	1.9%	6,685	6,710	-0.4%
สัดส่วนการจำหน่ายน้ำมันในแต่ละช่องทาง (%)								
ค้าปลีกผ่านสถานีบริการ PT	98.5%	98.5%	98.1%			98.3%	97.6%	
ค้าส่งผ่านอุตสาหกรรม	1.5%	1.5%	1.9%			1.7%	2.4%	
รวม	100.0%	100.0%	100.0%			100.0%	100.0%	
สัดส่วนการจำหน่ายน้ำมันจำแนกตามผลิตภัณฑ์ (%)								
กลุ่มน้ำมันดีเซล	70.8%	69.2%	72.2%			71.0%	72.3%	
กลุ่มน้ำมัน Mogas	29.2%	30.8%	27.8%			29.0%	27.7%	
รวม	100.0%	100.0%	100.0%			100.0%	100.0%	

ผลการดำเนินงานธุรกิจ Oil ในไตรมาส 4/2568

รายได้จากการขายและการให้บริการธุรกิจ Oil ในไตรมาส 4/2568 มีจำนวน 50,153 ล้านบาท ลดลง 5.8% YoY แต่เพิ่มขึ้น 5.4% QoQ โดยการเปลี่ยนแปลงของรายได้ดังกล่าว สามารถอธิบายได้ดังต่อไปนี้:

- 1) ในไตรมาส 4/2568 บริษัทฯ มีปริมาณการจำหน่ายน้ำมันผ่านทุกช่องทางรวมทั้งสิ้น 1,728 ล้านลิตร เพิ่มขึ้น 1.9% YoY โดยมีปัจจัยหลักมาจากกลุ่มเบนซิน (Mogas) ที่เติบโตโดดเด่นทั้ง 7.0% YoY และ 3.0% QoQ สะท้อนการฟื้นตัวของการใช้รถยนต์ส่วนบุคคลจากการขยายและปรับปรุงสถานีบริการในเขตเมือง ควบคู่กับการกลับมาใช้บริการของฐานลูกค้าสมาชิกอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกันเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้ามีปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเพิ่มขึ้น 8.6% QoQ ตามปัจจัยฤดูกาล โดยได้รับแรงสนับสนุนจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจในช่วงฤดูท่องเที่ยวและช่วงเทศกาล รวมถึงการกลับมาเพาะปลูกในภาคเกษตรกรรม

แม้การขยายสถานีบริการจะเติบโตเพียง 1.3% YoY มาอยู่ที่ 2,269 สถานี แต่บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการเติบโตเชิงคุณภาพ โดยเน้นการปรับปรุงสถานีเดิมให้ทันสมัยและตอบโจทยความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่ ส่งผลให้บริษัทฯ มีส่วนแบ่งทางการตลาดในช่องทางค้าปลีกเป็น 22.3% ในไตรมาสนี้

- 2) **ราคาขายปลีกหน้าสถานีบริการเฉลี่ยอยู่ที่ 29.02**
บาทต่อลิตร ลดลง 7.5% YoY และ 3.0% QoQ

ทั้งนี้ รายได้จากการขายและการให้บริการจากรธุรกิจ Oil คิดเป็นสัดส่วน 88.4% ของรายได้จากการขายและการให้บริการทั้งหมด

ต้นทุนการขายและการให้บริการ เท่ากับ 47,349 ล้านบาท ลดลง 6.1% YoY แต่เพิ่มขึ้น 5.4% QoQ ส่งผลให้มี **กำไรขั้นต้น** เท่ากับ 2,804 ล้านบาท ใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และเพิ่มขึ้น 4.4% QoQ จากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับราคาน้ำมันดิบโลกที่ลดลงต่อเนื่อง ทั้งนี้กำไรขั้นต้นจากรธุรกิจ Oil ยังคงมีสัดส่วนอยู่ที่ 59.7%

ผลการดำเนินงานธุรกิจ Oil ปี 2568

รายได้จากการขายและการให้บริการธุรกิจ Oil ในปี 2568 มีจำนวน 200,687 ล้านบาท ลดลง 3.4% YoY โดยการเปลี่ยนแปลงของรายได้ดังกล่าว สามารถอธิบายได้ดังต่อไปนี้:

- 1) **ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันผ่านทุกช่องทาง** ลดลง 0.4% YoY เป็น 6,685 ล้านลิตร โดยการลดลงหลัก ๆ มาจากปริมาณการจำหน่ายค้าส่งผ่านอุตสาหกรรมที่ลดลง 28.2% YoY สะท้อนผลจากภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศที่ชะลอตัว ประกอบกับการแข่งขันด้านราคาที่ยืดหยุ่นในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงมีปริมาณการจำหน่ายผ่านช่องทางค้าปลีกผ่านสถานีบริการ PT เป็นหลัก ที่จำนวน 6,569 ล้านลิตร ซึ่งมีทิศทางทรงตัวจากปีก่อนหน้า สะท้อนความแข็งแกร่งของฐานลูกค้าหลักและประสิทธิภาพในการบริหารเครือข่ายสถานีบริการของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงมีส่วนแบ่งการตลาดผ่านช่องทางค้าปลีกผ่านสถานีบริการ PT เป็น 22.0% โดยที่บริษัทฯ มีการขยายสถานีบริการน้ำมัน PT เพิ่มขึ้น 1.3% YoY เป็น 2,269 สถานี
- 2) **ราคาขายปลีกหน้าสถานีบริการเฉลี่ยอยู่ที่ 30.02** บาทต่อลิตร ลดลง 3.1% YoY เป็นผลมาจากราคาน้ำมันในตลาดโลกลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

ทั้งนี้ รายได้จากการขายและการให้บริการจากรธุรกิจ Oil คิดเป็นสัดส่วน 89.5% ของรายได้จากการขายและการให้บริการทั้งหมด

ต้นทุนการขายและการให้บริการ เท่ากับ 189,680 ล้านบาท ลดลง 3.6% YoY และมี**กำไรขั้นต้น** เท่ากับ 11,007 ล้านบาท ลดลง 0.7% YoY การลดลงของกำไรขั้นต้นดังกล่าวมีปัจจัยหลักมาจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่ลดลงตามเหตุผลข้างต้น รวมถึงการลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นต่อลิตรภายใต้การบริหารจัดการกองทุนน้ำมันที่ไม่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของราคาหน้าโรงกลั่น โดยกำไรขั้นต้นในธุรกิจ Oil ยังคงมีสัดส่วนมากที่สุดที่ 62.9%

22.3%

ส่วนแบ่งการตลาดน้ำมัน ผ่านช่องทางค้าปลีก
ในไตรมาส 4/2568



ที่มา: ข้อมูลของบริษัทฯ และกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

จำนวนสาขาและ ตัวเลขที่สำคัญของ ธุรกิจ Non-Oil	ไตรมาส 4/2568	ไตรมาส 3/2568	ไตรมาส 4/2567	%QoQ	%YoY	ปี 2568	ปี 2567	%YoY
ธุรกิจก๊าซ LPG								
จำนวนสถานีบริการ LPG	245	244	243	0.4%	0.8%	245	243	0.8%
ร้านจำหน่ายก๊าซหุงต้ม	453	412	331	10.0%	36.9%	453	331	36.9%
รวม	698	656	574	6.4%	21.6%	698	574	21.6%
ปริมาณการจำหน่ายก๊าซ LPG (ล้านกิโลกรัม)								
ภาคยานยนต์	74	72	73	2.0%	0.7%	291	272	7.0%
ภาคครัวเรือน	25	23	24	9.2%	3.9%	95	87	9.5%
ภาคอุตสาหกรรม	9	9	9	3.2%	-1.2%	35	31	11.5%
รวม	108	104	106	3.7%	1.3%	421	391	7.9%
สัดส่วนการขายก๊าซ LPG (%)								
ภาคยานยนต์	68.3%	69.4%	68.7%			69.2%	69.7%	
ภาคครัวเรือน	23.4%	22.3%	22.8%			22.5%	22.2%	
ภาคอุตสาหกรรม	8.3%	8.3%	8.5%			8.3%	8.1%	
รวม	100.0%	100.0%	100.0%			100.0%	100.0%	
ธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทย								
ร้านกาแฟพันธุ์ไทย	2,151	1,885	1,347	14.1%	59.7%	2,151	1,347	59.7%
ธุรกิจร้านสะดวกซื้อ Max Mart								
ร้านสะดวกซื้อ Max Mart	387	373	374	3.8%	3.5%	387	374	3.5%
จำนวนสาขาในธุรกิจ Non-Oil อื่น ๆ								
ร้านซัฟเวีย	97	91	61	6.6%	59.0%	97	61	59.0%
ร้านคอฟฟี่ เวิลด์	27	28	24	-3.6%	12.5%	27	24	12.5%
ศูนย์บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษารถยนต์	127	125	117	1.6%	8.5%	127	117	8.5%
Autobacs								
ศูนย์เปลี่ยนถ่ายน้ำมัน Maxnitron	44	47	50	-6.4%	-12.0%	44	50	-12.0%
จุดพักรถ Max Camp	124	115	106	7.8%	17.0%	124	106	17.0%
สถานีอัดประจุไฟฟ้า EleX by EGAT PT	202	202	190	0.0%	6.3%	202	190	6.3%
รวมจำนวนสาขาธุรกิจ Non-Oil	3,857	3,522	2,843	9.5%	35.7%	3,857	2,843	35.7%

ผลการดำเนินงานธุรกิจ Non-Oil ในไตรมาส 4/2568

รายได้จากการขายและการให้บริการธุรกิจ Non-Oil ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาส 4/2568 เท่ากับ 6,580 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.4% YoY และ 7.6% QoQ ซึ่งมีปัจจัยของการเพิ่มขึ้นมาจาก

- 1) **ธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทย** โดยมีรายได้จากการขายและการให้บริการอยู่ที่ 1,623 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 123.7% YoY และ 7.6% QoQ โดยมีแรงขับเคลื่อนหลักจากการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพัฒนาแบรนด์ในเชิงคุณภาพโดยจำนวนสาขากาแฟพันธุ์ไทย ณ สิ้นไตรมาสอยู่ที่ 2,151 สาขา เพิ่มขึ้น 59.7% YoY หรือคิดเป็น 804 สาขา เทียบเท่า

กับอัตราการขยายมากกว่าสองสาขาต่อวัน และเพิ่มขึ้น 14.1% QoQ หรือ 266 สาขา บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเปิดสาขาในทำเลศักยภาพ พร้อมออกแบบร้านให้มีความทันสมัยเพื่อยกระดับภาพลักษณ์แบรนด์และประสบการณ์ของลูกค้า

ควบคู่กับการขยายเครือข่ายสาขา บริษัทฯ เดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งสร้างเมนูที่มีเอกลักษณ์และเพิ่มทางเลือกในการปรับแต่งเครื่องดื่ม (DIY) เพื่อตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคใน

ชีวิตประจำวัน รวมถึงการนำวัตถุดิบท้องถิ่นของไทยมาสร้างสรรค์เป็นเมนูและแคมเปญต่าง ๆ อาทิ เมนู มะม่วงหาวมะนาวโห่จังหวัดสมุทรสงคราม และกาแฟ ThaiRicano Nan ที่ใช้เมล็ดกาแฟอาราบิก้าจากจังหวัดน่าน เพื่อสร้างความแตกต่างของสินค้า

นอกจากนี้ บริษัทฯ พัฒนาสินค้าพรีเมียมผ่านคอลเลคชันพิเศษ อาทิ Disney Zootopia Collaboration และ Christmas Collection เป็นต้น เพื่อเสริมภาพลักษณ์แบรนด์และสนับสนุนการเพิ่มรายได้ต่อหนึ่งการใช้บริการ

2) **ธุรกิจก๊าซ LPG** มีรายได้ 2,649 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.3% YoY และ 1.9% QoQ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้:

2.1) ปริมาณการจำหน่ายก๊าซ LPG ยังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเติบโต 1.3% YoY และ 3.7% QoQ เป็น 108 ล้านกิโลกรัม มีปัจจัยมาจาก:

- **ภาคยานยนต์:** มีการเติบโตของปริมาณการจำหน่ายก๊าซ LPG ที่ 0.7% YoY และ 2.0% QoQ เป็น 74 ล้านกิโลกรัม ซึ่งได้รับอานิสงส์ในช่วงปลายปีจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจในช่วงฤดูการท่องเที่ยว และเทศกาลสำคัญ รวมถึงขยายเครือข่ายสถานีบริการ โดยบริษัทฯ ยังคงครองส่วนแบ่งการตลาดในกลุ่มของปริมาณการจำหน่ายก๊าซ LPG ผ่านสถานีบริการเป็นอันดับที่ 1 ในไตรมาส 4/2568 ที่ 33.3%
- **ภาคครัวเรือน:** มีปริมาณการจำหน่ายเพิ่มขึ้น 3.9% YoY และ 9.2% QoQ เป็น 25 ล้านกิโลกรัม การเติบโตดังกล่าวมีปัจจัยหลักมาจากการขยายฐานลูกค้าและร้านจำหน่ายก๊าซ LPG (Gas Shop) ที่เติบโต 36.9% YoY และ 10.0% QoQ เป็น 453 สาขา
- **ภาคอุตสาหกรรม:** มียอดขาย 9 ล้านกิโลกรัม ลดลง 1.2% YoY จากการหดตัวของภาคการผลิตในบางกลุ่ม แต่เพิ่มขึ้น 3.2% QoQ จากการขยายฐานลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการ

2.2) ราคาขายเฉลี่ยอยู่ที่ 24.58 บาทต่อกิโลกรัม เพิ่มขึ้น 1.0% YoY แต่ลดลง 1.7% QoQ

3) ในไตรมาสนี้ บริษัทฯ มีการบันทึกรายได้จาก**ธุรกิจโรงไฟฟ้าจากขยะ**จำนวน 140 ล้านบาท ลดลง 74.9% YoY แต่เพิ่มขึ้น 49.1% QoQ อย่างไรก็ตาม การบันทึกรายได้ดังกล่าวเป็นการบันทึกควบคู่ต้นทุนด้วยจำนวนที่เท่ากันตามมาตรฐานบัญชี TFRIC 12 อันเป็นผลจากสิทธิในการให้บริการภายใต้ข้อตกลงสัมปทานธุรกิจ โดยรับรู้สิ่งตอบแทนที่ได้รับสำหรับมูลค่าเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมในสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ตามเงื่อนไขของข้อตกลงของสัมปทาน

2,151

สาขากาแฟพันธุ์ไทย ในไตรมาส 4/2568
+59.7% YoY หรือ เพิ่มขึ้นมากกว่า 2 สาขา



ที่มา: ข้อมูลของบริษัทฯ

ณ สิ้นไตรมาส 4/2568 บริษัทฯ มีสาขาของธุรกิจ Non-Oil รวมทั้งสิ้น 3,857 สาขา เพิ่มขึ้น 1,014 สาขา หรือเติบโต 35.7% YoY และเพิ่มขึ้น 335 สาขา หรือคิดเป็นการเติบโต 9.5% QoQ ทั้งนี้ รายได้จากธุรกิจ Non-Oil คิดเป็นสัดส่วน 11.6% ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 9.3% ในไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และ 11.4% ในไตรมาสก่อนหน้า

ต้นทุนการขายและการให้บริการ จำนวน 4,687 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.1% YoY และ 7.2% QoQ และมี **กำไรขั้นต้น** ในธุรกิจ Non-Oil เท่ากับ 1,894 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 88.1% YoY และ 8.8% QoQ โดยกำไรขั้นต้นจากธุรกิจ Non-Oil คิดเป็นสัดส่วน 40.3% ของกำไรขั้นต้นทั้งหมด แบ่งเป็นธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทย 17.9%, ธุรกิจก๊าซ LPG 8.7% และธุรกิจอื่น ๆ 13.7% ได้แก่ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อ Max Mart, ธุรกิจศูนย์บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษารถยนต์ Autobacs, ธุรกิจร้านอาหารซบเวย์ และธุรกิจน้ำมันเครื่อง Maxnitron เป็นต้น

ผลการดำเนินงานธุรกิจ Non-Oil ปี 2568

รายได้จากการขายและการให้บริการธุรกิจ Non-Oil ในปี 2568 เท่ากับ 23,654 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 31.7% YoY โดยการเติบโตมาจาก

- 1) **ธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทย** มีรายได้จากการขายและการบริการที่เติบโตอย่างมีนัยสำคัญที่ 3,043 ล้านบาท หรือ 134.3% YoY เป็นจำนวน 5,309 ล้านบาท เป็นผลมาจากการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง โดย ณ สิ้นปี 2568 มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 2,151 สาขา เพิ่มขึ้น 59.7% YoY ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพการขยายสาขามากกว่าสองสาขาต่อวัน รวมถึงการเติบโตของ SSSG จากการกลับมาใช้บริการของกลุ่มลูกค้าสมาชิกเป็นหลัก รวมถึงแคมเปญทางการตลาดที่มีออกมาอย่างต่อเนื่อง
- 2) **ธุรกิจก๊าซ LPG** มีรายได้จำนวน 10,337 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.4% YoY เป็นผลมาจากปริมาณการจำหน่ายก๊าซ LPG ผ่านทุกช่องทางที่เติบโต 7.9% YoY เป็น 421 ล้านกิโลกรัม และมีราคาขายเฉลี่ยที่ 24.56 บาทต่อกิโลกรัม เพิ่มขึ้น 0.6% YoY และในปี 2568 มีจำนวนสาขาธุรกิจ LPG เพิ่มขึ้น 21.6% YoY เป็น 698 สาขา
- 3) **ธุรกิจโรงไฟฟ้าจากขยะ** มีการบันทึกรายได้ 472 ล้านบาท ลดลง 15.3% YoY โดยมีการบันทึกรายได้ดังกล่าวควบคู่กับต้นทุนด้วยจำนวนที่เท่ากันในปี 2568 จากการบันทึกบัญชีตามมาตรฐาน TFRIC 12 ดังที่กล่าวข้างต้น

ในปี 2568 บริษัทฯ มีสาขาของธุรกิจ Non-Oil รวมทั้งสิ้น 3,857 สาขา เพิ่มขึ้น 1,014 สาขา หรือเติบโต 35.7% YoY ทั้งนี้ รายได้จากธุรกิจ Non-Oil คิดเป็นสัดส่วน 10.5% ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 8.0% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

ต้นทุนการขายและการให้บริการ จำนวน 17,172 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.3% YoY ส่งผลให้บริษัทฯ มี**กำไรขั้นต้น** ในธุรกิจ Non-Oil เท่ากับ 6,482 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 75.7% YoY โดยกำไรขั้นต้นจากธุรกิจ Non-Oil คิดเป็นสัดส่วน 37.1% ของกำไรขั้นต้นทั้งหมด แบ่งเป็นธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทย 16.1%, ธุรกิจก๊าซ LPG 8.9% และธุรกิจอื่น ๆ 12.1% ได้แก่ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อ Max Mart, ธุรกิจศูนย์บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษารถยนต์ Autobacs, ธุรกิจร้านอาหารซบเวย์ และธุรกิจน้ำมันเครื่อง Maxnitron เป็นต้น

ฐานะทางการเงิน

สรุปฐานะทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)	31-ธ.ค.-68	%	31-ธ.ค.-67	%	เปลี่ยนแปลง	% เปลี่ยนแปลง
เงินสด และรายการเทียบเท่าเงินสด	3,111	5.5%	2,212	4.3%	899	40.6%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	1,640	2.9%	1,426	2.8%	214	15.1%
เงินกู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการอื่นและบุคคลอื่น	0	0.0%	35	0.1%	-35	-100.0%
สินค้าคงเหลือ	3,654	6.4%	4,295	8.3%	-641	-14.9%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	8,405	14.8%	7,968	15.4%	437	5.5%
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	611	1.1%	579	1.1%	32	5.6%
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	18,465	32.6%	15,810	30.5%	2,655	16.8%
สินทรัพย์สิทธิการเช่า	21,581	38.1%	21,101	40.8%	480	2.3%
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน	57	0.1%	56	0.1%	1	1.3%
เงินลงทุนในการร่วมค้า	2,308	4.1%	1,955	3.8%	353	18.1%
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	1,054	1.8%	1,000	1.9%	54	5.4%
สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	565	1.0%	581	1.1%	-16	-2.8%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	1,589	2.8%	962	1.9%	627	65.0%
ค่าความนิยม	81	0.1%	81	0.2%	0	0.0%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ๆ	1,975	3.5%	1,659	3.2%	316	19.0%
รวมสินทรัพย์	56,691	100.0%	51,752	100.0%	4,939	9.5%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	12,767	22.5%	12,285	23.7%	482	3.9%
เงินกู้ยืมระยะสั้นและส่วนของหนี้สินกำหนดชำระภายใน 1 ปี	7,088	12.5%	7,248	14.0%	-160	-2.2%
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	1,393	2.5%	1,078	2.1%	315	29.2%
อื่น ๆ	161	0.3%	185	0.4%	-24	-13.2%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	21,409	37.8%	20,796	40.2%	613	2.9%
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	18,188	32.1%	17,663	34.1%	525	3.0%
เงินกู้ยืมระยะยาวและหุ้นกู้ระยะยาว	4,842	8.5%	3,068	5.9%	1,774	57.8%
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	57	0.1%	51	0.1%	6	12.5%
อื่น ๆ	1,098	1.9%	892	1.7%	206	23.1%
รวมหนี้สิน	45,594	80.4%	42,470	82.1%	3,124	7.4%
กำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรร	6,803	12.0%	6,167	11.9%	636	10.3%
อื่น ๆ	4,294	7.6%	3,115	6.0%	1,179	37.9%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	11,097	19.6%	9,282	17.9%	1,815	19.6%
รวมหนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น	56,691	100.0%	51,752	100.0%	4,939	9.6%

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มี**สินทรัพย์รวม**จำนวน 56,691 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4,939 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.5% จากสิ้นปี 2567 โดยการเปลี่ยนแปลงหลักประกอบด้วย

1) ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้น 2,655 ล้านบาท และสินทรัพย์สิทธิการเช่า เพิ่มขึ้น 480 ล้านบาท สอดคล้องกับการลงทุนขยายสาขาธุรกิจ Non-Oil และสถานีบริการน้ำมันอย่างต่อเนื่อง

2) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เพิ่มขึ้น 899 ล้านบาท จากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น โดยสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้จากตารางด้านล่าง

3) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน เพิ่มขึ้น 627 ล้านบาท โดยมีปัจจัยหลักมาจากการได้รับสิทธิในการให้บริการภายใต้ข้อตกลงตามสัมปทาน ตามมาตรฐานบัญชี TFRC 12 ของธุรกิจโรงไฟฟ้าจากขยะ

อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นดังกล่าวถูกชดเชยบางส่วนด้วย 4) สินค้าคงเหลือ ลดลง 641 ล้านบาท สอดคล้องกับการบริหารจัดการปริมาณน้ำมันคงเหลือให้เหมาะสมกับสถานะตลาด

ในส่วนของโครงสร้างเงินทุน บริษัทฯ มี **หนี้สินรวม** จำนวน 45,594 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3,124 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 7.4% จากสิ้นปี 2567 โดยมีปัจจัยหลักจาก

- 1) เงินกู้ยืมระยะยาวและหุ้นกู้ระยะยาว เพิ่มขึ้น 1,774 ล้านบาท เพื่อรองรับแผนการลงทุนและขยายธุรกิจ
- 2) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เพิ่มขึ้น 482 ล้านบาท ตามปริมาณการซื้อสินค้าและการบริหารเครดิตเทอม
- 3) หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน เพิ่มขึ้น 525 ล้านบาท สอดคล้องกับสินทรัพย์สิทธิการใช้ ขณะที่ **ส่วนของผู้ถือหุ้น** มีจำนวน 11,097 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,815 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 19.6% จากผลการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นระหว่างปี

สรุปกระแสเงินทุน หนี้สินระยะยาวและหุ้นกู้คงเหลือ และอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

สรุปกระแสเงินทุน ณ 31 ธันวาคม 2568 (ล้านบาท)			
แหล่งที่มาของเงินทุน		การใช้เงินทุน	
เงินสดรับจากการดำเนินงาน	8,220	เงินสดใช้จ่ายค่าดอกเบี้ย และภาษีเงินได้	1,621
เงินสดรับจากการให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้อง	54	เงินสดจ่ายซื้ออสังหาริมทรัพย์ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	6,348
		อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	
เงินปันผลรับ	59	เงินสดจ่ายเพื่อไถ่ถอนหุ้นกู้ (สุทธิ)	1,427
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน และเงินเบิกเกินบัญชี	4,657	เงินสดจ่ายสินทรัพย์สิทธิการใช้	135
เงินสดรับจากหุ้นกู้	1,000	เงินสดจ่ายเงินลงทุนในบริษัทบริษัทร่วม	362
เงินสดรับจากผู้ถือหุ้นไม่มีอำนาจควบคุม	1,242	เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	1,227
		เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาว	2,752
		เงินสดจ่ายเงินปันผล	461
		เงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ	899
รวม	15,232	รวม	15,232

การจัดอันดับและการรับรอง	
อันดับเครดิต (TRIS Rating)	BBB+ (Stable)
การประเมิน SET ESG Ratings	AAA
CG Score	ดีเลิศ: 5 ดาว
CAC	Certified CAC
การเป็นหลักทรัพย์ในดัชนี	SET100/SET100FF /SETESG

หนี้สินระยะยาวและหุ้นกู้คงเหลือ (ล้านบาท)				
ปีที่	หุ้นกู้	ครบกำหนด	เงินกู้	ครบกำหนด
2569		650		2,492
2570		1,000		1,781
2571				1,489
2572				439
2573				147

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	หน่วย	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ปี 2568	ปี 2567
		4/2568	3/2568	4/2567		
อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร						
อัตราส่วนกำไรขั้นต้น	%	8.3%	8.2%	6.5%	7.8%	6.5%
อัตราส่วน EBITDA	%	3.5%	3.1%	2.7%	3.1%	2.7%
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	%	0.6%	0.4%	0.4%	0.5%	0.5%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) (Annualized)	%	10.0%	10.0%	11.2%	10.0%	11.2%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA) (Annualized)	%	4.7%	4.6%	5.2%	4.7%	5.2%
		ร.ค. 68	ก.ย. 68	ร.ค.-67		
อัตราส่วนสภาพคล่องและประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์						
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	0.39	0.34	0.38		
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	1.51	1.46	1.27		
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	7.01	6.22	6.59		
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย	วัน	15.83	16.20	14.76		
วงจรเงินสด	วัน	(7.35)	(8.52)	(6.89)		
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้						
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	4.11	4.77	4.58		
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.79	0.96	0.87		

สูตรการคำนวณอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ:

- อัตราส่วนกำไรขั้นต้น = กำไรขั้นต้น / รายได้จากการขายและการให้บริการ × 100
- อัตราส่วน EBITDA = กำไร (ขาดทุน) ก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) / รายได้จากการขายและการให้บริการ × 100
- อัตราส่วนกำไรสุทธิ = กำไร (ขาดทุน) สุทธิ / รายได้จากการขายและการให้บริการ × 100
- อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) = กำไร (ขาดทุน) ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ / รวมส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ (เฉลี่ย) × 100
 1. ตัวเศษ คำนวณจาก กำไร (ขาดทุน) ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ จะต้องถูกปรับเป็นตัวเลขเต็มปี (Annualized) โดยใช้ตัวเลขในไตรมาสปัจจุบัน บวกด้วยตัวเลขย้อนหลังอีก 3 ไตรมาส
 2. ตัวส่วน คำนวณจาก รวมส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ (ยอดสิ้นสุดไตรมาสในปีก่อนหน้า + ยอดสิ้นสุดไตรมาสในปีปัจจุบัน) / 2
- อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA) = กำไร (ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงิน และภาษีเงินได้ (EBIT) / รวมสินทรัพย์ (เฉลี่ย) × 100
 1. ตัวเศษ คำนวณจาก กำไร (ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้ จะต้องถูกปรับเป็นตัวเลขเต็มปี (Annualized) โดยใช้ตัวเลขในไตรมาสปัจจุบัน บวกด้วยตัวเลขย้อนหลังอีก 3 ไตรมาส
 2. ตัวส่วน คำนวณจาก รวมสินทรัพย์รายไตรมาส (ยอดสิ้นสุดไตรมาสในปีก่อนหน้า + ยอดสิ้นสุดไตรมาสในปีปัจจุบัน) / 2
- ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย = 365 / อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า
- ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย = 365 / อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ
- ระยะเวลาชำระหนี้ = 365 / อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า
- วงจรเงินสด = ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย + ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย - ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย
- อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = หนี้สินรวม / รวมส่วนของผู้ถือหุ้น
- อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย - เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด / ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

มุมมองของผู้บริหารและทิศทางในการดำเนินธุรกิจ

เป้าหมายด้านการดำเนินงานและการเงินของปี 2569E			
เป้าหมายจำนวนสาขาธุรกิจภายใต้ระบบนิเวศ Max World			
1) ธุรกิจ Oil			
สถานีบริการน้ำมัน	2,309		สถานีบริการ
2) ธุรกิจ Non-Oil			
2.1) ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม			
สาขาร้านกาแฟพันธุ์ไทย	2,951		สาขา
สาขาธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มอื่น ๆ ¹	214		สาขา
2.2) ธุรกิจก๊าซ LPG			
สถานีบริการก๊าซ LPG	253		สถานีบริการ
จุดจำหน่ายก๊าซหุงต้ม	583		สาขา
2.3) จุดให้บริการอื่น ๆ ภายใต้ธุรกิจ Non-Oil ²	980		สาขา/จุดให้บริการ
เป้าหมายการดำเนินงาน ³			
1) ธุรกิจ Oil			
อัตราการเติบโตของปริมาณการจำหน่ายน้ำมัน	3-5%		% เติบโตจากปีก่อนหน้า
2) ธุรกิจ Non-Oil			
อัตราการเติบโตของยอดขายในธุรกิจ Non-Oil	30-40%		% เติบโตจากปีก่อนหน้า
สัดส่วนกำไรขั้นต้นในธุรกิจ Non-Oil	40-45%		
3) อัตราการเติบโตของ EBITDA	8-12%		% เติบโตจากปีก่อนหน้า
4) งบลงทุน	3,500 – 4,500		ล้านบาท

หมายเหตุ:

- จุดให้บริการภายใต้ธุรกิจอาหาร และเครื่องดื่มของบริษัทฯ ประกอบด้วย ร้านกาแฟ Coffee World, ร้านอาหาร Subway และร้านก๋วยเตี๋ยวเรือพันธุ์ไทย
- จุดให้บริการภายใต้ Non-Oil อื่น ๆ ของบริษัทฯ ประกอบด้วย ศูนย์ซ่อมบำรุงรถยนต์และศูนย์บริการ Autobacs, จุดพักรถ Max Camp, ศูนย์เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง Maxnitron และสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า EleX by EGAT PT และ PT GIGA EV
- ข้อมูลและการวิเคราะห์ดังกล่าวจัดทำขึ้นบนพื้นฐานของสถานการณ์และสมมติฐาน ณ วันที่จัดทำรายงานเท่านั้น ทั้งนี้ ผลการดำเนินงานและตัวเลขที่ปรากฏอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ หากมีปัจจัยภายนอกหรือปัจจัยอื่นใดที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคต

อ้างอิงข้อมูลจากสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ณ วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2569 เศรษฐกิจไทยในปี 2569 คาดว่าจะขยายตัวในกรอบ 1.5–2.5% ขณะที่การบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มเติบโตประมาณ 2.1% และการลงทุนภาคเอกชนราว 1.9% ภายใต้สภาพแวดล้อมเงินเฟ้อที่อยู่ในระดับต่ำประมาณ 0.2% ภาพรวมดังกล่าวสะท้อนการขยายตัวที่ยังขับเคลื่อนโดยอุปสงค์ภายในประเทศเป็นหลัก แม้เศรษฐกิจโดยรวมเติบโตในระดับจำกัด

บริษัทฯ มองว่าธุรกิจที่เชื่อมโยงกับการใช้จ่ายในชีวิตประจำวันและกิจกรรมทางเศรษฐกิจภายในประเทศยังสามารถเติบโตได้เหนือค่าเฉลี่ย GDP โดยโครงสร้างธุรกิจของกลุ่มบริษัทที่ครอบคลุมทั้งธุรกิจ Oil และ Non-Oil ช่วยสร้างสมดุลระหว่างการเติบโตและเสถียรภาพของกระแสเงินสด

นอกเหนือจากการขยายเครือข่าย หนึ่งในกลไกเชิงโครงสร้างที่สนับสนุนการเติบโตของทั้งธุรกิจ Oil และ Non-Oil คือการพัฒนาแพลตฟอร์มสมาชิกภายใต้ระบบนิเวศ Max World (Max World Ecosystem) โดยเฉพาะสิทธิประโยชน์รูปแบบ Flexi Benefit สำหรับผู้ถือบัตร PT Max Card Plus ซึ่งเปิดโอกาสให้สมาชิกสามารถเลือกใช้สิทธิประโยชน์ที่สอดคล้องกับรูปแบบการใช้ชีวิตได้อย่างยืดหยุ่น ครอบคลุมทั้งธุรกิจในเครือและพันธมิตรภายนอก แนวทางดังกล่าวช่วยเพิ่มความคุ้มค่า

(Value for Money) เพิ่มความถี่ในการใช้บริการข้ามธุรกิจ (Cross-Utilization) และสนับสนุนการเติบโตของยอดขายสาขาเดิมอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกัน การใช้ข้อมูลเชิงลึกจากฐานสมาชิกกว่า 25 ล้านสมาชิก ยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงบประมาณการตลาด และยกระดับมูลค่าตลอดอายุการเป็นลูกค้า (Customer Lifetime Value) ภายในระบบนิเวศดังกล่าว

ธุรกิจ Non-Oil: ขับเคลื่อนการเติบโตที่มั่นคงผ่านธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันของผู้บริโภค

บริษัทฯ ยังคงมุ่งขยายธุรกิจ Non-Oil ควบคู่กับการยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงาน โดยตั้งเป้าให้อัตรากำไรสุทธิของรายได้ธุรกิจ Non-Oil อยู่ในระดับ 30-40% YoY และรักษาสัดส่วนกำไรขั้นต้นของธุรกิจ Non-Oil ในช่วงประมาณ 40-45% ผ่านการบริหารพอร์ตธุรกิจ การควบคุมต้นทุน และการเพิ่มสัดส่วนธุรกิจที่มีมาร์จิ้นสูงอย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจกาแฟพันธุ์ไทยยังคงเป็นหัวหอกสำคัญของธุรกิจ Non-Oil โดยในปี 2569 บริษัทฯ วางแผนขยายสาขาไม่น้อยกว่า 800 สาขา ควบคู่กับการสร้างฐานลูกค้าใหม่ โดยเฉพาะในกลุ่มอายุน้อยผ่านการรุกพื้นที่ศักยภาพ เช่น มหาวิทยาลัย และชุมชนเมือง เพื่อเพิ่มศักยภาพการเติบโตระยะยาว บริษัทฯ ดำเนินกลยุทธ์สร้างการมีส่วนร่วมของแบรนด์ผ่านกิจกรรมเชิงรุกและความร่วมมือกับพันธมิตร ควบคู่กับการควบคุมคุณภาพผ่านระบบฝึกอบรมและการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง แนวทางดังกล่าวช่วยรักษาฐานลูกค้าเดิม ขยายฐานลูกค้าใหม่ และสนับสนุนการเติบโตของรายได้อย่างมีเสถียรภาพภายใต้การขยายตัวของธุรกิจในระยะยาว

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้ต่อยอดพอร์ตธุรกิจอาหารผ่านการเปิดตัวแบรนด์ “ก๊วยเตี้ยวเรือพันธุ์ไทย” ซึ่งได้ดำเนินการเปิดสาขานำร่องแล้ว 3 สาขาในปีที่ผ่านมา และในปี 2569 บริษัทฯ วางแผนขยายเพิ่มเติมประมาณ 50 สาขา โดยกระจายสาขาทั้งในสถานีบริการน้ำมันและนอกสถานีบริการในสัดส่วนใกล้เคียงกัน เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในเขตชุมชนเมืองและเส้นทางหลัก การขยายดังกล่าวช่วยเสริม Synergy ระหว่างธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม และเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ต่อหนึ่งลูกค้า (Customer Spend per Visit)

สำหรับธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มอื่น ๆ บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าขยายอย่างต่อเนื่อง อาทิ ธุรกิจ SUBWAY ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการเพิ่มความหลากหลายของพอร์ตอาหาร และช่วยเสริมบทบาทของสถานีบริการ PT ให้เป็นจุดให้บริการที่ตอบโจทย์การใช้ชีวิตประจำวันมากยิ่งขึ้น

ในส่วนของธุรกิจ LPG บริษัทฯ ยังคงวางเป้าหมายขยายจุดให้บริการรวมเป็นประมาณ 836 จุด โดยการเติบโตยังคงมาจากธุรกิจก๊าซหุงต้มเป็นหลัก ซึ่งมีความต้องการใช้งานสม่ำเสมอในภาคครัวเรือนและภาคธุรกิจขนาดเล็ก ขณะที่ธุรกิจ Non-Oil อื่น ๆ เช่น ร้านสะดวกซื้อ Max Mart , ศูนย์ซ่อมบำรุงรถยนต์ และศูนย์บริการ Autobacs, สถานีบริการรูปแบบใหม่ PT GIGA EV และสถานีอัดประจุไฟฟ้า EleX by EGAT PT ยังคงขยายเครือข่ายเพื่อสร้างการรับรู้แบรนด์และเพิ่มการเข้าถึงของลูกค้าในระยะยาว

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ มาตรฐานการให้บริการ และประสบการณ์ของลูกค้าในทุกหน่วยธุรกิจ โดยมุ่งยกระดับคุณภาพการให้บริการให้สอดคล้องกับความต้องการในชีวิตประจำวันของผู้บริโภค แนวทางดังกล่าวช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจ Non-Oil ในฐานะแหล่งรายได้สำคัญ และเป็นกลไกหลักในการสนับสนุนการเติบโตของกลุ่มบริษัทได้อย่างสมดุลและยั่งยืน

ธุรกิจ Oil ยังคงมีบทบาทสำคัญในการสร้างกระแสเงินสดและเสถียรภาพให้แก่กลุ่มบริษัท

บริษัทฯ มองว่ากิจกรรมด้านการเดินทางและการขนส่งภายในประเทศยังดำเนินต่อเนื่อง ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนความต้องการใช้น้ำมันในระบบเศรษฐกิจ ธุรกิจ Oil ของบริษัทฯ จึงตั้งเป้าให้ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันดิบโตในช่วงประมาณ 3%-5% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า แม้อยู่ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ขยายตัวในระดับจำกัด

บริษัทฯ ยังคงดำเนินกลยุทธ์การเติบโตเชิงคุณภาพ โดยมุ่งยกระดับประสิทธิภาพสถานีบริการเดิม (Renovation) ควบคู่กับการขยายสถานีใหม่อย่างคัดเลือกเฉพาะในทำเลศักยภาพที่มีปริมาณการจราจรสูง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งบลงทุนและสร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมในระยะยาว ภายใต้แนวทางดังกล่าว บริษัทฯ คาดว่าจะมีจำนวนสถานีบริการน้ำมันรวมประมาณ 2,309 สถานี ภายในปี 2569

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ใช้ฐานสมาชิกกว่า 25 ล้านสมาชิกเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโต ผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมผู้ใช้บริการ การออกแบบกิจกรรมทางการตลาด และการนำเสนอสิทธิประโยชน์ที่ตรงกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยเพิ่มความถี่ในการใช้บริการ เสริมสร้างความผูกพันกับลูกค้า และสนับสนุนการเติบโตของปริมาณการจำหน่ายน้ำมันอย่างสม่ำเสมอ แม้อยู่ภายใต้สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่ยังมีความผันผวน

การบริหารจัดการเพื่อความยั่งยืน

บริษัทฯ ตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมและคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม จึงผนวกความมุ่งมั่นในการพัฒนาธุรกิจสู่ความยั่งยืนเข้ากับกลยุทธ์การดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อหวังเชื่อมโยงให้ทุกคนได้มีโอกาสเข้าถึงชีวิตที่ “อยู่ดี มีสุข” ในทุกด้านของช่วงชีวิต

ด้วยจุดประสงค์ในการขับเคลื่อนองค์กรอย่างยั่งยืนในทุกมิติ เพื่อเน้นย้ำความพยายามในการรักษาสมดุลระหว่างการดำเนินงานเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยในปี 2568 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการต่าง ๆ ด้วยเจตนาธรรมในการบริหารงานตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี ให้การดูแลผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม รวมถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและชุมชน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ความเป็นเลิศด้านการบริหารจัดการและธรรมาภิบาล

คุณพิทักษ์ รัชกิจประการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ ของบริษัทฯ ได้รับรางวัล “Outstanding CEO” กลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเลียม จากเวที IAA Awards for Listed Companies 2025 สะท้อนถึงวิสัยทัศน์และความสามารถในการขับเคลื่อนองค์กรสู่การเติบโตอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกันบริษัทฯ ยังได้รับรางวัล “Outstanding Investor Relations” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่แสดงถึงคุณภาพในการสื่อสารข้อมูลต่อนักลงทุนอย่างโปร่งใส

นอกจากนี้ ความมุ่งมั่นในการปลูกฝัง “ESG DNA” ให้เป็นวัฒนธรรมองค์กร ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการที่ดี (CGR) ระดับ 5 ดาว (ระดับดีเลิศ) และผลการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้น (AGM) เต็ม 100 คะแนนต่อเนื่อง สะท้อนถึงมาตรฐานการบริหารจัดการที่โปร่งใสและตรวจสอบได้ อีกทั้งยังได้รับการจัดอันดับความยั่งยืนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในระดับ SET ESG Ratings: AAA (ระดับสูงสุด) การได้รับการจัดอันดับดังกล่าวช่วยเสริมสร้างความเชื่อมั่นของนักลงทุนและตลาดทุนต่อการเติบโตของบริษัทฯ ในฐานะองค์กรที่มุ่งสร้างคุณค่าอย่างยั่งยืนแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

การยกระดับคุณภาพชีวิตบุคลากรและสังคม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากร โดยเชื่อมั่นว่า “คน” คือกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนองค์กรสู่ความยั่งยืน จึงมุ่งส่งเสริมการเติบโตและความผูกพันของพนักงานอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับรางวัล Employer Branding จากเวที HR Excellence Awards 2025 ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 สะท้อนความสำเร็จในการสร้างองค์กรที่พนักงานมีความภาคภูมิใจ

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้หลักการเคารพสิทธิมนุษยชนและความเสมอภาค โดยได้รับรางวัลองค์กรต้นแบบด้านสิทธิมนุษยชนดีเด่น (Human Rights Awards) และรางวัล Leader of Social จากเวที Future Trends Awards แสดงถึงความมุ่งมั่นในการสร้างคุณค่าร่วมให้แก่สังคมไทยอย่างเป็นรูปธรรม

พันธกิจด้านสิ่งแวดล้อมและการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก

บริษัทฯ ได้ดำเนินมาตรการเชิงรุกเพื่อมุ่งสู่เป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) ในปี 2573 และประสบความสำเร็จในการขึ้นทะเบียนโครงการลดก๊าซเรือนกระจกภาคสมัครใจตามมาตรฐานของประเทศไทย (T-VER) รวม 3 โครงการหลัก ได้แก่

1. โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Rooftop) ในสถานีบริการน้ำมัน 138 แห่ง เพื่อเพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานสะอาด
2. โครงการปลูกป่าชายเลนเพื่อคาร์บอนเครดิต บนพื้นที่ 90.05 ไร่ จังหวัดกระบี่ เพื่อฟื้นฟูระบบนิเวศและเพิ่มศักยภาพการกักเก็บคาร์บอน
3. โครงการทำนาแบบเปียกสลับแห้ง บนพื้นที่ 500 ไร่ จังหวัดสุพรรณบุรี เพื่อลดการปล่อยก๊าซมีเทนและยกระดับรายได้ให้แก่เกษตรกร

บริษัทฯ ยังคงมุ่งสร้างคุณค่าร่วมกับสังคม ผ่านการส่งเสริมโอกาสทางเศรษฐกิจ ยกระดับคุณภาพชีวิต และสนับสนุนการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืน ภายใต้วิสัยทัศน์ “อยู่ดี มีสุข” ซึ่งไม่เพียงเสริมความเข้มแข็งให้ชุมชนและสังคมโดยรวม แต่ยังสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้เสีย และสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ ในระยะยาว