



CPALL

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)

สร้างคน สร้างอาชีพ สร้างสังคมอุ่นใจ พร้อมสร้างประสบการณ์ที่สะดวกยิ่งขึ้น เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันควบคู่กับการดูแลสิ่งแวดล้อมตลอด 24 ชั่วโมง

Highlights

ใช้กลยุทธ์การเติบโตอย่างยั่งยืนด้วย 3 กลยุทธ์หลัก คือ ทำให้ลูกค้ารัก ทำให้พนักงานรัก และทำให้ชุมชนและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียรัก โดยมุ่งเน้นยกระดับประสบการณ์ในการซื้อสินค้าให้กับลูกค้า ควบคู่กับการสร้างโอกาสให้เกษตรกรและผู้ประกอบการ SME ไทยเติบโตไปพร้อมกับเครือข่ายร้านค้า 7-Eleven ทั่วประเทศ และให้ความสำคัญกับการสร้างคน การสร้างอาชีพ และสร้างสังคมอุ่นใจ ด้วยการบำเพ็ญ DNA ความดี 24 ชั่วโมง เพื่อร่วมเติบโตกับสังคมและชุมชนอย่างยั่งยืน

ขยายไลน์สินค้าอุปโภค-บริโภค ผ่านกลยุทธ์ ALL GROCER'S คู่มือ คู่ครัว

- ตอบสนองและปรับตัวเพื่อแข่งขันในตลาดที่เปลี่ยนไปและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างครอบคลุมผ่านกลยุทธ์ ALL GROCER'S คู่มือ คู่ครัว โดยขายสินค้าอุปโภค-บริโภค อย่างความสะดวกแบบ One-Stop Service อย่างครบครัน กว่า 700 สาขา ในปี 2568 รวมถึงขยายบริการ 7Delivery สร้างประสบการณ์ที่สะดวกขึ้นกว่าผ่านแอปพลิเคชัน 7-Eleven ซึ่งในปี 2568 มียอดขายกว่า 900,000 บิลทั่วประเทศ ค่าเฉลี่ยบิลเฉลี่ย 158 บาทต่อบิล ซึ่งสูงกว่าหน้าร้านประมาณ 2 เท่า อีกทั้งยังเน้นขยายร้านขนาดใหญ่ แบบ Stand Alone พร้อมทั้งจอร์จ ร้องรับการซื้อจำนวนมากและเปิดพื้นที่ส่วนเกินให้เช่าสำหรับร้านค้าชุมชน เพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชน

สานต่อนโยบาย “7 Go Green” ผ่านกลยุทธ์ 2 ลด

- บริษัทมุ่งสู่องค์กรที่มีความเป็นกลางทางคาร์บอน ปี 2573 และลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเป็นศูนย์ภายในปี 2593 พร้อมสานต่อนโยบาย “7 Go Green” เพื่อสิ่งแวดล้อมตลอด 24 ชั่วโมง ผ่านการดำเนินกลยุทธ์ 2 ลด ได้แก่ ลดปริมาณพลาสติกและลดการใช้พลังงาน โดยเพิ่มสัดส่วนบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ ใช้ซ้ำ หรือสามารถสลายตัวทางชีวภาพได้ 97.17% และลดปริมาณของเสียสู่การฝังกลบได้ 75.05% ในปี 2567 บริษัทสามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสะสมได้ 77,917 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า จากการติดตั้งโซลาร์รูฟท็อปในร้านขนาดใหญ่ แบบ Stand Alone กว่า 2,700 สาขา รวมถึงดำเนินโครงการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานต่าง ๆ

เพิ่มยอดขายผ่าน Seamless O2O Platform & AI

- ใช้เทคโนโลยีและปัญญาประดิษฐ์ ผ่านแพลตฟอร์มที่ผสานการขายทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เข้าไว้ด้วยกันอย่างไร้รอยต่อ (Seamless O2O Platform & AI) โดยใช้ AI Smart Search ยกระดับความแม่นยำการค้นหาสินค้าในแอปพลิเคชันกว่า 90% รวมถึงการเชื่อมสต็อกสินค้าแบบคลัสเตอร์ระหว่างร้านใหญ่-ร้านเล็กที่ตั้งอยู่ในรัศมีใกล้เคียงให้การจัดการคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งพัฒนาศักยภาพบุคลากร ผ่านการเพิ่มสัดส่วนผู้เชี่ยวชาญทางด้านปัญญาประดิษฐ์ มากกว่า 61 คน และมีพนักงานที่สามารถนำ AI มาปรับใช้ในการทำงานประจำวันทั้งหมด 3,704 คน ในปี 2568

ดูแลสุภาพะทางการเงินของพนักงาน ส่งเสริมทุนการศึกษา พัฒนาเยาวชน

- ดูแลพนักงานให้มีสุภาพะทางการเงินผ่านโครงการ CP ALL Happy Money โดยให้ความรู้และทักษะด้านการวางแผนการเงินอย่างเป็นระบบ ในช่วงปี 2567-2568 บริษัทสามารถแก้ปัญหาหนี้ให้กับพนักงานทั้งสิ้น 2,954 คน รวมมูลค่าหนี้ทั้งหมด 508,542,900 บาท นอกจากนี้ บริษัทมุ่งเป็นที่พึ่งของชุมชนผ่านกลยุทธ์ “สร้างคน สร้างอาชีพ สร้างชุมชนอุ่นใจ” ผ่านโครงการต่าง ๆ เช่น จัดงาน CP ALL Education Forum 2025 โดยมอบทุนการศึกษากว่า 41,900 ทุน มูลค่ารวมกว่า 1,648 ล้านบาทและสร้างโอกาสให้กับเยาวชนกว่า 56,883 คน

Sustainability Awards

กลุ่มบริการ
หมวดพาณิชย์

SET : Market Cap. สูงกว่า 100,000 ล้านบาท