

MOONCAKE

ของขวัญจากพระจันทร์



S&P Opportunity Day 2Q23 & 1H23

16 AUGUST 2023



Today's Highlights

- ▶ 2Q23 Key Success
- ▶ 2Q23 & 1H23 Financial Performance
- ▶ 2023 Interim Dividend
- ▶ 3Q23 Key Campaigns & Promotions
- ▶ 2H23 Strategies House





2Q23 KEY SUCCESS

2Q23 Key Success

- 1** Strongly grew Daily Dine-in Sales for domestic stores (+56%) especially for stores in Shopping Malls and Hospitals and Mooncake in Convenient Stores
- 2** Successfully maintained and controlled SG&A, on par YoY
- 3** Successfully mitigated raw materials cost impact resulting the slightly better %Gross Profit Margin than LY, despite of the raw materials cost increase
- 4** Continuously improved LEAN production and costs control at Factories
- 5** Successfully collaboration with External business partners such as product development with Airlines and Internal departments such as training for store managers to continuously improve our services

“ELEVATE THE NEXT”

NET PROFIT

89 MB

(6.1% on Net Sales)

+6mb or +7% YoY

*“The Highest Q2 NP
in 7 Years”*

GROSS PROFIT

816 MB

(56.0% on Net Sales)

+94mb or +13% YoY

*“Successful monitoring and
control in COGS despite of the
raw materials costs increase”*

DINE-IN SALES

+56% YoY

TAKE-AWAY SALES

+6% YoY

*“Strong growth in Dine-in
and Take-Away Sales”*

NET SALES

1,457 MB

+156mb or +12% YoY

*“Strong growth in Dine-in
and Take-Away Sales and
Retail and Food Service”*

“ELEVATE THE NEXT”

NET PROFIT

194 MB

(6.7% on Net Sales)

+24mb or +14% YoY

“The highest 1H Net Profit amount in 7 years”

GROSS PROFIT

1,627 MB

(56.2% on Net Sales)

+181mb or +12% YoY

“Successful monitoring and control in COGS despite of the raw materials costs increase”

DINE-IN SALES

+59% YoY

TAKE-AWAY SALES

+7% YoY

“Strong growth in Dine-in and Take-Away Sales”

NET SALES

2,892 MB

+305mb or +12% YoY

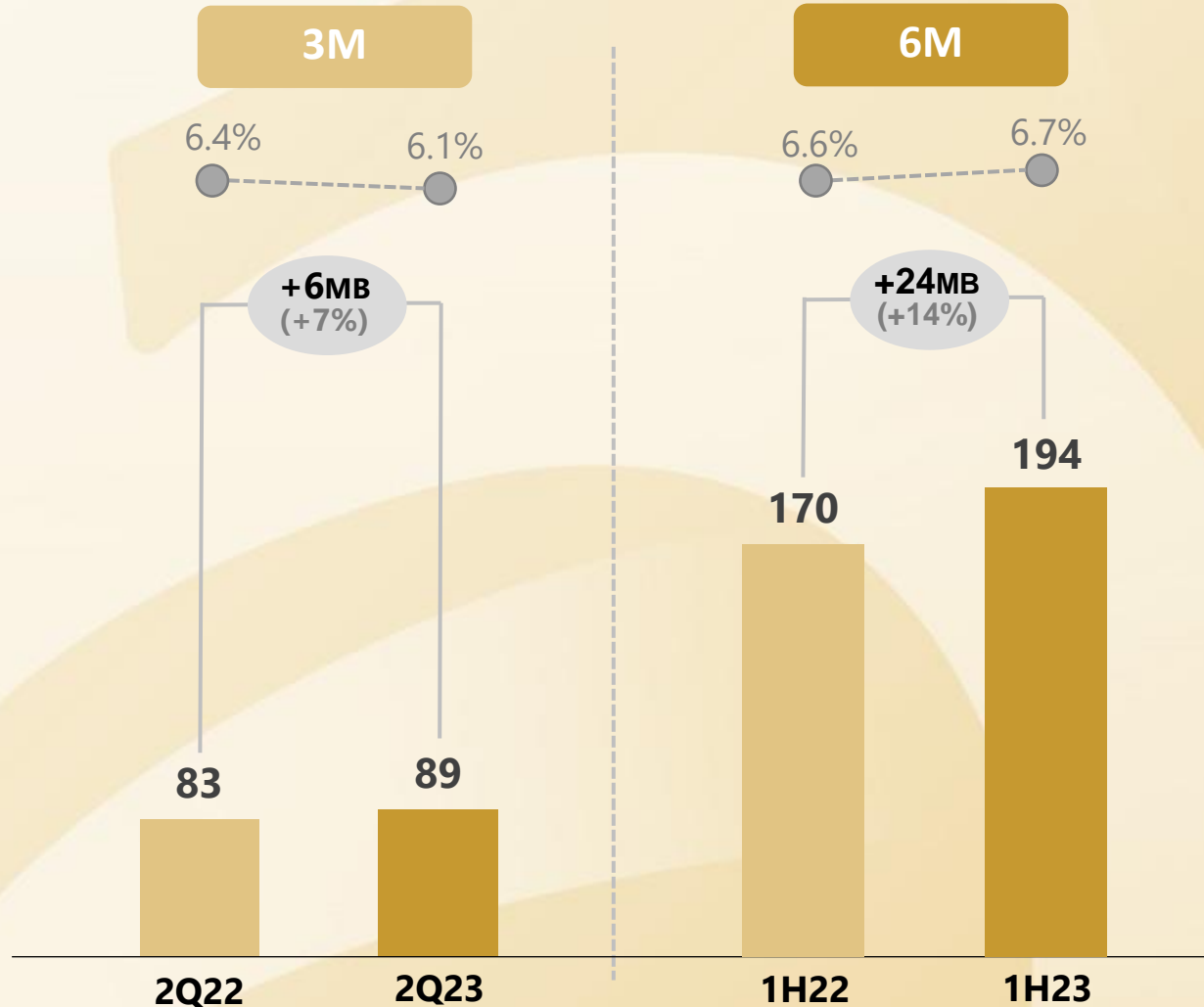
“Strong growth in Dine-in and Retail and Food Service”



2Q23 & 1H23 Financial Performance

Net Profit

Unit: MB



"The Highest Q2 & 1H NP in 7 Years"

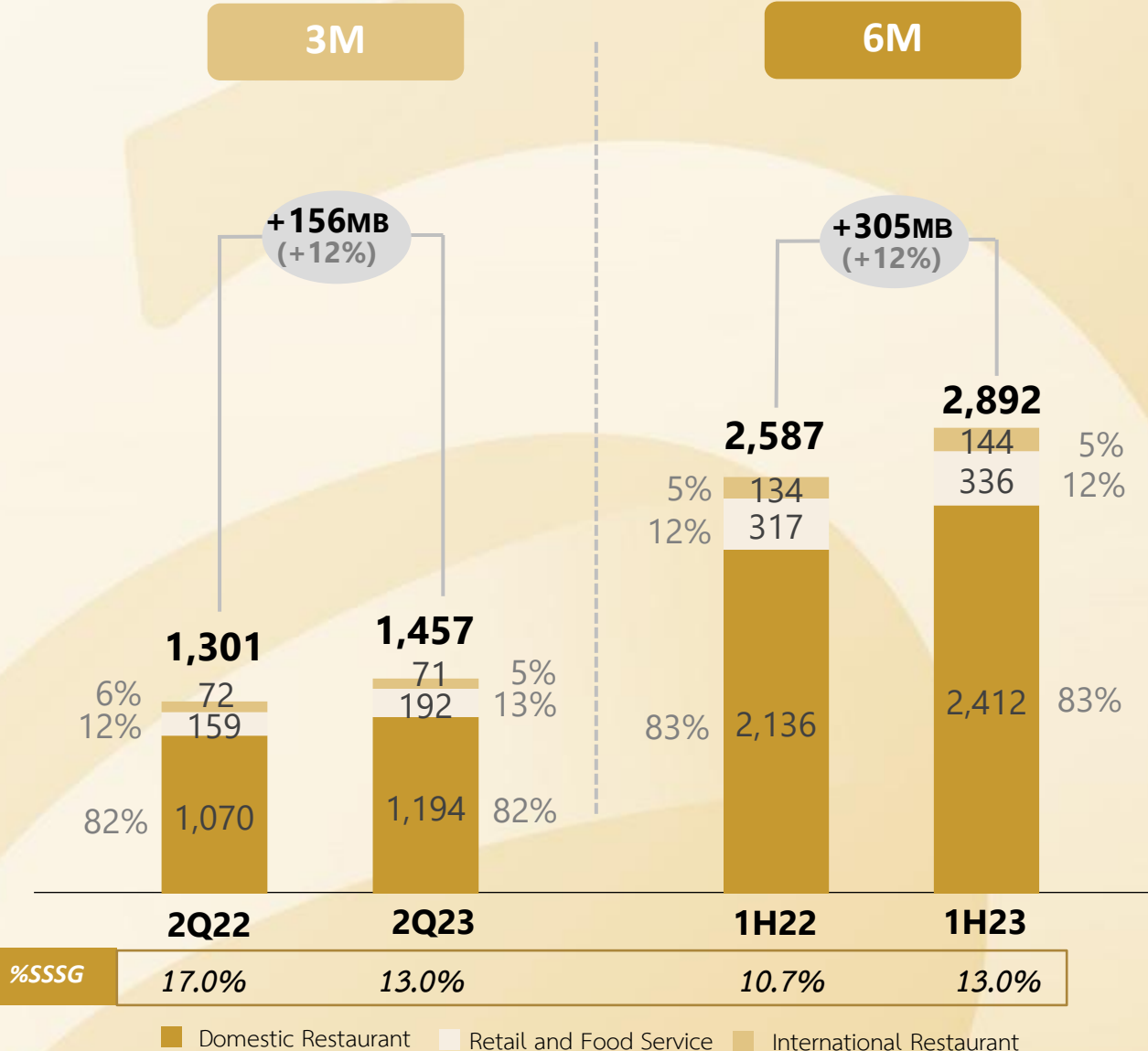
▶ 3M & 6M

mainly driven by

- 1) Strongly grew Daily Dine-in Sales for domestic stores and Food Service
- 2) Successfully maintained and controlled SG&A
- 3) Successfully mitigated raw materials cost impact, despite of the raw materials cost increase
- 4) Continuously improved LEAN production and costs control at Factories
- 5) Successfully collaboration with External business partners such as product development with Airlines and Internal departments such as training for store managers to continuously improve our services

Total Group Revenue

Unit: MB



"Strong growth in Dine-in and Food Service"



3M

2Q23 Revenue was 1,457mb, +156mb or +12% YoY

- Domestic Stores : +124MB or +12% YoY mainly came from the strong growth in Dine-in +56% YoY and Take-Away +6% YoY. Key contributors are in Shopping Mall and Hospital.
- Retail and Food Service : +33MB or +21% YoY mainly came from Mooncake in convenient stores and export, and Food Service for Airway & food chain accounts.
- International Stores : -1MB or -1% YoY , slightly less than last year due to Cambodia stores.

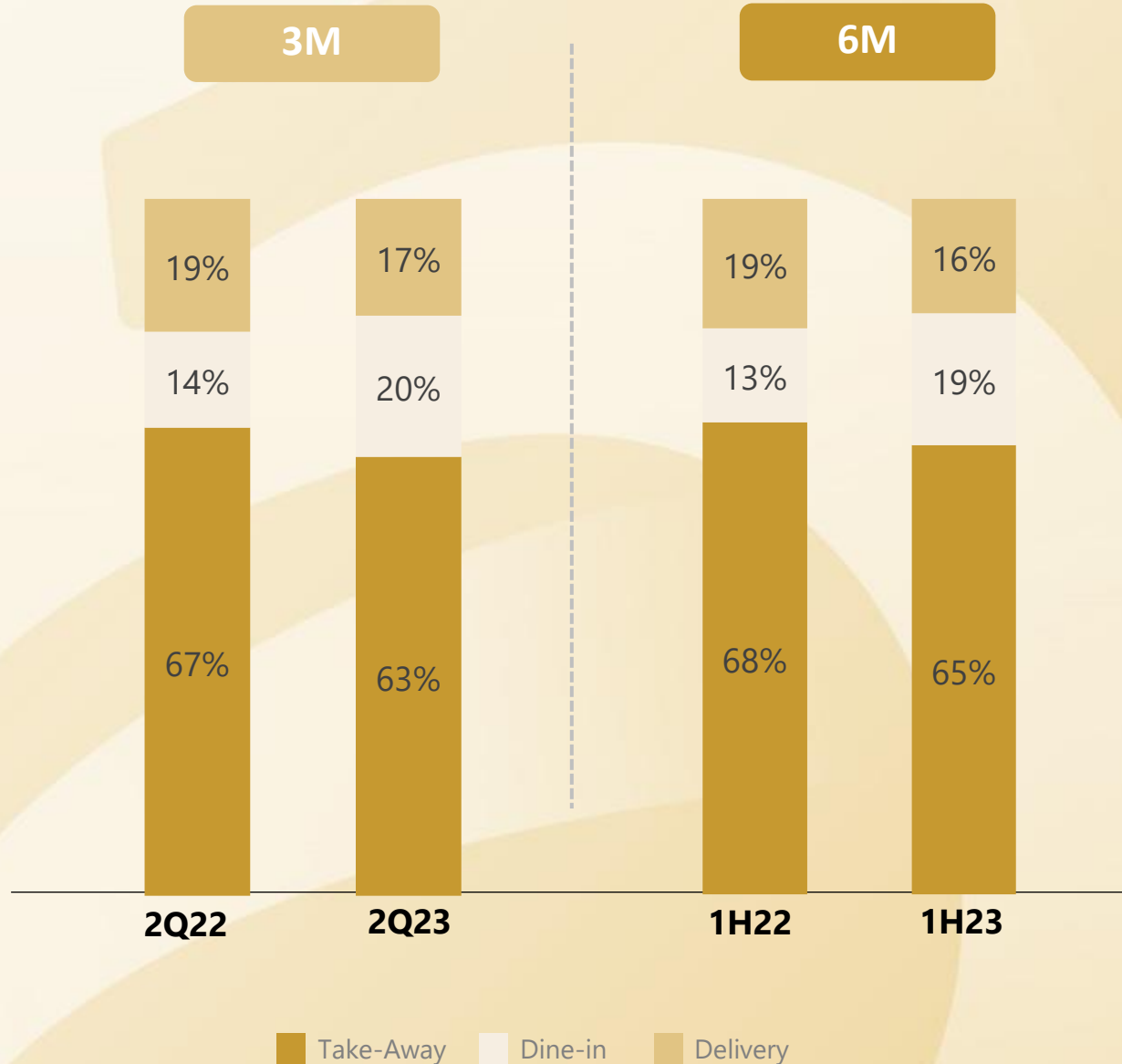


6M

1H23 Revenue was 2,892mb, +305mb or +12% YoY

Due to the continuous growth in Domestic stores +13% YoY from Dine-in sales, plus growth in Retail and foodservice +6% YoY from Mooncake in convenient stores and OEM in food chain accounts. The sales growth +8% YoY in international stores mainly came from UK and Austria.

Domestic Revenue Mix



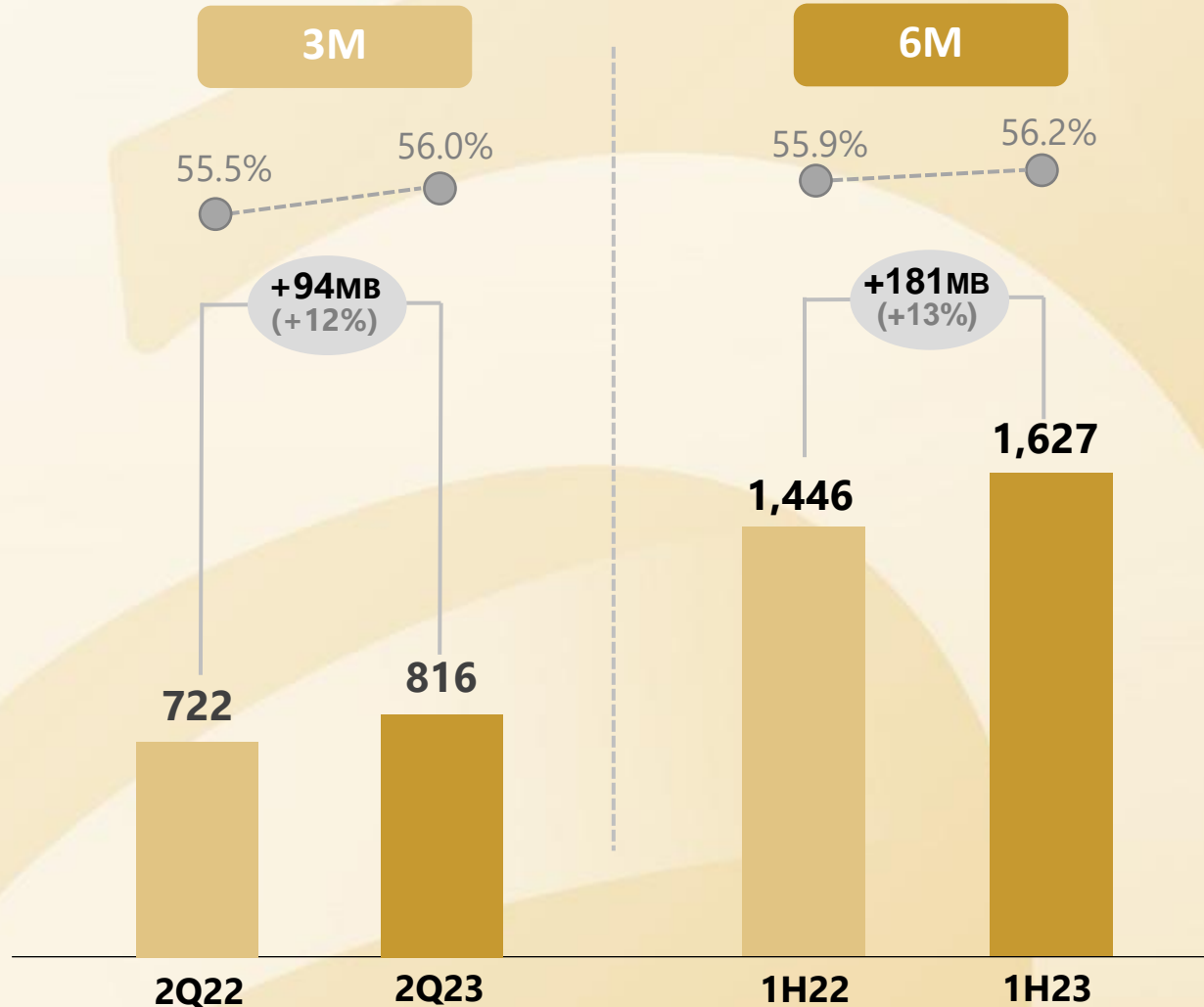
“Strong growth in Dine-in and Take-Away Sales”

▶ 3M & 6M

- ▶ **Dine-in : 3M Revenue +55.6% YoY and 6M Revenue +59.0% YoY** mainly came from stores in Shopping Mall and Hospital, resulting in higher %GP mix. Set menu for group gathering and 50th year Appetizer menu escalated the spending per bill.
- ▶ **Take-Away : 3M Revenue +6.3% YoY and 6M Revenue +7.0% YoY** mainly came from Shopping Mall and Hospital. Revenue was mainly driven by the NPDs and festive products.
- ▶ **Delivery : 3M & 6M Revenue on par with LY** despite of the overall market decline (Shift to Dine-in). Key contributors are meal boxes, snack boxes and cake through our 1344 Ordering Platform.

Gross Profit

Unit: MB



"Successful monitoring and control in COGS despite of raw materials costs increase"



3M

2Q23 %Gross Profit was +0.5% better than LY, despite of increasing in raw materials such as butter and egg, mainly driven by

- 1) The continuous sales growth in Dine-in together with promotions and campaigns design.
- 2) Leverage from the higher %GP mix from Dine-in sales.
- 3) Segmented less-but-more promotions and campaigns design to better fit consumers.



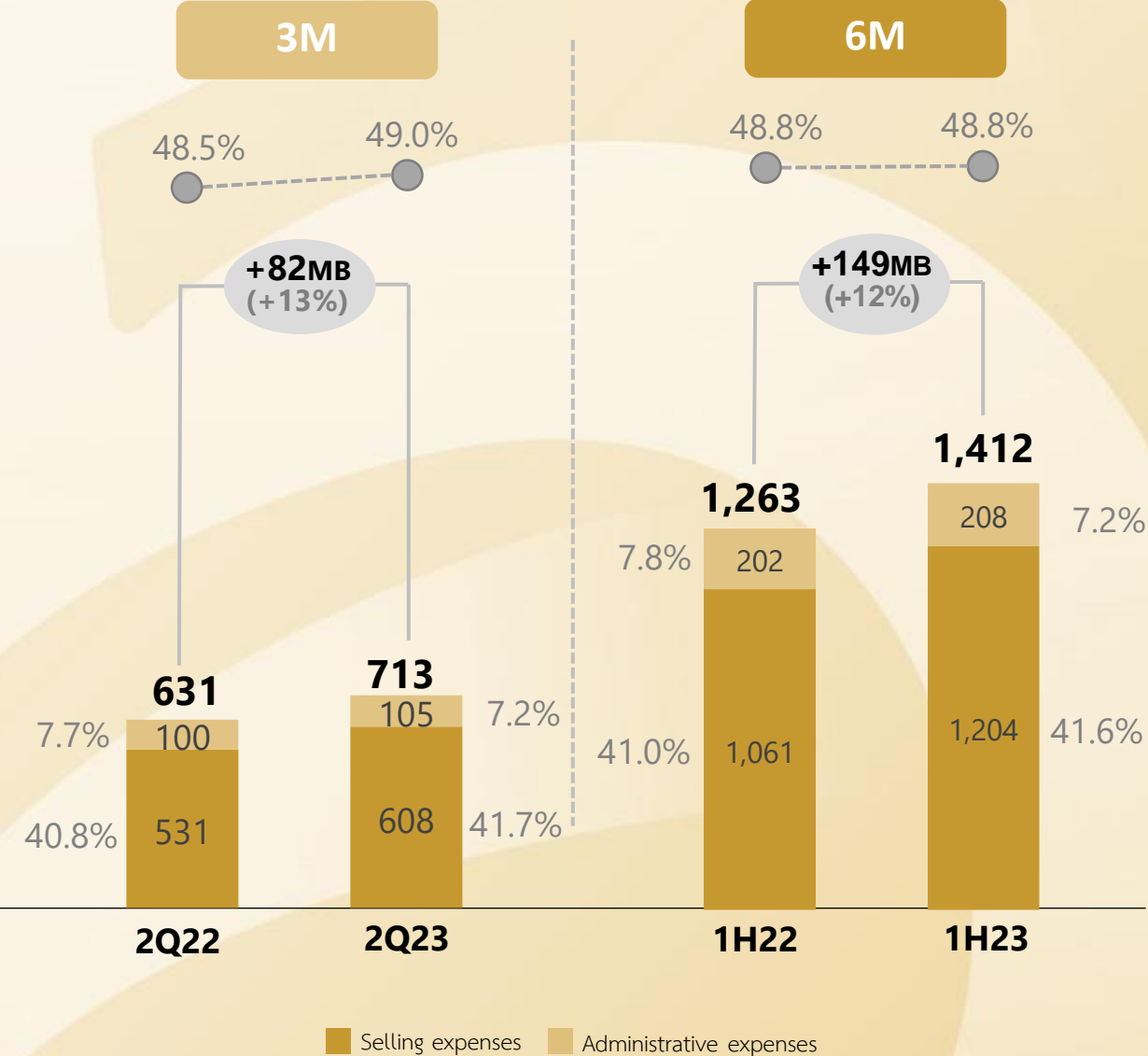
6M

1H23 %Gross Profit was +0.3% better than LY, mainly driven by

- 1) Segmented promotions and campaigns design
- 2) Dine-in Sales growth
- 3) Key ingredients stock-up
- 4) Lean production
- 5) Using alternative ingredients
- 6) Design new menus

Selling and Administrative Expenses (SG&A)

Unit: MB



“Maintain Costs and Expenses Control with Top Line Leverage”

- ▶ **3M&6M %Selling Expenses was 0.9% and 0.6% worse than LY respectively,** mainly due to The amount increased relatively to Sales with higher COL and rental, partially offset by sales increases, the labor productivity, and less marketing spending with more effective media spending.
- ▶ **3M&6M Admin Expenses was 0.5% and 0.6% better than LY respectively,** mainly due to organization restructuring towards lean and productivity, and expenses control with the top line leverage, and offset with the new recruits and annual salary increase.



2023 Interim Dividend

Interim Dividend Payment

0.25

BAHT PER SHARE

Payment of Interim dividends for the operating period from January 1, 2023 to June 30, 2023 at the rate of baht **0.25** per share, in a total of 514,710,383 shares, calculating from the registered and paid up shares, totaling Baht **128,677,595.75** of the dividend payment to be paid on September 08, 2023.

The Company has set the record date on August 28, 2023 to determine the shareholders entitled to receive dividend.



3Q23 KEY CAMPAIGNS AND PROMOTIONS

3Q23 Key Campaigns and Promotions



บอก รักแม่
ด้วยเค้กวันแม่ S&P
Happy Mother's Day

สั่งซื้อ : ตั้งแต่วันที่ 28 ก.ค. 66 - 5 ส.ค. 66
รับเค้ก : ตั้งแต่วันที่ 9 ส.ค. 66 - 12 ส.ค. 66

มีความสุข
แสนอร่อย ทุกวันเกิด
ด้วยเค้ก S&P

สมัคร S&P Card ใหม่แล้ว รับส่วนลด
& Extra 10% & รับของแถมทันที

สวัสดีปีใหม่ 1344

สุขสันต์วันแม่...บอกรักแม่ด้วยเค้ก เอส แอนด์...
<https://marketeeronline.co/archives/316080>

f t q

Marketeer

PROMOTION HUB

สุขสันต์วันแม่...บอกรักแม่ด้วย
เค้ก เอส แอนด์ พี

บอก รักแม่
ด้วยเค้ก S&P
Happy Mother's Day

Date: 24/07/2023 Author: Marketeer Team

Colorful Cake

เค้กคัสตาร์ดฟูล เอส แอนด์ พี

อร่อยไม่ซ้ำ ทานได้ทุกวัน

Special Selection

465.-

3Q23 Key Campaigns and Promotions

MOONCAKE

ของขวัญจากพระจันทร์

GOLDEN RABBIT YEAR 金兔年

พิเศษ สั่งจองล่วงหน้า*

ลด 20% สั่งจอง โทร.1344

เมื่อซื้อขนมไหว้พระจันทร์ 4 ชิ้นขึ้นไป สำหรับสมาชิก S&P Card สั่งได้ก่อนไหว้พระจันทร์ล่วงหน้าถึง 1 เดือนเท่านั้น 99 บาท พร้อมจัดส่งฟรีทั่วประเทศ

*สั่งจองได้ตั้งแต่วันที่ 25 ต.ค. 66 - 15 ก.ย. 66

สอบถามเพื่อสั่งซื้อ

วันสารทจีน : วันพุธที่ 30 ส.ค. 66

วันไหว้พระจันทร์ : วันศุกร์ที่ 29 ก.ย. 66

*เมื่อไปกินกับร้านอาหารกำหนด | ภาพเพื่อการโฆษณาเท่านั้น | © S&P 7/2023

f snpflood @snpflood www.snp1344.com

MOONCAKE

ของขวัญจากพระจันทร์

• วันสารทจีน : พุธที่ 30 ส.ค. 66 • วันไหว้พระจันทร์ : ศุกร์ที่ 29 ก.ย. 66

ชุดของขวัญไหว้พระจันทร์

ชุดมั่งคั่ง

ราคาชุดละ **488** บาท (พร้อมกล่อง 1 ใบ)

รายการสินค้าในชุด

- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน
- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน 1
- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน 2
- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน

ระยะเวลาจำหน่าย 1 ส.ค. 66 - 29 ก.ย. 66 ภาพสินค้าและภาพอื่นเป็นลิขสิทธิ์ของ S&P

สำหรับสมาชิก S&P Card

รับส่วนลด**10%**

สั่งได้ที่โทร. **1344**

MOONCAKE

ของขวัญจากพระจันทร์

• วันสารทจีน : พุธที่ 30 ส.ค. 66 • วันไหว้พระจันทร์ : ศุกร์ที่ 29 ก.ย. 66

ชุดของขวัญไหว้พระจันทร์

ชุดมั่งมี

ราคาชุดละ **488** บาท (พร้อมกล่อง 1 ใบ)

รายการสินค้าในชุด

- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน
- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน 1
- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน 2
- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน

ระยะเวลาจำหน่าย 1 ส.ค. 66 - 29 ก.ย. 66 ภาพสินค้าและภาพอื่นเป็นลิขสิทธิ์ของ S&P

สำหรับสมาชิก S&P Card

รับส่วนลด**10%**

สั่งได้ที่โทร. **1344**

MOONCAKE

ของขวัญจากพระจันทร์

• วันสารทจีน : พุธที่ 30 ส.ค. 66 • วันไหว้พระจันทร์ : ศุกร์ที่ 29 ก.ย. 66

ชุดของขวัญไหว้พระจันทร์

ชุดหอมทองมงคล

ราคาชุดละ **528** บาท (พร้อมกล่อง 1 ใบ)

รายการสินค้าในชุด

- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน
- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน 1
- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน 2
- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน

ระยะเวลาจำหน่าย 1 ส.ค. 66 - 29 ก.ย. 66 ภาพสินค้าและภาพอื่นเป็นลิขสิทธิ์ของ S&P

สำหรับสมาชิก S&P Card

รับส่วนลด**10%**

สั่งได้ที่โทร. **1344**

MOONCAKE

ของขวัญจากพระจันทร์

• วันสารทจีน : พุธที่ 30 ส.ค. 66 • วันไหว้พระจันทร์ : ศุกร์ที่ 29 ก.ย. 66

ชุดของขวัญไหว้พระจันทร์

ชุดโชคดี

ราคาชุดละ **528** บาท (พร้อมกล่อง 1 ใบ)

รายการสินค้าในชุด

- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน
- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน 1
- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน 2
- ขนมไหว้พระจันทร์ ไส้ขนมทองม้วน

ระยะเวลาจำหน่าย 1 ส.ค. 66 - 29 ก.ย. 66 ภาพสินค้าและภาพอื่นเป็นลิขสิทธิ์ของ S&P

สำหรับสมาชิก S&P Card

รับส่วนลด**10%**

สั่งได้ที่โทร. **1344**

3Q23 Key Campaigns and Promotions

S&P 50th ANNIVERSARY
FRIDAY FAIR
ตลาดนัดวันศุกร์
ช้อปสนุก เขียร์สนั่น

S&P ตลาดนัดวันศุกร์
ช้อปสนุก สุดคุ้ม
ลดสูงสุด

20%

ทุกวันศุกร์ที่ เอส แอนด์ พี ทุกสาขา

หรือโทร. **1344**

วันที่ 21 ก.ค. 66 - 29 ธ.ค. 66

สำหรับสาขาที่ 1 - 3 และสาขาที่ 4 - 6 เท่านั้น | ไม่สามารถใช้ร่วมกับโปรโมชั่นอื่น



อร่อย สุดคุ้ม
กับสินค้ายกแพค

สินค้าราคาพิเศษ

สำหรับสาขาที่ 1 - 3 และสาขาที่ 4 - 6 เท่านั้น | ไม่สามารถใช้ร่วมกับโปรโมชั่นอื่น



พฟพายทอดกรุบ อร่อย ใหม่ ทุกวัน
มีให้เลือกหลากหลายทั้งใส่ไข่
และใส่หวาน



แซนวิชสดใหม่ ทานเป็นมื้อเช้า
หรือของว่างยามบ่าย ที่อร่อย



คุกกี้ อร่อย เพลิดเพลิน ได้ทุกเวลา

ยกแพค (4 ชิ้น)
คุกกี้ไส้ครีม
และเยลลี่รสช็อคโกแลต
88 บาท
พร้อม 117 บาท



เค้กซอง ชื่อดังจาก S&P



ของฝาก อร่อย ถูกใจ
ผู้ให้ - ผู้รับ

พาย 5 ชิ้น
(กล่อง)

108 บาท
จากปกติ 140-150 บาท

แซนวิช 2 กล่อง
(กล่อง)

100 บาท
จากปกติ 116 บาท

คุกกี้ไส้ครีม
และเยลลี่รสช็อคโกแลต

ยกแพค 88 บาท
จากปกติ 112 บาท

เค้กซอง

ซื้อ 5 ฟรี 1
(กล่อง)

เค้กนุ่ม ซื้อ 4 ฟรี 1
(กล่อง)

125 บาท
กล่อง

3Q23 Key Campaigns and Promotions

เตรียมพร้อมก่อนประชุม

ชุดจานเดียวสุดคุ้ม แกด 1344 สั่งเลย!!

เลือกเครื่องดื่มที่ชื่นชอบได้ 165.- + ซามะนาวเย็น 75.-

ข้าวอกทะเล 175.- + ซาชิมิสุริโบริจาน 75.-

ข้าวหมูกรอบ 168.- + อมริกาไม่เย็น 79.-

พิเศษสุด 198.- (ปกติสูงสุด 254.-)

Step 1 เลือกอาหารจานเดียว 1 ที่

Step 2 เลือกเครื่องดื่ม 1 แก้ว

ข้าวอกทะเล 165.-

ข้าวหมูกรอบ 168.-

ข้าวหมูกรอบ 168.-

ซามะนาวเย็น 75.-

ซาชิมิสุริโบริจาน 75.-

อมริกาไม่เย็น 79.-

สมาชิก S&P Card เมื่อสั่งอาหาร-เค้ก-เบเกอรี่ รับส่วนลด **10%** รับคะแนนสะสมทันที

ส่งได้ที่ โทร. **1344**

ORDER NOW!

เค้กพิเศษ สำหรับวันเกิด คนพิเศษ

ราคาขึ้นอยู่กับปริมาณ และรูปแบบของเค้ก / ภาพใช้เพื่อการโฆษณาเท่านั้น / เงื่อนไขเป็นไปตามบริษัทฯ กำหนด

อร่อย สด ใหม่ “จานบุญ” “จานพิธี” “จานประชุม”

ชุด 68.- พายไก่ + บั๊กเกอร์เค้ก + น้ำส้มวาเลนเซีย



2H23 Strategies House

ELEVATE THE NEXT

Expected Sales Growth +16% YoY

Grow Sales & Customer Base

S&P Restaurant | DelTa :

- **Grow daily Eat-in sales**
 - **Enliven integrated customer experience** thru “5E Model” and S&P card privilege program
 - **Maximize daily Delivery Sales** : Drive Signature dishes and Pound Cake thru 1344 Delivery and Focus on Kitchen transformation & dispatching function
 - **Execute “S&P Marketplace concept & design in 5 big & high traffic restaurants** | store renovation, O2O media, promotion, service and automation
 - **“S&P Friday Fair” : Special Friday for customer to enjoy shopping discounted bundle packs b4 weekend**
- JAPANESE Restaurant** : Develop products to attract new users and CRM program

SPECIALTY Restaurant : Grow MPSA on Signature menu with great ambience

International Restaurant : Drive performance as trusted Thai Food restaurant with great taste and quality, good service and grow delivery

S&P Bakery Shop | Bakery Mart :

- **Launch new winning product platform and product line extension**
- **Strengthen Brand Equity (FAME)** of Bakery thru online & offline media as “**Fully Integrated Bakery Mart**”
- **Promote key highlighted and festive products** in different occasions.
- **Enliven Bakery Shop image (LOVE)** thru new design, planogram, and quick / cashless payment
- **“S&P Friday Fair” : Special Friday for customer to enjoy shopping discounted bundle packs b4 weekend**

Retail and Food Service :

- **Strengthen S&P and Delio brands in retail and modern trade**
- **Create new Hero product** to increase sales
- **Channel Management** - distribute the right product to the right channel with the right margin
- **Restructure sales team and work process to improve efficiency and performance**
- **Acquire more accounts** for OEM and agency for export business

Maximize Profit

- **Drive higher gross profit** via category & product segmentation, tight control on inventory, managing raw material cost, reducing selling & administration expenses
- **Drive Factory profit** by increasing productivity, reducing labors, implementing work automation and reducing packaging cost
- **Uplift Productivity** by 100% kitchen transformation, cross-functional FOH, production HUBs, digital & robotic devices to all restaurants
- **Improve Internal Process Efficiency** thru accurate forecasting system, automation, tools and reports, labor roster system, outsourced service, zero loss stores and rent control and negotiation

Sustainability Development

- Reduce daily waste both at stores and factories
- Energy management and GHG emission
- Continuously convert to sustainable packaging
- Launch healthy menu to promote people’s health and well-being
- Responsible marketing and PR, providing good information for family wellbeing
- Develop team, ensure overall product quality improvement and high customer satisfaction

System | Work Process | Efficiency

- Implement / Redesign digital devices, robotic service, quick & cashless payments, order tracking, labor roster, order replenishment to improve both FOH and BOH processes
- Optimize outsourced preventive and maintenance service
- Auto generate reports for in-store BOH management
- Implement RPAs to improve demand and production planning
- Implement Assets Management system to integrate FOH and BOH system as ONE system
- Redesign BOH system and processes to better support each BU and auto generate reports to reduce manual work

Build High Performing Team in the NEXT NORMAL

- Recruit and Retain Top Talent, Build Succession plan with The Master & Guru program
- Strengthen Leadership & Development program, Collaboration culture to deal with the NEXT normal
- Continuously drive “Customer Centric” and “Unit Manager is Number ONE” Culture



Q&A



THANK YOU

For inquiries related to the Investor Relations,
please contact us by:

irsnp@snpfood.com