



شرکت سرمایه‌گذاری ملی ایران (سهامی عام)
«هلدینگ»

گزارش تحلیلی شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (افق)

تحلیلگر: سید علیرضا موسوی

شماره بیستم ۱۴۰۰/۰۷/۱۷



گزارش تحلیلی شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش (افق)



سرمایه گذاری ملی ایران (سهامی عام)
«هلدینگ»

شماره بیستم
۱۴۰۰/۰۷/۱۷

اطلاعات کلی شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

۱۰،۲۴	P/E آینده نگر سهم	افق	نماد
۵،۳۵۹	سود برآوردی	۱۳۸۸	سال تاسیس
۳	تعداد سهم (میلیارد)	۵۵،۵۷۰	قیمت سهم (۱۴۰۰/۰۷/۱۴) (ریال)
۱۱%	درصد شناوری	۴،۹۶۱	EPSTTM (ریال)
۱۶۶،۲۹۰	ارزش بازار (میلیارد ریال)	۱۱،۲	P/E گذشته نگر سهم
۱۴۰۰/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی		

مقدمه

گروه صنعتی گلرنگ سال ۱۳۵۱ با نام شرکت پاکشو توسط محمدکریم فضلی به طور رسمی کار خود را آغاز کرد. در آن زمان محصولات شرکت پاکشو با نام تجاری گلرنگ به بازار عرضه می شدند و بعد از آن با گسترش کار شرکت نهایتاً در سال ۱۳۸۲ گروه صنعتی گلرنگ تاسیس شد.

شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش (سهامی عام) در تاریخ ۱۳۸۸/۰۶/۱۷ تحت شماره ۳۵۹۳۲۸ در اداره کل ثبت شرکت ها و مالکیت صنعتی تهران، با سرمایه اولیه یک صد میلیون ریال به ثبت رسید. این شرکت در واقع زیر مجموعه واحد تجاری نهایی گروه صنعتی گلرنگ (سهامی خاص) است. فروشگاه افق کوروش نیز در تاریخ ۷ دی ماه ۹۷ در بورس تهران به ثبت رسید و در تاریخ ۲۷ بهمن همان سال اولین سهام آن مورد معامله عمومی قرار گرفت.

ترکیب سهامداران

درصد	تعداد سهام	سهامداران
۸۴،۶۱	۲،۵۳۸،۳۸۷،۱۲۰	شرکت گروه مدیریت صنعت خرده فروشی کوروش (سهامی خاص)
۱،۸۶	۵۶،۰۹۲،۵۹۵	شرکت سرکلند پارس (سهامی خاص)
۱،۷۹	۵۳،۷۱۵،۰۰۰	مستدوق سرمایه گذاری بازارگردان توازن کوروش
۱۱،۷۴	۳۵۱،۸۰۵،۲۸۵	سایر
۱۰۰	۳،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰	مجموع

موضوع اصلی فعالیت شرکت خرید، فروش، توزیع، پخش، واردات و صادرات و هم چنین بازاریابی کلیه کالاهای مجاز بازرگانی داخلی و خارج از کشور است.

گزارش تحلیلی شرکت

فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (افق)



سرمایه‌گذاری ملی ایران (سهامی عام)
«هلدینگ»

شماره بیستم
۱۴۰۰/۰۷/۱۷

صنعت خرده‌فروشی در جهان

تفکر اولیه ایجاد فروشگاه‌های بزرگ توسط بازرگان فرانسوی آریستید بوسکیو در سال ۱۸۵۲ میلادی با تاسیس فروشگاه‌هایی به نام بن مارش برای فروش اجناس خرازی و پارچه تحقق یافت و این فروشگاه کوچک اساس فروشگاه‌های بزرگ شد. امروزه در دنیا فروشگاه‌های زنجیره‌ای بسیار متعددی ایجاد شده‌اند که سهم قابل توجهی از تولید ناخالص ملی کشورها را به خود اختصاص داده‌اند. برای مثال حدود ۶ درصد تولید ناخالص ملی ایالات متحده آمریکا به عنوان مرکز اصلی شرکت‌های بزرگ حوزه خرده‌فروشی از بابت تجارت خرده‌فروشی است. در ادامه به برخی از آمار ۲۵۰ شرکت بزرگ حوزه فروشگاه‌های زنجیره‌ای اشاره می‌شود:



درآمد ۲۵۰ شرکت برتر به تفکیک قاره



گزارش تحلیلی شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش (افق)



سرمایه‌گذاری ملی ایران (سهامی عام)
«هلدینگ»

شماره بیستم
۱۴۰۰/۰۷/۱۷

در ادامه به ۱۰ شرکت برتر در این حوزه در مقیاس جهانی اشاره می‌گردد:

ردیف	نام شرکت	میزان درآمد (میلیارد دلار)	سود خالص (میلیارد دلار)	تعداد فروشگاه	مرکز اصلی
۱	Walmart Inc	۵۵۹,۲	۱۳,۷	۵۳۴۲	ایالات متحده آمریکا
۲	Amazon Inc	۳۸۶	۲۱,۳	۵۳۹	ایالات متحده آمریکا
۳	Costco Wholesale Corp.	۱۲۲,۱	۴	۵۵۹	ایالات متحده آمریکا
۴	The Kroger Co.	۱۲۱,۱	۳,۱۱	۲۷۴۲	ایالات متحده آمریکا
۵	Walgreens Boots Alliance	۱۱۵,۹	۲,۰۹	۹۰۲۱	ایالات متحده آمریکا
۶	The Home Depot	۱۱۰,۲	۱۱,۲	۲۳۰۰	ایالات متحده آمریکا
۷	Aldi	۱۰۹	۷,۱۷	۶۸۱۶	آلمان
۸	Target	۹۲,۴	۴,۴	۱۸۹۷	ایالات متحده آمریکا
۹	CVS Health	۸۶,۶	۷,۲	۹۹۶۰	ایالات متحده آمریکا
۱۰	JD.com	۸۲,۹	۷,۵	۸۵۳	انگلستان

صنعت خرده فروشی در ایران

اگرچه صنعت خرده فروشی در ایران به روش سنتی از قدمت بالایی برخوردار است اما فروشگاه های زنجیره ای و روش مدرن صنعت خرده فروشی نسبت به نقاط دیگر جهان، صنعتی نوپا و جوان در ایران است.

شرکت های ایرانی فعال در این صنعت:

ردیف	فروشگاه	تعداد شعبه	سهمدار اصلی
۱	کوروش	۲۹۴۶	مجموعه گلرنگ
۲	رفاه	۶۵۳	بازتاب سهام توس
۳	جانپو	۵۹۰	هلدینگ حیات
۴	اتکا	۵۸۱	واحد های تابعه اتکا
۵	هفت	۴۴۵	گروه گلستان
۶	هایپر فامیلی	۴۰	مجموعه گلرنگ
۷	شهروند	۴۰	شهرداری تهران
۸	هایپر استار	۳۹	ماجد الفطیم
۹	هایپرمی	۲۳	سرمایه گذار شخصی

گزارش تحلیلی شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (افق)



سرمایه‌گذاری ملی ایران (سهامی عام)
«هلدینگ»

شماره بیستم
۱۴۰۰/۰۷/۱۷

جایگاه شرکت در صنعت

در حال حاضر فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش رتبه اول را از نظر توسعه و تعداد شعب با ۲۹۴۶ شعبه در اختیار دارد. هم‌چنین بالاترین میزان فروش و رتبه سی و پنجم را در بین صد شرکت برتر ایران را از آن خود کرده است. مدل کسب و کار شرکت افق کوروش در زمینه فروش اصطلاحاً به روش محصولات تندگردش (FMCG) Fast moving consumer goods است.

انواع مختلف خرده‌فروشی

خرده‌فروشی‌ها در اندازه‌های متفاوت از روش‌های درآمدی متفاوتی بهره‌می‌برند. این روش‌ها ممکن است در کلیت به یکدیگر شباهت داشته باشند اما در جزئیات قطعاً تفاوت دارند. هم‌چنین در فروشگاه‌های زنجیره‌ای فرصت‌های درآمدزایی وجود دارد که احتمالاً در کسب و کارهای کوچک‌تر نتوان به خوبی از آن فرصت‌ها بهره‌برد. برای مثال تبلیغات می‌تواند فرصت درآمدی مناسبی باشد که کسب و کارهای کوچک‌تر بهره‌کمتری از آن می‌برند. افزایش فروش معمولاً استراتژی اول همه خرده‌فروشان است. افق کوروش نیز در سال‌های گذشته با شتاب زیادی سهم فروش خود را بیشتر کرده است، که این افزایش فروش نیز در مبالغ فروش ماهانه‌ای که شرکت محقق کرده است به طور کامل قابل مشاهده است. البته انتظار رشد فروش با همین شتاب سال‌های اخیر برای سال‌های آتی شرکت کمی دور از واقعیت به نظر می‌رسد که این امر طبیعی است.



گزارش تحلیلی شرکت

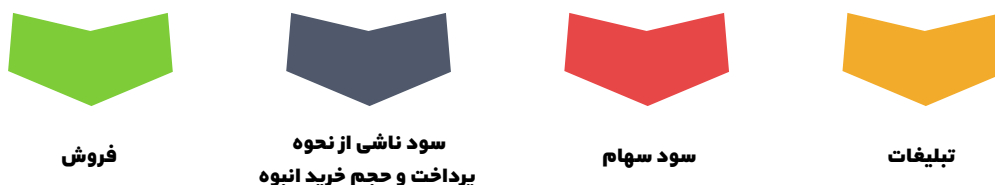
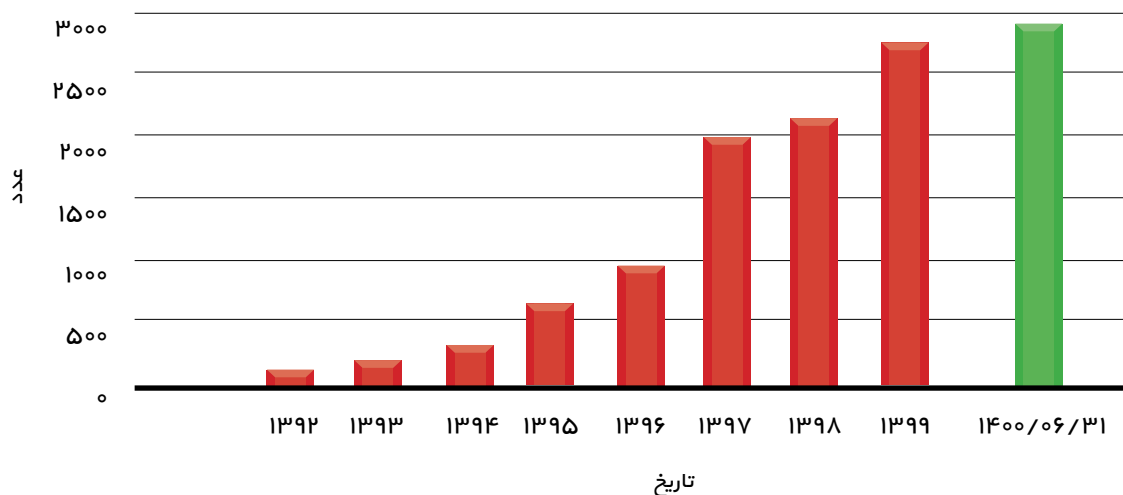
فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش (افق)



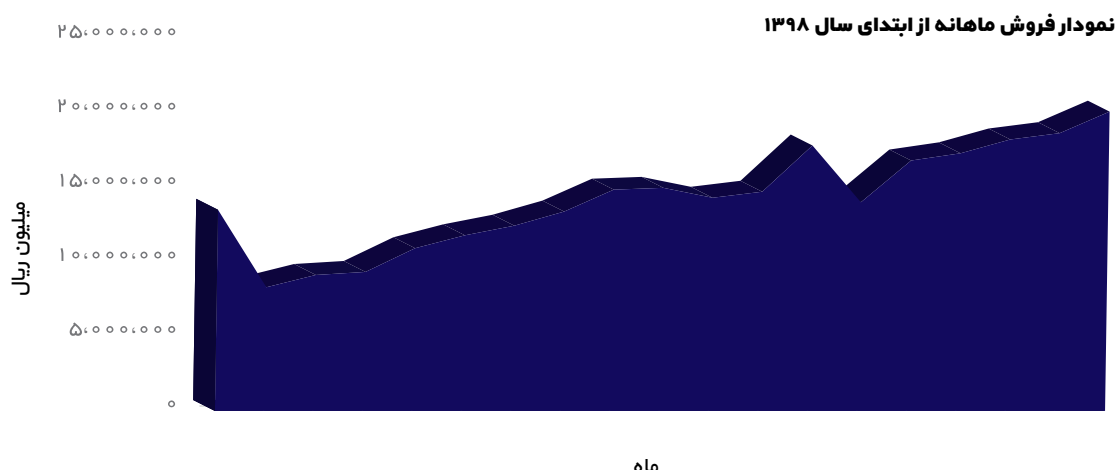
سرمایه گذاری ملی ایران (سهامی عام)
«هلدینگ»

شماره بیستم
۱۴۰۰/۰۷/۱۷

تعداد شعب



همانطور که در بالا نیز اشاره شد روش های کسب درآمد و سودآوری به جز فروش نیز وجود دارد که افق کوروش از این روش های درآمدی بهره می برد. تبلیغات، سود های ناشی از نحوه پرداخت و حجم خرید انبوه شرکت های خرده فروشی و هم چنین سود سهام از منابع درآمدی است که افق کوروش به خوبی از آنها بهره می برد. درآمد شرکت با عواملی همچون افزایش اندازه بازار FMCG، افزایش سهم فروشگاه های زنجیره ای و افزایش سهم فروشگاه افق کوروش و از فروشگاه های زنجیره ای و هم چنین تورم افزایش می یابد. همچنین درآمد و بهای تمام شده این شرکت در سنوات گذشته، میانگین حاشیه سود ناخالص ۱۸ درصدی به دست آمده است. نمودار فروش ماهانه شرکت در ادامه ارائه شده است.



گزارش تحلیلی شرکت

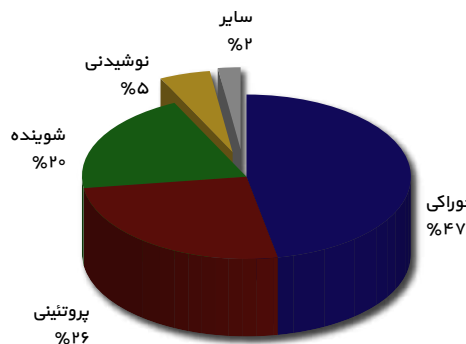
فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (افق)



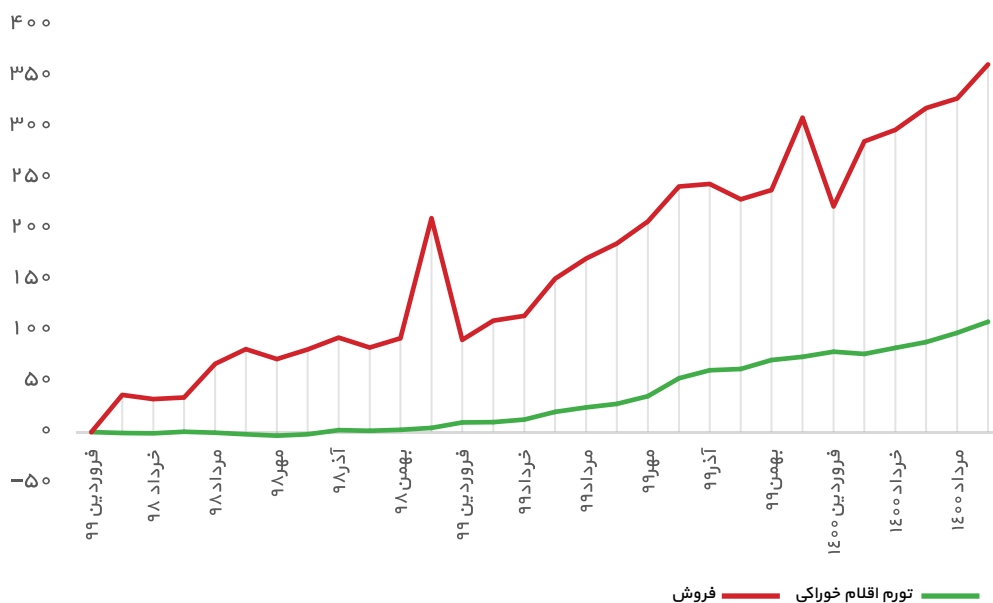
سرمایه‌گذاری ملی ایران (سهامی عام)
«هلدینگ»

شماره بیستم
۱۴۰۰/۰۷/۱۷

ترکیب درآمدی شرکت به تفکیک محصول



بیش از ۹۵ درصد اقلام تشکیل دهنده بهای تمام شده کالای فروش رفته شرکت مواد مستقیم است. افزایش سایر درآمدهای عملیاتی شرکت در سال گذشته مربوط به رشد درآمدهای ناشی از اجاره غرفه و فضای تبلیغاتی است. علت افزایش فروش در برخی ماه‌ها که در نمودار نشان داده شده نزدیکی به تعطیلات است.



همانطور که در نمودار بالا نشان داده شده است رشد مبالغ فروش ماهیانه از رشد تورم اقلام خوراکی در شرکت افق کوروش بیشتر است. این نکته بیانگر آن است که این شرکت با افزایش تعداد شعب و همچنین مدیریت فروش توانسته مبالغ فروش به مراتب بالاتری نسبت به تورم محقق سازد. جهت محاسبات ماه پایه، فروردین ماه ۱۳۹۸ در نظر گرفته شده و منبع نرخ تورم اقلام خوراکی آمار و گزارشات مرکز آمار است.

گزارش تحلیلی شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش (افق)



سرمایه گذاری ملی ایران (سهامی عام)
«هلدینگ»

شماره بیستم
۱۴۰۰/۰۷/۱۷

به صورت خلاصه می توان به سرمایه گذاری های این شرکت در شرکت های وابسته و فرعی نیز اشاره کرد:

نام شرکت	نوع شرکت	درصد سرمایه گذاری	حوزه فعالیت
سامان پویش تامین	سهامی خاص	۸۰	تولید تجهیزات فروشگاه های مانند سیستم های برودتی و شلف
بازرگانی افق کوروش	سهامی خاص	۹۹,۹۸	انجام فعالیت های بازرگانی مرتبط فروش شرکت افق کوروش
توسعه تجارت الکترونیک کوروش	سهامی خاص	۵۸	فروش آنلاین و اینترنتی شرکت کوروش
تجهیز گستر کوروش	سهامی خاص	۵۱	فعال در زمینه تولید کلیه لوازم فروشگاه های زنجیره ای از قبیل تجهیزات برودتی، استند های فروشگاه های، سبد های خرید، میز های چک اوت
فن آوران انیاک	سهامی خاص	۱۵	فعال در حوزه ارائه خدمات مربوط به بن های فروشگاه های
صنایع غذایی پاکبان	سهامی خاص	۲۳,۳۲	فعال در تولید محصولات لبنی
گلرنگ ترابری	سهامی خاص	۲۰	ارائه خدماتی به هنگام، ایمن و ارزان در عرصه حمل و نقل و لجستیک
گندم طلایی	سهامی خاص	۳۰	فعال در حوزه سوپرمارکت با اندازه کوچک
صنعت غذایی کوروش	سهامی خاص	۲۰	فعال در حوزه تولید محصولات غذایی مانند انواع سس و سرکه و غیره

مقایسه افق با بزرگترین فروشگاه زنجیره ای ترکیه

بیم مارکت کار خود را در سال ۱۹۹۵ با ۲۱ شعبه فعال آغاز کرد. هدف آن فروش کالا با تخفیف های چشمگیر بود. بعد از ۲۵ سال فعالیت با بیش از ۸۰۰۰ شعبه در ترکیه و هم چنین با ۵۰۰ شعبه در مراکش و شعباتی در مصر یا در عرصه بین المللی نیز گداشته است. درآمد سال گذشته این شرکت در حدود ۶٫۲ میلیارد دلار بوده است. شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش تا به امروز با حدود ۳۰۰۰ شعبه فعلی همچنان کمتر از یک میلیارد دلار درآمد محقق نموده است. با در نظر گرفتن تولید ناخالص ملی حدود دو برابری ترکیه نسبت به ایران و هم چنین بدون در نظر گرفتن رشد اقتصادی برای کشور ایران شرکت افق کوروش می تواند در سنوات آتی به درآمد سه میلیارد دلاری دست یابد. شرکت بیم در حال حاضر حدود یک درصد تولید ناخالص ملی، درآمد دارد. این پتانسیل برای افق کوروش در صورت مدیریت صحیح و افزایش سهم بازار نیز وجود دارد.

مفروضات برآورد سود

با بررسی شاخص تورم در حوزه خوراکی ها و با توجه به آماری که مرکز آمار منتشر کرده است به این نتیجه می رسیم که در هر سال به صورت میانگین شاخص تورم خوراکی ها به میزان حدود ۵۰ درصد افزایش نرخ داشته اند. با نگاهی محتاطانه تورمی معادل ۴۰ درصد و هم چنین درصد رشد فروش ماهانه را برابر با ۳ درصد در نظر گرفته ایم. هم چنین مجدداً با نگاهی محتاطانه تعداد فروشگاه های این شرکت را در سال ۱۴۰۰ و سال ۱۴۰۱ به ترتیب ۳۲۰۰ و ۳۷۰۰ در نظر گرفته ایم. لازم به ذکر است که پیش بینی شرکت برای سال ۱۴۰۰ به میزان ۳۵۰۰ فروشگاه است. برای سال ۱۴۰۱ نیز همانطور که ذکر شد تعداد فروشگاه ها ۳۷۰۰ شعبه و هم چنین رشد فروش ماهانه را ۳ درصد و هم چنین حاشیه سود ناخالص ۱۸ درصدی در نظر گرفته شده است.

مفروضات

درصد رشد فروش ماهانه	۳%
حاشیه سود ناخالص	۱۸%
تورم	۴۰%
تعداد فروشگاه ها در سال ۱۴۰۰	۳۲۰۰

گزارش تحلیلی شرکت

فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش (افق)



سرمایه گذاری ملی ایران (سهامی عام)
«هلدینگ»

شماره بیستم
۱۴۰۰/۰۷/۱۷

برآورد سود و زیان

واحد (میلیون ریال)

دوره مالی منتهی به اسفند	۱۳۹۷	۱۳۹۸	۱۳۹۹	فصل اول ۱۴۰۰	شش ماهه ۱۴۰۰	۱۴۰۰	۱۴۰۱
فروش	۵۲,۴۰۷,۰۰۹	۹۱,۱۵۷,۷۸۹	۱۵۲,۵۹۱,۷۴۲	۴۸,۳۲۸,۷۸۵	۱۰۵,۵۴۶,۳۰۲	۲۴۰,۰۰۲,۷۸۱	۳۵۲,۳۱۶,۴۵۷
بهای تمام شده کالای فروش رفته	(۴۳,۲۱۹,۴۴۸)	(۷۴,۷۰۹,۸۱۶)	(۱۲۲,۶۴۰,۳۱۱)	(۳۹,۷۷۳,۴۷۵)	(۸۶,۵۴۷,۹۶۸)	(۱۹۶,۸۲۲,۸۱۳)	(۲۸۸,۸۹۹,۴۹۵)
سود (زیان) ناخالص	۹,۱۸۷,۵۶۱	۱۶,۴۴۷,۹۷۳	۲۹,۹۵۱,۴۳۱	۸,۵۵۵,۳۱۰	۱۸,۹۹۸,۳۳۴	۴۳,۱۷۹,۹۶۸	۶۳,۴۱۶,۹۶۲
هزینه های عمومی، اداری و تشکیلاتی	(۷,۵۸۰,۰۸۵)	(۱۱,۴۷۰,۱۶۷)	(۲۶,۲۸۵,۸۸۳)	(۸,۸۰۲,۰۰۸)	(۱۶,۸۸۷,۴۰۸)	(۳۵,۵۶۳,۵۶۲)	(۵۶,۳۷۰,۶۳۳)
خالص سایر درآمدها (هزینه ها) ی عملیاتی*	۱,۹۹۵,۷۱۰	۳,۴۲۵,۳۳۶	۵,۶۶۰,۶۵۸	۲۰,۸۶۰,۸۵۰	۲,۲۶۷,۸۵۶	۹,۸۵۳,۵۴۸	۱۴,۲۴۱,۴۵۶
سود (زیان) عملیاتی	۳,۶۰۰,۱۸۶	۵,۱۷۲,۱۴۲	۹,۳۲۶,۲۰۶	۱,۸۴۰,۱۵۲	۴,۳۷۸,۷۸۲	۱۷,۴۹۶,۹۹۴	۲۱,۲۸۷,۷۸۵
هزینه های مالی	(۲۷,۱۲۳)	(۸۹,۴۲۵)	(۸۲,۱۵۱)	(۲۳,۲۲۰)	(۴۶,۴۴۰)	(۹۲,۸۸۰)	(۱۱۱,۴۵۶)
خالص سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	-	۹۹۵,۰۲۰	۸,۶۵۲,۷۲۶	۴,۶۵۰,۱۵۰	۸۷۰,۶۴۴	۱,۷۴۱,۲۸۸	۲,۰۸۹,۵۴۶
سود (زیان) خالص عملیات در حال تداوم قبل از مالیات	۳,۵۷۳,۰۶۳	۶,۰۷۷,۷۳۷	۱۷,۰۸۹,۶۰۸	۶,۴۶۰,۰۸۲	۵,۶۰۹,۰۸۶	۱۹,۱۴۵,۴۰۲	۲۳,۲۶۵,۸۷۵
مالیات	(۵۹۷,۵۵۶)	(۹۲,۳۳۹)	(۱,۸۱۸,۱۰۴)	(۳,۶۵۴,۵۴)	(۸,۲۲۰,۰۰۹)	(۳,۰۶۵,۶۳۶)	(۳,۸۴۱,۵۴۴)
سود (زیان) خالص	۲,۹۷۸,۵۰۷	۵,۱۵۴,۳۹۸	۱۵,۲۷۱,۵۰۴	۲,۸۰۵,۵۳۸	۷,۳۸۹,۰۷۷	۱۶,۰۷۹,۷۶۶	۱۹,۴۲۴,۳۳۰
سود هر سهم پس از کسر مالیات	۲,۹۷۹	۵,۱۵۵	۱۵,۲۷۱	۲,۸۰۶	۷,۳۸۹	۱۶,۰۷۹	۱۹,۴۲۴
سرمایه	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰
حاشیه سود ناخالص	۱۸%	۱۸%	۲۰%	۱۸%	۱۸%	۱۸%	۱۸%
حاشیه سود عملیاتی	۶.۸%	۶.۷%	۱۱.۷%	۴.۷%	۴.۹%	۸.۰%	۶.۶%
حاشیه سود خالص	۵.۷%	۵.۷%	۱۰.۵%	۴.۰%	۴.۱%	۶.۷%	۵.۵%

* با در نظر گرفتن تعداد فروشگاه ها و همچنین درآمد هر فروشگاه از محل تبلیغات به میزان حدود ۳۰۰ میلیون تومان خالص سایر درآمد هزینه های عملیاتی برآورد شده است.

گزارش تحلیلی شرکت

فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش (افق)



سرمایه گذاری ملی ایران (سهامی عام)
«هلدینگ»

شماره بیستم
۱۴۰۰/۰۷/۱۷

تحلیل حساسیت سود سال ۱۴۰۰

درصد رشد فروش ماهانه											
۶,۰%	۵,۵%	۵,۰%	۴,۵%	۴,۰%	۳,۵%	۳,۰%	۲,۵%	۲,۰%	۱,۵%	۱,۰%	
۱۱,۰۷۹	۹,۸۵۳	۸,۷۰۳	۷,۶۲۳	۶,۶۰۹	۵,۶۵۸	۴,۷۶۶	۳,۹۲۸	۳,۱۴۳	۲,۴۰۷	۱,۷۱۶	۱۵%
۱۲,۴۷۶	۱۱,۱۶۶	۹,۹۳۶	۸,۷۸۲	۷,۶۹۸	۶,۶۸۱	۵,۷۲۷	۴,۸۳۲	۳,۹۹۲	۳,۱۰۴	۲,۴۶۵	۱۶%
۱۳,۸۷۳	۱۲,۴۷۹	۱۱,۱۷۰	۹,۹۴۱	۸,۷۸۷	۷,۷۰۴	۶,۶۸۸	۵,۷۳۵	۴,۸۴۰	۴,۰۰۱	۳,۲۱۴	۱۷%
۱۵,۲۷۰	۱۳,۷۹۲	۱۲,۴۰۳	۱۱,۱۰۰	۹,۸۷۶	۸,۷۲۸	۷,۶۵۰	۶,۶۳۸	۵,۶۸۹	۴,۷۹۸	۳,۹۶۳	۱۸%
۱۶,۶۶۷	۱۵,۱۰۴	۱۳,۶۳۷	۱۲,۲۵۹	۱۰,۹۶۵	۹,۷۵۱	۸,۶۱۱	۷,۵۴۱	۶,۵۳۷	۵,۵۹۵	۴,۷۱۲	۱۹%
۱۸,۰۶۴	۱۶,۴۱۷	۱۴,۸۷۱	۱۳,۴۱۸	۱۲,۰۵۴	۱۰,۷۷۴	۹,۵۷۲	۸,۴۴۴	۷,۳۸۶	۶,۳۹۳	۵,۴۶۱	۲۰%
۱۹,۴۶۱	۱۷,۷۳۰	۱۶,۱۰۴	۱۴,۵۷۷	۱۳,۱۴۳	۱۱,۷۹۷	۱۰,۵۳۴	۹,۳۴۸	۸,۲۳۴	۷,۱۹۰	۶,۲۰۹	۲۱%

درصد حاشیه سود ناخالص

تحلیل حساسیت سود این شرکت براساس درصد رشد مبالغ فروش ماهانه و هم چنین براساس درصد حاشیه سود ناخالص در نظر گرفته شده است. همانطور که در جدول فوق نشان داده شده، شرکت زنجیره ای افق کوروش با درصد رشد فروش ماهانه ۳ درصد و هم چنین با درصد حاشیه سود ناخالص ۱۸ درصد قابلیت تحقق سود ۷,۶۵۰ ریالی را برای سال ۱۴۰۱ خواهد داشت. علت نزدیکی سود برآوردی سال ۱۴۰۰ با سال ۱۳۹۹، درآمد حاصل از فروش سرمایه گذاری شرکت است که از بابت فروش سهام بانک سامان در سال ۱۳۹۹ عاید شرکت شده است.

سایر نکات

- حفظ و رشد سودآوری این شرکت وابسته مدیریت صحیح و افزایش سهم بازار است. در صورت کاهش نرخ تورم همراه با مدیریت نادرست، کاهش سود و حتی به زیان رسیدن شرکت محتمل است.
- عمده املاک فروشگاه های این شرکت به صورت اجاره است. مدیریت شرکت در این حوزه تصمیم به بکارگیری منابع شرکت در سرمایه در گردش گرفته است. این نکته در شرایطی که شرکت در حال رشد است جز نقاط قوت محسوب می شود.
- بازار حوزه خرده فروشی بسیار رقابتی است و هیچ حاشیه امن مطمئنی برای هیچ شرکتی در این حوزه نمی توان تصور کرد. از این رو افق کوروش به جهت حفظ و افزایش سهم از بازار باید همواره به مواردی همچون تنوع اقلام ارائه شده، ارائه تخفیف های متنوع و مسائلی مانند مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) توجه ویژه داشته باشد.

نتیجه گیری

صنعت خرده فروشی در ایران به شیوه مدرن صنعتی نوپا محسوب می شود. شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش با توجه به روند رو به رشد مناسبی که در حوزه تعداد شعب داشته و همچنین با توجه به ماهیت تورمی که کشور ایران دارد و با در نظر گرفتن این نکته که این شرکت در حال حاضر پیشرو در صنعت خود است، از پتانسیل خوبی جهت رشد برخوردار است. با توجه به جمیع موارد ذکر شده شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش با افزایش سهم از بازار فروشگاه های زنجیره حوزه خرده فروشی و مدیریت مناسب و صحیح، قابلیت تحقق درآمد های بالاتر در سنوات آتی را نیز خواهد داشت.

توضیح مهم:

آنچه در این گزارش مطالعه می کنید، تحلیل آخرین وضعیت شرکت است و برای اتخاذ تصمیم سرمایه گذاری کافی نیست. این گزارش سعی دارد فرهنگ تحلیل را در سطح بازار سرمایه افزایش دهد و همچنین به هیچ وجه توصیه ای برای خرید و فروش سهام نیست.

تهران ، خیابان کریم خان زند، خیابان شهید عضدی
(آبان جنوبی)، شماره ۱۱، ساختمان شهید بهمن محمودپور
تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۰۳۲۹۳ فکس: ۰۲۱-۸۸۹۱۹۶۷۶