



سبد گردان نوید

افق کوروش

فروشگاه های زنجیره ای



شرکت سبد گردان نوید

گزارش تحلیل بنیادی

شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

تیر ۱۴۰۱



فهرست

۳	۱. افق کوروش در یک نگاه
۴	۲. معرفی صنعت
۵	۳. صنعت در ایران
۶	۴. معرفی شرکت
۶	۴,۱ تاریخچه و فعالیت اصلی شرکت
۷	۴,۲ شعب
۸	۴,۳ تغییرات سرمایه
۹	۴,۴ فعالیت اصلی
۹	۴,۵ مسئولیت اجتماعی شرکت
۱۰	۴,۶ ترکیب فروش شرکت
۱۱	۴,۷ ترکیب درآمدی محصولات شرکت
۱۲	۴,۸ تحلیل SWOT
۱۳	۵. گزیده اطلاعات مالی
۱۳	۵,۱ صورت عملکرد مالی
۱۵	۵,۲ بررسی روند سودآوری
۱۷	۵,۳ صورت وضعیت مالی
۱۹	۶. نسبت های مالی
۲۰	۷. طرح توسعه ای
۲۰	۸. طرح افزایش سرمایه
۲۱	۹. پیش بینی عملکرد شرکت
۲۲	۹,۱ سناریو ۱
۲۳	۹,۲ سناریو ۲
۲۴	۹,۳ تحلیل حساسیت
۲۵	۱۰. نتیجه گیری



گزارش تحلیل بنیادی

شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش



۱ افق کوروش در یک نگاه (۱۴۰۱/۰۴/۱۴)

فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش (سهامی عام)

نام شرکت

۱۰۱۰۴۰۴۰۳۰۸

شناسه ملی

۱۳۸۸/۰۶/۱۷

تاریخ تأسیس

ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار

وضعیت

افق

نماد

بازار دوم بورس اوراق بهادار تهران

بازار

۳،۰۰۰ میلیارد ریال

سرمایه ثبت شده

۱۸۲،۴۶۰،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال

ارزش بازار

۹/۳٪

میزان شناوری سهام

۶۰،۸۲۰

آخرین قیمت سهم

۱۵/۴۸

P/E ttm



معرفی صنعت

۲

صنعت خرده فروشی از جمله مهمترین صنایع تاثیرگذار بر زنجیره توزیع هر شرکت صنعتی و تولیدی است و از جمله مهمترین ویژگی های محیط کنونی صنعت خرده فروشی نیز رقابت فزاینده ای است که هر روز با پیدایش و توسعه رقبای جدید در این صنعت مشاهده می گردد. نتیجه مستقیم این وضعیت، ضرورت و توجه جدی در بکارگیری ساز و کارهای موثر در حفظ و ارتقاء رضایت مندی مشتریان و به تبع آن، فروش از طریق کیفیت بخشی به خدمات و ارزش آفرینی بیشتر برای مشتریان می باشد. امروزه در دنیا فروشگاه های زنجیره ای بسیار متعددی ایجاد شده اند که سهم قابل توجهی از تولید ناخالص ملی کشورها را به خود اختصاص داده اند. برای مثال حدود ۶ درصد تولید ناخالص ملی ایالات متحده آمریکا، به عنوان مرکز اصلی شرکت های بزرگ حوزه خرده فروشی، از بابت تجارت خرده فروشی است.





صنعت در ایران

۳

صنعت خرده فروشی در ایران دچار تحولات گسترده‌ای در راستای افزایش بهره‌وری و کارآیی شده است، به گونه‌ای که امروزه مراجعه به فروشگاه های زنجیره ای و هایپرمارکت‌ها و مراکز خرید در تهران و شهرهای بزرگ برای تامین کالای مورد نیاز به کاری روزمره و عادی برای تمامی اقشار جامعه مبدل شده است. عواملی از قبیل تنوع کالا، قیمت‌های مناسب، دسترسی به مراکز خرید، راحتی خرید و در نهایت جذابیت فروشگاه‌ها برای مشتریان به لحاظ بزرگی و طراحی باعث رشد این صنعت و استقبال مردم شده است.

شکل زیر شماری از شرکت های فعال در صنعت خرده فروشی در ایران را نشان می دهد. هر چند حوزه فعالیت و بازار هدف آن ها با یکدیگر تفاوت هایی دارد، ولیکن در حال حاضر شرکت و فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش با داشتن ۳،۱۰۳ شعبه فعال، بزرگترین شبکه فروشگاهی کشور را به نام خود ثبت نموده است. برنامه توسعه افق کوروش در خصوص راه اندازی و مدیریت فروشگاه های مدرن فامیلی که در ابعاد بزرگتر از فروشگاه های خرده فروشی هستند، خواهد توانست جایگاه شرکت افق کوروش را بیش از پیش پررنگ نماید.





افق کوروش با هدف عرضه محصولات مصرفی با قیمت و کیفیت مناسب تاسیس شده است. هر کالا برای عرضه در فروشگاه‌ها علاوه بر داشتن مجوزها و استانداردهای لازم، باید از مرحله آزمایش‌های کنترل کیفی اختصاصی افق کوروش نیز با موفقیت عبور کند. بعد از اخذ مجوز عرضه، همه کالاها در هر بار ورود به انبار، از منظر کیفیت کنترل می‌شوند. افق کوروش روزانه ۳ هزار تن کالا را به طور مستقیم در ۳۰ انبار با صد و پنجاه هزار متر مربع، دریافت و همین میزان کالا را نیز با ۶۰۰ خودرو حمل بار به مقاصد حمل می‌کند. پروانه کسب شرکت در واحد صنفی "گروه کالایی مواد غذایی" و "خرده‌فروشی در فروشگاه‌های زنجیره‌ای غیرهمگن" از اتحادیه کشوری فروشگاه‌های زنجیره‌ای اخذ شده است. شرکت در زمینه تاسیس و راه‌اندازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای خرده‌فروشی و نیز در حوزه تجارت الکترونیک و حضور در بازارهای مجازی فعالیت دارد. شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (سهامی عام) علاوه بر مدیریت فروشگاه‌ها، مدیریت زنجیره تامین خود را نیز عهده‌دار است و پس از تحویل کالا از تامین کنندگان و انباشت آن‌ها در انبارهای تحت سرپرستی خود براساس تحلیل‌های مستمر فروش و موجودی فروشگاه‌ها، موجودی مطلوب در شعب تامین می‌گردد. مهمترین عوامل در تعیین همکاری با یک تامین کننده علاوه بر کیفیت مطلوب کالا، کیفیت سطح سرویس، تامین بهنگام درخواست‌ها و عایدی حاصل از فروش کالا می‌باشد.

۱,۴. تاریخچه و فعالیت اصلی شرکت

گروه شامل شرکت اصلی فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (سهامی عام) و شرکت‌های فرعی آن است. شرکت اصلی به صورت شرکت سهامی خاص تحت شماره ۳۵۹۳۲۸ مورخ ۱۳۸۸/۰۶/۱۷ و شناسه ملی ۱۰۱۰۴۰۴۰۳۰۸ در اداره ثبت شرکت‌ها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده است. نشانی مرکز اصلی و محل فعالیت اصلی شرکت در تهران، خیابان ولیعصر، روبروی پارک ساعی، پلاک ۲۲۸۰ واقع است.

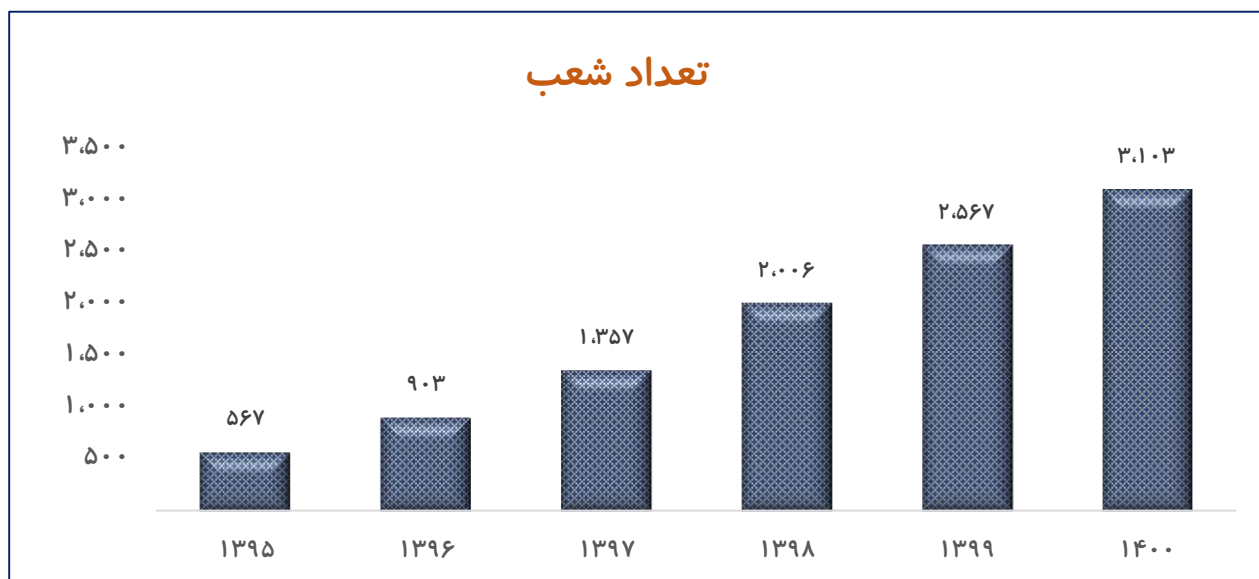


در تاریخ ۱۳۹۷/۰۵/۱۴ به موجب صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۲۲ به شرکت سهامی عام تبدیل و در تاریخ ۱۳۹۷/۰۴/۲۵ در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده است. در حال حاضر شرکت جزء واحدهای تجاری شرکت گروه مدیریت صنعت خرده فروشی کوروش (سهامی خاص) است و واحد تجاری نهایی گروه شرکت گروه صنعتی گلرنگ (سهامی خاص) است. در حال حاضر ترکیب سهامداری شرکت افق کوروش به شرح جدول ذیل می باشد؛

درصد مالکیت	تعداد سهام	سهامدار
٪۸۴٫۷	۲،۵۴۱،۳۸۷،۱۲۰	شرکت گروه مدیریت صنعت خرده فروشی کوروش (سهامی خاص)
٪۱۵٫۳	۴۵۸،۶۱۲،۸۸۰	سایر
٪۱۰۰	۳،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰	جمع

۲،۴ شعب

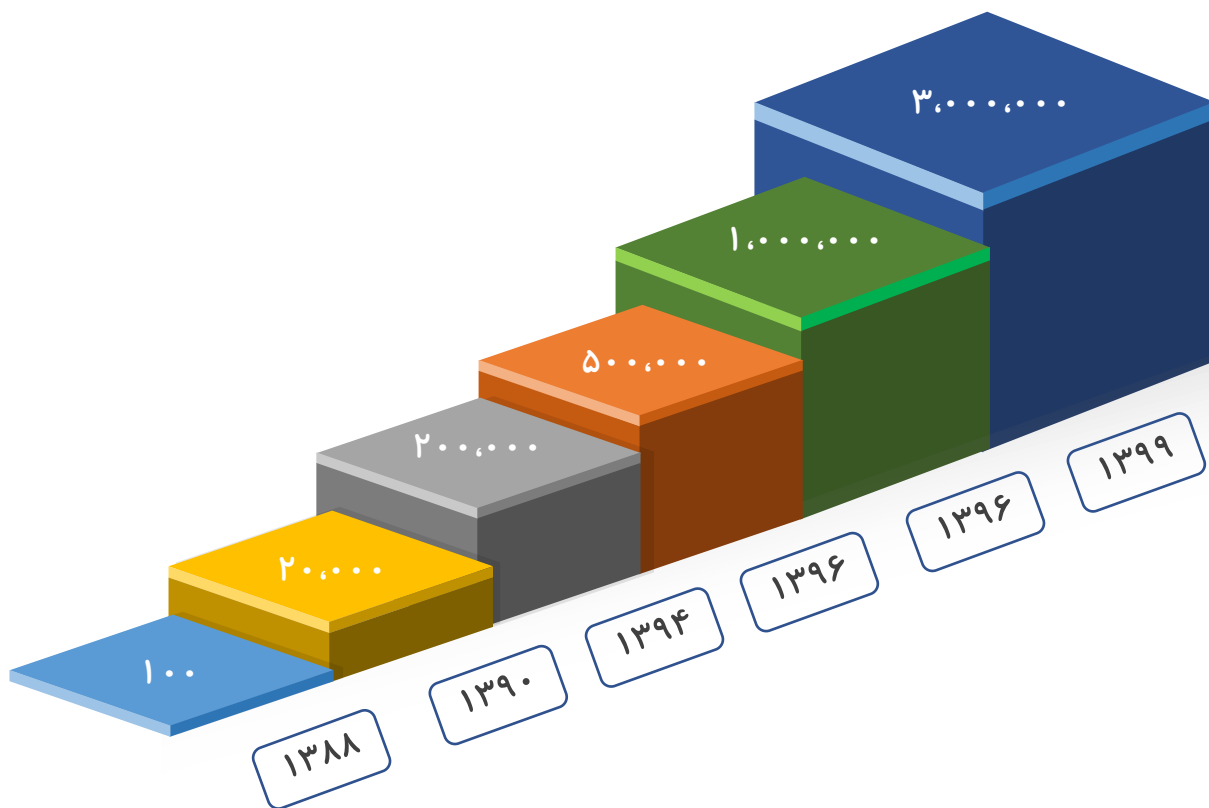
دارای بیش از ۳،۰۰۰ شعبه در سراسر کشور می باشد. تعداد فروشگاه در پایان سال جاری ۳،۱۰۳ فروشگاه است که نسبت به سال ۱۳۹۹، ۲۱ درصد رشد داشته است. شایان ذکر است ۷۵٪ از فروشگاه های افتتاح شده در سال جاری به صورت اعطای نمایندگی (فرانچایز) است.





۳,۴. تغییرات سرمایه شرکت

سرمایه اولیه شرکت مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۱۰۰,۰۰۰ سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) بوده که طی چندین مرحله به مبلغ ۳,۰۰۰,۰۰۰ ریال (شامل تعداد ۳,۰۰۰,۰۰۰ سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) افزایش یافته است که مراحل آن به شرح ذیل می باشد:



روند افزایش سرمایه شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش
(ارقام به میلیون ریال)



۴,۴. فعالیت اصلی

بازاریابی مجاز غیر هرمی و غیر شبکه‌ای، خرید و فروش و توزیع و پخش واردات و صادرات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی داخلی و خارج از کشور و انبارداری و اعطای نمایندگی در داخل و خارج از کشور، تأسیس و راه‌اندازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای خرده‌فروشی در داخل و خارج از کشور، عرضه مستقیم کالا و توزیع درب منازل و مکان‌ها و سرمایه‌گذاری در مسکوکات و فلزات گرانبها، گواهی سپرده بانکی و سپرده‌های سرمایه‌گذاری نزد بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری مجاز، سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار با درآمد ثابت، واحدهای سرمایه‌گذاری صندوق‌های سرمایه‌گذاری و یا سایر اوراق بهادار دارای حق رأی شرکت‌ها و هرگونه فعالیت مجاز که به صورت مستقیم یا غیر مستقیم با موضوع شرکت مرتبط باشد.

۵,۴. ضریب نفوذ و مسئولیت اجتماعی

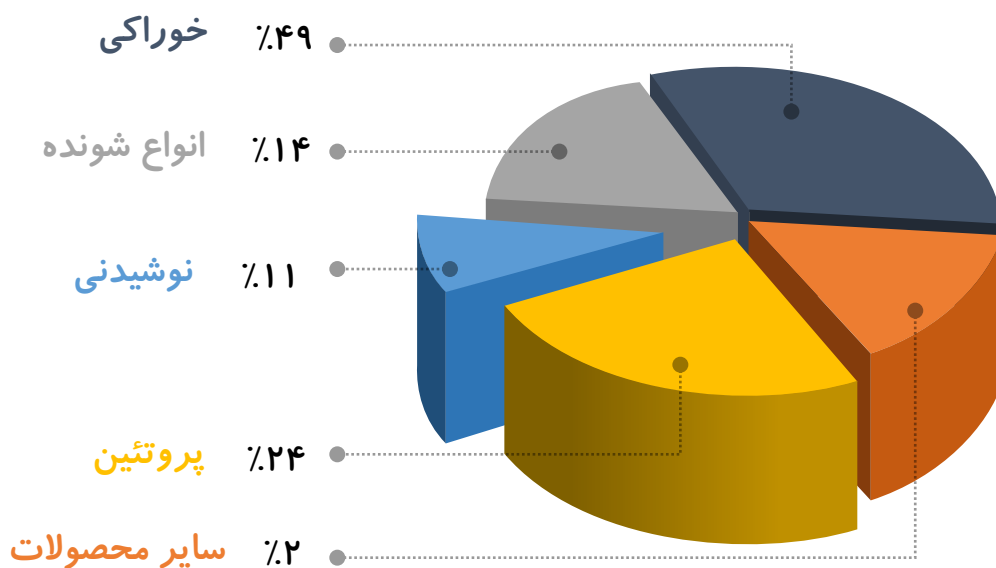
همانطور که می‌دانیم با وجود مسائل تحریم و مشکلات معیشتی، معمولاً اولویت کالاهای لوکس در زندگی مردم جامعه حذف می‌شود و اقلام خوراکی و مصرفی خانوار تا حد زیادی قابل صرف نظر نیست. این موضوع در کنار زنجیره نسبتاً کامل مجموعه افق، ریسک تامین و فروش را کاهش داده و از طرفی مدیریت شرکت همگام با پیشرفت‌های تکنولوژی و مدل‌های مدیریتی جدید، علاوه بر حفظ بازار فعلی، ظرفیت‌های بسیاری در گسترش هر چه بیشتر ضریب نفوذ (رسیدن به ۴۰۰۰ شعبه) دارد.

شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش به ایفای مسئولیت اجتماعی این رویکرد را همواره مدنظر داشته است و راهبردها و برنامه‌های شرکت را در این چارچوب تنظیم می‌نماید. با توجه به اهمیت موضوع CSR و ابعاد گسترده آن در حوزه‌های مختلف، افق کوروش ضمن احساس مسئولیت تلاش نموده است با حضور جدی و مشتاقانه در این عرصه، اثرگذاری سازنده‌ای بر روی توسعه پایدار و همچنین بهبود وضعیت عمومی جامعه داشته باشد. افق کوروش همچنین مشارکت فعالی در ر ویدادهای مختلف اجتماعی از جمله برنامه‌های علمی، ورزشی، فرهنگی داشته است به گونه‌ای که در اذهان عموم جامعه جایگاه مناسبی را پیدا نموده است.



۶,۴. ترکیب فروش شرکت

از میان ترکیب فروش محصولات شرکت افق کوروش، کالاهای خوراکی، پروتئینی و شوینده سهم بالاتری از فروش و به تبع آن اهمیت بالاتری برای شرکت دارند. تمام محصولات شرکت از طریق فروشگاه های تحت مدیریت شرکت (شعبه عادی)، فروشگاه های فرانچایز یا فروش سازمانی به صورت حضوری یا اینترنتی به فروش می رسند.

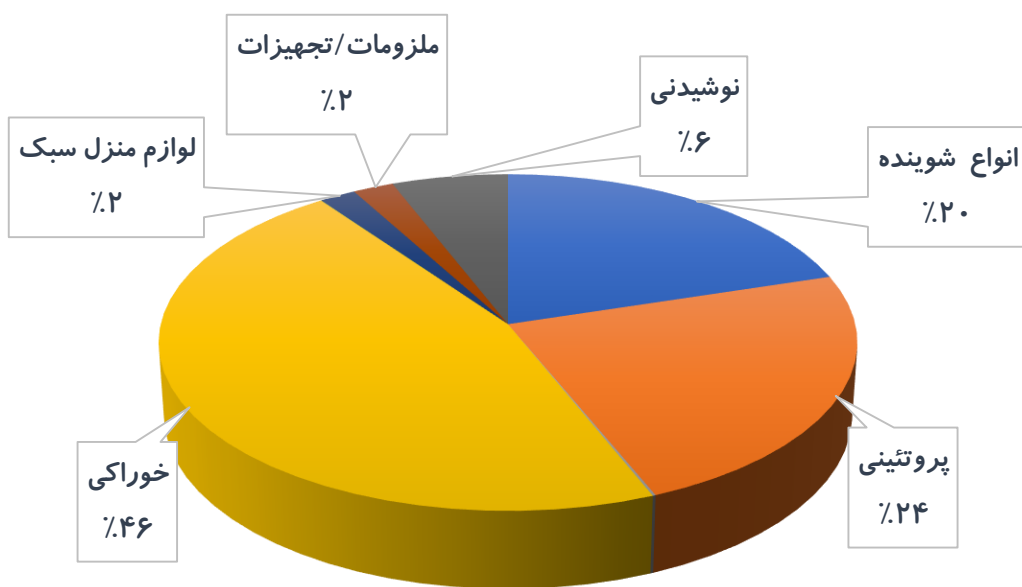




۷,۴٪ ترکیب درآمدی محصولات شرکت

همانطور که انتظار می رود اکثر سهم درآمدی شرکت متعلق به محصولاتی می باشد که بیشترین سهم از حجم فروش را به خود اختصاص داده اند. در این میان محصولات خوراکی، پروتئینی و شوینده، بیش از ۸۰ درصد از سهم درآمد فروش محصولات را با رقم ۲۱۳,۲۴۴,۹۷۴ میلیون ریال به خود اختصاص داده اند.

ترکیب درآمدی فروش محصولات در سال ۱۴۰۰



- انواع شوینده
- پروتئینی
- خوراکی
- سبزیجات
- لوازم منزل سبک
- ملزومات/تجهیزات
- نوشیدنی



❖ نقاط قوت:

۱. قابلیت استفاده بهینه از دارایی ها
۲. توانایی توسعه و تجهیز سریع شعب جدید
۳. توانایی مالی و منابع مالی شرکت
۴. زنجیره تامین پویا و چابک
۵. قدرت چانه زنی با تأمین کنندگان برای تأمین محصول با قیمت پائین تر
۶. تجربه، تعهد و علاقه مدیران و کارکنان به شرکت و میل به موفقیت
۷. سرعت تصمیم گیری و واکنش به رخدادهای محیطی
۸. قابلیت پذیرش تغییر و رویه های جدید توسط بدنه شرکت
۹. مکان یابی بهینه محل فروشگاه ها
۱۰. یکپارچگی در فرآیندها و سیستم های اطلاعاتی
۱۱. پراکندگی مناسب شعب در شهرها

❖ نقاط ضعف

۱. وجود پیچیدگی در ساختار شرکت با توجه به توسعه جغرافیایی
۲. عدم بهره برداری قوی از داده های اطلاعاتی و تحلیل های حرفه ای به ویژه باشگاه مشتریان

❖ فرصت ها

۱. امکان توسعه فروشگاه فرانچایز
۲. امکان استفاده از فرصت های صرفه به مقیاس (EOS) در خرید ها
۳. امکان توسعه کسب و کارهای مشابه زنجیره های تخصصی
۴. تاثیر تخفیفات بر قدرت خرید مردم و استقبال از فروشگاه های همواره تخفیف
۵. تغییر فرهنگ خرید مردم از فروشگاه های زنجیره ای
۶. امکان ورود به کشورهای همسایه برای توسعه فروشگاه ها
۷. حمایت دولت از شبکه های توزیع سازمان یافته
۸. روند توسعه فروش الکترونیکی در خرده فروشی در ایران و جهان
۹. امکان توسعه زنجیره خرده فروشی و تولید محصولات با برند اختصاصی افق کوروش

❖ تهدید ها

۱. وجود رقیب قدرتمند با شبکه توزیع گسترده
۲. عدم امکان تأمین مناسب کالا در شرایط عدم اطمینان اقتصادی
۳. تمایل ایرانیان به خرید برندهای خارجی
۴. افزایش نرخ اجاره و بی ثباتی بازار املاک
۵. جذابیت بازار کسب و کار خرده فروشی در کشور
۶. قیمت گذاری دستوری



الف) صورت عملکرد مالی

صورت عملکرد مالی	سال مالی (ارقام به میلیون ریال)	
	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۴۰۰/۱۲/۲۹
درآمد حاصل از خدمات و فروش	۱۵۷,۱۵۵,۰۰۰	۲۴۰,۲۱۳,۰۰۰
بهای تمام شده کالای فروش رفته	(۱۲۵,۹۰۹,۰۰۰)	(۱۹۴,۴۲۷,۰۰۰)
سود ناویژه	۳۱,۲۴۶,۰۰۰	۴۵,۷۸۶,۰۰۰
هزینه های عمومی و اداری	(۲۵,۸۵۵,۳۴۰)	(۴۰,۷۶۵,۰۰۰)
سایر درآمدها	۴,۰۹۹,۰۰۰	۶,۶۰۸,۰۰۰
سود (زیان) عملیاتی	۹,۴۹۰,۰۰۰	۱۱,۶۲۹,۰۰۰
هزینه های مالی	(۱۲۶,۰۰۰)	(۱۷۳,۰۰۰)
خالص سایر درآمدها (هزینه ها) غیر عملیاتی	۸,۰۱۷,۰۰۰	۱۶۷,۰۰۰
سهم گروه از سود شرکت های وابسته	۵۹,۰۰۰	(۴۱,۰۰۰)
سود (زیان) قبل از کسر مالیات	۱۷,۴۳۹,۰۰۰	۱۱,۵۸۲,۰۰۰
هزینه مالیات	(۲,۰۵۳,۰۰۰)	(۱۸۲,۰۰۰)
سود (زیان) پس از کسر مالیات	۱۵,۳۸۶,۰۰۰	۱۱,۴۶۴,۰۰۰

۵، ۱. عمده دلیل رشد ۵۳ درصدی فروش خالص شرکت در سال ۱۴۰۰ نسبت به سال مالی قبل مربوط به افزایش تعداد فروشگاه ها و افزایش سطح عمومی قیمت ها می باشد. این بدان معنا می باشد که راه اندازی شعب توسط مدیریت موثر بوده و موجب رشد درآمد شرکت به موازات رشد تعداد شعب گشته است.

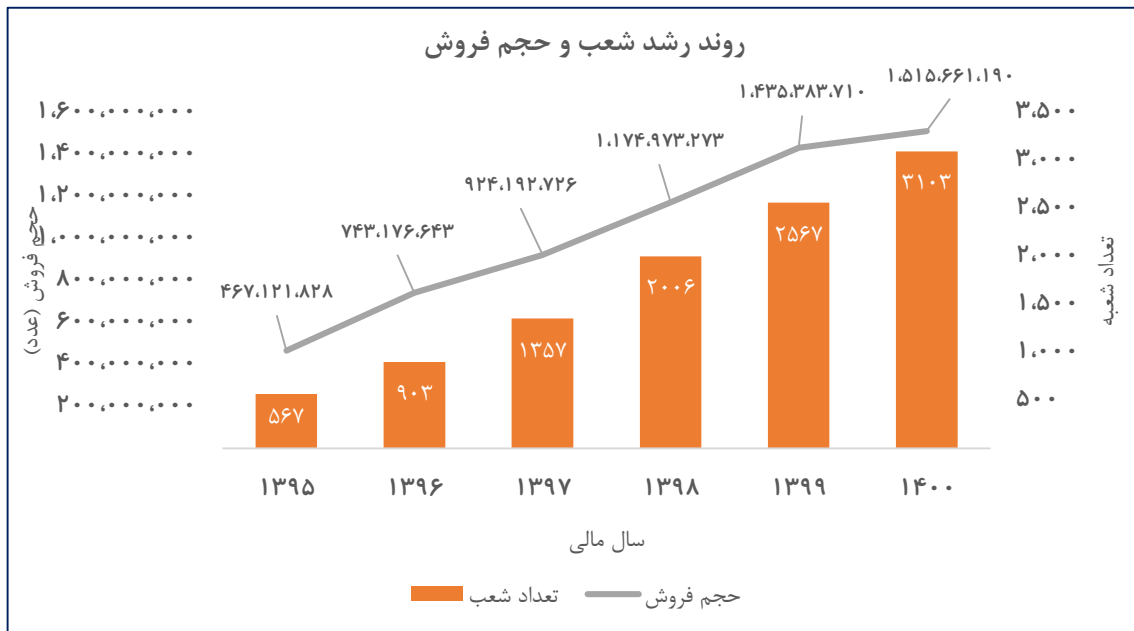


گزارش تحلیل بنیادی

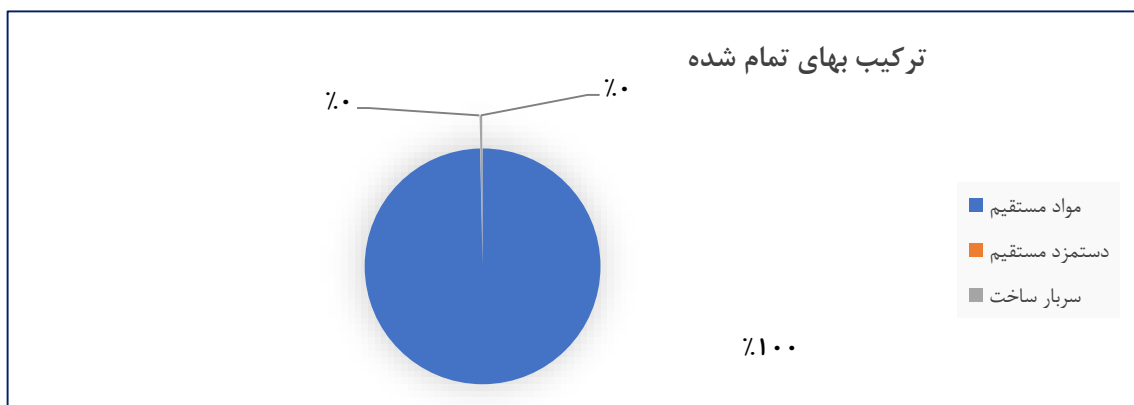


شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

نمودار ذیل به بررسی رابطه ی روند تغییرات تعداد شعب و حجم فروش در بین سال های ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۰ می پردازد. شرکت از سال ۱۳۹۵ با هدف افزایش سهم از بازار اقدام به گسترش تعداد شعب (به صورت عادی و فرانچایز) نموده است که این عمل موجب افزایش فروش شرکت نیز شده است.



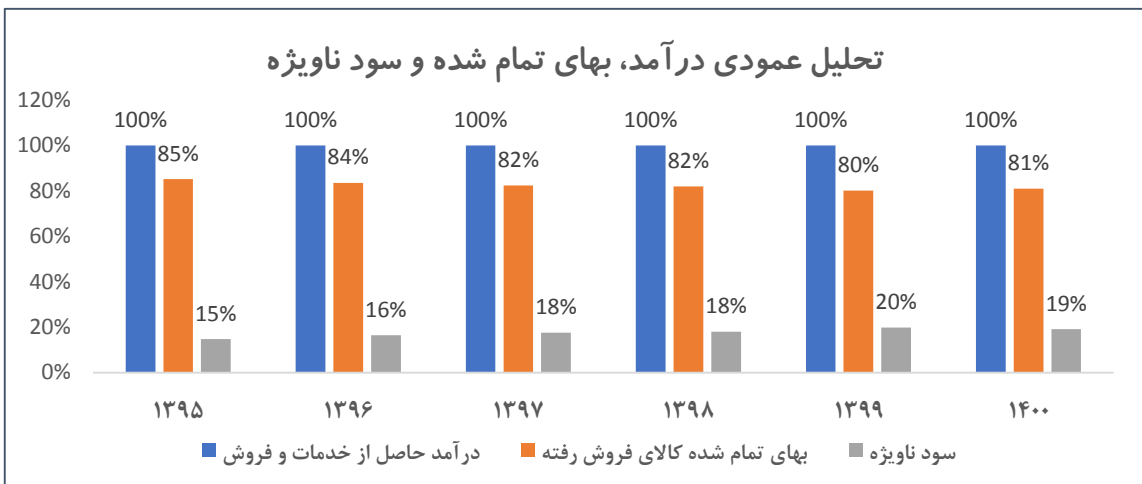
۲،۵. صورت عملکرد مالی سال ۱۴۰۰، رشد ۵۴ درصدی بهای تمام شده مرتبط با درآمد عملیاتی را نشان می دهد. با توجه به این موضوع که در صنایع خرده فروشی، مواد مستقیم تقریباً تمام بهای تمام شده محصولات آماده فروش را تشکیل می دهند، به موازات رشد ۵۳ درصدی فروش محصولات، بهای تمام شده نیز رشد کرده است.





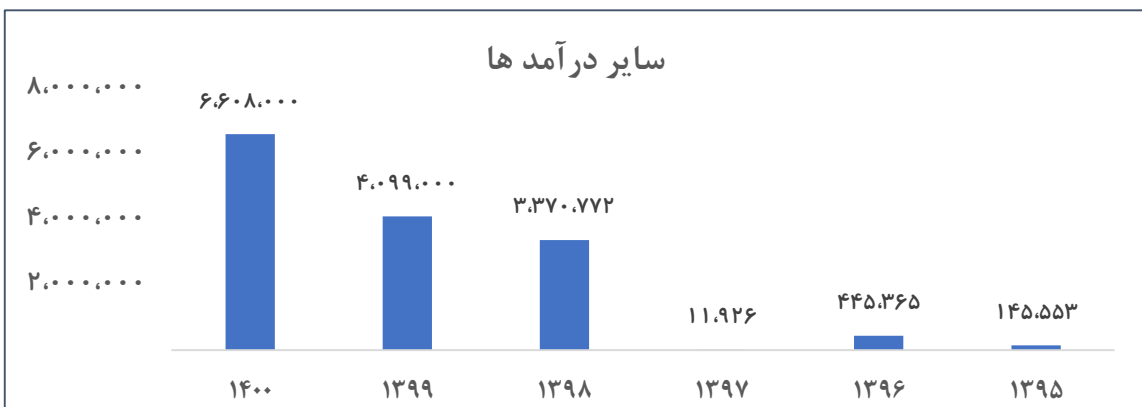
شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

در نمودار ذیل تحلیل عمودی درآمد عملیاتی، بهای تمام شده عملیاتی و سود ناویژه نمایش داده شده است. همانطور که مشخص است از سال ۱۳۹۵ تا سال ۱۴۰۰ نسبت حاشیه سود ناویژه روند افزایشی داشته است به طوری که از رقم ۱۵ درصد به ۱۹ درصد در سال ۱۴۰۰ افزایش یافته است. به دنبال این تغییر نسبت بهای تمام شده از ۸۵٪ به ۸۱٪ کاهش یافته است.



۳،۵ سایر درآمدهای عملیاتی

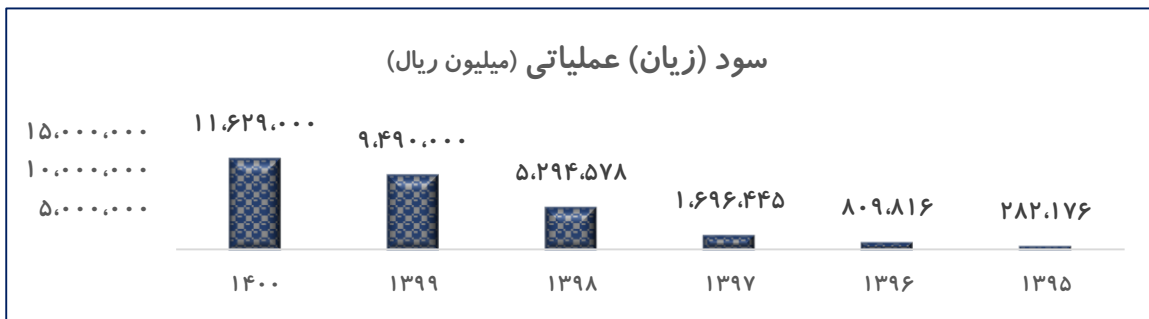
مورد قابل توجه دیگر رشد ۶۱ درصدی سایر درآمدهای عملیاتی است. بخش عمده این درآمد مربوط به تبلیغات است. تبلیغات به اشکال مختلفی نظیر اجاره فضای تبلیغاتی، تابلو، پیامک، کیسه و پاکت و... انجام می پذیرد. این درآمد ماهیتی پایدار داشته و نشان دهنده استفاده مناسب شرکت از ظرفیت های موجود می باشد.



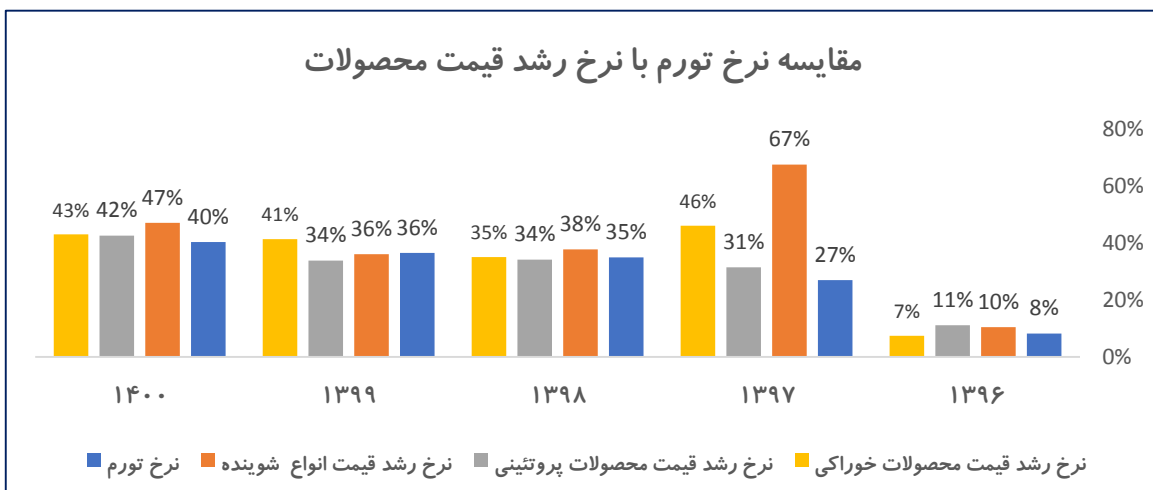


شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

۴،۵. عمده کاهش درآمد غیر عملیاتی نسبت به سال ۱۳۹۹ مربوط به کاهش درآمد ناشی از سرمایه گذاری در بازار سرمایه بوده است و با توجه به ریزش بورس در سال مذکور و متضرر شدن تمام سرمایه گذاران فعال در آن بازار منطقی بوده است و ارتباط زیادی به عملکرد مدیریت آن شرکت ندارد و وابسته به ریسک سیستماتیک بازار می باشد. همین امر موجب کاهش ۲۵ درصدی سود خالص شده است. لازم به ذکر است که اقلام غیر عملیاتی ماهیتی مستمر نداشته و از چسبندگی کمتری نسبت به اقلام عملیاتی برخوردار هستند، لذا کاهش سود خالص خدشه ای به عملکرد شرکت وارد نمی کند و با توجه به روند رو به رشد سود عملیاتی، انتظار بر سود آوری بیشتر در سال های مالی آتی وجود دارد. در نمودار ذیل روند سود و زیان عملیاتی شرکت گزارش گردیده است.



۵،۵. در یک مقایسه صورت گرفته بین روند رشد نرخ تورم و روند رشد نرخ فروش سه گروه محصول شرکت، نتایج نشان داد که همواره میزان رشد نرخ فروش محصولات بیش از نرخ رشد تورم بوده است که این امر موجب ایجاد بازدهی بیش نرخ تورم برای شرکت می شود.





گزارش تحلیل بنیادی



شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

(ب) صورت وضعیت مالی

سال مالی (ارقام به میلیون ریال)			صورت وضعیت مالی
درصد تغییر سال ۱۴۰۰	۱۳۹۹/۱۲/۲۹	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	
دارایی های جاری			
-۲۴٪	۳,۸۸۹,۰۰۰	۲,۹۵۶,۰۰۰	وجوه نقد و موجودی های نزد بانکها
-۷۶٪	۱۲,۰۵۲,۰۰۰	۲,۸۵۲,۰۰۰	سرمایه گذاری های کوتاه مدت
۲۰٪	۲,۵۳۴,۰۰۰	۳,۰۳۶,۰۰۰	حسابها و اسناد دریافتی تجاری
۲۴٪	۲۱,۸۲۵,۰۰۰	۲۷,۰۴۲,۰۰۰	موجودی مواد و کالا
-۵۴٪	۷,۲۷۷,۰۰۰	۳,۳۵۱,۰۰۰	پیش پرداختها
-۱۸٪	۴۷,۵۷۷,۰۰۰	۳۹,۲۳۷,۰۰۰	جمع دارایی های جاری
دارایی های غیر جاری			
۳۲۵٪	۷۶۰,۰۰۰	۳,۲۲۹,۰۰۰	سرمایه گذاری بلند مدت در شرکت های وابسته
۱۲۰٪	۴,۸۵۵,۰۰۰	۱۰,۶۸۲,۰۰۰	حسابها و اسناد دریافتی تجاری بلند مدت
۹۳٪	۶۹,۰۰۰	۱۳۳,۰۰۰	دارایی های نامشهود
۰٪	۹,۰۰۰	۹,۰۰۰	سر قفلی
-۹۲٪	۱۴۱,۰۰۰	۱۱,۰۰۰	سایر دارایی ها
۳۶٪	۶,۲۷۱,۰۰۰	۸,۵۵۸,۰۰۰	اموال ماشین آلات و تجهیزات
۸۷٪	۱۲,۱۰۵,۰۰۰	۲۲,۶۲۲,۰۰۰	جمع دارایی های غیر جاری
۴٪	۵۹,۶۸۲,۰۰۰	۶۱,۸۵۹,۰۰۰	جمع کل دارایی ها
بدهی های جاری			
۲۹٪	۳۶,۹۳۴,۰۰۰	۴۷,۴۸۳,۰۰۰	حسابها و اسناد پرداختی تجاری
-۳۹٪	۱,۰۵۸,۰۰۰	۶۴۵,۰۰۰	سپرده ها و پیش دریافتها
-۷۹٪	۱,۷۶۱,۰۰۰	۳۶۸,۰۰۰	ذخیره مالیات بر درآمد
۱٪	۸۹۸,۰۰۰	۹۰۷,۰۰۰	تسهیلات جاری مالی دریافتی
۹۰٪	۳۷۱,۰۰۰	۷۰۴,۰۰۰	سود سهام پیشنهادی و پرداختی
۲۲٪	۴۱,۰۲۲,۰۰۰	۵۰,۱۰۷,۰۰۰	جمع بدهی های جاری
بدهی های غیر جاری			
۱۰۰-٪	۴۳,۰۰۰	۰	تسهیلات مالی دریافتی بلند مدت
۹۶٪	۵۲۹,۰۰۰	۱,۰۳۶,۰۰۰	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۸۱٪	۵۷۲,۰۰۰	۱,۰۳۶,۰۰۰	جمع بدهی های غیر جاری
۲۳٪	۴۱,۵۹۴,۰۰۰	۵۱,۱۴۳,۰۰۰	جمع کل بدهی ها
حقوق صاحبان سهام			
۰٪	۳,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	سرمایه
۲٪	۳۰۹,۰۰۰	۳۱۶,۰۰۰	اندوخته قانونی
۳۶۴٪	۷۶۰,۰۰۰-	۳,۵۲۶,۰۰۰-	اندوخته صرف سهام
۳۰-٪	۱۵,۶۰۶,۰۰۰	۱۰,۹۰۲,۰۰۰	سود و زیان انباشته
-۱۳۶٪	۶۷,۰۰۰-	۲۴,۰۰۰	سهام اقلیت
۴۱-٪	۱۸,۰۸۸,۰۰۰	۱۰,۷۱۶,۰۰۰	جمع حقوق صاحبان سهام در پایان سال مالی
۴۱-٪	۶,۰۲۹	۳,۵۷۲	ارزش دفتری در پایان سال مالی
۴٪	۵۹,۶۸۲,۰۰۰	۶۱,۸۵۹,۰۰۰	جمع کل بدهی ها و حقوق صاحبان سهام

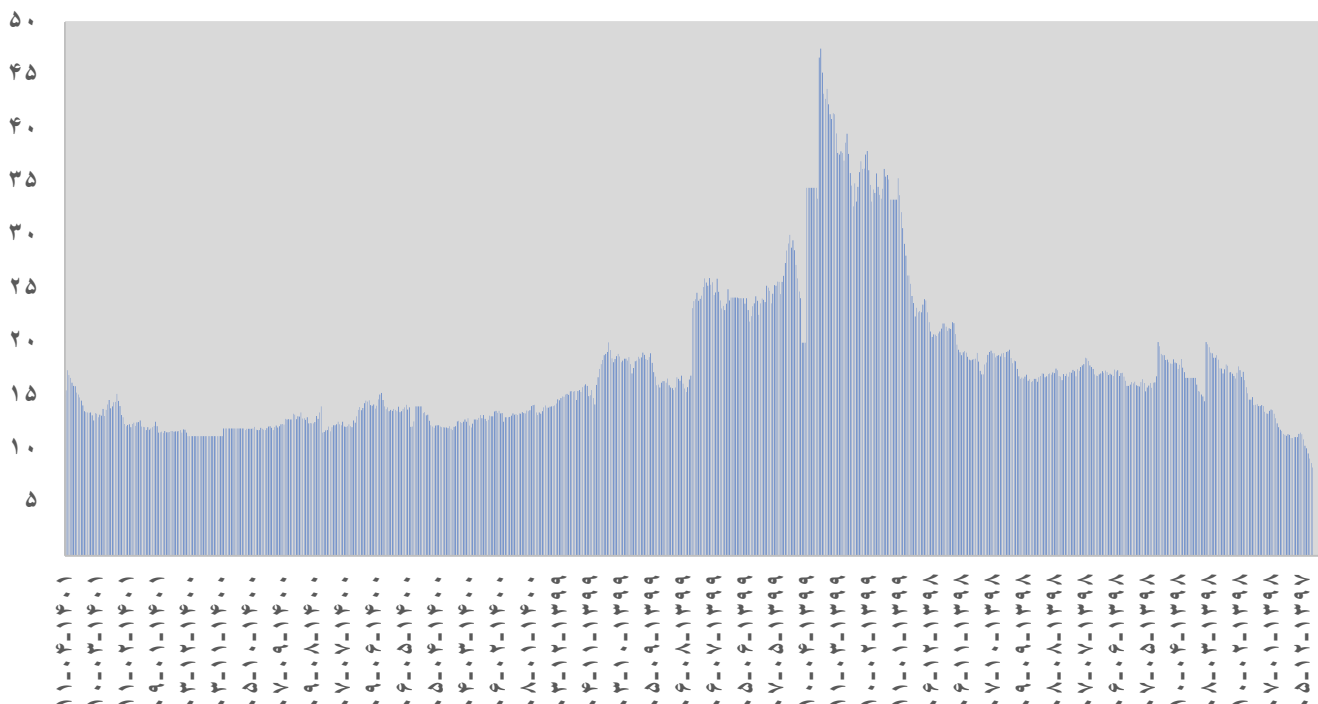


ج) بررسی روند P/E سهم

شاخص P/E شرکت تا تیرماه ۱۳۹۹ به صورت صعودی بوده است و همزمان با ریزش بازار این شاخص روند نزولی به خود گرفته است. میانگین این شاخص در کل بازه زمانی از زمان پذیرش، حدود ۱۷ بوده است که با سود گذشته نگر (TTM) اعلام شده سالیانه شرکت، هم اکنون این عدد در حدود ۱۵ است و لسکن همانطور که در ادامه نیز بیان خواهد شد، با در نظر گرفتن سود پیش بینی شده هر سهم شرکت، این عدد برای انتهای سال مالی ۱۴۰۱ (FORWARD) حدود ۸ است که بسیار پایین تر از میانگین سهم و صنعت بوده و نشان از سودآوری بالقوه سهم دارد. تغییرات گذشته این شاخص در جدول ذیل بیان

گردیده است.

P/E



کمترین مقدار	۸/۲۸
بیشترین مقدار	۴۷/۵۲
مقدار میانگین	۱۷/۶۶



شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

همچنین رشد ۱۲۰ درصدی حساب ها و اسناد دریافتی بلند مدت به دلیل رشد شعب فرانچایز می باشد. مطابق مصوبات هیئت مدیره شرکت، بابت افتتاح هر فروشگاه فرانچایز مبالغی به عنوان تسهیلات به صورت اقساط ۶۰ ماهه جهت تجهیز فروشگاه اعطا می گردد.

نسبت های مالی

۶

مهم ترین نسبت های مالی شرکت در ۵ سال اخیر به شرح ذیل می باشد. استفاده از اهرم حداکثری در تامین کالا ها و راه اندازی شعب جدید و توسعه فعالیت در سال ۱۴۰۰ مشهود است که منجر به افزایش نسبت های اهرمی و کاهش سرمایه در گردش شده است. مهم ترین نسبت های مالی شرکت در ۵ سال اخیر به شرح ذیل می باشد.

نسبت های سودآوری	۱۴۰۰	۱۳۹۹	۱۳۹۸	۱۳۹۷	۱۳۹۶
حاشیه سود ناخالص	٪۱۹/۶	٪۱۹/۸۸	٪۱۸/۰۱	٪۱۶/۴۷	٪۱۴/۷۴
حاشیه سود عملیاتی	٪۴/۸۴	٪۶/۰۴	٪۵/۷	٪۳/۲	٪۲/۷۸
حاشیه سود خالص	٪۴/۸	٪۹/۸	٪۵/۴	٪۵/۵	٪۲/۴
نسبت های فعالیت	۱۴۰۰	۱۳۹۹	۱۳۹۸	۱۳۹۷	۱۳۹۶
نسبت گردش کل دارایی ها	۴۰	۳۶	۴۵	۵۰	۵۰/۷
نسبت گردش دارایی های ثابت	۳۲/۴	۲۹/۷	۲۸/۰	۲۵/۰	٪۱۷/۱۷
نسبت (دفعات) گردش موجودی کالا	۸/۰	۸/۰	۹/۲	۹/۶	۱۲/۱
دوره گردش موجودی کالا	۴۶	۴۶	۴۰	۳۸	۳۰
نسبت گردش مطالبات	۸۶/۳	۸۴/۲	۸۴/۱	۵۴/۱	۴۲/۲
دوره وصول مطالبات	۴	۴	۴	۷	۹
نسبت گردش حساب های پرداختنی	۴/۶	۴/۶	۵/۶	۶/۴	۵/۶
نسبت های اهرمی	۱۴۰۰	۱۳۹۹	۱۳۹۸	۱۳۹۷	۱۳۹۶
نسبت بدهی	٪۸۳	٪۷۰	٪۷۷	٪۷۲	٪۷۵
نسبت مالکانه	٪۱۷	٪۳۰	٪۲۳	٪۲۸	٪۲۵
نقدینگی	۱۴۰۰	۱۳۹۹	۱۳۹۸	۱۳۹۷	۱۳۹۶
نسبت جاری	٪۷۸	٪۱۱۶	٪۹۸	٪۱۰۷	٪۸۷
نسبت آنی	٪۱۸	٪۴۵	٪۳۳	٪۲۶	٪۳۱

استفاده از اهرم حداکثری در تامین کالا ها و راه اندازی شعب جدید و توسعه فعالیت در سال ۱۴۰۰ مشهود است که منجر به افزایش نسبت های اهرمی و کاهش سرمایه در گردش شده است.



۷ طرح های توسعه

شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش بر اساس اطلاعیه منتشر شده در سامانه کدال در تاریخ ۱۴۰۱/۰۴/۱۲ مصوبه هیئت مدیره خود مبنی بر خرید ۷۵ درصد سهام شرکت هایپر فامیلی را افشا نمود. شرکت هایپر فامیلی (شرکت گسترش فامیلی مدرن) با ۵۲ شعبه در سراسر ایران یکی از فروشگاه های زنجیره ای فعال بوده و سود خالص شرکت در سال ۱۴۰۰ بالغ بر ۷۲۱ میلیارد ریال گزارش شده است. در اطلاعیه مذکور فروش شرکت هایپر فامیلی در سال ۱۴۰۱ بالغ بر ۳۰،۰۰۰ میلیارد ریال پیش بینی گردیده است. مالکیت و مدیریت این فروشگاه می تواند تاثیر مثبتی بر توسعه عملیات و سودآوری شرکت داشته باشد و موجب تصاحب بخشی از سهم از بازار رقبا گردد که در ادامه این گزارش مورد بررسی قرار گرفته است. علاوه بر طرح افشا شده، مطابق با روند گذشته انتظار بر توسعه فعالیت ها و خرید سایر شرکت های فعال در این صنعت از جمله شرکت های گروه صنعتی گلرنگ می رود.

۸ افزایش سرمایه

شرکت بر اساس مصوبه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۶ قصد افزایش سرمایه از محل مازاد تجدید ارزیابی دارایی های ثابت را داشته که با توجه به تعدد دارایی ها و پراکندگی آن ها در دفاتر و شعب شرکت در سراسر کشور و زمان بر بودن آن به آینده موکول و بر اساس اطلاعیه منتشر شده در سامانه کدال، هیئت مدیره شرکت در تاریخ ۱۴۰۱/۰۳/۳۱ پیشنهاد افزایش سرمایه از محل سود انباشته را مصوب نموده است. بر اساس طرح توجیهی افزایش سرمایه منتشر شده، افزایش سرمایه از محل سود انباشته و از مبلغ ۳،۰۰۰ میلیارد ریال تا مبلغ ۱۳۰۰۰ میلیارد ریال صورت خواهد پذیرفت. طرح توجیهی افزایش سرمایه پس از اظهار نظر حسابرسان مستقل و بازرسان قانونی و اخذ مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار جهت تصویب در مجمع عمومی فوق العاده شرکت طرح می گردد.

همچنین شرکت با توجه به وجود تعداد زیاد دارایی های ثابت خود در سال های آینده امکان افزایش سرمایه از محل مازاد تجدید ارزیابی را دارد.



پیش بینی عملکرد شرکت

۹

پیش بینی عملکرد آتی شرکت طی ۲ سناریو بررسی گردیده است؛ سناریوهای ذیل تجمیعی بوده و تمامی ارقام به میلیون ریال می باشد. خلاصه این سناریوها و سود پیش بینی شده در ادامه ارائه گردیده است. علاوه بر این موارد تحلیل حساسیت سود با توجه به افزایش تعداد شعب و افزایش نرخ محصولات با توجه به سرمایه قبلی و فعلی در ادامه گزارش ارائه شده است.

تحلیل	سناریو	سود هر سهم پیش بینی شده	P/EForward
۱	با فرض در نظر گرفتن تعداد شعب ثابت همانند سال ۱۴۰۰ و افزایش نرخ محصولات، سرمایه گذاری در ۷۵٪ مجموعه فروشگاه های هایپر فامیلی و همچنین افزایش سرمایه ۳۳۳٪ از محل سود انباشته	۶،۱۸۸	۹،۸۳
۲	با فرض در نظر گرفتن افزایش تعداد شعب فرانچایز (۲۰۰ شعبه) و افزایش نرخ محصولات، سرمایه گذاری در ۷۵٪ مجموعه فروشگاه های هایپر فامیلی و همچنین افزایش سرمایه ۳۳۳٪ از محل سود انباشته	۶،۵۹۲	۹،۲۳



گزارش تحلیل بنیادی



شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

۱.۹ سناریو اول:

با فرض در نظر گرفتن تعداد شعب ثابت همانند سال ۱۴۰۰ و افزایش نرخ محصولات، سرمایه گذاری در ۷۵٪ مجموعه فروشگاه های هایپر فامیلی و هم چنین افزایش سرمایه ۳۳۳٪ از محل سود انباشته

مفروضات سناریو اول:

توضیحات	سال ۱۴۰۱	عناوین
براساس گزارش توجیهی شرکت بند ۵ (پیش بینی صورت سود و زیان)	۵۵%	افزایش نرخ حقوق و دستمزد
با توجه به گزارشات بانک مرکزی	۴۲%	تورم اقلام خوراکی
متوسط سرانه فروش شعب طی دو سال گذشته ۱۴۰۰ و ۱۳۹۹	-	حجم فروش
تعداد شعب ثابت (سال ۱۴۰۰) در نظر گرفته شده است	۳،۱۰۳	تعداد شعب
براساس گزارش توجیهی شرکت بند ۴،۳ از محل سود انباشته	۳۳۳%	افزایش سرمایه
میانگین حاشیه سود خالص ۵ سال گذشته	۵%	درصد حاشیه سود خالص
میانگین حاشیه سود ناخالص ۵ سال گذشته	۱۸%	درصد حاشیه سود ناخالص
باتوجه به افشای اطلاعات بااهمیت گروه الف شرکت افق کوروش	۱۰۰%	افزایش درآمد هایپر فامیلی

۱۴۰۰	۱۴۰۱	شرح
۲۳۷،۲۱۸،۹۹۳	۳۷۸،۶۳۲،۶۰۶	درآمد عملیاتی
-۱۹۲،۳۳۳،۳۶۶	-۳۱۰،۴۷۸،۷۳۷	بهای تمام شده درآمد عملیاتی
۴۴،۸۸۵،۶۲۷	۶۸،۱۵۳،۸۶۹	سود ناخالص
-۳۹،۹۵۵،۹۵۵	-۶۷،۲۳۷،۰۰۵	هزینه های اداری عمومی و فروش
۶،۹۳۹،۹۷۴	۱۲،۳۸۱،۳۰۵	سایر درآمدها
.	.	سایر هزینه ها
۱۱،۸۶۹،۶۴۶	۱۳،۲۹۸،۱۶۹	سود عملیاتی
-۷۴،۴۸۳	-۵۲،۰۸۰	هزینه های مالی
۱۵۸،۰۳۹	۳،۸۹۶،۷۸۳	سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی
۱۱،۹۵۳،۲۰۲	۱۷،۱۴۲،۸۷۲	سود قبل از مالیات
-۱۶۸،۹۰۱	-۳،۲۵۷،۱۴۶	مالیات
.	۱،۰۸۱،۵۰۰	سود ناشی از سرمایه گذاری ۷۵٪ در هایپر فامیلی
.	۳،۵۹۶،۶۴۳	سود ناشی از افزایش سرمایه
۱۱،۷۸۴،۳۰۱	۱۸،۵۶۳،۸۷۰	سود خالص
۹۰۶	۱،۴۲۸	سود هر سهم با اعمال افزایش سرمایه
۱۳،۰۰۰،۰۰۰	۱۳،۰۰۰،۰۰۰	سرمایه جدید
۳،۹۲۸	۶،۱۸۸	سود هر سهم
۳،۰۰۰،۰۰۰	۳،۰۰۰،۰۰۰	سرمایه قبلی
%۱۹	%۱۸	درصد حاشیه سود ناخالص
%۵	%۵	درصد حاشیه سود خالص



گزارش تحلیل بنیادی



شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

۲،۹ سناریو دوم:

با فرض در نظر گرفتن افزایش تعداد شعب فرانچایز (۲۰۰ شعبه) و افزایش نرخ محصولات، سرمایه گذاری در ۷۵٪ مجموعه فروشگاه های هایپر فامیلی و همچنین افزایش سرمایه ۳۳۳٪ از محل سود انباشته

مفروضات سناریو دوم:

توضیحات	سال ۱۴۰۱	عناوین
براساس گزارش توجیهی شرکت بند ۵ (پیش بینی صورت سود و زیان)	۵۵%	افزایش نرخ حقوق و دستمزد
با توجه به گزارشات بانک مرکزی	۴۲%	تورم اقلام خوراکی
متوسط سرانه فروش شعب طی دو سال گذشته ۱۴۰۰ و ۱۳۹۹	-	حجم فروش
براساس بند ۵ گزارش توجیهی شرکت (پیش بینی صورت سود و زیان)	۲۰۰	تعداد شعب فرانچایز اضافه شده
براساس بند ۵ گزارش توجیهی شرکت (پیش بینی صورت سود و زیان)	۰	تعداد شعب عادی اضافه شده
براساس گزارش توجیهی شرکت بند ۴،۳ از محل سود انباشته	۳۳۳%	افزایش سرمایه
میانگین حاشیه سود خالص ۵ سال گذشته	۵%	درصد حاشیه سود خالص
میانگین حاشیه سود ناخالص ۵ سال گذشته	۱۸%	درصد حاشیه سود ناخالص
باتوجه به افشای اطلاعات بااهمیت گروه الف شرکت افق کوروش	٪۱۰۰	افزایش درآمد هایپر فامیلی

شرح	۱۴۰۱	۱۴۰۰
درآمد عملیاتی	۳۷۸،۶۳۲،۶۰۶	۲۳۷،۲۱۸،۹۹۳
بهای تمام شده درآمد عملیاتی	-۳۱۰،۴۷۸،۷۳۷	-۱۹۲،۳۳۳،۳۶۶
سود ناخالص	۶۸،۱۵۳،۸۶۹	۴۴،۸۸۵،۶۲۷
هزینه های اداری عمومی و فروش	-۶۷،۲۳۷،۰۰۵	-۳۹،۹۵۵،۹۵۵
سایر درآمدها	۱۲،۳۸۱،۳۰۵	۶،۹۳۹،۹۷۴
سایر هزینه ها	۰	۰
سود عملیاتی	۱۳،۲۹۸،۱۶۹	۱۱،۸۶۹،۶۴۶
هزینه های مالی	-۵۲،۰۸۰	-۷۴،۴۸۳
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	۳،۸۹۶،۷۸۳	۱۵۸،۰۳۹
سود قبل از مالیات	۱۷،۱۴۲،۸۷۲	۱۱،۹۵۳،۲۰۲
مالیات	-۳،۲۵۷،۱۴۶	-۱۶۸،۹۰۱
سود ناشی از سرمایه گذاری ۷۵٪ در هایپر فامیلی	۱،۰۸۱،۵۰۰	۰
سود ناشی از افزایش سرمایه	۳،۵۹۶،۶۴۳	۰
سود ناشی از افزایش ۲۰۰ شعبه فرانچایز	۱،۲۱۲،۱۹۰	۰
سود خالص	۱۹،۷۷۶،۰۶۰	۱۱،۷۸۴،۳۰۱
سود هر سهم با اعمال افزایش سرمایه	۱،۵۲۱	۹۰۶
سرمایه جدید	۱۳،۰۰۰،۰۰۰	۱۳،۰۰۰،۰۰۰
سود هر سهم	۶،۵۹۲	۳،۹۲۸
سرمایه قبلی	۳،۰۰۰،۰۰۰	۳،۰۰۰،۰۰۰
درصد حاشیه سود ناخالص	٪۱۸	٪۱۹
درصد حاشیه سود خالص	٪۵	٪۵



شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

۳،۹. تحلیل حساسیت نرخ فروش محصولات و تعداد شعب
 در ادامه تحلیل حساسیت سود هر سهم شرکت با توجه به میزان تغییرات نرخ فروش محصولات و افزایش تعداد شعب در سال ۱۴۰۱ با توجه به سرمایه فعلی و افزایش سرمایه در دو حالت با فرض دارا بودن حاشیه سود ۱۹٪ و حاشیه سود ۱۸٪ ارائه گردیده است که توجه به آنها با توجه به شرایط کلان اقتصاد می تواند یاری گر تحلیل گران بازار باشد.

با فرض انجام افزایش سرمایه و حاشیه سود ۱۹٪						افزایش تعداد شعب
نرخ تورم اقلام خوراکی						
۶۰٪	۵۰٪	۴۰٪	۳۰٪	۲۰٪	۱،۷۷۸	
۲،۰۲۷	۱،۸۳۷	۱،۶۴۷	۱،۴۵۷	۱،۲۶۷	۰	
۲،۰۷۴	۱،۸۸۳	۱،۶۹۳	۱،۵۰۳	۱،۳۱۳	۱۰۰	
۲،۱۲۰	۱،۹۳۰	۱،۷۴۰	۱،۵۵۰	۱،۳۶۰	۲۰۰	
۲،۱۶۷	۱،۹۷۷	۱،۷۸۷	۱،۵۹۷	۱،۴۰۷	۳۰۰	
۲،۲۱۳	۲،۰۲۳	۱،۸۳۳	۱،۶۴۳	۱،۴۵۳	۴۰۰	
۲،۲۶۰	۲،۰۷۰	۱،۸۸۰	۱،۶۹۰	۱،۵۰۰	۵۰۰	

با فرض سرمایه فعلی و حاشیه سود ۱۹٪						افزایش تعداد شعب
نرخ تورم اقلام خوراکی						
۶۰٪	۵۰٪	۴۰٪	۳۰٪	۲۰٪	۷،۷۰۵	
۸،۷۸۳	۷،۹۶۰	۷،۱۳۶	۶،۳۱۳	۵،۴۸۹	۰	
۸،۹۸۵	۸،۱۶۲	۷،۳۳۸	۶،۵۱۵	۵،۶۹۱	۱۰۰	
۹،۱۸۷	۸،۳۶۴	۷،۵۴۰	۶،۷۱۷	۵،۸۹۳	۲۰۰	
۹،۳۸۹	۸،۵۶۶	۷،۷۴۲	۶،۹۱۹	۶،۰۹۵	۳۰۰	
۹،۵۹۱	۸،۷۶۸	۷،۹۴۴	۷،۱۲۱	۶،۲۹۷	۴۰۰	
۹،۷۹۳	۸،۹۷۰	۸،۱۴۶	۷،۳۲۳	۶،۴۹۹	۵۰۰	



با فرض انجام افزایش سرمایه و حاشیه سود ۱۸٪						افزایش تعداد شعب
نرخ تورم اقلام خوراکی						
٪۶۰	٪۵۰	٪۴۰	٪۳۰	٪۲۰	۱،۵۲۱	
۱،۷۵۰	۱،۵۷۱	۱،۳۹۲	۱،۲۱۳	۱،۰۳۴	۰	
۱،۷۹۷	۱،۶۱۸	۱،۴۳۹	۱،۲۶۰	۱،۰۸۱	۱۰۰	
۱،۸۴۳	۱،۶۶۴	۱،۴۸۵	۱،۳۰۷	۱،۱۲۸	۲۰۰	
۱،۸۹۰	۱،۷۱۱	۱،۵۳۲	۱،۳۵۳	۱،۱۷۴	۳۰۰	
۱،۹۳۶	۱،۷۵۸	۱،۵۷۹	۱،۴۰۰	۱،۲۲۱	۴۰۰	
۱،۹۸۳	۱،۸۰۴	۱،۶۲۵	۱،۴۴۶	۱،۲۶۸	۵۰۰	

با فرض سرمایه فعلی و حاشیه سود ۱۸٪						افزایش تعداد شعب
نرخ تورم اقلام خوراکی						
٪۶۰	٪۵۰	٪۴۰	٪۳۰	٪۲۰	۶،۵۹۲	
۷،۵۸۳	۶،۸۰۸	۶،۰۳۳	۵،۲۵۸	۴،۴۸۳	۰	
۷،۷۸۵	۷،۰۱۰	۶،۲۳۵	۵،۴۶۰	۴،۶۸۵	۱۰۰	
۷،۹۸۷	۷،۲۱۲	۶،۴۳۷	۵،۶۶۲	۴،۸۸۷	۲۰۰	
۸،۱۸۹	۷،۴۱۴	۶،۶۳۹	۵،۸۶۴	۵،۰۸۹	۳۰۰	
۸،۳۹۱	۷،۶۱۶	۶،۸۴۱	۶،۰۶۶	۵،۲۹۱	۴۰۰	
۸،۵۹۳	۷،۸۱۸	۷،۰۴۳	۶،۲۶۸	۵،۴۹۳	۵۰۰	



نتیجه گیری

۱. شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش در سال ۱۳۸۸ تاسیس و در سال ۱۳۹۷ در بازار دوم بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شد.
۲. فعالیت اصلی این شرکت خرید محصولات به نرخ خرید و فروش آن به مبالغ بالاتر است. از اختلاف میان نرخ خرید و فروش محصولات حاشیه سود شکل می گیرد. از میان ۹ گروه محصولی (خوراکی، پروتئینی، شوینده، نوشیدنی، لوازم منزل سبک، پوشاک، سبزیجات، غرفه ای و تجهیزات فروشگاهه ای) که شرکت مبادرت به خرید و فروش آن ها می کند، بیشترین حاشیه سود متعلق به گروه پوشاک است.
۳. در میان گروه محصولات شرکت، سه گروه خوراکی، پروتئینی و انواع شوینده بیشترین سهم از حجم و درآمد فروش را دارند. با توجه به ماهیت ضروری اقلام نام برده با تغییرات تورمی قیمت انتظار کاهش حجم فروش نمی و کاهش روند سود آوری نمی رود.
۴. شعب عادی و شعب فرانچایز دو کانال اصلی برای فروش محصولات شرکت می باشد. در شعب فرانچایز نرخ معادل ۱۰ الی ۱۵ درصد فروش خالص حق العمل دریافت می شود. با این حال بهای تمام شده هر شعبه عادی (شامل اجاره محل شعبه، تجهیزات، حقوق و دستمزد و...) بیشتر از بهای تمام شده شعب فرانچایز (هزینه حق العمل) بوده و شرکت با تعدیل ترکیب تعدادی شعب عادی و فرانچایز در سال ۱۴۰۰، سهم شعب عادی را به ۲۵٪ کل شعب تغییر داده است.
۵. شرکت همواره از سال ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۰ روند صعودی سود عملیاتی خود که ناشی از فعالیت های مستمر بوده است را حفظ کرده و طبق برآورد های صورت گرفته در بخش پیش بینی عملکرد با توجه به طرح توسعه ای خرید فروشگاه های هایپر فامیلی و طرح افزایش سرمایه در مصوب هیئت مدیره، انتظار می رود این روند رو به رشد ادامه دار باشد.
۶. پیش بینی سود شرکت نشان می دهد که با توجه به سرعت و چابکی انجام عملیات توسعه ای در شرکت سودآوری در شرکت فوق در سال ۱۴۰۱ در سطح بسیار جذابی قرار خواهد گرفت به گونه ای که نسبت P/E تحلیلی هر سهم در حال حاضر و با سرمایه فعلی بین اعداد ۹ تا ۱۰ است که از نظر تاریخی در حداقل ممکن است و نشان دهنده رشد بالقوه سهم مذکور در صنعت خود است که برای اهالی بازار سرمایه بسیار جذاب خواهد بود.