

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

เป็นผู้นำในธุรกิจเพื่อการพักผ่อน ร้านอาหารและสินค้าไลฟ์สไตล์ ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่สร้างความพึงพอใจ 100% ให้กับลูกค้า พนักงาน ผู้ถือหุ้น และคู่ค้า

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2557 เป็นอีกปีหนึ่งที่บริษัทสามารถแสดงให้เห็นถึงความแข็งแกร่งของผลประกอบการของบริษัท ท่ามกลางสถานการณ์ที่ท้าทายมากมายในประเทศไทย ทั้งความไม่แน่นอนทางการเมืองซึ่งส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยลดลง และการชะลอตัวของการบริโภคภายในประเทศ ทั้งนี้ ด้วยแผนกลยุทธ์การขยายธุรกิจและการกระจายธุรกิจของบริษัทในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ส่งผลให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและพร้อมที่จะเผชิญกับความท้าทายต่างๆ ได้ จากการหาโอกาสที่ดีในธุรกิจทั้งในตลาดที่มีอยู่เดิมและตลาดใหม่ๆ เช่น หลังจากเข้าร่วมทุนกับบริษัท Rani Investment เพื่อลงทุนในโรงแรมอนันตรา บาฮารูโต โฮสเทลแลนด์ ประเทศโมซัมบิกในปี 2556 บริษัทยังคงหาโอกาสร่วมลงทุนกับ Rani Investment อย่างต่อเนื่องในระหว่างปี 2557 โดยบริษัทได้เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 ในโรงแรมสามแห่ง ซึ่งตั้งอยู่แนวชายฝั่งทางตอนเหนือของประเทศโมซัมบิก และเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49 ในโรงแรมและโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในกรุงมาปูโต ซึ่งเป็นเมืองหลวง และในเวลาต่อมา บริษัทได้ประกาศเป็นพันธมิตรทางกลยุทธ์กับบริษัท Sun International ในการเป็นเจ้าของและบริหารโรงแรมเพิ่มอีกหกแห่งในประเทศบอตสวานา เลโซโท นามิเบีย และแซมเบีย นอกจากนี้ ในเดือนธันวาคม ปี 2557 บริษัทเข้ารับจ้างบริหารโรงแรมเพิ่มอีกหนึ่งโรง ชื่อ โรงแรมเอสเกอ ชาลู แซนชิบาร์ ในประเทศแทนซาเนีย จากการเข้าซื้อกิจการและรับจ้างบริหารโรงแรมทั้งหมดในปี 2557 ส่งผลให้บริษัทมีโรงแรมทั้งสิ้น 20 แห่ง ในทวีปแอฟริกา ณ สิ้นปี 2557 ในขณะเดียวกัน ธุรกิจร้านอาหารได้เริ่มเข้าไปทำธุรกิจในประเทศพม่าผ่านการให้สิทธิ์แฟรนไชส์ โดยเปิดร้านอาหารเดอะ พิชชา คอมปะนี สองสาขาแรก และร้านไอศกรีมสเวนเซ่นส์สามสาขาแรก รวมถึงการให้สิทธิ์แฟรนไชส์ในร้านอาหารเดอะ คอฟฟี่ คลับ สาขาแรกในบาห์ลีและประเทศมาเลเซียอีกด้วย เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการขยายธุรกิจ ทั้งธุรกิจโรงแรม ธุรกิจร้านอาหาร และธุรกิจจัดจำหน่ายและผลิตสินค้า โดยมีรายละเอียดที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ดังนี้

ปี 2555	
มกราคม	- ปิดจุดจำหน่ายเครื่องสำอางทั้งหมดของแบรนด์ลาเนจ เนื่องจากขายเงินลงทุนในบริษัท อมอร์แปซิฟิก เพื่อปรับธุรกิจจัดจำหน่าย
มีนาคม	- เข้าลงทุนซื้อสิทธิในการบริหารจัดการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เพิ่มในเมืองบลูม และเมืองมอนโคโม ประเทศออสเตรเลีย ผ่านบริษัท ไอคส์ โฮเต็ล แอนด์ รีสอร์ท - เปิดตัวแบรนด์รองเท้าจากประเทศสิงคโปร์ ภายใต้ชื่อ เพโดร โดยมีจุดจำหน่ายแห่งแรกที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล พัทยา เพโดรนำเสนอความหลากหลายของสินค้าประเภทรองเท้าและเครื่องประดับภายใต้คอนเซ็ปต์โมเดิร์นลักซูรี่
มิถุนายน	- เข้าถือหุ้นร้อยละ 95 ในโรงแรมบุญทริกา วิลล่า แอนด์ สวีท ซึ่งเป็นหนึ่งในโรงแรมระดับหรูของภูเก็ต บนพื้นที่ 23 ไร่ ริมหาดลายัน พร้อมทั้งลงทุนในที่ดินบนเขาติดกันอีก 32 ไร่ เพื่อพัฒนาเป็นโครงการที่พักอาศัยภายใต้แบรนด์

	<p>อนันตราได้ต่อไปในอนาคต</p> <ul style="list-style-type: none"> - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา อีสเทิร์น แมนโกรฟ ที่เมืองอาบูดาบี สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ซึ่งบริษัทเป็นผู้บริหารงานตามสัญญาจ้างบริหารภายใต้แบรนด์อนันตรา โดยมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 222 ห้อง - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา อูลูวาตู ที่เมืองบาห์ลี ประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งบริษัทเป็นผู้บริหารงานตามสัญญาจ้างบริหารภายใต้แบรนด์อนันตรา โดยมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 77 ห้อง - ปิดโรงแรมหัวหิน แมริออท รีสอร์ท แอนด์ สปา เนื่องจากสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวสิ้นสุดลง - เข้าซื้อวิลล่าที่เมืองบาห์ลีจำนวน 18 หลัง และห้องพักในกรุงเทพฯ จำนวน 3 ห้อง เพื่อรองรับสมาชิกของโครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับ - เปิดร้านสเวนเซนส์ที่ลงทุนเอง 2 สาขาแรกที่ประเทศมัลดีฟส์ ในท่าอากาศยานทั้งอาคารผู้โดยสารภายในประเทศและระหว่างประเทศ
กรกฎาคม	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดร้านแฟรนไชส์ ภายใต้แบรนด์ เดอะ คอฟฟี่ คลับ สาขาแรกที่ประเทศอียิปต์ - เข้าถือหุ้นร้อยละ 80 ใน Oasis Resort Caloundra ประกอบไปด้วยห้องพักจำนวน 158 ห้อง และอพาร์ทเมนต์อีก 9 ห้อง ในเมืองควีนส์แลนด์ ประเทศออสเตรเลีย ผ่านบริษัท ไอคส์ โฮเต็ล แอนด์ รีสอร์ท
สิงหาคม	<ul style="list-style-type: none"> - เสนอขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกันจำนวน 1,800 ล้านบาท อายุ 5 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4.25 ต่อปี - เสนอขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกันจำนวน 2,700 ล้านบาท อายุ 10 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4.75 ต่อปี - เข้าลงทุนซื้อสิทธิในการบริหารจัดการเซอวิธ อพาร์ทเมนต์ สำหรับ Regis Tower ในเมืองซิดนีย์ ประเทศออสเตรเลีย ผ่านบริษัท ไอคส์ โฮเต็ล แอนด์ รีสอร์ท - ต่อสัญญาเช่าที่ดินของโรงแรมอนันตรา สยาม กรุงเทพฯ โฮเทล แอนด์ สปา เพิ่มอีก 30 ปี (โรงแรมโพธิ์ชนัด กรุงเทพฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น อนันตรา สยาม กรุงเทพฯ โฮเทล แอนด์ สปา เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2558)
กันยายน	<ul style="list-style-type: none"> - เข้าถือหุ้นร้อยละ 80.1 ในบริษัท Paradise Island Resorts (Private) จำกัด ซึ่งมีพื้นที่ 6 ไร่ริมชายหาดในเมือง Ambalangoda ทางตะวันตกเฉียงใต้ของประเทศศรีลังกา เหมาะที่จะพัฒนาเป็นโรงแรมอวานีได้ต่อไปในอนาคต - เปิดให้บริการโรงแรมไอคส์ สาทร ในกรุงเทพฯ ซึ่งบริษัทเป็นผู้บริหารงานตามสัญญาจ้างบริหารภายใต้แบรนด์ไอคส์ โดยมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 115 ห้อง - ปิดจุดจำหน่ายเครื่องสำอางทั้งหมดของแบรนด์สแมชบ็อกซ์ เนื่องจากสัญญาที่ให้สิทธิในการจัดจำหน่ายสินค้าจากบริษัทแม่หมดอายุลง
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดให้บริการอย่างไม่เป็นทางการโรงแรมอวานี เซปัง โกลด์โคสต์ ประเทศมาเลเซีย ซึ่งบริษัทเป็นผู้บริหารงานตามสัญญาจ้างบริหารภายใต้แบรนด์อวานี โดยมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 315 ห้อง - เปลี่ยนชื่อโรงแรมคานิลังกาเป็นอวานี คาเลทรา ซึ่งเป็นโรงแรมอวานีแห่งที่สองในประเทศศรีลังกา
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา ซานย่า ประเทศจีน ซึ่งบริษัทเป็นผู้บริหารงานตามสัญญาจ้างบริหารภายใต้แบรนด์อนันตรา โดยมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 122 ห้อง - เข้าถือหุ้นเพิ่มอีกร้อยละ 25 ในบริษัท Tidal Swell ส่งผลให้บริษัท ไอคส์ โฮเต็ล แอนด์ รีสอร์ท ถือหุ้นในTidal Swell ทั้งสิ้นร้อยละ 50 ทั้งนี้ Tidal Swell เป็นเจ้าของโรงแรมทั้งหมด 4 แห่งในรัฐควีนส์แลนด์ ซึ่งไอคส์เป็นผู้บริหารงานตามสัญญาจ้างบริหารภายใต้แบรนด์ไอคส์

ธันวาคม	<ul style="list-style-type: none"> - เข้าถือหุ้นร้อยละ 49 ในบริษัท Beijing Riverside & Courtyard ซึ่งเป็นเครือร้านอาหารประเภท Casual-concept ในประเทศจีน มีความเชี่ยวชาญในอาหารจานปลา - เปิดให้บริการโรงแรม Serengeti Pioneer Camp ประเทศแทนซาเนีย ซึ่งบริหารงานตามสัญญาจ้างบริหาร ภายใต้แบรนด์เอเลวาน่า โดยมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 10 ห้อง - เปิดให้บริการเครื่องเล่นใหม่ 2 แห่ง ภายใต้แบรนด์ริบลิส์ เวิลด์ ออฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ ที่เมืองพัทยา อันได้แก่ ริบลิส์ สกายไรเดอร์ สัมผัสความมหัศจรรย์ของบอลรูมยักษ์แห่งแรกในประเทศไทย จากประเทศฝรั่งเศส ซึ่งพาคณะเหินฟ้าชมวิวเมืองพัทยาที่สูงสุด และริบลิส์ เดอะ วอลท์ เลเซอร์เมส เกมตะลุยเลเซอร์ - เสนอขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกันจำนวน 1,500 ล้านบาท อายุ 5 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ ร้อยละ 4.20 ต่อปี
ปี 2556	
กุมภาพันธ์	<ul style="list-style-type: none"> - เข้าลงทุนในรีสอร์ทขนาด 96 ห้องในเมืองฮอยอัน และขนาด 63 ห้องในเมืองกว๋างนัง (Quy Ngon) ซึ่งทั้งสองรีสอร์ทได้เปลี่ยนชื่อเป็น อนันตรา ฮอยอัน และ อวานี กวีญิน การเข้าลงทุนนี้ เป็นผลให้บริษัทมีโรงแรมทั้งที่ลงทุนเองและรับจ้างบริหารรวมทั้งสิ้นสี่แห่ง ตั้งแต่ตอนเหนือจนถึงชายฝั่งทะเลตะวันออกเฉียงใต้ของประเทศเวียดนาม - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา สิบสองปันนา ซึ่งมีจำนวนห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 103 ห้อง ตั้งอยู่ในมณฑลยูนนาน และเป็นโรงแรมภายใต้สัญญาจ้างบริหารแห่งที่สองในประเทศจีน
มีนาคม	ปิดให้บริการรอยัล การ์เด้น พลาซ่า กรุงเทพฯ เพื่อปรับปรุง รวมถึงเพื่อสร้างโรงแรมอวานีพร้อมศูนย์ประชุมใหม่
พฤษภาคม	เปิดตัวแบรนด์ไทยเอ็กซ์เพรสใหม่ในประเทศมาเลเซีย โดยการเปิดร้านที่ลงทุนเองเป็นร้านแรก
มิถุนายน	เปิดให้บริการโรงแรม โอเคส์ ลิวา เอ็คเซคคิวทีฟ สวีท ซึ่งมีจำนวนห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 54 ห้อง ในเมืองอาบูดาบี ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ภายใต้สัญญาจ้างบริหารโรงแรม
กรกฎาคม	<ul style="list-style-type: none"> - เข้าลงทุนร้อยละ 50 ลงทุนในแบรนด์โรงแรมบูติกหรูระดับบน เปอร์ อควัม รีทรีท รีสอร์ท เรสซิเดนซ์ โดย เปอร์ อควัม มีโรงแรมภายใต้การบริหารสามแห่ง ประกอบด้วย โรงแรมในประเทศมัลดีฟส์ 2 โรงแรม ได้แก่ โรงแรมฮูวาเฟน ฟุซึ และ นิยามา และอีก 1 โรง ในเมืองดูไบ ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ได้แก่ โรงแรมเดสเลิร์ท ปาล์ม - เปิดตัวอย่างเป็นทางการ อนันตรา เวเคชั่น คลับ ภูเก็ต ไม้ขาว คลับ รีสอร์ทแห่งแรกที่สร้างขึ้นเพื่อเป็นต้นแบบของคลับวันหยุดโดยอนันตรา เวเคชั่น คลับ มีทั้งสิ้น 100 ยูนิต - เพิ่มสัดส่วนการลงทุนใน Tidal Swell เป็นร้อยละ 100 ผ่านโอเคส์ โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นทั้งหมด ทั้งนี้ Tidal Swell เป็นบริษัทที่เป็นเจ้าของอาคารสี่แห่ง ซึ่งอยู่ภายใต้การบริหารงานของโอเคส์อยู่แล้ว - เปิดตัวร้านอาหารเดอะ คอฟฟี่ คลับ, ไทยเอ็กซ์เพรส และเบอร์เกอร์ คิงในท่าอากาศยานนานาชาติมัลดีฟส์ หลังจากประสบความสำเร็จจากการเปิดตัวร้านสเวนเซนส์เมื่อปี 2555 - เข้าเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท Al Nasser Holdings ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่ ประกอบธุรกิจหลายประเภท เพื่อขยายธุรกิจร้านอาหารในภูมิภาคตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ โดยมีแผนที่จะเปิดร้าน เดอะคอฟฟี่ คลับ ในประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เป็นแบรนด์แรก - เปิดให้บริการโรงแรมแซนด์ ริเวอร์ มาไซ มาว่า ภายใต้แบรนด์เอเลวาน่า คอลเลกชัน เป็นโรงแรมประเภท Bush Camp แห่งแรกในประเทศเคนยา มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 16 ห้อง

	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา เซอร์ บาเนียส ไอส์แลนด์ อัล ยามม์ ซึ่งเป็นโรงแรมภายใต้สัญญาบริหารจัดการแห่งที่สี่ในอาบูดาบี ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 30 ห้อง - เปิดร้าน สวีตลิ่ง ที่ศูนย์การค้าเค วิลเลจ
สิงหาคม	<ul style="list-style-type: none"> - จัดตั้งบริษัทร่วมทุนกับ Rani Investment LLC โดยบริษัทเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 เพื่อลงทุนในโรงแรมขนาด 44 วิลล่า ซึ่งตั้งอยู่บนเกาะบาซารูโต ห่างจากชายฝั่งตะวันออกของประเทศโมซัมบิกประมาณ 30 กิโลเมตร โดยโรงแรมดังกล่าว ได้เปลี่ยนชื่อเป็นอนันตรา บาซารูโต ไอส์แลนด์ แล้ว นอกจากนี้ บริษัทมีแผนที่จะขยายการลงทุนในโรงแรมในทวีปแอฟริกาผ่านบริษัทร่วมทุนนี้ต่อไปในอนาคต - เพิ่มสัดส่วนการลงทุนเป็นร้อยละ 11 ในบริษัท Breadtalk ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศสิงคโปร์ Breadtalk ประกอบธุรกิจเบเกอรี่ ร้านอาหาร และศูนย์อาหาร โดยมีเครือข่ายร้านอาหารกว่า 800 สาขาใน 15 ภาคส่วน เช่น สิงคโปร์ จีน ฮองกง และภูมิภาคตะวันออกกลาง
กันยายน	<ul style="list-style-type: none"> - เข้าลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 80 ในโรงแรมอนันตรา อังคอร์ ซึ่งเป็นโรงแรมที่มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 39 ห้อง ตั้งอยู่ในเสียมราฐ ประเทศกัมพูชา - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา เวลี ในประเทศมัลดีฟส์ หลังจากที่ได้ปรับปรุงตั้งแต่เมษายน 2556 - เปิดให้บริการ Oaks William Street ในเมืองเมลเบิร์น ซึ่งเป็นอาคารใหม่ มีจำนวนห้องภายใต้สัญญาเช่าบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) กว่า 200 ห้อง
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> - ลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 49.9 ในบริษัท Peace Haven Resorts ซึ่งเป็นบริษัทที่จะพัฒนาโรงแรมภายใต้แบรนด์อนันตราในเมืองทานกอลล์ เมืองชายทะเลทางใต้ของประเทศศรีลังกา - เปิดให้บริการโรงแรมภายใต้สัญญาบริหารจัดการ อนันตรา ดูไบ เดอะ ปาล์ม มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 293 ห้อง ตั้งอยู่ฝั่งตะวันออกของหมู่เกาะปาล์ม จูไมราห์ ซึ่งเป็นสัญลักษณ์สำคัญของดูไบ ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ - เข้าบริหารโรงแรมในกรุงเทพฯ ขนาด 568 ห้อง โดยโรงแรมนี้ จะเปลี่ยนชื่อเป็น อวานี เอเทรียม กรุงเทพฯ เมื่อการปรับปรุงโรงแรมแล้วเสร็จ - ลงทุนใน Oaks Cypress Lakes Resort รีสอร์ทซึ่งประกอบด้วยวิลล่าจำนวน 232 หลังใน ฮันเตอร์ วัลเลย์ ประเทศออสเตรเลีย และเปิดให้บริการอาคารภายใต้สัญญาเช่าบริหารจัดการห้องชุดสองแห่ง คือ Oaks Moranbah และ Oaks Middlemount ในรัฐควีนส์แลนด์ ประเทศออสเตรเลีย - เปิดร้านต้นแบบเพโตรที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> - รีแบรนด์โรงแรมที่เชียงใหม่ ซึ่งเป็นโรงแรมที่มีห้องพักเพื่อให้บริการ 84 ห้อง เป็นอนันตรา เชียงใหม่ ซึ่งโรงแรมดังกล่าวเป็นโรงแรมภายใต้สัญญาบริหารจัดการและเป็นโรงแรมแห่งที่ร้อยในกลุ่มของบริษัท - ลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50 ในโรงแรมนิยามา ซึ่งอยู่ภายใต้การบริหารงานโดยแบรนด์เปอร์ อควัม ทั้งนี้ นิยามาเป็นโรงแรมที่มีห้องพักพร้อมให้บริการจำนวน 86 ห้อง ตั้งอยู่บนเกาะดาลู อะทอล ซึ่งอยู่ทางตะวันตกเฉียงใต้ของกรุงมาเล เมืองหลวงของประเทศมัลดีฟส์ ใช้เวลาเดินทางโดยเครื่องบิน Seaplane เพียง 40 นาที - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา บ่อผุด เกาะสมุย หลังจากที่ได้ปรับปรุงเป็นเวลาเจ็ดเดือน โดยมีกรอบออกแบบปรับเปลี่ยนทั้งห้องพักและส่วนที่เป็นพื้นที่สาธารณะ และเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ - เปิดร้าน EDC ที่ศูนย์การค้าสยามเซ็นเตอร์
ธันวาคม	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดตัวแบรนด์ใหม่ “Penang Street” ในเครือไทยเอกซ์เพรสในประเทศสิงคโปร์

	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา เซอร์ บานี ยาส ไอส์แลนด์ อัล ซาเฮล ซึ่งเป็นโรงแรมภายใต้สัญญาบริหารจัดการแห่งที่ห้าในอาบูดาบี ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 30 ห้อง - เข้าซื้อ Oaks Broome ซึ่งมีห้องชุดจำนวน 75 ยูนิต (103 ห้อง) และอาคารโรงแรม 15 ห้องพร้อมที่ดิน ตั้งอยู่ในกลางอ่าวโรบิค ในประเทศออสเตรเลีย - เข้าลงทุนในสัญญาการเช่าบริหารห้องชุดจำนวน 121 ยูนิต ในโบเวน ฮิลล์ รัฐควีนส์แลนด์ ประเทศออสเตรเลีย - เปิดให้บริการโรงแรมแกรนด์ ไฮเทล ซึ่งเป็นโรงแรมที่บริษัทลงทุนผ่านไอคส์ ในเมืองเกลตส์ตัน ประเทศออสเตรเลีย
ปี 2557	
มกราคม	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา ภูเก็ต ลายันอย่างไม่เป็นทางการ โดยโรงแรมอนันตรา ภูเก็ต ลายันมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 77 ห้อง และเป็นโรงแรมภายใต้แบรนด์อนันตราที่บริษัทลงทุนเองแห่งที่สองในภูเก็ต - เปิดร้านต้นแบบเพไดรที่ศูนย์การค้าสยามพารากอน
กุมภาพันธ์	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา เออ์เหมย มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 150 ห้อง ตั้งอยู่ในเมืองเออ์เหมยซาน เป็นโรงแรมภายใต้สัญญาบริหารจัดการแห่งที่สามในประเทศจีน
มีนาคม	<ul style="list-style-type: none"> - เข้าดำเนินกิจการในประเทศพม่า โดยการเปิดตัวร้านแฟรนไชส์ เดอะ พิชซ่า คอมปะนี และสเวนเซนส์ - เปิดให้บริการ Oaks Pinnacle ซึ่งมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 39 ห้อง ในเมืองเมลเบิร์น ภายใต้สัญญาการเช่าบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) - ประสบความสำเร็จในการออกหุ้นกู้อายุ 5 ปี มูลค่ารวม 4,500 ล้านบาท
เมษายน	<ul style="list-style-type: none"> - เพิ่มความแข็งแกร่งให้ธุรกิจในประเทศโมซัมบิก ผ่านการร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 25 ในโรงแรมอนันตรา เมด จุมเบ (12 ห้อง) อนันตรา มาเตโม (23 ห้อง) และอวานี เพมบา (184 ห้อง)
พฤษภาคม	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดให้บริการ Oaks WRAP ซึ่งมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 120 ห้อง ในเมืองเมลเบิร์น ภายใต้สัญญาการเช่าบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights)
มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดตัวร้านอาหารเดอะ คอฟฟี่ คลับแห่งแรกในประเทศมาเลเซีย - เข้าลงทุนร้อยละ 70 ในธุรกิจสเวนเซนส์ ในประเทศอินเดีย ซึ่งเป็นผลให้เปลี่ยนสถานะจากร้านแฟรนไชส์เป็นร้านที่บริษัทเข้าลงทุนเองในสัดส่วนร้อยละ 70 ในขณะที่บริษัท Devyani International ซึ่งเดิมเป็นผู้ได้รับสิทธิ์แฟรนไชส์ร้านสเวนเซนส์ ยังคงถือหุ้นส่วนที่เหลือร้อยละ 30 - เข้าลงทุนเพิ่มในบริษัท Serendib Hotels PLC ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศศรีลังกา จากสัดส่วนร้อยละ 19.8 เป็นร้อยละ 22.7 ส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงประเภทเงินลงทุนในงบแสดงฐานะการเงินจาก “เงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อขาย” เป็น “เงินลงทุนในบริษัทร่วม”
กรกฎาคม	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดตัวแบรนด์ร้านอาหารใหม่ “SIFU Hong Kong Master Ribs” และ “Basil by Thai Express” ภายใต้ไมเนอร์ ฟู๊ด กรุ๊ป สิงคโปร์ - เปิดสถาบันสอนการทำอาหาร Thai Cuisine Academy ร่วมกับบริษัท เอส แอนด์ พี ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) - เข้าลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 49 ในโครงการโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม ซึ่งประกอบด้วย โรงแรม เดอะ เติร์กิสบู โครงการอาคารที่พักอาศัยและอาคารสำนักงานในกรุงมาปูโต เมืองหลวงของประเทศโมซัมบิก - เพิ่มห้องพักจำนวน 13 หลังที่ภูเก็ต เพื่อรองรับสมาชิกภายใต้โครงการอนันตรา เวคชั่น คลับ

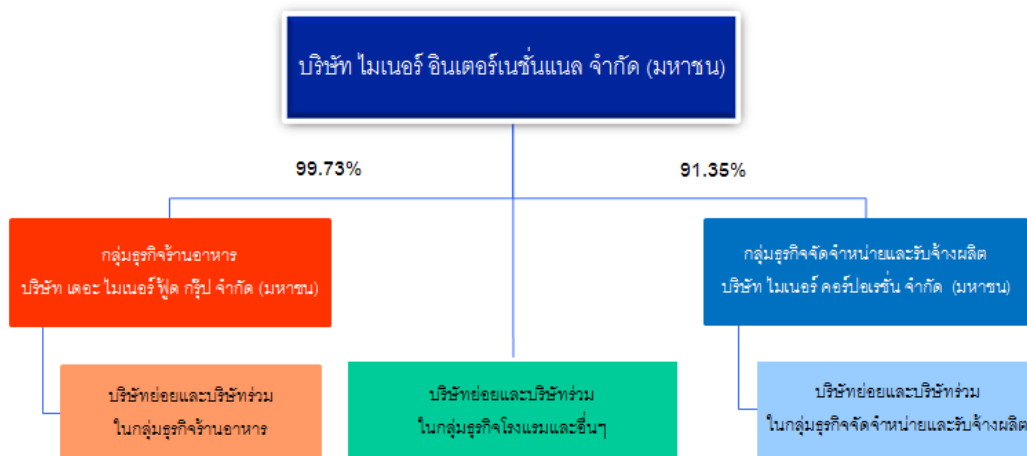
สิงหาคม	<ul style="list-style-type: none"> - เข้าร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50 กับ Breadtalk Group ในสิงคโปร์ เพื่อดำเนินธุรกิจร้านเบเกอรี่ ภายใต้แบรนด์ เบร็ดทอล์ค ในประเทศไทย - เข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Sun International ในการเป็นเจ้าของและบริหารโรงแรม ในประเทศบอตสวานา เลโซโท นามิเบีย และแซมเบีย
กันยายน	<ul style="list-style-type: none"> - เข้าซื้อกิจการกลุ่มบริษัท VGC Food Group ในสัดส่วนร้อยละ 70 โดยกลุ่มธุรกิจออสเตรเลีย ซึ่ง VGC Food Group รวมถึงกิจการค้าปลีกกาแฟภายใต้แบรนด์ Veneziano และแบรนด์ร้านอาหาร The Groove Train และ Coffee Hit ในประเทศออสเตรเลีย - เปิดตัวร้านอาหารเดอะ คอฟฟี่ คลับแห่งแรกในบาห์ลี ประเทศอินโดนีเซีย - เปิดให้บริการ Oaks Rivermarque ซึ่งมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 70 ห้อง ในเมืองแมคเคย์ ภายใต้สัญญาการบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) - MINT ได้ถูกเข้าซื้อในกลุ่มดัชนีความยั่งยืน Dow Jones Sustainability Emerging Markets Index (DJSI) ในอุตสาหกรรม โรงแรม รีสอร์ท และเรือสำราญ
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> - เข้าร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50 กับบริษัท แนนเชอรัล พาร์ค จำกัด (มหาชน) เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมเก๋ริสอร์ทระดับบนขนาด 44 ห้อง ซึ่งตั้งอยู่ในใจกลางเมืองเชียงใหม่ ชื่อ อนันตรา เชียงใหม่ เซอร์วิส สวีท โดยโครงการดังกล่าวคาดว่าจะเสร็จสมบูรณ์ในปี 2559
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> - จัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ MINT-W5 ให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ในอัตราส่วน 20 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยมีอัตราการใช้สิทธิ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญ ในราคาหุ้นละ 40 บาท
ธันวาคม	<ul style="list-style-type: none"> - เข้าบริหารโรงแรมในเมืองแซนชิบาร์ ประเทศแทนซาเนีย ซึ่งจะเปลี่ยนเป็นโรงแรมภายใต้แบรนด์ เปอร์ อควัม ภายในสิ้นปี 2558 - เปิดตัวร้านอาหารเดอะ คอฟฟี่ คลับแห่งแรกในเมืองอาบูดาบี สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ - เข้าลงทุนในเงินกู้แปลงสภาพของ บริษัท GRAB Food จำกัด ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจร้านอาหารไทย จำนวน 2 สาขาในกรุงลอนดอน ประเทศอังกฤษ

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) เป็นผู้นำในการดำเนินธุรกิจระดับสากล โดยประกอบ 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าแฟชั่น บริษัทเป็นผู้นำในธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งมีขนาดใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในเอเชีย โดยมีร้านอาหารกว่า 1,700 สาขา ใน 21 ประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า เดอะ พิตซ์า คอมปะนี, สเวนเซนต์, ซิทซ์เลอร์, แครีควิน, เบอร์เกอร์ คิง, ไทยเอ็กซ์เพรส, เดอะ คอฟฟี่ คลับ, ริบส์ แอนด์ รัมส์, เบร็ดทอล์ค และริเวอร์ไซด์ อีกทั้งยังเป็นผู้ดำเนินการดำเนินธุรกิจโรงแรมทั้งในรูปแบบเป็นเจ้าของ บริหารจัดการ และร่วมลงทุน โดยมีโรงแรมและเซอร์วิส สวีท ทั้งสิ้น 119 โรงแรม ภายใต้เครื่องหมายการค้า อนันตรา, อวานี, ไอคัส, เปอร์ อควัม, เฮลวานา, ไฟร์ชี่ชั่นส์, เซนต์ รีจิส, แมริออท, เรดิสัน บลู และโรงแรมในกลุ่มไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล ในประเทศไทย ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ มัลดีฟส์ เวียดนาม แทนซาเนีย เคนยา ตะวันออกกลาง ศรีลังกา จีน มาเลเซีย อินโดนีเซีย กัมพูชา แซมเบีย บอตสวานา นามิเบีย เลโซโท และโมซัมบิก อีกทั้งบริษัทประกอบธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม (Mixed-Use Business) ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งรวมถึงโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย และโครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลานอนันตรา เวเคชั่น คลับ ธุรกิจให้คำศูนย์การค้าและอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจบันเทิง นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นผู้ดำเนินการจัดจำหน่ายสินค้าแฟชั่นจากต่างประเทศ ทั้งเสื้อผ้าแฟชั่นและเครื่องสำอาง โดยเครื่องหมายการค้าที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายในปัจจุบัน ได้แก่ แก๊ป, เอสปรี, บอสลีนี, ชาร์ลส์ แอนด์ ค็อกซ์, เพ

โดร, เรตเชิร์ธ, ทูมี, สวิลลิง เจ. เอ. เฮ็งเคิลส์ และอีทีแอล เดิร์นนิ่ง รวมถึงมายเชลส์ซึ่งเป็นการขายตรงผ่านเว็บไซต์ และบริษัทมีธุรกิจรับจ้างผลิตสินค้า ซึ่งผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคตามสัญญาว่าจ้างผลิต โดยมีโรงงานเป็นของตนเอง

แผนภาพแสดงการถือหุ้นของกลุ่มธุรกิจหลักของบริษัท มีดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อย มีรายได้จากการประกอบธุรกิจหลัก ได้แก่ รายได้จากการประกอบธุรกิจขายอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจโรงแรม ธุรกิจจัดจำหน่ายและผลิตสินค้า และรายได้อื่นๆ ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	2555		2556		2557	
		รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
ธุรกิจโรงแรมและ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจโรงแรม ¹	บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์ เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย บริษัทร่วม ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและ อื่นๆ	15,749.73	48.39	16,766.60	46.05	17,513.31	44.95
ธุรกิจอาหารและ เครื่องดื่ม ²	บริษัท ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัท ย่อย บริษัทร่วมในกลุ่ม ธุรกิจอาหาร	12,266.22	37.69	14,309.27	39.30	15,874.21	40.74
ธุรกิจจัดจำหน่าย และผลิตสินค้า	บริษัท ไมเนอร์ คอร์ ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย บริษัทร่วม ในกลุ่มธุรกิจจัดจำหน่าย และรับจ้างผลิต	3,294.21	10.12	3,592.86	9.87	3,601.44	9.24
รายได้อื่น ³		1,237.05	3.80	1,737.61	4.77	1,975.10	5.07
รวมรายได้		32,547.21	100.00	36,406.34	100.00	38,964.06	100.00

หมายเหตุ 1. รายได้จากธุรกิจโรงแรม รวมรายได้จากการบริหารจัดการ รายได้จากธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์ การให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจบันเทิง ดังนี้

กลุ่มธุรกิจ	2555		2556		2557	
	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
ธุรกิจโรงแรม	12,260.71	37.67	12,878.26	35.37	14,208.56	36.46
ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์	2,898.52	8.79	3,319.88	9.12	2,750.49	7.06
ธุรกิจให้เช่า อสังหาริมทรัพย์	440.14	1.33	407.59	1.12	407.72	1.05
ธุรกิจบันเทิง	150.36	0.46	160.88	0.44	146.54	0.38
รวมรายได้ธุรกิจโรงแรม	15,749.73	47.74	16,766.61	46.05	17,513.31	44.95

2. รายได้จากธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มรวมรายได้จากการให้สิทธิแฟรนไชส์

3. รายได้อื่น ประกอบด้วยเงินปันผลรับจากบริษัทอื่น และดอกเบี้ยรับ

2.1 ธุรกิจโรงแรมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม**ธุรกิจโรงแรม****ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ (ธุรกิจโรงแรม)**

จากการขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่องของบริษัท ปัจจุบันบริษัทมีจำนวนห้องพักของโรงแรมทั้งสิ้น 14,721 ห้อง โดยโรงแรมที่อยู่ภายใต้การบริหารงานของกลุ่มบริษัท ได้แก่

- 1) พัทยา แมริออท รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 2) อนันตรา กรุงเทพฯ ริเวอร์ไซด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา (เดิมชื่อ กรุงเทพฯ แมริออท รีสอร์ท แอนด์ สปา)
- 3) อนันตรา หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 4) อนันตรา สามเหลี่ยมทองคำ รีสอร์ท แอนด์ สปา เชียงราย
- 5) อนันตรา บ่อผุด เกาะสมุย รีสอร์ท แอนด์ สปา (เดิมชื่อ “โรงแรมอนันตรา รีสอร์ท แอนด์ สปา สมุย”)
- 6) อนันตรา ภูเก็ต วิลล่า
- 7) อนันตรา ดิโกะ รีสอร์ท แอนด์ สปา มัลดีฟส์
- 8) อนันตรา เวลี รีสอร์ท แอนด์ สปา มัลดีฟส์ (เดิมชื่อ “โรงแรมโบดูลูรา มัลดีฟส์”)
- 9) อนันตรา คิฮาวาห์ วิลล่าส์
- 10) อนันตรา ภูเก็ต ลายัน รีสอร์ท แอนด์ สปา (เดิมชื่อ “บุญทวีริกา วิลล่า แอนด์ สวีท”)
- 11) อนันตรา อังกอร์ รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 12) อนันตรา บาซารูโต โฮสแลนด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 13) อนันตรา ฮอยอัน รีสอร์ท
- 14) อวานี กวีญิน รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 15) อวานี ไฮฟง ฮาร์เบอร์วิว รีสอร์ท แอนด์ สปา (เดิมชื่อ “ฮาร์เบอร์วิว โฮเทล เวียดนาม”)
- 16) อวานี คาเลทรา รีสอร์ท แอนด์ สปา ศรีลังกา (เดิมชื่อ คานี ลังกา รีสอร์ท แอนด์ สปา)
- 17) นาลาดู มัลดีฟส์
- 18) นิยามา โดย เปอร์ อควัม
- 19) โฮคัส แกรนด์ แกลดสโตน โฮเทล (ในกลุ่มโฮคัส)
- 20) อวานี กาโบโรเน โฮเทล
- 21) อวานี วินด์ซุก โฮเทล แอนด์ คาสิโน
- 22) อนันตรา เมดจ์มเบ โฮสแลนด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 23) อนันตรา มาเตโม โฮสแลนด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 24) อวานี เพมบา บีช โฮเทล แอนด์ สปา
- 25) อวานี วิคตอเรีย ฟอลส์ รีสอร์ท
- 26) อวานี เลโซโท โฮเทล แอนด์ สปา
- 27) อวานี มาเซรู โฮเทล
- 28) รอยัล ลิฟวิ่งสโตน รีสอร์ท

โรงแรมที่บริษัท เป็นผู้ถือหุ้นแต่ไม่ได้เข้าไปบริหาร ได้แก่

- 29) เจดัมบลิว แมริออท ภูเก็ต รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 30) โฟร์ ซีซั่นส์ เชียงใหม่
- 31) อนันตรา สยาม กรุงเทพฯ โฮเทล แอนด์ สปา
- 32) โฟร์ ซีซั่นส์ เตินท์แคมป์

- 33) โฟร์ซีซั่นส์ รีสอร์ท เกาะสมุย
- 34) เดอะ เซ็นต์ รีจิส กรุงเทพฯ
- 35) กลุ่มโรงแรมเซเนดิม ศรีลังกา จำนวน 3 แห่ง ซึ่งรวมถึงโรงแรม อวานี เบนโตตา รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 36) กลุ่มโรงแรม เอเลวาน่า แอฟริกา จำนวน 7 แห่ง

โรงแรมที่บริษัทบริหารจัดการ ได้แก่

- 37) อนันตรา ลีเกา รีสอร์ท แอนด์ สปา ตรัง
- 38) อนันตรา บ้านราชประสงค์ เซอร์วิส สวีท กรุงเทพฯ
- 39) อนันตรา ลาวาณา รีสอร์ท แอนด์ สปา เกาะสมุย
- 40) อนันตรา กรุงเทพฯ สาทร
- 41) อนันตรา รัสนันดา เกาะพงัน วิลล่า รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 42) อนันตรา มุยเน รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 43) อนันตรา เซมินยัค บาห์ลี รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 44) อนันตรา บาห์ลี อูลูวาตู รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 45) อนันตรา ซานย่า รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 46) อนันตรา สิบสองปันนา รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 47) อนันตรา เออเหมย รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 48) อนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 49) อนันตรา ดูไบ เดอะ ปาล์ม รีสอร์ท แอนด์ สปา
- 50) อนันตรา เซอร์ บานี ยาส ไอล์แลนด์ อัล ยามม์ วิลล่า รีสอร์ท
- 51) อนันตรา เซอร์ บานี ยาส ไอล์แลนด์ อัล ซาเฮล วิลล่า รีสอร์ท
- 52) อีสเทิร์น แมนโกรฟส์ โฮเทล แอนด์ สปา บาย อนันตรา
- 53) เดสเลิร์ท ไอล์แลนด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา บาย อนันตรา
- 54) คัสร์ อัล ซารูป เดสเลิร์ท รีสอร์ท บาย อนันตรา
- 55) อวานี เอเทรียม กรุงเทพฯ
- 56) อวานี เซปัง โกลด์โคสต์ รีสอร์ท
- 57) สุวาเฟน ฟูจิ โดย เปอร์ อควัม
- 58) เดสเลิร์ท ปาล์ม โดย เปอร์ อควัม
- 59) เซเนกิตี ไฟโอเนียร์ แคมปี
- 60) ไอส์ ลีวา เอ็คเซคคิวทีฟ สวีท
- 61) ไอส์ กรุงเทพฯ สาทร

ธุรกิจบริหารเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์

- 62) กลุ่มโรงแรมในเครือ ไอส์ โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท ในประเทศออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และดูไบ

โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา วาเคชันคลับ

โรงแรมที่อยู่ภายใต้การบริหารงานของกลุ่มบริษัท

- 1) **พัทยา แมริออท รีสอร์ท แอนด์ สปา** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยวและกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 298 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อกเทลบาร์ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัด สัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุแบบห้องเรียน (คน)
Garden Café	140	Ballroom	200
Benihana	100	Room 1 (Orchid Garden)	130
Kabuki	30	Room 2 (Rose Garden)	100
Numero Uno	50	Room 3 (Sunflower)	70
Sala Rim Nam	120	Rice Mill	30
Manao	40	Chaba	40
Elephant	60	Board Room	20
Dacey Reilly's	120	Sala Rim Nam	120

2) อนันตรา กรุงเทพฯ ริเวอร์ไซด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักธุรกิจ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทมีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 407 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อกเทลบาร์ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนา ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
The Riverside Terrace	250	Ballroom A	140
The Market	130	Ballroom B	40
Brio	140	Ballroom C	40
Trader Vic's	126	Ballroom D	40
Benihana	132	Charoen Nakorn	100
Loy Nam	50	Thonburi	60
Elephant	60	Jasmine	40
Numero	70	Poppy	12
Manohra	150	Bamboo	10
		Lotus	16
		Garden	210
		Grand Sala	300

3) อนันตรา หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าระดับบนประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 187 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อป ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัด สัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Issara Café	140	Ruen Thon	24
Baan Thalia	60	Ruen Thai	30
Sala Siam	40	Ruen Than	72
Rim Nam	40	Ruen Anantara	63
Loy Nam	50	Ruen Nok	
Saithong	70		
Lagoon	20		

4) **อนันตรา สามเหลี่ยมทองคำ รีสอร์ท แอนด์ สปา เชียงราย** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 77 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อป ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัด สัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Sala Mae Nam Thai	120	Rimkhong	27 - 64
Baan Dahlia Italian	30	MaeKhong	64 - 144
Elephant Bar & Opium	20		

5) **อนันตรา บ่อผุด เกาะสมุย รีสอร์ท แอนด์ สปา** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 106 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อป ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัด สัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
ไฮไลท์	84	สมุยแกรนด์บอลรูม	150
อีคิลิปส์	38	เกาะสมุย	75
ฟูลมูน	54	เกาะพังน	75
พูบาร์	60	เกาะเต่า	15

6) **อนันตรา ภูเก็ต วิลล่า** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 83 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคาร บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อป ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัด สัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
La Sala	72	Andaman East	30
The Tree House	28	Andaman West	30

ภัตตาคารและค็อกเทลที่ขอพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัด สัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
The Tasting Room	18	Sarasin Boardroom	12
Sea Fire Salt	72		

7) **อนันตรา ดิห์กู รีสอร์ท แอนด์ สปา มัลดีฟส์** (เป็นบริษัทร่วมทุนกับชาวมาลดีฟส์ โดยบริษัทลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50) มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการ ดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 110 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารและบาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

ภัตตาคารและค็อกเทลที่ขอพประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)
Fushi café	150
Aqua Bar	90
Terrazzo	40
Fuddan Grill	80

การให้บริการด้านอื่นๆ ได้แก่

- ตกปลา นั่งเรือชมปลาโลมา Scuba Diving, Snorkeling
- ห้องออกกำลังกาย (มีผู้ดูแลให้คำแนะนำ)
- บริการอุปโภคบริโภคไฟฟ้าทางน้ำ
- ศูนย์บริการเพื่อสุขภาพและสามารถให้บริการสปาในห้องพักได้
- ร้านค้าย่อย ขายสินค้าและของที่ระลึกต่างๆ เช่น เครื่องประดับ ร้านขายเสื้อผ้า
- จัดทัวร์นอกสถานที่ บริการรับแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริการซักอบรีด รับส่งไปรษณีย์ โทรเลข โทรศัพท์ เป็นต้น
- ห้องเที่ยวและช้อปปิ้งในเมืองหลวงที่เกาะ Male
- มีเรือไว้คอยบริการลูกค้าที่มีความประสงค์จะไปทานอาหารที่ห้องอาหารไทย หรือห้องอาหารระหว่างเกาะ เช่น แวกที่พักรออยู่ที่โรงแรมอนันตรา ดิห์กู มัลดีฟส์ ต้องการไปทานอาหารที่ห้องอาหารที่โรงแรมอนันตรา เวลี มัลดีฟส์

8) **อนันตรา เวลี รีสอร์ท แอนด์ สปา มัลดีฟส์ (เดิมชื่อ โรงแรมโบคุสุรา มัลดีฟส์)** (เป็นบริษัทร่วมทุนกับชาวมาลดีฟส์ โดยบริษัทลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50) มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการ ดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 67 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารและบาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

ภัตตาคารและค็อกเทลที่ขอพประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)
Baan Huraa	60
73 Degree	110
Dhoni Bar	64
Gecko	50

การให้บริการด้านอื่นๆ ได้แก่

- ตกปลา นั่งเรือชมปลาโลมา Scuba Diving, Snorkeling
- สนามเทนนิส สควอช แบดมินตัน และวอลเลย์บอล
- บริการอุปโภคบริโภคไฟฟ้าทางน้ำ
- ศูนย์บริการเพื่อสุขภาพและสามารถให้บริการสปาในห้องพักได้
- ร้านค้าย่อย ขายสินค้าและของที่ระลึกต่างๆ เช่น เครื่องประดับ ร้านขายเสื้อผ้า

- จัดทัวร์นอกสถานที่ บริการรับแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริการซักอบรีด รับส่งไปรษณีย์ โทรเลข โทรศัพท์ เป็นต้น
- ท่องเที่ยวและช้อปปิ้งในเมืองหลวงที่เกาะ Male
- มีเรือไว้คอยบริการลูกค้าที่มีความประสงค์จะไปทานอาหารที่ห้องอาหารไทยหรือห้องอาหารระหว่างเกาะ เช่น แวกที่พักอยู่ที่โรงแรมอนันตรา เวลี มัลดีฟส์ ต้องการไปทานอาหารที่ห้องอาหารที่โรงแรม อนันตรา ดิกู มัลดีฟส์

9) **อนันตรา คิฮาวาห์ วิลล่าส์** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการ ดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 79 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารและบาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

ภัตตาคารและค็อกฟีช็อปประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	รวมจำนวน (ที่นั่ง)
	Indoor	Outdoor	
Manzaru Restaurant	24	10	34
Manzaaru Pool Bar	22	18	40
Plates Restaurant	48	68	116
Sea Restaurant	18		18
Salt Restaurant	24	22	46
Fire Restaurant	12		12
Sky Bar	36	20	56
Function room			
Sendaa	16		16
Mariyadou	12		12
Salla'	12		12
Bodhu Ashi	12		12

การให้บริการด้านอื่นๆ ได้แก่

- บริการอุปกรณ์กีฬาทางน้ำ
- ศูนย์บริการเพื่อสุขภาพและสามารถให้บริการสปาในห้องพักได้
- ร้านค้าย่อย ขายสินค้าและของที่ระลึกต่างๆ เช่น เครื่องประดับ ร้านขายเสื้อผ้า
- ชั้นเรียนทำอาหาร

10) **อนันตรา ภูเก็ต ลายัน รีสอร์ท แอนด์ สปา** (เดิมชื่อ “บุญทวีกา วิลล่า แอนด์ สวีท”) จังหวัดภูเก็ต มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 77 ห้อง

11) **อนันตรา อังกอร์ รีสอร์ท แอนด์ สปา** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 39 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 2 ห้องอาหาร ได้แก่ The Sothea และ The Gallery

การให้บริการอื่นๆ

โรงแรมยังให้บริการห้องประชุม, จัดเลี้ยง และ สปา

12) **อนันตรา บาซารูโต ไอสแลนด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 44 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 3 ห้องอาหาร ได้แก่ Clube Naval, Golfniho และ Beach Deck

การให้บริการอื่นๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม, จัดเลี้ยง และ สปา

13) **อนันตรา ฮอยอัน รีสอร์ท** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 94 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมี ภัตตาคารอาหาร 4 ห้องอาหาร ได้แก่ Lantern, Reverside Café, Heritage Bar และ Reflection

14) **อวานี กวีญิน รีสอร์ท แอนด์ สปา** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 63 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 3 ห้องอาหาร ได้แก่ Dine, Sip และ Lounge

การให้บริการอื่นๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม ซึ่งสามารถบรรจุผู้ร่วมประชุมได้ถึง 60 คน และบริการสปา

15) **อวานี ไฮฟง ฮาร์เบอร์วิว รีสอร์ท แอนด์ สปา** (เดิมชื่อ “ฮาร์เบอร์วิว โฮเทล เวียดนาม”) (เป็นบริษัทร่วมทุน โดยบริษัทลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 30.39) มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักธุรกิจ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการ ดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 122 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไป ดังนี้

ภัตตาคารและค็อกเทลบาร์ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัด สัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Lobby Lounge	34	Hanoi	96
The La Terrasse	30	Saigon	96
The Harbour Café	72	Haiphong	72
The Nam Phuong	90	Danang	36

การให้บริการด้านอื่นๆ ได้แก่

- ศูนย์บริหารร่างกาย
- ร้านค้าขายของสินค้าและของที่ระลึกต่างๆ
- บริการอื่นๆ เช่น บริการสำรองที่นั่ง Business Center แพทย์ทางโทรศัพท์ บริการ Limousine บริการจัดทัวร์นอกสถานที่ บริการรับแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริการซักอบรีด รับส่งไปรษณีย์ โทรเลข โทรศัพท์ เป็นต้น

16) **อวานี คาเลทารา รีสอร์ท แอนด์ สปา ศรีลังกา** (เดิมชื่อ คานี ลังกา รีสอร์ท แอนด์ สปา)

คานี ลังกา บริหารงานโดย บริษัท เซเรนดิบโฮเทล มีฐานการดำเนินงานธุรกิจในประเทศศรีลังกา ซึ่งบริษัทได้เข้าลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 80 ตั้งแต่วันที่ 2553

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 105 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อกเทลบาร์ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัด สัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Karadiya	24	Conference room	80
Miridiya	60		
Saffron	38		
Palm	150		

17) **นาลาดู มัลดีฟส์** (เป็นบริษัทร่วมทุนกับชาวมัลดีฟส์ โดยบริษัทลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50) มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการ ดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 19 ห้อง มีสระว่ายน้ำส่วนตัวทุกห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารและบาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

ภัตตาคารและค็อกเทลบาร์ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)
Living Room	42

การให้บริการด้านอื่นๆ ได้แก่

- ตกปลา นั่งเรือชมปลาโลมา Scuba Diving Snorkeling
- สนามเทนนิส สควอช แบดมินตัน และวอลเลย์บอล
- บริการอุปกรณ์กีฬาทางน้ำ
- ศูนย์บริการเพื่อสุขภาพ และสามารถให้บริการสปาในห้องพักได้
- ร้านค้าย่อย ขายสินค้าและของที่ระลึกต่างๆ เช่น เครื่องประดับ ร้านขายเสื้อผ้า
- จัดทัวร์นอกสถานที่ บริการรับแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริการซักอบรีด รับส่งไปรษณีย์ โทรเลข โทรศัพท์ เป็นต้น
- ห้องเที่ยวและช้อปปิ้งในเมืองหลวงที่เกาะ Male
- มีเรือไว้คอยบริการลูกค้าที่มีความประสงค์จะไปทานอาหารที่ห้องอาหารไทยหรือห้องอาหารระหว่างเกาะ เช่น แวกที่พักรออยู่ที่โรงแรมนาลาดู มัลดีฟส์ ต้องการไปทานอาหารที่ห้องอาหารที่โรงแรมอนันตรา เวลี หรือโรงแรมอนันตรา ดิห์กู มัลดีฟส์

18) **นิยามา โดย เปอร์ อควัม** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 86 วิลล่า

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 7 ห้องอาหาร ได้แก่ Edge, Tribal, Epicure, Subsix, Fahrenheit, Dune และ The Deli

การให้บริการอื่นๆ

โรงแรมให้บริการสปา

19) **ไอส์แลนด์ แกลดสโตน โฮเทล (ในกลุ่มไอส์แลนด์)** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักธุรกิจ และนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 144 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป 2 ห้องอาหารได้แก่ Ribs & Rump Steakhouse และ Coffee Club

การให้บริการอื่นๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง

20) อวานี กาโบโรเน โฮเทล มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 196 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 6 ห้องอาหาร ได้แก่ Casino Bar Casino Bar, Conservatory and Pool Terrace, Mahogany's, Savuti Grill, Mahogany's Cocktail Bar และ Pool Bar

การให้บริการคาสิโน

โรงแรมให้บริการ คาสิโน โดยมี 150 เครื่อง slot machines, 10 โต๊ะ คาสิโน

การให้บริการอื่น ๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพัก และลูกค้าทั่วไป

21) อวานี วินด์สูก โฮเทล แอนด์ คาสิโน มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 173 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 4 ห้องอาหาร ได้แก่ Dunes Restaurant, Oasis Bar Lounge และ Casino Bar

การให้บริการคาสิโน

โรงแรมให้บริการ คาสิโน โดยมี 137 เครื่อง slot machines, 10 โต๊ะ คาสิโน

การให้บริการอื่น ๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพัก และลูกค้าทั่วไป

22) อนันตรา เมดจ์มเบ ไอส์แลนด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 12 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 1 ห้องอาหาร ได้แก่ Bahari

23) อนันตรา มาเตโม ไอส์แลนด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 23 ห้อง

24) อวานี เพมบา บีช โฮเทล แอนด์ สปา มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 184 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 3 ห้องอาหาร ได้แก่ Quirimbas, Clube Naval และ The Niassa Bar

25) อวานี วิคตอรี พอลส์ รีสอร์ท มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 212 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 6 ห้องอาหาร ได้แก่ Crocodile Café, The Boma, The Pool Bar, Kingfisher Braai (Barbeque) Site, The Pool Grill และ Zambezi Sun – Theatre of Food

การให้บริการอื่น ๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพัก และลูกค้าทั่วไป

26) อวานี เลโซโท โฮเทล แอนด์ สปา มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 158 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 5 ห้องอาหาร ได้แก่ Café Nala Restaurant, Ying Tao Grill, Leifo Lounge 'Fireplace Lounge, Ho Tsomo Bar - 'The Hunting Man's Bar และ Letamong Pool Bar

การให้บริการอื่น ๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพัก และลูกค้าทั่วไป

27) อวานี มาเชรู โฮเทล มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 105 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 4 ห้องอาหาร ได้แก่ Mohokare Restaurant, Mohokare Lounge, Katse Terrace และ Mohope Bar

การให้บริการอื่น ๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพัก และลูกค้าทั่วไป

28) รอยัล ลิฟวิ่งสโตน รีสอร์ท มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 173 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 4 ห้องอาหาร ได้แก่ The Bar, The Dining Room, The Lounge และ The Royal Livingstone Express

การให้บริการอื่น ๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพัก และลูกค้าทั่วไป

29) เจดับบลิว แมริออท ภูเก็ต รีสอร์ท แอนด์ สปา มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 265 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อกเทลบาร์ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนา ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Marriott Café	180	Mai Khao Ballroom	600
Cucina	82	Salon A or B or D or E	85
Andaman Grill	90	Salon C	240
Kabuki	77	Layan 1, 2 or Rawai 1, 2	60
Siam Deli	92	Kamala Boardroom	10
Ginja Taste	130		
Sala Sawasdee Lobby Bar	89		
Rim Nam Pool Bar	236		
Out of the Blue Drink	110		
Out of the Blue Splash	100		
North Pool	96		
Zest	73		
Delight	39		
Aqua	67		

30) **ไพล์ ซิตี้ เชียงใหม่** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าระดับบนประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพัก 64 ห้อง และพูลวิลล่า 12 หลัง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อกเทลบาร์ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัด สัมมนา ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Sala Mae Rim	70	Kasalong Pavillion	18-40
Elephant Bar	22	Rachawadee Residence	81-150
Terraces	58		
Ratree Bar	28		

31) **อนันตรา สยาม กรุงเทพฯ ไฮเทล แอนด์ สปา (เดิมชื่อ ไพล์ ซิตี้ กรุงเทพฯ)** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักธุรกิจ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 354 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อกเทลบาร์ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนา ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Madison	99	The Ballroom	400-1000
Biscotti	100	Monthatip 1 – 4	400-800
Health Club	17	The Pimarnman Room	100-300
Lobby Lounge	104	Amorn Room	30-50

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อป ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนา ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Shintaro	64	Ratana Room	30-50
The Spice Market	72	Kosin Room	30-50
Terrace	88	Ratanakosin Room	80-100
Aqua	59	Boardroom	10-20
Mocha & Muffins	29	Napa Room	30-50
		Dara Room	30-50
		Suriyan – Chandra Room	80-120
		Busaba	20-22
		Mullika	12-16

หมายเหตุ: โรงแรม โฟร์ ซีซั่นส์ กรุงเทพฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น อนันตรา สยาม กรุงเทพฯ โฮเทล แอนด์ สปา ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2558)

32) **โฟร์ ซีซั่นส์ เตินท์แคมป์** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าระดับบนประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 15 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

ภัตตาคารและบาร์ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)
Nong Yao	36
Burma Bar	20
Wine Cellar	6

33) **โฟร์ ซีซั่นส์ รีสอร์ท เกาะสมุย** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าระดับบนประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 60 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

ภัตตาคารและบาร์ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)
Lan Tania	102
Pla Pla	102
Wine Cellar	8

34) **เดอะ เซนต์ รีจิส กรุงเทพฯ** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักธุรกิจ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 224 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

ภัตตาคารและบาร์ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)
วัวร์	86
เดอะ เซนต์ รีจิส บาร์	100
ดีแคนเตอร์	64
โจโจ	119
พูล บาร์	25

35) กลุ่มโรงแรมเซเรนดิบ ศรีลังกา

กลุ่มโรงแรมเซเรนดิบ ในประเทศศรีลังกา บริหารงานโดย บริษัท เซเรนดิบโฮเทล ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ Hemas Holdings Limited (Hemas) เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศศรีลังกา ซึ่งบริษัทได้เข้าลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 20 ในบริษัท เซเรนดิบโฮเทล ตั้งแต่วันที่ 2550 โดยโรงแรมในเครือของเซเรนดิบ โฮเทล ประกอบด้วย

	โรงแรม	ประเทศ	กลุ่มลูกค้า	จำนวนห้องพัก
1	อวานี เบนโตตา(เดิมชื่อ โฮเทล เซเรนดิบ)	ศรีลังกา	กลุ่มนักท่องเที่ยว	90
2	คลับ โฮเทล ดอลฟิน	ศรีลังกา	กลุ่มนักท่องเที่ยว	146
3	โฮเทล ลิกิริยา	ศรีลังกา	กลุ่มนักท่องเที่ยว	79

36) กลุ่มโรงแรม เอลวานา แอฟริกา

กลุ่มโรงแรม เอลวานา แอฟริกา บริหารงานโดยบริษัท เอลวานา แอฟริกา มีฐานการดำเนินธุรกิจในประเทศแทนซาเนีย ซึ่งบริษัทเข้าถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 50 ตั้งแต่วันที่ 2551 บริษัท เอลวานา แอฟริกา มีชื่อเสียงในด้านแหล่งท่องเที่ยวเชิงซาฟารีในทวีปแอฟริกา โดยมีให้บริการที่พักหลายแห่งที่มีความหรูหราและกลมกลืนกับสิ่งแวดล้อมที่งดงามอย่างเป็นธรรมชาติของทวีปแอฟริกา ที่พักในเครือของเอลวานา ประกอบด้วย

	โรงแรม	ประเทศ	กลุ่มลูกค้า	จำนวนห้องพัก
1	อรุชา คอฟฟี ลอดจ์	แทนซาเนีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	18
2	เซเรเกติ ไมเกรชั่น แคมป์	แทนซาเนีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	20
3	ทารากิริ ทรีท็อป	แทนซาเนีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	20
4	เดอะ แมนเนอร์ แอท โกรงโกโร	แทนซาเนีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	20
5	แอฟริซิค ดายนิ บีช	เคนยา	กลุ่มนักท่องเที่ยว	20
6	คิลินดี ซานชิบาร์	แทนซาเนีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	19
7	มาไซ มาราแคมป์	เคนยา	กลุ่มนักท่องเที่ยว	16

โรงแรมที่บริษัทบริหารจัดการ

	โรงแรม	ประเทศ	กลุ่มลูกค้า	จำนวนห้องพัก
37)	อนันตรา ลิเกา รีสอร์ท แอนด์ สปา ตรัง	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	139
38)	อนันตรา บ้านราชประสงค์ เซอร์วิส สวีท กรุงเทพฯ	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	97
39)	อนันตรา ลาวาณา รีสอร์ท แอนด์ สปา เกาะสมุย	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	122
40)	อนันตรา กรุงเทพฯ สาทร	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	310
41)	อนันตรา รัชันดา เกาะพัง วิลล่า รีสอร์ท แอนด์ สปา	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	64
42)	อนันตรา มูเน รีสอร์ท แอนด์ สปา	เวียดนาม	กลุ่มนักท่องเที่ยว	90
43)	อนันตรา เซมินัค บาห์ลี รีสอร์ท แอนด์ สปา	บาห์ลี	กลุ่มนักท่องเที่ยว	60
44)	อนันตรา บาห์ลี อูลูวาตู รีสอร์ท แอนด์ สปา	บาห์ลี	กลุ่มนักท่องเที่ยว	74
45)	อนันตรา ซานย่า รีสอร์ท แอนด์ สปา	จีน	กลุ่มนักท่องเที่ยว	122
46)	อนันตรา สิบสองปันนา รีสอร์ท แอนด์ สปา	จีน	กลุ่มนักท่องเที่ยว	103
47)	อนันตรา เอ๋อเหมย รีสอร์ท แอนด์ สปา	จีน	กลุ่มนักท่องเที่ยว	150
48)	อนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์ สปา	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	84
49)	อนันตรา ดูไบ เดอะ ปาล์ม รีสอร์ท แอนด์ สปา	อาบูดาบี, UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	293
50)	อนันตรา เซอร์ บานี ยาส์ ไอล์แลนด์ อัล ยามม์ วิลล่า รีสอร์ท	อาบูดาบี, UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	30
51)	อนันตรา เซอร์ บานี ยาส์ ไอล์แลนด์ อัล ซาเฮล วิลล่า รีสอร์ท	อาบูดาบี, UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	30

	โรงแรม	ประเทศ	กลุ่มลูกค้า	จำนวนห้องพัก
52)	อีส์เทริน แมนโกรฟส์ โฮเทล แอนด์ สปา บาย อนันตรา	UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	222
53)	เดสเลิร์ท โอแลนด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา บาย อนันตรา	อาบูดาบี, UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	64
54)	คัสส์ อัล ซาราบ เดสเลิร์ท รีสอร์ท บาย อนันตรา	อาบูดาบี, UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	206
55)	อวานี เอเทรียม กรุงเทพฯ	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	568
56)	อวานี เซปัง โกลด์โคส รีสอร์ท	มาเลเซีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	315
57)	สุวาเฟน ฟุติ โดย เปอร์ อควัม	มัลดีฟ	กลุ่มนักท่องเที่ยว	44
58)	เดสเลิร์ท ปาล์ม โดย เปอร์ อควัม	ดูไบ, UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	38
59)	เซเรนิตี ไฟโอเนีย แคมป์	แอฟริกา	กลุ่มนักท่องเที่ยว	10
60)	ไอคส์ ลีวา เอ็คเซคคิวทีฟ สวีท	UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	54
61)	ไอคส์ กรุงเทพฯ สาทร	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	115

ธุรกิจบริหารเชอร์วิส อพาร์ทเมนต์

62) กลุ่มโรงแรม ไอคส์ โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท ตั้งอยู่ในประเทศออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ดูไบ และประเทศไทย รวมจำนวนโรงแรมทั้งหมด 50 โรงแรม โดยในประเทศออสเตรเลียมีจำนวน 43 โรงแรม ซึ่งอยู่ในเมืองท่องเที่ยวและเมืองเศรษฐกิจที่สำคัญ โดยตั้งอยู่ในนิวซีแลนด์ 10 โรงแรม วิกตอเรีย 6 โรงแรม ควีนส์แลนด์ 19 โรงแรม เข้าทั่ออสเตรเลีย 5 โรงแรม และเวสเทิร์นออสเตรเลีย 3 โรงแรม นิวซีแลนด์รวม 3 โรงแรม ตั้งอยู่ที่นอร์ทไอแลนด์ 1 โรงแรม และเซาท์ไอแลนด์ 2 โรงแรม และในดูไบ ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ 1 โรงแรม ซึ่งโดยรวมทั้งกลุ่มมีบริการห้องพักทั้งสิ้น 6,173 ห้อง

เนื่องจากทำเลที่ตั้งของไอคส์ส่วนใหญ่อยู่ในย่านธุรกิจ และเมืองใหญ่ ไอคส์จึงมุ่งเน้นการบริการไปที่กลุ่มนักธุรกิจ และกลุ่มบริษัทภายในประเทศ กลุ่มนักท่องเที่ยวต่างประเทศจึงเป็นลำดับรองลงมา ซึ่งส่งผลให้ลักษณะของห้องพักและอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในห้องพักที่เอื้ออำนวยความสะดวกให้กับผู้พักอาศัยที่เป็นนักธุรกิจอีกด้วย

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการในการประกอบธุรกิจโรงแรมนั้น นอกจากห้องพัก อุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ และคุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ในการปรุงอาหารและเครื่องดื่มแล้ว พนักงานที่ให้บริการถือเป็นองค์ประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่ง บริษัทมีนโยบายหลักที่จะรับคนท้องถิ่น เพื่อให้เกิดการจ้างแรงงานในระดับท้องถิ่นนั้นๆ โดยจัดให้มีการฝึกอบรมและอบรมแก่พนักงานเหล่านั้นให้มีความรู้และความสามารถในการทำงาน นอกจากนี้ การส่งพนักงานคนไทยไปเรียนรู้งานในต่างประเทศและการรับผู้เชี่ยวชาญมาฝึกสอน การจ้างชาวต่างชาติมาทำงาน ก็เป็นวิธีที่จะสามารถถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ให้แก่พนักงานคนไทยเพื่อจะปฏิบัติได้เองในอนาคต

การตลาดและการแข่งขัน (ธุรกิจโรงแรม)

ข้อมูลด้านการตลาดและการแข่งขัน ส่วนหนึ่งเป็นข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เป็นการรวบรวมข้อมูลเผยแพร่จากส่วนราชการและภาคอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งซึ่งเป็นข้อมูลที่มีบริษัทมีการว่าจ้างหน่วยงานภายนอกเป็นผู้จัดทำเป็นรายปี

1. อุตสาหกรรมท่องเที่ยวและโรงแรม

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ทางการเมืองในประเทศไทยในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2557 ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยลดลงจากปีก่อนร้อยละ 7 อยู่ที่ 24.8 ล้านคน ส่วนอัตราการเข้าพักเฉลี่ยทั้งประเทศเท่ากับร้อยละ 55.6 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 9.3

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยยังคงคาดการณ์ว่าในปี 2558 จะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาในประเทศไทยกว่า 29 ล้านคน เพิ่มขึ้นจากปี 2557 ในอัตราร้อยละ 17 ผ่านหลายกลยุทธ์ ซึ่งรวมถึงการกระจายประเทศแหล่งที่มาของนักท่องเที่ยว การเป็นศูนย์กลางการเชื่อมต่อของภูมิภาคไปยังหลายจังหวัดในประเทศมากยิ่งขึ้น ความพยายามที่จะลดความแออัดในสถานที่ซึ่งเป็นที่นิยม และการใช้กลยุทธ์ที่เป็นแบบเฉพาะเจาะจง เช่น การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Ecotourism) นอกจากนี้ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยยังมีแผนที่จะเพิ่มสัดส่วนของนักท่องเที่ยวระดับกลางถึงระดับบนจากประเทศที่กำลังพัฒนา เช่น ประเทศในทวีป ยุโรป ตะวันออก แอฟริกา และตะวันออกกลาง พร้อมกับการขยายธุรกิจในตลาดหลัก ในขณะเดียวกัน รัฐบาลไทยยังคงมุ่งมั่นที่จะสนับสนุนภาคธุรกิจท่องเที่ยวผ่านการสนับสนุนทางการเงิน โครงสร้างพื้นฐานท่าอากาศยาน สนธิสัญญาการยกเว้นวีซ่ากับบางประเทศ และการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางด้านราคา การร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการในภาคเอกชนของธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร และสายการบินราคาประหยัด จะส่งผลให้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเติบโตได้ต่อไป

	2556	2557
จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ (ล้านคน)	26.7	24.8
อัตราการเปลี่ยนแปลง (%)	19.9	-7.3
อัตราการเข้าพักโรงแรม (ร้อยละ)	64.9	55.6

ที่มา: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย และธนาคารแห่งประเทศไทย

	นักท่องเที่ยวต่างชาติ	
	ล้านคน	เพิ่มขึ้นร้อยละ
2547	11.65	+16.5%
2548	11.52	-1.1%
2549	13.82	+20.0%
2550	14.46	+4.6%
2551	14.58	+0.8%
2552	14.15	-3.0%
2553	15.94	+12.4%
2554	19.09	+19.8%
2555	22.30	+16.8%
2556	26.73	+19.9%
2557	24.78	-7.3%

ที่มา: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

คู่แข่งและสภาพภาพในการแข่งขัน (ธุรกิจโรงแรม)

- ในเขตกรุงเทพฯ: โรงแรมอนันตรา กรุงเทพฯ ริเวอร์ไซด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา เป็นโรงแรมจັบลุ่มลูกค้าที่เน้นการพักผ่อน โดยมีผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกันกับบริษัท ได้แก่ The Peninsula Hotel, Shangri-La, Royal Orchid Sheraton และ Millenium Hilton ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบรายได้เฉลี่ยต่อห้องในปี 2557 เทียบกับคู่แข่งในกลุ่มแล้วอยู่อันดับกลางของกลุ่ม สำหรับโรงแรมอนันตรา สยาม กรุงเทพฯ ไฮเทล แอนด์ สปา มีคู่แข่งที่เป็นโรงแรมระดับ 5 ดาวเปิดใหม่หรือมีการปรับมาตรฐานโรงแรมเดิมให้มีมาตรฐานสูงขึ้นหลายแห่ง การแข่งขันจึงมีสูงขึ้น ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้แก่ ลูกค้าทั้งกลุ่มบริษัท นักธุรกิจและนักท่องเที่ยว ซึ่งโรงแรมดังกล่าว มีความได้เปรียบคู่แข่งในด้านการให้บริการที่เป็นเลิศ การบำรุงรักษาสถานที่และเครื่องใช้ต่างๆ ให้มีความหรูหรา นอกจากนี้ ยังได้เปรียบในด้านที่ตั้งของโรงแรม

ส่วนโรงแรมเดอะ เซนต์ รีจิส กรุงเทพฯ เป็นโรงแรมที่เปิดในปี 2554 มีกลุ่มลูกค้าเป็นนักธุรกิจ และกลุ่มบริษัท โดยทั้งโรงแรมอนันตรา สยาม กรุงเทพฯ ไฮเทล แอนด์ สปา และ โรงแรมเดอะ เซนต์ รีจิส กรุงเทพฯ ต่างก็มีฐานลูกค้าของตัวเองเป็นหลัก

- ในเซกต์พัทยา: โรงแรมพัทยา แมริออท รีสอร์ท แอนด์ สปา เป็นโรงแรมจับกลุ่มลูกค้าที่เน้นการพักผ่อนและจัดเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดโรงแรมระดับชั้นนำในกลุ่มโรงแรมระดับที่มีเครือข่ายสากลในพัทยา ผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกันกับบริษัทได้แก่ Dusit Resort, Amari Orchid, Holiday Inn และ Sheraton
- ในเซกต์หัวหิน: โรงแรมอนันตรา หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา จัดอยู่ในโรงแรมชั้นนำประเภทที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นเฉพาะตัวและเป็นโรงแรมที่เน้นกลุ่มลูกค้าระดับบน ผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกันกับบริษัท ได้แก่ Hilton, Sofitel, Sheraton และ Hyatt
- ในเซกต์ภูเก็ต: โรงแรม เจดับบลิว แมริออท ภูเก็ต รีสอร์ท แอนด์ สปา เป็นโรงแรมจับกลุ่มลูกค้าที่เน้นการพักผ่อนและจัดอยู่ในกลุ่มโรงแรมที่มีเครือข่ายสากล โดยมีผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ได้แก่ Laguna Beach, Le Meridian, Westin Siray Bay และ Dusit Laguna ขณะที่โรงแรม อนันตรา ภูเก็ต วิลล่า ถือเป็น Flagship ของเครืออนันตรา มีเอกลักษณ์โดดเด่นเฉพาะตัว ให้บริการห้องพักพร้อมสระว่ายน้ำส่วนตัว และเน้นกลุ่มลูกค้าระดับบน โดยมีผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ได้แก่ Banyan Tree, Tri Sara, Sala Phuket, Phuket Pavillions และ Aleenta ประกอบกับเมื่อเดือนมกราคม ปี 2557 มีการเปิดให้ดำเนินการ อนันตรา ภูเก็ต ลายัน ซึ่งเป็นโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของแห่งที่สองในภูเก็ต แสดงให้เห็นถึงความเป็นผู้นำผู้ประกอบการโรงแรมในภูเก็ต ที่ให้บริการโรงแรมถึง 3 แห่ง
- ในเซกต์สมุย: อนันตรา บ่อผุด รีสอร์ท แอนด์ สปา จัดอยู่ในกลุ่มโรงแรมชั้นนำซึ่งมีเอกลักษณ์ของตนเอง โดยผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกันได้แก่ Hansar, Amari, Nora Beach, Bandara ขณะที่ไพรี่ซันส์ เกาะสมุย จัดอยู่ในกลุ่มโรงแรมที่มีเครือข่ายสากล โดยผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ได้แก่ Banyan Tree, W Retreat, Napasai, Six Senses, Renaissance, Chaweng Regent, Central Grand, Amari Plam Reef โดยโรงแรมในเครือของบริษัททั้งสองแห่งมีรายได้เฉลี่ยต่อห้องในปี 2557 จัดอยู่อันดับผู้นำตลาด ประกอบกับในปลายปี 2553 มีการเปิดให้ดำเนินการ อนันตรา ลาวาณา รีสอร์ท แอนด์ สปา ที่เกาะสมุย ซึ่งบริษัทรับจ้างบริหารจัดการ เท่ากับเป็นการตอกย้ำความเป็นผู้นำผู้ประกอบการโรงแรมในเกาะสมุย ที่ให้บริการโรงแรมถึง 3 แห่ง
- ในเซกต์เชียงใหม่: โรงแรมไพรี่ซันส์ เชียงใหม่ เป็นโรงแรมชั้นนำที่จัดอยู่ในกลุ่มโรงแรมระดับ High-end โดยผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ได้แก่ Dhara Dhevi และ Dusit D2 โดยในปี 2557 โรงแรมไพรี่ซันส์ เชียงใหม่ มีรายได้เฉลี่ยต่อห้องเป็นผู้นำของกลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับเดียวกัน ประกอบกับในปลายปี 2556 บริษัทได้เข้ารับจ้างบริหารจัดการโรงแรมเพิ่มอีกหนึ่งแห่ง ชื่อ อนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์ สปา เป็นการแสดงให้เห็นถึงความเชี่ยวชาญของบริษัทในการประกอบกิจการโรงแรมที่มีชื่อเสียงจนเป็นที่ยอมรับในระดับสากล
- ในเซกต์เชียงราย: โรงแรมอนันตรา สามเหลี่ยมทองคำ รีสอร์ท แอนด์ สปา มีผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ได้แก่ Dusit Island, Imperial, Katilya และ Le Meridien โดยในปี 2557 โรงแรมอนันตรา สามเหลี่ยมทองคำ รีสอร์ท แอนด์ สปา มีรายได้เฉลี่ยต่อห้องสูงสุดเป็นอันดับ 1 ของกลุ่ม นอกจากนี้ บริษัทยังมีโรงแรมไพรี่ซันส์ เด่นที่แคมป์ ที่จัดอยู่ในกลุ่มโรงแรมที่มีเอกลักษณ์ของตนเอง เนื่องจากเป็นเอ็กซ์คลูซีฟ รีสอร์ทที่โดดเด่นเรื่องความเป็นบ้านแห่งป่าเมืองเหนือที่ให้บริการที่พักเพียง 15 เด่นที่ จึงทำให้ไม่มีคู่แข่งโดยตรง
- ประเทศออสเตรเลีย: อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในประเทศออสเตรเลีย จัดว่าเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศ ในปี 2557 มีประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวเดินทางมายังประเทศออสเตรเลีย จำนวน 6.9 ล้านคน โดยเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าคิดเป็นร้อยละ 6.2 ประเทศที่สำคัญได้แก่ ประเทศนิวซีแลนด์ อังกฤษ อเมริกา สิงคโปร์ และจีน นอกจากนี้ยังมีการคาดการณ์ว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาในประเทศออสเตรเลียถึง 7.3 ล้านคนในปี 2558

เพิ่มขึ้นจากปี 2557 ในอัตราร้อยละ 6 และจะเกินกว่า 9 ล้านคนในอีก 10 ปีข้างหน้า เพิ่มขึ้นจากปี 2557 ถึงร้อยละ 30 โดยส่วนใหญ่คาดว่าจะมาจากนักท่องเที่ยวประเทศจีน นิวซีแลนด์ อเมริกา อังกฤษ และอินเดีย ตามลำดับ (ที่มา : Tourism Research Australia)

คู่แข่งที่สำคัญในประเทศออสเตรเลียคือ กลุ่มโรงแรมแอคคอร์ โฮเทล และ มันทรา

- กลุ่มโรงแรมแอคคอร์ มีแบรนด์ภายใต้การบริหาร คือ โซฟีเทล, พูลแมน, เอ็มแกลเลอรี, โนวเทล, เมอเคียว, ไอบิส, ออลซีซั่น และอีแทป ภายหลัง แอคคอร์ได้รวมกิจการกับกลุ่มโรงแรมมาร์แคว โฮเทล แอนด์ รีสอร์ทในปี 2554 ทำให้แอคคอร์มีจำนวนโรงแรมในออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ เพิ่มขึ้น ปัจจุบันจัดว่ามีส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับหนึ่ง
- กลุ่มโรงแรมไอเอสจี มีแบรนด์ภายใต้การบริหาร คือ อินเทอร์เน็ตคอนดิเนนตัล, คราวน์พลาซ่า, ฮอลลิเดย์ อินน์, ฮอลลิเดย์ อินน์ เอ็กเพรส และสเตย์บริด สวีท
- กลุ่มโรงแรมมันทรา มีแบรนด์ภายใต้การบริหาร คือ เปปเปอร์, มันทรา และเบรคฟรี

กลยุทธ์ทางการตลาด (ธุรกิจโรงแรม)

บริษัทมีระบบการขายในลักษณะการรวมศูนย์ด้านการตลาด (Centralization) คือ รวบรวมข้อมูลของลูกค้าและโรงแรมในเครือข่ายไว้ที่ส่วนกลาง เพื่อจะนำไปใช้ในการขยายตลาดและส่งเสริมการขาย (Decentralization) ซึ่งเป็นการกระจายข้อมูลที่มีให้เกิดประโยชน์ในการเสริมสร้างเครือข่ายในการขายให้กว้างขวางและรวดเร็วขึ้น โดยบริษัทมีกลยุทธ์การตลาดและการขาย ดังนี้

1. เน้นการให้บริการที่คุ้มค่าเหมาะสมกับราคาขาย และสร้างความประทับใจในการให้บริการการขายร่วมกับบริษัทนำเที่ยว สายการบิน และองค์กรอื่นๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า บริษัทบัตรเครดิต และบัตรเครดิตธนาคาร เป็นต้น เพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้า
2. เน้นการขายฐานลูกค้าไปยังแหล่งตลาดที่ยังไม่ได้รับการส่งเสริมการขายมากนัก สร้างความสัมพันธ์ที่ดีทั้งตลาดในภูมิภาค เช่น จีน อินเดีย และเกาหลี และตลาดสำคัญอื่นๆ ในเอเชียและยุโรป ตลอดจนพัฒนาการขายตรงเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เพิ่มขึ้น
3. สร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าเดิมเพื่อให้เกิดความประทับใจและกลับมาใช้บริการอีก โดยปรับปรุงและแจ้งข้อมูลล่าสุดให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับบริการหรือโปรแกรมต่างๆ ของโรงแรมเสมอ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกบริการที่เหมาะสมกับความต้องการของตนเองได้
4. ประชาสัมพันธ์การให้ความสะดวกในการให้บริการสำรองห้องพักผ่านศูนย์กลางสำรองห้องพักในกรุงเทพฯ และสำนักงานตัวแทนขายและสำรองห้องพักในต่างประเทศ เช่น สิงคโปร์ อังกฤษ มัลดีฟส์ และอาบูดาบี เป็นต้น ซึ่งสามารถสำรองห้องพักโรงแรมในเครือได้ทุกแห่ง
5. พัฒนาระบบสำรองห้องพักทางอินเทอร์เน็ตซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพการเติบโตสูง โดยสามารถสำรองห้องพักผ่านเว็บไซต์ www.anantara.com ซึ่งมีถึง 7 ภาษา ได้แก่ ไทย อังกฤษ จีน ญี่ปุ่น รัสเซีย เยอรมัน และ อาหรับ เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท หรือสำรองห้องพักโดยช่องทางการตลาดร่วมกับพันธมิตรในธุรกิจท่องเที่ยวในระดับสากล ได้แก่ Global Hotel Alliance, Small Luxury Hotel of the World, Virtuoso, Kiwi Collection และ The Leading Small Hotels of the World
6. ประชาสัมพันธ์แบรนด์ของบริษัท ผ่านการเปิดให้บริการโรงแรมที่บริษัทบริหารจัดการในประเทศใหม่ๆ ที่มีอัตราการเติบโตของนักท่องเที่ยวสูง เช่น ประเทศจีน ประเทศสหรัฐอเมริกาอ่าวเอมิเรตส์ เป็นต้น

บริษัทใช้รูปแบบในการบริหารธุรกิจในกลุ่มโรงแรมหลายรูปแบบ คือ การบริหารงานด้วยตนเอง การบริหารงานภายใต้เครื่องหมายทางการค้า และการบริหารงานแบบร่วมลงทุน โดยมีปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาเลือกวิธีการบริหารโรงแรมดังนี้

1. การบริหารงานด้วยตนเองและใช้เครื่องหมายการค้าของตนเอง

เนื่องจากบริษัทมีแบรนด์ อนันตรา อวานี และโอเคส ซึ่งเป็นแบรนด์ของตนเอง ในกรณีที่บริษัทพิจารณา ถึงขนาดของโรงแรม แหล่งที่ตั้ง การแข่งขัน ประสิทธิภาพการดำเนินงานธุรกิจในตลาดนั้นแล้วเห็นว่าบริษัทสามารถบริหารงานเองได้ก็จะบริหารงานโดยใช้แบรนด์ของตนเอง ซึ่งช่วยลดต้นทุนในการดำเนินงาน ในส่วนของค่าธรรมเนียมการบริหารจัดการ เพราะใช้แบรนด์ของตนเอง นอกจากนี้ บริษัทยังรับจ้างบริหารงานให้กับเจ้าของโรงแรมอื่น ภายใต้แบรนด์อนันตรา อวานี เปอร์ อควัม และโอเคส ซึ่ง ณ สิ้นปี 2557 มีโรงแรมที่บริษัทบริหารงานเปิดให้บริการแล้วทั้งสิ้น 26 แห่ง จากทั้งหมด 45 แห่งที่บริษัทได้ลงนามในสัญญาจ้างบริหารงานแล้ว โดยโรงแรมที่เหลือ 19 แห่ง อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ซึ่งคาดว่าจะทยอยเปิดให้บริการได้ในปี 2558-2561

2. การบริหารงานด้วยตนเองโดยใช้เครื่องหมายการค้าอื่น

บริษัทจะพิจารณาบริหารงานด้วยตนเอง ภายใต้เครื่องหมายการค้าอื่น เนื่องจากเหตุผลทางการตลาดและโอกาสที่จะได้รับผลตอบแทนเพิ่มขึ้นมีมากกว่าต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ดังจะเห็นได้จาก บริหารงานด้วยตนเองภายใต้เครื่องหมายการค้า “แฟรไชฟ” (Franchise) ที่พญา ซึ่งเป็นโรงแรมขนาดใหญ่ กล่าวคือ มีจำนวนห้องพัก 298 ห้อง ซึ่งจำเป็นต้องมีศูนย์การรับรองห้องพักที่มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานสากล โดยที่การบริหารงานภายใต้เครื่องหมายการค้าอื่นแม้ว่าจะมีค่าใช้จ่ายแฟรนไชส์ แต่ผลตอบแทนที่ได้รับนั้นคุ้มค่าทั้งในด้านของอัตราการเข้าพักและอัตราค่าห้องพัก ดังจะเห็นได้จากผลการดำเนินงานในระยะเวลาห้าปีที่ผ่านมา เนื่องจากแบรนด์แฟรไชฟเป็นที่รู้จักในระดับสากลและมีศูนย์การรับรองห้องพักของกลุ่มแฟรไชฟที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั่วโลก

3. การหาผู้ร่วมทุนและการว่าจ้างให้ผู้อื่นบริหารงาน

ในกรณีที่บริษัทขาดประสิทธิภาพในการบริหารงานโรงแรมในบางพื้นที่ แต่บริษัทเล็งเห็นถึงศักยภาพการเติบโตของตลาดและโอกาสทางธุรกิจ บริษัทอาจหาผู้ร่วมทุนที่มีประสบการณ์ เช่น การร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50 ในกลุ่มโรงแรมที่มีลดีฟส์และแอฟริกา หรือการว่าจ้างกลุ่มโรงแรมที่มีชื่อเสียงและความสามารถในการบริหารงานในระดับสากล มาเป็นผู้บริหารงานสำหรับโครงการนั้นๆ ดังเช่น บริหารงานโดยไพรซิชั่นส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “ไพรซิชั่นส์” บริหารงานโดยกลุ่มแฟรไชฟไฮเทล ภายใต้เครื่องหมายการค้า “เจดับบลิวแฟรไชฟ” บริหารงานโดยสตาร์วูด ภายใต้เครื่องหมายการค้า “เซ็นต์ รีจิส” ภายใต้สัญญาบริหารงาน โดยจะคิดค่าธรรมเนียมการบริหารจัดการเป็นร้อยละคงที่ของรายได้รวม และร้อยละคงที่ของรายได้หลังหักค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานของโรงแรม

ลักษณะของลูกค้า ลูกค้าของธุรกิจโรงแรม มีทั้งลูกค้าที่เป็นคนไทยและต่างชาติ ซึ่งแบ่งได้ เป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ

1. กลุ่มลูกค้าที่จองผ่านบริษัทท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศ เป็นที่รับรองห้องพักจากลูกค้า แล้วบริษัทท่องเที่ยวจะส่งลูกค้าให้โรงแรม โดยจำนวนห้องพักที่ขายผ่านบริษัทท่องเที่ยวจะมีปริมาณสูงและถือเป็นลูกค้ากลุ่มใหญ่ของบริษัท
2. กลุ่มนักท่องเที่ยวทั่วไป เป็นลูกค้าที่ติดต่อเข้าพักที่โรงแรมด้วยตนเอง
3. กลุ่มลูกค้าที่มาจัดประชุมและสัมมนาเป็นกลุ่มลูกค้าที่เข้าพักโรงแรมเพื่อวัตถุประสงค์ของการประชุมสัมมนา ลูกค้าประเภทนี้จะก่อให้เกิดรายได้อื่นๆ นอกเหนือจากห้องพัก

ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัท เป็นลูกค้าที่ติดต่อผ่านมาทางบริษัทท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงมีความหลากหลาย และไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 30 สำหรับลูกค้าภายในประเทศที่เป็นบริษัทเอกชน องค์กรภาครัฐต่างๆ ที่มีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัท มีการมาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ

สัดส่วนของลูกค้าที่เข้าพักแบ่งตามทวีป มีรายละเอียด ดังนี้

ประเทศ/ทวีป	2555	2556	2557
ประเทศไทย	12%	9%	7%
เอเชียตะวันออก	31%	35%	32%
เอเชียใต้	3%	3%	4%

ประเทศ/ทวีป	2555	2556	2557
ตะวันออกกลาง	7%	9%	13%
ยุโรป	30%	29%	29%
อเมริกา	10%	9%	7%
หมู่เกาะทางแปซิฟิก	5%	5%	5%
อื่น ๆ	2%	1%	3%
รวม	100%	100%	100%

สัดส่วนของลูกค้าย่อยตามรายประเทศ 5 อันดับแรก ดังนี้

ลำดับที่	ประเทศ	2555	2556	2557
1	จีน	7%	10%	13%
2	สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	5%	6%	8%
3	ไทย	12%	9%	7%
4	อังกฤษ	6%	6%	7%
5	อเมริกา	8%	7%	6%
6	เยอรมัน	6%	6%	5%

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (ธุรกิจโรงแรม) แบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ

1. นักท่องเที่ยวเพื่อการพักผ่อน
2. นักธุรกิจ
3. กลุ่มการประชุม การจัดแสดงสินค้าและสัมมนาในภาครัฐและเอกชน
4. กลุ่มนักธุรกิจและนักท่องเที่ยวที่เดินทางผ่าน

ทั้งนี้สัดส่วนของกลุ่มลูกค้าจะแตกต่างกันไปตามที่ตั้งและนโยบายของแต่ละโรงแรม

นโยบายด้านราคา (ธุรกิจโรงแรม)

ธุรกิจโรงแรมในภูมิภาคนี้ได้รับผลกระทบจากฤดูกาลค่อนข้างสูง จำนวนลูกค้าจะเข้าพัคน้อยในช่วงฤดูฝน ตั้งแต่เดือนมิถุนายน ถึงเดือนตุลาคม ลูกค้าในประเทศจะเข้าพักในช่วงเดือนเมษายนถึงเดือนพฤษภาคม ส่วนลูกค้าจากต่างประเทศจะมาใช้บริการระหว่างเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนมีนาคม ซึ่งปัจจัยของช่วงฤดูกาลมีผลต่อการกำหนดราคา อย่างไรก็ตาม ธุรกิจโรงแรมในเครือ Oaks ที่ประเทศออสเตรเลีย นั้น ได้รับผลกระทบจากฤดูกาลที่ต่ำกว่า เนื่องจากฐานลูกค้าส่วนใหญ่ คือ นักธุรกิจและนักท่องเที่ยวภายในประเทศ ดังนั้น ในการกำหนดราคาของธุรกิจโรงแรม จะคำนึงถึงปัจจัยของช่วงฤดูกาล ต้นทุนการดำเนินงานของโรงแรมที่เป็นพื้นฐานการปรับราคา ตลอดจนราคาตลาดของคู่แข่งในระหว่างโรงแรมระดับเดียวกัน อย่างไรก็ตามในช่วงที่มีใช้ฤดูกาลท่องเที่ยวหรือมีนักท่องเที่ยวไม่มาก โรงแรมใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคาในช่วงพิเศษ เสนอโปรแกรมขายร่วมกับโรงแรมในเครือในราคาพิเศษ การให้บริการพิเศษโดยไม่คิดมูลค่าเพิ่ม ร่วมส่งเสริมการขายกับบริษัทบัตรเครดิต และบัตรเครดิตธนาคาร เป็นต้น

บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันที่สำคัญคือ

1. มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจโรงแรมมายาวนาน
2. มีแบรนด์ของตัวเองที่เป็นที่รู้จักในระดับสากล
3. มีการให้บริการที่ดีและมีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม
4. มีโรงแรมในเครือ ซึ่งตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศ และมีระบบสำรองห้องพักที่ทันสมัยและรวดเร็ว
5. มีหุ้นส่วนทางธุรกิจระดับนานาชาติ ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจโรงแรมมายาวนาน คือ กลุ่มแมริออท ฟอร์ชีชั่นส์ และสตาร์วูด

6. การสร้างมาตรฐานและความเป็นเอกลักษณ์ (Uniqueness) ที่สำคัญ โดยเฉพาะโรงแรมในเครืออนันตรา ซึ่งทำให้บริษัทสามารถใช้แบรนด์ในธุรกิจบริหารจัดการโรงแรมซึ่งสามารถขยายฐานลูกค้าและอัตราการเข้าพักให้กับบริษัท

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (ธุรกิจโรงแรม) ช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งได้ 3 ทางคือ

1. ขายโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัท โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัทจะเสนอสินค้าให้ลูกค้าโดยตรงหรือตัวแทนขายและกลุ่มลูกค้าจัดประชุมและสัมมนาทั้งภายในและต่างประเทศ
2. ขายผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือบริษัทท่องเที่ยว โดย Tour/Travel Agent จะทำหน้าที่ลักษณะเดียวกับคนกลางในการจัดจำหน่ายห้องพักให้กับบริษัท โดย Tour/Travel Agent ของบริษัทจะมีอยู่ทั้งในเอเชีย ออสเตรเลีย ยุโรป และสหรัฐอเมริกา และทำธุรกิจประเภทรับจองห้องพักและขายตั๋วเครื่องบินและอำนวยความสะดวกในการเดินทางให้กับผู้ให้บริการโดยอาจเสนอขายตั๋วเครื่องบินพร้อมห้องพักในลักษณะ Package ด้วย โดยคุณสมบัติของตัวแทนจำหน่ายหรือบริษัทท่องเที่ยว ที่โรงแรมเสนอราคาห้องพักพิเศษเพื่อจำหน่าย ได้แก่ มีเครือข่ายที่กว้างขวาง มีประวัติและชื่อเสียงที่ดี และมีประสบการณ์ในการดำเนินงานมานาน และสามารถขยายได้สูง
3. อื่นๆ ได้แก่ (1) การ Walk In ของกลุ่มนักท่องเที่ยวทั่วไป และ (2) พนักงานรับจองห้องพักจากกลุ่มนักท่องเที่ยวทั่วไปซึ่งรู้จักโรงแรมผ่านสื่อต่างๆ เพื่อนฝูงหรือกลุ่มลูกค้าเดิม ทั้งนี้ (1) และ (2) เป็นลูกค้าคนละกลุ่ม โดยลูกค้า Walk in คือลูกค้าที่ไม่ได้จองห้องพักมาก่อน ทั้งนี้หากลูกค้าจองห้องพักผ่าน Internet บริษัทจะไม่นับลูกค้านี้เป็นลูกค้าประเภท Walk in

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ธุรกิจโรงแรมมีปริมาณการใช้น้ำต่อวันเป็นจำนวนมาก ซึ่งน้ำเสียของโรงแรมได้ผ่านกรรมวิธีทางชีวเคมี โดยผ่านถังแซต แล้วจึงปล่อยน้ำทิ้งลงสู่ระบบบำบัดน้ำเสีย ที่ผ่านมาบริษัทและบริษัทในเครือ ไม่เคยก่อปัญหาทางด้านมลภาวะหรือปัญหาใดๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม อีกทั้งยังมีมาตรการที่เข้มงวดเพื่อรักษาระดับมาตรฐานการควบคุมของเสีย สำหรับหน่วยงานที่ควบคุมเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมจะอยู่ภายใต้การควบคุมของเทศบาลเมืองแต่ละแห่งซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงแรม เช่น กรุงเทพมหานคร พัทยา และหัวหิน โดยเทศบาลเมืองแต่ละแห่งจะนำน้ำดังกล่าวไปบำบัดอีกครั้งหนึ่งก่อนปล่อยลงทะเลหรือแม่น้ำ สำหรับรายละเอียดเรื่องสิ่งแวดล้อมสามารถดูได้จากหัวข้อ ความรับผิดชอบต่อสังคม ส่วนที่ 2 หน้า 92

โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา เวเคชั่น คลับ

ความสำเร็จจากการเข้าร่วมทุนกับกลุ่มเมริคอต ในการพัฒนาโครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา ภูเก็ต เวเคชั่นคลับนั้นช่วยให้บริษัทสามารถพัฒนาโครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลาภายใต้แบรนด์ของบริษัทเองเป็นครั้งแรก คือ อนันตรา เวเคชั่น คลับ โดยบริษัทได้เริ่มพัฒนาโครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับแห่งแรกที่บ่อผุด เกาะสมุย เป็นผลให้บริษัทมีห้องพักของโครงการเพื่อรองรับการขายสิทธิในการเข้าพักอาศัยตั้งแต่ปลายปี 2553 โดย ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีห้องพักและวิลล่าของโครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับทั้งสิ้น 119 ห้อง อยู่ที่เกาะสมุย, ภูเก็ต, ควีนส์ทาวน์ ประเทศนิวซีแลนด์, บาห์ลี ประเทศอินโดนีเซีย, ซานย่า ประเทศจีน และ กรุงเทพฯ

สภาพการแข่งขันและคู่แข่ง (โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา เวเคชั่น คลับ)

ปัจจุบัน จำนวนคู่แข่งที่ดำเนินธุรกิจโครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลายังมีจำนวนไม่มากนัก เนื่องจากต้องอาศัยแบรนด์ที่เป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับ อีกทั้งยังต้องอาศัยเครือข่ายและจำนวนห้องพัก สิ่งอำนวยความสะดวกที่พร้อมรองรับนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ โดยคู่แข่งสำคัญของโครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับ ได้แก่ กลุ่มโรงแรมชั้นนำระดับโลก เช่น กลุ่มเมริคอต เป็นต้น

นโยบายราคา (โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา เวเคชั่น คลับ)

โครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับ เน้นจับกลุ่มลูกค้าตลาดบน ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่งในตลาดในปัจจุบัน จึงไม่มีความเสี่ยงทางการแข่งขันทางด้านราคา

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย (โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา เวเคชั่น คลับ)

บริษัทได้จัดตั้งสำนักงานขายของโครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับจำนวน 4 แห่ง ในภูเก็ต สมุย บาห์ลี ประเทศอินโดนีเซีย และซานย่า ประเทศจีน อีกทั้งบริษัทยังได้จัดตั้ง Call Center เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าของโครงการที่ประเทศฮ่องกงอีกด้วย

กลุ่มเป้าหมาย (โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา เวเคชั่น คลับ)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับ อยู่ในภูมิภาคเอเชียเป็นส่วนใหญ่ ดังจะเห็นได้จากข้อมูลลูกค้าจำแนกรายประเทศดังต่อไปนี้

ประเทศ	2556	2557
จีน	39%	51%
ไทย	11%	9%
สิงคโปร์	11%	6%
ฮ่องกง	10%	8%
มาเลเซีย	7%	9%
ออสเตรเลีย	3%	2%
ญี่ปุ่น	2%	2%
สหรัฐอเมริกาและเม็กซิโก	1%	1%
อื่นๆ	16%	12%
รวม	100%	100%

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ (โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา เวเคชั่น คลับ)

เนื่องจากบริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการพัฒนาโรงแรมและอสังหาริมทรัพย์ บริษัทจึงเป็นผู้พัฒนาห้องพักและวิลล่าเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า โดยห้องพักในโครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับ ส่วนใหญ่ จะอยู่ติดกับโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของหรือเป็นผู้รับจ้างบริหาร ส่งผลให้บริษัทสามารถบริหารจัดการห้องพักได้มีประสิทธิภาพ และช่วยลดต้นทุนในการดำเนินงาน

โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์**ลักษณะธุรกิจ (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)**

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทเป็นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายควบคู่ไปกับการดำเนินกิจการโรงแรมในพื้นที่เดียวกัน โดยบริษัทได้พัฒนาโครงการแห่งแรกที่เกาะสมุย ชื่อโครงการดิเอสเตท สมุย ตั้งอยู่ติดกับโรงแรมโฟร์ ซีซั่นส์ เกาะสมุย โดยโครงการดังกล่าวมีบ้านพักตากอากาศจำนวน 14 หลัง และพัฒนาโครงการที่สอง คือ โครงการ เซ็นต์ รีจิส เรสซิเดนส์ ในกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 53 ยูนิตในอาคารเดียวกับโรงแรมภายใต้การบริหารงานโดย แบรินด์ เซ็นต์ รีจิส

สภาพการแข่งขันและคู่แข่ง (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

ตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยมีสัญญาณการเคลื่อนไหวอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ระดับบน รวมถึงการพัฒนาแบรนด์และที่พักอาศัย โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จสามารถสร้างยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง และผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างจัดกิจกรรมการขายในช่วงโครงการเริ่มก่อสร้างในเฟสแรก ซึ่งโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อพักอาศัยของเราจัดเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ระดับบนในลำดับต้นๆ เซ็นต์ รีจิส จัดเป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบ Mixed Use ที่มีทั้งโรงแรมและห้องชุดเพื่อพักอาศัย พร้อมบริการแบบโรงแรมให้แก่ผู้พักอาศัย โดยสามารถใช้งานในส่วนพื้นที่อำนวยความสะดวกต่างๆ ในโรงแรมได้ ซึ่งต่างจากโครงการอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ หากมองในแง่ศักยภาพการแข่งขัน เซ็นต์ รีจิส นับว่ามีความโดดเด่นในด้านการให้บริการแบบครบวงจร และการเป็นตึกเดียวที่มีทั้งส่วนของโรงแรมและที่พักอาศัย แบรินด์ที่จัดเป็นคู่แข่งหลักของเซ็นต์ รีจิส ได้แก่ The Ritz-Carlton Residence ซึ่งเป็นตึกที่รวมโรงแรม Edition เข้าไว้กับส่วนพักอาศัย โครงการมีจำนวน 80 ชั้น ซึ่งคาดว่าจะมีแผนพัฒนาโครงการในอีก 4-7 ปี โครงการสุขโขทัย เรสซิเดนซ์ ก็เป็นอีกหนึ่งแบรนด์คู่แข่งสำคัญในตลาด ซึ่งปัจจุบันกำลังพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อพักอาศัยอยู่ในทำเลที่ห่างจากโรงแรมไปเพียงไม่กี่กิโลเมตรนั้น โครงการดังกล่าวจัดเป็นคู่แข่งของเซ็นต์ รี

जिसที่มีความใกล้เคียงกันที่สุด ด้วยจำนวนห้องที่มีมากกว่าแต่มีขนาดห้องที่เล็กกว่า นอกจากนี้ยังมีโครงการ โอเรียนเต็ล เรสซิเดนซ์ บนถนนวิภาวดีที่ขณะนี้เปิดให้บริการแล้วภายใต้สัญญาเช่าระยะเวลา 30 ปีเช่นกัน อย่างไรก็ตาม โครงการนี้ไม่มีส่วนพื้นที่โรงแรม มีเพียงแต่ส่วนของที่พักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และโครงการสุดท้าย ได้แก่ โครงการ 185 ราชดำริ โดย ไรมอน แลนด์ ซึ่งกำลังดำเนินการก่อสร้างบนถนนเดียวกัน แต่เป็นลักษณะคอนโดมิเนียมซึ่งไม่ได้ให้บริการในส่วนของโรงแรม

กลยุทธ์ทางการตลาด (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

กลุ่มลูกค้าของเซ็นต์ รีจิส ให้ความสนใจในโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในแบรนด์ ซึ่งมีชื่อเสียงในระดับนานาชาติ ควบคู่ไปกับแผนการประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพโดยเจาะกลุ่มเป้าหมายโดยตรงทั้งในประเทศและต่างประเทศ การมีเครือข่ายที่แข็งแกร่งของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การมีเครือข่ายที่แข็งแกร่งของกลุ่มบริษัทอสังหาริมทรัพย์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และจากการบอกต่อ

นโยบายราคา (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

เนื่องจากเซ็นต์ รีจิส ได้ขายห้องชุดภายใต้สัญญาเช่าระยะเวลา 30 ปี ดังนั้นกลยุทธ์ในการตั้งราคาจึงได้รวมการคิดส่วนลดเมื่อเทียบกับราคาอสังหาริมทรัพย์แบบครอบครองกรรมสิทธิ์ในบริเวณที่ใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ มูลค่าของแบรนด์ ทำเลที่ยอดเยี่ยม ดีไซน์ที่สวยงาม การออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่ลงตัว การก่อสร้างที่มีคุณภาพ สิ่งอำนวยความสะดวกในส่วนของโรงแรม จำนวนอสังหาริมทรัพย์ที่พอเหมาะ มีส่วนสนับสนุนยอดขายของเซ็นต์ รีจิส เมื่อเปรียบเทียบกับคอนโดมิเนียมระดับเอ ในย่านธุรกิจใจกลางเมือง ที่ไม่มีในส่วนของโรงแรมและสิ่งอำนวยความสะดวกของโรงแรม มีราคาขายอยู่ที่ตารางเมตรละ 220,000-280,000 บาท

กลุ่มเป้าหมาย (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของเซ็นต์ รีจิส คือ กลุ่มผู้มีรายได้สูงและครอบครัวที่ต้องการสัมผัสประสบการณ์การอยู่อาศัยที่ดีที่สุดในการทำเลใจกลางเมืองกรุงเทพฯ บริษัทไม่มุ่งเน้นกลุ่มนักลงทุนหรือกลุ่มผู้ซื้อเพื่อเก็งกำไรเนื่องจากโครงการนี้ถูกพัฒนามาเพื่อสุนทรียภาพการอยู่อาศัยและการมีความสุขในการใช้ชีวิตอย่างแท้จริง ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าชาวไทยและฮ่องกงมีจำนวนมากกว่าครึ่งหนึ่ง เมื่อเปรียบเทียบกับฐานกลุ่มลูกค้าทั้งหมด กลุ่มลูกค้าอื่นๆ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าจากภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก อาทิ ไต้หวัน สิงคโปร์ อินเดีย และจากทวีปยุโรป และออสเตรเลีย

ธุรกิจศูนย์การค้า

ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจศูนย์การค้า)

ศูนย์การค้ารอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา

ศูนย์การค้ารอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท รอยัล การ์เด้น พลาซ่า จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่เพื่อการพาณิชย์เป็นอาคารขนาด 4 ชั้น ตั้งอยู่เลขที่ 218 หมู่ 10 ถนนเลียบชายหาด อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี บนเนื้อที่ 8 ไร่ 3 งาน 88 ตารางวา โดยมีสัญญาเช่าที่ดินระยะยาว 30 ปี หมดอายุปี 2561 มีพื้นที่ให้เช่ารวมทั้งสิ้น 19,773.65 ตารางเมตร ซึ่งประกอบด้วย พื้นที่ให้เช่าสำหรับค้าปลีก (Retail area) 12,975.16 ตารางเมตร Entertainment (Bulk area) 1,710 ตารางเมตร มินิ แองเคอร์ (Mini Anchor) 3,655.49 ตารางเมตร และศูนย์อาหาร (Food Wave) 1,433 ตารางเมตร

ภายในศูนย์การค้าประกอบด้วยร้านค้า ร้านอาหารชั้นนำ อาทิ Charles & Keith, Gap, Levi's, Guess, F Fashion, VNC, Jaspal, LYN, Esprit, Bossini, CPS, CC-OO, AIZ, Play boy, Camel, City Chain, Adidas, Crocs, ESP, Hush puppies, Converse, Hom, Triumph, Jim Thompson, Boots, Hass, Zein, Pena House, Ten & Co, Capisa, Ferera, The Pizza Company, Burger King, Sizzlers, Mc Donald's, KFC, Benihana, Sukishi, Bon Chon, Starbucks, Haagen-Dazs, Swensen's, The coffee club, Coffee World เป็นต้น และแหล่งเอนเตอร์เทนเมนต์ พิพิธภัณฑ์ริบลิส์ เชื่อหรือไม่ (Ripley's Believe It or Not! Museum), โกดิงผีสิง (Haunted Adventure), มหัศจรรย์เขาวงกต (Infinity Maze) และโรงภาพยนตร์ทะลุมิติ (4D Moving Theater) พิพิธภัณฑ์หุ่นขี้ผึ้ง หลุยส์ตุสซาดส์ แวกซ์เวิร์ค (Louis Tussaud's Waxworks) และสวนสนุกสยองขวัญ Ripley's Scream in the Dark!

- สัญญาการให้เช่าพื้นที่เป็นสัญญาระยะสั้น มีอายุสัญญาไม่เกิน 3 ปี
- ลักษณะรายได้จากค่าเช่า ประเภทของค่าเช่าพื้นที่มี 2 ประเภทหลัก คือ
 1. Fixed Rent คือการคิดค่าเช่าพื้นที่รายเดือน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 84.17 ของรายได้จากค่าเช่าพื้นที่รวมของงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557
 2. Revenue Sharing เป็นลักษณะการจัดเก็บค่าเช่าจากสัดส่วนของรายได้จากผู้เช่า โดยขึ้นอยู่กับลักษณะของการประกอบธุรกิจแต่ละอย่าง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.83 ของค่าเช่าพื้นที่รวมของงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557

- นโยบายราคา

บริษัทมีการปรับราคาขึ้นทุกครั้งที่มีการต่อสัญญาใหม่กับผู้เช่าโดยจะปรับราคาขึ้นโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5-10 ต่อการต่อสัญญาแต่ละครั้ง ซึ่งในปีที่ผ่านมาการปรับราคาไม่เป็นไปตามที่ได้กำหนดไว้ เนื่องจากมีคู่แข่งรายใหญ่เปิดในพื้นที่ใกล้เคียงและจากสถานการณ์การเมืองที่มีความไม่แน่นอนสูง ตลอดจนภาวะเศรษฐกิจตกต่ำโดยรวม ทำให้ผู้เช่ามีการขอส่วนลด (Discount) เป็นจำนวนมาก โดยมีอัตราการเช่าพื้นที่เฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 98.7 ของพื้นที่ทั้งหมด รายได้ของศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 86.47 ของรายได้ทั้งหมดจากธุรกิจศูนย์การค้า

รายได้ในงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 สามารถจำแนกได้เป็น

- ค่าเช่าพื้นที่ ร้อยละ 73.51
- ค่าบริการ ร้อยละ 13.22
- ค่าน้ำและค่าไฟ ร้อยละ 7.42
- ค่าที่จอดรถ ร้อยละ 0.88
- อื่นๆ ร้อยละ 4.97

ศูนย์การค้า Turtle Village Shopping Plaza

ศูนย์การค้า Turtle Village Shopping Plaza ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท รอยัล การ์เด้น พลาซ่า จำกัด ดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่เพื่อการพาณิชย์เป็นอาคาร 2 ชั้น ตั้งอยู่เลขที่ 889 หมู่ 3 อาคารเทอร์เทิลวิลล์เลจ ตำบลไม้ขาว อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต บนพื้นที่ 2 ไร่ 1 งาน 98 ตารางวา มีพื้นที่ให้เช่า 2,867.30 ตารางเมตร

ภายในศูนย์การค้าประกอบด้วยร้านค้า ร้านอาหารชั้นนำ อาทิ Jim Thomson, Swensen's, The Coffee Club, Bill Bentley Pub, Thai Express, Hai Qing Xiao Shu, Esprit (outlet), Triumph, Private Collection, Tanya Living, นารายณ์ภักดิ์, Their Nibs, Turtle Mart, Sufer paradise, Tara, MT Saphola, Ferera, Uniqe Art, Thai Swuvenir and The Handmade

- สัญญาการให้เช่าพื้นที่ เป็นสัญญาระยะสั้น มีอายุไม่เกิน 3 ปี
- ลักษณะรายได้จากค่าเช่า มี 2 ประเภทหลักคือ
 1. Fix rent การคิดค่าเช่าพื้นที่รายเดือนโดยคิดเป็นรายได้ประมาณร้อยละ 77.16 ของรายได้จากค่าเช่าพื้นที่รวมในงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557
 2. Revenue sharing ลักษณะการจัดเก็บค่าเช่าจากสัดส่วนของรายได้จากผู้เช่า โดยขึ้นอยู่กับลักษณะของการประกอบธุรกิจแต่ละอย่าง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.84 ของค่าเช่าพื้นที่รวมของงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557

- นโยบายราคา

บริษัทได้มีการปรับราคาให้เหมาะสมเพื่อดำเนินตามนโยบายในการทำราคาพื้นที่ให้เช่า และในปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 อัตราการเช่าพื้นที่เฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 93.7 ของพื้นที่ทั้งหมด

รายได้ในงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 สามารถจำแนกได้เป็น

- ค่าเช่าพื้นที่ ร้อยละ 55.65
- ค่าเช่าจากสัดส่วนรายได้ ร้อยละ 16.48
- ค่าบริการ ร้อยละ 11.34
- ค่าน้ำและค่าไฟ ร้อยละ 14.83
- อื่นๆ ร้อยละ 1.70

ศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า กรุงเทพฯ (กำหนดปิดปรับปรุงโครงการ ระหว่างปี 2556-2557)

ศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า กรุงเทพฯ ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เจ้าพระยา รัชชอร์ จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ ร้อยละ 100 ตั้งอยู่บนพื้นที่ของ โรงแรมอนันตรา ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ เลขที่ 257/1-3 ถนนเจริญนคร เขตธนบุรี กรุงเทพฯ ในช่วงปี 2556 -2557 ได้ปิดปรับปรุงกิจการชั่วคราว เพื่อดำเนินการก่อสร้าง ปรับปรุง เปลี่ยนเป็นโครงการใหม่ โดยมีแผนกำหนดเปิดตัวโครงการใหม่ ในปี 2558 ซึ่งประกอบด้วยศูนย์การค้าและโรงแรมบนอาคารเดียวกัน สูง 26 ชั้น ศูนย์การค้าใหม่ภายใต้ชื่อ "RIVERSIDE PLAZA" และโรงแรมใหม่ ชื่อ AVANI อยู่ด้านบน ทั้ง 2 ธุรกิจยังคงอยู่ในเครือของบริษัท Minor ทั้งนี้ พื้นที่บนอาคารได้ถูกจัดแบ่งดังนี้ ชั้นที่ 1-3 เป็นพื้นที่ศูนย์การค้า ชั้น 4-8 เป็นพื้นที่ลานจอดรถ ชั้น 9 เป็นส่วนของพื้นที่สำนักงาน ชั้น 10 เป็นพื้นที่ Convention hall ขนาดใหญ่ และตั้งแต่ชั้น 11 ขึ้นไป จะเป็นพื้นที่ของโรงแรม AVANI ทั้งโครงการกำหนดสร้างใหม่แล้วเสร็จในปี 2558 โดยส่วนของศูนย์การค้าใหม่ ซึ่งรวมกับส่วนของสำนักงาน มีพื้นที่เช่ารวมทั้งสิ้น 12,852 ตารางเมตร ซึ่งเป็นพื้นที่ให้เช่าสำหรับค้าปลีก (Retail area) ประกอบด้วยร้านค้า ร้านอาหาร ร้านค้าแฟชั่น ร้านกาแฟ ร้านให้บริการต่างๆ รวมถึงโรงเรียนเสริมทักษะ ซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านจำหน่ายสินค้าหัตถกรรม ผลิตภัณฑ์สปา ตลอดจนของที่ระลึกต่างๆ

- สัญญาการให้เช่าพื้นที่ มี 2 ประเภท คือ
 1. สัญญาระยะสั้น มีอายุสัญญาไม่เกิน 3 ปี
 2. สัญญาเช่าพื้นที่ชั่วคราว Openplan มีอายุสัญญาไม่เกิน 1 ปี
- ลักษณะรายได้จากค่าเช่า: ประเภทของค่าเช่าพื้นที่หลักๆ มี 2 ประเภทคือ
 1. Fixed Rent คือ การคิดค่าเช่าพื้นที่รายเดือน
 2. Revenue Sharing เป็นลักษณะการจัดเก็บค่าเช่าจากสัดส่วนของรายได้จากผู้เช่า โดยขึ้นอยู่กับลักษณะของการประกอบธุรกิจแต่ละอย่าง
- นโยบายราคา

บริษัทได้มีแผนการปรับราคาให้เหมาะสมเพื่อดำเนินตามนโยบายในการทำราคาพื้นที่ให้เช่าในปี 2558 อัตราการเช่าพื้นที่เฉลี่ยประมาณการ ร้อยละ 76 ของพื้นที่ทั้งหมด (ในช่วงเปิดโครงการปีแรก)

การตลาดและภาวะการแข่งขัน (ธุรกิจศูนย์การค้า)

ธุรกิจให้เช่าศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา

จากภาวะการขยายตัวของตลาดค้าปลีกในปีที่ผ่านมา มีการพัฒนาและสร้างศูนย์การค้าใหม่ ทำให้พื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพฯ มีเพิ่มขึ้น การขยายตัวของตลาดค้าปลีกสู่ตลาดนักท่องเที่ยวจึงยังคงเป็นช่องทางในการขยายตัวที่ผู้ประกอบการนำมาใช้ตลอด 2 – 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งแหล่งท่องเที่ยวที่ใกล้กรุงเทพฯ และมีศักยภาพมากที่สุดรองเป็นอันดับสองของประเทศคือพัทยา จากสถิติกรมการท่องเที่ยวปี 2557 ในเมืองพัทยามีผู้ประกอบการที่จัดอยู่ในระดับเดียวกันประมาณ 4-5 ราย แต่จะมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกันไป เช่น ธุรกิจห้างสรรพสินค้า Central Festival Pattaya Beach, Factory Outlet, ไฮเปอร์ มาร์เก็ต เช่น บิ๊กซี โลตัส และคาร์ฟูร์, ศูนย์การค้าประเภท IT เช่น ดิจคอม และศูนย์การค้าคอมมูนิตี้ มอลล์ เช่น มิโมซ่า จะมีเป้าหมายกลุ่มลูกค้าท้องถิ่นและนักท่องเที่ยวในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกัน ในขณะที่ศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา จะมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือ นักท่องเที่ยวและลูกค้าที่เข้าพักโรงแรม

ภาวะการแข่งขันของศูนย์การค้าในพหุภาคีการแข่งขันกันรุนแรงตลอดปีที่ผ่านมาและในปีนี้มีพัฒนาพื้นที่เพื่อสร้างศูนย์การค้าใหม่ รวมถึงแข่งขันทางด้านการจัดการส่งเสริมการขายมากขึ้น ทั้งนี้ การแข่งขันดังกล่าวมีผลกระทบต่อศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา น้อย เนื่องจาก ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี โดยเมื่อเปรียบเทียบค่าเช่าพื้นที่ของศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา แล้วยังคงเป็นที่น่าสนใจสำหรับผู้เช่ามาก ส่งผลได้จากอัตราการเช่าพื้นที่ที่มีอยู่สูงถึงอัตราร้อยละ 96.4

ตลอดปีที่ผ่านมา ศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา ได้มีการปรับตัวเพื่อให้มีความแตกต่าง (Differentiate) จากคู่แข่ง โดยปรับเปลี่ยนร้านค้าเพิ่มธุรกิจบันเทิง คือ เกมสตั๊ดดี้เลเซอร์ (The Vault, Laser Maze Challenge) และ บอลลูนลอยฟ้า (Sky Rider) เพิ่มร้านค้าแฟชั่นแบรนด์ชั้นนำต่างๆ พร้อมทั้งรูปแบบของการนำเสนอสินค้าและบริการในส่วนของการให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) สินค้าประเภทไลฟ์สไตล์ (Life Style) เพื่อให้ทางศูนย์รองรับความต้องการของนักท่องเที่ยวได้อย่างแท้จริง

ธุรกิจให้เช่าศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า กรุงเทพฯ

เนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ประเภทคอนโด แอพาร์ตเมนต์ มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว จึงส่งผลให้ตั้งแต่กลางปี 2555 เป็นต้นมาเริ่มมีศูนย์การค้าเปิดบริการในพื้นที่มากขึ้น อาทิ ศูนย์การค้าประเภท Community Mall ขนาดเล็ก เช่น The Light House และ The view หรือแม้กระทั่งคู่แข่งขนาดใหญ่ในพื้นที่ อย่าง AsiaTique และในอนาคต จะมีศูนย์การค้า THE ICON SIAM ซึ่งคาดว่าจะเปิดตัวภายใน ปี 2560 จึงส่งผลให้มีการแข่งขันกันมากขึ้น

ศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า ได้ปรับปรุง มาตั้งแต่ปี 2556 – 2557 เป็นต้นมา เพื่อดำเนินการก่อสร้าง โครงการใหม่ ซึ่งประกอบด้วยศูนย์การค้าและโรงแรมบนอาคารเดียวกัน ศูนย์การค้าใหม่ภายใต้ชื่อ "RIVERSIDE PLAZA" และ โรงแรมใหม่ AVANI อยู่ด้านบน

ศูนย์การค้าจะมีเปลี่ยนโฉมใหม่ไปจากเดิมอย่างสิ้นเชิง ดูทันสมัย และครบวงจร มีความหลากหลายของร้านค้าแฟชั่น ร้านอาหาร บริการและร้านค้าอื่นๆ มากที่สุดบนถนนเจริญนคร และยังคงได้ว่าเป็นโครงการแห่งเดียวที่มีกรรมกรทั้งศูนย์การค้ากับโรงแรมระดับ world class 2 โรงแรม เรียกได้ว่าเป็นจุดแข็งของ RIVERSIDE PLAZA เมื่อเทียบกับคู่แข่งในพื้นที่ โดยโครงการนี้คาดว่าจะแล้วเสร็จพร้อมเปิดตัวอย่างเป็นทางการในปี 2558 จะสามารถตอบสนองแก่กลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ กลุ่มเป้าหมายหลักยังคงกลุ่มชุมชนบริเวณใกล้เคียง โดยเน้นที่กลุ่มครอบครัว คนทำงานรุ่นใหม่ที่ยังทำงานในย่านเจริญนคร และผู้ที่อาศัยอยู่คอนโดริมน้ำ รวมถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้าพักโรงแรม ทั้งอนันตรา กรุงเทพฯ และโรงแรม AVANI ในอนาคต

ธุรกิจให้เช่าศูนย์การค้าเทอเทิล วิลเลจ ภูเก็ต

เนื่องจากศูนย์การค้าเทอเทิล วิลเลจ ภูเก็ต ซึ่งตั้งอยู่บนหาดไม้ขาว ท่ามกลางโรงแรมระดับห้าดาว กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือ นักท่องเที่ยวที่เข้าพักโรงแรมในเขตไม้ขาว และลูกค้าที่อาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียง โดยภายในศูนย์การค้าเทอเทิล วิลเลจ ภูเก็ต มีร้านค้าหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นร้านอาหาร อาทิ The Coffee Club, Swensen's, Thai Express, Hai Qing Xiao Shu และ Bill Bentley Pub ร้านค้าแฟชั่น อาทิเช่น ร้าน Esprit outlet, Surfer Paradise, Triumph, Starblu, Private Collection, และร้านค้าของที่ระลึก อาทิ Jim Thompson นารายณ์, Tanya living, Private collection, Mt Saphola และอื่นๆ อีกหลากหลาย เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ศูนย์การค้าเทอเทิล วิลเลจ ภูเก็ต เป็นศูนย์การค้าแห่งเดียวบนหาดไม้ขาว ซึ่งในบริเวณใกล้เคียงกันไม่มีคู่แข่งทางตรง ประกอบกับอยู่ท่ามกลางโรงแรมระดับห้าดาว อาทิเช่น JW Marriott, Anantara, Anantara Vacation Club, Marriott Vacation Club, Sala Phuket Renaissance และยังรวมถึงโรงแรมอื่นในเขตใกล้เคียงอีกมากมาย ด้วยทำเลที่ตั้ง และการคัดสรรร้านค้าที่ดีและมีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของกลุ่มนักท่องเที่ยว เพื่อเปิดบริการภายในศูนย์ฯ ประกอบกับการทำการตลาดอย่างต่อเนื่องกับทั้งลูกค้านักท่องเที่ยว และเพิ่มการบริการต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย และการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างพันธมิตรโรงแรม และกลยุทธ์เพิ่มแรงจูงใจแก่พันธมิตรโรงแรมต่างๆ และสมาคมที่พักในเขตไม้ขาว จึงทำให้จำนวนลูกค้าค่อยๆ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นอีกอย่างมีนัยสำคัญในระยะเวลาอันใกล้ หลังจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้าพักในโรงแรมในละแวกนั้น

ธุรกิจสปา

ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจสปา)

ธุรกิจสปา อยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ็ม สปา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บริษัท เอ็ม สปา เวนเจอร์ จำกัด บริษัท Minor Hotel Group Management (Shanghai) Limited และบริษัท Arabian Spas (Dubai) LLC โดยดำเนินกิจการให้บริการด้านสถานเสริมความงาม สถานออกกกำลังกาย การบำบัดความเครียดอย่างครบวงจร ปัจจุบันกลุ่มบริษัท เอ็ม สปา เปิดดำเนินการในประเทศจำนวน 11 แห่งและในต่างประเทศจำนวน 16 แห่งดังนี้

ธุรกิจสปาในประเทศผ่านบริษัท เอ็ม สปา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด จำนวน 11 แห่ง

พทยา แมริออท รีสอร์ท แอนด์ สปา รีสอร์ท	เจดีย์บลิว แมริออท ภูเก็ต รีสอร์ท แอนด์ สปา
อนันตรา ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพ รีสอร์ท แอนด์ สปา	โรงแรมอนันตรา สยาม กรุงเทพฯ โฮเทล แอนด์ สปา
อนันตรา หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา	รอยัล ออร์คิด เซอราตัน
อนันตรา สามเหลี่ยมทองคำ รีสอร์ท แอนด์ สปา	เซอราตัน กระบี่ บีช รีสอร์ท
อนันตรา บ่อผุด รีสอร์ท แอนด์ สปา เกาะสมุย	เซนต์รีจิส กรุงเทพฯ
อนันตรา ภูเก็ต รีสอร์ท แอนด์ สปา	

ธุรกิจสปาในต่างประเทศผ่านบริษัท เอ็ม สปา เวนเจอร์ จำกัด จำนวน 7 แห่ง

อนันตรา เวิลด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา มัลดีฟส์	อนันตรา คีฮาวา วิลล่า มัลดีฟส์
อนันตรา ดิห์กู รีสอร์ท แอนด์ สปา มัลดีฟส์	Kempinski Ishtar Dead Sea จอร์แดน
นาลาดู มัลดีฟส์	เซอราตัน ไชล เกาหลี
JW Marriott Hotel Cairo อียิปต์	

ธุรกิจสปาในต่างประเทศผ่านบริษัท Minor Hotel Group Management (Shanghai) Limited จำนวน 4 แห่ง

เซอราตัน ชันย่า ไหหลาม	เดอะกูริ โฮเทล แอนด์ สปา เชียงไฮ้
Renaissance Hotel – Shanghai	พูลแมน ลิเจีย รีสอร์ท แอนด์ สปา

ธุรกิจสปาในต่างประเทศผ่าน Joint Ventures Arabian Spas (Dubai) LLC จำนวน 5 แห่ง

ไฮแอท รีเจนซี่ ดาเรสซาแลม	Emirates Palace
มีเลีย แซนชิบา	เคสเลอร์ โอแลนด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา อาบูดาบี
Qasr Al Sarab Desert Resort อาบูดาบี	

การตลาดและการแข่งขัน (ธุรกิจสปา)

บริษัท เอ็ม สปา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บริษัท เอ็ม สปา เวนเจอร์ จำกัด บริษัท Minor Hotel Group Management (Shanghai) Limited และบริษัท Arabian Spas (Dubai) LLC ดำเนินกิจการและรับบริหารศูนย์บริการเพื่อสุขภาพ ให้บริการด้านสถานเสริมความงาม สถานออกกกำลังกาย การบำบัดความเครียดอย่างครบวงจร โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือลูกค้าที่เข้าพักในโรงแรมและกลุ่มลูกค้าที่เห็นความสำคัญในเรื่องสุขภาพ ธุรกิจการให้บริการเพื่อสุขภาพ โดยเฉพาะธุรกิจสปา ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในปัจจุบัน จำนวนผู้ประกอบการได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เปิดดำเนินการเป็นรายแรกๆ และปัจจุบันมีสาขาทั้งหมด 11 แห่งทั่วประเทศ และอีก 16 แห่งในต่างประเทศ คู่แข่งที่อาจจัดระดับเพื่อการเปรียบเทียบคือ (1) บันยันทรี สปา และ อังสนา สปา ซึ่งดำเนินการภายใต้กลุ่มเจ้าของเดียวกัน (2) ดุสิต เทวธานี สปา (3) Centara Spa ซึ่งจะตั้งอยู่ตามโรงแรมของกลุ่มธุรกิจ Central Hotels and Resort และ (4) Six Senses ซึ่งจะตั้งอยู่ตามโรงแรมของกลุ่มธุรกิจ Evason และ Soneva

ธุรกิจบันเทิง

ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจบันเทิง)

กลุ่มธุรกิจบันเทิงของบริษัท ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) สามารถแบ่งออกเป็น 8 กลุ่ม ประกอบด้วย 2 พิพิธภัณฑ 6 เครื่องเล่น

พิพิธภัณฑ Ripley's Believe It or Not!

พิพิธภัณฑ Ripley's Believe It or Not! เป็นเครือข่ายธุรกิจพิพิธภัณฑเพื่อความรู้และบันเทิงที่ใหญ่ที่สุด มีอัตราการเติบโตที่รวดเร็ว และประสบความสำเร็จสูงสุด โดยพิพิธภัณฑแห่งแรกเปิดบริการในเมืองเซนต์ออกัสติน รัฐฟลอริดา สหรัฐอเมริกา เมื่อปี 2498 โดยสิ่งที่จัดแสดงภายในพิพิธภัณฑ Ripley's Believe It or Not! จะเป็นสิ่งมหัศจรรย์อันลึกลับและน่าพิศวงที่รวบรวมจากทั่วทุกมุมโลก ตามแนวคิด “เชื่อหรือไม่” ปัจจุบันพิพิธภัณฑ Ripley's Believe It or Not! เปิดดำเนินการอยู่ 30 แห่งทั่วโลก โดย Ripley's Entertainment Inc. ซึ่งเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ และเป็นผู้ดำเนินการเอง 10 แห่ง ที่เหลือเป็นการขายใบอนุญาตประกอบการ (license) ให้กับบริษัทอื่น

ในประเทศไทย บริษัทได้ซื้อใบอนุญาตในการดำเนินการโดยลงนามในข้อตกลง (Franchise Agreement) และเริ่มจัดสร้างพิพิธภัณฑ Ripley's Believe It or Not! ที่พัทยาเมื่อปลายปี 2537 โดยเช่าพื้นที่ขนาด 824 ตารางเมตร บนชั้น 2 ของศูนย์การค้ารอยัลการ์เด้น พลาซ่า พัทยา ใบอนุญาตในการประกอบการจะหมดอายุเมื่อจบออกเลิขข้อตกลงกับเจ้าของลิขสิทธิ์

โรงภาพยนตร์ 12D (12D Moving Theater)

Ripley's 12D Moving Theater เป็นโรงฉายภาพยนตร์ 4 มิติ 12 เอฟเฟค ด้วยระบบเก้าอี้ Simulator ที่เคลื่อนไหวได้ 8 ทิศทาง พร้อมระบบเสียงรอบทิศทางและสเปเชียลเอฟเฟคที่ล้ำสมัยจนทำให้ผู้ชมรู้สึกเหมือนได้ผจญภัยไปกับเหตุการณ์จริง

โกดังผีสิง (Haunted Adventure)

เมื่อปลายเดือนตุลาคม 2547 บริษัท รอยัลการ์เด้น เอ็นเตอร์เทนเมนท์ จำกัด ได้เปิดตัว Ripley's Haunted Adventure โกดังผีสิงที่ใหญ่ที่สุดในโลกในจำนวน 5 แห่งของโลก ซึ่งได้รับความนิยมและประสบความสำเร็จในสหรัฐอเมริกามาแล้ว ภายในโกดังประกอบไปด้วยสเปเชียลเอฟเฟคอันทันสมัยที่นำเข้ามาจากสหรัฐอเมริกาและนักแสดงจริงที่จะทำให้กลุ่มขวัญหายตลอดระยะเวลาที่ผจญภัย ซึ่งได้รับความสนใจในหมู่วัยรุ่นไทยและนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเป็นอย่างมาก

มหัศจรรย์เขาวงกต (Infinity Maze)

เครื่องเล่นที่เปิดให้บริการเป็นแห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศไทย ภายในตกแต่งด้วยกระจกเงาและจัดแบ่งออกเป็นโซนต่างๆ เช่นโซนแห่งจินตนาการ ที่ถูกเนรมิตด้วยแสง สี เสียง และ “สเปเชียลเอฟเฟค” อันทันสมัย ทำให้ผู้เล่นได้สนุกสนานเพลิดเพลิน ผ่อนคลาย อีกทั้งผู้เล่นจะต้องผ่านด่านที่ตื่นเต้นระทึกใจไปตลอดเส้นทางจนกว่าจะค้นพบทางออกสู่โลกแห่งความเป็นจริง

พิพิธภัณฑหุ่นขี้ผึ้ง หลุยส์ ทุสซอตต์ แวกซ์เวิร์ค (Louis Tussaud's Waxworks)

พิพิธภัณฑหุ่นขี้ผึ้ง หลุยส์ ทุสซอตต์ แวกซ์เวิร์ค พัทยา ได้เปิดดำเนินการกลางเดือนพฤศจิกายน 2552 เป็นสาขาที่ 5 ของโลก และเป็นพิพิธภัณฑที่จัดแสดงหุ่นขี้ผึ้งเสมือนจริงของบุคคลสำคัญและคนดังระดับโลก ทั้งไทยและเทศกว่า 71 ตัว หุ่นขี้ผึ้งของหลุยส์ ทุสซอตต์ ไม่ได้เป็นเพียงแค่ “หุ่น” ที่ใช้จัดแสดงตามพิพิธภัณฑเท่านั้น หากแต่เป็นงานประติมากรรมที่มีชีวิตเสมือนคน ทุกครั้งที่เข้าชมเสมือนกับว่าได้เดินคล่องแคล่วอยู่กับซูเปอร์สตาร์ตัวจริง และเพิ่มความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น ด้วยการใส่ “กลิ่น” เข้าไปในแต่ละห้อง ซึ่งมีความแตกต่างกันออกไปตามหมวดหมู่ของห้อง เพื่อเพิ่มอรรถรสในการเข้าชมมากยิ่งขึ้น นอกเหนือจากการตกแต่งด้วยแสงไฟ และการใช้เสียงเพื่อสร้างบรรยากาศที่สมจริง ยิ่งไปกว่านั้นผู้ชมสามารถเข้าชมหุ่นทุกตัวได้อย่างใกล้ชิดโดยไม่มีกั้นระหว่างผู้ชมและหุ่น ทำให้ผู้ชมได้รับความรู้ความเพลิดเพลินนับตั้งแต่ก้าวแรกกระทั่งก้าวสุดท้ายที่ออกจากพิพิธภัณฑไปพร้อมกับรอยยิ้มและความประทับใจที่ไม่รู้ลืม

สวนสนุกสยองขวัญ สครีม อิน เดอะ ดาร์ค (Scream in the Dark!)

Scream in the Dark! ดับเบิลเหล่าบรรดาคนรักความท้าทายแบบสยองขวัญ โดย Scream in the Dark เป็นสวนสนุกที่โด่งดังมากในอดีต แต่ก็ปิดตัวลงอย่างไม่ทราบสาเหตุ บ้างก็ว่า พบวิญญาณตัวตลก ล่องลอย ตอนกลางคืน หรือไม่ก็ได้ยินเสียงกรีดร้องใน

ความมืด โดยผู้เล่นจะรอดพ้นออกไปจากสวนสนุกสุดสยองแห่งนี้ได้ด้วยความแม่นยำในการยิงปืนและเสียงกริโตร้องของผู้เล่นเท่านั้น

เกมสึตะลุยเลเซอร์ (The Vault: Laser Maze)

The Vault: Laser Maze เครื่องเล่นใหม่ของ Ripley's World Pattaya เพื่อให้ผู้เล่นสวมวิญญาณนักจารกรรมเหมือนในภาพยนตร์ เข้าสู่ห้องปฏิบัติการที่สุดแสนจะลึกลับ ตั้งเขาวงกต โดยผู้เล่นจะต้องผ่านเขาวงกตเลเซอร์ไปให้ได้ไวที่สุด โดยไม่แตะต้องลำแสงสีเขียวนั่น

บอลลูนยักษ์ลอยฟ้า (Sky Rider)

Sky Rider เครื่องเล่นใหม่ล่าสุดของ Ripley's World Pattaya เป็นฮีลิเมบอลลูน ขนาดยักษ์ ที่นำนักท่องเที่ยวลูนฟ้าชมวิวยาวหาดพัทยา และอ่าวไทยในมุมสูง สามารถขึ้นชมพร้อมกันได้สูงสุดถึง 30 คน

ในงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีอัตราการเข้าชมประมาณ 838,058 คน รายได้รวมของไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) มาจาก

- พิพิธภัณฑ์ Ripley's Believe It or Not! ร้อยละ 18.57
- โรงภาพยนตร์ 4 มิติร้อยละ 11.55
- โกดังผีสิง ร้อยละ 13.45
- มหัศจรรย์เขาวงกต ร้อยละ 13.23
- พิพิธภัณฑ์หอยทากไฮโดรสแตติกส์เวิร์ค ร้อยละ 14.47
- สวนสนุกสยองขวัญ สครีม อิน เดอะ ดาร์ค ร้อยละ 9.92
- เกมสึตะลุยเลเซอร์ ร้อยละ 5.42
- บอลลูนยักษ์ลอยฟ้า ร้อยละ 3.52
- เครื่องเล่นอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 9.87

2.2 ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.73 ในบริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ("MFG") ซึ่งเป็นผู้นำด้านการให้บริการด้านอาหารหลากหลายรูปแบบ เป็นแบรนด์ที่เป็นผู้นำในตลาดและเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในปัจจุบันและมีผลิตภัณฑ์ที่มีจุดเด่นที่หลากหลายครอบคลุมทุกประเภท ดังนี้

พิซซ่า

ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง "The Pizza Company" เป็นแบรนด์ที่มีพิซซ่าหลากหลายชนิดให้เลือกมากที่สุดในธุรกิจประเภทนี้ โดยเน้นถึงคุณภาพของพิซซ่าที่ดีเยี่ยม ถึงรสชาติเครื่อง จากการคัดสรรวัตถุดิบอย่างดีในทุกขั้นตอน ไม่ว่าจะเป็นชีสที่ผลิตจากโรงงานของบริษัทเอง เครื่องปรุง หน้าพิซซ่าที่มีความสดใหม่ แป้งพิซซ่าที่มีสูตรเฉพาะตัว และพิซซ่าซอสที่มีส่วนผสมของมะเขือเทศสดๆ มีรสชาติเข้มข้น

บริษัทเป็นผู้ถือสิทธิในเครื่องหมายการค้า "The Pizza Company" แต่เพียงผู้เดียว โดยสิทธิดังกล่าวถือโดย บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล แพรนไชส์ โฮลดิ้ง (ลาบวน) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100

ลักษณะของธุรกิจและจำนวนสาขา

ในปี 2547 บริษัทได้เริ่มเปิดขายสิทธิแฟรนไชส์ให้แก่ผู้ลงทุนในประเทศไทยที่สนใจลงทุนในร้าน "The Pizza Company"

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีร้านค้าที่บริษัทลงทุนเอง (Own equity) ในประเทศ จำนวนทั้งสิ้น 196 สาขา และเป็นสาขาในต่างประเทศ 1 สาขา และมีสาขาที่อยู่ในระบบแฟรนไชส์ในประเทศจำนวน 76 สาขา และต่างประเทศจำนวน 49 สาขา ทั้งนี้ ทำเลที่ตั้งของร้านค้าส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตศูนย์การค้า ย่านธุรกิจและย่านที่พักอาศัย เป็นต้น โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นลูกค้าระดับกลางขึ้นไป ในส่วนของการให้บริการในรูปแบบแฟรนไชส์กับลูกค้าในต่างประเทศนั้น ปัจจุบันบริษัทได้ให้แฟรนไชส์ธุรกิจพิซซ่า “The Pizza Company” ในประเทศซาอุดีอาระเบีย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บาร์เรน โอมาน กัมพูชา ลาว เวียดนามและพม่า เป็นต้น

ลักษณะการให้บริการ

การให้บริการภายใต้เครื่องหมายการค้า “The Pizza Company” มีทั้งการให้บริการแบบการรับประทานที่ร้าน (Dine in) การจัดส่งที่บ้านหรือสำนักงาน (Delivery) และการรับกลับบ้าน (Take Away) โดยอาหารหลักที่ให้บริการ คือ พิซซ่า พาสต้า ไก่ สลัด และอื่นๆ

แฮมเบอร์เกอร์

ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Burger King” เป็นแบรนด์เบอร์เกอร์ที่มีชื่อเสียงระดับโลก เช่น “Whopper” และเป็นที่รู้จักกันดีในการใช้กรรมวิธีการผลิตแบบย่างด้วยไฟ ทำให้แฮมเบอร์เกอร์ของ Burger King มีรสชาติที่ยอดเยียม

ลักษณะของธุรกิจและจำนวนสาขา

บริษัท เบอร์เกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งบริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 95 เป็นผู้ดำเนินธุรกิจ Burger โดยการซื้อแฟรนไชส์มาจากประเทศสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้ บริษัทมีสิทธิในการเปิดร้าน Burger King ในประเทศไทยเพียงผู้เดียวเท่านั้น

ณ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทได้เปิดดำเนินการร้าน Burger King ทั้งสิ้นจำนวน 40 สาขาทั่วประเทศไทย และได้ลงทุนในต่างประเทศเป็นจำนวน 2 สาขา โดยร้านค้าส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในเขตศูนย์การค้าและแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ เนื่องจาก Burger King มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นลูกค้าระดับกลางขึ้นไปรวมถึงชาวต่างชาติที่มีกำลังซื้อ

ลักษณะการให้บริการ

ปัจจุบัน Burger King ให้บริการสำหรับการรับประทานที่ร้าน (Dine in) รับกลับบ้าน (Take Away) และการบริการจัดส่งที่บ้านหรือสำนักงาน (Delivery) โดยอาหารหลักได้แก่ แฮมเบอร์เกอร์ (Whopper) และมันฝรั่งทอด (French Fries)

ไอศกรีมฟรีเมียม

ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Swensen's” ซึ่งเป็นไอศกรีมคุณภาพระดับพรีเมียม แบรนด์แรกของประเทศไทย และปัจจุบันยังคงความเป็นอันดับหนึ่ง ด้วยความหลากหลายของไอศกรีมชั้นดี และบรรยากาศการตกแต่งร้าน รวมถึงการให้บริการที่เป็นมิตรไม่เหมือนใคร

ลักษณะของธุรกิจและจำนวนสาขา

บริษัท สเวนเซนส์ (ไทย) จำกัด ซึ่งบริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 เป็นผู้ดำเนินธุรกิจไอศกรีม “Swensen's” โดยบริษัทได้รับแฟรนไชส์ในการดำเนินงานจาก บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล แฟรนไชส์ โฮลดิ้ง (ลาบวน) จำกัด ซึ่งบริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 เช่นกัน โดย บริษัท สเวนเซนส์ (ไทย) จำกัด ได้รับสิทธิในการเปิดร้านไอศกรีมโดยการลงทุนเอง (Own Equity) และการเปิดขายในระบบแฟรนไชส์ในประเทศไทย กัมพูชา และตะวันออกกลาง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทได้เปิดสาขาโดยการลงทุนเองในประเทศทั้งสิ้นจำนวน 125 สาขา และต่างประเทศจำนวน 6 สาขา ปัจจุบันมีสาขาที่อยู่ในระบบแฟรนไชส์ในประเทศจำนวน 156 สาขา และต่างประเทศจำนวน 19 สาขา ร้านค้าส่วนใหญ่ตั้งอยู่

ตามย่านศูนย์การค้า แหล่งธุรกิจและแหล่งชุมชน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล แฟรนไชส์ โฮลดิ้ง (ลาบวน) จำกัด ยังสามารถให้แฟรนไชส์กับลูกค้าในต่างประเทศได้ โดยปัจจุบันบริษัทได้ให้แฟรนไชส์ธุรกิจไอศกรีม “Swensen’s” แก่ผู้ให้บริการในกัมพูชา เวียดนาม อินโดนีเซีย ลาว ฟิลิปปินส์ และพม่า

ลักษณะการให้บริการ

Swensen’s เปิดให้บริการทั้งการรับประทานที่ร้าน (Dine in) การซื้อกลับบ้าน (Take away) และการบริการจัดส่งให้ที่บ้านหรือสำนักงาน (Delivery) โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าระดับกลางขึ้นไป ทั้งกลุ่มวัยรุ่นและครอบครัว ทั้งนี้ สินค้าหลัก ได้แก่ ไอศกรีมชั้นเดียวย ไอศกรีมเค้ก และช็อคโกแลตฟองดู เป็นต้น

ซอฟต์แวร์ไอศกรีม

ภายใต้แบรนด์ “Dairy Queen” เป็นไอศกรีมซอฟต์แวร์ มีการจัดจำหน่ายในรูปแบบของ Kiosk มีสินค้าที่เป็นที่นิยมคือ “Blizzard” ที่มีรสชาติเข้มข้น จนเป็นที่ชื่นชอบ และได้รับความนิยมจนถือได้ว่าเป็น signature product

ลักษณะของธุรกิจและจำนวนสาขา

บริษัท ไมเนอร์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งบริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 100 เป็นผู้ดำเนินธุรกิจไอศกรีม “Dairy Queen” โดยบริษัทได้รับสิทธิแฟรนไชส์ในการดำเนินงานจากผู้ประกอบการในสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้ บริษัทได้รับสิทธิในการเปิดร้านทั้งโดยการลงทุนเอง (Own Equity) และการเปิดขายในระบบแฟรนไชส์ในประเทศไทยเพียงผู้เดียวเท่านั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทได้เปิดสาขาโดยการลงทุนเองทั้งสิ้นในประเทศจำนวน 230 สาขา และมีที่อยู่ในระบบแฟรนไชส์ในประเทศจำนวน 157 สาขา โดยสาขาส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในศูนย์การค้า แหล่งธุรกิจและแหล่งชุมชน

ลักษณะการให้บริการ

บริษัทจำหน่ายไอศกรีมในรูปแบบของการ Take away เท่านั้น โดยสินค้าหลักได้แก่ Blizzard ไอศกรีมปั่น (Moolatte) และน้ำผลไม้ปั่น เป็นต้น โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าตั้งแต่ระดับล่างขึ้นไป

สเต็ก ซีฟู้ด และสลัด

ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Sizzler” เป็นร้านอาหารที่ประกอบด้วยสเต็กหลากหลายชนิด และสลัดบาร์ที่ใหญ่และมีความหลากหลายมากที่สุดในร้านอาหารประเภทนี้

ลักษณะของธุรกิจและจำนวนสาขา

บริษัท เอสแอลอาร์ที จำกัด และ Sizzler China Pte. Limited ซึ่งบริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 100 และ 50 ตามลำดับ เป็นผู้ดำเนินการธุรกิจร้านอาหาร “Sizzler” โดยบริษัทได้รับสิทธิแฟรนไชส์ในการดำเนินธุรกิจจากผู้ประกอบการในสหรัฐอเมริกา โดยได้รับสิทธิในการเปิดร้านโดยการลงทุนด้วยตนเองในประเทศไทยและจีน และสามารถให้แฟรนไชส์กับลูกค้าในประเทศจีน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทได้เปิดดำเนินการธุรกิจทั้งสิ้นจำนวน 53 สาขา โดยมี 10 สาขาในต่างประเทศ และ 43 สาขาทั่วประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วย 25 สาขาในกรุงเทพ และอีก 18 สาขาในต่างจังหวัดตามหัวเมืองใหญ่ เช่น เชียงใหม่ ภูเก็ต หาดใหญ่ นครราชสีมา อุตรดิตถ์ พัทลุง หัวหิน ชลบุรี ขอนแก่นและเชียงราย โดยส่วนใหญ่ร้านค้าจะตั้งอยู่ในย่านศูนย์การค้า แหล่งธุรกิจและแหล่งชุมชน

ลักษณะการให้บริการ

Sizzler ให้บริการสำหรับการรับประทานอาหารในร้าน (Dine in) เท่านั้น โดยสินค้าหลักได้แก่ สเต็ก ซีฟู้ด และสลัด เนื่องจาก Sizzler เน้นการให้บริการด้วยสินค้าที่มีคุณภาพสูง โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักคือกลุ่มลูกค้าระดับกลางขึ้นไป

นอกจากการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร Sizzler แล้ว บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้ลงทุนซื้อหุ้นในร้านอาหาร Ribs and Rumps ผ่านบริษัทร่วม The Coffee Club Holding Pty Ltd. โดย Ribs and Rumps เป็นร้านอาหารสเต็กเข้าสู่ในประเทศออสเตรเลีย ซึ่งปัจจุบัน มีอยู่ 14 สาขาในประเทศออสเตรเลีย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์และทวีปแอฟริกา

กาแฟ

บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้ลงทุนซื้อหุ้นร้อยละ 50 ใน บริษัท ไมเนอร์ ดีเคแอล ฟู้ด กรุ๊ป (ชื่อเดิม The Coffee Club Holding Pty Ltd) ในเดือนมกราคม 2551 ผ่านบริษัทย่อย Delicious Food Holding (Australia) Pty Ltd. โดย ไมเนอร์ ดีเคแอล เป็นผู้ประกอบการร้านอาหารและกาแฟ ในประเทศออสเตรเลีย นิวซีแลนด์และต่างประเทศภายใต้แบรนด์ The Coffee Club ซึ่งเป็นธุรกิจกาแฟที่ทำรายได้สูงสุดเป็นอันดับหนึ่งในประเทศออสเตรเลีย

ไมเนอร์ ดีเคแอล ฟู้ด กรุ๊ป ขยายธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัท VGC Food Group ซึ่งตั้งอยู่ที่เมืองเมลเบิร์นและเป็นเจ้าของ 3 แบรนด์ ได้แก่ (1) Veneziano Coffee Roasters; (2) The Groove Train; และ (3) Coffee Hit โดย Veneziano เป็นผู้นำธุรกิจโรงคั่วเมล็ดกาแฟ สามารถผลิตเมล็ดกาแฟสดกว่า 500 ตันต่อปี The Groove Train เป็นเจ้าของสิทธิแฟรนไชส์ของร้านอาหารประเภทนั่งทานที่นำเสนออาหารและเครื่องดื่มคุณภาพดีในบรรยากาศฟังก์กิ้งทันสมัย ขณะที่ Coffee Hit เป็นเจ้าของสิทธิแฟรนไชส์ของร้านกาแฟซึ่งนำเสนอประสบการณ์รสชาติกาแฟที่แตกต่างให้แก่ลูกค้า ผ่านผลิตภัณฑ์ทั้งในรูปแบบเครื่องดื่มและเมล็ดกาแฟคุณภาพดี การลงทุนในครั้งนี้ทำให้บริษัทมีร้านเพิ่มขึ้นจำนวน 35 สาขา ณ สิ้นปี 2557

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เปิดบริการรวมทั้งสิ้น 427 สาขา โดยการลงทุนเองทั้งสิ้นจำนวน 38 สาขา เป็นสาขาที่ลงทุนในประเทศไทย 16 สาขา สาขาที่ลงทุนเองในประเทศออสเตรเลีย 22 สาขา และมีสาขาที่อยู่ในระบบแฟรนไชส์จำนวน 389 สาขา

อาหารไทยและอาหารนานาชาติ

บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้ลงทุนซื้อหุ้นทั้งหมดใน Thai Express Concepts Pte Ltd ผ่านบริษัทย่อย Primacy Investment Limited ซึ่งภายหลังในปี 2556 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น The Minor Food Group Singapore ("MFGS") โดย The Minor Food Group Singapore เป็นผู้ดำเนินการให้บริการด้านอาหารที่หลากหลายรูปแบบภายใต้การให้บริการทั้งสิ้น 10 แบรนด์ ได้แก่ Thai Express, New York New York, Xin Wang Hong Kong Café, Pinle, Shokudo Coffee House, Kiseki Japanese Buffet Restaurant, Buffet Town, Heng Heng Curry, Poulet และ Penang Street

ปัจจุบัน The Minor Food Group Singapore เปิดให้บริการใน 6 ประเทศ ได้แก่ ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย เวียดนาม จีน ฟิลิปปินส์ และมัลดีฟส์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 The Minor Food Group Singapore เปิดบริการทั้งสิ้น 88 สาขา โดยการลงทุนเองทั้งสิ้นจำนวน 74 สาขา และมีสาขาที่อยู่ในระบบแฟรนไชส์จำนวน 14 สาขา

อาหารประเภทปลา

บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้ลงทุนซื้อหุ้นร้อยละ 49 ใน BEIJING RIVERSIDE & COURTYARD Investment Management Co., Ltd. ("RIVERSIDE") ในเดือนธันวาคม 2555 ผ่านบริษัทย่อย MFG International Holding (Singapore) Pte. Ltd. โดย RIVERSIDE เป็นผู้ประกอบการร้านอาหารประเภท CASUAL DINING ในประเทศจีน ภายใต้แบรนด์

RIVERSIDE & COURTYARD ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในอาหารจานปลาเสฉวนบาร์บีคิว RIVERSIDE เปิดดำเนินการในปี พ.ศ. 2548 และประสบความสำเร็จในการสร้างแบรนด์ร้านอาหารที่แข็งแกร่งและสร้างฐานลูกค้าหลักที่ชื่นชอบในอาหารกระทะร้อนประเภทปลา ประกอบกับการผสมผสานกันอย่างลงตัวระหว่างอาหารพื้นบ้าน การบริการที่ได้รับการฝึกฝนมาอย่างดี และการตกแต่งร้านอาหารแบบร่วมสมัย เป็นผลให้ RIVERSIDE ขยายสาขาอย่างรวดเร็ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เปิดบริการโดยการลงทุนเองทั้งสิ้นจำนวน 44 สาขา เป็นสาขาในกรุงเทพฯ 21 สาขา สาขาในเชียงใหม่ 13 สาขา และเมืองอื่นๆ จำนวน 10 สาขา

คาเฟ่ และเบเกอรี่

ในปี 2557 บริษัทได้มีโอกาสเพิ่มแบรนด์ร้านเบเกอรี่ซึ่งเป็นหนึ่งในแบรนด์ที่มีความน่าสนใจที่สุดในกลุ่มร้านอาหารในประเทศไทย โดยไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ปได้ร่วมลงทุนจัดตั้งบริษัท BTM Thailand กับกลุ่มบริษัท BreadTalk ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในประเทศสิงคโปร์ เพื่อดำเนินธุรกิจเบเกอรี่ภายใต้แบรนด์เบร็ดทอล์คในประเทศไทย โดยการร่วมทุนครั้งนี้ถือเป็นการร่วมมือกันครั้งแรกระหว่างไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป และ กลุ่มบริษัท BreadTalk นับตั้งแต่ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ปเข้าถือหุ้นในกลุ่มบริษัท BreadTalk ในประเทศสิงคโปร์ในสัดส่วนร้อยละ 11 เมื่อปี 2556 ปัจจุบัน บริษัทร่วมทุนนี้มีร้านอาหารภายใต้แบรนด์เบร็ดทอล์คจำนวน 19 สาขาในประเทศไทย ทั้งนี้ ด้วยแบรนด์เบร็ดทอล์คที่แข็งแกร่ง ประกอบกับความรู้ความชำนาญในประเทศไทย และระบบการปฏิบัติงานที่เป็นเลิศของไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป BTM Thailand จึงมีศักยภาพที่จะเติบโตอย่างแข็งแกร่งต่อไปในอนาคต ด้วยการขยายสาขาใหม่ โดยจะเริ่มจากสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของและหลังจากนั้นจะขยายในรูปแบบสาขาแฟรนไชส์ต่อไป

เครือข่ายร้านสาขาของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีดังนี้

ร้าน	จำนวนสาขา	บริษัทลงทุนเอง		แฟรนไชส์	
		ในประเทศ	ต่างประเทศ	ในประเทศ	ต่างประเทศ
The Pizza Company	322	196	1	76	49
Burger King	42	40	2	-	-
Swensen's	306	125	6	156	19
Dairy Queen	387	230	-	157	-
Sizzler	53	43	10	-	-
The Coffee Club*	427	16	22	-	389
Thai Express	88	2	72	-	14
Riverside	44	-	44	-	-
BreadTalk	19	19	-	-	-
อื่นๆ **	20	20	-	-	-
รวมทั้งสิ้น	1,708	691	157	389	471

* รวมร้านอาหาร Ribs and Rumps และ VGC Food Group

** อื่นๆ ได้แก่ ร้านอาหารในสนามบิน

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย ช่องทางการจำหน่ายแบ่งได้ 3 ช่องทาง คือ

1. การรับประทานในร้าน (Dine-in)
2. การบริการจัดส่งถึงบ้าน (Delivery) ได้แก่ The Pizza Company, Swensen's และ Burger King ทั้งนี้ ในส่วนของ "The Pizza Company" บริษัทได้จัดตั้งสาขาเพื่อให้บริการจัดส่งถึงบ้านเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพฯ และ

ปริมาณรวมทั้งตามต่างจังหวัดที่บริษัทมีสาขาตั้งอยู่ โดยกำหนดให้มีเวลาตั้งแต่การสั่งสินค้าจนถึงการรับสินค้าภายใน 30 นาที

3. การซื้อกลับบ้าน (Take away) ได้แก่ The Pizza Company, Swensen's, Dairy Queen, Burger King, Sizzler (เฉพาะสลัด)

ทั้งนี้ ช่องทางการจำหน่ายส่วนใหญ่จะเป็นการรับประทานในร้านและการจัดส่งถึงบ้าน โดยสาขาส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในย่านศูนย์การค้า แหล่งธุรกิจ และย่านชุมชน

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นลูกค้าระดับกลางขึ้นไป ยกเว้นสำหรับไอศกรีม Dairy Queen ซึ่งเจาะกลุ่มลูกค้าตั้งแต่ระดับล่างขึ้นไป โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นทั้ง เด็ก วัยรุ่น วัยกลางคน กลุ่มครอบครัวและกลุ่มคนทำงาน

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ข้อมูลด้านการตลาดและการแข่งขัน ส่วนหนึ่งเป็นข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เป็นการรวบรวมข้อมูลเผยแพร่จากส่วนราชการและภาคอุตสาหกรรม ข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งซึ่งเป็นข้อมูลที่บริษัทว่าจ้างหน่วยงานภายนอกเป็นผู้จัดทำเป็นรายปี

ธุรกิจร้านอาหารที่มีสาขาในประเทศไทย

ในปี 2557 บริษัทคาดว่าตลาดโดยรวมของธุรกิจอาหารบริการด่วนจะยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทคาดว่าจะมีอัตราการเติบโตที่ดีกว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากผลกระทบเชิงบวกจากการเปิดเสรีการค้าของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือ AEC (ASEAN Economic Community) และความเชื่อมั่นของผู้บริโภคของประเทศไทยในปัจจุบัน โดยคาดว่าอัตราการเติบโตของยอดขายร้านสาขาเดิม (Same Store Sales) จะอยู่ระดับเดียวกับการเติบโตของ GDP ซึ่งจะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 3-4 โดยบริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงในด้านอัตราเงินเฟ้อในปี 2558 และได้วางแผนในเรื่องการเตรียมความพร้อมในการทำสัญญาซื้อขายวัตถุดิบกับคู่ค้า (Suppliers) เพื่อกำหนดราคาหรือจำนวนและคุณภาพของวัตถุดิบในระยะยาว

ตารางเปรียบเทียบส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจร้านอาหารบริการด่วนสไตล์ตะวันตกในประเทศไทย						
รายได้ (ล้านบาท)	2555		2556		2557(ประมาณการ)	
	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
คาเฟ่	4,132	8.6	4,833	10.1	5,801	10.7
ร้านอาหาร	23,146	48.3	20,271	42.2	21,932	40.4
ร้านอาหารจานด่วน	15,782	32.9	17,679	36.8	20,563	37.9
ไอศกรีมและเบเกอรี่	4,900	10.2	5,277	11.0	5,963	11.0
ตลาดรวม	47,961	100.0	48,060	100.0	54,260	100.0
บมจ. เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป	13,367	27.9	14,379	29.9	15,794	29.1

ที่มา: บริษัทในกลุ่มอาหารและเครื่องดื่มขนาดใหญ่ที่สุด 500 บริษัท จากกระทรวงพาณิชย์ และประมาณการของบริษัท

หมายเหตุ: รายได้ของบริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) รวมรายได้ของแฟรนไชส์ในประเทศไทย

สภาพการแข่งขันและคู่แข่ง

สภาพการแข่งขันและคู่แข่งในอุตสาหกรรมอาหารสไตล์ตะวันตก แยกตามประเภทอาหาร มีดังนี้

1. คาเฟ่

- ตลาดรวมของคาเฟ่ มีมูลค่ากว่า 5,800 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งในธุรกิจร้านอาหารสไตล์ตะวันตกร้อยละ 10.7

- ปัจจุบัน สตาร์บัค ยังคงเป็นผู้นำในตลาดกาแฟอยู่ ด้วยมูลค่าส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับหนึ่งและจำนวนสาขาที่มากถึง 200 สาขาทั่วประเทศไทย ตามด้วย โอ บอง แ่ง ที่มีมูลค่าส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับสองด้วยจำนวนมากกว่า 60 สาขาทั่วประเทศไทย และทรู คอฟฟี่ จำนวน 200 สาขาทั่วประเทศไทย

2. ร้านอาหาร (Casual Dining)

ปัจจุบัน ธุรกิจอาหารแคชวล ได้นำมีมูลค่ารวมมากกว่า 22,000 ล้านบาท โดยเดอะ พิชซ่า คอมปะนี ซิชส์เลอร์ และ The Coffee Club รวมกันแล้วมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 31

2.1 พิชซ่า มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ประมาณ 4,300 ล้านบาท หรือร้อยละ 20

- ในปี 2557 อัตราการเติบโตร้อยละ 3 (Thailand Equity and Franchise)
- ปัจจุบัน ผู้บริโภคต้อนรับร้านพิชซ่าโดยเฉลี่ย 2 ครั้งต่อเดือน ซึ่งเป็นกลุ่มครอบครัว และกลุ่มวัยรุ่น
- แนวโน้มตลาดในอนาคตสำหรับพิชซ่าจะเน้นเรื่องนวัตกรรมใหม่ และการค้นคว้าวิจัยเมนูใหม่ๆ ควบคู่กับการทำโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความถี่ในการรับประทานพิชซ่าของผู้บริโภค และทำให้ผู้ที่ไม่ทานพิชซ่าหันมา รับประทานพิชซ่ามากขึ้น โดยค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ จะใช้ในเรื่องของการโฆษณาทางโทรทัศน์ พร้อมกันนี้บริษัทได้ ดำเนินการปรับปรุงร้านให้มีความทันสมัย และยังได้เพิ่มช่องทางการขายผ่านระบบออนไลน์
- ปัจจุบัน เดอะ พิชซ่า คอมปะนี มีสาขาในประเทศไทยทั้งสิ้นจำนวน 272 สาขา (เป็นเจ้าของเองจำนวน 196 สาขา (รวมสาขาที่อยู่ในสนามบิน 2 สาขา) และแฟรนไชส์จำนวน 76 สาขา) โดยพิชซ่า ฮัท มีจำนวน 99 สาขา และ โดมิโน่ พิชซ่า มีจำนวน 17 สาขา

2.2 สเล็ค ซีฟู้ด และสลัด มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ประมาณ 2,254 ล้านบาท

- ซิชส์เลอร์ ใช้กลยุทธ์ในการให้ความสำคัญกับกระแสสุขภาพตามพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง และคิดค้น พัฒนาเมนูอาหารใหม่ๆ ตามฤดูกาลวัตถุดิบ ผัก-ผลไม้
- ในแง่การแข่งขัน ซิชส์เลอร์ ไม่มีคู่แข่งตรงในร้านอาหารประเภทเดียวกัน แต่จะเป็นในรูปแบบของส่วนแบ่งการทานอาหารของผู้บริโภคจากพฤติกรรมการทานอาหารนอกบ้าน ทั้งจากร้านอาหารสุกี้ ร้านอาหารสากล อิตาลี ญี่ปุ่น จีน หรือร้านอาหารไทยทั่วไป

2.3 อาหารและกาแฟ มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ประมาณ 335 ล้านบาท

- Signature Blend คือความโดดเด่นของรสชาติกาแฟที่ The Coffee Club ใช้ดึงดูดลูกค้า โดยการผสมเมล็ดกาแฟสองสายพันธุ์ ระหว่างอาราบิก้าที่ให้รสชาติเข้มข้นออกเปรี้ยว เพิ่มความสดชื่นจากโคลัมเบีย และจากบราซิลที่มีกลิ่นหอมรสชาติปานกลาง นำมาผสมกับโรบัสต้า ที่ใช้ของพรีเมียมจากอินเดีย ช่วยให้อาหารติดลมลอมเข้ากัน อย่างลงตัวโดยใช้มาตรฐานเดียวกับที่ออสเตรเลีย และ All Day Breakfast ที่ให้ลูกค้าเข้ามาทานเวลาไหนก็ได้
- ปัจจุบัน The Coffee Club มีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 16 สาขา ตั้งอยู่ใน พัทยา ภูเก็ต เชียงใหม่ สมุย สนามบินดอนเมือง สนามบินสุวรรณภูมิ และกรุงเทพฯ โดยเป็นเจ้าของเองทั้งหมด ร้านค้าส่วนใหญ่ตั้งอยู่ตามย่านศูนย์การค้า แหล่งธุรกิจและแหล่งนักท่องเที่ยว ในทำเลที่เดินทางสะดวก ปัจจุบัน Greyhound มีทั้งหมด 11 สาขาอยู่ใน กรุงเทพฯ และปริมณฑล ส่วน Coffee Bean by Dao มีทั้งหมด 6 สาขาอยู่ในกรุงเทพฯ
- ในปี 2557 อัตราการเติบโตร้อยละ 25 คาดว่าจะขยายสาขาเพิ่มอีก 4 สาขา ในปี 2558

3. ฟาสต์ฟู้ด

- ปัจจุบัน ธุรกิจอาหารจานด่วนมีมูลค่ารวมมากกว่า 20,000 ล้านบาท โดยเบอร์เกอร์ คิง มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ประมาณ 762 ล้านบาท หรือร้อยละ 4 ในปี 2557 ยอดขายเติบโตร้อยละ 20
- เบอร์เกอร์ คิง มีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 40 สาขา (รวมสาขาที่อยู่ในสนามบิน 8 สาขา) และวางแผนขยาย 10 สาขา ในปี 2558 เพื่อครอบคลุมลูกค้าเป้าหมายหลักที่เคยอาศัยอยู่ในต่างประเทศ ส่วน เค เอฟ ซี มีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 462 สาขา และแมคโดนัลด์ มีสาขาจำนวน 196 สาขา

4. ไอศกรีม และเบเกอรี่

ภาพรวมสินค้าประเภทไลฟ์ฟาสต์ฟู้ดส์ อาทิเช่น เบเกอรี่ ขนมปัง ไอศกรีม โดนัท ยังคงเติบโตเพิ่มขึ้น จากกิจกรรมทางการตลาด รายการส่งเสริมการขาย แนะนำเมนูใหม่ และการเปิดสาขาใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องของกลุ่มสินค้า ธุรกิจไอศกรีม และเบเกอรี่ มีมูลค่ารวมมากกว่า 5,900 ล้านบาท โดย สเวนเซนส์ และแดรี่ควีน ยังคงรักษาตำแหน่งผู้นำตลาดไอศกรีมไว้ได้อย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2557 สเวนเซนส์มีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 12 และแดรี่ควีนมีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 17 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2556

- ปัจจุบัน สเวนเซนส์ มีสาขาในประเทศไทยทั้งสิ้นจำนวน 281 สาขา (เป็นเจ้าของเอง 125 สาขา (รวมสาขาที่อยู่ในสนามบิน 1 สาขา) และขายแฟรนไชส์ในประเทศ 156 สาขา) บาสกิ้น รอบบิ้น มีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 22 สาขา ฮาเก้น ดาส มีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 26 สาขา
- ปัจจุบัน แดรี่ควีนมีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 387 สาขา (เป็นเจ้าของเอง 230 สาขา (รวมสาขาที่อยู่ในสนามบิน 12 สาขา) และขายแฟรนไชส์ในประเทศ 157 สาขา) เค เอฟ ซี ซอฟท์ไอศกรีม มีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 315 สาขา และแมคโดนัลด์ ซอฟท์ไอศกรีมมีสาขาทั่วประเทศทั้งสิ้น จำนวน 206 สาขา

กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทมีกลยุทธ์ทางการตลาดและการขาย ดังนี้

1. เน้นการบริการลูกค้าให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจอย่างเต็มที่ (100% customer satisfaction) ใช้กลยุทธ์เพื่อยกมาตรฐานการบริการ หาท่าเลที่ตั้งร้าน คุณภาพผลิตภัณฑ์
2. เน้นในการให้บริการด้วยสินค้าที่มีคุณภาพ พร้อมทั้งพัฒนาสินค้าใหม่และเมนูอาหารใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง
3. เน้นการเปิดสาขาในศูนย์การค้า แหล่งธุรกิจ และย่านชุมชน
4. ในส่วนของการบริการจัดส่งถึงบ้าน ได้กำหนดให้จัดส่งภายในเวลา 30 นาที
5. จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับพันธมิตรและบัตรเครดิตต่าง ๆ
6. เน้นการขยายสาขาด้วยระบบแฟรนไชส์สำหรับ The Pizza Company, Swensen's, Dairy Queen, The Coffee Club และ The Minor Food Group Singapore ทั้งนี้ รวมถึงการขยายธุรกิจแฟรนไชส์ในตลาดประเทศไทยและต่างประเทศ
7. มีการจัดเซตเมนูหรือการปรับราคาเพื่อให้เกิดความคุ้มค่าแก่ลูกค้า (Price Value)

นโยบายราคา

เนื่องจากธุรกิจอาหารบริการด่วนเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง การตั้งราคาสินค้าของบริษัทได้คำนึงถึงต้นทุนของสินค้าและการบริการรวมถึงราคาของคู่แข่งในตลาดและสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่เป็นการผลิตและจำหน่ายอาหารบริการด่วน ผ่านรูปแบบของสาขา จำนวนมากกว่า 1,708 แห่ง ทำให้ไม่สามารถวัดกำลังการผลิตได้โดยตรง ดังนั้น กำลังการผลิตรวม จึงขึ้นอยู่กับยอดขาย หรือปริมาณของลูกค้าที่เข้ามาซื้อ ผลิตภัณฑ์อาหารในแต่ละปี ยกเว้นบริษัท ไมเนอร์ ซีส จำกัด และบริษัท ไมเนอร์ แดรี่ จำกัด ซึ่งเป็นโรงงานผลิตซีส และไอศกรีม ตามลำดับ จึงมีกำลังการผลิตที่วัดได้เป็นต้นต่อปี โดยปริมาณการผลิตจริงและอัตราการใช้กำลังการผลิตในแต่ละปี เป็นดังนี้

บริษัท ไมเนอร์ ซีส จำกัด

ปี	กำลังการผลิต (ต้นต่อปี)	ปริมาณการผลิตจริง (ต้นต่อปี)	อัตราการใช้ กำลังการผลิต (ร้อยละ)
2557	1,924	1,715	89.14
2556	1,924	1,257	65.33
2555	1,924	984	51.14
2554	1,924	1,459	75.83
2553	1,924	1,201	62.42
2552	1,901	1,119	58.86
2551	1,842	1,706	92.62
2550	1,847	1,494	80.89

* บริษัทใช้กำลังการผลิตซีสลดลงในปี 2555 เนื่องจากสภาวะตลาด โดยผลิตภัณฑ์ซีสนำเข้าราคาต่ำกว่าที่ผลิตเอง

บริษัท ไมเนอร์ แดรี่ จำกัด

ปี	กำลังการผลิต (ต้นต่อปี)	ปริมาณการผลิตจริง (ต้นต่อปี)	อัตราการใช้ กำลังการผลิต (ร้อยละ)
2557	19,688	17,907	90.95
2556	19,688	15,571	79.09
2555	19,688	14,039	71.31
2554	19,688	12,440	63.19
2553	18,857	11,333	60.10
2552	18,857	9,343	49.55
2551	18,857	9,157	48.56
2550	18,857	8,976	47.60

วัตถุดิบและแหล่งที่มา

วัตถุดิบในการผลิตของบริษัท แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

1. วัตถุดิบที่เป็นอาหารแช่แข็ง ได้แก่ เนื้อไก่แปรรูป เนื้อหมูแปรรูป เนื้อวัวแปรรูป อาหารทะเลประเภทต่างๆ เนยแข็ง ไอศกรีม มันทรงแช่แข็ง ผักและผลไม้แช่แข็ง เป็นต้น
2. วัตถุดิบที่เป็นอาหารสด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์นม ไข่ไก่ ผักและผลไม้สด เป็นต้น
3. วัตถุดิบอื่นๆ ได้แก่ นมผง แป้ง ขนมอบี เครื่องเทศ อาหารกระป๋อง ผลไม้แปรรูป น้ำมันพืช กาแฟ น้ำตาล เครื่องดื่มและบรรจุภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ เป็นต้น

ที่มาของวัตถุดิบแต่ละประเภท มาจาก 2 แหล่งด้วยกัน คือ

1. แหล่งที่มาภายในประเทศ ได้แก่ นมสด ไข่ไก่ ไข่กรอก เนื้อสัตว์แปรรูปประเภทต่าง ๆ ผัก ผลไม้ แป้ง น้ำตาล อาหารกระป๋อง เครื่องดื่มและบรรจุภัณฑ์ชนิดต่างๆ เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 60-65 ของวัตถุดิบทั้งหมดโดยประมาณ

2. แหล่งที่มาจากต่างประเทศ แบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ
 1. การซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย ได้แก่ มันทิ้งแช่แข็ง ผักและผลไม้แช่แข็ง เครื่องเทศ อัลมอนต์ เมล็ดกาแฟ ส่วนประกอบต่างๆ ที่ใช้ในการผลิตและแต่งหน้าไอศกรีม เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 15-20 ของวัตถุดิบทั้งหมดโดยประมาณ
 2. การนำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง ได้แก่ เนยแข็ง นมผงพว่องมันเนย ส่วนประกอบอื่นๆ ที่ใช้ในการผลิตไอศกรีมอาหารกระป๋อง เนื้อวัวแปรรูปบางประเภท เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 15-20 ของวัตถุดิบทั้งหมดโดยประมาณ

วัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้าของแต่ละแบรนด์ มีดังนี้

1. The Pizza Company วัตถุดิบหลักคือ แป้งพิซซ่า เนยแข็ง เนื้อหมูแปรรูป เนื้อไก่แปรรูป และอาหารทะเล ซึ่งบริษัทจัดซื้อจากต่างประเทศ บริษัทในกลุ่มเดียวกันและผู้จำหน่ายภายในประเทศ
2. Burger King มีวัตถุดิบหลักคือ ขนมปัง มันทิ้งแช่แข็ง เนยแข็ง และเนื้อวัวแปรรูป เนื้อหมูแปรรูป เนื้อไก่แปรรูป ซึ่งบริษัทสั่งซื้อจากต่างประเทศและผู้จำหน่ายในประเทศ
3. Swensen's, Dairy Queen และบริษัท ไมเนอร์ แคร์ จำกัด มีวัตถุดิบหลักในการผลิตไอศกรีมคือ นมผงพว่องมันเนย ผลิตภัณฑ์จากนม และส่วนประกอบต่างๆ ที่ใช้ในการแต่งหน้าไอศกรีม (Topping) ซึ่งสั่งซื้อจากต่างประเทศโดยตรงและผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ
4. Sizzler มีวัตถุดิบหลักคือ เนื้อวัวแปรรูป เนื้อหมูแปรรูป เนื้อไก่แปรรูป อาหารทะเลแช่แข็ง ขนมปัง ข้าว เนยแข็ง ผักและผลไม้ชนิดต่างๆ โดยเนื้อสัตว์บางประเภทนั้น ทำการสั่งซื้อจากต่างประเทศโดยตรง และผ่านผู้จำหน่ายในประเทศ
5. The Coffee Club มีวัตถุดิบหลักคือ เมล็ดกาแฟ เนื้อวัวแปรรูป เนื้อหมูแปรรูป เนื้อไก่แปรรูป อาหารทะเลแช่แข็ง ขนมเค้ก เครื่องปรุงอาหาร ผลิตภัณฑ์นม และเครื่องดื่มประเภทต่างๆ ซึ่งบริษัทสั่งซื้อผ่านผู้จำหน่ายในประเทศ
6. The Minor Food Group Singapore มีวัตถุดิบหลักคือ เนื้อวัวแปรรูป เนื้อหมูแปรรูป เนื้อไก่แปรรูป อาหารทะเลแช่แข็ง และเครื่องปรุงอาหารต่างๆ โดยส่วนใหญ่บริษัททำการสั่งซื้อจากต่างประเทศผ่านผู้จำหน่ายในประเทศ

2.3 ธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตสินค้า

2.3.1 ลักษณะธุรกิจ

บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.92 ในบริษัท ไมเนอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ("MINOR") ซึ่งเป็นผู้นำในการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายสินค้าซึ่งนำเข้ามาจากต่างประเทศและการรับผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การจัดจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม

- Esprit ประกอบด้วยเสื้อผ้าสำเร็จรูป รวมถึงเครื่องประดับและเครื่องแต่งกายสำหรับสุภาพบุรุษ สุภาพสตรี วัยรุ่นและเด็ก ซึ่งนำเข้ามาจากประเทศฮ่องกง
- Bossini ประกอบด้วยเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับ สุภาพบุรุษ สุภาพสตรี วัยรุ่นและเด็ก ซึ่งนำเข้ามาจากประเทศฮ่องกง
- GAP แบรินด์เสื้อผ้าร่วมสมัยสำหรับ สุภาพบุรุษ สุภาพสตรี วัยรุ่นและเด็ก ซึ่งนำเข้ามาจากประเทศสหรัฐอเมริกา
- Charles & Keith ประกอบด้วยรองเท้าสตรี และกระเป๋าสตรี ซึ่งนำเข้ามาจากประเทศสิงคโปร์
- Pedro ประกอบด้วยรองเท้าสำหรับ สุภาพบุรุษ สุภาพสตรี และเครื่องประดับ ซึ่งนำเข้ามาจากประเทศสิงคโปร์
- TUMI กระเป๋าเดินทางนำเข้าจากประเทศสหรัฐอเมริกา TUMI เป็นกระเป๋าที่ได้ชื่อว่ามีคุณภาพที่สูงสุดในโลก มีดีไซน์เป็นเอกลักษณ์และมีความทนทานต่อการใช้งาน

การจัดจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องสำอาง

- Red Earth เครื่องสำอางนำเข้าจากต่างประเทศ เน้นความมีสีสันทันสมัยสำหรับการแต่งหน้า

การจัดจำหน่ายสินค้าประเภทอื่นๆ

- ETL อุปกรณ์และหนังสือเพื่อการศึกษาเกี่ยวกับภาษาอังกฤษ และความรู้รอบตัวของเด็กที่มีความทันสมัย โดยเป็นอุปกรณ์ที่สามารถโต้ตอบ (Interact) กับเด็ก เพื่อให้เกิดความน่าสนใจ
- Zwilling J.A. Henckels เครื่องใช้สแตนเลส สตีล คุณภาพสูง ประกอบไปด้วย มีด ช้อน หม้อ กระทะ อุปกรณ์ประกอบอาหาร ภาชนะเครื่องครัวต่างๆ และอุปกรณ์ตกแต่งเล็บจากประเทศเยอรมัน

การรับผลิตสินค้าอุปโภค

บริษัทดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการรับผลิตสินค้าอุปโภคและสินค้าในครัวเรือน ได้แก่ น้ำหอมปรับอากาศในรถยนต์ ยาฆ่ารถยนต์ ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด น้ำยาปรับผ้านุ่ม และน้ำยาล้างจาน ภายใต้เครื่องหมายการค้าที่มีชื่อเสียง เช่น PLAX, WET ONES, GLADE ALFA, GLADE SPORT, CARGLO, SUNLIGHT, COMFORT, VIM, MAGIC CLEAN, PED, PENQUIN, ALPO เป็นต้น ลูกค้าสำคัญคือบริษัทต่างประเทศที่ผลิตสินค้าอุปโภคและจัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ เช่น บริษัท ยูนิลีเวอร์ไทย เทรดิง จำกัด บริษัท เอส.ซี.จอห์นสัน แอนด์ซัน (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท คอลเกต ปาล์ม-โอลิฟ (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ไลอฮ้อน (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ลักษณะช่องทางการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์กลุ่มเสื้อผ้าและเครื่องสำอางมี 3 ลักษณะคือ จำหน่ายปลีกให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยวางจำหน่ายในร้านค้าของบริษัทเอง และวางจำหน่ายผ่านช่องทางการจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าต่างๆ ที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย การจำหน่ายให้ลูกค้าองค์กรที่มีงบประมาณเพื่อให้พนักงานและผู้บริหาร และมีงบประมาณทางการตลาดเพื่อจัดหาของแถมและของกำนัลแก่ลูกค้า

ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทได้เปิดดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ www.thaisale.co.th (ต่อมาเปลี่ยนเป็น www.mysale.co.th) ซึ่งเป็นอีกหนึ่งช่องทางเลือกให้ลูกค้าและกลุ่มของบริษัทเองที่ต้องการระบายสินค้าที่หมดซีซั่น นอกเหนือจากการขายสินค้าจากหน้าร้านเพียงอย่างเดียว เป็นการรวมทุนกับลูกค้าในประเทศออสเตรเลียที่มีเครือข่ายแข็งแกร่งในการจัดหาสินค้าแบรนด์สากลจาก ออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา และอังกฤษ ซึ่งปัจจุบันจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและความเชื่อมั่นในการบริโภคสินค้าแบรนด์เนมผ่านการทำธุรกรรมออนไลน์มีสูงขึ้น และผู้บริโภคต้องการเห็นความแปลกใหม่ของสินค้า ดังนั้น Thaisale จึงถือเป็นช่องทางที่สอดคล้องกับค่านิยมของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ต้องการเข้าไปแสวงหาสินค้าที่ไม่ซ้ำเจ ในช่วงปลายปี 2556 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น MySale เพื่อให้เป็นชื่อที่มีความเป็นสากลมากขึ้น อีกทั้งเป็นการสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

กลุ่มเป้าหมาย

เนื่องจากสินค้าเสื้อผ้าและเครื่องสำอางมีความหลากหลาย ครอบคลุมทุกเพศ ทุกวัย ฐานลูกค้าของธุรกิจที่เกี่ยวกับการจัดจำหน่ายสินค้าจึงครอบคลุมทั้งหญิงและชาย ในทุกช่วงอายุ โดยกลุ่มลูกค้าหลักคือ นักศึกษา กลุ่มคนทำงานรุ่นใหม่ แม่บ้าน ตลอดจนนักธุรกิจ ผู้ที่สนใจในเรื่องแฟชั่นและการแต่งตัว มีรายได้อยู่ในระดับ B ขึ้นไป

สำหรับธุรกิจที่เกี่ยวกับการรับผลิตสินค้า ลูกค้าหลักของบริษัทเป็นบริษัทต่างชาติ ที่มียอดการสั่งซื้อสินค้าอุปโภคเป็นจำนวนมาก ทั้งเพื่อใช้ในประเทศและส่งออกไปยังประเทศใกล้เคียง

2.3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

แบรนด์เอสปรี (ESPRIT)

ถึงแม้ธุรกิจแฟชั่นมีคู่แข่งอยู่ในตลาดเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงสองปีที่ผ่านมา Fast fashion brand อย่าง H&M และ ZARA จากญี่ปุ่นอย่างยูนิโคล่ เข้ามาทำตลาดอย่างน่ากลัวด้วยการลงทุนที่สูงทั้งขนาดร้านค้าและมีสินค้าที่มีความหลากหลาย และการทำราคาที่น่าดึงดูดเป็นแม่เหล็กดึงดูดผู้บริโภค ทำให้การแข่งขันในสนามใจกลางกรุงเทพฯ มีมากขึ้นและมีผลกระทบต่อแบรนด์เก่าในตลาด เพราะผู้บริโภคมีทางเลือกในเรื่องของความสดใหม่ ส่วนคู่แข่งของเอสปรีทางตรงคือ แบรนด์ชาร์วี่ ที่เข้ามาทำตลาดด้วยสินค้าแฟชั่นและมีการบริหารสินค้าใหม่อย่างรวดเร็ว แต่อย่างไรก็ตาม แบรนด์เอสปรียังมีจุดเด่นที่แตกต่างในเรื่องการรักษาคุณภาพที่สูง และยังคงการผลิตสินค้าที่ตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่พอใจในความทนทาน ไม่แฟชั่นจนเกินไปและใส่สบาย เหมาะกับสตรีสำหรับคนวัยทำงานอายุ 30 ปีขึ้นไป ในขณะที่ fast fashion หาไม่ได้และมีคุณภาพต่ำกว่าและหมดสมัยเร็ว ดังนั้น การทำโปรแกรมบริหารความพึงพอใจของลูกค้าสมาชิก(Minor Plus) เพื่อรักษากลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ได้มีการทำอย่างต่อเนื่อง เช่น การติดต่อจูงใจลูกค้าใหม่ การให้ส่วนลดพิเศษ การดูแลลูกค้าในวันสำคัญ แบรนด์เอสปรีมีการขยายช่องทางเข้าสู่สนามแข่งใหม่ในต่างจังหวัด และเป็นแบรนด์สากลลำดับแรกๆ ที่เปิดตลาดในต่างจังหวัดผ่านห้างสรรพสินค้าและการทำร้านในหัวเมืองใหญ่ที่มีอำนาจซื้อสูง เช่น หาดใหญ่ ภูเก็ต สุราษฎร์ธานี เชียงใหม่ อุตรดิตถ์ และพิจิตร เป็นต้น ณ สิ้นปี 2557 แบรนด์เอสปรีมีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยรวมทั้งสิ้น 127 แห่ง

แบรนด์แก๊ป (GAP)

แบรนด์แก๊ปเป็นหนึ่งในสินค้าอเมริกันแบรนด์ที่มีประวัติอันยาวนาน ซึ่งนำเสนอสินค้าที่มีรูปแบบเบสิก สวมใส่สบายในทุกโอกาสสไตล์อเมริกัน เส้นผ่าของโลโก้ที่กลายเป็นสัญลักษณ์สำคัญบนเสื้อยืดยังเป็นจุดขายตลอดมา แม้คู่แข่งหลักน่าจะเป็นแบรนด์ชาร์วี่ แต่กลุ่มลูกค้าก็มีความแตกต่าง เพราะแบรนด์ดังกล่าวมีความเป็นแฟชั่นสูงกว่า การทำตลาดของแก๊ปคือ มุ่งเน้นหาทำเลขายใจกลางกรุงเทพฯ ในแหล่งช้อปปิ้งของคนเมืองและชาวต่างประเทศ แล้วขยายไปตลาดต่างจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวของชาวต่างประเทศ ร้านที่ภูเก็ตจากซีลอน ได้เปิดตัวในช่วงไตรมาสที่สี่ของปี 2556 และประสบความสำเร็จอย่างสูงทั้งรายได้และกำไร นอกจากนี้ กลุ่มสินค้าเด็กเล็กและเด็กโต มีความโดดเด่นทางด้านการออกแบบที่ดึงดูดใจผู้บริโภคระดับกลางถึงระดับสูง และยังไม่มีความคู่แข่งที่เอาชนะได้ในตลาดเมืองไทย

แบรนด์บอสสินี (Bossini)

กลุ่มสินค้าที่อยู่ในระดับเดียวกันกับแบรนด์บอสสินีนั้น มีทั้งที่นำเข้าจากต่างประเทศ เช่น Giordano, Body Glove และผลิตในประเทศ เช่น Portland ซึ่งล้วนแต่อยู่ในตลาดมาเป็นเวลานาน และแม้ว่าจะมีการแข่งขันค่อนข้างสูงทั้งในด้านราคา และการส่งเสริมการขายในรูปแบบใหม่ๆ แบรนด์บอสสินี ยังเป็นแบรนด์ที่มีจุดแข็งในเรื่องผลิตภัณฑ์กันหนาวที่มีคุณภาพ เช่น เสื้อกันหนาวขนเป็ดและเสื้อแจ็คเก็ต รวมไปถึงเสื้อยืดใส่สบายที่มีรูปแบบสวยและคุณภาพดี บริษัทคาดการณ์ว่าแบรนด์บอสสินียังมีโอกาสเติบโตไปกับการขยายตัวของห้างสรรพสินค้าทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ณ สิ้นปี 2557 แบรนด์บอสสินี มีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยรวมทั้งสิ้น 78 แห่ง

แบรนด์ชาร์ลส์ แอนด์ คีธ (Charles & Keith)

ตลาดรองเท้าและกระเป๋าสำหรับสุภาพสตรี ในประเทศไทยมีทั้งแบรนด์ยี่ห้อที่นำเข้า และแบรนด์ยี่ห้อที่ผลิตในประเทศ รองเท้าที่นำเข้ามักจะได้รับความนิยมในรูปแบบที่ทันสมัย มีวัสดุที่แตกต่างซึ่งหาไม่ได้ในประเทศ และการออกแบบที่สวยงาม กลุ่มรองเท้าที่นำเข้าส่วนใหญ่จะเป็นแบรนด์ที่มีการวางตำแหน่งระดับบนและราคาสูง ดังนั้น แบรนด์ชาร์ลส์ แอนด์ คีธ ได้เข้ามาทำตลาดในระดับกลาง โดยนำเสนอสินค้านำเข้าที่มีการออกแบบที่ไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าสินค้าในกลุ่มระดับบน แต่ไม่ทั้งการเป็นแบรนด์นำเข้า และการทำราคาที่ต้องสนองความต้องการของผู้บริโภคเป้าหมาย ทำให้ยังไม่มีคู่แข่งโดยตรงในตลาด ในช่วงปีที่ผ่านมา กระเป๋าสุภาพสตรี มีความโดดเด่นในเรื่องการออกแบบที่ได้รับความนิยม ไม่แพ้แบรนด์เนวนำเข้า ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ยอดขายเติบโตขึ้นอย่างมาก การเติบโตของแบรนด์ เน้นการสร้างฐานลูกค้าให้มากขึ้น เช่น การจัดกิจกรรมกับนักศึกษาก่อนวัยทำงาน การปรับปรุง

พนักงานขายให้เป็นหนึ่งในการดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เน้นโปรแกรมบริหารความพึงพอใจลูกค้าสมาชิก (Minor Plus) และการขยายร้านค้าไปสู่หัวเมืองใหญ่ที่ลูกค้ามีกำลังซื้อ ณ สิ้นปี 2557 ชาลส์ แอนด์ คีธ มีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยทั้งสิ้น 29 แห่ง

แบรนดเปโตร (Pedro)

เนื่องจากในปัจจุบันสภาพผู้บริโภคให้ความสนใจเกี่ยวกับภาพลักษณ์และการแต่งตัวเพิ่มสูงขึ้น จึงทำให้ตลาดรองเท้าและเครื่องประดับของสุภาพบุรุษนั้น ถูกจับตามองว่าเป็นตลาดใหม่ เพื่อสุภาพบุรุษที่รักการแต่งตัวด้วยดีไซน์ และไม่ชอบการซื้อรองเท้าในห้างสรรพสินค้าที่มีความหลากหลายแต่ไม่มีความแตกต่าง โดยจุดเด่นของแบรนดเปโตรนั้น คือ เป็นเครื่องหนังคุณภาพที่ผสมผสานระหว่างความหรูหราและดีไซน์ที่โดดเด่นร่วมสมัยในราคาที่เหมาะสม ในขณะที่คอลเลกชันสำหรับผู้หญิงก็มีลูกเล่นอันทันสมัยเช่นเดียวกัน บริษัทอยู่ในช่วงการสร้างแบรนดให้เป็นที่ยอมรับของคนไทย การสร้างส่วนแบ่งการตลาดจึงช้ากว่าคู่แข่งอย่างแบรนดอัลโด (Aldo) และแบรนดแดปเปอร์ (dapper) ที่อยู่ในตลาดมานาน การจัดทำทำเลขายในใจกลางกรุงเทพมหานครตามแหล่งช้อปปิ้งของคนเมืองและชาวต่างประเทศซึ่งเป็นกลยุทธ์สำคัญ บริษัทเปิดร้านเปโตรสาขาแรกในปี 2556 ที่เซ็นทรัลเวิลด์ และต่อมาที่สยามพารากอนเมื่อต้นปี 2557 ณ สิ้นปี 2557 แบรนดเปโตรมีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยรวมทั้งสิ้น 5 แห่ง

แบรนดทูมี (TUMI)

ปัจจุบันตลาดสินค้าประเภทกระเป๋าเดินทางและกระเป๋าเอกสารในระดับราคาสูงที่มีอยู่ในเมืองไทยนั้น ยังมีการแข่งขันที่ไม่สูงนัก สำหรับแบรนดทูมีนั้น คู่แข่งทางตรงในด้านของราคาและคุณภาพของสินค้าในปัจจุบันยังมีไม่มากนัก คู่แข่งหลักในปัจจุบันคือแบรนดริโมว่า (Rimowa) แต่อย่างไรก็ตาม แบรนดริโมว่า (Rimowa) มีเพียงสินค้ากระเป๋าเดินทางเพียงอย่างเดียว ในขณะที่แบรนดทูมีมีความหลากหลายในเรื่องของการเป็นผู้นำในเรื่องของกระเป๋าเดินทางที่มีน้ำหนักเบาและเน้นเทคโนโลยีด้านความปลอดภัยและการรักษารูปทรงกระเป๋า นอกจากนี้ กระเป๋าใส่เอกสารและกระเป๋าคอมพิวเตอร์สำหรับนักธุรกิจ ก็มีความโดดเด่นในแง่ฟังก์ชันการใช้งานและการออกแบบที่มีแบบให้เลือกมากมายและมีคุณภาพดี การขยายตลาดคือการหาทำเลขายในแหล่งช้อปปิ้งของคนเมืองในกรุงเทพฯ และชาวต่างประเทศ การเติบโตอีกด้านคือ ลูกค้าองค์กรที่ต้องการกระเป๋าเอกสาร หรือกระเป๋าเดินทางให้พนักงานผู้บริหารระดับสูง และใช้เป็นของขวัญที่มีคุณค่าสำหรับบุคคลสำคัญ จุดจำหน่ายสำคัญของแบรนดทูมีที่อยู่ในใจกลางเมือง ได้แก่ เกษรพลาซ่าและเซ็นทรัลเวิลด์ ณ สิ้นปี 2557 ทูมีมีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยรวมทั้งสิ้น 8 แห่ง

แบรนดเรดเอิร์ธ (Red earth)

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศ ซึ่งเน้นความเป็นแฟชั่น มีสีสันทันสมัย ในลักษณะเดียวกับเครื่องสำอางของแบรนดเรดเอิร์ธ มีอยู่เป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม แบรนดเรดเอิร์ธ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ จึงสามารถตอบสนองลูกค้าหลักของผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นวัยรุ่นและคนทำงานรุ่นใหม่ที่เน้นแฟชั่นได้ ณ สิ้นปี 2557 แบรนดเรดเอิร์ธมีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยทั้งสิ้น 22 แห่ง เคาน์เตอร์ที่สกายพอร์ทคอนแทคที่เปิดตัวกลางปี 2556 ที่ผ่านมา ได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างมากโดยเฉพาะลูกค้าต่างประเทศและลูกค้าจากทางภาคใต้ นอกจากนี้ ยังได้เข้าไปขายในร้านเจ๊เล้งซึ่งเป็นร้านขายสินค้าเครื่องสำอางที่มีชื่อเสียงเพื่อขยายการเติบโตของยอดขาย

แบรนดอีทีแอล (ETL)

ตลาดของอุปกรณ์และหนังสือเพื่อการศึกษาด้านภาษาอังกฤษ และความรู้รอบตัวมีอยู่มากมาย ประกอบกับปัจจุบันมีการเติบโตของสื่อออนไลน์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจประเภทนี้ แต่อย่างไรก็ตาม อีทีแอลเป็นสินค้าที่มีความโดดเด่นในเรื่องการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นอุปกรณ์ที่มีความทันสมัยและมีความน่าสนใจให้เด็กต้องการเรียนรู้อยู่เสมอ อีทีแอลจึงเป็นผู้นำตลาดในผลิตภัณฑ์นี้ โดยผ่านระบบการขายตรง และมีการชำระราคาสินค้าทั้งระบบเงินสดและระบบเงินผ่อน ปัจจุบันมีช่องทางการจำหน่ายหลัก 3 ช่องทาง คือการขายตามบ้าน หรือที่พักออาศัย การขายโดยผ่านการจัดสัมมนา และการเปิดจุดขายชั่วคราวที่มีลูกค้าผลูกผ่าน เช่น ไฮเปอร์มาร์ต เป็นต้น

แบรนด์เฮงเคิลส์ (Zwilling J.A. Henckels)

ตลาดของเครื่องครัวที่มีระดับราคาสูงจะมีการแข่งขันค่อนข้างน้อย โดยตลาดส่วนใหญ่ยังคงอยู่ในเขตกรุงเทพฯ อย่างไรก็ตาม การเติบโตของจังหวัดใหญ่ๆ ที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องยังถือเป็นโอกาสที่ดีในการขยายจุดจำหน่ายให้กว้างและครอบคลุมมากขึ้น ในอนาคต ร้านที่เปิดกลางปีและทำรายได้และกำไรที่น่าพอใจคือ เควิลเลจ ซึ่งเป็นหนึ่งในคอมมิวนิตี้ออลไลน์นำใจกลางสุขุมวิท ดังนั้น การเติบโตของเฮงเคิลส์ในอนาคตคือ การหาทำเลขายในคอมมิวนิตี้ออลไลน์ที่ใกล้แหล่งลูกค้าที่มีศักยภาพในการซื้อสูงและต้องการของมีคุณภาพดี ใช้งานได้ในระยะยาว ในช่วงปี 2556 ที่ผ่านมา แบรนด์เฮงเคิลส์ได้นำสินค้าเข้าไปขายในโฮมชอปปิง ซึ่งได้ผลตอบแทนที่ดีมาก นอกจากนั้น การขายผลิตภัณฑ์เข้าสู่อุตสาหกรรมอาหาร และโรงแรมก็ยังคงเป็นช่องทางการเติบโตได้เช่นกัน ณ สิ้นปี 2557 แบรนด์เฮงเคิลส์มีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยทั้งสิ้น 18 แห่ง

ธุรกิจเกี่ยวกับการรับผลิตสินค้า ภายใต้บริษัทย่อย นวศรี แมนูแฟคเจอร์ จำกัด

บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคและสินค้าในครัวเรือนใหญ่ๆ หลายแห่งในประเทศไทย จะมีการว่าจ้างบริษัทอื่นให้เป็นผู้ผลิตสินค้าให้ เนื่องจากบริษัทนั้นๆ ไม่มีนโยบายดำเนินการผลิตเอง หรือมีกำลังการผลิตที่ไม่เพียงพอ ซึ่งคาดว่าแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมนี้จะเพิ่มขึ้น เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคมีการใช้สินค้าในครัวเรือนเพิ่มมากขึ้น เช่น น้ำหอมปรับอากาศในรถยนต์ ยาขับรถยนต์ น้ำยาทำความสะอาดสุขภัณฑ์ น้ำยาทำความสะอาดพื้น น้ำยาปรับผ้านุ่ม และผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด เป็นต้น เพื่อความสะดวกสบายและประหยัดเวลาในการทำความสะดวก บริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการรับผลิตสินค้าอุปโภค เช่นเดียวกับบริษัท นวศรี แมนูแฟคเจอร์ จำกัด มีอยู่ประมาณ 6-7 ราย โดยมีส่วนแบ่งการตลาดในสินค้าแต่ละชนิดไม่เท่ากัน การแข่งขันในธุรกิจจะเน้นเรื่องต้นทุนการผลิตเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งอำนาจต่อรองราคาจะเป็นของเจ้าของสินค้า เนื่องจากปัจจุบันกำลังการผลิตของผู้รับผลิตสินค้าแต่ละรายยังมีเหลืออยู่มาก ทำให้การแข่งขันด้านราคาเพิ่มสูงขึ้น ในขณะเดียวกัน การส่งออกไปยังต่างประเทศก็เป็นโอกาสที่ทำให้บริษัทเพิ่มยอดขายได้ เนื่องจากต้นทุนการผลิตยังอยู่ในระดับต่ำสำหรับบริษัทผู้ว่าจ้างในต่างประเทศ ประกอบกับคุณภาพของสินค้าที่ผลิตนั้น ดีกว่าผู้ผลิตในภูมิภาคนี้ จึงเป็นข้อได้เปรียบให้บริษัทสามารถผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้าเพื่อการส่งออกได้

นโยบายราคา

นโยบายราคาของสินค้ากลุ่มแพคเกจจิ้งจะพิจารณาจากต้นทุนและการวางตำแหน่งแบรนด์และสินค้า ในตลาดที่เข้าแข่งขัน โดยการเปรียบเทียบกับคู่แข่งในสินค้าแต่ละประเภท และเปรียบเทียบราคาในประเทศใกล้เคียงเพราะสินค้าบางกลุ่มเป็นที่สนใจจากนักท่องเที่ยว

2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

สำหรับธุรกิจจัดจำหน่าย บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์มาจากต่างประเทศ ทั้งจากภูมิภาคเอเชีย ออสเตรเลีย ตลอดจนสหรัฐอเมริกา ตามมาตรฐานของบริษัทเจ้าของแบรนด์ (Principal)

วัตถุดิบและแหล่งที่มา

เนื่องจากรูปแบบการทำธุรกิจของบริษัท คือ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์เนมจากต่างประเทศ จึงเป็นการจัดหาสินค้าสำเร็จรูปนำเข้าและจำหน่ายในประเทศ ผู้ที่เป็นผู้ผลิตสินค้าก็คือเจ้าของแบรนด์สินค้าในสหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ ฮองกง และเยอรมนี จะเลือกลงทุนสร้างฐานการผลิตในต่างประเทศที่มีการจัดหาวัตถุดิบได้ง่ายและประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง รวมไปถึงค่าแรงที่ต่ำกว่าที่จะผลิตในประเทศต้นกำเนิด ดังนั้น ฐานการผลิตจะอยู่ในประเทศจีน อินเดีย บังคลาเทศ และบางชนิดของสินค้าก็จะเป็นประเทศไทย

ยกเว้นกลุ่มโรงงานที่รับผลิตสินค้าอุปโภค วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าอุปโภคต่างๆ ที่บริษัทรับผลิตนั้น เป็นวัตถุดิบที่บริษัทสั่งซื้อจากผู้แทนจำหน่ายในประเทศ ซึ่งวัตถุดิบดังกล่าวมีแหล่งที่มาทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ โดยผู้ว่าจ้างผลิตจะเป็นผู้จัดหาแหล่งวัตถุดิบ ตลอดจนต่อรองราคาวัตถุดิบกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบโดยตรง ทั้งนี้ บริษัทจะจัดหาวัตถุดิบบางส่วนเอง เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิต

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทต้องเผชิญความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง และมูลค่าหุ้นของบริษัท

นอกจากความเสี่ยงที่จะกล่าวถึงต่อไป อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ซึ่งบริษัทไม่อาจทราบหรือระบุได้ในขณะนี้ และความเสี่ยงบางอย่างที่บริษัทคิดว่าไม่เป็นนัยสำคัญในปัจจุบัน แต่อาจมีความสำคัญต่อไปในอนาคตได้ ดังนั้น ผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholders) ควรพิจารณาผลกระทบและความเป็นไปได้ที่จะเกิดขึ้น รวมถึงพิจารณาถึงปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ด้วย

1. ความเสี่ยงจากผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจจากความไม่แน่นอนด้านเศรษฐกิจ การเมือง ภาวะภัยธรรมชาติ และเหตุการณ์ร้ายแรง

รายได้ กำไร และแผนการขยายงานของบริษัท ล้วนต้องอาศัยภาคการใช้จ่ายของลูกค้า ผู้บริโภค ตลอดจนความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยว ซึ่งอาจได้รับผลกระทบด้านลบจากปัจจัยภายนอกหลายๆ ปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท เช่น ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ความไม่สงบทางการเมือง โรคระบาดหรือภัยธรรมชาติ เป็นต้น และแม้ว่าปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ เหล่านี้เป็นความเสี่ยงโดยทั่วไป ที่ผู้ประกอบการธุรกิจทุกๆ รายต้องเผชิญ แต่บริษัทก็จัดทำมาตรการบริหารความเสี่ยง เพื่อลดผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจ และผลประกอบการของบริษัทจากเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดให้ได้มากที่สุด ซึ่งมาตรการดังกล่าวรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง

- สร้างความสมดุลของโครงสร้างรายได้ อันประกอบไปด้วยธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิต
- ขยายฐานธุรกิจให้หลากหลายครอบคลุมทั้งภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตลอดจนประเทศออสเตรเลีย ประเทศจีน ภูมิภาคแอฟริกา ประเทศในแถบมหาสมุทรอินเดีย ประเทศอินเดีย และภูมิภาคตะวันออกกลาง เพื่อลดการพึ่งพาธุรกิจในประเทศใดเพียงประเทศเดียว
- ขยายธุรกิจที่บริษัทได้รับผลตอบแทนเป็นค่าธรรมเนียมการให้บริการ (Fee-based Model) ได้แก่ การรับจ้างบริหารโรงแรม และการให้สิทธิแฟรนไชส์ ทั้งในประเทศที่บริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบัน และตลาดใหม่ๆ ที่บริษัทยังไม่คุ้นเคย
- เตรียมวางแผนสำรองสำหรับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด (Contingency Plan) โดยความท้าทายต่างๆ ที่บริษัทต้องเผชิญในอดีตมีส่วนสำคัญในการช่วยพัฒนาความสามารถในการรับมือกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและช่วยเพิ่มความสามารถในการฟื้นตัวของธุรกิจของบริษัท

2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจหลัก

2.1 การแข่งขันในธุรกิจโรงแรม

การเพิ่มขึ้นของจำนวนโรงแรมระดับบนในแหล่งท่องเที่ยวที่บริษัทดำเนินธุรกิจโรงแรมอยู่ อาจส่งผลให้เกิดการแข่งขัน ในด้านราคา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยวและจากลักษณะการประกอบธุรกิจของโรงแรมซึ่งมีค่าใช้จ่ายคงที่สูง (Operating Leverage) อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของการให้บริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่า โรงแรมของบริษัทจะมีคุณภาพและการให้บริการ ที่เหนือกว่าคู่แข่งในตลาดนั้นๆ นอกจากนี้ บริษัทยังมีมาตรการในการลดความเสี่ยง โดยการเพิ่มความหลากหลายของธุรกิจ ขยายครอบคลุมแหล่งท่องเที่ยวหลายๆ แห่ง มีประเภทและระดับการให้บริการของโรงแรม มีแบรนด์ ตลอดจนเชื้อชาติ ของแขกที่มาเข้าพักโรงแรมที่หลากหลาย ซึ่งนอกจากแบรนด์อนันตรา แบรินด์อวานี แบรินด์ไคส์ แบรินด์เปอริ อควัม และแบรนด์เอลวาน่า ซึ่งเป็นแบรนด์ระดับบนของบริษัทเองแล้ว บริษัทยังได้เข้าจ้างบริษัทชั้นนำอย่าง 1) Four Seasons Hotels & Resorts Asia Pacific Pte. Ltd. 2) The Hotel Licensing Corporation ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัท แมริออท โฮเทล และ 3) Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd. ให้บริหารโรงแรมภายใต้การลงทุนของบริษัท โดยใช้แบรนด์โฟร์ซีซั่นส์, เจดับเบิลยูแมริออท และเซ็นต์รีจิส และบริษัทบริหารโรงแรมภายใต้สัญญาแฟรน

ไชส์โดยใช้แบรนด์แมริออท ทั้งนี้ โรงแรมภายใต้ แบรินดอนันตรา แบรินดอนานี แบรินดเปร์ อควัม และแบรนด์เอเลวาน่า คอลเล็คชั่น ตั้งอยู่ในภูมิภาคเอเชีย ตะวันออกกลาง และทวีปแอฟริกา ส่วนโรงแรมในกลุ่มไอคส์นั้น มีฐานธุรกิจหลักอยู่ในประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ ซึ่งเป็นตลาดที่มีความผันผวนของฤดูกาลท่องเที่ยวน้อยกว่า อีกทั้งบริษัทยังมีการลงทุนในธุรกิจอื่นๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม เช่น ธุรกิจสปา ธุรกิจให้เช่าศูนย์การค้า ธุรกิจบันเทิง และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้บริษัทสามารถให้บริการแก่ผู้บริโภค ได้อย่างครบวงจร

2.2 การแข่งขันในธุรกิจร้านอาหาร

ธุรกิจร้านอาหารเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากคู่แข่งธุรกิจรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ง่ายกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจโรงแรม โดยบริษัทต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการร้านอาหารรายอื่นๆ ทั้งในและนอกประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทวางเป้าหมายในการคงความเป็นผู้นำของธุรกิจร้านอาหาร โดยการพัฒนาทั้งสินค้าเดิมและสินค้าใหม่ๆ รวมถึงรูปแบบร้านใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนมุ่งเน้นการตอบสนองให้ทันความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค ผ่านการทำการตลาดในรูปแบบต่างๆ ทำให้บริษัทสามารถรักษาความเป็นผู้นำและมีส่วนแบ่งการตลาดที่เหนือกว่าคู่แข่ง จากปัจจัยสนับสนุนซึ่งรวมถึงฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งและขนาดของธุรกิจที่ส่งผลให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายกระจายความเสี่ยง เพิ่มความหลากหลายของประเภทร้านอาหาร ซึ่งครอบคลุมทั้งอาหารตะวันตก เช่น พิซซ่า สเต็ก แฮมเบอร์เกอร์ ไอศกรีม ตลอดจนอาหารไทย จีน ญี่ปุ่น กาแฟ และเบเกอรี่ และการขยาย ธุรกิจไปในหลากหลายประเทศ เป็นผลให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคแต่ละกลุ่มได้มากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ ธุรกิจในกลุ่มนี้มีการกระจายความเสี่ยงและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

2.3 การแข่งขันในธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า

ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าซึ่งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแฟชั่นและเครื่องสำอางในประเทศไทย เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง ถึงแม้ว่าจะมีผู้ประกอบการจัดจำหน่ายสินค้าแฟชั่นระดับโลกเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทยมากขึ้น หากแต่ยังกระจุกตัวอยู่เพียงในกรุงเทพมหานครและเมืองใหญ่ๆ เท่านั้น ในขณะที่แบรนด์ที่บริษัทจัดจำหน่ายสินค้ามีการกระจายตัวมากกว่า โดยเฉพาะในต่างจังหวัด ซึ่งมีแนวโน้มในการเติบโตของภาคการอุปโภคบริโภคที่สูงกว่าในระยะยาว ส่งผลให้บริษัทยังคงเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการจัดจำหน่ายสินค้าอิสระ (Independent Operator) ที่ใหญ่ที่สุดรายหนึ่งของประเทศ ทั้งนี้ เนื่องจากธุรกิจจัดจำหน่ายเป็นธุรกิจแรกของกลุ่มบริษัทไมเนอร์ บริษัทจึงได้ประโยชน์จากความชำนาญและเครือข่ายที่กว้างขวางของทีมงานผู้บริหารได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทยังคอยพัฒนาการให้บริการเพื่อตอบสนองกระแสความต้องการของลูกค้าและมีการสื่อสารกับลูกค้าอย่างต่อเนื่องผ่านโปรแกรมบริหารลูกค้าสัมพันธ์ ไมเนอร์ พลัส การ์ด

3. ความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจ

บริษัทมีแผนการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องทั้งในและต่างประเทศ ส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนใหม่ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุนในต่างประเทศ อาทิ การเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการลงทุน ความสำเร็จในการริเริ่มโครงการ ภาวะผูกพันที่เกี่ยวข้องกับสัญญา การขอใบอนุญาต และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง นอกเหนือไปจากความเสี่ยงโดยทั่วไปในแต่ละประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในการควบคุมดูแลการพัฒนาโครงการใหม่ๆ อย่างใกล้ชิด ทั้งผ่านการทำ Due Diligence อย่างละเอียด การจัดทำแผนงาน และขั้นตอนมาตรฐาน การวางหลักเกณฑ์ในการลงทุนที่รอบคอบ เป็นต้น โดยบริษัทจะว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้และความชำนาญในประเทศนั้นๆ อาทิ ที่ปรึกษาด้านกฎหมาย ที่ปรึกษาด้านบัญชี ซึ่งจะทำงานร่วมกับทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญของบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทจะประสบความสำเร็จในการพัฒนาโครงการหรือเข้าซื้อกิจการ การดำเนินงานของโครงการนั้นๆ ต่อไป เพื่อให้มีผลกำไรที่น่าพอใจ รวมถึงการปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ บริษัทมีมาตรการลดความเสี่ยงสำหรับการลงทุนในประเทศที่บริษัทไม่เคยดำเนินธุรกิจ มาก่อน โดยในช่วงแรก บริษัทจะร่วมลงทุนกับคู่ค้าทางธุรกิจที่มีความรู้ความชำนาญในการดำเนินธุรกิจในประเทศดังกล่าว เพื่อศึกษาสภาพตลาดและเรียนรู้การดำเนินกิจการ จนกว่าจะมีความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจในประเทศนั้นๆ เพียงพอ จึงจะมีการตัดสินใจลงทุนในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นในภายหลัง ดังเช่นการลงทุนของบริษัทที่ผ่านมาในทวีปแอฟริกา ประเทศมัลดีฟส์ ศรีลังกา เวียดนาม จีน สิงคโปร์ และออสเตรเลีย

4. ความเสี่ยงจากความสามารถในการได้มาซึ่งที่ตั้งในการประกอบธุรกิจที่ต้องการ

โรงแรมบางแห่งของบริษัทตั้งอยู่บนที่ดินที่บริษัทเช่าจากเจ้าของที่ดิน โดยบริษัทมีสิทธิต่ออายุสัญญา ด้วยอัตราค่าเช่าตามที่ตกลงกัน ยกเว้นในกรณีที่บริษัทตกลงที่จะไม่ต่ออายุสัญญา และจากการที่บริษัทได้ปฏิบัติตามสัญญาเช่าและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าของที่ดินตลอดมา บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงดังกล่าวจะไม่เกิดขึ้นในระยะเวลาอันใกล้

สำหรับธุรกิจร้านอาหารและธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า ทำเลที่ตั้งเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของแต่ละสาขา ดังนั้น จึงอาจเกิดความเสี่ยงหากบริษัทไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่นั้นๆ หรือมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาเช่า อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทมีร้านอาหารและจุดจัดจำหน่ายสินค้ามากมาย และแบรนด์ร้านอาหารและสินค้าแฟชั่นของบริษัทเป็นแบรนด์ยอดนิยม ซึ่งมีส่วนช่วยดึงดูดลูกค้าเข้ามาใช้บริการที่ห้างสรรพสินค้า ส่งผลให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับห้างสรรพสินค้าและเจ้าของพื้นที่ และสามารถทำสัญญาเช่าระยะยาวได้

5. ความเสี่ยงในการต่อสัญญาและเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและข้อตกลงของสัญญาแฟรนไชส์และสัญญาตัวแทนจำหน่ายสินค้า

บริษัทดำเนินงานร้านอาหารบางส่วนภายใต้แบรนด์ที่ได้รับสิทธิแฟรนไชส์จากต่างประเทศตามข้อตกลงภายใต้สัญญาแฟรนไชส์ จึงอาจมีความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการที่มีได้รับอนุญาตให้ต่อสัญญาหรือหากมีการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดในสัญญาแฟรนไชส์ บริษัทได้ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการขอต่ออายุสัญญาแฟรนไชส์ล่วงหน้าโดยมีระยะเวลาของสัญญา 10 - 20 ปี (ขึ้นอยู่กับประเภทของสัญญา) อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ลดการพึ่งพาแบรนด์ที่บริษัทได้รับแฟรนไชส์จากต่างประเทศ โดยการเพิ่มแบรนด์ร้านอาหารที่เป็นของตนเอง ซึ่ง ณ ปัจจุบัน ประกอบไปด้วยแบรนด์เดอะ พิชซ่า คอมปะนี กลุ่มไทยเอ็กซ์เพรส เดอะ คอฟฟี่ คลับ ริปส์ แอนด์ รีมส์ และปักกิ่ง ริเวอร์ไซด์ แอนด์ คอร์ทยาร์ด

สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า การได้เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวเป็นปัจจัยสำคัญ สัญญาของบริษัทมีสองลักษณะ ได้แก่ แบบที่ต่อสัญญาโดยอัตโนมัติ และแบบที่มีกำหนดเวลา สำหรับสัญญาในลักษณะที่มีการกำหนดระยะเวลาในการต่อสัญญา บริษัท มีความเสี่ยงจากการที่คู่สัญญาจะไม่ต่อสัญญาเมื่อถึงกำหนด ซึ่งจะเป็นผลให้บริษัทมีโอกาสสูญเสียรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่าย อย่างไรก็ตาม จากการดำเนินธุรกิจระหว่างกันมาเป็นเวลานานและบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาโดยตลอด ส่งผลให้บริษัทจะได้รับความไว้วางใจให้ต่ออายุสัญญา ยกเว้นในกรณีที่บริษัทตกลงที่จะไม่ต่ออายุสัญญา นอกจากนั้น หากคู่สัญญาขอเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข ข้อตกลง โดยเฉพาะอัตราค่าตอบแทน บริษัทจะเจรจาต่อรองเพื่อให้การเปลี่ยนแปลงอัตราค่าตอบแทนดังกล่าวเป็นไปในอัตราที่บริษัท และคู่สัญญาได้รับผลประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย

6. ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าจะไม่ต่อสัญญาจ้างบริหารโรงแรมและจ้างผลิตสินค้า

บริษัทมีการขยายธุรกิจโรงแรมภายใต้แบรนด์อนันตรา, อวานี, โฮลิส และเปอร์ อควัม ซึ่งเป็นแบรนด์ของบริษัทเอง โดยรับจ้างบริหารจัดการโรงแรมที่บริษัทไม่ได้เป็นเจ้าของและได้รับผลตอบแทนเป็นค่าธรรมเนียมการให้บริการ ทั้งนี้ รายได้ค่าบริหารจัดการ แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ค่าธรรมเนียมในการให้คำปรึกษาและคำแนะนำในการออกแบบและการก่อสร้าง ซึ่งเป็นรายได้ที่เกิดขึ้นในช่วงก่อน โรงแรมจะเปิดดำเนินการ และค่าธรรมเนียมในการบริหารเมื่อโรงแรมเปิดดำเนินการ โดยจะขึ้นอยู่กับรายได้และผลกำไรจากการดำเนินงานของโรงแรมที่บริษัทเข้าบริหารงาน โดยทั่วไปสัญญาว่าจ้างบริหารโรงแรมจะมีอายุ 10 - 20 ปี ในกรณีที่ลูกค้าบอกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด บริษัทสามารถเรียกเก็บค่าเสียหายในรูปของค่าธรรมเนียมการยกเลิกสัญญา (Cancellation Fee) ได้ ทั้งนี้ ประสิทธิภาพจากการบริหารธุรกิจ โรงแรมในหลายปีที่ผ่านมา ส่งผลให้กลุ่มธุรกิจโรงแรมของบริษัทเป็นที่รู้จักในหลากหลายและคุณภาพในการให้บริการของแบรนด์ ความสามารถในการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ตลอดจนความมุ่งมั่นในการพัฒนาการดำเนินงานของโรงแรม ที่รับจ้างบริหารอย่างต่อเนื่อง เพื่อความพึงพอใจสูงสุดของทั้งผู้ว่าจ้างบริษัทและแขกที่มาพัก

สำหรับธุรกิจรับจ้างผลิตสินค้าอุปโภค โดยบริษัท นวศรี แมนูแฟคเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท รับจ้างผลิตสินค้าให้กับบริษัทสินค้าอุปโภคบริโภคระดับสากล ปัจจุบัน ธุรกิจดังกล่าวมีการแข่งขันไม่มากนัก เนื่องจากยังมีผู้ประกอบการที่ได้มาตรฐานและได้รับอนุญาตให้ผลิตน้อยราย แต่ราคาและคุณภาพเป็นตัวแปรที่สำคัญในการที่จะได้รับคำสั่งซื้อ อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัท

ได้ดำเนินธุรกิจรับจ้างผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคมาเป็นเวลานานมากกว่า 30 ปี บริษัทให้ความสำคัญต่อการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ การปรับปรุงสายการผลิตอย่างต่อเนื่องยังสามารถช่วยลดต้นทุนการผลิตได้ ด้วยเหตุผลที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้น เป็นผลให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งในระดับภูมิภาคและระดับโลกและได้รับการว่าจ้างผลิตสินค้าในระยะยาว

7. ความเสี่ยงด้านการเงิน

7.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทและบริษัทในเครือมีรายได้บางส่วนเป็นเงินสกุลต่างประเทศ เช่น รายได้จากการให้สิทธิค่าแฟรนไชส์ ค่ารับจ้างบริหารโรงแรม เงินปันผลรับ และรายได้จากเอเยนต์ท่องเที่ยวในต่างประเทศ และอื่นๆ ซึ่งรายได้ดังกล่าวผันแปรตามอัตราแลกเปลี่ยน แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทก็มีค่าใช้จ่ายบางประเภท เช่น ค่าบริหารจัดการธุรกิจโรงแรม ค่าการใช้สิทธิ/ลิขสิทธิ์ ในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (Franchise Fee) และค่าสินค้าในธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า เป็นเงินสกุลต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทและบริษัทในเครือจึงสามารถลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนนี้ได้ โดยการหักกลบรายได้และค่าใช้จ่ายบางส่วนที่เป็นเงินสกุลต่างประเทศ (Natural Hedging) อีกทั้งบริษัทและบริษัทในเครือยังลดความเสี่ยงเพิ่มเติม โดยกำหนดราคาค่าห้องพักในประเทศเป็นเงินสกุลบาท แทนราคาอ้างอิงเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ เพื่อให้รายได้และค่าใช้จ่ายเป็นสกุลเงินเดียวกัน นอกจากนี้ จากการที่บริษัทขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศมากขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เมื่อมีการแปลงผลการดำเนินงานของธุรกิจในประเทศเป็นสกุลเงินบาทในงบการเงินรวมของบริษัท ในส่วนของการจัดหาเงินทุน โดยทั่วไป บริษัทจะกู้ยืมเงินในสกุลเดียวกับสินทรัพย์ที่บริษัทลงทุน เพื่อให้เกิดการหักกลบ หรือการป้องกันความเสี่ยงแบบธรรมชาติจากอัตราแลกเปลี่ยน (Natural Currency Hedging) ให้ได้มากที่สุด

7.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยเกิดจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในตลาด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัท บริษัทและบริษัทในเครือได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและบริหารจัดการความเสี่ยงข้างต้นให้เป็นไปตามนโยบายและคู่มือการบริหารความเสี่ยงของบริษัทที่วางไว้ เพื่อลดผลกระทบในด้านลบที่อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยและสภาพของตลาดการเงิน ณ ขณะนั้นๆ ส่งผลให้เงินกู้ของบริษัทและบริษัทในเครือส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่

7.3 ความเสี่ยงจากความมั่นคงทางการเงิน ความสามารถในการกู้ยืมเงินและปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน

นอกเหนือจากการขยายธุรกิจโดยทั่วไปแล้ว บริษัทอาจต้องการเงินทุนเพิ่มเติม เพื่อลงทุนพัฒนาโครงการใหม่ๆ และเข้าซื้อกิจการอื่น ส่งผลให้บริษัทและบริษัทในเครือต้องรักษาสภาพคล่องและสำรองวงเงินกู้จากสถาบันการเงินให้เพียงพอ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน อีกทั้งยังต้องจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวล่วงหน้าและกระจายแหล่งที่มาของเงินทุนให้มีความหลากหลาย อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทในเครือมีการดำรงฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งเพื่อที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนด ในสัญญากู้ยืมเงิน และบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวด้วยดีเสมอมา

8. ความเสี่ยงจากการพัฒนาของเทคโนโลยี

บริษัทต้องอาศัยเทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจ ไม่เพียงแต่เพื่อการรองรับระบบการทำงานของหน่วยงานสนับสนุน (Back Office) เท่านั้น แต่ยังครอบคลุมถึงฝ่ายการขายและการตลาดอีกด้วย ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถปรับตัวตามเทคโนโลยีหรือความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง จะส่งผลให้บริษัทสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน ทั้งนี้ บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของเทคโนโลยีสารสนเทศ จึงได้จัดให้หน่วยงานดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของแผนกลยุทธ์ระยะยาวของบริษัท และด้วยฐานะทางการเงินที่มีความมั่นคงและขนาดของธุรกิจที่ส่งผลให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ส่งผลให้บริษัทสามารถพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน ด้วยการลงทุนในระบบเทคโนโลยีใหม่ๆ ตัวอย่างเช่น การพัฒนาระบบจองห้องพักส่วนกลางของแบรนด์อนันตรา ซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถติดตามการขาย ห้องพักและห้องพักคงเหลือได้ทันที การคิดราคาห้องพักให้เท่าเทียมกันในทุกระบบ (Rate Parity) การรับจองห้องพักบนเว็บไซต์ที่สามารถรองรับได้หลายภาษา การบริหารและเพิ่มผลตอบแทน ตลอดจนการรวบรวมข้อมูลของแขกที่เข้าพัก หรือเว็บไซต์ใหม่ของบริษัทเดอะ พิชชา คอมปะนี ซึ่งได้พัฒนามาเพื่อให้ลูกค้ามีประสบการณ์ในการใช้เว็บไซต์

ที่ดีขึ้น ลดระยะเวลาในการส่งอาหารออนไลน์ และลูกค้าสามารถติดตามสถานะการจัดส่งพัสดุผ่านทางเว็บไซต์ได้อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดทำแผนกลยุทธ์ 5 ปีสำหรับการพัฒนาระบบสารสนเทศ และเทคโนโลยีโดยเฉพาะ เพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจที่ได้วางไว้

บริษัทได้เล็งเห็นและให้ความสำคัญกับผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากความเสี่ยงข้างต้น จึงได้มอบหมายให้ฝ่ายตรวจสอบภายใน ทำหน้าที่ประเมินความเสี่ยงและตรวจสอบประสิทธิภาพในการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ โดยหน่วยงานทุกหน่วยจะทำการประเมินความเสี่ยง เพื่อหาปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินงาน และทำงานร่วมกับฝ่ายตรวจสอบภายใน ในการวิเคราะห์โอกาสที่อาจเกิดขึ้น ศึกษาผลกระทบและร่วมกันหาแนวทางหรือมาตรการในการป้องกัน หรือลดความเสียหายจากความเสี่ยงดังกล่าว ตลอดจนร่วมกันติดตามและประเมินความเสี่ยงเป็นระยะ โดยบริษัทได้มีการจัดทำนโยบายและขั้นตอนบริหารความเสี่ยงของกลุ่มอย่างเป็นทางการ และกลุ่มธุรกิจทั้งหมดได้ปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ทั้งยังมีการรายงานประสิทธิภาพของการบริหาร ความเสี่ยงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทเป็นรายไตรมาส

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท และบริษัทย่อย

กลุ่มบริษัทที่มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย ที่ดิน และอาคาร อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสิทธิการเช่าที่ดิน โดยแยกเป็นธุรกิจได้ดังนี้

ธุรกิจโรงแรม

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาวะผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2556	ณ 31 ธ.ค. 2557	
บมจ. ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล	11	218/2-3 หมู่ 10 เมือง พัทยา	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2561)	อาคารโรงแรม 2 หลัง 4 ชั้นและ 10 ชั้น สิทธิการเช่าที่ดิน	180.52 3.11	148.07 2.49	-ไม่มี-
<u>บริษัทย่อย</u> บจก. หัวหิน วิลเลจ	36	43/1 ถนนเพชรเกษม หัว หิน	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2573)	อาคารโรงแรม 2 ชั้น 12 หลัง สิทธิการเช่าที่ดิน	133.09 0.09	154.77 0.06	-ไม่มี-
บจก. บ้านโบราณ เชียงราย	800	229 หมู่ 1 ต.เวียง อ.เชียงแสน เชียงราย 499 หมู่ 1 ต.เวียง อ.เชียงแสน เชียงราย	สิทธิการเช่าทำประโยชน์ 30 ปี (สิ้นสุดปี 2561)	อาคารโรงแรม 2 ชั้น 2 หลัง มี ห้องพัก 90 ห้อง เดย์แคมป์ 15 หลัง สิทธิการเช่าที่ดิน	170.47 64.30 0.81	153.75 63.37 -	-ไม่มี-
บจก. สมุย รีสอร์ท แอนด์ สปา	14	99/9 หาดบ่อผุด สมุย	เป็นเจ้าของ	ที่ดินและอาคารโรงแรม 3 ชั้น ห้องพัก 106 ห้อง	367.99	436.89	-ไม่มี-
บจก. เจ้าพระยา รีสอร์ท (เฉพาะส่วนของโรงแรม)	27	ถนนเจริญนคร กรุงเทพฯ	สิทธิการเช่า 38 ปี (สิ้นสุดปี 2592)	อาคารโรงแรม 7 ชั้น 2 หลัง และ อาคารที่จอดรถ 7 ชั้น 1 หลัง สิทธิการเช่าที่ดิน	557.33 273.75	621.37 252.15	-ไม่มี-

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาวะผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2556	ณ 31 ธ.ค. 2557	
บมจ. โรงแรมราชดำริ	10	ถนนราชดำริ กรุงเทพฯ	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2586)	อาคารโรงแรม 7 ชั้น 1 หลัง 8 ชั้น 1 หลัง และ 9 ชั้น 1 หลัง สิทธิการเช่าที่ดิน	491.84 1,153.37	464.88 1,140.31	-ไม่มี-
บจก. แมริม เทอเรซ รีสอร์ท	37	อำเภอแมริม เชียงใหม่	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2567)	อาคารโรงแรม 3 ชั้น 1 หลัง และ อาคาร 2 ชั้น 17 หลัง สิทธิการเช่าที่ดิน	445.95 17.52	407.18 15.85	-ไม่มี-
บจก. เอ็ม ไอ สแควร์	46	หาดไม้ขาว ถลาง ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	ที่ดินและอาคารวิลล่า 1 ชั้น 83 หลัง	1,396.38	1,358.01	-ไม่มี-
	37	หาดไม้ขาว ถลาง ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	ที่ดินและอาคารโรงแรม 3 ชั้น 8 หลัง และอาคาร 1 ชั้น 3 หลัง*	1,046.72	984.86	-ไม่มี-
บจก. สมุย วิลเลจ	1	219 หมู่ 5 ต.ช้างทอง อ. เกาะสมุย สุราษฎร์ธานี	สิทธิการเช่า 5 ปี (สิ้นสุดปี 2558)	อาคารวิลล่า 1 ชั้น 61 หลัง	579.39	618.36	-ไม่มี-
Minor International (Labuan) Ltd.		เกาะ Kihavah Huravilhu	สิทธิการเช่า 23 ปี (สิ้นสุดปี 2573)	สิทธิการเช่าเกาะ อาคารวิลล่า 1 ชั้น 84 หลัง	298.94 1,522.58	257.84 1,623.81	-ไม่มี-
Cyprea Lanka (Private) Ltd.	21	ประเทศศรีลังกา	สิทธิการเช่า (สิ้นสุดปี 2561)	อาคารโรงแรม 2 ชั้น และ 3 ชั้น จำนวน 6 หลัง สิทธิการเช่าที่ดิน	151.72 4.62	121.40 4.25	-ไม่มี-
	26	ประเทศศรีลังกา	เป็นเจ้าของ	ที่ดิน (อยู่ระหว่างการพัฒนา)	184.90	177.99	-ไม่มี-
บจก. ราชดำริลอดจัจจิง	3	159 ถ.ราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2584)	อาคารโรงแรม 22 ชั้น	2,289.74	2,185.58	-ไม่มี-

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาวะผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2556	ณ 31 ธ.ค. 2557	
Oaks Hotels & Resort Limited	-	ประเทศนิวซีแลนด์ ประเทศออสเตรเลีย	เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ/ สิทธิการเช่า	ห้องพักอาศัย สำนักงาน ห้องพักอาศัย สำนักงาน ส่วนปรับปรุงอาคาร และ ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	147.16 2,187.25	- 2,465.32	-ไม่มี- 2,186
บจก. สมุย บีช คลับ โอนเนอร์	-	หาดไม้ขาว ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	สำนักงานขาย สำนักงานต้อนรับ ร้านอาหาร และสระว่ายน้ำ	209.24	342.98	-ไม่มี-
บจก. เอ็มเอชจี ภูเก็ต	68	ต.เชิงทะเล อ.กลาง จ.ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	ที่ดินเปล่า	263.68	1,234.83	-ไม่มี-
บจก.โคโค ปาล์ม ไฮเต็ล แอนด์รี สอร์ท	60	ต.บางม่วง อ.ตะกั่วป่า จ. พังงา	เป็นเจ้าของ	ที่ดินเปล่า	286.30	286.30	-ไม่มี-
Hoi An Riverpark Hotel Company Limited		ประเทศเวียดนาม	เป็นเจ้าของ	อาคารโรงแรม 2 ชั้น 2 หลัง จำนวน 94 ห้อง	55.73	58.26	ไม่มี
Bai Dai Tourism Company Limited		ประเทศเวียดนาม	เป็นเจ้าของ	อาคารโรงแรม 2 ชั้น 3 หลัง จำนวน 63 ห้อง	26.67	24.14	ไม่มี
Sothea Pte.Ltd		ประเทศกัมพูชา	เป็นเจ้าของ	อาคารโรงแรม จำนวน 39 ห้อง	158.81	361.80	ไม่มี

หมายเหตุ * บริษัท รอยัลการ์เด้นส์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ได้โอนกิจการทั้งหมด(สินทรัพย์ และหนี้สินทั้งหมด) ให้แก่บริษัท เอ็ม ไอ แสควร์ จำกัด เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2554

ธุรกิจขายอาหารและเครื่องดื่ม

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2556	ณ 31 ธ.ค. 2557	
บมจ. เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป	3,188 ตร.ม.	ชั้น 15 – 17 อาคาร เบอร์ลีย์เคอร์ คลองเตย กรุงเทพฯ	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2567)	สิทธิการเช่าพื้นที่และส่วนปรับปรุง สิทธิการเช่า	90.27	80.81	-ไม่มี-
	-	สิทธิการเช่าร้านอาหาร จำนวน 32 สาขา	สิทธิการเช่า 3-30 ปี	สิทธิการเช่าพื้นที่ ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหารจำนวน 194 สาขา	80.39 463.06	66.29 462.64	-ไม่มี- -ไม่มี-
	45 ตรว.	66/71-73 หมู่ที่ 2 ต.บ่อ ผูก อ.เกาะสมุย จ. สุราษฎร์ธานี	เจ้าของ	ที่ดินและอาคาร 4 ชั้น	69.81	69.67	-ไม่มี-
บจก. สเวนเซนส์ (ไทย)	-	สิทธิการเช่าร้านอาหาร จำนวน 14 สาขา	สิทธิการเช่า 3-28 ปี	สิทธิการเช่า ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหารจำนวน 125 สาขา	30.17 172.34	24.50 146.86	-ไม่มี- -ไม่มี-
บจก. เอส.แอล.อาร์.ที	-	สิทธิการเช่าร้านอาหาร จำนวน 3 สาขา	สิทธิการเช่า 3-22 ปี	สิทธิการเช่า ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหารจำนวน 43 สาขา	22.14 240.09	19.50 221.94	-ไม่มี- -ไม่มี-
บจก. เบอร์เกอร์ ประเทศไทย	-	สิทธิการเช่าร้านอาหาร จำนวน 8 สาขา	สิทธิการเช่า 12-15 ปี	สิทธิการเช่า ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหารจำนวน 32 สาขา	26.79 88.77	32.61 114.23	-ไม่มี- -ไม่มี-
บจก. ไมเนอร์ ซีส	29	อำเภอบางช่อง นครราชสีมา	เจ้าของ	อาคารโรงงาน	40.71	37.98	-ไม่มี-
บจก. ไมเนอร์ แดรี่	-	อำเภอบางช่อง นครราชสีมา	เจ้าของ	อาคารโรงงาน	109.38	104.88	-ไม่มี-

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2556	ณ 31 ธ.ค. 2557	
บจก. เดอะ คอฟฟี่ คลับ (ประเทศไทย)	-	สิทธิการเช่าร้านอาหาร จำนวน 6 สาขา	สิทธิการเช่า 10 ปี (สิ้นสุดปี 2562) ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 3 ปี (สิ้นสุดปี 2560) ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 15 ปี (สิ้นสุดปี 2576)	สิทธิการเช่า ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า จำนวน 16 สาขา	3.76 55.07	11.04 69.78	-ไม่มี- -ไม่มี-
บจก. ไมเนอร์ ดีคิว	-		ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 14 ปี (สิ้นสุดปี 2571)	สิทธิการเช่า ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า จำนวน 218 สาขา	- 102.35	5.65 77.27	-ไม่มี- -ไม่มี-
ThaiExpress Concepts Pte,Ltd.	-	ประเทศสิงคโปร์	เจ้าของ	สิทธิการเช่า ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหาร จำนวน 2 สาขา	1.36 148.46	1.20 149.15	-ไม่มี- -ไม่มี-
The Minor Food Group (China) Limited	-	ประเทศสาธารณรัฐ ประชาชนจีน	เจ้าของ	ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหาร	49.51	82.42	-ไม่มี-
Over Success Enterprise	-	ประเทศสาธารณรัฐ ประชาชนจีน	เจ้าของ	สิทธิการเช่า ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหาร	29.44 67.14	25.98 239.35	-ไม่มี- -ไม่มี-

ธุรกิจการจัดจำหน่ายและผลิตสินค้า

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2556	ณ 31 ธ.ค. 2557	
บจก. นวศรี แมนูแฟคเจอริ่ง	ที่ดิน + อาคาร	60/185 หมู่ 19 ซอย 17 นิคมอุตสาหกรรมนวนคร อำเภอคลองหลวง จังหวัด ปทุมธานี	เป็นเจ้าของ	ที่ดินและอาคาร	102.44	97.48	-ไม่มี-
บมจ.ไมเนอร์ คอร์ปอเรชั่น		ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ปิ่นเกล้า ห้องเลขที่ 113 ศูนย์การค้า เซ็นทรัล ซิตี้ บางนา ห้องเลขที่ 117	สิทธิการเช่า 9 ปี 4 เดือน (สิ้นสุดปี 2558)	สิทธิการเช่าพื้นที่	3.81	0.95	-ไม่มี-
			สิทธิการเช่า 16 ปี 1 เดือน (สิ้นสุดปี 2558)	สิทธิการเช่าพื้นที่	8.71	7.30	-ไม่มี-
บจก. เอสมิโด แพชั่น		ศูนย์การค้า เอ็มโพเรียม ห้องเลขที่ 2S23 และ 2P24	สิทธิการเช่า 24 ปี (สิ้นสุดปี 2564)	สิทธิการเช่าพื้นที่	7.76	7.27	-ไม่มี-
				ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า จำนวน 124 แห่ง	70.92	61.87	-ไม่มี-
บจก. อาร์มิน ซิสเต็มส์		ศูนย์การค้า สยามพารากอน ห้องเลขที่ 1-23-1-26	สิทธิการเช่า 6 ปี (สิ้นสุดปี 2558)	สิทธิการเช่าพื้นที่	1.65	0.98	-ไม่มี-
				ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า จำนวน 123 แห่ง	130.29	99.37	-ไม่มี-
บจก.ไมเนอร์ คอนซัลแต้นส์ แอนด์ เซอร์วิส				ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า จำนวน 9 แห่ง	11.43	8.70	-ไม่มี-
บจก.เรด เอิร์ธ ไทย				ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า จำนวน 22 แห่ง	3.13	2.78	-ไม่มี-

ธุรกิจอื่น

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2556	ณ 31 ธ.ค. 2557	
กองทุนรวมไทยโปรเจกต์ พรีอเพอร์ติ ฟินส์	72	หาดแหลมใหญ่ สมุย	เป็นเจ้าของ	ที่ดินให้เช่าเพื่อสร้างโรงแรม	62.47	62.47	-ไม่มี-

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2556	ณ 31 ธ.ค. 2557	
บจก. รอยัลการ์เด้น พลาซ่า	8	218 หมู่ 10 เมืองพัทยา	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2561)	อาคารศูนย์การค้า 1 หลัง 3 ชั้น	198.40	152.73	-ไม่มี-
	2	889 หมู่ 3 หาดไม้ขาว จ. ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	อาคารศูนย์การค้า 1 หลัง 2 ชั้น	125.43	118.67	-ไม่มี-
Oaks Hotels & Resort Limited		ประเทศออสเตรเลีย	เป็นเจ้าของ	ห้องพักอาศัย	554.33	753.92	753.92
บจก ไมเนอร์ ดีเวลลอปเม้นท์	ที่ดิน และ อาคาร 3 ไร่ 30 ตรว.	101/97 นิคมอุตสาหกรรม นวนคร หมู่ 20 ตำบลคลอง หนึ่ง อำเภอกองหลวง จังหวัดปทุมธานี	เป็นเจ้าของ	ที่ดินและอาคาร	7.98	7.98	-ไม่มี-
	ที่ดิน 2 ไร่ 3 งาน 64 ตรว.	ถ.พระราม 9 ห้วยขวาง กรุงเทพฯ	เป็นเจ้าของ	ที่ดินเปล่า	32.87	32.87	-ไม่มี-

มูลค่าสุทธิทางบัญชีของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ มีดังนี้

หน่วย ล้านบาท

ทรัพย์สินของบริษัท และบริษัทย่อย	ราคาทุน ณ วันที่		อายุการใช้งาน* (ปี)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่	
	31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57		31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	1,985.05	2,484.18	อายุสัญญาเช่า 5 ปี และ 20 ปี	1,795.53	2,231.99
อาคารและอุปกรณ์ประกอบ	14,497.60	16,283.25	อายุสัญญาเช่า 5,10,20,30,40 ปี	9,126.73	10,322.19
สิ่งปรับปรุงอาคาร	7,022.12	7,499.13	อายุสัญญาเช่า และ 10 ปี	4,190.66	4,265.57
เครื่องตกแต่งติดตั้งและอุปกรณ์สำนักงาน และอุปกรณ์อื่น	10,553.76	11,069.71	5-15 ปี	3,967.78	3,938.25
ยานพาหนะ	258.57	264.72	5 ปี	75.50	80.35
เครื่องใช้ในการดำเนินงาน	1,090.95	1,432.94	-	543.98	821.81
งานระหว่างก่อสร้าง	2,044.46	2,446.76	-	2,044.46	2,446.76
รวม	37,452.51	41,480.69		21,744.64	24,106.92

* ยกเว้นที่ดินซึ่งมีอายุการให้ประโยชน์ไม่จำกัด

มูลค่าสุทธิทางบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมีดังนี้

หน่วย ล้านบาท

ทรัพย์สินของบริษัท และบริษัทย่อย	ราคาทุน ณ วันที่		อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่	
	31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57		31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	355.35	190.92		354.49	190.00
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	1,839.12	2,070.45		863.23	1,007.47
รวม	2,194.47	2,261.37		1,217.72	1,197.47

มูลค่าสุทธิทางบัญชีของสิทธิการเช่ามีดังนี้

หน่วย ล้านบาท

ทรัพย์สินของบริษัท และบริษัทย่อย	ราคาทุน ณ วันที่		อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่	
	31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57		31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57
สิทธิการเช่า	4,053.40	4,092.95	อายุสัญญาเช่า	2,028.81	1,936.12
รวม	4,053.40	4,092.95		2,028.81	1,936.12

บริษัทใช้นโยบายการบัญชีเกี่ยวกับค่าความนิยมและการรวมธุรกิจตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 3 เรื่อง การรวมธุรกิจ โดยการเปรียบเทียบต้นทุนการซื้อเงินลงทุนกับมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินที่กำหนดได้ ณ วันที่เกิดรายการ อันมีผลทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีมูลค่าสุทธิของทรัพย์สินถาวรรวมการปรับมูลค่ายุติธรรมสุทธิ 1,173.71 ล้านบาท และ 1,038.35 ล้านบาท ตามลำดับ

4.2 ที่ดินและโครงการระหว่างการพัฒนาของบริษัท และบริษัทย่อย

กลุ่มบริษัทที่มีที่ดินและโครงการระหว่างการพัฒนา เพื่อจะใช้เป็นทรัพย์สินหลักในการประกอบกิจการ ดังนี้

บริษัท	ขนาด ที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินระหว่าง พัฒนา	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระ ผูกพัน (ล้าน บาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2556	ณ 31 ธ.ค. 2557	
บริษัทย่อย บจก. หัวหิน รีสอร์ท	37	ต.เชิงทะเล อ.กลาง จ.ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	ที่ดิน	284.90	284.90	-ไม่มี-

4.3 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย

ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย มีดังนี้

หน่วย ล้านบาท

ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน	ราคาทุน ณ วันที่		อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่	
	31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57		31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57
ต้นทุนการพัฒนาแฟรนไชส์	165.82	165.87	1-3 ปี	3.38	3.23
ค่าลิขสิทธิ์	146.44	159.11	3-20 ปี	33.27	38.63
ค่าความนิยม	6,583.05	6,148.72	-	6,062.26	5,627.93
เครื่องหมายการค้า	1,311.30	1,255.79	-	1,311.30	1,255.78
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	959.22	1,034.57	3-5 ปี	486.82	465.43
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง	125.63	168.77	-	125.62	168.77
สิทธิในการบริหารสินทรัพย์	3,891.32	3,857.50	40 ปี	3,369.75	3,330.80
ทรัพย์สินทางปัญญา	614.02	603.31	-	598.54	563.81
รวม	13,796.80	13,393.64		11,990.94	11,454.38

4.4 นโยบายการลงทุน

จากงบการเงินเฉพาะของบริษัทสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า ในธุรกิจโรงแรม อาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เป็นจำนวนรวม 8,232.11 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.96 ของสินทรัพย์รวม ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายลงทุนผ่านบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า โดยบริษัทจะพิจารณาการลงทุนในธุรกิจที่สนับสนุนให้บริษัทสามารถพัฒนารูปแบบสินค้าและบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้รับสินค้าและบริการในระดับที่สมบูรณ์ เหนือความพึงพอใจของลูกค้า

สำหรับการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทได้แต่งตั้งผู้บริหารของบริษัทเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหารในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม เพื่อร่วมดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม นอกจากนี้ บริษัทยังมอบหมายให้ตัวแทนของบริษัทในฐานะผู้ถือหุ้น เข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามนโยบายและหลักการของบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**ธุรกิจหลัก**

เป็นผู้ดำเนินธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม ซึ่งรวมถึงโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย โครงการพักผ่อนแบบป็นส่วนเวลา และให้เข้าศูนย์การค้าและอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจบันเทิง และธุรกิจจัดจำหน่าย

สำนักงานใหญ่

เลขทะเบียนบริษัท 0107536000919 (เดิม บมจ.165)

99 อาคารเบอร์ลิอุคเกอร์ ชั้นที่ 16

ซอยสุขุมวิท ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย

กรุงเทพ 10110

โทรศัพท์: +66 (0) 2381 5151

โทรสาร: +66 (0) 2381 5777-8

โฮมเพจ: <http://www.minorinternational.com>

ทุนเรือนหุ้น ณ 31 ธันวาคม 2557

ทุนจดทะเบียน: 4,201,634,495 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 4,201,634,495 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

ทุนที่ออกจำหน่ายและชำระแล้ว: 4,001,556,662 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 4,001,556,662 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

นายทะเบียนหลักทรัพย์

นายทะเบียนหุ้นสามัญ และใบสำคัญแสดงสิทธิ(MINT-W5)

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย

เขตคลองเตย กรุงเทพ 10110

โทรศัพท์: +66 (0) 2229 2800

โทรสาร: +66 (0) 2359 1259

นายทะเบียนหุ้นกู้

นายทะเบียนหุ้นกู้ MINT ครั้งที่ 1/2553,

ครั้งที่ 2 /2553 ชุดที่ 1 และชุดที่ 2,

ครั้งที่ 1/2554, ครั้งที่ 1/2555 ชุดที่ 1 และชุดที่ 2

บมจ. ธนาคารกสิกรไทย ฝ่ายบริการธุรกิจหลักทรัพย์

อาคารสำนักงานใหญ่ พหลโยธิน ชั้นที่ 11

400/22 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน

เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

นายทะเบียนหุ้นกู้ MINT ครั้งที่ 2/2554 ชุดที่ 1 และชุดที่ 2

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

1222 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง

เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120

นายทะเบียนหุ้นกู้ MINT ครั้งที่ 2/2555, ครั้งที่ 1/2557

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

9 ถนนรัชดาภิเษก เขตจตุจักร

กรุงเทพฯ 10900

ผู้สอบบัญชี

บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด

โดยนายจรเกียรติ อรุณไพโรจน์กุล และ/หรือ นายชาญชัย ชัยประสิทธิ์ และ/หรือนายพิสิฐ ทางธนกุล

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3445, 3760 และ 4095 ตามลำดับ

ชั้นที่ 15 บางกอกซิตีทาวเวอร์

179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์: +66 (0) 2286 9999

โทรสาร: +66 (0) 2286 5050

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท สำนักงานกฎหมายสยามซิตี้ จำกัด

ชั้นที่ 20 อาคารริจินาการ

183 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา

เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์: +66 (0) 2676 6667-8

โทรสาร: +66 (0) 2676 6188

บริษัท ดีแอลเอ ไปเปอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

ชั้นที่ 47 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์

195 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร

กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์: +66 (0) 2686 8500

โทรสาร: +66 (0) 2670 0131

บริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า**กลุ่มโรงแรม**

สามารถตรวจสอบสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่และประเภทธุรกิจได้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 12

* สัดส่วนในสวนได้เสีย

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท เจ้าพระยา ริชอร์ต จำกัด	12,000,000	MINT	81.2%
บริษัท หัวหิน ริชอร์ต จำกัด	2,000,000	MINT	100.0%
บริษัท แมริม เทอเรซ ริชอร์ต จำกัด	3,000,000	MINT	45.3%
บริษัท รอยัลการ์เด้น ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	7,000,000	MINT	100.0%
บริษัท สมุย ริชอร์ต แอนด์ สปา จำกัด	100,000	MINT	100.0%
บริษัท โรงแรม ราชดำริ จำกัด (มหาชน) ("RHC")	45,000,000	MINT	99.2%
บริษัท เอ็มไอ สแควร์ จำกัด ("MI")	100,000	MINT	100.0%
บริษัท หัวหิน วิลเลจ จำกัด ("HHV")	500,000	MINT	100.0%
บริษัท เอ็มเอชจี เอ็นพาร์ค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	10,000,000	HHV	50.0%
บริษัท บ้านโบราณ เชียงราย จำกัด	1,650,000	MINT	100.0%
บริษัท สมุย วิลเลจ จำกัด	375,000	MINT	100.0%
บริษัท โคโค ปาล์ม โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด	1,730,000	MINT	100.0%
บริษัท โกโก้ ริคริเชชั่น จำกัด	10,000	MINT	100.0%
บริษัท สมุย บีช คลับ โฮเทล จำกัด	10,000	MINT	100.0%
บริษัท รอยัล การ์เด้น พลาซ่า จำกัด	750,000	MINT	100.0%
บริษัท เอ็มสปา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ("Mspa")	410,000	MINT	51.0%
บริษัท สมุย บีช เรสซิเดนซ์ จำกัด	10,000	MINT	100.0%
บริษัท โกโก้ เรสซิเดนซ์ จำกัด	10,000	MINT	100.0%
บริษัท ไมเนอร์ โฮเทล กรุ๊ป จำกัด ("MHG")	170,000	MINT	100.0%
บริษัท อาร์เอ็นเอส โฮลดิ้ง จำกัด	262,515	MINT	100.0%
บริษัท ไมเนอร์ โกลบอล โฮเทล จำกัด	200,000	MINT	100.0%
บริษัท เจ้าพระยา ริชอร์ต แอนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด	10,000	MINT	100.0%
RGR International Limited ("RGR")	100,000	MINT	100.0%
Eutopia Private Holding Limited	1,000,000	RGRI	50.0%
Harbour View Corporation Limited	11,000,000	RGRI	30.4%
R.G.E. (HKG) Limited	00,000	MINT	100.0%
M & H Management Limited	1,000	MINT	100.0%
Lodging Investment (Labuan) Limited ("LIL")	1,000	MINT	100.0%
Serendib Hotels Pcl.	75,514,738	LIL	22.7%
สัดส่วนการถือหุ้นเฉพาะหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงเท่านั้น			
Minor International (Labuan) Limited	1,000	MINT	100.0%
AVC Club Developer Limited	1,000	MINT	100.0%
AVC Vacation Club Limited ("AVC V")	1,000	MINT	100.0%
กองทุนรวมไทยโปรเจกต์ พร็อพเพอร์ตี้ ฟินด์	7,477,508	MINT	99.9%
บริษัท ภูเก็ต บีช คลับ โฮเทล จำกัด	10,000	MINT	100.0%

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท ไม้ขาว เวคชั่น วิลล่า จำกัด	400,000	MINT	50.0%
บริษัท เอ็มเอชจี ภูเก็ต จำกัด	1,900,000	MINT	100.0%
บริษัท ไมเนอร์ สกาย โรดเดอร์ จำกัด	70,000	MINT	49.0%
บริษัท เอส แอนด์ พี ซินดิเคท จำกัด (มหาชน)	490,408,365	MINT	33.2%
Minor Continental Holding (Mauritius) ("MCHM")	18,000	MINT	100.0%
Minor Continental Holding (Luxembourg) S.a.r.l ("MCHL")	12,500	MCHM	100.0%
Minor Continental Holding (Portugal) SGPS, S.A.	50,000	MCHL	100.0%
บริษัท ราชาดำริ เรสซิเดนซ์ จำกัด	5,000,000	MI	100.0%
บริษัท ราชาดำริ ลอดจิจิง จำกัด	300,000	MI	100.0%
บริษัท ชูมา กรุงเทพฯ จำกัด	160,000	MI	51.0%
MSpa Ventures Limited ("MspaV")	50,000	Mspa	100.0%
Minor Hotel Group Management (Shanghai) Limited	140,000	MspaV	100.0%
Arabian Spas (Dubai) (LLC)	300	MspaV	49.0%
Mspa International Cairo LLM	5,000	MspaV	100.0%
Hospitality Investment International Limited ("HIIL")	10,000,000	MHG	100.0%
MHG International Holding (Singapore) Pte. Ltd. ("MHGIH")	38,550,001	MHG	100.0%
MHG IP Holding (Singapore) Pte. Ltd.	1	MHG	100.0%
MHG International Holding (Mauritius) Limited ("MHGIHM")	1,000	MHG	100.0%
MHG Holding Limited	1,000	MHG	100.0%
MHG Deep Blue Financing	200,000	MHG	50.0%
Anantara Vacation Club (HK) Limited ("AVC V (HK)")	10,000	AVC V	100.0%
AVC Vacation Club (Singapore) Pte. Ltd.	100	AVC V	100.0%
Sanya Anantara Consulting Limited	USD 500,000	AVC V (HK)	100.0%
Lodging Management (Labuan) Limited	1,000	HIIL	100.0%
Lodging Management (Mauritius) Limited ("LMM")	1,000	HIIL	100.0%
PT Lodging Management (Indonesia) Limited	1,500	HIIL	93.3%
Jada Resort and Spa (Private) Limited ("Jada")	122,861,710	HIIL	80.1%
PH Resort (Private) Ltd.	235,000	HIIL	49.9%
Zanzibar Tourism and Hospitality Investment Limited ("ZTHIL")	2	HIIL	50.0%
Tanzania Tourism and Hospitality Investment Limited ("TTHIL")	2	HIIL	50.0%
Sothea Pte. Ltd.	1,450	LMM	80.0%
O Plus E Holdings Private Ltd	1,050,000	LMM	50.0%
Paradise Island Resorts (Private) Limited	6,000,000	Jada	80.1%
Elewana Afrika (Z) Limited	202	ZTHIL	50.0%*
The Grande Stone Town Limited ("Grande")	100,000	ZTHIL	50.0%*
Parachichi Limited	10,000	Grande	50.0%*
Elewana Afrika (T) Limited	2,500	TTHIL	50.0%*
Elewana Afrika Limited ("Elewana")	2	TTHIL	50.0%*
Rocky Hill Limited	2	Elewana	50.0%*
Sand River Eco Camp Limited	100	Elewana	50.0%*

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
Flora Holding Limited ("Flora")	10,000	Elewana	50.0%*
Parrots Limited	2	Flora	50.0%*
Vietnam Hotel Projekt B.V. ("VHP")	EUR 22,863	MHGIH	100.0%
Rani Minor Holding Limited ("Rani")	50,000,000	MHGIH	25.0%
Bai Dai Tourism Company Limited	USD 2,150,000	VHP	100.0%
Hoi An Riverpark Hotel Company Limited	USD 1,080,000	VHP	91.0%
Cabo Delgado Hotels & Resorts, Lda	MZN 700,000,000	Rani	25.0%*
Rani Minor Holding II Ltd. ("RANI II")	50,000	MHGIHM	49.0%
Fenix Projectos e Investmentos Limitada	MZN 10,000,000	RANI II	49.0%
Per Aquum Management JLT	734	LMM	50.0%
Per Aquum Maldives Private Limited	USD 20,000	LMM	50.0%
MHG Signit Assets Holding (Mauritius) Limited	100,000	MHGIHM	50.0%
Kalutara Luxury Hotel and Resort (Private) Limited	137,382,564	Jada	80.1%
Sun International (Botswana) Proprietary Limited	500,000	MHGIHM	64.0%
Sun International (Zambia) Limited	50,000	MHGIHM	50.0%
Sun International of Lesotho (Proprietary) Limited	12,628	MHGIHM	37.5%
Sands Hotels Holdings (Namibia) (Proprietary) Limited	100	MHGIHM	80.0%
<u>Oaks's subsidiaries</u>			
Boathouse Management Pty. Ltd.	3,058,996	OAKS	100.0%
Calypso Plaza Management Pty. Ltd.	9,420,142	OAKS	100.0%
Concierge Apartments Australia Pty. Ltd.	3,479,414	OAKS	100.0%
Goldsborough Management Pty. Ltd.	14,433,119	OAKS	100.0%
IMPROPERTY Pty. Ltd.	1	OAKS	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (Qld) Pty. Ltd. ("QLD")	2,912,614	OAKS	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (NSW) No 1 Pty. Ltd.	8,979,457	OAKS	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (NSW) No 2 Pty. Ltd. ("NSW2")	14,830,219	OAKS	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (SA) Pty. Ltd.	10,513,471	OAKS	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (VIC) Pty. Ltd. ("VIC")	1,871,380	OAKS	100.0%
Queensland Accommodation Corporation Pty. Ltd.	6	OAKS	100.0%
Seaforth Management Pty. Ltd.	4,041,019	OAKS	100.0%
The Oaks Resorts & Hotels Management Pty. Ltd.	8,606,418	OAKS	100.0%
Furniture Services Australia Pty. Ltd.	120	OAKS	100.0%
Brisbane Apartment Management Pty. Ltd.	1	OAKS	100.0%
Housekeepers Pty. Ltd.	2	OAKS	100.0%
Oaks Hotels & Resorts NZ Ltd. ("NZ")	13,290,430	OAKS	100.0%
Oaks Hotels & Resorts JLT Ltd.	300	OAKS	100.0%
Oaks Hotels & Resorts Investments Pty. Ltd.	100	OAKS	100.0%
ACN153 490 227 Pty. Ltd.	100	OAKS	200.0%
Oaks Hotels and Resorts No.4 Pty. Ltd. ("No. 4")	100	OAKS	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (Management) Pty. Ltd.	100	OAKS	100.0%

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
Oaks Hotels & Resorts Leasing (Collins) Pty. Ltd.	100	OAKS	100.0%
187 Cashel Management Limited	100	OAKS	100.0%
Queensland Holdings Pty. Ltd. (OaksQ)	100	OAKS	100.0%
Queensland Nominee Management Pty. Ltd.	100	OaksQ	80.0%
Queen Street Property Management Pty. Ltd.	2	QLD	100.0%
Mon Komo Management Pty. Ltd.	100	QLD	100.0%
Oasis Caloundra Management Pty. Ltd.	100	QLD	80.0%
Oaks Hotels & Resorts (Regis Towers) Pty. Ltd.	100	QLD	100.0%
Emerald Holdings Investments Pty. Ltd. ("EMI")	100	QLD	100.0%
ACN153 970 944 Pty. Ltd.	100	QLD	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (Mon Komo) Pty. Ltd.	100	QLD	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (Carlyle Mackay) Pty. Ltd. ("CM")	100	QLD	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (Milton) Pty. Ltd. ("Milton")	100	QLD	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (Carlyle Lessee) Pty. Ltd. ("CL")	100	QLD	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (Radius) Pty. Ltd. ("Radius")	100	QLD	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (Rivermarque) Pty. Ltd. ("RM")	100	QLD	100.0%
Oaks (M on Palmer) Management Pty. Ltd. ("M on P")	100	QLD	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (Prince Place) Pty. Ltd. ("PP")	100	QLD	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (Moranbah) Pty. Ltd. ("Mor")	100	QLD	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (Mews) Pty. Ltd. ("Mew")	100	QLD	80.0%
Emerald Management Pty. Ltd.	100	EHl	80.0%
Mackay (Carlyle) Management Pty. Ltd.	100	CM	80.0%
Brisbane (Milton) Management Pty. Ltd.	100	Milton	80.0%
Mackay (Carlyle) Lessee Pty. Ltd.	100	CL	80.0%
Brisbane (Radius) Management Pty. Ltd.	100	Radius	80.0%
Mackay (Rivermarque) Management Pty. Ltd.	100	RM	80.0%
Oaks Hotels & Resorts (M on Palmer Apartments) Pty. Ltd.	100	M on P	80.0%
Middlemount (Prince Place) Management Pty. Ltd.	100	PP	80.0%
Moranbah Management Pty. Ltd.	100	Mor	80.0%
Mews Management Pty. Ltd.	100	Mews	80.0%
Oaks Hotels & Resorts (NSW) Pty. Ltd. ("NSW")	49,309	NSW2	100.0%
Pacific Blue Management Pty. Ltd.	2	NSW2	100.0%
Regis Towers Management Pty. Ltd.	125	NSW2	80.0%
Oaks Hotels & Resorts (Hunter Valley) Pty. Ltd. ("HV")	100	NSW2	100.0%
183 on Kent Management Pty. Ltd.	2	NSW	100.0%
187 Kent Pty. Ltd.	2	NSW	100.0%
Oaks Hotels and Resorts (Cable Beach) Pty. Ltd. ("CB")	10	NSW	100.0%
361 Kent Pty. Ltd.	10	CB	100.0%
Hunter Valley (CL) Management Pty. Ltd. ("CLMa")	100	HV	80.0%
Hunter Valley (CL) Leases Pty. Ltd.	100	HV	100.0%

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
Hunter Valley (CL) Memberships Pty. Ltd.	100	CLMa	100.0%
Pacific Hotel Market Street Pty. Ltd.	2	VIC	100.0%
Cable Beach Management Pty. Ltd.	100	VIC	80.0%
Oaks Hotels & Resorts (Shafto) Pty. Ltd. ("Shafto")	100	VIC	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (Pinnacle) Pty. Ltd.	100	VIC	100.0%
Oaks Hotels & Resorts Operator (VIC) Pty. Ltd.	100	VIC	100.0%
Oaks Hotels & Resorts (VIC) Letting Pty. Ltd.	100	VIC	100.0%
Oaks Hotels & Resorts Leasing (VIC) Pty. Ltd.	100	VIC	100.0%
Oaks Hotel & Resorts Asset Holdings Pty. Ltd.	100	Shafto	80.0%
187 Cashel Apartments Ltd.	100	NZ	100.0%
Oaks Cashel Management Ltd.	100	NZ	100.0%
Housekeepers (NZ) Ltd.	100	NZ	100.0%
Tidal Swell Pty. Ltd.	4	Inv	100.0%
Grand (Gladstone) Management Pty. Ltd.	100	NO. 4	80.0%
Harbour Residences Oaks Ltd.	960,000	NZ	50.0%

กลุ่มร้านอาหาร

สามารถตรวจสอบสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่และประเภทธุรกิจได้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 12

* สัดส่วนในส่วนได้เสีย

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ("MFG")	32,730,684	MINT	99.7%
บริษัท สเวนเซนส์ (ไทย) จำกัด	1,000,000	MFG	100.0%
บริษัท ไมเนอร์ ซีส์ จำกัด	600,000	MFG	100.0%
บริษัท ไมเนอร์ แดรี่ จำกัด	600,000	MFG	100.0%
บริษัท ไมเนอร์ ดีคิว จำกัด	160,000	MFG	100.0%
บริษัท เบอร์เกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	2,200,000	MFG	95.0%
บริษัท เอสแอลอาร์ที จำกัด	4,000,000	MFG	100.0%
บริษัท เดอะ คอฟฟี่ คลับ (ประเทศไทย) จำกัด	1,220,000	MFG	100.0%
บริษัท เคเทอร์อิง แอสโซซิเอตส์ จำกัด	50,000	MFG	51.0%
บริษัท ฟินแคน เดอลุกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด	1,050,000	MFG	49.9%
บริษัท บีทีเอ็ม (ไทยแลนด์) จำกัด	2,032,614	MFG	50.0%
บริษัท ซีเลค เซอร์วิส พาร์ทเนอร์ จำกัด ("SSP")	450,000	MFG	51.0%
บริษัท เดอะ ไทย คูซีน จำกัด	400,000	MFG	50.0%
International Franchise Holding (Labuan) Limited ("IFH")	1,800,000	MFG	100%
Primacy Investment Limited ("Primacy")	79,972,745	MFG	100%
Select Service Partner (Cambodia) Limited	1,000	SSP	51%
Franchise Investment Corporation of Asia Lt ("FICA")	6,494,250	IFH	100%
The Minor (Beijing) Restaurant Management Co. Ltd.	RMB 13,500	FICA	100%
Sizzler China Pte. Ltd.	2	IFH	50%

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
Delicious Food Holding (Singapore) Pte. Ltd. ("DFHS")	9,201,000	Primacy	100%
MFG International Holding (Singapore) Pte.Ltd. ("MFGIHS")	43,079,745	Primacy	100%
Minor Food Group (Singapore) Pte. Ltd. ("MFGS")	300,000	Primacy	100%
Liwa Minor Good & Beverage LLC	3,000	Primacy	49%
BreadTalk Group Ltd.	281,890,148	Primacy	11%
Delicious Food Australia Finance Pty. Ltd.	100	DFHS	100%
MHG Hotel Holding Australia Pty. Ltd. ("MHH")	100	DFHS	100%
Oaks Hotels & Resorts Limited	173,831,898	MHH	100%
Delicious Food Holding (Australia) Pty. Ltd. ("DFHA")	10	DFHS	100%
Minor DKL Food Group Pty. Ltd. ("DKL")	46,000,000	DFHA	50%
Espresso Pty. Ltd. ("Espresso")	100	DKL	50%*
The Coffee Club Investment Pty. Ltd. ("TCCInv")	28,616,600	DKL	50%*
The Coffee Club Franchising Company Pty. Ltd.	17,282,200	DKL	50%*
The Coffee Club (NSW) Pty. Ltd.	2	Espresso	50%*
The Coffee Club (Vic) Pty. Ltd.	2	Espresso	50%*
The Coffee Club (Properties) Pty. Ltd.	100	Espresso	50%*
The Coffee Club Properties (NSW) Pty. Ltd.	2	Espresso	50%*
The Coffee Club Pty. Ltd. ("TCC")	2	TCCInv	50%*
The Coffee Club (International) Pty. Ltd. ("TCCInt")	100	TCC	50%*
The Coffee Club (Korea) Pty. Ltd.	100	TCCInt	50%*
The Coffee Club (Mena) Pty. Ltd.	100	TCCInt	50%*
The Coffee Club (NZ) Pty. Ltd.	100	TCCInt	50%*
First Avenue Company Pty. Ltd.	100	DKL	50%*
Ribs and Rumps Holding Pty. Ltd. ("R&R")	1	DKL	50%*
Ribs and Rumps Operating Company Pty. Ltd.	1	R&R	50%*
Ribs and Rumps Properties Pty. Ltd.	1	DKL	50%*
Ribs and Rumps International Pty. Ltd.	1	R&R	50%*
Ribs and Rumps System Pty. Ltd.	100	R&R	50%*
Minor DKL Construction Pty. Ltd.	100	DKL	50%*
Minor DKL Management Pty. Ltd.	100	DKL	50%*
Minor DKL Stores Pty. Ltd. ("DKL Stores")	100	DKL	50%*
TCC Operations Pty. Ltd.	100	DKL Stores	50%*
TGT Operations Pty. Ltd.	100	DKL Stores	50%*
VGC Food Group Pty. Ltd. ("VGC")	1,000	DKL	50%*
Veneziano Coffee Roasters Holdings Pty. Ltd. ("VCRH")	8,900,000	VGC	35%*
Groove Train Holdings Pty. Ltd. ("GTH")	2,100,000	VGC	35%*
Coffee Hit Holdings Pty. Ltd.	700,000	VGC	35%*
VGC Management Pty. Ltd.	1	VGC	35%*
Veneziano Coffee Roasters Pty. Ltd.	3	VCRH	35%*
Groove Train System Pty. Ltd.	1	GTH	35%*

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
Veneziano Coffee Assets Pty. Ltd.	100	VGC	35%*
Groove Train Properties Pty. Ltd.	1	VGC	35%*
Coffee Hit System Pty. Ltd.	100	VGC	35%*
Coffee Hit properties Pty. Ltd.	1	VGC	35%*
The Minor Food Group (India) Private Limited	10,000	MFGIHS	70%
The Food Theory Group Pte. Ltd.	300,000	MFGIHS	50%
Over Success Enterprise Pte. Ltd. ("Over Success")	10,000	MFGIHS	49%
Beijing Qian Bai Ye Investment Counsultation Ltd.	USD 100,000	Over Success	49%
Beijing Riverside & Courtyard Investment Management Ltd.	RMB 7,000,000	Over Success	49%
Beijing Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 2,030,000	Over Success	49%
Beijing Longkai Catering Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Beijing Three Two One Fastfood Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Beijing JiangShang Catering Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Beijing Red Matches Catering Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Beijing Yunyu Catering Ltd.	RMB 1,000,000	Over Success	49%
Beijing Jianshan Rundai Catering Ltd.	RMB 500,000	Over Success	49%
Beijing Xilejia Catering Ltd.	RMB 500,000	Over Success	49%
Beijing Dejianhua Catering Ltd.	RMB 100,000	Over Success	25%
Beijing Tiankong Catering Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Shanghai Riverside & Courtyard Co., Ltd.	RMB 2,000,000	Over Success	49%
Shanghai Riverside & Courtyard & Gongning Catering Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Shanghai Yi Ye Qing Zhou Catering Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Shanghai Riverside & Courtyard Zhenbai Catering Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Jinan Riverside & Courtyard Catering Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Tianjin Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Suzhon Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Nanjing Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Shenyang Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	49%
Wuhan Riverside & Courtyard Management Co., Ltd.	RMB 30,000	Over Success	49%
BBZ Design International Pte. Ltd.	400,000	MFGS	100%
Element Spice Café Pte. Ltd.	400,000	MFGS	100%
NYS Pte. Ltd.	400,000	MFGS	100%
PS07 Pte. Ltd.	100,000	MFGS	100%
TES07 Pte. Ltd.	500,000	MFGS	100%
XWS Pte. Ltd.	441,000	MFGS	100%
Shokudo Concepts Pte. Ltd.	100,000	MFGS	100%
Shokudo Heeren Pte. Ltd.	100,000	MFGS	100%
TEC Malaysia Sdn Bhd	RM 500,000	MFGS	100%
TE International (China) Pte. Ltd.	1	MFGS	100%

กลุ่มจัดจำหน่ายและค้าปลีก

สามารถตรวจสอบสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่และประเภทธุรกิจได้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 12

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท ไมเนอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ("MCL")	489,770,722	MINT	91.4%
บริษัท อาร์มิน ซิสเต็มส์ จำกัด	1,100,000	MCL	100.0%
บริษัท นวศรี แมนูแฟคเจอร์ส จำกัด	100,000	MCL	100.0%
บริษัท ไมเนอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	40,000	MCL	100.0%
บริษัท ไมเนอร์ คอนซัลแต้นส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด	700,000	MCL	100.0%
รวมจำนวนหุ้นที่ถือโดย RET			
บริษัท เรด เอิร์ธ ไทย จำกัด ("RET")	350,000	MCL	100.0%
บริษัท เอสมิโด แฟชั่นส์ จำกัด	13,000,000	MCL	90.8%
Marvelous Wealth Limited	1	MCL	100.0%
บริษัท มายเซล ดอท ซีไอ ดอท ทีเอช จำกัด	300,000	MCL	50.1%

7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น**7.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 4,201.63 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 4,201.63 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เป็นหุ้นที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้ว 4,001.56 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 4,001.56 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท

หลักทรัพย์อื่น

■ หุ้นกู้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีหุ้นกู้ที่บริษัทยังไม่ได้ไถ่ถอน จำนวน 10 รุ่น มียอดหนี้คงค้างรวมจำนวน 16,800 ล้านบาท

ประเภทหุ้นกู้	มูลค่าที่ออก (ล้านบาท)	อายุ	ครบกำหนดไถ่ถอน	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)	ยอดคงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2557 (ล้านบาท)
หุ้นกู้ระยะบวชซื้อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	2,500	5 ปี	24 พฤษภาคม 2558	3.98	2,500
หุ้นกู้ระยะบวชซื้อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	500	5 ปี	17 ธันวาคม 2558	3.99	500
หุ้นกู้ระยะบวชซื้อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน ไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	1,800	5 ปี	9 สิงหาคม 2560	4.25	1,800
หุ้นกู้ระยะบวชซื้อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	1,000	7 ปี	17 ธันวาคม 2560	4.30	1,000
หุ้นกู้ชนิดระยะบวชซื้อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	1,500	7 ปี	18 มีนาคม 2561	4.57	1,500
หุ้นกู้ชนิดระยะบวชซื้อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	500	7 ปี	3 ตุลาคม 2561	4.80	500
หุ้นกู้ชนิดระยะบวชซื้อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	300	10 ปี	3 ตุลาคม 2564	5.00	300
หุ้นกู้ระยะบวชซื้อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน ไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	2,700	10 ปี	9 สิงหาคม 2565	4.75	2,700
หุ้นกู้ระยะบวชซื้อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน ไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	1,500	5 ปี	21 ธันวาคม 2560	4.2	1,500
หุ้นกู้ระยะบวชซื้อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน ไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	4,500	5 ปี	14 มีนาคม 2562	อัตราดอกเบี้ยแท้จริง 4.17 (ปีที่ 1 อัตราดอกเบี้ยคงที่ 3.70 ปีที่ 2-4 อัตราดอกเบี้ยคงที่ 4.25 ปีที่ 5 อัตราดอกเบี้ยคงที่ 4.46)	4,500

- ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่ออกให้ผู้ถือหุ้นเดิม

อายุโครงการ (ปี)	3 ปี
วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ	4 พฤศจิกายน 2557
วันครบกำหนดอายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	3 พฤศจิกายน 2560
อัตราการใช้สิทธิ	1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญ
ราคาใช้สิทธิ	40 บาทต่อหุ้น
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออก	200,063,948 หน่วย
จำนวนหุ้นสามัญรองรับ	200,063,948 หุ้น
จำนวนหน่วยที่ใช้สิทธิแล้ว ณ 31 ธันวาคม 2557	0 หน่วย
จำนวนหน่วยที่ยังไม่ได้ใช้สิทธิแล้ว ณ 31 ธันวาคม 2557	200,063,948 หน่วย
จำนวนหุ้นสามัญรองรับคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2557	200,063,948 หุ้น

7.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้น 10 อันดับแรก ณ วันที่ 30 มกราคม 2558

	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้นที่ถือ	สัดส่วนร้อยละ
1	กลุ่มนายวิลเลียม เอ็ลล์วูด ไฮเน็ค ¹	1,330,181,072	33%
1.1	นายวิลเลียม เอ็ลล์วูด ไฮเน็ค	667,996,606	17%
1.2	บริษัท ไมเนอร์ โฮลดิ้ง (ไทย) จำกัด	661,606,982	17%
1.3	นางแคทลีน แอนน์ ไฮเน็ค	4,728	0%
1.4	มูลนิธิ ไฮเน็ค	572,756	0%
2	นาย นิติ โอสถานุเคราะห์	315,086,452	8%
3	UBS AG SINGAPORE BRANCH	303,082,638	8%
4	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	257,489,063	6%
5	STATE STREET BANK EUROPE LIMITED	118,668,233	3%
6	พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช	87,689,741	2%
7	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	48,069,438	1%
8	HSBC (SINGAPORE) NOMINEES PTE LTD	44,830,346	1%
9	กองทุน บำเหน็จบำนาญข้าราชการ (EQ-TH)	44,370,340	1%
10	สำนักงานประกันสังคม (2 กรณี)	43,775,875	1%

ที่มา : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

หมายเหตุ:

¹ การจัดกลุ่มนี้เพื่อให้เป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ.17/2551 ลงวันที่ 15 ธันวาคม 2551 เท่านั้น มิใช่การจัดกลุ่มตามมาตรา 258 แห่ง พ.ร.บ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมถึงที่มีการแก้ไข) แต่อย่างใด

² รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ไมเนอร์ โฮลดิ้ง (ไทย) จำกัด มีดังต่อไปนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละเมื่อเทียบกับจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ แล้วทั้งหมด
1. บริษัท ไมเนอร์ กรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด	33,750	37.50
2. นายวิลเลียม เอ็ลล์วูด ไฮเน็ค	26,250	29.17
3. นายจอห์น สก็อต ไฮเน็ค	15,200	16.89
4. นายเดวิด วิลเลียม ไฮเน็ค	14,800	16.44
รวม	90,000	100.00

³ ผู้ลงทุนใน NVDR จะได้รับสิทธิประโยชน์ทางการเงินต่างๆ (Financial Benefits) เช่น เงินปันผลและสิทธิในการซื้อหุ้นเพิ่มทุน เสมือนการลงทุนในหุ้น แต่จะไม่มีสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมของบริษัทจดทะเบียน (Non – Voting Rights) (เว้นแต่กรณีการใช้สิทธิออกเสียงเพื่อลงมติเกี่ยวกับการเพิกถอนหุ้นออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย) ทำให้จำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงของบริษัทลดลงไป ซึ่งจะมีผลให้สิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้นอื่นเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ในการตรวจสอบจำนวนหุ้นที่ถูกออกเป็น NVDR นั้น สามารถตรวจสอบได้จาก <http://www.set.or.th/nvdr>

7.3 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

คณะกรรมการได้กำหนดนโยบายการจ่ายเงินปันผลสำหรับงวดประจำปี 2557 ของบริษัทและบริษัทย่อยดังนี้

1) บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลโดยพิจารณาจากศักยภาพการเติบโตของผลการดำเนินงาน แผนการลงทุน การขยายงาน ข้อกำหนดตามสัญญาเงินกู้หรือหุ้นกู้ของบริษัทและบริษัทย่อย รวมถึงความจำเป็นและความเหมาะสมในอนาคต เพื่อสร้างผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยไม่ได้กำหนดอัตราการจ่ายเงินปันผลที่แน่นอนในแต่ละปี นโยบายในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทและบริษัทย่อยจึงพิจารณาจากผลประกอบการของบริษัทเป็นหลัก

ในปี 2557 บริษัทจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของปี 2556 ในอัตรา 0.35 บาทต่อหุ้น คิดเป็นร้อยละ 33.50 ของกำไรสุทธิของงบการเงินรวม

2) ประวัติการจ่ายเงินปันผล

	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557
กำไรสุทธิต่อหุ้น	0.56	0.43	0.38	0.88	0.94	1.04	1.10
เงินปันผลต่อหุ้น (หุ้นสามัญ)	0.31	0.15	0.15	0.25	0.30	0.35	0.35
อัตราการจ่ายเงินปันผล* (ร้อยละ)	55.07	35.01	39.49	28.39	32.00	33.50	31.82

*อัตราการจ่ายเงินปันผล คำนวณจาก เงินปันผลต่อหุ้นหารด้วยกำไรสุทธิต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน

8. โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างกรรมการบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการทั้งหมด 5 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน คณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการ และคณะกรรมการกำกับโครงการบริหารความเสี่ยง

8.1 คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 9 ท่านดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง	การเข้าร่วมประชุม/ จำนวนครั้งการประชุม
1. นายวิลเลียม เอ็ดลวูด ไฮเน็ค	ประธานกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	6/8 และการร่วมประชุมทางโทรศัพท์* : 1/8
2. นายเคนเนธ ลี ไวท์	กรรมการอิสระ ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ประธานคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน กรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการ	8/8
3. คุณหญิงภา วัฒนศิริธรรม	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ ประธานคณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการ กรรมการกำหนดค่าตอบแทน	8/8
4. นายพาที สารสิน	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ	6/8
5. นายอานิล ธาดานี	กรรมการ กรรมการกำหนดค่าตอบแทน กรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการ	2/8 และการร่วมประชุมทางโทรศัพท์* : 3/8
6. นายธีรพงศ์ จันศิริ	กรรมการ	5/8 และการร่วมประชุมทางโทรศัพท์* : 1/8
7. นายพอล ชาลิส์ เคนนี	กรรมการ	6/8 และการร่วมประชุมทางโทรศัพท์* : 2/8
8. นายเอ็มมานูเอล จูดี ดิลิปรัจ ราชากาเรีย	กรรมการ	7/8 และการร่วมประชุมทางโทรศัพท์* : 1/8
9. นายจอห์น สก็อต ไฮเน็ค	กรรมการ	8/8

* การประชุมทางโทรศัพท์ ไม่นับรวมเป็นองค์ประชุม

นักลงทุนสัมพันธ์ ได้แก่ นายชัยพัฒน์ ไพฑูรย์ และนางจุฑาทิพ อุดลพันธ์

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามแทนบริษัท

นายวิลเลียม เอ็ดลวูด ไฮเน็ค นายพอล ชาลิส์ เคนนี นายอานิล ธาดานี นายเอ็มมานูเอล จูดี ดิลิปรัจ ราชากาเรีย กรรมการสองในสี่คนเป็นผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

1. คณะกรรมการอาจมอบหมายให้กรรมการคนหนึ่ง หรือหลายคน หรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างใดอย่างหนึ่งแทน กรรมการภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่ คณะกรรมการเห็นสมควรและภายในเวลาที่กรรมการเห็นสมควรและคณะกรรมการอาจยกเลิกเพิกถอน เปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขอำนาจนั้นๆได้ คณะกรรมการอาจแต่งตั้งกรรมการคนหนึ่งเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารเพื่อ

- ปฏิบัติการของบริษัทภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการก็ได้ ให้คณะกรรมการมอบอำนาจแก่ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ตามที่คณะกรรมการเห็นเป็นการจำเป็นและสมควร ต้องรับผิดชอบโดยตรงต่อคณะกรรมการ
2. กรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราของบริษัทจึงจะผูกพันบริษัท โดยให้คณะกรรมการมีอำนาจกำหนดรายชื่อกรรมการซึ่งมีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทได้
 3. คณะกรรมการมีหน้าที่กำหนดนโยบาย วางแผน ควบคุมและตัดสินใจในการดำเนินงานของบริษัท รวมทั้งการลงทุนในธุรกิจใหม่ เว้นแต่เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
 4. กรรมการต้องแจ้งให้บริษัททราบโดยไม่ชักช้า หากมีส่วนได้ส่วนเสียในสัญญาที่ทำกับบริษัทหรือถือหุ้นหรือหุ้นกู้เพิ่มขึ้นหรือลดลงในบริษัท หรือบริษัทในเครือ
 5. กรรมการต้องไม่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทหรือเข้าเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดชอบในห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือเป็นกรรมการของบริษัทเอกชนหรือบริษัทอื่นที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทไม่ว่าจะเพื่อประโยชน์ตนหรือประโยชน์ผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง
 6. จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง

8.2 ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ผู้บริหารของบริษัทมีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

- | | |
|--------------------------------|----------------------------------|
| 1. นายวิลเลียม เอ็ดลวีด ไฮเน็ค | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |
| 2. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล | ประธานเจ้าหน้าที่การเงินส่วนกลาง |
| 3. นายชัยวัฒน์ โพธิ์ชัย | รองประธานฝ่ายวางแผนกลยุทธ์ |
| 4. นางสาวสมศรี รัชฎาภรณ์กุล | รองประธานฝ่ายการเงิน |
| 5. นายสุกสิทธ์ ชนะสงคราม | รองประธานฝ่ายกฎหมาย |

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 16/2541 เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2541 และครั้งที่ 10/2548 เมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2548)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทมีอำนาจในการบริหารกิจการตามปกติของบริษัทยกเว้นกิจการในเรื่องดังต่อไปนี้ ซึ่งต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้วแต่กรณี

1. การกำหนดอำนาจหน้าที่ตามหนังสือมอบอำนาจภายใน
2. การแก้ไขข้อบังคับของบริษัท
3. การควบกิจการ การแบ่งแยกกิจการหรือเปลี่ยนแปลงแก้ไขรูปแบบกิจการของบริษัท
4. การเลิกกิจการ
5. การเพิ่มทุน ลดทุน หรือโอนทุนจดทะเบียนของบริษัท
6. การเริ่มดำเนินธุรกิจใหม่ หรือยกเลิกการดำเนินธุรกิจที่มีอยู่เดิม
7. การถอดถอนกรรมการบริษัทและแต่งตั้งผู้ดำรงตำแหน่งแทน
8. การอนุมัติงบประมาณประจำปี

ทั้งนี้ในการบริหารกิจการตามปกติของบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหารไม่มีอำนาจอนุมัติการทำรายการที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ในส่วนของการอนุมัติการทำรายการทั่วไปในการบริหารงานของบริษัท ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 16/2541 เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2541 ซึ่งมีกรรมการอิสระเข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณากำหนดขอบเขต

อำนาจหน้าที่ และการมอบอำนาจให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคลอื่นทำหน้าที่แทน โดยมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่ได้รับมอบอำนาจในการอนุมัติตามสายงานและมูลค่าของรายการซึ่งได้กำหนดไว้อย่างชัดเจน

นอกจากนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่10/2548 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2548 มีมติอนุมัตินโยบายในการมอบอำนาจของคณะกรรมการ และนโยบายเกี่ยวกับการอนุมัติรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังนี้

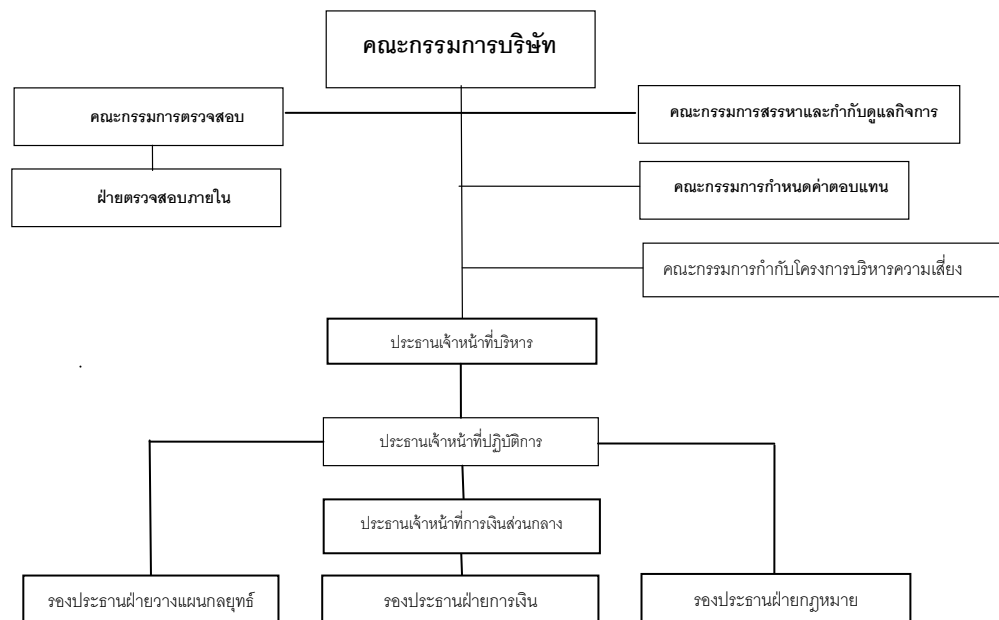
คณะกรรมการจะไม่อนุมัติการมอบอำนาจให้กับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคลใด ๆ ที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย

(1) เข้าทำรายการ อนุมัติ หรือตัดสินใจในการเข้าทำรายการ ซึ่งรวมถึงการแต่งตั้งผู้รับมอบอำนาจช่วง ซึ่งเป็นบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ต่อรายการดังกล่าว หรือ

(2) มีความขัดแย้งส่วนตัว ต่อรายการดังกล่าว หรือ

(3) เข้าทำรายการซึ่งไม่ใช่รายการที่มีลักษณะธุรกรรมปกติกับบุคคลใด ๆ เว้นแต่รายการดังกล่าวมีเงื่อนไขที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัท

โครงสร้างภายในบริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)



8.3 เลขานุการบริษัท ได้แก่ นางสาวสรัญญา สุนทรส

รายละเอียดข้อมูลเลขานุการบริษัท ปรากฏในเอกสารแนบ 1

8.4 คำตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนจะพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารระดับสูง ซึ่งได้แก่ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ ประธานเจ้าหน้าที่การเงินและผู้บริหารอื่นและยังมีหน้าที่ในการกำหนดหรืออนุมัติค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูงด้วย โดยคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนจะประเมินผลงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารในส่วนที่เกี่ยวข้องเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่กำหนด โดยการประเมินในครั้งนี้จะเป็นปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดค่าตอบแทนประจำปีของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งรวมถึงเงินเดือน โบนัส และผลตอบแทนอื่นที่อยู่ในรูปแบบที่เป็นหุ้นและไม่เป็นหุ้น คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนจะประเมินประสิทธิภาพของปัจจัยที่มีความแตกต่างกันของค่าตอบแทนของผู้บริหารอย่างสม่ำเสมอ และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท (รายละเอียดเพิ่มเติมได้เผยแพร่อยู่ในกฎบัตรคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนบนเว็บไซต์ของบริษัท)

ในปี 2557 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร มีรายละเอียดดังนี้

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

(ก) ค่าตอบแทนกรรมการ

กรรมการ	เข้าประชุม คณะกรรมการ (ครั้ง)	ประเภทของ ค่าตอบแทน	ค่าตอบแทนกรรมการ (บาท)					รวม
			คณะกรรมการ บริษัท	ตรวจสอบ ค่าตอบแทน	กำหนด ดูแลกิจการ	สรรหาและกำกับ จากบริษัทย่อย	ค่าตอบแทน กรรมการอื่น	
1. นายวิลเลียม เอ็ดลวี๊ด ไฮเน็ค และการร่วมประชุมทางโทรศัพท์* : 1/8	6/8	ค่าตอบแทนรายปี	200,000	-	-	-	180,000	380,000
2. นายเคนเนธ ดี ไวท์	8/8	รวมค่าตอบแทน	1,300,000	440,000	125,000	150,000	-	2,015,000
		ค่าตอบแทนรายปี	-	200,000	100,000	100,000	-	400,000
		ค่าประชุมประจำไตรมาส	1,200,000	240,000	-	-	-	1,440,000
		ค่าประชุมครั้งอื่นๆ	100,000	-	25,000	50,000	-	175,000
3. คุณหญิงสุภา วัฒนศิริธรรม	8/8	รวมค่าตอบแทน	1,300,000	260,000	125,000	150,000	-	1,835,000
		ค่าตอบแทนรายปี	-	100,000	100,000	100,000	-	300,000
		ค่าประชุมประจำไตรมาส	1,200,000	160,000	-	-	-	1,360,000
		ค่าประชุมครั้งอื่นๆ	100,000	-	25,000	50,000	-	175,000
4. นายพาทิ สารสิน	6/8	รวมค่าตอบแทน	700,000	140,000	-	-	-	840,000
		ค่าตอบแทนรายปี	-	100,000	-	-	-	100,000
		ค่าประชุมประจำไตรมาส	600,000	40,000	-	-	-	640,000
		ค่าประชุมครั้งอื่นๆ	100,000	-	-	-	-	100,000
5. นายอานิล ธาดานี้ และการร่วมประชุมทางโทรศัพท์* : 3/8	2/8	รวมค่าตอบแทน	675,000	-	125,000	125,000	180,000	1,105,000
		ค่าตอบแทนรายปี	-	-	100,000	100,000	180,000	380,000
		ค่าประชุมประจำไตรมาส	600,000	-	-	-	-	600,000
		ค่าประชุมครั้งอื่นๆ	75,000	-	25,000	25,000	-	125,000
6. นายธีรพงศ์ จันศิริ และการร่วมประชุมทางโทรศัพท์* : 1/8	5/8	รวมค่าตอบแทน	700,000	-	125,000	-	-	825,000
		ค่าตอบแทนรายปี	-	-	100,000	-	-	100,000
		ค่าประชุมประจำไตรมาส	600,000	-	-	-	-	600,000
		ค่าประชุมครั้งอื่นๆ	100,000	-	25,000	-	-	125,000
7. นายพอล ชาลิส เคเนนี และการร่วมประชุมทางโทรศัพท์* : 2/8	6/8	ค่าตอบแทนรายปี	200,000	-	-	-	-	200,000
8. นายเอ็มนานูเอล จู๊ด ดิลิปรัจ ราชาภาเรีย และการร่วมประชุมทางโทรศัพท์* : 1/8	7/8	ค่าตอบแทนรายปี	200,000	-	-	-	180,000	380,000
9. นายจอห์น สก็อต ไฮเน็ค	8/8	ค่าตอบแทนรายปี	200,000	-	-	-	-	200,000

* การประชุมทางโทรศัพท์ ไม่นับรวมเป็นองค์ประชุม

(ข) ค่าตอบแทนผู้บริหารของบริษัท

ในปี 2557 บริษัทได้จ่ายผลตอบแทนให้กับผู้บริหารของกลุ่มบริษัทและเฉพาะบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวน 206.97 ล้านบาท และ 75.26 ล้านบาท ตามลำดับ โดยค่าตอบแทนดังกล่าวเป็นผลประโยชน์ระยะสั้น ซึ่งได้แก่ เงินเดือน โบนัส และสวัสดิการอื่น

(ค) ค่าตอบแทนอื่นของกรรมการ

นอกจากค่าตอบแทนกรรมการในการเข้าร่วมประชุมแล้ว กรรมการยังได้รับสิทธิพิเศษในการเข้าพักหรือใช้บริการโรงแรมในเครือของบริษัทตามที่กำหนดไว้ มูลค่า 25,000 บาท/ปี/โรงแรม

(ง) ค่าตอบแทนอื่นของผู้บริหาร

- กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

ในปี 2557 บริษัทได้จ่ายเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับผู้บริหาร 7 ราย จำนวน 2.33 ล้านบาท

- โครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (Employee Joint Investment Program: "EJIP")

บริษัทจัดให้มีโครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้างตั้งแต่ปี 2554 เพื่อสร้างแรงจูงใจและความรู้สึกมีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าขององค์กรและรักษาบุคลากรไว้กับบริษัทในระยะยาว โดยบริษัทจะหักเงินเดือนพนักงานที่เข้าร่วมโครงการเป็นรายเดือนตามร้อยละที่ผู้เข้าร่วมโครงการแจ้งความประสงค์ไว้ ซึ่งจะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับอายุงาน และตำแหน่งงาน ตั้งแต่ร้อยละ 5 ถึงร้อยละ 20 บริษัทจะสมทบเงินในจำนวนที่เท่ากัน เพื่อนำไปซื้อหลักทรัพย์ของบริษัทในเดือนถัดมา

ทั้งนี้ กรรมการบริษัทไม่มีส่วนร่วมในโครงการดังกล่าว

8.5 บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนพนักงานรวมทั้งสิ้น 53,280 คน โดยบริษัทจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนพนักงานประกอบด้วย เงินเดือน ค่าแรง ค่าพัฒนาพนักงาน และผลประโยชน์ตอบแทนอื่นๆ รวมทั้งสิ้น 7,968 ล้านบาท

	โรงแรม	ร้านอาหาร	จัดจำหน่ายและผลิตสินค้า	อื่นๆ
รวม	18,292	32,774	1,924	290
พนักงานประจำ	87.8%	36.5%	65.3%	100.0%
พนักงานชั่วคราว	12.2%	63.5%	34.7%	-

หมายเหตุ: จำนวนพนักงานทั้งหมด รวมถึงพนักงานของโรงแรมที่บริษัทรับจ้างบริหารและแฟรนไชส์

นโยบายการพัฒนาพนักงาน

บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากร โดยจัดให้มีการฝึกอบรมทักษะ พัฒนาความสามารถ และการเรียนรู้ในทุกระดับของพนักงานอย่างต่อเนื่อง บริษัทเน้นการเลื่อนตำแหน่งจากภายใน และประเมินผลการทำงานเพื่อให้พนักงานได้รับการพัฒนาอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญสำหรับการเติบโตของธุรกิจอย่างมั่นคงและแข็งแกร่ง ซึ่งนโยบายการพัฒนaborมดังกล่าวสอดคล้องกับลักษณะธุรกิจและหน่วยงานในองค์กรที่มีความรับผิดชอบโดยตรงและสอดคล้องกับการให้คำปรึกษาจากที่ปรึกษาภายนอกองค์กร

9. การกำกับดูแลกิจการ

9.1 นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งที่จะทำให้บริษัทบรรลุถึงเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจและสร้างการเติบโตให้บริษัทอย่างยั่งยืนในระยะยาว

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจสำหรับ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท ทั้งนี้ คณะกรรมการจะทบทวนและปรับปรุงหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีทุกปี เพื่อให้เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลง ซึ่งอาจเกิดจากการดำเนินธุรกิจ สภาพแวดล้อม สถานการณ์หรือกฎหมาย

บริษัทได้เผยแพร่นโยบายการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อสร้างความเข้าใจและใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานที่ดีของพนักงานทุกระดับชั้น รวมถึงเพื่อเป็นข้อมูลให้กับผู้ถือหุ้น ผู้มีส่วนได้เสีย นักลงทุน และผู้สนใจอื่นๆ และเพื่อเป็นการกำหนดและเปิดเผยแนวทางการส่งเสริมให้เกิดการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจ บริษัทได้กำหนดให้พนักงานทุกคนเซ็นรับทราบถึงจรรยาบรรณธุรกิจในการปฐมฤกษ์ก่อนการเริ่มทำงาน ทั้งนี้ จะมีการติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณดังกล่าวผ่านกระบวนการตรวจสอบภายใน

ทั้งนี้ ในปี 2557 บริษัทได้ปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และได้ทบทวนนโยบายและแนวทางการกำกับดูแลกิจการ โดยมีการปรับปรุงให้มีความทันสมัยและสอดคล้องกับมาตรฐานระดับสากล

นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับรางวัล Corporate Governance Asia Recognition Awards 2014 - Icon on Corporate Governance จากนิตยสาร Corporate Governance Asia วารสารชั้นนำด้านธรรมาภิบาลแห่งเอเชีย โดยรางวัลดังกล่าวเป็นรางวัลที่มอบให้แก่องค์กร ในภูมิภาคเอเชียที่ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรมและมีการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ และบริษัทได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ จากผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนประจำปี 2557 ซึ่งจัดโดยสมาคม ส่งเสริมสถาบันกรรมการไทย

อนึ่ง การกำกับดูแลกิจการของบริษัทในปี 2557 แบ่งตาม 5 หมวดหลัก มีรายละเอียดที่สำคัญปรากฏในรายงานประจำปี 2557

9.2 คณะกรรมการชุดย่อย

โครงสร้างกรรมการบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการทั้งหมด 4 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน และคณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการ

9.2.1 คณะกรรมการตรวจสอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการ ทั้งหมดจำนวน 3 ท่านดังนี้

1. นายเคนเนธ ดี ไวท์* ประธานคณะกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
2. คุณหญิงชฎา วัฒนศิริธรรม* กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
3. นายพาที สารสิน กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ

* เป็นกรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญด้านบัญชี และมีประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงิน

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. ประชุมร่วมกับผู้บริหารและผู้ตรวจสอบบัญชีอิสระ เพื่อพิจารณางบการเงินตรวจสอบประจำปี และงบการเงินสอบทานรายได้ไตรมาส รวมถึงพิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทเกี่ยวกับการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน และพิจารณาเรื่องอื่นๆ ที่จำเป็นเพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

2. ประชุมร่วมกับผู้บริหารและผู้ตรวจสอบบัญชีอิสระเท่าที่เห็นสมควรเพื่อพิจารณาการเปิดเผยข้อมูลด้านผลการดำเนินงานต่อสาธารณะ รวมถึงแนวทางการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและผลการดำเนินงานต่อนักวิเคราะห์และสถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือ

3. คัดเลือก เสนอแต่งตั้ง เลือกกลับเข้ามาใหม่และเลิกจ้าง ผู้ตรวจสอบบัญชีอิสระเพื่อให้ดำเนินการตรวจสอบบัญชีระบบควบคุม และงบการเงินของบริษัท โดยคณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการคัดเลือก ประเมินผล พิจารณา ค่าตอบแทน รวมถึงดูแลควบคุมงานที่เกี่ยวกับบัญชีของบริษัทมหาชน ซึ่งได้แก่ วัตถุประสงค์ในการจัดเตรียม หรือการนำเสนอ รายงานการตรวจสอบ หรือการดำเนินงานที่เกี่ยวกับการตรวจสอบด้านอื่นๆ นอกจากนี้ ยังดูแลการให้บริการด้านอื่นของบริษัท (รวมถึงมิติที่เกี่ยวกับรายงานทางการเงิน ซึ่งมีความเห็นแตกต่างกันระหว่างผู้บริหารและผู้ตรวจสอบบัญชี ทั้งนี้ ผู้ตรวจสอบบัญชีอิสระและบริษัทที่ให้บริการด้านบัญชีต่างๆ บริษัท จะรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะมีอำนาจในการอนุมัติเงื่อนไข และค่าบริการเบื้องต้นสำหรับบริการด้านการตรวจสอบและบริการด้านอื่นที่เสนอโดยผู้ตรวจสอบบัญชีอิสระ และคณะกรรมการตรวจสอบจะให้คำแนะนำต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อเสนอต่อผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งผู้ตรวจสอบบัญชีอิสระของบริษัท รวมถึงค่าบริการตรวจสอบในการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น

4. ประชุมร่วมกับผู้บริหารและผู้ตรวจสอบบัญชีอิสระเท่าที่เห็นสมควร ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับปัญหา หรือข้อจำกัดในการตรวจสอบ และการดำเนินการของฝ่ายบริหารต่อปัญหาหรือข้อจำกัดนั้นๆ และการประเมินความเสี่ยงของบริษัท รวมถึงนโยบายการบริหารความเสี่ยงซึ่งรวมถึงผลกระทบจากความเสี่ยงด้านการเงินของบริษัทที่มีนัยสำคัญ และมาตรการของฝ่ายบริหารในการควบคุม และลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว

5. สอบทานรายงานทางการเงินของบริษัทและมาตรฐานบัญชี หลักเกณฑ์ และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของมาตรฐานบัญชี หลักเกณฑ์หรือแนวทางปฏิบัติ รวมถึงการตัดสินใจด้านบัญชีที่สำคัญ ที่ส่งผลกระทบต่องบการเงินซึ่งรวมถึงทางเลือก ความสมเหตุ สมผลของการตัดสินใจดังกล่าว

6. สอบทานและอนุมัติการทำงานของเจ้าหน้าที่ฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัท ซึ่งรวมถึง

- วัตถุประสงค์ อำนาจ และสายการบังคับบัญชา
- แผนการตรวจสอบ แผนงบประมาณ และแผนงานด้านบุคลากรประจำปี และ
- การแต่งตั้ง การกำหนดค่าตอบแทน รวมถึงการหมุนเวียนผู้บริหารงานฝ่ายตรวจสอบภายใน

7. สอบทานร่วมกับประธานเจ้าหน้าที่การเงิน ผู้บริหารฝ่ายตรวจสอบภายใน และผู้บริหารฝ่ายอื่นตามที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร เพื่อพิจารณาระบบตรวจสอบภายในของบริษัท และระบบควบคุมภายในด้านการเงิน รวมถึงผลการตรวจสอบภายใน

8. สอบทานรายงานของผู้ตรวจสอบบัญชีอิสระอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยรายงานประกอบด้วยแนวทางการตรวจสอบภายในของบริษัท ตรวจสอบบัญชี ความเป็นอิสระของบริษัทตรวจสอบบัญชี และประเด็นสำคัญที่ได้ถูกนำเสนอในระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็น ประเด็นจากบริษัทตรวจสอบบัญชีเรื่องการตรวจสอบการควบคุมภายใน ผลการสอบทานการควบคุมภายใน ผลการสอบทาน เมื่อเทียบกับกลุ่มอุตสาหกรรม หรือประเด็นที่ร้องขอโดยหน่วยงานราชการ หรือข้อร้องขออื่น หรือข้อสังเกตที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบซึ่งดำเนินการโดยบริษัท ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบจะสอบทานตามขั้นตอนตามที่บริษัทตรวจสอบบัญชีได้ตรวจ พบตามที่ได้กล่าวข้างต้น นอกจากนี้ เพื่อสอบทานความเป็นอิสระของผู้ตรวจสอบบัญชี คณะกรรมการตรวจสอบจะสอบทาน ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ตรวจสอบบัญชีกับบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

9. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมาย ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

10. กำหนดนโยบายในการว่าจ้างพนักงานหรือพนักงานที่เคยเป็นผู้ตรวจสอบบัญชีอิสระของบริษัท

11. สอบทานและตรวจสอบรายการที่เกี่ยวข้องกับความสุจริตของผู้บริหาร ซึ่งรวมถึงรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือรายการใดที่เกี่ยวข้องกับจรรยาบรรณธุรกิจที่ได้กำหนดไว้ในนโยบายของบริษัท การตรวจสอบดังกล่าวรวมถึงการสอบทานระบบตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอ การดำเนินการสอบทานดังกล่าว คณะกรรมการตรวจสอบสามารถนัดประชุมกับที่ปรึกษาทั่วไปและเจ้าหน้าที่หรือพนักงานของบริษัทตามที่เห็นสมควร

12. กำหนดและควบคุมขั้นตอนการรับเรื่องดูแล และดำเนินการแก้ไขข้อร้องเรียนที่เกี่ยวข้องกับบัญชี การควบคุมภายใน หรือการตรวจสอบบัญชี รวมถึงเก็บรักษาข้อมูลที่ได้รับเป็นความลับและไม่ระบุชื่อพนักงานของบริษัทที่แจ้งข้อร้องเรียน ที่เกี่ยวกับข้อสงสัยด้านบัญชี หรือการตรวจสอบบัญชี

13. ดำเนินการแก้ไขความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือผู้บริหารระดับสูง

14. สอบทานและอนุมัติ หรือให้สัตยาบันรายการระหว่างบริษัทกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นรายการที่ถูกกำหนดให้เปิดเผยข้อมูลตาม กฎเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ต.

15. จัดเตรียมและนำเสนอรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบในรายงานประจำปีของบริษัท โดยรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ ของรายงานทางการเงินของบริษัท
- ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท
- ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
- ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
- ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
- ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย
- รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจาก คณะกรรมการบริษัท

16. รายงานเหตุการณ์ซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทต่อคณะกรรมการบริษัท ดังนี้

- รายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- การทุจริต หรือมีสิ่งผิดปกติหรือมีความบกพร่องที่สำคัญในระบบควบคุมภายใน
- การฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ของบริษัท

17. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ (ทั้งนี้ สามารถพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมได้จากกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบที่แสดงในเว็บไซต์ของบริษัท)

9.2.2 คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนประกอบด้วยกรรมการ จำนวน 4 ท่าน ดังนี้

- | | |
|----------------------------|--------------------------------|
| 1. นายเคนเนธ ลี ไวท์ | ประธานคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน |
| 2. คุณหญิงชฎา วัฒนศิริธรรม | กรรมการกำหนดค่าตอบแทน |
| 3. นายธานี ธาดา | กรรมการกำหนดค่าตอบแทน |
| 4. นายธีรพงศ์ จันศิริ | กรรมการกำหนดค่าตอบแทน |

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน

1. ร่วมกับคณะกรรมการบริษัทในการพัฒนาและพิจารณาผู้ที่จะดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงของบริษัท ซึ่งรวมถึงประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และดูแลการพัฒนาแผนผู้สืบทอดตำแหน่งสำหรับผู้บริหารระดับสูง

2. ทบทวนและอนุมัติเป้าหมายและวัตถุประสงค์ประจำปีของบริษัทเพื่อพิจารณาค่าตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนจะประเมินผลงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารในส่วนที่เกี่ยวข้องเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่กำหนด โดยการประเมินในครั้งนี้จะเป็นปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดค่าตอบแทนประจำปีของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งรวมถึงเงินเดือน โบนัส และผลตอบแทนอื่นที่อยู่ในรูปแบบที่เป็นหุ้นและไม่เป็นหุ้น

3. ทบทวนและอนุมัติขั้นตอนการประเมินและโครงสร้างผลตอบแทนประจำปีของผู้บริหารระดับสูงของบริษัทตามการแนะนำเบื้องต้นของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนจะประเมินผลงานของผู้บริหารระดับสูงของบริษัท และจะพิจารณาอนุมัติผลตอบแทนประจำปีของผู้บริหารระดับสูง ซึ่งรวมถึงเงินเดือน โบนัส และผลตอบแทนอื่นที่อยู่ใน

รูปแบบ ที่เป็นหุ้นและไม่ใช่หุ้น นอกจากนี้ คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนจะดูแลการตัดสินใจของผู้บริหารในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานและค่าตอบแทนของพนักงานบริษัท

4. ทบทวนและพิจารณาค่าตอบแทนที่อยู่ในรูปแบบของหุ้น และแผนค่าตอบแทนอื่นที่เกี่ยวข้องกับหุ้น รวมถึงให้คำแนะนำในการปรับปรุง แผนค่าตอบแทนดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริษัทตามที่เห็นสมควร โดยคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนเป็นผู้ได้รับมอบหมาย จากคณะกรรมการบริษัทในการบริหารแผนค่าตอบแทนดังกล่าว

5. ดำเนินการร่วมกันอย่างต่อเนื่องกับผู้บริหารของบริษัท ในการจัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาผู้บริหาร การพิจารณาข้อมูลจากความเห็น ของพนักงาน และการพิจารณาผลของขั้นตอนในการประเมินผู้บริหารประจำปี

6. ทบทวนและประสานงานกับผู้บริหารในการพิจารณาและวิเคราะห์ค่าตอบแทนของบริษัท และนำเสนอคำแนะนำต่อคณะกรรมการ บริษัท

(ทั้งนี้ สามารถพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมได้จากกฎบัตรของคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนที่แสดงในเว็บไซต์ของบริษัท)

9.2.3 คณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 คณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการ ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. คุณหญิงชฎา วัฒนศิริธรรม | ประธานคณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการ |
| 2. นายเคนเนธ ลี ไวท์ | กรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการ |
| 3. นายอานิล ธาดานี | กรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการ |

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการ

1. สรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะเป็นกรรมการของบริษัท และคัดเลือกเพื่อนำเสนอต่อผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ ในการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น คณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการจะคัดเลือกบุคคลที่มีความซื่อสัตย์ทั้งในด้านส่วนตัว และด้านการทำงาน เป็นบุคคลที่มีความสามารถและมีการตัดสินใจที่ดีเลิศ อีกทั้งเป็นบุคคลที่มีความสามารถที่จะปฏิบัติหน้าที่ ร่วมกับกรรมการบริษัทท่านอื่นๆ ทั้งนี้ เพื่อผลประโยชน์ในระยะยาวของผู้ถือหุ้น

2. กำหนดหลักเกณฑ์การสรรหากรรมการบริษัท และให้คำแนะนำต่อคณะกรรมการในการพิจารณาอนุมัติ โดยทบทวนหลักเกณฑ์ การสรรหาดังกล่าวเป็นระยะๆ

3. พิจารณาโครงสร้างของคณะกรรมการชุดย่อยและให้คำแนะนำต่อคณะกรรมการในการพิจารณาคัดเลือกบุคคลที่มีคุณวุฒิและประสบการณ์เพื่อดำรงตำแหน่งในคณะกรรมการชุดย่อยและประธานคณะกรรมการชุดย่อยแต่ละคณะ โดยทุกปี คณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการจะพิจารณาและเสนอบุคคลที่เหมาะสมที่จะเป็นสมาชิกของคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อทดแทนตำแหน่งที่ว่างลงตามความจำเป็น

4. กำหนดและให้คำแนะนำคณะกรรมการบริษัทในการพิจารณาแนวทางกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยคณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการจะพิจารณาหรือแนะนำเพิ่มเติมแก้ไขนโยบายดังกล่าวทุกปีหรือตามความจำเป็น

5. กำหนดและให้คำแนะนำเพื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาการประเมินการทำงานประจำปีของคณะกรรมการ บริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย โดยคณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการจะดูแลการประเมินประจำปีดังกล่าว

6. พิจารณาค่าตอบแทนและผลประโยชน์ของกรรมการประจำปี และแนะนำให้มีการเปลี่ยนแปลงได้ตามเห็นสมควร (ทั้งนี้ สามารถพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมได้จากกฎบัตรของคณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการที่แสดงในเว็บไซต์ของบริษัท)

9.2.4 คณะกรรมการกำกับโครงการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการกำกับโครงการบริหารความเสี่ยงประกอบด้วยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หัวหน้าของแต่ละหน่วยธุรกิจ ประธานเจ้าหน้าที่บุคคล ประธานเจ้าหน้าที่การเงินส่วนกลาง ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายในและบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการกำกับโครงการบริหารความเสี่ยงขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการกำกับโครงการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการกำกับโครงการ (Steering Committee) รับผิดชอบในการสอบทานการดำเนินงานโดยรวมของการบริหารความเสี่ยงของทั้งกลุ่มบริษัทเพื่อให้มั่นใจว่าความเสี่ยงที่สำคัญได้รับการบริหารจัดการเพื่อลดทอนความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

9.3 การสรรหาและแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

บุคคลที่จะได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหารของบริษัทจะต้องมีคุณสมบัติครบตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 โดยการคัดเลือกจะดำเนินการดังนี้

(1) กรรมการอิสระนิยามความเป็นอิสระ

คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณากำหนดนิยาม “กรรมการอิสระ” ซึ่งเข้มกว่าข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยบุคคลที่จะได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบของบริษัทต้องมี คุณสมบัติดังนี้

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 0.5 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้นๆ ด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนวันที่แต่งตั้งเป็นกรรมการอิสระ
3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมาย ในลักษณะที่เป็นบิดามารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุม ของบริษัท หรือบริษัทย่อย
4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุม ของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนวันที่แต่งตั้งเป็นกรรมการอิสระ

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจตามวรรคหนึ่ง รวมถึงการทำรายการทางการเงินที่กระทำเป็นปกติเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงิน ด้วยการรับหรือให้กู้ยืม คำประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติกรรมอื่นที่ตนเองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทหรือคู่สัญญามีภาระหนี้ ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่ง ตั้งแต่ร้อยละสามของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัท หรือตั้งแต่ยี่สิบล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใด จะต่ำกว่า ทั้งนี้ การคำนวณภาระหนี้ดังกล่าว ให้เป็นไปตามวิธี การคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยอนุโลม แต่ในการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าว ให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่างหนึ่งปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน

5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทสังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าว มาแล้ว ไม่น้อยกว่าสองปีก่อนวันที่แต่งตั้งเป็นกรรมการอิสระ
6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับ ค่าบริการเกินกว่าสองล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจ

ควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะ
ได้พ้นจาก การมีลักษณะดังกล่าวมาแล้ว ไม่น้อยกว่าสองปีก่อนวันที่แต่งตั้งเป็นกรรมการอิสระ

7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้อง กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
8. ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทหรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วน ที่มีนัยในทางหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละหนึ่งของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขัน ที่มีนัยกับกิจการของบริษัทหรือบริษัทย่อย
9. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

(2) การสรรหากรรมการและผู้บริหารสูงสุด

ในแต่ละปี คณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการ จะสรรหาบุคคลเพื่อเลือกตั้งเป็นกรรมการ ผ่านทางการเสนอ
บุคคลเพื่อรับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการโดยผู้ถือหุ้นและจากแหล่งข้อมูลภายนอกอื่นๆ เช่น สมาคมกรรมการไทย เป็นต้น
โดยคณะกรรมการสรรหาและกำกับดูแลกิจการจะพิจารณาคัดเลือกเบื้องต้นและนำเสนอชื่อต่อคณะกรรมการ เพื่อพิจารณาอนุมัติ
แต่งตั้ง การนำเสนอชื่อต่อคณะกรรมการจะขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของผู้ถูกเสนอชื่อ ซึ่งต้องเป็นไปตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่
ดีของบริษัท พระราชบัญญัติ บริษัทมหาชนและพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

กรณีตำแหน่งกรรมการว่างลงเนื่องจากเหตุอื่นนอกจากการครบวาระออกจากตำแหน่งกรรมการ ให้คณะกรรมการ
พิจารณา แต่งตั้งบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายเข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการใน
คราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการที่ พ้นจากตำแหน่งจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน โดยบุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนจะอยู่ใน
ตำแหน่งกรรมการได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการซึ่งตนแทน ทั้งนี้ มติการแต่งตั้งบุคคลเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าว
ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่ นอกจากนี้ ในการสรรหากรรมการ คณะกรรมการได้
พิจารณาถึงทักษะที่จำเป็นที่ยังขาดอยู่ในคณะกรรมการ และให้มีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท เพื่อ
กำหนดคุณสมบัติของกรรมการที่ต้องการสรรหาและได้ใช้ฐานข้อมูล กรรมการเป็นแหล่งในการสรรหากรรมการใหม่อีกด้วย

ในขณะที่คณะกรรมการกำหนดคำตอบแทนจะเป็นผู้สรรหาผู้บริหารระดับสูงสุดของบริษัท รายละเอียดหน้าที่ความ
รับผิดชอบของ คณะกรรมการกำหนดคำตอบแทน ได้เผยแพร่อยู่ในกฎบัตรคณะกรรมการกำหนดคำตอบแทนบนเว็บไซต์ของบริษัท

แผนสืบทอดงาน

คณะกรรมการจะพิจารณาอนุมัติ และจัดให้มีแผนสืบทอดตำแหน่งสำหรับตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหาร
ระดับสูง โดยจะพิจารณาอนุมัติแผนสืบทอดตำแหน่งดังกล่าวทุกปี

9.4 การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ในการกำกับดูแลการดำเนินงานบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัท เพื่อเป็นตัวแทน
ของบริษัทไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทอย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อเป็นตัวแทนในการกำหนด
นโยบายและดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้มีความสอดคล้องกับนโยบายหลักของบริษัท และเพื่อประโยชน์สูงสุดของ
บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้นๆ การส่งตัวแทนของบริษัทเพื่อเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น เป็นขอบเขต
อำนาจของฝ่ายจัดการ กรรมการหรือผู้บริหารที่เป็นตัวแทนบริษัทสามารถปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ เพื่อรักษา
ประโยชน์สูงสุดของบริษัท และรายงานตรงต่อฝ่ายจัดการ หากเมื่อมีการขออนุมัติในเรื่องที่สำคัญ จะต้องรายงานต่อคณะกรรมการ
บริษัทเพื่อขออนุมัติ

บริษัทยังมีนโยบายในการใช้ประกาศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในเรื่องรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่ง
สินทรัพย์ การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันระหว่างบริษัท บริษัทย่อยและบริษัทร่วม ครอบคลุมทุกๆ บริษัทในกลุ่ม รวมถึงกำกับดูแลการ
บันทึกบัญชีของบริษัทย่อยให้บริษัทสามารถรวบรวมมาจัดทำงบการเงินรวมได้ทันตามกำหนดเวลา

ทั้งนี้ กรรมการบริษัทที่เป็นตัวแทนไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม จะเป็นกรรมการที่เป็นผู้บริหาร

9.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธีการดูแลกรรมการและผู้บริหารในเรื่องการนำข้อมูลภายในของบริษัทไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตน โดยกำหนดให้กรรมการและผู้บริหารแจ้งและนำส่งรายงานการถือครองหลักทรัพย์ผ่านมายังสำนักเลขาธิการบริษัท ก่อนนำส่งต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงการถือครองภายใน 3 วันทำการนับจากวันที่มีการเปลี่ยนแปลงการถือครอง นอกจากนี้ บริษัทจะเปิดเผยข้อมูลการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการในการประชุมคณะกรรมการทุกไตรมาส นอกจากนี้ ในระยะเวลา 30 วัน ก่อนกำหนดการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและงบการเงิน บริษัทมีนโยบายห้าม กรรมการ ผู้บริหาร และผู้เกี่ยวข้อง ทำธุรกรรม ซื้อ ขาย และโอนหลักทรัพย์ของบริษัท โดยบริษัทมีการแจ้งให้กรรมการและผู้บริหารงดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร

9.6 ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

ในปี 2557 บริษัทได้แต่งตั้งบริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อย โดยบริษัทได้จ่ายค่าตอบแทนค่าสอบบัญชีในส่วนของบริษัทจำนวน 1.89 ล้านบาท และบริษัทย่อยจำนวน 41.22 ล้านบาท ไม่มีค่าตอบแทนสำหรับค่าบริการอื่นๆ

9.7 การปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในเรื่องอื่นๆ

- ไม่มี -

10. ความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัทมุ่งหน้าขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศเพื่อยกระดับสู่การเป็นบริษัทระดับโลกอย่างแท้จริง ซึ่งความสามารถและความสำเร็จดังกล่าวช่วยให้บริษัทก้าวขึ้นมาเป็นผู้ประกอบการแนวหน้าของอุตสาหกรรม บริษัทขยายฐานธุรกิจเพิ่มจาก 26 ประเทศ ในปี 2556 เป็น 32 ประเทศ ณ สิ้นปี 2557 บริษัทมีโรงแรม รีสอร์ท และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ กว่า 110 แห่ง และมีร้านอาหารกว่า 1,700 สาขา ในทวีปแอฟริกา เอเชีย รวมถึงภูมิภาคตะวันออกกลางและมหาสมุทรอินเดีย ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ จากการขยายตัวอย่างรวดเร็วของบริษัท ประกอบกับปัจจัยทางเศรษฐกิจสังคม และสถานการณ์ทางการเมืองทั้งในประเทศและต่างประเทศที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การพัฒนาอย่างยั่งยืนของธุรกิจ โดยคำนึงถึงความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียและผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท จึงเป็นปัจจัยสำคัญยิ่งที่จะนำไปสู่ความสำเร็จขององค์กร

ความรับผิดชอบต่อสังคมและการพัฒนาอย่างยั่งยืนเป็นส่วนหนึ่งของแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ 5 ปีของบริษัท ซึ่งมีการอธิบายและได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท โดยมีการจัดทำแผนงานสำหรับโครงการต่างๆ ด้านความรับผิดชอบต่อสังคม และสร้างความยั่งยืนให้แก่ธุรกิจและผู้มีส่วนได้เสียทุกระดับชั้น มีคณะกรรมการเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนเป็นผู้กำหนดนโยบาย และฝ่ายบริหารความรับผิดชอบต่อสังคมเป็นคณะปฏิบัติ (แสดงไว้ในแผนผัง คณะทำงาน การกำกับดูแลการพัฒนาอย่างยั่งยืน หน้า 20 ในรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน 2557) มีการกำหนดระยะเวลาดำเนินงาน วิธีการประเมินผล และรายงานความคืบหน้าและผลสำเร็จของโครงการต่อคณะกรรมการบริษัทเป็นรายไตรมาส บริษัทได้กำหนดให้พนักงานทุกคนเซ็นรับทราบถึงจรรยาบรรณธุรกิจในการปฏิบัติงานก่อนการเริ่มทำงาน ทั้งนี้ จะมีการติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณดังกล่าวผ่านกระบวนการตรวจสอบภายใน นอกจากนี้บริษัทได้มีการจัดทำรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน แยกออกมาจากรายงานประจำปี ตั้งแต่ปี 2555 จนถึงปัจจุบัน

ในปี 2557 บริษัทได้จัดทำรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน ตามแนวทางการรายงานขององค์การความร่วมมือว่าด้วยการรายงานสากลด้านความยั่งยืน (Global Reporting Initiative) รุ่นที่ 4 (GRI G4) – Core Option โดยแสดงข้อมูลในรอบปีบัญชี 2557 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีขั้นตอนการจัดทำโดยมีการระบุกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย วิธีการมีส่วนร่วม ระบุความต้องการหรือความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย และมีวิธีการตอบสนองอย่างมีประสิทธิภาพ รายละเอียดแสดงไว้ใน กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสีย หน้า 13-17 ในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 และได้มีการจัดทำ กระบวนการกำหนดประเด็นที่สำคัญ และผังแสดงประเด็นสำคัญที่นำเสนอในรายงาน (Materiality Assessment Process and Materiality Matrix) โดยระบุประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืนที่มีนัยสำคัญต่อบริษัทและผู้มีส่วนได้เสีย 10 ประเด็นที่นำเสนอไว้ในรายงาน ได้แก่ ผลประกอบการของธุรกิจ ความเป็นที่รู้จักในตลาด การจัดซื้อจัดจ้าง การจัดการด้านพลังงาน การจัดการน้ำ การปฏิบัติตามกฎหมาย การจ้างงาน มาตรฐานความปลอดภัยและอาชีวอนามัย การจัดฝึกอบรมและให้การศึกษา ความปลอดภัยและสุขอนามัยของลูกค้า ซึ่งได้จัดทำตามแนวทางการกำหนดประเด็นสำคัญตามกรอบของ GRI-G4 และได้รับการตรวจทานและเห็นชอบจากคณะผู้บริหารระดับสูงของบริษัท

ทั้งนี้ กลยุทธ์การพัฒนาอย่างยั่งยืนของบริษัท ก่อร่างขึ้นจากรากฐานค่านิยมองค์กร ซึ่งให้ความสำคัญกับการเอาใจใส่ลูกค้า ผลงานการทำงาน การพัฒนาบุคลากร การสร้างสรรค์สิ่งใหม่ การประสานพันธมิตร และลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ภายใต้ธรรมาภิบาลในการบริหารกิจการ และการสร้างจิตสำนึกรับผิดชอบต่อสังคมให้แก่ทรัพยากรบุคคล โดยคำนึงถึงผลกระทบจากการดำเนินงานต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย รายละเอียดในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน หน้า 21 หัวข้อ แนวทางสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน

บริษัทได้ปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และได้ทบทวนนโยบายและแนวทางการกำกับดูแลกิจการ โดยมีการปรับปรุงให้มีความทันสมัยและสอดคล้องกับมาตรฐานระดับสากล บริษัทได้มีการประเมินความเสี่ยงทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยมีการทำแผนการจัดการปัจจัยความเสี่ยง (Risk Map) และกำหนดแนวปฏิบัติเพื่อรองรับปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ การสื่อสารกับพนักงานและลูกค้า และการตรวจสอบการปฏิบัติไว้ในรายงานประจำปี 2557 หน้า 256-260

นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับรางวัล Corporate Governance Asia Recognition Awards 2014 - Icon on Corporate Governance จากนิตยสาร Corporate Governance Asia โดยรางวัลดังกล่าวเป็นรางวัลที่มอบให้แก่องค์กรในภูมิภาคเอเชียที่ยึด

มั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรมและมีการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ และบริษัทยังได้รับคะแนนในระดับดีเลิศ จากผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนประจำปี 2557 ซึ่งจัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการไทย

(1) การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัท ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยหนึ่งในหลักการที่สำคัญคือการประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรมและมีความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ บริษัทมีนโยบายในการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียอย่างเท่าเทียม ดังรายงานไว้ในรายงานประจำปี หน้า 266-268 รายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน หน้า 13 และ 66 และเว็บไซต์ของบริษัท อาทิ

- การปฏิบัติต่อพนักงานและลูกจ้าง: บริษัทมีนโยบายในการดูแลเรื่องความปลอดภัย ให้ผลตอบแทนและสวัสดิการที่ดี อย่างเป็นธรรม รวมทั้งมีการประเมินการทำงานที่เป็นระบบและตรวจสอบได้ นอกจากนี้บริษัทยังเน้นการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรให้ทักษะที่ได้มาตรฐานระดับสูงและเป็นสากล รายละเอียดปรากฏในรายงานการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ปี 2557 หน้า 28 – 29
- การปฏิบัติต่อลูกค้า: บริษัทมุ่งมั่นที่จะพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพัฒนามาตรฐานความปลอดภัยของสินค้า และบริการ เพื่อความปลอดภัยและความพอใจสูงสุดของลูกค้า บริษัทให้ความสำคัญกับการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ ที่สร้างความพึงพอใจ 100% ให้กับลูกค้า
- การปฏิบัติต่อคู่ค้า: บริษัทมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเสมอภาคและตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเป็นธรรม โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ร่วมกัน และเปิดโอกาสให้คู่ค้าทำการแข่งขันบนข้อมูลที่ได้รับอย่างเท่าเทียมกัน จัดทำรูปแบบสัญญากับคู่ค้าอย่างเป็นมาตรฐานโดยคำนึงถึงผลตอบแทนที่เป็นธรรมต่อทั้งสองฝ่าย บริษัทจัดให้มีระบบการจัดการและติดตามเพื่อให้มั่นใจว่า มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน และป้องกันการทุจริตประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหา นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายไม่สนับสนุนคู่ค้าที่ประพฤติมิชอบ มีความเกี่ยวข้องในการทุจริตคอร์รัปชัน หรือมีการละเมิดสิทธิมนุษยชนอีกด้วย
- การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น: คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญในการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นและผู้ถือหุ้นประเภทสถาบัน อย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน โดยได้กำหนดนโยบายในการดูแลและปกป้องสิทธิของผู้ถือหุ้นและสนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นทุกรายได้รับสิทธิในฐานะผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน
- การปฏิบัติต่อเจ้าหนี้: บริษัทจะปฏิบัติต่อเจ้าหนี้อย่างเป็นธรรมและจะชำระหนี้คืนต่อเจ้าหนี้ตรงต่อเวลาตามเงื่อนไขที่กำหนด โดยจะปฏิบัติตามเงื่อนไข ข้อกำหนดสัญญาและพันธะทางการเงินอย่างเคร่งครัด
- การปฏิบัติต่อคู่แข่ง: บริษัทจะปฏิบัติตามกรอบกติกาการแข่งขันสากล สนับสนุนนโยบายการแข่งขันอย่างเป็นธรรม ไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่ง ด้วยการกล่าวหาในทางร้ายโดยปราศจากซึ่งมูลความจริง

(2) การต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทมีนโยบายในการดำเนินการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยได้จัดทำแนวทางการปฏิบัติเป็นลายลักษณ์อักษรไว้ในจรรยาบรรณของบริษัท ซึ่งได้ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว

บริษัทได้ระบุไว้อย่างชัดเจนในรายงานประจำปี รายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน และเว็บไซต์ของบริษัท โดยบริษัทดำเนินธุรกิจโดยยึดมั่นในการต่อต้านการทุจริตทุกรูปแบบ จัดให้มีกระบวนการบริหารความเสี่ยงและตรวจสอบเพื่อป้องกันและปราบปรามการทุจริตและการประพฤติมิชอบ ตลอดจนสนับสนุนการสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้ยึดมั่นในความซื่อสัตย์และความถูกต้องชอบธรรม การจัดทำนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ซึ่งมีการชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับ ขอบเขต ความหมายของการคอร์รัปชัน การกำหนดความรับผิดชอบ และช่องทางการร้องเรียนไว้ด้วย โดยระบุข้อควรปฏิบัติเบื้องต้นต่อการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ในประเด็นค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงรับรอง การช่วยเหลือทางการเงินและการให้เงินสนับสนุนและการบริจาคเพื่อการกุศลดูรายละเอียด

ในเรื่องดังกล่าวได้ในเว็บไซต์ของบริษัท <http://www.minorinternational.com/Sustain/Corruption.php> และรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หน้า 66 หัวข้อ หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

ทั้งนี้ นับตั้งแต่ปี 2556 จนถึงปัจจุบัน บริษัทได้เข้าร่วมลงนามเป็นหนึ่งในรายชื่อบริษัทที่ประกาศเจตนารมณ์เข้าเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต ซึ่งเป็นความร่วมมือกันระหว่างองค์กรธุรกิจต่างๆ เช่น สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย หอการค้าไทย สมาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย หอการค้านานาชาติ สมาคมธนาคารไทย สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย สมาธุรกิจตลาดทุนไทย จากการเข้าร่วมประกาศเจตนารมณ์ดังกล่าว บริษัทมีพันธะผูกพันในการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตภายในบริษัท รวมถึงการนำนโยบายการต่อต้านการทุจริตและแผนการกำกับดูแลไปปฏิบัติ เพื่อป้องกันและติดตามความเสี่ยงจากการทุจริต ตลอดจนการกำหนดแนวทางในการติดตามประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายการต่อต้านการทุจริต

นอกจากนี้ บริษัทยังได้สื่อสารไปทุกระดับกรรมการ ผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดให้การดำเนินการทุกระบวนการอยู่ในขอบข่ายกฎหมายอย่างเคร่งครัด จัดให้มีการฝึกอบรมแก่พนักงานเพื่อให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับนโยบายและแนวปฏิบัติในการต่อต้านการทุจริตของบริษัท โดยในปี 2557 บริษัทได้จัดอบรมภายใต้หัวข้อ “Happy Money in Happy Workplace” โดยบริษัทเชื่อว่า การส่งเสริมการลงทุน และการออมเงินในระยะยาว จะเป็นรากฐานทางการเงินที่มั่นคงในอนาคต ซึ่งมีส่วนช่วยลดความเหลื่อมล้ำทางสังคมและทำให้ลดปัญหาการทุจริตลงได้

บริษัทสนับสนุนให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนสามารถสอบถามรายละเอียด แจ้งข้อร้องเรียน หรือแจ้งเบาะแสการกระทำผิดเกี่ยวกับรายงานทางการเงิน ระบบควบคุมภายใน สิทธิมนุษยชน หรือจรรยาบรรณธุรกิจของบริษัท โดยสามารถส่งอีเมลถึงกรรมการอิสระหรือคณะกรรมการตรวจสอบที่ complaintMINT@minor.com โดยฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัท จะพิจารณาเรื่องร้องเรียนก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ทั้งนี้ ข้อมูลร้องเรียนและการแจ้งเบาะแสะจะได้รับการคุ้มครองและเก็บไว้เป็นความลับ โดยจะดำเนินการตรวจสอบและหาแนวทางแก้ไข (ถ้ามี) และจะรายงานต่อคณะกรรมการต่อไป

การส่งข้อร้องเรียน ปรากฏอยู่บนเว็บไซต์ของบริษัทที่ <http://www.minorinternational.com/Sustain/Complaint.php>

ทั้งนี้บริษัท ได้กล่าวถึงเรื่องการประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรมไว้ใน เว็บไซต์ของบริษัทภายใต้หัวข้อดังกล่าวต่อไปนี้

- แนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance Guideline) ในหัวข้อที่ 9.จริยธรรมและความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ข้อ 10. การแจ้งเบาะแสะและข้อร้องเรียน ข้อ 20 ข้อพึงปฏิบัติทางจริยธรรม สามารถดูรายละเอียดได้จาก (<http://www.minorinternational.com/Sustain/Guidelines.php>) ระเบียบปฏิบัติ บริษัทและบริษัทในเครือ คาดหวังว่าพนักงานทุกคนจะปฏิบัติและสนับสนุนให้เกิดมาตรฐานด้านจริยธรรมและความถูกต้อง
- รายละเอียดของระเบียบว่าด้วยจริยธรรมที่สำคัญที่พนักงานควรปฏิบัติ สามารถดูได้จาก (<http://www.minorinternational.com/Sustain/Conduct.php>)

ในปี 2557 เราไม่พบว่ามีกรณีที่มีการกระทำผิดกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชันแต่อย่างใด

(3) การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทและธุรกิจเครือ ให้ความสำคัญกับการบริหารกิจการภายใต้หลักจริยธรรมและคุณธรรมในวิชาชีพ ซึ่งจริยธรรมหนึ่งคือการเคารพสิทธิมนุษยชน บริษัทยึดมั่นในการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนด้วยความเคารพต่อสิทธิมนุษยชนและความต่างในเชิงวัฒนธรรมอันหลากหลาย บริษัทมีพันธสัญญาที่จะปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความเสมอภาค ยุติธรรม และให้เกียรติต่อกัน พนักงานจะได้รับสิทธิในสถานที่ทำงาน ที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี ปราศจากการละเมิดสิทธิทางวาจา การกระทำในแง่ของสิทธิ และเสรีภาพของลูกจ้าง ทั้งนี้ การปฏิบัติใดๆ ของบริษัทจะต้องไม่ละเมิดสิทธิมนุษยชนขั้นพื้นฐานของบุคคลและชุมชน อาทิ การไม่ละเมิดทรัพย์สิน สิทธิทางปัญญา สิทธิในการแสดงความคิดเห็น การปฏิบัติที่เท่าเทียม ไม่พิจารณาถึงความแตกต่างด้านเพศ ศาสนา เชื้อชาติ และความคิดเห็นทางการเมือง และการละเมิดสิทธิทางเพศ ในด้านการคัดเลือกคู่ค้า บริษัทจะพิจารณาคุณค่าของ

บริษัทที่มีการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงหลักสิทธิมนุษยชนในการดำเนินกิจการ โดยระบุไว้ในรายงานประจำปี 2557 หน้า 269 ในหัวข้อ “สิทธิมนุษยชน”

บริษัทยังมีนโยบายให้พนักงานมีส่วนร่วมในกิจกรรมของบริษัท และกิจกรรมจิตอาสา รวมถึงสิทธิในการนำเสนอโครงการที่เป็นประโยชน์ต่างๆ สิทธิในการแสดงความคิดเห็น มีสิทธิในการรับรู้ข้อมูลข่าวสารของบริษัทอย่างเท่าเทียมกัน และหากมีกรณีที่เกิดความขัดแย้ง บริษัทมีนโยบายรับข้อร้องเรียนจากพนักงาน โดยแยกรายละเอียดดังนี้

- หัวข้อระเบียบปฏิบัติ ข้อ 1. เชื้อพึงและปฏิบัติตามกฎหมาย หรือระเบียบที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมถึงกฎหมายและระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม ความมั่นคงต่อสถานการณ์ของบริษัทและต่อประเทศ ความมั่นคงทางเศรษฐกิจ สิทธิมนุษยชน กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา สิ่งแวดล้อม ตลาดหลักทรัพย์ ภาษีอากร และความปลอดภัยของระบบสารสนเทศ ข้อ 2. ปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความเสมอภาค ยุติธรรม และให้เกียรติ พนักงานจะได้รับสิทธิของการทำงานในสถานที่ทำงานที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี ปราศจากการละเมิดสิทธิทางวาจาและการกระทำ รวมทั้งการละเมิดสิทธิทางเพศ ข้อ 4. ปฏิบัติต่อลูกค้า แยก ผู้ประกอบการและหุ้นส่วนในการดำเนินธุรกิจอย่างซื่อสัตย์และยุติธรรม (<http://www.minorinternational.com/Sustain/Conduct.php>)
- นโยบายรับข้อร้องเรียนจากพนักงาน บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของพนักงานซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีค่าของบริษัท โดยพยายามให้ความเชื่อมั่นกับพนักงานทุกคนในองค์กร ผ่านการสร้างสิ่งแวดล้อมที่ดีในการทำงาน บนหลักความยุติธรรม ให้ผลตอบแทนที่สมควร การพัฒนาและการฝึกอบรม นอกเหนือจากการทำงานประจำวันแล้ว เพื่อเป็นการพัฒนาบรรษัทภิบาลที่ดี ยกระดับมาตรฐานทางจริยธรรมและพฤติกรรมในองค์กร บริษัทได้มีการกำหนดในระเบียบปฏิบัติของบริษัท ในการสนับสนุนให้พนักงานแจ้งพฤติกรรมที่ผิดจริยธรรม ชี้เบาะแส แจ้งข้อร้องเรียน เรื่องทุจริต (ไม่ว่าจะเป็นเรื่องที่ขัดต่อกฎหมายหรือไม่ก็ตาม) ไปยังคณะทำงานรับข้อร้องเรียน เพื่อการสืบสวนและตรวจสอบ โดยผู้ร้องเรียนหรือผู้ชี้เบาะแสจะได้รับการคุ้มครองจากบริษัท (<http://www.minorinternational.com/Sustain/Whistle.php>)

(4) การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทมีความเชื่อว่า เราอยู่ในธุรกิจเกี่ยวกับ “คน” คนเป็นฟันเฟืองหลักที่ผลักดันองค์กรในการพัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ และขับเคลื่อนการดำเนินกิจการไปสู่ความสำเร็จ ทั้งในกลุ่มธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร และธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิต บริษัทจึงมุ่งมั่นในการปฏิบัติต่อบุคลากรอย่างเป็นธรรม ทั้งในเรื่องของโอกาสทางอาชีพ ค่าจ้างแรงงาน ค่าตอบแทนการฝึกอบรม ค่ารักษาพยาบาลสวัสดิการต่างๆ เงินช่วยเหลือบุตร-ธิดาของพนักงาน การเตรียมความพร้อมหลังเกษียณ และสภาพแวดล้อมที่ดีในการทำงาน บริษัทยังเชื่อมั่นด้วยว่า บุคลากรไม่เพียงแต่เป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของบริษัทเท่านั้น หากยังเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่าต่อครอบครัวและชุมชนของเขาเหล่านั้นด้วย ความสำเร็จของบริษัท ความยั่งยืนของชุมชนและความสามารถในการแข่งขันทางภาคเศรษฐกิจของบริษัท ซึ่งในท้ายที่สุดคือความแข็งแกร่งของประเทศชาติ ล้วนขึ้นอยู่กับคุณภาพของทรัพยากรบุคคลทั้งสิ้น ดังนั้น นอกจากนโยบายการปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรมแล้ว บริษัทยังสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรทั้งของบริษัทเองและสำหรับสังคมอีกด้วย

ข้อมูลเกี่ยวกับการปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรมและการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ที่บริษัทได้เปิดเผยไว้ มีดังนี้

- ระเบียบปฏิบัติ ข้อ 2. ปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความเสมอภาค ยุติธรรม และให้เกียรติ พนักงานจะได้รับสิทธิของการทำงานในสถานที่ทำงานที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี ปราศจากการละเมิดสิทธิทางวาจาและการกระทำ รวมทั้งการละเมิดสิทธิทางเพศ (<http://www.minorinternational.com/Sustain/Conduct.php>)
- เว็บไซต์ของบริษัทหัวข้อ การพัฒนาสู่ความยั่งยืน นโยบายรับข้อร้องเรียนจากพนักงาน ได้กล่าวถึงองค์ประกอบในการแจ้งข้อร้องเรียน ช่องทางการแจ้งข้อร้องเรียน กระบวนการดำเนินการหลังได้รับข้อร้องเรียน และการคุ้มครองผู้ร้องเรียน โดยมีรายละเอียดใน <http://www.minorinternational.com/Sustain/Whistle.php>

- บริษัทมีช่องทางในการติดต่อสื่อสารระหว่างพนักงาน และส่งเสริมกิจกรรมเพื่อสานความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานของบริษัทในทุกประเทศทั่วโลก โดยใช้อีเมล CSR คลับ และโซเชียลเน็ตเวิร์ค เช่น เฟสบุ๊ก ตัวอย่างใน Anantara Careers Facebook (<https://www.facebook.com/Anantara.Careers>)
- การจัดการฝึกอบรมพนักงาน และส่งเสริมการพัฒนาขีดความสามารถของพนักงาน โดยมีโครงการพัฒนาทักษะต่างๆ และโครงการพัฒนาผู้นำ รายละเอียดในรายงานการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนปี 2557 หน้า 28-33
- พนักงานของบริษัททั้งชายและหญิงได้สิทธิประโยชน์เท่าเทียมกันในเรื่องของอัตราเงินเดือน สวัสดิการ และการฝึกอบรมต่างๆ จากการประเมินของบริษัท อัตราค่าจ้างสำหรับพนักงานระดับแรกเข้าในประเทศไทย จะสูงกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำของประเทศที่เดือนละ 9,000 บาท อยู่ประมาณร้อยละ 4 ถึงร้อยละ 66 ขึ้นอยู่กับประเภทของงานและที่ตั้งของธุรกิจ รายละเอียดปรากฏในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หน้า 28-29
- การตอบสนองต่อความต้องการและความคาดหวังของพนักงาน ด้วยการให้ผลตอบแทนการทำงานที่เหมาะสมและเป็นธรรม การสร้างสิ่งแวดล้อมการทำงานที่ดี และให้สวัสดิการต่างๆ เพื่อส่งเสริมให้พนักงานมีความสุขที่ดีและมีความสะดวกสบายในการเดินทางมาทำงาน ปรากฏในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หัวข้อกระบวนการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสีย - พนักงาน หน้า 15
- ข้อมูลสถิติของพนักงาน สัดส่วนการว่าจ้าง สัดส่วนของพนักงานแยกตามพื้นที่ สัดส่วนของพนักงานแยกตามระดับของพนักงาน จำนวนอุบัติเหตุในธุรกิจโรงงาน สัดส่วนพนักงานแยกตามเพศ สัดส่วนของพนักงานแยกตามอายุ อัตราการลาออกของพนักงานแยกตามอายุ และเพศ ปรากฏอยู่ในรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืนปี 2557 หน้า 72-75

(5) ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

บริษัทมุ่งมั่นสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ผู้บริโภค โดยมีแนวคิดของบริษัทในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า 100% ซึ่งครอบคลุมเกินกว่าเพียงแค่การจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่ลูกค้าตามปกติ บริษัทให้ความสำคัญเรื่องความปลอดภัยของอาหารและสินค้าที่จำหน่ายโดยการพยายามตรวจสอบไปถึงแหล่งผลิตวัตถุดิบและสินค้าว่ามีความปลอดภัย โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ อาทิ คุณภาพของสินค้าและบริการ และมาตรฐานด้านความปลอดภัยของผู้บริโภค มีการตรวจสอบคุณภาพผู้จัดจำหน่าย ตลอดจนใช้อุปทาน และมีการลงนาม Supplier Code of Conduct เพื่อทำให้มั่นใจว่าคู่ค้าของบริษัทมีจรรยาบรรณ มีการควบคุมคุณภาพ และมาตรฐานของสินค้า ซึ่งเรื่องเหล่านี้ปรากฏอยู่ในเว็บไซต์ของบริษัท และรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืนปี 2557 หน้า 14-15 หัวข้อ ลูกค้า และหน้า 34-36 ในหัวข้อ สร้างสรรค์ประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า

- เรื่องมาตรฐานความปลอดภัยของอาหาร (Food Safety) และการตรวจสอบต้นทางของอาหาร (Food Traceability) โดยทั้งสองเรื่องนี้ ไม่เพียงย้่าถึงความปลอดภัยของคุณภาพผลิตภัณฑ์อาหารสำหรับลูกค้าเท่านั้น แต่ยังเป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างความตระหนักด้านสุขนิสัยของพนักงานและครอบครัวพนักงานอีกด้วย ข้อมูลเพิ่มเติมในรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หน้า 34-36 หัวข้อ สร้างสรรค์ประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า และแผนภาพแสดงปรัชญา “จากฟาร์มสู่ผู้บริโภค” หน้า 35
- สร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าถึงคุณภาพของวัตถุดิบที่ใช่ว่าเป็นมิตรกับผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม เช่น วัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในร้านชีสเลอร์ กว่า 150 ชนิด เป็นผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัยสูงและได้รับการทดสอบเรื่องการแพ้อาหาร การปลูกผักและพืชสมุนไพรไร้ดินหรือไม่ใช้สารเคมีในโครงการ “Chef’s garden” รายละเอียดปรากฏในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน หน้า 36
- บริษัทให้ความสำคัญกับการสื่อสารด้านการตลาดอย่างมีความรับผิดชอบและเคารพในสิทธิของข้อมูลของลูกค้า โดยเฉพาะกิจกรรมประชาสัมพันธ์หรือการสื่อสารผ่านทางระบบสังคมออนไลน์ต่างๆ โดยให้ความสำคัญต่อความเป็นส่วนตัวของลูกค้า และให้ทางเลือกแก่ลูกค้าในการปฏิเสธการรับข่าวสารและข้อมูลจากแบรนด์ต่างๆ ของบริษัท

และดูแลเพื่อให้แน่ใจว่าเนื้อหาสาระของข้อมูลเป็นไปตามข้อเท็จจริง รายละเอียดอยู่ในหน้า 37 ของรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557

- มอบประสบการณ์ที่ดีแก่ลูกค้า ด้วยการจัดกิจกรรมส่งเสริมความรู้ด้านสุขภาพ นิเวศวิทยา ชุมชน วัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่น รวมถึงธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ให้แก่แขกที่มาพักในโรงแรมของบริษัททั่วโลก รายละเอียดปรากฏในหน้า 38-39 ของรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หัวข้อ สร้างสรรค์ประสบการณ์ที่ดีแก่ลูกค้า
- หากมีเรื่องขัดแย้งหรือเกิดความไม่พอใจ ผู้บริโภคสามารถส่งเรื่องราวเรียนมาได้ที่เว็บไซต์ของบริษัท

<http://www.minorinternational.com/Sustain/Complaint.php>

ในปี 2557 บริษัทไม่พบผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานความปลอดภัยของอาหารและสุขอนามัย และไม่พบกรณีที่มีการทำผิดหรือละเมิดกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารเพื่อการตลาด และไม่พบว่ามีกรรณการร้องเรียนที่มีนัยสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการละเมิดความเป็นส่วนตัวของลูกค้าเช่นกัน

(6) การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

การที่บริษัทมีธุรกิจในพื้นที่ที่มีความงามทางธรรมชาติทั่วโลก ทำให้ต้องคำนึงถึงการบริหารจัดการด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยเริ่มตั้งแต่การเลือกทำเลที่ตั้งของธุรกิจอย่างระมัดระวัง เพื่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่มีอยู่เดิมในระหว่างการก่อสร้างในพื้นที่นั้น และยังคงออกแบบสิ่งปลูกสร้างโดยใช้วัสดุและงานศิลปะท้องถิ่นมาประยุกต์ใช้ให้เป็นส่วนหนึ่งของทั้งโครงสร้างและการตกแต่งโรงแรม และปลูกพืชพรรณไม้ท้องถิ่นไว้ในพื้นที่ของโรงแรม นอกจากนี้ บริษัทมีระบบการจัดการด้านพลังงาน การจัดการน้ำ การกำจัดของเสียและจัดการความปลอดภัยที่มีประสิทธิภาพ ตลอดจนสนับสนุนและส่งเสริมให้มีการอนุรักษ์สัตว์และพรรณไม้ท้องถิ่นเพื่อความสวยงามตามธรรมชาติของพื้นที่เหล่านั้นไว้ด้วย รายละเอียดได้รายงานไว้ใน รายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน 2557 หัวข้อ มุ่งมั่นลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม หน้า 48-53

- โครงการและกิจกรรมเพื่อลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม และเพื่ออนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสัตว์ป่า อนุรักษ์พันธุ์สัตว์ป่า หลายพื้นที่ทั้งในเอเชีย เอเชียใต้ ตะวันออกกลาง และแอฟริกา ในรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หัวข้อ แผนที่การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของกลุ่มไมเนอร์ หน้า 54
- รายงานการจัดการด้านพลังงาน ซึ่งรวมถึงการใช้พลังงานทดแทนต่างๆ การจัดการน้ำและของเสีย รวมทั้งมาตรฐานอุตสาหกรรมต่างๆ ในรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หัวข้อ มุ่งมั่นสู่การเป็นโรงงานสีเขียว หน้า 56-59 และ ข้อมูลเรื่องการใช้พลังงานและน้ำ หน้า 71
- รางวัลประกาศนียบัตรในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม Green Globe แก่โรงแรมในเครืออนันตรา 18 แห่ง ในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หน้า 11
- มูลนิธิเพื่ออนุรักษ์สัตว์ 2 มูลนิธิของบริษัท คือ มูลนิธิโกลเด้น ไทเกอร์เกิ้ล เอลเลเฟ่น จังหวัดเชียงราย เพื่ออนุรักษ์และให้อาชีพแก่ช้างไทยและครอบครัวควาญช้าง และมูลนิธิเพื่อการอนุรักษ์เต่าทะเลหาดไม้ขาวจังหวัดภูเก็ต เพื่อร่วมอนุรักษ์พันธุ์เต่าทะเลและช่วยเหลือเต่าบาดเจ็บจากการประมงท้องถิ่น มีการทำโครงการปล่อยเต่าทะเลคืนสู่ธรรมชาติร่วมกับกองบัญชาการทัพเรือภาคที่ 3 เป็นประจำทุกปี ซึ่งทั้งสองมูลนิธิได้ให้ประโยชน์ทั้งในด้านอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม การเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับชุมชนและหน่วยงานภาครัฐ ขณะเดียวกันก็สร้างความยั่งยืนให้กับธุรกิจที่ได้เข้าไปดำเนินกิจการในพื้นที่เหล่านั้น รายละเอียดจากรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืนปี 2557 หน้า 52-53
- โครงการอนันตรา 365 วันแห่งการทำความดี เป็นกิจกรรมที่พนักงานโรงแรมของบริษัททำความดีในหลายมิติ รวมทั้งมิติด้านสิ่งแวดล้อม อาทิ การทำความสะอาดชายหาด ปลูกป่าชายเลน โครงการอนุรักษ์และฟื้นฟูปะการัง การให้ความรู้เกี่ยวกับการอนุรักษ์ทะเล โดยนักชีววิทยาทางทะเลของบริษัทเป็นผู้ให้ความรู้แก่แขกและผู้สนใจ และ

การความสะดวกสบายทางทำในชุมชนในประเทศไทยและประเทศต่างๆ ที่บริษัทมีธุรกิจอยู่ เพื่อรักษา สภาพแวดล้อม รายละเอียดในรายงานการพัฒนายั่งยืนปี 2557 หน้า 52-53 และหน้า 62

- ร้านอาหารและร้านจำหน่ายสินค้าแฟชั่น ได้พยายามติดตั้งอุปกรณ์หรือใช้วัสดุและของตกแต่งร้านที่ช่วยในการ ประหยัดพลังงานและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งรวมถึงการใช้หลอดประหยัดไฟ LED การเปลี่ยนสเปคของตู้เย็นให้ ประหยัดไฟมากขึ้น และการออกแบบชั้นแสดงสินค้าที่ลดปริมาณการใช้ไฟฟ้า และทำด้วยวัสดุที่นำกลับมาใช้ใหม่ ได้ รายละเอียดใน รายงานการพัฒนายั่งยืนปี 2557 หน้า 50

บริษัทสนับสนุนให้พนักงานและลูกค้ามีจิตสำนึกในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมด้วยแนวคิด “คิดใหม่ ลดการใช้งาน มีการ ใช้ซ้ำและแปรรูปมาใช้ใหม่” (“Rethink, Reduce, Reuse and Recycle”) โดยบริษัทได้ทำการศึกษาผลกระทบทางสิ่งแวดล้อมที่ เกิดขึ้นจากการดำเนินงานในแต่ละหน่วยธุรกิจ และนำผลการศึกษาเหล่านั้นมาประมวลผล เกิดเป็นการพัฒนานโยบายด้าน สิ่งแวดล้อมของบริษัท

ในปี 2557 บริษัทไม่พบว่ามีการฝ่าฝืนการกระทำผิดกฎหมายที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

(7) การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม

บริษัทมีนโยบายส่งเสริมทัศนคติความรับผิดชอบต่อสังคมให้แก่พนักงาน จึงมีกิจกรรมด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและ ชุมชนอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทปลูกฝังแนวคิดความรับผิดชอบต่อสังคมให้แก่พนักงานตั้งแต่เริ่มปฐมนิเทศ ซึ่งจะกล่าวถึงค่านิยม องค์การ วิสัยทัศน์ของผู้บริหาร และกลยุทธ์ในการพัฒนาสู่ความยั่งยืนของบริษัท หลังจากนั้น พนักงานจะมีโอกาสได้เข้าร่วมกิจกรรม มากมายที่เกี่ยวข้องกับความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างต่อเนื่องตลอดการทำงานกับบริษัท ปัจจุบัน กิจกรรมเพื่อส่งเสริมการทำงาน เป็นทีมของฝ่ายธุรกิจต่างๆ หลายกิจกรรม ล้วนมุ่งเน้นเรื่องการทำความดีเพื่อสังคมและชุมชน CSR ของบริษัทจะมีการจัดกิจกรรม เพื่อสังคมตลอดทั้งปี ตัวอย่างกิจกรรมเพื่อสังคม อาทิ

- โครงการ “Minor Together With Love” และ Minor Founder's Day ส่งเสริมให้พนักงานมีจิตอาสาและเข้าร่วม กิจกรรมการกุศลต่างๆ อาทิ โครงการ English for Kids โดยการจ้างครูเจ้าของภาษามาสอนการสื่อสาร ภาษาอังกฤษให้นักเรียนในโรงเรียนที่บริษัทให้การอุปถัมภ์ 2 แห่ง โครงการส่งเสริมรักการอ่าน Book Club โดย เดอะ พิชชา คอมปะนี การบริจาคโลหิตรายไตรมาส การระดมทุนในโครงการต่างๆ เพื่อมอบแก่ผู้ด้อยโอกาสและร่วม แรงเพื่อซ่อมแซมโรงเรียน รายละเอียดและในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนปี 2557 หน้า 60-65 หัวข้อ การ สร้างจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อสังคม
- โครงการอนันตรา 365 วันแห่งการทำความดี โดยโรงแรมในเครืออนันตราทั่วโลก ได้ทำกิจกรรมด้านการช่วยเหลือชุมชน ท้องถิ่นและสภาพแวดล้อมใกล้เคียง อาทิ การทำความสะอาดชายหาด การส่งทีมแพทย์ออกไปตรวจรักษาชุมชน ใกล้เคียง การทำกิจกรรมสังคมสงเคราะห์ต่างๆ รายละเอียดในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนปี 2557 หน้า 62
- การบริจาครูปแบบต่างๆ ทั้งเงินและสิ่งของ ทุนหรือเงินกองทุนหรือจัดกิจกรรมเพื่อช่วยเหลือหน่วยงานต่างๆ อาทิ ศูนย์สมเด็จพระเทพรัตนฯ เพื่อแก้ไขความพิการบนใบหน้าและกะโหลกศีรษะ มูลนิธิ Make a Wish รายละเอียดใน รายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนปี 2557 หน้า 51-53
- การสร้างความยั่งยืนโดยการส่งเสริมคุณภาพทรัพยากรบุคคลผ่านความร่วมมือกับสถาบันการศึกษา บริษัทได้ลงนาม บันทึกความเข้าใจ (MOU) กับสถานศึกษาในประเทศไทย 100 แห่ง มีนักเรียนร่วมโครงการกว่า 6,000 คน ตั้งแต่ปี 2555 จนถึงปัจจุบัน เพื่อสนับสนุนให้นักศึกษามีรายได้ในระหว่างเรียนและได้เข้าฝึกงานกับบริษัท รวมถึงมอบโอกาส ในการบรรจุเข้าเป็นพนักงานของบริษัทในอนาคต และมีโครงการสร้างผู้นำในระดับชุมชนและสังคม ดังปรากฏใน รายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 ผังแสดงเส้นทางการพัฒนาคนของบริษัท หน้า 26 และในหัวข้อ มุ่งมั่น พัฒนาทรัพยากรมนุษย์ หน้า 28-29

- ส่งเสริมและร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในระดับรากหญ้าผ่านการศึกษา โดยบริษัทมีความเชื่อว่า สังคมจะดีได้ด้วยคุณภาพของพลเมืองในสังคม และการสร้างพลเมืองที่ดีและมีคุณภาพ ย่อมส่งผลในการพัฒนาอย่างยั่งยืนทั้งแก่ธุรกิจ ชุมชนและในระดับประเทศ บริษัทให้การสนับสนุนโรงเรียนในประเทศไทย 9 แห่งทั่วประเทศ ส่งเสริมกิจกรรมรักการอ่าน และมอบทุนการศึกษาผ่านมูลนิธิ ไฮเน็ค รายละเอียดในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หน้า 32-33

(8) การมีนวัตกรรมและเผยแพร่นวัตกรรมซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย

- กลุ่มธุรกิจในเครือของบริษัท มีการนำนวัตกรรมด้านต่างๆ ซึ่งบริษัทได้นำมาใช้ให้เหมาะสมกับธุรกิจ อาทิ
- นวัตกรรมด้านการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม โรงงาน 2 แห่ง คือ ไมเนอร์ แคร่ และ ไมเนอร์ ซีล ได้ใช้ระบบ Solar Hot Water เพื่อเก็บพลังงานความร้อนที่สามารถควบคุมอุณหภูมิให้คงที่ ที่ระดับ 60 องศาเซลเซียส และส่งผ่านความร้อนให้น้ำภายในโรงงานเพื่อลดการใช้พลังงานไฟฟ้าและแก๊ส LPG ปัจจุบัน โรงงานติดตั้งแผงโซลาร์จำนวน 90 แผง คิดเป็นการลดการใช้พลังงานโดยรวมลงประมาณร้อยละ 13 รายละเอียดในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หน้า 58
 - การแก้ปัญหาเรื่องกลิ่น จากบ่อบำบัดน้ำเสียของโรงงาน และบ่อปรับสภาพสมดุล 3 บ่อ ซึ่งเคยมีปัญหาเรื่องกลิ่นในระหว่างรอกการบ่มเพาะให้เป็นปุ๋ยอินทรีย์ ทางโรงงานได้ลงทุนทำการคลุมหลังคาครอบด้วยแผ่น HDPE หรือ EQ Cover Lagoon Project ซึ่งจะแล้วเสร็จในไตรมาสแรกของปี 2558 เพื่อแก้ไขปัญหาเรื่องกลิ่นรบกวนชุมชน รายละเอียดในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หน้า 58
 - กากตะกอนที่ได้จากบ่อบำบัดน้ำเสียจากโรงงานไมเนอร์ ซีล และไมเนอร์ แคร่ ได้นำไปผลิตเป็นปุ๋ยอินทรีย์ เพื่อขายให้ผู้รับซื้อทั่วไปและแจกจ่ายให้แก่เกษตรกรในชุมชน จากเดิมโรงงานมีกากตะกอนจากน้ำเสียที่เกิดจากบ่อบำบัดน้ำเสียประมาณ 20 ตันต่อเดือน และต้องจัดจ้างบริษัทรับกำจัดกากของเสีย คิดเป็นค่าใช้จ่ายเกือบ 1 ล้านบาทต่อปี โครงการปุ๋ยอินทรีย์นี้ จึงช่วยลดค่าใช้จ่ายให้กับองค์กร และช่วยส่งเสริมความสัมพันธ์ที่ดีกับชุมชน รายละเอียดในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หน้า 59
 - โครงการนำร่องเพื่อติดตามปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ และลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ ในระหว่างการขนส่งสินค้าและผลิตภัณฑ์ของบริษัท (Green Logistic) โดยมีการรายงานไว้ในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หน้า 32 และ 42-43
 - โครงการฟื้นฟูและอนุรักษ์แนวปะการัง โดยให้แขกผู้เข้าพักในโรงแรมในเครืออนันตราในมัลดีฟส์ ร่วมอนุรักษ์และฟื้นฟูปะการัง ช่วยอนุรักษ์และเพิ่มจำนวนปะการัง และสร้างคุณค่าให้กับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแก่แขกที่มาพักกับโรงแรม โดยแขกที่เข้าร่วมโครงการสามารถติดตามการเจริญเติบโตของปะการังได้ผ่านทางเว็บไซต์ของโรงแรม รายละเอียดในรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หน้า 50 และ 53
 - นวัตกรรมด้านสังคม โดยโครงการพัฒนาผู้นำเพื่อความยั่งยืนของบริษัท ซึ่งเป็นโครงการนำร่องในการพัฒนาให้ผู้นำในองค์กร มีจิตสำนึกในการสร้างความยั่งยืนให้เกิดขึ้นจากงานที่พวกเขารับผิดชอบ กลุ่มผู้นำที่มีศักยภาพที่ได้รับคัดสรรมานั้น จะได้รับมอบหมายภารกิจในการนำเสนอโครงการที่สร้างคุณค่าร่วม ที่จะส่งผลดีต่อธุรกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อมในระยะยาว รายละเอียดในรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557 หน้า 32 หัวข้อ การสร้างผู้นำเพื่อความยั่งยืน

สำหรับกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (After process) บริษัทได้เปิดเผยรายละเอียดไว้ในหัวข้อ การสร้างจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อสังคม หน้า 60 ในรายงานเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ปี 2557